

平台服务越来越多 凝心聚力越来越强

从“海归圈子”中获得多重分享

“2014年4月，段珂然从日本回国，5月来到了北京。由于有3年留学日本的经验，初到北京，段珂然的朋友很少。‘为了扩大朋友圈，更快地融入北京的工作和生活，我在网上搜索到了‘北京海归俱乐部’，于是就加入了他们。’段珂然说。”

张玉芹

近年来，为了使海归回国后能够尽快地融入当地社会，许多民间与官方的海归组织应运而生。通过这些组织，海归回国后尽管可能素不相识，但因为一个共同的身份而比较容易地联系在一起。海归组织各有所长，各类活动百花齐放，但什么样的活动才能真正地为海归提供有效的服务？

会很有共性，交流起来也会更有效。”她说。面对现在泛滥的创业分享会和创业导师，菲菲表示，创业不能只要“心灵鸡汤”，没有干货怎么办？



在北京海归俱乐部组织的联谊聚餐上，海归享受美食与颇具特色的互动。

创业分享有干货吗？



北京海归俱乐部成立于2010年，是在京各国海归根据自身需求而自发组建的资源分享互助平台。“现在，海归的需求点在不断地发生变化。以前，海归数量相对较少，就业一般不是问题，所以需求点主要集中在职业选择和社交上。”该俱乐部的创始人王高明说，“随着海归数量的增加，海归趋于平民化，因此需求也增加了很多，比如：就业、职业再发展、创业、交友、人脉拓展、资源对接、公益参与等。”目前，海归创业类活动是北京海归俱乐部提供的重要服务之一。他们定期组织海归创业分享会，邀请优秀海归创客分享创业经验，邀请创投和海归创业扶持机构参加海归初创项目路演，协助创业资金和优惠政策对接。

菲菲（化名）是一名留英海归。她表示，自己对互联网产品创新很有兴趣。尽管目前她还不是创业者，但是也很希望大家交流分享，希望等到时机成熟的时候，自己也可以去创业。回忆起最近的一次创业分享会，菲菲感到受益匪浅：如何迈出第一步，如何获得政策支持，怎样启动，以及关于商业计划书的核心内容，她都有了一个全方位的概念。“因为大家都是海归，面对的一些困难和问题都



北京海归俱乐部举行的第三期海归创业分享会上，海归分享经验，并合影留念。本文照片由受访者提供

中国海归精英联盟也是一个旨在为海归提供全方位服务的平台。其60%的成员为海外留学回国人员，其他成员则由商界精英、院校教授学者、其他各行各业的人士组成。北京海归精英联盟希望能立足海归阶层人士，再结合国内已发展成熟的精英阶层人士做到有效互补。

为了促进海归圈子内部的交流融合和人脉拓展，从2013年1月17日创立起，中国海归精英联盟已经举行了190多场大大小小的活动，其中有不少是交友相亲性质的，比如“十里金滩度假活动”，“相亲交友自拍大赛”等，这吸引了为数不少的海归参与其中。

段珂然说，只要有时间，他都会积极地参加自己所在的海归组织的活动，比如世界杯看球聚餐、K歌比赛、后海划船等。他认为，海归目前还是需要有一个特定的圈子，因为有着共同的经历，更能相互理解彼此的思维，所以沟通成本很低，效率很高。菲菲也常会参加一些圈子内的交友活动。这些交友活动中，有不少旨在帮助海归脱单的相亲类活动。但是，她还是认为，以相亲为目标的会让人有点尴尬。

为了保证活动的质量，北京海归俱乐部还规定，大部分的活动，尤其是超过20人参加的，都会进行现场问卷调查和活动后的内部总结。

相亲交友脱单了吗？



赵晓迪制图 来源：中工网

志愿活动有意义吗？



2014年，中国海归精英联盟组建了“中国海归志愿者服务队”，该服务队目前已经有62位成员。联盟的执行主席于斌认为，休闲娱乐、相亲交友、创业众筹等活动固然重要，但是海归中的精英群体也有责任和义务去回馈社会、服务社会。于斌说：“开展志愿活动是我们默默回报社会的认同，也是我们长久发展的信心。”



中国海归精英联盟的志愿者服务队前往河北宝来县举行春风行动，对龙宝山小学进行爱心捐助与支教。

从新西兰回国的吴国光，在今年4月参加了由“中国海归志愿者服务队”组织的主题为“播种绿色，共享蓝天”的核桃庄园爱心植树活动。活动结束后，他们去看望了北京门头沟区斋堂镇敬老院的老人，并进行了募捐。吴国光说，养老院一行让他想到了家中的老人，“想想自己，花在孩子身上的时间远远多于父母。其实父母老了，他们也慢慢地变成了孩子，也需要我们多拿出一点时间和耐心去倾听。”

除此之外，“中国海归志愿者服务队”近期还举办过清洁白色垃圾、为山区小学募捐、“为爱而走”慈善健走大会等活动。对于此类志愿服务活动是否会流于形式的问题，吴国光认为，不管是否流于形式，是否存在“作秀”的可能，只要活动能在客观上服务于社会，就值得认可。

圈内圈外

齐心

圈子是人生活的一部分，海归也不例外。现在，有不少专门服务于海归的机构和组织，他们就构成了显而易见的海归圈子。海归圈子帮助刚刚回国的海归建立人脉关系，走向社会。相似的人生经历让海归具有共通性、趋同性等特点。这个圈子对彼此的包容性也较强，因此海归往往也能从中获得理解和帮助。

海归圈子常常举办休闲娱乐、相亲交友、商业合作、招聘招募、创业众筹等活动。但是，种类繁多的社交活动不能太多占据海归的生活，创业“心灵鸡汤”比不上真才实干。海归可以通过圈子找到自己的同伴，从而熟悉和适应中国的市场和社会。但是海归本身就存在与中国社会脱节的情况，过度局限于海归圈内，会对海归创业者的发展造成局限性。

海归应该更多地融入社会的方方面面。在创业方面，海归与“土鳖”相结合，才能优势互补，互助合作。走出圈外，海归创业者不仅可以结交各方面的朋友，更深入社会，还能吸取经验，使得自己的创业项目更“接地气”，更受到本土市场的欢迎。



“人要走出去”

在郑州宇通客车工作了7年之后，邓羽决定去英国读研。忆起当年，邓羽说：“当时做销售，收入还是挺可观的。但是我一直在想：要趁着年轻，去见识更多的东西。人要走出去！”2002年，邓羽去了英国的利物浦。他开始全心全意地准备考研。“工作之后再考非常累。准备的过程中也动摇过。”邓羽说，“但是我不能像小孩一样，说放弃就放弃了。”

在利物浦，邓羽一边努力融入当地的语言环境，提高自己的英语水平，一边大量阅读管理方面的外文书籍。一年后，邓羽通过了申请，进入利物浦约翰摩尔斯大学攻读工商管理硕士学位。

在邓羽出国的时期，中国留学生并不是很多。一开始，他并不适应这样的生活，认识的人也不多。但是他仍然坚持，努力去融入当地社会，融入华人圈子。说起出国留学对自己的影响，邓羽说：“这种东西可能要很多年以后才能有结果。”

“有付出就会有收获”

邓羽有着中国的传统观念，认为家庭是第一位的。“对我来讲，父母就是我最大的一个牵挂。”邓羽说，“并且，我自己也比较喜欢国内的工作环境。”因此，2005年，邓羽学成回国，与朋友创办了北京佑德天联管理顾问有限公司，为汽车和能源类的大型企业提供营

放弃原本稳定的工作出国攻读硕士学位，这一挑战邓羽已经成功了。如今，从传统的公关管理行业转向新兴的“互联网+汽车后服务”行业，这是邓羽新接下来面对的挑战。他蓄势待发。

邓羽：勇于挑战人生

徐婷

销管理和公关管理方面的服务。

2014年，随着国内私家车数量飞速地增长，邓羽和朋友发现了汽车后服务市场。他们联合创办了北京与车行信息技术有限公司，进入了“互联网+”汽车后市场（指汽车销售以后，围绕汽车使用过程中的各种服务）。公司与汽车修理厂、汽车4S店签约，在线上为客户提供类似“汽车医生”的咨询服务。从公关管理到“互联网+”，邓羽走得艰难。“隔行如隔山，跨行是很困难的事情。”他说。

那个时候，为了弥补自己对互联网知识的欠缺，邓羽在创业初期进行了大量相关的知识补充。

“人得有追求”

随着互联网的发展，邓羽的跨行创业之路开始有了好转。一开始，为了增多线下服务汽修厂的数量，邓羽还需要一家一家地和汽修厂洽谈合作，给他们普及互联网方面的知识，讲解互联网的发展趋势。“谈完之后他们还不一定能接受，有的可能连谈都不和你谈。”邓羽说。但是现在，汽修厂这一传统封闭的行业开始接触互联网了，汽车后市场的概念也在普及，越来越多的人适应了这个行业网络化发展的趋势。

在这个客户端第一次上线发布的时候，邓羽非常兴奋。“就像有了一个孩子一样。通过自己的努力，我终于看到了成功。”邓羽说，“但是这只是第一步，后期还是要不断地去培养它。”拿到融资的那天，他也清楚地记得。在邓羽看来，融资对烧钱的汽车后行业来说，不仅是一份支持，更是对他们团队付出的认可。

谈及创业的原因，邓羽说：“人得有追求。”邓羽的追求就是把一件事情做好。“把一件事情做出成绩，对我来说就很有价值。”他说，“不能说我想做到多大，只能说，尽我自己的力，能做多大就做多大呗！”



海归就应该各有各的精彩

张夏

不仅迎合了年轻人的口味，也能够成为中式咖啡厅的一大特色所在。

现在海归回国创业，大多往金融、互联网方向发展，而在谭卫卫看来，实体的咖啡店能提供更多实际的就业机会。“一个社会的经济是要靠实体经济来支撑的。”他说，“通过扩大实体的生产，下游的供应商们能不断达到一定的收入。”

独辟蹊径占据市场

做不一样的“星巴克”

今年3月，谭卫卫在福州开了自己的第一家咖啡店。曾经留学瑞士和马来西亚的他，先后辞掉了五星级酒店和奢侈品公司的工作，为的就是开一家能够闻名中外的，中国人自己的咖啡连锁店。

“现在咖啡店的转型就是从小店向大店转型，卖的东西也从单一的咖啡向多元产品过渡。”谭卫卫说。他在设计自己的咖啡店的时候，特意分出了不同的区域，空间上制造隔阂，让大家可以得到一个相对比较私人的空间。

现在，在年轻人中间，咖啡、果茶这类饮品越来越受欢迎，但另一方面，中国传统的茶饮，尤其在福建地区，喝茶已经成为了各个年龄段的人的生活方式之一。“不过，传统的茶馆、茶楼现在已经越来越少了。”谭卫卫说，把茶和咖啡结合起来售卖，

目前，除了一家专业的海外医疗

网站，曾凌云还创办了两个微网站。消费者的反应也良好，不少人来电来函询问赴美医疗事宜。已经有患者登录美国，接受海外医疗干细胞治疗，并组团到美国接受防癌体检。

曾凌云说，“我对事业的把握就是所赚取的利润永远要来自于为顾客创造的价值。”坚持这一点，哪怕做得小一点、慢一点，但走得一定要稳。”

观点：



王强：不同思维叠加是海归的优势

在第十届中国留学人员创新创业论坛上关于“人才强国、创新驱动与海归发展机遇”的主题讨论中，真格基金联合创始人王强指出，海归人员如今创业的优势在于留学本身带来的国际视野和开阔思维。

王强认为：与二三十年前相比，如今留学人员在纯粹知识领域和技术层面的竞争优势已不再突出。他们带回来的管理经

验和商业模式的优势也几乎荡然无存。导致这两个层面优势减弱的主要因素是互联网的发展和国际交流的日益开放。

“但是互联网无法改变的，是留学生真正获得的更多思维维度和不同思维的叠加。”王强认为，这是海归人员的最大优势。他幽默地说，“如果留学生完成这个使命，你的优势一定超过所有的‘土鳖’。

汪潮涌：打破海归创业的制度壁垒

作为一名“老海归”，信中利资本集团董事长汪潮涌认为，海归创业的最新趋势和16年前相比有很大不同。首先，从前的创业主要集中在互联网模式的本土化移植，这促生了中国互联网创业第一批浪潮，其成就就在于使中国成为全球互联网行业最大的市场，占据了全球互联网最有价值上市公司的半壁江山。而今天的海归创业在各个行业都有非常好的团队和模式，创业者越来越资深，带来了更多的资源、

产品和市场。为推动海归创业创新，汪潮涌建议，政府应打破海归人才创业和工作的制度壁垒与障碍。政府可以对“海归”人才分类界定，对拥有海外国籍的人才、在国外拥有长期居留权的人才以及有“海归”关系的人才，分别制定相应的政策，让更多的海归低门槛进入公共领域和政府工作。

(以上消息综合自：人民网)



来源于网络



朱慧卿制图 图片来源：新华社

