

《为救身患白血病的女儿 一个守了14年的秘密公开了》后续

## 配型成功,却高兴不起来

30万元的治疗费用又让全家陷入了困境

本报报道过的白血病女孩儿武婵疏有救了,昨日下午,她的父亲武中元向记者打电话告知,姐妹俩的造血干细胞配型成功,孩子养母一家也同意妹妹给姐姐做骨髓移植。如何编织出一个美丽的谎言,让妹妹同意给素未谋面的姐姐捐献骨髓?告诉孩子真相,会不会伤害到她幼小的心灵?假如一切顺利,自己又该去哪儿筹措手术以及后期治疗需要的天文数字般的费用?

晚报记者 张竞映 实习生 王宗培

## “配型成功,女儿有救了”

“自从孩子生病,我和她妈没睡过一个安稳觉,后来找到了孩子的妹妹,也从来不敢想要是配型不成功怎么办。”昨日下午2时许,记者在郑州大学第一附属医院血液科病房见到了已经从激动中平静下来的武中元,他告诉记者,配型结果是28日下午出来的,当时拿着报告单,自己除了号啕大哭之外,真是一句话也说不出来。

刚吃过饭的小婵疏躺在病床上安静地看着一本杂志,她已经从父亲口中知道妹妹和自己配型成功的消息了,听到父亲的话,一直面带笑容的她拉了拉父亲的衣角,轻声地说了句:“爸,我不怕。”武中元说,等待配型结果的7天里,懂事的小婵疏表现得特别乐观和坚强,不仅如此,还常常劝他放宽心。

## “我拿什么来救孩子?”

配型成功带来的喜悦并没有持续多久,面

对高昂的费用,武中元一家再次陷入无奈和绝境之中。武中元和妻子都没有正式的工作,仅靠打工养家糊口,为了照顾孩子,他辞去了零工,但妻子仍坚持在一家超市上班。武中元一家是在完全没有积蓄的情况下给孩子治病的,自从孩子去年11月份进入化疗期,他就开始四处借钱给孩子治病,三个化疗疗程就花去了近10万元。“不管怎么说,配型成功了,孩子的命就有着落了,只要能救孩子,我怎么样都可以。”

武婵疏的主治医生孙玲告诉记者,亲同胞之间配型吻合的概率并不大,只有25%,姐妹俩6个基因点全部吻合可以说是配型中最好的结果。“骨髓移植是一个高风险的手术,而且术后很有可能产生一系列的并发症。”孙玲说,一般来说,单纯手术费用大约需要20多万,加上护理、营养、化疗以及后期治疗,可能需要30多万,“具体要看孩子身体的恢复情况。”

医生把武婵疏的手术安排在了5月份,眼看着离手术只有一个月的时间了,不停奔波的

武中元却不知道何去何从。

## “好心人的帮助,我一辈子还不完!”

对于养母愿意孩子给小婵疏做配型并同意做移植,以及好心人的捐助,武中元说他除了感激,无以回报,“所有帮助过我们的好心人我都会记住的,我也告诉了孩子,让她永远记住这些帮助过她的好心人。”

“那边孩子年龄尚小,不能说破实情,怕伤害她,这边为了救婵疏,又不得不煞费苦心地瞒着孩子。”武中元说,为了给孩子一个健康成长的环境,孩子养母一个人面对着“给孩子一个善意的谎言的压力”,这份恩情他可能一辈子都还不完,“无论我们做什么,都无法报答大姐的恩情!”

除了费用问题,如何给小女儿编织一个“完美的谎言”,让她在不知道自己身世的情况下进行手术,是武中元和孩子养母必须面对的难题。

打工小伙广东回来  
在火车上扎自己7刀

专家判断其可能患有旅途性精神病

本报讯 3月29日下午2时许,从广州开往郑州的K688列车上,一位小伙子在厕所内自杀。乘警发现后立即拨打郑州120,市三院接指令后前往救护,并为其实施急诊手术。目前,小伙情况平稳,院方怀疑其自杀原因是患上旅途性精神病。

## 小伙列车上连刺自己数刀

这名自杀的青年名叫罗志平(化名),今年21岁,是封丘县人。去年12月,小罗赴广东惠州市一公司打工。工作几个月来,因为无法适应当地生活,3月28日下午3时许自广州乘火车返乡。29日下午2时许,该次列车抵达郑州时,乘警发现小罗在厕所内,浑身是血,立即拨打120求助。市三院接指令后迅速赶往火车站,将小罗接回医院抢救。医生检查发现,小罗脖子上有一6厘米的横形切口,喉咙被切开;胸部有6个刀口,其中有一刀扎得较深,穿透入胸腔,形成气胸,肺部已被压缩,十分危险。该院耳鼻喉科和外科医生立即为他做了急诊手术,缝合喉部伤口,为了防止喉部水肿、窒息,为他做了气管切开。同时缝合胸部伤口,加压包扎。

## 专家猜测其患有旅途性精神病

经过院方全力抢救,昨日,小罗的病情逐渐平稳。但是,精神仍未恢复正常,思路不清,交流困难。根据身份证的地址,乘警联系到了小罗的父亲。小罗的父亲来院看到儿子的情况之后,一直说没有钱治疗。30日上午,小罗的父亲离开医院,不知去向。据小罗讲,父亲有可能是筹钱去了。

市三院急诊科主任马婉颀判断小罗可能是患上了旅途性精神病。据悉,该院时常收治这类患者。

晚报记者 邢进 通讯员 陈锦屏

## 扑克麻将绝技

超级扑克变牌器:可将普通扑克(0.01秒)随意而变,如9变10、J变A、2、3、5变同花顺等,变牌时,潇洒自然,无论多少人玩牌绝无破绽,变牌后,不多不少无重牌,非常适合玩二张、三张、五张、牌九等玩法。  
麻将绝技:无论新旧,机洗或手洗麻将,玩几圈可快速认牌,起手听牌、自摸、暗杠等,推饼、牌九绝技,来九点或一对认牌、变牌等。(仅供娱乐,严禁赌博)  
售可控一体麻将机:免遥控,手指触摸,感应控制,单人操作,任坐哪方都能得心应手,抓牌好,包赢,保自摸批零各种眼镜、透视扑克、麻将、骰子等各种娱乐产品。

电话:0371-61782150 13733870763 王老师  
地址:郑州市西大街179号市三中对面《谁在工人路上丢了一叠钱?》追踪  
6000块钱的失主找到了

3月9日上午,伊河路小学二(六)班的王治凡在放学回家的路上捡到6000元钱,本报报道了此事,昨日下午,伊河路小学副校长孙冰清告诉记者,丢钱的失主找到了。

前天,失主李先生,听说晚报的报道后立即赶到了林山派出所。他说,他当时去工人路商业银行,从工资卡上取了6000元办急事,取过钱到家后,才发现钱丢了。目前,他已经将钱领回了。他非常感谢王治凡的拾金不昧,还专门送去了表扬信。

晚报首席记者 徐富盈 实习生 朱霖/文  
晚报记者 廖谦/图苏宁力推“清明黄金周”  
再造“消费引擎”

昨日记者从苏宁获悉,即将来临的清明小长假,苏宁将全国启动清明家电黄金周消费计划。据悉,苏宁家装、婚庆套餐的直接补贴,将力推“清明黄金周”的同时,再造清明假日消费引擎,培育清明的假日消费习惯,以再造假日经济催化内需回暖。

## 惯性假日消费成中国经济回暖“催化剂”

中国人向来有集中性消费的习惯。据相关机构对北京、上海、广州、郑州、成都、武汉、杭州、西安等地的消费者调研结果显示,在没有出行打算的被访者中,选择“购物逛街”的人数最多,比例超过了60%。

据了解,2009年元旦、春节期间,我国的消费市场十分活跃,元旦三天小长假销售总额比上一年增长了13%,笔者也从苏宁了解到,元旦、春节两大家电旺销期间,苏宁全国销售同期增长也呈现出优于往年的态势。

## 苏宁欲造“清明黄金周”促消费

据了解,苏宁欲将清明小长假按传统五一、十一的标准进行再造清明黄金周。从去年清明小长假的表现来看,此时市场对于家电需求是不缺乏空间的。家装旺季的到来,对空调、彩电、冰箱洗衣机等大家电

而言,市场呈现出刚性需求特点。同时,数码、电脑、通讯消费电子类产品,也因为此时天气及踏青等因素而越加旺销。

## 苏宁主推家装、婚庆套餐直补启动“清明黄金周”

从即日起至4月6日,苏宁全国清明黄金周市场将全线启动。据悉,针对四月家装市场对家电需求的特点,苏宁“清明黄金周”家电消费计划将以婚庆、家装套餐的差异化需求组合,为不同的套餐需求人群打造出最适合自身需求的家电套餐组合。

据了解,本次苏宁推出的婚庆及家装套餐,将突破传统品类的束缚,在各套餐品类上进行优选组合,真正意义上为消费者提供更加精准的套餐打包优惠。同时,针对套餐消费购买行为的个性化特点,苏宁分批次购买套餐也将届时推出,此套餐将保证近期内有套餐购买计划消费者也可享受一次性套购的优惠。

此外,苏宁全国“清明黄金周”之际,彩电、数码、电脑、通讯等品类均有大量09款新品集中上市及丰富赠礼,同时各老品5折起的大力度换季折扣,将全线抛向清明黄金周。

永乐电器联合厂家主推节能家电  
——降价让利成主要手段

2009年的节能家电更新换代中,节能技术的研发和应用成为厂家战略的分水岭,卖性能更要卖节能,已经成为众家电巨头的一致认可的战略。

事实上,价格是节能家电普及的最大瓶颈,节能产品比普通产品在成本上高出至少300元,如何平移这些研发成本,而不通过高价转嫁到消费者身上,是节能家电面临的最大问题,善于通过大单采购压缩成本的永乐电器昨日表示,将通过降价让利和终端支持等方式,联手厂家共同推广节能家电。厂商的强势推动,无疑有助于“节能家电”更好的控制成本和价格,从而更快的普及节能家电,推动节约型社会的发展。

## 2009年节能成家电业主旋律

永乐电器总经理丁宁介绍,目前,我国的电视机保有量高达4亿台,如果按每天待机2小时耗电0.02度计算,全国彩电一年的待机耗电量就高达292亿度,相当于大亚湾核电站全年1/3的发电量。我国彩电的能耗大约占我国居民总能耗的10%左右。这其中大部分老式CRT电视待机能耗都在10瓦以上,如果电视待机能耗都降低1瓦,以每天待机2小时计算,全年可节电2.9亿度。

空调、热水器、洗衣机、冰箱更是家电消费市场中的“电老虎”。海信集团董事长认为,

如果将定速空调的能效入门标准提高到3.2(二级能效等级),并将每年2177万台的5级能效定速空调换为能效比3.3以上的变频空调,则一年可省电328亿度,总体节省人民币164亿元。

家电龙头企业不约而同地倡导家电节能环保,标志着家电企业推动节能产品已从过去的“被动”变为“主动”。夏普、海尔、TCL、康佳、创维、格力等众多家电品牌纷纷加速了节能技术的攻坚技术,推出一系列的节能新品,2009年家电业将上演一场“节能大战”。同时,政府的各种政策也在积极的推动我国向节约型社会进行转变。

## 永乐电器补贴1000万推广节能家电

长期以来,节能产品成本较高,由于价格因素,很多消费者在购物时,往往会选择耗能但低价的商品。因此丁宁认为,推动节能家电的普及,还是需要终端进行价格推动,否则将难以得到市场的认可。作为家电连锁零售业的龙头老大,永乐电器将率先展开声势浩大的节能家电普惠行动,节能产品平均直降300元—1500元。

永乐电器总经理表示,永乐为响应政府节能减排工作的开展,建立低耗能社会,将联合供应商推动节能产品的普及,踏青期间拿出至少1000万元的节能补贴来推广节能家电。