

# 大学生人流分期付款是福还是祸



动辄数千乃至上万元的人工流产和妇科疾病治疗, 对于普通白领都会是一笔较大的支出, 而对于完全没有收入来源的大学生来说, 一旦“中招”则意味着需四处举债, 或去做损害性极大的药流, 或去黑诊所就医……如果有一款产品, 能够解决人流费用的“燃眉之急”, 那它究竟是将减少人流的伤害, 还是会将人流推向罪恶的深渊, 让大学生们更加无所顾忌? 颇引人争议。

昨日, 广州首家针对大学生分期付款的互联网金融公司——广州某网络科技有限公司(如多分期)与广东某生殖医院等医疗机构携手合作, 共同推出“安流宝”人流分期服务产品。通过这款产品, 女大学生人流费用可以分期付款, 而且0首付, 0利息, 长分期。“我们调查了1000多个随机样本, 大学生无保护性行为发生率超过38%。我们不鼓励婚前性行为, 但更希望‘意外’发生后, 大学生能承担得起更良好治疗的费用。”项目联合创始人严正生如是表示。

## 争议 “安流宝”遏制人流还是拉升人流?

作为中国第一款人流分期产品“安流宝”的面世, 给意外怀孕的大学生们带来惊喜。只需通过微信搜索“如多分期爱美丽”, 添加关注后, 就可参与人流费用分期付款的服务。这样简单方便的分期方式, 让大学生们不仅有充裕的时间协调费用, 减轻经济负担, 还可以选择更安全的人流方式, 将伤害降到最低。但有人质疑, “安流宝”虽说为

大学生们解决了一时资金紧张的问题, 但也大大减弱了他们对于人流后果的承担, 这样或将单方面助长男方不负责任的心理。同时, 导致双方对安全性行为以及女方自我保护意识更加淡薄, 无形之中增加了意外怀孕的可能性。此外, 多次人流率恐将迅速拉升, 从长远发展看, 不仅会对女方造成反复性人流伤害, 也进一步加重大学生们的经济压力, 形成恶性循环。

## “牛三姐”计划 从技术到心理降低人流伤害

“但不管你约束不约束, 劝导不劝导, 年轻人婚前性行为发生率确实存在, 而且愈发高发。就我本人而言, 大四时一次不小心让女友怀孕, 随后的人流费用和妇科疾病治疗, 共花费10380元, 借钱借到没朋友, 但又不敢向父母开口。”严正生表示, 他所在的团队共12人, 10名“90后”、2名“85后”, 都处于冲动的性活跃期。“同一份调查显示, 大学期间有过性经历的比例为60%以上。”此次“安流宝”产品发布的同时, 共同发起一项人流安全保障

计划——“牛三姐”计划, 意在保护女大学生生殖健康, 针对性解决女大学生由意外怀孕所造成的“人流安全、生殖健康、生育关怀、心理疏导、性安全教育”等一系列问题。“牛三姐”计划中, 成立以牛小玲医生为代表的专家医疗行动小组, 以“知心姐姐”的身份给予人流的女大学生们全程呵护与关爱。此外, 还设定“大学生心理关爱门诊”, 并为大学生免费提供“性安全行为教育”课程。(据7月12日《广州日报》)

# 巧吃早餐 白发变黑



只因比别人多吃了一口自制的黑发早餐, 年过半百的武汉著名中医李新建教授, 不到三个月的时间里, 满头白发变得乌黑发亮, 精力充沛。与此同时, 脸色也越来越红润有弹性, 行走健步如飞, 感觉怎么也不像57岁, 倒好像30、40岁的年轻人。

出于对中医食疗的痴迷, 李教授耗费了6、7年时间, 发现了这一天然的黑发食疗方, 奇迹就这样出现了。他看到有白发、少白头、两鬓早白困扰的朋友, 就忍不住向他们推荐这个方子, 有最快的两、三个月就能见效。使用者无不惊奇!

李教授公开了他的配方, 希望有条件的朋友可以试着制作: 黑豆15g、阿胶8g、黑芝麻10g、枸杞10g、淮山药8g、黑桑葚5g、红枣8g、益智仁7g、黄精15g、覆盆子15g、百合5g、蛹虫草粉5g, 用小钢磨打成粉, 每天早上熬粥食用。

李教授这样解释他的配方。他参考了无数古方、偏方, 这个方子考虑得很全面, 既补气血、益肾养发, 又补虚润燥、调和肠胃, 对中老年人头晕、耳鸣、齿松、脱发、便秘也大有好处。

中医讲“肾主骨生髓、其华在发”、“发为血之余”。一个人头发的好坏能直接反映肾脏、气血的亏盈。因为肾藏精, 精能化血, 精血旺盛, 则毛发壮而润泽。他将医圣张仲景著《金匮要略》的“肾气丸方”和《本草纲目》记载的“三黑汤”、《和剂局方》记载的“乌髯膏”等中医名方进行加减。去

除其有副作用或补益过旺的首乌、人参, 加入红枣、山药、枸杞、黄精、虫草等药食同源、气血双补的成份。制成了益肾黑发、润燥不上火的“黑发早餐”食疗方。

据武汉、北京、上海、天津等最早上市地的消费者反映, 喝上“黑发早餐”一周左右就觉得精力充沛、中午不犯困了; 晚上睡得香、起夜少。效果好的一月左右白发就能逐渐变黑, 并且红光满面。不少中老年人表示, 手、脸上的老年斑淡了, 连耳鸣、头晕的毛病也改善了。

**好消息:** 目前此方已通过国家有关部门认证, 命名为“黑发早餐”, 指定由专业科研公司加工生产, 不用熬煮, 一冲即食, 畅销全国。



前100名打进电话可享受半价体验! 全省仅限300盒, 售完为止!

买10盒赠5盒, 买5盒赠1盒 咨询热线: 400-6858-766

凤眼时评>>

## “安流宝”是另一种“无痛人流”

文/段思平  
“无痛人流”的广告我们再熟悉不过, 在公交车的移动电视中, 报纸杂志内, 校园的各个角落里, 真可谓无孔不入。“无痛人流”如此泛滥, 潜移默化地给人造成了强烈的心理暗示: 怀孕不可怕, 人流很简单。一些青少年甚至认为有了无痛人流便无需采取避孕措施。这种对人流手术的过度美化, 让不少懵懂无知的年轻女性付出了惨痛的代价, 一些医院却由此赚得盆满钵满。

人次的人工流产, 位居世界第一。对于千千万万尝试过人流的女性来说, 这个沉甸甸的数据意味着并发症、后遗症、心理伤害等种种问题; 但对于某些商家而言, 这就是一个潜力巨大的市场。

就拿“安流宝”来说, 它是互联网金融公司与人流医院合作的产物, 也就是说, 只有在指定的那些医院中, 女性才能享受这项号称“0首付, 0利息”的分期服务。要知道, 商家不是慈善机构, 关爱女性并非其终极目的。通过这样的优惠, 商家一方面可以吸引更多的消费者, 抢占市场份额; 另一方面, 商家会不会表面让利, 实际上借机抬高手术价格、牟取高额利润, 也有待进一步观察。

其实“安流宝”与“无痛人流”的逻辑如出一辙, 都是降低人流手术的门槛。一个是哄骗人“身体无痛”, 一个是告诉人“钱包无痛”。“0首付, 0利息”, 在很大程度上把消费人群锁定在了青少年群体, 因为这一群体经济尚未独立自主, 对价格更加敏感, 一旦怀孕, 容易因为经济原因选择“安流宝”。在人流无忧、有恃无恐的导向下, 男方不负责任的心理难免被助长, 女方自我保护的意识恐愈发薄弱。

对于人流这一青春之殇, 我们要做的, 不是将其简单化、轻松化, 而是要引导年轻人正确看待其危害, 慎重面对两性关系。为此, 我们一方面要规范人流广告与相关产品的发布, 另一方面也要强化性教育, 营造敬畏生命、珍视健康的社会氛围。

有数据显示, 我国每年有1300万