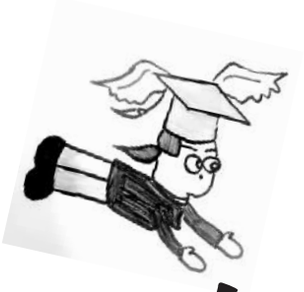


近日，一则“花费40万元留学、回国期待月薪1500元”的消息刷爆朋友圈，主角是来自芬兰的一个女海归。像这位女海归一样，每年都有大批学子戴着看似珍贵的“海归帽子”回国求职。但由于近年来海归的质量和水平参差不齐，用人单位对海归这顶“帽子”不那么买账了。

企业为何冷落“海归帽子”

耿一宁 文/图

脱掉帽子　实力才是硬道理

“海归帽子”，企业有点儿不“感冒”了。

爆热的留学潮过后，一大批镶着金边、缺乏真才实学的海归回到国内，梦想凭借自己的“海归帽子”找个好企业。但用人单位却不买账了，不仅给海归设置了明确的学历门槛，就连起薪也不那么体面了。实力才是硬道理。海归在现阶段的就业环境中并不吃香，企业看中的不是海归“帽子”，而是海归国际化的思维和专业的办事效率。北京一家国际货运代理公司的老板徐先生表示，公司曾经积极招聘海归就职，希望利用海归流利的口语、国际的思维来更好地帮助公司洽谈合作和生意。但没想到，这些在国外待了好几年的海归居然连基本的商务用语、物流术语都弄不清楚，让人大跌眼镜。

“我2006年刚回国时，海归已经不是香饽饽了。我在英国攻读的是旅游管理专业，回国时曾经应聘过东方君悦大酒店，那里有几十个海归，大都从事一线服务工作，有些甚至在中餐厅当服务员。可以说，海归在那个时候已经不是一个非常具有竞争力的身份了。”陈宁毕业于英国兰开夏中央大学，目前是部门主管，他说：“如今的社会已经不再是学历第一，用人单位招聘时，看中的是求职者的能力。更何况现在留学生越来越多，海归早已不再稀罕，再加上海归自身的质量良莠不齐，企业不青睐海归倒也不奇怪。”

值不值得　投资回报全面看

“花费40万留学、回国期待月薪1500元”的消息一出，不禁让人产生疑问：海外留学投资和归国就业回报能平衡吗？在国外学习的知识和培养的能力，真的可以让海归在竞争中脱颖而出吗？

刚从加拿大留学回国的荣俊博表示，同批毕业回国的同学，起薪大多在3000元左右。海外留学投资和归国就业回报形成了巨大反差，海归投资回报不平衡显而易见。

“如果只是从金钱方面来看，海归投资回报不平衡的情况确实常见，但是回报不能仅仅用金钱去衡量。海外经历不仅给予我开阔的眼界，优越的语言环境更培养了我一口流利的口语。”英国伯明翰大学硕士张雅宁有不同的见解，“尽管低工资无法匹配海归身份，但海归仍然应该冷静地去面对挑战。海外留学的根本目的是学知识，而不是去拿文凭。如果只是为了拿文凭，那留学等于是花几十万元买了一张纸而已。仅因为海归身份埋怨社会对自己的投资回报不平衡，其实是没有真正地认清自己。”

脚踏实地　好高骛远不可取

“海归的优势一般在3年左右才会显现，但前提是他们能沉下心来融入国内职场。”常年从事海外人才业务的李林表示。“好高骛远、容易跳槽是目前企业用人单位不喜欢招聘海归的重要原因。没有工作经验，仅凭海归背景实现‘一步到位’是不可能的。”

“海归应该尽快地融入国内社会，放下自己海归的身份，以一个普通求职者的心态踏上求职之路。留学是一个挑战，你成功了，的确令人佩服。但就业是一个新的挑战，你不能永远躺在过去成功留学的功劳簿里。有句老话说得好，是金子总会发光。只要你肯踏踏实实从基础工作做起，那么企业迟早会发现你是人才。换句话说，是不是一个人才，不是靠自己的嘴去宣传，而是靠自己从基础的工作中一点点证明。”老海归陈宁给出了建议。

海归要正确认识自己、正确认识用人单位、正确认识国内就业环境，把对薪酬、职位和未来发展的期待值调整到合理的档位。弯下腰踏踏实实做事，才能成为“金归”。

金子是因为有实力才发光的。

企业终究看实力

齐　心

近年来，随着中国经济的发展，大批的海归选择回国就业，掀起一轮轮回国潮。但回国寻求就业机会的海归水平参差不齐，企业在招聘海归时开始设置明确的学制门槛，如本科毕业院校为985、211工程大学。就连起薪也不那么体面了，半年之内找到高薪职业的海归少之又少。

海归早已不是企业的香饽饽了。一方面，国内各大高等学府培养人才的能力越来越高，本土人才崛起；另一方面，真有鱼龙混杂出现。有人毕业于国外“野鸡大学”，缺乏真才实学。

企业在招聘时，最为重视的是应聘者的能力。海归想要在招聘中胜出，需要摆正自己的态度，脱掉海归“帽子”，以一个普通求职者的心态踏上求职之路，从基础的工作做起，尽快融入国内社会。“乌龟”还是“金归”，一切看实力。

北京出现“海创空间”

据中国侨网讯　4月末，中国留学人员创业园联盟和北京市海淀区园林绿化局共建“海创空间”启动仪式在北京举行。

活动中，中国留学人员创业园联盟秘书长郎靖代表共建单位发言，与会国家部委、北京市及海淀区领导共同为“海创空间”揭牌，并举行了“海创训练营”开营和海归创业项目路演及落地签约仪式。

据悉，“海创空间”的创建旨在促进园林资源高效服务社会、服务创新创业的要求，发挥中国留学人员创业园联盟的行业引导、平台建设、企业促进等面向海外人才的专业服务功能，对创业园区、投资机构、留学人员团体等各方要素的整合能力，长期探索园林与科技相融合的机制与生态创新，激发人才回国热情，帮助海归人员创办企业、孵化项目、转化成果、开拓市场，实现长远发展。

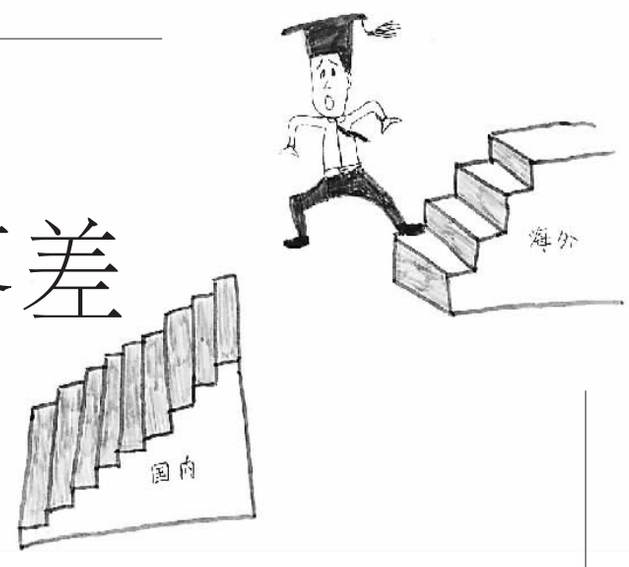
“海创空间”建立后，将通过定期组织专题讲座、交流研讨、项目路演、文体活动等，解读政策、传授技巧、分享经验，开启创业梦想。同时，为支持空间发展，中国留学人员创业园联盟还发起举办“中国海归创业大赛”，实施“海创之星”计划，发现和选拨精品海归项目，从“培育、成长、腾飞”三个层级为企业发展各阶段提供长效服务；搭建“海创邦”平台，开办“海创训练营”，建立完整服务链条和创业生态。

当日下午，“海创空间”举办了首期活动，泡泡帮、奈思膳品、明朗智能汽车等8个海归创业项目登台路演，与赛马资本、众海投资、瀚海资本等20余家投资机构进行了对接洽谈。　（郝　爽）

回国遇到第一“关”其实不是海关：

新海归先要战胜心理落差

成怡昕/文　郭广燚娟/图



毕业季说到就到。新一批海外学子又将“变身”海归。面对就业和生活环境的变化，心理落差是大多数海归逃不开的一关。

心理优势难“落地”

“我在回国找工作的时候，第一次感受到心理落差，这个感觉持续了半年多。”妮妮（化名）刚从美国南加利福尼亚大学毕业回国不久。“我是在工作之后感受到心理落差的，而且是不定期发作。”刘超（化名）也是美国南加利福尼亚大学的毕业生。大多数海归回国后都存在心理落差。

一般来说，海归对自身的定位较高，各方面要求也较高，回国后对于工作性质、薪酬，生活状态、生活水平都有比较高的期望值，一旦无法实现，容易产生较大的心理落差。“我知道很多海归都是有心理优势的，但是在现实生活中，这种优势也就仅仅停留在‘心理上’，优势落地太难。”刚从美国回来半年的赵波（化名）坦言，自己一回国就感受到了理想与现实的差距。

对于刚回国的海归来讲，大多数人还处在从学生到上班族的转变阶段。学生面对的压力主要来自于学习，而上班族面临经济独立、工作任务、人际关系等多重压力，身份的变化也容易带来心理落差。

“海归用起来不顺手”

近年来，就业形势严峻，大多数学子选择留学主要是为增强回国就业的竞争力。随着留学大军的数字逐年攀升，海归回国后的工作竞争更加激烈。在一些工作领域，本土学子就业优势明显。

“我发现往往那些在国内读书毕业的人，在工作上更具有耐心。尤其是面对文字校对、文件排版等琐碎的工作，说实话他们比我做得更好。”赵波目前在国内一家律所工作，工作免不了处理一些琐碎的文件。国内学子在校读书期间可以把大量的时间和精力用来实习，他们实践经验比较多。而海归脱离中国比较久，毕业回国就进入职场，因此，在工作技能和心理素质上往往比不上国内毕业生。“我老板就曾流露过，因为海归用起来不顺手，他个人不愿意招收海归。”赵波坦言。

“我感觉自己和一直在国内读书的同学相比，在很多方面没有拉开太大的差距，尤其是在工作上，感觉还不如没出国的同学。”妮妮无奈地说。

另外，在工作方面，国外所学知识有时在国内并不适用，海归存在“白学了”的困扰。“国外的专业学习针对性较强，回国之后很难找到专业领域的对口工作，学的东西几乎用不上。”妮妮一边翻着手边的文件，一边低声说。

生活压力同样“心塞”

除了就业方面，大多数海归回国后选择在一线城市发展，生活节奏紧张。国外的轻松社会生活环境和国内一线城市的生活压力让海归同样“心塞”。

“美国生活舒适度高，生活环境好；北京空气不好，人多拥挤，每天上班挤地铁就已经很累了。”刘超每天上下班路上要花将近3个小时。“一个人加班到深夜的时候，就会想起在美国读书的时候，有朋友相伴的生活很幸福。”刘超坦言。

“在洛杉矶上学的时候，平时除了学习，周末就是开车出去玩，遇到假期也出去旅游。自从回国来到北京，一开始工作就感受到了这个城市带来的巨大压力。因为要真正开始自食其力了，不好意思再向家里要钱。”赵波自从上班以来，很少逛商场买衣服，每次购物也就是买一点生活必需品。“感觉在这个城市走的每一步都要谨小慎微，工作不顺也不敢轻易辞职。要是和家里人说想辞职，家里人就会说你出国都白出了？让你出国不就是为了让你找一个好工作么？”赵波经历了职场的不顺，异常怀念自己在美国读书的日子。

海归回国后，面临身份、生活环境的改变，生活状态与自我预期不同，容易产生心理落差。“只能自我教育，每天告诉自己我终究是要在这个城市和社会生活，我只能选择适应并接受，一切就当做是给自己心理上的一种历练吧。”赵波建议，海归面对心理落差，调整好心态是关键。

张赢，爱鲜蜂的创始人和首席执行官。2004年毕业于美国德克萨斯A&M大学，获MBA学位，供应链专业。2006年-2014年曾任职美国IBM公司高级咨询总监。2013年底创立爱鲜蜂，主打一小时速达的互联网掌上连锁便利店。

张赢：爱拼才会赢

胡启元

回国创业　开始干电商平台

从美国留学归来的张赢，选择了一个很“接地气”的点开始创业。“对于现代都市人来说，生活压力和工作压力都非常大，大家不想在工作一天之后再跑到超市大包小包地买东西拎回家，更希望想吃什么或者突然需要什么，能有人马上给送上门。”基于这样一个出发点，2014年，爱鲜蜂以生鲜市场作为切口，正式上线。

张赢说，起初发动了很多朋友帮忙下单，后来口碑越做越好。系统的管理方法和管理理念，随时随地的碎片化购买，移动化支付的习惯养成，这些追求都通过爱鲜蜂的“社区最后一公里配送，一小时闪电送达”得到了更好的实现。现在，爱鲜蜂已与全国十余个城市的1万多家社区便利店合作，依靠优质产品和贴心服务积累了一大批忠实用户。

刚开始创业时，张赢的父母并不知情。“有一次，我爸在一档电视节目上看到了我，之后他才问起了创业的事情。他开始不理解我，回国创业那么辛苦，为什么要放弃在IBM的高薪工作。”张赢回忆说。现在我用实力证明了自己当初的选择，父母后来也都转变了态度，周围的朋友都成为了爱鲜蜂的“粉丝”。

实践中的收获与成长

“在实践中把自己的潜力逼出来，”张赢明白，忠实消费者的养成需要一个漫长的过程，口碑与人气的积累要在各个方面兼顾。如何提高效率，如何满足顾客需求，如何优化供应链都需要在不断摸索中找到方向。创业初期，他们想不通小店为什么那么难管理。当听说有朋友收到送错的货时，他恨不得亲自登门道歉。

“现在，我们不是把小店主单纯作为爱鲜蜂配送的鲜蜂侠，而是把小店主作为爱鲜蜂的家人，一起成长的合作伙伴，让小店主增强自身经营的能力。”两年的探索，让爱鲜蜂拥有了独特的管理理念。

爱鲜蜂王媛告诉我们，2014年，借着世界杯公司推出“好基友”和“哄女友”两个套餐，一份是是小龙虾和冰啤另一份是圣女果、蓝莓和酸奶，正好符合看球的场景。他们跟着用户消费的需求进行商品品类的扩充。定位人群的两个消费场景就是办公室或是家里，这部分人群准备吃零食或者准备去烹饪。除此之外，生活中的急需品也是一个品类。

“干一行爱一行”

“干一行就要爱一行。真正用心去体验生活与工作，同时保持积极的心态”，这是张赢在采访中给我们传递出的信息。他每次看到公司里的同事们加班到很晚，第二天依然精神抖擞地出现在工作岗位上，都深受感动。“干一行爱一行”的意识恰恰与“爱生活、爱鲜蜂”的观念合为一体。

张赢一直强调：不论遇到任何困难，一定要心怀坚持的信念，为这个社会做点有意义的事情。创业代表着坚信和坚持，而在创业路上很多人都输在“坚信”和“坚持”这两个词上。成功的喜悦往往只属于少数人，只要认为自己可以，就大胆去尝试与挑战。

专业不对口咋办？

改行没什么大不了的

郭广燚娟 文/图

近日，一则“海归花150万留学，回国后放弃白领工作，改行炒卖火锅底料”的新闻引起网友的热议，随之，海归择业多元化也走进了公众的视野。

其实不少海归都在不断地“改行”。

专业难对口　竞争压力大

曾经，海归是精英的代名词，是国内用人单位十分青睐的群体。随着出国留学门槛的降低，有海外留学背景的人也越来越多。面对这个现状，海归回国后的发展也变得艰难了。对于很多海归来说，找到一份满意的工作很困难，找到一份对口的工作也很困难。

“我在美国科罗拉多大学学习的是管理专业，回国后想学以致用。”刚回国的王晨说，但在找工作的过程中，她发现自己所学专业在家乡城市发展的机会很少。因为她学习的专业是管理学下一个较小的分支，能否找到专业对口的工作成为一个难题，“这里的用人单位很少有适合我本专业的岗位。如果去大城市发展，一方面父母反对，另一方面又会面临巨大的竞争压力。现在的状况我自己也觉得很尴尬。”

干点儿别的　总比待业强

据《四川日报》报道，花150万元到加拿大留学回来，原本可以拥有一份“白领”工作的党海峰，“转行”与妻子在成都城南开了一家“慢煮”火锅底料店。很多人质疑说，“这种事高中毕业生就会做，花了那么多钱留学，投入跟回报相差太多了吧。”

面对质疑，党海峰回应：“我觉得值！我不太喜欢按部就班的工作模式，年轻就要追求自己想做的事，并且要努力做好。”

表面上看，很多海归的职业与留学期间所学专业并无关系。但如果换个角度想，以后的人生中，无论从事哪种职业，留学期间的经历都是一笔财富。也许正是这段经历，才让很多海归回国之后迅速找到发展的突破口。

有调查显示，一个人待业越久，就业难度就越大。在待业期间，与社会的接触减少，适应能力下降，相关的工作技能也随之变得生疏，最终陷入“待业越久，就业越难”的恶性循环。

树立多元择业观是一个不错的思路。在找不到对口职业时，可以试试把目光转移到其他职业上来。“虽然专业不对口，但是隔行不隔理。我留学期间学的管理知识，在现在的创业中帮了很大忙。”毕业于法国国立工艺学院管理专业的晓雪（化名）说。