

再谈创业者的价值观

原创

caoz 于 2017-07-06 21:45:02 发布 372 收藏 1

版权声明：本文为博主原创文章，遵循 [CC 4.0 BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) 版权协议，转载请附上原文出处链接和本声明。

本文链接：<https://blog.csdn.net/caoz/article/details/89525364>

版权

是的，追热点了，不管你们信不信吧，这个标题我6月26日就列在后台了，但今天才动笔。

先翻一篇旧文

[创业与投资之 - 价值观](#)

我一直认为，创业首先是个价值观的事情，正如某知名企业说到的（此处称谓参见人民日报），“服务好你的用户，其他一切纷至沓来。”

以前，我翻过互联网旧账，那篇文章也在网上传播很广，实际上早期互联网一个很有意思的事实就是，没有资源的战胜有资源的，没有背景的战胜有背景的。

其实第一次互联网热潮的时候，当时兴起一个词，烧.com，也有一批这样的创业企业，靠铺天盖地的广告和烧钱打造商业模式，但很快大潮退去，这些烧钱的模式各个原形毕露，黯然收场，但草莽出英雄，各种草根创业者，各种真正做好产品，扎实做用户的公司逐渐脱颖而出。

不拼爹，不拼资源，拼能力和判断力，这是为什么我当年特别喜欢互联网行业的原因。早期的国内互联网巨头，不要说本土工程师的创业公司如丁磊，马化腾这样的，就算是以美国海归为背景的公司，其实真心说，花钱也不多。烧钱最狠的那些早就销声匿迹了。淘宝和ebay比拼的时候，算是花了一些钱，但当时淘宝的资金和背景资源，其实是远逊于ebay的，这个历史我记得旧文写过，不赘述了。

但后来慢慢这个环境就变了，从58和赶集大战起，资金成为市场竞争中重要的武器。但这时候，还是产品为主，资源为辅，之后百团大战，对资金的依赖度更高，不过美团最终脱颖而出，却并不是因为他们手里钱最多。然后到了共享经济，o2o时代，滴滴快的血拼，基本上，资金和资源的决定性，已经逐渐有超过产品本身的趋势。但直到现在摩拜和ofo，固然是在拼烧钱，双方还是会把产品理念之争放在前面来讲。

我以前吹过牛，虽然我自己创业不是很成功，但是我身边有非常多成功创业的典范，我说物以类聚，人以群分，这些成功者，背景，学识，技能各不相同，但学习能力都很强，此外，创业的价值观很正。我跟一些投资人也说，如果创业者价值观不正，是不值得投资的。

但乐视是个例外，它冲击了我的价值观。从某种意义上来说，从乐视开始，我觉得我对互联网失去了判断力。

我印象里，乐视是第一个国内上市的互联网概念公司，以前也有海虹控股这样炒作互联网概念的，但完全以互联网概念上市的，乐视应该是第一个。那问题来了，是不是因为乐视做的优秀，所以才抢了第一呢？

很多人都知道，乐视上市的时候，只是一个视频网站，而且连国内前三好像都排不上。为什么那么多优秀的互联网公司国内上市都很难，偏偏它能最早上市？我只能说，深不可测。有没有权钱交易？有没有利益输送？屏蔽词太多，我胆子小，不敢分析，那我只说一点，当年贾老板躲海外好久不敢回来，为什么？中间又发生了什么？点到为止吧。

乐视上市后，股市成了提款机，视频风头过去了，炒智能硬件，做电视；小米火了，做手机，IP火了，炒体育和影视版权；共享经济火了，炒专车服务；到后来，特斯拉火了，炒电动车。当这些都不足以割韭菜时，谈生态化反。

还好意思说自己圈钱不够，还假惺惺说创业不易。

以前，我热爱互联网，是因为这里不拼爹，不拼资源，英雄不问出身。但这样的互联网已经逐渐离我们远去了。

会做的不如会说的。ppt比产品重要，融资比产品重要，背景比产品重要，互联网行业逐渐变成了房地产行业。会写ppt，会演讲，会抱大腿，会搞关系，会利益输送，会权钱交易，会政府关系，逐渐成为行业竞争力。

当然，有朋友会说，其实乐视没那么差，乐视的产品还是不错的，但我们看这个是事情，是追溯因果。

曾经的逻辑是这样的，服务好你的用户，其他一切纷至沓来。

现在的逻辑变成了这样，搞定你的投资人、证监会，其他一切纷至沓来。

是的，乐视的某些产品，可以说，还不错，但我们知道这个企业的核心竞争力已经不是建立在产品上，而是融资能力上。我大学毕业的第一份工作，是给一个电信做计费，营帐，呼叫中心系统的企业做事，实话说，这个企业技术底蕴不错，员工很踏实，敬业，公司福利也都很好，但核心一点，他们的竞争力来自于大老板的背景和关系，只能说这个大老板对员工还可以，也舍得投入资金研究技术，但，这种竞争力，不是我所信奉的互联网价值观。

也有不少人说创业不易，多理解多支持。

我知道有朋友创业卖了几套房子给员工发工资苦撑；我知道有朋友创业信用卡循环套现坚持去博最后的机会；我知道有朋友创业见了上百个投资人被嗤之以鼻各种嘲讽但百折不挠；有人同情过他们么？有人跟他们说创业不易么？欺负人家不会讲情怀，不会做ppt是么。

好，姑且退一步说

烧投资人的钱，那叫风险投资，烧了就烧了。

烧股民的钱，投资有风险，入市需谨慎，烧了就烧了。

烧银行贷款的钱，涉及屏蔽词若干，烧了就烧了。

供应商拖款怎么回事？用户充值既无法消费，又无法提现是怎么回事？司机账上的钱取不出来是怎么回事？

凭什么拿人家合同约定该得的钱去供养自己的情怀？个体司机不是创业者？供应商不是创业者？你的情怀比他们都珍贵？别人就活该做你的养料？

所以，我在朋友圈里，支持贾跃亭的，替他说话的，挨个删除。

我自诩不是一个极端的人，支持罗永浩的，虽然与我立场不同，我觉得是可以相容的，虽然他们也有一些会退订我的公号，但我通常不会拉黑他们。但支持贾跃亭的，我觉得我们价值观相差太大，完全无法沟通。

至于转发所谓 孙正义 两百亿美金 投资乐视 这种新闻的，说句难听的，算了，难听的不说了。

然而今天想说的还不止这个，还有一个必须要说明的价值观问题，别拿赌博得手当成功范例。

有一些所谓的赚钱案例，实话说，属于幸存者偏差的范畴。这是俞军老师推荐的两本书里都提到过的一个重要逻辑。

做个思想实验，1024个人去赌场，去玩赌大小，其中一半人押大，一半人押小，输的出局，赢得继续赌，一半大，一半小，十轮之后，有一个人了不起，10连胜，成功赚了1000倍的钱，出来讲成功学，说赌场是很容易赚钱的，他自己就是成功案例，并总结了一套成功赚钱的逻辑，很多人疯狂追随。

如果我们看不到那1023个出局的人，只看到这1个成功者，我们还会觉得这事很滑稽么？

第一：总会有人在赌场赚到大钱。

第二：庞氏骗局在崩溃前，最后一棒前成功脱身的人，总会有不少人赚到钱。

前段时间有读者给我投稿，一个真实的赚钱案例，希望我分享，一个年轻人，通过投资ICO，很短的时间赚了几十万，是真的么？是真的，但值得分享么？不值得！

在很多准赌场的领域，确实有的人靠眼光和判断力赚钱，但很多时候，我们也很难分辨，哪些属于判断力，哪些属于幸存者偏差。每个幸存者，都会觉得自己赢在了判断力上。

不管你是炒股，炒房，炒币，炒权证，炒期货，炒域名，炒各种卡，等等等等。

当然，我必须承认，确实这里有相当多案例，是靠判断力致胜的因素。但问题在这里，即便你的判断力是对的，但，把那些没有判断力的人裹挟进去，你负的了责么？

目前市场上很多的套利行为，真的是庞氏骗局，从邮币卡，到什么数字交易所，以及各种所谓的第三方炒汇平台（根本没有实盘交易的那种），以及现在特别火的ico，但架不住中国人多，总有一群不明真相的人冲进去接盘。第一波，第二波，甚至第三波都赚到了，发财的故事确实很多都是真的，但市场上最后全是这样一群人，不知道这是什么，只是听说这玩意能赚钱。

做人讲点良心，到处鼓吹别人来接盘，不怕以后被人揍么？

最后，再说一个创业圈的坏现象，神奇少女这次又双叒创业了，拉众筹。

想说什么呢？现在有一个现象，如果一个人把自己炒作出名了，只要肯不断的宣传自己，只要有足够的知名度，总会有人愿意相信她。（是的，贾跃亭也同理）

所以，不怕挨骂，不怕秀下限，不怕坏名声，只要有足够多的人知道，总会有不开眼的依然会掏钱供养，这助长了浮夸，不负责任和不知廉耻的虚假宣传。以及，以前我提过，创投圈的潜规则，一般情况下，项目做的再烂，大家不会撕破脸，和和气气，对外包装的东西总是光鲜的，所以，下一次重来，可以继续忽悠不明真相的其他人。有钱又不懂，想进入行业迫不及待交学费的人，还是足够多的。

综述以下，今天讲的是另一种互联网创业价值观，据说也行之有效。

玩法是这样的，会写漂亮的PPT，会做自我包装，会讲情怀，会写很好的文章（要能感动足够多智商低的人），会做煽情演讲，认识足够多投资人，知道如何大手笔融资绑架投资人，能让投资人替你背书，会做政府关系，会玩幸存者偏差（这个怎么玩，我教你简单一个范例，开32个账户玩权证，比如炒期指，16个买涨，16个买跌，亏掉的拉倒，盈利的继续8个，8个的分开买，然后逐渐关掉所有亏损的，最后只剩一个特别牛逼全中的操作账户，拿出来给人家秀，你是多么成功的预测市场，连续几次完美把握市场动向，全真实操盘数据证明，开投资课程，拉下线，一战封神。）会抢庞氏骗局的头茬，会拉下线。赚到点钱就买通各种大V给自己继续吹捧。

至于做产品，搞技术，大笔钱骗来的，自然一切都会有的。

啧啧，这年头，真有不少成功人士是这样的。

但我总觉得，这一套按理说是行不通的。

也许有一天，我们会怀念，草根可以靠产品价值观创业成功的那些日子；也许有一天，我们会怀念，平民子女可以通过教育和个人努力改变家庭命运的那些日子。

按计划今天应该发广告的，明天吧。

什么？我不是不发广告的么，咳咳，话说，没好意思收钱的广告算广告么？