

求职

围城下的转机，未尝不是最好的安排

新冠肺炎并未阻隔夏青和陈卓出国看世界的心，却阴差阳错地给了宁波城市职业技术学院的两位毕业生不一样的工作轨迹。

倘若没有疫情，黄凯大学生涯的最后一学期应当在实习中度过，同时奔波在各个大型招聘会现场，向宁波大型外贸公司投递简历。没想到，报关与国际货运专业出身的他，如今已经在高新区一家跨境电商企业上了2个月的班，每天都在阿里国际站上传产品、寻找爆款、回复询盘。

“工作量挺大的，现在就是逼着自己去学，在学校时光比较无忧无虑，上班后就会考虑很多未来的事。”回想起找到这份工作的经历，黄凯忍不住感慨万千。今年2月，疫情的爆发曾一度把寒假延长得遥遥无期，也曾让他陷入无所事事的焦虑，而网上求职也并非一帆风顺。

“疫情期间，爸妈管得严，不让出门，没有课务，没有春招，只能呆在家里，连每天是星期几都没有概念。后来，学校的班主任每周都会开班会关注我们，而我也在BOSS直聘上看看招聘信息，至少投了十几份简历。”黄凯说。

尽管简历陆续收到了回应，但彼时的黄凯担心自己准备不充分，仍有一些害怕的情绪，再加上他也清楚外贸公司正在承受巨大压力，便放弃了视频面试，决定等能出门以后再当面面试。直到4月底，他终于鼓起勇气，踏出了与这家跨境电商企业老板面谈的一步。“其实挺慌的，自己英语口语能力不是很强，但我表明了自己会好好干的态度，老板最终决定让我留下来试试看，运营一个新网站。”黄凯称。

尽管是跨专业，但当黄凯真正开始上班后，却发现这是一条值得走的路——疫情为线下差旅和展会按下了暂停键，但以阿里国际站为代表的数字贸易却日趋火爆。入职期间，黄凯零零碎碎收到了不少价值十几美元的小额订单。而据他了解，“许多做B2B的传统外贸企业，也都开始做B2C了”。

对于黄凯的同届校友李昕宇来说，要不是因为疫情，这个时候他已经在澳大利亚读书了。李昕宇参加了

选择

十字路口，何去何从？



这四位毕业生的故事，恰是全国874万名应届生经历的缩影。站在校园与社会交叉的十字路口，摆在绝大多数人面前的，不外乎“升学”和“求职”两个方向。而从今年的大环境看，无论是就业还是留学的压力，总体来说都不容小觑。

拿留学来说，新冠肺炎的全球大流行阻隔了人员流动，甚至给国际关系增添了不确定性。澳大利亚斯威本科技大学副教授玛丽娜·张发表的一篇文章指出，在调查的1012名学生中，仅有40%疫情爆发前有意向留学的中国学生仍然打算出国留学。人们心理预期的变化可见一斑。

不少有升学意向的毕业生，纷纷选择国内升学而非境外留学的方式。2020年，全国硕士研究生扩招18.9万人，专升本规模计划增加32.2万人。这也为宁波高校缓解“就业难”问题提供了一种思路。

宁波城市职业技术学院国际交流学院讲师孙从众告诉记者，今年该学院的应届毕业生中，超60%毕业生报名了专升本考试。这得益于扩招政策，今年学院专升本上线率，从去年60%左右增至75%。而浙江万里学院就业与指导中心相关负责人表示，“鉴于教育部的升学扩招政策，今年学校升学数量明显提升。”

从求职角度看，疫情冲击不可谓不明显。据猎聘大数据研究院4月发布的《2020应届毕业生春招求职报告》，当时接受调查的毕业生中尚未成功签约工作的占比高达74.27%。在被问及“求职中遇到哪些问题”时，有66.31%的受访者直言“企业缩招、停招，僧多粥少，竞争激烈”。

但激烈的竞争，也与后疫情时代新兴行业的机遇并存。孙从众分析道：“疫情下，以互联网为代表的产业迅速发展壮大，能为学生提供新的就业岗位，如电商运营、数据分析以及在线教育学习平台开发。今年，学院求职的毕业生中，有三分之一都进入了外贸、电商、跨境电商、物流等相关行业，比例比往年更高。”

“疫情使得企业由于经营情况推出的岗位数量减少，许多毕业生也处于慢就业、缓就业的状态。”宁波市就业管理中心毕业生就业相关负责人告诉记者，“但从毕业生签约就业的数量看，疫情催生了医疗相关行业用人数量的增加，而像宁波卫生职业技术学院、浙江医药高等专科学校等毕业生的就业有所增加。”

为了助力毕业生与企业对接，6月宁波启动了企业接受学生顶岗实习补助办理，7月4日推出“十个一批”稳就业措施，从扶持市场主体、组织招聘、对接重点产业等方面，千方百计保障就业这一“最大的民生”。

当然，校方的努力也必不可少。浙江万里学院就业与指导中心相关负责人介绍，学校正通过开展“逐梦青春，鹏程万里”系列活动，提升毕业班班主任就业实务指导能力，实施毕业生分类指导，并结合线上宣讲、线下求职签约，缓解大学生就业的压力。



学院的中澳班项目，按照规定，他接下来的2年应当赴澳留学才能完成学业，可当地宣布因防疫而无限期封锁边境，迫使他不得不回到父母经营的外贸公司先工作一阵。

“但还是担心疫情和国际局势，担心澳大利亚不能开放航班，担心学业会被耽误。我选择了延期到明年3月入学，虽然很无奈，但也庆幸没去成，反而能在疫情下保护自己。”

认清事实后，李昕宇很快调整心态，开始四处找实习，却发现市面上一些市场营销的专业对口工作并不正规，再加上目睹周围求职碰壁的先例，这才向父母提出到自家公司上班。于是，他从几万美元的订单做起，成了一位忙着询盘、报价、找客户的外贸业务员，而他在学校电商课里学习的淘宝开店经验，竟然也派上了用场。

有了这份受益匪浅的经历，李昕宇对升学和工作有了新的看法。他想到钱钟书《围城》里的那句话，“里面的人想出来，外面的人想进去”——许多大学生毕业后想升学、不想工作，殊不知在公司上班，能学到不少学校里学不到的东西。