



市民在“孙勇敢”的流动小車前排队买汉堡。

追逐市集在城市里迁徙

“孙勇敢”和他的流动小車

天还没黑，“孙勇敢”的流动小車又出动了。每天开着流动小車在潍坊的市集摆摊售卖美食，是他的工作日常。

“孙勇敢”本名孙大勇，是山东潍坊一个小有名气的网红摊主，主营业务是美式汉堡和煎饼果子，如果想买到孙大勇做的汉堡，起码要排半个小时的队。这已经是他摆摊的第4个月，4个月来，他靠着摆摊走出创业困境，也收获了一大批粉丝，现在他的抖音上已经拥有8000多名粉丝。

文/片 记者 李旭旭
见习记者 张梓璐

餐饮事业因疫情受阻

傍晚，孙大勇的两辆小車在银座广场西侧摆开，两辆原木色的小車配上乳白色的遮阳伞，给人赏心悦目的感受。灶台上的油花滋滋作响，正在煎制的牛肉香气扑鼻。还未到开集时间，摊位前就已经排起队。孙大勇一边询问顾客需求，一边回复手机上的消息，还张罗着食物的制作。

与对待顾客的热情洋溢不同，接受记者采访时，孙大勇显得有些拘谨。回答问题时，他将目光放向别处，将饮料吸管的包装纸撕下来，揉成了一个个小纸团。

对于为什么从事餐饮这一行，孙大勇将记忆拉回小时候的一个生活场景。“小时候家里来人聚在一块儿玩的时候，我总是端茶递水的那个角色。”乖巧的举动得到了家里老人的夸奖，孙大勇更加乐意扮演一个服务者的角色。“我静静地待在那儿听大人说话，其实那种感觉我还挺喜欢的，可能在潜意识里培养了我的服务意识。”

大学毕业后的孙大勇，并没有选择与自己所学专业工程造价专业相关的工作，而是选择了在餐饮行业创业。2016年，孙大勇正式开始了摆摊之路，他开着小車在潍坊街头东奔西走，上面挂着“歪果仁煎饼果子”的牌子，也曾一度走红。

从流动小車到名为“歪果仁”的实体店，生意好的时候，他拥有四五家直营店，加上加盟的店面，共计有二十多家。因为2020年疫情，孙大勇的餐饮事业受损关停。“那段时间自己很迷茫，也试着向其他行业寻求转型，但最后还是觉得自己在餐饮方面比较在行。”因为疫情中断的餐饮业又在2022年疫情过后重新开张。

孙大勇逐渐找到了与川流不息的生活相处的方式。“无论发生什么，我们总要抱着一种积极的生活态度，勇敢地去面对。”他给自己和小車起了一个可爱的名字，叫“孙勇敢”和他的流动小車。人和原木色配色的小車站在一块儿时，有一种温暖的力量。

走红是因为有“烟火气”

市集上的摊位花样繁多，吃

喝玩乐样样齐全，门前冷落的也不再少数，但孙大勇的小車前的队伍越排越长，人数只多不少。

孙大勇把自己能够走红的原因归结为“烟火气”。在他看来，经历过疫情的人们更乐于为这种“烟火气”买单。

为了营造这种“烟火气”，孙大勇在车辆颜色、汉堡制作过程乃至员工的选择上都下了功夫。“除了食物本身之外，我觉得美食更多的是一个综合输出，比如环境的好坏、服务的优劣、整个氛围给人的感觉，再加上食物本身的味道，是整个维度的一个综合输出。”

对孙大勇来说，美食已经不仅是味觉上的享受，而且变成了一个生机勃勃、赏心悦目的过程。“你站在旁边，看到一个新颖漂亮的原木色基调的小車，年轻的小伙子正在热火朝天地做美食，其实这个东西本身就吸引人。”

煎饼果子是老业务，选择汉堡也不是一时兴起，而是仔细斟酌的结果。汉堡的制作过程简单明了，顾客在排队过程中就能观赏。制作出来的食物颜色鲜艳美味，23元到35元的价格，较实体店售卖的汉堡价格有反差，这些都是孙大勇选择汉堡的原因。“一个汉堡，面包皮和酱料是最重要的，我的酱料是自己在家里闷头一个星期研制出来的。”

美食虽然是一大卖点，但孙大勇认为，自己售卖的不仅是美食，还是将售卖延伸到了食物制作的整个过程，就像一次次艺术表演一样，粉丝们在追逐孙大勇，孙大勇在追逐自己心中的美食“场”。孙大勇和粉丝们一起，在潍坊的各大市集上演着一次次美食狂欢。

想把勇气传给更多人



孙大勇正在制作汉堡。

孙大勇说并没有觉得自己有多红，未来只是想继续扩大经营规模，并把自己认同的积极的生活态度传递下去。

孙大勇向记者说起了“孙勇敢”这个名字的由来：“‘孙勇敢’其实有两层含义：一方面是今年4月出摊之前是我的一个低谷期，我经历了上一个品牌的关闭，还有很多其他事情，希望这个名字能够让自己重新出发；另一方面我也希望这个名字能够影响一部分年轻人，因为很多年轻人可能面临生活的压力，希望在我的影响下，能够让他们更加勇敢地做自己。”

简单的形容词中，藏着孙大勇的朴素生活态度和处世哲理。

从3月份摆摊时的东奔西走，到现在拥有一批固定粉丝，孙大勇正在一步步践行着自己的人生信条。现在他的队伍又加入了两个新的小伙伴，每天能售出150个汉堡和80到100个煎饼果子，每天的营业额不低于3000元。

孙大勇每天的日程都安排得满满当当，每天下午要准备食物原料，5点30分准时出摊，一直忙活到晚上10点，还要忙里偷闲构思出摊的视频剪辑。

孙大勇说，自己的成功与今年潍坊全面开花的市集经济也密不可分。“潍坊对于市集文化的支持还是很大的。在其他城市，很少有像潍坊这种支持市集遍地开花的环境。”

与之前的经营模式不同，孙大勇今年计划开一个网红店，开店的目的主要是给“孙勇敢”这个品牌一个落脚点，并继续研发新项目，让“孙勇敢”的品类丰富起来。此外，培训学员的业务也将继续保留。孙大勇说：“我们接下来还是以培训学员为主，现在共有十几个培训学员，未来还将进一步扩大培训规模。”

身姿曼妙的仕女图、栩栩如生的龙凤图、苍翠挺拔的迎客松……在济南市市中区二七新村街道81岁老人陈兆廷家中，一进门便能感受到浓厚的文化气息。其中最引人瞩目的还要数挂在墙上的一幅幅作品，立体的雕刻和绚烂的色彩，让人完全看不出这竟然是易拉罐制成的。



八旬老人变废为宝 易拉罐作画20年

文/片 记者 王诗玥

退休后的新生活 一个爱好坚持20年

2002年，陈兆廷退休了，也是在那一年，他的老伴一时兴起，用易拉罐雕刻出了两条龙。由于工艺复杂，做起来费力，做完这幅画，老伴便放弃了，可陈兆廷却发现了其中的乐趣，这一坚持就是20年。

“我从小就喜欢画画，不过没有特意学过，这下终于有时间可以好好研究了。”陈兆廷说，为了丰富老年生活，前两年孩子特意给他报了老年大学，课程包括陶塑、绘画，还有泥塑……有了这段经历，陈兆廷再作画时就更加得心应手了。

为了有个安静的作画环境，陈兆廷在卧室搭建了一个简易工作台。一卷铁皮，一支圆珠笔，一个凿子和一把剪刀，几样简单的工具相互配合，就有了“易拉罐画”的基本面貌。

陈兆廷也不算“孤军奋战”。每当陈兆廷开始作画时，老伴也会在客厅学着用丝绸制作绢花，两个热爱艺术的人相得益彰，时不时还交换作品互相欣赏，彼此提出一些建议。

除了家人支持，这一路走来，陈兆廷还收获了邻里和同事的很多关注。在知道陈兆廷能用易拉罐做工艺品后，单位的老同事和小区邻居纷纷攒下易拉罐给他送来。陈兆廷笑着说，这算是“甜蜜的负担”，“那么多材料，也不知道画多少幅画才能用完。”

陈兆廷说，他愿意坚持下去，因为用易拉罐作画对他来说有着不同的意义。他把自己的画送给老年大学的老师和过去的老战友，也送给所有喜欢他作品的老朋友。对他们来说，这不只是爱好和作品，更成为大家情感交流的桥梁。

“我的老战友来济南找我玩，一家人一下就跟我要走了三幅，还有我儿子，每次来看我都要带走几幅……”那些画被



陈兆廷说易拉罐作画要先把图像拓印下来。

先把想做的图像拓印下来，把易拉罐用火烤出渐变的色彩，再用圆珠笔描出痕迹……陈兆廷细致地讲述着作画的流程。易拉罐边缘锋利，火焰温度又高，整个制作过程需要极其小心。不过，这对“老手”陈兆廷来说没什么难度，多年的坚持使他养成了“肌肉记忆”，制作时几乎从不会受伤。不仅如此，他还在制作这些画时融入很多奇思妙想：瓜子皮、栗子皮、开心果皮……陈兆廷把它们刻画出齿痕，做出牡丹花的样子，和易拉罐贴合在一起，整幅牡丹图就变得栩栩如生。

眼看着七一刚过，作为一名老党员，陈兆廷特意作了一幅名为《南湖红船》的易拉罐画。毕竟年事已高，陈兆廷的手越来越抖，很多精细活都做不了。“本想写几个字留作纪念，可惜只能在画上刻个党徽，当自己的心意。”说到这里，陈兆廷脸上流露出几分遗憾。不过，他没有让这种情绪停留太久，片刻后，又笑着看向墙壁上挂着的仕女图。这些十几年前作的画上，女人妆容精致、着装清丽，那是岁月留给他宝贵的记忆。

挂在相距万里的朋友家里，被儿女介绍给自己的孩子，画作把他们的心紧紧连在一起。说到这里，陈兆廷脸上满是骄傲，这种感受给了他继续坚持的动力。

这些年，陈兆廷画的画越来越多，慢慢地，墙上已经挂不下了。他只能把过去的一些作品放在柜子下面，叠在箱子里，厚厚的画作叠在一起，少说也有几百幅。为了节约作画成本，陈兆廷用旧挂历裁剪出画框的形状裱在画周围，远远看去就像真的一样，“一个画框要花几十块，这样省钱，我还能继续画更多的画。”他笑呵呵地说。

“怎么能做得更好一点，怎么能改进一下，怎么能把艺术性体现得更好，在这方面我还有很长的路要走。”陈兆廷认为，他们这代人过去只想着能健健康康，不给孩子添麻烦就已经很好了。随着生活水平的逐渐提高，大家在不健康，还要既有思想，也要有情趣。“坚持做这件事，让我感觉活得特别有意思。有事干，有目标，这样我心里也觉得愉快。”

不仅仅是爱好 更是情感的寄托

在热爱艺术这条路上，陈



扫码下载齐鲁壹点 找记者 上壹点

编辑：于海霞 美编：继红 组版：刘燕