

王荣珍：赚钱传承“两不误”

□本报记者 杨岸萌 文/图

12月13日，汝州市新体育中心内的汝州市剪纸艺术传习所内，创办人王荣珍（原名戎真环）正在指导77岁的叶秀英和9岁的杨汶衡剪纸。

从小耳濡目染学会剪纸，王荣珍后因一套“天赐良缘”刻纸，转移事业重心，开办剪纸艺术传习所，在通过售卖剪刻纸获得收益的同时也把这门传统艺术传授给更多人。

与剪刻纸的“天赐良缘”

今年49岁的王荣珍出生在汝州市米庙镇双郭楼村戎氏家族剪纸世家，奶奶和母亲的剪纸技术都很好，潜移默化中，她慢慢也学会了剪纸。

初中辍学，后结婚生子，33岁下岗。2008年5月份，王荣珍不慎摔伤：“一开始腰部以下完全没有知觉，双上肢各有两处骨折，几乎没有命了，那时候没有人想到我还能站起来。”

2008年底，王荣珍竟然重新站了起来。必须改善生活状况，她先在小区内开小卖部，后找了个临街铺面做十字绣生意，同时自学了装裱。

2011年前后，有客户先后要求装裱两套李政老师的刻纸作品“天赐良缘”。

“第二套在装裱的时候因为缺材料所以等了一段时间，谁知竟不慎丢失。那时候李政老师已经生病，根本无力再重新刻制作品。”王荣珍想着自

己反正也有剪纸功底，就在电话里向李政老师请教，又反复观察第一套装裱好的作品，经过无数次练习，最终掌握了刻制作品的方法和诀窍，临摹出一套。

这套“天赐良缘”作品也让王荣珍与剪刻纸结缘。她从此开始研究剪刻纸，并经常到外地观摩学习，拜访剪刻纸大家，也因此结识了“中原神剪”——省第四批非物质文化遗产代表性传承人陈子豪。

“陈老师老家在鲁山，人很好，给了我很多指导不说，还提供了很多剪刻纸方面的学习资料和参加各种活动的机会。”王荣珍说，参加商业活动会给一些车马费，在活动现场还能售卖一部分剪刻纸作品，她家的经济条件也逐步得到改善。

赚钱、传承“两不误”

一套“天赐良缘”刻制下来，激发了王荣珍对剪刻纸的热爱之情。她把剪刻纸作品装裱后摆在店内，吸引不少客户购买。

在传习所的墙壁上，挂满了“钟馗纳福”“国色天香”“嫦娥奔月”“福”等剪纸、刻纸作品。“这套‘国色天香’共4幅，一套售价要1万多元。‘钟馗纳福’比较畅销，一幅要3000元，今年做了20多幅，已经卖完了。这几年有不少人知道我会剪刻纸，还有人专门来定制，比如说这个小蝴蝶作品，今年有人定制了50幅。”王荣珍



王荣珍(中)在传习所里指导学员剪纸

说，售卖剪纸收入还可以，有跟着她学习的学生在这个行业内发展，收入不错。

在挣钱的同时，从2013年以来，王荣珍还开设公益培训班，进学校、进社区，上至80多岁的老人，下至六七岁的孩童，称她为“老师”的有数千人。她说，大家不一定都要学，只要能感受到剪刻纸的美就好。

汝州市城北小学教育集团少先队大队辅导员刘菲璐说，他们学校今年专门成立了剪纸社团，邀请王荣珍每周给孩子们上课。

“我现在已经学会了一些剪纸基本功，会单喜、双喜和花。”该校四年级学生秦雪情说。

王荣珍目前是汝州市剪纸项目的申报人、汝州市级非物质文化遗产项目代表性传承人，2018年，传习所被评为“平顶山特色文化基地”，2019年，王荣珍被评为平顶山市乡土拔尖人才。虽然年龄一天天增长，但是王荣珍的热情却丝毫不减：“现在传习所初成规模，等过两年还要继续扩大，赚钱只是一方面，能为剪纸传承继续发挥余热最重要。”

张中峰：从干建筑到回村带头致富



张中峰(右)在公司车间查看生产情况

□本报记者 范丽萍 文/图

12月18日，在郏县茨芭镇竹园沟村的兆卿箱包公司车间里，几十名工人在机器前紧张有序地忙碌着。

40岁的女工宋佩丽说，他们承接的都是外贸单，工序相对复杂，要求高，“但干的时间长了，也不觉得有多难。而且现在车间里都是熟练工，大家相互配合，干得多，收入也多。”原先，她和村里的留守妇女都是趁农闲

的时候外出打工，或干点零活补贴家用。后来，村里建起产业扶贫车间，张中峰回乡建起箱包公司，安排家庭贫困成员及闲散人员就业，实现共同增收致富。

回乡创业历经波折

57岁的张中峰性格随和又不乏幽默，他说：“从1998年到2017年，我一直领着工人四处包工程修路，虽然很辛苦，但并不像现在投入这么多心

血，做这么细致的活儿。”而在成立箱包公司之前，他还经历了一段艰难的转型之路。

“刚开始，这里是按照制衣车间打造的，50多名工人，两条流水线，没想到上线以后活儿太少，勉强维持了半年。然后通过朋友介绍，才把眼光转向箱包行业。”张中峰至今记得2017年腊月二十六他开车到许昌箱包市场考察的情形。当时天下大雪，路上又湿又滑，他一边想着如何把制衣车间改成箱包车间，一方面又担心资金问题。“我不是一个轻易认输的人，既然把工人都招来了，大家又都盼着，那就再赌一把吧。”回家以后，他又筹措资金买了新设备，高薪聘请了技术员，每天跟工人一起干活、学习、查件。如今，车间里的各种机器设备，他都能一一熟练操作。

找业务员、接订单，他通过多方联系选定了三家，当时对方也分别派人到他的箱包车间进行了考察。“其实这就是一个双向选择和比较的过程。”最终，张中峰和其中一家签订了长年代理加工合同。现在，他们代理加工的工具包、保温包等已经销往欧美等国家，年产量上百万件。

乡邻齐心实现双赢

销路打开了，产量得跟上，需要

的工人也越来越多。

“现在车间里工人有四五十人，一年四季都有活儿干。”女工谢战梅说，她家经济负担比较重，所以对于这份工作她还是比较看重的。“老板不拖欠工资，对员工也很照顾，如果谁家遇到啥事需要请假只用说一声就行了，也不扣工资。所以咱拿人家的工资，更应该把活儿干好。”谢战梅说。

一个工具包，简单的需要四五道工序，复杂的则要几十道工序。从冲裁、折边、合包到最后发货，中间不能有任何差错。“另外，外贸单通常要得很急，集装箱、货轮时间点也卡得比较紧，如果不能按时出货，对方可能就不要了。”对此，张中峰说，工人们从没让他失望过，而且干活很用心，从创建公司到现在没有出现过大返工的情况。让他印象最深的是去年春节前的一个加急单：2万件保温包，当时雪下得路都走不成，工人们还是想办法赶到车间，加班加点完成了任务。

对于工人信任和热忱，张中峰表示他一定会把公司更好地经营下去，而且他已经到外地考察，准备再拉回来一条电子生产线，继续扩大生产，为工人们创造更好的就业条件和福利。