

将病痛视为“艺术修炼和滋养” 朱洁静：“朱鹮”在舞台的星光中重生

5月14日，朱洁静在社交平台账号晒出自己躺在病床上和舞台上的照片，并写道“轻舟已过万重山”。生病期间，她曾经无数次怀疑自己是否还能回到舞台，最终凭借极强的毅力，朱洁静选择与疾病和解：“这场病也许是老天给我的一份礼物，病痛在我身体里，给我的舞台生涯增加了厚重的分量，是我艺术生命中的一次别样体验。”此前，朱洁静曾4次登上春晚舞台：2020年的《晨光曲》、2021年的《朱鹮》、2023年的《淀步桥》、2025年的《幽兰》，她以灵动的舞姿多次惊艳观众。

朱洁静6岁便进入了浙江嘉兴青少年宫的舞蹈兴趣班。9岁那年，上海舞蹈学校到嘉兴招生，一身灵气的她通过层层选拔，在三千多个来自全国各地的孩子中脱颖而出。经过日复一日严格的训练，16岁从舞校毕业后，她进入上海歌舞团，第二年就拿到了中国舞蹈界的最高奖——“荷花奖”金奖。24岁的她，成为上海歌舞团首席舞蹈演员，从群舞跳到独舞，独舞跳到首席，又跳到团里最高级别的“荣典首席演员”。

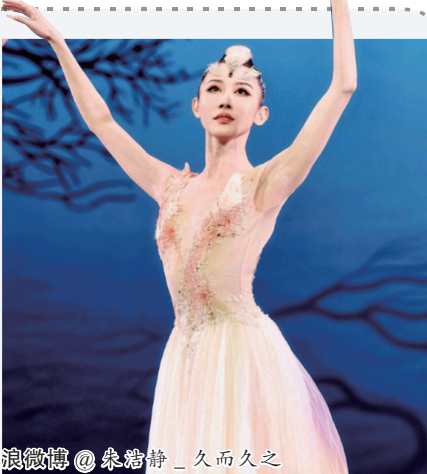
但对于舞者来说，伤病就是生活的一部分。2009年8月，朱洁静在排练中出了意外，膝盖髌骨错位，左腿内侧韧带大撕裂，医生给出“不能跳舞”的诊断。倔强的朱洁静选择了高强度康复训练，几乎找遍了全国的运动医学医生，经过5个月复健，她奇迹般地重返舞台。“骨头裂开后再恢复，它会变得比以前更硬。”她说道。

去年秋天，朱洁静患了重病。住院、手术、恢复……她经历了难以想象的痛楚与艰辛。这次大病，让她的身体经受了犹如狂风暴雨一般的打击。“作为一名舞蹈演员，以前骨头伤了，会慢慢长好；腰扭了，肌肉会渐渐修复。而这一次并不是咬紧牙关、挥起拳头就能战胜的。”与病魔缠斗的每一天，

近日，上海歌舞团副团长、“荣典首席演员”朱洁静携经典舞剧《朱鹮》重返舞台，经历手术、大病初愈的她形容自己“经历了一场暴风雨”。她说：“舞台就像是一味良药。我终于走出了人生的至暗时刻。当我重新站上舞台、张开双臂，我感觉自己活过来了。”



图源：朱洁静新浪微博@朱洁静_久而久之



她都承受着巨大的精神压力，病痛的出现让她对舞台艺术、对职业生涯多了一份厚重的体悟。“手术后，将近8个月没有上台，这对舞蹈演员来说是一段非常艰难的时光。在剧中，朱鹮最终失而复得，那么我呢？我能否重新绽放于舞台？”冥冥之中，《朱鹮》这部作品为她的生命注入了能量——2014年《朱鹮》首演至今，走遍全国21个省、市、自治区的90个剧场，两次受邀赴香港特别行政区演出，4次出访日本，巡演场次超过135场，2018年登上美国林肯艺术中心并受到热烈赞誉。

《朱鹮》创作契机源于2010年上海世博会。当时，有《天鹅湖》《孔雀》这样优秀的作品在前，朱洁静每天在排练厅里把自己“熬成一只鸟”，她反复探索，将身体“变成积木”，经典的舞蹈动作“环臂羽冠”由此诞生——左臂环绕，左手在额前做出羽冠造型，右臂从背后绕过，手心反折扣在左腰，

两臂手肘形成折角。“所有困难成就了舞台上的她。”搭档王佳俊如此评价朱洁静。见面会现场，朱洁静和王佳俊再现了这一动作，她表示：“也许我没有办法像手术前那么轻而易举地做到（动作），但我依然认为，身体的疼痛可能也是艺术生涯中的一种修炼和滋养。”

5月9日，朱洁静与同事们进行《朱鹮》联排。大病手术后，她很久没有进过练功房，一直是自己单独训练。“联排时演员们说，朱姐，好想你。那一刻，我觉得真的没有办法离开舞蹈，离开这个大家庭，身后这么多弟弟妹妹，一代又一代的孩子通过一次又一次的演出成长。”朱洁静说。而在她的社交平台评论区，大家纷纷为她的复出献上祝福，朱洁静大方回复：“大家的关心都收到了。我还会继续舞蹈，会用更爱自己的方式继续舞蹈。”

摘编自人民日报、钱江晚报、新浪微博@朱洁静_久而久之

【声音】

“请各位家长放心，我是不会离开西湖大学的。我们这么多人做了这么多年的准备，就是为了创办一所世界顶尖大学，能代表中国人的智慧站起来。我们期待20年或50年之后，再看教科书，能有一批中国人书写的原创理论和技术突破。如果你不想让孩子和别人天天‘卷’在一起，而是在一个多元、包容、积极向上的环境，探索自己的人生价值，西湖大学会是一个很好的选择。”

——5月11日，中国科学院院士、西湖大学校长施一公，出现在上海本科招生宣讲会上。这是西湖大学2022年在浙江省启动本科招生试点后，第一次走出浙江，面向全国其他5个省市招生，且是首次来到上海。在现场，施一公感慨地说：“我今年58岁，虽然还能跑全程马拉松，但我现在的体力、思维能力和记忆力，相比26年前拿到普林斯顿大学终身教授时差很多。西湖大学的理念是将世界上最优秀的一批年轻教授和博士生导师聚集在一起，在优秀科研条件支撑下，在良好的校园氛围和创新的环境下为世界带来奇迹。”

“在外面待了那么长时间，比赛也打那么久了，就喜欢早点回来吃家里做的饭菜。”

——5月8日，2025年斯诺克世锦赛冠军赵心童从伦敦回国，与家人团聚，并休息调整。他在机场表示：“谢谢大家支持，真的感谢这么多人关注我。我会继续在斯诺克上取得更好成绩。”5月9日，世界斯诺克巡回赛官方公布了2024-2025赛季年度各大奖项，凭借在世锦赛上一举夺魁的表现，赵心童获得年度最佳表现奖。

“近日发现有部分网络用户在自媒体平台发布与孙俪女士/邓超先生相关的虚假广告宣传视频，此类虚假视频通过技术合成的方式，把孙俪女士/邓超先生的形象和声音制作成虚假采访视频为某些商家的产品进行推荐。凡此类自媒体账户所发布的产品推荐视频均为虚假信息，请网友一定不要相信，避免上当受骗！”

——演员孙俪、邓超工作室近日发文，对AI广告进行“打假”。文中指出，部分自媒体账号通过技术合成手段，将两人的形象和声音制作成虚假采访视频为某些商家的产品进行推荐。根据工作室发布的截图，可以看到在这些伪造视频中，二人的肖像被用于AI生成的保健、减肥产品广告，台词涉及养生、育儿经验等内容。

二胡演奏家刘扬：助力民族音乐的国际化交流

刘扬是当代活跃的二胡演奏家，他不仅在演奏技巧上独树一帜，更在艺术实践中注重传统音乐元素的现代表达，并通过国际演出活动，为中西音乐文化交流贡献自己的力量。

刘扬出生于音乐世家，自幼跟父亲、二胡演奏家刘自策学习二胡，9岁便荣获全国少年儿童音乐比赛银奖。1991年考入中央音乐学院民乐系，师从著名二胡教育家刘长福教授，开始系统学习传统与现代演奏技法。在校期间即崭露头角，收到了多家知名乐团的邀约，最终受邀加入中国广播民族乐团，开始了频繁的国内外巡演。1998年，他进入中央民族乐团，次年便获得全国性赛事“天华杯”二胡比赛一等奖，并代表乐团在维也纳金色大厅演出，成为早期登上欧洲知名音乐殿堂的青年民族乐手之一。2002年，刘扬以“优秀人才计划”身份被引入香港，加入香港中乐团并在一年内晋升为中胡首席，在艺术探索与跨文化合作中积累了深厚经验。2018年起，作为苏州市重点引进的文化人才，刘扬加入苏州民族管弦乐团，后又于2021年赴美任美国南加州中国国乐团副团长、副指挥、艺术总监及艺委会主任，并兼任美国中华乐团首席。

丰富的乐团履职经历，让刘扬不断接触不同地域的音乐。在长期

的职业演出中，他汲取了北方京剧、南方昆曲、越剧等多地音乐精华，使其在演奏时对不同音乐风格的把握和理解更加生动和深刻，演绎时更加丰富、多元和富有创造性。他曾在香港连续两晚演奏高难度的八乐章套曲《如来梦》，为追求意境的纯净，这八首风格多样且相互独立的二胡作品，采取无伴奏独奏形式，呈现出刘扬对作品的深刻理解和极强的音乐表现力，此次演出还获得了多位知名乐评人的一致好评。在与中国著名指挥家陈佐湟合作演奏《红梅随想曲》时，刘扬将刚柔并济、虚实结合的东方音乐精神演绎得淋漓尽致，获得陈指挥“远超预期”的高度评价。他的演奏不仅保留传统美学，更善于引入现代视听审美，构建兼具东方意境与当代张力的音乐表达方式。

刘扬不仅在国内享有盛誉，更致力于在国际舞台推广中国民族音乐。他的演出足迹遍布欧美及亚洲三十多个国家和地区，多次作为首席演奏家登上国际舞台，将二胡这一东方乐器以高水准形式呈现在世界观众面前。他的工作不仅展示了二胡的艺术潜力，也促进了跨文化交流与理解。他现任南加州中国国乐团艺术总监，不仅策划演出，更承担教学、创作与文化传播任务，持续助力民族音乐的现代化与国际化进程。（朱祺）

何强：从实体经营到电商转型的市场营销专家

近年来，随着互联网技术的飞速发展，传统实体零售行业面临前所未有的挑战，电商经济的崛起已经成为企业发展不可逆转的趋势，许多传统企业面临着如何成功转型的难题。作为河南绿城乐器有限公司的总经理，何强凭借其敏锐的市场洞察力和大胆的战略决策，成功带领公司实现了从实体零售到电商的全面转型，成为了河南地区乐器行业知名的电商公司。

从实体到电商：何强带领公司三次跨越式发展

河南绿城乐器有限公司成立于2006年，主营包括雅马哈和卡西欧在内的多个全球知名乐器品牌。公司早期以线下实体店为主要经营模式，何强在担任公司总经理后，逐步将公司带入了更具竞争力的电商领域，完成了三次重大跨越。

第一阶段：从零售到线下批发渠道的拓展

最初，河南绿城乐器主要通过零售渠道服务当地客户，公司在此期间积累了丰富的市场经验和良好的品牌声誉。在业务扩展的过程中，何强负责拓展了线下批发渠道，特别是与音乐培训机构、琴行等企业的合作。这不仅为公司带来了更多元化的客户资源，还帮助公司进一

步提升了在行业中的知名度。这一阶段为公司向其他渠道和线上市场的进一步拓展奠定了重要基础。

第二阶段：市场洞察带来电商转型

到了2014年，电子商务的蓬勃发展为传统零售业带来了巨大冲击。何强敏锐地意识到，单靠实体和线下批发已经无法满足日益扩大的市场需求。经过深入的市场调研和分析，他果断决定将公司业务全面转向电商，力图抓住数字化浪潮中的新商机。

第三阶段：多平台运营与扩展

面对转型的挑战，何强展现出了优秀的市场研究能力和商业眼光。他不仅为公司制定了全面的电商战略，还亲自带领团队积极探索线上销售渠道，建立了公司首批电商平台。短短几年内，河南绿城乐器从零起步，迅速在天猫、京东、拼多多等主流电商平台上开设了6家旗舰店。通过精准的市场定位和出色的运营管理，公司成功抢占了电商市场的份额，成为河南地区乐器销售额居前列的企业。

电商转型中的挑战与应对

何强的成功并非一帆风顺。电商领域竞争激烈，特别是乐器

这样专业性较强的商品，线上销售对物流、客服和运营提出了更高的要求。为了适应这一变化，何强对公司内部进行了一系列的调整。

首先，他优化了供应链管理，确保产品能够高效配送到客户手中；其次，组建了专业的电商客服团队，提升了客户的购买体验；同时，他在大促活动中制定了有针对性的促销策略，使得公司在“618”“双十一”等节点中，始终位居乐器类目销售榜前列。通过精准的市场定位和精细化的运营管理，河南绿城乐器逐渐树立起了良好的品牌形象。

作为一名出色的市场营销专家，何强对市场的敏感度极高。他始终密切关注行业发展动态，通过市场调研、消费者分析以及竞争对手的动向，制定出符合公司长远发展的战略规划。如今，河南绿城乐器已经成为河南地区乐器电商的头部企业，在与雅马哈超过20年的合作基础上，进一步巩固了市场地位。

何强的营商经历是河南绿城乐器成功转型的缩影，他以出色的市场营销能力和对行业的深刻理解，引领公司在激烈的市场竞争中脱颖而出。（陈锦礼）