

曾经草房学艺的少年 如今成为快手超级大舞台上的“明星”

长春二人转演员大勇的明星养成记



大勇

11月22日,快手直播举办的“超级大舞台·百城大战”总决赛上,有一支代表吉林长春参赛的队伍,是长春著名二人转演员大勇带领的团队“勇远大舞台”,“以200万粉丝的力量,对战其他千万级粉丝的对手,已经算成功了。”大勇赛后说。

草根出身,到拥有百万粉丝,再到登上大舞台展示东北文化,大勇一路勇闯,全力以赴,也让更多人看到了这个东北汉子身上不屈的力量。

坎坷的学艺之路 “靠二人转吃饭”愿望达成了

大勇出生于1987年,真名叫张勇,老家在吉林榆树。他从小就是爱唱爱表演的孩子,小时候听录音带学歌,不出5遍就会学。村里谁家办喜事,他都大大方方上去表演。田间地头,大人们干活累了,就喊他给唱个歌,小小的男孩就立刻摆出范儿来又唱又跳。



大勇在演出中 本组图片 图片由受访者提供

做过服务员、给瓦匠木工做小工,还干过钢筋工,一边赚钱养家,一边供妹妹读书,还要攒点钱要继续学二人转。手头有一点钱后,他来到了长春,找到“放驴小子”于小飞的艺术学校,学习各种表演。因为表现出色,于小飞将他推荐给长春和平大戏院的创始人徐凯泉。

刚到和平大戏院时,大勇相当于“预备演员”,不上台,工资每月800元,但有专业老师教,二人转各种唱法、绝活、功夫全都学。当时经常有演出需要坐火车去外地,他一人拿着两三个超大的道具箱买最便宜的硬座车,经常甚至没座,一路站24小时,到达之后演出几分钟再坐24小时硬座车回长春,“赚的连车票都不够。”

直到21岁,他得以登台表演,那时他是开场第一个演员,7年后,他成了压轴演员。名气逐渐增大,收入水涨船高,“靠二人转吃饭”这个最初的愿望达成了。

四季雷打不动户外直播的努力 他让更多人看到自己 喜欢上二人转

为了寻求更大的突破,六年前,他注册了快手并开始直播。“刚开始直播观众非常少,经常只有几个十几个。”大勇回忆说,和在剧场里的受人追捧不同,直播间的人数起初稀稀拉拉,让他有很大的心理落差。但他沉得住气,“就像我一个农村孩子学二人转一点点拼到现在一样,直播也必须从头做起,一步步来。”大勇说,这个过程非常辛酸。不论春夏秋冬,他几乎是雷打不动地拉着小车去户外直播,和现场路人互动。

2023年开始,大勇依托快手大舞台的形式,开始内容转型,这种多人的表演形式非常吸引人,直播时每天有上万人在线看,线下也有不少粉丝追随。大勇的大舞台从长春开到扶余,甚至有外省粉丝到场支持。扶余大舞台最后一场,很多粉丝都哭了,有位阿姨观众

跑上台拥抱他,“咱这一生也沒想到过会有粉丝为你落泪,特别感动。”大勇说。

他直播间的粉丝也多了起来,从几十人到几百人、几千人、几万人、十万+……

再到后来,大勇组建了自己的大舞台——勇远大舞台,他开始壮大演出团队,每天直播,形式多样,二人转表演、滑稽表演、各种绝活……直播间里数万人在线,还有不少南方观众。有人夸“大勇太帅了”,有人说:“二人转听久了挺好听的啊!”

努力终究会被看到被认可 他从长春走上了全国的大舞台

人气越来越高的大勇,逐渐被邀请参加快手官方的活动。“快手好声音”全国比赛上,一开始可能谁也不会想到,一个二人转演员唱流行歌曲能走多远,但他最后还是凭借扎实的唱功走到了总决赛。总决赛时,快手官方账号直播上千万人在线观看,几天时间大勇就涨粉110万。

11月,他带领的勇远大舞台参加“超级大舞台·百城大战”,走到最后代表东北、代表长春、代表二人转的只有这一支队伍进入了决赛,和他PK的团队都是拥有千万粉丝的主播,但大勇和他的伙伴们丝毫不怯场,他们的节目《欢乐东北风》融合了多种表演方式,热闹欢快又接地气,粉丝刷屏:“这比春晚都好看!”

粉丝来了!名气来了!大勇说,以前刚唱戏时,连买车都是一个很遥远的梦,但是通过玩快手改变了生活,现在他在榆树老家给父母买了新房,也换了新车。大勇说,他最后悔的是小时候学二人转,给了自己这样的出路。他也给自己定了一个5年的目标,要继续往前走,要在快手上更多地传播二人转,创新二人转表演形式,未来创造更大的大舞台。

城市晚报全媒体记者 毕继红

一生“琢磨”一颗珍珠

近日,《新华每日电讯》发表题为《一生“琢磨”一颗珍珠》的报道。

10月31日,在意大利罗马举行的“全球重要农业文化遗产授牌仪式”上,联合国粮农组织正式授予浙江德清淡水珍珠复合养殖系统“全球重要农业文化遗产”奖牌。

接过奖牌,77岁的沈志荣心潮澎湃。沈志荣是欧诗漫控股集团董事局主席,多年来,他立志要让中国珍珠从籍籍无名走向世界舞台的中央。如今,欧诗漫珍珠年产值超70亿元,这背后,凝缩着沈志荣五十多年如一日的坚守。

技术攻坚

湖州市德清县地处杭嘉湖平原水网地带,河港纵横、漾荡密布,水质优良,特别适合淡水蚌的生长繁殖,自古便是珍珠养殖的要地。

1967年,19岁的沈志荣开始研究人工育珠。无专家可询,无教材可依,沈志荣手中仅有的,是老渔工带回的几件简陋工具和三张字迹模糊的油印图纸。

路在何方?唯有躬身实践。他与两位同伴组成“摸蚌小组”,在河水中摸索探寻,历时3月,捞出上千只河蚌。他还守在河畔,观察河蚌呼吸的微妙规律,给河蚌“动手术”——在蚌壳开合的瞬间完成“植珠”。

“那感觉,好像在显微镜下飞针走线,分秒必争。”沈志荣回忆道。

失败如影随形,但他从每一次挫折中总结经验。他发现,气温稳定在20摄氏度时“手术”成功率最高。一年后,首批人工孕育的珍珠泛出莹莹微光。沈志荣热泪盈眶:“路找到了!”

育珠初成仅是序曲,规模化与高品质养殖才是产业腾飞的双翼。

20世纪70年代,沈志荣发现:小规模养殖的三角帆蚌,其孕育的珍珠光洁润白,品质远胜其他蚌类。然而,大规模繁育三角帆蚌的问题横亘眼前:最适水温、最佳环境、幼虫宿主选择……

他再次一头扎进未知的领域,从水流速度到水温变化,从气候影响到水质条件,事无巨细,反复试验。

1975年,沈志荣团队终于突破“三角帆蚌人工繁殖技术”难题。消息一出,近20个省份的珍珠养殖团队纷至沓来取经。

然而,高密度养殖的阴影随之降临——致命的病毒性蚌瘟肆虐。沈志荣数十次往返于德清与上海之间,向顶尖专家求教,在条件简陋的实验室里进行接种、检测。接近两年的艰辛求证,他成功研发出防治技术,将濒临崩溃的产业从悬崖边拉回。

二十载光阴磨砺,沈志荣将浙江省的优质珍珠产出率从不足8%提升至70%。

产业报国

沈志荣育珠成功的消息,最令德清县雷甸镇水产村的乡亲们欢欣鼓舞。他毫无保留,将技术倾囊相授。

随着规模扩张,残次珍珠堆积如山。怎么办?1976年,他创办德清县雷甸珍珠粉厂,按照国家药品标准生产珍珠粉,成为中国珍珠深加工领域的“破冰者”。

1979年,一次考察之旅,让沈志荣目睹了日本珍珠产业的大规模与深加工。1982年,他毅然创立浙江珠丽化妆品厂,跨界进军当时尚属“无人区”的珍珠护肤领域。

深加工技术的突破,带动了珍珠价值的升华——珠宝级珍珠仅占总量5%,工艺品级珍珠占15%左右,其余80%通过化妆品、药品等精深加工“物尽其用”,产业链价值得以几何级增长。

1992年,浙江欧诗漫实业总公司应运而生。这不仅有效化解了产业发展的瓶颈,更开创了“珍珠+”多元化发展的崭新图景。

沈志荣的市场洞察力十分敏锐。2006年电商初露锋芒,他便果断布局淘宝;2019年面对市场变局,他力排众议,坚定加码线上渠道——2024年线上商品交易额突破40亿元,欧诗漫连续5年蝉联国货美白护肤



沈志荣(右一)在生产车间检查产品质量。受访者供图

品类榜首。

如今,欧诗漫已发展为集珍珠养殖、科技研发、精深加工、全球销售及文化展示于一体的全产业链领军企业,年珍珠加工总量近百吨,占全球淡水珍珠总产量的10%。

文化传承

在沈志荣心中,珍珠不仅是商品,更是承载着数千年文化的瑰宝。

2016年,德清县委县政府正式启动“德清珍珠系统”申报全球重要农业文化遗产工作。沈志荣带领欧诗漫控股集团倾力协助,修复建设小山寺遗址公园、小山漾珍珠生态养殖基地,筹建珠祖殿,更精心打造了“世界珍珠之源”欧诗漫珍珠文化园景区。这里每年吸引大量海内外游客,成为感知源远流长珍珠文化的重要窗口。

十年磨一剑,功成天下知。2025年5月,“德清珍珠系统”被联合国粮农组织正式认定为“全球重要农业文化遗产”,成为中国首个水产养殖类世界级文化遗产。

如今,依托“珍珠+”全产业链的深度融

合,养殖、精深加工、科技研发、文化旅游交相辉映,珍珠产业已从单一养殖拓展至美容护肤、健康保健、文化旅游等广阔领域,构建起“产学研游”一体化的繁荣生态。

沈志荣说:“珍珠的价值不仅在于成为珠宝,更在于它能普惠于民。”截至目前,德清珍珠产业带动就业近2万人,形成了“养殖+加工+文旅”深度融合、惠及万家的共富模式。面对当地居民的夸赞,沈志荣总是谦逊地说:“一人富不算富,万家富才是真富。”这颗凝聚匠心的珍珠,已成为照亮共同富裕之路的璀璨明珠。

欧诗漫的崛起,不仅是一个民族品牌的革新,更是中国工匠精神向世界发出的铿锵宣言。诚如联合国粮农组织专家艾莎(Ai-cha Bammoun)评价:“德清珍珠系统为中国传统农业智慧走向国际舞台搭建了新的桥梁,具有示范性意义。”

伫立在小山漾畔,粼粼波光映照沈志荣欣慰的笑容。掌中的这颗明珠,早已挣脱河蚌的束缚,化作中华匠心的璀璨结晶。

新华社