



季张颖

电影《长津湖》以抗美援朝战争中的长津湖战役为背景,讲述了一段波澜壮阔的历史,在极寒严酷环境下,东线作战部队凭着钢铁意志和英勇无畏的战斗精神,扭转战场态势,为长津湖战役胜利作出重要贡献。

观影中,有三个地方让我印象深刻:一是伍百里魂归故里。电影开场国共战争刚刚结束,伍千里带着哥哥伍百里的骨灰回家。伍家的父母,以及弟弟伍万里看着儿子、哥哥的骨灰表情陷入停滞,晚饭时母亲终于忍不住,边哭泣边向大儿子的牌位夹菜,开场即将观众带入无法言喻的悲伤。然而一家人在一起没睡一个安稳觉,当天晚上伍千里就被紧急召回,参加战斗。父母再一次看着自己的儿子奔赴战场,一句话都没有,却让观众哭成泪人。

二是毛主席大义送子。电影中,毛岸英义无反顾地要求上战场,态度坚决。毛主席说:让他去吧。毛岸英上战场化名刘秘书,没有人知道他的真实身份,牺牲的时候,年仅28岁。后来战争结束周恩来上书,希望带回毛岸英的遗体。毛泽东回复:青山处处埋忠骨,何必马革裹尸还。1951年3月,毛泽东在与老友周恩来钊的谈话中讲道:“我作为党中央的主



谢钱钱

最近两个月,我因为身体原因常往医院跑,检查各项指标。松了一口气的是,并没有患上一直以来令我忧心的疾病;头疼的是,饮食不规律、熬夜等仗着年轻任性而为之的举动,终于迫使身体发出警告。

体检报告和诸多检查项目都表明,我有不少亚健康小毛病。医生告诉我我要多运动、规律饮食等等。于是,虽然下班后只想躺着当“咸鱼”,但出于惜命,我还是拿起了跳绳,转起了呼啦圈。不得不说,“亚健康”在当代年轻人群中还是颇为常见的,但我也不是大惊小怪。此前,我因为睡眠问题去神经内科看病,环顾四周全都是上了年纪的阿婆老伯……我忽然意识到,在毕业工作这短短一年多的时间里,我从八百米至少能跑进三分三十秒的女大学生,以加速度步入身体状况的“老年”阶段。还记得某年寒假期间,我坚持每天跑五公里,开学后的八百米测试轻轻松松满分……但这都是过去了。细细想来,当代社会造出来很多奇怪名



刘家杭

“我,慕容杰伦,你的王子。我给你的爱无人可比,足以点亮你的生命,我们将铸造新的历史。”这句台词出自近日爆火的《我的巴比伦恋人》中。试问,谁听了这句话不会尴尬到脚趾抠地?当少女怀春时的“霸道王子爱上我”的“爱情小说”照进现实,又会是怎样的“社死”场面?近日,一部披着“玛丽苏偶像剧”外衣的网剧让我看上了瘾。上瘾的不是剧情本身,而是这背后所传递出来的反思。

“少女情怀总是诗”,青春年少时,哪个女孩没在心底幻想过会有一个高大英俊的“王子”爱上自己?这份少女心思大多被藏在心底,但12岁的陈美如却以此创造了一个缠绵悱恻的爱情故事,并将它记录在自己的日记本里。作为过来人我们都知道,这个世界上最不安全的東西之一就是“日记本”,不出所料,陈美如的日记本被她的班主任,同时也是二舅妈给发现了。

二舅妈让陈美如当众朗读自己的爱情小说,少女的心事和天真幻想就这样被曝光在大众目光之下。“谈爱色变”的老师,将少女对爱情的美好幻想视为触犯禁忌,陈美如也为此遭到打压评判,被当成负面典型。

剧中,一个搞笑又心酸的就是当小说照进现实后,曾在小说中被认为不知羞耻的“情浓之时,共赴巫山”的言辞,仅仅是和

致敬“最可爱的人”

席,自己有儿子,不派他去抗美援朝保家卫国,又派谁的儿子去呢?”毛岸英的牺牲、毛泽东的大义,革命先烈大无畏的精神,光辉不朽。

三是“冰雕连”慷慨赴死。朝鲜战争期间遭遇50年来最严重的寒冬,有着上等御寒衣物的敌军准备在清晨进攻时,发现固守死鹰岭高地的六连官兵并没有开枪阻击,几个敌人心惊胆战地爬上高地侦查,却发现阻击的志愿军全部被冰冻成了雪人。六连的125名官兵身着单薄的棉衣,持枪俯卧在战壕,保持着阻击敌人的警惕状态,他们连眼睛都没有眨过,仿佛下一刻依然能够迅速跃出战壕向敌人冲刺。这一幕,让狡猾的美军行军礼致敬,难以想象当时的年轻战士们经受了多大的痛苦折磨。

能在银幕中感受长津湖战役,是我们这一代人的荣幸。当下的这个世界,战争、饥饿仍在,我们不是生活在一个和平的年代,而是生活在一个和平的国家。感谢以志愿军为代表的革命先辈们用鲜血和生命换来的美好年月,于我们而言,除了铭记历史,更要从这些可爱的人的故事中汲取前行的力量。

现代人的“现代病”

字的疾病,称之为“现代病”,例如以职业群体命名的“白领病”;以生活环境命名的“空调病”;影响心理的例如“夜食综合征”“季节性情感障碍”……其实,这些疾病并非是完全新发现的,例如“白领病”其实是一个集合概念,包括吃夜宵造成的肠胃疾病,熬夜造成的消化系统、神经系统紊乱等,这些具体的疾病趋于年轻化。老年人生病是因为身体免疫力降低,我则是因为不知天高地厚地挥霍。

前几年,“佛系青年”一词风靡一时,街头巷尾传唱着“保温杯里泡枸杞”。细想来这至少是有可取之处的:老祖宗的《本草纲目》记载,“(枸杞)能补肾、润肺、生精、益气,此乃平补之药。”

无论是医嘱还是科普文章,都在告诫人们要保持心情愉悦、适度运动、少吃油腻……不由地跟朋友感慨,要保持健康的身体可真要花心思。什么都需要经营,身体也是。即使工作繁忙,也不要放弃“健康自律”。

藏在网剧里的教育反思

喜欢的人“一起去爬巫山”,完全不是老师和家长们所构想的“少儿不宜”的画面。而成年人仅凭借着揣测,就理所当然地给一个12岁的孩子扣上“搞黄色”“不知羞”等帽子。当自己的幻想被迫铺上台面,并且当众遭到批评嘲笑和羞辱,不难想象,这会对一个12岁的孩子造成多么大的心理创伤。

这份创伤一直伴随着陈美如成长,对于这份“不堪”的往事,她也始终选择逃避。甚至,慢慢地,连她自己 also 认为当年的行为是羞耻的。而这件事的影响更是体现在她的就业上,成年之后,陈美如选择成为一个网络内容审查员。她每天的工作就是鉴别网络上是否有关于“擦边”的表达。工作中的她面无表情,删除疑似作品内容时凌厉果断。一次次抹除操作,抹除的不仅是网络内容,更是她自己的想法。

当年的读日记事件到底给陈美如造成多大的心理影响,人们从未关心。只知道在多年后,当事业稳定的陈美如再次回到小镇时,二舅妈已经将她树立为正面典型,对于自己当年的做法也只是以“不妥”带过。而小镇的人们在夸赞陈美如事业稳定之余,还在将这件事当年的“小事”拿出来开玩笑,没有人把它当成一把刀,没有人知道这把刀至今依然扎在陈美如的心里。

理性消费

时下直播带货已然成了一种潮流,掀起了消费者无尽的购买欲,有人在收货后才意识到买的根本就是不要的东西。生活在流量为王的时代,你的消费够理性吗?

在我看来,如今线上的直播带货与以往线下的促销活动如出一辙,热情的叫卖、夸张的表演、低折扣促销,让人在短时间内下单购买。

部分消费者冲动消费后往往会感到后悔,而七天无理由退货的出现,便解决了这一老大难问题。这种买退自由极大地鼓舞了消费者在直播间近乎疯狂地购物,但我总觉得缺少了点什么。

在直播间购物,没有了线下购物环节的货比三家、没有了和商家开展的口水战、没有了实体店触摸商品的真实感,往往使人缺乏安全感,因此,实体店也有其自身的优势。

不难发现,当前商品广告的形式在发生改变。过去品牌商找明星代言做产品推广,现在直接把佣金转给主播做直播带货,同时实现了品牌宣传。

直播带货渐渐成为一种趋势,一方面消费者可以足不出户,主播在直播中就可以立体、全面地展示商品,让消费者有更直观的体验;另一方面直播有很强的互动性,面对

“知识殿堂 文化客厅”



图为嘉善图书馆(新馆)中庭。图书馆共五层,建筑面积约1.8万平方米,藏书容量约80至100万册,读者座位约1000个,配有音乐、视听、视障人士服务、公共广播系统等设施。新技术体验区有3D打印体验、音频、视频观看等体验,同时设置了盲文馆。

“双十一”的手下败将

又是一年“双十一”,每一年的花样越来越多,时间越来越早,购物体验却是越来越一言难尽。

曾几何时,“双十一”还是全民一年一度共襄盛举的购物盛宴。没有通过完成任务才能凑成的几角几元红包,没有超过“正装”标准的众多“小样”,没有一年几次此起彼伏的大促打折,“双十一”有着最真诚实在的优惠。

反观现如今,复杂的参与规则看起来在做阅读理解,为了优惠,一笔笔满减金额算起来像是在解数学题,此外还有越拉越长的战线,越来越早的付定金和尾款时间,越来越多的主播让人“左右横跳”看不过来。虽然现在距离11月11日还早,但是每个人都被“双十一”磨得“体无完肤”。

看着10月21日一大早曝出的前一天晚上李佳琦和薇娅两大“头部主播”的销售额,需要仔细数好几遍才能看清是多少位数,破百亿的数字和许多商品秒空售罄的局面让人直呼“大家都好有钱”。



朱非

消费者的疑问,主播可以以即时答疑解惑。

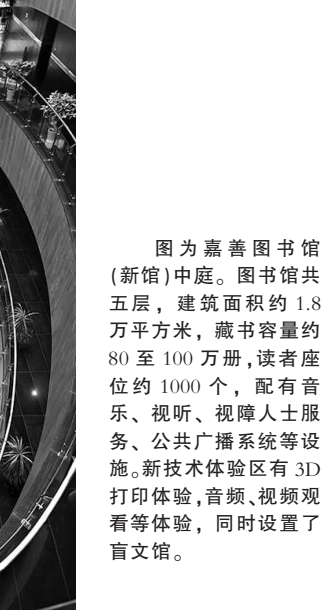
与此同时,直播带货会引导一部分消费者进行非理性消费,一是主播在直播中反复强调商品物美价廉,需要限时限量抢购,部分消费者下单后幡然醒悟是冲动消费了;二是当消费者看直播目标比较模糊的时候,购物行为就会比较随意,时常盲目下单。

恰逢“双十一”预售活动,直播带货热度攀升。消费者在直播购物的过程中,要加强防范意识。由于主播行业准入门槛不高,平台对商品审核不严,再加上虚假宣传、售后服务难以保障等问题,导致直播带货行业乱象丛生。

因此,执法部门要加大对行业监管,网商平台要加强行业自律,商家要对商品质量进行严格把关,消费者要敢于拿起法律的武器维护自身的合法权益。各方共同努力推动直播带货这种新兴行业行稳致远,让消费者买得放心。

无论是直播购物或者是线下购物,希望大家树立正确的消费观,做到理性消费。作为消费者,可以根据自身的消费需求,提前确定好购物清单,通过比对类似商品进行评估,有最初的心理预期,最后做出最优消费决策,理性选择需要的东西。

王 湧



张旭凡



在这条消息的评论里我看到了一条分析,给沉浸在消费之中的我“当头一棒”。“一哥一姐”的直播间到底便不便宜?看起来感觉买啥都很划算,但是很少有单品直降,更多的是一大堆价值大家心知肚明的“小样”,仔细算来真正有多划算可能也需要打个问号。

这篇分析文章里提到,“现如今大家缺的是啥?答案是‘现金流’。”当看到这些看似力度很大的优惠时,冲动消费之下往往也并没有赚到太多的便宜,反而是跌进了套路满满的“消费陷阱”中,这种“名不副实”的“量大价美”实际上吞掉了我们未来的“现金流”。

看完之后我默默地截图保存,决定每逢大促温故知新。

虽然可能大家也深谙其中的道理,但是临到关头还是会被“三二一”“开链接倒计时”的声音冲昏头脑,也许最终我还是会在喜悦与痛苦中循环往复,注定成为“双十一”的手下败将。