

# 为一头牛辍学的山里姑娘

## 她说：我们这代人尽快脱贫，下一代人

2020  
20个小康故事

李志彩从未想过，自己有一天会成为“李总”。这位出生在贵州黔西南州晴隆县大山里的姑娘，没背景、没学历，从小就为了摆脱贫困而拼命干活。

5年前，她最大的愿望是，自己养的鸡能卖个好价钱；现在，在宁波对口帮扶下，她成为贵州晴隆县龙发服饰公司总经理，梦想变成了帮助更多的贫困户脱贫。

为了这个梦想，疫情缓解后，她就来到宁波，马不停蹄走访了近10家企业。今年大家都难，但她能感觉到，人人都在想办法帮她。

“我们先订3万套工作服吧？”慈溪一家企业负责人说，“都会好起来的，早晚用得上！”

回贵州前，多家企业表达了合作意向。一直帮她的张姐来送她：“我再帮你联系别的企业，一有消息就通知你！”

李志彩百感交集，她16岁辍学打工，一路艰辛走到今天。“现在有那么多的人帮我，还有那么多人等着我去帮。”



上个月，李志彩（左）来到宁波，和朋友在酒店讨论衣服材质。 记者 樊卓婧 摄

## A 辍学打工

辍学是李志彩自己的决定，但她常以此为反面教材来教育弟弟：“这是个错误的决定！”

李志彩有一个姐姐和一个妹妹、一个弟弟。

读书是改变命运最便捷的路，但山里女孩从小就知道这条路窄。2000年9月，李志彩读初二，开学一周，学校通知交学费。她不想看到母亲四处借钱的为难，就去找三个闺蜜。

“要么，就走吧。”4个女孩手牵着手下了决心，一起从学校溜出来，背着书包去了县城的车站。

2000年，作为中国改革开放的前沿，珠三角吸引着无数打工者，包括李志彩所在的那个山村。李志彩从回家过年的乡亲们口中，逐渐“熟悉”了惠州这座城市，因此，女孩们上了前往广东惠州的长途客车。

那是一场蓄谋已久的出走，4个女孩一直在偷偷攒钱，书本费、伙食费省了两年，总算攒够一张车票钱。混杂着汗臭和泡面味的大巴一路摇晃着，两三天后，她们来到惠州。

通过老乡介绍，16岁的李志彩用表姐的身份证进了一家电子设备厂。这是一家中日合资企业，厂区有好几万人，大得一望无际，每人一个小小的工位，每天工作近12个小时，底薪加计件，她第一个月赚了540元。

她讨厌终日拉着窗帘的无尘车间。不分白天黑夜，人人都像流水线上面目模糊不能说话的雕塑，只有双手化成机器的一部分，上个厕所也得请假跑着去，太孤单了。

家里没有电话，她只能打到村里，让人去叫。听到母亲呼哧呼哧跑来接电话的喘气声，李志彩一下就哭了，呜咽得说不出话。母亲也难过，说“好了，好了”，就挂了电话。

2002年年底，回到家后，李志彩再也不愿意去南方了。多年后，她告诉弟弟这段心路历程：“13岁那年放牛，一时没看住，把牛摔死了。这是家里唯一的‘财产’，所以变成了我的一个心结。出去干了两年，牛钱赚回来了。但这种技术含量低、重复性强的体力劳动，我也不想干了。人可以像牛一样任劳任怨，但不能只卖死力气。”

“那该怎么办呢？”弟弟问。

“所以你还不好好读书？”她瞪了弟弟一眼，“至少多一点选择！”

李志彩后来参与扶贫，也是希望更多的孩子可以多一点选择。

## B 第一次创业

2003年，因为“非典”，原本计划和表姐去上海学门手艺的李志彩，只能就近先到贵阳的一个养鸡场打零工。这一耽搁，人生轨迹从此改变。

在那里她认识了老乡徐海龙，这个同样家徒四壁的年轻人自幼丧母，跟着父亲和继母在两间土坯房里长大，他最想念的地方是外婆家。

“那里环境好，小山坡上养生态土鸡最好了。”徐海龙是畜牧专业中专生，说到这个梦想的时候，眼里闪闪发光。李志彩很心动，疫情过去之后，就留了下来。

怀揣着梦想的两个年轻人走到了一起，结婚证是瞒着家人领的，婚房还是原来的土坯房，娘家没来一个人。几个月后，母亲一边冷着脸骂“还没穷够吗”，一边悄悄塞给她600元钱。夫妻俩又凑了点，买了1600羽雏鸡，一个小小的养鸡场

就在徐海龙念叨了无数遍的外婆家——晴隆县光照镇开了起来。

天没亮就起床，深夜才歇息成了李志彩的日常。经过几年的辛苦摸索，2008年，养鸡场开始有了起色，但一场雨雪冰冻灾害，把养鸡场从广西引进的4000羽雏鸡全部冻死。

两人亏得一贫如洗，后来，徐海龙在晴隆县城找了份书店的工作，而李志彩没学历，只能干体力活。她批发过蔬菜，给超市打过杂，后来去摆烧烤摊，天天从傍晚忙到凌晨，烟熏火燎。午夜过后，弓着身子收拾杯盘狼藉时，她也会想，如果当初去了上海，不那么急着嫁人，或者咬牙把书读完，人生会不会有什么不一样？

但这些假设没有意义，她唯一能做的，是把弟弟接到县城来读初中，希望弟弟好好读书，能过上另一种人生。

## C 宁海县对口帮扶

2013年，有了一些积蓄后，李志彩一个人回到光照镇，在原来的地方再次开起养鸡场。两年后，得益于国家东西部扶贫协作的优惠政策，她到宁波参加了多次致富带头人的培训，才知道养鸡也是“创业”。而当时，她只是朦朦胧胧地觉得，“我要做自己的事”。

“要当成事业来做，做大做强！”宁海县是晴隆的东西部扶贫协作结对县，宁海县扶贫办负责人这么鼓励她。

那时“双创”时代已来临，对口帮扶，除了帮她提升养殖技术外，还为贵州土鸡打开了销路。李志彩以前从未想过，原来家禽可以卖得这么远。

后来被称为“张姐”的宁波黔西南特优农产品体验馆负责人张斌，就是在那个时候认识李志彩的。张斌清楚地记得两人第一次见面的情景：这个细眉细眼的姑娘坐在会议室的角落里，话不多，但思路清楚，目标明确，听说土鸡杀好可以空运到宁波销售，眼睛一下子亮了。

李志彩主动邀请张斌去晴隆考察，那里的鸡白天满山飞，她晚上打着手电筒去抓，杀

鸡拔毛，手脚利落，煨一锅好汤。“玉米喂的，养一年，特别生态！你们城里人一定喜欢。”

两人渐渐成了好姐妹，有一年张斌还跟着李志彩一家在养鸡场过年。板房宿舍又闷又小，可李志彩自养鸡后就一直住在这里，再也没有回县城的家睡过觉。她每晚起来两次，检查鸡舍温度，早上6点多起来喂鸡。“我不会别的，养鸡就是我的手艺、我的事业！”

因为宁海县和晴隆县扶贫办的牵线搭桥，李志彩养的鸡不仅进了宁波的三家实体店，还打入一些微信群，宁海的“牛群”微信群就是其中之一。“牛群”起初是一群志愿者为了帮助双峰一位老人销售黄牛肉而临时组建的，后来人气越来越旺，渐渐发展成近500人的大群。贵州土鸡在“牛群”里一呼百应，到了年底甚至供不应求。

2016年开始，李志彩的养鸡场规模逐渐扩大。当地扶贫办每年都会从她那里收购10多万羽雏鸡发放给贫困户养殖，雏鸡长大后再由她负责回收销售。今年春节前，宁海县通过消费扶贫年货展销会，帮助她销售了1000只，合计15万元。