

Y

药之逸事

20 世纪 30 年代,不少致病的“罪魁祸首”——细菌在高倍数的显微镜下原形毕露。于是,医学家和化学家们便开始寻找抗菌的药物。德国化学家格哈德·杜马克也开始了寻找细菌“克星”的工作。他认为这是一项极有意义的工作。因为一旦找到理想的抗菌药物,将会拯救千千万万的生命。杜马克整日泡在实验室里进行筛选工作,终于找到了有杀菌作用的红色染料——“百浪多息”。

为了证实百浪多息的杀菌效果,杜马克做了一个对比试验：给一群健康正常的小白鼠注射一些溶血性链球菌,然后将这些小白鼠分成两组,其中一组注射百浪多息,另一组什么都不注射。不一会儿,没有注射百浪多息的那组老鼠全部死去,而注射百浪多息的那组老鼠有的死里逃生,有的即使死去但生存时间延长了许多。这个惊人的发现,一时间轰

发明者的最高奖赏

□魏 得

动了欧洲医学界。但杜马克清醒地认识到:要让这种药在临床上得到应用,还有很长的路要走。

首先,要从百浪多息中提炼出有效成分。究竟是百浪多息中的哪些化学物质有杀菌作用呢?杜马克从百浪多息中提炼出一种白色的粉末,即磺胺。接着,他在狗的身上进行实验,先将溶血性链球菌注入狗的肚子。过一会儿,原本活蹦乱跳的狗卧倒在地上,大口大口地喘气,伸出火红的舌头,无神的眼睛一动不动。此时,杜马克将磺胺注射入狗的体内。

不一会儿,狗又恢复了原来的状态,摇摆着尾巴,在杜马克的身边蹦蹦跳跳。至此,杜马克明白,磺胺具有出色的杀菌作用。

为了慎重起见,杜马克还在兔子身上进行了实验,取得了预期的效果。磺胺的杀菌作用不容置疑。可是,对药物来说,临床效果才是最有说服力的。杜

马克在寻找合适的机会。

一天夜晚,杜马克从实验室回到家,发现女儿爱莉莎发高热,她白天玩耍时不小心割破了手指。作为与细菌打了多年交道的科学家,杜马克知道,这是可恶的链球菌进入了女儿的体内,并在血液里繁殖。杜马克连忙请来当地最好的医生给爱莉莎打了针,开了药。可是,病情不但没有得到控制,反而逐渐恶化。爱莉莎全身不停地发抖,并沉沉欲睡。医生对爱莉莎做了检查,然后叹了口气,说道:“杜马克先生,实不相瞒,细菌早已侵入爱女的血液里,并变成了溶血性链球菌败血症,没有什么希望了!”杜马克望着女儿苍白的小脸,心在颤抖。但他意识到,此时不是悲伤的时候,哪怕女儿还有百分之一的希望也不能放弃。他想到了刚研制出的磺胺药,虽然临床上还没有用过,但这时候别无选择了。他为爱莉莎注射了磺胺药。

时间一分一秒地过去了。杜马克目不转睛地盯住爱莉莎,期待着奇迹出现。果然,第二天清晨,当旭日冉冉升起之时,爱莉莎睁开了惺忪的睡眠,柔声地说道:“爸爸,我舒服多了。”杜马克给爱莉莎测量了体温,证实热已经退了。人世間,没有比这更令人高兴的事了。爱莉莎是医学史上第一个用磺胺药治好病的病人。事后,杜马克自豪地说:“治好我的女儿,是对我发明的最高奖赏。”

由于杜马克发明了磺胺药,于 1939 年被授予诺贝尔生理学或医学奖。可由于当时德国正处在法西斯统治之下,他被迫取消接受这个奖。第二次世界大战结束后,他才赶到瑞典斯德哥尔摩,正式领取诺贝尔奖。

据说,杜马克领奖后,面对众多的记者,风趣地说:“我已经接受过上帝对我的最高奖赏——给了我女儿第二次生命。今天,我再次接受人类对我的最高奖赏。”

Y

药师风采

万事尽心尽责

温州市第二人民医院 许彦荣

春日的早晨微带寒意,任永红像往常一样提前一刻钟来到医院上班。深色宽大的衣着,简洁的马尾辫,阳光温柔地披在她的身上,让她多了几分亲切柔和。任永红不过于注重穿着,药剂科已承载了她太多的热情和付出。

2002 年,温州市第二人民医院建立制剂室,需要她主持完成 20 个中药制剂的注册工作。当时正在家里坐月子的她毅然决定到院工作,加班加点起草了配制工艺及质量标准,制定岗位操作规程及岗位操作法,按验收标准培训人员、净化环境。当其他工作人员都已经疲惫地回家后,任永红还留在车间擦拭着不尽干净的地方。当有人问她“你这样拼命工作谁看见了”的时候,她连头也不抬,说:“看见看不见咋了,咱忍咱的心!”在她的领导下,该院顺利通过品种注册及制剂室验收工作,并成为焦作市制剂室硬件水平最高的单位,在省、市、县各级药监部门年审、季度抽查中未发现不合格产品,无违规事件发生,药品质量抽检合格率达 100%。

2006 年,任永红任药剂科科长。为了规范药品供应管理,减轻患者用药费用负担,她不怕得罪药商,减少购进或停止供应贵重

药品,在全院实行基本药物制度,使得基本药物在该院使用率达 80%左右,远远高于 65%的指标。

保障患者用药安全是一个药师的天职。任永红说,医者父母心,这就跟同仁堂的那幅对联——“炮制无人见,存心有天知”是一个道理。在她的领导下,该院成立了药品不良反应工作小组,加强药品不良反应监测,组织全院医、药、护、技人员进行了不良反应知识培训,规定了各种药品的配伍溶媒,明确各级医师使用抗菌药物的分级权限,每月抽查各科归档病历,对合理使用抗菌药物情况进行评价,加大对三级抗菌药物的监控,降低三级抗菌药物使用率,同时限量供应 7 种药品,控制药占比过度上涨,使门诊抗菌药物使用率、病区抗菌药物治疗使用率、病原学送检率均能达到二级医院药事管理指标要求,受到了上级部门的好评。

时光飞逝,眨眼她已到了不惑之年。她说她没有特殊的贡献,这些工作都是自己的职责,是应该去做的。尽心了,对得起病人,自己心里就舒服。她的话语如其人一样朴实无华。和谐医患关系的背后需要这种默默无闻的耕耘者。

R

人在职场

看到来递交简历的毕业生,我就会想起自己来灵宝市第二人民医院应聘时被安排吃的那碗热腾腾、香喷喷的鸡蛋面。

8 年前,与众多为求职犯愁的学子一样,只有医学大专学历的我,由于坚持要从事临床医学工作,接连参加了两次招聘会都不理想,眼看毕业的日子一天天临近,我不得不转变观念,开始考虑以写作特长求职。所幸母校于 2005 年春季组织了一场毕业生就业双选会。在熙熙攘攘的人群中,一家以“明德亲患,止于至善”为医院精神的招聘单位吸引了我的注意,近前一看,招聘表上恰好有“高级文秘”这样一个职位。

我鼓足勇气走上前去,简短地自我介绍后,递上求职简历。带队的是该院的院长,一位儒雅率直、阳光大气的中年男士。他微笑着接过简历,浏览过简历后附着的几十篇发表过的文章的复印件,之后坦诚地说:“作为一名医学生,能发表这么多文艺作品,确实很不容易。我们医院成立有一年多,你如果有意向,可于一周内来医院实地看看。只有你愿意留下了,我们才有选择你的可能。”我当场答应两天后去。

我到达该院时,已是中午 12 点半左右。这是一所在原灵宝市人民医院址上整合改建的新医院,修葺一新的医院大楼在阳光下熠熠闪光,院内绿草如茵,雅致和谐,富有独特的文化气息。我刚走到病房楼后,忽然听到有招呼声:“是刘杰吗?”我回身一看,原来是院长在职工餐厅吃过午饭出来,刚好看见我。“还没吃饭吧?”“还没呢我回答,他就向办公室主任吩咐道:“你带他先去餐厅吃点点。”接着又对我说:“我出去办点事,下午具体再谈。”

办公室主任热情地把我带到餐厅,给我点了一大碗鸡蛋捞面,说:“饭后你先到各科室好好转转,多了解了解,这里有好几位你的校友呢,然后我再带你见几位领导。”这一切都太出乎我的意料,我竟一时语塞,反应也有些迟钝,只是连声称谢,心中涌起阵阵暖流。虽然只是一碗普通的鸡蛋面,但反映出的却是院领导的热情坦诚、发展理念的开放包容、对新人的关心尊重以及在先进医院文化熏陶下的优良成才环境。

经过进一步了解,我感到这家医院虽然建院时间不长,硬件实力还不够强,但干部职工精神状态好,团队意识强,全院上下透着一股加快发展的闯劲干劲,实在是一块难得的创业热土。下午我诚恳地谈了自己的想法。院长也很高兴,不久就通知我来上班了。我也成了我们班唯一的在毕业前就业的学生。

后来有同事拿我开涮:“小刘,你可是被院长用一碗鸡蛋面招来的哦!”不过我想,鸡蛋面事小,面里所体现的境界可高着呢。

河南省灵宝市卫生局 刘杰

难忘求职路上那碗鸡蛋面

W

微言

新一轮政府机构改革将原国务院食品安全委员会办公室(食安办)与由原卫生部管理的国家食品药品监督管理局(食药监局)合并,并吸纳散落在农业、质检、工商、商务、卫生等部门的食品药品安全监管职能,成立了正部级的国家食品药品监督管理局。

对我们来说是个好事,主管部门变成一个,就无法再互相推诿。

——王 明(食品企业人士)

即使是一颗土豆,从它是种子开始,到入土、生产、施肥等环节,再到被做成食品端上餐桌,最后到被人们食用,都要由这 14 个部门多头分级负责监管。改革后就可以避免这种情况发生了,我们不至于再心有余力不足了。

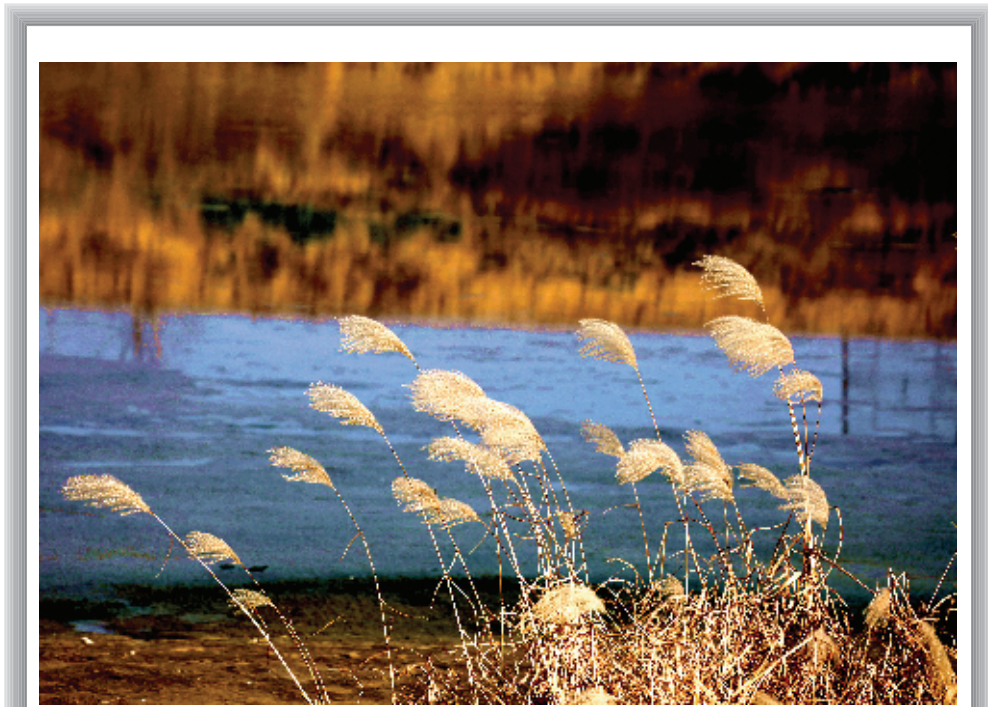
——刘 夏(药监部门工作人员)

怎么改革是政府的事,我比较关心的是以后怎么做。每次改革老百姓就会多一份期盼,希望这次能让老百姓放心。

——卫 铜(网友)

对此我是抱乐观态度的我曾经投诉过一个保健品,结果却不了了之,因为每个部门只管一部分,来回“踢皮球”。

——刘 勇(网友)



H

绘墨缘

漯河市中心医院 许根友/摄

Y

医药代表日记

从生产企业辞职时,正值五一,工作不好找,与其在家闲着不如先随便找份工作,于是我就进了一家保健品公司从事销售工作。

保健品的主要客户群是老年人,销售模式也主要为老年人设计,大部分实行的是会议营销。所谓会议营销就是通过前期跟踪服务,筛选出目标客户,然后把目标客户请到会场,形成销售。会议营销不主张在家销售,一来销售量小,二来没有使客户对企业产品有更深的认同,很容易退货。

现在回头看看整个销售过程都是在对老年人进行洗脑。不过那时是不知道的,因为企业首先要洗脑的对象不是老人而是新招聘的员工。每位新入职人员都会接受两三天培训,培训时企业就在不自觉中对新进员工进行洗脑。洗脑的方式无非就是从职业前途上进行美化,如果好好干一个月能挣多少,比如说保健品行业尽管是夕阳产业,但绝对像朝阳那样很有市场前景。新进员工都有一个好听的定位,如储备干部等。其实很

多保健品公司,经理都是股东,队长(为了鼓舞士气,组成单元一般是队,领头的叫队长)只有两三个,哪会有什么升职空间呢?

接下来的重头戏就是培训产品知识。培训师是位副总,在河南的保健行业里可以算是元老级的了,口才了得,讲起来一套一套的。如果不是药学科班出身,可能我真不会怀疑他讲的歪理。

不过尽管有所怀疑,我并没有去反驳以及表现出任何抗拒,一来没有更好的去处,二来抱着既来之则安之的心理决定大干一场,只是反复求证会不会吃坏事。在得到再三保证后,我甚至豪气冲天地对女友说,他们都是跑到小区费力地收集资料,经常吃闭门羹,我觉得凭我的知识,只需要在小区门口张贴通知,说要给他们培训用药知识,保证几次之后就会有很多人主动和我联系。

公司为每位新进人员都安排一个师父,进行一对一的指导,遇到拿不下来的客户可以让师父出面(当然师父也是有

好处的,所带徒弟第一个月有业绩时,公司会给予师父奖励)。保健品公司收集客户资料的方式有很多种,比如购买通讯录、以前的老客户、去小区以体检的名义收集资料等,然后以各种理由和老年人套近乎。老年人比较关心身体,一说是健康的事就比较感兴趣,加上有贪小便宜的心理,听说有健康小册子送时,一般会很快地同意销售人员登门拜访。销售人员都经过培训,每次拜访的目标都很明确,比如第一次建立联系,初步了解状况;第二次了解收入、儿女情况等……一般三次过后,销售人员把老年人所有的情况都了解清楚了,一旦把其列为目标客户就会长期跟踪。最长有跟踪三四年的,不买产品就不放弃,每次路过就要上去坐坐。老年人大多独居,天天有个年轻人爷爷爷奶奶奶短地喊,很容易形成依赖,购买产品只是时间的事。

那家公司流传一个“经典案例”。一位部门经理跟踪服务一个老太太一年多,老太太始终没有购买的意思。这位部门经理不急不躁,只要路过就会去老太

太那坐坐,甚至干一些家务。最后那次临走时,老太太直接给她 1700 元钱:姑娘,我不相信保健品,我不买影响你工作,这一千多元就当你的提成,以后别来了。

有人说无知者无畏,这句话不假。如果不懂药品,别人说什么就信什么。当时一些同事就敢乱许诺:我们这产品是独一无二的,对你的病效果特别好,吃一年就没事了。我是学药的,一听就知道胡扯,老年人的心脑血管疾病,不恶化就不错了,怎么能治好?保健品偏贵,一个疗程(一个月)需要四五百元,远高于同类药品。被忽悠的大多是企业退休职工,退休金并不高。老年人特热情,每次去总会忙着切西瓜、拿冷饮。我有些于心不忍,每次去拜访推销的力度并不大,有所保留,甚至说了些犯忌讳的话,比如您可以和儿女商量一下。

我前后做了 3 个月的保健品销售,开发的忠实客户不少,但几乎没卖出去多少产品(后来听说我交出去的客户陆续买了很多产品)。如果说收获就是一个保健品销售公司下乡去了我们村,听他们忽悠之后我母亲有点犹豫把电话打给我。我说你把电话给他们吧,我就说了一句话,他们再没去催我母亲买产品。我说:咱们都是同行,我知道里面的事。那次很多邻居都买了几千元的保健品,唯独我母亲没上当。

全省“2013 年度参合农民最满意医疗机构”创建评选活动启动

根据 2013 年全省新型农村合作医疗和农村卫生工作会议精神,为了进一步加强新农合定点医院管理,增强服务能力,提高服务质量,提高患者和社会满意度,经研究,河南省卫生厅决定开展全省“2013 年度参合农民最满意医疗机构”创建评选活动。现将有关事宜通知如下:

一、创建评选对象
全省县级以上各级新农合定点医院。
二、创建评选内容
(一)健全组织保障,加强内部管理。设置新农合管理办公室,按每 150 张床位 1 人的标准,配备不少于 2 名专职工作人员(包括财务和医务人员),配备信息化管理所需的各项办公设施。规章制度健全,岗位职责明确,监督管理到位。
(二)优化服务流程,落实各项政策。认真贯彻落实新农合各项政策规定,重视新农合宣传,设置新农合宣传栏,在醒目位置张贴新农合就诊、住院及报销政策,不断优化参合患者就医环境和 service 流程;严格核实住院患者参合身份,使用目录外药品和诊疗项目履行告知义务;积极开展按病种付费和临床路径管理,严格执行基

本药物制度、抗菌药物临床应用的相关规定;加强新农合政策全员培训,医护人员新农合基本政策知晓率达到 100%;规范开展新农合即时结报,即时结报患者所占比例不低于 90%。

(三)加强费用控制,提高保障水平。坚持合理检查、合理用药、合理治疗,参合患者次均住院费用增长幅度不得超过规定标准;严格控制目录外药品费用所占比例,参合患者实际住院补偿比、县级医疗机构不低于 65%、市级二级以下医疗机构不低于 55%,市级三级医疗机构不低于 50%,省级二级以下医疗机构不低于 45%,省级三级医疗机构不低于 40%。

(四)加强政策宣传,营造良好氛围。加强舆论引导,积极宣传新农合制度建设的新举措和新成效,让农民群众进一步了解新农合的惠民政策和医院的惠民举措。各级参评医疗机构至少有 1 次以上在省级以上媒体的相关报道,为新农合服务能力提升、促进医患和谐营造良好氛围。

三、创建评选程序
(一)宣传发动阶段(3 月 20 日~3 月 30 日)

各地、各单位组织召开专题会议,学习传达活动精神和内容,安排部署相关工作,保证创建评选活动如期启动。各级卫生行政部门及各创建单位要充分利用媒体、网络平台、宣传橱窗等媒介,大力宣传活动主题、展示活动内容,通过多种形式,广泛宣传全省参合农民最满意医疗机构创建评选活动,动员参合农民参与到活动中来。

(二)创建申报阶段(4 月 1 日~9 月 30 日)
各级定点医院要积极参与创建活动,细化工作方案,明确职责分工,认真查找和梳理新农合工作中存在的问题与不足,研究制定整改措施,建立完善便民服务、行为监管、费用控制、审核报销、政策培训、咨询接待等各项规章制度,不断提高新农合管理服务的质量和效率,提升参合农民满意度。9 月 30 日前,县、市级定点医院向所辖市卫生局提出参评申请。

(三)评审推荐阶段(10 月 1 日~10 月 31 日)
各辖市卫生局要按照创建评选要求,通过日常管理、民意测评、现场评估等方式,对市、县两级参评单位进行考核评审,并依据排名情况和分配名额,于 10 月 31 日前将市、县级候

单位名单上报至省卫生厅。省卫生厅负责组织专家对各辖市卫生局推选出的候选单位进行抽查复审,并对省级定点医院参评单位进行考核评审。

(四)综合评定阶段(4 月 1 日~11 月 10 日)
《医药卫生报》和医药卫生网将开辟“参合农民最满意医疗机构”系列报道专区,集中宣传报道参加创建活动医院新农合管理和服务的先进经验,并在全省范围内对候选单位进行民主测评。根据网上投票、报纸选票以及专家评审情况,省卫生厅综合确定全省“2013 年度参合农民最满意医疗机构”名单,并在《医药卫生报》和医药卫生网上进行公示,授予全省“2013 年度参合农民最满意医疗机构”荣誉称号。

四、有关要求
(一)提高认识,加强组织领导。各级卫生行政部门要提高认识,加强领导,精心组织,周密安排,切实把创建活动抓实、抓细、抓出成效,进一步增强定点医院落实新农合政策的主动性和积极性。
(二)以评促建,提高管理水平。各级卫生行

政部门和医疗单位要以此次活动为契机,坚持重在创建、注重实效的原则,充分调动广大医务人员积极性,实事求是地深入查找参合农民不方便、不放心、不满意的问题。针对存在的问题,制定有效措施,全面整改提高。

(三)坚持标准,实行“一票否决”。各级卫生行政部门要严格按照评选条件和规定程序推荐候选单位,并广泛听取群众意见,切实把参合农民真正满意的医疗机构评选出来。对次均住院费用增长幅度、参合患者实际住院补偿比其中一项指标达不到规定要求的,对有重大违规、违纪行为,经群众举报或媒体曝光并查证属实的,实行“一票否决”制,取消其候选单位资格。

联系人:省卫生厅农卫处
周欣欣 (0371)65897932
医药卫生报社
吴若晨 (0371)86130137
邮 箱:nwczzx@126.com
2013 年 3 月 19 日
详情请查询医药卫生网:
www.yywsb.com