

提高能力

齐心

3月12日，湖北省武汉市举行“千企万岗·勇往职前”综合招聘会。3月19日，辽宁省沈阳市举行了2016年首场春季毕业生专场大型招聘会，吸引了数万毕业生前来求职。3月26日在北京亮马河大厦会议中心举办“2016春季留学英才招聘会暨高端人才洽谈会”……一年一度的“金三银四”招聘季已经到来，海归们该如何选择自己的就业岗位呢？

《中国留学回国就业蓝皮书2015》显示，企业仍然是留学回国人员青睐的就职目标机构，有29%的受访者选择了外资企业、20%选择了国有企业、17%选择了民营企业，即

2/3的留学回国人员期望在企业入职。其次是事业单位、高校和科研机构。

对于用人单位来说，更看重的是求职者的能力。海外高等文凭只是一块敲门砖，但是否在求职竞争中脱颖而出，还需要可塑性与实践性。只有摆正心态，正确认识自己，提高个人的综合实力，才是海归求职者的当务之急。



创事记

应聘时的海归顾虑多多

丛嘉文/图

“赶不上校招忙春招”

毕业于英国爱丁堡大学的吴天骢（化名）此前也参加过一些留英人才招聘会，但是都效果不佳。来参加这次的春招，他也是借鉴了去年学长的成功案例，想试试运气。

“我是从上海专门赶过来参加招聘会的。由于



3月26日，在2016春季留学英才招聘会FutureMaster公司的展位前，一位海归正在与招聘人员进行交流。



王妈妈从河北专程赶来，为即将完成海外学业的孩子咨询。

毕业时间的缘故，很多企业的校园招聘都没法参加。”一直拖着行李箱在招聘会现场不停投递简历的吴天骢很无奈地说道。

他想投报媒体类工作，向中国日报、环球时报等单位投递了多份简历。“既然赶不上校招了，那就赶紧忙活今年的春招吧，争取能够顺利就业。”吴天骢说。

“孩子在美国念书，明天才能飞回来。他已经错过了很多企业的校园招聘，不能再错过这次，所以我先来替他投递简历。”充当孩子找工作“先行官”的李妈妈不好意思地对笔者说道。匆匆说完后，她又继续投身到寻找适合自己孩子岗位的行列中。据笔者观察，在本届招聘会中，与李妈妈有相同做法的家长不在少数。

“学历门槛太高不敢投”

“我已经在这里转了好几圈了，也看了很多家单位的招聘启事，但感觉学历门槛太高了，我不敢投。”从美国芝加哥大学留学归国的李霄云（化名）失落地说。

今年参与春季留学英才招聘会的很多单位在招聘条件上明确要求学历不能低于博士，更有甚者还提出很多附加要求。对此许多海归也表示不太理解这些硬性的规定。

“送他出国一趟也不容易，终于在澳大利亚读完硕士要回国了。结果今天来发现很多企业、单位都要求博士学历，我们对此也很无奈。这么高的门槛让很多人才不能施展自己的才华。”从河北专程赶来的王妈妈叹了一口气说道。

“希望用人单位不要把学历当作硬性标准。比如说，大学招聘可以看研究成果，或者通过笔试、面试等考核形式来进行人才筛选，而不是单纯看学历、看牌子来决定。”王妈妈建议说。

对此，本次主要负责宁波大学招聘工作的伊武科老师表示：“大学招聘的科研教师比较多，属于高层次人才引进，所以大多数需要博士学位，这是社会大环境使然。但是，也不是不看能力。我们招聘后会有个首聘期，如果不能完成



规定任务，最多延期一年就要被解聘。所以能力上也是有考量的。”

“选职位远大过选企业”

虽然今年招聘会上大型国企、外企展位前人头攒动，但是越来越多的海归在选择时考虑更多的是这个职位是否适合自己，而不是把选择企业作为第一标准。

“我这次来招聘会主要是找适合自己的岗位，而不是奔着国企、外企去的。在我看来，选职位远远大过选企业！”从加拿大留学归国的张玲玲说道。在笔者没有采访张玲玲之前，她和母亲就应聘单位这个问题上有过小小的分歧。张妈妈说：“现在就业压力这么大，我们供她出国也不容易，所以希望她找一份稳定的工作。国家部委等公务员岗位很少招聘留学生，国企对海归的招聘力度还不错，所以我希望她去国企应聘，这样至少稳定一点。”“我希望选择的岗位是自己所喜欢的，而不是单纯为了稳定一点。年轻人希望有一个能够发挥自己才华的平台，而不是一个仅仅赖以生存的工作。”张玲玲捋了捋自己的头发说道。经过母女两人一段时间的商量后，最终张妈妈还是选择尊重女儿的选择。

某软件公司招聘负责人在谈到这个问题时表示：“希望应聘的海归能找到自己喜欢的并且适合自己的岗位，而不是一味地想哪个公司可能给自己更高的薪酬、更好的福利，勉强自己去接受那些岗位，最终有可能得不偿失、两头空。”

3月25日，教育部发布了《中国留学回国就业蓝皮书2015》。据统计，到2015年底，我国累计留学回国人数为221.86万人。2015年，留学回国人数为40.91万人，仅占我国应届高校毕业生总数的约5%。今年我国应届高校毕业生人数为765万人，比去年又增加了16万人。

求职竞争对手多

“找工作不算难，但是想找到满意的工作实属不易。毕竟好的就业机会有限，竞争对手却很多。在社招人群、应届毕业生、海归等组成的就业大军中，海归并不占优势。”李弘爽深有感触地说。

2013年，他取得了英国西苏格兰

2016年就业季——

海归为啥觉得那么难？

沈琳琳

兰大学商科学士学位后，选择了继续进修。2014年，他又取得了伯明翰大学投资学专业硕士学位。2015年1月，李弘爽准备回国一展拳脚。春节刚过，他就直接参加了社会招聘，并找到了回国后的第一份工作，但是他对这份工作并不满意。

就业心理压力太大

海外留学需要投入大把的时间和

金钱。然而，回国后，不少海归却面临着找不到满意的工作，甚至根本找不到工作的窘境。投入和回报的鲜明反差、来自外界的眼光等都不约而同地给他们增加心理上的压力。

“工作单位认为我有留学经历就应该表现得更好；亲戚朋友也觉得我学成归来就应该发展得更好；我也对自己未来的发展有着很高的期待。这些都带来了不少的心理压力。”刚从加拿大回国的余虹停顿了一会，坚



定地说：“压力也是动力。虽然我现在在工作一般，但是认真的人总有出头之日。”

在2月29日的新闻发布会上，人力资源和社会保障部部长尹蔚民表示，当前国内外经济形势很复杂，所以2016年的就业形势也是比较复杂的。在此形势下，海归也面临激烈的就业竞争。与此同时，回国时间与校招时间冲突、工薪待遇低、心理压力等问题也深深困扰着求职海归。

目前，定制旅行虽然是小众需求，但不能忽视的是其用户黏性高。海归利用自己的人脉和资源以及在国外的经历，为这些客户提供最实际的方案与规划。

“在我看来，在国外认识的朋友、积累的资源为我们公司提供了很多便利。”不仅仅是定制旅游，陈全还开辟了“留学后服务”项目，“我们会把送出去读书的孩子根据区域划分，派专人定期回访：根据孩子自身情况提供相应的帮助。”陈全相信，这种定制服务给客户带来的不仅仅是便利，更重要的是舒心 and 放心。

定制服装提高生活品质

“我做过市场调查，大多数的衣服都是按码销售或者是半定制。大家穿衣统一，撞衫无数，没有自己的风格。”小白说到这里笑了，“女孩子都喜欢美好的事物。我不仅喜欢，还很享受这种不断创新的过程。”

小白2010年从英国留学归来和丈夫创立了工作室，从事服装定制工作。

近年来，越来越多的人开始对自己的生活质量有更高的要求。部分海归抓住这个角度切入，赢得市场。

“不仅仅是婚纱、礼服，我们做的生活装也很多。现在很多人都希望自己使用的东西独一无二，希望过有品质的生活。”小白说。在大家的传统观念里，只有少数人享受高级服装定制服务。其实，这几年追求个性和品味的要求不断增强，服装定制已经默默地走向寻常百姓家。

海归作为接受前沿知识较为及时、迅速的一群人，把握住创新的脉搏，为客户量身定制产品与服务，较好地迎合了市场需求。

海归瞄上“私人定制”

胡启元 文/图

随着“互联网+”在国内的盛行，信息不断精准化，越来越多的海归瞄准了定制这个领域。对于海归来说，他们手中掌握着最新鲜最前沿的信息，能精准锁定目标客户，为客户提供“定制化”服务。

物联网智能实现产品定制化

“我们通过物联网智能控制技术，结合客户的具体需求，包括管理风格、生产线设计等，进行定制化生产。我们还可以为客户提供有针对性的行业解决方案。”3月27日，在北京海归俱乐部和创业邦DEMO SPACE联合主办，航天园和微链协办的2016年第六期海归创业分享会上，严海蓉带来的“物联网智能控制盒”项目得到不少投资人的青睐。

“我们可以在保证产品质量的前提下，合理安排产品生产，提高工厂生产效率，节约生产成本”。2006年严海蓉远赴瑞典延雪平大学进修。2011年，严海蓉带领的团队在日内瓦国际发明展上获奖。同年11月，为了将专利产业化，她和团队成立了一家公司。在物联网智能控制技术的支持下，工业产品进行私人定制不再是梦想。“我们已对全国数家工厂实施了产品改造，反馈也很好。”严海蓉说。

“现在国内的大环境由‘中国制造’向‘中国智造’转变。”严海蓉表示，对于手握技术的海归来说，应该抓住时机，将技术融入创业项目中，开拓业务领域。

研究与顾问咨询公司Gartner的最新统计报告



显示，相较于2015年，2016年物联网相关产品和服务的市场总额将会达到2350亿美元。同时，2016年全球物联网设备的总数为64亿台，比2015年增加30%，而这个数字到2020年预计会增长到208亿。

定制旅游提供独特体验

回国后，定制旅游为陈全（化名）打开了另一扇事业之窗。他创立了北京仁厚咨询有限责任公司。“我做定制旅游大概有7年了。起初，我们只提供送孩子去国外读书的中介服务，后来发现家长有在国内外旅游住宿的需求，我们便开辟了旅游线路。”

形成独一无二的用户体验是定制中最直接的目标。陈全说：“客户可以根据个人需要到国外的学校进行实地考察。我们不仅有自驾项目，还开发了参观军舰、游览庄园这些‘私人定制’的项目。”



刘哲

做健康领域的国人品牌

沈琳琳

刘哲所学的专业和现在从事的工作并不对口，这给他的工作带来了一些麻烦。有时，他需要摸索着去做一些不熟悉的工作。但是刘哲认为，企业的核心是人。人才的管理是企业长久发展的保障。他开玩笑说：“在这方面，我可是专业的，做起事来也格外得心应手。我多干点活，还能省下一个人的工资呢。”

回国初期，刘哲并未直接在健康领域进行创业，而是选择进入销售行业。在此期间，他积累了扎实的产品推广经验，为后期创业奠定了基础。他回忆说：“刚开始我也走过弯路。当时国内O2O行业十分火爆，我也紧跟潮流，做起了上门洗车业务。但是运行了一段时间后我发现，并不是所有事都适合做O2O。”刘哲表示，创业要理性，不能盲目追求创新，要学会站在巨人的肩膀上看世界，这样才能看得更远。

“创业重在坚持。创业过程中我也遇到过很多困难，最大的问题就是大家对新产品的认知不足，不敢轻易尝试。我及时改变思路，主动去做地方推广活动，让大家尝试我的产品，感受新产品带来的改变。后来，越来越多人了解了我的产品，业务也就逐渐好起来了。”

在刘哲看来，坚持的时间，也就是积累的时间，积累得越多就越有价值，量的积累会引发质的突破。

题图：2015年6月，在上海国际航空服务产业博览会上刘哲（左二）在为顾客讲解自己的产品。

