

你好，小康——我的故事

装饰他人生活
精彩自己人生

王晓强在给客户安装柜子

■讲述人：郟县长桥镇李光明村村民王晓强

□本报记者 孙书贤 文/图

屈指算来，我干室内装饰行业已经10多年。看到客户在我为他们装饰得温馨典雅的房子里过着幸福美满的生活，我心里有一种自豪感。

成为家庭顶梁柱

我今年33岁，家住郟县长桥镇李光明村。我在家里是长子，还有一个弟弟。由于父母身体欠佳，家里经济条件不好，我初中毕业就外出打工了，先后做过纸箱厂工人、饭店帮厨，把挣的钱都拿给父母补贴家用。

2005年，我在朋友的介绍下进入广东东莞一家针织厂打工，每天上班10多个小时，一天下来，站得腰酸背痛腿抽筋，尽管如此，想着家里辛苦劳作的父母，我还是咬牙坚持了下来。到了月底，我拿到了1000多元工资，心里充满了喜悦，疲惫的心情也抛到了九霄云外。我自己只留下200元生活费，剩下的全都给父母寄了回去。

我在这个岗位上一干就是两年，为改变家庭生活现状不懈努力着。

2007年6月，我了解到所在工厂要在地开分厂的消息后，就和好友积极向厂方推荐合适的地方，最终厂方决定在许昌市襄城县颍桥镇开办分厂。分厂投产后，我安排老家附近100多名青年前去上班，每月工资都在2000多元。我的热心受到了乡亲们的一致赞扬，夸我为家乡人办了一件大好事。

2007年底，我回到了老家，用积蓄和父母一起拆除了破旧的老屋，盖起了漂亮的楼房，改变了家庭的居住条件。

2009年，我走进了婚姻的殿堂。媳妇对我父母孝敬有加，把家

里家外料理得井井有条。两年后，我和妻子帮衬着父母给弟弟办理了婚事。一家人和睦相处，其乐融融，生活过得温馨充实。

创办装饰公司当老板

结婚后，我就跟着岳父学习室内装饰技术。经过多年的学习实践，我不仅成为了一名技术过硬的装修能手，还在市场开拓、人事管理上成为岳父的得力干将，积累了丰富的创业经验。现在回想当初，我心里依然对岳父充满了感激之情。

2015年，我在村外贸易市场上租赁了一栋楼房，注册资金30万元，创办了郟县家鸿装饰行，吸收本村李国涛、侯文营以及邻村高自锋、曹光辉等30多名男青年就业，专门从事水电安装、室内装饰业务。

每当完成一套房子的装饰后，看到客户灿烂的笑容，我就像画家欣赏自己的作品一样，内心充满了喜悦。由于我诚信待人，业务上追求精益求精，使家鸿装饰行在客户中树立了很好的口碑，订单源源不断，生意做得风生水起，工人每月工资都在4000元以上，我也获得了丰厚的回报。

如今，家里富起来了，到了装修淡季，我会陪着家人外出旅游，享受生活的乐趣。

我在经营好装饰行的同时，还利用闲暇时间参加郟县雷锋公益团队，为社会弱势群体送去温暖。自2019年以来，我先后多次捐款，为30多个家庭送去关爱。

今年7月，新乡遭遇水灾，我又再次捐款，和爱心人士一起筹备了3车爱心物资送去。

开办装饰行，既装饰了他人的生活，也让我的生活精彩起来。不辞辛劳，心中有爱，相信我的未来更加美好可期！

花木种植大可为
回乡创业做园丁

王松辉正在给花木做日常的养护



■讲述人：湛河区曹镇乡银王村王松辉

□本报记者 燕亚男 文/图

从1998年到2010年，12年时间里，我从做公交车驾驶员、油漆工、项目经理到自己接工程，这一路走得很难，但手里也有了立足的资本。

2010年，随着父母年龄的增长，我决定回乡种植花木，从最初的50多亩发展到450多亩，并成立了平顶山市联胜花木专业合作社。2013年，我在市区买了房。现在，每天守着父母，看着孩子们健康快乐地成长，感觉特别开心。

从辞职打工到自己接工程

1998年，我从技校毕业后，到市区当了一名公交车驾驶员，每个月1000多元工资，挣的钱还不够自己花，为以后怎么买房、结婚、养家发愁。我们家弟兄5个，我是最小的，家里经济条件不好，总不能伸手问父母要钱。

2002年，我辞职外出打工。在电厂的工地上，我剪铁皮、刷油漆等，刚开始一个月才600元钱。印象最深的是我当领料组组长时，每天去库房装料、卸料，然后跟工人一起沿着锅炉外围38米高的钢架楼梯，背着50公斤的水泥往上爬。我们6个人一天要背5吨水泥。每天一下班躺到床上，腰跟断了一样，当时真想放弃不干了。但是想想既然干了，就要坚持到底。在我的努力下，第6个月当了队长，第二年当了公司项目经理。

2005年底，鹤壁市要建新电厂，由于我在这个圈子口碑还不错，朋友打电话问我愿不愿意自己接这个工程。当时我有点犹豫，自己没有单独干过，心里没底，手底下也没有工人，最重要的是没有启动资金。转念又想，这么好的机会不干真可惜。于是，我去鹤壁实地考察了一趟，感觉工程可以接，紧接着回家开始组织人找资金。

我原本手里有15万元，刚花12万元在市区大营附近买了房，钱付完还没过户。于是，我就给对方协商退房，对方爽快地把钱退给了我。拿到钱后我带着工人去了鹤壁，5个月后，我拿到了第一笔工程款55万元。那时候我已经前前后后向亲朋好友借

了45万元垫付工程款，拿到钱的第一件事就是还账。就这样，我逐渐站稳了脚跟，接了不少工程。

回乡创业收获满满

随着父母年龄的增大，2010年，我开始考虑回乡做点什么，也能守着父母。经过一番考察，我发现花木种植行业大有可为，就投资40万元在老家流转了50多亩土地，采购日本樱花、红叶石楠等花木，学着做起园丁来。

初次进入花木种植领域，我对种植、销售完全不懂，买了很多花木种植类的书籍，每天早上天没亮，就带着工人到园子里给苗木浇水、施肥，经常忙到半夜才回家。遇到病虫害时，我就向同行诚恳请教，逐步掌握了各种技术，包括栽培、修剪、杀虫、杀菌、防治病虫害和施肥等。我又通过展会、专业网站、百度推广等方式卖花木，渐渐地打开了市场。

2013年，我在市区买了房，并放弃了外面的工程，全心全意种起了花木。在外摸爬滚打这几年，让我意识到要想在花木市场上占有一席之地，就要提高质量，培育更优质的新品种。2013年到2014年，我建了两个大棚，拿出30多亩地培育美国红枫、美国三红紫薇、金叶复叶槭。因为经验匮乏，第一批苗木的成活率不到1/4，损失惨重。不过，我坚信付出就会有收获，又重新采购了苗木。

经过一段时间的精心管护，这批苗木长得郁郁葱葱，很快吸引了顾客前来购买。北京大兴机场建成绿化时，还在我这里采购了金叶复叶槭。我将所赚到的钱继续投资，老地养新地，不断扩大种植规模，从50多亩发展到200多亩。

现在，我已经拥有自己的一片花木种植基地，450多亩地种植15种不同种类的花木，去年总销售额达到140多万元，其中名贵树种美国红枫单棵价格在8000元左右，花木销往全国多个省份。同时，我也为村民提供了就业岗位，增加了他们的收入。周边种植花木的人也多了起来，很多人来学习，我都会手把手教他们，希望能带动更多的人一起致富。