

近日，一则“海归创业屡失败，为求富走上贩毒路”（长江网）的新闻引起众多关注。据了解，新闻中提到的吴某在留学加拿大期间就开始创业，并从国外赚到第一桶金。然而回国创业失败后，他心理失衡，走上了贩毒的不归路。

创业路总是时起时伏 受挫折能否再接再厉

# 海归身处低谷该怎么办？



徐婷 张夏 王亚萍 文 刘瑜制图

海归创业难免失败。“目前创业成功率约5%，有的是缺钱，有的是团队内部不融合，有的是找不到市场投放。”在25日举行的2015中国未来经济论坛上，一方集团总裁杨越在谈及中国当前的创业现状时如此说。每个人对“创业失败”的理解不同，“有想法而未做出产品”“有产品却没有用户群”“创业项目半途而废”等都是创业失败的表现。但创业为何会失败？如何度过失败低潮期？重新出发如何选择？这是我们要探讨的问题。

## 海归创业为何失败？

“异地管理实在太难，我无法跟进它的线下活动。”谈及当年的创业，李佳如此感慨。当年李佳付出了诸多心血做的网站和手机应用软件如今已经终止运营了。她的第一次创业以失败告终。

对李佳个人而言，异地管理是创业最大的阻碍。2013年，李佳在北京创立了一个网站，想为大家介绍北京的酒吧。该网站凭借日浏览量能够达到2000吸引到了投资。然而当时李佳要回澳大利亚继续完成学业，于是她在澳大利亚一边求学，一边进行后续产品的研发。当后续产品研发完成后，投资人却突然撤资了。

海归创业者王曦冉的科技公司刚刚起步，此前，他也见过不少创业失败的海归。在他看来，部分海归已经习惯了国外的政策与生活，如果他们平时很少关注国内动态，回国后马上创业，就会面临与中国社会脱节的情况。王曦冉说：

## 一个创业者的心路历程

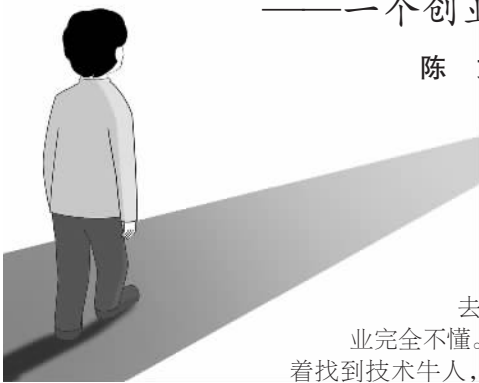
很多人问我：为什么创业？提问的人里有家人、有亲戚、有朋友、有同学、有以前的同事。

从去年到今年，我一直在反复地回答这个问题。我知道他们为何问我这个问题，因为对他们而言，我的生活是舒适且安逸的。我有着没有后顾之忧的家庭，有着大公司稳定的工作，薪水也非常合适，一切都非常好。但是我就是放下了安稳的工作，把孩子丢给爸妈照顾，在30多岁的时候跑出来一猛子扎进了互联网创业的热潮里，一次又一次。很多人不理解我这种狂热的创业劲儿：第一次失败了，第二次又继续创业。但是我清楚我自己，说白了，我就是不甘于现状的人。用句好听的词形容，就叫——梦想！

# 这条漫漫路

——一个创业者的自白

陈文



刘瑜制图

去年，我还对互联网行业完全不懂。自己投了30万元，想着找到技术牛人，把自己的想法做成一款应用软件，上线后方便客户使用。但是对于技术，我完全不懂，期间找了一个技术团队，他们要20%的股份，同时安卓版和iOS版加上后台服务器维护等费用一共要10万元。我要求他们两个月必须上线，并且由他们来维护后台、云端存储技术等。

产品开发的时候，我与很多天使投资人交谈过。他们明确地告诉我，团队不行，技术合伙人不牛，而我又不是知名互联网公司出来的，如果这个时候有知名互联网公司从业经验的人在团队里，投资人是会认可的。于是，我又四处找合伙人。整整两个月，我从中关村创业大街的3W咖啡一直喝到车库咖啡，里面所有的咖啡品类都被我喝遍了。终于，一个已经到第二轮的互联网公司的运营总监被我打动了……

两个月后，产品上线，虽然是最简化版，我仍然乐滋滋地让所有朋友下载，还利用各种关系大力宣传了一把。我让CEO快去找找投资人，看看有没有意向，而这个大咖也从来不接我电话。又过了两个月，产品没有经费推广，用户量又少得不行，技术团队看到没有后续资金，就开始一直找我工资。之前谈好的10万元我已经给他们了。我已经把自己的存款都负担在这个项目里了，再也拿不出资金了。他们其中的一个负责人在一个半夜突然发微信告诉我，不再参与这个项目，让我把之前谈好的20%分给他。那个晚上，我哭了很久。为了自己的一个创业梦想，我经历了挫败，感到代价太昂贵了。

第二天，我去找他谈，告诉他不能给他这么多，公司创立协议上也写得清楚，他们是技术入股占20%，我出全资，真要打官司，我也不怕。技术负责人看我这么坚定的样子，也有点没底气了，就说不再合作了。但是他把产品的后台关了。我再也进不去产品的后台了。我花了10多万元请的技术，把我“玩儿”了。

就这样，我上一个创业项目失败了。

现在第二轮创业开始了，我虽然很着急，但是心态放缓了很多。我这次的项目不错，也找准了用户痛点，之前打过一轮交道的天使投资人都说不错，只要团队不错，可以试试。

这条路走得很艰难，我现在已经哭了无数次了。但是还在走着，我估计以后只会越来越难，但是现在，我就想把这件事做好。只是这样。

“比如说一款产品在外国很火爆，但不一定也能在中国引起轰动。因为国内外的政策、社交等环境不同，引进的产品在国内不一定能吸引到大量用户。”

多数有过创业失败经历的海归创业者认为，创业失败的原因是缺乏对用户需求的充分了解。创业需要了解该行业的目标用户需求。“以互联网创业为例，产品首先要在逻辑上走通，其次要有足够的用户调研。”王曦冉说，“产品最终是用户埋单，它需要落地到用户。一款应用软件再好，没有话题性和用户基础，就没有人用，那它就是失败的。”

## 如何度过低潮期？

在创业过程中，难免会遇到挫折。在创业不顺利、付出与收获不成正比的时候，创业者会产生沮丧的情绪，很多人也因此进入了创业的低潮期。每个创业者经历的低潮期时间段不同，但许多创业者表示，在低潮期会产生放弃创业的念头。

曾经在澳洲留学，如今正在创业的小林坦言“最难的时候，说没有想过放弃是假的。”

小林表示，跟多数创业团队一样，他们的团队也面临着各种问题。因为国内外市场的差异，尽管切入点是正确的，但小林的创业并不顺利。“中途有人退出，我们做的产品市场上又没有其他的例子做参考，这个时候便会被质疑。”

但小林认为，支撑他走过来的动力是创业的热情。“如果你只抱着想赚钱的想法，那很难坚持下去，因为一个项目需要解决用户的需求点才能维持下去。就像有的产品就是解决租不到房的问题，有的产品解决打不到车的问题。撑下去的项目，绝对不是想要做大赚多少钱，而是你想做些什么改变目前的某些不对的现状。”小林说。问及创业进程，小林笑说“现在已经越来越顺利了”。

## 再出发如何选择？

创业失败的吴某剑走偏锋，误入了贩毒犯罪的歧途。然而留美海归文洋经

### 低谷时期如何心理调适？

对于如何度过低潮期，北京明心咨询有限公司的心理咨询师栗超给出了一些具体的方法：

首先，可以通过自我激励的方式，找一些名言警句，每天有规律地激励自己，做些心理暗示。

其次，充分调查失败的原因，反思复盘，自己将会收获良多。

另外，这段时期需要多与家人、朋友交流，从家人和朋友那里得到一些安抚。在交流中也能开拓思路，让自己成长起来。

同时，还要保持适当焦虑——失败了以后，惶恐不安或者满不在乎都不可行，焦虑水平与任务成功相关曲线是倒“U”，保持中等焦虑有助成功。

## 爱创新、懂专利、能转化

# 海归为创客搭建网上平台

张玉芹

如今，许多高层次海归掌握着高精尖技术，并拥有科研成果和专利。这些科研成果和专利都是潜在的项目和商品。然而很多人并不懂得如何将这些成果转化成为产品，最终实现产业化，使其发挥最大的价值。在国家颁布保护知识产权的相关政策为创客保驾护航的同时，一些海归也主动通过自身努力为其他的创客提供一个创新和创业的互助空间。

## 难题：

### 专利在手难以发挥价值

刘麦可（化名）与葛畅佳都是曾在美国留学的创业海归。他们在留学期间就关注到了留学生和创业者拥有专利但难以转化应用的难题。

毕业于美国哈佛大学的刘麦可（化名），现在从事医疗和互联网创业。留学期间，他身边的同学发现了某种细菌致病因子可用于药物的用途，但因为找不到投资人，无法将其投入生产，最终浪费了专利。

辛苦研发的专利无法得到投资人的关注，最终被遗弃，这样的事例不胜枚举。同时，刘麦可也注意到中国专利申请量虽然位居世界前列，但是很少有人真正关注这些专利的转化前景如何，因此产生了许多“问题专利”“垃圾专利”。刘麦可认为，如果专利不能转化为应用，发挥最大的价值，就是对知识和资源的浪费。

毕业于美国布朗大学的葛畅佳在大学期间主修创新管理与创业。他在美国上学时就在导师的指导下从事知识产权的相关工作。期间有一个典型事例让他印象深刻：一家拥有技术优势的初创企业，面对大公司侵权案中巨额的诉讼费和律师费，最终被

拖垮，放弃维权，将专利出售给竞争对手。

葛畅佳认为，很多留学生在留学期间会有一些有价值的研究成果，但这些科技与潜在的商品之间存在缺口。葛畅佳的创业项目就是将技术专利转向产品，并依托其创业。

目前，葛畅佳基于科技专利向产品转化的在美创业项目仍然在实施中。他说，美国在知识产权保护方面的分类、教育普及以及审核系统很完善，所以他选择先在美国锻炼。但是回国创业也一直在他的计划中，尤其是政府鼓励“大众创新，万众创业”的政策也使得他看到了回国创新创业的契机和希望。

## 方法：

### 提供线上众创互助平台

刘麦可建立的“全球专利交易官方群”为企业、研究机构、个体发明人和投资人提供了一个交流和交易的平台。在这里，拥有技术和专利的创客能够找到投资人，投资人也可以对专利进行评估和投资。仅6月29日一天，在该平台上发布的求购专利信息就达26条，转让专利成果7条，代理申请专利13条。



## 路上别怕

齐心

创业不易，这是真理。万事都可能会失败，这不仅限于创业，更不限于海归。

海归的成长环境在某种程度上影响着他们的性格和特质。多年的校园生活使得他们相对单纯，学业上的成就使得他们更加自信。但恰恰是这种单纯和自信，可能让他们在创业的道路上多吃一些苦头。

但要明确的是，在创业道路上，困难是家常便饭，失败会随时出现。

海归创业，自身优势明显，但面临的挑战也很多。如何不让优势成为劣势，如何把挑战变成动力，如何让失败的经历变成成功的经验，这是海归值得注意的问题。

失败不可怕，害怕失败才可怕。面对失败，心态很重要。有人明白失败也是财富选择，重新出发；也有人自暴自弃，走上犯罪道路。

很多创业者的道理就是：奋斗、失败；再奋斗、再失败；还奋斗，直至胜利。只有那些不惧失败的人，离成功反而更近了。



Ruby社区是二次创业失败的海归文洋组建的学习平台。在帮助新手成长与公司招聘的同时，他也在社区学习技术与管理，并筹备下一次创业。

图为该社区邀请一个协助创业任务管理的团队来为社区成员们答疑解惑。

受访者供图

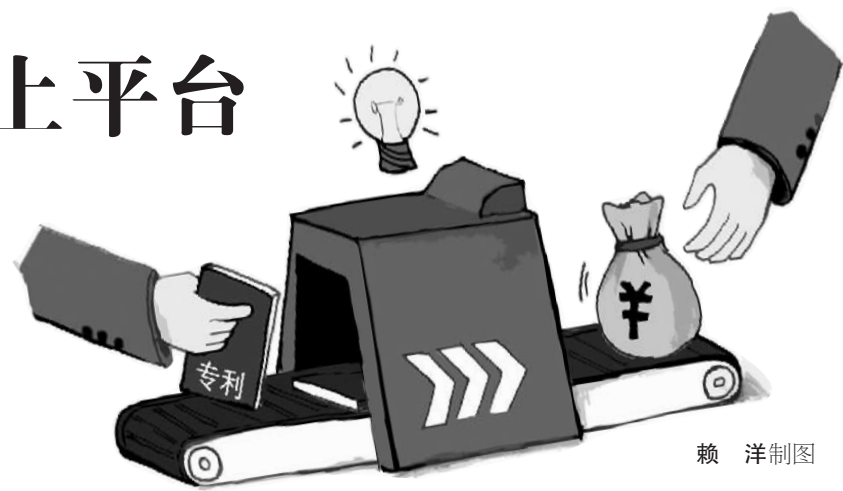
历两次创业的失败，仍然没有减退对创业的热情。

2012年5月，曾留学美国亚利桑那州立大学的文洋回到北京，开始了他的第一个创业项目，帮助大学生做校园活动管理平台的软件开发，最终产品还没有上线就流产了。2014年他又和朋友合伙做一个去美国游学的项目，不久第二次创业也失败了。

在过去的3年里，文洋自学了鲁比(Ruby)程序设计，并寻找了许多懂得Ruby技术的程序员组建了一个Ruby社区。为了磨炼自己的编程技术，他还找了一家IT公司做程序员的工作，去了解一个IT团队是如何运作的。事实上，文洋在国企单位有着一份稳定的工作，但他并不满足于此。“在国企工作让自己的圈子小了很多，拼劲儿也没有以前足了。”文洋说，创业是对他的激情和梦想的释放，下一步他要做的是整合现有的资源和自己的兴趣，找到能够互补的合伙人，粮草先行，兵马择机而动。

创业失败的经历是对再创业的磨砺，也是一种积累。脸书2015年度最佳应用“魔漫相机”的创始人任晓倩曾在加拿大留学。2011年，她开发了一款名为“漫画微博”的应用软件，这就是“魔漫相机”的前身。任晓倩说：“2011年微博还很火，为了寄生在微博上，我们开发了‘漫画微博’。”然而由于对微博用户痛点的不了解，这款应用软件无法满足用户通过漫画表达心情的需求，最终效果平平。

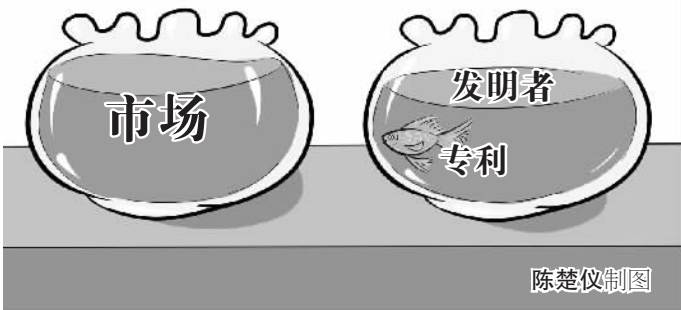
任晓倩重新审视自己的创业初心：为了做出能让用户实现个性化表达的产品，而不是为了迎合市场而投机。于是，她开始专注于研发让每个希望用艺术的形式表现自我形象的受众能最快地获得心仪的图像的应用软件。“这是会给人带来惊喜的方式，也是我一直以来的梦想。”



赖洋制图

这样的方式使发明人有动力，投资人有目标，核心科技得以突破，专利得以转化应用。目前，该平台的成员包括发明人、专利代理人、专利审查员、海外院校的学者和许多成功创业的海归，他们大多在专利行业第一线工作，熟悉专利申请和专利规则。

知识产权行业是一个朝阳产业，专利转化不是仅仅一个平台就能完成的。但作为这个线上众创平台的管理者，刘麦可希望能够以点带面，从这个平台出发，促进局部的小范围的专利交易，进而带动整个社会形成一种爱创新、懂专利、能转化的氛围。“希望在这个平台上，大家群策群力，共同为知识产权事业而努力，加快创新步伐，驱动转型发展。”



陈楚仪制图