

欧冠：拜仁2：0曼城 特维斯拒绝替补出战 曼奇尼称永不再用

决



心中不悦，特维斯(右一)拒绝上场

裂



球队落后，曼奇尼调兵遣将

咎由自取

众所周知，现在特维斯在曼城过得很不开心，一直嚷嚷着要走，一方面是想去离女儿更远的地方踢球，一方面因为阿奎罗来了，他的主力位置不保。然而，无论什么，都不能作为特维斯拒绝出战的理由。哪怕他赛后表示：“之所以拒绝上场，是因为我觉得自己并不适合这个时候上场。我向来十分的专业，所以如果曼奇尼决定弃用我的话，那么随他的便！”

毫无疑问，特维斯的做法是大错特错的。要是放在战场上，他的这种行为就是抗命不从当逃兵，是要被杀头的。所以曼奇尼表示永不再用他，无可厚非，这一次，所有媒体都站在了阿根廷“野兽”的对立面。

也许是意识到自己的错误有多么严重，特维斯选择了放弃强硬，称自己当时并未拒绝上场：“我要对所有曼城的球迷道歉，我当时已经热身完毕，做好了上场的准备。我知道现在还不是解释这一切的时候，但是我要说，我从来没有拒绝比赛……当时在替补席有一些混乱，我确信我被人们误解了。”

只是现在，恐怕没有人会相信他的说法，而他在曼城的前途抑或钱途，都将就此结束。

决定是自己做的，责任也要自己负，特维斯落得现在这般田地，完全是咎由自取。

如果他要是激怒了富可敌国的曼城老板曼苏尔酋长，让特维斯一直留在队里完成还有三年的合同，却不给他踢比赛，“野兽”变“家猫”，职业生涯可就毁了。

昨晨欧冠比赛比起曼城0：2客场输给拜仁的结果，特维斯拒绝替补出战、与曼城主帅曼奇尼正式决裂的戏份显然要重要得多。所以昨日英国各大媒体的头条头条位置，都留给了这名阿根廷“野兽”。

比赛中，戈麦斯上半时梅开二度，为拜仁取得领先。下半时，曼奇尼做出调整，打算派上特维斯加强攻击。然而完成热身的“野兽”坐在替补席上岿然不动，若无其事地和同胞萨巴莱塔窃窃私语。

“在两球落后的情况下，特维斯告诉我他拒绝替补出场，一名球员在板凳席上拒绝被主教练派遣上场，这一点我绝不会接受！”愤怒的曼奇尼同时表示，特维斯在曼城的生涯已经结束，

自己永远都不会再使用这名阿根廷前锋。

曼奇尼曾一度认为是萨巴莱塔和特维斯说了些什么，才导致后者拒绝披挂上阵，然而他赛后终于明白这是一个错误。萨巴莱塔不仅没有帮特维斯，甚至还被曝在球员通道中愤怒地抽了“野兽”几个耳光。这一猛料在英国当地球迷网站上被纷纷讨论，从“萨巴莱塔揍了特维斯，他是一个传奇”之类的评论来看，特维斯的做法被球迷所唾弃。

如今，曼城官方已经向特维斯下达了“封口令”，要求这名惹事儿的“刺头”拒绝一切英国媒体的采访，曼城高层希望尽快平息这场风波。

欧冠豪门晴雨表

卡卡：我的世界，阳光普照

欧冠昨日凌晨战火重燃，有人喜来自然有人愁。皇马在主场以3：0大胜来自荷兰的对手阿贾克斯，球队两连胜，卡卡全面爆发，贡献了一次妙传、一次进球和一次助攻，堪称皇马队内心情最为明媚的人儿；另一场焦点战中，在联赛中终结自己颓态的国际米兰，也迎来了欧冠赛场

拉涅利：我的天空，雨转晴

的首场胜利，以3：2逆转中央陆军，新帅“补锅匠”拉涅利简直成了球队的“幸运神”。与皇马和国米的“阳光明媚”不同的是，另一豪门曼联的天空简直就是“持续阴天”，伤兵满营的他们主场阴沟翻船，被瑞士球队巴塞尔以3：3逼平。

东莞

大商电器十一活动今天启动

众多周知，十一黄金周是家电厂商和零售卖场携手促销让利的黄金档期，当下不少消费者都翘首以待，只等商家十一促销政策一出，就可以直接出手捡大便宜！而家电连锁巨头的大商电器即将推出一系列五彩纷呈的家电盛“惠”，把倾城的实惠和周到的服务送给绿城的消费者！

十一档期的家电促销，在全年当中的优惠力度都是数一数二的。许多消费者都期待着能在这个时期抢购到特惠的家电产品。而很多人都有利用假期出游和探亲访友的打算，无暇在七天假期里到商场买家电产品，因此，大商电器将提前启动十一黄金周活动，让全国的消费者能够提前享受十一期间的家电特惠，不错过这样一个购买高质量家电产品的良机。

大商电器自成立20多年，就始终坚持诚信为本的经营理念，以公道的价格、诚挚的服务，赢得了消费者高度的信任。在本次活动中，大商电器千余名优秀的售后服务人员已严阵以待。此外，大商电器发达的物流和送货机制，不论您身在何处都能感受到大商电器送货的方便快捷和服务的贴心真挚。集团统一采购所带来的低价格、无差别的人性化专业服务，让您足不出户都能享受到特惠的家电产品。

智能3D电视、对开冰箱、数码相机、时尚小家电……这些都是大商电器十一黄金周期间为回馈全国消费者精心准备的豪礼。活动期间，大商电器还将加大促销马力，活动火速升级，并且还追加大量的赠品资源。此外，大商电器还特别对热销品类如空调、彩电、冰洗、厨卫、通讯等主流畅销商品进行紧急补货：

彩电在保证资源足、品种全的基础上，大单优势直挑低价；冰洗产品也是应有尽有，洗干一体机、法式对开门、电脑控温三门冰箱等等；电脑、数码、手机纷纷推出多款组合套餐，适合不同人群的消费需求；厨房电器主推



环保节能产品……

由于整个国庆家电市场旺销的大背景，各大家电品牌也都投入了相当多的商品资源。本次大商电器十一黄金周所涉及的产品类别之广、数量之多、让利之大都是史无前例。

大商电器始终坚持低价销售策略。活动期间，大商电器联合了国内外各大电器厂商，在七大品类近百个品牌上投入了上亿元促销资源。在厂商直供模式的基础上，各品类的多个品牌推出大量的节日特价机，给消费者十一购物送去更多的实惠。同时针对不同节日期间消费者不同的购买需求，推出了多档家电套餐。另外，大商电器更是不惜血本，打折、买赠、豪礼等众多的优惠活动回馈全国消费者。届时消费者可以充分体验大商电器普惠策略给大家更多受益。

大商电器十一大促销火红开篇
——力度加大 赠品升级 决胜黄金周
大商电器从上周即开始提前引爆国庆大

促冲击波，并通过大单备货、海量赠品等方式提前锁定十一更低价，各店捷报频传，让绿城消费者现在就能在大商电器真正享受到十一活动的大优惠、大惊喜。而本周大商电器还将继续加大投入，并通过火爆不断的促销活动抢占这个黄金消费期。

倾力投入 保证底价

对消费者而言，价格回馈永远是最敏感和最实惠的，所以大商电器还是不遗余力地采用全品类商品普降的方式，让消费者直接拿到想要的最低价！毫不夸张的说，此次十一特惠活动，大商电器将绿城家电价格将再创一个历史新低！大商电器保证您根本不用比价，而且买贵了就退货！

品牌发力 巅峰巨惠

大商电器此次十一促销活动与厂家精诚合作，强强联合推出百款高中低档特价、畅销家电，同时在价格上要求厂家给以能够真正拉开同城商家的优惠幅度，全面满

足各个层次消费者的家电需求；大商电器不仅家电商品品类丰富，同时还有百款新品发布上市，以更加科技化、人性化和功能化的电器回馈顾客，加上厂家联合投入巨量的促销资源将全力保障新品上市的让利旺铺。

慷慨回馈 礼奖连环

庞大的资源储备，使得各电器厂家的营销策略和赠品力度也纷纷向大商电器倾斜，预存订金翻倍与广大消费者共享十一黄金周。此次十一大商电器还自掏腰包为绿城百姓准备了特色的礼奖连环活动，并在全城的家电市场中引起了热烈反响。购物满500元即可参加抽取金条大奖，传统家电满500元送150元券，3C类满699元送50元券，大商电器投入大礼来表达对绿城消费者的感谢之心、感恩之情和感谢之意！

放心购物 保价十一

大商电器决不放松诚信经营每个细节，全国百余门店共同承诺——全程保价到十一，坚决保证价格不高于所在地区的其它商场。保价承诺有效解决了消费者在购物中对于买贵和降价的担忧，让你安心购物，放心过节！

全情感邀 整装待发

为方便有出行需求的消费者购物，大商电器现在即开始天天都是十一价！而且无论是力度加大还是赠品升级，都是为了让消费者有更充裕的时间进行选择 and 比较，并抓住一年中最劲爆的销售旺季进行抢购。大商电器全城各店从管理人员到基层员工，全线动员，力保活动的质量和服务。并通过不间断的夜卖场、品牌惠、团购专场等活动倾情打造十一家电欢乐购，藉此进一步扩大在大连家电市场上领先优势，为国庆献礼！

樊无敌/文