

■新冠防疫大咖说

曾玫：儿童服药需严格按体重计算用量

■本报记者 任荏

高烧40℃，两天即退烧，来得快去得快，是许多孩子在这波新冠病毒感染中的表现。在日前上海市卫健委、市科委、市健康促进委办公室主办的“新冠防疫大咖说”系列直播活动中，复旦大学附属儿科医院感染传染科副主任曾玫表示，总体来看，今冬这波奥密克戎变异株，孩子感染后的症状比成人轻一点，比如发烧退得更快，一般两天左右退烧，咽痛等症状也比大人来得缓和。若无其他并发症，儿童可完全康复，家长不必过度担心所谓的后遗症。

孩子比成人好得快，肺炎喉炎要当心

这波疫情中，家庭聚集性感染较为普遍，许多孩子也因此无法幸免。据透露，儿科医院发热门诊在经历了上一周的持续就诊高峰后，这几天有所回落，就诊人数从高峰时的每日1000多人回落到700多

人，但急诊人流量还是非常高。曾玫表示，随着流行株和季节的变化，就临床表现而言，近期孩子感染新冠后的症状大都比成人轻一点，好得快一点。作为一种急性呼吸道传染性疾病，新冠病毒极少引发儿童后遗症，只是在这次自然波流行峰中，由于感染者基数较大，难免出现一些重症肺炎、急性脑炎等危重症病例的报道，但总体来看，这些情况还是极少。

值得注意的是，由于个体差异，仍有部分儿童感染新冠后会出现持续高烧不退等症状。什么情况需要就医？曾玫表示，一旦孩子持续高烧、精神萎靡、嗜睡、脸色发青，家长就需警惕。如果孩子体温三四天不退，且咳嗽加重、呼吸费力，要当心肺炎；而若孩子出现气急、犬吠或破竹样咳嗽，三凹（锁骨上窝、胸骨上窝、肋间隙出现凹陷）特征明显，则要当心急性喉炎，非常危险，这些情况都需及时就医。

由于奥密克戎的传染性较强，家庭传播很难避免，但曾玫还是提醒家长，

一旦家庭内部出现感染者，要做好防护，即便不具备单人单间的隔离条件，也要戴口罩、分餐、注意手卫生。较好的防护措施也许最终无法避免传染，但能降低后续感染者的病毒载量，减轻症状，缩短病程。

儿童用药尽可能精简，切勿叠加或过量

对于大多数轻症患儿，居家治疗尤其需要注意用药安全。曾玫说，儿童用药应掌握两个原则：一是品种精简，切勿叠加，二是严格按剂量服用。

曾玫强调，感冒等呼吸道疾病的病程通常在一至两周，家长切勿心急，更不能病急乱喂药。尤其是2岁以下的婴幼儿，不主张服用感冒药。因为这些药物大都是复方制剂，且大都含有对乙酰氨基酚等退热成分，若与退烧药同时服用，会导致药物过量，有可能引发肝损。无论是退烧药，还是感冒、咳嗽等对症治疗的药物，儿童均需严格按体重计算服用量。为避免

药物间相互作用，慢病儿童用药建议咨询相应的专科医生。

而无论在急性感染期还是在恢复期，都需要多补水。曾玫表示，高烧且伴有明显咽痛的患儿可能会拒食拒水。由于发烧时体温升高、呼吸加快，人体处于高代谢状态，水分流失较为严重，如果孩子无法正常补水，则需到医院补液，以防脱水。此外，服用退烧药后，通常会出汗，这时也需要及时给孩子补水。

孩子发烧没有食欲怎么办？曾玫建议家长给孩子多吃流质，比如热粥、热汤、热牛奶等温暖的食物，同时注意补充优质蛋白质，以鸡蛋、牛奶和瘦肉等为主，采用清淡的烧法，不要太咸也不要太甜，以免刺激呼吸道，加重患儿不适。

不少家长反映，一些好得快的孩子，退烧后就开始活蹦乱跳。曾玫提醒，恢复期的儿童仍要避免剧烈运动，否则容易出汗着凉，病情反复。此时，人体免疫系统刚刚经历了一场与病毒的博弈，冬季室温较低，一定要注意保暖，多喝热水，多吃暖热的食物。

“阳了”之后恶心呕吐怎么办

加强营养对症治疗可缓解消化道症状



■本报记者 唐闻佳

为什么有些人“阳了”之后会恶心、呕吐？中华医学会消化病学分会炎症性肠病学组副组长、上海交通大学医学院附属仁济医院消化科主任医师郑青就新冠病毒感染者消化道症状的诊疗作出回答。郑青表示，新冠病毒感染后的临床表现以发热、咽痛、咳嗽、咳痰等呼吸道表现为主要症状，但是也有不少感染者会出现胃肠道症状，最常见的是腹泻，还包括肠胃胀气、食欲不振、恶心/呕吐、腹痛等，部分患者出现肝功能损伤。并且，消化系统表现往往在疾病最初几天特别频繁，甚至先于典型的呼吸

道症状出现。对此，感染者不必过于担忧。

引起消化道症状的多种原因

郑青解释，一方面，新冠病毒可直接攻击胃肠道或通过引起全身炎症反应间接影响胃肠道。同时，治疗过程中使用的多种药物，包括抗病毒药物、解热镇痛药、止咳化痰药等均可能存在副作用，引起消化道多种症状，还可发生抗生素相关性腹泻。

此外，用于新冠治疗的大多数中药具有清热寒凉的作用，也可导致腹泻、恶心等症状。病毒感染肝细胞或全身性炎症导致的肝损伤，或治疗不当引起的药物性肝损伤也可导致厌食、恶心等症状。

针对消化道症状的干预措施

发生消化道症状后，如何才能缓解？

郑青表示，可以通过加强饮食营养、对症治疗等方式予以缓解。

感染新冠病毒的患者，要保持足够营养摄入，增强机体抵抗力。建议三餐膳食根据自己身体耐受情况均衡搭配，以易消化、少油腻为主，要保证足够的水分、能量和优质蛋白、维生素。

对常见的消化道症状，如果不是特别严重，一般不需要特别治疗，随着总体病情改善可自行好转。症状较为明显者，可给予对症支持治疗。比如，发生严重腹泻，要注意补充水和电解质，可适当使用蒙脱石散、黄连素、益生菌等对症处理。蒙脱石散有着极强的吸附作用，吸附病菌时也可能吸附其他药物，所以一定要和其他药物分开时段服用。

通常不建议使用抑制肠道蠕动的药物止泻。可服用黄连素止泻，一般建议成人每日用量为600-900mg（100mg/片），分三

次服用。

可使用益生菌来改善肠道菌群，维持肠道微生态平衡。使用益生菌时注意活菌要避免与抗生素同用。在确定合并感染的情况下，可以适当使用抗生素。

其他症状如呕吐可给予止吐治疗，对于腹胀、胃口差的情况，可服用一些促动力药（如莫沙必利、伊托必利）和复方消化酶等缓解症状。发生肝损的患者可给予保肝治疗帮助恢复。

郑青强调，患者应注意避免联合服用多种含类似成分的药物，以免超剂量；务必合理用药，以尽可能减少药物不良反应；避免长时间大剂量使用抗生素；使用中药治疗应根据个人寒证、热证等具体情况，或在有经验的中医师指导下辨证论治。如果自行服药数日症状未改善甚至有加重趋势，要及时就医。

特殊时期，患者可以先选择互联网医院问诊，也可就近到社区医院就诊，要注意谨慎排除其他消化道疾病所致的症状。

2022第一八佰伴岁末嘉年华持续美好陪伴——

这张上海商业“金名片”二十年爱不缺席

备受消费者喜爱的跨年“保留节目”——第一八佰伴岁末嘉年华如约而至，从2022年12月31日11时至2023年1月1日凌晨1时，长达14个小时的经典跨年购释放出强大的消费热情，也在不缺席的陪伴中，让爱与温暖更大范围地蔓延。

这是第一八佰伴第20个岁末嘉年华活动。从2003年创新推出岁末嘉年华举措以来，这场岁末迎新的“跨年购”已成为消费者心中的一张“王牌”，亦成为上海实体商业的一张“金名片”。

二十载勇毅前行，二十载踔厉奋发。穿越时间长河，上海商业的内涵和外延发生了翻天覆地的变化，品牌更新、业态更迭、消费升级、服务提质……商业在跃迁中不断刷新着高度，而从一场20年不断档、持续焕新升级的岁末嘉年华中，便能浓缩式窥见这种可喜进化。

激活消费：岁末嘉年华“不缺席，有温度”

12月31日11点刚过，消费者王小姐就早早来到第一八佰伴，她的“购物清单”上罗列着很多“大件商品”：给女儿和老公的鞋子，给自己的护肤品，给妈妈的足金手链，家里还想更新一个虎牌电饭煲，“算下来原价要1万多元，通过满赠组合，6000多元就能拿下。”

“今年我们的跨年陪伴不缺席，力求打造一场值得记忆的‘岁末购物嘉年华’。”第一八佰伴总经理张继红表示，作为百联股份的迎新购物季重头戏，这场岁末嘉年华仍延续三个“不变”——不变的大力度买赠，一次性付款A类商品满500元、C类商品满600元即可获300元赠券；不变的高含金量——赠券全场通用；不变的热门商品申购——热门商品采用“申购抽签”保证公平公正。同时，商场还首次在交互引流、会员商品权益、主题社群、现场氛围等方面，形成线上线下和场内场外的互联互通。

一大早，icicle之禾所有的员工就精神满满地上岗，门店参与A类商品满500元获300元赠券的活动，由于“含金

量”极高，一大早订单就已经“扑出来”，icicle之禾第一八佰伴区域负责人卢远远预计，“今年的业绩保持在正常水平，可达近800万元。”

“每年的1231都对品牌很重要，我们从11月底就开始备货了，当季新品和折扣商品的比例约为3:7。”卢远远介绍，12月初，基本所有的货品已经到店入仓，紧接着每一位店员开始紧张地进行预售，“12月中旬，不少门店营业员因为生病相继倒下，中间有近10天的‘真空期’，但即使这样，后期还是拉满进度条，到活动前5天，预售就已追赶

到80%的水平。”据悉，第一八佰伴12月5日就已经召开全体会议，抓紧与品牌联动，12月中旬随着疫情防控政策的优化调整，短时间内对活动的筹备带来一定挑战，但全体员工仍克服重重困难“超长待机”，完成了第20年的温暖陪伴。

20年陪伴：多次刷新纪录，见证服务跃迁

在每年的岁末与消费者一起迎接新年，这样的暖意陪伴，到今年恰好二十载。

第一八佰伴2,3楼商场经理谢维



凯从1995年商场开业起工作至今，完整地见证了20年岁末嘉年华活动，“这一活动从2003年策划之初就成为上海商业的一个创举，全上海都没有类似的活动可参考，每一步都是摸着石头过河。”直至今日，第一八佰伴的岁末嘉年华仍保持着单体百货单日最大规模活动的纪录。

谢维凯还记得，岁末嘉年华最初几年的单日销售额只有几十万元，随着口碑的积累，活动从2006年一下子爆发，单日销售额一口气窜升到4.5亿元，成为上海滩的现象级营销活动，“到2018年，岁末嘉年华再度迈过一座里程碑，日销售额首次突破8亿元。”

二十载岁月，见证消费的升级。随着第一八佰伴这张“金名片”的崛起，这个百联股份最具代表性的百货商场，始终走在潮流的最前沿，与消费者的需求走向相呼应。2016年，第一八佰伴主动开启转型调整，“颜值”提升，品牌焕新，纳入更多年轻人喜欢的品牌。这里被消费者津津乐道的强项——化妆品柜台，也创下了“上海百货业之最”。

二十载风华，见证品牌的成长。icicle之禾于2010年6月进驻第一八佰伴，此后每年都商场活动“同频共振”。卢远远还记得，最初每年12月的单月业绩只有100多万元，随着活动影响力不断提高，门店的销售额逐年递增，到2019年12月已经突破了千万元，“这几年，12月31日单日就能贡献近800万元的销售额”。不仅仅是icicle之禾，包括宝姿、鄂尔多斯等品牌都在这两年的活动中攀至业绩的最高点。

二十载时光，见证服务的跃迁。过去的20年里，谢维凯每年都在活动现场，经历过零下6℃的极寒天气，经历过雪花飘飘的清晨，也经历过暴雨如注的夜晚，但每年，第一八佰伴的全体员工都会用一年比一年更好的服务，加載成为上海商业的“服务标配”。

让谢维凯印象最深的是数字化进程对服务的赋能。“最初商场的消费券都是手工核发的，消费者在购买商品后，需要凭发票再度排队领取300元的券。”他说，后来队伍越来越长，第一八佰伴想了很多办法，对收银系统进行升

级，从2011年开始，手工发券改成机打电子券，买单同时可直接“吐券”，让消费者的排队次数从原来的3次降至2次，大大提升了消费体验。

近几年来，服务的提升更是“肉眼可见”。从2014年开始，第一八佰伴组成“大力水手”志愿者团队，帮助顾客搬运大件商品，同时首创大件商品顺丰全国免费送货上门服务。近年来，第一八佰伴放弃了二楼中庭宝贵的经营场地，为消费者提供咖啡、饮料、面包等茶歇兑换服务，并设置免费的乐高积木、卡通彩绘等游玩项目，让消费者无后顾之忧。

行稳致远：迈过里程碑，创造新时期待

行进到第20年的岁末嘉年华，迈过了一座里程碑，进入新征程、新起点。可以看到的是，在近年来的深耕细作中，不少创新的种子已逐渐发芽成长——

25所试点院校87个专业参加招生

2023上海春考共招2776人

■本报记者 张鹏

新年第一考——2023年上海春季高考就要拉开帷幕。记者获悉，本市25所试点院校87个专业参加招生，共计2776人。

上海市教育考试院党委书记、院长刘玉祥介绍，由于2023届上海高考生的总人数大于以往几年，并且其中主要增量是应届高中毕业生，所以这次春考的报考人数也多于往年。在招生院校、专业和计划数变化不大的情况下，春招总体竞争压力不会小于往年，个别院校、个别专业的录取要求可能大幅提升。

近几年数据显示，春考考生中大约会有将近1万人选择填报春招志愿，五千多次入围院校校测，两千多人实现录取。刘玉祥透露，2023年春考人数大于往年，预计实际选择填报春招志愿的考生数也会同步增长。

如何在春考中获得好成绩？对此，刘玉祥认为，良好的心态必不可少。他直言，对于只是想参加一下春考、感受一下“大考”氛围，顺带印证一下本人学习水平的大部分考生来说，没有必要在意人数多少，也无需太过自我加压。相关考生可以把春考看成一次非常重要的“模拟演练”，尽己所能、充分发挥就可以。春考成绩公布之后，相关考生应当根据自己的成绩和位次，迅速确定或调整未来半年的主攻目标，尽快投入针对性复习备考。

但是，对于渴望通过春考之后的春招来实现录取的小部分考生来说，就必须正视每一个变化要素，让自己在春招之路上尽可能走得更加顺畅。刘玉祥表示，现在想要通过临时突击来大幅度提高考试成绩很难。建议考生心无旁骛、沉着冷静，尽可能做到“能得分的不失分，不确定的少失分”。

眼下这段时间也是新冠病毒感染的高峰期。刘玉祥特别提醒广大考生，近期，自我健康管理十分重要。对于已经“中招”的考生而言，刘玉祥建议安心静养几天，让身体机能尽快恢复，争取在考试之前实现痊愈。

谈及春招录取，刘玉祥表示，“需要经过较高淘汰率的院校校测，没人能够确保自己一定入围胜出。”

实际上，从春考结束之日到春招结果产生，其间有两个多月时间，考生若用来“孤注一掷”、等待春招结果，一旦未被录取，等于比其他同学浪费了将近一半秋考复习时间。刘玉祥建议，无论考生对自己多有信心，春考之后，除了划出一小部分精力构思春招志愿外，绝大部分精力仍应潜心投入在秋考复习上。

刘玉祥还表示，既应参考拟报院校专业往年的投档录取信息，也应该充分考虑2023年的实际。想早点实现春招录取的考生，要适度降低对院校和专业的期望值；有明确填报目标的考生，如果目标定位较高，就要适度降低对录取成功的期望值。

国家骨科医学中心落户六院

本报讯（记者唐闻佳）“六院骨科”再添殊荣。根据国家卫健委官网消息，上海市第六人民医院获批国家骨科医学中心。国家卫健委决定依托上海市第六人民医院与北京积水潭医院为主体，分别在上海、北京设置国家骨科医学中心，落实相应职责任务，带动全国骨科领域的建设与高质量发展。

历经半个世纪，上海六院骨科不断发展壮大，拥有国家临床重点专科3个（骨科、运动医学科、急诊医学科）、核心技术7项以及国际培训中心2个，即中国上海国际四肢显微外科培训中心和国际内固定研究学会创伤骨科（中国）培训中心。

市六医院副院长、骨科科学带头人张长青教授表示，六院骨科对常见病、多发病和疑难病各专业方向建立了一系列完整的诊疗技术规范及体系，其中有7项技术达到国际水平。

品牌化走上“IP路”。第一八佰伴“跨年购”有个人情怀，更是城市文化中最亮眼的商业标签，从2021年开始，商场更注重活动的“IP化”，年轻化和情感价值输出，通过多维度的年轻化表达，强化“I LOVE 1231”的品牌理念，从节日化向品牌化运营迈进。

数字化驶向“快车道”。从2021年开始，第一八佰伴开创了全新的“超前云售”模式，打破时间与地域的限制，扩展了活动的触达路径。2022年的线上云店平台相比2021年参与品牌更多、品类覆盖面更广，优惠力度更大。不仅如此，第一八佰伴还为岁末嘉年华20周年定制了独家数字藏品，包括“岁末嘉年华20年”线上数字藏品以及“I LOVE 12.31”线下数字藏品，合成更可产生终极数字藏品，将数字化运营深度与商业相融。

面向未来，促消费仍是2023年的主旋律。刚刚结束的中央经济工作会议指出，“要把恢复和扩大消费摆在优先位置”，而前不久，中共中央、国务院印发《扩大内需战略规划纲要（2022—2035年）》，提出我国扩大内需方面的具体措施。这意味着，商业仍大有可为，历久弥新的招牌活动仍有望向上跃升的无穷潜力。

面向2023年，百联股份在年底推出了一系列跨年迎新活动：第一百货商业中心借助唐朝御兔IP流量，表达对美好生活的向往；百联南方购物中心8只元宵兔携着福满、圆满、情满三大祝愿，献上春节焕新的美好祝愿；青浦百联奥莱开启时尚新赛道，400+品牌新年限时折扣，兔年IP Rabbear周边礼品迎新发布；百联中环购物广场将“新年祝福”请进现场；百联又一城以哥伦比亚潮玩视觉艺术家约翰尼·努涅斯的兔兔IP设计，打造全场景的兔年氛围；百联南桥购物中心15周年庆之际携区域首店西西弗书店开启知识迎新……一系列“NICE兔 MEET兔”的策划，都在向城市、社区、消费者述说着长情的陪伴，和对新年的守望与憧憬；以商业零售的温暖与坚韧，为经济和生活的复苏输出原动力，为上海这座国际消费中心城市增添更多的美好生活提案。