

建11个微信群、开发小程序、朋友圈推广……

# 五旬萌妈摆摊还巨债，湘大女生组团护航



今日女报/凤网记者 唐天喜 实习生 周子涵

5月18日傍晚，湘潭大学北斗村。暮色中，“萌妈冰糖葫芦”工作间的铁锅正“咕嘟咕嘟”冒着糖泡，52岁的盛敏芬左手执竹签穿山楂，右手持锅勺舀起琥珀色糖浆。手机突然“叮”的一声，小程序跳出第187单预约——这条普通的教学楼定位信息，却让她的眼眶瞬间湿润：“去年这时候，我还对着丈夫住院欠下的巨额债务发愁……”



## 丈夫重伤后

三年前那场改变命运的车祸，在盛敏芬布满老茧的指节上刻下了印记。

2021年6月12日，湘潭市公安局交警支队的一通电话打破了盛敏芬平静的生活：她的丈夫王浩在开货车途中遭遇车祸，受了重伤，进了医院。

她在ICU看到了浑身插满管子的丈夫，王浩的诊断书上写着：膝盖髌骨粉碎性骨折、大脑弥漫性轴索损伤……

有人好心劝盛敏芬放弃治疗，因为治疗费用很高，而她还有两个女儿正上学。主治医师的话更像重锤一般击碎她的希望：“脑损伤不可逆，可能永远只有6岁智力。”

但盛敏芬不愿意放弃，她不想丈夫今后只能一直躺在家里。她走东家去西家，找人借款。感动于她的坚持，亲友们和社会

爱心人士纷纷借款或捐款，盛敏芬终于筹集到了治疗费用。同时，盛敏芬辞掉了客运车售票员工作，一心一意照顾丈夫。

两年后，王浩的腿最终接好了，但留下了后遗症，再也干不了重体力活，而且他的大脑神经受损严重，只有孩童智力水平。

家里也背上了近80万元的债务。“面对家里的几十张借条，我当时经常睡不着觉。”盛敏芬说。



## 善心的温暖回响

在“萌妈冰糖葫芦”工作间，墙上挂着永不涨价的价目表——草莓冰糖葫芦8元、山楂冰糖葫芦5元。而市场上的冰糖葫芦大串的普遍要卖到十几元。

记者在现场发现，经常来买冰糖葫芦的学生都亲切喊盛敏芬“姨姨”，甚至有学生会把来自家乡的水果送给盛敏芬。

这场双向奔赴在去年考研季达到高潮。

“那些考研的小朋友说‘考研的日子太苦了，吃串萌妈冰糖葫芦就很甜’。”盛敏芬经常把学生们称作“小朋友”，语气里充满溺爱。因此，为了给考研的大学生们加油鼓劲，她做了68串冰糖葫芦免费送给考研的学生。

一名在盛敏芬店里兼职的女大学生告诉记者：“阿姨去学校第一教学楼里的考研专用教室时，事先听到消息的同学们在教学楼门口排了好几个队等候，场面很热烈，甚至有点壮观。同学们特别开心。我忙着端盘子，

听到的都是‘谢谢’！”

有个女生抱着盛敏芬说“每次背书到崩溃，就想起您凌晨三点还在穿糖葫芦。”

盛敏芬告诉记者：“今年我会继续筹备类似爱心活动。”

如今，“萌妈冰糖葫芦”已从流动摊位发展为避风挡雨的温暖驿站，周静茹开发的小程序每天不停地接收预订，11个微信群每天闪烁着几十或上百条“已送达”，盛敏芬家的债务利息已慢慢见底。但最让盛敏芬珍视的，是考上研的姑娘特意回来买糖葫芦分享成功的喜悦，是深夜总有关切的留言：“姨姨早点休息。”

夜色渐深，盛敏芬又要开始为明天的冰糖葫芦制作做准备，记者也准备离开。就在这时，路灯下，突然从一名大学生的手机里飘来歌曲《冰糖葫芦》的旋律，那“都说冰糖葫芦儿酸，酸里面它裹着甜”的歌词仿佛正是盛敏芬的人生写照。



盛敏芬的小店没有招牌，但学生们常排队购买。

## 【记者手记】

这不是简单的爱心帮扶故事，而是一场关于人性微光的生动实践。当善意突破受助与施助的边界，那些凌晨三点的穿签声、小程序跳动的订单、

## 凌晨三点的抗争

凌晨三点的穿签声成了盛敏芬的抗争宣言。

因为要照顾丈夫和两个女儿，成了一家四口顶梁柱的盛敏芬很难找到合适的固定工作，便选择去湘潭窑湾等地摆摊做小生意。

“机缘巧合之下，我曾经学过如何制作冰糖葫芦，便决定自己做冰糖葫芦售卖。”盛敏芬回忆，但生意一直不怎么好。

后来，一个朋友建议她去湘潭大学卖冰糖葫芦，因为大学里学生多，客流量大。

2024年2月底，盛敏芬到湘

潭大学当起了流动商贩。她每天用白色泡沫箱装满做好的冰糖葫芦，在大学生们从北苑回宿舍的一处路口叫卖。

初到湘大摆摊时，白色泡沫箱上歪歪扭扭的冰糖葫芦总在夜风里摇晃，有时整晚卖不出20串。

“有时候没卖完的冰糖葫芦，我就丢掉，哪怕因此而亏本，因为害怕存放时间过长对学生们身体有害。”盛敏芬告诉今日女报/凤网记者，她卖的冰糖葫芦都是纯手工熬制的糖，没有放添加剂，存放时间不能太久。

丢掉亲手制作的冰糖葫芦也让盛敏芬很心痛。原来，她每天晚上11点回到家后，就要为第二天售卖的冰糖葫芦制作做些准备工作：洗山楂、去核、压扁……然后等天明时裹好糖，放在箱子里面，骑20分钟电动单车，赶到湘潭大学校内北青公寓附近售卖，“有些晚上甚至要忙到凌晨三点”。

于是，在2024年3月的一个夜晚，她决定把最后一串冰糖葫芦免费送给学生们吃，然后回家照顾丈夫。

命运的转折就发生在2024年3月的这个春夜。

当时，湘潭大学马克思主义学院大二学生周静茹下晚自习回宿舍，然后很诧异地接过了盛敏芬赠予的那串冰糖葫芦，脑子里回旋着一个疑问：“剩下的冰糖葫芦不能留着明天卖吗，为什么要送给我？”

“阿姨说天已经很晚了，没放添加剂的冰糖葫芦等到明天就变味了，不能卖。当我知道她独自扛起一个家的经历后，那甜味突然变得沉重。”“00后”姑娘周静茹连夜在校园APP的班级圈里写下数百字长文，配图是盛敏芬做的冰糖葫芦。

一场关于善意的化学反应就此触发。48小时内，周静茹创建

的“萌妈支援群”涌入数十名学生。有些学生询问盛敏芬摊位的位置，有些学生开始出谋划策，建议做海报、在群里下订单等。还有很多学生在自己的社交媒体账号上为盛敏芬的冰糖葫芦做宣传。

盛敏芬的生意很快迎来了转机，之前可能1天卖不完20串，慢慢地每天只需出摊一小时就能卖光，甚至很多住在距离摊位较远的宿舍区的学生在群里“哭诉”买不到糖葫芦，开玩笑说让阿姨全校摆摊。

全校摆摊当然难以实现，但盛敏芬还是可以做到扩大产量。2024年7月，一家开炒菜馆的老板转租给她七八平方米的空间开店，她还聘请了两位兼职大学生打下手。

周静茹看到盛敏芬一直是手写订单，便上网自学为她制作了小程序，客人通过小程序下单后，盛敏芬打开手机订单就一目了然，省去了手写订单的时间和辛苦。

同时，周静茹为盛敏芬创建了一个小红书账号“湘大萌妈糖葫芦”，并运用自己的经验免费帮她做运营，比如从购买冰糖葫芦后发小红书帖子的顾客中抽10份冰糖葫芦免费送等，让盛敏芬阿姨的生意进一步扩大了。

如今，盛敏芬的客户群已经发展到11个，记者进的群成员有400余名。群里每天都有同学预订糖葫芦的信息和阿姨回复“已送到”的消息。

“日销量最高的时候达到过180串。”盛敏芬高兴地说。