

从急速救援到终身守护

——徐医附院高效施救，心脏骤停患者转危为安

本报记者 刘泓雨 通讯员 于虹

惊魂 两分钟生命接力

在护士李小梅的印象中，那一天徐医附院心血管内科门诊的候诊区一如往常。直到一声惊呼：“老张你怎么了！”

等候检查的一位患者突然身体一僵，不受控制地向家属身上倒去。同行的家属是一位女士，她脸色惨白，用力支撑着患者下坠的身体。

李小梅瞥见这一幕，本能地冲了过去，小心将患者放平，再一探，心里不由得一紧：“胡大夫！快！患者没有呼吸了！”

正在诊室看诊的医师胡晓芹闻声，抓起听诊器就冲了出来。她跪地俯身听诊，却听不到一丝心跳声。“立即抢救！胸外按压！”身为心内科大夫，胡晓芹知道：这是

心血管疾病中最凶险的急症，心脏骤停的黄金抢救时间只有4至6分钟，每延迟1分钟，患者的生存几率便会急剧下降。此刻，时间就是生命。

李承宗、李文华两位主任也闻讯赶到了现场。“快取AED！”

门诊作为生命守护的“第一道岗”，医院多年来坚持每周一次急救演练、每月一次技能考核，“救命技能”已经深深刻进每个医护人员的肌肉记忆里。护士一路小跑，迅速取来AED，“大家快散开，准备贴电极片！”心电图室的大夫也赶过来，为患者做心电图。

此刻，四位医生、两名护士，跪地持续胸外按压，胸前粘贴电极片，密切观察患者状态，随时报告其瞳孔变化、皮肤颜色……一支分工明确的抢救小队紧张有序地工作，李承宗紧盯AED屏幕，等待心律分析结果。

“继续按压！”放电结束，按压的动作立刻跟上。一秒、两秒、三秒，时间在每一次胸廓起伏中流逝。仅仅两分钟，监测的护士喊道：“有搏动了！”李承宗拿起听诊器，贴上患者胸口——“咚咚、咚咚”，微弱却清晰的心跳声，如同生命的鼓点敲打着。

患者的自主呼吸与脉搏逐渐恢复，意识慢慢清醒。此时心电图结果显示：心率正常。

安心 余生有了守护之光

这已经不是张先生第一次出现不适。作为一名跑长途的货车司机，他常年奔波在路上，一年前因冠心病在外院做了药物球囊治疗。最近一个月，胸痛频繁发作，还曾有过几次眼前发黑的晕厥症状。

此次发作的前一晚，胸痛又一次袭来，夫妻二人连夜赶到徐医附院急诊，检查结果“未见明显异常”，急诊医生建议转心内科专科门诊。谁曾想，为了“求个放心”的就诊，竟成了与死神的正面遭遇。

之前检查都显示正常，什么原因导致致命一线？冠脉造影检查显示，真正的“元凶”

是严重的冠脉痉挛引发的室速室颤。李承宗称之为“最狡猾的敌人”：“发作时间很短，只有在监护的过程中才发现。然而发作周期又很长，这就有极大的不确定性。”

张先生被转入CCU，其间又经历了两次短暂发作室速，都在医护人员的及时救治下暂时脱离危险。清醒的时候，张先生拉着李承宗的手说：“感谢您，大夫，发作的那一刻我实实在在体会到了‘濒死感’，现在依然后怕。”

危险依然在暗处虎视眈眈。李承宗召集团队讨论后，决定为张先生植入埋藏式

皮下心率转复除颤器(ICD)。

今年元旦前夕，李承宗和患者家属进行沟通：“这个设备就像贴身医生，以后再发生心脏骤停，它能立刻自动放电除颤，保住性命。”回忆起门诊走廊里惊心动魄的一幕，张先生的妻子女含泪点头：“大夫，我们信您！”

手术很成功，小小的ICD被植入张先生的皮下，从此成为他生命的“守护者”。在心内科的日子里，医护人员无微不至：护士每天定时帮他翻身、擦身，耐心讲解术后注意事项；医生每天查房，仔细观察他的心率变化，调整用药方案。

重生 锦旗为证，守护不止

2026年1月4日，阳光正好，张先生康复出院了。他和家人郑重地将一面写有“救命之恩终生难忘 医德医术堪为楷模”的锦旗，送至徐医附院心内科门诊。

李承宗感慨道：“我们每年都会遇到门诊突发心脏骤停的患者，每次抢救成功，都觉得所有的付出都值得。”

近年来，徐医附院始终把“人民健康”放在首位，在重点区域配齐AED急

救设备，常态化开展急救培训，2025年心血管内科门诊就收到了6面锦旗。每一面锦旗的背后，都是一个重生的生命，一段医患互信的故事——当医者用专业与担当扛起生命之重，患者用信任与感恩回应，这种双向奔赴的温暖，正是医疗行业最珍贵的财富。

从门诊走廊的紧急抢救，到CCU的精准诊疗，再到ICD植入后的长久守护，这场

跨越寒冬的医疗实践，诠释了现代医学的温度与力量。

而这场救援带来的启示，远不止于一个家庭的团圆：心脏骤停的黄金抢救4分钟内，急需公众急救意识与技能的提升。李承宗也一直倡导急救科普要“从娃娃抓起”，让心肺复苏和AED使用成为全民必备技能，让每个公共场所都有生命保障设备，才能让更多像张先生这样的患者，在危急时刻遇见希望。



生命的转机，往往藏在抢救的瞬间。

2025年12月24日，在徐医附院心血管内科门诊，一位57岁的患者突发心脏骤停，命悬一线。在“黄金4分钟”抢救时间内，医护团队进行心肺复苏、精准AED除颤，完成“与死神抢时间”的极速救援，后续多学科协作的精准诊疗与ICD植入，更将“救命”延伸为“护命”的长久坚守。

“救命之恩终生难忘 医德医术堪为楷模”，一面锦旗，不仅是一个家庭对重生的致谢，更照见的是医者的使命与担当。



赶一场大集，寻一味乡愁

本报记者 仲星璇



早晨8点刚过，位于贾汪区的紫庄商贸中心已是人声鼎沸。摊主们裹着厚厚的冬衣，哈着白气，俯身摆弄着一筐筐鲜亮的应季蔬菜与干货。冬风掠过街巷，却吹不散市集里升腾的融融暖意。

《乡村奇遇季》第29期《有一种乡愁叫赶集》今日上线，将在《乡村奇遇季》视频号、快手号、抖音号同步发布。让我们跟随乡村姐妹花的脚步，一同走进紫庄大集，探寻藏在烟火里的地道家乡味。

贾汪人最懂冬日的暖意。当地“暖冬三宝”——滑雪、草莓采摘和贾汪炒鸡，正悄然成为游客追捧的冬日新体验。而赶大集，更成了年轻人的“心头好”。“价格实惠、接地气的大集，让更多的年轻消费者解锁了新型逛街方式。

在紫庄大集上，草莓摊子最是惹眼。“尝尝咱贾汪的‘宁玉’，自家种的，多汁香甜！”摊主一边热情地招呼着乡村姐妹花，一边介绍道，“宁玉”产量高、上市早，“妙香”果肉饱满、甜度足，“红颜”口感好、果味浓，这些品种都是今年的热销款。乡村姐妹花刚咬一口，清甜的汁水瞬间在口腔炸开。

不远处，一阵嘹亮的鸡鸣声引起

姐妹花的注意。走近一看，笼中十几只跑山鸡毛色锃亮。“山里跑的，肉紧实，过年炖汤最补身子。”摊主笑得爽朗又实在。

再往集市深处走，碗碗瓢瓢挤挤挨挨，垒成了一座座小山。炸果摊的油锅滋滋作响，金黄的果子刚出锅，油星子噼啪乱溅，热气裹着焦香直往人鼻子里钻。姐妹花循着吆喝声望去，只见旁边的摊位围满了人。“山东长白大葱，五毛一斤、一块一斤的都有。”摊主正一边麻利地将大葱扎成捆，一边招呼着客人。

糖葫芦摊前，摊主手法利落，用竹签穿起橘子、山药豆和葡萄，浸入滚烫的糖浆中轻轻一裹，再手腕微抖，糖衣便迅速凝成晶莹的薄壳。

集市的烟火气里，年货从来不只是商品，更是乡愁最鲜活的具象。草莓的甜、糖葫芦的脆、红薯的糯……这些刻在味蕾里的记忆，藏着绵长乡愁。赶集买年货，不单是添置东西，更是寻一份念想。纵使寒风凛冽，车后座那沉甸甸的年货，也能将渐浓的年味焐得暖心，焐得滚烫。

年味，是藏在大集里的人间烟火，是刻在骨血里的乡愁眷恋。



邳州以雪为令 全力保通保畅

本报讯(记者 于洪涛 通讯员 魏全)1月19日至20日，邳州普降大雪。面对降雪天气，邳州市迅速启动应急预案，组织交通、公安、沿线乡镇等多部门协同作战，全力保障国省县镇各级主干线道路安全畅通。

交警部门统筹养护、执法力量，对管养的328公里国道及93座桥梁持续开展除雪防滑作业。坚持“先主干、后支干”原则，优先清理城市大外环路，再延伸至其他干线。工作中采取机械为主、人工为辅的方式，运用航空吹雪车、滚雪刷等设备梯次作业，人工查漏补缺。针对人工难以抵达的区域，创新运用无人机撒布融雪剂。截至21日，累计投入人员千余人次，撒布融雪剂1100余吨、防滑料1200余吨，出动设备120余台。

面对大雪天气，国省道沿线各镇迅速响应，组织人员、机械投入除雪。围绕集镇路段、穿村公路、平面交叉路口等重点区域，组织力量全力清除路面积雪、消除安全隐患。同时，交通

综合执法部门与交警部门也第一时间启动应急预案，强化路面巡逻管控，增设执勤点位、加大巡逻频次，在急弯、陡坡等易打滑路段设置警示标志，快速处置各类交通事故，有效维护了公路通行秩序。此次降雪期间，辖区国省干线公路未发生交通阻断情况。经过3天连续作业，目前辖区国省干线公路除雪任务已全面完成。

在农村公路保畅方面，邳州市交通运输局组织全市农路管理部门，对3000多公里农村公路实施机械除雪与人工清扫相结合的作业方式，及时清除路面积雪，保障农村道路通行安全。其中，议堂等镇针对不便到达的区域，还创新利用无人机撒布融雪剂，破解除雪难题。截至目前，邳州市农村公路共动员扫雪除冰人员11000余人次，出动各类除雪机械1477台班，使用防滑料3000吨、融雪剂600余吨。一条条被冰雪覆盖的农村道路已经恢复畅通，为群众安全出行和生产生活物资运输提供了坚实保障。

云龙书院周六公益讲座预告 溯源西楚文化 解读徐州文脉

本报讯(记者 张瑾)1月24日(星期六)9:30,云龙书院公益大讲堂、“徐州人讲徐州故事”系列讲座,由江苏师范大学文学院教授周韦凤主讲《楚风汉韵话徐州》。登录“汉风号”“无线徐州”App、关注“徐州云龙书院”“徐州教育在线”微信公众号,可收看直播和回放。

徐州地处淮海地区核心,在楚汉文化交融中占据关键地位。讲座从历史地理、行政区划、文化源流等多个维度,系统阐述徐州作为西楚文化中心的合理

性与独特性,深入辨析“三楚”地理划分,论证徐州属于西楚文化范畴,并与老庄思想、汉唐气象相联系,强调西楚文化对汉文化建设的深远影响,揭示徐州西楚文化的深厚内涵。

周韦凤,河南睢县人,江苏师范大学文学院教授,主持国家社科基金项目1项,出版学术专著3部,发表论文《咸与史、儒及屈原前期思想》等60余篇,参与撰写《广西文学史》,学术成果两次获省级社会科学优秀成果三等奖。

畅行

(上接01版)同样在这个夜晚,徐工应急救援队携应急救援装备奔赴一线;公交集团管理层下沉场站统筹调度,驾驶员提前到岗备勤,维修人员全面排查车辆安全隐患;志愿者们驻守站台,搀扶乘客、提供

综合资讯
办理地址:中山南路142号
徐州报业传媒有限公司
咨询电话:85690469, 85699850
唯一指定微信办理:18652275510
唯一指定在线QQ:303807062
友情提醒:本栏目对所有信息的手续均进行严格审查,仍不能保证每一条信息的真实性,请读者认真审核,因此产生的一切纠纷均自行承担。

- ### 下列丢失 声明作废
- 江苏省徐州市经济开发区大黄山镇西朱家村5队蒋佳辰(身份证号:320323199206166820)丢失房屋征收安置补偿协议,协议编号:202007744
 - 江苏省徐州市经济开发区大黄山镇湖庄村9队刘会(身份证号:320323197103026885)丢失房屋征收安置补偿协议,协议编号:202007320
 - 高连成出生医学证明丢失,编号:0320555196
 - 徐州孚梦浩机械设备有限公司法人章(孙长可)丢失

首店聚势 服务升级 双线融合

——八里家居产业奏响焕新突围“三重奏”

本报记者 吴云

砸金蛋、送红包、总部补贴……岁末年初的八里产业园，一派红火景象。红星美凯龙、居然之家、华隆家具城内，特色活动轮番上演。凭借首店集群的品牌赋能、服务提质的价值重构与双线融合的数字转型，八里产业园以精准战略与创新实践，从传统家居商圈发展瓶颈中突围，为区域经济高质量发展注入更强劲动力。

首店聚势，锚定消费新风口

新年来临，你是否约好了好友在家小聚？想象一下，朋友们刚刚落座，客厅窗便自动合拢，灯光瞬间如黄昏，轻柔的音乐缓缓流淌，电视屏幕上跳动着“恭喜发财”之类的喜庆画面。这氛围，是不是比高级餐厅还令人心动？

这种声、光、影联动的智能体验，仅仅是红星美凯龙华为鸿蒙智家授权体验店里的日常一幕。“以前去小区拓展业务，业主关注度不是很高。现在很多消费者主动进店体验，就连六七十岁的老年人都成了忠实粉丝，他们特别喜欢语音交互功能。”店长韩峰的介绍，印证了智能家居的市场吸引力。

围绕高品质生活需求，园区更打造了细分领域的消费地标。10000多平方米的睡眠生活馆内，席梦思、金可儿、泰普尔等全球“八大睡眠传奇”首次集结，法国百年奢侈品牌“崔佳”床垫去年5月入驻，成为该品牌在苏皖鲁豫省际交界地区的首家店铺。源自意大利的百年品牌曼丽菲斯首店更是凭借“0甲醛·0乳胶·0甲醛”的核心优势圈粉无数，将“软中有支撑、硬里有放松”的睡眠精髓诠释得淋漓尽致。

更惊喜的是，其枕头上也藏着黑科技——经销商张月芹现场拿出一个铅球进行测试，普通枕头被铅球砸中后剧烈弹跳，而曼丽菲斯植物纤维枕却能稳稳承接。这正是源于天然植物纤维的优势，人躺上去头颈压力均匀分散，颈椎瞬间放松。

为迎合消费市场的升级迭代，八里产业园精准把握家居消费从“功能满足”向“品质追求”转变的趋势，以首店经济为突破口，持续加码品牌引进力度，构建起差异化的品牌矩阵，为突围筑牢根基。近年来，华为鸿蒙智家、美的COLMO、海信智享家等一众智能家居品牌在红星美凯龙落地。法国罗奇堡、意大利纳图兹等20



儿童家居生活体验馆营造的消费新场景。本报记者 吴国乐 摄

家国际进口品牌苏皖鲁豫省际交界地区首店以及42家知名家居品牌在此聚集，让园区首店效应持续释放。

截至目前，八里产业园已引入区域首店32家，智能家居相关企业68家，红星美凯龙首店占比更是高达三成。一张张“首店名片”，不仅提升了园区的品牌能级，更形成了强大的消费磁场，吸引苏皖鲁豫周边区域消费者慕名而来。

服务升级，重构价值新维度

“我家的儿童房只有9平方米，房型狭长，不能同时容纳衣柜和书桌。没想到在ABC儿童家居解决了这个难题，而且款式和颜色孩子都很喜欢。”红星美凯龙儿童家居生活体验馆内，郭女士看到设计师在电脑上设计出的方案，心中的一块石头落地了。

作为苏皖鲁豫省际交界地区品牌最全的儿童家居生活体验馆，这里近3000平方米的空间里，汇聚着贵人缘、哈睿、ABC、多喜爱等十余个知名品牌。针对小户型、特殊户型等痛点，专业设计师提供免费上门测量、量身定制设计方案，将空间利用率最大化。经销商张洪金打造的这座专业儿童家居殿堂，吸引全国各地经销商慕名前来参观学习。近期，他计划再引入一个优质品牌，让这份“成长守护”更全面。

在产品同质化日益严重的市场中，服务与理念的差异化竞争力，成为突围的关键。八里产业园跳出“卖产品”的传统思维，转向“提供解决方案”的经营逻辑，

通过精准对接多元消费需求，让消费者收获超越产品本身的价值体验。

聚焦办公场景需求，园区打造的“总裁空间”同样颇具匠心。

60-80平方米的专属区域内，3.6米长的轻奢班台搭配金色五金，文件柜升级为展示航模、艺术摆件的个性化空间，茶桌的设置让商务洽谈更显轻松。“年轻企业家偏爱浅雅明亮的小叶龙凤檀，资深舵人多选沉稳深邃的乌金木。”销售经理余巧的介绍，道出了园区对不同客群需求的精准把握。从员工区到会议室、餐厅，这里能够提供一整套办公生态解决方案。

在华隆家具城，多层次的消费服务体系同样完善。作为苏皖鲁豫省际交界地区首屈一指的红木家具集散地，这里既有巧夺天工、年年红等高端红木品牌，也有丰富的中端及平价实用家具，既满足日常使用需求，又兼顾收藏价值，为不同消费层次的居民提供多样化选择。

双线融合，激活转型新动能

“美式实木床可不是老气，而是耐看、复古又精致。咱们来看看这个床头的造型。”1月16日下午，华隆家具城的王姐正在店内直播。

王姐名叫王艳，2020年开始在华隆家具城经营徐州本土品牌的青少年环保实木家具。两年前，她积极响应商场号召，主动报名参加电商直播培训，成功打通线上销售新渠道，并在徐州市2025年电商直播技能大赛中斩获优秀奖。王艳每

周至少直播六场，粉丝越来越多，销售额翻了一番。“昨天还有顾客专程从山东邹城坐高铁过来买家具。”她兴奋地说，现在越干越有信心了。

面对传统线下营销的局限，八里产业园主动拥抱数字变革，打通流量壁垒，为传统家居商圈注入全新活力。为助力商户拥抱数字变革，园区主动搭建赋能平台。华隆家具城成立AI部，借助AI技术帮助业主一键生成文案、剪辑视频，解决了商户“不会写、不会剪”的痛点，轻松跨越数字化转型门槛。

突围之路，不仅在于把线下产品“搬”到线上，更在于将线上品牌“引”到线下，实现双线融合的双向赋能。

走进居然之家，“怕买贵，来深哥”的广告语格外醒目，几位年轻人正在体验一款在线上看好的沙发，由衷地称赞：“这样买家具真是爽！网上挑选省时省力，线下体验看得见摸得着，再也不用比价。”

“今年年初我们远赴广东参加展销会，成功引进帕沙曼、宜洛、深哥等7家线上火爆品牌入驻。”居然之家徐州店总经理刘猛表示，通过引导门店直播、引进线上品牌，商场整体客流量明显提升。

在此基础上，八里产业园依托“开心客棧”等本土知名直播品牌的流量优势，创新搭建“门店+剧情”的实景沉浸式直播场景，有效打破了传统家居宣传路径单一、体验感不足的局限。居然之家的“万人直播IP”特色IP，2025年累计开展直播200余场，总曝光量达10.3亿次，同比攀升43%，带货销售额突破百万元，实现品牌影响力与经营效益双提升。

盘活闲置载体资源，优化产业空间布局，是八里产业园拓展发展纵深的重要抓手。去年国庆期间开业的德客乐皮草城，打造“前店后厂”全产业链皮草综合体，实现产业集聚与消费升级双向赋能；金地五金城高标准建设“制造协同+服务配套+科技创新”三位一体产业集群综合体，推动传统产业向现代化、集约化、高端化转型。

如今的八里产业园，不再只是一个家居卖场，而是一个生活方式提案中心，一个产业生态孵化器，一个消费趋势风向标。当传统商圈以全新姿态拥抱变化时，复苏的春天已然在每一个创新的细节中悄然萌发。