

房子比男人可靠?

另类广告语让男人不舒服

“宁可相信世上有鬼,也不能相信男人那张嘴。”这句众女传阅调侃男性的话语,近日却被变相地搬上台面,成为商家夺人眼球的广告语。“月租大于月供,不论怎么算,房子都比男人可靠!”近日,棉纺东路某房产商的一条广告引发了一场关于广告与男性尊严的争论。

晚报记者 詹莉莉 实习生 桂银/文 晚报首席记者 贾俊生/图



这就是那则引发争议的另类广告语

一句广告:房子都比男人可靠

昨日上午,市民何先生说,棉纺路上有一则有意思的广告标语:“月租大于月供,不论怎么算,房子都比男人可靠!”何先生说,虽然觉得该广告很有品位,但作为男性,看过后总觉得心里有点不舒服。“这是对男同胞的不尊重。”

根据何先生所提供的线索,记者在河医立交桥向西约1000米的棉纺东路上,看到了这侧面朝南的巨幅房产广告。白色布景的广告墙上赫然写着那句让何先生不爽的广告。该广告美其名曰“美人计”,是为“粉领公寓”做的广告,从广告语来看,其目标消费群是女性。

不少男性认为有辱男性尊严

“房子是死东西,人是活的,莫非人的价值不如房子?明显是在贬低男人。”市民张先生第一个表示了自己的不满。随后在街头,记者随机采访了20位市民。近一半人认为广告有品位,但使男性尊严受到侵害,这些市民多是男性。

“房子本身是用来居住的,可是现在人们对它却赋予太多的内容:财富、身份、地位、荣耀……对我而言,房子似乎更多地代表着一种

尊严,这则广告标语更将男人的尊严踩在脚下,让我们男人很受伤。”网友“白云飘飘”认为广告太偏激,并为广大女性朋友算了笔账:“男人可以造房子;女人病了,男人可以关心爱护你;有了好的男人,什么都可靠了。不光房子、车子,还有儿女,女人的生活和爱情,这些是房子做不到的!”

“没钱的男人真受气,现在连广告也欺负我们。”网友“风雨无阻”愤愤不平。

很多女性对该广告大为赞同

而有意思的是,调查中,很多女性对该广告大为赞同。“在这个爱情如玻璃一样脆弱、如泡沫一样虚幻的年代,房子远比老公和男朋友来得可靠和真实。”网名为“清风细流”的话代表了不少女性的心声。“房子九成九会增值,最重要的是它的身

价提高了也不会嫌弃你,你更不用担心它包二奶。”

而善解人意的男性网友“荒原的狼”则大度地说:“男人和房子都是女人的归宿,而房子是最后的归宿,女性本身就缺乏安全感,可以理解她们的心理。”

《哥哥,你回来吧,爸妈有病了》新闻追踪

小梦丽的爸爸病好出院了

□晚报首席记者 徐富盈

本报讯 4月2日,本报报道了谢梦丽家的贫困状况,社会上好心人、村委和学校纷纷捐款,医院也表示减免谢建国的所有床位费。昨日下午,出院的谢建国连向本报和所有好心人表示感谢。他说,他已经康复,他们家又重新有了快乐。“我们家又恢复正常了,谢谢你们的帮助!”

昨日下午,谢建国欣喜地告诉记者,他刚刚从中心医院出院回到家中,就给记者报喜:“北京、香港还有省内的热心人,捐了3万多元,而

我的手术费是2.5万元,捐的钱不但够我的手术费用,而且还够康复的费用。这是全社会好心人重新给了我生活,我体会到社会的温暖。我今天出院,在家康复一段时间,我就可以再干活挣钱养家了。”

小梦丽看到爸爸回来,欣喜不已。不爱说话的,绕着父亲高兴地跑来跑去,她满脸的快乐,院子里处处充满了欢喜。

谢梦丽的妈妈沈保利说:“我要谢谢这些好心人,我们会努力生活和工作,我们今后会帮助像我一样遭遇的人。”

“贼头”一天收入上万 流浪儿是他们的“雇佣兵”

□晚报记者 刘涛 通讯员 冯渊博

本报讯 3名“贼头”为了钻法律的空子,专门找来未满18岁的流浪儿,为他们提供住所,教他们“谋生手段”。只要没有收获,或想脱离组织就会遭到毒打,经过长期的思想禁锢,这些未成年人的“雇佣兵”成为可靠的挣钱工具,并心甘情愿跟着“贼头”混。有专门望风的,有负责“捞”人的,这样的组织日收入万元。近日,这3名“贼头”被检察机关提起公诉。

有人专门组织流浪儿偷窃

今年14岁的笑笑来自甘肃,2004年父母离婚后,他成为一名流浪儿。他在二马路附近以捡瓶子为生,在此期间结识了同为流浪儿的“小黄毛”。

2007年,小哥俩认识一位能供他们吃住,并给他们零花钱的老板——“秃子”。条件是几名流浪儿必须每天出去“干活”,偷得钱财后交给老板。

据名叫刘伟的“秃子”交代,真正的“老板”叫王伟,大老板是负责小孩出事“捞人”的,那志是他们的总领导,偷的东西都要交给他。“我负责带小孩出去偷东西,负责望风,每天有100

元的劳务费。”

刘伟说,他们一般找家里穷、没依靠、吃饭都成问题的流浪儿。请他们吃饭、上网,他们就会愿意跟他们干。

他一天偷了3000元钱和20部手机

据笑笑说,他们偷过财物后,会放在钱塘路路边地摊上,地摊老板是自己人,“偷到了就有饭吃,有钱去上网,偷不到就得挨打”。

最开始时,几人的“业务”很不熟练,要么被人抓住,要么空手而归,经常遭毒打。但后来经过一番历练后,他们3人一天能偷6000多块钱、几十部手机。笑笑说,最大的收获是自己一天偷3000元钱、20部手机。他说,有个“贼头”手下有5个小弟,一天纯收入就有1万多元。

据笑笑说,火车站地区有很多像“秃子”一样的老板,他们每人负责划分好的区域,不准在别人的地盘上“干活”。

二七区检察院认为,刘伟虽没直接参与盗窃,但他指挥小孩偷东西,并把大部分赃物占为己有,属于共犯,应以盗窃罪追究刑事责任。目前,检察院已将此起案件起诉到法院。

(文中人物均为化名)

美的空调:诚信彰显实力 打造变频王者

天下商道,以诚为本

这个4月,诚字诀被美的诠释得淋漓尽致。

4月20日到21日,美的开始为在3月份参加保值空调活动的消费者进行补差,并额外赠送消费者补差所产生的20元打车费。诚信一直是美的的理念,即使是在概念满天飞的今天的变频市场,美的以诚信彰显实力并进而打造变频王者的目标从未改变过。

屈指算来,变频技术引进中国已经有十余年时间,由于多种因素的限制,这一产业一直处于相对沉寂状态。但从去年9月1日开始,美的一举推出7大系列180度正弦波直流变频空调,这一局面被彻底打破。令人遗憾的是,目前各大品牌在推出各类变频产品的同时,各种变频概念也漫天飞舞,价格战此起彼伏,严重阻碍了变频产业的健康发展。也正是基于此,近日美的空调才高调推出“买放心变频,选诚信品牌”活动,用实际行动来给消费者一个明白消费变频空调的机会。而郑州美的空调销售公司总经理张松在接受记者采访时表示,美的变频绝对不玩空概念,而是要以综合实力满足消费者需求。

张松介绍说,从1997年中国第一台变频空调诞生,此间变频空调的压缩机驱动方式经历了从交流变频到120度直流变频,再到180度直流变频的技术革新历程。相比之下,直流变频压缩机效率比交流变频压缩机高10%-30%,噪音低5-10分贝。120度和180度是两种不同的直流变频技术。120度效率很低,逐渐被180度方案所取代。

“美的作为空调行业领导品牌,我们要通过‘买放心变频,选诚信品牌’的活动,教会消费者如何选择好变频、放心变频。”张松说。根据消费者的担心,张松认为,放心变频必须具备三大要素:技术成熟、品质稳定、服务专业。在技术上,成熟的技术必须经过时间积

累、实践检验。1997年美的开始生产变频空调,2004年与“变频鼻祖”东芝强强联手,2008年,推出直流变频空调——银河系列。荣获中国第一张变频空调节能认证证书。全系列产品采用国际先进IR矢量控制芯片以及180度正弦波控制技术。经过十年积累五年沉淀,核心技术成熟稳定。

在品质上,质量是产品的生命线,美的直流变频银河家族,全面应用美的东芝联合研发成果,引入东芝工厂先进的制造管理模式和西格玛品质控制系统,与出口日本产品共用品质检测实验室群。数据是最好的说明,到2009年3月份,出口日本直流变频空调已突破100多万套,在对电器节能要求最为严格、世界变频空调的发源地日本深受肯定,美的制造的直流变频空调连续四年获得节能大奖。同时,美的直流变频空调自推出后以其产品力和高品质口碑获得消费者追捧,全国销售已经超过60万套,在部分一线城市的零售占比突破30%。

2009年3月,美的空调10000名专业变频服务工程师正式上岗,首开企业与权威机构联合培训、认证变频售后服务工程师的先河。空调素有“三分质量,七分安装”之说,而变频空调对安装的专业要求更高。早在2008年,美的空调就开始联合中国家电维修协会对变频空调服务工程师进行严格培训,从变频空调产品知识,到实体机器模拟安装,到现场操作。最后通过中国维修协会主导的书面考核和实地操作考核,美的10000名变频空调服务工程师上岗。

张松表示,变频空调从商场到消费者家中,只是企业实现价值的第一步,美的变频空调必须确保消费者购买产品后的使用体验,让消费者真正放心。

晚报记者 李无双

冯特成就你的职场梦想

冯特 职场金领 国际前瞻 专业培训 中原首家

第三期育婴师晚班将于4月27日晚隆重开班! 心理咨询师晚班新班即将开班, 敬请关注。
咨询热线: 66955880 66958038

“如何帮青少年进行考前心理减压”大型公益讲座助学生、家长、老师和朋友们都能顺利而又高效愉快轻松的走过考前这段时光!
时间: 4月25日18:30-20:30, 届时将请心理学界的专家教授前来分享
第四期心理咨询师晚班将在4月28日晚6:30隆重开班!
咨询热线: 0371-60900000 60112666

4月26日上午9:30—12:00特邀北师大心理学硕士、资深心理咨询师讲师芳子老师, 主讲《怎样从白领到金领》
4月30号首期心理咨询师晚班隆重开班, 每周二四六晚上6:30上课。
咨询热线: 0371-63677722 63677733

冯特学校网址: www.zzft.com