



# 26年，我和吃的那些事儿

□ 王海波 口述 徐达 整理

烹饪豫菜20余年，从小学徒到天下第一楼的总厨师长，王海波觉得，餐饮要走向大众，菜品也要接地气，用料、工艺、价位都要让大众更能接受

## 人对行

我和豫菜，就像俺们开封人常说的，缘分都多少年了。

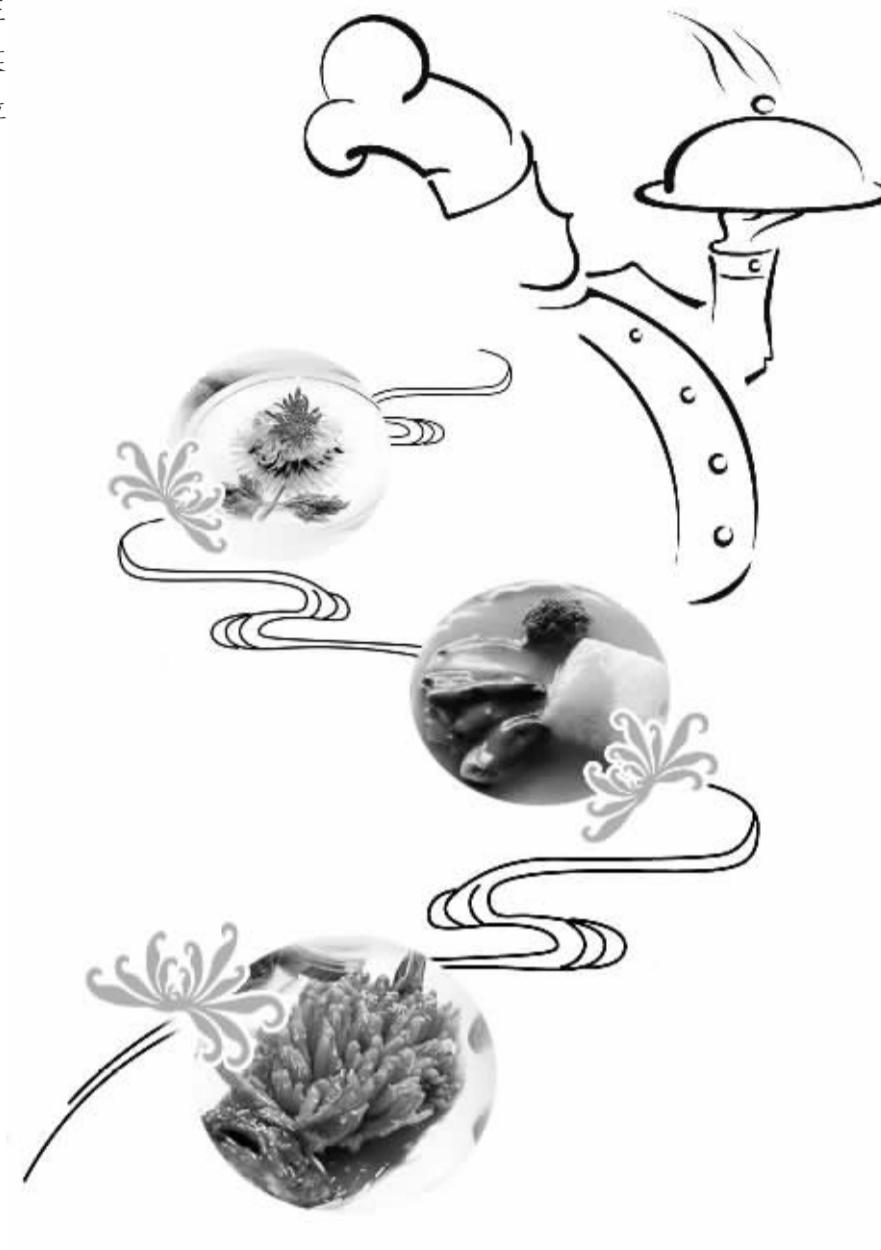
我打小就对吃的感兴趣，性格固执(性子慢)，但是细心。家里边三辈爷爷父亲哥哥都是当老师的，他们说我要有一技之长，既然喜欢跟吃的打交道，人也比较细，就去学个厨艺吧。

1988年我17岁时，在家人支持下，到开封市饮食公司开办的饮食服务技工学校学习。那时候，社会上缺乏专业技术人员，国家提倡力度大，职业技术教育一下子成了热门；开封市旅游业刚发展起来，爷爷说肯定会带动餐饮行业发展，这都坚定了我学习的决心。在校3年，我没别的想法，就想扎扎实实学点真功夫，事实证明，后来我做豫菜的一些基本功，大部分都是这时候学到的，并且一直记得很清楚。

那时候上学的费用自己只掏一部分，大部分是饮食公司出的。在饮食技校里，有不少经验丰富的豫菜老师傅，他们把积累好多年的技艺编成教材，教我们理论知识；还手把手地教我们传统的烹饪功夫。两年半学习后，我们到开封的一些餐饮单位实习。那时候就业还是包分配，实习的表现，加上理论和实践考试成绩，决定分配到哪儿。

实践考试主要考察手工方面的硬功夫，常见的项目有定时杀鸡、分档取料、精细刀工等。分档取料，就是对宰杀放血后的白毛鸡的各个部位，像鸡脯、鸡翅、鸡腿等怎样分开处理做不同的菜肴；或者对猪后腿怎样去皮，分成不一样的食材，哪部分适合炒肉片，哪部分适合做肘子等，对鱼的处理也类似，不像现在都是菜市场分好的。对刀工的考察也很精细，要求2分钟内，把土豆切成火柴一样粗细的丝，或是切姜丝，规定时间内看谁切得细、切且均匀。我的考试和实习成绩都不错，老师傅们觉得我踏实肯干，毕业后我被分配到当时开封市第一楼小笼包子馆上班。

开封第一楼是百年老店，在当时可是好单位。我在1990年前后到那儿，门面比较旧，全部职工也就70来人，比较好的时候，每天的营业额能有1万多元钱，员工的福利也能好一点。那时的包子馆大堂只经营传统灌汤包，1笼15个，要价1块8毛钱，顾客来吃包子，先在大堂买票，等着叫号，被叫到后自己去端包子、接醋等。一般俩人来吃包子，一个先找座位，另一个先买票。大堂里有叫号的、跑堂传菜的、等号端包子的、吃包子的，经常很热闹。那时候包子馆虽然也经营菜品，但要粗糙一些。小菜凉菜做好后用大不锈钢盘盛放，顾客要买，服务员



就从盘里给盛一份出去，单点的热菜也基本上是炒肉丝、肉片之类的家常菜，花样不多。

大概1992年以后，经理感觉不能再像大食堂那样卖包子，就让我们后厨研究新花样。我当时还是小厨师，在大厨师的带领下，我们厨师班子在一起想办法。有人说传统灌汤包肉馅太单一，为啥不开发点别的馅？有人说蔬菜、海鲜都可以包包子嘛！包子“开会”，让人一下子吃个够。

三个臭皮匠，顶个诸葛亮，一来二去，我们打定了主意，推出了包子宴、套餐。包子宴有适合4-6人、8-10人的，8-10人有10笼包子，口味有灌汤、鱼仁、翡翠、鸡丁、韭头、蘑菇、南荠山楂、虾仁、素馅、麻辣等。我记得除了做花样，管理上也更严格，面点师傅要打杂、培训3年才能正式上手捏包子。操作上也更规范，冷菜装盘、荤素搭配更讲究，热菜因为要辅助包子，所以清淡一些。当时属于国营单位，每天上班时间固定，到点就下班；而那个年代开封的工厂比较多，工人们下夜班需要加餐，只能选择在夜市上一些灵活的摊位就餐，开封的夜市这么红火，我觉得和这个也有很大关系。

## 看变化

我在多年的摸索中切实感觉到，豫菜要发展，传承、创新各占一半。我的思路是，制作工艺方面，当然要有变化，但为保持传统口味，变化不能太大，尽量保持原汁原味；原材料方面，豫菜传统食材不新奇，海鲜类多是干货，现在有新鲜食材，可以尝试用南方原料、北方做法来创作菜肴。这也是我和其他地方同行交流后思考的。这两年压缩“三公”经费后，餐饮要走向大众，菜品也要接地气，用料、工艺、价

位都要让大众更能接受。我尝试对传统豫菜的一些代表性菜肴，进行创新改良。比如鲤鱼焙面，传统工艺是面用油炸，浇上糖汁，以往用糖和油比较重，我把油糖用量减少，还尝试用番茄沙司代替糖色，很受顾客欢迎；锅贴豆腐，以往豆腐里有猪油网，我告诉徒弟不放油网，减少用油量。再比如“大宋菊花宴”的创制，和开封市每年的菊花节有关，我和徒弟们想到把开封饮食文化和菊花结合，将小吃筒子鸡、酱牛肉、豌豆糕等都做成菊花形状，传统豫菜如广肚、菠菜豆腐、鲤鱼焙面等融入菊花元素或使用食用菊花，在改善口味、增加美感的同时，又包含文化主题，体现传承中的创新。

做了20多年豫菜，我最大的感触是，这些年来顾客对菜品的要求提高了。曾经有顾客因为锅贴豆腐太油腻而整盘浪费掉，也有顾客表示豫菜缺乏特色。这就提示我做菜不光要干净卫生、好吃，还要健康、绿色。以往是做熟就行，现在要丰富多彩、多样化、有特色。相对其他菜系，豫菜口味适中，我就要求徒弟们在技法、食材、盘式、点缀等多方面下功夫，这要求我们在技艺传承、队伍建设方面也要着力。

我从小喜欢厨艺，那个年代厨师地位较低，家人丝毫没有轻视我的选择，一直很支持我。从饮食技工学校毕业我拿到初级厨师证书，到成为中、高级厨师，再到参加理论考试、技术考核和发表论文，经国家劳动部专业评审成为高级技师，我深深感觉到家人支持和前辈指导的作用。

我今年43岁，目前在店内外我总共带了八九个徒弟，在店内后厨也经常进行培训，尽可能把技艺传授给徒弟，让他们少走弯路，更好地提高。过去师傅带徒弟，通常要留一手，我觉得信息化高度发达的时代，要毫无保留地把技艺传授给徒弟。现在的年轻人比我们那时候头脑灵活，知识面广、信息量大，教的东西他们接受很快，但在吃苦耐劳上要弱一点，需要很好地引导。开封俗话说：铁塔高，铁塔高，铁塔只搭繁塔腰，希望徒弟们将来能比我们更出息。

这些年来，我亲眼见证了开封饮食文化的传承变迁，开封夜市和第一楼的变迁就是例子。开封的夜市从以往的卫生不达标、食材、餐具不规范，管理混乱，到现在市里对餐具集中消毒，要求小摊贩提供健康证明，定时检查督促，小吃更加品类丰富、安全健康；第一楼包子馆从不足500平方米到1500平方米营业面积，从过去一个店扩展到三个店。

中原是中华文化的摇篮，豫菜在历史上是中国烹饪的主体，开封是豫菜的发祥地，在历史上四方人口杂居，有“人稟天地中和之性”之说，烹饪方面也相应形成“菜具饮食中和之味”的特点，“中和之味”适合中原人的生活习惯，使人体的五脏六腑调和适中，这是开封菜，也是豫菜所独有的特色。今天的开封菜，仍然是豫菜代表，我觉得，只有在保持和挖掘传统的同时，重视改革创新，老字号和豫菜才能历久弥新。

## 光影

# 春的脚步

## 乐游船



借得春光好划船。天气回暖，多走几步还容易出汗，能在湖边晒着太阳吹着风，再合适不过了。“让我们荡起双桨”，北海公园应是最合适的所在。阳光在波纹里镀上金黄，情侣的小舟在波心留下美丽的剪影。

凤岭和摄

## 默祈福



香山顶上的山桃花开满时，是人们最愿意在树下席地而坐的时候。一位少女把外套遮在头上抵挡日光，然后坐在树下凝神遐思，一时竟有种雕塑般的静默。

蒋新军摄

## 秀舞姿



大好的天气能激起昂扬的心情。天坛公园里，一位擅跳新疆舞的大叔常能成为别人眼里的风景。此刻，他全身上下洋溢着欢快。他踩着轻快的舞步，手持一枝刚采出来的嫩叶，将“一枝春”送给了他的舞伴。谁说只有花朵才能传情达意呢？

寸心摄

## 品琴音



公园里，满眼的梨花、樱花和迎春花，都在释放热情的气息。随着一阵风，细碎的白花瓣从蔚蓝的天空飘落眼前，抬眼望，爱好曲艺的老人们又在拨动琴弦、唱着戏文了。这座假山之上的小凉亭，是他们日复一日排练的场所。古韵唱腔和琴声，伴着春天的花香，让他们可以坐上一整天。

费漪摄

# 大步跑也好，小步挪也行

□ 尹庆 口述 李治国 整理

一个青年创业者带着6个员工，仅凭一款手机联网游戏，半年内月入超过百万。如今，公司年收入已经超过1亿元。这是个神奇的创业故事，这个故事的主角就是1987年出生的小伙儿——尹庆。

2009年，我从华东理工大学数学系毕业后，曾在一家名叫启帆的网游公司工作，做服务器端的开发。2010年5月我跳槽到一家美国上市的游戏公司“完美时空”，还是做服务器开发。此时，我已经在业余时间做一些单机游戏的设计和制作。在这里，我认识了后来成为我创业伙伴的曹翀等人。从2011年四五月份开始，我就在遴选团队，准备创业。

这么小就准备创业，其实跟我上学的时候看到了不少成功案例有关。比如《捕鱼达人》曾连续被苹果公司在APP Store首页推荐6周，曾在33个

国家的APP Store中下载排名第一，这款游戏是在2011年4月上线的，上线后三个月收入就达到500万元。

榜样的力量是无穷的，我相信自己开发的游戏比他们更牛。

移动终端的联网游戏有很多问题，也有很多空白。比如很多手游都是让用户免费下载，靠推送广告赚钱，为什么不能直接像传统游戏一样靠卖虚拟道具赚钱呢？此外，很多手机游戏似乎比较“浅薄”。

基于这样的思路，我和曹翀，以及另外一个同事一起，决定参考日本的单机游戏《口袋妖怪》做创新，开发一个策略版的宠物养成游戏，这种游戏的用户年轻(16-30岁)，而且使用不同语言的用户比较容易接收。

此时，创业就是水到渠成的事情了。2011年6月，我正式开始创业。比我家大8岁的哥哥给了我15万元的“天使投资”，并占一定的股份。哥哥毕业于上海理工大学，那时已经在上海一家日本软件企业做副总。哥哥也有创业的想法，所以很支持我的尝试。我带着很久没有“发工资”的创业团队去饭馆里好好吃了一顿。

就靠这15万元，我在上海租了一个5700元/月的三室一厅，既当办公室，又充当卧室。然后，注册公司、购买电脑等设备、服务器等等，各种事物办理完毕之后，几乎没剩下多少资金。2011年9月，我的公司正式开张。但当时我们都不拿工资，我父母负责我和团队成员的吃饭问题，其他钱经常都是父母倒贴。

每天中午起床吃饭后，我和我的团队就一直忙到第二天凌晨3点，没有节假日和周末。确实很辛苦，但我知道成功是给有准备的人。

2011年12月，我和我的团队制作的《幻想精灵》测试版上线，来自朋友的反馈是，设计不错，内容有一定深度，玩法有创新。2012年春节过后，第一个IOS版的《幻想精灵》正式在91市场上线。上线第一周，《幻想精灵》仅靠自然增长就成为91市场全平台单日收入最高的游戏。随后，收入不断增长，最高单日收入超过3万元。第一次看到有收入我们很激动。等单日收入超过3万元，我带着很久没有“发工资”的创业

团队去饭馆里好好吃了一顿。如今，我们公司已经上线的游戏有四五款，正在开发的游戏也有二三款，今年公司的收入实现翻倍增长，应该不难。所以面对未来，我觉得信心满满——大步跑也好，小步挪也行，只要坚定目标、对准方向，梦想终有达到的一天！