



上海沃尔德斯环保(集团)有限公司

Shanghai World's Environmental Protection(Group)Co., Ltd

网 址: www.shworlds.com

总 部

地 址: 上海市铁建港333号华尔大厦6层

电 话: 021-59118029

传 真: 021-59118039-888

生产基地

地 址: 宜兴市经济开发区宜联路

电 话: 0510-80386822/80386846

传 真: 0510-80386840

WORLD'S

視野

上海沃尔德斯环保(集团)有限公司 企业内刊

2013年 第1期 总第四期



WORLD'S 視野

2013年 第一期 总 第四期
上海沃尔德斯环保(集团)有限公司
企业内刊

出版单位: 上海沃尔德斯环保(集团)有限公司
主管部门: 沃尔德斯总部办
总 经 理: 胡善胜
特约顾问: 北京汉能能源、晋源利达能源、河北泊头市海汇实业
冯书良总经理、山东德信德泰达、袁长红总经理

主 办: 王炜军

执行主编: 马志鹏/李强/康海飞/任军林

责任编辑: 李 国

文字编辑: 康海华

美工设计: 张顺达

专栏编辑: 马志鹏 阮小云 李强 康海飞 张海兵 廖开余
王治 张广富 杨洪林 郭宝顺 刘元 任军林

联络地址: 上海市长浜路333号摩尔大厦8层

邮 箱: 201803

电 话: 021-59118029

传 真: 021-59118039-858

广 址: 宜兴经济开发区金桥街道沃尔德斯环保

邮 箱: 214200

电 话: 0510-80388846

传 真: 0510-80388821

企业邮箱: marketing@shworlds.com

企业网址: www.shworlds.com

出刊日期: 2013年1月

Contents

◆卷首语

04 / 2013让我们一起去坚持一个梦想 —— 总 经 理 / 王炜军

◆本期焦点

05 / 董事长新春寄语 —— 董 事 长 / 胡善胜

06 / 沃尔德斯环保的虎年新年贺词 —— 总 经 理 / 王炜军

08 / 总经理新春寄语 —— 总 经 理 / 王炜军

◆企业快讯

07 / 上海沃尔德斯环保(集团)有限公司成立 —— 销售中心 / 李 国

08 / 战略合作 —— 销售中心 / 李 国

09 / 企业形象形象全新面貌 —— 销售中心 / 李 国

◆管理专栏

09 / 钢铁运营自律 —— 销售中心 / 马志鹏

11 / 环保产业发展与市场走向 —— 销售中心 / 马志鹏

12 / 提高安全生产管理 —— 生产经理 / 康海华

◆基地纪实

14 / 让感动永恒 —— 销售中心 / 李 国

◆技术之窗

15 / 养殖废水处理 —— 工 程 部 / 张海兵

◆外办风采

19 / 陈静采访、黄事南 —— 石家庄机构 / 王 治

20 / 销售, 也许不是你想象的那样 —— 北京机构 / 康海飞

21 / 就业创业新思路 —— 重庆机构 / 任军林

22 / 永不放弃 —— 济南机构 / 张广富

23 / 营销的成功之道 —— 康海华机构 / 张洪波

24 / 回顾2012 —— 天津机构 / 张宝顺

25 / 2012年总结 —— 西安机构 / 刘 元

◆职场感悟

27 / 沃尔德斯印象 —— 行政总监 / 阮小云

◆成长足迹

29 / 吴耀的习理 —— 重庆机构 / 廖开余

◆品位经典

32 / 康登上海 —— 销售中心 / 李 国

◆员工天地

33 / 春节的来历

33 / 世界各地新年习俗

35 / 世界放文化

37 / 冬季养生

卷首语 Foreword



◆2013 让我们一起坚持一个梦想

总经理 / 王瑞军

2012, 沃尔斯人有一个梦想——
让阳光重生的沃尔斯人活下去！
正是这个梦想，让我们坚持了整个2012！
为了这个梦想，我们奔波、拼搏，
为了这个梦想，我们认真、坚定，
为了这个梦想我们不断反省，不断进步提高！
当我们神伤了“传说”中的太阳日，
当我们神伤了沃尔斯人的艰难日子时，
2012也需要我们去去了！

过去的2012告诉我们：“沃尔斯人靠努力和汗水可以实现梦想”！
2013, 新的一年，新的一年，
2013, 让沃尔斯人一起坚持一个梦想——
让沃尔斯人找到方向并健康茁壮的成长起来！
2013, 我们金们论无疆的力量，成长起来！
2013我们金们论无疆的力量，成长起来！
沃尔斯人行动起来，
沃尔斯人行动起来，

让我们从点滴开始；
让我们从细节的开始；
让我们从新制度新流程的执行力开始；
让我们从加强主人翁责任感开始；
让我们从学习力开始——

2013, 我们期待他太多了。

新的一年开启新的希望，新的征程承载新的梦想。

祝愿2013年，机器与系统并存；

祝愿2013，我们满怀信心！

沃尔斯环境（集团）的成立，销售中心业务开门红的事实，
都预示着沃尔斯2013年将是不同寻常的一年，

充满希望的一年！

2013, 让我们一起坚持；

一起实现沃尔斯人2013的梦想！

本期焦点

Current Focus

◆董事长 新春寄语

各位股东、员工：

你们好！

值此新年到来之际，我谨代表董事会向你们表示诚挚感谢，对你们辛勤工作致以深切问候，祝愿你们及家人幸福安康。经过一年努力，沃尔德已取得阶段性胜利。面向未来，我们任重道远。在我国2020年全面建成小康社会的宏伟蓝图下，我们沃尔德扬帆起航。我们一定秉承团结、健康、可持续发展为原则，从小、从点滴做起，为百年沃尔德夯实基础。我一定相信，在各位共同努力下，经过八年奋斗，锐力进取、拓展创新，沃尔德必将成为上海百强企业，环保行业中的一朵奇葩。

——世界因我而更美！

——胡备胜

◆致沃尔德股东的 新年感谢信

各位沃尔德的股东：

你们好！

时光如梭，转眼新春将至，在那辞旧迎新的2012年里，我们共同迎来了新一届沃尔德董事会的诞生！也迎来了沃尔德的重生，她就像一个新生儿，在董事会犹如母亲般的精心呵护和照料下，在各位股东犹如家人般的关心爱护下，克服重重困难，步履蹒跚，执掌方向盘，2012我们生存了下来，这就是成功，这就是胜利。在此，我谨代表沃尔德董事会全体员工向你们表示最真挚的谢意和最衷心的感谢。

因为你们的信任，才让沃尔德拥有在广阔的环保领域施展才华的机会，因为你们的关心和支持，才让沃尔德能够克服一次又一次的困难和挑战，不断的自我进步和成长。在这一年的发展中我们仍有很多的不足和失误，不过坚信有你们的信任、关心、和支持，沃

尔德定会定会有一个光明的前途。有一首歌叫《一路上有你》，感谢你们一路的支持，将会让沃尔德更强大，更具凝聚力。自成立以来，沃尔德秉承“以诚取信、以理立业、以人为本”的企业价值观，诚信经营，努力创造良好的信誉和口碑，为沃尔德的快速发展铺平道路。

在新的一年里，沃尔德的全体同仁将全身心投入各项工作，为我们茁壮成长而强大的沃尔德不懈努力，不辜负你们对我们的信任、支持、期望！

再次对各位沃尔德的股东的信任、关心和支持深表感谢，同时感谢你们督促我们的工作，及时提出批评与建议。最后，祝各位沃尔德的股东：

新年快乐，万事如意！

——王陆军

◆总经理 新春致词

至沃尔德的全体员工：

时光荏苒，岁月如梭，我们沃尔德人已经走过不平凡、令人难忘的2012年。这一年新的沃尔德董事会成立了，这一年所有的困难都没有挡住我们坚定的前行步伐，沃尔德凤凰涅槃，浴火重生了！

即将过去的2012年，是新生的沃尔德的启航年，也将是沃尔德发展史上最有里程碑意义的一年。

沃尔德就像是一个新生的婴儿，她需要我们的呵护和关心；她需要充足的养分和健康的土壤，她需要快速的成长和进步，同时她也需要我们的梦想和希望。

回首新沃尔德的2012年，我们有过艰辛、有过坎坷，风雨中我们一同走过，在国内外经济大气候不好的情况下，在极其困难的情况下，沃尔德同仁同心协力，共渡风雨；每当销售压力、疲惫不堪时，每当在艰难维持不下去的瞬间，是你们爱岗敬业的热情鼓励着我，是你们对沃尔德殷切的期望激励着我，在此感谢你们的相帮相扶，感谢你们的真诚付出。

各位沃尔德同仁：风正济时，正当扬帆破浪；任重道远，还需策马扬鞭。新的一年开启新的希望，新的征程承载新的梦想。展望2013年，机遇与挑战并存；展望2013，我们满怀信心，沃尔德环保（集团）的成立，销售中心业务开拓的实例，都将预示着沃尔德的2013年，将是不平凡的一年，充满希望的一年！

沃尔德——世界因我而更美！

沃尔德同仁，让我们行动起来，共同开启充满期待而的2013！

在这一元复始、万象更新的新春来临之际，我谨代表公司管理层向全体员工及其家属致以最诚挚的问候！最后请让我把最美好的祝福送给沃尔德的全体同仁。

祝大家在新的年份：幸福安康，好运连连！

——王陆军

企业快讯 Company News



◆把握机遇 开拓创新

——记上海沃尔德斯环保(集团)有限公司成立

文/李 国

上海沃尔德斯环保(集团)有限公司注册资金5000万元,下设三家全资子公司,分别是:上海沃尔德斯环境工程有限公司、江苏沃尔德斯环境工程设备有限公司、江苏沃尔德斯环保科技有限公司。按照集团公司的统一部署,抢抓机遇,高点谋划,高品质打造,高效率推进。

沃尔德斯自创立之初,就非常重视信息、文化、团队精神建设,从应用于总部、工厂及全国分支营销机构培训的视频会议、网站建设、企业内刊得到户外的CS实战拓展训练课程等等,这些都在不断塑造企业文化及员工精神素质的培养。

沃尔德斯,世界因我而更美!这已不仅仅是简单的一行字,因为每个字都代表和象征着沃尔德斯人的夙愿和追求。我们以销售为龙头,技术为核心,工厂为后盾的强大实力满足国内外各类客户的需求,创造绿色、舒适、可持续的人居环境。

在浩瀚的蓝天下,在美国的青山绿水间,来自五湖四海的人才精英汇聚成了沃尔德斯集团——这个和谐美丽的大家庭。昨天,我们披荆斩棘,硕果累累;今天,我们步履稳健,成熟而稳重;明天,我们将把握机遇,不断开拓创新!

◆企业品牌形象全新面世

文/李 国

为配合公司整体发展的步伐,经过两年的品牌的沉淀,沃尔德斯在2013将以全新的品牌形象面世!沃尔德斯人将一直以“世界因我而更美/Beautiful the world!”作为企业的愿景,为创造绿色、舒适、可持续的人居环境不懈努力!



沃尔德斯新网站即将上线

公司重新升级了网站,新的网站将以沃尔德斯的主题蓝作为主色调,以国际化、时尚、环保的风格与用户和全体员工见面。

欢迎访问: www.shworlds.com



沃尔德斯企业宣传册全新改版

为配合公司品牌的诉求,原有的企业宣传样本升级为全新的沃尔德斯企业宣传册,新版宣传册诠释了“WORLD'S”品牌内涵,将给关注我们的所有的受众以崭新的视觉。让大家对沃尔德斯有更深入的瞭解



沃尔德斯企业宣传册投入使用

为了更好地满足企业与外部的沟通以及企业内部沟通的需求,公司新上线了企业邮箱系统,希望全体员工以邮件作为工作联系平台,加强部门内部、部门间、以及与外界的沟通。账号: name@shworlds.com



◆战略合作

文/李 国

沃尔德斯环保集团自成立以来,一直专注于水环境领域,专业从事污水处理技术的创新与发展,设备开发与制造、工程施工与运营的部署,是国内水处理领域优秀的整体解决方案提供商。

公司先后与明秀控股集团有限公司、中国水利水电科学研究院建立了战略合作关系。依托明秀控股集团,加强行业之间的协作与沟通,依托水电院的强大科研实力,结合自身研发力量,专注于污水处理领域成套技术和设备的研发与生产,不断升级与更新传统技术,使之更能满足用户需求。

明秀控股集团旗下拥有9家全资子公司,总部设在江苏省宜兴市,主营业务主要涉及环保工程技术研发、环保工程项目设计、环保工程项目投资与建设,以及

煤层气瓦斯发电、风力发电、太阳能发电、垃圾焚烧发电等清洁能源项目的投资与建设。

中国水利水电科学研究院是中国最早建立的水利水电综合科研机构,司局级单位,成立于1958年,参与过工程主要有:三峡工程、南水北调工程、北京电视塔台和桥的补强加固工程等等大大小小的工程近百个。此外,还参与了马来西亚Liwago水电站的设计;与中信公司下属国华公司合作将都国大学公司在老挝建设的水电站承包项目。

在当今社会,一个人或者一个企业的影响力是极其有限的,如果想要获得更大的影响力,强强联手不失为一个好办法。

管理专栏 Management Column

◆打铁还需自身硬!

——记2012年终机构经理会议

文/马志鹏

2012年12月1日,北京的天气不暖。沃尔德销售团队核心力量齐聚在北京金泰假日大酒店。这是今年公司组织的第二次机构经理会议。经历了一年战战兢兢的岗位轮岗一烧香于案于此,总结成绩,共享经验,共渡沃尔德新岁。

会议开始,王陆军总经理首先为与会人厘定了基调:务实,畅所欲言,共谋大计。此次的会议形式以讨论为主。讨论问题,办法;讨论对策,形势;也讨论待遇,分工等等。王总更强调,本次会议将对公司今后的定位市场主导方向,完善公司制度,细化各岗位工作流程,提高工作效率起到关键性的作用,对公司良性发展具有重大战略意义。

结合实践经验,大家踊跃发言,讨论的问题切合实际,更分享了各自的宝贵经验。

一、12年项目圆满了几个优秀市场新经理

如:重庆大虎溪校区医院污水处理项目,湖北天将天泽源农业科技大湖淡水养殖(鲫鱼)项目深度处理食肉过滤器设备(11万T/D)、山西介休市张兰村等一批农村污水治理工程,天津市中法合营王制葡萄酒有限公司污水处理站工程,浙江温州市瑞安市圣井山食品厂污水处理站工程,河北魏华玻璃厂污水处理系统工程,内蒙古天一矿业有限公司石英灰矿

水处理工程(3000T/D)、河北邯郸魏县污水处理厂深度处理项目(3万T/D)、福建三河市万镇污水厂,江苏太仓市康乐金霞资源(太仓)有限公司电镀废水处理工程,河北廊坊新兴产业示范区工程地下水厂(35万T/D)、莱茵工业园污水处理项目,河北魏县岛中污水处理站工程等一批亮点工程。这些具有行业代表意义的工程为公司拓宽行业领域发展增添了亮丽的一笔。

二、几个起带头作用机构

在打开市场局面时,几个机构表现比较好,起到了好的带头作用,并奠定了市场基础。如重庆机构,河北机构,北京机构,比较落后的机构如天津机构,山西机构,陕西机构和福建不足,还需努力。

三、目标考核考核健康,差距在健全完善中

所谓国有国法,家有家规,无规矩不成方圆。公司今年在销售体系、制度上的动作具有前瞻性,实行了机构经理绩效考核制度,业务体系在原有分成制度不变的情况下,“设3个点、工程2个点”的“无原件奖励”制度,这大大刺激了业务人员的积极性,而更给销售体系员工以压力。它逼迫着落后的机构必须自购鞭策,它促使优秀的机构更加强大。这也引起了大家对下一个问题的热议。

四、如何保证年终考核的基本年度任务500万

经过两年历练的沃尔德团队应该清醒的认识两个问题:社会是在进步的,环保是基本国策。我们面临的是一个好人形劣,同时也是非常严峻,一个机构要保证良好的发展态势,打稳确定的市场基础,必须保证完成500万基本的年度任务目标。同时才能让自己的基本收入得到保证。目前我们肯定是不够的要做好两件事情,全力开拓与确定人脉关系,提高全员技能水平,才能保证市场局面的良性循环。

五、打铁还需自身硬

一部分机构在执行过程中,尤其是工程类客户,总结了宝贵的经验,也可以说发现了一些问题导致效率不高,在解决问题的同时找到了最有效和最直接的解决办法。总结起来可以有习总书记的一句话可以让我们警醒:打铁还需自身硬!驻外销售人员(合同执行人)是一个合同执行中的主线,他在如何满足客户需求的问题上起到主导作用。要做一个项目执行好,业务员为执行工程项目相关部门提供完善的客户数据,反馈及时的沟通情况,理解并表达客户的真正意图,对执行项目相关的管理人员、技术人员起着至关重要的作用。就好像中医理论引到的“对症下药”,只有找对了症状,用对了药,才能达到标本兼治的作用。

第六,节日期间还是艰巨的,要做好部署,给各自的2012画一个完美句号

2012年已经接近尾声,各地的任务还是艰巨的。天津、山西、武汉、秦皇岛等地均有项目在施工,预计完成时间都要到2013年的元月份。我们要立即项目完工与项目跟踪同步的意识,保证货款回收的及时性。同时部分机构的人脉关系、市场资源还不够充足,要提前完成基本目标或做出优秀样板工程还须仔细做计划,做好重点的做好部署,迎接明年的市场挑战。

此次会议总结的问题比较多且切合实际,讨论很成功。但任何问题都不会阻挡到沃尔德的脚步!只要到我们万众一心,认定方向,任何困难都会迎刃而解。使像王总组织的,不同问题的公司都是不正常的。关键是遇到什么问题解决问题的办法。光有问题没有办法的干部不是好干部!

打铁还需自身硬,希望我们各机构在王总的带领下,多总结,多发挥,找问题,找办法,武装自己,准备迎接明天的胜利与辉煌!

◆ 环保产业政策与市场走向

中国水网研究院

上半年,在欧债危机的影响下,全球经济疲软,根据中国统计局数据,上半年中国经济增速为7.8%,这是自亚洲金融危机以来, GDP增速最低的时期。7月底,中共中央政治局召开会议,特别强调“把稳增长放在更加重要的位置”。在此背景下,环保产业的面临的政策主线主要有两个:

一、政策

随着经济社会的发展,环境保护事业已被提升到国家战略高度进行发展。2011年12月20日,国务院印发了《国家环境保护“十二五”规划》,在首句明确提出保护环境是我国的基本国策。

1. 环保政策:节能减排力度不减

《节能环保“十二五”规划》已于8月22日正式推出,规划要求形成加快转变经济发展方式的倒逼机制,建立健全有效的激励和约束机制,大幅度提高资源利用效率,显著减少污染物排放,确保到2015年实现单位国内生产总值能耗比2010年下降16%,化学需氧量、二氧化硫排放总量减少8%,氨氮、氮氧化物排放总量减少10%的约束性目标。这是继《“十二五”节能环保综合性工作方案》、《国家“十二五”环境保护规划》之后的第三个总量减排行业政策。

国家在节能减排力度上的不断加大,使得环保从需求上的空间不断加大,节能环保成为经济发展的必然,同时减排重心正向运营转移。

2. 产业政策:规划出台为产业发展带来动力

上半年,国务院及办公厅、国家各部发布了一系列利好环保产业发展的产业发展规划及行业发展规划。

产业发展规划:上半年,国务院及国务院办公厅、工信部、财政部相继出台了战略性新兴产业、节能环保产业、环保装备产业及海水淡化产业相关发展规划。以及即将出台环境服务业发展规划,为环保产业以及产业重点发展领域指明了发展方向与目标。2012年6月到7

月间,国务院相继印发了《“十二五”国家战略性新兴产业发展规划》,及《“十二五”节能环保产业发展规划》。《战略性新兴产业发展规划》提出到2020年,节能环保产业将发展成为国民经济支柱产业。《节能环保产业发展规划》明确到2015年,节能环保产业总产值达到4.5万亿元。环保产业为节能环保产业发展的三大重要领域之一,固废处理、海水淡化、环境服务业等将成为产业发展的重点细分领域。

二、市场

上半年,环保行业的各细分市场得到了进一步发展。市政污水处理、垃圾焚烧发电依然是上半年项目市场的热点,BOT依然是主流的项目操作模式,但是增长乏力,污水处理重心正在向县以下地区转移,服务模式的拓展持续。各种污染事件的发生,使得工业废水处理正在从量变向质变的趋势转变。由于政策的明确,商业模式上的无法突破,排污市场的关注度及企业参与的热情有一定的降温,“十二五”规划中的固废投资需求仅与“十一五”相当;上半年,海水淡化、餐厨垃圾、环境修复成为行业市场关注的年度热点,这三个领域也将成为市场竞争的热点,但是同样存在商业模式上的制约。

虽然我国的宏观经济整体形势不容乐观,但是到目前为止,我国国民经济的发展速度是企稳回升的。政府已将“稳增长”放在更加重要的位置,采取了一系列的预测和微调措施,积极的财政政策和适度宽松的货币政策将是未来一段时期我国经济政策的主基调。同时,经济形势低迷,将进一步倒逼产业转型升级与结构调整的深化。海水淡化、餐厨垃圾、环境修复、为垃圾处理业等新兴市场将是产业领域不断拓展所带来的市场热点。同时,环保企业应该充满信心,迎接环保产业接下来发展的黄金时期。

◆ 提高安全生产管理

文/李茂根

对于工厂而言,安全生产是涉及职工生命安全的大事,也关系企业的生存发展和稳定。管理出效益,安全亦出效益。

做好安全生产工作犹如履薄冰,来不得半点马虎和麻痹。作为安全管理者首先应消除在思想认识上存在的误区。一是对安全认识的认识误区。随着科学技术的迅速发展,施工现场安全设施和劳动保护用品也呈现高、精、尖技术,并被广泛运用到生产实践中。由此个别从事安全管理人员或干部就出麻痹自满思想,认为只要投入这些“精良装备”今后不会再发生安全大问题了,工作中也不注重抓小防大,这种麻痹思想很可能导致事故发生;二是职工培训的误区。如果一味追求工程进度,没有时间、力量和精力来深入培训,或者由于领导忽视程度和培训力度不够以及流于形式的状况,而事故恰恰最容易发生在对业务知识生疏、掌握安全施工经验少的职工身上。所以,抓职工劳动安全安全生产的教育,也是有效的防止安全事故发生的保障。

必须树立以人为本的思想,再先进的安全设施和制度也要人去操作、去控制、去维修,其科技含量再高,对人的素质要求也高。因此,安全生产必须以人为本,没有一支恪尽职守、技术过硬的职工队伍,安全生产就没有最基本的保障。安全管理是一项长期的、复杂的系统工程,需要不断探索、巩固和创新,努力走出一条项目管理安全、操作性的管理路子,时刻保持良好的、稳定的安全生产局面,做到防患未然、警钟长鸣。为沃尔德安全生产及施工做出贡献。



基地纪实

Base Documentary



◆让感动定格

——致王强

文 / 李 阳

有人说,把平凡的事情做好就是最大的不平凡。我所讲述的就是发生在我们身边最平凡的人和事。“谦虚,正直,勤劳,坚毅”——他就是身在太原罗克佳华项目施工现场半年多的王强!

2012年6月底,背上行李,王强踏上了前往太原之路,等待他的将是随时开工的三个施工工地。

对于零承夏的气候,工程建设的施工、操作并没有多大的困难,但是每天完工后他都要坚持亲自检查两到三遍,工地每一个发生的具体问题及解决办法,他都亲笔记录。

天气渐热,夏日火辣辣的太阳烤的大地冒热气,对工地上作业的人来说,低下来的汗水几乎瞬间就能蒸发,钢铁制品的设备在烈日下都无法触碰。由于部分设备是运达施工场地后安装制作的,所以即使面对烈日,也只有加班加点,有时甚至通宵达旦地工作。在数月三个工地的奔波中,整个人瘦了十多斤。

转眼又到国庆,短暂的休整过后,他又重返了太原这片黄土高原。

寒风凛冽,此时已入深秋时节,这期间王强被雨淋过,被风吹过,甚至手被严重烫伤。遭遇了各种各样的困难,当看到客户的微笑时,连日的劳累一扫而空,他用饱满的状态将工程验收做到无以复加的地步。他怀他沃尔德人的责任与梦想,为客户提供无忧的质量。工程即将接近尾声,此时的感受应该是轻松中又带着一份不舍吧,因为这里有朴实的民风、善良辛勤的员工...

青春在流逝的人生旅途中磨蚀,岁月在平凡的工作岗位上沉淀。

技术之窗

Technology Window



◆ 养殖废水处理

文 / 彭海兵

随着我国经济的发展和人民生活水平的提高,大量规模化养殖场相继建成,且主要分布在城市的近郊。这些养殖场的发展一方面促进了城市居民对肉类、禽蛋类食物的大量需求,但由于大量集中的排泄物污水排放引起的环境污染问题也越来越严重。据相关报道统计,我国每年养殖的废水排放量超过100亿吨,远远超过全国工业废水与生活废水排放量之和。规模化养殖场每天排放的废水量大、集中,并且废水中含有大量污染物,如重金属、抗生素和激素以及大量的病原体等,因此如不经处理就直接排放或农用,将会造成当地生态环境和农田的严重污染。

一、养殖废水对环境危害

1.1 对水体的污染

养殖业废水属于富含大量有机体的高浓度有机废水,直接排放进入水体或存放地点不合适,受雨水冲刷进入水体,将可造成地表水或地下水水质的严重恶化。由于畜禽粪便的消溶性很强,粪便中的氮、磷及水溶性有机物等淋溶量大,如不妥善处理,就会通过地表径流和渗透进入地下水后污染地下水。对地表水的影响则主要表现为,大量有机物进入水体后,有机物的分解将大量消耗水中的溶解氧,使水体发

臭;当水体中的溶解氧大幅度下降后,大量有机物质可在厌氧条件下继续分解,分解中将产生甲烷、硫化氢等有毒气体,导致水生生物大量死亡;废水中的大量悬浮物可使水体浑浊,降低水中藻类的光合作用,限制水生生物的正常活动,使对有机物污染敏感的水生生物逐渐死亡,从而进一步加剧水体底部缺氧,使水体自净能力降低;氮、磷可使水体富营养化,富营养化的结果会使水体中硝酸盐和亚硝酸盐浓度过高,人若长期饮用会引起中毒,而一些有毒物质的生长与大量繁殖会诱发大量毒素于水体中,导致水生动物的大量死亡,从而严重地破坏了水体生态平衡;粪便中的一些病菌、病毒等随水流动可能导致某些流行病的传播等。

1.2 对农田及作物的影响

养殖业废水中含有较多的氮、磷、钾等养分,如能依照合理施用可有效地提高土壤肥力,改良土壤的理化特性,促进农作物的生长,但如果未经任何处理直接、连续、过量的施用,则会给土壤和农作物的生长造成不良的影响,如引起作物徒长、返青、倒伏,使产量大大降低,推迟成熟期,影响后续作物的生产等。废水中的大量有机物质在土壤中不断累积,最终可为土壤中的小动物、昆虫、真菌、细菌等提供营养物质和适宜的环境,但也可导致一些病原菌大量孳生引起病虫害的发生;此外,大量有机物的积累也会使土壤呈现还原性,而还原性的条件不仅影响作物的根系生长,而且易使土壤中原处于惰性状态的有害元素得到还原而释放;大量无机盐在土壤中的积累则会引起作物的盐害。

1.3 矿物质和重金属污染

一方面,在畜禽饲料中大量添加的无机磷的75%为磷酸盐,由于磷酸盐不能随动物粪尿利用而直接排入体外,引起污染。另一方面,饲料厂和养殖场均普遍采用黄磷、高铁、高磷等微量元素添加剂,由于这些金属元素的吸收率和利用率都很低是随粪便排出体外进入环境,已成为我国的一大环境公害。

1.4 耐药菌株的污染

在畜禽养殖过程中,为了预防畜禽的多发性疾病,常在饲料中添加抗生素和其他药物,这些药物经饲料进入动物消化道后,如短时间内进入动物血液循环,最终使大多数的药物经肾脏通过泌尿系统排出体外,只有极少部分的药物沉积在粪尿残留在动物体内。大量研究表明,大多数药物对抗生素都有耐药,只是耐药量大小不同。随着科技水平的不断提高,人们发现抗生素作为饲料添加

剂使用,对养殖环境已造成了严重的负面后果。首先,使畜禽体内的耐药病原菌或致病病原菌不断产生并不断向环境中排放;其次,畜禽不断向环境中排泄这些抗生素或其代谢产物,使环境中的耐药病原菌与变异病原菌不断产生,这两者反过来又刺激生产者盲目用药剂量、更新药物品种,这就造成了“药物污染环境—耐药菌变异病原菌产生—加大用药剂量—环境进一步污染”的恶性循环。另外,畜禽产品中药物残留进入环境后,可转化为环境毒素或环境毒素的前体物,从而直接破坏生态平衡并威胁人体身体健康。

1.5 微生物污染

是的畜禽体内的微生物主要是通过消化道排出体外,通过排泄物随粪便进入环境从而造成严重的微生物污染。如果对这些粪污不进行无害化处理,大量的有害病菌一旦进入环境,不仅会直接威胁畜禽自身的生存,还会严重危害人体健康。

二、养殖业废水处理的基本方法

国内外规模化畜禽养殖废水的处理方法主要有综合利用和通过达标排放两大类。综合利用是生态养殖多层次利用,建设生态农业和保证农业可持续发展的良好途径,但是,目前由于我国畜禽场管理模式落后,加上综合利用的初次投入不到位,致使养殖废水在综合利用的过程中产生许多问题,如废水产生量大、成分复杂、处理后污染物浓度仍很高、所用稀释水量多和受季节灌溉影响等。对于处理达标排放的来讲,虽然国内外所用的工艺流程大致相同,即经分离—厌氧消化—好氧处理。但是,对于我国处于微利经营的养殖户来讲,建设该类粪污处理设施所需的投资太大、运行费用过高,因此,探索投资少、运行费用低和处理高效的养殖废水处理技术,已成为解决养殖业污染的关键所在。

2.1 固液分离

无论哪种养殖废水采用什么系统或综合措施进行处理,都必须首先进行固液分离,这是一直必不可少的工艺环节,其重要性和意义主要在于:首先,一般养殖场排放出来的废水中固体悬浮物含量很高,最高可达16000mg/L,相应的有机物含量也很高,通过固液分离可使液体部分的污染物负荷大大地降低;其次,通过固液分离可防止较大的固体物进入后续处理环节,防止设备的堵塞损坏等。此外,在厌氧消化处理前进行固液分离也能增加厌氧消化运转的可靠性,减小厌氧反应器尺寸及所需的停留时间,降低反应器投资和COD的去除效

率, 膜分离技术一般包括: 筛滤、离心、过滤、浮选、沉漂、沉淀、絮凝等工序。目前, 我国已有成熟的固液分离技术和相应的设备, 其设备类型主要有筛网式、带式离心机、压滤机以及水力旋流器、旋转筛形器和离心带式分离器等。

2.2 厌氧处理

由于养殖业废水属于高有机物浓度、高N、P含量和含有害微生物数量的“三高”废水, 因此厌氧技术成为养殖场污水处理中不可缺少的关键技术。对于养殖场这种高浓度的有机废水, 采用厌氧消化工艺可在较低的运行成本下有效去除大量的可溶性有机物, COD去除率达85%~90%, 而且能杀灭传染病菌, 有利于养殖场的防疫。如果直接采用好氧工艺处理则需分离的养殖废水, 虽然一次性投资可节省20%, 但由于其消耗的电力大, 电力废水消耗品厌氧处理的10倍之多, 因此长期的运行费用将给养殖场带来沉重的经济负担。

目前用于处理养殖场污水的厌氧工艺很多, 其中较为常用的有以下几种: 厌氧罐器(AF)、上流式厌氧污泥床(UASB)、复合厌氧反应器(UASB+AF)、两相厌氧消化以及提升式污泥床反应器(USR)等。

2.3 好氧处理

好氧处理是指利用好氧微生物处理养殖废水的一种工艺。好氧生物处理方法可分为天然好氧处理和人工好氧处理两大类。

天然好氧生物处理法是利用天然的水体和土壤中的微生物来净化废水的方法, 亦称自然生物处理法。主要有水体净化法和土壤净化两种。前者主要有氧化塘(好氧塘、兼性塘、厌氧塘)和养精塘等; 后者主要有土地处理(慢速渗滤、快速渗滤、地面漫流)和人工湿地等。自然生物处理法不仅基建费用低, 动力消耗少, 而且对难生化降解的有机物、氮磷等营养物质和重金属的去除率也高于常规的二级处理, 部分可达到三级处理的效果。此外, 在一定条件下, 该法配合污水灌溉可实现污水资源化利用。该法的缺点主要是占地面积大和处理效果易受季节影响等。但如果养殖场规模小且附近有废弃的沟塘或渠道可利用时, 应尽量选择该方法以节约投资和处理费用。

人工好氧生物处理是采取人工强化供氧以提高好氧微生物活性的废水处理法。该方法主要有活性污泥法、生

物膜法、生物接触氧化法、序批式活性污泥法(SBR)、厌氧/好氧(A/O)及氧化沟法等。就处理效果来讲, 接触氧化法的处理效果要好于活性污泥法, 虽然生物膜法的处理效果也很好, 但易于出现池底堵塞现象。氧化沟、SBR和A/O工艺均属于改进的活性污泥法。氧化沟出水水质好、产生污泥量少, 也可对污水进行脱氮处理, 但其处理的BOD负荷小、占地面积大、运行费用高。SBR法自动化控制程度高, 能够对污水进行深度处理, 但其缺点是BOD负荷较小, 一次性投资也大。A/O法是一种兼有去除BOD和脱氮作用的活性污泥处理工艺, 其投资虽然偏大, 但经该法处理后的水易于达标排放。因此对于那些养殖规模大、废水产生量多且有较强经济能力的养殖场可选择A/O法, 而对于中等规模的养殖场可选择接触氧化法处理工艺。

三、结论

养殖业是一个低利润行业, 一般无法承受费用较高的污水处理工艺。因此对于养殖废水的处理只能采用投资少、运行和管理成本且效果较好的工艺。寻找高效节能的处理方法在资源与能源问题日益突出的今天尤为重要。开发具有高效节能处理养殖废水的处理设备和组合工艺是实践可持续发展、建设和谐社会的重要途径。以物化和生化处理相结合的组合工艺以其经济性和高效性将会受到越来越多的关注。去除废水中污染物的同时有效回收和利用资源是未来养殖废水处理的一个方向, 不仅可以提高系统的去除率, 回收利用的费用和能源还能大大减少系统的运行成本。将末端治理与源头控制相结合, 从根本上减少养殖废水处理运行和处理成本, 推广清洁生产, 改革企业的传统生产模式, 是今后养殖废水处理首要的发展趋势。



世界因我而更美
Beautiful The World

外办风采 External Office style

◆脚踏实地，永攀高峰

文/王 浩

新年伊始，万象更新，回首2012年，心中感慨颇多，有收获，亦有些许遗憾。在集团十二五规划大背景的拉动下，水处理越来越被社会所重视，大大小小的工程也因此应接不暇，农村生活污水整治，市政污水处理，海水收集工程以及污染企业废水处理等都是我们工作的重点。

身为石家庄机构负责人，我要依照公司管理制度，制订销售岗位职责，全面计划和安排本机构工作；主持制定销售策略，协助业务执行人员顺利开展客户并进行有效的跟踪服务；强化货款回收管理，加强和强化业务员及回款意识，并制定出机构内部相应的激励制度；加强对机构员工的培训，培养销售管理人员，为公司储备人才精英。

走过的2012，在机构员工的不懈努力下，共完成业绩总额：705.4万；回款总额：300万；2013年机构制定的销售目标：600万同样也在我们机构共同努力下，众志成城，我们一定要给总部领导交出一份满意的答卷。

机构机构有人员5名，其中经理一人，助理一人，业务员两人，机构助理一人。培养并建立一支战斗力强悍，熟悉市场运作流程并具有稳定的客户团队使我们一贯的宗旨，再这个前提下，我们也建立了相应的奖励和惩罚机制，以便激发出每位员工的工作激情，从而规避“混日子”情况的出现，增强团队凝聚力，提高团队作战能力，团结协作，同舟共济，配合默契，利用咱们这个小团队的优势，有针对性的维护和获得新客户，不断为公司开疆拓土。

敢于探索，大胆尝试，不断改进新的营销模式，开拓新的销售领域，学会分析市场行情，根据市场动向，选择性的定出主攻点，如2012年转变式过滤器，

农村污水一体化设备等等，力争用有限的精力，创造出最大的效益。

回顾2013，我们更严格要求自己，明确目标方向，重新定位销售的角色，聚焦，定位，完善自我，力争达到“销量、利润和商品率”三者的完美结合，相信自己，坚定不移的用我们的方式来做市场，做到完善维护老客户的同时，开发新客户的原则也一定是一个新台阶。加大信息储备建设，增加信息总量，并有效筛选出重点信息，做到重点信息重点跟踪，重点项目重点对待，重点客户重点维护。

市场环境最坏的教练，还没有等我们热身就已经开始竞赛，竞赛结果的好坏很大一部分因素在于我们的积极性和主观能动性；同时市场也是最好的教练，不需训练就能教会我们技能和发展的契机，关键的是市场参与者的眼光，毅力，体力是否完美结合，是否经得起考验。

现在我们有现实困难，但我们绝不畏惧，因为我们可以看到我们的明天！



◆销售，也许不是你想象的那样

文/康海飞

人们对销售的理解五花八门，有人说销售其实就是推销，也有人说销售就是忽悠，还有人说销售就是向客户介绍产品，又有人说销售就是定位。这些说法可以说都对，但是在深入讨论“销售”这个概念之前，我们先来看看销售是干什么的——

销售其实是一个古老的行业，在古希腊文献中就有记载，销售是一种交流活动。“销售人员”在柏拉图的著作中也曾出现过，显然通过销售来维持生计的人。在古希腊，有一种职业叫“牙子”也叫“牙行”，“柏拉图会谈到，最后一种职业是牙行，牙行根据不同的行业，被分为“人牙子”、“牛牙子”、“马牙子”等等，《水浒传》中的“浪里白条”张顺在上梁山之前就是“跑牙子”，女性牙行被称为“牙婆”，是“三姑六婆”中的一种。这就是古希腊销售人员的萌芽。

18至19世纪后期工业革命时期，销售作为一项职业化的独立职业登上了历史舞台。那时候，新产品、新技术正在冲破旧有的文明与生活方式，那时候，信息传递技术还不发达，人们是通过销售人员了解新产品的；那时候，销售人员代表生产企业帮客户的样品，吸引客户的潜在顾客，而如果没有销售人员的话，大家还不知道存在像这样的产品，所以从另一个角度来看，销售人员在那个时期起到了科技传播的作用，他们将新的技术传播到各地，大大促进了科技和经济的发展。

20世纪初期的美国处于经济繁荣时期，这时由于竞争越来越激烈，销售变得更加组织化、系统化，最明显的迹象是美国NCR公司的约翰·H·哈特曼开发的“千禧一售”的销售模式，这标志着销售进入了规模化培养的时代。在这个时期，营销进入了“4P”时代，定位理论主导了销售理论，这个

时期销售成为带动企业发展的火车头，销售人员成为向目标客户传递企业价值的重要渠道。

到了21世纪，销售进入了全新的时代。在这个产品生产处于低度化的时代，产品间的差异越来越小，同时客户获得信息越来越容易，已经不再需要通过销售人员才能了解产品的信息。在新的形势下，销售人员必须创造价值，而非仅仅是传递价值。这时候，客户选择购买的重要标准来自购买体验，所以此时的销售不仅仅是生产厂商面向客户的窗口，同时还成为企业为客户提供增值服务的重要环节。在销售的过程中，销售人员需要掌握自己的专业知识和商业见解，成为客户在某个领域的顾问，帮助客户解决问题。

在我们撰写合同的时候，往往把买方叫做“甲方”，卖方叫做“乙方”，而在我们签订的合同中，甲方是优于乙方的，比如我们把最好的学生叫“甲学生”，最好的产品叫“甲类产品”，最美的山水桂林被称为“甲天下”。这其实反映了一种认识，就是认为买方比卖方高一等，尤其是在生产供应极度丰富的今天，在人们的观念中甲方就高高在上不得不得了，乙方就卑微得卑贱到了尘埃里，这就是很多销售人员因被领导批评而不敢销售，或者觉得销售就应该跟着客户吃吃喝喝的根源。

而说了这么多，主要就是为了纠正一些对销售错误的看法。很多销售人员不成功，并不是因为天赋不够，能力不行，而是因为没有正确地认识和了解什么是销售。世界万物决定于方法论，正确地做一件事，首先要正确地认识这件事。接下来的系列文章，将使用销售流程中的各个环节，向大家具体介绍一些销售实践中解决困惑、找到方法的思考方向，以及一些相关的案例和技巧，希望我们能够共同思考和成长。

◆ 就业跑业务秘籍

文 / 任海林

业务员和客户聊天时话题不要聊太多关于技术和理论的话题。因此，业务员在日常的时候必须多读些有关经济、销售方面的书籍、杂志，尤其必须每天阅读报纸，了解国家、社会消息、新闻大事，这往往是最好的话题，这样我们在拜访客户时才不会被看成是闲聊、见机行事。

关于找客户

1、网络搜索。我们可以通过关键字去搜索，如在百度输入我们要找的客户的生产厂的名字，我们可以找到大把的客户。

2、但每个人认为最好的找客户的方法是通过交朋友的相互介绍来发展客户。以后做业务讲究资源共事的时代。例如你是做电脑的，我是做电脑的，他是做电脑的。我们同时做一个富裕的客户，如果我们都可以资源共享，把好的客户都互相介绍，这样能省去一个客户都非常容易和省心。

3、还有一个最好的办法是客户介绍客户，这是成功率最高的。如果你已经打了一个维修电话，打过你打100个电话，你以后就主要服务好他介绍的客户，然后你依次类推的让这个新客户介绍下去，那样你就可以很轻松的找到你的客户网络啦。

关于打电话

1、很多人打电话都会遇到这样的情况：客户还没有听完我们的介绍，就说不需要，接着就挂断了一生电话了。所以生意的成功往往就是看你坚持不坚持。

2、无论你的业务技巧多么熟练，因此得打电话还是要想一想将要讲的内容比较好，不要一拿起电话就抱怨。

3、我们不要等到有求于客户的时候才打电话给他们。我们在平时的时候要经常给他们打电话，聊聊天，问侯问候也好。

拜访老客户

1、推销前的准备、计划工作，决不可疏忽轻视，有备而来才能胜券在握。准备好样品、目录书、笔和笔记本等。

2、准时赴约——迟到的要受罚：“我不尊重你的时间”。迟是没有任何借口的，即使无法避免迟到的发生，你必须在约定时间之前打电话过去道歉，我相你出门是避免迟到的唯一方法。

3、服装不能随便乱穿，但是初次见面给人的印象，90%产生于服装。

4、对客户而言，要能了解客户喜欢的话题和他的爱好，他喜欢的就多聊些那些。留意他的一举一动，你就可以反其所好拉。谈话的结果不重要，过程的气氛最重要。

关于成交

1、很多业务员开始做业务的时候，往往冲劲很大，找客户，送了样品，摆了个摊不知道怎么办了，往往前功尽弃。其实你应该不断的问他，你哪个单什么时候下单，不断的问他，知道有结果为止。其实，采购就是等我们问他呢。会哭的孩子有奶吃，就像孩子哭，我们怎么知道他饿了呀？所以我们要让客户去买。然而，80%的业务员都没有向客户提出成交要求。

2、如果未能成交，销售代表要立即与客户约好下一个见面日期。如果在和客户面对面的时候，都不能约好下一次见面的时间，以后要想与这位客户见面可就难上加难了。

3、真的秘诀是，做业务要锲而不舍，追，再追。如果完成一件业务工作需与客户接触5至10次的话，那你不要一切也要照原计划10次跟踪采购员。如果客户很专心在听的话，当客户已决定要购买时，通常会给你暗示，倾听比说话更重要。

做业务就是：以成交为目的而开展的一系列动作，虽然成交不等于一切，但没有成交就没有一切。

◆ 永不放弃

文 / 张广霞

销售做了近八年，说长不长，说短不短，可恨的是这些年没有形成自己的风格。只是有了自己一些信念或者价值观。在此简略一二。有人说：很理解的野心，更多的是对困难的无所畏惧，认清了一些困难后也会选择放弃。

我想：这不对，既然知道什么叫野心，说明已经理解了所谓的野心的真正意义。为什么认识阿一些磨难后，该做的是放弃呢？难道说这认识都不懂，那就真的是个杯具。好的品质的杯具还未必一摔就碎，可此时就想放弃，似乎缺了点什么？我想最缺的是做人起码的志气，你这放弃的不是什么别的东西，而是放弃了自己的青春人生和奋斗的机会。因为任何一个人，都不能说放弃。我做了八年销售，只懂得认准了方向，确定了目标永不放弃。我们年轻，正是努力学习工作的大好良机。随便便说放弃，那么放弃的是我们自己的人生。我们本身就是个杯具。

有这样一位作家汪洋，还是最美女作家，中国作家协会会员，北京洛杉矶华文写作协会理事兼秘书长，洛杉矶文化艺术节知名节目主持人。她写了一部名叫《永不放弃自己》的传记小说，描写了一个曾经是最爱看韩剧的女人：少年丧父，寄养继母，南渡，失业，海誓山盟的女儿绝嗣丧生。如今，她被美国媒体誉为极品女人，成为美国集团的总裁夫人，被美国国会授予“华人作家成就奖”，成为美国上流社会的宠儿。我们也许不能改变自己的命运，但我们通过努力使自己变成一个魅力四射的人。汪洋的经历充分证明了这一点。《永不放弃自己》一书告诉大家，只要你永不放弃希望，从姑娘也会变成美丽的公主，梦想的一切都会实现！美国第一任女市长陈露露说：我从这个新崛起的东方女子身上看到了坚韧的力量。

二战时期的德国“三巨头”之一、美国前总统丘吉尔是一个非常著名的演说家。丘吉尔在纳生

中的最后一次演讲是在剑桥大学的一次毕业典礼上，整个大会礼堂里坐满了万名学生。他们正在等待聆听丘吉尔的训词。在演讲台前，丘吉尔先生准时到达，并慢慢地走进了会场，走向讲台。站在讲台上，丘吉尔脱下他的大衣交给随从，接着摘下帽子，默默地注视所有的听众。一分钟，丘吉尔深深地吸了一口气，重心长，铿锵有力的话：“Never Give Up!”（永不放弃）说完这句话后，丘吉尔穿上了大衣登上椅子离开了会场。整个会场鸦雀无声，一分钟，掌声雷动，经久不息。这次两分钟的演讲却成为演讲史上的经典之作，永垂青史。

我理解的永不放弃就是不放弃，不放弃，包括电视剧《士兵突击》也深深的让我认识到了自己的这一概念：对于认定的事情，不轻易放弃，其从少壮行军中，磨砺了一种精神，一种拼搏向上的精神：一往无前，一鼓作气，知难而进的力量；一个信念，不达目的誓不休的信念。故古往今来的许多名人作为论题，以激励自我。

墙壁也当自勉，无论工作还是生活，感谢曾帮助我的收获——永不放弃！



◆ 回顾2012

文 / 姚雪梅

回顾2012年，加入沃爾德斯已经半年之久，工作开展的很不错，我不停地在自我总结和反省，只是总结和反省是不停的，关键是在总结和反省之后如何突破。在这里我还得引用新晋董事长给我们讲的课，必须打造一个良好的销售策略，否则一切就是空谈。这个销售策略就是：工作要一信息量一意向量一合同量一回报率。业绩能否做好就取决于这个信息量是否健康，存在的问题也可在这个链条上找原因。我先来解释一下这个链条：工作链条就是我们一天的有效工作时间；信息量是我们在一阶段搜集的完整信息量；意向量是在信息量的基础上经过和客户良好的沟通产生的有意向的信息；合同量是在意向量的基础上完成的合同；回报率是在合同量的基础上完成的回报。天津办的问题是：第一，工作量很大，信息量却严重不足，导致我们投回一次标，下一次不知道何时再有标可投，把所有的希望和赌注都押在这个标上，这种状况很可怕，使我们事倍功半放不下面子。第二，产品知识不够和行业了解不深。这样在我们提供信息的过程中漏洞百出，和客户沟通中也有些漏洞，则竞争对手包无从把握。

展望2013年，她住住都是美好的是充满希望的，但现实必须先行。凡事预则立，不预则废，需要次次沟通。我对这句话的理解是凡事未雨绸缪，把可能预见的不利和有利因素东西提前做好详细地分析，微而趋利避害，增强我们的正能量，达到我们的预期目标。否有曲枉了，世道正传，运用一切资源。

像上很多人的忙：分享资源，包括素质和朋友关系方面的：分享爱心，实在帮不上忙，表示真诚的关心，别人也会铭记在心。

最后做到“乐于分享”！不管是信息、金钱利益或工作机会，懂得分享的人，最终往往可以取得更多，因为，朋友素质和能在一起，机会也就越多。根据不同层次的人脉资源分类，确定相应的联系、拜访、聚会等频次，在节假日的节假日，或对方特殊的日子，生日等，你不妨一个问候的电话或发

何做好2013，首先把存在的问题理清思路。我的初步方案是：首先在信息方面从以下几个渠道搜集：1.设计圈；2.工地现场；3.信息网；4.媒体；5.朋友介绍。同时开发四个小渠道有15个示范单位建设，第五批计划也要出台。小渠道建设作为重中之重，根据资源可把范围扩大到河北沧州黄骅。其次，提高接单成功率，我们都知：一个单子能否签订成功是一个综合因素合力的结果。综合因素基本构成：公司的实力、品牌、价格、与客户的关系、竞争对手与客户的关系和机会因素等。所以把每一信息了解清楚，我们把握的信息多一点就离成功就近一点。另一方面，就是资源整合利用公司的资源，我们内部资源。我们是团队协作，根据项目的需要到市可请陈董、王总、马总、和各位同事帮忙。一切以项目为中心，以结果为导向。最后一点是加强整合外资源，就是对客户作客户的维系，以一个点扩展到一面，甚至和竞争对手建立某种关系。关键时刻也可相互利用一下，这是一个长期的考量，我认为是有必要的。

我们众志成城，定会攻城略地。



一条祝福的短信，或寄上一份贴心的礼物。尤其对于20%的关键的少数，就要更用心经营。

一个人取得成功在很大程度上是取决于所拥有多大的权利和多少的人脉。拥有人脉是一个日积月累的漫长过程，我们不是一下子就拥有的，一定是在长期的相处中互相磨合，有时甚至会有冲突与争执，但因此有了了解与认同，才会成为彼此的人脉。记住，当需要你的时候再去建立某个个人关系，就太晚了！

◆ 营销的成功之路——人脉的培养

文 / 姚雪梅

首先我要先说人脉在当今日趋竞争激烈的社会里，有着多么至关重要的作用。试想一下：如果有两个人来给你一样东西，同样的价格，同样的服务，同样的品质，那么你最愿意买谁的？你肯定会说，当然是与自己关系好的人了。不只是你，其实每个人都会说出这样的答案。从这一点中我们可以看出，人脉关系几乎占了成功的70%以上。在我们事业发展中，人脉关系占很大的因素。只有人际关系好了，你的事业才会做的更好，在做销售的竞争中和其实都是在进行人脉的竞争所以要注意自己人脉的培养，这样才能更接近成功。

人脉就是人际交往，人际交往能力就是在一个团体、群体内的与他人和睦相处的能力，人是社会的人，很难想象，离开了社会，离开了与他人的交往，一个人的生活将会怎样？有人存在，必须与人交往。当我们走上社会的时候，我们会与各种各样的人打交道，在与他人交往中，你能得到别人的支持、帮助，这里就涉及到自身能力的问题。我以为，这种能力在我们学习期间就已经发挥了巨大的作用。与同学之间交往，你可以竞争不同的学术观点，可以探讨对社会现象的不同认识，在论辩中提高自己的思维能力；与老师之间交往，你可以交流读书心得，澄清不同的思想认识，可以从中学到启迪。如今在社会打拼这种能力更是生存之道。与领导之间交往，你可以充分交流自己对问题的不同见解，可以学习领导处理问题的方式方法和层次从而自身提高；与同事之间交往，你可以了解到他的工作状态和他分享工作经验，助于保持良好形象。与客户之间交往，你可以更准确地把握他的需求，同时增强你与客户之间的了解和信任从而有助于项目成功。人脉其实就是你人生事业中最大的财富。

人脉是职业生涯中一个非常重要的课题。特别是对从事营销行业的我们来说，更应在人脉的积累和培养上调整好好自己的坐标。有一种最直观的人脉积累是获得风投资本的——你于头部地拜访客户获取来的名片。有的人会放头及尾的把拿回来的这些名片随手扔在抽屉里，那么在你的事业关系中，你就永远的失去了这些有可能对你有帮助的人。有的人则会专门拿出时间，把它们进行分类的整理：重要资源、潜在客户、业界专家等，但更重要的是这是一个好的方法，但如果事情只进行到这一步，你能够做的很可能被市面上的“全部名片王”所取代。要知道，电子产品的存储、分类、整理和搜索功能，远比你的人脉强人可靠得多。没人会否认人脉资源在职业发展中的重要作用，但怎么做才能把名片上的一个个陌生名字变成自己事业成功的助推器呢？

首先就要“经常联系”！好不容易认识的人脉，如果不主动地维护，可能会断线。有的人有事时才给人家打电话，开口就是求人帮忙，这样往往引起别人的反感。当然是无事不登三宝殿，但如果平时就联系，人家不是会记得你一些事吗？所以善于运用一切通讯工具，电话，电子邮件，QQ，MSN，比亲自走访历的，还迅速汇报工作生活；平常的，东拉西扯聊聊天，人家就靠千百次聊天来维系，一有需要，动起来毫无悬念。

其次就是“为人热心”！开始建立人脉时，你的是为人必定要热心，你的贡献越大，价值越大，反过来，别人愿意帮你付出的也就大。有些人会说，“为人做善事，又无经验，人家不就是互相帮忙吗，我帮不上别人的忙，人家凭什么要来帮助我打交呢？”首先就要做到乐于助人和与人分享分享知识，你的专业知识和能

◆2012年终总结

文/刘元

转眼一年已经过去，充满挑战和机遇的2012正在悄然走来。对于我来说，在过去的一年中收获良多。从水泵供水行业积累了三年的工作经验，于2012年8月1号来到西安从事环保行业——一个新兴充满朝阳并且市场广阔的行业，我由衷感谢领导对我的信任和支持，给予我这样的机会，让我做事不断成长，更加完善自己。来到西安这短短的五个月中，对工作环境和行业市场也有了较深的认知，再充分利用现有资源的同时，也结实到一些新的朋友和长辈。接下来的工作中发挥主观能动性时，也竭力迎合这些可靠的前辈资源，在领导的支持和帮助下，很有信心搞好西安的市场。

2012年也许不是收获的一年，但却是很过渡的一年，最迈向成熟的一年，最进入到一个新的充满活力的团队——沃尔德斯的一年。领导们的个人魅力和凝聚力来源的影响着我，也为我树立了良好的榜样，而引了前进的方向。

将近半年的工作中，也发现了自身很多能力、知识和经验的不足，在接下来的工作中要做出合理的改进。

一、和行政领导沟通不足

一些显性的项目，找到目标人后，没有很好的办法和以取得成果。碰运气也碰不到领导，但是沟通过却不够顺畅，几乎是被单面打发，未能留下下次沟通的契机，导致接下来的工作似乱麻。总结开来，就是自身还很稚嫩，自信心不足，在心态上面没有调整好，针对这个问题也和领导沟通过，不要把自己处于劣势地位，顺其自然，你有所求，这是很正常的供需关系，平常心的去办事才能取得最好的效果。和良县或是其它的相关领导打交道，在没有很深的感情基础

的条件下，只能靠多去，碰到领导，把握机会，每次能突出的说一个点就可以了，不能寄托于领导领导的电话后，电话预约，毕竟领导的事情太多，即使是很客气电话预约也显示有些不合时宜，最好的效果即为：一虚二实三办事。

二、专业知识不足

遇到较深的专业问题，不能给予及时的回应，用很中性的话语搪塞，效果不好，补充自己专业能力的同时，在谈话技巧上还要多做功课。做中间人谈明公司的专业能力和生产能力，要比被人问及专业问题时转向的说，我们公司有人专门的技术人员配合的需要，前期作符合型要求的方案要好的多。此外，多接触一些项目，认真考虑工艺过程，并结合公司的方案多下工夫，认真做事，边增长专业知识，双管齐下，长进一定很快。

三、经验不足

对有效信息的获取，经验和办法不多，目前只是利用污水处理工程网，上面大部分项目都已百花齐放，把重点放在那些近期能上的项目，但想通过工程网上信息的有效整合，能够总结出当地很多有实力的企业，进而可以进一步和这样的企业合作，有希望能分得一杯羹。

刚来到西安的时候，有些手足无措，觉得很难接近目标。通过朋友和网络也搜索到很多信息，付诸更加具体的行动之后，所有项目早成定局。如此的挫折，我也感到很沮丧，之后和领导进行了及时的沟通，也得到了领导中肯的建议。最后的工作中，结合西安的市场特点，我也把我的工作重点分为四个方面。1、小城镇新建或扩施污水处理厂，这也是很迎合我公司现状的项目；2、通过找熟人获取更多的信任，能够



认识到更多领导基层的人脉，通过这样的有效事故的人才能得到第一手的资料和信息，环保行业的周期较长，必须尽早介入，给领导留下很深刻的印象后，才能进一步运作；3、通过中间商，给其最大便利和利润的同时也为自己积累业绩；4、通过设计费和污水处理工程网掌握更多的有效信息，充足的有效信息量才能保证业务持续顺利的进行。在此期间，我也接触过几家西安当地的环保企业，大部分都是只有资质，没有设备，或只生产部分简单设备，价格合理。这些企业也属其他一个工作方向。

回首这一年的光景，尽管自己还很稚嫩，但心里也

却变得更加成熟，接触到的客户群体的层次也变得更高，很感谢谈话过程中，自己也积累了一些经验，少说话，还要把话留到位，充分领导客户领导的意图，并把事情办好，简洁之就是：悟性高，做事。

在崭新的2013年，克服自身的缺点和不足，发挥自身的优点，积极进取，自律自律。在沃尔德斯这个大团队中，贡献自己的一份力量，为自己制定严谨的工作计划，并付诸辛勤的劳力，一份耕耘，一份收获。通过大家的协力合作，2013年对于公司这个团体和我个人都将是最收获发展的一年，并且一定是跨越式。

职场磨砺

Workplace Tempered 沃尔德思印象

文 / 陈小云



走进沃尔德思首先映入眼帘的是“世界苦我而更笑”。这七个醒目的大字让我深刻感受到了身处这个行业的魅力。亚洲舞龙女神徐静宁说过，“人生最重要的不是努力和奋斗，而是抉择。”而每一个人的抉择都有他自己的标准，一个有发展的公司，一个朝阳般的行业，一位优秀的领导人——为此我选择了沃尔德思。

初次来到公司总部的办公室，墙上的标语引起了我的好奇：鹰一样的个人，雁一样的团队。如今社会上大多数企业都在打“雁”牌，但团队和公司却提出“鹰雁”的主题，为此我请教了沃尔德思总经理王旭东先生，王总很耐心的向我诠释了这句文化。鹰性鹰勇的奋进之间我看到了他打造沃尔德思的信心和决心，真是雷人鸟魂、英雄胆魄！

原来——

鹰是世界上寿命最长的鸟类，它一生的年龄可达70岁。要活那么长的寿命，它在40岁时必须做出困难却重要的决定。这时，它的喙变得又长又弯，几乎碰到胸膛；它的爪子开始老化，无法有效地捕捉猎物；它的羽毛长得又浓又厚，翅膀变得十分沉重，使得飞翔十分吃力。此时的鹰只有两种选择：要么等死，要么经过十分痛苦的更新过程——150天漫长的蜕变。他必须努力地飞到山顶，在悬崖上筑巢，并停栖在那里，不得飞翔。鹰首先用它的喙去击岩石，直到它完全脱落，然后静静地等待新的喙长出来。鹰会用新长出来的喙把爪上老化的趾甲一颗一颗拔掉，鲜血一滴一滴滴落。当新的趾甲长出来后，鹰使用新的趾甲把身上的羽毛一根一根拔掉。5个月以后，新的羽毛长出来了，鹰重新开始飞翔，重新度过30年的岁月！

王总说自己是正到了实现蜕变的年龄，自己的事业也正是到了重生的关键时刻，他要学习鹰的精神和勇气，再度辉煌30年！

接下来他又给诠释了你对他的团队的要求和标准，决心打造一支雁一样的团队。

大雁在飞行时，会排成“人”字形或“M”形飞行，前四只大雁在飞行时，能形成一种气流，这种气流为后面的大雁创造有利的上升气流。生物学家研究表明，天空中呈“人”字形或“M”形飞行的一群大雁，其飞行效率比一个单独飞行的效率能提升70%。本鸟造就了大雁的“人”字形或“M”形飞行，这个本能的形成不是一天两天形成的，而是一个漫长的过程，是一个行为长期重复的产物，是一个融入到大雁的内心和骨子

里的习惯；作为真正的人和由人组成的团队，更该有大量的“人”字魂。那就要树立并养成一种正确的价值观，将之融入到企业每位成员的血脉里、骨子里，让长期重复的动作成为本能的行动和习惯，让长期重复的思想成为本能的思维。大雁中如果有哪一只离开队伍，那它必将付出自己健康甚至生命的代价，如果有哪一只或者飞不动了，会主动有两只雁和它一起停下，一直到它康复或死亡，这两只雁才会离开。

鹰的故事告诉我们团队要有团队合作的精神和团队严格的制度，每一只大雁都要和头雁保持行动统一、目标一致……

深掘一层面，加入沃尔德思已过数月，我知悉无论依之前有多么优秀，有怎样的辉煌的历史，那都将成为过去，如果那要在一个新的环境里得到发展需要一种谦虚的态度、归零的心态、不耻下问的精神。很有幸领导有机会和王总共同参与项目，在此期间我对环保有了新的认识，对环保的理论和设备有了初步的了解，它不但有着广阔的市場，巨大的经济效益更重要的是它深远的社会责任和历史意义。虽然和王总是多年之交，但是只有共同工作的过程才发现他的另一面是我没有看到的，为了公司和工作，他可以舍弃公安，可以在卖猪圈和方便面，可以连续工作7天！两部手机每天要充二次电才能够用，如此敬业的工作态度居然能使他每天工作精神饱满，意气风发！我仿佛看到一只正在向山巅飞翔的雄鹰！这也许就是他所说要像雄鹰展翅必须经历风雨，痛苦才会使强大！和他在一起的每一天都收获的工作热情感染着，也能感觉到自己每天都在提升，尤其是在客户来公司考察的时候，无论是公司的生产部门、技术部门、采购部门还是行政部门都给以了强有力的支持和莫大的协助，使我真正的感受到了合作的力量、团队的温暖！

据悉，本月8日沃尔德思已通过验证可以成立为沃尔德思集团，我作为集团公感到骄傲和自豪，还是那句话：一个有发展的公司，一个朝阳般的行业，一位优秀的领导人使选择了沃尔德思，既然已经选择将是无憾无悔的付出，我愿他在公司领导的大力支持和全体同仁的鼎力协助下，我一定会成为一只优秀的沃尔德思大雁，跟随他交中的雄鹰，经历磨难，再度辉煌！

成长足迹 Footprints

◆美德的习惯

文 / 廖开余

自里、自救、勤奋、诚实——所有这些都能成为习惯，不是信仰。我们所谓的教训，也是习惯的代名词；因为原则是虚的，但是习惯是事情本身，就像慈善或者暴行与好或坏的关系一样。当我们长大的时候，我们的一部分行为和个性就会形成习惯；我们的行动成了命运的本质；我们被习惯的轨道束缚和既苦。

让年轻人养成美德，是一件重要的事情，怎么强调都不过分。培养成美德很难，但一旦养成之后就会终生受益，就像在树皮上刻的字一样，它们会随着时间的增长而变得越来越深。

“记住，”贵族科林伍德对他喜欢的年轻人说“在你25岁之前一定要确定自己的性格，你会终身受益的。”习惯随着年龄的增长而逐渐巩固，这样就会形成品德，从而使得改变习惯走向另一条道路越来越困难。因此，通常情况下忘记比记忆要困难得多就是这个原因。希腊哲学家们对那些已经被水平线差的老教师教过的学生收取双倍的报酬，这似乎也很有道理。要改掉一个旧的习惯，有时候真是非常痛苦，似乎比接掉一颗牙齿还要痛苦。

要想让一个懒散的人，或者浪费的人，或者懒惰的人改掉恶习，简直比登天还要困难，你会发现你的努力最终都是白费。因为每一个习惯的行动都会在我们的灵魂深处留下一道痕迹，直到最后，它就会变成

我们生命的一部分，从而就无法改变它了。林肯先生就说：“最明智的习惯就是对好习惯天成的谨慎。”

即使快乐本身也够成为习惯。有人习惯于看事物光亮的一面，也有人习惯于看黑暗的一面。约翰·亚当斯曾经说过，最佳处境的习惯比年龄1000岁还要更有价值。大多数情况下，我们都能用意志引导我们的行为，做出好的事情，以便享受事情所带来的快乐。就这样，乐观的想法就会形成习惯，就像其他的习惯一样。



沃尔德斯环保，专注于水环境领域
www.shworlds.com





品味经典 Taste Classic

◆ 摩登上海

文/李 园

如果以前有人问我，上海有什么特色美食的话，我一定答不上来。那些所谓的主妇，小路，都已不再属于上海，于是便开始思索，什么才算是真正的上海？我一直去寻找，那种融合了传统与现代，古典与摩登的独特气质，直到在书店中翻到这本陈丹燕的《上海色彩》，欣喜地发现，原来一直在心底静静地流淌着的河流，竟被精巧地收藏在层层书页间。提到上海色拉，是一道在上海大大小小的中餐馆和西餐馆都可以点到的冷盘，做法也很简单，是将煮熟的土豆、苹果、红肠切成小方块，加上一匙煮熟的青豆，用色拉酱拌成。我从没想过，这道熟熟的菜肴，却是属于上海最具匠心的发明。

查阅了一下，知道陈丹燕是一位对上海文化研究颇深的作家，她所著的文学作品都渗透其她对再现了三十年代上海的浮华华丽。而在这本《上海色彩》中，陈丹燕的脚步行走在现在，逐渐褪去了以往的上流，走过上海的酒吧，上海的咖啡馆，书店，商行，玫瑰，婚纱，教堂，墓地，一条又一条描绘故事的街道，是那个动感不安的年代留下挥之不去的纪念。有着古典的东方文化与欧洲气息融合的上流历史，其实尽在那一条铺着青石的小径深处，寻常人家抽屉底下的老照片，旧唱片，沾满了苏杭风韵的伞索，却依稀可见上面的图案，墙上搁置的老上海摩登旗袍的女子画像，是曾经的繁华留下的痕迹，有一些模糊却还可以看清楚。

书中随意的涂鸦，是作者漫步上海的心情写照，同样也是上海的都市气息，带着些许欧式的浪漫，却仍保留着东方的细腻。上海，就如那精致的小瓷盘中的色拉一样，是一种无法精准的融合物，昔日的繁华绚烂在老石库门房子里，却依然藏不住它的文化、底蕴和贵族气息。通过斑驳的砖瓦弥漫开来，让我不再寻找，深深地为它着迷！



World's Staff

◆春节的来历

春节，即农历新年，俗称过年，一般指除夕和正月初一。但在民间，传统意义上春节的庆祝是从腊月月初八的腊八或腊月二十三或二十四的祭灶，一直持续到正月十五，其中以除夕和正月初一为高潮。春节历史悠久，起源于殷周时期年头岁尾的祭神祭祖活动。在春节期间，中国的汉族和很多少数民族都要举行各种活动以示庆祝。这些活动均以祭祀神佛、祭奠祖先、除旧布新、迎禧接福、祈求丰年为主要内容。活动丰富多彩，带有浓郁的民族特色。

中国农历年的岁首称为春节，是中国人民最隆重的传统节日，也象征团结、兴旺，对未来寄托新的希望的佳节。据记载，中国人民过春节已有4000多年的历史。关于春节的起源有多种说法，但其中为公众普遍接受的说法是，春节由虞舜兴起。公元前2000多年的一天，舜即天子位，带领着部下人员，祭拜天地。从此，人们就把这一天当作岁首，认为它就是农历新年的由来，后来叫春节。春节过去也叫元旦。春节所在的那一月叫元月。



◆世界各地新年习俗

意大利亞

对火鸡奔放的美国人来说,1月是一个举国狂欢的节日,除了迎新新年,人们还要举行各种丰富的庆祝活动(1月26日是意大利大豆节头日)。在最大城市,神秘火鸡上餐桌(意大利狂欢夜)的号角,两洲都燃着鞭炮的装扮,人们全部白泥泥妆,两洲边涂以彩绘,用树胶粘于脸上。美国国兽一小块兽皮,人们穿兽皮的长袍,披挂猪头发,意大利人这一习俗,非常尊重土著部落的文化和传统,感谢这个民族作为重要节日的开幕式,揭揭火鸡,汇集美国最有生气的夜游者。此外,声嘶力竭的尖叫和比翼比翼也增添人们的才气。盛大的火鸡表演和表演时人们大会更让人一饱眼福和口福。推举创家的意大利人会向各种牲畜的献殷勤,穿在身上,带在身上,成为悉尼街头一景和彩灯上悬挂。

總記

新年钟声响起前,很多德国人会跑到钟楼上,待钟声传来,就跳下来跑到钟子背后,以示用去灾祸。在德国农村还流传着一种风俗——爬树比赛,据说爬得越高运气就越好,被人们视为“新年英雄”。

Figure 1

法国人会在元旦前夕合家团聚，围桌痛饮葡萄酒。按照传统，这一夜每个家庭都要喝光所有的藏酒，以避免来年所有的厄运，而且所有的人都应该喝醉酩酊大醉，这样新的一年才会有新开始。

總匯

元旦前一天，家家户户都会做到瓶中有酒，盘中有肉。据说这样来年就不会受穷。我国中部乡村则一

而流传着新年打井水的风俗，第一个打到井水的人将是新一年的有福之人。打来的水则是吉祥之水，所以元旦一大早，人们就争先恐后地拎着桶，向井边进发。而且中部地区还有新年早上出门互赠铜钱的习俗，人们认为这样能给彼此都带来财气和幸运。

西班牙

当晚除夕12点的钟声刚开始敲响一声，人们便争着吃葡萄，如果能把钟声吃下12颗，便象征新年的每个月都平安如意，而且每颗葡萄还有不同的含意，如第一颗“求平安”，第五颗“和睦”，第六颗“避难”，第七颗“祛病”……同时，大多数西班牙人身上会带一枚金币或银币以示吉祥。

意大

新年早晨，所以人们都要敲个不停地燃放鞭炮才行，还要故意打破一切可以打破的东西，小到碗碟，大到缸坛，并且把碎片故意抛到街上。元旦当天，家家户户都会在屋子里燃一炉旺火，而且整整一天不能熄灭。意大利人认为，火来自太阳，元旦断了火，来年就看不见天日，会招来厄运。

低加同型

元旦前夜，保加利亚人围桌吃饭时最希望自己能打喷嚏，因为谁打喷嚏谁就会给全家人带来幸福。这家的主人就献一只羊、牛或马驹送给他，以感谢他给全家人带来幸福。

每牙週

匈牙利人在新年时不准吃禽肉，因为鸡鸭等禽类是有腿脚的，人们认定吃了它们“幸福”会随之“飞走”。他们认为猪头象征幸福、兴旺，故在元旦前夜最好的食品是烤乳猪。

美国

这个历史并不长的移民国家并没有太多传统的元旦民俗。唯有加利福尼亚州的元旦庆祝活动别开生面，新年来临之际，大街小巷到处都弥漫着玫瑰花。几十辆鲜花面包的马车载着身穿礼服的妙龄少女徐徐而过。人们会在节日期间选出当年的玫瑰皇后和玫瑰公主，在对美的赞誉中迎来新年。

加拿大

加拿大人把纯洁的雪花为吉祥的象征。每逢新年到来之际,人们就把道路旁或院子中的积雪扫到自家住宅周围,筑起一道雪墙,据说这样可以阻止邪魔入侵,为新的一年带来幸福。

圖天報

该国的新年习俗可算非常古怪。按传统习俗,如果忍获得好运气,一年最后五天内是不准笑的。还有许多墨西哥人深信你所穿内裤的颜色将决定新年的运气。据传说,当新年钟声敲响时,那些想在新年寻找爱情的人应穿红色内裤,而那些想发财的人则应穿黄色内裤。

印度

比這大部分國家用美產和美食來慶祝元旦則比，印度的風俗卻迥然異於其道而行之。元旦早上，有些地方家庭戶戶生火煮粥，人上塗抹紅泥，他們以為的月餅，人牛共嚼，因此用哭聲來迎新，是對人生的祝福，有些地區的人們以煮食一天一晝來迎接新的一年，從正月初五開始直到新年為止。因此印度的元旦被一些人為「痛哭日」、「饑食日」、「哭日」。當然印度也有較特殊的慶祝方式，元旦早上，人們拿著鮮紅的粉來歡笑拜年，見面互相用紅粉塗抹對方的臉，表示吉祥如福，沾沾得意。年青人的方式則更奇怪，他們把黑墨水塗到水面上，射到朋友船上，表示「酒紅」。

日本

元旦在日本叫“正月”，那一天早上，人们要吃炒年糕、炸黄面等传统“正月早餐”，喝屠苏酒，然后去神社参拜，或者走亲访友。以后一连三天，日本人要吃素祈福。不过现在的日本城里人已经放弃了新年吃素的传统，只在除夕夜吃一顿素面，希望自己健康长寿。

調製

恭贺新春好年，谓“宋干节”，也叫“泼水节”是公历的每年4月13日到16日。节日期间，人们抬着或用车载着巨大的佛象出游，佛象后面牵着一辆辆花车，车上站满了妆扮的“宋干女神”，成群结队的男女青年，身着各种彩色的民族服装，戴着各种花冠彩帽，舞着少女色彩而行的。用泼水嬉戏用贝叶搅起的椰有椰浆的，泼洒到佛象和“宋干女神”身上，祈求新年如意，风调雨顺，人人都会相互洒水，表示祝福。新年第一天，泰国人都会到前门、门口燃放一盆清水，家家户户都要到郊外江河中去洗新年头洗澡。

◆世界酒文化

希腊人爱葡萄酒

希腊是四大文明古国之一，文化在许多方面和中国有相近之处，希腊人喜欢喝酒，而且是白酒一类的，这一点也好像中国人。希腊最有名的酒叫“乌佐”，42度，它在希腊的名气就像五粮液在中国一样大，但它的价格和葡萄酒差不多，当我要到希腊人拿希腊基斯那利酒馆打猎时，就像看到北京人去买二锅头、煮白干一样熟悉。“乌佐”的味道有一些甘香醇味，喝之前要放一些冰块，然后轻轻晃动几下，透明的液体会变白，看上去非常柔和，喝起来味道也不错。希腊人认为中国的白酒似好喝，但在希腊只能在中餐馆才能喝到，而且价钱很贵。在希腊，人们总是去餐馆和酒吧喝酒，他们不像中国人那样边吃边喝酒，而是单地喝酒，最多配以干果和橄榄，而且把喝得醉醺醺作为一种社交风尚。

韩国以酒交友文化

在韩国不喝酒交不到朋友，韩国人爱喝酒，尤其是爱喝啤酒。关于炸啤酒的起源，说法很多，比较普遍的说法起源于美军军营。美军没有酒窖，喝酒时便以啤酒为“桶装”。韩国人将之传出军营，并出于便利，将威士忌酒搬到啤酒中一统江湖。天津经英商南德party酒吧，那里人们出于职业习惯，加之制作和喝这种酒的形象说，就起了“炸啤酒”这么一个名儿。韩国人的生活富裕起来了，“炸啤酒”也因此得到迅速普及。实际上“炸啤酒”已从当初便宜和方便的享受，演变成了社交的重要手段，成了相当仪式化的方式。朋友聚会，必有这个节目。吃饭过程中，大家酒过三巡，聊有醉意，然后去“二次”，也就是去夜总会，主要目的就是喝“炸啤酒”，一边唱歌，一边喝酒，气氛很热烈。

中国的饮酒文化：酒必大杯

中国古代有月下独酌，有“醉里挑灯看剑”；有酒酣狂草等不胜枚举的事情，古人对酒的爱好与今人相同——饮一世还不够，下世还要努力。中国人喜欢豪饮，酒必大杯，否则不过瘾。所以才有武松式的大碗喝酒，大块吃肉之说。有英雄豪杰式的喝法；有“竹林七贤”式的喝法。

俄罗斯的酒文化：烈酒豪饮

俄罗斯以生产“伏特加”著名。伏特加是烈酒，饮时令喉咙“发紧”。俄罗斯人饮酒习惯也是大杯，而且要干杯，否则就不是真正的男人。所以一瓶酒打开后就没有人会再续起来了。俄罗斯人在喝“伏特加”时，必先从喉咙里发出“咕咚”声，相信这是使得大帝帝下来的，几百年已形成传统。

彼得大帝可是酒国之王，自己爱喝不说，情势所迫下，就是逼他也要喝酒。彼得大帝的办法是：在他的下巴挂一个官印，只要在官印上没有挂掉之前，即卸下官印，就一醉如痴，就可免死出入任何一家酒店。俄罗斯人这样豪饮，别国的人不一定学得来，中国人也比不上。俄国人为了享受饮酒，什么也不顾。

法国和酒文化：器具精致

相比之下法国人饮酒喜欢细品慢饮，他们一定要把酒从玉冰慢慢滑到舌头，因为是一道美食，再好的味道都尝不出来了，所以意是喝酒要慢慢来。法国的香槟，法国的葡萄酒是世界闻名的，香槟是为喜庆准备的，只能用来庆祝之日。法国人就打开香槟，共同举杯庆祝，香槟是任何场合都可用的酒，但不爱与猪肉同用，否则香味会走味，就浪费了。

在美食之国的法国，饮酒很有讲究。天津经典南德party酒吧，历家有“白酒配鱼，红酒配肉”的不成文法。这里的白酒、红酒，当然是到法国的白葡萄酒，红葡萄酒。这种配法只为颜色与盘中菜相配，而且白酒不宜过冰；红酒不宜太烫；这是通理。另外，酒杯也有学问，高脚杯可使手与酒杯保持距离，也就是不升温酒温。难怪“四博士”很不吝啬，法国有几个学校专门培养这种学生。可见法国人是享受饮酒的高手。

英国的饮酒文化：混合艺术

英国“威士忌”，在1839年才正式投产，但在1494年英国已正式可大量酿造，可能酿酒方法，饮多了除了发痒外，脾气还很怪异。今日的威士忌加冰、威士忌、玉米——“混合是一种艺术”英国人谈。最有影响力的日本，一直想学美国人的“混合”是什么艺术，但直到现在，仍仿出了半吊子的“艺术”，如Nikka和Sunlory等，连泡都没提到。英国人在酒家对客人邀会真及。

日本的饮酒文化：喝酒当成工作

日本人把喝酒当成工作，每天下班，必到酒吧报到，重大决定不在办公室，而在黄汤下肚的酒店里。同时度升迁，一瓶酒要喝完，酒已成了日本男人的天堂，下班后都要尽情享受，才拖着醉态的步子回家。以这种方式饮酒的日本人是从工作压力下解脱出来，从中享受酒中的轻松洒脱。

德国饮酒文化：爱喝啤酒享受啤酒

德国以啤酒著名，德国啤酒是大麦制成的，大要多吃人容易发胖，德国人因为饮多了啤酒，啤酒肚、啤酒杯、啤酒节、啤酒圈、啤酒酒吧、啤酒地下——真不与“大”有关。光怪经典啤酒节party酒吧：啤酒杯是世界上最大的酒杯，一杯可有一升！此外还有“啤酒冷”与“啤酒厂”的说法，洋洋大观，“啤酒冷”形容人高冷大方，“啤酒厂”形容人喝得多太多则在酒吧的人。可见德国人是爱喝酒法享受啤酒。

墨西哥饮酒文化：器具一物

墨西哥人也爱喝啤酒，啤酒不但解渴的饮料也是食料墨西哥啤酒别具一格，他们的啤酒是龙舌兰做的，呈龙舌状，而且酸后当天就要喝掉。如果有一天你坐上飞机到墨西哥，饮上一大杯龙舌兰做的啤酒，这将多么开心的事啊！



◆冬季养生

防寒保暖

一般家庭居室，室温宜保持在16-20℃。在低温环境中，要准备好御寒的服装、鞋、帽、手套等。服装、鞋、手套等应避免潮湿，保持干燥。手脚部位不可烤火，以免影响末梢血液循环而引起冻疮、冻伤等。

凡是有高血压、心血管系统的疾病、肝肾病、胃酸过多者、胃肠功能障碍、肾功能减退、体质虚弱而常感冒者，都应避免在低温环境下工作。50岁以上的人也不宜从事这方面工作。

锻炼身体

在冬季进行适当的体育锻炼，既可舒展筋骨，促进血液循环，又能增强御寒能力。对中老年人来说，冬季锻炼以室内为主。天气晴好时可到室外散步、打太极拳、做保健操，也可听听广播。但遇到天气不好，如大风、大雪、大雨时则应避免。不宜起得太早作晨练。运动量不宜过大，宜量力而行。同时，还要保持乐观、安定的情绪，不做无谓的体力消耗，做到养神蓄锐。这有助于防治疾病。

均衡饮食

冬天应选食热量较高的御寒食品。肉类，以猪肉、羊肉、牛肉为主，富含蛋白质、碳水化合物及脂肪。提供人体热量较多。医学研究还发现，人在冬天怕冷，除了外界寒冷的气候条件外，还与体内某些无机盐的缺乏有关。在蔬菜尤其是蔬菜的茎叶、黄叶、根及皮内均含有丰富的无机盐，因此在食用时不要去掉这些有益的部分。人体缺乏可以使人体觉得怕冷，这时可多吃含铁丰富的食品，如肝脏、瘦肉、蛋黄、黑芝麻、黑芝麻、香油、海参等。而将蔬菜与肉类搭配起来吃御寒的效果更好。



创造绿色、舒适、可持续的人居环境

To create a green, comfortable and sustainable living environment