

## 旋涡中拽出溺水人 好人救人不留名

□晚报记者 姚辉常 通讯员 柴进峰

本报讯 昨日，巩义电业局来了一位中年农村妇女，手里拿着一封感谢信，激动地说该局职工赵建杰从伊洛河旋涡里救他儿子孟晓江的事。

这位妇女叫李会君，是康店镇黑南村村民。5月30日下午，她23岁的儿子孟晓江到伊洛河里戏水。不料，他一不留神滑进5米多深的旋涡，就在他意识模糊时，好像抓住一截木头，接着头像被什么东西揪着似的，后来发生什么就全然不知了。当他意识慢慢恢复过来时，发现自己躺在沙滩上，身边蹲着一位中年人在打电话，后来这位中年人不知从哪里借了一辆车把他送回家，姓名也没留就悄然离去了。数天来，李会君一家人都在找这位救命恩人，经过多方打听，才知道是巩义电业局芝田供电所职工赵建杰。

据赵建杰介绍，孟晓江被卷入旋涡时，被在岸边的两个人看见了，他们高声呼救。恰好，赵建杰从那里路过，不顾一切地跳入水中，而意识模糊的孟晓江一下子抱住了他的腿。赵建杰经过几次努力，都没有把他拉上来，还险些把自己拖下去。眼看双方的体力都在极度消耗，赵建杰稍微镇定一下，一把抓住他的头发，把他拖出深水区。

## 专家上街义务培训教师 儿童心理危机干预知识

□晚报记者 姚辉常 通讯员 徐玉斌

本报讯 6月7日，河南教育学院与民革河南省委等单位组织专家到上街区，就四川灾区儿童到上街学习心理问题、灾后儿童生活心理危机干预等问题，对上街区300名小学教师进行义务培训。专家认为，小学教育阶段很多情况下都有可能造成儿童心理危机，而作为小学教师，应该学习掌握一些儿童心理危机干预知识和技巧。

# 少林寺邀各界精英“机锋辩禅”

□晚报记者 袁建龙

本报讯 少林寺在其网站上发出邀请函，诚邀海内外各界精英7月汇聚少林寺参与少林问禅之“机锋辩禅”活动。

昨日，记者登录少林寺网站看到少林寺向社会各界发出邀请，参加由少林寺主办、中华佛教在线承办的戊子年少林问禅之“机锋辩禅”

活动。该活动将于7月18日至21日举办。本次活动主题是“开启智慧点燃心灯”，目的是通过本次问禅让社会大众“体验禅趣、印证佛心、开启禅智、贡献和谐”。

释永信方丈介绍说，为让更多的热衷于研究佛教文化人士参与本次活动，少林寺将开通网上报名。最终组委会将选拔出24名辩手来少林寺现场“机锋辩禅”，获奖选手可获得丰

厚的奖励，选手活动期间差旅和食宿费将由少林寺承担。除“机锋辩禅”活动外，其间还将组织“少林问禅”（现代人生命的智慧）、“高峰禅会”（高峰座谈）、“拜谒禅祖”（朝山礼佛）、“祖庭祈福”（四面千手观音菩萨开光法会）等活动。

据悉，此次活动，少林寺将特别邀请云禅师、易中天、蔡志忠等十余位名人。

## 农历五月十四日 登封举办民俗“摸摸会”

□晚报记者 袁建龙

本报讯 昨日，记者从登封市文化局了解到，登封市嵩山木版年画、嵩山木雕、嵩山根雕、摸摸会、独脚舞和猩猩怪有六个项目申报郑州市非物质文化遗产获得成功。农历五月十四日，登封将举办传统民俗“摸摸会”活动。

“摸摸会”也被称为“夜摸会”，是流传在登封市的一项传统民俗，于每年的农历五月十四日夜举行。

“摸摸会”来历比较特别，据当地上年纪人讲，过去有不少女子婚后不孕，她们为了求子，便趁夜黑人静，来到九龙潭圣母庙内，向圣母诉说衷肠，磕头焚香，祈祷求子。谁知圣母灵验，每来祈子的少妇第二年必生贵子，这样一传十，十传百，九龙圣母成了送子观音。后来，为了感恩，她们便把农历五月十五日、九龙圣母的生日定为还愿日，从农历五月十四日晚便悄悄来此，到天亮才散去。每逢会日，除本地的善男信女三五成群到此焚香还愿外，巩义、新密等地群众也汇

聚于此，规模可达上万人，“摸摸会”的习俗一直延续到今天。

现在医学发达了，许多人也不再靠这种方式来求子了，“摸摸会”也就成了一些大龄青年谈情说爱的好机会。近年来，“摸摸会”的规模越来越大，已经演变成了走亲戚、相亲、休闲的大会，许多商人也趁此机会兜揽生意，自然也成了当地的物资交流大会。

会场路线：在郑少高速唐庄站下站后，通过唐庄乡沿上山公路一直前行就能到达。

## 未婚同居生子酿苦果

为摆脱女友男子将亲儿掐死扔进双泊河

□晚报记者 王军方

本报讯 周某和新郑市一男子同居后生下一男孩，该男子对儿子不管不问，后来干脆躲了起来。今年4月下旬，孩子的父亲将孩子偷偷抱走，孩子的母亲前去寻找儿子时，儿子的父亲却不见了踪影。日前，新郑市警方将该男子刑拘，原来，该男子为摆脱周某，竟将亲生儿子掐死后扔进了新郑市西关的双泊河内。

2007年春节刚过，在新郑市烟厂家属院居

住的周某认识了同龄人赵某。周某和赵某见面后，经一段时间的接触，感觉对方不但一表人才，还在新郑市旅游局有一份好工作，于是产生了以身相许的念头。两个人很快同居，周某怀孕了，但此时赵某却开始冷落她。周某说，2007年12月18日，她生下一个男孩，本来想着有了孩子，赵某会与她成为合法夫妻，没有想到他依然对她和孩子不管不问。再后来，赵某干脆躲了起来。

今年4月25日一大早，周某终于联系上了赵某。赵某来到了周某的住处，就在此时，周某的家

人给她打电话说，她父亲在新郑市人民医院出现病危情况，她只好匆忙赶往医院看望父亲。

等周某回到家后，发现儿子不在了。赵某用手机发来短信：“孩子在我这呆几天，你忙家里的事吧，没问题的，你也休息一下。”

周某想念儿子多次到赵某的家里寻找儿子，谁知，儿子不但没有找到，就连赵某也找不到了。

周某知道赵某喜欢在一家网吧上网，6月8日下午，周某终于发现赵某在那里上网。周某立即拨打了110报警。 线索提供 王建伟

# “我们期待店王”：二七商战一触即发 消费者拭目以待

作为苏宁电器三年攻略的重要部分，苏宁二七广场3C+旗舰店开业在即，苏宁电器入豫三年来，得到了广大消费者朋友的大力支持，苏宁二七广场3C+旗舰店的开业将为消费者带来诸多全新的购物体验，同时带来的优惠也是空前。

苏宁电器还大手笔投入装修和装潢，以打造该店定位相符的硬件条件。据悉，在此次装修过程中，苏宁电器投入装修费用1千多万元。该店设有全自动扶梯，也是中原地区第一个使用木地板作为地面装修材料的商场，所选用的地板品质超过了家庭装修的水准；照明系统采用松下环保节能荧光灯管，发光效率比普通灯管高得多，且比普通灯管要更加节能！整个商场还使用最高标准的环保涂料，使空气中的甲醛含量降至最低，对于展台、专厅的装修板材全部采用最高防火级别的耐火板……甚至在洗手间全面改造中还设置了多种人性化的辅助设施，近乎星级酒店的标准。

河南苏宁电器总经理李志刚说：“苏宁酝酿三年，终于成功进军二七商圈，这个商圈一直以激烈的商战闻名全国，苏宁的进驻必将引发新一轮的商战，苏宁借助开业的势头必将在这场商战的赢家；二七广场旗舰店作为全国标杆重点旗舰店，引进了苏宁连锁经营的精华——3C+旗舰店模式，对于店面的装修等级、布局、产品、服务都有明确的标准。我们对二七广场店执行了最高等级的装修布展标准，目的就是打造中原第一店和河南家电市场的标杆店面，给消费者带来更多的家电消费体验。除此之外，苏宁二七广场3C+旗舰店为中原家电市场带来了全新的模式，整个商场的设计从消费者的需求出



发，商场的照明、通道、展台制作均按照国际标准施工，全开放式真机出样、电脑全S型展台出样、α防盗系统等创新技术和方式也是在此亮相。”

苏宁二七广场3C+旗舰店6月21日开业的消息一经各个媒体报道，消费者对此表现出了极大地关注，积极参与苏宁开业促销活动。目前已经有超过一千名消费者参与，截至目前，整个预售活动办理预存累计达600多笔，一个电话得880元礼包也是有400多个消费者踊跃电话预约。从苏宁电器客服反馈的数据，连日来，每天咨询苏宁二七广场3C+旗舰店开业的电话就达100多个，郑州市民对一个家电连锁旗舰店

的开业表示出了前所未有的关注！

在开业盛典节目前夕，苏宁电器的几位忠实顾客也在此表达了自己对二七广场3C+旗舰店开业所表现的期待之情！

顾客贾女士：

从苏宁电器棉纺路店开业第一天开始，我就一直在苏宁买电器，不因为别的，就因为苏宁员工的热情感动了，在苏宁买电器买的放心。14000平米的苏宁二七广场旗舰店开业之后，苏宁能够提供更多的商品、更加完善的服务，6月21日我一定会去看看。

顾客刘先生：

郑州很多家电卖场感觉像菜场一样，吵

吵嚷嚷感觉很乱，好多卖场的过道也是非常窄，布局上也很局促。相对来说苏宁的卖场环境是最好的，给人感觉还是比较舒适的。相信这次开的旗舰店会做的更好！

顾客王女士：

我今年已经70多了，上次女儿在苏宁买了一台空调，安装师傅服务非常周到，女儿就说买电器就到苏宁。这次我自己家里面买一台电视机，送货非常及时。听说二七广场那边要开苏宁了，相信实惠肯定是少不了的，我到时候一定要去看看，一定有许多实惠的电器。

顾客钱小姐：

我是一名在校大学生，比较喜欢流行时尚的东西，也是潘玮柏的歌迷，去年苏宁请了潘玮柏和孙俪做形象代言人，更加支持苏宁了。自己上网看到了许多关于苏宁3C+旗舰店的信息，很喜欢苏宁3C+旗舰店里面的那种很人性化的风格。

顾客张先生：

苏宁近几年在全国发展也非常快，自己也买了苏宁的股票，让我收益不少。二七商圈家电商家挺多的，苏宁现在进入想要占据一席之地，一定会在产品和价格上做足功课，应对大考，我相信我们消费者作为考官一定是最大的赢家！而作为投资者，我当然希望苏宁能胜出！

顾客胡先生：

苏宁董事长四川震灾捐了5000万，很让人感动，很感谢这样有责任心的民族企业家。苏宁是国内唯一的民族家电连锁企业，因为爱国，所以支持自己的民族品牌，一直想到苏宁买电器表示支持，这次开业的机会一定去捧场！