人生大考，有爱相伴

考场外，有一种爱叫父母的等待

本报讯（记者 樊倩影）2020年高考在高温下持续进行。考场内，考生埋头奋笔疾书；考场外，交警、医生、志愿者早早就位，为考生保驾护航。更有万千父母心怀期盼，翘首以待，只为孩子走出考场那一刻能够看到自己，在心理上获得一些支持与鼓励。

7月8日8时20分许，在许昌第二高级中学校区考点附近，考生已经进入校园，一些考生还在抓紧时间看书；家长则在考点外透过大门向里面张望。考点附近的紫云路上，送学生的家长三五成群地站在树荫下默默地等待着。有一位穿着旗袍的妈妈可能因为穿高跟鞋有点儿不习惯，蹲了下来。

11时许，记者来到许昌高中建安大道校区考点。在该考点门口，记者看到前来送考的家长或坐，或蹲，或站，顶着骄阳，默默等待着参加高考的孩子。

在人群中，一位身穿红色、背后印着“全对”两个字T恤衫的家长在人群中格外显眼。这两天，他一直穿着这件红色T恤衫，就是为了一个好寓意。

“高考是孩子人生中的大考，希望她稳定发挥，考出理想的成绩。这件T恤衫是我在逛街时看到的。看到‘全对’二字，我就买了。”这位家长说，他的女儿是许昌高中的学生，平时学习成绩不错。等女儿考上理想的大学后，他会把这件有纪念意义的T恤衫珍藏起来。

对于家长在考场外等候考生的现象，有人认为，如果家长以前一直培养孩子的自主能力，孩子的依赖感不强，也可以在家里予以鼓励，不必到现场等待，因为以后上大学乃至找工作，都需要孩子独自去面对。

十年爱心助考 关爱温暖学子

本报讯（记者 郝晋）7月7日，魏都区东大街道办事处文惠社区的太阳雨七彩志愿服务队继续为考生服务。该服务队连续10年为考生和家长提供爱心助考服务。

当日8时30分，在许昌高中建安大道校区考点门前，文惠社区党委书记张瑞敏等人正在忙碌，蓝色的遮阳伞下摆放着饮用水、毛巾、茶鸡蛋等。

“去年高考时，有一名考生走出考场后出现流鼻血的情况，我们不知道如何帮忙。今年，魏都区公疗医院的医护人员也加入了志愿者队伍。”张瑞敏说。

“我们联合辖区爱心商户购置了物品，把纯净水放在冰箱里，并煮了一锅茶鸡蛋。”张瑞敏说，考生、工作人员和家长均可免费领取矿泉水、毛巾等物品。

自2011年起，每年高考期间，文惠社区都会组织辖区内的党员志愿者开展爱心助考活动。张瑞敏说，社区爱心商户积极参与。一大早，大家带着爱心物品赶到许昌高中建安大道校区考点门前，为考生和家长服务。“高考对考生来说是人生中的一件大事。在这个关键时刻，我们尽可能地为考生提供服务，传递温暖！”张瑞敏说。

平安高考 公安护航

7月8日，在许昌高中建安大道校区考点，多警联动筑牢安保防线。2020年全国普通高校招生考试期间，市公安局实施多警联动，全方位筑牢“平安高考”安保防线，努力为广大考生营造良好的考试环境。

记者 牛书培 摄

在一场直播中，她平均一分钟能试戴20顶假发

这个许昌姑娘，要成假发界的“李佳琦”

□ 记者 张铮 文/图

7月7日6时30分，“90后”许昌姑娘刘强准时来到位于科技广场附近的直播间，开始化妆、熟悉脚本、摆放商品……一天的直播工作就此拉开序幕。

刘强是许昌奥蕴实业有限公司的一名主播。从2月至今，她在公司的培养下，短短几个月，不仅直播销售额“惊人”，而且顺利进入阿里巴巴全球网红孵化计划，成为假发界的“李佳琦”。

当日8时，直播准时开始。一身欧美嘻哈风装束的刘强走进镜头，开始了2个多小时的直播工作。热情洋溢的刘强用流利的英语向“粉丝们”打招呼。镜头前的她自信满满。接着，刘强向粉丝展示自己的“绝活儿”——3秒钟戴好一顶假发。

流利的英语、丰富的肢体语言、更换假发的速度、自信的神态……构成了刘强独特的直播风格。记者在直播过程中进行了测算，刘强平均一分钟能试戴20顶假发，直逼李佳琦涂口红的速度。

2个多小时的直播结束后，刘强走出直播间，第一件事情就是拿起杯子大口喝水。缓了一口气后，她开始询问同事直播“战绩”。当同事告诉她这场直播成交额为3000美元时，她似乎忘记了疲惫，开心地笑了！

谈及直播的感受，刘强用沙哑的嗓音说：“直播很累，整个直播过程精神要高度集中，而且在直播前要做足功课。”

是什么力量让刘强坚持下来，赢得假发界“李佳琦”的称号？

刘强没有直入话题，而是讲述了自己从业经历。

4年前，学装潢设计专业的刘强大学毕业后，凭借英语口语流利这个优势到许昌奥蕴实业有限公司电商部的速卖通平台销售假发。由于线上销售经验丰富，2019年下半年，刘强被公司委派到美国线下专柜当柜姐，把各种款型的假发产品卖给外国人。

“原计划今年2月我回美国继续做柜姐。由于受疫情影响，我没有如期回到美国。”刘强说，就是在这个时候，公司决定介入社交媒体领域，在速卖通平台开通直播号。她由于有销售经验和在美国卖货的经历，被公司“推”到主播的位置。

在开启直播前的准备阶段，公司多次与刘强沟通，并让她反复观看国内外主播的视频进行学习。由于准备工作充分，3月份，在速卖通平台，第一场2个小时的直播就让刘强接触到了全球75个客户。这些客户来自美国、巴西、西班牙和法国。

刘强的镜头感十分强，非常适合直播这种表现形式。仅开播一个月，刘强就尝到了“甜头”。4月下旬的一场直播，成交额为近3000美元。这是她之前在线下做柜姐时无法想象的。

5月下旬，阿里巴巴推出全球化最新举措：旗下跨境零售电商平台速卖通开启全球网红孵化计划，3年打造100万个海外版“李佳琦”及内容创业者。

这个消息让许昌奥蕴实业有限公司意识到，直播已经成为社交媒体的主流，传统电商要转型，要培育直播人才，布局直播电商。

刘强在直播间练习介绍产品。

刘强有美国生活和工作经历，了解客户需求，而且直播成交率高，顺利入选阿里巴巴全球网红孵化计划，并以优异的带货成绩成为假发界的“李佳琦”。

顺利入选阿里巴巴全球网红孵化计划后，刘强感觉身上的担子更重了。她每天大部分时间都“泡”在直播间里，揣摩脚本、熟悉产品……

未来一年，速卖通将联合政府、高校、100+全球直播服务商，撬动在华留学生，在全国范围内建立10个跨境直播基地。越来越多像刘强一样的主播将成为海外直播生态中的关键一环。

许昌奥蕴实业有限公司在刘强的成长道路上给予了支持，送她到杭州阿里巴巴集团进行培训。

我市也在积极布局直播电商产业，培养直播人才。对于未来，刘强充满了憧憬，相信在公司的支持下和她个人的努力下会越做越好！