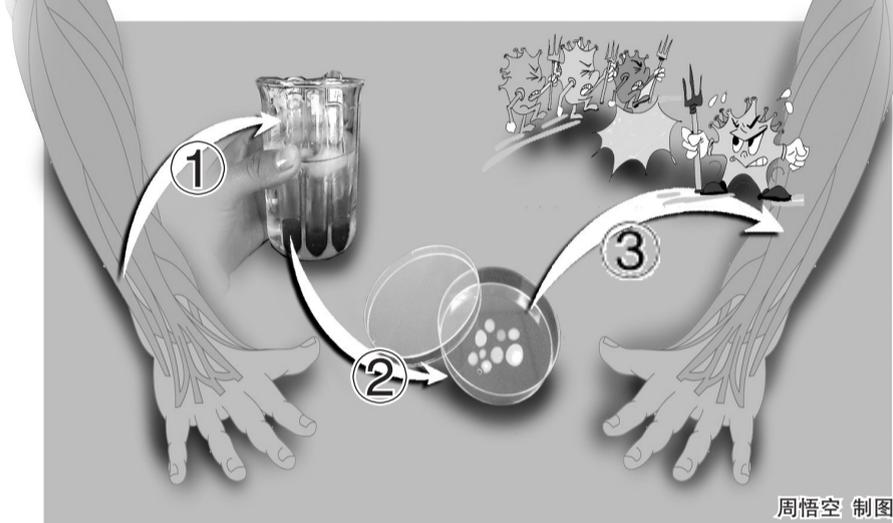


# 子女捐血,给父母治癌症

这种生物疗法我省开始采用,已有100多位患者受益  
一个疗程需要2万~2.5万元,已列入医保范畴

昨天上午,郑州人民医院肿瘤内科病房,60岁的靳阿姨躺在病床上,精神看上去很不错,与刚入院时的虚弱样子有天壤之别,这全都得益于她的儿子晓峰。不久前,晓峰为妈妈捐献了自己的免疫细胞。抽取160毫升血液,使妈妈可以接受两个疗程的生物治疗。在该院肿瘤内科,已经有多位子女为身患癌症的父母捐献免疫细胞,用于杀灭体内的癌细胞。据悉,这种生物疗法在河南还是首次采用,目前已有100多位患者受益。

晚报记者 邢进 实习生 郭娟



## 用健康免疫细胞 咋杀死癌细胞

- ①将健康人体内的免疫细胞提取出来
- ②培养、增殖一段时间
- ③回输到癌症患者体内,利用它们完备的免疫功能来杀死癌细胞

这种生物疗法适合任何阶段的恶性肿瘤,尤其对肾癌、前列腺癌、乳腺癌、卵巢癌、淋巴瘤、消化道肿瘤、头颈部肿瘤、黑色素瘤治疗效果显著。

## 患者病例

儿子抽血160毫升救母亲,一个疗程后,  
靳阿姨的肝部病灶得到控制

60岁的靳阿姨于2006年被发现患有乳腺癌,当时就做了切除手术。但是不久前复发,病灶转移到了肺部和肝部。因为身体虚弱,已经无法耐受化疗。多方打听,靳阿姨来到郑州人民医院肿瘤内科求治。

在这里,靳阿姨的小儿子晓峰分两次抽取了160毫升血液,在实验室里加以培养、增殖,提取出足够的免疫细胞。这些免疫细胞将在两个疗程内全部回输进靳阿姨的体内,逐步杀

灭肆虐的癌细胞。

目前,靳阿姨已经接受了一个疗程的治疗,肺部的病灶已经明显缩小,肝脏部位病灶也得到了控制。因为体力恢复很快,第二个疗程开始,她已经在生物疗法之外,配合进行放疗,效果很好。

靳阿姨并不是唯一的受益人,该科已经有多名癌症患者的子女捐献出自己的健康免疫细胞,来帮助杀灭父母体内的癌细胞。

## 治疗原理

“正常人的免疫细胞具有防御功能,会  
杀死体内突变的细胞”

郑州人民医院肿瘤内科主任梅家转博士说,这种生物疗法在国内都不多见。主要是利用健康人体内免疫功能完备的免疫细胞,来杀灭癌症病人体内的癌细胞。

“正常人的免疫细胞具有防御功能,会杀死体内突变的细胞”,但是在癌症患者体内,免疫细胞与癌细胞不停接触,互相作用,这使得免疫细胞的免疫功能逐渐下降,不能够再杀死病变细胞。

这种生物疗法,就是将健康人体内的免疫细胞提取出来,经过一段时间的培养、增殖后,再回输到癌症患者体内,利用它们完备的免疫

功能,来杀死癌细胞。这种疗法,可以使用亲属的免疫细胞,也可以使用无血缘关系者的免疫细胞。但从治疗角度考虑,亲属间的免疫细胞效果更为明显。

目前在癌症治疗中普遍采用的放疗手段,虽然可以杀死癌细胞,但是也杀死了健康细胞,副作用明显。这使得患者的体能下降得很快,一段时间后可能就无法再耐受放疗。而这种利用免疫细胞的生物疗法,则是选择性地杀灭病变细胞,对癌症患者体内的正常细胞没有任何影响。

## 患者福音

一个疗程需要2万~2.5万元,已经列入  
医保报销范畴

据悉,这种生物疗法适合任何阶段的恶性肿瘤,尤其对肾癌、前列腺癌、乳腺癌、卵巢癌、淋巴瘤、消化道肿瘤、头颈部肿瘤、黑色素瘤治疗效果显著。但这种疗法并不是单独使用就可以达到好的治疗效果,而应与放疗等治疗手段结合使用。

梅家转博士说,它可以很好地降低放疗的副作用,增强病人的体能和精力。而对

于已经不能采用其他疗法的肿瘤患者来说,这种“纯绿色”的生物疗法则可有效恢复病人体质。对于肿瘤切除术后的人来说,术后每年做2~3个疗程,坚持两年,可以有效防治肿瘤复发。

目前,这种生物疗法一个疗程需要2万~2.5万元。虽然价格不菲,但是已经列入医保报销范畴。

## 俩大学生开个豆浆店 月营业额近3万

想创业的大学生,看看他们的故事吧

半年前,两个大四学生用平日打工挣来的第一桶金投资开了一家小小的豆浆店,如今小店已经在郑州有了两家加盟连锁店。“很辛苦,但是很满足,我们的理想是把小店做成大学生连锁,希望有朝一日可以做出自己的品牌,像王老吉的罐装凉茶一样推出罐装豆浆。”

晚报记者 张竞跃

### 创业

“开这个店,我们没有用家里一分钱”

“姐姐好,尝尝我们的豆浆吧,很美味啊。”王峥是郑州大学体育学院的大四学生,昨日下午,他正在自己位于花园路与农业路口的小店内招待顾客。戴着黑框眼镜的他,笑容灿烂,一副干练健谈的模样。

“只有知道自己想要什么,才能选好路,做好事。”有想法的王峥曾是学校的学生会主席,上大三之后,王峥辞去了学生会主席的职务,开始了自己的实习打工生涯,为自己积累社会经验和创业资金。

“开这个店,我们没有用家里一分钱,春节回家才告诉家人的,那时我们的生意已经相对稳定了。”在健身房领操、给演艺公司做兼职演员,王峥用奖学金和大学期间打工攒

下的第一桶金,跟同班同学郭清岳一起开创了他人生的第一项事业。

暑假,和同学到广州旅游的王峥发现一种特别好喝的豆浆,当时只是遗憾在郑州没有见到过这种带豆皮的全豆豆浆,并没有想到自己开店。开学后,同学们纷纷开始讨论考研、找工作、创业等问题,王峥和同伴商议后返回广州考察豆浆项目,“合适的话,就创业自己做老板”。

一次性投资需要多少,需要多少人力,设备、材料、加工、技术等问题怎么解决,产品前景怎么样,项目风险有多大……为了弄清楚每一个细节,王峥和同伴两次坐火车南下广州。

### 艰辛

“每天都累得不想说话,但是很满足”

“每天都累得不想说话。”王峥说,豆浆店离学校比较远,刚开始时,他几乎每天6点钟就要往店里赶,一忙就是一天,晚上11点才关门。“回去还得准备第二天用的材料,煮豆子等,睡眠根本不够。”那段时间,王峥和同伴每天都要搬一大筐豆子挤小巴士,常常上了车就瘫软在筐子旁边睡着了。

为了让大家接受他们的豆浆,王峥发动同学朋友在豆浆店附近免费请行人品尝,“一般尝过的人都会来买一杯”。时间久了,王峥

和同伴的辛苦也换来了回报。从卖出去第一杯豆浆起,他们的小店就拥有了一批铁杆回头客。

“现在附近的人都知道我们的店,有时候早上去得晚了,附近等着上班的老顾客还打电话催。”看着自己的付出有了收获,王峥总算稍微松了口气。最近,他们还请了一名店员专门看店。

说起创业经历,王峥很感慨:“个中辛酸一言难尽。”同时,满足的表情也溢于言表,“不管多辛苦,毕竟走的是自己选择的路”。

### 理想

“我不想只守着一间小店铺,我想把它做成连锁”

“如今小店的生意已经比较稳定了,一天能卖300多杯,开业两个多月,月营业额都在近3万。”如今,前期投资不到3万元的这个小店渐渐步入正轨,已经在紫荆山和北环各有一家加盟连锁店。还有人专程从温州那边打来电话,洽谈连锁的事。

边做边摸索,王峥说,稳定之后,他们正在谋求发展,除了开连锁加盟店,扩大豆浆的品

牌影响力之外,“接下来我们还打算开发黑豆豆浆、绿豆豆浆”。

“我不想只守着一间小小的店铺,我还想把它做成连锁。”王峥给自己的事业定下目标:把豆浆也做成罐装产品,像王老吉凉茶一样,让每一个人都了解它。“知名的品牌也是从小作坊发展起来的,我们为什么不能?”王峥自信满满地说。

### 看看他们的创业心得

目前,有不少大学生把眼光投向了创业。自己当老板,应该具备哪些条件?会遇到哪些难题?又该如何去克服?王峥想用自己的感受为打算创业学子,提供一些经验和借鉴。

#### ●心态最重要

“当老板不是那么风光的事情,特别是学生创业,没有资金也缺乏经验,事无巨细都需要亲力亲为,所以心态一定要摆正。无论成功还是失败,对自己的成长来说都是一种积极的推动,对今后的发展也是一种帮助。年轻,还不是讲究生活品质的时候,需要一些磨砺,吃点儿苦;年轻,经历本身就是收获。苦是一定

会吃的,关键要明白自己是为了什么吃苦,怎样以后不再吃同样的苦。”

#### ●要有计划不要空想

“不管是找工作还是自己创业,都需要计划,有了计划,才能有心的放矢。兴趣也很重要,只有自己想做的事情,才能做好。不要空想。”

#### ●不能忽略每一个细节

“细节很重要,譬如我们的豆浆店,小店开张,选址、门头、广告设计,找工厂制作一次性纸杯、吸管,如何节约成本等一系列问题都要一一解决。设备、技术是一次性投资,之后的发展和资金周转都需要考虑周到。任何事情都一样,细节决定成败真的没错。”