

让青春之光闪耀乡村振兴之路

贵州日报天眼新闻记者 彭芳蓉

晴隆县阿妹威托小镇：踩着舞步出深山



扫描二维码
读《新黔中行·村寨采风》专题报道

编者的话

以青春之我，建设青春之乡村

向秋艳

相比于留在乡村，离开似乎更为容易。但30岁的金小刚决定留下来。

“年轻人有闯劲，年轻人有思想，年轻人胆子大，年轻人有决心。”这句响当当的座右铭引领着他，让他得以慢下脚步，用已经城市化的外来视角审视这片生于斯、长于斯的土地，于是，发展农业成为他定下的基调和目标。短短一年多，村里便发展起了茭白和折耳根产业，并依靠电商开启了新的销路，村子仿佛发生了“裂变”，呈现一种全新的状态。

这是《长顺县核子村：青春裂变式》的故事，在村委员会主任金小刚身上，我读到了一种朝气蓬勃的“韧性”，这是勇气和担当交融迸发出来的青春力量。

乡村振兴，关键在人，这是推动乡村发展独一无二“内生资源”。这其中，青年的力量不容忽视。这些走在建设家乡大道上的年轻人，利用自身在知识、技能、眼界等方面的优势，以“市场理性”和“专业精神”探问乡村的发展机遇和产业方向，为乡村振兴注入强大动能。

在《晴隆县阿妹威托小镇：踩着舞步出深山》一文里，阿妹威托艺术团团长文安梅是那个敢闯敢拼的年轻人。为了传承家乡的传统文化，她抓住机遇，一路磕磕绊绊，从学到做，再到创新延伸，把这支古老又浪漫的舞蹈带出了山村，以更加青春活力的姿态呈现给世界；直播带货、助力农产品上“云端”是《普安县龙吟镇：乡村“带货女王”》的故事，30岁的邓倩有着许多新的思路，建立代购群、开快递公司等等举措，让山货乘上互联网大潮的“快艇”，走向全国各地，为乡亲们带去了希望。

乡村振兴需要年轻力量。金小刚、文安梅、邓倩等新一代青年以奋斗者的姿态勇往直前，在乡村的广阔天地间书写人生价值。新时代的机遇给了他们探索未知的勇气，让他们可以在人生向“厚”的时光酿出更加回味无穷的田野故事。这是当下年轻人的选择，也是独属于这个时代的缩影。

令人惊艳的是，在新一代青年力量中，女性的占比有所增加。正如文安梅、邓倩，从城市到乡村，她们从未停止找寻，敢于冲破偏见，自我发现再自我实现。在乡村振兴的赛道上，她们正用力奔跑。



文安梅为演员们培训。



正在直播的邓倩。



产业兴旺的核子村。 田华华 摄

本版图片除署名外均由
贵州日报天眼新闻记者 彭芳蓉 摄

过去几年来，我到过阿妹威托小镇三次，从一片工地到如今的小镇，我见过这里三个不同时期的形态。但每次都是匆匆一瞥，想要真正了解这个从荒地上“长”出来的小镇，还得问当地人。第二天，我抱着这样的想法，见到了文安梅。

文安梅从工厂区的一处办公楼里走出来，她刚结束演出队的排练，气还没喘匀，便接到了我们的电话。“去金门广场吧，这里没地方坐。”她疾步如飞，向远处走去。

文安梅身材修长，双腿笔直，说话总带着灿烂的笑容。长期跳舞似乎让她的双脚有了肌肉记忆，连走路都踩着节奏。这双脚跳出了难以掌握的阿妹威托舞蹈，带着她登上大小舞台，捧回奖杯，如今，也带着她走出大山来到新家，站在了更广阔的土地上。

如果时间倒回到20年前，那个瘦小的文安梅或许从没想过自己的双脚能走出这样的路来。

那时，文安梅还住在距离阿妹威托小镇40多公里外的三宝彝族乡。那个被高山围困的地方，很长一段时间，公路到了那里，文安梅所居住的地方，村落建在山坡之上，人们靠开垦坡地种植粮食为生，“干活路要走到好远好远的地方。”具体有多远，文安梅没有计算

过，只知道那漫长的跋涉让人苦不堪言。

文安梅的母亲王国英是当地为数不多会跳阿妹威托的人，但文安梅直到14岁之前，都从未见过这支舞蹈的真正面目。其实个中缘由并不难理解，贫苦的乡亲们忙于耕种，饭都吃不饱，谁有心情和力气跳舞？鲜少的几位老阿姨掌握了舞蹈技艺，也从不肯对外传授这支“舞林秘笈”，如此一来，三宝彝族乡的阿妹威托舞蹈一度差点失传。

在她14岁时，县里突然来了几位领导，由三宝彝族乡政府干部带着，挨家挨户走访动员年轻的姑娘们学习阿妹威托，这支舞蹈将被送去参与县里组织的文艺活动。文安梅果断加入到学习的队伍中。

终于见到了阿妹威托“真面目”，文安梅却叫苦不迭。原来，这神秘的舞蹈动作大多集中在双脚上，且没有伴奏，完全靠脚踏地发出热烈的声响，舞者不仅要记住节奏，还得与同伴形成高度默契，在完成脚上动作之余，还得变换队形……整整一个月，文安梅每天提心吊胆地练习，最终登上了舞台，跟在几个姐姐身后勉强跳了一回。

这次登台“初体验”虽然有汗水摸鱼的成分，但依然给文安梅留下了美好的回忆。此后的几年中，

她踩着这支舞蹈从县里跳到州里，又跳到省城“多彩贵州”舞蹈大赛的决赛舞台，斩获不少荣誉。

可是，凯旋的文安梅并没有持续风光下去。那时，由于种种原因，阿妹威托舞蹈文化的挖掘和包装并未能提上日程，三宝依旧是那个三宝，仍然偏远、贫穷。文安梅体会过舞蹈为自己带来的荣耀时刻，总期待着生活能再起波澜，但在此后的近10年中，她和大多数姑娘一样按部就班地结婚生子，县里偶尔组织的外出演出，成了文安梅平淡生活中为数不多的惊喜。

直到2017年，县里开始进入三宝彝族乡动员大家搬出大山。不是一两个村，是全乡整体搬迁，声势如此浩大，这在全国都没有先例。消息传来，乡里简直是开了锅一般，各种声音此起彼伏，有人赞同，也有人反对。不少老年人认为故土难离，到了城里，一根葱都得花钱买，没有土地种也感觉生活空荡荡的；外出打工见过世面的年轻人却对土地不再有如此深重的依赖，倒感觉城里的医疗、教育条件更适合老人和小孩，处处皆是便利。

各种声音僵持不下，文安梅是站在赞同搬迁的那一边的。她不仅劝说自己的父母搬家，也劝说左邻

右舍，理由很充分：“儿女长大了在县城安家，买套房子也要几十万，这钱难挣，现在有现成的房子为什么不不要呢？”

三宝彝族乡一天天冷清下来，阿妹威托小镇则越来越热闹。文安梅知道，走出大山的姑娘们有些迷茫，看着正向旅游景区方向打造的阿妹威托小镇，她心里隐约产生了一个想法。

县文化馆成立了一支艺术团，对外招募专业演员和群众演员，不仅依托阿妹威托小镇景区开展表演项目，还能承担起县里送文化下乡基层的工作。阿妹威托艺术团里除了一些专业舞蹈演员外，搬迁进小镇的人们也应聘为群众演员，跟着文安梅学起了这支并不简单的舞蹈。

文安梅登台的时间越来越少，却越来越忙碌。除非是参加重要的比赛或演出，否则，她大多数时间都在扮演着严厉的幕后导师角色。2019年3月，艺术团移交旅游局进行管理，文安梅担任团长，团里除21位专业演员外，还有100个群众演员名额，群众演员每个月有1000元至1800元的报酬，表现优异还能签约成为专业演员，每月能拿到3000多元的工资。

这场浩浩荡荡的搬迁，不仅让三宝彝族乡的乡民变成了“新市

民”，也让文安梅成功转换了角色，她不再是一人独舞，而是带着一群年轻人，将阿妹威托跳到了贵州各地。2018年，文安梅被推选为省人大代表，2020年，她又又被推选为国家级非遗项目“阿妹威托”舞蹈的省级传承人，身份越来越多，她的双脚每一步都踏在了节奏上。

2021年10月，贵州省政府对黔西南州政府《关于晴隆县部分乡镇行政区划调整的请示》作出批复，同意撤销晴隆县三宝彝族乡。三宝彝族乡撤销后，其原所辖行政区划划归晴隆县三宝街道管辖。同时，三宝街道也被命名为2021至2023年度“中国民间文化艺术之乡”。

夜幕再次降临，灯光又被点亮，距离阿妹威托小镇40多公里外的三宝彝族乡已成为过去式，曾经的三宝乡民聚在金门广场中央，跳起了热烈欢快的阿妹威托舞蹈。文安梅没有登场，她还惦记着自己抖音号上没有录制完成的教学视频，“以前我妈妈那一辈学的时候，老师没有耐心教，妈妈看几遍都学不会。现在，我想录个分解动作的视频，便于教学，没想到竟然这么难，还得慢慢来。”闪烁的灯光中，文安梅的脸庞忽明忽暗，她的双脚似乎又不由自主地踩起了节拍。

普安县龙吟镇：乡村出行“带货女王”

方才踏进门时还一脸迷茫地问：“请问……谁是邓倩？”

后来再想起这个细节时，邓倩依旧笑得前仰后合。她说，这种情况不是第一次遇见了。之前在龙吟镇，有位老人背着一大袋农产品，从村里走了好久的路来到镇上的集市，老人就打听“谁是邓倩？”“我要找邓倩！”人们往街边指去：“那个对着手机在搞直播的就是！”老人快步上前，拉着她，情绪有些激动，气喘吁吁地说：“总算找到你咯！”邓倩吓了一跳，脑子里飞快搜索是不是得罪了什么人。还没等她找到答案，老人已用力捉起像弓一样的背，把包顶了下来，放在邓倩跟前，说：“我想请你帮我把这些货卖出去！”

早在两三年前，邓倩在龙吟镇已经算是一个名人，如今，这名气也蔓延到了整个普安县，甚至有向外扩张的趋势。不过，用“网红”来定义邓倩似乎也不太合适。她并不靠直播间的礼物挣钱，更多的时候，她都穿梭于龙吟镇下的各个村寨，搜罗下一季能销售的货品，还要管理着镇上的3家店铺。最近一个多月则更忙，她在普安县城开了一家农特产品销售中心，从装修到选货品耗掉了她大量精力，还让她不得不开启龙吟、普安两头跑的生

活模式。

把店铺从镇上开到县城，从一个普通的小镇姑娘变成乡亲们眼中的名人。邓倩如今握在手里的这一切，都是过去5年一步步走出来的，而源头则是普安县过去对电商的普及与扶持。

2016年之前，微商悄然流行，20多岁的邓倩也跟着这股风潮。彼时，普安县正与阿里巴巴合作推广农村淘宝，在各村镇广招“淘小二”，“背靠大树好乘凉，你会做微商，不如去试试淘宝！”父亲提出建议，邓倩听了父亲的提议，已怀孕几个月的邓倩报了名。

邓倩最终通过考试，成了一名农村淘宝的“淘小二”。农村淘宝的模式并不复杂，就是帮有网络购物需求，但不懂相关操作的村民在淘宝上代购商品即可，通过关联“淘小二”的账号，可以得到部分提成。模式简单，但操作起来困难重重，最关键的问题在于，许多村民并不相信通过看不见的网络能买到东西。

镇上的农村淘宝店铺装修完毕，邓倩的孩子也已出生。刚出月子，她便每天背着孩子走村串寨。她走遍镇里的7个村寨，逢人便介绍农村淘宝，直到很久之后，发现怀里的孩子竟比刚出生时晒黑了许

多，才不得不停止奔波，安心待在店里等着顾客上门。

几个月的奔走十分有效，邓倩的小店很快热闹起来，她和丈夫两人渐渐忙不过来。此后，在一次春节请在外工作回乡过节的表哥吃饭时，邓倩又获得了新的灵感。表哥回来带着家乡饭菜说，在外面什么都好，就是馋这口家乡味。邓倩灵光一闪，说：“不如我建个微信群，以后你们在外面想吃老家的什么东西，我给你们买！”

龙吟农特产品代购群就这么建起来了，邓倩一口气拉了200多人进群，都是平时要好的老乡或亲戚。随着群人数越来越多，日积月累邓倩慢慢感觉自己像一座桥，一头连着在外思乡的龙吟人，一头连着想把山货卖到省外的村里人。

走在镇里的集市上，看着不少因为货品无人问津而愁苦的脸庞，邓倩动了恻隐之心。她做群里好友人数正急速上涨，这是许多人梦寐以求的客户资源，或许，可以利用这个渠道帮到他们。在帮村民代购之余，她骑着自已的小摩托出入于各村寨之间，见到应季的、品质好的产品，便统统买下，再通过自己的微信朋友圈以及其他网络平台进行销售。

邓倩很快积累了更多“粉丝”，

她知道自已停不下来了。慢慢地，她的名声传出了龙吟镇，其他乡镇的人也找上门来，邀请她去帮忙销售农产品。

此后的几年里，中国电商行业风起云涌，“直播带货”成了热门销售方式。本就从事电商行业的邓倩当然也要尝试。2020年6月，她在抖音号里发了第一条视频。

2021年，邓倩刚满30岁。她被推选为普安县龙吟镇商会第一届会长，随后，又在县城租下一间门面，开办了普安农特产品销售中心，陈列架上摆满了普安县的各种优质农产品。这是她又一次转型，从龙吟镇的“带货女王”转向整个普安县的“带货女王”。

在县城崭新的店铺里，邓倩说，她还是喜欢待在龙吟，那里一出门就能见到熟人。短暂的沉默之后，她的眉眼又舒展开来，说：“不过，这个店是必须做的，除了方便龙吟之外的客人找到我，我们还打算再做点提升的事。”她打开手机，翻出两张产品包装设计样稿递给我说：“也请你帮我参考一下，感觉哪个比较好看？这是给农产品做的包装。”说罢，她又再仔细端详起手机里的设计稿。这就是她所说的“提升的事”：不仅卖山货，还要卖有包装、有品牌的漂亮山货。

长顺县核子村：青春裂变式

是社会治安等方面十分让人头疼。2019年，在外承包工程做得风生水起的金小刚回到村里待了2个月。那时，村里出现了一张新面孔——长顺县公安局政委王昌国。王昌国到核子村任脱贫攻坚队长，对于这个社会治安问题颇多的村庄来说，他的到来有几分“对症下药”的意味。

王昌国到村里之后便马不停蹄地召开群众会，没有想到，村里人对这位县公安局派来的干部依旧“不买账”，会议现场几乎没有出现一个人影。王昌国耐着性子在村里走访摸底，找到金小刚，请他当村民组长，并推选他为折耳根合作社的理事长，让他带着村民发展产业。金小刚虽然有些犹豫，但看看家乡的景况，他最终还是答应了下来。

当上了村民组长，金小刚有了一定话语权。在他看来，王昌国之所以一来就碰了一鼻子灰，症结还是在村民的思想。他强势地定下规矩：每次群众会每户必须派一个代表参加，不参加的就交150元罚款用于村里的公益事业建设。此外，60岁以上的参会者，可以发言提建议，但不参与投票，决定权都掌握在中青年手中。

效果立竿见影，村民至少动起

来了。很快，金小刚经过反复考察，确定了合作社的6名理事。金小刚清晰明了又细致入微地向大家讲解了合作社分红模式，理事不拿工资，收益的25%用于理事分红，其余的根据村集体、农户、社员等结构按比例分配。

脱贫攻坚队经过一番考察，除村里原有的折耳根产业之外，又瞄准了茭白产业。外出考察后，核子村与浙江一家龙头企业达成产销合作协议，迅速流转了1000亩土地开工。

出去考察热热闹闹，可真真正正干起来便冷清清了。金小刚早上6点多起床，7点多出门，他认为自己已经干劲十足了，可每天去到基地，王昌国等脱贫攻坚队的干部们早已在地里挥汗如雨1个多小时。金小刚有些动容，看看这些过去与核子村没有半点关系的人们，金小刚对村里那些睡到日上三竿才起床的年轻人开玩笑说：“人家脱贫攻坚队的队长为了我们村的产业能每天坚持这么做，你们年纪轻轻的，整天只想出去打工。在外面打工一个月挣几千块，你在家做农业怕挣的不过几块钱！”就是懒，不想干农业。

村民不想干，那就由合作社带头干给他们看。年轻的理事们每天

埋头于田间地头之中，各自发展了20亩折耳根，金小刚也不例外。除了种植，他还四处寻找销路。为了给村里的茭白、折耳根等农产品找市场，常常湖北、广东、重庆到处跑，光是路费都垫付了不少钱。

很快，产业见到了成效。眼见农业收入可观，一直抱观望态度的年轻人也坐不住了，纷纷投身农业，这是金小刚希望见到的效果。而当人们忙于劳作，麻将桌上、酒桌上的人也越来越少，村里的邻里矛盾、治安问题也逐渐得到改善。

2019年年底，金小刚被推选为村委会主任，事情更多更杂。短短一年多，核子村仿佛发生了“裂变”。金小刚乘胜追击，组织几位具备实力的村民共同成立了核子草根发展有限公司，专注于农产品找市场，又与长顺县的一家供销社进行合作，拓宽了销售渠道。

“不够，不够，还远远不够……”金小刚依旧觉得心里不够踏实，他又盯上了另一个能做出大“蛋糕”的领域。

核子村的茭白坝区背后有一片开满鲜花的山坡，麻线河从村中蜿蜒而过，风景宜人。不久前，一位本土“网红”来到核子村拍摄视频，金小刚联系上对方，直截了当

地说：“你下次再来，就直接来住我家，想拍多久都行，我好吃好喝地招待你。但我有一个条件，你要帮我们村带货，想让百姓怎么配合、需要什么道具，我都能提供，但我没有佣金，只能给你提成。”

电商，是他盯上的另一块“蛋糕”。金小刚请来相关领域的老师，为在家带孩子的妇女们进行培训，计划引导她们开设网店，在合作社领取销售任务进行销售。此外，他也和本土“网红”打得火热，一次，一位“网红”在村里直播带货，现场销售了3500多公斤的折耳根。

2021年，金小刚已经向上级部门提交了新的报告。除了开拓电商渠道之外，他还计划建一个折耳根初加工厂，与湖北一家集团公司进行紧密合作，为对方提供折耳根粉末等原料。此外，他还准备发展乡村旅游的想法，想让那条清澈的麻线河成为吸引游客的招牌……

金小刚没有想过人生会发生如此大的转折。他常说，年轻人有闯劲，年轻人有思想，年轻人胆子大，年轻人有决心。一带十，十带百，百带千万万，年轻的“核子”们让曾经清静无事的“核子”发生了裂变，这是金小刚所坚持的年轻的力量。