美编 李云



那些难忘的花科

2019年转眼即逝。我打开账本,发现未 结账栏上还有几个出院患者没结账,就打电 话催促他们尽快结账。其中一个名叫小娥的 产妇,瞬间把我的回忆拉回2019年年初。 当时,她是一个因三胎孕38周,胎位不

正,瘢痕子宫,宫口开至7厘米,被急诊医生 收入9楼妇产科病区的产妇。她由于腰痛到 门诊就诊,只想做常规检查,所以没带住院物 品。患者的爱人张团结身穿一身破旧的军大 衣,从口袋里掏出不足100元。检查结果提示 患者病情危重,情况紧急。值班医生张红彦 紧急启动绿色通道,为其办理先住院后交费 手续;完善术前检查后,手术得以顺利实施, 最终母子平安。可是,自从婴儿出生后,护士 却经常找不到婴儿的爸爸。他一会儿说家里 的孩子需要照顾,回家了;一会儿又说补办产 妇的身份证,办理贫困户手续等。我临时派 了两个责任护士轮流充当小娥的"陪护",帮 她喂奶、洗衣服、买饭等。护理人员的举动感 动了小娥夫妇。张团结在妻子出院时缴纳了 住院押金2800元,他说:"你们都是好心人,我 非常感谢你们! 我老婆的身份证没有补办成 功,不能报销。我先用东拼西凑的钱来缴费, 不能拖欠住院费。"随后,我将患者的情况向 医院领导作了汇报。医院领导立即采取措 施,给予其一定"照顾",小娥的账面上还有 109元医药费未结清。当时,因为产妇要出 院,张团结把责任护士告知结账一事忘了,带 着妻子、孩子以及背着捐赠的衣物离开医 院。后来,他没来结账。我打随访电话,他没 接听。

这次,我又打他的手机,没想到竟然打通 了,接电话的是张团结。简单问候之后,我说了打电话的主要 意思:产妇在医院建立的账户上有余额,你前来结账后,就可以 取走;结账时要带齐夫妇俩的身份证。2019年12月24日,张团 结来到医院办理结账手续,并说要尽快赶回家照顾孩子。为了 节约时间,我带着张团结到一楼结账处办理手续。结账员听我 叙述患者的特殊情况后,爽快地说:"护士长,今天结账的人比 较多,我尽量帮他办理手续。"农合办公室的刘微微核对信息 后,对结账员说:"患者符合报销规定,正常结算。"结账员仔细 核对证件后,递给我一沓钱,并说:"护士长,这是患者的2800 元,你数一数。"没想到报销这么多,我急忙问:"不是109元吗? 怎么是2800元?"结账员说:"护士长,张团结是贫困户,小娥是 家庭成员之一,符合全部报销规定,所以押金全部退还。"我赶 紧说:"我去叫患者家属来领取报销费用。

当张团结从结账员手中接过2800元时,激动得说不出 话来,站在窗口前一直说:"太感谢您了。"结账员说:"你要 感谢护士长,她帮助你办理的手续。"当时,为了表示感谢, 张团结抽出5张100元送给我。我婉言拒绝了,并说:"大哥, 我不能要你的钱。我们帮助你是职责所在,你应该感谢国家 的好政策。

张团结说:"永煤集团总医院的医生和护士待患者真好! 像亲人一样。"他离开医院了。看着他瘦小的背影,我心中有一 种说不出的幸福感,尽管室外已是数九寒天,我还是感到很温 暖。我相信,他在回家的路上,一定有温暖相伴。

(作者为永煤集团总医院妇产科二病区护士长)

小白板的告白

天使之声

了。说实话,我有点儿舍不得, 相处时间虽短,但医患之情却愈 来愈深。

当我第一次见到王叔叔时,他 的病情危重,气管切开,无法用语 言表达需求,特别着急。曾经有几 次,我发现王叔叔在偷偷地抹眼 泪。作为责任护士,他的无助与恐 惧,我都看在眼里,记在心上。

于是,我让王叔叔把自己的 想法与需求写到小白板上。我将 其挂在病房里,用来提醒王叔叔 的饮食、检查时间等,方便彼此交 流。我还教会他如何用简单的手 势表达需求,比如:正确就是竖起 拇指,床头摇高就是手向上举,打 开尿管就是食指和中指转一圈 等。他很快掌握了这项技能,我 们为彼此配合默契击掌庆祝。就

"说":好呀,你要配合治疗与护 理,争取早日出院哦!

那天晚上, 王叔叔病情加重, 痰液特别多,他不让护士吸痰。 王叔叔的家人多次劝说,加上医 生和护士耐心解释,最后他才在 小白板上用黑色水笔写了几个 字:让媛媛过来!准备下班的我 闻讯赶来。王叔叔看到我,"说": 你终于来了。我非常感动,在无 菌操作的前提下,用最快的速度 为他吸痰,他的胸闷症状得到缓 解,周围的同事为我点赞。那一 刻,王叔叔紧紧地拉着我的手,他 的想法仿佛只有我知道。

后来,王叔叔积极配合治疗 院国际医疗中心)

那天,患者王叔叔要出院 这样,我们成了朋友,小白板成为 与护理,身体康复得很快,能够 交流的"桥梁"。当病情好转时,喝一些易消化的流质食物,但还 他微笑着"说":媛媛,你这么能 是不能用语言交流。我开始负 干,去我公司当后勤部长吧!我 责其他危重患者的护理工作,看 他的次数也越来越少。王叔叔 开始对我"提意见"啦!他的家 属拿着小白板对我说:媛媛,你 最近怎么不来我们病房了? 我 们想你了……我受宠若惊,从 此,不管多么繁忙,都会挤出时 间看望王叔叔,为他讲解脑出血 的治疗与预防知识。

至今,河南省人民医院国际 医疗中心开诊1年多了,在我们 的不断努力下,满足了就诊患 者的诊疗需求。今后,我们将 用娴熟的护理技能服务好每一 位患者。

(作者供职于河南省人民医

血液的温度

□庞 娟

资深护士,她对每一位患者尽职 尽责,时常受到同事、患者和患 者家属的好评。有一位熟人来 医院治疗疾病,小芳刚好是患者 的责任护士,我叮嘱患者要积极 配合医生和护士,以取得最佳治 疗效果,争取早日出院。

一天下午,患者家属打来电 话,说患者需要输血,医生写了 输血申请单,责任护士说因血库 紧张,建议患者家属无偿献血一 次。患者家属对此不理解。

我立即安抚患者家属,迅速 与主管医生和责任护士小芳联 系,以便了解具体事项。小芳 说,患者严重贫血,需要输注血 液。医生已经签字,并将申请单 发至血库,依照程序向血站申请 血液。当时,血站的确急需血 源,解决问题的最好办法是患者 家属无偿献血。小芳又说,以前 也有这种情况。对此,我建议小

美丽的小芳是内科的一位 芳和患者家属沟通好,以免引起

希望根据血站的实际情况,接 纳我们的建议。患者家属在电 话里致谢,并表示会召集几个 年轻患者家属献血。从患者家 属的语气里,我能够感到有一 些不满意的情绪。

第二天上午,我去病房看望 患者。患者躺在病床上,面色 苍白,身体虚弱。我慰问患者, 患者家属非常感动,语气缓和 了一些。当我问及输血情况 时,一位患者家属说:"昨天,患 者已经输血了,是责任护士小 芳无偿献的血!"

我惊奇地问:"什么情况? 护士小芳献血了? 你们不是找 年轻的患者家属来献血吗?"

"是的,等患者家属来到医 院时,护士小芳已经献过血了!" 患者家属急忙解释。

我说:"可是,小芳前几天刚 献过一次血啊!"几个患者家属 我又与患者家属电话沟通, 立即惊呆了。他们面面相觑。 患者的妹妹连忙向我致歉说: "太不好意思了,真不知道,这可 怎么办呢?"

> 我走进护士办公室,小芳正 忙着接诊患者,见我进去忙起身 问好。我问:"你昨天献血了,身 体还好吗?谢谢你!"小芳微笑着 说:"不用谢我!昨天,患者急需 输血,患者家属一直犹豫不决,我 就献了400毫升血。令人欣喜的 是,血站负责人听说此事后非常 感动,本来是等量配送的,结果送 来的血液量翻了一倍——800毫 升!"她的微笑真诚而又美好,我 的眼睛开始潮湿起来……

我们说着话儿,又一个患者 走进办公室,小芳又开始忙碌起 来了。

(作者供职于开封市肿瘤医 院)

■★发明



检查车正面

检查车侧面

护理人员在为患者做体格检查时需要用 到各种物品,比如接触体液时需要戴的手套, 查看伤口时需要使用的手电筒等。由于物品 存放位置不集中,护士需要反复往返库房取物 品;由于护理工作繁杂、琐碎以及洗手池离病 房远,很不方便;护理患者后,产生的医疗废物 不方便处置,易造成垃圾混放现象。

为了更好地执行医院感染控制和消毒 管理相关法规,提高手卫生依从性,做好生 活垃圾及医疗废物的分类管理,医院护理人 员开始从网上查阅相关资料,购买制作材料 等,并通过讨论与反复试用,制作了新型护 理检查车。

材料与制作。1.材料:用优质不锈钢和轻 型合金材料制成,便于清洗、消毒、保养,经久 耐用;外形尺寸为600毫米×400毫米×1000毫 米,轻巧灵活。2.制作:该车分3层,将检查常 用物品分类放置;上层和中层利用托盘盛物, 可拆卸。上层放置一次性使用护理用品,比如 灭菌手套、棉签、消毒液等;二层放手电筒等清 洁物品;下层为置物架,放置废物桶(套黄 袋)、生活垃圾桶(套黑袋)及利器盒。该车的 侧边设置悬挂框,放置快速手消毒液。车底设 置4个带刹车的滑轮,便于操作和固定。

应用。1.使用方法:护士将检查车推至 床旁,注意洗手的5个时机(接触患者前、接 触患者后、接触患者周围环境后、接触患者血 液体液后、无菌操作前),使用快速手消毒液 洗手,根据情况选用不同材料进行检查后,将 一次性外包装放到生活垃圾袋内,接触患者 后的材料放到医疗废物袋内,该车由责任护 士进行终末处置。2.管理方法:该车由治疗 班护士使用,每天检查物品是否齐全,是否在

有效期内,使用后进行处置,并写到岗位说明书里。3.创新点: 该车灵活、方便、省力;各层可拆卸,清洁无死角;物品分类摆 放,取用方便;减少往返的时间和体力;提高洗手意识;垃圾及 时分类

材料经费预算。每台需要200元~300元。

这种新型护理检查车成本较低,使用后处置方便,适用范围 广,适合在其他医院推广使用。

(作者为郑州大学第一附属医院结直肠肛门外科护士长)

陶香美酒誉中原,河南刮起"彩陶风"

本报记者 梁如意 通讯员 吴泽席 文/图

豫酒振兴,百舸争流。河南 仰韶酒业有限公司(以下简称仰 韶酒业)尤为耀眼,其在激烈竞 争的中原市场上迅速掀起了一 阵"彩陶飓风"。尤其是自匠心 24日,从郑州战区开始,南阳、许 之作——彩陶坊天时日月星上 市以来,这股风越刮越猛、越刮 越盛。

快速奔跑的仰韶

多数名酒巨头早早吹响了抢攻市 场的号角。作为"豫酒领军品牌" 的仰韶酒业也不例外,为了打一 场漂亮的攻坚战,几个月前,就进 入"粮草备战"阶段。

最近,记者走访了仰韶酒业。 在位于渑池的仰韶酒业的生 了震动。 产厂区,记者发现,不管是老厂 区还是新厂区,都进入一年中最 忙的时期,酿酒车间、灌装车间。 包装车间等都处于高负荷运转状 态。更让记者感到振奋的是,等 待装货的物流车队排得更长了, 它们担负着向终端渠道运送"弹 药"等后勤补给的重任。

同时,位于仰韶酒业下游的 渠道商、批发商、烟酒店,同样在 调兵遣将,进货、送货,加速备战,

忙得不亦乐乎! 记者从仰韶酒业获悉,仰韶 区。华东区和西北区,肩负着局 部市场"攻城拔寨"的重任。"截 ,基本完成了'营销中心、地市 感联系。 分公司、县区办事处'的三级立

时下,为了打好元旦、春节双 节攻坚战,仰韶酒业在全省范围作 了一个宏大的抢攻规划。"自12月 昌、漯河、洛阳,一直到2020年1月 19日信阳战区结束,跨度20多天 的30多场声势浩大的'爱家乡,卖 豫酒'订货会,将陆续在各个战区 展开。同时,另有30余场彩陶坊天 时高端品鉴会、50余场渠道推广会 随着元旦、春节双节临近,大 交替进行。"仰韶酒业品牌中心负 责人告诉记者。

仰韶酒业的快速"奔跑",自 然令整个行业注目。如今,这股 "彩陶风",刮出了河南省,影响 到陕西省、山东省、河北省等周 边市场,甚至在中国酒圈也引起 陶坊的身影,它俨然一个酒圈里

越刮越盛的"彩陶风"

仰韶酒业有什么"造风 术",让这阵风越吹越广、越吹 越猛呢?

其一,在郑州地铁这个优势 资源平台,仰韶酒业已率先冠名 了3条线,让彩陶坊的靓丽身影 日夜穿梭在地铁里。全省有一 亿人口,没坐过地铁的人还有很 多,但只要到了郑州,都会体验 一下地铁的风驰电掣。同时,仰 陶坊与广大消费者建立了情感 酒业已完成了在整个河南市场 韶酒业每年都会精心策划"彩陶 的布局。其中,仰韶酒业营销中 坊专列旅行",据记者了解,仅 心被放到具有战略地位的郑州 2019年,仰韶酒业就组织了6趟 专列,让近万名仰韶酒业的核心 客户既品到了彩陶坊的美酒,又 至目前,仰韶酒业已在河南省内 获得了愉悦的旅行体验,更重要 18个地市设立了分公司,在全省 的是通过"彩陶坊专列旅行",让 的100余个县、区设立了'办事处 广大客户与仰韶酒业建立了情

制定了"三会三 里拜祖大典、第 十一届少数民 族传统体育运 动会、全球跨境 电子商务大会 河南国际投资 贸易洽谈会上 外,还出现在洛 阳牡丹文化节、 郑州国际航展、 大河财富中国

论坛上等,凡是 有高端活动的场所,都能看到彩 驾'的生活新风尚。"一位业内人 的"网红"

其三,在食品行业,体验式 营销也是深耕市场的一把利 器。好喝不好喝,品过了才会知 道。为了用好这把利器,仰韶酒 业精心策划,开展了"百城万店· 百万品鉴"活动。近几年,仰韶 酒业利用每年7月到10月的3个 月时间,在郑州、洛阳、许昌、安 阳等18个地市,借助一大批知名 酒店、酒楼,通过抓眼球的"陶香 白酒盲品赛",在为消费者带来 了饮酒体验的同时,还成功让彩 上的联系。

其四,更值得关注的是,为了 "减少酒驾,助力平安河南",仰韶 酒业斥巨资投身"你喝酒,我代 驾"公益活动,通过有温度的社会 公益活动,在安全诉求上与消费 者产生了共鸣,让消费者一喝酒, 就立即想起彩陶坊。"对喝酒者做 到了细致人微的情感关怀,并借 其二,在河南的次高端市场 此使'到河南,喝陶香'从一句宣 体布局。"仰韶酒业营销中心负 上,仰韶酒业也有很强的话语 传语,迅速变成了'喝陶香,有代 打下了坚实的基础。



彩陶坊天时日月星产品

士告诉记者。

最后,仰韶酒业还通过公益 助学、扫码赢红包、豫酒中原行等 有温度的活动,对彩陶坊的品牌 推广、市场深耕,起到了巨大的引 流作用,同时,在一定程度上为这 股"彩陶风"增加了动力。

综上所述,仰韶酒业一些 卓有成效的创意营销,使彩陶 坊在市场上表现惊艳,尤其是 2008年彩陶坊上市以后,创造 了一个个增长纪录,也创造了 酒圈里的"彩陶坊现象"。即便 如此,仰韶酒业仍怀揣做大、做 强的产业梦想,在创新的路上 生命力的产品的。

飞奔。 2018年8月,由彩陶坊天时 "裂变"成的彩陶坊天时日月星正 式惊艳上市。记者从仰韶酒业了 解到,早在2019年年初,仰韶酒 业就迅速完成了天时日月星在省 副食、盛林商贸、金辉云酒以及省 内百强企业等酒商、大客户的重 点布局,截至目前销售成果格外 喜人,为下一步全方位渠道运作的美誉。

此外,仰韶酒 业于2019年12月 30 日正式推出匠 心打造的彩陶坊 地利洞藏系列 D6、D9。这是继 彩陶坊天时地利 人和系列、天时日 月星后又一匠心

接下来,彩陶 系列、彩陶坊天时 日月星系列、彩陶 坊地利洞藏系列, 将形成一个耀眼

的彩陶坊家族。借助显著产品力 的阵营,2020年将是仰韶酒业的 量的酶的差异这一核心,利用与 爆发之年!

"匠心基因"铸精品

但凡接触过彩陶坊的人,大 都有这样的共识:除了品质过硬 外,其还是一件让人叹为观止的 艺术品。彩陶坊系列的研发创 意,来自在仰韶文化遗址出土的 鱼纹葫芦瓶,而最新"裂变"的天 时日月星的研发创意,则来自小 口尖底瓶。若没有强大的匠心文 化基因,是不可能创造出有如此

而谈到仰韶酒业的"匠心基 因",就不得不提仰韶酒业董事 长侯建光。只要关注过仰韶酒 业的人,就不难发现,侯建光一 直把"一生只为酿一瓶好酒"当 作自己的价值观。如今,侯建光 不仅是中国白酒工艺大师,还是 全国唯一跻身国家白酒评委行 业的董事长,有"最懂酒董事长

身来坚守在第一线,刻苦钻研酿 酒技术、不断提升技能水平,择一 事,终一生,走好酿酒生涯第一 步。"只要有时间,我就会走进曲 房,小心翻看陶屋里安睡的酒曲; 只要有时间,我就会到酿造车间, 与工人们探讨糟醅的阶段发酵情 况;只要有时间,我就会到河南省 白酒博士后研发基地,就陶融香 型白酒的功能微生物活动情况, 坊天时地利人和 与科研团队进行分析探讨。"侯建 光对记者说。

质提升规划。针对决定产品质 江南大学共同成立的陶融香型 白酒研究院、河南省首个白酒博 士后研发基地、全省唯一的微生 便,也是仰韶酒业悄然崛起的必 物实验室等平台,对微生物代 要条件。据公开资料显示,河南 谢、风味物质组成等,进行深入

与此同时,仰韶酒业在加快 开展区域微生物环境特征和代谢 生物、酒体微量成分、食品安全等 方面研究的同时,还把好看、好 闻,更要好喝、好受等要求,作为 仰韶酒研发的目标。

酒香型的5个要素进行差异化研 的研究;不同原料对酒体风格差 异化影响的研究;发酵设备对基 酒风格影响的研究;陶香型白酒 多香型工艺融合度提升项目的

"匠心基因",才造就了今天有 在荣誉、成就集于一身的情 韶彩陶坊酒。当然,除了有好的 里的传奇!

产品外,仰韶酒业想获得持续的 高速增长,天时、地利、人和,同 样不可或缺。

好产品+天时+地利+人和= 彩陶坊速度

谈起仰韶酒业发展的天时, 就不能不提2017年。

首先是在这一年里,河南省 委、省政府第一次提出了豫酒振 兴战略。紧接着,2017年9月19 日,河南省政府顺势推出了《河 对作为食品的白酒来说,安 南省酒业转型发展行动计划 全、品质是消费者最核心的诉 (2017年~2020年)》,全面吹响了 求。为此,仰韶制定了严格的品 豫酒振兴的号角。而作为豫酒 领军品牌的仰韶酒业,迎来了千

载难逢的战略性机遇。 其次,除了豫酒振兴的天时 外,传统酒业消费大省的地利之 酒业市场容量近600亿元,而豫 酒占了不到五分之一。而对仰韶 酒业来说,接下来,凭地利之优 势,在深耕根据地市场上,具有巨 大的潜力。

除了有好产品、天时、地利 外,还要有具备"匠心基因"的 研发团队、能征善战的营销团 最后,仰韶酒业还坚持对白 队等,这样才能让企业拥有非 凡的战斗力,这便是仰韶酒业 究:仰韶地域环境微生物差异化 的人和,再加上仰韶酒业2018 的研究;陶融香型白酒制曲工艺 年制定的"人才兴企"战略的助 力,定会让仰韶酒业在市场深 耕中如虎添翼。

有了好产品,再加上天时 地利、人和等助力,坚守深耕根 据地战略的仰韶酒业,自然会让 "彩陶风"刮得更猛烈、更持久, 甚至刮出河南市场,刮向全国市 "品质标杆,豫酒典范"美誉的仰 场,演绎一场现代版的中国酒圈



过健康年 喝健康酒 仰韶彩陶坊祝全国医务工作者新年快乐

