

请腾种树

种出春天

为什么会有这么多志愿者到民勤种树？带着这样的疑问，记者走进腾格里沙漠。“和梭梭一起生长的倔强，愿我们种出春天！”

“西北并非寸草不生，有爱亦能繁茂如春，沙退绿进，我们一起行动！”

“种一棵棵梭苗，守护一片绿洲，今日之责任，不在他人，而全在我少年……”

民勤县收成镇兴隆东坡的茫茫沙漠间，民勤县种林生态公益林基地党员活动室里，一张张便利贴上热血沸腾的话语与沙漠里种植梭梭的身影遥相呼应。

种树的是来自全国各地的志愿者，便利贴上写满了肺腑之言。

今年3月，民勤县土生土长的“95后”小伙仲麟发起了“请到民勤种棵树”公益活动。去年，他开始在短视频平台记录种树治沙经历并直播销售家乡的蜜瓜和人参果。

江苏、上海、江西、安徽、广东……到民勤种树的志愿者来自全国各地，但信念一致，“别让民勤成为第二个罗布泊”。

志愿者多是年轻人，他们来这里不是打卡拍照，而是停留一两个月或更长时间，有的去年来了今年还来，有些今年来了相约明年再来。

为什么会来种树？志愿者们说，他们心里都有一颗“种子”，只要遇到合适的机会就会生根发芽。

江西志愿者晏思琪的“种子”发自高中课堂。当时少年的她在《感动中国》里看见塞罕坝的故事，萌生了“我要去种树”的念头。去年，她在新疆的西部计划志愿者期满后直奔民勤参加秋种，今年3月份再来时，看到自己栽种的梭梭苗抽出新绿，她兴奋得像个孩子。

5月中旬春种结束，志愿者们陆续离开，而学农专业的晏思琪却意外获得了一个继续留在兴隆村的机会——配合一位做农业科研的老师做数据监测。

“种下希望的树苗，迎接希望的绿洲。祝你被绿意包裹，也被鲜花簇拥！”这是工作结束离别时晏思琪写给队友的留言，她相信这片被她们用汗水浇灌过的沙漠，一定会绿意盎然。

来自湖南的志愿者贺一江红肿的手已经磨掉了3层皮，不戴手套会开裂，只能晚上涂抹红霉素药膏，白天干活戴上塑料手套保持湿度，双手被汗泡得发白，他感叹：“一株小小的梭梭树苗，也有长成绿洲的梦想。”

广东的李惠芳也是第二次来民勤，去年种树，今年成了志愿者食堂的厨房压面工，每天凌晨四五点起床，最多的一天压了4袋面。

来自安徽的志愿者徐贝贝将仲麟的故事拍成视频，来自江苏苏州的教

师黄聆月又将仲麟剪辑进AI课堂，当数字人仲麟与孩子们对话时，有学生感叹：“普通人也可以创造奇迹！”

守护沙漠

曾经，民勤县流传着这样一首歌谣，“登高望远全是沙，一刮大风不见家”。

“沙上墙，驴上房”是流传于民勤民间的谚语。原本沙丘距离村民的房子有几十米远，一场沙尘就把墙埋了，驴能顺着沙坡上了房，听着有些夸张，却是民勤曾经的写照。

防风固沙大会战、建立治沙站、成立甘肃省治沙研究所……自上世纪50年代开始，民勤人从未停下与风沙抗争的脚步。

“沙尘暴像一堵厚重的墙，裹挟着黄沙涌入家中，填满家里的每一个角落。”仲麟出生在民勤县西渠镇丰收村，这是他抹不去的经历和回忆。

“考出去，别回沙窝窝！”和所有民勤孩子一样，仲麟在长辈们的念叨中长大。

得偿所愿，仲麟考上了大学，走出了黄沙地，但在2021年大学毕业后，他却毅然决定返乡创业。

仲麟通过社交平台分享自己的治沙心得，还在直播平台销售人参果、蜜瓜等家乡特色农产品，将收益投入种树治沙中。去年，恰逢综艺节目《种地吧》在民勤录制并热播，民勤县和仲麟的知名度大增。各大高校学生、粉丝及志愿者纷纷前往参与义务植树。

“一部民勤志，半部治沙史。”和仲麟一样，民勤县退耕还林办公室主任姜莉玲和民勤县国栋生态沙产业专业合作社负责人马俊河深有感触。

同样的感受，才会有同样的选择。1993年特大沙尘暴席卷河西走廊时，14岁的姜莉玲目睹庄稼被掀翻，地膜漫天飞舞；12岁的马俊河蜷缩在“压过来的墙”般的沙尘暴里……

这3个曾被沙尘暴惊吓的孩子，在成年后相继返乡，成为沙海里的“逆行者”。

2001年，20岁的马俊河离开民勤，辗转昆明、兰州等地，成为某药企甘青宁区域负责人。2004年，还在兰州工作的他关注到一则《17年后，民勤将被沙漠吞没》的新闻。

“原本想着外头混好了‘衣锦还乡’，突然觉得，可能会无家可归了！”经过激烈思想斗争，2009年，他决定辞职返乡专职进行荒漠化治理。

“我知道坚持做下去就会有成果，但过程很漫长，有可能这辈子都看不到尽头。”经历多年的风霜雪雨，细细的梭梭苗长到三五十厘米，再长到三五米高，马俊河也从一名热血青年走到了中年，当初的选择从冲动变成领悟。

和马俊河不同，姜莉玲在1994年中考后报考了甘肃省林业学校，一毕

业就回到家乡扎进沙漠里。26年前，她在民勤绿洲西线最大的风沙口之一龙王庙沙区种下第一株梭梭。最惊险的一次，她在沙尘中摸爬5个小时才脱险，凌晨2点满脸沙土敲开家门时，家人哭了。

“梭梭的生命力真是顽强，只要给苗子少量的水就能生长，三五年后就能固住10平方米的沙子。”姜莉玲说，看到梭梭吐绿就看到了希望。

他们和每个时代与风沙抗争的民勤人一样，拿自己的青春守望一片看不见的绿洲，每一锹、每一锄下去，都是对绿色未来的笃定。

沙窝泛金

“农民富裕、农业繁荣、农村和谐”，每天收工时，志愿者们在收工合影留念时喊出的口号，在腾格里沙漠久久回荡。所有的逆行、奔赴、跟沙子较劲，只是在给人和土地找条活路。

仲麟把直播间搬进沙漠后，乡亲们的蜜瓜卖上了好价钱。他还想涉足农业种植，在兴隆村通往种林基地的路边，是仲麟租下的10亩地。今年5月初，他和志愿者们栽植了甜瓜苗，长势喜人。

说起“沙产业”，民勤人总会提到锁阳和肉苁蓉这两样被誉为“沙漠人参”的中药材种植。

穿过茫茫戈壁，在东湖镇青土井村见到曾令龙时，他正跪在沙地里采挖肉苁蓉。这个美术专业出身的“治沙创客”，立志把梭梭林变成“沙漠药田”。

2014年，曾令龙用积蓄种下1万亩梭梭，3年后试着在根部嫁接肉苁蓉，同时尝试在白刺林下接种锁阳。头两年收成不足5万元，合伙人陆续离开，但他咬牙坚持了下来。去年开始，肉苁蓉和锁阳的采收量不断增长。今年他又接种了3000亩锁阳，如今锁阳种植面积已经达到1.2万亩，内蒙古、新疆的种植户都来拜师学艺。

在民勤，嫁接肉苁蓉的技术最早由姜莉玲发掘。2007年，她看到内蒙古梭梭嫁接肉苁蓉的报道，顿时眼前一亮：民勤与内蒙古自然环境相似，这不就是她日思夜想的让农民增收的答案吗？

民勤能不能种？嫁接难不难？带着疑问，她便和时任西西渠镇制产村党支部书记何德荣前往内蒙古学艺。

返回后，何德荣在青土湖承包梭梭林进行人工接种肉苁蓉，种植过程中却发现接种成功率只能达到20%至30%。经过结合民勤气候、温度、土壤等的探索实践，何德荣终于找到了适合民勤当地的一套接种技术，接种成功率达到85%。

2012年，在他的带动下，制产村村民黄培新等10位肉苁蓉种植户成立了民勤县芸丰肉苁蓉专业合作社，合作社成员平均每户种植肉苁蓉70亩以上。如今，合作社成员已达到106人，种植面积4600亩，带动相邻乡镇沙区沿线农户种植肉苁蓉2000多亩，农户户均增收2万元以上。

而马俊河把目光投向更广阔的沙产业，他不仅尝试了电商直播、肉苁蓉种植，还发明了“网格压沙+梭梭定植”，把沙漠变成“可触摸的课堂”，实现夏季沙漠露营、压沙体验等研学项目，让农民从“挥锹种树”到“端起了生态碗”。

“让黄沙生财，治沙才有后劲。”马俊河看着远处正在吐芽的梭梭林说。

在一代代民勤人和万千志愿者的奔赴中，一幅生态图景逐步呈现：

民勤全县325万亩天然植被得到封育，人工造林保存面积达到261万亩以上，工程固沙130万亩，年均沙尘天气从51天下降至19天；

大力发展沙区特色产业，6.1万亩梭梭嫁接肉苁蓉成为“沙漠黄金”；

电商与研学让蜜瓜、人参果等特产溢价3倍至5倍，2024年农民人均可支配收入突破2.1万元。

曾被预言“将成为第二个罗布泊”的民勤，有了瓜果香，有了研学潮……

在雄浑无垠的腾格里沙漠中，初夏的风吹过绿意盎然的梭梭林，为民勤半个世纪以来的治沙史添上了浓墨重彩的一笔。

1000元的衣服可以买，10元邮费必须省，如果不包邮，宁可不下单；十几元的视频会员不舍得买，一张千元演唱会门票却毫不含糊；几百元的手办说买就买，但吃外卖必须凑满减……这种“既清醒又任性”“既抠门又大方”的消费方式，正是当前年轻人消费的日常，彰显着物资丰富时代的自我与张扬。

一代人有一代人的消费主张，反差萌的消费行为背后，隐藏着年轻人的生活哲学——该省省，该花花。哪里该花钱、哪里该省钱，他们有一套独特的判断准则，非必要不剁手，但遇上真正提升幸福感的物件，果断出手不犹豫。

反差萌指向一种“情价比”型消费，即追求情绪价值与价格的最大比值。相较于物的实用性，成长于互联网时代的年轻人，不再满足于简单的物质拥有，而是更加注重消费过程中的感受和体验，更关注精神的满足感，追求“情价比”。例如，花钱学一门才艺，既能提升自我又能陶冶情操；盲盒、谷子等“奇奇怪怪”的小物件，就像一个个情绪开关，轻轻一按就能点亮枯燥生活。年轻人愿意为快乐买单，其消费关键词已从“拥有”转变成“感受”，情绪价值已成新的消费密码。

当然，那些追求“情价比”的年轻人，在“该花花”的同时，更懂得“该省省”，遇到自认为无需花钱的事情时，拒门套路只有想不到，没有做不到。他们会在深夜掐点抢券、研究各种“平替”、在跳蚤市场寻觅二手好物等，各种省钱妙招折射出消费更理性的一面。媒体的一项调查表明，超过40%的年轻人购物时会反复比价，45.37%会选择“平替商品”，38.48%会认真参考其他消费者的评价。

当“情价比”遇上精打细算，年轻人既能为了热爱一掷千金、享受购物乐趣，也会掌控自己的消费冲动、在细节处精打细算，这何尝不是一种智慧！就像网友说的：“我可以吃10元的盒饭，但必须配30元的奶茶——这才是生活该有的平衡，毕竟快乐是刚需。”

生活有多少种切面，就有多少种生意机会。年轻人消费观念、偏好和行为模式的变化，既为消费市场带来机遇和挑战，也给企业提出了新课题。体验为王的时代，走心才能更打动人，企业和商家要深入洞察当前年轻消费者的需求和偏好，生产够硬核的产品、创造够独特的体验、提供够真诚的服务，撬动消费者情感支点，激发潜在消费需求，才能让他们心甘情愿愿花钱。

当「情价比」遇上精打细算

王琳

匠心从未缺席

赵田格格

暮色初临，河北唐山河头老街运河上，6艘战船一字排开，数面战鼓敲响，《唐王东征》演出拉开序幕。

身披铠甲的鼓手挥起鼓槌，闷雷般的震颤声贴着水面滚过，鼓点渐密，仿佛千军万马将至。台下的观众纷纷举起相机拍摄，正撞见第一簇铁花在船头炸开——1600摄氏度的铁水泼向夜空，如同蛟龙冲天，金色的星火照亮了观众眼中的震撼。

“当初从河南请师傅来打铁花，光路上就得折腾几天。”负责打铁花演出的毕文国，是位身单臂膀的唐山汉子，被人亲切地称作“黑哥”，开演前仍在奔走协调。“唐山是钢铁之乡，我们这些老钢厂出来的，对烧钢炼铁太熟悉了，有啥可怕的？为啥不能打出自家的铁花呢？”

大话说出去了，就要自己干出来。废弃厂房里，毕文国带领团队开始反复试验。要打出完美的铁花，铁水的温度要保持1600摄氏度至1700摄氏度，温度低了，铁花就打不起来。锅炉不知试坏了多少口，钢铁汉子们终于打出了满意的铁花。

铁花技艺要打磨，6艘战船亦是“身经百战”。河头老街由人工运河改造发展而来，4米深的河道能起到降温作用，铁花表演恰好在船上进行，而这些船是退休的老渔船。毕文国感慨道：“没想到，老家的破渔船还有第二春。”舞台的装潢、渔船的新生、铁花的表演节奏，钢铁之乡的匠心从未缺席。

散场时，人们摩肩接踵，沿着运河深处走去，才觉两岸景致也由匠人精心雕琢。唐风灯树夹岸而立，双层连廊成串连排，宫灯摇曳，倒映在水面上波光粼粼；街区店铺鳞次栉比，各有新意，食集、茶庄、宫廷火锅店，无论名号还是装潢都古意盎然，尤其一家家汉服店林立街边，好似向每一位游客发出穿越邀请。福至汉服店的直播间里，主播王一帆身着刺绣精美的襦裙，对着镜头滔滔不绝。“河头老街的布景极适合尝试汉服，一秒穿越大唐！快来亲身感受一下吧！”直播之外，王一帆也包揽了向顾客推荐和讲解服饰的工作，“每到周末和旅游旺季，店里热闹得很，一天能接待60位到100

位顾客”。

造梦，一毫一厘都让人入戏：在这里，转角会遇到邀你成语比拼的书生，教学宫商角徵羽的乐手，赠一支上上签送来祝福的算卦先生……北京游客李泽楷说：“感觉每五步就有互动，每十步又有杂技表演，整条街真是下了功夫！”

此外，还有双重的时空对话在街头巷尾交织，越逛“唐”味儿越浓。运煤火车头变成合影打卡道具，唐山老字号牌匾集成一面回忆墙，乡音俗语的招牌林立，在唐山话广场，时光好像有了褶皱，不仅让人入戏，还能触碰工业文明的脉络。

虚实交错的巧思，要比生硬的仿古建筑更引人入胜，穿行其中的人情味，也最能温暖人心。暖心驿站送出一杯杯免费的古法冰镇饮品，随处可见的藤椅提供小憩的便利，景区入口旁边还有大巴司机师傅专门设置的休息点……

临别之际，扮作古代武士的检票员抱拳相送，一句老唐山话远远传来：“稀罕您再来！”



在民勤县东湖镇青土井村种植基地采挖的锁阳。 本报记者 赵 梅摄



民勤县青梭公益四方墩生态林基地今年3月种植的梭梭发芽吐绿。 张亚斌摄(中经视觉)