

如何看待呼吸道疾病“叠加感染”？怎样应对门诊“一号难求”？

——国家卫生健康委邀请权威专家解答热点话题

新华社 沐铁城

随着冬季来临，呼吸道疾病进入高发季节。肺炎支原体感染、流感等交织叠加，如何正确认识呼吸道疾病“叠加感染”？怎样应对门诊“一号难求”的情况？在近日国家卫生健康委组织的媒体集中采访中，多位权威专家应邀解答。

所谓“叠加感染”并非今年新发问题

11月23日，中国国家流感中心发布的最新一周流感监测显示，前一周南、北方省份流感病毒检测阳性率持续上升，以甲型H3N2为主。秋季以来，肺炎支原体在各地呈多发态势，随着北方秋冬季的来临，流感、呼吸道合胞病毒、腺病毒、鼻病毒等感染人数也有所增加。

不同病毒的流行会不会造成“叠加感染”？北京市呼吸疾病研究所所长童朝晖表示，所谓“叠加感染”不是今年新出现的问题，即便某些病人身上分离出多种病原微生物，但这些微生物未必都是致病的。

童朝晖说：“实际上，冬季一直是呼吸道疾病高发季节，过去我们不太关注，其实每到冬季，呼吸道疾病的微生物分离出现两种、三种都很正常。”

如果测出两三种是否都需要治疗？童

朝晖解释道，检测出两三种微生物，不一定都是致病菌，还需要靠临床大夫通过患者的病原学检测，影像学以及一些其他检验化验进行综合分析。即便检测出两三种微生物，实际上致病的可能就是其中一种。

此外，有人担心这一波呼吸道疾病的流行与新冠病毒有关，对此，童朝晖表示，二者完全没有关系，上呼吸道感染症状都是很相似的，都会有发热、咳嗽等症状。

社区医院、互联网医院有能力承担诊疗

一些孩子发病后出现高烧情况，家长担心其身体健康，纷纷前往一些大型医院进行就诊，于是出现了“一号难求”的情况。

对此，北京儿童医院主任医师王荃表示，发烧温度的高低不绝对代表疾病的严重程度，就发热本身而言，只有当发烧出现超高热或发热时间超过三天，才必须要去医院就诊。如果症状不重，家长可以在家

观察孩子情况，或是带孩子就近去基层医院、社区医院进行检查。

专家介绍，呼吸道常见疾病大部分发生在上呼吸道，现在许多社区都有规范化培训的全科医生，药品配备充足，上下转诊机制通畅，完全有能力进行诊疗，广大老百姓可以放心前去看病。

同时，为了解决就诊困难，近年来，我国许多医院在推广互联网诊疗，方便了医患沟通和网上转诊。

王荃表示，患者通过互联网医院一样可以实现和专业医生的交流。最重要的是线上形式让孩子不必直接接触医院环境，避免了交叉感染风险。

“孩子成长过程中肯定会出现生病的情况，让孩子拥有充足的睡眠，养成良好的生活习惯，保持良好状态和营养摄入，这对于恢复健康非常重要。”王荃说，孩子一旦生病最好居家休息，家长也不要再带孩子去人多或人员密集的场所，如果必须要去，注意给孩子戴好口罩，减少感染风险。

切忌自行给孩子用药 预防感染

近期，由于部分学校和幼儿园出现了呼吸道疾病集体发病的情况，一些家长担心孩子会被传染，于是选择自行给孩子服用治疗呼吸道疾病的药物。

“千万不要自行用药物进行预防，让孩子戴好口罩、勤洗手，保持良好习惯就是最好的预防。”首都医科大学附属北京中医医院院长刘清泉表示，“服用治疗的药物来预防呼吸道感染”是很大的认识误区。

刘清泉提示，如果自行提前用药防治，吃错药、乱吃药都有可能出现耐药的问题，这不仅对孩子甚至对全部人群都可能产生影响。

而对于孩子生病出现发烧情况，刘清泉说，孩子发烧不必急着进行输液。发烧可以靠中西医结合进行治疗，西药见效快，中药退烧缓慢但效果持久。医生会根据孩子病情判断是否要输液，并非所有发烧都需要打点滴。

刘清泉说，预防主要还需依靠调理好日常生活，注重适当锻炼和劳逸结合，不去人多的地方凑热闹，保持充足的睡眠和清淡、营养的饮食。如果一些老年人本身有慢性疾病，最好去咨询医生提供具体预防方法。

直播间里和主播配合，简单几句话就能月入8000元引发热议——

直播“电商捧哏”，不止于气氛组

阅读提示

随着电商直播的发展，“电商捧哏”进入人们视野，成为很多人的就业“新风口”。记者采访发现，他们属于直播中的场控，负责把控直播节奏，需要非常熟悉货品详情和直播流程。而如果他们营造出不真实的疯抢氛围误导了消费者，还会涉及侵犯消费者的权益。业内人士建议尽快规范其职业发展。

《工人日报》安彦璟

“我们有16个宝贝待支付，抓紧时间哦！”“对的！”“没错！”“165的宝穿m码就可以了”“54321，刷新我们1号链接，价格已开”……在逛电商直播间时，你是否熟悉这样的画外音，他们负责在直播间和主播打配合，就像相声中的捧哏一样，所以被网友称作“电商捧哏”。

随着“电商捧哏”进入人们视野，随之而来的还有“简单几句话就能月入8000元”“学会3句话走遍天下都不怕”等热搜，“电商捧哏”真的是这样的“神仙职业”吗？

“电商捧哏”成真“香”职业

11月19日早上4点半，上海还未完全“苏醒”，高姝已经从家中出发，当天她要跟早班的直播场，需要5点半到单位打卡。在正式开始直播前，高姝需要完成直播前的准备工作，包括直播机器、灯光、镜头画面等设备的调试，当天样品的准备、链接的更新，还需要和主播对接当天的福利机制等事宜。

近日，“电商捧哏”频上热搜，一时间成了很多人的就业“新风口”。负责某电子产品直播运营管理的朱慧慧告诉记者，“电商捧哏”其实是带货直播间里场控的职业，需要和主播搭话，不能把主播的话掉在地上，需要根据流量把控整个直播间的节奏。

除了主播和场控外，朱慧慧介绍，常规的直播间里还有中控的位置，负责操作直播后台——调试设备、上下链接、开价锁

价、弹窗链接、回应评论区问题、复盘直播数据等，但在很多小型直播间中，为了控制成本，场控和中控的身份经常合并为一个人，这时候“电商捧哏”就需要非常熟悉货品详情和直播流程。

今年高姝从电子商务专业毕业，来到某运动品牌的直播间做直播运营的工作。在高姝所在的直播间，作为“电商捧哏”的她集场控和中控的工作于一身，在主播去卫生间时，她还需要到镜头前“客串”一下主播，以免直播间空场影响销售数据，“所以除了运营，镜头感和主播的话术也需要熟悉。”高姝说。

不只是“耍嘴皮子”

高姝在工位上准备了一个1升容量的大水杯，直播全程需要6个小时，一直喊话需要多喝水缓解自己嗓子的不适。工作不到半年，高姝对直播间各种惯用话术已经熟记于心，但每次直播仍需要付出很多心力根据数据分析情况。

在互联网，“电商捧哏”和“简单3句话月入近万元”经常同时出现，让人对这个职业跃跃欲试。“电商捧哏”真的只是简单的接话吗？朱慧慧表示，外行看场控可能只是一个附和的角色，实际上场控和主播的作用是不相上下的。“捧也得捧明白，主播在带货的时候是有节奏的，什么时候讲品，怎么讲，怎么塑造这个品的价值，怎么讲福利，都是会根据当时的流量等因素随时变换的，场控需要控制整场的节奏。尤其遇



到讲品能力很强、但节奏感弱的主播，这个时候就需要场控打配合来保证销量。

除了需要搭配主播的节奏，在出现突发情况时掌控节奏也是场控很重要的一项工作。朱慧慧给记者举了一个例子，11月16日，她所在公司的某个产品在某网红主播的直播间里亮相，短时间内大量网友被引流到朱慧慧的产品直播间，主播因为看不到后台数据还在按照正常节奏讲品。遇到这种情况，就算场控第一时间告诉主播也来不及了，场控必须立刻做出决定，拿自己手中的麦克风直接开讲，掌控节奏，比如通过提高福利等方式吸引客流，抓住机会。

直播带货热度不减，场控的职位需求也日趋旺盛，记者浏览招聘网站发现，众多行业都发布了场控的岗位招聘，大多需要直播间的全流程操作，“我很喜欢这份工作，目前在上海每个月可以到手7000元，正常双休，因为专业对口，工作氛围也很愉悦，很开心！”高姝说。

长期一线直播间“捧哏”经历，让朱慧慧接触了很多直播运营的各阶段工作，目前，她已经负责公司5个直播间整体的运

营管理工作——福利机制、带货方案、对接投放、短视频引流……她的经历也给很多“电商捧哏”提供了一个职业成长路线，在一场场看似相同却又不同的直播中观察流量和数据的变化，在具体问题的解决和复盘中寻求进步。

“捧哏”当托儿 算欺骗消费者吗？

“任何大屏手机都可以放！”“1号链接价格已开！”“纠结颜色买紫红色！”拿着手机刷会直播频道，仿佛走到了周末熙熙攘攘的商场，“电商捧哏”的本意是让直播间营造出一种线下购物热闹的氛围，留住快速刷短视频的用户，但一些直播间利用与消费者之间的信息不对等让“电商捧哏”的角色营造疯抢的氛围，通过和主播的配合利用“库存紧张”“最后一波低价”的话术“逼单”。

在“捧哏”的同时，还有中控用多台手机或者找第三方平台刷屏，给消费者制造一种“手慢无”的紧张感。那“捧哏”当托儿算欺骗消费者吗？

北京海淀区人民法院法官助理秦鹏博认为，如果“电商捧哏”营造出不真实的疯抢氛围误导了消费者，致使其做出不理性的购买选择，就侵犯了消费者的权益。

北京桦天律师事务所高级合伙人李传珺介绍，消费者权益保护法、电子商务法、网络直播营销管理办法（试行）等规定，经营者不得作虚假或者引人误解的宣传，不得虚构或者篡改交易、关注度、浏览量、点赞量等数据流量造假。“电商捧哏”或“职业弹幕人”若违反上述规定，就侵犯了消费者的权益，应当承担民事责任，甚至可能因欺诈、刷弹幕人气等面临刑事指控。

业内人士认为，应尽快出台相关政策规范“电商捧哏”等新职业的发展。