

18年接听13万人次电话 让百余人放弃轻生念头 70岁奶奶的“解忧杂货铺”



漫画: 赵耀中

近日,湖北一位70岁的奶奶因家中设有情感咨询热线走红网络,被网友评价为现实版“解忧杂货铺”。记者了解到,开设“解忧热线”18年来,奶奶共接听了13万多人次电话,接待了1.2万多人上门求助。目前,奶奶身体状况尚可,但她称已选出一位“解忧热线”的接班人,会将公益与爱心传递下去。

热线电话拯救上百人 “解忧奶奶”好暖心

近日,一则名为“现实版解忧杂货铺”的视频引发网友关注。视频中,一位戴着圆框眼镜的奶奶在书桌前打着电话,倾听着电话那头的烦恼与苦闷,为陌生人打开心扉。“喂,我是袁阿姨,你好。”

袁阿姨在视频中称,自己今年70岁,从2001年开办“袁阿姨热线”起,几乎24小时守候在热线电话前,为遭受挫折和痛苦的人提供关怀、解决情感问题。18年来,袁阿姨用坏了8部座机,写了60多万字的热线日记。截至2018年12月,袁阿姨共接听了13万多人次电话,接待了1.2万多人上门求助,让98人放弃实施犯罪,102人放

弃了轻生念头,129个家庭得到了挽救。

自称经历生活磨难 坦承自己也不是万能

袁阿姨名叫袁梅芳,湖北荆门人。近日,袁梅芳告诉记者,在创办热线电话前,她曾是汽车客运站办事员。13岁时,袁梅芳的母亲去世,她的童年也因此蒙上了一层阴影。工作后,袁梅芳成家,但婚姻不幸福。退休前,她的儿子因考试不理想而自杀。袁梅芳痛不欲生,打算在儿子离世一周年时结束自己的生命。她偷偷准备了安眠药,却不料被女儿发现。在女儿的劝说下,她重新燃起了生活的勇气。

2001年,袁梅芳向荆门广播电台的一档谈话节

目倾吐自己的坎坷经历,当晚有5名听众来电鼓励她。从那时起,她萌生了“为他人服务、减轻痛苦”的想法,希望通过电话来开导陌生人的情感疑惑。2004年,袁梅芳还通过五六个月封闭式学习,成为了国家二级心理咨询师。“我饱经生活磨难,知道痛苦的滋味”。

帮助他人,让袁梅芳觉得很快乐。但袁梅芳坦承,自己也不是万能的。在数不清的求助人中,有两个人让她主动放弃了帮助。

创办志愿者团队 “解忧热线”已有接班人

每天早上六七点,袁梅芳只要听到电话响起,便会起床接电话,直到晚上十二点以后才去睡觉。对于外人看起来枯燥辛苦

的“电话生活”,袁梅芳觉得并不寂寞。平时,她爱看书读报、做手工,晚上会去跳广场舞。平时,如果因为吃饭没有及时接到电话,袁梅芳会翻看来电显示,回拨过去。

十八年来,袁梅芳靠着退休工资生活。曾经,她也因遭过别人非议而产生关闭热线的念头,但经朋友劝说后还是将热线电话坚持了下去。

为了将公益与爱心延续下去,袁梅芳曾在当地报纸上招募热线志愿者,有不少市民积极加入。袁梅芳告诉记者,在志愿者队伍中,她挑选了一个接班人,“她是一名老师,也有心理咨询师资格证。她也答应我,会继续将‘袁阿姨热线’传递下去。”

据北京青年报

站桩养生 重在姿势

每次20~30分钟
不超过1小时为宜

站桩历史悠久,可追溯到几百年前。随着大众对健康的重视,站桩如今作为一种养生方式又回归人们视野。站桩,顾名思义,就是身体如木桩一样站立,保持一个姿势不动,是中国武术和养生体系中的重要组成部分。

北京体育大学运动生理学副教授汪军表示,站桩主要可让肌肉和肌腱保持一定张力,呈静力性收缩,对练习大腿和臀部肌肉,维持平衡、防止跌倒有很好的效果。站桩不要求任何运动基础,任何年龄层的人都适宜。

最常见的站桩姿势是:两脚张开,跟肩膀同宽,保持膝盖略微弯曲,两手在胸前或腹前弯曲,手距不要太远,大概10厘米,十指相对;然后调整身形,摆正头部,下颌略微放松,双肩保持在一样高度,髌骨同高;用力部位集中在脚趾和前脚掌,这样会使小腿、大腿和膝盖得到很好锻炼,强化下肢肌肉群。站桩时要尽量放松肩部,体会肩部拉长的感觉,配合坠肘,可使大臂肌肉得到锻炼。练习时要精神集中、全身放松、心无杂念、呼吸自然。建议使用腹部呼吸,可使身心轻松舒适。



老年人练习站桩对维持平衡、防止跌倒有很好的效果。
网络图片

站桩前要做热身运动,结束后缓缓做收功动作。站桩属“静运动”,练习时需身心放松,才能做到心静、体松。每次练20~30分钟为宜,一般不超过1小时。初练者,站桩3~5分钟后,双膝关节或可感觉发热、震动,如果一时难以忍受,可休息片刻再继续。注意不要在过饱或空腹时练习。

由于站桩需一定时间,如果姿势不正确,会对骨骼造成伤害。所以,站桩时需让身体保持垂直状态,动作不正确要及时调整。一直保持垂直状态,身体站一会儿会不舒服,坚持不了的人切勿勉强。
生命时报

医疗机器人、家庭护理机器人……

银发经济越来越“智慧”

不久前,瑞典一支平均年龄高达67岁的“全球最年长”电竞队伍引发关注。这个5人队伍中年龄最小的57岁,最大的已经75岁,却活跃在年轻人聚集的电竞圈。他们的官方宣传照也非常酷炫:均银发黑衣,胸前的队标赫然印着:银发狙击手。

从银发战队到高龄网红,老年人以充满活力的形象出现在以往被视为“年轻人地盘”的互联网领域,早已不是新鲜事。据谷歌和市场调研机构益普索的联合调查,59%的67岁以上美国人每天至少登录一次社交网络。日本总务省发布的报告显示,老年人正成为高技术、智能产品的有力消费群体。

老年人开始探寻更加潮流的生活方式,一个庞大的“银发市场”正悄然降临。联合国数据显示,2015年,全球60岁以上的老年人口还只有9亿;但到了2050年,这个数字将激增至21亿,这意味着每5个人中就有一人将超过60岁。据美林银行预测,到2050年,全球50岁以上人口的比例将从2000年的17.8%增长到33.5%,全球“银发经济”规模将在2020年增加到15万亿美元。美国《财富》杂志指出,生物技术、智能设备、制药和护理服务领域的一系列新产品将重点面向老年消费者。

互联网时代,银发经济越来越“智慧”,成为一大亮

点。在美国加州大学旧金山分校的医院里,医疗机器人平均每天要行走185公里,不仅能为医院的病人运送药物和食物,为病人提供干净的床单,还能清理医疗垃圾。在日本,超过7万个家庭护理机器人在家中照顾老年人。此外,能够追踪阿尔茨海默症患者的定位设备、检测老年人摔倒风险的可穿戴设备以及智能家居纷纷涌入市场,在改善老年人生活质量的同时,也为市场带来更多活力。

银发经济也可能成为社会变革的新动力。日本银发经济的高技术、智能化程度已经在全球处于领先地位,该国早在2016年就提出要建立“超智能社会”——依托

人工智能、物联网和大数据技术,为所有居民提供多样化的产品和服务,以缓解少子老龄化给日本社会带来的挑战。去年2月,日本政府第三次修订完成的《老龄社会对策大纲》中还提出构建“无龄感工作社会”,指不以年龄进行区分,而是根据个人的意愿与能力选择生活方式,政府有必要通过完善雇用和就业环境来确保老年人获得合适的就业机会。无论是“超智能”还是“无龄感”,如果能够最终得到全面实现,受益的将不仅仅是老年人,而是整个社会。

银发群体不等于落伍群体,他们不仅需要更多“智慧”产品,还在呼唤更多智慧的社会管理方式。

人民日报