

求职渠道选择更多样

传统的求职渠道多集中于线下。参加招聘会、熟人内推，或是主动上门求职等，这些方式在过去是海归求职的主要渠道。

近年来，各地陆续推出面向留学回国人员的人才政策；同时，国内就业环境的进一步改善也为海归提供了更多的机遇。多种原因促使海归人数持续稳步上升。为了满足海归数量持续增长所引发的庞大的求职需求，求职渠道日趋多样化。除了通过传统方式求职之外，许多互联网求职平台也愈加成熟，发展成为海归主要的求职渠道之一。

在众多互联网求职平台中，根据平台性质、功能和服务范围的不同可以分成多种类型。综合型的招聘网站往往能提供比较全面的企业和岗位信息，而社交型的招聘网站能增强求职人员与企业之间的交流互动。此外还有企业开通的官方微博和微信公众号，也可提供招聘信息。

多样化的求职渠道涌现，新晋海归面临着多种选择。

互联网求职平台是首选

张澜目前正在英国华威大学攻读商务咨询硕士学位，将于今年9月回国求职。

她表示，互联网求职平台是她首选的求职渠道。她身边许多和她一样的新晋海归也都在利用这一渠道获取求职信息。“与国内应届毕业生相比，应届毕业生海归在回国求职时是有一定劣势的。身处国外，我们参加招聘会的机会不多，常常不能及时了解企业的招聘动向，和国内企业联系时也有许多不便之处。但是利用互联网求职平台，能够即时、快捷地获取相关招聘资讯，其内容几乎涵盖了所有类型的企业。把海量的信息集中到一个



图为徐歆涵在英国华威大学校园内。

平台上直观地呈现，这为我们提供了很大的便利。”

此外，互联网求职平台与熟人内推方式相比，其提供的招聘信息更为具体；与线下招聘会相比，其能跨越时间、地域等不利因素的影响提供更多信息门类，更好地帮助应届毕业生海归做出选择。“互联网求职平台能够清晰、完整地呈现所有的招聘要求，比如需要哪些证书、需要具备何种技能。这些信息一目了然，我们能根据自己的条件进行筛选判断，避免浪费时间和精力。”张澜说。

熟人内推可信度更高

近年来，互联网求职平台数量不断增加，操作更加规范完善，成为越来越多人的首选。但同时，通过熟人、社交圈进行求职的传统方式仍受到一部分人的青睐。

李伯宸就读于美国爱荷华州立大学，今年即将毕业的他开始关注求职信息。他认为传统的求职渠道仍然有很大的利用价值。“比起互联网求职平台，熟人、朋友更了解我的条件和需求，也更了解企业的内部情况。他们提供的信息可信度更高。如果能得到企业内部员工的推荐，求职成功的几率会更大。”

对此，在英国华威大学市场营销与战略专业就读的徐歆涵也发表了自己的看法。虽然秋季招聘还未正式开始，但她已经开始着手收集相关的就业信息了。通过互联网平台求职的方式，目前她向京东和宝马（中国）公司投出了简历。结合自己的求职经历，她认为，海归在求职时不要完全依赖互联网求职平台，即使使用也应该保持谨慎的态度。“现在，提供招聘信息的网站很多，出现虚假招聘信息的情况时有发生，所以对于其所提供信息的真实性需要进一步核实。”

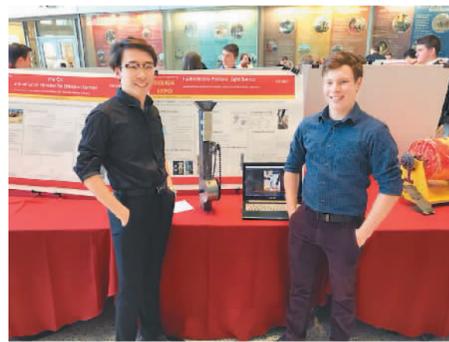
长期以来，互联网求职平台上求职信息真实性和准确性是让求职者心存疑虑之处。受访新晋海归纷纷表示，随着互联网求职平台的发展，希望其在信息的可信度上能够加以提升，这样才能使众多求职者更加放心地使用。

细数各求职渠道优劣

“招聘会上的企业很多，但通常没有进行分类，我们需要花很长时间才能找到适合自己的企业和岗位。在参加招聘会之前还需要打印很多份简历，这都很耗费时间

熟人内推、互联网求职、线下招聘会……

求职渠道多了起来 新晋海归怎么看？



图为李伯宸（左）在美国爱荷华州立大学参加毕业设计活动。

和精力。另外，参加招聘会的企业面对的求职者数量较多，因而分到每个应聘者的咨询时间十分有限。”针对线下招聘会的求职方式，李伯宸如是说。

“现在，通过互联网求职平台进行搜索得出的结果太广泛了，缺乏针对性。”张澜就此分享了她的经历。“我是一个即将进入职场的应届海归，应聘的是较为初级的工作岗位。但当我输入自己的具体情况进行搜索时，平台经常推荐给我一些经理级别的岗位或者是企业急需招聘的资深人才的岗位，这二者都不符合我真正的需求。所以我希望互联网求职平台能提高数据的匹配度以及信息投放的精准度。”相比之下，通过熟人推荐求职的方式虽然与自身情况匹配度更高，但在信息的数量和传播效率上都有一定的局限性。

对于互联网求职平台的不足之处，张澜和徐歆涵一致认为，如果能够针对每个人的不同需求，提供“量身定做”的求职服务，那么互联网求职平台便能在服务水平上有很大的提升。

徐歆涵还从用户体验方面对互联网求职平台提出了建议。“我有时会使用某些微信公众号获取求职信息，但是这些微信公众号提供求职帮助常常有‘前提条件’，例如需要求职者截图转发。而此过程涉及与后台联系、审核等步骤，通常要等较长一段时间才能收到答复。”她希望此类求职平台能更多地考虑求职者的需求，在形式和步骤上尽量简化。

国内外差距激发创业念头

秦骥创立的公司，业务主要是为公共水族馆和个人用户提供海洋生物饲养相关设备和耗材，这与他所学专业联系密切。

秦骥从大一一开始就在实验室工作，多年的研究使他渴望在学术方面有所突破。然而他身处设备先进的实验室却鲜有突出研发成果，为了解决这个问题，他选择出去看看。

2014年10月，秦骥到澳大利亚珊瑚养殖中心进行访学，继而前往德国、意大利和法国等国家进行学术访问。国内外在技术与理念方面的差距震动了他，也使他萌发了在该领域创业的想法。

“当时，我国的海洋生物观赏产品大都是进口的，价格昂贵。但我认为，国内在这方面有很大的提升空间。”秦骥说道，“再加上我本身就是学海洋生物的，努力赶超国外先进水平在我的能力和职责范围内。我身边也有不少人在为此而努力着。”

秦骥出生于滨海城市大连，从小生活在海边的他，从本科到博士学的都是海洋生物专业。他对这个学科感情很深，很想把海洋文化、海洋知识普及给大众。

秦骥在把海洋生物观赏的产品国产化的同时，也对其做了一些技术方面的提升。把质量提上去，把价格降下来，让海洋生物观赏产品得以推广，让喜欢海洋生物的人越来越多，这就是秦骥的目标。“喜欢海洋的人多了，海洋文化、海洋知识、海洋意识也就得以推广了。”

秦骥，厦门大学海洋生物专业2008级博士研究生。2014至2015年间，他先后前往澳大利亚、德国、意大利和法国等国家进行学术访问，研究珊瑚种植；现兼任厦门澳汤维尔生物科技有限公司研发总监与运营总监。

生在滨海城市，学在滨海城市，在海水观赏领域创业，秦骥与海洋深深结缘。对他来说，创业是做学术的“另一条赛道”。

秦骥：

创业是另一条赛道

郭艳艳

创业最重要的是坚持

秦骥坦言，创业过程中会遇到很多困难，最重要的是不要放弃，要坚持。

创业初期，秦骥面临着没有资金、没有渠道的巨大困难。他身为技术人员，更擅长研发产品，而对商业营销知之甚少。“我创业后才发现，你不仅要有技术，还要有让技术变成产品的工科思维和把产品向外推广的商业思维。”

通过帮客户定制鱼缸、举办展览，秦骥获得了部分资金。他身边的朋友也纷纷给予帮助。“创业过程中，最令我感动的是身边人的支持。我很感谢家人、老师和朋友的帮助。”秦骥感慨道。同时他也自学了有关互联网营销的知识。在转变营销方向后，他研发出了“爆款”产品，逐渐拥有了自己的团队和经销商。

现在的他依然保持着创业初期不断学习、每天工作十几个小时的习惯，依然在坚持多年的事业而奋斗。



图为秦骥2015年在澳大利亚考察当地生态环境和特色动物。

创业更是为推广海洋文化

仅仅做产品不是秦骥的目标，他更希望借此推广海洋知识与文化，提高民众的海洋意识，“我想让大家认识到海洋的重要性。”这个目标和他在校期间做学术、当老师一样，只不过是不同的赛道。

秦骥认为，海洋文化包括与海洋有关的常识与文化、海洋里的生物、我国领海的历史与现状等等。在国外访学时，秦骥就感叹国外可持续发展的海洋开发理念，并将其运用到创业中。“在国外，可能从表面看来，某些地方的海洋产业很落后；但整体而言，其开发理念是很先进、很环保的。”

为此，秦骥在完善和推广产品的同时，也在积极地对公众进行有关海洋的科普与宣传，比如与当地政府合作，租用一些展厅举办主题展览。他希望通过展出来自中国海洋的珊瑚，告诉参观者“我国的海洋里也生长着如此美丽的生物”。他曾在幼儿园、中小学举办亲子游、夏令营等活动，“要让孩子从小就知道，领海也是领土的一部分，海洋不应该过度开发”；他还在大海里举办有关海洋生物知识的比赛，以提高大学生的海洋意识。

“近年来，我国控制了排放到海里的污染物的数量，缩小了海区养殖的面积，陆续取缔了一些海底养殖基地。我国全社会的海洋保护意识在逐渐提高。”秦骥说道。

又到一年毕业季，又一批海外学子变身为海归。

回国了 你准备去哪？

林晓晖 夏周祺



在国家政策激励以及信息通信技术创新的双重作用下，金融行业快速发展，企业普遍重视研发，总体创新投入水平较高。

投身金融业 海归要先给自身把把脉

专业知识加实践经验 适应能力加沟通能力

王凝，美国哥伦比亚大学国际金融硕士，目前在中信证券工作。在谈到选择回国进入金融行业时，她说：“刚回国时，我主要从事二级市场权益资产的跨境投资，负责QDII（合格境内机构投资者）和港股通业务。我所在的团队中多数成员都具有海外留学或工作的经历，在业务能力方面，海归的表现总体上更加突出。”

另外，金融领域也能为具有工科背景的海归提供足够的发展空间。毕业于英国伦敦大学，获得系统工程管理学硕士的秦华（化名），目前在国内某金融公司任职。他说：“近年来，随着大数据、云计算、人工智能等技术在金融领域的运用和普及，金融行业的创新不断涌现。”在谈到自身工科背景时，他说：“国外的课程设计更加精准，使我能对科技快速、准确理解，并将这些技术与金融业务相结合。这是我进入企业后能够

脱颖而出的原因之一。”

“留学不仅是换一个地方生活、学习，更是在陌生环境中提高自身技能的好时机。这种技能的提升不仅体现在专业知识方面，还有抗压能力和适应能力。”邵萌毕业于美国东北大学金融与会计管理专业，目前从事国际金融与贸易业务。她说：“对我来说，留学生涯最大的收获在于适应能力和交流沟通能力的提升。国际金融与贸易领域受到各国政策、社会环境的影响，运行模式繁多，更新速度极快，要求从业者不断地学习，还要求其具备较高的与不同的人沟通交流的能力。而留学的经历让我在这方面有足够的自信和底气。”

适应国内职场模式 开发本土人脉资源

谈起回国就业时遇到的困难，王凝坦言：“对于多数海归来说，一方面需要适应国内职场的工作模式，包括和上级、同事的沟通交流，学会更加融洽地相处。另外，业务拓展上需要接地气，



图为王凝在美国哥伦比亚大学获得硕士学位后留念。

要结合国内的市场环境和需求。在这些方面，海归往往缺乏锻炼，难以快速适应。比如债券销售业务，需要与地方金融平台及投资机构打交道。国内学历背景金融从业者往往能迅速融入运作体系，业务效率更高。”

在市场部工作的秦华对金融圈的人

脉网有着切身体验。“大部分的金融机构以境内业务为主，而海归在这方面并没有优势。金融工作涉及社会方方面面，人脉网就是信息渠道。国内学历背景金融从业者在这方面的优势比较明显，他们的人脉资源不可小觑。”

随着国内学历背景人才竞争力的提升和社会的快速进步，海归回国就业面临的竞争压力加大。但邵萌对此持积极的应对态度，她说：“有短板就赶快填补，发现自己的不足就立刻学习。无论是否为海归，查漏补缺、不断学习都是职场人士必备的技能。”

密切关注行业动态 提前准备资格考试

王凝建议，海归如果决定未来进入金融行业，需要提前做出规划。“多做相关实习，尽量争取到不同类型的金融机构进行实习体验，以判断自己更适合进入哪类企业。在不断发现和突破自我的同时，找准自身定位。”邵萌建议：“准备回国进入金融领域就业，一方面需要了解、学习国内现在主流的相关业务模式；另一方面，尽量多关注相关的政策法规。”

秦华结合自己的求职经历，给出了建议。“海归需要提前了解国内金融行业情况，了解国内市场环境和国外不一样的地方，有准备、有针对性地找工作。另外，还需要关注国内企业的招聘时间，不要因为国外课业紧张或自己的疏漏而错过求职季。如果能提前下决心，可以根据求职方向提前准备并考取从业资格证书、执业证书等资格证明，用以增强自身的求职竞争力。”