



“今年冬天好像没有以往那么冷，忙着忙着身上都出汗了。”黄厚斌轻叹一口气，手里的活却没停下来。11月21日，这

家名叫“雅尔派时装制衣”的小店一如既往地敞开大门迎接顾客。从上午开始，65岁的店主黄厚斌和61岁的老伴郑兰华便各自忙碌着。

这是一家既能缝补又能定做衣服的小店，位于五堰女人街的小巷子里，面积不大，但凭着精湛的老手艺和多年积攒的好口碑，吸引不少新老顾客光顾。

■文/记者 杨天娇 图/记者 吕世银



黄厚斌的店里可以定制各式各样的衣服，包括旗袍、西服、外套、衬衣、棉服、大衣等。

37年坚持手工制衣，勤勤恳恳诚信经营

他们用一针一线缝出幸福生活

藏在巷子里的小店 各式衣服都能定制

11月21日下午，记者在店里见到黄厚斌时，他正在帮一位顾客量尺寸。

“肩宽、腰围、袖长、臀围，每一个数据都不能出错。”有顾客定制衣服，黄厚斌首先会精准地测量尺寸。“这件衣服3天后就可以来拿了，到时候你拿着票据过来取就行。”量完尺寸的黄厚斌对顾客说。

“我是店里的老顾客，他们刚开店时，我就在这里定制衣服，他们夫妻两手艺好，为人也实诚。”一位大姐说，她夏天到这里做旗袍，冬天做棉衣棉裤，几乎没有买过现成的衣服，“到了我们这个年纪，总买不到合适的衣服，如果定制的话就很合身，我有时候也会找黄师傅给老伴做西服。”

黄厚斌和郑兰华在这家店里度过了14个春秋。环顾黄厚斌的店铺，26平方米的店面四周摆满了各式各样的布料和样衣，在角落里总能发现时代的印迹：掉了漆的缝纫机，褪色的老式衣架，被坐得锃亮的板凳，还有带着斑驳锈迹的电熨斗，无一不诉说着过去的光阴。黄厚斌的店里可以定制各式各样的衣服，包括旗袍、西服、外套、衬衣、棉服、大衣等。他们还可以凭图片做出一模一样的衣服。

记者在黄厚斌的店里看到，这里摆得最多的就是布料和样衣，顾客可以通过样品直接看到面料和质量。“这只是其中一部分，我根据衣服的种类区分了面料，这一沓是可以做西服的面料，这一沓是做旗袍的，还有这一沓是用来做棉服的，加起来总共有几百种面料。”黄厚斌向记者介绍。

记者采访期间，又有好几位顾客进店，有的是来拿前几天做好的衣服，有的是过来看样衣，希望能找到合适的布料，还有的拿着图片打算让黄厚斌帮忙定制衣服。黄厚斌一会儿介绍布料，一会儿接待顾客，还要整理店里的样衣，忙得不可开交。

“早上开门后如果没有顾客，我一般会坐在桌子前裁剪布料，要是有人来就量尺寸、确定款式再登记，老伴就坐在缝纫机前做一些更细致的活，比如做唐装的扣子、旗袍上的钉珠等。”黄厚斌说，他和老伴的分工很明确，实在忙不过来时，他们也会互相搭把手。

夫妻俩一路打拼 小店规模越做越大

黄厚斌是黄冈人，因为有位亲戚会裁缝手艺，16岁的黄厚斌在耳濡目染下，对这门手艺很感兴趣。“我家在农村，白天要干农活，晚上我就在家自学缝纫。”学了两个月后，黄厚斌开始正式跟着亲戚学做衣服。在黄厚斌的记忆中，亲戚性格沉稳，手中的裁缝剪总是移动得飞快，眼睛聚精会神地盯着缝纫机上的布料。这一切，黄厚斌都记在了心里。

黄厚斌学了两年后，便开始独自制作衣服。1986年，28岁的黄厚斌和妻子从黄冈来到十堰，在五堰街上摆了个地摊。“一台缝纫机、一台锁边机，人往前一坐，就是一个摊位。”在街上摆摊的几年里，黄厚斌主要从事来料定制。“当时没有铺面，顾客得自己带布料来。”凭着一双巧手，黄厚斌的生意越来越好。黄厚斌回忆：“那时候我们早上7点多就出摊，忙的时候晚上12点才回到出租屋。每到冬

天，手上都冻得生疮，但乐在其中。”

1997年，黄厚斌和妻子攒够了钱，在五堰步行街租下了一间只有9平方米的店面。“有了门面，感觉更有奔头了。那时我们增加了布料的种类，顾客可以直接选购店里的布料定制衣服。”靠着摆地摊时积攒的好口碑，黄厚斌的生意做得风生水起，尤其是2004年至2008年，他们每天都能接到上百个订单，还有企业专门到他的店里定制工作服。“店里生意最好的时候，我收的7个徒弟都在家里的机器前干活，我和老伴在店里量尺寸，门口站满了排队的顾客。那时候一个月的净收入就有近4000元。”黄厚斌说。

2009年，五堰女人街装修完成，黄厚斌又将店面搬到了女人街的小巷子里。“虽然这里不是临街店铺，但面积更大，能摆放的布料更多了。”黄厚斌说。

用心经营37年 收获大批回头客

“我们在十堰开店37年了，这么多年来，我悟出一个道理，只有做好衣服，保证质量，才能赢得回头客。”黄厚斌告诉记者，如今网购越来越深入人心，这些年店里的生意开始走下坡路，以前每天能接到上百单，现在只有几十单，但他依然热爱这个行业。

“现在大多数人都会选择在网上买衣服，到店里来定制衣服的大都是中老年人，我更要保持初心，保证品质，决不能毁了这么多年来口碑。”黄厚斌告诉记者，店里的布料大都是从武汉或者杭州进货，而且他每次都会挑选质量更好的布料。

黄厚斌选材讲究，定做一件旗袍200元至400元；一套唐装200元至300元；西服套装300元至450元，具体价格根据面料、花色而定。“我们一般是根据顾客的需要推荐合适的款式，而不是盲目推荐贵的。”黄厚斌说。

勤勤恳恳、诚实可靠，是黄厚斌和郑兰华给人的

印象。这不仅体现在布料好、定价实在上面，也体现在定制类商品的交货时间上。“每种衣服制作的工期不同，比如衬衣是可以当天取货的；唐装因为扣子的复杂程度，得几天时间才能完成，但最晚不会超过一周。”黄厚斌说，和顾客说好了交货时间，他就一定会按时完成，“在保证质量的前提下，哪怕通宵加班赶工，也坚决不随便改动交货时间。”

黄厚斌告诉记者，他和老伴靠着这门手艺养大了3个孩子，如今，他最大的遗憾就是这门手艺无人继承。“以前店里的7个徒弟陆续离开转行，因为他们都觉得这门手艺不挣钱，我的孩子们对这一行也完全不感兴趣。”说完，黄厚斌陷入了沉默，而后又拿起手中的线，嘴里念叨着：“我得继续干，直到干不动为止，那些老顾客还需要我呢！”

下午6点，“嗒嗒嗒……”的声音响起，店内的缝纫机又转动了起来……



黄厚斌为顾客量体裁衣。



郑兰华(右)负责于缝缝补补等更细的活。