

路遇孩子“遭绑架”，你会怎样？

模拟绑架场景测试路人反应，美国一项社会实验引热议

据英国《每日邮报》报道，24岁的美国青年优素福·埃雷卡特做了一项社会实验，他假扮成想要绑架小孩的坏人，请一名小演员扮演遭遇绑架的男孩，让男孩在街上向路人求助，以测试人们对此事的反应。埃雷卡特用隐藏起来的摄像机拍下了所有实验，将视频上传至网络，引发了人们的讨论和反思。

反应1 置之不理



[反应] 有人挺身而出 有人却跟“绑匪”握手

近日网络上流行着一段视频，它展示了一个惊慌的男孩在美国的街道上向陌生人求助，告诉他们有坏人要绑架他时人们的真实反应。

求助男孩由小演员纳森扮演，他走上街头求助，告诉人们他本来跟母亲一起在公园里，但一名穿着夹克衫的男子走到他面前，想把他绑到车里。穿夹克衫的“绑匪”由“绑架儿童实验”的发起人优素福·埃雷卡特扮演。

“他（穿夹克衫的男子）一直在追我。”男

孩向一对情侣求助时这么说道。男孩向街上的陌生人求助后，埃雷卡特就现身了，声称自己是男孩的父亲，向路人透露，男孩自己跑了出来并且一直在说谎。

几名受到男孩求助的成年人介入此事，保护男孩。一名男子将“绑匪”从男孩身边推开，压到旁边一辆汽车的车身上，不让“绑匪”有任何行动，男子还将自己的手机借给了男孩，让他拨打母亲的电话。

一名勇敢的女子则用身体护着男孩，试图将上前解释男孩是自己儿子的“绑匪”隔开。当“绑匪”准备使用暴力手段时，这名女子让男孩逃跑，然后用辣椒喷雾向“绑匪”脸上喷去。由于女子显然受到了惊吓，视频的摄制人员不得不追上她，告诉她真相以安抚她的情

反应2 挺身而出



绪。尽管视频中的男孩和“绑匪”都是演员扮演的，但它展示出的人性的真实还是令人心惊。一些受到求助的路人对男孩置之不理，任凭“绑匪”把他带走，一名男子甚至跟“绑匪”握手，嘲笑男孩的“大惊小怪”。

[目的] 表达创作者成长中的恐惧 希望提高公众警觉性

优素福·埃雷卡特之所以发起这个实验，是为了提高公众的警觉性，让人们意识到他们本能够阻止更多儿童绑架事件的发生。你的一个决定能永远改变另一个人的一生，当你遇到

这种考验时，你能通过吗？看了这段近期上传至 YouTube 的视频，人们或许能找到部分答案。

优素福·埃雷卡特在 YouTube 上的个人频道 FouseyTube 很受欢迎，他创作并上传的视频主要是一些诙谐的模仿秀、喜剧小品以及发人深省的短片，其中就包括去年在网络走红的“欺凌实验”视频。

埃雷卡特在 YouTube 网页上公布了他创作“绑架儿童实验”的原因，他写道：“我在成长过程中最大担心之一就是被绑架……这个视频用艺术的方式表达了我的这种恐惧，同时也是想告诉人们当遇到类似情况时，勇敢应对有多么重要，希望这个视频能带来一些积极的转变。” 据《现代快报》

盖茨自曝几乎每晚都会洗碗

他还说如果路上捡到钱会捐助慈善

美国微软公司创始人比尔·盖茨 10 日参加采访时坦言自己爱洗碗，并且几乎每晚都会主动洗碗，这俨然已经成为了他的个人爱好之一。

作为全球首富的盖茨 10 日参加热门论坛网站 Reddit 的“什么都能问 (Ask Me Anything, 简称 AMA)”活动，有人问盖茨，如果在路上看到 100 美元会不会捡，他说会，“但我会把钱捐助慈善”。

这是盖茨第二次参加 AMA，他谈到生活规划、慈善事业、政府监控等问题，有些

无厘头的问答相当有趣。例如有人问他现在是不是还像 20 年前一样灵活、能一跃跳过一张椅子，盖茨回答说：“我还是可以，只是椅子要找小一点的”。

盖茨表示，他其实很爱桥牌这种老式休闲娱乐方式，至于 Xbox 游戏机大部分时间都是儿子在玩。而且自己每天晚上都洗碗，他觉得自己洗碗技术很棒。

对于美国政府监控民众，盖茨说：“信息搜集与保障方式必须让我们信任，政府有必要阻止犯罪与恐怖主义，但过程必须更公

开。” 盖茨说，他买过的“让自己有罪恶感但又开心”的奢侈品是“一架飞机”，不过马上说那是供慈善基金会使用。

谈到微软的新 CEO 纳德拉，盖茨之前宣布自己转任技术顾问协助纳德拉，但盖茨说不会像年轻时“青涩而充满活力”、好几天都待在公司。他希望花三分之一的工作时间在微软，三分之二放在与妻子共同经营的慈善基金会。

据《羊城晚报》



双节联动喜乐惠

情人节活动层出不穷

又是一年元宵节、情人节。今年两节同一天，宁波二百推出的活动则更让人兴奋。2月13日至16日，各专厅折扣基础上，刷二百贵宾卡或所有银行卡再享8.5折，是二百一直以来逢节就让利，逢节就实折实扣的惯例。今年同时推出了助兴活动：“把爱的汤圆送给爱的人”，凡是参加汤圆制作活动的顾客，人人有奖。

佳节购物，优惠有喜。在二百，一马当先的是黄金珠宝商场的优惠活动，十二大名品珠宝情人节特别奉献，购买情人对戒在劲爆价基础上再享98折优惠。比如周六福钻石类88折，情人对戒再享98折，翡翠类、K金、铂金均85折。中国黄金则钻石类：68折，情人对戒再享98折，让人不得不惊叹的折扣，买黄金珠宝，就在情人节了。另外，中国黄金还特设“爱的私人定制”情人节首饰专柜，100款金镶和田玉首饰爆款巡展，凡活动期间购高纯金及镶嵌饰品可享520元换购价值699元镀金真玫瑰一

情牵二百喜团圆

买羊毛衫可以旧换新

朵……

此次双节活动，二百第三届化妆品节，个别品牌满300减65元。女装、男装、运动休闲装同样冬装3折起出清，春装大上市，不容错过。宁波二百春季羊绒、羊毛衫换季大特卖也借此良机开幕，从2月13日起，二百2014年羊绒衫、羊毛衫春季特卖会规模空前，厂商联手，超低价格，千余种款式，一年仅此一次。鄂尔多斯、鹿王等26余只品牌羊绒衫3折起，羊毛衫2.5折起。二百还在市内独家推出羊绒衫以旧换新业务，旧羊绒衫折价100元/件，在购买新羊绒衫折后当现金抵用（一口价除外），每件限抵用1件旧羊绒衫。另外，厂商联合推出“鳄鱼恤”羊绒私人定制业务，顾客可根据企业的样本，按照个人的喜爱，定制出各款的羊绒衫。

双节同天，二百惠上再惠，这是一个美好春天的开端！

情人元宵双节庆 苏宁借“北爱”突破营销同质化

近日，国内知名电影专业网站时光网APP上的一帧苏宁的广告画面在网络上大量传播，看过的人无不被佟丽娅和陈思成深情对望的眼神所吸引，当情人节遇到元宵节，太多的爱情片和《北京爱情故事》一起到来。凭借这个特殊日子能带来效益，让春节后的零售市场也显得更加“星光熠熠”。相比而言，单一的优惠折扣+延时销售的模式，逐渐失去竞争力。最具人气与影响力的明星活动则成为众商家创新营销、吸引人气的首选。

今年的正月十五元宵节恰好与西方的“情人节”是同一天，这种“喜相逢”的情形每隔19年才出现一次。苏宁紧抓机遇，联合本次情人节档期最重头的电影《北京爱情故事》推出主题为“苏宁让爱更圆满”的春节后首场全品类大促。作为《北京爱情故事》电影的首席合作伙伴，苏宁此次的双节促销活动正在围绕“爱”而展开，宁波苏宁也在2月14日-17日追加促销资源，全力打造一个幸福惠卖专场，全场5折起，满任返金2份惊喜、更有0元购！据悉，除提供3C、生活电器、美妆等品类爆款特价礼品推荐，苏宁还推出了全场大力度折扣、购传统家电满一千元返一百元双线通用券，双线通用券在苏宁门店、苏宁易购均可使用，多重优惠同享！在这个“娱乐至上”的多媒体营销时代，苏宁

对娱乐营销的把控渐强渐渐，不仅为消费者奉上了一场精彩绝伦的娱乐盛宴，而且为品牌和产品注入人文情感，通过整合娱乐营销成功地完成了品牌形象蜕变和品质升级。

另外除了苏宁门店，苏宁易购也在2月9日-14日推出了“缘定一生 牵手一世”的浪漫情人节回馈活动，鲜花、钟表、首饰等均参加活动。除去鲜花、巧克力等传统情人节礼物，钟表、首饰等也是情人节热销的商品。活动期间苏宁易购携周大福、珂兰钻石、施华洛世奇、天梭、依波、卡西欧等品牌推出了多款情人节特惠商品，充分满足消费者的送礼需求。此外，还有苏宁易购的车载商品、运动休闲、服装鞋帽、护肤彩妆等品类也相应推出了浪漫情人节回馈活动。

