

新职业青年涌入直播间



稳就业系列报道

“新职业代表新的就业‘蓄水池’，在岗位扩容、收入增加方面成果显著。”源自直播赛道的直播招聘师、生活服务体验员等被纳入了人力资源和社会保障部发布的新职业目录，不仅拓展了中国职业图谱，还畅通了技能提升和职业发展通道，为“稳就业”注入了新动能。

中青报·中青网记者 魏 婉

“三——”网络主播笑容灿烂，将“好物”对准直播摄像师的镜头，蓄势待发。

“二——”直播间弹幕开始疯狂刷屏，“快上链接！”“我准备好了！”观众们摩拳擦掌。

“一——”直播氛围师在一旁低声提醒：“爆款库存只剩最后两百单！”主播立刻调整状态，声音提高八度喊出：“上链接！”

商品链接弹出的瞬间，订单提示音接连响起，主播身后那面实时跳动的数据墙，仿佛被点燃。与此同时，AI（人工智能）应用师正紧盯后台流量变化，调控推荐策略，确保每位潜在买家都能被及时触达。

整个直播宛如上演一场节奏紧凑的舞台剧，网络主播、直播氛围师、AI应用师……每个角色各司其职、默契配合，在数字浪潮中力争上游。这熟悉又紧张的一幕，只是每天全国各地万千直播的一个缩影。

近年来，随着直播赛道的迅猛发展，直播间里涌入更多新职业青年，他们不仅重塑了传统行业的运作模式，也为年轻人创造了全新的职业发展路径。

“新职业代表新的就业‘蓄水池’，在岗位扩容、收入增加方面成果显著。”中国人事科学研究院企业人事管理研究室主任范巍特别指出，源自直播赛道的直播招聘师、生活服务体验员等被纳入了人力资源和社会保障部发布的新职业目录，不仅



2025年2月25日，在江西省吉安市，吉州区文山街道就业之家，工作人员正在直播带岗。

视觉中国供图

拓展了中国职业图谱，还畅通了技能提升和职业发展通道，为“稳就业”注入了新动能。

直播间里的多元角色

当AI浪潮席卷而来，掌握数字技能、具备良好数字素养的年轻人，正在迅速抓住短视频和直播带来的新职业机会。

“AI应用师就是通过大语言模型、视觉生成大模型等AI工具进行智能体制作，解决传统意义上无法实现或者需要花很大成本去实现的事情。”95后AI应用师温勤解释道，“比如我要做一个特效场景，以前需要3D建模搭一个景，现在一句话输入进去，可灵AI马上就能生成。”

温勤介绍，AI的加入如同给直播间配备了一名全能助手：开播前，AI是创意舞美师，能一键生成梦幻场景；直播时，它变身人见人爱的“虚拟主播”，实时解答弹幕上的各种问题；下播后，它又化身数据侦探，深入分析观众的兴趣与购买偏好，使带货效率大幅提升。

温勤认为AI应用师不仅是技术操作者，更需具备想象力和多领域技能，创作有温度的内容。谈及未来，他对自己的职业发展前景有信心，“如今工作室已正式

启航，深耕AI领域，致力于塑造独特的个人IP，开拓更广阔的事业前景。”

当AI重构直播间底层逻辑时，互联网营销师葛新蕊正为“6·18”大促活动调试着另一套“人机协作”模式。因为此次促销涉及国家补贴优惠的领取，不少用户特别是老年群体对操作不是很熟悉，所以“每天直播都要反复讲解流程，把步骤‘掰开揉碎’说清楚，确保大家听懂并顺利下单”。

在她看来，互联网营销师就是“把特别复杂的数据参数，通过贴近生活实际需求的表达讲给用户”，即“线上版销售”。虽然辛苦，但让她感到温暖的是，直播间总有“铁粉”每天“冒泡”、留言问候，这些跨越地域的真诚互动，构成数字时代独特的情感纽带。

“从当前趋势看，直播行业的各细分领域职业将逐渐成熟。”范巍指出，一场直播里不仅有“镜头前的直播人员”，还有整个运营团队，涵盖直播前策划、直播中控场、直播后分析等环节。“随着直播行业的纵深发展，这些幕后细分领域从业者的专业化、职业化水平将不断提高，有望孕育出更多新职业（工种）。”

东北农业大学农学专业毕业生文鑫便是这一趋势下的“跨界者”。在辗转尝

试多个领域后，她选择成为一名“直播氛围师”。在助农直播间里，她不仅当“捧眼”带动氛围，还横跨直播各个阶段，负责设备调试、后台操作、维护直播秩序、数据复盘等内容。仅半年时间，她就帮助上万件农产品“走出”大山。

“我刚上岗时没有电商直播经验，第一场（直播流水）就一两百元出头，很失落。”文鑫坦言，自己是通过向资深主播学习并不断复盘数据，逐渐成长起来的，而今她每场直播的平均流水在四位数以上。“我的工作服务于乡村振兴，我也希望在能力范围内，做些对大家、对自己有价值的的事情。”她相信，直播电商行业正在为年轻人打开更多就业和发展空间。

传统行业焕发新生

白天“游荡”在各大售楼处样板间，实地探访楼盘品质、装饰园林设计以及周边生活便利度；晚上支起手机，为镜头前的客户讲解选房购房“门道”，这是房产主播王影的日常。

从揭露问题楼盘的隐患，到帮客户追讨定金，王影用“真实”赢得了购房者的认可。如今，她的快手账号已经积累7万多名粉丝。



中青报·中青网记者 贾骥业

我国汽车行业从上到下正齐声喊出三个字：“反内卷”。

在6月6日开幕的“2025中国汽车重庆论坛”上，包括中国贸促会汽车行业委员会会长王侠，商务部原副部长陈健，长安汽车董事长、党委书记朱华荣在内的多位产业界人士和专家围绕整治汽车行业“内卷式”竞争频频发声，他们明确反对“无序内卷”，还强调要警惕“内卷”演变成“外卷”。

王侠在当天的论坛上发出倡议说，无论市场竞争多么激烈，企业都应坚持住三条底线：一是坚持质量与安全标准不动摇，守住法律法规底线；二是坚持诚信经营和契约精神，守住商业道德底线；三是坚持长期主义，守住可持续发展的底线。

实际上，就在这场论坛开幕前的一周内，中国汽车工业协会（以下简称“中汽协”）、工业和信息化部、全国工商联汽车经销商商会、商务部等部门和行业商协会也曾先后就“反对汽车行业‘内卷式’竞争”发表倡议或发声。同时，过去的这一周，不少车企负责人也纷纷在各种场合表态要抵制“内卷式”竞争。

当下，“反内卷”已经成为我国汽车行业发展面临的一个关键命题。

“内卷”损害各方利益

作为一种低效率的不公平竞争，“内卷式”竞争让不少行业、企业都深受其害，也深刻影响经济的高质量发展。在汽车行业，“内卷式”竞争最具代表性的表现形式就是一波又一波的“价格战”。

根据中汽协最新公布的数据，今年前4个月，我国汽车产销量分别达到1017.5万辆和1006万辆，同比分别增长12.9%和10.8%。但产销量高增长背后，是汽车市场“以价换量”的现实。一个可供对比的数据是，同样在今年前4个月，我国汽车行业收入、成本同比分别增长7%、8%，利润却同比下降了5.1%，汽车行业利润率已降至4.1%。

如果把统计范围扩大至2024年，还能发现一个事实：这两年我国汽车行业的利润率其实一直在低位徘徊。依然是中汽协的数据，2024年，我国汽车行业的利润率仅为4.3%，较2023年下降了0.7个百

“面对产业发展新趋势和面临的新形势，汽车行业企业应该抛弃低水平、低效率的‘内卷式’竞争，将企业发展理念转到创新驱动、价值驱动、效率驱动上来，实现向价值竞争转变。”追求高质量、高水平的价值竞争才是汽车产业发展的根本出路。

汽车业“反内卷”进行时

主管部门、行业商协会、企业齐发声



6月8日，不少市民在重庆国际博览中心逛车展，选购汽车。2025（第二十七届）重庆国际汽车展览会6月7日-15日在重庆国际博览中心举行。

“卷”从何来

为何车企会纷纷陷入价格“内卷”的困境？在安铁成看来，我国正处于由“汽车大国”向“汽车强国”转型的阶段，必然会经历一定程度的竞争加剧、优胜劣汰；同时，企业创新动力不足，某些灰色地带行为缺乏直接有效的管理手段，也是市场竞争异化为非理性“内卷式”竞争的重要原因。

数据显示，2024年，我国汽车销量为3143.6万辆，同比增长4.5%，低于过去十年平均6%的增速；其中国内销量2557.7万辆，同比增长仅1.6%。“汽车市场增速放缓，进入了存量竞争阶段。”安铁成分析说，随着地缘博弈不断升级，欧美等国家或地区通过关税、技术指标、碳壁垒等手段限制中国汽车出口，使海外市场开拓的难度和风险增大。“为争夺有限的市场份额，车企不得不采取激进的‘价格战’策略。”

同时，我国汽车产业结构尚未达到理想形态，创新动力也存在不足。以电动化、智能化为例，安铁成提到，当前，部

协同整治“内卷”

“不利”就要整治。早在2024年7月，中共中央政治局会议就提出要“防止‘内卷式’恶性竞争”。随后，去年底召开的中央经济工作会议和今年的全国两会也都围绕综合整治“内卷式”竞争作出部署，具体到汽车行业，“反内卷”该从何处着手？

首先，行业要自律。安铁成认为，汽车企业应强化对上游供应商和下游经销商的质量管控，建立覆盖研发、生产、销售全流程的质量标准体系。他强调，企业需跳出同质化竞争，探索差异化发展路径，开辟新增长曲线。“汽车企业应摒弃短期逐利思维，建立透明的供应链管理体系，避免向上下游过度转嫁成本压力。”

中汽协在《倡议》中也提到：所有企业严格遵从公平竞争原则，依法依规开展经营活动；企业在依法降价处理商品以外，不以低于成本的价格倾销商品，不进行诱导消费者的虚假宣传，扰乱市场秩序，损害行业和消费者根本利益。不少车企已经作出表态。广汽集团表示，将积极

卖、骑手、保安、保洁、家政、司机这些（职业）都是有涉足的。”杨亚亚介绍，“求职者通过直播看到用人信息后，一键即可报名。”

“直播带岗能让应聘者直观了解用工环境、薪酬待遇等关键信息，能有效解决传统线下招聘中的信息不对称问题，降低求职成本。”杨亚亚表示，“我想将这份工作一直做下去，不仅因为它改善了我的经济状况，更重要的是能切实帮助蓝领群体实现稳定就业、自给自足。”

吉林省松原市前郭县人力资源和社会保障局就业服务中心党支部书记董科奇认为，直播带岗最大的优势是打破了地域限制，让偏远地区的求职者也能直观了解企业情况。2021年，他在全省率先组建了直播带岗团队，培训出2180名带岗主播，不仅直接解决了带岗主播的稳定就业，还帮助超过3.5万人找到工作。

首都经济贸易大学副教授、中国新就业形态研究中心主任张成刚指出，“直播带岗”招聘新模式正在持续发挥影响范围广、直播互动性强等优势，为企业和求职者带来更多机会和便利，创新就业方式，拓宽就业渠道，加速推动求职招聘行业数字化发展。

据统计，快手“快聘”业务创新直播带岗新模式、提升招聘效率，吸引了月度达2.5亿人次的蓝领劳动者来这里找工作机会，直播场次超500万场，提供岗位的企业总数已达24万家。

从乡村篮球少年到职业运动员，“村BA记录者”樊进宏深知，短视频直播的力量远不止此。2017年，他在快手开通了账号。“当时只想记录一下自己的日常。”他说，没想到扣篮视频火了，罚球线一步步跳扣篮的视频，使其粉丝量增加几十万，播放量过亿，甚至传到了国外。

樊进宏认为，这种亲民化、贴近生活的体育长久记录很有价值。“在平台看到更多的比赛以及更多的宣传，就能传播更多的正能量，丰富群众文化生活，也将促进体育在基层的发展繁荣，帮助更多人实现梦想。”2023年，他得到了中国男子篮球职业联赛（CBA）北京控股（北控）男篮的试训机会。一年后，他成为CBA有史以来首位选秀成功的草根球员。

“短视频直播生态下的就业顺应了数字化转型和绿色发展的新潮流，也符合人力资源合理布局和经济高质量发展的新要求，成为平台经济促就业的典型实践。”范巍以“立足专业、聚焦职业”八字概括，建议构建新职业培育体系，在技术技能提升和匹配上发力，引导和支持年轻人投身新职业，并鼓励他们提前规划职业路径。



2024年4月，郎佳子彧正在捏面人，他通过短视频直播让更多人爱上这种传统技艺。

受访者供图

响应国家部委以及行业协会的相关倡议和要求。朱华荣说，长安汽车坚决反对无底线的恶性竞争。比亚迪将用技术创新来“反内卷”。

电动化、智能化转型是当前汽车产业发展的一大背景。在中国汽车工程学会理事长张进华看来，“技术进步是培育竞争优势的核心动力，产品质量是企业生存发展的关键基石”。破除“内卷式”竞争，汽车行业要深刻理解电动化、智能化转型为企业带来的“增量扩容”机遇，全面深化企业间交流合作。

在“2025中国汽车重庆论坛”上，吉利汽车集团宣布将不再新建或扩大汽车生产工厂产能，而是充分利用全球过剩产能，通过务实合作与资源重组，以友善姿态参与全球竞争。“我们不简单地打‘价格战’，而是在保持价格优势的前提下，打价值战、技术战、品质战、服务战、品牌战和企业道德战。”吉利汽车集团高级副总裁杨学良说。

“但‘反内卷’不能只靠自觉。”中汽协原常务副会长兼秘书长董扬表示，有为政府与有效市场的有机结合，是综合治理“内卷式”竞争的重要手段。在他看来，政府部门要加强对企业违法违规法律行为的处罚，同时进一步落实多部门提出的关于综合治理“内卷式”竞争的各项措施，比如重点检查相关企业拖欠零部件企业的账期问题。

安铁成也建议，要加强顶层设计，“疏堵结合”引导行业转型。具体来看，要疏通企业创新通道，引导企业由低价竞争转向创新竞争；严堵行业违规行为，研究出台针对汽车行业“内卷式”竞争具有可操作性的监管理制度。此外，还要加强对汽车企业 and 产品生产准入的要求，加强流通环节质量监管。

“‘价格战’没有赢家，更没有未来。”围绕汽车行业“反内卷”，工信部相关负责人表示，未来将加大汽车行业“内卷式”竞争整治力度，推动产业结构优化调整，加强产品一致性抽查，配合相关部门开展反不正当竞争执法，采取必要的监管措施。日前，商务部新闻发言人何咏前也公开回应称，商务部将积极配合相关部门，加强综合整治与积极引导，维护公平竞争市场秩序，促进行业健康发展。

“面对产业发展新趋势和面临的新形势，汽车行业企业应该抛弃低水平、低效率的‘内卷式’竞争，将企业发展理念转到创新驱动、价值驱动、效率驱动上来，实现向价值竞争转变。”在吴松泉看来，追求高质量、高水平的价值竞争才是汽车产业发展的根本出路。