

小卖部里“蹭话题”，直播间里卖粉条，他带头用“新农具”学“新农技”

# 教村民做“网红”的“粉条书记”

“

他让手机成为农民的“新农具”，电商直播成为农民的“新农技”，打开了扶贫和乡村振兴的新思路

一开始，他觉得“粉条书记”的称呼有点土，可了解粉条制作的过程后，他有了新的认识。粉条制作过程不简单，只有经过开水烫、大力揉、沸水煮、冷水冰、风吹日晒后，才能真正成为一道美味。这就跟青年干部成长的过程一样，经历过磨砺和锻造，才能成为一名合格的人民干部



▲田昕在牛横岭村的大棚内直播介绍种植的仙人掌（10月12日摄）。本报记者李嘉南摄

本报记者桂娟、史林静

3年前的冬天，河南鹤壁市淇滨区大河涧乡牛横岭村南头的小卖部来了个年轻人。

他一副城里人模样，自称是村里新来的第一书记。他不买东西，就爱往人堆里扎，跟人闲聊，接连几天都是这样。

小伙名叫田昕，一米八三的个头在人群中很显眼。他圆圆的脸上挂着一副眼镜，斯文中透着股精神气儿，话音爽朗，笑起来眼睛眯成一条线。

“瞧瞧他，来了也不去村部，天天搁这凑热闹，净听些家长里短，能扶啥贫。”大家议论纷纷，并不看好这个第一书记。

## “爱凑热闹”的小田书记

35岁的田昕是共青团鹤壁市委的一名干部，2017年，他主动请缨来到鹤壁市淇滨区大河涧乡牛横岭村担任第一书记，成为一名驻村干部。

牛横岭村是太行山东麓的一个省级贫困村，237户人家，105户是贫困户。

虽然驻村之前田昕已经有过5年的乡镇工作经历，但深入农村直面贫困还是头一回。“扶贫工作关键是要真正融入群众，他们才跟你掏心窝子，才能避免工作浮于表面。”田昕说。

为此，一驻村田昕就琢磨：除了村干部介绍和入户走访，还有什么途径能够了解到村里的实情？

田昕注意到，小卖部开在进村的三岔路口处，门前有个大大的场面，农闲的时候，村里人喜欢聚在一起晒太阳聊天。所以，他一有空就跑去“蹭话题”。去的次数多了，田昕就成了村民口中那个“啥事不干，光凑热闹”的第一书记。

其实，他心里很清楚，要想下好脱贫攻坚这盘“棋”，摸清村情是第一步。

正是通过“打入”这个信息“集散地”，他了解到：70多岁的低保户牛天保，独自照顾90多岁的母亲，平时要去得更勤一点；47岁的脱贫户张记香，家里有学生需要花钱，注意不能因学返贫；76

岁的贫困户刘振龙和老伴儿两人都有慢性病，这要盯紧点，不能因病加重贫困……

不到半个月的时间，田昕就把全村的五保户、低保户、建档立卡贫困户的情况全都摸清楚了，甚至连每一家在村里的具体位置，他都说得上来。

这让61岁的村干部牛路平大感意外。“一进村就每家每户调研，解决了不少难题，看着是个阳光大男孩，心可细着呢，不能小看了年轻人啊。”牛路平说。

去贫困户牛和平家串门时，田昕发现，牛和平的妻子高位截瘫，可家门前的台子高，每次推她进出都很不方便，田昕就帮他修了一条无障碍通道；村里的路灯年久失修，一到晚上大家都不敢出门，去的第一年，田昕就给村里装了121盏太阳能路灯；一些贫困户家的房子破旧，保暖性差，在田昕的协调下，找来爱心企业帮助大家改善居住条件。

田昕凑的“热闹”还不止这些。

知道村里老百姓爱听戏，为了更好地融入群众，田昕特地学了几段豫剧。那段时间他车上听，路上唱，时间久了，手机乐库从流行音乐全变成了戏。

“第一首学的是现代戏《吃亏歌》，唱给村干部听的；第二首《幸福歌》，唱给老百姓听的。”田昕说，这个办法果然很奏效，将村民逗得前仰后合的同时，也拉近了与老乡心的距离。

如今，村民聚在一起时，大家伙热闹了就会起哄，“田书记，唱一段吧。”

就这样，爱“凑热闹”的小田书记跟村民们打成了一片。走在村里，远远看到乡亲，田昕都会“婶儿”“叔呀”的热情打招呼。而村民只要两天不见田昕，就会互相打听，这小田书记去哪了？

## 有办法的“粉条书记”

卖粉条，是田昕上任第一书记后，牛横岭乡亲们向他提出的第一个请求。

驻村的第一个农历新年临近，田昕去贫困户牛庄成家走访。临走时，牛庄成拉着田昕的手欲言



多了。”田昕说。

春节前，田昕累计卖出了一万六千斤粉条。一时间，他成了乡亲们口中的“粉条书记”。

田昕记得，粉条款发放的当天，很多贫困户都在抹眼泪。他们没想到，多年困扰的问题，被这个年轻的后生给解决了。

到了第二年冬天，眼瞅着地里的红薯都刨了出来，田昕升级了“打法”，搞起了直播带货。“既然抖音上聚集了这么多人，那能不能利用这个平台，为村子做点事？”田昕想。

2018年，他注册了抖音号@戴草帽的85后，开通了直播功能，还去参加了字节跳动组织的扶贫达人培训，学习新媒体运营技巧。

一条手拿A4纸求关注卖粉条的视频发布后不到24小时，播放量就达到上千万次，获得50多万人点赞。

他在牛横岭村给全国网友直播做粉条制作、晾晒、打包的全过程，通过直播分享，第二年他为牛横岭村卖出近两万斤粉条。

如今，田昕已是拥有3万多粉丝、抖音官方认证的“抖音扶贫达人”。他还与鹤壁市180多名第一书记一起，组成了“第一书记联盟”，帮助农副产品上线，为乡村代言。

推广“快乐农夫”“果树认领”等网络销售模式。“消费者认领一棵果树，不仅树上的果完全归树主，还可以在微信群里实时了解果树的生长状况、灌溉情况等，果子成熟后可以到果园亲自采摘。”田昕说。

看着网上“秒杀疯抢”果树，村民纷纷说，田书记的点子真是多。

在田昕和驻村干部的带领下，牛横岭村还发展起乡村旅游，新建了小杂粮仓储生产基地。村干部牛路平说，现在依托特色果木种植，牛横岭村集体经济收入实现了215万元的突破。

2019年底，牛横岭村所有的贫困户全部摘帽，贫困发生率为零。

瞧着越来越好的牛横岭，田昕忍不住编了一个顺口溜：土地流转拿租金，就地务工赚酬薪，产业分红发股金，外出打工能放心。

如今，“失业”的“粉条书记”反倒更忙碌了。

在短视频平台上，田昕利用自己熟悉短视频传播的优势，宣传山村风光，推介乡村旅游和特色农产品，同时也记录乡亲们的美好生活。满园的玫瑰青提，枝头摇曳的甜杏，熟透了的沙瓤西红柿……田昕的抖音账号里，拍的都是乡亲们致富的希望。

## 俺们的田书记

除了带货，田昕也开始“带徒弟”了。

深秋的山里，充满寒意。在一个火龙果种植大棚里，43岁的村民田利华正在直播给火龙果修枝。这是田昕带出的第一个“徒弟”。

田利华去年承包了6个大棚种植火龙果。两个多月前，她给田昕打电话，询问直播架在哪里买。

“没事，碰一下是为了让我加深印象。”田昕把一旁不好意思的田利华逗乐了。

隔几天再去的时候，田昕发现，田利华家原来的木门框拆了，换成了更高的铁丝门框，而且中间的横梁还被掰成了拱形。结果还是不够高。再隔几天，田昕发现门框又变了，中间拱起来的部分用布条包了起来。

今年的盛果期，田利华一个棚就卖了15万元，还带动了周边49个贫困户就业。

“什么样的老师带出什么样的徒弟，今年最后一批果子也快熟了，我都不敢播了，怕不够卖。”田利华乐呵呵地说。

在田昕看来，直播带货是互联网经济下的创新举措，对助力脱贫攻坚起到了非常积极的作用。在他的带动下，如今更多的牛横岭村农民拿起手机当“新农具”，直播带货也成了他们的“新农技”。

又一年冬天要来了，但曾经靠抖音直播出名的“粉条书记”今年可能要“失业”了——牛横岭已经没有太多粉条可卖了。

“地都不种了还哪来的粉条。”47岁的脱贫户张记香笑呵呵地说，把家里的2亩多地流转出去后，她来到村里的果木种植基地上班。今年冬天，她不用再为粉条的事情发愁了。

脱贫攻坚以来，牛横岭根据村内实际，逐渐找到发展的支点——发展特色果木种植。村里引入仙源果业发展有限公司，栽植猕猴桃、葡萄、草莓等特色水果，发展休闲农业。“前期流转了280亩地，今年又增加了80亩。”田昕说。

“土地流转的租金，再加上每月1500元的工资，一年能收入近2万元。”能在家门口实现这样的收入，张记香很知足。

果树开始挂果时，田昕就带着大伙在网上

自从田昕来到牛横岭，牛天保大爷家的门槛改了三次。

75岁的牛天保是村里的低保户，家住村部旁边，上个坡就到了。这是田昕最常去的一户人家之一。这座老房子院门低矮，一米八三的田昕每次进屋都会碰一下头。

“没事，碰一下是为了让我加深印象。”田昕把一旁不好意思的牛天保逗乐了。

隔几天再去的时候，田昕发现，田利华家原来的木门框拆了，换成了更高的铁丝门框，而且中间的横梁还被掰成了拱形。结果还是不够高。再隔几天，田昕发现门框又变了，中间拱起来的部分用布条包了起来。

“不用问也知道，天保大爷怕我再撞上疼。”田昕说，村民的这些小心思总能让他心头一暖。

田昕就住在村部，和村民熟了之后，今天这个婶子送来刚蒸的豆包，明天那个大娘送来新腌的咸菜，后天老牛叔喊他去家里喝碗小米粥。有时下班回到村部，房间的门把手还会挂着一兜洗干净的青菜，都是乡亲们自己种的……

“我一个外地人，与他们过成了一家人。很多驻村书记都累瘦了，我倒好，吃胖了20多斤。”一说起这些，田昕笑得像个孩子。

采访中，记者听乡亲们说得最多的一句话就是“俺们的田书记”。而田昕的朋友圈，几乎所有的状态都与牛横岭有关。

“驻村快三年了，妈妈说我成熟了，媳妇说我丑黑了，村民说我长大了，我觉得自己舍不得了。”田昕的驻村任期快要结束了，他一直没想好该怎么跟牛横岭告别。

最近，田昕又去了趟天保大爷家，把自己吃不完的小米杂粮也捎去了。谁知，天保大爷一看这些东西，立马抓着田昕的手臂说：“你给我带这些东西干嘛？是不是走了？”

被识穿心事的田昕慌忙说“不是不是”，给圆了过去。可回到住处，想起像家人一样的乡亲，鼻子一酸。田昕再次打量这个住了三年的地方，看到墙上还挂着他们刚来时找人写的那副字：

“待入尘寰，与众悲欢，始信丛中另有天”。

放弃北京白领生活，把没落家庭作坊变成年销售额400多万元的文创企业

# 把农村老妪变匠人的“犟皮匠”

本报记者马丽娟

乔雪是个“犟”脾气。几年前，她放弃北京安稳的白领生活，不顾家人反对回到老家，捡起刻刀成为一名小皮匠。

搞文创、做品牌、做抖音直播，凭着这股“犟”劲儿，她一把没落的家庭作坊，变成了年销售额400多万元的文创企业。

她守着一颗匠心，手把手将移民村五六十岁的农村妇女培养成匠人，靠勤劳的双手致富。如今，她有了更大的目标——打造民族手工品牌，振兴传统手工皮艺。

## “祖传的手艺不能断在我手里”

“欢迎来到乔师傅的直播间。”早晨7点半，乔雪准时出现在工作室，系上围裙，戴好白手套开始直播。在她背后，一排排架子上摆着几十款她设计的皮雕包，不少获有专利。

这些纯手工皮包单价上千元，并不便宜，但有时一场抖音直播就能卖出十几个。

“网络直播给了传统手工艺极好的展示平台，现在我们订单都排到两个月后了。”作为宁夏回族自治区银川市非物质文化遗产“乔家手工皮艺”第三代传承人，乔雪的抖音号已有50多万粉丝。

然而就在几年前，乔家手工皮艺还无人问津，甚至一度面临失传。

宁夏位于古丝绸之路沿线，乔雪的祖辈最早以制作马鞍、驼具等车马用具营生，她从小跟着爷爷敲打。后来受工业化冲击，家庭作坊逐渐没落，皮雕太苦太累，连父母也不希望她继承这项手艺。

上大学时，她选了热门的会计专业。2007年大学毕业后，她在北京一家外贸公司上班时发现，国内初加工的皮料附加值低，经国外设计师加工后却价格翻倍，产品还供不应求，这让她很不服气。



▲乔雪正在直播带货。本报记者马丽娟摄

“我们也有历史悠久的手工皮艺，为什么不能发挥传统手工艺的价值？”

工作5年后，乔雪放弃安稳的白领生活，回老家当起了一名小皮匠。她创建公司，通过大数据分析，潜心研发符合当下审美的箱包、皮鞋等文创产品，并通过电商打通国内外市场，“振兴传统手工艺，关键要找到市场，重新被现代人所需要。”

去年7月，她踏上直播电商浪潮，几乎每天都开直播，每次持续4小时以上。有时她只是对着

镜头安静地埋头雕刻，让抖音粉丝能亲眼看到下单的包是如何一步步做出来的。如今，公司年销售额已达400多万元。

## 把农民培养成匠人

和其他传统手工艺一样，皮雕耗时久，完成一个皮包，要经过绘图、雕刻、敲击、上色、缝制等多项工艺流程，最少也得十几天。为了满足生产需求，乔雪需要一支属于自己的工匠队伍。

2017年，乔雪与银川市妇联联系，最终在银川市贺兰县洪广镇广荣村建起了一座扶贫车间，培训当地的农村妇女缝制皮具。

广荣村是个移民村，安置了来自宁夏南部贫困山区西吉县的5000多名移民。许多妇女要照顾家庭，不能外出打工，但都有些针线活“基础”。车间是订单式生产，她们领了皮料在家就能做。

但是，把农村妇女培养成手艺人，远比想象中更艰难。“那是一段特别痛苦的时期，年轻人大多出去打工，愿意来的妇女年龄偏大，培训很难。一开始做些简单的挂件和皮鞋，交上来的大量的残次品，皮料浪费了，工费要照付，这3年在广荣村投入了50多万元。”乔雪仍然坚持不解手把手地教，“学手艺急不得，只能熬。”

今年59岁的谭雪勤是广荣村第一批加入车间的女工，种了一辈子地，初学双针双斜线缝纫，她觉得太难了。“连两张皮料的针眼都对不齐，做不好乔雪会让我们拿回去拆了重做，很多人接受不了，就不干了。”

谭雪勤也想过退出，乔雪总是不停地鼓励她：“咱们加油，不信干不好。”她觉得这个娃娃脸的小姑娘有韧劲儿，很让她感动，决定尽全力支持乔雪。

3年来，乔雪培训了广荣村几百名妇女，如今车间工人稳定在50人左右，其中10余人已成长为中级缝纫工。

去年，谭雪勤不仅升为车间主任，每月有2000元工资，还成立了自己的手工艺合作社，带动更多姐妹致富。“我得感谢乔雪，遇到她之前我哪想过有今天。你看我现在，算是个手艺人了吧！”谭雪勤满脸笑容地说。

“我们是互相帮助，其实我觉得她们帮助我更多，有了这支稳定的缝纫队伍，我们敢接更多的订单了。”乔雪说，匠人越老越吃香，未来工人能挣得更多，到时候会吸引更多农村妇女加入。

## 打造中国的民族手工品牌

作为一名“80后”，乔雪乐于尝试各种新潮的营销模式，“手工”二字却是她不能动摇的底线。

即使在人手、资金严重短缺时，她从没用机器替代，皮料也选择价格贵却最适合雕刻的头层植鞣牛皮。“有些技艺是机器做不到的，更何况一刀一线都蕴含着匠人的心血和念想，这些无形的东西是‘非遗’的精华。”她说。

经过几年摸索，乔雪找到了自己的方向，要打造中国人自己的民族手工品牌。