

宁夏版的“堂吉珂德”，决定返回乡野 他用英文讲乡土故事，让家乡特产走向全国

西吉县，一个西北再寻常不过的县城。对很多人来说，这座县城稍显陌生。但要是提起它所在的西海固地区，人们就会有所了解，并很自然地想到电视剧《山海情》。剧中演绎的内容，反映着这里的人们关切的命题：如何让相对贫瘠的土地变得富饶，如何让生活能有更多余裕。而等到农闲时，这座县城又会展现出另外一面。作为首个“文学之乡”，县城内有23位中国作协会员，省市级会员600余人，文学爱好者更是不计其数。

前不久，抖音上一条在南瓜地里用英文演讲的视频走红网络，让西吉被更多人知晓。那支视频的创作者是“@马斯诺”，他让家乡走入了更多人的视野，这片带着些许魔幻色彩的土地，也由此变得越发真切和清晰起来。

拿起手机，用英文讲乡土故事

“@马斯诺”本名马亮，放在几年前，他完全不敢想象，自己会成为一名短视频创作者。过去十几年的职业生涯，他从未离开过外事活动的领域。国际羊绒羊毛博览会、枸杞产业博览会，他是冲到最前面的“尖兵”；举办中阿大学校长论坛前，他作为先遣团成员，到约旦为中方安排具体事务，“一天睡两个小时，感受着高强度的锻炼。”

尽管享受其中，但随着年岁增长，他身上的担子也日渐加重。后来，他离开体制，和朋友合开了翻译公司，这也让他陷入了一阵思考：“到底干点啥才能更好地实现人生抱负，坦然地接受自己在这个世界上所处的位置？”

那段日子，他的好友马昊东也有类似的困惑。身为纪录片导演，他对较为雷同的工作内容感到厌倦，“想转转型，做些不一样的东西。”两人交谈时，马昊东向马亮提议，要不干脆一起拍视频。马亮心里犯嘀咕：“爱刷视频，不见得我能做好这个事。”纠结了大半年，他决定还是试一试，“毕竟，我了解家乡老百姓的生活方式。”

两人策划了几个晚上，一直在思考——自己所处的是“文学之乡”，又是以农业为支柱产业，有没有什么方法能将二者做个融合。“要不干脆用文学的方式讲乡土故事？”俩人想到这里，一拍即合，最终定下用英语旁白来解读家乡的生活，展现这片土地独有的浪漫，“这既是马亮的老本行，又能制造一种反差感。”

就这样，两人懵懵懂懂地拍出了前四条视频，马亮将其称为“毛坯风格”作品。其中最早的一条，也是他最爱的一条，名为《王者归来》。视频中，他行走在熟悉的土路上，路的远方是西北的旱作梯田，镜头外的配音则完全是标准的英音。评论区内有人感慨，“这音乐、这旁白，与这景象是如此的割裂又如此的融合！”

紧接着，第二条视频放出，播放量有四五十万。对短视频新人而言，这无疑是巨大的褒奖与鼓励。马亮小有成就感，同时又觉得稍显魔幻，“联合国说我们这里是‘最不宜人类居住’的地方之一，但我的视频好像告诉外边的人，山乡真的发生了巨变。”

视频也在当地广泛传播，“@马斯诺”成了西海固的“名人”。有一次，固原本地的一位诗人在和马亮聚餐时打趣说，马亮就是宁夏版的“堂吉珂德”——以语言为利剑，兜兜转转，最后在故土绽放光芒。

走入农田，让特产走出西海固

接踵而至的赞誉并没有冲昏马亮和马昊东的头脑。他们清楚，这一切只是刚刚起步，“虽然在内容上有了方向，可实际的生存还是个问题。”

他们一边拍视频，一边研究起家乡的农产品。土豆的哪个品种好，谁家地里种出来的作物更好吃，俩人了若指掌。等产品熟悉了，二人又琢磨起怎么通过电商把它们卖出去——包装、打单、快递，成了那大半年时间里两个人整日探讨的话题。

去年6月，二人决定做兴趣电商，专卖家乡的东西。不过，马亮偶尔还是会心存疑虑，“我自己是没底的，作为创业来说，我们这里的条件相对艰苦，物流和配套都



@马斯诺向镜头展示家乡的农产品



@马斯诺站在南瓜地中央，做英文演讲



二人正在田间拍视频



@马斯诺和当地农户手拿贝贝南瓜，记录农产品热销的喜悦

有待提升，做成的成本还是很大。”

好在运气眷顾一直努力的人。就在店铺成立的两个月后，马亮的一支视频火出了圈。视频的内容是他站在南瓜地中央，做了一次英文演讲，他如是讲道：“看，这是高原的‘孩子’从嫩绿的芽儿破土而出，风霜雨露。他们在这片土地上经历了多少轮回，才酝酿出这独特的甘甜与香醇。”

3天的时间，视频播放量破了千万，“@马斯诺”涨粉12万。看着后台推送给自己的数据，马亮形容自己的感受是“本来在小池子里面狗刨，突然之间，就被送到海里面游泳了。”

此后几天，5万公斤贝贝南瓜销售一空，马亮和马昊东在当地走通了一条前人未走过的路。

爆火后，许多老板找上门来寻求合作，最大的诉求就是希望马亮能亲身带货。有位陕西老板说，自己有大量的贝贝南瓜可以售卖。但马亮和马昊东清楚，只有在当地的气候和土壤的催生下，才能产出那些优质的农产品，“货是我们自己组的才安心，供应链这一关肯定得把好。”

于是，两人婉拒了请求。初中后没再碰过农具的两人又接着扎回地里。马昊东把自己家的20多亩地改成了试验田，不同品种的作物被种进了地里。一开始，家里老人有许多质疑：“种玉米不好吗？你们真是把地都浪费了。”

等到第一次开园，质疑声就小了不少，14袋南瓜装满了一辆卸掉后座的GL8。产量极佳，口感上也十分出众，这是说服外人最好的理由。

新农人的创业之路，不会独行

度过了从0到1的阶段，马亮与马昊东的创业之路平坦了不少。一年多时间过去，两个人的队伍扩大至8人。

马亮和马昊东还将当地的乡民带进这片新鲜的场域。像贝贝南瓜的装箱、称重、码货，全部经由老乡之手，换言之，每件农产品身上，还承载着本地人的温度。对普通的百姓而言，这也是在务农之外相当可观的收入。一场蝴蝶效应，在西北的这个小县城徐徐发生。

抖音上还出现了不少“@马斯诺”的模仿者。他们站在全国各地的田间地头，讲着英文，描述起家乡特产。在马亮的印象中，最成功的是甘肃天水的一位女记者，她给本地土豆引来了不小的关注。面对这些“高仿”，马亮显得极为宽容，“这也是我们该担负的使命，在这个商业实践的背后，其实是无数人的饭碗。”

如今，越来越多的新农人正通过短视频推介起家乡的产品。短视频电商平台则充当着桥梁的角色，联结起新农人与无数的消费者。在打通消费者购买路径的同时，也让当地人们看到，这片广阔的土地上，也可以用独到的诗意去展现家乡的风貌。

采访临近结束，马亮带记者前往六盘山腹地的一个观景台，周遭正是他视频中所展现的旱作梯田。远处，有人正收割玉米，拍了几张照片后，马亮引用了一句艾青的诗，来解释他为何会重回故里，“因为我对这土地爱得深沉。”（来源：新周刊）