



美丽的财富 经济常识篇

01 长发效应

女性头发的长度也是反映经济状况的一大指标,日本一家日用品制造公司对女性的发型统计显示,女性偏好蓄长发时显示经济在复苏中,反之经济正在恶化。

佐证是,1997年,留短发的人比蓄长发的人多,翌年为日本经济最差的一年,2008年经济有所起色,超过八成受访女性不是长发就是中长发。

02 口红效应

什么时候女人会更加喜欢口红?经济萧条时。这里还有一个与之相关的经济学名词——口红效应。口红效应首次出现在20世纪30年代美国经济大萧条时期。在经济不景气的情况下,人们仍然会有强烈的消费欲望,但是迫于经济压力,对房子、汽车、出国旅游等昂贵商品的消费会减少,反而会转为购买比较廉价的商品。所以,在美国,口红作为一种廉价的非必要之物,在经济不景气的时候往往会大卖。

□本刊记者 郭飞飞

在大多数人印象中,能够反映经济状况的是各种“高大上”的指标和数据:PMI(采购经理指数)、GDP(国内生产总值)、PPI(生产者物价指数),其实经济学就在我们身边,女性的穿衣打扮无形中折射出目前的经济状况。

女性的穿衣打扮 经济状况的 别样指标

03 罩杯经济学

该理论源于英国德本罕百货公司发表的《大英帝国胸部史》。《大英帝国胸部史》指出,英国女性的胸部大小与经济景气成正比。

在1920年至1940年经济大萧条时期,女性平均罩杯仅有28A,不过在经济逐渐好转的20世纪50年代,女性罩杯尺

码增至30B。到了近代,职场上的女强人越来越多,女性穿套装的比例也越来越大,聚拢型内衣大受欢迎,随着隆胸手术的盛行,大罩杯的内衣也开始供不应求。

日本黛安芬公司的数据同样如此,日本经济学家甚至相信,日本女性的罩杯尺码,基本上随1991年日本泡沫经济破灭以来十余年的两度复苏同步增加。

04 裙摆理论

有时候,看着时装模特穿着的各类服饰,我们会发出惊叹,时装不是我们能看懂的。没关系,不懂时装的你可以通过女性裙摆的长度看懂经济。“美国仲裁之父”佐治泰莱指出,裙摆离地尺码与股市盛衰成正比,即裙脚愈高股市愈旺,裙脚着地则股市低迷。

为什么呢?经济状况不佳时,男性收入不多,女性不需要用短裙来吸引男性,同时,女性收入也不好,所以,情绪不好时会用长裙把身体更多地遮掩起来。

05 高跟鞋理论

该理论是指女性鞋跟高低的流行趋势,能反映出当前社会经济走势。女性的鞋跟越高,经济就越糟,而偏向低跟鞋或平底鞋,说明经济状况较好。

美国IBM全球商业服务部门对女性鞋子的流行趋势进行长期分析。结果发现,当经济不景气、波动较大的时期,追求时髦的女性通常会选择鞋跟很高、看上去鲜亮惹眼的鞋子,比如高跟鞋、松糕鞋等。而在经济平稳、生活安逸的时候,人们则更愿意选择舒适的低跟鞋或平底鞋。

06 辣妹侍应指数

餐厅服务员的长相也跟经济有关,你知道吗?简而言之,就是当你外出就餐时,捧上咖啡的不是祥林嫂,而是志玲姐姐那样的美女,那么你就应该赶紧卖掉手上的股票。据纽约观察家的分析,凡是漂亮的女生一般比较容易找到环境好的工作,所以如果连普通餐厅的侍应生都是美女,就代表目前就业困难,经济呈现下行趋势。

之所以女性的穿衣打扮能成为反映经济状况的指标,是因为整体经济状况的好坏关系到每一个人的生存状态,每一个人的生活质量能在一定程度上折射经济状况。如上,当你在餐厅里随时可见美女侍应生时,你就应该断定经济必陷困境,为什么呢,倘若经济形势红火,这些美女为什么不去当人人艳羡的麻豆呢?想想这个理儿,想必你就能明白了。

