

美黑? 在上海很火, 在南京遇冷

# 南京姑娘就喜欢“像日光灯一样白”

香港明星古天乐健康的古铜色皮肤是否会让你怦然心动, 跃跃欲试要成为“黑道中人”呢? 目前, 在上海这样的时尚之都, 美黑在白领中开始流行。一些女孩都一改白皙肤色, 而选择做“黑美人”, 把皮肤晒成小麦色或古铜色。但在南京, 美黑却受到冷落, 喝着长江水长大的南京姑娘们还是保守地认为, “一白遮三丑”, 像大S那样追求像日光灯一样白才是“王道”。

## 美黑化妆品 网店热销, 一瓶卖六百

记者昨天在淘宝网看到, 叫卖美黑化妆品的卖家竟达数百家, 包括美黑霜、油、乳液、喷雾在内的化妆品应有尽有。卖家们声称, 美黑产品含有晒黑促进因子, 涂抹在身上后, 能在短时间内造就古铜肤色, 加上保护成分, 晒黑的肌肤能保持细腻健康。由于大多数化妆品都是进口品牌, 商品售价均不低。

在一家专门卖护肤品的网店, 当记者问及有没有美黑产品卖时, 卖家向记者介绍了一款从夏天至今一直卖得很火的美黑凝露, 可是价格竟高达600多

元, 并称每月平均销售几十瓶。卖家告诉记者, 美黑凝露的作用就是可以使肌肤不用经过太阳的照射, 就呈现出自然、健康、光亮的晒黑色彩。“只要轻轻抹一点, 不一会儿那一块皮肤就显示出明显的小麦色。”据介绍, 该美黑凝露有小麦色和古铜色两种颜色。涂抹5天后才会慢慢淡去。

## 美黑仪 “晒”10分钟要花60元

记者拨打了上海一家专业美黑沙龙店的电话, 店长告诉记者, 现在是冬天, 来美黑的人要少一些。每年夏天美黑的顾客都很多, 一半以上是男士, 不过女生也不少。工作人员介绍, 美黑沙龙主要通过室内的日光浴将皮肤晒黑,

一般要晒上10次才能够显现出黑的效果, 每次时间不能过长, 开始每次不能超过10分钟, 到后期每次不能超过30分钟, 否则可能导致皮肤过于干燥。“如果照射时间过长, 很容易出现皮肤干燥、发红的情况, 必须要多喝水、涂抹合适的护肤品, 以保证充分的水分补给。”

据了解, 美黑仪晒10分钟需要60元, 工作人员告诉记者, “美黑的时间基本控制在10-25分钟, 随着强度的增加, 价格也依次提高, 最贵的要160元。美黑是需要不断巩固的, 肤色达到满意效果后, 仍需要每周晒一次, 否则还是会白回去。”

## 在上海火爆的美黑 在南京受冷落

到底白美还是黑美? 实在是仁者见仁智者见智。在南京, 要想找个爱黑的女孩子, 真是比找3条腿的蛤蟆还难。记者了解到, 南京真正有美黑项目的美容院是少之又少, 相反, 美白项目却十分火爆。几乎所有的美容院都称, 来我们这里做美容的女士, 统统要求美白, 而且还要像大S那

样“像日光灯一样白”。

朝晖美容产品中心任主任告诉记者, 一般美黑的项目夏天才有, 今年夏天南京的朝晖店曾经引进一台美黑仪, 但是几乎无人问津, 这台孤零零的美黑仪只好运到北京的店去了。任主任说, 目前美黑在南京的市场还比较少, 美容院里仅会出售一些助黑油。

南京女孩还是喜欢以白为美。记者随机在新街口采访了10位26-30岁的女性读者, 她们都表示喜欢自己的皮肤白一些, 对于现在上海流行的“美黑”, 她们都表示暂时不想尝试。

## 专家: 美黑产品要慎用

江苏省中医院皮肤科专家告诉记者, 美容院推出的日晒机, 它的作用相当于一个微型太阳, 能够制造出紫外线。这种日晒机制造的紫外线对皮肤伤害作用较大, 使用次数不宜过多。而过量使用美黑产品, 也可能造成吸收紫外线过度, 伤害肌肤, 严重的还可能引发皮肤癌, 慎用为宜。 快报记者 安莹

## 智障儿也能当“能工巧匠”



启智中心的孩子们画画很有天赋  
快报记者 施向辉 摄

快报讯(记者 钟晓敏)家有智障孩子, 父母往往要承受生命不能承受之重! 一旦他们长大成人, 不能继续在培智学校时, 父母就更累了。白下区残联在探索中, 办起了“方舟启智中心”, 专门为一些智障成人家庭分担忧愁。记者发现, 在专业老师手里, 一个个智障学生身体机能得以康复, 从生活不能自理到成为“能工巧匠”。

“姐姐好!” 走进方舟启智中心, 一个叫小军(化名)的小伙立即迎了上来, 搬来张凳子后就开始坐记者身边, 不停发问: 姐姐, 你从哪来呀? 姐姐, 你来干吗呀……韶韶韶, 他还是很乖的, 该中心负责人张玉霞叫他让记者休息一会, 他立即安静下来。

原来, 小军渴望与人交流, 为吸引别人的注意, 他总是爱挥拳头, 邻居没少来投诉。来到“方舟启智中心”后, 张玉霞首先纠正他挥拳“示好”的方式, 告诉他与人交流前, 要热情地与人打招呼。现在只要有人来访, 总是小军冲锋在前, 做接待任务。

“智障人, 往往是某方面的天才!” 采访中, 张玉霞对一个叫王健(化名)的小伙赞不绝口。

小时候, 父母一直不相信宝贝儿子智障, 把王健送进了普通小学。不过, 王健考试从来没及格过, 16岁都没能小学毕业。后来, 父母又送他学绘画。这步棋走对了! 王健学了3年素描, 水平赶上了一些艺术本科高材生。可惜他跨不进大学校门, 父母只得将他送进启智中心。

“他的绘画水平超过了我们4位老师。”张玉霞为难地说, 自己实在没那个水平教王健。除了绘画, 王健乐器入门也很快。如今, 只要给他谱子, 他基本都能弹出动听的音乐来。

“青出于蓝而胜于蓝。”张玉霞介绍, 有一天王健对路边的笛子产生了兴趣, 买了一根摸索起来, 竟然就会吹了, “我真的不如他, 我不会。”

目前, 方舟启智中心一共收有20名智障成人, 4位老师不甘心只做照顾学生饮食起居的“合格保姆”, 一直有针对性地对孩子们做各种训练, 希望将他们雕刻成天使。在他们的帮助下, 一个又一个智障学生身体机能得以康复, 从生活不能自理到成为“能工巧匠”。

“他们努力学会了手工编织、串珠, 一直在往自食其力的方向努力。”张玉霞恳请大家, 在智障人进行手工义卖时, 大家若喜欢他们的作品, 不妨献份爱心买一个。相信, 这个装饰品不比其他的逊色!

## 岁末年初, 警方提醒再提醒——

# 停电开门, 迎进的没准儿是歹徒

家里停电了、断水了, 你可千万别不当回事, 说不定背后还隐藏着一个阴谋, 如果你一开门, 或许抢劫就开始了。

岁末年初, 一些新型的犯罪形态开始出现, 警方提醒市民, 两类新型案件非常典型, 市民务必多加防范。

## 断电转向断水断线

好好地看电视, 电视突然成了黑屏, 家里的灯也熄了。多年来难得一见的停电, 可能让房主感到很奇怪。本能地, 他往往会打开房门, 到对面邻居家去询问或拨打维修电话。但其实这样的断电, 往往是犯罪分子的蓄意行为, 犯罪分子就等着断电房主打开房

门, 门一开, 抢劫可能就开始了。

## ■典型案例

去年12月30日下午, 河西苏建艳阳居小区, 家住该小区高层17楼的杨女士家里突然断电, 她便拨打了物业公司维修电话, 希望其安排修理人员前来处理。几分钟后, 便有人敲门, 杨女士以为是电工来了, 高兴地打开门, 没想到, 门口站着的, 竟是蓄谋已久的歹徒。随后, 歹徒用匕首挟持杨女士进屋, 将其捆绑并用胶带封嘴后, 翻箱倒柜抢劫, 之后逃逸。

## ■警方提醒

断电抢劫只是其中一种形式, 近期此类案件陆续出现, 歹

徒已将断电方式延伸为断线, 也就是, 切断电话线, 切断有线电视线路, 关掉自来水阀门等方式。警方表示, 一旦家中出现异常情况, 尽量拨打相应单位的报修电话, 而对于上门的服务人员, 也须通过猫眼验证正身后才能开门。

## 诈骗转向敲诈恐吓

诈骗的形式, 无非就是制造一个假的噱头, 让你误以为真, 并按照自己理解的情况“主动”将财务交给犯罪分子。这个所谓的噱头, 往往是通过一连串的虚构细节完成, 且多以“温柔”方式存在。但如今, 这一形式发生了变化, 开始夹杂着出现了敲诈、勒索以及恐吓等形式。

## ■典型案例

“你家女儿替人家担保借钱, 现在人家钱还不来, 逃跑了, 我们只好拿你家女儿说事。听着, 赶紧将10万元钱汇入我们的账户, 否则, 你女儿脸上就会出现两道长疤!” 前几天, 市民吴女士突然接到一个陌生电话, 对方恐吓完毕, 还让女儿在电话中哭着求饶, 她吓得六神无主, 当即恳求对方不要欺负女儿, 随后将10万元钱汇入对方指定账户。但没想到, 其实女儿就在上班, 啥事都没有。

## ■警方提醒

诈骗不成, 便向恐吓、勒索方向转变, 目前, 电信诈骗手法出现升级趋势。在作案手法上, 该团伙通过在电话里编造被害人子女被绑架的虚假信息, 对被害人用恐吓、威胁的方式实施诈骗。为了防止被害人察觉, 不法分子往往不中断与事主的通话, 直到确认事主已进行转账操作。此类案件大多发生在周一至周五上午8时至下午4时之间, 其间正是银行营业时间, 而年轻人也大都不在家。

快报记者 田雪亭

## 2010年家电消费现良好开局

# 苏宁电器元旦首日呈现同比130%增长

1月1日元旦当天, 苏宁电器南京全市的22家门店销售额全线飘红, 单日销售比去年元月1日上升130%, 全品类的销售全面爆发, 其中又以彩电、空调、3C销售尤为火爆!

## 元旦首日十万人逛苏宁

昨日, 苏宁电器的家电卖疯了! 据苏宁电器负责人透露, 苏宁电器南京三大核心旗舰店元旦首日客流量均超过万人次, 苏宁电器的管理人员已经全部支援到销售第一线, 近300多名财务人员全部下到店面增援收银, 仅新街口一个店就临时增加了20个收银点, 即便如此还是未能满足消费者的交款需求, 各个收银台前更是排起了长龙。而其余的管理人员则分布到了会员卡、礼品发放、以旧换新等各个岗位上, 以确保顾客购物的便利!

## 全品类爆发 苏宁看好元旦市场

元旦期间一直是彩电和空调、手机等品类的销售旺季。从昨天一

天的销售数据可以看出, 苏宁电器的彩电、空调、手机依然是主力军, 同时生活电器、冰洗、电脑和数码也逐渐迎头赶上。据苏宁南京大区营销负责人介绍, 大屏液晶电视依然是热销产品, 46寸以上产品日益受欢迎, 加上苏宁电器联手南京有线、中国电信等巨头共同展开新春促销, 送出高清机顶盒、使用卡等超值礼品以及苏宁自身针对彩电的大手笔促销, 使得彩电的销售更是如虎添翼。

由于近日寒流的影响, 南京的最低气温都维持在冰点以下, 这也让空调销售持续火爆, 昨日一天苏宁南京22店空调再创新高, 销售量直逼“黄金周”。苏宁电器在南京手机消费市场拥有占有绝对的市场份额, 此次元旦促销主打活动非常丰富, 其中之一中国联通、中国电信充值翻倍活动就得到了消费者的追捧, 在山西路店的联通专区充值的人将小小的空间围得满满当当。从苏宁电器销售数据显示, 3G手机

成为消费者的首选, iPhone、诺基亚、索尼爱立信等仍然是倍受欢迎的选择。而苏宁电器商茂广场店中的新品也凭借独特的功能和设计等特点吸引了顾客的青睞。

苏宁电器南京大区总经理陶京海介绍: “这个元旦, 丝毫不逊色于五一、十一黄金周。虽然节前我们已经做了充分的准备, 可元旦市场太火爆程度还是有些出乎我们的预料。节前苏宁电器南京公司采购了总价值6亿多的产品, 保证了节日的货源, 原计划对元旦四天的市场的供应绰绰有余。但从首日的销售情况来看, 液晶彩电、节能空调、部分新款手机和高端数码相机销售很旺, 为保证后三日的正常销售, 已向工厂紧急追加定单。苏宁电器在后三日的促销中将加大促销力度, 补充促销礼品的同时加大价格让利。苏宁电器在售后服务方面也是做好了充足准备, 即使在现在的销量基础上再增加30%, 也是可以满足顾客配送、安装需求的。”

**SUNING 苏宁电器**  
苏宁电器年终回馈100根金条大抽奖活动  
2010年1月1日中奖名单如下:

会员卡号	会员卡号
025300208856	025300828823
025301098253	025300501030
025301104405	025300744020
025300627608	025300384463
025300928584	025300591624

注: 请以上幸运顾客7日内凭有效证件到苏宁电器商茂广场店领取。