

谁说女子不如男

——山西柳林小成村马金莲的脱贫经历

口述人: 马金莲，女，1985年出生，山西省吕梁市柳林县薛村镇小成村人。2020年被授予“全国脱贫攻坚奖奋进奖”“全国‘敬老爱老助老模范人物’”，2021年被授予“全国三八红旗手”称号等。现为第十四届全国人大代表，柳林县薛村镇小成村党支部书记、村委会主任，吕梁市懿星养老服务中心负责人。

访谈组: 陈 思 韩 丹 殷玉洁 王道勇

日期: 2020年12月16日、2024年12月12—13日

地点: 山西省吕梁市柳林县薛村镇小成村村委会

“三转婆姨”学护工 只身闯北京

我的娘家在小成村西北二三十里地的石西乡前东山村，就在黄河岸边。村子很穷，我家又是村里最穷的。我娘家世世代代就没富裕过，我爸爸是个农民，我爷爷、爷爷的爷爷也是，无论追溯到什么年代，这个家族就一直生活在贫困里。越穷反而生得越多，我家姐妹5个，还有1个弟弟，我是老大。我妈妈身体一直不好，在我小时候的记忆里一直病恹恹的，没有劳动能力。

从我懂事时起，觉得生活就应该是很苦的，就是应该吃糠咽菜、累死累活、愁眉苦脸。什么叫欢乐？什么叫幸福？我能回忆起来的就是上学。但是，快乐的生活很短暂，我小学三年级就辍学了，回家照顾弟妹妹、干家务。16岁时，我到省城太原给人家当保姆。因为穷，总是被人瞧不起，我很小就下决心：将来不能再过这种穷苦的日子。

2003年，我19岁，没到结婚年龄就嫁到薛村镇小成村来。对我来说，结婚并不能改变命运，只是换个地方过穷日子。我公公婆婆也都是地道的农民，种地为生，就成了我爱人独苗一个，所以分到的土地最少。结婚以后，我爱人就靠着在乡村和县城到处打零工贴补家用。我们刚结婚的时候，他当小工一天才挣15元，我在家里做家务、照顾公婆，接二连三地生孩子、带孩子。那时我领着大的，哄着小的，成天拾掇着家里破破烂烂的几样东西，孩子穿得又脏又旧，锅里没啥像样的饭。我经常看着窑洞外的河滩和黄土山发呆，等着爱人打工回来，从兜里掏出他挣的那十几元，好安排明天的生活。我心里真难受。这么穷困潦倒地过一辈子，真的好无聊！

我不甘心一辈子都做一个围着灶头、孩子、老公转的“三转婆姨”，所以就开始做小生意。刚开始没有本钱，到处借钱。我摆过地摊，在学校门口卖过爆米花，还倒腾过水果，一直靠辛苦工作和小生意维持生活。一开始还不错，我们攒下了一点钱。可是，那段时间老人身体不好，成天和医院打交道，去一次，几百元就没了；再去一次，几千元又没了。2011年，我儿子又突发急性肾炎，情况很严重，全身都肿了，花了将近20万元才把他的命给抢回来。就这样，家里多年攒下的一点钱全都填进去了，还背上了很重的外债，前前后后欠下的有几十万元，其中一部分借的是高利贷。那几年过得特别艰难，我爱人在工地干活，我给工人做饭，收入很低，不知什么时候才能把债还清。我们心里很焦虑：为什么这么努力，但生活却始终没有起色呢？到底怎么做才能过上的生活？

2015年底，中央发出了打赢脱贫攻坚战的决定和号召。2016年初，我们吕梁市开始进行“吕梁山护工”的第一批培训，并且把参加培训的名额分到村里。

我记得是正月里的一天，村支书和镇里边包村的干部来找我，跟我说：“吕梁在培训护工，你去不去？”我那时候对护工也没有什么概念，所以就没吭声。第二天，镇长又来动员我，他不好：“你还是去吧。你不是想打工还债吗？培训好了出去当护工，一个月能挣好几千元。”我有点儿动心了，问：“我当过保姆，护工跟保姆有啥区别？”镇长说：“跟保姆差不多，但是更专业。要照顾病人、照顾老人、照顾产妇，挣钱更多。你去参加培训就知道了。”村支书也说：“政府掏钱给你们培训，学了本事是自己的，这么好的机会，干嘛不去？”我想，那就去！我去镇里报了名，填了申请表，上面有家政、月嫂、保姆的选项，我选了家政，等着培训。正月报的名，三月份也没人给我打电话，我以为这个事黄了，就去镇上找了一份工作，卖衣服，每个月1000元底薪，加提成。刚准备上班，政府打电话通知我：要参加培训了。

我去培训了一个月，还真学到了很多知识和技能。我感觉不错，信心大增，想到大城市去找工作，去北京挣高工资，早点把债还清，然后一家人安安稳稳过日子。

可是，我把去北京的想法一提出来，全家没有一个人支持我。最反对的人是我爱人，他吹胡子瞪眼：“你当保姆伺候别人还跑那么远，丢人现眼且不说，家里的孩子们谁照顾？不能去。”我说：“学这个技术就是照顾人的，你别有偏见，谁也有需要人照顾的那一天。”我丈夫还是不愿意，孩子们也“妈妈、妈妈”哭得舍不得我离开。我婆婆一直对我很好，我想让她支持我，可是她顾虑也很多：“闺女啊，去那么远实在是不放心，还是不去好！”面对一家人的反对，我的眼泪忍不住地往下流。

苦思冥想之后，我和丈夫说我不去了，让他安心出去打工。他走后，我又给婆婆讲“吕梁山护工”扶贫政策：“这是政府办的免费培训班，又免费给找工作，咱得要相信政府啊！我培训了一回，也学到了技术，出去也是为了给咱家多挣点钱。”在我再三劝说下，婆婆终于松了口，愿意支持我，也答应帮我们带孩子。出发那天，我含泪看着炕上生病的儿子，心里万般不舍。我婆婆一直把我送到村口。她说：“你第一次出这么远的门，要多当心啊。”我说：“妈，你放心。我好好干，多挣钱，早点把家里的债还上。”我婆婆掉眼泪了：“也别太为难自己。要是受气了、太累了，你就赶紧回家来！”

就这样，我只身一人到了北京。一开始我在一家家政公司找了一份工作，做保洁，到客户家里擦地、擦窗户，打扫卫生间、厨房等等，一个月就能挣5000元，这比当时吕梁公务员的工资还要高！虽然吃住条件差一点，但能挣这么多钱，我还是干得挺来劲。不久，家政公司的领导看我表达能力、待人接物还可以，就试着培养我，让我做一些跟客户洽谈的工作。这个机会特别难得，我使劲学，脑子里成天都在想着怎么从客户的角度去思考问题，根据他们的需求，给他们做好服务。这个过程也让我对家政市场和行业有了一些新的认识。努力干了一段时间后，我工作业绩挺好，就趁领导高兴去找领导毛遂自荐：“如果你愿意，可以把我放到你们的分店去做管理，我有信心干好。”领导当时没有答复，他考虑了一段时间，又找到我说：“通过这段时间我也比较了解你，也挺看好你，可以给你这个机会。”于是，我就到朝阳区四惠的一家店里做业务主管。我更加拼命地干，跟大伙儿还有我们地方政府一起努力，半年时间一共把300多名吕梁山的姐妹带到北京，把她们一个一个送到客户家里。当时，我白天做业务，下午5点半下班后还去干两份保洁工作。通过不到一年的努力，我家就基本还清了外债，实现了脱贫，手头还攒了一点钱。

这大半年的经历，我不仅在生活上有了巨大变化，而且大开了眼界，增长了见识。我发现，当我们这些妇女走出大山，来到北京这样的大城市，可以看到一个色彩特别多、特别丰富的世界。走不出去，家就是我的世界；走出去，世界就是我的家。

我们村有一个姐妹叫马维红，她家比较贫困，我就三番五次劝她来北京当护工，她说啥也不愿意。她没出过远门，对外面陌生的世界有未知的恐惧：遇到坏人怎么办？受人欺负怎么办？但我最后还是把她动员成了，先是让她参加了政府办的吕梁山护工培训，又把她送到北京客户家。她从普通护工干起，开始是每月4000元，到后来成为高级护工，每月挣到8000元，这些年来，她在吕梁市里已经买了楼房，两个孩子也都已经供到大学毕业，都工作了。现在，她还在北京当护工。

我介绍到北京来的另外一位吕梁山大姐，一直在一个客户家里当护工，干了两年左右，把客户家里的老人和孩子都照顾得很好，相处特别融洽，像一家人一样。客户家里人体检的时候，也顺便给她体检了，结果查出一个挺大的毛病。谁能想到，客户自己花钱，带她到大医院看病。这位大姐觉得于心不安，想回老家看病。客户硬是不让，说“你不能回去，回去把病耽误了怎么办？”坚持让她在北京做了手术。在她恢复期间，客户又雇了一个保姆照顾

她。等她病完全好了，继续在这个客户家里当护工，一直到今天。

还有一个大姐，为了供孩子上大学，到北京当护工。她在一个客户家照顾老人，工作很努力，得到客户全家的认可。她的孩子大学毕业以后，客户帮助安排了

工作。这样的故事还有不少。吕梁山很多姐妹走出了大山，来到首都北京，不仅提高了收入，顺利脱贫，也接触到了新的世界，接触到不同的人，开阔了眼界。北京这么大，人这么多，但这里的包容性很强，和小地方比起来，反而显得更“单纯”：每个人只要努力付出，生活就不会亏待你；一个人只要有能力，在这里就有施展的空间，就会获得各种各样的机会。就算一个地方不接纳你，你可能再走两步，拐过一个街角，就能找到另一个让你发挥自身价值的地方。这就是北京。

“吕梁山护工”成品牌

我当家政公司业务主管一段时间以后，自己家里顺利脱贫，也带动很多吕梁山的姐妹实现了就业增收。我就想，之前是政府帮助我、培训我，我到北京工作这段时间，也比较了解家政公司的运营模式，那我是不是可以回到老家做这件事？

说干就干。2017年，我就和几个护工姐妹们凑了几万元，回到柳林县开了一家家政公司。我开家政公司赶上了好政策。刚起步的时候，政府就给了我很多政策上的扶持，还帮助我们培训护工。培训好之后，我们公司就联系各大城市的护工岗位，把她们输送过去。在招聘护工方面，我们这个公司有优势。比如，外地的公司来招聘，本地人不了解，不相信，就不敢跟他们出去，怕上当受骗。但我们招聘就不发愁，不缺人，因为我们家政公司资质齐全、经营合法，又是我们吕梁本地的，人也跑不掉，大姐们到我们这个公司来，感觉特别放心。

2018年6月，在政府支持下，我在柳林县又创办了一个职业培训学校，自己开始培训。培训的第一课就是改变观念。我们通过调查了解到，很多妇女自己或家人的认知有偏见，宁愿面朝黄土背朝天，也不愿意走出去，总觉得出去就是伺候人，会受欺负，会上当受骗，顾虑很多。政府下了很大力气宣传，乡镇、村委会、村干部，都在想办法改变这种观念。我也在村里给姐妹们讲我自己的亲身经历，讲我怎么一步一步出去，怎么脱贫，怎么回来开公司。让她们看到，出去没那么可怕。你本来就没有钱，出去靠劳动挣钱，有什么风险？你走不出去，挣不到钱，才是最大的风险！

第一年我们就送出去五六百人。因为去北京的大姐多，公司与北京理工大学达成长期合作协议，并开设了“吕梁山护工服务站”，有愿意到北京的就介绍到那里。以北京的月嫂为例，我们送出去的有很多已经在北京干了好几年，接了好多单，她们收入高的月薪有12800元到14800元，少数低的也能达到8800元。这样的收入，在老家种地可能一年都达不到。我们汇总算了一下，脱贫攻坚期间，我们累计送出去的护工有6000多人，其中有600多人来自贫困户家庭。2021年初习近平总书记宣布脱贫攻坚战取得全面胜利以来，最近几年的数据就没有仔细算了。

大姐们信任我，让我感觉到能帮助人是一种幸福。农村人有很朴实的一面，她觉得你帮她找到了工作，挣到了钱，过年的时候就给我送小米啊、红枣啊。咱不图人家东西，但是那种发自内心的感激，让我觉得很有成就感，我就更有干劲了。

“吕梁山护工”现在已经发展成为一个响当当的品牌，这是党和政府的功绩，我这些年在其中帮助做了一些小事，觉得很有意义。这个事情就好好在门槛低，即使是什么文化的人，只要会做饭，手脚勤快，一个月就能有几千元的收入。只要经过短期培训具备了一些照顾老人、病人、新生儿的技能，就能在北京市挣到每个月万把元，难度不高，收入不低，又很稳定，特别适合农村妇女。其实，男的也可以当护工，两口子一起出去，干得久了，随着经验的积累，收入也能稳步提高，两口子一年十几万元、几十万元的收入都是可以达到的。

那就可以通过劳动致富了。

圆梦

2018年，我们办家政公司虽然没赚多少钱，但在我们这个地方已经小有名气了。有一次，我去参加吕梁市委组织的一个会议，当时市领导跟我说：“小马呀，你的家政公司做得很好。建议以后不但要把大姐们带出大山，还要想办法能带回来。”领导说的话很有深意，他是站在吕梁地区的发展角度来给我提要求，我从那天开始就在琢磨这句话。

“带得出去、带得回来”为什么这么重要？因为吕梁人无论走多远去打工，吕梁自身的面貌并没有发生根本性的改变，大家在外面混得好了，在外面安家了，会把家里的老人和孩子也都带走，多少年以后，吕梁农村就没人了。我们要想彻底摆脱穷根，还是要回来建设自己的家乡。所以我们要想办法，看看有什么好的产业能在吕梁生根发芽。

我开始有意识地引导那些不愿意出远门的大姐在本地就业。我发现，在家门口就业也是一件很好的事，不但能挣钱，还不耽误照顾自家的老人和孩子。而且，本地的工资也不算很低，做一两个人的饭这么简单的工作，每个月包吃包住，工资能达到2600元以上，这就能确保一个家庭脱贫了；照看孩子，最少也得3000元；照顾老人，能拿到4000元的工资。柳林县的月嫂，工资高的也能达到8800元，在这里是很高的工资了。实际上，踏踏实实发展本地产业和外出务工同等重要，能更广泛地带动本地老百姓稳定脱贫。

可是，从护工这个行业来说，本地就业还是比较零散的，不成规模。而且，就算到了吕梁市、柳林县，虽然离家不远，可毕竟还是没有给农村的发展带来多大的推动。能在农村本地实现大量护工就业的产业是什么呢？我就想到了办养老院。我在北京看到很多养老院，但是吕梁地区欠缺。我做了调查，也跟很多领导、老板聊过，他们都说，养老院不好干，责任大、成本高、收益小，总体上还是属于公益事业，虽然很有意义，但是不赚钱。如果你实力不够雄厚，就要慎重考虑。所以我就暂时没有考虑走这条路。

但是不久之后发生了一件事，深深地刺激了我，坚定了我一定要办养老院的决心。我们村里有一个五保户，没有房子，村里就安排他住在村委会。每次过年回家，我都会去看看他，给他点钱，有时候200元，有时候300元。2016年，我参加完护工培训，准备去北京打工还债，自己经济上不行，日子过得紧巴巴的，过年的时候连一件衣服也买不起，也就没有去看他。到2018年正月的时候，我经济稍微好了一点，就去看他，可是敲门敲不开。我问邻居。邻居说：“走了，没了，人没了。”我说：“好好的怎么就没了？”邻居说：“去年夏天的时候，他姐姐隔三岔五来给他送吃的，有一次来的时候，人躺在地上，走了也几天了。”我听了心里很难过，暗暗下了决心，要办一个养老院。

因为有政府的支持，办养老院的过程还是顺利的。2018年2月，我获得了“山西省脱贫攻坚奖奋进奖”，在表彰会上，我见到山西省民政厅的领导，他问我：“小马，你现在有什么想法？想办点什么事？”我说：“领导，我想开个养老院，但是不懂怎么办手续。”领导说：“这是好事，我帮你办。”他就专门派人教给我准备什么材料，怎么办手续。很快，手续就批下来了。

我办好手续后，打算把养老院开在我家，全家人都特别支持。我家只有三孔窑洞，需要改扩建，但因为缺钱，建得很慢。我把开家政公司赚的十几万元都投了进去，一点点地买砖、买水泥，把房子盖起来。为了节省开支，起初，我让我爸爸到这儿来当护工，他66岁了，身体挺好，还能干活儿；我公公70多岁了，在这儿给我烧锅炉；我爱人也在这儿当护工，还管买菜、跑腿等杂活。有家里人帮忙，我每月能节省不少开销，养老院就这省吃俭用地办起来了。

干养老院让我感触很深。农村养老真的是很大的问题。城市的老年人大部分有城镇职工养老金，哪怕儿女没有本事，老人也不用受什么罪。农村老人就不一样了，养老金水平很低，也没有其他固定收入，一旦生活不能自理，再加上儿女不管他，养老就成问题了。为什么我们倡导孝道？因为这个事情做起来并不容易，爱自己的小孩是人的本能，绝大多数人都能做到，但孝敬老人是不容易的。老人能劳动的时候还可以，真到老的失去劳动能力，甚至需要人照顾的时候，经常会被子女嫌弃。2020年冬天，我们这儿走了一个老人，生前生活完全不能自理，全身瘫痪，吃喝拉撒都在床上。他自己的养老金社保卡由子女代领保管，老了以后家里儿女没时间照顾，把老人放到我这儿。按正常收费的话，这位全失能老人每月得4000元以上，但是这个家庭交不起这个钱，

我给降到2600元，只要能够他的饭费和护工费就行，结果还是付不起，后来又降到1800元。有段时间，我们政府支持装修养老院房间卫生间，装修期间老人不能住，我们就把他送回家待了40天，老人在家里摔倒又骨折了。装修完了后，老人又回了养老院，他那年87岁了，回到养老院住了没有几天，就说他有一种活不了多久的感觉，又哭着喊着要回家。我们给他儿子打电话，说你爸爸不想在这儿待着，他要回去。最后是他孙子来了，孙子30多岁，在床头一直叫爷爷，老人也没有吭声，不说一句话。晚上，孙子把他拉回家，回家以后没几天就去世了。

这就是我为什么说农村的老人太不容易了。但是办养老院的效益确实很差。特别是在农村，不少老年人根本交不上费，种种原因导致无法盈利，也没法改善养老院的条件，关键时候还是要靠党和政府。2020年，山西省督导组的一位领导来，要看我们办的家政公司，我建议说：“要不也看看我们的养老院？”他说：“那也可以。”第二天他就到养老院来，我一边介绍情况，一边向他说出了目前的困难。我说，老年人的寝室里没有卫生间，都是旱厕，老人上厕所不方便。他还看了我们的德孝文化体验馆，很感动，说：“不用说别的，这就是一个很好的学习基地。你一个农村孩子，能做到现在真的太不容易了。”很快，政府关心养老院的建设，给每个寝室都建了卫生间，还在外面盖上了阳光房，政府一共支持了200多万元的建设费，现在养老院雇了20多个村民来帮着做事，就像模像样了。自2019年成立以来，先后有近200位本村及周边老人入住，同时为本村70岁及以上老人提供一日三餐服务，每人每天只花2元，不仅解决了本村及周边农村老人孤单寂寞、生活条件差、无人照看的难题，也解决了部分农村闲散人员的就业问题。

参选

我一直在想，共产党从贫困的沼泽里把我拉了上来，我不能拍拍屁股就走了，我应该做点事。开家政公司，自己发展的同时帮政府做一些工作，它能让个人就业增收，但对家乡发展作用有限；办养老院，不求利润，但规模太小又无法发展，解决不了多少问题。

这个时候，小成村有些老党员就找到我，劝我入党、参加村委会主任的竞选。最早是一位70多岁的老村支书跑到我家来动员我，他说：“你还年轻，现在政策就是鼓励返乡创业，我们想让你当村主任，把精力放在村里发展产业上。你如果愿意挑这个担子，我先赞助你40万元，给村里投资。”我说：“你这是啥？村里缺钱也不能用你个人的钱。”老书记说：“你就说你干不干吧？”我说：“老书记，你的建议特别好。我还是要考虑考虑，一是我不能选得上，二是我能不能干得好。”从这天开始，老书记又来我家六七次，他是一个文化人，讲党的政策，讲中央的文件，分析了支持大学生和优秀人才返乡创业的各种条件，他说：“只有靠能人组织好村里的产业，农村才有希望，乡村才能振兴，国家才能兴旺，你不抓住这个历史机遇，给村里老百姓多干点事儿，还等什么？”

听了老书记的话，我也在认真考虑，我跟我爱人商量这个事，他说：“我支持你参选。共产党把你培养出来，你就应该爱党爱国。怎么爱党爱国？就是给老百姓干点事儿。”就这样，我报名了村干部选举。我想，既然决定干这个事，就要不惜一切代价把这个事干成、干好。

等我真参加选举以后，发现我们村里的干部根本不想当就能当的。农村选举，家族势力是特别重要的因素。这个村当时有1314人，符合投票条件的有824人。我是外村嫁到村里的媳妇，我爱人是个体户，没有兄弟，他的家族人也很少，所有能动员的加起来也没有50票。而和我竞争的人，家族很庞大，铁票就有300多，相差太悬殊。有人劝我放弃：“小马，你竞争不过人家，还是算了罢！”我可不甘心，觉得要闯一闯、试一试。第一次预选，我得到的票比方少了好多。又有好多劝我放弃：“预选差了那么多，正式选举的时候一般都很难翻盘。”但是，这个挫折反而激发了我的斗志。

预选结束以后，2021年10月14日，村里开了一个村民大会，我们两个候选人轮流上台演讲。到我演讲的时候，我登上台对全体村民说：“如果我能当上村主任，我第一件事就是给咱村发展产业。咱们村没有煤矿，什么都没有，就是纯农业村。脱贫攻坚的时候，咱们没有纳入贫困户，有几个贫困户都是因病致贫，国家一兜底儿，咱们就完成任务了。但是，现在脱贫攻坚胜利了，到了乡村振兴，你们有没有发现很多过去的贫困村现在比咱们发展都好。为啥？就是因为人家的产业发展起来了，可我们啥都没干呐！大好时光都浪费了。我都想好了，咱们可以建大棚，种西红柿，种草莓，种甜瓜。人家能搞好产业，咱们也能搞好。”（下转4版）