

酒道人生 | Wine life

酒人老吕

王华

上个世纪 80 年代初的时候,17 岁的吕少龙成为金州酒厂的一名品酒员。从品酒员到调酒师,再到金州酒厂的总工程师,直至成为白酒评委,吕少龙的“品酒”段位逐渐在提高,让他更加注重“酒品”。1996 年,吕少龙开始自酿酒,一干就是 20 年。

“手酿酒超长发酵周期,让酒静静沉淀,慢慢升华,酒香才能浓郁醇厚。坚守手酿就像撒下一粒种子,如果不懂得等待,是不会看到它开花结果那一天的,忍耐和等待是必修课。”和酒打了一辈子交道的吕少龙,对酿酒的工艺和品酒一样苛刻。他用品酒师的标准来衡量自己酿出的酒。每出一锅酒,他都要细心,在心中还原出整个酿造过程,寻找味道之间的平衡与层次感。从制曲、发酵、蒸馏到拌合、装甑、摊晾,与古法酿酒程序相同,但极品佳酿源于对每个步骤火候的管控,老吕深知这一点。

在 20 年的手酿时间里,吕少龙一直痴迷于在酒糟中寻找更好美味。为了酿出一款佳酿,他不惜拿出几万斤的粮食反复试验、拿捏。每酿出一款让自己满意的佳酿,他都会召集朋友来品尝分享,自己不胜酒力,看着朋友喝得高兴、满足和成就感让他倍感幸福。“前浓后蓄,回味悠长。”他的酒在口碑相传中成了“私人定制”,也得到了消费者的认可。在 2002 年全国品酒会上,老吕的酒获得广泛好评,被推选为当年亚洲老年运动会指定产品。作为品酒师,老吕做到了全国专家;作为酿酒师,他的目标是让自己的酒走出国门,让更多人了解中国白酒文化。

吕少龙痴迷酒香,沉迷舌尖上的回味,执念千年祖辈的技艺,更珍惜这手艺。他惜酒如惜命,他要把这份手艺薪火相传。曾经不愿意子承父业的吕序森认为父亲是顽固不化、不合时宜。在父亲霸道地关了儿子的饭店后,吕序森被迫追随老吕。如今,小吕也已经走上了道,子承父业,继续讲述着“酒人老吕”的故事。



●老吕(右)在向小吕传授品酒技艺。

中原得遇自然香且将诗肠换酒肠

利艳

5 月 8 日,中国诗酒文化协会副会长兼执行秘书长彭德骏一行,在河南省酒业协会会长熊玉亮、河南省宋河股份总裁朱景升的陪同下,对宋河酒业进行了参观和调研。

彭德骏一行首先参观了辅仁大厦楼下的宋河酒业旗舰店,在详细参观了国字宋河、共赢天下、宋河粮液 1988 等宋河代表产品后,彭德骏、熊玉亮、朱景升等在宋河旗舰店展开了一场洋溢着诗情、酒香的温馨座谈。

座谈交流时,熊玉亮对宋河的生产规模、主要产品等作了简单介绍。他说,宋河酒业是河南唯一的浓香型中国名酒,从 2002 年改制以来,生产规模、实力,一直都占据着豫酒第一的位置,特别是拥有 10 位国家级白酒评委、100 多位省市级白酒评委,这样的技术实力在全国也名列前茅。

彭德骏说,这已是第三次到访宋河了,对宋河感情很深。宋河粮液诞生于老子故里,老子道家哲学可以说是宋河酿酒的灵魂,那里也是近现代诸多诗人、学者、书法家推崇的圣地,著名作家李准、魏巍、李锐等都在宋河酒厂留下过墨宝,这不但是宋河酒业的财富,更是中国诗坛、酒坛的宝贵资产。

朱景升在发言中说:“‘文化养酒,再以酒养文化’,宋河一直以来都坚持从道家哲学文化中汲取营养,再通过酒把它传播给更多消费者,并且取得了可喜的成绩。早在 2006 年,宋河粮液就荣获了中国诗酒文化协会、中华文化名酒宣传推介工作委员会共同颁发的‘中华文化名酒’荣誉。宋河酒业也期待着与中国诗酒文化协会再次深度合作,将中国酿酒文化、饮酒文化等通过诗词的方式传递给更多消费者。”

随后的招待晚宴上,彭德骏在品鉴了宋河酒业高端旗舰产品代表——国字九号后,对其口感和品质给予了极高评价,并赋诗称赞曰:中原得遇自然香,且将诗肠换酒肠。



陈斌 / 文 受访者 / 供图

人物档案

刘伟民,Ronny Lau, 香港酒评人协会主席、上海国际葡萄酒品评赛联合主席,首位意大利 Super Tuscan 华人酿酒师,著有《倾倒葡萄酒》、《说葡萄酒的语言 - 法国篇》、《世味葡萄缘》、《酒为上着》、《世界知醉》等书。对他而言,酒是灵魂,音乐是生命,游走于葡萄酒与音乐之间,出过唱片、开过音乐会、办过音乐杂志,如今在红豆 Live 主持一档脱口秀似的节目,名字叫做《一半音乐一半酒》,这也正是其自身生活状态的写照。

4 月初在广州,听 Ronny Lau 主讲了一场“意大利顶级葡萄酒及烈酒课程”,三天时间,Ronny 用他别具港味的普通话,诠释出他心目中的意大利,包括但不限于葡萄酒,还有意大利的风土人情以及他每年六七次前往意大利的或囿或奇的经历,侃侃而谈,干货满满,偶尔还出其不意地抖个包袱,轻松而有趣。

作为为数不多的独立酒评人,Ronny 从 2005 年开始专攻写酒,与从小就被父亲培养着喝不同品牌的白兰地一样,音乐在他的生命历程里,也是如亲人一般的存在……

不是在喝酒,就是在去喝酒的路上

据新快报报道,Ronny 的葡萄酒之路,走得一直比较自我。

四十年喝出来的实战经验再加其后不断地飞行里程累加,铸就了坚实雄厚的知识体系,有点中度强迫症征候群的他,从 2005 年专职做独立酒评人以来,就立意不接收二手信息,所有关于酒的资讯都要自己第一手得来,所有写的酒评都要是自己亲自喝过尝过,所有他谈的产区,都要是自己亲自去过。他不太相信坊间流行的葡萄酒课程,因为多由英美创办,这两者都非传统意义上的产酒国,且他们的味蕾敏感程度在 Ronny 看来,与中国人从小经受各种美食洗礼完全不可比,他只相信自己的舌头。

最开始接触酒精饮料,是小时候父亲给他喝不同品牌的白兰地,尽管不懂得其中真妙,却已让他开始对不同酒款间的味道差异产生兴趣。及至在饮食杂志上写美食,接触到葡萄酒的世界,这一下更不能自拔,浸淫到如今。

每年,他都会去意大利六七次,到访不同产区,尝试不同酒款,喝到心仪的酒,就在酒评专栏里与读者分享。尽管他说选葡萄酒



作为为数不多的独立酒评人, Ronny 从 2005 年开始专攻写酒,与从小就被父亲培养着喝不同品牌的白兰地一样,音乐在他的生命历程里,也是如亲人一般的存在

如选朋友,不会特别强调国籍地域,但他依然对意大利甚为偏爱,因为意大利有数量众多的酒庄,更有着令人眼花缭乱的酒款,二十个产区,要深入了解到能信手拈来、脱口而出的境界,自然需要花费大量时间精力,同时也充满乐趣,因为好奇心是孜孜求索的原动力。

酒评是孤独的工作,不像常人所想象得那么轻松美好,全世界的酒评人数量屈指可数,全职的就更少,能长时间坚持并不容易,也不常见,这也是 Ronny 坚持要第一手信源的初衷,真实及个性,是独立酒评人的根本。

“我没有算过一年大概有多少天在路上,反正我不是在喝酒,就是正在去喝酒的路上。”他说。

首位意大利 Super Tuscan 华人酿酒师

因为偏爱意大利,也让 Ronny 在机缘巧合之下,成为了首位意大利 Super Tuscan 的华人酿酒师。

“我一位酿酒师朋友 Andrea Bernardini 告诉我离开了工作的酒庄,去协助他老师的酿酒顾问团队,细问之下我发现,原来他老师是我的头号偶像 Mario Ercolino,南意酒神!



他们给 20 多家酒庄做顾问,每天去不同酒庄工作,我就把我在意大利的行程微调,跟着他们去酒庄。每次 Mario 问我对他作品的意见,我都比较中肯地评价,不知是否这触动了他,有天他跟我说:你來酿一瓶酒吧!我说好,他问我想做什么酒,我说:Super Tuscan,因为欣赏 Super Tuscan 为追求质量而破旧立新的精神,而且在上世纪 80 年代我喝到一瓶 Super Tuscan 令我对整个意大利葡萄酒有所改观。”

于是他们去托斯卡纳的 Ravazzi 酒庄,尝遍窖窖酒桶里正熟成的葡萄酒,找出 Ronny 认为最好的十多桶,取出酒样开始调配。两天后,他的 Super Tuscan 诞生了,Mario 品尝后

也称赞有加,但他表示他自己是不会这样做的,也许这就是中国人的口味与意大利人的分别,但他建议 Ronny 正式生产这款酒,并且专攻中国市场,“本来是闹着玩的,结果成为正式商品。”然后他为自己的这款 Super Tuscan 取名“Dolce Vita”,意思是“甜蜜生活”。

Dolce Vita Aristeo Toscana IGT 2009 作为 Ronny 的 Super Tuscan 第一个年份,首先在香港上市,他专诚邀请了 Mario Ercolino 及 Andrea Bernardini 前来主持新酿上市活动,这也是南意酒神的首次亚洲之行。后来在上海发布时,有资深酒业朋友告诉 Ronny,Super Tuscan 以前从没有华人酿造过,Ronny 误打误撞地成了首位 Super Tuscan 华人酿酒师。为保证酒质,Ronny 决定该酒款仅在最好的年份装瓶并且限产 2000 瓶,Dolce Vita Aristeo 的第二年份是 2012,接下来是 2014。

玩的就是 Matching,用音乐配葡萄酒

与从小就喝白兰地一样,音乐也是 Ronny 的生活,“就像亲人”,他说。

他的头号音乐偶像是 David Bowie,在他眼中,David Bowie 是一名有眼光的观察家、有创意的包容者,更是另类、前卫的先知和兼容并蓄的先驱,活得精彩,超越了很多入。

可以说,音乐与葡萄酒一样,一直伴随着他的一生,并且他能够通过自己的方式,让两者交织起来,融汇在一起。

当初在杂志社工作时,既写美食美酒,也写乐评,后来在唱片公司工作过,创办过全球首份中文多媒体音乐杂志《Jam》,开过香港第一家音乐会所 Music Union,出过唱片,用唱片里的音乐来配酒。

1996 年出版爵士乐精选专辑,开始尝试将音乐与葡萄酒连在一起——买专辑送葡萄酒;1999 年出版合辑《Music For Music》,曲目专为搭配波尔多葡萄酒所选;2011 年与华纳唱片公司合作创立《Music & Wine》,开始系统推广他的音乐与葡萄酒的搭配概念,一套 6 张 CD 的《Music & Wine:The Perfect Matching》中,Ronny 挑选了六种不同的音乐类型,搭配六种不同风格的葡萄酒;2014 年,再出一套两张 CD 的《Red:A Music & Wine Party》,用不同类型的爵士乐搭配轻盈及厚重的红葡萄酒,还附有星级酒店大厨特别设计的食谱,概念是“把 Party 带回家”,一套唱片就可以搞一场 Party。

今年初,他受红豆 Live 所邀,开始做一档直播节目《一半音乐一半酒》,跟大家分享他的酒评人生活,分享他喜爱的音乐和音乐人,每次一小时,谈谈话,听听歌,原本是想周播,但因为经常飞来飞去,时间不好掌握,只好改为月播,“算是我的酒评和乐评专栏的声音版,因为现在大家的阅读习惯改变,这样可能更切合时代。”

借消费文化华丽转身

在这次的第十九届中国(郑州)糖酒食品交易会上,宋河书酒飘香展位其实也做到了“夫唯不争,故天下莫能与之争”,颇有“大隐隐于市”的风范。

试想一下,在摩肩接踵熙攘喧闹的糖酒会场,偏偏有那么一处静雅的存在,这里除了一瓶瓶盛装以待的酒,还有一本本令人神往的书。看着这些手不释卷的人们,直使人恍惚间仿佛进入了闹市桃源,又或者回到白衣飘飘的校园。也难怪人们会做如此评价,“宋河把公益融进了书香酒香,也做到了自然香。”

为什么万千厂商,只有宋河做到了“自然香”?这是因为宋河的的一切“匠心”都是为了消费者这个“核心”。应当说,正是基于对消费者的深刻洞察,才让宋河一再引领着消费文化,而这种消费文化的引领,不仅成就了宋河的蝶变,也给消费者带来了温暖。

让我们一起来回顾宋河带给我们的温暖瞬间。

从“品酒顾问”到“文明河南人”活动,从“老君山宋河团圆夜”到“宋河恋上小龙虾”,从“中国酒水创意设计大赛”到“一粒粮食的悟道之旅”,从“传递爱,让梦想飞”到“当酒香偶遇书香”……

一场场别开生面而走心的终端互动,不仅让消费者深刻感受味蕾绽放的感官快乐,也感受到了心灵绽放的温暖时光。正是基于宋河式亲民情怀的影响,几年下来“有为不争”,但却赢得了口碑,更赢得了市场。也难怪乎宋河能成为“有历史、有文化、有品牌、有品质”的“四有”“文化网红”了。

酒业观察 | Wine observation

宋河,酒养文化还是文化养酒?

吴铭

前不久的 4 月 24 日,以“合心、合契、合力”为主题的第十九届中国(郑州)糖酒食品交易会落下帷幕。据记者了解,本届郑州糖酒会展区面积、参展厂商、接待观众、成交金额,均创下了历史之最,影响力也从华中、华东、华北,辐射了大半个中国。从酒业板块来看,就连茅台、五粮液、汾酒等一线白酒品牌也都慕名而来。

在这种高手云集的盛大展会上,各路酒企为了吸引眼球也是使出了浑身解数:有美女站台的,有吹拉弹唱的,有现场酿酒的,也有更高科技一点——扫码送酒的,花样繁多令人眼花缭乱。但就在这熙攘喧闹的交易盛会上,在宋河展区却是流溢着书香酒韵,数百本由宋河老子国学教育基金会提供的经典书籍拨动了人们的心弦,过往的游客、展商、记者、学生,甚至包括河南省酒业协会会长熊玉亮先生,纷纷在宋河展位上与钟爱的书籍合影留念。书香与酒香的偶遇,让宋河在不经意间俨然成了极具文化味儿的网红。

那么,宋河是如何修炼成“文化网红”的?文化又是如何驱动宋河在酒业乱世中小步迭代,基业长青的?

从传统文化获取给养

当下的中国社会,正处于五千年未有的迅猛变革时期,国力的强盛和经济的飞跃之下,是社会的日益浮躁。越来越多的人在面对时代变迁时感到无所适从,物质生活丰富了,但精神层面的危机却在加剧,人们迫切需要重新回到传统文化的怀抱,去寻找慰藉之法,寻求脱困之道。

众所周知,宋河酒业诞生于老子的故里河南鹿邑,很自然地,宋河的很多企业行为天然带上了老子道家思想的印记。例如“有为不争”,例如“以其无私,故而成其私”,又例如“夫唯不争,故天下莫能与之争”。再结合宋河中国名酒的耀眼光环,和多年来热心公益的无私善举,最终看来,尽管宋河始终坚守着“有为”、“无私”、“不争”的朴素思想,却无法掩饰身上的光芒,“天下莫能与之争”。

传统文化是民族精神的根本,也是企业安身立命之所在。当企业面临竞争环境的恶化,面对道义与利益的抉择,唯有恪守本分,不忘初心,方能成就大业。

所以我们能够理解,为何在大多数企业纠结于营销、渠道、模式等“术”的层面,宋河



要“分心”从事自己热爱的公益事业,“爱心”、“公益”、“助学”、“亲民”等最能贴近普罗大众的行为,会成为宋河独特的标签。因为宋河经营目的不是只为了赚钱而赚钱,而是从“道”的角度入手,树立高尚的经营目标,运用光明磊落的商业手段,围绕消费者核心酿造美酒。

用匠心文化酿造极致

老子在《道德经》中有言“九层之台,起于垒土”,又说“天下大事,必作于细”。意为九层高台是从一筐土开始堆积起来的;天下的大事都是从细小的一步步形成的。也就是说,作事要从最基本开始,经过逐步的积累,才能有所成就。

“大事必作于细”,这就是当下中国社会极力倡导的“工匠精神”,2500 年前的老子已能提出这种超越时代的“匠人文化”,深受道家思想熏染的宋河显然也深谙此道。

对一家白酒企业而言,酿造好酒就是天底下最大的“大事”,只有从细节起步,用时光与匠心为消费者酿造好酒,企业才有基业长青的可能。于是人们会醒觉,在“一粒粮食的悟道之旅”中,一群人是如何用一辈子的时间,心无旁骛地酿造美酒;在 2016 年第九届白酒评委评委会结束后,宋河成为拥有河南唯一一个中国首席白酒品酒师、2 个双料国评、10 个国家级白酒评委的顶级技术队伍;在第六届河南省白酒酿造装甑职业技能竞赛上,为什么宋河酒业能从强手如林的 17 支参赛队伍中脱颖而出,一举拿下冠、亚军。而至于宋河拿到手软的国内、国际酒业大奖不必多提,一切都是水到渠成,再也自然不过的事

情。

实际上,“匠心”才是一切技艺的“核心”。在现代化、工业化遍地的今天,宋河在传承数千年的酿造技艺上仍传承着匠心,尽管复杂繁琐,但宋河工匠们依旧执着,只为滴滴佳酿。而真正爱酒之人,也会对真正的美酒充满感激,对把匠心用在美酒上的人充满敬意,因为他们会让我们更加热爱生命与生活。

这就是细节的力量,更是宋河匠人文化的力量。

