

■二孩时代·坐月子

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津液,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人士气、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。