

殡葬店老板：操办“人生大事”，却被身边人要求“隐身”

今日女报 / 凤网记者 周雅婷 江昌法 实习生 胡婉柔

近日，一段长沙某殡葬门店被小区业主围堵的视频引发舆论关注。视频显示，该殡葬门店紧挨小区、学校等生活区域，引发附近居民强烈抵制。据最新消息，店面已经停工，招牌上“寿服店”字眼也已被拆除。

殡葬门店遭居民集体抵制的事情并非个例，大多数会以殡葬门店被迫撤店收尾。出于传统文化的禁忌，很多人不愿靠近，也不愿轻易提及它。可以说，这是一个被要求低调营业的行业。

但其实，殡葬守护着人走到生命尽头的体面和尊严。从业的每一天，殡葬从业者都在经历、参与着别人的“人生大事”。人人避讳的“死亡”，对他们来说，既不遥远，也不恐怖。他们让逝者安息，使生者慰藉，让殡葬服务有了不一样的温度。

近日，今日女报 / 凤网记者走进湖南多家殡葬店，探寻这群女老板的故事。

现状——很少有老板愿意让子女继承家业



明阳山殡葬街一角。

明阳山殡仪馆，常年保持着幽静、庄重的氛围，往左边走有一条“殡葬街”，沿路有近十家殡葬店，售卖香烛、墓碑、骨灰盒、花圈、纸屋，还供给简单办一场丧事的场所。

在这些店铺里，汪苗苗（化名）的店并不起眼，和其他店一线排开，门口常年摆着扎好的鲜花和花圈。面对记者的来访，她犹豫半天说：“殡葬是个很难得到别人认同和理解的行业，尽管我们为逝者送上了最后的关怀。”

2000年，汪苗苗做起了殡葬产品生意，后来更是和几个合伙人做起了“一条龙服务”：接运遗体，定制骨灰盒、花圈，直到最后将骨灰盒交到家属手中。“有时我们还要帮助逝者穿寿衣、盖寿被，为逝者整理遗容遗体。入殓前有些逝者家属会有一些特殊要求：希望为逝者穿上结婚时的衣服、戴上常用的假牙、佩戴特殊花纹的领带……他们希望能让逝者保持最美好的状态。”

二十余年的职业生涯，在这条街上十分常见。“据我所知，这一行很少有年轻人，也很少有老板愿意让子女继承家业。”尽管汪苗苗自己对从事殡葬行业并

没有什么怨言，但生活中总有一些无法回避的眼光和问题。

“最开始，家人不理解，说‘干什么不好，偏偏要做死人生意’；亲戚摆满月酒，我也会担心亲戚知道我开殡葬店不高兴而不让我也去；出去吃饭，别人连手都不愿意和我握……”外界的眼光让汪苗苗和身边的同事将自己“包裹”起来，赚着“不为人所知”的钱。“店里的花艺师瞒着家人朋友来工作，我也是等到孩子10岁才告诉他，自己是做什么工作的。”

不仅是外人的偏见，有时殡葬店的老板们还会遭遇逝者家属的质疑。“会有人的情绪正处于临界点上，一点就着。”不过，汪苗苗也有着自己的应对方法：先等家属情绪平静下来，再告知办理殡葬事务的全流程。“比如逝者因病去世，我们会说逝者结束了与病魔的斗争，也算结束了痛苦，请节哀。”

帮助这些有亲人过世、手足无措的人解决困扰，让逝者走得干净体面，让生者好好告别，汪苗苗认为这是所有殡葬行业从业者的职责。“很多时候，逝者家属都说我们是在做好事、积福德。”

见证——经营三代传承的殡葬店，他们把两个孩子送上大学



殡葬业要处理的就是“死亡”，这是一件人们讳莫如深的事。但换个角度来思考，生老病死这样的生命轮回皆是平衡，喜怒哀乐也皆为人生只此一遭的证据。生是严肃的，死是庄严的，生死只是人间平常。肖雪辉从事的，正是这样一份庄严且平常的工作。

初次见肖雪辉，记者很难看出她岁月的沧桑。相比丈夫的侃侃而谈，肖雪辉的话并不多。

株洲醴陵市内，有大小几十家丧葬用品店，48岁的肖雪辉是店主之一。她跟丈夫经营一家门类齐全的丧葬用品店，被行业内人俗称为醴陵市丧葬用品的“批发部”，市内大大小小的丧葬用品店，都要从她这里进货。

肖雪辉丈夫告诉记者，自己属于子承父业，祖传三代都是卖殡葬产品，戏称自己是“从死人衣服堆里长大的一代人。”初中毕业后，他就跟着父亲一起卖殡葬用品。

而肖雪辉在结婚前从未想过，自己会做殡葬用品生意。但从结婚开始，她没有离开过这家店，一干就是二十多年。“我们的店铺就是自己的房子，我们以店为家，忙不过来时，两个女儿也会帮忙做生意。”

肖雪辉说，殡葬产业和很多产业相似，同样有淡旺季之分。每年冬天都是殡葬产品销售的旺季，从农历腊月到次年农历二月间，寿盒、寿衣以及葬礼相关的产品销售的量都会更大，“旺季的时候，我一天只睡三四个小时”。

清明节、中元节和寒衣节三个与祭扫相关的节日前半个月，会出现短暂的祭扫用品的小旺季，除此之外的时间，殡葬产业都是冷冷清清的。

虽然不同地区丧葬习俗、礼仪不同，采用的下葬、祭扫方式也不相同，但在传统文化

中，“死者为大”的理念是相同的。“人都走了，要办得风风光光，很多人都会这样想。”肖雪辉说。

寿被、寿服、花圈、纸屋等殡葬用品，在肖雪辉的店里也都可以买到，按照提货量的大小以批发价贩卖给前来上货的批发商和零售商，最终商品被送到消费者手中。

肖雪辉的纸花制作工序并不复杂，将纸叠成花瓣状，然后由铁丝串起，叠加后加上底座，一朵花就做成了。通过染色，可以做出牡丹、梅花等各类形象。

周天瑶（化名）是家在醴陵市东福寺附近的农妇，与肖雪辉不同的是，她从别人那里批发竹笼，并且只卖竹笼这一种殡葬用品，“我平时卖农资为主，有时候也卖点竹笼，都是熟人从我这里拿货”。

让大家难以置信的，是肖雪辉几乎很少遭到偏见，“我的朋友没有因为我做殡葬生意而远离我，反而在遇到亲人去世后，第一时间想到找我买丧葬用品。”肖雪辉说。

从导游转业到殡葬行业的刘雅（化名），在从业之初，

就遇到过父亲的反对。“在父亲眼里看来，这不是正经营生，也赚不到钱。”

然而，顶着父亲反对的巨大压力，刘雅兄妹俩在醴陵市殡仪馆附近开了一家殡葬用品店，“疫情三年，对我们冲击很大。为了维持生计，我们又搞起了副业，在旁边开了一家麻将馆。”刘雅说，“殡葬行业很难赚钱，但也是养家糊口的手段，总比没有强嘛。”

工作之余，肖雪辉还承担起了两个孩子的照顾重任。“每天早上天没亮就起来开张，晚上9点多才关门，经常累到骨头散架。”店子打烊后，她还要拖着疲倦的身体，回到家给孩子做饭、洗衣服、辅导作业，即便在睡前，也不忘理一遍今天的账单。

在孩子的教育上，肖雪辉坦言道，自己并没有花太多心思。“我做得最多的，就是陪伴。我最开心的，是我的孩子不是留守儿童，我能每一天都陪伴孩子成长。”说起自己的孩子，肖雪辉的脸上满是笑容。

如今，肖雪辉的两个女儿都考上了大学，“但我不希望自己的孩子继续做这一行，毕竟这一行太苦了。”她无奈地说道。



肖雪辉在整理货架上的殡葬用品。