

马凡叶：以笔为杖，绘出人生新天地

拄着双拐的80后村干部边作画边带领大家致富

记者 程建华 通讯员 蒋晨曦

马凡叶，1982年出生，是巨野县麒麟镇十里铺村人，也是村“两委”班子成员。2006年，因为一场意外，他右腿被截肢。十几年来，他身残志坚，凭借苦学，熟练掌握了工笔画技巧，有了稳定收入。同时，他还成立工作室，免费向村民和当地残疾人提供培训，带动他们创业就业致富。

遭遇意外 青年右腿截肢

谈起学习工笔画，马凡叶讲述了一段特殊的经历。

2006年，他在山西开了个汽修厂，从事汽修工作，当年8月，突遇山洪泥石流。“当时，围院里停满了大车。当泥石流冲过来了的时候，我赶紧往一旁的翻斗车上爬，可是还没有爬上去，泥石流推着翻斗车就冲向了旁边的房子，右腿夹在了房子和翻斗车之间。”马凡叶回忆当时情形时说道。等他醒来后，发现自己躺在医院的病床上，右腿已经被截肢。

“不愿意见人，也不愿意说话，一连几个月，我都没出过门。”出事后，回到巨野老家，马凡叶的情绪跌入谷底。

苦学绘画 重拾生活信心

2007年，一位高中同学来看望马凡叶，建议他可以学工笔画。一开始，马凡叶非常抗拒。在同学的软磨硬泡之下，他才同意



到县书画院报上名。

“初拿画笔，很不习惯。以前，也是经常往外跑，突然让坐在那里安安静静地画画，也是极度不适应。”马凡叶说，“光勾线就练了两个月，才开始学习上色。”

“随着老师耐心讲解指导，和其他画师的交流中，自己慢慢进入了状态。心情也好了，也愿意和人交流了。”学累了，马凡叶就去画院的各个展厅转转看看，然后回来继续学。白天在书画院练，回家后，再接着练习到深夜。尤其是冬天，因为活动量少，马凡叶手上、脚上常常生了冻疮。功夫不负有心人，马凡叶的绘画技艺有了很大提高。

事业有成 带领乡亲致富

2009年底，他卖出了自己的第一幅画。尽管只有几百元，但这让他坚信，通过画工笔画，他完全可以自食其力。2020年12月，马凡叶成功申报为山东省工笔画学会会员。现在，他创作的作品，最高可以卖到上万元。

2012年，马凡叶创办了巨野县残疾人绘画创业基地，免费向当地的残疾人提供培训。王彩领是最早来学习工笔画的残疾人之一，他说，最初来的时候一窍



不通，经过努力学习，他现在每年有四、五万元的收入。

近年来，马凡叶成立了工笔画工作室，免费向当地村民教授工笔画。

2017年，马凡叶进入村“两委”班子。那时起，他开始递交入党申请书。2019年正式入党。去年春天的村“两委”换届中，马凡叶再次进入了“两委”班子。

“不管啥事，他都办的非常好，非常可心。”村民对他评价也都非常高。十里铺村现有130多户430多口人，村里的年轻人大多外出，留在村里的妇女、老人缺少增收技能。2018年，马凡叶成立工笔画工作室，免费向村民提供工笔画技艺培训。“只要愿意学的，都可以来学，不收一分钱。”马凡叶说，夏收夏种的时节，他的工作室也不关门，当地的农民画师只要忙完地里的活，都会过来学习画画。

电商模式直播带货字画：传统文化“出圈”新方式

记者 李潇

近几年，随着电商直播的飞速发展，很多字画家也顺应时代发展需求，变线下为线上，推动字画作品走上网络直播，取得较好效果。在菏泽巨野，就有一个靠直播卖字画发家致富的家庭。

“郭念刚老师的这幅‘厚德载物’作品行云流水，笔势雄健洒脱，168元一口价。”一幅被主播三言两语解读后的字画作品很快就被买走。近日，记者走进泽野文化直播基地，一幅幅精美大气的字画作品映入眼帘，散发着淡淡的墨香。

以画致富 实现文化传承和致富双赢

一块画案，一支笔，有时邀请嘉宾助阵，为其现场作画。打光灯、手机架、收音设备等直播装备一应俱全。入门处有一处工作台，上面摆放着宣纸、笔墨以及写好的书法作品，以供直播期间客户需要现场写的状况；墙壁上挂满了许多中国书法家协会、省书法家协会会员的书法、字画作品，使得整个直播间充满了浓浓的艺术氛围。

2018年，电商直播的兴起让郭翔发现了“财富密码”。他在快手、抖音上注册了直播账号，边画边直播。“刚开始做时没有主播，我就自己一天直播8个小时。当时不会拍视频，不会剪辑，没有经验所以承接不住平台推送的流量。再后来我就在直播间和别人打PK，慢慢吸引了一些粉



丝。”郭翔告诉记者。

从事书画直播近四年来，从零粉丝到现在的九万多“铁粉”，从几人观看直播到几千人场观，从无经验到拥有专业团队，从一天流水三五百，到一两千，生意好时一两万……这一切成绩的背后，源于整个团队的共同努力。

每天早上七点团队开始直播，每天直播四场都选择“黄金时间”，凌晨一点结束，然后开始整理数据，打包发货，每天如此，周而复始。一步步摸索，学习，实践，有付出有心酸，也有收获的喜悦。

“目前我们团队有四名主

播，两名备用主播，每人一天播一到两场，一场时间大概两三个小时左右，采取按小时记工资的方式，随播随走。团队的主播们家都是在这附近的，并且工作时间自由，不耽误接送孩子上下学。薪资采取底薪+提成的方式，最高时一人一月能领到一万五到一万六左右。”郭翔说道。

新型销售模式 开启“家庭产业链”

与书画结缘，要追溯到他小时候。“小时候经常和父亲去外

地进行线下展览，因此从小就被书画的氛围所熏陶。平时我叔叔专注于书法的创作，父亲专注于工笔画，姑姑专注于装裱，我则专注于短视频直播运营。整个团队活力满满且分工明确，各司其职，正在向更好的层面发展。”郭翔说道。

记者了解到，郭翔的直播间秉承着实实在在做字画，价格也很“接地气”，让每一个喜欢字画的人都能以较低价格得到中书协、省书协会员的作品，这是郭翔的初衷。“如果有粉丝要求，我们也现场作画写字，并装裱。”郭

翔告诉记者。

“前两年不敢大批量的卖，怕被别人说是印刷品。因此我还特意买了两幅印刷品和专业鉴别设备在直播间教大家如何辨别。”记者在郭翔的快手店铺上看到，商品总销量已高达7.2万件。

“虽然粉丝量和关注量相对那些‘大主播’来说并不算多，但都是‘老粉’，并且客户目标明确，所以客户黏性比较强，下单率相对来说也会比较高。”直播间除了销售商品，也会讲授书画理论知识、赏鉴作品等。

谈及最明显的变化，郭翔表示直播卖字画现在已经是一种新的销售渠道了，与以往全国各地到处跑销售的传统模式相比，直播卖画更自由了一些。

巨野县是中国农民绘画之乡、中国工笔画之乡，书画创作者和从业者众多，书画市场基础很好。“在这里搭建书画直播间，不仅让我们这个年轻的团队收获满满，也为传播书画艺术，弘扬传统文化做点贡献，由衷的感谢巨野工笔牡丹画这块金子招牌。我们通过几百场这种直播竞拍的方式降低了参与拍卖的门槛，让字画艺术作品受到更多国人的喜爱，也希望凭借自身的互联网运营经验的优势真正弘扬非遗魅力，为中国传统文化的传承做更多贡献。”郭翔说道。



扫码下载齐鲁壹点
找记者 上壹点

编辑：程建华 组版：皇甫海丽