

# 孩子六楼摔下 家长忍痛爬墙搬尸体

一楼邻居怕晦气,拒绝家长从大门救人,还要对方赔踩坏的房顶;法院调解解开心结

楼上楼下的邻居,原本关系不错,但是自从去年底以后,两家人就翻了脸。原来,六楼的女儿不慎掉到一楼死亡,一楼邻居觉得晦气,坚决不肯让家长从自家大门搬尸体,最后家长只好翻墙搬人。而事情过去半年后,一楼邻居又以房顶被踩坏为由将六楼告上法院,两家人的诉状和答辩状针锋相对,谁也不让步。

## 孩子意外从六楼摔下

事情源自一次意外事故。去年一天,六楼林家的女儿意外从楼上摔了下来,落在了杨家的院子里。杨家在院子临街的一面搭了几间房子对外出租,只留下了一小块院落,孩子恰巧摔在了院落里。

得知孩子出事之后,林高生马上赶回了家,但是,杨标却坚决不让他进门,他的说法是,人掉到家里太晦气,家属也不能进门。

为了把孩子抬出来,林高生只好爬上了杨家的院墙,并和殡仪馆的几个人费了很大的劲,才把孩子的遗体弄出来。但是,事情并没有就此结束。今年3月,杨标一纸诉状将林高生告到了下关法院,要求林赔偿修房顶的损失3000余元。

## 六楼林家: 杨家不让从门走,耽误抢救时间

被告上法院之后,林高生非常憋屈,他觉得孩子掉下去是意外,杨家的做法太欺负人了。“当时孩子落地时好像还有气,我要去救人,但是杨家却觉得晦气不让进门。”林高生说。后来经过大家的劝说,杨家才同意从屋顶上过。前提是按照杨家的要求,备齐六样东西“去晦气”:一条烟、两条糕、一块红布、两挂鞭炮、一瓶消毒液和60元钱。“等我们终于进到院子里时,已经过去了快两个小时,孩子也没气了。后来我是忍着悲痛,翻过院墙把孩子搬了出来,我都没有追究他们耽误了孩子的抢救时间。”林高生说,在他看来,几个月后杨家提出的赔偿要求,很没有道理。而且他认为,一楼的院子并不是杨家的私有财产,杨家盖的是违建,根本不受法律保护,这钱就是不能给。

## 一楼杨家: 林家救人踩坏房顶,难道要我掏钱?

而在杨标看来,自己也没有过错,他认为,按照民间风俗,死人的家属是不能进别人家门的,遗体更不能从别人家的门里抬出去,否则会让下很重的晦气。林家的孩子掉下来,林家人应该想

办法把孩子吊回6楼去。当时正因为考虑到是邻居,也很同情人家,才同意他们从自家的屋顶上把孩子搬走。

“可他们去搬的时候,把我房顶踩坏了,一到下雨天就漏得厉害。当时他们讲过要赔偿,后来却又不肯赔了。”杨标委屈地说,“我们同情归同情,但一家人平白无故地沾上了晦气,还要自己花钱修别人踩坏的房子,太没道理了。”

## 【调解】 陪审员解开双方心结

法官经过调查,发现“遗体不能从别人家门里过”确实是一种习俗,且在很多地方都有。而因为双方情绪都非常激动,法院又请来了两位人民陪审员组成合议庭共同审理案件。一位是社区的马主任,另一位是来自企业工会的老朱,两人都有着丰富的调解经验。两名人民陪审员认真阅卷,并和主审法官进行了沟通。在详细了解了案情后,开始分头做双方当事人工作。耐心地为林高生、杨标一点一点解开心结,化解矛盾。经过反复调解,林高生赔偿杨标经济损失1200元,双方纠纷一次性解决。林高生当庭付了钱,一桩难缠的纠纷就此画上了句号。(文中人物系化名)

通讯员 关研 夏行 快报记者 李梦雅

## 撞飞助力车后 面包车径直向他冲去 男子立即闪躲,逃过一劫

快报讯(记者 顾元森)昨天下午1点多,一辆面包车在行驶至应天大街与土城头路口时,先是将一名骑助力车的男子撞飞,紧接着又撞向了一辆摩托车,并将摩托车撞散了架。

据目击者称,当时面包车是沿应天大街由西向东行驶,当车子驶至十字路口时,一名男子骑着一辆助力车想拐弯,结果面包车正好撞倒助力车上,连人带车撞出好几米远,所幸骑车男子受伤不重。

面包车紧急刹车,但由于车速较快,面包车并没能立即停住,而是偏向右侧。这时,正好有一名40岁左右的光头男子站在一辆摩托车前发动摩托车,面包车径直向这名男子冲过来,光头男子见势不妙,吓得立即躲到了一旁,结果面包车一下子撞到了摩托车上,将摩托车顶在了路边的一处水泥墩上,摩托车被撞得散了架,根本无法再使用了。目前警方正在处理此事。

(唐先生爆料奖40元)



## 快乐的水仗

7月9日,玄武湖边,两位小朋友正在快乐地打着水仗。  
快报记者 辛一 摄

# 网友“姐姐”千里救“妹妹”被洗劫

离开时称,会把心思多放在学习上,远离网游

快报讯(记者 王冕)因为网络游戏“劲舞团”,江苏女孩小丽(化名)结识了山东女孩王某,由于同是“网游一族”,两人在网络上一见如故,很快便亲热到以“姐妹”相称。然而,小丽一番以泪诉说的“遭遇”,让“热心姐姐”王某千里迢迢从山东赶到南京帮助她,不料到头来,落得同样以泪洗面的结局。

今年17岁的宿迁女孩小丽沉迷网游“劲舞团”,前些日子,在相同的“游戏区”里,小丽结识了大她两岁的山东女孩王某,两人结伴在游戏中“奋战”,很快便熟络起来。在网聊中,小丽对王某称,由于自己爱玩游戏,在刚刚结束的升级考试中成绩不理想,而父母更是一直宠爱聪慧过人的弟弟,对她不问不问,自甘堕落的她一气之下离家出走来到南京,想趁假期玩个痛快,不料很快就将身上的钱用完,还欠了网

吧不少上网费。看到视频中小丽泪流满面可怜兮兮的模样,王某顿生同情,当即与小丽以“姐妹”相称,还告诉小丽,自己也有同样的遭遇。就这样,“同病相怜”的王某让小丽不要担心,表示马上会赶来南京,帮助这个“落难的妹妹”。

三天前,王某如约乘车来到南京见到了小丽,悄悄拿走了家中1000多元钱的王某,不但帮小丽还清了欠网吧的上网费,还带着小丽“同吃同住”。三天的时间,两人基本上在网吧里一同玩游戏度过,其间王某发现,小丽同样以诉说“遭遇”的方式约见男性玩家,向他们要钱,这让王某有些意外。当她向小丽询问时,小丽竟称此举是“不想太拖累姐姐你”。

昨天凌晨,两人又在中央门附近一网吧内通宵“奋战”,王某由于疲劳,夜里睡

着了。昨天大清早,当王某睁开眼睛时,发现身边的“妹妹”已不见踪影,随同她一起消失的,还有自己的钱包、手机等物品。惊讶的王某立刻询问网吧工作人员,得到的答复是,小丽在她睡着后的半夜,已悄悄独自离开。

网吧调看监控录像时发现,果然是小丽趁王某熟睡时偷走了她的钱物。王某怎么也没想到,她“千里迢迢雪中送炭”的一片热心,换回这个她看作“妹妹”的网友如此薄情。苦于自身无分文没法买票回家,王某只好流着眼泪向派出所求助。

由于一时无法找到小丽,民警联系上王某家人,将其送上了回山东的长途车。经过民警一番耐心教育,离开南京之前,王某悻悻地称,以后再也不会轻信网络,并表示会把心思多放在学习上,远离网络游戏。

(蒋先生爆料奖60元)

# 唱响河西欢乐之夏

来自赵本山家乡的东北二人转将于七八两月的双休日,在苏宁环球商贸城河西店、天润城店门前广场表演“绝活”,鼓楼、建邺、浦口、大厂区的社区群众演员将同台联欢。这是苏宁环球商贸城盛夏来临之际,奉献给广大市民的又一“快乐大餐”。同时还将在演出活动中,向市民发放市场购物礼券。

作为河西的大型综合百货市场,苏宁环球商贸城为进一步发挥其特大特全的喜庆用品、工艺品广场经营特色,夏季中还还为市民准备了手工插花、串珠、剪纸、素描、油画等多项免费特色培训项目,同时还进行现场讲解红木、黑陶、水晶、云锦、藤艺等多种特色工艺品的选购常识,并为免费参加培训

的市民准备了购物礼券。此外,苏宁环球商贸城(河西店)二期工程也即将在年内开工建设,建成后,苏宁环球商贸城(河西店)将成为河西首家集大型综合百货市场、超市、品牌专卖、特色餐饮、休闲、娱乐为一体的Shopping Mall,全方位满足市民多层次购物休闲需求,引领河西新潮流。

万余款特惠直供商品倾情热卖,更多活动、更多惊喜等着您……

# 宏图三胞大手笔演绎 山西路宏图大厦店8周年庆典盛世

上周末,宏图三胞珠江路浮桥店4周年店庆火爆登场,在珠江路上成功掀起了又一波IT商品抢购狂潮,大批特惠新品、惊爆商品的齐力出击,着实让近万市民享受到前所未有的实惠。万余款特惠直供云集金陵,联手演绎宏图大厦店8周年庆典

坐落于南京山西路商圈的宏图三胞山西路宏图大厦店,一直以来都是宏图三胞培养各专业技术精英与管理人才的“黄埔军校”,更是唯一一家位

于宏图三胞总部楼下精心打造的一个形象店,在行业内拥有着较高的影响力。

因此,宏图大厦8周年庆堪称行业盛世,从宏图三胞本身,直至与其合作的各大IT品牌均予以高度重视,陈斌表示,目前,针对店庆而专项采购的近百元促销物资以及由各大品牌厂家直供、专供的万余款特惠商品已陆续就位,店庆期间将配合抢先送、来就送、分级送等一系列活动形式全面引爆7月IT消费市场。

全场商品满就送,指定商品更有大礼相赠,店庆互动带来超值实惠

笔者在走访中发现,全场笔记本电脑满3999元就送价值800元豪华大礼,台式电脑满2999元即送价值688元礼品组合。不仅如此,全场指定型号产品买就送更多超值赠品。华硕笔记本买就送原装包和鼠标、数码宝贝;东芝笔记本送原装包、鼠标及时尚运动套装;HP笔记本送乐动平衡大礼包。

# 大陆鸽电动车开进购物街!

大陆鸽是中国第一辆真正意义的电动车;最早拿到国家轻工部许可证;最早接到国外订单,打入国际市场;最早通过CCC认证;产销量连续多年全国第一;电动车行业唯一一家被国家列为火炬项目;连续七年获得国家中自协信誉标

志。而现在,大陆鸽即将驶向央视收视王牌栏目《购物街》!

7月10日至7月25日,凡是购买大陆鸽电动车的顾客均可获赠抽奖明信片一张,同时还可获得价值150元的十件套大礼包。只要您足够幸运,就可携带1至8

人组成的亲友团一起,亲临《购物街》的节目录制现场(中奖选手差旅费用由央视承担,亲友团费用自理)!除此之外,每周还提供了40名4000元的税后价大奖,豪华大奖,超值之旅,大陆鸽邀您共享美好一夏!

# 南京国美司庆让利攀巅峰 全场5折起

昨日,南京国美电器对外宣称,国美新近采购的50万台特惠机商品已经全部到库,这批商品将以最低5折起售卖,以此作为五周年感恩回馈消费者的一种方式。

据了解,近一个月以来,南京国美利用大单联采的优势,顺利吃进一批目前市场紧缺资源,包括热销的节能空调、3C数码潮品、应季风扇类家电等,从而有效地保证了旺季商品供货,同时也为目前正在如火如荼开展的五周年司庆活动提供货源保障。

业内人士表示,通过此单采购,南京国美将拥有足够的资源博弈夏季市场,在取得话语权的同时有效地填充了家电市场的资源储备。今夏南京家电市场的价格也将因此出现新一轮波动。

针对此,南京国美相关负责人则表示,鉴于目前正在开展的五周年司庆活动,南京国美在制定整个7月份的价格政策时,表现出更为积极的态度。国美在依据供应商和市场

“庆典价格策略”和集团网络优势,在商品的削价和赠品的调拨上,采取更为大胆的方式,以形成一个所谓“利润冰点”,以此来突破市场价格底线,创造一个独具竞争优势的价格周期,将更多的让利通过五周年庆典各类促销活动返还到消费者手中。

“我们这次五周年让利活动将持续30天之久,这么长时间的促销让利,应该是南京国美自成立以来首次,为此我们准备了大量的空调、冰箱、电风扇等目前市场旺需

的商品,全场商品5折起售。同时,南京国美拿出500万元让利补贴,并调配到价值5000万元的赠品资源,共同支撑起整个五周年庆典“感恩·回馈”行动。”南京国美采销总监王庆华在谈及五周年庆典活动时显示出强烈的信心。

据了解,南京国美经过5年来的持续发展,已经从一只幼稚雏鹰成长为如今足以拍击长空,锐目千里的雄鹰。人宁五年以来,南京国美服务了数十万的金陵消费者,卖场全面引进了600多个家

电品牌,10大品类家电商品。南京市场11家门店整体营业面积突破12万平方米。门店分布城郊各大生活密集区,成为南京消费者最值得信赖的家卖场之一。自进入南京市场第一天国美起就一直以“优质低价,完美服务”作为核心理念,正是凭借这样的理念,南京国美用五年坚持换来了百姓的认可,供应商的信赖。

从本周起,南京国美五周年庆典进入高潮期,不仅在让利范围和赠品力度上全面提升,

更多地促销活动也会令消费者惊喜不已。如国美针对学生群体开展3C特惠,凭学生证到国美购买3C商品满1000元可直接优惠100元。还可参加“今年我们正毕业”主题摄影大赛,将参赛作品直接上传至中关村在线(http://www.zol.com.cn),即有机会赢取单反相机或品牌手机大奖。此外,国美电器红太阳店7月25日将盛大试营业,开业期间红太阳店全场低价酬宾,消费者凭红太阳家居购物凭证消费满1000元加送价值100元的礼品。