

不用出校门 学生也可以当“老板”

重庆一高校在教学楼里开起“酒吧”引发争议

一个环境优雅的酒吧、28款鸡尾酒任君选择、消费水平只有校外的一半……你能想像在重庆这座“象牙塔”内,有这样的地方吗?日前,重庆城市管理职业学院开先河,花20万元在教学楼里开起了酒吧,运营者是经过层层选拔的12名优秀学生。



同学们在实境酒吧里亲手调制鸡尾酒

供应28款鸡尾酒

粉色贵族、思念是一种病、燃烧的星期二、轰炸机B52、神风特攻队……仅听这一串名字就会让您摸不着头脑,而它们就是鸡尾酒的名字。

“现在能调出28款常用鸡尾酒,基本上能满足顾客的需求。”大二学生严家兴说,酒吧在元旦开放,所有的鸡尾酒都是由学生来调制,还可以进行现场表演,价位从10元至50元不等。

记者发现,为了营造氛围,学生们还找专业美术工作室制作了鸡尾酒单。深红色的酒单上面,列着每款鸡尾酒的名字,下面还标明了所用材料的配置和用量、制法、酒杯等。让同学们在品尝五颜六色鸡尾酒的同时,更多地了解其文化。

配备12名调酒师

“我们也是经过层层选拔才能到酒吧来上班的。”大二女生蔡慧是这个酒吧的12名调酒师之一。她告诉记者,学校为了

挑选经营的学生,都进行了海选。

目前,酒吧的首批12名调酒师全部来自旅行社专业和酒店专业。每4人为一组,每天由一组人值班,三组同学的轮换既不影响学业,又丰富了课余生活。

“开业不到一周,就已有有人包场了,你说受不受欢迎?”蔡慧说,前几天文化产业管理系一个班的20多名同学来酒吧开派对,在眼花缭乱的鸡尾酒中,同学们玩得很尽兴。

“爵色98”是个实训基地

“爵色98”是这个酒吧的名字,它的董事长是校方,总经理或运营总监是12名钟情于调酒的在校大学生。它也是“大学生实训基地”之一。其它的还包括中餐厅、西餐厅、客房部、美容美发

厅等,这幢教学楼的功能简直和星级酒店差不多。

“学校建这十来个实训基地花了好几百万元,部分是由企业赞助的。”学校工商管理系主任失光福说,类似于酒吧这样的实体是真实投入运营的,学校花20万元建起这个酒吧,然后又建立了一个5000元的管理基金给学生运作,不计盈亏地让学生操练技能。亏完了学校再向基金注资,如有赢利,其中的40%返还基金,60%分配给当“老板”的学生,算是他们的劳动报酬。

朱主任说,在酒吧的运营过程中,学校不作任何干涉,怎么定价、到哪里进货、选择哪些款式的鸡尾酒等全由学生自己做主。

校内开酒吧曾惹争议

抗民、纵容、不务正业?“爵色98”到底在校内是受排斥还

是欢迎呢?“起初,学校和老师也有所顾虑,担心办成坏事。”殷老师说,毕竟在校园内出现酒吧是有风险的,学生们知道后也反应不一。

“是否课间休息还可以去喝杯酒再来呢?搞不好再发发酒疯更帅。”一男生觉得,喝酒聊天还不如在寝室当“宅男”,免得学坏。“大学城的配套还没完善,大家在校园周边没有去处,利用酒吧联谊很不错。”大二女生毛思微的想法则不一样。同为调酒师的她说,鸡尾酒都是用2种以上的洋酒调出来的,度数不高,而且都是以品尝为主,很高调的一种生活,不像外面那些酒吧,去了就是滥饮。

“我觉得不会有什么影响,在校大学生其实很自律。”殷老师认为,这种酒吧不同于商业酒吧,主要目的还是让学生练习技能。而且考虑到学生的学业问题,开放时间也有限制。

调酒师成学生偶像

既然不是专业课,学生们为什么会喜欢调鸡尾酒?“关键是学生们喜欢,他们有了这门技艺,不管是创业也好,就业也好,都会多条出路。”29岁的高级调酒师殷开明称,在当调酒师的过程中,同学们还可以锻炼人际沟通能力。

“我喜欢殷老师的为人处世方式。”“我觉得他很有亲和力”“他就像我亲哥哥”……从学生们的这些反应中不难看出,殷开明称,在当调酒师的过程中,同学们还可以锻炼人际沟通能力。据《重庆时报》

大学生 1元秒杀到百万房

去年12月7日,淘宝网推出的“我为房狂”的活动吸引了众多网友的目光。房产秒杀的活动需要用户集齐九块房产拼片,全国有九万网友参与其中,拼的是点击鼠标的速度。到了12月28日的终极对决,在杭州读书的在校大学生杨江明第一个“秒”到了最后一块房产拼片。对此,杨江明说:“秒杀就是看运气,当然还有一定的操作。我自己稍微也练了几次,花了2秒钟下单。”

杨江明是浙江树人大学外经贸学院大二的学生,他说他用一块钱左右的价格“秒杀”下了一套价值近100万元的万科品牌的商品房,房子是80多平方米的两居室,位于四川省成都市。但杨江明表示,有机会的话,他会把这套房子的钱转手,把得到的资金当做自己事业起步的一个资本。

据了解,杨江明“秒”到的房产位于成都锦江区,面积为85平方米左右,目前成都的房子均价约为9000元,按照我国相关法律规定,杨江明需要缴纳的个人所得税大约在20万元。

据浙江电视台报道

男子 连打4天网游双目失明

由于生意不顺,心情极度郁闷的徐先生在网吧连续泡了4天,疯狂地打网络游戏发泄,结果导致双目失明。

家住西宁祁连路的徐先生一年前从郑州来西宁经商做机械配件,但生意一直不好,妻子也经常抱怨他,于是两人矛盾越来越深,经常吵架。2009年12月26日早上,妻子再次因为一点小事和他大吵一架。生意不好心里本来就急着,妻子老是为一些小事跟他较劲,没事就跑去打麻将,徐先生感觉很委屈也很窝囊。当晚,他一怒之下,便离开家去网吧打游戏了。在网吧里,他饿了吃盒饭,困了就抽烟,把心中的郁闷发泄到网络游戏中,除了上过几次厕所外,没有离开过网吧座椅。12月29日晚10时许,徐先生突然感觉眼睛酸痛且奇痒,大概半个小时后,徐先生突然两眼一片漆黑,什么也看不见了。随后,网吧的老板打车将徐先生送到了医院。

经医生诊断,徐先生患上了罕见的干眼症,医生当即对他进行了治疗。12月31日下午,徐先生的主治大夫李医生介绍说,徐先生的这种情况是由于眼睛过度疲劳造成的暂时性失明,他的视力要恢复到患病前,可能需要一段时间,将来治愈后,眼睛会很脆弱,不能长时间用眼。

据《西宁晚报》

五金店 竟取名为“洗手间”

销售的是五金产品,店名却叫“洗手间”。昨天在重庆磁器口古镇,记者发现这样一家奇怪的商店。

店面不大,里面卖的都是管道、灯泡等五金器材,而小店门口悬挂的木漆牌匾写着“洗手间”三个大字,该店招牌让很多路过的游客纳闷不已。店老板王先生给出的解释是,由于古镇内游客多街道拥挤,上洗手间成为一大难事,虽然镇上也有其他厕所,但还是经常有内急的游客前来借用洗手间。来的人多了,王老板突发发财想法,索性把以前的店名直接改成“洗手间”,并在柜台上放置了“收费一元”的中英文标牌,以招揽国内外游客。据他说,店名改了以后人气急升,每天至少都有上百人上来上洗手间。

据《重庆商报》

云南剑川 发生4.6级地震 20人受伤,转移649人

前日10时08分,云南大理州剑川县发生一起4.6级地震。截至昨日下午5时,有20人在此次地震中受伤。目前,受灾、受伤的群众得到妥善安置及救治,抗震救灾工作正在有序进行。

昨日,记者从剑川县县委宣传部获悉,此次地震震中位于剑川县沙溪镇(北纬26°19',东经99°46',震源深度11公里)境内。地震造成该县8个乡镇35个村不同程度受灾。

截至昨日下午5时,剑川县共有20人受伤(9男、11女),房屋损坏17936间,其中:墙体开裂及瓦片掉落7896间,墙体倒塌85间。不能居住104户,已安置受灾群众649人。牲畜死亡5只;7座电站机组跳闸,7条供电线路、4台变压器受损;水库受损1座;学校受损40所;全国第一批重点文物保护单位石宝山石窟保护房与岩体局部脱离、屋面部分受损脱落。详细灾情正在进一步的进行核实统计。

灾情发生后,大理州和剑川县立即启动了地震应急预案,剑川县委、政府主要领导和县级有关部门负责人亲临一线指挥抗震救灾工作。剑川县共紧急转移安置受灾群众649人,救治伤员20人。

据《云南信息报》

两条内裤=有期徒刑3年

就在前几天,重庆南岸法院,两条价值仅几十元的内裤竟与“有期徒刑3年”画上等号。原来,被告蒋波和朋友进超市购物时,顺手“牵”走了两条内裤,没想离开时被保安发现,随后便与保安扭打在一起……

想“穿”走超市两条内裤

去年8月20日晚8时许,蒋波与朋友一行4人,前往南岸区南坪步行街一超市购物。蒋波在二楼选取了一牌子的男士内裤一盒,内有男士内裤两条。

拿到物品以后,蒋波来到试衣间,将2条内裤从盒子中取出来,然后放到自己的裤袋内。随后,他将包装盒扔到了超市内的垃圾桶中,然后就离开了试衣间。之后,他来到了3楼,进入了超市

的卫生间内。他赶紧将两条内裤穿在身上,然后迅速离开。

抗拒抓捕打伤两保安

蒋波准备迅速出门,值班保安卢某、邓某发现他没有付钱,便将他拦住要求支付货款。蒋波不但不给,反而撒腿就跑,两保安也快速追击。在逃跑过程中,蒋波为了抗拒抓捕,当场使用暴力将追赶的两名保安打伤,其中造成了保安邓某头皮血肿、右手软组织损伤,经鉴定其损伤程度属轻微伤。

昨日,记者从南岸法院获悉,蒋波以及辩护人在法庭上,对犯案过程均无异议。卢某、邓某以及蒋波一起逛街的朋友也出庭作证。昨日下午3点多,记者来到蒋波“购物”的超市,发现他所拿

走的内裤,便宜的9元多,价格贵的也只有30余元。然而对于事发采访,超市相关负责人委婉拒绝了。

为什么这么判? 偷变抢,判3年

法院审理认为,蒋波以非法占有为目的,秘密窃取超市财物,并为抗拒抓捕当场使用暴力,致一人轻微伤,其行为已构成了抢劫罪,应依法判处。鉴于蒋波系初犯、偶犯,庭审中认罪悔罪态度比较好,且结合本案实情,相信对蒋波适用缓刑不致再危害社会,故对辩护人提出从轻处罚并适用缓刑的意见予以采纳。最终,法院以蒋波犯抢劫罪,判处有期徒刑3年,缓刑3年,并处罚金1000元。据《重庆时报》

国美元旦全面“收官” 促销后劲不减

受2009年末房地产市场和婚庆市场的旺盛影响,家电市场迎来2010年新年“开门红”。据国美电器提供的一份销售数据显示,元旦长假前两天,国美全市各门店均迎来火爆的销售场面,仅新街口店单日一日的销售就突破千万元,旺盛的需求促使商家再接再厉,加大促销力度,在长假最后一天,继续通过高额的让利,实现元旦收官的完胜。

旺盛的家电消费需求引发抢购潮

2009年12月31日,国美电器通过新街口店大型团购活动,营造“元旦”前首次抢购潮。当时,活动现场人山人海,疯抢优惠的消费者“踏破”国美门扉。自元旦长假首日开

始,连续的客流就在国美各门店川流不息。

连日来,南京国美电器各大门店热闹非凡,各种让利活动和超低价商品吸引海量消费者争相抢购,购物狂潮一路上扬,即使到了晚上,也未能浇灭消费者的购物热情。为此,国美门店不得不延长闭店时间,接待热情的消费者。

据悉,南京国美追加的一批特价资源,目前已经全面释放,持续的低价、持续的服务,持续的活动,将维持“元旦”3天创“低价”后劲不减。节日气氛高涨 销量又创新高

今年“元旦”,家电行业迎来大规模的“销售高峰”,沉寂近半年

的家电市场,再现场火爆场面。急待泄流的家电需求,促使今年“元旦”的销售较去年不降反升。

全面保障 后劲不减

受前期良好势头的刺激,南京国美紧急追加一批特价商品资源,达到数万台件。这批特价资源目前也已经全面释放,国美以不变的低价和服务,促使整个“元旦”黄金周后程让利力度不减。

今年元旦国美“配送”、“安装”等服务工作也非常到位,并未受到需求增加的影响。5000名安装人员、1000辆运输车全力以赴,保证消费者在家就可以享受到国美提供的优质服务。