

50分钟成功抢救母子转危为安

泰安市第一人民医院多学科协作成功抢救胎盘早剥孕妇

本报泰安6月8日讯(记者 张泽文
通讯员 张妙娴) 5月30日早8点5分,泰安市第一人民医院手术室内,在孕妇到达医院21分钟后,顺利娩出一男婴,50分钟后剖宫产术顺利完成,母婴平安。

产妇王某,早饭后自觉下腹坠痛并伴有大量出血,王某及家属急奔泰安市第一人民医院。来院途中孕妇与医院急诊科取得联系,急诊科护士已备好平车及吸氧用物并通知妇产二科,孕妇来院后,急诊护士霍兴豪及孕妇家属立即将孕妇转送至妇产二科。

妇产二科值班护士王鑫、尹延东速将孕妇护送至产房,值班医生牛海蓉以最快速度完成基本病史询问并通知妇产二科主任、副主任医师赵艳红。该孕妇32岁,停经35周+4天,孕2产1,头胎顺产,现不规律宫缩,胎心110次/分,在正常胎心110-160次/分底线,产房护士侯红梅立刻通知彩超室行床旁彩超,孕妇仍有大量出血,流血总量约500ML。此时正在查房妇产二科主任赵艳红,立即中断查房赶到产房,结合孕妇症状,赵主任通过丰富的临床经验意识到孕妇是发生了胎盘早剥!情况十分危急,需立即行剖宫产术娩出胎儿,否则胎儿缺血缺氧随时可能出现胎儿窘迫甚至胎死宫内,孕妇持续大出血会发生休克、子宫卒中、产后大出血等危险情况,母婴命悬一线。

医院立即为孕妇开通绿色通道全力抢救母婴生命。同时产科医护人员进入了紧张的术前准备阶段,为孕妇开通静脉通路、采血完善术前检查、备皮、导尿并与孕妇家属沟通、签字,通知手术室、新生儿科、输血科做好各种应急准备。手术室当天手术间已全部排满,护士长赵玉荣当机立断,协调一择期手术



略推后,腾出并安排孕妇进入手术间,此时妇产二科手术医生赵艳红、张宝爱、李菲菲已经就位,麻醉科、新生儿科医护人员也已在手术床旁待命。

经紧张准备与手术,8点5分,在孕妇到达医院21分钟后,顺利娩出一男婴。胎儿娩出后见产妇胎盘剥离面积约1/4,胎膜内包裹一直径约8cm积血块,胎盘胎膜娩出后经止血、促子宫收缩等治疗措施后子宫收缩良好,阴道流血逐渐减少,手术顺利,产妇也保住了子宫。

胎儿娩出后新生儿科医生孙利芬、护士长李丽立即为其清理呼吸道并给予吸氧、保暖等措施,几分钟后终于传出了第一声啼哭,新生儿5分钟Apgar评分9分。在场所有医护人员全都松了一口气。因新生儿早产且反应欠佳,俩人一路小跑将

患儿运送至新生儿科继续观察治疗,转运途中患儿持续吸氧,到达新生儿科后两人衣服均已湿透!患儿迅速入暖箱,立即给予呼吸、循环营养支持,新生儿团队的“战争”才刚刚开始打响。

据妇产二科主任赵艳红介绍,胎盘早剥是指正常位置的胎盘在胎儿娩出前部分或者全部脱离子宫壁,是一种非常严重的妇产科并发症,胎盘早剥面积超过1/2为重度胎盘早剥,不但会导致胎儿宫内窒息,甚至还可能会导致胎死宫内,还会引发产妇大出血,弥漫性血管内凝血,急性肾衰等症,危及产妇生命。轻型胎盘早剥以外出血为主,主要症状为阴道流血,可伴有轻度腹痛或腹痛不明显;重型胎盘早剥以内出血为主,主要症状为突然发生的持续性腹痛

或腰痛,疼痛程度因剥离面大小及胎盘后积血多少而不同,积血越多,疼痛越剧烈。妊高症、双胎妊娠、胎膜早破、外伤等机械性因素、宫腔感染、高龄、孕妇代谢异常或子宫肌瘤均为胎盘早剥的高危因素。赵主任提醒:“胎盘早剥非常危险,如果出现阴道流血或突发持续性腹痛、腰酸、腰痛的孕妇们要格外注意,应尽快到医院就诊,一旦发生胎盘早剥,要尽早终止妊娠。”

此次由妇产二科主导,多科室联合的大抢救,从孕妇入院到手术完成仅用时50分钟,不仅顺利保住了产妇的子宫,而且成功挽救了母子两人的生命。据了解,该产妇恢复良好,现已康复出院,新生儿因早产仍在新生儿科观察治疗,现病情稳定。

书写60年传奇 逆生长的“新安利”

2019年,直销巨头安利迎来了60岁生日。1959年,理查·狄维士与杰·温安洛两位挚友,在美国密歇根州亚达城的一间地下室,携手创建了安利公司。迄今为止,安利已在世界100多个国家和地区开展业务,是全球最大的直销公司,拥有近2万名员工、120多万营销人员。

在经历了最近一轮为期4年左右的战略调整后,安利凭借中国市场的企稳反弹,北美和亚洲其他主要市场的回暖,2018年全球业绩实现2%的增长,安利(中国)实现3%的增长。“当我们展望一个激动人心的未来时,我们的价值观始终保持不变,”安利董事会联合主席德·狄维士在美国拉斯维加斯举办的60周年庆典活动中表示,“社交电商、数字化和产品创新的变革,将有助于安利在快速变化的全球市场上更具竞争力。”

60年来,安利将“创业梦”,输出到全球。

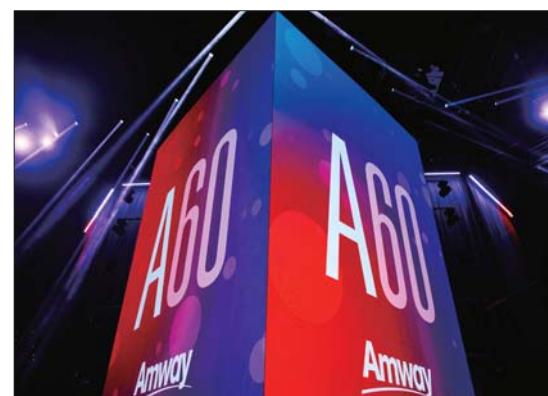
从诞生之初,安利的愿景就是打造一个大众创业平台,致力于为每一个愿意努力的人提供一个公平稳健的创业机会。狄维士和温安洛希望安利可以帮助人们不必独自奋斗,同时得到优质产品以及销售系统的支持,只需几美元的创业资金,就能开发出巨大的潜力和机会;他们不需要投资制造业或者置办仓储库存,便能拥有数百种可以销售的产品;他们可以因帮公司推荐,培养了新的销售人员而获益。支持创业、宣扬创业精神,植根于安利的企业文化。

截至2017年年底,安利支付给营销人员的奖金总额超过586亿美元。“虽然很难找到人口学和统计学上的规律,”安利董事会联合主席杰·温安洛说,“但有一点,安利创业者们都充满希望,努力进取,愿意为改善自己和家人的生活、为了实现目标而奋斗拼搏。他们还喜欢与别人合作,善于沟通,勇于克服困难,意志坚定。我们希望安利是给所有拥有创业理想人们的事业,这是我们的价值观,也是我们的文化。”

来到中国 真正让安利成为一家跨国企业

1962年,加拿大成为安利的首个海外分公司。但以地缘文化来说,1971年来到澳大利亚,更像安利严格意义上的首次海外拓展。

上世纪70年代末,安利陆续进入了英国、德国、法国、荷兰和日本市场,全球销售额比创业初年增加了70倍。在日本,安利是第一个提供给主妇的事业机会;1990年,《福布斯》杂志曾撰文道,“美资企业很难进入日本竞争激烈的零售市场,安利做到了。”



真正让安利成为一家跨国企业的,是1992年进入拥有13亿人口的中国。2002年以来,安利(中国)不仅连续16年成为安利全球最大市场,近年来更是引领全球直销商业模式创新,2018年全面升级移动社交电商平台“安利云购”,同时上线了“安利微购”,打造了“一部手机、一个兴趣、一群朋友”的新安利创业模式,并向全球其他市场输出中国经验和中国智慧。

进入中国市场后,安利为促进中美两国经贸文化交流而积极发声。美国安利公司董事长史提夫·温安洛两次在美国国会听证会上发言,支持中国加入WTO,及给予中国永久性正常贸易关系地位。2001至2002年,温安洛任职美国商会主席期间,五次访问中国,并参与了亚太经合组织峰会,率领由中小企业组成的美国商会投资贸易考察团来华考察投资,促进中美两国在更多领域开展经贸合作。美国安利总裁德·狄维士先生连续11年出席中国发展高层论坛,主张安利加大对华投资,倡导贸易全球化。

拥抱变革 “新安利”进行时

历经60年风雨,安利打造了全球化的战略运营格局,不断强化研发、生产、物流、财务及IT等营运系统的资源共享与整合,使全球市场实现了高效快速的发展。从2014年加速转型,安利通过体验化、数字化、年轻化的战略革新到安利生活圈及社交电商,升级直销业态,不仅把安利带回增长轨道,也让消费者看到了一个和过去不一样、充满生命力的新安利。

连续16年成为安利全球最大市场的中国,正是这轮

创新变革的典型。

2014年,中国的移动社交电商、社群经济、无现金支付、物流体系建设,逐步领先于全球甚至发达经济体的发展水平,安利的“新零售”布局也随即展开,从数字化、体验化、年轻化,到以拓展忠实顾客、培养年轻营销骨干为核心战略,打通线上与线下的通路,走出一条安利式的“新零售”变革道路。

在线下,安利逐步将遍布全国的266家自营店铺升级为线下体验实体,改造成体验馆、体验店、服务中心;在线上,“安利云购”和“安利微购”准确把握移动社交电商风口,成为中国颇具规模的自有电商平台;在物流端,安利与京东合作,一、二线城市24小时即可送货到达,升级消费者体验。当京东、阿里等互联网巨头在O2O、新零售的旗帜下大张旗鼓地开线下实体店时,拥有最庞大线下销售网络的安利,全力以赴地“触网”。

“新安利”全面赋能创业者

帮助营销人员成功创业,是安利全球60年来不变的价值观。全面赋能营销人员,是安利这轮变革的核心诉求。

依托社交电商平台,安利的模式创新还在于打造安利的生活方式生态圈。因应中国城乡消费升级,结合社会潮流趋势和自身的产品优势,安利与营销队伍合作开发出各种生活方式社群活动,通过美体、美食、美颜三大生活圈,依托安利的全线优质产品和营销人员的个性化优质服务,为垂直细分顾客提供生活方式解决方案,帮助顾客变成更好的自己,成为朋友圈里的生活达人和意见领袖;并通过支持这些生活达人在安利平台自主创业,形成一个复制和演进的闭环。

安利通过产品解决方案、线下体验馆、电商平台、教育培训、内容生产、品牌建设、线上社群等,赋能营销人员根据自己的兴趣和优势经营自己的生态圈,让“新安利”成为令人向往的美好生活集合站,打造出安利的新形象。安利(中国)总裁余放说:“消费者需要的不仅仅是产品,而是融合产品和服务的个性化解决方案,甚至是生活方式、情感互动、个人成长,社群经济和社交电商帮助新安利的新零售驶入了快车道。”

纵观美国,平均每100家企业中,有62家能够存在5年,只有2家能够走过超越50年的历程;放眼世界,全球500强企业的平均年龄是40到42年。站在奔向下一个60年的起跑线上,60年“新安利”正年轻。