



# 他不由分说上了4支药水……我只想简单修个头发啊！

## 总监为21岁女孩做头惊动派出所

### 快报近年报道过多起理发纠纷,店家三种做派最让读者反感

记者 金洁洁 文/摄

前天9:10,张女士来电:朝晖路流水苑这有家理发店,我女儿去理个头发,坐下来就把乱七八糟的东西抹上去,我女儿说干吗呢?他说东西也不贵,给你护养的,也不和我女儿说,就拆了4支不知道什么东西,写着韩文,128元一支,还说过年要好好弄,我女儿和他吵起来,我去结账,总监剪发加造型,要1500元,我打110,协商后付了800。

我不是付不起这个钱,但想想这个事情太气,我也是做生意的,你们要赚钱我也理解,前提是你要先说清楚,说实在我做了这么多年生意,没有看到这种做法的。我女儿刚刚大学毕业,21岁。

张女士的女儿朱姑娘说,一年前她在这家店剪过头发,花了80多块钱,觉得发型师技术还行,所以又来到这家店。可惜熟悉的发型师不在,店长介绍来一个“总监”。

“我就是想简单地修个头发,剪到锁骨以下长度。而且我明确表示过,别的都不需要。

“总监看了看我的头发,要给我搞一个日韩造型,这样头发就不会往外翘。我说不需要。剪完头发,他给我上了药水,我反应过来说,这是什么?我不要弄,他们讲这个东西不贵的,而且肯定会给你实惠价,我一再问价格,他们就不说。

“我问了才知道,这是让头发打开毛鳞片的药水,就是逼着我去做了。然后,他们再给我一份价目表,我看了看,根本没有店面上宣传的烫发188元起,这时候我很被动了,我就选择相对便宜的,标价400元左右。

“最后,他又推荐我用一款新发明出来的护理产品,说在搞活动有优惠,可以祛除药水的味道,128元一支,他边用边跟我讲话,最后在我面前摆了好几支,我马上反应过来问:这是要用几支?他说按照我的发量需要6支,但给你用4支。我生气了,为了息事宁人,他就算了1支的钱。我差不多傍晚5点不到进去,到晚上7点多还没弄好,我妈不放心,赶过来了……”

### 店家:给她看了价目表的,年底烫个头一千多贵吗?

前天下午,这家理发店门口的电子显示屏打着广告,面部温泉+排毒=128元,泡澡=58元,烫发188元起,洗吹剪各20元……这是一家美容美发一体的综合店。

店内理发价格标在前台一张红单子上,价格体系复杂,共有50种价格,比如发型师分5种等级,每级发型师洗吹和洗剪吹分别标价,再分5折卡,4.5折卡,3.8折和3折卡(注:要充1万块才能打3折)。

我在另一本书一般厚的价格单上,又看到健康水洗30元、精剪30元……店长洗剪吹388元……

对于朱姑娘的事,给她剪头发的发型师阿强解释:“她一进来说要剪头发,我给她设计发型,我说这种感觉你喜不喜欢?但这个光剪是剪不出效果的。”

这时店长过来打断,让阿强去忙,他来解释。“当时是给她看了价目表的,年底烫个头发一千多贵吗?当时店里还有很多客人,吵吵闹闹的影响我们生意,做了头发不付钱怎么行?”

### 女孩妈妈:讲诚信才会生意兴隆,要让消费者花钱花得舒服

张女士49岁,做了20年机电生意,女儿的事经过民警协调,最后她付了800元,但事后心里仍然不舒服。

她说:“不是付不起钱,而是不喜欢这种被忽悠被欺骗的感觉,女儿只打算修理下头发,一两百的预算进去,上千的账单出来,不说头发做得是否让人满意,光是这样的消费就没有底线了,这样做生意,以后谁敢进店消费?”

“明细清单也不肯给我!”张女士说,自己也是生意人,讲诚信才会生意兴隆,让消费者花钱也要花得舒服花得情愿,强买强卖,不行的啊!

| 现场价目表  |      |      |      |       |       |
|--------|------|------|------|-------|-------|
| 名称     | 原价   | 5折   | 4.5折 | 3.8折  | 3折    |
| 设计师洗剪吹 | 60元  | 30元  | 27元  | 22.8元 | 18元   |
| 设计师洗吹  | 40元  | 20元  | 18元  | 15.2元 | 12元   |
| 首席洗剪吹  | 118元 | 59元  | 53元  | 44.8元 | 35.4元 |
| 首席洗吹   | 60元  | 30元  | 27元  | 22.8元 | 18元   |
| 总监洗剪吹  | 158元 | 79元  | 71元  | 60元   | 47.4元 |
| 总监洗吹   | 78元  | 39元  | 35元  | 29.6元 | 23.4元 |
| 督导洗剪吹  | 198元 | 99元  | 89元  | 75元   | 59元   |
| 督导洗吹   | 98元  | 49元  | 44元  | 37元   | 29.4元 |
| 经理洗剪吹  | 288元 | 144元 | 129元 | 109元  | 86元   |
| 经理洗吹   | 138元 | 69元  | 62元  | 52元   | 41元   |

事发美发店非常复杂的价目表

## 做头发只敢找熟人? 这些纠纷你遇到过吗?

很多网友说,美发店套路太深,现在要做头发,只找熟悉的理发师,不熟的美发店,根本不敢进去。

做头引起的纠纷快报报道过不少次,主要有以下三种类型——

### 诱人优惠,最后说充卡才享受

去年1月,男生小汪在太平门直街上剪发,洗剪吹收费60元,没剪几刀,就往他头上套了很多卷棒。他马上问,是要给我烫发吗?理发师说不是,就做个定型。小汪马上拒绝,理发师说你的发型很合适,而且现在有活动,只要一折,几十块的事。小汪一听价格不贵,接受了。弄完一算账才知道,所谓的活动是有条件的:要办理2000元的会员卡。他还是个学生,后来按照原价付了600多元。

2016年2月,侯小姐也看到一则“洗剪吹10元,护发37元”的广告,觉得价格实惠,就进去做了头发,到最后却被告知,这个优惠是有条件的,要办会员卡充值5000元才能享受,侯小姐最后因为实在没钱,充了2000元才离开。

### 拼命推销,先斩后奏上药水

2011年10月,俞小姐去做头发,其间不断有发型师围着她转,一个说要向她求婚,一个跑出去买糖葫芦给她吃,还有一个在一旁不停地劝说给她打最低的折扣。说完头发后,又说要做护理,价格也不说,就往头发上倒护理水,问他们多少钱,起初说要200多元,她坚决不要,他们就一路降,最后说88元“最低价”,把她弄得头昏脑涨,最后还抢过她的钱包要逼她办卡……

### 屡更店名,卡里余额欲退无门

去年4月8日,滨江区瑞立中央花城一家理发店,过三个月就装修换脸,屡次更名换老板,原来的充值卡内余额不能使用,要么重新充值,要么作废。

报道之后,许多读者反映曾遇到同样情况。一位陈姓读者说,他在拱墅区钱江市场旁一家理发店办了卡,店家门面挺大,他被推销,充1000送1000打8折,去年说是升级装修,连改三次名,也是被告知老板换了,不充值不能消费。网友“jiji-waiwai321”说,九堡这边也有一家,隔一两个月换个招牌,最不能容忍的是,连里面装修也不换一下,只是换个牌子……



### 记者手记

## 我为什么跟一个发型师做头发那么多年?

记者 严静

许多人有固定的理发师,我也有,我的理发师是阿字辈的,叫阿良。

大约四五年前,我去单位楼下小理发店剪头发,剪到一半,理发师很小声问了句:“要不要办张卡?”

我高度警惕,一口拒绝。

接下来的过程蛮忐忑,很担心他为了报“不办卡”的仇,给我剪出个杀马特的造型来。

然而并没有。

他剪得非常认真,光刘海就修了十多分钟,剪好结账,25元。

话不多,手艺好,人实诚,我默默给了个好评。

之后我就一直找他剪头发,虽然只是简单的洗剪吹,但他从来不敷衍,每次给我剪头发,都仔细得像在剪一个要几千块的发型,我都怪不好意思的。

办卡的事,他始终没有再说过。

这个理发师就是阿良了,后来他当了总监,收费涨了,但胜在透明,从不为了赚钱忽悠你去做一些不合适自己的发型。当然我也有任性的时候,看到电视剧里小女生染烫的发型,那么青春那么飞扬,顺手就扒一张剧照发给他:“照着这样的给我烫一个。”

这个时候阿良特别紧张,死活拦着:“姐,听我说,真不适合你。”

两年前,阿良开了工作室,自己当老板,问我还会不会继续去他那里剪发。

这还用想,当然会去,找一个手艺人人品双馨、充满安全感的发型师,容易吗?

阿良的工作室生意很好,来来往往全是老顾客,男的女的都有,有个男顾客说,他认人不认店,阿良去哪里他就去哪里。我主动提出了办卡,多年的诚信积累,让我这个钱掏得没有任何心理障碍,平时也很愿意推荐自己的朋友去他那里做头发。

朋友带朋友,老客带新客,口碑相传,相信阿良的理发事业会越做越红火。

俗话说,开店不搭油,客必多回头,一个诚恳踏实,考虑顾客感受,愿意把精力花在提高业务水平上的理发师,自然而然顾客盈门,而目光短浅,挖空心思算计顾客的,注定站不稳,走不远。

理发业和其他行业是一样的,天底下没有哪个行业靠投机取巧和卖弄小聪明,就能获得成功。