

生态旅游、大健康产业、智能医疗……

“冷门”不冷:海归创业新关注

张子宁

“冷门”升温

在当今互联网时代,海归创业大多关注于信息技术相关的领域,人工智能、数据服务、信息安全因成长空间巨大,而成为2018年海归创业者最青睐的三大领域。

与此同时,一些原本比较“冷门”的领域,也渐渐受到创业者的关注。调查显示,海归在创业项目的选择上正在出现一些新变化——大健康产业、生态旅游等行业吸引了越来越多海归创业的目光。

岳明2013年从美国马里兰大学毕业回国,作为职业经理人从事产业园及文旅项目开发。近两年来,他的职业发展方向逐渐转向了新兴领域——森林旅游和野奢酒店。谈及对于目前海归创业现状的感受,岳明说:“我能明显感觉到,在较为小众的特种旅游领域,创业的海归在增多,同时,我感觉大家的创业热情也在提高。”

王弘作为一名海归创业者,在生物科技和大健康领域打拼多年,她创立的弘侨生物科技有限公司里的许多员工



王弘认为,密切关注国内的宏观政策,将有助于海归在创业时把握方向。

图为王弘在厦门国际投资贸易洽谈会上。

短期侧重实现个人理想 中长期考虑照顾父母

未来要考虑照顾父母!这是绝大多数独生子女海归的普遍想法。

对于身为独生子女的海归来说,随着父母年纪增高,家庭因素在未来较长远的时间段内会对他们产生更大的影响,他们往往会将这一因素纳入自己的长期职业规划中,但在现阶段,他们则更注重个人价值和职业理想的实现。

苗婉笛是家里的独生女,曾经在英国诺丁汉大学留学,回国后已在福特汽车公司就职5年。当被问及家庭因素是否影响了她的职业规划时,她说,家庭因素的影响在短期内还不显著。“求职时,我更多考虑的是哪个企业更加适合我,哪个行业更有发展潜力,或者哪个城市能够提供更多的发展机会。‘离家近’并非我在选择就业城市时的关键因素。”

现在苗婉笛和父母生活在不同的城市,一年中也只有在节假日才能回家,但她觉得现阶段还没有太多这方面的顾虑。“现在交通和通讯技术很发达,父母经常会来南京看我,坐高铁两三个小时就到了;平时我和父母也常用微信联系,随时了解彼此的情况。但是随着父母年龄增长,到了生活上难以自理的时候,我会考虑将工作做出调整,以方便照顾他们。”

同样是独生子女的黄飞曾就读于澳大利亚墨尔本皇家理工大学,现在是百威英



图为马萌2012年在马来西亚大汉山国家森林公园与犀鸟合影。

父母态度大多开明 独生子女持“回报”之心

身为独生子女的海归,其职业规划与家中长辈的意愿和想法有多大关系?

“我父母的思想观念很开明,”苗婉笛说,“他们在职业选择上给予我充分的自由。虽然心里希望我能陪伴在他们身边,或者在离家近的城市工作,但是更希望我能有更好的发展平台。而且现在他们能接触到很多的新鲜事物,业余活动也很丰富,所以我不担心他们自己在家会孤单。”

即便父母认为孩子的“翅膀硬了”,但作为独生子女的海归仍有心理压力。这种“回报父母养育之恩”的心情,也化作了他们在职场拼搏的动力并影响着其职业规划。

马萌毕业于英国谢菲尔德大学,回国后就职于菲亚特克莱斯勒汽车有限公司的市场部门。“我是家里的独生子,离开家乡工作已经5年多了,虽然这份工作让我和家人聚少离多,但是他们从未给我施加压

力。压力在很大程度上来源于我自己。每次回家都觉得自己比前一次见面衰老了许多,我对他们怀有很深的愧疚感。”马萌表示,父母始终尊重并且支持他的职业选择,在他工作之后还为他提供了物质和精神层面的支持,替他排忧解难。

生活中有经济压力 职业规划面临两难

与所有初入职场的年轻人一样,身为独生子女的海归在生活中也有经济压力。没有兄弟姐妹,他们要一个人承担赡养父母的责任,在职业规划中常常陷入两难的局面。

马萌对此深有感触:“我常常在想,怎样才能更好地协调家庭和工作的关系。作为独生子,我要照顾父母,如果把他们接到我工作的城市生活,高昂的房价和生活成本无疑是巨大的挑战;而如果我选择回家乡工作,又没有像现在这样的合适的工作机会,个人职业发展前景也不如现在。而且我的另一半也是独生女,我们两个人要照顾4位老人,经济上、精力上的压力确实不小。”

对此,马萌也提出了自己对国家相关社会福利和养老政策的期待。“我觉得针对独生子女群体出台相关政策是必要的。比如一年中有额外的假期可以让我们回家探亲;或者在遇到父母生病这样紧急的情况下,可以有临时请假的机会。在经济方面,希望可以给独生子女报销一年一次或



图为2015年初黄飞(左)携妻子回家乡延安看望父母。

者两次的回家探亲路费。”他认为,让公司修改假期制度不太现实,但是如果政府出台相关政策,则能够切实减轻独生子女群体的负担,使他们既能更好地照顾父母,也有更多的精力投入到职业发展中。

毕业于英国曼彻斯特大学的杨蕊就职于厦门一家外企,她希望独生子女能够在购房方面得到一定的政策补贴。“厦门的房价一直居高不下,以我现在的收入水平很难应对来自房贷的巨大压力,没有兄弟姐妹的帮助,一个人既要承担家庭的日常开销还需要攒钱买房,真的很难。所以我一直期待在购房政策上能够对我们这个群体有一定的倾斜。”

孙静博,北京爱思益咨询有限公司(以下简称“爱思益”)创始人兼CEO,毕业于美国威斯康星大学麦迪逊分校。毕业前,他面试了多家公司,也收到了高盛、微软公司等20多家知名企业的录用通知,但他最终却放弃了美国的高薪工作回国创业。

辞职归国 初心始终不变

“你的专业是金融风险管理,就读的学校也不错,拿到这些名企的Offer(入职通知)是最自然不过的事了。”

被称为“offer帝”的孙静博常常能听到这样的评价,但他并不高兴。和大部分应届毕业生一样,当年临近毕业的他也处在迷茫状态,奔走于各种各样的面试考场。他夜以继日地浏览公司信息,面试了上百家后,拿下了20几个别人眼中“很不错”公司的入职通知。

“在这些入职通知的背后,我失败了上百次。每一次应聘,我都在思考和总结,我到底哪里做对了,哪里出错了。”正是这些反思促使他萌发了创立职前教育机构的念头,孙静博说,“回国创办这家机构,初心便是帮助在求职过程中迷茫、受挫的年轻人。”

孙静博表示,自己是一个“爱折腾、不甘平庸”的人。在美国读大学时,他便有过3次创业经历。从法国批发红酒、卖西洋参、代购奢侈品,虽然辛苦,他却乐在其中。

“那时候是冬天,美国北部积雪很大,一脚踩下去,足足没到膝盖,我们只能一步一个深脚印地往前走。但是当所有红酒都卖掉的时候,我们真的是发自内心的高兴。”

孙静博:

不甘平庸 乐于“折腾”

曾宣宣



图为近日孙静博参加《非你莫属》节目的录制,给求职者做职业指导。

艰难创业 坚持终有所成

凌晨4时的北京,天还未亮。孙静博洗漱后,收拾好材料,坐了一个半小时地铁,到达北京良乡大学城,给北京理工大学良乡校区的学生免费讲授求职规划的课程。

这是“爱思益”创立初期的情景。在西直门的一栋普通民宅里,孙静博开始了他的创业旅程。

2015年,“职前教育”尚是一个比较陌生的词汇,因此,孙静博的创业之路走得颇为艰难。不同于基础教育和语言培训,职前教育没有现成的教材可以参考,“爱思益”最开始的课程都是基于孙静博的面试经验打磨而成。

公司创立之初,客户多靠各种人际关系得来。由于涉及领域新,知名度低,孙静博为前100位“种子用户”免费授课。“我记得很清楚,那时候我一个一个地找到学校,免费讲课。上过课的学生发现效果不错,就告知了他们的同学。这样口口相传,报名的人才慢慢地多了起来。”

随着公司团队发展扩大,其科研能力也有所提升。几年来,公司的产品、课程有过两次大规模升级,完成了3个版本的迭代。2015年公司粉丝用户仅为6万,现已超过50万。并且,公司在不到一年半的时间里完成了两轮融资。

展望未来 目标清晰坚定

国外的职前教育发展较早,也较为普遍。孙静博的美国留学经历让他接触到了更为科学、完善的职前教育体系。他说:“反观国内,在职业教育领域还有很多欠缺。当我回想起自己的工作经历,倾听身边朋友的求职过程,我觉得应该把握好海归的优势,为同龄人做些力所能及的事。”

如今,越来越多的海归回国发展。孙静博认为,现在的海归创业环境更好了。从中央到地方都出台了针对海归创业、就业的优惠政策,欢迎和鼓励海归就业、创业。谈到未来发展,孙静博列出今年的3个目标:一是扩展海外业务,帮助更多的海外学子归国创业、就业;二是扩展企业合作,输送人才,帮助应届毕业生了解更多企业,而不只是着眼于几个热门行业;三是扩展公司课程所包含的行业范围,新增加互联网金融、教育、医疗等行业。

“我们公司的愿景一直都是成为一家受人尊敬的上市教育公司。”孙静博如是说。