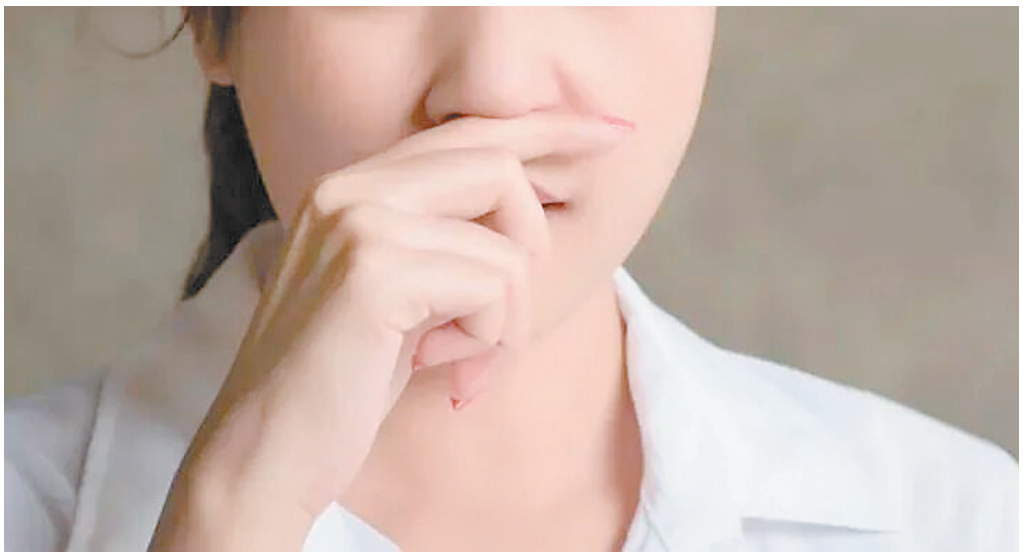
一到秋冬就鼻子干是怎么回事

一到秋冬季，鼻子的‘苦难日’就来了。很多人遇到过这样的情况：一觉醒来，鼻子干燥难受，不仅不通气，还可能会结血痂、一按就疼。

为什么秋冬季鼻子会特别干？该如何缓解？《生命时报》邀请专家，为你一一解答。



为什么秋冬季鼻子特别干

正常情况下，我们的鼻腔每天要分泌大量黏液，用于湿润吸入空气和鼻黏膜，以保护呼吸道。

秋冬季寒冷且空气干燥，加上暖气、空调的烘烤，鼻腔黏膜会缺乏滋润。长期处于温度较低的环境中时，鼻黏膜水分蒸发过快，就会导致鼻腔干燥，甚至引发毛细血管扩张而致鼻出血。

其实，鼻腔里的黏液是非常有用的，不但可以湿润鼻腔，还能‘粘住”进入鼻腔的病原微生物、虫子等‘入侵者”，避免生病。如果鼻孔太干燥，也更容易被感冒、流感、鼻窦感染找上门。

除了环境因素，以下几个原因也会导致鼻腔干燥。

不良生活习惯

饮食不规律，经常吃油炸、辛辣等易上火的食物，又没能及时补充水分，会使鼻子干燥。平时经常抠鼻子，容易对鼻腔黏膜造成刺激，让鼻子发干。

干燥性鼻炎

表现为鼻腔分泌物减少，鼻内发干、有刺痒感或异物感，经常引起喷嚏、灼热感，诱使患者挖鼻，引起出血。

与过敏性鼻炎不同的是，干燥性鼻炎最主要表现是鼻腔干燥，这种干燥感往往会持续一整天，而过敏性鼻炎则以阵发性鼻痒、喷嚏、流清涕为表现。

其他鼻部疾病

如患有鼻窦炎或鼻息肉等疾病，鼻腔黏膜长时间受到刺激，也会导致鼻腔出现干燥的情况。

滋润鼻腔的6个方法

美国‘健康在线网’介绍了几种简单有效的方法，可以帮助缓解不适，让鼻腔更加滋润。

涂凡士林。在鼻腔内壁薄薄涂抹一层凡士林，能够有效锁住水分，缓解干燥。需要注意，用量不宜过多，频率也不宜过高。

用加湿器。加湿器能增加空气湿度，减轻鼻腔不适。建议将加湿器放在房间中央，定期清洁并使用蒸馏水，避免矿物质沉积。同时注意不要将出雾口直接对着家具，以免湿气损坏木质表面或滋生霉菌。

洗澡热敷。无论是洗澡时产生的热蒸气，还是用毛巾热敷，都能快速缓解鼻腔干燥。短暂的桑拿也能起到类似效果，但要注意时间不宜过长。

饮食调理。多吃含维生素C多的食物，有利于防止鼻腔干燥、出血。推荐喝金银花茶、菊花茶，多吃柚子、橘子、苹果、猕猴桃、西红柿、青菜等富含维生素的食物。日常饮食应尽量清淡，少吃油腻、辛辣上火的食物。

鼻喷雾剂。如果以上措施都没让症状得以缓解，必要时可咨询医生，使用鼻喷雾剂或用生理盐水冲洗鼻腔。

使用含生理盐水的鼻喷雾剂，不仅能湿润鼻腔，还能帮助清洁其中的灰尘和过敏原。

特别需要提醒的是，应选择单纯的生理盐水产品，避免使用含有其他药物的喷雾剂。

冲洗鼻腔。使用专门的洗鼻壶或挤压瓶，用干净水源或生理盐水冲洗鼻腔，既能清除干燥的分泌物，又能保持黏膜湿润。

鼻腔干燥，千万别做这个动作

鼻子不舒服时，很多人会下意识地挖鼻孔。从生理结构上来说，鼻腔是人体与外界空气接触的第一道防线，鼻腔黏膜具有过滤、湿润和温暖空气的作用。

挖鼻孔这个看似简单的动作，可能破坏鼻腔黏膜，带来一系列伤害。

污染鼻腔。人们的手指往往携带了大量的细菌和病毒，当用手挖鼻孔时，病原体就会被带入鼻腔，破坏鼻腔内的微生态环境，从而引发一系列鼻部疾病，如鼻前庭炎、鼻窦炎等。

伤害呼吸道。鼻前庭皮肤受损后，会损失不少鼻毛，降低其过滤粉尘和病原体的能力，削弱了鼻腔的第一道物理屏障，进而增加呼吸道感染的风险。

可能引发肺炎。如果病原体通过挖鼻孔的动作进入鼻腔，并侥幸躲开鼻毛，随着呼吸深入呼吸道，便有可能引发肺炎，尤其是遇上专攻肺部的肺炎链球菌。

严重时感染颅脑。鼻腔是面部危险三角区的重要部位，部分静脉与颅内海绵窦相通。

一旦鼻黏膜受损并伴有细菌感染，感染逆行扩散至海绵窦，便可引发颅内感染，可表现为头部胀痛、脖子发硬、恶心、呕吐、意识模糊等症状，严重时可危及生命，需及时就诊。

如果鼻腔内有鼻屎，应用柔软的棉签蘸清水或淡盐水后，轻轻探入鼻腔内滚动清除。

如果鼻子里有较大的硬块，可以用生理盐水对鼻腔进行清洗，使其软化，再用棉签清理；也可以遵医嘱涂红霉素软膏等油剂药物进行湿润后再清理。

（来源：“生命时报”微信公众号《一到秋冬就鼻子干，是怎么回事？》）

为什么超市的商品价格都是以9结尾

9
是一个有魔力的数字
也是一个神奇的数字
逛超市的时候大家都会看到
很多物品的价格都是以9结尾
比如说299，19.9之类的……
这是为什么呢？
今天就来给大家揭秘真相

非整数定价法

有实验证明，对于以9为结尾的价格与以0为结尾的价格（例如9.9和10），同样上涨10%，人们对于9.9涨价的感受更低，感觉不到涨了多少。同理，在降价的时候，降到以9为结尾的价格，也会带给人降价更多的感觉。实际上，这是商业社会中常用的非整数定价法。

非整数定价法的优点：一是给人一种精确计算，已是最低限度价格的心理感觉；二是给人一种便宜感。

例如：9.9元会让买家感觉是在9的区间内，但是10从感官和心理来讲会让买家感到贵。在消费者看来9.9属于几块钱的行列，和10所属的十几块钱有着质的不同。1999元和2000元，大家会感觉前者会比后者便宜很多，事实上它们差不多。

尾价策略

商家运用了心理暗示的方法，让消费者认为物品更加便宜，而事实上并没有便宜多少，这个就是尾价策略。

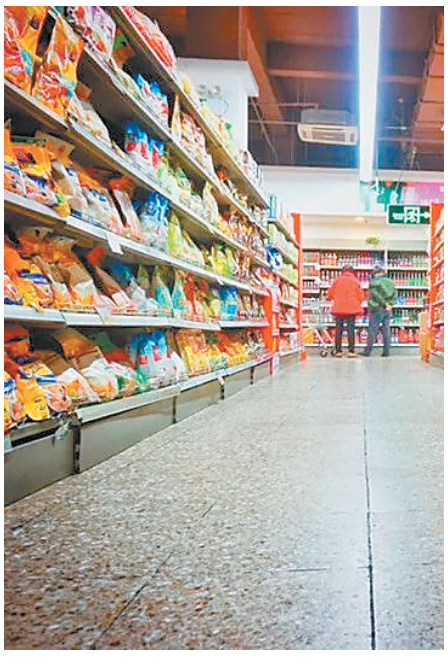
其实，将价格末位定为‘9’的方式，属于尾数定价策略（mantissa pricing）的一种定价方式，即给商品定一个以零头数结尾的非整数价格。利用‘尾数定价”，可以使消费者产生某些特殊的心理效应。

首先是感觉便宜。标价99.99元的商品和100.05元的商品，虽相差不足0.1元，但前给购买者的感觉是还不到100元，后者却使人认为100多元，因此前者给消费者一种价格更便宜的感觉，使之易于接受。

其次是精确。带有尾数的定价可以使消费者认为商品定价是非常认真、精确的，连几角几分都算得清清楚楚，进而产生一种信任感。

另外确实还有图个吉利的意思在里面。某些数字常被赋予一些独特的含义，如我国商品价格常以6、8、9结尾，却鲜以4结尾。以这些带有特殊含义的数字结尾，迎合了消费者图吉利的心理，更能促进商品销售。

总之，定价不仅要进行科学的核算，同时也要兼顾民俗风情。但不管价格如何定，你还是会买买买……



（来源：“中国新闻网”微信公众号《为什么超市的商品价格都是以9结尾？》）