

# 爱人已去 她不远千里将爱心捐款奉还

妻子进了产房，丈夫进了病房。同一座城市不足1公里的两家医院里，亲情就这样被无情阻隔，如此接近，却又遥不可及。

“我只想看看你，亲亲孩子，哪怕这是我的最后一个愿望……”得知儿子顺利出生的消息后，生命垂危的丈夫给妻子写下这样一封信。一个偶然的机，信的内容被发到了网络论坛上，一时间，网友爱心如潮，捐款陆续而至。但爱心最终没能挽留住死神脚步，当又一张来自深圳、凝聚众多网友爱心与希望的汇款单送到妻子手里时，丈夫年轻的生命却无奈走到尽头。

“这是救命的钱，承载着众多好心人的期盼。如今丈夫已经永远离去，我们不能再接受捐款了。我要把这些钱一一当面退还，并代表丈夫说一声谢谢。”朴实的妻子作出一个令人意想不到的决定。

## 一个家庭的真实悲喜剧

金萍和丈夫刘超均可谓青梅竹马，两家是邻居，双方父母交情莫逆，两人同一年出生，一起入学，直到2006年10月携手组成了家庭，整个过程顺理成章，没有任何波折。这样近乎完美的婚姻，在他们的家乡河南省西平县，曾一度被很多年轻人视为典范。

2007年春节过后，又一件喜讯传来：金萍怀孕了，这让夫妇俩以及双方父母欣喜异常。可是同时，一个不大不小的困惑也出现了：刘超均在春节期间就出现的感冒发烧症状，持续了将近一个月也没有好转。

仗着身强力壮，刘超均也没有太在意。可一转眼到了4月底，类似的症状依旧存在，夫妇俩有些担心了，随即来到当地的一家医院进行检查。检查结果怀疑是血液方面的问题，医生建议他尽快到大医院复查。5月中旬，刘超均来到郑州一家医院进行了全面检查。此次检查，证实了之前的怀疑：的确是血液方面的问题，而且是大问题——急性粒细胞白血病。

突如其来变故，打乱了一家人原本幸福的生活节奏。是啊，妻子怀孕了，一个小生命就要诞生，另外一个生命却进入了倒计时，这种大喜大悲的变故，让人如何能承受？

为了尽快让刘超均住院治疗，亲人们东奔西走，全力筹措费用。在之后两个多月的时间里，刘超均先后在郑州等地的多家医院求医，花费了近10万元，可是他的病情依然恶化，医生说再治疗的意义已经不大。7月28日，带着最后剩下的不足1万元的医疗费，刘超均无奈回了家。治疗还在继续，但此时的治疗已经只是象征性地维持生命了。

于是一个令人心酸动容的场景出现了：丈夫在医院里，靠定期的化疗和血液透析维持生命；已经到了预产期的妻子，则住进了另外一家相距不足1公里的医院产房。一对夫妇，一个原本应该团聚的家庭，就这样被无情阻隔了。

## 一场网络爱心大营救

7月31日上午8时许，一个让刘超均欣喜却又揪心疼痛的消息终于传来：妻子顺利生产，儿子十分健康。当天上午，刘超均怀着无比复杂的心理，从护士那里要来纸和笔，写下了这样一封信：“小萍，辛苦了。对不起，在你最需要我的时候，我不能陪伴在你身边。尽管不愿说，但事实是无法改变

的——我的时间已经所剩不多了。真希望能在我离开之前再看看你，看看我们的儿子，哪怕用我残存的生命来兑现这个愿望也值得……我的病不需要再浪费钱了……好好照顾自己，好好照顾儿子，下辈子再爱你们……”

信送到了另一家医院的金萍手里，读完那饱含情感而又无比悲凉的文字，金萍放声痛哭起来。

8月4日上午，为了节省费用，金萍决定提前出院。正在办理出院手续的金萍，突然接到了姐姐的电话。姐姐在上海做保姆，得知妹妹临产，特意请假回来了一趟，两天前刚刚返回。姐姐告诉她，无论如何要把刘超均留在医院，然后等待机会进行骨髓移植，因为奇迹或许很快就会出现。

原来，金萍的姐姐也看到了妹夫刘超均的那封信，回到上海后，她把这一切告诉了女雇主崔影。感动于刘超均夫妇的不幸遭遇，抱着试试看心理，崔影当天就在自己的博客上发布了刘超均写给妻子那封信的内容，并设立了一个账号，同时自己率先捐款1000元。一石激起千层浪，刘超均夫妇的遭遇以及这位女雇主的善举，感动了众多网友。当晚，这封信就被广泛转载，并迅速引起了网友的关注。这其中，网友反响最强烈的，当属深圳的一个论坛，这是河南打工者创建的论坛。不到一天时间内，就有数千网友在那个论坛里跟帖表达祝福、询问详情，不少网友更是直接表示要进行捐助。

鉴于众多网友的捐款意愿强烈，那个论坛的创建者、网友梦姐亲自赶赴刘超均的家乡，对相关情况进行核实，并在论坛里公布了实地调查的细节。

网友们行动了，短短十来天的时间，崔影设立的账号以

及梦姐设立的账号里，先后收到了来自上海、深圳、广州等地网友的捐款近3万元。其中，一位连网名都没有留下的广州好心人，个人就捐款1万元。

8月15日，当梦姐亲自将捐款送到金萍手里时，金萍这才相信姐姐电话中说的“奇迹”真的出现了。

## 最后一张汇款单如此厚重

为了止此前已经有放弃治疗念头的丈夫，积极配合医生接受治疗，2007年8月17日，在孩子还没有满月的情况下，金萍抱着孩子来到了丈夫所在的医院（按照当地的风俗，孩子没有满月不能出门。此外，由于医院环境对出生婴儿有影响，医生也反对将孩子带到医院）。

当她抱着孩子出现在病房门口时，正半靠在床上的刘超均愣住了，泪水夺眶而出。这是他朝思暮想的妻子，这是他无数次梦里梦外期盼的儿子，是他最奢望看到的场景啊！

从进门的那一刻开始，刘超均就始终没有放开孩子和妻子的手。而随后的两天里，他近乎贪婪地守护孩子，孩子饿了渴了哭了，他笨拙但虔诚地忙碌……

刘超均已经从家人的口中知道了网友捐款救助自己的事情。可他也知道，因为治病，家里早已一贫如洗，还欠下了一大笔外债。于是，金萍生平第一次对丈夫撒了谎：“这只是第一笔捐款，另外将近15万的捐款也筹集到了，很快汇过来，不用为医疗费犯愁了。超均啊，咱们得记住别人的恩情啊。”

金萍的谎言，连双方的父母都信以为真了，刘超均也最终改变了决定，重新走进了化疗室。只有金萍心里明白，要想彻底挽救丈夫的生命，除非进行骨髓移植。可骨髓移植谈何容易？就算不考虑骨髓来源问

题，那高达近30万的手术费用从何而来？更让她痛心的，是重新接受化疗后丈夫的那句话：病好了，我要带着你和孩子亲自登门，给每一位好心人致谢。

金萍心里刀割般疼痛，丈夫的这个愿望能实现吗？奇迹没能再次出现。2007年9月1日上午，刘超均终因病情恶化离开了人世。

一阵近乎窒息般的晕眩袭来，金萍瞬间失去了知觉。摔倒的一刹那，一张刚刚接到的汇款单从她手中缓缓滑落。那是又一笔来自热心网友们的捐款，汇款地址是深圳，金额是4050元。

一张沉重的汇款单，一个无奈的结局。

## “我要将捐款一一退还”

强忍悲痛处理好丈夫的后事，金萍想到了那张汇款单。金萍把公公婆婆和父母叫到了一起，说出了自己的打算：把汇款单退回去——超均已经走了，我们不能也不再需要别人的救助了。四位老人不约而同地点了点头。

很快，金萍按照汇款单上的地址，将钱重新汇了回去。附言栏里，她写下了这样一句话：感谢所有的好心人，有机会我会带着孩子登门一一道谢——这是超均生前愿望，也将是我的许诺。

汇款单发出去了，但很快又被退了回来。梦姐代表所有的捐款网友在附言栏里也留下了一段话：作为一个女人，我同情你的不幸；作为一名河南老乡，我敬佩你的举动。但请别推辞，收下捐款吧，这是我们所有人的心愿。

手捧着被退回来的汇款单，金萍感动得泪水盈盈。但已经确定的事怎能轻易改变？她当即赶到了邮局，又一次将汇款单退还了回去。

结果如出一辙，一个多星

期后，汇款单再次送到了她的手上，理由是：捐款时网友没有留下联系方式，无法退还。这是一种善意的推托之辞啊，怎么办？金萍犯难了。

“实在不行，就当面退还捐款，顺道也向那些好心人表达一下谢意。”金萍突然想起了丈夫生前的愿望。可是孩子刚满月不久，她根本走不开，也不能带着孩子上路啊。

这时，年近六旬的公公刘同舟站了起来：“孩子，别着急，你不能去，我代你去。”

10月12日中午，一路辗转的刘同舟终于来到了深圳，并通过电话找到了梦姐。得知金萍为了兑现诺言，竟然委托公公亲自来到深圳退还捐款，梦姐愣了，所有的网友愣了，这是怎样的朴实与善良？老人执著地守在梦姐上班的单位门口，无奈之下，梦姐只好把能联系

上的20多位网友召集起来。在一家宾馆的房间里，老人亲手将每个人的捐款递交过去，然后深深鞠躬，再说声谢谢。整整一个小时，所有人都眼含热泪地看着刘同舟一次次对每个人重复着相同的动作：递交现金、握手、鞠躬、道谢……当老人说完最后一声谢谢时，所有在场的网友集体自发站成一排，用比老人刚才鞠躬的姿态更标准的动作，深深弯腰……

2007年10月20日上午，得知刘同舟老人已经从深圳返回河南，笔者赶到了西平县金萍的家中。谈起退还捐款一事，金萍的声音哽咽了起来：“在公公回家后的第三天，那笔钱又被邮寄了过来。我明白梦姐他们的心意，也决定把钱留下。但我想说的是，等经济条件好转了，我也会像他们一样，为更多困境中的人献出爱心，权当是对这种爱心的回报。”

（由于当事人金萍目前不愿再接受捐款，文中人物均为化名） 大友 秦丽

# 纸尿裤助她成为幼童经纪人

明星们大多有经纪人，可你听说过婴儿、儿童们也有经纪人吗？周筠就是这样一位幼童经纪人。在给她的老客户们带来美好前程的同时，她也给自己带来了无限的“钱途”。

## 广告业务员做起“找人”生意

周筠眉清目秀，颇有气质。但当问到她的学历时，她不好意思地笑了：“学历低哟，勉强能算中吧，但又没毕业。那是一家艺术学校，是家里人花钱让我读的，没读完我就退学了，因为学费太贵，又学不到什么东西，不值得。”

就这样，连中专毕业证都没有的周筠，开始到社会上独自打拼。当5年前，20岁的她离开湖北老家来到广州“闯世界”的时候，大概连她自己也不会想到，她竟会在这个城市里闯出自己的一片天地。

那是2002年春天，周筠像其他刚到广州打工的人一样，奔波在广州街头，为了生存，为了寻找一份工作而努力。在经过几次失败后，她幸运地进入一家影视广告公司工作，当广告业务员。作为广告业务员，周筠的工作是到各式各样的企业里去“游说”，服装公司、化妆品公司、皮鞋厂、玩具厂、酒店、宾馆、制药厂、保健品公司、民营医院……甚至她还去过一个个人承包的五星级厕所。在工作中，她本领大增，学会了与客户进行谈判。

随着工作的深入，公司对她的要求越来越高，她不再仅仅是联系业务，还要与客户深入沟通，给客户提出建议，并追踪客户的后期需求，力争为客户提供更为全面的服务。其中，为客户介绍“演员”，是她工作中的一个重要内容。

周筠所在的公司拍摄的电视广告，绝大部分都是人物剧，广告中有一个或几个人物角色。客户往往在广告业务还没有确定下来的时候，就会问周筠，广告准备怎么拍，用什么样的演员……周筠虽然没有为客户提供完整广告策划方案的责任，但她也必须随机应变地回答客户的问题，提出自己的想法。而在提想法的时候，“演员”是她要考虑的一个重要方面。她要找的演员，有时很好找，像俊男靓女，公司与多家模特机构有合作，有大量的俊男靓女登记在册，找起来很容易。而如果广告需要特殊人物时，就有点难了。

2003年8月，周筠接触了一家奶粉公司，奶粉公司的媒介部经理明确告诉周筠：这个广告不需要什么特殊创意，也不需要华丽的广告词，关键在于找到一个“婴儿演员”，这个婴儿必须是男孩，1岁以下、健康、阳光、帅气、俊秀、面部表情丰富，有亲和力、吸引力，能一下子抓住年轻父母的眼光……这下子难倒了周筠，她把情况汇报给了总经理，总经理甚至动员全公司的员工去留意寻找这样的婴儿。最后，还是周筠解决了问题。

那天，周筠在坐地铁的时候，被对面的一个小男孩吸引了。他不会说话，也不会走路，年龄应该在1岁以下；他健康，帅气，笑容灿烂；最重要的，当周筠与他对视时，这个“小屁孩”竟然会故意做出搞怪的表情……踏破铁鞋无觅处，得来全不费工夫！眼前的这个小精灵，不正是自己要找的“演员”吗？周筠马上凑上去与小男孩的父母套近乎，说明她的想法……

当周筠把小男孩推荐给客户时，客户当场拍板：“好，就是他！”

广告拍摄结束，小男孩的父母得到了3000元报酬。而周筠，由于顺利完成任务，也拿到了她应得的提成和奖金。出乎周筠意外的是，小男孩的父母拿出600元钱塞给她，还说：“我们太感谢你了！以后再有这样的好机会，可不要忘了我们家小宝宝呀！”

这次经历，让周筠突发奇想，给演员做经纪人也不错呀。当然，这只是个想法而已，此后的一年多，她仍旧尽心尽力地工作，只是在业余时间，她开始对相貌出众的、长相奇特的、气质与众不同的人感兴趣，总会想方设法拿到他们的联系方式。

2005年4月，在广告公司工作了三年的周筠有些厌倦了，于是就从公司辞职。此时，她手头已有一些积蓄，因此没有急着找工作，而是想放松一下，做一段“自由人”，顺便也尝试一下能否做经纪人，如果成功最好，不成功就再去找工作。

根据种种条件分析，周筠将自己定位为“幼童经纪人”。可能她自己也没有想到，自此以后，她就沿着这条路一直走了下去，并取得了相当的成功。

## 纸尿裤帮她打开新天地

万事开头难，做幼童经纪人的难度，更是远远超出了周筠的想象。前三个月，周筠没做成一单生意，从第四个月开始才有起色。周筠的第一单生意，是介绍一个8个月大的婴儿为某纸尿裤厂做形象代言人。纸尿裤厂开出的条件是，在三年内使用该婴儿的肖像权，且婴儿的家长及婴儿需在三年内配合厂里的宣传活动，付给婴儿家长的报酬共4.8万元，每半年付一次，每次付8000元。

由于竞争这个“岗位”的婴儿很多，厂方有很大的选择余地，周筠想向厂方收取介绍费是不可能了。要想在这笔生意上赚到钱，周筠只能向婴儿的家长收。周筠找到婴儿家长说：“我不收额外的经纪费，但如果我联系成功了，我在这个过程中确实付出了很多的辛苦和努力，我希望能从你们所收到的钱中拿到25%的提成。”婴儿的家长爽快地答应了，周筠与家长签了分成协议。最终，这个生意联系成功，婴儿家长顺利拿到了第一笔报酬，周筠也将在三年的时间里从这单生意中分阶段拿到提成。

做幼童经纪人的第一年，周筠主要是积累资源、积累经验。虽然也有一些生意和收入，但总体来说，她是严重亏损的。

一年时间里，她基本把打工时攒下的两三万元积蓄全赔了进去。但是随后，她就迅速进入了发展的快车道。

2006年5月，周筠成功地将一对6岁的双胞胎姐妹介绍到某电视连续剧剧组做配角演员，这对周筠的幼童经纪人生涯来说，是一个标志性的转折。虽然她没有从这单生意中赚到多少钱，但她从此开始逐步成为真正的经纪人。

在此之前，周筠的收费方式很灵活，也很无奈，比如由于资历所限，她从没敢正大光明地收过“经纪费”；而在此之后，由于她有了多个成功案例，有了点小名气，开始有家长和机构主动找到她，她也顺理成章地提出先签经纪协议。在与幼童家长签订的每个协议中，周筠收取的固定经纪费每年只有几百元，最多不过千把元，提成另计。虽然固定经纪费很低，但周筠毕竟走出了“游击队”阶段，开始向“正规军”方向转化。

## 钱途无限的幼童经纪人

万事开头难，但事业一旦有了一个成功的开始，便就成功了一半。周筠的幼童经纪人事业在走上正轨后，资源量和业务量如滚雪球般增大。刚开始，她的业务范围还局限在影视广告、艺术表演领域，进入2007年后，她则几乎在每一个幼童特长领域都有了成功的经历。

2007年3月，在周筠的努力下，9岁的“围棋天才”何振东，被广州某民办学校聘为“校外指导员”，职责是在每个

周末，与该校围棋特长班的优秀学生下指导棋。每下一盘指导棋，何振东收费200元，而在这200元中，周筠将提成50元。

2007年5月，周筠又在新的领域，以崭新的形式完成了一笔业务。10岁的外来工子弟吴丙甲，自4岁开始习武，有武术特长，且长相英俊，学习成绩优良。但在广州，吴丙甲的父母却始终为儿子的上学发愁。在周筠的运作之下，东莞市的长安文武学校相中了吴丙甲。该校愿意免费为吴丙甲提供就学机会，条件是他在这所学校求学期间，必须无条件地做该校的形象代言人。对这样的条件，吴丙甲的父母自然是一万个愿意。2007年暑假后，吴丙甲就转学到该校，而周筠，也分阶段取得自己应得的报酬。

2007年8月的时候，周筠聘请了她的第三名员工。她手下的三名员工，负责接电话、打电话、搜集信息、向电脑中输入各类信息。周筠则专门负责面谈、签协议。

在谈到自己的创业感想时，周筠说：“经纪人行业并不是一个新鲜的行业，但幼童经纪人却是个新行业。也就是说，随着社会的发展，在一个老行业中也完全可以开拓出新行业。但万事开头难，做新行业最难的正是开头。应该说，我初创时凭的是一股狠劲，对困难估计不足，结果我的积蓄被花光了，差一点就坚持不下去。一旦渡过了开头的难关，事业走上了正途，路子就平坦多了。” 广州 齐齐