

我有乙肝 愿意给我个拥抱吗?

3个年轻人二七广场普及乙肝知识 两小时内得到82人的拥抱



“我是乙肝病毒感染者，你愿意给我一个拥抱吗？”昨日下午，二七广场，举着牌子的乙肝病毒携带者热切地走向每一个陌生人，希望索取一个拥抱，两小时内82位给了拥抱，19位拒绝。这是我国第一次乙肝“抱抱团”公益活动。

晚报记者 马静

不少市民都理解、支持这些年轻人，送上了拥抱。 晚报记者 张翼飞 团

曾被歧视的人期待陌生人拥抱

几天前，广西的张雯突发奇想：“如果能够用更加亲近和温馨的方式让人们消除对乙肝病毒携带者的歧视就好了。”于是她和浙江的雷闯、北京姑娘小武，趁来郑组织活动的机会，勇敢地走上街头，开始“抱抱团”行动。

张雯，27岁，对人热情，爱笑。但大学4年，她过着被“隔离”的生活，她是乙肝病毒携带者，和同为乙肝病毒携带者的同学住在单独的宿舍楼。大学毕业后，张雯又因乙肝歧视多次找工作失败。张雯费尽心力，才在公益组织的帮助下找到自信，成了一名热衷公益事业的人。

浙江大学的雷闯，21岁，乙肝病毒携带者。2006年，雷闯的哥哥因为是乙肝携带者而在求职时被用人单位拒录，震惊之后，雷闯投入乙肝科普志愿工作。

23岁的小武姑娘并非乙肝病毒携带者，但自从大学起就热心公益事业。

现实远好过想象

昨日14时起，站在二七广场上的3个人分别举着牌子，拿着传单，向路人普及乙肝知识，并希望得到一个拥抱。

“乙肝病毒的传播途径您知道吗？它只会通过母婴、血液、性行为传播……您和孩子愿意给我一个拥抱吗？”一位母亲听了张雯的讲解后，稍迟疑了一下就把孩子抱在了张雯身边。“新年快乐！”

这是张雯得到的第N个拥抱。

一位外国朋友在小武一番英语讲解下，了解了肝炎防治常识，也大方地赠予了拥抱。

也有人拒绝，看到张雯他们的牌子，一名男士带着自己的孩子飞快地离开。

虽然如此，“好像情况越来越好，50%，60%，70%。”小武记录着他们对话的陌生人，愿意拥抱的人数比率在上升。

“我有朋友就有这个病，其实不需要害怕，并不是说话就会传染的，我知道这个。”二七塔下经营快相的温先生非常支持他们的行动，放下手里的生意，和他们热切攀谈。

15时55分，活动在张雯、雷闯与一对情侣的拥抱中结束。

总共有101个人与他们接触，其中，有82位很欣然地同他们拥抱，有19位拒绝。乐于同他们亲近的人数比例超过80%。

我们的社会正在渐渐包容

中国约有1.3亿的乙肝病毒携带者。中国“肝胆相照”论坛负责人陆军说：“乙肝病毒携带者正在逐步摆脱困境，2006年之后，这种状况就好多了。首先是公务员招收不再进行这方面的歧视，另外社会对乙肝病毒携带者逐渐宽容。”

近几年，人事部、卫生部发布的关于乙肝病毒携带者录取标准的新规定，已被舆论视为政府积极回应乙肝病毒携带者维权呼声的重大举措，各地政府部门也相继向乙肝病毒携带者敞开了曾经封闭的门。

国美电器元旦火爆超预期 3天销售过亿元



元旦3天，家电连锁卖场迎来2009年的首次销售井喷，其中河南国美仅元旦3天就创下过亿销售额，河南国美负责人也表示“节日效应”刺激明显。元旦当天就迎来开门红，销售同比呈增长趋势。

笔者在河南国美德化店看到，即便是“小黄黄金周”的最后一天，消费者的购买热情依然不减。在3楼电器卖场的彩电专柜，既有家长陪孩子一起购买电器的，也有未婚情侣挑选新居的电视。

国美电器采购总监在接受笔者采访时坦言，相比去年，不少家电卖场纷纷调低了销售预期。不过从元旦3天的销量来看，国美电器的销量增长幅度仍达到10%，其中42英寸以上的大尺寸液晶电视增量尤为明显，增幅接近30%。

笔者从河南国美方面获悉，旗下22家门店在元旦期间创造了过亿元的销售业绩，同比增长60%。不仅传统彩电、冰箱、空调等“大件”家电有明显增长，3C产品的销售也有较大的增幅。

元旦假期三天，河南国美电器销售量直逼十一黄金周，成功取得2009年销售“开门红”。河南国美全省22家卖场全线“飘红”。

开年特卖会，国美普惠乐煞全城百姓

元旦期间，国美电器“新年购物狂欢节”

的活动最受消费者喜爱。元旦惠卖期间在国美电器购彩电、空调、冰洗、厨具、音响、白小等全品类产品可享受直降及豪礼馈赠，使得国美电器不断出现抢购热潮。在河南国美卖场，笔者看到彩电专区销售异常火爆。据国美彩电事业部负责人介绍，元旦首日国美电器整个系统内彩电的销售额惊人，平板彩电销售额占整体销售的94%。面对这样销售火爆的场面，国美紧急追加畅销货源过亿，追加赠品千万，目前这些促销资源已经全面到位。据悉，中、高端平板彩电是国美电器此次促销重点，从15寸到52寸，无论国产还是合资品牌价格全部大幅下调，最高降价幅度达8000元。

与彩电一样，手机、数码呈现出爆发性增长的趋势。尽管12月是手机产品的销售旺季，但元旦三天的销售额就占到全月的2/3。很多消费者都倾向于购买高端合资品牌。据悉，元旦期间MOTO、诺基亚、三星、索爱等年轻人喜爱手机品牌除加大赠品外，新品、精品全线降价。空前的降价为国美赢来销售热潮，销量比国庆黄金周还高出20%，其中音乐手机、游戏手机更是形成抢购势头。

本周促销升级，制暖产品唱主角

据了解，为了回报广大消费者对国美电器的大力支持，本周国美电器促销活动再度升级，尤其是空调、电暖气、电油汀等制暖产品，寒冬季节为省城消费者带去温暖。

本周，国美联合众厂家，推出了众多热销的特价商品。冰洗、制暖商品也推陈出新，海尔、LG、西门子、松下等近十个品牌的众多新品也全线让利，功能齐全、品质一流的精品机型齐聚国美卖场。国美制暖产品的促销再度升级，本着客户第一、服务终端的理念，全天候的保证商品、配送、安装的顾客满意度。

五星电器元旦销售开启09好势头 平板价格突破人们心理底线带来消费激增



今年元旦家电市场的爆发情况远远好于之前的预期。平板、空调、小家电、通讯数码都是人们选购的热点，价格的大幅下降及各类市场促销活动极大刺激了人们的消费欲望。

据统计，五星电器元旦三日销售直逼黄金周，成功取得了09年销售的“开门红”。截止至3号下午18点，河南五星电器在郑州、焦作、漯河、新密等全省卖场的销售全线“飘红”。以郑州地区为例，亚细亚旗舰店以及天龙这两大河南五星电器的核心卖场每日销售上千万。

平板彩电价格突破人们心理底线

今年元旦，平板电视无疑是市场最大的亮点。同比有了50%的提升。而热销的尺寸也集中在32寸、40寸等中小尺寸上。五星相关负责人介绍，受金融危机的影响，楼市低迷、消费指数降低，人们对于大尺寸平板的购买力有所减弱，而更倾向于32、40、42寸。而今年元旦，32寸平板价格大幅跳水，基本上等同于两年前人们购买一台CRT的价格，此番降价极大突破了人们的心理底线，刺激消费急速上升。同时，国产平板的表现要好于合资品牌，这和国产品牌元旦的价格策略有很大关系。

制暖家电、小家电依然走俏

近日，气温骤降，郑州市民又开始“扎堆”购买制暖产品。空调、取暖器、电磁炉等产品在元旦3天卖得特别火。像空调、热水

器等品牌大家电在节日期间售价都比节前下调了20%左右，有些新款产品虽然降价幅度不大，但节日期间的赠品非常丰富，而且赠品的含金量也比较高，也吸引了不少追求时尚、注重外观品质的消费者购买。如格力、美的、海尔、志高在空调中的销售占比比去年同期增加了37%，许多消费者一买就是3台以上。而取暖器、暖风机、电磁炉等制暖小家电同比增长50%。

此外，小家电成为一大亮点。豆浆机、加湿器、榨汁机、桑拿机等产品销售同比提升了一倍多。五星天龙卖场店长表示，这是因为随着人们生活水平的提高，对小家电的需求在提升。尤其是像豆浆机、加湿器、榨汁机这种能带来健康生活的小家电。

高额返现催生套餐热卖

元旦期间，五星电器“满900送900”的返现金券活动最受消费者喜爱。消费者可以拿通用券直接购买全场家电产品。五星电器亚细亚旗舰店的一名家电顾问表示，仅1月1号一天他就接待了30个套餐顾客，比十一黄金周工作量还大。此次元旦惠卖五星电器加大了对套餐的投放力度，也是促成套餐热销的一大原因。

另外，冰箱、洗衣机中合资品牌继续稳定增长，带动单价持续走高。冰箱的平均单价达到了3000元以上，西门子、海尔等品牌的销售，均比去年同期有了20%以上的增长率。大容量的对开门、三开门冰箱的销售增长率更是接近一期间的销售。而洗衣机的件均价也达到了2000元以上，滚筒洗衣机的销售上升尤为迅速。

而手机、数码品类，依然是元旦最吸引人气商品。消费特点也往年基本一致，市场表现平稳。