

第一份工作 海归应如何选定？

林之韵

一些海归在回国找工作的时候，常常有这样的纠结：去小公司，担心得不到锻炼；去大公司，又怕门槛高、升职慢、薪酬低。在象牙塔里待了若干年、即将步入职场的新海归们，在选定自己的第一份工作时需谨慎考量。



考量自身实际情况 寻求就业发展平台

临近毕业阶段，准海归纷纷将自己的简历投向国内的用人单位，以争取就业的机会。面对第一份工作，他们有期待也有困惑。什么样的公司更适合自己的发展？杨昊燕在澳大利亚攻读土木工程专业，去年毕业回国后，进入深圳一家地产公司工作。她选择工作单位时，更看重它的发展前景、文化和薪水待遇。她相信，一个好的公司应该是可以创造价值的公司。杨昊燕是在广州读的大学，在广州有一定的人脉资源。她说：“找这份工作是想让自己先稳定下来。之后我会结合自己的实际情况进行考量，再决定是否去广州

发展。”有些海归会寻求与自己专业对口的工作领域，为的是发挥自己的专业技能。游可欣在加拿大多伦多大学学习社会工作专业，但在国内没有找到对口的工作单位。这让她对于回国有些犹豫。游可欣说：“后来，我的学校在中国做了一个项目，这个项目和中国的社会工作机构合作，开始在国内慢慢发展社会工作这个专业。我也因此看到了机会，对就业方向的选择更明确了。”海归还会通过国内外就业形势的对比，来寻找就业平台。吴旭峰曾在加拿大温莎大学学习汽车工程专业。他在留学期间发现，加拿大制造业的就业前景并不乐观，而国内相关领域的就业机会很多，所以他在攻读完硕士学位后毅然回国。目前在京西重工（上海）有限公司做设计工程

师。吴旭峰说：“好的公司会带给我较高的发展平台。工作起步高，有利于更快提升和未来寻求更好的发展。”

多方面积累社会经验 切忌眼高手低

毕业前后，一些海归投出的求职申请已经有了回复，不少人已经获得了满意的工作。但是仍有一些人徘徊在就业的“十字路口”，不知何去何从。“海归找不到满意工作的原因有很多，其中一个原因是没有充分利用学校的资源。其实，可以通过老师或者学长了解当前就业形势，再根据他们的建议去寻找工作。”杨昊燕说。吴旭峰也同意这个观点，说：“如果不想面对就业的迷茫，就选择去实习，哪怕短短一个月的实习，也会对明确自己的职业规划有所帮助。”

在被问到“大公司和小公司，哪个能让个人发展得更好”这一问题时，游可欣表示，她看不惯一些海归眼高手低的择业态度。“持这种择业态度的人往往没有明确的职业规划，只是盲目地根据公司规模和社会影响力去选择要去的公司。”游可欣说，“当然，大公司的管理制度和运行机制更加完善，但小公司能给人更自由的发展空间。很多互联网领域的新东西都是先从小公司里发展起来的。如果毕业生明确目标，知道自己有什么、想要什么、适合什么，就不会纠结选择大公司还是小公司了。”

杨昊燕表示很喜欢小公司的工作环境。她说，如果小公司的领导者具有远见且公司有凝聚力，那么它是值得加入的。但是她同时认为，如果条件允许，可以先进入大公司磨砺几年，多方面积累职场经验，然后再去欣赏自己才能、专业匹配的小公司施展实力。



吴旭峰（右二）与同事在进行一项验证实验报告讨论。

海归须靠实力抓住机遇

晓泉

俗话说，机会总会留给有准备的人。初入职场的新海归，都渴望在竞争激烈的就业环境中争得一席之地。但机遇是不可控的，而能力是可以通过自身努力获得的。不去想法提高自己的能力，只是守株待兔地等着机会上门是愚蠢的。游可欣结合自己的求职面试经历谈到能力的重要性。她在大学期间，对自己的职业方向还没有明确的想法，盲目投出了很多简历；虽然曾经幸运地收到了一个薪水很高的大公司的面试通知，不过最后没有通过面试。“面试结果并不出乎我的意料。”游可欣平静地说，“当时的我没有足够的知识积

累。即使面试时侥幸过关，对自己未来的发展也未必有好处。机会可遇不可求，但能力是我们自己可以把握的，如果没有能力，机会到了眼前也无法抓住。”杨昊燕对游可欣的观点表示赞同，能力和机遇都是成功的必要条件，但如果过于依赖机遇，会听天由命地等着天上掉馅饼，或者形成撞大运的心理，这对自身发展是非常不利的。“我当初选择在深圳工作，就是为了跳出自己家乡的小圈子，到更大的城市寻找发展机遇。我不确定会碰到哪些机遇，但我会尝试着去寻找和争取。”杨昊燕计划今年7月入职，朝着她的设计师梦想迈进。



游可欣（左一）在留学期间，完成录制网上视频课程的任务。图为游可欣在休息之余，与教授和同学的合影。

中国是创业的最佳舞台

周焜霞

笔者在和北京尚世同禾科技有限公司的创始人张龙志谈话时，提到了现在中国的创业环境和创业的年轻人。张龙志说，在“大众创业、万众创新”的号召下，近几年的创业环境和他创业那时相比，有了翻天覆地的变化。1999年，张龙志还在读研究生，和志同道合的同学聚在一起，研发一个校园社交网站。最初张龙志没有创业的概念，直到参加北京第一届互联网创业峰会，他才发现，原来这个项目还可以拿来创业。但在当时，一个毛头小子直接说自己要创业，亲友或多或少会来阻止、劝说他放弃这个念头。如今，“大众创业、万众创新”已经不仅仅是一个口号了，它像一坛酿造多时的美酒，酒香吸引着众人；它又像一颗燎原的火种，在中国大地迅速蔓延。很多民间资本作为天使基金、风投基金开始大量

注入创投领域，鼓励和支持着创业者。社会对创业的包容度和认可度大大提高，这对创业者来说无疑是一件幸事。有海外学习背景或一技之长的海归，可以结合本土的人脉资源、商业规则和市场现状来创业。世界上最大的创业舞台、最大的市场就是中国，创业者要利用好这千载难逢的发展机会。一些年轻的海归在创业初期撞了几次壁、摔了几个跟头就垂头丧气，郁闷之下将原因全部归结于外在元素。但是仔细想想，很多外部原因是可以被改变的。虽然在历史的长河中，我们每个人只是其中的一个小小的节点，却也是一个不可或缺、承上启下的节点。如果等着环境来迁就你，等着所有条件都往自己所希望的方向发展，那就等同于在襁褓中等着别人喂食的婴儿。变化需要日积月累。如果把创业比做一潭池水，创业者就是池中的鱼。富

有营养的水草、池边美丽的生态环境需要时间慢慢生长和形成，在这个过程中，鱼也可以为它们的生长和形成提供肥料。总之，年轻的创业海归要有勇气面对困难，有勇气感染身边人，有勇气改变环境。



吸口气 迎接挑战

齐心

每当一批稚气未脱的孩子和父母在机场告别时，也能见到一批批年轻人，行李箱中带着证书、理想，落地归来。留学季也意味着毕业季。出国深造，最终的目的是拥有一些特长，掌握专业技能，为文凭“镀金”。然而大千世界充满着诱惑，有些海归好高骛远，看不到诱惑背后隐藏着的“糖衣炮弹”；有些则看不清就业形势，拿着厚厚的简历，却不知该投向何处，在求职之路上遭遇不顺。跌倒并不可怕，可怕的是没有明白跌倒的原因，没有直面困难的勇气。初次步入职场，意味着面临种种挑战，对此我们无法

回避，也不应该回避。无论是在运营体制完善的大公司还是在发展空间比较大的小公司工作，海归都需要有清晰的职业规划以及正确的从业观。随着海归人数的增加，就业市场的竞争也会加剧。海归在求职时，更要对自身能力做出合理的评估，选择适合自己的工作岗位。毕业了，落地了，就意味着你应该吸口气，解开安全带，说一句：好吧，我来了……



市场受众不同 项目应在哪落地

创业者在做产品的同时，要找准市场和受众，了解国情再进行创业。有一些海归带着已经成型的商业模式从海外回来，想在中国扎根落地，但这种模式是否符合国内的创业环境需要重新考量。张迪在澳大利亚悉尼科技大学取得硕士学位后，在2016年初回国创立了一家基于互联网的留学服务公司。“每一个回国创业的人都有着比较理想化的创业模式，回国创业后才发现自己之前的构想过于理想化了，有些想法不适应中国的国情。我觉得一定要在

士，2015年她回国致力于做个人服装定制化的电商平台。她认为，中西方确实存在文化差异，但既然选择了回国创业，作为创业者就应该尽可能地适应中国的大环境。“从积极角度看，我们中国人做事偏感性，讲究人情，思考问题喜欢从感性角度出发。但这样的特点也有不足，中国是‘前喻文化’，就是说年轻人要向年长的人学习；互联网讲究创新创造，是比较偏‘后喻文化’的存在。所以有些现代企业管理理念是和我们中国传统的思维有冲突的。”张迪在这个事情上有不同的看法：“国外其实也是很重视集体主义的。我在国外留学的时候，每门课都需要有小组的论文和报告，小组一般由5个人组成，虽然有时候5个人的国籍、平时表现各不同，但老师最后给5个人的分数是一样的，这就强迫同一小组的同学们在写论文和报告的过程中必须相

海归正在做“接地气”的创业者

赵贝贝

表面上看，“接地气”就意味着入乡随俗。说容易做起来难。在决定回国创业时，海归就需要在项目的市场前景、领先和“国情”“市场”之间反复衡量。于是，“接地气”逐步成为了海归创业经历中，需要多角度理解独特“符号”。



中国市场环境的基础上创业。我之前在国外创立留学机构时，就要求机构的服务人员百分之百地拥有留学经历，而且要求他们通过互联网全程帮助在外求学的留学生，但是回国后我发现，这样的要求具体实施起来很困难，最终我改变了这些。”王浩曾在意大利克雷蒙纳提琴制作学院学习提琴制作，2017年初回国创立了自己的工作室。他这样谈起自己的工作室地址的选择：“工作室具体的落地点还是看市场，主要包括：城市规模、音乐普及程度，还有该城市高水平的乐手数量等。因为手工提琴价格不便宜，所以该城市的消费能力也是我比较关注的。最后综合所有因素的考虑，我把工作室开在了江苏无锡。现在看来这个选择挺正确，江浙一带经济发展比较早，当地学习音乐的氛围比较浓厚，也有古典乐团，空气质量也不错，总的来说我很满意。”

题图：王浩为了适应国内大众的审美，在琴漆的颜色、琴板的厚度等细节方面不断调整。因为他在自己的工作室制作小提琴。

互配合。”他认为海归创业者应该用批判的思维看事情，全方位、多角度考虑问题。



“接地气”又抓创新 前景应如何规划

王浩说：“在提琴制作方面，‘接地气’就是符合大众的审美，让大众能接受。但新鲜的事物不一定一上来就能被大众接受。我觉得创新和‘接地气’不能混为一谈，如果将二者放在一起比较我觉得是相互矛盾的，但这种矛盾是可以调和的。大家都是在摸索的过程中接受了新鲜事物。创新和‘接地气’永远存在，两者其实是相互制衡又相互妥协的。”张迪则认为创新和“接地气”并不矛盾，不能纯粹为了创新而去创新，要在实体上进行创新，并且创造价值。如果说你做到了创新，而且这个创新很超前，但始终没人理解和使用，那么只能说明你的前期市场调查做得不到位，这种不能服务于客户需求创新是没有意义的，所以创新的同时也要“接地气”。



价值理念有差异 团队合作怎样适应

有人说，西方教育重“个人本位思想”，重视个体独立的存在，而中国社会更侧重于“集体主义”。这种差异在海归创业时又会产生怎样的碰撞呢？范妍熙是英国牛津大学工商管理学硕



范妍熙（左一）创立的半定制服装品牌“M+”在服装套号的基础上为顾客提供细节的再次设计，这样的模式符合国人追求精致的、个性化产品的需求。图为她与创业伙伴沟通服装面料选择的问题。