

“乡村振兴新角色”系列报道 ⑭

# 手艺非凡，她们带火一碗碗“非遗”

今日女报 / 凤网记者 唐天喜 通讯员 滕志敏 许江婷 唐玲

湖南有很多非物质文化遗产，但不少“非遗”产品叫好不叫座。而有些天生带有“吃货”属性的湘妹子，她们对跟美食有关的“非遗”技艺进行传承或创新，不但自己发家致富，而且让更多的人吃到家乡美食，让更多的村民因家乡美食增收，感受奋斗生活的幸福。她们定义了“吃货”的新境界。



扫一扫，为乡村振兴新角色点赞



张艳艳在腌制酸萝卜。

## 她做的东安鸡，客人吃了还要买份带走

“我是魏淑芬，可跟宋丹丹在央视春晚表演的小品无关。”11月29日，当今日女报 / 凤网记者联系上永州市东安县芦洪市镇芦洪村村民魏淑芬时，她笑着解释。

55岁的魏淑芬在芦洪市镇树德路附近开了一家龙凤狮饭店，主打菜品正是湖南传统名菜东安鸡。

前不久，“东安鸡制作技艺”入选湖南省级非物质文化遗产代表性项目名录扩展项目推荐名单。而早在2011年，“东安鸡制作技艺”就被列为永州市第二批市级非物质文化遗产保护名录。

1972年，时任美国总统尼克松访华时，毛泽东在国宴上用东安鸡招待了他，尼克松回国后还念念不忘。此后，东安鸡被列为国宴名菜，也成为八大湘菜之首。

魏淑芬是吃着东安鸡长大的。“小时候，每到过节过年的时候，叔叔都会做东安鸡给我们吃。周围的老百姓都说叔叔做的东安鸡最正宗。”魏淑芬告诉记者，她长大后就想学这道菜，刚开始叔叔不愿意教。她死缠烂打，终于打动了叔叔。

1990年，魏淑芬以东安鸡为招牌菜，开了龙凤狮酒店，并渐渐获



魏淑芬说，有人经常看她做东安鸡，可看了多遍还是做不出她做的那个味道。

得了乡亲们的认可。“很多人从外地赶来吃，吃完了还要打包带回去。”魏淑芬说，店里一天要做几百份东安鸡。“现在每天都要发货到永州、长沙等地。”她每年上交国家的税金达10余万元。

魏淑芬的店火了，也带动了周边的村民发家致富。目前有30多户村民为魏淑芬提供自己养的鸡，一户村民一年至少要提供3万多只。

这些鸡都是散养在竹山里的未下蛋的仔母鸡。辅以东安米醋、花桥辣椒、紫云生姜、新圩七叶花椒

等配料做成的东安鸡，酸、辣、麻、咸、香、甜六味兼容，色、香、味俱全。

魏淑芬也安排了20多名当地乡亲在店里就业，“员工全是女性，她们下班后可以接孩子放学，非常方便。好多人在我店里已经做了10多年，收入高的一个月能挣3000多元”。

在东安县，传承东安鸡制作技艺的人还有很多。芦洪市镇西江村66岁的妇女肖冬春，于1979年和丈夫兰正勇开了东安鸡馆。2000年，“毛泽东”扮演者唐国强等在芦洪市镇拍摄影视剧时，曾到她店里品尝东安鸡。

“我们每年要在周边村收购花椒1吨左右、生姜18吨左右、鸡180吨左右。”肖冬春介绍，“采购东安鸡的主料与配料时，我们一直优先贫困家庭和年长农户，截至去年，已帮助100多人脱贫致富。”

据了解，东安县目前从事东安鸡制作销售的酒店、电商达150余家，发展土鸡养殖大户360多家，年出栏土鸡1260万羽，相关产业链覆盖全县300多个村，带动和扶持村民16000余户45000余人增收。

## 她生产的面，煮熟只要一分钟

“既然选择了回乡创业，就必须做出一番成绩来。”11月23日，聊起当初从上海回到家乡——湖南桃江县修山镇打拼的往事，益阳市修山钟氏面业有限公司总经理钟瑾告诉今日女报 / 凤网记者。

2006年，钟瑾从中南大学毕业后，进入上海一家世界500强企业，并成长为一名中层骨干。2010年，钟瑾接到了父亲的多通电话，父亲希望她回家帮忙。

“其实，平时我也有从包装策划上给父亲出主意。”从小吃面长大的钟瑾坦承当时很犹豫。为此，她在半年内在上海吃了很面的面，结果发现还是自家的面好吃。同时，她想起了在中南大学读书时同学说的话——“你家的面真好吃”。原来，那时的中南大学食堂就采购了钟瑾



钟瑾在查看面条晾晒情况。

家的面。

就这样，钟瑾回到了家乡。

在调研中，钟瑾发现，当地面条同质化严重，品牌意识不强，产品利润空间小。于是，她一方面主动向年轻消费者靠拢，另一方面，则着力提升产品质量和形象。“中间也交了不少学费。”钟瑾笑着说，她放弃低端产品，主攻高端市场，开发了礼品系列等八大完全无污染、绿色纯天然的挂面产品系列。

2015年，“羞山官厅”面传统制作工艺被认定为“益阳市非物质文化遗产”，其制作技艺以修山钟氏面业为主。

因为是纯天然产品，“羞山官厅”面的一个重要特点是只要煮一分钟就可以吃，“老人家吃的话，煮80秒就行了”。但这也导致了另一个问题的出现。“保存不当，或保存时间长一点容易长虫。”钟瑾说，为此，她采取了很多有效措施来应对，比如把包装上的出气孔去掉、降低产品本身的水含量等。

如今，很多粮食企业都会来到桃江县修山镇找她进货。而随着修山钟氏面业的红火，当地做面的作坊也日渐增加。同时，钟瑾长期积极安排贫困户就业，还向贫困户保底收购农产品用来作为挂面产品的原辅料，增加村民的收入。

## 为了酸萝卜，辞去月薪万元的工作

“我老婆原本在深圳的一个乒乓球俱乐部当教练，月收入上万元。可她不想丢失祖传的技艺，所以选择回乡。”11月23日，怀化市芷江县男子舒勇告诉今日女报 / 凤网记者。他的妻子正是怀化市级非遗项目“芷江酸萝卜（侗古佬）制作技艺”县级传承人张艳艳。

39岁的张艳艳出生在怀化市芷江县芷江镇沙湾村，很早就外出打工。在深圳打拼的她，凭着自己的努力，成为一家乒乓球俱乐部的教练，还获得过俱乐部的冠军。虽然收入不低，但她却一直想念着家乡的美味。

原来，张艳艳自小跟随爷爷、奶奶在农村长大，爷爷为补贴家用，挑着自己做的酸萝卜去农村赶集或去县城摆摊出售。“爷爷奶奶还走村串户去叫卖酸萝卜。酸萝卜给了我很多的童年记忆。”张艳艳告诉记者。

2009年，考虑到爷爷奶奶年纪渐长，结婚后的张艳艳和丈夫决定回乡继承祖传技艺。“家里有一个流传了几十年的老坛，里面的母水是关键。”张艳艳说，“这一口老坛可以在北上广买豪宅。”

她在继续传统的同时，不忘创新，根据现在年轻人的喜好，增加了柠檬工艺，并创立了自己的品牌。

但要打响自己酸萝卜的名声并不容易。张艳艳当初盘下的铺面就是一家垮掉的酸萝卜店。“客人一看，说我们是换汤不换药，第一天只卖出20多元钱。”

张艳艳回忆，这种状态持续了很长一段时间，她和丈夫一直琢磨怎么办。当看到隔壁铺面空下来后，他们立即花5万元租了下来，并开了家米粉店。他们的米粉不仅价格便宜，而且免费送酸萝卜。渐渐地，张艳艳的酸萝卜口碑越传越广。

“一年后，我们就把米粉店停了。‘曲线救国’的目的达到了。”张艳艳告诉记者，“现在我们已经有8家直营店了。经常有驴友、网红到我们店里来卖萝卜、开直播，找我合影。我建的三个微信群都加满了人。”

张艳艳事业的发展也为周边村民增加了收入。她和丈夫经常开着车去收购村民家的优质白玉春萝卜和生姜等农产品，一天要收200公斤左右的萝卜。“今年仅生姜就已经收购了6000多公斤。”张艳艳告诉记者，生姜市场价5元/公斤时，她的收购价是6.4元/公斤，“要让老百姓尝到甜头，给他们树立信心”。

如今，张艳艳和丈夫教授了三四百名学员，学员遍布湖南、贵州、广东等地。“学员学成后可开自己的品牌店，通过我们的考核后，也可以做我们的加盟店，而且，我们不收加盟费。”张艳艳和丈夫舒勇之所以这样做，是因为他们心中有个梦：“有人说，中国泡菜在韩国面前就是泡沫，我们就是想大家一起把这个行业做起来，让中国的泡菜有自己的话语权，卖到韩国去。”