



伴随着回国潮涌，海归人才求职市场出现较大需求，一些新型的海归求职平台逐渐出现。相比于传统的求职平台，它们不仅提供岗位信息，还针对海归特点，提供就业指导、简历修改等一站式服务。

海外归来 打造新型海归求职平台

韩靖

熟悉海归 突出优势

随着中国经济持续发展，海归回国潮势不可挡。一些海归凭借敏锐的眼光，看到了海外人才对求职市场的需求，便利用自己海归身份的优势，创办海外人才求职平台。

史丽姝在英国伦敦国王学院毕业后回国工作，她看到越来越多的海外学子选择学成之后回国发展，国内的海归求职市场产生了巨大的需求。于是，她成为欧美同学会海归人才网的创始合伙人，为海归提供求职平台，方便他们直接精准地找到理想的工作。她说：“我的海归身份，对于做海归求职平台很有优势。因为我对海归从回国前到回国后的心理历程比较了解，知道他们在哪个阶段该做什么事情，对海归的求职方向和心态掌握得比较准确。”

从英国卡迪夫大学学成归来的闫晶在北京外企人力资源服务有限公司从事海外人才的招聘工作，据她介绍，公司十分重视对海外人才的招聘，被录用的人员大都有海外学习经历。此外，海外留学经历也使闫晶在海归招聘领域更加专业和内行，她说：“因为留学时接触了太多的留学生，所以我对他们的心路历程和需求都很熟悉。我对岗位候选人的教育背景比较关注，比如在看简历时会留意其所在学校的排名和专业优势。”

服务海归 量身定制

现在的海归求职平台，已不仅仅只是发布岗位信息，还针对海归特点，提供更多的就业服务。

有着多年国外工作经验的胡海涛回国创办了一家咨询公司，提出一站式服务理念，为海归提供求职咨询、求职测评、修改简历等服务。胡海涛说：“现在海归面临的问题就是不太了解哪些行业成长得快，在国内的发展情况如何。这些我们都可以提供咨询，帮助其准备相关行业知识，提醒其面试中可能遇到的问题等。我们的服务贯穿求职的整个过程。”

史丽姝则针对海归特点，运用了视频招聘系统，更加便利海归和企业之间的交流，避免了海归因为无法及时回国参加面试而错失良机。她平时除了对海归人才网的网站、微信公众号、微博等官方账号进行线上运营，线下也会定时举办一些求职讲座、就业辅导、就业沙龙，邀请专家提供求职指导，同时还提供帮助留学生免费代办回国人员证明等服务。

海归的创业和工作，大多集中于金融、科技、教育、咨询等领域。虽然投身文化创意领域的海归也不乏其人，但相较于上述领域，这些海归相对较少，他们的故事也较少受到关注。

文创领域中的海归身影

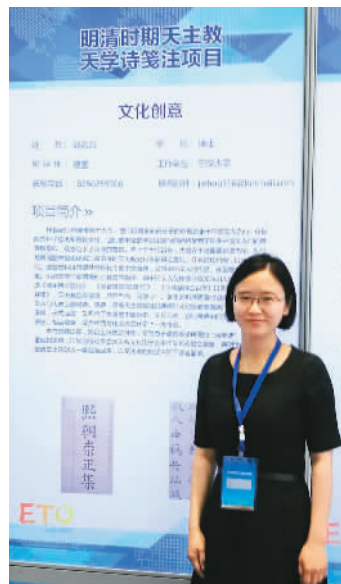
董可馨

谈缘起：兴趣使然

在创业大潮初涌时，文化产业并不热门。但总有一些人，追随内心兴趣，走上了这条人迹稀少但精彩纷呈的文创之路，这些人中就不乏海归的身影。

刘燕燕于2012年3月进入德国波恩大学哲学学院攻读汉学博士，师从著名历史学家廉亚明教授。2017年3月，她以优异成绩完成博士论文答辩后回国。紧接着，她携带着自己的项目“明清时期天主教天学诗笺注”参加了今年9月的中国浙江·宁波人才科技周。

谈起自己的项目，她动情地介绍说：“我的专



从德国回国后，刘燕燕带着自己的文化创意项目参加了宁波人才科技周活动。

业是汉学，因而我对文化领域有着浓厚的兴趣，我的这个项目与我的研究高度相关。16世纪耶稣会传教士入华，传播西方科学技术和宗教文化，并和中国文人结下深厚友谊。自上世纪以来，大量天主教史料不断被发现，并且陆续出版。在浩如烟海的史料中，由中国文人、官员创作的诗歌尤其具有不容忽视的文化和历史价值。这些体裁不同、形式活泼的中国古典诗歌是中国文人、官员与传教士们文化互动的记录，也是天主教文化进入中国之后与中华文化交融的结果。我的项目意在剖析诗中的天主教文化因子与中华文化交融的景象，将明清中西文化交流史上这动人一幕召唤回来，以笺注本的形式再现出来。”

醉心于陶瓷的戴非凡的创业热土是紫砂壶制作。他曾游学于美国洛杉矶、新西兰等地，虽然本来所学专业为城市规划，但是难忘的学生记者生涯培养了他对文化工作的兴趣，也因此，他改换了自己的工作方向，现在以品茶制壶为乐、为业。“我当时最大的梦想是去房地产公司企宣工作。阴差阳错，毕业后进入湖北省安全生产监督管理局工作，从事全省安全生产文化的研究和实施，这更坚定了我从事文化产业的信心。”

谈当下：渐成风尚

文化创意领域已成为并将越来越成为一种风尚，许多投入这一领域的海归，已取得了不错的成绩。

戴非凡对自己当下的状态十分满意，认为自己当初的选择没有错。“现在全国各地，甚至东南亚、欧美都有我的粉丝。他们认可我的为人，喜欢和我一起玩壶，收藏我的作品。我也相信我的事业将会大有可为。”

理解海归 心态踏实

本身是海归，又创办海归求职平台，这些曾经的海归从自身求职经验出发，设身处地地为海归后来者的求职提出建议。

由于在国外生活了一段时间，海归往往对国内日新月异的社会经济动态不太了解，有时不免有落伍之感。胡海涛在求职平台上接触了很多海归之后，对此深有感触：“很多人说每次回到国内，都有一种被时代抛弃的感觉。比如，回到国内发现大家都在点外卖，还发现国内人们消费不用现金和信用卡，都是微信支付。”海归要积极适应国内的变化，才能在这片沃土上大展拳脚。

“今天，随着留学人数的逐年增加，海归数量也同步增加。海归不再有天之骄子的光环。”史丽姝对正在求职的海归建议道：“回国求职时遇到的职位、薪酬可能会使一些海归产生心理落差，但是请不要灰心，也不要消极地等待机会，应该脚踏实地地把眼前的事情做好。要相信金子总会发光的。海外留学经历带给我们的不只是职场上的技能和一些专业知识，还带给我们心态、性格上的转变，使我们更加独立，更有韧性、自觉地去做事。”

闫晶说：“海归的专业和求职意愿相对集中，尤其是金融、会计方面的求职竞争更激烈。如何脱颖而出，工作经验很重要。当然，第一份工作的起薪通常没有大家想象中那么高，所以，需要提前做好心理准备，脚踏实地地积累经验。”

对接海归需求

齐心

随着大批海外学子学成回国，专门针对海归的求职平台开始出现。海归求职平台既瞄准了市场，同时也服务了海归。它与一般求职平台有所不同，服务对象锁定海归，极大地便利了海归的创业和工作。

首先，海归了解海归。不少针对海归的求职平台是由海归创立的，他们从自身的留学经历和求职体验出发，更明白海归需要什么样的职位，市场需要什么样的海归。

其次，一站式服务流行。不同于传统的招聘网站，不少海归求职平台以海归个体为对象，提供一对一的服务。同时，还举办就业论坛、代办回国证明，将服务贯穿整个求职过程中。

第三，灵活有特色。它针对海归特点，通过讲座等形式帮助海归补上了解国内行业发展现状的一课，同时创新服务形式，运用视频招聘系统为不能及时回国的海归搭建与企业联系的平台。

由此看来，海归求职平台的优势在于比较深入地了解海归的需求，了解海归的优势和劣势，为他们扬长避短地设计职业路径，提供求职信息、咨询等服务。也正因此，海归求职平台受到海归的欢迎，也受到越来越多的企业的关注。



结合兴趣 谨慎入行

创业者要想创业成功，离不开各方面的经验和能力积累，但也需要激情，而激情缘于兴趣。因此，判断自己是否适合某个行业，创业者不仅需要结合市场背景与自身优势，也当从兴趣出发，全面考量。

周安楠毕业于美国北卡罗来纳州立大学。因为对中国传统文化的热爱，周安楠在美国求学期间曾多次到孔子学院服务。毕业后她打算继续读研，却在机缘巧合下，投身教育行业，创办了“乐倍”教育品牌。虽然创业属意料之外，可一旦开始，周安楠便下定决心要将它做好。周安楠的兴趣恰好顺应了中国近年掀起的传统文化热潮。凭借“乐倍”的好口碑，她获得了上海一家国学馆的经营权，决心要打造一个适合现代青少年的多元化国学品牌。

无独有偶，毕业于英国伦敦艺术大学的冯丰也将目光投向教育行业，不过他更关注的是青少年的体育教育。冯丰喜欢运动，工作之余常与朋友出现在运动场上。他深知运动能给青少年带来身体素质和精神面貌的巨大提升，因此他便在北京建立了“生涯模式”体育综合体验中心，旨在激励青少年走出家门、参与户外活动，用体育助力青少年的健康成长。

海归创业，不仅关注经济效益，还充满了情怀与社会责任。新时代背景下，什么样的创业理念更受海归推崇呢？

哪些创业经 更受海归青睐？

赵佳雯

优化产品 加速创新

在国家经济水平迅猛发展、国民消费能力不断提升的态势下，消费者品位和要求也随之提高。这就要求企业不断进取，专注于产品优化，通过提升产品质量和优化用户体验来增加竞争力。

唐亮是荷兰阿纳姆商学院的工商管理硕士。2015年他离开年薪百万的工作岗位开始创业，创立了洗护品牌——植观。唐亮曾在快消行业打拼了十几年，了解消费者倾心于天然产品的心理。因此，他找到了全球顶尖的科玛大阪柏原研究所，研制出温和洗发水，这款产品也成为近年来该领域一次较大的产品革新。他感慨：“在创业的道路上，不断的探索创新是我成功的秘诀，我会把这股干劲保持下去。”

社会进步带来教育方式变革，曾经的“填鸭式”教育方法难以满足现今的人力资源需求。周安楠考虑到这一点，创新性地提出“翻转课堂”模式引进艺术教育当中，给孩子更多展示自己的机会，激发他们的主动思考能力，并为每个孩子量身制作个人档案，记录他们的点滴成长。这种创新模式带给孩子极好的体验感，深受欢迎，也获得了家长的认可与支持。

了解用户 不忘初心

创业不仅要埋头苦干，还需要眼观六路、耳听八方，汇集多方信息，其中，用户体验反馈尤为重要。

多数教育机构的办学模式是家长将孩子送到老师手里，下课后将孩子接走，家长并不能详细地了解到孩子在课堂上究竟学到了什么。周安楠针对这种情况，完善了教学设计，为家长设置了专门的休息区。家长在休息区中可以同步了解到孩子在课堂上的表现，将教育成果可视化。此举一经推出便大受好评，家长也更安心地将孩子送到“乐倍”来学习。

此外，在创业艰难时期也要不忘初心，多方探索，化解危机。在植观的初创时期，唐亮笑称，“自己的生活仿佛一朝回到解放前。”没钱做广告，他便把第一批样品寄给了150名对植观感兴趣的“种子用户”，并向他们了解使用意见。由于产品天然、有机的特点，植观也吸引了奥运体操冠军李小鹏夫妻的关注。今年3月，他们选择加入植观，成为合伙人并担任首席产品官。唐亮想通过植观传达“自然会有答案”的理念：“不忘初心，踏实地做好产品，好的结果自然就会来临。”



唐亮（前排左一）和李小鹏、李安琪夫妻（前排左二、左三）在办公室与植观员工一起迎接“双11”。