

# 哈师大女生刘羲檬获第八届全国道德模范称号

## 带着瘫痪妈妈上大学

### “我是她的守护天使”



#### 4岁学做饭 6岁帮母亲穿衣、洗漱

在接受生活报记者采访时,刘羲檬正在乘公交车去做兼职,给哈尔滨的一名中学生当家教。“姐姐,我正在去做兼职当家教的路上,今天天有点儿冷,冻手,我上车和您说。”“00后”女孩刘羲檬今年才20岁,是哈尔滨师范大学大三学生,来自大庆市肇源县。本应是在父母身边撒娇耍赖备受呵护的年龄,可她却已经照顾瘫痪在床的母亲十几年了,打理家中大小事情,用柔弱的双肩为母亲、为整个家庭撑起一片天。

2001年3月,刘羲檬在大庆市肇源县出生,此时她的妈妈患严重类风湿已经长达10年。生下刘羲檬后,妈妈的病情突然

加重,瘫痪在床。在小羲檬的记忆中,爸爸在她很小的时候就外出打工,再也没有回来。母女俩只能靠低保生活,最初每个月几十块钱,现在每个月1000元。刘羲檬被寄养在姨娘家。3岁时,她回到母亲身边。她4岁学做饭,锅台高,够不着,只能踩着小凳,趴在锅台上,脸和胳膊不时被沸腾的米汤、飞溅的油滴烫伤。6岁开始,她每天帮母亲穿衣、洗漱。每次帮母亲如厕,对年幼的刘羲檬而言,都是历尽艰难。有时力气用尽,母亲还是身体失去平衡摔倒,为了不让母亲受伤,刘羲檬用瘦弱的身体挡倒下的母亲,经常被砸倒在地受伤。

## 从严从快从细落实防控措施 坚决打赢疫情防控阻击战歼灭战

# 哈市5日新增本土无症状感染者1例是3日确诊病例5同单元邻居

生活报讯(记者张立)11月5日0—24时,哈尔滨市无新增本土新冠肺炎确诊病例;新增本土无症状感染者1例,现住平房区金色嘉园小区。上述新增无症状感染者是11月3日确诊病例5的邻居(同单元居住),在隔离医学观察期间核酸检测发现,新冠病毒核酸检测结果呈阳性,闭环转运至市第六医院进行隔离治疗。

#### 我省发布指导意见

生活报讯(记者张立)根据哈尔滨市、黑河市等地市相继提出将有中高风险地区旅居史、未及时检测核酸的非密接户籍人员赋“黄码”的规定,我省各地将出现大量“黄码”人员。为保障“黄码”人员患病就医需求,并有效防控新冠疫情,3日,黑龙

## 不能以疫情防控为由拒收推诿“黄码”患者就医

江省应对新型冠状病毒感染肺炎疫情防控工作领导小组指挥部办公室发布了关于我省赋“黄码”人员患病就医指导意见。

按照意见,各地疫情防控指挥部和医疗机构要统筹做好赋“黄码”人员医疗救治工作,绝不能以疫情防控

为由拒收、推诿此类患者就医。根据当前我省各地“黄码”赋码规则,除发热的赋“黄码”人员需到发热门诊外,所有其他赋“黄码”人员在健康码转“绿码”前应到集中隔离人员收治医疗机构就医,并全部进行核酸检测。

专家组依据《新型冠状病毒肺炎诊疗方案(试行第八版修订版)》,结合临床、影像学表现和实验室核酸检测结果,诊断为新冠病毒无症状感染者。

## 哈市幼儿园中小学8日起继续线上教学

生活报讯(记者吕晓艳)6日,哈尔滨市教育局发布关于继续进行线上教学工作的通知,根据哈市疫情防控情况,从11月8日起,全市幼儿园、中小学(含中职学校)继续进行线上教学,恢复线下教学时间另行通知。

#### 每天给母亲按摩 坚持十年

上学后,由于学校离家远,中午不能回家。为了不让母亲饿肚子,早晨上学前,她都会做出两顿的饭菜,端到母亲床前手能摸到的地方。晚上放学后,她小跑着回家,给躺了一天的母亲翻身擦洗,做好晚饭,把家里打扫收拾好。

#### 勤工俭学带着妈妈上大学 想当化学老师

刘羲檬从小学到高中一直成绩优异,在得知被哈尔滨师范大学录取后,她当即决定:“带着妈妈上大学!”她在学校附近租了间房子,利用课余时间勤工俭学,照顾母亲。

“妈妈经常背着我哭。我不爱哭,我更爱笑。”20岁的刘羲檬刚刚考完教师资格证。作为哈尔滨师范大学的大三学生,她要在第一时间抓住机会实现自己当老师的理想。“本科读完后,我要考研究生,将来当一名化学老师。不论到了哪里都要把妈妈带在身边。”

妈妈心疼女儿,经常背着女儿哭,刘羲檬安慰妈妈说:“我照顾你是天经地义的事,你拖着病体、冒着生命危险将我带到这个世界,没有你哪有我?”

因为由政府、社会各界和老师关爱,刘羲檬顺利地完成了每个阶段的学业。“我从来就没有悲观过,现在的生活越来越好了,我更是越来越乐观!”现在已经是中共预备党员刘羲檬,不仅荣获全国向上向善好青年、黑龙江省道德模范等称号,还当选感动龙江年度人物。如今她还当选第八届全国道德模范。

采访中,女孩的笑声特别感人。她说:“我要一直做妈妈的守护天使。”

图片由本人提供



助农电商平台  
回馈生活报读者

福建武夷山直邮

简包装  
喝好茶

价格一降到底/免费包邮

大红袍6泡  
原价19.9元/盒  
特惠:买2盒送1盒

订购电话 13613600156

果香小种10泡  
原价25.9元/盒  
特惠:买2盒送1盒

订购电话 13613600156

大红袍半斤装  
原价98元/盒  
特惠:买1盒送1盒

订购电话 13613600156

正山小种:158元/250克  
赠送:98元大红袍/250克

订购电话 13613600156

大红袍伴手礼礼盒:  
88元/盒(150克)  
正山小种伴手礼礼盒:  
98元/盒(150克)

订购电话 13613600156

生活报中缝阅读指南

1.周一、周日:  
企业招聘专栏  
个人求职免费刊登

2.周三、周六:  
征婚专栏

3.周一到周日:  
老年公寓专栏

4.周一到周日:  
搬家专栏

5.周一到周日:  
助农专栏—武夷山茶场

6.周一到周日:  
丢失声明、公告专栏

7.周一到周日:  
房产公示专栏

有温度的报纸  
有价值的便民信息  
就看生活报

刊例电话 13796106320

# 《漠河舞厅》:故事里的事,说是就是不是也是

生活报首席评论员 静伟

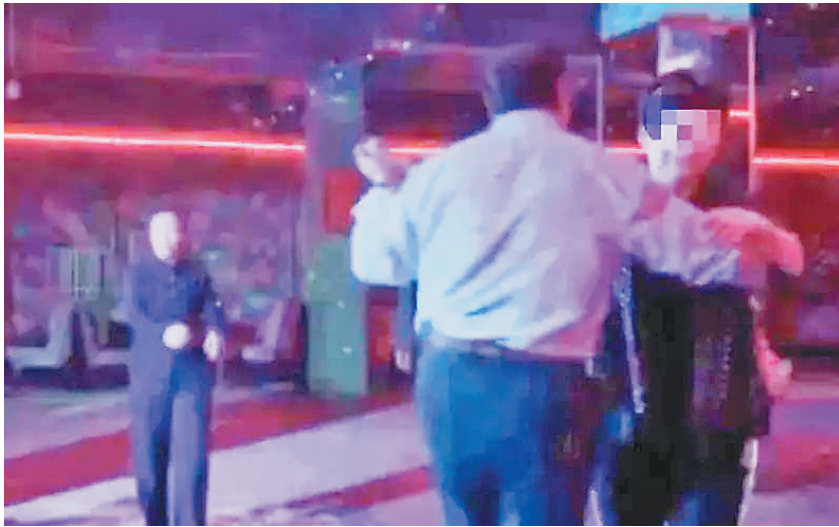
“故事里的事,说是就是不是也是;故事里的事,说不是就不是是也不是;故事里的事,也许是真事;故事里的事,也许是从来没有的事;其实故事,本来就是故事。”这首歌的歌词,正好也可用作我们对最近突然走红的《漠河舞厅》背后故事的态度。

民谣歌手柳爽创作的这首《漠河舞厅》,源自他在漠河采风时的一次偶遇。一位化名张德全的老人,向他讲述了自己独自跳舞背后的故事:上世纪八十年代,他的爱妻在一场大火中殒命,此后的三十多年里,老人未再娶,而是常在舞厅或街边独舞,以怀念与妻子年轻时共同在狭小仓库中起舞的时光。

这首歌发布于一年半前的歌,原本只是在小范围内流传,但随着最近在短视频平台上的走红,引发了无数普通人的感动,因为它确实戳中了人们心中最柔软的那个点:爱与孤独。而且大且远的时代背景,有辛酸曲折的人物命运,有情比金坚、命如纸薄的真挚爱情,确实容易引发人们的共鸣和共情。

但也有人怀疑这首歌背后故事的真实性,甚至说其是在写“小作文”,因为故事中的老人毕竟没有现身,而歌手柳爽也以没留联系方式、不要打扰老人等理由,多次拒绝媒体采访,这也确实难免会让人内心生疑。但柳爽自己也说,他与老人不过是简单攀谈不到五分钟,只获知了时间、地点、人物、事件,并在创作时进行了“很多自我填充和文学想象”,而那封写给“爱妻”的信,也是他以老人的口吻写的。所以,这首歌并不是新闻,而只是文艺创作,探究其是否真实,并没有太大意义。

要知道,人类从来都是活在“故



事”和“意义”之中的,如果你相信这个故事,并被这个故事、这首歌感动,从中找到爱和生命的意义,那故事的真假真的有那么重要吗?相信童话是真的,并不是因为我们单纯好骗,而是因为那正是我们内心的美好和向往啊。

唐代诗人崔护的那首《题都城南庄》:“去年今日此门中,人面桃花相映红。人面不知何处去,桃花依旧笑春风。”也是因为背后美丽传说的加持,而千古流传、深入人心。至于这传说的真真假假,就很难说了。如果说崔护途中借水偶然邂逅姑娘,等第二年再去的时候没见到而有些惆怅,遂写此诗,尚有几分可信。但传到后来,少女因病而逝,崔护悲痛而泣,姑娘因爱竟死而复活,后终成眷属,就有些扯了。但恰恰是这些美丽传说,让这样一首看似简单的小诗,至今依然能够触动我们的心灵,人面、桃花、春风,时隔千载,栩栩如生。

至于陆游的《钗头凤》,更是一段千古伤心的断肠爱情故事,但也有不少人对其各种考据真假,甚至考据出“红酥手”并不是唐婉的纤纤玉手,而是一种点心,这就有些煞风景且不解风情了。作为学术研究未尝不可,但对于民间芸芸众生来说,比起相信史实,还是更愿意相信爱情。

当代很多歌曲的背后也都有故事,故事也都有真有假。比如2004年同样火爆网络的《丁香花》,也传出过好多个版本的凄美爱情故事,如一个叫丁香的支教女孩,与歌手唐磊在漫山遍野的丁香花前许下来世,却不肯牵手今生,再后来,就是女孩患了绝症……最后还是唐磊出面辟谣,《丁香花》词曲还是他读大学时写的,那时候他甚至都没见过丁香花长啥样,如果一定要说灵感来源的话,那也仅仅是

## 做一个有所坚持的人

王伟宏

做一个有所坚持的人,不容易。20年前,我在一家保健品公司做一个产品的策划经理,为该产品写营销方案。接手这项工作后,我对顶头上司说,我需要做一系列市场调研,首先是产品研究,我需要了解产品的真相。

结果那位上司勃然大怒,问道:“你做过做过保健品策划,保健品策划什么时候管过真相啊?”是的,那些年的保健品策划,从来都不管产品真相,不管所言是否真实。一心只想看怎么说能够增加销量,说什么能让顾客买单。

有一次,和郭军聊广告标题。我说这种7天见效不是自掘坟墓吗?消费者买回去之后,发现7天不见效,是会骂人的。郭军说,没办法,大家都这样,客户花钱打广告了,有人买总比没人买要好吧,别的品牌还说三天见效呢。那时候,我感觉很憋屈,尽管很想做一个有所坚持的人,但还是找了个理由自我安慰:一个打工的,犯得着那么叫真吗?那之后,所有人送我的保健品,我都不吃了。

离开保健品行业后,我才找到了写文案的一些基本原理。比如,挖掘产品与消费需求更对位的价值点,挖掘消费者的潜在渴望,寻求公众的共鸣点等等。这种情况下,文案越真实才越有销售力,我曾经靠一篇文案帮助客户实现销售1200万元。

今年8月,我注册了策划公司之后,拉了几个朋友共同创业。我定下了“三种客户不接”的原则。第一,不接保健品客户,因为我们没有能力确认客户的产品是否真实有效;第二,不接房地产客户,房地产项目的成败取决于经济政策和经济形势,我们策划人无法给予

客户真正的帮助;第三,不接各类做分销模式的客户,我坚持认为,所有裂变式的分销都不是真正的商业行为,只要含有“拉人头”的成分,都是传销的变种。在我看来,把消费者变成销售者的理念,是对商业伦理的践踏。

在这次与青年宫的合作中,有一个项目是青年商学院的运营合作。在进行课程设计调研时,一个企业老板对我们说,不到一年,他通过招聘网站面试了1000多个文案应聘者,但一个能用的都没有。我们发现,大学里是没有文案专业的,大多数的文案工作者,是学中文或学新闻的,也有一些人是自学。他们热爱文字,喜欢写作,但是大部分从业者是完全不知文案为何物的人。于是大家就说,王老师你开个文案课吧。20多年来,我带过的文案确实不少,由我来讲文案课还真是再合适不过了。

行业研究发现,文案培训市场很火,针对文案小白的培训非常多,各种招生推广十分浮夸,“教你三招,立马写出爆款文案”“零基础一周成文案高手”……我说胡说八道,零基础怎么可能一周成文案高手?

同事说,咱们也得这么说,不然那些零基础的,就会选择他们而不选择咱们。我知道他说得对,但我不想屈服,不想跟大家一样瞪眼说胡话。为此,我憋屈了一晚上,第二天告诉同事,文案小白的市场我们不要了,我的经验给文案小白也没用。他们想蒙小白,就由他们去吧,我们去分割一个有文案经历的文案从业者市场,既好教又容易出成绩,何乐而不为呢?

这时候,我发现做一个有所坚持的人,或许也没那么难。只要不屈服,只要努力寻求解决方法,总能做到有所坚持。



作者公众号



SHENGMINGRUI  
老文青的  
生命日记106