

她是巧手绣娘，年过半百绣出三万月薪

今日女报 / 凤网记者 张秋盈

两山峡谷之中，一条恰比河穿过湘西州吉首市矮寨镇中黄村，雕花木屋鳞次栉比、依山而建，半山腰上，就是吉首市非物质文化遗产——苗绣传承人施银香的家。

眼下，施银香就着日光，立了一个刺绣的绷子，一幅尚未完工的“春日盛景”，在她的针尖下渐次绽开。

“现在老了，眼睛不好使咯，但我再老都会干下去，不能让苗绣失传了。”施银香说。

山脚不远处，一座即将修葺完工的苗绣传习所正等着她来兑现承诺。

随着交通的改善、旅游的兴起，传统苗绣经历了没落、寻回又崛起的过程。苗绣的崛起给当地妇女带来足不出户即可发展致富的路子。像施银香这样的手艺人，也在传承传统文化的同时，带领更多村民，通过“艺术”致富。

”



施银香就着日光，开始了一天的苗绣活计。

从前，她买不起彩线绣嫁衣

施银香今年54岁，她和本村大多数女人一样，从小在妈妈和奶奶那里，学会了绣花。最早接触的苗绣不是工艺品，而是给自己添置的穿搭。土布染成全黑色，裁成衣服穿在身上不好看，要靠姑娘自己绣上一点色彩。施银香十几岁的时候，白天做工，晚上就点油灯绣花。

苗绣与大多数人熟悉的“湘绣”不同。苗绣源于民族图腾崇拜，不讲究逼真，也不追求写实，比如不同季节的花也可同时出现。最要紧的是对称以及配色，除老年人或劳作时所穿衣服外，用于节庆、装饰年轻女子的苗绣用色都十分艳丽，大红大绿，鲜亮夺目。

在所有苗绣制品中，最华丽的当属出嫁时的嫁衣。苗家女子出嫁前，将用半年到一年的时间，为自己缝制绣衣。

“现在的嫁衣至少是30多种颜色了。”施银香说，当年她19岁出嫁，做最隆重的准备，也只买得起12种丝线，这让她遗憾不已。

婚后的生活是琐碎忙碌的，村里的年轻人开始外出打工。印染布料也已经在市面上出现，而且比手工绣品更受青睐。慢慢地，在土布衣物上绣制图案，不再是当地居家妇女的必备技能，绣花针也被机器打败。

施银香说，如果不是旅游的兴起和村里“老太太”们的坚守，可能这门老手艺早就失传了。

如今，日本客商赶来“挖人”

30多岁时，施银香的儿子出门打工了，此时的她最想做的事就是绣花。

施银香开始寻找志同道合的姐妹一起织布绣花。她最终确定了10多个姐妹，组了个“绣花局”。但家里安置不下这么多人，她们就搬到了山脚下的乡公所。

乡公所是中黄村最有特色的建筑之一。老村支书杨正光十分支持这一群“绣花闺蜜”。多年来，他守护着传统村落文化——村建筑和苗绣。至今，中黄村仍保留苗族古建筑民居68栋、200多间，占村面积95%以上。

坚守传统为中黄村带来了旅游发展的契机。2013年，中黄村被评为第一批“中国传统村落”。加之矮寨大桥的建成、一系列通村公路的通车，中黄村渐渐成了不少自由行爱好者的必去之地。大约从2015年开始，施银香和她的闺蜜也成了“景点”中的一部分，每天都有不少游客围过来看她们绣花，还有一些游客看中了半成品，等不及绣完，非要买走。还有日本客商不远万里赶来，要把施银香“挖”走。

让施银香“一举成名”的，

是一幅新娘门帘（婚礼时，挂在新房门口用于遮挡的布帘——编者注）和床帐。一次，她想不到绣什么图案，跑去村里一个阿婆家借以前的老物件。阿婆原是大户人家的“小姐”，爽快地翻出了压箱底的收藏——那是施银香从未见过的图案，除花鸟龙凤外，还有蝙蝠等不常见的动物，画面非常饱满。

施银香这幅苗绣绣好后，不少人抢着要。她的绣花功夫也成了金手艺，一条只绣了一朵花的手帕能卖300元一条，她一个月的收入将近3万元。

自己靠绣花赚了钱，施银香还想带领村里的女人一起挣钱。她成了中黄村巾帼创业基地的技术骨干，带领本村20多个年轻女子学习苗绣，附近凤凰、吉首的客商都到中黄村拿货，每人绣一点衣服裤子边，一个月都能赚上3000多元。

“我想再收100个徒弟，把绣花技术传承下去。”施银香说。

而在矮寨，像施银香这样带动妇女用传统手艺赚钱的苗绣传承人还有不少，如市级苗绣传承人罗维英，她是湘西州吉首市矮寨镇坪朗村苗绣队的队长。

她是“最美收费员”，为家乡带“最土的货”

今日女报 / 凤网记者 张秋盈

2018年，因在雪天为困在高速上的司机送上热腾腾的米粉，吉首市西收费站收费员——彭莉琴火了。笑容灿烂、高颜值的“莉琴”被网友赞为“最美收费员”，如今在抖音上拥有超过600万粉丝。

这些年，在网络上走红的彭莉琴没有签约公司，也没有代言产品，而是利用自己的人气，通过抖音、直播等多种方式向外界推介湘西的美食、美景，成为一名成绩斐然的“土货主播”。

“为家乡代言，幸福感满满。”3月26日，接受今日女报 / 凤网记者采访时，彭莉琴十分自豪。

”



彭莉琴给司机递水的瞬间，被网友记录下来。

“网红”收费员，大美湘西宣传员

“大家看，这就是我的家乡‘矮寨大桥’的奇观。”直播中，一位身着大红苗族服饰的女子仿佛置身云海，显得格外美丽。

这是不久前，彭莉琴在“矮寨不矮、时代标高”采访活动中，为矮寨大桥直播的场景。这不是她第一次在网上推介矮寨大桥，事实上，她经常会抽空前往矮寨大桥景区做志愿服务，为当地旅游助力。在活动中，彭莉琴很感慨：“矮寨大桥让湘西与州外、省外甚至世界连通，湘西的特产能出去，外面的人能进来，这让家乡发生了翻天覆地的变化。”

利用“网红”的影响力，把

自己作为大美湘西的宣传窗口，这是彭莉琴近几年一直在做的事。上班时，她会利用闲暇时间拍摄收费员的生活，给大家展示收费站背后的工作。到了周末，她就会成为旅游博主，拿着手机记录家乡的美景、美食。

有时，彭莉琴会穿着民族服饰，给大家展示湘西的风俗人情；有时，她会将当地的非物质文化遗产展示给大家。评论里，很多人对“神秘湘西”感兴趣，经常问她“赶尸”是怎么回事。还有一些人向往芙蓉镇、凤凰已久，但没有时间一睹美景，这时，彭莉琴就会去拍视频。

滞销变畅销，她卖出百万订单

2018年的一天，彭莉琴在朋友圈看到，家乡永顺县的椪柑滞销了。看到椪柑烂了一地的图片，那时还不懂什么是直播带货的她，决定帮帮老乡。

之后，彭莉琴在抖音上推出了一个助农短视频。视频里，她给大家展示湘西的椪柑，并采访了种植户。视频虽然简短，但仍获得了很多的点赞量。有客商看到了她的视频，专门到当地来拖货。几天之内，她和其他媒体以及主播们一起，卖出了100多万元的大订单，滞销品一下变成了畅销货。

有了带货经验后，彭莉琴开始尝试给大家推荐更多的家乡农产品，如猕猴桃、橙子、黄桃、腊肉等。在她抖音发布的556个作品中，有一半以上是土特产，还顺带展示了湘西静谧、温暖的农村生活。粉丝都很买账，评论里总有人说：“琴琴，我要去你家吃腊肉！”

为了更好地帮助农民卖货，

她还多次参与了助农直播，一次直播基本能卖出20万元左右的订单，最高的一次，她直播了12个小时，成交金额达到56.8万元。在直播中，她不仅介绍湘西的特产，湖南55个贫困县的农特产品她都卖过。她也因此被评为“扶贫爱心大使”。

“腊肉最好卖、水果要当场给大家试吃，售后服务要做好。”如今，这个“最美收费员”已经有了自己的带货心得。

彭莉琴每到一个地方做助农直播，当地都非常欢迎这个人气很高的“小姐姐”，积极帮她做好各项后勤工作，一些县长还会和她一起出境。这些都是彭莉琴带货之路上的温暖回忆。

“因为精准脱贫，我的家乡变化真的很大，我很开心能把这些拍下来，推介给粉丝们。”彭莉琴说，在乡村振兴的奋斗中，她想继续为家乡发展出一份力。