

# 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



▲田昕在马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，跟人闲唠嗑，接连几天都是这样。

小伙名叫田昕，一米八三的头在人群中很显眼。他圆圆的脸上挂着一副眼镜，斯文中透着股精气儿，语音爽朗，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，解决了不少难事，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，把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，大伙伙热闹了就会起哄，“田书记，唱一段吧。”

“中！”

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

又止，最后才开口说：也没啥别的难事儿，就是老伴儿瘫痪住院后花了很多钱，家里800斤粉条没销路，要是能想办法卖出去，过年也就有了活钱。

田昕听完，丝毫没犹豫便应了下来，自己先买了10斤。

随后，他抱着一捆粉条，让牛庄成给他拍了一张照片，配上文字发了这样一条朋友圈：“我是第一书记，我为牛横岭粉条代言。各位需要的亲，你下单扶贫，我给你送到家。农家自产纯红薯粉条，绝对零添加。”

让田昕没想到的是，在回村部的路上，他就收到了两个订单。那一下午时间，朋友圈里全是转发他卖粉条的信息。

牛横岭粉条在朋友圈刷屏了，“订单”不断涌来，村里其他的贫困户也找了过来。

与大多数贫困户情况一样，牛横岭村年轻人外出打工，留守在村子里的多是老人和孩子。山地薄，家家户户都会种红薯这种好生长、不挑地块的作物。吃不完的红薯冬天就加工成粉条，一部分自己留着吃，一部分出售。

令村民发愁的是，牛横岭村地处山区，交通不便，信息也闭塞，大量的粉条只能囤积在手里，始终打不开销路。

朋友圈卖粉条成功后，田昕做了一个决定，先解决贫困户的粉条销量问题。“一户一百斤，应该问题不大。”田昕说。

然而，当6000斤粉条堆满整整一个屋子的时候，田昕傻了眼。

“量太大，朋友圈已经使不上劲了。”田昕一宿没睡好，不能只在网上卖。随后，田昕跑了市里很多家酒店、商铺，说服他们作为牛横岭粉条的义卖点，这得到了不少商家响应。

订单上来了，送货的任务也落到了田昕的头上，他的私家车成了送货车。

那段时间，田昕和淇滨区园林局驻牛横岭村扶贫工作队的队员们每晚都开着满载粉条的车到城里送货。“最多的一天晚上，我连续送了360斤粉条，送完最后一单回到村里时，已经夜里12点

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，多少年困扰的问题，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。

## 教村民做“网红”的“田老师”

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。

没想到，两天后田昕来到她的大棚，不仅帮她买来了直播架，还教她怎么用。

“一开始是田昕在播，播到一半，让我试试，我结结巴巴不知道说啥好，练了好几天才成。”田利华说，第一次抖音直播当天，就有两个人城里人买了她的火龙果。

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作“新农具”，直播带货也成了他们的“新农技”。

又是一年冬天要来了，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。村里引入仙果源农业发展有限公司，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

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，不仅树上的果实全归树主，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，村民们纷纷说，田书记的点子真是多。

在田昕和驻村干部的带领下村子还发展起乡村旅游，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，就地务工赚薪酬，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。满园的阳光玫瑰青提，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

自从田昕来到牛横岭，牛天保大爷家的门栏改了三次。

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天保大爷逗乐了。

隔几天再去的时候，田昕发现，天保大爷家原来的木门框拆了，换成了更高的铁丝网框，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煮的豆包，明天那个大娘送点新腌的咸菜，后天老牛叔喊他去家里喝碗小米粥。有时下班回到村部，房间的门把手上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，她妇说我晒黑了，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，立马抓着田昕的手警觉地问：“你给我带这些东西干吗？是不是要走了？”

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，把没落家庭作坊成年销售额400多万元的文创企业——把农村老姬变匠人的“鞑皮匠”

本报记者 马丽娟

乔雪是个“鞑”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“鞑”劲儿，她把一度没落的家庭作坊，变成了年销售额400多万元的文创企业。

她守着一颗匠心，手把手将移民村五十多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，不少获得专利。

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、鞍具等车马用具营生，她从小跟着爷爷敲敲打打。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，公司年销售额已达到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。”乔雪仍然坚持不懈手把手地教，“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，初学双针双斜线缝绗，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余人已成为中级缝绗工。

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，有了这支稳定的手缝队伍，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。从去年开始，除了客户定制，她原创的皮包风格逐渐稳定，开始大量融入国风元素。例如最受欢迎的一个皮包系列，雕面创意都来自《山海经》中的神兽，以及唐草纹等流传千年的图案。

“这个系列很受抖音粉丝欢迎，市场反响非常好，让我看到了当下中国人对自己的文化越来越自信了，这也给了我很大的信心。”乔雪说，她的目标不仅是挣钱，而是创建一家经得起大浪淘沙的百年企业，为此她已经开始做长远打算。

广荣村扶贫车间的工人只能做缝绗等工作，复杂的雕刻、染色等需要更专业的团队。在她的争取下，今年9月，“乔家手工皮艺”正式成为宁夏职业技术学院美术专业学生的选修课，乔雪每周免费去讲两节课，为的是后继有人。

“野路子”出身的她为了进一步提高自己的艺术修养，报班学习工笔画，最近又申报了中国艺术研究院的博士访学。在同事孟文娟眼里，身为两个娃的妈，乔雪太拼了，“她认准目标就会坚持下去，遇到多大的困难都不放弃。”孟文娟说。

“我一点也不觉得累，做自己喜欢的事，我有动力。”乔雪说。