

再次回访晓华：流量渐褪，她在想什么

用一把剪刀带火一座城，她说，“不管干啥，都不会离开美发行业”



回归平静的晓华。



扫码看视频

一把剪刀带火一座城。在走红一个月后，“听得懂话的理发师”晓华再次被包围在舆论中心。12月9日晚，明星向佐兑现约定找晓华理发，怀化长泥坡新村人头攒动，全网超6700万人线上围观，热闹非凡。

12月10日清晨，小雨，深冬的怀化已是冷风刺骨，距离记者第一次采访晓华，差不多正好过去一个月。一场人山人海的狂欢过后，晓华和她的店似乎恢复到了最初的模样。晓华说：“我早知道，流量下降是很正常的事，我没什么太大的心理压力，平常心对待。”

■文/三湘都市报全媒体记者 龙思言 刘文 郭文雯 图/视频 袁红霞 易莉

“人挣不到认知以外的钱”

晓华，原名李静，今年33岁，是一名普通的理发师，她以真诚的态度、精湛的理发技艺，在网络上意外爆火，被网友称赞“最能听懂顾客需求”“能让人笑着走出理发店”。

火爆的初期，每天来店里理发的粉丝几乎要把店门挤破。为了不让千里迢迢赶来的粉丝遗憾而归，晓华每天放号30位，从早到晚除了吃饭便是理发，“剪刀都要冒烟了”。有时她还会根据情况临时增号，最忙的时候，一天只能睡三四个小时。(详见本报11月2日A04版《宝妈理发意外走红，网友请她“全国巡剪”》、11月15日A03版《对话“懂你之人”，倾听“懂你之城”》相关报道。)

走红一个月后，流量明显褪去，不仅现场围观的人少了，晓华直播间的人数也明显减少。但面对记者的提问，晓华还是印象中的那个她：笑脸，小辫，紫色的工作围兜，理发价格仍是30元。

有人说她太傻，“火了该去签约当网红”“趁着流量赶紧挣一把”，她摇头拒绝：人挣不到认知以外的钱，我就守着这个小店继续干。

“不管干啥，我都不会离开美发行业。”晓华说，“我早就做好了回到原点的准备，这一个月来，最大的收获是认识了全国各地来理发的粉丝朋友，真心换真心，这是花钱买不到的，也是一种美好的回忆。”

“她真的把整条街都盘活了”

长泥坡新村原本是怀化一个普通的安置小区，平日里行人寥寥，晓华爆火后，整条街发生了翻天覆地的变化，当地连夜铺修了沥青路，搭建百米网红集市：冰糖橙、酸萝卜、粉糍粑、黄牛肉……浓缩了整个怀化特色小吃和非遗文化，被本地市民称为“怀化新晋CBD”；前来理发的游客，凭身份证件、入怀交通记录和“打卡”照，即可享受超30个旅游景区优惠和民宿、餐饮、娱乐场馆消费折扣。数据显示，从11月2日至21日，“晓华理发店”人流量累计超30万人次，拉动周边现场消费超3000万元，拉动全市消费1.8亿元。

应该说，怀化文旅面对这波流量的应对是积极的。随着晓华热度的逐渐褪去，长泥坡新村也慢慢恢复往日的安宁，商贩已陆续搬走，整条



百米网红集市恢复往日宁静。

街望去，只有入口处不到10家的商贩还在经营着，略显冷清。

“我是11月中旬过来摆摊的，见证了这条街从熙熙攘攘到渐渐冷清。”卖当地特色米豆腐的摊主罗大姐对记者说。她扎着小辫，招呼记者免费品尝，和一个月前记者初来采访时的热情一样。“当时是在别人的朋友圈里看到我们怀化出了个大网红，还出了一条美食街。”于是，罗大姐当即决定过来摆摊，10元/份的米豆腐，最高时日营业额能突破5000元，“晓华当时真的把整条街都盘活了。”

现在生意下降了10倍，但罗大姐不觉得遗憾，仍坚持每天出摊。她说，总有人会来理发，她在这里做一些小吃，也是想回报晓华给她带来的那一波好生意，“不为别的，她的粉丝剪完头发，一出来就能看到我，能吃到地道的怀化特色，这个感觉还是好的嘛。”

晓华其实是有些遗憾的，当然，不是因为流量。“理发行业很辛苦，十多年来我最亏欠的就是孩子，没有好好陪伴过他们。”晓华红了双眼，希望未来自己能多陪伴孩子，多去看看外面的世界。

记者手记

晓华，我想找你剪头发

理发，很难吗？或者说，晓华，凭什么？

一个月前，一名剪了十多年男生头发的女理发师突然就成了热门话题，引发了极大的共鸣，那些“哭着从理发店走出来”的年轻人、那些想出头的tony老师，还有那些对怀化深感好奇的网友，用如潮水般的强势围观回答了这个问题：晓华，我想找你剪头发。

这便是“流量时代”特有的故事：小城理发师成了现场级网红，“剪美美的头发，游美美的怀化”成了文旅佳话，连明星也要特地来和她共享流量。如果前几次采访晓华的印象是质朴与真诚，是“大道至简”的巧手，那么，这一次和她的对话，看到的是普通面对流量的无奈与疲倦，也有她的善良与清醒。

幸好，晓华从不曾放下剪刀，未来还要在这条路上继续学习。所以，当流量突袭，她能稳稳接住，带火家乡，姿势漂亮；当流量渐远，她也颇有些“事了拂身去”的潇洒。这样的晓华，很有意思。



肖化胜：“垃圾堆里”闯出来的环保卫士

垃圾中转站、公共厕所、造纸厂、皮革厂……这些易产生恶臭的场所，却成了湖南瑞智信环保科技有限公司总经理肖化胜探索创新的独特舞台。多年来，肖化胜带领公司以“环境微生物菌剂”为核心技术和核心产品，尤其是研发的“可以喝的除臭剂”产品，让他从“垃圾堆里”开辟了一条崭新的创业道路。

12月12日，在湖南瑞智信环保科技有限公司，肖化胜桌上放着三瓶“复合生物酶除臭剂”，他正与公司成员讨论该产品还需改进的地方。这也是他创业的底气。

曾经被熏晕，后来“爱”上了

提起创业种子的“生根发芽”，肖化胜最先想到的是他的恩师杨利平教授。2012年，肖化胜从老家绥宁县考入长沙环境保护职业技术学院生物技术与应用专业。爱好生物和实验的肖化胜受到杨利平的青睐，将他招揽到研究微生物除臭菌剂的科研团队中。

然而，这项工作远比想象的艰苦。团队主要科研方向是解决恶臭污染难题，为找到既环保又高效的除臭方法，往返垃圾填埋场、污水处理厂等场所，从这些恶臭场所的渗滤液中提取菌群培养，成了肖化胜的日常。“实在是太臭了，一开始我经常被熏晕，时间长了我反而慢慢‘爱’上了这个味道。”

微生物技术研究离不开大量的实验，大学期间，除了上课、睡觉，课余和周末时间，肖化胜都几乎“泡”在了实验室。培养菌群、观察实验反应、撰写实验报告都是十分枯燥无味的工作，有时遇到菌群被养死了、污染了，或者出现变异，经常半个月的辛苦白费。

经过无数次的失败，终于成功研发出微生物除臭菌剂，并获得国家专利证书。

企业做大，带动近500人就业

当初创业时家里并不支持，但肖化胜已下定了决心。肖化胜带领团队对全国市场进行了深度调研，历时六个月，足迹遍布全国20多个省份，并在此期间建立产品生产线。

2017年，长沙市城市固体废弃物处理场决定对外进行除臭系统招标，该处理场被称为全国第三大垃圾处理场。肖化胜参与竞标成功。

如今，肖化胜创建的公司从最初3个人发展到现在60余人，研发出除臭菌剂、水处理菌剂、餐厨垃圾处理菌剂等10余种功能菌剂，开发了6大除臭设备类型，年产能达3000吨，接收大学生就业28人，间接带动就业近500人，年销售额达1000万元以上。

■湖南日报全媒体记者 刘镇东
通讯员 陈新苗 黄思嘉



正在工作的肖化胜。李健 摄