

莎莎决定杀掉她的母亲。
这个想法在她的脑子里出现后的第三天,就变成了事实。
“从8岁时我就认为她已经不是我的妈妈了,因为她对不起我爸爸。”
16年前,母亲生下了莎莎;16年后,2008年11月11日,在一所职校上学的莎莎用500元雇佣同班同学,将母亲刺死。
其间,母亲曾抢过了刀,而她将另一把刀递给同学……

少女500元雇同学

弑母



图为事发时,郑莎莎将母亲从这个没有招牌的理发店骗至后面的卧室,实施杀害

最后一次晚餐

莎莎的家在新疆石河子市附近的一个小村庄,进村的路旁是一排没有名字的门面房。

村里的孩子只要上了初中,基本上都需要住校。一到周五的傍晚,通往小村的公交车便会骤然拥挤,不少外出上学的孩子都回来了。

四年前,莎莎也加入了这个周五回家的队伍。周六,是莎莎的父亲郑强一定要赶回家吃晚饭的日子,他很在乎和女儿一起吃的这顿饭。平时他太忙了,经常是天还没亮就得出车,一直跑到天黑才能回到家。“我一天到晚在外面跑车,一看见别的孩子有啥新鲜玩意,就给我家莎莎也买一个,然后,让她妈给她。”郑强说。

莎莎的母亲冯萍是家里的一把手,全村就三家理发店,其中一家就是她开的;家里的院子里还跑着她喂的鸡、养的狗,沙发上的绣花绷子还描着她没绣完的图样;女儿的生活、学习也都是她管着。

女儿从高中转学到职校已经两个多月了,掰着指数数,郑强也没见过女儿几面,“今天晚上说啥也得赶回家吃饭。”11月8日,周六,郑强早早赶回了家。

女儿长到16岁,郑强几乎没操过心,女儿喜欢吃什么、喜欢啥明星、为啥不愿意继续上高中、为啥动不动就跟妈妈吵架,他都没问过,他没时间去问,也没问的习惯。

但郑强无法预料,这个周六晚上是他们一家三口最后一次坐在一起吃饭。

“我要干件大事”

11月11日晚上,平时很少和同学提起家事的莎莎,和班长小龙在教室里谈了一次心。这让小龙和同学们觉得有些意外。1.72米的高挑身材,做了离子烫的长发、时髦的打扮、宽裕的家境和一些“前卫”习惯,让她在同学中总显得有些容易接近。

莎莎告诉小龙,她妈妈不称职,经常打骂她,还做了对不起爸爸的事。“她哭着

说,许多小事情积压在一起,就会变成大事情。”小龙说,“我当时感觉她可能要出事。”

而在3天前,莎莎还和舍友小琴说:“我要干件大事,能躲过去就没事了,如果躲不过去,就要蹲监狱,而且一辈子出不来。因为有件事压在我心上五六年了。”小琴一再追问到底是什么事,但莎莎一直没说。

“莎莎不愿说的事,是谁也问不出来的。而且,问得多了她还会发脾气。”莎莎的舍友说,“我们怕怕莎莎发脾气的。上次和宿舍人闹意见,她一下就找到老师,还哭着和老师说要一定要搬走。”

实际上,冯萍被杀的3天前,莎莎和她大吵一架后就曾当面说:“你对不起爸爸,别以为我不知道。”

莎莎后来对警察说:“从8岁我看到那件事起,我就认为她已经不是我妈妈了,我特别恨她。”

从8岁到16岁,仇恨在莎莎的心里悄悄生长。“那时,我只想好好心疼我爸爸,我厌恶妈妈,我恨妈妈,我想让妈妈在这个世界上不存在。”

20多个小时后的课堂上,莎莎从一张借钱的纸条里,找到了完成目标的突破口。

纸条传递杀人计划

纸条从同班同学亮亮手里传出。亮亮今年14岁,娃娃脸,一米八高,初显帅气的模样让他在女生中颇受欢迎。

“性格比较急躁,易冲动,不能受委屈。”这是亮亮的好友对他的评价。

大他6岁的“前女友”漂亮说,平时亮亮经常去网吧玩,一般除了听歌就是玩QQ飞车游戏。“他这个人仗义,有的事,他明知是错的,但只要是为了朋友,也会去做。”

最近,亮亮还曾跟漂亮提起过,他缺钱。“亮亮的爷爷生病住院,好像他家的经济蛮紧张的,以前他妈一星期给他100块钱生活费,最近就没那么多了。”

但亮亮依然在网上、恋爱、下馆子,没钱了,他就向

同学借。

11月10日上午第二节课,亮亮写纸条向同学借钱,这张传给别人的纸条经过了莎莎的手。

莎莎后来告诉警察,当时,她心里已经有了杀掉妈妈的想法,这张纸条让她看到了施行计划的希望。“亮亮缺钱,我想利用他。”莎莎说。

“帮我杀一个人,我给你500块钱。”莎莎在纸条上写下这句话后,传给了亮亮。

“杀谁?男的女的?”亮亮回。

“说出来吓你一跳。”莎莎回。

“到底谁?出来混的吗?”亮亮回。

“不混,是我妈。”莎莎说。

“不会吧!为什么?”亮亮写道。

莎莎只是简单地告诉亮亮——我就是恨她!她对不起我爸!我想让她在这个世界上不存在!

两人谈话的纸条都是通过亮亮的同桌小东传递,“我没想过纸条里写的是这么大的事,只是那天的莎莎有点怪,以前她买的零食只分给关系好的两三个女生,但那天课间,她买了两块好大的巧克力分给大家吃,给了我一大块。”小东说。

下午的课上,莎莎和亮亮将座位调到一起,在练习本的后面笔谈杀人的准备工作。

“晚一点行不行?会不会有事?”亮亮问。

“不行,就明天。不会有事吧。完事后我给你500块。”莎莎态度坚决。

“用药?用绳子?”亮亮问。

“用刀!”莎莎在本子上写:“要不然买把双刃的。”

妈妈让她报警

11月11日清晨,石河子人冬以来的第一场雪,漫天的雪花掉到地上随即消融,路面上满是黑色泥水。

“起床后看见下大雪了,我第一个就想到爸爸,他太辛苦了,妈妈还对不起他,我对她的恨更深了,那个念

头也就坚定了。”事后,莎莎对警察说。

当天上午一放学,莎莎就安排亮亮借来一部手机,骗过学校后门的门卫,两人出了校门,搭上一辆出租车往家走。路上,莎莎给爸爸郑强打了个电话,确认此时他不在家。

中午,莎莎带着亮亮偷偷从后门溜进家里,一进门,她先奔进卧室,一把将电话线拔掉了。“我害怕动手的时候我妈会报警。”她后来告诉警察。

接着,她把家里杀瓜的刀递给亮亮,叮嘱他站在卧室门边上。亮亮说:“她一进来,我就动手。”莎莎站在亮亮后面,但她决定背过身去,她不想看到亮亮动手那一幕。

两人埋伏好后,莎莎用手机拨通了理发店里的座机,想让母亲到家里的卧室来。两分种后,冯萍走了过来。

“咣当!”卧室门撞在墙上,亮亮挥刀向冯萍身上一阵乱刺。

挣扎中,冯萍用手抓住了刀刀。

“莎莎,快去再找个东西。”亮亮慌了。

“莎莎,报警。”冯萍挣扎着说。

莎莎跑去拿了把削土豆的刀,交给亮亮,又从冯萍手中抢过杀瓜刀,趴在亮亮耳边说:“实在不行,就抹脖子。”

这次,亮亮一刀下去,血一下子多起来。

她眼看着母亲大口喘气,“动静很大,大约一分多钟,就没了。”

两个人害怕了。莎莎赶忙擦掉地上两人的脚印,锁好家里的门,从柜子里拿了900块钱,和亮亮返回学校。路上,莎莎兑现诺言,将500元钱塞给亮亮,另外,她自己买了一双新鞋,把沾有母亲血迹的鞋子扔到了垃圾堆。

当晚,莎莎临睡前,赶到学校的姑姑把她接回了家。而亮亮在睡觉前,躲在被窝里悄悄数了一下莎莎给他的钱,然后睡了。

几个小时后,莎莎承认自己雇凶杀母。次日,亮亮在学校接受了审讯。

调查 | 众人眼中的她都不一样

被捕前,莎莎回到宿舍后曾给郑强打过电话。

“爸爸,我今天回家了,和妈妈吵架了,你和妈妈离婚吧。”她边说边哭。

这是郑强第二次听到女儿跟他说离婚:“你多把心思用在学习上,大人的事情,我们会解决好。”感到意外的郑强还是安慰了女儿。

在郑强的心里,女儿是个不爱说话、很好强的孩子。

“她爱画画,想当记者,从小就是学校的小通讯员,小时候性格特别外向。”他说,由于她是家里的独女,他和冯萍都很疼孩子,孩子有什么要求,都尽量满足。莎莎中考没考上重点高中,他们就花了上高中太苦,他们就同意莎莎去打工;莎莎又说打工辛苦,他们又把莎莎送进职校学习。

“但不知怎么,越是这样折腾,莎莎和她妈的关系越紧张。”郑强说,“因为莎莎从小到大都是她妈在管她,我就没插手。没想到,最后事情会变成这样。”

和郑强的看法不同,在莎莎职校班主任朱老师的眼中,莎莎是个性格开朗、爱说爱笑的学生,只是有时遇到不顺心的事,她会做出让人意外的举动。“有一次,好像因为和朋友吵架了,莎莎课间在教室里就直接点烟抽。”朱老师说。

“莎莎以前没什么坏习惯,就是中考没考好后,孩子越来越不爱吭气了。”郑强说。莎莎的初中班主任陈老师

说,在她的印象里,莎莎是班上各方面都比较出众的学生。

“她胆大,有主见,但就是遇到困难就退缩。你要强迫她去克服,她会反感。鼓励是对莎莎最好的教育方法。”陈老师

说,“她比较早熟,性格也敏感,有事宁可写信给我也不直接说。”莎莎的姑姑说,哥哥忙,孩子的生活和学习,几乎都是嫂子一个人操持。“休学后,我问她为啥不愿意上学,她白了我一眼。后来我发现,这个孩子越来越沉默了,但发起脾气来谁都劝不住。”姑姑说。

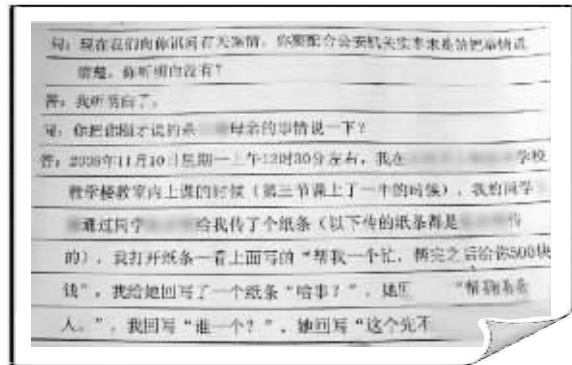
莎莎家附近的一个邻居说,用庄稼人的话说,莎莎属于“早熟品种”。

“村上人都觉得心寒啊,她妈妈对她好,要三百给四百,又不缺钱,心太狠了。”老人说,“可那天警察带她过来指认现场,天这么冷,她只穿了一双拖鞋,又觉得娃娃可怜,毕竟她还小啊。”

“这些孩子,追求时尚,张扬个性,但缺乏社会责任感,过分关注自我,抗挫折能力差。”莎莎的现任班主任朱老师说,“而相当一部分的家长太缺乏和孩子的沟通,不了解孩子,过分溺爱,让孩子觉得别人对自己好是理所应当的,不顺着自己就不行。一旦当家长的行为出现问题,与孩子的道德判断标准发生了冲突,孩子的反应就更加激烈。”

目前,莎莎已被石河子公安局城区分局刑拘,案件正在进一步审理中。

(文中人物均为化名)
据《都市消费晨报》



图为警方审讯笔录

为老百姓贴心设计 海尔“家电下乡”稳占鳌头

海尔冰箱在“家电下乡”活动中再次取得不菲成绩,所投标的15种型号冰箱全部中标,稳占鳌头。作为国内冰箱行业的领头者,海尔冰箱日前最关注的是他们为农村市场“量身定制”的冰箱能为老百姓带来实惠,切实改善老百姓的生活质量。

海尔冰箱的负责人表示,正是因为海尔过硬的产品质量、完善的售后服务、巨大的品牌优势才能获得广大农村消费者的认可,在农村市场一直拥有良好的口碑。海尔冰箱针对

农村家电消费表现出的多样化、多层次的需求态势,海尔冰箱真正深入到农村中,倾听农民的心声,把握农村需求的特点,设计简单实用符合特殊农村环境的冰箱,真正从消费者出发,开发了高质量的产品,满足了广大消费者的需求。

根据到农村的实际调研,海尔冰箱的开发人员发现,由于乡间的路大多不太平整,这就使得冰箱在运输的途中颠簸造成表面划痕,影响外观。“老百姓花了那么多钱买个新冰箱回去,要是一开包装箱体

上就有划痕,那心里肯定不舒服。我们不管怎么样都要把这个问题解决好!”负责海尔冰箱包装设计的师傅说。

就是这样,一个运输上的细节问题,海尔人员进行了深入细致的考量——从机型差异方面出发,开发人员给冰箱加了护角,对外凸压机后盖板加强了防护,对有把手的冰箱还进行了圆柱把手防护、宽门把手防护等等;考虑到东西部路况的差异,对投放到东西部的冰箱在包装上实行不同的标准;考虑到农村搬运冰箱到户

较多情况需要人工背运,特别在包装带处加上了防护胶带,以保证包装箱在背运的时候不变型……

负责海尔冰箱包装设计的师傅说:“考虑到南方地区比较潮湿,包装箱在运输和存放过程中容易受潮造成箱体塌陷,我们所使用的测试标准高于国家标准,对冰箱进行了加严测试,严格保证下乡的家电都能让老百姓买得舒心,用得放心!”

“家电下乡”扩容,在全球金融风暴的背景中意义重

大。要抓住农村市场,获得农村消费者的青睐,只有准确把握时代发展脉搏,从大处着眼,细处入手,从老百姓的需要出发,为农村消费者提供实用的产品,才能真正在农村市场站住脚,生下根,结下果。海尔冰箱一直以来都牢牢占据着市场冠军宝座。在80年代中国冰箱业逐渐崛起时,刚刚起步的海尔冰箱通过引进技术、抓质量,一开始就站在了行业顶峰,这20多年来,海尔冰箱始终踏踏实实干产品、在一步步的技术积累中,海尔稳步走在行业最

前端,一系列满足用户需求的产品远销国内外。此次“家电下乡”活动海尔冰箱再次显示其强大的综合实力,发挥巨大竞争优势,以其“量身定制”精雕细琢的冰箱产品迅速虏获农村消费者的心。(海文)

