

家长诸多努力,挡不住近视的到来

# 青少年近视高发,如何踩住“刹车”

2023年春季学期刚开学不久,成都市民张女士趁着一个周末的时间,带着儿子到一家眼科医院检查视力。结果让张女士难过了好半天:才上二年级的儿子近视了,一只眼睛50度,两只眼睛都出现了散光。

如今,青少年近视问题已经成为社会各界关心的热点与痛点。2018年印发的《综合防控儿童青少年近视实施方案》提出的目标是,到2023年,力争实现全国儿童青少年总体近视率在2018年的基础上每年降低0.5个百分点以上。而国家卫健委的公开数据显示,2018年至2021年,我国儿童青少年总体近视率分别为53.6%、50.2%、52.7%、52.6%。

不久前,教育部印发的《2023年全国综合防控儿童青少年近视重点工作计划》明确提出,要将儿童青少年近视防控工作、总体近视率和体质健康状况纳入政府绩效考核。并对儿童青少年体质健康水平连续3年下降的地方人民政府和学校依法依规予以问责。

## 诸多努力挡不住近视的到来

张女士知道,按照孩子的用眼强度和学习习惯,孩子近视是早晚的事。但她试图尽可能延缓近视的到来,为此做了诸多努力。

孩子一年级的时,她就买了坐姿矫正器,以阻止孩子过于



靠近书本。她按照钢琴老师的推荐专门买了钢琴灯,给孩子练琴时用。今年1月,她又花了2000多元买了一盏台灯,给孩子读书和做作业的时候用。

张女士的丈夫则认为,睡眠和户外运动对视力有影响,因此晚上总是催着孩子早点洗漱睡觉,放学后常常带孩子从附近的公园绕路回家,就为了让孩子多看绿色。听说吃鱼虾对视力好,他还时不时地买鱼虾烧给孩子吃。

“但这些还是没能阻止近视的到来。”检查出近视的那天,张女士心情沮丧。

这并不是个例,在北京同仁医院,每逢周末,前来就诊的青少年数量总会增多一些。

不少配镜机构也观察到了青少年近视的来势汹汹。

“疫情管控放开之后,到我们配镜中心配镜的孩子明显增多了,自疫情以来中心配镜都是预约制的,今年以来每个周末都络绎不绝。”赵大夫所在的配镜中心在北京市海淀区春里附近,记者观察发现,配镜中心方

圆500米内就有多所中小学。“可能我们这个地方比较‘卷’吧,来这里配眼镜的孩子一直不少。”赵大夫说。

## 近视来势汹汹 家长如何踩住刹车

在浙江大学附属第二医院眼科中心(浙江大学眼科医院),视光中心主任倪海龙门诊每天需要接诊60多个病例。他表示,“如果是寒暑假,还要再增加一些,可能会每天八九十个。”

近年来,青少年近视率为何居高不下?

倪海龙认为,近视低龄化、重度化严重,主要是环境因素导致的,两大主要原因包括:一是户外活动时间严重不足;二是长时间近距离用眼负担过重,这其中主要是学业负担过重,也同时包含过多过早接触使用各类电子产品等。

家庭是青少年近视的第一道防线,不少专家表示,家长们在看待青少年近视问题上仍存

在一些误区和偏见。

倪海龙发现,长期以来,社会对儿童青少年近视普遍存在“重治轻防”的错误观念,防控近视伪科学及不良机构层出不穷。很多家长视近视为洪水猛兽,病急乱投医,与旁门左道为友。而一些家长对近视视而不见,觉得无非戴副眼镜而已,听之任之。

“最常见的几大认识误区是:散瞳验光有伤害,近视戴眼镜越戴近视越深,近视手术能治愈近视。”倪海龙说。

倪海龙表示,家庭是综合防控儿童青少年近视的重要力量,家长是儿童青少年视力健康的守护者。家长要主动了解科学用眼护眼知识,不轻信“近视可治愈”“降低度数”“治眼神器”等虚假宣传;要以身作则,带头不做“低头族”,增加亲子时间;要营造良好的家庭体育运动氛围,保证孩子每天至少2小时日间户外活动;要积极配合学校减轻孩子作业负担和校外培训负担,不盲目参加课外培训、跟风报班;要密切关注孩子视力变化和眼睛异常迹象,定期检查视力,做到早发现、早干预、早矫治。

## 防治青少年近视 还需多方合力

作为家长,来自北京的王先生在发现自己上高一的女儿近视后,已经尽可能地提醒女儿改善用眼习惯,防止近视进一步加深。

“我们已多次提醒她注意保

护眼睛,对她的电子设备使用时间严格把控,避免屏幕过小用眼疲劳。孩子自己也清楚不应该长时间用眼或长时间使用电子设备、日常要做眼保健操、要注意用眼距离等。”王先生表示,然而,女儿并不愿意因为保护眼睛而影响社交、课业任务,很多用眼过度的场景都是“无法避免”。

“她的同学和我周围朋友的孩子有很多都戴眼镜,她出去和朋友玩的照片中不戴眼镜的很少。孩子说班上近视率在60%以上。”王先生说。

的确,在防治青少年近视这条道路上,仅靠家长的努力和孩子的自觉是不够的,不少专业人士认为,青少年近视防控工作还需多方合力,形成护眼爱眼的社会风气。

“学校是防控近视的主战场。”倪海龙表示,学校要真正抓落实,切实保障到每一个孩子的学业负担减负和户外活动时间增加。“比如,要让每一个课间成为真正的课间,在校期间每个课间,都要让每个孩子都能离开教室,去走廊、操场上走走,沐浴阳光、眺望远方。如果保障每天的一堂体育课、大课间,加上每天七八堂课的每个课间10分钟都能离开教室的话,是能保障孩子们每天两小时的户外活动时间的。”

(应采访对象要求,文中家长、儿童、配镜机构人员为化名)

据《中国青年报》

# “成功学大师”涉嫌诈骗被刑拘

改名换姓号称“亚洲第一潜能激励大师”

今年2月下旬,一场由“成功学大师”杨涛鸣主导,浙江吸引力文化传播有限公司(以下简称“吸引力公司”)主办的名为《超级说服力》的培训课程在浙江宁波举行,现场有上百人参加。但有部分学员向警方报警,称培训课程涉嫌精神传销。

4月15日,“李旭反传销团队”负责人李旭告诉记者:“杨涛鸣及其手下已落网。”宁波警方一名办案民警回复记者称:“杨涛鸣非嫌疑人名,他真名叫杨某成。警方以诈骗罪立案调查,杨某成等30多人已被刑事拘留,目前该案正在侦查、办理中。”

## 有人要购买 喊价72万元的课程

2月22日-24日,“成功学大师”杨涛鸣主讲的《超级说服力》培训课程在宁波一家酒店举行。王梅(化名)是其中一名学员。4月15日,她告诉记者:“杨涛鸣这几天讲的课程主要是‘说服力的10个步骤’,看似是一些干货,但其实是一些基础的营销课程。在这些内容的分享过程中,会穿插很多所谓的成功案例,有‘刚开始月入2000元的学员,因为听课了之后,月入十万元’,有‘夫妻学员听课了之后,月入几十万’,还有‘做微商的学生,听课了之后年入百万元’等等。另

外,杨涛鸣还会通过包装自己的身份来让学员增加信任。”

王梅说:“杨涛鸣在讲课的时候,会提到他跟各种世界名人的合照,与世界名人的关系很好等等,让学员以为,他就是一名享誉世界的大咖。”

对于培训课程的目的,王梅说,就是让学员买杨涛鸣的课程。“课堂气氛烘托起来后,有些学员会处于兴奋状态,这时再邀请学员上台互动。这个环节会出现很多的工作人员,想尽办法邀请学员上台,他们会说‘既然来了,就要有所突破’上去让杨老师认识一下,会对你有帮助’‘也不一定非得交钱,就是感受一下气氛’……等学员上台之后,工作人员会再一次提高对其的认可,让学员在兴奋的状态下继续刷卡学习后面的课程。第一天推荐的是5800元的课程,第二天推荐的是3万元的课程,还有5万元、14万元、60万元的课程供选择。我看到现场刷卡缴费的人很多。2月22日,刷卡购买5800元课程的预估有三四十人,23日刷3万元课程的可能有二三十人,好像还有几个学员刷的是14万元的课程。有一个学员打算在24日培训课结束前刷卡购买72万元的课程。”

王梅告诉记者:“据讲课的老师说,他们吸引力公司每年营业额都在几千万元,2022年只做了6个月,营业额就有4000多



万元了。”

## 杨涛鸣等涉嫌诈骗 30多人被刑拘

对于参加杨涛鸣“超级说服力”课程的经历,王梅表示:“个人感觉,整个上课过程,基本没有太多让人思考的时间,课程从上午9点30分一直听到晚上12点。期间,学员还要参加各个小组学习讨论。首先组长分享自己的经验,就是‘之前是干什么的,不太行,因为听了杨涛鸣的课后,工作上就有了突破,大家想不想也这样’类似的東西。然后大家互动,接着学员分享自己的经历等等。”

王梅还注意到一个细节,她告诉记者:“杨涛鸣的很多工作人员或者叫助教的人都是没有工资的,来会场是当义工。他们说的就是,想跟着杨涛鸣老师学习更多。”王梅最后回忆:“在‘学习’的过程中,还是有清醒的学

## 吹嘘来的 “潜能激励大师”

记者在认证主体为宁波吸引力文化传播有限公司的微信公众号推文看到,2014年4月2日发布的《成功者背后不为人知的秘密……》文章“个人简介”写到:

杨涛鸣,亚洲心灵潜能权威,知名演说家,畅销书作者。团队建设、系统运作专家,吸引力文化传播有限公司董事长。

20岁,高中毕业,身无分文离家创业。23岁,带领17万营销团队,打破所在公司遍布76个国家的纪录,做到公司最高级别——五星总裁。25岁,进入培训界,品牌课程《终极突破 走火大会》引爆中华大地,《领袖智慧》课程轰动全球,帮助无数人迈向成功。27岁,成立吸引力公司,凭借强大个人演说魅力及品牌号召力,分公司迅速扩展至宁波、北京、深圳、广州、上海、临沂、聊城数十个城市。29岁,多次接受邀请与世界大师安东尼·罗宾、约翰库提斯等同台演讲,个人全国巡回演讲上千场,是影响数百万人的超级演说家。30岁,不断刷新行业销售纪录,并与世界顶尖大师合作,邀请世界大师来中国,是当之无愧的“亚洲第一潜能激励大师”。

据上游新闻