那些不停换工作的年轻人

中青报·中青网见习记者 谭雅丽
记者 王聪聪

28岁的牛娜娜前不久第20次裸辞，带着两只猫，搬进了成都一个农家小院，开启摆摊生活。

12年干了21份工作，34岁的刘智去年8月辞职，从事向往的自由职业，她说，“人生没有白走的路，每一步都算数。”

今年是33岁的罗鸥工作的第10年，从贸易、互联网、媒体到医疗，在不停换工作后，他下决心“深耕”现在的岗位。

当前不少青年把职业体验当作人生体验的组成部分，他们在寻找不同的事业发展方向，也在探寻不同的人生可能。不过，用人单位往往会重视求职者对企业的忠诚度、对行业的了解深度。

那些频繁跳槽的年轻人付出时间和试错成本后，职业竞争力提升了吗？他们会后悔吗？

牛娜娜在成都摆摊。 受访者供图

李佳宜在纽约进行拍摄。 受访者供图

离热爱更近

27岁的熊飞云2019年毕业于苏州大学汉语言文学专业，现在是一所公立小学的语文教师，这是她工作4年来继新媒体、教培、策展、销售、保险、外贸后的第7份工作，而她心里明确的职业最终站——成为一名小说家并不在其中。

熊飞云总结，每次换工作的具体原因有：不适合自己、看不到未来前景、不值得长期干……在她的朋友眼里，她是“累了、难受了、被PUA（精神控制的行为）了就辞职，没钱花了就找工作迅速上岗”的自由洒脱、勇敢无畏的人。

“我没有那么勇敢。”熊飞云指的是“不敢直接成为小说家”。因顾及家人对于她“工作稳定”的要求，也因“没有强大到独自摸黑走小说家的路”，虽然她目标明确，但是一直在“职业最终站外”徘徊。

熊飞云把每一次职业经历都看作一种探索。大学毕业后，熊飞云的第一份工作是在一家地产公司负责公众号内容。一段时间后，她发现自己的写作风格不适合公司要求，“‘短平快’的写作不适合我，以后不会找这种工作了”。

她考虑考研，“想踏踏实实学习写作”。但是为了养活自己，熊飞云应聘当上了外贸业务员，负责平台开发和维护客户。然而受新冠疫情影响，外贸公司业务不稳定，她决定离开。

熊飞云用4个字概括自己的职业经历：都是素材。“哪怕只在一个行业里探了探头、略懂皮毛，但当写小说时，你就会发现你已经比别人多了一些专业知识。”

28岁的李佳宜也有明确的职业目标。快餐店服务生、建筑设计师、演员、电影美术、空间设计师、策展人、数媒艺术工作者、剧照师、摄影师、剪辑师、电影制片人、游戏公司员工、场记、广告导演、电影导演……在接受中青报·中青网记者采访时，她对自己的16份工作如数家珍。

“很多事需要情绪高涨时才能做出来，我经常去做新尝试。”李佳宜本科毕业于皇家墨尔本理工大学建筑设计专业，后来发现自己对电影行业感兴趣，于是她的脑海中始终有“明确的主线任务”：做独立电影导演、编剧或演员。

面对不喜欢的工作，开始时李佳宜的心态会“不太平衡”，但投入后还是会制定高标准来挑战自己，提高收入的同时获得进步，“我是很拼命的人，只要我接了活儿就不能浪费这段时间，不能砸自己的招牌”。

她坦言进入游戏公司工作就是因为新冠疫情时电影行业受到影响。不过她在进入游戏公司后见到了很多出色的从业者，比如，一名专门负责写故事线的年轻人负责做游戏粒子特效，为此还专门修了物理博士学位。她说，“心态很重要，如果改变不了现状，不能一直苦闷着浪费时间，要尽早学到一门可以谋生的本领，该焦虑还是会焦虑，唯一的办法就是继续做事情。”

白天上课，晚上10点下课后处理国内两份远程工作直到凌晨3点，上午8点起床再去上课，如果还有时间就尽量多写剧本、多看电影，这是目前李佳宜雷打不动的日程安排，“我宁可让自己累一点、少睡一点，也要让自己不会因为心里没底而不开心”。

她清楚地知道，“很多工作对我来说都是一些‘支线任务’，可能是遇到了好的机会就去做了，但大部分都是与‘主线任务’相关或有帮助的”。

“离热爱更近一点。”李佳宜担心自己没有天赋，也担心自己有限的生活阅历不足以做出好的电影，所以她选择去北京电影学院读电影进修班、拍短片、写剧本、做广告导演等，慢慢她觉得“原来拍电影和拍短片没有想象中那么难，没有那么可望不可及了”。

为了让自己有更多选择，刘智通过多种途径尽可能体验不同职业：主业、副业、兼职、积极参加义工等。

在工作了10年的老东家，她觉得自己是“万金油”般的存在，“哪里有火就去灭，哪里有坑就去填”。得益于此，刘智在公司内部轮岗、换岗，做过文案创意、客户服务、行政、法务、财会、产品开发和技术支持等不同方向的工作。

2021年，在刘智职业生涯的第10年，她尝试了媒介公关岗，这让刘智发现了自己事业的发展方向。公司举办活动时，刘智负责邀请相关媒体、达人、博主等，她喜欢这份工作带来的及时反馈，没有固定考核标准，自主性大。

为了突破即将到来的35岁职场瓶颈，也为了更好地平衡工作和生活，刘智决定辞去稳定多年的工作，开启了以行业顾问、媒介公关为主的自由职业。

在刘智社交平台的博文互动区，不少年轻人问及如何找到感兴趣的事业，她回复：“不要害怕焦虑迷茫，有这些情绪感受都是正常的，不是所有人都能找到自己喜欢的工作。重要的是去做，去行动，可能某天时机到了就找到了。”

什么是稳定

上大学时，牛娜娜立过一个flag，想通过体验100种职业，去选择自己真正想要的职业。“没想20份工作就已经让我知道要什么了。”

2018年从南京师范大学心理学专业毕业后，牛娜娜辗转北京、上海、南京、西安、成都，做过摄影助理、相册排版、收银员、房产销售、财务、新媒体运营等，最长9个月，最短6天。

牛娜娜回忆，原以为做相册排版设计工作月薪可以有六七千元甚至上万元，去了被告知底薪只有2000元，“工资太低，在北京生活压力很大，感觉需要努力很久才能得到我想要的工资，就辞职了”。

为减少生活压力，牛娜娜决定找到包吃住的工作，她去了一家餐饮公司当收银员，可她发现晋升空间很有限，“我不能一直干这个，还是应该去闯一闯，就辞职了”。

今年3月，牛娜娜找到一份新媒体工作，试用期要求达到固定的爆文率、客户回复量、订单量，在“转正压力大”的情况下，她平稳度过试用期，熬过了“特别想辞职”的阶段。但是“公司制度突然变了，双休变单休，还不给加班费，后面一件一件小事堆到一起，和老板闹得不开心，就辞职了”。

牛娜娜觉得找工作并不难，“除了新工作的工资需要从试用期开始算，其他没有任何区别，我为什么非要在一家不开心的公司里？”

就这样在20份工作后，她“发现自己不适合上班”。

如今，她“搬到农村后，心一下就宽阔起来了”。“摆摊并没有很辛苦，拉着箱子直接打车到市集，风吹不到雨淋不着，坐着做手工，跟摊主、顾客聊着天就赚到钱了。”她说，做手工咖啡首饰虽然身体会累，但是在做自己喜欢的事，心里从没觉得累过。

父母一直劝她重新找稳定的工作。“可能在别人眼里我（生活）是困难的，但我自己真的没有感觉。”在她看来，周末去市集摆摊，周中在家做咖啡首饰、运营社交账号、剪视频、写稿子，相当于“上三休四”，生活规律，月入上万元，“我现在挺稳定的”。

她用给房东做线上推广的劳动置换房租，不用再为原来每个月最大的支出发愁。不出摊时，牛娜娜还会在专属自己的小菜田里劳作，和邻居聚餐，骑着电动车去镇里溜达，感受日出日落，“满眼都是绿色和蓝色，过上了我梦寐以求的生活，很舒服”。

10年前，牛娜娜的高中同学在同学录上写下“努力拼搏”“考上211”的目标，她写的是“开心就好”。10年后，在社交账号上，她编辑了这样的个性签名：“从此以后，做的都是自己喜欢的事”。

29岁的李一硕士毕业于杭州电子科技大学信息安全专业，“其实每到一个公司都是抱着长期发展下去的心态”，但有时“不得不跳槽”。

他的第1份工作是算法工程师，“每天会琢磨优化程序，希望能有一番成就”。然而他发现难以适应从学生转变到职场人，“感觉自己的努力没得到任何正向的反馈，领导没有太多耐心带新人成长”。

半年后，李一去了一家创业公司做后端开发，遇到了一群志同道合的同事，“大家一起加班，累并快乐着”。让他遗憾的是，1年半后，由于新冠疫情影响公司开始裁员，“我们整个组基本全被砍掉了”。

他又找了份后端开发工作，由于工作年限短，李一感觉很难接触到核心业务。他深知频繁跳槽对自己的影响，“简历不好看，会让公司觉得我浮躁”。现在他的状态是“不得不留下”，“就算觉得不满意，也不敢轻易作出跳槽的决定”。

首都经济贸易大学劳动经济学院副教授、中国人民大学中国就业研究所研究员毛宇飞分析，年轻人频繁换工作与经济环境、企业的文化和价值观、薪资福利待遇与个人预期不匹配，工作内容缺乏挑战性，个人能力难以提升等因素有关。灵活就业等新就业形态也使青年就业观发生改变，他们期待通过换工作得到更多收入和自由，也更追求工作和生活的平衡。

在毛宇飞看来，以前大众对工作稳定的定义往往依托于单位，只要单位不倒闭，就会有稳定的劳动合同和收入，在此基础上实现个人价值、发光发热。现在很多年轻人对于“稳定”有了新认知，在工作中要持续提升自我价值和行业竞争力，同时满足自己的兴趣需求，“不再是一定要在一家单位工作一辈子，更多的是强大自己适应时代”。

会后悔吗

频繁跳槽，会后悔吗？

回顾10年的工作经历，33岁的罗鸥给出了自己的答案：“其实也后悔，但不试试又一直后悔。”

2013年毕业后，罗鸥入职湖南某企业，后被外派至迪拜负责海外项目招商运营。他从头开始搭建部门、带领团队、积累资源，从专员、主管、经理做到总监，“收入水涨船高”。

工作得心应手，罗鸥却觉得有种“温水煮青蛙”的状态，“我想要新的尝试和挑战”。当地的文化、气候也让他一直没有归属感，2018年结婚后，他与妻子一直异国两地。于是，他在自己30岁时做出决定：离开现有职位，回国发展。

罗鸥入职了杭州某头部电子商务公司做客户经理。“即使跨行业，我也获得了比较好的工作机会，这完全得益于第一份工作6年的基础。”但是，他发现新工作节奏快、强度大，需要极强的自驱力、学习力，国外积累的资源在国内无法直接转换，“相当于从头开始，我的年龄在同岗位同事中偏大，在晋升上已经不具优势”。

罗鸥开始边工作边找新的机会。第2份工作干了9个月后，他离职进入湖南某央企，新工作在地域、强度、薪资等方面都满足他当时需求，离老家更近，方便照顾即将出生的孩子。

然而1年后，罗鸥发现工资难以支撑家中开支、晋升空间也有限。“短短两年，仿佛从少年满志到中年危机，这是职场给自己上的最深一课。”

在朋友的介绍下，他辗转来到上海的一家医疗公司担任销售副总监。凭借工作经验带来的学习能力，罗鸥1个月就迅速适应了新行业。

罗鸥坦言，回国后的前两份工作处于“病急乱投医、缺啥补啥”的试错状态，现在自我定位逐渐清晰，“做任何决定都会更稳妥一点，每走一步都会越来越谨慎、冷静”。

“如果再给我一次机会，我真的会考虑一直做第一份工作。”罗鸥说，那样会有更高的薪资、更高的职位。“可不回国就会一直后悔，虽然能挣到钱，但是会缺失国内家庭生活的烟火气。”

罗鸥建议处于不停换工作迷茫期的年轻人要以旁观者的姿态综合审视个人当下情况，“可以试错但不要盲目试错，要将试错的成本变成你下一份工作的‘滤芯’，提升职业竞争力是你的底气”，在换工作时也不要轻易换行业。

毛宇飞发现，在频繁换工作的年轻人中，若有清晰的职业目标，通过换工作积累相关经验和技能，可以持续提高职业竞争力。若无清晰的职业规划，频繁换工作反而会使个人职业竞争力下降，“有可能越换越差”。

在短暂的工作中，新人难以深入了解行业上下游、运转模式、盈利模式及未来前景，“在本应深耕的阶段去做各种尝试，结果只能是在各行业浅尝辄止，实际上造成了职业竞争力的下降。”毛宇飞认为，两三年的稳定工作很重要，在工作过程中才能逐渐熟悉行业、业务，提升职业竞争力，积累可量化的工作成绩，同时逐渐明确职业目标。

毛宇飞说，不少用人单位看重求职者工作履历中的持续度，这能反映求职者对企业的忠诚度、对行业的了解深度。频繁换工作带来社保、工资的间断期，也会影响年轻人的职业发展和生活状态。他建议，大学生在校期间通过实习、兼职体验尝试不同工作，降低试错成本，“因为职场人换工作的成本远高于在校生换实习”。

（应受访者要求，刘智、罗鸥、熊飞云为化名）

图片新闻

12月6日，呼和浩特，求职学生在内蒙古自治区2024届毕业生艺术类专场招聘会上了解招聘信息。 视觉中国供图

九五后连续创业者抓住电商脉搏勇做弄潮儿

□ 黄 茜 胡 林
中青报·中青网记者
雷 宇

带领团队抓住电商直播带货的风口，3个月销售额近千万元。一路闯过来的95后李义凡感慨，“创业就是要初生牛犊不怕虎”。凭借连续创业积累的经验，目前他在广东中山建立了云仓供应链，打造自有品牌。

武汉工商学院毕业生李义凡学的是广告专业，早在2018年大二时，他就展露出敏锐的商业嗅觉。

他在参加社团外联活动时发现，民办院校团学组织工作经费不足，各部门办活动通常都会通过帮互联网App做校园推广来拉取赞助，但二者之间缺乏一个稳定的外联通道。

李义凡从中嗅出了商机，“互联网App每年都要做校园推广，但在最后1公里环节，往往缺乏有效的执行团队，这里就可以创造出商业价值”。

他拉上3个同学注册了一家校园活动策划公司。团队在QQ群、贴吧等社区搭建线上广告投放渠道；在校园里张贴海报、发放传单、举办推广活动，拓宽线下宣传渠道。

通过承接各大企业的校园推广业务，两年多时间里，这家诞生于校园里的创业公司销售业绩就达到60多万元。

做校园推广业务，获取企业客户是关键。作为普通的大学生创业者，李义凡平时很难与各行各业的大咖企业家认识。

拉业务的过程中，他思考摸索出一套获取各类企业客户的“秘诀”：参加各类“双创”大赛，借助会务群了解企业家信息，与各行各业的企业家建立联系，拓展客户资源。此后，李义凡便成了各类“双创”大会的常客。

2020年，新冠肺炎疫情暴发。这给社会经济带来巨大冲击的同时，也刺激了“宅经济”的迅速增长，短视频受到越来越多人的关注。当时，临近毕业的李义凡正在一家从事短视频平台推广业务的公司实习。

李义凡在工作中观察发现，初期入驻商家数量还相对较少，大量店铺仍然集中在其他电商平台，这里处于一片未开发的蓝海。李义凡瞄准“风口”，果断离职，投身于“抖店”创业浪潮之中。

为了深入了解短视频这块新兴市场，李义凡在朋友的介绍下联络了一名新的合伙人。他曾在海外带过60多人的团队，从事过3年奢侈品销售，熟悉货品把关、带货技巧以及相关运营算法规则。

两个小伙子一拍即合。他们调研后发现，主要用户群体为中低收入人群且女性占比较高，消费意愿强，客单价低。

团队尝试以售价不超过199元且市面上稀奇少见的家用百货作为主打产品，比如“手机屏幕放大器”“厨房防油烟面罩”“防窥手机壳”“智能电压力锅”等，专攻厨具百货的低价市场。

当时受疫情影响，义乌、广东等地的厂家将大批货品由外贸转为内销，不仅大幅降低售价，提供免费寄样，还放宽了回款期限。李义凡团队抓住机会，马上赶赴义乌，一口气谈下数十家厂商，很快解决了产品供应链问题。

疫情期间，各地都在封控，办公室难租。母校老师得知后，帮助李义凡团队入驻了武汉工商学院创业基地，还配备了办公室和电脑，支持他们独立办公。

经过半个多月的筹划，2020年8月15日上午10点，李义凡团队启动第一场直播带货。

当晚成交量就突破1200单，营业额近10万元，惊得大家以为是“虚拟账单”，赶忙联系客服，得到确切回复后，小伙伴们一时间热血澎湃。此后3个月销售额近千万元。

随着电商竞争愈发激烈，1年以后，李义凡果断转向，将业务重心调整为对中小企业的电商培训与孵化。培训采取线下小班授课，学员们在课堂上可以充分交流彼此的经验得失。这一做法极大提高了培训效果。实体商家、传统电商商家以及不少大学生创业者都慕名而来。学员中高校毕业生占到50%。

李义凡的公司至今累计开展培训90多期，培训学员600余人。仅培训这一项业务，营收便超1300万元。目前，李义凡将目光又投向了三农领域。“太多农产品滞销、卖不出去了，而直播带货已经成为主力农产品销售和打响农产品品牌不可缺少的新方式。”2022年10月，他受邀为宜昌市远安县、咸宁市通山县、十堰市房县等开展电商培训，为农特产品企业及电商创业达人传授运营方法。

今年4月，凭借创业成就，李义凡被中共洪山区委宣传部评为2022年度“洪山好人”。当下，李义凡正在着手进行商品品类的转型，以图公司长远发展。不久前他在广东中山建立了云仓供应链，正在打造“一凡品创”自有品牌。“只要产品掌握在自己手里，即使平台不断迭代，企业也能在市场竞争中站稳脚跟。”

逐梦乡村

上海首名入股合作社的台湾青年把南瓜种出新花样

中青报·中青网记者 孟佩佩

清晨，上海奉贤区柘林镇海湾村的有机蔬菜基地，台湾青年廖健利脚踩一双沾满泥土的胶鞋，踏上滑板，穿梭在南瓜大棚间，查看种植状况。这是他每天的工作“标配”。

大棚里生长着上千种五颜六色、形态大小各异的南瓜，小的如拳头大小，大的则有上百斤重。这是廖健利带着团队组建的“艾瑞吉南瓜家族”。

今年是廖健利从台湾来到上海，扎根在上海艾妮维农产品专业合作社的第9年。他从一名普通员工成为技术入股合作社的股东，把南瓜种出了新花样。

作为毕业于台湾大学农业化学专业的硕士，他有着较强的环境保护意识，因此选择了有机农业领域。不过，在选育南瓜新品种时，他也遇到过“理念冲突”。

在他看来，有机蔬菜种植和育种是农业的“两个极端”，有机蔬菜种植更偏向于选择用对环境友善的方式去生产农产品，育种工作则收获饱满健康的种子即可。“但在育种栽培过程中，如果遇到了病虫害，大家还会按照传统方式用农药等去解决问题，这就背离了有机理念。”

廖健利告诉中青报·中青网记者，公司既然要做有机蔬菜，那也要按照有机原则进行育种。在他的坚持下，员工们也都习惯了这一育种方式。

尽管南瓜看上去并非是科技含量很高的蔬菜品种，但廖健利很看好南瓜产业。

在他看来，南瓜可以既好吃又好看，还好种植，“因为南瓜本身丰富的遗传多样性，所以有各种不同颜色、大小、形状的南瓜，甚至有非常吸睛的巨型南瓜，家家户户后院都可以种一棵南瓜藤，如今，它还可以融入很多文化创意元素”。不仅如此，南瓜耐储存的优点，使得它可以实现全年供应，还可以作为原材料继续加工成其他农副产品。

种子是农业的“芯片”，要想深耕南瓜产业全链条服务，最核心的工作是育种。因此，合作社从2015年开始了针对不同用途的南瓜新品种育种工作，廖健利成为负责人。“要选育出一个新品种，正常需要3-5年时间，在新品种出来之前，就只有投入，没有任何获益，这是要下很大决心的。”

“抢时间”就成了廖健利的工作日常。

园区太大，他试了很多种交通方式，最后选择了滑滑板。“平常授粉或是看哪个棚的状况时，滑滑板至少可以省掉1/3以上的走路时间。”

廖健利告诉中青报·中青网记者，基地种植了约6万株南瓜，“每株如果算授粉两次的话，等于要授粉12万次”。这样庞大的工作量，需要在很短的花期内完成，更要抢时间了。

今年秋季高温，南瓜雄花开得早，雌花比较少，他的起床时间从平时的五六点钟，提前到了凌晨三点多，“开花有效期就一个早上，错过了第二天就基本上无效了，早早地进行人工授粉，也能做更多工作”。合作社理事长张向东笑称，“他起床的时间比公鸡叫得还早。”

为了加快育种速度，他们在上海的春季、秋季育种两次外，还在每年冬季到海南进行一次育种。就这样，新品种的选育缩短到了两年。通过不同排列组合反复测试筛选新品种，合作社每年种植的南瓜多达近2000种。

判定南瓜品种的品质好坏，最直观的方法是亲自品尝。

“艾丝”“皇家”“艾贝”“粉黛”“艾粉”……如今，合作社培育出了13种已通过认证的南瓜新品种，还有了各自的名号，奉贤南瓜也成为上海第一个入选全国名特优新农产品名录的产品。

廖健利说，面对市场不同需求，他们有针对性地选育推出了不同的新品种，“消费者想吃到香甜粉糯的南瓜，我们为了占据南瓜市场就推出了‘皇家1号’品种；淀粉含量很高的品种就适合生产加工；贝贝南瓜在市场上比较火，那我们也选育出了单果350-500克的小南瓜”。

3年来，他尝试在水稻和他选育的南瓜品种之间做轮茬，让每亩水稻地有两次收益，非常受当地老百姓的欢迎。

工作期间，他还考入了上海交通大学农业与生物学院，取得博士学位。2021年，廖健利成为上海艾妮维农产品专业合作社的股东，也是上海首名入股合作社的台湾青年。

“来到上海有很大的舞台，只要有能力就有很大的发展空间。”廖健利称，“很庆幸能有这样的机会成为合作社的合伙人，把自己的专业知识充分发挥出来。更希望通过自己的努力，让中国的农业能有更好的发展。”

扫一扫 看视频