

20年的坚守,他在方寸之地感受世界变幻和城市更新

“只要还能干,就想坚持干下去”

将近 40℃高温天的午后,朱贤峰拎着大包小包,在弄堂里找了个吹得到穿堂风的阴凉位置坐下,拿出已经织补了两天的衣服套上绷架——那是一件价值 7000 多元的名牌西装,此前只被穿过一次。

朱贤峰今年 48 岁,在陕西南路摆摊已超过 20 年。他和妻子租的房子就在陕西南路上这条弄堂的深处,因为担心来的人上门找不方便,也怕错过有需求的路人,因此一年四季无论严寒酷暑,他都坚持坐在弄堂口工作。

其实现在会自己上门送取的人已经很少了,尤其遇上冬夏两季,大家都更愿意叫个快递,方便省事。这天只有一个小伙子亲自把要织补的衣物送过来,而朱师傅在同一天里收到的快递则不下 5 单。

在这个网络时代里,他也赶了回时髦,让侄女给自己在几个平台先后创建了账号。如今,他仅小红书的粉丝就已破万,成为这座城市手艺人里一个闪闪发光的代表。

织补的意义不仅仅在于修复,朱师傅手里的针线在 20 年间更连接起了过去与现在、本地与国际、那些背景不同的人与人,并在经纬的缠绕间让我们得以从另一个角度看见上海独一无二的城市精神纹理……

地铁开通后,人又开始多了

20多年前,朱贤峰初来上海,租的是马路对面的小间。因为动迁搬来了这条弄堂,反正前后都是住在陕西南路,他是见证了这条马路,尤其是靠近复兴中路这段在城市更新过程中大大小小的变迁。

最初在陕西南路摆摊,是觉得这里的地段好。“当时前面有个襄阳路市场,很火的,很多明星和老外也都会去。所以每天在这条路上来来往往的人很多,人一到总会有人注意到我的摊位——我当时是在路边的,也总会有人有织补的需求。”

那些抱着试试看心态的人,一试就变成回头客了,然后口口相传。“做我们这行的,就是知道的人越多才越有生意。”

后来襄阳路市场拆了,巅峰时期的 800 多个摊位被分散到了七浦路等地,在朱师傅的记忆里,有蛮长一段时间附近经过的人少了。

“一下子冷清了很多,直到后来地铁通了。附近 10 号线、12 号线都通了以后,明显感觉这个地方又起来了,人又开始多了。”他说,此外还有一个很重要的原因,“就是文化广场,是个看演出的地方,很多年轻人喜欢去。”

他刚在这里摆摊那会儿,文化广场还是一个花市。现在,他有时候在弄堂里一边织补衣服,一边就会听到年轻顾客讨论晚上要去文化广场看什么演出。

朱师傅不太参与客人们的话题,因为他要静心专注于手中的活计,但耳边飘过的只言片语总会留下些许痕迹。因为各式的客人,他无意间接触到了很多城里最新的动向。比如复兴中路上那家火得不得了的酒吧 COA 刚开张的时候,他就听客人说起过了。他想,自己虽然很可能永远都不会踏进一家酒吧,但听听也很有意思。

因为有市容管理上的要求,他的摊位后来从路边搬进了弄堂里,但他在显眼的地方挂了块牌子。其实,从早些年开始他就主要做熟客的生意了,即便如此,他还是不想错过任何一个正好经过、又恰好有织补需要的人。

老外喜欢来这里织补并不稀奇

朱贤峰从很早就开始做老外的生意了,几乎就是从他刚在陕西南路摆摊这会儿起。20 多年前,接待外国顾客时语言是最大



的障碍。有些老外自己会一些零敲碎打的中文,有人则直接领着翻译过来。更多时刻是“鸡同鸭讲”,但他凭借自己的经验能很快明白对方的需求。不少老外带来的衣物已经有补过的痕迹,这通常意味着他们在哪里经历了一次并不满意的缝补,并将他视为了救命稻草。

朱师傅曾经遇到过一个澳洲顾客,是一名商人,来过几次之后便直接邀请他们夫妇去澳洲,管吃管住管薪水。

他的心动了动,最终没敢答应。“我在上海毕竟有这么多的客户和资源,去了人生地不熟的地方,不知道会怎么样。”

澳洲客户回去之后,隔段时间就寄包裹来,里面装除了要织补的衣物。补完了,朱师傅再寄回去。“反正现在寄来寄去也很方便,还是这样好。”

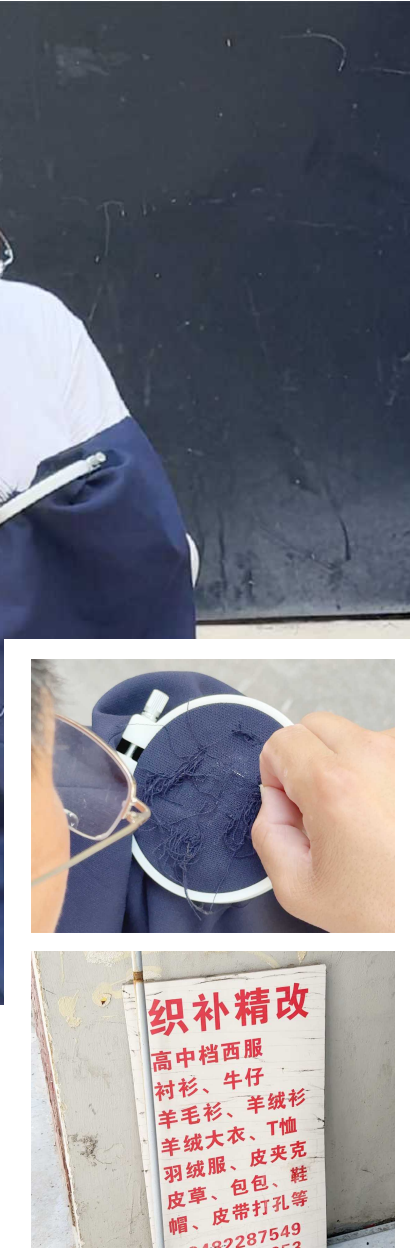
近些年,和外国顾客打交道已经不存在问题了。先加微信,客户的需求、他的答复都通过微信上的翻译搞定,几乎不存在事实偏差。

朱师傅觉得,其实老外来找自己织补并不是什么稀奇事。“因为找我修衣服的人基本上都还是有一点钱的,一般人如果衣服哪里坏了他不穿也不修。”

他的收费按人工成本计算,而不按衣物的价值。“有的人说你这个收费蛮高的,这就要看衣服的面料、修的难易程度,还有花费的时间了。1000 元的衣服收 50 元,人家觉得还可以接受;如果 100 元的衣服也收这点,那就不如重买一件。主要我不是按照衣服的价值收费,因为这个活跟一般的不一样。”

他强调,织补和缝补不是一个概念,也不是一个档次。“织补是全部纯手工,你要是随便缝缝补补有机器,缝纫机很快的,对吧?不一样,我一个人有的时候要缝两天,人家缝纫机做 10 分钟、15 分钟结束,但出来的活很明显就是不一样的。”

因此他的主顾里,以老外和年轻白领居多。那些衣服多是大牌,稍有破损弃之确实可惜。20 年里,他看着来找自己织补的年轻人



换了一茬又一茬,流行趋势更替了一轮又一轮。20 年前那些曾经被定义为高端的品牌,现在很多已经成为时代的眼泪了;但城市里年轻人的心态似乎从未变过。“很多年轻人虽然工资不高,但是买的衣服档次很高。”一件衣服动针要花去一个月工资,在他看来,那是“社会生活的需求”。

然后等到某一天,这些年轻人结婚生子了,就不再舍得在自己的衣着上花大价钱了,也就没有织补的需求了,他就再也不会见到他们了。

因此,朱师傅的顾客里永远是老外和年轻人占主流。

八旬老太拿来结婚时穿的裙子

但也有例外。将近 20 年前,他曾接待过一个 80 多岁的老太太。拿了一件裙子来织补,说是她结婚时穿的。衣服几十年没穿过,被蛀了很多小洞。

“拿过来的时候,我就跟她讲,这衣服要修可能不值得了。按照我的人工来讲,性价比肯定是不值得。我当时也不知道它有纪念意义,老太太讲‘不要紧,只要它能够帮我修好,不管多少钱’。”

衣服织补好,肉眼几乎看不出痕迹。收了四五百元的人工费,老太太不但带了零食来犒劳,还多给了好几十元。“拿衣服的时候,老头子也来了,一对老夫妻就这样慢悠悠、很开心地走了。”那一刻,他也为他们感到了开心,“这种衣服就是修好了人家也不会穿的,无非留着有点念想。”

一般上了年纪的人来修,几乎都是冲着衣服的纪念价值。

他还织补过一件俄罗斯的将军服,是一个收藏家送来的。也不知道是一战还是二战时候的了,只记得是混色的,上面还有肩章。收藏家告诉他,衣服曾经属于一名将军。

“这衣服因为年代久远,配线这块就是最大的麻烦。现在修一般的衣服,我都是用衣服上的原线。但有的衣服它的原线没办法做,只能去配线。配线就得看运气,运气好跟原来看不出区别,像这件将军服就做得挺好。”

能成为“网红”不是偶然

进入网络时代,那些生活中默默无闻却不可缺失的手艺人逐渐从幕后走到了台前。

朱师傅有时候刷抖音,看到有织补同行已经收获了几十万粉丝,他有些羡慕。有段时间生意不太好,他找了侄女,告诉她自己也想做自媒体。

“我说现在既然已经是网络时代了,还是要在网上吸引客源。我虽然有这个想法,但我不会做。她就帮我开了账号,然后我就开始瞎弄弄。”

几天时间,他的粉丝就上了三四千。他认为自己能火不是偶然,“刚开始的时候,(流量)大部分推给的都是我的老顾客。老顾客一刷到,都会在里面点赞、留言,平台不就更往外推吗?渐渐的,粉丝就多了。”

朱师傅觉得不能光靠粉丝数来判断一个手艺人真正的手艺,“几十万、十几万粉丝也不能说明什么,只能说他网络这块做得早,另外一个就是宣传力度大。”

待熬过生意清冷的那阵后,他后来也不太在平台上发内容,“因为我来不及做,发的越多,找我的人就越多。”这样一来,就成为甜蜜的负担了。他决定,还是先照顾好老客户的需求。

这么多年下来,对于他干这一行最大的误解和歧视是针对他的性别而起的。“有人说我,‘怎么男人也干织补?’男人怎么了?都是为了养家糊口,为什么男人不能做这行?”

他以前在工地上干过,那是二三十年前的事了,一天也能赚三四十元。不算少,但很累。所以后来做了织补这行,虽然也要承受日晒雨淋,但已经好很多。“我们本来就是农民出身,什么苦都吃过,做工地比这个苦多了。”

起先是妻子方腊香先来上海,凭借织补的技艺谋生,小孩也跟着过来读书。为了给家里搭把手,他辞了工来上海,跟着方腊香学起了这门手艺。妻子现在也还在干织补,但集中在晚上的时间段,白天就在外面上班。他解释,上班主要为了交金,交满 15 年就好了,现在也快了。

朱师傅觉得自己干织补这一行挺好,因此也动过脑筋让儿子接班,但被无情地拒绝了。“他说自己脾气暴躁,回头一发火把衣服给撕烂了。我其实以前脾气也爆,但做这个真的急不来。时间久了,把自己脾气渐渐压下来了。”

儿子后来大学毕业,在老家找了一家厂上班。朱师傅说,薪资条件也还可以。他有时候想,各人有各人的选择,虽然他觉得织补这行好,但也不能去勉强孩子。等到将来他和方腊香都干不动的时候,这门手艺就只能结束了,结束就结束吧。

他喜欢干织补,其中生计的原因固然重要,但也为了成就感。最久的一次,他花了足足一周的时间补好了一件衣服,这时就有了成就感。成就感也体现在当客人多给了一笔小费的时候,“提前讲好的价钱,凭什么人家要多给你钱呢?因为他们对我修的衣服满意,那我就开心。”

因此只要还能干,他就想坚持干下去。