



# 手工钩成“三千烦恼丝” 真情抚慰缺发烦恼人

## “永青假发”:百年老店八代传承



老年人人的假发中钩入少许白发,显得更真实自然

本报记者 杨玉红

甜美可爱的波波头发型、齐刘海和发尾的波浪大卷搭配、棕色的蓬松卷发……看到这些时尚的发型,你会不会心动?在豫园商城三楼,数千顶造型各异的假发陈列在店内,请营业员帮忙选取一顶,往头上一套,俨然刚做了一个新发型。除了销售成品假发,还有高端的个性化私人定制服务——这里是假发行业龙头、上海唯一一家老字号假发品牌“永青假发”。



设计师在为顾客量身订制假发,拉模并用笔标记尺寸位置  
本报记者 周馨摄

### 由来 梳篦店为艺人做假发

追溯永青假发的历史,已有100多年。永青假发第八代代表性传承人马熙雯介绍道,永青假发最早名为“褚元兴梳篦店”,创立于清光绪三十四年(1908年),是城隍庙西首殿前路上的一家小店,专营梳篦、假发、镜箱一类商品,多为戏曲演员装饰所购物品。当时,褚元兴贩售的假发不过是清朝男性的假辫子,随着中国最后一个封建王朝走向衰亡,假辫子再无存在的必要……于是,褚元兴卖起戏曲演员所用及有

钱人家按需定制的假发。

当时,褚元兴梳篦店的师傅可按顾客头型,修剪梳烫成合适的发型,还能为局部秃顶的市民定制片发,不留配补痕迹。新中国成立后,豫园商城以“永葆青春”之意将原本褚元兴的假发店命名为“永青假发”。随着城隍庙演出繁荣,“永青”假发工艺得到更大发展,制作者从帽子获得灵感,采用帖头定型方法,使假发戴起来更自然;对于一些因工伤、疾病造成的局部脱发,还可依

照其脱发部位,为其量身制作配置形状不一的块发。

这家假发店最初采用的是帖头定型的方式,为顾客量头寸、定锥形,依此制作假发。经过多年实践,老师傅们钻研出拥有21道工序的假发制作技艺:从开料、整毛、磅发、排发、截发、洗头,再到插发、卷发、烘发、刘海压坑、高车等,直至头皮制作、网帽制作、梳理、质检、做发型等,每一道工序都非常考验技师的工艺。

历经百年,这套技艺历经八代传人,2013年,这项技艺成功申报市级非物质文化遗产项目。“永青”不仅成为假发行业龙头,也是上海唯一的一家老字号假发商店。

### 创新 融入离子烫等新技术

随着人民健康意识的提高,2012年左右,假发销售进入上升通道,生意日益红火起来。一天,马熙雯接待了一名年轻顾客,“大概20岁出头,穿着时尚,气质优雅。聊天中得知她是香港人,在附近某外企工作。因为要出席一个酒会,希望选购一个比较时尚的假发。”马熙雯立即根据顾客的要求,挑选了一款酒红色的假发。试戴完毕后,这位顾客非常满意,向马熙雯要求再推荐几款出席谈判等商务场合的假发。

作更需要紧跟时尚的步伐。

随后,马熙雯开始要求自己学习一切与假发有关的技术,包括颜色、材质,慢慢积累经验;哪种类型的人适合什么样的发型,如何满足顾客个性化需求。“有的人脸型比较大,那就推荐她脑寸大一点,抛起来的发型,这些短发还能通过自己的梳理,做成爆炸式或菊花式;有的人脸型比较小,当时的童花式、羽西式都比较适合。”马熙雯还报班学习美容、服饰搭配等知识。

“原本,我以为她只买一顶假发,没想到,当天她就一次性选购了5顶假发。”马熙雯有些惊讶。不料这位顾客笑了:“这有什么惊讶的?我家里有30多顶假发。我每天都根据参加的活动、着装、天气,选择适合的假发。这比每天去理发店节约时间,也不会因为经常染发、烫发影响身体健康。”

同时,马熙雯发现,由于水土差异、饮食结构不同,北方人的发质显得有些粗糙,南方人的发质则细软、韧性更大。每当顾客上门,马熙雯都会根据每个顾客的需求,提供个性化的设计方案。“今天,我特意约老姐妹一起来试戴假发。每换一顶假发,我感觉自己做了一个新的发型,非常服帖、自然。”一位正在店里试戴假发的王女士笑道。

经此一事,马熙雯突然发现,假发已经成为部分时尚人士的必备品。还有一些市民出游,为了拍更多照片,也会购买一两顶假发,作为旅途必备用品。那么,假发制

为了跟上时尚,马熙雯在设计假发时,还融入了最新的蒸汽烫、离子烫等技术,满足更多时尚人士的个性化需求。

### 兴起 为缺发烦恼者解忧愁

马熙雯今年47岁,加入永青假发时只有28岁。她回忆道,当年,她就职的化妆品柜台倒闭,被公司安排去永青假发做一名营业员。刚开始她不太乐意:担心假发店会脏兮兮的,面对的顾客可能是剃头、鸳鸯头……

上已挂着两行泪水。马熙雯就请他在一旁坐下,听他诉说因为工伤导致头皮受损的痛苦经历。听完顾客的倾诉,马熙雯马上根据顾客的头型和需求,选择了一款块发遮挡住受损的头皮。对着镜子照了半天,这位顾客脸上的表情从惊愕转变为欣喜:“这款块发戴在头上,太适合了,这分明就是原来的我。”

“刚进店时,我看到了一位因为工伤导致头皮受损的顾客,内心非常难受……”马熙雯回忆道,那时她接待的那位男顾客还没有开口,脸

看着原本愁眉苦脸的顾客露出欢喜的笑容,马熙雯立即找到一份

特别的成就感:“这里的营业员不仅仅是销售假发,还可以解决痛苦人的烦恼,给他们带来快乐……”马熙雯回忆道,工作中获得的成就感,也成为自己努力工作、热情付出的动力。当时,店里其他三名营业员都已经40多岁,马熙雯成了最年轻的一个。

最初的工作相对比较简单,只要把假发介绍给顾客,帮助顾客找到适合的那一款就行。1994年正是假发流行时期,店内顾客盈门,每天都排着长队,每隔三四分钟就能销售出一顶头套,一天会销售100多顶头套。马熙雯耐心倾听和热情介绍,很受顾客的欢迎。

### 记者手记

#### 做生意也要用真情

“钩发很讲技巧,要把几毫米一撮的发丝用钩针打上两边结,钩在网罩上,不能钩反,也不能疏密不均,很有难度。”马熙雯一边接受记者的采访,一边演示着。对于假发制作者来说,最困难的是钩发与理发环节,前者考验耐心与细心,后者则需要经验的积累。“修剪真人发丝与化纤材料的手势、力度都不同,一开始怎么剪都剪不出想要的结果,都是靠练习。”

入行20年,马熙雯把自己的才智和心血都默默地奉献给了“三千烦恼丝”。在她的带领下,永青假发正朝着智能化服务技能、人性化服务方式、情感化服务艺术、体验式消费方式的方向前进,在行业中也发挥着示范引领作用。

“做生意也要用真情。”马熙雯笑着说,在日常工作中,要注重沟通,保护每一位消费者的隐私,尽最大努力给他们送去惊喜和欢乐。

作为永青假发非遗技术传承人,马熙雯主动担负起技艺传承和延续的责任。她注重技能的传、帮、带,并且因材施教,义务传授,不仅传授理论知识,还将假发传统制作工艺,进行现场分解传授,希望将假发专业技能全方位传授给徒弟。

### 突破 苦练钩发理发基本功

三四年后,假发销售的行情慢慢遇冷,店里的销售量也有所减少。此时,马熙雯开始思考这份工作更深层的价值。有一天,店里来了一对父子,小男孩三四岁模样,因白血病掉光头发,父亲忧虑地说道,孩子马上要上幼儿园了,不想让他成为别的孩子眼中的“异类”……“那个父亲再三关照,小孩子头皮比较嫩,不要让假发的网罩触痛他的头皮。”马熙雯当下就从理发间拿出块全棉布料,三下五除二,做成套在发罩里的“隔绝层”,让父子俩满意而归。

随着越来越多洋假发品牌抢滩市场,永青假发在传承的同时,也不断寻找新的突破口。一般的假发店,“假发发丝”多用机械缝制,但真人发丝制成的假发,还是用钩针一小撮一小撮钩上发罩,后者更透气,逼真度也更强。为了更完整地掌握假发制作工艺,马熙雯还专程到工厂拜师学艺,向不同工序的老师傅请教操作手法,在勤学苦练中熟练掌握了“钩发”“理发”等纯手工假发勾制技巧,能在每平方厘米的面积上钩入几十根至几百根假发。

2000年,马熙雯成了永青假发培养的第八代传承人,不仅要学习整套工艺,还承担更为艰巨的任务,如何将技艺传承下去。“那时候,我工厂和门店两头跑了一年多。”她回忆道。

此外,马熙雯还主推个性化私人定制服务,主动与中山、华山、胸科等医院保持联系,定时定点去癌症病房为化疗病人和烧伤病人提供上门服务。她认真梳理客户档案,形成了一整套假发客户信息资料,通过采取定时电话回访的方式,及时帮助顾客化解疑虑。在马熙雯的带领下,永青假发店通过推出高端定制产品、完善售后服务等举措,年销售额突破千万元。