

洒满“阳光”的理发店

□徐亚娟

新晚报

08

2023年
11月24日
星期五



显卓的理发店搬家了,这几天她在朋友圈广而告之。她的美发工作室搬到了南岗区士课街上,房子不大,28平方米,这是显卓开店20年来最大的一个店面。

二十年前,显卓的第一个理发店开在建新街上。那是临街一楼住户房间改成的门市房,屋内唯一一个小窗户改成了临街的进户门。这个小房有点阴冷,常年见不到阳光,但这丝毫不影响这里成为显卓人生中的第一个理发店。12平方米的店面,员工、老板全由一人担任,命运的齿轮从这里开始转动。那是2004年,显卓20岁。

一把洗头椅、两把座椅,还有吹风机、剪刀、推子等理发工具,投资不到5000元的理发店东西混搭,摆设凌乱。这是年轻的显卓能承担的最大负重,她的宏飞发艺开业了,“宏飞”这两个字承载了她宏大的远方和梦想。那时候显卓个子也就1.5米左右,脸上有红血丝。

显卓的第一个顾客是姨妈。姨妈本来是那些高档理发店的会员,能屈尊来到显卓的店里,也算是给显卓的一份大礼。姨妈的到来,瞬间就让店里有了几分开业大吉的气氛。遗憾的是,显卓的第一件作品只是一件半成品。那日,姨妈刚刚摘下烫发帽,就有同事电话打过来,单位聚会下半场已

经开始了,姨妈不得不提前离店奔赴聚会。

显卓有些失望,第一个活儿就这样草草地结束了。据说姨妈也因为这个半成品的发型,很长时间都成为同事的谈资。



后来,这个12平方米的小店居然一点点地热闹了起来。

开店第一年临近春节,显卓就体会到了每天有30多个顾客的忙碌感。显卓没有助手,没有徒弟,一个人要完成洗、剪、吹全部工序。当然,即便如此忙碌,最后一位从店里走出的顾客也都是美美的、满意的。

小店不远处有家工商银行,是显卓忙碌的间隙经常光顾的地方。因为店里只有显卓一个人,她不敢把每天的收入放在店里。她的工商银行存折上,几乎每天都有钱存进去。数额不大,开始是几十块钱,显卓有点小激动,自己当老板的感觉挺好。显卓几乎每天都计算一下,距离下次交房租还要存多少钱。活儿多的时候,每天能有几百块的进账,等到第一笔500元存进存折的时候,显卓反倒很平静:不过是个数字而已。

很快,店里的忙碌超过了显卓的预期,她招了个徒弟玲玲,玲玲来自显卓老家的村子里。几个月后玲玲离开了店里,显卓也没有过多计较,因为理发是很辛苦的工作。

和徒弟的来来走走相比,显卓店里的顾客始终都很稳定。附近单位的女士索性就把洗浴用品寄存在店里,洗过澡后就在店里打理头发。

显卓提升技能的方式很特别:姨妈经常去那些高端店里做头发,她和姨妈一起去那些店,然后坐在旁边陪着姨妈。

三五年的时光就这样溜走了。



宏飞发艺有了名气,有了稳定的客流,存折上的数字也不断超过显卓的预期。扩店是显卓的心事,12平方米的小店已配不上显卓的手艺和顾客的层次。机缘巧合,显卓租下了隔壁的一个店面,这个店面24平方米,还和原来的小店一样的朝向,也一样没有阳光,但一扇可以通风的门让显卓很知足。店里多了一把椅子,似乎招一个理发师也是顺理成章的事,随后帅哥小韩来到了店里。

小韩声称是在大店做过理发师的人,之所以选择显卓的小店,是因为想休息调整一下。小韩把大店的作风带到了这里,有顾客来店里的时候,尤其是那些姐姐们来这里的时候,小韩会亲自给姐姐们冲一杯速溶咖啡。在给她们洗发的时候,小韩会轻轻地给她们做做头部按摩,当然,都是免费的。小韩也会在理发时,把嘴巴凑近姐姐们的耳边轻声细语地说话。

小韩在轻声细语间就把姐姐们的头发做好了,手艺不错,都是姐姐们喜欢的风格。小韩也会让姐姐们带走一些洗发、护发产品,而且价格



不免让显卓大吃一惊。当小韩在一个月把这些产品的销售额做到过万的时候,显卓知道,小韩该走人了。开店这些年,显卓在赚钱上始终把握分寸:赚自己该赚的钱,少一分可以,多一分未必就是幸事。

有一些女客随之消失了一段时间,铁打的店面,流水的客,这一点显卓早已有心理准备。后来这些女客大都回到了店里,她们也没和显卓提起那些洗护用品,也没再提起小韩。这些年来,显卓的手艺得到了很多顾客的认可,但显卓还是觉得姨妈的认可对她来说才是最重要的。

小店的门口有一个公交站台,在政府倡导公交站台附近商家提供免费候车服务时,显卓的理发店报名入选。冬天店里忙的时候,候车的乘客和顾客混在一起,紧靠墙边的沙发很快就被坐塌了,显卓一点都不介意。她认为,店里既然没有阳光,那就多帮助一些人吧,多帮助一些人也就多一些温暖,温暖也会发光的。



在这间24平方米的理发店,显卓迎来了自己人生最幸福的时刻:嫁给了一位现役军人。成为一名军嫂后,显卓的生活看似并没有大的改变,实则已经有了很大的改变。

显卓在离店面不远的小区买了一套住房,朝向好,采光好,正是显卓喜欢的充满阳光的房子。在这个房子里,显卓做了妈妈,有了一个可爱的小女儿。军人老公、可爱的女儿,显卓的心里装满了阳光。在家里忙的时候,显卓似乎已经忘了没有阳光的理发店,也忘了一天一天计算房租。

后来,显卓的老公面临转业再就业,女儿要上幼儿园、读小学,老家的父母日渐衰老……显卓还得靠这间小小的店铺在这座城市立足、生活。显卓又拿起了那把剪刀……

显卓始终觉得自己遇到了一群特别好的顾客。

不知不觉,当年那个跟在妈妈后边来店里理发的小女孩已经长成了大姑娘,其后来的新娘发型还是显卓设计的。

不知不觉,看着显卓长大的赵姐已经去了南方养老,只有每年夏天回来时,才来店里做做头发。显卓总是拒收赵姐带来的红包,然后很多天后,会在店里的某个角落发现赵姐塞在那里的钱和字条。

不知不觉,这些顾客都成了显卓的亲人,看着显卓做新娘,看着显卓做妈妈,也看着显卓每天燕子衔泥般垒砌自己的小窝。

自从成为宝妈,显卓的这间店面便开始了预约制。这些顾客好像始终都那么宽容,今天上午没有时间,就约明天下午;明天下午没有时间,就约后天上午。他们之间不知不觉就有了“等你有时间,我再来做头发”的默契。

这是显卓在这座城市积累的财富,比存折上的数字重要,比手里的房产证重要,甚至比偶尔出现在店里的姨妈重要。

不用守在店里,店里有没有阳光,似乎也不那么重要了。但恰是这样提前开始的预约制,让显卓和她的顾客平稳、顺利地度过了三年疫情。

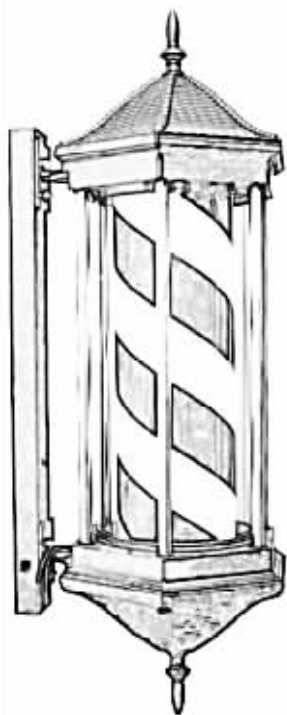
四十岁的显卓安静地坐在这间洒满“阳光”的理发店里,那个从12平方米开始的理发店的故事,还在继续……



讲述我与这座城的那些事儿



本版主编 宋辉
责任编辑 程世欣
版式 程世欣



与您约稿

本版以呈现哈尔滨风情风貌、展现哈尔滨特质魅力、传承哈尔滨城市温度为主,以随笔、散文、杂感等不同文体,对文化多元、风貌独特、底蕴深厚的哈尔滨,作出形象、深刻、诚挚的解读。力求通过这些个性化的民间记录,打捞、梳理出这座城市的记忆碎片和人文脉络。

稿件字数1000-3000字,可配发若干老照片,并注明姓名及联系方式,发至邮箱22354430@qq.com即可。