

一颗石头导致一侧肾脏坏死

泌尿系统结石：早期发现很重要

本报讯(晚报记者 蓝田)市民王先生近来出现无症状的血尿,他来到无锡市中医医院泌尿外科就诊。该科顾震华主任医师详细问诊及检查后发现,竟是一颗石头导致了一侧肾脏坏死。原来,王先生是得了泌尿结石。

临床上“泌尿结石”发病率非常高。专家指出,如果平时出现腰背酸疼、排尿疼痛甚至血尿症状,一定要重视,很可能是泌尿系结石惹祸。泌尿系统结石是泌尿外科最常见的疾病,整个泌尿系统都有可能形成结石。根据存在的部位不同,泌尿结石又分为肾结石、输尿管结石(上尿路结石)、膀胱结石和尿道结石(下尿路结石),其中以肾结石和输尿管结石最常见。

上尿路结石主要是指肾结石、输尿管结石,其典型表现为腰部疼痛与血尿,并伴有腹胀、恶心、呕吐等。但在结石引起绞痛发作以前,病人往往没有任何感觉。下尿路结石主要是指膀胱结石、尿道结石,典型表现为尿频、尿急、尿痛、排尿不畅、血尿等。结石一般在肾脏内产生,一路通过输尿管、膀胱和尿道,并不是所有泌尿系结石的患者都会痛不欲生,很痛的结石一般在输尿管。输尿管是一条羊肠小道,结石大小超过6毫米可能就会卡在这里,上不去下不来,疼痛程度堪比生孩子。

输尿管结石虽然很痛,但还不是最可怕的。最可怕的是肾结石,它也许“一声不吭”,毫无症状,埋伏在肾脏里,却成为一颗不定时炸弹。临床中有很多患者突然无缘无故尿不出来,腰部胀痛,到医院做了B超,才发现双肾长满了结石。这种结石很大,沿着肾盂的形状生长,堵住了整个肾脏。尿液排不出去,已是尿毒症早期了。由于肾脏结石在肾脏中反复摩擦,导致炎症产生,肾脏细胞在不停修复的过程中,就有可能产生突变,诱发肾癌。

泌尿系结石除了肾绞痛、腰部胀痛之外,部分患者还会有血尿、感染、无尿等表现,甚至还有很多患者是无症状的。因此结石的早期发现很重要,建议所有人都在常规例行体检中,重视尿常规的检查,尤其要关注尿液PH值、尿比重、尿液成分、有无血尿等指标。

泌尿系统B超,能敏感地发现5毫米以上的结石,如果尿常规有异常,可进一步做B超检查。肾盂输尿管造影,可精准判断结石的位

置、是否会影响肾功能,有必要的情况下可以在医生指导下做CT平扫、肾图等更为精准的检查。

泌尿系统结石的急性发作会造成剧痛、尿血,给人带来极大痛苦;慢性结石虽无症状,但长期持续,会造成肾积水,从而损伤肾功能。对于泌尿系统结石,平时的预防非常重要,应限制高嘌呤饮食(动物内脏、浓肉汤等)、避免或纠正高尿酸血症和高钙血症,素食主义者要关注尿液酸碱度等。建议多饮水、多排尿,尤其是天气炎热的南方地区,推荐每天的液体摄入量在3升以上,使每天的尿量保持在2.5升以上。

健康课堂

脊髓损伤患者呼吸困难症状可能由肌张力控制障碍引起

老家在安徽的赵先生50多岁,5个月前因车祸造成颈7平面的不完全性脊髓损伤。手术治疗后一直在市里一家机构进行康复治疗,虽然肢体的运动功能有部分的恢复,还一直插着尿管,几乎没起过床。赵先生觉得浑身不舒服,尤其是左膝关节痛得厉害,连睡觉都受影响,其生活完全依靠家人照顾。

两个月前赵先生又出现了新的情况,胸腹部时不时出现紧缩感,阵发性加重,发作时呼吸困难,感觉连气都喘不出来,有濒死的感觉,有几次还用上了呼吸机。几经打听,来到了惠山区康复医院。经仔细地检查和评估后,蔡伟森主任找到了问题所在,赵先生呼吸困难是由脊髓损伤引起的肌张力控制障碍造成的。高位脊髓损伤的病人在受伤的几个月内多会出现肌张力控制障碍,其中的一个表现是胸腹部的束带感,严重的会影响呼吸。赵先生膝关节疼痛问题是由于长期卧床制动造成,不过他是有能力自己翻身坐起,也有能力在家人少量帮助下室内步行。

经过对症药物和康复治疗,赵先生的呼吸困难问题基本得到了解决,很快能自己起床并扶助行器行走了。经过膀胱容量测定后发现,其膀胱功能还是大部分保留的,于是将其留置导尿管拔掉,换成了尿路感染风险低也方便护理的间歇清洁导尿方式。经一个多月的住院康复治疗,赵先生达到了康复指标出院回家了。(惠康)

书写60年传奇 安利你一个“新安利”

2019年,直销巨头安利迎来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多万名营销人员。

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。

拥抱变革“新安利”进行时

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,打通线下与线下的通路,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店,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小时即可送货到家,升级消费者体验。

“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。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。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。

纵观美国,平均每100家企业中,有62家能存在5年,只有2家能走过超越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。



回味

粽香



(穆平 摄)