

网络主播“转正”成青年就业新赛道

用好直播“新农具” 年轻人让乡村“出圈”

在湖北省恩施市白杨坪镇熊家岩村，很多村民都守着看牟慧的直播。有人甚至不懂，大山里的手工糍粑、腊肉香肠、竹笋是如何通过小小的直播间卖到全国各地的。但他们知道，开播了就有希望，农产品就能找到更多的消费者。

表面上看，本科毕业的杨国民放弃了大城市的程序员工作，回到内蒙古草原变成了终日与羊粪、肥料打交道的粗犷汉子。但实际上，7年的工作经历帮助他互联网思维运用到产品营销上，将羊粪发酵肥料推向了更广阔的市场。

打开王静的一个直播平台账号，淳朴的生活气息扑面而来：房前屋后、仓库大棚中，王静通过视频示范如何利用随处可见的玉米芯、秸秆种植菌菇等，帮助基层的农民学习农业种植技术。

无论是在绵绵群山中，还是在茫茫草原上，越来越多的青年选择从城市回到乡村，通过直播改变乡村。他们有了新的职业身份——网络主播。7月31日，人力资源和社会保障部等三部门公布了19个新职业，网络主播位列其中。此前，网络主播已经火了几年，这次“转正”了。

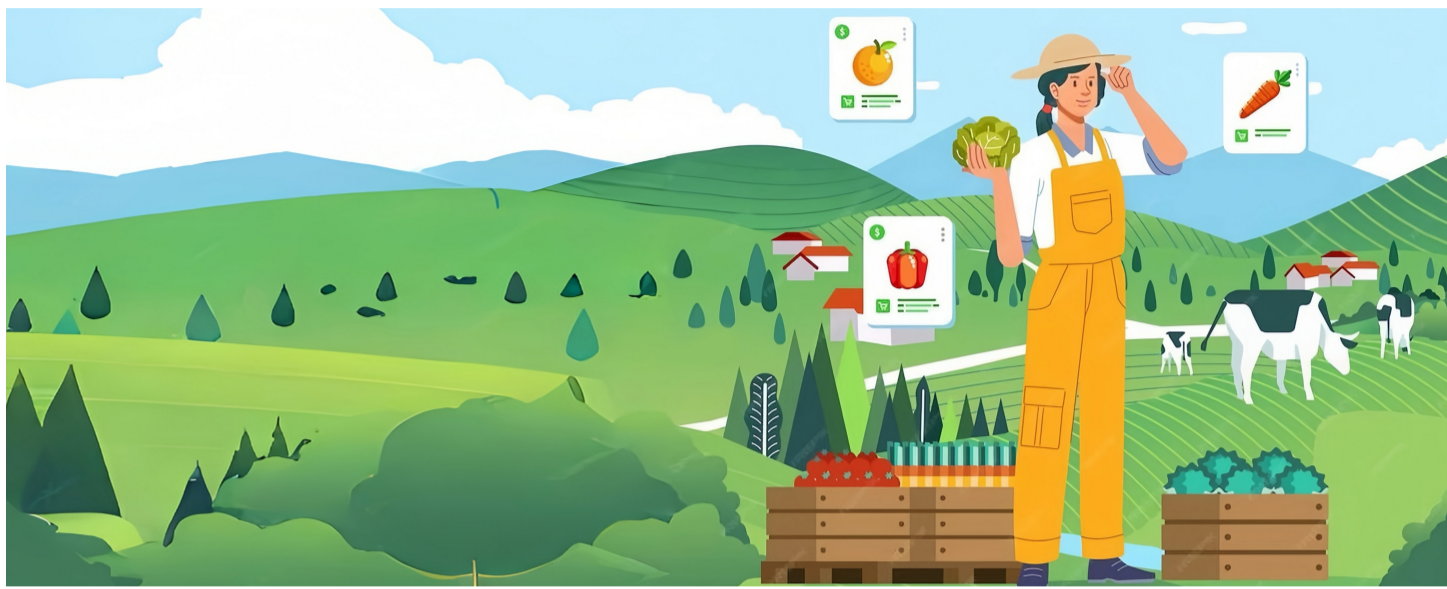
与很多久居家乡的村民不同，他们具有互联网思维，懂得利用短视频、直播工具，依托家乡资源开启就业创业生涯。在日渐空心化的农村，这些返乡青年相信家乡有足够的发展潜力，用直播“新农具”切切实实改变着家乡的面貌。

“新农具”撬开新销路

身穿蓝底粉花纹粗布大襟外套的牟慧随手从蒸笼里拿出一个“粽子”，剥开绿色厚粽叶，热气一下涌出来，把直播的镜头糊住了。当地人管这叫“苞谷粑粑”，是恩施当地的传统手工美食。

这个在抖音拥有百万粉丝的女孩，通过直播间，把那些曾经名不见经传的家乡美食送到屏幕前更多人手中。她的身后是一条农产品生产线，苞谷粑粑、豆皮、土豆粉……一年四季都有订单。

赵聪的直播间在藕塘。她的家乡在处长江腹地的湖北省洪湖市，有大面积湿地可以种植水生农产品。赵聪在直播时或是穿着连体衣行走在淤泥中挖莲藕，或是坐在一米宽的盆船里，将一只只藏在菱叶底下的菱角揪出来。她称这种直播方式为“体验式直播”，可以让粉丝们实实在在地



看到农产品的采摘过程。

这样的直播方式确实很有效，洪湖的招牌打出去了，水生农产品的销路也不断打开，每到上市季节，往往供不应求。单价也随之上涨，“原本两元一斤的莲藕涨到3.5元一斤，一亩地农户可以多赚5000多元”。赵聪拿莲藕举例。此前，洪湖莲藕的地头价被收购的商贩把持，销路单一，农户们怕藕烂在手里，往往只能低价卖出。

有人归隐大山，有人回归水乡，也有人重返草原。内蒙古大学计算机专业毕业的杨国民，先是做了几年程序员，后来又转到电商领域，月薪过万。他的父亲在内蒙古自治区锡林郭勒盟苏尼特右旗经营羊粪肥料厂，近些年因年纪渐长有些力不从心。2021年，杨国民选择接手父亲的生意，变成了“小杨厂长”。

以往，他家的产品主要销往南方一些花卉苗木基地。“但我看好‘阳台经济’，羊粪肥料在城市家庭也可以用。”杨国民决定彻底改变羊粪发酵肥料这门生意。

顺着这个思路，杨国民对产品进行革新。经过长达半年多高温发酵后的羊粪肥，没有了异味，养分却更高，成为养花种菜的好帮手。此外，他还开发出多种规格的产品，原先都是80斤一袋，现在有5斤装、10斤装等不同规格，可以满足用户的多种需求。

“我爸那一代人做生意，需要跟客户吃饭喝酒维护关系，我真的应付不来。”不善言辞的杨国民向记者坦言，开辟短视频和直播带货渠道是他不得不做的事，“互联网用户不需要刻意培养，只要他们使用产品后发现有效，就会重复购买”。

现在，杨国民的产品在直播间受到粉丝追捧，秋冬淡季时，一个月也可以平均销售5000单，差不多是100吨，销量和效益比父亲经营工厂时提升了1倍。更重要的是，现在的产品面向更大的用户群体，经营风险降低了许多。

这些羊粪原材料来自周边

四五十户固定合作的牧民家庭，“他们一般自用一部分或者直接废弃”。杨国民以每吨150元的价格进行收购，为牧民们带来每年数千元的收入，因此，很多牧民自己开车把羊粪送到工厂。

探索人生另一种可能

每次出差回到洪湖，当车子驶近高速公路出口时，赵聪总会习惯性地抬头看一眼路边的广告牌，上面印着她的照片。

照片中，她头戴草帽，抱着一根色泽鲜亮的洪湖莲藕，莲藕是当地的地理标志产品。在洪湖市，印有她照片的广告有很多，高挂在服务站或从武汉、岳阳、赤壁等地通往洪湖的高速路口。

刚回家卖莲藕时，赵聪看着当时的广告牌调侃，“哪天能把我的照片也印上去”，没想到这句玩笑话，竟然在不久之后成真了。

然而愿景的实现之路并非坦途。最开始的半年是她最沮丧的时候，有一次，她直播了大半天，观看的人数却只有几十个，漫长的时间里她都像在自言自语。“那次之后我有很长时间没有再开播，打击很大。”赵聪回忆。

发展中的事物往往不会在第一时间获得很多人的认可。在镜头拍不到的地方，牟慧经历了数不清的冷嘲热讽。

大学毕业后的牟慧，先是在武汉从事农产品门店售货员的工作。很快，快节奏的生活、高压的销售业绩要求、客气而有距离的社交，让这个乡村姑娘想家了。

牟慧记得自己第一次在家尝试直播时的不知所措，她只是把手机支在那儿，一边干家务，一边寻找话题，“大家好，我正在炒腊肉，你们要不要腊肉？”

那时，在当地人的观念里，返乡被定义为失败者的选择，牟慧也被村民打上了“在城里混不下去”的标签。她的遭遇也是几位受访者都有过的经历。

王静出生在贵州省黔东南苗族侗族自治州黄平县，家人主要以务农为生。曾下定决心走出

大山就再也不回来的她，没想到有一天会因厌倦大城市长年累月的奔波，选择回家，尝试走出一条不同的路。

面对周遭的白眼、家人的不解，还有未来的不确定性，王静选择咬牙坚持，并尽快证明自己。“我一定要给别人带来价值，我的内容才有意义。”王静非常清楚自己账号的定位，她最拿手的，无疑是在菌种公司工作多年积累的菌类种植技术。

于是，王静开始在多个短视频平台分享和传播农业技术。在她的账号里，绝大多数是分享种植平菇、木耳、茯苓、黑皮鸡枞、灵芝、竹荪等各类菌种的内容。王静的粉丝中，一部分人觉得王静分享的蘑菇种植方法简单，只需在菌棒或蘑菇盒上喷点水就能出菇，可以利用闲置土地种植食用菌，补贴家用。还有一部分人有规模化种植需求，希望学习技术以增收。

王静坦言，在乡村，在直播间，她探索到了人生的另一种可能。每当全国各地的农户将他们出菇的视频反馈给她时，她就觉得成就感满满，“我实现了更多个人价值，人生也非常有意义”。

给家乡带来真真切切的改变

9月27日，在第四届中国新电商大会上，中国网络社会组织联合会发布了“优质主播培育工程”首批优质直播间（主播）名单，记者采访的这4名青年榜上有名。他们扎根乡村，通过短视频和直播间发展乡村产业，给家乡带来真真切切的改变。

在牟慧的直播间，最高峰时期，光苞谷粑粑一款产品的订单量就达1.6万斤，这意味着，当地至少要有两家食品厂同时为她供货才能供应得上，最早的生产作坊已经满足不了这么大量的需求。

拓展工厂建设，聘请生产工人，牟慧把目光投向了村里有时间、有手艺的宝妈们。牟慧向这

些宝妈提供了兼职岗位，大多数宝妈一天可以挣到一两百元。这样的收入在全村都是可观的。

此外，为了保证厂家生产线全年可生产，牟慧及其团队储备开发了50余种恩施农副产品，还在恩施市、建始县等地投资建设了食品加工厂生产线，实现了以创业带动就业。

“我们不仅要教会农民种植，还要帮他们把农产品卖出去。”王静说。她售卖的茯苓、魔芋等农产品都来自周边农户，直接帮助八九百户农户实现增收。通过她直播间售卖到全国各地的食用菌棒来自合作厂商，而此前，菌种厂销售菌种需要用车子拉出大山，不仅销路不通畅，温度升高之后，菌种还会损失。

王静拿销量最高的平菇菌种举例，一斤菇的成本只需要1元左右，拿到市场上，能卖到5元到8元，净利润在3元到5元，可以比较显著地帮助农民增加收入。让她印象深刻的粉丝是一名来自湖南的69岁老人，“这位老人家看了短视频之后找到我说他也想种，我就随时给他指导”。一天，他高兴地跟王静分享，自己摘了3筐菇到市场上去卖，不到1个小时就卖完了。

如今，王静的团队已经扩大到8个人。“包括我在内，一共有4个大学生。”她说，团队成员平均年龄33岁，都是在自己的带动下，从城市返回家乡。

除了在产业链的最上游受益的牧民，在杨国民的羊粪发酵厂，还有六七个工人在忙碌着，赶上生产旺季，他还得招聘不少临时工。

每年都有超过7500万斤莲藕从赵聪的仓库销往全国各地。给莲藕裹泥、缠保鲜膜、装箱、贴标签、入库……在此辛勤工作的工人都是跟藕打了一辈子交道的农民，他们指甲深处藏着长年累积的青泥。成千上万的藕整齐地排列在冷库中，几个小时后将被装车发出，这是从未有过的好光景。

（据《中国青年报》）