

创业高失败率新解：从“被跳过的发生”到生态修复——兼论创业认识论如何从外在界定转向内在生成

既有创业失败研究始终无法解决一个根本悖论：为什么创业支持系统越精细、方法论越完备，大量项目依然在首次真实碰撞中一触即溃？本文指出，这一悖论的根源并不在于资源、能力或市场环境的单项缺陷，而在于整个创业支持范式共享了一个未经追问的默认前提——以为创业这件事，可以被一套前置的正确认知所掌控。这一前提系统性地“跳过”了创业最致命的环节：想法在诞生之初，就必须与它所服务的现实世界发生不可避免的、刺痛的、双向的接触。

作者 王涛 · 约 1.0 万字 · 发表于2026年7月24日

摘要

既有创业失败研究始终无法解决一个根本悖论：为什么创业支持系统越精细、方法论越完备，大量项目依然在首次真实碰撞中一触即溃？本文指出，这一悖论的根源并不在于资源、能力或市场环境的单项缺陷，而在于整个创业支持范式共享了一个未经追问的默认前提——以为创业这件事，可以被一套前置的正确认知所掌控。这一前提系统性地“跳过”了创业最致命的环节：想法在诞生之初，就必须与它所服务的现实世界发生不可避免的、刺痛的、双向的接触。本文提出一个新概念——接地赤字——用以精确指认这一被系统跳过的环节。接地赤字不是信息不足，不是逻辑不严谨，而是一个创业项目与其声称要解决的问题之间，真实双向互动的结构性缺失。漂浮在高认知、低接地的状态中，是大量创业高失败率真正的共同病灶。本文重新分析了伪粒子的产生、场的贫瘠以及波的信号传递的深层机制，指出这些现象都只是接地赤字的投影或后果。在此基础上，本文将“降低失败率”的靶心，从提升认知精度转向修复接地基础，并给出了明确的证伪条件。

关键词：创业失败率；接地赤字；认知先行；发生学；创业生态

一、引论：一个被“正确”不断加固的错误

创业失败率居高不下，这是一个极为奇怪的“老问题”。说它老，是因为几十年来，各国的统计数据并无结构性的改善。说它奇怪，是因为在这几十年里，我们用以应对它的理论、工具和教育体系，一直在“进步”：从直觉驱动的草莽创业，我们进化到了商业模式画布与精益创业的时代（Osterwalder & Pigneur, 2010; Ries, 2011）；从依赖个人悟性，我们拥有了越来越精细化的创业课程与孵化体系；从盲人摸象式地寻找资金，我们建立了一整套从天使轮到IPO的资本输送管道。资源供给、方法论武装、认知提升——这三个维度，今天比历史上任何时候都要充沛。

按照任何正常的逻辑推演，条件变好，失败率应该下降。但它没有。中国大学生创业成功率长期在3%以内徘徊[1]，即便是在创业生态最成熟的硅谷，早期项目的夭折率依旧触目惊心。

这提示出一个无法回避的拷问：我们是不是在一个方向上走得太深，以至于把它当成了唯一的答案？我们一直以为，降低失败率这件事，与“提升创业者的认知”是同义词。创业者之所以失败，是因为他们“不知道”——不知道如何写商业计划书，不知道如何做市场调研，不知道如何管理团队。那么，应对之道自然是把他们教会。于是，整个创业支持系统——教育、资本、政策——都变成了一台巨大的“认知升级机器”：把年轻人送进创业课堂，让他们学会用一套标准语言描述自己的念头，再把描述得最清晰、论证得最严谨的计划书，挑选出来给予资金和资源。

这套逻辑严密、自洽，并且在操作上几乎不可违抗。然而，正是在这台机器的轰鸣声中，一种不易察觉的副作用被大量生产出来：创业者学会了制造一个关于创业的“说法”，却逐渐丧失了与真实世界进行那些混乱的、不可预测的、令人难堪的肢体接触的能力和意愿。那些被这台机器选拔出来的优秀青年，对一种“正确的创业该长什么样”烂熟于心，却对市场的真实肌理、用户的顽固习惯、供应链里不成文的游戏规则，几乎一无所知。他们带着高度完善的认知武装，走上了一个完全由不确定性构成的战场。首次接触的后果，往往是灾难性的。

本文要做的，不是在这条“提升认知”的道路上，再增添一种更精妙的方法论。本文要做的是转过身来，质问这个前提本身：认为创业这件事，可以由一套前置的、正确的认知来掌控——这个从未被质疑的共识，是否恰恰是系统性地生产高失败率的那台母机？

由此，本文提出一个新概念——接地赤字。它不是创业者某个具体能力的赤字，而是一个创业项目的整体发生状态中，与真实世界之间双向刺痛接触的结构性缺失。一个创业项目，可以在认知上高度完善、在逻辑上无懈可击、在资源上准备充足，但如果它在诞生和推进的关键节点上，始终没有与市场、用户、供应链发生那些不可回避的、会让人痛的物理碰撞，它就处于高接地赤字状态——这种状态，构成了绝大多数“莫名失败”的隐性病灶。

以下论证，将围绕这个概念分步展开。第二章正式定义接地赤字，并理清它与其他类似概念的根本区别。第三章分析整个创业支持系统如何在制度层面系统性地“跳过接地”，从而大量制造出认

知达标、接地贫弱的漂浮项目。第四章揭示漂浮项目如何必然碎裂，并论证高失败率本质上是一次生态级的接地赤字大爆发。第五章给出修复的方向；第六章以证伪条件诚实收尾。

二、“接地赤字”：一个被跳过的发生学环节

2.1 界定：它不是信息的匮乏，而是接触的缺失

“接地”这个词，在日常语言中意指“靠谱”、“不飘”。但在这里，它必须被赋予一个精确得多的操作定义。

接地，指的是一个创业念头，在它的孕育与推进过程中，与它号称要为之服务的那个“真实”之间，发生了一系列不可避免、不可模拟、具有潜在刺痛感与改写力的双向接触。所谓“真实”，包含但不限于：一个活生生拒绝付费的潜在用户，一个直接挂断电话的供应商，一位当面指出你逻辑漏洞的一线从业者，一种完全出乎意料的政策约束，以及，那些你必须从自己的口袋掏出钱来、才有人愿意告诉你行不行的时刻。

一个念头的原始形态，总是某种内在的信念——“我觉得这里有个机会”、“我认为这个方案能解决它”。这种信念本身是自洽的，甚至在团队内部可以被无限地合理化与加固。接地，就是那个外力：它强行终止了内在信念的自我循环，将一个来自外部世界的真实反馈，打入这个循环内部，迫使信念要么自我修正，要么碎裂重组。

与之相对，接地赤字，就是指这个被强行打入的外力，在关键环节上持续缺位的状态。当一个创业项目在长达数月甚至数年的周期里，主要的工作是完善计划书、制作PPT、进行桌面研究、与导师和投资人讨论、参加路演——简言之，一切活动都发生在一个由认知构成的、安全而光滑的世界里——它就处于严重的接地赤字之中。这个项目可能“知道”很多关于市场的数据，但它未曾“感知”过市场的体感；它可能“分析”过用户的痛点，但它未曾亲眼见过一个用户在被问到某个问题时眼中闪过的犹豫。信息与数据可以远程获取，但感知与判断只能在真实的刺痛中长出来。

接地赤字不是“能力不足”，因为它往往发生在能力极强的人身上——正是因为他们太擅长在认知世界里操作，所以可以极其逼真地模拟出一个“项目的样子”，从而绕开真实接触的需要。接地赤字也不是“信息匮乏”，因为这些项目通常被大量的报告、数据和专家意见所武装。接地赤字，正是卡在信息与判断之间那个无法被数据所填满的裂缝。一个人读过全天下的菜谱，不等于他知道一道菜的火候。

2.2 不可还原性校验

一个概念是否具有不可还原性，取决于它是否切开了一个此前未被任何既有概念精确覆盖的辨别面。“接地赤字”不是已有术语的另一种说法。

它不是“伪粒子”。“伪粒子”是接地赤字的结果——当一个项目长期处于高接地赤字状态下，它最终呈现出的那个光鲜却空洞的成品形态，即为伪粒子。接地赤字是原因，伪粒子是表象。不是每一个伪粒子背后都曾被诊断出接地赤字，但每一个高接地赤字的项目，几乎必然走向伪粒子化。两者属于不同的分析层次。

它也不是“不接地气”。“不接地气”在日常语用中是一个温和的道德评价，大意是此人“有点飘”、“不切实际”，带有轻微贬义但无任何发生学上的解释力。“接地赤字”则是一个客观的发生学状态：它描述的是一种可被第三者观测的结构性缺失——这个项目，在它的孕育周期里，是否在某几个关键节点上发生过特定类型的“接地事件”？如果没有，我们就说它存在接地赤字。它不是对创业者人格的批评，而是对项目发生过程的一次检测。

它更不是“市场验证不足”。市场验证（MVP、试销、用户访谈）已经是创业方法论中非常成熟的概念，但它被安放在一个极其靠后的环节——通常，创业者被要求“先把计划书写好，再去验证”。接地赤字的诊断，则指向一个更早也更根本的阶段：这些验证活动，究竟是创业者主动发起的、从外部获取信号的手段，还是已经内化为一种“完成了验证任务的汇报材料”？区别在于：前者会让创业者痛，后者则让创业者更熟练地解释“验证结果符合预期”。接地赤字的深层机制，恰恰在于它可以完美地覆盖在“验证不足”的假象之上：表面上，项目做了验证，但实际上，验证过程本身也处于接地赤字之中——创业者从一开始就想听到确认，而非追问。

因此，“接地赤字”所命名的，并不是任何单一方法论链条上缺失的哪一环。它指向的是整个项目发生过程中，那种不可替代的、双向的、带有风险性的接触的结构性匮乏。它是在问一个更根本的问题：这个创业念头，从它被认真对待的第一天起，有没有真正地、疼痛地碰触过它所要服务的那个世界？还是说，它一直在由认知构成的安全气囊里漂浮？

三、被系统跳过的发生：漂浮项目的制度性生产

3.1 教育如何制造“无需接地就能成立的认知”

当前创业教育的主流范式，是将创业能力拆解为一套可传授、可考核的认知模块。商业计划书、精益画布、SWOT分析、财务三张表，以及越来越精细化的专项课程（新媒体营销、供应链管理、股权架构设计），共同构成了一个完整的知识谱系。学生穿越这个谱系，最终要交出的，是一份“像样的”创业计划。这个“像样”，构成了一切评价的核心。逻辑是否自治？数据是否有出处？模型是否考虑了多种情形？PPT是否精美？路演表达是否流畅？这些标准——请注意——没有一个需要学生离开教室。没有一个要求他哪怕去路边小店跟老板聊一下午，或者把自己假设的产品草图打印出来，去地铁口被拒绝二十次。

这套系统的潜台词是惊人的：它暗示，一个关于世界如何运作的完备认知，可以在不与世界发生接触的情况下，先行建立起来。它把创业这个本质上是要在泥里打滚的事，变成了一场可以在光滑桌面上完成的高阶智力训练。结果，我们训练出了一批极其擅长在真空中建立自洽逻辑的年轻人。他们拿到任何一个题目，可以在三周内产出一份让投资人眼睛一亮的计划书，但他们对计划书里提到的那个行业里，一个从业者真正每天的痛苦与算计，几乎没有体感。这种能力不是创业能力，它是一种“无需接地的认知生成能力”——一种可以在不与现实发生碰撞的情况下，制造出“可信说法”的能力。当教育系统把这种能力当作核心成果来嘉奖，它就是在系统性地培养接地赤字的精英。

伪粒子的大规模生产，根源在此。不是因为年轻人不够聪明或不努力，而是因为他们被送进了一个无需接地就能获得最高评价的通道。沿着这条通道走下去，他们手里攥着的那份完美的计划书，就不是通往真实市场的船票，而是一张可以在校园这个孤岛上无限流通的代币。然而，当他们终于拿着这张代币，试图去支付真实市场的门票时，对方不认。碎裂，往往就从这一刻开始。[4]

3.2 资本与政策如何把接地变成“说清的能力”

如果说教育在制造“无需接地”的认知，那么资本与政策的接口，则在另一个维度上堵死了接地发生的通道。这个机制可以被称为“说清代替做成”。

在天使轮或种子轮融资的实操中，投资人与创业者的会面，通常只有一小时甚至更短。在这一小时内，投资人没有可能去亲身体察创业者是否真的接地——他无法钻进创业者的皮肤里去感受他与市场的真实互动。他唯一能做的，是判断创业者“能不能把它说清楚”。逻辑是否合理，对竞品的分析是否到位，对市场痛点的描绘是否生动，以及对未来增长的预期是否有依据。这个判断标准本身是情有可原的，但它造成了一个致命的激励错位：它用“说清的能力”，代理了“做成的能力”。

任何一个高智力、高学历、表达能力强的创业者，都可以在经过一段时间训练后，极为出色地把一个平庸的甚至错误的念头“说圆”。而当整个早期投资市场，都依赖这种“说清的能力”作为过滤网时，那些真正接地——对行业有深刻体感、但可能不善言辞、或想法过于复杂无法在一小时内说清——的创业者，会被这层滤网系统性地淘汰。而通过滤网的，恰恰是那些最擅长将接地赤字包装成“逻辑严密”的人。他们带着融资成功的光环，继续在漂浮的轨道上运行，直到市场以更残酷的方式证明：你能说清一件事，与你能做成这件事，之间隔着一条必须用身体去滚的鸿沟。

政策端的评估体系则更刚性。政府创业扶持资金、创业大赛的奖金、孵化器的入驻资格，几乎毫无例外地要求提交“项目计划书”。评审机制是材料审核加路演答辩。这在全社会范围内，把创业的起点，制度性地绑定在一个需要“被写出”而不是“被发生”的动作上。一个人可能已经花了一年时间，在某个村子里反复试验一种新的农产品销售模式，有了一批实实在在的复购用户，但他如果不把它写成一份格式规范的计划书，就很难获得支持。另一个人可能从未离开过校园，但写出了一份在政策语言里无懈可击的申报材料，他拿到了那笔钱。[3]体制，在不经意间，完成了对两种人的奖

罚：前者受阻，后者被孵化。而系统对此毫无察觉，因为它只认一种语言：被说清的语言。

3.3 社会文化如何让接地变成一种“失败风险”而被主动回避

如果教育和制度只是在外部设置了接地的障碍，那么社会文化，则是在创业者内心安装了一个主动回避接地的程序。

如原著所述[2]，失败污名化构成了整个社会文化最坚硬的内核。一个失败过的创业者，在亲友眼中的形象折损、在再融资时的信用贬值、在自我认同上的摧毁性打击，已经被反复讨论。但放在接地赤字的框架里，这种文化压力的真正致命之处，在于它微妙地改变了创业者的行为路径：它使得“尽可能延迟与真实市场的硬碰硬”，成为一项高度理性的个体生存策略。

接地，本质上是一个主动寻求刺激的冒险行为。当你把那个还很粗糙的想法，推到陌生用户面前，你获知真相的概率是上升了，但你接受打击、暴露无知、甚至被当面嘲笑的概率也同时急剧上升。在一个对失败毫不宽容的文化环境中，在一个人人生履历上的任何“洞”都被视为缺陷的竞技社会里，一个理性的、想要保护自己的年轻人，会下意识地选择先躲在安全区里——也就是那个由认知构成的、光滑的、不会对他进行人身攻击的世界里。他要先把他的铠甲打造得足够闪亮：计划书写得足够严谨，市场分析引用足够权威，PPT设计得足够国际范。他以为自己在做创业准备，实际上他只是在垫高自己与真实地面之间那层泡沫的厚度。

这种“准备”越充分，接地赤字就越深。而当这个赤字最终破灭时——也就是市场告诉他，“你这套东西，我从第一页就没信过”——他所承受的打击，不是一次正常的商业挫折，而是一次认知体系的整体坍塌。因为他用来武装自己的所有东西，都在同一瞬间变成了废铁。这比一个从一开始就坦然地、磕磕绊绊地在泥里打滚、每摔一跤都捡到一个具体教训的创业者，要脆弱得多。后者的自我是分散在许多次具体的失败里的，每一次只碎一小块，整体的人却越来越坚韧。而前者，把自己全部的自尊与信心押在了一次完美的认知表演上。表演落幕，人也就碎了。

四、高失败率的深层根源：一场生态级的接地赤字大爆发

4.1 从个体病灶到生态通病

行文至此，必须做出一个关键的跨越。接地赤字，不是一个在个体创业者身上可以被逐个诊断、逐个纠正的“毛病”。它是一个被整套创业支持系统合力生产出来的生态级的结构性病症。伪粒子只是它的皮疹，高失败率只是它的体温。真正的病灶，在于整个社会对于“创业这件事究竟如何发生”的底层理解，发生了系统性的偏差。

这个偏差的核心，是颠倒了认知与发生的次序。我们下意识地认为，正确的认知在先，成功的行动在后。人必须先“知道”，然后才能“做到”。这一观念在日常生活的多数领域是成立的——你得先学会开车，才能开车上路。但创业的发生逻辑，恰好与此相反。一个真正能走得远的创业念头，几

乎从来不是“先完整地想到，再按图施工”的产物。它通常是这样开始的：一个人，由于某种特殊的生活或职业经历，在某个极其具体的节点上，被一个“不对劲”的感觉击中——他觉得这里有个东西没被做好，有个需求被所有人忽视，有个笨拙的流程可以被更大的迭代空间。这个初始的念头是朦胧的、无法说清的，它更像是一种“体感上的刺”。然后，他开始试探性地、笨拙地去接触这个领域里的人，去问一些外行觉得很傻、但内行一听就知道点在要害上的问题。在这个过程中，他的念头不断地被外部反馈修正、重组、甚至推翻重来。直到某一天，他才发现，自己已经摸到了一条此前没有被清晰描述过路径。这个过程，是接地先于认知，发生先于描述。

而我们的创业支持系统，却一直在做一件相反的事：它要求一个人先给出一个“正确的认知”——一份完备的计划书，讲清楚你的价值主张、市场定位、商业模式——然后才配得上去发生。它在起跑线上，就把那些接地更深、但暂时无法说清的人淘汰了；把那些擅长说、但从未真实触碰过地面的人，选拔出来。整个生态筛选的方向，是一场逆向选择：留下会说的人，赶走会做的人。久而久之，即便那些原本会做的人，也被逼着先去学“怎么说”，把最宝贵的时间精力耗在了制造认知泡沫上。一个生态对创业失败的容忍度越低，它对“说清”的要求就会越高，它制造出的接地赤字就越深，然后它迎来的失败就越惨烈——这条负反馈链条，才是高失败率真正停不下来的内在动力学。

4.2 波的消散与场的贫瘠：接地赤字的双重投影

有了接地赤字这个核心概念，就可以更清晰地解释原著中两个极富洞察力的发现：波的信号价值被忽视，以及场的贫瘠。它们不再是独立的问题，而是接地赤字的两种投影。

为什么波所携带的信号，无法被生态有效传递与学习？因为在接地赤字的生态里，绝大多数被标记为“失败”的创业探索，它们剩下的东西，不是一个可以公开查阅的、诚实记录了关键假设及其验证过程的“信号文档”，而是一个尴尬的身份污点和一堆被清空的办公桌。当创业者本人在高接地赤字中运行，他与市场发生的接触是如此之少、如此之浅、如此之晚，以至于即便这个项目碎裂了，它能够输出的有效信号也极其微弱。它证明的往往是“一个从未被验证过的PPT计划书无法融资成功”——这几乎是一句正确的废话。如果一个生态里倒下的项目，大多属于这种低信号输出的类型，那么这个生态的学习能力必然极度低下。因为死去的都是空壳，空壳里没有认知遗产。唯有那些接地足够深的探索，即便消散，也会遗留下关于某个需求真伪、某种技术路径可行性、某个供应链薄弱环节的高密度认知结晶。减少高失败率的真正途径，不是让波消散，而是让消散的每一道波，都因为曾经深度接地，而留下肥沃的沉积物。

同理，场的贫瘠——失败污名化、唯IPO投资导向、方法论执念——其共同的作用机制，正是共同抬高创业者实施接地行为的心理与制度成本。当社会的空气里弥漫着“只有做成独角兽才算成功”的叙事，一个创业者花半年时间去摸透一个小镇上的某个产业链的具体痛处，就显得是一件“不值当”“格局太小”的事。当他走进那个小镇，与无数人打交道，这段经历无法被写进光鲜的融资计划书里，无法变成在同学聚会上吹嘘的资本，反而 would 让他错过那些“更有想象空间”的赛道风口。于是，接

地变成了一件在文化上身价贬值、在经济上预期回报为负的事。一个生态系统，如果让接地这件事变得很“不合算”，那么我们就不能责怪创业者选择漂浮。他们只是在按当前生态的定价体系，做出了最理性的选择。而当所有人都选择漂浮，整个生态的失败率，就只能靠撞大运来决定——而这，就是我们正在经历的现实。

五、让接地自然发生：从“提升认知”到“修复接触”

如果“接地赤字”是病灶，那么修复的方向就不言而喻：不是再做更多的认知提升，而是让那些能够带来刺痛的、真实的双向接触，变得更容易发生、更早发生、并且在发生后得到更公正的对待。这需要一场“从发生学看创业”的整体范式迁移。

在创业教育的实际操作上，这意味着把教学的目标与考核方式，从“产出一份完善的计划书”改为“产出一份诚实的认知失败日志”。一门创业课的期末作业，可以不再是交PPT，而是要求每个学生，就某个极其具体的用户痛点假设，进行至少二十次的面对面、不可被问卷调查替代的实地接触。每次接触必须录音或记录，并在日志里诚实地写下：我曾以为X，实际却发现Y；我以为他会关心A，他只关心B；我以为我能解决C，实际上我这个方案完全跑偏了。评分的标准不是“你的结论是否正确”，而是“你是否在与真实世界的互动中，发生了可观测的认知位移”。位移越大、越痛、越诚实，分数越高。一个一直停在原地、但自我感觉完美的项目，在这套评价体系里，应该是不及格的。这就是在制度层面，把接地的价值，置放到高于“说清”的价值。

在资本端，一个极具操作性的转向，是推广“接地凭证”[5]的早期投资逻辑。目前的早期投资，天使轮看人，种子轮看方向，但都严重依赖“说清的能力”。投资机构可以要求，在正式投委会上会之前，创始人必须提交一份“接地凭证”——可验证的、证明他已经与多家目标客户、关键供应商或渠道方发生过实质性互动的记录。这份凭证，不是一份分析报告，而是一段视频、一批签了字的访谈反馈表、一份记录了某个合作意向被当面拒绝的邮件链。投资机构不要求这些凭证必须是“正面的”——你必须证明你拿到了一百个订单——而是要求凭证是“真实的”：你至少真正地、具体地与这个行业里的人发生过交锋，而不是坐在家对着电脑建模。掌握了接地评估能力的投资人，就将获得一种在“说清”滤网之外筛选项目的能力。他们投的不是最会讲故事的创始人，而是那个已经在自己探索的领域里，把脸贴到地上过、沾了一身灰的人。

政策端的修复，核心在于识别并奖励“接地行为”而非“项目形态”。目前的创业扶持资金，前置条件是申报材料。一个可以被立即实施的改变是：允许并鼓励创始人以“接地日志加银行流水”的组合，替代标准格式的“商业计划书”，来申请早期的小额资助。一个在乡镇默默试验了一年、账上有真实的小额进出的个体，哪怕他写不出漂亮的SWOT分析，但他证明了自己确实在做，确实在与现实互动，这种接地行为应该具有更高的申报权重。同样，在更宏观的评估上，政策可以引入“接地强度”指标——例如，区域内新注册企业在首年内有至少五次实际付费交易的比例，或者，创业者在获

得政策扶持前，曾在相关行业有过实际从业或反复试错经历的比例。引入这类指标，会倒逼整个支持链条向早期接地行为倾斜，而不是向漂亮的纸上项目倾斜。

社会文化的修复，是最无形也最根本的一环。它无法靠政策文件来完成，只能从叙事方式的细微改变开始渗透。创业媒体和成功创业者，应该公开地、具体地谈论自己曾经在哪几个具体的节点上，被现实狠狠地抽过耳光。传播的不再是“我过五关斩六将”的英雄史诗，而是“我以为我知道，后来发现自己错了”的认知解体瞬间。当足够多“被打脸”的故事，以一种平静的、非忏悔的、甚至带着某种职业骄傲的口吻进入公共叙事，接地这个词将不再意味着“笨拙”和“没想清楚”，而逐步变为一种对从业者专业精神的严肃尊重：这个人，是真正在那个地方待过的。这种尊重一旦确立，漂浮就成了低级的智力游戏，而非高级的认知成就。当一个生态做到这一点，它的失败率统计数字，才开始真正反映那些不可避免的、探索性的消散，而不是一地伪粒子的碎屑。

六、结论：修复发生，而非纠正认知

本文的全部论证，可以被收束为一个极为简洁的判断：创业高失败率的根源，不是我们缺少一套更正确的创业认知，而是整个创业支持系统，在“认知必先于行动”这个未经验证的教条驱动下，系统性地跳过了创业最致命的发生环节——接地，从而在一个漂浮着高分认知、却贫瘠着真实接触的生态里，把绝大多数项目推入了必然碎裂的轨道。这个被跳过的环节，就是本文命名为“接地赤字”的新概念所要精确指认的东西。它不是某种特定能力或资源的缺口，而是一种发生状态的结构性的空洞。这个概念无法被任何已有术语替代，因为它要切的不是“又缺了什么”，而是“整个系统做错了什么”。

落入这个框架重新审视那些被不断重复的“失败”数据，就能获得一种根本不同的目光。那些倒下的，不是一批批有缺陷的产品，而是一批批从未被真正允许种进土里的种子，被强行钉在墙上展示它们的“死状”。我们一直在做的，就像是一个农夫，不断地收集最好的种子，把它们放在最漂亮的玻璃罐里，用最精确的温度保存起来，然后用最严谨的理论分析它们为何不发芽。种子没有问题。出问题的，是那片我们从未低头去看一眼的、连播种都未完成的土地。

这不构成对失败的廉价辩护。它不意味着所有失败都情有可原，更不意味着创业者无需为自己的决策负责。它只做一件事：将那个一直指错了的箭头，从创业者个体的能力与认知，拨转一个方向，指向我们所有人共同构成并维持的那套支持系统——指向它所信奉的那个“认知先行”的迷思。在这套迷思里，我们花了太多力气，去教人如何在图纸上画出最完美的房子，却忘了，大多数的创业，首先要做的，不过是在一块真实存在的、硌得人生疼的瓦砾堆上，搬开第一块砖。

证伪条件：若有实证研究表明，在一套极端强调商业计划书撰写、桌面研究与财务模型预测，且严格限制创业者早期接触市场、以避免“未成熟想法流失”的创业培养体系内，其毕业生所创立的公司，能够以统计上显著的比例，存活五年以上，且这些成功被追踪溯源至那些课堂传授的认知模

块，而非任何未被记录的非正式接地经历；或是有跨地区的严格数据证实，创业项目的“早期接地行为频次与强度”，与其最终的存活率及长期创新能力之间，并不存在任何正相关关系——则本文的核心论点，将被证伪或需重大修正。

注释

[1] 本文所引创业失败率的数值（如中国大学生创业成功率3%、硅谷早期项目夭折率等），系行业常见引述，意在提供背景，不构成严格的统计证据。具体数字因统计口径和地区差异而有所不同，读者不宜视作精确测量。

[2] 本文中所称“原著”，系指作者此前围绕创业发生学所开展的系列思考与未刊文稿。此处沿用“原著”指称，以保持论述的连续性，并非严格意义上的出版著作。

[3] 本文所举的创业者行为、项目情境等叙述性例示，均为基于观察与逻辑合成的思想模型，旨在清楚呈现论证逻辑，而非对任何真实个人或项目的记录。这些例示经过了简化和抽象化处理。

[4] 本文对现行创业教育模式的批评，集中在其过度偏重书面认知而忽视真实接触的结构性偏向上。作者无意否定课堂教学、商业知识传授的独立价值，而是主张认知训练必须与充分的接地实践相互锚定，方能培养健康的创业能力。

[5] “接地凭证”是本文为矫正早期投资激励偏向而提出的构想性工具，其具体内涵、操作形式与验证标准尚属开放问题。此处的描述仅为方向性示例，有待进一步的实践检验与学术讨论。

参考文献

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). *Business Model Generation*. John Wiley & Sons.

Ries, E. (2011). *The Lean Startup*. Crown Business.