

湖南怀化发型师晓华,获网友点赞“听得懂话”

# 发型师那么多,为何她能火

本报记者 申智林

## 身边的经济故事

下午3点,湖南省怀化市鹤城区长泥坡村,“靓点”理发店不大的门面外,人头攒动。好奇、期待、急切……各种神情,落在等候多时的顾客脸上。

“1号!2号!”随着两声叫号,小店下午的生意开张,网名晓华(真名“李静”)的发型师系上紫色围裙,熟练地开始直播。

## 爆火后,外地女顾客来让专剪男发的晓华理发

晓华:“女发我剪得没我老公好。”

顾客:“我不介意。”

晓华:“我不能随意噏。”

小店玻璃门半开,两名拿到号的男女顾客赶忙进门。

女士从天津来,原本拿的是晓华丈夫杨春松的剪发号,但也想由晓华来理发。“女发我剪得没我老公好。”直播镜头前,晓华坦率而真诚。

“我不介意。”顾客倒不在乎。

“我不能随意噏。”晓华坚持说。从事美发行业11年,她和丈夫都特别看重顾客的评价,也有自己的原则。充分沟通后,这位女顾客同意了。

早些年,晓华主要给丈夫打下手。“他担心我剪不好,客人不满意,坏了口碑。”晓华说,连续帮几年,掌握了基本技能后,顾客不多时,自己开始慢慢上手。“万一剪不好,有他兜底,不怕。”晓华说。

渐渐地,晓华的技术越来越好,有的发型甚至比杨春松“拿捏”得更到位。独自执剪之后,两口子分工明确,一个剪男发,一个剪女发,各展所长。

理发的间隙,晓华跟直播间的网友实时互动——“谢谢大家的夸奖,其实我只是失误少些……”

边理发、边直播的想法始于今年2月。

当时,为了吸引客流,晓华在征得顾客同意后,将剪发过程制成视频,陆续发到短视频平台。因为剪完的顾客大多“笑着走出理发店”,晓华逐渐得到许多网友关注。

20多天前,晓华的直播间迎来一夜爆火。众多网友从线上奔赴线下,只为亲身体验一次她的剪发技艺。

“顾客一拨接一拨。”晓华说,那天她和丈夫从早上7点开始忙,“剪刀恨不能剪出火星子,顾不上吃饭,水都没喝几口。”终于满足了当天每位来访顾客的剪发需求,晓华拉下卷帘门时,时针已经指向凌晨2点。

担心身体吃不消,在朋友的反复劝

说下,晓华决定改为排队放号,工作强度才稍稍降低一些。

## 细致观察、真诚沟通,掌握顾客需求后才下剪刀

网友:“听得懂话”“剪着剪着就好看了”“没有尴尬期”……

晓华:“做服务嘛,就是想尽可能让顾客都满意。”

眼前,刚落座的顾客是怀化本地小伙子尹松,专程从黔城镇赶来。“想剪成什么发型?长度到哪个位置?”扶正尹松头部,晓华仔细打量,笑着询问,掌握清楚后才下剪刀。

晓华话不多,一边给尹松剪着,一边关注着他的微表情。这个习惯,源于以前的一次剪发经历。

“剪个微分碎盖。”当时,一个男生走进店里。

“好嘞!”应下要求,晓华舞动剪刀,流畅地剪起来。

刀光闪烁、发丝飘飞间,晓华却感觉手里的剪刀越来越沉重。虽然顾客未发一言,但善于观察的晓华注意到,他的面色逐渐变得凝重。

“哪里不满意吗?”晓华忍不住问,但换来的是沉默。“你不说,我就不剪。”晓华半开玩笑地把剪刀放下。

“我要的微分碎盖,发丝是往后的,你这是往两边,完全不对。”良久,男生终于开口。

晓华一听,马上乐了:“你不说,我怎么知道呢?你一直不说,我就一直不知道,剪完你生我的气,我自己也生气。”

重新沟通后,按照男生的要求,晓华慢慢打理出了他想要的效果。这次经历让晓华明白,有的顾客不善于主动表达想法,作为理发师,要从细节中去体会。

细致观察,真诚沟通,正是晓华准确把握顾客真正需求的秘诀。“做服务嘛,就是想尽可能让顾客都满意。”晓华说。

“听得懂话”“剪着剪着就好看了”“没有尴尬期”……直播间里,数万网友在线围观晓华给尹松剪发,大家的评论也很接地气,仿佛自己就是在剪发的那一个。

## 11年间,价格从15元涨到30元后保持不变

网友:“姐姐的手艺值得更贵的价。”

晓华:“30元理发价格不低,我的手艺目前差不多就值这个价。”

20多分钟一晃而过,清洗吹干后,晓华和尹松合了个影,对照价目表收了款。“男士洗剪吹30元”,红纸打印的价目表已经旧到褪色。



11年间,“靓点”理发店的男发洗剪吹价格随行就市,从15元涨到了30元。在怀化,这基本处于中下水平。这些年,晓华注意到,有的理发店涨到了40元、50元,甚至涨到百元的也有。夫妻俩安守30元的价格四五年来,倒也泰然。

小店火了以后,不少网友说:“姐姐的手艺值得更贵的价。”

“服务有好坏,价格有高低。”晓华说,“那些价格高的,只要能提供更多服务、更好体验,就没有问题。我觉得30元理发价格不低,我的手艺目前差不多就值这个价。”她举例说,一些顾客对造型有特殊要求,对提拉的手法有一些讲究,自己并不会,不好意思把价格提上去。“做不了五星大厨,就开好自己的粉面铺。”热爱美食的夫妇俩,把小店的生意比作做菜。

爆火后的第一时间,有很多厂商和中介机构前来谈合作,晓华一一婉拒。“流量就像一阵风,总会过去。现在,我只想剪好头发,继续开好小店。”晓华憨憨一笑。

开店11年,夫妇俩只搬过一次店面,还是因为原来门面的配套不太完善。之后,他们在同一小区租下现在的门面,便没再动过。“老顾客多了,舍不

得也放不下。”晓华说,现在有超过三成顾客是回头客。

前10年,小店也曾经历低谷。“最少时,每天毛收入只有200多元,除去房租、水电、损耗开支后,利润只剩几十元,但也没想过向顾客推销办卡、开套餐。”晓华说,“顾客用脚投票,消费自由,我不想互相捆绑着。”

直到今年五六月,一些本地网友从短视频平台过来剪发,为感谢大家的支持,又不好意思直接降价优惠,晓华才和丈夫商量着暂时推出了“会员”服务。让晓华有些犯愁的是,现在更多外地网友过来剪发,排队守在门外,让她腾不出时间去照顾原来的“会员”。她计划着,等热度过了,就把费用退回去。

对于热度的下降,晓华也做好了准备。“流量降到现在的2/3,甚至1/3,也有剪不完的头发了。我喜欢这行,相信只要细水长流,就能把生意做好。”晓华说。

正说着,又有顾客进店,“剪个‘栗子头’,要帅的。”

“包满意!”比划好长度,晓华又舞动剪刀,忙活起来。

上图:晓华(前左)在给顾客理发。 本报记者 申智林摄

## 快评

### 用真心得市场 让热爱开出花

韩春瑶

因热爱入行,从帮工起步,发型师晓华的走红并非偶然。以技艺立身。11年的深耕与磨练,馈赠了晓华过硬的专业本领。放眼多个行业,常有勤于付出、勇于创新的从业者在默默沉淀后,迎来“泼天的富贵”,其实异曲同工。

以服务暖心。随着消费者的个性化、多样化需求不断增长,理发等服务领域的非标准化场景持续增多。“听

得懂话”这句网友嘉许的背后,是晓华对年龄不同、偏好各异的顾客需求的差异化满足。可见,多些真诚、少些套路、用心倾听,把服务做到顾客心坎上,何愁没有更多回头客?

用真心得市场,让热爱开出花。街边小店也能积累大流量、释放大能量,亿万经营主体更有广阔空间,共同为增加优质供给、激发消费活力添砖加瓦。

## 以“两化”协同促“两型”建设

## 加快塑造能源电力生产力新质态

孟振平

生产力是推动社会进步最活跃、最革命的要素。习近平总书记站在党和国家事业发展全局的战略高度,创造性地提出新质生产力概念并作出重大部署,为开辟发展新领域新赛道、塑造发展新动能新优势提供了科学指引。南方电网深入贯彻落实党的二十届三中全会精神,把加快发展新质生产力、扎实推进高质量发展作为重大政治任务和长期战略之举,牢牢把握能源革命、科技革命、数字革命大势,以数字化绿色化协同促进新型能源体系和新型电力系统建设,加快塑造能源电力生产力新质态,更好发挥科技创新、产业控制、安全支撑作用,不断以高质量发展新成效谱写中国式现代化南网篇章。

——抓住核心要素,加快提升科技创新“含金量”。科技创新能够催生新产业、新模式、新动能,是发展新质生产力的核心要素。我们把握“国家所需、产业所趋、两链所困、公司所能”,重点瞄准能源电力关键共性技术、前沿引领技术、现代工程技术、颠覆性技术创新,部署实施科技创新“十新行动”,加快推动高水平科技自立自强。努力为国锻造“电力重器”,昆柳龙等重大输变电工程引领全球特高压进入柔性直流时代,投产世界首台兆瓦级漂浮式波浪能发电装置“南鲲号”,研发我国首款电力主控芯片“伏羲”并实现量产,一批“卡脖子”技术取得突破。聚焦数字电网、柔性电网、人工智能、新型储能等领域加大前沿技术攻关,不断提升科研原创力、科技硬实力。

——抓住关键载体,加快提升产业发展“含新量”。加快科技成果向现实生产力转化,是培育和发展新质生产力的必然要求。我们把握产业发展规律,发挥自身网络属性、服务属性和产业属性的独特优势,围绕新型电力系统建设和新型能源体系建设,着力培育数字产业、储能产业、综合能源产业、电动汽车充换电产业“四大集群”,推动能源电力产业基础高级化、产业链现代化,助力现代化产业体系建设。落实央企产业焕新行动,成立全球首家数字电网研究院,牵头数字电网领域现代产业链建设,在人工智能、大数据、网络安全保障等领域打造6家专精特新“小巨人”企业。大力拓展产业化发展,规模化应用,发布全国首个自主可控电力大模型“大瓦特”、创建全国首个国家地方共建新型储能创新中心,牵头建立超300家产业链厂商加入“电力鸿蒙”生态圈,聚合各方力量打造更多现实生产力。

——抓住发展方向,加快提升低碳发展“含绿量”。新质生产力本身就是绿色生产力。我们把握电网大平台在新型能源体系中的核心枢纽作用,以数字技术赋能电力发输变配用全链条,提升新型电力系统“可观、可测、可控、可调”水平,增强清洁能源承载能力,扎实服务“双碳”进程。推动南方五省区基本形成清洁能源供给格局、初步构建绿色能源消费生态,目前非化石能源装机占比过半,新能源装机突破1.7亿千瓦,成为南方区域第一大电源,电能占终端能源消费比重达33%;“双电”人工智能大模型最大限度提高新能源利用率,绿色低碳发展水平达世界同等规模电网领先水平。全力全域、因地制宜打造新型电力系统示范区,高质量建设横琴数字零碳岛共享实验室,提升低碳零碳竞争力,服务经济社会全面发展全面绿色转型。

——抓住根本动力,加快提升改革发展“含绩量”。发展新质生产力,必须进一步全面深化改革,形成与之相适应的新型生产关系。我们坚持以改革立网,积极发挥改革“示范田”作用,有力促进公司治理、制度、机制、管理、活力之变,使电力市场与绿色低碳转型、公司治理与核心功能、体制机制与核心竞争力更好相适应,加快构建与新质生产力更相适应的生产关系,促进各类先进优质生产要素顺畅流动。深入实施国企改革深化提升行动,形成一批具有南网特色、央企先进的改革成果,2023年度考核保持央企先进,“科改”“双百”改革专项考核连续3年央企第一。持续深化电力体制改革,成立全国首个区域级电力市场管委会,南方区域电力市场首次实现按月结算试运行。扎实推进世界一流企业建设,统筹推进服务、科技、人才、数字、生态、标准、质量、品牌、文化等“九个强企”建设,加快构建现代企业“管理大厦”,大力创造有利于催生新产业、新模式、新业态的良好环境。

——抓住第一资源,加快提升引领发展“含智量”。人才是发展新质生产力的第一资源。南方电网坚持人才引领发展的战略地位,加快建设能源领域重要人才中心,建强能源电力国家战略人才梯队,涵养发展新质生产力的人才沃土。我们大力实施人才强企战略,推动专业技术、技能专家队伍超万人,大力培养卓越工程师,先后获得首届“国家工程师奖”、大国工匠年度人物等荣誉。加强与港澳高校科研机构科技共创、平台共建、人才共育,支持粤港澳大湾区电力人才成长。持续加大新型直流输电、人工智能等新质生产力急需的创新人才培育,为发展新质生产力汇聚强大智力支撑。

新起点上,南方电网将坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,深入学习贯彻党的二十大和二十届二中、三中全会精神,持之以恒深化改革、锐意创新,以发展新质生产力、推进高质量发展的实干实效,为以中国式现代化全面推进强国建设、民族复兴伟业作出新的更大贡献!

(作者为中国南方电网有限责任公司董事长、党组书记)

# 河北省大城县新世纪学校 努力打造特色鲜明的品牌学校

河北省大城县新世纪学校(简称“新世纪学校”)创建于2000年,是一所集小学和初中于一体的民办学校。自成立之初,学校就开始探索“十字”教学法,即运用“预习—读书—议论—讲解—练习”的新学课教学模式和“预习—读书—练习—议论—讲解”的复习课教学模式教书育人,并将其作为科研兴校的重要依据和战略支撑,努力打造特色鲜明的品牌学校。

## 提升教学质量,促进全面发展

在日常教学中,新世纪学校的教师对“十字”教学法中的新学课和复习课各个环节内容、实施方法、所需时间等进行科学规划。同时,推动各个环节有效衔接,通过优化教学方案,提高课堂教学效率,提升教学质量。

为适应新课程方案和课程标准的需要,新世纪学校积极落实“学生主体性原则、教师主导性原则、差异性原则、灵活性原则”的总体要求,让学生做学习的主人,鼓励、启发、引导学生自主学习、探究学习、合作学习,培养学生发散思维、逻辑思维能力,掌握运用多种方法解决问题的能力。

新世纪学校积极落实立德树人的根本任务,不断提高思政课的针对性和吸引力,帮助学生树立远大理想,把社会主义核心价值观与校园文化融入学科教学和校园活动中。在体育、音乐、美术等领域开设特长课,多元育人,促进学生全面发展。近年来,学校还开展中华诗词进校园活动,聘请诗人、学者定期开展讲座,带领学生品味诗词之美。

## 加强师资建设,激发人才活力

新世纪学校全面贯彻落实党的教育方针,创新教育教学方式方法,坚持听课研课制度,不断提高学校管理水平。

为加强教师队伍建设,新世纪学校采取“引进留住、培养提高、激励用好”的策略,通过教师培训、课题研究,培养了一支年轻化、学历高、素质好的创新型教师队伍。科研型的管理团队和高水平的教师团队,为学校高质量发展提供了人才保障。

过去3年,新世纪学校不断深化教育教学改革,进一步加强教师队伍建设,推动“十字”教学法向更高水平发展,教育教学质量取得新突破。站在新的起点,新世纪学校将锚定新的发展目标,推动学校高质量发展再上新台阶。

数据来源:大城县新世纪学校



新世纪学校教学楼

新世纪学校操场