



连载之七

# 老字号“双顺”为什么顺

## ——韩俊峰与双顺旗袍

文/张建安



### 吃苦耐劳 小伙计修成正果

清朝宣统年间,韩俊峰出生于河北省深县安家庄一个农民家庭。家中无法维持生计,父母将14岁的韩俊峰送往京城,希望儿子在北京学点手艺,过上好日子。临行前,父亲拉着儿子的手叮嘱道:“孩子,离开父母,你就是大人了。到北京后,万事都要小心。记住,咱人穷志不穷,勤快点,别让别人瞧不起。”

经老乡介绍,韩俊峰进入北京东四六条西口的双顺兴成衣铺当学徒。他牢记父亲的教诲,能吃苦耐劳,无论干杂活还是学手艺都透着一股热情和聪明劲儿,大伙都喜欢他。按照成衣行的规矩,韩俊峰先用第一年时间打零杂:给师娘看孩子、帮厨师买菜、为师傅们搭铺,等等。第二年,有了新学徒接手他的活儿,他才得以跟师傅们学手艺。开始学做一些简单活,例如编纽扣、打架子等等。几个月后,大师哥开始教他缝边、跑直趟等基本功。由于手巧、腿勤、心眼好,师傅们都乐意教他。韩俊峰学得很扎实,三年后出师时他已成为裁缝高手,粗活细活,样样精通。时间不长就有顾客点名要他做衣服,渐渐小有名气,大伙都叫他韩裁缝。

### 顿悟炎凉 韩裁缝立志单干

韩俊峰在双顺兴成衣铺过了一段非常快活的日子。此时他还没有什么大的志向,觉得这样就可以了。生活是比刚来北京时好多了,不但足以养活自己还能省下一点钱给家里寄去,他感到很知足。怀着农村人朴实的心里,他认为是掌柜的收留了他,应该感恩,自己的手艺出名之后对掌柜的仍然尊重有加。韩俊峰干活任劳任怨,从不挑剔。即便掌柜没及时给他涨工钱,他也不计较,不但每次都把全部收入交给掌柜,还想尽办法为掌柜揽活。掌柜自然非常满意,笑容满面地夸奖他,让他感到掌柜是看得起他的。

日子就这样在平淡和满足中度过,直到五六年之后,韩俊峰在一次偶然的会中,突然间体会到什么叫人情冷暖。

1917年的一天,家乡突然有人来找他,告诉他:“你家有急事,急需要几十元钱,你快点想办法。”韩俊峰一听,赶紧去找掌柜,他认为,自己为掌柜干了那么多事,赚了那么多钱,掌柜一定会毫不犹豫地从中拿出这几十块钱来帮助他。可是他万万没有想到,当他满怀希望地提出借钱时,掌柜的笑

脸立刻蒙上了一层霜:“你想借六十块钱?不行,数目太大。借给你,我就不好做生意了。”

“我家中有急事,请您帮帮忙。”韩俊峰红着脸说。

“这怎么行?你有急事,我还有急事。铺里的伙计都问我借钱,我喝西北风去。”掌柜扭头就走。

韩俊峰碰了钉子,愣住了。他怎么也不会想到:平日里甜言蜜语的掌柜竟是这么一个翻脸无情的势利小人。

就因为这一件事,韩俊峰一下子成熟了。双顺兴的掌柜从反面给韩俊峰上了人生一节大课:依附于是靠不住的。韩俊峰受到打击后,不停地想:“我要离开这里,自己干。”韩俊峰在当年年底结完工钱后便提出辞职。掌柜不想失去这棵摇钱树,尽力挽留,还托人说合,但韩俊峰决心已下。

离开双顺兴后,韩俊峰开始自己揽活儿。由于手艺高,人缘好,找韩俊峰的人还真不少。起初,韩俊峰资金不多,只能上门服务,走东家串西家应活儿。两年后,韩俊峰积累了一定的资金,再加上活太多,自己一个人干不过来,就在老君堂找了几间房子开了一间门面,招了三四个工人、两个徒弟,稍作整修便正式



营业了。他为自己的小铺子起名用的是双顺兴的前两个字：双顺。日后誉满京城的双顺成衣铺就这样诞生了。

## 顺应人心 厚道经营发展快

韩俊峰深信要想做好买卖必须以诚待人。所谓“君子爱财、取之有道”，绝不能偷工减料、糊弄顾客。为增强双顺的实力和信誉，韩俊峰聘用员工严守两个原则：一看是否老实，二看是否能干，二者缺一不可。即使是本铺出师的学徒，不老实不要，技艺不精他也不留，满徒后立刻让走人。所以，顾客们对双顺成衣铺放心，乐意将活让他们做。没过多久，韩俊峰的双顺成衣铺已是生意兴隆，客户络绎不绝。而韩俊峰原先所在的双顺兴却在竞争中很快倒闭。

韩俊峰擅长调动员工的积极性，能十分融洽地协调好老板与员工的关系，为双顺带来了活力。他发工资时采用两种办法：一种采取固定工资的形式；另一种采取分成工资的形式。分成工资包括“四六分成”和“倒四六分成”。“四六分成”是指吃柜上饭的员工，按本人做活收入总数的六成给柜上，自己得四成；“倒四六分成”是指不吃柜上饭的员工，按本人做活收入总数的四成给柜上，自己得六成。员工希望按照固定工资结账还是按照哪种分成工资结账，可以自行选择，这样就极大地调动了员工的积极性。特别是分成工资采取多劳多得的计酬办法，员工的收益跟做活多少直接挂钩，更具合理性。正因为如此，即使过年过节最忙时员工们加班加点“打夜作”，也从没有人有半点怨言。这样既满足了顾客的需要，更提高了双顺的信誉。与当时成衣行普遍的腐败相比，韩俊峰的做法显得非常开明、厚道。

不仅如此，韩俊峰还抛弃了传统成衣铺老板苛刻对待员工的陋习，他牢记自己曾有的耻辱经历，始终善待员工。只要员工有事，韩俊峰总是尽力帮忙。日子久了，员工们与他建立了很好的感情。有的师傅即使有条件另立门户，也因为韩俊峰的缘故而不愿意开口。双顺成衣铺的实力因此不断增强，生意越做越红火，规模不断扩大。

没过几年，韩俊峰已经很有钱了。今非昔比，他已非旧我，有了更高的追求。他不满足于有个铺子，而是想做成第一流的成衣铺。

## 顺应时代双顺旗袍领潮流

韩俊峰所在的时代正是社会急剧变动的时代。从晚清末年到民国，社会变革迅猛，人们的的生活方式也飞速变化。西方文明以各种方式传入中国，新的审美观念悄然进入人们的头脑。

上世纪40年代以前，社会上流行男人穿长衫、短衫、马褂和带裤腰的裤子，女人穿旗袍。这些衣服双顺都做得好，受到顾客的普遍欣赏。同时，双顺总是能顺应时代潮流，根据人们观念的改变，积极创新，制作更加时髦和舒适的衣服。韩俊峰对旗袍的改进是他所做出的最大贡献。

旗袍原为清代满族旗人妇女所穿的一种长袍，民国时广泛流行，不拘于旗人穿着。旧式旗袍往往是元宝高领，袍子没有腰身，腋下窄小，下摆很大，大襟开到底。这种旗袍极大地限制着妇女的身体自由，穿起来不舒服，与民国以来逐步解放的妇女生活也很不协调。韩俊峰敏感地察觉到了妇女的这种需求，于是下了很大工夫，与店中师傅不断琢磨试做新款式，最终获得成功。

一天，东四钱粮胡同一个大户办喜事，吹吹打打，好不热闹。女眷们大多数都穿着传统的旗袍，花枝招展，美则美矣，行动起来很不方便。突然，有一位花容月貌的女子出现在众人面前，立刻吸引了众多女眷的目光。这些羡慕的目光不是盯在女子的脸上，而是齐刷刷地落在了她穿的旗袍上。原来，这位女子所穿的旗袍与众不同，款式特别新颖。领子不是那种容易磨下领、挡脸蛋的元宝高领，而是后边高、前头矮的圆角领，烘托出纤纤玉颈和清秀脸盘；袍身也不再是腋下窄、下摆大、大襟开到底，而是小开襟，上边套头，卡腰、随体又利落，衬托得身材格外动人。女眷们羡慕得不得了，纷纷询问这衣服是哪儿做的，这师傅真是太巧了。

这旗袍正是韩俊峰琢磨的新式旗袍，特地在这种场合推出，果然效果奇佳。从第二天起，登门双顺的女客就络绎不绝，都是为定做新式旗袍的，韩俊峰和他的伙计们忙得不可开交，一时之间，穿韩俊峰新式旗袍成了京城时髦女性的追求，引领了时装潮流。韩俊峰在保持特色的基础上，还在使用面料等方面有所突破，“丝绒旗袍”、“半袖旗袍”等相继推出，妇女们大加追捧，将韩俊峰誉为“旗袍大王”。

韩俊峰并不满足。他学习著名鞋店“内联升”预备《履中备载》的经验，将经常来店中制作旗袍的顾客资料勤加记录，标明顾客的尺寸、所喜欢的式样等等，形成完整、详细的资料。这样，在顾客需要时，一个电话过来，双顺便可以在最快的时间内制作好并送货上门，无需顾客奔劳。这种完善的服务自然又赢得了顾客的好评。双顺因此不断发展，生意异常兴隆，成为京城数一数二的成衣铺。■