



引言:在这座大山里,有一些画面往往令人看过以后觉得动容,比如那些孤独的养蜂人。越过大山,跨过大河,他们的脚步疾行而过,在山谷中,在石壁下,留下一串串孤单、落寞的背影。



张根志·深山养蜂人

家住西畈乡西畈村的张根志是个地道的养蜂人。

小时候,他看着爷爷奶奶养蜂,老房子二楼窗户上摆着的那个蜂桶,装着他年少时期吃过的最甜的蜂蜜,还有那些怕被蜂蜇的稚气回忆。

长大之后,爷爷奶奶老了,张根志开始看爸爸养蜂。爸爸对他说,站着别动,蜜蜂就不会蜇你了,于是,他小心翼翼地走到蜂桶旁,看着爸爸用粗糙的双手从蜂桶中取出甘甜的蜜来。原来,蜂蜜是这样来的。

到了二十来岁,张根志和蜜蜂之间,仍旧维持着一种“半年不熟”的关系。好几年了,他都没怎么注意过那些蜂,只知道自己平时吃的蜂蜜,还跟小时候一样的甜。

时间过得很快,一晃之间,他有了妻子和孩子。日子过得虽不富裕,却有种种平平淡淡的安适。“好笑”的是,从几年前开始,他自己也变成了一个养蜂人,就跟爷爷和爸爸一样。他这么做是因为不舍,几十年了,老房子里的那几只蜂桶,还在任劳任怨地为他家产蜜,他不舍得,爸爸更不舍得。

第一次养蜂,他还是有点害怕,但这次,他怕的却不是被蜂蜇,而是生怕掌握不好分寸,伤了蜂桶中那些来来往往的蜜蜂。

养蜂其实没什么特别的技术,他还记得爸爸曾经说过,最好的蜂一定是野生的。所以,他也跟爸爸一样,只在收蜜的时候才去触碰蜂桶。蜂桶还是跟以前一样,有点破,有些地方甚至已经腐烂,但他知道,这些蜂桶里,装着的是一家人的生计。

他制的蜜很甜,这是妻子和孩子告诉他的。他当然知道很甜,像这种野生的蜂蜜,不甜才怪呢。妻子说,既然有这么好的蜂蜜,干嘛不拿出去卖呢,兴许能卖个好价钱。第二天,张根志就提着几十斤蜂蜜跑到了城里,卖过了以后才知道,妻子的话只说对了一半,蜂蜜好卖,但价格却一点也不“甜”。

张根志在想是不是自己家的蜂蜜不够好。老家的背后有片山,听邻家的姑娘说,山上有一大片石壁,特别适合养蜂。于是,他背起几只蜂桶就往山上走,心里一阵一阵的都是欢喜。

他继续卖他的蜂蜜,因为想把价钱卖高,他常常往外地跑,时间长了,见过的吃过的蜂蜜也就多了,但好像都不是记忆中的那个味道。他觉得很诧异,为什么总是找不到最甜最好的蜂蜜。

后来他才明白,他在外面吃到的蜜,几乎没有一个是野生的,兜兜转转这么些年,他又回到了原点。原来,价格卖不高并不是因为他家的蜂蜜不够好,而是很多人害怕买到假蜂蜜而已。

就在这时候,张根志决定寻蜂。遂昌多山,他知道,在这个城市的山水里,一定藏着好蜜和好蜂。几年里,他走遍了遂昌的角

角落,在乡村里,在山谷中,安心觅蜂。

张根志在大山深处偏僻的石壁下寻到了好蜂和好蜜,那些孤独的蜂桶,经历了四季的洗礼,为他带来了珍贵的野生蜂蜜。

此外,张根志也从淳朴的农户家里收蜜,记得有一次,当老人从床底下翻箱倒柜把装着蜂蜜的罐子找出来交给他时,他被触动得想要流泪。他不想再看到这样的画面,这些最好的蜂蜜,本不该这样无人问津。

那天,张根志打定主意,要尽自己的全力帮助农户卖蜂蜜。此后,他便更加卖力地寻找好蜂,他的脚步踏过新鲜的泥土,穿行在这座城市的每一个乡村。他深知,这座大山里有很多像老人那样的养蜂人。他们的蜂蜜都是上好的蜂蜜,但却永远被关在了这片大山之中。

为了让这些野蜂蜜走出大山,他开始叫卖他的蜂蜜,他创起了合作社,注册了自己的品牌——“张蜂霸”,把从农户家中收来的蜂蜜和他自家的一起带到“外面的世界”。各式各样的蜂蜜产品在他的手中都做得有模有样,唯一不变的,就是蜂蜜的品质。他明白,要是没了品质,再怎么“包装”都是白搭。

做品牌是个漫长的过程,所以,一有机会,张根志就会跟人“炫耀”起自家的蜂蜜。在农博会上,他叫卖遂昌的山水,在农产品推介会上,他拿出自家的野生蜂蜜给客人们品尝……渐渐的,越来越多人知道了张根志的蜜蜂,知道了遂昌的蜂蜜,好东西终于卖出了应有的“身价”。

也算是“运气”好吧,近几年来,张根志的蜂蜜卖得还算不错,他也因此挣了不少钱。有钱了,他就在收蜂蜜的时候多给农户一些,就当是对这座大山应有的回报。

如今,张根志的合作社做大了,他就顺着潮流开了一家中蜂体验馆。体验馆设在大山里,海拔800多米,特别适合养蜂。馆子的周围,是成片的山林,方圆九里之内,都有他的蜂桶,总量大约200余个,而在整个遂昌,他已经有了超过3000群蜂。顺带说一句,体验馆的名字叫甜蜜园,听起来就和他的蜂蜜一样,又好又甜。

如今,张根志还在养蜂。虽然事业做得风生水起,但“应付”完合作社里杂七杂八的事情后,他还会回到老家去看看后山的那些蜂桶。蜂桶还在,只是又破了一些,泛着时光的痕迹。打开木质的盖子,他又看到了小时候顽皮的自己,和那些心底里最甜的蜜。

见习记者 叶艇

遂昌故事

