



66

“有点小金库本来就不容易,现在好了,全被曝光了!”最近,网友整理出15处藏私房钱的最佳地,一度成为各大论坛转载的热点。尽管发帖人立即遭到全国男性网友的“通缉”,不过,这则强大的“找私房钱攻略”,则让太太们十分受用,“晚上就回家来次大扫除!”

现代快报记者 王颖菲

# 男人的私房钱藏在哪儿?



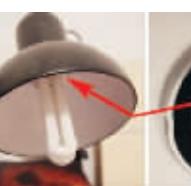
手机



光驱



毛绒玩具



灯泡



苍蝇拍

藏钱小能手们,有“妇女之友”背叛了你们,继续开动脑筋吧——

整理“藏私房钱最佳地”的,是一位网名叫“金戈铁马”的网友,“作为妇女之友,请大家一定要好好保护我,至少别让你家男人的小金库被搜出来后,提着刀来找小哥的麻烦。”发帖之前,他就清醒地意识到了自己面临的“险境”,但依旧“义无反顾”地对男人们的小金库所在地,进行了“彻底曝光”。

这15个藏钱处包括,电脑光驱、手机电池背后、衣架底部、灯泡接口处、烟盒里、衣橱合页内、苍蝇拍的空心手柄、开关装饰物背后、毛绒玩具的围巾里……令人大开眼界。

很多男性网友刚看到帖子时如获至宝,表示“回家就藏起来”。等他们反应过来,楼主这是在给太太们“通风报信”,哀怨地评论,“要把我们赶尽杀绝吗?”不少女网友看到帖

子后的第一反应,则是“我和我的小伙伴都惊呆了!”同时,掩饰不住内心狂喜,“回家就按图索骥地搜查。”

32岁的白领小许“心有余悸”地表示,“亏好我不藏私房钱。”他坦言,“想当年,我老爸把私房钱藏在电视机底盘下面,结果被我妈搜出来,不敢承认是他藏的,硬栽赃在我身上,结果我妈就非常爽快地把钱给我了。”他悟出了一个道理,“千万不要和女人比精明。”

在外企工作的小孔很坦然。他表示,自己从来没藏过私房钱。小孔说,虽然家里老婆管账,但每个月他出门需要应酬,基本是用多少拿多少,老婆不太过问,在外也给足面子。”他和小许的观点一致,“其实只要老婆贤惠体贴、善解人意,男人还要什么小金库呢?”

## 网友们还“贡献”了更多“藏金妙招”

可以用老婆的名字开户,把钱存进去,即使被发现了,户头也是老婆的名字,说不定她还会感动;或者直接把现金交给老婆,称是朋友私房钱,代为保管,等到自己要用钱的时候,理直气壮地和老婆要,就说朋友

要用钱;此外,冬天可以把钱藏在老婆夏天的衣服里,反之亦然,同时在口袋里塞一张纸条,写上“老婆这是我给你的惊喜,拿去买你想要的衣服吧!”万一被老婆翻到,她还会觉得老公太浪漫了。

## 据说,“女汉子”有这20个习惯

你都中了?请允许我喊你一声哥!



不知从何时起,越来越多的姑娘开始以“女汉子”自居,其中,还有很多根本就是“软妹子”嘛!到底女汉子有什么标准?

最近,网上热传女汉子的20个习惯。怀疑自己是“女汉子”的女生不妨来对照看看,怀疑自己女朋友是“女汉子”的,也可以来看看。据说超过10个是“准女汉子”,超过15个是“标准女汉子”,如果20个习惯你都有……请允许我喊你一声哥!

现代快报记者 郝多

### 女汉子的20个习惯

- 1.瓶盖拧不开,会较劲但不求助;
- 2.天太热时,在家会“裸奔”;
- 3.常发出“当女生好麻烦”的感叹;
- 4.喜欢仰着头把薯片渣往嘴里倒;
- 5.平时或上网聊天时会说话;
- 6.夏天愿意去吃没空调的老火锅;
- 7.能自己换饮水机水桶;
- 8.爱玩网络游戏;
- 9.时间太晚会不洗漱直接睡觉;
- 10.不爱化妆,很少自拍;
- 11.跟男生很容易成为“哥们”;
- 12.喜欢跷二郎腿或抖脚;
- 13.觉得逛街购物是种麻烦;
- 14.很少进理发店、美甲店、美容院;
- 15.吃苹果通常是洗干净直接啃;
- 16.在家时经常不洗脸不梳头;
- 17.外出旅游行李自己扛;
- 18.看不惯发嗲的女生,觉得矫情;
- 19.穿高跟鞋也敢追地铁公交;
- 20.有异性在场点餐也敢点大份。

这20条中,女网友表示中枪最多的,除了给饮水机换水、自己扛行李以外,还有第11条,跟男生很容易成为“哥们”。

对于这些标准,也有网友提出质疑:“喜欢仰着头把袋子里的薯片渣往嘴里倒、夏天愿意去吃没有空调的老火锅,这些都很正常啊……”

那么,到底什么样的特质才是女汉子的“标配”?百度百科里,对女汉子是这样定义的:行为举止不拘小节、性格开朗直爽、心态乐观、能扛起责任,内心强大,在生活中比较有气场。

“女汉子和软妹子形成对比,简单来说,就是指

那些不爱撒娇,不爱打扮,独立勇敢的女孩子。”有网友总结说,尤其是独立这方面,不少女生可以自己修电脑,自己换灯泡,这些都让男生“汗颜”。

“我从来都是自己的事自己做,不依靠别人。”读大四的小李一直被男朋友称为“女壮士”,“他说这是比女汉子还要高的级别。”而在对照这20条标准后,她大呼“冤枉”,“我才中了7条,我只是伪女汉子。”小李说,很多人认为女生就应该会撒娇,所以比较独立的女孩子都被认为是女汉子。“为什么勇敢独立坚强这些特质不能属于女人,非要弄个汉子的名头?”

### 网言微语

- @萌哒哒的余余余余余校校:女汉子的路已人满为患!我要走高端洋气上档次的知性路线!  
 @珑小琥:女汉子的共性是:几乎都没男朋友。这是海清说的。

阅后即焚



## “最伤感地铁站”3年只放一首歌?这只是个美丽的误会

南京地铁撤了《好心分手》换成钢琴曲  
网友:情愿相信痴情故事是真的

为了纪念逝去的感情,南京一地铁员工站内单曲循环《好心分手》三年……上周五,这个如童话般的“报料”,瞬间让中华门地铁站火了。网友们把中华门地铁站誉为“史上最伤感地铁站”。

昨天,现代快报记者走进中华门地铁站,听到的却是《月光小夜曲》。南京地铁还特意出面澄清:“没有地铁工作人员在中华门站干满三年,也没有员工失恋。”对此,不少网友有些失落,“为什么要撤了这首歌?没必要这么较真,就让它成为一个美丽的误会,也没什么不好。”

现代快报记者 毛丽萍

### 播了三年《好心分手》? 地铁澄清:没这回事

“3年只放1首歌是绝对不可能的。”昨天,南京地铁表示,今年1月,他们量身定制了地铁音乐,其中有两套功能性“必选音乐”,早高峰(7点半-8点半)和晚高峰(16点半-17点半),统一播放相同的背景音乐,早高峰是欢快的音乐,伴着鸟鸣;晚高峰的音乐则温馨宁静,轻松愉快。其他时段,每个站可以自由发挥。

不过,“自由发挥的音乐”也有统一规定,他们在2010年5月选择了30首旋律优美、节奏较为明快的轻音乐供车站播放,由各站当班员工随机选择其中的4至5首曲目循环播放。

循环播放,是因为员工失恋?地铁公司昨天申明,没这回事。

地铁公司称,背景音乐播放由行车值班员担当,中华门站共

有4名,“这4名员工中,在中华门站工作时间最长的也不过两年,而且,都没有失恋。”不过,地铁公司也坦言,在4名值班员中,有一名员工对《好心分手》较为偏爱,在他当班时会将这首音乐和其他1至2首音乐设置为循环播放,这样一来,凡在该员工当班期间,中华门站播放的背景音乐中,《好心分手》播放的频次相对较高,其他3名员工则会选择4至5首音乐循环播放。

据介绍,南京地铁各车站内均有专门的音乐播放软件,歌曲都是设定好后,按照“时刻表”来播放,“循环播放一首曲子,几乎不可能。”

**《好心分手》撤掉了  
网友认为没必要太较真**

“这位值班的亲,失恋可以理解,失恋三年还没走出来,还连累得无辜乘客‘被失恋’,就是你的不对啦!”网友的玩笑,地铁却很“当真”。

昨天,南京地铁表示,考虑到背景音乐可能会使乘客产生联想,“从8月30日晚起,车站已对背景音乐曲目和播放设置方式进行了调整。曲目暂定为4段柔和舒缓、节奏相近的古典钢琴名曲,4首曲目循环播放。”

据介绍,以后市民乘坐南京地铁,到各站听到的曲目一致,地铁员工“无权”根据自己的喜好来播放。

“为什么要撤掉《好心分手》?”在南师大读大二的黄同学说,在网上看到这个故事,昨天特意从仙林赶到中华门地铁站,就为了听听《好心分手》,没想到换了。“其实,就算是误会,也是个美丽的误会,让我们相信爱情。没必要这么较真。”



### 花絮

## 《好心分手》词作者 “心也碎了”

因为微博热传,《好心分手》的词作者黄伟文发微博称,“对我们这种写歌词的人来说,比拿奥斯卡诺贝尔奖更感动的是,让一整个地铁站的人心碎三年……再振作!”不过,当网友告知,放的好像是纯音乐无歌词版,黄伟文幽默地回复:那,好吧,我心碎三年了。

## 南京国美线上线下低价促销 9.6 全线爆发

近日,国美集团宣布,上市公司部分实现销售收入人民币271.14亿元,同比上升10.2%。2013年上半年,国美集团继续执行以盈利模式为核心的中长期战略转型,通过全力拓销售、提毛利、控费用,贯彻线上线下融合的多渠道零售战略,优势凸显。实践表明,集团的中长期战略转型已取得初步成效,以盈利为核心,线上线下全面融合的战略对于扩大持续增长的竞争优势至关重要。线上线下低价政策一经推出也获得良好效果与影响力。笔者了解到,在9月份,南京国美将再次开

展线上线下低价促销,全场大牌让利达15%-45%,打响“线上同价,线下买单”的口号。据悉,即日起至9月5日期间,消费者在南京各国美门店预存50、100元,于9月6日至9日活动期间购物可以分别抵用200、500元现金,并可获得食用油一瓶。预存200元参加套购更可享受“积分10倍翻”,并获赠电饭煲一个。南京国美市场部负责人称,“在活动期间,消费者可以通过线上线下比价后自行至门店购买,即‘线上比价,线下下单’的方式,我们承诺门店产品绝不高于网上价

格。”据悉,在活动期间,部分机型还将达到最低让利,如三星一款50寸LED彩电低至7.1折,价格跌破5000元,一款1.5P变频挂机跌破2400元,上菱洗衣机一款5.2公斤全自动洗衣机跌破900元。目前,国美作为家电零售行业的引领者,提出线上线下低价策略,全面抑制价格噱头,为行业提供了一个公正有效的竞争环境。围绕着这一低价战略,国美在近期还将在线上线下推出不同各种品类、不同品牌的低价团购促销,满足9月份消费者的需求。