

【新創園地專欄一】如果我是投資人，我願不願意投給我自己

跟大部分的生意人不同，我從做教育的身分進入社會，幾年後開了一個小小的補習班，大一點之後藉著入股或併購，管理與經營了更多的補習班，然後開始想著是不是還能投資別的事業。

創立了幾個小的事業跟品牌之後，接著自己建置加盟體制，然後經營更大的事業，建置更大更遠的加盟，一路走來需要多學習，要多懂多做的事情，幾乎是呈現等比級數地跳躍，當過老師的人學習與理解能力相較好些，但一般人要怎麼熬過這些過程？我必須放棄了所有的興趣與休閒，婉拒朋友與家庭聚會，犧牲假日和每天休息時間，全心全力甚至不眠不休專注在創業路上，終於獲得了一點成績，連創業成功了的人也都會心想：「這過程中有人帶領提供指導該有多好！」政府與非官方的資源也是歷史新高了，政策與氛圍對於創業都是支持的，那麼問題到底出在哪兒呢？為什麼創業者往往還得如此辛苦，卻又不一定能收割成功稻穗，是不是還有什麼資源跟協助是我們創業路上的必需品呢？

那個當過老師的靈魂跟性格，又顯現出來了，結合多年來累積下來的經驗與人脈、有能力與經驗的戰友、絕對信任我們眼光的資金，成立拿鐵多維管理顧問工作室來承接多維度的創業與品牌建置、事業健檢，希望能完整給創業者實戰經驗，也更願意透過任何管道分享給每一個有衝勁的新創業英雄。

從創建、經營，到成功階段，大多有幾種需要資金的階段或時機點，創業初期的「集資」、經營過程的「募資」、擴大事業的「增資」。

要怎麼讓人家願意「投」這個「資」？

「大多數人總是以經營者的角度來端方案，自己口沫橫飛，卻終告失敗。應該從投資人的角度來看，如果我是投資人，我願不願意投給我自己？」

筆者初期負責經營事業，頗有心得後開始自己創立事業，走過辛苦也嘗過成功；看過失敗也渡過意外，直到累積些戰功後，更得以受人委託，開始負責操盤來投資事業。白話文說，朋友或投資人出錢，由筆者來負責做投資或創建品牌，因此又補強了全面的連結，深知每個角度，每個不同的立場，所在意的項目，要找的那一點訣。

如果您打籃球，如果您看灌籃高手，想必對於全國大賽中山王工業的河田雅史，這位劇情中一路壓著大猩猩赤木的第一中鋒印象深刻，從高一到高三，因為身高劇烈改變，因此熟悉每個位置，從後衛、前鋒到中鋒，始得培養出全面的身手。

在資金這件事情上，筆者打過每一個位置。取得、獲得、募得；給不給、給多或給少。希望您能相信我的建議，全是親身經歷，是第一線肉搏戰，並且，仍在持續。

人對了才能「贏」，即便不小心「輸」了，也有輕傷跟重傷的區別。

「同樣一筆資金，如何可以使用更久，或發揮得更遠更廣。同樣失敗了結，如何能夠拿回更多，而不至於血本無歸。」

簡略地把取得 / 投入資金這件事分成三個時段，有本文前述開頭的前、中、後期；如果再輔以觀察面向簡略分為三個角度，我會分別看行業、看產品（服務）以及看主事者，其中，我更覺得看主事者最為重要，看人看準了，成功就八九不離十了。

討論分析市面上各個行業別，教導講述各式新舊產品（服務）的文章比比皆是，但好的行業好的產品交給不好的人，一樣成不了氣候，結果可想而知。反之，一個具備成功條件的人，即便資金不足，他還能有機會創造出最大的收益；即便產品（服務）美中不足，他才會有能力適時地做翻轉或變革。退萬步言，就算鎩羽而歸，也才能盡量地保住投資者的資本，把重傷變成輕傷。

有以下這些特質的創業家千萬不能投：

(1)過去沒有任何失敗經驗的人

或許他願意當小白鼠，但是我們禁不起他的失敗，也不應該把寶貴的資金與投資人的期盼，變成他成長的養分，把創業當成一場有趣的實驗。

失敗過還想拚一場的人，勢必要有所體認，募資時敢提自己過去的失敗經驗且不閃躲，將深刻覺悟化為助力，能說得出如何修改，才能成為下一個事業的寶貴經驗，這樣的創業者，比較少說夢話。

若遇到過去滿滿成功經驗的人，並非絕對安全，得判斷其成功原因與條件是否來自於主事者本人，只是參與投資，或非一己之力，或總如有神助，或因時勢所趨，只是這樣賺到附身財、大運財、時機財的，不代表可以是創業家，但可以當吉祥物供著。

(2)自己沒有付出足夠資金的人

這點大家都明白，創業者自己都不敢相信自己的事業，憑什麼讓別人相信，但若「看似」創業者出了資金，甚至是大部分的資金，難道就是安全的嗎？在此還要多考量幾個情況，是屢見不鮮，且非常危險的。

資金可能是父母贊助、親戚投資，可能不會馬上要你還，最美好的狀況是直接把这筆錢當作送給你的一桶金，但伴隨而來的副作用，就是會在創業的過程中產生很多對主事者下指導棋的人，不但是長輩還算是股東，吃的鹽比你吃的飯還多，若用不客觀也狹隘的眼光來教導你，主事者該聽還是不聽？這些用關心的外衣包裹著的錯誤建議，造成的殺傷力難以想像。

來自於銀行借貸、標下民間互助會，則是會讓創業者有固定還款的壓力，一旦事業沒有立刻大獲利，每月日子一到就是又一筆資金得還出去，心裡一急，就很難理性與冷靜，進而做出不正確的判斷或是急功近利的決策。

(3)說話沒有習慣事實佐證的人

常言道，說話要有憑有據，做事業更要有正確的資訊與資料，聽人家說做什麼很賺錢，就去做那個生意，聽人家說哪裡熱鬧，就去那裡找店面，聽說，變成了習慣，失敗了，難道能找當初說給你聽的人討公道？

對方或許會回答：「我，也是聽說的。」

創業者並非就不能聽說，變得剛愎自用也不好，兼聽則明，能廣泛採納意見，但需要逐一求證，確認了事實有了依據再去執行，配上 SWOT 分析、列得出客觀的企劃書，自己要能說服自己，才能說服投資者。

觀察創業者平常說話是不是有好的習慣，不一定僅只在於討論公事或事業，從生活瑣事以及觀點看法都能有憑據地敘述，見微知著，那麼把事業做得好的可能性就大大地提昇了。

(4)總是忽略理想現實差距的人

多數人總是一廂情願，想到了一個天才點子做發想，後面就能建構出一個王國，如伊索寓言中賣牛奶的女孩，頭頂著牛奶去市集，想著換了母雞回來，接著雞會生蛋，蛋再孵出雞，小雞長大了生更多的蛋，女孩因此變得富有，再也不用辛苦照顧牛隻，甚至打扮美麗與王子共舞，然後打翻了頭頂的牛奶，夢醒。

故事大家都聽過，若是把這個寓言就當作小女孩的創業，就算她不打翻牛奶，順利買了雞回來創業，也該計算一下母雞的時價，餵養所需要的飼料成本與成長時間，一隻雞一生能下多少顆蛋？飼養多少隻母雞達到獲利的極大值等會煩死小女孩 CEO 的事情。

此時，我們還得提醒小女孩 CEO 必須準備去拓展人脈、上進修課程，因為現實中的創業，可能得加入公會才能在市集賣蛋，且城堡裡的國王規定要有產銷履歷也得繳納營業稅。她還得學製圖軟體與拍攝技巧，才能讓客人覺得她的蛋比較有競爭力，不然為什麼要買小女孩的蛋，而不是我家母雞自己也能下的蛋呢？

(5)總是怪別人自己都沒錯的人

要成就一個事業，或許得當中的一百個條件都辛苦完成；但搞砸一個事業，只要幾個條件沒做好就輕鬆完成了。

講出問題跟推卸責任看起來常常很像，創業主事者戰敗回到投資人面前匯報，總是怪天怪地、怪對手水準低、怪這季太多雨，卻鮮少覺得自己才是責任最大的人，見過很多，聽過更多，幸好一直保有這個原則，所以投錯的不多。

常見的有，怪對手削價競爭，自己卻束手無策；怪員工不尊號令，自己卻朝令夕改；怪廣告投放無效，自己卻墨守成規。自己從頭到尾只會低頭蠻幹，最後失敗怪股東作壁上觀沒有幫忙；自己從不比較不多找預備供應商，最後怪廠商品質低落但又不敢更換。

覺得命苦就怪父母，生意不好就罵政府，凡事推給大環境，但從沒檢討過自己的人，從平常的談吐對應就能窺知一二，即便眼前有點小成就，也註定無法長久。

(6) 個性無法接受質疑挑戰的人

所謂當局者迷，自己總是看不到自己架構的盲點，當我要建立一個事業的時候，總是會不斷地講給身邊每一個人聽，請大家一起找麻煩，如果我能一一回覆，對答如流，你有張良計，我有過牆梯，大事可成也。若是遇到答不上來的，便知道自己想得還不夠周全，幸好目前修正還來得及。

可惜，遇到無數次創業者用閃亮的眼神、飛舞的唇舌敘述完之後，遭遇到一丁點疑問，就皺起眉頭，滿心的不悅，覺得他自己被小看了，懷才不遇還要被外行質詢等等，要不是我手裡握有資金投注的決定權，應該就被掃地出門或罵出口了。

這些不只代表創業者的心胸氣度，也代表著創業者是否真的已經準備好了可以創業，手中掌握的各項條件是不是一廂情願，還是完全忽略了，理想與現實的差距，一定是比月球還要遠的。

有的是覺得開了店客人就絡繹不絕，卻說不出是哪裡來的信心，臉書發分享文就是行銷、貼出紅紙就是徵才，心裡訂個優惠方案就能翻出兩倍業績，這些難以置信的說法，遇過的經驗數量，若要單獨紀錄，可以寫出一本厚厚的書。

這類創業者的特點就是「只想到好的，其他的一概覺得不會發生。」

事實總是證明「除了那些好的，其他的全部都會輪流或同時發生。」

要能把自己的人生過好，才能把自己的事業做好。

「經營自己日新又新的人，才有把事業做好的條件。縱容自己得過且過的人，在經營事業也難有條理。」

我會觀察，有前述這些狀況的主事者，對於投資他的事業，會令人充滿著擔憂，反之，如果上述的幾點都能呈現出好的作為，相反地走向正確的方向，不但成功的機會大大提升，遇到困難的狀況，也才能有克服的可能。

掌握住重點，等於掌握到資源，投資者總有自己的一套觀點與公式，需要資金挹注的人要多換位思考，不要怪人家勢利，若換成自己，可能更急功近利呢！

本文作者：熊老大（拿鐵多維管理顧問工作室創辦人）