4000幅摄影作品扮靓金博会

本报分期刊登了摄影大赛的部分作品。

探秘金博会

本报8月31日讯 在将于9月16日开幕的金融博览会上，市民不仅可以走近金融机构了解各种金融产品，还能大饱眼福，参观一场展示三湘之美的摄影展。

由中国银行湖南省分行、三湘都市报、华声在线、长沙市摄影家协会联合举办的中国银行杯“三湘之美，世界看见”摄影大赛是本届金博会的一大主题活动，征稿于今天截止，组委会共收到近4000幅摄影作品。

记者了解到，9月16日–18日，由摄影大赛组委会选出的优秀摄影作品将在长沙红星国际会展中心二楼展出，届时，湖南市民以及摄影爱好者可以前去大饱眼福，领略三湘之美。

此外，摄影大赛组委会还将会对参赛作品进行评选，评奖结果会在金博会期间公布。奖励标准如下：一等奖2名，奖金6000元；二等奖3名，奖金3000元；三等奖6名，奖金2000元；优秀奖50名，奖金300元；纪念奖100名，奖金100元。

据介绍，本次大赛于7月底启动，摄影作品主要展现金融助推下的三湘大地的人文历史、自然风貌、经济建设、社会发展等良好的自然、人文环境，展示湖南人民质朴的生活、传统手工艺的巧夺天工、民族建筑的独特神韵。

■记者 侯小娟

潮人妈咪的购物心法

热线：0731–84329965
网址：cj.voc.com.cn
购物达人

人物档案

人物姓名：韩丽
身份：销售人员
年龄：24岁
每月可支配收入：6000元
购物经费：5000元

■实习生 吴丽萍 刘莎 记者 石曼

潮妈韩丽和她的女儿。

时尚的白领，年轻的妈妈，你们有怎样的购物经验？买什么是你们一定会花大价钱的，选择护肤品你们有怎样的妙招，小孩子的衣物又有着怎样的购物理念？看看购物潮人韩丽美女的购物心经。

穿优质的内衣，买对的护肤品

韩丽对于挑选内衣十分重视，“我比较喜欢调整型的内衣，它能让胸型显得更好，而且它的宽度不会使背部紧绷出很多的赘肉。我从不选择有海绵的内衣，因为海绵内衣不透气，很容易导致乳头变黑，使乳房没有美感，而且对女人的身体也不好。”

韩丽经常去文艺路的一家内衣店。“这个品牌是台湾的一个内衣女皇设计的。我很欣赏她，对于她传授的知识也很认同。虽然她已经是个四五十岁的女人，但是依然容光焕发。”

对于护肤品，韩美女又有另一套标准。“在什么年龄就用什么样的护肤品。”除了用护肤品，韩丽每个月会去美容店做一次美容，必做两个项目，一个是基本护理，一个是补水。

韩丽很中意独特的、潮流的、穿着舒服的鞋子。“只有鞋子穿得舒服，走得也会自信。我穿什么鞋配什么衣服，买一件20元的衣服，配一双潮流的鞋子，衣服的档次马上就拉高了。”

爱孩子，就让她穿得靓起来

“女儿两岁多，我喜欢把她打扮得很淑女。我买的都是外贸衣服，在蔡锷路有几家店还不错，都是韩版衣服。小孩子的衣服每年流行的款都不一样，没必要太在意潮流。”韩丽跟我们畅聊着给小孩子买东西的购物理念。

“品牌衣服大家都争相购买，就感觉不起眼了。我的消费观念别具一格，别人不喜欢的东西我反而会给我女儿买，显得独特一点。”个性是韩丽对于女儿穿衣的关键标准。

韩丽有时候会去株洲给女儿选购鞋子。在鞋子的质量和美观方面，她大胆地选择了后者，“我纠结了好久，最后还是喜欢女儿穿得独特一点，吸引别人的眼球。”

韩丽的购物心得

买东西要谨慎，看清楚每一个细节，每一个线头。

在熟人的店子不要怕砍价。

网购要跟老板好好聊，看老板的语气和口吻，还要关注别人的评价。比较网店和实体店的物品，面料、价格方面都要有考量。

不要只关注大门面，小门面也有很好的服装。找到合适自己的衣服，穿出自己的个性。

专家点评

购物要懂得取舍

关于购物，每位女性都有自己的经验，都能说上一大摞，男性们很少有发言权，我只能从经济学的经验中谈点认识。

购物的原则应该是“只买对的”，这指的是要买符合自己要求的东西。这就要求对自己有透彻的认识，有好的定位，像文中的韩女士，知道扮靓自己每个阶段的标准是什么，购物的重点是什么，对商品的要求有多高。

购物要量力而行，在有限的预算约束下最大化自己的效用。不顾自己的财力一味追求高档商品是一种心理病态，健康理性的人会通过商品的组合取舍使有限的资金尽可能地多使自己满足。韩女士就较好地做到了这一点，她认为内衣、鞋子是衣着中最重要的，可以给自己带来更多的满足，她就多花时间和资金在这些方面，而不是所有衣着都高要求，买小孩的衣物也懂得放弃自己不太重视的方面。

作为一个孩子的父亲，我有些观点跟韩女士不一样，我认为小孩的衣物首先要注意安全性。

■湖南农业大学人文学院经济学讲师、博士张杰

热线：0731–84329965
网址：cj.voc.com.cn
金融丽人

人物名片

姓名：张琳雅 北京银行长沙侯家塘支行副行长
出生地：长沙
学历：本科
个人爱好：旅游、唱歌、舞蹈、运动
工作态度：珍惜每一次机会，绝不轻言放弃
最喜欢的一本书：《狼图腾》
读书体会：欣赏狼的谋略、战术、团队意识、执行力以及坚持不懈的精神。

自己强大了，才能给予客户更多

外表贤淑端庄的张琳雅，有着多年的银行从业经历。凭着一股能吃苦耐劳的韧劲，她从柜员升到零售部经理，再从行长助理到如今的副行长。经历不同岗位，张琳雅却始终有着相同的感悟：“珍惜人生的每一次机会，绝不轻言放弃，就一定会得到应有的回报。”

最初从事柜台业务时，张琳雅就显示出过人的能力，行内多次业务及技能比赛中，她总是名列前茅。现在，身为副行长的张琳雅，在管理团队的时候，始终鼓励员工大胆尝试、勇敢挑战自我。截止7月末，张琳雅引入个人资金总额达到一亿元左右，在整个分行排名第一；她所在的侯家塘支行的零售业务，目前在北京银行长沙各支行中同样排名第一。

张琳雅认为，要服务好客户，首先要和客户成为真正的朋友。不仅仅维持业务上的联系，在生活中同样应该给予客户贴心的关怀。“每到节假日或是客户的生日，我们都会为客户准备贴心的礼物登门拜访，平时还组织客户旅游。”张琳雅说，客户如果遇到了困难，她总会动用全行员工的关系，为客户出谋划策。

曾经有个客户，除了基本存款，从来不办理任何的理财业务。张琳雅在了解情况之后，根据客户的基本情况，为其量身订做了一套理财方案，最终为客户带来了十分不错的收益。张琳雅深有体会地说：“服务客户首先要做好自己，要让对方觉得我们能够为他带来优质服务、解决实际问题，才能赢得客户信任。”

张琳雅始终相信，一个人付出的时间与收获是成正比的。自信而美丽的她，在生活中不停充实自我；执着而坚定的她，在事业上不断向前迈进。

■实习生 王立成 记者 陈张书

张琳雅