

的品性，
继承了家乡的天性，倾听米发酵的声音。
看烘焙时变化的色彩。因缘而制，
熟悉了咖啡豆为生活寻味。

因
缘
寻
味



醇之酒酿

【文/张晓雯 图/受访者提供】

2万的房租，1万的装修，文亮租下朱家角古镇里的一栋破楼，边卖酒赚钱边装修，“玖平方”小酒屋的4年就这么过顺了。

江西人文亮“继承”了家乡的天性，自称4岁就是个“酒瓶子”了。说起江西米酒，是因为平原多、水稻优质，且南昌进贤靠近鄱阳湖水系，使得酿造米酒的原材料资源丰富、天然纯净。直到很后来文亮才意识到，40亩的自有田是家里最大的宝藏。“工艺也是家里一直这样传承下来的，很平淡，没有过多的神话故事。”文亮说。

因此，文亮的手工米酒都是在老家做的，忙的时候他每个月要开车回两次江西，把酒拉来朱家角。在最传统的方法中，文亮需要先对自家种的糯米进行加工，把壳去掉：“你们买到的籼米酒，是把外面的衣和米上的尖点去掉，白白的，很好看，但是营养价值基本没有了。”浸泡一晚上后，将木蒸放到锅里，弄成滤网，把米放在里面隔水蒸。紧接着在平台上摊凉，保持在20—30摄氏度，再撒酒药，放缸，掏洞，把滤斗、竹篓往中间一放，过了三四天，会慢慢出酒汁，继续发酵半个月左右，制作完成。

30平米的发酵间里，放着三四十个这样的缸。“静下心来，可以听到米在发酵的声音。你是快乐的，你能听到欢快的声音，你是沮丧的，你能听到被嘲笑的声音。在这里，它们是自由的，唯一不需要人参与的地方。”靠近阳光多一点，靠近阴凉多一点，抑或季节不同，酒的味道都不一样，尽管是同一个人用同样的配方和材料，时空的微妙差异

都会造成口感的异化。文亮想保住的就是米酒的这份天性，一如眼前的生活保住了他的自由。

和女友一个做米酒、研究更好的贮存方法，一个自创品牌做棉麻服装。蜗居在水乡一隅，他们就想让日子这样静静地“慢下去”，或许自在就是最佳禅意。

QA 生活周刊 × 文亮

Q: 2017年最大的收获是什么？

A: 这是转折的一年，舍弃了一些之前急于外求的心态，更踏实地做好每天想做的事情。

Q: 分享一下2018年的心愿清单。

A: 想把玖平方做得完善一些，空间再大一点，让朋友过来可以玩得更嗨。

Q: 写一句话给和你一样热爱生活的朋友。

A: 去寻找一个生活中的爱好或渴望。做成了还是没做成不重要，关键是我们还在路上，路走歪了就摆正，走错了就回头再来。不要放弃，相信自己。

谜之咖啡

【文/冷梅 图/受访者提供】

有人说，选择一种职业，就选择了一种生活方式。诚然，生活界面往往因为你毕生所追求的热爱，而让圈层只在一个固定的范围内聚集。对明谦咖啡的创始人蔡中顺而言，人生最大的惊喜，就是和咖啡结缘。浸润精品咖啡这许多年，从一种休闲娱乐的消遣，到爱好，再到事业。咖啡的谜之香醇，沉淀了人生经历，也沉淀了做人做事的价值观，甚至是看待世界的方式。

蔡中顺创立的明谦咖啡体验店，并不是传统意义的咖啡馆。260平米的空间里，包括了一个小型咖啡学院、一个还算宽敞的户外空间、一个点心制作体验区，还有咖啡设备和材料的销售展示区，最后一部分就是传统的咖啡店客人落座区域，仅有40平米。除了传统的盈利模式，还包括咖啡教学，在嘉定拥有自己的烘焙工厂，目前to b业务占了大头，包办了咖啡馆客户的设备购买、咖啡师培训，甚至客户的店面设计等衍生服务。

正像蔡中顺对自己的定位，一家精品咖啡店，拼的不光是颜值，还有文化内核。落座这里，无处不彰显着店主对咖啡文化独到的理解。其实，精品咖啡的出现，顺应了消费升级的需要，人们对品质的追求越来越高。“你要告诉客人，什么样的咖啡是好的。原材料要好，要新鲜。不是所有的咖啡都要放糖浆的。”

在改变市场的过程中，蔡中顺也在一次次实现自我挑战。这两年，他开始更多引入商业运营思路，来实现自己从一个传统的精品咖啡师向咖啡品牌策划和运营者的身份转型。这个过程，让他惊见这些年国内咖啡浪潮的流变。2008年、2009年，客人进店里，点一杯黑咖啡，通常会给一个糖包或一小杯鲜奶。2011年以后，至少来到他们这儿的客人，都不要再糖包了。再往后，2014年以后，进来的客人会直接指名要喝什么类型的咖啡。他们会选择产地、品种、豆子的处理方法等等。而现在，进店的客人会点：“肯尼亚”，并选择烘焙的深浅。

未来，蔡中顺坚信咖啡的业态会有更多可能性：“它更侧重于一个以咖啡为主轴的小型复合空间。它也可能是一个中央工厂店，处于市区的繁华地段。来到这里的客人，他们喝到的每一杯咖啡，都能通过透明橱窗，看到它如何从一把豆子变成一杯咖啡。”

QA 生活周刊 × 蔡中顺

Q: 如果可以选择，2018年想要有什么样的改变？

A: 我是希望自己能够多学习一门技能。比如木匠，就是我一直想学的东西。希望2018年有时间来做尝试。

Q: 写一句话给和你一样热爱生活的朋友。

A: 脚踏实地，仰望星空。



中顺