

千禾阳光

QIANHE YANGGUANG

总第十三期(2013年第七期)

销售心声 专题报道

顾问

胡小虎

总编辑

蔡春保 秦云峰 房腾

执行总编

潘维军

本期主编

朱静

文字编辑

潘维军 王文

美术编辑

张毅

CONTENTS 目录

• 公司动态 • 1

- + 西安千禾药业成功召开半年营销工作会议
- + 第七届中国中西部心血管病学术会议圆满召开
- + 热烈祝贺前列平胶囊药效学研究成果公布
- + 前列平胶囊参展“第七届前列腺疾病论坛”
- + 我公司协办的宁夏妇产科学术年会圆满召开
- + 浙江致康VIP客户“清凉一夏”亲子活动

• 行业动态 • 7

- + 我国首次将超微粉技术成功应用于中成药生产

• 市场心声 • 8

- + 销售怎样面对问题
- + 多元化拓展销售渠道路径
- + 没有捷径的销售
- + 心得
- + 学会演讲

• 医学常识 • 16

- + 中成药剂型知识学习
- + 关注亚健康

• 心语心愿 • 20

- + 奋斗
- + 工作是一种态度
- + 逆流鱼和顺水叶
- + 生日快乐

• 附录论文 • 24

- + 致康胶囊治疗溃疡期压疮的临床效果观察
- + 致康胶囊和西咪替丁治疗应激性溃疡出血的随机对照研究

西安千禾药业成功召开 上半年营销工作会议

为了对上半年各项销售工作进行总结，对比分析年度计划达成情况，同时明确下半年的目标和行动方案，公司召开了2013年半年营销工作会议。销售特部在7月4日召开工作会议，认真总结了目前存在的问题，提出了解决思路，重点强调了主打产品乳癖舒的销售策略和进行多渠道市场拓展的计划。营销部于7月9日至11日召开了半年工作会议，围绕着2013年部门营销工作规划，坚持以医院纯销和开发为主线，注重微观市场精细化管理和学术推广，各区域经理进行了详细的分析和总结，制定了下半年重点工作计划和推进方案，营销部的会议务实而有成效，积极倡导“沉下去”和“亮剑精神”，逐步打造了一支踏实勤勉的销售团队，为全面落实和确保全年指标的达成奠定了良好的基础。

营销部较好地完成了上半年销售回款指标，重点产品致康胶囊和葛兰心宁软胶囊的销售均有较大增长，半年会期间对优秀销售管理人员及任务指标达成的各区域销售管理人员进行了表彰和奖励，进一步鼓舞了士气，激发了团队的斗志，大家以坚定的信心和决心，继续发扬优良的工作作风，再接再厉！再创佳绩！



第七届中国中西部心血管学术会议圆满召开

第七届中国中西部学术会议于2013年7月5日——7月7日在重庆召开，本次会议由中国中西部心血管学术会议组委会、南方冠脉介入教育专家组主办，第三军医大学新桥医院心内科、中国人民解放军全军心血管病研究所协办，参会医生2000多人。参加的企业有北京诺华、辉瑞、默沙东、阿斯利康、施贵宝、强生、赛诺菲、天士力、步长、以岭、江苏豪森以及我公司等众多企业，总体会议效果较好。

本次会议专家阵容强大，规模较大。有国内著名的顶尖级专家如胡大一、霍勇、林延龄、葛军波院士等参加会议，有来自全国各地的医生2000多名，会议内容学术性很强。本次会议公司除常规设置展台外，还组织了大约200名医生的专场卫星会，卫星会特邀第四军医大学西京医院心内科主任王海昌教授作为我们本次卫星会的大会主席；邀请第三军医大学新桥医院心内科副主任晋军教授作为大会主讲嘉宾。

另外本次大会所有参会医生的公文包均由我公司独家提供，公文包制作精美，广告明显，影响力较大。

总之，通过本次会议极大的提高了葛兰心宁的知名度和西安千禾的品牌影响力，密切了与权威专家的关系，为下一步葛兰心宁在全国的推广、销售奠定了基础。



“第12届亚洲太平洋地区药理学家会议暨中国药理学会第十二次全国学术大会”于2013年7月9日至12日在上海市隆重召开。本次会议由中国药理学会与亚洲太平洋地区药理学家联盟共同主办，第二军医大学承办。本次大会共有来自亚洲太平洋地区的九百余名代表注册参加会议，实际参会人数超过了一千人。会议共有10位国内外药理学家做了大会特邀报告，来自亚洲各地的138名专家做了专题报告，200多名药科大学和科研院所参会代表进行了壁报研究成果交流，内容涉及心血管药理、抗肿瘤药理、中药药理、新药研发、神经药理、临床药物治疗监测、化疗药理、药物代谢等方面研究。我公司联合西安交通大学药学院参加了本次会议，西

上海交通大学药学院于2012年负责进行了前列平胶囊对急慢性前列腺炎的药效学研究，并将前列平胶囊研究成果上报本次大会主委，审核通过后同意会议期间公布展示了前列平胶囊药效学研究成果，且论文《前列平胶囊对急慢性前列腺炎及血流变的影响》被收录到12届药理亚太会议论文集中，论文的结果强有力地说明了前列平胶囊能抑制大鼠前列腺腺体增重，减轻炎性细胞浸润和损伤，并促进前列腺质地变软，改善大鼠前列腺炎模型炎症症状，实验结果表明了前列平胶囊对大鼠前列腺炎具有抗炎、镇痛、改善血瘀模型血瘀状态的作用。本次大会对前列平胶囊产品品牌的树立具有重大的意义。本次会议期间会场展位前列平胶囊成果展示照片如下：



前列平胶囊参展 “第七届前列腺疾病论坛”

医学部经理 柴文静

“第七届前列腺疾病论坛”于2013年7月26日-28日在上海兴荣温德姆至尊豪庭酒店召开。本次会议由长海医院泌尿外科和第二军医大学联合举办，由上海泌尿外科组委主席孙颖浩及国内泌尿外科著名专家和欧美泌尿外科著名专家主讲。参会人数400人左右，主要参会医生为全国三级以上医院院长和泌尿外科主任，本次会议为国内与国外泌尿外科关于前列腺疾病方面国际先进治疗理念和技术的交流探讨。本次会议参展企业有60多家，大部分为外企药品和医疗器械。我公司前列平胶囊也在本次会议设有展台，同时在本次会议期间与本次会议的主办方长海医院泌尿外科主任洽谈前列平胶囊的临床研究合作，得到了支持。本次会议对前列平胶囊在上海树立品牌和学术形象具有重要意义。



上海第七届前列腺疾病论坛会议现场



上海第七届前列腺疾病论坛会议前列平胶囊展台

我公司协办的宁夏 妇产科学术年会圆满召开

市场部经理 潘维军

由宁夏回族自治区人民医院承办的宁夏妇产科学术年会于2013年8月10—11日在素有“塞上江南，渔米之乡”美誉的宁夏银川顺利召开，此次会议全区参会医生大约200多人，会议在宁夏回族自治区人民医院国际会议中心召开，会议邀请到北京协和医院妇产科邓成艳教授、华西二院郝明蓉教授、北京大学第一人民医院赵健教授、第四军医大学西京医院妇产科主任陈必良教授等国内著名妇产科专家。

我公司此次全程参与并协办本次会议，公司设有展位，并由市场部经理潘维军做“唯一全程加速创面愈合的经典中药——致康胶囊”的产品介绍，通过“唯一、全程、加速”三个方面很好的诠释了致康胶囊的作用、优势和竞争格局，极大的树立了致康胶囊和千禾药业的品牌，真正践行了公司“思想改变世界，品牌成就未来”的宏伟战略，为致康胶囊在宁夏的临床推广奠定了良好的基础。



宁夏妇产科学术年会

浙江致康VIP客户 “清凉一夏”亲子活动

杭州办 曲冬冬

嘟嘟嘟~~~小朋友们注意了，开往杭州野生动物园、水公园活动的列车马上就要出发了。

今年夏日里杭州的高温天气刷新历史近60年最高温度，荣升新四大火炉之一，代表每日里拜访客户点击率最高的话题也是高温烤箱一事。本着务实、创新的工作理念，浙江办组织致康VIP客户亲子清凉活动。上午时间去野生动物园，下午去水乐园游玩。大人加小孩共有20人参加，途中我们分成小组对歌、猜谜语；野生动物园里乘车参观野生动物的日常生活区域、喂食鸮鹗、观看表演、参与表演；水乐园玩水嬉戏、游泳比赛、泥坑大战、模拟海边跳舞冲浪、看表演等，每个成员都玩的不亦乐乎，与客户建立了深厚的友情。晚

餐时候大人及小孩一起玩“希特勒及我是一个人来的”等游戏。客户纷纷赞许千禾药业的企业文化，感谢公司。并希望这样的活动以后经常举办，建立企业与医生之间良好的沟通桥梁。

目前医药市场矛盾升级，大家都谨慎行事，部分公司都给代表放假休息。个人却认为现在是上量的最好时机，别人放松我们可以加快脚步，将工作做在院外，组织多样化活动或家访送清凉，越是难过的时候越要对客户加以关心，此时更加容易建立良好客情。同时注重拜访及预约的合理性、安全性。



我国首次将超微粉技术成功应用于中成药生产

工艺制备水平、药物活性及生物利用率均有大幅提高，标志着我国中药现代化迈出重要步伐，该成果荣获国家技术发明二等奖。2008年1月8日，“虫类药超微粉碎（微米）技术及应用”在北京人民大会堂举行的全国科技大会上获得2007年国家技术发明奖二等奖。

这一成果是由河北以岭医药研究院院长吴以岭教授和清华大学材料系粉体工程研究室主任盖国胜博士领衔的科研团队，经过5年多联合攻关取得的，也是在国家发改委、科技部等部门支持下，第一次将超微粉碎技术成功应用于中成药生产，标志着我国中药现代化迈出重要步伐。

在现代中药的生产研发中，如何用最小的服用剂量取得最大的药效，是一项亟待解决的难题。其中，提高药物吸收率成为影响中成药疗效的重要一环。而超微粉碎技术作为近几年兴起一项前沿科技，可以将原材料加工成微粉甚至纳米级微粉。经此处理的中药粉体，能取得动植物类药材细胞破壁的效果，从而大大提高药物的生物利用率。

在国家高技术产业化示范工程和国家“十五科技攻关计划”的支持下，2001年以

岭药业与清华大学材料系合作，以集中应用动物药组方的通心络胶囊为依托，开展超微粉碎工艺提升项目。研究人员采用多种动物、多种模型、多项指标明确了超微粉碎粒度与药理活性的相关性，建立了专属性强的TLC鉴别法，集成创新了M2FL-50型组合式超微粉碎系统并使之产业化。工艺上，突破了虫类药超微粉碎过程中的韧性、弹性、团聚、热变性及细胞壁内水分释放和异味等技术瓶颈，实现了以空气为介质的常温超微粉碎，成功地将药粉的粒度从原有的150至200 μm 减少到10 μm 。他们在优化研究的基础上，发明了虫类药组合超微粉碎系统设备，实现了1250目以上虫类药细胞破壁超微粉碎的连续、高效生产。药物细胞被打破后，增加了药粉的表面积，药物有效成分的溶出度、生物利用率，以及药物的药理活性均有大幅提高，并减少了胃肠道反应。临床研究表明，经超微粉碎工艺提升后的通心络胶囊，较原工艺服用量减少1/3后，临床有效率相当，显效率提高，不良反应明显减少。

研究人员还首次在中成药质量标准中引入了超微粉碎粒度的标准，并提供了检测依据和方法。他们建立的虫类药超微粉碎粒度质控标准，已被批准为国家药品标准。

销售怎样面对问题



销售特部 强鲁嘉

随着国内GMP及国际GMP、FDA对医药企业要求日益严格，现今医院的改革，医疗体制的变化等等。销售代表在市场所面临的问题也日益增多，自身产品的知识、竞品知识及医学方面知识、社交等等也在考查着我们每一个销售人。而在营销过程中，我们如何去面对这些问题呢？

不能说服医生

当医生对产品有误解时，代表处理不了这个误解，或者不能正确地去介绍这个产品。例如，医生说去氨加压素这个产品不是纯的止血药，我相信他这么说有他的原因：第一，去氨有多个适应症；第二，去氨有促T-PA释放的作用。那么我们应该如何去处理这个误解并且正确介绍这个产品呢？从两个方面着手：去氨的止血机理和循证医学支持。我相信，当代表很好地消除了这个误解且正确地介绍了产品，医生就不会再产生误解。

做无意义思考

有些代表爱动脑筋，但却常常去思考一些无意义的事情，并钻得很深。比如为何产品这种副作用？这个问题对产品本身没有任何意义，即使你知道了原因，你能改变这个产品吗？不能，因为一个药品上市之后，化学

结构被改变的可能性很小。你能避开让某些人群使用吗？不能，因为这样做不仅会让你损失很多的销量，而且是不必要的。

在无法得知具有哪些特征的人群会产生副反应时，我们要做的是：如何避免这些副反应？出现副反应后如何处理？避免副反应不是避免让某些人群使用，而是规范用药；处理副反应是找到导致副反应的原因。

有代表问：为什么要依据说明书上的用法用量。虽然你觉得这个问题很愚蠢，但还是要认真回答：因为说明书上的用法用量是来自于循证医学研究的结果。临床证据显示：这个剂量，在保证最大疗效的同时，也保证了最大的安全性。

盲从竞品

竞品怎么样，我们也应该怎么样。很多代表都有这种思想，我接触过这种代表，竞品能够那样做，为什么我们不能？我想，这个问题应该从两个角度考虑，如果竞品是正面的做法，那么我们应该学习并且超过他们；如果竞品采取的是负面的做法，或者说非道德做法，那么我们没有必要跟随。竞品和自己的产品在不同的方面，有不同程度的差异。正是这种差异，会让我们思考，为什么我们跟随？为什么我们不跟随？我们鼓励跟随且超越竞品正面的促销策略，但是我们摒弃竞品没有根据的推广。

一个代表问我：A产品在消化内科一个月能卖3000支，为什么我们不能？我问他：A产品是如何向医生推销的？结果代表告诉我：A产品的推广词和我们所讲的也差不多。那么A卖得好，我们卖得不好，原因已经和产品本身没有关系了，因为产品是同类，说服医生的理由是同类，如果他有其他的理由，那必定是瞎编的。那么问题出在哪里？问题出在代表自身。

有代表告诉我：别的止血药在消化内科能用到7天，我们为什么只能用到2~3天？我告诉他：说明书上说疗程是2~3天。实际上是这样的：消化道出血患者在出血停止后，可以再用去氨2~3天。这样，用药时间就不仅是2~3天了，可以更长。

另外，用法、用量和疗程是来自于作用机理和循证医学，并非是你想怎样用，就怎样用，也不是我说能怎样用，就能怎样用。我们必须拿出用法用量的依据。为什么要有说明书？说明书上至少告诉我们一个用法用量。根据这个用法用量，就是规范用药；而不规范用药，虽然出于起量的目的，最终受损害的还是我们。

因此，在营销这一场持续战的战场上，我们要勇敢的去面对问题、发现问题、解决问题。从而在战斗的过程中有章法、有策略、有目的。最终用每一场小的胜利与失败换来大局的平稳与安定。

多元化拓展销售渠道路径



销售特部 赖晓莹

胡总在7月23日的工作邮件中提示：市场指的是什么？仅仅是院外渠道？团队？人力资源？公共关系？招投标？医院开发吗？休假三个月，上班后的第一周在忙碌的催回款中渡过，胡总的邮件犹如当头棒喝，敲醒了我还在昏昏沉沉运作不太灵光的大脑，作为一线销售人员，回款很重要，但市场的长远发展和旺盛的生命力更重要。

作为处方药招商企业要想长足发展一定要做好两件事情：竞资格、争份额。资格的背后就是政府机构，是资格准入，是目录增补，是招投标工作；份额的背后就是销量，销量的后面是多元化的销售渠道，医院、药店、卫生院、社区门诊、民营医院等等，渠道的背后是代理商，代理商的后面是储备客户，最后由医药代表完成资本的转化，医生的大力支持，这样招商的环节才有序。

销售人员要有良好的业绩，就必须要有优秀的代理商，而优秀的代理商不是一下就出来的，就像金字塔一样，优秀的代理商就是塔尖，需要从众多的储备客户当中去选择，去谈判，缩小范围，从而在选择与谈判中寻找到最合适的客户，最后慢慢培养才会成为优秀的代理商，当然在个别的市场还要

靠这些大量的潜在储备客户来填补，同时每个产品所需要的代理商也有所不同。

储备客户不能什么人都要，首先要根据自己的产品定位来做初步选择，要基本符合自己产品的方向，当然还要根据本省的实际情况确定本省、或不同地区的谈判标准发掘储备客户，储备客户的布局应考虑市场潜力、产品在该区域的成熟度、产品属性（纯销型、分销型）、已有代理商的终端覆盖能力等因素，由此决定储备客户的数目与结构，当然包括竞争对手的客户其实都是潜在客户。储备客户实力必问的几个事项：1）对产品的重视度，2）实力，是否有队伍（有多少），准备多少人操作我们品种；3）是否操作过此类品种？目前是否操作？如何操作？销量多少？资源有哪些？储备客户数据掌握后，根据意向进行筛选，确定客户实力及是否适合操作公司品种。储备客户数量多少与招投标时间没多大关系，在招投标之前准备的客户越多，自己在中标后能合作的客户就会很多。储备客户数量越多，选择面越大，与最优秀的代理商合作的可能性越大，这样市场开发速度可能就是最快的，覆盖率就会很大，最终销量就会增大迅速，达到既定的市场效果。

目前特部华北市场的困境是销售模式和渠道单一加大了市场的风险，而新渠道和新销售模式的拓展进展缓慢，是我未来工作的重中之重。

没有捷径的销售



宁夏 何俊岭

经常听到同行或同事们提起，怎样才能搞定某某客户？怎样才能提高销量？大家都在急切寻找一把万能钥匙。

其实，如果你彻底理解了销售的本质，你会觉得上述发问有些片面、单纯。

销售本身是一个系统过程，是买卖双方由相识、兴趣、相知、信任、成交、维护等一系列活动构成，成功销售的各个环节都需要推销者的良苦用心，销售路漫漫、关键在心态，心态决定行动，我们经常要扪心自问：对自己所从事的职业是否彻底认同？如果有怀疑，不要紧，重在有意识去认知它，由认知逐步到认同，同时更重要的是去审视并提高自己，我是否具备胜任工作的能力，能力是可以提高的嘛，干一行而爱一行，因为任何一种职业都有其价值和乐趣所在，只怪缺少发现它的火眼金睛，况且在现实生活中找到吻合自己兴趣的职业很难啊！既然选择了，就要认真对待，干好眼前的事，珍惜今天，明天会更好，今天也是昨天的明天，每个人的心灵都会不时受到悲伤，悔恨，迷惑，自卑等不良情绪困扰，如果此时能够集中精力去工作，这些影响自己正常生活的负面情绪就会被抛在一边，不知不觉我们会进入良好的工作状态，找到了所谓的感覺，工作激情自然会由心底迸发，我想，再也没有比激情使人产生更大能量的动力了，劳动最光荣，工作给人以坚强、自尊，工作是生活

的一部分，想想我们对工作的付出与你曾经为了厮守终身的美女帅哥们的用心，两者相比较是否能划等号呢？

爱默生说过：有史以来，没有任何一件伟大的事业不是因为热忱而成功的。

无论在工作或生活中，走捷径，讲技巧是每个人所向往的，但这一切都应建立在我们真情投入的基础之上，否则只会成为无本之木，无源之水，甚至会弄巧成拙。

有一次，我的一位客户出差，要我送他到机场，应该说当到达机场时，我的任务就算完成了，但是在他返回之前，一直保持联系，关注他的旅程情况，比如飞机是否正点起飞，是否顺利到达等等，始终牵挂着，我们对待亲人何曾不是这样呢？结果客户很受感动，说我比他家人还关心他。

事情很小，恰恰检验了我们是否用心对待他人，同时也启示我们要关注细节，更要在细节中创新，记得胡总提出：细节创新就是把每一间段细化出N个结点，力求在各个结点上下功夫求新求异。如果把上述那位客户的旅程想象成自己的一段出行经历，就会有好多事情要做。

许多销售人员，每天起早贪黑，踏破铁鞋，疲劳沮丧，到头来所获寥寥，为什么呢？多数因为他们心里想的多是自己的需求一如何让客户迅速认可自己，而很少想客户为什么要认可自己。

正如市场部的同事所讲：在科室会上宣讲产品时，我们不能一味的去给医生灌输产品知识，唱独角戏，而要讲到我们和我们的产品能为医生解决什么问题，同一套幻灯片，讲者的心态角度不同，效果就可想而知了。

美国一位商业领袖说过:能设身处地为他人着想,了解别人心里想些什么的人,永远不用担心未来。

清晰记得,2013年3月16日,宁夏办全体回公司活动,那天是周六,为何选在周六,因为房总考虑到周末不会影响到我们的工作,而舍弃了自己及公司同事的休息时光,使我们倍受感动内疚,大清早,当我们睡眼朦胧的走下车时,赵经理和栓柱早已等候着我们,我想大家心里充满的尽是温暖,在公司两天短暂的时光里,各部门同事热情、周到的付出,使我们一线销售人员感恩的心阵阵被唤起,珍惜拥用,有干禾大家庭这个坚实后盾,我们还什么理由不自信呢 不能不提的是公司的司机,他们严谨细致的工作态度,热情乐观的心态,时时感染着我们,几天的相处,发现每次他们都是最后一位上车的,这不正是品质干禾,人文干禾的折射吗?

我们搞销售面对的都是人,人需要真诚,我们更需用真诚打动人,如果问做好销售的捷径是什么?我想应该是去把销售热爱!



心得



沈阳 胡晓岩

2013年已经过去了一半，在过去的半年里沈阳整体销售业绩并不是很理想，成绩还是与目标有一定的距离，针对现在工作方法重新做了调整、分析和实施。

第一，首先要做好沈阳市场状况的分析工作。汇总目前医院资料，进行详细的分析和分类，A类、B类、C类医院。针对医院分类进行合理分配，做好重点医院的维护、潜力医院拓展、低销量医院的提升工作，拉近差距，使销量有飞跃式的提升。

第二，营销手段的调整：

拜访前，做好情势分析，设定拜访目标，明确拜访目的，制定拜访策略；拜访中，处理反馈；拜访后，要做好记录和分析工作，积累交流经验。（1）重点各医院的VIP客户计划单人销量的完成，（2）潜力客户培养。

学术活动的配合，针对不同客户群，采用不同形式的学术支持，学术活动要因地制宜，灵活变通，满足客户的需求，使产品学术化，活动专业化，学术意义化，才能达到预期的开展目的！

2013年下半年，根据致康胶囊全新的产品定位、新版说明书功能主治部分内容的恢复，使致康胶囊成为真正意义上的全科性止血产品，而且产品优势非常突出化，止血与促修复并重，从损伤凝血期、炎症期、修复期、成熟期全程参与，多个环节综合治疗，达到快速止血，促进机体或者组织快速愈合的治疗效果。

所以对于下半年致康产品的市场推广工作，重点巩固科室妇科、骨伤科、肛肠科三大科室入手。

骨科，包括急诊外科，是下半年工作的重点之重点，主要是一些医院和科室的开发和恢复，针对于新说明书增添的创伤性出血，在原有基础上开展适应症的拓展工作，争取9月份成功树立医大一、四院两家医院的骨科标杆科室。

所以，希望2013年的下半年，在各位领导支持下，和各位同仁的帮助下，我会吸取上半年的教训，提升自我的工作能力，我会更加努力工作。

学会演讲



销售特部 李登方

基。而演讲技巧，是在地基基础上让演讲力量拔地而起的策略性。技巧的提升，需要重复大量的训练和复习才会不断将技术性的力量提升到艺术性。所以，演讲技巧，是演讲爱好者们必须学习和锤炼的技能。

如何运用和发挥这种技巧？演讲是有它的特性的，针对性、真实性、论辩性、鼓动性、艺术性，都是一个优秀的演讲者必备的品质。

第一：做好演讲的准备。包括了解听众，熟悉主题和内容，搜集素材和资料，准备演讲稿，作适当的演练等；

第二：选择优秀的演讲者。优秀的演讲者包括下述条件：（1）足够的权威性；（2）演讲者具有较强的语音能力和技巧；（3）演讲者的热情；（4）演讲者的理智与智慧；（5）演讲者的仪表状态；

第三：运用演讲艺术。包括开场白的艺术，结尾的艺术，立论的艺术，举例的艺术，反驳的艺术，幽默的艺术，鼓动的艺术，语音的艺术，表情动作的艺术等等，通过运用各种演讲艺术，使演讲具备两种力量：逻辑的力量和艺术的力量；

第一：何谓善用空间的演讲。所谓空间就是指进行演说的场所范围、演讲者所在之处以及与听众间的距离等等。演说者所在之处以位居听众注意力容易汇集的地方最为理想。例如开会的时候、主席多半位居会议桌的上方、因为该处正是最容易汇集出席者注意力的地方；

第二，演讲时的姿势如何。演说时的姿势“posture”也会带给听众某种印象，例如

“世界上最快乐的事，莫过于为理想而奋斗。”——苏格拉底

我知道世界上有许多令我快乐的事，所以我喜欢笑，大笑姑婆一样的笑。至于最快乐的事，我不敢立刻说是什么，至少不敢像老苏那样直接与绝对。但经过大脑对各种快乐的反复筛选与过滤后，我觉得“世界上最有实质性意义的快乐的事，莫过于为理想而奋斗”。

就像我喜欢培训，喜欢站在一群陌生人的前面大声的讲我所知的所有知识，确切的说是我喜欢用自己推敲过的方式去检验自己的感染力。但是，经验的匮乏与技术的生疏依旧是现在的我最严重的不足和最需要学习与改变的地方。无论是科会还是培训，讲自然而然占据主要地位的不可或缺的事情，那么讲的好与坏就直接影响了整个会议乃至会议后的种种问题，所以演讲的技巧是演讲者决胜的法宝和制胜的武器。

演讲技巧，是演讲的道中之术。中国著名青年演讲家、政商界领导者私人演讲教练柏君老师曾经这样评论过演讲技巧。思想的高度、深度是演讲的道，也是所谓演讲能量的核心地

堂堂正正的印象或者畏畏缩缩的印象。虽然个人的性格与平日的习惯对此影响颇巨，不过一般而言仍有方便演讲的姿势，即所谓“轻松的姿势”。要让身体放松，反过来说就是不要过度紧张。过度的紧张不但会表现出笨拙僵硬的姿势，而且对于舌头的动作也会造成不良的影响。诀窍之一是张开双脚与肩同宽，挺稳整个身躯。另一个诀窍是想办法扩散并减轻施加在身体上的紧张情绪。例如将一只手稍微插入口袋中，或者手触桌边、或者手握麦克风等等；

第三，演讲时的视线。在大众面前说话，亦即表示必须忍受众目睽睽的注视。当然，并非每位听众都会对你报以善意的眼光。尽管如此，你还是不可以漠视听众的眼光，避开听众的视线来说话。尤其当你走到麦克风旁边站立在大众面前的那一瞬间，来自听众的视线有时甚至会让你觉得刺痛。克服这股视线压力的秘诀，就是一面进行演讲；一面从听众当中找寻对于自己投以善意而温柔眼光的人。并且无视于那些冷淡的眼光。此外，把自己的视线投向强烈“暗潮”繁以首肯的人，对巩固信心来进行演说也具有效果；

第四，演讲时的脸部表情。演讲时的脸部表情无论好坏都会带给听众极其深刻的印象。紧张、疲劳、喜悦、焦虑、等情绪无不清楚地表露在脸上，这是很难藉由本人的意志来加以控制的。演讲的内容即使再精彩，如果表情总觉得缺乏自信，老是畏畏缩缩，演讲就很容易变得欠缺说服力。控制脸部的方法，首先“不可垂头”。人一旦“垂头”就会予人“丧气”之感，让听众觉得自己很不自信。而且若视线不能与听众接触，就难以吸引听众的注意。另一

个方法是“缓慢说话”。说话速度一旦缓慢，情绪即可稳定，脸部表情也得以放松，再者，全身上下也能够为之泰然自若起来；

第五，声音和腔调。声音和腔调乃是与生俱来的，不可能一朝一夕之间有所改善。不过音质与措词对于整个演说影响颇巨，这倒是事实。根据某项研究报告指出声音低沉的男性比声音高亢的男性，其信赖度较高。因为声音低沉会让人有种威严沉着的感觉。尽管如此，马上改变自己的声音是不太可能的。总之，重要的是让自己的声音清楚地传达给听众。即使是音质不好的人，如果能够禀持自己的主张与信念的话，依旧可以吸引听众的热切关注。说话的速度也是演讲的要素。为了营造沉着的气氛，说话稍微慢点是很重要的。标准大致为5分钟三张左右的A4原稿，不过，此地要注意的是，倘若从头至尾一直以相同的速度来进行，听众会睡觉的。

第六，与观众互动。讲时要注意与观众互动，这样可以渲染场上的氛围，增强感染力。

美国著名演讲家罗杰斯说过，演讲技巧是一切演讲的伴侣。作为一个像我这样实战经验尚缺的初学者来说，成为一名优秀的演讲者是我的目标，我还需要太多太多的历练与经验。模仿也是一种学习，听演讲、看电影时，注意揣摩，作点“盗”“鄙”，我想我会更加努力的做好这份工作，积极地提升自己的能力，向自己的目标前进。

中成药剂型知识学习



销售特部 李静卫

中成药的剂型

中成药剂型种类繁多，是我国历代医药学家长期实践的经验总结，近几十年，中成药剂型的基础研究取得了较大进展，研制开发了大量新剂型，进一步扩大了中成药的使用范围。中成药的剂型不同，使用后产生的疗效、持续的时间、作用的特点会有所不同。因此，正确选用中成药应首先了解中成药的剂型。

固体制剂

固体剂型是中药的常用剂型，其制剂稳定，携带和使用方便。包括：

(1) 散剂：散剂粉末颗粒的粒径小，容易分散，起效快；外用散的覆盖面积大，可同时发挥保护和收敛作用；制备工艺简单，剂量易于控制，便于婴幼儿服用。但也应注意散剂由于分散度大而引起的吸湿性、化学活性、气味、刺激性等方面的影响。

(2) 颗粒剂：颗粒剂既保持了汤剂作用迅速的特点，又克服了汤剂临用时煎煮不便的缺点，且口味较好、体积小，但易吸潮。目前，有无糖颗粒剂型和有糖颗粒剂型。近年来，制成无糖颗粒剂型的品种逐渐增多。

(3) 胶囊剂：胶囊剂可掩盖药物的不良气味，易于吞服；能提高药物的稳定性及生物利用度；对药物颗粒进行不同程度包衣后，还能定时定位释放药物。胶囊剂可分为硬胶囊、软胶囊和肠溶胶囊。

(4) 丸剂：分为蜜丸、水丸、糊丸、蜡丸、浓缩丸和滴丸等类型。其中，蜜丸分为大蜜丸、小蜜丸和水蜜丸，其中水蜜丸的含蜜量较少；水丸吸收较快；糊丸释药缓慢，适用于含毒性成分或药性剧烈成分的处方；蜡丸缓释、长效，且可达到肠溶效果，适合毒性和刺激性较大药物的处方；浓缩丸服用剂量较小；滴丸可制成速效、高效滴丸。

(5) 片剂：其质量较稳定，便于携带和使用。按中药材的处理过程可分为全粉末片、半浸膏片、浸膏片、提纯片。

(6) 胶剂：含丰富的动物水解蛋白类等营养物质。作为传统的补益药，多样化兑服。

(7) 栓剂：既可作为局部用药剂型又可作为全身用药剂型，用于全身用药时，不经过胃，且无肝脏首过效应，因此生物利用度优于口服，对肝和胃的刺激性和副作用小，同时适合不宜或不能口服药物的患者。

(8) 丹剂：含汞，毒性较强，只能外用。如红升丹、白降丹。

(9) 膏剂：包括硬膏、软膏、橡皮膏等。膏剂用法简便，兼有外治和内治的功能。近年

来发展起来的巴布贴剂，是以水溶性高分子材料为主要基质，加入药物制成的外用制剂，和传统的中药贴膏剂相比，能快速、持久地透皮释放基质中所包含的有效成分。因此，巴布剂具有给药剂量准确、吸收面积小、血药浓度稳定、使用舒适方便等优点。

(10) 膜剂：可用于口腔科、眼科、耳鼻喉科、创伤科、烧伤科、皮肤科及妇科等，一些膜剂尤其是鼻腔、皮肤用药膜亦可起到全身作用。

半固体剂型

(1) 煎膏剂：适用于慢性病或需要长期连续服药的疾病，传统的膏滋也属于此剂型，以滋补作用为主而兼缓慢的治疗作用。

(2) 软膏剂：系指将药材细粉或提取的浸膏、药油与基质制成的软膏，包括油膏剂和乳膏剂。

液体制剂

(1) 合剂：系指药材的浸提浓缩液加入防腐剂制成的内服液体制剂，是在汤剂基础上改进的一种剂型，能较长时间贮存。

(2) 口服液：系指在合剂的基础上，加入矫味剂，按单剂量灌装，灭菌制成的口服液体制剂。口感较好，近年来无糖型口服液逐渐增多。

(3) 酒剂：系指将药材用白酒或黄酒浸提制成的澄清液体制剂。酒剂较易吸收。小儿、孕妇及对酒精过敏者不宜服用。

(4) 酊剂：系指将药物用一定浓度的乙醇浸出或溶解而制成的澄清液体制剂。有效成分含量高，使用剂量小，不易霉败。小儿、孕妇及对酒精过敏者不宜服用。

(5) 糖浆剂：系指含药材提取物的浓蔗糖水溶液。比较适宜儿童用药，糖尿病患者慎用。

(6) 中药注射剂：系指药材经提取、纯化后制成的供注入体内的溶液、乳状液及供临用前配制成溶液的粉末或浓溶液的无菌制剂。药效迅速，便于昏迷、急症、重症、不能吞咽或消化系统障碍患者使用。

气体剂型

气雾剂：系指将中药材的提取挥发油或提取物溶于适宜溶媒与抛射剂中，封装在带阀门的耐压容器中的一种制剂。使用时借助抛射剂的压力，将药物定量或不定量地喷射出来。包括呼吸道吸入气雾剂、皮肤和粘膜用气雾剂。

关注亚健康



销售部 郝建鹏

世界卫生组织（WHO）对人类健康分类为：世界卫生组织把人们的健康分为三类：

1. 健康人群5% 亚健康人群75% 疾病患者20%

一．健康

1. 什么是健康？健康包含四个因素：

A． 机体健康 B心理和精神健康 C社会适应良好 D有良好的道德。

2. 影响健康，长寿的条件和因素

（1）医疗条件8% （2）遗传15% （3）社会因素及不可抗拒突发外因10%

（4）气候条件 （5）自我保健60%

健康不是人权，而是自我责任。

3. 怎样自我保健？做好四件事，叫四大要素：

A． 适量的运动；B充足的睡眠；C乐观的心态；D均衡的营养；

二．亚健康

1. 什么是亚健康？

亚健康就是介于健康与疾病之间的状态。

2. 亚健康的主要表现：

易疲劳，精力差，腰酸，背疼，腿抽筋，没精神，头晕，黑眼圈，失眠，便秘，食欲不振，精力不集中，盗汗，面色发黄，苍白，血压不稳

3. 亚健康是一种必须关注的信号。

一旦出现亚健康状况，必须引起我们的高度重视，否则就会像疾病演变。

三．关注亚健康

我国约有15%的人是健康的，15%的人非健康，70%的人呈亚健康状态，亚健康人数超过9亿。有研究表明，经济较发达地区处于亚健康状态的人口在总人口中所占比例明显高于其他地区，其中北京为75.31%，上海为97.49%，广东为73.41%。专家们分析这主要是由于经济较发达的省市生活节奏较快，人们长期处于竞争激烈、超负荷运转的强紧张状态中，很容易形成亚健康状态。

四．亚健康发病因素研究

世界各国对“亚健康”进行了大量的研究，但至今尚未发现统一的特异的致病因素。有研究认为，亚健康状态可能是由于快节奏的社会生活、繁多的社会信息刺激，使人的交感神经系统长期处于亢奋状态而导致植物神经系统功能失调引起的。又有人认为产生亚健康状态的原因既有心理、生理和社会三方面因素失调导致机体的神经系统、内分泌系统和免疫系统整体协调失衡、功能紊乱而致，又有生活条件、环境污染和工作压力等多因素的影响所致。虽然医学界的认识尚不一致，但归纳起来大概有以下几个方面原因。

1．心理因素

范存欣等研究表明，高校教师的亚健康以心理因素和工作压力方面问题的相对危险性较高，如工作不愉快、工作开展不顺利、工作能力不被认可、感到生活没意思、遇到不愉快的事情会长时间不开心、对生活现状不满意等。某些特定的个性特征可成为疾病的重要的危险因素。有的专家认为，亚健康状

态的实质是心身问题,主要是心理社会因素导致的心理应激,情绪激惹,行为异常造成的,同时个性特征,人格缺陷,性格怪癖也有密切关系。它们是互为因果、互相作用、辩证发展的关系。

2. 社会因素

现代社会压力无处不在,紧张已经成为现代人的共同特征。社会竞争激烈,工作、学习负担过重,生活压力过大;社会人际关系复杂,上下级或同事之间关系紧张;遭遇生活事件,如离婚、丧偶、失业、涉及法律纠纷、经济负担过重;机械化、公式化的生活、工作和学习,占去了人们的大部分时间,使得人们之间的情感交流变得越来越少,孤独成为人们生存的显著特征。以上这些因素都可使人们产生各种负性情绪,是引起亚健康的重要的危险因素。

3 生活习惯及行为因素

随着现代化进程的加速,社会竞争日益激烈,择业的艰难、工作的繁重以及生活节奏的加快,人们的负荷越来越加重,生活不规律,加班加点导致严重缺乏休息和睡眠,常此下去,极易发生疲劳,而疲劳是目前危害健康的一个重要因素。还有长期吸烟、过量饮酒、长时间的伏案工作、缺乏体育锻炼、乱用保健品,以及吸毒等不健康的生活方式,也是导致亚健康状态的重要因素。

4 饮食结构因素

随着物质生活条件的提高,饮食中摄入的高热量、高脂肪类食物逐渐增多,导致了肥胖、高脂血症、脂肪肝。目前全世界超重、肥胖人群逐年增加,肥胖成为严重威胁人类健康的杀手,据统计,40岁以下的人85%超重。肥胖导致各类疾病,如心脏病、高血压、糖尿病等。

5 人际关系因素

社会生活的日益复杂化和多变性,使人之间的情感日益淡漠,情感交流日益缺乏,交往趋于表面化、形式化和物质化,情感受挫

的机会增多,对情感生活的信心下降,孤独成了人们在情感方面的突出体验。缺乏亲密的社会关系和友谊,使人们表现出无聊感、无助感、烦恼感。大量证据表明,缺乏社会支持是导致心理和躯体障碍的一个重要因素。

6 环境因素

随着资源的过度开采、高楼大厦群的崛起、以及气候的改变,破坏了人类的生态环境,各种污染日益严重,如大气污染、汽车尾气污染、水污染、食物污染、噪声干扰、电磁污染等等导致人类生存空间变小,并对人体的各个系统产生不良影响,长期处于这种环境,人体的细胞不能发挥正常生理功能,进而破坏人体阴阳平衡导致各种疾病。

结语:亚健康一词产生时间较晚,迄今只有20多年历史,期间各国学者致力于亚健康的发生原因、诊断标准及干预措施研究,但至今尚未发现导致亚健康的特异致病因素,尚未在世界范围内形成统一的金标准,缺乏客观有效的量化评价工具。我国亚健康状态的研究起步更晚,虽然进行了大量的研究,但还是处于自定适合本地区的诊断标准进行研究的初步阶段,虽有一定的成果,但有很多问题有待于解决。我们目前正致力于亚健康诊断标准的研究,主要从主观指标和客观指标相结合综合评估体系来评价亚健康,在各方面专家参与下,制定亚健康状态调查问卷,结合血液生化学指标、免疫学指标、心电图、B超等仪器检测指标、基因检测等综合检测结果评价亚健康诊断标准,希望在不久的将来能研制出符合国人的亚健康诊断标准,为更多的亚健康人群的健康服务。



销售部 李乐

奋斗，小时候就一直听长辈们在耳边唠叨：“要奋斗啊，要好好学习，长大后才会有出息才能……！”可是，我一直不明白奋斗究竟有什么含义呢？人为什么要奋斗呢？奋斗真的要付出很多吗？

人为什么奋斗呢？安徒生曾说过：“一个人必须经过一番刻苦奋斗，才会有所成就。”人生的意义就在于奋斗！不知道大家有没有听过霍金的故事，霍金是英国物理学家，他曾创立了新的《宇宙学说》、《时间简史》等书。被人们称为“继爱因斯坦之后最杰出的物理学家。”在他21岁得知自己患上了不治之症后他也消沉过一段时间，极度失望时他做了一个梦，梦见自己努力去帮助一些人们。医生当时预测他最多只能活2年，但2年过后情况并不是非常糟糕。1970年，霍金不得不借助轮椅工作，30年来他一直为物理学研究而奋斗着！尽管他已丧失了说话功能但仍然依靠机器做事！霍金的故事正是要告诉我们，

我们应该做生命的主宰者，拥有属于自己的梦想，为梦想而奋斗！

而奋斗也是生活的本质，是梦想的源泉，若没有奋斗生活将变得惨淡无味，梦想也就将从光明投奔黑暗！生活本就是一座巨大的竞技场，而想要从这座竞技场中脱颖而出并且占有一席之地，没有坚实的意志去奋斗，那么你无疑是在痴人说梦，如果你不知道生活的本质，不知道该往哪里去奋斗，你就应该在对的时间，把属于自己的本职做好，做的完美，做得出色，因为生活本就是一个属于忠于自己本职的人的，而至于奋斗只是建立于忠于本职之上，能够为社会，为世界创造更多的物质财富，精神财富。

直到现在，我才明白原来奋斗的真正含义就是为了让自己的美好才奋斗，是为了让自己没有白来一次人间才奋斗，是为了让自己的人生绽放出最美丽的光彩才奋斗，是为了让自己不错失机会才奋斗，是为了让自己成功才奋斗……所以从此刻起我就要开始奋斗，为了自己而奋斗。

工作是一种态度



营销服务部 王勇

我们工作是为了什么，工作的意义是什么？最近，在阅读到的一则寓言故事后找到了答案。在古老的欧洲，有一个人在他死的时候，发现自己来到一个美妙而又能享受一切的地方。他刚踏进那片乐土，就有个看似侍者模样的人走过来问他：“先生，您有什么需要吗？在这里您可以拥有一切您想要的：所有的美味佳肴，所有可能的娱乐以及各式各样的消遣，都可以让您尽情享受。”

这个人听了以后，感到有些惊奇，但非常高兴，他暗自窃喜：这不正是我在人世间的梦想嘛！一整天他都在品尝所有的佳肴美食，同时享受这种舒适。然而，有一天，他却对这一切感到索然乏味了，于是他就对侍者说：“我对这一切感到很厌烦，我需要做一些事情，你

可以给我找一份工作做吗？”他没想到，他所得到的回答却是摇头：“很抱歉，我的先生，这是我们这里惟一不能为您做的。这里没有工作可以给您。”这个人非常沮丧，愤怒地挥动着手说：“这真是太糟糕了，那我干脆就留在地狱好了”。

“您以为，您在什么地方呢？”那位侍者温和地说。

这则富有幽默的寓言故事告诉我们：如果你赋予工作意义，不论工作大小，你都会感到快乐，自我设定的成绩不论高低，都会使人对工作产生乐趣。如果你不喜欢做的话，任何简单的事都会变得困难、无趣，当你叫喊着这个工作很累人时，即使你不卖力气，你也会感到精疲力竭，反之就大不相同。如果你视工作作为一种快乐，人生就是天堂；如果你视工作作为一种义务，人生就是地狱，失去工作就等于失去快乐。

逆流鱼和顺水叶

销售部 李振华

小和尚对老和尚抱怨：“坐在禅房里念经多舒服，为什么要千里迢迢出来化缘呢？”

走到江边，他们看到几只逆水而游的鱼，小和尚说：“这些鱼真傻，逆水而游，多费力，多辛苦！”

老和尚说：“它们正在享受快乐呢！”小和尚嘟囔道：“明明很辛苦，怎么会快乐呢？”

“老和尚说：“它们享受的是奋斗的快乐呀！”

“顺水而行，不是更安逸，更舒适吗？不是可以享受更大的快乐吗？”小和尚反驳道。

“你看见那片黄叶了吗？”老和尚指着漂流在江面上的黄叶说，“只有死去的东西，才会随波逐流，才会享受这种安逸和舒适呀！”

在郑州市区医院致康胶囊上量讨论会上，李振华、张克飞、张亚奇、张海伦、伊文强五个人一起阅读了这个故事。

读后感用一句话总结。

张克飞说：“不做顺水叶！”

张亚奇说：“争做逆流鱼！”

张海伦说：“不当和尚，活出自己！”

李振华说：“致康胶囊的任务，超额完成者重奖，不达标者重罚！”

伊文强说：“会议结束，晚餐水煮鱼！”



生日快樂

你的日子我們記得

8月

市场人员：陈富红 范立晖 王文 王勇
张东强

市场人员：殷丽蓉



张东强



陈富红



王文



王勇



范立晖



致康胶囊治疗溃疡期压疮的临床效果观察

梁洁红 彭伟雄

(广州医学院荔湾医院呼吸消化内科 广东 广州 510170)

摘要:目的 观察致康胶囊治疗溃疡期压疮的效果。方法 将70例压疮患者随机分为对照组与实验组各35例,常规处理创面后,对照组采用常规清创后碘伏涂创面,而实验组则将致康胶囊粉撒在创面上,厚度为1mm。结果 实验组治疗效果显著优于对照组 ($p < 0.01$);实验组治愈时间为 (11.8 ± 3.8),明显短于对照组 (24.9 ± 4.1),差异有统计学意义 ($p < 0.01$)。结论 致康胶囊治疗溃疡期压疮的效果显著,提高了压疮的治愈率,缩短了治愈时间,减轻了患者的痛苦和经济负担。

关键词: 压疮; 碘伏; 致康胶囊; 临床效果

压疮是局部皮肤组织长期受压,导致缺血缺氧性损伤的病变,是长期住院、活动障碍及老年病人常见的并发症^[1]。目前约20%长期照料的患者受到压疮的困扰^[2],压疮的发生不仅给病人增加了痛苦、加重病情、延长病程甚至可继发感染而危及生命。若溃疡久治不愈,也是发生医疗纠纷的隐患。因此,护理人员要做好日常护理,杜绝压疮的发生。尽管压疮是可预防的,但对于已经发生的压疮而言,处理的重点在于伤口的护理质量、使用合适的支撑面、翻身、营养和外科清创术^[3]。为寻找治疗老年患者压疮的有效方法,本科2010至2012年3月对老年压疮患者采用致康胶囊,并与常规清创换药加涂碘伏组患者的疗效进行比较,方法与结果报告如下。

1. 资料与方法

1.1 一般资料 选择本科住院的老年II~IV期压疮患者70例(76处),男29例、女41例,年龄68~92(75.30 ± 4.12)岁。原发病为心脑血管病、肝硬化腹水、肺部感染、糖尿病、肾功能不全和晚期肿瘤,病程2周至15年。均为院外带入压疮。压疮发生部位为骶尾部45处,髌部25处,足跟及外踝6处;其中II期34处,III期38处,IV期4处;压疮面积 $1.2\text{cm} \times 1.8\text{cm} \sim 6.2\text{cm} \times 10.0\text{cm}$ 。随机将患者分为观察组(35例,34处)和对照组(35例,34处)。两组一般资料比较,差异无统计学意义(均 $P > 0.05$),具有可比性。

1.2 方法

1.2.1 治疗方法 两组均使用防压疮气垫床,保证至少每2小时翻身1次,用软枕垫起局部避免再度受压。保持床单整洁、干燥,保持创面清洁干燥,避免大小便污染。同时,根据营养状况和病情需要给予合理的营养调护^[4],适当增加膳食中的蛋白质、热量、维生素、微量元素。压疮局部护理:首先用无菌生理盐水冲洗创面;水疱形成者,先用0.5%碘伏常规消毒,再用无菌注射器从水疱底部进针,抽吸出水疱内液体;有坏死组织及化脓者用3%过氧化氢溶液联合生理盐水清创,最后用0.5%碘伏消毒创面及周围皮肤。上述处理措施后,观察组将致康胶囊粉均匀撒在创面上,厚度为1mm,再用无菌棉签在创面抹匀,然后用无菌纱布覆盖固定;对照组则用无菌纱布覆盖固定,两组均每日换药1次。

如需裁剪
沿虚线裁
剪使用



1.2.2 评价方法 治疗4周后评价疗效。①疗效。评定标准^[5]：溃疡愈合，痂皮脱落为治愈；疮面干燥无分泌物，溃疡缩小，有肉芽组织增生为好转；疮面渗出物未减少，疮面无变化或扩大为无效。②治愈时间。指治愈的压疮从开始用药至完全愈合的时间。

1.2.3 统计学方法 疗效采用秩和t检验，检验水平 $\alpha=0.05$ ；治愈时间采用两样本均数比较的t检验，检验水平 $\alpha=0.05$ 。

2 结果

两组疗效及治愈时间比较，见附表。

附表 两组疗效及治愈时间比较

压疮	疗效[处(%)]			治愈时间
组别 (处)	治愈	好转	无效	($d \pm s$)
对照组	35 11 (31.4)	17(48.6)	7(20.0)	24.9 $\pm$ 4.1
观察组	35 31 (88.6)	4 (11.4)	0 (0)	11.8 $\pm$ 3.8
统计量	T=878.5			t=15.63
P	<0.01			<0.01

3. 讨论

3.1 压疮的成因与防治

3.1.1 压疮的成因 压疮是局部软组织持续受压，血液循环障碍，局部组织持续缺血、缺氧及营养缺乏，致使皮肤失去正常功能而引起的组织破损和坏死^[6-7]。压疮分为4期，I期：淤血红润期，此期为压疮初期，皮肤的完整性未破坏；II期：炎性浸润期，受压部皮肤呈紫红色，皮下产生硬结，常有水疱形成，极易破溃；III期：压疮是浅度溃疡期，全层皮肤破坏，可深及皮下组织和深层组织；IV期，为压疮坏死溃疡期，坏死组织侵入真皮下层和肌肉层，感染可向周边及深部扩展，可深达骨面^[8]。形成压疮的主要原因是压力因素，此外还有皮肤受潮湿或排泄物的刺激及全身营养不良。

3.1.2 压疮的防治 压疮的治疗关键是去除诱因。尽管压疮是可以预防的，但一些高危个体仍然可能发生压疮，在发生压疮的早期（I期、II期），地去除病因可防止压疮进一步发展。对于已经发展变成的III期压疮，治疗压疮的关键措施是对局部伤口进行治疗护理，配合全身治疗，防止压疮进一步发展演变。全身营养障碍时出现负氮平衡，既是导致压疮发生的原因之一，又是直接影响压疮愈合的重要因素。除了对局部伤口进行治疗外，需增进全身的营养，鼓励病人进食高蛋白、高热量、高维生素饮食，保证正氮平衡，必要时遵医嘱静脉输入血浆白蛋白或血浆，以促进创面的愈合。

3.2 致康胶囊治疗压疮的机制 中医认为，压疮是长期卧床、局部受压、气滞血瘀、郁久化热而致，中医治疗压疮是有效方法之一^[9]。致康胶囊为中药制剂，其主要成分三七含三七总皂苷、黄酮苷等具有止血、止痛和修复粘膜的作用；白芨含有白芨胶可促进创面的肉芽组织生长，细胞增殖和毛细血管再生分化，有利于创面的止血、修复和抗感染作用^[10]；同时可以改善组织的微循环，提高受损组织的供氧量，从而有效地促进组织修复，应用它治疗感染创面，可以刺激创面肉芽组织生长，减少组织渗液，减轻局部张力，促进细胞增生、分化和毛细血管增生，加速创面的血液循环，因此有利于创面的愈合。从附表中可以看

如需要可沿裁剪线裁切使用



出,观察组治愈率达到88.6%,而对照组只有31.4%,差异是有统计学意义的($P < 0.01$).而且治愈时间大为缩短,仅为 11.8 ± 3.8 天,比对照组短约13天,两组差别数据有显著性差异($P < 0.01$).

总之,致康胶囊治疗溃疡期压疮效果明显,创面愈合快,可显著缩短疗程。而且取材方便,价格低廉,操作简单,经济实惠,无任何不良反应,患者无痛苦,特别适合基层医院和家庭护理使用。患者及家属容易接受,可降低患者住院费用,促进患者疾病康复,节省护理工作时间。

参考文献:

- [1]姜丽萍,张恩,罗旭,支撑性工具在压疮防治中的循证评价[J].中华护理杂志,2009,44(12):1148
- [2]Zul kowki K, Lzngemo D, Posthauer M.Coming to consensus on deep tissue injury[J].Adv Skin Wound Care, 2005;18(1):28-29
- [3]The Joanna Briggs Institute.压疮的处置[J].中华护理杂志.2009,44(6):570-572.
- [4]黄志勇,综合治疗顽固性压疮10[J].中国康复,2007,22(5):308-309
- [5]卢爱莲,碘伏在褥疮护理中的应用[J].护理学杂志,2000,15(5):285.
- [6]陈婧,梁思华,梁水珍.颅脑肿瘤病人术中压疮风险评估及预防[J].全科护理,2012,10(5B):1264-1265.
- [7]叶德慧,奚苓娟,徐晓敏,风险管理在呼吸科内科重症监护室压疮高危人群中的应用[J].全科护理,2012,10(2C):539-540.
- [8]李小寒,尚小梅.基础护理学[M].北京:人民卫生出版社,2006:1.
- [9]周律,陈燕.自制中药熏洗治疗足跟部I期压疮[J].护理学杂志,2012,27(1):30-31.
- [10]廖建中,罗永湘.白芨胶囊促进伤口愈合的实验研究[J].中国修复重建外科杂志,1996,10(30):142-145

如需
要可
沿裁
剪线
裁切
使用



致康胶囊和西咪替丁治疗应激性溃疡出血的随机对照研究

于兆安 于首元

(河南省南阳张仲景医院, 河南南阳, 473000)

【摘要】 目的 观察致康胶囊治疗危重病患者应激性溃疡出血的临床疗效。**方法** 将104例应激性溃疡出血的危重病患者随机分为致康胶囊治疗组53例和西咪替丁对照组51例。两组均给予病因、对症及支持治疗, 同时治疗组给予致康胶囊治疗, 每次4粒(0.3g/粒), 每日3次。对照组给予西咪替丁片0.4g, 每日3次, 连用14d。观察应激性溃疡出血临床好转情况, 同时观察不良反应的发生情况。**结果** 致康胶囊治疗组显效49.1%, 有效62.3%, 无效7.5%, 总有效率92.5%;西咪替丁对照组显效13.7%, 有效47.1%, 无效39.2%, 总有效率60.8%, 两组相比差异有显著性意义($P<0.01$)。**结论** 致康胶囊治疗危重病患者应激性溃疡出血疗效显著, 且不良反应少。

【关键词】 消化性溃疡出血 应激 致康胶囊 西咪替丁 药物治疗法 随机对照试验

应激性溃疡是危重病患者较常发生的并发症之一。多发生于创伤或疾病后的3~7天内, 以隐匿性出血为主要表现, 合并大出血者仅为1.65~6%^[1]。致康胶囊有止血、消炎功效, 本研究观察了2007年1月~2009年6月我院采用致康胶囊治疗危重病患者应激性溃疡出血的临床疗效, 并与西咪替丁进行了对照观察, 现报道如下。

1 资料与方法

1.1 临床资料 选择收住急诊科危重病患者并发应激性溃疡出血104例, 原发病情况见表1。在出现应激性溃疡之前均未使用过肾上腺糖皮质激素, 均为入院24~48h内发现有应激性溃疡出血。其中呕血26例(少量血丝或咖啡渣样物), 大便带血或黑便35例, 大便隐血阳性43例。按住院日期编号, 随机表随机分为致康胶囊治疗组(治疗组)和西咪替丁对照组(对照组), 其中治疗组53例, 男性28例, 女性25例;年龄16~70岁, 平均25.4岁。对照组51例, 男性26例, 女性25例;年龄18~71岁, 平均26.7岁。两组患者的性别、年龄、原发病及出血程度等各项指标经统计学处理, 无显著差异, 具有可比性。

表1 两组患者原发病的组成情况比较(例)

原发病情况	治疗组(n=53)	对照组(n=51)
颅内出血惊厥持续状态	14	16
重症肺炎	9	10
化脓性脑膜炎	6	5
鼠药中毒并昏迷	4	3
癫痫持续状态	5	4
脑挫裂伤	15	13

1.2 治疗方法 两组患者均给予病因、对症及支持治疗外, 同时治疗组给予致康胶囊(西安干禾药业责任公司, 批文号: 国药准字Z20025043)治疗, 每次4粒(0.3g/粒), 每日3次, 连用14d。对照组给予西咪替丁片0.4g, 每日3次, 连用14d。

如需要可沿裁剪线裁切使用



1.3 观察指标 每日通过胃管观察咖啡样胃液或血样胃液的好转情况,同时观察黑便情况及检测胃液和大便隐血情况;每日检查血常规,并测定胃液pH值、电解质及肝肾功能。

1.4 疗效评定标准 显效:呕血症状24h内消失,3d内大便隐血试验转阴。有效:呕血症状72h内消失,5d内大便隐血试验转阴。无效:呕血症状72h内仍未消失,大便隐血试验持续阳性。

1.5 统计学处理 采用SPSS 10.0统计学软件处理,等级资料采用Ridit分析,以 $P < 0.05$ 为具有统计学意义。

1 结果

2.1 临床疗效比较 治疗组:显效26例,有效33例,无效4例,总有效率92.5%;对照组:显效7例,有效24例,无效20例,总有效率60.8%。经Ridit分析, $R_{\text{对照}} = 0.5926$, $R_{\text{治疗}} = 0.4078$, $u = 3.329$,差异有非常显著意义($P < 0.01$)。

2.2 不良反应 致康胶囊应用后未发现恶心、呕吐反应,肝、肾功能无明显变化,同时也未发现其它不良反应。

3 讨论

应激性溃疡病变多位于胃底或胃体,常表现为浅表性粘膜损伤。早期多为多发性糜烂、粘膜下出血改变为主,内镜下典型改变为3~5mm的红色圆形糜烂灶。若病变继续发展,出现出血性胃炎、多发性溃疡、甚至溃疡性出血或穿孔。应激性溃疡出血多数发生在创伤或疾病后3~7d内,以隐匿性出血为主要临床表现,严重者可导致胃肠功能紊乱及多器官功能衰竭。机体在应激状态时,胃壁血管收缩,胃粘膜缺血缺氧,使胃粘膜屏障遭受破坏,胃腔内 H^+ 向壁内扩散,是发生应激性溃疡的主要机制。胃酸和胃蛋白酶的存在是应激性溃疡发生的先决条件,由于胃酸的影响,上消化道 $pH > 3.5$ 时消化道出血发生率明显减少,胃液分泌完全受抑制或被中和时能防止应激性溃疡的发生[2]。因此,抑制胃酸分泌对治疗应激性溃疡出血有重要意义。致康胶囊由大黄、黄连、三七、白芷、阿胶、龙骨(煅)、白芨、没药(制)、海螵蛸、茜草、龙血竭等14味药组成,具有止血、促进组织修复、消炎的功效。现代药效学研究发现有如下药理作用:一、止血功能,刺激局部血管收缩,显著减少出血量,增加血小板数量,缩短凝血时间,缩短血浆复钙时间和凝血酶原时间,延长优球蛋白溶解时间。二、促进组织修复,使创伤创面中血管内皮细胞生长因子、碱性成纤维细胞生长因子、纤维连接蛋白的含量明显增高,促进创伤组织的愈合。促进黏膜损伤的修复,有抑制溃疡的作用。三、活血化瘀 有效增加毛细血管交叉网点的开放数目,扩张微血管,改善血液循环。四、抗炎、镇痛,有明显的抑制二甲苯所致小鼠耳部炎症作用,对1%冰醋酸所致小鼠,痛觉反应有对抗作用,能提高小鼠尾部压痛阈值作用。本研究结果显示,致康胶囊治疗危重病患者应激性溃疡出血的总有效率92.5%,明显高于西咪替丁的60.8%,且无明显的恶心、呕吐及肝肾功能损害等不良反应出现,疗效显著。但由于观察病例尚少,有无其它不良反应有待于进一步观察研究。

参考文献

- 1 COOK DJ, FULLER HD, GUYATT CR, et al. Risk factors for gastrointestinal bleeding in critically ill patients [J]. New Engl J Med, 1994,330(6):377~381.
- 2 PILCHMAN J, LEFTON HB, BRADEN GL. Cytoprotection and stress ulceration [J]. Med clin North Am, 1991,75(4):853~86

工作单位:河南省南阳张仲景医院

作者地址:河南省南阳市医圣祠街88号

职称:主任医师

邮政编码:473000

电话:15938888436

(09年发表 中国医药)

如需要可沿裁剪线裁切使用



西安千禾药业有限责任公司
XI'AN CHIHO PHARMACEUTICAL CO.,LTD.

西安市高新技术产业开发区丈八一路1号
匯鑫IBC-B座11層，郵編:710065

11th Floor, Building B, Huixin IBC, No.1
Zhangba 1st Road, High-tech Industry
Development Zone, Shaanxi 710065, China

電話Tel : (029) 88318129 / 88318125
(029) 88315126 / 86690836

傳真Fax: (029) 88315127