



1.

乡间最是人情味

“以物易物、拿货等付钱……这些都太正常了”

杨兴富个子高高的，说话憨憨的。他的出场，是从喇叭里远远传来的叫卖声开始，接着一辆封闭式小货车环山而至，停稳在各个村庄。

“卡卡啊。”杨兴富熟练地和村民打着招呼，这是彝语里“要不要”的意思。他麻利地打开小货车的三面门，那就是他的小卖部。村民们三三两两聚在车前，刚过完彝族年，家家户户囤积的物资丰富，但即使没有什么要买的，大家也想来凑个热闹。

披着查尔瓦的大叔伸长脖子看着车里的货物，结果看上了杨兴富拌凉面的铁盆，叮嘱他帮着买一个，下次带来；穿着红色棉衣的女孩丢下被揉成一把的钱，端稳两碗凉面飞奔消失在田埂间；一群小孩围着杨兴富抬头眼巴巴看着，他从车里抓了一把橘子递过去，好脾气地解释道，“现在天气冷，不能吃冰淇淋”……

这时，一位背着一筐玉米秆的婆婆凑上来，提走一大袋火锅丸子却没有付钱，没过多久，她又扛着一袋荞麦出现。杨兴富按照2.5元一斤算，这袋荞麦正好抵了丸子钱。

“以物易物、丢下钱就跑、拿货等付钱……在这里太正常了，从没人少给，也没人欠钱。”杨兴富觉得，乡间卖货，人情味是最大的特点。

开始卖货前，杨兴富在餐厅端过盘子刷过碗，也在工地搬过水泥背过砖……他说，那时从来没想过未来，过得匆忙又迷茫，直到5年前和妻子来到美姑县。

这个位于四川西南部、凉山东北部的县城，是大小凉山彝族的发祥地和腹心地，大大小小的村庄散落在群山之间。在这里，杨兴富将卖货当作事业对待。为此，那个车厢里的“杂货铺”总被擦拭得干干净净；为了给村民们拿食物，他准备了手套；为了更好地沟通，他自学了彝语。

刚开始，杨兴富跟着地图挨着村子走，但面对这个突然出现的陌生面孔，村民们并不热络。

不过，从陌生到熟悉，也就两三个月时间。“就是真诚。”杨兴富说这不是什么秘诀。那时一箱冰淇淋能挣10块钱，但他经常请小朋友吃；没带钱的爷爷要来杯酒喝，他也乐呵呵地给；每次经过一位独居的老奶奶家，他都会给老人塞块豆腐或者别的，老人总是拉着他的手不让他走。

直到有一次，杨兴富的车轮陷在坑里，一位路过的男孩飞奔回村，叫来七八个大人。大家拿着锄头、棍棒，一起帮他把车抬出坑，又挥手就回去了。

“这样的事不止一次。”杨兴富说，有时候几天不去哪个村子，就会有人给他打电话，催他去。“我有了一种被人期待的感觉。”



在凉山州美姑县，28岁青年杨兴富从事着一份稍显“古老”的职业。他是开着小货车走乡串户的卖货郎，围着全县180多个村子，5年行驶了8万公里。在他的“移动小卖部”里，村民能以物换物，先用后付，他也顺带为大家捎带东

西、跑腿帮忙，

但在互联网上，杨兴富正以最新潮的方式讲述着这些寻常生活。作为拥有百万粉丝的博主，那些被他真实记录的乡野田间、卖货日常，已有千万点赞。在他的留言区里，外出游子经常拜托他“搭个

眼”看看家里的老人，游客则循着他的讲述抵达这里，想看看那些云上的村庄。

“谢谢你，让我们看见了一个真实的大凉山。”这是让杨兴富印象最深的一条留言。或许，这也是这个故事最厚重的部分。

◀彝族爷爷感谢杨兴富送酒喝。

小货车装满乡土温情

凉山卖货郎的八万公里

杜江茜 李佳雨 罗石芊 摄影报道



▲杨兴富在乡村卖货。

2.

游子的“许愿池”

“有很多留言让我帮着给家里父母送点东西，我都去了”

这种被需要的感觉，让杨兴富感到新奇。

杨兴富在凉山州会理县的田间长大，童年回忆里，有爸爸妈妈外出打工后的孤单，也有爷爷奶奶拿大米跟卖货郎换苹果和糖的回甘。他中学毕业开始打工，“那时唯一的想法就是多挣钱，挣很多很多钱。”

当然，乡间卖货很难挣到很多很多钱。能坚持卖货，是因为他找到了比挣很多很多钱更快乐的事。

将车停在美姑县采竹村，杨兴富静静地等着老人牛苦吉洛归来。前一天，老人在外打工的儿子拜托杨兴富给妈妈带点感冒药。这位73岁的彝族奶奶是他在卖货中认识的第一位朋友，刚开始两人语言不通，就连比带猜地交流。奶奶感谢杨兴富总是给她送吃的，彝族年时给他塞了一大块自家做的腊肉，杨兴富又给奶奶从城里买了一套新棉袄。奶奶很高兴，逢人便说这是她另一个孩子买的。

其实，村里的老人都很喜欢杨兴富。于是，这个好脾气的年轻人，遇到了蹭他车去县城的奶奶、看见他就给他塞腊肉土豆的大伯、拉着他的手将脸放上去摩挲的爷爷……如同原本野蛮生长的枝蔓开始有了向上生长的方向，杨兴富觉得自己能在卖货

的同时做更多事。“和挣很多很多钱相比，帮助别人能得到完全不同的快乐，好像会更满足、更舒服。”

当然，钱还是要挣。不过，杨兴富将目光转向了互联网，从2024年夏天开始，他将自己每天乡间卖货的日常发布在网上。他不懂拍摄，就用手机记录下质朴的乡间生活、人与人之间的真情互动。这些画面没有任何修饰，却因为足够真实吸引了大量关注。渐渐的，杨兴富成了走在街上会被认出的百万粉丝博主，他的私信箱更是诸多游子的“许愿池”。

“有很多留言，让我帮着给家里父母送点东西，或是去看看老人们在家还好不好。”这活，杨兴富干得很开心。当他把东西交给老人，看着他们先是惊喜到难以置信，接着打电话跟孩子们确认，杨兴富觉得特别有成就感。

话正说着，牛苦吉洛回了家。瘦削的奶奶穿着杨兴富送的衣服，步子走得很慢。当看见这位等在自家门前的年轻人时，老人一下子就精神了，拉着他的手留他吃饭。

杨兴富将感冒药交给奶奶，一遍遍叮嘱她怎么服用，又给老人塞了两袋饺子。老人不收，趁着他走开，偷偷把饺子放回车里。然后站在路边一直目送着他，很久很久。



◀杨兴富给彝族老人牛苦吉洛送感冒药。

3.

真实的大凉山

“这里的风景很美，人很勤劳、善良、朴实”

“凉山地域面积广，很多村民从家到村委会、镇上还有一段距离。”在凉山州决策咨询委员会文旅商服组副组长何万敏看来，杨兴富这样的乡村卖货郎，正好可以弥补这“最后一公里”。

这位专注研究凉山当地人文地理的学者发现，村民们喜欢乡村卖货郎，因为他们不仅可以提供物资补给，更能让老人们不用背着重物去很远的地方售卖，在家门口就能实现商品交易。

“这样的形式，在方便和满足村民生活需求的同时，也能成为他们链接乡镇、城市的窗口。”

在此基础上，随着粉丝越来越多，杨兴富意识到自己可以做得更多。于是，他做的第一件事就是降价。

“火锅丸子以前卖9元一斤，现在卖8元，豆腐、水果也都降价了，冰淇淋主要是送给孩子们吃了。”杨兴富说，视频收益没有想象中那么高，但他已很满足了，“收入能维持家庭生活就行，更重要的是我开始去学习和成长。”

2025年冬天，杨兴富受凉山州盐源县政府邀约，为当地特

色苹果直播带货，两场直播共卖出2000多箱苹果，这让原本估计只能卖出几百箱的他喜出望外。拿到奖金后，他拿出一大半，买了200多箱苹果，在彝族年时作为礼物送给了老乡。

杨兴富的逻辑很简单，他的卖货生意和账号，都是因为先有村民才能成立，他在得到收益后，也要更多回馈给这些支持他的人。

似乎，这个曾经只想挣很多很多钱的年轻人，在不知不觉中开始思考怎么能更多地为别人做点什么。

“希望我的视频能让更多人看见真实的大凉山。”杨兴富心中的真实，是这里美丽的风景、越来越好发展和勤劳善良朴实的村民。

杨兴富喜欢自己的工作。他总是想起这里的四季——春天满山新绿，大家在田里忙碌；夏天漫山都是村民挖土豆；秋天大家开始忙着收荞麦；冬天田野上晒起玉米秆。总之，记忆都是关于拦下他的车，然后大家一起买东西的。

当然，每个人都很开心。