





# 全员消防 生命至上

## --记2012年度东莞市民兴电缆有限公司消防演习



为了进一步强化我们企业员工的消防安全意识,提高抗击突发事件的应变能力,迅速使用灭火器的安全疏散,掌握正确使用灭火器的方法和逃生方法,在公司领导的关心和支持下,按照“消防应急预案”的相关要求,“公司全员消防疏散演习”于2012年5月28日拉开帷幕。公司消防总指挥曾总经理及相关领导亲临现场指导,所有员工参加了演习。

在举行消防演习前期,在公司总经理曾总的带领下,召开了消防演习沟通协调会,对5月28日消防演习工作进行了周密的部署安排。演习工作分为:灭火组、疏散组、治安警戒组、伤员救护组、通讯联络组等,为达到实战演练效果,提高组织力、

疏散逃生能力,公司所有部门需通力配合。当警报在厂区内响起,各区域安全负责人立即组织本区域员工井然有序地按照预定疏散路线,迅速撤离了现场,到达指定地点。安全工作小组负责疏散逃生演练的组织和指挥工作。

当总指挥发出演习开始命令后,由保安员在厂区内释放了烟雾弹,营造了真实的火场情景,使参加演练的人员感受到了身处火场的危险性,同时组织参加演练人员开展了火场逃生基本技能和技巧的运用,同志们参加演练后,真正感受到火灾无情,也充分认识到消防的重要性,真正掌握了火灾逃生的基本技能。整体疏散到位后,各部门

人员在公司前门集合,进行了人员的清点统计,本次演练取得圆满成功。随后,广济医院的医护人员为大家演示了紧急救护,接着保安队长现场又演示了灭火器的操作程序,并组织参加演练人员进行了实际使用灭火器扑灭火灾的操作演练,使参演人员掌握了正确使用灭火器的方法和自救能力。

通过此次消防演练,企业员工提高了应对突发事件的应变能力。



力,并增强了消防安全意识,同时掌握了一般灭火器材的操作使用步骤及方法。演练过程中,各部门协作配合能力得到提高,公司安全保卫工作小组的组织能力、指挥能力、应变能力也得到了锻炼。

通过这次消防演练,进一步强化了企业员工的安全意识,检验了消防预案的可行性、可操作性,熟悉了应急抢险流程,对应急指挥、协调和处置能力的提高



起到了促进作用,对今后高效、有序开展安全生产工作奠定了基础。



## 刘英俊



从他身边做起。在部队,他是“业余修理员”,连队的桌椅、门窗坏了,他主动修好;在医院住院,他是“劳动教养员”,帮助重号号打饭、端饭,协助医护人员扫地、刷痰盆。出完差后,他是“义务勤务员”,扶老携幼,老人摔倒,时好时坏,老人摔倒,他是附近小学校的“校外辅导员”,经常给小朋友们上政治课,还用自己的津贴帮助学校买了许多宣传伟革命英雄人物的书籍。他像雷锋那样乐于助人,有空就为部队做好事。一次,连队住在农村插队生产,他发现村边有一户两口年老体弱,生活困难。他在生产之余,每天为老人家挑水、劈柴、整理卫生,给老人家送干粮,他也像雷锋那样,做好事不留名。经常住在连队宿舍里帮助老人家买粮,帮助老人家识字。可群众始终不知道他叫作什么名字。

1966年3月15日,所在连队驻本师军部执行训练任务。三辆跑车临近公路汽车站,放慢了速度,其中一辆跑车的马受惊后掉头撞向,连队人群冲去,情况十分危急。担任跑车手刘英俊用肩顶住马的脖子,马被连撞上公路左侧的小道。这时,在他身前不远处有6名老员工,他们被飞奔而来的马撞得不知所措,生命受到威胁。在这千钧一发的时刻,他不顾个人危险,用力将蹄撞在路面上碾了几道,然后猛力一拉,使马驹向前腾空而起。接着,他双脚踏向马的后腿,使尽全力为马气路倒马。6名老员工安然脱险,他却把压在侧面的车底,由于伤势过重,连续被脱险,英勇牺牲,年仅21岁。所在部队党委给他记一等功,追认他为中国共产党正式党员。中国人民解放军总政治部向全军发出向刘英俊学习的号召。

## 张海涛同志被评为“东莞市青年岗位能手”

2011年,全市各行业、各企业全面贯彻科学发展观,解放思想,开拓创新,全部实施青年科技创新计划,积极开展青年创新创业活动,扎实推进青年人才培养工作,使一大批立足岗位、品德优良、技能精湛、锐意进取的青年岗位能手脱颖而出。为表彰先进,树立典型,激励更多的青年职工立足本职岗位,学习新知识,掌握新技能,创造新业绩,不断成长成才,在实现“十二五”宏伟蓝图建功立业。团市委决定授予张海涛等多名同志“2011年度东莞市青年

岗位能手”称号。希望受到表彰的个人珍惜荣誉,戒骄戒躁,努力进取,再接再厉,勇当先锋。希望我市广大青年职工向先进典型,争先创优,培养良好的职业道德,练就精湛的职业技能,提升自身的职业素养。希望我市共青团组织、人力资源部门通力协作,真抓实干,共同开创青年人才培养工作新局面,努力造就一支素质高、青年职工队伍。为建设幸福东莞,加快转型升级贡献青春力量。

## 荣誉证书

张海涛同志:

被评为2011年度东莞市青年岗位能手,特此发证,以资鼓励。

东莞团市委  
共青团东莞市委(代章)  
二〇一二年五月

# 企业管理中的平衡艺术

都说管理是一门艺术，到底是什么艺术呢？

很多时候，很多事物就只有两种状态：运动和静止。而管理则是一种运动状态，是一个变量。问题是，运动状态有很多种：加速？减速？匀速？那种运动才是最佳状态呢？

没错，管理的艺术就是掌握匀速运动的技术，太急则欲速不达，太慢则管理失效。所以只有匀速运动，最节能也最有效。这就是管理的最高艺术。

就像100℃的水，很容易就蒸发，而0℃的水就会结晶。好比人的体温36℃，不高不低刚好。过高过低都可能导致生命。管理就是寻找和维持这个恒定的

节点。

说到底管理就是一门平衡的艺术。

这个道理尽皆知，但是如何掌握这门艺术，可就耐人寻味了。在这里我们探讨这门艺术——大学问，希望对各位官员有所帮助。

首先，平衡就是一种尺度；平衡不是各50的意思，平衡就是36℃，平衡就是一条直线上的黄金分割点，平衡就周率3.1415926……平衡就是丝毫不差毛病的完美，就像蒙娜丽莎的微笑，维纳斯的断臂，徐悲鸿笔下的马，梵高画中的向日葵……体现在管理中就是：不卑不亢，有礼有节，若即若离、不离不弃。

其次，平衡就是一种态度；就是一种“宰相肚里能撑船”的包容；就是“打破牙往肚里咽”隐忍；就是“泰山崩于前而面不改色”的淡定；就是“柳暗花明又一村”的乐观；就是“千金散去还复来”的自信……这种态度像水一样大象无形，像光一样温暖明亮。拥有这种态度，即可遇佛成佛，遇仙成仙。就可以上天下地无所不能。

再次，平衡就是一种会得；经营企业，看似用资产多寡论经营，实则不然，真正的大师，都是有所取舍。众所周知：得人才者得天下。人才的多寡才是成败关键。在这个过程中要懂得取舍，一如“人聚财聚，人散

财散”。会得是管理中乃至人生的大智慧。为什么舍，又想到得到什么？什么时候舍，又什么时候得？无不渗透着管理的艺术修为。

最后，平衡就是一种境界。生与死是平衡中最高境界。就像对弈中的“置之死地而后生”往往收到出奇制胜的奇效。不要怕输，因为又破才有立，因为推陈才可出新。像凤凰一般自然重获新生。像佛曰：“我不入地狱谁入地狱”才可度众生。这是舍我其谁的霸气。也是身先士卒的奉献。这是一个优秀管理者必备的气概。

管理的平衡艺术，不是走钢丝，更是一马平川。这是一

种介于好与坏、利与弊，甚至是生与死两难之间的生命艺术。这是一种大智慧的高超造诣。

不要以为管理中平衡艺术的道理人尽皆知，反而，越是大家熟知的道理，让大家睁着眼睛瞎说，变的伤筋动骨。这就是管理看似简单实则复杂的过程。

千万不要忽视这个平衡游戏的过程中另一半玩家，他们是否愿意配合你才是关键。这就是为什么管理让人伤透脑筋，却依然要付出层出不穷的问罪。因为你一起玩的人也是你一时愤一时，管理中的平衡艺术精髓在于：找到最合理的解决方案，见招拆招，招式式化，方能理解和掌握管理中平衡艺术的精髓。

控制书”的管理工具，既简便，又实用。

动作控制卡如何将一个管理动作分解成如何做、谁检查、担何责三方面，做事的人和检查的人都持有这种小卡片，每个人都在卡片上标注去做，使管理活动达到良好的效果。

有一家陶瓷集团，各生产基地推行“三要就是”收效显著。遇到刺头员工，企业流行一句话：只有“三要”奈何得了你。

三要者，管理分、管分时间、在每一个管理动作中都落实标准、制约、责任。它的核心就是管理要做完；做完标准后就要检查，检查以后就要评价。要可以实践，但不一定是拿，拿结果和标准之间的差别做个评价。这是标准。

“日事日毕，日清日高”，就是每天评价、每天实践、每天提高。只是企业每天每天“三要”者，天长日久，管理中的被动就会逐渐地绝，从而就管理的真功夫。

但物料应该使用多少，没有标准，因而不存在追究任何人的责任，既无奖励也无处罚。管理的三要素在订单结束动作中，只有制约，而标准和责任一切正常。表面上看起来企业一切正常，只要用三要素法去分析就发现它处处失控。同时有一个要素是责任，该企业的核心问题就是责任缺失，它的责任系统相当于零。难怪老板纳闷：企业办了三二年一分钱没挣。

可以简单地分析管理问题：任何一件事情问他有没有标准（如何做）、有没有契约（谁检查）、有没有责任（担何责）。如果做一件事情没有任何标准，也没有人去检查，也没有奖励，那么这件事一定是失控的。

所以，三要素就是分析失控的重要方法。也是建立控制系统的有效方法。没标准就没建立标准，没契约就没建立检查的环节，没落实检查人，检查频次，没责任就要检查罚。为了将流程中各个环节都控制住，可以根据三要素的原则，设计实施一种叫“动作

作，无不体现出对员工的信任与

2、重视人事决策的敏感性。在一个公司里，有许多东西是敏感的，需要保密意识，除了薪酬以外，人事决策也是一个敏感的话题，因为它关系到员工的职业发展问题，也是一个组织中责、权、利的重新分配。这些东西是员工工作为个体最为关注的东西，因此人事决策处理当中必须特别谨慎。

3、树立下属不好是上司的责任意识。

企业不单是使用员工，还承



安全生产落实情况时，车间主任竟然大理直气壮地说：“我已经多次要求员工一定要按操作规程作业，可员工偏偏不听，我有什么办法呀？”言下之意，他已经尽责。

这样的现象在企业随处可见。“我安排好了”、“我要求了”、“我布置了”……这样的话也经常挂在各级管理者嘴上。

如此做领导、做领导，那不是很轻松、太容易了吗？布置了、要求了、下指令了，但又没跟踪、检查员工是否真正按要求做？效果如何？

管理界有一句名言：下属不会做你期望他做的事，只会做你检查的事。

一件事情，无论你事前计划得多好，只要你不跟踪、检查、监督，最终的结果总会令人失望。

企业中常见如此现象：只做不管，每个人都在做事，但做了就算完成任务。至于做得好不好，到不到位，却没人去管。这就是导致很多管理活动（如ISO、5S、绩效考核等）流于形式，发挥不了真正的作用，成了“假动作”。

这个时候需要跳出企业管理中的打靶理论：三要素法，即标准、制约、责任。有一家钢结构企业，主要经营厂房、仓库、大型体育场所搭建工程，从它的业务流程来看似乎没什么问题，该企业管理人员也认为自己的管理还不错。当我们用三要素法对其进行诊断，却发现该企业运作流程中处处失控。

如订单结束环节。流程中虽然核算完这个动作，即由财务部门核算完工程完工后所消耗的物料，但当问到财务人员：如果物料使用超预算有没有处罚，节约有没有奖励？财务人员说没有。说明没有人对结果的好环承担责任。

所以，它有制约，财务部门对生产部门进行结算就是制约。

沟通，没有良好的沟通，就无法委派和承担责任，最后也就谈不上良好的业绩。身为企业人，上司在很大程度上代表着公司，上司的不信任，在员工的眼里就是公司的不信任，在一个不信任的环境下，员工很难找到归属感，就谈不上对公司产生忠诚。对员工的信任应该是发自内心的，而不是强逼出来的，因为对员工是否信任，是员工在日常工作中通过具体的事件感受和判断出来的。主管的一个眼神、一句话，一个动

## 三要素法练就管理真功夫



只要企业坚持天天“三要”者，天长日久，管理中的被动就会逐渐地绝，从而就管理的真功夫。

曾经参加过一个企业安全生产会议。一名生产员工由于未按《作业指导书》操作，导致手指被开料机切断。

当回到车间

## 怎样做一个好的领导

企业管理千头万绪，错综复杂，但是最根本核心的东西还是人的管理。世界著名企业GE公司前CEO韦尔奇说过一句话：如果我们哪一天把人的事情搞懂了，那我们就完了。当今时代，员工对某个企业的依存度越来越高，这就要求我们的管理更加人性化。资料表明，导致员工流失的主要因素中，与上司的关系已上升到第二位了。

可见，管理者对人的管理能力已经上升到十分重要的程度。那么，你作为一名管理者，我们如何才能有效地管理员工，激发员工的积极性，提高员工对公司的忠诚度呢？其中最基本的一点就是做一个令人信赖的管理者。

1、充分信任员工。信任是人与人之间交往的基础，没有信任，就不可能存在有效的

沟通，没有良好的沟通，就无法委派和承担责任，最后也就谈不上良好的业绩。身为企业人，上司在很大程度上代表着公司，上司的不信任，在员工的眼里就是公司的不信任，在一个不信任的环境下，员工很难找到归属感，就谈不上对公司产生忠诚。对员工的信任应该是发自内心的，而不是强逼出来的，因为对员工是否信任，是员工在日常工作中通过具体的事件感受和判断出来的。主管的一个眼神、一句话，一个动

作，无不体现出对员工的信任与

2、重视人事决策的敏感性。在一个公司里，有许多东西是敏感的，需要保密意识，除了薪酬以外，人事决策也是一个敏感的话题，因为它关系到员工的职业发展问题，也是一个组织中责、权、利的重新分配。这些东西是员工工作为个体最为关注的东西，因此人事决策处理当中必须特别谨慎。

3、树立下属不好是上司的责任意识。

企业不单是使用员工，还承

原谅别人是一种豁达,原谅自己是一种释怀,学会了原谅你会发现你轻松了,愉快了,自信了,成熟了。

有时候,朋友的一些言语或许也许伤害了你,家人、同事的误会让你自寻苦恼,生活中有很多事让自己并不如意,甚至痛不欲生,何不换一种思维方式,学会原谅呢?原谅别人是一种豁达,原谅自己是一种释怀。

你不原谅,是因为不原谅而埋在心头的仇恨或者不满往往是出于我们自己的狭隘、自卑、虚荣、放不下面子以及不客观。就好比我们经常不原谅某人无意识



## 原谅一切可以原谅的



的伤害,不原谅别人不小心给自己造成的不便,不原谅竞争对手的打击,所有的这些都会让我们痛苦、不开心,我们心中常存郁结

问之情,我们背负着过去的包袱不能卸下,而影响了现在审视将来的快乐幸福。你一脚踩在了盛开的鲜花,鲜花留给你的却是花

香;你一把推开了门帘,窗外吹来了一阵清新的芬芳;你翻过了一座山,山那边的风景更加迷人;你抛下了一条小河,再看见海洋会觉得是那么的宽阔……

静静的思想,有必要吗?每个人的生命匆匆而过,短如数的

十年,好好的享受来不及,苦也一天,乐也一天,为什么还要让这些琐碎的事一直存在于你未来的生活呢?为何还要让那些不快于我们的视线?为何还要那些伤害你而去不会欣赏你的人还存在于你的脑海呢?学会原谅吧,你会发现那些自信、充实、豁达、大气的

人,生活幸福的是比较容易原谅别人,也许正是因为他们不计较较生活中的那些可以原谅的冲突和矛盾,才获得了良好的心态和所希望的人生吧。原谅,是一个良性的循环,原谅,是一个良性的开端。

学会原谅吧,去拥抱伤害了你和你所伤害的人吧,原谅别人是一种豁达,原谅自己是一种释怀,原谅一切可以原谅的一切,学会了原谅你会发现你轻松了,愉快了,自信了,成熟了,所有的恩怨爱恨,都会让流过的岁月,所有受过的伤,所有流过的泪,都让那海浪统统带走吧……



民生生活



## 一种心情一种境界

生活的艰辛困苦,常常使人们长久困厄在认定的命运里,似乎一切皆天意,得失一切皆宿命。其实,人心中都有一汪清池,时时洗涤着你的灵魂,滋润着你的生命。只是因了日常的琐碎,生活的纷杂,才掩蔽了她的环佩妙音,朦胧了她的青碧透明。

夜阑人静,天籁无声。每逢这个时刻,你才能卸下沉重的面具,拆去心头的绷带,真实的审视自己,在生命的深处,你终于听到一些悠远的鸣响。

月盈星现,露重风轻。每逢这个时候,你才能正视自己的内心,走出世俗樊笼,在灵魂深处,你终于聆听到一波涟漪的浮动。

终于了悟:痛苦不会因风雨而永远消沉,忧伤不会因寂寞而变成沙漠!世上并没有什么永恒的幸福能让你永远的沾沾自喜,世上也没有什么永恒的不幸让你永远的痛不欲生!

终于明白:生命的辉煌,拒绝的是平凡,而是平庸!所以,春风得意时别忘及时多抽根;寂寞时别忘及时多抽根;富贵时别忘及时多抽根;只要记住别忘向不幸的苦难!用心泉浇灌如火的悲愤,用

心灵冲净如尘的喧嚣,生命才会获得无间的悠远。

在这个世界上,在人的一生中,有许许多多的情感,而所有的情感都要用心灵去默默地体验。这种灵与肉的碰撞,需要在喧嚣繁杂红尘中去体会,更需要融合混沌的对决中去呵斥。

比如沙漠。“大漠孤烟直,长河落日圆”是一种境界;“渡上翠微峰,夜夜思安鸣”也是一种境界。喜欢沙漠,感慕自然的威力与浩瀚,情迷绿洲,享受生命的安宁与恬淡。

比如绿洲。温馨恬淡是一种心情;激情热烈也是一种心情。比如爱情。“衣带渐宽终不悔,为伊消得人憔悴”是一种境界;“昨夜西风凋碧树,独上高楼,望断天涯路”是一种境界;“蓦然回首,那人却在,灯火阑珊处”也是一种境界。

红尘如烟,情感交融,遗憾、孤独、超越、静守、胸襟……都是境界,一种人生的境界!

喜过愁过哀过乐过成过败过败过失过,但何曾永恒过?一弯瘦月,几缕清风;把酒临风,兜兜皆忘……

下了几天的雨,天空终于放晴了,突然很想逃离现在这一切出去走走。让那久违的阳光,一点点渗透到自己的内心深处,慢慢地去融化自己那颗冰封已久的内心。也在行走的路上,我会忘记现在的一些事情,并非我想象的那么容易。

不是说我习惯逃避,不敢面对。我只是想暂时一种轻松愉快的方式去排解心中的孤独,我是个不擅长倾诉的人。以前,我总是觉得不懂人理解是一件很可怕的事情,却不知被人理解更让人痛苦。但是



生活随感

经营自己并非指自私自利,不顾他人,而是要善待自己,活在当下,体谅他人,与人为善,做好与自己有关的事情。可惜很多人在忙忙碌碌中忽视了这一点。

美好的生活要靠自己精心经营,以下四点虽然不难做到,但恰恰很多人不屑一顾,没有坚持做下去,最后悔悟终生。

一、健康是最大的财富。健康是一切的基础。金钱是财富,年轻是资本,但没有健康,财富何用,没有健康,年轻不再是优势,失去健康便失去一切。我们“0”代表健康,来看看健康是多么重要:一个“0”字代表健康,后面再写“0”一串,依次代表是事业,财产汽车和洋房,漂亮美丽娇妻子女,聪明可爱小儿子,慈善事业和旅游,还有理想和向往。少一个“0”无所谓,少两个“0”又何妨,就剩三个“0”,对你已无大影响。倘若要把“0”去掉,岂不像是梦一场。可见健康何其重要,让位朋友自思量。健康家庭才幸福,健康事业才兴旺,可惜很多人等到



## 学会看清自己

这种痛苦让我在慢慢的成长,让我不断的在看清自己。现在比以前变得沉默了,即使有时候被人误解了,也不会像以前那么执着的去为自己辩解了。不是心里不在乎,只是有时候觉得没有必要解释。不知道这个习惯好不好,但我想每个人都有自己的性格,每个人都有自己的生活方式,习惯了微笑着去沉默,有时候会觉得这样也挺好的,让原本浮躁的心变得守静了,守静使我们学会思考,思考使我们学会去感受,去感受生活的意义,使我们不被现在这个物质的社会所淹没。

经营自己最重要

健康出了问题才重视这一点,岂不晚矣!

二、你的资产在哪里,你的钱就要在哪里。对于自己投资领域,你要去钻研,去思考,去琢磨,努力成为那个行业或领域的专家,而不要将自己的财产放在那里,置之不理,放任自流,或者交给别人打理,不过问,听之任之。你要学会让你的资产保值增值,看起来很简单很重要的事情,可惜很多人不去学习理解,过分依赖于他人,观念陈旧,视而不见,等到财产流失殆尽,才认清这一点,岂不可悲!

三、你的收入主要来源于哪里。要清楚你的特长、兴趣、爱好,要知道你的收入主要来源于哪里。要热爱你的工作,要乐于放弃。要用心去做好每一件事情,只是用心是不够的,因为用心只能干出平庸,只有用心加上优秀和卓越,学会快乐,快乐的工作源于快乐的心,一定会创造更多的成绩,执着于专业和专长,做到极致,你将成为行业的

专家和赢家,只有内行才能赚钱!可惜很多人没有认清自己,埋没了自己的天赋,一辈子走不出狭路和歧途,最后碌碌无为,抱憾终生,岂不可笑!

四、关爱你的家人。要用更多的心思去关爱你的父母、爱人、孩子,关心他们的健康、生活和成长,要为他们付出更多的时间、资金和精力。尊老爱幼是中华民族的传统美德。孝顺勤俭也是人生最大的功德、财富和归宿,珍惜才会拥有,感恩才能长久。“树静而风不止,子欲养而亲不待”。可惜很多人等到老死方才醒悟,岂不遗憾!

人的一生需要用心去经营。要知道:方向比方法重要,选择比努力重要,志向比能力重要,心态比技巧重要,知识比学历重要,思考比行动重要,信心比黄金重要,健康比财富重要,快乐比享受重要,读图比藏书重要,清醒比糊涂重要,结果比过程重要……因此一切都很重要,因为你就是自己的宝藏。

保·固·强·知

## 一块西瓜热量能抵一碗米饭



夏天吃西瓜就像天要下雨就要躲人，无法阻挡。但倘若吃不好，这期间的西瓜也能成为引爆健康问题的地雷，带来的麻烦也

不小。一块西瓜能抵一碗米饭，知道西瓜甜，能量高，但如果你吃块西瓜相当于吃碗米饭，你还会在这端前网上半个吗？翻开由中国疾病预防控制中心中心营养与食品安全所编撰的《中国食物成分表》就能看到，每百克西瓜的能量为26千卡，一大块西瓜去皮后大概400克，能量达到104千卡，而一碗白米饭（二两）的能量为

116千卡，稍不注意就会“超标”了。

清华大学第一附属医院营养科主任王钰梅建议，包括西瓜在内，所有的水果最好都作为加餐食用，因为像维生素C这些水果中富含的营养成分大都是水溶性的，餐前吃吸收得更快，还能避免正餐摄入太多食物。而饭后吃水果不能像容易超标，还会阻碍其他食物的消化。

学会优雅地吃西瓜。每到夏天，各地都会上演形态各异的“吃西瓜”大赛，从形态上看，西瓜的确易“一扫而光”，但作为糖分高、升糖指数较高的食物，过快吃也易引起血糖波动，更别提对胃的直接刺激。

好的代替方法太多了，哈尔滨医科大学第一附属医院营养科主任何雯更要劝“优雅吃西瓜”的说法，将西瓜切成小块插上牙签放在小盒里，慢慢吃；将

西瓜、香蕉、苹果等混在一起撒上酸奶美美地吃；把西瓜皮切小块，加糖加醋，当脆萝卜吃，各种花样，都可以试试。

不但怕痒你就凉西瓜。夏天贪食凉食最不利健康，尤其是冰镇西瓜，吃多易伤脾胃。夏季空气湿度大，人体散热速度减慢，极易形成湿热之象，可脾最怕湿，运化不动，就会觉得头昏脑蒙，浑身无力，胃口差。

## 七一的到来与历史

中国共产党成立纪念日，每年公历七月一日。1917年俄国十月革命胜利后，马克思主义建党

迅速传播到我国，经过“五四”爱国运动，最早接受马列主义的革命知识分子李大钊、陈独秀、毛泽东、董必武等人，相继在各地成立共产主义小组，宣传马列主义，从事工人运动。在列宁领导的共产国际的积极帮助下，1921年7月各地共产主义小组派出代表到上海召开了中国共产党第一次代表大会。后因俄国帝国主义密探发觉，会议又转移到浙江嘉兴南湖的一只游船上继续进行。参加会议的有李达、李汉俊、张国焘、刘仁静、董必武、陈潭秋、毛泽东、何叔衡、王尽美、邓恩铭、陈公博、周佛海，共十二名。代表全国各界五十七名党员出席了会议。包惠僧受陈独秀委派，出席了会议。参加会议的还有共产国际代表马林，赤

色职工国际代表尼列尔斯基。大会通过了党的章程，选举陈独秀为总书记，宣告中国共产党成立。从此，在中国出现了完全新式的以共产主义为目的，以马列主义为行动指南的，统一的工人阶级政党，中国共产党的诞生，开辟了我国历史发展的新时代，使中国革命的面貌焕然一新。抗日战争时期，由于环境困难，不能查证“一大”召开的准确日期（后经过考证，得出“一大”召开的时间为1921年7月23日），因此1941年党中央决定召开“一大”确定1921年7月的首日即7月1日作为党的生日和纪念日。

中国共产党于1921年7月成立后，在反动势力镇压的残酷统治下，建党只能处于秘密状态，没有公开进行活动的场所。在大革命时期，党忙于国共合作，开展工农运动和支援北伐战争，没有条件对党的诞生进行纪念。在土地革命战争时期，党处在更加

艰苦的农村战争环境或处在白色恐怖下进行斗争，仍没有条件组织统一的活动来纪念党的生日。直至1956年当中国共产党成立十五周年时，党的一次代表陈潭秋同志在莫斯科出版的《共产国际》杂志第七卷上，发表了《第一次代表大会的回忆》一文，以表示对党的诞生纪念。这是纪念中国共产党诞生最早的一篇文章。文章中提到一大是1921年7月召开的，但没有具体的日期。这篇纪念文章是以一大开会的月份为依据的，而不是以一大开幕的具体日期为依据的。当时，还没有举行过群众性的纪念党的生日的活动。

当时，在延安的曾经参加过一大的创始人只有毛泽东和董必武两人。他们回忆一大是七月份召开的，但记不清楚确切召开的日期。因为缺乏档案资料，一时无法查证，所以就按7月1日确定为党的诞生纪念日。

## 多多举手

有位极具智慧的心理学家，在他的小女儿第一天上学之前，教给她一项诀窍，是令她在学校生活中无往不利。这位心理学家送女儿到学校门口，在女儿进校门之前，告诉她在学校里要多举手，尤其在思想上提问时，更是特别重要。

小女孩真的遵照父亲的叮嘱，不只在上课时时记得举手，老师发问时，她总是第一时间举手的学生。不论老师所问的，所问的是否了解，或是否能回答，她总是举手。

随着日子一天天过去，老师对这个不断举手的小女孩，自然印象极为深刻。不论她举手发问，或是举手回答问题，老师

总是优先让她开口。而因为积累了许多这种不为人所注意的优先举手发言，竟然令小女孩在学习的进度上，以及自我肯定的表现上，甚至于许多其他方面的成长，大大超越了其他同学。

多多举手，正是心理学家教给女儿，在学生生涯中的利器。

## 人生真谛

成功者是积极主动的，失败者则是消极被动的。成功者往往在说话时的一句话是：有什么我能帮助你的吗？而失败者的口头禅则是：那又不是我的事。凡事多举手，多去尝试。别人，成功的旅程将在此展开。



姓名：林可如  
小名：多多  
爸爸：林宇峰（附业部） 曹春燕（营销中心）  
出生年月：2012年6月16日  
爱好：音乐

## 锻炼

一个人在高山之巅的鹰巢里，抓到了一只幼鹰，他把幼鹰带回家，养在鸡笼里。这只幼鹰和鸡一起啄食、嬉闹和休息。它以为自己是一只鸡。这只鹰渐渐长大，羽翼丰满了，主人想把它训练成雄鹰。但是由于鸡和鹰混在一起，它已经变得和鸡完全一样了，根本没有飞的愿望了。主人试了各种办法，都毫无效果，最后把它带到山顶上，一把将它扔了出去。这只鹰像块石头似的，直掉下去，慌乱之中它拼命地扑打翅膀，就这样，它终于飞了起来！

每个人都希望用自己的能力来证明自身价值，手下也不例外。给他们更大的空间去施展自己的才华，是对他们的最大尊重和支持。不要害怕他们失败，给予适当的扶持和指点，放开你手中的“雄鹰”，让他们翱翔于更宽阔的天空。是个孩子就给他们展翅腾飞的勇气，是老鹰就给他们击大江大河扑腾搏击。他们的成长，将为你工作带来更大的贡献，他们的成长，将使你的事业更上一层楼。

## 销售人员如何充电和学习?

有一句歌词,非常让人感动,“上海天为梦想铺路”。  
金庸小说里有一种武功是“吸星大法”,非常适合营销人。

看来,就是要善于学习,从书本上,实践中,成功人士中,自我创新中,无时无刻,无所不在中学习,为自己积累能量。

专家机构曾经分析:一个70年代中期毕业的大学生到1980年,知识的90%已经老化到1986年,十年的时间,知识已经全部老化。而现在90年代的大学生,只要一毕业,在校四年所学的知识90%已经老化。您过去是企业的人才,怎么保证今天还是企业的人才,怎么保证今天还是人才如鱼般的竞争力不强。今天的人才就会变成明日黄花。企业人才是动态的概念,必须要看到学习力的竞争,学习力是企业生命力之源,是企业竞争力之根。

营销人的“罗敏要求”,有它的特殊性,作为根本,只能即:知识和能力,既是你价值的

载体,也是实现价值的前提。知识结构决定你能走多远。要求专而博。既要有自己的专长领域,也相对要全面些。在知识结构上,营销方向上市场部、行业学的、营销诊断学的、策划学的、传播学的、管理学的等专业知识肯定要是专长了。同时,知识又要相对博,社会学的、哲学的、传统兵法学,如鬼谷子之类,特别是毛泽东军事理论等,都要涉猎点。这里面有很多的乐趣,真正学习掌握了,你会知道其中的妙处所在。这也必将形成你的系统的竞争力。谁老师能记每个营销人都要有一个学习的心态。如果去学,又该怎么学呢?

1. 首先是向同事学习,对待同事要做到谦虚而“不能下回”,要善于看到到个人的闪光点,吸其精华弃其糟粕,达到为我所用,从而促进自我成长。

2. 其次是向市场上学习,

多深入一找,向市场学习。市场是个大课堂,在市场上应该向经销商学习,多沟通,多观察,多总结,向同行,向对手,向经验学习,时刻掌握市场一线资料,发现市场变化。

3. 再次是向书本上学习,多读书看报,向书本学习,还是要坚持好的学习习惯。总之,学习是让销售员了解外部世界、跟上客户步伐的最有效途径。

其实,古今中外,没有哪个管理者不是把学习作为一种管理手段。只有通过学习的形式来实施下属和臣民,使他人不断进步和学习自己的管理需要,创造出符合自己的利益。正是人类这种不断学习和创新的精神,才使我们的社会如此进步和发展。当有人提出“学习型组织”的概念的时候,几乎所有的管理者无不推崇备至,可是“学习型组织”符合管理者的利益的需求。

成功者不一定有学历,学习不一定到学校。二十一世纪的文

盲不是指没有上过学的人,而是指不懂学习的人。

企业家读书大多为了“镜以鉴人,史以明智”,我们要探深的本质往往都会在历史中找到答案,或是一个行业的历史,或是一个成功企业的历史。可我们的民族总是会遭受不爱学习的批评,尤其是大学里走出来的,那些知识早已在高中时期学完了,恍然大悟。

路漫漫兮,本固何?借用非“改造”一句老话——“天天学习,企业向上”!

学习力,是指学习动力、学习能力和学习潜能。已经具备学习力的经理人,有如何将学习力转化为竞争力的问题。有些学员问,谁老师,到底如何学习才有效率呢?我认为,要学习,就要学习自己在和可预期的将来就会需要的东西;要学习,就要学习如何处理已经发生、正在发生或即将发生的问题;要学习,就



要学习能够符合企业实际情况并能在使用中可以行之有效的东西。

如果企业的合伙或员能全身心投入并可获得持续增长的学习力,这个企业才是学习型组织。对于今天企业的竞争,大家会说是企业人才的竞争,资源的竞争等等,但是学习型组织理论告诉我们:企业竞争力的关键是有学习力的人才。道理很简单,学习力比较强,那么几年以后,不是人才会变成人才,是人才会变成高级人才。

## 销售中与不同性格客户沟通秘诀



**1. 对草率决断的人**  
这类人大多性格急躁,办事轻率草率,容易留下较多的后遗症。交往时,你一定要当心提防,不可与他同步。要设法有章有节地一步步进行,谈办成一件事,再谈办另一件事,如此才不致发生错误,也可避免出一些不必要的麻烦。

**2. 狭隘固执的人**  
这类人往往思想狭隘,固执己见,听不进不同的意见,交往中缺少沟通。因此,与这种人打交道结果往往是徒劳无功。对付这种人,你不妨抱定“早散”、“早脱身”的想法,随便应付几句,不必耗时费力,自讨没趣。

**3. 对行动谨慎的人**  
与这类人交往,最重要的一点就是需要耐心,因为他的步调总是无法跟上你的进度,难以按照你的预定计划行事。所以,你最好找些性子,拿出耐心,尽可能地配合他的情况去做。

**4. 对过分谨慎的人**  
这种人平时很少检点和反省自己的言行,是非不明,畏缩不前,稀里糊涂。与这种人交往大多是浪费时间,应尽量避免为好。

**5. 对自私自利的人**  
一事当前先想自己或先考虑是否有利可图,这是自私自利者的最大特点。与这类人交往,难免会有令人厌恶之感,而且还有一定的危险性。但是,既然要与之交往,最好还是按捺一下不悦的情绪,不动声色,顺水推舟,投其所好。这样会促使交涉获得成功。不过,对这些人保持警觉是完全必要的,切不可被对方的花言巧语所迷惑。

### 销售小故事

销售,是一个有针对性地跟客户所进行的工作,而不是盲目地去捉住他人,千万不要像《完美的厕所》这个销售小故事中主人翁一样,不但没有取得好的效果,反而让人感到啼笑皆非。

有一户人家,住在市场与马路之间的路上,以种菜为主,颇为肥料不足所苦。

有一天,主人灵机一动:“在这条路上,往来买货的人很多,如果能在路边设一个厕所,一方面给过路的人方便,一方面也解决了肥料的问题。”

于是,他用竹子和草草盖了一间厕所。果然来往的人无不叫好。种菜的肥料从此不缺,青菜萝卜都长得极为肥美。

路对面有一户人家也以种菜为生,他看到了邻居的收获,非常羡慕,心想:“我也就应在路边盖个厕所。而且,为了吸引

更多人,我要把厕所盖得清洁、美观、大方、豪华。”

于是,他用上好的砖瓦盖了一间厕所,内外都涂上石灰,比对面的厕所大了一倍,完工之后,他觉得很满意,而自己的菜园却无人光顾,这户人家感到非常奇怪,就问过路的人是怎么回事。原来,他盖的厕所太大、太平,一般人以为为种菜,内急的人自然是跑开,不会跑进他的了。

启示:营销是有针对性地跟客户所进行的工作。如果看到竞争对手采取了行动,而自己缺乏周密计划安排,仓促上马,很容易导致失败。凡事须立不强烈预期,前期的调查勘探是十分重要的。

### 销售趣图

# 非正式学习的规划与实施



关注非正式学习，并且着手非正式学习的规划和实施，是从培训学习转变的重要一环。

所谓非正式学习，是相对正式学习而言，泛指员工在工作、生活中，随时随地利用身边资源进行的学习，其学习形式多样，包括会议、交谈、玩游戏、看书、网上搜索等。

1996年，美国劳工统计局(BLS)发布的一份报告显示，在人们学习的工作相关的知识技能中，有70%是通过非正式学习获得的。但在过去的几年中，绝大多数培训机构的管理者仍将重点放在了正式学习上，这种情况在2011年发生了重要的变化。Bersin发布的《2012企业文化学习观察报告》(The Corporate Learning Facebook 2011)显示，在2011年，25%的美国公司投资了非正式学习。

第二，从应用信息技术角度来看，非正式学习又可划分为传统方式和网络方式。传统方式包括面对面交流、读书、参加会议等。网络方式包括应用网络搜索、即时通讯工具、电子邮件等。

借助于以上两大视角的分类方式，可以进一步将组织中的非正式学习划分为四种模式，分别为：传统媒体互动模式、传统人际互动模式、网络媒体互动模式、网络人际互动模式。图表2至图表5分别列举了这四种模式的优势劣势、适合领域和应用案例。

培训部门通过对企业现状、人群特点、应用领域、现有条件进行调研评估，可以迅速筛选或成熟的非正式学习项目进行推广应用。

在选择非正式学习模式时，企业还需把握三个基本原则：第一，要把关注点放在那些已经在企业中存在的非正式学习模式中，发掘、梳理并规范化管理现有的非正式学习，达到深入的应用效果。这远比从零开始的非正式学习模式更容易。

第二，对于网络方式的非正式学习，要充分考虑到网络应用的普及程度。通常，那些人们皆知的成熟的互联网应用，移植到组织内部后会更易推行，如企业博客、企业QQ群等。

第三，非正式学习项目还要确保与企业核心业务的关联性，只有那些与企业核心业务紧密关联的学习项目才能持续较长期。

非正式学习的实施过程实际上就是将组织中的非正式学习从偶发、非常态转变系统化、常态化的过程。通过对非正式学习项目进行规划、实施、推动以建立持续服务支持机制，使非正式学习“正式化”。通常，非正式学习的实施和应用包括五个阶段。

传统的非正式学习项目由组织内部的应用单位直接发起和实施即可。但是网络化的非正式学习项目需要借助于技术部门及外部环境的支持和协助。网络技术的发展及互联网开放性的特点，将会大大降低企业实施网络化非正式学习的成本和难度。例如，企业可以利用网络上免费的开放源代码来搭建非正式学习网上环境，微博网络社区、维基、博客、微信等社会化软件。

非正式学习的推广策略与一般的正规培训项目相比，非正式学习项目更注重长期效果，其短期效果不易显现。因此，非正式学习项目在实际过程中，还需要运用多种推广策略，使其达到预期的应用效果。常见的应用推广策略包括：

第一，组织上的保障与支

持。随着非正式学习的深入应用，培训部门应思考如“知识管理”“学习服务”及“网络学习”等相关岗位，为非正式学习提供组织和人员的保障。

第二，通过综合应用带动非正式学习。在实际应用中，很多非正式学习模式都是相互渗透、相互影响的，完全独立的非正式学习模式越来越少。例如，企业在开展“读书会”活动的同时，会在网上的学习社区中开设“读书心得”讨论区，并且举办面对面的读书分享活动等。

第三，营造知识分享的文化氛围。企业文化现状与非正式学习的应用有着密切的关联。知识分享是非正式学习的核心，而企业文化又会影响到知识分享的效果。通常非正式学习在倡导分享、交流、创新的企业文化环境中更会有生命力。

第四，将非正式学习嵌入工作。虽然非正式学习在员工知识技能获取、能力提升上有着重要的作用，但单纯非正式学习的方式、方法可以应用于聊天、游戏等。因此，培训管理者在考虑采用非正式学习方式手段时，一定要考虑非正式学习如何与工作、企业的核心业务紧密结合，将非正式学习巧妙地嵌入工作中，使其在提升工作绩效方面直接发挥价值。

第五，组织上的保障与支

持。随着非正式学习的深入应用，培训部门应思考如“知识管理”“学习服务”及“网络学习”等相关岗位，为非正式学习提供组织和人员的保障。

第二，通过综合应用带动非正式学习。在实际应用中，很多非正式学习模式都是相互渗透、相互影响的，完全独立的非正式学习模式越来越少。例如，企业在开展“读书会”活动的同时，会在网上的学习社区中开设“读书心得”讨论区，并且举办面对面的读书分享活动等。

第三，营造知识分享的文化氛围。企业文化现状与非正式学习的应用有着密切的关联。知识分享是非正式学习的核心，而企业文化又会影响到知识分享的效果。通常非正式学习在倡导分享、交流、创新的企业文化环境中更会有生命力。

第四，将非正式学习嵌入工作。虽然非正式学习在员工知识技能获取、能力提升上有着重要的作用，但单纯非正式学习的方式、方法可以应用于聊天、游戏等。因此，培训管理者在考虑采用非正式学习方式手段时，一定要考虑非正式学习如何与工作、企业的核心业务紧密结合，将非正式学习巧妙地嵌入工作中，使其在提升工作绩效方面直接发挥价值。

第五，组织上的保障与支

## 六大错误赶走了高潜质人才

如今，几乎每家企业都有自己的新员工人才培养计划，因为高潜质人才才能为企业的经营业绩产生重大影响。然而，真正能取得成功的却并不多。本文作者开展的一项有关领导力发展的研究表明，企业高潜质人才在内部变动工作后，近40%最终都不成功。

在过去6年中，作者所在的咨询机构对全球100多家被称为“高潜力人才”的新员工进行了调查，了解他们对

其雇主看法、企业对他们的管理方式。从这些调查中，作者发现了一个普遍的事实：大多数管理干部在努力培养下一代领导者时，都犯了严重错误。本文对六种最常见的错误进行了深入分析，并通过借鉴一些组织的正确做法，说明如何来纠正这些错误。

**错误1：认为高潜质人才高度敬业** 如果成长中的高潜质人才得不到令人兴奋的工作、足够的认可，以及有机会过上富足生活时，他们很快就会感到失意。这时候，企业管理层能做的就是经常了解他们的工作状况，付出加倍的努力让他们保持敬业心。例如，先施公司专门任命了职业发展专员，负责定期与成长中的领导者沟通，评估他们的敬业度，帮助他们设定切实的职业发展目标，并保证他们获得适当的发展机会。

**错误2：把当前高绩效等同**

于日后高潜 低绩效者很少具备高潜质。但若是高绩效者大多拥有高潜质，却也未必正确。作者的研究显示，在今天的高绩效员工中，超过70%的人缺乏在未来岗位上取得成功所需的关键素质。所以，企业应该从能力、敬业度和志向这三个方面对高潜质人才进行检验。在这三种素质中，哪怕只有一种存在不足，也会大大降低员工最终取得成功的可能性。

**错误3：将管理新星人才的责任下放** 这样做只会限制优秀人才获得各种发展机会，同时还会阻碍各业务部门间人才。管理层应该在企业层面管理高潜质员工的数量和质量。强生公司的LEAD培训项目很好地促进了员工的个人发展。强生发现，当自己将优秀人才视为组织的重要资产，让高管层对他们加以培养，并使他们了解到自己是公司管理的重要助力时，他们为公司做出贡献的能力和意愿就会大大增强。

**错误4：过多地呵护新星人才** 由于担心会发展潜力的人才在新岗位上失利，企业的人力资源高管和一线经理都会努力把这些人安排到没有培训性质的岗位上，既能让他们得到锻炼，又不会有什么失败的风险。然而，这样反而会阻碍这些员工的发展。实际上，最有效的人才培养计划应该把优秀人才放到最能挑战岗位上。唯有如此，他们才能获得新的成长。

**错误5：指望明星员工与企业“共度时艰”** 在“共度时艰”方面，明星员工通常很难达到公司的期望。决定他们是否忠诚的一个关键因素是，他们是否感到自己得到了认可——而这种认可主要通过绩效来体现。所以，企业应该给予这类员工不同于一般员工的新薪酬。

**错误6：没有把明星员工与企业战略联系起来** 研究表明，高潜质人才对管理者及企业战略能力的信任度，乃是支撑他们做

业绩的最有力的因素之一。因此，企业应当让他们了解企业的未来战略，同时强调他们在实现未来战略中能发挥的作用。公司应该给高潜质人才提供机会，让他们对公司管理一起参加关于重大战略问题的会议，以团队形式帮助解决问题。

唯有才华的员工可以对整个公司产生深远的影响。然而，公司只有正确地识别出这些人才，并给他们足够的挑战性和适当的回报，才能让他们真正创造价值。

杨正刚 (营销中心)



气象专家提醒,夏季阳光照射强烈,在炎热天气下人体体会大量出汗,极易诱发中暑或类似现象,有关部门人员应减少户外活动,要注意多饮水以补充身体水分,炎热夏季,户外活动最好避开中午前后的高温时段,外出要求采取遮阳防晒措施,预防紫外线照射伤害皮肤和防御中暑。

# 抵御高温 烤验七月防暑全攻略

问题篇 中暑的原因和症状

高温天气,如果你感到头晕、眼花、头痛、恶心、胸闷、烦躁等,你很可能就中暑了。中暑一般分两种情况。一种是高温、高辐射,也就是俗称的干热,强烈的太阳直射和较高的湿度导致人体水分大量散失,若水分得不到及时补充就非常容易中暑。另一种是高温、高湿度,即夏季常见的闷热天,人体不能正常排汗,皮肤血流量增加也会导致中暑。

中暑一般可分为三类:首先是先兆中暑,表现为大量出汗、头晕、胸闷、恶心、四肢无力等。体温正常或略有升高,如能及时离开高温环境,经短时间休息后症状即可消失。其次是轻度中暑,既有先兆中暑症状,同时伴有面色、皮肤湿冷、血压下降等症状。轻度中暑者经治疗后,一般4~5小时内可恢复正常。第三是重度中暑,大多数情况是在高温环境中突然昏迷。此前常有头痛、麻木和刺痛、眩晕等,皮肤灼热而干燥,体温常在40℃以上。

治疗篇 中暑了怎么办

- 1. 转移:**迅速将患者搬到通风、阴凉、甘爽的地方,使其平卧并解开衣扣,松开脱去衣服,如衣服被汗水湿透应及时更换衣服。
- 2. 降温:**患者头部可置上冷毛巾,可用50%酒精、白酒、冰水或冷水进行全身擦浴,然后用扇或电扇吹风,加速散热。有条件的也可用降温毯给予降温。但不要快速降低患者体温,当体温降至38摄氏度以下时,要停止一切冷敷等降温措施。
- 3. 补水:**患者仍有意识时,可给一些清凉饮料,在补充水分时,可加少量食盐或小苏打水。但千万不可急于补充大量水分,否则,会引起呕吐、腹痛、恶心等症状。
- 4. 促醒:**病人若已失去知觉,可指掐人中、合谷等穴,使其苏醒。若呼吸停止,应立即实施人工呼吸。
- 5. 转送:**对于重症中暑病人,必须立即送医院治疗。搬运病人时,应用担架抬送,不可使患者步行。同时转运途中要注意:

尽可能地将水袋置于病人额头、枕后、胸口、肘窝及大腿根部,积极进行物理降温,以保护大脑、心脏等重要脏器。

预防篇 夏日中暑巧预防

- 如果做好预防工作,中暑是可以避免的。
- 躲避烈日:**尤其应避免上午10点到下午16点这段时间在烈日下行走。因为这个时段发生中暑的可能性是平时的10倍!尤其老年人、孕妇、有慢性病史的人,特别是有心血管病的人,在高温季节要尽可能地减少外出。
- 避免防护:**如门遮阳伞、戴遮阳帽、太阳镜,涂抹防晒霜,准备充足的饮料,需要提醒的是,即便是身体强健的勇士,也应该做好上述防护措施,至少应该带一把遮阳伞。
- 补充水分:**养成良好的饮水习惯,通常最佳饮水时间是起床后,上午10时、下午3~4时、晚上就寝前,分别饮1~2杯白开水或含盐饮料(水2.5升加盐2.0克)。不要等口渴了才喝水,因为口渴表示身体已经缺水了。平时要注意多吃新鲜蔬菜和水果可补充水分。

已经缺水了。平时要注意多吃新鲜蔬菜和水果可补充水分。

**充足睡眠:**夏天日夜长短,容易感到疲乏。充足的睡眠,可使大脑和身体各系统都得到放松,既利于工作和学习,也是预防中暑的好措施。

**增强营养:**营养膳食应具有热量、高蛋白、高维生素A、B1、B2和C。平时可多吃番茄汤、绿豆汤、豆浆、酸梅汤等。

**备好药品:**随身携带防暑药物,如人丹、十滴水、藿香正气水、清凉油、无极丹等。一旦出现中暑症状就可服用所需药品缓解病情。

**适时查体:**提倡每年暑期来临前进行健康体检。凡发现有心血管系统器质性病变、持久性高血压、糖尿病、活动性肺结核、肺气肿、肝炎病、甲状腺机能亢进、中枢神经系统器质性病变、重病后恢复期及体弱者,要增强

饮食篇  
五大食品抗高温

时值高温天气,美国营养师协会专家路易吉·格拉顿(Louis J. Gratton)博士推荐了以下五种食物,让您度过一个愉快的假期,让您度过一个愉快的假期。

**哈密瓜:**瓜果类含有丰富的钾,但哈密瓜的钾含量是西瓜的三倍!哈密瓜瓜瓤的橙黄色源于胡萝卜素,这是一种强大的抗氧化剂,可以帮助您抵抗烈日危害。

**浆果类:**甜橙口味的浆果类水果富含与阿斯匹林成分相近的物质,可起到消炎作用,能有效减轻日带的伤害。此外,它们还是抗氧化剂维生素C的主要来源。葡萄、香蕉、番茄、柑橘等都是常见的浆果种类,适合在夏季食用。

**菠菜:**多叶的蔬菜富含水分和大量镁。菠菜的绿色来自于叶绿素,能使皮肤和眼睛免受烈日危害。

**红辣椒:**富含维生素C的辣椒能有效促进血液循环,起到降温作用。大蒜和生姜也会起到类似的作用。

**运动型饮料:**在高温环境下进行运动,运动型饮料也许是一种较好的选择。它能帮助您补充有价值的矿物质,并增进人体液体的吸收。

常喝降温饮品也有效

预防中暑除了要注意身体状态、环境、饮食和准备消暑正气水、十滴水、仁丹等防暑药品外,多喝的降温饮料也是预防中暑的最佳方法之一。以下介绍几种降温饮品:

- 1. 山楂汤:**山楂片100克、酸梅50克加3.5升水煎煮,放入白菊花100克烧开后捞出,然后加入适量白糖,晾凉饮用。
- 2. 冰镇西瓜露:**西瓜去皮去子,瓜瓤打丁,调入凉开水或冰糖,然后过滤去冰渣、白糖和瓜子,装入冰桶,置于冰箱冷藏。食用时将西瓜丁倒入冰桶中即可。
- 3. 绿豆酸梅汤:**绿豆150克、酸梅30克加水煮开,加适量白糖,晾凉饮用。
- 4. 金银花(或菊花)汤:**金银花(或菊花)30克,加适量白糖,开水冲泡,凉后即可饮用。
- 5. 西瓜翠衣汤:**西瓜洗净后切下薄皮,加水煮煮30分钟,去渣加适量白糖,凉后饮用。
- 6. 椰汁银耳羹:**银耳30克洗净后用温水发开,除去硬皮,与椰汁1.25升、冰糖及水适量煮开即可。

## 高温下的冷笑话

- 1甲:你说这个鬼天气,这么热,又没有空调,这个夏天要怎么过啊?
- 乙:去过!
- 甲:去过?谁家?一座桥,前看后有,问:怎么过去,答

曰:架过去)

2.老校区的宿舍没有空调,很多从新校区过来的新生都叫苦连连。

甲:乙住在宿舍看窗外,望

3.高温,学校下午不上课。为了照顾高考的同学,所有必修都到第四周上课。图书加因为高温下午也闭馆了。某同学发问:等高一呼,难道想上个假期都不行吗?

4.高温下,某人走进有空调的空间很兴奋,愉快的说,自从有了空调,都不热了,睡不冷了,连汗也不出了也,旁边的路人说,这人脑子被高温烧坏了,都会有广告了。

