

月子发个汗，就要上千元

“月子机构”繁多，项目让人眼花缭乱

“月子发汗杜绝月子病”、“月子发汗集治疗、保健、养生于一体”……全面二孩的放开，急剧增加的猴宝宝也带火了“月子经济”，其中价格高昂的月子发汗，成为不少商家谋利的噱头。动辄上千元的月子发汗真的有那么神奇吗？为什么价格这么昂贵？月子发汗到底有没有科学依据？记者进行了调查采访。



发汗服务人员正在准备发汗用的艾灸盒。（受访者供图）

本报记者 郭静 万兵

月子发汗后 落下头疼病

“真是倒霉！”提起月子发汗的经历，36岁的韩女士有些后悔，两年前她生老大时听月嫂说满月需要发汗，如果不充分发汗，就会留下一些月子病，所以她特意跑到一家专门的商家发汗，两个小时花了800元，结果因为发汗时洗澡洗头发，头发没有吹干就回家了，导致头疼了半个月，后来一受凉就会头疼。

如今二孩即将临产，看到朋友圈和孕妈群里不少人在讨论月子发汗的事情，韩女士每次都会提起自己的经历。但让她疑惑的是，也有朋友劝她，趁着生二孩的机会，再去发一次汗，“月子病月子里治嘛！”

月子发汗到底有没有那么神奇？发汗能治月子病？韩女士有些怀疑。想起两年前月子发汗的整个过程，韩女士到现在都觉得钱花得有些不值。

“先是洗澡洗头发，然后进入一个类似桑拿房一样的小木头房，坐在里面，手脚要泡在一种棕色的中药水里，这个中药水的价格就要100元。”韩女士说，在蒸的同时，服务员还准备了一杯红糖水，蒸十分钟后出来。“当时的确出了很多汗”，她说，别说这么蒸了，月子里她一直在出汗。蒸完后，还有个疏通经络的全身按摩，“跟在推拿店里的按摩类似，甚至还不如有些推拿师手法专业。”

“就这样的一套服务，价值800元。”韩女士说。

要发三次汗 还可办套餐

据记者调查，目前的月子发汗服务多是月子会所、妇产医院、产后恢复中心以及家政中心提供。发汗的价格从一次300元到上千元不等，其提供的发汗项目更是让人眼花缭乱。

市民李女士上个月生了宝宝，但最近选择月子发汗的过程中就有些不知所措。李女士以前觉得发汗就是在月子最后一天喝点黄酒出汗，但咨询的过程中才发现，如今的月子发汗居然不止一次，是升级成了三次。做发汗的不光是“月子机构”，还有一些医院提供该项目，一些月嫂也会上门服务。

从形式上看，月子发汗有多种多样。“有太空舱发汗，有在家泡澡发汗，比较原始的是喝黄酒，还有用艾叶发汗……”李女士说。最终她选择做了两次发汗，但她坦言，对于月子发汗她至今都不知道有没有科学依据。

“我们主打高端，跟普通的月子发汗不同。”一家在浆水泉路上的产后修复中心主管人员告诉记者，“比如我们不用普通的汗蒸房，而是用远红外汗蒸房，这是最先进的发汗设备。我们还可以提供体质检测、艾灸、推拿、催乳、瘦身等各种服务。”发汗价格，一次从300元到800元不等，也可以办套餐，“三次发汗1580元，很优惠了。三次发汗时间是产后30天、42天和56天。最好能发汗三次，这样才能

把身体内积攒的寒气全部去除，避免留下月子病。”

在一家月子发汗机构提供的项目价目表上，一个4972元的套餐，包含了八个服务项目，有体质检测、乳腺护理、背部艾灸疏通、秘方中药养足发汗、42天温补发汗等。

发汗“技师” 三天可速成

记者在一家发汗机构采访时，当问到治疗师是否具备资格证，主管人员说技师都是培训上岗的，“专业程度是可以信任的。”

但据记者调查，目前极少有专门针对月子发汗的培训班，催乳、发汗、小儿推拿等往往被绑定在一起培训。为了吸引学员，很多培训机构还打出速成旗号。济南一家家政公司就声称可以针对没有经验的“新手”，开设“七天速成班”。课程包括月子餐、婴儿智力开发、产后修复、婴儿疾病、产后调理、开奶、发汗等多项内容。

济南市市中区一家专门针对月子发汗开设的所谓精修班则称，只要交680元钱，三天就能速成。但短短三天的课程里，却包括中医理论、经络推拿、穴位按摩等内容。

“实际上，很多月子发汗机构的人员都是临时上岗，有的甚至是从美容岗位上下来的，手法都是美容手法，很多人根本不具备治疗的技能和资格。”一名业内人士称，由于缺乏统一的行业规范和监管，很多机构都是打着发汗的噱头，巧立名目，无非是吸引消费者注意，伺机吸金而已。

专家说法

月子发汗 无医学依据

“催乳并不是所有人都需要，但是月子发汗是至关重要的。”一家月子发汗机构的人员说。但市民李女士感觉自己花了1000多元钱做了两次发汗后，只是当天觉得身体比较轻松。

在中医专家和妇产科专家眼里，月子发汗不是必做项目。“从西医的角度讲，产后恢复护

理并没有月子发汗这一说。”省立医院东院妇产科护士长宋红梅告诉记者，按照西医的理念，产褥期是42天。所谓月子，是中国传统说法。“按照西医，产褥期的护理也跟传统的一些讲究不同。”宋红梅说，比如说产褥期护理，不能捂盖，相反要注意散热，因为产褥期会产生大量

热量，需要疏散，如果过度捂盖，反而会引起产褥感染。正因为医学上没有依据，宋红梅说她不会指导产妇月子发汗等。

山东省千佛山医院中医科主任医师李长生表示，即便从中医的角度看，月子发汗也不见得适合所有人。本来产妇就气虚、血虚，发汗更加消耗体内的汗津，影

响血液的生成。“万一发汗后再受了凉或受了风，那就更麻烦了。”

李长生说，对于月子里受了寒凉的产妇来说，适当发发汗是可以的，但没有关节酸疼症状、没有受凉的人也去发汗就没有必要了。而且有的人体质不适合发汗，比如气虚、阴虚的人就不适合发汗。

不逢5，不逢10，山东格力16周年庆典如此隆重为哪般？

10年一大庆，5年一小庆。这是国人节庆活动庆典不成文的一个规矩。可是，最近山东格力16周年公司庆典却破了这个规矩。其规格之高，规模之大，过程之精彩，反响之强烈，都将深深镌刻在山东格力的发展史，这也是山东格力自2010十周年大庆后，山东格力人的再一次大相聚，大团圆。它对于振奋全体格力士气、凝聚全体格力人力量、激发全体格力人荣誉感和自豪感，必将起到重要的推动作用。

山东格力的16周年庆，有

着属于山东格力人的独特意义。一个原本可以“一笔带过”的16周年公司庆，如此隆重而高调的纪念，其背后一定有着超乎寻常的含义。

总结一下，可以用三个“新”来概括。

一新，它是山东格力市场战略的新宣言。2017年绝对是公司管理思维的一个转折点。过去几年，市场上的种种乱象，让公司吃尽了苦头，尝尽了无奈。如今，公司终于坚定地做出选择，与其处处兼顾容忍，不如斩钉截铁一抓到底。山东格力将会斩钉截铁管市

场，一抓到底保利润。市场管理这碗水端稳了，经销商的士气才能理顺；市场管理的这道闸门扎牢了，市场主体的活力才能被激发；市场管理的“跑冒滴漏”堵住了，经销商的利润才能稳稳地装入口袋。

二新，它是山东格力长征路上的新起点。山东格力的16年历程不啻为一次伟大的长征。在这条长征路上，我们创造过很多次壮举，当然也艰难地走过“雪山草地”。一路走来，我们彼此都深刻体味到同甘共苦的真味，16年同舟共济，16年不离不弃。新冷年，山

东格力以自己的巨大风险，换取经销商的冷风险；以自己巨大的牺牲，力保经销商的利润空间，就是对这帮好兄弟的深深感谢，也是对新年度“大盈年”的庄严承诺。用一位格力承包商的话来说，在山东格力这次创造的最大风口上，我们一定会携手再创辉煌。

三新，它是山东格力重构团队架构后服务市场管理市场的新誓言。在16周年庆典大会上，经销商的三次热烈掌声让人印象深刻。第一次是主持人介绍公司销售总监苗培远跑市场的情景时，

现场响起了掌声；第二次是公司业务管理团队宣读承诺书时落地有声的承诺，现场响起的掌声；第三次是山东格力掌门人段秀峰致辞时再次重申的庄严承诺，现场再次响起热烈的掌声。所有人都明白，这三次热烈的掌声中，有赞许，有信任，更有沉甸甸的期待。它更像是三道催人奋进的响鞭，让全体格力人牢记誓言，践行誓言。

隆重的16周年大庆精彩落幕了，山东格力人的新征程才刚刚开始。让我们用行动，去赢得未来更多的掌声。