



珠光三代，岁月流芳

■记者 黄金凤 爰璐妍 通讯员 纪亚千

江南的流水，总携着岁月的平仄缓缓流淌。水乡的河蚌在开合间，每一粒沙的造访都是命运的伏笔。正如人生，总要接纳一些疼痛的棱角，才能在时光的褶皱里，孕育出属于自己的光华。

“阿美珍珠”三代人的梦想，恰似河蚌怀里的珠核，在艰辛与希望的交替中，将平凡的日子打磨成熠熠生辉的诗篇，把琐碎的生活，串成属于自己的人生项链。

第一次看到母亲范爱英用锋利的刀刀划开蚌壳时，一股咸腥气扑面而来，汤冬梅下意识地捂住了鼻子。那是她与珍珠最初的相遇。范爱英用棉布轻轻擦拭那颗刚取出的珍珠，语重心长地对女儿说：“你看，它现在不漂亮，但在清水中养一养就会变得水润。人也一样，要经得起打磨。”这句话，像一颗种子，悄悄埋进了汤冬梅的心里，在岁月中悄然生根、发芽。

每年金秋十月，正是珍珠丰收的季节。她总能看到长辈们忙碌的身影：弯腰在河塘中采收河蚌，围坐在成堆的蚌壳旁精心挑选珍珠。家中处处可见珍珠的踪影——窗台上晾晒的、桌面上分拣的、母亲手中串联的……从初中起，汤冬梅便主动帮爷爷整理珍珠，学习辨别珍珠的成色。那些关于珍珠的故事，在她心中慢慢沉淀成一种情感的连接。

高中面临人生抉择时，汤冬梅毫不犹豫地选择了服装设计专业，她知道，这是为将来继承家族珍珠事业做的最好准备。几年的专业学习，不仅让她对美学有了更深的理解，也为她日后从事珍珠饰品设计打下了坚实基础。毕业后，她正式成为“阿美珍珠”第三代创业新人。

2013年，一通来自央视摄制组的电话打破了这个家庭作坊的宁静。年事已高的汤阿美推了推老花镜：“咱就是个养蚌的，有啥好拍的？”但汤冬梅却不放弃：“爷爷，这是让全世界看见咱们珍珠的机会啊！”她的眼睛亮得像一颗刚出水的珍珠，老人最终被说服了。

拍摄的日子正是炎炎夏日。汤冬梅熟练地讲解挑蚌的技巧，展示植核过程，指尖在镜头下格外灵巧。有个摄影师问：“你一个‘90后’，怎么愿意干这个？”她擦了擦汗笑着说：“因为这里面有光啊。”这句朴实的回答，连同她吃苦耐劳的精神，给整个摄制组留下了深刻印象。

随着纪录片播出，“阿美珍珠”闻名全国。咨询电话络绎不绝，订单如雪片般飞来。汤冬梅也顺势而为，通过建立微信线上销售群，成功积累了大量的客户资源。产品不仅畅销杭州、上海等国内大城市，更远销日本、美国、加拿大等海外市场。次年4月，当央视再次播出相关纪录片时，她已完成了从传统销售到电商转型的关键一跃。

2015年2月，家里的生意越做越红火，在汤冬梅的建议下，汤阿美正式将“阿美珍珠”注册了商标，并将自己的头像作为品牌logo，这是“阿美珍珠”从家庭作坊迈向品牌化发展的重要一步。

一个品牌从初创到成功真的如此简单吗？答案显然是否定的。真正的传承需要全方位的支撑体系：从独具匠心的产品设计，到精益求精的品质把控；从细致入微的客户服务，到完善可靠的售后保障——正是这些要素的有机融合，才能铸就经得起时间考验的品牌。

十几年的耳濡目染，加上爷爷手把手的教授，让汤冬梅练就了一双“火眼金睛”，而汤冬梅的身上似乎对珍珠有一种独特的感知力。她设计出来的饰品风格新颖、富有创意，深受市场欢迎，即便定制周期较长，仍供不应求。

传承是一种坚守。汤冬梅一直与爷爷有相同的质量观，“我们一定要用最好的珠子来做首饰，这样才会有回头客。”汤冬梅说，在不断创新养殖技术中，他们培育出的珍珠品质越来越高，不仅外形圆润饱满，光彩夺目，在色泽方面，更是除了经典的珍珠白外，还拥有粉色、金色、孔雀绿、咖啡色等丰富色谱，形成了独具特色的五彩珍珠系列。

与众不同是，汤冬梅看电视的时候不看剧情，只关注剧中人物佩戴珠宝的款式。她说，这样做能帮助她捕捉市场趋势，激发灵感，大胆引入现代工艺与新型材料，突破传统饰品单纯依赖丝线制作的局限，使作品既保留古典韵味，又充满现代艺术气息。

是珍珠，总会发光。“一人一手机”的轻资产运营模式；从产品设计到手工制作，每个环节都亲力亲为；坚持“少而精”的理念打造差异化竞争优势……汤冬梅有闯劲也有巧劲。如今，她的业务版图已从淘宝、微信零售扩展到了批发代销，即使在市场波动的情况下，年营业额仍稳定保持在200万元至300万元。



打开饰界的「珠光宝盒」

当汤阿美埋头于河蚌养殖、潜心钻研育珠技艺时，耳濡目染的儿媳范爱英与女儿汤卫君，凭着女性特有的细腻与巧手，悄悄地学起了种珠植核的手艺。这份起初看似“业余”的兴趣，后来竟成为“阿美珍珠”事业发展的中坚力量，也成就了汤阿美心中的“珍珠梦”。

做强做好珍珠产业，掌握“种珍珠”这门手艺是关键。看着汤阿美扎进珍珠世界如饥似渴地钻研种珍珠技术，查阅为数不多的资料，四处奔波、请教专家，女儿和儿媳的心中充满敬意与担当，毅然进入这场充满未知与挑战的探索中，成为连接家族技艺与未来希望的坚实纽带，让这门古老而精妙的技艺在岁月流转中熠熠生辉。

种珍珠，绝非易事，每一个环节都考验着种植者的技艺与耐心。日子一久，范爱英也深深爱上了珍珠以及与珍珠有关的一切。她深知，要种出品质上乘的珍珠，首先要学会挑选河蚌，优质的河蚌，才能孕育出优质的珍珠。所以，每一次挑选，她都像是在进行一场严苛的检阅，容不得半点马虎。

掌握了选蚌技巧后，范爱英迎来了更具挑战的一步——植入珠核。这是种珠过程中最关键的一环，直接关系到珍珠能否成功孕育以及最终的品质。“动作要轻柔，角度要精准，不能损伤河蚌内脏。”她回忆起初学时的紧张，“手心冒汗，连呼吸都不敢太大声。”但正是靠着一次次的练习与打磨，她的技艺日渐娴熟，成功率不断提高，逐渐成长为“种珍珠”的行家里手。

随着经验的积累，范爱英意识到，技艺的传承不仅在于个人掌握，更在于向下一代传递。于是，她开始带着女儿汤冬梅参与种珠工作。她耐心讲解每一步的操作要点，手把手教她挑选河蚌、植入珠核。在母亲的悉心指导下，汤冬梅也对种珠产生了浓厚兴趣，并且逐步掌握了基础技能。

爱珍珠的汤阿美也爱“折腾”，总能在一颗小珍珠上琢磨出“大名堂”。随着养殖技术的逐渐成熟，汤阿美的河蚌养殖规模也越来越大，眼界也越来越开阔，特别是琳琅满目的珍珠饰品俏销市场，让他萌生了新的想法。他不再满足于单纯的养蚌种珠，开始搞起了珍珠加工业务。他买来简单的加工工具，在家里尝试着将珍珠制作成各种饰品。

“阿美，你这是要干啥呀？”邻居看到汤阿美在家里摆弄那些设备和珍珠，都感到十分好奇。“我想把这些珍珠做成首饰，这样能卖个好价钱，养的珍珠也能够升值。”汤阿美笑着回答。

他的想法得到了家人的支持，范爱英也加入到了珍珠加工的队伍中。当时还年幼的汤冬梅也耐心地在桌子旁帮忙。一颗颗圆润晶莹的珍珠，在他们手中化作精美的手串、项链……承载着一家人的匠心与梦想。

汤阿美的珍珠饰品因为品质上乘，吸引了很多村民前来购买。但汤阿美并不满足于仅在自家门口售卖。他深知，要让更多人了解并喜欢上自己的珍珠饰品，就得主动出击。于是，他带上制作好的珍珠饰品，发扬“货郎担”精神，走村入户售卖。

“乡亲们，都来看看呀，这是我自己养殖河蚌、亲手加工的珍珠饰品，品质有保障，款式又新潮。”汤阿美一边说着，一边拿起一条条珍珠项链，向乡邻村民展示。大家好奇地围过来，询问着价格和款式。汤阿美耐心地一一解答，还会根据村民的喜好和需求，推荐合适的饰品。

“哎呀，戴上这手串，我的手都显得好看了，真不错。”一名试戴了珍珠手串的大妈惊喜地说道。“大妈，您要是喜欢，就带一条回去，价格很实惠的。”汤阿美笑着说道。

就这样，他用脚步丈量市场，用真诚赢得口碑，生意越做越红火，甚至吸引了外地客商慕名而来。“阿美珍珠”的名声越来越响亮，品牌影响力不断扩大。这其中，儿媳范爱英作为第二代传承人，为家族事业打开了全新的发展格局。



河蚌里的星辰大海

上世纪七十年代初，东湖吕公桥下悄然兴起一个河蚌交易早市。清晨时分，收蚌的木船依次泊岸，船帮轻碰的声响惊起芦苇丛中的飞鸟，唤醒沉睡的水乡。

天还未亮，林埭镇祥中村的汤阿美便已摇着小船来到吕公桥下。他用粗糙的手掌抚过一只只刚捞出的河蚌，指尖触碰到壳面凸起的螺纹时，总会停顿片刻——这些灰扑扑的“盔甲”里，究竟藏着怎样的秘密？

蹲在船头的汤阿美望着晨光穿透薄雾，在水面碎成点点金鳞。那一刻，他突然觉得那些泥里打滚的日子，竟也成了孕育希望的养分。一个念头在他脑海中闪现：收了这么多年河蚌，能不能有一天从“收蚌人”变成“养蚌人”？

这个皮肤黝黑的汉子，自小在河边长大，熟悉每一片水域的脾气。每当江苏、绍兴诸暨等地的收蚌人在船头吃饭闲聊时，他总爱在一旁默默聆听。有人说过的大珍珠银光闪烁，好看又值钱；有人讲挑蚌要看“肚脐”，那里越光洁，越有可能藏着好珠。汤阿美边收蚌，边把这些话记在心里，如同河蚌收藏沙粒般郑重其事。那些年，收蚌的日子成了他接收河蚌养殖信息和知识的流动水上课堂。

日积月累，汤阿美的心中埋下了一颗种子：如果自己养河蚌、种珍珠，会是怎样一番景象？汤阿美一直在等待的这个机会，终于在1982年出现。改革开放的春风吹到了祥中村，汤阿美敏锐地察觉到了商机。他从诸暨收蚌商人那里得知，河蚌养殖珍珠利润可观。而祥中村河水清澈、水质优良，周边湿地广袤、水草丰茂，正是河蚌生长的理想之地。于是，他毅然决然地在自家屋后划出8亩水域，开启了珍珠养殖之路，真正实现了从“收蚌人”到“养蚌人”的转变。

然而，收蚌易，养蚌难。创业初期的日子异常艰辛。面对陌生的技术与流程，汤阿美一切从零开始。他四处请教，不断积累养殖经验，一有机会就向江苏、绍兴等地的专业养殖户取经。“这河蚌养殖可不容易，每一个环节都得小心谨慎。”他深知其中不易。好在管理得当，首次养殖的河蚌长势良好，当年便赚了1000元，这在当时可是一笔不小的数目。阿美用创业所得的第一笔钱建起了瓦房，从此全家人告别了茅草屋。

初次的成功给了汤阿美莫大的信心。他不再满足于将河蚌养大后出售，而是决定全部用于育珠，以珍珠为主营方向。

“珍珠是河蚌的眼泪，更是养殖人的心血。”汤阿美常这样念叨。种珠之初，便是漫长的等待。除了根据水温、流速、光照等因素调整珠核位置以提高成活率，更需要的是耐心。两年多过去了，汤阿美时常想象着河蚌里的珍珠是否已经成型。一个暮春的傍晚，他悄悄蹲在自家后院的河埠头剖开一只河蚌。夕阳将他的影子拉得很长，倒映在微波荡漾的水面，如他的心绪，忐忑不安。当米粒大小的珍珠露出来时，虽然这是他亲手养出的第一颗珍珠，他却兴奋不起来，甚至有些失落。是方法错了？还是种珠失败？那一夜，他辗转反侧，连夜请教有经验的师傅，才知道：“河蚌要养三年，珍珠要等五载，急不得。”

或许等待是一种煎熬，但也是一种期待。汤阿美相信，只要认准目标，科学养殖，时间的那头一定有珍珠闪耀。经过多年摸索，汤阿美完成了从收蚌到养蚌、再到种珠的身份转换，许多同村村民便纷纷向他请教，祥中村养蚌种珠的农民开始多了起来，最多时达到了100户，一颗颗珍珠串联起一条致富之路，像一条闪亮的项链，把整个村庄串进了希望的未来。

