



职教视野

灼见台

电商直播催化直播人才培养

李佳琦 能否批量复制

□ 周建松

随着中国特色高水平职业学校和专业建设计划(简称“双高计划”)建设名单的正式公布,业内外热盼已久的“双高计划”总算尘埃落定。疫情过后,相信各个学校将会热热闹闹、高规格地举行启动仪式。

“双高计划”建设名单落地,可谓几家欢喜几家愁。有位从事职业教育工作的高职学校领导非常遗憾地对笔者说:辛辛苦苦半辈子,一纸公示让我难下半辈子(这所高校没入选“双高计划”建设名单。编辑注)。又一位转岗不久的高职学校领导对笔者说:我这人运气还是不错的,换了单位且得了“双高学校”校长的好名。

作为一名在业内工作实践和思考已久的高职一员,引起笔者最为深刻的思考是,究竟什么是“双高计划”的指挥棒,是政绩,是荣耀,是标签,是责任,是担当,是使命?

强化责任意识,淡化过度的身份

“双高计划”名单一经公布,不少高职院校校长的名片上就加了一行:“中国特色高水平职业学校”,更有甚者进一步强调“A档”。这种标法符合国人的普遍心理,本身并没有错。但进一步深入思考便是,“双高计划”究竟是责任还是身份,如果把它当作身份,甚至连开会排座次也要以此排队排序,那不是身份意识过大了嘛?殊不知,充其量现在还不是一个立项建设单位而已,有道是:革命尚未成功,同志仍须努力。

如果把立项建设当作建设结果,而过多强化了身份,把地位本来就不高的高职学校又分成三六九等,那岂更不利于带动职业教育高质量发展可持续发展,尤其是对于大量边远地区、贫困地区的高职学校,更是难以抓到发展机遇了?

笔者认为,“双高计划”首先要强化建设名单的责任,首要的是要强化党委书记和校长的责任,强化责任才能推动建设,推进改革、促进发展,才能引领改革、支撑发展,才能使中国特色、世界水平的使命落到实处。

要强化使命意识,淡化过分的优惠

高职“双高计划”建设项目作为党中央、国务院的重大战略决策,作为中央财政拨款的重大教育项目,在项目实施过程中给予必要的资金投入,出台相应的政策配套措施,是必要的。因为“双高计划”明确要求建设中国高职教育的“样板房”,要建设中国特色、世界水平的高职教育,要探索形成国际先进水平的高职教育政策、制度和标准,形成中国特色职业教育发展模式。也就是说,为改革探索、创新发展,必须要有一定的政策倾斜和政策优惠。

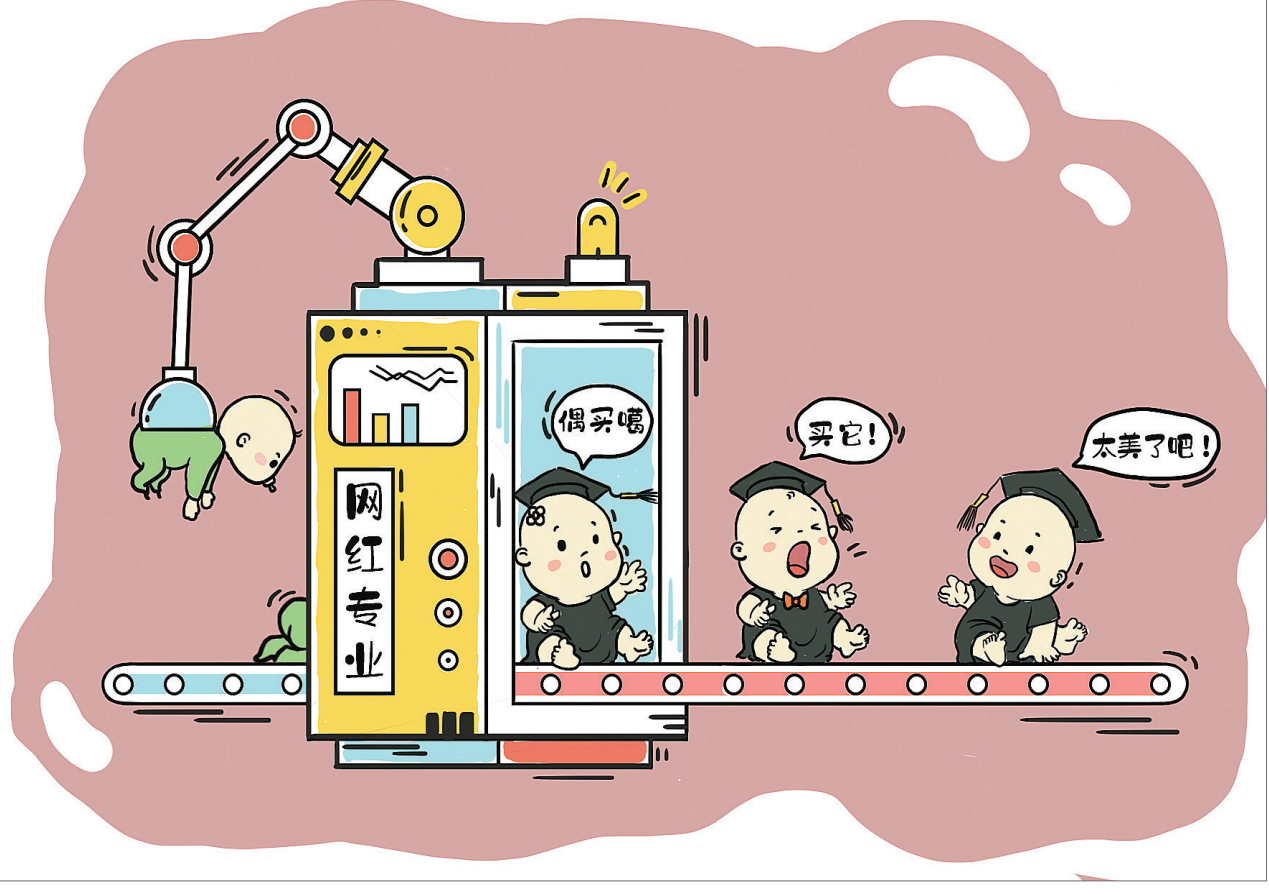
但是,我们必须认识到,如果过度地依靠各种政策优惠,过于倾斜的专项资金,既无助于建设单位强化使命担当,创新思维,更不符合财政资金使用的公平和绩效原则。因此,我们必须提倡建设单位立足现有条件,积极探索,大胆创新,锐意改革,尤其是在推进产教融合、校企合作上下功夫,在提高技术创新和社會服务能力上见成效,在教书育人、因材施教上有作为。

要强化绩效意识,淡化过细的投入

高职教育办学治校是一项整体性工作。作为现代职业教育体系的重要环节,其核心任务是面向市场、服务发展、促进就业,而作为高等教育的一个类型,它也承担着人才培养、科学研究、社会服务、文化传承与创新及国际交流合作的功能。

学校教育教学改革、人才培养及办学治校是一个整体。教师队伍、人才培养质量、三教改革等都是相互关联的,“双高计划”文件确定的10项改革发展任务之间也带有综合性。正因为这样,虽然我们都需要编制预算、细化方案,但一定要有综合绩效意识,防止过分碎片化和凌乱化。更何况,“双高计划”与平时日常工作紧密连在一起,有时也难以截然区分。因此,过细的管理划分反而会把简单问题复杂化。

当然,作为一个重大建设项目,赋予“双高计划”建设学校更大的自主权也许更为重要,比如在机构设置调整上的自主权,在专业设置和调整上的自主权,在教师专业技术聘任上的自主权,包括财务资金使用、绩效分配奖励上的自主权等更加重要。也许自主权可能是更大的生命力、创造力和创新力,也是中国特色高职教育的发展动力。(作者系中国高等教育学会职业技术教育分会会长、浙江金融职业学院党委书记)



温州职业技术学院学生 韩乐瑶/画

中青报 中青网记者 孙庆玲 实习生 李文斌

当直播间明晃晃的灯光打在身上,进行30多次直播的主播宋一楠已不再像首次直播那样紧张到手心冒汗。在这直播的两个小时左右,她会灵活调整事先写好的脚本,自然地与陌生的网友开玩笑,也能自如地推荐某护肤品牌。

但主播现在并非宋一楠的职业。21岁的她目前还是江苏省扬州工业职业技术学院创新创业学院下属学院——电商直播学院电子商务专业(直播电商方向)的大二学生。进行直播、带货属于她专业实践的一部分,也是她从直播“小白”到真正主播的必经之路。未来,在电商直播领域就业或创业,是宋一楠的梦想,也是很多人正在努力抓住的风口。

如果说电商直播在2019年迎来了爆发式增长,那2020年新冠肺炎疫情催生的“宅经济”则让直播带货彻底火了,直播人才也变得更为“抢手”。而这,也催化了部分高校相关人才的培养。

据记者了解,有的高职院校专门组建了电商直播学院,如扬州工业职业技术学院;有的选择成立电商直播相关导师工作室,如浙江义乌工商职业技术学院;还有一些学校尝试在某些专业增加电商直播课程。

想必不少人会有这样的疑问:这是要把学生都培养为“带货”主播吗?李佳琦能否被批量培养?电商直播需要怎样的人才?带着这些问题,记者进行了采访。

我们不是专门培养“网红”

以往提起电商直播,很多人的脑海中会浮现出李佳琦、薇娅等网红“带货”主播的形象。现在,县长、老师、企业CEO等越来越多的人也加入到直播队伍中,他们所开的直播间像一扇扇窗,有的通往田间地头,有的推开是樱花胜景,有的则是博物馆、售楼处、服装店、美妆护肤店等,所带的“货”可以说琳琅满目。

电商直播今年彻底“出圈”了!扬州工业职业技术学院创新创业学院院长颜正英感慨,电商直播在之前3年一直不温不火,直到2019年迎来了爆发式增长。艾媒咨询的数据显示,2019年中国直播电商行业的总规模达到4338亿元。预计今年中国在线直播的用户规模将达5.24亿人,市场规模将突破9000亿元。



上图:5月2日,扬州工业职业技术学院近千名学生同时开启网络直播,为湖北“带货”,助力湖北驰归脐橙、茶叶等农产品销售。图为该校1803财务管理专业学生朱雯在家里进行直播。王彪/摄

左图:义乌工商职业技术学院学生厉满天和陈宏炳在直播工作室。图片由学校提供

风向标

世赛获奖者将技能“上线”

中青报 中青网记者 孙庆玲

5、4、3...面对摄像头,听着直播开始的倒计时,第45届世界技能大赛(以下简称“世赛”)烘焙项目铜牌获得者张子阳略显紧张,该说些什么?万一冷场怎么办?

上课并非难事,他自去年第45届世赛结束后便留校任教,在王森国际咖啡西点西餐学院担任烘焙技术教练,培训下一届世赛选手。但将烘焙搬到直播间,这是他首次“试水”,主题是讲授如何制作黑麦面包。

打面、出缸、醒发、分割...黑麦面包的制作已是“轻车熟路”,在准备第45届世赛的那两年间他做过至少6000个这样的面包。第一次通过直播来讲课,他总觉得“怪怪的”,因为只能对着摄像头讲,看不到人,操作时也无法看到网友互动。

直到直播结束,他才知晓此次直播共计3000多人在线观看,从和他们后面的交流、互动猜测,他们之中有烘焙专业学生、店面员工,也有业余的烘焙“小白”。

这也是张子阳第一次拥有这么多听众,说实话,挺开心的。他觉得,将自己的一项技能展示给更多的人,并和大家交流技能,这或许就是技能直播的意义所在。

如此想的,不仅张子阳。直播课已成为疫情期间的一种教学“常态”,能否将原以实践操作为主的技能课程“上线”直播?不少职业院校的老师进行了尝试,其中有多位世赛冠军。

在4月26日进行面向公众的直播前,第45届世赛数控车项目冠军、广东省机械技师学院数控车技能教练黄晓呈已经进行了为期3个多月的直播授课,但仅面向该校8位第46届世赛的备选选手。

数控车项目的内容中70%~80%为实操,主要是要靠动手练,熟悉每件工具、每个流程步骤。黄晓呈告诉记者,数控车项目比赛所用的尺子有三四十把,刀具有100多件,且每种工具规格、型号均不同,长时间练习训练,就是要使比赛时用哪个工具,选手不需要思考,它已经成为一种自然而然的肌肉记忆。

怎么将这一技能训练进行直播讲授?黄晓呈将训练任务拆解,主要讲授该技能

室。陈旭华告诉记者,这些工作室其实是校企合作的平台,从产品设计规划、短视频拍摄、视频剧本制作、直播技巧,以及直播效果监控等方面提升学生电商技能。

直播“带货”成了学生的日常

作为扬州工业职业技术学院电商直播学院电子商务专业(直播电商方向)首批学生之一,大二学生陈志强便是冲着电商直播行业的前景从机械制造专业转专业而来。据了解,该专业既有精英班,即电子商务专业(直播电商方向),目前30人;也有面向所有专业学生的兴趣班,即第二课堂,现有学生约300人;目前还在筹划在该专业再组建就业创业班。

我知道电商直播行业发展得很快,但是如果没这方面的专业指导带你入门,就不知道该怎么进入这个行业。在转专业之前,陈志强已经想好,将来要围绕直播行业进行创业。他告诉记者,目前自己所学的课程主要为理论课程和直播实践。据记者了解,目前理论课程主要包括

商业素养、新媒体素养、综合素养等方面,既有市场分析、营销策划、短视频制作、新媒体运营与数据分析、企业管理等课程,也有琴棋书画、唱歌跳舞、插花养生等课程。

我们不仅局限于教会学生如何介绍一款产品、如何化妆上镜,而是重点培养学生市场洞察能力、创意文案写作与营销策划能力、新媒体内容生产能力、全媒体营销能力以及新媒体运营与数据分析能力等职业素养。颜正英说,对于自然地面对镜头的适应能力、口语表达能力、临场应变能力以及才艺能力等综合素质,也都安排在教学和训练范围内。这样学生未来就可以胜任更多种类的工作。

在2019年成立了“淘宝直播工作室”的义乌工商学院职业技术学院教师郭刚志也采取了同样的办法。他认为,学生不敢表达、表现自己是常见的问题。通过这样的实践教学让学生直接面对镜头讲,一般一个月之后情况便会逐渐转好。

出于同样的考虑,扬州工业职业技术学院特意打造了47间直播间,引进了10多家知名品牌,学生在校内就可以进行电商直播实战训练。目前,学校尚未复学,为提升实战能力,宋一楠、陈志强等同学主动到南京相关企业实习,每天4个小时的直播“带货”成了他们的日常。

但相对于企业实习,陈志强对自主创业这样实打实的直播更感兴趣。在他到南京实习之前,就已开始尝试在京东、淘宝等平台上直播带货,推销他哥哥网店的产品。他还记得第一次直播实战,单价59元的健身产品,他卖出了20多件。

虽说都是电商直播相关人才培养,但每个人的兴趣和发展方向都有所不同。比如与陈志强、宋一楠不同,来自义乌工商学院职业技术学院直播导师工作室的大一学生王文凡的兴趣不在于直播,而在于短视频的创作。通过拍摄、剪辑视频,如今他已在抖音上吸粉100多万,最快一晚涨粉13万。

种情况,只能不断去操作去发现问题所在,解决它。但第44届世赛数控铣项目冠军、广东省机械技师学院数控铣技能教练杨登辉也很无奈,和黄晓呈一样,只能先把搬到线上进行讲授的内容前置,以理论和电脑操作为主。

备完课的第二天早上8点半,黄晓呈准时会到某社交软件上与学生进行视频,讲完也不关摄像头,他要在镜头前看自己的教学视频要求无差错、流畅,但之前从没倒过视频录制他在刚开始录时总是磕磕绊绊、结结巴巴,半个小时时长的视频有时要录上五六遍,反复录,反复看,有时能录到凌晨两三点。

但即便如此,离开实践操作的技能讲授或多或少有些“纸上谈兵”的意味。根据第45届世赛美发项目冠军、浙江省杭州市拱墅区职业高级中学美发专业教师石丹的两次直播经验,一堂网课长达1个小时,往往需要压缩以往两节课内容,而纯粹靠老师讲,学生只能领悟到70%~80%左右。

再比如之前我们也遇到过,有种零件加工的办法理论上没什么问题的,但实践起来就会使得零件发生变形。遇到这