

47 | 该不该去创业公司？

2018-11-19 胡峰



大约是 **2015** 年时，那是一个大众创新、万众创业的“双创”年代。当时，创业公司如雨后春笋般出现，又如昙花一现般凋零。也是在那年，招聘时碰到过一个人，一年换了三个公司，我就问：“为什么这么频繁跳槽呢？”而他的答案也让我吃了一惊，他说因为他加入的每家公司，没几个月就都倒闭关门了。

那时候，我和我身边的同事都收到过来自创业公司的邀约，有的同事就此去创业了，而我最终选择了拒绝。后来，我复盘了当时的场景，面临这样的选择，会同时有感性和理性的因素。感性的因素也许每个人都不尽相同，但理性的方面，更有普适性，从中我慢慢提炼和完善成了一组选择决策框架。

一、期望

为什么要加入创业公司，你的期望是什么？也许有下面几种原因：

- 自由成长
- 变身土豪
- 追求梦想

1. 自由成长

创业公司相对成熟的大公司，会有更大的自由度，能接触的东西更多，但需要处理的问题也更多、更杂，会让人更容易自由成长成为一种解决各类问题的多面手。这对于程序员而言，很可能就

是综合能力更强，但在特定的专业领域又不够精深。

但有些人就会觉得在大公司过于拘束，缺乏自由度，干的事情专业分工很精细，并不适合自己相对广泛的兴趣路线。那么这类人在初创公司也许就会有更多的尝试机会，更大的发挥空间。

2. 变身土豪

业界坊间一直流传着创业公司上市 **IPO** 一夜变身土豪的故事，但我们不妨理性地来分析一下。

最早期的创业公司，大概处在天使轮阶段。作为技术人，如果你的经验和背景足以让你以技术合伙人的身份加入，那么你可以大概拿到公司占比 **5%** 左右的期权。假如公司最后成功 **IPO** 上市了，市值 **100** 亿，那么你的股票兑现就值大约 **5** 亿了（这里忽略行权和各类税务成本），成功变身土豪。但关键点在于，从天使轮到上市途中，统计数据上显示会倒下 **99%** 的创业公司。

如果创业公司进展到了 **A** 轮，你再加入，成为合伙人的概率就低了，更可能成为一名高管。这时能分到的期权会少一个量级，大约 **0.5%**。最终公司上市，还是 **100** 亿市值，勉强还能成为一个“瘦”点的土豪。

进一步到了 **B** 轮，再加入时，想成为高管的能力和背景要求都更高了，这时能拿到的期权比例会进一步下降一个量级，大约 **0.05%**。**100** 亿的市值，按这个比例就不太能成为土豪了。

到了 **C** 轮，公司上市的可能性大大增强，前景可期。但这时加入，能拿到的比例进一步下降一个量级到 **0.005%**，如果这时公司的上市预期市值就 **100** 亿，估计也吸引不到什么人了。

变身土豪，其实需要的是增值 **100** 倍的机会，而最低的下注金额是一年的收入。加入创业公司就是用你的时间下注，能否撞上 **100** 倍的机会，很多时候就是靠时运。**因上努力，果上随缘，尽人事，听天命。**

3. 追求梦想

也许创业做的事情正是你梦想的、喜欢做的事情，人生有时不就是挣钱来买一些“喜欢”么？那么你愿为“喜欢”支付多大的成本与代价？

在成熟的大公司工作，无论工资还是配股的收益都有很高的确定性。而创业公司即使给你开出同等的工资加上对应的期权，相比大公司的稳定性和持续性，也依然处于劣势。更可能的情况是，创业公司给你的工资加上按目前融资轮次估值的期权价值一起，才勉强和你在大公司每年的确定收益相持平。

站在创业公司的角度，公司通常也不希望招一个只要高工资，不要公司期权的人吧。公司当然会觉得期权价值的不菲，而且每进入下一轮融资期权价值一般都会增幅巨大，拥有很大的增值潜力。而站在你的角度，给期权的正确估值应该是 **0**，因为期权的兑现日期你无法预期，也许是五年，也可能是十年后，再考虑创业的高失败率，所以一开始就不要寄予太多期望的好。

将期权更多的看作彩票，如果期权让你发了财，这非常好，但是你应当确保自己的工资报酬至少

可以接受，也就是说即使你的合同中没有期权，你也仍然会选择加入这家创业公司。这中间相对你在大公司的确定性收益的差距便是追求梦想的直接经济成本，也可以理解为你选择创业的风险投入资本。

最理想情况下，通过一次创业的成功，上述三者期望都一次性实现了。但，现实却往往没那么理想。

二、条件

搞清楚了自身的期望与需要付出的成本和代价，再来理性地看看其他方面的因素。

1、创始人创业的目的是什么？期望是什么？创业毕竟是一段长期的旅程，大家的目的、价值观、期望差距太大，必然走不长远，身边就目睹过这样的例子。

2、创始人以前的口碑和信用如何？有信用污点的人并不值得合作与跟随，而且前面说的创业公司期权，最终能否兑现？就国内的创业环境而言，这一点也很是关键。

3、公司的核心团队成员如何？看看之前都有些什么样的人，你对这个团队的感觉契合么？价值观对味么？这个团队是合作融洽，还是各怀鬼胎？有些小公司，人虽不多，办公室政治比大公司还厉害。

4、对你的定位是什么？创业公司在发展初期容易遇到技术瓶颈，会以招 CTO 的名义，来找一个能解决当前技术瓶颈的专业人才。也许你会被名头（Title）吸引，解决完问题，渡过了这个瓶颈，但这之后老板会觉得你的价值还足够大么？有句话是这么说的：“技术总是短期被高估，长期被低估”。而你自身还能跟得上公司的发展需要么？

5、公司是否有明确的业务方向？业务的天花板多高？有哪些对手？相对竞争的核心优势是什么？很多做技术的同学都不太关心业务的商业模式，也许这在大公司可以，毕竟船大，一般也就感觉不到风浪。但在创业公司则不然，业务的天花板有多高？也就是能做到多大？如果公司业务没有明确的方向和优势，你憧憬着踏上了火箭，结果却是小舢板，起风时感觉还走得挺快，风一停，就只好随波荡漾了。

也许还有很多其他方面你关注的条件和因素，在选择前都可以先列出来比较。只是最后我比较确定的一件事是，不会有任何一家公司满足你所有心仪的条件，这时就需要你做决策了。

三、决策

决策之前，期望是内省，条件是外因；决策就是将客观的外因与主观的内省进行匹配判断选择的过程。

决策很难，让人经常很矛盾，很沮丧。往回看，我们总能找到适合自己的最优决策路径，但当初却并没有选到这条路，所以沮丧。往前看，其实有无数路径分支，我们怎么可能选中最优路径，有这样的方法吗？没有。

这样的决策就像古时先哲讲过的一个故事，大意是：你有一个机会经过一条路，这条路两边都是大大小小的宝石，但你只能走过这条路“一次”，捡起其中“一块”宝石，中间不能更换。这里捡到最大的宝石就是最优策略，但你怎么实现这个最优策略呢？其实没有方法能保证。

而先哲的建议是，前 $\frac{1}{3}$ 的路径，你只观察周围的宝石，最大的有多大，平均大小大概在什么水平，但不出手捡。经过这前 $\frac{1}{3}$ 的路程，你应该有一个预期的大小标准，这个标准可能略比平均大小大一些，但不应该以之前看见的最大的宝石为标准。再走剩下的 $\frac{2}{3}$ 路程时，你只要看见第一个符合这个标准的宝石，就可以出手捡起，之后快速走完全程。

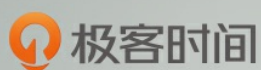
这个方法虽不能保证你捡到最大的宝石，但可以很大概率保证你捡到符合自己预期标准大小的宝石，而这个预期标准，就是你的“满意标准”。这个捡宝石的决策就是“**满意决策**”，满意决策是一种折衷决策，只是在当时情况下可选的最佳行动方案。

人生中会有很多类似“捡宝石”这样的决策场景：找工作、找伴侣、选房子、买股票，甚至是买任何东西，只不过因为其中大部分东西的购买支付代价低，所以你不会有太大的决策压力。前 $\frac{1}{3}$ 的路程就是让你在决策前充分观察、调研、确定你的满意标准，之后面对第一个满意对象就能够直接决策，然后继续快速前行。

满意决策的方案就是让你做完决策不纠结，即使后来回头看离最优还有差距，也不遗憾。因为，人一生要面对的决策很多，“满意决策”的办法让你省下了 $\frac{2}{3}$ 纠结的路程，继续快速前行。

最后，当你面临加入创业公司的选择时，问问你的期望，评估现实的条件，再做出满意的选择；决策过后，可能有遗憾，但没不甘。

如今在创业公司的你，当初是如何选择的呢？或者你是怎么看待这件事的呢？



程序员进阶攻略

每个程序员都应该知道的成长法则

胡峰 京东成都研究院 技术专家



