



# 从“网红”到“守艺人”：一位中国匠人的价值锚点



《华夏早报》记者金松 发自  
贵州贵阳

贵阳城郊，溜马冲的一间平房里，万金油正俯身于工作台。刻刀在他手中稳定转动，带起的木尘悄然落满肩头与鬓发。一截不起眼的树根，在他笃实而缓慢的雕琢下，正逐渐显露出独特的形态——那将是一件雕有龙纹的“龙杖烟斗”，既可作为倚靠的拐杖，也能成为品烟的雅器。空气中弥漫着木头切削特有的芬芳，刻刀与木料摩擦出富有韵律的声响。这沉稳的节奏，与窗外建筑工地的轰鸣、城市车流的喧嚣，构成了传统手工艺与现代生活两个截然不同的声部。

54岁的万金油，如今被人称作“烟斗哥”。而在更广阔的数字记忆里，他还有另一个身份：一位曾拥有近200万粉丝、单条视频播放量超8000万的“网红”。从家电维修工、销售主管，到短视频创作者，再到如今的根雕手艺人，他的人生轨迹划过了数个看似迥异的象限。这并非一次简单的“退隐”，而是一个中国个体在奔涌的时代浪潮中，不断探寻并最终确立自我“价值锚点”的漫长旅程。

## 在“物”的世界里安身立命

万金油1972年生于贵州清镇的一个偏远山村。父亲是乡村会计，微薄薪水要养活六口之家。13岁辍学时，正值改革开放初期，无数家庭面临生计挑战。

“不想让父母太操心。”这个朴素的想法推着他早早步入社会。打零工的经历让他尝遍冷暖，也让他意识到：“卖苦力”难有出路。彼时，家用电器开始进入百姓家庭，维修需求悄然兴起。万金油抓住了这个微观“风口”——决心自学家电维修。

没有师傅，没有教材。他收购废旧收音机、电视机，拆解、研究、再组装。电路图如同天书，他就用反复试错来破译：万用表、电烙铁、螺丝刀，从陌生到娴熟。夜晚的油灯下，他与电阻、电容、晶体管等默默对话。当成功修复的第一台收音机发出“刺啦”的电流声，第一台电视机屏幕亮起雪花点时，他获得的不仅是微薄报酬，更是一种至关重要的“确认”：凭借智力与技艺，他能在世界中开辟一条生存通道，并赢得尊重。

让他声名鹊起的是修复清镇电视台一台昂贵的索尼摄像机。专业设备在乡村手艺人手中“起死回生”，“清镇有个维修高手李师傅”成了可靠的口碑。这可以视为中国乡镇能人在市场萌芽期，依靠专业技术建立个人品牌的早期案例。家电维修不仅给了他“第一桶金”，更奠定了他与世界互动的底层逻辑：直面问题，解析规律，用双手赋予无序以秩序，在改造“物”的过程中实现自我价值。这种基于逻辑与技能的尊严感，成了他精神世界的基石。

“他为人上进，待人友善，做事用心，全靠自学成才。上世纪80年代，谁家电器坏了，他拆开总能找出毛病修好。后来他拍的短视频，也总能给人启发。”与他相识数十年的老同学况春元对记者说。

## 在“人”的维度里淬炼智慧

然而，万金油并不满足于只与机器打交道。上世纪90年代至新世纪初，中国市场经济的活力全面迸发，销售成为连接生产与消费、最能感知经济脉搏的前沿地带。他转向家电销售，从售后做起，一路做到主管。

“销售是看脸色的行业”他总结道。“但这里的‘看脸色’，不是奉承，而是洞察需求、体察情绪。”这是一所更复杂的社会大学。一次，因下属沟通失误引发客户强烈不满，面临退货索赔。作为主管，万金油没有纠缠对错，而是迅速介入，真诚倾听，提出补救方案，最终化解危机，甚至赢得了客户更长久的信任。这件事让他深刻体悟到：在商品交换的表象之下，本质是人与人关系的构建与维护。“利他”思维，不仅是道德要求，更是有效的商业智慧。

七年的销售生涯，让他“深知人间冷暖”。他学会了在谈判中平衡利益，在投诉中化解矛盾，在团队中凝聚人心。这段经历极大地丰富了他对复杂人性的理解，锤炼了他的沟通力与共情力——这些能力，在他日后面对更广阔的互联网世界时，成为了无形的资产。

## 在“虚拟”与“真实”间徘徊

2013年，移动互联网浪潮重塑中国社会。短视频这一崭新的内容形态异军突起。41岁的万金油，体内那份

对新事物的好奇与征服欲再次被点燃。他辞去稳定的管理工作，毅然投身这片充满未知的蓝海。

“一个人，你对某样东西好奇，你就一定要去做。”他说。从写脚本、拍摄到剪辑、运营，他再次展现出强大的自学能力。他的镜头聚焦普通人的悲欢离合、市井生活中的善意与温暖。首条爆款视频《正能量的孩子》，讲述了一个关于贫困、孝道与宽恕的故事，触动无数人心，点击量破万。他掌握了流量的密码：“抓住前三秒”“直击用户痛点”。他策划案例，曾帮助一个困境中的景区账号两天涨粉两万；他成为了拥有近两百万粉丝的“网红”，为企事业单位授课，享受着关注与影响力。

一位曾与他合作的拍摄者韩雨婷回忆：“李老师帮她策划了和97岁爷爷的短视频，上了热门，一天涨粉一万多，播放几百万。他让她们的故事被全国看见。”流量，放大了她的声音，也放大了她助人的能力。

然而，光芒之下，阴影渐生。“他用心帮助过很多人做运营策划，让他们有了稳定收入”万金油的语气平静中带着一丝审视，“但其中也有人，在背后‘算计’。”他目睹了流量经济下人性的复杂图景：欲望被放大，关系被异化，真诚有时成为可被利用的筹码。虚拟世界里的点赞、评论和粉丝数，固然带来瞬间的成就感，但其泡沫化和不可控性，也让他产生了深深的疏离与警惕。当创作被数据绑架，当连接浮于屏幕，当价值取决于转瞬即逝的注意力时，那种在维修电器和雕琢木头时拥有的、与真实世界深度咬合的确定感和创造力，正在悄然流失。

## 在“创造”与“传承”里锚定意义

“决定不再追逐流量、专心做根雕的前一晚，万金油几乎彻夜未眠。”他坦言。黑暗中闪烁的手机屏幕，不断跳出点赞与商业邀约，却让他看清：“网络的辉煌再盛大，终究是虚拟楼阁；粉丝的簇拥再热烈，终会如潮退去。唯有双手能把握、能踏实规划热爱，才带来真实的幸福。”

这个决定不乏阻力。妻子曾劝：“这么多粉丝，不可惜吗？”朋友也问：“从顶点退下，图什么？”真正让他挣扎的，是内心的拉扯：一边是流量世界熟悉

的成就与影响力，另一边是日益强烈的渴望——渴望安静，渴望与真实材料对话，渴望让作品自己说话。

最终，他骨子里“认准就坚持到底”的执拗占了上风。这不是冲动，而是一场深刻的“价值回调”：他拨开喧嚣，重新听见生命最初的脉动——童年时在山野间拾得一块奇形树根时，那种纯粹的惊喜。根雕，这颗深埋数十年的种子，终于破土而出。

这并非简单的回归，而是螺旋式的上升：看似重返与“物”对话的起点，但此刻面对的树根，已非冰冷的零件，而是凝结自然风雨与时光的生命痕迹；此时的创造，也已超越功能修复，成为融汇审美、技艺与情感的综合艺术。从征服虚拟流量到雕琢自然之木，他的手重新触到踏实，心也自此安顿。

他的创作集中于烟斗与拐杖。“农村人上了年纪，这两样东西实在。”这份“实在”，连着他出身的土地与最质朴的人情，也成为他待人接物的准则。

因此，在堆满各地来料的工作室里，他坚持只做加工，极少销售成品。当别人为销路烦恼，他视“诚信”为铁律：“客户托付的不只是材料，更是时间和信任。”对生活困难的乡邻，他往往分文不取，免费雕刻。

“手艺不仅是谋生之计，更是情义之物。”他说，“东西有了故事和情分，人才会珍惜。”这种带有温度的物质馈赠与精神慰藉，在他看来，比虚拟世界里的打赏更持久，也更具重量。

互联网未被抛弃，而是被降为工具。短视频平台成为他展示过程、传播手艺、连接知音的窗口，而非追逐流量的斗兽场。他拒绝大部分商业邀请，也婉拒拜师请求，只想先沉下心来，把事情做好。

## 在“发烧”与“降温”间衡量的“温度”

与许多追求艺术“风度”的创作者不同，万金油说，他要的是“温度”。“就像一支温度计，时刻提醒自己，是‘发烧’了还是‘降温’了，来做好每一件事。”这“温度”，是面对材料时的敬畏耐心，是面对客户时的真诚守信，是面对名利时的清醒淡泊，更是对手艺本身所承载的生活与生命意义的坚守。

他这样总结自己的“游戏人生”：“20岁左右茫然失措（新手村），30多岁发奋图强（打怪升级），50多岁心想事成（找到宝藏）。”这看似轻松的比喻背后，是一个中国普通人凭借勤奋、智慧与不断自省，主动驾驭命运而非随波逐流的生动实践。

从征服物质逻辑，到洞察市场人心，再到驾驭数字流量，最终回归质朴创造，万金油用大半生时间，完成了一场跨越诸多社会领域的“沉浸式体验”。他的最终选择——将根雕作为价值的“锚点”，具有深刻的时代意义。

这体现了在经济高速发展后，社会对非物质文化遗产、工匠精神、慢