

赵志向：

逆风向上正翱翔

记者 王拥 吴苏

从秦巴深山里的稚嫩少年，到芝士文化传媒有限公司的掌门人；从困于一隅的留守儿童，到播撒爱心的慈善仁者。赵志向，这个从秦巴腹地走出来的90后，用他坚韧不拔的毅力和善谋善为的决心，抓住了短视频直播带货风口的红利，闯出了属于自己的天地，收获了逆风生长的累累果实。

记得早先少年时

初见赵志向的时候，他戴着棒球帽，身穿一件花色驳杂的牛仔外套，微微弓着身子，说话时的声调平缓而柔和，眉眼间总带着浅浅的笑意。

故事的序章起源于一段采访视频。镜头之内，他是芝士文化传媒有限公司的CEO赵公子，镜头之外，他是草根一路逆袭的小镇青年赵志向。顺着时间指针往回推移的岁月里，那个还在汉阴小城的街角巷陌间奔跑的青年小赵，没有预料到未来的某一刻，他会站在光影的中心，透过摄像机的镜头，讲述自己的来路与前程。

思绪回到童年，他没有忘记那些被苦难包裹着的日子。“留守儿童，父母不在身边，一日三餐，只能吃酸菜和土豆，过年吃饭时肉掉地上，会迅速推开挤来的狗，接着把肉捡起来洗一洗继续吃掉。”在乡村阴翳的天空下，这样的争夺时有发生。放牛时害怕遇到的雷雨，上学时担心突降的大雪，饥饿时无法诉诸于口的忍耐……这些细碎如麦芒碾过皮肤的阵痛时刻，曾漫长地侵袭着他成长的每个阶段。

如今，像是得到命运馈赠后的某种释然，他将那些曾经难以言说的伤和苦，坦然地展示在大众的眼前。他会聊起少时的自己对远离大山的渴望，聊起父母之间有关婚姻困顿的根源，以及这些往事在他身上打下的顽固烙印。

记忆的拐点从千禧年初显现了更加清晰的轮廓，对于生活在秦巴深山的年轻人来说，外出务工成为一种常态，赵志向的父母亦是务工队伍中的一分子。在他的记忆中，学历不高的父亲一直辗转于不同的建筑工地，做些搬砖和捆扎钢筋的苦活累活。“于他而言，卖一分力气就有一分收入。”赵志向小学五年级的时候，母亲也跟着外出务工的人潮，进入了杭州的电子厂。在标准化流程的厂房，人和机器上的螺丝钉好似并无不同，都只是按照设定好的程序和规则，按部就班地完成自己的任务。

只是那时，年幼的赵志向并不清楚父母依靠劳力维持生活的工作，藏着怎样不确定性的动荡。在赵父看来，自己唯一的儿子在长大之后最好和自己一样从事建筑工人的活计。“混得好的话，还能当个小包工头，早早地娶个媳妇、生个孩子安定下来才是正事。”因此，他早早替赵志向规划好了人生的轨迹，只待等到儿子高中毕业，便决定将他带离山村，前往一个又一个堆满了钢筋水泥的工地，重复自己走过的命运。

“那时候，得知我爸的想法后，他的一个好朋友就劝他，唯一的儿子不读大学怎么行，后来我舅舅叔叔他们又都来劝我爸妈，最终说服他们让我上了大学。”

又至余杭再破局

回头看，大学毕业已有十年之久，但赵志向仍为那一刻的选择而庆幸。在大学时光里，他将闲暇时光都交给图书馆，用思想延伸的触角去追赶现实的落差。“因为生活费不够，那时候我周末也会去做兼职，给《华商报》投稿，还送过外卖。放寒暑假的时候，就去

找我爸妈，在杭州找个地方上班。”为了生活，他曾做过婚礼搭建，当过酒吧迎宾，也在工厂里长久地站立，将一个又一个的零件拼接完整。“那时候认识了好几个打暑假工的大学生，看到大家脸上还有朝气，再看着在工厂干了十几年的工人，脸上全是面无表情木然，就觉得好庆幸自己是学生，还有别的选择与退路。”在学业与打零工之间，赵志向度过了自己的大学时光。

毕业之后，他通过亲朋介绍来到汉阴电视台工作，在这里，爱好与兴趣得到另一种延展。他走过以前没有走过的地方，拍摄学校、医院、旷野、农田，洞见个体与城乡发展间细微的连接。

“我当时其实非常喜欢这份工作，干了两年多，可以说是热爱支撑着我咬牙坚持，但是后来，我父亲突然查出肾癌，要放疗、要吃药，需要很多钱，可我的工资远远不够，这时候就不得不走出，最亲近的人面临生死攸关的时刻，不会再去想着自己的爱好前途，所有的一切都要为赚钱给父亲治病让路。”

2018年初，春节还没有过完，赵志向就踏上了南下的火车，前往杭州投奔自己的同学。“父亲生病后，我就一直在打听什么行业、哪个地方能迅速赚到钱，我同学就告诉我，他在杭州月薪两万，我就想他行我也行，于是就去了。”在杭州的第一份工作，他需要每天打上百个电话推广产品，一天下来，往往嗓子都已经嘶哑，但那时的他，好似骤然回到了那个没有选择的时刻。“一门心思只想赚钱，抓住机会就会拼命去干。”

所幸，杭州这所包容性极高的城市也为赵志向提供了实现目标的无限可能。“当时做了三个月，每个月的工资都能拿到一万多。后来我想，还是应该找一个自己擅长领域内的工作，因为在电视台做记者的时候，拍摄、撰稿、文案什么都做。杭州的文化传媒公司比较多，我看摄像给的工资高一些，就去应聘摄像，然后就去了一家叫拍片网的企业。”

这段经历，被赵志向形容为人生中一条重大的“草蛇灰线”，正如互联网曾经流传过的一句热梗，“命运的齿轮从此刻开始转动。”齿轮指向何方，赵志向无从得知，他只是用自己一贯的勤奋认真，将工作任务执行到底。

“在拍片网的时候，我参加了淘宝15周年庆祝大会，在会上了解到抖音的运营模式，可以将流量转化为效益，就觉得抖音是个机会，然后我就从拍片网离职，找了一家MCN机构，从事编导工作，给很多粉丝体量特别大的账号写脚本，在加快学习进程的过程中，我加入了一个社群，就每天在群里分享怎么做抖音，怎么加速流量转化的思路。”

在这一阶段，分享带来了人与人之间高频的连接，借助互联网的工具，赵志向分享的知识引起了社群内同样希望开拓流量新路的企业家们的注意，他们开始透过屏幕，主动请教赵志向在“流量为王”的时代，该怎样转变思路，运用抖音这一平台工具，将流量转化为机遇和效益。“我后来才知道，在这个社群里面，活跃着很多做私域、做内容的大佬，当时他们主动加我微信，就来问我具体怎么操作，因为很多企业在那个阶段是需要一个突破口，正好抖音是一个风口，大家群起而上，但如何突围还需要有自己的卖点。”

轻舟划过万重山

成为那个纽带，敞开知识的窗口，飓风就此刮起来。



赵志向(右)在汉阴电视台工作时的场景



参加公益助农活动



直播



关爱留守儿童

我在老城有家店

来友兵：

家常菜馆的“老味道”

通讯员 李梦瑶 熊彬彬

“清蒸羊肉、荷包茄子、苜蓿羊肉……”这些传统的特色家常菜，是很多老安康人的牵挂和回忆，位于老城街道南正街口的“来友兵家常菜馆”被很多食客、探店者认可、分享，亲和而热闹的氛围，回荡在味蕾里的老味道，吸引着爱好美食的“老饕”。

在老城开店20多年，一些常常光顾的“老饕”都亲切地称老板为“来老二”“二哥”。“60”后的来友兵夫妻俩是这家店的主力军，他们不仅仅是创业者，更是老城变迁的见证者，“最早在鼓楼街开店，后来搬到南正街，这么多年，来的客人都没有忘了咱，咱也不能亏了客人。”二哥笑着说。

岁月蹉跎，刻在脑子里的是一道道菜，更是一帧帧时光。“来友兵家常菜馆”2000年初开业，菜馆刚开业，二哥就凭借着从十几岁开始修炼的炒菜手艺俘获了一大批食客的味蕾，生意最红火的时候屋内座无虚席、屋外食客“候场”。久而久之，食客间的口碑相传，让来友兵三个字从一个姓名符号变成了一种情感记忆。

“吃东西，个人口味有区别，但是出来吃饭，都想吃到新鲜的、干净的东西，咱们既然做了餐饮，就要做新鲜、做正宗。”自做

餐饮开始，来友兵每天清晨都要去早市，本地山羊、土鸡、优质牛腩、黄牛肉……这些店里会用到食材，二哥都会亲自把关。

初冬早晨，灶台上竹笼的蒸汽、炒菜的烟气，开启了小店忙碌的一天。从中午十二点开始营业，告别“预制菜”和快节奏，在等待食物的烹炒里享受着片刻的宁静，屋里热气腾腾，屋外天寒地冻，这里是属于老城的冬季二重奏。

大多数回头客来小店只有一个目的，放下烦恼，尝尝老味儿，治愈忙碌的身心。

二哥不仅继承了老一辈的烹饪方法，更是根据食客口味、喜好改良推出“渣辣子蒸羊肉、粉蒸牛肉、鸡皮粉丝汤、秘制蒸牛腩”等创新菜品，在保持传统风味的同时，加入了自己的创新元素，让“老味儿”新样。

“也没得啥太大的想法，让大家吃好吃高兴就行了，守着这个店，干到干不动为止。”在一切都很快捷的今天，唯独二哥跟岁月把酒言欢，醉眼长谈。时光更迭，“来友兵家常菜馆”守真、守时，用菜肴讲述着一代人的故事，让家的味道和回忆在一口口美食里延续，让小巷的烟火气守护着食客的口碑，温暖着老城的夜色。

2022年9月20日，在省农业农村厅举办的第六届陕西省农村创新创业大赛上，一位来自旬阳的女子，以《新媒体电商促进地方产业发展网“革”拐枣云仓项目》为背景，讲述以拐枣为主的农产品冷藏运输、深加工、包装策划、品牌设计和新媒体宣传销售的融合一体化，用真实创业故事和高超演技征服全场评委，以95.85的全场最高分夺得第一名。

她叫曾丹，旬阳市电子商务协会的主要负责人，旬阳市青年创业协会副会长，也是“太极旬阳”公共品牌形象代言人之一，拥有丰富的电商运营经验。

2014年，返乡创业的她，担任旬阳门户网站“旬阳生活网”编辑及总经理。2015年，创办美缘庆典婚庆礼仪策划工作室。2017年，创立美景缘文化传播有限公司，参与并主导策划了多场大型活动赛事。2018年，电商行业风起云涌，她开始利用短视频宣传推广家乡，多次担任组织活动策划并担任主持人，开展多场直播活动。

从那时起，曾丹就开启了“记录家乡变迁，留住美丽乡村”系列抖音短视频的拍摄传播。故乡的风土人情、山水故事、历史变迁、当地特产都在她精心制作的视频作品里一一呈现，饱含她热爱家乡的情怀。从楚城雄关的铜钱关，到蜕变交通枢纽的吕河镇；从世外桃源的水泉坪到享誉全国的太极城；从七十二荡秦巴绿色图腾的羊山，到风靡陕南的蜀河古镇；从全国唯一以“红军”命名的红军镇，到神奇秀丽的天门山，到处都留下了她美丽的情影和充满激情的声音。

她的每一条视频，是让生于斯长于斯的人无法忘怀的乡愁，是在游子回味的热泪，是对思故乡的游子地呼唤，是让外地游客对这里美丽山河的憧憬。

从2020年以来，曾丹利用电子商务+短视频，积极传播正能量的人和事，同时大力推介家乡土特产、农副产品。她制作的短视频，在经过广泛传播后，惊喜地发现，居然开拓出了国际市场。仅在2021年间，通过电商短视频向海外销售农副产品10余万斤。尤其是把获得国家地理标志农产品认证的“旬阳拐枣”销售到了俄罗斯，使旬阳拐枣年销售量上涨了30%，增强了旬阳土特产的影响力，有力地带动了地方产业发展和农民增收。

2023年，曾丹成立了陕西热融促讯文化传媒有限公司，发起并创办旬阳直播孵化基地“旬阳追梦直播基地”，着力打造旬阳本土网络主播，培养网络优秀人



曾丹(左下)和她的伙伴们正在直播

曾丹

农产品的代言人

记者 伊洋

才。在她的带动帮助下，一批优秀的本土主播正在快速成长。

与此同时，曾丹作为基地的主要核心成员，同时也是基地的核心主播，她独立运营3W+抖音账号，继续弘扬“记录生活变迁，留住美丽乡村”系列短视频，继续制作旬阳各镇系列多层次高质量视频。以“电子商务+短视频”推广的方式，加强销售旬阳农产品，带动当地产业发展和农民增收，为乡村振兴做出更大的贡献。