

# 景峰同仁



景峰制药

2014年8月刊  
总第48期

我们创造和谐卓越的景，我们只上数一数二的峰



# CONTENTS | 目录



景峰制药董事长兼总经理叶湘武叶总寄语景英荟全体成员：

“ 兄弟们：毅力、意志力是一切智慧的根本，要有意识地挑战自己并战胜自己！认真记忆自己的昨天、今天、明天！从前什么样？现在又如何？明天是什么角色？ ”



**Meeting / 营销半年会**

**P 2-10**

2014 年景峰制药营销半年会报道  
2014 年景峰制药营销半年会纪要  
2014 年景峰“坚定、挑战、颠覆”拓展体会



## News / 景峰时讯

P 11-20

景英蓉参访天士力集团

景峰制药第八届技术交流会

“夯实基础 生存发展”锦瑞员工启程大会

慧聚药业质量管理全球“百里挑一”肝素钠原料药零缺陷通过美国认证”

2014年楚雄州医学会骨科学分会换届学术年会，佰备玻璃酸钠一枝独秀  
热评医管话题，共享成功经验

## Energy / 悦能量 [特约编辑: 徐欣欣] P 21-27

35岁是条界限，之后生活要给你来点真格  
对自己的悦纳深，对世界和人生的热爱就浓  
你，为什么要来上海？

## Classroom / 景峰课堂

P 28-31

绽放潜能 扬帆远航 -- 景峰菁英俱乐部第三期

“梦想启航”新任客户顾问训练营(第二期)



2014年8月刊  
总第48期

主 编：叶湘武 李 彤 刘 华  
编 辑：张军国 李丹玲 沈 琳  
特约编辑：徐欣欣

主 办：上海景峰制药股份有限公司  
编 辑 部：上海市浦东新区张杨路500号  
          华润时代广场30楼  
邮 编：200122  
官方网站：www.jfzhiyao.com  
景峰同仁官方微博：  
<http://weibo.com/jingfengphar>

投稿热线：021-6686 1001  
          021-6247 1877  
投稿传真：021-5686 1133  
          021-5836 0818  
投稿邮箱：shenlin@jfzhiyao.com

# 2014年景峰制药营销半年会报道

——“坚定、挑战、颠覆”



2014年7月15日，营销各部门的大区经理、副部长、部长，及后台支持部门的部分同事，80余人，迎着瓢泼大雨，在碧野空旷的山谷间穿越，在齐腰的急流中淌过……一路的急行，一路的互相陪伴，在紫江地缝开展了一天主题为“坚定 挑战 颠覆”的拓展活动。

上午的急速徒步穿越，让团队快速进入角色，出发后，一路通过完成三个关卡任务，每完成一个便获得进入下一关的资源卡，在完成的同时，检验了大区经理的基本功——扎实的业务知识、管理知识、以及企业文化，通过速度与智慧的双重考验，感受到成功来自细致的准备和状态迸发，以及团队对于目标的坚定。然后在水流极快的河水中淌

过，让大家感受到团队的协作以及互相照顾，感受到团队的力量，同时感悟每个销售目标的完成，都是需要整个团队的共同努力。





在晚上的团队巨画项目中，82人共同完成了一幅团队巨画，在完成的过程中，有对目标理解的争论，经过激烈的讨论之后，终于达成共识，在所有人的共同努力下完成巨画，感悟目标的完成，需要团队的人员理解一致，朝着共同的目标前进。

整整一天的拓展，在经历雨中急行，淌过急流，共同完成团队巨画之后，画上了圆满的句号，大家带着拓展中满满的收获回去，并将收获落地于实际工作。 □

文/人力行政部 李丹玲

## 2014年景峰制药营销半年会纪要



上海景峰制药股份有限公司2014年营销半年会在贵阳的保利温泉酒店如期举行。

7月13号的会议在罗明欢部长的学术部交流中开始，交流中对上半年学术部的工作进行总结，并作出下半年的工作计划，交流了学术计提使用相关问题，佰备和参芎学术推广策略分析，且对编制和学术经理区域划分进行了分享。相信通过这次交流对于学术部的工作配合度可以得到很大的提高。

之后是骆晓波分享的关于招标方面的内容。包括全国招标动态、招标各省份的数据等，并就招标方面需要注意的

一些问题进行详细说明，以避免不必要的损失。

接着是张帆分享了效能管理方面的内容，主要是上半年营销状况的回顾和下半年效能工作的计划。回顾中包含了上半年回款、发货、指标完成率等各个情况。对于竞品的分析，包括医院覆盖情况等，通过张帆的分享，我们对于上半年的业绩情况有了非常全面的认识。

下午宋海波教授为我们进行了ADP不良反应解读。详细解释了何为不良反应，不良反应出现后的处理等问题。用我们国内的药品使用说明书和国外的做对比。也对于我们参芎等产品的说明书也进行解读，感谢宋教授对我们使用说明书

的肯定。

下午4点左右叶总的演讲开始。叶总首先和各大区经理进行了交流，解决一些历史遗留的问题，也更了解了大区目前的一些情况。并对下半年指标达成提供了各种建议。突出强调团队合作和医院覆盖。之后的重点放在景峰未来10年的发展上。从中药平台、生化物平台、医疗器械平台、健康医疗平台等各方面全面发展。叶总慷慨激昂的演讲，让我们对景峰的未来充满期待。我们也会为了这个目标一起努力。



13号晚上到14号晚上是个大区的述职阶段。一二三部和骨科各自分开进行，其他部门的同事，包括商务、运营、学术等轮流去各部分旁听。述职的大区根据准备好的资料详细解说，台下的同事也认真听讲，不时提出一些问题。其他部门的同事在碰到涉及本部分事宜的问题时也进行详细的解答，通过此次沟通，相信后期的工作配合度可以更高。

15号一整天都是“坚定 挑战 颠覆”的拓展活动。

拓展的地点是在著名的贵阳紫江地缝，我们将完成的是16公里来回山路徒步，和一次溯溪。我们在奇峰异石中穿行，到处是郁郁葱葱的各种植物，升级盎然，平添不少活力。刚刚进入第二阶段就被周围的风光所震撼，那些溪流、飞瀑、悬泉随处可见，飞珠玉溅，气象万千，云雾缭绕，犹如人间仙境。在这些美景中，完全忽略了身体的疲惫，我们来到了溯溪地点。

虽然是溯溪，由于连日来的雨水，水流很急，最深可达3米多。在教练们尝试水深，测试急流的时候，我们用绳子把

10个人的手紧紧绑在一起，看到这个情景，想到等下要互相扶持一同渡河，心里一阵激动，这就是团队！当教练说水流太急，河水太深，不适宜下水的时候，我们一起大喊，“让我们下水，我们不怕！”是的，我们不怕，我们有团队，我们有伙伴，我们无所畏惧！

入水时候冰凉的水温立刻刺激到我们，在水深只到膝盖的时候，就有些站立不稳，几个女孩子都尖叫了，队长大声喊，不要害怕，跟着我，我在前面挡着。很快水就没过了脖子，急流把我们冲走，在水中沉沉浮浮，甚至被水没顶的时候，队友紧握的双手，是我们安全的保障，当在水中遭遇石头的时候，队友会提醒你，会推开你，当你沉下去的时候，队友会把你拉起来，因为有队友我们安全，因为有团队，我们顺利上岸。



晚上我们8个组又合力完成了被细分成8张小图的漫画。尽管一开始的时候因为意见不同意有过争执，最后经过讨论达成了一致意见，完美的完成了任务。

我想这就是拓展的真正意义吧，认识自己，认识他人，相信自己，相信他人。没有做不到，只有敢不敢做。相信自己的团队，因为有团队，我们更加坚强！因为有团队，我们更加勇敢！因为有团队，我们更加努力！

至此营销半年会顺利结束。我们将以更好的面貌迎接更多的挑战，并终将取得最后的胜利!!! ◻

文/营销管理部 陆思群

## 2014年景峰“坚定、挑战、颠覆”拓展体会

### 坚定 挑战 颠覆——心脑血管一部拓展感触



请结合当天拓展的每个项目，描述项目带给您的感受与体会。

一：徒步 相信团队和坚持的力量，你会发现，原来你的潜力会无限。

二：溯溪 有时候，客观条件的改变，我们应该有策略的做一些放弃来保障团队的安全与完整性。

三：拼图 感受一：任何时候，都应该心有大局，站在全局的角度来理解、规划、推进每一个小组间的项目，听从一个核心人员的指挥，才可能达到共赢。感受二：有时候，放手让下属去犯犯错误，让他们自己发现问题，解决问题也是提升下属能力、意识很有效的一种方法，或许比说教更有效。

#### 心脑血管一部、大区拓展感想精彩语录：

1. 我们的团队会越战越勇，不惧挑战，我们的人心也会凝聚得越来越强！——韩莎莎
2. 我无法挑选队友，队友也无法挑选我，谁也不知道过程中会发生什么，面对困难必须选择接受，坚定的朝目的地进发！——李文涛
3. 坚定信念，勇敢迎接挑战，颠覆固有思维，我们就能创造奇迹！——王珺
4. 制定明确的目标再进发，才不会使你在行动的过程中迷失方向。——谢润泉
5. 每个团队之间的沟通顺畅、清晰，是确保目标达成的最重要环节。——赵雅玲

文/心脑血管营销一部部长 钟海棠

### 坚定 挑战 颠覆——心脑血管二部拓展感触

此次围绕着以“坚定 挑战 颠覆”为主题的拓展活动在贵阳展开，在本次的拓展中我们进行了长距离野外徒步探险，对我们的来说不仅拓展活动，是对自我的极限和信念的挑战，也是队友通力合作以及听从指挥的重要体现，因为在当时的环境下，如果没有排除万难的

坚定信念，没有挑战自我的意志，对团队中的个人来说是无法完成此次那么困难的长距离的探险，但同样，没有较强的团队合作能力，不听从领队指令大肆发扬个人主义，会对整个团队带来额外的危险。

当天探险中，无论是溯溪，还是翻

山越岭，当每个人精疲力尽的时候，我们相互鼓励，相互协作，最终大家克服困难，完成了此次的探险，这时候我们明白，我们不是一个人孤军奋战，我们是一个团队，一个大家庭。而在探险结束后，晚上我们进行了一次集体智慧与协作的大碰撞-巨幅画作。俗话说树多成林

不怕风，线多搓绳挑千金，一个人的智慧，潜力，精力都是有限的，而集体的力量是无限的，我们每个人都是独特的个体，但就因为我们有了这样的团队，我们的智慧，我们的潜力在不断的被引导开发，才能完成对我们来说如此美丽的画作。

此次的活动更多的是让我知道了

团队协作的重要性，一个人再强也只是一个人而已，在团队中并不是要一个能力多强的人，就一两个能力强的人改变不了一个团队的命运，而我只是想在团队中做为一个铺垫，激发团队中每一个人的潜能，帮助团队中的每一个队友坚定自己的信念，挑战自己的极限，颠覆墨守成规的思想，我不想成为团队中最



有能力的人，而是想我在的团队是最有能力的。

### 心脑二区副部、大区拓展感想精彩语录：

1. 团队合作需要分工要明确，配合默契，各施才华，各尽其用，效益才会最大化。——黄秀梅
2. 没有团队的力量，我们不可能走向终点。——黄炎开
3. 团队荣誉感是我们遇到困难不退缩，以及最后挑战成功的关键。——刘飞飞
4. 要快速达成行动的方案，不要在讨论行动计划和方案时浪费过多时间成本和机会。——缪增华
5. 我们必须实实在在去做一些事情，不要只是停留在想法上面。——王平
6. 做好自己的本职工作就是对团队最大的贡献。——张东
7. 达成目标的方法很多，只要不违反规定和规章，重点不是采用何种方法而是达成目标。——朱继

文/心脑血管营销二部部长 李河源

## 坚定 挑战 颠覆——心脑三部拓展感触

这次户外拓展训练，给我感触颇深，使我受益匪浅。虽然仅仅只有短短的一天，使我懂得了团队的真正含义，懂得了什么是团队，什么是沟通，什么是协作，懂得了怎么团结协作、互相激励。

这是一段震撼心灵的历程，是对大家心灵的磨练，使我们的心灵得到了升华。它使我们重新认识和体验了团队精神的力量，也激发了我们个人的潜能，使它得到了充分的释放，增强了挑战自我的勇气和信心。

它告诉我们要打破传统的思维模式，开拓思路，在工作中总结失败的教训及成功的经验，建立一种新的工作模式。同时让我们学会了相互沟通，学会了换位思考。使大家尝试一种全新的生活，同时教导我们每个人要学会感激，学会宽容，学会回报，整个团队才会是最团结奋进的、最优秀的团队。

江地缝的拓展活动，全程徒步16公里，形象的就如亲历

人生路途的不易，一路上有坦途，有急弯，有陡峭的拦路虎，有看似惊悚的悬崖，有令人心旷神怡的美景，有曲径通幽的沉醉，有豁然开朗的敞怀，有极顶傲视群山，惟我独尊的满足!! 团队中我们互相搀扶，互相激励，并肩前进。我们坚信成功就在不远处。

溯溪是此次拓展中最有挑战的项目，所谓溯溪，是由峡谷溪流的下游向上游，克服地形上的各处障碍，穷水之源而登山之巅的一项探险活动。最深的水位近3米，当我们十几个人进入湍急的河水中，同伴之间的密切配合，手拉手一步一步向前行。有人因为溪流过深喝了好几口水，也有人因为水流湍急撞上了水中的岩石。我们团结一致克服种种困难，上了岸。每个人因为上岸身上沾满了岸边的青苔，这都没有影响到我们，此刻的我们是喜悦的，有一种克服困难后的自信与成就感。

团队巨画环节也是相当的考验我们，一幅图画分解为



八段，每组画一段，最后八组手中的画要合为一幅完整的画。起先我们像是小学生一样，各持自己观点，意见不统一，观点不一致。大家开始争论不休。慢慢的我们走了出来，不能只顾自己小团体而脱离大团队。我们冷静了下来，大家开始把所有的画拼在一起，由上往下画。最终我们又一次成功了！喜悦油然而生，理解、思考、智慧、团结协作，需要聆听各方面的意见等等。都是我们在本次协作中所领悟的。

其实在有些团队项目中，教练也说过在项目中他最关注并不是测试通过不通过的结果，而是在项目进行中大家的团

队合作精神。很清楚的感觉到在一些集体项目中教练一直在锻炼我们的团队合作精神，不管各个小队做的再怎么好，也只是考虑到自己的那一小部分，而没有认识到我们是一个大集体！任何小队都不能脱离这个大的集体，一切要以大集体的利益出发！通过这种团队项目的培训，我很清楚的认识到在以后的工作中经常需要注意和大家的沟通交流，共同完成项目，摒弃那种个人英雄主义的作风！在训练中，我们取得好成绩，得益于团队成员都有强烈的集体荣誉感。通过完成一个集体项目，我们手牵手，心连心，充分发挥集体的智慧，使我们真切体会到团队工作的特点。“不管我们努力的目标是什么，一个人的力量是有限的，要想更好地发挥个人水平，有更全面的发展空间，缺少不了的是集体的沟通和帮助，这就是为什么一根竹棍易折而一捆竹棍难折的道理。“这一切的一切都促进我们个人融入团队，培养我们形成归属感与团队意识；考验了团队领导的能力和队员之间相互沟通，配合能力；冲破了个人的心理极限，锻炼了个人的体能以及顽强的意志力，使我们在今后的工作中，受益匪浅。

### 心脑三区副部、大区拓展感想精彩语录：

1. 一个人的成功不值得你去张扬，一个团队的胜利才值得你去为之喝彩。——龚文平
2. 只有团队协作和规则执行才能创造出高效能！——郭义兵
3. 夯实基础、积极乐观，才能厚积薄发！——李天伟
4. 资源整合，借力而上，才能确保完成任务！——李伟峰
5. 激发潜能，坚定信念、挑战自我、超越自我，提升职能团队的协作性和凝聚力。——刘登禹
6. 世界上没有强大的个人，只有强大的团队。——佟志军
7. 请坚信勇敢、努力、团结、坚持、不抛弃不放弃是我们成功路上必不可少的精神食粮。——伊福维
8. 顺境的时候应为逆境早做准备！——张广利 □

文/心脑血管营销三部 范成

## 坚定 挑战 颠覆——骨科营销部拓展感触

没有任何一个团队可以依靠个人英雄主义取得长久的胜利；

也没有任何一个个体，可以不通过团队的协作和互助，来成功地跨越一个又一个艰险的阻碍和挑战；

但凡成功的个人和团队，无一不是因为其背后有个强大的团队，互帮互助，相互搀扶、资源整合、彼此配合、齐心协力，才能真正成就一番伟业，成就成功的个体和团体！

本次拓展中，我们遭遇了想象之外的复杂和难度，长达



近 20 公里的地缝崎岖、连绵大雨和雾气、湿滑的坡道和急弯、急速咆哮的河水和不可预知的漩涡深潭，更重要的是，多达百人的团队，到底能否集体前进并完好归来？毕竟这是团队的行动，而不是某一个特立独行的个体的挑战，我们期待的是团队整体完成任务。所有一切未知的艰难，都在前方的雨雾和深渊中，等待我们去揭示谜底和挑战自我。

**分组配合，默契协作：**我们分成 8 个小组，每个组都有激动人心的队名和昂扬斗志的口号，这就是企业文化赋予团队的力量和灵魂，维护我们的文化就是维护我们团队的力量和灵魂。同时，组长和安全员的选择，又给予团队稳定的核心和责任的保障，任何一个团队都要在组织的规范下和统一领导下，才可能爆发出生机和活力。

**集体前行，团队作战：**我们不倡导第一名到达的个人和最后一名遗落的掉队者，我们追求团队整体胜利抵达终点。在整个过程中，就需要团队成员相互协作、彼此配合、包容忍让、谦卑互助，相互之间没有个人英雄主义的以一抵十，而是队员之间相互搀扶、彼此激励、成长共勉，就像叶总经常

说的“大河有水，小河不干”一样，只有团队整体取得胜利，个人的价值才会显得更加耀眼。

**谋定后动，知行合一：**行军过程中，不但需要体力的健硕，更要完成若干题目的考验。我们在工作中，不是靠拼蛮力和义气做事情，更多时候，要靠我们的思想和行为的统一，要靠我们对工作的理解和知识的收集，要靠我们“大脑指挥双腿”。我们需要对产品、对推广、对学术、对资金池、对拨付制、对营销模式、对商务规则、对运营体系、对公司各个部门相互之间协作和配合、对企业文化的真正领悟，完全理解和铭记于心，才能更好的指导我们的前进和一线的奋斗，做到谋定后动、知行合一。

**不畏艰险，勇于探索：**所有的前进都是未知的旅途，我们不知道接下来要挑战的到底是深潭还是激流，我们也不知道技能是否支撑、体能是否满足，但我们景峰这个团队有永不放弃的斗志和敢于挑战的精神！所以我们能够勇敢的下水溯溪，肩并肩手挽手的在未知的激流暗涌中摸索前进，一个不畏艰险、勇于探索的团队，一定可以开创出一片美好的未来！

在急流中，我们依靠团队的力量得以安全上岸；在暴风雨中，我们依靠团队的协作顺利抵达终点；在体能的遗失殆尽下，我们依靠团队的互帮互助和彼此鼓舞，仅用了不到四个小时时候就完成了近 20 公里的穿越，所有经历都在告诉我们，个人力量的再强大，都抵不过团队的整体配合，所有团队成员要想取得最终的胜利，就一定要团结、互助、协作、包容、共勉，我们就一定能取得最终的胜利！

### 骨科营销部副部、大区拓展感想精彩语录：

1. 一个团队要有专业性、领导力、严谨性和协同性。——马宏伟
2. 只有发挥团队的力量才能克服困难，完成任务。——董俊强
3. 信息共享、协调合作，共同发展！——范琨
4. 不要被现状所困惑，在适当的时候要学会转型，改变方法。——黄桂华
5. 只有想不到的，没有做不到的。——任学强
6. 立足于本职工作，认清自己在团队角色，理清思路，踏实进取。——周海俊
7. 团队的潜力无穷。——高军 □

文 / 骨科营销部部长 张振烨

## 坚定 挑战 颠覆——商务部拓展感触



营销半年会团队拓展, 我们经历了三个项目: 徒步、溯溪、巨画绘制。三个项目围绕我们此次拓展主题“坚定、挑战、颠覆”而设计, 从体力上的磨练来说, 我还行; 就拓展主题谈谈我的感悟。

**坚定** --- 我们所从事的行业属于朝阳行业, 但又由于政策等客观因素带来一定的不确定性。移动互联网体验与客户导向的思维出现, 也意味着我们可能面对不长期稳定的商业模式与组织架构。那对于一个团队领导者来说, 其对于团队的价值就在于坚定的提高整个团队探索未来的激情和能力。他可能不一定有攀登山顶的体能, 但是他清楚如何攀登, 并且有坚定的毅力去打造一支不放弃各种可

能的登山队。意志坚定是领导者重要的特质之一。

**挑战** --- 由于我们所面临时代越来越充满不确定性, 我们原有的核心资源可能会成为包袱; 我们原有的核心竞争力可能不再具备优势。作为领导者需要从价值观深处认识到未来世界是充满风险的, 我们在风险中前行, 努力的方向不是躲避风险而是积极拥抱风险。

**颠覆** --- 成功的组织要时刻保持危机感, 作为领导者必须敢于自我挑战, 颠覆自我; 颠覆是一种自我内省的精神和浴火重生的勇气, 而基于这种时刻内省的价值观也需要根植于整个组织之中, 并且成为整个组织的思维模式。



### 商务部大区拓展感想精彩语录:

1. 考验团队的是统一, 协作和执行。——孙士海
2. 面对挑战, 要坚持学习, 不断提升自己, 打铁还需自身硬。——孙振华
3. 坚定目标, 勇于挑战, 突破传统, 敢于创新。——王成
4. 走稳每一步才会顺利到达目的地。——位长龙 □

文 / 商务部部长 陈立强

## 景英荟参访天士力

2014年7月9日,景峰景英荟课堂移师天津,一起就《创  
新思维》的课程学习之后,我们迎来了景英荟培养体系中的企业参访,在叶湘武总经理及副总经理李彤、副总经理刘华、副总经理简卫光的带领下,景英荟一行16人来到了天津天士力集团。

无论是天士力还是景峰,对这次参访交流都非常重视,尤其天士力在双方工作人员的沟通协调下,就参访行程做了细致安排,而景峰一行21人也为了有充沛的精力,大家连世界杯德国VS巴西的经典战役都不敢看,一早八点就集合出发,而天士力集团的副总裁、上市公司董事长闫凯境、总经理朱总等一行8:50就等在天士力集团国际会议中心门口。



双方礼貌寒暄后,在会议室落座,由叶总和闫总相互介绍了各自的参访即随行人员,随后直接切入正题。首先由闫总做了天士力的公司介绍,就天士力集团的发展历史、公司战略、组织架构、业务发展、企业文化等做了详细的说明。随后叶总代表景峰向就景峰自2010年正式创立开始这几年景峰的发展历程做了介绍。随后刘总、简总、罗总以及天士力的朱总等就相互关心的大健康产业规划、医药产业并购、中药大品种战略、企业文化建设、等问题进行了深度的探讨,随后双方互赠了礼物,叶总代表景峰送上了具有浓郁贵州苗族风情的苗银头饰和苗族手绣服装,闫总代表天士力送上了《无梦大健康》这本书和“帝泊洱”普洱茶。午餐后,大家

一同参观了天士力医药产业园、天士力之娇药业有限公司冻干粉针车间、天士力大健康展览体验馆、天士力医药研究院。

返程后,叶总立即召集所有参访人员在酒店进行了深入的讨论,大家各抒己见、结合景峰以及自己的工作谈了自



己的观点,大家一致认为天士力现在走在了景峰的前面,在大健康的产业布局、企业文化的打造、产融结合上做的比较好,有很多值得我们学习的地方。下面是参访过程中的一些感悟,与各位同仁分享。

### 一、关于大健康产业布局和战略规划做的比较好。

1994年天士力创始人闫希军主席从部队脱离创立天士力,2002年天士力药业板块国内上市,2005年谋划健康产业,提出了“生命安全”和“生命健康”的概念,2008年提出“追求天人合一,提高生命质量”的大健康产业,2010年正式提出“大健康产业”以及“五个一工程”,明确了以生物医药为核心,带动“生命健康产业”和“健康管理与服务”为两翼的“一个核心带两翼”的发展思路。现集团下设研发创新、生产、营销、战略投资四大事业群,紧紧围绕一盒药——丹参滴丸、一瓶水——帝泊洱长白山矿泉水、一杯茶——帝泊洱普洱茶、一樽酒——国台酒、一套健康管理方案——医疗保健的“五个一工程”进行运作。2013年集团销售额262亿,资产240亿,利税30亿左右,员工总数17000人左右。而且在天士力药业股份在闫希军主席之子闫凯接棒上市公司董事长后,产融结合做得较好,上市公司市值增长很快,获得“2013年最具投资上市公司大奖”。

在天士力集团规划的未来的格局中，将围绕医药工业+商业双业态、中药材资源、医疗保健、健康食品的大产业链格局展开，采用全产业链布局、聚资源、专业公司平台、局部产业实施的方式推进，更是提出了在 2020 年天士力要达到千亿市值、进而千亿销售额的目标。



在产业投资方面，整合产业基金、PE 基金、风险投资基金、融资租赁、保理等多种方式，通过自主创新、并购、国际化来凸显产业优势，侧重在市值驱动，将营销驱动、产品驱动向未来的市值驱动转变。

## 二、企业文化的提炼和输出做的比较好。

天士力的企业文化，以继承和创新传统祖先文化、建立诚信和服务的消费者文化，责任与价值的员工文化为内涵的“三种人”文化，三种人的特色文化，形成包含精神文化、组织文化、产品文化的主体文化体系。

精神文化，从中国道家的天人合一理念出发，提出“追求天人合一，提高生命质量”，并以天人合一为价值本身。

产品文化，紧紧围绕着天士力的几个拳头产品，提炼出了比较精炼的价值主张和产品诉求：一盒药——丹参滴丸主讲“和”，一杯茶——帝泊洱普洱茶主讲“清”，一樽酒——国台酒主讲“通”，一瓶水——帝泊洱长白山矿泉水主讲“润”，一套健康管理方案——医疗保健主讲“防、治、养、管”。

组织文化，“坚持让知识经济复合型人才成为企业创新主体”的用人理念；坚持看学历而不唯学历，唯德才、能力，“想干事机会，能干事有舞台，干成事有地位”的用人机制；“坚持打造”大健康事业和全面国际化人才团队的教育培训体系。

而且，因为天士力的创始人闫希军主席早期在军队的从业经历，在天士力集团保留了很多军旅色彩。有很多的干部有当兵入伍的经历，比如现集团副总裁、战略事业群总裁、上市公司董事长闫凯境在英国留学归国后，就曾有两年

的入伍当兵经历。比如集团军训制度，通过此锻造艰苦奋斗精神，培养令行禁止的作风。比如升旗制度，通过此建旗帜意识，扬工作斗志，增强责任感，使命感。而且天士力销售体系，也是在全国采用大军区制，设立广州、南京、成都、沈阳等各大军区，各产品线、各区域分公司均在大军区架构平台下运作。

而且，天士力非常关注对于基层员工的关心和爱护，在员工的职业发展上推行“教育、培训、践行”的培养理念，营造宽松的工作环境。在员工的生活和福利待遇上，推行“严管、宽待、厚爱”，比如在生活区建有专门的学生公寓解决新毕业大学生的住宿生活问题，在成家之前都可以住宿。建有专门的员工家属楼，以成本价卖给员工，以解决员工的生活问题，而且在生活区营造优美生活环境。

同时，天士力有一种榜样文化，鼓励榜样、推崇英雄，通过设立天士力功勋奖，五年评定，十年授勋，让那些对于天士力集团做出过突出贡献的人，能够享受到崇高的荣誉。同时在集团公共场所塑百人像、树干人榜、刻万人印章，以此来激励先进，感召来者。

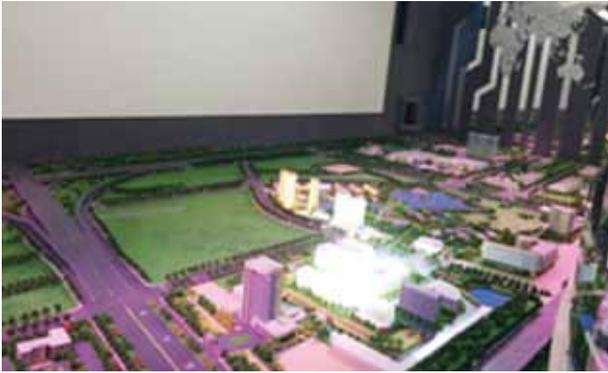
## 三、高精尖的借力引智做得好。

而且，因为天士力立足天津，经过 20 年在京津重地的苦心经营，政商关系处理的较好，比如，位于天津北辰区的天士力医药产业园，总占地 2000 亩，三期项目连成一体，集



团总部、研究院、生产工厂、文化展示、后勤、功能区域明确，而且还有很多预留的土地，为天士力后续的发展保留了无限想象的空间。

中药现代化上，天士力做的比较早，而且 20 年的不断



坚持投入,结合天士力优势,也取得了一定的成果。天士力能够坚持中药现代化的道路,而且在中药大品种战略上,更是注重借力,由张伯礼院士领衔,从新药立项、中药大品种的二次开发出发,围绕怎样将中药做大,从全产业链的角度,牵头做深入研究。以至于天士力围绕“丹参”在中药现代化方面形成了一定的新药研发和学术地位,高起点拓展中药产业,坚持打造中药现代化、国际化品牌,使现代中药在研发生产、临床评价和质量控制等方面的综合成就得到了国际的认可。

在国际化方面,天士力将基础市场放在国内,目标市场瞄准国际,推动中医药现代化、国际化,建设跨国企业集团。因此,天士力能够按照“一个总部、两个平台”的战略规划,树立国际化思想观念,构建国际化的人才观,制造国际化的产品,打造国际化的品牌,形成国际化的经营模式。而且,在国际化的道路上,完全采用“借力引智”的方式,随着原美国FDA注册官员孙总的加盟,在他的领导下,一个不同于原天士力集团团队,知识结构领先、具有国际化视野、了解海外市场的国际化运作团队建立完成,现着力打造“一个总部、两个平台”,即天士力集团总部——天士力北美药业,两个平台——北美药业公司和国际营销公司。北美药业公司以推动中药国际临床研究,注册申报为抓手,以海外高端科技、药政法规、金融等人才“知识资本”的引进为拓展,以国际市



场开发与产业资本的转化,实现与国际资本证券市场的有机对接。国际营销公司定位为健康、绿色、生态的保健品、功能性食品和药妆等国际营销领军企业。

在研发队伍的建设上,天士力建有独立的天士力研究院,下设中药所、化药所、生物药所、药理毒理所、药物分析所、食品与保健品所、国际法规与注册研究中心、药政中心、临床医学、项目管理等部门。天士力研究院现有管理和技术人员130人,其中博士及在站博士后22人、硕士38人,中、高级专业技术职称人员占研究院总人数的65%。其中中药所主要负责集团中药新药研发,上市产品二次开发以及重大相关,目前承担集团40余项科研项目。中药所现有技术骨干24名(博士7名,硕士12名)其中中药化学14名,分析4名。制剂3名,制药工程2名,近年培养博士3名,硕士15名,博士后2人。平台建设:根据中药研发流程,中药所搭建了4个技术平台:提取分离平台、分析检测平台、常规制剂和注射技术平台,大型仪器设备(5万元以上)52台/套,总值2000余万元。

这次的天士力参访可以说是一次参观之旅,但更是一次学习之旅,“他山之石,可以攻玉”,通过到天士力参访,我们一方面可以对标,通过和行业优秀标杆企业的对照,我们能够清醒的认识到我们景峰在当前医药行业所处的位置,知道我们有哪些做得好的地方,还有那些不足。

另一方面,可以通过本次参访进一步提升景峰的开放度,无论是组织的开放度还是文化的开放度,让我们能够“既埋头拉车、又抬头看路”。同时,“高手需要切磋”!通过参访,能够让我们更加懂得与国内外同行的学习借鉴,更能在和同行的相互交流、相互印证当中,更坚定我们自己对于行业、对于公司未来发展的一些趋势性判断,更加坚定对于景峰优势的判断和坚持,更加坚定董事会提出的“中药、生化药、医疗器械、医疗”四大平台以及产业基金的伟大构想发展方向。

相信天士力的今天不只是景峰的未来,景峰将更加专注在“药”和“医”上,借力上市、布局未来,赶超天士力,成就景峰更加灿烂辉煌的明天! □

文/人力行政部部长 张军国

## 景峰制药第八届技术交流会

2014年7月景峰第八届技术交流会由上海景峰、上海景泽、贵州景峰、贵州景诚共同交流培训。

本次技术交流会的主题为“药品质量标准研究与质量控制”，共参会人员41名。前两天为专题交流，第三天去海门慧聚参观交流。专题交流由外请专家上海强生制药的陆敏丽老师、贵州景诚的QC主管徐文静、上海景峰的技术主管张兆利、贵州景峰的QC主管左红雨给大家担任讲师。陆敏丽老师给大家分享交流的主题为“QC实验室管理”，在分享过程中，陆老师从人员资质、检验设备、标准与方法、试剂试样与标准品、菌种培养基及生物指示剂、检验结果评估、洁净区监控、实验室EHS等方面结合案例进行了重点讲解，同时对大家在工作中遇到的问题或疑问进行了解答，最后在几个经典的案例分享后结束了第一天的交流。

第二天分别由徐文静、张兆利、左红雨给大家分享了“中药质量控制及常用技术方法”、“化学药品质量标准研究及质量标准制订要求”、“药品微生物质量控制技术”。在分享过程中，除了一些基础知识的巩固如“微生物知识”、

“分析方法验证”，日常工作中的盲点发掘如“天平的最小称量值”，引导大家对中药发展面临到的相关问题进行思考外，还给大家带来了一些前沿的技术方法如“中药质量控制的一测多评”、正在进行征求意见的“2015年版中国药典”等等。在整个分享过程中，不断有学员提问，引导技术交流不断深入。

第三天大家转场至零缺陷通过美国FDA认证的海门慧聚参观交流，先由海门慧聚的高管带队参观了合成车间、实验室、仓储区域，最后由邹平副总经理给大家介绍了FDA认证准备和认证过程中的一些经验体会。

技术交流会结束后，李总给大家介绍了公司上半年的经营业绩，描绘了公司未来10-20年的发展蓝图，同时对大家提出了殷切的期望；最后马总给大家布置了技术交流成果转化任务，要求大家将交流过程中的一些可以用于工作改善的知识和经验进行转化，确保技术交流成果最大化。 □

文 / 贵州质保部副部长 熊祥龙



# “夯实基础 生存发展”

## 锦瑞员工启程大会



2014年7月11日，景峰与海南锦瑞制药股份有限公司签约，锦瑞正式加入景峰的大家庭。8月2日，七夕，在美丽的海口燕泰酒店，景峰董事会的领导参加了锦瑞员工启程大会，共同见证景峰与锦瑞的“锦绣前程 瑞翼高展”，在大会上叶总（景峰董事长兼总经理），刘总（锦瑞董事长），马总（锦瑞总经理），分别围绕主题“新平台，新启程，新使命”进行讲话，让锦瑞的员工对景峰以及公司的未来规划有了更清晰的了解。

下午1点，大会开始，叶总向锦瑞的员工讲述了景峰的发展过程，以及景峰的企业文化，及景峰未来的发展方向与规划，通过叶总的讲话，锦瑞员工对景峰这个新平台，有了更清晰的了解，也让大家有了更加坚定与景峰携手共同努力的信心。随后，刘总通过对目前各行业发展前沿，再到医药行业的颠覆与未来趋势，向大家展现了美好前景，在等待着我们一起整装待发，共同创建正在生成的美好未来。之后，马总对

锦瑞的发展规划、目标、使命进行展示，再次让大家明白，近几年是锦瑞“夯实基础 生存发展”的奋斗年，需要锦瑞的所有伙伴共同努力。

整个下午的时间，通过三位领导的讲话，让大家更加清楚的了解了新平台——景峰，在这个平台上，瞭望到美好的未来，需要我们踏上新启程，肩负新使命，与景峰共同开拓与实现目标，创建更好的未来。

晚宴热闹、喜气、欢乐萦绕了整个宴会厅，在梦想卡互动活动中，上台的员工表达了对锦瑞加入景峰之后的美好愿望与祝福。晚宴最后，领导们将饱含祝福的七夕玫瑰赠送给员工手中时，将晚宴的气氛推到了高潮，值得纪念的，被赋予了特别意义的锦瑞员工启程大会，在欢乐的氛围中圆满结束，大家都揣着梦想与信心，踏上共同努力的路，共同开启“锦绣前程 瑞翼高展”！

文/人力行政部 李丹玲

# 慧聚药业质量管理全球“百里挑一” 肝素钠原料药零缺陷通过美国认证



**慧**聚药业公司的肝素钠质量安全  
管理顺利零缺陷通过美国 FDA  
认证，昨日，市生物医药协会负责人告  
诉记者，FDA 认证代表当今国际生物医  
药领域质量安全最高水平，零缺陷  
通过认证，概率不超过 2%。这也意味着  
我市生物医药企业质量安全管理水平进  
入国际先进行列。

## 5 个博士领衔研发

据介绍，FDA 是美国食品药品监督管理局的英文缩写，FDA 认证机构是国际医疗审核权威机构，由美国国会即联邦政府授权，进入美国市场的食品药品等必须通过 FDA 认证。慧聚药业公司是我市一家研发生产生物医药中间体的国家级高科技企业，他们与世界著名生物医药企业—美国辉瑞公司合作开发高纯度肝素钠原料药。

肝素钠作为抗凝血剂，目前全球肝素钠制剂总销售额已超过 50 亿美元。

肝素钠原料药的原料是肝素初品，其提取物只能源自健康生猪的小肠粘膜。目前，国内肝素钠生产以小作坊为主，提取率低，而国外以生产高纯度肝素钠为主。慧聚药业公司看到了开发高纯度肝素钠原药市场前景广阔，于 2011 年起开始研究高纯度肝素钠原料药，创建了由 5 名博士和两名硕士组成的高纯度肝素钠研发及产业化创新团队，投入 2100 万元，新增生产和检测设备 25 台套。经过两年的技术攻关，成功开发了高纯度肝素钠原料药，填补国内空白。

## 验收文件足足一卡车

“通过 FDA 认证的确很难。”慧聚药业发展部经理陈俊说，验收的资料文件足足一卡车。FDA 认证关键是质量安全必须绝对保证，而零缺陷要求整个生产工艺链上不能有一点瑕疵。慧聚药业公司在研发生产高纯度肝素钠过程中严格按照 FDA 零缺陷的标准，建立了从原

料到生产全程的质量安全可追溯体系，尤其是原料初品，建立的原料客户质量安全台账，可追溯到每一头生猪的健康档案。

最近，美国 FDA 官方鉴定机构专家对慧聚药业公司进行现场认定，查看了客户台账、工艺台账等文本资料，现场检查了生产设备、检测设备、生产现场，均找不到一点瑕疵，现场结论为“零缺陷”通过认证。

## 年产出可超 10 亿元

“零缺陷”通过 FDA 认证，慧聚药业公司的肝素钠原料药打开了通向美国等国际市场的门户，为高纯度肝素钠原料药产业化奠定了基础，每年仅销往辉瑞公司的销售额就要增加 1 至 2 亿元。据介绍，目前，慧聚药业公司已经形成了年产出 5 万吨肝素钠原料药的产能，全部达产年后产出超过 10 亿元。□

文 / 摘自《海门日报》

# 2014年楚雄州医学会骨科学分会换届学术年会 佰备玻璃酸钠一枝独秀

## ——打造学术品牌效应

2014年5月，云南楚雄，“楚雄州骨科年会”举办的如火如荼。

“楚雄州骨科年会”是本月云南学术的重点项目活动之一，是上海景峰与楚雄州中医院合作的项目，为了开展骨科医师的专科教育，实施对基层医院，特别是云南其他县市医院骨科医师进行规范培训。这个项目对我们佰备的推广非常适用，佰备专科专用的产品特性决定了它很难像其他普药一样能够迅速自发的被推广，所以这种针对各县市医院及医生的培训项目就显的尤为重要，这样的推广方式也让更多的医生了解到佰备这个品牌，并且亲身感受到我们

景峰的学术氛围。

这次会议使众多医生对我们公司和产品产生了兴趣，建立了信任。

会议邀请到了楚雄州中医院的大牌专家作为主讲人，还邀请到了昆明市延安医院骨科主任熊鹰主任作为主讲专家。我们本来预计会有 150 位医生来参会，会议当天楚雄天气炎热，当时我们都非常担心会议会冷场，但随着开会时间的到来，赶来听课的医生把整个会场都坐满了，这让我们非常欣喜。会议后半部分的讨论和答疑也非常热烈，老师们提出他们的疑问，专家都是认真的作答，专家的治疗理念与听课医





生的思维碰撞的结果是，原本计划的会议时间，延长了近1个小时……

“楚雄州骨科年会”结束后，医生们对公司形象和产品有了更多的认可。同时这次被邀请的专家也都非常认同我们对学术的重视和我们搭建的这样的学术平台，并且表示愿意再次参加这样的活动，为基层医生提供更多的学习，交流和提高的机会。

我总结了这次活动的经验：

1、 前期的筹备工作必须提前至少一个月做准备。把各项准备分工到位，大家一起出力，各司其职。例如：会场的选择，专家邀请，物料的申请和采购等等；

2、 专家的邀请一定要提前一个月预约，这是对专家的尊重。而主持人与讲课专家之间的联系也很重要，提前沟通，同时要关注参会专家之间的学术观点和会议内容的沟通。这些都需要多次沟通和确认，这对会议时间和内容的把控非常重要。

3、 会议当天会场控制也要灵活，会前要与部分重点听课医生交流，初步了解他们的疑问和想法，提前与专家交流，对于可能提出的问题最好提前做好问答双方的初步信息转达，以便提问的专家都有一定的思想准备。

4、 布置会场要细心，包括签到表以及会议中话筒的传递，提问环节小礼品的发放等等，要提前安排好一人一事，避免工作人员满场跑，这次会议由于提前都进行了安排，会议非常顺利。虽然现在都要求简洁开会，不能布置鲜花等装饰，但是只要细节做好，专家们依然可以感受到我们的细致和专业！

云南楚雄的这场“楚雄州骨科年会”不仅让我们的专家，能够更了解我们公司和产品，同时也是对我们公司及产品学术形象很好的推广。

相信在今后的不同项目活动中，我们的客户再听到“佰备玻璃酸钠”，一定会竖起大拇指！ □

文 / 学术部 王俊洁

# 热评医管话题, 共享成功经验

——解密华西, 卓越医管 -- 中国医院院长论坛会议小记

解密华西 卓越医管 -- 中国医院院长论坛



2014年8月8日, 上海景峰制药股份有限公司与具有“华语医疗智库”之称的健康界传媒一起, 精心设计医院管理实践议题并共同搭建的中国医院院长论坛, 在贵阳拉开帷幕。

本次论坛邀请了全国各级医院院长 120 余名参与此次盛会, 在大会上共同对中国医院在未来的管理和发展进行了深度的研讨和解析。

叶总专程出席了大会, 并在大会开幕式上致欢迎辞, 向参会的百余位院长和医院的管理者, 对景峰制药的现状及未来的发展做了全面的介绍, 叶总精彩发言赢来会场上院长们热烈的掌声。

本次院长论坛的主题设计为“解密华西, 卓越医管”,

会议议题从医院管理的“战略与组织发展”, 后勤保障体系的建设策略; 运营管理改革思路与操作这三个角度进行了





阐述。由华西医院石应康院长及其管理团队，系统介绍了华西医院 20 年风云改革变化中，如何一步一步发展成为全球最大的单体医院的成功改革历程。

与会院长对于大会设定的医院管理实践的主题表示出高涨的热情，表示像这样贴近医院实践的会议内容，对于当前改善医院在管理流程，运营和控制，高额成本压力等方面具有较好的借鉴意义，与会院长参与度高涨，贵阳当地医院的一些院长，甚至还带领整个医院的核心管理团队参与了全程的会议。

作为医疗行业的一份子，对于公司参与这样一个高端的

医院管理论坛的平台搭建，院长们纷纷表示欢迎和鼓励，公司学术部，销售部，人力部等相关部门同事，在此次会议上表现出的专业化的学术服务和良好的会议组织协调工作，也博得了院长们的一致好评。

通过此次会议，我们也结识了许多的医院管理者，增进了他们对于公司品牌和产品的认知和了解，促进了彼此间的交流和进一步的了解，起到了良好的企业品牌建立和宣传的作用。□

文 / 学术部部长 罗明欢

# 35岁是条界限, 之后生活要给你来点真格



——十五岁是条界限, 没到界的还是  
——三十露头的年轻人, 过了界的则  
属奔四的中年人。事情不是这样的: 你获得了经验, 拥有了头衔, 甚至都有几分睿智了, 可以轻松一点过活, 游刃有余地行走社会里, 开始感受成熟带来的福利。真的不是这样, 三十五岁之后的感受更像是结束了适应性训练, 生活要给你来点真格的。

它的重量在短短几年里翻着跟头往上涨, 世界也并没有安宁下来, 而是日甚一日的疯狂旋转。除了继续挺下去, 似乎你也没有别的选择。只是在这重压之下, 难免会隐隐有些担忧, 觉得自己会在某一刻终究承受不住, 就那么一下子倒下来。

二十多岁的时候, 感觉是自己张开双臂迎上世界。三十多岁的时候, 情况

则是整个世界向你倾倒过来, 听得见自己身上骨节噼啪作响, 一口气屏住不敢有丝毫松懈。压力来自四面八方, 却不再耗费你的体力, 甚至无需动用你的智力, 它只是简单地耗神, 好叫白头发顺着两鬓疯长。

我觉得在这个人生阶段应该持有的一种坦诚的态度, 正如此刻去接受生命变化带来的这一系列重量。如果自己已经被生活之锤反复锻造成一块通红的铜, 那么就on应该像块铜的样子。不要解释为自己内心火热, 也不应承诺自己还将坚固。靠坚固和锋利可以走到今天, 但我猜想接下去需要的只会是坚韧。

怎么理解这种变化呢? 当自己还是个愣头青的时候, 世界由门组成。缓缓推开也好, 飞腿踹开也罢, 那时是暴力破解的年月。世界有无限多扇门, 你可以打

开无限多种可能。但是探索到一定的时间, 你终将明白一点: 一生不可能全在不断开门里度过。一定有某扇门, 或者某几扇门, 打开之后自己可以走进更深远的世界。

把自己托付给智慧也好, 纯粹的欲望也罢, 你会一路这么走下去, 那是属于你的一部分。你可以为之努力, 在自己的沙漏清空之前走到你认定的处所。并且, 因此不再羡慕别人选择的门, 和别人走过的路。知道自己能力所能达成的极限, 这是狂心消歇的开始, 但是并不会让人感觉到多少快乐。

因为许多东西会因此崩坏掉。有些你曾经认定是坚固的, 甚至是美好的东西, 很快会因此而破碎。当你仔细地领悟到人人时间都有限这一点后, 就会很快看明白大家都在舞台上为了什么而急

切。许多漂亮的大词都会因此而支撑不住，许多漂亮的人物也都会因此而原形毕露，你看见其实只有生存法则在起着作用，无非是在它驱动下的行为中有些更具迷惑性，而另外一些容易图穷匕见。

凡事问一句他/它指着什么吃呢？“以何为生”是把锐利的刀子，用来做现象和实质的切割再合适不过。一地零碎之后，会发现可以称之为真正问题的不多，可以称之为纯粹观念的东西也不多。往昔自己曾追逐的热闹就像万花筒，炫目的幻相之下只有三棱镜面和一些碎纸屑而已，它们对现实无能为力。

我个人的现实又是什么？

我有了间书房，书架上放了三盆绿色植物。因为烟熏的缘故，它们都羸弱不堪，叶子总是无法垂下来，按照当初设计的那样遮住书架的最上一层。书桌上是一台笔记本电脑，边上总是擦着几本书。看完一本就撤掉一本，有新书来就继续码上去。在书和电脑之间，则是

无数的转接线、连接线、充电器以及各种小型电子产品。

中间有一只蓝色的塑料盒子分外醒目，里面是一个塑胶的半透明牙套，叫做“止鼾器”，据说可以防止呼吸暂停。没有人会在二十几岁的时候担忧呼吸暂停症，但是在我这个年岁，就得开始像个拳击手一样咬着牙套，连睡梦都变成了致命的拳台。以前总希望自己能在人生路上“武装到了牙齿”，我却不知道竟然是以这样一种武装方式。

书桌是既有之物的陈列，笼罩贪婪的光辉。止鼾器则是对于死亡的恐惧，那暗影已经渐渐逼近。35岁可能是人类有史以来的平均寿数，考虑到数百万年的时光，这个数字可能还会更小一些。这也就是说，即便现代社会里的人能够活到七、八十岁，但是有些恐惧已经写进了DNA里。远离了天花、肺结核，人到了这个均数的年龄之后，还是会无端端地觉得恐慌。加上所谓本命年的存在，

如果你又恰好在事业上选择了较为艰难的路线那么总是会觉得心头沉甸甸的，又不知道为了什么。

而与此同时，你的朋友熟人家里在添丁，自己的父母却垂垂老去，生命的潮



汐涨落带来秋日的萧瑟。人们这时去繁衍后代，与其说是赋予孩子生命，倒不如说是因为新生儿点亮自己的生命驱散开死亡的阴影。我看到朋友们情深入许，为孩子写下深深浅浅的文字，其实也都是为了自己，给自己中年的生命一次重新赋值，似乎和更为遥远的未来扯上了什么关系，自己因为责任而拥有了某种价值。





为别人活着或许是令人烦恼的，但是若无需如此，则需要更大的重量避免自己的灵魂随风飞去。就这样，少年人一路远奔，此时却渐渐回返原路。有的人说：我惊讶地发现自己变成了年轻时所厌恶的那一类人。也许吧，只不过那时候生命还没有多少重量而已。

我已经觉察到很多变化，包括夜里额外多出的一次起夜，包括案头常备的胃药。以前会相信一切不适都是暂时的，一觉起来也许都会好起来。即便一时不是如此，也有信心认为会有那么一天。现在我不那么想了，我开始相信可能从此要带着这些不适一路走下去。

这固然让人觉得不那么愉快，但也只能作为生命的一部分接受下来，就像树木带着节疤继续成长。继续长下去，带着所有不适的人物和事情。树就站在那里，似乎除了这么继续下去，也不会有

什么别的选择。在追寻一个美好的世界如此之久以后，试着和一个不那么完美的世界并存。当我再次看到这世界的黑暗创口时，想得更多的是自己身上对应的疮疤，想着我们彼此映射，想着自己不可能飞到纯粹的光明里去。

本命年里会有许多选择，黄历上却写着诸事不宜。带着这样的压力、疲惫、创痛和恐惧，为什么还要走下去，又要走向哪里？几天前和老友们喝酒聊天，我的一位老哥哥说到他生意上的事情。他说他费尽千辛万苦终于中标签合同。可刚到工地的时候，就被甲方一个小他二十几岁的姑娘恶骂凌辱。

他坦诚地说，在那一刹那，他很想计算一下这些年赚了多少钱，如果达到自己心里那根保底的线，他想立即退出，什么都不做了。也正是在那样一闪念之

间，他被自己的这种念头所震惊，“我怎么会变成这种人了？”老哥哥一下子就崩溃了，羞愧让他泪流满面。和压力相比，更可怕的是自己背叛了自己。而困难之处在于，到了这样的年岁，即便你这么做了，也没有人能指责你什么。反而可能会赞扬你务实，懂得进退之道。

我倒宁可继续活得虚无一些，看不清楚十年之后会是怎样。始终留存有一夜之间一切不复存在的可能，这让人能够走得更快一点，更远一些。就像我的老哥哥他们一样，坦诚地面对自己的欲望，坚定地捍卫自己的审美，然后严厉地对待自己的怯懦。当初是自己选的这扇门，那就要一路走到底。我们是那样的不完美，却又是如此的坚韧。软弱有时，脆弱有时，但总是要开出花来。□

文 / 特约编辑 徐欣欣

## 对自己的悦纳深，对世界和人生的热爱就浓



在《小王子》中有一段话是这样说的：大人们就爱看数字。你们跟他们谈起新朋友，他们从来不打听要点的。他们从来不问：“他说话的声音如何啊？他喜欢玩什么样的游戏啊？他是否收集蝴蝶标本啊？”他们却问：“他多大年纪呀？弟兄几个呀？体重多少呀？他父亲挣多少钱呀？”他们以为只有这样才算了解朋友。如果你们对大人说：“我看到了一幢用红砖盖成的漂亮房子，窗边有天竺葵，屋顶还有鸽子……”他们怎么也想象不出房子的样子。但如果对他们说“我看见了一幢价值十万法郎的房子。”那他们就惊呼：“多漂亮的房子啊！”

这是已然失去了对生活敏感的知觉，其实，大数据的背后，如果不是为了揭示创造更美好的生活本质，那一堆堆的数字又有什么意义呢？没了那颗感知的心，人们看到的又将剩下些什么呢？

我们经常提醒自己，并游说别人“一定要学会善待自己”。面对“善待”这个词语，我们总是会不约而同，片面地理解成“给自己这具肉身好吃好喝好睡眠，美服美居美景连同一份轻松加愉快的心情”，尽量不让自己受委屈，不让自己

承受无谓的压力，更重要的是不让自己活得狗血四溅，狼狈不堪。但实际上，真正的善待还有更深的意义在里面。

很多人都喜欢那种呼朋引伴，觥筹交错的生活，振臂一呼，应者云集，美酒笙歌，醉生梦死。如此，才觉人生酣畅淋漓，快意恩仇！然而，夜色阑珊，曲终人散呢，在那个尽兴而返的身体中，却仍有一个饥饿的小孩在嗷嗷待哺，那个小孩，就是你真正应该善待的“自己”。

那个小孩，也许任性虚荣，也许自私自利，也许懒惰成性，也许浮躁轻狂，但你却从未留意过，你将她紧紧闭锁在一方逼仄的图圈里，不见天日。你努力地向世人展示你的一副正面和积极的面具，它有着无懈可击的特质，圆融无碍且刀枪不入。

但你知道，你内心的城堡，不是传说中的那般固若金汤，不是想象中的阳光普照，它有时脆如琉璃，有时阴如雨季。彷徨与挣扎，纠结与焦虑，悲观与抑郁，那都是你真实的样子，不高大上，不伟光正，但你不允许它们出现在你人生的词典中，似乎唯有掩盖，唯有伪装，唯有矫饰才能让自己真神复位，领受别人的掌声和自我的膜拜。



这样的迷失，你也许经历了十几年，几十年，甚至终其一生，这样的你，不累也是麻木了吧？这样的你，不苦也是已经习惯了吗？那么，为什么不放下身段，直面自己内心的一切冲突，承认它们的存在，接纳它们的造访呢？

真实的，这一切不完美的存在，都是构成你的性格，你的生命乃至你命运的一部分，它们提醒着你的弱点，见证着

你的不堪，督促着你的改进，鞭策着你的前行。所以，一个真正成熟而睿智的人首先是能和自己和谐共处的人，既不妄自菲薄，也不傲慢自大；既有坚守，也有扬弃。

你不是圣人，不必道德圆满；你不是超人，不必事必躬亲；你不是救世主，不必普渡众生；你不是永动机，不必奋斗不息。一个人无论是和自己过不去还是和他人过不去，最终受伤的都是自己，因为习惯了把自己囚禁在自设的牢狱里，别人毫发无伤，而自己却早已千疮百孔。所以，当你终于能够用宽广的心胸接纳自己，并与自己握手言和，同时以一颗怜恤和悲悯之心理解和原谅人性中的诸多瑕疵与缺陷的时候，才能对这个世界和他人不再抱持诸多的指摘与敌意。

一个人对自己的悦纳有多深，就对世界和人生的热爱有多浓。□

(资料来源：左岸读书，文/芥麦青青)

## 《你，为什么要来上海？》



上个礼拜，有朋友推荐一篇文章：《你，为什么要来上海？》，觉得很不错，分享给你。

前几天预面试，有个名校毕业的同学，在老家当了一年老师，来到了上海。

我问他两个问题，分别是为什么要读 MBA 和为什么要来上海。读 MBA 有很多理由，诸如热血梦想之类等等，入学之前都激情澎湃，真正能踏实都源于内心的成长和希望。

然，最现实的问题是，你为什么来上海？

他说，上海机会多，可以让自己的人生更精彩。嗯，上个世纪，许文强和马永贞也是这么说的。可不是人人都有他们的能耐。现在一无所有进入上海，甚至比那个年代还要难。

在一个城市获得成功的难度，与这座城市的楼的高度成正比。

上海就像围城，有人想进来，就有人想出去，你看到了精彩，也有很多人看到无奈。有个从实习生就跟我的小伙，进步的也很快，年后回来跟我提了辞职，毕竟那么多年了，提出离开也经历过内心挣扎的。他的理由是，上海是很好，但是似乎谈不上生活。虽然挣的比同龄人都强，在上海扎根就难了。以他的能力，哪一年才能买上套像样的房子，给自己女朋友体面的生活。那进不能，退一步，回到老家安排工作，家里稍加支持，便可有车有房，过上还不错的小日子。若是你，又该如何选？

我一时无言以对。

现在问这个问题，可能比十年前有点更为残酷。想当年自己因事业来到上海，看似主动，大多是被动的。假如，让我再选择一次，我还会选择上海吗？

就像谈了场恋爱，伤痕累累，却又收获良多。内心酸甜苦辣皆有。

现在有人问你：“后悔吗？”“嗯，不后悔”。“那么，要再来一次吗？”“这个，得想想”。

当初因无知而无畏，因为未知而好奇。但可能经历过了，也就没当初那么坚决了。

在上海的时间里，我年龄不同阶段里的朋友里面，有许多不同活法的。有像我一样内心放荡不羁却未越雷池的，然后就被主流人群了。主流最大关键词就是责任，就不能停，你不是为自己活的，为老为小为大家。责任之上，同样有许多乐趣，就看你怎么体味；也有一直非主流保持持续性年少轻狂的，总之就是要爽，在这点上海是个容易带来快感的地方。爽够了，然后繁华之后空对寂寞，对前段人生感慨不少，几多回味；还有，我最羡慕的一哥们，从北京来到上海，辛苦两年赚了一些钱，然后带着媳妇跑到丽江去，开了个客栈，叫[单车与刀]，弄辆二手越野，一边照顾生意一边享受生活。拥有的虽然没有上海多，但是也怡然自得。他的口头禅是，有时候事情现在不做，以后就不能做了。这叫放下，这叫舍得，你敢吗？他走时，我还特意送了他一个俄罗斯酒壶，也算带着我的梦想，去了远方。

以上种种，其实都是或心在，而人已不在，或人在上海，而心不在。

来上海，与离开上海，说穿了是个人生态度，是个活法问题。

你选择了上海，初衷一定不甘于平淡，你有一天会离开上海，也许是疲倦了，想换个活法。来一定是积极，离开未必

就是消极。在离开这个城市的时候，想一想我们当年刚踏进上海土地的时候，与当初自己的梦想还对的上吗？

上海是个高地，是各种资源的高地，金钱，人才，文化，时尚，上海滩一百年地位矗立依然。站的高，就自然看到不同的风景，有时候就会一天看到小地方几年看不到的东西，也会有获得各种世俗名利的机会。上海，有时候，就是世面的代名词，这就是许多上海人看不起外地人的根源所在：不管咱有没钱，咱们上海啥都有，咱啥没见过。

正因上海风景太漂亮了，就象个女神。她的诱惑在于，你可以对她随意想象，但又很难属于你。你把青春留给了她，她未必会跟你，没准还用了你，伤害你，还给你带来许多痛苦的回忆。这时候，上海就等于了伤害。所以，上海是个很难有归属感的城市，这一点，还不如多些人情味的北京

你若想逆袭女神，就需要许多量化的东西来证明自己：一份满意的工作或一个户口，一套还可以的房子，或者再想进一步融入上海的，再找个上海老婆，彻底被上海同化，变成新上海人。也或，我们选择不成为新上海人，上海只是让我们登高望远的一个地方，我们只是登山者，过客，我们只是证明有留在或离开上海的权利。这时，你只需要坚持努力，上海在伤害你的同时，也会给你带来福利，你所在这个城市经历的，都会成为收获。或许是见识，也或许是当初买的近

郊的一套房子，哪怕你哪天离开这个城市把房卖了，你会惊喜的发现，这套房子的价值也比你当年选择一个小城市房的几倍。这时你想退隐江湖了，你可以选择一个喜欢的小城市过着小富即安的生活，然后在许多年后，听着从大城市来的人讲着繁华，你报以平淡的一笑。当年，你在这个城市来不及吃早饭每天熬夜加班付出的努力没有白费，在这一刻，其实，这是公平的，很多时候上海也不会辜负认真对待她的人。

有人问金庸，人生该如何度过？金庸说：大闹一场，悄然离去。

人各有命。我们不一定做的到大闹一场，但每个人大闹一场的标准是，在你人生最好的时间，你确实没有辜负自己这段时间，与发生故事的空间。也让老来之后，有更丰富充实的回忆，也能在心里面告诉自己，彼时我观遍长安花的繁华，也可以此时平平淡淡才是真。只不过，时间是不变的，空间是选择的，上海，只是我们发生故事的空间，会影响我们的故事情节。

此心安处是吾乡。是的，我们为了追逐梦想远走他乡，是为了给心找一个故乡。

上海，也会成为我们故乡之一。□

特约编辑 徐欣欣



## 绽放潜能 扬帆远航

--- 景峰菁英俱乐部第三期



**B**e the best you can. ——成为最好的自己。我们每个人都身上都藏着许多没被发现的潜力和秘密，最好的自己往往就潜藏在这未知当中。人的一辈子就是不断发现未知的自己的过程。只有向着没有被开辟的领地进发，我们才能发现新大陆。在不断寻找自己的过程中，我们可能会遇到坎坷，也可能会感到痛苦。但是我们因对事情的喜爱而产生的力量，因超越自我而产生的活力，能帮助我们渡过困难。就像JK·罗琳在哈佛大学毕业典礼上说的：“这种（对自己的）认知是一件真正的礼物，这是痛苦的胜利，比我取得的任何资格有着更高的价值。”既然找到最好的自我，可以使我们拥有真正契合自己的生活，那么，再艰难也是值得的。



“绽放潜能 扬帆远航”——2014年6月16日，所有菁英俱乐部的伙伴们来到风景秀丽的浙江-杭州，参加第三期俱乐部活动。在此次活动中大家不仅从“成为最好的自己——思维与潜能的教练”这一主题中学习到如何成为最好的自己，还深刻感受了最新的体验式拓展培训“未历之征”。

菁英俱乐部是营销体系中级各职能板块优秀人才的培养基地。公司希望通过这样的平台，选拔出对公司业绩支撑最大以及有特殊贡献的优秀人才，作为未来公司初中层干部的人才储备库。希望发挥优秀人才的正向影响力，增加并影响员工的认同感及留在景峰的意愿。

公司领导对于菁英俱乐部予以高度的重视，每一位菁英会员，都是经过层层筛选与面试后选出。此次俱乐部活动，由总经理助理罗斌先生作为代表，为第三期活动致辞并为成员们授徽章。公司在高速发展，人才是关键。具备什么能力才可以晋升呢？诚信、有担当、团队精神、个人魅力、号召力、创新、勤奋……罗总从“具备什么能力才可以晋升”这一议题开始了讨论，帮助大家正确的认识自我，了解作为储备人才应具备的各项能力，及如何达到各项能力并更好的完善自我。

6月17日，主题为“成为最好的自己”思维与潜能的教练培训正式开始。隋老师用教练的方式让大家突破自我的局

限,自我发现,自我肯定。过去都是“下载式的人生”,我们需要放眼未来;你越多谈论的将越多成为你生活中的现实;蛋从外面打破是食物,从里面打破是生命;成果 = 潜力 - 干扰…… 一句句启发性的语言带动成员们思考自己的现状及如何成为最好的自己? 6月18日,开始了一整天的体验式拓展训练“未历之征”,成员们整装待发,克服种种困难挑战、突破身体极限在莫干山骑行45公里。通过这次体验式培训发现自己的潜能以及自己从未发现的一面,发现自我潜能对于自身发展的重要性以及带来的价值。活动期间成员们通过募捐、义卖等方式为希望小学筹款703元。6月19日,由人力主管李丹玲为成员们做“发展计划”的培训,指导大家更好地完成“个人提升计划”,让大家在工作之余作自我提升,发扬优势补足劣势,成为真真正正的精英,为储备人才做好充足的准备。活动最后人力行政部张军国部长和成员们就“百战归来再读书”做了沟通交流,希望大家有明确的职业规划,跟上公司的脚步,和公司共同发展进步。

菁英俱乐部第三期的活动已经结束了,但是公司对精英高潜质人才的培养、发展还在继续,人力行政部为每位精英做导师辅导计划,帮助大家尽快的认识不足、提升自我,做一个更加优秀的景峰人!不抛弃、不放弃、敢于突破、勇于超越,期待更多优秀的伙伴加入菁英俱乐部!

活动结束后,大家自荐选出了第三期的组委会成员:



学习委员: 刘东娜

文艺委员: 于志艳

体育委员: 张海水 □

文/人力行政部 赵君



# “梦想启航”新任客户顾问训练营 (第二期)

**继**2013年9月在哈尔滨进行的首期“新任客户顾问训练营”受到销售伙伴们的积极响应后,今年4月10日,来自全国各地的新任客户顾问聚集上海,进行了为期3天2夜的第二期新任客户顾问训练营。从认识公司企业文化、学习产品知识到提升销售拜访技巧、医学幻灯片的演讲技巧,帮助销售伙伴们重新认知了医药代表的角色定位和职业使命,以及自身的问题和未来努力的方向。

第一天,在紧张的摸底考试后,上午由人力行政部部长张军国介绍了公司发展史、企业文化,以及销售人员的职业发展路径、销售团队公约(七项精进、七项抵制、七项要求)等内容。提醒大家理智对待自己的职业发展,认清楚“你是谁?”“你要去哪里?”这两个问题。下午由学术部高级学术经理胡超群作了基础医学知识和心脑血管产品知识的系统讲解,帮助大家再一次理清了心脑血管三大产品的适应症、不良反应和推广策略。晚上,运用行动学习法和头脑风暴法由我带领大家进行了一次经验分享和交流,从“如何处理产品不良反应”到“当医药大环境变得恶劣时,如何开展临床

工作?”,大家纷纷建言献策,在伙伴们如火如荼的讨论中结束了一天的培训。

第二天,由外聘讲师进行了1天半“以客户为中心的专业销售沟通技巧”的培训,帮助代表通过专业的沟通技巧迅速取得医院客户的尊重,借助不同方式的推广活动和客户建立正面与长久发展的合作关系。按照目前中国医药代表的主要工作方式和社会认同度,50%的医药代表充当的是药品讲解员的角色,40%的医药代表是社会活动家,而仅有8%和2%的医药代表担当的是药品销售专家和专业化医药代表的角色。课程围绕拜访前后计划、开场白、探询聆听、特性利益、处理异议、加强印象、主动成交、收集/反馈信息八大步骤为重点展开。错误的访前准备工作预埋失败的结果,无效的询问会导致医生的反感,恰当运用特性利益转换技巧赢得医生的信赖,阿Q式的跟进方式导致盲目销售的循环。课程中,老师运用情景模拟、录像观摩等方式带领大家作了大量的现场演练,通过正反面的案例引导大家如何作出最正确的判断和行动计划。八步骤的核心为产品知识,促使大家





对产品知识的理解和运用又加深了一层，也真正使大家认识到对产品知识的全面掌握和熟练运用程度决定了每一次的销售拜访效率。

第三天，上午由学术部的产品经理汤敏为大家作了“公共演讲技巧与医学幻灯片演讲”的培训，介绍了公共演讲的六部攻略，“金陵十三钗”式的13种医学演讲结构，并以参芎葡萄糖注射液的产品幻灯片作了科室会模拟演讲，紧接着进行了2个小时的结业考试。下午前往宝山厂部和总部办公室实地参观，在厂部饱尝了一顿地道美味的午餐，见证了公

司生产制造的先进实力，更感受到了积极向上、团结奋进的企业文化。

三天的培训在伙伴们认真积极的参与中圆满结束了，虽然行程安排得特别紧凑，让伙伴们直呼信息量过大难以消化，但依然不减伙伴们学习的热情。让我印象最深刻的是，有位伙伴在得了91分的高分成绩后，询问答错的是哪几题？他的分数应该能更高，因为培训前一周他每天早晨5点钟就起来温习考试内容。相信有这样的投入和用心，伙伴们一定能扬帆起航，乘风破浪，直达梦想的高峰！

文/人力行政部 俞玲

## 欢迎加入景峰这个大家庭！

### 上海总部 7 月新入职同事名单

部 门	姓 名	职 务	性 别
质量事务部	仪器分析 QC	朱旭琳	女
生产部	操作员	张楚楚	女
生产部	操作员	顾伟涛	男
人力行政部	行政助理兼前台	王沁	女
人力行政部	食堂后勤	蒋惠华	女
生产部	操作员	张虹霞	女
生产部	操作员	练斌	男
生产部	操作员	王硕	男
生产部	操作员	金玲玲	女
生产部	操作员	周翔	男
生产部	操作员	代家伟	男
人力行政部	人力行政专员	张春萍	女

### 贵州厂部 7 月新入职同事名单

部 门	姓 名	职 务	性 别
质保部	李俊	QC	男
质保部	彭宗媛	QC	女
储运部	袁媛	审核员	女
生产部	罗利发	操作员	男
生产部	车家云	操作员	男
生产部	董基华	维修工	男
生产部	辛梅林	操作员	男
质保部	熊猛	QA	男
质保部	龙厚能	QA	男
质保部	史启红	QC	女
质保部	杨换琴	QC	女



### 贵州厂部7月新入职同事名单

部 门	姓 名	职 务	性 别
生产部	罗晓萍	实习生	女
生产部	陈克利	实习生	女
生产部	胡长梅	实习生	女
生产部	陈礼碧	实习生	女
生产部	何应碧	实习生	女
生产部	袁梅	实习生	女
生产部	吴米术	实习生	女
生产部	王明富	实习生	男
生产部	龙安福	实习生	男
生产部	何开辉	实习生	男
生产部	杨武军	实习生	男
质保部	宋虹荟	放行审查员	女
生产部	李南海	操作员	男
生产部	赵川黔	维修工	男
生产部	董亮	操作员	男
生产部	王毅	操作员	女
生产部	谢江	维修工	男
生产部	赵钱	实习生	男
生产部	胡雨玉	操作员	女
生产部	周曾银	操作员	男
储运部	唐奎	驾驶员	男
生产部	车家伟	操作员	男
公共事务部	陈婷婷	项目专员	女
人力行政部	杨丽萍	招聘专员	女
生产部	谢林道	维修工	男
生产部	陈模	操作员	男
生产部	杨继	操作员	男

*Jingfeng Welcome You!*

景峰欢迎您!

我们的企业：提供一流的人类健康产品及优质服务的企业  
我们创造和谐卓越的“景”，我们只上数一数二的“峰”

