

问题：创业破产的后果有哪些？

题目描述：在书里看到说：“市场一死，整个公司全死，跟着就是债主一窝蜂上门讨债，再接下来就是破产拍卖”甚至是跳楼。作为一个对创业一窍不通的菜鸟，再决定创业之前，想先了解破产会面临哪些问题！

“市场一死，整个公司全死，跟着就是债主一窝蜂上门讨债，再接下来就是破产拍卖，甚至是跳楼”——这不叫创业，这叫一铺清袋赌大小。

赌输了，工地搬砖；赌赢了，“乘胜追击”到工地搬砖。

亲，这边建议直接快进到工地搬砖呢。

想创业的人，要做好先失败三次以上再动手的准备。

完美的计划三次失败，去保证第四次获得真正的成功。

在这三次计划失败里面，守住这几条原则：

第一，个人不破产。

公司可以破产清算，人不行，家庭不行，更不必谈拉亲戚朋友下水了。

这意味着这三次都不可以借钱。不要压房子、不要压爹妈棺材本。

有人肯定要喊——这太保守了吧？这什么时候才能创业啊？

你没听懂这是什么意思吗？——在这个限制前提下，你能创多大业，那就是多大业。

这开头的几次创业，你不要有“只要再加一点钱撑一撑就好了”的错觉，因为这几次创业里你会有的问题，根本不是钱多就可以解决的。

第二，不要赖账。

算起来剩下的钱不够付工资了、付货款、付水电费、还贷款了，就结业。

不要盘算着拿别人的钱续命。

第三，不要害人。

啥意思？不要看生意不好了搞假冒伪劣，坑蒙拐骗，甚至搞些偷鸡摸狗的事。

不管你认不认同法律，不要干些将来怕人揭发的事。

记牢了，头几个是实验项目，不值得拿终身参赛资格赌博。

连败三场，你要拿到的是什么？

1) 你要拿到一群人对你“死不倒架”的信心。这些人在将来是你一辈子的资产。只花这么多钱就买到这份信心，光是买到这个，你就赚了。

所以你要仔细挑选那些会在意这一点的人作为团队成员。

与其说你的客户是买你产品的客户，不如说你这几次真正的客户是这帮人。

2) 你要把低级错误都亲自体验一遍。消除一些低级的侥幸。——有侥幸的人没原则，没原则的人没前途。

你不要有任何侥幸——你一定会看错人、一定会做错定位、一定会不公正、一定会不谦卑。

因为这些东西，都一定是要有过失败你才会真的懂的。

成功了不算，成功最多懂一半——必须要失败过才有可能真懂。

这事就是这么残酷，信不信由你。

3) 你要把成本是怎么回事、收益是怎么回事，人是怎么回事，搞个明白。

你可能以为你明白，其实你不明白。这玩意不是一张损益表看着填就行的。各种你打死也想不到的成本会冒出来，把你本来算好的利润吃个干净。你不把利润摆出来，这帮家伙不会现身。

你还是早点把它们都从黑暗中引出来在监控里认个清楚再说。

4) 最重要的是，你需要学会摔倒、学会挨打，学会往肚里咽、任其自然晾干——你要学会失败，学会不再恐惧它，还能和它没事喝喝茶，说说笑，时不时抽冷子还喝趴它几次。

你要把失败争取到你这边来、成为你的朋友，你的合伙人。

胜利之神曾经对你微笑，没什么值得得意的——这货翻脸快如翻书，有时候纯粹是逗你取乐。

失败之神站在旁边帮你拎包，你才真的是无往而不胜。

等失败之神站在你身边了，你才可以考虑稍微多冒一点风险了。

这个时候，往往也不需要你赌咒发誓，自然会有钱愿意跟你一起冒险了。

什么时候你算达到这一步了？

——就是你渐渐做到最大的失败就是“结业时一算，能在不亏不欠、不偷不抢的前提下稳定的保证至少不赔不赚”，而你也没有失去创业热情和梦想，你就毕业了。

你严格的按照这个守则来，你不太会失去创业热情——因为失败本来就是你的客人，你不会被它吓得魂不附体，也就不会干蠢事。

你不干蠢事，真正的挑战就是耐心，而不会是悔恨和恐惧，而耐心这个东西，是越憋企图心越强的。

遵循这个法则，创业破产没啥大不了的后果。

这根红线之内，创业没啥后果——只不过很多人得先从说出来就会觉得有点丢脸的“微创业”起步。印不了大名片、吹不了牛。

这根红线之外，不叫创业，叫滥赌。

有后果都不是创业造成的，是伪装成“创业”的傲慢、虚荣和贪婪造成的。

编辑于 2021-06-23

<https://www.zhihu.com/answer/1955099997>

评论区：

Q: 但是如果说一个人创业两三次还不找个正经工作，很多人对其看法会是这个人不踏实。
尤其是从事门槛低的行业的创业（即使是互联网行业，也是有低门槛的）

A: 客户不知道你创业几次，只知道你货好不好

Q: 所以说就是不能一把子梭哈，得留下救命钱，然后不要加杠杆……在此之外可以尽情折腾

A: 有资格梭哈的时候再梭哈。

几张牌都没摸清楚就梭哈，裤子都会输掉。

Q: 亲，答题严肃点

A: 严肃得很

更新于 2023/2/19