



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。



▲杨兴富在乡村卖货。

▲杨兴富给彝族老人牛苦吉洛送感冒药。

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,那时从来没想到未来,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;没带钱的爷爷来要杯酒喝,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。”

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  
华西都市报封面新闻记者

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的。”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。当看见这位等在家门口的年轻人时,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。

3

### 真实的大凉山

“这里的风景很美,人很勤劳、善良、朴实”

“凉山地域面积广阔,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,已在不知不觉中开始思考怎么能更多地为别人做些什么。

“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、越来越好的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。