

什么冤什么仇 一个女人砍女医生7刀

事发长葛,初步调查行凶女子与医院、医生均无瓜葛



黑衣女子持刀砍伤女医生



受伤女医生左脸留下一道长长的血痕
以上图片来自映象网

11月1日中午,一名女子突然闯进长葛市人民医院,将一名女医生砍伤。事发后,网上传闻不断。昨日,长葛市相关部门向本报发来情况说明:受伤医生正在重症监护室观察治疗,行凶者已被警方控制,行凶动机不详,但已确定她与医院和伤者无瓜葛。 郑州晚报记者 王军方

再有俩月结婚 女医生身中7刀脸部破相

昨日,多家媒体的官方微博发布了这样一条消息:“昨天,河南长葛市人民医院一女医生在医院被砍,身中七刀,目前仍在抢救。据了解,被砍者是CT室值班女医生张某,还差两个月结婚。砍人者系一30岁左右女性,目前已被制伏,据初步调查,行凶者和医院及被

砍者均无瓜葛,行凶原因正在调查中。”

微博有4张图片,其中一张显示一名黑衣女子右手举着形似菜刀的凶器,骑在一名白衣女子身上,白衣女子身旁有大量血迹。另一张图片显示被砍伤的白衣女子左脸上有一条长长的血痕。

女子闯入CT室掏出菜刀

昨日下午,长葛市委宣传部给本报发来了情况说明。

11月1日13时20分左右,长葛市人民医院CT磁共振科张远、杨琼两位医师正在值班,有一名30多岁的女子突然闯入CT室工作间,同两位值班医师简单对话后,突然从包内取出一把菜刀,直接冲向值班医师张远,向其头部及肢体连砍数刀,致其受伤倒地。另一名值班医师杨琼夺路逃出CT工作间,就近向急诊科求救,急诊科医护人员数人一面向110报警,一面迅速赶至现场,合力制伏行凶者,交由

医院保卫科和公安机关处理。

伤者失血过多,被立即转运急诊科抢救,当时测体温36.3℃、脉搏106次/分、呼吸26次/分、血压83/56mmHg,处于低血压休克状态,急诊科医师立即对其进行清创缝合、包扎止血、输血输液、纠正低血压休克,并请神经外科杨培备主任医师、李志超副主任医师进行了急会诊,评估伤情,行头颅CT检查后收住医院重症监护室观察治疗。

目前,伤者病情得到控制,生命体征趋于稳定。

为何行凶? 网传多种版本

事发后,网传多个版本。有的说行凶女子曾在医院卖肾,但被医院拒绝。有的说行凶女子和医院没有一点关系,是精神有疾病。还有的说行凶女子和医院有医疗纠纷。

“事发在医院急诊室,是开放性质的,有的人进去拍片,有的人进去取结果。对于行凶女子卖肾和有精神病、行为怪异的传言,没有得到证实。”长葛市委宣传部新闻科一负责人说。

根据新闻科的情况说明,行凶者同医院及伤者均无任何瓜葛,行凶动机及目的不明。目前,公安机关正在深入调查中。

相关链接

“医闹”入刑 最高可判7年

11月1日起,“医闹”入刑正式实施。《刑法修正案(九)》第二百九十条第一款规定:聚众扰乱社会秩序,情节严重,致使工作、生产、营业和教学、科研、医疗无法进行,造成严重损失的,对首要分子处三年以上七年以下有期徒刑;对其他积极参加的,处三年以下有期徒刑、拘役、管制或者剥夺政治权利。

11月6日河南国美强势开启“双11”大战 国美商品价格比“天猫”还低

【比比看】国美实体店商品的价格比天猫预售价低

和国美结缘之前,作为陕西人的邹鹏在西安一家3C通信卖场做董事长助理。2008年,国美并购了该通信卖场,随后邹鹏先后任职北京大中营运总监、河南漯河国美总经理,直到今天的河南国美总经理。

作为后进入的邹鹏能在国美系统快速得到成长,一说明国美内部公平竞争的企业文化,另外还说明了他对工作的态度和能。 “我十分注重顾客感知体

验,力求增加顾客和门店之间的黏性,希望给顾客带来更好的购物体验。”邹鹏说,在即将到来的双11活动中,顾客将享受到比网购更低的价格。

“国美肯定要继续打价格战,而且一定要打透。”邹鹏说,“我们门店正在销售产品的价格,不少已经击败目前天猫线上的预售价。”

邹鹏拿出了一份数据,上面显示同

一型号的产品,门店的零售价格或之前的活动价格都比今年“双11”天猫的预售价还要低。就拿一些主流产品来说,夏普58英寸的58u3,在郑州国美内购会上的价格是5999元,在天猫的预售价是6399元。现在最热门的iphone6s,上周门店的价格已降到了4888元。“我们每天都在监控线上电商的价格,实时做出调整,确保要比线上的价格更低。”

【享体验】“望穿秋水”的难忘体验在国美不会有

越来越多的顾客将线上和线下实体店价格对比后,发现实体店价格更优惠,顾客的选择更加理性,开始重返实体店购物。邹鹏说:与国美今年举办的历次活动相比,今年天猫预售价并不便宜。经过对比,天猫电器城部分产品的预售价已经高于国美过往活动中的成交价。在黑色星期五、4·18全零售会战、9·17亲友福利日等活动中,每次活动国美抛出的价格都能保证低于市场售价。在11月6日至15日期间,国美还将有更大力度的降价“浪潮”。而且在品质、物流、服务体验方面,实体店较之线

上电商,更具竞争力。

对于今年“双11”的玩法,邹鹏概括为低价承诺、服务承诺、正品承诺,创造“销量夺冠、价格夺冠、配送夺冠”。第一,低价承诺:国美承诺提供全网最低价;第二,服务承诺:活动期间国美将在全国428个城市提供即送即达服务,并以“一日三达、精准配送、送装同步”行业最高服务标准为消费者提供最佳购物体验;第三,正品承诺:100%正品行货保障,国美承诺所售商品均为正品、真品,且足量供应。然而,除了价格战外,家电购买,尤其是一些大家电,顾客往往要亲身

体验才能买到称心如意的产品,而网购在这一点上是天然缺失的。“真正需要的产品,还是在实体店才能买到,因为,不少顾客反映网购家电产品时,会遇到假货、水货和二手翻新机的情况。”

这几年,每逢“双11”,由于送货压力大,购物者都有等到“望穿秋水”的经历。还有一些产品,虽然线上价格极低,但却显示不送货。邹鹏说:“对实体店而言,门店的销售是依据库存情况,根据库存实时调整,确保货源和供货的真实性。在国美购买产品后,售后免费提供当日、次日送达的服务。”

【好处多】“私人订购”让您不出门享受购家电真机体验

今年9月份以来,河南国美推出了一项全新的服务“私人订购”。顾客想要购买家电时,可以拨打国美的客服电话,国美家电设计师提供免费上门服务。

设计师根据顾客的不同要求和经济状况,结合房间格局、分布、面积、户型等

实际情况,推荐相应的家电产品。

在邹鹏看来,“私人订购”让顾客不出家门就能体验实体店的服务。

“过去,顾客要到门店问很多品牌才知道自己想要什么。现在,我们要反过来,依据需求先给他们推荐、体验,让他们在最短

的时间内,花最少的精力找到最适合自己的产品。”邹鹏还说,大到冰箱、彩电,小到豆浆机之类的小家电,只要顾客有需要都可以享受“私人订购”服务。“未来,我们要把‘私人订购’做成河南国美电器的一个服务品牌,满足顾客的个性化需求。”



河南国美公司总经理邹鹏

初识邹鹏,是今年初秋,那天邹鹏在国美二七华联电器城参加一个新品发布会,由于是远遥,感觉他帅气中略带青春的韵味。再见邹鹏又一印记,这天他在河南国美公司总经理的办公室内,作为总经理的他显得谦虚而富有内涵,稳重中藏着“杀气”。“1974年出生的我已不青春了,现在唯有尽力工作才心安。”邹鹏说:“最近在忙着备战双11,在今年国美实体店销售的商品一定要比‘天猫’低,国美一定要把价格压到最低。”
郑州晚报记者 樊无敌/文 唐学勤/图