

# 崔永元买狗惊动 110

崔永元为了录制《我的长征》，在神州大地上一路驰骋，但其间却发生了一起不愉快事件——崔永元在宠物市场与一个卖狗人发生冲突，引来群众围观，甚至惊动了110。更让崔永元郁闷的是，这个过程居然被一个路人用手机拍了下来。

## 买狗引发冲突

记者了解到，前段时间《我的长征》节目组因为拍摄需要路经遵义。崔永元利用闲暇时间，与几个朋友在遵义逛街。逛到遵义市区一个宠物市场时，崔永元一行停下了脚步。

目击者告诉记者，当时崔永元的朋友花50块钱买了瞿老板的一条贵州狗夏司，但转眼这个朋友又看中了另外一条京巴，要求老板换。老板要他们加20块钱才换，这时崔永元忍不住出来说话了：“这条狗是他要送给我的，我倒要管管这事，凭什么加价啊？两条狗

看起来不都一样吗？”

目击者称，在与老板争论时，崔永元一直铁青着脸，说话的语气也很严肃，甚至用手指着老板的鼻子。没过多久，崔永元的朋友打电话叫来了一辆丰田车，车里下来几个人，都冲瞿老板的摊子过来。那阵势把周围的群众都吸引过来了。

这位目击者表示，后来有人报了警，110来了以后事情才解决，他当时以为是在拍电视，就用手手机拍下了整个事件的过程。

## 警方证实此事

记者随后找到了当事人瞿老板。瞿老板一听到“崔永元”三个字，就激动地说：“我的京巴成本都要50块钱，我让他加20块钱换已经很对得起他了。他还指着我的鼻子说我！”瞿

老板表示，自己当时并不知道这个人是谁，“第一感觉就是这个人不太尊重人”。

瞿老板回忆说，不久之后110来了，警察看到买狗的是外地人，就愿意帮忙出这20元钱，让他们把狗带走。瞿老板见状只好作罢，没收这20块钱，还将原来买狗的50块钱退了，崔永元一行也没有把狗带走。

记者随后打电话到遵义市110，了解这件事的情况。在记者表明了身份以后，他们告诉记者，当日确有此事：“好像是中央电视台《焦点访谈》的吧。”记者拨打崔永元的电话，始终都处于关机状态，而《我的长征》节目组工作人员则表示对这件事情并不知情。 青年报

## 葛优明年排话剧甩了冯小刚



葛优近日在香港透露，自己不会参演冯小刚的新片《集结号》。他还明确表示，明年将把所有精力放在排演话剧《希望长安》上。

关于冯小刚新片《集结号》，外界一直猜测冯小刚的御用主演葛优将会加盟该片，之后又有消息称葛优将饰演一个配角。近日，葛优在

香港透露他不会出演该片，还表示明年要息影一年。葛优说：“我平时都是被动地等着导演来找我拍戏，一年只拍一部，但我觉得演员的本事有限，你一年接六部戏也不见得是能耐，所以明年我打算歇歇。明年是话剧百年，我要排一个话剧，是老公的《希望长安》。” 常威

## 薛之谦南京歌友会赠票啦！

薛之谦现在几乎成了“空中飞人”，新专辑、写真集、大小演出……在各大城市之间飞来飞去。20日，他将带着新专辑《王子归来》来宁。

薛之谦此次南京之行安排了很多活动，先是20日下午3点半在新街口大众书局南京书城举行的专辑签售会，紧接着是20日晚7:30在东南大学举行的“薛之谦首张专辑歌友会”。21日，他还应邀来快报与网友视频聊天。薛之谦非常期待南京之旅，他开心地表示很想与歌迷一起分享他的音乐心路。快报特地为读者准备了



20张歌友会门票，送完为止。索票电话：025-84783511（下午两点以后） 快报记者 孙伊

# 新人写歌讽刺巫启贤

最近，一首针对巫启贤的RAB歌曲《毒舌》，成为网络歌曲的最新热门。创作、演唱这首歌曲的陈旭称，因为巫启贤的“毒舌”惹恼了他，他故意写歌讽刺巫启贤。

## 被巫启贤调侃为“蛆”

陈旭和巫启贤结怨于半年前录制电视节目《欢乐总动员》，巫启贤作为主持人，在活动中对几位歌手非常不友善。

陈旭介绍，当时先是杨臣刚上场，在跑步机上边跑边唱《老鼠爱大米》，被巫启贤说成是“肥老鼠腿那么短还能跑步”。接下来上台的是香香，巫启贤问她是不是唱《猪之歌》，然后就问香香“你是母猪？”

在陈旭上台之前，巫启贤介绍，第一个出场的是“老

鼠”，第二个是“母猪”，第三个是个“蛆”。陈旭回了一句：“咱们都是同行，如果我是蛆，那你是前辈，你就是先驱。”

陈旭说他在唱歌时，巫启贤一直在舞台上配舞、篡改歌词。“那是我第一次跟巫启贤同台，主持人搞笑应该有个度，侮辱别人人格就过了，能感觉到他从心里看不起我们。”

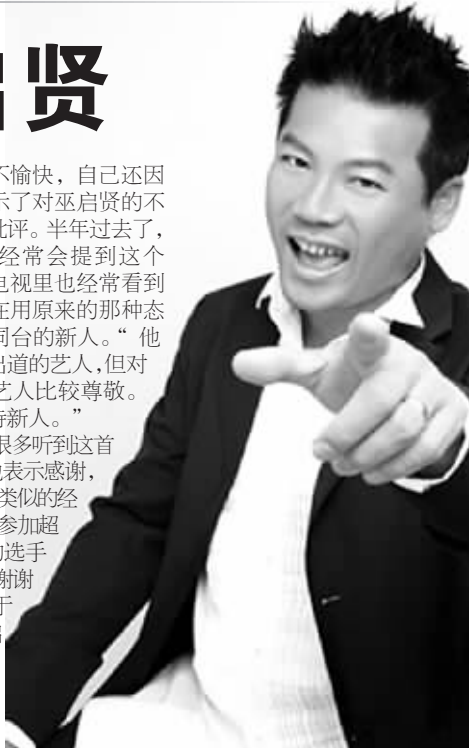
## 特地创作《毒舌》回击

陈旭最新创作的RAB风格歌曲《毒舌》，目前在网络上试听和下载非常热。歌词中“我没有钱，我不要脸，别再出口伤人，积点阴德安度晚年”等内容直接针对巫启贤，歌词和部分旋律借用巫启贤的歌曲《我没有钱我不要脸》。

陈旭表示，半年前跟巫启

贤同台非常不愉快，自己还因为在现场表示了对巫启贤的不满而被公司批评。半年过去了，身边的朋友经常会提到这个“毒舌”，在电视里也经常看到巫启贤还是在用原来的那种态度对待跟他同台的新人。“他经常侮辱新出道的艺人，但对已经成名的艺人比较尊敬。不能这样对待新人。”

陈旭说，很多听到这首歌的朋友向他表示感谢，因为他们也有类似的经历。“像今年参加超级女声比赛的选手就有对我说‘谢谢你’的。”对于“冒犯”巫启贤，陈旭说：“得罪他也不怕。”彭国宇



## 湖南路、溧水店店庆 新街口店重张预演

### 全品牌、全金陵、国美全面PK家电同行

据悉，南京国美将于明日举行湖南路店、溧水店大型店庆促销活动，同时，南京国美新街口店也将于明日起进行“重张预演”，三个促销活动将并行持续开展一周。

明日起，南京国美旗下11家门店将上演降价风暴，并以湖南路店、溧水店大型店庆与新街口店“重张预演”为契机，在南京投入巨资发动一轮主题为“全品牌、全金陵、全面PK家电同行”的大型促销战役。笔者从国美总部了解到，国美在总结上周国美永乐联合旗

舰启航成功演习的基础上，把与永乐联合采购的资源全部投放市场，全方位抢占市场份额，在国美全国7个大区和41个分部掀起以价格和服务为中心的新一轮销售大战。

本周末南京国美将惊喜：一款名牌笔记本电脑仅售2888元；47英寸液晶跌破12900元，42英寸液晶全面跌破等离子价格，首次跌破8900元大关；37英寸和40英寸液晶分别跌破6900元和7900元；32英寸液晶跌破4900元；空调1.5P冷暖挂机跌破1600元、2P冷

暖柜机跌破2900元，平均降价幅度接近25%，最高降幅达65%；双开门冰箱将跌破5800元，多款大容量三门冰箱跌破3900元；主流品牌对开门冰箱全面低于普通冰箱市场价，最高降2600元，最低仅售5880元；普通冰箱最高降幅55%；洗衣机最高降幅55%，一款全自动洗衣机仅售580元；手机平均降幅35%，最高降幅55%，200万像素、MP3、MP4、128M可扩展内存手机跌破950元，国产手机将全线降价，三星手机最高降幅500元，摩托罗拉超长待机手机一款跌

破290元，诺基亚、索爱、三星等品牌6.5万色彩屏跌破490元，摩托罗拉超薄折叠照相机一款跌破1450元，联想30万像素一款跌破490元……

李俊涛告诉记者，本次促销得到了厂家充分的支持和一致认可，安排路演、增加促销员、总经理签售等，期望与国美永乐联合搞好这次促销活动，在为自己增加销售量的同时提升品牌影响力，并希望建立一种“以和为贵”的厂商关系。（刘竹苏）



## 永乐国美共掀价格风暴

### 首届永乐生活电器节盛大开幕

据悉首届“永乐生活电器节”将在本周末盛大开幕。这代表着永乐与国美合并后共同掀起的新一轮价格风暴已经来临。永乐、国美800亿整体采购规模，一举横扫家电价格底线，形成了家电市场的价格盆地，这一优势将在“永乐生活电器节”中充分体现。

本次“永乐生活电器节”是永乐国美合并后的第一次联合价格行动，与往常的优惠活动在本质上有较大的区别。永乐家电市场部负责人表示：以往的降价行动都是卖场自身的让利以及与少量厂商协商的结果，所以在让利的幅度、让利商品的种类以及活动的时间上都受到很大的限制。而本次永乐、国美联合掀起的降价风暴则是通过合并后形成的800亿的采购规模，使厂家在资金方面无后顾之忧，而700家门店的网络优势，则让厂商节约了大量的终端销售成本，可以把精力集中在产品的研发和生产之上。如此一来，厂商对永乐、国美的回报就不言而喻。而最终永乐则把这些实惠通过卖场的终端销售回报给了消费者。

作为永乐价格风暴的开始标志——“永乐生活电器节”，永乐对空调、彩电、冰箱、洗衣机、手机、数码IT、厨卫、小电器等8大品类进行了全面的降价活动，平均降幅高达15%。在这次促销活动中，针对彩电销售走热的形式，永乐进行大规模、一举横扫家电价格底线，形成了家电市场的价格盆地，这一优势将在“永乐生活电器节”中充分体现。在这次促销活动中，针对彩电销售走热的形式，永乐进行大规模、一举横扫家电价格底线，形成了家电市场的价格盆地，这一优势将在“永乐生活电器节”中充分体现。

永乐对空调、彩电、冰箱、洗衣机、手机、数码IT、厨卫、小电器等8大品类进行了全面的降价活动，平均降幅高达15%。在这次促销活动中，针对彩电销售走热的形式，永乐进行大规模、一举横扫家电价格底线，形成了家电市场的价格盆地，这一优势将在“永乐生活电器节”中充分体现。在这次促销活动中，针对彩电销售走热的形式，永乐进行大规模、一举横扫家电价格底线，形成了家电市场的价格盆地，这一优势将在“永乐生活电器节”中充分体现。

对于本次“永乐生活电器节”的展开，业内专家认为，这只是永乐价格狂潮的序幕，而价格仅是这个家电连锁巨无霸强大营销攻势的一部分。永乐国美启动合并后，形成了难以逾越的竞争优势，必将带来市场容量、销售份额的一次更大的突破。业内专家进一步分析指出，随着时间的推移将更加充分发挥联合后强大规模优势，除了通过大单采购，包销定制，获取最有性价比的产品外，还将以优质差异化服务，加快拉大和竞争对手的差距。玩味

## 家装购材怎样实现理财？——南京读者三问百安居

建材巨头百安居进入南京近两年时间了，在南京更是形成了城东光华店、城南雨花店、城北栖霞店三足鼎立的强势局面。眼看即将进入秋季家装旺季了，南京消费者对百安居建材超市有着许多方面的期望和疑问，最主要的便是集中在以下三个方面：

问题一：我要购买建材，百安居有什么优惠吗？  
百安居在本周五也就是

8月18日推出“全场买够就送，最高礼券额1500元”活动，活动所赠礼券为全场通用。强大的采购体系，降低了各项成本费用，必然造就了让利空间。例如骏牌番龙眼实木漆板现在仅售159元/平米；而TOTO的柱盆也仅售408元一套！而多乐士油漆满1888元即送200元全场通用礼券，也是仅在百安居装修购物的消费者才能享受到的实惠呢！

问题二：天这么热，我该坐什么车去百安居商店呢？

消费者可以就近乘坐百安居的家装理财购物直通车。具体线路为：瑞鑫兰庭→9:40/14:40 银城东苑→10:20/15:20 万达紫金明珠小区→百安居光华店

问题三：我买房花了很多钱，手上没有太多现金进行装修，百安居能帮我怎么办吗？  
百安居联手国内信用卡“老大”招商银行，推出最高

15万元、延期6个月后才分期付款的装潢项目。这种分期付款的好处是消费者可以现在马上装修，但半年后才开始付款，并且这半年内还能享受零利率的待遇。

其实这些读者的疑问代表了大多数消费者对于家装花费的迷茫感，百安居从各个角度替消费者找到了少花钱、花好钱的“理财方案”，帮助消费者在家庭装修的同时实现理财！