

# 国际人才交流

INTERNATIONAL TALENT

[封面故事]

2019年度中国政府友谊奖获得者陈心颖

**科技赋能  
专业让生活更简单**

[庆祝新中国成立70周年]

中国的科技创新蓬勃发展  
记荣获“友谊勋章”的两位忘年交

麦凯: 为人类健康构建新饮食

北京, 还有蝴蝶吗?

[特别策划]

**走进“魅力合肥”**

2019年第10期

ISSN 1001-0114



9 771001 011005

10 >

邮发代号: 82-444(国内) M4060(国际)  
国际标准连续出版物号 ISSN 1001-0114  
国内统一连续出版物号 CN 11-2642/C  
定价: ¥18(国内) \$6(国际)







**主管** 中华人民共和国国家外国专家局  
**主办** 国家外国专家局国外人才信息研究中心  
**出版** 《国际人才交流》编辑部

**编委会主任** 王海洋  
**编委会副主任** 徐庆群  
**编委会委员** (按姓氏音序排列)  
 季嘉 李跃民 刘昇 沈艳杰  
 石冰河 苏光明 万金发 王海洋  
 吴邑文 夏兵 熊德义 徐庆群  
 郑杰 钟延光

**总编辑** 徐庆群  
**编辑部负责人** 张晓  
**本期责任编辑** 管贞 余晶  
 钮海燕 缪未雨 冯杰  
**审读校对** 石忠诚 赵元昌

**编辑部地址** 北京市中关村南大街1号  
**电话** 86-10-68948886  
**传真** 86-10-68945168  
**网址** <http://www.wetalent.com>  
**电子邮箱** [wetalent@saftea.gov.cn](mailto:wetalent@saftea.gov.cn)  
**邮政编码** 100873

**订刊热线** 86-10-68945168  
**开户银行** 北京银行双榆树支行  
**账号** 01090321000120111100659  
**开户名称** 科学技术部国外人才研究中心

**设计制作** 北京雅贝琉林文化艺术有限公司  
**印刷** 北京地大彩印有限公司  
**发行** 北京市报刊发行局  
**邮发代号** 82-444 (国内) M4060 (国际)  
**订阅** 全国各地邮局(所)  
**海外发行** 中国国际图书贸易总公司  
 (北京399信箱)

**国际标准连续出版物号** ISSN 1001-0114  
**国内统一连续出版物号** CN 11-2642/C  
**出版日期** 每月6日

**广告发布登记** 京海工商广登字20170248号  
**本刊法律顾问** 北京天能律师事务所  
 孔祥舵  
**特约摄影师** 张新伟 (vivi) 倪天勇 纪辉  
**本期封面摄影** 张新伟 (vivi)  
**特约撰稿** 吴星铎 李延兵 贾元昌 傅涵  
 汪婷 Jessica 李钊 吴富贵  
 王泱 张贺彦 孙梦格

## “国际人才交流”理事会

### 高级顾问团

周光召 全国人大常委会前副委员长 杨振宁 诺贝尔奖获得者  
 邵华泽 中华全国新闻工作者协会名誉主席 李政道 诺贝尔奖获得者、  
 朱丽兰 国家科学技术部前部长 美国哥伦比亚大学教授  
 张志坚 原国家人事部副部长

### 理事会

**常务理事:**  
 王辉耀 国务院参事、中国与全球化研究中心主任 任书良 中国枫叶教育集团董事长兼首席执行官  
 王广发 北京法政集团董事长、北京王府学校校长 梅晓丹 百奥泰国际会议(大连)有限公司董事长

## “国际人才交流”理事单位

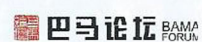
江苏省国际人才交流协会	湖南省国际人才交流协会	吉林省国际人才交流协会
南京市国际人才交流协会	江西省国际人才交流协会	长春市国际人才交流协会
广东省国际人才交流协会	河北省国际人才交流协会	甘肃省国际人才交流协会
广州市国际人才交流协会	山东省国际人才交流协会	海南省国际人才交流协会
深圳市外国专家局	青岛市国际人才交流协会	内蒙古国际人才交流协会
河南省国际人才交流协会	辽宁省国际人才交流协会	西藏国际人才交流协会
浙江省国际人才交流协会	大连市国际人才交流协会	四川省国际人才交流协会
杭州国际人才交流协会	沈阳海外人才交流协会	新疆国际人才交流协会
天津国际人才交流协会	安徽省国际人才交流协会	青海国际人才交流协会
宁波国际人才交流协会	黑龙江省国际人才交流协会	山西省国际人才交流协会
湖北国际人才交流协会	哈尔滨市国际人才交流协会	云南省国际人才交流协会
武汉国际人才交流协会	北京国际人才交流协会	福建省国际人才交流协会
陕西省国际人才交流协会	重庆国际人才交流协会	宁夏国际人才交流协会
西安国际人才交流协会	广西国际人才交流中心	新疆生产建设兵团国际人才交流协会
上海国际人才交流协会	贵州省国际人才交流协会	

原国家新闻出版总署评定的优秀“双效”期刊 中国人文社会科学引文数据库来源期刊  
 中国学术期刊综合评价数据库统计源期刊 中国期刊全文数据库全文收录期刊  
 中国核心期刊(遴选)数据库收录期刊

作者向本刊的投稿, 视为同意授权本刊享有作品的复制权、发行权及信息网络传播权等, 本刊可以在《中国学术期刊网络出版总库》及CNKI系列数据库、“万方数据—数字化期刊群”、“中国核心期刊(遴选)数据库”和《中文科技期刊数据库》(维普网)等关联媒体刊载、节选、摘录, 本刊所付稿酬已包含网络出版稿酬。

\* 版权所有, 未经许可不得转载 \* 本期图片, 除标注外, 均由作者或受访者提供

本刊重要战略合作伙伴:





# 来到中国一年多,努力且希望着

文/Vinnie Apicella 译/安落实

当我离开美国时,我放弃了在国内拥有的优越条件,告别了我的职业生涯,搬出了漂亮的房子,卖了车,然后跟我的家人告别。我当时的想法是,我要改变自己的生活,探索一个全新的未来,去做一些更有意义的事情,让自己的人生有更多的可能。当然,前提是我可以给中国带来一些有价值的东西。中国正在发生快速的变化,变得更加现代化,愿意接纳新思想和拥抱全球化。我就像是在探索一个新世界,在这里,我可以做我自己的事业,满足自我生存的需要,同时又能满足社会的需要。所以,在我到达中国后的最初几个月,我很少想到美国的生活。但是我不得不承认,随着冬天的临近,我开始有些后悔来到这里。我对自己的生活失去了控制力。我虽然是一个成年人,来到中国,却不得不一切重来,甚至连一些基本的事情都难以搞定,比如付电话费,在超市买护发用品时都弄不清哪瓶是洗发水,哪瓶是护发素。

## 事业的起步

此时,我已经在一个共享公寓里住了六个月。我的室友是一个中国女孩,她租下了这个公寓,还有一个美国小伙子,比我年轻得多,但我们还是有很多共同点。实际上,他的青春活力对我有积极的影响。他在当地的一个英语培训机构教托福,我们经常会在晚上聊聊天。他知道我在找工作,一天晚上,他问我是否有兴趣教英语,帮助他机构的学生练习写作。我准备第二天去跟他的老板谈谈,看看我们能否一起做点事情。

实际上,我不是来中国教英语的,也没有强烈的愿望去做这件事。是的,我可以教英语,但是我不可能忘掉我学到的一切东西,忽视我辛辛苦苦掌握的技能 and 经验,去简简单单地教个英语!此外,这里已经有很多年轻的、更有资质的外国人在做这件事,我实在没有兴趣成为其中的一员。

后来我见到了公司老板,他是个和蔼可亲的人,非常谦逊和真诚。他在做生意,但显然不是生意人。他以前是一名教师,看到出国留学考试培训方面的巨大商机,在七年前创

办了这家公司,公司不大,但经营得很好。

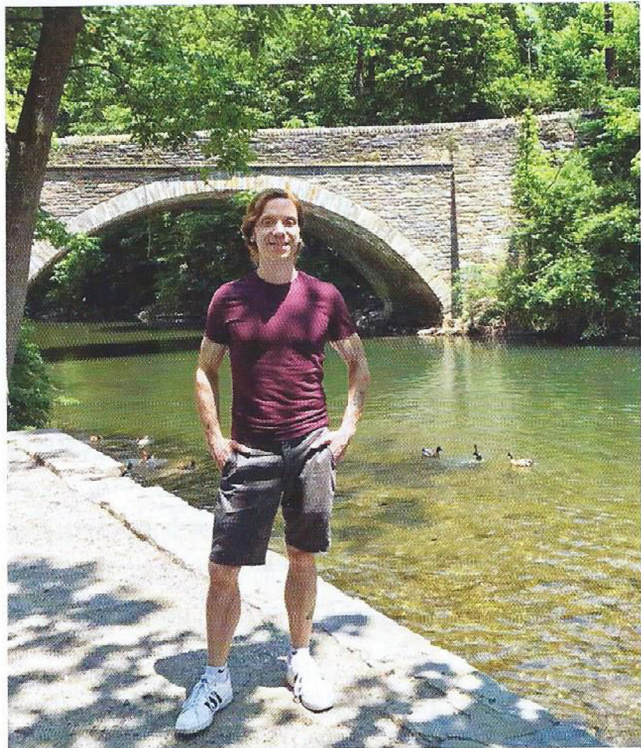
但几个月后我发现,在教育行业招聘外国人才是很难的,更难的是让他们工作一年以上。原因在于这里的工资水平比西方低得多,工作条件也往往不太舒适,对你工作的期望值还很高。参加培训的孩子很多都被家长宠坏了,这些都是导致大多数外国人似乎无法长期稳定工作的主要原因。还有值得一提的一点是,工作签证的有效期限一次只有一年,所以一般的合同也只签一年时间。而许多外国人很快就会发现,如果他们自己教英语的话收入更高,且不必与公司二八分成。

和公司老板的见面很愉快,我决定帮助他们,一开始是非正式的。这意味着我只需要花一些时间在他们的培训中心,熟悉一下业务,见一见学生,几个星期之后再决定是否正式加入他们的团队,成为那里的一名工作人员。

这里的朋友总是很好奇我为什么要上那么多的大学,而且拿不同的学位。这是因为我厌倦一直做同样的事情,我想了解一些不同的领域。这些年来,我在媒体、音乐、出版、营销、管理等行业做过许多工作。虽然这不会让我的简历中的“工作时间”变长一些,但是却让我变得非常灵活,适应能力强,而我认为这是近年来企业寻找新兴人才的趋势。说实话,我来中国前没有从事教育行业的经验,对这个行业也没有关注过,亦没有兴趣或意愿涉足其中。但我在这家公司取得成功的主要原因之一是我擅长沟通,我会教书。我并不是一名正式的教师,但在我的整个职业生涯中却指导和辅导过很多人。当我跟新来的学生以及后来跟他们的家长见面时,这一点对我很有帮助。

后来,老板聘用了我,让我给那些上出国考试课程并计划申请美国私立学校的学生提供咨询服务。这些孩子并不是去学英语的,他们中的大多数人在学校的时候就已经掌握了英语。他们正准备出国留学,但为了进入顶尖的学校,他们需要在托福考试中表现出熟练的英语能力,其中的一些人还需要在中学入学考试(SSAT)中取得优异的成绩。所以,我在那里工作主要是因为我作为一名美国人经历过美国的整





Vinnie Apicella, 美国籍, 专业顾问、教师和作家, 毕业于哥伦比亚大学, 拥有新闻学、传播学和工商管理学位

个学校系统, 当然还有我的阅读、写作和说英语的能力。

但是, 老板对他的公司有一个更宏伟的愿景, 这最终导致我再次改变了职业理想, 这一次要求我成为一个教育领域的专家!

## 双赢的局面

老板想扩大他的业务, 而我想在中国创业, 所以最终我们走到一起似乎是天作之合。不久, 我们签订了一个为期两年的合同, 为他的中心开发一项新的教育咨询业务, 由我担任业务主管。这对我来说是一个很好的机会: 首先, 它满足了我创业的需要, 可以开发一项新的业务, 但实际上不是我自己的业务。这意味着我没有经济损失的风险, 也不需要与外部投资者打交道。其次, 我可以从事一个正在中国蓬勃发展的行业, 这个行业满足了中国人的一个重要需求, 我可以从头开始学习如何在中国做生意, 如何管理中国员工并和他们一同工作, 而且在决策和责任分配方面有更多的控制权。我后来制定了一些制度, 这是让我感到非常自豪的事情, 虽然过了一年多我才有机会将其付诸实施。

奇怪的是, 虽然这是我第一次在一个学习中心工作(我们也可以称之为“学校”), 但我在那里感觉很舒服。员工

热情好客, 老师们都渴望成为朋友, 相互学习。在未来的几年里, 这里将成为我离开家乡之后的另一个“家”。虽然这基本上意味着我大部分时间都要待在那里, 即使是在下班以后。如果让我跟一份工作“结婚”或者住在办公室里的话, 这会是我选择的地方。

无论是作为一名管理人还是雇主, 我总是为自己是一个善于交际的人而感到自豪。我从来不想在自己和下属之间设立一道屏障。每个人都是团队的一部分, 这是我一直想要营造的团队文化。幸运的是, 我正是处于这样的工作氛围中。当然, 我不太赞同把时间限制得过于严格, 要求每个人都抢着在上午9点之前打卡上班。但我并不是要尝试改变办公室文化, 尽管随着时间的推移, 我的影响力越来越大, 我很高兴地说, 我能够带来一些同事们所欣赏的积极变化, 比如不要求用加班来弥补假期; 也不要求每个周末都要工作, 虽然周末上班在这个行业通常是强制性的。

对我来说最棒的感觉, 是我可以向大家分享一些新的想法, 而他们很乐意接受。虽然有时候任务很艰巨, 但每个人都在为之努力并作出了贡献。

老板和我并不是在所有问题上都想法一致, 虽然最终决定由他来作, 但是我们往往能够达成一致, 并采用新的想法来取代过时的理念或尝试用新的方法来提高工作效率。我们相互学习, 参加各种会议, 跟学生聊天, 跟家长交流, 了解这个行业的方方面面。那段时间几乎天天上班, 大约六个月以后, 毫不夸张地说, 我都成了这方面的一名专家。为了经营好这个留学咨询部门, 我需要成为一名真正的教育顾问。在我能够聘请合适的人来做这些事之前, 我自己首先必须合格, 要先从里到外了解这个行业, 然后才能有效地开展和管理好业务。

## 不眠不休的工作

经过大约半年的亲力亲为, 包括修改原来不符合标准的合同, 了解每个人的角色和职责, 举办多次培训课程, 参加行业研讨会, 前往美国跟招生负责人面谈, 我相信我们能够做好这项业务。下一步的任务是起草一份商业计划书, 准备一份营销计划, 并组建一个由教师、指导员和教育顾问组成的保障团队。直到这个时候, 我才确切地知道我们需要什么, 以及为了开展这项新业务, 需要什么样的人才。我既高兴又兴奋, 干劲儿十足, 坚信成功一定属于我们。但直到我们开始招聘人员来填补各个工作岗位时, 我才知道这有多难, 以及我们各自的教育制度有多么大的差异。

在收到的近30份简历和求职信(有的人甚至连求职信都懒得写)中, 只有大约五个人有从事教育行业的实际经验。



甚至还有几个住在中国境外的外国人。他们似乎没有人认真看过工作说明,以及其中关于申请人需要居住在中国的要求。如果他们连应聘要求都懒得看,那么他们就不该浪费时间申请我们的工作。所以我很快就把他们从我们的候选人档案里删掉了。

而要找到一个有销售经验的人更难。我们的销售部门只有两个人,其中一位没有工作经验,正在接受培训。公司还有一个网站,不仅老旧、难看,也没有什么信息。换句话说,作为一个营销工具它几乎没有什么用处,也不能通过友好、适当的展示来吸引新的学生。我们的社交媒体覆盖面还不错,但仍需要改进。有许多东西似乎都被公司忽视了,但由于老师们的出色工作和学生取得的积极成果,公司还是能招到新生。很明显,公司的大部分业务来自我们在美国所说的“口碑”广告,即来自满意客户的推荐。这对于我们这样的一家公司来说是极为有利的,使得我们能够在几年内持续运营并取得成功。在我看来,这是保持业务稳定和建立良好声誉的绝佳方式。但是,如果一家公司要发展到新的高度,这并不是唯一的途径。就我的职务来说,由于我正在建立一个全新的业务,以前没有什么可供参考的历史。如果要有一个良好的开端,我们绝对需要有一个强有力的营销计划来推广服务和展示优势。所以我认为,这一切都要从重新建立一个更新更好的网站开始,向人们介绍我们的服务,然后再利用所有相关的营销渠道把他们吸引到这里。

作为一家小公司,我们即使在营销、销售等每一个领域都没有顶尖的专业人员也能存活。员工们可以先学习基础知识,然后在实践中成长。我们有足够的经验丰富的员工,可以给新人进行业务培训。然而,因为缺乏经费,想引进一个敏锐的市场营销专家,或是经验丰富的托福教师和教育顾问,对我们来说都是一个很大的挑战。

## 边学习边领导

在当时的情况下,我除了负责开发新业务之外,还要承担许多任务。我从一开始就预料到了这一点。但让我没有想到的是,我的职务随后会从一个新部门的业务开发经理上升为公司的总经理!当然,我有权对这种安排说“不”。毕竟我对我们的老师所做的工作知之甚少,对管理一家公司也没什么兴趣,而且我是在用一种尚未测试过的模式开发一项新的业务。然而,由于我前几个月已经在公司投入了很多时间,所以我决定接受这个挑战。

我在这个公司已经有了归属感,大家相处得也很愉快。考虑到我前两份工作的失败,老板的信任让我很受感动。

所以,除了开发和管理新的留学咨询业务以外,我还

要负责许多业务:一是指导我们的人力资源经理。二是指导我们的营销团队,让他们不仅知道我们提供的服务内容,还要知道我们的竞争优势是什么。三是改进我们的教学部门。我们幸运地找到了一位来自美国卡普兰的教授,为我们的教师提供为期一个月的准备课程,以提高他们的教学能力,并为新员工制定了一套指导方针。四是员工培训。如果说这些年来我学到了什么的话,那就是没有比你自己的内部员工更好的营销工具了。要让他们看到老板和我设想的这个“更大的蓝图”,并让他们知道他们在公司发展过程中能够发挥的重要作用。五是教学。我也必须成为一个真正意义上的“老师”。我开始为学生开发新课程,作为我们留学咨询服务的一部分。

对于我来说,如果我想在留学咨询方面取得成功,就需要为学生提供额外的增值服务,而不仅仅是跟他们会面,帮他们选择和申请学校。我们应该为他们提供成功所需的工具。

留学咨询是一个季节性很强的行业,夏季之后,学生们开始申请中学和大学,接下来的几个月会非常忙碌。那时,我一有机会把自己关在办公室里,为学生研发不同的培训课程,并全年提供这些课程。帮助学生学习他们所需要的基本技能,让他们不仅在申请学校时能够胜出,而且在被学校录取之后还可以继续取得成功。这就是我们的新课程的关键要素。

我还积极与类似的公司合作,帮助设计新的公司商标和品牌战略,与家长沟通,招聘新顾问,与慈善机构建立联系,并为学生教授我们新开发的课程。在此过程中,不仅提高了我的技能,与同事们建立了良好的工作关系,还为公司无须另聘人员而节省了大量资金。

不过,我不得不承认,这样工作一段时间之后,我简直要筋疲力尽了!

总而言之,这是一份要求很高的工作,但它确实帮我找到了前进的方向,给了我一种新的使命感,也让我得以发展和管理我来中国之前一直渴望从事的业务。

在我来到中国一年多的时候,我终于渡过难关,向前迈出了一大步。

这篇文章是从我的新书《逃离美国》中摘录的。这是一个美国人渴望改变自己的生活,在中国规划未来的故事,记录了他旅行前后的经历。本书试图呈现给读者的是一个经验丰富的学者、旅行者和商人的深入分析,他对中美两国的相似性、差异和改进方法发表了独特的见解。

如果您想了解更多我在中国的故事和发展,请登录我的咨询服务网站: [www.edgestudentsuccess.com](http://www.edgestudentsuccess.com) ■