

## “老职业”的新解法

■本报记者 刘雅倩

■本期策划主题

进击的新青年

在过去的劳务市场,年轻人往往视蓝领职业为一时权宜,是人生上行之初的托底。但随着时代的发展,传统行业正在形成就业创业的新风口,让人得以步入与白领职业同等地位、同等价值的另一条轨道。

《2023中国蓝领群体就业研究报告》显示,在全国7.47亿就业人口中,蓝领群体规模达4亿人,占比超过53%,体量几近白领人群的2倍,而他们的自我认同度也在不断提高。

当越来越多年轻人不再执着于穿梭在高端写字楼,转而进入工地、保洁等领域,我们不禁追问:丽水的青年劳动者在这个时代发生了怎样的变化?他们正在成为大环境的适应者还是新思维的受益者?

## 路径选择之变

当下的一线操作岗位正在发生很多变化,而大众的认知反而相对滞后。在不少行业中,机器无法替代人,而这些行业本身,也往往处于缺人的状态。

24岁的雷艺菲是丽水公交集团的一名新员工。在经过一年多的准备后,她于今年10月成功入职,如愿成为一名公交车司机。

毕业于会计专业的雷艺菲,曾在丽水一家企业从事会计工作,“每天朝九晚五,虽说工作强度不高,但脑子里始终得绷着一根弦,确保数据没有一丝差错,压力非常大。”她坦言,这种时刻紧绷的工作状态,与自己的职业梦想“天差地别”。

雷艺菲的梦想,是成为一名公交车司机。

“我从小就喜欢车,长大了也爱开车。能开着车把钱给挣了,感觉挺酷的。”她报名参加了A3驾照考试,后又成功考取了道路客运从业资格证,拿到了驾驶城市公交车的“入场券”。不过,在成为一名公交车司机之前,她还需要进行长达数月的岗前培训和跟车实战演练,经过考核合格后才能正式上岗。

“很多人觉得一天到晚开公交车挺无聊的,但我不这么想。我认为只有当自己真心认可工作价值的时候,才会得到成就感,也会有更多的自主权,进而享受自己的工作。与其把时间花在我没兴趣的领域,不如全身心投入自己热爱的事物上。”面对职业选择,雷艺菲更看重工作的适配性,“相较于坐在办公室核对数字,我更愿意开着公交车在城市里穿梭。”

如今,越来越多年轻人乐于在不断尝试和探索中找到适合自己的工作,周显虎就是其中之一。

这个毕业于护理专业的“95后”,没有按照既定轨迹成为一名护士,而是试着干了许多工作,“我比较爱折腾,创业做过微商,学过美甲和化妆,还考了计算机证。我相信天道酬勤,多一门技艺傍身,未来就多一种选择的可能。”

2021年,打拼多年的周显虎也“转行”成了一名公交车司机。但即使已经有了稳定的工作,她也依然没有停止“折腾”。前不久,她成功考取了社工证,还报名参加了成人教育课程,提升自己的学历与技能,“我关注自身的进步,沿着这条路持之以恒前行,才有可能站上更高的台阶,打开更广阔的视野。”

传统的择业观正在新生代里发生变化。年轻人更乐于依据个人兴趣、能力和市场需求选择职业,他们勇于探索、敢于试错,期间不断调整自我认知和职业规划,并通过不断学习,耐心寻找属于自己的那份热爱与坚持。

## 以专业技能立身

对个体而言,如何让自己在职业中的不可替代性变得更强?

作为一名蓝领工人,面对的选择大致有两个方向:一是从操作工一路行走上管理岗;一是专精技术,从普通工人成长为技术骨干、高级技工。

“95后”青年周秋艳,选择了后者。

记者见到她时,这个身材娇小的姑娘正端坐在位于15层楼高、面积不到2平方米的驾驶室里,手握操纵杆缓缓移动塔吊机械臂,把数吨重的建筑材料准确吊运至指定位置。

出生于贵州遵义小山村的周秋艳,初中便随父母来到丽水。学习成绩并不突出的她,选择在高中毕业后步入社会,“当过前台收银员,也试过摆摊创业,但收入都不太理想。”

在父亲的建议下,周秋艳决定学一门专业技能,“塔吊司机的收入比较高,工作也很有挑战性,我想试试看。”

刚入行时,周秋艳曾想过放弃。“最初几个月实在太难了,每天都在高空中心惊肉跳。”除了要应对挥之不去的恐惧感,还得认真学习塔吊技能,“非常痛苦,但幸好我坚持下来了。”

3个多月后,周秋艳如愿拿到了塔式起重机司机证,顺利上岗。“每天6点半上班,下午5点下班,平均一天工作10个小时,每月有近1万元的收入。”收入翻倍的同时,周秋艳也逐渐放下了对职业的心理包袱,“干塔吊很有成就感,比坐在办公室里更有趣。”

在周秋艳看来,塔吊工作不同于工地上其他体力活,是个技术岗,操作好塔吊的关键是要胆大心细,“干这一行意味着,你不能恐高、不能临阵退缩,必须准确地把材料放在指定的位置,这非常考验人的操作技术和经验。”

路湾香树湾、城东公寓、银泰城、丽水机场……6年多来,周秋艳参与了无数项目建设,亲历了城市日新月异的发展,她的生活也随之不断改变。2年前,她在老家遵义买了一套100多平方米的房子,还在丽水买了第一辆轿车,“日子过得越来越好。”

周秋艳告诉记者,塔吊行业的从业者正在显著年轻化,既有四五十岁的“老司机”,也不乏20岁出头的新生代,“我会在社交平台上分享自己的工作视频,鼓励更多年轻人进入建筑行业。我们这些吃技术饭的人,能靠技术的不断专精走得更远。”

## 刷新行业规范

清理装修垃圾、擦拭床底灰尘、收纳各种衣物……一群统一着装的年轻人将原本脏乱的房间变得一尘不染,类似这样的视频并非只为网友“解压”,正成为许多年轻人的事业。

29岁的张盼毕业于酒店管理专业,2022年,因为看好家政服务的市场前景,他创办了“桔蚁管家”,提供新家开荒、深度清洁等家政服务。

“有别于传统保洁行业的‘游击队’和‘钟点工’,我们主打‘专业’和‘口碑’。”张盼说,“桔蚁管家”主打深度清洁,与传统保洁服务不同,团队成员身着工作服、携带专业清洁设备上门提供清洁服务,“我们以工作室的形式存在,很少有顾客在线下预约,70%的订单都在线上完成。”张盼说,随着年轻人消费习惯的改变,越来越多的服务需求转战线上接洽,这是传统的保洁服务难以触达的新领域,“年轻人更愿意通过网络沟通、交易,分享短视频,我们也以此来呈现专业性。”

“桔蚁管家”的服务按面积收费,每平方米的价格多为20元,有更高要求的则能到40元,远高于市场上普通家政服务每平方米10元的均价,“客单价最高的一次,清洁费达到了1.5万元。”

高价位意味着更专业的服务内容。

“单是打扫的工具就有20多种,清洁药水也有10多种,提供包括全屋深度清洁、整理收纳、精细开荒等不同要求的服务。”张盼说,为了确保质量,在新员工上岗之前,公司会进行至少3天的岗位专业培训,包括清洁的技能、工具的使用、收纳的技巧等,“新人上岗实操时,派的都是最简单的活,等他们逐渐熟练之后,才会派发擦窗等技术含量高的清洁项目。一般来说,一个新人需要完成近一个月的实操,才能达到深度清洁师的标准。”

随着年轻人消费观念的转变,家政服务也更加精细化、个性化,全屋整理、衣橱收纳等需求日益增多,整理收纳师则要根据客户的个人习惯、喜好、职业及家中橱柜的空间布局等情况,提供有针对性的家居整理,帮助客户实现“断舍离”。

“我们还会根据客户需求推出上门喂宠物、软装清洁等服务,主打精细化。最忙的一个月,公司接了50单,营业额超过15万元。”张盼说,“桔蚁管家”的客户多为白领、商人及年轻消费者,他们有较强的经济实力,需要更加专业高效的服务来保持整洁有序的生活品质。

如今,干保洁绝不是“权宜之计”,消费者对细节和个性化服务的日益看重,使家政服务的收入待遇也有了很大提升,随之而来的是年轻人的不断涌入。目前,“桔蚁管家”的固定成员大多是“90后”“95后”,事实上,他们也更容易理解现实中的家政细分需求。

“这一代年轻人大多经历过‘千军万马过独木桥’的竞争,但其实所有人去拼挤一座桥的感觉是很惨烈的,很难因此获得幸福感。职场也一样,每个人都该走上适合自己的桥,工作的幸福感也好,人生的幸福感也好,都会更丰富、更真实。多元化的选择才是幸福之源嘛。”张盼说。

深读丽水