



见习记者 范鹏

《舌尖上的中国》

总顾问蔡澜曾说，烧东西给人家吃，像送礼物。奉献的快感，比接受高。很多人也有类似的向往：开一家饭馆，不卖山珍海味，只出售自己热爱的美食，不用太大，能容许朋友坐下聊天就好。如果“饭店”就开在家里，当然更好。

如今，在上海，已经有一批这样的民间美食家做得风生水起，且来看看他们是如何梦想成真的。

雨翎的周六

家住上海西区的雨翎是一个普通白领。唯一不同的是，因为祖辈都是韩国人，她家中的一切都保留了原汁原味的韩式风格，说韩语，吃韩餐，客人上门要席地而坐。

几个月前，雨翎偶然得知通过网络在家就可以“开饭局”，只要足够好吃，通过平台审核后，“饭局”就能上网，平台负责推广、确保交易过程。她当即决定尝试，“我以前就想过，就是开餐馆太麻烦。”

她的想法受到了朋友的质疑，陌生人上门，会不会“引狼入室”？“我自己从来没有怕过。我觉得，预订饭局的大部分都是白领，生活、心理上都有一定的闲暇。”她如此回应大家的担忧。

9月19日是雨翎的第13场饭局。早上7点，她和母亲就开始忙碌，两台冰箱装着昨晚就洗切好的配菜，灶上一口大锅专门用来炖鸡，各类调料、炊具、容器摆满了台面，一切有条不紊。“鸡是韩国商店特供的，要提前两天到三天预订。昨天晚上急死我了，他们差点掉链子。”尽管为供应商的事情有点焦虑，一切必须照常进行。按照约定，十二点要准时开饭，食客被告知迟到可能会吃不全，主人因此不敢有丝毫懈怠。

一如往常，客人们对鸡汤赞不绝口。宴饮将毕，雨翎又拿出韩服请女客试穿，母亲负责着装，她负责拍照，气氛很是热烈。试穿完毕，客人们仍意犹未尽，不断聊起新话题，大家传阅着主人的健身照片啧啧称赞，她笑着说，“以前每逢周末都很矛盾，想出去玩又想和儿子和妈妈身边。现在好了，在家就可以认识新朋友。”下午三点半，客人们终于尽兴而归，一岁半的儿子斌斌熟练地跟大家挥手告别。

“赴汤蹈火”红了

圈内人知道，“我有饭”私厨平台由北京起步，创始人有两位在上海，人称大掌柜、二掌柜。许多人不知道的是，他俩其实是“我有饭”第一个饭局“赴汤蹈火”的主厨，招牌菜广东煲汤。

大掌柜真名林立伟，二掌柜真名刘锦城，这两个90后男生同在李锦记工作，也都是来自广东的“沪漂”。“我有饭”市场负责人管怡静至今印象深刻：“两个90后？当时去试菜，地方很破，他们租的老式房子，环境不行。但是一喝到那个汤……没话说了。”

“第一场饭局就像初恋一样，怎么会忘记？”说到“赴汤蹈火”，林立伟滔滔不绝，“那是去年的11月15日，那天做的汤，叫无花果南北杏清炖苹果雪梨里脊。无花果生津，南北杏寒热互补，苹果雪梨调和口感，里脊甘平不肥，肥则生腻……”

让林、刘二位没有想到的是，“赴汤蹈火”红了，他俩也被“收编”进了“我有饭”团队，从传统行业的白领成了时下最时髦的O2O互联网创业者。

这样的“人生展开”并没让两位掌柜的饭局断档。平台数据显示，“赴汤蹈火”仍是目前最火的饭局之一，最快一次15秒内全部订完。88元的价位使“赴汤蹈火”在平台上一众168、188甚至228的饭局中显得格外实惠。然而据二掌柜透露，“还是可以挣到钱”，他告诉记者，“做饭局只想稍微盈利，另一个目的在于交圈外朋友”。至于个人安全问题，他表示，“平台采用的支付宝和微信支付方式是实名认证的，价格也是筛选食客的关键因素，而且一场饭局6个人，无形之中是一种保障。”

舌尖上的“私厨”



新民图表 制图 戴佳嘉

圆梦“肆食玖”

南京西路1984弄49号从外观看就是普通的新里洋房，走进去才知道是一间本帮私房菜馆。走进“肆食玖”，客厅、包间的陈设走的是中西合璧的海派路线，处处透露出高级雅间味道，然而厨房的装修、陈设却和普通的小康人家无异，只有厨房门口的冷藏酒柜提示着这里要供给客人的需求。

话分两头。15年前，大宁路603号是家西餐厅，叫“麦琳德”，罗宋汤做得地道。“911”事件前后，麦琳德改名“佳宁渔村”，先做散客海鲜生意，后来又接红白喜事。2010年的某一天，佳宁渔村也悄悄开张了。

没错，麦琳德、佳宁渔村、肆食玖，这三个名字背后是同一户人家。

“我先生做会计的，不过很会烧小菜。朋友介绍他去了麦琳德。”肆食玖的老板宋阿姨回忆道，“后来经营不灵，老板说了心血，舍不得给陌生人。我们一冲动，就接了。”

谈起往事，宋阿姨离不开女儿，“我们慧慧喜欢吃，每个礼拜六补课结束后总要找个没吃过的店……现在想想也后悔。开饭店比想象中难：1200多平方米的场地，10个包房，大堂18张圆桌，40个员工，每天夜里要盘货。当时还经过‘非典’，真的操心。到2010年她爸爸六十岁，身体吃不消，就关掉了。”

宋阿姨没想到，他们放弃了，当年那个一到周六就要下馆子的小姑娘却没有。

“一下子关掉，爸妈都不知道干什么了。”宋阿姨的女儿唐俊慧说，“其实我自己有个菜谱，都是我出差时想到的菜式。红烧肉加车厘子，欧洲学来的，椒麻鸡是新疆菜，去掉药膳

加白米虾吊鲜。”于是，她托人找了场地，设计、装修，又找到本地私厨平台“隐食家”拉客源。

“私房菜真的轻松很多。一般都在晚上，我下午去就行了。三个包房三桌菜，只请了三个人帮忙。菜式、价格都是搭配好的，300、500、800、500的最受欢迎，大多是白领家庭聚餐。”宋阿姨告诉记者，“客人在网上下单，提前我也可以问清要求，回头客我会推荐他们没吃过的新菜式。买菜也很轻松，吃多少买多少，一点不浪费。”



■ 八十三岁的程圆月婆婆也是个“私厨”店主，她在觅食平台上出售上海阿婆大肉粽，高峰时期一天能卖一百多只粽子 乔杨摄

私厨平台·有民间渊源也有社会学根源

上门吃、上门烧，如今互联网上流行的私厨、私房菜在民间早已有之。“这在老上海就有了”，作家沈嘉禄对餐饮行业颇有研究，他告诉记者，“只是那时候没有互联网罢了。比如扬州饭店，前身就是私厨，叫莫有财厨房。”在曾经的上海滩，私厨、私房菜是一个行当，客人家里有人过生日、孩子满月，主厨就带着厨具和学徒上门了。上海郊区的厨师甚至发展到有成套的设备，结婚做筵席，会帮客人搭活动房，装上空调并备有麻将。“因此私厨在民间是有基础的，有了互联网，出现私厨平台水到渠成。”

沈嘉禄表示，虽然自己尚未尝试过私厨平台，但很支持这个新兴事物，“不光是分享美食，也是小型创业。私厨平台的兴起，也体现了现在老百姓兜里有钱了，对生活品质更有要求了，许多人从跟风吃到上网找美食。”他也对食品安全隐患表示关注，目前政府监管缺位，行业规范尚未形成，“只能期望从业人员自觉，消费者需要学会选择。”

而从社会学的角度看，私厨平台的社交功能尤其值得思考。复旦大学社会学教授徐珂表示，陌生人家里吃饭，请陌生人到自己家吃饭，想在这种陌生人饭局里认识朋友，这种时髦现象反映出“中产阶级对拓宽自己交际圈这个需求是客观存在的”。由于白领阶层日常工作、生活圈子相对封闭，对拓展自己的社交圈就有“强烈的驱动力”，“这些陌生人饭局里蕴含着他们未来发展的机会”。

徐珂认为，任何一种活动，功能越多样化，生命力就越强。“美食加上社交，这样的活动，可以让人既享口福，同时结交朋友，活动本身的生命力因此加倍”。但是，他表示，现在类似的活动有很多，“比如最近热起来的马拉松，催生了很多白领自发组织的长跑俱乐部。”就满足拓展社交圈这个需求而言，运动+社交的活动要比餐饮+社交更强大。原因在于，餐饮+社交中，饭局的提供者需要会烧菜、有能力并愿意提供场地，门槛较高，所以饭局的供给者是少数，且食品安全问题始终是餐饮+社交的掣肘，而运动+社交就不存在上述两个问题。



■ 朝鲜族参鸡汤饭局，雨翎（左三）与食客们

图T1