

专访2018挑战杯特等奖——环氧项目组团队成员

以工匠精神将瓷器修复进行到底

近日,2018年“挑战杯——彩虹人生”全国职业学校创新创效创业大赛决赛圆满落下帷幕。由上海团市委推荐的《环氧树脂胶在瓷质文物修复工艺革新与技术流程工作中的优化应用》项目(以下简称《环氧》项目)经过层层比拼,最终荣获特等奖。作为项目领队老师,上海城建职业学院建筑与环境艺术学院院长高守雷坦言,文物修复是一项需要耐得住寂寞的工作,未来的道路还有很长。“我们将加大力度,培养更多从事文物修复的学生,传承和发扬这一技艺。”

青年报记者 明玉君

瓷器修复创新技艺
在应用中日臻完善

近年来,随着文物遗址的陆续发掘,出土了大量陶瓷碎片。尤其海上丝绸之路,也称为“瓷器之路”,一艘沉船通常出土几十万件瓷器文物。但采用传统技艺,修复缓慢。“如何快速、高效、简便地解决古陶瓷的修复问题,便成为了我们的项目初衷。”高守雷说。

时光回溯到3年前,从事陶瓷修复与保护的赵慧群,在赴美访问期间接触了大量新材料的应用。深受启发的她,回国后,着手进行新材料与传统修复方法的结合,多次尝试之后,创立了环氧树脂胶新型修复方法。她也因此成为了环氧项目指导老师。

“我从入大学起,就跟随赵老师学习文物修复了。”出生于1997年的宋佳豪,是项目成员中年龄最小的一位。喜欢研究历史和传

统文化的他,每次旅游,第一站都是前往当地的博物馆,在观摩文物中了解历史和背后的故事。

最初从事瓷器修复时,难度重重。宋佳豪与其他项目成员一起,身穿白大褂、戴手套,在实验室一待就是数小时。技法不熟练,手指被刀片割到,受伤流血是常有的事。“这是很细致的工作,如果一个缺口没有做到严丝合缝,就前功尽弃,也会对文物造成二次伤害。”宋佳豪强调。

在赵慧群及多位博物馆退休老专家的指导下,经过无数个日夜的练习、尝试,宋佳豪逐步掌握了文物修复方法,并开始跟随项目组加入应用实战。

海上丝绸之路的一艘沉船经打捞,出土了七八吨瓷器碎片。但传统的修复手段,30名学生只能一个月修复十几件文物,进展非常缓慢。情急之下,环氧项目组成员受邀前往广东,采用环氧树脂胶新型技术进行瓷器

修复。“我们学院17名学生,一个月内完整修复了文物120件,证明了这种创新修复方法的实效性。”高守雷和项目组师生们难掩激动之情。

随着项目的逐步深入和技法的日益完善,环氧树脂胶这一新型修复技术越来越受到行业认可和肯定。先后应用于华光礁一号、太仓樊村泾遗址的文物修复,并与国内一些博物馆达成长期合作,收到了不错的反响。

获奖离不开团队的力量
未来还有很长的路要走

2018年6月,在团市委的推荐下,高守雷作为领队,带领项目组30多名成员参加“挑战杯——彩虹人生”全国职业学校创新创效创业大赛。经过3个月的激烈角逐以及校赛、市赛、复赛、决赛等环节比拼,环氧项目荣获全国特等奖。

“这是对我们多年专注于文



《环氧》经过层层比拼,最终荣获特等奖。

受访者供图

物修复领域的肯定。”高守雷坦言,项目所取得的成绩离不开团队的共同努力和深耕。在他看来,文物修复深具社会价值和意义,尤其在一带一路的倡导下,出土文物激增,快速而高效的文物修复技艺将有更加广泛的应用。

值得一提的是,除了博物馆,民间也存在大量瓷器修复需求。据了解,部分学生毕业后选择创业,通过工作室从事文物修复,让这一技术走入寻常百姓生活中。

文物修复是一项需要耐得住寂寞的工作,而且高强度,需要集中精力,一丝不苟。令高守

雷无奈的是,不少文物修复从业者放弃坚守,转入其他行业。“工匠精神需要传承和发扬,未来,我们还有很长的路要走。”高守雷语重心长地说。

作为环氧项目的答辩选手,宋佳豪深感荣幸,回想几年来的付出与努力,他收获满满。对他而言,简便高效地将数不胜数的出土古陶瓷碎片修复完成,并以崭新的面貌展示在世人面前,这是最有成就感的事情。他坦言,因为热爱,将把文物修复作为自己的终身职业,持续深耕。“如果时机成熟,我也将走上创业路,在技术创新中贡献自己的力量。”

创业老兵梁昌霖:初心是让人们生活更便利



人们每天都会考虑:“今天吃什么?买哪些菜?”如今,用户打开“叮咚买菜”APP,浏览美食图片及菜谱后,就能在平台上一站式购买所需要的食材,而且在下单后,最快不到半小时,就可以收到食材。

“叮咚买菜”创始人、CEO梁昌霖是一名连续创业者,他曾先后涉足软件开发、母婴平台和社区服务领域,有过成功,也遭遇过挫折,起起伏伏之后,他聚焦家庭买菜服务,致力于让人们的生活更便利。

青年报记者 陆安怡



“叮咚买菜”创始人、CEO梁昌霖(中)。

受访者供图

切换跑道聚焦家庭买菜

坚持、有毅力是梁昌霖的特点之一,这得益于他多年的军旅生涯。从国防科技大学电子对抗学院本科毕业后,一直在部队,从军长达12年。

2002年,从军队转业后,他独自一人来到上海创业,结合软件开发长项,以及市场上对视频软件的需求,他开发了一款视频剪辑和合并软件。

首次创业成功,令他赚到了人生第一桶金。不过他不愿就此止步,而想做更有意义的事情,用自己的努力,为社会做贡献。于是,他切换跑道创业,投身母婴行业,在2003年,创建了丫丫网和妈妈帮,在这一行业耕耘13年后,公司被一家美国上市公司并购。在运营母婴社交平台时期,梁昌霖发现生活在同一个社区的母亲之间交流比较密切。而当今社会,邻里关系普遍

有些稀疏,于是他萌生了“让邻里关系更融合”的想法。

敢想敢做的梁昌霖转而进行邻里社交创业,创建了“叮咚小区”,探索各种社区生活服务。然而斥资1亿元之后,这一项目的运营状况却每况愈下,甚至不得不裁员。他告诉记者,“2014到2016年是社区O2O的风口,但大家最后都发现很难运作,我们就调整了战略方向。”最后,他们聚焦于家庭买菜服务,发展为“叮咚买菜”。

用场景化思维运作平台

梁昌霖表示,目前,大众对品质生活的要求正在提高,同时随着生鲜供应链的改变,以及技术成熟,传统的买菜方式正在被逐步解构。同时,长三角城市非常发达,非常适合开展“互联网+菜场”的业务。另外,团队有过两段成功的创业经历,长期合作培养了团队默契。

“叮咚买菜”在上海面市一年零三个月以来,已经在同行业产品的销售额中位列第二。

如今,市场上电商平台不在少数,而且生鲜类平台还需要严格控制菜品品质,想要在业内获

得一席之地并不容易。

对此,梁昌霖认为,团队对于项目有着独到的认知,“很多电商是‘卖货思维’,偏向于销售价格便宜、畅销的商品。而我们是场景化思维,要让不同家庭都能在平台上将菜品搭配齐全。”

另外,很多人认为运营电商需要高流量。而买菜是大家每天都会重复的行为,如果某一次获得的服务和品质不理想,用户就会使用其他平台,所以梁昌霖觉得复购率很重要,一定要保证商品品质。“为此,我们在上海铺设了多个服务点,尽量缩短与用户之间的距离,同时还设计了一套完整的品控流程。”

团队齐心 跨过创业坎坷

“没有困难就不是创业了,面对坎坷,关键的是能否坚持。”一路走来,梁昌霖克服了许多挫折。“创业就是实现别人无法完成的事情。”他说,“作为军人,本身就具有坚毅的品质,而且我们不觉得那是多么大的困难,只要能够坚持,就可以克服。”

谈到团队齐心,面向共同愿景前进的凝聚力,他感慨万分。2017年,团队运作“叮咚小区”的

后期,从北京撤回到张江,团队只剩下三四十人,他们进行战略收缩,调整方向,重新开始。

项目一步步发展起来之后,创业者还要能抵御各种诱惑,尤其在拓展市场方面,不可以盲目逐利。例如他们在配送菜品的同时,其实也可以配送其他产品,获得更多盈利。但他们并没有这样做,“我们希望先将一个领域做透,再考虑发展其他方面。”

同时,创业者学会链接资源也非常重要。“叮咚买菜”就与工商银行张江科技支行达成战略合作,张江科技支行是去年由张江支行翻牌成立的科技特色支行。双方的合作形成资源互补、互利共赢的格局,为金融支持实体、银行服务科创探索了崭新的路径。工商银行张江科技支行秉持不单纯追求做大规模的发展理念,将普惠与科创融会贯通,体现国有大行的社会担当,同时创新多项线上金融产品,激发企业经营活力,鼎力支持中小企业发展。据了解,截至今年7月末工行张江科技支行累计为50户中小科技型企业发放表内外贷款5亿元,成为金融拥抱科技的同业表率。