

□ 柳 文

苦竹奏出甜蜜曲

万家星光

徜徉于杭州市余杭区中泰街道紫荆村，茂林修竹，翠色如海。清越笛音自青砖灰瓦间流淌而出，沿山涧潺潺流转，一幅诗意盎然的乡村画卷徐徐展开。

万亩苦竹林间，乡村职业经理人和运营者们播撒智慧与汗水，不断提升乡村产业的内涵和品位。

竹笛破局

紫荆村位于杭州西部，是一个窝在山里的村子。“村道弯弯绕绕，客人一来，就说是进山了。”紫荆村党委书记鲍明远指着远处的山说，“山里别的特产没有，就是苦竹多。”竹笋味道苦，不宜食用，故得名苦竹。以前，这种竹子大多当柴烧，要么做纸浆，要么加工成简单的竹制品，没多少经济价值。

破题要从40多年前说起。20世纪80年代，上海民族乐器一厂发现山里的苦竹资源潜力，提供技术、设备和销售渠道，开始加工生产竹笛，村里负责提供厂房、原材料和劳动力。制笛技艺由当地老一辈传承，同时与音乐学院合作，引入外部专家，推进竹笛制作标准化和技术创新。

苦竹成“富竹”。随着产业不断发展，2000年前后，许多村民开设了竹笛加工作坊。再后来，制笛企业越来越多，产业快速崛起。如今，紫荆村拥有竹笛企业160余家，年产竹笛450多万支，全球每100支演奏竹笛中，就有85支产自这里。

虽然很多人知道竹笛，但并不了解“笛乡”紫荆。产业规模与品牌声誉未能同步，村庄发展与村民增收遭遇瓶颈，农文旅融合步履维艰……这些年，随着竹笛产业节节攀升，如何在乡村全面振兴中走在前列，成为大家思考的问题。

鲍明远说，之前投资商进入乡村打造旅游项目，往往着眼于通过单体项目赚钱，很少考虑能给村庄带来多少效益。因此，投资商常和

村民发生矛盾。

村干部负责运营，也不现实。“做好村民自治这一块，工作量已经很大，把资源、资产变成资金、资本，必须要懂经营的人来做。”鲍明远的思路很清楚，“单个项目获利远远不够，要立足特色资源，把整个村庄盘活，让专业的人干专业的事。”

他坚持两点：第一，坚持整村运营，让全村老百姓都受益；第二，主要靠职业经理人用自己的智慧盘活现有资源，创造盈利点。

2021年，紫荆村发布招聘乡村职业经理人计划，有丰富策划和旅游工作经验的朱丹，从激烈的角逐中脱颖而出，开启了乡村运营之路。

“漫山遍野的苦竹可是宝贵资源，要用市场经营理念来盘活这些资源。”通过公开招聘来到紫荆村的朱丹，成为一名乡村职业经理人。

外来“和尚”能念好本地“经”吗？一开始，朱丹心里犯嘀咕。在几乎人人会制笛、能吹笛的紫荆村，怎么让自己融进去？

朱丹第一次听到用竹笛吹响的天籁之声，是村民丁厥一吹奏的《姑苏行》。灵动悠长的笛音，让她如痴如醉。她找到丁厥一，要跟他拜师学艺。

“笛子是中国古老的乐器，也是世界音乐上上调最全、吹奏最难、技巧最多的乐器之一，有信心学好吗？”丁厥一问她。

聚精会神学了一节课，朱丹惊喜地发现，自己能连贯地吹出7个音节了。课后，丁厥一送了她一把珍贵的竹笛，“这个外乡姑娘，身上有股不服输的劲”。

日复一日悠扬的笛声中，朱丹慢慢摸清与村民相处的门道，熟悉了竹笛工艺的制作过程和中国笛的历史文化脉络。

解决之道

竹笛制作殊为不易。竹林里的苦竹，历经四五年的“风刀雨剑”、霜雪侵伐仍修长挺立、无腐无蛀的，才能“雀屏中选”。砍下来的苦竹得放在避光、干燥、通风的地方，自然阴干两年以上。这期间，竹子不能出现任何发霉、开裂、变形等问题，还要保持恰到好处的湿度。

一刀破千竹，巧手现匠心。一支竹笛，看似简单，却是无数精细工艺的浓缩，

要经过选竹、烘烤、清内膛、画线、定音、打孔、塞木塞、校音、上虫胶等72道工艺。每一道工艺，朱丹都如数家珍。

“在世界竹笛家族中，中泰竹笛被誉为‘神韵暗流，玉笛飞声’。”说到这里，朱丹感叹，“天籁之音背后，离不开文化支撑”。

和老一辈人苦练技艺不同，“90后”“00后”渴望技艺创新，按照传统方式传授手工艺，或消磨掉年轻人对于竹笛制造的热爱。面对现代工业流水线生产，作为浙江省级非遗，竹笛制作技艺如何在传统与创新之间找寻平衡点？

走山田、访农家，朱丹和乡村运营人员遍访竹笛制作工匠，寻求解决之道。

“在原有技艺基础上，增加一些现代化设备，会提升产品精准度，使产品更加完美和标准化，符合年轻人需求。”竹笛制作技艺传承人丁志刚这样回答。

通过运营短视频，丁志刚吸引年轻人加入非遗传承队伍，不仅悉心指导，还提供许多技艺创新方向。“我有一位徒弟来自四川宜宾，学成之后决定留在紫荆村。”言语之间，丁志刚难掩对后辈的欣赏之意，“在我们的建议下，她成为一名竹笛修复师，在修复中提升技艺，开辟了新赛道”。

在活态传承中有效保护，竹笛制作技艺焕发新生机。朱丹牵头打造“清笛制作半日游”文旅体验产品，让游客跟着村里的制笛师傅徜徉苦竹林，从砍竹子、背竹子下山，到烘烤竹子、划线、打孔，再到练习吹奏，吸引了大量游客。活动中，她请来数十位经验丰富的制笛大师参与竹笛体验环节，让游客与大师面对面交流。

这两年，紫荆村与知名直播公司对接，搭建公益数字人非遗推广平台，推出“非遗小讲师”等公益活动，竹笛制作技艺知名度、美誉度不断提升，前来体验的游客络绎不绝。

业兴人和

以苦竹为载体，串起人们的乡愁记忆，一场以竹笛文化为核心的“总动员”开始了！

在“非遗竹韵‘竹’够有趣”主题活动中，孩子们可以近距离感受非遗魅力，激发他们对本土文化的热爱；与中泰小学民乐团合作成立紫荆艺术团，让这里的孩子吹着竹笛加

入一场场文化交流活动中；与其他村落28个职业经理人搭建合作平台，引入多个农文旅业态……

紫荆村热闹了起来：进一步健全竹笛展示馆、竹音斋、竹音广场、百乐集、紫荆书院等基础配套设施，产学研游融合提速。

奏竹笛、谈特色、话乡情……有了人流量，还得让乡村更有“看头”，村民更有“赚头”。可一听到建小而精的庭院要拆鸡笼鸭舍，还得自掏腰包改造房前屋后，村民们的头摇得像拨浪鼓。

突破口在乡村青年丁雨晨身上——这个返乡创业的“笛二代”爱好摄影，思想开明。

“把犄角旮旯里的杂草换成一株株福祿考，逆光拍出来像幅油画。”丁雨晨拿着自家的改造图纸，一边跟大家交流拍摄技巧，一边解释说明改造的好处。几次沟通下来，村民们开始心动了。

经过20多天的改造升级，丁雨晨家的庭院焕然一新：屋内的陶罐插上野菊花，青砖地缝里冒出三叶草，农家蜂蜜摆放在院子里，成为家里新的收入来源。

消息传开，有村民们主动要求改造。丁雨晨联系乡村运营师，让专业团队给大伙设计改造方案——李伯家挨着桃园，应该在屋檐下挂上几个风铃；王婶的老房子带雕花窗棂，要刷上红色漆，与绿色的藤蔓融成一片……

“不久前举办的竹笛文化节，在庭院里摆摊，卖自家做的梨膏糖、五香条、麦香饼等，收入增加不少。”丁雨晨说，这种看得见、摸得着的收益，让大家真切感受到文旅融合带来的实惠。

“庭院经济”不局限于庭院。朱丹和乡村运营师们正考虑借助专业运营平台，帮助村民线上线下销售特色农产品。如今的紫荆村，个个有活干，人人有钱赚，一派业兴人和的景象。村里的竹笛年销售额约3.5亿元，村民人均收入达5.3万元。

“立足特色产业，尤其围绕‘种竹、做笛、卖笛、演笛’，让紫荆村不仅是竹笛的生产中心，更成为竹笛和苦竹衍生产品的创新中心、笛文化传播中心，并向农文旅融合示范区、共同富裕样板地迈进。”对于未来，鲍明远很有信心。

竹海绵延，笛声悠悠。紫荆村的新老村民们，将继续用奋斗脚步丈量乡村全面振兴路。

浙江杭州余杭区中泰街道紫荆村俯瞰图。（资料图片）

生活中的经济学

再来一瓶

口渴难耐，扭开瓶盖发现“再来一瓶”的惊喜，那份开怀畅饮与开心兑奖相互交织的心情，你是否记忆犹新？

花钱得奖，买买方复购之心萌动，营销套路，商家方赢得市场。这类活动精准把握了人们厌恶损失心理和以小博大的消费需求，立竿见影带动饮品热销，一度火爆全国。

缘何“再来一瓶”忽然销声匿迹？瓶盖印字的“低门槛”，令贪婪与欺骗得以滋生。当投机者批量制造假瓶盖，没有火眼金睛的店主们只能硬着头皮兑换，企业看着狂飙的兑奖数量和亏损数据不得不紧急叫停。当中奖活动“掺了水”，当营销投入“打水漂”，当饮品成本水涨船高，“再来”便成了“再见”。

再来一瓶

如今，饮品市场日趋饱和，产品迭代不断加速，在各方激烈的竞争中，“再来一瓶”悄然卷“码”重来。惊喜之变，消费者发现，瓶盖里的惊喜变成当油墨字变成二维码后，中没中奖不再一目了然，必须扫码才能验证惊喜。此外，相较于即时兑换的承诺，线上到账的“现金红包”、实为折扣的“一元换购”、延迟补贴的“解锁红包”等新花样，令消费者眼花缭乱。而瓶盖内的变化，源于瓶盖外的革新。

再来一瓶

技术去伪，是对企业利益的保护。得益于数字加密、物流联网等技术快速发展，企业利用二维码在造假者面前设下难以逾越的“防护网”。这不仅能从源头堵住利益流失的漏洞，节省下打假、维权等不必要的活动支出，也捍卫了店主与消费者的权益。

强化链接，是对营销方式的再造。当二维码成为产品与消费者之间的“数字桥梁”，企业不仅能够对销售数据、中奖情况精准掌握，还能将消费者与品牌服务深度绑定。每一次扫码兑换都是强化链接的契机，当消费者主动授权接入品牌相关小程序后，企业便能更好分析消费画像，进而合理化生产计划与营销方式。

筛选需求，是对有效客群的圈粉。相较于即时兑换与现金红包这类直接反馈，“多花一元”“延迟补贴”这样不高的消费门槛，更能真正留住有需求的消费者，让单次购买升级为持续互动，将新顾客圈成老粉丝。当“再来一瓶”从“概率博弈”变为“心理绑定”，品牌更能在消费者心中扎下根。

企业向市场投放“小奖”，是为了市场份额的“大奖”。哪怕技术手段不断改变，产品形式和营销方式持续更迭，消费者对心中那份“小确幸”的追求始终如一。瓶盖内外的竞争，从来不是单纯比拼营销套路和价格高低，从同类产品中脱颖而出出博得人心的关键，更在于品质与诚意。唯有以好产品树立好口碑，以真心实意回应消费者的期待，才是企业赢取“大奖”的秘诀。你懂我想要点惊喜的心思，我愿为你的真诚“再来一瓶”，这份默契便能长长久久。



紫荆村竹笛二十四节气广场。（资料图片）

（资料图片）

四川省甘孜藏族自治州白玉县中学藏文教师普巴：

希望更多人反哺家乡

我叫普巴，今年30岁，是四川省甘孜藏族自治州白玉县中学的一名藏文教师。提到甘孜州，很多人首先想到的是巍峨的群山和美丽的风景，是许多人向往的诗和远方。但在几年前，这里曾是全国深度贫困区的典型代表，14个集中连片特困地区之一。在我心里，始终都有一种为家乡建设贡献微薄力量的想法。因此，虽然我通过努力走出过这里，但最终还是选择了回家。

要想富，先修路。可在2000年左右的时候，要想从白玉县到附近其他县城，最起码要走两天。还记得2012年初中毕业那年，我独自一人从白玉前往康定求学，一路上跋山涉水、崎岖颠簸，等我到康定都已经耽搁两天了。外出求学的经历，让我第一次感受到交通不便带来的影响。那时，更让人担心的还有一些人思想上的封闭。

在同龄人中，我算是比较幸运的一个。我的家庭条件算不上很好，但家里人非常支持我读书。2012年，我进入四川民

族学院读书。2017年大专毕业后，我回到白玉县当了一名小学老师。2020年对白玉县、对我来说都是一个特殊的年份。在这一年，包括白玉县在内的12个县成功摆脱贫困，甘孜州实现了全域脱贫，也是在这一年，我考取了西南民族大学的硕士研究生。在攻读硕士研究生期间，我在成都见识到了之前不曾看到的新鲜事物。无论是学校的教学楼、图书馆、体育场，还是街边的写字楼、便利店、咖啡店，在家乡都很少见到。与周围人的交谈内容也让我深受触动，我深刻意识到家乡在经济、思想观念等方面与大城市的差距。作为一名白玉县人，我十分想为我的家乡做些什么。

2023年6月，我研究生毕业后选择回到家乡白玉县当一名光荣的人民教师，为家乡教育事业继续贡献力量。再次回到家乡，我发现许多惊喜的变化。白玉县城上出现了许多原先只能在大城市见到的商店，老家乡也都愿意到店里购物消

费；家乡的交通更加便捷，之前两天的路程现在只用几个小时；人们的思想观念也越来越开放，鼓励孩子们走出白玉去领略外面世界的精彩……我意识到，摆脱贫困只是走向幸福生活的第一步，只有人们思想观念发生转变，才能更好地巩固脱贫成果、奔向美好未来。

在日常教学中，我经常用白玉这10多年来的变化、我自身的成长经历来教育学生，希望孩子们能珍惜现在的生活，努力学习知识，成长为对 society 有帮助的人。今年9月开学，我带的第一批孩子就要升初三了。希望孩子们能顺利通过中考，考取不错的高中，走得远一点、飞得高一点。也希望白玉县的孩子们在学得本领后能够归乡，一同建设更好的白玉。

（丁振乾采访整理）

逐梦乡村·巩固脱贫攻坚成果