

父子600公里外的监狱见面

“爸爸你咋哭了,我们等你回来”

四年了,第二次探视

崔宝银老人一家的心愿故事经本报报道后,在社会上引起广泛关注,很多热心读者纷纷打来电话咨询这家人的情况,心愿故事也得到了支付宝红包的关注。齐鲁晚报“时光邮局”栏目、齐鲁壹点“壹点公益”栏目与支付宝红包联合发起的“春节心愿”圆梦行动,决定为崔宝银老人提供费用支持,以完成他的这一新年心愿。

圆梦行动启动后,本报记者多方联系,并得到了中国司法部法制宣传司以及河南省监狱管理局、河南省豫中监狱的支持和配合,一位监狱的工作人员表示,春节临近启动这样一个温暖的活动,对服刑人员有很大的帮助,希望借助这个活动为这个不幸的家庭带来希望。

当记者把这个消息通过电话转告崔宝银一家时,这家人都很激动,崔宝银儿媳文新梅竟然变得有些不知所措。文新梅的弟弟告诉记者,盼望去河南这件事已经很久了,能够春节前去一趟一家人已经很知足了。

但临近出发,文新梅却因为身体原因无法成行。“她(文新梅)一个人在家也不行,没人照料,大女儿萱萱也只能留在家照顾,没办法去河南了!”崔宝银摇摇头说,“文新梅癌症住院化疗期间一直都是萱萱在一旁伺候。”原本打算的探视团队只能减半。崔宝银告诉记者,儿子崔立(应当事人要求,名字为化名)被关入河南监狱后,除了刚刚宣判后看了他一次,就再也没去过,如今快四年了,“其实一直想去看他,可是文新梅得了癌,家里没有一点积蓄,想去但去不了。”

3日中午,记者与崔宝银老人、孙子皓阳及其他亲属一起奔赴河南省郑州市中牟县。



文/片 李运恒

“爸爸,你为什么哭了?我在家等你回来。”6岁的皓阳贴着会见室内的玻璃窗户对着电话说。近日,本报报道了滨州市阳信县翟王镇崔王村崔宝银老人希望带重病儿媳和孙子、孙女前往郑州探视正在服刑的儿子的心愿故事,3日、4日,记者与崔宝银及孙子皓阳奔赴600多公里外的河南完成了心愿。



等待办理探视手续时,皓阳显得很兴奋。

找不到合影,带身份证去吧

“家中实在找不到夫妻两人的合影,家里一团糟,哪怕文新梅自己的照片也早找不到了!”崔宝银告诉记者,只能带着文新梅的身份证,算是一张特别的“照片”吧。“也算是一个念想”。一路上,崔宝银不断嘟囔着一些儿子儿媳过去的事情,文新梅的弟弟也多次打电话告诉记者:“最希望让文新梅去一趟,毕竟她的病已经很严重了,见一面踏实,两个孩子跟文新梅也是崔立最挂念的。”皓

阳,还记得爸爸吗?”路上崔宝银问,皓阳回答得很干脆:“记得!”

崔宝银告诉记者,他给儿子带了一些衣服还有苹果,“出门嘛,图个吉利吧!家里又没有别的,也不知道能不能带进去。”崔宝银说,崔立17岁的时候他母亲就去世了,这么多年来都是他一个人张罗着这个家,“希望他在里面好好听话,好好改造。”

3日晚8点40分左右,崔宝银跟皓阳到达河南省郑州市中牟县,随后找到一家宾馆住下,简单吃了点东西,等待第二天的探视。

“来来来,皓阳,跟爸爸说话!”4日上午,崔宝银跟皓阳在中牟县豫中监狱见到了玻璃窗内的崔立,随即,崔宝银招呼皓阳通过电话跟崔立说话。

“爸爸,你咋哭了?”窗户那边是低头沉默,崔立抹抹眼泪,对着皓阳笑了笑,从嘴型可以看出那是让皓阳听话。皓阳跟崔立聊了好一会儿,皓阳频频点头。

“好好改造,争取减刑”

随后老父亲崔宝银接过电话,嘱咐儿子崔立:“好好改造,争取减刑,皓阳妈还是那病,来不了,萱萱要在家照顾,你有话我都给你捎回去!”说话间,崔立的眼圈却一直是红的。

豫中监狱得知崔立的情况,特批延迟了探视时间,当得知这次心愿活动的情况后,崔立还要求跟记者通话,并希望通过记者传达给所有关心他们家的好心人,感谢他们的帮助,会好好改造,争取减刑。

40多分钟的探视时间很快过去了,崔立再一次让皓阳接听了电话,“爸爸,我想你,你要早点回家。我跟妈妈还有姐姐等你。”皓阳似乎意识到这又是一次分别,边哭边说着。放下电话,两对父子隔着玻璃挥手道别,此时崔宝银已经老泪纵横。

崔立所在的七监区副区长马锡渊告诉记者,崔立表现良好,很努力。河南省豫中监狱此前已经了解到崔立家庭十分困难,还特意送了皓阳和萱萱一份爱心礼包和部分救助金。一位远在阳信的爱心读者也打来电话:最近会组织身边的爱心人士去看望一下这家人,帮助两个孩子早日回到学校读书。

4日中午,崔宝银和皓阳爷孙二人就踏上了返程的路。崔宝银说,特意带的衣服和苹果都不允许送进去,感到很惋惜!可是看到儿子在里面好好的就放心了,回去也会跟文新梅好好讲讲,“明年开春尽力让两个孩子回到学校,孩子是希望,不能不上学。”

看看人家做的微商,年入二十万

还打算创办自己的阿胶品牌

我的新年·一年账本

2015年,微商火爆了朋友圈。北漂回来的济南姑娘卢真也顺势加入了微商大军。她在朋友圈里卖阿胶、卖小吃,渐渐生意越做越大,一年赚了有二十万元。未来一年,她打算创办自己的阿胶品牌,小小的微商要走上创业之路了。

本报记者 魏新丽



卢真在阿胶生产线上。受访者供图

她是学设计里面最会卖阿胶的

28岁的卢真是济南本地姑娘,在北京读完大学后当了几年“北漂”,两年前回到了家乡。卢真学的是设计专业,在济南找工作时她感觉适合自己的机会较少,顿时有了一种“英雄无用武之地”的感觉。从北京几百人的外企跳到了济南几十人的小公司,奖金有时候还发不下来,一种落差感让卢真觉得未来没有前途,她就开始考虑创业了。

这几年微商开始火爆,一个偶然的机,卢真给一家阿胶厂做设计,顺便从厂家拿货卖卖产品,结果这一卖就停不下来。在社交平台做生意,眼光、诚信、人缘

缺一不可,卢真恰巧具备了这三种特质,她性格开朗,平易近人,喜欢交朋友,同时又爱折腾,爱尝试。从大学时就开始张罗各种赚钱项目,她创办的网站曾经每月带给她两千元收入。所以卢真做微商起步很顺利。

从2015年1月15日开始干,卢真最早从厂家拿了三箱阿胶,一箱16盒,一共花了4200元。这批货三天就卖完了。“第一天卖了8盒,第二天卖了28盒。”她至今还记得这两个数字。第一次开张她甚至都没有快递的大箱子,只好向小区另一个做微商的姑娘买。

卖完后她就继续进货,边进边卖,生意好得不得了,最多一次进20箱货,一月份就赚了上万。顺风顺水的微商生活开始了,到了四月,卢真又开始卖新的产品,鸡爪、牛板筋等特色小吃。

四月卖小吃加阿胶,她赚了差不多三万元。五月往后阿胶进入淡季,销量减少了,靠卖吃的她又赚了一万元。

虽然微商干得不错,可是父母还是希望卢真有个稳定工作。五一假期后,卢真听从家里的意见,重新找了个工作去上班,微商的生意就暂时放下了。

卷土重来,她不满足小打小闹了

在上班期间,卢真也在同时卖着东西,不过都是小打小闹。去年九月份的时候,阿胶的旺季又来了。卢真坐不住了,打算重新杀入微商市场。这次,她打算自创品牌,她不再从原来的厂家拿货,而是亲自去了几趟东阿县,重新找了厂家。同时,她抛弃了厂家原有的盒子,而是发挥自己的专业技能,设计了一套全新的包装。

这个时候,她已经不满足微商的小打小闹了,而是打算做更大的生意。她先是自己办了个体工商户的执照,然后从爸爸那里借了五万,加上自己平时的积蓄,拿出了十六万元,进了一大批货。

这笔钱里,除了阿胶的成本,包

装成本也不小。一个盒子加袋子,12.5元,一次就要订一千套;一个小塑料包按公斤算,一次一卷一百七十公斤,共六千多元,可以装两千个盒子;四个小箱子加一个大箱子,15.5元,500个起做。

这笔钱投下去之后,卢真压力很大,不知道能不能成功。忙活这些事情也让她没有精力继续上班,于是十月份,她辞去了刚干了四个多月的工作。在辞职第二天,她就跑去东阿催货,当天拉了一车货回来就开始卖。除了阿胶,卢真还在继续做小吃的生意,这也是一笔不菲的收入。卢真其实是个迷糊的人,平时不记账,只大略算算每天赚了多少钱。到了年底一算,她自己都吓了一跳,10月赚了三万二,11月赚了

三万九,12月赚了三万五,2016年1月到现在,共赚四万七。算下来,这一年她靠微商就赚了24万多元。

虽然生意看上去很红火,但是卢真也有焦虑到不行的时候。“每天如果赚不到三四百,就很焦躁,拉着爸爸絮叨,怎么办啊。”卢真说。毕竟是个体经营,不能做到早涝保收,她的心理压力很大。有段时间,她的货卖不动,只好到处找朋友帮着卖。

“东阿就有五六十个阿胶品牌。”卢真说,“这一行竞争其实很激烈。”现在,她一边考虑将自己的阿胶品牌做大,另一方面在考虑如何将特色小吃也做好。“这次春节打算去南方旅游,找点好吃的,拿点货。”卢真告诉记者。