



杨明宇在椭圆机上“挥汗如雨”。
侯书楠 王帅 摄



教练在指导小读者训练。
侯书楠 王帅 摄

50名小读者挥汗乐享健身

本报威海5月30日讯(记者 侯书楠 王帅)“小朋友们,跑步机的速度不要设置太快,6公里/小时的速度已经可以达到你们的健身目的了!”26日下午2点,本报50名小读者走进威海世纪健身俱乐部,在专业教练的指导下健身锻炼,全新的体验让不少小读者感到既新鲜又开心。

健身对于绝大多数小读者而言都十分陌生,26日下午还不到2点,大部分小读者已经和家长早早来到世纪健身俱乐部。

看到大厅里放置的拳击手套,双胞胎兄弟宋宇飞

和宋宇翔立即抢过来戴上,对着拳击袋一阵“毒打”。两位小家伙说以前都是在电视看到拳击比赛,要不是来体验,“我们都没摸过拳击手套呢!”

俱乐部分为三层,顶层里摆放了各种各样的运动器械,包括跑步机、力量器械和有氧器械等,小读者的到来将安静的俱乐部“炸开了锅”,他们似乎已经等不及教练指导,看到什么器材都想试试。几乎每样器械都被小读者和家长们“霸占”了,不少后来的俱乐部会员无奈只能在杠铃区锻炼。

相比一些力量器械,跑

步机最受小读者欢迎。尽管跑步机需要很多步骤设置,但是小读者们一学就会。为了保护大家的安全,教练将速度一开始设置在3公里/小时,这显然让大家难以接受。

“3档的速度简直就是慢走,我都可以提升到9档呢!”个头不高的孙岳一边跑着一边说。

如此多的健身器材让小读者们忙活不过来,一会儿跑步,一会儿做仰卧起坐,一会儿做引体向上,有的甚至敢碰哑铃。小女生许涵毫不费力地举起了一个15公斤重的哑铃,让在场不少男生惊呆了。

许涵妈妈告诉记者,家里摆放着哑铃,孩子闲着没事就在家玩,力气很大。

杠铃区里,一些大块头会员在锻炼举杠铃,吸引了小读者们的目光。“这位叔叔好厉害,上百公斤的杠铃都能轻松举起来,以后我也要练成这样的!”何威东羡慕地说。

小读者们玩得火热,家长们的热情也被点燃起来,跟着孩子们一起体验。一位家长说:“以后有时间我也要来健身,没有一个好的身体,怎么能照顾好孩子呢?以后孩子还要读初中、高中,我们要操更多的心!”

●小读者健身记

以后一定多锻炼

我从来没去过健身房,这次的活动去健身房体验如何健身,我真高兴,怀着兴奋与激动的心情直奔健身房。

哇!好多健身器材啊!三楼健身房分为有氧训练区和阻力训练区。我先来到有氧训练区,在我向往已久的跑步机上开始了自由训练。

我按下了绿色按钮,跑步机缓缓地开动了,“这速度太慢了”,不是我想象的那样,于是便请教教练,教练

告诉我要想加速就按手柄上的加号,减速就按手柄上的减号。于是我兴奋地按了一下加号,直到按到我满意的程度。最后,我实在跑不动了,看了一眼跑步机上的时间,竟然跑了25分钟。

接下来我又去了阻力区,练习举重,记者叔叔让我举哑铃,我轻松地举起了10斤哑铃,然后我又去挑战15斤的哑铃,我握紧手柄晃晃悠悠举了起来。接着我又去挑战20斤的哑铃,可是任

凭我怎么努力,也不能把胳膊伸直,挑战失败。

活动结束了,我累得双腿发软,瘫坐在沙发上,休息

了一会,好不容易才站了起来,以后我一定要加强锻炼!

(鲸园小学三年级四班 於睿婷)

我居然瘦了两斤

今天我去世纪健身中心参加齐鲁晚报的活动,我们跟随着工作人员来到11楼,体验跑步机和椭圆机。我在玩跑步机时,我把速度一不小心调到了8.0,我一直在跑。直到我跑到特别累,姐姐便帮我调成3.5。

之后,我又去玩像自行车踏板的器材,我一直用脚

蹬。我当时以为是自动机器,想让姐姐帮我停下来。但姐姐告诉我是由人控制的,我才停了下来。最后我去称体重,惊奇地发现,原本60斤的我变成了58斤。“我瘦了两斤!”没想到通过锻炼还真能减肥。

(孙家疃小学三年级二班 罗媛)

他说,良心经营比赚钱更重要 8年,从汽车美容界“第一人”到品牌经销商

文/本报记者 冯琳 片/本报记者 赵辉



威海金马汽车销售服务有限公司董事长 孙鹏云

放弃政府部门稳定的工作,在外贸行业打拼数年后,他情定汽车行业。8年的时间内,他开了威海第一家汽车美容店,并成为一汽奔腾威海总经销商,他就是孙鹏云。除了成功的汽车经销商这个闪耀的身份外,生活中的他还热心公益,多次开展义卖,圆贫寒学子的求学梦。

►突发奇想:将汽车美容业规范统一

早在2004年之前,威海还没有规范的汽车美容店。大多店面都很零散,经营洗车、装太阳膜等简单业务,明码标价等措施尚未施行。

自己有车的孙鹏云当时深深为自己的爱车得不到规范的护理而苦恼。就这样,小试牛刀的他在火炬路建立了威海首家规范的汽车美容店-威海市金鞍汽车美容有限公司。1500平方米的店面,在当时的威海,乃至山东省都引起了不小的轰动。

2006年9月,威海市金鞍汽车美容有限公司又在海滨中路开了分店。谈起与汽车行业的不解之

缘,他表示“当时也是看到这个行业的前景。改革开放后,中国的经济飞速发展。尽管当时威海的汽车保有量偏低,但他预测到将来会有越来越多的人购车、保养车。放弃政府部门稳定的工作,在外贸、金融业打拼数年后,他终于情定汽车行业。

在经商过程中,他坚持不赚昧良心的钱。有许多车主来到他的店里,要求在车内铺地板。他都如实相告,车内铺地板易引起汽车烂底并建议他们不要这样做。有顾客说他奇怪,放着上门的钱不赚。孙鹏云回答道“做买卖,赚钱重要,但是良心更重要。”

►多年执着:坚持“挺”民族品牌

2007年开始,孙鹏云做了一年二级经销商,经销多达10个汽车品牌。最终,2008年,他选择做一汽奔腾4S店的经销商。他说,他是看中了奔腾性价比高及结实的优点。同时,他也对民族品牌很有信心。

2009年,2010年,汽车市场形势非常好,这让孙鹏云非常欣喜。但近两年的汽车市场形势不如前几年,他分析原因道,“近两年的汽车市场普遍不

是非常景气。分析其原因,一是大经济背景的影响,二是前几年汽车销售增长太快,冲劲太猛,导致如今的汽车销售市场相对滞缓。”但是,他又说道,他要做的始终是拼服务,在执着与诚信中一步一个脚印,等待汽车销售市场的下一个“春天”及早到来。

而奔腾汽车也没有辜负他执着的选择,在2011年,奔腾汽车获得中国汽车界三项

冠军。“J.D.POWER 2011年中国新车品质调查细分市场第一名”、“2011年中国汽车魅力细分市场第一名”、“2011年中国车辆可靠性研究第一名”。

车如其人,奔腾汽车是许多成熟低调的成功人士的选择。孙鹏云表示,选择奔腾汽车的顾客群体年龄稍微大一点,他们看中奔腾汽车实用、结实、外形低调等特点。

►饮水思源:将公益进行到底

汽车市场竞争波诡云谲,瞬息万变,这样的环境养成了孙鹏云雷厉风行、傲视商场的工作姿态。但是在生活中,他却是个平易近人的人,热心公益,为多项儿童活动冠名,也多次开展义卖,助贫寒学子圆求学梦。

他曾在多家杂志、刊物上刊登爱车、护车小贴士。“义务普及

这些知识,并不是为了让人们买我们这个品牌的车,天下爱车人一家亲,我只是想让更多人更懂得汽车行业的专业知识,最好人人都能成为车界行家。

他冠名的少儿绘画大赛,启发孩子们画出心中的汽车。“希望我能为孩子做一点事情,哪怕只是点亮他们的想象力,

激发他们对未来的憧憬,也是值得我去做的。”此外,他还多次捐钱给福利院并举行太阳膜义卖,将收益捐助给贫寒学子,还将车展义卖的钱用来支持大学生勤工俭学。他说,“我做的不只是宣传,而是企业文化”,孙鹏云说道,他会坚持将公益进行到底。

“奥迪·与我同行”摄影大赛活动延期公告

“奥迪·与我同行”摄影大赛活动自3月19日开展以来得到了广大摄影爱好者的积极响应及参与,近期仍收到大量摄影爱好者传来的摄影作品。

由于照片数量庞大,原本预计在5月下旬进行的颁奖活动将延期至6月24日举行,对此给摄影爱好者们带来的不便深表歉意,如仍有未投稿的摄影作品,请于6月17日前将参赛稿件通过E-MAIL邮件形式传送至audisheyings@126.com邮箱。组委会将通过网络公示的方式进行网络公示,并通过电话确认。

欧朗: 6.28万-8.98万
奔腾B50: 9.38万-12.58万
奔腾B70: 13.18万-18.88万
B70钜惠3万元, B50钜惠2万元
威海金马汽车销售服务有限公司
销售热线: 5663999 地址: 高区火炬大厦东200米路南