

逐梦青春 爱上这座城

◆编者按

又是一年毕业季。我市一大批高校毕业生、职校毕业生离开了学校，步入社会。端上“饭碗”，在职场谋得一席之地，或自主创业、独立自主，是他们共同的愿望。是留在蚌埠，还是去更大的城市？在创业中实现人生价值，每一个人都有不同的选择。

本期的“人物”选取了我们身边的三位毕业生，他们或是从入职外地知名企业到回蚌创业，或是扎根蚌埠服务新兴产业，或是在迷茫中不断突破、成长。他们的故事发生在我们的身边，不仅凝聚着自己的心路变化、成长过程，也能为更多毕业生提供借鉴。

郑迎玉：

逐梦“创新之城”新兴产业

蚌埠融媒体中心记者 周芳林 通讯员 王先秋 实习生 贾京峰 文/图

傍晚，核对好表格数据，郑迎玉结束了一天的工作。“蚌埠是一座让人有归属感的城市，大学在这里生活了4年，和同学们一起留在这里，服务新兴产业，逐梦前行。”她说。

“7月，不用爸妈补贴生活费了，还攒了一点。眼看着试用期也快过了。”22岁的郑迎玉是蚌埠学院2024届毕业生，话语间，她对未来充满希望。

乐观女孩选择留蚌就业

就业，可不是大四才开始思考的事情。大三，对于大学生来说是重要的一年。郑迎玉也不例外。“当时特别着急，考公、考研都特别卷，我们专业考公可供选择的岗位也不是很多，考研我也不一定能考上……”郑迎玉很迷茫，但是，努力，从未间断。

机会留给有准备的人。

“蚌埠新兴产业的快速发展，给很多人带来了工作机遇，我就是其中一员。”郑迎玉

说，她是幸运的——毕业前就找到工作，得益于学校搭建的平台和一系列暖心的就业服务。

近年来，新一轮科技革命和产业变革加速演进。作为获批建设中的国家创新型城市，蚌埠市新兴产业新模式不断涌现，开发出许多新的就业增长点，为求职者带来了更多机遇。还出台了一系列政策，开展“百万大学生进皖”蚌埠行动，深化“招才引智高校行”……

郑迎玉所在的蚌埠学院坚持市场需求导向，开展校企、校所共建现代产业学院的实践探索，联合开办“微电子班”等，由学院推荐、学生自荐与企业择优的方式，采用“3+1”联合人才培养模式，全面提升学生工程实践能力和创新创业能力，培养地方产业急需的应用型创新创业人才。郑迎玉就是蚌埠学院“微电子班”的一员。

“蚌埠是一座让人很有归属感的城市，而且，蚌埠是全国三大传感器基地之一，很多工作和我们所学的专业非常对口。”郑迎

玉说，她选择留在蚌埠，服务于新兴产业，携着梦想不断前行。

用乐观和幽默应对挫折困难

骑自行车，郑迎玉来到超市，习惯性拿起一袋速冻水饺，挑了几个桃子，赶回出租屋。

“刚毕业，哪里都难。”郑迎玉无奈地说。首先是人事部门通知她，工作岗位有变动，她从原来的技术岗调到了人事部门，负责与HR（指人力资源）对接系统信息化建设方面工作，对她而言，是一次工作岗位由“理科”调到了“文科”。

对于工作的变动，郑迎玉说：“工作上，遇到了很多的难题，要写报告，整理表格，和她熟悉的‘技术岗’，有很大的不同。”

“公司注重人才培养，同事们对我的工作也是尽心尽力的指导。虽然难，但是，我也不怕。”郑迎玉笑着说。

在人事部门同事的热情帮助下，一段时间后，郑迎玉基本适应了新部门的工作。“我就是块砖，哪里需要哪里搬，我很高兴能和同事们共同组成这面‘墙’。”她跟记者幽默地说。

毕业后，郑迎玉在公司附近和大学室友合租了一间房子，一个月房租，均摊下来是750元，虽然看着不多，但她仍未转正，工资不高，需要父母补贴才够生活。

为了能攒下钱，早日独立起来，郑迎玉在衣食住行上，对自己有点“抠”，工作的时候就在公司附近的小摊上面吃点，或者买个卷饼。

面对爸妈的关心，郑迎玉也总是“报喜不报忧”。

“妈妈，我今天吃的可好了，有菜有肉。”郑迎玉拿着卷饼跟母亲打电话。

郑迎玉告诉记者，“前几个月，我就一直在攒钱，7月开始，我就没跟父母要钱了，眼看着也快转正了。”每每想到这里，郑迎玉只觉得苦尽甘来，心里美滋滋的。

“随遇而安”“知足常乐”“迎难而上”是郑迎玉对自己的三个评价，初入职场她，工作认真踏实。

时间，不会辜负努力的人。

“城市产业的发展与个人事业发展息息相关。我想通过自己的努力，尽力转正。”郑迎玉说：“现在，我特别有干劲，未来，我还会继续努力，让自己变得更加强大。”



郑迎玉

徐战士：

创业8年的新蚌埠人

蚌埠融媒体中心记者 郝玉琳 通讯员 蔡红 文/图

从入职外地知名企业到回蚌创业，从青涩大学生到企业负责人，26岁的创业者徐战士在同学们眼里已经算是“成功者”，按他自己的话来说也是“非常幸运”。但是从迈出第一步开始，至今已经8年。创业这条路上的酸甜苦辣，只有他自己最清楚。

歌声里的生意

26岁，创业8年，徐战士的创业之路自然是从18岁开始的。那么，18岁、刚刚迈入蚌埠学院校门的他，是怎么做起生意来的呢？

“我家是淮北的，家里条件一般，所以上大学时，家里每月给的生活费也不太多，而我又很喜欢交朋友，喜欢聚会，生活费支撑不了我需要的开销，于是从入校开始我就在留意，有没有挣点钱的机会。”徐战士说，自己真正开始迈出第一步，是大一下学期。“同学们每个人都要考英语四六级的，考试的时候需要耳机，我网上采购耳机的时候，通过网上平台联系到了耳机的生产厂家，发现如果规模性地从厂家采购，价格比平台还便宜，而且与厂家直接对接，大批量采购时他们会把质量保障这一块做得更好。我觉得，自己为什么不能从源头厂家采购耳机卖

给同学们呢？质量有保障，同学们实际上的花费比网购还低，我自己也能挣一点。”

从自己班的同学们开始，徐战士把卖耳机的生意做起来，收获了小小的“第一桶金”之后，他就开始琢磨着扩大销售，把耳机卖给本专业、本校，乃至周边大学的同学们。那么，如何扩大？他想的办法是，边唱歌边谈生意。“我拉上了两个有音乐才艺的好哥们，带上一台音箱，到各个学校大一新生军训场地去，趁他们休息时给他们放音乐、现场表演。同学们的注意力被吸引过来，一来二去和我们就熟悉了，我再去找班长谈采购耳机的事。由于确实价格最低，而且我能够保障质量，虽然一开始有点艰难，但有了几个采购者实际使用后帮我们现身说法，大家就越来越能够接受了。”靠着这样的办法，徐战士把自己的耳机生意不仅在校内铺开，还做到了当时的蚌埠医学院（现蚌埠医科大学）和安徽财经大学的部分学院。

从这个第一次尝试开始，卖耳机、卖零食……徐战士在校期间没少“折腾”，这样的他，在毕业时就面对着就业和创业两种选择。

还是回蚌埠创业

毕业后，徐战士一边参加学校组织的创业培训，一边也在寻找就业机会。一次，他通过了江苏徐州徐工集团的招聘考试，入职为销售员，但是短暂接触后，他觉得不如回蚌埠创业。“很现实地说，一方面肯定是觉得创业如果成功了收入肯定要比上班高得多，另一方面，我在蚌埠好几年，自己做了不少跟创业有关的尝试，而且政府部门和学校都在帮助我走创业的路，所以想来想去，觉得还是回蚌创业好。”徐战士回想。

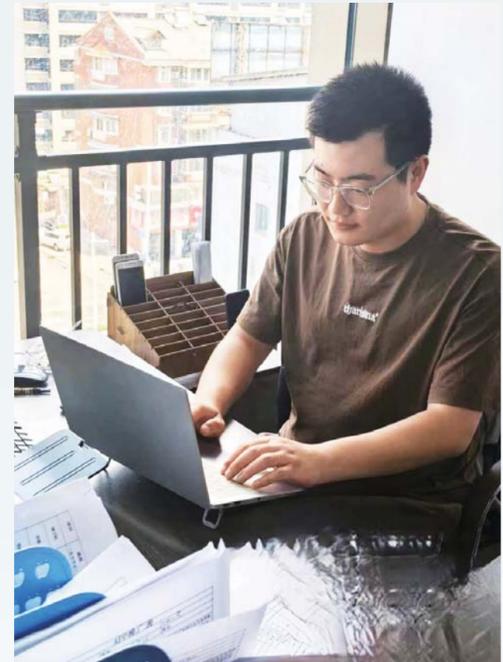
他说的政府部门在帮助他走的创业路，是此前他获得机会参加了团市委和人社部门组织的青春创业学院“创客荣耀”培训等一系列创业相关的活动、培训，认识了创业培训机构、创业培训学校等，让这个在学校里“小打小闹”的学生，敢于到社会的大舞台上闯一闯了。短暂地离开蚌埠又回来后，他通过淮上一区人才市场举办的招聘会面试入职了蚌埠市金苹果职业培训学校，从事培训相关工作，做足了相关准备后，他于2021年3月创立蚌埠创客云网络科技有限公司，运营至今。

虽然注册了公司，但运营可不是马上就能一帆风顺。“前两年特别累，比如很多时候做职业技能培训都是去周边农村，上午去，忙到晚上9点多是非常普遍的事。那时刚刚起步，条件不好，我也没车，就租一整天共享电动车，早上骑着过去，晚上再骑回来，无论寒

暑，回来之后基本已经10点多、11点左右了，第二天白天还要继续，挺熬人。”徐战士说。

虽然不怕苦不怕累，但业务的时好时坏还是让他经历了更多挫折。“辛苦点其实没什么，至少还有活干，最怕的其实是找不到合适的项目。疫情影响等各种原因吧，有一段时间差不多四五个月，项目完全停滞了，收入断流，虽然不至于马上影响到个人生存，但是让我非常焦虑。”说起那段日子，徐战士无奈地笑笑。“因为没有合适的项目做，没有往前走的方向，那阵子每天一睁眼就是刷刷抖音、打打游戏，几个月这样，是一种让人绝望的折磨。”徐战士说，那段时间绝望过，后悔过，甚至想过放弃，去找个班上，但是创业的梦想一直激励着他，再给自己三个月时间，提升自己，去找机会。

这时，他参加了人社部门组织的创业讲师和网络创业讲师培训。“有的在蚌埠，有时去外地。人社局给我们食宿全包，还请了国家级的老师来给我们做培训，让我受益匪浅，也找到了新的项目。”开阔了视野的徐战士找到了APP推广拉新项目，目前运营稳定。已经决心扎根蚌埠的他，今年4月把恋爱多年的女友也从杭州“忽悠”回蚌埠，准备步入婚姻殿堂。谈及创业的未来，他说“互联网时代的一切都太快了，未来业务完全可能再发生重大变化，不过我不怕，到时候只需要再找到一个新风口、站上去。”



徐战士

李洋：

上班让我快乐

蚌埠融媒体中心记者 郝玉琳 通讯员 施明显 文/图

刚满18岁的李洋不算是一个好学生，因为他对上课的印象是“枯燥无聊”，但已经是“大人”的李洋是一个好员工，因为面对别人认为“枯燥无聊”的工作，他觉得“轻松又有趣”。在不同的人生角色里，年轻的李洋对未来的方向还有些迷茫，但步入社会的他始终觉得，未来一定会越来越好。

从实习开始感恩老师

周三的上午10点，李洋有了工作空隙，在公司的会客区，记者与他攀谈起来。这个刚满18岁的年轻人有着不少青春痘印，但待人成熟老到，言语条理清晰，心中似乎装着与年龄不太相符的沉稳。

“我之前在蚌埠技师学院电子商务专业读书，今年毕业的。”李洋说。作为一个刚刚毕业一个月的学生，马上把自己的学生经历

加上“之前”，让记者对他的校园生活产生了好奇。“确实不喜欢读书啊，那会觉得上课没意思。不过现在回想起来，肯定还是有用的。比如我们电子商务专业学的怎么开网店，网页美化，直播技巧等，进入社会后是用得着的，但是当时的感受确实是枯燥无聊。”

如此坦诚的李洋在回答“为什么没有继续读书”的问题时也同样坦诚，“确实同学们现在很多都选择继续读书，比如考高等职业院校，但是我不喜欢，就一直想出来工作，去年底就开始实习了。”李洋说，自己家庭条件还行，也不是因为急需经济收入而出来工作，就是想锻炼自己。“父母都在外地工作，我实习准备进入社会时其实也有更多选择，但还是愿意留在蚌埠。”李洋坦言，留在家乡让他觉得安心，近年来蚌埠的发展也让他觉得在本地工作就可以充分锻炼自己。

满心期盼着进入社会，但真的开始实

习，从校园到社会的转变过程，还是需要适应的。“当时人社局有推荐，学校和企业搞实习合作，我就和20多个同学一起来了这家安徽阳光信通电子科技有限公司蚌埠分公司，岗位是做金融领域的电话售后方面。”李洋说，自己对于朝九晚六的工作节奏、宿舍和食堂都挺满意，只是刚开始实习时，因为沟通方式还不成熟，与工作对象沟通时缺乏说话技巧，有的时候就没能完成任务。“那时候就觉得老师对我们挺好的，不光是经常来关心我们住得怎么样、吃得怎么样，而且去跟公司协调，对我们的考核放宽标准，我记得前面一两个月的适应期，对我们就很宽松。在学校的时候不喜欢听老师讲课，要进入社会的时候才发现老师真的挺护着我们的，帮我走过那段过渡时期。”

社会是最大的学堂

经过半年多的实习，李洋已经逐渐适应了电话售后这个岗位，也锻炼出了言谈举止的

沉稳。当初一起来实习的20多个同学已经走了接近一半，但是他说自己非常快乐。

在李洋眼里，这份工作是什么样的呢？“我们这个岗位朝九晚六，没有夜班，每月休息5天，具体时间可以自己安排。所有的法定节日都正常休息，公司给我们缴纳了齐全的保险，还提供住宿和食堂，每月工资拿到手是4500-5500元，我觉得非常好。”李洋说，但是对于家庭条件不错的他来说，这些都不是最重要的。“我觉得更重要的是这份工作能够锻炼我与人沟通交流的能力，我不太喜欢、也不太擅长学习书本上的知识，但是在和人沟通的过程中我觉得学到了很多。现在的社会各种知识技能更新换代得太快了，但是我觉得和人沟通的能力锻炼好之后会一直很有用。”

实习半年，正式签订合同一个月，李洋的职场“打工人”之路刚刚起步。职场之路往哪里走，他并不十分清楚，但是满脸朝气的他对未来充满信心——“目前的想法就是好好历练自己，在公司学到点东西。等我觉得自己比较成熟了，再考虑其他岗位，甚至自己创业。”



李洋