

# FIND YOUR CUSTOMERS ONLINE

## 你的消费者都上网了，你在哪？

文\_曹芳华 [美宁电子商务服务公司营销传播总监兼策略总监] 责任编辑\_杨紫婕

在国际金融界流传着一句话“现在还不到中国开展金融业务的银行，50年后将被世界遗忘”。这句话用到电子商务领域同样合适，那就是“现在还不开展电子商务的品牌，10年后将被消费者遗忘”。



### 趋势1: 电子商务平台——从集市卖场到专卖店

目前，电子商务B2C（商对客）平台的淘宝商城、京东商城、新蛋等电子商务平台取得了高速增长，大量的传统品牌企业通过入驻B2C平台开展网络销售业务。以淘宝商城为例，杰克琼斯、Kappa、七匹狼、李宁等企业通过建立网络旗舰店、网络专卖店的形式进行网络销售业务。

电子商务就是运用电子的手段实现商务的目的。如果说C2C（客对客）电子商务是一个集市的话，那么B2C平台也就只是一个卖场。从线下渠道发展来看，很多传统品牌都经历过从集市到卖场再到专卖店或者旗舰店的发展历程。企业为什么最后耗巨资开设品牌旗舰店，主要基于以下两点的考虑：1.销售终端的媒介化，品牌通过旗舰店实现与消费者之间的品牌沟通与互动；2.品牌形象展现的个性化，通过旗舰店展现品牌的形象，构建独特的品牌体验。

品牌之所以从卖场走向专卖店、旗舰店还有一个重要的前提，卖场追求人气和销量，这与品牌追求品牌附加值之间有矛盾。在电子商务领域同样存在这样的矛盾，对于B2C电子商务平台来说，人流量和销量是他们盈利的重要指标，因此，我们看到现在淘宝的广告，不是打折就是秒杀，这种做法对于平台来说早涝保收，只要有交易发生就可以收取5%的平台费用。而品牌追求的是客单价，也就是产品的品牌附加值，电子商务B2C平台的做法却是赤裸裸的价格竞争，这种做法与企业的初衷是背道而驰的。因此，电子商务的趋势之一就是企业的电子商务平台从卖场走向独立专卖店、旗舰店，也就是建立独立的网络销售平台和网络分销体系。

### 趋势2: 电子商务物流——从送货上门到社区终端

从很多电子商务平台的评价指标来看，最核心的三个指标“产品与描述的相符程度”、“卖家的服务态度”、“物流配送的速度”。这三个指标最可能影响消费体验的是物流，因为产品与服务对于品牌企业来说是最为可控的因素，而物流配送是电子商务发展的一个重要配套服务，这个配套跟不上将成为企业电子商务发展的瓶颈。

由于现在人们的生活轨迹基本上就是“住所——办公室”之间两点一线。因此，消费者在网购时经常面临的选择就是配送到家庭地址还是办公地址。由于物流速度的不确定性，往往会造成的一个问题就是如果消费者选择配送到家庭地址，但是物流抵达的时候消费者在上班，不能及时签收；如果配送到办公地址，很可能物流抵达的时间正好不是工作日。

如何解决这个问题，是物流服务的一个变革趋势：从送货上门到社区终端。社区终端取货就是由物流公司把消费者网购的商品送到消费者住所所在的社区便利店，这样就算是工作日送到，消费者也可以在下班回家的时候到社区终端领取。

因此，电子商务发展第二个趋势就是：电子商务物流从送货上门到社区终端的变革。这变革不但提升了消费者收到货品的速度，而且，由统一的社区终端代签收，也可避免公司同事或者小区保安代签收带来的种种麻烦。

纵观以上两个趋势，必然对企业电子商务运营的能力提出更高的要求，同时，也对物流公司的配套服务提出了更高的要求，只有顺应这个趋势，企业才能在电子商务时代取得可持续发展。 MCB

当磕一包瓜子、嚼一块巧克力成为生活的常态，代表一种休闲的生活方式时，任何这个行业的进入者，都会欢欣鼓舞，因为这背后，有着13亿人口的巨大市场。

然而从瓜子干货到蜜饯糖果，再到如今，新鲜花样层出不穷，休闲食品的品类群日趋庞大，经销商在订货会上不得不面对巨大的选择难题，而消费者在货架旁更是无从下手、犹豫不决。

从休闲食品的品类属性来看，其本身并不属于刚性需求，所以，如何在最大程度上去迎合消费者的需求，就成为最重要的课题。

### 懒人时代的休闲食品变革

足不出户就能购物——上淘宝；坐在家吃饭来张口——有宅急送……

现代人越来越懒，宅男腐女也已经成为一种趋势，而“懒人们”的深度需求就是“坐享其成”，于是乎，网络购物成为一种主流的消费方式，外卖/宅急送也变成越来越多年轻人的新选择。

“果冻好吃不易吃”——没关系，喜之郎有可以吸的果冻；威化饼干同样如此，口感好、营养



好，可是吃起来太麻烦，一直在饼干市场坐冷板凳，于是，雀巢推出了奇巧，吃起来简单方便的巧克力威化，一经推出就受到青年白领们的热捧。

在懒人经济下，如何满足宅男腐女们坐享其成的深度心理需求，利用人的惰性为机会点创造出更加便利、更加易于食用的产品，必将是休闲食品未来发展的一个趋势。

### 健康意识回归后的替代潮

无糖替代有糖、非油炸替代油炸、粗粮替代精粮……

近年来，薯片、膨化食品已经失去了曾经的光环，被称为高热量、不健康的食品。关注健康几乎成为消费的主旋律。消费者以往偏荤少素、重精食缺粗粮、饮食结构不合理的生活习惯已开始逐渐改变，而以“五谷为本”的中国传统的饮食理念似乎正在“回归”。

王老吉从1亿到120亿，一款卖相平平的饮料，凭借“不上火”的诉求却如点石成金，其实在这句“不上火”的背后是王老吉的中草药配方，是消费者日趋理性化的健康需求！

# SNACKS: THE BUSINESS OPPORTUNITY IN THE MARKET

## 休闲食品： 潜伏在大市场内的商业机会

文\_叶茂中 责任编辑\_杨紫婕

从休闲食品的品类属性来看，由于其本身并不属于刚性需求，所以如何在最大程度上去迎合消费者需求，就成为最重要的课题。

### 打破传统哪朝哪代都有效

一直以来，休闲食品都是抄袭风劲吹，这主要是因为休闲食品的核心技术并不是高深的学问、很容易被模仿，你苦心研发了一年半载好不容易推出市场的产品，竞争对手不出一个月就能生产出一模一样的产品，你欲哭无泪。

继续抄袭下去？一条路就那么宽，走的车多了也会交通堵塞。放弃创新、放弃打破，一样无路可走！

历史告诉我们，只有那些勇于打破传统、另辟蹊径、推出创新产品、采用创新传播的品牌，他们在哪朝哪代都能一统天下，消费者内心深处永远都期待那些更有创意、更新奇的产品出现。

奥利奥巧克力夹心饼干会比达能的夹心饼干更好吃吗？也许更好吃，但是消费者才不会买账，明天会有更好吃的饼干出现！“扭一扭，舔一舔，泡一泡，就是奥利奥”，奥利奥打破了饼干的传统吃法，今天，它仍然以这种独特的吃法延续着它的辉煌。

同样，在香飘飘之前，你要喝奶茶，得去专门的饮品小店，要么自己在家做也成，劳心劳力！香飘飘就是打破了奶茶的传统喝法，将奶茶杯装化，通过快销渠道销售，才上市短短几年，现在已售出的香飘飘的奶茶杯子连起来能绕地球一圈。

有王者之相的产品就是如此，懂得横向思维，传统需要被打破、打破、再打破…… MCB



**财富驿站:**

中国工商银行宁波分行财富管理中心

**财富顾问:**

陈娟 (财富管理中心理财师, 拥有AFP金融理财师资质)

**财富专线:** 0574—87362005

# GOLD MINING

## 掘金!

文\_陈娟 责任编辑\_曹籽

通货膨胀, 物价上涨, 人们越来越担心财富流失。当前形势下, 中国股市很狂热, 震荡也不断加剧, 投资者经历着股市的牛熊市; 房产投资的风险也是有目共睹。哪里才是投资者避险增值的新港湾? 格林斯潘说过: “世界范围内, 黄金是一种无可超越的支付形式。极端情况下, 没人会要纸币。但是, 黄金永远有人要。” 黄金, 黄金, 还是黄金!



### 掘金时代

过去9年里, 黄金保值增值功能表现得淋漓尽致:

- 2001年9月11日以每盎司271.3美元启动, 国际现货黄金价格拉出了一条持续8年的长阳线。
- 2002年收于每盎司347.8美元; 2003年末达到414.4美元; 2004年底升至438美元; 2005年收在517.2美元; 2006年底达636美元。
- 2007年国际金价震荡上行, 从年初的每盎司601.5美元冲至年末每盎司832.3美元。
- 2008年12月31日, 以每盎司878.8美元收盘, 暴涨了607.5美元, 涨幅为223.92%。
- 2009年因为金融危机, 投资市场陷入混乱状态, 黄金无疑是最大的赢家, 从突破千元大关到创下历史新高, 每盎司1226美元, 涨幅达32%。

2010年, 分析师普遍对黄金走势持乐观态度。原因是支撑黄金上涨的基本面因素并未改变: 主要为美元持续贬值及央行增持黄金储备, 黄金牛市远未结束。2010年投资黄金, 正当其时。



### 权威看黄金

黄金在2009年突破千元大关创出了历史新高，王者归来的气度吸引了投资者的目光。以下是几位行业权威专家对黄金在2010年走势的解读。

#### ■ 中国黄金协会副会长兼秘书长张炳南：2010年趋势不变

2010年可能是一个黄金市场震荡的年份，但是中长期向上的趋势不会改变。

黄金能够走多高，取决于其国际金融体系中的作用有多大。近年来，要求在新金融体系中增加黄金因素的呼声也越来越高，黄金在国际金融体系中的地位和作用是近两年来支撑金价上涨的主要因素，这个因素在2010年仍是正向的。

#### ■ 高赛尔黄金首席分析师王瑞雷：全年均价在每盎司1100美元

预计2010年黄金现货价格最高能达到每盎司1350美元，最低可探每盎司950美元，全年均价在每盎司1100美元。

考虑到信贷低迷以及失业率难以在短期改善，宽松货币政策有望维系。黄金的牛市仍将延续，并且黄金价格将继续领跑美国10年期国债收益率。2010年黄金价格相对于均价而言，仍有10%—20%的上涨空间。

我们从不怀疑黄金的牛市预期，但是我们将未来3年—5年的牛市价格预期透支到3个—5个交易日完成，1000美元之上的黄金价格伴随波动性的加大，风险也在逐级提高，投资的简单原则便是：低位买入，高位卖出。

#### ■ 威尔鑫首席分析师杨易君：虎年牛市仍很精彩

第一，黄金年末消费需求旺季因素将继续烘托黄金的中期牛市氛围，并进一步构成投资与投机的基础氛围。

第二，美元中期疲软的延续将刺激黄金对冲美元贬值的功能，形成对金价的直接提振。

第三，基金在2008年11月起就开始对迎接这场牛市作了布局，目前正是充分布局后的黄金牛市的主要实施阶段。

金价在2009年12月经过调整之后将再续中期牛市，进入2010年，高点应该在二季度以前产生，二、三季度交界区域或三季度可能形成年内低点，但已经不可能再度看见1000美元以下的金价了。第四季度或存在年内相对高点，但应该低于上半年高点。

## 投资者特质： 高等风险承受能力

角色标签：王女士

### 定制背景：

月收入22000元的王女士为某外企业务主管，工作稳定，拥有价值130万以上的房车，均无按揭压力。可利用投资积蓄10万元，并且单身，是典型的单身贵族。由于平时工作非常忙碌，没有时间进行理财投资来获得更多增值。

理财目标：尝试投资，积蓄增值。



### 专家建议：纸黄金投资

经风险评估后，该客户风险承受能力较高。在与这类客户的接触当中，他们往往非常喜欢时尚消费，喜欢买金银首饰，对黄金也颇感兴趣。建议王女士进行纸黄金投资，一方面，“纸黄金”投资门槛、交易成本较低，小成本的投资对于每月开销很大的王女士来说，是一个非常好的开始；另一方面，纸黄金投资操作简单快捷，可24小时随时进行交易，在流动性上有了很高的保证，对于白领阶层，灵活的理财时间更为适合；同时还不用为如何保管黄金费心，投资者可随着黄金市场的波动情况把握市场走势赚取差价。

根据王女士的情况，建议每月从22000元的收入中除去生活开支2000元，减少其他不必要的支出，同时进行纸

### 纸黄金分时投资秘诀：

纸黄金也叫黄金凭证，即投资者在银行按当天的价格买黄金，但是银行不给投资者实金，而是给投资者一份合约，当投资者想卖出时，再到银行用合约兑换现金。

需要注意的是，在投资纸黄金时，由于时间的灵活性较高，投资者在哪个投资时间段进场也有很大的学问。一般一天的交易时段将分为五个阶段，每个阶段都有其交易特色。

- 第一阶段为5时—14时，这个时段的特色是没有明显的方向，亚洲市场推动力较小，一般这个时段的走势与当天走势方向相反。如遇下跌，则这个时段是买入机会。
- 第二阶段为14时—18时，为欧洲上午时间，交易量逐渐增加。
- 第三阶段为18时—20时，为欧洲中午休息时段和美国市场清晨时段，交易比较冷清。此时间段宜观望。
- 第四阶段为20时—0时，行情最大的阶段，为欧洲下午盘和美国上午时段，资金参与量大，容易走出大的行情。此时间段是出货的大好时机。
- 第五个阶段为0时以后，美国的下午盘时间，因为之前已经有较大的交易量，所以这段时间调整较多，宜观望。

黄金投资。如果闲置资金较多，既可全部投资纸黄金，也可以部分投资黄金股票，这样的黄金投资组合安全系数相对较大。

单一的纸黄金交易，在网上和柜台都可以进行。10万元可以先投入50%，如果购买后价格上涨可

采取逐步投入，按30%、20%、10%三个层次。如果价格下跌，则进行补仓，按10%、20%、30%三个层次。假设一个月以后，黄金价格到达了每克255元，408克获利4040元，10万元钱的投资月收益率为4.04%。

# TIPS

## 投资者特质： 中等风险承受能力

角色标签：张先生

### 定制背景：

45岁的张先生是一名成功的企业家，妻子在家做全职太太，儿子18岁毕业后打算送其出国留学。现有银行活期储蓄500万元（包括年底企业分红所得200万元），年后打算筹建新项目。另有外汇存款20万美元，家庭年支出8万元。

理财目标：想通过一种适合自己的黄金投资方式来让财富保值增值。

### 专家建议：实物黄金或黄金积存

经风险评估后，该客户为平衡型客户。每逢岁末，黄金投资市场总会掀起一股“实金热”，特别是金条等实物黄金成为投资者关注的焦点。张先生在对外汇关注的同时，注意到美元变化对黄金起着重要的作用，所以很早就开始关注黄金。虽然他知道纸黄金投资很方便，但看不到实物的投资总觉得不安全，金条投资又觉得变现不方便，会影响自己的其他投资。根据张先生的情况，在黄金投资方面可以选择实物黄金业务或黄金积存业务。

因张先生忙于生意，没时间管理流动资金，所以对其流动资产配置应以具有较高安全性、流动性、灵活性和收益的产品为主。如短期产品（工行灵通快线）是很好的选择，按500万元本金投入计算，则每天比活期可多出将近142元的收入，如按一年计算就多出近142元/天×365天=51800元，可用于生活支出。

④ 工行“灵通快线”理财产品是工行自行开发设计的现金管理类创新型理财产品，以银行间市场央行票据、国债、政策性金融债、企业债和货币市场基金为主要投资工具，采用开放式交易形态，无固定期限。产品兼具流动性、安全性和收益性，买入产品即时成交，卖出资金瞬时入账，是迄今为止国内市场各类投资理财产品中唯一一只实时交易的投资品种。

另外，可选择工行的黄金积存业务。签订协议后，张先生可每月固定投资100克数的黄金，按每克250元计算，就是每月投资25000元，类似基金定投。

每月固定投资100克黄金明细表

次数	数量(克)	价格(元)	金额(元)	总金额(元)	均价(元/克)
1	100	245	24500	—	—
2	100	250	25000	—	—
3	100	260	26000	—	—
4	100	238	23800	—	—
5	100	225	22500	—	—
6	100	220	22000	—	—
7	100	215	21500	—	—
8	100	210	21000	—	—
9	100	225	22500	—	—
10	100	230	23000	—	—
11	100	240	24000	—	—
12	100	245	24500	280300	233.5

⑤ 每月固定投资100克比一次性投入1200克×245元/克=294000元，节省了13700元。

如果投资达到一定的克数，既可以按当时的价格将黄金变现，也可以按自己的要求进行实物金条的提取，做到积少成多，平摊成本，分散风险，规避价格的短期波动。满足张先生理财需求的同时，也解除了其对流动性方面的顾虑。

或者在闲散资金中拿出20%—30%资金投资实物黄金。实物黄金处于纸黄金和品牌金（金条）的中间，可像纸黄金一样灵活交易，可以满足张先生提金的需要。在实物黄金中，

有纪念意义的金条、金块和文物的溢价幅度比较高。张先生可以投资二级市场有价值的金银纪念币；亦可根据个人爱好，选择投资黄金饰品，但加上征税和各层利润，价格要超出纯粹的黄金价格许多。

⑥ 中国工商银行推出的个人实物黄金交易业务，是一个全新的炒金模式。与上海黄金交易所共同构建的黄金交易系统，可根据个人客户委托，代理进行实物黄金交易、资金清算及交割的业务。



### 提示：

实物黄金买卖所支付保管费和检验费等成本略高，交易起来比较麻烦，存在“易买难卖”的特性。投资者在储存方面要小心保管，因为银行或商家在回购时非常注意其是否磨损或完整，而金饰品在日常生活中尤其容易磨损，从而消耗价值。

## TIPS

## 黄金藏品岁末“井喷”

贺岁金条已经成为市场公认的一个品牌。从2002年首发至今，8年里价格也一路随着金价水涨船高，2002年，羊年贺岁金条首发时售价每克仅92元。而此次发行的价格目前定为每克289元。2010年的贺岁金条比往年销售火爆了许多，还未正式上市预订量就已经高达1500公斤。用来“压箱底”的传统生肖贺岁金银砖、金银条，也有用纯金制成的“压岁钱”，将中国传统春节贺岁元素浓缩展现。

工行的“如意金”销量很好，带有收藏纪念价值的贺岁金也十分受投资者青睐。据国内黄金收藏品制造企业中金基业公司负责人表示，中国有着几千年的黄金文化，黄金产品的收藏具有很好的“群众基础”。随着国内黄金收藏品行业的成熟和黄金制品交易渠道的畅通，黄金收藏品市场业已形成，并呈现出逐步扩大的态势。

⑤ “如意金”分为“如意金条”和“如意金钱”两个类种，成色分别为99.99和99.9，是工行自行设计具有自身品牌的实物黄金，带有“中国工商银行”标识，委托上海黄金交易所认证的合格黄金精炼企业铸造。根据种类的不同，工商银行提供购买、代保管、回购和积存的全套服务，为您的理财投资提供一个稳定便捷的途径。

投资者特质：  
低风险承受能力

角色标签：李先生

## 定制背景：

68岁的李先生有过从商经历，投资了多套店面房。现金资产200万元（其中50万元买了国债，还没到期），并存于银行的活期账户中。

理财目标：想选一款时尚的兼具投资性质的新年礼物送给晚辈，合理安排一下自己的闲置资金。

## 专家建议：品牌金

李先生不喜欢冒险，经过风险评估，他属于稳健型客户。

建议李先生可以用基金做压岁钱，帮下一代选好投资工具。而传统的春节将至，又到了一年一度的贺岁金条销售高峰期，不少贺岁金条已经卖断货。李先生也可以赠送时尚流行的品牌金，不但可以保值、抵御通胀，更可以回购给银行，体现了黄金投资的变现性。



## 掘金风险提示：

买黄金，投资黄金，已成为近期投资理财的一大热点。随着黄金每盎司突破1200美元，美元持续疲软，通胀预期加剧，投资人把买金热再次推高。

黄金市场受到各国潜在的经济数据、政府政策及货币需求等因素影响，波动可谓一日数市。为防止投资者因对黄金交易缺乏了解而产生风险，在此，对有意从事黄金投资的人士做出几点提示：在黄金投资上，投资者首先要有抵抗风险的承受能力；在整个黄金交易中，亏损资金也存在着超过保证金的风险，投资者要在上涨趋势中做好合理的止损；盘整的时候，要做到多看、少动，尽量减少交易。谨慎把握，让自己的资产在一定的风险程度下不断积累和增值。MCB





# INDEPENDENT JUDGEMENT FOR STOCK INVESTMENT

巴菲特明确说过：“学会独立思考。我很惊讶许多高智商的人却不动脑筋，只会人云亦云。与他们谈话我从来没有谈出什么好点子。”在华尔街从来都不缺各种随波逐流的投资策略——人们总是乐意追逐热门，而非冷门，但巴菲特就只有这么一个。人们的观念就这样受到主流偏向的影响，同时反过来影响自己的行动。

## 炒股迄需独立判断

文\_姜国华 责任编辑\_曹籽

先讲个故事（听于伯克利金融系Mark Rubinstein教授）。美军二战中在太平洋沉了一艘船，战后军方多年打捞未果。后来军方想出一个办法，请来一批海洋地质学家，讲解了事情的来龙去脉，介绍了地形，勘察了现场，然后请每个人独立地在一张海图上画出自己认为沉船的位置。所有人画完后，把每个人认为的位置标到同一张海图上，最后对所有人的位置取平均值。顺着那个位置往下一找，竟找到沉船了。

Rubinstein教授讲这个故事的目的，与所有他那一代参与开创有效资本市场理论的金融学家一样，是要说明为什么股市是充分有效的，即在任何一个时间点上，股票价格是对股票内在价值的最好估计，因为股票价格是所有参与股票交易（包括买入和卖空）的千千万万个投资者对股票内在价值的平均判断。

这个故事对理解股票价格形成机制有很大的启示，最重要的一点是所有参与者要独立作出自己的判断。试想，如果不是要求每个海洋地质学家独立作出对沉船位置的判断，而是让他们先在一个屋子里讨论，结果会怎样？估计资深院士先发表意见，然后其他一些人会表

示同意，最后得到的沉船位置肯定和实际找到船的位置不一样。

在这个事件中，资深院士是舆论引导者，因为其过去的成就，别人对他很信任，很崇拜。这样，如果他们一起讨论，别人会不自觉受到心理上“从众心理，羊群效应”的影响，最后的结果就不是所有人智慧的结晶，而是一小部分人的判断，当然容易出错。

回到股市上，我们的股市上有太多的舆论引导者，而大量的投资者希望得到舆论引导者的引导，并且放弃了自己对股票价值的独立判断。最终形成的股票价格很容易是错的，投资者因而遭受损失。

股市行情起伏不定，当有一定下滑时，各种声音开始抱怨，但是有没有思考一下：自己投资股票独立判断股票的内在价值了吗？如果你买某只股票是独立判断，认为这只股票有投资价值，跌了反而是好事，继续买入，可以提高回报的机会。如果是听别人说了才买的，也不好怨别人吧。

有舆论引导者在低点的时候看到了高点，现在一样继续经常在预测点位。类似的舆论引导者还在引导，就说明了还有大量的投资者相



◆姜国华

- 北京大学光华管理学院会计系副主任
- 会计硕士专业学位中心执行主任
- 美国加利福尼亚大学伯克利分校哈斯商学院博士

信他们。所以我们不能埋怨人家引导，而是应该埋怨自身还在相信。

上证指数3113点，高了还是低了，我没算过所有股票的内在价值，所以说不好。但是我觉得自己持有的股票还是被低估了，跌了反而是买入的机会。而我也认为有些股票被高估了，早就不该碰了。所以，还是自己独立地判断一只你感兴趣的股票到底值多少钱吧。

2008年因为金融危机，全球经济掉到了一个百年罕见的大坑里。现在正不断地往外爬，不论朝哪个方向爬都是向上的。爬到中间即使再掉下去，还是会继续爬，肯定不会在坑里呆一辈子。稳健的投资者可以等到百分百确定经济不会再往下掉了再入市。但是，当百分百确定经济不会再掉下去了，股市早已蹿出坑去了。

为避免误导了投资者，要叮嘱大家：股市有风险，投资要独立。MCE

价值规律是商品经济的基本规律，而股市是商品经济的产物，理所当然要遵循价值规律。与选股要讲究规律和科学一样，在对市场投资策略的把握上，同样需要有科学的认识。

# THE DA VINCI CODE OF STOCK INVESTMENT

## 股民达·芬奇的投资密码

文\_李晔斌 责任编辑\_曹籽

故事的开头，让大家猜一个人：他出生于意大利偏僻乡村，身为私生子被主流社会遗弃而造成的孤独，造就了他与生俱来的独立个性。这种孤独引发的纯净风格，造就了他后期艺术家的色彩。在他的笔记《大西洋抄本》中不断强调：“画家应该不带同伴，他的头脑应该像一面镜子，吸纳面前物体的一切颜色。”因为大众与生俱来缺失这种纯净色彩，所以被他的画深深地打动了。

1994年，比尔·盖茨以3000万美元购买了他的《哈默手稿》，原因是“因为我需要它。”

不错，他就是达·芬奇，一代艺术巨匠，同时也是伟大的科学家。到底是前者成就了后者，还是后者成就了前者，谁也说不清。文艺复兴时代，处于信息爆炸中心的意大利造就了达·芬奇，而同样是世界金融中心的美国出现了巴菲特。让我们换个角度来审视价值投资者们成功的独到之处。

“价格是你所付出的，价值是你所得到的。评估一家企业的价值，部分是艺术，部分是科学。”股神巴菲特似乎乐于做投资界的达·芬

奇，他认为无论投资天赋有多好，选股不可或缺地要有非常科学严谨的分析在里面，“无论市场多么狂热，基金经理在买入一家公司时，都必须对其进行估值，这其中不可避免地要用到财务知识、金融模型等去分析公司的业绩和发展前景等等。”

与其相对应的，我们看见达·芬奇画上那些逼真传神的，已经传承数百年的微笑，其实都是来自于科学严谨地对人体组织的深刻认识。而面颊上迷人的光芒更是画家对光学和透视学规律的纯熟把握。

细细想来，严谨的巴菲特对于那些牛股的把握从来都不是信手拈来之作，而与集科学和艺术大成的达·芬奇有太多的相似之处：对公司价值评估基本体系的科学认知，洞察周期股、成长股和价值股的差异，就像解剖学上区分老人、妇女和小孩的体型差异；而投资者行为对市场反应的理性和非理性，就像艺术创作中对光线明暗的表现；反复对人体的临摹就如我们不厌其烦地对公司进行考察和跟踪。

价值投资者们选股时尊重科学的前提，是

因为他们认为股价长期而言终将反映其价值，换言之，市场波动有其自身的规律。巴菲特的老师，价值投资的鼻祖格雷厄姆在巴菲特年轻时告诫他：“市场先生在报出股票交易价格时，最终是遵循价值规律的。”

当懵懂的巴菲特反问为什么时，格雷厄姆回答道：“道理很简单，价值规律是商品经济的基本规律，而股市是商品经济的产物，理所当然要遵循价值规律。”

与选股要讲究规律和科学一样，在对市场投资策略的把握上，同样需要有科学的认识。

事实上，做投资最可怕的不是股票被套，而是对市场缺乏理性的认识，在指数上下波动之间频繁转换投资策略，草率出手，屡屡失误，最终信心被市场彻底击溃。

巴菲特曾经说过这样一句话：“牛市会让数学规律暗淡无光，却不能消除它。”他看到牛市振奋人心的一面，也同样清醒地用数据告诫自己和其他投资者，股票价格绝对不可能无限期地超出公司本身的价值，科学规律会行之有效。[本文由国泰基金管理有限公司提供] MCE



# YEDAYING: CHANCE FAVOURS THE PREPARED MIND

叶大鹰：  
幸运是该在场时从不迟到  
——《财富生活》对话叶大鹰

采访\_杨紫婕 文\_郭婷婷、杨紫婕 责任编辑\_杨紫婕

百度百科的编辑词条这样介绍叶大鹰：“知名导演，又名叶纛，名将叶挺之孙。1981年考入西安电影制片厂学表演，1984年考入导演进修班。1988年起，与王朔一起创作了剧本《顽主》、《一半是海水，一半是火焰》和《永失我爱》。他执导的影视作品曾获得广泛好评，其中包括1995年的《红樱桃》，1997年的《红色恋人》等。在徐静蕾执导的电影《我和爸爸》中，扮演‘爸爸’一角。”

采访定在叶大鹰从深圳回到北京的第二天。

把钱当成唯一的财富  
的人是可悲又可笑的人。

叶大鹰

2010.1.23

### ■ “我实在是当不了演员”

EL：您平时冬天的时候，都在深圳？

叶大鹰（以下简称叶）：对，在那可以打打球，在北京除了吃、喝，几乎什么都干不了。

EL：除了打高尔夫，还有其他爱好吗？

叶：没有了，差不多就这一个，还有就是拍电影。

EL：当时怎么会选择当导演了呢？

叶：其实也挺偶然吧。因为我中学毕业了之后就当工人了，改革开放前社会没什么竞争意识，当工人无忧无虑，很是得意。改革开放后，我最大的愿望就是摆脱工人阶级队伍（笑），1978年，恢复高考了，周围有很多人都开始考大学。

EL：那后来怎么去的电影学院呢？参加高考吗？

叶：其实也没去电影学院。偶然看到了电影学院的招生简章，导演的招生，当时就是要求会讲故事吧。我母亲是电影学院的老师，当时她觉得挺可笑的（我要报考电影学院这件事），不相信我有这个天赋，甚至，就觉得完全不可能。

EL：您母亲在电影学院教什么？

叶：表演，我其实是在八一厂长大的，父亲挨斗，我就和母亲生活在一起，母亲对我影响很大，（我小时候）周围都是演员，也不觉得演员就有什么特殊，但母亲其实给我的更多的是否定。后来两年，电影学院导演系就不再招生。西影厂的演员剧团到北京来招学员。我就报了名，没想到居然让我给考上了（去了西影），我母亲都不相信我当演员。去了西影演员剧团，我才发现自己实在是当不了演员——我那时候一上台就哆嗦啊（笑）。

EL：然后就开始当场记？

叶：1982年吧，我生了一场病，瘫痪了，就是俗称的神经根炎，那个病基本上都是要瘫痪的。后来和王朔一起把这段经历写成了小说和剧本——《永失我爱》。



EL：但是您那时完全康复了？

叶：也没算完全康复，厂里正好有个机会可以做场记，我就去了。因为当时用了很多激素么，就特别胖，也当不了演员了。

## ■“王朔对我一生影响特别大”

**EL:**您做了多久的场记?

**叶:**一部半,我曾经以为要做很多年的场记,才能混成副导演。1984年,电影学院导演系招生,我不顾一切地就去了。那时候上学需要制片厂推荐,我们厂推荐的都是西影的子弟,他们都是公费的正式生。我不是西影子弟,去电影学院只能做旁听生,自费。那我也要去的。

**EL:**后来您就认识王朔了吧?

**叶:**4000元的学费在当时不是小数目,是很大一笔钱啊。我父母哪来的钱,只有自己想办法。我帮一个朋友做副导演,他答应拍完戏给我的酬金正好就是4000元。我在剧组里的一个朋友对我说,他们军队大院里有小孩是写小说的,和我很像,将来没准能一起合作,那个小孩就是王朔。我拍完戏回到北京,他就约王朔和我一起吃饭。那时我们都特穷,下馆子算是个事儿。我估计那哥们介绍王朔来主要是想让我请客,我刚拿了酬金在凤凰餐厅请他们吃西餐,我就算和王朔认识了,他穿了件军用的皮夹克,戴了顶毛线瓜皮帽,从怀里掏出刚写完还没发表的小说样稿《浮出海面》……

**EL:**你们是一见如故吧。

**叶:**对,臭味相投,哈哈,王朔他对我一生影响特别大,在(认识)王朔之前,我对艺术是找不着北的,因为之前的电影都是别人的故事,跟我们这代人没什么关系,我们自己的人生价值跟之前的文艺作品是格格不入的。我们不知道自己的人生价值是什么?更不知道我们浑浑噩噩的人生还能编成故事。老一辈解放前闹革命,老红卫兵有大串联,你想想,我们有什么啊,都没赶上。看了王朔的小说,我恍然大悟,才发现,我们的人生也可以变成精彩的故事。一下子,价值观就变了,那是一个根本的改变吧,本质上对艺术的认识,就变了。



**EL:**你们还合作做过一个公司?

**叶:**对,北京实事文化咨询公司,1993年的时候我回北京,王朔和我说,想攒一个文化公司。当时,有一个企业老总和我们一起咨询拍《邓小平》的事,那个老板没事就总到我们这儿来玩,说我们这儿挺好的,挺热闹,就问我们成天忙乎在搞什么项目。我就和他说了《红樱桃》的故事,其实《红樱桃》在1991年的时候就开始准备,但因为资金的关系,一直没拍成。他问需要多少钱?我说200万美金。

**EL:**那在当时是一个非常巨大的制作吧?

**叶:**对,非常大,就跟现在两亿拍的似的。那个老板喜欢我讲的故事,要求我和他要签一个合同,如果这部片子挣钱就算投资方的,赔钱就算我们贷款,王朔说,这年头你能贷来款,是你本事啊。就同意了。我们的《红樱桃》资金就算是找到了。

**EL:**之后好像还有一个公司?

**叶:**对,1999年的时候,我和王朔受人之托攒了一个网络公司,“文化在中国”。

**EL:**很大气的名字啊!

**叶:**对,当时我们公司出了很多杰出人才呢。半年后,我们把钱烧完了,又歇菜了(笑)。网络公司开张后,我们开了一个酒吧。酒吧的大名没人知道,外号却相当出名——“王吧”。那酒吧是我、王朔、姜文,还有两个朋友合伙开的。

**EL:**那一定有那种名人效应啊。赚钱了?

**叶:**没有,朋友去了都不埋单(笑),不认识的人我们也不让进,基本上就闹一个不赚不赔吧。

**EL:**那时候的生活就是那样?

**叶:**胡玩吧,折腾够了,王朔的新作《和我们的女儿谈话》,就是我们(那时)的一个样板吧。

**EL:**表达了一些东西?

**叶:**对,很多我们想表达,但表达不出来的东西,王朔再一次让我刮目相看了。

## ■曾经很排斥当有钱人

**EL:**您经常看杂志吗?

**叶:**也不太看。

**EL:**我看您上过一期《高尔夫周刊》,在那上面您说您开始是很排斥高尔夫的?

**叶:**对,因为开始的时候觉得高尔夫是有钱人的(运动),那时就是很排斥当有钱人,不爱有钱,和现在的人不一样,第一也是没有那么多钱,也很不好意思冒充有钱人(笑)。

**EL:**那么,您就不会去买奢侈品?

**叶:**也会去买(笑),谁都喜欢好东西。奢侈不是一个东西,奢侈是一种生活方式,不是哪个名牌带来的,是一种生活态度。消费本身其实是不可以拿来炫耀的,把消费奢侈品当成一种追求,实在是挺可怜的一件事情。精神方面的奢侈是真的,祖国黑暗的时候,有一群先驱者搞一个主义,那是超级奢侈,把梦想变成(现实),就像科学家那样,去实现理想,才是奢侈。

## ■ 传承了爷爷的理想主义

**EL:** 每个家庭都有一些特殊的东西——某种能力或者性格，会有一种传承。以您来说，家庭带给您的这种传承是什么？

**叶:** 可能是理想主义的人生观吧，我想我爷爷就是一个理想主义者。

王朔在他的书里说，什么是理想主义者，理想主义者就是伸着脖子向世界的尽头眺望，去寻找某些东西的那些人。

**EL:** 您小时候或者年轻的时候，家庭对您的\*\*人生有什么期望或者规划吗？

**叶:** 我父亲其实没说过什么，但是我觉得他不用说什么我也能理解他。在我的理解当中就是，他希望我能成为一个值得骄傲的人。

**EL:** 是值得他骄傲吗？

**叶:** 不是，就是自己感到骄傲就可以。因为我做的事情他也帮不上忙，他是一个航天工业方面的工程师。

**EL:** 那他会希望您也做工程师吗？

**叶:** 他们试图这样吧，至少我妈是那样，她特希望我当工程师，让我学数理化，可我一看（数理化）就头疼得一塌糊涂（笑）。小时候，我妈一直不太支持我学艺术，基本上对我学艺术是持一个否定态度的。

**EL:** 那她看到您的电影作品的时候是什么感想？

**叶:** 我第一部电影《大喘气》出来的时候，我爸爸看了特兴奋，我一直觉得我爸爸那人不应该搞工科，应该搞艺术，他的精神当中一直有那种非常鲜明的，怎么说呢，努力去尝试别人做不到的事情。

**EL:** 母亲认可吗？

**叶:** 我妈当时跟我说，你能成为一个导演，我们很高兴，但是你拍出这样一部电影，我们还是挺难受的。我当时很自私，很叛逆的，我就说这都是你们这些主流社会的人给逼的。

**EL:** 如果您现在是20岁，您觉得会是什么样子？

**叶:** 我觉得每一代人有每一代人的骄傲，我不知道我现在20岁的话，是否会更好，但我儿子现在就是这个年纪，我为他着想的是什么呢，就是要去做一个不同的人。我要是对他有个什么规划的话，就是我宁愿他穷一点，也别和大家都一样，希望他坚持去做一个不同凡响的人。我希望我自己的经验能帮助他吧，但是选择还是靠他自己。

**EL:** 现在看您之前走过的路会不会有遗憾？

**叶:** 有太多遗憾了，之所以有遗憾是因为不可复制，不能再经历的才叫遗憾，让你下次再面对类似的情况的时候会有一个（经验）。当了爱情的叛徒也是很遗憾吧。

**EL:** 您对未来的生活有什么期望？

**叶:** 还想再拍出精彩的电影，恩，高尔夫打得再好一点，这也不能算期望了。还是拍好电影吧，哈哈……



## ■ 采访后记

看叶大鹰的人生经历，你会发现他总能因祸得福，包括筹拍《红樱桃》、《大喘气》，都经历了一个一切准备就绪，但都没能顺利进行，最后又突然出现转机的过程。叶大鹰对此的评价是“我是最倒霉的，也是最幸运的。”对于叶大鹰来说，50岁功成名就的时候，回头看一路坎坷，摔了几跤没关系，幸运是该在场的时候从不迟到。 MCB



# YOUTH PROPOSAL FOR HIGH EXECUTIVES

## 高管减龄提案

文\_鸿海 责任编辑\_杨紫婕



一个看起来年轻的高管，给人的印象可能是“他是个精力充沛、年富力强的”，这也许是他被上司委以重任和被客户信任的潜在原因。

细心的人能发现，很多企业的高管看起来比他的实际年龄更年轻，年轻的面容让人觉得他们精力更充沛，更具活力。如果你以为这一切都是天生的那就错了，的确，较高的社会地位能让人更年轻，研究显示，拥有很高的社会地位让人看起来比实际年轻4岁。但这并不是全部的原因，有选择的接受一些能让人看起来更年轻的服务，才是高管们年轻的秘密。

### 立竿见影的整容术

很多人对整容谈之色变，认为那是血腥的外科手术。其实不然，整容手术只是外科手术中非常简单的一种，较之复杂的心脏外科手术等，在难度上可以说是不值一提的。至于对受术者的创伤，整容手术也要远远小于其他大型外科手术。而且，随着整容技术的不断发展，很多整容手术项目已经迈入了无痛、创伤小、恢复快的时代了。

整容手术项目繁多，能有助于减龄的主要有以下几种。

#### ●毛发移植术

众所周知，无论实际年龄几何，谢顶都会让人看起来老10岁。随着现代显微植毛技术的发展，谢顶已经能得到根本解决了。但是，要使移植的毛发看起来比较自然，通常需要几次手术，其间有较长的恢复期。一个完整的毛发移植周期需要1年—2年的时间，因此，合理安排你的工作时间很重要。

#### ●颊脂肪垫摘除瘦脸术

颊脂肪垫位于两侧面颊部，在肌肉之间起平稳光滑的衬垫作用，是一个可以“牺牲”的组织。脂肪垫肥大可引起颊部过度丰满，脸部轮廓不清晰。而摘除多余的颊脂肪垫可以让面颊变得平滑、富有立体感，人也会显得更加年轻。

#### ●祛眼袋

下眼睑皮肤老化、松弛，与眼轮匝肌之间的纤维组织连接减弱，眼眶内过多的脂肪组织膨出——眼袋就出现了。虽然出现眼袋是人

体的正常现象，但眼袋会让人看起来疲惫，缺乏活力。除此之外，严重的还会产生一些并发症，如下睑外翻、下睑缘内翻倒睫，引起流泪、眼刺痛等不适症状。眼袋矫正可以恢复青春容颜，并能有效矫正下睑内翻和倒睫。

#### ●春季正当美容整形黄金期

春季是美容整形的黄金期，这是因为春季外界温度不高不低，术后血液循环速度适中，出汗少而且不易被感染，恢复更快。

### 整容的花费表

手术名称	费用(单位: 元)
毛发移植术	6500—12000
颊脂肪垫摘除瘦脸术	3000—15000
祛眼袋	1500—4000

### 高科技焕颜术

如果你对现在的整容技术仍没有信心，那么你可以尝试具有整容效果的焕颜术，而且不用开刀，几乎无创伤。

#### ●激光除皱

有效改善面部皮肤松弛、祛除深层皱纹，使面部整体提升。可祛除额头纹、眉间纹、眼角纹、鼻唇沟纹、颈部皱纹、手部皱纹等，并能有效祛除各种斑印、红血丝并收缩毛孔。使人看起来健康年轻。激光除皱特点治疗温和，无痛、无需麻醉、有轻微灼热感；无需治疗后续护理、时间短。一次治疗约30分钟，无需休假，随治随走。操作时皮肤无破损，对组织不会产生任何创伤。每个疗程5次，每次间隔1个月。效果可保持稳定2年—3年。并且无副作用、不产生疤痕、无色素沉着。

#### ●肉毒素除皱

肉毒杆菌毒素是一种神经毒素，注射局部后能阻断乙酰胆碱的释放，从而阻断了神经对肌肉的传导，使肌肉发生麻痹达到除皱效果。值得注意的是，目前国内有资质注射肉毒素的整形医院屈指可数，受术人应尽可能去信誉好的专门医院接受注射。

### 焕颜术花费表

美容术名称	费用(单位: 元)
激光除皱	4000—30000按皱纹深浅收费
肉毒素注射	按计量收费每针6000左右





● 12个让中年男性看起来更年轻的诀窍

1. 小剂量服药: 40岁以后, 有冠心病症状的人, 可遵医嘱, 每天吃1片小剂量阿司匹林。这可能让你年轻19岁。
2. 天天刷牙: 天天刷牙和使用牙线, 保持牙齿健康, 可以让你年轻6.4岁。
3. 控制血压: 血压为115/75毫米汞柱的人会比血压高(大于160/90毫米汞柱)的人显得年轻2.5岁。
4. 减少压力: 如果一个人整天处于压力过大的状态下, 就会看起来比实际年龄老30岁; 反之, 通过建立良好的人际关系, 积极采取舒缓压力的措施, 放松身心, 你就可能年轻30岁。
5. 口服维生素: 在医生指导下, 每天服用一定剂量的维生素C、维生素E、维生素D、维生素B6、叶酸, 以及钙, 可以让你年轻6岁。
6. 补充纤维素: 每天通过饮食摄取25克纤维素的人比每天摄取12克的人年轻2.5岁。
7. 积极健身: 即使少量运动, 比如, 每天步行20分钟, 也可以让你年轻将近5岁。
8. 安全驾驶: 驾车时总是系安全带, 每小时不要超过80公里, 可以让你年轻3.4岁。
9. 戒烟: 不吸烟且拒绝被动吸烟可以让你年轻8岁。
10. 加强防病意识: 寻求高质量医疗保健、控制慢性疾病的人可以比一般人年轻12岁。
11. 开怀大笑: 笑能减轻压力、增强免疫力, 让你年轻8岁。
12. 活到老, 学到老: 终生学习、与时俱进, 可以让你年轻2.5岁。



# TIPS:

■ 全球顶级SPA会所推荐

• COMO

位于印尼里岛的COMO会所, 周围风景幽深独特, 始创人Christina Ong的宗旨是为客人带来非一般的度假村体验。COMO配有专业团队包括治疗师、顾问、驻场导师及活动导游, 换言之, 在度假村内外的一切起居饮食活动均由指定的个人助理代劳。

SPA价格: 里式按摩, 90美元/90分钟; 爪哇皇室浸浴, 120美元/120分钟。

网址: <http://www.cse.como.bz>

电邮: [res@cse.comoshambhala.bz](mailto:res@cse.comoshambhala.bz)

• Banyan Tree

泰国普吉的Banyan Tree旗舰店, 也是将亚洲SPA疗程发扬光大的“根据地”。它重新定义一向只属于高档度假村的附属项目水疗, 创出一套经营休闲度假村的新思维。依托SPA给予心灵呵护与身体治疗的优势, 塑造一个如榕树般强壮常青的疗养地, 使客人得到水疗滋养庇护, 最后计算出一个“客人为SPA而来度假”的胜利方程式。

SPA价格: 大地精粹按摩疗法, 120美元/120分钟。

网址: <http://www.banyantreespa.com>

电邮: [spa-phuket@banyantree.com](mailto:spa-phuket@banyantree.com)

• 百合春天

百合春天隐身于名流世家云集的中国别墅之王“东山墅”, 是北京首屈一指的奢华会所。它设计理念独特, 集世界各国SPA风情于一身, 打造出独具视觉享受的顶级SPA会所。

网址: <http://www.lilyspring.com>

电话: 010-51657455

定期抽身去SPA

SPA是高管们十分重视的养生课程之一, SPA通过水疗加以音乐、光线、香薰、冥想、静坐、触摸、情境等媒介, 提供一系列完整的综合抗压治疗, 可使精神和肉体放松、改善睡眠和体能、提高工作效率。达到立即恢复活力, 使人能量满注, 在功能上可明显平衡自主神经、舒压解劳、消除倦怠的作用, 如果能定期进行此项护理, 不仅保健强身, 更能让长久积累的压力逐渐淡化, 使人的精神从疲惫中解脱出来, 自然会减缓衰老。

另外, SPA提供的养生方式会明显加速体内血液循环, 使人的精、气、神提升, 能量摄入充足, 有效帮助现代人改善代谢差、肌肉紧张等症状, 并能帮助血液排除毒素, 同时带入更多的新鲜氧气与养分。如此一来, 各种不适便迎刃而解, 生理状况时时维持在最佳状态。 MCB

# PREVENTING CORONARY HEART DISEASE

## 狙击冠心病

文\_侯妍君 责任编辑\_顾晓欢

冠心病是人类健康的头号杀手。早春季节,天气忽冷忽热,正是冠心病的多发季节。为此,中老年人应该重视冠心病的预防,特别是经常处于精神紧张及注意力高度集中的脑力劳动者更要警惕冠心病。此外,患有高血压、高血脂、糖尿病等疾病的人也应该重视冠心病的预防。

冠心病是人类健康的头号杀手,全世界1/3的人口死亡是因冠心病引起的,著名的数学家华罗庚猝死在国际讲台上;闻名世界的武打明星李小龙和世界短跑冠军乔伊娜在睡眠中死亡;麦当劳公司董事长兼首席执行官吉姆·坎塔卢波死于冠心病突发……猝死者大部分是年富力强、事业如日中天的中青年人。

高负荷的工作压力,让精英阶层的健康状态“亮起红灯”。高血压、高血脂、糖尿病等危险因素引起的诸如冠心病、心力衰竭等心脑血管疾病,正严重威胁着精英人士的健康和生命。

在国内外冠脉介入治疗领域享有盛誉的著名专家霍勇教授,先后帮助全国300余家省、市级医院开展冠心病介入治疗工作。针对目前心血管疾病年轻化趋势和如何保健等问题,霍教授接受了本刊的采访,从几个方面为我们进行了解析。



#### EL: 心血管保健具有怎样的重要性?

**霍勇:** 心脏是人的重要器官,它是人体血液循环的动力泵。通过收缩,心脏将含氧丰富的动脉血借助血管输送到全身各器官,再将代谢后的静脉血送达肺部,如此循环往复,维持生命活动。由此可见,一旦这个循环管道的任何地方出现问题,将直接影响到血液循环,就会发生心血管疾病,严重者将威胁到生命安全。

心血管保健最主要的是要防止动脉硬化所致的包括冠心病在内的一系列疾病的保健。心血管保健更多强调对冠心病、动脉硬化的保健。因为冠心病的死亡率最高,所以很多人错误地将心血管疾病等同为冠心病。

冠状动脉性心脏病 (coronary artery heart disease, CHD), 简称冠心病, 是一种最常见的心脏病, 是指因冠状动脉狭窄、供血不足而引起的心肌机能障碍和器质性病变, 故又称缺血性心脏病 (IHD)。冠心病症状多表现为胸部压榨性的疼痛, 并可放射至颈、颌、手臂、后背及胃部。

目前, 我国心血管疾病的发病率和死亡率逐年增高, 而在欧美国家, 心血管疾病的预防和治疗工作开展较好, 所以发病率开始下降。



#### 霍勇

- 北京大学第一医院内科主任
  - 北京大学第一医院心脏中心主任
  - 《中国介入心脏病学》杂志主编
  - 中华医学会心血管介入治疗培训中心主任
  - 《中国医学前沿》杂志 (电子版) 主编
  - 美国哈佛医学院高级访问学者
- 在心血管内科急救技术、冠心病介入治疗等方面处于国内领先地位, 享有盛誉。

#### EL: 冠心病的成因有哪些?

**霍勇:** 随着年龄的增长, 人体的血管在各种危险因素的作用下变得狭窄、阻塞, 就如同水管在流水的过程中形成水垢、水锈, 附着在管道内壁上, 影响水流经过。同样地, 血液内的胆固醇等“垃圾”进入血液并粘附于管壁上导致血管堵塞、血流不畅, 就会发展为动脉粥样硬化。而冠状动脉粥样硬化所导致的心脏病就称为冠状动脉粥样硬化性心脏病, 简称冠心病。

临床观察和试验表明, 高血压、高血脂、糖尿病以及吸烟、久坐等是诱发冠心病的主要危险因素。

国内外的许多调查证明: 冠心病发病率, A型性格者明显高于B型性格者。在1977年国际心肺及血液病学会上, 已确认“A型行为模式” (也称A型性格, 与血型没有关系) 是冠心病的一个重要的危险信号。

早在1959年, 美国心血管专家对冠心病患者的性格进行调查, 发现大多数病人均表现出一种特征性的行为模式, 称为“A型行为模式”, 具体表现为: 个性强, 过分的抱负, 强烈的竞争意识, 固执, 好争辩, 说话带有挑衅性, 急躁, 紧张, 好冲动, 大声说话, 做事快, 走路快, 说话快, 总是匆匆忙忙, 富含敌意, 具有攻击性等。与之相对应的“B型行为模式”则表现为: 安宁, 松弛, 随遇而安, 顺从, 沉默, 声音低, 节奏慢等。

#### EL: 冠心病的多发人群有哪些?

**霍勇:** 这需要具体细分, 依据年龄、职业、民族和性别各有差异。

1. 年龄分布。冠心病为中老年的主要疾患, 在30岁—40岁以前很少发病, 此后随年龄增大而增加。有资料报道, 40岁以后每增加10岁, 患病率增加一倍, 且一般男性高于女性。
2. 职业分布。脑力劳动者冠心病发病的机会较体力劳动者为高, 在经常处于精神紧张及注意力高度集中的职业人群中发病率更高。许多企业家都具有“A型行为模式”, 因为他们内心都有紧迫感, 自己赶自己往前跑, 觉得自己有使不完的劲, 承担过多的任务。
3. 民族差异。在我国, 哈萨克族、藏族、蒙古族等民族的患病率较同地区汉族高; 贵州苗族、布依族明显低于当地汉族。民族间的差异可能与饮食情况、劳动强度、生活习惯、水质硬度和水中微量元素种类与浓度有关。
4. 性别差异。通常情况下, 男性罹患冠心病的几率要大于女性。女性绝经期以前几乎不会患冠心病, 这是因为女性体内的雌激素有抑制动脉硬化和降血脂的作用, 可保护血管的通畅, 所以女性发病率较低。这种差别主要发生在50岁以前, 女性在绝经期后则与男性发病率趋同。

**EL: 心血管疾病怎样进行日常保健?**

**霍勇:** 心血管疾病的日常保健主要做到以下几个方面:

1. 管住嘴: 很多人营养过剩, 应当尽可能地少吃肥肉、动物内脏、奶油、油炸鸡腿等油腻或辛辣的食物, 少吃盐, 少饮酒, 戒烟。尽管临床试验表明少量饮酒可以减少心脏病的发生和发作, 但是过量饮酒的危害则远大于其对心脏病的好处。
2. 迈开腿: 运动是预防冠心病的最好办法, 体内新陈代谢剩余的物质堆积就会变成脂肪, 脂肪增加则会堵塞血管, 最终造成动脉硬化或心血管堵塞。提倡有氧运动, 每天30分钟, 一周至少5天, 多做耐力持久型的运动, 避免剧烈运动。每天在办公室长时间坐着的人, 步行、登楼梯等运动是十分必要的。这些活动简单易行, 可以加速体内代谢、消耗脂肪及能量, 是防范和改善高血脂的好方法。
3. 心态平和: 放平心态, 自主调节, 避免情绪过于激动和紧张。
4. 摒弃不良生活习惯: 忌吸烟、暴饮暴食、大量饮酒等。

**EL: 如何救治心血管疾病?**

**霍勇:** 感觉胸口疼要立即去医院, 不要乱吃药。

及早得到救治是防止冠心病猝死的第一要素。时间就是生命, 急性心肌梗死救治的黄金时间是1小时内。患者如果病情加重, 胸前区闷痛发作时间延长、次数增加、程度加重、含硝酸甘油片无效, 应立即呼叫急救车送医院就诊。

心脏停跳4分钟以内是抢救的黄金时间。一旦患者出现昏迷, 心跳呼吸停止, 家属应立即呼叫急救车。同时, 拳击患者的心前区, 并进行人工呼吸, 频率为18次/分—20次/分; 进行心脏按压, 频率为100次/分。人工呼吸和心脏按压比为2:15, 也就是心脏按压15次, 人工呼吸2次。这些措施对医务人员到达后的抢救有极大帮助。

冠心病猝死者半数无前兆, 人们可通过定期体检, 早期发现冠心病的危险因素, 如高血压、糖尿病、高血脂等, 并及早采取预防保健措施, 可有效防止心脑血管疾病的发生和发展。MCE

# TIPS:

**A型性格测试**

1. 在谈话中你是否过分强调一些词, 并且对句子中的最后几个词一带而过?
2. 你行动、吃饭、走路的速度是不是总是很快?
3. 当事情的进展不能如愿时, 你是不是会变得不耐烦, 或者生气?
4. 你经常在同一时间内做几件事?
5. 你是否经常把话题转到自己感兴趣的问题上来?
6. 当你休息时, 是否有种负罪感?
7. 你是否经常不注意环境中的新事物?
8. 你是否更关心结果而不是过程?
9. 你是否经常在很短的时间内安排很多的事情?
10. 你是否发现自己与也喜欢赶时间的人在暗地里竞争?
11. 在交谈时, 你是否喜欢用一些有感染力的手势?
12. 你是否认为行动迅速是成功的关键?
13. 在日常生活中, 你是否经常使用数字给你的成就打分?

**评分标准:**

如果有一半(含一半)的问题回答是, 你是一个A型性格人。

