

夭折的朝阳——普通百姓的创业失败史 1

失败是成功之母”、“不撞南墙不回头”这些谚语只适合终于成功后和別人炫耀时说。千万别在生意失败时拿来当做继续追加投入的借口。

我失败的时候只能想到“狗眼看人低”、“有急莫投亲旧”、“世态炎凉心自知”，最后甚至发展到“他日若遂凌云志，敢笑黄巢不丈夫”的变态心理。

我有感于当下的眼球经济，大家总把目光投向金字塔的顶端。那些风光的金融巨子，财富精英。他们的成功被人一遍遍颂扬、改编、然后变成传奇写入畅销书中四海飞扬。于是，许许多多怀着美好梦想的人们，特别是年轻的人们，投身于那些传奇曾经的土壤。希望再次在这片广沃的土地上开出属于自己的传奇之花。然而，这个概率大概就和人家在这个投注站买彩票中了 500 万，你也去这台机买也中 500 万差不多。

同时，由于创业者本身的一些特点决定了这种人几乎不愿意谈及自身创业的失败，除非是他最终成功了。

这个时候他就会跳出来大吐苦水。

当年怎么怎么辛苦，怎么怎么努力，怎么怎么孙子！

反正最后我算是爆发了。

即便是这样，失败部分也被他们一笔带过。更多的笔墨会注重于对成功细节的描写，和成功后的感触。

第一、拔高自身的道德高度。

做为当今社会精英的商人们身上流淌着的仍然是逐利的血液。他们利用一切可以利用的机会赚取超额利润，但身为社会金字塔顶层的人们又有着相应的道德诉求。全社会，包括这些商人自己都不愿以看到那些靠关系、靠垄断、靠排挤、靠暴力成功的人站在金字塔的高端俯视社会群体。于是，他们就开始了一场对自身道德高度进行“抢建”的造神运动。充分挖掘自身存在的道德闪光点，把他们摆在一个由坎坷人生与不懈奋斗堆叠而成的祭坛的顶端。让人们远远望去，自然地认为这样的人生宏伟而挺拔、饱满而绚丽。这座祭坛的主体是以不屈的意志为基石，坎坷的人生做中轴线，辛勤的汗水为粘合剂，诚信的经营作为通往顶点的阶梯。

这座伪建筑的开发商还要用钱铺一条直通老百姓家门口的路，路上开着免费接送到达景点的大巴。把大家一家老小拉到景点去免费参观，合影留念。而这条路的开发商和车辆的运营商就叫做“传媒”。这也解释了为什么当今世界，经济繁荣国家传媒业就越兴盛。因为，实在是太多的需求了，不只是观看的需求，更多的是被关注的需要。

我这样一说，大家是不是觉得那些上电视，上报纸，卖自传的商界成功人士成长经历都差不多？没错，就是一个德行。因为除了条路，没

有他途可走。

而且，这样宣传还有一个天然好处。请看：

第二、 阻断成功之路

成功需要勤奋、诚信、坚持。我认同。

难道失败不需要勤奋、诚信、坚持吗？？？

要的，而且是必须要的。

可以说，没有坚持就没有失败，特别是重大失败。

所有我接触过的失败案例全都是在已经出现严重危险信号的时候，经营者仍然认为咬咬牙就能挺过去。结果，这牙是咬了，但却把生意给咬死了。

为了让后来人在错误的方向上，越勤奋、越坚持，赔得越惨！前人自愿或不自觉地在人生岔路的指示牌写上“勤奋、良知与诚信是通往幸福的大道”，哪怕这其实是条通往悬崖的不归路。而其实只有少数人知道，真正的成功需要太多太多别人所不知的秘密。

这样做不论是否出于那些“先富起来”的人们的本意，最终的结果是：大批大批的有志青年，在这种激情和所谓成功模式的影响下，前赴后继地投入到失败那无底的深渊。

可是，很多人失败后还一直以为是自己不够勤奋，不够努力甚至是运气不够好所致。压根他就没想过是不是这个社会的大环境造成的。

反过来，这些人由于面子问题不愿意多说这些事情，于是这个秘密又一次天然被保守了下来。

那么，今天就让我们换换口味。看几个创业失败的例子，我想，这些事情比起李嘉诚、刘永好等人的创业成功故事，更加有利于我们这些生活在下层社会却不停追逐幸福的人们。

第一个故事：

刘凯出生在福建泉州，那里是著名的侨乡。从宋代开始，就有许许多多的人由那里出海，远赴重洋与外国进行贸易。到了近现代，那里出国的人更是数不胜数。家家户户都有海外的亲戚。这在解放初期或许是提都不敢提的事情，但到了改革开放时期，那就是不说就对不起他们家姓氏的大事了。先富起来的人们过上了幸福的生活，无数羡慕的眼光开始向他们聚集，刘凯就是这群人中的一个。他看着邻居们一个接一个地开工厂，做贸易，越过越红火。但是他们家始终不起色，虽然他是村里为数不多的大学生，而且还是 98 年上的华侨大学，跟现在时下本二、本三可不一样，含金量还是挺高的。

他靠他的聪明才智毕业后被交通银行厦门分行录取，开始过上了白领的生活。但是，在现今的社会即便你在银行工作，想要在城市立足依然犹如在热带雨林中生存一般。刘凯的工资大概是 2800，再加上绩效奖金每个月 1500，公积金 1000，这就是他全部的收入，可以支付房价的收入。而厦门现在的房价，每平方米大概是 10000 元。刘凯每个月能支配的金额不吃不喝，5300 元。买个 100 平方米的房子，要 200 个月。如果首付是 30%，那么也要 60 个月。也就是 6 年时间不吃不喝，不往家里寄钱，不要生病，不要有同学朋友婚丧嫁娶。总之，除了工作—挣钱

—存银行之外什么都别干。可能吗？

实际情况是：

固定开支：每个月手机 100，公交卡 100，三餐（银行食堂包一顿中餐） $20 \times 30 = 600$ ，住宿舍（银行集体）30，宽带 60。大约 900 元。

浮动开支：因为是集体宿舍，又都是年轻人，兄弟们常常在无聊的夜里去喝酒、唱 K、打麻将就正常不过了。喝酒、唱歌你请我请怎么说

一个月总轮的到一回吧，你请喝酒，我请唱歌，400。

打麻将这个就看本事了，有人把把都能赢，有人整个晚上一直输，

这种我们就不讨论了，看自己本事吧！

这样下来，每个月工资大概能存的就只有 3000 元了。而这，已经是刘凯能存下来金钱的最大值。往往现实情况是每个月只剩下一点点，甚至是一点都不剩。这太正常了，有家里的朋友同学来的话，一个晚上

去酒吧就可以把钱都花光。

于是，他眼中看到了许多以前的同学，读书时还不如他好，但人家现在在厦门已经包工程做项目，随随便便赚了 1-2 千万。有些离职的同事，路上偶遇，一个个都说出来混，比在行里好多了。他开始蠢蠢欲动，再加上看了不少名人传记，都说不去博一下年岁易老，青春不再，何时

才能发达呀？

时间不知不觉过去了 8 年，刘凯除了有 10 几万存款外什么也没有，依旧住着行里的宿舍，乘着公车上班，干着一样的活。耳边不时传来街上呼啸而过的跑车轰鸣后留下的余波，身边还是那群跟他一模一样的同事。有传闻谁谁出去后混的多好，赚了多少钱。眼见自己在行里又没有

天线，升不上官自然赚不到多少钱。虽然这几年渐渐成为部门的主力，可是处长太年轻，就比他大 7、8 岁，还是本地人一点没有要走或挪的迹象。

由于在金融系统工作，平时都看些财经杂志。对于当下经济风云人物他是了如指掌，每次兄弟打屁聊天都说些宗庆后以前还不是卖冰棍，黄光裕也不过是个走单帮的之类话题。然后就是大家一起发发感慨，说说身边同学、朋友已经怎么怎么好，如今我们还在这里啤酒配水煮活鱼。

夜里，独自在宿舍单人间的床上，他彻夜难眠。想想家里的父母，不争气的弟弟，还有女友对他的无比关怀，而他却没办法给他们在这个他耕耘了 8 年的繁华城市里买下只砖片瓦。越想越对现状失望，越想越觉得应该跳出如今的这个安乐窝。想想，当年如果马化腾不跳出来单干，他能有腾讯？潘石屹如果没有离开政府机关他能有 SOHO？人一定要把自己逼上绝路才能成才，对！就这样，不信凭我能力闯不出一片天。

第二天，他就把自己的决定告诉了女朋友，女朋友很支持他的决定。

同样年轻的心，有着同样高远的梦想。

很快，刘凯打好了辞职报告离开了交通银行。对于，未来，他是迷茫的。但是对于自己，他是有信心的。在科技部工作的几年里，他看中了计算机产品销售的行业。有几个当初他入行时才开始和银行做业务的人，现在已经是几百万身家的老板了。想想又觉得自己实在太蹉跎了，

抓紧时间，去调研市场。

厦门有个电子城，那里的店铺生意好到惊人，大家百度一下就知道，每天人来人往热闹非凡。刘凯想店铺就定在这里了，接下去就是联系货

源。那么，卖什么呢？和别人一样卖鼠标键盘，还是盗版光碟？或者是卖些创意小产品？想来想去，他决定来个折中的办法——什么都卖一点，这样看什么好卖以后再调整。于是，马不停蹄地赶往广州、东莞、义乌等地区采购原料。一个月后，柜台也租下来了，小店终于开张。

好的柜台人家是人满为患，只能租些角落的柜台或者二楼的店面。可是，在刘凯看来，人流决定一切，因此，再贵也要租好的柜台。在和商场交涉多次以后，他租下了一个商场中央的柜台，一个月一万二的租金。

进货，但是那些鼠标键盘、机箱显示器等就花了 7、8 万。

装修，柜台虽然不是很大，10 平方左右。但为了突出创意设计，也花了一万左右。

这样，店开的成本，算下来：

$1.2 \times 4 = 4.8$ （万），押金一个月，预付三个月租金。

7（万）货款

1（万）装修等杂费

总计：13 万。

开业后的几天，刘凯淹没在创业初的激情与初见规模的兴奋中。每天，上班早早来到柜台，听雇佣的小妹甜声喊着：“刘总，早”。这时，人的虚荣心都会得到极大的满足，仿佛自己比起银行处长也不逊色。前

不久，自己不是还在这样点头哈腰地称呼自己的领导吗？

但是，现实的生意是残酷而真实的。除了偶尔会有一两个人来看看外，一个月下来也没卖出 7000 元的产品。

不过，刘凯对困难是有估计的，他找朋友又借了 10 万元，准备多方拓展销路。接下来的一个月，经营并没有起色，反而越来越差。刘凯开始心慌了，原因是他经过这两个月的经营，终于看出些这行的门道来了。

第一、店面不是为创业而开的，而是为扩大经营或提升品牌质量而开的。同在一个商场经营的一些商友们在聊天时对于刘凯自己没有任何背景就投入到这个行业感到非常吃惊。同时，刘凯也发现，这些经营户的情况其实有一个共同点，就是店面销售并不是他们的主要收入来源。大部分人的收入都是靠外面的企业用户，而店面只是撑个场面而已，赚零售有多少算多少他们根本不在乎。主要是面子问题兼有展厅的作用。

第二、经营的人各式各样但无一不是在这行摸爬滚打多年，积累了丰富的厂家和客户资源后才开始经营的。他们的进货成本相对较低，产品出货量都非常大，当然，产品价格也非常有竞争力。

第三、刘凯自己的经营方针有着致命的缺点，不专。电脑城就像个珊瑚礁，并不是一家店能把所有的都做下来。有的商户强项是显示器，有的是键盘音响，有的是调制解调器，甚至有的就只做网线和贴膜。刘凯在闲逛时发现在楼上最顶层，很少人光顾的那层有个残疾人经营一个小小的店铺，他只做贴膜，就是笔记本贴膜那种。但是，整个电脑城，无论谁卖出去一台电脑、手机、Ipad 反正只要顾客想贴，一个电话，他就下来。妙手如花，5 分钟内，漂亮又工整，价格适中。一天平均要贴 200 张膜，每张平均 20 块，一天赚 1000 左右。人家店面租金几乎可以

忽略，4 楼啊，一般是用来做仓库的，客户又稳定。

刘凯，越来越坐不住了，他的店是什么都有，但什么都不专业。没有一项是可以和别人竞争的，却样样都输给别人。两个月过去了，总的营业额不超过 1 万 5，连店租都不够付。这个时候，高材生的弱点开始显现。创业的豪情在现实的打击下烟消云散，辞掉了口口声声“刘总”的小妹。却因为拖欠工资再次遭到劳动监察的处罚，还好老婆四处借钱才平息。他开始回忆在银行的好处，整天懒洋洋地上班，上网，上厕所。做错事情，有领导批评，下了班，有同事可以蹲大排档，唱 KTV。现在，对错自己知道。还要在 QQ 上留谎言，说自己赚多少钱。也不敢和以前同事再见面，哪怕是最好的朋友。走路，要绕过交通银行，怕遇见以前的同事。好几次挤公车遇到同事，人家都惊讶他富了还那么简朴。他只好强打笑脸说自己有更大的投资。一个谎言，只能用更大的谎来圆。

苦撑半年，他把店铺转让出去了。算算下来，自己原来那 10 多万存款赔光不算，还欠 10 多万元债务。最糟糕的是他还为此荒废了一年的时光，这一年或许在上班时是无关紧要的一年。可就在这一年，他的前任领导离开了银行去一家证券公司做老总。而和他同事入行的一位同事由于平时为人低调踏实，缺乏竞争对手（像刘凯这种都走光了）也顺

理成章地被扶正当上了处长。

刘凯坐在空空荡荡的出租屋，每天就是上网打游戏等女朋友回家煮饭吃。家人不敢见，同学不敢问，以前的同事也不敢走动。偶尔遇到以前同事还要继续编造那个“出来混，才能致富”的谎言。看着年轻的同事，

这，不就是当年的自己吗？

总结篇：

“知人者智，自知者明。胜人者力，自胜者强。知足者富，强行者有志”--《道德经》

刘凯号称聪明，他自己也认为自己聪明。但是，首先对别人说的话并不假思索地采信。其次，对与自己的能力过分自信。真是“既不知人，又知己”。这种情况还表现在 8 年的银行白领生活，使他的能力已经不能与那些 8 年间在社会野生环境摸爬滚打的同学相比。而此时他却固执地认为自己的能力还更胜一筹（盲目自信，官渡的袁绍）。

再有一点就是刘凯的虚荣心，所谓虚荣，既镜中之花，水中之月。

虚荣者必不务实，且赌徒心态泛滥。多想以小博大，一夜暴富。因为不曾拥有，可又朝思暮想。另多少人倒毙其中，不可挽回？“一失足成千古恨，再回首已百年身”。

朋友们，成功有偶然的理由，但是失败一定有必然原因。刘凯的故事，如今正在许多白领朋友的身上发生着。有积极心态是好事，不安于现状也是奋起的动力，但请朋友们想想，再想想，你自己适合创业吗？不要说，“不试试怎么知道”如果你这样想，请从头再把上面的文字看一遍。或许这能给你一些参考。

最近，看斯诺克世界锦标赛，看到希金斯的比赛时，主持人说了这样一句话“希金斯打球是看概率的”。我暗自一笑，是的，斯诺克本身就是一种风险管理很强的游戏。只有球手清楚自己，清楚球局，清楚自己打这杆所担的风险和回报成什么比例时，才会做出进攻或防守的选择。

创业不也是这样吗？不顾后果的创业，成功率有过高呢？

当满盘皆输时，只能成为又一个圆谎的人，或者，当铤而走险失败时，成为新闻栏目的一则警示布告。

我争取每天写一点，我没有多少时间，岁数也比较大，希望我的这些文字能够让多些朋友理智地选择自己的人生路。