

■有此一说

积怨会成疾! 打架才健康?

提起夫妻打架,人们都会皱起眉头,因为这显然不是一件好事,但美国学者的一项最新研究发现,夫妻打闹并不是“一无是处”,吵吵闹闹中释放出不良情绪对你的健康有好处,那些长期压抑怒火的“有修养”的夫妻比那些爱“火拼”的夫妻死亡率更高。

据媒体23日报道,这一新研究结果发表在1月份的《家庭交流》杂志上。密歇根大学教授欧内斯特·哈尔伯格和他的同事们自1991年起对192对美国夫妻进行长达17年的跟踪调查。研究人员通过问卷调查的方式来确定这些夫妻之间如何对配偶做出的令其感到不公平的行为作出反应。研究旨在分析压抑愤怒以及在婚姻中长期积累怨恨对夫妻死亡率会产生怎样的影响。同时,研究人员在评估过程中也会参考受访夫妻的年龄、体重、血压,以及是否吸烟、是否有支气管和心血管问题等因素。

研究结果显示,在受访的192对夫妻中,26对夫妻有矛盾时双方都压抑自己的怒火,其余166对夫妻中至少一方表达出自己的愤怒。17年后,双方均压抑怒火的夫妻比那些又吵又闹的夫妻的死亡率高出近5倍。这一结果也印证了此前已有的研究结果:长期压抑愤怒会增加患心脏病和高血压等与精神压力有关的疾病的几率。

虽然研究人员并不提倡夫妻打架,但建议人们要善于疏导自己的不良情绪,积极解决矛盾,长期积累怨恨对健康十分不利。李卉



昔日购物狂出书 教你摆脱购物瘾

如果你午休时间也要去买一些东西,如果你的衣橱里堆满不穿的衣服,如果你已经有10条式样相似的黑色牛仔裤,那么你已经是一名不折不扣的购物狂。英国人亚历克西斯·哈尔曾是一名购物狂。她把自己如何克服疯狂购物心理的小窍门写成一本书,与所有受此困扰的人分享。英国《每日邮报》24日刊登新书节选。

减少诱惑

哈尔曾是一名不折不扣的购物狂。她曾因强烈的购物癖好欠下近3.16万英镑(约6.17万美元)的银行信用卡债务。

哈尔在新书《亮起红灯》中,主要向人们介绍如何控制购物欲、同时保持外表光鲜亮丽的方法。

哈尔强调,购买大减价商品时要理智。一样商品很便宜或大减价并不等同于物美价廉。她写道:“大减价会让我们丧失理智。当你看到一件衣服只卖5英镑,无论它都会将它买下,虽然你甚至分不清那是一个裹胸还是条裙子。但你肯定从来不会穿,而是把它随便扔在衣橱里就忘了。就这样,白白浪费5英镑。”

哈尔认为,网上购物对需要“治疗”的购物狂而言是个不错的选择。因为相对于商场购物,网上陈列出的商品对人们的诱惑要小些,人们能做到只买必需品。

但要注意,衣服、化妆品等最好不要在网上买;留心邮寄或快递费;不合身的衣服一定不要懒得邮寄回去;如果电子邮箱中收到网上商场促销信息,你应立即将其删除。

哈尔建议,当人们觉得无事可做,很想购物时,不妨试着做一下其他事,比如去健身房、遛狗或给朋友打电话。

了解已有物品

哈尔认为,对自己现有



电影《购物狂》

物品彻底清点和归类有助于抑制购物欲望。

首先,人们可以把所有衣橱和抽屉里的东西掏出来,清点自己究竟有多少衣服和装饰品。然后把它们分成四类:该扔的、可以卖掉的、能捐给慈善商店的以及想留下来穿的衣服。哈尔建议最好找个朋友帮你把那些该扔的和能捐给慈善商店的衣服取走,以防止自己再把其中一些偷偷放回衣橱。

之后,将留下来自己穿的衣服分成秋冬装和春夏装。最后将应时衣服挂起来或叠好,将其余衣服收起来。这时,你会惊奇地发现自己有一些漂亮服饰还没穿过。哈尔建议人们不妨对旧衣物进行翻新或修补。例如织补羊绒衫或把一条不穿的牛仔裤裁剪成时尚短裤等等,这样既省钱又能紧跟时尚。

哈尔认为,对化妆品支出做预算也十分必要。以前,市面上出现新型的

乳液我就会买。但有一次,我只搽了妮维雅,我男朋友反而觉得我身上的香味很怡人。因此,除非你是敏感肤质,必须使用某一昂贵品牌,否则买便宜一点的并不会有多大区别”。

如何还清贷款

对于那些已经陷入购物造成的债务泥潭的人,哈尔建议他们把账单都拿出来,算一算按最低还款额需还多少钱,然后计划好还款步骤。先还利息高的贷款,然后按利息由高到低的顺序将贷款依次还清。

哈尔在书中还援引英国广播公司(BBC)3台电视节目“花钱上瘾”主持人本杰明·弗赖的话写道:“制定一个行动计划,如剪掉你的信用卡,或任何有助还清债务的措施。这将使你觉得自己多少还能控制局势。”

如果你已经出现财政危机,则应马上停止花钱。哈尔提醒这类人要对对自己严格一些,在剪信用卡时不要藏起来一张以备急用,此外每天只带一点零钱在身上。

哈尔写道:“有一段时间,我每天只带5英镑,正好够我上下班和午饭的费用。它有效防止了我一时心血来潮,买些没用的东西。”

哈尔最后指出,对于治疗购物瘾,找到问题根源很重要。像其他上瘾行为一样,每个人购物成瘾的背后一定有着某种情感动因。找到这个动因,并想办法及时解决,你就能跟购物瘾说再见。

丁文曦(新华社供本报特稿)

死等公交也不来,等还是走?

专家给出各种情况的省时答案



人们在等公交车时常常会遇到这样的问题:等了好久,公交车仍迟迟不来。这时路程不远的人将面临两难选择:是继续等车,还是步行到达目的地?美国科学家对这个有趣现象进行研究后发表论文说,选择继续等待对节省时间更加有利。

等车研究

这项研究由加利福尼亚理工学院学者尤斯廷·陈(音译)、哈佛大学学者斯科特·科明诺斯和罗伯特·辛诺特共同主持。他们的研究论文《步行还是等待:懒惰数学家的胜利》发表在23日出版的英国《新科学家》杂志上。

三位学者的研究结果表明,不论步行看起来多么诱人,继续等车的人最终将比选择步行的人更早到达目的地。这将使世界各地的懒人感到欣喜。研究人员称,只有在公交车发车频率在1小时以上,且乘客目的地在1公里以内,步行才可能节省时间。否则,丧失等车的耐心而开始步行,通常会使你更晚到达目的地。

科明诺斯对《新科学家》记者说:“可能很多人在上班时会遇到这个问题,但还没腾出时间弄清楚(哪种选择更快)。”

变量公式

论文以讲故事的形式阐述了研究过程及结论。三位学者在论文中写道:最近,第一作者陈经常要去第二作者科明诺斯家中讨论一些问题。正

好有一班公交车经过这段路程,但公交车不一定什么时候到站。因此,陈面临这样一个难题:步行去科明诺斯家还是等公交车?”

如果为了偷懒,陈将尽可能选择等车。然而为了准时,他将选择一个让他能尽快到达目的地的方法,”文章写道。随后,他们定义了陈此次路程中的各项变量,并把它们转换成公式。d代表陈将经过的距离,n代表途中公交车站的数量,vw代表陈的步行速度,vb代表公交车的行驶速度,t代表开始时间,tw代表等公交车所浪费的时间。

懒人有福

公式显示,对陈而言,先开始走,如果遇到公交车再从下一站上车,这个方法不值得尝试。他要么白白浪费体力,要么在两个车站之间发现公交车疾驰而过。

如果选择等车,那么等车时间加上上车后到达目的地所需时间,几乎总是比陈始终步行走到目的地要短。论文描述道:陈在发现懒惰的等车方法最有效后,惊喜地喊道,我找到答案了!然后立即坐下来继续等他的公交车。”

然而,还有一些例外情况不适用于这个公式的结论。例如,三人在论文最后一部分写道:假设陈为了思考这个问题,忘记了去科明诺斯家开会,科明诺斯等得不耐烦,于是一路走到陈家。科明诺斯在看到这个公式后告诉陈,今天是假日,没有公交车。”

丁文曦(新华社供本报特稿)

雪花啤酒“班车”送大学生回家过年

“冬暖2008·雪花啤酒助团圆”公益大行动省内启动

日前,由华润雪花啤酒(江苏)有限公司组织,名为“冬暖2008·雪花啤酒助团圆”公益活动在省内启动。按照预期,雪花啤酒的6辆厂车将往返省内数趟,免费护送近千名在校大学生回家过年。

本月19日,尽管天空中飘着小雪,首趟雪花助团圆“班车”还是于7点就早早的停在了南京江宁大学城——中国药科大学院内,等待返乡的学生们上车。据了解,该次“班车”从南京出发,经泰州放下部分同学后,直达盐城,将预约好的40余名同学送回家。

上午8点左右,同学们结伴而来,由于雪越下越大,安顿行李时有点忙乱。面对笔者,同学们说的最多的就是,“今天回家啦!”兴奋之情溢于言表。

华润雪花啤酒(江苏)有限公司在07年底筹备此次活动,共投入6辆豪华厂车,线路除南京至盐城线外,还有苏州至扬州、无锡至淮安、常州到盐城和南京到泰州的专线,往返于苏南、苏北,并为所有搭车的同学购买了人身险,同学们除配合公司提供相应证件,办理保险外,不需支付任何费用。

据了解,雪花啤酒在江苏运作此次公益活动并非别出新裁。早在2005年,雪花啤酒发起“勇闯天涯”活动,在全国范围内招募志愿者,与国内水资源、地理地貌等环保方面专家、Discovery摄制组一起,探索雅鲁藏布大峡谷,

随后2006年探索长江源头,旨在呼吁社会关注水资源。2007年,“勇闯天涯”系列活动主题聚焦08奥运,为激发国人爱国热情,开展了“远征国境线”,走完38000公里国境沿线。除此之外,一系列捐助助学活动频繁开展,建了多所希望小学,让更多的孩子有书可读;资助贫困大学生,让品学兼优的贫困大学生可以顺利完成学业。

雪花啤酒市场部负责人告诉笔者:“华润雪花啤酒2006年全国销量率先突破500万吨,摘得行业销量第一的桂冠,当年,华润雪花啤酒销量在江苏省内行业排名也升至第一。2007年,雪花啤酒在江苏的销量增长势头依然强劲,全年销量突破50万吨,再次

拔得行业头筹。为回报社会、回报消费者,公司策划了‘冬暖2008·雪花助团圆’系列活动。此次免费送大学生回家过年,是其中的一项,公司真心希望这样实实在在的举动,能够解决一些同学们回家难的问题,努力为构建和谐社会出一份力,这也是对长期以来支持和关爱我们‘雪花’品牌的年青群体的回馈,这样的回馈活动更有意义,我们会经常搞下去。”

笔者走访了10分钟后,天空中的雪越下越大了,同学们也都上了车,有说有笑。随着一声汽笛声,车身伴随飞舞的雪花缓缓移动,渐渐驶出校园,车内的温度也模糊了车窗。看着远去的雪花“班车”,笔者真心祝他们过好年。

奥特朗 DSF418: 全球首款内置恒温即热式电热水器

2007年初,即热式电热水器行业巨头奥特朗在中国市场推出了恒温即热式电热水器 DSF418,这标志着热水器技术开始进入恒温时代。

全球热水器市场已经经历了燃气式、储水式、太阳能、即热式电热水器等几个阶段,这几类热水器各有优点,但都存在一个共同的技术难题:热水器在使用过程中,随着水压的变化,水温忽冷忽热极不稳定。奥特朗通过对中国200多个城市3000多名消费者进行市场调查之后得出一个结论:大多数消费者希望热水器可以恒温出水,不再忽冷忽热。

顾客的潜在需求就是企业产品研发的动力,为此奥特朗特别组建了专业从事恒温热水器研发的技术团队。DSF418引领新恒温热水器时代

经过奥特朗数十名技术人员近三年的悉心研究,终于在2007年1月推出了恒温式即热电热水器 DSF418。DSF418采用迅腾V代发热技术,无极变频,自动恒温,具备超温保护、漏电保护、干烧保护、超压保护、水流量过低保护、故障自检、记忆功能等多种功能,是真正的电子恒温技术,让沐浴更加安全舒适。DSF418外形简约精致,在设计上融合了更多时尚元素,

充满典雅气质的黑身机身,行业内首创的全屏设计,银色与黑色的经典搭配,颠覆传统的热水器设计理念。

据悉,奥特朗一直专注于即热式电热水器技术的研发,推出的迅腾专利发热技术引发了行业的“迅腾”旋风。根据相关权威机构公布的《2005-2007年中国城市热水器市场研究咨询报告》显示:2005年,奥特朗在快速电热水器市场占有率达到45.6%,高居行业榜首。相信随着DSF418的推出,奥特朗的市场份额会进一步扩大。

友情提示:诚招张家港、常熟、江阴区域一级代理商 招商热线:020-22640888 咨询电话:南京 84680797 84622204 徐州 83712908 无锡 82711392 常州 85571999 镇江 84433619 扬州 87355911 昆山 88840001 南通 88109810 淮安 83492158 苏州 68264365 盐城 13092117785 泰州 86218868 连云港 85857706 滁州 2127266 绍兴 88264226



志高“北奥惠战”正酣 迎新年掀抢购潮

大好新年,空调业一线品牌纷纷出招,为消费者带来了恭贺新禧的丰厚礼品。据悉,志高空调近期“北奥惠战”全国优惠活动正进行到白热化阶段,缤纷优惠,引人注目,“新品惠”、“套餐惠”、“冬奥惠”,惠惠相连。伴随北奥之光新品上市,全国豪赠价值数千万元礼品,引起新一轮终端抢购潮。针对覆盖面如此广泛的礼赠活动,志高营销中心相关人

士介绍:“志高此举是年度主题推广‘品冠三军,奔越08’重要一步,因为销量的持续稳健增长,2007年第一季度,志高产销跃升行业三甲,为答谢消费者,新年之际,推出各式礼品,如优惠套餐组合,豪华折叠式自行车或电磁炉与羽毛球拍等超值礼品,顾客分外欢迎,重点区域终端出现抢购现象,并推动销量增长达30%以上。”

据了解,此次活动志高还推出了重磅级新品,如集“超静音、超节能、超健康”于一体的“三超王”空调,更有集合“1瓦待机”与“1级能效”的中国首款双节能新品“北奥之光”、以及卧室首选23分贝超静音“星月之光”等新品空调。为迎接新年,以及喜添新居的人们带来了全新的产品。本次活动分为三个阶段,目前正在进行的“北奥惠战”正是第三阶段,从1月5



日一直延续至2月6日,也是活动中志高倾注重要资源力掀高潮的阶段,所以才出现了套餐礼、运动礼等连绵不断的“喜人现象”。