

老宁波的婚嫁习俗 在这里“一站配齐”

柴桥老街这家26年的老店，“专卖”情分和温暖

在北仑柴桥街道芦北社区柴桥老街，一家夫妻店远近闻名。店面开了26年，在这条街上不算老，但卖的用品很有“年代感”，宁波人祖祖辈辈延续下来的婚嫁习俗，在这里都能找到相关物品。

没错，这是一家婚庆用品店。54岁的李培峰与丈夫几乎全年无休地守在这里，笑脸盈盈地接待每一位面带喜气的顾客，打照面的方式定有一句祝福。

这几天，趁着长假，来店里置办婚嫁用品的人更是络绎不绝。



李培峰在整理各式茶盘。 记者 陈烨 摄

没店招没门牌，顾客却慕名而来

这家店在老街桥头一端，没有醒目的店招，甚至没有特别具体的门牌号，卷帘门下挂着的两只大红灯笼倒是有些惹眼。

在柴桥老街，这家店算是气派的。200平方米的空间被划成两个区域，主营婚嫁用品，附带一些日用品。

走进店面，眼前一片红彤彤。地上堆着印有大红喜字的地毯，几排玻璃展柜上摆放着各式各样的婚嫁用品。烛台、百宝箱、子孙桶、火熨、繖篋篮……婚嫁所需，应有尽有。

“子孙桶是最要紧的，以前是木头做的，现在还有不锈钢材质。”说起婚嫁习俗，话匣子

瞬间打开。李培峰拎起展柜上一只红桶，边说边往里散了一小袋染成红、黄色的棉花籽。她说，这叫“多子多孙”。

两个红色脸盆、3个金色脚盆，也是必须的，寓意五世同堂。茶壶和茶盏同样需要，这是新婚当晚要用到的，里面放的东西有讲究：黑枣里的核掏出，将核桃肉塞进去，盖一层白糖。新娘新郎食用部分，剩下的待次日奉给长辈食用。此举，意思是和和睦睦过一生。

若是按照宁波传统习俗操办，一件不落的话，需要采购的用品很多。李培峰写了两张清单，置于展柜，供男方、女方采

购时对照。记者数了数，女方备齐全套用品，总共是67件。

大到床上四件套、红色行李箱，小到装红鸡蛋的塑料蛋壳、红绒线。进店门，一站式采购，李培峰有这个底气。

货品齐全，加之做生意和气，价格公道，慕名而来的顾客很多。除了柴桥周边的，也有从象山、镇海、宁波城区赶来的，离开时一口气搬走四五箱用品的，不在少数。

“到我这里的，长辈多。先来看一次，第二次再带新人过来挑款式。”李培峰说，他们这代人依然坚持老底子的习俗，这是一种仪式感，更是传承至今的祝福。

做出去的是生意，留下来的是情分

早上7点30分拉开卷帘门，傍晚5点关门。除了春节休息3至5天，老街桥头的这家店常年开着。

经营婚庆用品，多少有点机缘巧合。李培峰的丈夫以前在供销社工作，卖的是日用百货。1995年，夫妻俩将店面承包下来。“婚庆用品一开始很少，后来我觉得挺好卖，就慢慢转型了。”

早些年，进货途径有限，货品的款式也有限，大家置办婚礼还精打细算，要价格合适，要样样东西买齐。

但这几年，大家日子越过越好，对婚嫁用品的要求也不一样了。尽管网上啥都有，但各地有各地的风俗，大家还是愿意来找“最懂”的李培峰，价格已经没有人注意了。

老底子的东西，又要符合年轻人的喜好，款式多样是基本条件之一。也因此，那么多年下来，李培峰通过了解需求，不断更新和补充货品，尽量让

顾客有多样选择的空间。就说红色的新娘伞，店里就有20多种款式。

那么多年来，顾客进进出出，有远道而来的生面孔，也有因为一场买卖结交缘分的老熟人。曹大姐就是其中之一，采访当日，她来店里找李培峰约饭，见记者采访，见缝插针地帮忙做起“宣传”。

“我结婚时，嫁妆都是她这里买的。现在我儿子都快结婚啦！”她夸李培峰和善，做生意厚道，卖的东西质量好。“喏，这个装着五色布、剪刀、针线、尺的繖篋篮我现在还藏着呢。老一辈说，日子就是缝缝补补、平平淡淡地过。”

对李培峰而言，开门迎客，做出去的是一笔笔生意，留下来的是一段段情分和温暖：有人转了半个城，终在这里找到火熨时的一脸惊喜和兴奋；有人网购婚庆用品，因质量问题两次退货后，一脸懊恼地来她

这里说：“原来你这里什么都有啊！”有人从象山赶来，搬搬抬抬带走四大箱时留下一句：“下次身边人结婚，我介绍给你”……

“因为自己做这门生意，很多时候真的是为顾客考虑。以前觉得，宁波人结婚，该有的习俗一个都不能少，一定要买全套。这些年想明白了，时代在变，年轻人越来越有自己的想法，结婚仪式也在简化，不是说完全要照搬照抄的。他们喜欢什么，买什么。除了必要的，我觉得需要推荐的之外，其他的根据实际需求来。”

当然，话是这么说，但她也调侃：“如果以后女儿结婚，我是肯定要备好所有东西的。”

如果女儿不要呢？“那就偷偷塞给她呗。”她笑咪咪地说，这是一个当妈妈的执着，更何况还是一个卖了那么多年老底子婚嫁用品的妈妈。

记者 陈烨 通讯员 叶晶晶

香榧开锅炒制 榧农喜上眉梢

昨天，记者来到位于宁海黄坛榧坑村的双峰补兴香榧专业合作社的香榧加工点，一阵阵榧香扑面而来。只见炒制间里热火朝天，工人们忙着炒制香榧，一箱箱香味浓郁的香榧包装后堆放在房间里，准备发放宁波、杭州、上海的客户。

“昨天刚炒的1000斤香榧今早已发给客户，每锅香榧可炒100斤左右，从早上6点开始到晚上6点，一天可以炒制1500斤。”正在炒制点忙活的合作社负责人胡大伟告诉记者，今年合作社采摘了1.3万斤青果，做成干果约5000斤，较去年增长了20%，主要通过网店、朋友圈等在长三角销售，目前已经有订单100多万元，且还在进一步增加。

双峰是宁海县的“小西藏”，山高路弯人稀少，这里生长着52万余株香榧树，有千年的香榧树，还有几百年的香榧林，是宁波榧树发源地之一。如今，双峰山上11个村庄都种下了香榧树，种植面积1.3万余亩，今年产出180万斤香榧青果，制成干果约28万斤，占全片农民总收入的70%以上，每户农民靠香榧收入至少在5万元以上，最多的高达50万元以上，香榧成为农民的“摇钱树”“黄金树”。

榧坑村、里天河村等是宁海较早种植香榧的一批村，如榧坑村400多户家庭几乎家家户户都种有香榧树，少的五六十株，多的有四五百株。田头地尾、房前屋后……放眼望去，整个村都被香榧染绿了、熏香了。胡大伟是村里最早的一批种植户，他的父亲在30年前就靠黄坛镇人民政府率先引进的香榧树开始种植，靠着长期的技术积累，目前已经成为产销大户，今年总销售额在300万元以上，还带动了近千名农户一起种香榧。

“全村现在的香榧种植面积超1000亩，十多年前种植的香榧如今生长迅速，产量也不断提高，不少村民还回乡学着种植香榧。”说起种植香榧的故事，胡大伟的脸上绽放着幸福的光彩，20年前，宁海当地农业部门牵头，黄坛镇人民政府从诸暨引进了第一批香榧苗，开始为双峰山区村民发展香榧致富。当时，胡大伟和村民们第一次意识到，满山的香榧可以变成高收入的经济作物，他拿出自己全部积蓄，先后买了1万株香榧苗。如今，胡大伟所在的合作社种植面积50余亩，还向村民收购了2.5万公斤干果加工、销售。胡大伟毛估估算了一下，今年一年他就可以赚300万元。

记者 张海玉 通讯员 徐铭悻 葛主铨 文摄



榧农炒制香榧。