6月10日，磁器口豆汁店的“少东家”徐嘉祥在熬豆汁。

本版摄影/新京报记者 孙纯霞

“90后”掌柜的豆汁人生

老字号豆汁店“少东家”网络签名“梦里千条路，醒来卖豆腐”，称有梦想更要踏实做事

体验身份：老字号豆汁店员工
工作地点：天坛公园北门的老磁器口豆汁店
工作内容：跟着“少东家”熬豆汁、卖豆汁

新京报记者 石明磊

磁器口豆汁店的徐嘉祥在做饼。

年迈的老人互相搀扶，蹒跚入店，两碗豆汁、咸菜、焦圈，入座细品。

半敞衣襟的中年男子从柜台接过满满一碗，未及坐下，吸溜吸溜地喝下一半。

女街坊左手拎着菜兜子，右手递过两个大空饮料瓶，“灌满。”

年轻游客用手机导航找到店里，抿一口豆汁，拧眉咧嘴，而后试着喝下第二口、第三口……

6月5日，天坛公园北门的老磁器口豆汁店，这些日复一日重复发生的镜头，如豆汁那酸甜中夹杂略馊的奇特味道般。

站在柜台里的徐嘉祥，17岁入行学徒，20岁出师掌勺，此后站柜台、管经营。豆汁店员工更愿意将这位22岁的老字号第三代传人，戏称为“少东家”。

凌晨4点起床熬豆汁

徐嘉祥每天的豆汁生活，清晨4点开始。

咬着牙，摇脑袋，揉眼睛，起床后的徐嘉祥努力让自己清醒。

4点半，他必须穿戴整齐，出现在后厨内。不大的厨房内，一口直径1米的大锅最显眼，徐嘉祥和师傅们每天要用这口锅，熬出3000多碗豆汁。

“豆汁要熬，而不是煮。”徐嘉祥手持大铜勺，从白色大桶中舀出白色稠糊状原料，这是将绿豆淀粉下脚料的粗渣过滤，兑上水搅匀制成。之后再和引子混在一起，引子是前一天所留豆汁，保温发酵一晚后，既酸又稠。

他把所舀豆汁倒在锅中，熟练用勺推搅均匀。很快，锅里的豆汁冒起小泡。一抬手，他又从桶里舀出一勺。“熬豆汁要一勺一勺续着熬。”他说，熬制过程也是发酵的过程，看似简单，想让豆汁味道酸得可口，需要诀窍，更需要常年经验的积累。

徐嘉祥和师傅们要忙活的远不止熬熬豆汁。

豆汁店每天早上6点开门，在这之前必须做好大部分食品，特别是顾客买的最多的豆汁、烧饼、糖火烧等。即使是提前一个半小时准备，因为需求量大，后厨的5个人仍忙得像在打仗。

清晨6点，豆汁店开门，顾客接连涌入店中，在柜台前排起长队。

咕嘟咕嘟两口，谢老先生满意地撇撇嘴，“这酸香味进到嘴里，新的一天就算开始了。”他是多年老客，每天喝完豆汁便去天坛公园晨练。

“这小伙子不错。”谢老先生指着柜台后忙得不可开交的徐嘉祥，“豆汁和人都地道，讲礼貌肯吃苦，我偶尔提点建议，都很当回事。”

学徒时犯错被打得直抖

“再忙也不能坏了规矩。”徐嘉祥说的规矩，是指每样食品的制作流程、配材使用，“特别是做点心，要非常严谨。”

老磁器口豆汁店的师傅们做点心，至今仍保留着食材配料用杆秤称重的规矩，“每种用料的量都是特定的，多用少用一钱，成品的味道都有出入。”徐嘉祥说，按店里的规定，不过秤、不按规矩做出的点心，为不合格产品，不能出售，师傅自己掏钱买下。

从17岁开始学徒，徐嘉祥明白，“规矩绝非只是写在纸上，是从学徒的言传身教开始”。

他回忆，在老字号当学徒，拜师傅，讲礼数，勤快谨慎，“有的是苦吃”。师傅每天凌晨2点到店教授，他必须凌晨1点到，泡好茶，烧好和面用的热水，做好一切准备工作。

徐嘉祥19岁时，师傅开始教招牌点心糖火烧。学了两个月，他以为学成了，“有点儿自鸣得意”，一次制作中偷了懒，糖火烧欠了火候。

“师傅用擀面杖狠狠打我，疼得双手直抖。”徐嘉祥边说边搓起手，教训已然烙进心里。他感谢师傅，“一直没因我是老板的儿子特殊对待，才学成如今的手艺。”

20岁，徐嘉祥出师。他特意把父母请到桌前，端上10多样点心，父亲逐一尝过还是对其中两样挑出毛病。

“得嘞，接着学吧，路曼曼其修远兮。”徐嘉祥说。

经营豆汁里的北京情结

出师意味着可以独立顶岗，徐嘉祥和父亲签下合同，不仅是当厨师，还要在柜台上当销售。

“脑袋大脖子粗，既当老板又当伙夫。”身边的同学朋友也不明白，徐嘉祥“大好年纪干嘛偏偏干这个？”

徐嘉祥用网络签名做出回答：“梦里千条路，醒来卖豆腐。”“梦里想得再好，醒来都得先踏踏实实地干好眼前事。”徐嘉祥这样解释签名。

他说，就如同豆汁，糟粕做粥，不拘贫富，老少齐坐共饮，上供皇家，下卖乞者。

很多老客人每天来店里，为的不光是喝碗豆汁，而是边端着碗吸溜，边和店主、熟客唠唠家常，讲讲故事，“完全把我当成街坊朋友，听我嗓子哑了，会回家给我拿药。”

他回忆，有位常来喝豆汁的老奶奶，一次在店里喝着喝着，突然难过地告诉他，以后再也喝不到这口了。老人要随儿子移民美国，却惦念着这碗豆汁。

“豆汁之所以出名，不单因为味道奇特，还因为它所蕴含的北京情结。”徐嘉祥说，这同样是吸引他的地方，经营的不只是生意，更是生活。

想把豆汁做成“北京可乐”

这是份值得坚守下去的传统，徐嘉祥远不满足于此。

22岁的徐嘉祥已开始管理豆汁店，除了天坛北门这家，还要每日巡查另几家分店。

老字号的一些老规矩也开始改变。

他试行绩效制度，“我对员工说，以后工钱不再是我定，而是你们自己定，服务好，生意好，工钱就高，要是哪个师傅觉得自己手艺提高了，做出新的招牌食品，可以主动找我提高工资。”

对于老字号的未来，徐嘉祥说想把分店开到北部城区去”，相对于现在分店集中在南城，北城的人口更为密集，商业更繁华。

“但以经营早餐为主的豆汁店，承受不了昂贵的房租。”他为此犯难，这些年，眼见豆汁从每碗2分钱，逐渐变成1.5元，“价格再高就不符合豆汁的定位和内涵，也会让大批老客人心寒。”

徐嘉祥的主张开始增多，随之而来的是与父亲的不断争执，“跟进潮流，比较大胆的主意，他们太保守，一时接受不了。”

他有个更大的梦想，把豆汁做成“北京可乐”，“为什么不可以，我统计过客人的年龄分布，年轻人占了四分之一，并逐渐增多。”

“要是家里不同意，我也许会选择出来单干，但还是做豆汁生意”，徐嘉祥说，他热爱这行，豆汁已和他的人生密不可分。

责编 耿小勇 图编 杨杰 美编 李铁雄 责校 吴限