

这家东北饺子馆已在舟山扎根十年 她包的饺子很好吃,她说舟山人情味更浓

□记者 朱蔚

倾诉人:舒瑜
倾诉地点:
四季宴青年广场餐厅

十年前,舒瑜为照顾怀孕的女儿来到舟山,原本只打算短暂停留,却因一间只有两张桌子的饺子店,留了下来。

从白虎山路的狭小铺面,搬到新城的小区门口,再到长峙岛上敞亮的新店,十年来,她用爽滑筋道的皮子、实在的馅料,以及热情直爽待人的性情,把东北水饺店开成了舟山街巷里温暖的所在。

舒瑜出生于上世纪七十年代,是东北人,在舟山被亲切地称为“瑜姐”。这十年间,那些从新客变成老客、从老客变成朋友的食客们,让她的小店始终弥漫着浓浓的人情味。



舒瑜和大女儿



舒瑜和小女儿



在店里忙碌的舒瑜

一次临时起意的停留

我来自沈阳,在舟山开饺子店,已经整十年了。

说起来,当初压根没想留在这儿。

2016年那会儿,我在杭州跟人合开的海鲜面馆黄了。大女儿在舟山,那时候她怀孕四个月,跟我说:“妈,孩子不用你带,等我坐月子,你来管我就行。”我想,这点要求,当妈的得满足啊。

就奔舟山来了。

结果呢,离她生产还有半年。我每天在她家,烧烧饭,搞搞卫生,就算把我的工作干完了。整个人闲得发慌,浑身不得劲儿。女儿看我那状态不对,建议我开个小店,就当练练手,以后回到杭州开店,也能直接上手。

我一听,这主意行。马上就出去找店面,没几天就在白虎山路尾端找着一间小铺子,房租也便宜,一个月一千块钱。就这么着,我在舟山开起了第一家饺子店。

那时候真就是练手的心态。我有个老同学,在南京开饺子店,他们家是家族企业,开了快三十年了。他教过我配方,让我试着弄。我在杭州开面馆的时候就上过饺子,按他说的做,客人也说好吃。但真自己开店了,他来看了一眼:“不一样,操作流程都不一样。”又现场给我实操了一遍。

我这才明白,写出来的方子,跟你自己理解的,对比现场亲眼看的,真不是一回事儿。

开起了一间练手的小店

但既然店开了,就干着呗。

那时候我也没想长待。说实话,刚来舟山那几年,我特别想走。为啥?气候不适应。每年开春,我手上就过敏起小疹子,一片一片的,得折腾半个月才好,一年总要闹两回。还有吃饭,我从小不爱吃海鲜,能吃得上嘴的,只有火锅。

我一心想着,等女儿坐完月子,我就回杭州,可事情它不按你想的来。

先是客人多了起来。白虎山路那个小店,就两张桌子,我一个人包饺子、煮饺子、收碗。有个叫“小wuli”的姑娘老点我家外卖,还热情地分享在她的群里:“这饺子好吃,老板娘也好看。”下一个礼拜天,呼啦啦来了一帮人,七八个。

那是第一次有这么年轻人到我店里来。后来我知道了,他们是舟山一个吃货圈子的。再后来,那个圈子的人,很多都成了我的朋友。我这才慢慢发现,原来南方人跟北方人,也能玩到一块儿去。

一开始我还小心翼翼的。我这人性格大大咧咧,说话直,怕闹误会。有一次,一个女客人加我微信买饺子,买完了发信息说:“老板娘,饺子也好吃,人卖相也很好。”我一看,“卖相很好”,怎么能这么说?当时就火了。

慢慢地熟悉这个城市

她马上语音打过来,笑得上气不接下气:“瑜姐,你先别生气,不是你想的那个意思!在我们这儿,‘卖相很好’就是说你漂亮!”

我第一次知道,原来这个词是这个意思。这样的小事多了,我慢慢就摸透了这边的脾气。我发现,舟山人跟我待了十多年的杭州遇到的人不一样。杭州大,人多,但能坐下来聊聊天、喝喝酒的朋友,我交不了几个。到舟山这儿,你看我们那帮朋友,都是能一起喝酒的兄弟姐妹。

还有一个原因,是我女儿。有一次,她委婉地说:“妈,你这小店做得挺红火的,也不累。你年纪一年比一年大,还有糖尿病,要定期做检查。要不……你就别走了?”

我琢磨琢磨,也是。这摊子说扔就扔,哪那么容易?再去杭州开店,不也是饺子店吗?在哪开不是开?

后来,我姐从老家来了,有了她,我才敢想开第二家店的事儿。以前在

白虎山路店,雇的人来来去去,干得最长的也不超过三个月。没有一个自家人,根本撑不住。我姐在这儿,心里有底了。

2024年,我把白虎山路的店搬到了新城舟山中学旁边的小区门口。去年我外甥女来了,等于吃了一颗定心丸,下半年在长峙岛又开了一家。

实在就是最好的配方

从开第一家店到现在,每天早6点,我都是雷打不动地起来和面调馅。现在跟我外甥女两个人一起弄,7点到店,她和面,我和馅儿,9点之前全弄好,装上车,往新城店送。每天都是新鲜的,冰箱里不存货,保证肉和菜当天卖完。

很多客人说,你们家饺子好吃。我说,没啥秘诀,就是实在。面粉我用五得利最好的,一袋比人家贵三十块钱;肉我用前腿肉,虽然不好打理,但嫩、香;调料我不囤货,一个星期补一次,从来不用临期的东西。卖肉那家老板跟我合作这么多年,我要啥他给啥,很放心。说到食品卫生什么的,你只管到后厨来随便看,我不怕。

开店这些年,我碰到过太多客人。有个四川老头儿,每星期来买四十个白菜馅儿的饺子,两夫妻能吃两天。一段时间没来,我姐还念叨:“这老头儿咋没来呢?”许多年未见,后来在长峙岛店碰上了,他说搬这儿住了。

新城店那时候非常忙,来不及收桌,有客人进来自己先把碗收了。有个女客人,就来吃过两回饺子,看我忙得不行,跑厨房把我所有的碗都刷了。

最让我感动的,是有个客人给我发了好长一段话,说:“姐,到你家吃饺子,我感觉不像去一家店。没有那种‘花钱坐这儿吃饭’的感觉,像到东北人家串门儿,就像去你家里。”

不知不觉成了第二故乡

我想,可能是我不经意的一些习惯吧。小孩儿自己来买饮料,我不卖,我说只能喝水、喝饺子汤。好多家知道,反而更放心。有家长出差,给我发信息说,这几天孩子去你那吃饭,我说尽管来,吃多少我记着,回头告诉你。

我以前在杭州开面馆,店大,客人多,但跟谁都没什么交流。点单、上菜、收钱,完事儿。在这儿,店小,我跟客人就隔着几步远,随时能说话。时间长了熟了,就成了朋友。

去年过年回家,待了几天,我姐说:“哪儿也不如自己家好。”我问她:“你觉得东北舒服还是舟山舒服?”她说还是舟山。她刚来的时候也过敏,起了两年疹子,现在好了。我回东北,同学都说我皮肤好,说南方养人。我婆婆前几年来待了半个月,回去就说还是南方好,等我小女儿考上大学,她就来我这儿养老。

我想想,也是。在杭州待了十多年,没觉得哪儿特别舒服。在舟山,夏天凉快,不用整天开空调。冬天潮是潮点儿,但习惯了。

最重要的是,这儿有我认识的一帮人,有我开了这么多年的店,有那么多从新客变成老客、从老客变成朋友的人,这座城市已经成了我的第二故乡。照片由受访者提供