

冬季进补，来年打虎

杭城进入了膏方调理旺季

名医馆和名中医的膏方清单里，灵芝孢子粉备受青睐

记者 郑佳颖

冬季万物皆闭藏，养生敛阴又护阳。虽杭州眼下还是深秋，但已有不少杭州人都跑去了中医馆，排队买过冬的宝贝——膏方和保健品。每一剂膏方浓缩的不仅是药材的精华，也凝结着制膏师傅的匠心。在江浙一带，膏方属于“老底子”，对很多杭州人来说，夏天贴三伏贴，冬天吃膏方进补，早已是每年的两个保健规定动作。目前，杭州各大中医院、综合医院的“膏方节”也已陆续开幕，记者走访了胡庆余堂和方回春堂两家驰名中医馆，发现不少人还真有专属于自己的双11过冬“购物车”。

疫情过后，保健意识增强

“邹大姐，买点啥西？”“呶，给老公，给儿子，我自己配了膏方，还没好拿嘞！”十月中进入膏方季以来，在大井巷的胡庆余堂，这样地道杭州话的问候，不绝于耳。熟客们互相问好，第一次来的客人，跟着柜台人流，自然知道哪家热门些，买的人多些。

邹阿姨，杭州人，她手里拎着浸膏和灵芝孢子粉片剂，一听记者打听保健品，邹阿姨快人快语说开了：“我们一家三口都吃，前几年，我自己去过寿仙谷的基地，眼见为实。”

邹阿姨说：“老公吃铁皮枫斗灵芝浸膏，每天两勺，早晚化水，以前身体有点虚，这几年经过调养，慢慢好起来的，他自己也蛮挂挂吃这批浸膏的。”

“我儿子么，年轻人，天天熬夜加班的，亚健康

康人群，他吃东西就是要方便，我就给他买了灵芝孢子粉片剂，吞服就可以。至于我自己，每年肯定要吃膏方的，上次有个朋友建议我可以膏方里放点灵芝孢子粉，我试了一下，的确还不错，手脚热乎乎，鼻炎也发作了少，这几年就一直坚持下来了。”

邹阿姨的养生经，得到了胡庆余堂河坊街区域经理孟飞燕的认同。孟飞燕告诉记者：“经过这次疫情，大家对免疫力的认知，以及自我保健意识，越来越强。”

“好的口碑是会口口相传的，形成良性循环，这些跟了十多年的老客人会将好的产品推荐给亲朋好友同事，甚至一些客户，所以我看到蛮多客人都是越买越多，不少都是给朋友



同事带着的，这已经成为冬季的固定消费习惯。”孟飞燕说。

品质好坏，老百姓心中有一杆秤

在方回春堂，馆内最黄金的销售位是寿仙谷系列产品。杭州方回春堂馆长汪立源是老杭州人心目中靠的牢保健品资深专家，冬季进补的行家里手，对于杭州人保健品的观念转变，汪馆长最有发言权。

“过去，老百姓进补保健比较盲目，跟着广告走，但现在他们不但看广告，最后还要看结果看疗效。随着生活水平的提高，这种进补意识不再盲目。品质好和不好，老百姓的心里有一杆秤。口碑相传，比单纯广告要更有效。”

在汪馆长的印象中，寿仙谷最早2005年在方回春堂上柜。“老百姓相信我们方回春堂，我们对于进堂馆的产品，肯定是把关很严格的，所以，想当年，寿仙谷的产品进堂馆，我们特意去了寿仙谷的基地、实验室，做了很多基础调研工作。我感觉，寿仙谷与其说是一家中医药企业，更像是一家科研企业。”

“作为寿仙谷的老朋友，我是知道的，第三代灵芝孢子粉破壁工艺并没有现在想的那么稀松平常，寿仙谷团队几乎是到了丝丝计较的程度，一点

点瑕疵，一点点疵漏，他们消灭在萌芽当中。但也正是这样的匠心精神，才能让灵芝孢子粉破壁工艺，更好地发挥中医药材的精髓，造福更多的人。”

作为中医行业的从业人员，让汪馆长最欣慰的和开心的是，当年自己看好的寿仙谷一手抓科技创新，一手抓药理药效，作为中医药的代表，登上国际舞台，成为灵芝和铁皮石斛两个国际标准的制定承担单位。“这是市场、相关部门、消费者的三重认同。”汪馆长说。

孢子粉搭配膏方，滋补保健事半功倍



寿仙谷有机国药基地 灵芝智能大棚

在两家老字号中医馆采访时，诸多中医和堂馆负责人谈到了孢子粉和膏方相辅相成的关系。

国家级学术委员会委员庄险峰主任中医师说了看诊时的一个细节——“我每年冬季膏方要开不少，灵芝孢子粉，不用建议，很多患者就自己点名就要这个。”

“从临床应用来说，确实实在有些方子里面，用不用灵芝孢子粉所起的临床效果是完全不一样的。”省级医院主任中医师、出身于四代中医世家的高尚社表示，“所以，我们这些临床医生也非常喜欢用，因为我们方子里面配用灵芝孢子粉以后，可以使整个方剂效果提高。”

汪馆长说：“我们发现一个趋势，现在吃膏方

的年轻人越来越多了，原来都是老年人吃膏方，现在三四十岁人群起来了，吃膏方既滋补，又有调理的作用。我个人认为，孢子粉和膏方搭配使用，有事半功倍的效果。”

汪馆长从成本和营养两个角度，给我们解释，孢子粉加膏方，这组膏方中，有孢子粉，有提高免疫力，补气养气安神的作用。膏方中的中药帮你调理气血，帮你调和阴阳，能够起到事半功倍的作用，如果平时也在吃孢子粉，本来吃两包4克，现在有了其他药材的综合调养，只需要吃2克就够了，不就是有事半功倍的效果么？

没有时间开膏方或者单纯亚健康、慢性疲劳综合征、免疫力低下的人，可以直接选择吃寿仙谷的灵芝孢子粉或浸膏产品。