

在地板上尿尿,在床底下“埋地雷”,还喜欢“打架斗殴寻衅滋事”……你会为你的爱犬“没教养”烦恼吗?宠物驯导师——80后刘尧华,可以为你支招。据了解,中国5年前才正式有宠物驯导师这个职业,刘尧华“赶潮”去北京学习考了一个证。如今,就连“孙悟空”也逃不出她手掌心了!

□快报记者 钟晓敏

这个宠物驯导师“悟空”逃不出她手心

“孙悟空”自白 严师出好狗

嗨,大家好,我叫孙悟空。
与《西游记》里的孙悟空不一样,我其实是只黄白相间的边境牧羊犬,因为小时候长得尖嘴猴腮,又调皮,我妈——青春靓丽的刘尧华女士,就给我取了这个名字。
小时候,我很任性,喜欢打架斗殴。而且,我看不懂礼貌,连跟大家握手都不会。当时,我的兄弟姐妹们都跟我差不多。我妈看在眼里,急在心里,最后一咬

牙,决定去北京考个宠物驯导师证,好好培训我们。考这个证不仅需要理论知识,还要操练,我妈就把我带到了。
2009年3月,我跟我妈来到了北京。可是,教练一看我,就给我妈泼了一头冷水,说她的驯导八成要失败。因为我是很难驯导的小孩。
当时,我妈难过得不得了,就怕不能毕业。不过,即使这样她也一次都没打过我,相反在单

独相处的时间里把给十几个孩子的爱全都给了我。
当然,她训练我的时候还是很严格的。在接下来的日子里,我学会了静坐、卧、等待、前来、靠、随行等动作,还有跳杆、钻隧道、玩跷跷板等技能。
哈哈,我还很会装死,每次我妈用手做出一个“啪”的打枪姿势,我就往地上一倒,一动不动。没有我妈的命令,我绝对不起来。

驯导师心声 学会和谐相处

我叫刘尧华,是孙悟空的妈妈,也是一名宠物驯导师。大学毕业后,我在企业上过班,还下海开过美容院。2007年,我为了给生活添点乐子,就和老公买了一只边境牧羊犬。它的脾气不太好,喜欢乱叫。我估计它太孤单了,又买了一只回来跟它做伴。
姐妹俩成年后,我怕它们不生孩子,容易得妇科病,就给他们找了一个共同的老公。这对姐妹可能生了,第一胎姐姐生了9个,妹妹生了6个。为了让它们快乐生活每一天,我在二桥公园租了5亩地,另外盖了几间房子给它们住下。
我在电视上,看到人家的狗狗不仅懂很多礼仪,还多才多艺,非常羡慕。为了让我的狗狗们更加乖巧可爱一点,我决定北上学习。整个过程,孙悟空已经描述过了,我不再赘述。
现在,我不仅把我的狗狗们培养得很好。每个月还帮别人驯导狗狗。有的狗爸、狗妈将狗狗送来的时候,都怀疑自己狗狗不聪明。其实,我认为每一只狗的智商都不低,关键是你要学会与狗和谐相处,用十二分的耐心训练它。



刘尧华驯导“孙悟空”钻圈 快报记者 路军 摄

新闻链接

南京宠物驯导师稀缺 总共只有10来人

刘尧华介绍,目前,南京训练一只宠物,每个月收费为3000元左右。她平均每个月可以训练三四只狗,收入可达上万元。
不过,宠物驯导面临着人才缺乏的问题。目前南京从事宠物驯导的大多为武警部队的退役警犬训练员、杂技团训练

员,总共只有10来人。“作为一个新兴的职业,南京宠物驯导人员的教育和培训体系尚未建立,也没设立能给从业人员提供相关职业资格认证的考试机构。驯导师想要考证,只能去外省。”刘尧华认为,这一切都源于宠物驯导师这一职业刚刚起步,市场仍有待规范和管理。

【世界艾滋病日的各种宣传方式】

花卉市场老板设计挂满了安全套的树

一株枯树上,缠满了红色的玫瑰,还挂满了装着水的安全套。这个场景能让你联想起什么?“圣诞树。”昨天上午,当一名市民在汉中门花卉市场门口看到这棵树时,是这样认为的。他还将图片发上了网。这让市场老板倪志翔哭笑不得,“这可是我精心设计的作品啊,今天不是世界艾滋病日吗,我是宣传防艾的。”

昨天中午,在微和网络论坛上出现了这棵树的照片。有人从背景上认出,这是汉中门花卉市场门前,并认为这是商家在“出奇招”。记者来到这家市场门前,看到这棵四五米高的枯树树干被刷白,鲜红的玫瑰花缠满了每一根树枝,树上缀满了白色串珠,还有难以数清的安全套。每个安全套里都装着水,顶端还缠着一支红玫瑰。

“这是什么树?”记者问店门口一位顾客。“圣诞树吧。”她早就注意到这棵树了,但不明白为什么



树上挂满玫瑰和安全套 实习生 王运 摄

树上挂满安全套。
“晕,这明明是宣传预防艾滋病的。”在市场办公室,老板倪志翔郁闷地说。“玫瑰代表爱情的萌发,安全套则是一个高潮。这两者的结合,代表着爱情的过程,在这个过程中,要爱家人、爱自己,远离艾滋病。”他将这个作品起名为“一点一滴的爱”。

实习生 王运 快报记者 常毅

南京理工大学 向学生发放安全套

昨天中午,南京理工大学红十字会的志愿者在食堂门口向同学宣传防艾知识,同时还在校园里发放了数百只安全套,以唤起大学生对艾滋病的重视。

昨天中午,南京理工大学食堂门口摆放着咨询台和宣传预防艾滋病的横幅,30多名大学生志愿者分散开来,向往来的同学发放宣传册。随着宣传册一起递出去的还有一只安全套,这个小小的赠品让拿到宣传册的同学有了不同的表情。有的人接过后,坦然装

进口袋里;有的人则是羞红了脸,拿在手里不知是不是该往兜里装;也有少数眼尖的女生,看到递来的安全套,低着头快步走开了。

还有人认为,发安全套是否间接地在鼓励学生们的婚前性行为?南京理工大学校团委的卜老师表示:“大学生婚前性行为在校园里是有出现,我们不提倡,不代表不发生。既然发生了,就需要我们来引导。”他指出,活动中发放安全套,是希望学生们学会自我保护。 快报记者 是钟寅

导游(讲解)员大赛 用英文讲解景点风貌

快报讯(通讯员 谢江平 孙乐记者 钟晓敏)首次设立英语讲解,第一次有男性讲解员加入……前天,记者从夫子庙-秦淮风光带第七届导游(讲解)员大赛上得知,随着2014年南京青奥会的临近,南京导游(讲解)员队伍出现了新变化。

前天下午两点,秦淮区政府3楼礼堂座无虚席。来自秦淮河水上游览有限公司、江南贡院历史陈列馆、白鹭洲公园等景区的16名导游(讲解)员,经过近一个月的集中培训、笔试、预赛、复赛,“杀”入总决赛。

决赛分为风采展示、知识问答、才艺表演,以及最重头的景点讲解。“十五的月亮升上了天空

哪,为什么旁边没有云彩……”江南贡院历史陈列馆讲解员徐森一上台,就“Hold”住了全场。此次杀入决赛的,只有两名男性,他是其中之一。更让大家耳目一新的是,他还用一口流利的英文,给大家介绍了当年的科举考试,以及从江南贡院走出的历史名人。

在当天的比赛中,4号选手高玉婷、5号选手刘佩佩、8号选手伍文琦也发挥了英语特长,用英文做了讲解。大赛组委会工作人员告诉记者,举办导游大赛是对接亚运会、青奥会,建立一流导游服务队伍,提升服务品质的有效抓手。今年是第一次设置英文讲解这个项目,下面的比赛中还会增设更多小语种,为迎接海外游客做好准备。

国美 25 周年开启 17 天家电盛“惠”

12月1日起,国美电器25周年序幕拉开,国美在南京市场投入20亿,以60万泰特价机启动为期17天地周年庆典家电盛“惠”。

加速门店发展战略

近几年来,南京国美肩负着国美电器在江苏省内桥头堡的作用,旗下的镇江、泰州、盐城、扬州等二级分部,所属各级门店,共同组成纵横省内大江南北的家电网络平台。

2011年,南京国美恢复门店发展战略,加大了在南京及周边地区开店的速度。国美大桥南路油运大厦店、国美江宁天印广场店等全新的大店、

旗舰店相继在南京市场出现,将国美发展的信心彰显无疑。

南京国美电器总经理曹健表示:“在一级市场,我们加速新模式门店的改造,继续以多种门店形态组合,以开旗舰店、大店和优质门店的方式提升总体经营效益;在二三级市场,国美更加注重对空白区的网络覆盖,加速有效扩张步伐。从去年南京及周边城市仅有不到30家门店发展到今年年底接近50家店,这一年可以说,南京国美进入了有史以来发展最快的一年。”

“自去年开始,国美启动了全新家电商业模式门店升级改造工程,目

前在南京及周边城市完成新模式改造的门店约有20家。这些新门店采取了品类展示加消费者体验的全新经营方式,不但门店商品出样数在原模式基础上增加了一倍以上,大大增强了消费者购买产品时的现场体验感,同时体验和一站式购物的方式也提高了消费者对国美门店的满意度和忠诚度。”

“江苏的二级家电市场在城镇化加速和国家补贴政策的刺激下,已成为家电行业未来发展的重要增长区域。南京国美正在有计划地加速二级市场的有效扩张步伐,充分利用和依托现有一级市场的优势向二线市场

进行渗透。在保证一线城市市场占有率的同时,扩大原有二级市场的门店数量,并大举进入有潜力的新兴市场。这也是南京国美未来发展的重要方面。”

17 天家电惠卖回馈消费者

今年司庆,国美联合家电供应商启动面向消费者的回馈行动。12月份以后,持续半个月左右的家电惠卖将在南京国美的40多家门店同时举行。

曹健表示:“我们准备了60万台特价机、27万件赠品和高达20亿元的让利资源倾情回馈消费者。这将是南京国美有史以来投入最大、规模也最大的一次司庆活动。从11月25日

至12月12日,整个回馈活动将历时17天,在南京及周边城市所有国美门店同步开展。”

据悉,在本次国美为25周年庆准备的大单采购商品中,不仅包括彩电、冰箱、洗衣机、手机、数码、小家电、厨卫电器等全品类一线品牌,且涵盖当下所有畅销机型号,其中包销定制商品将达30%,特价机占比接近70%。

“这些特价机的让利幅度维持在20%-40%之间,部分品牌、部分机型让利可至3折甚至1折,力度是非常大的。此外国美和厂家共同调集了近30万件赠品,将在活动期间随同家电产品无偿赠予消费者。”曹健表示。