



承载无锡人记忆的一碗面

张振楣 文

“百年”是时间的标尺，也是一种情感刻度。

当我站在岁月的边缘，遥望百年沧桑，看到的，是风雨，是温情，还有对逝去的追怀。

历史的踪迹正在消逝，“百年”给了人们更多的情感寄托而令人神往。

无锡新万鑫银丝面店，就是这样一家历经风雨而深镌在无锡人记忆里的百年老店。

1 从一袋面粉起家

上世纪三四十年代，无锡，名不见经传的江南小县城，借助工商业的崛起和沪宁铁路的开通，一跃而为远近闻名的“小上海”。

大上海有城隍庙，“小上海”有崇安寺。全城最闹猛的商业区，就在城中心崇安寺周围。店铺林立，人来人往。无锡人吃喝玩乐、休闲消遣，首选崇安寺。崇安寺是当年无锡的美食大世界。饭店菜馆不算，仅皇亭小吃，据统计，1935年有29个摊、担，发展到1949年达100多种，盛况空前，令人垂涎欲滴。

1930年，最初在西直街经营面摊的汪小宜，看中崇安寺的风水宝地，开设新万鑫茶社，后发展成新万鑫面店。崇安寺得天独厚，加上汪老板经营有方，童叟无欺，味美价廉，靠诚信经营和薄利多销，声名日增。

汪老板儿子汪耀奎早年就读于无锡国专。1937年日军侵华，汪耀奎随母逃难，此时汪父已病逝。半年后母子俩回城，为生活，仍回到崇安寺，租了一间寺屋，以一袋面粉起家，新万鑫重新开业。

劫后重生，元气尚待恢复，只是摆个炉灶，做吊炉饼、面饼、烧卖、馒头等早点品种，眼看生意不错，逐步增设碗面及盖浇面。

年轻的汪耀奎继承父业，面店经营有起色。尤其是碗面品种，味道好，油水足，价格公道，日积月累，在同行业中崭露头角。

汪耀奎虽投身餐饮，仍不改文化人个性。他爱好书画，曾师从大画家胡汀鹭。周围有一批书画朋友，为此特地在面店楼上辟出一间画室，取名“百尺楼”，作为文人士绅们聚会、活动场所，定期碰头，切磋学问，琴棋书画，乐在其中。当年无锡国专的学生冯其庸等，都是汪耀奎的同学、好友，成为“百尺楼”的常客。

汪耀奎一改“君子远庖厨”的陋习，上午系饭单在面店与伙计一起干活，下午琴棋书画，与文人墨客相聚。新万鑫的出名，与汪耀奎无为而治的管理，以及自身的文人素质有一定关系。

2 市口好还需味道好

新万鑫地处城中心，相比其它街区，消费水平和顾客要求都要高些。这既是好事，也是压力：口味质量来不得半点马虎。

现年80多岁的李海鑫烹饪大师，年轻时曾在新万鑫当学徒。他记得，新万鑫当年还有一项外卖送菜业

务。新万鑫名气响，菜肴味道好，城里的有钱人家，经常让新万鑫送菜上门。住在附近复兴路上的钟荣膺是著名的儿科医生，每隔一段时间，钟医生就要差佣人来新万鑫订菜，到时送上门。送菜这杂活，当然由徒弟承担，好多次都轮到李海鑫。拎一只竹编提篮，匆匆赶路，尽量早点送到，不少菜都要趁热吃。

新万鑫的老吃客，都是懂吃会吃的美食家。对口味的挑剔，直接影响饭店经营。在这样的氛围下，新万鑫常年保持质量稳定，使顾客有信任感。

1935年，新万鑫推出春节期间的应时新品葱油大饼，成为一大特色。后来虽然锡城有多家饮食店经营同样的葱油大饼，但无锡人都认准新万鑫为正宗。

以饼坯包入剁碎的花油、花椒、葱花拌成的馅心，揪扁后下热油中煎制而成。以后又在油饼上加煎一个鸡蛋，成为鸡子大饼，口感更香脆肥腴。节俭的顾客自带鸡蛋，来新万鑫加工鸡子大饼，店家照样热情接受，仅收少许油钱。这项服务，使顾客能以最少的花费尝到鸡子大饼的美味，很受欢迎。

鸡子大饼是放在沿街店门口操作的。一到营业时间，窜鼻的葱香和焦香，从冒烟的油锅中散发开来，弥漫在空气里，传递着一种亲切温馨的市井气息。它诱人的异香呈现出多层次的美感，它对嗅觉的调动，放大了美味的边际，乃至延伸到心理和意识的层面，令人回味无穷。吃客和观者经常围成一圈，成为崇安寺春节一景。

早上的螺蛳馒头也是新万鑫的特色，有菜猪肉和洗沙两种馅心，松软可口，老年顾客尤其喜爱。

3 引进银丝面“一炮打响”

1963年，为活跃无锡餐饮市场，无锡饮食公司组织人员去常州学习，引进了常州有名的“银丝面”，“落户”新万鑫。一贯注重质量的新万鑫全力以赴做好这个新品种，使“银丝面”在无锡市场“一炮打响”。

银丝面是常州十大名点之一，1912年由常州味香斋面馆创制。其特点是，用料讲究，洁白如银，条细似弦，柔软滑爽；其汤既浓厚又清澈。配以数十种浇头，“面以浇变，浇以碗衬”，成为常州的特色面食。

银丝面在无锡落地生根，很配无锡人的胃口。时间一长，到新万鑫去吃银丝面，成为不少无锡人的饮食习惯。

在那个特殊时期，百业凋零。新

万鑫银丝面店几经搬迁、改名，甚至一度从餐饮市场销声匿迹。喜欢吃面的朋友见面常要问，哪里有银丝面？结果是失望。

4 银丝面重生，再现青春容颜

历史总有惊人的相似。百年之前诞生的银丝面，想不到过了整整一百年后重出江湖。百年的血脉仍在。

2012年，无锡惠山古镇改造，恢复历史遗迹，引进传统老字号。新万鑫银丝面店有特色、有历史、有名气，亦在复业、引进的规划之中。

原无锡北塘区政府看中餐饮业出身的孙炎，请他为古镇重建出力，筹建银丝面店。

孙炎出生在惠山古镇下河塘，在古镇长大，他熟悉和热爱这里的一切。如今要回到这里创业，千载难逢。

天时、地利、人和，三者俱全。人到中年、壮志未酬的孙炎心动了。历史选择了孙炎，百年银丝面店在向他招手。经过短暂的犹豫，不久，一家“老酒馆银丝面店”赫然出现在惠山古镇的直街上。

开店容易守店难。有店牌，有房子，有员工，但没有技术，没有经营权，没有客人，没有足够的资金……怎么办？

更棘手的是，根本不知从何处着手去做，目标在哪里？望着冷清清的店堂，孙炎眼前一片迷茫。

但孙炎没有放弃。他的信念是，既然做了，就一定要坚持；不懂、不会，那就从头学起。

第二年，他请来无锡点心大师胡法律当顾问，虚心拜师。有行家撑腰，孙炎有了底气。

巧的是，年近八旬的胡法律大师年轻时就在崇安寺一带的饮食店，包括新万鑫、拱北楼当过学徒，学的就是点心，以后几十年都是做点心。如今让他发挥余热，可以说是最好的传承。

胡法律个子不高，精悍、沉稳，做生活活动作干净利落，他做了一辈子点心，见多识广，对无锡的名点更是烂熟于心。他的到来，使沉寂的银丝面有了发言权。

2015年，在胡法律大师的指导下，银丝面店开始有了起色，不仅恢复而且提升了银丝面的制作技艺。

2017年，孙炎获得新万鑫银丝面店的经营权。新万鑫百年老店，正式在惠山古镇和美湖家园挂牌。

孙炎并不满足。他认为，坚守不意味守旧，创新才能有活力，超越传

统才能更好的继承传统。他从银丝面的粗细起步，为产品每个环节，制订新的规范和标准。什么是银丝面，传统的理解是，面粉质量好，面团多轧几次，面条轧得细点，再在面粉中添加鸡蛋，就成了。

孙炎想的却多得多。例如，银丝面细若银丝，但究竟多细？要有一个量化指标。经过上百次的试验，孙炎把银丝面的粗细，精确到毫米以下。他认为，即使相差零点一毫米，口感也有差别。

选粉也很重要，用何种面粉合适？没有现成答案。怎么办？一个字：试！这一试就是一年多，才将面粉品种确定。做出的银丝面，既有劲道，又有香味，老人小孩吃了不哽喉。口感达到最佳。

又如面粉中加鸡蛋，在以往操作中不清洗，但孙炎认为蛋壳上难免有污迹，清洗是必要的。

银丝面用的鸡汤，是口味的关键。市场上的鸡，品种很多，质量各异，有的鲜，有的香，有的出油多，还要兼顾价格和成本。如何选择？学问不少。

更难的是，与传统比，如今的消费环境、消费要求和经营方式有了根本变化。简单的复旧、摹仿肯定行不通。为此，孙炎在恢复传统银丝面的同时，注重产品的新、环境的新、消费对象的新。老字号的基因没有变，但外貌变了，表情改进了，新的顾客欢迎了。

顾客反馈说：环境好，服务周到，流程快捷方便。汤的味道足够鲜美。有留言说：出品一如既往的好，整洁，喜欢。

有的对服务员评价：阿姨们很热情、很温暖。小菜带无锡口味，好吃。新万鑫银丝面店的餐厅，是传统与新潮的结合，清新，雅致，简洁，时尚，墙上挂着老字号沧桑岁月的老照片。

孙炎以银丝面为依托，做出了自己的品牌，成为精品。几年里，开出了六家直营店。

三年疫情，冲击消费市场。银丝面店地处风景区，冲击是双重的。有一年，因疫情被停业多达七次。

面对非常时期，要么关店，要么就是：“熬”。疫情结束前一个月，孙炎从银行借款，给员工发了足额工资，未打折扣，员工们意外，感动。无言中，孙炎告诉员工：疫情在缓解，对未来要有信心。

5 “银丝”闪亮耀百年

银丝面店开张至今，已十个年头。老字号如何才能复兴，这条艰辛的路，被孙炎闯出来了。面对网络世界，利用新媒体，推广宣传新万鑫银丝面店的产品，扩大影响。在微信平台上，新万鑫银丝面店开公众号、办商城、上直播、搞活动，全方位做好网上营销。

孙老板还有一个心愿，他对无锡的名菜有兴趣，准备将这些菜梳理一遍，重新规范，提升品质，纳入经营中。

银丝面让孙炎着迷。他打算，在五年里再开30家直营店。我听着有些吃惊，步子是否太快？孙笑，云淡风轻：我们夫妻俩早已下定决心，毕生与银丝面同行。

悠悠岁月，花开花落。我看到，闪着银白的光，载着百年的情，银丝面正在起飞。孙炎夫妇的坚守和痴情，一定会结出更美的果实。

“百年”将走进历史。

明天会更好。