

2002. 2

(总第九十四辑)



- 要 ● 天津理发行业发展史
● 天津的澡塘(浴池)行业
● 天津玻璃宋发家史
- 目 ● 刘霁岚的一生

天津文史资料选辑

中国人民政治协商会议天津市委员会
文史资料委员会 编

天津文史资料选辑

中国人民政治协商会议天津市委员会
文史资料委员会 编

天津人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

天津文史资料选辑. 2002年第2期. 总第94辑
中国人民政治协商会议天津市委员会文史资料委员会编.
天津:天津人民出版社, 2002. 6
ISBN 7-201-03831-1

I. 天... II. 中... III. 文史资料-天津市 IV. K292.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 号

天津人民出版社出版、发行

出版人:赵明东

(天津市张自忠路189号 邮政编码:300020)

邮购部电话:27314360

网址: <http://www.tjrm.com.cn>

电子信箱: tjrmcbs@public.tpt.tj.cn

天津宏瑞印刷有限公司 新华书店天津发行所发行

*

2002年6月第1版 2002年6月第1次印刷

850×1168毫米 32开本 6印张

字数:150千字 印数:1-3000

定价:6.00元

目 录

《天津文史资料选辑》

2002·2(总第94辑)

照相、理发业史料

- 傅灵台和美丽照相馆 洗芳基 米秀泮(1)
天津理发行业发展史 金立山 谢鹤声(4)
我的理发生涯 韩瑞麟(33)

旅店、澡塘业史料

- 解放前天津市旅店业的琐闻 谢鹤声(37)
天津的澡塘(浴池)行业 祁士明 周恩玉(52)
天津最大的澡塘——玉清池 祁士明 刘廷琴(75)

玻璃、汽车修配业史料

- 天津玻璃宋发家史 宋蕴考(89)
创办开封老工茂汽车修配厂的回忆 李文清(104)

军装业及其他史料

封竹轩与京津地区的军装业	刘庚白(137)
天津野禽野味业的经营简况	许建华(165)
印铁制罐画师张壮一	许鲁真(168)
刘霁岚的一生	王景洲(170)

封面照片说明	(74)
--------------	------

洗芳基

米秀泮



傅灵台和美照相馆

提起美丽照相馆，在天津说来得算数一数二的，是天津照相业有数的几个大户之一。素以工艺考究、程序严谨著称，无论是黑白或着色，格调别具一格，不同凡响，在顾客中有较高信誉，可谓有口皆碑。

说起美丽照相馆的发展，得先从它的创始人傅灵台先生说起。

傅灵台(1893~1965)山东省德县人，十多岁时因原籍遭灾逃荒来津，在广东人温某经营的文太芳照相馆(原旧法租界今和平路、滨江道把角儿的兴业银行与泰康商场之间)打杂。在这里干了几年，到他20多岁时(1919年左右)在今河西区南昌路、芜湖道转角处开设了大芳照相馆。由于傅灵台苦心经营，业务日趋红火，到1923年左右，先后在小白楼朱家胡同、旧法租界中街法文图书馆隔壁和谦德庄南头开了三个大芳照相馆分号；到1929年傅灵台先生在今解放路即原河西新华书店营业部对过，开办了美丽照相馆，一直干到第二

次世界大战开始。

傅灵台做生意反映快，能审时度势，八面玲珑，不失掉任何赚钱机会。比如每年夏天他派三四个人带着照相器材去北戴河，租一间房子，为那些消夏避暑的洋人、阔人拍照，干这一夏季，到秋天就撤点了，年年如此。同时还经常派人去意国营盘、法国营盘、美国营盘为洋兵拍照，只是拍“派司”上的半身照，常年不断，也是一宗相当可观的买卖。再有，塘沽港一进外国舰只，他马上组织人力重点突击，拿下这笔买卖。概括说来他的买卖路子是：一是门市；二是赚洋人钱；三是跑外地。

这时傅灵台买卖多了，业务大了，再招收职工时，主要条件之一是要会外语，有一些职工是从学校招来的。职工最多时在 20 至 30 人之间。有的人精通法语、意语、英语，以英文为主，大部分职工都能会话。

傅灵台把主要力量放在了美丽照相馆上，其他照相馆的服务对象只是住户、商号；美丽照相馆就不然了，而是另辟蹊

径，它的主顾是军阀、政客、官僚、名流、遗老遗少，一般顾客是很少上门的。来美丽照相的大部分都有佣人跟随，进门后先让到休息室沏茶、点烟，招待一番。若是太太小姐照相，难度更大了，她们或坐或站，听其自便，摄影师上去动手校正姿式这是万万不许可的，只可用镜头调换角度，还要照得比较理想，才能取得顾客欢心。来这照相的顾客不问价钱，你也不用问他照几个镜头，你就照吧。照完相只留住址，然后把底样送到府上，随意挑选，看中的再放大，要彩色的再着色。最小的是放 18 寸，这个尺寸 10 多元一份，折合四五袋洋面钱，一般是 24 寸，最大的 48 寸。

傅灵台聪明得很，可能在 1929 年前后，桂系军阀白崇禧拜访英国驻天津领事馆。傅灵台派大徒弟张金德用快机照了一套片子。用 122 机器照的，有明信片那么大，洗出一套，经过装裱成册，送给了白崇禧，得到白的赏识，他要洗几十套，一套是 400 余张，记录着白崇禧拜

访、宴会、阅兵等活动。这几十套照片整整装了一平板车，每一套工本费折合10袋面粉。当时傅灵台、张金德成了白崇禧的随军摄影师，沿北平线经天津、唐山、昌黎、秦皇岛等地一道拍摄。照一批、出一批、交一批。这样的买卖干了有两年多，一直到“九一八”事变爆发。傅灵台从而发了财。

傅灵台的美丽照相馆在第二次世界大战开始以后，又得到一次发迹的机会。当时以开封道为界，道南边为德租界，道北为英租界。当时英国当局指令租界内的日本侨民和日商一律搬出英租界。其中有户日商山本洋行，被迫搬出后看中了美丽照相馆的地点，非要兑换，傅灵台当然不愿意了，可是对山本洋行的压力招架不住，终于让出美丽照相馆。然而“塞翁失马，焉知非福”，美丽照相馆搬进租界倒好了。因为当时一

些有钱有势的人家，为了生命和财产的安全，都搬到租界内住了，美丽照相馆的买卖随着也火起来了。这时的美丽照相馆可以说富丽堂皇，300多平方米的营业间，八字门落地窗，里外粉饰一新，顾客盈门，络绎不绝。

傅灵台一生共经营了八个照相馆，天津、北京、青岛、北戴河都有他开的照相馆。这个人勤勤恳恳，每天黎明即起，到各门市部去叫起，天天如此，每天身不离店堂。

职工待遇：管饭，主食有粳米、白面，菜品比较丰富，有肉、有汤。业务忙需要天天打夜，夜间有宵饭。定工资看本领看贡献，师傅们工资在20至30银洋之间。徒工没有工资，年底有馈送，暗着给，徒工彼此之间不通气。

（尹文华整理）

天津市理发行业发展史

金立山 谢鹤声

我国理发行业在漫长的历史演变过程中，由无到有，由小到大，经过逐步发展，已成为一门独特的、既有技术性又有艺术性的服务行业。它在一定程度上综合反映了社会制度、经济基础和文化生活的发展。

一、天津理发行业的形成与发展

1. 梳理头发的起源

我国理发行业，最早出现在什么年代？目前还没有一致的说法。相传在西周时期，人们就开始注意到梳理头发了，到了汉代，人们则已普遍地盘发、束髻，髻的式样有几种，并用鸟羽作为头部装饰。到了经济、文化高度发展的唐朝时期，人们对头发的式样就更加讲究起来，妇女盛行梳高髻，并插金玉珠翠等首饰，显得格外典雅、华丽、优美、端庄。唐诗人温庭筠曾用“髻云高簇，鸾凤低垂”诗句来形容当时发髻的式样，它表明当时发型梳理已有较高的水平。

唐代理发技术传到日本后，日本在大化革新时代，即公元645年发动政变，孝德天皇即位后发布革新诏书，并仿照中国唐朝封建制度实行改革；后来日本嵯峨天皇明文规定，“日本男女服装和发式以中国式样为准”。到宋、元、明等朝代继承唐代的风尚，并在盘

髻式样上日益增多,梳理方法变化万千,技术性也有了提高,于是以梳头为专业的人,随之不断增加,这就是我国理发行业的萌芽。

2. 清末民初时期理发行业的面貌

自1644年清军入关后,立了一项法令,使男子一律“薙发梳辮”,前额剃光,后部梳辮子(意为“剃四夷,留中原”),以统一风俗。于是社会上就出现了许多流动性的名为“待诏”者(俗称剃头匠),他们手持一把铁夹子形状的名叫“唤头”,担挑走街串巷,撩拨唤头嗡嗡作响,迫令男人剃头、梳辮,违者严罚不赦。到了20世纪初,在国内维新变法和国际潮流的影响下,陆军、海军中陆续出现了自发的剪发运动,警界、学界也有所响应。

1910年初,户部侍郎伍廷芳向皇上奏请了剪发折,奏折的大致内容是:“最近我奉旨出使秘鲁、墨西哥、古巴等国,途经南美洲各埠,接见了华侨,他们出于爱国至诚,建议国内剪掉辮子,更改服饰。我认为头发能护脑,但脑后之发留之无用,有害无益。对于做工的人,干活不便,尤其是机械工人常会发生事故,带来性命危险。目前世界各国,有发辮者只有中国一国,因而经常被外国人讽刺嘲笑,甚至污蔑为无异禽兽的‘豚尾族’。望朝廷励精图治,降谕剪发。”当时以翰林院为代表的守旧



旧时天津走街串巷的剃头挑子

派给皇上呈上维护发辮折,百般进行阻挠,并说发辮乃中国之国粹,是大清的祖宗成法;况且剪发后,势必将随之改变服饰,而牵涉到服饰鞋帽的有33个行业,这样会造成商务失败,这是万万使不

得的。这大逆不道者，热衷于提倡剪发，此必有外人从中煽惑众，愿皇上力排众议，如再有向皇上人奏剪发者，即以为外人作伥，按卖国论罪。

清统治者对剪发活动态度暧昧，既不提倡也不阻止，听其自流。户部侍郎伍廷芳就愤愤地回到上海，于1910年12月1日，在爱文义路寓所召集《上海惧（?原文如此）食卫生会》成员，专题讨论剪发问题，并确定12月15日在“张园”召开剪发大会，先后到会的有绅士界、商业界、教育界和社会上的群众共四万多人，一致表示说“我们中国人260多年深受留辮子的耻辱，快快起来扫除这巨大耻辱”，会后进到现场剪发，先后剪辮子的达1000多人。

由于帝国主义列强势力入侵，天津沦为半封建半殖民地，社会风气起了变化，辛亥革命后剪发的就更多了，这时“辮发梳辮”已有被剪成短发和剃光头取而代之的趋势。走街串巷的流动性剃头匠逐渐发展成为固定服务，陆续出现了剃头店（在旧社会时俗称剃头房子），门口上边挂着旗幡式的布幌子，上面写着“灯下剃头，朝阳取耳”八个字。到1919年五四运动轰轰烈烈地开展起来以后，发型式样得到进一步改革，男子不仅彻底废除了梳辮子，女子也出现了普遍剪短发之风气，男子发式只有分头型的（洋发型），女子发式只有“刘海式”。随着社会的变革，发型式样有了改变，理发行业得到了新的发展，有的理发店开始增加了女子剪发业务，理发技术也向前迈进了一步，从此理发行业的服务与人民生活的关系就更加密切了，依靠理发为生的人，日益增多起来，逐渐形成了近代理发行业。

二、大型理发店的不断出现

早在20世纪20年代初，天津开始有许多的设备简单、工具落后、业务单调、一两个人到三五个人组织起来的小理发店。到了30年代初，上海、江苏等地很多的技术高超的理发师来天津办店，使

天津理发行业得到了迅速发展,先后开业的有中山、仙宫、孔雀、白玫瑰、南京、大光明、新南京等几家大的新型理发店(有的叫理发馆),后来理发行业称 30 年代是理发行业最兴旺发达的年代。

1. 仙宫理发店

建于 1931 年,是关颂声开办的,由于资金雄厚,设备讲究,店堂宽阔,成为 30 年代大型理发店中之魁。关颂声是美籍华人(原籍广东),著名建筑工程师(现在的和平路百货大楼和滨江道基泰大楼以及上海市大新公司都是他设计的),他有弟兄五人,在基泰大楼内创建了基泰工程司(现在是滨江道上的滨江旅馆),为了他自己家里人理发方便,不图挣钱,专门按照理发店的要求,设计出来仙宫理发店,门口上面悬着很大仿清代宫殿形式的蓝地金字“仙宫”两个大字的大竖匾,显得格外富丽堂皇,古色古香。因为他有的是钱,地面、墙壁、案板都是用大坪石砌成,大椅子、大镜子都是从美国买来的,一切设备相当讲究。楼下是店堂,二楼是洗澡间和职工住宿,每个职工一个钢丝床,有专门厨师给理发师们做饭(当时理发店都管饭),每个理发师固定工资 40 元,每到月底根据业务情况,还发给奖励金 30 至 40 元。楼下店堂里有 12 把椅子,进门 4 把椅子做男活,后面 8 把椅子做女活,每个椅子坐位都用布帘间隔,做活时拉起来,成为包厢式,理发师操作时外人看不见。一些著名京剧演员,如马连良、梅兰芳、尚小云、程砚秋、荀慧生,著名女演员雪艳琴、胡碧兰以及其他名角都到仙宫理发;还有军阀、官僚、大资本家们的姨太太、小姐、少爷都坐着汽车来理发,他们都是固定的主顾,给的小费都比理发定价还多。有的人以自己能在仙宫理发来显示自己阔气。关颂声除在这里理发外,对店里的事根本不问,关三、关五有时来店里看看,由张之我(广东人,关的同乡)当经理,主持仙宫的工作。因为管理上漏洞颇多,开支费用太大,出现了亏损。1935 年张之我经肖和发介绍,去上海邀请理发师,张去上海后就没有回来(据说张之我去解放区了)。关颂声这时在上海,知道这情

况后，先让仙宫的女会计（也是广东人）和张之我的外甥暂时管理仙宫，后来又派基泰工程司的一个职工掌管，因为不会管理，生意很不景气。这时南京理发店开业了，对仙宫业务威胁更大了，不得已只好把仙宫卖给了苏大（当时有名的理发师，北京人）。由于苏大资金不足，技术力量又不如南京理发店，难以维持，不久又被张云祥、刘允义等人接了过来，1937年底把仙宫改为世界理发店。到1941年又卖给田开璧；一直到1956年公私合营后，世界理发店于1957年迁到塘沽，原地由万寿山理发店迁入，现在万寿山理发店男部（楼下）地面和墙壁、案板的大理石，仍是以前仙宫理发店的面貌，丝毫未变。

30年代，由于天津市大型理发店不断出现，各自为了生存，在业务、技术上互相竞争相当激烈，从而使得理发技术、艺术造型和业务管理水平有了提高。但是在解放前，理发行业毕竟是个属于手工操作、小本小利的行业，无人重视，理发工人的社会地位也十分卑下，被视为下九流的“五于行业”，没有出息，理发技艺自然也得不到充分发挥。这些情况，直到解放后才得到彻底改变。

2. 南京理发店的由来和发展

南京理发店是在30年代中期天津理发行业发展高潮中诞生、在同业竞争中发展起来的。

南京理发店建于1936年，坐落在今天津市和平区和平路南端的劝业场繁华地区（旧名天增里），原地为荷兰传教士所占，被一名叫冯长桃的理发师租了下来，开设“长乐理发店”，只有50平方米地方的楼下，单做男活。由于地处法租界中心，生意很不错。但是又感到周围有中山、仙宫等几家大理发店的威胁，从地利上讲，有腹背受敌之忧。为了生存下去，冯长桃想方设法地在周围大理发店中请来了一些技术高超、有名气的理发师入股投资，和同业展开了竞争，比个高低，把业务面积扩大到两倍，同时增添了设备，增加了人员，并由单一的男部发展成男、女两部，成了服务项目齐全的最

大的理发店。因为股东和理发师绝大多数是南方人，就把原来的“长乐理发店”的字号改名为“南京理发店”，一直沿用至今。

南京理发店到 40 年代初，由于当时拥有卢春楼、张士义、陈永海、陈吉新等技术高超的师傅，组成了一支雄厚的技术队伍，规模又大，业务项目也齐全，在同行业中显赫一时。当时冯长桃是经理，拥有 50 多名工人，每天工作十几个小时，业务十分兴旺，收入相当可观。冯长桃生活日渐奢靡。他什么活也不干，白天在家，晚上来店结账，几十名职工辛辛苦苦劳动所得，他一个人就分去百分之六十以上，用这些钱娶了五个老婆，整日花天酒地，而工人们的工作和生活却没有保障，难以养家糊口。在解放前夕和解放初期，业务萧条，职工的工资发不出来，这时冯长桃呆在家里，不到店里来，而工人们为了保住南京理发店，曾两次自动缩减工资，维持最低生活水平。到 1953 年工人们齐心协力，以主人翁精神使南京理发店恢复了活力。

1957 年公私合营后，国家投资扩建了南京理发店，由一间门脸改为双开门门面，理发大椅子增加到 40 多把，改进了设备，人员扩充到 70 多人，升格为天津特级理发店。

然而十年动乱，使南京理发店遭到了严重摧残。女部的电烫业务被取缔，好多的女活名师被扣上了“反动技术权威”，南京理发店被扣上“为少数人服务的修正主义温床”的帽子，改为“南泥湾理发店”，人员走的走，调的调，转业的转业，只剩下 30 多人。当时女部只许剪直发，男部只限于推、刮、吹，发型清一色，项目简单化，业务相当冷淡，致使营业收入急剧下降，连续数年亏损，职工们感叹地说“有劲儿无处使，有技术不让用”。

党的十一届三中全会以后，随着全国各条战线的形势好转，南京理发店也重获新生，恢复了店名——“南京理发店”，健全了服务项目。1983 年上级领导为了适应人民群众对美化生活要求越来越高的需要，再次扩建南京理发店，投资 30 万元，购置了前联邦德国

的整套理发设备,营业面积扩大到 400 平方米,古色古香的木结构装潢,显得格外文雅壮观,夏天有冷气,冬天有暖气,环境雅静,使顾客们在精神上有舒适、愉快的享受,能同上海市的南京理发店、广州市的模范理发店、沈阳市的高级美发厅、北京市的四联理发店相媲美,成为国内外享有盛名的第一流现代化理发店。

三、理发行业之间的激烈竞争

20 世纪 30 年代中期到 40 年代中期,日本投降后,这段时间是天津市理发业发展最兴旺时期。由于大店不断出现,服务项目日益增多,技术水平精益求精,理发、烫发名师有如雨后春笋不断涌现,因此行业之间,为了获得生存,互不示弱,各显其能,竞争得十分激烈。当时竞争的内容主要表现在以下四种手段:

第一种手段表现在业务项目上的竞争。有的理发店为了扩大自己的业务范围,千方百计地增加业务项目,只要新的项目一出现,别的理发店马上紧跟。1937 年中山理发店看到周围大型理发店不断出现,业务日见萧条,于是想方设法,就在天津首家开始了“烫发”项目,很受广大女顾客们的欢迎,业务马上就兴旺起来。这样一来,就直接威胁了其他大店的女活业务。没有多久,这些大店也增添了烫发项目。为了争夺烫发业务,有的店就在电烫药水里加上一点颜色,就巧立名目称之为“奶油烫”、“杏仁烫”等等,在玻璃窗上贴上大字来招揽业务。

第二种手段是表现在技术力量上的竞争。理发行业是技术性强的行业,哪个理发店名师多,技术力量雄厚,业务就兴旺发达,能挣大钱。因此有的理发店,专程去上海等地,高薪聘请南方技术高超的理发师来店工作。有的店与店之间互相“拆台”、“挖墙角”。当时南京理发店 14 号理发师张士义,是女活名师,有很多的熟顾客“点活”,点名非张士义烫发、做头不可。这时南京理发店附近的新南京店经理肖和发就采取利诱手段,以赠送一个股份的代价(不用

投资就成为股东)，把张士义从南京理发店挖出来到新南京工作。上海理发店经理李德潮，为了把当时在大光明理发店工作的火烫名师吴海青挖出来，就用每月 50 元（当时面粉每袋价格 2 元多钱）的高薪，另外每天给 5 角钱的菜金，小灶饭菜，终于把吴海青挖到上海理发店。又如仙宫理发店开始技术力量强，名声大，业务忙，到了 1948 年技术力量大部被挖走，因此业务日趋下降，甚至到了难以维持的地步。

第三种手段表现在收费价格上的竞争。30 年代中期，天津大型理发店越来越多，但业务上并不是都很忙，由于天时、地利、人和的原故，业务是不平衡的，所以在业务竞争上，对收费价格经常出现互相“砸价”（即你的价格便宜，我的比你还便宜），来争夺业务。例如天津一开始烫发时（外国干的理发店除外）烫个头 15 元，南京理发店增加了电烫，只收费 10 元，仙宫紧跟着也增添电烫了，只收 8 元，这些大店你降价，我也降价，这种互相“砸价”竞争，主要发生在大店集中的劝业场一带，大店收费既然降低，当然要影响到全市的中、小型理发店。解放后，天津市理发行业烫发和男女理发收费标准，一直低于其他一些大城市，是有历史根源的。

第四种手段是表现在地势上的竞争。劝业场、小白楼多年来就是繁华地带，为了抢生意，都想夺得地利的优势，都千方百计在这些地区开设理发店。当时以劝业场为中心，方圆不到 500 米的地方，就集中了南京、大光明、新南京、孔雀、纽约、中山、白玫瑰、白牡丹、丹凤等老店。因为老店集中，相距很近，在 40 年代这种业务竞争就更趋白热化了。到了解放前夕，除了南京理发店因名气大、技术力量强、经理善于管理、善于用人，在竞争中处于优势，有的理发店几经夭折而幸存，大光明、孔雀、纽约、中山、白牡丹等，在竞争中相继关闭。小白楼的上海理发店与源源理发店都坐落在大沽路上，相隔只有三四个门脸，不到 30 米，源源虽小于上海，但是源源的经理翟树生会说一口流利俄语，外国顾客很多，业务很忙。但上海理

发店经理李德潮为了在这块宝地上站住脚,采取高薪聘请名师,让弟弟学习外语等方法与源源展开竞争,不到两年时间,就把源源拉垮了,最后在 1946 年翟树生就把源源卖给了上海理发店经理李德潮,翟终于甘拜下风,被李德潮吃掉了。在这段时期行业竞争相当激烈,因而也推动了理发行业的发展,促进了理发技术水平的提高。

四、烫发的由来与发展

烫发起源于外国,最早是埃及妇女用树枝把头发卷成卷状,固定以后,再用一种含有多量硼砂的泥上,涂在每个卷的上面,用日光晒干,再用水洗掉泥土后去掉树枝,头发就出现了美丽的波浪式卷形,给人以美的感受,这就是烫发启蒙的开端。在 1915 年英国伦敦一名叫查尔斯·奈思勒的人发明了通过物理作用和化学作用相结合的方法,使头发拳曲变形的新技术,这是世界上烫发的基础。1927 年上海市理发师根据外国的经验,研制出“电烫”发的“烫发剂”,成为我国第一个有烫发新技术的城市。这是理发技术上的大进步。这个技术出现,很快地普及到全国各大中城市。

天津的理发店烫发业务,是从什么年代开始的呢?早在 20 年代末,在天津小白楼大光明电影院和现在北京电影院附近有两三家外国人开的理发店,就有电烫业务,一个是白俄人开的“哈章厅理发店”,烫个头需要 50 元;另一家是英国人开的“美容室”,烫个头那就更贵了。当时他们烫发用的药水是从本国寄来的,在操作技术上也很保密。另外再有一家白俄人干的,地点在小白楼先农里口(原英租界狄更生道,今徐州道路北)。由于烫发收费过于昂贵,一般人是烫不起的,当时只是一部分外国妇女和天津少数的军阀、官僚、大资本家的太太小姐们去烫发。

在这个时期,天津中国人干的理发店烫发的主要工具是用火钳,简称为“火烫”。火烫的技术是我国理发行业的一门真功夫、硬