

很多人得了“节后综合征”，怎么治？

专家建议： 刚上班，多做些让自己开心的事

这两天，新浪微博上一条改编的段子很火：“系统友情提示：亲爱的微博网友，您的春节长假余额已不足，如需充值请回复1.向自家领导申请；2.安心等待明年……”

大量的企事业单位已经在正月初七正式上班，而上班两天依然有大量的网友在网上吐槽，说自己依然没走出假期的影响，“各种不适应，各种头昏脑涨，依然想把自己放回假期去”，“节后综合征”让新一年的开工变得异常艰难。

晚报记者 辛晓青
实习生 刘欢



A 上班了，心还停在假期

新浪微博发起调查，“年过完了，你上班了吗？”参与调查的有近两万人，其中73%的人投给“已在上班中”，剩余的3%选择“在家，请假了”，还有20%仍在“休假中”，5%选择了“待业中”。

正月初七是法定假期后开始上班的第一天，可是上班后的心情却呈现出各种无奈的不适。网友“RinGo”发微博说：“上班第一天……刘海一塌糊涂……人还没睡醒……公司网连不上……”。

而网友“电工_V”则抱怨：“第一天上上班，脑子各种秀逗。各种用户名和各种密码都要想一下才能回忆起来……”更有人说，因为要上班，提前两天都开始失眠。

更多的人都表示，上班之后的两天，一直处于“哈欠连天”的状态，“整个人都在游离中……”

不仅仅是个人状态不能调整过来，单位的各个设备也不给力，“草莓蛋糕”说：“公司的空调坏了，从早上来到现在，全身冰凉，大家都穿着羽绒服办公，这上班第一天真悲催。”

有人上班后发现公司的网络坏了，有人发现人来了，笔记本忘带了，有人发现，办公室里打印纸没了，晒鼓没墨了，各种后勤服务都跟不上了。

在上班的人抱怨难受各种吐槽之时，却有一批人在享受超长假期时开始感觉无聊，网友“跟着高铁跑”说：“期待上班，好无聊啊。”摩西则说：“明天就要上班，好激动啊，已经把一年缺的觉都补过来了，明天开始努力工作。”

保持积极心态的人则开始调试节奏，市民张女士告诉记者，她还有三天才上班，昨天她就开始定闹钟了，按照正常上班的时间起床，以免造成上班后的迟到和生物钟的不适应。

B 上班了，可街市依然冷清

虽然大量的上班族已经进入工作轨道，可是上班的两天却没有出现正常状态时的拥挤状态，连街上都是冷清的。

市民刘先生称，初七初八两天，他早晨开车上班，都没发现堵车，“搁在平时，不堵半个小时不罢休，这两天一次没堵，平时40多分钟的车程这两天只要20多分钟就到了。”

不仅路上车少，连公交车也不挤了，天天乘坐BRT的孟先生说，早晨坐都有位置，下班的时候略微拥挤，不过比起过去下班高峰时，差太远了，“过去我经常在BRT站内等三四趟车，挤都挤不上去的，现在还没发生过这样的情况，难道还有很多人没上班？”

交通压力小，路边小店也仍在歇业中，这给上班族带来的午餐压力骤然增大，“俺单位附近平时吃饭的小饭店都没开门，就一个德克士，没人爱吃那，干脆去买鸡蛋灌饼。”在陇海西路上班的马小姐说，稍微远一点的地方有个苏氏牛肉面，“这两天中午里面能挤死个人去，端着面恨不得蹲路边吃。”

街上的百货副食品小店依然处于关门歇业中，很多早餐摊点仍未开工，上班族的很多生活被打乱，王女士说：“早上买不到早点吃，中午找不到饭店吃，想买个面包充饥小卖铺还没开门，这些小店的歇业给我们的节后综合征加码啊。”

C 让员工快速收心，企业也应有所作为

怎样快速进入工作状态，有人提议，“和老板聊聊公司波澜壮阔的前景”，这样斗志昂扬啦。怎么样？

博思人才网CEO职业规划专家李金保说，职场人应避免“假期综合征”，最重要的是要使自己保持一颗平常心。他告诉记者，“在假期开始时就做好安排规划，注意调节。同时，在假期中要以休息为主，如果天天暴饮暴食，蒙头大睡或通宵上网等都不可取。”在做好节日安排的同时，开始上班之前也要做好准备，提前进入角色，例如，在工作前一天应有意识地做一些与工作有关的事，同时要保证充足的睡眠。

上班之后要怎么办呢？“刚开始上班尽量多做些能让自己开心的事，或者与同事多聊天。”

不仅个人需要努力克服“节后综合

征”，公司也应在这个方面想想办法。据记者采访发现，有的公司在春节后上班第一天由老板给大家派发红包鼓舞斗志，有的老板开全体大会描绘公司远景规划给员工收心。对此李金保说：“企业在上班后可以统一组织集体大拜年，从上至下，每一个人都参与互动，同时在工作安排上刚开始的两天应该让员工以放松沟通分享为主，不要有太大压力。”同时针对不同的人群可以分别进行动员，“可以请主管以上的中高级领导开个收心会，以鼓励为主，不批评，多指导，总之以沟通为原则，以会议为手段，辅以聚餐，效果更好。”

“很多人节后上班，人是回来了，心还没回来，对于企业来说，靠制度能收人，不能收心，只有心收了，人才能真正回来。”李金保说。

销量少了，利润率也降低了 春节郑州烟花爆竹生意差

每到过年，家家户户都会放鞭炮，图的就是个热闹喜庆，按理说，春节期间是销售烟花爆竹的“黄金时段”，销售商们也都想借此机会赚个盆钵满盈，可昨日，记者通过调查发现，对于今年的鞭炮生意，郑州的销售商们个个直摇头，都称：生意太差，不仅销量少了，利润率也低了。 见习记者 赵柳影

销量减少，销售商们不求赚钱，只求顾本

昨日中午时分，记者分别来到伊河路、汝河路、伏牛路，对道路两边的烟花爆竹摊儿逐个进行采访，发现比着年前，摊贩少了许多，并且很少有顾客光临，伊河路上的一个销售商干脆和朋友们坐在面包车里打扑克。

“没人买，天气还冷，可多不出来摆摊了，生意难做哟，你瞧，我这儿货堆得，都没卖出去呢，今年我都不求赚钱了，能把本收回来就不错了。”老板蒋女士说，她在郑州销售烟花爆竹有3年的时间了，今年是生意最差的，这年都过完了，自己的货才销出去了一半。

相比蒋女士，由于地理位置较好，在汝河路摆摊的王先生的生意要好一些，不过与往年相比，还是“冷淡”许多。

“今年第一批货总共进了2万块钱的，现在本钱收回来了有70%吧，往年的这个时候，我都开始进第二批甚至第三批货了，今年销量确实不行。”王先生说，现在只能再等等，看看初九之后生意会不会好，争取把本钱挣回来。

利润率由往年的45%降至今年的25%

采访中，记者发现，与年前比，现在的烟花爆竹价格都略有回降，以3000响的开门红鞭炮为例，年前卖30元一挂，年后则卖25元，甚至22元。

“不降价更没人买了，大家都希望低价赶紧将手里的货处理完。”王先生说，今年生意不好做，除了销量小之外，利润低是另一个原因。

王先生介绍，年前本来是想趁着好时间，把价钱往上涨一涨，多赚些，可发现行情不好后，只能靠降价来吸引顾客。

“我进的1米长的6万响的开门红鞭炮，去年这时候一挂卖300元，今年只卖260元。”王先生举例说，往年的平均利润率能有40%~45%，烟花的利润率会再高一些，而今年只有25%左右。

竞争压力大，消费者购买热情减少是主因

那为何今年郑州烟花爆竹的生意如此不“给力”呢？王先生总结称，竞争压力大，消费者购买热情减少是主因。

据王先生介绍，他从事这份工作3年了，今年是他觉得竞争压力最大的一年，“一个路口四个角都是卖鞭炮的，隔不到3米，又是一个摊儿，卖家这么多，生意肯定受影响。”王先生说，加之今年春节期间，天气比较好，回老家过年的市民增多，消费力也在减少。

另外，王先生也明显感觉到今年消费者的购买热情在降低。“普通市民就不说了，就拿我的几个大客户来说，今年就少买了我一多半的货。”王先生说，他的几个大客户多为公司或企业，往年一买就是几千块钱的货，价格也给得很松，而今年只有一家大客户买了上千的货，其他都是几百块钱就打发了，价格还死命地往下压，都称效益不好，没钱买。