



艺术教授唐建 深山寻古梅 文旅富乡村

走进永平博南古道博物馆，一股梅花清香扑鼻而来。自2006年首次踏足花桥村探访元梅起，中国艺术研究院博士生导师唐建教授追寻古梅的踪迹已有20年。他带领团队深入永平深山幽谷，不仅发现了唐、宋、元、明、清五朝古梅群落，更将梅花精神融入乡村振兴与艺术创作中。在他的带动下，花桥村也有了大变化，千年古梅在这里焕发生机。



古梅树下谈创作

踏遍青山抢救千年遗珍

永平县古梅资源丰富，境内完好留存着唐、宋、元、明、清五朝古梅，这些古梅曾是悠悠古道马帮铃响的见证者。其中一株800余年的元梅，是云南仅存的三棵元梅之一，有着“天下第一壮梅”的美誉。

自2006年首次遇见花桥村元梅起，唐建几乎走遍永平的山山水水。2018年，他在打鹰山下的阿腰寨发现一棵千年唐梅，经中国科学院昆明植

物研究所等机构鉴定为“唐及以前”古梅，树高15米，至今仍枝繁叶茂，年结果数百斤，被题名为“中华第一梅”。

许多人在感叹元梅美好的同时，提到最多的就是“唐建老师”的相关话题。10多年时间里，唐建团队还发现了澜沧江畔宋梅、大常山元梅、老凹田明梅等数十株未录入史册的古梅。这些古梅或因地处偏远幸存，或因民间保护得以留存，每一株都是活的历史。

抢救性保护到文化赋能

面对古梅濒危的现状，唐建积极推动保护行动。他联合科研机构鉴定树龄，筹集资金修路立碑，并组织“梅友公社”开展古梅救护。

近年来，当地坚持以文塑旅、以旅彰文，通过“古道+古梅+古村”融合发展，系统修复古道与古梅群落，博南古道博物馆、博南书院等地标相继落成。

同时，每年举办梅花文化研讨

会、艺术写生、摄影大赛等活动，培育古道徒步、梅园写生等文旅品牌；实施“古道万梅”生态文化工程，在博南古道沿线种植梅树超万株，建设主题梅园，既美化环境又拓宽村民收入渠道。如今的花桥村已成为永平文旅的“金字招牌”，精品民宿、乡村艺术空间不断涌现，每年吸引大量游客与创作者前来。

笔墨丹青中的精神传承

作为画家，唐建坚持“师法自然”，每年都带领学生来到古梅树下写生。唐建说：“我们不是在画梅，而是在与一段活着的历史对话。”

2026年1月，唐建在云南美术馆举办“古梅写生创作展”，展出《汉唐雪》《踏遍苍山觅玉葩》等作品，受到广泛好评。

唐建认为，梅花精神不仅是文人雅士的孤高象征，更应走向田间地头。如今，永平的古梅古道已成为艺术与文旅融合的一个新模板。唐建的大理寻梅之旅，不仅守护了千年植物遗存，更让梅花精神在新时代的土壤中生根发芽。

本报记者 马雯 摄影报道

他们的新起点

新农主播刘垚 脚踏泥土香 直播连四方

“家人们，这个是我们播乐的西归，吃起来又软又糯、又香又甜，品质正宗！”直播间里的吆喝声，是曲靖市沾益区播乐乡“95后”青年刘垚的助农日常。这位土生土长的农村小伙，化身接地气的新农主播，把家乡的农副产品销往全国各地，带动乡邻增收致富，用青春力量助力乡村振兴。



将直播间搬到田间地头

田间直播接地气 泥里带货销好物

在沾益区播乐乡奴革村委会西归村的西归地里，刘垚裤脚沾着泥土、手上带着尘灰，正操着纯正家乡话向屏幕另一端的网友推介家乡的西归，身后几位村民正忙着采挖、清理、分拣西归。锄头敲碎土块的脆响、夹杂着方言的家常闲谈，构成最真实的田园图景。

刘垚接地气的模样、朴实的直播风格，让屏幕另一端的网友倍感亲切，订单提示音此起彼伏，乡亲们的西归不用愁销路了。

2021年，短视频热潮席卷乡村，刘垚抱着记录家乡生活的初心，拿起手机拍摄田间劳作、农家美食，充满烟火气的视频意外收获大量关注，也让他看到流量助力家乡发展的可能。

2023年10月，刘垚正式转型助农带货，选品、试吃、拍摄、直播推介亲力

亲为，常常一头扎进田间地头，脚踩泥土，宣传推介家乡好物，渐渐成了乡亲们最信赖的带货达人。

2025年是刘垚助农路上的“丰收年”，他将直播间搬到田间地头，让网友直观见证西归种植、采挖全过程，单场直播观看人数一度超10万人。“最开心的不是销量涨了，而是家乡的农副产品被更多人认可。”他笑着回忆，脸上还带着田间劳作后的汗珠。

这一年，西归、板栗、苹果等特产持续热销，他累计卖出西归20余吨，带动西归村100余户农户增收，让这个中药材种植特色村尝到了产业发展甜头。村民顾盼盼算起增收账时，脸上满是笑容：“我家种了10多亩西归，去年他帮忙直播带货，销量大涨，挣了七八万块钱。”

初心如磐守乡土 青春担当向振兴

“作为农村人，我热爱家乡，想凭微薄之力帮乡亲们拓宽销路、增加收入。”刘垚的初心简单而坚定，如今乡亲们有滞销农副产品，都会找他帮忙售卖，这份信任成了他坚持助农的最大动力。

群众的认可也让刘垚收获了新身份。2025年底，他加入沾益区青年联合会，从家乡宣传员升级为乡村发展参与者，能为家乡发展建言献策。“以前觉得拍视频是小事，现在明白这也是为家乡出力，这份责任感让我更坚

定了走下去的决心。”刘垚感慨道。

从转型助农到深耕乡土产业，短短两年多时间里，刘垚的助农脚步越走越稳，始终扎根乡土，用满身泥土气换来乡亲们的好日子。截至目前，他累计带货销售总量突破10万单，其中云南各地农副产品就超6万单，用实实在在的流量红利，为乡邻们铺就了一条稳扎稳打的增收致富路。

本报记者 蒋琼波
通讯员 李凤美 张丽民
袁齐琛 摄影报道