



新职业催生就业新活力 年轻人书写职场新故事

通讯员付名煜、陈雅雯、陈艳燕报道每一个新职业名词的诞生，都是生活可能性的一次扩容。如今，年轻人就业不再执着于“铁饭碗”，而是乐于让个体价值与时代需求重新缔约。比如凌乱的住宅里，整理收纳师为客户开辟出“一方净土”；摄影棚里，宠物摄影师用镜头捕捉“毛孩子”的可爱瞬间；电脑屏幕前，跨境电商运营管理师分析着不断跳动的订单数据……

工作细小琐碎却让他人生更美好

归置衣物，清理玩具，把书刊叠出造型……在过去一年里，05后姑娘蒋鑫玲频繁出入丽水各住宅小区，在一个个空间里划出隐形的网格，为每个物品找到坐标。

去年此时，她还在创业的试错中徘徊，直到朋友提及“整理收纳师”。在培训课上，她意识到这份工作不只是整理物品，而是处理人、事、物的关系，需要逻辑，也需要审美。

收到客户订单后，蒋鑫玲会仔细了解对方的家庭结构、生活习惯与隐藏需求，再预约上门“诊断”空间。入户时，她利落地套上鞋套与手套，对物

品进行系统性梳理——按功能、材质、季节细致分门别类，必要时，还会用标签机打印标签，让每件物品都有归属。

“整理收纳师很容易感受到‘被需要’，家庭主妇、工作繁忙的青年是主要客户。”蒋鑫玲发现，不少客户没有整理收纳的习惯，所以，每次完成工作后，她都会将收纳技巧分享给大家。

与蒋鑫玲一样，在行业细分市场中找到自己位置的，还有宠物摄影师徐新杰。

“我常用各种玩具与宠物互动，让它们处于最放松的状态，才能捕捉到那些生动的瞬间。”徐新杰说，这些照片不仅是影像，也是情感的具象化，如果没有对动物的真挚情感，很难长久坚持，“虽说是技术活，但其实更讲究共情。”

蒋鑫玲和徐新杰从未相遇，却共同诠释着年轻人的新职业图景。这些工作细小、琐碎，甚至难以向亲友解释清楚，但它们真实、必需，并且让生活变得更加美好。

云端“飞”出的新职业解放了更多劳动力

22岁的李萱萱去年一毕业，就选择回到家乡做一名无

人机飞手。只见她手指在遥控终端移动，无人机吊运起100多公斤毛竹，在七八米高的空中调整方向，飞往直线距离400米之下的山脚。

过去，在交通条件差的深山，竹木得靠人力运输，耗时费力且危险。现在，一架大疆T100吊运无人机一天能运输10吨竹木，成本也随之减半。

“技术不在飞得多炫，在于每次都能稳稳落地。”李萱萱说，偏远山区的信号不稳定，加上林木密集，尤其考验飞手的基础功底和应变能力。

每次执行任务前，除了勘察场地、测算山体落差和运输距离，她还会先用小型无人机预飞，记录飞行路线和高度参数，再根据情况调整航线。“复杂地形需全程手动操控，逐一绕开障碍，找出最稳妥的弯道飞回来。”

如今，无人机正被应用于越来越多的场景：农业上用于喷洒农药、播撒肥料，提高作业效率；林业中用于巡查山林、防火监测、病虫害防治，实现精细化管理；在应急救援领域，它们能迅速抵达险峻地带开展搜救、投放物资，为抢险争取宝贵时间……新技术在旧山河里找到了新位置。

巨大的市场需求，催生了无人机培训的新行业。在星翼极量团队以数据为罗盘，他

智能(丽水)无人机科技有限公司的培训基地里，一批新学员正跟着教练反复练习飞行动作：起飞、绕飞、定点、降落……

市场运营负责人季海瑞发现，不同年龄段、不同职业背景的人正纷纷涌入党机培训课堂，其中年轻人占比近半。“年轻人上手快，两三天见进步，25天就能通过考试。他们视无人机为跨入新领域的敲门砖，希望能尽快踏上行业风口。”

数字时代的“国际玩家”只专注创造价值

键盘密集敲击，电话频繁响起，屏幕滚动数据。在位于丽水绿谷信息产业园的丽水极量网络科技有限公司里，公司董事长姜力滑动鼠标，游走在亚马逊与Temu(拼多多旗下的跨境电商平台)的界面之间。

今年7月，人社部发布第七批新职业，“跨境电商运营管理师”引发广泛关注。姜力笑了：“我们早就在干这行了，如今只是获得了明确的称谓。”

“跨境”二字，考验对差异化的理解，而“运营”则需要长线思维——整合内容创作、广告投放、社交媒体运营、品牌塑造，形成闭环。

极量团队以数据为罗盘，他

们发现欧美消费者不依赖客服，相信“眼见为实”，习惯于通过商品橱窗里的照片和视频判断产品信息与品质，于是便开辟了商业摄影业务板块，专门负责产品图片和视频的创意构思、拍摄制作，成为国内近千家跨境电商走向世界的“形象设计窗口”。

灯光下，摄影师调整角度，视频团队构思场景，每个像素都在为产品增值，“这体现的正是专业运营的价值。”姜力说，流量和信息差已经很难拉出差距，只有放眼增量市场才能不断拓展企业发展空间，“眼下比拼的是价值创造能力。”

这种能力从线上延伸至线下。在云和县杰木玩具有限公司的生产车间里，工人们正在加紧生产一批价值6万美元的圆球木玩配件，这是企业通过跨境电商获得的海外订单。

企业负责人郑景龙直言，这种模式不仅拓展客源，更带来定价权与利润空间。去年，公司跨境电商销售额达50万美元，约占总销售额的20%，截至今年9月，跨境电商销售额已超过去年全年目标。

新职业的认定，让这些年轻人获得身份认同，但比称谓更重要的，是核心能力的积累。他们不被定义，只专注创造价值。

走出去 请进来



企业，涵盖酒店餐饮、家政服务、机械制造等多个热门行业领域，为毕业生提供了丰富的职业选择空间。

据了解，下一步，上城区人社局将搭建更多“走出去请进来”的岗位供需对接平台，全力促进高校毕业生高质量充分就业。

通讯员尚仁轩 摄

角逐新能源 驰骋新赛道

近日，位于温岭市箬横镇的誉翔机械零部件有限公司生产车间内，技术工人们正在赶制客户所需的新能源汽车变速箱活塞产品订单。

据了解，该企业作为箬横镇首家从传统燃油车零部件转向新能源车零部件的企业，近年来抢抓机遇，深化转型，目前新能源汽车产品订单比重达60%以上，前三季度已实现产值超1亿元，全年产值有望突破1.5亿元，比转型前增长了40%左右。

通讯员江文辉 摄



职场人物志

从车库苦读到企业掌舵人

嘉大校友胡生明的砥砺创业路



胡生明受邀回嘉兴大学作宣讲。

绝境翻盘： 自行车车库里的“逆袭少年”

胡生明的青春起点，曾充满迷茫。初中毕业前，因成绩垫底，他一度打定主意“做个木工谋生”；直到家庭遭遇重大变故，他才猛然醒悟——唯有有知识能改写命运。

勉强叩开了嘉兴一所普通高中的大门后，为专心学习，他搬进老师家的自行车车库，一住就是两年半。狭窄的车库

里，他硬是凭着一股“不服输”的劲，一边学习高中课程，一边查漏补缺，填补初中知识的空白。这份从绝境中拼出的韧劲，也为他后来的创业路埋下了伏笔。

考入浙江经济高等专科学校(嘉兴大学前身之一)计算机专业后，胡生明的“闯劲”彻底释放。大二那年，他和同学率先在嘉兴开了家网吧，一边把课堂上学的编程、网络知识用在实战中，一边摸索经营逻辑；这段经历不仅让他积累了互联网行业的第一手经验，更意外结识了一生挚爱。

真正让胡生明找准方向的，是母校的一次“引路”。创业第二年，老师带着他们全班同学去上海参加互联网博览会——展会上的新技术、新思维像一束光，彻底点燃了他“深耕互联网”的梦想，也成了他职业生涯的“定星盘”。

创业底色： 用“是非观”与“阅读力”筑墙

从开网吧到创办卡妙科技、闯货，26年创业路里，胡生明始终握着两把“钥匙”，构筑企业的核心竞争力。

第一把钥匙，是“是非即成败”的信念。“错误分大小，但

‘是非’不分大小。”胡生明常跟团队说，很多人栽大跟头，都是从“小错无所谓”开始的；自己能走到今天，靠的就是“一辈子只做正确的事”——不赚快钱、不踩红线，哪怕短期吃亏，也始终守好底线。这份坚持，让他的企业在行业波动中始终稳扎稳打。

第二把钥匙，是“补票式”的阅读成长。“大学最遗憾的就是读书太少，现在的成绩，是用15年‘恶补’换来的。”带着这份清醒，近十年，胡生明保持着“每年读100本书、日更2000~3000字”的习惯：公众号“拾个点”已经积累了几十万粉丝，部分文章也已结集出版；他更是把阅读融入管理，要求企业每位员工每月都读一本书，书单全部由胡生明推荐，并且坚持开了五年读书会，每个月都不落，让“用知识解决问题”成了企业的基因。

“短视频是零食，书本才是正餐。”胡生明常这样比喻——书本经过“三审三校”的体系化知识，能培养独立思考能力。比如他从《福特自传》里悟到的“给员工涨工资反而降成本、给商品降价反而增利润”的逻辑，至今仍是公司的重要经营哲学，真正印证了“书中自有黄金屋”。

第三把钥匙，是“薪火相传：给“后浪”的AI时代启示

作为从嘉大走出来的创业者，胡生明最懂“机会”对年轻人的意义。面对学弟学妹，他给出了三条实在建议：

用读书搭好“竞争力地基”：建议四年大学读够200本书，“企业看的是能力不是光环，知识的广度和深度，就是你领先别人的第一步”。

抓住AI时代的“新风口”：结合自己赶上互联网浪潮的经历，胡生明提醒大家——当下的人工智能，机遇远超当年的互联网；希望学校多组织大家去看人工智能展览会，早点找准学习和创业的方向。

把健康当成“革命本钱”：“再拼也要照顾好身体，没有健康，再多机会也抓不住。”

从自行车车库的苦读少年，到互联网行业的创业者，再到心系母校的企业家，胡生明的故事里，藏着“初心”最朴素的样子——是绝境中不放弃的韧劲，是创业中守底线的坚持，更是成功后不忘“拉一把后浪”的温暖。正如他在开学典礼上说的：“希望三十年后，能有更多嘉大学生站上这个舞台，把这份传承继续下去。”

有话职说

企业最好的管理 是“管理人心”

■郭元鹏

超八成，这样的企业生态正是高薪酬与人性化管理结出的果实。宝妈员工从“手心朝上”到月入数万，重拾自我价值的同时，自然会将感恩转化为工作动力。这与华为“钱够给了，不是人才也变人才”的理念异曲同工，都印证了“先成就员工，再成就企业”的朴素真理。

其实，这样的经营智慧并非个例。胖东来以高福利、员工至上的模式成为行业标杆，崔培军将巨额利润与员工分享，他们与王宾共同组成“河南宠员工军团”。这些企业的成功表明，善待员工从来不是成本负担，而是最有效的投资：员工归属感强则流失率低，省去招聘培训成本；工作热情高则效率提升，带来业绩增长；企业口碑好则吸引客户，形成良性循环。

王宾的做法打破了传统企业的认知误区。不少经营者将员工视为成本，信奉“高压管理出效率”，甚至出现“如厕需带离岗证”这类极端规定，最终导致员工流失、企业发展乏力。而王宾反其道而行之，把利润大头分给员工，为宝妈群体量身定制考核制度，这种选择既源于他对“宝妈不易”的共情，更源于对人性的深刻洞察——正如他所说：“宝妈工作也更用心”。

这份用心换来了最扎实的回报。员工主动加班赶订单、离职率常年为零、老员工占比