

近六成儿童听力损失可预防

“3·3”全国爱耳日到来之际,厦门市儿童医院专家普及健康用耳“四要”“四不要”

快5岁的童童(化名)原本聪明伶俐,家长却发现孩子话越来越少了。复旦大学附属儿科医院厦门医院(厦门市儿童医院)检查发现,童童听力非常差,一耳几近全聋。该院耳鼻咽喉头颈外科副主任医师吴晓慧建议,尽快为孩子做耳蜗植入手术,“越早手术效果越好,‘十聋九哑’说的就是听不到也会影响说话。”

童童一侧做了耳蜗植入,一侧戴了助听器,根据回访,半年后孩子活泼起来,话也多了。

记者 汪燕妮 通讯员 陈莘

► 医生为儿童做检查。刘东华 摄



科室介绍

厦门市儿童医院听力诊断中心与复旦大学附属儿科医院合作,组建了一支高效、笃实、专业的技术团队。听力筛查、听力障碍专科门诊是儿童医院耳鼻咽喉头颈外科特色诊疗项目,致力为儿童提供听力相关疾病全面的诊治方案和康复干预措施。

耳鼻咽喉头颈外科学术主任为复旦大学附属儿科医院耳鼻咽喉头颈外科主任许政敏教授、执行主任高兴强教授。科室有专科医生10名,其中主任医师2名、副主任医师3名、主治医师2名、住院医师3名,拥有专科检查技师、听力师、内镜技师等完善的医疗和科研人才队伍。

听力诊断中心引入完善的全进口检测设备,可开展儿童听力诊断所有检测项目包括新生儿及婴幼儿听力筛查与诊断;听力障碍儿童康复干预及效果评估;儿童助听器验配及听觉补偿;人工耳蜗术前、术后评估;先天性耳畸形、外耳道闭锁的听觉评估与治疗;慢性中耳炎;遗传性耳聋咨询及基因检测等。

科室病房目前开展手术项目包括:极重度感音神经性聋患者人工耳蜗植入术,先天性耳畸形整形及听力重建,中耳炎中耳胆脂瘤鼓室成型-听骨链重建术,分泌性中耳炎鼓膜切开置管术,副耳畸形矫正,先天性耳前瘘管切除术等。

链接

儿童医院送健康大礼包名额有限

“3·3”全国爱耳日到来之际,厦门市儿童医院为儿童听力健康送出大礼包。

●4个免费的国产人工耳蜗,可提供给厦门本地户口、18岁以下的听障儿童。人工耳蜗是目前世界上治疗重度及极重度感音神经性耳聋的唯一有效方法。

●30个免费的耳聋基因检测。据了解,近一半的耳聋为遗传性,聋人亲属、已生育聋儿的父母再生育时、确诊听力障碍的儿童等人群,建议做遗传性耳聋基因检测。

市民可拨打电话0592-2529554 预约报名耳聋基因检测,并于3月14日前到院检测,30个免费名额报满即止。

力损失可以预防。她总结了健康用耳“四要”“四不要”。“四要”:在噪音环境下要使用耳塞;要定期检查听力;如需要,请常规佩戴助听器;出现耳部和听力问题,要及时就医。“四不要”:不要把棉签、油、小棒或别针塞进耳朵;不要在脏的水域里游泳或洗澡;不要与他人共用耳机或耳塞;不要听吵闹的声音或音乐。

孩子听力下降后,可能出现哪些表现?吴晓慧医生提醒,家长与小朋友沟通时经常需要重复;小朋友对言语声的反应出现明显迟钝;即使在安静环境下也喜欢大声说话;开始喜欢将电视或者手机的音量调高;学校老师反馈上课不集中,不愿意与其他同学交流和玩耍等,一旦出现以上情况,家长要引起足够重视,及时到正规医疗单位就诊,对症治疗和积极干预。

吴晓慧医生介绍,近60%的儿童听

直播带花 日销玫瑰超3000单

拼多多“农云行动”走进云南鲜花产业带,开展电商运营专场培训

2月14日起,拼多多“农云行动”专项小组先后奔赴云南昆明、嵩明、晋宁等多地,为当地的鲜花、绿植、水果商家提供电商运营专场培训。在嵩明县电子商务公共服务中心,“农云行动”专项小组为当地100多位中小商家和花农讲解鲜花类目的电商和直播运营策略,并对新商家、新主播提供免费流量、资源位和供应链支持。

为进一步服务乡村振兴,响应“数商兴农”号召,拼多多前不久正式启动了“农云行动”,集中投入优势资源,推动全国100个农业产业带更快“拼上云端”,打造更具韧性和竞争力的数字化农业产业带。

记者 张海军



花农直接在大棚里直播。



在嵩明的鲜花基地,工作人员正在清理绣球花中的杂草。林波 摄

1 大棚里开直播 朴实花农形象赢得网友的心

李彦蓉是嵩明本地的鲜花商家,也是拼多多鲜花类目在当地的头部商家。在入驻拼多多之前,李彦蓉主要从事鲜花种植,经营着一座85亩(1亩=666.67平方米)的种植基地。

去年,李彦蓉开始尝试通过电商的方式销售基地的玫瑰、多肉等鲜花产品,并首次在拼多多开通了直播间。今年情人节前后,李彦蓉的店铺仅直播间订单量日均就突破了3000单,再加上线下市场的复苏,整体行情超过了去年。

今年以来,李彦蓉的种植基地培育了绣球花等新品,准备在拼多多直播上继续发力。“鲜花直播的货源和场景有了,但目前比较着急的是缺少直播人才。”李彦蓉

说,进入3月份,基地的盆栽花预计日均可超5000单,一旦错过了销售旺季,将是很大的损失。

在嵩明和晋宁的拼多多培训专场,像李彦蓉一样的新商家还有很多。杨锦华从事多肉种植已有20年,去年种了10亩多肉,但因物流受阻导致销量缩水30%,这让这位老花农动了上网销售的心思。他和老伴直接在大棚里开了拼多多直播,没想到朴实的花农形象受到网友的喜爱和信任,很快打开了局面。

“以前都是把多肉卖给收购商,利润比较低,开了直播之后,没有中间商,效益很可观。”杨锦华说,现在每天的订单量维持在一两百单。

2 推出三大扶持举措 发挥规模化优势

为了解决云南当地鲜花产业问题,拼多多“农云行动”专项小组针对性地推出了三大帮扶举措。

一是全面扶持当地的新商家、新主播,鼓励当地年轻群体更多地参与到电商产业中,并提供免费流量、站内资源位和供应链支持。此外,拼多多“农云行动”专项小组每月定期在昆明地区举办两次专场培训,并联合广东、浙江、福建等地成熟商家,对新商家采取1对1扶持,确保新商家、新主播在开店开播初期接得住流量、卖得出产品。

二是打造“宝峰多肉”区域品牌,探索鲜花电商的品质化道路。宝峰镇气候、水土非常适合多肉生长,自2015年引种以来,多肉种植户已达300余家,种植面积2390亩,建立10亩以上多肉种植基地64个。目前,宝峰镇多肉电商商家规模预计超300家。

三是整合鲜花产业供应链,发挥产业规模优势。在嵩明和晋宁当地,电商商家尤其是直播商家的经营品类较为单一,原因在于中小商家的供应链能力较为单薄。专项小组将联合当地电子商务公共服务中心、李彦蓉等头部商家,对当地绿植、鲜花、水果、农副产品等供应链进行整合,以点带面推动当地电商产业的规模化发展。