寒冬 夜影 ——来自基层的影像记录

值班医生为夜晚来看病的病人把脉。

城市都睡了,值班大夫还在坚守着

寒夜急救,和时间赛跑

片/本报记者 姜文洁 文/本报记者 樊伟宏 通讯员 李爱学 赵丽娅

值班人员帮夜晚来看病的病人输液。

2013年12月31日凌晨零时整,淄博市中西医结合医院的整个急诊室都静悄悄的,钟表指针的摆动声仿佛被无限扩大,只听到“咔、咔”的声音。谭长磊凝视了一会儿钟表上的数字,然后用拇指和食指轻轻掐了一下自己的睛明穴。静神片刻,他又开始查阅起病人的病例,从他额头上微微皱起的眉角可以看出,他并不是很享受这份片刻的安静。

不知不觉,谭长磊在市中西医结合医院急诊科工作已经一年多了,因为处在急救一线,他感到了一种莫名的压力。“急诊确实是一项压力很大的工作,需要在极短的时间赶到现场去救助伤者,并且迅速作出准确的检查和诊断,这要求医护人员必须具备一种全面的素质,时刻保持警惕。”

“第6急救站,火车站附近有一市民晕倒在路边,需要救助。”凌晨1时07分,护士陈雯从市医疗急救指挥中心接到呼叫后,迅速将指令传达给谭长磊。没有片刻停留,医护人员迅速驱车赶往事发地点。“平均每天晚上能发生2—3起突发事件,发病的多为老年人,以心脏病和冠心病为主,也有部分人是因为喝酒过量而引发了其他疾病,多的时候一晚上能发生6—7起。”谭长磊说。到达现场后,谭长磊与其他同事立即展开救治,在经过应急处理并把伤员护送回医院后,整个过程没有超过15分钟。

“急救要求分秒必争,绝不能离开岗位。对于我们来说,工作就是24小时,没有节假日,一年365天每天都一样。去年除夕我值班,回家时已是大年初一下午5时。即使如此,家人也没有对我埋怨半句,我很感激家人对我的支持。”谭长磊说。凌晨4时38分,揉了揉太阳穴,谭长磊和他的同事们又再次消失在了漆黑的夜色中。

值班医生累了只能在岗位上闭眼短暂休息。

接到急救电话后医生和护士奔向救护车。

值班人员打电话通知医生准备出诊。

年末钜惠来袭,苏宁抢先启动元旦促销

随着竞争的日益激烈,商家的促销方式变得纷繁多样,铺天盖地的促销信息让消费者眼花缭乱。在互联网时代,越来越多的消费者不再盲目的进行采购,利用网络和新媒体进行比价,提前拟好购物清单。元旦作为年度促销的一个重要节点,自然吸引了不少消费者和商家的关注。据了解,苏宁已于12月27日抢先启动元旦促销,线下1600多家门店将与苏宁易购联动,除了引领行业的优惠力度,其独有的融合线上线下优势的购物模式更将引爆元旦O2O风潮。

年末消费热潮再起,苏宁率先发力元旦促销

元旦假期意味着2014年的到来,许多年轻人选择在此期间结婚,而家电作为刚性消费需求,历来都是新婚、新居人群的主要采购目标,这部分人群在很大程度上带动了家电市场的人气。同时新年伊始,更新换代、馈赠亲友的购物需求也迅速攀升,而企业集采作为年末消费市场的另一支主力,对于手机、数码、大家电的需求也开始增长。为了能抓住这波消费需求,众多商家纷纷开始着手筹备新年促销,利用多种促销方式刺激消费。元旦俨然成了商家、消费者期盼已久的“购物黄金季”。

记者了解到,12月26日是中国最大的商业零售企业——苏宁创立23周年的庆典日,恰逢元旦假期前夕,为此,苏宁于12月27日率先启动元旦促销,各地门店和苏宁易购将汇聚众多国内外一线品牌联合让利,双线协同冲刺年关,打造跨年盛宴。据悉,针对年底消费者多样化需求,苏宁依靠自身开放平台上百万的SKU,实现了从家用电器、3C电子到百货日用、食品家居的全产品覆盖;同时依托本地化经营的深入,苏宁全国各分公司已与当地主要供应商洽谈了数万款各类特产,全方位满足年货集采的需求。

跨年狂欢来袭,五天五夜超级团购岁末上演

近日,记者走访苏宁淄博门店了解到,此次全国总店庆和元旦促销盛典,苏宁将联合三星、海尔、索尼、夏普、LG、美的、海信、长虹、西门子、联想等数百家合作厂商共同投入大量促销资源和赠品,涉及彩电、冰洗、空调、通讯、电脑、生活电器等热销品类。活动期间,消费者不仅可以在苏宁门店参与建设银行、中国银行、工商银行、农业银行的三零分期活动,还可领取180元线上线下通用云券,享受满千返百等一系列优惠活动。

同时,作为岁末促销的主力活动,12月31日至1月1日历时48小时的双线跨年团购更是集众多优惠资源于一身,在全国范围震撼上演。据悉,此次跨年团购是苏宁门店和苏宁易购联合开展,活动主要围绕爆款机型限时抢购、购物抽大奖等展开,数百家一线家电品牌将联合进行超值让利,海量特价机型迎新年,款款惊爆,限量抢购,更是不容错过。