



年轻人进入 吉祥三保 行业系列报道之一

一次清理收费上万元 一些年轻人俯身做保洁

中青报 中青网见习记者 王雪儿

不做传统保洁行业的游击队，和钟点工，这届年轻人做保洁，主打专业和口碑。有别于家政阿姨，他们一般5人团队身穿统一服装，拿着大包小包的专业设备，进入房间，大扫除。

处理过堆满杂物与垃圾的阳台、油污几厘米厚的厨房、老鼠窝，这是勇敢者的游戏。一位90后从业者说，很多奇葩户型的清洁需要极高的专业度。在她看来，这一行或许不能让你挣大钱，但只要家政需求存在，基本上不会赔钱。

保洁是众多家政消费场景中的热门项目。艾媒咨询数据显示，在2022年中国消费者使用家政服务的场景中，64.8%的消费者选择家居保洁。极大的需求不断推动行业在细分领域的创新与升级。

年轻人探索体力活，在社交媒体上火了一拨儿又一拨儿，一群人厌倦了格子间惨白的灯光和烦琐的人际交往，希望从靠靠双手养活自己的简单工作。当他们俯身进入吉祥三保之一的保洁行业，会带来怎样的革新？

干保洁的年轻人身上都有一个共通点

豆瓣网友 茱茱奇头 2022年9月13日裸辞正式进入保洁行业。3月16日，她重回公司所在园区的写字楼，只不过是办公，是做保洁，帮一个退租的老板打扫办公室，去除100平方米的胶。

活儿很简单，钱也好挣，老板人很大气。干活儿的间隙，茱茱奇头偷瞄了几眼其他有人办公的公司，还是不喜欢，离职一点儿都不后悔。

茱茱奇头 笑称自从进入深度保洁行业，自己的容貌焦虑也消失了。她说，这个行业很公平，只看你活儿干得干不干净，不看你长得是什么样子。

体力活也是一项健身运动。茱茱奇头说：抹墙、拖地、擦柜子其实发力部位不同，为了胳膊省力一点儿，还可以



青年家政从业者正在收纳整理客户物品。受访者供图

用核心力量，这样腹部也锻炼到了。但实话讲，真的很累。让她坚持下去的是这份职业的随机性，自由不受限，她有更多的时间和工作之外的世界产生联系。

被前公司裁员后，对数据深恶痛绝，再也不想天天对着电脑头发一天不说几句话的生活了，于是无缝衔接去做保洁。张琴（化名）觉得保洁工作让自己逃离精神内耗，虽然工作结束之后会累得不大想说话，但工作的时候很投入，内心很平静，而且处理掉没见过的污渍会很成就感。

前不久，张琴偶然又做了一天脑力劳动。孤单、烦躁、无助的感觉又袭击了我。这让她坚定地继续选择保洁。

收入方面，张琴说：公司包吃住包接送，虽然常常要等车，但生活成本可以说很低了，这份工作还是可以攒到一些钱的。

对于一些90后创业者而言，深度保洁领域也在首选之列。2021年，31岁的杨春美怀孕了，生产之后的她发现30多岁的女性重回职场并不容易。

重新找工作，有可能会被95后吊打。杨春美极力寻找陪伴孩子成长和不做

全职太太之间的平衡点。

平时我会找保洁，但是总感觉服务不到位，哪怕我给再多的服务费，都没有办法达到我想要的标准。杨春美发现了深度保洁细分市场的空缺。在她看来，家政行业是朝阳产业，人口越多，需求越旺盛多元。传统的保洁服务已经不能满足居民对美好生活的精细化追求。

她尝试创办了马俐管家家政公司，从事深度清洁的工作，同名账号在B站迅速走红。

杨春美毕业于四川师范大学导演系，她毕业那几年正是传统媒体受新媒体冲击最严重的一段时期，阴差阳错，她从事了公众号运营的工作。这也是马俐管家账号同步运营的原因之一。

真 蟑螂快乐屋，仅外卖垃圾就装了17袋，人类清洁的上限，摄影小哥含泪剪完，一天没吃下饭，给你5万元，在这住一个月，你敢吗？这些视频的播放量均在百万甚至上千万，这类沉浸式深度清洁视频被观众称为强迫症的福音，焦虑症患者的解压良药。

我们只是即时地把清洁的过程展现

出来。对于杨春美而言，清洁本身就是解压的窗口。她经常和团队的小伙伴一起出任务：从服务开始到结束，整个人精神都是兴奋的。我比较喜欢把一个像工地一样乱糟糟的地方规整到井然有序。

大程是最受B站观众喜欢的卫生清理师之一。2021年他从军队退役后，加入马俐管家团队。小伙很帅，既有外形又有个性，穿着也很讲究，很有想法。杨春美说他就是下班之后谁还能认识我的典型代表，他身上没有丝毫苦力工作者的气息。

杨春美觉得，干保洁的年轻人身上都有一个共通点，有一股坚韧又善良的劲儿。她说：深度保洁其实并没有那么简单，很多事情需要我们俯下身去干，也需要积极坚韧地解决问题。

上万元的收费，清理的不只是房间

我要花一些时间解释为什么收费贵。茱茱奇头和客户讲，日常保洁没要叫我，叫时薪50元以下的阿姨

念。在杨春美看来，当他处于那样的一个摆烂的生存环境里，生活状态也会摆烂。但是，当我们把房间收拾出来之后，通透明亮的环境会不自觉地引导居住者往积极向上的生活方式走去。

这就是杨春美所信奉的，清洁的力量。房屋清洁，清理的不只是房间，也是为顾客提供另一种生活方式的可能性。

对保洁职业的刻板印象逐步被改变

由于中国社会人口老龄化进程加快，加之二孩政策、三孩政策的推行，大量潜在的家政服务需求被创造。艾媒咨询数据显示，中国家政服务市场规模从2015年的2776亿元上升至2021年的10149亿元，增长近4倍，并将持续增长趋势，预计到2023年将增至11641亿元。其调研数据还显示，2022年超过五成消费者通过线上渠道匹配到家政服务人员。家政雇主用户需求的线上化倒逼着家政服务企业的数字化转型，数字化运营、数字化获客、智能客服等线上功能将得到快速推进。

在小红书、豆瓣、B站等平台上，越来越多的家政品牌开始通过社交平台的内容运营获客。

我们可以通过运营获取流量，将品牌宣传出去。杨春美介绍，张爷爷那一期上线后，大家对我们的清洁术很感兴趣。上架了相关产品，一觉醒来卖了2000多套，销售额增长远超线下服务。

除了流量获客之外，清洁内容被年轻人关注之后，对保洁职业的刻板印象也逐步被改变。在评论区，很多观众夸赞这帮年轻人能干。

随着产业规模持续扩大，中国家政行业营收占全国GDP比重持续增长，吸纳就业能力日渐强大，2021年从业人员数量已达3760万人。

市面没有一个能够培训你去做家政、让你上手的师傅，这些都是靠我们自己摸索。杨春美说，目前基本是由资深从业者以师傅徒的形式，在整体的人才培养和行业准入方面尚未形成规范。

但入行的小伙伴需要更广阔的发展前景。杨春美说，除了清洁之外，马俐管家开始布局家政的其他细分领域。

母婴服务、养老服务、家庭服务等需求日渐增大，家政服务市场将会被极大激励，会有更多人员从事家政服务行业。艾媒咨询分析师认为，未来这个行业将在技术和需求的双重驱动下被重塑。

不久前，茱茱奇头在自己的豆瓣动态上写下：心中远方，哪里都能撒野。

逐梦乡村

95后 坐冷板凳 回乡深耕酿酒技术

中青报 中青网记者 焦敏龙

没有一份工作是容易的。眼睁睁地盯着果粒输送带上的葡萄从自己眼前滑过，目不转睛地辨认每一颗葡萄是否已去梗、哪一颗是烂的，从葡萄栽培到葡萄汁发酵、再到灌装，左瀛都要全程参与。葡萄的采收、筛选及接种哪些酵母，他都要一把抓。

今年26岁的左瀛毕业于宁夏回族自治区一所高校的酿酒工程专业。作为一名创二代，尽管不怎么为土地、资金、项目、销路发愁，但一年多来，他带着近20人的团队扎根在贺兰山东麓，耐着性子、忍着寂寞深耕酿酒技术。

左瀛最近一年多供职的酒庄，是母亲10多年前创办的。2019年大学毕业后，他曾在深圳工作生活过两年，一边从事葡萄酒销售工作，一边备考雅思、准备出国深造。但2021年9月，雅思考试失利和母亲身体欠佳的双重原因促使他回到家乡银川。

酒庄位于贺兰山东麓，远离银川市，周边几乎没有什么休闲娱乐场所。左瀛感慨，一些从酿酒专业毕业的年轻人在第一年实习期就打了退堂鼓。

不少问题等着他解决。比如，公司前为给其他酒庄做代工，自家葡萄园的

采收时间和酒品的发酵时间受到影响，酒品质量还需提高。

和左瀛一起工作的团队成员既有从宁夏大学葡萄酒学院、宁夏财经学院毕业的年轻文员和财务人员，也有来自附近闽宁镇原隆村的生产操作员，还有在工地开过塔吊、能干肯吃苦的管理层人员。

一年到头，8月底至11月是左瀛最忙的时候。贺兰山东麓的葡萄一年一熟。8月底，酒庄1200亩葡萄园迎来为期1.5-2个月的采收期。紧锣密鼓的葡萄采摘，需要依靠大量人工体力劳作，但这仅是第一步。紧随其后的第二步是筛选葡萄环节，左瀛需要花费更多心思和精力。除梗机只能筛除葡萄的大梗和烂了的葡萄，他需要站在果粒输送带的一侧，尽可能将葡萄上的碎叶和小果梗都手动摘除，筛选过程就是很枯燥的工作。

有一段时期，左瀛为了流窜在葡萄田里的鸽子、麻雀、野鸡、兔子而发愁。它们经常啃食葡萄田里的观赏性花朵、葡萄皮和葡萄树幼苗。葡萄果实被咬烂后，两三天就会进一步溃烂。即使不断补种幼苗，也无法解决根本问题。

转机出现在2021年年底，左瀛去闽宁镇开会时解救回的一只野猫，帮他解决了大部分病虫害防治问题。现在，散养在葡萄园里的6只猫能捕食鸽子、麻雀、小野鸡甚至小兔子了。

葡萄酒好不好喝，为期15天至1个月的

发酵环节至关重要。左瀛介绍，发酵环节包括入原料、入辅料、活化等步骤。他对发酵环节的把控，既靠业内通用的酿酒专业操作技术，也参照多次试错得出的经验，还要通过反复亲尝最终确定味感。

比如，入料环节中的料，包括原料和辅料，原料是葡萄，辅料则包括酵母、能产生一定味感的单宁、二氧化硫等。若糖酸比不佳，则需加橡木片、酸等辅料。这些操作都是业内通用的常识。

关于单宁，左瀛介绍，细单宁会使人尝出短暂的酸涩感，但葡萄果实里的细单宁较少；葡萄梗里的粗单宁较多，粗单宁多了又会使酒的口感发苦。

再比如，如若对葡萄的皮渣分离时间不当，其中的粗单宁就会使酒的口感发涩发苦，这时就需要酿酒师尝试将味感较好的葡萄酒与其进行中和。这种调配要靠自己的味感。一款老酒中加入了新酒，味感就会变得有活力；一款酒太新，就会有涩味。葡萄酒很像人，需要不断调整。左瀛说。

他特别提到，比起分批次向葡萄酒中加入单宁、二氧化硫，接种酵母这一步操作更为繁琐。因酵母菌是一种生物，酿酒时必须对其进行活化，所谓活化，需耗时10-30分钟，就是将水烧至沸点，按一定比例加入酵母，并调至40摄氏度，接着取用1升的容量，再加入干化酵母，用玻璃搅拌棒或打蛋器搅匀，然后冲入葡萄酒中，再灌进橡木桶，

等待葡萄酒进行自然发酵。

到了灌装环节，左瀛即将迎来酿酒工作的收尾期。其中的橡木桶陈酿、瓶帽、包装等步骤，虽然都是简单的重复性手工操作，但每到这时，左瀛会自觉发挥体能优势，为女工们分担搬运酒箱等体力劳动；细心的女工们为了避免酒瓶正面标签和背面标签出现歪斜的情况，对流水器机器作业的掌控，精确到了0.1秒。

作为一名年轻的酿酒师，虽然2021年12月考到了葡萄酒酿造师国家三级资格证书，但在实操过程中，左瀛仍会遇到技术难题。这一年多，他结识了两位技术的前辈：一位是今年82岁的宁夏农学院院长、果树栽培学教授李玉鼎；另一位是同在酒庄工作的温师傅，曾供职于玉泉营农场、对葡萄栽培技术颇有研究与心得。和温师傅同在酒庄常见面，不懂就问；再有不懂的难题，就向李玉鼎教授打电话请教。

谈到这一年多最大的工作收获，左瀛说，自己对葡萄的生长发育情况、葡萄酒的糖酸比变化、如何适中将控糖酸比、怎样提升酒质，能更熟练地掌握了。

2022年7月，左瀛与贺兰山东麓的13个酒庄同行一起参加了一场线上葡萄酒推介会。作为一名青年酿酒师，在他看来，站在葡萄酒产业发展的风口，全面开拓线上销售渠道、与线上平台加强合作，不失为一个好办法。

90后遇上传统面厂：老面条走上年轻人餐桌

中青报 中青网记者 孟佩佩

修山人的一天大多是从一碗面开始的。汤头要鲜，浇头要多，面要柔软细腻又耐煮。位于湖南省益阳市桃江县的修山镇，不仅以中国历史名山修山闻名，修山面也同出名。

90后创业青年陈育海是在深圳长大的潮汕人，如今成了修山女婿，他的事业和爱情都是从一碗修山面开始的。

在深圳职业技术学院学习时，陈育海也创业过，但因为没有融资，几次尝试都失败了。后来，他找了一份法律、金融相关工作，并认识了她的合伙人，现在的妻子钟超群。

钟超群的父亲是一位制作修山面的大师傅，一手创办的世民面条厂经营30余年。可是，近年来，曾供不应求的修山面，随着一些大型工厂的机械化面条的出现，销售日渐困难。

钟超群说，很多修山人靠着手工制作面工艺养活一家人，也仍是如今很多家庭维持生计的来源，父亲希望我回到家乡，用先进理念把面厂做起来。

几经寻找合伙人，钟超群觉得与陈育海的理念最契合。2017年9月，陈育海第一次来到修山镇考察，就被这里的山清水秀和用修山泉水制作的修山面吸引了。

此前，他想象中的面厂创新也只是优化一下包装，在产品文化上做创新。可在这里待了一段时间后，他发现，面厂的产能和产量都跟不上，创新产品推不动是有原因的。车间没人管理，流程没人执行，员工老龄化很严重，这些实际情况都制约了面厂进行现代化革新。

他想过邀请一些有经验的厂长接手，可都被婉拒了，最后，他只能自己学着经营管理。创新说起来容易，但对于30年的老厂和我这个初来乍到的新人来说，实在是太难了。

但他还是决定留下来，排除万难推行机械化。他和钟超群一起，以现代企业标准为模板，先后投入400多万元，盖了占地4亩左右的现代化厂房，更新设备、整顿车间、大搞培训，着手制定规范的流程和制度。

他遇到最大的阻碍不是工作内容的转变，而是如何和这里的原住民打交道。

厂里的阿姨们对工作时间并不在意，家里有事就下班了；有时候会在车间里

打闹，还会把孩子带来车间玩耍；工人们甚至认为穿工作服是一件麻烦事。陈育海只能硬着头皮与老员工们沟通，实在不服从管理的员工也只能狠心请离了。我感觉我在不断挑战老一辈的底线，可有时候他们眼中的这些小事儿恰恰是决定企业长远发展的大事。

在他看来，最有效的方法还是不断沟通、走访。那段时间，每到周末和节假日，他都会去员工家中拜访。我的理念是成为美好生活的创造者，我也希望在人员调配到位的情况下，工作可以相对弹性和人性化，让大家在工作中有家的感觉，更愿意主动付出。这也是我们的企业文化。

与此同时，陈育海的自学也并没有落下。他去了的一些大企业、原产地实地考察学习，仅中粮集团在全国的工厂研发中心就考察了10多个。他发现，在产品开发上，他们做得远远不够。要不断创新和研发产品，不断提升口感。

更大的难题是，如何把老师傅口中的好了，可以了，转化成输入机器的数据。这也只能让老师傅配合一遍遍反复测试，我们在旁边记录下各种参数，输入机器后不断修正。陈育海说，把感性的内容转换成理性的数据是一个漫长的过程，直

到现在我们还在不断修正，以保持产品品质的稳定。

在他看来，老字号也可以玩出很多新花样。他们将以前杂乱无章的低利润产品淘汰重组，进行系统包装设计和品牌营销，并和多个企业合作推出一系列联名产品，让老面条走上更多年轻人的餐桌。

他举例说，鲜鸡蛋面瞄准了初为父母的年轻人，希望让孩子吃得更加有营养，主打的是没有加盐，钠含量低，并添加了鲜鸡蛋；针对当下年轻人追求粗粮主食，他们还推出了荞麦面。我们还通过创新包装呈现方式，融入地域文化，从文创的角度挖掘修山和美人窝的文化。

如今，他们重新打造的湖南省桃江世莲食品有限公司，成为湖南省内首家取得食品生产许可证（SC证）的阳光晒面工厂，还拥有了自有品牌 羞美人 修山面。老厂房已经脱胎换骨了，主打企业团购和集体采购，2022年销售额达到了800万元。

修山面的乡村振兴之路还很长。陈育海制定了两个五年计划，第一个五年将羞美人做成业内知名，第二个五年打造一个修山面产业园，让修山面成为有传承有品质的新兴产业。

中青报 中青网记者 王海涵 王磊 通讯员 方盼亮 吴彬

铁铜洲是位于安徽省铜陵市枞阳县的一个江心洲，常住人口仅1万余，小岛上的人想去附近镇上，需要乘坐轮渡。这些年来，年轻人纷纷离开这里去外面闯荡世界。

1988年出生的余青青是个例外，和她一起回来的，还有她的弟弟余永斌。

余青青大学毕业后曾在广州从事教育培训工作，实现了她小时候走出江心洲，当一名教师的梦想。余永斌也曾在合肥的一家大型国企上班。

当他们选择回乡种菜时，带着家人的期待，也引来外人的不解。

余青青的父母原本一直在外从事蔬菜批发生意，年纪渐大，便有了回乡种菜的打算。苦于缺乏技术和人手，他们便将希望寄托在余青青姐弟俩身上，他们认为年轻人脑子活、学得快，又都上过大学，只要他们肯干、会干，将来一定会有所作为。

没有犹豫，也没有纠结，姐弟俩一口答应。2014年，他们一起辞职回到洲上，在村里流转了200余亩土地，种上了大棚蔬菜。姐姐负责种植和管理，弟弟负责销售和送货。那一年，姐姐余青青26岁，弟弟余永斌24岁。

从都市白领到乡村农民，余青青对这样的身份转变适应得很快，白天跟着专家和父亲学，晚上对着书籍和网络学，还参加了新型职业农民等各种培训，很快就从一名种菜门外汉变成了土专家。

皮肤晒得黝黑，很多人喊余青青黑妹。但她并不在意。她说，比起自己的容貌，她更关心蔬菜的长势。

晚上没事时，她和父亲一起打着手电筒去大棚，看看菜苗，摸摸瓜果，内心特别满足。

蔬菜种植是个辛苦活儿。每天一大早，工人还没上工，余青青就到蔬菜基地转一圈儿，看看设施有没有破损，蔬菜的长势怎么样，病虫害需不需要防治。工人来了，她也常常跟着工人一起干活儿。

她干活时特别不喜欢戴手套，因为觉得不方便。长年累月，她的双手上结满了老茧，指甲缝里也有污渍，洗不掉，我每次干完活回去都会用肥皂洗，用刷子刷，可就是洗不掉，余青青笑着说，干农活儿不是手上脏，就是脚上伤。

2022年夏天，安徽普遍高温干旱，她光脚在菜地里灌水，因为穿着鞋子在泥地里干活容易陷进去，不如光脚方便。结果脚底被烫出了好几个水泡。

要想当好农民，光靠吃苦是不行的，还要懂技术、会管理，眼界也要放得长远些。这是余青青这些年种菜得出的经验。

蔬菜种植需水量大，基地刚开始用的是人工灌溉，费时费力，浇灌也不均匀，菜苗成活率没有保障，蔬菜生长也受到影响。余青青毫不犹豫投入80万元，在基地建了一座联动温控育苗大棚，并对大棚进行电气智能化改造，不仅解决了浇灌和育苗问题，还节省了很大一部分人工费用。

更重要的是，温控育苗大棚育出的菜苗品质更好，除了稳定供应自家基地，还常年对外供应。

能吃苦，会干事，对大伙都特别好，这是基地工人对姐弟俩的一致评价。这些工人都是江心洲上的留守老人和妇女，在基地务工让他们有了稳定的收入，困难户每天得到的报酬也总比普通工人要高些。

长期在基地务工的村民有20多人，其中的5名贫困户全部顺利脱贫。余青青带给他们的，不仅有经济上的增收，还有种植方式的转变。拿种西瓜来说，这些有着几十年经验的老把式，总希望一棵藤上结的西瓜越多越好，余青青却让他们只留两个，多余的全都掐掉。工人觉得可惜，偷偷地留下来。

可等到西瓜成熟时，他们才发现，按余青青的方法种出的瓜，又大又甜，多留果子种出的瓜，无论个头还是口感，都要差很多。

这让他们坚信，传统的方法并不一定行，种地也要靠科学。如今，她还在观察着她的颜色是绿色。这不仅是在眼前蔬菜的绿，更是心中希望的绿。她希望能有更多青年投身乡村、扎根乡村，共同用青春绘出乡村振兴的美好画卷。