



释就挂断了电话，后来干脆电话也不接，家都不回了。这个太太在家里很难过，正好看到《上海法治报》上的专栏，拨打了热线，舒心就在电话里劝她。按照舒心的方法，这个太太终于赢回了老公的心。“她后来就来面谢我，硬塞了一个红包给我。我觉得解决婚姻危机这块很有市场需求，干脆从1998年开始下海创业。”舒心回忆道。

2001年，《婚姻法》再次得到修订，舒心也在这一年创立了“维情工作室”。因为收费不菲，所以来的委托人呈现“三高”特点：高学历、高收入、高地位。这些委托人中，客户是妻子一方希望劝退女

“小三”的大概占到八成。

20年来，舒心接触了很多委托人，最大的感受是，以前的委托人来咨询，实在不行就离婚；而现在的委托人来咨询，怎样都不愿离婚，不是说因为爱，而是因为离婚的损失太大。来找舒心的委托人，很多都是家里有企业或者做生意的，除了房产还有其他资产，离婚涉及的财产分割金额不小。

20年来，“小三劝退”业务越做越大。舒心现在领导的30多个“小三劝退师”，随时随地需要全国出差劝退“小三”。但不是什么单都接，比如分居很久、婚姻处于“三无”（无话、无性、无爱）状态，这已经不是劝退“小三”就能挽救的婚姻了。“小三劝退师”收费也不便宜，委托人咨询费每小时3000-5000元；如果启动劝退“小三”方案，每天费用2万甚至更多。因为“维情工作室”可能是一个团队集体出差到某座城市，要接近“小三”，营造一个氛围，最终顺利劝退，这需要前期大量调研，并要每一位劝退师扮演好自己的角色，让“小三”自愿退出。

舒心强调说：“我们劝退的‘小三’都是那种对婚姻有危害的，说白了就是想‘扶正’的‘小三’。至于炮友、二奶之类的，不是我们的劝退对象。在劝退过程中，我们不会威吓‘小三’，更不会像有些自媒体报道的‘色诱’‘小三’，这是有悖职业道德的。”

## 八位数的抚养协议

通常来说，女“小三”年轻貌美的居多，而且往往不是本地人。但男

“小三”就未必了。舒心有一个男性委托人，姑且就称他A先生吧。

A先生来咨询的时候很激动，因为刚发现自己视若掌上明珠的6岁女儿，不是自己的种。倒不是女儿和自己长得不像才发现的，而是女儿上课外辅导课，以前都是妻子接送，最近却是妻子的老板参与接送。这就让他产生怀疑了——老板是个年逾古稀的成功人士，家大业大，A先生的妻子在公司负责人事、公关等业务，算是老板的得力干将。A先生想不通，妻子的老板为什么会来接送自己的女儿，所以就回家质问妻子。谁知，妻子直接和盘托出，女儿是她和老板生的。A先生顿时有五雷轰顶的感觉，他和妻子是在海外认识的，一起回来创业，30多岁才结婚，如今自己50多岁了，妻子也40多了……A先生的公司和妻子所在的企业有业务往来，拿下不少大单。在以前，A先生觉得这都是自己妻子能干，所以老板也相信他，把大单给了他。现在想想，原来是变相给女儿抚养费……因为这件事的折磨，A先生一下子瘦了20多斤。

在找到“维情工作室”之前，A先生单枪匹马去找过妻子的老板兴师问罪。对方毕竟是老江湖，非但没有任何愧疚之意，反而直接给A先生提出两种解决方案：如果A先生无法原谅妻子，可以选择离婚；如果A先生继续这段婚姻，老板愿意给一笔补偿费。

这时的A先生，已经不去考虑戴绿帽的面子问题，而是自己公司、财产等许多实际问题。他又去和妻子谈判，希望妻子以女儿为筹码，让老板升她进入董事会，成为这家上市企业的股东。哪怕拿到5%的股

“**劝退小三收费不便宜，委托人咨询费每小时3000-5000元；如果启动劝退“小三”方案，每天费用2万甚至更多。**