

三歲孩子每天戴牙套12小時，誰在販賣焦慮？

卷卷三歲四個月的時候，就戴上了牙套。那是一種可取下的活動牙套，學名叫雙曲舌簧領墊矯治器。媽媽何彩憂心女兒的下牙覆住了上牙，這種癥狀通俗的叫法是“地包天”，學名叫“反頷”，她把矯治器卡在女兒上領牙裏面，每天讓她堅持佩戴12個小時，睡眠時也盡量不摘下。

四個多月後再看，矯治器已經把卷卷的上牙頂出來了，小女孩笑起來的時候，上下門牙碰在一起。爲了這個效果，何彩付出了一萬元，卷卷付出了痛苦。由於後槽牙被墊高，佩戴牙套初期，她的上下門牙無法完全咬合，露出縫隙，導致吃飯很慢，“像沒牙的老太婆”。佩戴牙套睡覺時，卷卷無法將嘴巴合攏，舌頭頂在上下牙之間，她還曾用舌頭頂掉矯治器，啃咬矯治器。

卷卷還太小，說不出自己的感受。但何彩對效果滿意，醫生告訴她，反頷越早治療，療程越短，且未來基本不會復發。何彩諮詢的醫生來自廈門一家私立兒童口腔醫院，門店開在商場裏。

近幾年，在青少年和成人整牙熱潮中，一些商家將眼光投向低齡兒童口腔市場。在一線城市及東部沿海地區，兒童口腔連鎖診所已經隨處可見。記者走訪發現，在這類兒童口腔診所中，低齡矯治已經蔚然成風，甚至建議一歲半的兒童佩戴牙套，在他們的營銷話術中，牙頷畸形越早治療，花費的時間和金錢成本越低，“基本不復發”。

根據本世紀初口腔界泰鬥傅民魁的一項流調結果，中國兒童和青少年錯頷畸形患病率約有70%，但在權威專家看來，“早發現早治療”的概念在兒童領域是錯誤的。中外許多研究顯示，所有種類錯頷畸形的最佳矯治期均在8歲之後，有的人在8歲後矯治效果更好，有的人4歲矯治和8歲矯治效果相同，但出於對幼兒的人道關懷，並不倡導過早矯治。

母嬰博主的焦慮

何彩是90後全職寶媽。平時，她喜歡將與女兒卷卷的生活分享在社交軟件上，有幾百粉絲。2021年7月的一天，她收到一條私信，對方自稱本地某兒童口腔診所的推廣人員，邀請她帶女兒到店免費體驗洗牙、全口塗氟與顏面篩查，還提供試戴隱形牙套的機會與100元報酬，只需事後幫忙在社交軟件上發一篇推廣筆記。在當今的網紅經濟時代，母嬰博主接推廣很常見。“私人診所進行這種類似探店的宣傳還是挺正常的，同期還有和我一樣爲他們宣傳的人。”何彩說。

搜索互聯網，很容易發現這場招募當地母嬰博主“探店”推廣的痕迹。何彩後來制作的視頻筆記被這家兒童口腔診所社交賬號收錄，截至2022年4月6日，其賬號下共15篇類似筆記，這些筆記集中發布于2021年7月23日至8月26日，持續一個月左右，平均2至3天一

篇。筆記的作者都是當地母嬰博主，目前粉絲數從幾百到8萬不等，他們大部分在社交媒體上還有其他帶貨行爲。

在15篇筆記中，共包括16位小患者接受了這家兒童口腔診所的服務（其中一篇筆記是龍鳳胎），項目包括清潔、塗氟與十項全面篩查，小患者在三歲半到六歲不等。除了何彩與卷卷的視頻筆記外，其餘均爲圖文筆記，涉及這家口腔診所所在當地的4家店面。

記者發現，這些筆記的文案類似，例如對“口呼吸”的科普，“口呼吸會影響牙齒、頷骨和面型”；對兒童黃金矯正期的標準，“5~12歲是孩子牙齒矯正的黃金期”；還有對於某口腔診所的宣傳口徑：“他們家售後期是貫穿了孩子整個替牙期，會一直到孩子換完牙爲止”。文案的類似並非偶然。聯繫何彩時，推廣人員提供了一份文檔給她參考。“沒有特別要求細寫，也沒有特別強調哪些一定要寫。”何彩說，推廣人員只是提出了分享方向，比如科普、體驗記錄等。

包括何彩在內，至少有8篇筆記在文中表達了“立刻給孩子在這一診所安排矯正”的想法，部分甚至強調“選擇了透明款”。但除了何彩確實爲卷卷戴上了矯治器，其餘博主均沒有發布後續進展。

何彩對女兒的面容充滿焦慮。她告訴記者，早在卷卷一歲多的時候，她發了卷卷的笑容在朋友圈，就有朋友留言提醒“寶寶有些反頷”。那時卷卷剛長出10顆牙，笑的時候露出了6顆牙齒，中間的4顆牙齒，都是下牙包住了上牙。晚上孩子睡着後，何彩用手機查了資料，百度顯示，兒童反頷“三歲矯正比較合適”。

“我發現得比較早，就想着回頭孩子三歲了要去看，但是其實那時候也不懂去看哪病。”何彩說，帶女兒看病的想法一度擱置，直到收到推廣人員的私信。被推廣的兒童口腔醫院離何彩家很近，就在她時常逛的商場裏，體驗過程也很舒適，何彩說，私人診所不像通常認知中的醫院，裝修富有童趣，布置成女兒喜歡的冰雪奇緣的主題，在等候區，玩偶、繪本和動畫片一應俱全，工作人員服務也到位，令她感到“溫馨貼心”。之前考慮帶女兒矯正時，何彩首先排除了公立醫院。她認爲公立醫院“冷冰冰”，嘈雜且服務不夠耐心，女兒會在矯正過程感到難受而排斥。

何彩獲得信息的唯一渠道就是互聯網，她搜索後發現，這家診所所在省內連鎖經營，針對兒童口腔問題，“比較專業”，這讓她最終下定決心讓女兒在這家診所治療。2021年9月，卷卷三歲四個月，被診所的醫生診斷爲前牙反頷，“牙性的問題”，醫生建議趁卷卷年齡小立刻矯正，這樣相對較快且效果可期。於是，一副雙曲舌簧領墊矯治器進入了卷卷嘴裏，是一個粉色透明凝膠狀的固體，覆有曲折的鋼絲，鋼絲頂在上牙後面，從正面看不到。在平常佩戴的過程中，用大拇指將矯治器往上頂後，鋼絲卡住

上門牙，聽到“咔嚓”一聲即可。醫生建議佩戴矯治半年，然後再觀察半年，一個月復診一次。

雙曲舌簧領墊矯治器是一種口腔活動矯治器，90年代初期廣泛應用於乳牙、替牙期反頷的矯治。記者在知網中以“雙曲舌簧領墊矯治器”爲關鍵詞檢索，檢索出11篇論文。2002年發表於《實用口腔醫學雜誌》的一篇論文介紹，雙曲舌簧是口腔活動矯治器作用力部分最常用裝置之一，可使牙齒產生舌側或腭側的移動，主要用于領墊舌簧矯治器矯正牙齒的反頷。

上世紀90年代末，隨着固定矯治技術的發展，此類活動矯治器的使用已經越來越少。上述論文提到，在臨床應用中發現，雙曲舌簧存在力量過大，衰減過快，易于折斷，且復診間隔時間較短等缺點。另有1998年發表於《口腔醫學》的一篇論文介紹，活動矯治器的明顯的缺點是依賴於患者的合作，同時因其很難產生複雜的牙移動所需的兩點接觸，對牙齒的移動是有限的。所以相關研究多聚焦於改良，偶有研究堅持其對兒童早期矯正的有效性，但研究數量相對有限，研究質量相對不高。

兒童矯正并非越早越好

多位受訪專家認爲，對幼兒進行牙齒矯正沒有必要。在北大獲得正畸雙博士學位，目前供職於賽德陽光口腔診所的關心介紹，兒童早期矯治的最佳時機是在8至10歲，這段時間是孩子的發育高峰，“骨骼生長發育塑性特別快”，而牙齒矯正的根源就在於骨骼的重塑，因此在這期間進行矯治，可以達到事半功倍的效果。

如果在發育高峰前進行矯正，雖然有時會有一定的效果，但會增加孩子的治療周期。“本來能半年完事的矯正，如果更早開始，很有可能拖成兩年。”關心認爲，如果孩子的童年在矯正牙齒的痛苦中度過，會降低孩子的生活質量，也會傷害親子關係。她建議最好是等孩子自己覺醒，“要讓孩子自己知道矯正是有好處的，從而自願進行矯正”。

關心介紹，在8歲到10歲的發育高峰期，適合糾正骨骼的發育異常，比如上下頷骨發育不足或過度，或者牙弓過窄。“可以很肯定地說，這個時候進行早期幹預，即使後續需要治療，也會大大降低治療難度，提升治療效果。”她指出，在早期矯治中較爲常見的，是對“地包天”的幹預，對於鼻基底凹陷的小朋友，在這個時候進行骨骼的牽引，會達到比較好的效果，或者是下頷骨過小，這時候刺激一下，下巴就會長出來。

反頷即“地包天”，中國在近30年前就已經對其早期幹預情況有了研究。北京中日友好醫院主任醫師徐寶華說，在1995年，他曾研究過對反頷的早期矯正。當時，他發現，已經有國外研究證明，對4歲幼童進行矯正，和到8歲再開始矯正，最終效果是一樣的，因此，發達



北京一家兒童牙科機構建議給三歲“地包天”兒童戴法蘭克3牙套。

國家並不建議4歲開始矯正。“孩子那麼小，很難配合，心理也不成熟，矯正是個痛苦經歷。”

徐寶華的研究從1995年開始啓動，至1998年結束，研究結果重復了國外的結論，他隨後又追加了對8歲和12歲兒童矯正情況的對比研究。最後發現，兒童在八至十歲時，上頷骨發育最活躍，是做前方牽引治療骨性反頷的最佳時機，此時矯正事半功倍，“做早了效果不理想”。

需要前方牽引的兒童，主要是被認爲爲上頷骨發育不足爲主的“骨性反頷”。除此之外，還有一些兒童是牙性和功能性反頷，徐寶華認爲，對於這些兒童，雖然早期矯正也能幹預回來，但4歲矯正，與8歲矯正的效果是一樣的，而8歲矯正時，由於孩子心理成熟，依從性更好，可能效果更好。“所以綜合結果就是，不論骨性、牙性還是功能性，都是8歲開始做最好。”他建議，每個兒童第一次看正畸醫生的時間，應該是8歲之後。

徐寶華說，他研究發現，一半以上兒童的反頷是骨性的。“這意味着一半以上的兒童，即使兩三歲時候解決了反頷問題，最後還是要復發。”他解釋說，骨性反頷的原因，在於上頷骨長得慢，下頷骨長得快，“就像兩個人跑步，一個跑得快一個跑得慢，在兩三歲的時候，差距還沒那麼大，但隨着年紀增大，差距會越來越大。”因此，建議對於骨性反頷，尤其是面中部凹陷、上頷骨發育不足兒童，建議8~10歲開始治療。

兒童正畸低齡化

記者查詢發現，這家口腔門診部的工商注冊時間是2019年11月26日。一些介紹中稱，這家口腔門診成立於2016年，診所所有7家連鎖店，均位於東南沿海某省。如按

2016年的成立時間，其最早的案例距今也僅有6年，斷言“不會復發”爲時尚早。

在北方地區，也有一些連鎖兒童口腔機構。記者以顧客身份諮詢了北京的某大型連鎖兒童口腔診所，幼童矯治療程報價也在萬元左右。一名自稱醫生助理的人士說，如果父母有反頷的情況，兒童也會遺傳。“第一個治療周期最好是3~5歲，可以防止面型發生變化”，對於遺傳性反頷，將建議在6~8歲和12~17歲繼續兩個周期的治療，“可改善面型”。

這些觀點令正規的正畸醫生感到驚訝。關心說，這兩年她時常接診到非常低齡的小朋友。就在前幾天，她接診一個病人，對方帶着自己三歲的寶寶一起看診，并稱某兒科診所的醫生說孩子有咬合問題，需要矯正。但關心驚訝地發現，孩子長着“完全一口正常的乳牙頷”。

“我很震驚，你知道嗎？我就想，在什麼樣的利益驅動下，你能下狠心建議給三歲的孩子做矯正？”關心指出，有些兒童口腔診所誇大幼兒的狀況，“販賣焦慮”，當成功把牙套戴在孩子嘴裏後，如果最終復發了，就會推卸責任說是因爲孩子太小，家長沒有管理好導致的。“實際上，這些機構不會教家長對幼兒進行行爲管理的，祇是說不戴不行，最後就是幹預失敗，這時候診所又說孩子還太小，以後大了再繼續幹預。”

關心指出，口腔正畸市場的過度低齡化值得警惕，“孩子的市場確實特別巨大，因爲家長可能不捨得把錢花在自己身上，但是他們願意花錢給孩子，很多不良的醫療機構，就是抓住了父母這種心理上的特點，想把家長的錢從兜裏掏出來。”但不論幼兒還是成人矯正，都屬於醫療行爲，都應該遵循醫療的標準和規範。

一包水餃賣180元，上海一騎手勾結保安哄抬物價獲利3萬餘元被抓

八包水餃，報價1440元，原本30元一包直接翻了五倍變180元。

“礪劍3號”專項行動以來，上海公安機關嚴厲打擊各類涉疫違法犯罪活動，在維護市場秩序方面，重點打擊囤積居奇、散布漲價信息、哄抬價格行爲，切實維護市民群眾權益。

日前，市公安局偵偵總隊會同虹口分局成功偵破一起外賣騎手與小區保安互相勾結、哄抬物價的

案件，抓獲犯罪嫌疑人李某和王某升，查證兩人非法獲利3萬餘元。

4月30日，市民孔先生向虹口警方報案，稱其通過微信群認識了一名“外賣騎手”，對方表示能夠買到烟酒、蔬菜、餃子以及調味品等物資，並在朋友圈發布物資信息。孔先生想買8包某品牌水餃，但在其朋友圈未查到報價，遂微信詢價，對方報價1440元。

由於孔先生日常并不持家，對於物價不熟悉，且認爲特殊時期價

格可能會貴一些，就微信支付了貨款。收到貨後，家人告訴他這款水餃通常祇需30餘元一包，如今却單價高達180元，憤憤不平的孔先生隨即報警。

接報後，虹口警方迅速展開調查。經查，這名“外賣騎手”是某平臺登記在冊且有電子通行證的騎手李某，他利用通行之便，跳過平臺，私下聯系了不少沿街商鋪，并通過自己的微信點對點聯繫客戶。

對於買家想要採購烟酒這類

明碼標價的產品，李某通常都是以進貨價的1.5倍價格進行銷售。但對於一些沒有明碼標價或者緊俏的產品，例如水果、速凍食品等，李某的定價就會高出原價數倍。爲了擴大銷售範圍，李某還伙同某居民小區保安王某升，在無機動車通行證的情況下，由王某升私自印制虛假通行證，駕駛機動車爲其倒賣物資提供便利。

5月1日下午，警方在楊浦區抓獲犯罪嫌疑人李某和王某升。

經初步查證，兩人累計非法獲利3萬餘元。目前，公安機關已對犯罪嫌疑人李某、王某升依法採取刑事強制措施，案件正在進一步偵辦中。

警方正告：針對利用疫情趁機哄抬物價牟利的違法犯罪行爲，公安機關將持續開展嚴厲打擊，切實維護本市市場秩序和民生安全。廣大市民群眾若發現此類違法犯罪行爲，請及時向公安機關舉報。