

女硕士不愿老是临摹别人的画,画廊老板怒了: 想当毕加索,回家当去!

王丹,27岁,硕士研究生,专攻油画创作,在业界小有名气,目前在南京一家画廊工作。极富个性的她,最近和老板闹僵了:她爱创作,老板却只让她临摹名画,这让她大为不满。她决定辞职,老板却不同意,于是,双方来到白下区新街口调解委员会调解。

3年前,王丹辞去了研究所的工作,靠卖画为生。偶然的机会,南京一家画廊的老板翟栋看中了她的才华,邀请她到画廊上班,王丹除了按照公司要求画画,还可以任意创作,版权归自己,每月保底工资3000元,有工作安排时,按件另算加班费。王丹签了劳动合同。刚开始,画廊根据客户需求,让王丹临摹一些名作。慢慢的,王丹有些奇怪,自己创作的作品,老板看都不看,他只对临摹名作感兴趣。

后来她终于明白:这家画廊跟很多装饰公司都有业务合作,很多顾客在装修时喜欢挂些世界名画作

装饰,临摹甚至是赝品大行其道。于是,翟栋只希望王丹临摹名作,越逼真越好。他还专门买一批做旧的画板、画布,要求王丹按照一两百年前的绘画技法和风格,专门临摹名作。

对王丹来说,只是临摹几乎就是一种侮辱。于是,她在临摹名作时,总要加点自己的创意在里面。

这样的画,顾客并不满意,这下,翟栋怒了,要求王丹不折不扣按照公司要求画画,“你可以回家去当毕加索,但在单位,你必须不折不扣地完成工作。”王丹的脾气也上来了,把画笔一丢,走了。

翟栋求助新调委。他说,双方签了三年的劳动合同,如果王丹单方面毁约,将给画廊带来损失。翟栋提出,要么王丹回来继续工作,要么赔偿巨额损失。

王丹被调解员喊了过来。她说,要回去上班也可以,但不能

再临摹名作,而是要独立创作,作品同样可以卖给装修公司。

翟栋几乎都要哭了,他说,几乎所有名作的作者,都是在死后才有名气,就是因为不可再生的原因。王丹画得再好,就是比数码照片还逼真也没用,因为不值钱。他还解释说,公司从来就没有制作过赝品,毕竟谁都知道,几千元不可能买到真迹,买的那些都是仿品。

为了留住王丹,翟栋答应,她可以自由发挥,但主要工作还是临摹。王丹对公司的巨额索赔也有顾虑,答应回去再工作一段时间。

(文中人物系化名)
通讯员 宋宇
现代快报记者 马薇薇



本版漫画 俞晓翔



给了40万“活动经费” 女儿还是没当成老师

家住江北的小刘今年刚刚大学毕业,她从小就梦想当老师。年初,她报考了南京市的教师招录考试,顺利通过笔试,入围了面试。眼看着女儿的梦想即将实现,父母很高兴,忍不住将这个好消息告诉了周围的朋友。

“哎呀,你们还不赶紧帮着找人活动活动,否则面试不见得就一定能过。”一位朋友说。想想也在理,小刘的父母便开始托熟人找路子。一个熟人介绍了张亮(化名,据说他在教育界有很多重量级的朋友。张亮自己也说可以帮上忙,但要一些活动经费。

小刘的父亲老刘按照张亮的要求,陆续支付了40余万元。“我拿你钱,都会打借条,办不成事就退还给你。”每次,张亮都这么说,这让老刘更加放心。可是,直到招录工作结束,也没有女儿被录取的任何消息。张亮告诉老刘,他女儿属于“补录特招名额”,要再等一等。但等到所有的学校都开学了,仍然没有小刘被录取的消息,老刘急了,向张亮索要40万元,张亮归还了十几万元后,失踪了。

老刘报警。目前,浦口警方已经受理此案。

通讯员 王强 现代快报记者 田雪亭

借出十余万元 突然发现 自己不知女友真名

今年6月,南京人周明认识了朱丽丽。两人相处一段时间后,同居了。有次,谈起两人的未来时,朱丽丽叹了口气。在周明追问下,她说,自己在老家和前夫还有一些房产问题没有解决,需要10万块钱。只要把这10万给了前夫,老家那套房子便是她的了。

朱丽丽问周明能不能借钱给她,10月底前一定还钱。周明也想让朱丽丽尽快和前夫断了,于是先后分多次将10余万元打到了朱丽丽账上。没想到,自从打了钱,朱丽丽对他开始不冷不热。到了约定的还款期限,周明没收到钱,也联系不上女友。

10月30日,他到银行一查,发现那些钱汇到了一个名叫张丽的人的账上。这时,他才发现自己和朱丽丽交往这么久,她的真名究竟是什么,自己根本不知道。

玄武区后宰门派出所民警接到报警后,调查确认,张丽和朱丽丽是同一个人,老家在湖南,在一家会所上班。当民警赶到她的住处时,她已经收拾了大包小包,准备离开。民警于11月3日晚将她抓获。她向周明借的钱还一分未动,警方悉数追回。

张丽说,她发现周明很喜欢自己,又舍得为自己花钱,就向他借钱,最近也确实想回趟老家。对于为什么要用化名,她说自己在会所上班,一般都是用化名。

经过这次事件后,周明和张丽说拜拜了。

(文中人物系化名)
现代快报记者 陶维洲
特约记者 杨维斌

绿巢床上用品专业商场明天盛大开业

继位于太平商场六楼的绿巢床上用品专业商场开业后,南京绿巢家纺有限公司着力打造的第二家专业床上用品商场将于11月16日盛大开业,开业期间将推出多重开业大礼及产品优惠活动。

即将于明天开业的绿巢床上用品专业商场位于马台街91号,建筑面积达到6000多平方米,是太平绿巢床上用品商场面积的两倍多。除

了设有套件馆、被子馆、羽绒馆、婚庆馆、真丝馆、儿童馆、枕头馆外,每个馆内的商品出样数明显增加。此外,与太平绿巢床上用品商场相比,儿童馆的营业面积增加了将近两倍,并新增0到3岁婴幼儿童产品的出样,产品的丰富度有了极大的提升。

据南京绿巢家纺有限公司总经理是云清介绍,二楼专设的婚庆用

品广场,针对绿巢推出的5个婚庆套餐,每个套系开设一个展示馆,消费者对每一个套系所包含的品类都可以有直观的了解。此外,二楼还开设了真丝馆,婚庆用品广场及真丝馆的开设,在全国乃至全球应该算是首家。据了解,11月16日到18日开业前三天,绿巢家纺商场将推出开业特卖赠礼活动,除了多款特价产品外,顾客凭2010年、2011年、2012年的结婚证免费领取工艺靠垫。

卖场,当令又有秋羽绒博览会一开幕就吸引了广大市民的眼球。山百人用立足城北,服务市民的责任意识着力打造“南有太平、北有山百”的南京冬季羽绒消费新格局。

该负责人最后说,山百人一贯之求便民惠民的经营理念,本周秋羽绒博览会将在上周推出的新品5折、6折、7折……加赠礼品的活动上再掀高潮,让更多的市民在山百买到自己喜欢的羽绒服,买到时尚的秋羽绒服,买到价格最实惠的冬季御寒商品。(山弘)

山百秋羽绒火了,羽绒服销售翻三倍

随着上周末山百大楼推出首届秋羽绒博览会以来,羽绒服销售成倍上升,鸭鸭羽绒服同比上升663%,雅鹿上升253%,波司登上升181%……不少城北市民都说,现在买羽绒服不要大老远去城南了,山百羽绒服品牌强、品种多、价格优,特别是今年他们独家推出的秋羽绒,引领了深秋初冬羽绒服消费的潮流。

笔者也慕名来山百探个究竟。坐公交100路到了山西路南站下,

就被对面醒目广告“山百首届秋羽绒博览会”广告所吸引。据山百羽绒服销售经理周铭介绍,秋羽绒是波司登首创,今年多个品牌都推出相应系列产品,非常适合深秋初冬的当令季节穿着。它最大的特点就是轻薄与舒适度,手感柔滑,组织细腻,平整有光泽,飘逸不跑绒,时尚又保暖,美丽不冻人。而且款式、风格多元,适合不同年龄层穿着。现在山百打造了城北最大的单体羽绒服

蓝岸live热销不减 零首付不限购盛情加推

蓝岸live科技青年街区一经推出就受到广大投资人群的热捧,轻松领跑南京城南板块。主城区区位,双地铁交通,李嘉诚御用物业,低总价高回报,全功能精品现房,超低单价便可轻松享有,更以“零首付、低投入”的政策成为南京投资项目的首选。

主城超高性价比 地铁全能小户型

据了解,蓝岸live牵手光大银行在南京首次推出“零首付、24期分期还”的优惠政策吸引了不少投资者纷纷前来抢购。35平方米的全功能精品现房小户型,凭借功能空间齐备、紧靠主干道、位于软件谷核心、坐拥40万高薪IT人群的优势,出租前景一片大好。

低总价,高回报,宜商宜住宜投

资。让更多市民能够零风险高收益地投资,尤其是为许多中小型投资者提供了一次分享财富盛宴的机遇。

同时,35平方米左右的主力面积、主城谷底价、完备的居住功能、灵活多变的空间设计也大大减轻了买房人的负担,对于青年购房人来说更是很大的吸引。不仅户型上舒适实用,细节处理上也实现最大均好性,能够满足日常生活的不同需求。

热衷现房小户型 人气冠军销售楼盘

光棍节赶着“脱光”,南京楼市更是愈发火热。价格合理、配套完善、交通便捷的项目,对购房者更是吸引力不小。位于主城区板块的蓝岸live科技青年街区,极大匹配了不同购房者的置业需求,“一口价房

源”一经推出就于当日全线售罄,之后一直延续销售火爆的态势,更使其一度成为南京销售人气冠军楼盘。但这只是个开始,项目未来还将加推新房源,到时势必掀起新的热销高潮。

不限购不限贷 投资“栏”度也不高

投资门槛低,极大地满足了中小投资者的需求,将有限的资金精准投资,真正的小资本换回大收益。不限购、不限贷,投资“栏”度不高:想买几套就几套,随心购买。高性价比所蕴含的升值潜力可以无限想象!

超低的总价使得投资门槛放低,小的投入就能拥有一套好地段的房产,房产保值增值的功能也使得投资房产更为安全可靠!

低温催热制暖家电市场——

苏宁节能健康家电成选购趋势

进入11月,全国各地气温持续走低,制暖电器市场逐渐走俏。近日,笔者走访各大家电卖场时发现,与其他家电产品相比,制暖电器的销售十分火爆,节能、健康、安全成为今年选购制暖产品的新趋势。

制暖小家电作为季节性产品,在华东、华中无供暖地区一直颇为畅销,然而因其未被纳入国家能效管理范围、安全方面存在隐患、售后服务差等问题,常让消费者觉得“暖身不暖心”。消费者一方面

面临着冬季取暖的刚性需求,一方面对制暖电器的安全、耗能太大存在顾虑。此外,受国家阶梯电价及节能惠民补贴政策的影响,节能成为2012年的消费关键词。制暖电器普遍耗电量较大,高能效的制暖节能产品成为冬令家电的热门首选。另一方面,不少油汀附带了保湿盒、小太阳增加了红外线保健功能、暖风机增加了空气过滤功能,消费者越来越注重电器使用过程中的附加值,绿色健康类的产品受

到青睐。尤其是制暖空调品类,杀菌、净化空气等早已是空调的必备健康功能,而随着制热效果和节能技术的不断提升,变频节能空调在今冬将成为消费的主流趋势。

笔者在苏宁电器各门店发现,陈列着油汀、取暖器、小太阳等制暖小家电,抢眼的橙色展台彰显着温暖的感觉,吸引不少消费者驻足选购。而且目前正值产品旺销之际,苏宁电器积极发挥渠道优势,整合促销资源,将于本周五启动冬

季制暖电器推广。对于持有老人证或新生儿出生证的消费者,购买冬令取暖电器可享受最低价8折的温暖补贴;而团购冬暖电器可享受买十送一的优惠;同时还有最高50元打车费补贴。

此外,苏宁山西路Expo超级旗舰店经过整体重装升级,将在本周末正式盛装亮相。本周五开业当晚还将联合南京电视台开展专场团购,著名主持人大大将在现场针对需求较大的畅销机型和消费者一起

侃底价,并最大程度为消费者争取让利优惠。针对山西路开业,苏宁特别加码推出专享“0”元购活动,消费者购买生活电器买多少返多少元积分,最高可返599元积分,所获得的积分将可用于购买彩电、冰洗、空调、厨卫、电脑、手机、数码等产品抵货款使用。而持有招商银行信用卡的消费者在苏宁购家电满500元即可享受零首付、零利率、零手续费的三零分期活动,有家电购买需求的消费者不要错过了。