



绿色种植 天然酿造 绿色环保

西班牙又获“有机产品认证证书”

本报讯 2022年11月2日,宁夏西班牙再次荣获“有机产品认证证书”。这是继2021年6月21日首次获得有机转换认证证书后,第二次获得此殊荣。

经过相关部门一年半的持续考察、评测,宁夏西班牙葡萄园达到了产地环境无污染,空气、水质、土壤检测达标。产品通过实地采样检测后,无农药残留及重金属等污染,确保了每一滴水、每一粒土壤、每一口空气都是安全的。

按照有机认证的标准,有机产品种植基地要“远离‘人居聚集地’9公里以上,包括城区、工矿区、交通主干道工业污染源、生活垃圾场”等。宁夏西班牙葡萄园距离最近的城区青铜峡市至少也在30公里以上,葡园周边荒无人烟。不仅如此,这里还时不时有岩羊、狍子、貂、鼯鼠、金雕等动物出没,似乎是野生动物的乐园。这说明葡园的生态环境良好,对野生动物没有侵害,没有威胁,成了它们愿意光顾的大千世界。

宁夏西班牙葡萄园旁有一个十万立方的水池用于灌溉。这个蓄水池引入了天然黄河水。在葡园里采取滴灌和漫灌的方式给水,完全属于纯天然方式。在肥料的施用方面,葡园采取农家牛羊粪施肥,不使用任何化肥和杀虫剂。在栽种方面采用人工环保种植。在车间酿造方面采取纯天然酿造,不使用化学制剂。

宁夏西班牙的全系种植和酿造安全可靠,是纯天然的绿色产品,符合国家有机认证标准,获此殊荣,名至实归。



有机产品认证证书。



“我们的葡萄是绿色产品。”



纯天然种植的绿色葡萄。

营销就是见招拆招的那点事

孙小蕊

关于营销这点事,《西班牙世界》编辑部约我写点真实感,甚至写点新观点出来与大家分享。我静下心来仔细想了一下,关于营销这个事儿的想法或者观点可能谈不上,顶多是做过太多年的营销,见过太多的客户,被虐得五花八门,然后学会了见招拆招而已。

所以,与其说分享,不如说通过文字和大家聊聊这些年我踩过的坑和这些年我绕过的弯。

C端,情绪化点

大概十年前,我的第一份工作便是销售。那个时候卖东西给C端,不外乎就是从头到尾把产品的介绍、公司的介绍一字不漏地背出来。背完之后抬头看看客户,十有八九都在忍着哈欠,面带尴尬地跟我说:“谢谢!有需要联系你。”

我真的很感谢那些颇有素质的客户,他们善良的态度,最终让我没有对营销这件事产生抵触。

后来,我跳槽去了另外一家软件公司。这回是卖东西给B端,当我口若悬河地把产品介绍完后,发现客户总是面带微笑地向我抛出来一系列的问题,比如某某参数是什么样的?开发的语言是什么?搭建的底层逻辑什么?如果遇到了XXX种情况,你们的应急预案是什么……我只能强装镇定地告诉客户:“这些专业的问题,等我回去咨询了技术人员之后再统一回复给您。”然后赶紧灰溜溜地撤退。

这种尴尬场景发生的次数多了,我开始思考,为什么会这样?直到最近几年,我才终于摸到了一点门道。说出来大家看看是不是这么回事——

影响C端购买的要素很多,情绪是很重要的关键点。

前段时间我买了一个新的水杯,然后兴高采烈地塞了几朵茉莉花进去,倒了热水,准备好相机,调滤镜准备好

好拍一张,结果“啪”的一声,水杯炸了。后来才看到杯底的提示:不能装超过70摄氏度的热水。当时我炸毛的程度难以形容。后来我在刷短视频的时候,看到一个直播间,卖的就是各种各样的水杯。主播的一席话让我毫不犹豫地下单了。他说:“这款水杯,大家倒热水也好,不小心摔了也好,都不会破碎,因为我们的材质是……”“热水不会破”,这不正是我耿耿于怀的情绪吗?

对于女孩子而言,大家都有经验。在商场里试了几件衣服,正在犹豫不决时,导购小姐姐过来说了一句:“亲爱的,这件太适合你了,很衬你的肤色,很显你的身材。”听到这么贴心的话,大部分情况下,我们都会毫不犹豫地下单。不管回家后是不是后悔,至少在当时是心甘情愿的。其实让我们心甘情愿买单的不是衣服本身,而是导购小姐甜言蜜语的赞美,促使我们下单不再犹豫。

B端,服务+差异化”

再来说说B端。那么,影响B端决策很重要的要素又是什么呢?

我觉得是“服务+差异化”。

我最近发现了一件很好玩的事,那就是B端客户其实比销售人员本身更懂得他们要销售的产品。

如果你是卖软件的,你会发现你的客户比你更会使用,甚至还会提出很多现在软件系统的BUG;如果你是卖设备的,你会发现你的客户更熟悉设备的操作,也许还会告诉你这个设备在维护时,要注意什么。而需要注意的这个东西对什么环节有着很大的影响。所以面对B端客户,专业这个词可能就显得有点虚了。但是我们总要谈客户,甚至和客户成交,那我们谈什么呢?谈服务,谈差异化。

“某总,我们当然明白在使用的过程中可能会出现这样的问题,但是您不需要担心,因为我们会提供XXX的服

务,来帮您应对这种问题的出现。”

“某总,确实像您说的,能为您提供这个产品的厂商特别多,或许他们的产品也可以满足您的需求。但是在XXX方面,我觉得您可能更需要我们的产品。”

服务和差异化,不是去贬低竞品,不是像保姆一样给他伺候得服服帖帖。而是在全面了解需求之后,找到他的最大的痛点。针对他的痛点给出我们的解决方案,让他觉得,原来还是有药可以医治的。

营销没有“完美主义”

后面的几年我开始做HRM,很多人觉得跨度很大,但是在我看来,这是顺理成章的事。因为我做过销售,了解过市场,所以我很清楚什么样的人可以在市场上摸爬滚打,或者说这个市场需要什么样的人。于是那段时间我见了很多来面试营销高管的大神,有学术派,有实践派,有鸡血派,也有古墓派。五花八门,形形色色。

对于主动求职高管的一些人,他们绝大部分真的很优秀。但是我时常在思考一个问题,这么优秀的一群人,为什么到最后会“沦落”到要去市场上重新找工作的地步呢?优秀的人才不应该施放出“我离职了,正在找寻新的工作机会”的信号,然后有大批的客户、公司向他投来橄榄枝?最后在面试中,我发现其实有一个很大的问题阻碍了他们的发展,那就是“完美主义”。

营销一个特别需要摒弃完美主义的岗位。我们可以回顾一下公司的老板,几乎个顶个的都是坐拥大把的资源,都是营销的高手。似乎公司最大的客户、最大的单都是他们带来的。因为他们玩明白了营销,弄清楚了“不完美”,所以才能站得更高。

什么是营销中的完美主义?那就是营销环节事无巨细,

(下转第2版)

校企合作 前景不错 西班牙公司与湖南农业大学商学院建立战略合作关系

本报讯(周满月)

11月18日,湖南西班牙公司与湖南农业大学商学院签署了战略合作协议,双方将在商直播基地建设、葡萄酒专业知识培训等方面建立战略合作关系。

当日下午,湖南农业大学商学院书记党委书记李阿利、副院长莫鸣、电商系主任盛晏、电商学院教授旷彦昌、就业处教授王昕,书记院长一行到访西班牙公司,进行深度考察。西班牙公司总经理顾震宇率公司高层接待来宾,并与他们进行了深入地交流和沟通。

李阿利书记一行参观了西班牙公司以及西班牙的恒温恒湿仓库,表示湖南农业大学秉承着知农、爱农、强农、兴农的方针政策开展办学,并将学、研、产相结合,发挥农商特色组织开展教学工作。

他们对西班牙的创新创业精神和专业素质给予了积极的评价。认为西班牙公司是一家集农业、工业酿造业、市场营销业以及电商业完美结合的现代化企业。公司有着深厚的葡萄酒专业素质和丰富的市场营销经验。这些正是教学机构所需的社会知识、实践知识和科研价值。双方有着广泛的合作空间和良好的前景。为此,双方就开展深度的战略合作、电商直播基地建设、农大电商学院在葡萄酒专业知识、健康、商务礼仪方面的培训,以及在大学生就业创业平台打造等四个方面进行了深度讨论。

莫鸣副院长提出可以将农大的“商贸文化节”、“知



顾震宇(右)与李阿利签订双方合作协议。

名企业行”等四个方面的活动跟西班牙的种植、生产、酿造、研发以及品牌运营的全产业链结合起来。盛晏主任也表示在各种校内外的活动中可以跟西班牙深度合作。就业处的王教授也表示在提高就业创业方面,提高学生的商务礼仪方面加强合作。电商学院旷教授提出可以设置比赛环节来激励学生,且在实训方面多让西班牙给在校大学生们提供机会。

西班牙公司总经理顾震宇就大学生就业创业,提供专业的商务礼仪,针对农大各个层面的活动培训,以及MBA商学院的合作,做了明确的工作安排。

双方签署了战略合作协议,期盼着在以后的合作中,顺利推进,不断提高湖南农业大学美誉度,扩大西班牙品牌的影响力!

西班牙图文



11月26—27日,西班牙公司支持中南大学私域拓展讲座以及四大高校联合羽毛球大赛决赛(农大,湖南理工,湖师大,中南大学)举行。宁夏西班牙北塞北以及伟大者大受好评。



11月24日,西班牙公司应邀参加在深圳举行的纳瓦拉产区巡展。西班牙的维雅娜干红以及露希达干红受到好评。同样获得市场青睐的还有来自宁夏西班牙的北塞北陈酿以及九喜系列。

2022 视频号大会暨中台选品大会圆满完成 西班牙获得 2022 年度私域冠军品牌

本报讯(周满月) 10月31日,第九届私域电商大会——2022 视频号大会暨中台选品大会在长沙召开。西班牙企业作为品牌方以及可灵活定制的弹性工厂方参加。

会上来自全国的平台方创始人从不同角度讲述了各自平台私域发展裂变的系统化方式,中台开发系统创始人阐述了中台重要性。来自全国的品牌方介绍推介了企业。并为冠军中台,冠军平台,冠军品牌颁奖。西班牙获得 2022 年度私域冠军品牌。西班牙总裁顾震宇上台领奖并在晚宴环节作祝酒辞。

西班牙供应链负责人周满月在会上作公司品牌方介绍。她说,西班牙走过的 17 年能为私域电商发展提供三个层面的支持:第一个层面:各平台方供应商,提供成型品牌型产品以及专业培训售后;第二个层面:各平台方私域的品牌方,在供应商的基础上提供品牌支持赋能以及广告支持;第三个层面:在品牌方的基础上打造成弹性灵活的定制化品牌工厂。满足不同平台不同调性需求。

大会在西班牙北塞北纪念珍藏这款来自宁夏贺兰山东麓的美酒中圆满结束。

西班牙荣获 2022 最佳里奥哈直饮经销商

本报讯(刘珊珊) 12月14日,经中国里奥哈推广机构评定,西班牙公司被评为 2022 年里奥哈直饮经销商,并颁布了荣誉证书。

西班牙公司多年来一直致力于将世界美酒带给中国消费者。其中以西班牙里奥哈产区的西班牙·伟大者系列、西班牙·塞妮系列等产品最具代表性,始终受到葡萄酒爱好者的喜爱。

西班牙·伟大者系列来自西班牙里奥哈产区的百年酒庄——埃斯库德罗酒庄。酒庄拥有的百年葡萄园,平均树龄 70 年,庄主一生追求更好的葡萄酒。西班牙·塞妮系列来自于里奥哈的伊西德酒庄。酒庄在藏酒方面有着非常丰富的经验,世代相传中慢慢积累沉淀了高超的葡萄酒酿造工艺以及专业知识,并持续将酿造方式、酿造工艺代代相传。



11月24日感恩节夜晚,以感恩之名,行诚意之实,在飞行客&首选咖啡厅举办“感恩有你,温暖共此夜”感恩节主题活动。西班牙甜白葡萄酒“相见欢”动人的风味,和西班牙红葡萄酒“九喜”不可忘怀的韵味。让来宾享受了一场华丽的盛宴。



11月24日,2022(第七届)中国国际食品餐饮博览会在长沙国际会展中心举行。约有 1800 家企业参加了此次盛会,西班牙公司在现场为大家带去了来自西班牙和宁夏贺兰山东麓的多款美酒,让现场嘉宾品尝到不同特色的葡萄酒。

(上接第 1 版)

每个环节,每个类型都要做到,都要最好。但是事实却往往做不到。

有的人又想开发新客户,又想为维护老客户。从底层来说,这是完全相悖的两套营销模式。新客户的开发需要极大的爆发性,需要你像个侦察兵一样,快速发现客户,快速发起攻击。就好比一团火,快速燃烧、蔓延。维护和深挖老客户则需要你像勤务兵一样,洞察客户的需求,不断地提升服务,找到更多需求,从而产生更大的需求,这样你就会有更大的耐心和韧性。就好比一条河,不需要波

涛汹涌,但是要川流不息。

所以,营销需要做的是聚焦,而不是完美。

刚入行的时候,没有客户,我需要大量地开发新客户。客户基数足够大的时候我需要逐个攻破,深入挖掘。在每个不同的阶段做不同的事情,这就是聚焦。而不是永远的看到所有,抓住所有。

嗯吧嗯吧了这么多,其实都是我自己在营销中得出的一点小小的心得体会,不知道对于正在做营销或者想要做营销的你,是不是有点用呢!

榨季，快乐！

文 / 图 冰山

公元前4100年，位于亚美尼亚阿列尼(Areni)村庄外的洞穴中，有一群族人用本土产的葡萄酿造葡萄酒。或许那是世界上最早的“榨季”。相信他们一定以非凡的心情和无比的快乐，期待着世界上第一杯葡萄酒的诞生。

西班牙人在每年的9月中旬都会举行隆重的葡萄采摘仪式，人们像过节一样，穿着盛装，提着篮子，吹吹打打，好不热闹。他们把采摘奉盛大节日，要搞点动静来表达自己的喜悦之情。而他们最最最欢腾的是直接跳进盛满葡萄的池子里，用脚踩葡萄，以表达自己的极致心情，然后拉开葡萄酒的榨季帷幕。

我们中国人内敛，不会以这种极端的形式来表达丰收的喜悦，而是以最忙碌的状态迎接榨季的到来。这种忙碌就是葡农在地里拎着篮子，握着剪子，一串串地采摘，再就是拖拉机满载而去。还有就是把一筐筐葡萄倒在传送带里，任机器把黑珍珠般的葡萄送到罐子里去酿造。

这就是中国式的榨季快乐！

榨季有点忙

今年的榨季早于去年。干旱的宁夏在这个收获季节却多了几场雨水，果子不抓紧采摘怕霉变。于是，8月20日正式开始采摘，比去年提前了整整一周。

采摘的关键在于人。有效的劳动力组织和调配是采摘的刚需，只有人员到位，才能保证采摘进度。在青铜峡全域都在采摘的情况下，劳动力便成了稀缺资源。宁夏西班牙葡园的张园长是一位深耕当地葡萄园的老口子，有着丰富的经验和劳动力组织的渠道。他通过自己掌握的资源，迅速组织到了采摘人员，最多时一天用工能达到两百来人。茫茫葡园绿叶如盖，硕果累累，穿着各色服装的采摘人员在地里忙碌穿行。从高空俯瞰，苍茫的大地上郁郁葱葱，绿色的田野里点缀着彩色的花朵，简直就是一幅塞上江南的图景。

9月17日，我们从长沙去到葡园现场看了一下采摘情况。当时正在采摘西班牙一号。大片的葡园里葡萄架如同绿色军装的士兵，整齐地排列在地里。一人来高的葡萄藤呈“厂”字形挂在三道铁丝拉成的架子上，一串串深紫色的葡萄或裸露在绿叶之外，或深藏在绿叶之下。它们是那么的饱满、圆润，周身涂着一层白霜，像雪的覆盖，又像粉的打扮。专业术语是一种叫“酶”物质。葡萄酒的酿造，它起着发酵作用的。

西北的妇女有着特殊的打扮。她们喜欢用一块很传统的方围巾对折成三角形，然后往头上一扎，把两个对角边往颈上一系，便成遮阳帽了。方巾的颜色大多以粉色、红色居多，配合其他色，顿时给葡园增加了五颜六色。绿色葡萄藤是活力，紫色的葡萄是果实，多彩的头巾是魅惑。雄壮的贺兰山，配以柔美的色彩，谁还能说大西北只有贫瘠呢。

采摘葡萄最简单的办法就是一剪了之。但是没有剪刀怎么采？去年我们去地里的时候，没有剪刀，就硬生生地去掐，但怎么也掐不下来。急了就去拉扯，那就更犯毛病了，整个葡萄架都会让你拉扯得哗哗作响，即使这样也扯不下来。酿酒师李工见我们这么粗暴，笑着过来告诉我们技巧。在果实支杆上凸出的骨关节处上去掐，就可以了。果然，我们用这方法去操作，一串葡萄便轻而易举地掐了下来。

虽然是与地里的果实打交道，但摘下来的果实却不能落地沾土，否则会酿过



葡萄熟了。



陈瑜在对接阀门。



李吉慧(左一)与陈瑜在做清洗工作。



工人们在做粒选。



采摘入筐。

程带来麻烦。葡农们每人提着一个桶子，剪下的葡萄放在桶里。桶满了，便提着桶子走到地头往早已备好的塑料筐里倒。这个过程便是防止落地沾土。筐里只能装八成满，防止过满压坏葡萄。拖拉机停在稍为宽敞的路上，等待转运。

对采摘的果实也有着严格的要求，二次果不能采，即青、红、病的果实都不能采进去。树叶、杂枝也要求禁绝，确保采摘果实的质量。

葡农们都来自周边的村子里，而且有许多移民，他们从贺兰山深处移居出来。种植、管理、采摘葡萄是他们重要的收入来源。葡农工作的时间也很意思，一般都在清晨六七点就开始上工，干到晌午过后，就收工了。西北的太阳很毒，午后的阳光，能把你“烤熟”。所以，他们选择下午回去避暑。

由于我们实施科学的种植，日常的田间管理到位，严格实行有机种植、科学管理，所以今年的葡萄质量好，收成也好。于是吸引了国内一些大的葡萄收购商来竞相收购。这样使得宁夏西班牙的品牌效应大增，名声由此在外。

两个弱女子的酒庄战斗

陈瑜，西班商学院讲师。我们拉她出来曝光已经不是一两次了。在这个榨季里，又不得不把她扒出来说道说道。因为，她与

宁夏有关，与这个榨季有关。

9月5日，陈瑜拖着旅行箱再次从长沙飞往宁夏。她要去青铜峡，要去酒庄，重复去年酿酒的经历。与去年不同的是，今年她去既要当技术员，又得当技术工人。当技术员是根据酿酒师的要求，按照酿造的现场情况，给车间的工人下达指令。技术工人则是根据这些指令去完成具体的工作。而今年，技术工人没了，酿酒师下达的指令，完全由自己去完成。技术工人要扛的活，不是在高达数米的铁架子上爬上爬下，就是拎起沉重的管阀去对接不锈钢罐的阀门，推着一吨重的槽车倒罐。还要每天夜里四点进来测温度、打循环。

好在今年她不是一人单打独斗，宁夏办事处的李吉慧也在酒庄跟她一起并肩战斗。李吉慧也是个纤纤女子。人说，强强联手会更强。可弱弱联手会怎么样呢？

事实的回答是：很强。

她俩如同消防队员，抬着管道的阀门对接罐上的阀门，她们咬着牙齿，使出吃奶的劲，把阀门关紧；

她俩如同建筑工人，推着重吨一吨的吨桶，倒腾酒液；

她俩如同锅炉工人，打开不锈钢罐下面的小仓门，一铲一铲地把皮渣从罐子里铲出来；

……

陈瑜说，她们每天就如同在做健身运动。人家最后是秀肌肉，我们是在练肌肉。的确，陈瑜手臂上的肌肉硬朗朗的，似乎已经失去了女子凝脂般的柔弱。

陈瑜的左脚膝盖上还留着一块瘀青。那是她半夜起来到车间观察发酵温度时磕的。她说，半夜没闻鸡叫便摸黑下车间了。灯是昏暗的，人是不清醒的。一家伙磕在了不锈钢罐的阀门上，顿时天旋地转，眼前一黑，栽倒在了地上。那一刻她自己也没想明白是该去看看半月板是不是碎了，还是顺势躺地上完成没有完成的睡觉呢。好在老天爷保佑，她那可怜的半月板还坚硬，没有碎。但肿痛瘀青也让她难受了好一阵子。

但她依然坚强地爬了起来……

疫情来了

正当人们欢快地采摘葡萄时，讨厌的疫情又不期而至了。9月下旬，当宁夏中卫地区发现第一例感染者后，宁夏整个区都拉响了防疫警报，各种防控措施如同手术台上的各种手术器械一样，全都摆了出来。而当地采取的最简单的办法就是封路。青铜峡地区的大路小路都采取了封路。

如此，给地里的采摘带来了很大的不便。采摘人员一来就是上百人，光做核酸，就要花费不少时间，再加上出入时的各类检查，采摘工期严重受阻。

由于到处关卡设点，很多物料运不进来。每天都得向防疫部门申请通关。这事还是令基地的张园长和刘园长着急上火。但防疫高于天，两位园长也只能因势而变。每天根据需要向有关部门报备，尽可能地生产物资运进去。

张园家长住青铜峡，面对疫情，他只好放弃回家，在基地附近的朋友家借居，一住就是20多天。他说，他不敢乱跑，万一变了码，那就进不来。他这是一心扑在工作上的忘我精神啊！

疫情也让在酒庄工作的陈瑜、李吉慧过得甚是艰难。她们没吃的，除了平时啃点干饼和馒头外，就只有泡面了。这对于在宁夏土生土长的李吉慧来说是一种残酷的煎熬，而对于江西南昌长大的陈瑜来说，那简直就是要命。一个南方姑娘，爱的是大米，就像老鼠爱大米。可要她天天啃干饼子和馒头，那就如同嚼蜡了。为了能改善伙食，补充食物，她们只得开着车到离酒庄最近的甘城子小镇上去“猎物”。可是通往那里的道路被封死了。她们只好在关卡上演苦情戏，向守关人员求爷爷告奶奶。守关人员架不住她们的央求，网开一面，为她们放行。其实镇上也封了，商铺都关了张。为了不扑空，她们出发前就给常去的一家小餐馆有老板联系好了，一到餐馆，立马把老板准备好的食物装上就走。而她们的这种交易不是在厅堂，而是在餐馆的后窗。一切如同在搞地下活动。本来光明正大的事，却成了偷偷摸摸。但不管怎么样，她们还是不虚此行。能吃上一顿火锅，吃上点牛羊肉，那简直比过年还开心。尽管陈瑜是南方人，更想吃猪肉，但在这种艰难条件下，牛羊肉已是最美的美食了。

榨季没有红旗招展，锣鼓喧天；没有鞭炮齐鸣，歌声嘹亮，只有忙碌和辛劳，可这一切都是为了丰收，为了给国人奉上一杯中国好葡萄酒，所以，苦中有乐。一如白岩松所说：痛并快乐着！

宁夏西班牙“一亩葡园” 庄园主采访记之一

古湘，一杯红酒邀约填充人生

文 / 冰山

当古湘遇上金董

在贺兰山下广袤的大地上，有一位头戴牛仔帽，衣着夹克衫，身材魁梧的汉子，被夕阳剪出美国西部牛仔般的轮廓，霸气侧露。他那古铜色的面庞，健硕的身躯，不可匹敌的英气，完全是一副“朔气传金柝，寒光照铁衣”的沙场将军的伟岸形象。那一刻古湘坐在金家瑞董事长的吉普车里，完全被眼前夕阳映衬下的金董的轮廓幻化了。他感觉金董仿佛就是一位驰骋疆场的将军，正率领千军万马勇往直前；又仿佛是一个西部牛仔，侠肝义胆，锐不可挡。

2020年的金秋季节，古湘随金董到宁夏考察，实地察看宁夏西班牙葡园的葡萄种植和葡萄酒的酿造情况。在那个夕阳西下的时刻，在那个沙漠戈壁的原野里，他看到了一个湖南人孤身奋战的身影。他甚至不可理解，这位湖南红酒界的前驱者，已经功成名就，却又转身向大漠深处走去，义无反顾地在贺兰山下种葡萄，誓要酿造出中国好葡萄酒。这是一种什么样的精神？又是一种什么样的壮举？在古湘找不到答案时，他想到了左宗堂，那也是一位湖南人，在他63岁的花甲之年，完全可以功成身退，却硬扛扛地要去收复拥有166万平方公里面积的新疆。那是有着四个湖南大的国土面积，那是李鸿章要抛弃的国土。可是这位血性的湖南人却说：不行！就如同普京的那句话：俄罗斯的领土面积很大，但没有一寸是多余的。就这样左宗堂义无反顾地转身走向了大漠深处，踏上了收复国土的征程。

此时的金家瑞亦如左宗堂，把湖南人的血性和倔强都使在了西北荒原上。

在这个浮躁的世界里，什么是高大上？这就是！

那一刻，古湘相信金家瑞做的是一件利在当下，功在千秋的事。

所以，他也义无反顾地加入到金家瑞主导的“一亩葡园”的计划中，担负起西班牙品牌形象大使和宁夏西班牙爱心推广大使，并在宁夏完成了专题为宁夏西班牙葡萄酒的推广直播首秀。他要以自己绵薄之力贡献葡萄酒的“中国酿造”。

当古湘遇上宁夏

明太祖朱元璋曾封自己的第十六子朱棣为庆王，即宁夏王。朱棣在宁夏治藩45年，算是把宁夏治理得井然有序。他曾赋诗赞美宁夏：“神河浩浩来天际，别络分流号汉渠。万顷秧田凭灌溉，千家禾黍足耕锄。三春雪水桃花泛，二月和风柳眼舒。追忆前人疏凿后，于今利泽福吾居。”如此塞上江南，怎不让人垂涎呢！

古湘第一次去宁夏，就被这宁夏的异域风光，贺兰山的雄伟所吸引，从此心心念念。

“到了宁夏，第一眼就爱上了这方热土。它的阳光是明媚的，天空是蔚蓝色的，空气是清新的，给你一种干干净净的感受，这种干净没有之一。”这是古湘去宁夏的第一感受。

2020年秋季，古湘第一次去宁夏。这方热土如同西北汉子一般，以最纯朴的热情，迎接了这位南方人。

——黄河在这里把一汪清水与黄沙混合到了一起，一半是清流，一半是混沌。这之于长江边长大的古湘来说，简单就是惊叹。原来“母亲河”温柔与质朴的性情就是这样完美结合的。

——贺兰山巍然耸立却又把长城揽在怀中，一半是天造，一半是地设。这之于南方丘陵地带生存的古湘来说，简直是震撼。原来沙场点兵的气势就是这样迸发出来的。

还有，贺兰山岩画的远古传奇，沙漠与绿洲的无理由交错，戈壁上风滚



2020年9月，古湘（左二）与妻子（左一）、侄儿及妹妹在宁夏西班牙葡园留影。

草与朔风的竞赛。甚至滩羊肉的纯正、民风的纯朴、街道的纯洁等等，一切在古湘眼里都是本真的、洁净的，似无纤尘。

但他更认为，这一切的一切都透着强烈的文化气息。这种文化是西北独有的、纯朴的，是没有被现代文化干扰过的。它没有浮躁、没有浮夸，更没假冒，只有原生态。

从2020年起，他每年都要去宁夏，带上自己，带上妻子，还带上老父亲，晒宁夏的太阳，吹宁夏的风，淋宁夏的雨。去宁夏西班牙葡园感受大自然的馈赠，“嗦”一串原生的葡萄，来一场葡萄酒制造的微醺。

他没有理由不在此地选择“一亩葡园”，因为在他看来这样做不光是“一亩葡园”的获得者，也是中国好葡萄酒酿造的参与者，更是融入贺兰山文化的尊享者。

古湘，爱上宁夏，爱上葡园，无差别！

当古湘遇上“填空”题

这道“填空”题是古湘自己给自己创造的。

他的酒标就是以“填空”来命名的。这种个性化的命名在古湘看来，不是任何一个考场的填空题，而是人生的一道填空题。

这是一个古灵精怪的人，小小的个子，圆圆的脑袋，眼睛滴溜圆，每一次转动似乎都能闪烁出智慧的光芒。他的智慧的确不留神就流淌出来，湖南省内一些有名气的商业机构都是他给起名并策划的。美容业的“你好！漂亮”，槟榔业的“张新发”都是他策划的作品。有一天他儿子无意间念道：“0731，灵气闪耀。”古湘愣了一下，他晃过神来后拍案叫绝：是啊。0731这个湖南省的电话区号出产了二三十年，居然就没有人这般诠释过，却让这小子一语道破天机。于是他把儿子有智慧用在了实际推广中，包括概念的输出，包括衣着上的印染。如此灵光闪耀，不得不让人感有其父必有其子。如今古湘把一个酒标命名为“填空”，也是他的智慧闪现。

“我们现在的物质世界太满了，极易让人沉醉，极易让人颓废，非物质世界因此不满而空虚。如果以为物质消费能解决精神问题，那是绝对错误的。一个人在情感上、精神上出了问题，用物质是无法填补的，只有用非物质的东西去填充，才是正确的解决人生精神需要的最好填空。”

——黑格尔说：“理想的人物不仅要在物质上得到满足，还要在精神智慧上得到满足。”古湘的“填空”思维无异于如此。

——恩格斯说：“精神只是物质的最高产物。”古湘需要的“填空”答案无异于如此。

古湘自己解析这道“填空”题的方法是：邀几个品质相同的朋友一起来品红酒，品完后在酒标上写下自己人生的感悟。但绝对不是借酒浇愁的那种，而是借酒言志，写出非物质享受的那种最高心绪。

这不仅让人想到王羲之们曲水流觞，诗酒唱酬的雅事；李白斗酒十千恣欢虐的豪情。如此说来，古湘之意不在酒，在于于怅寥廓，问精神世界。

他说，白酒是武酒，彰显豪气与力道；红酒是文酒，体现和谐与和善。

古湘，爱上葡萄酒理由只有一个，那就是为了“填空”。

古湘是位智者，他总是把平凡的东西用精彩的语言呈现出来，使他的观点总是新颖在线；

古湘又是位使者，用一杯红酒邀约亲朋好友，探讨人生的哲理，书写人生况味，填充人生不满的精神世界。。



西班牙品牌形象大使和宁夏西班牙爱心推广大使古湘

他喝葡萄酒是因为葡萄酒饱含着他所需要非物质世界的精神滋养和优雅文化。

他做宁夏西班牙“一亩葡园”的庄园主是宁夏给了他不一样的阳光、风物和纯净。

古湘，一位在人到中年的时候，以葡萄酒文化来锤炼自己的性情，优雅自己的生活，并以此来“填空”自己的不满人生。

当古湘遇上葡萄酒

经常在场面上行走的古湘，对于喝酒这点事的确有点头痛。喝白酒天生就醉的他，总是在一两下肚后，基本上就倒下了。没办法，只好改喝啤酒。可啤酒把肚子胀到爆也不是一件好受的事。至于葡萄酒，之前基本没感受，因为张裕、王朝之类实在是喝不出味道来。

古湘的喝酒之旅，就是在这种痛苦与煎熬中艰难地前行着。

有一天，他遇到了西班牙的金家瑞董事长。那个局上，金董摆下各种葡萄酒，并一一介绍每一款的产地、特性、口感。古湘面对如此的葡萄酒阵仗，想起外国电影里那些老外们总是拿着一杯葡萄酒晃来晃去，似乎一晚上那杯酒也喝不完样的。但那气场、那风度、那格局，却让人心生羡慕。

开瓶即香。当一瓶葡萄酒被打开后，香气开始在包厢里弥漫，如玫瑰散发的浓香沁人心脾，如茉莉溢出的暗香令人沉醉。此时的古湘第一次感受到葡萄酒芬芳，第一次被纯正的葡萄酒香气熏到了。

当酒液从瓶中款款倒出，那晶莹剔透的醒酒壶的空间被红宝石般的酒液吞没，又当红宝石般的酒液在酒杯中漾起时，具有西方格调的葡萄酒文化在中国的餐桌上飘荡。那是一种带有绅士风度的仪式感，庄重而典雅，又是一种充满格调的仪式感，清新而活泼。这种调性让古湘忽然想起白酒桌上觥筹交错的碰撞，苍蝇馆里啤酒瓶在地上被碰得叮咣乱响的嘈杂。如果把它们放到一起似乎是两种文化的对话：豪情文化扯着嗓子喊“干”；优雅文化却轻轻地碰一下杯说“干”。两种文化的差距不在于酒，而在于格调之中。

“这种讲究节奏和格调的葡萄酒文化是我们这种年龄的人所迷醉的。”古湘说。

当大家举起水晶杯相互敬酒，轻轻碰触酒杯时，那种中国式席间无拘无束的常态，和被白酒酒精刺激后神经张狂的狂放行为，完全被这绅士般的礼仪所剔除，顿时觉得自己成为了一位真正的谦谦君子。

“一起喝葡萄酒的至少让你在品质角度和谈吐范围上更加讲究些，使它成为一种高质量的社交。”这是古湘接触到葡萄酒后最深切的感受，也是他曾经在潜意识中最希望的社交方式。

有一首叫《让酒》的歌唱道：“小酒壶一撞，沾你一丈光。”此刻的古湘在水晶杯的碰触下，一发不可收拾，开启了他中年时代的红酒人生。