

新视点

直播电商风口 人才培养如何跟上

本报记者 张赞芳

喧闹的直播间，琳琅满目的商品，不断刷新的成交量……2月初的一个晚上，走进扬州工业职业技术学院（以下简称“扬工院”）的直播实训基地，12个工作室灯火通明。新年当口，正是该校电商直播学院学生最忙碌的时候，几乎所有人都奋战在实训岗位上。

扬工院电商学院的火热与经济发展紧密关联。2023年年底，中国人事科学研究院发布《短视频直播生态催生新职业促进高质量充分就业报告》指出，当前我国视频平台累计催生了互联网营销师等174个新职业，产业全链条岗位缺口达800余万。直播电商风口下，专业化、高素质的行业人才成为最紧缺的资源痛点。职业教育怎样应势应变？教育视角下的风口行业人才如何培养？带着这些问题，记者走进扬工院一探究竟。

1 行业一路狂飙 专业人才成最大短板

9场直播、467份订单、34350元销售额……寒假第一周，扬工院“满天星”团队交出了首份“寒假作业”。从课堂走向直播间，9个小伙伴分工协作、反复打磨、纠正方案，在真实商场搏击中，全流程体验了一款教新产品在团队推介下走进千家万户。

“大部分人只看到视频前的喧嚣热闹，却不知直播背后完整的服务链条。”大三学生郭森是团队“幕后指挥”，小小年纪已组织了30余场直播营销策划，也是全国第一批“持证上岗”的职业直播电商人才。她说，一场完整的直播包括主播、助播、文案策划、技术支持、中场控制等多个岗位，缺一不可。

2016年是学界公认的“直播电商元年”。这一年，国内接连出现300多家网络直播电商平台，用户数量快速增长，截至2023年，用户规模达到5.5亿人，市场渗透率达到32%。应新产业形态而兴起，直播电商是中国乃至世界最年轻的专业之一，开设时间短、行业变革快、专业资源少、学科链条长等问题成为制约人才培养的瓶颈。

“直播电商产业一路狂奔，推动了行业从业者爆发式增长。”扬工院院长倪永宏认为，经过初期“野蛮式”扩张，直播电商生态越发完善，行业日趋规范。但同时，整个产业链处在严重缺人状态。尤其是高素质技术技能型专业直播人才更是“万金难求”。

“一方面是量的不足，另一方面是质的失衡。”南京汇智文化传媒有限公司总经理张弋认为，行业东风催生了巨量市场需求，但教育领域人才培养标准与模式缺失、专业师资和教学实践资源等“供给侧”准备明显不足。

虽然直播电商已经发展了7年，但即便在头部企业，因人才素养不足引发的“翻车”事件也屡见不鲜。“直播电商打破了传统‘人与物’的交易范式，其本质是一种‘人对人’的云服务。”全国电子商务职业教育教学指导委员会常务副主任陆峰表示，直播电商已经发展了7年，但即便在头部企业，因人才素养不足引发的“翻车”事件也屡见不鲜。“直播电商打破了传统‘人与物’的交易范式，其本质是一种‘人对人’的云服务。”全国电子商务职业教育教学指导委员会常务副主任陆峰表示，直播电商已经发展了7年，但即便在头部企业，因人才素养不足引发的“翻车”事件也屡见不鲜。

构建科学、全面、系统的教育培养体系已经成为直播电商行业发展的共识。2019年12月，扬工院率先成立全国首家电商学院，系统探索和实践直播电商人才培养。2020年，该校牵头向教育部申请增设并获批了网络营销与直播电商新专业。作为第一个“敢吃螃蟹”的职业院校，当年学校又受全国电子商务职业教育教学指导委员会委托，制定了网络营销与直播电商专业教学标准。此后，直播电商职业教育发展迅速，短短三年，全国已有300余所院校开设该专业。



电商学院学生在常州岑村直播推介当地特色农产品水蜜桃。扬州工业职业技术学院供图

2 紧跟市场风口，多方合育直播“科班生”

作为世界小商品中心，义乌是全国直播电商集聚高地。义乌工商职业技术学院早在2017年就出台文件鼓励师生从事新媒体平台创业。该校副校长徐美燕认为，早期的直播经济门槛不高，一个摄像头就可以开启直播。但随着行业越来越成熟，对人才的要求越来越高。

“核心岗位标准化体系缺失、从业人员职业化程度不高、教育培训系统性不足成为制约行业发展的最大短板。”全国电子商务职业教育教学指导委员会网络营销与新媒体专委会主任刘金存认为，学院派培养“科班生”要从产业全链条以及教育规律出发，注重培育商业素养、媒介素养和运营素养等专业技能、综合素养和进阶能力。

专家的观点代表了专业建设的集体共识。2020年7月，人社部等部门

联合发布了9个新职业。其中，“互联网营销师”职业下增设“直播销售员”工种，自此直播电商成为正式职业。

几乎同时，教育领域的专业人才培养改革启动。2020年8月，江苏省人社厅委托扬工院制定该省首套“电商直播”专项职业能力考评标准，并开发考试系统，开启全国“电商直播”职业能力认证之先河。

职业评价如何做到全面客观并超前引领？扬工院在广泛征集企业、院校、行业协会、师生建议和意见的基础上，面向互联网营销、直播销售与运营等岗位建立了九大类型131个职业能力监测点，为培养“能策划、精运营、善技术、懂直播”的网络营销与直播电商全链条人才提供了基本框架。

“职业教育的最重要特征就是专业围绕产业转、课程围绕岗位转。”该校副校长蒋伟介绍说，学校创新构

建“理论学习+直播实训+品牌实战”三位一体的人才培养体系。通过“岗课赛证”融通、“教学做创”合一，确立了以岗位创业为导向、以理论教育为基础、以企业全过程参与为保障、以创新素养培养为核心的专创融合教育，探索出直播电商专业技术技能人才培养共建课程教材、教学资源，共育实训教学、实践指导，共创直播基地、产业基地，共享人才资源、商业收益的合作新机制。

直播电商与市场保持着天然的血肉联系。对此，学校引企入校、引品入教。校企共建直播中心，以项目为载体，学生跟随校企导师实战，真正把“企业资源转化为教学资源，教学资源转化为生产资源”，实现了“入学即入岗、实训即实战、毕业即就业创业”的目标。

3 立足专业本位，把准人才培养“定盘星”

2023年10月以来，扬工院电商学院院长颜正英的电话就响个不停，几乎每天都会接到企业的招聘需求，而今年与他预约的“订单”已排到了2025年。

新业态使直播从业人员需求暴增。相较于市场选拔的“自媒体”，学校培养的“科班生”到底有何不同？

去年6月，入职南京汇智文化传媒有限公司的李佳决定成为直播幕后的运营策划。大学期间，她系统学习了“直播运营管理”“内容策划与编创”等核心课程，并熟练“图形图像处理”“直播数据可视化分析”等关键技术。大学期间，参与了近百场大

小直播的运营管理，最高一次营销额达到30余万元。稳重的控场能力、扎实的技术功底、丰富的实战经验，让她在大三下学期就被高薪签约。

“专业火爆的背后蕴含着学校的冷思考。”电商学院副院长王盛参与了专业建设全过程。在他看来，学校教育要让产业链的每一个岗位都能找到价值。

课程作为教育的基础单元，决定了专业人才培养的生命线。2019年以来，学校先后邀请了200余家平台企业、行业协会和兄弟院校等主体共同参与人才培养方案制定，系统设计出“一基一核两翼多元”直播电商

专业课程体系，即以商科通用能力为基础，强化新媒体优质内容生产和运营的内核能力，同时将市场营销、电子商务能力融入优质内容生产和运营，以丰富的人文素养和艺术素养课程拓展学生综合素质。

翻开直播电商专业培养方案，既有“消费者行为分析”“选品与采购”专业基础课程，也有“直播运营管理”“内容策划与编创”等专业核心课程，还有“直播电商创业”等自选特色课程……目前，学校主持了省级、国家级等多项专业教学资源库建设。相关人才培养体系应用到了全国60余所职业院校直播人才培养中。

4 力扛教育担当，书写专业育人大文章

去年元旦期间，寒风凛冽。但陕西省略阳县徐家坪镇的电商人才培养培训班人头攒动。来自扬工院网络营销与直播电商专业的学生们短短三天销售了10万余元农产品，更为当地培养了一批带不走的本土电商人才。

“小屏幕连接着大市场，直播电商让乡村振兴跑出了‘加速度’。”略阳县副县长朱志亮见证了奇迹的发生。2021年，扬工院“百县千村万主播”公益团队走进略阳，送教上门开展直播电商人才培养。产业蓝海叠加人才红利，很快铺就了一条电商致富的快车道。

据了解，扬工院自从2020年组织实施“百县千村万主播”工程（即在全国100个县，建立1000个“村播基地”，培训万名村播人才）以来，已累计在全国建立村播基地36个，直接或间接培训1.5万余名乡村主播，销售农产品500余万元，帮助

各地村播基地自主销售农产品3600余万元。

如果说，服务乡村振兴是直播电商专业的立地之举，那么，赋能“一带一路”则展现了专业顶天的担当。

2022年9月，扬工院印尼区域“丝路工匠”培育坊入选全国“鲁班工坊”有条件运营项目名单，2024年1月正式获认定为鲁班工坊运营项目。近三年，在推动鲁班工坊建设中，扬工院先后与合作国家开展人文交流26次，和印尼政府、行业、学校互访超过70次，形成“学校—走出去—企业—印尼高校”三位一体、三方联动的办学新模式。

为了更好地服务“丝路人才”培养，扬工院还不断探索新航向。2023年12月，扬州工业职业技术学院、江苏海事职业技术学院、中江国际人才

发展有限公司、江苏海投公司在阿联酋合作共建了第一家“郑和学院”。

“我们不仅培养技能人才，还把当地老师请进来，帮助他们快速形成‘造血’功能。”该校海外教育学院院长李经宁介绍，通过开展“种子—青苗—硕果”进阶式师资培养计划，为印尼学校培训具备中国职业技能标准的师资，一批教师已成为服务“一带一路”的“硕果教师”。

“专业实践+公益助农”实现了助人自助的双向奔赴，青年一代也在为“一带一路”建设贡献着自己的力量。在扬工院党委书记陈洪看来，把直播电商专业教育嵌入产业链、公益链，是新时代实践育人的生动缩影。未来，学校将加强国际合作，增进国际理解、文化互鉴，在“跨境电商”等领域开展更深层次的合作，结出更丰硕的成果。

□ 一线探索

“3300元一次，3300元两次，3300元三次，成交！”随着拍卖槌落下，宽60厘米、长110厘米的钻石粘贴画《百福图》拍卖成功，台下的孩子们发出了欢呼声……这是不久前北京市密云区特殊教育学校第七届水墨童心书画展上义卖的一幕。

“上次李老师给德文送来作品的拍卖款，他高兴地给了我爸和我一人500元钱。还让我买了菜，请亲戚来家吃饭，说是感谢他们对自己的照顾。”林德文妈妈说话时眼眶发红。

从特教学校毕业4年来，钻石画制作就是林德文的工作，已获得了两万多元收入。

“如何让每个特教学校的孩子在学习生活中从自理走向自立？”密云区特殊教育学校党支部书记、校长赵玉龙说，多年来学校一直在尝试九年制钻石画艺术通识课程，通过让学生学到一门手艺，从事家庭作坊式的居家就业，真正过有意义的生活。

制作钻石画，让康复治疗发生

故事起源于7年前。一次偶然的机会，密云区特殊教育学校教务副主任管金平在朋友家看到了一幅钻石画。

“当时头脑里的火花一闪，这种外观精美但操作并不复杂的钻石画，不正适合我们的孩子？”管金平说。

近年来，入校的特殊儿童智力障碍程度有加重趋势，双手配合能力越来越差，情绪问题也日趋严重，中国结编织、剪纸、扎染等教学内容难度偏高，钻石画的出现则恰逢其时——绘制者只需要用点钻工具提取人造水晶钻石，粘在画布的相应符号上，就完成了。只要有耐心，都能完成填充。

然而，初次接触钻石画，孩子们的操作并不顺利。“老师，您还是别让我点了，我点完，您还得帮我再调整位置，太麻烦了。”刚开始，林德文的操作很吃力，他右臂肌张力高，拿起点钻笔后手一直抖，总是无法将钻石点到位。

指导教师李晓云没有放弃，一直陪着林德文练习。“坚持了大概两个月，有一天我忽然发现他粘的每个钻石都像‘一个个等候检阅的士兵’。”回忆当时的心情，李晓云脸上满是幸福。

制作钻石画，特教学校的孩子们在“手眼协调”与“左右互搏”中，“康复治疗”自然发生。

一位有严重情绪问题的自闭症孩子，从一分钟都坐不住，到能坐着粘贴2分钟到5分钟，再到慢慢地能够静下心来上完一节课。“粘贴过程不仅安抚了他的情绪，同时也锻炼了他的手眼协调能力，提高了认知，进行了康复训练。”教师李宏杰说。

“李佳佳现在的专注度可以持续在半个小时左右”，谈起曾经满教室跑的李佳佳，教师刘涛长呼了一口气。

“特教学校的孩子们更需要个别化的教育引导，钻石课不仅丰富了课堂，训练了学生的感知能力，也让学生的性格更加稳定。”管金平说，学校一直在尝试开发适合学生的课程，从最早的“全员痊愈性课程”到现在的“艺术通识课程”，口不能言的孩子，学会了用手表达；心不能静的孩子，在规律中忘我；无法与别人直接沟通的孩子，在艺术的点染中舒畅表达。

举办书画展，打开融入社会的窗口

渐渐地，看着库房里堆积的孩子们制作的百余幅钻石画，赵玉龙意识到，探索需往前一步。

2016年，学校成立了“水墨童心书画协会”，并举办了首届“水墨童心书画展和义卖活动”，10余家企业、兄弟学校及爱心人士参加了义卖。

“卖钱不是目的，让更多的人走进特教，了解孩子们，同时也让孩子们走出去多接触社会，才是我们的初心。”李晓云说。

钻石画逐渐成为融合教育的桥梁。学校邀请企业、兄弟学校、爱心人士加入学校的水墨童心书画协会，也吸引了密云第三幼儿园、西田各庄小学等学校的师生走进特教学校。7年来，学校连续举办了7届画展暨义卖活动，展出作品2500余幅，筹集义卖款超过13万元。

水墨童心书画协会会长李宏杰介绍：“义卖款全部用于在校贫困家庭的救助和推动部分毕业生居家就业。”

在一次书画展上，李宏杰看到一位家长欣赏着自家孩子的作品，脸上挂着笑容，却用手悄悄地擦着眼泪，这让他深受触动：“家长看到的不仅是画作，更是对未来的期待。”

如今，在学校的仓库里珍藏着一幅宽0.8米、长4.2米的《清明上河图》。这幅画由200多个直径1毫米的“人工钻石”镶嵌而成，制作耗时一年半，“工匠”年龄横跨6至17周岁，还有30余位教师和10位家长志愿者共同参与。“这是我们的镇校之宝，也是我们融合办学的见证。”赵玉龙说。

组建家庭作坊，开启就业新模式

钻石画作品这么受青睐，能不能为毕业生的就业开启一扇窗呢？

“特殊学生多数不能适应社会就业，毕业即失业，如何让孩子更好地生活，一直是横在我们心头的一道‘坎’。”赵玉龙说，如果将钻石画课程与家庭作坊式培训相结合，能不能探索出一条“居家就业”的特教毕业生就业新途径？

2017年4月，学校正式组建了“家庭作坊支持性就业创客群”，采用线下与线上相结合的方式，对毕业生进行指导与辅助。学校教师通过微信，每周一次在线上督导毕业生按时工作、休息，每月一次线下走访，给他们送去材料，教授新技能，并回收半成品，装裱后邀请爱心人士购买，从而实现“准就业”。

“我还有一个重要的身份就是‘家庭作坊支持性就业创客群’的群主。”李晓云介绍，创客群由4名教师、6名毕业生和所有参与的毕业生家长组成。6年来，学校毕业生制作钻石画80余幅，卖出30幅，获得义卖款5.7万元，全部归毕业生家庭所有。

“家庭作坊居家就业使孩子毕业后能有事可做，每次拿到义卖款孩子都非常激动”。毕业生李羽童的妈妈说。

“特教孩子是长期受帮扶的对象，作为特教老师，我们既是教育者，也是一个公益者，希望通过我们的努力为特殊孩子打开一条自立的生存之道。”赵玉龙说。

“每一个孩子都是宝贵的钻石，密云区遵循特殊教育规律，以适宜融合为目标，高质量发展特殊教育，通过开发更多高质量的教育教学活动，让特教儿童更好地适应生活，融入社会。”密云区教委主任杨福军说。

（文中 林德文 李佳佳 李羽童 均为化名）

神奇钻石画 抚慰孩子心

本报记者 施剑松 通讯员 王玉梅



视觉中国 供图