

# 村支書豁出去了

湖南省湘西州龍山縣躍進村駐村第一書記向林被「狠狠」踢飛到草地上，他隨即撿起一枚雞蛋嗅聞：「土雞蛋，湘西的土雞蛋。」下一秒，他又被一頭牛「拱飛」，從草叢裡舉起一桶茶油深情地說：「湘西的茶油。」在這段短短25秒的視頻裡，向書記遭遇各種意外，土雞蛋、茶油、紅薯粉等土特產伴隨魔性音樂和幽默台詞依次出鏡。

今年4月以來，村支書火了。全國多地的村支書突然在短視頻平台上冒出來，從60多歲的老支書到「00後」年輕支書，或穿著白襯衫在茶園裡跳蝴蝶舞，或光著膀子泡溫泉展示鄉村生活，還有人從蜂箱裡鑽出來，舉著紅酒杯喝蜂蜜，網友直呼「豁出去了」。

「巨量算數」顯示，今年4—5月，「村支書」在短視頻平台的搜索指數同比飆升231.8%，「村支書為了宣傳有多卷」等詞條頻繁登上平台熱搜。

熱鬧之餘，村支書們也有自己的焦慮：我們能把握住這一波流量嗎？熱潮過後，怎麼才能給村裡留下一些帶不走的東西？

## 村支書火了

「向書記，全國多地的村支書都拍了搞笑短視頻，你不代表湘西出戰嗎？」2025年4月中旬，向林收到這樣一條私信，私信還發來了四川地區某村支書拍的短視頻，後者從泥塘水底下突然冒出來，白襯衫沾滿淤泥，對著鏡頭傾情推銷本村大白鵝的吃法。

向林覺得自己沒有什麼搞笑天賦，對此感到為難。他曾在2023年經組織批准開通短視頻賬號，不過，在過往視頻裡，他所做的往往是提著慰問品走訪村民、站在鏡頭前一本正經地宣講三農政策，以及通過短視頻幫村民銷售土雞、茶油、豬肉等。進入4月，他也關注到全國多地村支書紛紛在短視頻平台發佈魔性、搞笑的視頻，點贊量動輒幾萬。相比之下，他的每條視頻點贊量只有一兩千，而且還有下滑趨勢。

於是，向林也下場了。那是一個週五的下午，向林和一個駐村工作隊的同事來到村裡柑橘園附近的一片樹林裡，拍攝了本文開頭的那個視頻。這條名為《湘西申請出戰》的視頻，收穫了3.3萬個贊和6000多條留言，網友調侃「書記一個比一個拼」。這也成為到目前為止，向林點贊量最高的視頻。

在短視頻平台上，村支書確實很火。據統計，今年4月以來，多個以拍攝魔性、搞笑視頻為主的村支書賬號走紅，這些賬號大部分是近期起號或者更新的，但普遍在短期內獲得較高關注度，部分視頻點贊量可達20萬。有網友總結了九大最火村支書賬號，這個集納視頻本身就獲得了近萬轉發量。

但比他近紅心點，蓮子幫菲妮拿了背包後，讓她也來一試高低；有了五投四中的佳績之後，他們是緊盯著菲妮的出手，只見她與眾不同地由下而上，彷彿從口袋裡拿出了三隻飛鏢直線投了出去，令人驚奇的是：一中紅心；二中單倍區，三中三倍區的佳績。蓮子率先地鼓掌，並對歐陽兄弟說：「這叫做高手不露！靜水流深！若用飛鏢奪命的話，你們還不知道怎麼一回事，便嗚呼哀哉了。」看到他們不知所云的神情，用食指刮了下陽剛的鼻子，又補充了一句：「就是中鏢死了。」

沒能在投擲才藝上勝過老師的歐陽兄弟，像春媛一樣地對老師刮目相看和肅然起敬了。督課時，師生配合默契，功課很快就完成了。

正準備回家的當口，她們被春媛那輕柔的請求聲留住了：「先生，我能問你功課外的幾個問題嗎？」蓮子說：「什麼問題？盡可以問！」菲妮也說：「沒事的。」話是春媛講的，但三個男生，正洗耳恭聽。春媛問道：「先生，你的投籃為什麼那麼準？」還未等菲妮回答，快嘴的蓮子是替她應道：「讀小學時，像你們這麼大，她就是學校的籃球隊好手了。還到體委去訓練過；當時啊，誰進球進得多便能得到一塊掌心大的碗糕；為此，她是用頭腦在打球，並且練得很認真和刻苦，而讓她投籃准和飛鏢擲得准的真正原因，是她喜歡繪畫而練了眼，所以，凡是投擲和球類——網球、羽毛球和乒乓球，以及射擊等等都很得心應手。」蓮子揚眉吐氣地說得活靈活現，讓未經風雨，見世面的他們深信不疑。菲妮接著說：「別講的那麼神乎其神！」

蓮子一說完，春媛又緊追不捨地問道：「先生，你很欠錢嗎？為什麼身兼三職？從早忙到晚。」春媛的話音一落，菲妮是若有所思，蓮子則是哈哈地爆笑了起來。讓大家的目光全都投向她，又笑得前翻後仰地說道：「說我欠錢，也不要說她欠錢。他的父親是大教授、名畫家，退休金高，完全不需要她養家。她家的房子像你們一樣，是有前庭後院的五間張大古宅。風格不同，各具風采。」等蓮子誇獎後，菲妮才不緊不慢的說：「錢不是萬能的，但沒有錢是萬萬不能。生活、理想、娛樂樣樣需要錢，不掙錢不行啊。但讓我身兼三職的主因是，我一得閒便想家，尤其是剛來菲律賓的那陣子，濃烈的思鄉之情化都化不開呀，可一旦把自己忙得團團

這一波村支書短視頻的流量是怎麼起來的？多位村支書告訴，最初是在今年3月，某地幾位基層幹部穿著白襯衫在油菜花田跳網絡熱舞，笨拙卻真誠的舞姿意外走紅，並得到官媒轉發。此後，各地基層幹部紛紛效仿，村支書也加入其中，在果園、村口、溫泉等場景下拍魔性、搞笑視頻，其中，年長村支書的「反差萌」尤其受到網友熱捧。

被網友戲稱為「全網最帥支書」的關祖蘋，來自四川省資陽市帽石村，那段時間，他也趁勢發佈了11條在油菜花田里唱歌跳舞的視頻，累計獲得超20萬點贊。不過，關祖蘋發佈一條帶有反串色彩的視頻後，被領導找談話，說他「有點過了」。

關祖蘋告訴，他的精力和經費有限，不可能像專業團隊那樣精心拍攝原創視頻，相比之下，搞笑視頻製作成本低，但傳播性高，容易爆火。哪個段子火了，他就模仿拍攝，加入一點自己的微創新，希望能持續吸引。

當時，向林也去村油菜花田里跳了一段，他覺得自己舞姿笨拙，礙於面子沒有發佈。但他觀察到，跳得不好的村支書視頻反而更容易被點贊推送，自我娛樂精神強的村支書更受流量青睞。

為什麼村支書的視頻會忽然爆火？一位任職於MCN機構從事媒介觀察的人士向分析，村支書這一身份天然帶有鄉土情懷，他們說的方言、呈現的鄉村場景，觸發了城市人群的鄉愁共鳴，也契合近兩年流量始終很大的田園牧歌式內容風格。而且，這一撥爆火的村支書在視頻裡普遍放得開，商業轉化的自由度也高，有消費能力的自然流量更容易轉化為黏性粉絲，提高賬號熱度。

## 為農產品找銷路

櫻桃是掛在耳朵上的飾品，臘肉是扔進遠行車裡的道具，全國多地村支書的短視頻裡，本地農產品頻頻出鏡，十分搶眼。村支書們爭相拍娛樂視頻背後，有一個共同心願：為村裡的農產品找銷路。

2023年，向林被委派到躍進村擔任駐村幹部，村裡有幾百畝茶油種植基地，但因躍進村身處湘西大山深處，距離縣城一百多公里，村民只能在村鎮街邊擺攤散賣，茶油銷路長期受阻，躍進村的經濟水平在整個鎮裡也屬中等偏下水平。

作為外來幹部，向林的工作開展並不順利，他希望通過一些行動取得村民的信任。他知道，村民看重的是很實際的東西，比如能不能把村裡的路修好、能不能幫他們把茶油賣出去，于是他開始琢磨茶油銷售難題。

張世紅有同樣的訴求。西村位於「水果之縣」臨猗縣的西北部，種植有5000多畝櫻桃，但名氣稍遜於山東煙台、遼寧大連的櫻桃。張世紅對說，村裡八成櫻桃走線下渠道銷售，每年5—6月，山西省內客商會來村裡收購櫻桃，這些客商相互認識，村裡櫻桃的價格壓得比較低。因此，張世紅想拓寬西村櫻桃的銷售渠道。

張世紅和包村幹部吳勇都想到了電商渠道。吳勇曾聯繫專業電商公司為村裡櫻桃鋪設電商銷路，但所需費用很高，村裡出不起這筆錢。張世紅還曾嘗試把櫻桃送進網紅直播間，但同樣因費用問題沒有談攏。於是今年，他們決定自建電商團隊，張世紅親自出鏡為村裡的線上櫻桃代言。吳勇遊說在西安工作的三個「95後」朋友回村加入張世紅的創業團隊，「在村裡能掙錢還能照顧家庭，比在城裡強多了。」

4月18日，賬號「西村支書張萬啟」發佈首條視頻：張世紅頭戴寬簷帽，把一把鐵錘扛到肩上，背後彈出極具視覺衝擊力的「農民萬歲」四個紅色大字。不少網友調侃視頻有「昆汀風」，進而成為張世紅賬號的「鐵粉」。後來，張世紅的視頻最多得到近30萬的點贊量。

不過，村民們對他的視頻有自己的看法。有人議論，60多歲的張世紅在視頻裡又唱又跳，不符合他的身份；也有人說：「你不拍短視頻，我的果子也能賣出去。」



向林起初的思路是去縣裡各單位跑一跑，讓對方集中採購。但溝通下來他發現，各單位採購需求不大，結款週期長，而村民是想盡快拿到現金的。

2023年底，向林隨手把一戶人家滯銷茶油的情況拍成視頻發到網上，沒想到，10斤茶油很快被評論區一個廣州網友買走了，這為他打開了思路。此後，他開始通過短視頻幫村民宣傳茶油、蜂蜜、土雞、臘肉等農貨，網友在後台私信轉賬，他從村裡發貨。目前，他已經通過短視頻平台為村民銷售了40多萬元農貨。

山西省運城市臨猗縣西村村支書張世紅有同樣的訴求。西村位於「水果之縣」臨猗縣的西北部，種植有5000多畝櫻桃，但名氣稍遜於山東煙台、遼寧大連的櫻桃。張世紅對說，村裡八成櫻桃走線下渠道銷售，每年5—6月，山西省內客商會來村裡收購櫻桃，這些客商相互認識，村裡櫻桃的價格壓得比較低。因此，張世紅想拓寬西村櫻桃的銷售渠道。

張世紅和包村幹部吳勇都想到了電商渠道。吳勇曾聯繫專業電商公司為村裡櫻桃鋪設電商銷路，但所需費用很高，村裡出不起這筆錢。張世紅還曾嘗試把櫻桃送進網紅直播間，但同樣因費用問題沒有談攏。於是今年，他們決定自建電商團隊，張世紅親自出鏡為村裡的線上櫻桃代言。吳勇遊說在西安工作的三個「95後」朋友回村加入張世紅的創業團隊，「在村裡能掙錢還能照顧家庭，比在城裡強多了。」

4月18日，賬號「西村支書張萬啟」發佈首條視頻：張世紅頭戴寬簷帽，把一把鐵錘扛到肩上，背後彈出極具視覺衝擊力的「農民萬歲」四個紅色大字。不少網友調侃視頻有「昆汀風」，進而成為張世紅賬號的「鐵粉」。後來，張世紅的視頻最多得到近30萬的點贊量。

不過，村民們對他的視頻有自己的看法。有人議論，60多歲的張世紅在視頻裡又唱又跳，不符合他的身份；也有人說：「你不拍短視頻，我的果子也能賣出去。」

## 盈利如何分配？

村支書們對拍視頻和直播帶貨展現出強烈的個人主動性，除了想為村民拓展農產品銷路，另一方面，他們也想改善個人經濟狀況。

關祖蘋告訴，此前他創業開餐廳、搞養殖，但都失敗了。後來因買房、生育二胎，經濟壓力很大。2021年，他之所以想回村競選村支書，就是考慮到，依托村裡的農產品做電商創業，或許是兼顧鄉村發展和個人發展的平衡點。

關祖蘋從2023年開始在村播基地以村支書身份直播賣貨，他建了一個微信群，裡面有附近幾個村的村民。開播前，他在群裡喊一聲，誰家有農貨明天來直播間賣，第二天村民就背著裝有大蒜、土雞、茶葉等土貨的竹簍來了。當時他的直播剛起步，直播間沒有多少流量，賣了多少錢就當場轉給村民。

經過這兩年努力，關祖蘋的直播間流量提高到平均場觀人次20萬，吸引來企業入駐賣標品，標品又能反哺直播間以更高人氣。如今，在他的直播間，村民散貨和企業標品的數量比例約是1:3。賣村民散貨賺的錢，關祖蘋當場跟村民現金結付，企業標品的銷售利潤則進入關祖蘋名下公司，他再拿出其中1%貢獻給村集體經濟。

張世紅設計的盈利分配方式跟關祖蘋有所相似。他以客商價格從村民手上收櫻桃，先跟村民結款，然後拿到直播間以村支書身份賣出，盈利歸屬自己名下的果業公司，他再拿出銷售利潤的5%貢獻給村集體經濟，用

**逐夢菲律賓**

錢昆著

封面設計 錄影 齊子玲

這是一本關於錢昆在菲律賓逐夢的故事。錢昆，一名普通的中國農民，因為一次偶然的机会，被选中成为菲律宾某大型企业的员工，开始了他的海外奋斗历程。

在菲律宾，钱昆遇到了许多困难和挑战，但他凭借着自己的坚韧和智慧，逐渐适应了当地的生活和工作环境。他不仅在工作中表现突出，还结识了许多来自世界各地的朋友。

然而，随着时间的推移，钱昆开始意识到自己在菲律宾的未来并不确定。他开始思考回国的可能性，同时也开始规划自己的回国之路。

最终，在经过深思熟虑之后，钱昆决定回国。他带着自己在菲律宾积累的经验和财富，回到了家乡，继续为家乡的发展贡献自己的力量。

这本书通过钱昆的经历，展示了普通人在异国他乡的奋斗故事，同时也反映了中国农民在海外务工的现象。

「我父親希望我與他合夥的孩子同往廈門去進修華語，我不是很願意」

(一三七)

## 錢昆歐遊打油詩二

### 水窪地

鶴鶩曠陽灰鶯翔，  
一鴨潛水一徜徉。  
阿勒河畔水窪地，  
水禽遊憩好地方。

