

新行
当

茶文化的传播者

——记赤壁青砖茶赵李桥茶楼茶艺师许萌

●记者 傅辉

饮茶风的兴起,导致茶艺馆如雨后天春笋遍布我国各城区,同时也催生出了一份新的职业,那就是茶艺师。今天我们走进赤壁青砖茶赵李桥茶楼,采访发生在茶艺师许萌身上的故事。

■递上一杯热茶,送来砖茶订单

“我真没有想到,送给一位老奶奶一杯热茶,竟签订一笔十几万的订单。”回忆起这件事来,到现在许萌仿佛仍是梦中情景般,直呼不可思议。

2023年11月18日,第十九届中国茶业经济年会、2023“一带一路”赤壁青砖茶产业发展大会在赤壁召开,赵李桥茶业有限公司的茶艺师们也参加了为来自全国的参会嘉宾提供会务茶歇服务。许萌与其他茶企茶艺师们为宾客展示茶艺、煮茶、倒茶,送给嘉宾品鉴。

会议休息期间,嘉宾纷纷涌向赤壁青砖茶展位,品鉴赤壁青砖茶,茶艺师们忙忙碌碌为几百号嘉宾倒茶、递茶,其间,许萌突然发现有一位老奶奶不排队喝茶,静静地伫立人群旁边看着自己做服务。等会议开始后,嘉宾渐渐散去,许萌这才停下手来。于是许萌倒上一杯热茶,送到老奶奶身边,“奶奶,您喝点热茶暖暖身。”老奶奶接

过热茶,来到展位前,开口说:“你可以送一薄片这块茶给我吗?”“好啊。只是这个品种有两种口味,我一种口味送您一块品鉴吧。”

“你很不错。我找其他展位讨要茶样品,他们认为我是来讨小便宜的,不理睬我。”说着,老奶奶把许萌面前的宣传单递给许萌手上,“把你的联系方式写在上面,说不准用得上呢!”许萌礼貌地按照老奶奶的要求写上了自己的名字和手机号码。

“说真的,当时我没有多想后来会发生什么。”许萌告诉记者,哪知当晚老奶奶的女儿就与我联系,说她母亲很认可我。我就随口说:“邀请你们来喝茶。”她女儿很爽快地答应了。第二天她女儿与我联系,说:“我们在赤壁古战场游玩以后,要来温泉茶楼看看。因为我母亲极力推荐你,所以我决定与你见一面。”

在茶楼,老奶奶告诉许萌,“我女儿昨天白天有事赶不过来,晚上才赶过来的。她开有茶庄,是廊坊茶协的主要负责人。”她女儿通过参观与了解,很愉快地当场签订了一份十几万元的赤壁青砖茶定制礼单协议,并表示后续还将有更多的合作。

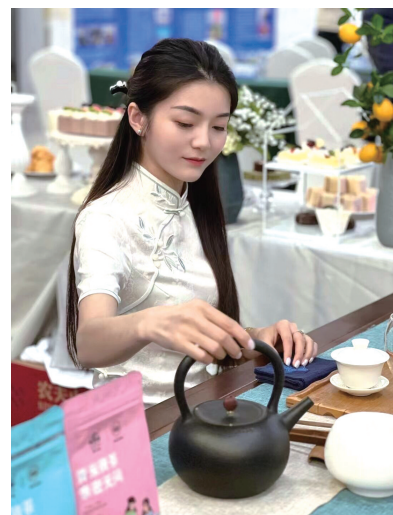
许萌很是自豪地告诉记者,没有想到作为一名茶艺师,通过活动平台,不仅可以展示赤壁青砖茶文化和茶艺,还能成为茶业销售的“加速器”,为企业带来实实在在的人气和销量。

■搭起一个平台,传播砖茶文化

赵李桥,中国砖茶的故乡,世界著名中俄万里茶道的重要源头之一,国家非物质文化遗产的传承地,茶文化历史悠久而厚重。

“作为赵李桥茶文化的传承者,我们有责任将赤壁青砖茶文化传播到世界各地,实现青砖茶的高质量发展。”赤壁青砖茶赵李桥茶楼负责人卢钢亮介绍,茶已成为风靡全世界的无害绿色公认饮料之一。喝茶是人的一种文化修养,一门艺术,一份美学。饮茶是物质上的生活需要,而茶文化则是精神生活的享受,它有着深远的内涵和文化的超越性,茶文化是雅俗共赏的文化。茶艺师则是茶文化的传播者、茶叶流通的“加速器”,是一项温馨且富有品味的职业。

“我们公司的茶艺师们经过礼仪、茶艺等方面进行综合严格培训,成长得非常优秀。他们是具有茶叶专业知识和茶艺表演,服务,管理技能等综合素质于一体的专业技术人员,对茶的理解并不仅停留在感性的基础上,而是对其有着深刻的理性认识,也就是对茶文化的精神有着充分的了解。我们这个茶楼是赵李桥茶业有限公司设在温泉的一家自营店。仅茶楼的几位茶艺师,每年要承接全市各种会议活动30多场次的茶歇服务。”卢钢亮告诉记者,茶楼不仅可以提供会议活动的茶歇服务,还可以为单位企业提供赤壁青砖茶茶礼定制服务。茶



楼现有青砖茶有茶樂青米砖茶,荆楚风情摆件,老味道青砖茶,金砖,2023一带一路经济年会纪念砖,八骏图摆件,一带一路,100周年,70周年,圆赤壁等数十款热销产品受到消费者青睐。

茶楼还设有4个包间,是商务人士、朋友以茶会友,交流、商务洽谈的理想场所。虽然下班时间是晚10点,但茶艺师会以客户主动自行退场为下班时间,有时会“拖”到凌晨12点多。卢钢亮表示,客户愿意留在茶楼,说明信赖茶楼,说明有事要谈,我们茶艺师就要做好我们自己的事,把茶煮好,服务做细,让消费者满意,这既是我们的服务宗旨,也是我们的服务追求。

尖
眼
板

“三味”真火锻造家宴品牌

——记湖北家宴菜品研发中心总监焦剑

●记者 傅辉

湖北家宴酒店管理有限公司菜品研发中心总监焦剑,从事餐饮业20多年来,他认为做餐饮要做好店味、菜味和人味这“三味”,餐饮生意才会越做越好。

■店味:风格差异化

“这得感谢我的师傅邱青利,是他带我进入餐饮这个行业的。”焦剑告诉记者,2003年焦剑从一名餐饮“小白”起步,在通山一家餐饮店最底层做起。学到一些基本功后,焦剑来到武汉“开眼界”,师拜胡洁,在大酒店有机会接触到各式菜系做法。“这时候的我就像一块海绵,拼命吸收学习研究各种菜系的做法。”焦剑用心学,师傅也乐于用心教。他不仅厨艺突飞猛进,工资收入也是同事中最高的。2010年,在师傅邱青利的邀约下,焦剑回到通山与师傅一起开始创业开餐饮店。2013年,与师傅邱青利来到咸宁、温泉开餐饮店。

“每个店要有店味。也就是说不同的餐饮店要有不同的风格和定位,才会吸引到有相应需求的食客。”焦剑告诉记者,比如湖北家宴旗下的几家餐饮店风格和定位各不相同,新天丽酒店是以承办宴席和住宿为一体的酒店;位于金桂路的家宴酒店是以承办特色宴席为主的酒店;渔鲢令渔文化餐厅定位于咸宁首家渔文化氛围餐厅,以湖鲜各类淡水鱼食材为原材料,

打造鱼文化特色系列菜品;大柴房农庄以鄂南民俗菜为载体,根据时代变化,消费者口味的变化通过研发推陈出新,推出适合现代消费者口味的菜品,适合商务接待和亲朋聚会。

■菜味:菜品精细化

“每个店店味不同,相应的菜谱就会有变化。”焦剑告诉记者,做宴席的菜谱要兼顾一桌十人的口味,食客有年龄大小之分、男女性别之分,咸淡要求不同,这就要求我们科学为食客搭配一桌丰盛丰富的菜品,做到尽量照顾到每位食客,要让他们吃好,吃得舒服,这就要我们菜品研发中心用心研究每道菜的做法及味道,也就是菜味。比如清蒸大白刁,我们先是将大白刁清洗干净后,用食盐、洋葱、小葱、鸡精、花椒酒等腌制后,放进纯净水后浸泡12小时以上,这样可以充分吸收鱼体内水分的同时,佐料的特有味道也渗透进鱼肉中,再上锅清蒸熟后,加以鸡油、生姜丝,这样做出来的大白刁汁水呈现金黄色、鱼肉不柴,洁白滑嫩可口。

“我们家宴菜品研发中心由各酒店厨师长和大师及管理人士等20多人组成。一是“动脑子”,定期开会群策群力,研发新菜品;二是“请进来”,邀请国内著名烹饪大师前来授课,传授各式菜系的创新做法和经验;三是“走出去”,学习外地酒店先进的管理经验和菜品做法,同时寻找好的食材和做法。”焦剑告诉记者,我们近

期推出的“桑拿桂花鸡”这道菜,就是借助了粤菜做法,融合咸宁特色产品干桂花推出的,选用10个月左右刚下蛋的林下土鸡,鸡肉去骨,把切成片的鸡肉,加入生姜丝、花生油和食盐进行抓匀腌制备用。底下是鸡骨架熬制好的鸡骨汤,格子上铺上腌制好的鸡肉,撒上干桂花在鸡肉上,鸡肉在鸡汤的高温里蒸上6分钟左右就可以食用。这道菜的特色是桂花香味通过蒸汽逼出来,既锁住了桂花香味,又保持了鸡肉鲜度和鸡汤的纯度。

■人味:服务精准化

“所谓人味,就是要有人情味,说到底就是把服务做到位,不仅要做到细致,更要做到极致。”焦剑告诉记者,比如,酒店要有无障碍通道,儿童娱乐区、宾客休闲区、会客室,客房要有婴儿座椅、沙发、挂衣配件。进店入口处要有醒目的导引提示牌,客人一进门就会有服务员笑脸热情相迎,引导宾客步入所订客房等等,让食客有宾至如归的感觉。家宴旗下的每个酒店在每天上午9点多,要对服务员进行岗前再培训,再提升,通报前一天发现的问题,推广前一天的服务经验。还会利用周会、月会,邀请业内专家对服务员进行系统培训,不断提升服务员整体服务质量和能力。

人味不仅体现在服务食客时的细致入微,也体现在为食客看人点餐,既节约开支,又不铺张浪费。比如,客人



点餐时,服务员会主动询问有几位就餐,会贴心提醒菜不需要一下子点的太多,适量即可。中途不够,可以再酌情添加菜品。对于吃不完的菜品,服务员主动提议可以打包带走,并且很自然地说:“我们酒店响应国家号召,倡议光盘行动,节约粮食光荣。”这让食客很坦然地接受服务员的建议,打包带走所剩菜品。

“湖北家宴”这块品牌通过十几年的沉淀,通过精心培育打造,知名度和影响力也越来越大,越来越响。以焦剑为总监的家宴菜品研发团队持续把地方食材和地方文化深度结合,潜心创新研发菜品,为广大消费者提供了一场场美食文化的视觉、味觉艺术体验。