

# 好可爱, 捡瓶子的环保小狗



奇奇不仅捡了一个瓶子,还捡了个垃圾袋。

□记者 宋扬/文 杜武/图

在涧西区世纪华阳小区,提到有只会捡瓶子的小狗,认识它的人都被它叼着饮料瓶的形象“萌”翻了。近日,记者在该小区一名居民的推荐下,来到其主人单女士家,要会会这只奇特的小狗。

## 咬定瓶子不放松

一进门,这只黄褐色的博美犬就热情地跑出来迎接我,看到主人刚刚松手的空饮料瓶,它立刻用嘴叼走了,而且不肯放下。“奇奇就爱叼饮料瓶,只要看见饮料瓶就叼嘴里,叼回来的瓶子已不计其数。”54岁的单女士说,奇奇是小狗的名字,不过在给它起名时还真不知道它有这个奇特嗜好。

单女士说,自己退休在家,几乎每天都抽空带小狗到小区或附近的万达广场、牡丹广场等地溜达,小狗一路上都在捡瓶子。因为嘴小,它只能叼一个,有时遇到第二个瓶子,它就放下瓶子,示意主人将其拿走,然后去叼另一个瓶子。不过单女士说,奇奇这喜新厌旧的“恶习”近期改了不少,“领悟”了要对一只瓶子专一。尽管如此,爱出去溜达的奇奇有时一天仍能捡三四只饮料瓶。

奇奇很享受捡瓶子的生活,有时看到举瓶喝水的路人,它会眼巴巴地看着人家不肯走开,时而吠上几声。每到这时,单女士只好

向感到奇怪的对方解释:“别误会,俺家狗狗想要你的瓶子呢!”如果看人家一下喝不完,单女士还要“劝导”奇奇:“走吧,咱转一圈回来再要。”

如果发现路边缝隙或汽车下面有瓶子,奇奇靠一“狗”之力无法够到,便会停下脚步向主人“通报”:“发现目标了,快帮俺把瓶子拿出来。”本嫌麻烦的主人往往会被奇奇的哀求眼神“秒杀”,只好助它一臂之力。奇奇偶尔也会耍坏,一次它竟然把路边一个看车大妈放在地上的半瓶水“偷”走了,后来单女士发现了感到很愧疚。

因为会捡瓶子,奇奇成了小区里的“小明星”,熟悉的邻居会主动送空瓶子给奇奇,小区的保安也会积攒瓶子,逢奇奇路过就拿瓶子出来逗它开心。

## 卖了瓶子“贴补”家

捡回来的空饮料瓶有啥用?单女士不好意思地说,刚开始她没想着卖钱,后来积少成多,家里被那么多饮料瓶占着地方,只好卖掉,小狗也“赚”了零花钱。



奇奇只要捡到瓶子就一直叼着带回家。

我在单女士家阳台上看到,最近捡的饮料瓶又攒了一袋。“前段时间我卖掉了一批,大概是两个月捡的,卖了10多块呢。”单女士笑着说,奇奇最好玩的地方在于有灵性,它似乎知道饮料瓶能卖钱。平时看见饮料瓶就叼的奇奇,在收废品的人上门收瓶子时表现得特别乖巧,从来不从人家手里抢瓶子,而是静悄悄地等着主人将瓶子换成钞票。

“奇奇捡瓶子是怎么训练出来的?”我好奇地问。单女士说,她和家人从来没有训练过它,奇奇今年7岁了,打小就爱叼瓶子,以前还跟它妈妈抢瓶子呢。从单女士口中得知,从前跟他们住一起的奇奇妈妈也爱叼瓶子玩,但没有奇奇这般痴狂,真是青出于蓝而胜于蓝呀。这么算来,奇奇的捡瓶子经验已有7年之久了。

我临走时,奇奇送我到电梯间,眼睛滴溜溜转着,瓶子不离嘴,我试图拿它的瓶子,它扭头就走,似乎在说:“敢拿我瓶子,不送你!”

如果你在路偶遇奇奇,刚好你手里有空饮料瓶,不妨送给它吧。

## 百名大学生赴八校义教

□记者 谢磊

昨日上午,河洛志愿者协会2012第八届河洛义教活动在河南科技大学开元校区(以下简称河科大)大门前正式起航。来自我市和省外8所高校的100名大学生将分别奔赴我市5个县的8所小学开展义教活动。活动为期20天,持续至8月4日。

据河洛志愿者协会会长李忠营介绍,“河洛义教”公益活动依托河洛志愿者协会的“河洛义教”活动项目组,到今年已连续举办7届,取得了良好的口碑和社会效益,吸纳了一大批省内外扶贫、助贫、助教爱心人士,义教累计600多人次。

是不是只要有参与的意愿,就可以加入义教队伍呢?对此,活动组织者之一、洛阳师范学院大四学生孟宪萍说,因最终参与名额有限,又要充分考量授课质量,所以报名的大学生们需要通过多轮面试、复试,才能获得义教资格。

据悉,这100名“爱心教师”将分成多个组,分别前往伊川县白沙镇孝村小学、石岭小学,孟津县麻屯镇聂屯中心小学、霍村华桥小学,嵩县九店乡郭沟小学、木植街乡竹林小学,汝阳县上店镇任庄小学,栾川县秋扒乡鸭石小学。

## 我市一商场举行总裁签售让利活动,引来消费者热捧——

### 低价撬动淡季家居市场

□记者 李松战 实习生 郭飞飞 周延飞

炎热的夏季,本来是家居销售行业的传统淡季,但在7月14日,洛阳红星美凯龙却因一场大幅让利的促销活动而人头攒动、气氛火爆——该商场举行的百名总裁签售会,吸引了全国各地家居建材行业的60多位负责人来洛,当天销售额是去年签售活动的两倍,创下开业以来单日最高纪录。

14日10时,参加签售活动的厂家负责人刚一落座,就被早已等候在这里的消费者围得水泄不通。大家拿着签售手册,希望能早一点拿到总裁亲笔签名,从而购买物美价廉的家居产品。

受房地产调控影响,当前家居行业处境艰难,不少厂家出现产品滞销的局面。通过让利达到消化库存、盘活流动资金,是不少企业踊跃参与签售活动的原因。

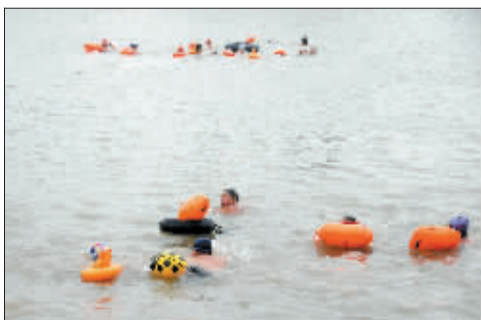
联邦集团营销总监张宏伟表示:“无论何时,消费者都有改善住房条件、家居环境的需求,家居业整体刚性需求依然很强,三线城市尤为明显。目前,我们的营销策略就是保持一、二线城市销量稳定,增加三线城市的销量。”

最吸引消费者的是实惠的价格。“对于洛阳消费者来说,得到总裁签名,等于拿到了最大力度优惠的通行证。”红星美凯龙总经理张宇峰说。

本次签售会上,总裁给签名顾客还带来让利之外的红包。四维卫浴营销总监冉亚夫介绍,本次带来的200个红包15分钟就发放一空,所有产品都是厂价直销,预计当天销售额至少达到50万元。

据了解,本次签售会是第三次在洛阳举办。业内人士分析,这种商场、厂家、经销商共同让利顾客的活动,成为撬动淡季家居市场的有效手段,受到各方追捧自然在情理之中。

## 一群好儿女 黄河拉练忙



▲水上义务搜救队黄河大练兵。  
▲参加拉练的女子队员合影。

□见习记者 李思思 通讯员 李战功/文 记者 赵朝军/图

本报讯 为提高水上搜救能力,14日上午,由市红十字会水上义务搜救队组织的“河洛儿女畅游黄河”活动在洛阳黄河公路大桥附近水域进行。

据了解,参加此次活动的共有80余人,由水上义务搜救队队员和游泳爱好者组成。当日10时许,活动参与者分为9组,

每组8人左右,在洛阳黄河公路大桥西侧南岸依次下水,开始了2.5公里的游程。9组队员在水中纵向排开,犹如水中长龙,向下游奋力游去。经过一个多小时的努力拼搏,队员们全部安全上岸。

参加此次活动的游泳爱好者张天伟说,他参加搜救队组织的游泳活动多年,也有多年的冬泳经验,但自然水域情况复杂,安全措施必不可少。在现场,记者看到,9组人员分别以直径一米多的橡胶轮胎为中心,轮胎

上系有多条绳子,每人都将绳子系在自己的胳膊上,不能随意脱离队伍。每个参与者还带有双气囊安全游泳浮漂,另外,活动全程还配有救生船和救生员。

“拉练是对我们自身搜救能力的检验,提高大家的水上安全意识也是我们的责任。”水上义务搜救队队长杨红山说。

据了解,水上义务搜救队成立7年以来,实施现场救援已达300多次,挽救了50多条生命。