



留学生转战家政行业成热潮——

留美回湘，她为何放弃百万年薪做“阿姨”

今日女报 / 凤网记者 吴雯倩

每年的“工作潮”一浪高过一浪，总被称为“工作最难找的一年”。在2023年政府工作报告中，城镇新增就业预期目标上调为“1200万人左右”，需要在城镇就业的新成长劳动力达到1662万人，高校毕业生规模将达到1158万人，创近年新高。

面对激烈的就业竞争，家长们想给子女规划一个好前程，不少家长选择将孩子送出国留学。在留学的过程中，孩子开阔了眼界，提升了个人能力和学历，找一个体面工作的竞争力也增强了。

但不少孩子并没有按照家长安排的道路前行。随着接触到社会各个层面，年轻一代有了自己的想法：一些青年留学回来放弃做“金领”、拿高薪，加入家庭服务行业做起了“阿姨”。



海归当陪护，真的大材小用吗

“我现在有点忙，晚一点跟你聊！”5月6日上午9点，今日女报/凤网记者拨通黄易葳的电话，她语速极快地回复，声音有些嘶哑，电话那端的背景音里掺杂着交代排班和护理注意事项的沟通语音：“定好闹钟，每隔两小时起身一次，遵医嘱给病号补水……”

黄易葳说的“晚一点”，一晃就是8小时后。直到下午5点50分，黄易葳才抽出空跟记者谈起了她的经历：“做陪护活很细碎，每一项都要交代清楚、记清楚，一点也不能出错。”

今年是“90后海归”黄易葳加入陪护行业的第三个年头。

留美金融专业毕业生黄易葳回株洲干起了陪护，并于2020年正式创办了湖南恒泽护工家政服务有限公司。面对大家对她“海归”做“阿姨”大材小用的疑惑，黄易葳有她的看法：“很早之前我也认为家政就是帮忙做饭打扫带孩子，让高学历人员做有点浪费，但真正入行后我的想法变了。”她分析，陪护作为家庭服务中的一种业态，在人才上也逐步出现精英化、定制化、高水平的需求趋势，“我留学所学的金融管理专业知识在这一行业同样可以发挥所长”。

2013年5月，正在湖南大学就读的黄易葳收到了美国一所大学的offer，当年7月，她赴美进入该校金融专业就读。学成回国后，她对口入职了中国人寿负责金融类相关业务，做到了区域销售前几名，“那会儿我的年薪差不多可以拿到百万级了”。

从高薪“金领”调转方向加入陪护行业，黄易葳说这是她深思熟虑后的决定。黄易葳曾经在网络上看到一张“父母住院独子疲于奔命”的新闻图片，“我自己是独生女，深感未来照顾老人压力太大了”，偶然又看到报道提及医院陪护乱象，“花费不少，体验感却很糟糕，我就想能不能做些改进”。

拿定主意立马就干。“刚开始差不多住在公司，不是在查资料、搞头脑风暴，就是在天南海北地跑调研，北京、上海、广州、重庆都去了，办得正规的我们去学，不正规的我们也去探痛点、找解决方案。”

2020年8月，公司正式开展业务，拿到的第一单是株洲市第二人民医院。但最初，院方并不看好。“院长直说我们做不长，他们之前引进过六七家公司，没多久都撤出去了。”刚开始，黄易葳跟“私陪”斗智斗勇。以辅助用餐为例，许多“私陪”找外面的饭店送餐，大量剩饭剩菜丢弃和闲杂人员出入加重了医院的管理难度。针对这个痛点，她专门连线国外同学帮她找资料，结合株洲实际进行本土化策略调整，从管理模式上降本增效，分级分档提供服务，借助互联网+，帮医院解决了“私陪”扎推、管理无序的问题，让原本不看好她的院长竖起了大拇指，并把她推荐到了其他医院服务。

“‘海归’只是个身份名头，做金融、当陪护都是职业选择，关键在于清楚自己要做什么，并愿意为之努力，这才是最重要的。”黄易葳说。

留学老挝的翻译官，回国做早教

“在小小的花园里面挖呀挖呀挖，种小小的种子开小小的花……”最近，这首题为《花园种地》的童谣在网络上“火”到不行。“其实它是我们与宝宝们玩耍时很常用的手指谣之一。”5月5日一大早，早教师孙玉琳就忙开了：给孩子喂饭、换尿布、穿衣服、擦眼泪，和宝宝们玩手指操、玩扮演游戏，时不时和宝宝们“互诉爱意”……

“倒回几年前，我还每天穿行在老挝国际商洽活动上做翻译，身边都是商界精英，怎么也想不到现在我会跟天天和这些可爱的宝宝们腻歪在一起。”2011年，孙玉琳到老挝留学，学的是老挝语商务应用，毕业后留在老挝当了3年的翻译官，2016年回国后自主创业，从事护肤品和寝具跨境电商工作，同时在公益机构兼职当早教师。

“我一直很喜欢小朋友，从小可以说是‘孩子王’，但真正触动我把托育作为事业，还是因为生了宝宝以后的经历。”2017年，孙玉琳升级成为宝妈，她深刻地体会到带娃没经验，要管吃喝拉撒还要陪玩的辛苦：“没有社交圈子、会焦虑，加上跟老人在带养方式和教育理念上有重大分歧，任何一件小事哪怕一句听起来平常的一句话，都可能成为压垮新手妈妈的最后一根稻草。”

正是因为深有体会，孙玉琳才决定要做托育，这个想法得到了家人、

朋友的支持。“他们很开心我能走出来做自己喜欢的事，实现自身的价值；身边朋友也看到了我的变化，因为过得充实，人的精神面貌就大不一样了，连我自己的宝宝也会为我加油，兴奋地说‘我妈妈开始上班啦’，每天他上学我上班，这无形中也让他变得更加独立和懂事了，这些都是意想不到的收获。”

2022年，孙玉琳参与衡阳爱尔福托育中心前期筹备，并于2023年2月正式加入。从开园前期的市场调研，到制定招生方案宣传方案，从中心开业的布置，到课程体系、客户咨询，孙玉琳感到需要储备的知识很多，她不得不晚上通过总部系统啃书、磨课，白天跑社区、跑机构，根据具体情况做进一步的招生调整。

“最大的难处就是很多家长并不清楚托育具体是干什么的，他们更倾向于上早教，而不是送托育。这个时候，我当年留学时的一些见闻就派上了用场，我可以多分享一些国外系统、科学的教养方式，很多年轻宝妈也很接受。”孙玉琳认为，国外学习上的经历让她开拓了眼界，也培养了她吃苦耐劳的精神，“‘海归’只是一段经历，陌生的人、环境加上学业的压力，让人更容易成熟，让我在做事的时候更快的找到一些方向感，考虑的问题也更加多一些”。

资讯 >>

湘粤巾帼相约女红！广东企业家到湖南省女红协会调研

今日女报 / 凤网讯（记者 唐天喜 见习记者 刘艳萍）“以前是我们自己出省打拼，现在我们有能力了，想把湖南的产品也带出去。”广东彩乐智能包装科技有限公司董事长、湖南籍女子李芳杰由衷地说。5月9日至5月10日，李芳杰和中山市女神战袍服饰有限公司董事长熊英等7名广东企业家代表来湘，围绕湖南女红产品的市场化商业化发展，与湖南省女红协会的会员座谈，并实地调研。湖南省妇联副主席卢妹香出席并讲话，省妇联二级巡视员陈敏参加座谈。



在省妇联副主席卢妹香（右）率线下，广东女企业家李芳杰（中）调研湖南女红产品。

座谈会上，湖南省女红协会会长江再红介绍了协会的基本情况。湖南省女红协会自

2016年6月成立以来，已吸纳湘绣、苗绣、侗锦、剪纸、钩编、陶瓷、茶艺、花艺等具有

湖湘特色的女红产业会员单位150余个，手艺人3000余人。11名会员代表携带各自企业的女红产品进行了现场展示，并表达了当下项目发展和合作的需求。

会议还围绕如何聚焦市场创新产品、加大推广宣传、发展文化传承等问题进行了深入探讨，来自广东的企业家代表分别提出了针对性的有效建议。

“我们可以在包装设计、市场营销、企业管理等方面提供帮助、开展合作。”李芳杰表示，湖南营商环境很有活力，希望进一步加强“湘粤”合作和宣

传推广，促进湖南非遗产品市场化发展，聚焦非遗文化价值，让传统工艺和非遗文化代代传承下去。

卢妹香表示，希望以此次活动为契机，组织湖南女红工作专班，认真梳理考察实际情况，明确合作目标，期待“湘粤”合作开花结果；希望通过提高生产力，吸引更多人从事女红事业，传承推广湖南非遗文化。

座谈会后，广东企业家代表一行还实地调研了湖南省妇女儿童活动中心、湘绣大师楼、大汉工匠院、派意特服饰、雨花非遗馆等。