

“大名鼎鼎的小飞蓬，根有这么粗壮……它长大后释放出一种气味，让周围杂草都长不好，还会抑制其他植物生长”。周昌南蹲在田间，一边连根拔起一把小飞蓬杂草，一边讲解着怎样控草。

周昌南今年35岁，视频里，他不是出现在田埂间，就是在果园或沟渠边，说话滔滔不绝，内容全和农资相关。从2020年春天至今，周昌南以“小周说农资”为名，在抖音用线上知识传播的方式服务新农人，专注传播水稻病虫害技术，目前已发布了499条视频，收获了150.2万粉丝，仅一条简单易懂的“农业口诀”视频就获得了3000多万点击量。

从农家子弟 到农资创业者

“周老师，这是什么虫子？”“周老师，农作物得了病能不能帮我分辨诊断一下？”……在周昌南的五个抖音粉丝群里，几乎每天都有人在咨询病虫草害。

当前，周昌南居住在中国农业大省湖南，每两三天要下一次乡，到周边的田间地头用农业科普素材。不下乡时，他就在线上给农民做远程技术咨询。为什么周昌南的视频会这么受欢迎？他总结：一是专业性强，二是了解农民的需求。

1987年，周昌南出生于浙江农村。父母一辈子务农，父亲小学学历，母亲高中文化，种田全凭经验。小时候，就连五一劳动节他也跟着父母下地插秧，记得种地辛苦。当时，很多人都说，一辈子都不想干这个了。但周昌南和农村、农业似乎有着剪不断的缘分。

高中毕业填志愿时，周昌南的家人认为“民以食为天”，支持他选择农业专业。彼时，周昌南只觉得长辈说得有理，最后选了中国农业大学的植物保护专业。他想学习更多通过知识改变农业的方法，“就算再做农业，也是了解背后的科学原理，更科学地种田。”然而，到大学毕业时，周昌南班上27个人，或出国，或考研、考公务员，都跳出农门了。最后只剩两个人还干农业，都去了农药企业当技术员。他就是其中之一。

在北京的农药企业里，周昌南一做就是七年，从技术推广员做起，推广农业技术和农药产品，三年后转做产品试验示范，后来又成为一名产品经理。那段时间，周昌南所在公司的业务遍布全国各地，他频频出差，北到黑龙江，南到海南，西到新疆，东到江苏，向各地农民免费介绍产品效果和使用方法。由此，他积攒了许多一线经验，对各地农作物都非常了解。炎夏的中午，他会直接跳到水稻田里，帮农民诊断病虫害；有时，他直接在田间拿着大喇叭向农民喊话：“虽然产品好，但你要在正确的时间用！”

2016年，周昌南决定和朋友合伙创业，专做农资贸易，向农民销售农产品。他最终选择了湖南——中国水稻第一大省，他此前下乡时也在这里积攒了客户资源。于是，他毅然离开北京，搬到长沙创业。然而创业维艰，传统农资行业已经饱和，从厂家到省、市、县、乡镇代理，再到农资店，已经形成完善的供应链，产品和价格竞争也很激烈。他感到业务受制于人，难以施展，必须寻找新的突破口。

找到农民痛点 真正帮到农民

创业到第五年时，周昌南已合作了四五千家农资店，但效果并不理想。2020年疫情加剧了行业竞争，他发现很多客户在玩抖音，便决定将抖音作为新的媒介，通过线上方式传播农业技术，以积攒农民种植户。

2020年3月19日，周昌南第一次出现在抖音视频里——他穿着白大褂，站在药架前介绍农产品，俨然像一个专业实验员。最初做抖音，他也没经验，账号很快进入涨粉瓶颈期。



周昌南在直播除草知识。

小伙直播间教 150万农民种地

一个视频引来三千万人围观，凭什么

于是，他又花硬功夫研究抖音上其他视频的成功经验，逐渐意识到：必须要从内容出发，讲农民朋友真正感兴趣的知识。“不能自娱自乐。要想清楚用户是谁，是农民。”周昌南总结：农业技术科普是当下农民的痛点之一。

2020年10月，发布一条“做农业为什么会赔钱”的视频后，周昌南的抖音一夜涨粉五六万。后来，他一个月内增长了100万粉丝。周昌南发现，关注他的粉丝往往因为有技术需求而黏性很高，慢慢成为他的铁粉，专门使用他推荐的产品。如今，周昌南已经有5个500人的抖音粉丝群。粉丝常会在群里提问一些技术问题——为什么农作物死了、干枯了？某种药水稻能不能用？柑橘能不能用？什么时间用？开花时能不能用？周昌南和他的团队都会耐心作答。

平常，周昌南会在抖音分享病虫害配方，农民看完会真的去试，然后留言告诉他：“你这个配方解决问题了”。一些客户在外地，周昌南没法去现场，就让对方拍几张照片或是开个视频，远程给植物问诊。“我毕竟干了这么多年，有十多年的经验积累，远程看一眼就大概知道（问题）。”

周昌南希望为农民多做点事，这也是他实现自我价值的一种方式。如今，通过线上知识传播，农业科普的效率显著提高。比如，过去周昌南开一场农民会，能教50个人，1万场也就惠及50万人。但在抖音上，他有150万粉丝，受众面大大被拓宽。春耕时分，他要想推广一个技术方案，三两天便能通过抖音精准抵达用户。

多年来，周昌南一直被内心使命感和成就感牵着往前走。他总会想起大学毕业半年后，参加过的一场湖北汉川县的农民会。会上，有四五十个农民朋友喊他老师，热切盼望他帮忙解决问题。当时，全县只有他一个人做技术推广，但他既不怕累，也不怵场。周昌南记得，会后他坐在河边的小凉亭吹着风，满满的成就感充满了他的身体，“很享受，这就是为什么能坚持下来（的原因）吧。”

据钱江晚报

“一手拿锄头，一手拿画笔，农忙时种地，农闲时作画”是青州不少农民画家的真实写照。家住潍坊市青州东沙营村的马季青是青州农民画非遗传承人。今年76岁的马季青找到了农民画和乡居美化之间的契合点。他走出画室，在乡居的房前屋后画下明亮的色块，在黄土地上肆意挥洒着缤纷颜料和满满热爱。

用绘画反映农民日常生活 76岁老农“画满”房前屋后

文/片 记者 李旭旭
见习记者 张梓璐

看小人书爱上画画

马季青回忆说，他七八岁时因为偶得的几本小人书爱上了画画，“我的启蒙老师就是小人书。”在那个物资匮乏的年代，画画在村里人看来是一件不务正业的事，农民的孩子，怎么能学画画呢？可是马季青爱上画画后，却一发不可收拾。没有颜料和画笔，大自然就是他取之不尽、用之不竭的材料来源。“我用烧火烧尽的碳棒在地上画画，或者用铅笔在一些废弃的纸上画，也用指头在泥地里画。”马季青不需要老师，学习全靠临摹，在上学听课和放学干活的间隙，他用烧火棒和黄土地为自己搭建起一方小小的空间，把自己的梦想安置在内。

“虽然家里人都不支持我，但是我知道有一天我会凭画画做出点事情来。”父母不允许耽误干农活，马季青就将画画的时间定在了晚上。干完农活吃毕晚饭，他得空，便一手拿着煤油灯，一手拿着画笔，开始自己的夜间活动。“我感觉晚上画画很自由，没有别的事来打扰，每天晚上我都画到12点，这个习惯一直保持到现在。”

灯燃油，费钱，买小人书也要花钱，再长大一点，马季青跟大人们一起在生长队干农活。那时候各村都种黄烟，烤烟时要用煤，他就用小推车去邻村烟叶收购站，推上两个120斤的烟包，去20里路外的谭坊火车站放下，再推上300斤煤回来。一趟能挣一块一毛钱。赚来的钱除了上交父母，剩下的他就全用在了自己的爱好上。

这一坚持，就是十多年。渐渐地，在马季青长到20多岁的时候，邻里八乡都知道有个姓马的小伙子会画画，画得还不错。

不惑之年上了书画大学

马季青从几尺见方的颜料纸画到了邻居家的影壁墙上，又画到了村中为数不多的广告中。村里来了照相的，也拉他来画个布景；农闲的时候，他还去庙里画大佛。越来越多的活计带来的额外收入，左邻右舍的点赞称道，终于让这个爱好画画的农家孩子有了一丝“守得云开见月明”的欣慰。

半农半画的生活一直持续到马季青成家立业，结婚生子。与大多数农民画家一样，“农忙时种地，农闲时画画”也成为马季青的



▲“农忙时种地，农闲时画画”是马季青的生活写照。

生活写照。

当马季青认为自己的梦想已经完成时，一次上学的机会又将他的生活推向了一个新的世界。1989年，从一个朋友口中得知，中国书画函授大学招收学生，马季青与朋友相约要一起去上大学。这一天，他已经等了很多年。“在中国科学院大学的10楼，有着来自全国各地的学生。”新鲜的环境、陌生的面庞、专业的老师，这一切都让他感到兴奋。“我第一次感受到美术的力量。”在中国书画函授大学，马季青开始学习国画理论知识。每次两周，分别在每年春季和秋季。马季青的大学上了3年，拿到了大学本科文凭，却了一桩心事。“在北京上学，对我的画工有很大的提高。”提起那段时光，马季青滔滔不绝。

一家九口都会画画

2014年到2018年，马季青在中青州农民画函院接受了四年的培训。从那个时候开始，他将重心转移到农民画上。马季青认为，农民画比国画展示的东西更多。“农民画起来更难一些，因为它是有主题的创作。创作之前，要考虑到当地的产业、文化、风俗，跟劳动人民的日常生活相结合。”马季青说，“概括来说，主题好、形式美是农民画的两大特点。”因为农民画能够反映农民日常生活，马季青认为上墙是农民画最好的表现形式。

近几年，马季青的画笔延伸到了青州的房前屋后，在他画过的墙壁上，颜色浓烈而对比强烈的色块铺满整个屋山墙，常能吸引不少乡亲的目光。如今，一年之中，马季青大概有三三个月外出画画，一年能赚个几万块钱。然而，外出画画并不总是一帆风顺，风餐露宿、意外受伤，是常有的事。1990年，马季青和儿子、大女儿一起前往同镇的东阳河村画画，当时搭建的架子断了一根杆儿，自己跟女儿摔了下来。“我住了几天院就好了，女儿骨折了，住了一个月的院。”

如今，马季青的三个孩子都是农民画队伍成员，大女儿马保红陪伴在父亲身边最久，她不仅是画师，还负责“对外宣传”。每到一个地方，马保红就会用视频和照片把画画的过程记录下来，发到短视频平台上。

如今，马季青已经成为青州农民画的非遗传承人，一家九口全都学了画画。他拿出一本收录了一家九口人共计85篇画作的书籍，献宝似的展示起来，言语间满是骄傲。



扫码下载齐鲁壹点
找记者 上壹点

编辑：于海霞 美编：马秀霞 组版：侯波