

➡➡除了手艺,我还学着怎样和顾客交流,怎样让顾客满意,怎样让新顾客成为老顾客,我学会了见人微笑,学会了与顾客聊天,要知道,这是干我们这一行的“软实力”哦!

●我老家在湖北赤壁的郊区,祖辈都是靠天靠地靠辛苦劳作吃饭的农民。我家兄弟两人,我哥比我大五岁,据我妈说,原先是不想再要孩子的了,可是发现怀上我时,已经四个月了,农村卫生所的医生处理不了,让我妈去城里大医院做人流,然而正是收割麦子的三夏大忙时节,想到去城里医院既要耽误田里的农活,还要花路费、医药费什么的,感觉亏吃大了,一合计,既然来了,就要了这个孩子吧!

我就是因为爹妈放不下农活、舍不得花钱而来到这个世界的,幽默吧?呵呵!这是1988年,农村的计划生育已经搞得很轰轰烈烈了,乡里要罚我家一千元,我爹说,我们要是拿得出这么多钱,早就去医院做人流了。争来争去的,最后干部说,那就免去200,还有800元限你们一个月内交清,这是国家规定的处罚条例,不得违抗。八十年代的800元,对我家来说是一笔根本拿不出来的巨款,但是爹妈胆子小,不敢违抗干部啊,只好四处借贷凑足罚款上缴了事,我们家花了三年多时间才还清债务。

我小时候很顽皮,成天疯玩,不爱读书,还经常闯祸,我妈就气我,恨我,经常骂我是讨债鬼,说我一出生就让家里背债,一点不省心,把对计划生育罚款的不满都撒到了我的头上。

我哥是家里的宝贝蛋,他没有乡下农民家孩子的通病:野,蛮,贪玩,邋遢,不爱学习。我哥像个异类,听话懂事,爱干净,爱读书,所以,不但我爹妈、爷爷奶奶喜欢他,学校的老师也对他刮目相看,读小学时,我哥就是中队长、大队长,学校的升旗手,在中学,是第一批学生团员。我哥考高中时,我们那已经很重视孩子的学习了,都感觉要想出人头地跳出农门,只有读书一条路。我哥轻而易举地以第一名的成绩考取了赤壁最好的高中,那年,整个乡就我哥一人进了这所重点中学。

考大学那会,已经教育产业化了,我爹妈跟我哥说,你是罗家翻身的希望,我们就是砸锅卖铁卖房子,也要供你读大学。我哥很争气,考取了华中师范大学。

而我,一点不爱读书,我的学习成绩也不好,考试经常不及格,老师们经常皱着眉头说,你们哪像是兄弟两啊,你哥那么棒,你怎么不向你哥哥学习啊?……后来,老师们说出来的话就越来越难听了,而我,在一片批评声中,由不爱读书滑向了厌学。

你想象得出啊,两个孩子,一个那么优秀,一个简直是不可救药,爹妈怎么能不喜欢我哥,怎么会不讨厌我啊!我妈就经常唠叨,真不该把你生下来,这样我们也不着花800元冤枉钱,也用不着操那么多心!

这样的话在我听来,刺耳,逆耳,心里反感的不得了!我嘴上不说,心里说,我读不好书,可我也不是废物啊,我长大了,找个好工作,赚好多好多钱给你们看看!

●我奶奶还是对我蛮好的,我十五岁的那个夏天,奶奶拿出剪刀让我帮她把头发剪短一点,我就拿旧床单当围兜,像模像样地边梳边剪,奶奶说,你哥读书好,将来可以吃公家饭,你以后怎么办啊?我随口说一句,车到山前必有路,老天饿不死瞎麻雀,我就不相信我会走投无路!我奶奶说,我看你剪头发的架势蛮像回事的,以后去学这个手艺吧!我说,我才不干呢!剪一个头才2元,我怎么过日子啊?这个时候我妈正好进来听见了我们的对话,说,村里的剃头店是2元,城市里的就不是这个价钱了,奶奶说得对,你既然不爱读书,还不如去学个剃头的手艺呢!荒年饿不死手艺人,男女老少都要剃头,而且一年要剃十来次,有这个手艺,你将来吃饭穿衣娶媳妇就用不着发愁了。

我后来问了外出打工的表姐、堂兄,他们告诉我,城市里理发最便宜的也要五六块,贵的就要十几、几十、甚至是几百了,我听了吓了一跳,连问:没有要我,骗我吧?他们信誓旦旦,就这个价。说烫发什么的还要贵。

他们的介绍帮我打开了一扇看世界的窗子,也让我下了吃理发这碗饭的决心。

我跟爹妈说,我不读书了,我要去学理发。家里人毫不犹豫地支持了我。呵呵,与其在学校里混日子浪费钱,还不如学点实实在在的工艺,安身立命呢!这可是我爷爷说的哦!

十六岁那年,我揣着家里好不容易积攒的400元钱,离开乡村,坐上了去武汉的长途汽车。离家的前一天晚上,我妈烧了两个难得吃的好小菜为我践行,爹妈和爷爷奶奶千叮咛万嘱咐,要我在外面好好学,照顾好自己,这个时候,我才感到我爹妈对我还是很在乎的,这样的感觉让我心里暖暖的,一向不善讨好大人的我,忍不住向他们表示,学不好工艺,赚不到钱不回来见你们。你们等着,我会孝敬你们,让你们过上好日子。我妈说,你能够把自己照顾好,我们就知足了。我知道我妈心里是小看我的了,很多爹妈都是这样认为的,读不好书的孩子会有什么出息?能养活自己就不错了,给他们养老是不指望的了。而我,不是随便说说的,我虽然才十六岁,但是我心里清楚,我也有这个志气,一定要发奋努力,做出点成绩来,让爹妈过上好日子。

●我背着简单的行李,一个装着换洗衣服和洗刷用具的包,独自行走在举目无亲的武汉大街上,这是我第一次出远门,第一次见识繁华的大城市,新鲜好奇中更带着兴奋。不过,我知道,我不是来这游玩的,这里的繁华与我无关,我是来学手艺的。

从前在电视上看到过大城市的理发店,宽敞干净,摩登时尚,与我们乡下的剃头店简直就是天壤之别了,前面就是一家这样的理发店了,看着玻璃门上贴着的价目表,我倒吸一口气:城里人真有钱啊!

我推门进去,一漂亮女孩笑盈盈地迎上来:“欢迎光临!请问,是理发还是烫发?”我问:“你们店收学徒吗?”她说,我们这里只招有工作经验的熟手。我看她面善好讲话的样子,就问,那你知道哪里有收学徒的地方吗?我是赤壁来的,人生地不熟。她看看我,说,我也不知道啊,有的店缺人手,会招新手的,你多走几家看看吧。

我谢过她后,继续在陌生的大街上寻找可以收留我的理发店。到武汉后的第四天,我不懈的奔波寻找终于有了结果,一家很小的理发店愿意让我从扫地、洗毛巾、洗头干起,学徒两年,两年间,老板,



# 情事

倾诉与聆听,城市人的情感故事。  
请勿对号入座。

王志强 摄      组合 I

👤 我难忘的一场情感经历

口述/小罗    整理/阿米

## 合适的选择      快乐的生活

也就是我的师傅,管吃管住,发300元学徒工资。

有人同意收我做学徒,对已经奔波了好几天、心里充满迷惘的我来说,不啻是个天大的喜讯了!想到可以学手艺,想到吃住有着落,我当时的感觉就是:师傅是我的恩人、贵人!

我后来知道,这样的待遇其实很差很低的,不过我想得很开,师傅做的也是小生意,人家肯收留我这个乡下孩子,很不错了,人应该感恩是吧?凡事感恩,心里就会平衡,也会快乐!

我奶奶一直教育我,心中要有事,眼里要有活,这样的人走到哪里都不讨人嫌,老天也会把福气降到他身上。从学徒的第一天开始,我就干得很卖力,有顾客需要洗头时,我按照师傅教的方法和手势认真洗,没有顾客时,我就清扫地下的碎头发,清洗毛巾,擦拭镜子和台面,整理烫头发用的杠子、发夹什么的,做这些都用不着师傅提醒,时间长了,师傅也看出我不是那种混饭吃的懒虫,我的印象分就上去了,原先说好,半年后教我剪发、烫发手艺的,结果,三个月后,我就有了操刀的机会。

我很珍惜这样的机会,说心里话,我觉得剪发是创造性劳动,可以有自己的想法在里头,所以干起来很开心,也很有趣。几个月后,我已经有模有样地剪出几个不同的发型了。那个中秋节,师傅提前关门,师母多烧了几个好菜,还买了啤酒和月饼,他们一家三口,加上我们三个店员,六个人围着小圆桌欢度中秋。那天,师傅多喝了点,酒劲上来,话就多了。他拿筷子指着我说,小罗你干这行算是进对了门,你天生就是吃这口饭的料,我带过十三个徒弟,我觉得出的,只有你以后会超过师傅,其他的,也就是一般的剃头匠。

我听了心里当然乐呵,但是想到师傅这是多喝了两口的醉话,又看见那两位师兄不高兴的表情,赶紧接口:师傅过奖了,我一个乡下娃,只想学您的工艺,当个自食其力的剃头匠呢。

师傅对我是有偏心的,也许是我的主动、勤快让他产生好感,也许,我俩天生有缘?三个徒弟中,我是唯一没有被他训斥、谩骂过的,他教我也是很有耐心的,这个,我要永远感谢他。自打中秋节他说那番话后,我明显地感到两位师兄对我冷淡了很多,这样的反应,让年纪轻轻的我看到了江湖复杂。

学徒期还没到,这片街区要拆迁了,师傅一时间找不到价格、地段合适的店面,歇业后,我们的吃住和工资对他来说就是个负担了,师傅说,你们凭自己的本事去找饭碗吧!

一年多的时间,我学会了修剪好几种发型,烫染发什么的,也蛮熟练了,除了工艺,我还学着怎样和顾客交流,怎样让顾客满意,怎样让新顾客成为老顾客,我学会了见人微笑,学会了与顾客聊天,要知道,这是干我们这一行的“软实力”哦!

●离开师傅的第二天,我就上街找工作去了。刚来武汉时我什么都不懂,什么都没有,现在,我有了工艺和自信,推销自己就显得理直气壮了许多!机会是给有准备的人的,这是大实话,江汉区汉正街的一家美容美发店正招聘员工呢!我推门进去,是副

总经理和总监面试我的,他们问了不少问题,包括技术啦,为人处世啦,我努力让自己镇静下来,不慌不忙地应对。

一切都那么顺利,当天他们就告诉我,我面试通过了,明天正式上岗,三个月试用期,包吃包住,月薪贰仟元,正式录用后工资为三千,奖金另外算。

这样的待遇在我看来已经很好很好了,我立刻往家里打电话,告诉他们我拿高工资了!我妈在电话里先是问,真有那么多钱?后来关照我,好好干,不要乱花钱,你哥读书费钱,你们哥俩要相互帮忙。

这家店让我工艺和眼界又上了几个台阶,和师傅的小店不同,来这的顾客基本都是有钱人,他们对发型和服务的要求高,当然也愿意掏比一般性理发店高几倍的钱。我后来慢慢地意识到,正是他们的挑剔,让愿意学习愿意挑战自己的人有了不断进步的空间和可能。

我年轻,我热爱这一行,为了让自己成为优秀的发型师,我向同行学,还买来国外时尚的期刊,看国际流行发型,学习使人进步,我刚来时,有的顾客见我年轻,以为我水平低,没什么经验,拒绝我的不少,只要他(她)不拒绝,只要他(她)把头交给我,一番打理后,他(她)一定是满意而归,我是慢工出细活啊,我的工艺,我的微笑,让顾客对我有了印象。时间一长,我的回头客就多了,我们的奖金是跟着业绩走的,两年后,我每月的奖金都固定在五六千元。

收入好了,我就有能力孝敬爹妈和爷爷奶奶,我哥后来大学毕业读研究生的费用,基本都是我给他的。我不吝啬,我心思简单,天生乐观,孝顺长辈,帮助哥哥,让我感觉自己是个有能力的大人。钱撒完了,我还可以赚啊,所以,我每天都开开心心的。

店里有个和我关系不错的员工,他告诉我,上海有个中英合办的沙宣美发学院,去那里进修可以学到很多东西,沙宣的毕业证书在美发行业含金量是最高的了。但凡想在美发这个领域做大做强,一定会去那儿进修,包括台湾、香港的美发师都去那镀金呢!我当时听他们说得神神道道的,心里犯嘀咕:有那么好吗?

我后来上网查了这个学院,看了每期学院的学习感想和作品,我心动了。

●2007年春天,我来到上海参加沙宣专业课程RMB156000,给我们上课的都是带着翻译的外国人,这次学习,让我眼界大开,对我来说是一次质的飞跃。沙宣让我懂得了细节的重要性,把每一个细节做好,你就可以做到最好!沙宣还教会了我美学原理,根据客人不同的脸型、肤色和气质,打造最合适的发型。

拿到沙宣的毕业证,我没有回武汉,而是留在了上海。凭着沙宣的毕业证,我在一家大型美发厅做首席发型师。

到上海已经七年了,上海成就了我的事业,实现了我的梦想。前年,我在松江买了房子,我想把我的家安在上海。

曾经,我只是一个乡下读不好书的屌丝,要是我浑浑噩噩自暴自弃不求上进,那就只好做一辈子的穷屌丝,好在我做了合适的选择,好在我有一颗追求美好的心,所以,有了我现在快乐的生活!