

圣和报

2005年5月26日(星期四) 第5期 总第17期

南京圣和药业有限公司主办

http://www.sanhome.com sanhome@sanhome.com

南京医药行业协会成立

本报讯(通讯员 刘宏谋)由我公司及南京医药产业集团、金陵药业股份有限公司等11家南京医药生产经营单位联合发起的“南京医药行业协会”于5月20日宣告成立。自此,南京医药行业终于有了自己的服务和自律管理的组织,大家团结起来、共同面对和携手解决南京医药行业目前面临的困难和问题的合力正式形成。

在南京医药行业协会成立大会上,南京市副市长、江苏省食品药品监督管理局叶耀宇副局长、南京市药品食品监督管理局王鹤新局长、南京市经济委员会闵慧副主任,市科技局等有关领导,协会45个会员单位的代表出席了会议。

南京医药行业协会是在南京市经济委员会的支持和指导下筹备成立的。该协会将在行业调查统计信息的采集与发布、参与制定行业发展规划、维护企业权益、建立行业自律机制、参与行业标准的制定、开展咨询服务、行业内重大项目的可行性认证、协调行业内企业关系、搭建国内外技术交流合作平台、积极参与国际国内竞争、大力促进行业和地区经济发展等方面发挥积极的作用。

在协会成立大会上,王勇董事长等十五家企业的董事长、总经理当选为第一届理事会理事,会上推举南京医药产业集团有限公司总经理唐富春女士任会长,我公司等六家企业为常务理事单位。

我公司加入中国临床肿瘤学会

本报讯(通讯员 胡蓉蓉)日前,我公司接到中国临床肿瘤学会(CSCO)发来的入会通知书,正式成为该学会团体会员。通知说:“对于贵公司的入会申请,经过CSCO执行委员会认真讨论研究,同意接纳贵公司成为中国抗癌协会临床肿瘤学协作委员会暨临床肿瘤学会(CSCO)的团体成员。谨此正式通知,并代表CSCO全体会员表示衷心祝贺和热烈欢迎!贵公司近年来,在自身壮大发展、兴旺发达和为国家经济发展做出巨大贡献的同时,热心社会公益性活动,积极支持和关心医学学术交流,口碑优秀,影响广大而深远。希望今后我们双方能够遵循‘团结、协作、务实’的宗旨,加强联系与积极合作,共同致力于弘扬具有中华民族特色的临床肿瘤学事业。”

中国抗癌协会临床肿瘤学协作中心(又称中国临床肿瘤学会,Chinese Society of Clinical Oncology,简称CSCO)是由国内200多名具有高级职称的临床肿瘤医师发起酝酿和筹备,在卫生部、国家药品监督管理局、民政部、国家科委和中国科协的关怀和支持下,于1997年4月28日在北京正式宣告成立。它是由从事临床肿瘤专业的工作者和单位自愿组成的全国性非法人学术组织,是中国抗癌协会27个专业委员会之一。

CSCO的主要任务是:

一、开展继续教育、培训专业防治肿瘤人才,更新临床肿瘤学知识和技术,提高广大临床肿瘤工作者的学术水平和业务技能。

二、组织协调遵照GCP规范的临床肿瘤学多中心、多学科、多层次的协作研究,促进临床肿瘤学研究,促进医药科研成果的转化,推广先进的诊断与治疗技术。

三、与国内外相关学术团体和肿瘤防治组织机构建立密切联系,积极开展国际、国内学术交流。

四、收集并提供国内外肿瘤防治信息,编辑出版专业学术刊物。

五、积极开展肿瘤防治宣传教育,为肿瘤患者提供医学、护理、康复指导和公益服务。

六、充当政府与卫生行政部门联系肿瘤临床工作者的纽带和开展肿瘤防治工作的助手,接受委托并承担相关部门的肿瘤防治决策论证及科研成果的鉴定等。

CSCO自成立以来,在“团结、协作、务实”宗旨指导下,积极开展临床肿瘤学继续教育和临床多中心性协作研究,组织培训及海内外学术交流,在国内外产生了很大影响。目前有12位院士是CSCO指导委员会委员,4500多名会员来自全国各省市1000余家肿瘤防治机构的临床一线的临床肿瘤学医师,其中60%具有副主任医师以上职称。团体会员也都是国内外著名的医药企业。CSCO致力于推动部门之间、学科之间的密切协作,促进中西医结合,加强开展以化学治疗、放射治疗、手术治疗、生物治疗和中医药等多种手段规范的综合治疗临床协作与学术研究,积极推动和促进国际学术交流和肿瘤临床协作研究,为提高我国临床诊断与治疗的整体水平,建立和弘扬有中华民族特色的临床肿瘤学而努力奋斗。

2004年9月我公司推出的抗癌中成药圣和消瘤平注射液、消瘤平片,是新靶向多环节广谱抗肿瘤药物,其主要成份是由中草药通关藤提取、精炼、纯化而制成的。其药效学研究证明可以显著抑制肿瘤细胞的生长,诱导癌细胞向正常细胞转换,该产品“一消、二扶、三平衡”的全新抗癌理念受到专家的广泛好评。

我公司是今年3月申请加入CSCO的。加该学会后,对于有效推动我公司在抗癌药临床协作方面的研究与学习,促进我公司与临床肿瘤学界的精诚合作具有重要意义。我们相信,加入CSCO后对推动我公司的抗癌药物在临床上的运用与推广有很大的帮助,我们公司坚持以坦诚合作,积极务实,开拓进取的宗旨为人类的健康贡献力量。

我公司成为江苏省药学会首批团体会员

本报讯(通讯员 刘宏谋)江苏省药学会第六届理事会第六次常务理事会议于2005年4月18日下午在江苏省会议中心召开。江苏省食品药品监督管理局李继平局长,省药学会名誉理事长彭司勋院士、刘国杰教授,省政协医卫体委员会副主任、省药学会毛季琳理事长出席会议并讲话,学会常务理事和部分企业负责人共40多人参加了会议。

在这次会议上,本公司等26个单位被首批批准成为省药学会团体会员。公司副总经理戚良猛同志和其他会员单位代表接受了与会领导颁发的证书和铜牌。

江苏省药学会是我省从事药品管理、

药学教育、药学科研、医院药学、药品生产和药品经营等药学工作的,具有中级以上职称或相当资历的药学科技工作者组成的学术团体,现有会员七千多人,团体会员26个。江苏省药学会作为江苏药学会人才荟萃的学术性群众团体,在加强各级政府、企业、科研单位、高等院校的相互合作方面,一直起着积极地推动作用,作为桥梁与纽带,为我省医药事业的发展提供了良好的服务平台。

本公司作为首批团体会员加盟江苏省药学会,力求通过学会这个平台,把学会优势与企业发展结合,进一步提高企业科研和管理水平,进一步拓展产品市场,为江苏医药事业的发展作出更大的贡献。



2005年第二次销售会议于5月18日至20日在江西庐山召开。董事长王勇、副总经理谢宁、销售总监沈莲君、销售经理何丹青、桂斌、岳伟彪等及地区经理40余人出席了会议。

会议由副总经理谢宁主持。会上,王勇董事长深情回顾了自南京圣和药业有限公司的第一次销售会议在庐山召开以来超过的10年路程,展望公司未来的发展走向,提出了公司近期发展的思路与要求。沈莲君总监汇报了公司上半年销售工作的进展情况,公司总部就市场的进一步拓展所做的工作。会上,各地区经理就2005年1至5月的工作进行述职。会上,还就销售二部的工作作了专题研究。会后,与会人员还需要饶有兴趣地游览了庐山仙人洞、五老峰等主要著名景点。

2005年世界抗癌药物市场展望

癌症仍然是工业化国家和世界范围第二位的主要死因。由于平均寿命的继续增加，癌症也会增加。人们将继续用有效的治疗药物对付癌症。而许多可采用的药物系统起作用，所以具有从不服到威胁生命的付作用。最近，专门靶向癌细胞或与人体免疫反应合作起作用与这种疾病作斗争的产品已开始在这个市场中出现。这标志着，在治疗癌症的路途中的动力的变化。而这样的创新治疗剂将在这一个十年中改变癌症市场。

据 Business(Communi caltions) 公司的最新研究《癌症治疗剂的新开发》的报道，在2000年世界抗癌药物市场达148亿美元。年平均增长率为12.5%，到2005年该市场预计将超过267亿美元。

在2000年和2005年期间，预计将上市134种治疗癌症的新药(包括创新产品以及对有药物的

新配方或适应症)，预计将使世界范围的抗癌药物销售额增加75%。

目前，已确立的产品线占该市场的近90%，2000年的销售额估计在132亿美元。在这期间该领域的年平均增长率将在6.6%，到2005年将达到182亿美元。

由于单克隆抗体(专门靶向癌细胞而不是系统起作用)这样的创新治疗剂的上市，癌症治疗在1990年代后期发生了巨大的变化。至少在以后的几年中，这些新应用的治疗剂将被用于与

较老的象细胞毒素药物、生物反调节剂和激素的结合使用。在整个预测期内，象血管形成抑制剂、癌症疫苗和基因治疗这样的创新产品。以及新单克隆抗体产品的上市和对现有药物的改进，将会导致癌症治疗剂市场的巨大增长，创新治疗剂市场目前估计在15亿美元，年平均增长率为40.2%，到2005年总额将达到86亿美元。在2000年到2005年期间，整个市场的规模将增长近一倍。(中国医药咨询网)

2005年世界癌症治疗产品市场预测(百万美元)

	2000年	2005年	年平均增长率%
老产品	13210	18160	6.6
创新治疗剂	1580	8550	40.2
合计	14790	26710	12.5

医保药品面临新一轮降价

从中国医药商业协会相关人士处获悉，新一轮的药品降价将会在6月左右启动，本次降价将涉及16种抗生素和6种新进医保目录的药品，降幅平均高达60%以上，其中个别品种的降幅将达到93%。而我国的抗生素企业在经历了去年大幅降价后，又将面临新一轮的考验。

据中国医药商业协会副会长朱长浩透露，虽然这次降价的品种包括外资类药品和合资类药品，但其降价幅度却远远未及国产仿制药。国产仿制药降价的平均幅度为60%，而原研药的平均降幅仅为20%，单独定价的药品降价幅度也只有25%。无疑，这将进一步拉大国内外制药企业在同类药品中的价格差。以头孢曲松为例，降价前同规格的国产仿制药定价为20元，而罗氏制药生产的罗氏芬的定价则为125元，两者之间的价格比为1比6。但按照讨论方案降价之后，国产仿制药的价格仅为7元左右，而罗氏芬则为87元，两者之间的价格比为1比12.2。

国家发改委药品价格处处长表示，由于该

降价方案还在讨论过程中，没有最后确定，因此不方便对此发表意见。

朱长浩认为，由于降价药品主要在医院销售，本次降价对药店的影响不大，但将给医药工业企业带来极大冲击，会进一步挤压行业利润，尤其对抗生素企业而言。

抗生素的销售收入和产量都占行业的三分之一左右，是许多企业赖以生存的主要产品。东吴证券王光清说，由于供大于求的缘故，使得我国抗生素生产企业的利润一直非常低。根据国家统计局数据，由于原料价格上涨、抗生素凭处方销售等原因，2003年，石药集团、江山制药等大型抗生素生产企业的利润下滑都接近50%，新华、鲁抗甚至更低。石药集团利润下降的产品中原料药和制剂都有，但全是抗生素。去年，抗生素企业已经历了一次大规模降价，而这次降价的22个品种中，仍有很大部分是这些企业的主要利润来源。

华北制药市场部有关人士告诉说，此次降价

医疗机构『药占比』有新规

日前，江苏省卫生厅对医疗机构“药占比”作出最新规定，新规给2005年全省各大医院的“药占比”设立了上限，三级医院“药占比”上限控制指标分别为：综合医院47%；儿童医院55%；肿瘤医院57%；中医院为58%，其中西药收入占药品收入总额的百分比要比2004年下降10个百分点；精神病医院为49%；传染病医院为59%；口腔、妇产医院等不得高于2004年的比例。二级医疗机构的“药占比”上限控制指标和管理措施，由各市卫生局确定，于4月底报该省卫生厅备案。该省卫生厅要求，各市卫生行政部门要将“药占比”上限控制规定纳入医院医疗上度综合目标责任制和文明单位、先进个人考核范围。医疗机构要按照“合理检查、合理用药、合理治疗”规范和“抗生素使用指南”等要求，定期考核，奖优罚劣。卫生行政部门要对所属的二、三级医疗机构的“药占比”控制情况组织复核。年终，凡“药占比”超出上限控制指标的医院，须将超出部分的药品收入上缴同级卫生行政部门。(中国药网)

文摘 人有四妻

一个富商有四个妻子。他最爱的第四个妻子，给她穿华丽衣服，给她吃美味佳肴。他精心地呵护她，总是给她最好的东西。

他也非常爱他第三位妻子。他愿意为她死，总是在朋友面前炫耀她。但是，商人也总是提心吊胆，害怕她跟别的男人跑了。

他也爱他第二位妻子。她非常体贴，总是很有耐心，事实上是商人的知己。不管什么时候商人遇到问题，他总是找第二位妻子，而她总是帮他走出困境，渡过难关。

商人的第一位妻子是个十分忠诚的伴侣，为看管商人的财富和生意，为照料整个家务作出了巨大的贡献。但是，尽管第一位妻子深深地爱着商人，他却不爱她，几乎忽略了她。

一天，商人病了。没过多久，他得知他将不久于人世。想到自己奢华的生活，他不禁自言自语：“现在我有四个妻子在我身边，但我死后，将是孤身一人。我该是多么孤独啊！”

于是，他问第四个妻子：“我最爱你，给你穿最好的衣服，对你最为照顾。现在我快要死了，你会跟随我，给我做伴吗？”“没门儿！”第四位妻子回答，没再说一句就扬长而去。

她的回答象一把尖刀直插商人的心脏；悲哀的商人于是问第三个妻子：“我这一生是如此的爱你。现在我快要死了，你能跟我走，给我做伴吗？”第三位妻子回答：“这生活多美妙！你死后我会再结婚的！”商人的心一沉，变冷了。

于是他问第二个妻子：“我总是求助于你，你也总帮我走出困境。现在我需要你的帮助。我死后，你愿跟我走，给我做伴吗？”“对不起，这次我不能帮你了！”第二位妻子回答，“我最多能送你到墓地。”这个回答如同雷声，击垮了商人。

这时一个声音响起：“我要跟你去。不管你去哪里，我都会跟着你。”商人抬头一看，是他第一位妻子。她背瘦如柴，看上去好像是长期营养不良。商人感到莫大的痛苦，说道：“我本应好好照顾你！”

事实上，我们在生活上都拥有四位妻子：

第四位妻子是我们的身体。不管我们如何慷慨地花时间和精力让它保持良好形象，我们死时，它便离我们而去。

第三位妻子是我们的地位和财富。我们死时，它们都属于别人了。

第二位妻子是我们的家人和朋友。我们在世时，不管他们和我们怎样亲近，他们最多能伴我们到墓地。

第一位妻子实际上是我们的灵魂，在我们追求物质、财富和肉体上的享受时，它常常被忽视。

想到过吗？事实上，不管我们走到哪里，唯一和我们永远相伴的是灵魂。所以现在我们不妨更多地给灵魂以培育，以力量，而不是到临终之时，悔恨不已。(小针车同王雅婷摘自《读者》)

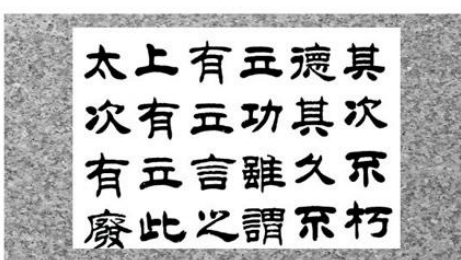


对他们的冲击会很大，但由于具体方案还没有最后出台，因此不方便发表意见。

“外资或合资类的药品在生产工艺等方面要比国内企业有一定优势，但从疗效或者成本来说，两者之间并没有太大差别。这次所涉及的外资企业有罗氏、礼来、上海施贵宝等，但他们受到的影响远不如国内企业。”朱长浩说。为此，协会在这次的降价征求意见上提出意见，希望国产仿制药和原研药能够一视同仁，在降价幅度上保持一致，以给国产仿制药公正待遇。(药物分析网)



单胞菌、阴性和阳性变形杆菌、克雷伯杆菌、不动杆菌、枸橼酸杆菌，以及沙雷杆菌和肠杆菌的部分菌株有良好的抗菌作用。对于结核杆菌、非典型性分枝杆菌和金黄色葡萄球菌(产酶和不产酶株)也有良好的抗菌作用。其他革兰阳性菌(包括粪链球菌)、厌氧菌、立克次体、真菌和病毒均对本品不敏感。本品与β内酰胺类联合用药可获得协同作用。硫酸奈替米星最大的优点在于低肾毒性、低耳毒性，据各类文献报导，硫酸奈替米星是迄今氨基糖苷类抗生素中对耳、肾毒性最低的，安全性较高。为便于运输及贮存，提高药品稳定性，我公司研制了注射用硫酸奈替米星。相信在临床推广以后将成为我公司的又一主打产品。



【原文】
太上有立德，其次有立功，其次有立言，虽久不衰，此之谓不朽。
语出《左传·襄公二十四年》。

【释文】
最高的是树立德行，其次是树立功业，再其次是树立言论。能做到这样，虽然年代久远，也不会废弃，这叫做三不朽。



人生宝典

触动 来源于知识的学习

培训有感

输液车间 刘下明

不久前，我们迎来了药厂的员工培训。在为期半个月的学习培训中，我们学习了企业文化、消防知识、管理理论、GMP基本知识、文件编写、基本操作等。从这短暂的学习中，我们学到了很多新的理论、新的知识，以及药品管理常识，这将促进我们在以后的工作中能更好地理论联系实际，把自己的工作做好。

作为一名圣和的员工，通过企业文化的学习，我们深刻地认识到“圣和”是一个朝气蓬勃的企业，处处都能透着时代的气息；平常我们对药品知识的学习和钻研极其有限的，仅

有的知识也来源于平常工作中所接触到的，而这次的培训把我们带向了一个更高的知识领域；消防知识的培训，让我们认识到防火的重要性，知道要从各个工作环节杜绝火种，防止火灾；从管理理论的学习中，我们学会了如何更好地去带领一个团队，如何团结员工把工作做的更好；从GMP的学习中让我们更加认识到药品生产各环节的重要性，认识到自己工作的神圣；从文件编写、基本操作等等中我认识到太多的东西……

虽然这次的学习时间很短，但是，它不仅提高了员工的素质，为公司的发展打下了良好的基础，也让我们触动了知识的琴弦，促进我们把这些知识运用到实际的工作中去，为圣和的明天贡献一份力量。



人们在吃饱穿暖之后，知道了要储蓄，以便在需要的时候支取它，借助它走出困境。每当我清点一张张金额不大但令人鼓舞的存单时，心里就有一种感悟：人生，不也是一种储蓄吗？！

一个人呱呱落地，便开始储蓄亲情。这一储蓄会伴随他或她走过一生。他们所储蓄的，是一种血与肉相连的情感，是一笔超越时空的财富。无论离的多远，隔的多久，都可以随意随时支取和享用它们。有了亲情这笔财富，即使在物质上即使很贫困，精神上却是富有的；而不懂得或丢失了亲情的储蓄，无异于湮灭了本性和良心。

友情，也是人生一笔受益匪浅的储蓄。这种储蓄，是患难之中的解囊相助，是错误路上的逆耳忠言，是跌倒时真诚的搀扶，是痛苦时抹去泪水的一缕春风。真正的友情储蓄，不是可以单向支取的，而要通过双方的积累逐渐加重其分量。任何带功利性的友情储蓄，不仅得不到利息，而且连本钱都会丧失殆尽。

爱情是一种幸福而艰苦艰辛的储蓄。一对陌路相逢的男女，婚前相恋固然需要执着的储蓄，而要在一个屋檐下应对经历几十年的风雨，更需要不断的储蓄多少和谐、多少默契、多少理解、多少与扶助啊！这决不是靠花前月下，甜言蜜语可以解决面对的。

其实，我们现在的努力工作、认真生活也是一种储蓄。所有的挫折和成功、失望和振作、泪水和欢笑都会使我们成熟，也将为我们人生之路上的必不可少必不可缺的宝贵经验。当我们在年老时，我们将其逐一清点它们时，生命也会变得睿智起来。

储蓄人生

固体车间 余艳

峨眉山 戏猴

销售部 黎淑宜

以前曾听人说峨嵋山大猴子刁蛮、好色、拦路抢劫，具有黑社会性质，我们不信，及至见到了峨嵋山的猴子，才知所言不谬。

起早登金顶看日出云海，不知何故，无云海，日出也不壮观，索然无味。只得裹紧租来的军用棉大衣在刻有金顶的大石台前合影留念就匆忙下山了。

当我们一行来到了猴子的领地，只见群猴嬉于登山道上，稍远一点的高坡上有两只大猴比肩而蹲，也许就是猴王和猴王后了。一行人纷纷解囊，拿出早已准备好的花生投向猴子，众猴争食，登山道上热闹非常。前行者粗壮大汉冯君用二指捻一花生或逗或耍，引得众猴上串下跳。一小猴屡屡跃起，就是抓不住冯君手中的花生，急得呲牙咧嘴，丝丝作响，眼睛溜溜乱转。就在冯君哈哈大笑，稍一分钟，小猴子蹭的一跃，抓了花生就跑。猴子吃东西特快，花生投如口中，只呲牙一咬，舌头一拨弄，花生壳吐到嘴外，花生肉就进入了那臭皮囊。大家正在花样百出地戏猴时，忽听同行两女惊叫且花容失色，原来几只猴猴正围着她们嬉戏，猴们

不吃她们手中的花生，却在她们的身上乱扒，或拉住裤脚衣角不放，或着做怪脸。冯君等人只得扬起手中的背包驱赶那些猴猴。人进猴退，人退猴进，几番进退，才护得两女出了尴尬之地。

冯君充当了护花使者，不觉趾高气扬走在队伍的前头。这时山坡上的两只大猴吼叫起来，几只猴子拦住冯君的去路要东西吃。冯君手里的花生早已经抛洒完了，猴子不依。冯君怕背包给猴们抢去，忙背在身后。谁知一猴悄悄跑到冯君的身后，突袭得手。只见那猴马温抓住背包一蹦一跳，扬长而去，只留下冯君气喘吁吁地在峭壁这边，向隔着一条大沟的“强盗”哀求道：伙计，那里面是药材，不能吃。然，言者谆谆，听者藐藐。那厮拉开背包的拉链翻腾起来。抓一把咬一下随手扔掉，再抓一把再咬一下再扔掉，反复几次，直到把里面的几个本本和证件全部扔在了峭壁之下。冯君在这边顿足捶胸，痛不欲生。

此时，又听两只大猴几声吼叫，作案的猴们呼啸而去，消逝了。峨嵋山之游，记忆最深的莫过于这戏猴和遭猴戏了。

我想这个故事对我们有两点启示：一是要“珍惜现在”；“珍惜现在”使我们不虚度每一天，使我们生活得充实，只有“珍惜现在”才能拥有美好的未来。二是教我们能够“正视现在”。“正视现在”使我们心灵宁静，不怨天尤人。我们现在的苦乐是自己过去的作为造成的，怨不得老天不公也非他人之故。

每个人都向往着一个美好的未来，但是如果没有现在的耕耘和付出，又怎能期待有美好的未来呢？过去无法改变，我们要正视现状，认真对待，把握现在，创造美好未来。欲得“好果”，必先种好“因”。

曾经读到过一则与佛学有关的故事：一个年轻的佛徒向他的师父请教：“佛祖说‘生命不灭，每个人都有他的前世、今生和来世’，那么，我如何才能知道我的前世是什么，生活得如何，我的来世将是什么，将生活得怎样呢？”师父没有直接回答他，只说了四句箴言：“欲知前世因，今生受者是；欲知来世果，今生做者是。”

这则故事其实讲了两个字“因果”。前生来世，尺度来得太大，离现实生活甚是遥远，我们不妨把丈量的尺度缩短，把因果放到每个人的昨天、今天、明天，一生中的过去、现在、将来。你现在的状况是不是你过去的行为造成的结果？你现在的所作所为，是不是决定了你将来的生活状态呢？每个人都可以对自己走过的人生思考一下，我想答案一定是肯定的。

生产部 王洪钰

把握现在 创造将来



我们不认识路，便向店主询问起来。“那我来给你们带路吧！”店主是个小个子黑黑的山里人。“往返给我个油钱，五十吧！”经过一番讨价还价，以三十元成交。于是店主骑了摩托车开在我们前面约十几米左右。天很热，店主的衣衫隐有汗迹。一路上，我们一会儿拐到一边给车加油，一会儿停路边的草莓地买草莓解渴，每次停下来都未告知店主，姐姐的朋友说店主发现车不跟着自然会返回来找我们的，因为钱还没给嘛！果

然每次我们停下来不久，店主都急急忙忙赶回来，站在一边静静等待。师傅走走一个半小时后，车子终于到了柳溪江。漂流的人非常多，我们没买到票，热心的店主便发挥本地人的优势，跑前跑后找熟人，看看能不能让我们插个队。姐姐的朋友笑道：“他不会怕我们玩不成不给他带路费吧，幸好还没给钱。”忙乎了半天店主无功而返。付了钱我们败兴而归。“啊呀！”姐姐的朋友忽然想起了什么，追上店主问：“请问104国道怎么走？我们要回去了。”“我带你们走一段吧。”店主依然很爽快。一路上姐姐的朋友一直在计算，这么远的路，来回的油钱至少也得二十元了。

店主在街角停了下来。“你们沿着这条路向右斜着上去就是了。”姐姐的朋友拿出准备好的五元钱，店主笑得很腼腆不肯收。最后钱还是被塞进店主上衣兜里。回来的路上我们一直在谈论这个店主。“现在这样朴实的人不多了，要是在无锡，人家给带到地方要了钱走人，谁管你那么多啊！”大家一致感慨道。姐姐的朋友又一次语出惊人：“他们迟早会被我们同化的，早晚会变成人精。因为事实证明：只有我们这样的人才会活得更好，这也是一种进化啊！”



中药提取车间 贺艳丽

文摘

十年前与十年后

十年前，听到家婆对家公说：“你这个人，拉不了一好次大便。”她不是指什么骂什么，是大实话，家公胸胃差。在我听来，却深以为怪：夫妻之间，怎么这样说呢？

其时我刚结婚两个月。

现在，丈夫对我说：“你最近大便可顺畅？似乎没见你蹲那么久了？”我说：“是的身轻”，我得改为“无尿一笑”了。两个人笑了一场。我的肠胃亦差。

十年前，他有时给我送玫瑰花，有时给我买巧克力。现在，他有时给我买妇科千金片，有时给我买开塞露。

十年前，看见家婆给大伯的儿子洗尿片。洗之前她竟用手沾了一点黄糊糊的便便放在鼻子前闻一闻，很奇怪她怎么不呕吐？

现在，发烧的女儿便完了，我说：“别冲水，让妈妈瞧瞧什么样儿？”于是探过头去，哦，不错，吃对药了。

十年前，家婆骑三轮车摔伤了鼻子，缝十多针，她一声也不吭。家公性子急，直埋怨她不小心。她牵牵嘴角，勉强表示了自我的歉意。

我恨不忿。几天前，我开摩托车被一个横穿马路的小伙子撞了，给丈夫打电话时，喉头有点哽，便顿了一下消解这个哭腔，平静地对那头说：“我被人家撞了，不过没什么大事，你过来一下。”哭什么呢？难道想让他急得也摔一下？酒精消毒时，我朝女儿扮个鬼脸，她紧张的小脸笑成了一朵花。

生活是一个大解的，将来统统都会解。（中药提取；贺艳丽摘自《读者》）

曾经，有七个人住在一起，每天分吃一大锅粥。



致命的是，粥每天都不够。



于是，他们抓阄决定谁来分粥，每天轮一个。但，每周下来，他们只有一人是饱的，就是自己分粥那一天。



后来，他们推选出一个道德高尚的人分粥。但产生腐败，大家都不吃他，小团体马也垮了。



后来，分成一个三人分粥委员会，及两人轮流当小组长，但委员会不公正，轮流当小组长，粥都凉了。



最后的方法，轮流分粥，但分粥的那个人要等其他人吃完后才能拿最后剩下的一碗。



为了不让自己吃到最少的，每个人都尽量分平均，就算偶尔不均，也只好大家知和气过白字，都很满意。



启示：同样的人，不同的分配制度，会产生不同的风气。如果一个单位风气不好，一定是机制问题。如何制定一个科学的机制，是每个领导都要考虑的事。



无价的

孝心

销售部 秦中谦

的宏愿。相信来日方长，相信水到渠成，相信自己总有功名成就衣锦还乡的那一天，可以从容尽孝。

可惜人们忘了，忘了时间的残酷，忘了人生的短暂，忘了生命本身还有那不堪一击的脆弱，留下的只是子欲养而亲不在的懊恼的酸楚，那时，你永远无以言孝。

孝是稍纵即逝的眷恋，是无法重复的幸福；孝是生命交接的链条，一旦断裂，永无连接，更是一失足成千古恨的往事。

赶快做点什么吧，不在乎一掷千金，最难得拳赤子情。也许是一处豪宅，也许是几间陋室；也许是一桌山珍海味，也许是一只野果；也许是大洋彼岸的一通电话，也许是近在咫尺的一个口信；也许是一顶纯黑的博士帽，也许是作业簿上的一个五分孝心无价。

丈量岁月，我逮年轻

销售部 姚琼

托起稚气的小脸望向窗外，看着渐落的夕阳，心中慨叹这日渐逝去的生命。回想过去年走过的日子，发现岁月就如同同点燃的蜡烛，在一点点消失。突然有一种冲动想去丈量岁月，情不自禁地叩心自问：我还年轻吗？

年少的我带着对未来世界的憧憬，走在茫茫人海里，感觉什么都是美好的，涉入这社会中，才领略到生活的复杂与无奈。看着夕阳西下，想到自己已年过二十。回想过去的二十年，我从一个天真浪漫的小女孩变成了一个自谋生活的劳动者。年轻的心也在这岁月的磨练中略显成熟。这时的我，蓦然发现这岁月其实经不起丈量，唯有这二十年的岁月已经离我而去，至于收获么，却是左手空空，右手亦空空。

然而，二十岁，花一样的年纪，人生中春天般的季节，有如喷薄而出的朝阳。为了不再空空，我轻轻挽起绕梁的慨叹声，让她留在记忆的深处，我要用如火的热情，用无穷的青春力量，奏响生命得乐章。

我，还年轻，因为年轻，要为这未来的岁月增添无限光彩。

药苑绿荫

将关怀给予下属

我希望创造一种氛围，在这种氛围里面，大家做得很多很多。基于此，我在不停地塑造着环境，以关怀员工为出发点，了解每个员工有形的和无形的需求，为每位员工提供尽可能多的关怀。但这要有个重点，即首先应关注某些主要方面。其中一项是处理信息、使用信息；其次，创立导致有结果的条件，能够利用手头的信息和资源，给予下属竞争优势；最后，自己持续不断地吸取知识和磨练自身技能，以维护自己作为领导者的地位。

让下属了解全局

表现在安排工作时，我反复地向员工们讲清楚做某项工作的目的和全局，而不是只告诉他“你现在该做什么”。有些领导者认为“下属干好当前的工作就行了，没有必要了解事情的全局，因为我才不是整体调度者”，这种观念是错误的。如果你的下属不了解事情的全局，他只能完全按照你的表面意图工作，在一些细节上就不会灵活处理。工作中遇到的任何问题，他都要向你汇报，因为他不知道如何处理是正确的。长此以往，这个企业就没有了激情和创新，也就没有了竞争力，这对任何一个企业的发展都是不利的。

天使的眼眸

外包组 朱虹

我的脚步是你永远的眼眸
在你温柔的凝视中
我孤独地一个人走过
灯火通明的夜晚
风吹着我
撩起了我那颗沉默的心

守着寂寞的一角
每夜独思
无数颗天使的眼眸
在那漆黑的夜空里
缘是一块块流动的玻璃

今夜我打碎了我的失意
连同那心底的感受
和你的曾经一起醉去
只见天使的眼眸一片凄迷

整装待发的休息

输液车间 孙静

就倦了，浮云游影，沧桑世态，什么都让人灰心，那时的我最想做的就是把自己藏起来，“躲进小楼成一统，管它冬夏与春秋”。

躲进房间里，从一缕霞光泻在身上到正午的艳阳暴晒窗棂，继而夕阳的余辉游移身边……我静静地坐在地板上什么也不想，什么也不做。生命在光影中流逝，每一次灰心的过程都是一样的，在光影流离中等待着心灵的复苏，在日转星移里静望梦想的回归。

这也许是一种休息，这应该是一种休息。然后，当街路上的霓虹灯开始闪烁时，心底的梦想就开始雀跃了。关于怎样充实生活，怎样不断提高自己的心灵素质，怎样更深沉地去体味，去热爱生命……好多好多关于生活的梦想就象春天花枝头的花苞，在雨后竞相开放。

阴霾散后的天空更澄净，灰暗过后的的心灵充盈力量，原来每一次的休息都预示着一个全新的，美好的开始，放眼望去，天空更深，道路更远。

亲爱的朋友，你也一定有灰暗的时候，那么就把这段过程看作是一次整装待发的休息吧！明天，启程的路上定会风和日丽！

没有机制，我绝对不会做领导

从管理的角度来说，领导是管理的一种手段。我所倡导的领导是建立在规范之上，就是要以建立管理体系为前提。建立管理体系，就像建一个房子一样，可能不好看，但毕竟是个房子，如果你不试图建立这个房子，你这个大房子就永远建立不起来。也就是说，你过多的用领导，而不用管理的话，你的领导基础就不存在了。所以，一个企业刚刚开始阶段，首先应是规范，要把企业的策略、管理、规章制度、运作变成一种规范的、理性层面上的东西。我到企业去，没有机制，我绝对不会做领导。我先得要观察，进行了解，企业有规范很关键，没有规范，我们先把规范建好，大家都认同后，第二步我才做领导。也就是说，我先做管理，然后做领导。

以中国化的方式来诠释。与这相适应，在我的领导风格上，如果用两个字总结，那就是激情。不光是我自己有激情，我还要激发我周围的人，让大家都有激情。我在微软中国总裁刚开始的一段时间，很多人不理解我的激情能够为他们带来什么？他们觉得，激情更多的是一种冲动，他做这个业务，不需要冲动，要的是一种理性和规范。他们就不是很容易接受我的激情，结果我要的激情他们没有。他们有自己的工作方式，

先做管理 后做领导

唐 骏 微软(中国)有限公司总裁

这本身无可非议。但我知道，领导才能不是表现在告诉别人如何完成工作，而是使得别人有能力完成它。对我来说，我需要通过不同的方式不同的场合来感染他们。

产生新鲜的主意

未来企业的模式，将会是一种充分发挥个人创造性的模式，创新成为企业不可缺少的元素。我追求的激情，是一种创新。产生新鲜的主意，需要轻松的环境。我在公司里面让我们的员工经常感觉到有一种成就感，如果员工告诉他觉得做错了事，我不会骂他，但我会告诉他，下一步我们怎么样才能把工作做得更好，并不再犯同样的错误。

