



一些90后进入保姆行业带来什么改变

中青报·中青网见习记者 王雪儿

22岁的张琳前不久录制了一段详细的英文自我介绍，投向家政市场新兴的细分职业——陪伴师。

她就读于北京一所一本大学，临近毕业在社交平台偶然刷到了“成长陪伴师”中介机构的广告，高薪让她心动。在广告里，住家成长陪伴师的薪资分为四类，专科毕业生月薪8000元到1万元，本科毕业生月薪1万元到1.5万元，硕士毕业生月薪1.5万元到两万元，有海外经历者月薪高达两万元到3万元。“主要工作内容更像一名‘全科家教老师’，需要陪同、接送小朋友上下学，课外培养小朋友的良好习惯，提供家庭教育的指导服务等。”

“陪伴师的服务对象不仅是儿童，还包括老人、身体残障者、患有智力障碍或心理障碍者。”一名家政行业中介人员告诉中青报·中青网记者，当下大部分陪伴师都比较年轻，“有别于传统的保姆，理论上来讲陪伴师是不做任何家务的，但现实情况是很多陪伴师也会提供做饭、做家务等服务”。

艾媒咨询数据显示，2021年，中国出生人口数量为1062万人，65岁及以上人口数量超过两亿。随着消费需求提升，“一老一小”成为家政服务的主要对象，围绕孩子和老人的看护服务将持续保持高热度。

一个引发广泛关注与讨论的问题是，在市场高热度之下，家政行业能否全面发展？当一些90后进入育儿师、陪伴师等更加细分的保姆行业，会带来怎样的变化？

“高薪是因为能提供比较高的价值”

30岁的王琪大学就读艺术设计专业，2015年毕业之后，她选择回到家乡成为一名幼师。3年里她生儿育女，打算就这么安定下来。但是，和朋友的一次交流让王琪动了“转行”的念头。“她在北京做‘阿姨’，和我说这是个朝阳行业，挣得比老师多一点儿。”

王琪的爱人从事酒水饮料销售工作，收入波动大。“为了缓解家庭经济压力，我选择来到北京。”她说，“当然也不是全都为了钱，本质上来讲还是热爱，这也是我的职业规划。”

她更愿意称自己的职业为“育儿师”，“高薪是因为我能提供比较高的价值，孩子6岁之前是他们形成自我意识、培养个人生活习惯最重要的时间，需要专业知识来进行引导”。

她专门研究了一套针对孩子不良生活习惯的解决方案。从2018年从事育儿师工作到现在，王琪发现小朋友“沉迷看手机”的现象越来越严重。首先要改变家庭的氛围，父母应该以身作则，所以在她力所能及的范围里会提醒雇主不要在玩手机的时候忽视孩子的情感需求。除了父母的配合，王琪找到了两个行之有效的方法：第一个是“硬性规矩”，“我提前告诉孩子，只能再看15分钟了，到了15分钟，手机就会自动上锁”。第二个是“奖励机制”，带孩子去体验不同的户外活动。她每到一个小区都会迅速地和其他“阿姨”或者“宝妈”建立联系，帮助孩子找到好朋友。“和孩子相处的过程是感情倾注的

过程，一个自己看着长大的孩子，当然是希望他（她）越来越好的。”王琪会找时间学英语、学习营养学、读幼儿教育书籍，“育儿师行业的门槛并不低，一个专业的育儿师是有多元知识的全方位人才”。

“保姆为什么就不能成一份体面的职业呢”

“一位朋友亲戚家的阿姨因为家人生病下户，我又正在待业，就去帮了一段时间的忙。”2022年年末，27岁的徐晓川误打误撞进入了家政行业，那次“试营业”让她抛下刻板印象，将“保姆”作为人生的下一个职业。

此前，徐晓川是一位书法老师。2022年，她所在的培训机构打算撤出北京市场，前往杭州，“我是北京人，父母都在北京，不想去一个陌生的城市重新开始”。

徐晓川的父母开了一家建筑公司，2014年，她顺着父母的意愿大学填报了建筑学专业，但她并不想干这一行。当初选择做书法老师，“一方面是因为从小学习，有一些基础；另一方面，我喜欢孩子，孩子的世界总是单纯的”。但是父母并不理解她的选择，“他们觉得在培训机构当老师，没什么社会地位，也赚不到大钱”。

“生活本身很有趣。”徐晓川日常就喜

欢逛菜市场、做饭、整理家务，“看着房间干净整洁，食物冒着热气，就很治愈”。她说，“这可能就是朋友让我去帮忙的原因”。

“本来以为住在别人家会非常不习惯，但其实我的工作非常明确。”徐晓川日常需要做好孩子的早饭，把孩子送去幼儿园，买一些菜，再回来打扫家务，下午3点多接孩子放学，辅导他写作业，再练一会儿毛笔字，然后在雇主夫妻回家之前把晚饭做好。

两个多月的时间，加上雇主给的春节红包，徐晓川收入2.1万元，“比当老师赚得多”。她觉得这份工作最自在的就是可以安排自己的时间，她业余会写网络小说。

作为一个从小家庭条件不错的北京姑娘，徐晓川选择做这份职业并不是没有纠结的。“我妈说丢人，没准老熟人就是我的雇主。”徐晓川早已习惯了父母的不理解，她说：“现在很多人在涌入这个行业，专业化的趋势明显，大众对这个职业的刻板印象也会逐渐消弭。”

“综合考虑，这个工作是符合我的职业规划的，自由轻松，和孩子相关，靠自己的努力做保姆为什么就不能成一份体面正经的职业呢？”徐晓川笑言，“或许我尝试过后就去创业做家政行业的老板了。”

“市场很大，但需监管”

“对于新人而言，只能通过中介找雇主，被中介推荐培训办证，说有证工资高，中介会收培训费。”徐晓川说，自己可以理解初入行业需要进行职业培训，但是“他们培训的内容我上户之后基本用不到”。

有一些中介承诺“交钱培训，就可以保证上岗”，徐晓川说：“身边有人好几个月还没找到合适的雇主，中介也不退钱。”“现在各种各样的保姆太多了，对于雇主来说，很难找到靠谱的。”张艺彬的孩子刚满3岁，想要回归职场的她当务之急就是给孩子找个靠谱的育儿师，“妈妈圈流行这么一句话，找一个好的育儿师比找好老公难一万倍”。在她看来，育儿师的专业度仍然是欠缺的。“对于一个月工资1万元左右的住家保姆而言，我对她的基本要求一定不是简单的家务以及和孩子的互动，她必须能给孩子很好的营养膳食搭配，并且能简单辅导全科作业。”面试了数十个育儿师之后，张艺彬“绝望地”发现，“基本没有什么专业度。（育儿师提供的）食谱是从‘小厨房’App下载的，她说不出搭配的原因，并且基本无法完成简单的英文对话，和简历上写的出入很大”。

但是张艺彬的爱人李洪觉得，不论保姆的专业度怎么样，人品是第一位的，不

同于张艺彬从各种中介渠道“大海捞针”，李洪选择了朋友介绍，“只有熟人用过的才能安心，安全是第一位的”。

李洪最近关注到杭州女童被保姆遗留电梯致坠亡案。“育儿师的责任非常重要，她必须是有责任心的。”李洪对类似的案件心有余悸，他认为保姆行业的准入规则必须要建立起来，“很多家政公司对从业人员的门槛太低，有些保姆发过来的毕业证件都是假的，中介理应做好审核工作，而不是承诺雇主‘如果不满意，可以免费更换’”。

工作负责与否，很多时候都与“报酬”密切相关。“有一些保姆会说‘我一任雇主逢年过节都会给我红包’或者‘他们出去旅游都会带着我’。”张成前不久辞退了一位“阿姨”，原因是无法忍受她“清明节还要红包”以及时常提出的额外要求。“合同里必须明确工资条目和工作内容，这应该成为行业共识”。

“由于有一些从业者破坏了雇主与育儿师之间的信任，所以部分雇主会要求在房间内安无死角的摄像头，甚至包括育儿师的房间，这其实对于我们来说也很苦恼。”王琪说，随着需求逐渐加大，家政行业确实需要建立职业准入机制，中介平台也应该做好管理，教育从业者遵循职业道德，不要“坏了行业的风气”。

（受访者要求，文中人名均为化名）



“未来乡村”归乡人

4月12日，程砾钦（左六）和创业团队成员在废弃矿坑边的办公楼前合影。

在浙江省安吉县梅溪镇红庙村，一个大学生创业团队和村里联手，将闲置多年的废弃矿坑打造成网红打卡地，不到一年时间已累计接待游客35万人次，“废墟变风景”为红庙村带来600余万元经济收益。

红庙村曾是采矿大村，如今是浙江省第三批“未来乡村”创建单位。出生于安吉乡村的程砾钦今年30岁，2016年大学毕业后做过很多工作。2022年初，他和6名小伙伴相约回乡创业。程砾钦带领团队和红庙村合作打造“深蓝计划”共富工坊。团队入股51%，村里则以废弃矿坑、闲散房屋等入股，占比49%，村民不仅能拿股份分红，还能拿租金和薪金。

经过创业团队紧张筹备，去年“五一”期间，“深蓝计划”1号营地对外开放并迅速走红。营地最高单日接待量达到8000人次，每周末和节假日，大量游客前来打卡。

如今，这个大学生创业团队已有21人，他们正在拓展2号、3号营地，再次备战“五一”假期。与此同时，团队与梅溪镇联手打造大学生创业市集，计划吸引更多大学生来红庙村创业。

近年来，浙江省启动“未来乡村”建设，着力构建引领数字生活体验、呈现未来元素、彰显江南韵味的乡村新社区。而“未来乡村”建设，也正吸引着像程砾钦这样的归乡人以及不少慕名而来的外乡人。

新华社记者 韩传号/摄

退伍军犬训导员与他的宠物学校

□ 赵孟娇 胡林 中青报·中青网记者 雷宇

“蹲下、后退、喝水——”随着贺声钰的指令发出，刚刚还在地上翻滚调皮的橙色小柴犬，仿佛能听懂人话一样，瞬间就变得温顺，按照指令完成了一系列动作，分毫不差。

难以想象，一个月前，这还是一条在家里随意咬人，饮食不规律，乱拉乱尿，性情野蛮的小狗。养狗人是一位退休的老夫妇。由于儿女长年在外，两位老人便养了一条柴犬陪在身边，缓解孤独。老两口不熟悉狗的生活脾性，长期娇惯，小柴犬渐渐成了一条讨人厌的“坏狗”，老人也无可奈何。

偶然间，两位老人在网上看到了这个90后年轻人发的训狗视频，任何性情暴躁的狗，经过他的悉心调教，都可以变得温顺，于是就送了过来。“我打小就喜欢小动物，尤其是小狗。”可真走上职业训犬路，却源于贺声钰人生中的一次“阴差阳错”。

被分去“养狗”的大学生新兵

2013年，在湖北经济学院读大一的贺声钰报名参加参军，憧憬着在火热军营绽放青春。

不料，3个月的新兵连训练结束后，贺声钰没能去成战斗部队，却被分去“养狗”——作为后勤保障部队的一员，训练军犬。刚开始训犬时，贺声钰

觉得这个岗位太丢人，心里很是失落。

他给自己的第一条军犬取名“啸天”，希望有朝一日“一鸣惊人”。

起初，由于训犬方法不到位，“啸天”很不听话，贺声钰便总对着它发牢骚。班长发现后，还罚他扫了一个月的犬舍。

慢慢地，军营里日复一日的训练、你追我赶的考核，激起了贺声钰的“好胜心”。他不想成为一名不合格的训导员，更不想让自己的犬被淘汰。

训练跳车咬捕科目时，“啸天”总是做不好，反复失败让它闷闷不乐。贺声钰便晚上带着“啸天”加训，一遍遍地大声鼓励它：“加油，啸天你一定可以的！”

狗的生物钟与人不同，晚上的精力往往比白天更加旺盛，注意力也更加集中。因此，“夜训”成了部队训练军犬的常态。结束白天的训练和工作后，贺声钰几乎每晚都要陪“啸天”训练到深夜。

两年的时间里，贺声钰相继训练过8条军犬。和军犬同吃同睡、并肩前行的日子，不仅让他掌握了熟练的训犬技能，也为此后的“创业梦”埋下了伏笔。

蹉跎一蹶宠物经济的“蓝海”

退伍回到大学后，闲不住的贺声钰利用课余时间“折腾”过很多事，“什么都尝试一遍后，发现还是喜欢养狗”。

事实上，返校之初，贺声钰就养了一条小狗，并对其进行过专业系统的训练。在和朋友一起遛狗的过程中，往往贺声钰一发出指令，他的小狗就能立即做出对应的动作，引来朋友们纷纷夸赞，称其训练有素。

这启发了贺声钰：现在有很多人喜欢养狗，却不会科学训狗，那为什么不发挥自己的专业训犬知识，帮助大家解决宠物犬不听话的问题？

2018年大学毕业，他拿出校园创业积攒的15万元，租了训练场地，开办起了自己的训犬俱乐部。还到武汉市的一些警犬基地实习，强化自己的训犬技能。

本科学市场营销专业的贺声钰也将专业知识用于创业，以市场为导向，以客户需求为出发点。创业初期，贺声钰跑遍了整个武汉市的宠物市场，作了充分的调研。他发现，武汉有近3000家宠物店，宠物学校却寥寥无几。养狗的人很多，训练狗的地方却很少。

贺声钰敏锐地意识到，在宠物经济这个庞大的千亿级市场里，“宠物学校”还是一片待发掘的“蓝海”。这让他充满了干劲。

之后的一段日子里，贺声钰常常带着狗在楼下小区溜达，碰上同在遛狗的人便主动上前交流养犬心得。他还积极参加各类宠物活动，朋友圈里逐渐多了几十名爱狗人士。

“这样做并不是毫无目的，而是在摸索用户的心理需求。”贺声钰认为，创业者只有真正走进用户，成为用户，才能最大程度了解用户的真正需求。

勇敢但不盲目冒险。贺声钰给自己定了半年试错期，如果半年之后还没接到业务，就淘汰这个项目。结果没想到短短两个月，他就接到了30条狗的训犬业务。

90后训犬师玩出了“新花样”

贺声钰创办的武汉永金训犬俱乐部，坐落在江夏区藏龙岛的一处院子里。进门后的地上铺满了绿色的地毯，分设有狗狗生活区、训练区、跑步区三个区域。

这里既为宠物犬提供1-2个月的服从训练课程，训练坐、卧、立、安静、握手等基础技能，也设置了3-4个月的家庭训练课程，训练狗狗帮主人买菜、送水、递拖鞋、叼篮子等辅助技能，还有6个月以上专门训练护卫、搜索、鉴定、追踪等特殊技能的警用训练课程。

每一只狗“毕业”前夕，贺声钰都会邀请宠物主人来现场交接，教会他们此后如何科学养狗，隔一段时间还可以带狗狗回来复训。

每次帮助狗狗纠正坏习惯，让它们变得温顺可爱，贺声钰的内心都会升起巨大的满足感。“让狗狗回归家庭，带给人们的不仅是欢声笑语，还有温暖陪伴。”

在宠物学校里，不乏温情的故事。一位退休老太太养了一条儿子送给的拉布拉多犬，可狗狗长大后很暴躁，好几次都把老太太绊倒了。无奈之下，家人找到了贺声钰。

经过一个多月的训练，小狗变得温顺乖巧，重新回到了家庭，与老人和谐相处。有时候老太太行动不便，狗狗还会主动帮她捡起地上的东西。每每讲起这段故事，老太太总会对着贺声钰的宠物学校竖起大拇指。

依靠口碑积累了第一批种子客户后，

贺声钰注册了公司，开设了微信公众号、视频号、抖音账号，拍摄短视频分享训练狗狗的日常。很快，不少客户慕名前来。

有卡车司机委托贺声钰训练小狗帮助司机看护油箱，防止独自驾车时油箱被盗。还有来自周边省份警方委托他训练警犬，每年都有1000余只警犬到这里接受训练，团队年收入超过700万元。

随着业务量的增多，团队开始面临人力缺口。贺声钰找到像他一样的退伍军警犬训导员，招募喜欢狗狗的大学毕业生，还定期开展线上直播，根据粉丝的需求，教大家如何在家训练自己的宠物。

工作之余，贺声钰和团队积极参加各类创业比赛，向社会推广品牌，并获得了湖北省教育厅第八届“长江学子”大学生就业创业人物等荣誉。

面对未来，贺声钰信心满满。他计划推出宠物定制培训、宠物电商慕课、宠物嘉年华，以宠物食品和宠物训练玩具为两翼，线上以社群交互为中心，线下以宠物嘉年华为中心，通过矩阵营销模式，基于大流量和大数据打造自己的宠物经济生态。

鲜为人知的是，这位年轻的训犬师从2018年起就坚持救助流浪狗，他将流浪狗训练后，通过社区和社会公益组织赠予有条件收养的家庭，累计救助的流浪狗达200余只。

“我希望，未来能有更多的训犬师和创业青年加入团队，帮助更多充满科学养宠、让养狗的家庭每天都充满欢声笑语。”属于贺声钰的宠物创业故事，还在书写。

千余次测试提升电动汽车续航效率

大学生创客“点刹成金”

□ 张磊 中青报·中青网记者 王海涵 王磊

平时不起眼儿的汽车刹车片，一脚踩下去，却和能源的回收与节约息息相关。

“在电动汽车日益普及的今天，如何最大程度提升汽车的续航能力，成了电动汽车研发和竞赛的关键点，今天我带来的项目就是通过研发一种回收汽车制动时产生热能的装置，进而助力汽车启动，提升电动汽车续航能力。”安徽信息工程大学的大四学生陈龙飞日前站在第十三届“挑战杯”全国大学生创业计划竞赛全国决赛的舞台上，侃侃而谈。

这个解决电动汽车制动热能量回收的项目最终在强手如林的决赛中脱颖而出，获得了科技创新和未来产业赛道的金奖。项目团队核心成员12人，平均年龄22岁。

2019年9月，陈龙飞来到安徽信息工程大学机械电子工程专业就读，源于对专业的热爱与探究，他利用寒暑假空闲时间在家乡的汽车零部件制造企业进行实践。

他很快发现，作为新一代绿色出行代表的电动汽车，续航能力的持久性成了消费者购买与否的决策点。制动能量回收是现代电动汽车和混合动力汽车的重要技术之一，当车辆减速制动时，车辆的运动能量可以通过制动能量回收技术转化为电能，储存在电池中，进一步转化为驱动能量。

在一线车间生产线摸爬滚打，陈龙飞每天接触电动汽车制动系统零部件，学习其设计原理和制作工艺。这些经历带给他思考——随着电池技术的发展，能不能通过增加这一部分制动能量的回收来提高驱动能量，从而提升电动汽车续航能力？

带着这样的思考，陈龙飞开始有意识地围绕电动汽车制动能量回收这个课题进行探索。他找了多位汽车零部件制造企业的生产设计人员进行沟通，还定期旁听学校车辆工程专业的相关课程，请教学校内来自汽车制造行业的授课教师补习交叉学科知识，最终确定了除去传统制动装置回收的电能之外，还可以研发新装置用于同步回收电能和热能的可能性。

“校内外能用的资源和技术我们都来者不拒。”在学校的帮助下，陈龙飞很快从校内选拔了一批学生组建了“点刹成金”团队，队员们都是根据项目研发所需的专业技术配备而成。这群年轻人自2020年起先后走访调研了安徽、浙江的30余家汽车企业，积累了丰富的调研成果，同时也听取了来自企业一线的有效建议。

在安吉的一家公司，团队学习了解到系统回收能量渠道和制动安全的关联，在南京企业调研时，他们又意识到通过刹车片上的摩擦材料性能来提高制动力。

团队成立了，技术问题有指导了，陈龙飞没想到接下来他面临的难题竟然是团队管理。12名成员来自不同的专业且性格各异，最初的磨合期，经常因为一两个技术问题争执不休。“大家的专业知识都非常扎实，也都觉得自己的方案可行，我们只能以结果为导向，遇到分歧就直接做测试，一切让数据说话。”陈龙飞粗略计算过，这个项目从创意到成型再到成熟，做过的大小测试超千个，但也正是这样的不断研讨、试错、重组，最终才能让《点刹成金——汽车制动领域出谋划策的引领者》创业项目最终站在金奖领奖台上。

三年磨一剑，从2020年项目初创至今，陈龙飞在多方协助下，带领着团队成员在研发汽车制动装置总装的同时，三次更新迭代核心技术，从制动总装到核心制动零部件实现逐个突破，进一步提高制动回收效率、降低了零部件成本。目前，装置可应用于汽车集成，分散安装在汽车前盖下。

值得一提的是，项目革新改良了刹车片及核心部件，在制动装置的机械工艺和摩擦材料上下功夫，将传统电动汽车在制动过程中的18%-25%电能回收提升至30%的电能+热能回收。团队同时研发双重刹车结构，巧妙利用限位结构以及螺栓块调整，增强刹车安全性，使得刹车磨损率降低58%，降低成本近20%。

谈及项目下一步转化落地的规划时，陈龙飞觉得，通过从上游中游逐渐扩大市场的务实操作方式，能一定程度降低大学生创业所面临的资金和市场风险。“经过市场调研，我们决定不盲目扩张，一方面以制动装置中的基础零件为盈利点，反哺研发经费，另一方面也可以通过核心零件在车企整套设备中的应用，实现基础实验数据和客户需求反馈的收集工作”。

此前，团安徽省委指导成立由创业青年自主运行管理的大学生创新创业协作组织，像陈龙飞这样参与过“挑战杯”的“种子选手”会被作为重点服务对象，给予孵化及跟踪帮扶。目前，陈龙飞团队已与多家企业成功试点，自主完成生产及销售260万元实际订单。

陈龙飞将于今年夏天毕业，他的大学4年时光与创业紧密相连，所有的荣誉也都源于创业，16项国家级奖项、42项省级奖项、16项市级奖项、50余项校级奖项……但陈龙飞觉得，他的创新创业之路才刚刚开始。