

格雷厄姆给大学生的创业建议

Managershare：保罗·格雷厄姆是整个湾区人气最高的「创业教父」。他作为创投界的前辈，给所有立志要创业的大学生们提出了一系列的建议。文章面面俱到，将大学生创业所需要做的准备，应该有的心态，应该面对的挑战全部覆盖到了。

心怀远大志向的同学们往往会问我这样一个问题：「为什么你要等到毕业之后才去创业？为什么不在学校里就开启你的创业之路？另外，为什么要去上大学？直接去开一家初创公司岂不是很好？」

我曾经在多年之前的一次演讲中提到这样的事实：雅虎、Google、微软这些大公司的创始人的年龄都是 24 岁，既然肄业的同学都可以开办起一家初创公司？那么为什么大学生不能毕业之后，或者是更早时间边读书边创业呢？

其实，不管是边读书边创业，又或者毕业后创业，你必须考虑到下面的种种情况，谨慎做出决定。

在学校创业，比如在暑假写写软件什么的，大家会认为你是在打零活，散工，你的角色还是学生，你没有背水一战，破釜沉舟的决绝，不管主观上多么用心，客观上是存在出路的。创业失败了自然就老老实实拾起课本当个好学生，这就会从某种程度上降低创业成功的机率，创业是需要某种决绝的。

可是如果你在毕业之后去创业，那么你的角色就是创始人。你所面临的非议、评价、指责就更大，创业不成功的后果光是想一想就让人头皮发麻，你给自己的失败找不了任何借口。没了退路，有了动力，肩膀上的压力进而增大，你是否能够处理好这些压力以至于不让自己崩溃掉？

况且，不管是其中哪种情况，学生背后的动机往往更单纯：无非是想变得富有。但是有没有想过创业路上的动力是否足够呢？人们总觉得自己有一个很好的想法，很不错的资金支持，很团结的团队，那么路上自然可以一鼓作气，但这只是活在梦里的说法。

你在创业路上会遇到各种预料之外的情况，那些彻底推翻你所有设想的变数，你需要有足够坚实的理由支撑自己走下去，仅仅是「变得富有」是不够的，而回头再想一想自己要是失败了会面对多大的打击，多少人的奚落嘲笑，那么

自然整个人都会崩溃掉。

从目前来看，建议学生毕业后再做创业打算。

现在开办一家初创公司是非常困难的，甚至对于那些成功的初创公司创始人来说，让他们回想一下自己当时的经过也会觉得惊险万分。不管一家初创公司的发展过程多么顺利，在起落装置上总会卡着几片树叶。在起飞的过程中，阻力稍微大一点就足以将你推翻到失败的深渊中。

当 Y Combinator 刚刚创办的时候，YC 的创始人们都鼓励大学生还没毕业就尝试创业。部分原因是 YC 刚上路的时候就是某种性质的暑假项目，但是现在 YC 的创始人们都觉得最好等毕业之后再做创业打算也不迟。

这是不是说绝对不能在大学期间创业呢？绝对没有这个意思。Loopt 的联合创始人 Sam Altman 就在读完大二的时候完成了融资，而且他的项目也是我们所投资的项目中最富有前景的。但是 Sam Altman 自身有着不一样的地方，这也是使他成为特例的一个原因。当时我甚至有这样的一种想法：「当比尔盖茨在像他这么大的年纪里应该也跟他言谈举止如出一辙吧？」

如果能够在大学里就开始创业之路，那当然更好，我们没有理由去阻止。很多人评价质疑创业者，总是在说他们本身的才干并没有他们想象中那么强大，正如音乐家往往既需要决心，也需要天赋一样。所以这样的评价最能站得住脚。但是也正是在这样的压力下，一些人由于自信不够，草草放弃；而另外一些人却能坚定的相信：「去他妈的，我不管怎样都会成功的！」

所以我们的投资对象就是那些经过了百般嘲讽，打击，戏弄却永远不回头的创业者。如果你能够给予自己一个客观的评价，在决定创业之前需要问自己这样的一些问题：「你是否做好足够充分的准备？如果没有，那么是否应该再等等？为什么不先工作一段时间之后，或者再修完学历之后再作打算？我目前的这个创业机会瞄准的市场是否打开，它是否能够在未来的某个时间段迎来更好的发展期？」这些都是需要你仔细、认真考虑的问题。

大学生创业的优势

如果你真的在刚刚大学毕业后就创办了一家初创公司，那么你就成为了一名年轻创始人。作为一名大家眼中的年轻创始人，你应该了解自己的长处在哪里，事实上，你拥有的长处有以下的内容：**精力、贫困、随遇而安、**

同行、以及傲慢。

理解了工作与钱之间的关系，你才能拥有正确的创业心态

工作与钱的微妙关系是逐渐进入你的视野中的，至少对于我来说是这样。所以如果说 24 岁的创始人比 20 岁的创始人有什么优势的话，那么就体现在了这里。

20 岁刚刚毕业的创始人并没有真正走进工作深处，他们将创业的目标定义为变得富有，进而解读成购置法拉利跑车、成为人们艳羡的偶像，等等诸如此类的内容。但是对于一个有过工作经验，再去创业的人来说，对于这个已经了解了工作与钱之间残酷关系的人来说，他对创业的看法是这样子的：我要去摆脱在这个世界上牢牢控制着百分之九十九人口的谋生方式，也就是朝九晚五的上班。富有并不意味着什么买一辆法拉利，又或者荣登时代周刊封面，而是能够让你重新找回属于你的自由。

如果一个人真的意识到了上面所说的内容，那么他会拼了命地去创业，想方设法地让这家公司获得成功，这是将要溺死之人所能迸发出来的力量。实际上，当你了解了工作与钱之间的关系之后，你也就改变了工作的态度和方式。你赚钱并不是仅仅是工作，而是给予其他人一些他们想要的东西。

那么身处大学的你现在能做些什么呢？

让我们假设你现在有可能在某个时点会开办一家初创公司，不管你是刚毕业又或者是工作几年后。那么你应该做什么呢？你应该在大学的时候就开始做准备，也就是去学习一家初创公司是怎么运作的。这可不是一件容易办到的事情。没有哪个大学会专门开设有关初创公司的课程，商学院倒是有，但很多课程都脱离实际，浪费时间。很多关于初创公司的书也是误人子弟。我看过几本，没一本说到点子上的。

所以我是对课程和书本持怀疑态度的人，那么最正确的方式应该是什么呢？你应该是观看他们怎么运作，参与其中。一个大学生怎么能加入进去呢？也许只能从后门溜进去，什么都不说的看着他们工作，又或者逐渐地跟他们混熟之后帮他们打打下手。

绝大多数的初创公司都在人才招聘上特别的谨慎，每一次招聘员工都会提升资金损耗率。但如果你义务地去帮他们，那么他们也不好拉下脸来轰你走。这样子你就可以逐渐地学到有用的东西，甚至还会在日后得到一份正式的工作。

第二点，好好发挥学校所具有的天然优势吧！你的身边存在着大量合格的「联合创始人」。只要你经过一些小小的测试，你就能发现最正确的人选。你应该挑一个跟你非常要好的朋友来开办初创公司，因为不久之后你们的友情会经历创业的考验。

第三点，你可以在学校期间在充裕的时间中去学习技能，知识，所有一切对初创公司有利的內容。这也许跟你找工作所需要学的东西还不一样。例如，以找工作为出发点，你很可能在考虑老板们最希望员工们掌握什么程序语言，比如是 Java 或者 C++。可是如果你是在考虑创业，那么出于要在最短时间内把一切都完成的目的，那么最终会选择学习 Ruby 和 Python 这样的编程语言。

但是对于初创公司创始人来说最重要的技能并不是编程，而是了解客户，搞清楚怎样才能给他们想要的东西。我知道我说这话已经不下三遍，但是这简直太重要了，值得重复无数遍。

这对于在校大学生来说更是关键。因为读书的学生们的脑海中往往还没有形成「客户」这个概念。你在学校里学习编程，只是在学习这个技能，并不会告诉你这是为了跟客户之间传递某种东西。幸运的是，软件的客户就在网上。所以为什么不自己去试着开发一些网站来呢？至少它能够教会你如何利用软件跟客户交流。也许最好的结果是，它不仅仅是对创业进行的准备，它本身就是一次创业，正如 Google 和 Yahoo 一样。