在国家政策层面鼓励万众创新、大众创业的背景下，如今在中国创业的门槛已经非常低了，即使是对于众多90后的“小鲜肉”而言，只要有一个好点子，也很可能做出一番大事业。也正因此，从去年开始，就有不少90后的年轻创业“偶像”在互联网领域相继出现。然而，经过一段时间的舆论热炒后，90后创业的一些弊端也开始浮现。近日，“超级课程表”创始人余佳文就一不小心成为了“负面典型”，并引发了有关90后创业是否已经出现泡沫迹象的新争论。

说好的1亿元呢？余佳文为空头承诺道歉

90后网络创业要防泡沫化

“霸道总裁”也要说“SORRY”

如果有一个企业的老板愿意拿1亿元来分给员工，那这个企业的老板肯定会成为舆论关注的焦点，但是如果说好了又不给，那无疑就变成了一场闹剧。被成为“霸道总裁”的超级课程表创始人兼CEO余佳文，由于其90后的标签和曾经许诺“拿1亿元的利润分给员工”而红极一时。但是，当大家都在期待他兑现承诺的时候，这个90后CEO却出尔反尔，在公众面前公然表示对自己去年承诺的“拿出1亿元的利润分给员工”反悔了，自称“认怂，做不到”。言下之意，这钱不给了。然而，在同一场合的360董事长周鸿祎就当场指出，“这种失信其实是很大的一件事情。”然而，“霸道总裁”余佳文却并不买账，更认为“年轻人的企业就是玩出来的，不必过于认真。”周鸿祎当场发飙称其虚伪，不讲诚信，对此，余佳文更反驳“我们是一帮玩出来的年轻人，员工是玩的，你老板不玩？”余佳文还直接建议周鸿祎去全国90后的公司实习一周。

此次新老创业者之间的对话，在业界闹得沸沸扬扬，而对于余佳文对企业这种“玩世不恭”的态度，都给予了极为严厉的批评。迫于舆论的压力，“霸道总裁”余佳文一改其“嚣张”的气焰，通过微博向公众、创业者和员工道歉，称“因为自己的口无遮拦，也因为自己的年轻无知，更因为自己的价值观缺失，给很多人造成了伤害。”而配图直接是余佳文举着一个“SORRY”的牌子。

虽然从“口无遮拦”到骂声一片再到诚恳道歉，余佳文试图挽回自己在公众中的形象，但是这次行为却让更多的人看到了并不仅仅存在余佳文身上的不少90后创业者的创业态度。人们不禁要问，连余佳文这样的创业态度都能够成功创业获得投资，如今的90后创业潮到底有多大的泡沫？

90后创业光有“锐气”还不够

“在移动互联网时代，市场瞬息万变，90后创业者凭着自己对市场的判断，往往能够取得意想不到的突破。”在互联网分析师梁明亮看来，90后创业者如今热衷于创业，与其具备的独特的“锐气”不无关系。“移动互联网的主要用户就是90后，而90后去为其打造需要的应用，自然是最合适不过的。”梁明亮举例说，以今年的七夕节气为例，不少相亲网站就希望组织年轻情侣在七夕当天进行线下的表白活动。“但是，如今的90后早就已经摒弃了这种过时的方式”。

据国内社交网站人人网进行的一项2015年七夕特别调查显示，59.4%的90后表示不会在七夕表白；40.6%的90后表示会在七夕表白。而且表白的方式有很多种，但是通过社交软件表白的比例已经高达43.8%，还有通过短信表达爱意（28.1%）、通过电话告白（12.5%），除了这些，还有写情书、匿名告白等方式。“如果不是90后，很难能够了解90后如今的生活习惯”。

在不少业内人士看来，90后相对于80后和70后的创业者，往往更加具有气场，能够带来让人耳目一新的产品。在优酷自制的创业对谈秀《创业分子》的创投分享会上，伏牛堂创始人张天一初生牛犊不怕虎，言辞犀利，引来现场阵阵骚动，甚至用一句“需要被说服的投资人，都不是好投资人”来彰显90后创业者的犀利与直接。不过，也有部分专家和创业者指出，仅凭锐气并不能保证90后创业者取得成功。

同为90后创业者的礼物说CEO温城辉就直言，创业者需要通过读书来充实自己，其“创业者如果读书的话，身后就有邓小平、秦始皇、凯文·凯利做智囊团，为他出谋划策，指挥方向”的言论，就获得了不少人的认同。而战国策分析师杨群也表示，除了知识体系方面的充实之外，在实际创业过程中，90后创业者还应该保持更加务实的态度，在创业团队中吸收更加多元化的人才，“比如一些经验丰富的70后、80后实战型人才，对于整个团队还是相当有价值的，他们更有经验，会让创业少走弯路、少犯错误。”

找到合适的创业伙伴很重要

朱华明是一位连续创业者，早在2007年~2012年社交网络火爆期间，他创办了当年市面上三强之一的同学网。但随着创业经验的不断成熟，如所有创业者一样，朱华明面临的一个最大挑战是如何组建一个最优秀的团队，其中尤为困难的是，如何在最短的时间内找到硬件领域的优秀人才。在不少投资人看来，90后创业者虽然拥有很前沿的想法和态度，但是更需要的是一个能够协助其成长的创业伙伴。

据朱华明介绍，在通过职业社交应用LinkedIn的努力寻找下，朱华明在一个月内聊了接近100个硬件领域的中高层，包括诺基亚、摩托罗拉、华为、联想、58同城等公司非常资深的人才。他不单选定了公司最初的豪华硬件班底，更有价值的是，通过与将近100个硬件领域最资深的专家的沟通，他的创业理念和方向得到了很多人的肯定，其中很多人也成为朱华明的长期顾问和伙伴。

“在观察90后创业者的失败案例中可以发现，大多数失败的90后创业者都是缺乏一个可以信赖的创业伙伴。”天使投资人陈然在接受记者采访时表示，缺乏合适的创业伙伴，一方面会让90后创业者缺乏自省的角色，容易出现泡沫的现象。另一方面，没有创业伙伴的陪伴，90后创业者的创业道路会格外艰辛。

作为如今中国最受关注的互联网企业，在暴风科技内部，娃娃脸崔天龙是个招人恨的人，因为凡是他觉得哪个业务没做好，伸手过去后情况必然发生逆转。因此，2008年进入暴风科技的崔天龙从P2P做起，用了不到6年的时间，就成为了暴风科技的COO，现在全面负责暴风的在线视频、移动、魔镜、加油站、云视频、客厅、BD、版权等业务。暴风科技CEO冯鑫曾戏虐地说，视频行业有些特别坏的公司，它总是妄图建立规则，但如果视频公司都跟着学那样的跑法，就是一个死。而作为冯鑫的创业伙伴，崔天龙则起到了重要的作用，也为暴风科技如今的成绩贡献了力量。

（南方）