

用手艺留住城市的记忆

愚园路上鞋匠、裁缝和锁匠的故事

小吴鞋匠铺

姓名:吴兴祥
性别:男
年龄:53岁
户籍:扬州
从事行业:修鞋匠
从业时间:20余年

如果不必在室内占据一方天地,仅有一块招牌就能成店的话,那么“小吴修鞋铺”几乎算是一家百年老店了。

“店”最早就搭在愚园路1088弄的大梧桐树下面,从他父亲老吴做鞋匠的时候就在那里了。老吴13岁从扬州来上海学手艺,修了60多年鞋,如今已经告老还乡了。

他的儿子吴兴祥从老家来接替父亲的营生,一千又是20多年。

好人还是占多数

说是修鞋铺,其实也修其他东西,箱包、雨伞甚至衣服拉链。

时代不一样了,顾客的要求也不同了。从前的人只要修好了经用就行,现在的人在牢固的基础上还要外加一层美观的需求。有时候,这层需求近乎苛刻。

这些天吴师傅遇到一桩烦心事:先前有个年轻女客人拿了自己的包来修,他事先和对方讲清楚,手工缝制的线脚会大一些。客人一口答应,他于是收下60元修理费。来拿包的时候,客人却不满意了,就逼着他退钱。他提出折中办法:拆了重新缝。还是不同意,并且不依不饶打了12345。

最终由居委会上门进行协商,解决了纠纷。“什么人都会见过,”吴师傅说,“有的人你问他收1元,他说你抢钱;有的人你收2元,他直接给你一张100的不让你找钱。真的什么人都有,但总的说来还是好人多。”

他觉得要别人尊重自己,得有一个前提,就是自己先要把事情做到位。就像给他100还不找钱的那个老太,其实只需装个拐杖底部的小垫,“但这个东西我没有,我就特地放下摊位带她去外面买。买了回来,再帮她装起来。”

修理名牌包,他只收40元

虽然经营的只是一家小店铺,但因为爷俩手艺都好,因此多年来被客人人口口相传。很多人都是慕名而来,所以他的客人里面,附近居民反而比外面来的少。

有些鞋和包是真的贵,他修过最贵的一双鞋是一个老外带过来的,原价3万元。问他修这种名牌的时候会不会手抖几抖,他说,便宜的怎么修,贵的也怎么修,一视同仁。3万元的鞋,收费60元。人家却爽快道谢100元,不用找。

“你们知道名牌拿去店里修是什么概念啊?”吴师傅印象里只有编织包,“它是编制皮的,知道它是名牌,但不知道叫什么名字。不像香奈儿这种,能叫出名字。”旁边有人调侃他,“吴师傅,蛮懂皮的。”他笑笑,“牌子不太懂,但是一看就知道皮的好坏。”

他继续讲编织包的故事,“这只包客人拿到店里去修,一问,1200元。人家介绍她过来,我这里开了多少钱,你们猜猜看。”他笑眯眯地比出一个数字,“40元。”“对。”

修好,完全不着痕迹。客人一高兴,又连续来了8天。今天一双鞋,明天一双鞋,最后把新鞋都拿过来,要他把鞋跟换掉。

“关键编织的东西本身就好看,它就是一块皮磨破了,我剪块颜色一样的皮,把它粘上去就可以了。有些东西你不懂,做人的懂,很简单。”他并无意神化自己的手艺。

费劲的时候也有,修得最久的一双鞋,花了他6小时,最后收了300元。也是一个老外送修的,鞋面都已基本烂了。

百年老店到我这里应该结束了

一个上了年纪的女客人来拿上线的鞋,他从柜台里拿出鞋。“我用黑线上的。”他对客人

解释,“本来的线太亮了,我就用黑线上了一圈。”

客人拿着鞋左右看看,眉开眼笑地说了句“哦哟,还好看穿!”“有的穿了,”吴师傅对她说,“你看这一圈一圈,绝对放心好了……”

和他们聊天的工夫,店里客人没有断过。我们问他平时有没有徒弟搭把手,他摇摇头:“现在年轻人没人肯学了,百年老店到我这里应该结束了。”

也是没有办法的事情,“人只能管好自己,管不了其他任何一个人,到时候跟我也不搭界了。”他说。会遗憾吗?他不遗憾。“总会有其他鞋匠传下去的,这民间高手太多了对不对?比我们厉害的高手太多了。”

他心态很好,“你遗憾什么呢,自己能做的时候把该做的做好就可以了。我管不到下一代,管不了对不对?我的心态就是到自己为止了,趁着还能帮别人的时候就多帮帮。”

在这条弄堂里,熟悉的老客都叫他小皮匠,很多老人是从前他父亲还在的时候就来光顾他们生意的客人。老人们经常找这个小皮匠做点其他事,平时来的时候就多给三五元,关照“小皮匠不要找了。”

考虑到附近老人多,他在店里专门贴了一张纸:九十岁老人免费服务。

“我觉得一方面是自己心态好,一方面也是一种情怀,因为我在上海这么多年了,对上海比对老家感情还要深了。我在老家30年,在上海也快30年了,我相当于把上海当成自己的家乡了。”

的准确到一些钱,但作为一个大家庭里的长子,赵云彪赚的辛苦钱还要维持老家一大家子人的生活。“等到下面的弟妹可以独立的时候,我就解脱了。解脱了想买房子,买不起了。”

任何人都不不要自己给自己找罪受

但他觉得自己单枪匹马来上海闯荡,从写块牌子当裁缝铺招牌做起,做到今天已经可以了。“走到现在什么都有了,家也有了,小孩也有了,小孩的小孩也有了。这不就是幸福,不就是成就了对吧?”

赵师傅跟我们分享自己的人生态度,“一个人不要去想太多,你晚上千条路,第二天早上起来还是一条路。差不多就行了,过得去就行了。任何东西都是没有止境的,不该你得的非非要得到,把自己头发熬白了,还是享受不到,何必自己跟自己过不去?任何人都不要自己给自己找太多的罪受。”

他遇到过太多人了,他的心态已经被形形色色的客人磨练得很好了。他说:“好人也有,坏人也有;普通人也有,名人也有。”

相声演员苗阜在《苗阜秀》里穿的衣服很多都是出自他的裁缝铺,后来金星看他的衣服做得好,便也来找赵师傅,但没做成,节目就停播了。40年间,赵师傅不问世事经营着自己的裁



小赵裁缝店

姓名:赵云彪
性别:男
年龄:57岁
户籍:江苏泰兴
职业:裁缝
从业时间:近40年

1984年,18岁的赵云彪从老家江苏泰兴来上海。他在愚园路1088弄开了个裁缝铺,从此扎下根来。今年,是他在这里的第39个年头。

赵师傅是看着附近这一带在岁月的变迁中逐步更新的,早先他每天吃的2角一碗的咸菜肉丝面面馆也和其他地方一样,在更新的进程中消失了。他记得自己刚来的时候,江苏路都还没有拓宽,而愚园路变成今日咖啡店云集的网红马路也是近年来的事情。

他的裁缝铺所在的愚园公共市集如今和好几家咖啡店毗邻而居,但他从来想不到偶尔也进去消费消费,尝尝味道。“我们这代人就没这种消费的观念,没这个概念。”他笑笑,“我们都是苦日子过来的。”

最苦的时候,他一天只能吃上一顿饭,那是裁缝铺刚开张的时候。三个月里,几乎没有生意。但他相信自己的手艺,就守在此地不动,终于渐渐有了稳定的客源。“你去哪里都一样,他感慨,“都要靠坚守。”

曾经婉拒出国的建议

在没有网络的年代,做这样的小本生意全靠口口相传。

有一天,在某国的领事夫人来过以后,便一个带一个,他的裁缝铺突然间成了这群洋太太们最爱光顾的地方。很长时间里,赵师傅家里的果酱和巧克力几乎泛滥成灾。

“你想想,上世纪80年代末90年代初,普通人家里不太吃到这种东西的。但是老外每次来,就拿过来老大一包,里面一装几十瓶。什么口味都有,橙子的、苹果的、乌梅的,还有外国巧克力。人家小朋友没吃到过的好东西,我儿子小时候都吃过,吃到不要吃了。”

1993年左右,当时有一任美国领事夫人,很喜欢他的手艺。外加她自己的先祖也是中国人,早先从福州去的国外。她很惜才,也有点想帮助这个同胞的意思,就问他想不想去美国,自己可以免费为他办理出国。

赵师傅是动过心的,但他最终还是谢绝了对方的好意,“我在上海生活挺好的,万一到了那边不如这里呢?如果没法靠自己的本事生存下来,就等于要连累人家。人家是好心,你去给人家添麻烦就没意思了。”

他还是留下来,本本分分地经营自己的夫妻老婆店。老婆姓朱,和他是同乡,也是裁缝。上世纪90年代,这种私人裁缝铺如果“巴结”一点,生意是做不完的。因为有很多来自服装公司的加工订单,他们最早是给紫澜门做加工,后来又和凯恩娜合作了5年。每天起早贪黑,睡两三个小时觉。

的准确到一些钱,但作为一个大家庭里的长子,赵云彪赚的辛苦钱还要维持老家一大家子人的生活。“等到下面的弟妹可以独立的时候,我就解脱了。解脱了想买房子,买不起了。”

任何人都不要自己给自己找罪受

但他觉得自己单枪匹马来上海闯荡,从写块牌子当裁缝铺招牌做起,做到今天已经可以了。“走到现在什么都有了,家也有了,小孩也有了,小孩的小孩也有了。这不就是幸福,不就是成就了对吧?”

赵师傅跟我们分享自己的人生态度,“一个人不要去想太多,你晚上千条路,第二天早上起来还是一条路。差不多就行了,过得去就行了。任何东西都是没有止境的,不该你得的非非要得到,把自己头发熬白了,还是享受不到,何必自己跟自己过不去?任何人都不要自己给自己找太多的罪受。”

他遇到过太多人了,他的心态已经被形形色色的客人磨练得很好了。他说:“好人也有,坏人也有;普通人也有,名人也有。”

相声演员苗阜在《苗阜秀》里穿的衣服很多都是出自他的裁缝铺,后来金星看他的衣服做得好,便也来找赵师傅,但没做成,节目就停播了。40年间,赵师傅不问世事经营着自己的裁

缝铺,但城市里这小小的一个角落,却于细微处反映出时代的变化。

40年里,物价在上涨,人们的观念在改变,而流行却周而复始。

一条毛料裤子的手工费三四十年前是1.2元,如今涨到了150元。

他到上海开裁缝铺的时候,当时流行西装里面用麻衬。后来发展到用纸衬,再接着就是布衬,现在又回到了麻衬。

直到5年前,来找他的客人几乎都是为了做衣服,但这5年里改服装和修服装的需求渐渐占了大头。

我不骄傲,我是焦虑

从做衣服到改衣服,有没有影响收入?他说差不多,反正自己从来不算一个月赚多少钱。“算它干什么呢?开心就好。我高兴起来今天多做一点,不高兴少做一点也无所谓。我以前最忙的时候通宵做,现在你叫我通宵做我也不做了,让我发财我也不做了。钱能留下来,人留不住的。”

但是来找他的人也一直络绎不绝,所以也不可能闲下来。他这两天手头上在改的衣服,就是一个住在浦东三林的客人专门坐地铁送来的。问他作为一个手艺人,是不是为自己有一副好手艺而骄傲。“我不骄傲。”他不假思索地说,“我是焦虑。我们这个行当基本上要后继无人了,你知道吗?我的徒弟也都四五十岁了,我们希望有个年轻人来学,来继承,但没有人来。”

将心比心,他也不愿意自己的孩子继承这份手艺,毕竟太苦了。“来了上海40年,基本没出去转过,一年到头就休个春节。有时候你想出门,人还没走开,客人电话就来了。”

但他还是想,只要身体允许,自己就继续做下去。“我本来也喜欢这一行,”他说,“觉得好像做不厌一样。”



顾爷叔修锁铺

姓名:顾辉
性别:男
年龄:58岁
户籍:江苏南通
职业:修锁
从业时间:20多年

顾爷叔15岁就离乡打拼了,先是在建筑工地上做瓦匠,后来又和比自己大了几岁的小舅舅来上海,跟着舅舅学会了修锁,开始摆摊。

他的修锁摊头原先一直摆在马路边,从龙华路、零陵路一带转移到镇宁路,因为那一带动迁,又搬到了江苏路。他在江苏路愚园路路口的地铁站做生意,边上放一个有五六层抽屉的小立柜。

流动的人群给他带来了源源不断的客流,但也是真的苦,无论春夏秋冬,头顶上永远只有一把大伞为他遮风挡雨。几年前来到公共市集后,他第一次体会到了“头上有个棚”的感觉。

但是,时代的变迁给他这一行带来了巨大的冲击。当电子锁开始在千家万户中风靡的时候,锁匠们的生意变得越来越清淡。



赚不了什么钱,给自己打工很自由

顾爷叔觉得自己这辈子,就是吃定了手艺饭。

他年轻的时候做瓦匠,那是一份体力活,但收入很可观。上世纪90年代初,一天可以做出50元。那是他升到领班以后的日薪,普通的工人一天30元。

但是干了几年他就受不了了。“做领班的人又要管下面,又要对付上面的经理。要把两头的关系搞平衡了,少不了受夹层气。我觉得烦得很,自己不适合。一天到晚就是下面人跟你吵:我做了那么多,还嫌我活干得不好;上面的领导又要给你搞,你们做得再多,领导说少就是少,因为他们要压价。”

他想,继续给别人打工的话处境估计也都大差不差,没什么意思。他就开始跟着自己的小舅舅学修锁,很快就学出了手。虽然做锁匠永远发不了财,但也足以养活自己和家人,关键是自己给自己打工,身心都自由了。

顾爷叔和太太在上海打拼了半辈子,现在依旧租房住。他说,他们一起开铺子的三个人,他和赵师傅、吴师傅都是租房住。倒是自己认识的摆摊头卖菜的小贩,反而买得起房。“因为人家是做生意,我们是做手艺。做生意的可以跑量,但做手艺的全靠自己一双手做出来,数量就有限。”

而且,还关系到一个消耗量的问题。“菜今天吃了明天还要吃,但是你今天给他钥匙配好了,就不可能三天两天来配,锁也不会一直坏。我们做的这个东西,需求量没有那么大,但人家需要的时候又急得很。”

生意没有以前好做了

其实在电子锁出现前,顾师傅的生意曾经也有好的时候。

他回忆,当时一天平均上门开锁10次左右,根据锁的种类最低收费10元,最高收费30元。生意多的时候,一天赚300元不是问题。那是2000年以前,他觉得那时候的钱相比现在更管用。

起初,他配钥匙的定价是1.2元、1.5元一把。如果接到公司的单子,一天配上几百把钥匙便不在话下。“你要一扇门一扇门地配,一个柜子一个柜子地配,而且这么多员工,每人都要有一把钥匙。”

现在,配一把钥匙的费用涨到5元,但他印象里已经很久没有一天配过三位数的钥匙了。

因为越来越多的单位和个人都已经用上了电子锁或者指纹锁,“没有人再找我们配锁

配钥匙了,而且电子锁也不用我们去上门安装。一般你在网上买了以后,商家就会上门安装。”

他叹了一口气,“生意没有以前好做了啊!”

唯有一点对他生意是有利的,就是骑电瓶车的依然多,因此配车钥匙的需求也高。配一把电瓶车的钥匙费用在5到8元,但也面临同样的问题:钥匙不会总忘丢坏。

正说着话的时候,进来一个客人。让他给自己的表换块电池,同时又配了把钥匙。顾师傅两样一共收了30元,客人扫了微信离开。

积极寻求新的突破

顾师傅今年58岁了,也差不多是退休的年纪了。他觉得自己顶多做到65岁,就该结束自己的铺子了。不然挤着一个大包跑五六层的居民楼,一天跑上几趟就吃不消了。

“我们差不多就是最后一代了,外面做锁匠的你去看看,二三十岁的很少了。学我们这种手艺的年轻人已经没有了,想带徒弟都没人学。”顾师傅说,“他们在公司里上班一天能赚多少钱?而且一星期还有两天休息,我们做手艺活的人没有休息天的。有时候自己也觉得无聊,一天到晚坐在店里,又不能出去跑。人家需要的时候打电话给你你不在,就要问你为什么不上班?就是这样的,要不不找你,找的时候就是急得不得了。”

但顾师傅不是两手一摊一味抱怨的人,他想了一些办法积极寻求新的突破。比如,他和百来个修锁匠们建起了微信群,这些锁匠覆盖了江浙沪多个城市。通过微信群,既可以满足各个区域的修锁需求——比如情况紧急的时候,就可以通过微信群通知在附近的修锁匠上门服务,解决应急问题。也可以适当增加锁匠们的生意,增加收入。

此外,他也开拓了新的服务种类,比如换电池。小到手表的电池,大到汽车电池,他都可以帮忙更换。

但他觉得,客观来说再怎么求新求变,自己这一行或早或晚终将要被淘汰的。

“所以年轻人不干这行也有他们的道理,我们做的这个事情,看不到未来的。需求越大市场越大,但对我们的需求是越来越小了。”他说这话的时候心里并没有什么怨气,他觉得这就是自然规律。社会总是越来越向前进步的,电子化、智能化总有一天要取代自己的小手艺。也就是说,当有一天真的没有人再需要自己的时候,意味着大家的生活都已达到了一个更高的水准。