

看世界

王一伊

国际

来稿邮箱 gjb@jirbs.cn

气味是门大生意

当你路过面包店时，是不是总会被店里飘出来的香味吸引？只要和朋友聊起看电影，你是不是会立即想起电影院里甜甜的爆米花香味？其实，这些味道并不完全是面包和爆米花散发的，实物原本的味道远没有那么浓烈。那么商家为什么要费尽心思地“制造”这些香味呢？

嗅觉是伴随着人类进化被深深印刻在我们基因深处的“最原始的感觉”，也正因此，它也最能引发联想、唤醒记忆。

美国费城莫奈尔化学感官中心研究员帕梅拉·道尔顿分享了嗅觉与其他感官系统的不同之处：“所有来自其他感官的信息都要经过大脑中一个叫作‘丘脑’的结构，而嗅觉完全绕过了丘脑。”这意味着两件事：第一，气味能够避开“有意识的觉察”，直接进入大脑。即使我们处于睡眠甚至昏迷状态，我们也能够闻到气味。第二，大脑会在我们辨别出气味之前就对气味“附带的信息”作出反应，这就是为什么我们会经常忘记见过的人或事，但只要闻到特定的味道，脑海中就会浮现出熟悉的场景。

于是，不出意外地，这种基于嗅觉、联想、记忆的“生物学知识”被营销学“收入麾下”，一种名叫“感官营销”的系统性营销策略开始发展起来。

美国密歇根大学市场营销学教授阿拉德纳·克里希纳是最早研究感官与品牌交叉领域的学者之一。她发现，两种或多种感官的协同作用远比单一感官的作用要大，如果其中恰巧还包括嗅觉的话，感受会更加强烈。比如，一张巧克力曲奇饼干的照片本身就很诱人，但如果再加上烘烤饼干的香味，更可能让人垂涎欲滴。她说：“气味与产品之间有着独特的关联。产品散发的气味能够强化人们对产品其他属性的记忆。你会记得品牌名称、产品‘性状’，甚至使用地点。”

研究表明，许多气味能够促进销售。例如，香草那令人上瘾的甜香气味已被证实能够吸引顾客；薄荷的气味能提高专注力，让顾客在购物时更投入；肉桂的香气能营造出温馨

的氛围，吸引顾客在店内停留更长时间；清新的柑橘香不仅有助于提升店员的工作效率，还能让顾客的购物情绪更饱满……

气味还能影响顾客对产品品质 and 价值的判断。例如，清新的气味会让人联想到干净卫生，这就是为什么许多清洁品牌都会推出柠檬香型的产品。

气味甚至会影响顾客在实体店内的停留时间。法国机构的一项研究表明，在有香味的商店里，顾客会对时间的流逝更不敏感；而在没有香味的商店里，顾客则可以大体判断出在店时间。

如今，来自行为经济学、营销学、心理学、神经科学等诸多领域的专家已然形成共识，凭借唤起记忆和情感、影响选择和决策的能力，气味已经成为零售商“工具箱”中不可忽略的利器。

诺贝尔经济学奖得主丹尼尔·卡尼曼的一项研究发现，人们作财务决策时，90%会依赖情感或者潜意识，只有10%基于逻辑或“刻意地思考”。也就是说，人们在购物时，大脑基本处于“自动导航”状态。因此，相较于各种技术参数，气味带来的消费冲动更容易捕获消费者的“芳心”。

一个典型的例子就是大型超市。如果仔细观察大型超市就会发现，许多超市都会在入口处设置面包房或咖啡店，因为新鲜烘焙食品或者咖啡的香味会唤起顾客的消费欲望，诱使他们购买更多商品。到了下午，超市里开始弥漫烤鸡的香气，那是商家在提醒顾客，是时候为一顿丰盛的晚餐选购食材了。

阿贝克隆比·费奇(Abercrombie & Fitch, 简称A&F)公司则是另一个成功案例。A&F是最早采用嗅觉标识的热门品牌之一。无论身在世界何处，只要走进A&F门店，其标志性的浓烈古龙水香味都会扑面而来。这款“店香”是如此受欢迎，以至于该公司还专门将其制作成一款名为“Fierce”的古龙水进行出售。

嗅觉标识在大型连锁酒店中也极受欢迎。威斯汀酒店采用的是清新舒缓的白茶香氛，瑞吉酒店则会在大堂使用玫瑰、香豌豆和烟斗烟草的混合香氛。许多嗅觉标识甚至在设计时就考虑到了特定客群的偏好。例如，索尼零售店就刻意采用了一种

包含柑橘、波旁威士忌和香草气味的嗅觉标识。柑橘香会让人联想到知性优雅，香草味会让女性感到亲切舒适，而波旁威士忌的香气则迎合了大多数男性的喜好。

有趣的是，当香味成为营销利器，香味本身也成了一门生意。

在商业场景下，气味需要保持恒定。这意味着，一款真正靠谱的店香，不需要像香水一样分前调、中调、后调，也不能随着喷洒时间的变化时浓时淡，因此“规划气味在空间内的扩散方式”也成了是一门独立的生意。

早期的气味营销人员多利用店内空调系统扩散香味；后来，诸如香薰、熏香等产品也陆续流行起来。新加坡航空公司则另辟蹊径，将品牌气味融入肥皂和热毛巾中。不过，更多时候，商家都会使用经过精心布局的智能“扩香器”，持续不停地监测店内的气味，并随时调整香味释放浓度。

香味的发展还孕育了另一大市场，那就是家用香氛。该市场涵盖众多产品，如香薰蜡烛、喷雾、扩香器和精油等。蜡烛在该产品类别中占据主导地位，这得益于其美观的外形和丰富的香型选择；柑橘类是最受欢迎的香型。此外，个人对自我护理的日益关注以及对放松和减压技巧兴趣越来越大，也推动了家居香氛市场的增长。统计显示，2025年，全球家居香氛市场规模为260亿美元，预计2026年将超过272亿美元。

目前全球范围内还出现了多家专门为店铺“定制气味”的公司。这个垂直领域甚至再次细分赛道：一部分主打“值得被记忆的味道”的企业，偏爱浓烈的店香；还有一部分信奉“无声胜有声”的企业，会选择似有若无的味道，并声称“那是品牌在与顾客交流”。

如果你到现在还没有被众多品牌在香味上所花费的巨大精力所震撼，不妨再回想一下文章开篇所述：很多实物原本的味道远没有那么浓烈，一切都是人工香精在背后推波助澜。甚至爱车里的皮质座椅、背着的皮包，也不该有味道。因为皮革本身基本是无味的，我们常常闻到的“皮革味”，其实来自40多种化学物质的混合作用，全是人造的。

14日，在维也纳联合国总部举行的“共襄月壤、共赴未来”交接仪式上，一份来自38万公里外的特殊礼物成为全场瞩目的焦点——中国“嫦娥六号”采集的人类首批月背月壤样品正式落户联合国。

当天，中国国家航天局、中国常驻维也纳联合国和其他国际组织代表团以及联合国外层空间事务司共同举行交接仪式，将“嫦娥六号”采集的人类首批月背月壤样品赠送联合国。月背月壤的到来，让许多嘉宾第一次如此近距离观看来自月球背面的珍贵样品，也让期待与月壤合影的“粉丝”排起了长队。

奥地利汉学家、维也纳大学孔子学院奥方前院长李夏德说，虽然月球距离地球约38万公里，但“今天，月亮不仅来到了维也纳，也来到了联合国”，他向中国表示祝贺。

全球化智库高级研究员哈维·佐丁说，这份样品的独特之处在于其来源。他认为对大多数人来说，这是第一次看到来自月球背面的样品。这份样品也可以成为中国的“使者”，展示中国的科技实力。

联合国外空司司长霍拉-迈尼表示，“嫦娥六号”任务是近年来人类在月球探测领域取得的一系列前所未有的成就之一。她期待未来的“嫦娥七号”“嫦娥八号”任务取得更多成果。

“来自月球背面的样品极其稀有，但这一份样品，因为中国的分享，属于每一个人，属于我们所有人。”霍拉-迈尼说。霍拉-迈尼盛赞中国分享月球样品的计划。在她看来，这正体现了“外层空间真正属于全人类”的理念。她说，这份赠送联合国的月壤不单是一件展品，更是一位“老师”，让每年从世界各地来到联合国的学生、代表和参观者，都有机会近距离观察和学习。

从月球背面取样，到将样品带回地球，再到赠送联合国，这份月壤样品承载着科学探索与国际合作的双重意义。“希望每一位在月壤前驻足的参观者，都能感受到震撼，惊叹于人类个体以及团结在一起所能取得的成就。”霍拉-迈尼说。（据新华社电）

月亮

「来」

「联合」

孟凡宇

刘海燕

悦读

马春阳

耐心资本的科创远征

耐心，是时间的朋友，更是创新的土壤。

列夫·托尔斯泰在《战争与和平》中写过一句话：“天下勇士中，最为强大者莫过于两个——时间和耐心。”这位文学巨匠对战场博弈的思考，放在如今的科创领域同样适用。

科技创新天然具有高投入、高风险、长周期等特征。一款原创新药从靶点发现到成功上市，平均需要耗时10年，投入10亿美元资金，成功率却不足十分之一；一台可商用的量子计算机，需要历经无数次技术迭代、千亿级资本投入，却可能长时间无法带来点营收。这意味着，在漫长的技术攻坚路上，传统银行信贷、普通创业投资基金均难以承受持续研发投入与创新试错成本。

究竟谁，才有能力支撑这场科创远征？

北京大学光华管理学院院长田轩在其著作《耐心资本：构建长期主义投资新生态》中给出了答案——耐心资本。耐心资本的特点在于，不追求短期财务回报，具备跨越周期的投资视野与战略定力。当全球经济不确定性上升，当中国经济站在从要素驱动向创新驱动转型的关键节点，“耐心”二字，正在成为市场最稀缺也最迫切的需求。

耐心资本的雏形可追溯至家族办公室的早期投资模式。20世纪30年代，美国石油大亨约翰·洛克菲勒的孙子劳伦斯·洛克菲勒进入家族办公室工作。他

跳出了当时流行的“等商业模式完全成熟才出手”的投资逻辑，在航空航天产业发展早期就开始了一系列布局，包括扶持东方航空走出经营困境、出资促成麦唐纳飞机公司创立并持续追加持股等。这种不惧早期风险、陪伴产业成长的投资逻辑，构成了耐心资本最初的样本。

家族办公室在创业股权投资实践中形成的长期持股理念，后来逐渐延伸至资本市场的各个领域，伯克希尔·哈撒韦公司就是其中典型的代表。该公司于1964年购入美国运通股票并持续持有，截至2025年二季度末，持仓市值已达405亿美元，彰显了长期投资的巨大收益潜力。

在当下的中国，立足培育新质生产力的迫切需求，这种着眼长远价值的资本形态，已从市场自发探索上升至国家战略层面。2024年4月，中共中央政治局会议首次明确提出“要积极发展风险投资，壮大耐心资本”。同年7月，党的二十届三中全会通过的《中共中央关于进一步全面深化改革、推进中国式现代化的决定》再次强调，“鼓励和规范发展天使投资、风险投资、私募股权投资，更好发挥政府投资基金作用，发展耐心资本”。一系列顶层部署表明，耐心资本已成为推进中国式现代化的重要金融力量。

为什么说耐心资本能够扛起重任？在宏观层面，耐心资本通过对资产

进行长期持有和理性决策，能够有效平抑短期市场波动，增强整体市场的信心与韧性，同时为国家实施中长期经济与产业政策营造稳定的金融环境。

在微观层面，耐心资本能够覆盖技术创新的完整开发周期，为科技创新提供宽容的技术试错空间，推动资源从迎合市场的短期项目转向长期创新项目。

此外，耐心资本的参与还能向外部传递积极信号，降低市场投资者及供应链上下游企业与公司的信息不对称，缓解企业融资难题；在资金支持外，更能通过自身构建的关系网络促进知识转移和市场资源整合，提升被投企业创新研发的成功率，推动新质生产力发展与经济结构转型升级。

壮大耐心资本，不只是拉长资金投入期限，更意味着尊重技术迭代规律、信任产业长期演进、凝聚长期价值共识。其与实体经济的深度绑定，将成为支撑中国经济行稳致远的又一支重要力量。

