

徒弟接力,30多年前的味道不变

上海小乐意排骨面 扎根邱隘



寻找乡村美食②

“偶尔在邱隘市场附近吃了一碗排骨面，没想到还是以前的味道。”近日，一位老友提起，30多年前上中学时常吃的排骨面，居然又尝到了，味道和当年的一模一样，听说现在开店的是原老板夫妇的徒弟。



日卖300碗不成问题

老底子的排骨面店，店名很直接，就叫“小时候味道排骨面”。面店开在邱隘市场附近的市场路31号。

记者去采访时是上午十点左右，一位拎着菜篮子的大姐一到店里就熟门熟路点了一碗排骨面，另外加点榨菜粒。她一边吃一边和记者聊天，“我女

儿四五岁开始，一家子就常来吃排骨面。现在女儿已经出嫁，我每天卖了菜顺便来吃早餐，有时给女儿女婿打包回去。”

看这位大姐吃得香，记者跟着点了一碗。红烧小排骨香味俱全，一块块煮得透而不烂，肉和筋入口酥烂，连骨头是可以嚼碎。煮得如此通透每块小

排骨保持完好的形状。作为“帮头”的榨菜粒脆嫩爽口。面条是本地的切面，软硬适中。

记者专注吃面时，这位大姐和老板娘攀谈闲聊起来。这家店开门特别早，每天5点半就可以开吃，第一波食客多是上了年纪的居民，有些老顾客还喜欢就着面条喝点小

酒，因此店里常年备有农家白酒。八九点钟后，来用餐的多数是附近的上班族。中午是第二波吃面高峰，食客都要赶时间上班，客流量大，翻桌又快。午后2点小排卖完后，面店就早早打烊了。

说起平日生意，一般每天卖出300碗左右，遇到双休日生意更好。

面店重开招来众多老食客

陈杰拜师邱老先生后，在师傅的悉心传授下，2014年小排面重新出现在邱隘街头，离老店歇业已有7年时间，店名改为“小时候味道排骨面”。

开业时，邱老先生夫妇一亮相，众多的老食客闻讯赶来，生意非常兴旺，完全出乎师徒两人的意料，来吃面的

除了本地居民，一些已经搬到北仑、市区的食客都会开车来试味。

这给了师徒两人很大的鼓舞和支持。当时邱师傅已经七十多岁，面对新老食客的厚爱，邱师傅和师母娘在店里站台足足半年，手把手把多年琢磨的诀窍兜底传授给徒弟。

排骨面背后隐藏了两代人的创业故事

记者第一次去探店时没遇到老板陈杰。老板娘告诉记者，排骨都是陈杰一手炖煮的，技术是拜师邱耀定老先生后学到的。原来这碗排骨面背后隐藏了两代人的创业故事。

故事还得从陈杰的童年说起。陈杰是地道邱隘人，在他的记忆里，从五六岁就开始吃这碗排骨面，这一吃就是十多年。他成家立业后搬到市区居住，这家面店不知何故也悄然关门歇业，于

是这碗美味又温暖的小排面就淡出了他的生活圈。

前几年，陈杰夫妇想到，这对老夫妇是邱隘人，可能是上了年纪去颐养天年了。经亲友打听，不出所料，邱老先生夫妇

一直住在邱隘，过着平静惬意的退休生活。

陈杰找到邱老先生后，说明来意，邱老先生被陈杰的诚意打动，于是正式收陈杰为徒，手把手传授技艺。

怀念小时候的味道拜师学艺

邱老先生是上海知青，在邱三村插队落户，其间经常回上海小住。对于小时候逛南京路时尝过的小乐意排骨面记忆深刻，回上海总是不忘去这家店吃上一碗小排面。当时的插队生活非常清苦，成家后迫于生活压力，邱先生

琢磨着开家面条店补贴家用。邱老先生多次去小乐意尝味，在有餐饮从业经验的老父亲指点下，不断调整调料、火候等，邱耀定烹煮的排骨口味越来越好。

1980年，在邱隘街头，除了国营饮食店，基本不见个体小店。邱老先

生信心满满，在靠近供销社的河边搭了一个简易的篷，夫妻两人分工协作：邱老先生主要负责炖煮小排，老板娘负责下面条。开业后面店马上声名鹊起，可以说，当时的邱隘人都晓得这碗美味排骨面，至于小乐意这个店名，很多人倒忘了。

食客逐渐增多，河边简易篷改成了店面。邱耀定夫妻俩成天忙忙碌碌，而面条的口味和品质多年未曾改变。后来邱老先生夫妇年纪大了，感到力不从心，而子女又是各忙各的事业，在2007年前后经营20多年的面店关店歇业。

学厨艺需要恒心和毅力

邱老先生感慨，学厨艺需要缘分和天赋。每道工序稍微偷懒口味就会有偏差，而每天的采购和烹煮更需要恒心和毅力。别小看一碗小排面，炖煮不能用压力锅，否则小排容易煮烂，其次火候要控制好，这些点点滴滴，需要长时间的实践和琢磨。而主要配料榨菜粒和普通的榨菜也有区别，是腌制后未经压榨的半成品榨菜，口味咸鲜脆嫩。

煮面这个环节，师母娘也有话要说，宁波人的切面添加了碱水，有些碱重，有些碱轻，这在煮面时就要区别对待。就连最后一道工序排骨

汁水也很有讲究，要从底部开始慢慢舀，如果从上往下舀，头几碗浮油多而过于油腻，而底部很鲜但是偏咸。因此每一碗都必须慢慢从底部开始舀，尽量做到每碗面条同样的口味。

采访过程，师徒两人不断交流，师傅对徒弟的要求有点苛刻，不断告诫，每到工序都必须把牢，否则就会损害这碗面的美名。

采访即将结束后，陈杰郑重告诉师傅，这碗面，他会认真去做。这碗面是他的少年情怀，也是众多食客的美好记忆。

记者 谢昭艳 文/摄

百度师说之“牵教育·助成长”

——教育盛会，邀您莅临

信息分发 2.0 时代，用户需求日趋多样化、个性化。各类中小企业营销面临着巨大的挑战：如何精确洞悉消费者真实意图，并采取有效方式，将意图转化为消费行为。成为众多企业亟需解决的营销难题。

5月26日百度营销峰会宁波站现场，百度

上海分公司总经理杨伟峰透露，通过百度后台大数据比对发现，教育培训已然成为互联网搜索的热点词汇，这就意味着教育培训企业的红利时代到来了。能否在红利时代分得一杯羹，就要看企业是否能够成功转化消费者的消费意图。然而，如何有效锁定目标客户呢？

6月11日，宁波国技互联携手百度打造百度师说之“牵教育·助成长”教育盛会，为广大企业创造与有效目标客户面对面沟通的机会。届时，将与蝴蝶迷宫主题乐园、宁波爸妈营亲子媒体大号合作，共同打造6月儿童季学霸之路。

只要你是教育培训

类机构企业主，即可报名咨询参与本次活动。通过百度优质审核，即有机会获得活动当天免费摊位一个。如此大市场，欢迎各类教育培训企业莅临。

具体活动事宜，可拨打咨询热线——0574-81877510

助力教育，心系成长，你我共同前行。

