



# 掌门人“云”上做点心“圈粉”

## 绿波廊国家级点心大师陆亚明说出老字号“首秀”心情

■本报记者 周渊 实习生 王宛艺 通讯员 黄莉明



“大家好，我是绿波廊的陆亚明，今天我要教大家做‘夫人套点’中的长寿桃。2014年亚信峰会时，绿波廊用这套点心招待总统夫人团，祝大家平平安安、健健康康，学会了也可以做给人吃。”傍晚5点，上海老字号饭店绿波廊“掌门人”、国家级点心大师陆亚明的“直播首秀”开始了。

今年52岁的陆亚明在绿波廊厨房案台前站了35年，是沪上餐饮界名副其实的“老法师”，但挑战“主播”还是头一遭。设在包厢里的直播间颇有气势，聚光灯、三脚架一应俱全，红枣、面粉、蒸笼、水、电磁炉等整整齐齐放了一桌，陆亚明的徒弟王时佳化身“小助理”，手艺依旧出神入化，还不时蹦出“金句”。

“说不紧张是假的，感觉就像是学生参加高考一样。”下了直播，陆亚明这样慨叹。突如其来的疫情让手机里连直播软件都没有安装过的他转型“网红主播”，拿出钻研手艺的那股子精神，不仅逐渐在“云端”找到自己的节奏，也推动老字号探索在线新经济。

### 解锁新技能

#### “老法师”慨叹“就像参加高考”

在线下堂食被按下“暂停键”时，沪上一批老字号迅速转型线上。今年2月，陆亚明接到了网上直播的新任务。这让“老法师”一度有些犯难，店里的“90后”们听说师傅要当主播了，一个个拿起手机指导起师傅“话术技巧”“带货节奏”，还给他看薇娅、李佳琦的直播当作教材。

第一次直播，陆亚明和徒弟王时佳早早做好准备，光是站位就调整了三四次。直播信号亮起，两种面粉的配比、红枣为什么用手去核、面团捏制时的手势窍门、蒸制时为什么要放多一个空蒸笼……说起自己的老本行，陆亚明的紧张感渐渐消失。平时没有机会展示在人前的制作步骤，被师徒俩在镜头前层层分解，“阿拉弄额辰光呢，要注意蒸的温度千万不能太高……”夹杂着上海话的风趣直播，让网友们听得津津有味，还有网友发来弹幕：“这就是陆大师特有的反差萌。”

令陆亚明印象最为深刻的是直播带来的互动——第一时间接收客人的反馈，这对于常在厨房忙碌的他也是一种全新的体验。开播15分钟，直播间的人数破千，留言刷新速度也越来越快。“需要用几



度的水来和面”“揉面技巧有何讲究”……渐入佳境的陆亚明特意放慢手头动作，腾出更多时间来回答粉丝提问。

### 弹幕刷屏 “这吃的不是饭，是艺术”

和寻常直播带货不同的是，作为老字号掌门人的陆亚明想给镜头前的观众带去更多记忆和传承。“这幅《回味无穷》是书画大师朱祀

瞻题词；这里的包房名称是藏头诗，连起来便是‘绿波廊诚邀四方宾客近悦远来’；从1979年开业至今，绿波廊从最初的20张桌子扩展到现在的三层楼面，经过多次改造，它变得更时尚、更年轻……”17岁就进入绿波廊工作的陆亚明带着直播镜头从一楼缓缓进入，说起老字号背后的故事如数家珍，而隔着屏幕观看的观众也大呼过瘾：“这吃的不是饭，是艺术。”

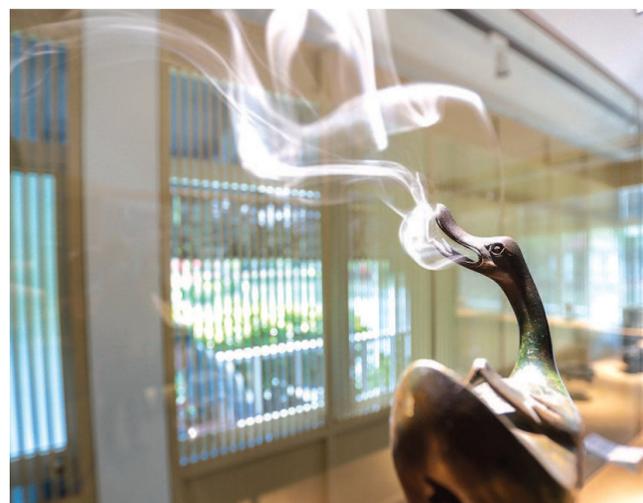
“做点心最重要的是两个‘心’，一个是馅心，还有一个是用心。”频频

出现的金句，皆出自陆亚明的匠心体会和绿波廊40多年来的人文积淀，这也让粉丝们感受到老字号与众不同的魅力。伴随着直播这种新形式，历经半年多整体升级的绿波廊也在“云端”和新朋旧友们相见了。镜头移至大堂，满屏的绿色元素扑面而来，融入了更多时尚、清新的元素，恰如店内对联所写：“春水绿波画意浓，画廊朱阁诗情媚”。

直播也带来了实实在在的“流量”——早在3月3日，豫园商圈率先恢复堂食的绿波廊就迎来了之前购买直播预售产品的第一批顾客。如今，越来越多食客走进店里，他们说，正是看了直播，才了解到原来自己吃的每一口背后都有如此高的含金量，物超所值。

令人期待的是，陆亚明的徒弟，乃至徒弟的徒弟也都纷纷尝试树立自己的主播“人设”。同时，豫园商圈里的众多老字号也聚焦匠人与招牌，形成每周到两次的常态化直播。“除了招牌点心，我还打算与大家分享时令的家常菜，希望大家学会了再来绿波廊体验一下，看看和自家做的是不是一样。”“老法师”对此信心满满。

本版图片除署名外均张伊辰摄



# 闻香“云”课堂 “非遗主播”上场

■本报记者 周渊 实习生 王宛艺

“大家好，我是虹桥香事馆的吴清，我们今天来讲一下传统香药对于防疫的作用。古人闻香避疫的传统由来已久，避瘟香在中国有2000多年历史，我按照传统医方‘避瘟香’‘避瘟丹方’还原制作了这款避瘟香……”一间雅室，一篆香、一位非遗传承人，和以往面对的闻香体验不同，这是不久前长宁区江南文人传统香事非遗传承人吴清，在“文化云”直播平台进行的“闻香避疫”讲座，当天有超过八万位观众在线观看。

闻香“云”课堂上，观众远在“云端”，体验感却丝毫不差——兴之所至，还可以直接下单“买买买”这款古方避瘟香和避疫香囊。

### 直播灯亮起 中药材成了“主角”

架起三脚架、打开直播灯，地处虹桥中心花园绿地深处的上海首个“非遗综合体”虹桥香事馆，瞬间变成了直播间。藿香叶、石菖蒲、甘草、薄荷等中药材一字排开成为“主角”，配上吴清幽默风趣的解说，将不同香料的讲究、医方历史等娓娓道来。

“制作避疫香囊，藿香叶要用船碾、公丁香要用臼，每个香包要装8克药材。古代香包都是红色的，这是由于古人相信火能避邪……”弹幕里则充满了“真香”“涨姿势”“求同款DIY材料包”等留言，颇有些穿越之感。

受疫情影响，非遗传承人们也在“云端”动起了脑筋。虹桥香事馆坐落在虹桥中心花园的湖心亭，曲径通幽，以往人们在逛公园的同时能在这里欣赏香事器皿，体验各类传统香事课程。今年闭馆期

间，吴清也动起了网络直播的念头，他精心选择了课程主题，特别开设了传统香事礼仪、调香技能、避疫香囊制作等线上课程，将非遗更加实用、生活化的一面展现给大家。传统香事是一项极具体验感的活动，尤其注重“闻”，为了弥补“云端”这一缺憾，吴清在直播课里穿插了图片、视频演示，还有制作精良的古风动画，让网课更加直观生动，身临其境。

观众的反馈也令初试“非遗主播”的吴清倍感欣喜。“直播间、微信群里每天都有不少人来问，还有人专门跑来询问香事馆何时能复工，希望能实地体验一把文人香事的仪式感。”在直播的同时，他的微店也“爆单”了——售价35元的避疫香囊成为最热卖产品之一，有散客，也有“团购”大单，自3月上线以来已卖出了数万个。

### “云端”拓展 非遗传承新天地

把非遗体验馆开进公共绿地，让传统文化走进市民的日常生活，这是长宁区探索的“非遗+文旅”的活态传承保护方式。近一年来，虹桥香事馆按时令、节庆策划展览，推出免费体验活动，吸引了不少年轻粉丝。吴清告诉记者：“香事馆地处虹桥经济开发区，除了附近居民，还有不少年轻白领前来，别致的非遗体验为忙碌的现代生活增添了一份优雅宁静的心境。”

“60后”的吴清本是室内设计师，因喜好历史，又修读了考古学专业硕士。他与香的缘分始于上世纪90年代，曾先后拜古琴大师龚一、香文化研究者刘良佑为师，从“焚香弹琴”开始一头扎进传统香事中。除了研究史料，吴清还收藏了千余件香事器具、百余种香料，还沉迷于复原历代香方。

此前，吴清作为非遗传承人推广香

# 闯关！专业主持转型“带货主播”

■本报记者 周渊

这段时间，直播间里热闹纷呈，一批专业主持人也纷纷加入直播带货的“大军”，直播带货风生水起。

先有央视主持人朱广权与李佳琦组成“小朱佩琦”组合，欧阳夏丹与王祖蓝组成的“谁都无法祖蓝我夏丹”CP，为湖北产品的公益直播收获了上亿元的销售成绩。随后，尼格买提、李思思、朱迅、陈伟鸿和龙洋等5位央视主持人在淘宝直播间连线湖北30位县长，开启持续14小时的为湖北带货直播“马拉松”。

热火朝天的上海“五五购物节”中，上海广播55位主持人同样化身“带货主播”，讲述上海品牌故事、

助力直播带货。4月30日晚，主持人“天团”首站亮相闵行虹桥品汇。6天时间里，他们将以抖音直播的形式为美食、美妆、家居家装等200余件商品“带货”。

“闵行区有10万余家民营企业，还有蜂花这样的老字号品牌，如何让产品触及更多受众？”作为电台首席主持、区政协委员的海波在闵行“两会”上带来这样一份提案，在疫情和在线新经济的催化之下，这也促成了上海专业主持人“闯关”直播领域。和公益性的直播不同，上海主持人天团的“直播带货”走的是专业路线：设施齐全的专业直播间、自有线上渠道的品牌商品、网

红背后的专业机构定制直播培训课程……“不仅仅是改变原有的思维方式，更是要改变直播的形式，主持人也要从对镜头这样的细节，主持人们也从头学起。”海波分享了转型的种种细节。

“产品选到位，主播跑断腿，为了压价格，主播磨破嘴。本人也没什么本事，就是能帮你省钱！”第一财经广播主持人严丹在抖音上这样“剧透”。这段时间以来，她和同事们每天一结束自己的节目，就马不停蹄开始供应链调研、品牌考察、实地选货、亲身体验等等。他们说，转型的第一步正是“战胜自己”。

上海人听了多年的声音为这座城市“买买买”的消费盛宴再度集



结，把品质服务和美好生活用镜头和语言传递出来，让上海品牌听得见、看得着、买得到。

图片由受访单位提供