90后CP：创业是我们想做的事，就一定要做成

刘闯和叶雨桐

赵 珍
中青报·中青网记者 孙海华

他是27岁的CEO（首席执行官）、二胎奶爸；她是27岁的COO（首席运营官）、二胎妈妈。2011年，考入西北工业大学的他们初次相识。2014年，作为合伙人，他们注册的第六镜科技公司成立。2020年，经过6年发展，在新冠肺炎疫情肆虐后，他们的公司愈加顽强……

在位于西安高新区一座科技大楼的公司里，这两位身穿T恤、牛仔裤的90后极具亲和力。谈起公司的发展和专业问题时，他们认真严肃；聊起家庭和孩子时，又会默默相视、莞尔一笑——故事里的这对男女“主人公”，是西工大在读博士生刘闯和他的2011级校友、妻子叶雨桐。

从狗脸识别到人脸识别

2014年，正在读大三的刘闯和叶雨桐一起注册了“第六镜”公司。他们一边读书，一边创业。因为当时的3位创始人都戴眼镜，便有了“第六镜”这个极具科技感的名字。

公司的主营业务源于一次竞赛。当时，刘闯团队想做一个“宠物去哪儿”的项目，通过计算机视觉系统识别猫脸、狗脸，以寻找走失的宠物。比赛现场，一位评委老师的话点醒了他们：“要不先从人脸识别开始？”于是，第六镜创立之初就把人脸识别定位为公司的主要业务，是国内较早开始做人脸识别的科技公司。

两人的创业和大学经历密不可分——大一开始，两人便积极投身各项学生活动。高中时“一心只读圣贤书”的刘闯在入校时便立下目标：“大学一定不能只学习，要在各种活动中锻炼自己。”在高中时便已创建了自己淘宝小店的叶雨桐，更是想在上大学后“再做点大事”。

两个“不安分”的灵魂，在社团活动中碰撞在了一起。“创业团队就我一个女生，大家都把我当‘汉子’。”叶雨桐笑言，“从同学到创业合伙人，刘闯一直是我的好哥们儿。”

那些年，学院的大小活动中几乎都有刘闯、叶雨桐、米汀等一帮小伙伴的身影。团队中的每个人都各有所长——刘闯爱画画，承包了各种展板、指示牌的制作；叶雨桐具有商业头脑和强大执行力，负责活动的策划和执行。同时，每个人还具有硬核技术功底，PS、AI、AE、编程等都不在话下。一群志同道合的年轻人，在实践中不断历练，学会了扶持协作，建立起深厚友谊。

“导师的帮助和学院的创新教育环境，给了大家敢于尝试的勇气，也为‘不走寻常路’的我们提供了广阔平台。”刘闯告诉记者：在校期间，第六镜团队参加了几乎所有的创新创业大赛，拿奖拿到“手抽筋”。学校的大学生创业基地则为他们提供了最初的创业经费和活动场地。

互补的创业“CP”

创业团队中，刘闯表现出极强的“粘合性”——“他能在大家产生分歧时，把我们团结在一起。”在叶雨桐眼里，不论对谁，刘闯总能耐心倾听，然后迅速融合大家的观点并作出决定，“大家都听他的”。顺理成章，刘闯成为公司CEO。

叶雨桐则是团队中的“发动机”。“最初讨论时，我也许并不赞同某个决定，但一旦团队决定了，我就会坚决执行。”也是因此，叶雨桐一直担任公司COO。

冷静、温和、包容，叶雨桐如此形容刘闯：“团队中需要这样一个稳定器，不论何时都不焦虑、不着急，这样创业的小船才能行稳致远。”在刘闯看来，雨桐雷厉风行、说干就干、干就干好：“她总是那个推着我们前进的人，很懂商业运作，擅长和各方打交道。”

这对创业CP，呈现出互利互补的神奇力量。相识6年后，他们的关系从“哥们儿”和合伙人升级，确定终身大事。婚后，二人迎来了事业和家庭的双双走高，融资、合作、大订单、发布会……接踵而至。

同时，他们还以3年抱俩娃的速度，迅速从二人世界走向四口之家。两位“小公主”的诞生，为这个创业之家增添了温柔和甜蜜。

信任让他们走得更远

刚开始创业，为拓展市场，叶雨桐和刘闯每天都在外跑市场，车里常备两箱矿泉水。常常是跑了一整天，才发现自己滴水未进，两人便坐在车里疯狂喝水。特别累时，就把车停在路边，倒在车里打个盹儿。

那时，公司还未盈利，但技术人员的月薪行情已经上万。为留住人才，创业团队一边靠平面设计、婚庆等副业挣钱；一边大量削减自己的收入。“即便再难，大家也从未想过放弃。”刘闯说，“因为创业是我们想做的事，就一定要做成，刚开始的艰辛肯定不可避免。“

最“致命”的一次打击，是在公司逐渐步入正轨，且拿到了第二轮融资后。“从表面看，当时的公司一切都在向好发展，直到我们拿出自己的拳头产品，才发现市场并不愿‘埋单’。”更可怕的是随后衍生的“信任危机”——“技术”责怪“市场”，“市场”埋怨“技术”，而大家都质疑领导层。

面对危机，刘闯带着管理层先从自身找原因，甚至一度高薪聘请了职业经理人。实践最终证明，最了解第六镜的还是原班创业人马。一番重新认识自我、找准优势定位、确定目标市场后，创业团队的信心和公司内部的信任逐渐恢复。随之，第六镜推出“赤眸”人脸识别终端硬件产品，并举办了全球发布会。

有付出就会有收获。从最初栖身几平方米的地下室，到如今入驻高级写字楼——第六镜的实力不断增强，成为产品远销海外、销售网络覆盖全球63个城市的新锐科技公司。刘闯与叶雨桐双双入选福布斯中国2019年度30岁以下精英榜。刘闯先后获得省、市级创业好青年、创业明星及青年科技工作者等称号。叶雨桐也当选共青团西安市委副书记（兼），并提名中国青年科技工作者协会会员等。

在两人看来，公司的核心竞争力是硬核技术，团队的核心文化是信任。“不论多难，我们都坚定自己的目标，信任也从未动摇。”目前，第六镜正在进入B轮融资阶段。刘闯希望，第六镜能做一个对社会有用的企业，也希望每个到第六镜来的人都能实现自己的人生价值。叶雨桐则更立足当下，“做好当下每件事，让每分每秒都过得充实有意义。”

他们的共同心愿，是希望第六镜能改变未来生活，让“科技服务融入生活”成为一件习以为常的事。“当然，也希望我们的两个女儿能健康快乐成长，勇敢做她们想要成为的人。”叶雨桐说。

扫一扫 看视频

需求大，但并不如想象中光鲜

直播专业：“毕业生被抢，在校生被盯”

中青报·中青网记者 陈 璐

在被誉为“史上最难毕业季”的这个夏天，云南一所中职院校直播专业的优秀毕业生却“一个人可以在好几个企业里挑工作”。

直播行业的火爆导致用人需求突增。中国人民大学测算，仅淘宝直播一年就带动就业超过173万，李佳琦、薇娅等直播达人成为年轻人新的职业榜样。名校在校生被企业盯上，培训10天就火速上岗；直播专业从2月至今每天都有企业打电话“要人”；不少年轻人直言想“学直播”；学校招生规模扩大了3倍；浙江、广东、四川超过40所高校开展校企合作输送主播；MCN机构负责人到院校里提前挖人培养，等等。因为直播行业到处都缺人。

不久前，人社部正式在“互联网营销师”职业下增设了“直播销售员”，电商主播、带货网红成为新的就业风口，这带来了一些新问题：院校该如何培养直播人才？感兴趣的学生该建立什么样的职业观？如何在直播红海中突围？

最难毕业季，偏偏直播毕业生“可挑工作”

18岁的周琪曾攥着手机在薇娅的直播间里抢购，如今她成了薇娅的同行，当上了淘宝主播。

云南省腾冲市第一职业高级中学和淘宝直播合作培训出来的第一批40名毕业生，还没出校门就被企业“预定”。周琪和10名同学5月底从云南赶赴北京，6月上岗，在一家销售居家用品的企业开始了自己的主播职业生涯。

因为新冠肺炎疫情，企业的整体招工需求减少，她和不少同学都曾经为就业发愁，学校珠宝商务系主任王洪波也担心毕业生“找不到饭碗”。没想到，直播专业火了，北京的企业直接到学校招人，周琪和同学经过面试后马上得到了工作机会。

从2018年开始，腾冲市第一职业高级中学就从珠宝商务系筛选出感兴趣、有潜质、基础高的学生加入直播专业，并从广州揭阳、四惠等直播基地邀请专业直播运营负责人给学生上课。

今年，疫情给云南旅游业带来严重打击，本该毕业后到各大珠宝卖场就业的毕业生面临失业危机，唯独直播专业的毕业生十分抢手。2月开始，王洪波的电话就响个不停，每天都有企业打电话“要人”，优秀毕业生甚至可以在好几个企业中挑，有的学生成为主播，有的学生则从事了与直播相关的其他工作，就业情况“非常理想”。

“翡翠是云南的传统产业，我们珠宝商务系一直在思考如何和互联网结合。随着互联网平台经济的发展，以及直播经济的兴起，无论是机构、商家还是学生都逐渐认识到网络营销专业的重要性。”王洪波介绍，往年珠宝商务系学生仅招100人，今年扩招达到467人，主要是学直播相关专业的学生多了。还有年轻人直接找到学校，表明想“学直播”。

就连未毕业的在校生也被企业迫不及待地盯上了。疫情以来，吴裕泰直播间带货量节节攀升，直播时长较之前翻倍，公司紧急扩充直播团队从3人增加至7人。在这种情况下，中央戏剧学院播音主持专业的在校生周明经过10天培训即上岗，让吴裕泰直播间除了茶香还多了歌剧、评书、绕口令。未来，吴裕泰正计划尝试采用校企合作方式继续挖掘直播人才。

看似门槛低，但做到专业仍然很难

架好手机，拿货开说。当主播看似门槛很低，但想要做到专业仍然很难。

周琪第一次上直播的时候，整个人都在发抖，背好的词支支吾吾说不出来，连镜头都找不到。虽然在学校学过，但由于对产品不熟悉，开播并不顺利。

“关键是介绍产品时，是不是能真正打动用户”，周琪不满意自己目前的带货水平，性格原本内向的她正在锻炼自己大胆开口说的能力，资料要背熟理解透才能在直播时信手拈来。上岗一个月，她的直播间只有100多人看，而有同学在实习直播时销售量就达到四五万，差距明显。

王洪波介绍，为了培养好直播人才，学校开通了12个淘宝直播账号，供学生实战培训，最近还派了4位老师到杭州淘宝大学学习。

第一年，学生主要学习电商营销基础知识、营销学、珠宝知识等，第二年在专业知识学习之外开始尝试实践，除了主播外，客服、运营（助播、后台、场控）、供应链等相关知识都要了解，学生要根据自己所报的不同岗位进行专业培训。第三年下半年，学生进入企业顶岗实习，基本就是未来的员工。

由于行业太新，教学内容往往需要根据实践调整，毕业生也在反哺学校。王洪波和老师们常常蹲在学生的直播间里围观，了解行业的最新动向。

比如，他们发现过去主播是只展示产品不露脸，现在主播多在展示产品时露脸，回去立刻要求学生学习如何在直播间里展示自己的形象，以便在将来获得更多竞争力。

有很多人认为，漂亮是成为优秀主播的关键要素。上海黑域电子商务有限公司合伙人黑水却不这么认为，“首要考察表达能力强、性格好，漂亮是加分项，毕竟别人不会因为你漂亮而下单”。

毋庸置疑的是，今年毕业季，有直播电商经验的毕业生最吃香。中国人民大学劳动关系学院的最新数据测算显示，淘宝直播一年带动就业超过173万。与此同时，淘宝直播的人才需求呈现出更普惠、更灵活等新特征。在直播电商行业，七成岗位没有学历与经验要求，更注重实际技能的考察。

直播行业被年轻人所关注，也格外给年轻人机会。除了大众熟知的主播，直播间里还诞生了助播、选品、脚本策划、运营、场控等多种新职业。黑水表示，95后是在视频、短视频里成长起来的，他们的学习、购物、社交都在视频里完成，做直播更有优势。

直播就业本身是一场创业

有很多想当带货主播的年轻人说起自己的职业目标时，都大喊“我想要成为李佳琦”。

事实证明，李佳琦不是培养出来的，院校、MCN机构也培养不出来李佳琦。相反，直播行业并不如想象中那么高薪，也并不如表面上那么风光。

“很多小孩觉得这一行挣那么多的钱，还不累，多好”，黑水表示，很多人没有清晰地意识到，直播行业背后的专业和艰辛。他以自己培养的一个主播为例，“开播几小时，下播后要复盘，梳理今天的优点和需要改进的地方，晚上要工作到凌晨三四点，睡几个小时后又要准备第二天的直播，很吃苦很受罪”。

他直言，这个行业和大部分行业一样，需要很辛苦付出才能突围，“沉淀不了1000个小时根本摸不透这个行业”。

BOSS直聘研究院数据显示，2020年上半年，带货主播的平均月薪为11220元，尽管同比下降了近2000元，但在全行业所有岗位中，平均薪资仍然处于高位水平。并且，该领域中收入两极分化现象严重，大型MCN机构主播的收入显著拉高了平均值，71%的主播月薪收入在1万元以下，每天工作10-12个小时是生活常态。

王洪波也发现，直播行业内人才良莠不齐，需要提升专业度。“现在的主播文化层次和专业知识参差不齐，甚至有些连基础知识都不懂就去直播。如果珠宝、服装设计专业的学生能把专业积累融入直播体系，那么将对直播行业的专业性有很大的提升。”

7月19日，陆宁将授粉后的新品种荷花套袋。

现年41岁的陆宁是河北省河间市兴村镇陆家村人，是当地远近闻名的养荷专家和荷花种植专业户。陆宁自幼喜爱荷花，30岁那年，他投入全部家底，加上借来的4万多元钱，把家里的4亩地腾出来，挖坑种荷，开始了他的“养荷”事业。

如今，陆宁创立的荷花园面积达30余亩，池塘发展到100多个，年产种藕10万余株，培育的盆栽荷花销售到全国各地。 **新华社记者 朱旭东/摄**

苏州工业园区：人才“引擎”造就创新发展硬核

中青报·中青网记者 李 超

7月10日，第十二届苏州国际精英创业周暨首届“苏州科学家日”活动开幕式上，苏州工业园区再次惊艳全场。康宁杰瑞董事长兼总裁徐霆博士荣获第六届“苏州杰出人才奖”，中科院上海药物研究所苏州药物创新研究院蒋华良院士团队、苏州汉天下电子有限公司杨清华博士团队获评苏州市顶尖人才（团队），迈博斯、信诺维、思必驰等入选姑苏重大创新团队。

当下的苏州工业园区，正以人才“引擎”驱动科技创新和产业聚变，吹响新一轮高质量发展的“冲锋号”。

据介绍，苏州顶尖人才（团队）是指处于世界科技前沿和国际顶尖水平，掌握关键核心技术，能够为苏州高质量发展带来重大影响、重大突破的战略科学家、学术带头人、卓越管理者等国内外一流人才(团队)。

“集聚科技人才、创新技术、高校院所等创新资源，这里已经形成了非常好的生态。”中国科学院院士、中国科学院上海药物研究所研究员蒋华良为园区产业要素的“浓度”点赞。

2014年以来，该研究院重点布局工艺、制剂、药物评价等技术支撑平台和生物技术药物研发体系，孵化引进项目公司43家，5个一类新药获批临床。

汉天下是一家从事高端高频滤波器芯片研发制造的企业，通过多年来不断突破自我、厚积薄发，已成为国内具有广泛影响力和知名度的集成电路设计企业，国内领先的mems滤波器供应商。

2007年，苏州工业园区便启动实施科技领军人才创业工程，历时14年，不断升级优质生态吸引高端人才前来创新创业；历经十四届，累计评出科技领军人才项目近1700个，一大批领军企业由此诞生。

苏州工业园区是苏州转型创新的主战场，更是生物医药产业地标的核心区。

在伴随园区人才产业奏鸣的十多年间，徐霆带领企业一路成长，和团队建立多个具有自主知识产权的蛋白质和抗体工程化的技术平台，并获得多项国际专利。去年12月12日，康宁杰瑞在香港联合交易所主板上市。

截至目前，园区已聚集1400余家生物医药企业，走出了信达生物、康宁杰瑞、博瑞医药等一批上市企业。

日前，在苏州产业链全球合作云对接活动生物医药及高端医疗器械分论坛现场，包括迈博斯在内的多家企业晒出了近期发展的“小目标”——

百赛飞的目标是，未来一年吸引1个亿的投资，以支持企业在技术、管理等方面的升级；玉森新药的目标是，加快上市进程，力争2021年成为“科创板中药第一股”；克睿基因的目标是，未来两年内，肿瘤和遗传性疾病两个基因编辑项能够在临床取得突破；迈博斯的目标是，未来三年内，在苏州建设第二个高端生产基地……

走进苏州工业园区科技领军人才企业思必驰的产品展示厅，仿佛一下子来到未来世界。儿童机器人闪烁着大眼睛，它可以识别孩童的脸、情绪以及行为，并以儿童的语音进行沟通。在智能车载系统里，司机只要动动口，就能给汽车布置几乎所有任务。

作为中国领先的AI语音交互技术提供者，苏州思必驰信息科技有限公司与阿里、腾讯、小米等知名企业合作，推出一系列AI相关产品。

“生态系统最健全”“执行效率非常高”“沟通交流非常顺畅”是信诺维创始人、董事长强静选择落户园区的三个关键词。“这三个原因，能大大促进我们的研发速度，而速度在创新药研发中是至关重要的。”

从“工厂化”到“创新化”，从“工业园区”到“非凡之城”，科技领军人才工程在苏州工业园区聚力创新的过程中扮演着重要角色。始终坚持以高层次人才支撑高水平发展，已成为“园区经验”的关键要素。

江苏农林职业技术学院：高素质人才助力江苏农业高质量发展

近年来，为落实乡村振兴战略、服务乡村人才振兴，江苏农林职业技术学院面向农业、农村、农民，打造了“一粒种子强农业、一片叶子美农村、一棵小草富农民”的三张名片，为江苏农业高质量发展提供着人才支持和技术保障。

“职业教育必须助力乡村振兴。”江苏农林职业技术学院院长巫建华说，学校要培养“一懂两爱”——学得好、下得去、留得住的实用人才；要加快成果转化推广，引领现代农业产业转型升级；要推进技术服务，助力农业产业高质量发展。

把论文写在土地上

“这个蓝莓的有些果实已经脱落了，证明养分不足。遇到这些情况我们该怎么办呢？”江苏省溧阳市曹山现代农业示范区内，江苏农林职业技术学院园林专业副教授刘国华在田间地头为农民讲授农业知识。“人才振兴是乡村振兴重要保证。贴着土地授课，我才可以教出更多热爱土地、把自己奉献给土地的学生。”

多年来，刘国华带领团队深入基层，为农村培养大量掌握现代农业科学技术的人才。而这样的教师还有很多，他们将所学知识化作辛勤汗水，播撒在农村广阔天地。

在溧阳市牛场村，一万亩南天竹是村子“火红”的名片。牛场村历来有种植南天竹的传统，因种子退化、销路不畅等原因，农民们一度面临危机。学校主动为农民们排忧解难，为南天竹带来新生机。由学校培养的“火焰南天竹”培育期比从前缩短20天，经济效益却增长6倍，真正成为农民们的“摇钱树”。

在江苏省农博园的草莓大棚实验基地，学校的专家团队已创新推出超高垄栽培技术。通过这种技术，农民很方便就能培育出高架草莓。随着观光旅游的迅速发展，在改善草莓品质同时，高架草莓还便于游客观赏、采摘。

多年来，学校的师生们扎根基层，发展校地合作、校企合作，助力乡村振兴、产业振兴与美丽乡村建设。5年来，学校共承担国家级项目19个、省级项目195个，育成草坪草、红叶石楠、水稻、草莓等新品种37个，发明国家专利近200项。

培育新时代乡土人才

这些年来，针对乡村人才培养，学校分类施策：学校面向农村，培养乡村振兴领路人；面向行业，培养产业技术领头雁；面向农村一线，培养高素质农民，为乡村人才振兴注入了新鲜活力。

现在年收入五六十万的于永军不会忘记当年刚开办农场时的亏损。投资人纷纷撤资，只剩下他一个人坚持着“农场梦”。江苏农林职业技术学院让他梦想成真。作为江苏省第一批青年农场主，他来到学校继续深造。从农场管理、市场营销一直到项目申报，他在老师“手把手”带领下认真学习。

三年来，于永军随着青年农场主培训班步伐，在全球各地进行实地考察与走访，学习先进知识与理念。经过系统学习，他的先锋家庭农场成为江苏首家家庭农场。他将书本上知识学以致用，不再追求盲目扩张，开始注重技术化、商品化、节约化经营。

2015年以前，来自南京高淳区的孔秋娣靠家庭农场每年收入10万余元。因财务管理知识欠缺，农场发展力不从心。在培训班里，她学习财务知识与经营理念。后来，她在农场尝试“以田养鸭，以鸭作稻”的“稻鸭共作”的模式。如今，农场年收入有50余万元。

目前，学校建立了以农科为特色的56个专业，面向青年农场主、农村基层干部、退役士兵、农业行业企业一线员工等群体开展技能培训，年招生培训人数达1.5万人次。此外，学校还与地方政府合作，开设了盐都班、亭湖班等“地方班”21个。

服务乡村振兴是学校义不容辞的责任

学校设有风景园林学院、农学园艺学院、畜牧兽医学院、茶与食品科技学院等10个学院，共计学生13000多人。在“定向培养、分段培养、农学结合”的人才培养模式的带动下，学校将传统6个学期转变为8个学段。

通过专业认知、社会实践、技能实训、专题研讨、生产实训、能力提升、工种考核和顶岗实习等8个方面的学习，学生深入农村、深入一线，进行生产，为乡村人才振兴提供新鲜血液。

针对农业、农村人才流失严重，个性化、系统化、过程化培训不足等问题，学校坚持“政校行企联动，产学研创并举，人才培养与社会服务并重”的办学理念，形成了“课堂移村口、师生到田头、成果进农户、论文写大地”的鲜明办学特色，积极发挥人才、产业、技术优势，助力区域经济发展。

学校还积极丰富立体化教学资源、构建产教融合平台。近5年来，学校编写了出版教材120余本，其中包括11本新型职业农民培训教材和3本双语教材。此外，学校还主持建设了园林技术、园艺技术和食品营养与检测等3个国家专业教学资源库，制作慕课、微课等在内的音视频资料累计时长达32000分钟，为高素质农民培育提供在线学习、管理考核、跟踪指导等服务。

在产教融合平台方面，学校建设了5635亩的江苏农博园和江苏茶博园实训基地。依托基地，师生们开展自主创新研发。类似“红颊”脱毒草莓、“苏两优295”杂交粳稻等新品种，如今已推向农村一线。

“农村是干事创业的广阔舞台，农业农村现代化关键在科技、人才，对于农业类职业院校，服务于乡村振兴，是义不容辞的使命与担当，也是实现自身内涵式与跨越式发展的重要契机。”巫建华说。

（信息来源：江苏农林职业技术学院） ·广告·