



“暑假的别样打开方式”之三

# 博物馆里品晋阳古韵



张艺檬喜欢历史,暑假的第二周,她把自己交给博物馆,穿越回太原辉煌的北齐时期,去“认识”娄睿,和陶俑“对话”,沉浸在壁画里生动的人物、形象的动物、神奇的器物 and 梦幻的场景中。

这个即将升入小学5年级的小朋友,参与的是太原市博物馆的“锦绣太原”研学课堂。在还没有上历史课之前,她就在一个满是“历史”的空间,感知到时间的流转、文化的浩瀚、人类的绵延。

## 动手动脑,“走进”历史

在太原市博物馆官微看到有研学课堂活动,张艺檬立即就报了名。研学课堂每周开通本周的报名通道,每堂课30名青少年学生参加,基本不到一小时就报满了。张艺檬并不知道这些,她还奇怪为啥只能报3节课。

7月12日,张艺檬参加的首堂课,是《霸府别都(上)》。讲解员从娄睿墓出土的文物出发,讲述了太原的北齐风貌,“市博三层的展厅中,陈列着许多组陶俑。在这里,我们可以透过中国历史上第一次民族融合时留下的出土文物,领略北齐的历史文化。”张艺檬听得入神。讲解员又展示太原娄睿墓出土的不同陶俑,让孩子们回答墓主人是谁?是什么类型的陶俑?同学们举手飞快,答案精准。



图为张艺檬(左)与小伙伴修复陶俑。王欢 摄

掌握了知识,丰满了头脑,是该“动手”了。课程最后,孩子们两两组队,修复“文物”站姿仕女。张艺檬和一个男生一组,男生负责把裂为碎片的陶俑,一片片黏合完整,她用画笔蘸上各色颜料,为陶俑填色,让想象力飞啊飞。

二人精诚合作,用了半小时,一件专属于他们的陶俑完成了。这个环节,张艺檬很喜欢,

“通过一块块、一笔笔的修复,让我们更加珍惜文物,爱护文物。”

除了现场参与的孩子,这堂课也在线上直播,观看人数达10.3万人。

## 看东看西,“看到”太原

两小时的研学课下来,张艺檬深深记住一句话,“治世之重镇,乱世之强藩”。

让她解释下这句话啥意思,她哈哈笑,认真叙述一通,“了解到东魏、北齐时期,太原的霸府、别都地位。通过古代的历史,发现我生活的这座城市,曾经特别

辉煌。”

在双西小学小学生张艺檬心里,晋阳不再是个空旷的概念,而是自古重镇,通过陶俑、壁画等文物展示出的北齐风貌,她感知到当时太原的社会生活,历史是会“说话”的,“岁月失语,惟石能言”。

课堂结束后,张艺檬在博物馆里走走逛逛,太原东山古墓出土的青铜剑柄、玉印、铜印、夜盒等,尤其吸引她,“原来,古代男子除了佩剑,还化妆啊,居然也是身份的象征。”她又哈哈笑得很得意。发现墓葬发掘地址离自己家很近后,张艺檬陷入思考,“太想知道墓主人是谁了,他过着怎样的生活?”

张艺檬的很多问题,在博物馆里能找到答案。“我3岁就开始逛博物馆了,第一个逛的是秦始皇陵。”兵马俑的震撼,印在张艺檬幼小的记忆里,“陕西历史博物馆、山西博物院、中国国家博物馆等,都去过。我喜欢时不时去逛博物馆,可以了解好多历史。”

太原市博物馆侯艳芳介绍,“锦绣太原”研学课堂已举办了6节课,报名的孩子多是小学生,像张艺檬这样,一下就报满一周3节的很多。课堂以馆内基本陈列“锦绣太原历史文化展”为主线,沿着太原历史上重要的时间节点与文化亮点,展示太原面貌,再加上创意手工,让孩子们亲手触摸文化,开启邂逅晋阳之旅。

记者 陈辛华



## 青年干部搞直播 让农产品走出“山窝窝”



图 为张腾和白丽均正在直播销售富硒西红柿。

“我是姚村镇洞儿沟村村民,我们村的蟠桃成熟了,这种桃特别甜,营养价值也非常高,欢迎大家前来采摘。”近日,73岁的晋源区洞儿沟村村民武秉义通过抖音视频宣传自己栽种了20余年的蟠桃,“年龄大了,下山卖桃也走不动了,如今镇上的青年干部走进了田间地头,搞起了直播,现在销售很好,前来采摘的人也越来越多,真是为村民办了一件大好事啊!”老人高兴地说。

武秉义口中的青年干部就是姚村镇党群服务中心主任张腾,34岁的张腾是一名准“90后”,在他身上既有着“80后”的沉稳,也有着“90后”的活跃。为了给各村的农产品拓宽销售渠道,他带头组织镇上的青年干部成立直播带货志愿服务队,通过“视频宣传+直播推广+消费帮扶”的模式,帮助农户破解了好货难销的窘境,引领带动广大青年在乡村振兴的主战场贡献青春力量。

## 村里来了帅“主播”

去年8月,张腾来到姚村镇党群服务中心担任主任一职,这也是他在晋源区工作的第9个年头。在平时工作中,张腾逐渐了解了晋源各村镇的现状,他发现村里有富硒西红柿、甜瓜等优秀的农产品,只是年轻人大都外出打工,留下老年人在家务农,农产品丰收了又拉不出去卖不掉,导致无人问津,村民收益并不好。

如何将这些特色农产品分享出去呢?张腾将目光锁定在创建抖音账号上。今年5月,他在抖音平台创建了“晋源区姚村镇助农惠农工程”的抖音号,发送村里的实时动态,也随手记录下基层工作者在田间的忙碌身影。“践行初心使命的‘生’‘柿’,520送你一生‘芹’缘……”

每一段视频都和当地的农产品巧妙地关联在一起,幽默的文案配上极具生活气息的农村群像,瞬间吸粉无数。

## 田间地头来“带货”

“酒香也怕巷子深,好东西也得靠吆喝。”积累了一定的粉丝后,张腾又谋划着怎么把这么好的农产品推销出去。想法敲定,张腾便马不停蹄地“招兵买马”,他把想法和两名镇上的年轻干部王宇和白丽均说了之后,几个年轻人马上一拍即合,“开直播带货!”

第一场直播是在田村销售富硒普罗旺斯西红柿,回想起当初的样子,张腾自己还有些不好意思:“在讲解的时候确实有些紧张,不知道该和大家说些什么,直播间又不能冷场,还挺尴尬的。但是整场直播下来就有2000多人观看,下了20多单,也给了我们继续直播的信心。”为了积攒粉丝量,张腾和团队成员一点点摸索,学习直播平台上其他主播的带货技巧,不断提升自己的直播能力。

短短一个多月的时间,直播间下单的观众和慕名而来采摘的游客越来越多,如今每场直播在线观看人次都稳定在3000以上,下单率维持在1%。目前已经带动销售蟠桃、沙金红杏、富硒普罗旺斯西红柿等特色优质农产品达1万斤。

## 文旅融合巧“激活”

“看看我手里的‘沙金红杏’,爆汁纯甜一口一个,让你根本停不下来,当天现摘现发……”不久前,张腾和他的直播带货志愿服务队又走进了杏坪村村民李石侯的果园里,销售他种植的“沙金红杏”,短短40分钟的时间,直播间就下了43单。

“几乎不到1分钟下一单,卖了1600元,没想到这年轻人搞的直播带货这么厉害。”李石侯笑着说,以前杏丰收了,几乎是卖一半烂在地里一半,现在通过干部直播带货,这么快就卖出去了,这在以前想都不敢想。

如今姚村镇各村有不少党员干部纷纷“跨界”,现身张腾的直播间,以直播方式销售当地土特产品、宣传本村优势资源。其中,姚村镇杜里坪村革命教育基地等各处旅游景点就迎来了更多游客参观、体验。杏坪村党支部书记聂二牛说:“半个多月的时间,我们村的小香杏就销售一空,人们再也不用运到山外卖杏了。”

“卖货不是最终目的,我们更希望在解决当下农产品滞销的基础上,能够借直播火热之势,深入挖掘晋源当地文旅资源优势,通过文旅融合激活乡村振兴新动能。”张腾说道。 记者 毕晶晶 文/摄

## 聚焦基层一线风采