

你教我读“海绵宝宝”，我教你捉鱼蟹

吃苦夏令营4天，小队员不仅学会互助，还和山里孩子成为好朋友

跟着村民们去地里锄草、摘种子，学做饭……两日来，夏令营的孩子们在忙碌中也学会了相互帮助、团结友爱：帮队友疗伤，教山里孩子学习海绵宝宝，而山里孩子则教城里孩子学捉鱼扒蟹。

晚报首席记者 徐富盈/文
晚报记者 王银廷/图



“哥哥，我妈妈说这东西治伤很好的。你不痛吧？”

小队员跪地为队友疗伤

前日，是凤凰山里的孩子们进入暑假的第一天。一大早，山里的孩子就带着队员们赶到山脚边的高粱地，教他们拔草、识别庄稼，“这是高粱、芝麻，这是甜瓜……”

在拔草中，10岁的大个子王森的大腿被高粱叶子划出了3道血痕。回营地后，7岁的小个子杨超伟拿出了一盒芦荟胶，跪在地上小心地把它涂在王森的伤口上，“我妈妈说这东西治伤很好的”。

几名小队员还带来了海绵宝宝、灰太狼与喜羊羊图书，在“劳动”之余，和营地所在的4家6位小朋友一起学习。

7岁的刘豪杨是最早与城里孩子结成好朋友的山里娃。“我认的字少，你们给我讲讲吧！”徐基鼎与9岁的王潇潇便一起教刘豪杨认字学看海绵宝宝图书。

山里孩子教城里孩子摸鱼

凤凰山中间的凤凰河谷中有很多小鱼小蟹，前日下午，孩子们开始了上“下河谷摸鱼课”，这可是城里孩子梦寐以求的。小鱼在水中快速游动，很少能抓住，螃蟹也都不知道藏到了哪里。看着城里孩子郁闷的样子，7岁的山里孩子刘豪杨笑了起来：“螃蟹一般不会在水中

的，你们跟着我来吧。”

刘豪杨走到靠近水边的一堆石块处，扔掉一些小石块，很快举起一只螃蟹，城里的孩子赶紧围了上来请教“捉螃蟹的技巧”。

听了7岁小老师的讲解后，不到5分钟，4个城里孩子就从石块下挖出了螃蟹。这下子，几名一开始不愿意和山里孩子玩的城里娃也佩服得不得了，与几名山里孩子成了好朋友了。

“做每顿饭都这么难”

11岁的肖中杰入营时晚上不敢自己住，生怕梦见鬼，硬是挤在其他队员中间才睡着了。跟队的心理专家姚爱云了解到，肖中杰在家常常被父亲打，使他心理有很大阴影。姚爱云就

给肖中杰讲一些传说和故事，并让他体会父母的难处。

昨日清晨，孩子们开始自己做饭，肖中杰搅了半天的面浆终于煮成稀饭了，他喝得津津有味：“如果在家，我看到爸爸给我做出这种饭，我绝对不喝。”昨日中午，孩子们开始和面蒸馍，肖中杰一口气吃了6个自己蒸的馍。“做每顿饭都这么难，我今后不再惹我爸爸妈妈生气了。”

“4天来，孩子们从没有说过累，他们对这种生活很兴奋，还没有人因为累而想回家。”姚爱云说。

第二批入山的队员，将在7月1日入营。

报名热线：67659999（本报），66991699（大石桥金水饭店419房间）。

攀岩绳从小树上脱落 一驴友嵩山探险 坠入30多米深峡谷

□晚报记者 袁建龙
通讯员 袁俊锋 张朝晖

本报讯 巩义驴友结伴攀登少室山，下山时因攀岩绳脱落，驴友“大兵”不慎坠入峡谷，经抢救无效身亡。27日19时许，“大兵”遗体被救援人员运出嵩山。

6月27日7时许，巩义的“大兵”带着妻子“胡言”和驴友“天罡”、“天南”登少室山。14时许，几人准备按原路返回。“大兵”在山崖一棵小树上系好攀岩绳，保护妻子“胡言”和“天罡”、“天南”从山崖上下降到安全地点，然后自己收绳下山，不料小树突然弯曲，攀岩绳突然脱落，“大兵”从30多米高的绝壁上掉了下去。

一个多小时后，救援人员赶到峡谷底，“大兵”躺在谷底一动不动。医生现场检查，“大兵”因伤势过重，已经死亡。

据登封户外救援队“山村”介绍，“大兵”遇难的地方是少室山宝柱峰，“从去年到今年，已经发生了两死一伤和几十人被困事件”。而把攀岩绳套在绝壁斜生的小树上，犯了大忌，“无谓的探险往往招致不幸，请众驴友珍惜生命”。

投资环境 绿化中原

内部财务回收率 15.6%以上
中国人民财产保险公司承保

地址：东明路与黄河路交叉口东汇大厦 C401 室
电话：63281491 13603840291

7月3日河南国美8周年庆10天10店巅峰巨惠

——3000台电风扇、2000台榨汁机、1000台微波炉大放送

7月3日河南国美8周年司庆全面开启

据悉，河南家电业龙头企业——国美电器近期开展的8周年司庆活动本周将进入最高潮。本周将拿出巨量礼品超值派送，同时国美电器德化夜市也将掀开首届中原家电夜市新模式的面纱，在中原家电零售市场掀起一场自“五一”后最为猛烈的营销风暴。该系列活动将涵盖包括安阳、濮阳、新乡、商丘、周口、驻马店、漯河等地市门店在内的全省家电卖场。可以预见，河南国美8周年司庆将成为国美电器近期更强劲的一次市场进攻战。

据河南国美市场部相关负责人透露，国美本周开展的促销活动用“力度惊人”来形容将毫不夸张。届时，3000台电风扇、2000台榨汁机、1000台微波炉将成为郑州家电促销规模最宏大的一次派送。从另一个意义上来说，只要您走进国美电器卖场，购买家电，就有机会获得这些礼品。

国美10大卖场8大品类，巅峰巨惠不得不去

此次河南国美8周年司庆投入了近千万的促销资源、近百万的礼品，要的就是献给绿城消费者一席实惠的新品家电盛宴。活动当中，顾客参与“财富增值计划”活动，20可抵200花。同时进店的消费者前100名购物满800元就可获得180元的让利；志高、格力、美的等家电厂商也纷纷联合国美推出专场促销，把让利幅度拉得更大。此次活动中，彩电、手机、数码、空调、冰洗、厨卫以及小家电等品类商品的全面让



利更是再现绿城的家电价格低谷。

据悉，国美市内10大卖场以德化店、金成国贸店、经三路店、曼哈顿店、大上海店、大学南路店、泰隆店、北环店、南阳路店为主卖场，厨卫直降30%，空调直降35%，冰洗直降25%，彩电直降30%，音响直降40%，手机直降20%，数码直降30%，电脑直降20%，小家电直降40%，同时还有河南国美司庆大礼，以及司庆财富增值计划，为顾客提供了更多优惠机会，买的越多，就越实惠。

国美空调热卖 紧急调配货源支援郑州

目前，全省气温持续攀高，从上周起，河南国美空调销售已呈现出明显的井喷态势，加上国美的突击降价，抢购国美空调之风，一时横扫绿城。为应对即将到来到的空调销售高峰，河南国美再次紧急调集万台特

价空调供应河南市场。

根据消息，此次的万台特价空调资源，涵盖了十几个知名空调品牌，型号七八十种。在国美家电卖场可以看到，美的、海尔、志高、松下、海信、春兰等知名品牌。其中，志高一级能效1P及1.5P冷暖挂机及2P柜机全部以五级能效的价格，打出特价牌，首战告捷，截止发稿前，从国美了解到的信息，特价机型在活动第一天就销售告罄，紧急从厂家发货，以解郑州燃眉之急。格力、海尔、美的、格兰仕、新飞等各大名牌空调纷纷抓住空调旺季大卖机会，推出各种特价机型，赢得消费者青睐。同时，国美数百辆送货车辆，2000余名上门安装、设计、调试、维修专业服务技师，近10万平方米的电脑精细化全自动管理物流中心为优质化的全方位服务提供了强有力的基础设施保

障，全面保证了旺季销售之际对空调商品的“即买即送即安装”承诺。

国美服务更安心

国美一直秉承“国美价格更低一点”的承诺正在被充分的予以演绎，国美通过取消返券、价格直降、大额赠品等一系列措施，保障消费者利益。随着空调旺季来临，河南国美还推出了即买即装服务，2000多名专业安装人员，确保为顾客提供最高效、满意的服务；为顾客提供即买即送即安装服务，而且免费为顾客提供打孔，免费上门安装、免费一年内移机、清洗、充氟各一次，免费玻璃切割，免费木质家具打孔，免费防护网拆装，同时还要保证无尘安装，为顾客提供最优质和人性化的服务，秉承19天价格保障，39天退货保障，99天换货保障，客服人员针对顾客提出的问题，15分钟内给出回应，保证顾客在国美享受到最好的购物体验。售出一件电器，才是事情的开始，国美电器在服务方面一直勇于创新，不断改革，让消费者尝试到越来越人性化的服务，获得越来越高的购物附加值，这也是国美电器顾客满意度比较高的深层原因。

国美在确保及时送货安装的同时，还对安装人员的素质进行了强调，推出“空调安装四不忘”服务工作规范。主要包括首问：了解顾客家房间面积、居住楼层，向阳情况；二推荐：根据使用需要推荐合适的能耗、匹数；三讲解：详细讲解送货、安装事项，空调使用常识；四告知：明确告知安装中配件、高空作业、打孔等各项收费标准。解决消费者对安装收费、空调能效与房间面积匹配等存在的疑惑，真正为顾客服务，把顾客满意度放在第一位。