

第一次见到女名厨张晨冰，是前不久在北京东四环望京一购物中心的“冰冰湘”餐厅。当时，她身着深蓝色休闲外套，枣红色宽松休闲裤，中性的打扮下，配上她的一头短发，看起来十分干练。从古至今，所有酒楼、饭店的后厨，都是男人的天下。然而张晨冰经过多年摸爬滚打，竟从后厨的男人堆里脱颖而出，成为有着“北京烹饪大师”、“中国名厨”、“海峡两岸十大名厨”等桂冠的女名厨，其经历的艰辛，别人难以想象。

张晨冰出生在中国厨师之乡河南长垣县，18岁离家开始学习厨艺，后师从烹饪大师石万荣，从业20余年，如今创立了自己的餐饮公司。

与张晨冰相对而坐，记者以为会听到一个让人感叹的励志故事，但张晨冰不喜欢赘述过往的艰难。“从业的辛苦其实不足挂齿，我感恩一路遇到很多给予我帮助的贵人，让我的人生变得‘美味’、‘多彩’。”张晨冰说，现在她正致力于一种分享，通过各种平台，让更多的人共享“美味人生”。

叛逆少女 18岁离家学厨艺

张晨冰初中毕业后，辍学在家。因不愿意遵从父亲的安排去嫁人，1994年拿着三百多块钱“离家出走”。“那时也不知道自己要做什么，就到了郑州。”张晨冰说，之所以选择厨师这一行，是因为觉得当厨师算是有了一技之长，走到哪里都能有口饭吃。

拿着300块钱，张晨冰在郑州商业服务学校报名了一个短期厨师班。“其实300块钱是远远不够交学费的，但我跟老师商量了半天，说自己就学300块钱的，学费不够就走人。”张晨冰说，“我真是挺走运的，当时我很无助，但老师和同学们给了我很大的帮助。”

300块钱只够学习一个多月。为了生存，张晨冰还得想办法赚钱。在郑州的那段时间，张晨冰日子过得虽然非常艰苦，但她真的遇到了很多给予她帮助的好朋友。“除了老师和同学们平日里的关心和照顾，记得一个服装班同学毕业走的时候，跟老师说将租被子退回的30块钱押金，都退给我，让我非常感动。那天我改善了自己的伙食，一口气吃了11个烧饼。”对于他人对自己的帮助，张晨冰一直铭记在心。

为了养活自己，张晨冰在郑州开始各种打工，但打工之余，她还是希望进入大酒店，学厨艺。郑州亚细亚假日酒店，是张晨冰正式开始学厨艺的地方。面试时，人家一见张晨冰是个女孩子，还要到后厨学厨艺，马上拒绝了。结果张晨冰提出，“只要让我进来，我不要工资的，纯学徒。”即便如此，对方还是不太乐意。为了拒绝张晨冰，对方提出“交60元生活费”的要求。尽管囊中羞涩，但为了能学厨艺，张晨冰马上说：“行，我交！”酒店方无奈，勉强收下了她。

进入亚细亚假日酒店后厨，张晨冰什么样的活都干过。“当时我学的是粤菜，算得上是对烹饪的启蒙。”张晨冰告诉记者，在亚细亚假日酒店后厨，她一干就是三年多，从洗碗、打荷、摘菜到炒菜，张晨冰成了能在后厨坚持下来为数不多的女性之一。

勤快上进的张晨冰在亚细亚假日酒店工作的三年中，几乎霸占了每年的“劳动模范”和“劳动标兵”等荣誉，但这些依旧没能给张晨冰带来更多的成就感。“如果我坚持在亚细亚酒店工作，或许可以拿着几千块钱的工资，过着舒舒服服的小日子，但这不是我想要的生活。”于是，张晨冰来到北京。

拜师石万荣 学京鲁菜系十八年

到北京后，张晨冰到处找工作，后来得到了当时位于朝阳劲松地区北荣酒楼的面试机会。“当时的北荣酒楼非常火，去面试的厨师就有二三十人。”张晨冰记得面试当天的场景，酒楼要求每一位厨师炒两个菜，一个宫保鸡丁，一个鱼香肉丝。这两道是最普通、最寻常的菜肴，但却十分考验功底，每一个厨师都会做，可做出来的口味却各有不同。

张晨冰坦然应对实操考试，合格后，当时亲自面



生活中的张晨冰



张晨冰(中)通过互联网平台,组织线下烹饪技术分享



张晨冰在录制烹饪节目



张晨冰(左)和她的老师

她初中毕业后，拿着三百多块钱“离家出走”，来到郑州，参加了一个短期厨师班。为了养活自己，她在郑州开始各种打工，但依然没有放弃当个名厨的理想。郑州亚细亚假日酒店后厨，是她正式开始当学徒的地方，被拒绝时，她表示只要能进后厨，不要工资。工作三年，她年年被评为先进。为提高厨艺，她只身来到北京，进入北荣酒楼，后师从烹饪大师石万荣，学京鲁菜系十八年，成为有着“北京烹饪大师”、“中国名厨”、“海峡两岸十大名厨”等桂冠的女名厨。她就是创立北京“饪我行”信息技术有限公司、专做名厨分享平台，让更多的人共享“美味人生”的女名厨张晨冰。

女名厨张晨冰：让更多人共享“美味人生”

□本报记者 王路曼

题，但亦刚亦柔的张晨冰，总能游刃有余的处理好。

曾有一段时间，一位炒锅师傅负责制作的菜连续遭到投诉。批评、罚款后，问题并没有解决。张晨冰得知后，在厨房观察了一天，发现这名炒锅师傅炒菜期间频繁接电话，一下班就匆匆离开，情绪焦躁不安。通过交谈，张晨冰了解到这名炒锅师傅家里发生了“特殊情况”，心情不好，没有心思炒菜。张晨冰主动给他一周假期，让他处理事情并调整情绪。一周后，这名炒锅师傅再来上班时，所炒出的菜客人很满意。

张晨冰倡导快乐厨房，做“开心菜”，不做“情绪菜”，她经常用心观察员工的情绪，帮助他们疏解压力。不过对不守规矩的“刺头”，她也很有办法。

“我有一套惩罚程序：1、给我一个不罚你的理由。2、依照规定罚款。3、清扫酒店全部卫生死角。”张晨冰说，一般的员工都会止步于程序2，而程序3是张晨冰摸清了“90后”的性格后专门增加的，因为他们对罚款很不屑。曾经有一个小工就拿出100元钱，说“这是我迟到10次的钱”。张晨冰派他去清扫酒店的所有卫生死角，也遭到拒绝。对此，张晨冰不怒不恼，说：“那你歇着吧，我替你干”，然后她拿起工具就去清理。这下，“刺头”小工顿时感到羞愧，主动接过工具清扫酒店死角。清理酒店卫生死角的任务繁重，因此这样的惩罚保准达到目的，张晨冰的做法行之有效。

感恩师徒情 离别是两难的选择

在采访过程中，张晨冰说得最多的，还是石万荣大师。对于自己的恩师，张晨冰心里满是感恩。她说，“师傅是一个工作上从严，生活中从宽的人。”

“跟在师傅身边久了，你会发现，很多师兄结婚、生孩子、养孩子……什么事，师傅都管。”张晨冰还记得，2001年，她母亲患癌症病危，自己又被诊断出胰腺纤维瘤，压力可想而知。

为了照顾母亲，张晨冰返回河南老家，耽误了很长时间的工

作，但母亲的丧事过后，张晨冰还是无法上班，她在石万荣大师的办公室里说，“对不起师傅，我还能不上班，医生说

我肚子里长了一个瘤，需要做手术。”听了张晨冰的话，石万荣大师心疼的眼泪止不住地流下来。“我当时都不知道怕，没掉过眼泪，但师

试的石万荣大师问她，“你一个月要多少钱工资啊？”单纯的张晨冰诚恳地说，“我不知道，我刚来北京，也不知道我在您这儿值多少钱。您觉得我值多少钱，就给我多少钱，您要是觉得不合适，我再走。”

可能是被张晨冰的坦诚所打动，石万荣大师问，“你一个女孩子来北京做什么啊？”张晨冰说，“学技术啊，我就想学真本事。”于是，北荣酒楼留下了这个实在的河南姑娘。

用张晨冰的话来说，进入北荣酒楼就相当于进入了一个新的大家庭，她感恩老天这一安排。在此后的18年时间里，她每一天都兢兢业业，勤勤恳恳。

在后厨张晨冰发现，灶上几乎所有的炒锅师傅都是石万荣大师的徒弟。虽然她跟师兄兄弟一样，也接受着石万荣大师的亲自指导，但张晨冰没拜过师门，心里也常常嘀咕。有一次，她偷偷问师兄，“我能成为师傅的徒弟吗？”师兄告诉她，“这需要一段时间的考察。”于是，张晨冰更加努力，更加用心学习了，每天在后厨6个多小时锅不离手。

果然，通过半年的考察期，张晨冰正式拜师，成为石万荣大师的亲传女徒弟。身份的转变，更促进了张晨冰努力步伐的再加速，但在学习和成长过程中，她也经历过前所未有的严厉教导。

一天，张晨冰炒好的一盘木须肉刚被服务员端走，结果在传菜的过道中，被石万荣大师拦了下来了。“这是谁炒的木须肉。”盘子被狠狠地扔在桌子上。张晨冰怯怯懦懦地答道：“是我炒的。”

傅的心疼，却真真切切摆在面前，让我感动不已。”张晨冰说，从师傅办公室里走出来，她到宿舍收拾行李，打算回河南做手术。也就半个小时的工夫，石万荣大师拿着一个厚厚的信封走到张晨冰面前，里面有师傅给的5000元，其他是兄弟们凑的三百、五百、两千、三千……共计一万多块钱。拿着这沉甸甸的心意，张晨冰几乎说不出话来。

手术最终在郑州完成。“这期间，师傅三天两头打电话，了解我的病情，关心我的生活。手术后，师傅还马上张罗我回北京养病。”张晨冰哽咽地说，“师傅的关心和爱，真的就像我的父亲一样。”

“不管是师傅的教导，还是师傅的关心，我心里一直都非常感恩。”张晨冰告诉记者，2015年6月1日，她正式从万荣集团辞职。

对于这次离开，原因有很多。张晨冰告诉记者，主要是因为自己的身体原因，由于常年的高强度工作，张晨冰的声带出现了很严重的问题，声音沙哑，特别是周末，人多，她说话也多，最后几乎都发不出声音来了。

“我已经做过一次声带手术了，后来医生又建议做手术，而且我的腿也被诊断出骨质疏松，实在不再适合高强度的工作了。”张晨冰决定开始放慢自己的生活节奏，所以辞职也成为不得已的最后选择。

为了挽留爱徒，石万荣大师曾说，“即便你什么都不干，我也可以给你发工资。”可对于张晨冰来说，拿着师傅的工资，又不能继续干后厨里高强度的工作，她做不出这样的事来。

张晨冰的离开，对于师徒二人来说，都是痛苦的，但张晨冰承诺，“除了不能继续上班，只要师傅用得着，她还会随叫随到。”

探索创新创业模式 分享“美味人生”

从万荣集团离开后，张晨冰休息了大概一年的时间，在这期间，她深入了解了互联网经济，并成为“在行”手机APP的一名“行家”，并通过互联网平台，教别人线上做菜和线下做菜。

张晨冰也问过自己的学员，“为什么不去百度上搜索做菜的方法？”学员的回答是：“搜索之下会有N多个答案，不知道哪一个是正确的。但找国家名厨现

场教学，就可以最直接的学会做某道菜的方法，一定不会偏到哪里去。”

还有一个学员问张晨冰，“您有这么好的厨艺技术，为什么要开实体店啊？多累。”在张晨冰看来，踏实搞技术的人不做实体店，哪里还有什么用武之地。可让她万万没有想到的是，经过与专业人事沟通与交流，她发现在互联网经济下，原来还有很多未知的惊喜。原来分享经济、互联网经济也可以让一个技术人员找到合适的市场价值。

于是在2016年6月，张晨冰就注册成立了北京“饪我行”信息技术有限公司，做名厨分享平台。张晨冰认为，既然选择了烹饪这一行，她就要努力把它做好，至于如何做好，张晨冰说，只要用心，按照自己的方式方法去做，加入自己的思维模式和理念，这件事就会变得有灵魂。

“用心去做有灵魂的产品，一定会跟别人的不一样。”张晨冰坦言，现在有很多互联网产品做的都不是非常好，有很多因素，其中互联网产品营销和产品本身的不匹配，就是很严重的问题。而张晨冰作为技术人员出身，她恰恰可以将产品本身做到极致，再加之现今的互联网思维，她有信心做到更好。

说到这里，张晨冰向记者介绍了这家名为“冰冰湘”的餐厅，“实际上，这家店就是‘饪我行’公司旗下的一个体验店，我要让客户知道和亲身体验，线上的产品到底是什么样子，是什么味道的。”张晨冰说，她正努力打造餐饮+互联网女性大厨创业第一品牌，打造自己独有的创业模式。

张晨冰希望，通过这种餐饮+互联网的方式，让更多的人可以享受和拥有如她一样的“美味人生”。张晨冰说，“这也是一种生活的态度，引导忙碌的人们回归家庭，从烹饪中感受生活的魅力，从味蕾中品味幸福的真谛。”

现如今，张晨冰拥有了自己的工作室和公司，在自己的创业模式中努力奋斗着。“有时候做直播分享厨艺，有时候教学生一起烹饪佳肴，还有时候，约上三五好友和家人一起茶饭闲聊，这是多么美好而又悠闲的生活啊。”张晨冰说，“美食和爱一样，可辜负。希望每一个学会烹饪佳肴的人，都把它做给自己所爱的人吃，把爱传递下去。”