

每个人都是一束光，平凡的伟大就在我们身边

新时代奋斗者

徐汇牙防所执行所长钱文昊扎根基层22年

“留”住6000多颗被判“死刑”的天然牙

■本报首席记者 唐闻佳

都说牙科是“金饭碗”，早在十年前，医改大潮之下，外资纷纷注资口腔诊所市场。在中国，第一批百万年薪的牙医诞生了。在业内小有名气的钱文昊也接到过“橄榄枝”，但他没“出走”——从1999年进入徐汇区牙病防治所至今，他从初出茅庐的“小医生”成长为如今的执行所长。22年扎根基层一线，积累了10万余例病例经验，“留”住6000多颗被判为疑难杂症、曾被判“死刑”的天然牙。

“我觉得，人一辈子不能只为钱而活，为患者解除困扰已久的痛苦，这种成就感旁人体会不到。”钱文昊说。

今年8月19日是第三个中国医师节，中国医师奖公布，钱文昊与张文宏等五名上海医师获奖。值得一提的是，钱文昊也是上海唯一上榜的基层牙医。这份荣誉，是他20多年扎根基层当好“居民身边好牙医”的一个缩影。

疫情期间牙防所关不关？绝不让患者求医无门

枫林路中山南二路口，宛如一把“大牙刷”造型的徐汇牙防所新院拔地而起，目前已运行一个月有余，门诊量超过往年同期。对这里的医务人员来说，今年初发生的一切依旧历历在目。1月20日上海报道第一例新冠确诊病例；1月23日武汉“封城”，全国确诊病例持续攀升；1月24日，眼看就是除夕了，牙防所关还是不关，大伙陷入了沉思。

疫情突发，牙医与患者距离很近，传染风险不言而喻。“非常之时，担非常之责”，钱文昊这样说。经讨论，徐汇牙防所党政领导班子决定：坚持不关“暂停键”，绝不让患者求医无门。

徐汇牙防所历来全年无休，今年唯一不同的是，春节里的病人大幅减少，每天大约只有10个病人。但这10个人，无一例外，都是被牙痛折磨得非来不可的。

1月29日，大年初五，钱文昊迎来了一名特殊患者。因持续牙痛，这位患者吃饭、睡觉都受到严重影响。当时，钱文昊正好在门诊从事志愿者工作，得知患者14天内未离开上海且体温正常，马上安排挂号，在做好充分医患保护措施的前提下，他穿上防护服，开始了治疗操作。治疗结束后，患者一反向钱文昊道谢。原来，她已经跑了好几家医院求诊，都被告知疫情期间口腔科关了，“再这么痛下去，要是引起炎症、扩散发烧，我真不知道该怎么办了！”

这是钱文昊在疫情期间穿上防护服救治的首位病人。“有了第一次，大家就清楚了：做好严格的隔离措施、规范行医是可行的。”在钱文昊的带领下，徐汇牙防所最早一支疫情防控志愿者队伍迅速投入工作。就这样，徐汇牙防所在疫情期间没关过一天！



用心对待每颗牙，因为“钻心之痛，我体会过”

钱文昊属虎，很多人说，他做事有股“虎劲”，不解决问题誓不罢休。自1999年大学毕业后来到徐汇牙防所，他就潜心提高业务水平，巧妙的手法令许多同行折服。

“这颗牙要怎么才能保住”“还可以采取什么措施提高疗效”……在钱文昊的眼里，每颗牙齿都是“艺术品”——如何为患者保留、雕琢每颗牙齿，他常常为此费思量。

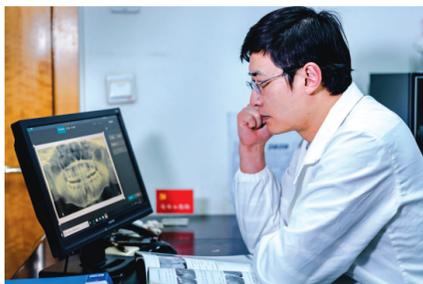
为什么特别“懂”患者？钱文昊笑着说，因为自己从小牙就不好，“钻心之痛，我体会过”。也因为自己曾是患者，他成为牙医后特别注重“无痛治疗”，借助麻醉技术的发展，给患者尽可能提供舒适体验，减少恐惧。

竭尽全力缓解患者之痛——这个目标支撑着钱文昊扎根基层牙科医师岗位22年，积累下10万余病例经验。

曾有一名患者在多家大医院就诊过，都被告知无法修复患牙，因为她患有癌症，放疗后全身系统情况很差，牵涉到牙齿部分，存在很多残根、残冠。由于患牙已严重影响她的进食、眼视命如游丝。四处求医、经人介绍后，她希望在徐汇牙防所寻找一线生机。

接到这个病例后，钱文昊带领团队放弃数个休息日、不断试验，其间经历了数次失败但都没有放弃尝试，最终为患者制定了详细的治疗计划。采用显微超声根管治疗技术，通过为期10个月的诊治，这名患者有了一副既美观、又有良好咀嚼功能的牙齿。

“可以吃东西，意味着生命重新有了生机。”患者为此感激不已。而在钱文昊这里，这样的病例实在太多了。



人物小传 钱文昊，共产党员，医学博士，主任医师，国务院特殊津贴专家，上海市徐汇区牙病防治所执行所长。

荣获第十二届中国医师奖、2018年度全国五一劳动奖章、2017年“上海工匠”等诸多荣誉，拥有多项独创技术与发明专利。上图：繁忙工作之余，钱文昊挤出时间钻研业务。左图：钱文昊（左）在给患者治疗。（均徐汇区牙防所供图）

口腔空间之小，对医生来说即是“方寸之间显本领”，需不断精进业务。2006年，钱文昊被派至海外深造，学习当时在国内尚属研究空白领域的显微根管治疗技术。回国后，他即成立了上海市第一个显微根管诊疗室。学成归来的他针对国外的显微根管尖端处理技术进行了4项技术创新，一举使根管手术的成功率由72%上升到95.2%。

钱文昊并不就此满足，随后，他还联合中科院有机所与生命科学学院共同研究、解决了疑难根管及牙周治疗中的显微超声结合载药关键技术，形成了一套完整的显微超声技术临床路径，达到国内领先水平。

近三年来，钱文昊利用显微根管治疗技术，治疗了6000多例疑难病例。大量患者经过他的治疗后得以保留患牙，避免了牙修复种植，累计为患者节约拔牙后修复医疗费用高达8000万元。

“看得起、看得好、在身边”，在传承中迎接新一轮起跑。今年7月6日，诊疗能力数倍于原址的徐汇牙防所新院正式开诊。作为上海交通大学医学院附属第九人民医院口腔分院，徐汇牙防所新一轮高质量发展“起跑”在即。

对医院未来的发展，钱文昊也有更深入的思考：向“打造全国一流的口腔医院”这一宏伟目标不断迈进，在硬件与医术之外，精神传承至关重要。

徐汇牙防所是一家基层牙防所，能在口腔学科“王牌”林立的上海打出一片天地，与其独特的人文底蕴有关。在上海很多老百姓的心里，“徐牙防”堪称一块独特的医科品牌。这家单位的业务量始终领跑全上海的区域基层牙防所。

打造一个高水平的口腔医学中心，这是钱文昊的目标，但他始终希望，这个自己“进来后就不想离开”的牙防所，同时应该是一个让老百姓“看得起、看得好，同时又在身边的牙防所”。

文汇报时评

垃圾分类进入第二年，上海拿什么破解『不平衡』难题？

叶松亭

不经意间，上海已悄悄进入垃圾分类的第二个年头。从“一年一度”升入“二年一度”，目前垃圾分类工作处于怎样的水平？

综合近期媒体报道不难发现，经过一年多的努力与磨合，多数市民经历了一个从立法推行到内心认同的过程，上海垃圾分类工作整体维持在较高水平，但由于各地条件不同，也开始面临发展不平衡的挑战。

有些小区居民整体素质比较高，再加上志愿者队伍“兵强马壮”又积极热心，垃圾分类工作通常就做得比较好；但反过来，有些小区地处偏远，志愿者队伍力量不足，小区居民对垃圾分类的关注与理解程度不够，那工作成效自然要差一些。部分企业、酒店等也存在类似的问题。

该如何看待“整体状态良好但局部存在发展不平衡”？

一方面，不能掉以轻心。垃圾分类是一项长期的系统工程，如果不能及时对发展不平衡进行优化调整，未来差距可能越拉越大。从这个角度看，今后上海在继续推动垃圾分类工作整体向前发展的同时，可以有侧重、更具针对性地开展“查漏补缺”，补短板、强弱项，将更多关注与资源投向相对薄弱环节，帮助它们尽快缩短差距。

另一方面，由于不同小区、企业的实际情况不一样，在推进过程中，施策可以更加精细与精准，尽量避免“一刀切”，做到因地制宜。比如，年轻人较多的小区，垃圾集中投放时间上是否可以有些弹性空间，适当兼顾“加班族”的需要；老人较多的小区，条件允许的话，垃圾集中投放点的设置是否可以更灵活，让老人投放垃圾更便捷等。

垃圾分类工作进入第二年，市民百姓对这项工作提出了新的要求，有了更高的期待。相信上海一定能以“绣花”般的精细治理破解“不平衡”难题，不断提高城市服务和治理水平。

农货为“缘”，连起生产源头与市民餐桌

（上接第一版）

闵行区援滇干部到来之后，把咖啡的辛苦看在眼里，更发现了问题所在：保山咖啡的品种、品质都不差，气候、土壤环境也没得说，差就差在种植加工的技术和现代化的经营模式。援滇干部们极力为咖农灌输一套新观念：一杯好的咖啡不但是长出来的，还是摘出来的。长在树上是好咖啡，摘不好，就不能算作好咖啡，一颗烂豆、霉豆、生豆，就会影响咖啡的品质。

咖啡生产必须向着“规模化、工业化、标准化、品牌化、生态化”方向发展。咬定这一目标，“逆袭”之路时不我待。以保山新寨村为例，他们采取“党总支+联合党支部+企业+合作社+基地+农户”模式，即由党总支牵头引进咖啡企业，并组建咖啡企业联合党支部，形成村党总支牵头抓总、联合党支部统一管理、企业共同发展的互利共赢新局面。同时，建立企业与咖农利益联结机制，成立专业合作社，通过统一品种、统一技术、统一收购，实现种植咖啡农户入社率达90%以上，将农户分散种植变为规模化、规范化种植，让咖啡生产向集约型转变。另外，依托闵行、保山两地咖啡技师培训交流活动，推动上海市技师协会咖啡专

业委员会与保山市高黎贡山旅游度假区管委会签订《沪滇咖啡职业技能开发合作备忘录》，让保山咖啡迅速对接消费端、对准消费者胃口。

截至目前，享誉“中国咖啡第一村”的新寨村共种植咖啡1.36万亩，占全村总耕地面积的95%，年产量4000多吨，实现收入7000多万元。

沪滇友爱，续写携手奔小康动人乐章

奔流不息的长江从七彩云南一路向东，最后从上海汇入东海。这条蓝色的生命线，将东西相距3000多公里的云南和上海紧紧联系在一起，保山市和闵行区也因此“山海结缘”。2012年3月，根据《上海市与云南省沪滇合作会议》要求，两地按照“政府引导、企业为主、市场运作、社会参与、优势互补、合作共赢”的原则，建立了经济战略友好合作关系。2017年底，根据国家及上海市东西部扶贫协作会议精神，闵行区对口帮扶保山市隆阳、施甸、龙陵、昌宁一区三县。如今，当地基础设施全面改善，支柱产业长足发展，医疗条件大幅提升，“两不愁三保障”突出问题得到解决，两地之间不断续写着——一曲携手奔小康的动人乐章。

好戏连台 演艺夜市点亮申城文娱消费“不夜天”

（上接第一版）

日前，抖音上海区域创作者大会就在大世界举行，“对本土文化的继承、开发与探索，大世界形成了自己的风格。”抖音城市经理张继川说，一些将老上海的历史文化融入游戏的场景设计令他印象深刻，“在这里，能唤起抖音达人们的无限创造力，放大上海这座城市无限的网红魅力。”

作为上海演艺大世界的知名文旅地标，推进演艺产业的融合发展更是大世界创新发展战略的应有之义。正如大世界演艺资源交易平台总经理于斌所说：“助力上海打造亚洲演艺之都，大世界不仅要提供演艺的舞台，提升演出数量和质量，更要建设好一个产业化的平台。”记者了解到，大世界演艺资源交易平台“推出以来，已吸引了100多家国内外专业演艺团队入驻。疫情期间，剧场曾一度停摆，但演艺市场网购平台依然

吸引诸多长三角地区演艺团体前来问询。依托平台的海量智能化数据，意向订单、实际订单，“热搜”演艺品种、热门资源等信息实时滚动，只需一键下单，供需双方就能够精准地找到彼此。

打开演艺空间，音乐剧、相声、快闪应有尽有

为进一步释放夜色消费活力，依托演艺大世界核心位置与演艺资源优势的上海大世界，以演艺为主题的夜市受到市民和游客热烈欢迎，各类创新实验剧目在大世界演艺夜市的舞台上争奇斗艳：一楼的大舞台是音乐剧音乐会的世界，迎接演出市场最热门的音乐剧班底，《帅小伙的蔬果店》《梵高》《月亮与六便士》等剧组在此上演轻快的音乐会演出。在二楼戏剧茶馆，《金岩的童话

如果说滇西是美食秘境，那么，保山就是其中的宝藏，山里都是宝，尤以咖啡、石斛、茶叶、核桃等产品为主。闵行区借助“一座保山”区域公用品牌，帮助保山优质农产品走进上海乃至全国市场，一头连接对口帮扶地区生产源头，一头连接上海市家庭餐桌。据介绍，闵行已开设多处对口帮扶地区优质农产品展销中心，去年9月在七宝古镇内开设了“一座保山”上海七宝旗舰店，同时，依托实体店合理布局，开通“网援优品”电商平台，通过线上线下联动销售，让市民零距离接触到来自对口帮扶地区的优质农货。

近日，“百县百品”对口帮扶地区优质食材烹饪赛暨首届“双扶”百万朋友圈闵行区家庭美食挑战赛拉开帷幕。接下来，美食展示车将开进街道社区，让市民们都能享受到来自“自然的馈赠”。

今年，闵行区将完成对口帮扶地区农产品推荐认证工作，目前已选定小粒咖啡、松茸等93种农货，作为全年线上线下消费扶贫产品进行推广销售，同时，推荐其中部分名优特产品进入第一批上海市“百县百品”名录及上海市消费扶贫推进服务目录。截至目前，闵行共销售对口帮扶地区优质农产品总额约4127万元。

从昌宁红茶到施甸玫瑰花茶，从保山小粒咖啡到隆阳绿豆，从龙陵紫皮石斛到腾冲红茶油……沪滇携手，云南农产品品牌化之路越走越宽。

镇）品相声会馆经典专场大受欢迎，传统相声融入大量新潮、最有噱头的时代元素。而在四楼，黑匣子剧场是属于爆笑脱口秀的世界；歌舞时代剧场，沉浸音乐快闪秀《爆力提琴》也吸引了很多好奇的观众前往一探究竟。

这些演出均采用独立售票模式。“出票率超乎预期，尤其是《金岩的童话镇》品相声会馆经典专场、《喜剧联盟》爆笑脱口秀，几乎场场满座。”大世界总经理陈轩对记者说，据初步统计，为期五周的大世界演艺夜市第一期吸引近万观众前来赏鉴。每逢演出当晚，大世界中还设有演艺文创产品等配套市集，打造以多空间演艺群为特色的夜游产品。与中庭形成联动的一楼环形主舞台则是年轻人的世界，因为在那里，有他们最喜闻乐见的演出品类——音乐剧。“大世界演艺夜市开出来之后，观众年龄层次越来越‘青春’了。”陈轩说，露天舞台、不受拘束的空间，让台下的观众不再像坐在剧场里那般束手束脚，他们踏着节拍随着旋律尽情摇摆，这是属于上海的“夜之魅”。

转过三道“旋转门”，中国网剧迈向精品化进击之路

（上接第一版）

IP囤积孵化之门

天价版权博不来正向流量，小火慢炖实现原创产品的彼此成就

早些年，IP是影视圈的香饽饽，引发热门网络小说版权哄抢的狂潮，如今越来越多业内人士看清，天价博不来正向流量，主创必须对IP本身精神内核及其转码所要求的艺术水准有着充分的理解与把握，才能让IP的长板更长，通过稳步产品开发，形成强大而持久的传播力。

先前一档网IP改编网剧的播出，资本强势撑场的“拿来主义”也慢慢显现弊端。首先是题材的窄化，大量官斗、仙侠、甜宠一度“霸屏”，现实题材作品难觅踪影；其次是制作的差强人意，纵使集结一众名导、当红明星，只要缺少对剧本改编和制作的深入打磨，就会让品质大打折扣；再者，急于追求投入产出比，匆忙上马多部剧集反而伤害了IP品牌。在上海师范大学影视传媒学院副教授赵昱看来，并非IP改编这一模式出了问题，其症结在于“得IP者得天下”的资本逻辑并不适用于文艺创作。平台若只顾购买既有版权、匆忙改编，便会使得诞生的IP产品彼此互相消耗，很快失去市场活力和内容生命力。

去年底播出的网剧《庆余年》之所以能成为获得130多亿次播放量的“现象级”产品，并拿下“白玉兰奖”，与其对IP的“小火慢炖”制作模式不无关系。原著《庆余年》在完结后近十年间版权几经流转。眼见版权到期，上一家版权拥有方有意愿在最后一年投入拍摄。后入局的腾讯影业选择放缓制作步伐，让片方有了稳扎稳打的IP后续开发计划，用“五年三季”慢慢丰富这个IP。

转过盲目囤积还是耐心孵化的“旋转门”，回归锤炼品质内核，反而让IP在转码过程中活力得到充分释放。去年底一部网剧版《唐人街探案》，让观众见识了IP影网联动的叠加效应。而眼下，动漫《大理寺日志》得以“破圈”赢得高分，则是依靠制作方从漫画连载时即参与孵化，帮助原著优化改编。

剧目剧场运营之门

与其押注现象级“爆品”，不如深耕品牌垂直化运营

从《无证之罪》到《隐秘的角落》，给予市场以短剧制作的信心，也让观众关注到爱奇艺“迷雾剧场”这一聚焦悬疑题材的剧场品牌。该剧场随后推出的网剧《十日游戏》《非常目击》借剧场品牌提升了“能见度”。以优质剧目带动剧场品牌化运营，正在成为网剧精品化布局中的重要一子。

电视剧“客厅文化”时代，荧屏以时段划分剧集。“八点档”也称“黄金档”，集结题材重大、适合“合家欢”收看的作品。在海外，主理人观众的“深夜档”，则多播放情感伦理与悬疑题材剧集。而网络时代，移动端打破观众“生物钟”，海量影视库满足用户随心收看需求。取而代之的是视频平台以题材、年份、国别分类，大数据筛选的推荐模式。一定程度上，这推高了直播平台宣发新剧的成本，也压缩了低成本优质作品的生存空间，迫使平台押注于个别潜力股，通过做大明星阵容、投资规模与营销传播，来实现现象级“爆品”。而当减量提质的短剧渐成主流，受众需求日渐细分，就迫切需要剧场化品牌运营，使同类产品“抱团取暖”，实现传播效应叠加。爱奇艺首席内容官王晓晖就以短剧为例：“短剧集的破局需要规模化输出，达到集中化、规模化的放送，这种方式不仅能够培养用户观看精品短剧的习惯，更能带动整个商业模式改变和良性循环。”

眼下，不只爱奇艺具有剧场运营意识。优酷通过女生季“燃剧场”“少年派剧场”来对网剧进行整合输出。腾讯视频选择以影院档期模式运营，推出献礼剧场、年味剧场、合家欢剧场等。以动漫文化“起家”的B站，则自成垂直化“剧场”。从注水长剧转向精品短剧，从囤积IP转向悉心孵化，从押注单一爆品转向剧场化垂直运营，网剧转过的三道“旋转门”，表面上是模式与方法论的演进，但起到核心作用的，是对价值、品质追求的认同回归；是资本逻辑让位于艺术标准，互联网思维让位于匠人精神，实现网剧高质量发展的清晰目标。