



2月21日，长沙市四医院，经过几个小时的抢救后，刘香梅微微地睁开了眼睛。 记者 伍霞 摄

工作不顺心 她竟然跳江求解脱

职场压力大？欢迎分享解压妙招

本报2月21日讯 今天早上6点多，刘香梅默默地走出家门，父亲刘庆民在后面追问了几声“吃不吃早饭”，女儿也没有回应。一个半小时后，刘香梅被人发现躺在长沙橘子洲大桥下的淤泥滩上奄奄一息。

刘香梅告诉记者，“是我自己从桥上跳下去的。”

河滩上躺着奄奄一息的女人

“当时看到她仰面躺在那片淤泥里，被抬上来的时候眼睛好像还在动，四十多岁的样子。”环卫工张师傅是最早发现刘香梅的目击者之一，“很可能是从桥上掉下来的。”

在长沙市第四医院的急诊抢救室里，记者见到了这名中年女子，苍白的嘴唇上还残留着一些血迹。在病床卡片姓名一栏里，写的是“无名氏”。

“你是怎么掉到河里的啊？”“你家里有些什么人？”面对护士们的提问，中年女子以沉默回应。“找到家属是当务之急。”

随后，记者在抢救室外等了半个小时，一名护士拿着一张纸条冲了过来，“开

口了，她叫刘香梅，47岁，住在望月湖5片，你们能不能找到她的家人？”

性格内向，工作不顺心

上午10点左右，记者几经辗转找到了刘香梅的家。

“你们找香梅啊，她早上出去了还没回。”显然，年过七旬的刘庆民此时还不知道女儿发生了意外。之后老人在记者陪同下来到病床前，见到家人出现，刘香梅的眼里闪过一道亮光，“是我自己从桥上跳下去的，死了就解脱了。”听到这里，刘庆民顿时老泪纵横。

刘庆民说，女儿下岗后一直没有稳定的工作，最后在枫林广场某超市里找到了一份防损员的工作，可做得很不顺心，“女儿脾气憨直，做事很负责，但她说受到了领导和同事的排挤。”

随后记者联系到该超市枫林广场店防损部。一名李姓部长表示，刘香梅之前确实在这里工作，已于去年11月左右辞职了，“她做事情一般，和同事们沟通得不好。我们是一个团队，讲究配合，但是刘香梅不

懂得变通，认定了的事情就会做到底，不顾其他人的想法。”李部长说，他曾多次和刘香梅沟通，没什么作用，“她也做得很不顺心，就主动提出了辞职，没人去逼她。”

刘庆民告诉记者，自从刘香梅辞职后，就一直茶饭不思，他和老伴多次劝慰女儿，本以为事情过去了，没想到她突然做出这样极端的举动。 ■记者 黄磊

互动

你遭遇了哪些职场压力

“职场有压力，进入需谨慎。”这是职场中人流传的一句玩笑话，很不幸这些压力将刘香梅压垮了。巨大的工作压力不仅来自于不断加码的业绩要求，还存在于与领导、同事如何和谐共处的微妙变化中。

作为职场中人，你遭遇了哪些压力，有哪些解压妙招可以分享，请拨打本报热线0731-84326110、登录华声论坛（www.voc.com.cn）或登录新浪、腾讯微博@三湘都市报告诉我们。

84326110

▲ 1124396647 http://sxdsb.voc.com.cn

刺人的士是“黑的”？

警方称
已掌握重要线索

本报2月21日讯 “车子有计价器、顶灯、车载电视，还有雪白的座套，跟的士一模一样。”今天，记者再次访问与杨昆同行的3名女孩，几人肯定20日晚上搭乘的是一辆正规的士。但据警方透露，每天在长沙街头跑着的套牌黑的近500辆，高超的克隆技术让乘客们难辨真伪。

“应该是正规的士，有计价器，安装了护栏和车载电视，雪白的车套上还印着航空公司的订票热线。”当晚在场的女孩之一小丽（化名）说。

小丽回忆，的哥1.7米左右，小眼睛、浓眉毛，身穿深色夹克，长沙话中夹带着普通话。

办案民警介绍，接到报警后，岳麓区公安分局领导高度重视，立即从相关警种抽调30多人召开专案研究会，成立专案组，全力侦破此案，并已掌握重要线索。相关警员表示，所谓的“正牌的士”有可能是一辆套牌黑的士，具体情况仍有待调查。

■记者 王为薇 实习生 陈龙 梁颖

喝枝江王
赢苹果ipad2
咨询电话：15997666892

苏宁发布2012年《中国空调行业白皮书》

2011年是空调行业的政策销售年，伴随着“节能惠民”、“以旧换新”等补贴政策的终止，空调市场呈现先热后冷、高开低走态势。但2011年的中国空调市场依然喧嚣、热闹，整体销售规模增幅超过了15%。

苏宁认为，2012年中国空调行业挑战中孕育机遇，是空调厂商转型升级的关键一年。

根据与行业研究机构、上游生厂商的沟通，结合全国1700余家门店终端数据，2月21日，苏宁连续第十一年发布《中国空调行业白皮书》（以下简称《白皮书》）。

《白皮书》主要观点如下：

1、空调市场容量仍保持增长态势，但增速放缓，产品价格趋于稳定但有小幅上涨。
2、节能健康空调延续上升趋势，家用中央空调加速增长。

3、厂商携手力拓三四级市场，培育市场新增点。

在2012年获益于“家电下乡”补贴政策，整体空调市场也可能获益于新的“节能环保产品消费扶植政策”，迎来新的更新换代、二次购买消费潮。

房地产刚性需求。2012年保障性住房和棚户区改造住房将开工700万套以上，基本建成500万套以上。基于大面积保障房建设而产生的家电购买需求，能大大抵消房产调控政策的负面影响，促进家电消费市场的增长。

苏宁认为2012年中国空调市场价格变化不大，但将呈现小幅上涨趋势。主要原因是：

一方面，空调产品原材料成本面临涨价压力。去年12月以来，铜价呈现了明显的上升趋势，与此同时，空调企业用工成本仍将延续上涨态势。

另一方面，空调企业经营策略将从保规模向保利润转变。

节能健康产品成主流

家用中央空调迎来新机遇

2011年，国家对变频技术大力支持，定速与变频空调价格差价缩小，促使国内空调厂商纷纷加大变频技术的研究和掌握，推出众多变频新品，变频空调销售呈现较高速增长，占据整体空调近40%的市场份额。近期，美的、海尔、格力、志高等各大厂商纷纷推出变频新产品，抢占市场份额。

由于装修材料引发的家庭污染问题日益突出，给健康空调带来市场机遇。以海信全净化变频空调、志高抑菌铜Cu+变频空调、海尔除甲醛变频空调等为代表的具备“除甲醛”、“空气净化”功能的健康空调将成为2012空调市场的另一大亮点。

随着联排、大户型等中高端住宅的逐年增加，家用中央空调将迎来一个明显的销售增长期。美的、海尔、格力等空调制造企商纷纷加强了对家用中央空调的生产与研发。

三四级市场持续放量

市场潜力巨大

国家信息中心发布的《2011冷冻年空调白皮书》统计数据显示，三级市场空调销售量同比增长37.50%，四级市场销售量同比增长更是达到70.88%，远高于平均增长水平和一二线城市同比增长水平。

大单采购平抑空调价格上涨趋势

2012年伊始，苏宁即根据白皮书的各项预测果断出手，总采购量450万台，其中定频空调约135万台，占比30%；变频空调约315万台，占比70%。此外，大单采购的约30%，共130万台空调属于特价机型。通过空调零售渠道最大规模的统一采购，平抑空调价格上涨的趋势，减轻消费者的购买成本。

多项举措抢滩三四级市场

2012年苏宁将积极协助空调企业掘金三四级市场。渠道拓展方面，苏宁计划在已有的近180个乡镇门店基础上进一步拓展乡镇门店，提升终端自营能力及单店经营质量。价格保障方面，预计全年投放超过100万台特价空调机型进入三四级市场。

渠道拓展扩容市场

苏宁在2012年从组织调整、团队扩编、信息系统建设、品类丰富、供应链整合等多途径全力助推苏宁易购的发展，空调品类作为苏宁易购家电品类的重要组成部分。同时，美的、海尔等主流空调厂家将在苏宁易购建立官方授权旗舰店，增加单品牌产品丰富度和促销力度。预计苏宁易购空调品类销售规模2012年将同期增长300%。

服务升级树立行业榜样

空调行业一直以来就有“三分销售七分服务”的说法，2012年，苏宁将加强服务网络的渗透，在保证一二线市场安装、维修全面覆盖的情况下，扩大三四级市场配送、安装半径。苏宁还将在全国范围内开展“准时服务 延时赔付”活动。苏宁还特意推出净洗服务，即产品维修完成后对产品进行清洗、保养，确保用户拿到维修后的空调产品焕然一新。

市场规模递增 价格趋涨

苏宁预计，2012中国市场整体销售规模仍将保持增长态势，但整体增速将明显下滑。

政策因素影响。今年年初商务部又将“扩大城乡居民消费”排在全年工作安排的首位。高速增长的三四级空调市场仍将