



中午12点，在北锣鼓巷的一家小店里坐着几位顾客，店中只有一名女服务员。她留着一头短发，刘海处的一撮儿头发被染成了白色，精干中又增加了几分时尚。只见她在吧台后面忙了一会儿，一盆沙拉伴着一脸的笑容端上了顾客的桌子……

你肯定想不到这位在吧台前忙前忙后的人是7家店的掌门人——朱微微，一位森女范十足的创业者。

朱微微说话速度特别快，开店的速度也特别快，以平均每年新增两家店的速度直到今天已经成功开起了7家店。“速度”这个词，始终在朱微微身上体现着。

入职一年，成功跻身中层

创业之前，朱微微是时尚集团的一名编辑。刚刚入职一年，就被主管领导推荐进了中层。

“我印象特别深刻的一件事就是，我在电梯里碰见了当时集团的大老板刘总。他竟然跟我说，‘你升职的资料是我忘在办公室的桌子上了，所以人事部门现在都没有办完，不要怪他们。你的升职没有问题。’我当时特别的诧异，一个集团的大领导竟然还关心普通员工升职的事。”事后，朱微微才知道，自己升职是被主管领导强烈建议的，当时人事部门有异议，因为很少有员工刚入职一年就进行如此大的人事调整。

其实，升职速度快的背后有一个跟速度相关的原因——办事速度快。“我能干活，只要领导定好点安排的活儿，我都会尽力完成，而且工作效率高。”在朱微微眼里，除了生、老、病、死的事情不能控制之外，其他事情都是可以靠努力解决的。所以工作上，朱微微从不惜力，一直努力着。

多肉植物馆馆长朱微微

“创业没想的那么难，但很辛苦”

□ 本报记者 杨琳琳



几年过去了，朱微微觉得自己对传媒工作有些懈怠了，脑子里出现了一些想法——创业。但苦于没有找到适合自己的方式，朱微微就一直潜伏着，等待机会的到来。

摆摊一个月，成功开起第一家店

2009年，朱微微到南非出差。这是她第一次看见多肉植物，一下子就喜欢上了。“其实，我们平时也会种一些多肉的品种，比如死不了、宝石莲等，只不过没有大规模养殖的。”

在南非，朱微微看到了大规模的植被群，路边的绿化带里生长着各式各样的多肉植物，它们的植株就像一朵朵鲜花一样鲜艳多彩。“但最让我欣赏多肉的地方是，它很适合上班族养。出差走十天半个月，不浇水都没问题。”

尽管朱微微有了种植多肉的想法，但北京气候跟南非气候相差不少。南非光照多，温度相对比较低，常年都在20多度左右，北京的气候适宜种植多肉植物吗？这是朱微微第一个需要解决的问题。

回到北京，朱微微就开始查找跟多肉植物相关的资料。“我

发现日本、韩国都在种植多肉植物，我就觉得咱们这儿应该也能养。”详细了解了多肉植物生长的温度、土壤、光照、水分等各方面信息后，朱微微就小心翼翼地养了起来。“多肉植物是一个特别好繁殖的品种，繁殖方式也比较特别。你可以扦插，也可以叶插，生长速度特快。”

慢慢地，朱微微的多肉植物数量多了不少。于是，她就将它们送给身边的朋友和同事。看到身边的同事、朋友都很喜欢多肉，朱微微便把自己想开一家植物馆的想法说了出来。但让朱微微没想到的是，家人和朋友们都不赞同，他们都不认为种植多肉植物能赚钱。

此时，朱微微有些纠结了。为了进一步摸清多肉植物到底有没有市场，2012年年初，这位时尚编辑下班回家后便在家门口摆起了小摊。朱微微的家就住在南锣鼓巷，平时来往的游客也比较多，她正好借这儿看看市场的反映。

5块、8块……只要有人买，价格合适，朱微微就会出手。“很多人都不知道是什么，都上前来问，买的人也不少，我觉得还是有市场的。”就这样，时尚编辑在街头摆了一个月地摊，之后迅速开第一家店——多肉植物馆。

现在回想起当初开店的心情，朱微微说：“尽管并不是所有的创业都能成功，但万一你想做的事情做成了呢。对于创业，你必须能接受它最好的结果和最坏的结果。除此之外，还要知道尽管创业很辛苦，但你要学会享受创业的过程。”

开店一年，成功再开新店

2012年年初开了第一家多肉植物馆之后，朱微微便以每年新增两家店的速度开启了创业模

式。到2015年，朱微微已经有7家店了。

比每年两家新店的速度更快的是，朱微微的开店周期。朱微微开第一家店——多肉植物馆只用了3天时间。“我不喜欢拖沓，干就马上干完。记得开第一家店的时候，当天决定开店，下午在网上找店铺，看了一家感觉合适当天就定了。第二天装修，第三天就进货销售了。”

这还不是朱微微开店筹备时间最短的一个店。其中有一家店，头天晚上10点定下房子，第二天早上就开业了，装修、铺地板、摆货架等工作一晚上就完成了。“很多东西都没必要，开店不是‘面朝大海，春暖花开’的事儿，没有必要拖那么久。对我来说，三天或一周就足够了。很多瑕疵都可以在经营中弥补，不要因为细节而迷失了自己的梦想。”

朱微微建议，不鼓励大家辞职创业。“我是在开店一年多之后辞职的，当时我已经开了三家店了，实在忙不过来才辞职的。”

说起创业，朱微微特别感谢单位的领导的支持。“我的主管领导对我说，‘你总要有一份工作来养活你的梦想，在不影响正常工作的情况下，你可以去干自己想干的事情。’”现在朱微微明白了领导的苦心：“把你看片、聚会、出去玩、逛街购物的时间，改成你另一份工作的时间，其实你是完全有精力去创业的。如果这个时间你不能兼顾你的第二份工作的话，我也不鼓励你去创业。如果这个程度你不能接受的话，最好别创业，因为创业比这辛苦很多。”

朱微微坦言：“创业没有你想的那么难，但很辛苦。现在，除了睡觉时间，别的时间我都在工作。”

2016年来了，朱微微又在琢磨自己下一家新店了……

■首都工会人

房山区南窖乡总工会主席孟令宗

把职工之家变成全乡文化活动中心

地处深山、没有企业的工会怎么开展工作？工会工作会不会受会员、村民、村委和当地政府的重视？1月25日，记者来到房山区南窖乡，发现乡总工会的工会服务站和职工之家占据了全乡最大的一个活动空间——本乡原来的一所学校。

该校有一个塑胶铺成的操场，还有一座两层楼房，整个校区把一块山区少有的平地占满了。在见到工会主席孟令宗之前，记者一直犯嘀咕：当地的煤矿关闭了，职工遣散了，8个自然村村村有工会，乡里有必要把整个二楼让给工会用吗？这么大一个职工之家，有人来吗？利用率高不高？工会活动能不能开展起来？

孟令宗没有直接回答，他的理念是事在人为，只要工作做到位了一切都会有。

刚从副镇长转任工会主席时，工会也就一个40平方米的办公室，能开展的服务只有为职工理发、免费测血糖这两项。不到两年，职工之家变成了现在的样子：楼房面积600多平方米，配套设施有棋牌室、图书室、照相室、妈咪屋、健身房和多功能厅等。去年，这里被评为北京市模范职工之家和全市先进职工书屋。

光有房子、设备不行，得有人来“玩”。

于是，孟令宗不断给站里的工作人员崔秋红、胡彦霞下任务担子，每周二、四晚上轮流值

班，开放所有活动项目，方便200多名在机关工作的会员看书休闲。如果有人办证件拍照片，也由她俩免费拍照打印出来送给人家。对于分布在村里的500多名会员，职工之家随时欢迎他们刷京卡进“家”活动，让他们感觉到虽然企业倒闭了，但关心他们的工会还在。会员来得多了，村民对这里熟悉了，加上政府机关经常在这里办招聘、培训班，所以，职工之家逐渐变成了当地的文化活动中心。

孟令宗在乡里开会或调研时，也总是向各科科长询问了解各村、各行业工会及会员情况。

2014年3月，南窖村28岁的小伙儿朱小伟患上尿毒症，每月

近7000元的透析费使这个家庭一夜致贫。当年12月5日，孟令宗在例行乡党委、政府联席班子会上了解情况后，当即向区总工会作了汇报，并用最快的速度上报帮扶材料。区总工会收到材料后，从审核、拨款到他驱车百里取款又将1万元“温暖基金”送到医院，整个过程没超过8小时。

这件事在当地引起很大反响。现在，只要村里人被招为协管员或有了工资收入，马上想到的是加入工会当会员。针对两天后要举办的全乡趣味运动会，孟令宗说：“这里地处全乡中心，离哪个村都不远，到时候会员、村民会来很多。我们要抓住这个机会，听听大家对工会有啥要求。”

