

茶事微论



金剛石／著



旅游教育出版社

茶事微论



金剛石／著



 旅游教育出版社

· 北京 ·

策 划: 陈 园

责任编辑: 张 毅

图书在版编目(CIP)数据

茶事微论 / 金刚石著. --北京: 旅游教育出版社,
2014.8

ISBN 978-7-5637-2974-6

I. ①茶… II. ①金… III. ①茶叶—文化—中国
IV. ①TS971

中国版本图书馆CIP数据核字(2014)第152188号

茶事微论

金 刚 石 著

出版单位	旅游教育出版社
地 址	北京市朝阳区定福庄南里1号
邮 编	100024
发行电话	(010) 65778403 65728372 65767462(传真)
本社网址	www.tepcb.com
E-mail	tepdfx@163.com
印刷单位	北京中科印刷有限公司
经销单位	新华书店
开 本	710毫米×1000毫米 1/16
印 张	10
字 数	111千字
版 次	2014年8月第1版
印 次	2014年8月第1次印刷
定 价	30.00元

(图书如有装订差错请与发行部联系)

自序

一直以来，想写一本关于茶的小百科，时值宅在家育儿，刚好能抽出时间来写。就此也好将我多年的经验积累提供给大家参阅。

我一直希望自己是安静的茶客，或者是一名安静的作家。然而，在这个整体花红柳绿的时代，安静，成了我空无的梦想。好在，有茶的日子，安静的影子又能发现一点点。相信大多数读者在这一点上与我相同。

个人以为，在微博“自媒体”时代的今天，如果还要用“因为”和“所以”而大篇幅地创作茶叶读本，恐怕难以获得读者的认同。或者说，“因为……所以……”般的茶书已经太多，却并没能让读者学到什么。

这本书，我尽可能地做到全部原创，如有引用，均注明出处。

既然是小百科，那么，我的每一稿，都百分百控制在“小而精”这一环节，以更大程度地满足读者朋友在微博上传播，让更多的人能从中找到对自己有用的条目。

之前，我曾想过按工具书的方式创作。后来一想，现代人读书，可不是死板。由此决定从可读性、实用性两个方面创作，这样有利于大家的日常应用。

全书基本不用深奥、复杂、难解的语言和玄而奥的“嫁接”用语，以及那些让人看不见摸不着或一个东西百种扯法的创作。在生活中，这些很难让

人明白其所以然。老百姓也不是人人能神学，更不能自带科学设备，能随时随地对茶明白无二。正是因为茶的知识乱而无章，在读者不能完全把握的情况下，才有我写这本书的机会。

本书广泛涉及茶的方方面面，无论是论及茶界从业者，还是茶饮爱好者，我都尽量保持客观公正。但要做到绝对的客观和公正，又不大可能。老子的《道德经》也会遇到批判家。这也正是文化的魅力之所在。

当然，我更希望这本书只是一部枕边书，而不是什么学术专著。能相伴于读者的“随手翻”，基本就是我的最高理想。不论读者从头读，还是任意翻到哪一章节，希望都有留住眼神的机会。

我不能对读者说：“请相信我！”在我看来，很多茶书作者都爱用这类相关词义，这很不好。我这本书中的每一个条目，都不是定义，更不是权威。它只是我的个人认识和观点。如果有读者厚爱，将一些条目作为识茶的定义。那么，我在这里就首先表示感谢了。

当前社会，人人都在说简单就是一种美，但没有人真正将简单进行下去。茶本应该是最简单的产物，却被很多无良分子做成了“博大精深、深不可测、测则吹玄、玄之又玄”的东西。其实，茶，不外乎就是一种简单的植物，没有那么多的神乎其神，又不是原子弹上天。若是讲它一会儿可修心，一会儿可修真，反倒令人惶然了。其实犯不着将自己喝茶的简单爱好，变成一种神经过敏的盲从。

基于以上观点，本书全部是按照通俗的、简单的、行之有效的文字，描述一些关于茶的常识。好在自己不是半路出家，多少还经得起同行的审阅。

在去年以前，我看过一些茶书，也问过一些出版界的朋友，大体上现在的茶书，出版100本，有99本都是亏损。与出版编辑及其领导沟通时，我也

表达了这个比较悲观的观点。经大家共同协商，还是决定先写这本书，希望本书不在那 99 本之列。

随着科学的进步，茶的应用将会更多更广。如条件允许，我将协同出版社，每 3 年修订一次，以使对茶的认识与时俱进。另外，这是我最后的一次茶类图书创作，以后还是写小说去，那是我真正的专业，希望能为读者朋友带来各种不同的人生百味。

祝阅读愉快！

金刚石

2014 年 7 月 6 日

提醒自己，这些才是茶家

01

只要有会，您得去全国茶山走走。请不要以为这是旅游。这才是您认识茶的真正的开始。不能认为自己喝了几天茶，茶和茶山是啥样都不知道，就忘乎所以。

02

必须要做的茶事，是您能随时给自己的家人和同事专心泡上一壶好茶。请不要以为这是“侍候”。这才是您对茶和爱的融合态度。不能总是让别人帮您烧水倒茶，就麻木不仁。

03

与茶为友，您至少需要精通一类或一款茶的全部来龙去脉。请不要以为这些与您无关。这才是茶的真正朋友。不能让自己门门懂、样样瘟，以为成了杂家，就天下无敌。

04

多看非茶之书很重要。您得明白茶需要其他文化来补充。请不要以为从茶就只看茶书。这可让您认清茶书九成以上都是“你抄我，我抄你”的本质。不能自己掉进井底，就坐井观天。

05

学一门茶道。您的一生，一定要学一门系统的正规茶道。请不要以为茶道是空物。这才是您最应该向茶交的作业。不能因张冠李戴、支离破碎的一知半解，就不知天高地厚了。

06

诚实和善良。您须知道茶和水的关系。请不要以为这与您的心无关。这才是让您除开三餐之外最能交心的饮品。不能将其用作商业贸易后，就利欲熏心。

07

人前人后少说茶，您不说茶没人当您是哑巴。请不要以为懂了茶就非得说茶不可。这才是您懂得千家茶万般味的真谛。不能将自己的口味强加给别人，不能自以为是。

08

再差的茶也要精心泡，不怀烦心。请不要以为茶不好，怎么也泡不出好茶。这才是您需要对人生起落思考的解读。不能因出身高低、贵贱和成长祸福，就趋炎附势。

09

一定得有一个属于自己的茶杯。请不要以为这东西简单，这才是您得以证明茶回归到平常生活的本位中来。不能认为喝茶去茶楼，购茶去茶店，就完事大吉。

10

泡完最后一泡茶。您应该将残茶叶倒入纸包、埋入泥土。请不要以为这是多此一举。这才是您告诉他人，茶的归宿是回到土地中去，不能茶水进肚，就对残茶视而不见。

目 录

- 01 | 提醒自己，这些才是茶家
- 001 | 茶的注脚 茶的各说各理
- 011 | 茶的起源 看茶树它老祖
- 019 | 茶的分布 有些地盘上的茶
- 025 | 茶的品种 茶也要讲点种族
- 035 | 茶的分类 看茶叶如何分家
- 041 | 茶的工艺 美丽不需要传说
- 049 | 茶的流通 能飞的树叶
- 057 | 茶的营销 买卖之能事
- 065 | 茶的养生 没教义的选择
- 073 | 茶的选购 丛中有时没有笑
- 085 | 茶的储藏 管好总比不管的好
- 089 | 茶室配置 情调需要投入
- 101 | 泡茶技艺 养眼的东西不可少
- 109 | 茶的道法 玩高端需要足智
- 117 | 茶的文化 需要公开的秘密
- 137 | 茶的错觉 魔鬼与天使之间
- 146 | 后记 我在茶界的那些“狐朋狗友”

茶的注脚

茶
的各说各理



01

本章所表达的内容是反映各行各业的人们对茶的不同认识，不具体说明茶的全部和人们对茶理解的全部。对于传统的茶叶认知，不是本章所要讲的。我希望将形形色色的生活茶事用小段子或小总结体现出来，哪怕天下只有一个人对某条有认同感，也必须要写出来。这不是乱七八糟地写，而是要有真凭实据地写。

02

对于老百姓来说，茶，就是一种可以解渴，又可以给自己找借口的植物，还可以是待人接物、礼尚往来的桥梁。它比白开水有味，比其他饮料价廉，具有简单易操作的特点。对于有养生爱好的人，可以保健；对于喜好附庸风雅的人，可以逸情。它能让任何人自由掌握尺度，从而对生活眷恋，这或许就是茶的本质。

03

茶，在种茶人眼里是茶；在销售人眼里是钱；在富豪眼里是药；在文人眼里是道。每一类人对茶都有不同的理解，但大多数人都认为茶不是坏东西。女人喝茶是男人不在家，男人喝茶是没地方混了。有病的人怕喝茶，没病的人想喝茶。每个人都有一个与茶打交道的朋友，每个人都有一次谈话扯上茶的事情。

04

茶，您有喝的权利，有品的自由。您可以不喜欢，也可以拒绝接受。要求高的点名批评，要求低的无所谓正眼与否。但对茶非得要抬上神台，就是您的不对了，支持与不支持，对茶的未来都是好事。赞的人多了，说明茶的子女没白活一春；骂的人多了，说明茶民需要修正自己对茶的看法。百草知寒，万户香火。

05

茶，说它最好，是半懂不懂的人；说它很好，是不懂装懂的人；说它不好，是懂而卖弄的人；说它坏，是巴不得它变好的人；说它烂，是恨铁不成钢的人。而我是最好、很好、不好、坏、烂都要说的人。圈内评价：“你这批人，求经不懂。”但转过身又把我的东西抄去照用不误，然后对人说：这是我的祖传用语。

06

茶，官场的用法是官员对上级领导说：专门托人给您搞到的好茶。对同事说：这茶很一般。对父母说：地方上送来的，喝吧，应该不错。对老婆说：你查一下茶筒里有没有别的东西？对下级美女说：这茶养颜美容。对情人说：没我在时喝茶就当想我。对小秘说：想喝茶时叫上我。对门卫说：只晓得喝闲茶。

07

茶，比较难理解的是：闻一下，瞧两下，吹三下，瞄四下，呾五下，咽六下，晃七下，念八下；比较容易理解的茶是：一渴二闲三开会，七摸八想九叹气。老一代人认为茶是铁饭碗的代称；现代人认为茶是装时髦的帽子；官人说茶是准备退休；商人说茶是没钱；土鳖说茶是身份的象征；公知说茶是锤子的审查。

08

茶，知其好坏得看它的来路是神还是人。解一个茶商的好坏，先看 he 至少十年前是做什么的；看一个制茶师的好坏，得明白 he 日常是在城市里窜还是在茶厂里转；谈一个茶农人的好坏，要看 he 茶树砍了多少；评一个茶艺师的好坏，要听 he 谈的是证书还是茶味。至于什么评茶师、审评师之类的人，我看个个不入流。

09

茶，人情事中言，茶是同桌的你，泡完就不理。茶是情人，泡了一次有二次。茶是老婆，天天泡，离不得。茶是儿女，端在手里捧着亲着。茶是父亲母亲，泡在杯里，暖在心里。茶是同事，泡一

泡，更有效。茶是战友，边泡边赏着仪容。茶是朋友，这泡不好，换一泡就是。茶是敌人，泡你时，看你烫得翻滚。

10

茶，刚接触时，总希望自己懂得越多越好。喝久了之后，却发现茶叶就如土鸡蛋，茶是茶树生的，蛋是土鸡下的。起初，羡慕那些懂茶的人，觉得他们什么都知道。久了之后才发现，其实他们什么都是假的，很多东西都不知道。品茶购茶时，看做茶的人有板有眼地讲解，等回家一思量，才发现自己又上当了。

11

茶，男女不一，志趣有别。您口味重，别要求他人配合您懂重口味。您舌苔易浅，别要求他人跟您学无色无味。茶需要多元，不需要多装。您风花雪月多了，人就变得无理取闹。您风言风语多了，人就变得没有主见。您风云际会多了，人就变得非神即妖。您风土人情多了，人就变得井底土鳖。

12

茶，其区别在于：好茶少，茶很多，茶叶满城飞。好茶无需嫁妆也不愁嫁不出去，茶配了嫁妆和笑脸才敢出门。茶叶头顶花圈，腰挂罗盘，脚穿神龛，唠叨传说方可见人。好茶不需要废话也知道好在哪儿。茶需要“试婚”一段时间才明白是茶。茶叶刚开始感觉是好茶，娶回家发现是茶，放茶床上一泡方知原来是茶叶。

13

茶，古人喝茶叫有事您说；今人喝茶叫老实交代；欧洲人喝茶叫日理万机；非洲人喝茶叫穷极无聊；日本人喝茶叫寻找码头；俄罗斯人喝茶叫火车斯基；北京人喝茶叫天下大事；四川人喝茶叫马面牛嘴；杭州人喝茶叫无事安心；西安人喝茶叫神仙出没；安溪人喝茶叫钱麻纸麻；六安人喝茶叫力不从心。

14

茶，能一个人喝的，说明您喜欢思考点东西。爱两个人一起喝的，说明您懂得珍惜友谊；需三个人一起喝的，说明您有想不通的

问题；约请四个人一起喝的，说明您有值得分享的好事；如果请五个以上的人喝的，说明您的生活开始步入平常心状态。如果，不想喝茶了，说明您已经发现了别的什么替代品。

15

茶，都有哪些官场机关：（1）第一杯茶不能给领导喝，应该递给领导不满意的人；（2）称“坐，喝茶”是针对不重要的人。（3）称“请坐，上茶”的人是比较重要但不是关键的人。（4）称“请上坐，上好茶”的是针对特别重要的人物。（5）用单独杯子泡茶给您的，说明对方比较在乎您。（6）给您加了一次水人就走开的，说明不欢迎您。

16

我国四大名著与茶的关系：《红楼梦》与茶，越喝越想知道生活的真假；《水浒传》与茶，每一款茶都想通过轰轰烈烈的故事而取得认可，但终究归为平淡；《三国演义》与茶，泡久必淡，只能反复换茶；《西游记》与茶，都须经历九九八十一：一个是 81℃ 的水温可以泡茶，一个是 81 难取得真经。

17

男人爱茶的 10 个理由：有父母需要牵挂；有师长需要请教；有同事需要沟通；有客户需要谈判；有领导需要重视；有朋友需要联络；有贵人需要回敬；有难事需要拜访；有妻小需要照顾；有压力需要给自己减压。

18

女人爱茶 10 个理由：容颜需要保养；身体需要调理；常识需要增补；礼仪需要传承；言语需要待客；家中需要温馨；父母需要暖杯；丈夫需要港湾；子女需要码头；自己的持家泪需要默默地流进茶杯。

19

茶农说：这么多人喝着我用汗水浇出来的茶，却从没人闻出来味道，真伤心。制茶师却说：那叫老纳香，他们早就闻到了，只是

您听不懂玄言文。要说啊，我的手掌皮都磨进茶叶了，却没有喝茶人心疼一下。茶听到了，大怒：这帮孙子吸我子女的血汁，却从没将儿女们的尸体礼遇埋藏，谁最痛啊？

20

一天早晨，茶叶对茶杯说：我这么高贵。凭什么一定要你来装？茶杯想了想回答：如果没有我，你所谓的高贵，也不过就是一片烂叶子。水此时笑了：如果没有我，你俩还有存在的意义吗？水壶听了大笑：如果没有我，你们仨都见鬼去。电和火同时对看了一眼，什么都没说，只默默地燃起一天的希望。

21

卖茶久了，什么神您都能见到。一进茶店，东张西望，开始以为是看价格，您给他一路报价。最后他突然问：这是卖茶的？回答：当然是。他再次将脸转向茶柜，样子还审视，过了好久好久不回头突然问：是不是女儿茶？回答：不是。他很吃惊地转脸盯住您，满脸诧异，问：那你卖什么茶？没文化。

22

一朋友在一茶室喝了一天的茶，回家吃晚饭训斥他老婆：人家小王茶艺师喝一口普洱茶就知道是几十年、几百年的，你让我夹一口菜就想告诉自己是自贡人对不？老婆：她能用1年的茶骗你是10年的茶，我干吗不用自贡菜的方式将你的嘴给拉回来？有错吗？

23

普通的茶老板会问：买茶吗？文艺范儿的茶老板会问：会喝什么茶？装腔范儿的茶老板会问：您都喝过什么茶？老实的茶老板会问：这茶可以吗？精明的茶老板会问：准备购多少茶？优秀的茶老板会问：冰箱里有好茶，尝一下？最牛的茶老板会问：需要我介绍不？

24

茶客：茶艺师，这茶红中带黑，霉味尽显，怕是坏掉了吧？茶艺师：此乃百年老陈茶，少女摘采、大师开光，红得发紫、陈香四

溢、入口滑润、回甘永久。如此佳品，是为最高之极品、名不虚传之圣药，喝了强身、藏了赚钱。茶客：那你为何不自己藏起来赚钱？茶艺师：茶人向来不以赚钱为目的。茶客：请继续……

25

茶店里，女店员跟男朋友对话。女店员生气：那男的说我文化高，非要追求我，这能怪我吗？男朋友吼：你不骗他是最系统学了茶文化的，他会来发情追你？女店员无奈地说：哎，我也只对他说了句“茶文化博大精深”，谁知他当真了。男朋友：就你这小学没毕业的，顶个茶文化帽子就能蒙人，奇了怪！

26

立顿红茶经理与某中国茶老板的真实对话。在一次茶叶展会上，某茶老板：你们的茶不好喝，又没文化。立顿经理：是的。某茶老板：你们的茶样子难看，包装也简单。立顿经理：是的。某茶老板：你们的茶太没品位，又没特色。立顿经理：是啊，我们唯一拿得出手的，就是一天的销量是你 10 年销量的总和。

27

张局长喊司机去帮忙选购茶叶，要求高端、大气、上档次。司机应声出门，找到一家茶店：有发票吗？店主：有。司机：500 元的茶能开多少？店主：5000。司机：9000 行不？店主：那您只能购普洱茶。司机：那茶包装不上档次。店主：您不晓得跟您老大说是从故宫淘出来的茶啊？笨！司机：那您得开 10 万的票了。

28

茶商对茶客说：我的茶最好，没有可比性，这叫个性取胜。茶商对茶客说：我的茶有量，能保证长期批发，且能超低打折，这叫利益取胜。茶商无须对茶客讲解，茶客已对茶叶产生了兴趣，这叫品质取胜。茶商无须认识茶客，而茶客没品到茶就开始赞美，这叫品牌取胜。茶商让茶客成为宣传员，这叫人品取胜。

29

西安某茶店真实故事：一挖煤的土豪目空一切地进到茶店，吼要最老的普洱茶，价钱不是问题。店员说最多 10 年。土豪很失望，但还是坐下来品样茶。左右品了十几款都摇头，准备离开。店员灵机一动，让土豪等一下。跑后台取了一款新茶再跑到后院将茶往骡子屁股上抹了一圈返回。土豪接过茶一闻惊呼：好纯的味啊。

30

一茶店老板开业不久就亏损得快要倒闭，但他依然在手上把玩珠子显示实力。某天，经人介绍说有一女子好茶如命，想投资茶店。这等好事怎么能放过，赶紧约见。说什么帮助实现创业梦，将店铺送给她，但走时却将店铺洗空。女子经营 3 个月才发现这是一个为了交房租而设的坑，亏死转让。那男子跑出来，伪脸毕现：给 3 万转让费。

31

中国人消费茶在全世界还没进 18 强。一茶商对我讲：看来中国茶叶商机很大。我说：就你们这整法，商机都整成危机了。他迷茫，想问。我直接说：科技不创新，天天吹古茶，一块茶整一年都整不完，还好意思说茶是国饮。日本人挤进前 5 强，那是人家将新茶当宝，用科技开发。我们却是将烂茶当宝，用故宫吹牛。

32

4 个茶客喝茶聊天。一个说：我爱喝铁观音，喝的茶加起来至少要一座茶山的茶树才能满足呢。另一个接话说：我是喝龙井的，那加起来差不多喝了一个省的茶树吧？第三个却说：你那不算什么，我每天都吃茶油，没三五个省的茶树能成吗？第四个茶客听完，摸了摸肚子：这喝茶多酚的怎么算？

33

某茶客收到茶商短信：“新茶到了，欢迎前来品尝！”茶客想，这钱包得管好，于是回：“等发了工资再来照顾你！”茶商接着：“说那些，哪存在呢？谈钱不亲热。”茶客回：“那行，明天准备 100 个