

# 手机的指纹解锁真的安全吗？

每个人的指纹都是独一无二的，但纽约大学及密歇根州立大学的研究人员发现，两枚指纹之间的局部特征普遍存在相似性，因此手机或其它设备上的那些基于指纹的安全系统，要比想象中的脆弱得多。

系统的漏洞在于，用于身份验证功能的指纹传感器并不会捕捉用户指纹的完整图形，相反，它扫描储存的只有指纹的部分区域，而且许多手机还允许用户在系统里录入多个手指的指纹。只要用户的指纹与系统里保存的区域指纹相匹配，手机就

会解锁。据研究人员推测，不同人的指纹区域之间可能存在足够的相似性，足以用来制造出虚假的“超级指纹”，从而骗过手机的指纹传感器。

该研究的合著者，密歇根州立大学计算机科学与工程系教授 Arun Ross 表示，许多电子设备比如智能手机均开始将指纹传感器用于用户身份验证，但手机上的指纹传感器尺寸很小，扫描录入的只有一部分指纹。为了弥补这个不足，电子设备通常会在注册过程中，要

求用户录入单个手指指纹的不同区域点，以确保其中至少有一个会在身份的识别过程中与获取到的指纹图像成功匹配。而正是这一点使得情况不妙。

“由于指纹传感器的尺寸变小，提高传感器的分辨率就显得十分必要，这样才能捕捉到额外的特征点。” Arun Ross 说道，“如果不提高分辨率，那么将不可避免地损害到用户指纹的独特性。研究过程中的实证分析也证实了这一点。” Ross 表示，研究团队目前正致

一张快递单能“扒”出多少个人信息？近日有网友晒出试验结果：通过一张快递单上显示的姓名、手机号、地址、购物详情，至少可以扩展出30多条个人隐私信息，其中仅通过手机号就能查到消费者绑定的微信、支付宝、QQ，从而可以了解个人喜好、消费水平……

## 推“隐形面单” 治“信息扒手”

住在广州荔湾区的廖女士向记者报料，她曾亲眼看到附近的房产中介，偷偷潜入小区的垃圾桶旁，扒出几个快递箱子，对着快递面单用手机拍照，而她本人也莫名其妙地接到过房产中介的电话，问她考不考虑换大房子：“后来我想了想，可能因为我经常网购一些宝宝的衣服、奶粉，于是中介有心记下来，择机向我推荐房子。”

廖女士想到这里，不禁感到一阵心惊：“从那件事以后，我再收到快递绝不会随手就扔掉快递包装，而是会先把包装上的快递面单‘处理’干净，比如用粗的记号笔涂抹，或者把面单撕碎，碰上塑料纸紧紧贴着面单正面撕不碎的情况，我甚至会用剪刀剪成一条一条的，直到‘面目全非’。”

记者从广州市快递行业协会了解到，快递面单虽小，但上面的用户信息、购物消费习惯等，对于不法商家来说都是“宝贝”。比如，商家大批量购买到这些信息后，可以针对消费者的购物消费习惯来进行“靶向推销”，也被称为“海投”，让用户烦不胜烦；甚至这些信息有可能被不法分子掌握，对消费者造成极大安全隐患。

近日记者从国内多家快递物流和电商了解到，行业内已开始试用快递“隐形面单”，并有企业透露未来将逐步淘汰印有消费者关键信息的传统面单。

在一张圆通快递电子面单上记者看到，收件人姓名、手机号码和详细地址有一部分都被小星号“\*”代替，手机号码隐去了中间4位数；一张京东快递面单上的隐形手段更“萌”，消费者的姓名和手机号部分段以笑脸“(^\_^)”代替。

圆通快递有关负责人告诉记者，客户可根据需求自由选择是否使用该项服务，仅限于电子面单用户；京东也表示，从去年开始就在试行“微笑面单”，利用技术手段从快递单生成时隐藏用户的部分姓名和手机号信息，以一种更温情化的方式有效保护用户隐私，目前有超过90%的京东自营配送订单均已实现面单“微笑化”。此外，顺丰、申通以及菜鸟网络等企业也都开始了隐形面单的试点。

《广州日报》2017.4.13 文/刘冉冉



力于如何解决这个突出的漏洞。同时，纽约大学计算机科学和工程研究组组长 Nasir Memon 表示，目前使用密码解锁手机仍是安全的。

相关论文已发表在《IEEE 信息鉴定和安全》期刊上。

百度知道日报-蝌蚪五线谱 2017.4.14

## 一个保健品销售员的自述——

# 我是怎样“洗劫”中国老人的

(上接第1版)

### 制造“优惠大促”假象

为了研究顾客，我们每天晚上6点闭馆就会召开长达5个小时的会议，四个人琢磨一个老人，专门针对他们的性格、家庭以及收入状况进行分析，并且制定第二天的计划。计划内容包括确定和老人下一步的聊天话题，有时候会细致到，见面第一句话和老人说什么，老人作出不同情况的回应后，又该如何应答。

“养生馆”时常组织“养生会议”，用鸡蛋、大米以及“生态养生杯”、“印度养生袜”这些生活用品吸引老人参加。“养生专家”善于调动现场气氛，制造病痛的恐慌，老人很有代入感。“养生专家”推销一款名为“纳豆”的保健品时说，这是中科院院士的研究结果，通过复杂的工艺流程提取了黄豆核心的粘稠物质，能够高效治疗心脑血管疾病，最后，以退为进地说，“如果有条件，可以尝试着吃一点。”不直接劝老人买。

这个“复杂工艺”其实就是普通的压榨法，不可能治愈心脑血管疾病，也不是什么中科院院士的研究结果。

“养生专家”结束授课，我们会配合主持人在场下鼓掌、喝彩，让整个会场“热血沸腾”。很多老人不信，但是因为拿了鸡蛋、大米、肥皂，往往不会公开质疑我们。为了卖出产品，我们会制造“饥饿营销”以及“优惠大促”的假象，守在关系好的老人身边，不管想不想买，都会“抢来”所谓的优惠单，放在老人面前，劝签字。软磨硬泡下，老人很多时候会选择签字。

### 与“养生专家”演双簧

我骗过金额最大的老人是倪阿姨，82岁，老伴已经去世，儿女都在外地工作，每月退休金有2000多块，是我们眼中的“优质客户”。倪阿姨一直说自己条件不好，我也一直没强迫她购买。为了让老人觉得我辛苦，产生同情心，我有意把自己的收入和提成说低。

后来在一次“养生讲座”后，我安排倪阿姨和“养生专家”展开问诊，当时房间里只有我们三个人，“养生专家”非常准确地“诊断”了倪阿姨的病情。

我不断问“养生专家”，纳豆对倪阿姨身体是否会有好处。“养生专家”在肯定好处后，我还不断向他“争取”优惠。“养生专家”很犹豫，一直都不愿意给。但在我的软磨硬泡下最终松了口，答应把价值8000多元的一大盒纳豆以及一系列赠品卖给倪阿姨。“养生专家”还非常神秘地悄声对倪阿姨说：“大姐，这个优惠真的不多，全市没几个人能拿到，你出去后千万不能告诉别人。”

在问诊的前一天，我早就给“养生专家”介绍了倪阿姨的病情，这场问诊更像是事先导演好的“双簧”，所谓的“优惠”也只是我们演戏的产物。

倪阿姨后来还买了价值12000多元的保健品，在一个半月的时间里，花了2万多，我拿到了1600多元提成。

### 在陪护中培养“感情”

当一个老人成为顾客的时候，我每天有8个小时陪在老人身边，陪老人买菜、帮老人做饭。老人在家很孤独的，天天去看他，每天给他送些水果，陪他聊天。老人都把销售员当成了亲孙子。



耳机 耳机尽管音质音色无懈可击，然而高能量输出加长时间累积，依旧是耳机损伤听力的致命点。尤其是在

# 耳机PK环境噪声 谁更伤听力？

嘈杂的环境中，有时为了“听清楚”而不自觉提高耳机音量，形成耳机噪声和环境噪声，引起了对听力的双重伤害。

环境噪声 北京二环路附近的声音可达到50~60分贝，附近的居民如果没有隔音门窗的保护，将会是怎样的感受？噪声暴露实验结果告诉我们，实验动物在强声反复刺激下可出现神经性耳聋。而中强度声刺激下，听力虽

没有马上下降，但耳朵的一些结构已经发生改变，再接触噪声即可突发听力下降。

其实，耳机与环境噪声对听力损伤平分秋色，损伤程度均取决于声音的大小和持续的时间。保护听力的首要因素还是避免接触，缩短接触时间，采取一定的保护措施。

《大河健康报》2017.4.14

# 身体缺什么就想吃什么？别扯了！

“嘴巴馋什么就是肚子里需要什么”，这种观念在民间很普遍，但是从科学的角度来讲，有些说法没有什么道理。

口渴了，想找水喝。看起来好像是这样，渴了可不是因为身体内需要补充水分吗？然而，实际上没有这么简单，吃得太辣或者太咸，都会刺激渴中枢而引起渴觉，也有可能是由于糖尿病、干燥综合征引起的，不一定是因为体内需要水。

还有人说想吃肉是因为体内缺乏氨

基酸或铁等矿物质，理由是肉中的蛋白质含量丰富，也含不少铁。可是，很多男士依照一直以来的习惯，无论何时都爱吃肉，他们体内其实并不缺乏氨基酸和铁，只是真的“嘴馋”了。还有说想吃甜食是胰岛素缺乏，同样，对于一直嗜甜的人，即使已经吃饱了别的食物，对甜食还是没有抵抗力。

所以，人类“身体内缺什么就想吃什么”是不正确的。如果不化验一下，

医生也不知道你体内缺什么，更何况就拿一些食物偏好想知道体内缺什么，怎么可能！况且，人类的进食欲受心理状态影响更胜过生理状况。在压力大和不开心的时候，往往喜欢吃点甜味的食物来得到满足。聪明的人体知道，甜食能刺激大脑分泌更多血清素，缓解不良的情绪。不过，甜食吃多了危害着实不少，因此尽量不要用这种方式来调节情绪。

《健康时报》2017.4.10