

父亲离婚要抛弃自己,12岁的琪琪有点怕

法官阿姨,你们配合我演一下戏 我想让爸爸知道我是听话的

父母离婚,对簿公堂,却将无辜的孩子抛弃在法庭。昨天,宁海法院深训法庭遇到这样两位当事人,法官最终判决,两人不准离婚。琪琪(化名)今年12岁,宁海人。父亲张某与母亲顾某因感情不和,自2013年开始分居。后来,顾某去了宁波,琪琪便跟随父亲在宁海生活。

由于张某忙于生计,平时对琪琪照顾比较少,而且他脾气不好,偶尔会打骂女儿。这些遭遇,使得年幼的琪琪多了一份成熟,自我保护意识非常强。

今年8月,琪琪母亲顾某起诉至宁海法院深训法庭,要求与张某离婚。法官经多方打听,在一个工地上找到张某,并送达了应诉材料。

当天下午,张某便带着琪琪一起来到法庭。他对承办法官说自己现在患有癌症,经济上拮据,如果要离婚,要求女儿由顾某抚养,并要求顾某履行抚养义务,支付护理费等费用。

随后在法官要求下,张某做完笔录。但不料,做完笔录后张某找了一个借口离开,将琪琪留在法庭。

法官多次打电话给张某,他都表示不会来接孩子,后来索性就不接电话。无奈,法官便询问琪琪,知不知道其他亲人联系方式。可琪琪怎么也不说,只是强调:“爸爸叫我留这,我不回去。”

法官联系顾某,后顾某从宁波赶来把女儿接走。谁知到了第二天,张某又反悔,要求要回女儿,法官只得再次与顾某取得联系,让她将女儿送回来。另一边则稳住张某,让他下午再来法庭。

当天下午,琪琪回到法庭,知道自己将要跟爸爸回去,便小声拜托法官:“法官阿姨,昨天晚上我跟妈妈在一起不要告诉爸爸。还有等下他来接我的时候,你们配合我演一下戏,我不愿意走,你们一起把我推上车。”

法官心里一下子五味杂陈,琪琪没有把心里话都讲出来,她是怕爸爸知道自己跟妈妈在一起,会招来一顿骂。而演戏,只是为了让爸爸知道她是听话的,坚持留在法庭不走,是法官硬要让她上车。

昨天,对顾某和张某的离婚诉讼,宁海法院一审判决不予准许。



□通讯员 于珊婉 记者 郑振国 实习生 郭传太 漫画 吴玉涵

■名词解释 水膜效应

指的是下雨时公路上形成一层薄薄的积水,像水膜一样贴在路面上,这层“膜”大大降低了轮胎与路面的摩擦系数,当车速过快时,就很容易发生“水上漂”现象。

近来雨水多 高速行车小心水上漂

进入立秋,一场雷阵雨,增添一丝凉意,但对于在高速行驶过程中的司机来说,开车尤其要小心。

短暂性强降雨会导致路面积水,形成了“水膜效应”。前天,宁波高速交警就处置了三起因雨大路滑撞护栏的事故。

前天中午11点,G15沈海高速上海方向距观海卫出口不到1公里的位置,一辆大客车撞护栏后侧翻,所幸当时车上并没有乘客,司机系了安全带,只受了点皮外伤。

大客车司机张师傅说,他是上午10点半左右从宁波出发去上海机场接机的,是辆空车,车上没乘客。事发前高速上雨下得非常大,车辆大概以90码左右的速度在第三车道上行驶,突然感觉车辆后部甩尾,虽然竭力想控制住,可还是没能控制住,最后撞上边护栏后侧翻。

前天下午5点05分,正在巡逻的李警官接指挥中心报警,G1512甬金高速往金华方向40K(距离沙溪收费站将近3公里)有集装箱车撞边护栏。赶到现场,只见一辆集装箱车半个头已经扎进边护栏,驾驶员未受伤。驾驶员说,行驶到事故发生地时,自己的车子正在第二车道行驶,当时车子行驶的方向有点偏向第一车道,就想方向盘往回打一下,谁知这下雨天,方向盘一打,轮胎居然打滑了,就“砰”一声撞上去。

5点50分,G1501绕城高速往姜山北方向,有小型普通客车碰撞中央护栏。驾驶员说事故原因和上面两起一样,行驶到事故发生地时感觉车子有些飘起来,随后方向盘就控制不住,重重撞在中央护栏上,下车看,发现路上有积水。

下雨天行车 如何避免“水膜效应”?

近期雷雨天气较多,在高速公路行驶途中,碰到大雨甚至暴雨,车前方马上会形成一片白雾,能见度极差。这时,驾驶员首先要保持冷静,不要惊慌,必须马上降低车速。必须马上打开大灯、防雾灯、双跳灯,因为双跳灯的黄色光源穿透力大于红色光源,能让后面的车主或前面的车主,提早发现,避免事故的发生。

在大雨中行车,必须集中注意力,紧握方向盘。高速公路一些低洼处会积水,出现打滑、漂移现象,此时千万不能踩刹车,松开油门,握紧方向盘是正确操作。对新手来说,碰到这种情况,特别是在晚上,最好去就近的出口或服务区休息一下,等雨小了再上路。

通讯员 李邓丰 忻凯 记者 张海玉

“卖分”小伙被“分贩子”从上海拉到宁波 驾照分没卖掉 反被民警批评

温州人小陈最近很不顺,去上海找工作一直找不到,每天花销让他身无分文,连回去路费也没着落。8月25日,一次偶然的的机会,小陈看到了一则广告:高价回收驾驶证分数。小陈觉得找到了筹钱的出路,可真的是好出路吗?

□通讯员 王娇芬 李飒军 记者 方磊

从上海到宁波卖驾照分数

8月25日那天,小陈在网吧上网时看见墙壁上有条小广告:高价回收驾驶证分数。

“反正我的驾驶证分数没扣过,把这些分数卖掉,那回家的路费不就有着落了么。”小陈按照广告上留的联系方式拨通了对方的电话。

“你们回收驾照分吗?”

“对的,扣6分500元,扣9分700元,扣12分2000元,吊销驾照并拘留15天的20000元。”对方在详细讲解了买分数的具体细节之后,便问小陈,“你要卖多少分?”

“我只要凑足路费就可以了,卖9分吧!”小陈大致估算了下,觉得700元回家够用了。

两人相约在上海地铁三号线的宜山路碰面。当天上午9点半,小陈如约而至,没过一会儿,3辆小车驶来,其中一辆车的司机招呼他上车。三辆小车随后上了高速,开到宁波。

在宁波市交警支队车辆管理所门口附近,三辆车停了下来,陆续走下七八个人,此时小陈才发现自己并非唯一卖主,另外还有7人也和他一样是卖分数的。

分没卖掉还被民警严厉批评

“车队”一个司机走过来对小陈这些卖主说:“让驾驶证扣爆的、钱拿多的先进去。”

卖主零零散散依次跟随司机进入车管所大厅,小陈一直在门外等候着。可一直等到最后,他发现其他人都办好了,就剩自己一个。

“今天能不能扣?”小陈着急问司机。司机看了一眼他说:“今天不能扣了,给你开个宾馆吃个饭,明天再说。”

“不行!你从上海把我带到宁波,现在又让我在宁波住宿,是把我当猴耍吗?你们今天必须把我送回上海。”小陈很气愤。

这时司机也开始不耐烦了,二人你一言我一语争执起来,和司机一起的其他几个人也围了过来。小陈见对方人多,立马打电话报警。

见小陈报警,3辆车司机和另外7个卖主立马逃走。等民警赶到时,只剩下小陈一人站在车管所门口。

民警对小陈卖分的行为进行了严厉批评,“不管是‘借分’还是‘卖分’,都属于违法行为,一旦发现都给予严厉处罚。”民警对小陈说。

目前该案件还在进一步处理中。

奥克斯空调:被誉为大学“名誉校长”

成为高校学子心中名副其实的“名誉校长”。

高校空调“刚需”集中爆发

对中国90后及00后学生来说,空调早已成为其居住环境的一种标配,对于无法提供空调的高校,这些“典型用户”对此产生了诸多负面情绪,甚至于对此表达出这是衡量学校是否真正做到教育“以人为本”的重要参考指标。

对于市场机会的敏锐捕捉是品牌成功的关键,奥克斯无疑是空调行业的典型代表。在企业的发展过程中,奥克斯对于社会热点始终保持着高度敏感和社会责任心,与各大高校保持着紧密沟通。过去的几年时间里,陆续为中国的部分高校提供高品质空调。凭借品牌力、产品力屡屡赢得学校、学生的高度认可,也在坊间形成了中国大学“名誉校长”的口碑。这也为2014年的持续中标打下了坚实基础。

品质成进军高校的通关令牌

据悉,进入2014年,奥克斯空调在全国高校的空调招标采购项目中连续中标,分布于浙江、河南、安徽等多个省市。

事实上,从2008年开始,奥克斯已为包括浙江大学、杭州师范大学、浙江理工大学、浙江工商大学、浙江财经大学、中国计量学院等高校提供超过10万套空调。

不久前,奥克斯空调中标安徽省20万套校园空调项目,成为倍受高校青睐和值得信赖的“中国好空调”。

浙江大学城市学院的赵伟深有感触,“奥克斯的制冷非常快,每次下午打完球回到宿舍,打开空调后凉气迅速袭来,特别爽。”而来自外语学院的东北女孩李威的观点更为典型:“南方冬季潮湿阴冷,我们北方人不习惯,奥克斯空调的制热效果非常好,快速升温,和家

里的暖气效果一样”

中标高校凸显口碑效应

业内人士分析,奥克斯空调以高校为突破口,凭借口碑效应,实现品牌声音从学生向家长,从潜在消费人群向实际购买人群的有效传播。不仅获得了市场发展的新机遇,更赢得了品牌美誉,抓住了未来的潜力消费人群,同时又影响到现在的消费者,进一步体现出奥克斯在营销领域的前瞻性和对消费者的深刻洞察。

奥克斯在高校形成的好口碑与其精品空调战略也是密不可分的。“品质首先是一个态度,其次才是一个体系。绝对不能满足于靠单一价格或者卖点因素吸引消费者购买,而是所有细节都要以精品来要求,外观要时尚高档,整体能效要高,基本冷热性能要出色,功能要受消费者喜爱,长期可靠性要高,这样的空调才是精品空调。”奥克斯家电集团总裁钱旭峰对此表达道。



现如今大学校长真不好当,不仅要关注教学水平、师资力量、教研创新……“为学生采购空调”也已成为衡量其成绩的重要指标。在学生眼中,“中国好校长”的标准里必须要加上能够为学生采购到好空调这一条。

于是,各个空调企业也变成了各大高校的“名誉校长”人选。奥克斯、格力、美的等空调巨头都在角逐这个热门岗位。其中,奥克斯凭借屡次中标,在强手如林的竞争中脱颖而出,