

# “全国最可信赖男科医院”？ 北京同济医院的“吸金术”

北京同济医院,号称“全国最可信赖男科医院”。然而,一位就医者在这里碰到怪事:查出一堆“病”,花了一大笔钱,而权威医院的检查表明“未见异常”。

他说,一进北京同济医院,就像被卷进一个“吸金黑洞”。顺着这条线索记者展开了调查……

## 投诉 莫须有的“性病”

2012年12月26日,38岁的周先生到北京同济医院做孕前体检。接诊医生镇浩简单问了几句就开出一个“全面检查”,共3561元。更让周先生吃惊的是,检验结果显示,他患有多种疾病,其中包括“重度慢性细菌性前列腺炎”“不育”和“衣原体阳性”。

奇怪的是,镇浩建议他先治的不是性病、不育、前列腺炎,而是割包皮,再做“阴茎背神经阻断术”,因为“检测显示你早泄”。

随后,周先生到北京大学第一医院和海军总医院再次检查,结果显示:前列腺未见异常;没有性病;精液检测正常。这两次检验费用都只有几百元,北大医院的专家明确表示:无需治疗。

对于北京同济医院检查结果与其他医院不一致的问题,北京同济医院院长刘春明接受采访时连说了三次“这个我就不好说了”。

记者发现,类似周先生的遭遇已发生不止一例,另一位举报人小张损失更大。

2012年12月12日,24岁的小张被北京同济医院医生陈波诊断出“前列腺炎、细菌和病毒感

染”,并马上做了激光治疗,当天花掉约1.2万元。伤口裹着纱布,渗着水,小张先后去解放军总医院(301医院)和北京协和医院再次检查。两家医院专家结论:没有问题,不用治疗。他在301医院总共花了不到50元,其中包括两次换药;在协和只花了不到10元的挂号费,没开任何药。

事实上,针对北京同济医院的投诉屡见不鲜,投诉者的经历大同小异:

——疾病缠身。一进去就被查出数种“病”,通常包括“前列腺炎”“性病”“不育”等。

——说重病情。医生总会反复强调严重性,为了让就医者感受“疾病的痛苦”,甚至手法粗鲁、操作野蛮。有的投诉者提取前列腺液时被折腾得尿血。

——疗程漫长。医生给出的治疗方案,总是一个循环套一个循环,一个疗程接一个疗程,效果没见到,钱已经流水般花了出去。

——一推了之。等“患者”终于失去信心,提出不治了,医生就说不按疗程治的不会有好效果,那就不是他们医院的责任了。

## 调查 一连串“光环”的背后

“北京最大男科医院”“中国男科品牌领航者”“国际男科医疗定点单位”“引进国际一流医疗设备”“三甲男科专家”……一连串耀眼的“光环”,吸引着许多患者前来就诊,这也是周先生和小张选择北京同济医院的主要原因。

“先进设备”一直是这家医院广而告之的卖点。在周先生所交的第一次治疗费明细单上,记者发现,总共6978元的收费中,“螺旋聚磁系统”一项就占了6800元。这究竟是一种什么东西?

医生郑贤东称,这是“最高端的物理治疗仪器”。然而,记者就这种似乎包治百病的“神器”咨询两位权威专家时,北京大学第一医院泌尿外科主任医师贺占举说:“我没听说过,医院也没有。”

卫生部泌尿外科专科医师准入专家组组长那彦群说,不知道这个仪器,《中国泌尿外科疾病诊断治疗指南手册》里也没有。

“三甲专家”是北京同济医院打出的另一招牌,其中宣传力度最大的是原中日友好医院专家曹兴午。而记者致电曹兴午时,他说自己主要是检测工作,不出门诊,而且“现在也不去那儿了,80多岁,眼睛不行啦”。

“同济”二字也是北京同济医院的卖点之一。记者调查发现,叫“同济医院”的三甲知名医院只有两家:上海同济大学附属同济医院、华中科技大学同济医学院附属同济医院。记者分别致电两所学校的校(院)办,两者均表示“我们与北京同济医院没有任何关联”。

北京同济医院还宣称,2011年,“美国密歇根大学决定在北京同济医院成立首个中美男科临床合作基地”。新华社驻美国芝加哥记者就此采访了密歇根大学中国项目经理Amy Huang。Amy说,密歇根大学和中国的正式合作方是北京大学医学部。据新华社

## 网友声音

@扑闪扑闪的眼睛:凡是那种自称能包治百病的医生或医疗机构,基本可以断定是诈骗。

@我说点儿啥呢:这些人搞私立男科医院,就知道来就诊的人有难言之隐,宰了你,你都不好意思声张。

@非常小鱼儿2012:问题就是那些人偏要去。又能奈何?

@苏\_微央:傻子,不多找个医院确诊就急于治疗!

@瀛州客:这些医院的存在才是疾病。

@Anita的灿烂:综合医院都不需广告的,这种骗术也是掌握了患者的恐惧心理。

## 青海玉树 发生5.1级地震

据国家地震台网测定,北京时间1月30日17时27分,在青海省玉树藏族自治州杂多县(北纬32.9度、东经94.7度)发生5.1级地震,震源深度约20公里。

新华社

## 他们的婚礼AA制 只需出66元餐费

1月27日,重庆北碚城南一支由300多辆自行车组成的迎亲队伍浩浩荡荡地向缙云广场进发,引起市民围观。新郎邓国强表示,这样的方式不仅浪漫,而且还低碳环保,没有铺张浪费,同样能够得到祝福。然而这场婚礼更标新立异的地方,在于不收礼金,只向每名参加婚礼的人收取66元餐费。这样的AA制婚礼,你能接受吗?

早在2012年11月,新郎邓国强就已经和他的车友们策划了这场骑行婚礼。婚宴本着自愿参加的原则,并不强求,理所当然,礼金就更加不可能收了。这66元“份子钱”是邓国强和妻子商量之后定下的。

他们图个六六大顺的吉利,66元,对于车友来说可能也不会造成他们的负担,这样来参加的车友才会更多,显得更加热闹。

据了解,婚宴一共摆了28桌,每桌需要900元,除了宾客每人出的66元份子钱外,新郎邓国强和新娘廖林飞还垫付了9000元。据《重庆晨报》

# 2012 中小企业的“饥饿游戏” 网络强者“搜索”制胜

2012年有部电影叫《饥饿游戏》,想到这部电影是因为今年中小企业一路走来就大有这种紧迫的感觉。从年初开始中小企业就面临各种荒的困扰,到年中升级转型的压力依然延续,2012年中小企业走出来了吗?2013是饥饿蔓延,还是恢复有望,决战分晓呢?我们可以从2012年中小企业的生存实践和专家学者的观点中去探知一二。

## 饥饿游戏,营销为王 ——中小企业何以生存?

“现在的创业环境是客户选择很多,不会营销、不善于让大家知道你,就很可能失败。”著名天使投资人徐小平在《创业家》杂志举办的“创业家沙龙”上,一语中的揭示了2012中小企业生存困境的根源。他认为,“营销为王”已是中国市场的客观现实。

## 网络求生,无搜索不生机 ——中小企业优势再造!

其实2012年不论是对中小企业还是上市企业、大企业而言都是不容乐观的一年,中小企业也因此而需要面对的竞争压力也更加激烈。

著名财经作家、蓝狮子财经图书出版人吴晓波认为小企业依然有着自身的优势,就是利用市场细分化的趋势,他指出,传统行业被颠覆,要么源于技术创新,要

么源于消费者关系重建,中小企业可以借助像百度推广这样的营销平台,重构消费者关系。

罗卡婚庆就是典型案例。罗卡婚庆的创始人刘虹波的太太是80后,对现今流行的网络工具了如指掌。在太太的建议下他尝试使用百度搜索营销平台进行推广,也正是这次尝试,罗卡婚庆迎来了重生之机,并将婚礼创意及推广延伸到更多行业合作领域,渐渐形成由“婚庆”衍生的“套餐”模式,成为当地颇具影响力的婚庆行业佼佼者。

## 革新制胜,涅槃重生 ——2013中小企业的重生之机!

中小企业要从根本上摆脱困境得以涅槃,著名经济学家张维迎教授认为,市场问题最终还要靠市场经济固有规律来解决。他指出,商业模式创新有两条途径,一是提高总体价值,二是降低成本。创新可以使成本降低。尤其是在营销推广的创新方面中小企业还大有可为,中小企业往往因为自身资金及规模等各种限制,很长一段时间中小企业的营销推广方式无非是“说破嘴,跑断腿”(电话营销、上门推销),又或者靠散发些小广告扩散信息。他表示,百度按效果付费的模式很大程度上解决了中小企业的推广难题,中小企业依托搜索营销只要花几千块钱就可以足不出户就精准的让目标受众发现自己,从而实现企业业务的走出去和规模的不断扩大。

从这个意义上说,搜索营销不但从根源上解决了中小企业的市场问题,同时,这也意味着中小企业在营销推广方面也大有可为。



# 百度推广

## 让有需求的客户找到你

## 助力中小企业成就大梦想

现在加入百度推广,  
600元即可获赠价值  
3000元智能型商务网站!  
更有价值2880元  
企业英才计划培训课程赠送!



400-806-0022

e.baidu.com