



中青报 中青网见习记者 许子威

我希望能够利用一切可以利用的时间来充实自己。四川某高校大二学生黄艺菲在今年寒假前投出了第一份简历，她的求职意向是一份与互联网运营相关的线上实习岗位。第一次参与实习求职，黄艺菲有些手忙脚乱，我担心没有一家公司给我回复，更担心入职之后能不能把工作做好。

中国青年报社社会调查中心日前对2007名大学生进行的一项调查显示：70.9%的受访大学生感觉近年来大学生实习越来越早了。66.3%的受访大学生实习是为了提升对专业的了解，摸清未来方向。

应不应该早点儿实习？实习中不敢与同事和上级沟通，怎么办？从校园过渡到职场，怎样调整心态？面对职场困惑，00后有什么看法，过来人又给出了什么建议？

为自己打造 专属 成长计划

早在寻找实习公司之前，黄艺菲就收到来自学长学姐们的 暖心攻略 ，了解

公司业务领域、针对性修改简历、笔试面试准备、实习协议和待遇。通过实习可以接触不同类型的业务，慢慢地就可以探索到自己感兴趣的方向，进而在下一阶段学校学习中重点攻克这些知识。这一点是让黄艺菲作出坚定选择实习的原因，在她看来，这是自己突破舒适圈的必经之路，不要惧怕，也许我们会比自己想象的优秀。

实习开始时间的早晚没有标准定义，关键要结合自身的情况。李熙曦是一名就读于医科类大学的大二学生，虽然进入大学只有两年时间，但她早已在学院、科研院所实习过。她觉得，选择一份实习工作最重要的是需要结合自身兴趣和未来发展方向，不必纠结于何时开始实习，只要这个时间段对自己合适就好。这一点也得到了中国传媒大学硕士生李文宁的赞同。大一期间，李文宁就开始

70.9%受访大学生感觉实习越来越早

年轻人要敢问敢做

在乡村基层实习，之后她又去了一家事业单位实习。如何寻找一份更适合自己的工作？李文宁给自己做了一份专属成长计划，我首先考虑这份工作的性质和内容，分析它和我的未来发展方向是否契合，同时也会考虑自己现有的一些专业技能与工作岗位是否相匹配。

中国人民大学中国就业研究所和智联招聘联合发布的《2022年三季度高校毕业生就业市场景气报告》指出，三季度就业景气指数见底回升，但结构性矛盾仍然突出，特别是伴随新一届毕业生进入求职市场，就业市场压力依然不减。

黄艺菲在收到满意的实习offer后也对自己做了一次数据统计：用时半个月，投了20多份简历，修改简历3次，参与面试和笔试5次。整个投递过程不轻松，进入实习岗位之后更不轻松，但能明

显感觉到自己在成长。

面对挑战和压力，00后没有被动等待反而行动起来，相互“打鸡血”，建立起了正确看待实习与就业的积极乐观心态。

不管未来是选择就业、考研还是出国，能够在大学期间拥有一段实习经历会对未来的发展有很大帮助。对于刚刚步入职场的00后肖业静来说，从一名履历空白的小白成长为新晋职场人，大学4年的实习经历就是一次又一次的沉淀过程。

在尝试中寻找方向，年轻人要敢问敢做

在实习过程中，肖业静发现很多学生往往把姿态放得很低，很容易出现“害怕出错”的心态。我也担心过自己能力不足，面对陌生环境充满不适，不知如何开

口与同事沟通，但只要积极主动，不要害怕犯错，大胆去试错，就能够更加清楚地认识自己。

实习给予了我不断试错的机会，帮助我判断现有的职业规划是否符合个人预期，如果符合那就坚定地走下去，如果不符合也可以尽快调整方向。经过一段时间的实习，李文宁培养出了“观察前辈的习惯，通过不断去观察身边的前辈以及同事的工作方式、处事方式，认识和修正自己原有的知识体系和能力的薄弱点。”

不要给自己的人生设限，年轻就要不断去尝试。肖业静曾经在互联网广告公司、创业公司、快消公司多次实习，这些不同的经历，让她更加清楚自己要成为一个什么样的人，也成了别人口中的“有经验的学姐”。从英国留学回国的张童，在社交媒体

上更新了一个名为“2022应届生找工作血泪教训”的帖子，一夜之间收获了上万条点赞。帖子“火”了，张童没想到用社交平台发布的一篇文章“避雷指南”，可以让境遇相似的同龄人“云抱团取暖”。之后，她又把自己的整个求职过程划分为“正确认知自我、准备简历、笔试面试经验”三个大专题，并详细记录下自己在每个阶段的心态转变以及应对办法。

拍摄不同行业的实习日记Vlog、毕业生发布求职经验帖子、组建“今天在社交平台分享实习求职经验的年轻人”还有很多，分享方式也各式各样。在00后眼中，实习更像是从校园迈向社会的一张入场券，每一次的重新的挑战，都是一次自我重塑。

我的专业是医学，也许未来从事的领域已大致确定，但方向还有很多，我需要尝试不同方向，才能确定自己最终走的那条路。互联网上有人喜欢用“躺平”来形容00后，但李熙曦并不认可，在她看来，从校园进入社会的过程中，年轻的00后会遇到各种各样的困难迷茫，但每一个人都在努力去面对、去解决，每个人都在尝试中寻找方向，年轻的我们要敢问敢做。

和广西、云南、海南的同行交流，在网络上查阅相关资料，覃伟瑞了解到，我国每年燕窝果进口量超过50万吨，且每年市场需求量仍在快速增长，售价在每个30-80元，这种利润比火龙果翻了好几番的新品种，种植原理却和火龙果大同小异。

同时，在广西，对于没有采取反季节补光技术的果园来说，火龙果在12月到次年5月属于空档期，品质优良的燕窝果种植时间通常在1月到3月，可以利用火龙果的空档期，提高果园土地的利用率。但由于广西还未开发出完整的技术保证产品的质量，许多拥有上万亩地的企业也只敢小种几亩试水。

2021年，覃伟瑞先用6亩试验地种植燕窝果，用火龙果的种植技术作为基础和跳板，燕窝果还未完全成熟时就得到了收购商的关注，6亩试验地的收购价较可观，反响在覃伟瑞意料之外，身边的同行也纷纷试水。目前覃伟瑞已在农场扩种了50亩燕窝果。

跳圈 后是更为清晰的规划

刚走进舒适圈，又要跳出舒适圈，覃伟瑞对此感到有些无奈。农产品行业的试错成本较高，气候变幻莫测、技术方面也是摸着石头过河，如果燕窝果因此种植失败，就意味着需要年复一年地重来。种植期间，覃伟瑞打算多向同行学习交流，避免走弯路。

燕窝果销路窄、价格高等问题也比较突出。为了打开销路、增加宣传，覃伟瑞不仅和收购商保持联系，也将目光放在了电商平台。在抖音挂小黄车、自创并发布搞笑短视频，这不仅拉近了和市场的距离，还让大众了解到农村创业者背后的酸甜苦辣。

如今，覃伟瑞在使用电商平台卖果时逐渐轻车熟路。有人说燕窝果在广西最终逃不掉十元三斤的命运。覃伟瑞有时会戏谑自己的选择，但这是创业，试都没试，怎么知道结果呢？

横县南方茶厂与知名茶饮品牌的合作多聚焦在线下实体店，由于疫情，许多区域的人流量减少，茶饮销售量也受到了影响。产能是否会快速消耗？如何找到一个市场平衡点？彭浩一一列举了可预见的风险，并准备引导制定计划，打算按部就班地攻克难题。

广西壮族自治区农业农村厅一级巡视员郭绪全在接受中青报·中青网记者采访时表示，创业是一个不断试错、不断创新的过程，创业者们只有跳出舒适圈，才会有收获更多的可能性。跳圈需要的不仅仅是勇气和持之以恒的毅力，还需要有对行业发展趋势和探索细分市场的洞察力。

出口业务。张朝辉在公司新年致辞里写道：这一年，我看到研发中心的灯火昼夜通明，我看到业务同事在城市间辗转奔波，我看到项目经理和技术应用工程师们在客户现场攻坚克难，我看到我们每个人对于机器人事业的热忱。每个画面，每个片段，都是一段故事，汇聚成一股洪流，激荡着充满变革的智能化时代。

张朝辉也常遇到在不同阶段的不同压力，成长之路多有困难，但只要我们还在解决，我们就会有更多方法让公司渡过难关。作为“先天乐观派”，他笑称，遇到压力特别大的时候，那就喊几个创业者一起出来聊聊，然后把遇到的困难交流一下，发现大家都遇到过，那就互相鼓励一起解决。

不过，他也坦言，公司接下来面临的挑战是解决批量生产的问题，以前是生产几百台，现在是生产几千台，之后要到上万台，公司要应对并不完全熟悉的供应链和交付问题，但目前看来解决问题的进展不错。

新年伊始张朝辉又恢复到了忙碌状态，公司也收到了来自不同行业的新需求。但有一时间，他还会在知乎平台分享自己的行业观察和感悟。最近他写道：今年刚步入而立之年，回顾过往，大约三分之一的生命都和机器人事业息息相关，也是一件非常令人感慨但又很自豪的事情。毕竟专注做一件事是很难得的。机器人时代来了吗？一切才刚刚开始。



扫一扫 看视频



农业创业要不断跳出 舒适圈

实习生 唐诗 中青报 中青网记者 谢洋

首次参加广西农村创新创业项目创意大赛，南宁市武鸣区瑞光家庭农场创始人覃伟瑞带着燕窝果项目冲进了半决赛。

燕窝果和火龙果同科不同属，外观为表面带刺的金黄色果实。覃伟瑞在比赛现场介绍。他已经和火龙果打了5年交道，此次涉猎燕窝果是一次勇敢跳出舒适圈的尝试。

这次大赛由广西壮族自治区农村农业厅主办。据了解，该比赛自启动以来吸引了超200个来自不同领域的项目报名参赛，覆盖了农产品电商、农业种植新技术等新农业项目。

比赛现场，记者发现不少选手在各自的领域里发展得风生水起，但他们没有仅仅聚焦于自己原有的产品领域，有人自主研发延长产业链，有人凭借经验开拓新蓝海。创新的方法千差万别，但选手们都有

一个共同的观念：创业之后的舒适圈如同温水煮青蛙，看似温和的市场实际上暗流涌动。农创人需要在温水中尝试跳跃，不断“跳圈”，成为他们不约而同的选择。

不断“跳圈”的农创人

2017年，25岁的覃伟瑞从房地产行业辞职返乡创业。生于农村的他凭借经验种植火龙果，创办瑞光家庭农场。种地门槛低，扛得起锄头就算入行了，最开始市场环境好时，一亩地火龙果的利润可达两万多元。

瑞光家庭农场采用规模化种植，此种新型模式可以降低管理成本投入，提高管理效率。但规模化种植的弊端也逐渐突出——一旦农产品规模种植量过大，或是生产和销售脱节，就有可能造成滞销。

2020年，第一次与瑞光家庭农场合作的水果销售商在临近交货日期时取消订货，此时覃伟瑞的团队已在农场剪下5万斤火龙果，这么多果该何去何从？覃伟瑞

只得四处奔走，最终在山东找到销路，止住了更大的亏损。

舒适圈外是不可控的天时地利人和，舒适圈内是事在人为的理想信条。经历毁约后，覃伟瑞发现不能一味依赖收购商，坐等顾客上门。他在农村创业这一锅看似平静的温水中感受到了危机，实现了第一次“跳圈”。主动接触电商平台，参加电商直播培训，从种植端走向流通端，将生产和销售紧紧扣在一起。

丰产丰收、风调雨顺，提到农村创业的理想状态，覃伟瑞如是说。每天，覃伟瑞去果园查看并记录情况、开沟起垄以应对极端天气造成的洪水灾害、与同行之间相互走动、管理好100亩地的果园、自主对接市场就有收成。去年，覃伟瑞的家庭农场因规模化种植被评为城区级、市级示范家庭农场。

瑞光家庭农场的管理逐渐有了起色，但覃伟瑞并没有就此止步不前，开始了第二次“跳圈”。2021年，他开始尝试种植燕窝果。朋友圈不乏燕窝果的动态，高位

嫁接的燕窝果还未成熟之际，他就已然窥见燕窝果的商机。

作为广西区级重点农业产业化龙头企业，创立于1992年的横县南方茶厂同为漫漫创业路上的一员。

前些年，全国范围内的茉莉花市场较为紧俏，横县南方茶厂地处茉莉花之乡，具有得天独厚的创业条件。发展至今，茶厂种植技术和制作技术均位于广西前列，有着大规模无公害的优质生产基地。中华茉莉园，下设4个符合进出口标准的工厂，服务国内外庞大的传统茉莉花市场需求。

其实，获得诸多荣誉、受到市场欢迎的横县南方茶厂也几经主动“跳圈”。农产品创业首先是要注意产品供应链。以茉莉花为例，如果在全国范围内竞争，横县茉莉花属于龙头，但我们要争当“龙头”的龙头。要在遍地都是茉莉花的横县里脱颖而出，第一步就是提高茉莉花的质量。为了进一步提高茉莉花产量和香味，横县南方茶厂董事长谢大高想尽办



图片新闻

立春求职忙

2月4日，当日立春。河北省邢台市襄都区人力资源和社会保障局工作人员给求职者讲解就业政策。襄都区人力资源和社会保障局举办的“春风行动”新春大型招聘会，有83家用人单位提供747个岗位。张驰/摄（新华社发）

中青报 中青网记者 孟佩佩 实习生 马源英

现实已然很科幻了！电影《流浪地球2》导演郭帆在拍摄时指着16台机器人说。90后创业青年张朝辉格外激动。这些炫酷的机器人就来自他创办的公司。这是他们第一次将机器人产品搬上大银幕。当科幻照进现实，机器人“出圈”了。

从一个想法到产品诞生，仅用了14天

以前我们的产品活跃在工业领域，只有客户熟知我们。现在，连亲戚家的孩子看完电影都说，有时间要去你的公司实习，近距离接触一下机器人。张朝辉2017年创立优艾智合机器人，应用激光SLAM移动机器人及软硬件一体化的解决方案，帮助企业进行智慧工业物流建设，以及高危复杂环境中的智能巡检运维，目前已广泛应用于半导体、新能源、电产厂等众多工业领域。

3年前，张朝辉和他的团队15天快速打造的“复工神器”就已走进人们的视野。那时新冠肺炎疫情刚爆发，整个机器人行业都在关注疫情发展，很多企业做起了机器人配送。可张朝辉不愿意再去同质化竞争，浪费资源，他想着，何不利用自己制造工业机器人的优势去填补其他需求？那时大概是大年初五，本来是初七上班，后来复工时间推迟到了2月10日。和我

创业者

他创造了电影《流浪地球2》的机器人演员

们一样，客户也会遇到复工的问题，我们便想到，是不是可以做一个无人移动杀菌消毒的机器人，来保障最关键的复工安全。从一个想法到产品诞生，张朝辉和他的团队仅用了14天。

没想到，这款机器人很快受到了国内外媒体的关注。英国广播公司BBC在报道中提到，虽然疫情蔓延并不是什么好的事情，但我们可以发现，一些产业开始聚焦新的解决方案了。“复工神器”的幕后故事也被《纽约时报》商业板块进行了头条报道。这成为他们打开海外市场的敲门砖，产品远销20多个国家，公司处于“爆单”状态。

直面挑战，一切才刚开始

张朝辉是看着各类与机器人相关的影视作品长大的。后来他考入西安交通大学，从本科到研究生再到博士都在做机器人相关研究，接触机器人领域前沿科技后，便越发热爱了。

科研领域充满了无数未知挑战，有一种“看山是山，看山不是山，看山还是山”的感觉。从认知其中的复杂系统，再到分解做成单一的机器人产品，然后把产品整合

成为复杂功能的系统，不断遇到问题不断解决问题，过程很有意思。小时候张朝辉也梦想成为一名科学家，大学时发现实验室里的研究和行业真实需求有脱节，我还是喜欢从需求中来，到需求中去，萌生了创业推动机器人产业化的想法。但当他跟导师交流后，导师觉得是年轻人一时冲动，还需要沉淀。

随后两年间，我国掀起了创新创业浪潮。更难得的机会是，作为全球新兴市场的工业机器人需求不断增加，国内制造业企业对机器人的需求场景也越来越多。想清楚了市场后，他坚定地对导师说，我希望能够身体力行地将自己科研成果和对行业的看法，转化成真正的生产力。

2017年5月，在校友基金的支持下，张朝辉一边攻读博士，一边和同实验室的4名同学一起创办了西安优艾智合机器人科技有限公司。我们都很热爱机器人事业，都充满信心感。

刚开始创业的时候我们是拿着锤子找钉子，只懂得技术，却不懂得产业。张朝辉称之为“科学家式创业”，那时只是带着机器人技术找行业切入，找到一个场景就敲下去，不对就再换下一个，实际上并不高明。他坦言，直到3年后才找到行业创

新点和公司主攻方向。

团队研发的第一款机器人是“轮胎检查机器人”。他们在客户停车场里待了半年，每天都在观察工人完成轮胎巡检的标准作业程序。往往第一款产品不一定会成功，这款产品与现在的产品也完全不同。但对张朝辉来说，他接触到了“真实需求”。

那段时间，他们经历了所有创业公司经历过的难题，但从没想过放弃。几个团队成员天天开会，最终敲定了工业物流和巡检运维两大业务线，回头庆幸团队当时对市场的洞察以及反应能力。

作为公司CEO，张朝辉还要完成从一名工科男到一家公司管理者的华丽转身，不断学习就显得尤为重要了。即便学习，也无法做到一个人全能，公司管理等很多方面需要专业的人。于是，他们不断邀请在管理、运营等岗位经验丰富的专业人士加入公司。

2018年，张朝辉作了一个大胆的决定，接过了深圳抛来的橄榄枝，将公司总部从西安搬到深圳。在他看来，在供应链上，整个华南地区相对全面，在人才供给和营商环境上也更好。西安有自己的母校，我们把更多研发工作放在了那里。

年轻团队往往充满惊喜

张朝辉还要面对来自客户、投资人和供应商等质疑。一个大型企业客户虽然对他们提出的产品方案十分满意，也觉得公司技术能力很强，但还是发出了灵魂拷问：你们的公司经营能力怎样？会不会产品做着做着，公司就没有了？

当时他们的竞争对手还有更加成熟的企业，张朝辉只能真诚回复说：年轻团队往往充满惊喜，也希望您能够给年轻人、给新的科技公司一次机会。就这样，他赢得了机会，也回馈给客户更好的服务。3个月，这家企业又向他们下了第二个订单，至今，他们已经合作了十几个项目。

年轻人的冲劲儿和真诚让他们赢得了不少客户的青睐。很多客户都是技术狂热者，有时候不仅要通过技术打动客户，还需要通过我们的创业热情让客户理解我们，公司就没有了？

如今，优艾智合员工数突破了500人，不仅有广阔的国内市场，还有大约15%的