

“不推销，听你的”剪出信任与尊重 “00后”女孩禹歌 打造专属女性的美丽天地

记者 吴璇
本版图片均由受访者提供

打开小红书，搜索“银川女性专属理发店”，一条条写着“店规”的笔记便映入眼帘：“你说剪多少就剪多少，一切你说才算。”“我们不推销，你说咋弄就咋弄”……这些店规，都是“00后”店主禹歌给女孩们的承诺。

从迷茫少女到专为女性服务的发型师，禹歌用一把剪刀、一腔热爱，打造出专属于女性的美丽天地。

01

一次“惨痛”经历奇妙邂逅美业

禹歌是在西安长大的宁夏姑娘，少年时期因为没能考入理想的高中，她也曾对未来充满迷茫。但在她的内心深处始终藏着对美的热爱，尤其喜欢婚纱设计和绘画。“这些不需要太多与人打交道的艺术创作，让我找到了心灵的慰藉。”她说。

后来，一次不愉快的理发经历，彻底改变了禹歌的人生轨迹。当时，她虽然反复强调“只剪短一点”，但原本及腰的长发却还是被理发师剪掉了一大截，这次意外的“惨痛”经历，让她陷入了难过与失落之中，也让她萌生了自己学习理发的想法。

“当时就觉得理发是生活中的刚需，像吃饭一样不可或缺，有着广阔的发展前景。”她说，于是，与家人商量后，她便踏上了学习之路，从此开启了一段充满挑战与惊喜的旅程。



不断学习，精进技术。

02

开一家女性专属理发店

初入美业时，禹歌凭借着对美的敏锐感知和刻苦学习的精神，不断提升自己的技艺。随着经验的积累，她心中逐渐有了一个大而独特的想法——开一家女性专属理发店。

同为女性，禹歌比谁都清楚，现代女性对美的追求日益高涨，但很多理发店并不能很好地聆听和理解女性的需求，尤其是在发型设计方面，女性之间往往更容易产生共鸣。她希望通过自己的专业技能，帮助更多女性通过发型的改变，展现自信与魅力。于是，“拾叁造型”应运而生。

在经营过程中，禹歌十分注重细节。“女性与男性在审美上存在差异，沟通不畅往往是导致发型效果不理想的重要原因。”她说，因此，她要求团队在与顾客沟通时，必须站在顾客的角度，充分考虑顾客想要的效果、发型是否能达到预期、顾客回家后的打理难度等问题。为了给顾客提供舒适安全的环境，店里专门准备了供女性顾客在染发烫发时更换的衣服，防止弄脏顾客自己的衣物，同时店里还配备了按摩洗头床，让顾客在烫染过程中能够放松身心。

03

在困境中成长与蜕变

然而，开店的道路并非一帆风顺。在准备晋升发型师的那段时间，性格内向的禹歌面临着巨大的挑战。沟通障碍、设计经验不足以及技术有限等问题，让她在为顾客设计发型时屡屡受挫，甚至多次被顾客否定。那些被否定的夜晚，她常常失眠，陷入深深的自我怀疑之中，一度萌生了改行的念头。

然而，命运总是会在关键时刻给予人希望。在低谷期，禹歌遇到了她人生中的贵人——一位美业领域的前辈，这位前辈给予她充分的信任与支持，在前辈的帮助下，禹歌逐渐找到了自己的审美风格，也变得更加自信，面对顾客时她也不再胆怯。通过互联网平台，她积极展示自己的作品和理念，收获了一批忠实的老顾客，也让女性专属服务的概念被越来越多的人认可。“很多顾客都说，面对女性发型师，她们能够更容易地表达出自己的想法。”禹歌说。

为了更好地满足女性顾客的发形需求，禹歌在店里建立了严格的人才培养和考核体系。从学徒到助理，从助理到发型师，再到资深设计师，每个阶段都有明确的考核标准，只有通过考核才能进入下一阶段。每年，店里还会在3月、4月、7月、8月、11月邀请行业内认可度高的老师，对全体成员进行闭店培训。“我们无法做到让所有顾客满意，但我相信只要坚持真诚沟通，坦诚交流，大家都是可以互相理解的。”禹歌说。

04

撑起属于自己的一片天

未来，禹歌计划进一步融入女性关怀服务，提供头皮检测服务，帮助顾客了解自己染发烫发是否敏感，避免因不知情而对头皮造成伤害。同时，还会给顾客做一些造型方面的培训，确保顾客在离开理发店后，也能还原出理想的发型效果，避免出现“买家秀”与“卖家秀”的巨大反差。

此外，禹歌还希望能够尽自己的一份力量，通过线上线下多种渠道，向大众普及美发沙龙的知识，提升消费者对美业的认知。她相信，只有消费者对美业有更深的了解，才能更好地与发型师沟通，实现双方对美的共同追求。

回顾自己的创业历程，禹歌深知美业之路充满艰辛。她想对其他想要踏入美业的女性说，这个行业需要耐心与坚持，前期的学习和积累或许枯燥难熬，但只要坚持下去，就一定能收获丰硕的成果。当看到自己亲手打造的发型得到顾客的认可与喜爱时，那种成就是无法言喻的。“美业不仅能够为女性提供一份事业，更能让女性在其中找到自信，撑起属于自己的一片天。”禹歌说。