



年轻人在茶山上

中青·中青网见习记者 王雪儿
记者 许子威

仙金的一天从下午两点开始。穿上精致的傣族服饰，画上漂亮的妆容，每天下午4点准时开播，这个年轻女孩带着镜头穿过山林，走向一片片古茶园，品一口茶汤，仔细讲解着这种最传统的“中国饮料”。

仙金小的时候并不爱喝茶，后来喝得多了才品出茶里的奥秘。她把家乡景迈山的茶通过直播带给山外的“茶客”。

从景迈山的最高处可以眺望到澜沧江，这座位于云南省普洱市澜沧拉祜族自治县的茶山，气候和土壤条件十分适合普洱茶生长，被认为是出产高品质茶叶的最佳海拔高度和区域，这里最老的古茶林已有千年历史，被称作“有生命的茶林”。

过去，景迈山的茶沿着茶马古道，远销东南亚、南亚等国。现在，景迈山的茶通过网络留下了年轻人，也带来了外国人。

“普洱茶是最复杂的一种茶，每个山头的口感都不一样，所以茶农要研究很多。”来自法国的威廉已经在景迈山做茶10年了，他觉得自己还有很多地方没有去，很多地方不了解，“研究普洱茶每天都可以学到东西”。

2003年8月，中国科学院的专家们经研究指出：景迈山古茶园是世界上保存最完好、年代最久远、面积最大的人工栽培型古茶园。

2012年以来，景迈山被列入中国世界文化遗产预备名单。目前，景迈山古茶林文化景观正在申报世界文化遗产。

景迈山的价值逐渐显现，越来越多像仙金和威廉一样的年轻人在景迈山扎根，守一片茶园，推一碗茶汤。

年轻人回到景迈山

景迈山古茶园涉及景迈、芒景、芒云3个行政村，其中包含着布朗族、傣族等4个世居民族。仙金的家就在属于景迈的糯岗村，这里的人世代以茶为生，就连他们的屋顶都以茶叶的形状作为装饰。

仙金家也拥有一片古茶林，他们同其他村民一样，世代以茶为生。16岁的仙金高中辍学后，跟着一名茶客去深圳学茶艺，那时候的她，一心只想往外走，“喜欢玩，回家也沉不下心，出去一段时间边学边玩，能学到一点东西，算一点”。

在深圳待了8个月，她发现大城市的生活与自己想象中不同，“走在我身边所有人，他们的脚步都很快，有很多人会在公交车上吃早餐，只有我一个人慢悠悠地走”。

中途回家之后，仙金觉得大城市的生活并不适合自己。她想留在景迈山，接过父辈的“衣钵”做茶叶。但是在深圳的经历让她并没有底气直接接触家里的生意，她告诉中青报·中青网记者：“我觉得自己需要了解一下景迈山之外的茶。”一个偶然的机会，仙金去昆明的一家茶馆帮忙，茶馆的老板做西双版纳的生意，对周围的茶非常了解，“在他那里上班，挣钱的同时还可以了解这些关于茶的信息，还可以跟他们跑茶山”。渐渐地，仙金发掘了景迈山普洱茶的特点，“首先是香，其次茶汤里带甜”。

在昆明，仙金学会了品茶，也知道了景迈山上的茶到底好在哪里，她想把家乡的茶推广出去。

2019年年底，有了“基础知识”的仙金从昆明回到家乡景迈山，开始接班家里的茶园生意。

仙金介绍道，“我们家2007年的时候就建茶厂了，2010年成立了寨子里第一个茶叶合作社，每年的销路基本都是靠我爸批发发给一些茶商，也会有企业到景迈山上来收茶。”

据公开资料，目前，景迈山茶园面积7万余亩，实有采摘面积6.16万余亩，其中古树茶2.8万余亩，生态茶3.36万余亩。2022年，茶叶总产量2185.48吨，实现茶叶种植采摘性收入9670万余元，人均收入达1.5万元，占村民总收入的95%以上。

直播带货兴起后，2022年2-3月，仙金



仙金(右)在进行直播准备。

受访者供图



威廉正在准备晾晒鲜叶。

受访者供图

和姐姐一起卖茶叶，卖得最好的时候，一场直播的营业额有4000元。“姐姐还去普洱市参加了直播培训班，培训了7天。”但后来，姐姐嫁到了隔壁村，怀孕后不再和仙金一起直播。

适逢新冠疫情，仙金的直播生意暂时被搁置了。但景迈山吸引的不仅仅是景迈山的孩子。

一个外乡年轻人的到来，重启了仙金的“直播”。

“他跟朋友来到景迈山，发现这里很适合做直播和短视频。”这个“他”，就是仙金后来的男朋友，曾经做玉石直播，是个“专业选手”。他们在一起畅聊直播卖茶的未来，也慢慢走到了一起，2022年9月，仙金重新开始直播。

起初，他们并没有急着卖茶叶，而是带着观众看了一个月景迈山的风景。“看我们这里的古寨，看我们景迈山上的古树茶，偶尔会提一下之后会在直播间卖茶叶。”那时候，村寨里的很多人不理解，觉得仙金和这个外乡人整日“游手好闲，不做正事”。

仙金记得很清楚，他们第一次开播卖茶叶，就买了6000多元，比她和姐姐最好的时候还卖得多。“现在，直播间能稳定在同时几十人观看，好的时候上百人，每一场

下来营业额大概都会在5000元左右。”目前，直播卖的茶叶已经占到了自家整体销量的40%。

当然也有过艰难的时候，流量总会有波动，辛苦十几个小时，只卖几百元的时候也常有，两个年轻人就互相鼓励，支撑着走到了现在。

寒来暑往，仙金在直播间里永远穿着傣族的服饰为客人讲茶。“夏天户外非常热，冬天的时候也很冷，冷到两个人都发抖，穿多厚的外套都没有用，但我们还是坚持在户外。”

仙金和记者说起印象最深刻的一次：“我们两个在网上买了一个烧炭火的炉子，那天刚好寨子里下雨，非常冷，两个人边烤火、边直播、边讲茶。”她笑着说，“过了冬天就好了，虽然说夏天热，总比冷强多了。”

他们正在努力，吸引茶山上更多的年轻人加入直播事业，把景迈山的茶推广出去。

中国茶留下外国人

2007年，威廉还是一名普通的法国高中生。一次偶然的机会，他路过法国的一家茶店，决定进去品尝一下，店里有中国各地的茶、印度茶、肯尼亚茶、日本茶……威廉却在喝完普洱茶之后产生了一种特别的感



2月5日，云南普洱景迈山景迈大寨内，当地少数民族男女盛装舞蹈庆祝传统节日。

视觉中国供图

觉，“普洱茶与其他茶的味道非常不一样，它有一种丰富度”。那是威廉第一次与中国茶产生交集，也是他爱上并追逐普洱茶的起点。

当时整个法国只有一家店可以买到普洱茶，想要尝试更多品类的茶叶，威廉就得通过电商跨国网购茶叶。高中毕业后，19岁的威廉决定去中国云南，寻找更好喝的普洱茶。最开始，威廉在昆明待了6个月，一边学习中文，一边逛茶叶市场，“那些茶店的老板都特别友好，跟他们相处，不仅让我能更快学习中文，还让我积累了不少关于普洱茶的基础知识”。

后来，为能了解更多的茶知识，威廉搬到了西双版纳住。每过一段时间，他都会上山茶山呆几天，找山上的茶农交流，学习茶叶的种植和加工。景迈山是威廉最喜欢的一座茶山，“我被那里的千年古茶园、多元的民族文化和美丽的风景所吸引，而且尝到了景迈山的茶，也觉得它有一种与众不同的香味”。

威廉在云南结识了很多朋友，不过真正让他决定留在云南制茶，是因为一段特别的缘分。2010年，威廉在景迈山遇到了傣族姑娘玉摆。玉摆出生在当地的一户茶农家庭，家里以出售鲜叶为主。两名对茶叶怀有梦想的年轻人每天来回景迈山间，讨

论茶叶种植知识，很快便坠入爱河。威廉和玉摆开始计划开一间茶厂，创立自己的品牌。

为了要实现两个人的梦想，威廉又去了印度，接着回到法国读大学。威廉选择的专业是农学发展，在他看来，只有更懂农业，才能更好地制茶、做茶生意。读大学的5年间，威廉每年夏天都要回到云南景迈山生活3个月，因为那里有他喜欢的普

洱茶和深爱的玉摆。2012年，威廉搭建起了自己的一家跨国电商网站，主要业务是卖云南的普洱茶。那时，威廉还在读大学，资金有限，他把这次经历看作是一次“小试牛刀”，“最开始的销量肯定不怎么样，但只是想积累一些经验，了解如何做客户服务、解决物流问题等。因为要想做生意肯定就有很多东西要学，而且是学校里学不到的，要实际做起来”。

威廉记得，自己在中国度过的每一个暑假都充满了探索和冒险，他和玉摆一起走遍了中国的很多地方，为的就是寻找更多的客户，探索更多的茶叶加工知识。

如今，威廉的销售途径还是以跨境电商为主，大约50%的产品销往美国，40%销往欧洲，10%销往其他国家。让威廉格外兴奋的是，由于中国政策的扶持，近5年间，自己茶叶的销量增长了近10倍。这些茶，大部分都由威廉一个人炒制而成。

威廉特别注重茶叶的品质，在加工方面，他倾向于手工制作。如何制作出备受欢迎的茶叶？在威廉看来，制茶过程并不是固定的，要能适应茶叶的生长环境，“要多研究这片土地”。比如，遇到雨水少的年份，茶叶就会比较干，炒茶时就要格外注意火候。“每个地方的茶都有自己的味道，有的苦，有的甜，有的香，有的涩……每一户茶农炒出的茶叶也都不同，最重要的是认真做，要喜欢茶，更要喜欢喝自己的茶。”

未来，威廉打算做更多的茶叶研究，慢慢地提高产品质量、提高服务。“我喜欢研究景迈山的每个片区，然后按照片区的名字来定义茶，让大家了解茶是如何生产出来的。我们不只是卖茶叶，还会卖一个与茶叶有关的故事。”

仙金在昆明的时候，老板和她谈，现在社交平台上不仅能带货，还能带火旅游。平日常，她也会在社交媒体上发一些糯岗古寨的美景和美食。后来，有游客联系到仙金，仙金就为他们做向导，带他们游览景迈山。仙金说：“也有直播间的朋友来拜访，我们会给他们安排以茶为主线的游览路线。”

有游客从湖南来到景迈山，仙金就带他们去看加工茶叶的环境，景迈山上的风景、茶树，还请他们吃特色的菜，比如古茶树上寄生的螃蟹脚(一种名贵药材)。

据了解，景迈山正在将传统的种茶、卖茶转化为观茶、品茶、盘活茶旅资源，拓展茶旅一、二、三产业链条。

自2015年以来，当地投入资金改善旅游交通条件、新建和提升原有停车场、修缮游客行道。从前，上景迈山的路很难走，现在，石块铺成的新路安稳平顺。“今年入春以来，游客明显多起来了。”仙金说。

一家民宿正在仙金全家的规划中逐渐落成。“我们已经把主体建结构弄出来了，在等装修，以后就可以接待自己的茶客。”她对未来充满期待，“主要还是茶的一个延伸，从茶这一块慢慢地往后做”。

“零几年时，景迈山的台地上全都是茶，采春茶的时候，我跟在阿妈身后一片一片地采。”仙金说。而今，景迈山上长大的少年正在用自己的方式，让这座古老的茶山焕发出生命力。

茶叶焕新生

如何把中国茶叶推广给外国人？威廉注意到，很多喜欢喝茶的外国人都会将品鉴茶叶的感受写在博客上，于是他先从网络博主入手，免费给他们寄产品小样，再由他们慢慢推广给身边的朋友和网友。大学毕业后，威廉回到云南，和玉摆结婚，并定居于此。2017年，威廉建立了自己的YouTube账号，发布自己制茶、泡茶的相关视频作品，为自己的品牌“代言”。

如今，威廉的销售途径还是以跨境电商为主，大约50%的产品销往美国，40%销往欧洲，10%销往其他国家。让威廉格外兴奋的是，由于中国政策的扶持，近5年间，自己茶叶的销量增长了近10倍。这些茶，大部分都由威廉一个人炒制而成。

威廉特别注重茶叶的品质，在加工方面，他倾向于手工制作。如何制作出备受欢迎的茶叶？在威廉看来，制茶过程并不是固定的，要能适应茶叶的生长环境，“要多研究这片土地”。比如，遇到雨水少的年份，茶叶就会比较干，炒茶时就要格外注意火候。“每个地方的茶都有自己的味道，有的苦，有的甜，有的香，有的涩……每一户茶农炒出的茶叶也都不同，最重要的是认真做，要喜欢茶，更要喜欢喝自己的茶。”

未来，威廉打算做更多的茶叶研究，慢慢地提高产品质量、提高服务。“我喜欢研究景迈山的每个片区，然后按照片区的名字来定义茶，让大家了解茶是如何生产出来的。我们不只是卖茶叶，还会卖一个与茶叶有关的故事。”

仙金在昆明的时候，老板和她谈，现在社交平台上不仅能带货，还能带火旅游。平日常，她也会在社交媒体上发一些糯岗古寨的美景和美食。后来，有游客联系到仙金，仙金就为他们做向导，带他们游览景迈山。仙金说：“也有直播间的朋友来拜访，我们会给他们安排以茶为主线的游览路线。”

有游客从湖南来到景迈山，仙金就带他们去看加工茶叶的环境，景迈山上的风景、茶树，还请他们吃特色的菜，比如古茶树上寄生的螃蟹脚(一种名贵药材)。

据了解，景迈山正在将传统的种茶、卖茶转化为观茶、品茶、盘活茶旅资源，拓展茶旅一、二、三产业链条。

自2015年以来，当地投入资金改善旅游交通条件、新建和提升原有停车场、修缮游客行道。从前，上景迈山的路很难走，现在，石块铺成的新路安稳平顺。“今年入春以来，游客明显多起来了。”仙金说。

一家民宿正在仙金全家的规划中逐渐落成。“我们已经把主体建结构弄出来了，在等装修，以后就可以接待自己的茶客。”她对未来充满期待，“主要还是茶的一个延伸，从茶这一块慢慢地往后做”。

“零几年时，景迈山的台地上全都是茶，采春茶的时候，我跟在阿妈身后一片一片地采。”仙金说。而今，景迈山上长大的少年正在用自己的方式，让这座古老的茶山焕发出生命力。



2月25日，鸟瞰云南普洱市澜沧县惠民镇糯干古寨，整个古寨环绕在景迈山古茶树中。视觉中国供图

摆摊卖货开小店 “小挣”青年兴起

摆摊卖烤肠，桂桂和男友一个月能有三四万元的收入。

每晚5点半，桂桂会带着摆摊需要的食材和设备到达重庆民心佳园的夜市。他们通常中午12点起床，把几百根烤肠改好花刀。3个月来，一点点调整用油量、辣度和咸度，桂桂已经总结出自己的经验，“两面刀的烤肠里面不脆，改了三面刀之后刚刚好”，外焦里嫩的烤肠吸引不少回头客。

为了区别于传统的烤肠口味，她从网上参考了一些网红小吃的味道，同时还在快手上发布自己准备烤肠摆摊的过程，并直播烤肠的全过程。和他们在同一个夜市卖烤肠的摊主有六七家，桂桂自豪地说，“但没有人像我们这样同时做线上直播，也没有跟我们一模一样口味的烤肠”。

四五个小时的工作之后，他俩会在晚上10点左右收摊，等到回家吃饭、清洗设备、准备第二天的烤肠这些步骤结束后，往往已经到了凌晨四五点。

一天下来，他们会有上千元流水进账，这是他们前期投入的全部创业成本。她和男友一边攒钱，一边提高生活质量，因为线上支付比较多，她会直接把收入放到平台活期理财产品里存起来，“虽然‘小挣’，还

是想以后生活越来越好，这样存钱也比较方便，随存随用，再挣点收益”。

“小挣”青年近期成了社交网络的热门话题。今年五四青年节期间余额宝推出了一部很受关注的短片《小挣青年》，讲述快手普通人的生活 and 创业故事，通过平实但动人的“攒小收益，过小日子”的青年群像，展现当下青年勤劳向上的精神风貌。说这帮年轻人是“小挣青年”，是指他们每天都有收益，能小挣一笔，也形容不追求“快挣钱挣大钱”的状态，他们能按照自己的节奏慢慢积攒，一步步实现自我，挣得未来。

22岁的桂桂和男友今年2月摆摊卖烤肠已经是第二次创业。之前，他们开过一家快餐店。今年他们看着地摊市场不错，手里的预算也有限，就把目光投向了摆摊卖烤肠。他们白天刷视频研究烤肠的口味在家慢慢调试，晚上去各大夜市购买烤肠品尝进行口味对比。在人来人往的路边支起第一个摊位时，他们最初觉得没面子，而现在为了吸引更多的顾客增加收入，他们开始

运营自己的短视频账号。

桂桂从最开始的不习惯，到现在已经准备将“摆摊烤肠+线上直播”作为全职事业继续做下去。她说：“真正做起这份事业，付出得到了相应的收获，靠自己的双手努力去创业有一种发自内心的满足，多劳多得。”她和男朋友也有一些长远的规划，“现在摆摊卖烤肠的人非常多，对调料以及对烤肠的蘸料都有很大需求，我们也在考虑未来把自己的品牌推广出去，不能真的当一只‘咸鱼’躺平了。现在‘小挣’，希望未来能够‘大挣’”。

“小挣”青年当中有不少事业刚起步的年轻人，也有寻求行业新发展，勇于吃螃蟹的人。2009年，在校学习汽车维修的李工毕业后，在汽车行业工作了8年。2017年，他看到当地一个企业拓展了上门洗车的业务，便开始留意这个领域。这种“店外店”模式在他看来既不占工位，相对汽车维修又更加高频，还可以在上门服务中为维修店带来客流，让客户产生黏性。

他考察过香港和日本的上门洗车项目，也发现国内当时没有盈利的公司。直到2019年前后，他看到济南的洗车价格从15元起逐步涨到了30元，便开始真正着手做这件事。最初李工也只是抱着为店面引流的心态，没有考虑挣钱。从进社区宣传9.9元一次的上门洗车服务起步，靠着一辆一辆车的清洁，他开始思考研发清洗设备。他将最开始冲、喷、擦、冲4个步骤，精简到喷、擦两个步骤，时间也从之前的40分钟，降至现在的8分钟。2019年10月，李工一条记录日常洗车的短视频获得了上千万的播放量，短短几分钟，一套连贯的动作下来，一车辆就焕然一新。公司的洗车单随着短视频而暴增。李工也抽空给不少公司做运营，餐饮公司、渔具行业他都干过，但他还是最喜欢洗车。他坚持每天早上9点到下午5点的时间洗车，他认为国内这个市场还在发展过程中，公司现在缺的也正是研发更新装备和技术的人员，“如果我不上，所有的材料工具、设备、流程没办法做得更好”。一些人寻

着流量来了，李工也尝试过开加盟店，但因为那些店存活率太低都关门了。在一个行业深扎10多年的他明白这种技术服务类的工作，并不是随便就能干好的，“很多人急于捞个大钱，可能越干越亏”。

如今，李工形容自己简单快乐的生活就是“洗车、洗车、再洗车”，他并没有想太多，只知道洗一辆车就有一份收入，一个月下来，他通过洗车在二线城市可以获得两万元以上的回报。

有人挣钱，也有人挣经验。在传统媒体、为纪录片和娱乐新闻节目配音的配音演员彭璇这几年开始逐渐有了危机感。面对人工智能刚刚起步时模仿的一些机械化的配音，他不屑一顾。但这两年，AI配音越来越拟人化，有一次他在逛超市的时候，突然听到水果的叫声是合成的《舌尖上的中国》配音演员的声音，乍一听他甚至没有听出差别。他猛然发觉一些配音的中低端市场已经逐渐被AI冲碎并取代，强烈的危机感顿生。