

# 上班族 别用口福换健康

本刊 综合

## 不吃早餐易“显老”

不吃早餐不仅会严重损伤胃,使你无法精力充沛地工作,而且还容易“显老”。国外某大学最近一次在接受研究的7000个男女对象中,发现习惯不吃早餐的人长寿者不多。而另一所大学在一次对80-90岁老年人的研究中发现,他们长寿的共同点之一是:每天吃一顿丰盛的早餐。

## 晚餐丰盛患失眠

傍晚时血液中胰岛素含量为一天中的高峰,胰岛素可使血糖转化成脂肪凝结在血管壁和腹壁上,晚餐吃得丰盛,久而久之,人便肥胖起来。同时,还会破坏人体正常的生物钟,容易使人患上失眠症。

## 嗜饮咖啡降低受孕

嗜饮咖啡的人首先受孕率会降低,还易患心脏病。咖啡中含有高浓度的咖啡因,会影响心脏功能。适量饮用咖啡有提神醒脑的作

用,但一天喝咖啡超过5杯者,其理解能力会有所下降,将难以完成复杂的工作。

## 餐后吸烟毒更毒

饭后吸烟,烟中的有害物质更易进入人体,吸1支烟的中毒量大于平时吸10支烟的总和。

## 保温杯泡茶流失维生素

茶叶中含有大量的鞣酸、茶碱、茶香油和多种维生素。如果用保温杯长时间把茶叶浸泡在高温的水中,就会使茶叶中的维生素全遭破坏,茶香油大量挥发,鞣酸、茶碱大量渗出。因此,若用保温杯泡茶的话,用80℃左右的水冲泡比较适宜。

## 宴席生猛虫从口入

三文鱼、象拔蚌、鲈鱼、乌鱼、生鱼片、蛇、龟、蟹等是商务宴请时的常选食物,存在寄生虫和致病菌的概率很高,很容易让你在大快朵颐之时,导致各种寄生虫病。

## 水果当主食营养失衡

很多办公室一族由于长期静坐的工作方式而造成消化不良、血脂增高、血管硬化、胆固醇升高等疾病。确实需要水果中的营养物质和纤维素来化解。但是水果不能当主食,因为水果中虽然含多种维生素和糖分,却缺少人体需要的蛋白质和某些微量元素。

## 进食过快致肥胖

经常在外就餐的人,由于环境的缘故,往往就餐速度很快,这样不仅会加重肠胃负担,更容易导致肥胖。

## 饮水不足脑老化

办公室一族在工作中,由于工作时精神高度集中,很容易忘记喝水,造成体内水分补给不足。体内水分减少,血液浓度及黏稠度增大,特别容易导致脑老化,还极易诱发脑血管及心血管疾病,影响肾脏的正常代谢功能。



# 大演练提升突发事件应急能力

近日,金乡县人民医院与济宁市120急救指挥中心信息联动,举行了一场声势浩大的公共卫生事件(车祸伤)应急演练。意在为保障公共卫生、社会安全事件等突发公共事件发生后医疗救援工作迅速、高效,提高医院应急响应能力和院前急救水平。

8月11日下午4时整,演练正式拉开帷幕。4时接济宁市120急救指挥中心信息,在金乡县东外环某处发生一起重大车祸,一辆大客车与一大货车相撞,受伤人数约10人,受伤程度不详,需紧急救援。

接到急救电话后,急诊科医护人员立即出诊,同时向医务科及院领导紧急汇报,迅速启动突发性公共卫生事件应急预案,并开通急救绿色通道。

整个演习持续了近一小时左右,在整个演习过程中,医务人员及各科室密切配合、快速反映,熟练操作、急而不慌、忙而不乱,高质量的完成了救援任务,达到了预期目标。通过演习,进一步检验了金乡县人民医院应急指挥能力和组织协调配合,促进了全体应急队员做到思想认识到



位,物资准备到位,协调配合到位、防护措施到位,为保护人民群众身体健康和生命安全奠定了坚实基础。(孟丽)

## ◎资讯

### 中华保险牵手振宁集团 客户服务节隆重开幕

8月19日,以“中华保险,理赔不难”为主题的客户服务节活动启动仪式在济宁市振宁集团裕华奥迪展厅隆重开幕。裕华奥迪、振华丰田、振宁雪铁龙、裕隆雪铁龙四家4S店大力支持,参与到中华保险客户服务节活动中。经过前期的活动宣传与运营,150余名客户和齐鲁晚报、济宁电视台、济宁新闻网、城市电台等18家主流新闻媒体受邀出席启动仪式。

客户服务节是中华保险2012年推出的一项重大服务创新举

措,其目的是采取与汽车销售商合作运营的模式,进一步提高公司服务水准,努力为全体客户提供全方位、高质量的增值服务,同时,中华保险在客户服务节活动中隆重推出“十大举措、九大承诺、五项标准”,全力推行高标取、规范化的客户服务。随着保险业的飞速发展,广大客户的服务需求也日趋多样,而传统的理赔服务只能在车辆出险后提供给客户,而刘子没有出险的客户,在车辆保险服务方面则缺乏感受体

验。针对这样的情况,中华保险以回馈客户为核心思想,与济宁市多家汽车销售商联合运营,创新推出了客户服务节活动。

上午10点,客户服务节活动启动仪式正式开始,中华保险济宁中心支公司和振宁集团相关领导共同出席,为客户服务节拉开帷幕,随后,活动主持人现场宣读了中华保险和振宁集团联手推出的五项客户优惠活动,取得了较好的反响。在工作人员引领列席的相关领导、嘉宾参观振宁集团

各品牌展厅的同时,活动现场开始了歌曲、舞蹈等文艺节目的演出,引爆了观众的热情,并将启动仪式推向了高潮。最后,由现场订车客户参与的抽奖活动开启,部分幸运客户收获颇丰。客户服务节活动的推出是中华保险客服工作上的一座里程碑,标志着中华保险客户服务意识的牢固树立和客户服务水平的大幅提升。通过活动的开展,客户对中华保险的认知更加深刻,对特色服务较为认可,收到了良好的成效。(佚名)