从深圳流水线到乡村直播间

——大余“新农人”卢艳华的奋斗之歌

□特约记者叶功富 通讯员叶相发 文/图

大余县池江镇杨梅村的清晨,薄雾还未散去,村妇联主席卢艳华已经站在缀满翠绿瓜藤的田垄边,熟练地调整着手机支架的角度。“三、二、一!开播!”她深吸一口气,对着镜头露出灿烂的笑容:“咱们的水果南瓜是阳光雨露滋养出的甜蜜果,生吃脆甜,蒸着吃软糯,现摘现发!”如今,直播成了卢艳华的日常新农活。

时间回到2000年,18岁的卢艳华和村里其他年轻人一样,怀揣着致富梦踏上了南下的列车。在深圳电子厂的流水线上,她每天重复上千次同样的动作。“最想家的时候,是闻到食堂飘来的青椒香时。”卢艳华回忆道,“那味道让我想起妈妈做的青椒炒腊肉,想着想着,眼泪就不自觉地流了下来。”

2005年,在外打拼5年后,她带着全部积蓄回到家乡。开网络公司、办幼儿园,短短几年就实现了年收入18万元。在乡亲们眼里,这个姑娘已经“出息了”。

2018年3月,卢艳华见村里王阿婆在集市售卖的黑豆还剩大半、李大爷家的红薯干雨季发霉,心痛不已。“这么好的黑豆、红薯干,怎么就卖不出去呢?”村民的无奈像一根刺,扎进了卢艳华的心里。7月,她毅然转让网络公司、关闭幼儿园,竞选村干部立志助农。

2021年3月,村里的蔬菜大棚里生机勃勃:苦瓜舒展着新绿,木耳探出嫩黄的芽。卢艳华开始记录它们的生长过程。连续60天,每天雷打不动地拍摄。第68条视频发布后,评论区突然出现一条福建网友留言:“黑木耳怎么卖?”她心头一震:手机,就是“新农具”啊!

卢艳华在麻鸭养殖基地直播。

兴奋旋即被冷水浇透。第一次直播时,卢艳华紧张得手心冒汗,说话结结巴巴。直播结束,一斤土豆都没卖出去。“不能放弃!”卢艳华不肯认输。

短视频零基础?她拿出当年创业的狠劲,自费报了培训班,晚上钻研拍摄、剪辑技巧。设备简陋、网络卡顿?她便省吃俭用添置了补光灯、无线麦,申请开通网络专线,还搭建起简易直播间。村务繁杂没时间?她白天处理村务,清晨、午休、周末,全成了她直播的“黄金档”……

“介绍农产品,不能像念说明书!要通俗有趣,像唠家常,把优点自然地聊出来!”如今,参加过多个“新农人”培训班后的卢艳华,谈起直播的门道,如数家珍。“要把村民的农产品卖出去,不能让乡亲们失望。”她心里还装着本“活地图”:谁家种了啥,什么时候可以开始卖,她一清二楚。

今年2月底,大头菜滞销愁坏了村民。卢艳华得知后,和同事们在菜地“安营扎寨”。“连续直播了10天,嗓子都哑了!”卢艳华最终卖出2500多公斤,助农增收近4万元。“多亏了艳华直播,保住了我那20亩大头菜,我们村干部好样的!”村民王平香连连称赞。

电商成功架起致富桥。山茶油、土红糖、富硒大米……20余种家乡特产,借卢艳华的镜头飞向全国。开播第一年,卢艳华共开展公益助农直播68场,卖出农产品超1万公斤,销售额达20余万元。今年7月,卢艳华入选江西省2025年度“新时代赣鄱先锋”之“群众身边好党员”。

“真正的价值不在于账面上的数字,而在于让每一寸土地都焕发生机,让每一位在土地上耕耘的乡亲都能看见光明的未来。”卢艳华望着远处的田野,眼神坚定而温暖,“当乡村的潜力被激活,当农民的汗水都能化作希望,这才是乡村全面振兴最动人的篇章。”

卢艳华在查看水果南瓜长势。

卢艳华在教村民剪辑视频。

杨梅村产业兴旺时,卢艳华就带网友“云游”:麻鸭在水塘戏水、脐橙压满枝、烫皮的香气飘满屏,乡村的味道跃然屏上。杨梅村风景如画时,卢艳华镜头便聚焦于杨梅城古韵城墙,带粉丝们寻迹阳明文化,徜徉在七彩油菜花海中。如今,卢艳华账号里的200余条助农短视频,单条播放量稳定突破2万次,吸引了数千游客纷至沓来。

在新开垦的水果南瓜田里,卢艳华正和江西农业大学参与暑期社会实践的大学生们一起拍摄《南瓜宝宝收获记》。“我要让网友看看我们杨梅村新种的水果南瓜,通过直播间把它们卖到全国各地。”她眼睛里闪着光:“等销路打通了,就带着全村一起种,让大家的钱袋子都鼓起来。”

夕阳西下,卢艳华又架起了手机。镜头里,金黄的余晖洒满南瓜田,也映照着她坚定的侧脸。这个曾经的打工妹,如今正用一部手机,在乡野间为家乡架起一座通往广阔市场的桥梁。

卢艳华在麻鸭基地挑选鸭蛋。

世相放谈

开门接访知实情

□李伟明

张齐贤是北宋名相,史籍记载他的事迹颇多。《续资治通鉴》第十一卷记录北宋太平兴国六年(981年)大事时,最后一段说的是张齐贤向朝廷上书改革刑狱的事。在讲完他所提的建议之后,文末还专门带上一句话:“齐贤勤恤民弊,务存宽大,行部,遇投诉者,或召至传舍榻前与语,多得其情伪,江南人久益思之。”

用现在的话来说,张齐贤很关心群众生活,下基层巡视调研时,遇到投诉的人,有的被他召到驿馆房间里进行谈话,多数情况下都能获得真实情况,江南的百姓因此越来越思念他。

张齐贤当时任江南西路转运使。《宋史》载,从前,各州罪人多械送到京城,在路上死去的有五六成。张齐贤到任后,在路上遇到南剑、建昌、虔州押送的罪犯,亲自调阅案卷,非首犯且确有冤情者,皆为其平反。他向朝廷建议,以后各地送囚犯到京城,要委任精干明察的官吏进行审问,如果案情不实,就向原来审问的官吏问责。从此,江南送罪犯到京城的减少了一大半。类似的惠民利民之举,张齐贤还干了不少。所以,江南百姓念他的好,是有道理的。

我们现在常说领导干部要“接地气”。尤其是有一定级别的领导,更要破解脱离基层太久、不掌握民间实况的难题。张齐贤的做法就是“接地气”的表现。虽然在他所处的那个年代,朝廷未必对官员提过要紧密联系群众的具体要求,但人家有那个自觉,这就更难得了。张齐贤的方法很简单,就是开门接访,与老百姓面对面。只有这样,百姓才有说实话的机会,才能打消他们报实情的顾虑,实话实情也就能不折不扣地传到领导者的耳中,不用担心中间环节进行有选择的过滤。一千多年前的官员就能这样做,今天我们看到人家的工作作风,不得不产生几分敬意。

与张齐贤相类似,他的君主宋太宗也算是个重视了解民情的人。《续资治通鉴》第十二卷载,北宋雍熙元年(984年)六月十三日,宋太宗诏令:“天下幕职、州县官上书言事,凡民俗利害,政令否臧,并许于本州附传置以闻。”意思是说,幕僚属吏、州县官向朝廷上书,但凡涉及民间习俗利害、政令好坏的,可以通过本州驿递系统传递上来。为什么这样做?“先是转运使及知州、通判皆得上书,而州县官属则否,帝虑下情壅塞,故降是诏。”原来,在这之前,只有转运使和知州、通判这些高级官员能向朝廷直接上书,州县属官这些基层干部则没有这个资格。宋太宗担心下情堵塞,所以作出了这个改革。同一卷,还记载了发生在同一年八月十六日的一件事:有个平民用黑布袋密封奏书前来进献,言辞很狂妄。宋太宗看过之后,对宰相说:“最近这些密封上书的人,大多不懂规矩,说话粗鲁。但我的本意是要实现下情上达,打通民情通道。所以哪怕他们再无礼,我也宽容接纳。”

宋太宗慷慨地拿出广听群众意见的态度,哪怕是这些举报信、批评建议函格式不对,措辞不妥,他也不计较,于是群众就愿意上报情况。作为领导者,你想察实情听实话,还是得靠自己主动些、大度些。你主动了、大度了,群众自然希望靠近,愿意配合。

现在很多领导干部觉得掌握实情不容易,其实,根源就在于自身没有开门接访的主动意识。我在基层工作,有人问我,怎么你遇到的“故事”那么多,同样是党政班子成员,人家就没这么多“遭遇”。我笑言,我的工作方式很简单,随时打开办公室的门,无论什么人来上访,都请他进来坐一坐,给他足够的时间聊一聊。这样一来,各行各业的人都见过了,遇到的事情、掌握的情况当然也就多了。而反观有些同层次的领导干部,办公室的门永远是紧闭的,要见他的面,如果没有预约,根本没机会。基层群众又哪有什么渠道来联系他?如此这般,他们经历的“故事”当然就少了。我们经常说,信访是送上门的群众工作,可是,如果缺乏接待来访者的诚意,群众又如何“送上门”?即使上门没吃“闭门羹”,也难以真正让心不在焉的领导干部把话听进去,把问题记在心上。

领导干部要掌握实情,还有一个办法是下基层时不要预告。“走出去”是了解实情的有效途径。但如果是预先安排好了路线,形式主义的“走出去”,基本谈不上什么效果,想说实话的人到不了你身边,围绕你转的都是不准备说实话的人。而如果不打招呼下基层,群众和基层干部往往对你实话实说,因为他们要么不知道你的身份,没有“设防”;要么中间没有阻隔,想讲真话的人有机会当面把话说清楚。更有可能的是,大家看到你是这样来的,觉得应该是真心实意的,所以也愿意向你说实话。我们不是说“群众的眼睛是雪亮的”吗?你到底是真想听还是走过场,人家也是能有所觉察的。

打开有形的房门,敞开无形的心扉,只要你有意了解实情,办法还是不少的,所谓“身边工作人员”“相关部门负责人”之类又如何能阻隔得了?