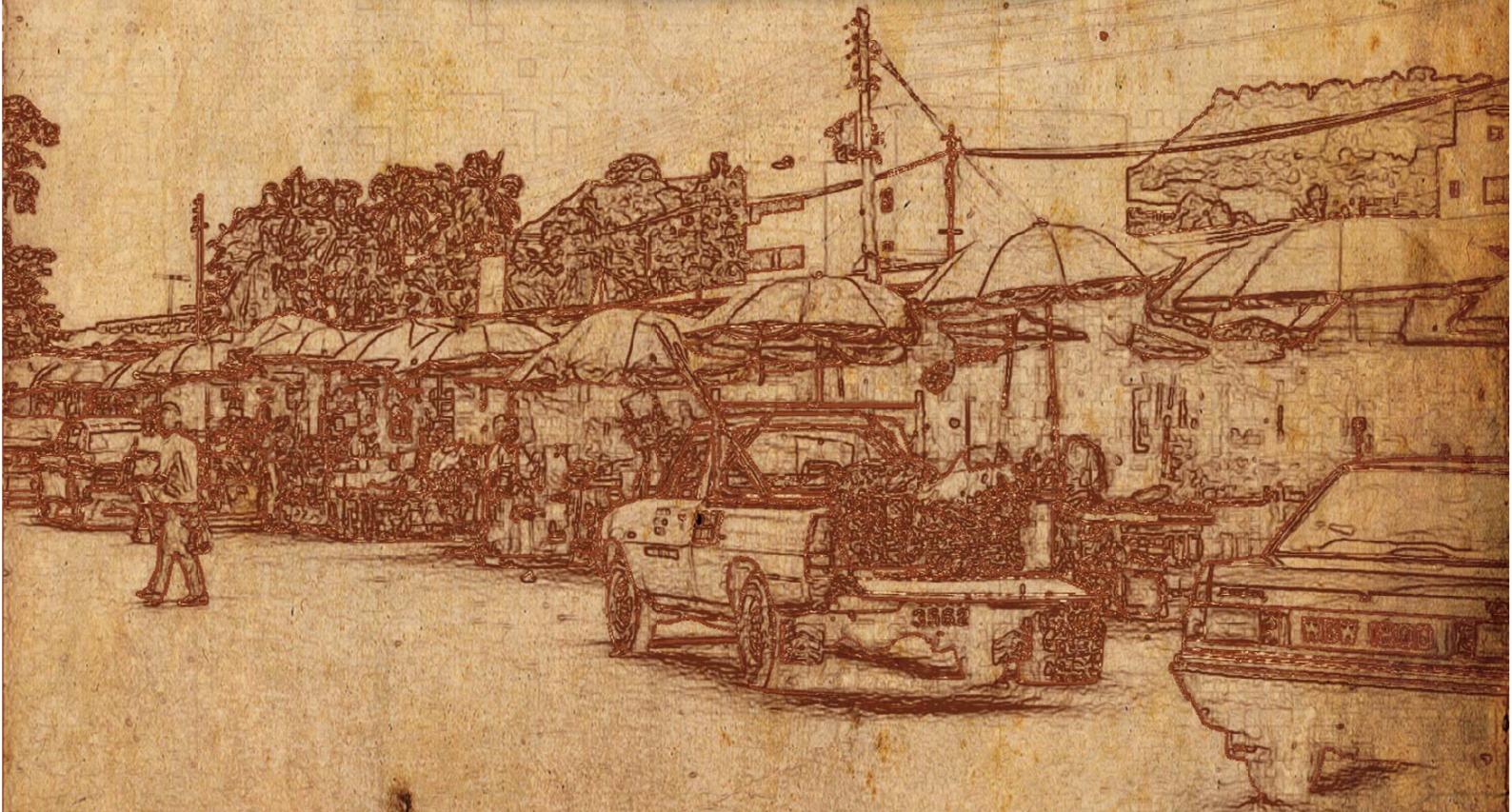




兜  
靈  
家

穿梭老加影特辑  
2014年9月

# 加影巴刹时光隧道



加影巴刹的历史你懂多少？经历三次变迁的巴刹，又有何不同？而以往每每说到加影巴刹必都会联想到的大华酒家，它们究竟有着什么样的密切关系？



**加影巴刹除了是加影市民购买食材的主要地方，也承载着许多加影人的生活记忆，但加影巴刹的故事，你知道多少？**

苏松盛（72岁）和苏松坚（70岁）两兄弟当年经营坐落于第二期加影巴刹旁的大华酒家，见证了巴刹的变迁历程——从残旧的第一期巴刹至档口分明的第二期巴刹，到大华酒家歇业、顺应区域发展搬迁至第三期的两层楼建筑，加影巴刹经历了三次搬迁。

### 第一期 小販服務到家

苏松坚指出，大华酒家于1958年8月18日正式营业后，曾是第二期加影巴刹的地标：要到巴刹，只要朝着大华酒家的方向走准没错。当时的大华酒家坐

落在中山戏院对面旁边的小档口。直到1961年才搬迁至第二期巴刹的右边。

“我14岁就到酒家帮忙，但直到18岁爸爸才让我到巴刹帮忙买食材。食材采买都有特定档口，比如星期一、三、五要到这个档口购买；其余日子则得光顾其他档口。那时候还是第一期的巴刹，坐落于玛拉（MARA）大厦附近，档口比较少。”苏松坚说。

苏松坚提到当时的小贩，直赞他们的服务很周到，他们都会亲自骑自行车把所订购的食材送到大华酒家。“其实我光顾第一期巴刹的次数并不多，只知道巴刹后来因为过于残旧，环境肮脏，就搬到了第二期地点，也就是现今加影美景广场（Plaza Metro Kajang）所在位置。

### 第二期 巴刹檔口分明

对于第二期巴刹，苏松坚的第一印象是：“当时环境比第一期巴刹更大更干净，小贩们更多更密集。从外观看一片五颜六色伞海，而且档口也分明，蔬菜、牛肉、猪肉等分别都有各自区域，买起食材较方便。”

此外，第二期开始加入其他种族摊贩，但仍以华人占多数，占了至少80%，“印象中只有各2摊马来人档口和印度人档口。”大家和睦融融，齐聚一堂。

转眼间，巴刹已步入第三期，迁至武吉路新纪元学院旁，三大族群共同经营，有着满满的街坊人情味。巴刹底层是生鮮食品，二楼则是熟食及各种传统老行业。

编采：刘俐娟、黄楚欣 摄影：钟嘉怡

苏松坚诉说加影巴刹变迁时无限感慨，怀念之情溢于言表。



## 百年師爺宮親睹巴刹發展

**加影** 师爷宫坐镇加影市百年，与加影巴刹毗邻而居，见证了加影市几次大灾难发生，也影响巴刹的经营模式。

21岁即在师爷宫美食摊当主炒的李亚明忆起当年，往事彷彿历历在目。“加影市区曾发生过几次的大火灾，最严重的一次是在万顺百货附近的大火灾，烧毁了5间店面，当时附近部份经营传统行业的店面也受到波及，被迫搬迁到其他的地方继续维持生计，巴刹那时候就从一层楼变成两层楼，好让那些传统行业的店面可以持续经营。”这种经营模式，也延续至今日的巴刹。

李亚明在师爷宫工作47年，见证了巴刹三次变迁，对于巴刹有难以割舍的情感。他说巴刹从过去的简陋发展至今日的现代化，虽然环境比起以前有所改进，但交通和卫生问题仍有进步空间。

“现在的巴刹档口增加了，环境和设备比以前好很多，但如果每个档口前都可以挖一条小沟渠让污水排出，不仅方便小贩，整个巴刹的卫生也可以改进。”

此外，巴刹泊车位不足，造成交通阻塞的问题。李亚明说道，“巴刹外围地方不足使得垃圾车无法驶入收集垃圾。而加影街道太短，也是交通不顺畅的原因之一。”



# 指针里的坚持

## 敵不過時代淘汰

见证加影修表业从鼎盛走向萧条的老李，在被问及以往的修表行业与现今有何不同时，他摘下陪伴他无数年的单孔放大镜，感慨的表示，现在的钟表业已明显走向没落了。

在六七十年代钟表店蓬勃发展的辉煌时期，零件都很便宜。一打零件只售1令吉，相比今日一个小小的零件价格却4至5令吉。

现在的手表便宜，满街都有；很多人手表坏了就买新的。昂贵手表则都可送回原厂维修。而且先进科技发达，大家都可选择手机看时间。“以前生意好到还可以请伙计，现在生意没落得只剩自己，年轻人都不学做手表了。”

滴答滴答……时分秒针不停转动，时间仍不停流走。身为时间工匠的老李，在这古老行业不断萎缩的时代中，哪怕这传统手艺将因后继无人而被淘汰，他仍然坚守延续钟表的生命。

他深深坚信：东西坏了，是可以修的。



从原来的机械表和石英表，到如今普及的电子表和智能手机，手工维修的钟表业已逐渐没落。虽然如此，加影巴刹内仍然有一个人默默执着地坚持着，为钟表赋予新的生命。

**來**到加影巴刹顶楼，有个面积不大的店铺，柜台摆放着手表及堆满专业工具，墙上挂着各式钟表。里头有个钟表维修师正戴着单孔放大镜，低着头，专注地拿起小镊子娴熟细心地修理着手表。这家店铺，名为“永兴”，是加影区仅存仍坚持手工维修的老字号钟表店。这里的街坊都称店里的钟表师傅为“老李”，实名为李锦成，今年74岁。

“当年先辈南下都做苦工，有的做胶工，有的做锡矿等，我爸爸则是做板工。我不想做这些，所以在17岁那年，我专程到吉隆坡拜师学艺，没想到一做就是四五十年。”

## 學習祇能靠自己

老李回忆说，当年在吉隆坡拜师学艺，师父也没教太多，只能在旁偷师，再自己揣摩维修钟表的技能，学习拆除手表零件，再组装回去。时间一长修理技术便谙熟于心。

“修理钟表要学三、四年，手法才会平稳精准！”老李说。

当时除了学习，老李还得帮师父做活儿，例如扫地、抹玻璃窗、上钟链等。直到自己累积了足够的经验，修的表都走得准，很少再出问题，就回来加

## 影创业。

修理手表是个需要耐心及技术精湛的手艺活。除此之外，此传统手工艺也十分考验眼力，钟表零件个个细微得需要镊子才能夹起，年轻人看了也觉得费力。但多年的修表经验早已练就了老李的火眼金睛，他的眼力至今依然十分敏锐。对于自己这种“超乎常人”的视力，老李却苦笑说：“苦命的人啊，就会有这种能力！天生天养，当时都不能生病，医药费都很贵，为了养家，只能坚持继续努力工作。”

## 鐘表店搬至各地

与钟表打了57年交道的老李在1960年才开店，原先在旧巴刹街边开小档口修理钟表。据老李口述，在当时那物资匮乏的年代，钟表业是吃香的行业，旧巴刹里的钟表店都有好几间。虽然当时竞争力强，但还是有许多顾客，一天大约可修理7、8只手表。

“有的表只是换电池，很快就可以修好。但有的手表却有很多问题，像发条断、机芯等问题，需要整个拆散处理，就得修一个小时。”老李表示。

后来随着该区发展巴刹搬迁，钟表店都搬至各地，有的甚至已结束营业，老李则被安置到现在的巴刹位置。

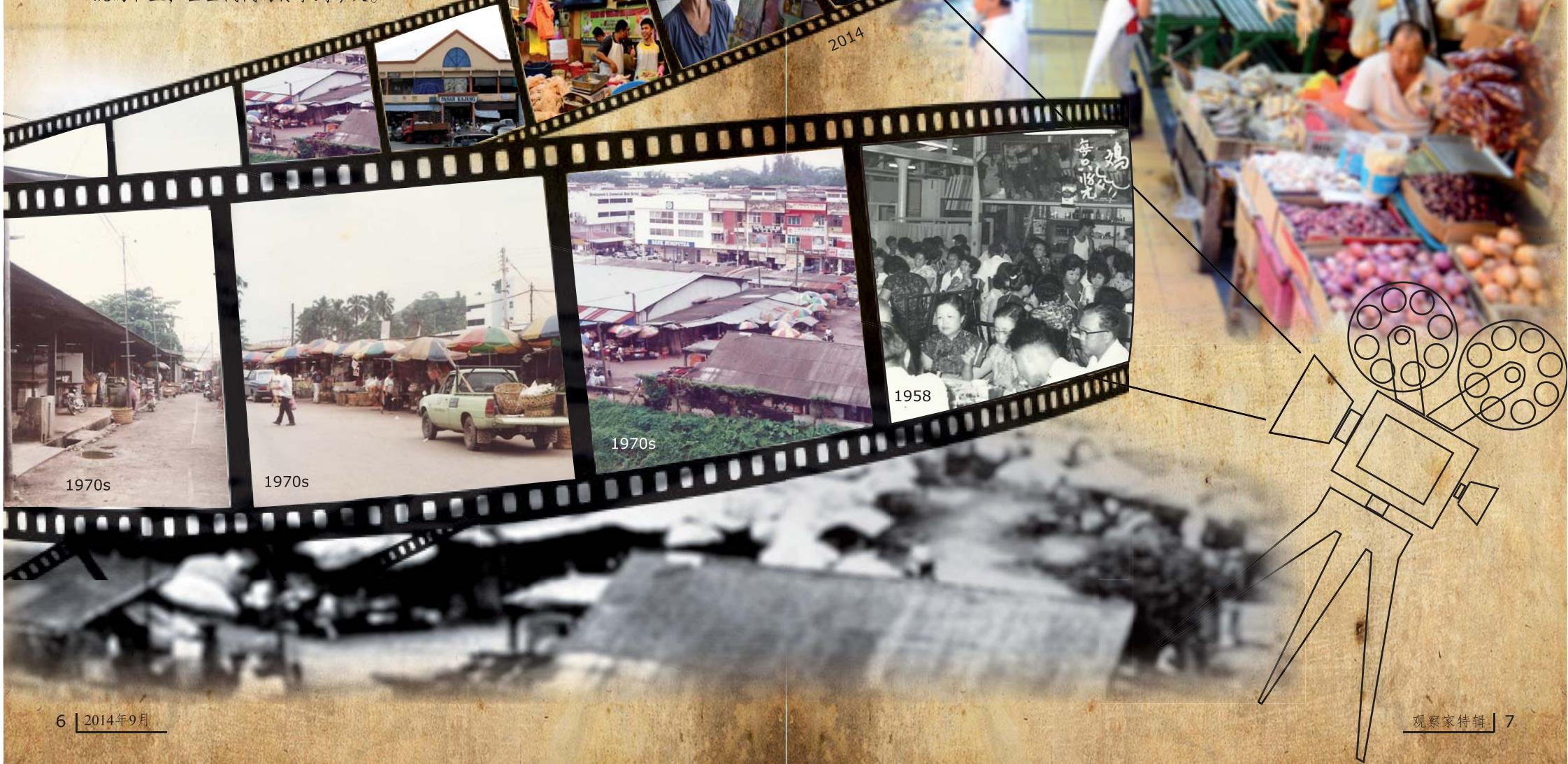
编辑：吴礼胜 探访：庄俊贤

摄影：钟嘉怡、吴礼胜

图片提供：苏松盛、苏松坚

# 影·出旧巴刹

加影城已有百年历史，百年过去到今天，加影的每个角落都已改头换面。加影巴刹从以前到现在的变化，从一片草地，一砖一石的叠成一座壮观的建筑。短短的几年内，加影居民把加影巴刹打造得有声有色，里面更隐藏着许多古老和传统的职业，世世代代的传承到今天。



编采：王镇鸿 摄影：庄俊贤



# 非凡推拿师 催眠揭开前世

催眠能使神经放松？催眠会  
诱导人说出秘密？披上神秘面纱  
的催眠到底有何神奇之处，甚至  
可以让催眠者回顾前世？

加影巴刹顶楼里有位非凡推拿师曾秀宝，不仅推拿技术高超，还握有一项绝活：帮人催眠回溯前世！许多加影及其他地区的慕名者遇上人生不如意事，都会到巴刹二楼找她催眠度难关。

然而，催眠不是人人能做。曾秀宝表示，催眠者必须拥有足够经验，稍一不慎，后果将不堪设想。

曾秀宝今年51岁，毕业于马华医药学院。店面坐落在加影巴刹二楼，面积不大，只有一张床和几张椅子。

曾秀宝说：“我的催眠技术可让人看见过去想知道或已忘记的事情，甚至可让你回想前世。”透过催眠，以往的记忆画面会再次浮现于被催眠者的脑海中，带他进入过去甚至前世的时光隧道。



道。这就是她催眠技术的独特之处。

催眠前，首先把房间里的灯光调暗，然后被催眠者就要开始全身放松，躺着或坐着都可以，准备事项完成后，催眠者就会开始慢慢引导，并使用一连串的技巧，把你带进潜意识的世界里。

“催眠这门技术必须要有足够的经验才能帮助别人进行催眠，因为在催眠当中，被催眠者会投入自己的潜意识。如果催眠者在适当的时机点没有把他唤醒的话，他可能会一直潜藏在自己的潜意识里，无法清醒过来。”

她强调，催眠者若想在催眠过程中进行顺利，就必须跟从指示，不能胡思乱想，不然就很难达到效果。



## 乐活传统杂货铺

乐观的阿都哈密喜爱经营杂货铺，除了打发时间，还能与街坊聊天。他从不担心自己杂货铺后继无人，因为孩子们都擅长做生意。

**施**比受更快乐，是阿都哈密（Abdul Hamid）经营传统杂货店38年来累积的人生哲学。对他而言，无论是过去将赊账簿记得满满，或今日干脆免费赠送，都是他和太太快乐的最大泉源。他说：少些计较，过得更快乐。

阿都哈密与太太共同经营的传统杂货铺就位于加影巴刹底层。1961年，阿都哈密只身从彭亨到加影半工读，每天中午都得赶上轮班少的青色富和巴士9（Bas Foh Hup）到吉隆坡的电信公司（Telekom）上班，有时甚至得直接跳窗口挤进巴士。

结婚后，从事书记的微薄薪水不能承担家里的开销，阿都哈密于是决定在巴刹开一间杂货店，并以妻子的名字再浓阿里（Zainon Ali）命名。

“我和太太每天早上5时起身祈祷，6时开店铺，直到中午12点再赶去上班。”

他说：“在那个年代，店里有本赊

账簿，大家都可以赊账，有商有量，但到了今天还是有一些街坊拖帐不还，后来赊账簿写满了，我也不想再计较，最后把赊账簿丢了，不再去理会谁欠谁还。”阿都哈密一边秤着顾客选好的蔬菜，一边说着。

他接着说，“有趣的是，现在有时还会碰见以往赊账的老街坊，有的远远见到我就掉头走，有的碰面还会敷衍我，之后又不见人影了。现在我们看到生活困难的顾客，就干脆免费赠送。”

如今，阿都哈密的孩子们都已成人，但他们仍然每天早起开档营业。“现在老了，在家没事做，到巴刹来还可以和老街坊闲聊，度过时间。而且我只是与妻子开店到早上11时，接着儿子就来代班，过得挺乐活。”

再浓阿里自豪表示，家里11个孩子都擅长做生意，尤其女儿都各自开档营业，所以他并不担忧杂货店后继无人。

编采：丘佩珊 摄影：王镇鸿



## 裁缝兴趣 化身事业

拥有高学历的陈秀珍在26岁那年结婚后，以为从此过着悠闲少奶奶生活，却不料丈夫突然逝世，迫使她再次走入职场。后来机遇使她得以延续当年兴趣，选择从业裁缝师。而这兴趣也从此伴随她至今。

80岁的陈秀珍是当代为数极少的高学历裁缝师。在那个物资匮乏、女孩普遍被当成弟妹褓姆和家务劳工的贫穷年代，女性能够顺利读完中学的不多，为兴趣放弃教职而拜师学艺裁缝的更少，陈秀珍却是少数中的一个，传统裁缝这一行，一做就几乎是一辈子。

陈秀珍曾经一度以为嫁人后就此安心在家相夫教子，却在丈夫逝世后重出江湖，默默经营兴趣至今。

“我21岁时从芙蓉中华中学的师范培训班毕业，不过毕业后两年，开始厌倦教师生活。24岁时就买师学习裁缝技巧。”

26岁那年，陈秀珍在伯父牵线下认识了隔壁村的男生，后来便与对方结为夫妇，并育有5名孩子。陈秀珍以为从此不必抛头露面，安心在家相夫教子，却不料丈夫在她39岁那一年因病过世。

“为了生活，我开始到夜市场摆地摊赚生活费。不过后来巴刹搬迁，便决定在新巴刹延续当年兴趣，当起裁缝师。而且当时的裁缝业需求高，顾客也相对的多。”

陈秀珍表示，当时时装店还未盛行，大多数的人都会到裁缝店去订制衣服。订制衣服的过程复杂，从量身、款式设计、选布料到缝制需要3小时。而陈秀珍是众多裁缝店中唯一有缝制校服的店铺，生意还算不错，顾客群以华人为主。

如今，陈秀珍的孩子都已经成家，有了自己的事业，所以她也不打算让孩子继承自己的裁缝店。裁缝店的生意虽大不如从前，但却是陈秀珍打发时间的好地方。

“只要有我在的一天，裁缝店都不会关闭。”陈秀珍坚定的说。

经营传统行业者，都正面临及懊恼传承问题。他们都如何应对此问题呢？加影巴刹的一位挽面达人，为了能让挽面业传承下去，决定推动教育，希望借此可以了却传承的心愿。

**随**着美容技术越来越先进，许多传统美容技术已渐落西山，尤其是挽面业。然而，加影巴刹顶楼尾端却有一个人，不仅孜孜不倦坚持传统美容，也推动挽面技能教育，誓要传承下去。她就是挽面师傅伊达雅瓦妮（Ethaya-vani）。

挽面是一种古早的美容手艺，仅用一条细棉线，借助牙齿和十指，让棉线重复交叉式绞动，便能将面部污迹、死皮与汗毛清除，恢复脸部光洁美丽。

伊达雅瓦妮表示，力度掌控是挽面的关键，倘若技术不佳，会把顾客弄疼，甚至会把棉线也扯断。

伊达雅瓦妮当年中五毕业后，便听取父亲的建议，拜师学习挽面，入行至今已有20年。她说，刚开始只是把挽面当成一份工作，日子久了它却成了伊达

雅瓦妮的乐趣。

“每当顾客赞赏我的挽面技巧，或是看见他们在挽面后满意模样，我心里总会荡起涟漪，这给予我一股动力，鼓舞我继续经营挽面业。”

伊达雅瓦妮始终抱着乐观心态看待挽面业。她认为，只要服务周到良好，熟客还是会光顾，挽面生意并不会受太大影响。

虽然如此，为了让挽面能够传承下去，我创立了一系列美容课程，希望可以吸引学徒学习传统行业。但大部分来报名的都是一些年轻印裔学生，而他们也只对印裔传统手工绘图艺术感兴趣。”对此，伊达雅瓦妮感到失望。

她说：“挽面一定要传承下去，这是我对这行业的心愿，我不忍心看它失传。”

## 挽面教育传承手艺



编采：庄俊贤 摄影：王育锋



## 库普桑坚持生命 磨椰手艺靠毅力

你有想过椰子到底有什么用途吗？在加影巴刹尾端经营磨椰业的库普桑正懂得这小小椰子深藏的功用，并通过坚持与手艺，将它们发挥得淋漓尽致！

80岁的库普桑（Kupusang）是加影巴刹里其中一位“传统行业高手”。仅靠恒心与坚持，就能把每一粒椰子从外到内，全身上下改头换面，甚至还能够把已不能够食用的椰子起死回生。

库普桑说，除了椰浆可作为调味料之外，剩余的椰肉碎他会卖给农夫，因为椰肉碎除了可以食用，也是鸡、鸭和火鸡的美食。椰肉碎还可用来当蚊香驱蚊，甚至可以给植物施肥。很多人以为椰壳剥开就没用了，其实椰壳也可以用来制作成衣服上的纽扣。

曾经是教师的他，在退休后为了维持家计，决定开小杂货店，而磨椰是他当时的兼职行业。目前他拥有两台来自日本的磨椰子机器，一台是用来磨椰的，另一台则是用来过滤磨出来后的椰肉碎。库普桑说：“磨椰的过程非常考恒心，一定要跟着步骤走，不能够随便

了事，才能磨出原汁原味又新鲜的椰浆。”

他边示范边讲解，“首先要将椰子剖开两半，然后再放进磨椰子的机器里磨，之后再把这些椰肉碎倒进另一台机器里进行压缩。进行压缩的过程中，那坚固的压缩器会把椰肉碎压成椰浆，过后再包装好，以公斤计算的方式卖给顾客。”

库普桑补充，磨椰行业刚起步时，销售量都不是很理想。“不过我都抱着坚持到底的心态，熬过了这难关。之后也慢慢开始有很多的商家跟我订椰浆，现在椰子供应商每一天早上都会运600粒椰子给他，而他每一天都会确保所有椰子都售完，从不让自己亏本。

然而，随着时代变化，物价不断上涨，现在他每月的收入虽然过四，但也只能维持基本的家庭开销而已。

