

老侨眷十年唱响“侨之声”

◎冯璐

10年前的金秋十月,我们几个同道相约成立一个以侨眷为主体的合唱团,用歌声唱出我们的爱国心声、唱出快乐和健康。以退休人员为主体的如皋“侨之声”合唱团不久便成立了,并赶上了如皋文化馆举行“唱响新时代”歌咏活动。当时我们的演唱与其说是合唱,不如说是齐唱,不分声部,更谈不上混声效果,但第一次登台,大家都情绪饱满。文化馆发现了如皋唯一的群众性合唱团,当即为我们提供了有钢琴的教室和放服装道具的仓库,从此我们有了活动阵地。

2015年秋,如皋侨界庆祝抗战胜利70周年,我团献上整台演出,江苏省、南通市侨界领导应邀

光临,侨眷代表济济一堂。我们以一曲《太行山上》大合唱揭开序幕,四个声部的混声合唱,时而如千军万马铿锵、时而似行云流水舒缓,赢得满堂喝彩。音诗画《金桥颂》、快板书《凝侨心聚侨力》等我团自编自演、多种艺术门类的节目,一次又一次把全场气氛推向高潮,得到当时的省委统战部副部长、侨办主任王华的肯定。

这以后,我们把合唱团整合成合唱艺术团,在每年练好合唱歌曲的同时,自编自演多种艺术门类的节目,爱好者纷纷加入,“凝聚侨心、唱响侨声、提高品位、打造品牌”成为我团发展的目标。

每周两个下午,团员们会跟着唐和荣老师、文化馆的蔡彬老师,学

音准、节奏,练发声、咬字。我们把握时代脉搏、结合地方实际,依靠自己的编导、创作人员,自创自编、自导自演,用歌舞、说唱、快板、小品、音诗画等形式,宣传表演。每年新编节目数个,参加大型演唱多场,送戏下乡更达十几场。我们起早带晚排练,吃着盒饭演出,往来城乡奔波。一旦有演出安排,有些团员即使身在千里之外,也会立刻赶回参加。有侨眷索取录像资料,发给海外亲人,让他们感受祖国、家乡的温暖。

“侨之声”浸润了70多名团员的热忱和心血,凝聚着侨眷的拳拳之心,向社会、向分布于世界的亲人传递着殷殷之情。我们辛劳着、忙碌着、奉献着,也收获着、快乐着、享受着!

期待

◎李国新

她住院了,很想给儿子打个电话,但有几次把号码拨了都停下。她想想,儿子、媳妇都在城市上班,请假不方便,而自己的病不是很重,又有老伴在陪伴,已经够了。

突然,儿子打来电话,她接了,没有说自己生病。儿子感觉她的声音微弱,问她,她说感冒了,不要紧。儿子挂电话之后,她有些后悔,拿着手机出神了很久,老伴一直看着她,她也没发现。

第二天,儿子、媳妇突然来到了医院,她大吃一惊。儿子责怪她,生病住院了为什么不给他们打电话。

她知道是老伴悄悄打了电话。她希望老伴打,但又好像不愿意他打,而老伴还是打了,她就没有什么话说了。

父母总是期待儿女在身边,特别是生病的时候,但又不好意思说出来。

一家人

◎巴拉

父亲退休六年后,他和母亲的生活角色发生了大逆转,一直逆转到让我惊讶不已。

父亲退休前,母亲是家中里里外外“一把手”,大事小事都由她一人负责,而父亲就只管上班。

每天早晨五点半,母亲就起床了,收拾、做饭、张罗我们上学,然后上班、种菜……我印象中那时的母亲总是在不停地干活,一刻也不停歇。她还习惯于每天忙完后,给父亲汇报一下当天发生的事情,但在这些事情里,细心谨慎的父亲总能找到天性大大咧咧的母亲的各种“毛病”,然后对之进行严厉批评。每当这时,母亲总是保持沉默,一句也不反驳。

为此,我很为母亲鸣不平,觉得她为家庭付出了那么多,却还要这样被父亲训来训去。母亲却说:“你爸是对的,他训我,也是为我好,这说明我们是一家人,要不是一家人,人家谁管你的对错啊。”

一边是始终批评又批评的甩手掌柜,一边是始终勤勤恳恳、只懂付出、甘愿听话的附属,我以为他们一辈子就这样了。但是在父亲退休后,情况却变了,尤其是在母亲生病做了一场手术后。

父亲开始给母亲做饭了、开始考虑给母亲安排合适的饮食了;他开始每天都给母亲按摩、每天都陪着母亲去公园;他再也没有“批评”过母亲,他和母亲的位置彻底对换。他成了仆人,而母亲则成了甩手掌柜。

我当然很开心,就问父亲怎么转性了,父亲只笑不答;问母亲,母亲按一辈子的风格说,他还不是对我好吗,让我好好陪着他,这就是一家人,要不是一家人,他哪管我啊。

看谁能投中

◎李斌/张维维

金秋,崇川区和平桥街道起凤社区长青嬷嬷服务队领着帮扶的高龄老人、残疾人打卡南通“网红景区”——滨江花海,共同感受社会大家庭的温暖。图为老人们正在兴致勃勃地参加团辅活动——健脑投砸赢奖品。



黑发诱惑

◎阿武

一头乌黑秀发能让老人重新焕发出活力和生机。可是染头发太麻烦,染发剂是否健康也令人生疑,戴假发累赘又不透气……有老年人听说有其他好办法能让白发变黑,却不料花了钱,也没等来黑头发。

广告弹出黑发“老师”

姜老伯今年61岁,退休后清闲下来,看着白头发就不顺眼。这天,他正在网上看新闻,跳出一个弹窗广告:“60天彻底黑发!”一夜黑头绝对不可能,60天还有点可信。于是姜老伯扫了广告中留下的二维码,添加了对方微信。对方的头像是个穿白大褂的男人,浓密的黑发特别醒目。他自称是“御氏古方黑发”的“老师”,对姜老伯有问必答,特别热情和耐心。“老师”还通过视频查看了姜老伯的头发,又看了舌苔,了解姜老伯日常健康状况,像模像样进行线上诊断,整整花了一个多小时。姜老伯觉得“老师”待人真诚,讲的道理能让他信服,当“老师”开出价值1580元的疗程药时,没多想就付了款。

没两天,姜老伯收到各种“补气补血丸”,可当他吃满了60天后,也没等来一根变黑的头发,去找“老师”理论,才发现早就被拉黑。

短视频刷出“百年”机构

68岁的肖阿姨退休多年,身体没有大毛病,心态也很年轻,对新兴事物的接受能力特别强。网上聊天、追剧,年轻人喜欢的她一样没落下。这两年短视频平台火爆,她自是常客。这天刷到一条治疗白发的广告,肖阿姨向来爱美,白发是她的“心病”,于是被深深吸引,根据指引添加了对方微信。

这是一家自称“百年传承”的护发机构,“专家”表示可以通过特效药、名贵药材帮助治疗白发。心动不如行动,肖阿姨当即下单一个疗程,结果白发并未变黑。“专家”说肖阿姨肾气严重不足,需要加长疗程。肖阿姨先后3次购买黑发产品,不仅头发没有变黑,心脏还感觉不舒服,到头来发现被骗了26000元。

小心掉进“保健品”骗局

这类骗局打着“中医世家、流传千

方”的幌子,有专人在网络社交平台乔装打扮成“医生”,满口尽是“毛囊不畅”“肝肾不好”“需要调理”等貌似“专业”的结论,再用世家、古方这样的中医传承加持,大肆兜售毫无作用的“三无”产品。

这些所谓“量身定制调理体质”的“神药”,根本没有承诺的药效,甚至添加不明成分,可能引发健康问题。其成本价大多为十多元,而网络售价则上百甚至上千元。

为了欺骗顾客购买,这类骗局都会有一套销售话术:遇到客户不及时回复该如何继续跟进、遇到客户嫌贵该如何劝说、客户说没有效果又该如何进行深度诱导……全都有详细的清单。在这些充满诱惑的攻势下,不少中老年人心甘情愿买单。

当看到“独门秘方”“奇特神药”这类信息一定要警惕虚假宣传、虚构身份、虚假诊断。骗子利用消费者“急于求效”的心态,大肆宣传本无效果的产品,让老人们信以为真。

就医需到正规医疗机构,切勿“病急乱投医”,从而掉入犯罪分子的陷阱。