

胡小燕手机被公开后遭人身攻击

## 首位“农民工代表”的艰难履职

## 意外曝光

采访的气氛一点都不轻松。胡小燕谨言慎行,尽量不说一句多余的话。

对于如今“手机24小时都在响,每天有上千个未接来电”,胡小燕感到很大的压力。

“你公布手机号码时,没想过会出现这种情况吗?”记者问。

“手机和QQ号码不是我主动公布的。”她语调急促地打断了记者的问题。

3月19日,新明珠集团在三水厂区为北京归来的胡小燕召开了一个欢迎会。会上聚集了不少记者,当时有记者问:“身为农民工人大代表,以后你有什么渠道跟农民工沟通?”胡小燕答:“除了调研活动外,我的手机和QQ都可以成为沟通工具。”

“我不知道他们是怎么理解这句话的,但手机号码毕竟是我的个人信息,事前没有一个人问过我,一点心理准备都没有。”至今,胡小燕对3月20日的经历依然印象深刻。

那天凌晨3时,突然,手机铃声刺耳响起,睡得迷迷糊糊的胡小燕随手摁断来电,新的陌生来电又接踵而至——来电铃声就这么一直响到天亮。

第二天早上起床,陌生来电仍不断打进。那天,手机一共充了4次电才能一直保持开机状态。上午9时左右,有同事告诉她,“你的手机和QQ号码被媒体公布了”。

当天下午,胡小燕尝试登录QQ,然而在15时~18时的3个小时里,一共有4000多人试图加她为好友,导致QQ程序崩溃,完全无法登录。“不是不接农民工的电话,那阵子所有电话都没法接。根本没法正常工作、正常生活。”胡小燕苦恼地说。



今年1月21日,胡小燕当选全国第一位“农民工全国人大代表”。两会之后,有媒体公布了她的手机和QQ号码,随后公众对其质疑不断升级。

在三、四月的大量报道和评论中,任职广东三水新明珠建陶工业有限公司成品车间副主任的胡小燕被描述成一个善于“作秀”的人物,获得人大代表身份后,就离开厂房,搬进条件优越的私人办公室,工资得到大幅提升,并以从政作为未来目标……而在物质利益得到满足的同时,她的手机却在公布当天马上就打不通了,彩铃换成了公司的宣传广告,也没有人能成功通过QQ跟她对话……

我们相约在工厂见面。没见到想象中的“私人办公室”。当记者进入新明珠的成品车间办公室时,发现里面仅有一张可以围坐20人的巨大桌子,从椅子、杂物的数量来看,这里至少有10人以上共用。胡小燕所有的同事都知道,这就是所谓的“胡小燕办公室”。

## 人身攻击

“这么多电话和短信,都是反映问题的?”

“不,反映问题的只是一部分,有很多都是骂我的。”

“怎么骂的,骂你不接电话吗?”

“不是。他们骂得太脏了,没法说……”

3月下旬,在胡小燕的手机和QQ号码被公布的同时,报刊、网站上出现了关于她的大量负面报道。显然,在政界、学界为“农民工全国人大代表”的出炉表示出谨慎乐观之时,媒体的报道却引爆了农民工对“代表”们的信任危机:月工资3000多元的车间主任算不算农民工?坐进了

“私人办公室”的“代表”,如何能体会到农民工群体的艰辛和困惑? 1.2亿农民工,最终会否沦为别人在政治道路上“往上爬”的垫脚石?

“那些报道都是失实的。私人办公室只是领导的一个设想。我一直在这个17人共用的办公室工作。当了人大代表后,我的工资也没有上涨。至于‘想从政’之类的话,我根本没有说过。”

然而农民工们听不到这些辩解。屡屡打不通胡小燕的电话,在他们眼里更成为种种猜想的佐证。发到她手机里的短信,也充斥了越来越多的污言秽语。

## 孤军奋战

24小时的电话和短信轰炸,对每天还要应付高强度工作的打工妹来说绝对是疲劳战。而短信内容虽然大多极尽人身攻击之能事,又不得不逐一翻看,因为怕遗漏真正想反映问题的信息。

那段时间,巨大的心理压力令胡小燕时常头痛欲裂。“但我担心关了机,真正有问题的人找不到我,误解会更深。”有朋友建议她,可以采用移动的中文秘书服务过滤掉一些侮辱性信

息,减轻心理压力。胡小燕采纳了这个建议,却马上遭到了一片口诛笔伐:“我作为农民工电话都舍不得多打,你作为农民工代表竟然还配有‘秘书’?”……看到这些评论,她只好把中文秘书取消了。

“想过放弃吗?”

“没有。我们老家重男轻女很严重,我家只有三姐妹,从小到大都被人欺负,所以养成了倔强的性格。越是艰难,我越要坚持下去。”

## 单向理解

要不被敌人打倒,就得积极进攻。胡小燕清楚,她的敌人不是农民工,而是人们彼此间的不信任,以及横亘在他们之间的沟通障碍。

以来电和信息的内容划分,农民工对胡小燕通常有两种态度:部分人极端不信任她,恣意辱骂;另一部分人则把她当成了救世主。

“农民工的来电来信主要是反映什么?”

“什么都有。最集中的问题有两个:一是工厂欠薪,二是单位拒绝签订劳动合同。人大职能是‘反映’和‘监督’,而非直接参与行政。我

不能直接干预他们和工厂的纠纷。”但很多农民工都不理解。问题顺利解决则已,万一得不到满意的结果,他们就认为胡小燕没有履行“职责”,再打电话过来,往往是张口就骂。

当上人大代表后,她每个月都要不定期到广州开会、学习;省人大或工会组织的调研活动她都尽量参与;函授大学的课程不容轻视;媒体的采访也占用了不少时间……与此相对的是,每个月她只有两个休息日。

所以,“挤”时间是当前第一要务。

摘自《南风窗》

国美电器凭借其规模、服务、低价、大单采购、促销力度五大优势,在中原家电市场,傲视群雄,9月又是一场激烈而精彩的鏖战,易地后5年风雨蝶变,国美德化店如今成为河南首家突破年销售5亿元的家电卖场,明日,被业内誉为“中原家电卖场第一旗舰”的国美德化店将迎来其5岁的豪华庆典,届时,千万豪礼将为中原消费者打造一场顶级回馈盛宴。

## 国美:德化店价格狂降30%



## A 规模优势让国美领跑中原

国美德化旗舰店被业内誉为“中原家电卖场第一旗舰”,是首家突破年销售5亿元的家电卖场。德化店作为国美在河南最豪华的家电航母之一,创下多宗中原“第一”。自开业以来国美德化旗舰店纵横驰骋绿城家电市场,并通过为消费者提供便捷、周到的服务及质优、价低的电器产品,所向披靡远超所有竞争对手,打了大小无数次的漂亮仗。

## B 打造“中原家电卖场第一旗舰”

国美电器凭借庞大的销售规模和完善的网络布局,成为知名电器供应商最大的渠道伙伴,庞大的销售能力带来强大的议价能力,国美电器通过包销定制、大单采购等手段为消费者带来更低的价格。同时,作为零售行业排名第一的商业企业,国美电器不断建设完善提升服务体系,为消费者提供更加完善的购物体验。去年9月,国美电器在全国范围内推行诚久保障,用合同条款的方式,保障了消费者的权益,在国美购物的消费者可以享受9天满意保障、19天价格保障、39天退货保障、99天换货保障,在家电连锁卖场树立了服务标杆。

## C 盛大店庆首推个性化服务

随着家电连锁的发展,目前,以国美电器的专业连锁企业已经不止是产品的零售商,更是专业化的电器和消费电子服务商,不仅为消费者提供低价优质的商品,更为消费者制定各种个性化的电子电器生活解决方案。在德化店店庆及新婚家装家电节中,河南国美在德化店、北环店、南阳路店、金成国贸店、大上海店等多家卖场,将设家电消费顾问专家,在门店内流动为顾客提供购物及活动咨询,为消费者提供专业的家电选购建议和方案。

同时,国美在德化店5周年大型店庆活动中针对喜欢DIY的消费者,推出“完美自由型”经济套餐,消费者可以在卖场自由

DIY选择搭配家电产品,而国美依然会给予此类消费者最高30%的价格优惠。

## D 大单采购拉开家电狂欢序幕

低价策略是国美制胜的法宝,实实在在的降价、真真正正的让利,是老百姓一直钟情于国美的原因。国美的价格优势来自于凭借自身实力和统购分销方式进行的大额采购,争取到厂家的支持和优势资源的倾斜,从而将节省下来的利润全部留给消费者。国美的低价不以牺牲商品质量为代价,不以低价倾销为诱饵。国美推出诚久保障、家安保的售后服务表明了国美用实力说话,踏踏实实的工作作风。国美的“薄利多销”“优质服务”已为中原消费者所尽知。河南国美已先后被省消费者协会授予首家“诚信单位”称号、郑州市质量技术监督局评为“产品质量售后服务先进单位”、“道德规范进千店 诚信服务创名牌”示范店等荣誉称号。

## E 店庆五重盛宴,豪礼震撼派送

9月6日国美电器德化店将迎来5周年庆典,届时,将推出极具震撼力的特价优惠政策,摆下生日惊喜宴,劲爆返现;生日迎宾宴,无需购物持国美报广或DM单页在9月6日前来德化店即有机会获得酱油和醋;生日贺喜宴,9月新婚人群及过生日人群都有机会获得电子图书卡;生日感恩宴、幸运宴,将有液晶电视等大奖款待各方来宾。

国美通讯也积极力推店庆优惠政策,

学生购物将享受更多优惠。凭学生证和入学通知书,均可享受直降100元的优惠,在国美通讯办卡入网,送精美T恤、精致饭盒,同时还有机会获得1G、2G存储卡和蓝牙耳机。学生进店均可免费获赠郑州生活地图一份。

## F 旗舰卖场打造一站式购物平台

国美德化旗舰店作为中原家电第一卖场,它为消费者打造了一个全新现代化购物平台。依托二七商圈爆棚的人气,以及二七商圈已经成熟的消费氛围,德化旗舰店以家电样板中心、人性化设计舒适和谐的卖场环境、与世界同步时尚新品首卖、市场最低的产品价格、品牌化的售后服务等,引领着与世界潮流同步的消费观念,让顾客彻底体验与众不同的产品和服务。经过五周年辉煌发展的德化旗舰店面积达数千平方米,硬件设施堪称中原家电卖场之首,环境优雅、装修高档,同时根据二七商圈人群大消费能力汇聚众多高端产品、时尚精品。”据悉,国美德化旗舰店目前是中原品牌最全、功能最齐的家电卖场。经营涵盖空调、彩电、冰箱、洗衣机、厨卫、通讯、数码、音响、小家电等九大品类,300多品牌,数万多个规格型号。同时,国美电器已经与数百个知名家电品牌达成新品优先上市的协议,把国美德化店作为其新品上市的首发地。此次德化店盛大5周年店庆,更是对消费者多年来厚爱的倾情回报。

吴绍超