

# 国庆长假,什么少了? 什么多了?

## 传统“节日病”患者少了,新型“节日病”患者多了

“十一”长假即将结束,各类“节日病”开始显现。记者昨天从南京几大医院了解到,与往年长假相比,这次长假里的车祸、外伤、酒精中毒、腹泻胃痛等传统“节日病”病人减少,健身不当受伤、劳累过度得病的市民则明显增多。

患“传统节日病的”少了  
记者从江苏省中医院、南京市第一医院等处了解到,今年“十一”长假的后几天,医院每天的门诊量不断增多,各类“节日病”开始显现。与以往不同的是,这次长假里,一些传统的“节日病”病人不

像以往那样多了,比如醉酒酗酒引起的酒精中毒、大吃大喝引起的腹泻胃痛等病人就比以往少了;长假期间接诊的车祸、外伤等急诊病人比平时也有所减少,这反映出市民过节越来越文明。

患“新节日病”的多了  
但一些新兴的“节日病”开始显现,健身不当受伤、劳累过度得病的市民明显增多。这两天医院门诊不断接诊一些腰酸背痛、关节不适的病人,有的病人是由于长途旅行时走路姿势不当导致韧带或肌肉拉伤,有的病人则是因为

长假里天天锻炼身体,负荷过重引起肩关节肌肉劳损或椎间盘突出等。

小李就是因为运动过度而受伤,他在一家广告公司上班,平时高强度的工作让他无暇健身,这次利用长假的休息时间,他就给自己制定了一个快速健身计划,每天上午去爬山,下午在健身房里再锻炼半天,他对体育锻炼“期望”过高,片面认为“多多益善”。四五天下来,他浑身酸痛、关节疼痛,医生告诉他,这是因为超负荷超限度运动导致身体受到伤害。

除了健身不当受伤的“节

日病”外,劳累过度得病的市民也明显增多。南京市第一医院的专家介绍,这两天前来就诊的病人中,不少是患有心脑血管疾病的“老病号”;长假期间,几家大医院接诊的高血压、心肌梗塞、脑梗塞等心脑血管疾病病人均比平时增多,长假成了心脑血管疾病等“老病号”的旧病复发高峰期。而导致这些慢性病发作的直接原因,则是因为在长假期间过于劳累,有些“老病号”操持家务没有很好休息,有的病人是因为长途旅行而不注意保健。长假期间儿女归家,全家团聚,有的老人整天为子女张罗饭菜,

劳累过度,出现心率加快、血压升高、小动脉痉挛等症状,诱发了心脑血管疾病。

累了,就歇歇吧  
据介绍,长假过后“节日病”病人可能还会不断增多,由于在长假期间无节制上网或长时间逛商场,部分病人患上了“网络综合征”、“逛商场综合征”而到医院就诊,估计长假结束后的几天,受到“长假后遗症”的影响,这类人还会不断增多。  
心理专家预计,长假结束后,部分心理素质较差者可能一时无法适应正常的工作节

奏而出现烦躁、恐慌等心理不适感。

专家说,长假期间比较劳累和繁忙的市民,今天尽量不要再安排活动,可以在家里休息休息,调整心态,只有及时收心才能避开“节日病”对上班后几天的影响;平时工作节奏较快的市民,可以在今天先到单位提前适应一下工作环境,以免明天上班后不适应紧张节奏而出现不适症状。专家同时提醒,长假结束前后是旧病复发的危险期,“老病号”更要注意身体保健,定时服药。

实习生 蒋振凤  
快报记者 张星



## 放歌

黄金周期间,一支由老人们自发形成的自娱自乐合唱队,在南京紫金山上放声歌唱,许多登山的市民也参与其中。他们用旧挂历抄上词曲作为歌本,成了紫金山上一道靓丽的风景。  
快报记者 路军 摄

## 旅游商品期待创新求变

□快报讯(记者 左小庆)长假期间,大量外地游客涌入南京。游客购物,一直是有关部门统计旅游总收入的一个重要组成部分。那么,南京有什么东西能让外地游客爽快地掏钱购买呢?  
按照类别细分,旅游商品由旅游工艺品、旅游食品、旅游纪念品、旅游用品等构成。据相关部门的统计,桂花鸭、雨花石、云锦、金箔工艺品和雨花茶,多年来一直占据南京地产旅游商品的前五名。不过,这些东西的价值一般不高,据记者测算,游客平均购物量不过二三百元。

另一个值得南京人注意的动向是:云锦已非南京独有。旅游商品在南京整个旅游总收入中的份额下滑,已不是一天两天的现象了。

而记者在江苏省旅游商品博览会上看到,很多地方的旅游商品已经跳出了旧有格局,力图创新求变。江苏旅游行业协会副会长周同立也认为:“做旅游商品,必须紧跟市场;如果抱着老产品不放,是不会做大的。”

值得期待的是:有关方面已着手改变这种情况。据南京市旅游局副局长郑晓明透露,南理工等大学的专家已经参与到旅游商品的研发中来,不久就会有一批新品投放市场,像桂花鸭也不会老是整只卖,会拆成小包装。

## 苏南“农民”玩起来花钱如“流水”

不过,人家可不是乱花钱。生活水平高了,他们越来越喜欢游山玩水了

□快报讯(通讯员 杨燕 李娜 记者 郑春平)黄金周,吴依软语随处可以听见。南京师范大学地理科学学院的一项调查显示,苏南人尤其是苏南乡村居民的“旅游热”正越烧越旺。

南师大地科院“乡村之旅”实践小组日前深入苏锡常三市的乡村调查发现,与全国其他地区的乡村居民相比,苏南乡村居民的旅游行为存在“三高”特征——散客率高、

旅游服务需求档次高、旅游消费水平高。

苏南乡村居民普遍热爱旅游,尤其是老年人和青少年旅游热情高涨。在外出旅游的居民中,亲友介绍和旅行社是他们获取旅游信息的主要渠道。选择旅游目的地时,他们考虑最多的是旅游交通和旅游费用。

其次,苏南乡村居民对旅游服务档次的要求较高,私家车旅游受到青睐,宾馆

(饭店)的选择率达到了42.5%。据统计,苏南乡村居民人均出游时间为3.7天/次,出游频次高,出游率高达94.1%。在最近一次旅游消费中,苏南乡村旅游者人均花费为2033元,其中购物消费比重最大,消费结构比较合理。

面对苏南乡村居民旅游的巨大商机,业内人士认为,旅游行业应加大对客源市场的开拓。

## 你看那交警,忙得是一塌糊涂

这里、那里,到处是他们的踪影。要不是他们,城市早乱套了

□快报讯(通讯员 宁交轩 记者 田雪亭)今年“十一”黄金周以晴好天气为主,前往南京中山陵、夫子庙、玄武湖、总统府、雨花台、珍珠泉公园、红山森林动物园、绿博园、新街口、湖南路等旅游景区和车站,疏导交通。截至10月6日,全市道路交通安全形势基本稳定,商贸中心和各旅游景区未发生一起致人死伤的交通事故。

10月1日,火车站、汽车站人如潮涌。中央门长途

汽车站全日发班车3900余辆次,过往、聚集的客流、人流更是高达20余万人。在此执勤的交警一大队、六大队民警,从早晨6时30分起便投入了工作,每位民警都接待了数以百计外地群众的询问,就连中午饭也都是以盒饭解决,虽然十分疲惫,但民警们却始终保持着旺盛的工作热情。

10月2日、3日两天,大量市民和外地游客前往新街口中心商贸区和中山陵景区,面对繁重的工作任务,交警二大队果断调整现有警力,强调分时段、分地区片进行道路交通管理,较好地保障了辖区道路的畅通、有序。

连日来,每天有近20

万市民到夫子庙游玩,夫子庙周边各大停车场从下午起就开始爆满,交通压力非常大。为了确保夫子庙地区道路交通安全有序,交警三大队的领导干部全部上路上线指挥协调,各中队按照各自承担的岗段认真管理,及时疏导,有序分流车辆。

黄金周期间,沪宁高速公路汤山段和服务区附近相继出现团雾,沪宁高速交警大队按照处置预案的部署,及时调整警力,分别在服务区南北四个出入口、汤山南京二个出入口安排民警进行疏导,并派出中队长和整治组民警驾驶警车、打开警灯进行全线巡逻,喊话提醒过往车辆注意行车安全。

## 商机多多

### 典当行业乐晕了

□快报讯(记者 张曦)“十一”期间,典当行的生意比平时猛增了三成,典当行个个赚得盆满钵满。“十一”期间,不少典当行选择照常营业,原因就在于顾客的有增无减。

“节前的生意比平时好30%-40%!”一家典当行老总介绍说。顾客明显分为两拨人。一是出游的市民,把汽车、黄金当进典当行,换一笔钱出游,顺便让典当行代保管自己的财产;二是做生意

的小老板,把私人物资当进典当行,换成现金,在节前赶紧进货,以便在黄金周大赚一笔。

节前火爆,节日期间的典当更加火。典当行人士告诉记者,节日期间,典当行生意是不减反增。其中,尤以外地客人居多。

“10月1日、2日的生意比节前更好!”典当行人士如是反映。而从10月6日开始,赎当的人则渐渐多了起来。

### 茶馆生意火透了

□快报讯(记者 张曦)记者昨日走访了南京多家茶馆,发现假日的茶馆火爆异常,一家茶馆负责人告诉记者,4日以后,茶馆的生意尤其火爆,一般到下午3点以后就得排队等候了。

记者下午3点赶到1912的茶客老站时,茶馆里已经坐了大半客人,而且还不断有客人进入。茶馆负责人告诉记者,目前的人气比平时增加了20%-30%。

“今天是中秋节,晚上的包间基本上都订满了。”

茶客老站蒋经理介绍说。“预订位子?不行不行。”悠仙美地国贸店主管文经理说,由于“十一”长假不少市民出游或回家探亲,所以分流了不少消费者,而回程则一般从10月4日开始一直到7日。

此外,节日前半段,一些市民虽然没有出行,待在家中,但休整调整和处理家庭琐事成为不少市民的选择。而节日的后半段,茶馆则成为不少市民休闲娱乐的场所。

### 本地消费发飙了

□快报讯(记者 杨坤)记者了解到,今年南京人在面对黄金周时,消费似乎更具理性,以往和外地人一起挤新街口的习惯这次改变了。

10月4日,记者在位于太平南路的太平商场看到,这里的顾客基本上都操着南京口音。

顾客徐先生告诉记者,黄金周4天他的一家都没去新街口买东西,就是怕人多。而4日之后,他们就开始“出动”了,属于他们的消费时刻开始了。

心理咨询专家王雪认为,这类消费属于发泄型,消费特点是短期、集中购买、消费额大,以白领女性居多,目前也有少部分收入高的男性阶层。他们对于消费场所

的舒适性要求比较高,不会为了购物而去挤商场,自然会选择在黄金周的后半程购物。

记者在金鹰、东方商城等处也了解到,根据VIP消费分析显示,本地消费者在黄金周前半程进入商场购买率相对较小,主要还是外地游客,从10月4日下午3点开始,持卡的南京人开始进新街口消费,商场昨天的消费本地顾客占到了总消费额的80%。

有关人士称,由于今年本地消费力量相对选择了避开外地客流购物,所以黄金周的尾声将是一次集中、大规模的本地消费释放。

据悉,由于恰逢中秋节,所以各商家都在昨天加大促销力度。

### 家电市场忙坏了

□快报讯(记者 杨坤)长假即将结束,商家的黄金周大战也进入了收官阶段,高端套餐客户和返程客流将成为各家电商的重点目标。

本次黄金周由于中国传统节日中秋节的加入而显得黄金分量十足,处于黄金周收尾阶段的中秋节成为

商家收官战略的重点。苏宁针对中秋节推出了一系列的特色活动和服务,主张“中秋送心意、生活好品质”的消费理念,重点主推精品小家电产品,如馈赠父母的果汁机等;馈赠朋友的面包机等;馈赠情侣的剃须刀等。