王十朋故里的“新演绎”
——乐清梅溪“状元文章”走读记

状元吸引粉丝 一年20多万人次

8月份，高考结束已一个多月，但临考前夕游客们火爆的热情还是让王十朋第27代后裔、梅溪村村委会主任王强感到难忘，“这段时间来这里的游客，说的最多的就是‘沾一沾状元的才气’”。

进学的许愿，其实只代表“状元”号召力的一部分。来到这座小村，游客们可以坐在当年王十朋讲学授课的梅溪草堂遥想寒窗苦读之情形，也可以在纪念馆感受“南宋无双士”的风采。这里冬天有“梅痴状元”最爱的梅花，夏季有百亩荷叶田田的荷塘；在寻常日子里，或许你还可以在村中大小不一的六处广场上欣赏以王十朋为主角的《荆钗记》等……以近900年前状元郎的生平为线索，梅溪村的景点已经渐成体系，生态与文化的融合是其中最吸引人的核心。

王十朋是梅溪村的“金名片”。近年来，梅溪村举办状元家宴活动，16道菜都有寓意，共设宴200余桌，还特设一个状元位。盛夏，荷花开放之际，村里又举办“荷和梅美”乡村文化节。大年初一到正月十五是每年游客最多的时候，日均游客数量达1.2万人次。2019年，梅溪村接待的游客有20多万人次。

乐清市淡溪镇宣传委员陈霜介绍：“游状元故里、读状元文章、品状元家宴……当地就是这样深度挖掘状元文化，大力发展文旅产业。”为让游客体验状元文化，2012年起，该村重建“梅溪草堂”，重点保护村里的各类古迹。

村集体租金 年收入30多万元

旅游业的蓬勃发展带给这座村庄的改变“肉眼可见”。

梅溪村口的文化礼堂周边，有十多间村集体店铺。在2013年时，这些店铺平均年租金只有2000元左右，但随着旅游业的兴起，租金每年水涨船高，如今已达到2万元的均价。去年，仅租金收入一项，就为村集体创收30多万元。

店铺租金持续上涨，但经营户却依然乐观。“每到节假日或者梅花、荷花盛开时，过来的游客很多，生意好做。”村口便利店的经营者张爱微说，仅她的小店，旺季月均营业额近10万元。

“除了这些小店，这几年来，我们的村民还开出了8家农家乐、1家民宿，如今已有2家达到3星级、1家达到5星级水准。”王强说，游客的涌入全面带动村里的经济，除了消费、餐饮，农田采摘乃至传统农产品销售都有了大幅增长。

为吸引更多游客，今年开始，梅溪村又推出一项新的举措——村中所有景点都实行免票制。在陈霜看来，15元的门票会将许多游客挡在门外。“坦率地说，目前的梅溪村影响力还不大，设施还有待完善。免门票先做人气、打好基础、打响品牌。从长久来看，是一笔划算账。”陈霜说。

王强透露：“就我们村当前的情况来说，与旅游带来的产业经济相比，门票经济几乎可以忽略不计。”

靠祖先吃好饭 过去不敢想现在天天想

旅游业在梅溪村的萌芽，其实可以追溯到10余年前“乡村农家乐”在全国范围兴起的时候。

“当时很多人都喜欢到村子周边吃农家菜，吃完之后还会游览一番，我们‘状元故里’的名声就慢慢传开来了。”已经做了40多年村干部的老支书王信良回忆说：“在过去，我们虽然年年祭祖，却从来没想过、也不敢想，他留下的文化遗产真的能够改变我们的生活。如今，我们是天天都在想。”

如何才能把祖先留下的文化遗产更好地展示给游客？

梅溪人走进湖州追寻祖先曾经的足迹，看到花期正盛的荷博园，回村后便把代表清正廉洁的荷花引入提上日程，梅溪村投资600多万元兴建的百亩荷塘便是由此而来。荷塘引进20多个品种的荷花，包括花瓣达287瓣的“荷花之王”。王信良介绍，改造后这里一度成为温州地区最大的赏荷胜地。荷塘的开发让夏天从过去的旅游淡季变成旺季，莲子还为村民带来额外的收入。

“梅溪”自然少不了梅园，王十朋纪念馆后的梅园占地14.6亩，共有1200多株梅花，品种达70多种，是村中用了多年时间从南京、武汉等地引种的成果。

梅溪草堂中古风盎然的待客茶碗，则是村干部参观泰顺的相关景点时所见，“灵机一动”引进的。

状元宴、国学讲堂、汉式婚礼、汉服表演、开笔仪式……“天天想”带来的创业热情让各种节庆、表演活动一年四季不间断。

明年梅溪 又会是新面貌

随着“状元故里”的声名远扬，村民的环保意识空前高涨。

近年来，通过村民大会，经由每户代表签字，垃圾分类已被写入梅溪村的村规民约。村民们作为“状元后人”的自豪感爆棚，王强说，每当村民之间发生矛盾时，把双方带到王十朋纪念馆，“看在先祖的面子上”就容易握手言和。

2019年，梅溪村获批成为省级中小学生实践基地，当年吸引7000多名学生。村里尝试“小导游”培训工程，向村内的淡溪镇第二小学学生普及传统文化，请小学生来当“导游”。假期里，你如果带着孩子去当地研学的话，接待你们的可能