

# 天下真有绝对不粘的锅？ 星级酒店大厨有话说

■记者 陈丹丹/文 吴奕乐 陆心宇 金秋来/图

“流量这么大，心里有点慌！”在前期采访中，瑞安市莘塍富强不锈钢制品厂主理人傅老板面对镜头，表达了自己的不安：“我的锅不是‘神锅’，需要使用者用对方法，才能达到不粘的效果。”

“老板是个实在人！就冲你说的这些大实话，不管怎么样，必须买个试试……”报道发出后，评论区立刻炸开了锅，有网友拿来家中用了30多年的老款“传家锅”，力证锅的“实力”；也有网友要求傅老板出一个详细的使用教程。

“平时我也不做菜，到底怎么使用才不粘锅，要专业人士说了算！”日前，傅老板带着他的“传家锅”，走进了瑞安辰茂阳光酒店，请星级酒店大厨进行专业测评。



## 现场实测：大厨演示“传家锅”正确打开方式

“不锈钢锅，优点就是结实、耐用、不怕刮蹭，能承受大火爆炒。但它确实不像有涂层的锅那样‘开箱即用’，需要点技巧。”瑞安辰茂阳光酒店厨师潘师傅说。

那么，用不锈钢锅做菜时粘锅，究竟是哪出了问题？

测评现场，潘师傅用“传家锅”现场演示煎牛排，只见滋滋作响的牛排翻面后，食材表面完整，锅底也并无任何附着物。

“304 不锈钢耐高温性强，猛火下性质稳定，不会像涂层锅那样担心涂层脱落，做红烧肉这类先焯后炖的菜特别合适。”潘师傅补充道，“但它导热没涂层锅均匀，得懂它的习性，才能和它‘默契配合’。比如，在做鱼这种极易粘锅的食材时，很多厨房小白就会有失手的时候。”

煎完牛排后，潘师傅又用冷锅冷油烹饪家烧鲳鱼，结果鱼肉刚入锅就粘在锅底，轻轻一铲便破皮。“你看，这就是

错误示范。”潘师傅解释，“不锈钢锅的‘物理不粘’需要前提条件，先把锅具预热，效果就完全不同了。”

果不其然，重新预热锅具后，潘师傅将油倒入锅中，晃动锅体让油均匀覆盖锅底，再放入擦干水分的鲳鱼。静置片刻后，用锅铲轻推鱼身，鱼肉轻松脱离锅底，表皮金黄完整。随后，在烹制鸡蛋饼这道家常菜时，同样未出现粘锅的现象。

## 深度解析：不锈钢锅粘锅，问题出在哪？

结合多年烹饪经验，潘师傅详细剖析了不锈钢锅会粘锅的五大常见原因。

“最常见的就是锅不够热。”潘师傅指着锅体解释，不锈钢表面有肉眼看不见的微小孔隙，温度不足时，肉类、鱼类的蛋白质无法快速焦化结壳，反而会渗入孔隙与金属结合。他提醒，若放食物时听到的是“噗嗤”声而非“滋滋”声，说明锅温不够，食物很快就会沉底粘住。

食物表面水分过多是另一大“元凶”。“水分会瞬间降低锅的局部温度，破坏高温环境和油膜，形成‘低温水层’。”潘师傅举例，未擦干的牛排、刚解冻的湿食材、洗后未晾干的蔬菜，都是导致粘锅的常见情况。

用油不当也会影响不粘效果。“油放太早或太少都不行。”潘师傅说，锅冷时就放油并长时间加热，油容易变性失

效；油放太少则无法形成完整的油膜屏障。

食材温度过低和过早翻动同样不可取。潘师傅建议，烹饪前应将肉类回温至室温，至少保证表面不冰凉。而食物下锅后需要时间形成焦化层，这是自然脱离锅底的关键，未成型时翻动会弄破焦层，导致粘锅。

## 实用指南：“四步走”，把“传家锅”用成不粘锅

结合测评结果，潘师傅给出四步具体操作方法，简单易记且实用性强。

第一步是充分预热锅具，这也是最关键的一步。“空锅中高火加热1至2分钟，用‘水滴法’测试最准确。”潘师傅现场演示，将水珠撒入锅中，若水珠聚成大珠滚动，说明符合要求；若水珠立刻蒸发，则需继续加热。

第二步是放油并均匀覆盖。锅温达标后倒入菜籽油或花生油，晃动锅体

让油均匀流动。

第三步是下入处理好的食材。潘师傅说，食材表面一定要擦干，最好回温至室温，下锅后切忌急于翻动。

最后一步是耐心等待自然脱离。“观察食物边缘是否变色焦化，待底部形成稳定焦层后，轻推就能轻松翻面。”潘师傅说，“这一步最考验技巧，也是和锅具培养默契的过程。”

测评结束后，傅老板悬着的心终于

放下：“有了大厨的专业解读，大家炒菜时就能更好地掌握锅的使用方法，用得更顺手了。”



## 瑞安“传家锅” 官方抖音店铺开通啦

本报讯（记者 陈丹丹/文 季磊/制图）新品首发，就在抖音！全网热搜的瑞安“传家锅”开通抖音店铺啦！消费者只需在抖音App内搜索“瑞安不锈钢传家锅”，即可直达官方店铺。

近日，这口被网友追着求购的炒锅，凭“用二三十年都不坏”的好口碑火遍全网。瑞安市融媒体中心已为网友组建了613个“瑞安传家锅”群，求购人数已超13万人，网上还有大量潜在买家。目前，瑞安市莘塍富强不锈

钢制品厂已重新挂牌复工。“我们的锅是通过瑞安市融媒体中心独家代理销售的，其他渠道买到的锅都不是正品。”工厂负责人傅克萍说，他们的锅预计还要一个月后才能正式上市，广大网友请耐心等待、仔细甄别，避免买到仿冒产品。



瑞安不锈钢传家锅 新品首发预告 瑞安传家锅 瑞安市融媒体中心官方抖音店铺 唯一正规授权官方号

## 陈华兰

# 那个为阿太倒痰盂的女孩 成了三千家长的引路人

■记者 蔡佳佳



口述：陈华兰

我叫陈华兰，现任瑞安市安阳高级中学初中部副校长。四十载教书育人路，我始终坚信，最美的教育不是说教，而是刻在血脉里的家风传承——这份信念，源于父母用一生书写的榜样。

我的父母是原瑞安市粉末冶金厂的双职工，父亲任书记兼厂长，还是省劳模；母亲年年都是厂里技能大赛的佼佼者、先进工作者，家里满是他们的奖状和印着“粉末冶金厂奖”的脸盆、口杯。可比起荣誉，父母教给我们兄妹四人的“勤俭、孝顺、懂礼貌”，才是真正的传家宝。

早年间，父母要养育四个孩子，还要照顾八十岁的爷爷，以及一位远房双目失明的太爷爷（瑞安人称“阿太”）。父亲觉得阿太无儿无女太孤单，不仅常让我们送饭菜和换洗衣物，后来干脆把身体欠佳的阿太接到家中照顾了八年，直至阿太去世。那时候，我们家一个房间躺着爷爷，另一个房间躺着阿太。父亲常出差，母亲加班回家再累，也会耐心给老人换痰盂、洗衣服、端饭喂药，从无一句怨言。邻居们都夸，可母亲总说“这是该做的”。我们兄妹也跟着学：阿太咳嗽不止、看不见，妈妈加班时，我们就轮流帮阿太倒痰盂；吃饭时见阿太碗空了，立刻接过来盛饭。阿太逢人就夸“陈家孩子懂事，父母心善”。

在父母的言传身教下，我家里两个哥哥、一个弟弟从不说脏话、不喝酒抽烟、不打牌，成了当地人称赞的好青年。要知道，我们当地常说“家里三个儿子，总有一个‘倒三歪’（瑞安话意为游手好闲）”，可我们家兄弟三人都是父母的骄傲、单位的先进，更是家里的顶梁柱。

后来我成了家，也把“孝顺”刻进了生活里。公婆在乡下，虽不住一起，但几十年里我和他们关系一直融洽。每次去看望，没进门先喊“阿爸阿妈”，给公婆的孝心红包和礼物也比给

父母的多几倍。母亲总说“我们有退休金，你公婆没有，理应多给”，这句话我一直记在心里。

身为一名教育工作者，从教近四十年，我从一线教师成长为分管德育的副校长，接触过不少学生和家，愈发明白家风对孩子的影响有多深——父母是孩子的第一任老师，更是终身老师，他们的一言一行，会潜移默化影响孩子一辈子，甚至下一代。一个家庭家风正，孩子素质就好；千万个好家庭，才能撑起社会的和谐稳定。

2017年起，我开始把工作重心放在家庭教育和心理健康教育上。我连续三届参与瑞安市家庭教育讲师团，到全市十几所中小学作《家风与家训》《家有儿女初长成》《做智慧型家长》《做高质量陪伴的父母》等讲座；牵头办起“智慧家长读书会”，向家长们赠送《孩子，把你的手给我》《正面管教》等家教类书籍，还设计了家庭情景剧、亲子面对面、奶奶姥姥课堂等活动。目前，已有3000多位家长从读书会中受益。

如今我成了祖母，家里有个快三岁的孙子。我一边继续给青少年家长分享青春期教育经验，一边学着做“学习型奶奶”，研究婴幼儿家庭教育；儿子儿媳也成了优秀的年轻父母，工作再忙也会高质量陪伴孩子、智慧沟通。

从父母照顾阿太和爷爷的身影，到我给家人们讲家风的讲台，再到如今看着孙子长大的日常，我始终在传承那份温暖的家风。这或许就是教育最美的样子：一辈做给一辈看，一辈跟着一辈学，把善良、孝顺、勤俭的种子，悄悄种进每一代人的心里。



## 金融助力“扬帆起航” 乡村主播大战“双十一”



本报讯（记者 夏邦希 蔡伟）今年的电商平台“双十一”大促活动早早拉开帷幕，我市乡村主播积极投身其中。金融机构搭建的“资金快速通道”，让本地土特产搭上“直播高铁”，为乡村振兴注入强劲动力。瑞安草根社“共富工坊”作为乡村电商发展的典型代表之一，正凭借其全链条优势和亮眼成绩，在“双十一”期间大展身手。

近日，瑞安草根社“共富工坊”内，乡村主播正对着镜头卖力介绍：“这个紫米里的花青素，比蓝莓还要高……”直播间里，用户互动频繁，下单量持续攀升。为冲刺“双十一”，该电商中心的乡村主播每天开展多场直播，全力为瑞安本地的天井洋紫米、大米以及本土麦芽糖等农特产品打开销路。

瑞安草根社“共富工坊”负责人庄文雅介绍，为吸引消费者，他们会参与平台活动，发放优惠券。“客户可以直接领券，有券的话，因为正好需要凑单，可能就会4单、10单地下单。”庄文雅说。这段时间，工坊每天销量达1000多单。为给消费者提供优质的购物体验，做到

下单即发货，工坊每天会备足两三天的货量，最多时甚至备了十几天的量。

“我们现在需要大量资金去农户那里采购并囤货。”庄文雅表示，资金使用具有季节性特点。中国农业银行瑞安市支行的金融服务为他们解决了难题，“农行授信一定额度，我们想用的时候提取出来，不用的时候就放进去，资金灵活度很高，很方便。”

多年来，中国农业银行深入推进惠农金融服务，助力农民增收和产业振兴。今年以来，中国农业银行瑞安市支行个人农户贷款新增11亿元。农行瑞安马屿支行副行长张威称：“为全力支持乡村主播迎战‘双十一’，农行开通了绿色专属通道，快速审批信用贷款，为这类客户解决备货周转的燃眉之急，为乡村振兴注入金融活水。”

同时，该行还推出特色农户贷款——“乡村振兴带头人”贷款，目前规模已达1400万元。金融机构的金融支持与乡村主播的直播带货紧密结合，正推动着我乡村特色产业在“双十一”期间蓬勃发展，为乡村振兴开辟新路径。