

热烈祝贺—奇方被授予为
连续二年(2017-2018)
广东省守合同重信用企业



奇方 | 之窗

2019 08
YEAR August

2019年8月 总第32期

奇药有方 呵护健康

THE WINDOW OF QIFANG

命得生® 注射用甲泼尼龙琥珀酸钠

规格:40mg、125mg、250mg、500mg



全新细微粉制剂
进口制剂 无苯甲醇毒性

美乐力®磷霉素氨丁三醇颗粒

规格:3g/包,每盒一包



下尿路靶向抗生素
高耐药时代的选择

奇可®/奇可®注射用阿奇霉素

规格:0.125g/0.25g



原研品质 多种临床路径和指南推荐
全科室用药 痛感降低 依从好

奇方®复方血栓通滴丸

规格:30mg*180丸、30mg*270丸、30mg*450丸



独家剂型 二十年专利保护
眼心脑同治 临床应用广泛
安全性高 患者可长期服用

《聚能、涅槃——广东奇方药业2019年春季销售管理会议顺利召开》

《2019年奇方药业魅力湘西之旅》

《如何开发院外市场》

《国内外患者教育现状综述》



广东奇方药业有限公司

Guangdong Qifang Medicine Co., Ltd.

地址:广州市越秀区广州大道北193号新达城广场南塔13楼
邮编:510075 电话:020-37607100 传真:020-37600624
网址:www.gdqifang.net 邮箱:gdqifang@21cn.com



奇方药业官方微信
医药信息沟通平台

追寻峥嵘岁月， 传承井冈山精神

奇方编辑部

1927年10月，毛主席点燃了秋收起义的篝火，登上了圣地井冈山，闯出了一条独特的革命道路——把队伍引向了农村，开辟了农村包围城市，直到革命的成功。1965年5月毛主席重上井冈山，挥笔写下了这首气冲霄汉的壮丽诗篇《水调歌头 重上井冈山》

久有凌云志，重上井冈山。千里来寻故地，旧貌变新颜。到处莺歌燕舞，更有潺潺流水，高路入云端。过了黄洋界，险处不须看。风雷动，旌旗奋，是人寰。三十八年过去，弹指一挥间。可上九天揽月，可下五洋捉鳖，谈笑凯歌还。世上无难事，只要肯登攀。

今年的五月我们缅怀先烈，踏着先辈的足迹，登上了中国红色根据地井冈山。巍巍井冈，山高林密，竹繁花盛，树茂草深。涧水潺潺，莺歌燕舞。我们怀着崇高的敬意向烈士敬献花圈，参观革命遗址。抚今追昔，毛主席领导的中国红军，为了理想为了信念，不惜抛头颅洒热血，经受的是血与火、生与死严峻的考验，囊括抗日战争，解放战争，以及新民主主义、社会主义革命和建设丰富内涵。留下了无数可歌可泣的英雄事迹。创造了“坚定信念、艰苦奋斗、实事求是、敢闯新路、依靠群众、勇于胜利”的井冈山精神。

历史久远，时代变迁，而井冈山精神永恒！井冈山精神泽被后世，井冈山精神鼓舞苍生。今天的我们牢记井冈山精神，传承井冈山精神，不惧艰险，勇往直前。“世上无难事，只要肯登攀”我们有毅力，有恒心，有信念，排万难，实现“奇方梦”！我们的梦想一定要实现，我们的梦想一定能实现！

梦在前方，路在脚下！



Contents 目录32 FOR 2019



本期精华：《国内外患者教育现状综述》
《如何开发院外市场》

主办单位：广东奇方药业有限公司

编辑：奇方编辑部

出版日期：2019年08月

地址：广州市越秀区广州大道北193号

新达城广场南塔13楼

电话：020-37607100

传真：020-37600624

邮编：510075

电子邮箱：gdqifang@21cn.com

网址：www.gdqifang.net

非卖品 内部资料 仅供参考

企业动态 Enterprise's news

聚能、涅槃——广东奇方药业2019年春季销售管理会议顺利召开	01
坚定信念，星火燎原——奇方药业井冈山之行	03
2019年奇方药业魅力湘西之旅	05
齐鲁聚英贤 术业代相传——美乐力亮相2019CUDA年会	07
天府之约，CARSS同行 美乐力再度亮相全国感染学术盛宴	08

职场交流 Workplace Communication

动起来！	09
制造行为动机	09
你的每份精彩都源自你的努力	10
有多少人败给了荷花定律	11
如何开发院外市场	11

员工天地 Staff Corner

栉风沐雨 砥砺前行——我的奇方时刻	13
莫待时光成追忆	14
栀子花开	15
教你四招快速提高手机摄影水平	16
文明小事，幸福大家	16

学习园地 Learning Corner

天麻的功效及典故	17
有趣的中药典故	17
曾国藩一生阅人无数，自创[相人术]，八句口诀教你看懂天下人	18
生姜养生好时节	18
国内外患者教育现状综述	19

心灵感悟 Inspiration

不做青春的“撒奸儿”	21
家家争唱饮水词，纳兰心事谁人知？	22
早安，清晨随想	23
知足常乐	23
越好的关系，越要如履薄冰	24
知而不行，是不知也	24

五月的风，清爽宜人；五月的雨，浓烈清新。五月，我们来到了素有“昌大南疆、南方昌盛”美誉的南昌市，召开了主题为“聚能、涅槃”的春季销售管理会议。参加本次销售管理会议的有公司董事长杨春玮先生、营销总监杨博先生以及各省区办事处主任、销售骨干、医学推广部成员。



聚能、涅槃 广东奇方药业2019年春季销售管理会议顺利召开

“不以规矩，无以成方圆”

抵达南昌的第一天，医学推广部成员便马不停蹄地召开了大会前的绩效解读会议。推广部经理杨程先生向各区域产品经理解读了新的KPI考核办法，更好地协助销售开展学术推广工作。



“齐头并进、珠联璧合”

各省区办事处主任以及相应的区域产品经理依次汇报了各自区域2019年一季度的销售和学术活动开展情况及二季度的工作重点及规划，特别是对公司重点产品—美乐力®磷霉素氨丁三醇颗粒及复方血栓通滴丸进行更加细致的剖析。



营销总监杨博先生给予各个办事处点评，深刻严肃地指出各省区一季度遇到的问题以及收获的成果。他表示在目前大环境低迷的形势下，我们重要的是聚能、涅槃，要抓住机遇尽快完成销售模式的转变、升级，坚持与公司大方向一致，向专业化发展。



董事长杨春玮先生对已经开展了两年多的患教项目进行了总结，并指出这是一个可长期发展、可配合公司未来新产品销售的数据化平台，并对患教面临的问题进行了深层次的分析，加强了患教团队的信心。



公司也通过这次会议，由医学经理马冬生先生具体、生动地介绍了公司新引入的产品—川派®全天麻片的历史、功效、发展等。



“博采众长、裁长补短”

我们也再次邀请到杭州麦鼎企业管理有限公司的何俊君老师、金瑾老师作为公司第五阶段“T”计划培训嘉宾。会上，何老师重点强调了数据分析的重要性，很多问题都能从数据分析中反映出来。数据分析对于企业以及我们每一个人来说，都是非常重要的工具，应当予以高度重视。金老师则详细介绍了如何对数据进行收集、统计和分析，如何从数据中发现和分析问题等等。这次的培训实用性很强，干货满满，让我们获益良多。



“井冈之行、不忘初心”

会议结束后，我们来到了红色景区——井冈山，学习和感受诞生于土地革命时期的井冈山根据地的井冈山精神——“坚定信念、艰苦奋斗、实事求是、敢闯新路、依靠群众、勇于胜利”。井冈山精神永远值得发扬光大！



最后，希望奇方药业的同事们：坚定信念、敢闯新路、团结互助，勇往直前！



井冈山

坚定信念，星火燎原 ——奇方药业井冈山之行

医学推广部—卢紫茵

2019年5月16号，奇方大军在“军长”杨春玮先生，“政委”杨博先生的带领下来到了中国革命的摇篮，红色圣地井冈山，体验了一场别样的精神之旅。

罗霄山脉，巍峨井冈，五井相连，层峦叠嶂，在这块红色的土地上，老一辈革命家开创了第一个农村革命根据地，点燃了革命的星星之火，给我们留下了跨时代伟大的井冈山精神。这趟红色革命之旅，是一次穿越时空的精神洗礼。



为革命烈士敬献花圈



在党旗下庄严宣誓



参观井冈山革命博物馆

参观毛泽东故居



参观红军造币厂

历史，从这里起步



参观黄洋界

“坚定信念，艰苦奋斗”是井冈山的革命精神。当年红军凭着对革命胜利信念的坚守，克服了重重困难，取得了最终的胜利。如今，生活在和平年代的我们，在日常的生活工作中面临着困难与挑战时，“坚定信念，艰苦奋斗”便汇聚成我们砥砺前行的力量，激励着我们朝理想奋勇迈进。



2019年奇方药业魅力湘西之旅

若游南国，必游湘西。6月21日广东奇方药业总部同仁走进了湘西。

医学推广部—卢紫茵

第一站游览被誉为世界最美的空中花园和天界仙境的一——天门山国家森林公园。天门山，一直被当地人奉为神山、圣山，享有“湘西第一神山”和“武陵之魂”的美誉。我们乘坐世界最长的天门山索道；挑战盘龙崖的玻璃栈道，享受“天下第一公路奇观”99道弯通天大道的别样刺激；感受“天门洞”历史文化的厚重。



天门山国家森林公园

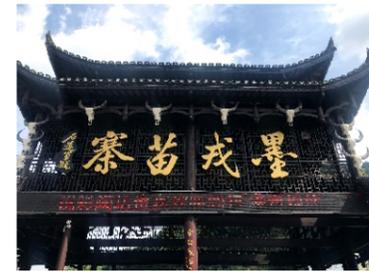


第二站来到了张家界大峡谷玻璃桥，作为世界首座斜拉式高山峡谷玻璃桥，为世人展现了又一个奇迹，走在300米高空的玻璃桥上，犹如漫步在云端之上，大大的挑战了我们的小心脏。胆大者敢在桥上腾跃，胆小者闭着眼睛可怜兮兮被同事拽着走。紧接着到了大峡谷景区，大峡谷集山、水、洞于一身，是张家界地貌的博物馆，谷中的飞瀑神泉比比皆是。峡谷里植被繁茂，空气清新，凉爽舒适，溪水上弥漫着一层薄雾，宛如世外桃源。



张家界大峡谷

第三站是墨戎苗寨，在苗语中“墨戎”是有龙的意思。这里居住着三千多苗族土著居民，寨子大多保存着武陵大山少数民族特有的木质结构吊脚楼风貌。当我们来到寨门口，就接受了湘西苗家最高礼仪：苗家拦门酒、拦门歌。对了歌、喝了酒、击完鼓，才能走进这个神奇的苗寨。此时此地也让我们真实的了解了苗族人“巫傩文化”的神奇和魅力。



墨戎苗寨

最后一站凤凰古城。到达时已是夜幕降临，华灯初上，沿街有苗家扎染、蜡染、银饰、挑花、刺绣等多种多样的民间工艺品以及众多风味小吃；城内是青石板街道、沱江边的吊脚楼，古建筑.....那就是一个美呀美。



湘西土家族苗族

凤凰古城

湘西的美，是吊脚楼里悠悠背篓歌；是沧桑静谧的古老城墙；是奇山秀水的自然风光；是独特浓郁的民族风情。

湘西的美，美的实在！





齐鲁聚英贤 术业代相传

——美乐力亮相2019CUDA年会

6月14日-16日，2019中国医师协会泌尿外科医师分会(CUDA)年会在济南成功举办，本次会议由中国医师协会、中国医师协会泌尿外科医师分会主办，山东省医师协会协办，山东大学齐鲁医院、山东省立医院、山东大学第二医院、山东省中医院共同承办。本次年会为中国医师协会泌尿外科医师分会第四届年会，会议现场高朋满座，国内外2000余位泌尿外科专家和学者齐聚一堂，共享盛会，为学术交流搭建了良好的交流平台。

国内众多专家教授回顾新中国泌尿外科事业的发展历程，总结泌尿外科跨越式发展的经验，探讨泌尿外科发展的方向，就我国泌尿外科专业临床实践、科学研究与行业管理领域中一系列重要专题展开广泛而深入的交流和研讨。来自各地的泌尿外科医师根据自身所需，针对泌尿系统疾病诊断治疗的新理念、新技术以及在临床、科研工作中积累的经验进行了深入的交流与广泛的探讨，在参会医师中产生了很大反响。

会议期间，山东大学齐鲁医院泌尿外科陈守臻博士发表了题为“精准医疗时代前列腺靶向穿刺的是是非非”的精彩演讲，通过对穿刺技术理念变迁，穿刺热点问题探讨，经验体会分享和对穿刺的未来展望等内容，将前列腺穿刺进行了全面深刻的剖析和解读。



尤其是在病例分享MR软件融合靶向穿刺患者时明确指出美乐力可能是抗生素预防TR-PB的医学替代品。对美乐力在前列腺穿刺方面的国际文献中显著降低感染发生的对比研究结果以及连续多年来美乐力在国内外权威指南的推荐情况，尤其是在前列腺穿刺活检手术前后属于一级预防推荐，陈博士都做了一一介绍。

会议期间，专家们都对美乐力的治疗价值给与了充分肯定，纷纷期待美乐力走进他们的临床，给患者带去更多的健康。

天府之约, CARSS同行 | 美乐力再度亮相全国感染学术盛宴

“晓看红湿处，花重锦官城”，从古至今，来过成都的文人骚客，都留下了许多千古名句。

今年，由国家卫生计生委合理用药专家委员会、北京大学临床药理研究所、北京大学医学部、中国药师协会和中国药理学学会临床药理专业委员会共同举办的“第十六届全国抗感染药物临床药理学术会议”、“第四届全国细菌耐药监测大会”和“第三届北大医学感染论坛”于2019年6月28日-30日在天府之国成都召开，留下了浓厚的学术篇章。



伴随全国细菌耐药监测网(CARSS)的不断壮大，会议也得到空前的快速发展，大会通过邀请各国学者共同交流全球遏制细菌耐药的经验与体会，以及CARSS各成员单位之间在会上的深入沟通和学习，提升了监测工作的能力和水平，发挥着细菌耐药监测对抗菌药物合理使用及遏制细菌耐药的重要作用。

国家医改医管局的张教授强调了目前的耐药形势严峻，包括了宏观和微观的形势。同时也指出合理使用抗生素的问题，“既不是多用、也不是少用或不用，而是要合理使用”。

另外，会上也强调了FDA关于妊娠和哺乳期用药的标识规则的修改，废除了字母分级系统，要求药品说明书或标签中关于妊娠和哺乳期的用药信息采用叙述性的语言进行说明，提供更加细化的风险信息。

尿路感染是我国的第二大感染性疾病，专家们指出，大肠埃希菌对目前常用的二代、三代头孢和喹诺酮类药物均呈现出较高的耐药性，全国的平均耐药率已经超过了50%，临床已经面临缺乏有效治疗药物的困境。



● 美乐力(磷霉素氨丁三醇颗粒)是原研进口的药品，是一致性评价的参比制剂，被卫健委《国家抗微生物治疗指南》定义为“尿路制剂”，专业针对尿路感染。近10年来，大肠埃希菌、粪肠球菌、屎肠球菌等革兰阳性及革兰阴性菌仍然对美乐力保持极低的耐药率，可作为尿路感染的经验用药。而且，在妊娠妇女的临床试验中获取的中等大小的数据(300至1000妊娠妇女结果)显示，美乐力不会导致畸形和胎儿/新生儿毒性，动物试验结果也显示没有生殖毒性。说明美乐力的安全性是非常高的。



会场内笃学不倦，会场外也同样热闹非凡。美乐力的展位门庭若市，美乐力独特的作用机理、PK/PD特点及其用于治疗下尿路感染的优势，吸引了众多参会老师的目光。

动起来!

商务部—王浩宇

或许很多人都存在一个认知误区：觉得在公司工作的年限越长，就越应该升职加薪。

前段时间有爆料京东发布内部邮件，要求坚决淘汰3类人（不能拼搏的人、绩效差的人、性价比低的人）。所谓性价比，若在生活中，我们花尽可能少的钱，买到较好的产品，即性价比高，俗称“划算”，而相反，性价比低则“不划算”。在职场上，性价比低的人员，即公司花较高的工资，而其产出和贡献太低，与公司付出不匹配；或同等工资下，相比有些人的产出和贡献较少。

社会是现实的，对于企业来讲，无论你过去曾经做出过何种成绩，如果你不与时俱进，没有贡献，就会变成棘手的成本，公司没有裁掉你，你自己也都会感觉无法适应，待不下去。

人要时刻明白，任何一个岗位分分钟都有可能被一个更有能力、更年轻的人替换掉。同样的产出，年轻人或许比你更有活力，更有精力，更能加班，那么从公司的角度来讲，为什么不用此人？所以要想避免被淘汰，就得不停地提升自己的核心竞争力，在成长的过程中不断积蓄能量。核心竞争力是什么，与时俱进，让自己变强，才是你最好的稳定，同时，不断的学习，最好是跨界学习。比如，学销售的，不妨学学心理学，让你的销售谈判更高一筹。

知乎上曾有人问：“毁掉一个人最好的方法是什么？”其中有一个答案：“就是让他好好上班，生活过得足够的安逸”。就会像温水里的青蛙，待得越久，跳出来的几率也就越小。太舒适的环境往往蕴含着危险。习惯的生活方式，也许对你最具威胁。别在最应该奋斗的年纪，却选择提前过上老年生活，所以，学习、创新，不断地让自己变强，这才是最好的稳定。

一辆自行车，骑起来的时候，才是最稳定的。同样道理，一个人，动起来的时候，才是最有朝气的时候，才是最稳定的。



不管男女老少，动起来！

制造行为动机

医学推广部—王伟

每个人工作总是要和同事客户之间进行沟通，都想说服对方按照自己的预期完成指定行为，但是实际上真的能够说服对方的情况并不多。殊不知，改变对方行为最有效的办法是在对方的心里种下一颗种子，一个名为行为动机的种子。接下来的任务就是等待它发芽……

即使是成年人，在工作中也需要给予行为的动机，有时是迫于生活压力，有时是为了展现自己或者是受到外界环境的指使，但是我相信，无论是哪一种，制造行为动机后，行为都会付出。只是有的时候不是非常理想，比如：为了展现自己的价值，迫于权力的驱使或者为了物质性的奖赏，这些最终都是短时效的，甚至一旦得不到心中的结果，会适得其反。

利用结果制造动机——和特定行为相关的结果分为两类：一种是具有长期影响的，一种是悄无声息地出现的。需要刺激行为的发生，我们需要帮助行为人为发现后者的出现。具体方法：

- 联系的前价值 把当前对方关注的核心价值与行为发生与否直接关系。
- 短期收益和长期损失 短期享受和长期问题之间是存在必然的联系。强调长期收益说服对方。
- 推出潜在受害者 描述错误行为对他人造成的意料之外有难以预见的不良影响。
- 他人观点 让行为人为另外一个角度观察自己的行为。
- 联系当前奖励 此时的奖励可以让行为人为认识到满足特定期望能给自己带来好处。

制造行为动机的方法——实施的办法要与行为人的情况相吻合

- 教导对方理解行为与结果之前的关系，共同探讨问题并解决问题。在解决问题的同时优先提醒行为人为问题的重要性，从各种可能预测到的结果中寻找有利于行为发生的，刺激行为人为发现必要的行为动机。
- 当自然结果没有任何作用时候，惩罚手段不失为一个解决问题的好办法。
- 设计权宜之计 在不改变对方行为模式的情况下，安排其他补救措施。即使不能劝说行为人为改变自己，我们也需要提出应对之道的办法避免成为行为人为错误行为的“帮凶”。

善始善终——最后明确行为人的最终行为目标，即何时何地由谁来完成什么任务，然后设定跟踪时间表以检查计划的执行情况。

你的每份精彩都源自你的努力

销售部—王博义



永远元气满满!

朋友圈里有个做贷款的小姐姐，平时基本没有什么联系，但是对于她朋友圈中的点滴我还是特别关注的。并非因为她长相不错又是跟我同龄，而是每当我工作中忙的焦头烂额亦或是业务上难有进展的时候我都会想去翻翻她的朋友圈，收获一份激情后默默离开。

我比她幸运，她家在武汉周边的一个小县城，姐弟两人都是由母亲一人拉扯大的，17年24岁的她一无所有的来到武汉，踏进了所谓金融圈最底层的工作，长达3个月没有开单，然后突然的一个月她成为了公司的销冠，迅速的升职加薪。后来自己合伙开了家金融服务公司，在18年那个金融贷款的寒冬里存活了下来。今年买了房，买了车，准备十一的婚礼。她朋友圈永远有一种向上的热情和责任，你可以看到接近凌晨客户的咨询微信，也可以看到她一天跑遍了武汉各大房管所，或是男友加班时她送到楼下的爱心晚餐，或者是“女孩子就是要赚钱”的毒鸡汤，当然也有抱怨身体不适时也要安排客户的签约的心酸，更有深夜医院的点滴，她活的辛苦，却也精彩。

身边这样充满正能量的人不少，不是因为有房有车就称的上传统意义上的成功，因而觉得这个人值得尊敬或者活得精彩的，而是你努力的样子狼狈却美丽，因而你的所获会更加精彩。生活有千万种活法，人生有不同的领域和意义。最为俗气的便是对物质的追求，但是这一点都不丢人，因为我们每个人肩膀上都有责任，我们首先要能养得起自己，然后还有我们的父母子女以及我们的另一半。但是绝非有钱就是精彩，精彩是现在比过去更好，精彩是

实现了之前的梦想，精彩是挑战未来无限的可能！这些并不是金钱能够单单去满足的，是我们在风雨中的坚韧的前行，是我们在朋友相互鼓励中的奋斗，是孩子可爱的笑脸，是妻子温柔的注视，因为真心付出并且来之不易，生活才能精彩。

虎牙直播里有个户外主播囚徒，或许很多游戏玩家对他并不陌生，这个曾经一度代表中国最高炉石水平的玩家放弃了他的游戏事业，卖了他的法拉

利，开始了一段全新的人生之旅——穿越塔克拉玛干沙漠。他大可以在自己熟悉的领域继续赚钱，始终呆在自己的舒适圈里。但是他没有，他选择在自己的领域达到一个难以超越的高度后，追随自己内心深处的呐喊，完成自己新的梦想和追求。不论他最后是否穿越成功都不能否定他人生的精彩，因为当他归来时他已不是曾经的他。放下自己辉煌的过去，一切重心出发，不畏未知的困难，享受沿途的风景，当他决心踏入一个全新世界并决心做到极限的时候，那一刻他的人生充满精彩。

平凡如我，可能奋斗一辈子也不见得能拥有购买一辆法拉利的财力，也没体力和勇气去穿越沙漠，挑战人类的极限。但是这依旧不妨碍我去追求属于自己的精彩人生。因为我深知，人生的精彩不是跟别人比，而是超越自己。是相信自己可以做到，是相信自己的努力配的上自己的野心。也许现在在奇方奋斗的我依旧是个平凡的区域经理，也许我短期内依旧不能完成欧洲游的计划，但是我依旧坚信总有一天我可以。我可以带上我生命中最重要人去领略世界不同的风景文化，我可以在事业上做出一份成绩证明自己，我终有一天能将想做的事情一一实现！



生活不止眼前的苟且，当我们足够努力时就会收获精彩。远方之所以迷人，不是因为你能到达不了，而是因为你知道，总有一天你能到达那里并开启新的旅程。

有多少人败给了荷花定律

销售部—李冰

在一个荷花池中，第一天开放的荷花只是很少的一部分，第二天开放的数量是第一天的两倍，之后的每一天，荷花都会以前一天两倍的量开放！

假设到第30天荷花就开满了整个池塘，那么请问：在第几天池塘中的荷花开了一半？是第15天吗？错！！是第29天。这就是著名的荷花定律，也叫30天定律。

其实荷花定律就是告诉我们一个道理：越到最后，越关键。拼到最后，拼的不是运气和聪明，而是毅力。中国有句老话叫“行百里者半九十”，意思是说：走一百里路，走了九十里才算是一半。这说的也是荷花定律的同一个道理。

越接近成功，越困难，越需要坚持。量的累积，一定能实现质的飞跃。所谓坚持，就是为了完成从量变到质变的过程。**这个过程被称为临界突破，质变的那一刻就是：临界点。**

那么临界点在哪里？

比如一场长跑，当跑到一定距离时，身体会感觉到胸口发闷、呼吸困难、四肢无力，难以再跑下去，这就说明临界点即将到来。这时您如果依靠意志和毅力能够坚持下去，突破临界点之后，氧供应就会增加，乳酸清除加快，身体就会迅速切换到一种新的生理平衡。呼吸变得均匀而加深，动作感到轻快，这也被称为“第二次呼吸”。

然而世间的绝大部分人，都是临界点到来之前就放弃了。唯有那极少数耐得住煎熬的人，才最终拥有了不凡的事业。

这就是荷花定律的最好诠释，不断煎熬，不断超越，不懈坚持，实现极致，于是才有了丰功伟绩，才有了人生中满池烂漫荷花。

有一种成功，叫永不言弃；有一种结果，叫荷花满塘。然而很多人的一生就像池塘里的荷花，一开始用力地开，玩命地开，但渐渐开始感到枯燥甚至是厌烦，可能在第9天、第19天甚至第29天的时候放弃了坚持，这时往往离成功只有一步之遥。

多少人败给了这一步之遥的坚持？多少人在感叹为什么幸运的人不是我？多少人埋怨为什么努力换不来想要的收获？其实我们只是败给最后一点点的坚守，败给了一丝丝懒惰，败给了枯燥厌烦，败给了急于求成，败给了还不够努力。

也许我们无法名留千古，无法富可敌国，无法登上世界的顶峰，但是平凡的我们一样也期待自己才华和能力如一池盛放的荷花，怎么做呢？

唯有从现在开始改变，从现在开始坚持。“改变”并不复杂。如果您想养成早起的习惯，您只需要在前一天早睡，早睡的前提无非是少看一集肥皂剧或者少玩一个小时的手机，仅此而已。要记住，所谓改变，并不是“脱胎换骨”，而是一个循序渐进的过程。

不必急功近利、不必追求立竿见影，只要每天能比前一天有一点突破、一点改善，而且朝着正确的目标持续地做下去，就一定能成功。

医学推广部—韩涛

在我国医药市场中，药品占据举足轻重的地位，而药品市场中，作为核心终端的医院市场，占据着80%左右的市场份额，是医药产品消费的最主要市场。而零售终端与乡村诊所虽然数量庞大，但是仅占20%左右。在医药市场发展的黄金十年中，医院市场增长速度一度超过20%，一大批企业和产品崛起，成为如今医药行业的领军企业。

随着医药改革，一致性评价、两票制、药占比、医保支付以及临床路径的推行，新医保目录出台等等一系列政令带动下的收紧，首先从医院市场开始了。随着中药注射剂与辅助用药的整顿，各地二次议价与药占比的压制，医院市场的增长放缓，而且随着流通环节的整顿，两票制与金三的施行，院内处方药销售准入门槛与推广成本抬高，医院市场增长乏力，大家不得不去推动另一个模块——院外市场。

◎ 院外市场的特点

院外市场主要指的是零售店、诊所等等主要销售OTC产品为主的市场化终端，所谓开发处方药的院外市场，指的是不经过集中采购等方式而有自主采购方式决定的渠道，包括连锁药店、单体店和诊所、厂矿医务室及民营医院以及电商渠道。

院外市场相对开放，以安全性高且大众化的普药为主，市场化程度较高，更接近大零售业态的操作方式。因此，院外市场的竞争也非常激烈，目前占据主流市场的大型连锁正处于高于并购期，并且已经有几家挂牌上市，连锁率过半，逐步进行较强的谈判话语权。而广大的基层医疗机构和单店则非常分散，跨度大，开发成本高，尤其是人力成本。

◎ 如何开发院外市场

首先，需要明确当下是否需要开发院外，虽然说院内市场受到影响，但是由院内转移到院外是个异常复杂的过程。

其次，院内市场并没有传说中那么悲观，只是基于医药分开的政策出发，在节点上进行了调整。为了达成药

如何开发院外市场

奇药有方 呵护健康

占比的指标，医院会对辅助用药下手，甚至停开药以完成指标。目前零差率表面上让医院失去了药品的收入来源，但是通过议价和返利可以获得弥补，此外通过延长账期也可以作为变向收入。

因此，在开发院外市场的开发需要寻求方法：

1.列出适合进行院外销售的产品或者包装

首先看自己的产品是不是双跨产品，尤其是很多中成药产品，双跨产品可以直接做。有些产品在局部市场丢标或者弃标，考虑做院外来弥补一些损失，支撑销售量。有的是院内在做规格，再放一个规格做院外，进行补充。很多外资企业已经将一些临床推广非常成熟的产品在连锁药店销售。

院外产品选择需要考虑几个方面：

- **成熟产品**：院外与院内最大的区别就是处方销售，因此，院外产品更适合大众化产品，在院内有成熟稳定地位的通用名产品。
- **独家产品**：独家产品能够保证较高的毛利水平，以应对零售市场因各种飞涨的成本而对高毛产品的需求。
- **特色产品**：补益类产品、专科产品、慢病保健产品、理疗产品，以及家用器械和中药饮片。
- **定制产品**：很多活跃在院外销售的渠道商和代理商都希望推广和销售自己的产品，从而寻找定制加工服务企业。虽然工业只是提供代加工，但是在渠道商系统录入的却是通用名和生产企业，所以，提供定制也是不错的方式。

2.是否自营院外销售团队

在商业保险蠢蠢欲动下，加上大量的个人医保账户剩余资金以及舆论呼喊的处方药外流的大势，很多企业纷纷开始向院外开进。但是，此时的院外市场已经非常饱和。姑且不说常用产品被外企品牌占据，一线广告产品铺天盖地，加上连锁自营贴牌产品以及总代首推产品，当中资源已经悉数用尽。剩下的就是地面推动，地推必然需要团队推广和维护，要不开辟新门类，要不干掉竞争对手，获得生产空间。

首先，一种转换是由院内转院外，优势就是学术力量、专业素质高，这类适合做会销推广式和培训教育式。还有一种是招商转自营，优势是造势能力强和利益渲染到位，这类适合进行地面促销活动。也有产品转包给有推广团队的人，所谓的定向招商，只做院外纯销市场。

鉴于企业自身资源情况，对院外市场布局中选用最贴合自己的操作方式。目前，人力成本是非常高，如果自建队伍，首先需要考虑能够支撑团队运营的产品组合和盈利模式，进行样板市场试验，继而全面推广。

3.院外市场渠道分析

院外的第一大市场，零售药店市场，对于处方药外流中的一种承接模式是DTP药房，以新特药为主门店，目前比较火热，但是并未形成气候。此外，就是正在不断扩张和上市的连锁药房。连锁药房的操作与临床有一定类似的地方，连锁进新品交资料会上审核也需要一定周期，而且连锁上柜费、滞销退货费、结算方式和账期、以及培训费和赞助费也非常繁杂，需要商务人员专人维护。此外，店员动销激励，各种漫天飞舞的红包群，也是目前药房销售比较流行的维护方式。

另外一个市场是民营医院，在我国发展的并不理想。虽然民营机

奇方之窗

构床位数逐年飞增，但是就诊率和住院率与公立医院相比，天壤之别。此外，民营医院被爆出的潜规则和内幕也被很多患者质疑。民营医院主要专科见长，尤其是福建莆田系统的全国连锁医院为龙头。民营医院目前的采购准入很多也开始了集中采购，主要参考指标为知名企业和毛利空间。所以，丢标产品开发民营医院是不二之选。

诊所与单店，我国的诊所有80多万家，非常分散，单产低，总量庞大，一直处于自然配送或者第三终端常规覆盖的状态。随着第一二终端几轮血拼下的诸侯割据之后，很多人都开始耕耘第三终端，尤其是诊所，甚至有很多企业单独成立了诊所队伍。因为，诊所门槛低，进入容易，而诊所之间有天然的纽带和联系，容易串联带动，所以，早期以诊所为开发目标的企业已经建立比较庞大的诊所客群。

4.院外销售的策略

销售的策略要素依然是围绕产品、价格、渠道、动销、传播等方面，院外缺乏处方引流直接干预，选择余地大，经常有犹豫和纠结行为。产品策略最基本点就是先选一个目标竞品，去拦截或者替换它，或者找到一个关联品，跟他关联组合，贴着它。然后就是简单明了的卖点推送，最通俗易懂的表达传递。此外，营造氛围，带动流量，还需要黄金单品，做强做大黄金单品是进行院外销售的重要环节。

价格策略有三个维度：一个是与同品和竞品的经济性对照，第二个是目标区域消费能力问题，第三，是价格稳定性与费用空间问题。

渠道选择也很重要，目前的院外市场已经分水岭明晰了，而且在一些地方商业内部也出现了不同的分工。民营医疗机构、大连锁、诊所单店等等都有分工，不同的产品或者不同规格选择不同的渠道进行销售。

动销方式比较灵活，有配送商加动销队伍式的，由代理商垫资拿货并完成配送回款，由企业动销队伍进行拉动和促销。也有企业直营商务与终端一体，只是选择合作商业完成配送。还有直接嫁接代理商运作，纯招商式（底价大包），由代理商完成销售过程。

传播主要是信息传递和品牌营造，对于零售体系来讲，知名度和关注度异常重要。按照常规套路来讲，首先是渲染和传递信息，找到一个点来引爆，可以是线上也可以线下，在完成了前期谈判和铺垫之后，快速造势，铺天盖地的信息发送，营造氛围，然后进行认知的对接和沟通，再进行促销。类似可以阶段性开展，选择不同的节点和主题。

院外市场看似像一块未深耕的土地，实际上，在强大的市场压力下，已经有几轮人马在此种过庄稼，只是还没有形成较大体量的大产品而已。在各地经济和用药习惯差异，以及运作方式不同的作用下，院外市场短期内还会存在较大开发差异。

栉风沐雨 砥砺前行

——我的奇方时刻

商务部—姚艳

几个月前的我，压根没想到自己会在奇方这个大家庭里展开人生全新的一页，从刚进公司的懵懵懂懂到现在初步入门，奇方大家庭对我的熏陶，让我对药的感悟，从模糊到明晰，从产品到使命，从职业到事业，都有了一个全新的认识，在这里我愿意分享我对药的感悟，以飨大家。

“医者，一个几乎与人类同龄的古老职业；

药者，医者手中降服病魔的利器，为了人类的健康，这两者缺一不可。”

在瀚若星辰的人类历史长卷中，许许多多的名字留在了史册，孙思邈，李时珍，张仲景，希波克拉底，南丁格尔等等，他们的名字与彪炳史册人类历史共存。

《黄帝内经》、《千金要方》、《伤寒杂病论》、《本草纲目》等这些鸿篇巨制，时至今日依然在医学院学生案头占据着重要位置，而其中的一些句子更是值得我们深思。孙思邈就提出“胆欲大而心欲小，智欲圆而行欲方”的金句，还有为所有医学生奉为圭臬的约2500年前“希波克拉底誓言”，“我愿尽余之能力与判断力所及，遵守为病家谋利益之信条，并检束一切堕落和害人行为，我不得将危害药品给与他人，并不作该项之指导，虽有人请求亦必不与之。”再到我们所熟知的北京同仁堂著名的一对楹联“炮制虽繁必不敢省人工，品味虽贵必不敢减物力”。行文至此，我们不难发现，古今中外，对医与药都是一种极为审慎的态度，尤其是在中国传统文化当中的，更是将医与药的高度上升到与父母等高，其中最为经典的一句就是“医者父母心”。

人类从混沌初开发展到现在，同时也是一部与疾病斗争的历史。神农尝百草的故事几乎是我中华文明的起源，神农氏为了帮助部落的人们能分辨植物，而不惜自己亲自尝遍百草，最后因为吃了断肠草而离世，他的这个丰功伟绩为他赢得了华夏文明始祖之一的功德。

在这里我跟大家分享一个真实的故事。2011年，我的一个朋友因为工作去了一趟尼日利亚，在那里他发现了许多黑人小孩的身体健康几乎每天都受到了甲乙丙丁戊五中肝炎的威胁，而肠道疾病则是如同我们感冒流鼻涕一般常见，还有黄热病，疟疾等等。但是那些黑人小孩当中的大部分人，压根就没有机会得到一片能治病的药，许多在国内一盒“克痢痧”能解决的问题，那里的

小孩甚至是拉肚子致死。朋友离开的时候，把自己随身带的药分给了素不相识的黑人小孩们，告诉他们要是疟疾发烧了吃哪个颜色的药，拉肚子了吃哪个颜色的药，朋友说他一辈子也没法忘记黑人妈妈泪眼婆娑地不停鞠躬，嘴里重复着一个单词“angel”。他们把朋友当成了上帝派来帮助他们的天使，就是那几片在咱们眼中微不足道的药片，但是或许在某一天就能救人一命。中国的佛家说，救人一命胜造七级浮屠。毕竟，每一个生命都是生来平等，也应该得到共同的温暖与呵护。



这就是药的力量，也是生命的力量与价值！

刚刚进入公司的时候，我会反复揣摩“奇药有方，呵护健康”这八个字。渐渐地我读懂了这沉甸甸的八个大字。我们做的不是商品，而是一份使命，一份对生命的尊重与呵护。带着这样的使命，我感受到了工作的快乐，因为我在直接或间接的帮助着某一个陌生人，让他远离病魔的掌心，赠人玫瑰而手有余香。

北宋杰出的思想家文学家政治家范仲淹，在他年幼之时，便曾说出了这句“不为良相便为良医”，一度成为封建时期有识之士的三观写照。时至今日，我们做良相的机会很小很小，做良医的机会一样非常渺茫，但是我们可以助力良医们，因为我们奇药有方，我们每一天都在努力着为良医们提供良药，在呵护健康的道路上，我们栉风沐雨，砥砺前行！

前两天和我妈闲聊，她说：“爸今年就73了，按风俗该早点给他买两条鲤鱼，在过生日之前吃一条，放生一条……”我心中顿时生出一股懊悔，三月份我刚刚入职新工作，不好意思请假，所以连他的生日都没有去看他。

上周末回去把妈接到城镇上，所有人都劝他一起来吧，别一个人在老家了，但他就是不听，舍不得家里那仅有的一亩没租出去的田地，说种上了花生和大豆需要管理。邻居都说，还有比你地里再干净的不？连个草芽都没有，收拾的比青壮年的地都好。他就是这么一个人，干什么都不能比别人差。院子里打扫的干干净净，自己的衣服叠的整整齐齐，这大概源自一个退伍军人的自律吧。

爸爸他一生辛劳，说起来和所有人的老父亲一样，不同的是他不甘落后，把我们兄妹五人都送进了大学的校门，而自己却节俭的让人心疼。记得我上高三那年，在离家60公里的一所学校暂读，那时候的学校食堂需要上交粮食换饭票。他为了省点车费，自己骑自行车带了一百多斤小麦，从家里给我送到学校。现在想来后悔万分，真不该不听劝阻跑去那么远的地方上学。五六年前，小妹一人在福建生活遇到难处，他听闻后坐立不安，一下得了脑梗。躺在病床上，他说一直想吐，感觉天旋地转。我们束手无策，感觉一生要

强的他是那么的虚弱无力，被他庇佑长大的我们感觉天都要塌了。在我们县医院里住了几天不见好转，我们办理了转院，来到了省立医院。那天我带着孩子跟随120陪在他身边一路呼啸，我害怕急了，目不转睛的盯着他，尽管救护车飞驰在高速上，但我还是觉得开的那么慢，第一次感觉到原来我生活的城市离他是那么远。好在一切顺利，来到省立医院后，爸爸的病情很快得到控制，住院两周后康复出院，我们悬着的心才踏实了一些。自那之后，我们要求他不要再去地里劳作了，但我们的话也仅仅管用了一段时间。大概过了一个冬天，到了第二年开春，他自觉身体无大碍，便又下田了。

上周回家，他一早起床去了地里，我去找他，他正在给黄豆苗翻土除草，用他自己改装的一个耘锄。那是一个废旧的自行车前轮，下面焊接一个三角铁块，推起来还是挺费力的。我从他手里接过来，说，我干吧，你歇着。我推了两个来回，他就看不下去的说：“你回家吧，还是给我吧，你干不习惯，这麦茬太多，别扎坏了脚……”就这样强行把工具夺了过去。烈日当头，他半弓着腰，一步一步的往前推，为了我们姐弟几家人能喝上他种出来的健康黄豆的磨制的豆浆……

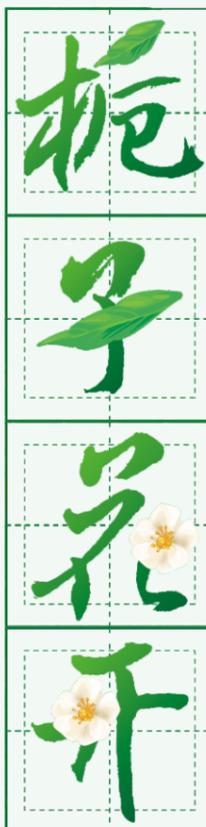
前一阵，一位同族的嫂子在农田劳作，突发心梗离世了，这让我坐立不安。妈妈说：“你爸爸一辈子节省，现在连个西瓜不舍得买，都70多岁了，退休金也有好几千块，就是不舍得花，真到埋黄土里，像你大嫂子一样，后人给置办再多也吃不上了，看不见了。”我一时间愣住了，仿佛被人当头棒喝，意识到再也不能让他这样过下去了，能陪伴他们的日子越来越少了，不能再让他过久的离开我们的视线，就像小时候他时刻把我们拴在身边一样。

“树欲静而风不止，子欲养而亲不待”这句话不能再仅仅当做一句诗词来读。



莫待 时兴 成追忆

销售部—山东办事处



医学推广部—何涛

百花，我唯爱栀子花。

栀子花是在五月的最后几天开花的。六月就能在街边花店、路边小摊上随处可见。白的纯洁，香的醉人。

栀子花开在学子中。这又是一年毕业季，是属于栀子花的。我一直愿意把栀子花比喻成学子，因为那份纯洁。人的一生最纯洁的情感应该是发生在初中时期吧，在我很多年后搜索记忆，初中时代依旧是一朵清纯的栀子花，自然清香，耐人寻味。

栀子花开在爱情中。初中的爱情，爱情原本的模样，青涩的青春里，我们都偷偷地喜欢过一个人。隔壁班的学长，邻班的小学妹，都是曾经喜欢过的对象。那种不张扬的喜欢，静悄悄地宛如一朵栀子花在心间开放。

栀子花开在青春中。席慕蓉的诗歌，陪伴了我一整个的青春。栀子花开在我青春的白衬衫上，融入了旧时光的胶片中。现今翻起，还是会泛起阵阵清香。

“其实我盼望的
也不过就只是那一瞬
我从没要求过
你给我你的一生
如果能在开满了栀子花的山坡上
与你相遇
如果能深深地爱过一次再别离
那麽再长久的一生
不也就只是就只是
回首时
那短短的一瞬”

年少，读这首关于栀子花的诗句，只是读出了句子的美丽，并不知道其中的深意。爱过之后，再读这样的句子，便不再是简单的几句诗了，而是人生中或沉重或轻柔的叹息。

栀子花开在百姓家。栀子花是最亲民的，它开在老百姓的家中，不用娇惯，就那么粗糙地养着，到了时节便会奉献给主人一室的清香。编起麻花辫，摘一朵插发际，岁月便美得无边无际。

每个人的生命中都出现过一个如栀子花一样的人，女子清丽，男子俊朗。我们都在心中等待过，无论岁月如何变迁，那些有爱的时光，依然会在某一个熟悉的事物和场景中再现。

栀子花的花语是：永恒的爱和一生的守候。栀子花的叶子常年葱绿，代表着永恒的爱。绿叶用一生守候着自己的天使，是为了等它来到身边。倘若真有一个如栀子花的人出现在你的生命，你尽可以放心付出全身心的爱，这样的人不会辜负你的守候和期待。

枝头的栀子花，在风中向着人们微笑。它是在祝福世人，把情感经营得纯真而芳香。它是在提醒人们，别错过了这一季的花开。



文明小事，幸福大家

医学推广部—高鑫

什么叫素质呢？百度是这样解释的：指思想、文化、身体，即代表德、智、体三个方面。素质的高低不以人种而划分，任何地方都有素质高的人和素质低的人。素质提高代表着德、智、体的全面发展。其实对我们来说，最直观的体现就是对方的行为。

在我们的生活中，我们会说：“某某素质低”这只是素质的一层意思，是指人的品格、品质。在辞海中，“素质”包括个人的才智、内在涵养、体质、能力等等。做为普通的一名工人，我们是否应该提高个人的素质呢？

大家印象深刻的重庆公交坠江事件，一名女乘客错过了站台没能下车，与司机发生争执，两人从口角相骂上升到动手互殴。视频中显示短短的几秒钟时间，公交失控坠入江中……5分钟的争吵，3秒钟的互殴，15个鲜活生命瞬间消逝！一方缺少道德修养，一方缺少职业素养。两个人的冲动，就这样断送了一车人的性命。如果这位中年妇女不这么自私，如果这位司机冷静应对突发事件，可惜现实没有如果。这事件也给人们敲响了警钟：个人素质的提高，不能总在血与泪的教训之后！

我们生活中也有点点滴滴的琐事，例如公交上抢座、插队、电梯里抽烟、未经同意擅自使用别人的东西、随地吐痰、公共场合放任自己小孩不管等等。这些在生活中也许只是小事，但往往也就是这些小事惹来了麻烦。新闻上报了不少类似事件引起的不良影响，甚至引起了流血事件。难道还不足以提醒吗？其实更多的都是自私的心理在主导着。很多人都只是想着方便自己，而并未考虑过是否会对他人造成影响，并未考虑过他人的感受。

古语有云：“吾日三省吾身”，就是为了查明自己，明辨对错，将良好的行为习惯做一下总结，发扬好的，纠正错误的，以此来自我反省，提高自己的修养行为。不是说你的学历多高，素质就有多好，文明小事，应该从自身生活点滴做起。

语言和行为要讲究文明，不要习惯性地粗俗言语，需要用语亲切随和，放下架子，不诋毁他人，瞧不起他人。不要总是纠缠过去的“芝麻绿豆”的事情。换位思考，抓大他人的成就，缩小他人的过错。

文明小事，幸福大家！

教你四招快速提高手机摄影水平

医学推广部—谭美萍

拍一张图之前想四件事：

- 一、画面元素是不是可以少一点儿，再少一点儿？
- 二、是否有画面元素可以构成节奏？
- 三、手机是否可以拿低一点儿。
- 四、手机是否可以靠近一点儿。



少就是多



雕塑、天空、绿化带、建筑物、地板。



雕塑、天空、绿化带。



雕塑、天空。

而画面的变化就是图中那样。化繁为简，少就是多。因此，你在拍照片的时候，一定要想一下：是不是可以少一点儿，再少一点儿？

低一点儿 靠近一点儿



如果你拍成左面这样，那只能说是中规中矩。



平稳的水平线，三分构图，延伸线，还算合格。通过拉低相机的位置，使得水面的反射更加强烈，从而形成更加强烈的对称效果。

我们把手机拿近一点儿，不仅仅是为了拍微距，或者虚化背景（实际上虚化能力也很有限）。

而是为了：更好的观察被拍摄的对象。走近了你才会发现，原来还有这么大的世界！

脑筋急转弯

1. 什么动物最怕水？
2. 鸡蛋最怕见到什么？
3. 什么动物天天熬夜？
4. 做什么事要从头来？
5. 近在眼前的东西？
6. 火箭为什么飞的那么快？





天麻的功效及典故

销售部—骆杨柳

天麻为多年生草本植物，分布于全国大部分地区。其干燥块茎亦称天麻，是一味常用而较名贵的中药。天麻，又名赤



箭、独摇芝、离母、合离草、神草、鬼督邮、木浦、明天麻、定风草、白龙皮等等。天麻的药用价值和食用营养价值都非常高，天麻有息风止痉、平肝潜阳，祛风

通络的功效，临床上多用于头痛眩晕、肢体麻木、小儿惊风、抽搐、破伤风、半身不遂、风湿麻痹等等的病症。相传有下典故，表明其强大的功效：

★ 1、《三国志》中记载，曹操由于整日操劳战事，患上了严重的头痛病。曹操为此四处打探名医，最后请来了华佗医治他的头痛病。华佗经过中医的望闻问切，仔细观察研究，特意为曹操配制了天麻丸。曹操服食后，头痛病明显减轻。此后便坚持服食，有时还加入到饭食中作配料使用。于是食用天麻风靡一时。

★ 2、乾隆当了60年的皇帝，活到89岁，这在中国历史上不能不算是一个奇迹，这与他注重养生是分不开的，而饮用各种长寿药酒，则是他养生的主要方法之一。据《乾隆医案》记载，乾隆帝最爱喝的养生药酒为龟苓酒，松龄太平春酒和天麻酒，前者可祛病、壮阳补肾、养气、健身，中者是活血行气、健脾安神的良药，而后者则可以镇静安神、补气强筋。

★ 3、由清朝康熙年间流传下来的“刘罗锅天麻火腿火锅”至今为人们津津乐道。汤鲜肉美，绝对是滋补美食。而天麻则在里面扮演了重要的角色。据民间流传，刘罗锅第一次用天麻煮火锅吃，食后三天一直精力充沛，甚少嗜睡，心情大好。与和绅的斗智斗勇，在清醒的思维掌控下，也成为一件乐事。为此，他发明了“刘罗锅天麻火腿火锅”，还特意推荐给乾隆食用并大受褒奖。这一道菜也自上而下流传开来。

★ 4、1972年总统尼克松访问中国时，国宴中有一道菜是传统风味食品——天麻汽锅鸡。采用特级野生天麻精心烹饪而成，尼克松在饮宴中对天麻汽锅鸡赞不绝口，并风趣地说：味道太鲜美了，真想连汽锅都一起吃进去！毛主席说：“我相信，一个中国菜，一个中药，这是对世界的两大贡献。”于是，中国的天麻蜚声海外。1986年，英国女王伊丽莎白白访问中国期间，也曾在宴会上大赞天麻汽锅鸡风味独特、美味无穷。从此中国名贵中药天麻更是名声大震！

有趣的中药典故

生产部—骆健明

我还记得在学生时期，特别喜好看一些关于中药典故的一些书籍，并且对一个关于丹参的故事尤为喜欢。

相传很久以前，东海岸边有个渔村，村里住着许多渔民和一个渔霸。一天渔霸的老婆患了重病，请了很多医生，花了不计其数的钱财，都没有给她治好病。在一筹莫展时，有人说东海中有个无名岛，岛上生长着一种草药，一定能治渔霸老婆的病。渔霸心中升起希望，但希望的火花很快就暗淡了。因为人称无名岛为“鬼门关”，暗礁林立，而且海上风猛浪大，水流湍急，船难靠岸，人就更难上岸了。渔霸左思右想，绞尽脑汁，突然眼前一亮，他想起了一个名叫阿明的青年。

阿明从小没有了父亲，是在风浪中长大的，自幼练就了一身好水性，人称“小蛟龙”。渔霸便派人把阿明叫来，逼他去采药。阿明说：“我妈妈也病了，医生说是淋漓漏下。我得在家伺候她”。渔霸一听，火冒三丈，责令阿明说：“你小子马上给我去无名岛，限你5天内把岛上的药采回来。不去，以后就别想出海打鱼，饿死你们娘俩”。阿明听了非常气愤，但又敢怒不敢言。转念一想，妈妈也有病，正等着药吃呢。与其跟他顶抗到底，不如将计就计，顺便也给妈妈采点药。便对渔霸说：“我去采药也可以，但你要找人伺候我妈妈，还要给我准备好船只、干粮和盘缠”。渔霸听了满口答应，立即按照阿明的要求去做



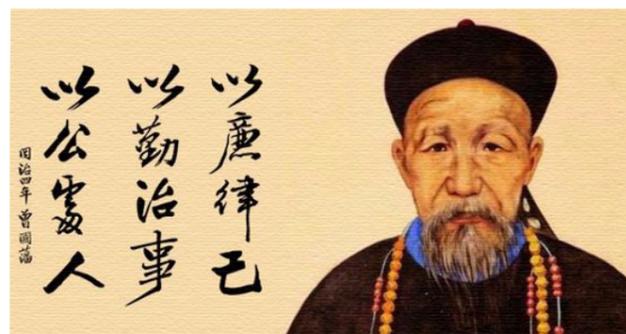
了。阿明第二天就驾船出海了，凭着高超的水性和勇敢的精神，绕过了一个个暗礁，冲过了一个个浪头，通过了一个个激流险滩，终于闯过“鬼门关”，登上了无名岛。他急忙上岸，四处寻找那开着紫花，根也是紫色的药草。找到后迅速连根挖出来，一会儿就弄了一大捆，并把药草藏在船仓里。临走时，阿明没忘记拔了些野草，用来应付渔霸。

阿明终于按规定的返回渔村。船刚刚靠岸，渔霸就派人把他采来的“野草”抢走了，立即叫人给老婆煎服。谁知他老婆吃了药后，不但不见效果，病情反而一天天加重。没过几天就命归黄泉了。而阿明的妈妈吃了药后病很快就痊愈了。阿明把剩下的药草分给同村的渔民们，防备以后万一再得这种病。他知道渔霸不会跟自己善罢甘休，就和母亲悄悄地远走他乡。人们都敬佩阿明不畏艰险、不畏强暴，采药救济母亲的高尚情操，都说这种药草凝结了阿明的一片丹心，就给它取名叫“丹心”。后来在流传过程中，取其谐音就变成“丹参”了。

曾国藩一生阅人无数，自创「相人术」八句口诀教你看懂天下人

医学推广部—俞永强

大家好，今天和大家聊一下曾国藩，曾国藩是晚清大臣，也是李鸿章的好朋友兼恩师，在曾国藩的一生中，他看过无数人，每次看人都非常的准，而这凭借的全是他相人的八字口诀，那么这八句口诀，到底说了些什么呢？



第一句是邪正看眼鼻，都说眼睛是心灵的窗户，这话是绝对不假的，一个人的眼睛能够反映出许多他内心的真实想法，就算能够改变自己的面部表情，也很难遮掩自己眼神想要表达的意思。

第二句则是真假看嘴唇，在曾国藩看来，上唇薄而下唇厚的人讲义气，上唇厚而下唇薄的人则大多是凉薄之人；功名看气概，其实这里的气概就是气质的意思，一个人的出身并不重要，重要的是他与生俱来的气质。

富贵看精神的道理也是比较浅显的，一个人的精神面貌如果是乐观的，那么他就可以在岗位上做的更出色，反之，则难以有所作为；**最后四句则是主意看指抓，风波看脚筋，若要看法理，全在语言中。**

这四句诗的意思是曾国藩认为手脚的长或短，宽或窄，都跟人的性格息息相关，而想要得知一个人是否能够担当大任，还是需要给对方出一些难题，然后分析他说的是否有道理，条理是否清晰。

如果是说话逻辑不完善的人，那么他一定是一个粗心的人，一些比较重要的岗位此人一定不能胜任，而说话逻辑完善，但中心意思模糊不清的人，那么说明这人没有大局观，只适合处理一些小事，而遇上大事，他一定没有足够的力量独立解决。

反之，如果是中心意思非常明确。而说话逻辑不够完善的人，那么此人可能只是有些缺乏锻炼，将他放在重要岗位上磨炼几年，日后或能成就一番大事。

讲到这里，对于曾国藩的相人术，大家觉得有几分可信度呢？

俗语说“冬吃萝卜，夏吃姜，不劳医生开药方”，这句话在民间流传极广，但很多人却不知道这其中的养生原理。

中医认为生姜性味辛温，有散寒暖胃，和胃止呕，属于辛散之物，可祛除身体寒邪、振奋人体的阳气。夏季每天早上吃一片生姜，有助于温散寒邪、保护胃肠功能。

医学推广部—杭天

生姜

「养生好时节」

中医经典著作《伤寒论》中有这样的论述：“五月之时，阳气在表，胃中虚冷，以阳气内微，不能胜冷，故欲著复衣。”



shēng jiāng xiǎo fāng
生 姜 小 方

○脾胃虚寒、气血不足者，可用生姜3片、红枣3~5颗，略加煎煮后服用。

○头发突然脱落的斑秃病，可用鲜姜片外搽脱发部位，每日2-3次，连搽3-4周，可改善皮肤局部血液循环，促进毛发生长。

○食物中毒，如吃鱼、虾、蟹中毒引起的腹痛、呕吐、下痢等，可用生姜、紫苏叶各10克水煎，加红糖适量，每日两次分服。

○外感风寒，头痛发热，或淋雨，寒冷腹痛等，生姜30克切细，加红糖，以开水冲泡或煮沸，趁热饮后，盖被卧床，出汗后愈(如加葱白效果更佳)。

○用生姜贴敷肚脐或者手臂前内侧的内关穴，预防乘车船时头晕、恶心呕吐等运动病的发生。

zhù yì shì xiàng
注 意 事 项

姜既然有药理作用，就应该注意它的一些用法和禁忌，以下几个问题是应该注意的：

○体内热邪内盛所致发热、口渴、尿黄赤、便秘等实热症状，及虚火旺盛的人均应该忌用。

○肝炎、高血压患者不宜用。

○阴虚咳嗽、盗汗、表虚自汗、手脚心发热、胃热呕吐者应忌用。

○痔疮、痢疾疮疡者不可多食，尤不宜与酒同食。

国内外患者教育现状综述

综合部—何月芳

国外的患者教育最早源于19世纪中后期，而我国则在90年代后才在全国范围内开展，起步较晚，没有形成科学有效的教育体系，在理论和体制保证方面还不够完善，是一个薄弱环节。

奇方药业从2018年开始启动的患者教育项目是国家医改纵深逐级推进下公司营销模式寻求转型的重大尝试，是公司的重点项目、明星项目，因而全面理解公司患教项目的定位、发展规划、资源支持、相关政策，保持公司上下思想一致对患教项目的稳步推进具有重大意义。而多了解一下中国地区以及其它国家的患者教育或者健康教育方式方法，或许对我司的患者教育项目有所借鉴和启发。

一、中国大陆

目前，我国开展的公众用药安全教育形式比较单一，主要采用编写科普文章和医药相关知识问答（大多不是免费获取的，受惠面较小）、医疗机构和社会药房印发的合理用药宣传资料等。查阅国内关于用药教育的文献可知，用药教育的实施并不理想，主要是一些综合性大医院在执行，而且，主要是由医生与护理人员担当教育者的角色，药师所发挥的作用微乎其微，实施对象则主要是医院的患者。

虽然我国许多学者也对用药教育做过研究，但大多只停留在现状分析和用药教育内容的层面，很少涉及到如何具体实施的范畴。国内用药教育的研究也一直存在缺乏标准和数据分析的局面。我国政府一直倡导公众安全用药，各个媒体也向公众发布了一些类似用药教育的公益宣传片及报道，但医疗机构及社会药房并没有将用药教育作为其日常工作的组成部分。虽然各级医院都设有药物咨询窗口，但大多数都是为应付药监及卫生部门的检查，没有真正起到教育患者及公众安全用药的作用。究其原因，一方面是药师数量不足，另一方面是缺乏相关的政策约束。



二、台湾

我国台湾地区自1997年开始医药分业。台湾地区的医院大多都非常重视患者的用药教育，采用多种渠道和形式，且取得了比较显著的效果。台湾地区患者用药教育工作很大程度上依赖于医院强大的信息系统，基本上每家医院的网站都附设有与用药教育有关的内容，如药物服用注意事项、常见用药Q & A、用药卫教单张、用药咨询服务等。

台湾行政院卫生署为了进一步促进用药教育在整个台湾地区的推行，将药师为民众提供用药教育作为其是否有资格申请执业登记的一个重要标准，因为台湾药师执业执照每6年更新一次，且需要进行继续教育达到一定的绩点才能更新，若旧执照超期或者绩点不够，无更新执照则视为无照执业，而药师作为卫生教育推广讲授者，每次能够得到一个绩点。

三、香港

香港现行社会的体制与台湾基本一样并且香港在用药教育工作上也比大陆地区先行多年。香港伊利沙伯医院药房服务准则里就明确包括对病患提供耐心的辅导及教育服务，同时要求药剂师积极接触社群，经常参与病人健康教育活动。

东华三院冯尧敬医院于2001年开始在老人评估组服务内的各院区作探访和用药风险评估，运用药剂师的专业知识，协助各院区医生解决老年人独有和特别的用药问题，同时为其提供特别的用药教育内容。除此之外，冯尧敬医院药剂师还定期编写通讯，发放有关用药特别是老人科的药物最新资讯；为医生、护士、专职医疗人员及老人

院区职员举办药物使用讲座等。

四、澳门

澳门是我国特别行政区之一，其面积狭小，人口密度适中，澳门的医院卫生护理主要是由仁伯爵综合医院（政府医院）和镜湖医院（民间综合医院）负担。查阅澳门卫生局网页发现，与药物相关的部门主要是医院药房和药物事务厅。药物事务厅的主要职能是发挥优质药物监督管理作用，确保居民用药安全有效，促进药剂专业及业界健康发展；医院药房主要提供高素质的药事服务，促进病人用药安全，提高市民医疗专业人员的药物知识，也是目前负责澳门地区病人、医护人员与民众用药教育的主要部门。

医院药房除了日常药物调剂服务外，药物咨询与用药辅导服务（两者皆属于用药教育）也是其工作的一项重要内容。药物咨询服务是医护人员解答有关药物应用方面问题；用药辅导服务（设有用药辅导室）主要是由药剂师专责免费辅导民众用药事项，并协助解决用药问题，提高病人的用药依从性，指导正确用药。目前，澳门仁伯爵综合医院向市民提供用药教育的方式主要有：①发放药物小册子；②播放用药卫教短片；③举办病人用药讲座；④门诊病人用药辅导；⑤病人出院用药辅导。

五、日本

日本是全球人口老龄化程度最高的国家之一，根据日本厚生省的死因分析，日本前四位死因为恶性肿瘤、心脏疾病、脑血管疾病和肺炎，因而日本对国民特别是老年人的健康教育和健康促进非常关注，通过推行各种政策以及举办各种活动提高日本民众的身心健康。

2000年4月1日开始实施的介护保险制度可以说是日本老年人保健福利史上的一个里程碑，它详细地规定了老年人享受入所护理、在宅护理和医疗及康复等医疗保健福利政策和相应的费用开支。

六、美英两国

药品说明书是美英两国对公众进行用药安全教育的基本形式。美国FDA要求制药企业提交的每一个申请上市的新药文件中除了完整、专业的药品说明书外，还要有一份专门供病人阅读的说明书（Patient Labeling），以通俗易懂的语言（通常是问答式）阐明药物的作用原理、适应

证、用法用量、药物不良反应、药品储存方式等基本信息，并附有药品最小剂量单位的描述和外观图片，以助消费者识别赝品。

在美英两国，由于互联网技术的普及，政府部门十分重视通过官方网站发布权威信息。公民可以通过Internet免费浏览最新用药安全信息，接受用药常识指导，并可以通过一定的渠道反馈用药信息或寻求帮助。如美国的FDA在其官方网站主页上为消费者、病人、少年、儿童等不同人群提供有针对性的资讯，在向消费者提供的安全用药须知中，包括了网络购药、驾驶与用药、镇痛药的误用、非处方药等内容。



七、德国

德国的全民健康教育由健康宣传中心、医院和医疗保险公司3个体系共同承担。德国联邦卫生部所属国家健康宣传中心成立于20世纪60年代，并在16个州设立了分中心。健康宣传中心是德国全民健康教育的专业机构，发挥着组织指导作用。中心有长期规划，也有各种短期的工作任务，如宣传艾滋病的预防，宣传器官捐献，接受心理咨询以及为人们提供医疗保健信息等。健康宣传中心下属的德国亚深健康宣传分中心的流动教育站，常年在城市乡村巡回开展免费咨询和科普讲座，对有需要者，流动教育站通过随站的可视电话让相关的医疗保健专家即时或预约提供健康咨询。

由于篇幅限制，各个国家或地区的健康教育状况我只能浮光掠影般挑重点分享，大家如果想进一步了解某个国家或者地区的健康教育状况，可以自己网上查阅该国或该地区的相关信息，相信大家通过自己动手查阅能了解到更全面、更有针对性的信息。

不做青春的“撒奸儿”

医学推广部—史洲铭

坐在午后的阳台上，倒一杯茶，翻开《梁家河》细细品读起来，没想到竟一口气将它看完了，我深深感受到领袖的不平凡是从青年时一点一滴积累起来的，对比自己在那个年龄的表现，真的是自惭形秽，相差甚远。

“我人生第一步所学到的都是在梁家河。不要小看梁家河，这是有大学问的地方”，印在封面上的这句话，



是2015年2月13日习近平总书记回到梁家河时对年轻人和孩子们说的话。封面的照片上，习总书记笑意盈盈的

和他年轻时的小伙伴走在梁家河村子的道路上。走在习总书记身边的小伙伴们都已年过半百，写满沧桑的脸上掩饰不住内心的激动和欣喜。“立春后的阳光暖融融的洒在人们的身上，远处的山上，冰雪正在消融。”温暖的笔触，简朴平实，却情节生动，引人入胜。

在陕北那艰苦的七年岁月里，青年习近平从一个十五六岁的不谙世事的少年，逐步成长为一名沉稳自信、奋发有为的共产党员和大队支部书记。七年，几乎是一个人青春时光的全部。对一个充满青春激情的灵魂来说，身处当时的政治氛围和艰苦贫瘠的生存环境，面对理想和现实的激烈碰撞，该有多么绝望和孤独。我们对于历史，都是听老一辈的口述。我听见的，动荡岁月里，都是抱怨，都是控诉，都是大时代下对于自身命运无法把控的哀怨，很少听到有人说在那个岁月里，真正能明白自己是谁，想要做什么，未来在哪里，甚至于此时此刻下我想干什么的人都不曾真正思考过。真正的强者，是在人生的每一步，都能清楚自己定位。习近平做到了。青年时期的习总书记充满了强大的力量，梁家河的知青岁月是习近平总书记成长的力量源泉。基层是大舞台、大课堂，群众是好老师，以此为基础习总书记不但怕吃苦，不忘修身，还能够做到攻坚克难，一心为民。习总书记说过，“幸福都是奋斗出来的”，而青春正是用来奋斗的。青春如朝日，是一个人最宝贵的年华，一代人有一代人的青春。读完此书，我的思绪回到

了那激情燃烧的岁月，如何能让青春的枝头在逆境中绽放梦想之花，我由衷的渴望能够汲取到这种强大的力量。

他干活从不“撒奸儿”是其中的一篇文章。从“北京娃”到“受苦人”，从“挣工分不如妇女”到成为“种地的好把式”，再到当地百姓夸他“好后生”、干活“不撒尖”。一系列称谓的变化，源于他“不服输”的劲头。宝剑锋从磨砺出，梅花香自苦寒来，是他勤学苦练，能力得到群众认可的有力证明。苦，是习近平总书记七年知青岁月的底色。面对艰难困苦，他没有怨言，而是与群众一起开荒、种地、放羊、铡草、挑粪、拉煤、打坝，闯过了跳蚤关、饮食关、生活关、劳动关、思想关。作为青年职工，我们要学习总书记不畏艰难、百折不挠的顽强意志和自强不息、志存高远的赤子情怀，把党赋予的各项工作完成好，以苦干实干成就事业。同时，有意识地把自已放到急难险重的实践中去淬炼、去升华，让自己在攻坚克难中完善自身、成就人生。

“毫不夸张地说，当时的文学经典，能找到的我都看了，到现在脱口而出的都是读到的东西。”习近平说。我要向总书记博读天下的尚学精神对标看齐，锻造过硬本领。在“上山下乡”那个年代，整个社会文化生活匮乏，黄土高原闭塞而荒凉，青年习近平却“痴迷”于读书而废寝忘食。“白天劳动、晚上看书”成为总书记知青岁月的生活常态，留下了“30里借书、30里讨书”的生动故事。这种勤奋好学的精神，贯穿习近平总书记的人生。作为新时代的基层烟草工人，我要学习总书记孜孜以求的尚学精神，向书本学习，在实践学习，加强工作能力的学习，补足精神之钙。

青春因梦想而激昂，因拼搏而精彩，因奉献而厚重，“只有把人生理想融入国家和民族的事业中，按照习总书记提出的“对党忠诚，服务人民，执法公正，纪律严明”四句话、十六字总要求，为国家发展，为民族复兴添砖加瓦，是我所能做并且一定要做好的事情，这样才能不负青春。



奇药有方 呵护健康

家家争唱饮水词， 纳兰心事谁人知？

医学推广部—马冬生

“谁念西风独自凉，萧萧黄叶闭疏窗，沉思往事立残阳。被酒莫惊春睡重，赌书消得泼茶香，当时只道是寻常。”

——《浣溪沙》

从首句“谁念西风独自凉”中，便是能够看出，当时正是秋深之际。若是在往日，妻子定会催促词人添加衣服。而现在，妻子卢氏已经长眠黄土，自己也只能独自一人感受秋风的悲凉。词人的这句反问的答案尽在不言中，词人有一点点的期盼，但是更多的是失望，很是矛盾！因此能够看得出来，这里的“凉”更多的是指词人心中的感触，而不是当时的天气。从第一句起，就表达了对亡妻深深的哀念。

二人赌书泼茶，好不惬意，生活充满着诗情和雅趣。然而，如今却只能发出“当时只道是寻常”的哀叹。这当时觉得再寻常不过的事情，而如今却再也回不来了，成了遥不可及的奢望。整首词虽然是描写了回忆亡妻生前的几个片段，却体现出词人无穷的遗憾，字字皆血泪，使人不禁潸然泪下。

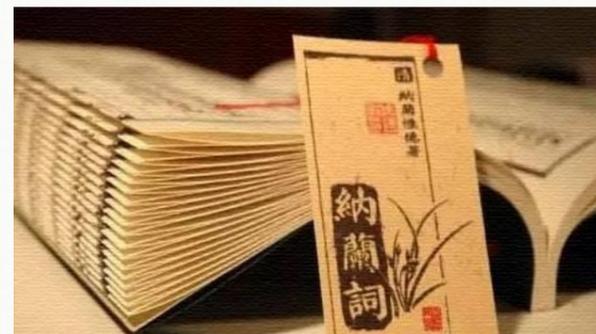
“泪咽却无声，只向从前悔薄情。凭仗丹青重省识，盈盈，一片伤心画不成。”我们理当珍惜眼前人，莫要负了爱人的一往情深。否则，等他们离去后，只能“泪液却无声”、“一片伤心画不成”的悔恨。

情不知所起，
一往而深，或许就是如此。



初次接触纳兰性德的词，是在大学的宿舍。偶然的一次机会，发现室友的桌上放了一本纳兰词，便好奇地翻开，从此便一发不可收拾。一见钟情，大抵不过如此。

纳兰的词，婉转凄美。虽然大多是倾诉儿女情长，然，其对亡妻的思念的词，情真意切，柔肠寸断，令人感同身受。



“青衫湿遍，凭伊慰我，忍便相忘。半月前头扶病，剪刀声、犹在银缸。忆生来、小胆怯空房。到如今，独伴梨花影，冷冥冥、尽意凄凉。愿指魂兮识路，教寻梦也回廊。”

——《青山湿遍》

这是卢氏死后半个月，纳兰悼念亡妻写的第一首悼亡词。纳兰对妻子的爱至情至性，词中回忆起妻子生前的点点滴滴。二人酷爱梨花，常漫步回廊中，相伴梨花影。因此，卢氏故后，发出了“独伴梨花影”的悲叹。

梨花在纳兰性德的词中多次出现，具有非同寻常的意义。词人对亡妻的悲哀思恋之情的无从诉说，便寄托于亡妻生前至爱的梨花。如《虞美人》中，“春情只道梨花薄，片片催零落，春到梨花盛开，来不及欢喜就风吹花落”；《秋干索》中，“满地梨花似去年，却多了廉纤语”；《采桑子》中，“一别如斯，落尽梨花月又西”等，梨花总能触动他心灵深处的琴弦。

脑筋急转弯答案:

1. 鸡(机(鸡)不可失(湿)！)
2. 西红柿(西红柿准备要炒蛋了)
3. 熊猫
4. 剪头发
5. 眼睫毛
6. 因为屁股着火了



充满阳光的早晨，习惯的打开喜马拉雅，无意间，听到这样一个故事：一个嘈杂的雨天的早晨，牧师正在准备他的演讲稿，可是他的儿子在一旁吵闹不休。

这位牧师随手拿起一本杂志，一页一页翻着，直到他翻到一幅大图画——世界地图，他想到了一个让儿子安静下来的好办法。他立刻撕下这页，再把它撕成碎片，散落在客厅地上。这位牧师告诉他儿子，如果能拼完这些碎片，就会带他出去玩。牧师以为这件事会花费他儿子一个上午时间，他就可以安心的继续准备工作。但是，不到10分钟他儿子又来敲门了！牧师问：“怎么可能这么快就拼好一幅世界地图？你是怎么做到的？”小孩回答：“很简单啊！在另外一面有一个人的相片，我把这个人的相片拼到一起，然后反过来，我想，如果这个人是正确的，这个世界也就是正确的。”

是呀，如果一个人是正确的，这个世界就是正确的，复杂世界的背后藏着的就是这个浅显的道理。生活也是如此，我们要调整好对待生活的态度。谁也不是为烦恼和痛苦而生，谁也不想每天焦虑烦躁，可生活中总是有这样那样的烦恼，我们逃避不了，而治愈这一切烦恼的良药却是好的心态。常怀一颗感恩的心、一颗宽容的心、一颗上进的心、一颗智慧的心、一颗充满希望的心、一颗自信的心……最后融汇出的就是我们对待生活的初心。这样的初心，建立起来的世界一定是正确的、我们想要的世界。于是我们懂得自己为什么每天都要努力了，我们努力的工作，是因为我们心中有我们要达到的梦想；我们认真学习，因为梦想需要这双知识的翅膀；我们好好的生活，因为追梦的心需要舒适的栖息的地方。

最后让我们一起心向阳光，朝着我们梦想的方向，奋力奔跑，哪怕荆棘丛生，沟壑万丈。

知足常乐

储运部—梁海霞

人生就是一场漫长对抗，有些人笑在开始，有些人却赢在最终。试着微笑，试着回眸，放松自己，不强求、不萎靡、不浮躁。简单生活，随心、随性、随缘，做最好的自己，知足、微笑、淡然，即使再苦再累，只要坚持往前走，属于自己的风景终会出现。

生活容不容易，关键看你怎么活。处境在于心境，心境改变了，处境也会改变。你向生活要得越多，你就会变得越紧张、越复杂，生活也就越不容易。反之，你对生活要求的越少，就越容易满足，越容易快乐。江山明月，本无常主，得闲便是主人；大道至简，活在当下，知足便能常乐。

悟入无怀之静境，一轮之心月独明，尽显心静之境界；心静自然从容洒脱，持心若水笑面人生，更现心静之魅力。人生在世，平淡才是最真，静默才是最美，生命里最持久的不是繁华，而是平淡，不是热闹而是清欢。保持一颗童心，不开心的时候，心无遮拦地向朋友倾诉烦恼，开心的时候，肆无忌惮地开怀大笑，也许所有的忧愁会在倾诉中流走，所有的紧张会在大笑中释放。像孩子一样，简单生活，快乐生活，保持心灵原生态，一切都是美好的。



生命里总有一个故事，想讲述却难以开口，就这样在心底，渐渐谱成了曲。人就是这样，得不到的永远向往，失去了的，才会觉到珍贵。所谓的，得失、情缘、风景、驿站，都在时光的尘烟中，慢慢淡散。虽然，有些事情放下很难，但是，不属于自己的东西，终究会走远。

人的一生，注定要经历很多。人生路上，有爽朗的笑声，有委屈的泪水，懵懂的坚持着，有成功的自信，有失败的警醒，每一段经历注定珍贵。生命的丰盈缘于心的慈悲，生活的美好缘于拥有一颗平常心，生活简单让人轻松快乐，想法简单让人平和宁静。所以，知足便能常乐！

越好的关系越要如履薄冰

财务部—熊安妮

一个小男孩儿和熊成了朋友，他们彼此喜欢，深深依恋。遗憾的是，这头熊有个缺点——口臭。但由于孩子非常喜欢这头熊，他从来没有告诉过熊它有口臭。

有一天，孩子和熊发生了一点争执，孩子气冲冲地和熊说：“我其实忍你很久了，因为你是一只只有口臭的大笨熊！”

熊听了愣了一小会儿，然后从房间里拿出一把水果刀对孩子说：“你往我身上捅一刀”，孩子非常纳闷，却还是照着做了。水果刀在熊的身上划出了一个伤口，鲜血直流。

熊告诉孩子：“我要离开这里，一年以后我会回来找你。”说完熊就离开了。

熊不在的日子里，孩子怀念熊的温暖和善良，他甚至觉得熊有点口臭也无妨。

一年到了，熊终于回来了，孩子迫不及待地跑过去跟熊道歉：“我错了，我不该嫌弃你。”熊这时将一年前的伤口展示给孩子，伤口已经愈合了。熊却说道：“但是你当时那句‘有口臭的大笨熊’，在我心里留下的伤口，直到现在还滴着血，它从未愈合过。”说完熊就离开了，再也没有回来过。

这则小故事原本是要教育我们恶语伤人六月寒，不要出口伤人。

可是对孩子来说，又何尝不是因为一件“小事”永远失去了一个朋友？之前的美好已经在熊的记忆里消失了。有时候失去一段炽热的感情，就是这么简单。

人的本性，其实是记仇不记恩的动物。说一百句好话，也抵不过一句坏话带来的影响。

有时候，我们的过失哪怕是无心之失，都可能让我们永远地失去一段重要关系，我们甚至连解释的机会都没有，对方就已经走远了。无论是朋友、同事还是夫妻。

越好的关系，越要学会尊重，越要有界限感，越要小心翼翼、如履薄冰。

知而不行，是不知也

人事行政部—徐燕青

“听过很多道理，依然过不好这一生”这是电影《后会无期》中让人最印象深刻的台词之一，它确实道出了每个人内心深处的深刻体会。我想很多人过不好自己的人生，是因为对于这些“理论”，我们真的就只是听听而已。听过很多道理，但仅仅是停在了知道的层面，没有去执行。很多人，一跟他说一个重要的道理，就会很不耐烦地回答，这个我知道啊，这个三岁小孩都知道了，这个谁不知道啊。许多的道理我们都懂，但我们做到了吗？付诸行动了吗？孔子曰：知而不行，是不知也。知，如果是大脑的知，它的能量是很低很低的，就像是一颗大树的一片叶子，这样的知道，如“叶子”的飘摇不定，不具备任何改变命运的能力。这样我们肯定是过不好这一生的。



在这个信息爆炸的时代，到处都充斥着金钱，充斥着欲望，各类综艺节目，电影，视频，app，为了迎合更多的人群，层出不穷，应有尽有，让人眼花缭乱。有些人看到新媒体的鸡汤文，喝过了鸡汤文，也收藏过了，发誓以后要怎么做怎么做，事实上却没有去执行，因为娱乐至死。在这样的前提下，我们还每天只知道刷微信，微博，玩app，追星，那么这样的人生真的可以过得好吗？真正的“知”，需要具备滴水石穿的能力。要日复一日的行动，不断地加强自己的知。要让自己的身体知道，让自己的情知道，让自己的心灵通知道。真知的抵达，更像是一个意志力的磨练。没有行动，一切都是空谈！例如，我们这些油腻的中年妇女，经常羡慕一些女性，生活好，心情好，娃儿听话，就是别人家的娃。说白了就是我们不够自律，当我们下班后在聊八卦的时候，别人在学习；当我们在葛优瘫的时候，别人在健身房挥洒汗水；当我们在刷手机的时候还带上娃一起刷，别人家的小孩却在跟父母一起高质量的陪伴。道理我们都懂，可是就是没有付诸执行，这样我们怎么能过好我们这一生呢？

时代的发展，我们要有智慧的与时俱进！现在的人大多都太急了，失去了耐心，很多事情都想着可以短期得到回报，越快越好，可是，没有什么事情是可以一蹴而就的。想过好自己的一生，靠的也只有我们自己，只有我们坚持行动起来，相信，3年，5年，甚至10年后，我们一定会有改变的！