

村里来了年轻人

“直播书记”是怎样炼成的

刘成

初春时节，山东莱西西夏格庄镇西夏格庄村的恬静下酝酿着生机。暖棚里潮湿的空气夹杂着淡淡清香，起垄的土地上，一排排菌菇顶着褐色的网状“小圆帽”露出雪白胖头。

此时正是村里采收最忙的时候。大棚角落，39岁的葛浩顺找好位置，打开面光灯，支起摄像头。开播前几分钟，他又从裤兜里掏出那本翻秃了皮的“直播手册”——“镜头要面向丰收的田地”“早间直播主要面向老年人，要强调营养价值”……新旧笔迹交织，一条“直播书记”的来时路慢慢浮现。

今年是莱西市“发展村书记直播带货经济三年行动计划”的第一年，葛浩顺这个闯入直播赛道的“笨鸟”，反倒有了“先发优势”。上午9点，直播准时开始，他手拿一柄刚从地里摘下的羊肚菌，和观众打起招呼，曾经笨拙的动作、神态、话术，如今早已驾轻就熟。

“俺这不是胖，是羊肚菌带来的‘实力膨胀’！”镜头前，葛浩顺憨厚质朴，透着热情与自信，言谈举止颇有喜感，一米八几的魁梧身形把画面塞得满满的；镜头后，这是一个无资源、无风景、无产业的“三无村”脱胎换骨，成为十里八村“电商枢纽”的逆袭之路。

种出一个直播间

在西夏格庄村西北部的强村共富公司——青岛浩鑫丰农业投资开发有限公司里，50多平方米的室内空间被划分成产品展示区、临时办公室、室内直播间等多个区域，墙角还竖着几张折叠床——如果不在村委会或田间，葛浩顺多半就在这里。

“这里的每块砖、每片瓦，都是我们村里一个边、一个角‘扫’出来的。”葛浩顺说。

2013年底，在青岛工程行业打拼近10年的葛浩顺准备继续大展拳脚。这时夏格庄镇党委派人主动上门，希望他能回乡带领乡亲们一起谋发展。

当时的西夏格庄村是镇上最大却也是最穷的村：环境卫生差，连条排水沟都没有；村里全是坑洼土路，一走车就尘土飞扬；村集体债台高筑，

没有半点收入来源。三大问题相互掣肘，形成恶性循环。

架不住老乡“三顾茅庐”，葛浩顺答应回去看看。颠簸的皮卡车载着他踩过横流至村大路的生活污水，他目睹昔日商贩往来的街道杂草丛生、几时与玩伴戏水的池塘变成垃圾场；带着乡音的埋怨在他耳畔挥之不去……自己在外过得滋润，家乡却变成这副模样，葛浩顺说什么也接受不了。

“必须做点什么！”2014年3月，28岁的葛浩顺走马上任西夏格庄村党支部书记，成为全镇最年轻的村党支部书记，当时支部里第二“小”的党员都比他大17岁。村民代表会上，他提出以响应镇上的征地项目来补贴村集体收入的想法，村民们立马“炸开了锅”：“你们村委会欠钱不还，现在还想‘空手套白狼’？没门！”会议中止，给他这个新官来了个不小的“下马威”。

“村集体欠着村民账，大伙对我们信不过。别说他们了，咱们自己的工资也都拖欠着……”党支部成员陈同洲说。

“我是新来的，我去和他们说。”葛浩顺把征地政策和补贴福利做成剪报，和村干部一起挨家挨户登门算“明白账”；吃了闭门羹，就软磨硬泡，送慰问的时候聊，农忙帮着收玉米的时候聊，给乡亲修家电的时候还在聊……

“他们自己也吃不上饭，还这么替咱上心，要不试试？”终于，80余户征地户全部签订合同。葛浩顺顺势而上，带领党员干部修起4条沥青路、4000米排水沟、22座小桥、2座拦水坝，又先后流转出900亩土地用于种植、养殖等，为村集体带来90万元收入。

还清村集体欠的最后一笔债务当晚，村民在新修的村广场自发办起庆祝会，大伙载歌载舞。葛浩顺心想：“屋子”已经打扫干净，是时候把“摇钱树”请进来了。

葛浩顺口中的“摇钱树”，就是羊肚菌，他在一次外出交流中注意到这种菌菇种植周期短、附加值高，且其生长所需土质与西夏格庄村的土壤土相近。但要实现“南菌北种”，环境要求很高。

葛浩顺带头搞起试验田，经过一个冬天的努力，100亩试验暖棚的羊肚菌销售额超过100万元，看到希望的乡亲们纷纷入伙，村里的羊肚菌种植基地逐渐发展成12个大棚。

羊肚菌成了村里的产业支柱，葛浩顺既高兴也担心：今后羊肚菌规模、产量越来越大，市场消化不动怎么办？他想到之前刷手机时看到的直播带货。“村里环境、条件都有了，不就是一个‘大号’农贸市场嘛！要不，我也试试？”

把想法说给大家听时，葛浩顺心里有些忐忑：一没有政策资金支持，二没有类似经验借鉴。乡亲们会不会理解，干部们会不会支持？

村民陈德海率先站了出来，他举着手机展示自己随手拍摄、上传的“羊肚菌成长日记”，上万的浏览量、三四位数的点赞评论格外有说服力。“走上这块小屏幕，就能把产品卖到天地南北，到时候种多少卖多少，越卖越好。”陈德海说。

“直播就用共富公司的展销室，设备从集体账目里出，乡亲们不用出一分钱，等着接订单就行了！”陈同洲等村干部顺水推舟。在大伙一致认可下，葛浩顺的“直播书记”生涯开始了。

打造一个“葛大个”

谁也没有想到，“直播书记”的第一道坎居然是“社恐”。

“大家好，我是羊书记……说错了，我是羊肚菌书记葛浩顺！”人生第一场直播中，那个面对乡亲侃侃而谈、妙语连珠的葛浩顺在镜头前“哑了火”，话题不引导，包袱很少接，只有当被问及羊肚菌信息时才能说上两句，几乎成了“闷葫芦”。即便有主持人帮着活跃气氛，直播间也人数寥寥。

“也不是没预习过直播话术，可没想到有个镜头架在眼前这么让人紧张，到嘴边的话都咽回去了。这比在田间地头讲话难多了！”葛浩顺委屈道。

“书记放心，这回俺们帮你！”大伙纷纷出主意：“既然在田里‘放得开’，不如就把直播间开到地头去？俺家大棚给你留着！”“可以先从录短视频开始，慢慢就不怕镜头了。”“我们在旁边当‘观众’给你提问！”

就这样，葛浩顺先从羊肚菌种植管理知识科普入手，以“羊肚菌书记”的身份开了视频号。谁家大棚需要浇水，谁家菌床需要通风，他都要去盯着，工作之余顺便就把视频录了。村民扮演直播间中的“外地观众”，拿恶劣环境、极端天气等问题给葛浩顺“上强度”。葛浩顺一开始还要埋头查资料，到后面已能对答如流、幽默化解。种植户们也在这一来二去中对羊肚菌有了更深的了解，种植水平不断提高。

一次次编写视频脚本、面对镜头录制的过程中，葛浩顺的直播话术、临场应变及议题引导能力逐渐成熟，直播间人数一度突破3位数。但大多数观众进来没一会就划走了，直播变现能力不足。

复盘回看直播，担任葛浩顺直播助手的陈德海从弹幕里找到原因，“专业是专业，但听着有点无聊”“看出主播很想卖东西了”。

“你想让观众把注意力放在产品上，但直播要想火起来，你得让观众把注意力放在你身上。”陈德海建议。

怎么做？凹人设！录制短视频期间，葛浩顺已经打下“羊肚菌书记”的底子，他决定更进一步，把参与西夏格庄村脱贫致富的经历融入直播

中，开启“边讲故事边带货”的直播模式。娓娓道来间，一位个子高、心眼好，平日憨厚质朴，关键时刻冲锋在前，宁苦自己不苦百姓的村书记形象逐渐丰满。

“这羊肚菌，是俺们的‘幸福菌’呀！”这样的村党支部书记，留住了观众，也带来了订单。2025年，西夏格庄村通过直播带货销售羊肚菌2.5万斤，相较传统销售增收约100万元，“西夏村支书—葛大个”的全网粉丝数超过1.6万。

随着产业发展，村里还开发出一系列羊肚菌衍生品：羊肚菌挂面、羊肚菌酱、羊肚菌曲奇……“葛大个”又嗅到了新的流量增长点：“德海，中午咱下点羊肚菌挂面，今天我也当一回‘吃播’。”

连成一片共富圈

春节期间，在大棚结束展间短视频录制的葛浩顺驱车返回村委会，10多分钟的车程刚好能赶上展会。

直播工作蒸蒸日上，并没有让他觉得“不务正业”，反而使他看到乡村更广阔的发展前景。他将刘家疃、岭南头、官庄等周边自然村的蓝莓、金耳、紫根韭菜等产品带进自己的直播间，帮助周边优质农产品拓宽销路；同时依托夏格庄镇“夏农惠”电商平台，与“蒜香鸡掌门人”张为连、“花生王子”葛群修等带货主播联动，把本地好物“打包宣传”宣传推广。前浪交叠后浪，形成电商助农的新高潮。

早上7点27分，葛浩顺提前3分钟赶到会议室。展会开始，“90后”陈堂坤率先上台，用激光笔圈着PPT上的村地图。他此前已在莱西市水集街道的产芝村建起160亩生态旅游项目，如今正计划把创意带进西夏格庄村：“别看这片草地乡亲们用不上，城里人可稀罕着呢！搞星空露营正合适。”

“户外活动，没有热量补给站怎么办？给我留一小块地方，我开个主打花生的便利超市岂不好？”“90后”葛群修在一旁接话。今天来找葛浩顺跨界直播的他，没想到遇到了意料之外的商机。

“光说不练假把式，你俩商量好了，我给你们争取点补贴！”同来的夏格庄镇文宣办工作人员，“00后”姜春晖插话。

“现在的年轻人点子越来越多、步子迈得越大，跟他们一比，我们都显得‘落伍’了。”陈德海有些感慨。

“不能被比下去！”忙完手头工作，葛浩顺又来到直播镜头前，“岁月在我年轻过的脸颊烙下印记，我一个反手把它们变成深深的酒窝。”时过境迁，葛浩顺这只“笨鸟”成了“头雁”，却始终觉得自己能再往上飞一层。



社火

“这锣鼓声一响，春节就热闹起来啦！”迎着新春的暖阳，新疆维吾尔自治区巴音郭楞蒙古自治州若羌县居民马俊清跳起扇子舞，笑容洋溢在脸上。

丙午马年第一天，若羌县鼓乐铿锵，歌声嘹亮。“马年到，就要‘马到成功’，舞出‘龙马精神’。”马俊清清乐起舞，动作有力。这场“万马奔腾闹社火，千街欢笑迎新春”社火巡演活动里，人们通过腰鼓、秧歌、船轿、花棍、舞龙、变脸等多种表演形式，将喜庆和欢乐传递到千家万户。

“过年有两件事雷打不动，在电视上看春晚和到现场看社火。”活动开始前，若羌县居民徐自立眼中满是期待。

若羌县位于新疆东南部，紧邻塔克拉玛干沙漠，县城内坐落着楼兰故城遗址。这几年，社火已成为若羌县弘扬传统文化、节日欢庆的招牌活动。每到春节或其他重要节日，当地都会组织社火表演。这次活动首先进行定点展演，然后队伍沿着县城主要街道巡演。现场锣鼓震天，秧歌劲舞，龙狮腾跃，扇子翻飞，旱船婉转……表演者以灵动的步伐、欢快的节奏、饱满的精神，传递着对新春到来的喜悦、对幸福生活的赞颂、对美好未来的向往，这座沙漠边缘的县城成了欢乐的海洋。

社火巡演中，一辆“楼兰号”主题花车格外抢眼，今年春节前新疆铁路部门首次开行的库尔勒至若羌城际列车，成了花车的创意之源。这趟列车奔驰在塔克拉玛干沙漠边缘，单程不到4个小时，彻底结束了若羌县与其所在的巴音郭楞蒙古自治州的首府库尔勒市两地间“一日难往返”的历史。“楼兰号”主题花车所到之处，人们纷纷拿出手机拍照。

社火巡演里还有一个特殊的队伍——阿力木江川剧变脸团队。团队带头人阿力木江·库尔班因痴迷川剧变脸，曾专程到外地学习。熟练掌握了变脸与吐火技巧后，他还探索将新疆舞蹈、民族乐器演奏与变脸相结合，形成了独特的表演风格，令人耳目一新。川剧变脸艺术在若羌生了根，每有社火表演活动必亮相。

社火巡演队伍徐徐前行，阿力木江·库尔班和他的弟子们纷纷亮出绝活，扭头就变个脸，最后仰头向天，炽热火焰从口中喷涌而出，激起阵阵欢呼声。“祝家乡发展变化越来越大，日子越来越红火。”阿力木江·库尔班表演间隙来了段祝福语。

锣鼓楼兰，一瞬惊厥。欢呼声中，春风拂大漠，春到古楼兰。

乔文汇

来口青海老点心

拓兆兵

正月里，青海省西宁市张灯结彩，城东区下南关街泰兴德糕点铺总店，香味扑面而来，甜丝丝、油润润。操作间里，厨娘们忙着做点心，揉面、捏花、烘烤……

“来就来嘛，还带啥点心！”是西北一些地方感谢亲友常说的一句话。在过去，一张草纸包几块点心，再用细绳捆得方方正正，或者将点心装入盒子包装提着走亲戚，既体面，也方便。如今，随着时代发展，糕点等节日食品越来越丰富，传统点心越来越少见，成为不少人怀恋的特色好物。

上午10点，泰兴德糕点铺总店第一批老点心出炉，不仅有桃酥、绿豆糕等经典糕点，还有酥皮点心、青海老月饼、“花花”“翻跟头”等青海特色糕点，样式精

巧，香味浓郁，品类繁多。不少顾客早早预订，只为尝一口这纯粹的鲜甜。

“销量最好的是我们青海的特色老点心，尤其是深受顾客喜爱的酥皮点心。”泰兴德糕点铺销售负责人马桂芳说。与市场上众多新式糕点相比，圆圆的酥皮点心个头要小，外观朴实无华，表面是一层酥皮，戳有红印章，内里是五仁、豆沙、枣泥、玫瑰4种不同口味的馅料。咬一口，酥皮酥到掉渣，馅料细腻清甜，不同口味，风情各异。在过去，人们吃酥皮点心要用手捧着，或者用一只手在嘴边接着。

拥有灿烂深厚河湟文化的青海，保留了很多老传统。有着近40年青海糕点制作经验的老师傅程慧琴，是泰兴德的

“顶梁柱”，她练就了一手扎实的糕点功夫。15年前和家人一起创立了青海雅辛食品加工有限公司，注册了自己的品牌“泰兴德”，坚持纯手工制作，亲自炒制馅料。

“顾客都说老手艺制作的糕点保留了食材本味，回味悠长，吃不腻，这也是我们坚持传统制作工艺的动力。”程慧琴说，坚持老手艺并不意味着一成不变，这些年，她一直在琢磨如何让老点心受到更多年轻人青睐。她尝试在保留传统口味的基础上，适当优化配方，让点心的口感层次更丰富；设计具有青海地域文化特点的伴手礼盒，让青海糕点走出青海，走向远方。泰兴德也逐渐发展为拥有4家分店的连锁企业，成了青海文旅IP中亮

眼的一员。

近年来，青海省深度挖掘本地餐饮传统特色产品。今年春节前，青海省商务厅联合省文化和旅游厅、省农业农村厅等部门举办了2026青海省老字号嘉年华·新春年货季暨网上年货节。融合市集展销、民俗展演、技艺展示、互动打卡、云端嗨购等形式，打造了一场兼具文化底蕴与消费热度的新春消费盛宴。既给老字号品牌搭建了展示、交流、发展的优质平台，也进一步丰富了居民节日消费选择。

过去，点心是物资匮乏时代的“奢侈品”；如今，它是消费升级时代的“纪念品”。青海老点心唤醒了人们对传统食品 and 传统文化的记忆，更是焕发出西北大地质朴热烈的吸引力。