



“无二烧烤”餐车共同创办人刘晓正在餐车内忙碌，烧烤车内的高温使工作人员饱受煎熬。
刘晨懿之摄

受经济危机影响，许多年轻人在荆棘遍布的就业道路上徘徊着。而总有那样一群青年，另辟蹊径闯天下。近年来，海外华人青年掀起创业高潮，他们用自己的智慧，书写着华丽的青春篇章。

敢作敢为现奇思

近日，波士顿华埠地铁站人头攒动，硕大醒目的“正宗羊肉串”中文招贴和飘散四处的羊肉串香味引得路人纷纷驻足。这家名为“无二烧烤”的羊肉串烧烤餐车，正是华人青年别出心裁求创业的大胆尝试。虽然刚开业不久，它已经在社交媒体上引起不小的轰动。不少食客慕名而来，有人感叹再也不用花时间去纽约法拉盛去吃烧烤了。

无独有偶，华盛顿大学毕业的华裔杰森·王在纽约街头的“西安名吃”也经营得如火如荼。凭借凉皮、扯面等特色小吃，这个小店在纽约食圈已名声大噪。

经济大环境的低沉并未影响华人青年的创业热情。经历几代华人的拼搏奋斗，新一代华裔青年们积攒了大量的正能量。他们不再遵循前辈的老路，敢想敢做，创业精神不可小觑。

意大利一名华人青年与他人联合创立网站，为在意大利人提供更多的商机和生活信息咨询。在他们的网站上，既有奢侈房产转让、汽车租赁等商业信息，更有租房、自我推荐等生活信息，甚至还有火腿商人出售火腿的信息。同类的网站虽数不胜数，而他们却因定向针对华人群体，并贴心地配有中文解释和图片而广受关注。

拨开迷雾见朝阳

经济危机迷雾紧锁，如何在低迷的环境中脱颖而出，在异国他乡占据一方市场，临机应变十分重要。

据“无二烧烤”的老板刘晓介绍，MBA毕业后，他心想把纽约法拉盛街头鼎盛的路边烧烤引到波士顿来。然而，波士顿政府明文禁止露天烧烤和炭火烧烤，差点使得计划流产。经过与热爱烹饪的创办人鹏一商讨，最终他们将新买的餐车精心改装，车内使用煤气和火山石烤炉。浓郁的中国传统路边摊特色被保留下来，这种环保的方式

也更利于保留烧烤原味。正因如此，他们的良苦用心一直被大量食客津津乐道。

创业，更需要百折不挠的勇气和敏锐的眼光。声名大噪的“育鼠专业户”沈月雷就是苦尽甘来的典型。在纽约大学医学院攻读博士后时，两篇学术论文意外发表失败，不仅断送他的“教授梦”，甚至连在美国医药企业找份好工作都难。山穷水尽之时，沈月雷凭借自身“小鼠基因敲除研发”的优势，借钱创业，主攻“养鼠”。通过删除或改变小鼠的特定基因，公司产出第一批“战斗鼠”，而凭借出售使用执照收费，他们成功销售到了近百家实验室公司，赚到人生第一桶金。

脚踏实地创业路

创业难，海外创业难上加难。华人青年在外创业，虽然大多拥有丰富的海外生活经验，但仍缺乏行业经验和人生经验。真正到商业经营层面，更是面临着很多难以招架的困难和挑战。

在伦敦郊区经营美甲店的露西说，创业之初，她凭借大量复古的中式美甲花纹在众多美甲店中脱颖而出，吸引了很多顾客。而随着竞争的愈发激烈，中西审美的差异体现得越发明显。她说：“当我辛苦两小时制作出的花纹被顾客完全否定时，心中真是痛苦万分。”

商业环境的瞬息万变，也要求创业的华人青年蓄势待发，时刻抓紧机会。27岁的马来西亚建筑工程机械零件批发商董国丰，在经历了一年无厂房无员工的独自家庭办公后，遇到了一次将业务延伸到中国的机会。他果断前往中国考察，与当地厂商签约合作，最后成功将公司生意纳入正轨。

路漫漫其修远兮，吾将上下而求索。海外创业的华人青年们，凭借他们的热情和智慧，打造属于自己的商业王国。创业，不仅要别出心裁，更要注重修炼“内功”。如何保持创业之初的活力，在开门红之后继续乘风破浪，华人青年们还需继续修炼。



图为纽约街头“西安名吃”。来源：华商网

华人青年创业显智慧

聂传清 孔楠

“祖国，是一个给你提供舞台、让你能够施展拳脚的地方。”北京富基标商流通信息科技有限公司董事长兼总经理姜伯勇在接受笔者采访时不时会冒出一句提调铿锵的精彩语句。

从赴美求学，到回国创业，正是这样一种深藏于意识深处的理想，激励并支撑着他和他的富基标商团队在事业的道路上一步步迈向高峰。如今，姜伯勇的公司已拥有8万多名客户，覆盖全国250多个城市，通过富基标商提供的零售供应链系统平台流转的年交易金额已超过50亿元人民币。

“梦想，像一座灯塔为你指引方向”

1998年首都师范大学数学系毕业后，姜伯勇前往美国东南大学攻读计算机专业硕士。2001年毕业后，姜伯勇被马里兰州一家人力资源公司聘任为IT专家。

“9·11”过后，姜伯勇利用一个短暂的假期阴差阳错地漫游到了加州，这片热情洋溢的阳光乐土迅速征服了他。随后，他辞去了原有的工作，留在加州。

到了加州，姜伯勇发现自己几乎一无所有，“除了开家公司自己给自己打工外，好像没什么更好的办法讨生活了。”回忆起初次创业时的心情，他总结为紧张与兴奋并存：“我是一个对未知充满好奇的人。在未知的世界里，总有那么一丝微弱的光芒时隐时现，吸引我去探索。在闭目自省的时候，这充满希望的光芒总能令我激动万分、动力十足。或许这就是梦想的力量。”就这样，他用3000美元启动了梦想。

姜伯勇最初的产品是一套专为零售店专卖店使用的交易管理MIS系统，但市场反映不佳，卖不出去。后来他将部署在了服务器上，依托互联网服务，免费提供给AT&T和Cingular电话公

在日益发达的海外家政业市场中，保姆这一职业的地位和收入早已今非昔比，不再是人们传统概念中身无一技之长、寄人篱下看人眼色行事的形象。如今的保姆高薪难请、供不应求，尤其是月嫂，鲜有应征。

这一颠覆现象使得海外华人为寻称心保姆而头疼不已。更令人大跌眼镜的是，高薪聘请保姆竟反客为主，雇主非包吃包住、毕恭毕敬、加薪留人而不得。

近日，旅西侨胞刘先生就在急于找保姆，但是贴出的招工启事竟无人应征，委托朋友介绍也是音信毫无。妻子临盆在即，刘先生一边照顾生意，一边照顾妻子，不堪重负的他通过各种途径寻求保姆，但无论条件如何优厚，始终没有接到一个应征电话。

据刘先生透露，先前通过亲戚介绍曾聘用过一位，“不仅起床比我们晚，我妻子还得给她做早饭，家中卫生也是草草了事，有时疲于应付甚至甩手不干。”

而另一位在美华人孙小姐对于高薪聘请保姆更是深感无奈。日前孙小

高薪难请称心保姆

杨韵全



漫画：如此保姆 图片来源：搜狐网

“出去，是为了更好地回来”

许君达

通过艰苦的努力，他的公司运营逐渐步入正轨。他说：“面对困难时，多审视自己的内心，看看心中那道理想的光芒。永远别忘记，你当初为何要做这件事。”

“国内需要真正的电子商务”

2005年，在美国事业已小有成就的姜伯勇突然回国开始重新创业。面对周围各种不解的目光，他却颇为坦然：“我更愿意回到祖国这个更大的舞台上一试身手。对我来说，出国去，只是为了能更好地回来。”

一腔热忱固不可少，机缘巧合也很重要。2004年母亲节，姜伯勇想给国内的妈妈送束鲜花，然而搜遍了国内商家的网站，竟未找到一家能够提供网购下单快速送达的业务。“在美国，几乎任何东西都可以直接网购，很少去商店。”惊讶之余，姜伯勇发现了商机：“国内太需要真正意义上的电子商务了。”

于是，他把已入正轨的美国公司让给下属经营，回到北京亚运村附近的一座游泳馆顶楼开始了二次创业。

姜伯勇带着一个程序员在这个免费借来的“办公室”里坚持了半年，终于做出了最初的产品，拿到了风险投资。产品成型，便要开拓市场，王府井百货、西单商场、当代商城……北京的各大零售业巨头都留下过他的足迹。

通过艰苦的努力，他的公司运营逐渐步入正轨。他说：“面对困难时，多审视自己的内心，看看心中那道理想的光芒。永远别忘记，你当初为何要做这件事。”

“情商，是一条无限增长的曲线”

姜伯勇中学时曾在北京中学生通讯社当过小记者，那段经历被他认为是步入社会的一堂启蒙课。“以前我是个很腼腆的孩子。在‘学通社’时四处采访、四处碰壁的经历，磨砺了我脆弱的小自尊心。情商的锻炼，在这过程中就潜移默化地进行着，让我受益匪浅。因此，才会有了后来挨家挨户敲门推销自己产品的勇气。”

姜伯勇认为，情商是学子们走出校门进入社会最重要的一项凭证，其重要性不亚于学位证书。“开始经商以后，越来越体会到情商的重要性，不学会与人打交道，肯定寸步难行。每个人的智商其实相差都不太大，学历并不能说明一切。在这个基础上，情商高的人就会更接近成功。如果说智商可以适度开发，那么情商则能无限增长，只要你用心去锻炼就行。”

至于如何锻炼情商，姜伯勇淡淡一笑：“其实也很简单：认清自己、放平心态，与人为善，不要轻易看不起任何人；善于聆听，永远抱着诚恳的态度与人人多多交流、多多学习。坚持下去，定会有所裨益。”

姐为一岁的孩子请来一位“专业保姆”，刚一进门就冷眼扫量屋内陈设，并立下规矩——只负责照顾孩子，其他一概不管。

孙小姐还说，这位“专业保姆”在话语中不无自豪地提及前任主人在她离开时曾封千红包作为谢礼。

洛杉矶华人常先生也经历过这样“摆谱”的保姆。为了在外出行时能有专人照顾年幼的孩子，常先生为保姆提供免费游玩的待遇，机票、酒店一应俱全，包吃包住。而保姆的态度却更加嚣张，认为自己理所当然，好吃的先紧着自己吃，按摩浴缸紧着自己用，俨然一副反客为主的气势。

其实，如果是态度认真诚恳、专业技能过硬、不阳奉阴违的保姆，对薪资和待遇的要求稍高，也是能够在眼下供不应求的家政市场中为雇主所接受的。奈何花钱难得称心人，高价请来的保姆，却在自家当起了主人。

或许在家政行业规范相对缺失的今天，明晰保姆工作范围、予以保姆应有的尊重和信任、改善雇佣关系，才是解决这一颠覆现象的可取之道。



漫画：炫富 作者：王尚

炫富背后是漩涡

刘园园

财富多了容易显眼，进而惹来是非，正所谓“树大招风”。可惜，有些海外华人并没有把这句老话放在心上，他们在海外致富后，不懂得谦虚藏富，却对炫富热衷有加。

近日，加拿大的一项报告指出，温哥华的豪宅大有越卖越好的趋势。而这些豪宅的买家又以华人移民为主。住上豪宅后，他们并不会心满意足，还要在庭院景观上互相攀比，以彰显阔气。一位在美国加州购下豪宅的华裔商人，为了体面，豪掷10多万美元营造气派的庭院景观，并专门请庭院造景设计师为其打造假山水池。

华人行事风格如此“高调”，也深刻影响了子女的价值观。出生在富裕人家家庭中的小王，从来不与同学们掩饰自己的阔绰。他穿衣必选名牌，电子产品必用最新，请客买单从不拒绝。小王的同学曾开口希望他请客买明星演唱会的门票，小王爽快答应：“我告诉你我爸爸美国运通银行黑卡（美国运通公司为顶级VIP客户专门打造的信用卡，被称为‘卡中之王’）的号码，你自己去买最贵的门票。”

有的华人认为：我摆阔我乐意，关你何事？殊不知，炫富不但影响了自身的形象，也影响了整个华裔群体的形象。部分华裔移民挥霍奢侈的作风与西方国家主流价值观格格不入，使他们不但无法赢得当地主流社会的尊重，反而更招致反感和敌意。在去年年底西班牙“帝王行动”中某华人老板被拘留，其家属去探望时，警察问包里有什麼，他的家属回答说有一些钱。结果，后面排队的西班牙人立即问道：“你们是不是只有钱？”华人给人留下如此印象，难道不应反省吗？

炫富带来的灾祸不止于此。现在，华人在海外被抢劫而失财甚至丧命的新闻不绝于耳。细究每一个案件，我们又会发现，华人的炫富或多或少地起到了“招灾符”的作用。

炫富带来的巨大漩涡，已经将整个华人群体都卷入其中，这正是老祖宗“树大招风撼树”的古训的应验。每个华人都应吸取这个教训，否则只会在这个漩涡中越陷越深。



在新加坡长堤坊一楼的美容专柜员当中，华人小伙郭铭铭是唯一的男专柜员。蔡婉婷摄



华人小伙干起美容专柜工作

余咏圣

在新加坡长堤坊一楼的美容专柜员当中，24岁的华人小伙郭铭铭是唯一的男专柜员。母亲退休后，郭铭铭在朋友的介绍下，3个月前来到美容专柜工作。

一开始，母亲认为这份工作较女性化，因此不太能接受儿子在美容专柜工作。郭铭铭每天回家后都会向母亲汇报销售业绩，当母亲见到向来自称懒散的儿子为了工作发奋图强时，态度也渐渐变了。

郭铭铭说：“这份工作真的需要

克服心理障碍，不要管别人怎么看。”他其实是个非常内向的人，最初很不习惯，不仅常常口吃，声音还会颤抖。这样的情况持续了3周，直到他发现自己可以说服消费者后，才慢慢地建立起自信心。

他笑道：“我其实做梦都没有想过会做这一行，也没想到自己能坚持那么久，现在可算是‘越陷越深’啊！”

铭铭开始工作后，在另一个美容专柜工作的马来女生主动找他聊天，慢慢地两人展开了一段异族恋曲。

人大侨联留联会在京成立

本报电（肖列）中国人民大学归国华侨联合会换届暨侨联留联会人员联合会成立大会日前在人大校园举行。中国人民大学副校长王志宏出任新一届侨联主席、留联会会长。

据悉，人大侨联和人大留联会的委员、理事层次较高，大多是人大的副教授、教授。留联会的理事很多曾经留学美、加、英、法、德、意、韩、日等国。成立留联会旨在调动归国留学人员发挥自身特长、自身资源和自身优势来报效祖国、报效母校的积极性，为扩大和深化学校的对外学术交流工作、提升学校全面开放以及跨文化沟通的国际形象和影响力而努力。



中国人民大学归国华侨联合会换届暨侨联留联会成立大会日前在人大校园举行。肖列摄