



# 军中海归 好样儿的！

卢安迪 罗金沐



虽然维和之前已经对困难和危险有所准备，但到达苏丹后，恶劣的治安与生活环境还是超出了王晓辉的想象。家家户户开枪庆祝当地节日的场景更是让王晓辉终生难忘。

## 感受祖国繁荣富强 展示大国军人风采

2009年，来自中国人民解放军国防大学的王晓辉作为参谋军官，在苏丹达尔富尔地区联合作战中心执行维和任务。通过卫星电视，他和营区很多国家的维和军官一起收看了中国国庆60周年大阅兵仪式。王晓辉自豪地向其他国家的军官介绍说：“这是我们中国的国庆阅兵仪式！”在场的不少军官露出吃惊的表情，还有的对阅兵式上中国军人的形象和武器装备的优良感到震撼，也有的过来拍拍王晓辉的肩膀向他表示祝贺。王晓辉说，那一刻，作为一名中国军人的自豪感油然而生。

已是暑假，同在国防大学的鹿音副教授仍在办公室忙碌。2011年，她参加了荷兰皇家国防学院组织的防务研究班。鹿音所在的班次有15名学员，分别来自15个非北约国家，基本都是少校和中校军衔。鹿音被大家选为这个国际班的班长。在她看来，之所以竞选成功，除了自我介绍演讲时语言水平和组织能力的正常发挥，更重要的是因为背靠综合国力日益强大的祖国。



把握政策，用国际社会听得懂的语言讲好中国故事。这是鹿音参加国际交流活动时对自己的要求。

## 教学科研相结合 交流学习有必要

2005年，留学法国的郭效东在法国三军防务学院取得了国防高等研究硕士学位。回国后，他在空军指挥学院外训系负责法语班的外训工作。在他的办公室书柜上，贴满了外训系学员回国后给他寄来的明信片。来自亚非拉地区的外训系法语班军官学员亲切地称郭教授“老爹”，他们感受到了这个也有过留学经历的教员的与众不同。郭效东说：“因为有过出国

留学的经历，我的视野更加开阔，在看待问题上更加客观辩证。这或许是这些国际学员觉得我与与众不同的原因吧。”

郭效东认为，出国留学的经历不仅对现在的工作有很大的帮助，而且开拓了自己的视野。“当今的联手，已经不再是左手握右手，而是我的手握你的手。在和平年代走出国门学习，与外国同行交流、沟通，显得更有必要。”

赴海外学习交流，像一条纽带把教学、科研、学术交流三者联系在一起，也成为非常鲜活的、前沿的教学与科研实践。鹿音认为，从海外学习交流中获得的第一手资料，或直接带进课堂，或启发更加开阔深入的思考，形成研究报告。她直言，参加每一次交流学习和国际会议都需要艰苦、扎实的准备，也都让自己收获颇丰，教学与科研水平不断提高。

鹿音说：“祖国正前所未有地靠近世界舞台中心，中国军队的职能使命也在不断拓展，要求我们这支军队要有国际眼光、有国际担当。我们应该感谢这个时代，让我们有机会亲身体会自己的国家在全球越来越强大的影响力。我们也很自豪，能够参与并见证中国军队在世界舞台展示自信、发挥更大作用的过程。”

## 变化的是学识和视野 不变的是爱国与忠诚

王效刚在俄罗斯总参军事学院交流学习期间，迅速克服了语言困难，并在专业学习上取得优异成绩。临近毕业时，他已经能轻松阅读俄俄军事原著。



谈到军人的“忠诚”二字时，国防大学王效刚副教授眼中透露出一种坚定。他说：“国家培养自己这么多年，自己就要有这样的意识；一旦国家需要，把妻儿拜托给国家，马上奔赴战场，哪怕马革裹尸。即使在现在的和平年代，我相信广大中国军人依然和我想的一样，也依然可以像我一样做到这一点。”

2011年，王效刚前往俄罗斯著名军事院校——总参军事学院进行交流学习。在两年的学习时间里，他克服了语言和专业学习上的双重困难，毕业时作为“优秀学员”代表，受到了俄罗斯总统普京的接见。军人走出国门，荣誉感和使命感始终伴随左右。通过海外学习交流，学识不断积累，视野更加开阔，这些是变化，而不变的是报效祖国的一腔热血。

忠诚于党是当代革命军人核心价值观的首要内容和灵魂所在。王晓辉说：“中国共产党的领导和锻造是中国军队发展壮大的灵魂，这在出国之后感触更深。作为一名中国军人，忠实履行党赋予的使命，这一点无论在国内外都是一样的。”

郭效东在谈到出国交流学习的感受时说，离开祖国才更加体会到发自内心的爱国热情和维护国家和军队形象的信念。郭效东在他所带的外训系法语班的第一堂课上，总会以这句话作为开场白：“请你们永远保持军人的本色。”这也是他对自己的要求。



郭效东（前排左三）总能和他的外训系学员打成一片。图为郭效东与他法语班部分学员合影留念。

## 不忘初心 永葆本色

齐心

在海归群体中，军人因职业的特殊性而显得与众不同。军人出国无论是留学研修，还是交流访问，亦或是维和作战，都肩负着神圣的责任与使命，代表着中国和中国军人。国外归来，他们又将所学知识、技能转换成工作中新的优势和动力，继续履行职责，报效祖国。

中国人民解放军建军90周年，军队建设迈上新台阶、进入新时期。实现强军目标、建设世界一流军队，将会有越来越多的中国军人在国际舞台上展现风采，军队中的海归人才也

会越来越多。有人说：“出国以后更爱国。”军人亦然。走出国门，更能体会到祖国的日益强大，更能切身感受到祖国一直在心中，忠诚一直在心中。“石可破也，而不可夺坚；丹可磨也，而不可夺赤。”走遍千山万水，军人的赤胆忠诚与爱国豪情永远不会改变。



## 提高质量 精准服务赢口碑

经过十几年的发展，教育领域创业已经从抢占市场向提升质量转变。

从事幼儿教育的王欣欣说：“当年我刚进入香港教育大学攻读本科时，国内从事幼儿教育的机构并不多，当时的情况几乎是谁能先抢占市场谁就能迅速发展。由于我对幼儿教育很感兴趣，于是选择本科毕业后去美国托莱多大学攻读硕士学位。毕业回国后，我发现此时国内的幼教机构如雨后春笋般迅速增长。我运用自己在国外所学，与团队成员一起研究国家幼儿教育体系的现状和未来，以期满足家长对幼教质量更高的期待。”

万德铂睿教育科技有限公司主营销思培训，其创始人之一孙世尧毕业于澳大利亚悉尼大学。他表示：“疯狂扩张设分校，一个班里招几十甚至几百人，对于初创机构而言不太现实。所以，我们首先在保证教师团队质量上下功夫。海外学习获得的语言优势让我们能够精准挑选合适的教师，并且通过和雅思考试机构合作，给学生提供权威教学；其次，我们通过小班教学，保障学生的学习质量。”

总之，以质取胜，稳步扩张，通过服务赢得口碑，是海归发展教育创业项目的合理途径。

## 改进模式 迎合市场新需求

海归大多都有申请国外大学的经历，也有在国外学习生活的切身体验，因此对于留学咨询及语言培训方面的市场需求有着独到见解。王禹涵在美国加州大学洛杉矶分校读书时，通过观察周围留学生的情况，并结合自身体验，发现国内已有留学中介的工作一般止于学生拿到录

近年来，各年龄段的教育培训、出国指导、语言培训等教育项目数量呈井喷式增长。为促进自身的教育创业项目脱颖而出并顺利成长，海归各出奇招。

## 海归如何在教育领域大显身手？

李青蓝

取通知书，而留学生到国外后的学习规划只能靠自身摸索。他说：“留学生通过不断训练，在外语标准化考试中取得高分，但实际能力不足的现象并不少见，很多学生因此不能很好地适应国外的学习与生活。所以国外很多学校更认可自己学校设置的语言班的学习成绩，对于学生的托福、雅思成绩的态度比较慎重。”针对这一情况，他与合伙人共同创办了北京禹沃教育公司，不仅仅提供留学中介、语言培训等基本服务，还将服务向后延伸，开创了陪伴式的服务模式，为学生规划后续学习。

PAIR留学联合创始人夏恩阳毕业于美国约翰霍普金斯大学。他说：“我与另外两个创业合伙人正是因为都有过海外留学的经历，才真正感受到传统留学模式存在的问题，例如服务过程不透明、文件管理不细化、咨询老师不够专业等。于是我们产生了创业想法，有针对性地改进自身项目的发展模式。”

## 创新方法 积极借力互联网

科技的进步促进了教育的革新。很多投身于教育领域创业的海归选择借助互联网平台，不仅在线下发展业务，同时也在在线上开拓新天地。

夏恩阳认为，导师制、人脉资源以及互联网平台是自己的创业项目能走上正轨，并在众多创业机构中脱颖而出的重要因素。“利用人脉资源，建立留学机构的导师库，吸收海外专业精英，为申请的学生匹配与其专业相符的导师。这样做不仅可以提供准确的信息，更能提供专业的指导，这是我们最大的优势之一。”夏恩阳说，由于他具有在国内就读本科的经历，所以与母校及周边高校保持着密切联系，这也是他获取客户的渠道之一。而互联网既是宣传的平台，也是他与客户沟通的主要平台。借助互联网，不仅能提高办公效率、节约办公成本；也减少了单纯依靠人工可能带来的混乱与无序的情况。

孙可(化名)目前的教育创业项目则完全基于互联网平台。从美国宾夕法尼亚大学毕业后，她选择回国创业。在宾夕法尼亚大学读书时她初次接触到了慕课这种教学方式，当时慕课教学在美国大学里已经比较流行，是学生们课下自我补充知识的便捷途径。而在国内这种教学模式还应用较少，因此她将创业项目定位为提供慕课的网络教育平台，将录制授课视频，再将视频投放到网络上，通过观看收费以及广告收入获得盈利。虽然目前该创业项目处于初创期，但较高的视频观看量还是让她对项目未来的发展很有信心。



王欣欣认为，幼教行业缺乏相关标准是其发展受限的阻力之一。

岑胜且毕业于澳大利亚莫纳什大学，现在是甜品店Sweet Factory的合伙人兼主厨。当初谁也没想到她会抛弃自己所学，从零开始学习甜品制作。

岑胜且最初在莫纳什大学学习金融和市场营销专业，毕业后去不少国家旅行。在英国，她爱上了英式下午茶；在法国巴黎，她流连于大师级的甜品店之间。她说：“我印象特别深刻的是一家叫Hugo&Victor的甜品店里出售的柠檬挞。吃之前我完全想象不到这是什么甜品，也猜不到它的口味和口感。”正是这样的体验让她对甜品越来越感兴趣，最后决定去学做甜品。

有了父母的支持，岑胜且踏上了前往英国蓝带厨艺学校学习制作甜品的旅程。她



## 在创业中 体味甜蜜

周焙霞

从零开始，用一年半时间完成了蓝带的高级课程。拿到蓝带毕业证的她怀着雄心壮志，想要回家乡创出一番事业，不仅要开甜品店，还要开大，做成连锁店。她回想曾经的自己，忍不住笑了，说：“年纪小的时候就是敢想。”

然而现实却泼了她一盆冷水。她的第一家甜品店Sunday Afternoon就开在浙江宁波的慈溪，是和闺蜜合作的。Sunday Afternoon专做岑胜且喜欢的英式下午茶和法式甜品。当时她们没什么计划，只想做出自己心目中的甜品店，一砖一瓦、一点一滴地将梦想变成现实。然而她们忽视了一个重要的因素，那就是慈溪居民对英式下午茶和法式甜品的

接受度不高。岑胜且的第一次创业就这样失败了。

岑胜且总结了第一次创业失败的教训，于是在再次创业前，她先利用自己的专业知识对慈溪进行市场调研，了解什么样的甜品会受到当地人的欢迎，以此来设计甜品店内供应的产品；为了节省开支，她不仅把工作地点选在了办公楼中，还自己设计图纸，亲自带领工人装修。其实岑胜且也迷茫过：是否要改变自己的初衷，放弃自己喜爱的法式甜点，去做那些迎合大众的东西？但看到顾客对自己的产品赞不绝口，岑胜且就想明白了，不论做什么，顾客的认同是最重要的。她说：“这真的太幸福了，我从中感受到了自己的价值。”

现在，Sweet Factory已经渐渐走上正轨，下一步岑胜且和她的团队打算搬到沿街的商铺，这样不仅更方便老顾客，也能吸引更多新顾客。她感到，现在慈溪人对新鲜事物的接受度越来越高，她可以慢慢地扩大产品种类。

