

一岁娃高烧不退,竟是患上嗜血病

为治病一个月抽四次骨髓;孩子父母:不管多难,都不放弃孩子

本报6月1日讯(见习记者 马玉姝) 1岁正是在父母怀抱中咿呀学语的时候,但周村南郊镇丁家村的小霏(化名)却患上重病,她的幼小的生命被各种化验检查和治疗所占据。原本幸福美满的家庭也失去了欢声笑语。

据小霏的父亲李先生介

绍,今年4月10日半夜两点,女儿突然出现持续高烧并伴随抽风的症状,体温最高时接近40℃。家人带孩子到周村区二院进行诊断,在血常规检验中,医生发现小霏有血象偏高、血小板低下的现象,于是建议李先生带孩子到大医院做检查。李先生和妻子带女儿到山东大

学齐鲁儿童医院做了骨髓化验。“一个月内,光骨髓就抽了4次,看着心里就难受。”化验结束后,医生排除了白血病的可能,但女儿病因一直不明。最终,在首都儿科研究所附属儿童医院,小霏被确诊为罕见的嗜血细胞综合征。

“嗜血病的病因有很多种,

具体病因还在化验中,得等化验结果出来再定治疗方案。”李先生和妻子在北京十多天,已经花了十几万元,有时候一天要花费一万元。李先生和妻子月工资加起来仅4000元左右。

“前两天医院做检查发现骨髓里面有个包,还在化验中,医生怀疑可能是细胞肿瘤。”李

先生说。

如今李先生暂住在北京郊区地下室,由妻子在医院照顾女儿。“有时候难受得凌晨一两点才睡着,爱人也是整天以泪洗面。不管多难,希望能治好孩子。”李先生说,现在周村的同事也在进行拍卖募捐等活动,希望能筹集到善款帮助小霏。

酒癮也是病,淄博探出治疗新办法

严重者症状与吸毒相似,“癮”患不容忽视

本报6月1日讯(记者 樊伟宏 通讯员 江玉宝 杨润勤) 酒癮也是一种病,严重的酒依赖与吸毒者有相似的症状。日前,记者从淄博市精神卫生中心了解到,该中心探索出了治疗酒依赖的新方法。

酒依赖又称酒癮,患者缺酒时浑身哆嗦、脾气暴躁、萎靡不振、思想无法集中,严重者将导致营养不良、消瘦、无力、肝硬化、腹水、食道静脉曲张等。但是,由于患者对戒酒缺乏主动性和坚持性,以及停饮后可能发生戒断症状等,所以治疗起来并不容易,医疗机构不断探讨治病的最佳办法。

淄博市精神卫生中心主任护师袁燕亭及其科研团队合作完成的科研成果《内观疗法与健



酒后驾驶是交警重点查处的交通违法行为之一。(资料片)

康教育对酒依赖患者临床疗效的对照研究》,荣获2015年度淄博市科学技术进步三等奖、2015年度山东医学科技三等奖。据介

绍,研究首次联合应用集中内观和分散内观两种治疗方式,从心理和生理两方面来治疗患者酒依赖问题,临床疗效显著。

名词解释

嗜血细胞综合征

人体血液中的吞噬细胞是一把双刃剑,一方面像清洁工一样吞噬入侵的细菌和机体的衰老细胞,清理对人体有害的物质,起着保护人体的作用;另一方面,如果其过度活跃,就会不分敌我,将人体有用的细胞一并吞噬,严重的会将人体组织、器官一点点侵蚀,造成一系列损伤,导致大出血点、肝功能衰竭、呼吸衰竭等严重后果。这就是嗜血细

胞综合征。

嗜血细胞综合征可分为原发性和反应性,潜在疾患可为感染、肿瘤、免疫介导性疾病等,由于嗜血细胞增多,加速了血细胞的破坏。因为老年人的体质比较弱,免疫力较差所以更容易会发生感染,这个病一般是不会传染的,如果是感染因素,要尽快祛除感染因素,原发病治疗好后多可自愈。

挂失

陈丽文丢失淄博财富陶瓷城经营管理有限公司租赁保证金单据号:5995100,声明作废;

李亚明丢失淄博财富陶瓷城经营管理有限公司水电周转金单据号:4010618,声明作废;

中国银行淄博张店支行

借力渠道智能银行提质增效

互联网金融的快速发展,对银行的网点转型和渠道建设提出了更高的要求。互联网是工具,而非产品,如何借力渠道,实现银行网点和电子渠道的协同发展,通过网点智能化改造,寻求线下和线上渠道的结合点,如何优化服务流程,精准服务定位,摸清客户需求,提升客户体验,这无疑是在摆在基层网点面前的一项重要课题。

中国银行淄博张店支行

深入贯彻落实总行智能化网点建设工作要求,整合支行的人力资源和服务流程,积极参与与智能网点的升级改造,作为淄博分行首批智能化网点通过验收,并在省行智能化网点的现场验收中获得满分。通过智能化网点的升级改造,支行实现了提质增效。

准确定位差异管理,转变员工服务理念。张店支行明确了智能银行建设的具体目标,及时将智能化银行建设的理

念传递到每位员工,使员工真正看得明白,想得清楚,主动参与到机构的成长中来。支行实行差异化管理,将客户经理、大堂经理、理财经理等人员作为厅堂以及外拓服务的主力,而柜员岗位以及后台事中岗位则作为运营服务保障团队,各项工作明确责任,落实到人。

催生内生动力,提升员工服务动力。张店支行借助对网点物理渠道与功能分区、设备

布放及人员配备标准等要素的再整合,重新明确了员工岗位职责,强调岗位协作联动,注重挖掘员工内生动力,借助积分考核和文明优质服务两大抓手,真正从激发员工积极性的角度出发,为支行业务发展带来源源不断的动力。

用好厅堂阵地,提升客户服务质量。为适应网点电子渠道化进程,张店支行压降柜台人员数量,在人员紧张的情况下,抽调一名柜台人员担任大

堂经理,充实厅堂营销力量。针对支行社保老年持存折客户较多的现状,不定时开展厅堂微沙龙,开展老年客户的存折转卡的约转工作,极大地减轻了柜台压力,提升了迁移率。对中高端客户提供服务绿色通道,着力提升客户体验。通过实行柜台、大堂经理和理财经理的厅堂联动服务,用好厅堂阵地,客户服务质量进一步提升。

(宋琦)