

会“中国功夫”的海派中医

——记上海中医药大学附属岳阳中西医结合医院医生王振伟

见习记者 翟梦丽

在完成上海市公共卫生临床中心任务的第五天，上海中医药大学附属岳阳中西医结合医院医生王振伟再次主动请缨，想把“上海经验”带到武汉去，造福更多患者。2月15日，作为第四批国家中医医疗队成员之一，王振伟出征武汉雷神山医院，在武汉奋战40多天，于3月底圆满完成任务回到上海。

记者近日再次见到王振伟时，他已经精神抖擞地回到了日常繁忙的工作岗位。回想起在武汉的点点滴滴，他感叹道：“为武汉拼过命，此生无憾！”

能看病的“搬运工”

2小时整理好行囊，王振伟和同事们一起踏上征途。临上飞机，他的儿子趴在爸爸肩头，搂着他的脖子不想让爸爸离开。生活中很少流泪的王振伟也情难自禁地湿了眼眶。尽管对孩子放不下心，他依旧坚定地迈出了步伐：“要发挥中医的优势，挽救更多人的生命！”

抵达武汉的第二天，医疗队便来到了雷神山。此时，医院尚未全部完工，病区空空如也。全队立即投入到千头万绪的开科准备中。除

院感、信息操作系统培训外，清理物资、搬运家具设备、物品消毒……也全需要医护人员自己完成！王振伟也迅速投入“战斗”，身材不算高大的他迸发出巨大能量，清点搬运物资、打扫整理病房，处处都有他忙碌的身影。由于初建的病区条件有限，饿了，大家就靠在床边随便吃口饭，困了，就在接驳大巴车上打个盹。虽然工作很苦很累，但原本空空的病区在大家齐心协力下日趋完善，“我们是一群能看病的搬运工，没有人叫苦叫累。”王振伟自豪地说。

经过一天一夜奋战，一切准备就绪。2月19日，岳阳医院分队所在C7病区率先开科，2小时迅速收满48张床位，成为第四批国家中医医疗队里最先收治病人的病区。

阿婆：“感谢上海医生！”

担任C7病区医疗组组长的王振伟，负责结合每一个新冠肺炎患者的病情制定适宜的中西医结合治疗方案。他积极发挥中医药和中西医结合特色、优势，以国家诊疗方案为“总舵”，“一人一策”精准治疗，根据疾病的轻重缓急，把针灸、功法、穴位敷贴等中医外治法综合运用患者的治疗中。结合当地疫情

特点，王振伟根据上海治疗经验，在岳阳医院抗疫协定方基础上拟定了上海雷神1号方，经实践证明具有显著疗效。在C7病区，每个患者都喝上了海派中药。

81岁的重症患者吴阿婆让王振伟印象深刻。吴阿婆入院时说不出话，不停呻吟，当时她的氧饱和度仅有69%！CT显示两肺弥漫性改变。此外，吴阿婆还合并糖尿病、高血压、肾功能不全、低蛋白血症、低钾血症等。据此，团队立即对她制定了个性化综合救治方案，除有高流量吸氧、抗菌、平衡电解质、抑制炎症风暴、营养支持等西医综合治疗，还有中药汤剂+针刺治疗等。在团队努力下，吴阿婆的呼吸不那么急促了，症状慢慢缓解了，在不吸氧情况下氧饱和度达到95%以上。当王振伟告诉吴阿婆可以出院时，她流着眼泪拉着他的手说：“很感谢上海医生，是你们给了我新生！”

在雷神山学“中国功夫”

每天夕阳西下时，雷神山上都会出现一道风景线：病区走廊里，医生带领着

病人一同“练功”。一套功法练完，患者们微微出汗，感觉舒服又过瘾。

原来，包括八段锦、易筋经、太极拳、五禽戏以及六字诀等在内的中医传统功法，已经广泛应用于心、肺及相关疾病的防治中。岳阳功法在雷神山里也广受追捧。有一对病情相对较轻的夫妻，整天特别焦虑，时刻担忧会突然病情加重。妻子天天哭泣，丈夫表现出明显的心慌和气息。王振伟对他们进行了仔细检查，排除了心梗等危险因素后，考虑他们的症状主要还是由于情绪因素导致。于是，王振伟便将夫妻二人纳入“练功”大军。没多久，夫妻俩的症状都减轻了，心情也变得轻松愉悦，还调侃道：“没想到在雷神山，我们还学会了一套‘中国功夫’！”

3月31日，第四批国家中医医疗队圆满完成援鄂任务，全部平安归来。在这场战“疫”中，上海的中医医生们，用精湛的医术让海派中医大放光彩。



新时代奋斗者

“官员进直播间”：为民服务的一次生动实践

官员直播带货 该如何“写总结”

为降低新冠肺炎疫情影响，促进消费和经济复苏，各地市长、区长、县长走进电商平台直播间，为本地农副产品、土特产品“代言”，官员直播带货成为新时尚。最近，多地晒出官员直播带货成绩单，持续引来公众关注。山西临汾市推出“县级领导直播带货”活动，9天时间进行了85场直播，带货总额达3194.53万元；“2020广州直播带货年”活动中，广州花都区两名年轻官员组成人气搭档，三天直播带动消费金额6300万元。

湖北是疫情重灾区，官员直播带货对湖北促消费、稳经济具有特别的意义。据报道，4月8日湖北解封以来，抖音发起“市长带你逛湖北”直播等系列援鄂复苏活动，多项举措助力湖北高效复工复产，解封首月共带动13个城市热销特产368万件，销售金额达1.72亿元。仅武汉市副市长李强参与的一场抖音直播，就带动周黑鸭、良品铺子零食等累计销售1793万元；在恩施州副州长李岩主持的一场直播中，当地一家蜂蜜企业销售蜂蜜5000多瓶，相当于平时一两个月的销量。

官员直播带货去年在少数地方试水，今年疫情发生以来，各地纷纷加入探索行列，虽然目前的繁荣局面多少有疫情“催生”的成分，但官员直播带货已发展成为“直播经济”的一种重要形态，当是不争的事实。而官员直播带货又不同于一般意义上的“直播经济”，其本质特征、内在规律和发展方向都需要全面深入研究，现在多地和多家电商平台晒出成绩单，说明官员直播带货到了应进行阶段性总结的时候。这份总结书该如何写？

首先，在“互联网+”条件下，直播带货是对官员适应新形势新环境、学习新知识新技能的严峻考验。互联网是当今时代最大的变量，也是最大的增量，官员认真学网用网，敢于尝鲜网络新事物，才能不断强化互联网思维，提高对信息化发展的驾驭能力，以变革者心态改进

工作方式，把互联网力量融入日常工作之中。官员为胜任直播带货，不但要全面学习直播技术技巧，还要详细了解拟推荐产品的情况，绝非易事。如恩施州副州长李岩参加抖音直播前，花了三天时间进行认真准备，西藏自治区中扎县副县长王军强为准备直播“首秀”，整整花了六天时间。

其次，官员直播带货要明确两个定位：第一，“官员”是国家公职人员和领导干部，而不是专业主播、“带货网红”；第二，无论解决了多少农副产品受疫情影响滞销问题，为多少藏在深山人未识的土特产打开了销路，无论有多么鲜亮的成绩单，“带货”都是政府服务和公益服务行为，而不是商业行为。应研究制定相关政策规定和法律法规，进一步明确政府（及职能部门）、直播平台、商家等主体的权

利义务，规范、改善多方主体之间的关系，避免权责不清、职能错位、关系边界不明引发各种矛盾纠纷，切实维护官员直播带货的公益性与公信力。

再次，官员直播带货不只是降低疫情影响的应急之举，而应成为地方政府优化整合多方资源、推动经济社会高质量发展的有力杠杆。官员参与电商平台直播，当地获得的不仅是一个销售产品窗口，而应是全方位的信息化、数字化赋能——抖音发起湖北市长直播的同时，投入百亿流量对湖北进行系统推广，其综合效应显然不止于带货。从长远看，官员直播带货应升级为“官员直播促发展”，地方政府应像重视招商引资那样高度重视这项工作，组建专门机构统筹负责和执行。

写好这一份总结书，官员直播带货才能行稳致远。

“官员进直播间”值得点赞

在各类眼花缭乱的“带货行动”中，多地市长县长等领导于放下架子、赤膊上阵，成了一道靓丽的风景——洪湖市委书记走进直播间，化身网络主播为当地莲藕直播带货，网友现场下单45万份；宜昌秭归县委书记直播卖脐橙，一天就卖出了4万公斤，专业程度完全不输网红主播……市长县长作为地方一把手，与“直播带货”碰撞出了火花：不仅让人产生“打破常规”的新鲜感，而且本身就是“品质”的代名词，无疑会受到消费者的追捧。

市长县长走进直播间，是为人民服务的一次生动实践。2019年底，湖北还有5.8万贫困人口没有脱贫，疫情发生后，许多家庭的正常生活都受到了影响，不排除有

些人因为疫情重新返贫。畅通农产品的销售渠道，对于保障这部分人的生活至关重要。同时，农产品还是打开消费的一扇窗口，有利于带动各个行业重启。在此，我们要给那些率先上场的官员们点个赞，他们先行先试、敢想敢试，说明心中有老百姓，为了人民利益愿意做出一些新的尝试。

当然，对官员来说，迈出这一步也很不容易。直播是一种全新事物，面对千千万万的观众，就像一场生动的“电视问政”，考验自己的脑子里有没有“货”，更考验自己的沟通能力、应变能力。如果没有下过田间地头，没有调研经历，直播起来必然卡壳；如果只是对着镜头念文件，那么消费者也不

会买单。从这一点来讲，这也是对官员的一次有益锻炼，有利于督促他们深入群众，用脚步丈量民情，充分了解市场，为农村农民带来致富机会。

没有谁是天生的带货明星，也没有谁从官员跨界到直播间就可以做到“无缝对接”，但我们相信，只要有一颗为民众解决困难的心，一切都不是问题。眼下，湖北正在加速重启，在更多行业、更多领域，都需要类似的表态支持——无论是“带头下馆子”，还是“官员进直播间”，都能起到带头示范作用。

我们乐见这样的尝试。
综合南方日报、北京青年报等
(谔路 整理)