



□本报记者 张满 刘世超

学校周边总有几家美食小店让人念念不忘。一到饭点，一股饭菜香味飘然而至，多年不变的老味道再次唤醒了不少人学生时代的记忆。在实验高中老校区（现为实验中学西校区）附近，一家经营了20多年的小面馆颇有年代感，虽然实验高中搬了家，但仍有不少学生常来光顾，应届的、往届的不少，更有工作了、成家了带着孩子来的。

4月30日下午2点30分，饭点儿已过，但市区矿工路与光明路交叉口西北角一个卖板面的小店依然客流不断，“大碗板面”“小碗拉面”“两瓶啤酒”……老板李牛报饭的声音不时响起。

下午3点30分，在附近市自来水公司工作的李先生来店里吃饭，他说自己最近才发现的这家店，这段时间常来吃，面的味道不错。

来吃面的，除周边学生、单位职工、附近居民外，还有不少提前返家过假期的老顾客。“很多都是实验高中的毕业生，在外地上学、工作，五一放假回来，有的下车先来我这里吃碗面。”李牛说。

自1992年3月开了这家店，李牛已经记不清有多少回头客了，来吃面的好多都面熟。

以下是李牛的自述——



5月4日，李牛在案板前忙碌。20多年来，专心致志做好每一碗面是他开店的宗旨。 本报记者 李英平 摄

## 专注一碗面 收获小幸福

### 巧结缘学做板面

我今年56岁，老家在叶县。过去家里穷，结婚后有了孩子，感觉生活压力更大了。为了养家糊口，婚后第二年我就来市区打工了。一开始在王庄找了个做骨灰盒的工作，后来媳妇带着一岁多的孩子来了，我们在王庄租了一间房子开始做小生意——推着车上街卖米线、凉皮。小碗5毛、大碗7毛，有的人要3毛钱的，我也给人家做。

虽然起早贪黑一天下来很累，但是收了摊回家一数，一天能卖20多块钱，我高兴得不得了。我觉得这生意不错，为了多赚点钱，收麦子都没回老家。生意稳定后，感觉一个人也能忙过来，就让媳妇守着摊子，我又找了个装修的活儿，一天能多挣10块钱。

卖米线的时候，我们认识了一对卖板面的夫妇，他们是南阳新野的，两家关系处得不赖，后来他们要回家不干了，就把做板面的手艺教给了我。

1992年，媳妇去广州（误入传销组织）被骗了几万块钱，回来之后想着还干餐饮吧，别的咱也不会。我正好学了做板面的手艺，就在老矿一中（实验高中前身）门口东边租了一间门面开面馆。

到现在我还清楚地记得，开业那天差点坏事。当时提前熟料，油锅热着，我把20多种料刚放进去，锅里一下子蹿出老高的火苗，当时没经验，应该是油温太高了。我慌了，拎起旁边一壶冷油就往锅里倒，火苗下去了。现在想想开业头一天就见了火，这是要火的节奏呀，好兆头！

### 好味道赢得口碑

“火爆”开业后，小店顺利走上正轨。

开店以后，我养成了一天吃两顿饭的习惯。一般早上8点开门，开始准备一天需要的材料。店里用的板面全是手工制作，和面、盘面、醒面、揉面、摔面，然后再一根一根搓。两个人不停地干，和完一袋面（25公斤装）要一个半小时。面全部准备好，大概十点半，我吃第一顿饭。紧接着就有人来吃饭了，一般中午11点半到下午1点半最忙，店里7张桌子坐得满满的，一中午一张桌子一般得翻上三四遍，还不算带走吃的、点外卖的。我没有午休的习惯，有的顾客吃饭时间不固定，下午两三点来吃午饭的大有人在。下午四五点，趁着店里顾客少，我才吃第二顿饭。

除了面，店里用的牛肉都是我们自己卤的，一般三天卤一次，每次30公斤，用的全是后腿上的瘦肉，买回来切块时有一点肥的都要去掉。腌制好后，一般下午开始卤，从下午3点坐上锅，卤到7点。

生意好的时候，我一天要用两三袋面，准备好面，累得一身汗。现在有机噐了，和面可以省点劲，但是摔面、搓面还得靠手工。我和面喜欢和硬一点，这样面吃起来劲道。面里除了盐啥也不掺，全靠一

遍遍揉、摔、搓，面条做出来筋、光、滑，靠着口感，店里有不少回头客。从最初的小碗2.5元、大碗3元到现在的10元、12元，虽然价钱涨了，但仍是老味道，现在不少顾客一进店，我一看面熟，来吃好多年了。

实验高中、平煤安装处搬走后，现在仍不时有学生、老师和原来的工人来吃。这两天从外地回来的食客很多。有个食客住在三环佳苑小区，喜欢来我这儿吃面，出去打工十年了，4月29日又来店里了，坐下一聊才知道，他回来过五一假期，还没有回家，先来吃一碗面，就想尝尝家乡的味道。

这样的食客还有很多，像原来在实验高中上学的学生，上学时经常来吃面，毕业了还来，再后来带着媳妇、孩子来。有不少顾客进店就问：是不是老店？我就说，你尝尝味道就知道了。

顾客都说味道没变，其实随着生活水平提高，大家口味及生活习惯的改变，我也在不断改进面的味道。过去人们喜欢吃肥的香的，那时候一碗面上厚厚一层油。现在提倡健康饮食，少盐少油，尤其是女顾客，最后调味时我就减点红油，既不影响口感，面吃起来还爽口。

### 肯吃苦收获幸福

开业这么多年，除了大年三十下午开始休息，到正月初三开业，其他时间我从没休息过。早些年，好多“的哥”过年跑车找不着地方吃饭，都知道我开门早。就这样，每年正月初三开门成了我们店的惯例。

就这样坚持了20多年，这家小店养活了我们一家。儿子来市区时一岁多，现在都34岁了。刚开始我们一家租房住，儿子上初中时，我们在市区光明路与联盟路交叉口西北角老供销社院里买了一套80多平方米的房子，算是在市区扎了根。儿子结婚时，我们又又在劳模小区买了一套房。如今，儿子儿媳在我的店旁边也开了一家店，也做餐饮生意，两个店能相互照应。孙子今年7岁，在新程街小学上学。我每天除了守店，就是接送孙子上下学，忙忙碌碌的，日子过得很充实。闺女前年结的婚，去年又添了外孙，经常回来看我们，我们一家也算是幸福美满，我挺知足的。

现在店里增加了拉面、烩面、辣条等品种，板面卖得没以前多了，一天大概用一袋面，活儿也没那么累了，我也没算过能挣多少钱，只要不赔就中。

有的顾客住得远，来吃一回面得跑老远的路，就想让我开分店。我上岁数了，不想操那个心，就想守住这个小店，明年把店面重新装修一下，以后让儿子招呼生意，我和媳妇也能“退休”歇歇。

### 面店生意经

1.味道取胜。店里主要是回头客，必须保证面的味道好、口感好，制作过程不偷懒，保证面条质量。

2.勤劳守信。不怕吃苦，一年只在春节时休息两天半。