

政府一站式幫扶 顧問速解疑難 年半打響名堂

灣區打拚

來自香港的臨床心理學家張淑玲博士，給人的第一印象，就是一頭幹練的短髮，眼神特別有光，與人交流時總會認真注視對方的眼睛，彷彿能將對方的心事看透。臨床心理學家是一個需要讓人打開心扉的職業，來廣州創業期間，憑藉當地政府搭建的一站式幫扶平台，專門顧問為初創公司解答疑難，加之自己專業和負責的態度，張淑玲很快在廣東的心理諮詢圈子裏建立起名氣。即使遇到疫情衝擊，仍能在一年半時間裏，業務得到不斷拓展。

大公報記者 蘆靜怡

採訪的地點，是在張淑玲位於廣州天河港澳青年之家的辦公室。這裏也是小樹林心理諮詢室的地址。辦公室地方不大，一張原木辦公桌佔據了顯眼的位置，鄰近擺放着一盆綠植，空間裏的自然色調讓人心情放鬆。桌上放着多張鑲着金邊的專業證書。

來廣州創業，是一個有幾分偶然的抉擇。彼時，作為英國國家醫療專業人員協會（HCPC）註冊臨床心理學家，張淑玲正在為香港非盈利機構提供服務。「香港行業圈子實在太小，競爭激烈，經常一眼就可以望到自己職業的天花板。」心理學專業是一個帶有幾分自省性質的專業，當時的她，常察覺到自己內心迷茫的情緒。「我是一個對自己要求很高的人，我不想原地踏步。」

業績穩增 收入不輸香港

那時當張淑玲從朋友處獲悉，廣州正舉行一個青年創業大賽，其專注的心理諮詢項目正好符合參賽條件時，她毫不猶豫隻身來到陌生的廣州參賽。「因為這次比賽，我才第一次踏足廣州。」張淑玲從香港乘搭高鐵來到廣州南站。高鐵站裏人來人往，還有不少外國人的身影。

廣州商業區裏繁華的景象，讓張淑玲眼前一亮。這是一座在高速運行中的城市，商業氛圍並不比香港差。來廣州發展不到兩年時間，儘管遭遇了2020年的新冠疫情，但張淑玲依然站穩了腳跟。她不僅僅是一名臨床心理學家，更是公司創辦者。公司業績穩步上揚，收入水平並不輸香港。

和很多香港青年一樣，離開香港到大灣區其他城市創業前，張淑玲同樣面臨着人生路不熟，缺乏人脈等難題。「還在香港未動身時，很容易會左思右想，覺得這樣不通，那樣不行。但來到廣州，老實說，真的很快就能適應，原來當地政府部門早就為香港青年打點好，提供了一站式的幫助和指引，連租房等都考慮到。」在政策措施上，張淑玲所在的天河區港澳青年之家，有專門的顧問為初創公司解答疑難，為港青申請優惠措施提供指引。

內地市場大 商機處處

從零到一的創業，「第一桶金」是如何挖掘的呢？「我的第一個客戶，是飛一封電郵就成功聯繫上的，主動介紹公司業務，便和對方建立上聯繫。」張淑玲笑着補充說：「我一開始也以為（建立客戶）會很複雜。但可能是心理諮詢這一行，對專業的性質要求高，所以反而很簡單。因為本身我有這樣的資歷和經驗，對方有這樣的需求，所以比較容易談得成。」學校、醫院等，還有不少國際客戶，都是張淑玲的主要客戶群體。

「內地市場比香港大得多。而且客戶來源非常多元。」張淑玲說，因為香港市場小，很容易在不同行業都出現「寡頭壟斷」的局面，但內地有足夠大的市場，而且在很多領域都處於起步階段，在香港有成熟經驗的人，在這裏很容易找到機會。不知不覺，到廣州創業已有一年半，她自覺收穫豐富。「尤其在事業上，可以說是超乎預期。」張淑玲很享受在廣東的創業生活：「這裏給我看到各種的可能性，覺得反而整個人更加踏實。因為知道只要自己願意去嘗試，通常會有自己預想不到的機遇出現。」

港心理學家穗初創 逆市擴充業務 穩初創



▲在自己創辦的專業心理及教育評估機構裏，張淑玲博士在與客戶談話。 大公報記者蘆靜怡攝

享受「慢 舒適 可控」生活

每個有志向的人，都希望成為所在專業領域的一流人物。張淑玲博士，就是一個對自我要求很高的人。在香港工作期間，她是一個「工作狂」。如今在廣州創業，張淑玲開始在工作和生活之間找到了自己最舒適的節奏。和其他香港創業者不同，張淑玲北上創業時，還帶着家人一起。「幾乎是換了一種生活方式。」張淑玲笑說，自己更喜歡如今的生活節奏，「慢、舒適、可控。」

口口相傳 客戶介紹客源

「別看香港地方小，但因為生活節奏太快，朋友之間各有各忙，要見上一面往往要等很久。」張淑玲說，在廣州，和一些港澳的朋友總是很容易在不同的場合碰面。「反而見朋友和社交的次數比在香港時還多。」

張淑玲笑說，加上香港地方小，周末也不會有特別要出門的衝動。「廣東到處都是好山好水，周末也會想到

其他地方走走、看看。」

在大眾眼中，臨床心理學家是一個「高大上」甚至帶着神秘色彩的職業。香港臨床心理學家在廣州的生活又是怎樣的？張淑玲告訴大公報記者，和很多內地朋友一樣，自己每天做的第一件事是查看微信，留意客戶信息。「我通常會提前安排好下周一的日程，工作日會回到辦公室和客戶見面，去聆聽客戶的情緒。而其他空餘的日子會寫報告和讀一些行內的最新資訊。」

張淑玲告訴記者，最爆滿的時候，曾試過在一天7個小時連續為不同的客戶做心理諮詢。「其實我一般都不會排得這麼滿，因為臨床心理學家，其實也需要時間去消化和處理客戶的一些情緒困擾。」她告訴記者，作為臨床心理學家，對於這份工作很有使命感。在內地工作期間，最讓她難忘的是客戶的信賴。「內地的客戶對於心理諮詢，是很看重口碑的。很多客戶都是朋友推薦朋友這樣過來的。」

張淑玲

2013

- 香港大學
- 取得後學士心理證書

2018

- 美國亞萊恩特國際大學加州專業心理學院（香港校區）
- 臨床心理學碩士、臨床心理學博士

2019

- 青創杯第六屆廣州青年創新創業大賽港澳區獲三等獎
- 同年，正式到廣州創業，成為小樹林心理諮詢服務（廣州）有限公司法定代表人及臨床心理學家

►廣東省廣州市，遊客在第十屆廣州國際燈光節上合影。 中新社



優勢明顯 建議同行北上找機會

「隨着內地經濟發展，越來越多人關注自身的心理情緒問題，對於心理諮詢的需求很大。為此，儘管內地同業已經有不少海歸人才，他們也有國際認可的證書和執照。但對於整個市場需求而言，還是遠遠不夠的。所以香港臨床心理學家北上，很容易會碰到機會。」張淑玲說，在粵港澳大灣區建設的背景下，香港專業人士北上的優勢依然非常明顯。

張淑玲擅長幫助客戶處理焦慮、抑鬱、心理創傷等心理問題，擅長「心理動力」和「家庭系統」心理干預手法。在廣州創業期間，她多次為政府單位及學校舉行講座，主題例如心理抗疫、產後抑鬱、兒童發展、神經發育疾病

辨識等。

「我來到廣州才發現，這個城市非常國際化，除了本地市民外，亦有很多國際人群對心理諮詢存在需求。英文好、有國際認受資質的香港臨床心理學家，自然機會不少。」張淑玲認為，擁有海外留學的專業背景，讓她的工作經驗和資歷能夠更好地得到客戶的認可，目前心理諮詢的工作開展得很好。「而且我本身在香港長大，我的跨文化視野很受客戶歡迎。他們會覺得我的想法很新穎、更客觀。」



►在青創杯中獲獎，堅定了張淑玲博士（中）到廣州發展的信心。受訪者供圖

更多內容歡迎掃描二維碼，瀏覽港心理學家灣區創業故事。

內地支教 堅定未來發展道路

張淑玲回到內地發展，除了看中內地市場的機遇外，也出於對祖國的濃厚感情。張淑玲小時候就

讀的學校，很注重培養學生對國家歷史的認知。「老師會帶學生一起唱國歌，認識祖國。」中學時，張淑玲第一次到廣西貧困山區參加義教活動。讀大學時，當時廿歲出頭的她，參加了另一次義教，到雲南逗留了整整一個月。

張淑玲告訴記者，過去香港輿論環境比較複雜，報章對於內地的報道多數比較負面。「我當時覺得，與其看報紙了解信息，不如親自去看看，所以就連續去了兩次支教，和當地人交流。」第一次到內地做義教的經歷，讓張淑玲留

下了很深刻的印象。這次義教，也讓她堅定了未來走上臨床心理學家的道路，去幫助更多的人。「可能因為本身就鍾意幫人，所以最後做了一名臨床心理學家。」

時隔多年，張淑玲以一名創業者的身份再次來到內地。這一次，不再是數周、數月，而可能是數年或者更長遠。「廣州作為大城市，自然比雲南、廣西一些貧困地區要富裕。但我也看到，國家並不僅僅關注大城市的發展，而是從國家層面打好脫貧攻堅戰，幫助更多貧困學生走出大山，獲得了更加平等的發展機會。這一點讓我很感動。」她告訴記者，自己始終認為作為中國人是很自豪的一件事。「國家從沒有放棄任何一個人。我覺得香港更年輕一輩的孩子，應該多上內地看看，才知道什麼是有價值的事情。」



►張淑玲博士在廣州舉辦心理講座。受訪者供圖