链滴

上帝一看到 IT 人要创业就笑了.

作者：qmmcu
原文链接：https://ld246.com/article/1519622334347
来源网站：链滴
许可协议：署名-相同方式共享 4.0 国际 (CC BY-SA 4.0)

最近面试了几个人，很年轻，技术很粗浅，简历中有一年左右的断层，问这段时间做什么了，都是说几个朋友一块创业了，有开培训班的，有做软件外包的，失败的原因也很多，有骨干撤退的，有钱花还没业务的。

我部门的一个同事经常发牢骚，动不动就说朋友拉他去创业，在公司里不想干了。

为什么这么多的人都想去创业？我不想多说，其中一个原因可能就是：

1.逃避，因为在公司里混的不好，和上司处不好关系，或者和团队尿不到一块，或者工作压力太大。

这里面有一个反逻辑，希望每个要去创业的人思考一下：

1.如果我们有能力去创业，那么我们就有能力就在公司的部门中干的风生水起。否则就老老实实的呆公司里干好，韩信那莫大才华还能钻裤裆呢！

现在可以思考一下，作为凡夫俗子，在IT中想创业，无疑是死的死去活来。简直没有路。

1.门户、电子商务、游戏，肯定不是你的菜；

2.传统企业应用软件开发，从OA、CRM到ERP，一堆一堆的软件公司扎堆在其中，这个需要软件的熟度，更需要强大的销售机器，私企不喜欢信息化，国企和政府里，扎不进去，外企主要用外包公司外国软件；

3.有的人对开源软件进行修改定制，比如CMS等，实际上还是走传统软件的道路，茫茫人海中，谁知你这个破玩意。看看超市里漂亮的女孩穿着旗袍，端着盘子，放着小杯饮料，祈求人免费品尝，可是去匆匆，有几个人品尝和试吃？

4.做软件，收费是条死路，中国人用盗版用惯了，没有付费的习惯，但360、搜狗拼音的商业模式，不是咱们能学来的，人家有VC支持，有强大的技术团队和技术积累，先赔钱在挣钱。

5.搞教育培训，看看北大青鸟的加盟学校，为了抢生源打的头破血流，为了凑够一个班，一拖再拖的班，就像下班时，四个人凑够了，的士才开走。要挣钱，自己都能算出来，一个月要招够几个学生，能和上班挣工资打平？为什么青鸟收费要几万几万的收费？因为成本太高了！这还不算，国家对于教培训牌照审批很麻烦，从卫生到消防到教育局，不用钱砸，根本搞不到。

为什么反对创业？因为对大多数人来，实在是没戏，你能想到的，别人都做到了，做了N年了，你没想到的，别人也做到了，就这样。这年头看着身边的人一个一个离去创业，一大把年纪了，混的很不乐，心里感到很痛，我以前一个同事，一个月一万的工资，还不错，项目经理，可能是意识膨胀吧，的朋友劝他出来做Flash游戏吧，老赚钱了，他就辞职了，几个领导轮番劝，都留不住，越劝越来劲毅然离开公司。辞职后，自然是混的很惨，于是想回来，领导也通达，那就回来吧，可是人力部门跳来说，当初说走就走了，现在又想回来，当这是什么地？不行！现在这个人还没找着工作，为什么，快四十了还要价那么高，好找吗？谁要啊。

还是老老实实在公司里吧，对着镜子里的自己说，我不是天才，我其实很笨，我需要勤奋，和同事处，把事情做好，回家老婆孩子热炕头，多好啊，以后谁要拉你说，一起干吧，你一定要轻蔑的对他说别得瑟了，洗洗睡吧。

如果你觉得我说的不对，举出了N多成功的例子，一定要创业，就去吧，失败来就来这里签个到吧。