

THE COMMERCIAL SPIRIT OF ARTS MASTER

艺术大师的商业灵魂——解读西方艺术大师作品的投资价值

文_杜卡 策划编辑_陈方诗 责任编辑_张中英

毕加索年轻时就明白，建立声名和销售作品要靠艺术商人、评论家、收藏家和策展人的鼎力相助。简言之，他不仅是个艺术天才，还有极为敏锐的商业头脑。

艺术，是人们主观情感的升华，是精神化的追求；商业，则是受物欲驱使，不断追求利益的最大化。商业和艺术，似乎是一个永远讨论不完的矛盾命题。在屡创新高的艺术作品背后，有的艺术大师生活困窘，一生贫困潦倒，比如梵高；有的则极具商业头脑，比如青年时就蜚声画坛的毕加索。没有人会怀疑毕加索对艺术的贡献，他的名字不仅代表了艺术史上的最高境界，更是一个弥漫商业气息的符号。

收藏市场：风生水起

回顾2010年，现代艺术拍品最高价两度被刷新，引来人们的持续关注。瑞士超现实主义雕塑家贾科梅蒂1961年的作品《行走的人》在2月拍出了1.043亿美元，刚好打破了6年前毕加索的代表作《拿烟斗的男孩》创下的1.042亿美元的单件艺术品拍卖纪录，为冰冻已久的艺术市场注入一股暖流。这件1.8米高的青铜雕像塑造了一位拖着无力脚步往前走的细瘦男人，他平视前方，双臂下垂，折射出空虚、缺乏意义的现代生活以及孤绝的心理状态。



■贾科梅蒂1961年创作的《行走的人》，2010年2月3日在伦敦苏富比拍出1.043亿美元。

2010年的5月，来自洛杉矶布罗迪夫人珍藏的毕加索1932年画作《裸体、绿叶和半身像》以1.065亿美元又刷新了上述纪录。此作是毕加索给年轻的情人德瑞丝所画的肖像，呈现出超现实主义风格。拍卖后，布雷德斯大学经济学副教授格雷迪在《纽约时报》上说：“尽管评论家们认为这并不是毕加索最好的作品，但它显然是知名艺术家的知名作品。对于买家来说，这也是一笔划算的投资，因为它能抵御通货膨胀和经济不稳定的风险，同时还能和朋友乃至公众分享艺术品独有的红利——精神的愉悦和认同感。”

与毕加索齐名的另一位上世纪伟大的画家是比他年长12岁的马蒂斯（1869年—1954年）。虽然他的作品均价现在没有毕加索昂贵，但他更为脚踏实地的画风，在如今抽象和观念艺术有些灯枯油尽之时，则显得格外具有借鉴意义。2010年5月，他作于1919年的《花瓶静物》以2864万美元售出，成为其个人历年拍卖作品中仅次于《黄花九轮草》（4629万美元）和《侍女图，蓝色和谐》（3364万美元）的第三高价。他的花卉静物总是艳丽又不浮华，透着平衡与纯粹，同时传递出大胆、完美和开朗乐观的精神。

■毕加索1932年创作的《裸体、绿叶和半身像》，2010年5月4日在纽约佳士得拍出1.065亿美元。



现代艺术：价值突显

从上世纪初到二战前后，欧洲涌现了一批富有创见的作品，现代艺术流派纷呈。这些新艺术当然有其政治、经济、文化和哲学的历史渊源，但更与现代西方社会的发展进程紧密相连，包括技术革命、社会结构、价值观念、人际关系等等的改变。随着摄影技术的日益成熟，以日本版画为代表的东方艺术和以木雕图腾为代表的非洲艺术传入欧洲，康德、黑格尔、叔本华、尼采等人的哲学思想和弗洛伊德心理学的影响日益深入，种种现实矛盾和弊端，为艺术创作和市场交易提供了前所未有的革新舞台。

在印象派之前，若无官方沙龙的认可，再有雄心壮志的艺术家也不能成功。这样的状况到1874年才开始转变。那年，印象派代表画家莫奈和他的朋友们组织了一个独立展览，展出了29位艺术家的作品，就此开创了一个新纪元。先锋画家的声誉开始不再只由政府沙龙掌控，民间自

发组织的群展也有了发言权。然而，相应的市场并没有同期形成。

直到20世纪初，印象派作品才显示出价格的迅速上扬，随之带动了当时年轻的现代艺术家作品的行情。那时，官方沙龙不断衰弱，民间群展已颇为普及，还有不同社团赞助的独立沙龙也多起来。但是在把新艺术传递给公众的环节中，灵活而专注的私人画廊逐渐取代了庞大的群展，成为核心的展示空间。1900年从家乡西班牙来到巴黎的毕加索，正是重要的现代艺术家中第一位只在画廊举办个展而不以参加大型群展为主的画家。在此，他竖立了一个典范，几乎所有后来者皆效仿之。

伴随着展览形式的更迭，另一个现象也日益明显：越来越多的人意识到较早购买个性十足的当代艺术家的作品，日后能够获得不小的经济回报。在1914年巴黎的一场拍卖会上，就有个典型案例。10年前，年轻商人里弗组织了一个收藏家联盟“熊皮俱乐部”，他和另外12名

合伙人各自出钱组成了一支基金，每年允许里弗购买2750法郎的艺术品。里弗买了高更和梵高早期的作品，但是把更多的钱用来倾注于年轻一辈的作品，特别是毕加索和马蒂斯。当10年积累下来的画作集中拍卖时，总成交额高达116545法郎，是整个团体10年来艺术品总投资的4倍多。其中，画价最高的几张作品来自于当时45岁的马蒂斯和33岁的毕加索。毕加索的早期作品《卖艺人家》（现藏于美国华盛顿国家美术馆）成交价竟达12650法郎，是当初1905年购买价格的12倍多。这场拍卖被看作是立体派和野兽派作品市场的巨大成功。它让更多人确信，当代艺术可以成为一项好的投资。



■马蒂斯1937年作《侍女图，蓝色和谐》，2007年11月在纽约佳士得拍出3364万美元



■毕加索1903年创作的《喝苦艾酒的人》，2010年6月23日在伦敦佳士得拍出5158万美元。

巨匠对碰：马蒂斯和毕加索

毕加索年轻时画价就非常高昂，这其实并非偶然。在上世纪的前40年中，他十分重视并积极努力地赢得艺术商人、评论家、收藏家和策展人的支持。他很明白，建立声名和销售作品是要靠这些人鼎力相助的。简言之，他不仅是艺术天才，还有极为敏锐的商业头脑。

1918年，毕加索斥责了过于乌托邦的经纪人里昂斯·劳申伯格，并生气地说：“这个商人，是敌人！”那之后，里昂斯的兄弟、更加有钱有头脑的保罗·劳申伯格成为毕加索的经纪人。同时，魅力四射的艺术赞助人埃拉苏里斯邀请毕加索和他的新婚妻子玛嘉去自己的别墅度蜜月。在那里，毕加索认识了一群温文尔雅的艺术商人，他们常把画作卖给埃拉苏里斯的贵客。劳申伯格和他的老搭档威尔登斯坦也在附近租了别墅住下。那个夏天，毕加索给这些艺术商人的妻儿们画了不少肖像，关系相处得融洽极了。其余时间，他们不断讨论新的市场策略，最终决定由威尔登斯坦作为幕后赞助人、劳申伯格作为毕加索在世界范围内的经纪人，二人还承诺，每年都会购买毕加索的一大批画。自此，毕加索和劳申伯格的紧密合作持续了21年之久。威尔登斯坦虽在1932年退出了合约，但也给予了毕加索15年的大力支持。

在与劳申伯格的合作关系稳定后，毕加索转向新古典主义。这让他的那些立体派追随者感到分外惊讶。然而，正是上世纪20年代中期，他创作了一批罕见而富有冒险精神的佳作。看来，比起生活富足所带来的物质奢华，他更享受因此而获得的心灵舒畅与自由。没有什么比衣食无忧之后，做回本真的自己更棒的了。毕加索一生辉煌之至，是有史以来第一个活着亲眼看到自己的作品被收藏进卢浮宫的画家，而且他去世时已是法国的顶级富豪。可见，作为先锋艺术家，与商业打好交道，是一项多么关键的任务。

与毕加索多彩变幻的传奇相比，生于法国的马蒂斯显得较为“安静”。21岁那年，已经是律师的他患阑尾炎住院。为了打发在医院里的无聊时间，母亲买了画笔给他。没想到，自学画画带给他生平第一次的“自由、安宁和闲静”。1908年，他公开表明自己的艺术观念：“我希望的是一种平

TIPS:

世界上最贵的现代油画

世界上最昂贵的现代油画纪录由维也纳分离派大师、奥地利画家克里姆特（1862年—1918年）所保持。2006年，他的《阿德勒·布罗赫—鲍尔夫人 I》以1.35亿美元被化妆品巨头雅诗兰黛的掌门人罗纳德·S·劳德（Ronald Steven Lauder）在佳士得以私人认购的方式买下，缔造了当时单幅油画最高价格纪录。同年11月，克里姆特的《阿德勒·布罗赫—鲍尔夫人 II》在纽约佳士得也以8794万美元高价易主。



■克里姆特的《阿德勒·布罗赫—鲍尔夫人 I》，2006年被私人以1.35亿美元洽购。

衡、纯洁、宁静、不含有使人不安的令人沮丧的题材的艺术。对于一切脑力劳动者，无论是商人或是作家，它好像是一种安慰、一种镇定剂，或者像一把舒适的安乐椅，可以消除他的疲劳。”

1917年，马蒂斯和伯恩海姆·热恩画廊签了一份新的代理合同。那时，一战已经行将结束，但战争导致他失去了为之工作了十多年的俄国客户。为了能引起茫茫人海中潜在的现代艺术收藏家们的注意，他强迫自己把探索方向从具有壁画效果的大画转为尺寸略小一些的架上绘画。

为此，马蒂斯搬到了尼斯，离巴黎足够远的一个法国南部城市。那里阳光明媚，气候宜人。那段时期，由于阅读了现代性理论的两位奠基人——波德莱尔和马拉梅的著作，也更巩固了马蒂斯对形式主义审美的认同，并常常思考艺术之于生活的独立性以及形式之于情感的独立性。

然而，几年过去了，马蒂斯在这些方面的潜心探究也让他陷入极度的不安与孤立之中。1927年起，他的创作减少了，后来几乎中断了绘画。不过，天无绝人之路。就在最低谷时，他收到美国大商人巴恩斯的新订单，由此他决定返回到曾经那张著名的《舞蹈》主题，并最终历时3年多完成。

1934年，他重新开始架上画板。但当时欧洲刚经历了1929年—1933年的经济危机，几乎没有现代艺术的市场，相关的政治与历史条件也恶化了，这种衰败的情形随着二战的临近与爆发而更加严峻。当德军在1941年占领法国时，很多艺术家和作家移民至美国，而马蒂斯决定留在法国。不久，他的健康恶化，手术后的身体更是一蹶不振。晚年，马蒂斯在极度孤独和病痛中，竭尽全力创作了一系列令人佩服的线描，名曰“主题与变动”。在他生命的最末期，画线描也十分困难了，剪纸成为他临终的创作形式。

的确，无论创作理念还是生活境遇，马蒂斯和毕加索的情况都类似南极与北极之遥，毫无相同点。但身为抽象主义画家和评论家的旁观者康定斯基一语道破：“马蒂斯：色彩；毕加索：形式。两个伟大的流派，一个伟大的目的。”正是这两位歧路上的同道者，引领了后来人一起创造出波澜壮阔的20世纪现代艺术史奇观。



也许是由于中国互联网发展尚年轻, 它在带来便利的同时, 也让大众在信息获取方面产生了不同年龄段的鸿沟, 可以说是中国互联网时代独特的“35岁现象”。

中国于1994年4月正式联入互联网, 1995年5月正式商用化, 允许个人或企业联入互联网, 到今天, 已经走过了15个年头。如今, 人们对网络的依赖正与日俱增。人们利用网络查询信息、浏览新闻、发表言论, 利用网络观看电影、共享生活, 还利用网络处理公务。总之, 无论工作还是生活, 网络都为人们带来了极大的便利。也许是由于中国互联网发展尚年轻, 它在带来便利的同时, 也让大众在信息获取方面产生了不同年龄段的鸿沟, 可以说是中国互联网时代独特的“35岁现象”。

从各种媒介对不同年龄段的影响来看, 互联网已经成为35岁以下年轻人的第一影响力媒介。DCCI最新发布的数据显示: 13岁—18岁的大众把手机作为“第一影响力”媒介; 26岁—35岁的大众把互联网作为“第一影响力”媒介; 中央台则是36岁—40岁年龄段人的“第一接触”媒介; 随着年龄增加, 46岁—50岁又把新闻财经类杂志作为“第一接触”媒介; 60岁以上的老年人则多把新闻类报纸作为“第一接触”媒介。可以说, 35岁已经成为传统媒介和现代媒介两种信息获取方式的分水岭。

就目前不同年龄段人的通信及信息获取途径来看, 50岁以上的人大多依靠电视及纸媒, 手机对他们来说主要的功能是通话; 40岁—50岁年龄段的人会使用手机发短信、会用电脑, 但电视和纸媒依然是主体; 30岁—40岁的人则以互联网为主体, 尤其是它的及时通信及电子商务功能; 20岁—30岁则更加注重互联网的娱乐及社交功能, 对移动互联网的使用也较为普遍; 而20岁以下年龄段主要依靠移动互联网来实现通信、交友功能。

再看看中国不同年龄段的上网率。35岁以下年龄段保持了94%以上的上网率, 而从35岁这

个标志性的年龄开始就锐减至79%。在应用方面更是明显, 例如在手机阅读方面, 来自移动互联网专家MTrend的数据显示, 我国目前手机阅读用户中, 有76.8%的年龄层为21岁—35岁, 另有13.1%的使用者为20岁以下的用户, 合计90%的手机阅读者集中在35岁以下年龄段。同样的, 在互联网应用开发方面, 年龄为18岁—35岁的开发者占90.9%, 而18岁以下及35岁以上的手机应用开发者占比不足一成。

从电子商务方面看, 国内目前登录过网上银行的活跃用户数量约为5800万。按照

年龄段划分, 使用者以年轻人为主体, 高达77%的网上银行用户年龄在35岁以下。35岁以下年龄段的网购消费人群占到了整体的70%以上; 而21岁—35岁年龄段增长迅速, 从2009年的20.6%提升至2010年的35.55%。

在互联网商业方面, 也存在着35岁的创业怪圈。经过研究发现, 中国互联网上市公司的CEO在公司上市时几乎都没有超出35岁, 仅搜狐创始人张朝阳例外, 当时36岁。

可以说“35岁现象”是中国互联网发展阶段的时间效应导致的。对于互联网发展时间较长的国外而言, “35岁现象”或许正在消失。据国外市场研究公司iStrategyLabs最新一项调查显示, 国外35岁—40岁的用户是Facebook最大的用户群, 而24岁—34岁用户则排名第二。

互联网终端方面也是如此。据Business Inside公布的iPad用户数据, 目前iPad用户主要集中在35岁—44岁年龄段, 其中男性占多数。同样, 调查还显示有18%的iPhone用户年龄在13岁—24岁之间, 而年龄在55岁以上的老年用户也占到用户总数的17%。最令人称奇的是, iPhone用户竟以年龄在35岁—54岁之间的中年人居多, 占到了用户总数的36%。■

TIPS:

移动互联网“价值洼地”的五个阶段

- 1.移动增值服务。依托于运营商的生态体系, 借由SP等渠道资源, 形成自身应用、内容与用户端的对接, 是那个时代的重要价值洼地所在。虽然大部分的利润被运营商攫取, 但是综合来看, 移动增值服务的业务模式仍然成就了不少中小型企业, 甚至上市公司。
 - 2.移动互联网入口。随着移动互联的发展, 应用及内容逐渐多样化。用户接触移动互联网的渠道成为厂商竞相争夺的焦点所在。典型的手机浏览器、无线搜索、移动IM都是围绕着入口而进行的争夺。这一阶段的变革也催生了很多的新入企业。
 - 3.一站式应用平台。由于用户对移动互联网内容的不熟悉以及终端操作不便等限制, 移动互联网用户有一站式使用网络内容的潜在需求, 也正是这种潜在需求促进了移动互联网的价值洼地从网络入口向一站式应用平台的转移。这一阶段的厂商主要是基于上一阶段发展而来, 是价值的进一步延伸。
 - 4.应用及内容生态体系。随着移动互联网的快速发展, 用户的网络使用度逐渐加深。其应用及内容需求产生了更为多元化的细分, 原有的一站式应用平台此时很难完全满足用户的需求, 而这时针对用户的多样化需求, 应用及内容生态体系将成为移动互联网的高价值洼地所在。这一阶段的典型模式如苹果AppStore。
 - 5.深度产业链合作应用。移动互联网未来的发展趋势将逐渐趋向于各类商务化应用以及生活化应用。通过广泛的产业链合作, 多业务模式的支撑下, 向用户生活进行深度契合的应用及解决方案将是移动互联网的真正价值所在。将位置以及线下信息进行深度整合的位置服务应用就属于此类, 这类应用必将成为移动互联网未来发展的价值洼地。
- 由以上分析可知, 移动互联网价值洼地将会以不同的模式呈现在五个阶段中。当前, 移动增值时代已经过去, 网络入口时代已经经历, 一站式应用平台以及应用内容生态体系正在悄然影响并改变着移动互联网现阶段的发展。而在未来, 深度产业链合作的应用及解决方案, 将为众多移动互联网企业带来重要发展机遇。



十大科技高管为何社交网络独占六席？

十分之六的智慧表达

文_孙永杰 策划编辑_于丹 责任编辑_张中英

WISDOM EXPRESSION OF SIX IN TENTH

在2011年值得关注的科技公司的十大高管中, 社交网络(或者具有社交因素)企业高管占据多数, 一方面反映出业内对于社交网络的期待, 另一方面则折射出社交网络面临的挑战。

美国科技博客网站Silicon Alley Insider (SAI) 评出了2011年期间最值得关注的十名科技公司“明星”高管, 其中, 与社交网络相关的高管占据了六席的位置, 排名首位的是Facebook首席运营官(COO)谢丽尔·桑德伯格(Sheryl Sandberg), 其余五位分别是Groupon三名联合创始人安德鲁·梅森(Andrew Mason)、布拉德·基维尔(Brad Keywell)和埃里克·莱夫科夫斯基(Eric Lefkofsky), Twitter首席执行官迪克·科斯托罗(Dick Costolo)和Foursquare商务开发主管特里斯坦·沃尔克(Tristan Walker)。为何十大高管中社交网络会独占六席? 为何又是这六位上榜?

在过去的2010年里, 以Facebook和Twitter为代表的社交网络取得了飞速的发展, 并一直是业内关注的焦点。当然, 所谓的焦点大多是因为这些社交网络用户规模的增长而引发的资本频繁介入以及估值的飙升。据美国私募股权咨询公司Nypex发表报告称, 自2010年6月以来, Facebook、Twitter和Groupon的估值上涨了70%。这些足以让社交网络继续成为2011年业内瞩目的热点, 当然, 除了规模的增长外, 能否找到适合的商业模式, 乃至盈利或者是更多的盈利自然成为重中之重。

首先看下排名第一的谢丽尔·桑德伯格。提到Facebook, 业内可能最先想到的是其CEO扎克伯格。那么, 2011年关注的对象怎么变成了桑德伯格? 从2010年Facebook的发展看, 接近6亿用户的规模以及在多项与互联网相关的指标中(例如视频、访问量、流量等)名列前茅, 说明Facebook应该已经具备了在互联网领域盈利的必要条件, 据称, 2010年Facebook的营收近20亿美元, 虽说该营收在社交网络中令人注目, 但与传统的互联网企业Google相比还相距甚远, 当然在Google发展的初期其营收也大致如此, 但在其后, Google的营收出现了倍数级的增长, 所以2011年Facebook的营收能否出现类似于Google倍数级的增长令人

期待。毕竟从Facebook2010年增长的态势推断, 2011年在用户规模上的持续增长应在情理之中, 况且Faebook创始人扎克伯格在接受采访时表示自己并不是一个生意人。正是这样, 人们并不担心扎克伯格会推出更好的产品和服务来吸引更多的用户来扩大自己的规模, 所以营收和盈利的重任自然落在了桑德伯格的肩上。她需要拿出与Facebook用户规模相称的营收才能让业内最终相信Facebook存在的价值, 这也是Facebook自身发展的必由之路。那么, 桑德伯格能否在2011年将她的“营销漏斗”理论变成现实, 从而让Facebook真正冲击Google? 在其声称的6210亿美元的广告市场分得几杯羹? 由此, 桑德伯格在2011年的关注度自然比扎克伯格高, 因为扎克伯格代表的是Facebook既有优势(用户规模)的扩大, 而桑德伯格所代表的是Facebook, 甚至是整个社交网络面临的挑战(营收的倍增)。

再看紧随其后的Groupon三名联合创始人安德鲁·梅森、布拉德·基维尔和埃里克·莱夫科夫斯基。不容否认, 2010年底Google欲以60亿美元对Groupon的并购未果, 从某种程度上提升了Groupon在业内的影响力和自身的价值。尽管如此, 但团购的模式门槛低, 仅在美国市场就有数百家的效仿者, 其中不乏有Living Social这样有力的竞争者。尤其前不久, Living Social获得了来自亚马逊的1.75亿美元的投资, 说明传统的大的电子商务企业会借此与Groupon竞

争, 同时, 并购失利的Google除了自己发力本地广告市场外, 也正在竭力寻找可替代的并购目标, 以报并购失利的一箭之仇。此外, 其他社交类网站也推出团购服务来争夺Groupon的市场, 例如Facebook就推出了Facebook Deals。更令Groupon应该担心的是, Facebook正在游说多家创业公司、供应商进驻Facebook, 通过好友之间的互相推荐, 将Facebook变成一个拥有5亿用户的超级大卖场。由此来看, 2011年, Groupon将面临同行(例如Living Social)、传统的互联网企业(例如Google)和大的社交网络(例如Facebook)三股势力的竞争, 在这种情况下, Groupon能否保持规模和营收的双增长, 三位创始人的策略和表现当是焦点。

接下来是Twitter首席执行官迪克·科斯托罗。之所以将Twitter在社交类受关注的高管的排位排在Facebook和Groupon之后, 一是因为2010年, Twitter的规模远不及Facebook, 二是从创收能力上, 又不及规模不如自己的Groupon, 这也就就间接意味着在2011年Twitter在用户规模和营收上的挑战是何等艰巨。从过往的发展看, 虽说2010年Twitter的用户规模得到了增长, 但随着信息量的增大, 信息相关性(即有用信息的筛选)的挑战越发突出, 因为这和Twitter未来能否扩大营收, 找到稳定的商业模式密切相关。此外, 从2010年Twitter内部的人事变动看, Twitter在未来发展中的业务模式(是以产品还是以业务为导向)仍存在着不确定

性。这些能否在2011年得到明确的解决, 并在扩大用户规模和营收上取得实质性的效果颇值得关注, 而迪克·科斯托罗无疑成为焦点人物。

第六位是Foursquare商务开发主管特里斯坦·沃尔克。和Groupon一样, Foursquare的LBS服务既面临着Facebook和Twitter等社交网络的竞争, 也面临Google、微软这些传统互联网和IT企业的压力。因为Facebook、Twitter都先后添加了LBS的服务, 而且它们的用户规模要远大于Foursquare。至于Google早已拥有了LBS服务的Google Latitude, 对于Google来说, 不可能放弃任何一种杀入社交网络的机会。Groupon商业模式清晰, 而且营收要远高于Foursquare, 所以对于Foursquare来说, 在2011年能不能在LBS的基础上开发出更具特色的差异化服务, 将关系着其规模的持续增长, 特别是营收。所以, 商务开发主管可谓是任重道远。

综上所述, 在2011年最值得关注的科技公司的十大高管中, 社交网络(或者具有社交因素)企业高管占据多数, 一方面反映出业内对于社交网络的期待, 另一方面则折射出社交网络面临的挑战, 而这些关注的高管能否在各自的企业中发挥应有的作用, 进而取得预期的效果, 从某种意义上决定着业内和人们对于社交网络这一新的互联网形态的看法。所以, 这些高管在代表自己企业的同时, 更承载着社交网络得到最终认可的使命。

TIPS:

2011年社交媒体十大变化趋势

- 1.社交媒体将变得超级强大。
- 2.企业将更多地整合社交引擎反馈的信息来制定战略性决策。
- 3.移动产品将成为人们进入世界的关口。
- 4.视频将无处不在。
- 5.下一个大的在线社交网络将着重营造更好的社区价值。
- 6.ROI(投资回报率)将被重新定义。
- 7.人类心理将发生转变。
- 8.激进主义回归并拥有权威。
- 9.社交业务智能将大行其道。
- 10.社交媒体战略师一夜成名的日子将一去不返。



好品牌都是折腾出来的

文_贾昌荣 策划编辑_张丽 责任编辑_张中英

MANAGING A BRAND

图/Getty Images

在企业成长史中,总是伴随着品牌的沉浮、起落与兴衰。事实证明,只有极少数品牌能够幸运地存活下来,甚至可以活到长命百岁,乃至历经数百年沧桑而风采依旧。在中国这个伟大的国度,就诞生了很多老字号品牌。其中一些品牌虽历经百年仍栩栩生光:贵州茅台源于公元前315年,现在是国酒第一品牌;同仁堂创建于清康熙八年(1669年),如今是中药行业的领军品牌;张裕酿酒公司创立于1892年,今天已成为葡萄酒行业的品牌翘楚;青岛啤酒始创于1903年,已跻身行业三甲……可以说,这些老字号品牌依旧在各自的行业领域内处于“数一数二”的地位。

成功品牌都有一部折腾史

那些小品牌或弱势品牌面对“大品牌”的成功,无不艳羡不已。可是,你是否知道,“大品牌”成功的背后,往往隐藏着无数的无奈与沧桑,无数的辛酸与痛苦,无数的坎坷与周折。有的品牌多次经历了波峰与波谷

的往复循环,其间兴衰交替的痛苦只有发展到今天,才是一段百感交集的回忆:有的品牌曾多次“易主”,几经转手最终又回到原主人手中;有的品牌曾多次中断生产经营,又多次重启、复产与推广;有的品牌曾遭遇致命危机,在跌倒了之后,又重新爬了起来。没有一个品牌可以随随便便成功,这句话是对品牌苦旅的真实写照。或许恰恰是那些苦难与辛酸,恰恰是那些磨砺与考验,才造就了品牌后来的成功。

我们都知道法国的雪铁龙(汽车)品牌,这个品牌的成长史充满了跌宕起伏。

雪铁龙品牌的创始人安德烈·雪铁龙于1919年创建了以自己名字命名的汽车工厂“CITROEN”,开始精心打造雪铁龙这个品牌。到了1929年,雪铁龙已成为法国汽车的第一品牌。而在1935年—1974年间,则是被雪铁龙人低调处理的历史。当顺利经营一段时间之后,雪铁龙和他手下的工程师们开始把重心倾向于技术创新。后来,安德烈·雪铁龙

决定在新研制的汽车上采用一系列全新的技术——前轮驱动、流线型车身、自承重设计、扭力杆悬挂装置、液压制动、悬浮马达、自动变速器。由于这个项目所需经费过于庞大,雪铁龙只好向部分经销商及供应商米其林公司请求赞助。虽然前轮驱动车给雪铁龙公司带来了莫大荣誉和不错的利润,但是在当时却因研发周期过长而使产品未能如期推出,结果,雪铁龙负债累累。最后,雪铁龙不得不将公司卖给米其林公司。接手后,米其林公司采取措施提高前轮驱动系统的可靠性、解决工厂的资金短缺问题,尤其是实行一套严格的制度,终于使雪铁龙公司在1935年末出现了盈利,雪铁龙公司至此脱离苦海。到1971年,雪铁龙公司的产品更为丰富,推出了GS车、SM轿跑车、Mehari休闲车等等。这时,米其林公司开始放弃被认为引起丰富回忆的雪铁龙品牌,并最终与标致公司达成了转让协议。从1974年起,标致公司成为雪铁龙公司的新主人。1976年,雪铁龙与

为什么要没事找事? 因为没事找事就是争取机会与创造机会,可以获得在品牌经营管理上的主动权。

标致公司达成协议,标致—雪铁龙集团从此以更强大、殷实的集团形象,使雪铁龙汽车的引领潮流理念得到了更广阔的发挥平台。

品牌不折腾不成器

什么是折腾? 通常来说,折腾具有一定的贬义色彩,总结起来就是重复做一些无意义、无关联、不必要的事情。而折腾的结果则更是显而易见,通常是高成本、高消耗与低效率。但是,折腾一词却不可以永远如此解读,它还有另一层含义:奋斗不息,努力不止。如果从品牌管理角度讲,折腾还可以理解为品牌的创新与变革,使品牌做到与时俱进,具有差异与领先的竞争优势。

首先,说说折腾“好”的一面:第一,折腾是一种进取。企业采取积极主动的发展意识与行动,这是一种向上精神的体现。为什么要没事找事? 因为没事找事就是争取机会与创造机会,可以获得在品牌经营管理上的主动权。第二,折腾是一种探索。企业明

TIPS:

中国17品牌入选最新“世界品牌500强”

2010年度“世界品牌500强”排行榜近日在纽约揭晓,美国的“脸谱”(Facebook)从2009年的第十名跃居第一名,苹果从2009年的第十三名晋升为第二名,2009年的“冠军”微软居第三名;中国内地有17个品牌入选,其中中央电视台、中国移动、中国工商银行和国家电网跻身前100名。2010年的“500强”入选品牌覆盖了49个小行业,传统媒体以37个品牌入选保持着行业第一,但总体排名下滑;消费品领域的食品与饮料行业有32个品牌入选居第二,与2009年相同;紧随其后的是汽车相关产业及零售行业,分别有27个和26个品牌入选。

本年度“500强”中,百岁以上的“老字号”有221个,平均“年龄”为100.07岁,品牌“年龄”最大的是牛津大学,迄今已有914年历史;剑桥大学、海德堡大学分别以801年和1624年历史位居最古老品牌第二位和第三位。中国入选的品牌中,只有青岛啤酒(107岁)超越百龄。

知山有虎,也一定要向虎山行。不试验、不尝试就不可能成功,在很多时候,企业走错路不怕,关键是能够及时地认识到错误,回头重走,也未必意味着失败。第三,折腾是一种适应。折腾是以变应变,变中求存,变中求胜,在适应中求得发展。第四,折腾是一种创新。折腾体现为一种求新的领先精神,是一种追求领先的创新行动。第五,折腾是一种磨砺。那些有所造就的大品牌,无不经历了复杂的市场磨砺与社会考验,恰是玉不雕不成器。第六,折腾是一种变革。在很多时候,折腾是一种再造。企业通过采取颠覆式的洗心革面,可以为品牌带来天翻地覆的变化。

恰当的折腾可以成就品牌,不恰当的折腾可以毁灭品牌。就如做生意,那些不会做生意的人,越折腾越穷;而那些会做生意的人,则越折腾越富。那么,就品牌经营管理而言,什么样的折腾才算不恰当的折腾呢?这可以分为三种情况:

一是“瞎折腾”。在这种情况下,品牌经

营管理目标不明确,但企业做品牌的积极性却很高,劲头也很大。结果是越努力,时间、精力、资源等浪费得越多,在成果上也是事倍功半。企业必须清晰地认识到,执行因目标而存在、因目标而富有价值。无论执行什么,都要有个目标,品牌经营管理也是这样。工作目标就如“北斗星”,只有拥有明确的目标,执行才有明确的方向。只有拥有明确清晰的品牌目标,才能有计划地朝着目标一步步地迈进。如果没有清晰而明确的目标,存着“做到哪算哪”的念头,不但无法评估工作的有效性,并且还会增加工作的盲目性。

二是“穷折腾”。很多企业虽然资源有限,但在做品牌上却不注重整合化操作,不会集中使用资源。结果显而易见:“越穷越折腾,越折腾越穷”。事实上,每一个企业用于品牌经营与管理的资金都不足,正因为这样才更要把有限的资金用到“刀刃”上,防止资金“打水漂”。因此,对于品牌经营管理,企业一定要把握时机与火候,更要谨慎行事,要高度重视品牌投入产出比,提升资源的利用效率。很多企业自身资源与能力有限,却喜欢搞多品牌,实施多元化经营,或者做起蛇吞象的美梦去并购大品牌。做品牌要有多大能力做多大事,少做“四两拨千斤”的品牌创举。

三是“乱折腾”。在品牌运作上,如果企业缺乏系统的整体规划与完善的实施计划,最终在执行上必然是乱上加乱,还容易破坏品牌的一致性。很常见的一点,就是企业没有对品牌做出系统的战略规划,以及品牌营销传播计划。在这种情况下“乱折腾”,存在着很多危害,诸如难以保持品牌操作的系统性、品牌操作的一致性等等。在此,有必要强调一下什么是品牌一致性,即全方位、长时间、多渠道传达同一个品牌内涵与外延,在受众心里建立统一的品牌印象,建立品牌的一致性认知。我们知道,品牌传播与管理需要很多方面保持一致,包括设计、外观、感觉、色调、风格、诉求以及广告词等,做品牌需要企业花很长的时间去创建、维护及发展,并且需要长时间强化一种记忆,而不应总是“变”,或者说想怎么做就怎么做。■

THE HEALTH SECRET OF MIRROR

只要我们每天早晨在照镜子时认真观察脸上的一些变化,再结合个人的情况,就能及时抓住疾病的小尾巴,做到早发现、早预防、早诊断、早治疗。

镜子的健康密语

文_东平湖 侯妍君 策划编辑_钟亚超 责任编辑_张中英

图/东方IC



都市白领,尤其是重脑力劳动者,因为工作忙碌,往往忽视自身的健康问题。虽然定期体检是预防身体病变的好办法,但是很多人连最基本的“两年一次体检”都保证不了。如果您的确没有时间去做常规体检,那么,不妨在照镜子的时候多留意一下自己的脸色。通常我们脸上的气色、皮肤所反映出来的信息,跟身体内脏都有着密切的联系,当身体有异样的时候,往往会首先在人的脸上表现出来。

“照镜子、识健康”,对于快节奏的都市人群而言,是了解自己身体状况的一条捷径。如果我们注意观察,就有可能及时发现潜在的疾病。

一看面颊好气色

脸色健康的标准:通常是微黄、红润而有光泽;不健康的人常常表现出多种异常的脸色,如苍白、潮红、青紫、发黄、发黑等。

• 脸色苍白

嘴唇、眼睑内侧和脸颊苍白都是贫血症状。另外,皮肤机能衰退,也容易导致脸颊苍白。除了补充营养,建议多做慢跑、散步等有氧运动,确保氧分供应充足。

• 脸色发黑

你可能需要去医院检查一下肝、肾是否有疾病。建议尝试一下流行的三日蔬果排毒法,即连续三天喝大量的水,吃新鲜蔬果,避免肉食,使体内沉积的废物自然排出。

• 脸颊发红

脸颊爬上两团莫名其妙的“高原红”,这可能是因体力过度消耗、身体水分失调引起的。如果除了两颊发红,还出汗、气喘,这可能是高热引发的,应该注意休息,适量喝水,服用退烧药等。如果情况严重就要及时就医。

• 双颊冒粉刺

荷尔蒙分泌失调会在额头、下巴长粉刺。如果脸颊两侧长粉刺,除了清洁不彻底,还可能是心情焦躁、工作压力大所致。请避免食辛辣食品,再来一次旅行,给身体、心情放个小假。



图/东方IC

TIPS: 吃出健康好脸色

• 面色白: 多吃大枣木耳

面色白的人应多吃补养气血的食物,如黑木耳、大枣、桂圆、猪肝等。平时注意休息,不宜过于劳累。

• 面色黄: 吃点山药猪肚

面色黄的人需要进补健脾又祛湿的食物。百合、山药、胖头鱼、黄鱼、牛肚、猪肚、小米、人参等都具有健脾功效。祛湿的有薏仁、红豆、冬瓜皮及荷叶、莲子等。尤其是薏米,既健脾又祛湿,面色黄的人可以多吃。在三伏天湿热最盛的时候,用荷叶煮饭、熬粥最适合不过。如果有条件,可以自己煮点三仁汤来喝。面色黄的人还应少吃牛黄解毒片、牛黄上清丸等苦寒药物。

• 面色红: 多吃柚子甜瓜

对这类人来说,具有清凉作用的瓜果是首选,如山竹、柚子、柠檬、梨、绿豆、西瓜以及黄瓜、丝瓜、茭白等蔬菜。尤其是山竹和柚子,南方人就常吃它们清火。此外,一些滋阴的食物也不能错过,比如芝麻、银耳、糯米、海参、海蜇、牛奶、猪皮等,可以缓和情绪,改善面色。还需注意的是心态一定要平和,千万不要急躁。

• 面色黑: 多吃羊肉生姜

补养肾气,要多吃温阳的食物,其中最好的就是羊肉,可以配合生姜、当归煮汤。鹿肉、虾、韭菜、茴香等,也可以帮助阳气的恢复。如果有需要,可以吃些地黄丸类的补品。

• 面色青: 多吃山楂香菇

用玫瑰花、月季花沏茶喝,对女性改善气滞血淤、面容发青很有效。男性则可以多吃山楂、香菇、黑豆、藕等。

三看鼻子多光泽

鼻子健康的标准:与面部颜色一致,光泽明亮。

• 鼻尖粉刺

鼻头出现粉刺,多半是消化系统出了问题。多吃香蕉、地瓜之类的食品,保持消化通畅,就能缓解症状。

• 鼻头发红

这可能代表肝脏超载了。饮酒过量时,身体为了分解酒精,把血液滞留在肝脏里,导致微血管扩张,才会出现“酒糟鼻”,因此控制饮酒量非常重要。

• 流鼻血

肠胃功能衰弱的人无法吸收充足营养,肌肉和血管组织稍微碰撞就容易破裂。冬天能量消耗大,饮食不调,体内热量不足,就会导致偶尔流鼻血。不妨多食新鲜蔬菜水果,补充适量维生素。

• 鼻塞

鼻塞通常是由鼻粘膜毛细血管充血或鼻腔炎症引起的。医学研究证明,这多半与肠胃功能不佳有关,别光顾着通畅鼻子,保养肠胃也一样重要。若是过敏性鼻炎引起的鼻塞,除了可能造成呼吸困难,还会让大脑供氧不足,让脑筋变得迟钝。

二看双眼炯有神

眼睛健康的标准:明亮有神、黑白分明的眼睛就代表了健康,而眼睛虹膜上的纹路尤其表现了身体器官的健康状况。

• 黑眼圈

一早起来,发现眼圈黯沉发黑,小心,这可能是血液中沉积太多废物的缘故。下眼睑皮肤比较薄,最容易反映血液颜色。想想最近是否压力过大或过度疲劳?泌尿、生殖系统等功能失调,也会让眼周黯沉。专家提醒,少熬夜、多吃全麦食品是消除黑眼圈的好办法。

• 眼皮浮肿

每天清晨,轻微的眼皮浮肿,通常是由于睡觉时体液集中在眼部造成的,它往往会在10:00左右自动消失,这种情况可以采取睡前少喝水的方式解决。但如果浮肿症状长期得不到缓解,就要考虑是否有其他疾病,如过敏反应、肾脏疾病等,这就需要到正规医院进行诊治,对症下药。

• 红血丝

血丝满布的“火眼金睛”,是血液循环不畅的警讯。别忙着滴眼药水,活动一下头、颈、肩部,疏通上肢血流,再好好睡一觉,让眼睛充分休息,就能减少充血。如果工作很忙,没时间休息,不妨在后颈、肩部涂一些维生素C乳液,帮助血液循环,很快就能缓解红眼现象。

• 针眼

别小看长针眼,医学专家发现,长针眼代表你的免疫力正在衰退,细菌容易从睫毛根部进入眼中,引起发炎。如果反复长针眼,最好去医院做一次全面的健康检查,也可以喝一些滋补益气汤,提高自身的免疫力,才能和针眼彻底“分手”。

• 眼白泛黄

有可能是肝、胆出了问题。胆汁是黄绿色液体,当胆囊或肝脏失调时,胆汁会流进血液,让眼白泛黄,所以最好去看医生查查肝功能。



五看舌苔薄且白

舌头健康的标准:颜色应呈粉红或淡红色,其形状应是长椭圆形,胖瘦适中。舌苔应薄而白,光泽且润,舌头要伸缩自如有力。

• 舌头发紫

当血液中含有大量废物、体内水分不足时,缺氧血和含氧血就会混在一起,使得血管变成紫色。如果还伴随肩膀僵硬和腰痛,这说明体内毒素已经积累太多,不妨维持一周清淡饮食,再做个蒸汽浴,毒素很快就能排出。

• 舌苔太厚

舌头上的舌苔就像豆腐渣一样很容易刮去,可能是肠胃功能不良或饮食过量。如果情况持续,最好去肠胃科,让医生帮你降降胃火。

• 舌苔太薄

舌苔不明不白脱落,舌头表面斑驳不均,医学上将这称为“地图舌”。过敏体质的人容易发生,春、秋两季比较常见,这预示你的抵抗力正在下降,建议这段时间内远离花粉、尘螨等过敏源,避免食用海鲜等过敏食物。

• 舌苔泛黄

舌苔泛黄很可能是感冒信号。注意保暖,多吃南瓜、牛肉等温热食物,晚上临睡前冲杯热牛奶,能在胃中形成一层蛋白膜,防止细菌入侵。

• 舌苔泛黑

这很可能是体温升高了,但不见得就是发烧,剧烈运动、怒火中烧都可能让舌苔泛黑。洗个热水澡,做些舒缓运动,就能有效降低体温。

四看唇润有弹性

嘴唇健康的标准:唇色红润而有光泽,干湿适度而有弹性。

• 唇色发白

嘴唇和下眼睑一样,都是薄薄的,能完全反映血色。如果唇色变浅,可能是血红细胞不足。建议改变食谱,多吃动物肝脏、瘦肉和豆腐,从而减轻贫血症状。

• 唇色过红

如果双唇过于鲜红,别自鸣得意,可能你正被“热症”困扰,是体内水分减少所引起的。当体温上升,身体调节功能减弱,两颊和唇、舌才会局部变红。多吃新鲜水果、喝大量的水,能帮你化解体内过剩热量,让唇色恢复正常。

• 嘴角破裂

感觉嘴角刺痛,甚至红肿破裂,很可能是早期胃炎的预警。当胃壁黏膜处于疲劳状态,会引发内热,导致嘴角红肿。不过,80%的早期胃炎都能被治愈。建议吃饭时细嚼慢咽,充分吸收和消化食物。胃壁温度降低后,嘴角红肿很快就会消失。

• 嘴唇干涩

嘴唇虽是黏膜,但与皮肤最大的不同是没有汗腺。嘴唇无法分泌油脂、保存水分,需要口腔黏液滋润,黏液不足时,嘴唇容易变干,抵抗力随之减弱,细菌、病毒正好趁虚而入。除了多喝水,也建议多用淡盐水漱口,盐分是促进口腔黏液生成的一大动力。

六看口腔洁无痛

口腔健康的标准:牙齿清洁,无龋洞,无疼痛感,牙龈颜色正常,无出血现象。

• 牙龈出血

牙龈容易出血的情形不仅会发生在牙龈炎或牙周病患者身上,肠胃不好的人也很容易在刷牙时出血。肠胃不好,导致消化、吸收能力不足,使血管变得脆弱,只要稍微遇到刺激就会造成微血管破裂。强健的牙齿需要建立在良好的肠胃吸收功能基础上,因此要想拥有一口健康漂亮的牙齿,应首先从加强肠胃功能开始做起。

• 口气不佳

对着镜子大呼一口气,如果闻到“口气不佳”,可要注意了——六成以上“口气”由牙齿疾病引起。当细菌侵入牙根与牙龈间的缝隙,繁殖后将引发牙龈炎,生出难闻的口气。此外,口腔清洁不彻底,食物残渣形成的齿垢,也会让你呼出难闻气味,彻底洗一次牙也许能解决问题。

• 流口水

早晨醒来后,总发现枕边淌着一圈口水?流口水是唾液分泌过多引起的,可能是胃肠功能虚弱,无法充分吸收水分,造成水分滞留,唾液被稀释,才流到嘴边。如果你还感到肠鸣,最好先去肠胃科看看大夫。☞



图/东方IC

MAKE HEALTH YOUR RESOLUTION

均衡合理的饮食, 能让我们更健康。养成好的饮食习惯和作息习惯对于都市精英人群尤为重要。

全天候健康宝典

文_熊苗 策划编辑_钟亚超 责任编辑_黄敏

精英人士是国家建设的主力军, 是创造财富的“集中营”。他们的健康需要经营, 也需要积累。只有养成一个规律、合理的饮食及生活习惯, 才会有一个好的状态、好的体魄。从现在开始, 以全天候的饮食宝典为准绳, 向健康出发吧!

时间: 6:30
关键词: 补水
健康第一步: 空腹喝杯白开水



观点: 早晨喝淡盐水有助于保健。 ×

早晨喝淡盐水有助于健康的观点并不完全正确。与运动出汗不同, 人体在夜间以消耗水分为主, 而不是盐分, 所以不需要在清晨补充盐分, 认为淡盐水比普通白开水吸收更快的说法也是没有根据的。尤其对食盐摄入过量的人来说, 早上喝淡盐水的做法更是不提倡的。

观点: 白开水是晨起补水的首选。 ✓

经过一夜的睡眠之后, 人体内大部分水分已被排泄或吸收了。清晨第一杯水推荐喝白开水, 温度以自己的胃肠舒适为准即可。

清晨喝水时最好是空腹, 也就是在吃早餐之前喝, 并且要与早餐间隔一段时间(如半小时)。至于是大口喝还是慢慢喝, 可以根据自己胃肠的耐受情况来定, 原则是尽快喝完, 补水到位。吃早餐的同时喝大量的水, 会冲淡胃液, 影响食物的消化和吸收, 所以要尽量避免。对于老年人来说, 清晨空腹饮一杯蜂蜜水, 既补充水分, 又补充营养, 还能起到促进排便的作用。

时间: 7:00—9:00
关键词: 营养
健康第二步: 营养早餐很重要



观点: 没有饥饿感, 不吃早餐也可以。 ×

早餐是一天中最重要的一餐。身体在经过睡眠的休整后已做好充分准备迎接一天的工作、学习, 这时需要摄取丰富的营养, 以应付整日的消耗。如果不吃早餐将会带来许多危害。

1.造成低血糖, 使人精神不振

经过一夜的睡眠, 人体内的营养物质已消耗殆尽, 此时血糖浓度处于偏低状态, 如果不吃早餐, 就会使血糖浓度继续下降, 易出现面色苍白、四肢无力、精神不振的现象, 甚至引起低血糖休克。

2.严重影响记忆力及工作、学习能力

据专家介绍, 大脑的能量来源于葡萄糖, 它聚集在肝脏和肾脏中, 并且只能贮存8小时。如果早晨不进餐, 葡萄糖得不到及时补充, 会使大脑能量不足, 引起记忆力衰退等症状。

3.增加肥胖的危险

不吃早餐, 不仅不利于减肥, 反而会使午餐和晚餐的食量增加, 间接地增加肥胖危险。研究证实, 早餐吃得比较饱, 午间饥饿程度则不高, 午餐饭量有所下降, 晚餐时也不易产生饥饿感。人们都知道“饥不择食”的道理, 一旦出现饥饿感, 人们就会热衷于那些高脂肪、高糖分、容易下咽的食物, 而造成饮食过量。对于那些运动不足、体重超重的精英人士来说, 这一点尤其要注意。

4.诱发胆结石

人在空腹时, 体内胆汁中胆固醇的饱和度较高, 吃早餐有利于胆囊中胆汁的排出。英国学者对患胆结石的妇女进行调查, 发现患胆结石与长期不吃早餐有关。如果不吃早餐, 晚餐又以鱼、肉为主, 这种危险就更大。

观点: 不怕麻烦, 一定要合理搭配早餐食谱。 ✓

吃早餐的时间在7:00—9:00比较适宜, 这个时间正好是胃在“值班”, 此时吃早餐, 有助于食物的消化和吸收。营养早餐一般包括以下几种: 碳水化合物, 如粥、面包、煎饼、面条、米粉、饺子、馄饨、蒸的红薯、土豆等; 蛋白质, 如肉、鱼、蛋、奶、豆等; 维生素和矿物质, 如蔬菜、水果、坚果类等。

健康早餐举例:

- (1) 豆浆+鸡蛋+草莓+花卷
- (2) 牛奶+鸡蛋+黄瓜+苹果+全麦面包
- (3) 豆腐脑+鸡蛋+素菜包+草莓
- (4) 打汁(花生+黄豆+核桃)+面包+苹果
- (5) 稀饭(粥)+牛肉+凉拌青菜+芒果
- (6) 西红柿紫菜鸡蛋汤+花卷+核桃+橘子

可以瘦身的早餐:

红薯+酸奶; 酸奶+苹果

以上早餐的食物应适量食用, 才能起到营养搭配的作用。



图/东方IC

时间: 10:00
关键词: 休息
健康第三步: 抽离工作短暂休息



观点: 为了完成工作, 整个上午都一动不动。 ×

面对堆积如山的公文, 精英们大都选择一气呵成地完成工作, 这种精神固然值得赞赏, 但是却对健康无益。长时间对着电脑, 不仅会使双眼干涩, 而且会使大脑产生疲劳感, 降低工作效率。

观点: 工作间隙, 不妨起身冲杯普洱茶, 简单运动一下。 ✓

早上喝了“排毒水”, 吃了营养早餐, 精力充沛去上班。而到10:00, 好状态已经有所消耗了, 此时可以起来活动5分钟, 换个思维更有益健康。

女士可以为自己冲杯红枣枸杞玫瑰茶, 补充气血, 让自己脸色更红润, 也可消除一上午的工作疲劳。作为运动量较少的男性精英们, 休息时喝杯普洱茶是不错的选择, 它具有暖胃、减肥、降脂的作用, 可以减去“将军肚”, 使人保持身材。

很多人在午饭之前就容易饥饿, 最好的办法是在10:00时吃些餐点, 或者喝一杯牛奶、酸奶、豆浆或粥, 这些食物容易消化, 不会给胃肠制造负担, 同时又能让胃肠得到安抚, 不至于因为饥饿而影响状态, 也不会因为吃得太多而影响午睡质量。



图/东方IC

时间: 11:30—12:00

关键词: 小睡

健康第四步: 小睡提前至午饭前



观点: 小睡放在午饭后。 ×

人们都知道, 食物进入体内消化吸收是一件非常艰巨的任务。柔软的平滑肌不断地收缩, 胃肠不断地蠕动, 还要制造出几升之多的消化液来分解食物, 并动员肠道免疫系统对食物中的各种致病菌和抗原进行处理, 需要消耗人的大量精力和能量, 这就是为什么饱餐后会产生困倦疲乏现象的原因。

餐后马上工作, 血液集中于大脑, 会影响食物的消化吸收; 而餐后马上睡觉, 同样不利于消化, 当人处于睡眠状态时, 体内消化道的蠕动速度、排空速度和消化吸收过程都会减慢。对于胃功能不好的人来说, 食物可能会滞留在胃里, 发酵产生气体, 从而造成身体不适。另一方面, 因为消化系统还在工作, 睡眠也不能达到最佳质量。

观点: 餐前午睡才是最佳选择。 ✓

如何解决睡眠与午餐的问题呢, 只要把顺序交换就可以了——小睡放在饭前才是最佳选择。在11:30前暂停工作, 先休息30分钟, 然后再去吃饭。此时, 身体已经得到休整, 就会有更强的能力来消化吸收, 消化不良的情况会大大减少。吃饭耗时30分钟, 饭后再放松30分钟左右, 改善一下全身的血液循环, 就可以继续精神抖擞地投入工作了。

时间: 12:30—13:00

关键词: 搭配

健康第五步: 食用坚果更健康



观点: 不吃午餐或者对着电脑吃午餐。 ×

很多人因为工作忙碌忽略了午餐的质量, 不是不吃午餐, 就是对着电脑吃份快餐。其实, 午餐时间不仅是为身体补充能量, 而且是整个身体得以放松的时段。专家建议, 午餐时一定要让自己离开电脑桌, 用30分钟的时间放松身心。中午尽量不吃自助餐, 因为自助餐最容易让人吃过量, 给身体增加额外的负担。

观点: 午餐不仅要吃好, 还要合理搭配。 ✓

营养专家建议健康午餐除了主食、蔬菜、鱼、肉、鸡蛋外, 还应有一小份坚果、一个水果, 这样的搭配才更健康。

营养午餐举例:

一份主食: 午餐主要以碳水化合物为主。一份粗粮面包、馒头或面条等。三份蔬菜: 维生素和纤维素。以绿色蔬菜为主, 颜色各异更好, 依照自己的食量适当摄取。肉类: 午餐鱼肉为优选, 其次是虾肉、鸡肉, 再次是牛肉、羊肉、猪肉等红肉, 摄取量为名片大小即可。一个水果: 最好是苹果, 或者其他的应季水果。一把坚果: 核桃、榛子、杏仁等, 10粒—15粒即可。

时间: 17:00—17:30

关键词: 运动

健康第六步: 最适宜运动的时间是傍晚



观点: 清晨是运动的最佳时间。 ×

其实, 清晨并不是运动的最佳时间, 因为空气质量在晨雾缭绕时呈明显下降态势。雾珠中含有大量的尘埃、病原微生物等有害物质, 在雾气中锻炼, 人的呼吸随运动量的增多而加速、加深后, 会将雾气中大量的有害物质吸入体内, 反倒让锻炼成了无形杀手。

观点: 不同的人要选择不同的运动时间及方式。 ✓

傍晚是一天中的最佳运动时间。精英人士可选择在傍晚时分进行锻炼, 既安全又有效。不管工作多忙, 只要抽点时间, 坚持进行有氧运动, 如步行、爬山、慢跑等, 就能让你在成就事业的同时拥有健康的体魄。

时间: 18:30—19:00

关键词: 简餐

健康第七步: 晚餐简单才养生



观点: 晚餐越丰盛越好。 ×

大多数人不吃早餐, 午餐在单位匆忙地应付一口, 因此, 特别看重晚餐, 大量摄取丰盛的食物, 其实这样是不利于健康的。如果选择在家吃晚饭, 建议准备五谷杂粮粥, 配点凉拌菜, 比如各种蔬菜、或者几片酱牛肉或者驴肉; 如果有推脱不了的应酬, 喝酒前建议喝杯牛奶保护胃, 再多吃蔬菜, 还可以吃点鱼, 尽量不吃肥肉和油炸食物。

观点: 晚餐不要吃得过晚, 适量才健康。 ✓

晚餐的时间不宜过晚, 一般是19:00左右, 尽量不要超过21:00。21:00之后最好不要吃任何固体食物。冬季, 睡前喝杯温牛奶是不错的选择, 既可以补钙, 又能促进睡眠。另外, 精英们大都从事高强度的脑力工作, 身体抵抗自由基的能力可能比较弱, 因此, 要多吃些富含抗自由基的食物, 也就是常说的抗衰老营养素。胡萝卜素: 在红黄色的蔬菜和水果中含有胡萝卜素, 比如胡萝卜、芒果等。维生素C: 新鲜的蔬菜和水果中富含维生素C, 其中, 口感较酸的水果含维生素C比较高, 比如青枣、酸枣、山楂、猕猴桃、沙棘果等。维生素E: 坚果类和植物油中的维生素E含量比较高, 比如核桃、榛子、杏仁和各种植物油。硒: 牡蛎、富硒食品中均含有硒, 比如富硒茶和富硒米。



图/东方IC

时间: 23:00

关键词: 睡眠

健康第八步: 充足的睡眠可保障全天精力充沛



观点: 每天只睡几小时, 假期再补眠。 ×

精英们忙于工作, 总是加班加点地参加会议、制作方案、思考问题, 白天的时间不够用, 晚饭后的时间就成了他们利用的对象。有人每天的睡眠时间只有四五个小时, 周末却一整天都在睡觉, 这种作法是不正确的。

观点: 23:00前入睡, 给身体足够的修复时间。 ✓

尽量在23:00点之前睡觉, 这样可以给身体的各部分器官以足够的时间进行自我修复。经常应酬的男士们尤其要注意, 凌晨1:00—3:00是肝脏修复的时间, 长期的应酬生活会给肝脏造成巨大损伤, 所以, 每天务必在23:00前入睡, 这样才可以最大限度地还给自己一个健康的身体。☞