



贺兰山东麓青铜峡葡萄酒产区在长沙举行盛大推介会 捧宁夏美酒 敬长沙人民



本报讯 2024 年 12 月 26 日在星城长沙举办“贺新春 促消费”重点城市推介会。此次活动得到贺兰山东麓葡萄酒产业园区管委会的鼎力支持，旨在激发消费潜力，增强消费者对产区葡萄酒的信心与热情，为即将到来的春节市场注入新活力。

当天，青铜峡市西班牙、青云、望月石、甘麓、云图、银票六家酒庄携十余款精心甄选的酒款亮相推介会，并将主推酒款的详细信息与价格清晰直观地列于酒单上，让莅临活动的嘉宾在悠然品鉴美酒的过程中，能够轻松知晓每一款佳酿的价值与故事所在，真切感受到实实在在的优惠，而且可以毫无障碍地与酒庄代表深入交流，搭建起了一座酒庄与消费者之间坚实亲密的沟通桥梁，成功打造出一场集品鉴、交流、促购于一体的全方位美酒盛会。

活动现场，氛围热烈非凡。青铜峡市葡萄产业投资发展有限公司董事长董生振向来宾进行青铜峡产区推介，深入浅出地介绍了产区的发展脉络、独特优势以及未来的广阔前景，让嘉宾们对产区有了更为全面深入地了解。

在推介会环节，宁夏贺兰山东麓葡萄酒教育学院副院长于培

以东道主的身份认真地组织了此次活动，并以极大的热情欢迎各位嘉宾莅临长沙，莅临此会。

为了让活动更加生动有趣、富有互动性，主办方还精心策划了有奖问答等深度互动环节。嘉宾们热情高涨，纷纷踊跃参与答题，在回答关于宁夏的趣味问题过程中，不仅进一步加深了对宁夏的认识，更有机会幸运地获得 6 家酒庄提供的精品美酒，这无疑让嘉宾们对产区酒庄留下了更为深刻而美好的印象，使他们在收获美酒佳酿的同时，也收获了一份独一无二的新春纪念。

从贺兰山到岳麓山，从黄河边到湘江畔，星城长沙对青铜峡产区美酒热情满满、情有独钟。青铜峡产区的各酒庄在本次活动中尽显十足诚意，纷纷推出一系列极具吸引力的让利促销大礼包。现场特惠价、消费满赠以及赠送精品酒等丰富多样、诚意满满的的活动形式，为企业家、高端红酒采购商、广大葡萄酒爱好者们以及媒体朋友们精心打造了一场丰富的活动。让每一位参与者在挑选心仪美酒的同时，都能深深感受到产区酒庄的热情好客与真挚情谊，提前感受到了新春佳节的欢乐祥和。



哦，贺兰山的雪

文 / 金樱子

不同于亚热带气候的长沙，即使是冬天也依然能看到常青树绿意盎然。宁夏的冬天很冻，很冷，但很静、很简洁，凸显黯淡的灰棕色调。秋风吹落金黄色，只留下交错的枝桠，迎着冬雪的到来。

在很多艺术作品里，冬天常常被描绘成肃杀的、萧瑟的、冷酷的。是困境，是险阻，是迎来生机前漫长的等待。但作为一个南方人，只要想到一个下雪的冬天，心里便会不自觉地感到快乐。

青铜峡今年的初雪来得很早。本地人说，往年要等到一月份才会落下，而今年的十二月才过一半，在一个深夜，雪便悄然而至。早上，拉开窗帘，眼前是一片毫无预期的雪白。迫不及待地跑进院子，踩下第一行雪印。雪绵密，脚下发出酥脆的声响，心情在一声声响中雀跃起来。

开着车往山上走，路面的雪还没有清扫，雪层下的薄冰让方向盘显得格外沉重，稍一晃神，车就可能碰瓷中心线，滑向隔壁车道去。小心翼翼地踩着油门，反倒给了我机会细细欣赏窗外的雪景：远处的贺兰山戴上了白色的帽子，澄澈的蓝天下，光秃秃的树枝交错着，却不显得纷乱，反而透出挺拔向上的骨架。往日藏在树叶里、只闻其声不见其鸟的那些窝，如今也无所遁形，暴露在风雪中，滑稽又可爱。

冬天让世间的颜色变得简单。田野是白的，河流是白的，屋顶是白的，就连太阳也蒙上了一层白雾。在雪的覆盖下，万物被简化到最本真的样子：建筑是几何图形；树是粗细不一，向上分叉着线条；路是或平行或交错的直线；路边停着的车，不过是长着四个轮子的小方盒。房子和房子、树和树、路和路、车和车，似乎没有分别。我仿佛窥探到柏拉图的理念世界，万物在雪的覆盖下，展露出超越个体的共性，只剩下纯粹的形与质。

一路开到葡萄园。冬埋已经结束，葡萄藤沉睡在土层之下。三个月前还硕果累累的藤架，如今只剩悬挂的残枝，静静等待着来年的春天。此刻的葡萄园，万籁俱静。于是，我听见寒风中传来的贺兰山的低语，我听见太阳远在南半球送来的问候，我甚至听见地下葡萄藤绵长的呼吸。

深吸一口气，贺兰山的冬天像是一颗薄荷糖，冷得直接干脆，清醒明朗，却不会钻进骨子里百转千回。在这一呼一吸之间，作为“我”的主体悄然消散，融入了这天地之间。葡萄枝蔓从我的血脉中长出，葡萄藤从我的脚下往地里扎去，和我的呼吸同频；我的体温融进阳光里，呼出的白气散进雾里，骨骼是岩石，血肉是泥土，我被飘落的雪花环抱，成为了冬日的一部分。

万物没有分别。

我们是贺兰山的冬天。

首届中国马瑟兰发展（碣石山）论坛在秦皇岛举行

宁夏西班牙酒庄董事长金家瑞应邀出席

2024 年 12 月 24 日，首届中国马瑟兰发展（碣石山）论坛在秦皇岛金士通国际葡萄酒庄举行。论坛由中国酒业协会葡萄酒分会主办，秦皇岛葡萄与葡萄酒酒庄旅游联合会和秦皇岛金士通国际葡萄酒庄承办，旨在推动中国马瑟兰葡萄酒产业的健康发展，探讨马瑟兰发展与未来趋势。

出席本次论坛的有来自新疆、河北、宁夏以及茅台凤凰酒庄、朗格斯酒庄、华夏酒庄、金士通国际酒庄共 10 家酒庄及相关专家学者等。宁夏西班牙酒庄董事长金家瑞应邀出席了会议。

论坛由中国酒业协会葡萄酒分会火兴三秘书长主持。他阐述了本次论坛的宗旨、意义及中国马瑟兰葡萄酒产业的发展状况，并积极倡议借助论坛这一交流平台，汇聚各方力量，携手并进，共同推动中国马瑟兰葡萄酒产业迈向新阶段。

论坛上，与会嘉宾围绕“中国的马瑟兰，世界的马瑟兰”这一主题展开了深入交流。各酒庄庄主（负责人）踊跃发言，介绍了各自酒庄马瑟兰发展历程、产品特色以及未来规划，并分享了关于马瑟兰种植和酿造方面的宝贵经验。

大家一致认为马瑟兰是中国最具发展潜力的酿酒葡萄品种，各酒庄要下大力气做出不同产区、不同酒庄的独特风格。通过持



宁夏西班牙酒庄董事长金家瑞在会上发言

续的努力和创新，将马瑟兰努力打造成中国葡萄酒的国酒。

论坛期间，大家品鉴了来自 13 家酒庄提供的 18 款不同风格的马瑟兰葡萄酒。宁夏西班牙酒庄选送了西班牙·金鸽甄选葡萄酒、西班牙·龙橡木桶珍藏葡萄酒两款葡萄酒供与会者品鉴，受到大家的一致好评。

与会嘉宾纷纷表示，此次论坛提供了一个难得的交流和学习平台，更加深入地了解了马瑟兰的特点和优势，对中国马瑟兰葡萄酒产业的未来发展充满了信心。一致认为，建立“中国马瑟兰论坛”长期机制，定期或不定期在不同产区举办。通过论坛平台，吸引更多酿造马瑟兰的酒庄参与，进一步加强技术交流与合作，共同提升马瑟兰的栽培与酿造技术，共同推动马瑟兰产业的技术创新和产业升级，打造具有国际竞争力的中国马瑟兰葡萄酒。让更多的人了解和喜爱这一中国葡萄酒产业的瑰宝。助推马瑟兰走向全世界，成为中国葡萄酒产业的一张亮丽名片。

贺兰山下吹起西班酒旗风

文 / 木瓜



西班葡萄园

深秋，穿行于青铜峡跌宕的时空里，风细细，吹拂着天地。一抹秋的素净，暖心又恬静。道路旁的白杨，深谙秋意，换了妆容，黄绿相间，与自然更为贴近。

路一直在延伸，向着荒漠，向着人迹稀少的白云深处。旷野如此广袤，无边无际，仿佛你永远都站在它的中央。车窗外，景致辽阔而深远，山河如诗，壮丽与温柔并存。贺兰山的拔节，逶迤成峰峦，绵延 220 公里。黄河水奔流，刻画出蜿蜒千里，雕琢出灿烂文明。

鸽子山不高，与周围现代地表高差约 40 米，它位于宁夏贺兰山南段东麓，是一条平面条形的山脊状古地表，总长约 600 米。鸽子山有历史，考古发现，8000 年前，就有人类在鸽子山周边的盆地生息、繁衍。鸽子山诞生于哪一年，已无从可考。有一种说法，在侏罗纪晚期到白垩纪，贺兰山地区在燕山运动的作用下开始抬升，在距今 8000 万年时，贺兰山一举隆起，奠定了山势，于是就有了贺兰山的余脉——鸽子山。

山水之间的古老土地，一旦被人们重视，就有了故事，有了变迁与发展。鸽子山，从来没有像今天那样繁荣向上。柏油路纵横交错，风车散落于原野与山岗。十几家葡萄庄园排布于人烟寥落的戈壁之上。这儿已然成为中国葡萄种植集中连片最大、酒庄数量最多、酒庄集群化发展最快的酒庄酒产区，酿出的葡萄酒以其特有的中国风格和东方特质，享誉海内外。

谈不上肥沃的黄土高地上，丰收的景象和喜气集聚，光阴划过鸽子山，大步地往前，赶上了二十一世纪的信息时代，赶上了法国的波尔多和西班牙的里奥哈。

西班酒庄的 5700 亩葡萄园，细分为 17 个小园区，位于鸽子山西侧，贺兰山东麓酿酒葡萄地理标志产品的核心区。去往西班葡萄园的小路并不平坦，经过几个转弯，来到缓坡上的一处小园区，无边界的视线直接把清旷壮丽的画面拉到了眼前。田园般的风光，一半青翠，一半蓝天，几朵白云挂在天边，几许风清刮来露寒。葡萄挂满了藤架，硕果累累，让人满心欢喜。

那天，正赶上葡萄的采摘，路旁停着四五辆装满葡萄的大货车。一行行整齐的葡萄树旁，是几十位辛勤劳动者的背影弯曲如弓。午后的阳光，挥挥洒洒，依然是任性般的热情，紫外线在空气中波动着传播着，光影被淡化成了葡萄园中的一种色彩。据说这儿的日照和典型的大陆性季风气候特征对葡萄生长特别友好。贺兰山雄伟高耸的山势，抵御了西北风的侵袭，将腾格里的黄沙滚滚阻遏在阿拉善，同时将东南季风的那份湿润与温暖截留于山脉的东麓，以致这一方天地间构筑起了最适宜葡萄种植的自然生态。四季分明，年降雨量小，昼夜温差大，



丰收景象。

光照条件充足，这里被国家列为三大葡萄酒原产地保护范围之一，是我国乃至世界葡萄酒最具发展潜力、最具国际竞争力的产区之一。

第一次走进酿酒葡萄园，对我来说眼下的一切都是新鲜事物，情绪的旋律自然地升高了几度。葡萄品种是从法国、西班牙引进，每亩产量要控制在 400 公斤，每 10 斤葡萄能酿 5 斤葡萄酒，紫色葡萄个头小小的，而香甜的浓度却超乎寻常……还有，葡园中每垄间距 3.5 米，每株间距 1 米，“厂”字架型，是为日照和通风保留足够的空间。每一垄葡萄架打头的地方都会种上一棵矮生玫瑰（刺玫瑰），那是葡萄长势的风向标，玫瑰健康，葡萄就丰产。渗灌，引黄河之水，采用高科技地下渗灌专利技术，减少地面蒸发水量，提高水资源的利用效率。埋藤，每到冬季，酿酒葡萄迎来了“冬眠”，冬藏埋土、春季展藤，这是青铜峡葡萄酒产区独特的一项农耕措施；榨季，每年的九、十月份，酿酒葡萄成熟后，这段时光是采摘压榨最佳的季节……

金家瑞先生，湖南省酒业协会葡萄酒分会会长，宁夏西班酒庄的创始人。早先在体制内任职，曾担任驻外商务代表，经营过十几年进口葡萄酒公司，走遍了欧洲的大小酒庄，熟知世界主要葡萄酒生产国百年酒庄的种植、酿造与经营。金总在我的眼里是一位实力派，而在年轻人的眼中却是偶像派。已有两年没见到这位仁兄了，如今相见，他依然是那样健朗、豁达，眉宇间透着英武之气。他是一个通透、通脱之人，一个追赶时间的人，一个有信念的人。西班酒庄是金总的命题创作，亦是他的自由发挥，不是每个人一辈子都有如此的幸运与成功，他每一次华丽转身，都让人瞩目不已，他在别人的目光中，永远充满了力量感，闪闪发光，气度不凡。

脸上始终挂着幸福微笑的他，以一位葡萄种植者的身份，用带有磁性的男中音，给我们介绍西班葡萄酒庄的初创与发展历程。创业之艰辛，事务之繁杂，环境之变迁，给生活带来诸多不便，所有的这一切，只有他自己内心最清楚。性格决定命运，从容、淡然，刚毅、坚韧，适应自然，改造自然。我仿佛看到了一场人类与自然的角力，他和他的团队用辛勤与耕耘挽回了文明的进步和生态的改善。努力从来都不会一无所获，六年后的今天，他改变了自己，也改变了脚下的这片土地，终于见到了辉煌的第一道霞光，理想拥抱了现实，戈壁变成温柔的故乡，我真切地感受到了一种自心底涌起的钦佩。

与金总的交谈，是愉悦，是妙趣横生，是一切都很松弛，一切都成了自然而然。记得他曾经说过：“相信坚持的力量”“相信品牌的力量”。如今的西班酒庄，种植着马瑟兰、赤霞珠、霞多丽、西拉、小味儿多等，用它们酿造出酒，他们又向人们奉献出西班好酒。

在参观建设中的西班酒庄时，金总不无自豪地告诉我们，他们用 150 天时间，在戈壁滩上建起了面积 6000 平米，年产量 680 吨的葡萄酒庄，把蓝图化为了现实。他谦逊地说：这速度只能算西班速度。明年，西班酒庄将开启新的经营模式，从压榨去皮、榨汁与发酵、熟成、澄清与装瓶、陈年成熟……一整套酿制葡萄酒的工艺流程都将在自己的酒庄内一气呵成。

时间的指针和日光的深浅，消磨着戈壁滩上每一个朝暮。在鸽子山，古老和现代，历史与当下，已经无法分离地融汇在了一起。我突然有了一种别样的感触，所有的只争朝夕，都是为了明日的美好与希望。

相见欢

陈文超

饮过匈奴血的朔风流下贺兰山来，
余温尚存
野骆驼饮过，
滩羊饮过，
葡萄园的葡萄饮过

野骆驼醉成了夕阳
滩羊醉成了嫁衣，
葡萄把自己
醉成了一支红酒
酒也会像风一样流动

唯流动能打开封闭，
唯流动能踏破贺兰山缺
这世上的碰撞与聚会，
全是流动的结晶
这相见的欢乐，
全是流动的酒碰撞出来的蘑菇云

流动与相见，
有以猎枪，
有以美酒
泾以渭浊
是是其让
于沉淀处岁月静好
于激荡处，
我们享受变迁之痛与重生之快于红酒之色里
察雄性的血性，
红酒之香中母性的温馨决定了终与始的血型

每一次风云际会，
每一次对盏
那天地的碰撞与阴阳的交媾
令壁垒与铁幕后面的眼泪决堤
红酒它憋不住满腔重重叠叠的岁月啊
而我们，
在红酒滔天的时候
必弃了方舟，
殒身不恤



酒精度10.2%vol.

微醺不宿醉
没酒量也能hold住

赞西班美酒

子瑜

人生得意须尽欢，Morenita 我先干
葡萄美酒夜光杯，欲饮金鸽马上催
东海缺少白玉床，龙王要喝马瑟兰
劝君更尽一杯酒，九喜喝到九十九
我醉欲眠卿且去，酒中自有颜如玉
短短良宵淡淡妆，明朝踏破贺兰山

周敏，用礼品妆点精彩人生

文 / 冰山

在长沙市开福区润和国际广场 5 号楼 14 楼写字楼里，坐着一位欢快的女人。她有着 1.7 米的婀娜身材，端庄的脸庞上放射出亮丽的容颜，美眸中闪烁着机灵的光芒，红唇的开阖间关于她的人生故事正在娓娓道来。

她叫周敏，长沙有礼有余供应链管理服务有限公司创始人，湖南省高新技术企业协会女性创业创新委员会执行秘书长，长沙市开福区新阶人士联合会副秘书长。

曾经的周敏可没有这么多光环，是一个没有靠山，没有社会资源，在长沙无房无车无岗位的“三无人员”。可这位常德妹子靠着自己的不懈努力，从底层一步一步地打拼，最终活出自己想要的生活，活出了自己的人生精彩。

创业，自己给自己当老板

在她那不大的方寸天地里，靠墙陈列着许多用于满足口福的各类食品，小到磨牙的零食，大到令人狂欢的酒水，五花八门，应有尽有。

谁家单位过节不发点礼品什么的，哪个公司企业搞活动不送点礼品，这就是周敏的业务范围和服务对象。

打工与创业是两种完全不同的职业人生体验，它的区别就在于角色的转变。前者，是为老板卖力；后者，是为自己打拼。

见到周敏的第一个话题，便是从她的角色转换开始的。

原来，周敏的这家礼品公司刚刚开张不久。怪不得进门时，有许多鲜花陈列在门前，想必是朋友们为她的新张志喜的。

周敏此前在一家规模不错的礼品公司工作。尽管已经做到了高管级别，但她还是放弃了在那打拼了长达 12 年的岗位，开始为自己打工。

她说，她总裁班的老师用《易经》给她做过人生的判断，说亿万老板的运气分是 10 分；职业经理人的事业分是 10 分，而她周敏的 10 分却是交友分。

此判断似乎在此时得到了应验。她的朋友们听说她自己单干了，都跑来跟她说，要什么资源说一声，我们全力支持你！

月饼，让她开挂了营销人生

周敏说，她的人生经历很多，做过酒店前台接待，做过高速公路收费员，摆过地摊，开过网店，还做过珠宝店的兼职。

不过她似乎天生是一个做营销业务的人。她说，她人生的第一笔“业务”是从酒店售卖月饼开始的，这是周敏的营销人生的启蒙。

周敏的销售技巧是，把完全不认识的回头客变成自己的熟客。酒店有许多合同单位，回头客比较多。周敏并不认识这些人，但她通过住店登记记录，准确地判断谁是回头客。当人家前来登记入住时，她便热情地招呼“X 总呀，您好久没来了呀，欢迎您再次入住”！客人被她这又热情又熟络的甜蜜招呼弄得又惊讶又惊喜。一来二去，就真成了熟人了。中秋前夕，酒店月饼上市，周敏便想张罗这些回头客来买月饼。当阔绰的老板遇上热情的小姐姐，买几盒月饼便不好意思推辞，于是周敏不一会儿功夫，就把自己的销售任务完成了。接下来，她用同样的方式帮助一众主管，一一完成了销售任务。月饼销冠就这样诞生，从此她有一个美丽的别名：月饼公主。

有一句名言说：销售不仅是商品的交换，更是心灵的



周敏

沟通与共鸣。

如此说来，周敏把握得恰到好处。

打拼，就是挺着大肚子也要坚持

既然有营销的天分，那又何必把自己拴在能望穿一辈子平淡生活的岗位上，勉为其难地煎熬呢！

在酒店工作一年后，她辞掉了这份工作，大家依依不舍看着这位热心、热情的“月饼公主”的离去。周敏的下一站却是长辈们眼中所谓的铁饭碗，她进入到了高速公路收费站做起了收费员。地点从湘潭做到长沙，时间从一年做到六年，工资从 800 元做到 1800 元，荣誉从微笑之星做到优秀员工，可谓芝麻开花节节高。然而，这一切并没有给周敏带来更大的人生价值，却在埋没她的营销天赋，消耗她的生命时光。

她开始迷茫了……

她不想继续这样的生活，更没顾及母亲的强烈劝阻，毅然决然地辞了这份安稳的工作，只身闯荡长沙，她想在省城经营自己的生活，让自己过得好点再好点。她请朋友帮她介绍工作，可朋友为难了。这刚结婚可能就要面临生育的女人，上哪找工作去？又有哪个单位会要一个一来就有要去生孩子休产假风险的人呢？

周敏心一横，结婚咋啦，结了婚就要生孩子吗？我还就先不生了！就这样周敏放弃了生孩子的计划，自己找到了一份工作。给她安排的是做店员工作。周敏想着自己曾在高速收费死坐 8 小时的经历，做店员不和坐收费站一样吗！守株待兔的，有意义吗？她毅然谢绝了公司的安排，要求到销售部去跑业务。就这样，周敏总算是站到了她营

销人生的起跑线上。

万事开头真是难。正当周敏准备大展拳脚的时候，却处处碰壁。老销售们早把市场切蛋糕般地切成了块，划分在了自己的势力范围之下。你要跑银行，人家说这是我的蛋糕；你要跑保险，又有人说这块是我的。弄得周敏哭笑不得，无处下手。那我跑哪？周敏蒙圈了。我去跑男科医院行吗？那不得让人给笑话死。说到这，周敏自己大笑不止。面对铜墙铁壁般的“势力范围”，周敏简直是有苦说不出，有劲使不出。

然而，不甘人后的周敏凭着在夹缝里钻山打洞的韧性，终于撬开她所拥有的市场。她钻进了电信行业，她努力地钻，在一两年内将业务做到公司的销冠，完成了自己的开山之作。打牢了根基，站稳了脚跟后，周敏终于可以放心的备孕了。

尽管身怀六甲，周敏却一直在坚持跑业务。那年头私家车还没有普及，城市公共交通也不发达。而她却要提着米面油的样品，挺着大肚，挤公交跑业务。她清楚地记得坐 6 路车到河西，手上提着样品，跑一家大公司，结果还跑错了地方，她只好打电话求助客户。客户听后非常感动，正好开车路过她所在的地方。接上周敏时，人家责怪她不应该挺着大肚子这样跑，周敏心里的委屈，顿时被客户温暖的话语所化解。她的执着和韧性也打动了客户，一笔业务就这样在真诚与信任间成交了。

正是凭着这股子执着和韧性，周敏一步步地进步，从普通的销售做到了主管做到了总监做到了高管。这应当是她人生的黄金分割线。

有一句古训说：不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。

如此，周敏做到了。

把酒，醉饮圆月相见欢

做人讲人品，喝酒讲酒德。周敏说，她没有一单是靠喝酒喝来的。她还说，卖酒卖得最多的是她，也没有一单是靠喝酒甚至陪酒陪来的。

酒席上，有些所谓的领导常常想把周敏当成陪酒女郎。而周敏却坚辞道：不好意思，要我陪酒，我会让领导失望的，丢面子的。我可以以你朋友的名义出席，但不能以陪酒人的身份出现。周敏的这种态度和她正直纯洁的品行得到了总裁班的老总们的夫人高度认可。她们说，我们老公跟周敏出去喝酒，我们是放心的，因为周敏为人很正。久而久之，总裁的夫人们成了周敏的闺蜜。她们喜欢周敏的率性，喜欢她的热情。于是，周敏成了这些人的召集人，一声招呼，天南地北的就出去浪一圈。其乐融融。

周敏和西班牙也建立了良好的合作关系，在她的货架上摆放着宁夏西班牙的葡萄酒。她说，她独爱“相见欢”，那微甜的口感，浅浅的醉意，给人一种甜美感和温情感，特别能给闺蜜们的相聚助兴。

真可谓，相见欢，醉饮圆月交杯，岁月漫长共度。

如此，不辜负姐妹情深，醉梦共神游。

周敏正在前行，她有负重，负重着自己的生活，负重着自己的事业。但她很豁达，面对来路，她有十足的信心和底气。因为，她已经成熟，她会用自己的力量开辟自己更精彩的人生。



宁夏西班“一亩葡园”庄园主采访之十一

谢宇虹，岳麓山的诠释者

文 / 冰山

岳麓山上，云麓宫下，
有一间雅致的茶室，木屋竹具，煮茶把盏，静静地和着山风，倾听一位知性女性的人生故事。

谢宇虹，自称是岳麓山的守山人，听了她的人生故事后，我更想认为她是岳麓山的诠释者。



噙着嘴巴上了岳麓山

阳光投射在这山间茶舍外的茶位上，茶面上折射出一束光，闪着耀眼的光芒。面前的主人翁并不在意季节的凉热，气定神闲地坐在藤椅上，一边品着杯中的绿茶，一边拉开她人生的大幕。

“当年我并不高兴来岳麓山工作。”

不承想，谢宇虹的过往人生却是在她并不欢喜的心情下开始的。

这一年是 1992 年，她仅 21 岁。

“我父亲在政协工作，母亲在岳麓山管理处工作。我期待的是去政协，而父亲偏偏把这个机会留给了妹妹。为此，我还跟我父亲闹很长时间的意见。”她有点苦涩地说。

“岳麓山不是很好吗？为什么这么排斥呢？”我问。

或许她从小就觉得岳麓山就是个老人爬山，年轻人嬉戏，学生秋游的地方，怎么能与工作联系到一起呢？

不过当年的岳麓山真有点乡下的感觉。从市区来只有一趟公交出入，仿佛跟班车一样。何况山里菜洼遍地，墓穴成堆，对于一个二十出头的大姑娘来说的确有点失落。

来都来了，总不能辞职不干吧。可一干让她的失落感更加重了。原本是按讲解员应招的，可到岗后，她的工作却是打杂，成天不是扫地拖地搞卫生，就是端茶倒水迎宾客。这一天天的，让谢宇虹痛苦到了极点。

“再也不能这样活，再也不能那样过，生活就得前思后，想好了你再做”。似乎这一句歌词能够让人理解谢宇虹当时图变的心情和举动。

在打了一年杂后，谢宇虹实在不能接受这种现实，于是她对妈妈说，我不想干了！妈妈很生气，说，这是事业单位，是有编制的，一般人上哪儿去找？你要是不干的话，那我们以后也不管你了。听了妈妈的斥责，谢宇虹很无奈，但是，她却拿定了主意：如果我不能离开，又不想一辈子端茶倒水的话，那我就得去做讲解员。

从偷师到接待“重宾”

估计谢宇虹都不用去照镜子打量自己的外形是否出众。她那 1.68 米的个子，曲线婀娜的身姿，美目盼兮的大眼睛，还有那朱唇榴齿，这般形象去做讲解员绝对大大超标。

于是，谢宇虹开始了行动。每当有接待任务，她便提早把开水烧好，茶杯洗好，茶叶放好，然后赶紧跑到参观的宾客人堆旁听老师和师姐讲解。听完之后，她又赶紧跑回办公室，等客人落座后，她便开始端茶倒水。

就是这样在时间的穿插中她努力完成着接待工作和偷师的学习。

客人走了之后，她便悄悄地把刚听到的讲解写下来。

“说来不易，那时候我们都没有成型的文字讲解词。我要不现听现记，要不白天跟听，晚上从记忆中掏出来记成文字。”

“但是，记录下来的东西太单薄太有限了，甚至有些地方自己都不理解，这又让人如何去跟来宾讲啊！”困难

再次给谢宇虹找上了麻烦。

谢宇虹是用心的，她知道只有到图书馆去借助图书的力量才能填补。于是，她带着各种问题走进了省市图书馆。

“那年代又没有电脑检索，我到图书馆后不知道从何找起。”蒙圈的谢宇虹灵机一动，便询问前台的图书管理员：“我是岳麓山讲解员，我想找点关于岳麓山的图书资料，不知道怎么能找到？”

图书管理员看了谢宇虹一眼，觉得这小姑娘挺不错的，年纪轻轻的为了工作来找答案。于是非常热心地给谢宇虹找了几本有关岳麓山的书籍资料。谢宇虹如饥似渴地坐在图书馆里抄写，后来，她办了个借书证，将所需的书籍借回去阅读。

在释疑解惑和知识储备之后，谢宇虹便动手编写讲解词，自己练习讲解。她对着镜子练，对着家人练。感觉有把握了，便跑去找领导，希望有机会参与政务接待的讲解。领导半信半疑地望着她，说：既然如此，那你先去为一些普通的政务接待讲解吧。

“第一次讲的时候还真是很紧张。站在爱晚亭那空旷的地方，怎么站位，怎么镇得住场子，怎么讲有吸引力，都是一场考验。”

但不管怎样，谢宇虹终于上了路，并越讲越自信。终于有一天她被安排了一场重要的接待。面对重要的客人和陪同的自己管理处的领导，谢宇虹引经据典，纵横捭阖，讲得滔滔不绝，来宾听得连连称赞。

事后领导很诧异地问她：“你讲的我没听过呀？这个讲解词是哪儿来的？对不对呀？”谢宇虹向领导汇报了她的学习过程，并介绍了自己引经据典的出处。领导听后大为赞赏。此后，谢宇虹的接待由普通接待升级为“重宾”接待。

不能说谢宇虹的人生从此就开了卦。但此后，她的确成了重要接待的不二人选。以至于她在退休后的今天，岳麓山有重大的接待任务，都要请她来讲解。

谢宇虹后来做一个接待日记相册，把她能收集到的接待党和国家领导人以及各省市领导的照片做了一个集结。年度从 1993 年至 2014 年，她共接待副国级以上二十八次。从普通游客到国家领导人，三十多年来，讲解服务上百万人次。

从文字的积累到知识传递

谢宇虹其实并不知道，从进图书馆收集资料那一刻起，她已经启动了岳麓山历史文化讲解的系统工程。这个系统工程既包括她不断地从图书资料，历史文献中收集整理的资料，也包括她在讲解接待中从一些专家学者的知识中的获取。

“我的讲解词从一百字、一千字、到一万字，再到现在的十万字，已经是洋洋大观了。当然这中间也包含了一些专家的贡献。”

想当初她学习讲解时自己是一张白纸，讲解词是一张白纸，二三十年过去了，她的这张白纸已然成为一本诠释岳麓山历史文化的史书，而空白的讲解词也成了向人们讲

述岳麓山故事的丛书。

在接待客人当中，但凡遇到有人提出她未掌握的知识

点，她便记下来，随后去查资料求证。
有一年，她接待一批客人，当来到蔡锷墓时，一位客人不经意地说了一句：在黄兴、蔡锷的国葬队伍中，还有青年毛泽东。谢宇虹听后心里一惊，因为她不知道还有这样的历史细节。回去后，她便查找资料，果然，真有其事。不仅如此，还有一个更重要的细节，就是毛泽东在蔡锷的葬礼当中，给前来参加送葬的一位日本友人递过一个帖子，希望能会会他，向他了解更多的日本新思想新文化。但由于对方没时间，毛泽东最后并没有见到这位日本友人。

说到这，谢宇虹非常兴奋地说：“从这个知识点我又拓展了很多毛泽东在岳麓山的历史经历。”她感慨地说：“一个未知的知识点，你越去钻研，你收获的就会越广阔。”

不能不说谢宇虹是个有心人，她那灵敏的心思，能于常规中捕捉到特殊；不能不说谢宇虹是一个好学的人，她那解惑的渴求，能由一点触发其余。

当用心和钻研和谐地应用到工作上就会产生一种智慧！

从山里到山外的星光闪耀

一个人做一件事容易，但要一辈子做一件事，就不容易了。

谢宇虹说，她是把讲解坚持了一辈子的人。直到现在退休了，有重要的接待，单位还是要把她请回去讲解。

谢宇虹在这个行当中做出了自己的影响力。没退休时，她被推荐到了“长沙市五老金牌讲解团”。那里面都是一些省内重点大学的退休教授，完全是专家学者。谢宇虹打趣地说：“在里面只有我的身子最‘瘦’。我是正宗的草根，没有大学背景。”

但是，这并不影响她在这个团队的发挥，而且是其中“最闪亮的那颗星”。但凡有讲解有比赛，都少不了她的参加。为此，她获得了不少的荣誉。她之所以能够如此闪耀，是她用一辈子的时光，积蓄了自己的亮点，最后成就了如同启明星一样的光焰。

牛顿说：“无论做什么事情，只要肯努力奋斗，是没有不成功的。”

谢宇虹即如此。

不过，她一直怀揣着一个愿望，那就是借助社会的力量，把热爱湖湘文化的人组织起来，成立岳麓山文化志愿者义务讲解队，直接服务于广大的普通游客，让他们在游玩中真切地感受岳麓山的历史文化，感受博大精深的湖湘文化。这个愿望还没实现。

或许，只有把历史文化交给大众，大众才会传承历史文化。

须知，曲高不能和寡！

从一杯红酒到一亩萄园

谈完工作，必然要谈谈生活了。

谢宇虹的生活中有一种红色润滑剂，那就是她的红酒生活。自中国红酒王朝时代起，她便开启了红酒生活，后来进入法国红酒时代，再后来又

是冰酒时代，她都经历了。她说，她天然地喜欢红酒，喝它有种宁静的感受，让人惬意，让人淡定。

她说，她晚上在家里经常与先生对饮。

她说，当年住在赤岗冲时，车站南路上有很多酒库。晚上与先生带着孩子散步时，常去一家红酒酒库，进去就点一瓶红酒喝。老板盯着他俩石破天惊地说：“难得看到夫妻到我这来喝酒的。一般都是带‘画胡子’来的，因为你们带崽来的。”

谢宇虹结识了西班的雄鹰，相约到西班公司参加品酒会。一去，谢宇虹被震慑了，那琳琅满目的红酒，那充满红酒文化的氛围，和他们的专业精神，让她才知道什么是纯正的葡萄酒和纯正的葡萄酒文化。

2020 年 6 月，谢宇虹去了宁夏，在贺兰山下看到了万亩葡园的气势，品到了宁夏西班牙葡萄酒的芬芳，感受到了中国葡萄酒的希望。于是，她参加了宁夏西班的“一亩葡园”计划。至此，她也成了宁夏葡萄酒产业的参与者，酿造中国好葡萄酒的见证者。

当西班牙红酒进入到她的家庭，那位爱喝白酒，却陪她喝了十几年红酒的先生说：“这个酒可以。你喝了这么多年的红酒，只有他们家的最好。”

如此，红酒在这个家庭，在这对恩爱夫妻中，有着和谐的勾兑作用。

愿谢宇虹的生活越来越红火！