

HEALTH • WELLNESS • LIFESTYLE

生活晴報

MegaLife

www.megalife.com.hk

Vol.368 / 2021 February

驚喜價

\$25

近視

老花

眼睛疲勞

視力變好，
頭腦也會變聰明！
輕鬆改善

一天一圖 視力回復法

大人小朋友都可以做！



恢復視力

14日
見效！



9 771995 259001

自保自強免疫力

抗疫鐵三角



1 提高免疫 · 健腸健康

3 外部防禦 · 頻繁洗手

2 內部整頓 · 消炎防毒



① 腸道健康：做好腸屏障健康，避免病毒從腸道入侵身體



② 抗炎元素：補充足夠維他命C、足夠抗氧化營養素，保持口腔、鼻腔黏膜濕潤，提升自身體免疫力，抵禦外來的病菌，保持身體健康

③ 外出時要帶口罩、勤洗手保持個人衛生、與人保持適當距離





「斜槓」還是「窮忙」？ 微薪年代的簡單創業法

“我不是要分享輝煌經驗，而是幫你成功創業，而且真正把錢賺到手！——簡立信

他，沒背景，沒資金，只用5年時間，20歲就成功年收入100萬，掌握到成功的法則。眼見身邊親友都在職場上“窮忙”，努力一生犧牲了健康亦避不了被裁危機。於是希望將自身經驗幫助更多人都擁有健康人生與豐盛財富，30年前便創辦Nu Life，透過此平台已成功幫助到超過10萬人打造無痛起步的個人事業。

「不上班，為自己工作」不是夢想！

記 知道你15歲就兼職搵錢，你認為成功的原因是否就源自這強大的拼勁？

簡 我細細個已經知道自己不喜歡幫人打工，番工放工等出糧這種生活我不要。Slash一族我應該算始祖吧！(笑) 中學時代我便加入保健食品直銷行業，開始自己賺錢，亦同時希望體驗不同的職涯，了解更多自己的價值和滿足感。但我並非一帆風順，除了拼勁，我還不怕失敗，我堅持了5年，成功帶領400多名的同學跟我一起入行，並有3位老師成為了我的客戶。透過不斷嘗試和進步，到20歲的時候，一層樓還是60萬的時代，我每年的收入有100萬。

把興趣當工作，再擴大成給旁人快樂的事業！

記 直銷事業做得這樣成功，為何最終會選擇自己創業？

簡 創辦Nu Life是出於自己的生活習慣和身邊人的啟發。我是一個注重健康的人，對吸煙和喝酒等並沒有興趣，反而在空閒時喜歡運動和健身。朋友知道我做保健食品，於是問我有關的生意想法，我們都一致認同人們對健康的追求將會是未來的大趨勢，並具有發展的潛力，所以我們就抱著“試下無妨”的心態去創立品牌。最後證實，我做的選擇是對的。

雖然當時保健食品市場未有現在一樣普及，有「功能營養學之父」之稱的白蘭特博士曾經在一個演講裡提出「必須由根



▲憑著多方面出色的表現，Nu Life連續6年獲選為「超級品牌」，也同時獲得「傑出直銷企業」、「香港最有價值企業」、「全人健康大獎」、「香港企業公民嘉許」、「商界展關懷」等多個獎項。



▲Nu Life大家庭得到的除了自由與豐盛，團隊亦積極參與各項慈善活動，包括香港公益金百萬行、心購行動慈善基金、奧比斯眼科飛機醫院等，希望所有人都可以活得更美好。



▲Nu Life是少數能夠取得國家《直銷經營許可證》的公司，並於多個國家及地區成為當地的直銷協會成員，能夠為公司團隊提供更龐大市場，為國內消費者提供更多健康保障。

源做起才能改善治標不治本的問題」，這個概念帶給我很大的啟發。對於生病的人，若以九成的資源用作醫治，再用一成的資源來預防疾病，或許能將病人救回；但若相反，從根源入手，將大部分的資源用作預防疾病，可能就能直接減少患病的人，這樣才是治本的方法。

「10個創業9個失敗」？

記 10個創業9個失敗，你認為為什麼會有這情況？

簡 因為傳統創業真的不簡單。特別對於行業先驅，會受到市場很大程度的限制。Nu Life剛開始時所遇到的挑戰和困難也很多，首先是當時正處於資訊並不發達的年代，所有關於健康的資訊都非常難查證，同時市民亦不是太了解和熟悉，要達到全民教育是需要很長的時間。其次是自己對保健食品的知識非常缺乏，只略懂一點皮毛，因而在起步上更乏力。至於產品研發，我們堅持只採用最頂級的材料，不過要有高質素的產品，價格亦會相應的提高，要保持優良品質卻要維持相宜價格，實在不易。

不過我們所面對最大的困難其實是來自政府的規管。成立初期，政府對礦物質及維他命等微量營養素有嚴格的劑量要求，濃度過高會被當作藥品，而非保健食品。不過到了後期，政府將礦物質和維他命剔出受規管範圍，我們才真正的打開了保健食品之門。

現今Nu Life已有約50多種產品供於市面，惠及不同需要的客人，並陸續在亞洲多個地區成立分公司，在多個國家及地區已成為當地的直銷協會成員，而在2017年，公司更獲得由國家商務部頒發的《直銷經營許可證》，可以正式進軍中國市場。

創業的三三法則

記 對於這個時代的(Slash)斜槓族，你有什麼建議？

簡 我是非常鼓勵年輕人放手一搏，發展自己感興趣的事業。人是需要去大膽追求夢想和理想，雖然在創業的路上一定會遇

到很多的挑戰，但是若將挑戰轉化為推動力，克服後就會獲得更大的成就。有一句話是我常掛在口邊的，「失敗是成功的一部分，逃避失敗便與成功無緣」。遇到失敗的時候，我們要從容不迫的面對，並當作是很好的學習機會。只要不斷的模仿成功的人的做法，堅持不放棄，總有一天會成功。

今天想要創業相對比較簡單，自行拍攝、剪輯短片再發佈在網上媒體上作銷售並非難事，成本亦比以往低，是一個很好的創業時機。不過，年輕人想要創業必須先精通該行業的基本運作，以及了解市場的需求。創業是需要有長遠的目標和投放大量的時間與金錢，前3年是投入期，而後3年是收割期，不要總想著急於賺錢，反而要想著設計出最好的產品給顧客，並且熱愛自己的產品及真實使用。

誠意推廣健康與財富

記 30年前你洞悉先機，看準健康產業，現在你對市場有什麼展望？

簡 根據保健協會最近的市場調查，發現香港對於保健食品的需求量驚人，由以往幾十億的銷售量急增至二、三百億，預計在未來的日子亦會持續增加，可見健康產業的潛力非常大。

Nu Life多年來都秉持著「誠意推廣健康與財富」的宗旨，30年後的今日，這個宗旨更多人受落。加上現今食品營養偏低，需要額外補充足夠營養，人們健康意識亦只會愈來愈高企，所以現在就是最佳入行時機。香港遍地都是機會，若著眼內地的市場，機會肯定更加多，單是人口的比例都足以證明發展的空間相當大。

所以若有人問我，銷售很難嗎？一點都不難。當我自己親身試過產品，覺得效果很好，自然就會想跟別人分享，這是人的本能。不但能將好的東西跟別人分享，又能從中賺錢，不就是雙贏的局面嗎？



「腸」路慢慢靠益生菌走過

你知道腸道是人體最強大的免疫器官嗎？原來人體中七成的免疫細胞都是由腸道製造。我們的腸道裡存在著 100 兆的腸道菌，並分為 1000 個種類，數量相當驚人！種類繁多的細菌是腸道微生態的重要組成部分，與我們的生長發育、物質代謝、精神狀態、衰老等有密切關係。腸道是百病之源，大家一定好好保養，維持腸道年輕又健康！

腸細菌主要分為具保護性及具侵略性兩種，俗稱「好」與「壞」的腸細菌。好菌一般指乳酸桿菌、雙歧桿菌等的乳酸菌群，統稱益生菌。乳酸菌群會發酵乳糖、葡萄糖，生成乳酸及醋酸，使腸道保持微酸性，抑制壞菌生長，並分泌多種維他命。壞菌是指一些致病菌在腸道中進行腐敗作用，製造一系列的細菌毒素和致癌物質。而中性菌如菌機菌、條件致病菌，它們長期居於腸道中，當好壞菌其中一方面增加時向增加的一邊靠攏。

《微生物學》雜誌指出，我們剛出生的時候，腸道的好菌和中性菌約佔 95%，壞菌佔 5%。但反過來，病人的腸道壞菌和中性菌則約佔 95%，而有好菌只佔 5%，真的是一個很大的對比！由於人體的免疫細胞有 70% 是集中在腸道，當太多壞菌的時候，壞菌帶給免疫細胞錯誤訊息。直接來說，腸道菌的好壞比例意味著你的免疫系統的好與壞。隨年齡增長或不良的生活習慣、飲食習慣等都是導致腸道菌生態失衡的原因，引致各種疾病的浮現，包括肥胖、大腸癌、肝硬化、自閉症等。

2017 年 10 月，國際微生物學雜誌 mSphere 發佈了一個研究調查，測試了人的年齡會否直接影響腸道好菌的數量。研究人員對 1000 多名年齡在 3 至 100 歲區間的人的腸道菌群進行研究，結果發現，健康老年人腸道的好菌數量和年輕人非常相似。也就是說，有「好的腸道」就是健康身體象征！想要增加腸道的好菌比例，最有效的方法就是養成攝取益生菌的習慣。益生菌可由乳酪、泡菜、納豆等食物中攝取，可是要攝取足夠的益生菌分量卻不容易，我們不妨可以試試益生菌補充品，助我們輕鬆提高腸道好菌比例，維持身體平衡！

健腸運動教育及推廣中心

Healthy Gut Education and Promotion Centre

（百病從腸起 健康先健腸）

中心通過「健腸運動」的教育和推廣，提升市民對腸道健康的關注及面對腸道疾病應要預防勝於治療。我們招募了「健腸大使」，通過運用問卷調查方式，幫助大眾了解自己的腸道健康狀況，並且教育他們提升健康水平。

HEALTHY GUT
EDUCATION AND PROMOTION CENTRE
健腸運動教育及推廣中心



與情緒共舞

重設第八章 - 興趣與心靈

「下次來香港時再見！」Paul 在香港的治療師翻著速記簿笑著說。「謝謝你今天的幫忙。」Paul 舉目四周那間時刻令放鬆的房間回答道。當他欲轉身離開時，治療師對他說：「不要忘記我的話：快在紐約找個新的治療師，我十分樂意把你的個案轉介到一個能定時與你見面的人。」

「多謝你的建議。有你的幫助已足夠，我不需要找另一位心理醫生。」他聳聳肩，表示沒這必要。「再者，我經常來香港，可以一年數次躺在那椅子上。」

他向正忙著與客人預約時間的接待員揮手後，便到衣帽間取回健身袋，拿出電話確定他將在下午上堂的泰拳中心的地址。昨晚 Paul 和在蘇梅島打泰拳時認識的香港拳手吃晚飯，談到他想在此工作旅程中繼續打拳，對方便介紹一間在九龍的中心給 Paul。現在，Paul 重拾打拳的興趣，決心不會再放棄它。

泰拳是他自少年時已鍾情的運動；泰拳滿足到他的野心及對刺激的追求。在悉尼品流比較複雜的社區長大，若不是參與了社區中心的免費泰拳班，他很大可能變成問題少年。泰拳對他身心有益；沒有更好的方法，完成比賽一場對打後，能令 Paul 放鬆下來。他的集中力、恆心及善於控制情緒的能力，使他在學習上得到很好的成績，亦因此進入理想的大學。

（待續）



莊潤東

生於香港，成長於新加坡、台灣及美國三地。在大中華地區從事廣告及營銷傳播行業 15 年，曾為國際企業如恆生銀行、IBM、P&G、Meidi 等制訂品牌行銷策略；2011 年起提早退休，專注於探索個人成長、提升個人潛能，朝積極生活進發。深信每個人都有權利以最簡單、最實際的方式來讓自己生活得更快樂，找自己的不悔人生。