# 百岁红军唱山歌

本报记者 陆培法 文/图

老红军徐盛久在教孩子们唱歌。

这是共和国历史上的一个特殊的群体，这是一群不老的传奇：他们身上，有对死生的坦然无畏，对信仰的坚定纯粹，对生活的乐观豁达。他们，是值得我们永远铭记的红军。

本报记者今年怀着崇敬的心情，走进了当年的中央苏区江西省兴国县，就碰到了这样一位令人难忘的老红军。

现年已经101岁的徐盛久老红军，一生一直坚持用他熟悉的方式，执著地将亲眼所见、亲耳所闻、亲身感受编撰成山歌，在新时代继续用当年红军的那股激情，向世人宣讲国家的方针政策和家乡的腾飞巨变。

## 新编山歌感谢党

今年深秋的一个日子里，兴国县长冈乡石燕村，一群老红军、老党员一起正在收看中共十九大文件资料。老红军、兴国山歌传承人徐盛久难掩心中的激动之情，即兴演唱了一首兴国山歌，铭记党恩，颂扬伟大的中国共产党。

兴国是山歌之乡，也是著名的将军县、烈士县、苏区模范县。在革命战争时期，兴国山歌在发动群众扩红支前、参军参战等方面发挥了特殊的宣传动员作用，留下了“一首山歌三个师”的佳话。

101岁的徐盛久，是文化部确定的国家级非物质文化遗产项目代表性传承人，也是赣州市唯一入选的民间艺人。

徐盛久曾读过几年私塾，后迫于生计，14岁开始学打铁，15岁时召入位于兴国县古龙冈镇寨上村的中央红军兵工厂寨上分厂，成为兵工厂里打制刺刀的小铁匠。1931年入选苏区蓝衫团，成为红军宣传队里的山歌手。

“哎呀嘞，我的锣子一打响洋洋，我们苏区的山歌我来唱一唱，我们兴国的振兴五周年，到处搞得很漂亮，新农村建设也搞得好，关心老人也很舒畅，对待文化也很重视，交通建设也很坚强，特别是照顾我们老干部，党员干部来采访，两学一做都实现，兴国做出了好榜样，我要发扬苏区干部的好传统，两年就要实现上小康，我们全县人民的生活很好，你知不知道这就是我关心的，我要感谢领导感谢党！”

本报记者刚到石燕村采访，就看到老红军徐盛久精神矍铄，向在场的人员唱响新编的兴国山歌。他用一百多年的岁月积淀和丰富经历，向我们讲述着他所经历的时代巨变和美好生活的来之不易。

图为老红军徐盛久

## 不得工钱也高兴

人称“歌师”的百岁老人徐盛久演唱山歌的历史有60多年之久，从苏区时期到解放战争时期，从改革开放时期直到今天。他说：“我从小就喜欢唱山歌，越唱越有味，越唱我越喜欢唱。”

兴国是著名的山歌之乡，对于兴国民众来说，唱山歌谁都能唱上几句。1916年，徐盛久出生在兴国县长冈乡石燕村一个贫苦农民家里。石燕村有喜爱唱山歌的传统，那时，全村有三百多人，会唱山歌的竟有二百多人，在田野，在山岗，到处山歌飞扬。

徐盛久的家人虽算不上歌手，但他们极喜爱唱山歌。在这种环境中，徐盛久从小就受到传统艺术的熏陶，很小就学会了一些启蒙山歌，并且喜欢上了唱山歌，每天放牛、砍柴、割猪草时，总会跟着大人唱个不停。由于徐盛久的嗓音好，村里很多人都爱听他唱歌，小孩子们也都跟着他唱山歌。如今的徐盛久不仅是一位国家级非遗传承人，还是红军烈士后代（父辈也是红军）、失散红军。

寂寞的打铁生活磨不掉他想唱歌的念头，每当夜幕降临，徐盛久便跟着村里唱山歌的能手走村串户进行演唱。不得工钱，他也觉得心里格外高兴。

1949年新中国成立后，当地第一支山歌是徐盛久唱出，“解放后后来搞合作，有山歌对、文工团。组织开会比赛，打擂台。”他说，我随便拿一个报纸，我看一下，就知道唱山歌，叫我唱什么就唱什么。改革开放后唱共产党的胜利，解放前的苦，吃树根草根、牛皮，永远忘不了。

1952年，徐盛久被推荐参加江西省民政厅疗养院艺术团，在那里一住就是半年。当时，他既要为伤残老红军、老战士演唱歌曲，又要指导艺术团演员们的表演和化妆技巧，努力的工作受到一致好评。上世纪60年代，全省社教工作组在兴国县良村学习，徐盛久作为文艺工作者代表作报告。80年代起，兴国县不定期举行重阳山歌擂台赛，徐盛久次次参加，获得多次优秀歌手称号。

“曾记否，那泥泞坑洼的天路，今已遍地坦途；曾记否，那进风漏雨的土房，今已坚固宽敞；曾记否，那昏暗微黄的灯泡，今已锃光瓦亮……虽只有短短五年的时光，但苦难的日子却已从生活中远逝，幸福的日子已同群众深情相拥。”老人深情地唱道。

为了培养兴国山歌人才，兴国县非常重视，大力扶持。早在1986年，《兴国山歌选》已正式出版，选取了在民间流传的部分经典曲子，内容分为爱情篇、祝赞篇、苏区篇等等，到目前已经出版了第三编。现在政府有组织地创作山歌万首，整理山歌五万首，一年一度的山歌会选拔人才，通过一场场擂台赛，一批原生态的山歌手脱颖而出，从单一的独唱、对唱到联唱、合唱、小演唱等创新形式，受到了群众的欢迎。

## 将山歌表演舞台化

百岁的徐盛久老红军，精力充沛，腿脚灵活，一点也不显老。

同记者一见面，这位老人最高兴的一件事就是和小儿子一起，拿出去年百岁时照的全家福像。

徐盛久老红军先后娶了三个妻子，生有15个孩子。已有儿孙四十多个的徐盛久老先生的家，是从山脚往山顶层层扩展的一排红砖房。可以想象得出，这位子孙满堂的老人的生活，目前过的真是如芝麻开花节节高。

妻子年轻时也是个山歌手，这位70多岁的老妻，细腻白润的皮肤容光焕发，和丈夫一样一点也不显老。看见这对老夫妇有如此好的精神状态，记者第一个念头就是；这是个很有福气、家运极好的人家。

徐盛久21岁时投师学艺，学会了一整套山歌表演。师傅朱先昭就是本村人。国家级非物质文化遗产项目代表性传承人的入选要求是上要有师承渊源，下要能带徒传艺的民间艺人，徐盛久就是符合这样条件才在过五关斩六将的层层筛选中入选的。

徐盛久夫妇与4个儿子、两个女儿及其孙子、曾孙一家四代都会唱山歌。徐老颇为感叹地说，我的这些业余爱好，没有想到是我们祖国的非物质文化遗产，能得到政府这么高度的重视，我一定会把这门技艺很好地传承下去。

“应该对山歌进行改善改编，将唱山歌舞蹈化、舞台化，加上很多的动作，不要只是干巴巴地唱。可以组织几班人，统一学习化妆、表演等技术，让懂得的老师去指导。兴国山歌这一具有鲜明地方特色的非物质文化遗产，在我们手上应该被保护和挖掘。”徐老还有许多对兴国山歌传承和发展的具体看法。

如今，徐盛久每天仍然坚持练嗓子、搞创作，有空还去深山中瞻仰一下红军当年的兵工厂。他在期盼中坚守，期盼兴国山歌可以长久传承。他坚守着对兴国山歌深情的爱，一直到老。

图为老红军徐盛久(左)在劳作

# 海风海浪依旧，厦门却已旧貌换新颜

1985年，32年前，我来到厦门工作，当时是到这里来担任副市长。那天，正好是我32岁生日。现在捻指算来又过了32年。当时的厦门基本上没有什么高楼大厦，晚上的灯光是非常稀疏的，外国商人和游客也很少见。如今，又一个32年过去了，海风海浪依旧，厦门却已旧貌换新颜。一座座的摩天大楼拔地而起，夜晚到处是灯火辉煌。抬头仰望是清新的蓝，环顾四周是怡人的绿。勇敢坚毅、吃苦耐劳的当地人民，乘着改革开放的浪潮，用自己的双手把厦门变成了一座经济蓬勃发展、人民安居乐业、对外交流密切的现代化、国际化城市。火红繁茂的凤凰木、一飞冲天的白鹭鸟，都是这座城市开拓进取、敢拼会赢精神的象征。

**——摘自习近平在为金砖国家和新兴市场国家与发展中国家对话会受邀国领导人及配偶、嘉宾举行的欢迎宴会上的讲话**

**（2017年9月4日。根据央视视频整理）**

**背景资料：**

厦门：别称鹭岛，简称鹭，福建省副省级城市、经济特区，东南沿海重要的中心城市、港口及风景旅游城市。

1650年，郑成功驻兵厦门，成为日后收复台湾本岛的重要基地。晚清时期因《望厦条约》的执行，迫使厦门地区成为半封建半殖民的公共租界。1949年10月厦门解放。1980年设立经济特区后，厦门经济、民生水平不断提升。新世纪以来，厦门先后获批开发开放类国家综合配套改革试验区、自由贸易试验区，已成为两岸新兴产业和现代服务业合作示范区、东南国际航运中心、两岸区域性金融服务中心和两岸贸易中心。

厦门由本岛厦门本岛、离岛鼓浪屿、西岸海沧半岛、北岸集美半岛、东岸翔安半岛、大小嶝岛、内陆同安、九龙江等组成。进入21世纪，厦门逐渐成为现代化国际性港口风景旅游城市，拥有第一批国家5A级旅游景区——鼓浪屿。

聚焦讲故事

本栏目主持人：刘少华

# 『八五后』农业电商孔博：靠自己在农村闯出一片天地

郑园园　杨　金

近日的一天下午，微风习习，孔博的“密农人家”淘宝网店正在直播“甜蜜薯开刨了”的收获场景。只见起种机过后，红薯被翻出地面，表皮还粘着湿湿的泥土，主播随手捡起一个红薯掰断，只听“咔”的一声，黄色的薯瓤露出来，隔着屏幕都能闻到它的香甜。

直播中的网店老板孔博是北京密云人，2012年返乡创业，是当地最早从事农业电商的大学生。他勇于开拓，用新理念革新农业模式，依靠大数据发展订单农业，打造了密云农产品“优质新鲜”的品牌。他的成功带动性很强，目前，北京一半以上的农业电商聚集于此，农业发展风生水起，一改过去当地优质农产品低价贱卖的局面。

近日，笔者约见了孔博，他的皮肤被夏天的太阳晒得发红，戴着眼镜，谈吐斯文，笑起来腼腆又真诚。

身为“85后”，出身农村，在“三十不惑”前，凭着一股韧劲儿，回农村干出一番事业。当时村民嘲讽地说：“好不容易考出去又跑回农村，这不是有毛病吗？”孔博说：“过程很苦很累，但很享受”。那时，他和妻子早上4点就出去订菜拉菜，上午打包下午发货，期间轮班盯守在电脑旁发帖回复，常忙到深夜12点多。好在苦尽甘来，现在，他家店铺会员近10万，2016年销售额达2600万，已连续4年销量位居“淘宝网蔬菜类目”首位。

“用户思维”“数据”和“市场”是交谈中孔博提及最多的词，也是他的经营之道。“即便做农业，你要比顾客更了解他们喜欢什么，投其所好，用户才会买单”，孔博说。2014年起，他仔细研究用户数据发现，客户以年轻妈妈为主，70%分布在京津冀，喜欢偏甜、绿色、纯天然的食品。随后他推出更符合顾客口味的产品，“栗面贝贝南瓜”是爆款之一，因口感更香甜，2015年刚上市就被抢购一空。8月9日顾客“大5”在网店评论区分享到：“非常好吃！面面粉粉的，有栗子的香气！”

谈到扶贫理念时，孔博有些激动，“有时农户产品滞销是因为市场不需要，盲目地发善心帮他解决销路，非长久之计”。他更青睐“订单农业”的做法，靠数据指导农民生产适销对路的产品，让农民更体面地增收。直播中的“甜蜜薯”也是他的扶贫项目，这个红薯的特点是节水、省工、性价比高，符合当地贫瘠的土壤条件，预计每亩收入4800元，比原来种玉米增收近10倍。

“做农业电商要仰望星空，更要脚踏实地”，入行6年来孔博深有感触，“这两年农业电商火热，很多人一腔热血进来，却悲壮地倒下”。他认为，农业电商既要紧跟市场，又要到乡野了解农民，写字楼里写不出成绩。

聚生相

本栏目主持人：严　冰