

做介入手术相当于拍800张胸片,医生风险大劳累也是常态

曾3天没合眼,连做过12台手术

11月30日,年仅42岁的泰山医学院附属医院骨科副主任医师蔡国栋,在给病人做手术过程中突发心肌梗死,经抢救无效死亡,引发人们关注。

正当盛年的医生突然离世,近年来屡见不鲜,在当今的医疗环境下,医生群体到底生活在一种什么样的状态,他们又有哪些鲜为人知的工作状态?12月1日上午,本报记者走进济南市中心医院,进行了调查。

文/片 本报记者 刘志浩

1 手术日做完手术 还得值夜班

“我最多的时候,曾经3天3夜没合眼。”1日中午,在济南市中心医院(下称中心医院)一间手术室内,脱下厚重隔离衣的心内科主治医师王磊满脸倦容,刚刚过去的上午,他做了3台手术,见到记者时,他正在忙着写手术单。

王磊说,几年前,他曾接诊过一位危重病人,“观察病人+值夜班+手术+查房”凑在一起,让他连着三天没合眼。如今已经42岁的他坦言,现在最多能坚持一天一夜,“再不休息,就会头晕,恶心,想撑也撑不下去。”

上午手术,下午查房,晚上值夜班——这是王磊在周二这个手术日的安排,除每周固定的三个手术日之外,王磊每天上午需要例行查房,周三下午还有门诊。

“每个人都有活,每个人都很忙”,这个行业的一个特殊之处在于,一个人的活几乎没办法找另一个人替代,因为病人的情况只有接诊的大夫最了解。

王磊告诉记者,工作15年了,他的工作状态没有太大变化,因为“你根本不知道病号什么时候会过来”。他最多的一次,曾连续做了12台手术:8台常规手术,4台急诊手术。



铅衣重约15斤,医生们却整天要穿着做手术。



济南市中心医院心内科大夫们的午饭。为了节省时间,他们都是在手术室旁边的休息室吃盒饭,平均吃饭时间不超过15分钟。

2 15斤的防护服挡不住大量辐射

据了解,中心医院对心肌梗死病人的救助有一套被称为“绿色通道”的应对机制:病人从确诊到手术不超过半小时,而值班医生在接到电话后,则须在15分钟内到位。

“很多心肌梗病人发病非常快,这逼得大夫必须跟死神抢时间。”王磊说。

两年前,该院曾创造了24

小时内通过绿色通道,连续挽救4名心肌梗患者生命的“奇迹”,或许没几个人会在意,这些奇迹背后王磊们的付出。

做介入手术时由于会产生大量射线,按规定必须穿15斤左右的全套防护服,即便如此,也不能全身百分百防护。

“做一次手术,即便穿着防护服,也相当于拍了800张

胸片。”王磊告诉记者,辐射的危害他们比谁都清楚,但是每次看到经过自己手术的病人健康出院,“所有的劳累都会一扫而空”。

“不光是我,我的同事们几乎都这样。”王磊说,面对病床上痛苦的病人,他们别无选择,也义无反顾,“这已经成为我们的生活方式。”

3 拇指大小区域内动刀,精神高度集中

除了巨大的工作强度外,手术本身的风险给这些正当盛年的大夫们带来的压力同样不容忽视。

“一般的骨科大夫培养5年左右就能上台做手术,但在脊柱外科必须有10-15年时间的积累,才敢动刀。”1日下午,中心医院43岁的脊柱外科副主任医师宋宏亮告诉记者,人体脊柱构造复杂但作用巨大,手术稍有闪失就可能造成严重

后果。

据了解,作为一位有着十多年从医经验的骨干医生,11月30日在手术台旁去世的泰山医学院附属医院骨科副主任医师蔡国栋,其擅长的领域之一就是脊柱外科。

宋宏亮介绍,脊柱附近有脊髓及大量神经,如果不小心中碰到或碰断神经,轻者可能让患者身体的某些部位麻痹,重者甚至造成瘫痪。

宋宏亮说,目前他们进行的脊柱手术中有六七成是以微创形式进行,手术区域一般只能在拇指大小区域进行,即便经验丰富的大夫对这类手术也会非常小心,“注意力必须高度集中,千万不能碰到神经。”

即便如此,宋宏亮表示再复杂的病患,只要送过来,他们都会想办法救治,因为“治病救人”是医生的天职。

记者手记

请多给医生 一点宽容

本报记者 刘志浩

泰安一位骨干医师的突然离世,让人不得不思考当下医生群体的处境。事实上,一些医学治疗以外的因素,也会让走下手术台、原本想松口气的医生们不得不再次“绷紧神经”。

“医生只能救病,没法救命。”1日下午,济南某医院不愿具名的一位主治医生在电话中告诉记者,很多患者直接把医生当成“上帝”,以为病人只要交给大夫,就能万无一失,“这无形中给医生造成了巨大压力。”

医学并不能解决所有问题,该医生表示,无论是病情本身,还是手术,都有很多无法预测的情况,“有的手术可能稍微冒点险就能做得很好,但万一失败,家属就会给你各种麻烦,这让医生们根本不敢放手做出效果最好的手术。”

医学的特殊性决定了医生在治疗过程中具有“绝对权威”的地位,但在医患纠纷不断的今天,他们在某些环节中反而成了“弱势群体”。

而除了工作和患者带来的压力,个人晋升、内部矛盾等因素,同样损耗着医生原本就已脆弱的神经。

近些年来,不断有正当盛年的医生或在手术台上,或在外出开会中,突遇疾病,不幸离世。

“如果医生连自身都保护不好,还谈什么救死扶伤。”该主治医生最后叹口气说,其实现在在医生都处于亚健康状态,因为他们根本没有时间进行任何锻炼。

可以预见,在各种压力缠身之下,那位泰安医生绝不会是医生群体中“突遭不测”的最后一人。

请多给医生一点宽容和空间。愿悲剧不再发生。

聚划算推“全球直供年卡” 引领跨境消费新趋势

出国旅游需要护照,而现在全球购物也有了。今年9月,聚划算推出全球直供年卡,堪称一张“全球购物的电子护照”,消费者可以在享受国外名优商品的同时,去国外进行特色文化和生活体验。

11月30日-12月2日期间,全球直供年卡第二期——美国直供商品“年卡”上线,限量50份,将地道的美国名优商品与独具风味文化旅游打包推出,活动一上线便受到消费者追捧,第一天推出的限量年卡商品在1分钟内悉数被抢完,其中保健品年卡更是在1秒内被秒空,可见消费者跨境消费力之旺盛。

跨境电商新模式: 电商+旅游催生年卡市场

近年来,跨境电商已成消费市

场的新蓝海,而聚划算全球直供年卡的推出,则将跨境电商和文化产业深度结合,成为一种消费端的新尝试。传统的商业只是销售商品,而全球直供年卡将其转变为针对特定人群需求提供深度服务上,可谓别出心裁。

据悉,此次聚划算推出的美国直供年卡,以2016年四个季度为维度提供特色路线,共分为美妆年卡、快消品年卡、奶粉年卡和健康年卡,每张年卡涵盖不同的路线和与路线相对应的特色产品。消费者

只需要购买一张,就可享受其中一条路线+该路线涵盖的全年商品,通过巧妙方式将跨境电商+境外旅游深度结合。

业内人士称,年卡产品的搭配是整个创新的关键,以美国直供年卡中的美妆年卡为例,消费者一次购买宝拉珍选11件化妆品套餐,即可获得赴美往返机票和纽约时装周VIP门票。从人群来看,购买化妆品的消费者往往是对时尚敏感人群,这样的搭配组合可谓对特定人群心理的精准揣摩。

和美妆年卡一样,美国直供年卡中的奶粉年卡也将人群和产品进行对应匹配。消费者一次购买雅培婴幼儿奶粉24罐,即可获得赴美往返机票和美国常春藤名校加州大学

洛杉矶分校参观之旅。消费者不仅可以在留学生的陪同下参观校园,还可以和美国大学申请战略咨询师面谈,了解申请美国大学的流程和方式,为孩子未来的发展谋划先机。

聚划算助跨境消费升级

目前跨境电商的竞争,重点仍在品类的丰富性和消费人群的规模化上。通过短平快的迅速推广和试错获取规模效应,从而降低运营成本,在这一点上,聚划算对消费者跨境消费需求的激发功不可没。

据悉,今年9月,聚划算就已推出泰国直供商品年卡,并引发市场广泛认同与好评。第一期泰国直供年卡限量100张,为消费者直供泰国特色产品茉莉香米、乳胶制品等产品,

上线仅仅20秒便被迅速秒杀一空。

市场需求旺盛和国内消费升级是其中重要原因。

数据显示,2014年跨境电商贸易额达到3.75万亿元人民币,增长率高达38.9%,并仍在保持每年30%的高速增长。与此同时,国内消费者对出境游的需求也越来越强烈。2014年,中国游客赴美旅游人数达到218万,同比增长21%,人均花费11万元。

在巨大的市场面前,聚划算推出美国直供年卡无疑契合了大众对品质生活的需求。同时,美国直供年卡合作的都是美国名优品牌,提供的诸如纽约时装周VIP门票、好莱坞影城幕后现场、全基因检测等体验服务独具特色,以创造性的思路博得市场喝彩。