

LEADER

卷 * 首 * 语

征文活动（IPHONE4大奖等你拿）

“我和避孕有个约会”这个名字听起来怪怪的。没错，这就是本刊今年第二个重头戏《店员俱乐部》杂志大型征文活动。本次活动以“我为他人讲解如何避孕”、“我和毓婷的故事”“避孕中的酸甜苦辣”三个命题为话题，写一篇或多篇文章并投稿至我们的编辑部，您就有机会拿走我们为您准备的丰厚大奖。

最近常在外面跑，也了解了很多店员朋友的真实心声。而对于本次活动，在宣传的初期，大家在听到我们的题目初时，总是会一笑。但是在这个时尚潮人辈出的时代，人与人之间表达感情的方式有时也变的更为直接。“避孕”这个话题，不仅仅成为了可以分享的话题，而且在某种程度上也会成为时尚名词中的一分子。“毓婷”、“金毓婷”等产品作为紫竹药业的拳头产品，已经上市多年，在国内紧急避孕市场上拥有不可撼动的主导地位，多年来得到了广大店员朋友的支持与喜爱。本次征文活动以此为基础，为大家提供了三个命题，大家可以从中任选其一，把您在工作中是如何为顾客讲解避孕知识，如何正确的引导消费者选择适合自己的避孕药品，在销售紫竹避孕产品时发生了哪些有趣的事情，或者您也可以把自己在避孕过程中的一些酸甜苦辣记录下来与我们一起分享。

但是对于此次征文活动我们还有一些细节需要补充给大家。那就是：我们是不接受诗歌形式的稿件，来稿必须在 500 字以上，有清晰的中心思想，我们欢迎大家踊跃的参与。我们将在所有参加征文的选手中评选届时我们将颁发证书，：一等奖 5 名，二等奖 30 名，三等奖 100 名，并且将在《店员俱乐部》进行刊登。其他参与选手也都能得到一份纪念礼品，只要参与就能获奖！（其他具体活动详情请参见第 28 期、29 期《店员俱乐部》杂志或者直接向我公司终端代表咨询）

总编辑

李悦

vine_liyue666@yahoo.com.cn



目录 Contents Departments



P6 | 第十届中国药店高峰论坛

2010年10月18-20日，中国药店高峰论坛“第十届中国药店高峰论坛暨《中国药店》杂志创刊十周年盛典”在北京天伦王朝大酒店盛大举行，来自行业主管部门、零售药店、制药工业、医药商业等800多名人士汇聚北京。



P8 | 为了大家天天好

2010年是天天好大药房“七年之痒”的七周年，七年风雨，七年的发展，七年拼搏，七年攀登，天天好的七年是创业史，是发展史，更是奋进史。董事长陈金良，1973年6月出生于浙江玉环，给人的印象是一个平和、谦逊的中年人。



P12 | “中药材分类标准”或破流通困局

10月12日，由成都中医药大学等机构联合编制的国内首部《中药材商品分类标准》下称《标准》通过专家论证会评审，正式面向社会发布，试图对我国中药材市场统一分类做出新的尝试，以促进中药材各个环节实现标准化。



P18 | 胃肠保卫战

消化不良一类是由于胃肠动力减低所致的消化不良。其主要原因有：心理压力过大、幽门螺杆菌感染、慢性炎症、饮食无规律、暴饮暴食等不良饮食习惯。另一类则是由于其他疾病引起的各种消化腺分泌的消化酶不足而产生的消化不良。



P21 | 口腔溃疡专题

讲究营养，均衡饮食，除每天食用鱼、肉等荤菜外，还必须多吃新鲜蔬菜、瓜果，尤其是富含维生素C的食物，如橙子等。这类食物虽然入口时会刺激创面造成一定的疼痛，但对加速溃疡面的愈合非常有好处。



P26 人活着不是为品位痛苦

人为什么会不快乐？为什么有些人尽管身处逆境，却整天乐呵呵？有些人事事顺意，却仍然郁郁寡欢？说到底是一个思想意识问题。佛门有言：心可上天堂，心可入地狱。每个人的烦恼和痛苦都不是因为事的本身而是看问题的观念和态度。



P32 绯闻霓裳 带给你更多的潮流体验!

夏季远去，秋季袭来，还在为如何搭配衣服出门而烦恼吗？还在为在保暖的同时又不失去魅力而踌躇吗？请看这里！绯闻霓裳，带给你更多的潮流体验！



P36 深深的爱 静静的想

深深的爱，静静的想独处时仰望天空，你是天上的那片云；寂寞时凝望夜空，你是最亮的那颗星；跟你漫步林中，看到的那片树叶很美；疲惫时安然入睡，你是最近最好的那段梦境。



P42 吉林滑雪

北大湖滑雪场是国内两座标准高山滑雪场之一，2007 第六届亚洲冬季运动会的所有雪上运动、两届全国冬季运动会雪上项目的比赛等均在此举行。这里的滑雪道条件非常好，适合初级、中级、高级滑雪者。

服务终端，在轻松与时尚中伴您前行！
主办：《店员俱乐部》杂志社
E-mail: vine_liyue666@yahoo.com.cn
本刊设计：意运（北京）品牌顾问有限公司
联系电话：010-52083948
联系地址：北京市东城区美术馆后街
77 号楼 331 室

本刊合作单位：《中国药店》杂志社、瑞商网、
AURA—SOMA 西蔓色彩文化发展有限公司
本刊国际统一发行刊号：ISSN 2070-9862
2010 年 11 月刊

November
11月



“我和避孕有个约会” 征文活动启事

活动时间：2010年9月-2011年1月

活动形式：征文

活动范围：全国

在这个时尚潮人辈出的时代，人与人之间表达感情的方式有时也变的更为直接。“避孕”这个话题，不仅仅成为了可以分享的话题，而且在某种程度上也会成为时尚名词中的一分子。那么，现在就拿起手中的笔，或是轻轻的扣响键盘，把你心中的故事讲给我们听吧！快来参加紫竹《店员俱乐部》举办的“我和避孕有个约会”大型有奖征文活动。在这里，可以分享自己的避孕经验，讲述自己的避孕心情故事。同时，我们还准备了丰厚大奖等你来拿。

征文题目：

为以下三个，投稿店员从中选择一个自己感兴趣的话题即可：

话题一：以“我为他人讲解如何避孕”为话题写一篇投稿参赛文章，题目自拟。

话题二：以“我和毓婷的故事”为话题写一篇投稿参赛文章，题目自拟。

话题三：以“避孕中的酸甜苦辣”为话题写一篇投稿参赛文章，题目自拟。

我们将在所有参加征文的选手中评选届时我们将颁发证书，：一等奖 5 名，二等奖 30 名，三等奖 100 名，参与奖若干名送出精美大礼，并且将在《店员俱乐部》进行刊登。其他参与选手也都能得到一份纪念礼品，只要参与就能获奖！

投稿方式：

① 电子邮件：

vine_liyue666@yahoo.com.cn

② 信件投稿：

北京市海淀区红联南村 44 号紫竹大厦 1112 室
李悦 收 100082

③ OTC 投稿：

直接交给当地 OTC 代表

(注意：来稿请注明“征文活动”字样，电子邮件投稿请采用附件形式，并标明来稿人详细联系方式)

截稿日期：2010 年 12 月 15 日

一等奖 IPHONE4
5 名

二等奖索尼PS2
30 名

三等奖索尼8GU盘
100 名

纪念奖
多功能抱枕

店员俱乐部

杂志2011年 通讯会员招聘启事

《店员俱乐部》杂志在经历的四年的发展，已经成为终端知名媒体。得到了广大店员朋友的支持与喜爱。2011年为了丰富杂志内容，扩大在终端的影响力，使其内容更加贴近终端，提高杂志的时效性。紫竹药业《店员俱乐部》行业资讯版块特面向终端招聘特约通讯会员。

报名方式：

① 邮件：
vine_liyue666@yahoo.com

① 直接联系：
13426254766

招聘条件：

- ① 在终端药店工作，能够及时的发现自己身边新闻。
- ② 文笔佳，能够对周边发生的新闻做以正确全面的描述。
- ③ 投稿及时，能够每月向杂志投递时效性强的行业新闻稿件。

会员待遇：

- ① 稿费报酬：根据来稿的质量支付50—300元稿费。
- ② 加入紫竹《店员俱乐部》通讯会员俱乐部，不定期参加会员座谈活动。
- ③ 每季度通讯会员活跃度排名，前10名会员得到额外奖励。

为了我们共同的目标，快来加入我们吧！在这里，你会发现不一样的自己，同时你也可以找到志同道合的盟友！我们，就在这里，等你加入！（自发表之日起长期有效）

关于已刊登稿件稿费支付的说明

由于杂志内部制度调整，关于已刊登稿件的稿费支付方式特做以下说明：

- ① 支付周期：每季度统一支付一次
- ② 支付方式：邮局汇款（请来稿人写明详细地址和邮编以及联系电话）

请大家注意支付时间，我们会在每期中注明稿费支付日期。如逾期不到请致电 13426254766 查询。

紫竹药业《店员俱乐部》编辑部



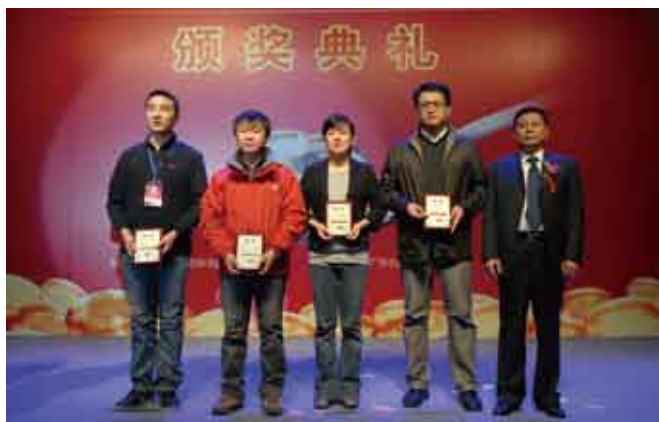
第十届中国药店高峰论坛 北京紫竹药业获得《中国药店》十年金牌供应商



刘文权总经理（左）为获奖嘉宾颁奖



北京紫竹药业获得《中国药店》十年金牌供应商



“毓婷”获得了“店员推荐率最高品牌”

2010年10月18-20日，中国药店高峰论坛“第十届中国药店高峰论坛暨《中国药店》杂志创刊十周年盛典”在北京天伦王朝大酒店盛大举行，来自行业主管部门、零售药店、制药工业、医药商业等800多名人士汇聚北京，共同分享了这场行业盛宴。

围绕在“下一个十年——中国药品零售业的转型与重构”的主题下，国家相关部委官员、行业协会（学会）专家、第三方咨询研究机构代表，以及近千家医药工业和零售连锁企业的高层管理者，共同讨论了药品零售业的机会、动力、资本以及自身的价值。

论坛举办期间，中国药店杂志社还同步主办了中国连锁药店百强颁奖礼、店员推荐率最高品牌颁奖礼、“第六届十大金牌店长/店员评选”决赛及颁奖礼，同时召开了《中国药店》理事会成立大会暨首届会员大会。“十年影响力人物”及“十大金牌供应商”的颁奖活动更吸引了数十位行业重量级人物的参与，为本次峰会划下了浓墨重彩的完美华章。

老百姓大药房董事长谢子龙、海王星辰董事长张思民、国大药房董事长卢军、鸿翔一心堂董事长阮鸿献、大参林董事长柯云峰、湖南益丰董事长高毅、云南健之佳董事长蓝波、中联大药房总经理宋燕燕、金象大药房董事长徐军、PTO、贵州一树总经理王春雷获得了“中国药店十年影响力人物”

北京紫竹药业有限公司成为中国药店十年金牌供应商，其“毓婷”获得了“店员推荐率最高品牌”。北京紫竹医药经营有限公司总经理刘文权出席了本次会议，并作为嘉宾为获得“中国药店十年影响力人物”的湖南益丰董事长高毅颁奖。

轻松避孕 至爱生活



详情请见说明书并在药师指导下购买和使用



至爱® 复方孕二烯酮片
适合中国女性的第三代口服避孕药

- 1天1片，提供可靠的避孕保护 · 孕激素含量最低
- 近似人体激素，不增加肝脏负担，可以长期服用

副作用：用于女性口服避孕。禁忌症：同卵双胞胎妊娠，其它不良反应，禁忌症及注意事项详见说明书。
北京紫竹药业有限公司 咨询电话：010-62262986/62263419 | 国药准字H20050271

OTC



为了大家天天好

——访浙江天天好大药房连锁有限公司董事长陈金良

2010年是天天好大药房“七年之痒”的七周年，七年风雨，七年的发展，七年拼搏，七年攀登，天天好的七年是创业史，是发展史，更是奋进史。目前天天好已经拥有浙江天天好大药房连锁有限公司、杭州天天好医药有限公司、杭州一天天好投资有限公司、北京天天好大药房有限公司、浙江新意药教育科技有限公司等5家公司，在杭州市钱江经济开发区拥有占地34亩土地的现代化物流基地，拥有了130家直营分店，拥有自己的人才培训基地17家。天天好已经正式和湖北省医药学校签订了联合办学协议，可以每年为医药行业培育1000名主力军。公司在全国排名第十九位，是浙江省医药连锁跨区域发展的龙头企业。

董事长陈金良，1973年6月出生于浙江玉环，给人的印象是一个平和、谦逊的中年人。一走进陈金良董事长的办公室里，立马有两件东西引起我的注意。那是在他落座的沙发背后的墙壁上和正对面的墙上，非常醒目地悬挂着两帧字画。字画出自名家之手。画中是一“药”字，另一个是“佛”字。显然，画中字是他所求的理念。从这里，我们似乎也可窥见现在身为全国前20强医药连锁企业的掌门人的一点心迹。

平价药房的弄潮儿

2002年在一些城市相继出现了平价药房，每当有平价药房开业的时候，都可以看到这样的景象，就是消费者像到菜市场买菜一样，拿着一个篮子，篮子里面满满装的都是药，这让人感到以往的高药价确实是把消费者吓怕了，也恰恰因为平价药房的药价比传统药房低了不少，所以平价药房自身的命运也显得风雨飘摇。

陈金良做为药品行业的资深人士，长久的为药品虚假和药价虚高所困扰，也为药品流通领域的种种“潜规则”而愤慨。看不起病吃不起药的老百姓越来越多，就医难，卖药贵已成为一个普遍的社会现象，职业道德和社会良知促使他觉得应该为社会



陈金良董事长与王锦霞会长

公众做一些改变现状的事业了。天天好大药房一直秉承平价理念，高举降价大旗，以其低于同类药品零售企业45%的超低价，来遏制了长期以来药价虚高不下的局面，在北京、杭州、宁波、沈阳等地掀起了不小的波澜。陈金良做事一向大手笔。他充分利用市场经济规律，向药品行业、药价虚高现象宣战，率先推出360种“零差价”，以低于同类药品零售企业45%的超低价，遏制了长期以来药价虚高不下的局面，也触动了药品领域最敏感的“神经”——药品价格和药品流通体制。“很多老百姓看不起病、吃不起药。作为药品零售商，我一定要坚定不移地走平价药房之路，让更多的老百姓看得起病、吃



得起药，真正享受平价药房带来的实惠。”这是陈金良发自肺腑的承诺，也是企业文化“时时心系生命、天天关注健康”的体现。

疾风知劲草，2005年他被评为“2005年 CCTV 年度经济人物提名奖”和“2005年浙江经济人物奖”。

“我想把天天好做成百年老店”

在我国，有资料显示，企业的平均寿命 7-8 年，小企业的平均寿命 2.9 年，每年有近 100 万家企业倒闭。2004 年在杭州陈金良看到大红鹰宝丰药房退出医药零售舞台的时候，就时刻提醒自己，一定要高瞻远瞩，做大做强，创造“百年药店”。随着企业规模的不断扩大，公司内部的管理模式和经营模式也得到逐步的完善。

长期以来，中国药品零售业大多处于“小而散”的状态，小门店、高毛利的模式仍被广泛地采用着。“没有‘龙头’，是我国药品零售业竞争不充分的具体表现，市场经济开展这么多年了，许多药店甚至还没学会‘走路’”，陈金良这样陈述着。即使中国最大的药品零售企业，年销售额也不超过 20 亿元，这个数字在外资药店面前，多少显得有些小儿科。“20 亿大约也就是 2 亿多美元，但许多外资药店年销售额都保持在几十亿、甚至上百亿美元，比如美国的三大巨头就占据着美国全国 60% 到 70% 的市场份额。”

陈金良对天天好的未来充满了希望，因为“天天好的营利模式是非常符合目前的国情，而且对加速中国医疗体制改革很有好处，能够促进体制的整体快速改革。不过，我们也看到了，这个过程不会很快，需要一段时间，我们做好了思想准备。我的目标是百年药店”

成功与社会责任

在回答如何看待企业社会责任时，陈金良给了一个意味深长的回答，“任何一个企业如果是单纯为了卖药而卖药，那就是魂不附体的，是空的企业。”药店不能为了卖药而卖药，而应该着眼于提高全民素质。“天天好是天天关注全民健康，这也决定了我们对老百姓的承诺药价，利润比其他的药店要低。说白一点，我们没怎么赚到钱，但不是打肿脸充胖子，因为它产生的社会效益大。我一直认为，我自己的财富是社会的财富，我们的企业也是社会的企业。”

天天好的发展得到了广大老百姓的厚爱。全国政协委员冯世良来天天好调研时说：“我代表广大老百姓感谢你们，你们为我们办了件好事”。

他先后在浙江、北京、沈阳、河北等地开展“全民安全用药、清理家庭药箱”大型公益活动。在浙江，北京，沈阳等地共回收过期药品达 5 万公斤，直接用于过期药品以旧换新的公益经





费高达 250 万元。另外还免费为民工、下岗职工赠药等等各类公益事业活动数百次，公司及陈金良多次被民众誉为“慈善大使”之称。陈金良的一系列公益活动，深深感动了中国百姓，杂文家慕毅飞在 2005 年“感动台州人物”的《颁奖词》中写道：陈金良以“药价杀手”的胆略，继承了“悬壶济世”的传统美德，挑战着“在商言商”的行业潜规则，更为破解“药价虚高”这一中国的当代难题，提供了一个台州商人的模式。陈金良的成功，得益于他的精明，得益于他的操守，更得益于他的那份社会责任。

天天好，一天比一天好！

琳琅满目的药品种类，充足齐全的数量储备使得消费者在天天好的所有门店内均能找到适合自己的药品。天天好的经营特色是“大全优”，“一大”即要求是当地规模最大或者较大的平价超市；“二全”，即药品品种全、设施功能全，除经营药品品种外还设有休闲区、特色医疗器械区、特色专柜区、健康咨询区以及健康教育区等。药品（除处方、中药区）全部实行开架式销售，各项设施应有尽有。“三优”，首先质量优，药品以质取胜、诚信立业、诚信经营是天天好大药房的经营方针，天天好大药房将采取在药品进货渠道和药品验收上严把质量关，坚决杜绝一切不符合规定要求的药品进入卖场。其次，服务优。因为随着生活水平的提高，消费者在选购药品时会更加注重品牌和服务。天天好大药房将完善客户服务体系和药品使用信息反馈系统。再次，价格更优。药价虚高，药品经营环节利润过大，一直为广大消费者所不满，天天好大药房将在价格上切切实实让利于百姓让百姓真正能买得起药品、用得起药品，天天好大药房将从品种、价格、质量、服务等方面让百姓真正的感觉到“天天健康，天天好”。

天天好坚持“诚心、贴心、专心、耐心、省心”的五心服务标准，保证对每一位顾客“一站式”服务和无差别的对待。在各门店我们都为消费者提供专业的药品知识和常见病解决方法，同时门店内专业药师、诊所医师更能准确的帮助顾客“对症下药”，避免顾客出现消费误区。

在天天好大药房遇到的一个特别的现象就是，它的销售服务人员态度非常热情，每个人脸上的笑容都是发自内心的。陈金良说，诀窍在于天天好的企业理念，树立一个在出色的企业工作是光荣的观念。天天好在人员培训方面花了很大的力气，即使是基层的销售服务人员，每天早、晚班都有培训，总结经验教训，给予精神鼓励。“在天天好，有一个重要的观念就是，员工是我们的主人。管理层是要为销售层服务，一切都是以销售工作为中心。”更重要的是，天天好为基层销售服务人员提供了难得的提升机会。“做得好的员工就可以升到管理层。”

以“药”为核心价值观的卓越文化

企业文化是保持企业基业长青的根本。天天好在实施企业调整、变革的同时，适时地对企业文化进行了梳理，在继承和创新的基础上，提炼出以“药”为核心价值观的卓越文化。

天天好卓越的企业文化源于历史的积淀，现实的努力，以及对未来的追求。作为省内药品连锁的龙头企业，天天好在自身滚动发展的同时，以不畏艰险的开拓精神，取得了令人瞩目的发展成就，把“卓越”刻进了企业的历史进程。同时，“健康国民、回馈社会”的企业使命，也使得天天好在不断发展壮大过程中积极的参与社会公益事业，为企业赢得了美誉度和良好的社会公信力。

随着市场竞争的日益加剧，天天好在秉承优良传统的同时，不断地挑战自我，打破不适合发展的各种制约，勇敢地变革创新、与时俱进，在激烈的市场竞争中发展、突破，获得了持久的生命力。

天天好正传承和弘扬“亲和一致、追求卓越”的企业精神，以“为了大家天天好”的经营理念，锲而不舍地为实现“做中国第一连锁品牌药店”的宏伟愿景而努力！

祝福天天好！一天比一天好！





紫竹药业

ZIZHU PHARMACEUTICAL



蜂胶 + 金银花

清咽润喉 倍享健康



“中药材分类标准” 或破流通困局

来源：医药经济报

一直以来，中药材商品的分类怎一个“乱”字了得。

以西洋参为例，在安国分6个等级，在清平分11个等级，而在荷花池则分10个等级，甚至在同一个市场，不同商家对同一种药材的分类也不相同。一个“乱”字把规范中药材商品分类推到了风口浪尖。

10月12日，由成都中医药大学等机构联合编制的国内首部《中药材商品分类标准》（下称《标准》）通过专家论证会评审，正式面向社会发布，试图对我国中药材市场统一分类做出新的尝试，以促进中药材各个环节实现标准化。

中药材分类靴子落地

据《标准》规定，无细腿、破疤、虫蛀、霉变；水分不得过12.0%，含人参皂苷Rg1和人参皂苷Re的总量不得少于0.25%，人参皂苷Rb1不得少于0.20%，符合标准的红参才能称一等红参，而含量相同，稍有黄皮、抽沟、破疤的则为二等……和红参一样，12大类、748个中药材建立了1903个等级的中药材商品分类标准。

记者获悉，在编制工作中，十多位专家走访了安国、清平、亳州等全国规模较大、经营品种齐全的6个市场进行调研，进一步掌握目前中药材品种规格、商品等级划分的具体情况。同时，在中医药理论指导下，制定出符合市场特点、内容齐全的中药材商品分类标准。

“该标准填补了我国中药材流通标准缺失的空白，它不仅规范了中药材的流通、销售环节，同时也将带动中药材的种植、采收、储藏等环节走向规范化，促进成都中药材市场实现由商品输出到标准输出的转变。”编制组首席专家、成都中医药大学教授李敏如是说。

事实上，我国商品分类标准制修订工作从上世纪八十年代开始，但到目前为止，尚未有专门针对中药材商品进行分类的标准，加之全国各中药材市场经营的中药材品种繁多，分类方法各不相同，甚至同一市场不同商家分类等级也不尽相同，从而造成中药材质量良莠不齐，价格混乱的局面。

“没有统一的分类标准，价格紊乱是必然。”专家解释说，以太子参为例，去年仅20元/公斤，而今年飙至205元/公斤，涨幅达10倍之多。去年3月至今，升幅超过100%的品种多达151个。

对此，近期积极向上游中药材领域延伸的康美药业感同身受。据康美药业相关人士介绍，及时获取原材料价格走势对中药企业而言意义重大，公司收购亳州药材市场、普宁药材市场、安



国市场既是一种产业链利润的诉求，也方便了企业去研究中药材商品分类，做标准制定的先锋，以掌握中药材价格风向抢占市场先机，同时也为今后国家制定中药材商品分类标准积累丰富的经验。

价格指数初探

近年来，我国中药材价格一路“涨”声不断，价格乱象使得中药材价格指数越来越为业界所关注。

为此，各地都在进行有益的探索。今年6月18日，中国中药协会信息中心推出“天地·药市大盘指数”，通过价格、权重、交易量等动态数据综合反映整个行业的发展趋势以及全国中药材品种最新行情动态。次日，广东价格指数平台也正式运行，开始编制普宁中药材市场价格指数。

同时，商务部通过调研，也拟定编制中药材价格指数，并在全国各地进行了广泛调研。考虑到荷花池市场中药材品种多达4500种。因此，商务部7月份批准编制成都中药材价格指数。种种迹象表明，构建中药材价格指数已是大势所趋。对此，中国医药保健品进出口商会中药部于志斌告诉记者，发布中药材的价格指数是未来中药材市场健康发展的方向，这些数据对于指导中药材生产、采购具有直接重要意义。

“不过，中药材价格指数受诸多因素的影响，比如中药材的全

国种植面积、产量、国内外需求、天气等自然灾害影响等各种因素的综合作用，是一个比较复杂的数据统计结果。”于志斌认为，当前各地尚处于探索阶段，至于能否形成国家标准尚需时间验证。

李敏却认为，“要想得到科学、准确的中药材价格指数，实现中药材的分类标准化是首先要做的基础工作。”

执行困局

“由于原药材市场千变万化，产地、规格等大相径庭，造成了中药材商品分类标准等迟迟难以推出。现在问题的关键不是标准本身，而是标准是否可以执行，被市场药商、药企接受，能否进行市场流通才是核心关键。”中药材天地网信息中心主任贾海彬说。

他认为，中药材要分类首先应有 20 多年中药材市场的数据积累，同时要有遍及全国市场、产地的价格网络，通过专业人士做统计分析研究。否则，市场难以认可。“中药材划归农副产品，当前业内多采取的内控标准来做研究，最终的数据很难被市场认可。但科学的分类对下游产业是好事，下游企业可放心的实现远程采购，保证产品的可追溯性，而这考验着标准制定者的智慧。”

“未来 2~3 年中药材将会出现大变局，当前市场已乱到了一定程度，加上近年大盘指数涨了近 3 倍，仅今年 7~9 月，大盘就狂飙了 1000 多个点。”贾海彬认为，创新规则时不我待。

对此，于志斌告诉记者，现代分类标准迟迟难以面世的主要原因是中药材种类繁多，分类标准制定较为繁琐、复杂，困难重重，更为重要的是各个地方利益难以统一协调。标准制定困难，但推动实施更难。成都标准能否执行好，主要看标准的具体落实。

那么，中药材分类会对流通领域影响几何？福建泉龙医药公司中药部肖经理告诉记者，各地的实际都不一样，中药材的产地、市场情况各异，地方在探索商品分类是好事，作为物流企业来说短期影响并不大，只能慢慢地去适应。长远来说，传统中药材实行量化的分等级交易模式，有利于形成国际通行的现代化大宗产品交易手段。“所以，未来中药材交易流通领域将由传统交易市场转向由全国或区域性的大型医药企业为主导的方向发展。”肖经理说。

链接>>>中药材将按六级分类

10 月 12 日，国内首部《中药材商品分类标准》将中药材按照六个级进行分类，首先，一级类别根据大类和入药部位将中药材分为：根及根茎类、茎木类、皮类、花类、果种类、叶类、全草类、树脂类、藻、菌、地衣类、植物类其他药、动物药和矿物药十二类；为了能够安全、合理、高效地管理中药市场，将一级分类中各类中药又分为贵细、毒麻和粗药三大类（二级类别）；在二级分类项下根据药材种类的不同进行划分，为三级类别（药材名）；在三级类别项下，每种药材按照多基源品种的不同、药材的产地、采收时间和栽种情况等划分，为四级类别（药材细名）；然后，部分药材按不同的传统加工方法分类；第六步则根据其色泽、外部特征、大小和重量、老嫩程度等分为不同等级（六级类别）。



海王星辰开通网上商城 药品+日用品模式

来源：南方都市报

药品行业触网，并没有像传统零售行业一样轻松。由于药品准入门槛高，全国 1.5 万家连锁药店仅有 30 左右家获得《互联网药品销售许可证》，其中不到 10 家在运营，而且无一盈利。尽管如此，国内一些药品巨头仍对电子商务这个新鲜的领域跃跃欲试。9 月份，深圳最大的连锁药店海王星辰拿到了“通行证”，并在国庆前夕开通了网上商城（试运行）。但是海王星辰并非单纯把药品放到网上来卖，而是要配合“药品+日用品”的模式，并通过线上线下的差异化销售，来丰富产品线。

九州通低毛利出竞争力？ 民企难掩成长困局

来源：21世纪经济报道



“医药流通行业不是暴利行业，今后还是会集中在流通主业上进行发展。”10月20日，九州通路演推介会上，公司副董事长刘兆年公开回应媒体对九州通净利率偏低质疑。

10月25日，徘徊在资本市场门口的九州通将正式在沪市主板上市交易。作为国内最大民营医药流通企业，九州通此次公开发行人1.5亿股，约募集资金15亿元，主要投向新区域医药物流中心建设，以扩大其销售份额。

九州通是除国药集团外唯一拥有全国性流通网络的企业。该公司总经理陈应军表示：“目前公司已建成14个物流中心，今年还将建成一个。上市之后，明年将再建设5个。”

这一计划与即将公布的医药流通领域十二五规划相关。今年年初，医药商业归属商务部管理之后，十二五规划旋即被提上议程。最新消息显示：商务部鼓励提高行业集中水平，未来三到五年内培育3家年销售1000亿元以上的医药商业物流集团。今年7月，中国医药商业协会评出的流通领域十强企业中，三

甲分别为国药集团、上海医药、九州通。上市融资、扩大规模，已是九州通的必须项。

2009年，九州通销售额为220亿元，距离1000亿的目标还差得很远，而且其成长能力也被很多机构所质疑。

涉水医院配送

被机构和媒体质疑最多的，就是九州通的收益质量。

陈应军明确表示：“目前，公司99%的收入来自于医药物流，其中最主要的是第三方终端，即二级以下的医院、诊所、药店，以及其他分销商。”

国内药品消费80%以上由医院处方销出，其余20%则归属药店等渠道。三甲医院占据了药品销售的绝对重头，九州通却从未参与这一市场。用陈应军的原话说，是“此前几乎没做过”。医药流通十强企业，几乎都有着上世纪50年代医药三级批发机构的背景。原来的六大一级批发站中，上海医药、广州医药、北京医药仍排名靠前，基础较好的二级站如南京医药、重庆医药等也不甘人后。而在特殊体制下形成的三级格局最大优势在于，这些批发站发展而来的地方医药物流企业普遍和同为国字头的公立医院、国有药企关系密切。

九州通作为1999年成立的民营企业，不具备这些优势。为了弥补后劲不足的尴尬，九州通将上市后首要工作放在冲击二级以上医院市场。公司董事长刘宝林介绍：“我们是在2009年底才开始开拓二级以上医院的，目前在北京和武汉各收购了一家当地流通企业，通过它们的渠道渗透进当地医院。”

与中小终端不同，大医院支付药费要大量通过医保账户支出，往往会推延付款。对此，九州通业务总裁耿洪武认为：“三甲医院3-6个月的付款期是业内通行的，流通企业则一般向上游压账，因此不会对公司的现金流造成很大影响。”

有机构指出，九州通今年上半年应收账款高达10.47亿，远高于往年水平。刘兆年表示：“公司目前利润主要靠上游制药企业的返利，一般到年底才进行结算，因此上半年应收账款和净利润都偏低。”

2007年至今，九州通毛利率分别为5.15%、5.64%和6.10%，均低于行业8%的平均水平。对此公司高管并未正面回应，只是表示：“这正是公司竞争能力所在，低毛利能为企业和终端让出更多利润。另外公司的净利率在1.5%左右，高于行业平均水平，正好说明了公司管理能力。”

资金压力

尽管九州通很可能在商务部主导的医药流通十二五规划中获益，但资金缺乏仍是其扩张瓶颈。

九州通一直未能进入配送行业主流，而捡拾大型流通企业不愿啃的第三方物流终端。公司方面提供的数据显示，九州通实际销售给下游分销商的金额占总销售额的69%以上，这必然遭遇利润分成的问题。

广东康之家医药连锁有限公司总经理张流京曾表示：“第三方物流操作很难，要实现保证质量的顺利运营，很不容易。”因

此对于这一市场，多数企业只是看多不做多。

而且，各省份也在逐渐压缩转配送的空间。铺设第三方物流网络和突破地方保护藩篱，都是资金投入的“泥沼”。即便上市，九州通要顾及物流中心建设、开拓基层市场、打破保护政策约束这三大任务，也非易事。

九州通一直避免直接收购。刘宝林表示：“收购来的企业不符合要求，而自建渠道还能获得一些政策扶持，相对而言还是自建合算。今后即使收购，也只会选择能与九州通互补的企业。”在国药、上药等资本豪强靠收购瓜分国内医药流

通市场的背景下，一家城市级流通企业价格被抬至上千万，九州通或许也有不得已而为之的苦衷。

而且同时，九州通还在筹划进入中药饮片、保健品和医疗器械的销售，在这些利润率较高的领域获得更高收益。刘宝林估计：“未来医疗器械销售的年增长率在70%以上，保健品和饮片也将达到60%。”但这些新兴业务同样需要资金铺路。

最重要的是，民营资本与国有企业的竞争，会遇到各种体制上的矛盾。刘宝林一直很期待《国务院关于鼓励和引导民间投资健康发展的若干意见》（新36条）

的落实：“医院管办分开是必然趋势，药房走向市场也是大势所趋。很多企业都在等待。”

九州通上市后，刘宝林及其家族将成为湖北首富。以目前其控股数计算，届时刘宝林家族将坐拥83亿元以上的资产。同时，2007年9月入股九州通的日本伊藤忠商事株式会社、日本东邦药业、荷兰发展银行、德意志投资开发公司、香港惠发基金、香港惠里基金、日本AI基金7家机构的股份也将价值34亿，较之当年的6000万美元溢价约800%。

中百联盟全体股东会 否决药通收购案

来源：中国药店网

10月18日，湖南中百医药投资有限公司在北京天伦王朝大酒店召开全体股东会议，就几项重要事项达成了共识，并通过了第一届股东会第四次会议决议案。

据了解，出席本次会议的股东单位包括湖南益丰医药有限公司、杭州一天天好投资有限公司、上海复美益星大药房连锁有限公司、江苏苏禾医药投资管理有限公司、山东漱玉平民药业有限公司、深圳市友和医药有限公司、江西昌盛医药有限公司、辽宁天士力大药房连锁有限公司、陕西咸阳百姓乐大药房连锁有限公司、山西益源大药房连锁有限责任公司、黑龙江华辰大药房连锁有限公司、广西康全药业连锁有限公司、广东金康药房连锁有限公司、泸州圣杰药业有限公司、天津市敬一堂药业有限公司、唐山市唐人医药商场有限公司、任丘市诚仁堂医药连锁有限公司、浙江药通医药有限公司、金东涛等，相关代表共18人。

在本次决议中否决了第三次股东会关于药通医药收购案的决议，一致同意在长沙新设一家医药公司，并在今年11月底前办理完毕相关证照。

一心医药十年真情回馈 学生购药中大奖

来源：中国药店网

韦小华是广西民族大学的一名学生，10月10日她跟同学一起来到学校门口的一心医药相思湖大药房购药，参加了该药房消费满10元送刮刮卡的活动，当时她消费了38.8元，刮中“十年真情回馈”活动特等奖：液晶电脑一台。

韦小华告诉记者，一心医药开展的“十年真情回馈”的活动，非常吸引人，没想到自己有这种好运气，大奖真的落到自己头上，企业十分讲诚信，也很重视。她在10月18日下午3点从该公司董事长刘文军先生接过了该项大奖，表示十分感谢。据悉，一心医药“十年真情回馈”刮刮卡活动将会持续开展到11月底，其中特等奖是液晶电脑、一等奖是3G手机、二等奖是微波炉、鼓励奖是精美纪念品。目前在一心医药相思湖大药房刮中液晶电脑1台，在一心医药秀灵大药房刮出3G手机1台。



给老年顾客制作一个安全服药杯 章小兵

早上，刚刚开门不久，86岁的马老就在家人的陪同下，来量血压。他自诉说，他头昏脑胀，人连走路也走不稳了。我连忙给他测起血压来。不测不知道，一测吓一跳。平时血压比较稳定的马老，这次血压竟然高达收缩压 $<190\text{mmHg}$ 、舒张压 $<110\text{mmHg}$ 。我怕电子血压计测量的不稳定，又用机械的水银血压计，再给马老重新测量了一次，测量的结果依然如上。马老血压如此之高，不头昏脑胀才怪？我连忙问马老怎么不服降压药。马老说，他一次要服七八种药物，他怕重复吃了药，吃药时也不记得，有时，也就漏吃了。难怪，马老血压陡增了。马老还没有走，80岁的刘奶奶也在孙子的搀扶下，走了进来。刘奶奶说的症状几乎与马老一样，人头昏脑胀。我连忙也给刘奶奶也测了血压，没有想到刘奶奶的血压竟然是收缩压 $<80\text{mmHg}$ 、舒张压 $<50\text{mmHg}$ ，原来刘奶奶是严重的低血压。我知道刘奶奶的血压并不如此之低，刘奶奶到底怎么了？我一打听，原来问题也是出在服药上。刘奶奶身体不好，不仅仅血压高，还有心脏病和高血糖，服药常常是一大把地服。

她有时已经服过一次了，但她又怕漏了，又重新再服一次，这样重复大剂量的服药，血压不低才怪？

找到了问题的症结，我就寻思给他们想一种解决问题的办法。老年人服药安全、有效问题成了迫在眉睫需要认真解决的事。看到平时给顾客饮水的塑料的一次性小口杯，我不由得计上心来。我连忙用剪刀剪矮那透明的塑料口杯，一位老人给他们剪了10只，让他们带回去。嘱咐他们每天服药时，先将要服的药品，放入这个透明的口杯中，自己确认好了，再服用下去。这样，就会避免漏服或多服的情况出现。马老与刘奶奶拿着我为他们特制的小口杯，千恩万谢地走了。

时间已经过去大半年了，每次我遇到马老和刘奶奶，问起他们的身体，他们都说，好着呢！喜欢开玩笑的马老，还说，我现在岁数仿佛倒过来了！我说，此话怎讲？他说，变成了68岁了。他俩还成了安全用药的义务宣传员，常常在老人聚集的谈心角中，倡导大家服药时，不妨制作一个安全服药杯。他说，这小事不小虽然是举手之劳，却杜绝了老人服药不安全的隐患。



老银杏的“医保” 黄凌

邻居家的花圃里一夜之间，窜起了棵大树，没枝没叶，像个高大的木桩子戳在泥巴里，突兀的让人想到了荒凉，如果再来只乌鸦站在上头，那简直就是“古道西风瘦马”中的道具。

婆婆念叨说：“这棵老银杏500岁了，‘人挪活，树挪死’，也不知道这大树能不能活。”女儿马上就问我：“500岁是多老啊？”我解释：“500年就是6个你爷爷的年纪加起来呢。”

是啊，这是颗古树，经历了三个朝代。除了老银杏的腰围还看的出它的年份，其他哪都不像，去了冠只有断桠处湿漉漉的切面，还看的出曾经的生命迹象。按理，银杏树抗病害力强，寿龄绵长，但这颗正值盛年的银杏像被施了刑罚，完全是一副残废的窘态。

雨季过后，我惊奇的发现自家的纱窗上竟趴着几只白蚁，小东西们还你舔我我舔你忙的不亦乐乎。我赶紧拿消毒水四处喷洒，生怕家具遭到蚕食。心有余悸中没敢忘猜测白蚁的出处，房前屋后遍寻不着，正纳闷呢，老银杏“身体”上的变化给出了答案，是它招来了白蚁。

这颗树现在已经完全没有了免疫力，失去了生气的树干渐渐呈现出腐烂的状态，像得了银屑病一样，树皮一片片的发泡碎裂，风一吹就往下掉渣。可想而知它现在是多么的痛痒难忍，而白蚁正像癌细胞一样，浸润到树身的各个角落，在那里安居乐业。老银杏赤裸裸的躯干斜倚在院子里，像被卸了手臂的绿巨人，任由白蚁们在它斑驳的身体上胡作非为，往来穿梭，孜孜讷讷建立王朝。我不再让女儿靠近老银杏，告诉她：“树爷爷病了，等它好了，我们再去看看它。”女儿两只眼睛一眨说：“我们给树爷爷也买医疗保险吧，这样它生病了就会有人给它看病，管它了。”

周末回来后，就发现那棵老银杏不见了，草坪上还留着它曾经站立过的痕迹，我心里暗自高兴，总算是摘走了这颗刺。树已尸骨无存，那些寄生的白蚁被剔除了蚁后，它们将不战而败。

“妈妈，树爷爷怎么不见了？”女儿有些紧张。当我不以为然的告诉她，老银杏树已经死了以后，她却哭了，“你不是说给它买了医疗保险吗？你们一点也不关心它！”

女儿的哭声提醒了我，我几乎忘了它是个先于我来到这个世界的生命。我没有狡辩的说：即使有医疗保险，也不见得能救活。我对这颗树是漠然的，我看着它被虐杀，我反而还为白蚁将要损害到我的财产而迁怒于它，希望它快点被挪走。为了赎罪，我认养了城市里的一颗古松树，以每年500元的费用给自己渐渐麻痹的心灵买了份“医疗保险”。





紫竹药业

国药准字Z20026083 京药广审(文)第2009050308号

请按药品说明书或在药师指导下购买和使用。

蜂胶口腔膜 清凉止痛好舒适

口腔溃疡创面薄弱需要保护

紫竹[®]蜂胶口腔膜源自珍贵蜂胶，富含营养、清热止痛，轻柔贴抚创面，轻松治疗反复性口腔溃疡。

【功能主治】清热止痛。用于复发性口疮。

【注意事项】孕妇和过敏体质者慎用；其它详见说明书。

北京紫竹药业有限公司 销售热线：010-62250419 传真：010-62250646

OTC





小林盼望这个中秋佳节已经好多天了，因为她想和爱人文龙一起去世博园里度过这美好佳节。早就听说世博园里的人多，餐饮需要排队而且还贵，小林做好足了功课，她带了几块月饼、其他零食以及水杯、小板凳、遮阳伞等早早就进入了世博园门口等候，当天排队进园可真多呀，后来官方统计有超 50 万人当天在世博园过中秋节。

进入园区以后，小林和文龙东看看、西瞧瞧，饿了就吃零食和月饼当正餐，渴了就喝园区的直饮水，好不惬意。晚上，小林和文龙托着疲惫的身躯回到酒店，虽然晚饭没吃，但一点食欲都没有，而且肚子胀胀的，有点难受。文龙疼爱妻子，就赶紧给药店的好友胡药师去电话寻求帮助。

胡药师听了文龙的介绍后，告诉他，小林由于吃了月饼等甜腻食物，加之疲劳，所以有点消化不良，到附近药店买点加味保和丸就服下可以了。

胡药师介绍道，消化不良一类是由于胃肠动力减低所致的消化不良。其主要原因有：心理压力过大、幽门螺杆菌感染、慢性炎症、饮食无规律、暴饮暴食等不良饮食习惯。另一类则是由于其他疾病引起的各种消化腺分泌的消化酶不足，或肝脏分泌的胆汁不足，而产生的消化不良。得了消化不良不要慌张，可以选择以下药物治疗：

① 西药

动力药：

多潘立酮（吗丁啉）能增加胃肠平滑肌张力及蠕动，使胃排空速度加快，胃部得以畅通，消化和推出口食物，促进食物及肠道气体排泄，从而消除消化不良的各种症状。用于消化不良、腹胀、嗝气、恶心、呕吐。

消化酶类：

乳糖酶（表飞鸣）为活肠球菌的干燥制剂。能在肠内分解糖类，生成乳酸，使肠内酸度增加，从而抑制腐败菌的生长繁殖，并防止肠内发酵，减少嗝气，促进消化和止泻。用于消化不良，腹胀及小儿饮食失调所引起的腹泻，绿便等。乳糖酶宜饭后用温开水送服，而忌用热开水送服。

胃蛋白酶合剂能在胃酸参与下使凝固的蛋白质分解，用于消化

胃肠保卫战 周鹏

Protection of gastrointestinal health



机能减退引起的消化不良。使用时应与饭食同服。

多酶片含有胃蛋白酶、胰酶和淀粉酶等，主要用于因胰脏疾病而引起的胰消化酶分泌不足而发生的食欲不振。由于多酶片常制成糖衣包膜或装入胶囊中，所以患者在服用时切勿将药物咬碎。

酵母片为干燥的酵母菌体，含有多种 B 族维生素，尤其适用于食欲不振、消化不良同时伴有 B 族维生素缺乏的患者。使用时应于饭前或吃饭同时咬碎后服下。

复合消化酶胶囊能促进各种植物纤维素分解，促进蛋白质、脂肪及碳水化合物的消化吸收，促进肠内气体排除，消除腹部用满感。

消胀类：

二甲硅油（消胀片）能消除胃肠道中的泡沫，使被泡沫贮留的气体得以排除，从而缓解胀气。餐前和临睡前服。

② 中成药

消化不良属中医的“脘痞”、“胃痛”、“嘈杂”等范畴，其病在胃，涉及肝脾等脏器，宜辨证施治，予以健脾和胃、疏肝理气、消食导滞等法治疗。

症型	症状特点	治疗	药物	注意事项
外感风寒内伤食积型	食欲不振，恶心呕吐，腹痛泄泻，伴发热恶寒，头身疼痛。	解表和中，消积化滞	午时茶颗粒	无积滞或属风寒感冒者不宜
食积不化型	食积停滞，脘腹胀满，嗝腐厌食。	消食导滞，健脾和胃	大山楂丸、加味保和丸、消食健胃片、保和丸	
外感暑湿内伤生冷型	夏令宿食不化，胸闷厌食，腹痛泄泻，恶心呕吐，伴恶寒发热，头痛。	解表散寒，化湿和中	六合定中丸、藿香正气水	
肝郁气滞型	纳呆嗝气，胸膈痞闷，脘腹胀痛，恶心呕吐，舌苔腻。	疏肝解郁理气	木香顺气丸、舒肝丸	
脾虚气滞型	食欲不振，不知饥饱，脘腹胀满闷，大便溏薄	健脾开胃、行气消痞	香砂枳术丸	
脾胃不和型	饮食不化，胃脘疼痛，胃酸偏多	和胃止痛	胃得安	
脾胃气虚型	食少便溏，胃纳不佳，体倦乏力。	健脾益气	参苓白术胶囊、人参健脾丸、补中益气丸	

药师精英来自实践好 章小兵

近日，报载第二届“老百姓杯”药师精英赛总决赛在湖南长沙举行，来自全国的近百名药师展开了“最受顾客欢迎的药师”奖项及团体金银铜奖的激烈角逐。与第一届不同的是，本届决赛把比赛现场直接搬到了门店，要求参赛药师随机接待顾客，并进行现场服务。参赛药师从跟顾客打招呼到完成购药指导，从解答顾客疑问、介绍药品到服务中的礼貌用语，都会接受顾客和专业评委的现场打分。药师精英来自实践好。

笔者这样说，并不是否定历届药师精英赛有什么不好，只是感到这届这样创新的这样做了，让实践出真知得到了真正的检验。药师是不是精英不应该仅仅是专家说了算，顾客更有发言权。把比赛现场直接搬到了门店，要求参赛药师随机接待顾客，并进行现场服务。参赛药师从跟顾客打招呼到完成购药指导，从解答顾客疑问、介绍药品到服务中的礼貌用语，都会接受顾客和专业评委的现场打分。这样的服务流程，变成了竞赛从照搬书本知识到参与实践，一切都是动态和随机的，这样，不仅能考出药师的在实际工作中的真水平，也将这样的竞赛从理论上得到实践的再检验，使理论与实践得到了最佳的统一。

作为基层药业的一分子，但愿这样的创新模式能在今后的药师精英比赛中能得到发扬和光大。



一个新员工的情怀 ——记普生39店店员林霏 李强

走进39店，在收银台有一位九零后女孩，总是面带微笑，以娴熟的技能、快捷的动作十分热情地接待着每一位顾客；没有顾客的时候，又是整理会员奖品柜，又是整理卫生等，一刻也不闲着。她就是被大家誉为用心工作而闲不住的今年刚刚迈出大学校门，7月份来到该店的新员工林霏。

7月底的一天，小林刚进店的时候，大家看着她身材消瘦，清秀的脸庞充满了稚嫩时，还心存疑虑：她能行吗？然而经过几个月的历练，这种怀疑已经逐渐打消。起初，先安排她跟着老员工学基础业务。于是，她每天一来到店里，在接待顾客的空隙又是抄各类药品的品名，熟背药品说明书，又是记货位，闭眼摸货位；不懂就问，闲暇时，还主动请老员工向她提问药品知识；就是回家也要把笔记本带着，不放弃学习的机会。功夫不负有心人。凭着她的热情和执着，经过短短的一个月时间，在全店十多名员工进行的摸货位比赛中，最终她以自己熟练、快捷、准确的基本功赢得了前5名。

除了营业，小林还承担起了店里的后勤保障工作。平时无论是店里急需要货，还是物料的领取都是由她完成的。此时，她风

风火火年轻人的热情得到了充分地显现。无论是刮风下雨，还是酷暑炎热，也不管是大小事情，她都是以最快的速度，在第一时间保质保量地完成。一次，已经是晚上7点多了，店里有急事找她。这可是她难得的一个休息日，她家住在平顶山脚下，距药店十多公里。当时，她正和家人在十一矿串亲戚，可接到电话她毫不犹豫地回答：“我会尽快赶回店里的。”就这样，没有任何理由，没有一句抱怨，为了工作她无怨无悔。

作为一名新员工，小林在短短的两个月的时间内就实现了由一名学生到药店营业人员的身份转换，并且店里的每样工作都是拿得起，放得下。一天，一位老员工忽然高烧不止，不能上班。小林得知店里缺人手后，主动请缨，要求顶班。当天，她硬是从早上7点半钟一直坚持到晚上9点下班，解决了店里的燃眉之急。后来，大家才知道，当天是她20岁的生日，妈妈已经准备好了丰盛的饭菜，为她庆贺。结果，因为一天的加班而使自己生日也没过好。每当同事提及此事时，她总是淡淡一笑说：“这算不了什么，店里的工作是大事！”最近，店里安排她做收银员，小林又是愉快地接受了。

这就是一个新员工，一个九零后的情怀，无论做什么都是充满了激情，快乐工作，用心做事的林霏。

营业员 活动 宣传单

何迎春

每逢节日，似乎全城的人民都要吃药。药店的店长被公司紧急召去，然后又风风火火的赶回店。抱着五颜六色的气球，在药店药架上做起圆形的拱门，在药店挂上“千万大惠送”的条幅，把个药店搞得如过年般。各个厂家又送大米鸡蛋菜油，纸巾，堆在药店门口，让顾客不知道是百货店还是药店。药店的装饰效果达到过节氛围。万事俱备，就欠东风，谁去借东风？

三国演义的东风是诸葛亮在七星台上借来东风。药店的东风就是店员，穿走在大街小巷。无处不到。这是每个药企诸葛亮想到的。于是，pop 这海报，就是每个店员的头痛的事。药店要求每个店员下班后去街上发宣传单。没有哪个店员不骂出这主意的人死爹死娘。

营业员在大街上发传单是公司规定的义务。站在大街上，递给过路人，别人不要，自己就是过路的人成一道白眼的风景，更感觉自己在制造垃圾和污染。更让难忍受的是城管的追赶。营业员最初的老实发传单，让营业员饱受了一肚子的气。

为了防止营业员把宣传单丢垃圾桶，公司就定出了一套发传单的方案。每张单上标上营业员的编号，某个编号就在某个区域发多少张。营业员拿着宣传单在自己的区域发，过路的人接过去，看看随手就扔掉了，营业员又去捡起来。发给再来的人，那人接过一看，回了句，“你霉得很哦，大过节的给我发药的传单！你想挨揍啊！”

营业员甲发了很久，没发出一张，一边骂着出主意出发传单人，脑瓜子有问题，一边看路过的人，见手没放进口袋的人，就跟上去发一张，看见人家伸手拿瞬间喜悦，却被那人手掀开“走开，别处去发，别影响市容！”好不容易，看见一个六十多岁的大娘，提着菜篮过来，赶紧迎上去，“大妈，我们药店搞活动，打折，送鸡蛋送大米！”“哎呀，我不买药，我大米鸡蛋在超市里买了。”“你拿张传单去看看吧！”“我不要，你发给需要的人吧，给我发浪费了哈！”大娘要走。营业员走前去拦住大娘说：“大妈，你就给我拿张吧！你看这么大的风我站在这里发传单。发不完是不准回去的，你家也有小孩，如你看见

他在街上发传单老实发布出去，总是回不去家啊！你顺手给我拿张，就给我很多温暖！其实这传单我也不愿发啊，是公司规定的每人发多少张啊！”

大娘动了恻隐心，就对营业员甲说，把传单给我吧，我带回家给我们小区每家发一张。

营业员甲笑脸如花，高兴的回去了。店长问：这么快发完了啊？是不是丢到垃圾桶啦！营业员甲说，有个大娘给我发了！

营业员乙也站在路口发传单，没有人要啊，那只垃圾桶在不远处张着那黑黑的大口，店长又在远处，像一只鹰死死的盯住她。心里骂着出主意让营业员发传单的人死爹死娘。又不断的深情的在心里默默地呼唤：城管大哥啊，你快快来吧，我在这里发传单，我在污染市容。心想事成，两个穿城管制服的人来了，那个高大的还是经常到药店凶神恶煞扯玻璃墙上 pop 的那人。营业员乙赶紧迎上去：来来给你张传单。城管把传单看了看就还给营业员乙。营业员乙很迷惑，你为什么不收走我手上的传单啊？“你们公司与我们达成协议了，不收了！”营业员乙在路口发了很久，没有人要，她回家啦，上了公交车。把那叠传单遗落在自己的坐位上了。

营业员丙，也是抱着大叠宣传单出去了，没多久就回到店上了！丁向他讨教发传单的经验。丙说，你看看人家是怎么发的。我就去外面那些铺子里，每个店放一本。就走了啊。人家翻翻看后，不管是丢或者是放在屁股下坐，我就不管了。我是每家一份。

营业员丁觉得丙说的很有道理。感觉发个传单也很轻松。于是抱着自己那份传单兴冲冲的去店长给自己划分的区域发。刚进入那商铺，才发一张，一前一后的一个穿制服的保安，手里捧着警棍，阴着脸：老子的地盘，我做主，你敢来我们这里撒野，把传单放下。否则，你就躺着回去。营业员丁丢下传单失魂落魄回到店上说了自己遭遇。大伙说，你安逸，那么大叠传单就一下发完了，我们可是在路口受风沙吹。

传单发完了。营业员聚集在一起。讲一段自己发活动传单辛酸与苦乐。正在高兴时，在外巡查发传单是不是认真发完的店长打电话回来。说营业员甲，没发传单，把传单放在某小区门卫室门口。没有发到顾客手上。要给以重罚款！

不管营业员甲怎么解释，结果是没发放传单，把传单放在一个地方就走了。重重的罚款 50 元人民币！



口腔溃疡专题之

口腔溃疡有哪些表现及如何诊断?

The performance of oral ulcers

① 轻型口疮 好发于口腔粘膜角化差的部位，溃疡呈圆形或椭圆形，大小、数目不等，散在分布，边缘整齐，周围有红晕，感疼痛。有自限性及复发史。愈后不留瘢痕。

② 疱疹样口疮 溃疡小且数目可多达 20 个以上，分布较广泛，无成簇及融合现象。患者有疼痛及伴有头痛、低热等全身症状。愈后不留瘢痕。

③ 腺周口疮 好发于唇内侧及口角区粘膜。溃疡多单个发生，且大而深，呈“弹坑”状，边缘隆起，底不平微硬。病程长，愈后可留下瘢痕。

④ 白塞综合征 若已出现口、眼及生殖器、皮肤损害时，则应结合其他系统损害分析进行诊断。

为非特异性炎症。初期出现严重的血管及炎症反应，形成溃疡后，其表面有纤维素性假膜覆盖，下方有少量坏死组织。固有层有大量炎症细胞浸润，胶原纤维可水肿、玻璃样变或断裂消失。腺周口疮的病变与以上基本变化相同，但范围大而深，且唾液腺腺泡破坏，腺管扩张，上皮增生。

该病好发于 20 ~ 45 岁间的女性，男女之比约为 2 : 3。据有关资料统计，发病率不底于 10%。多发生于口腔粘膜无角化或角化较差的区域，如唇内侧、舌尖、舌缘、舌腹、颊、软腭、前庭沟等处粘膜。

① 轻型口疮 初起病变处敏感或出现针尖样大小或稍大的充血区，短期内即形成直径在 2 ~ 4mm 左右，圆形或椭圆形，边界清晰的浅小溃疡。中心微凹陷，表面覆有一层淡黄色假膜，溃疡周围粘膜充血呈红晕状，其底扪之不硬。溃疡数目一般为 2 ~ 3 个左右。溃疡形成后有较剧烈的烧灼痛，尤以舌尖处明显。在接触有刺激性的食物时更甚。一般无全身症状。经 7 ~ 10 天左右溃疡可逐渐自愈，不留瘢痕。但经长短不一的间歇期后又可复发。间歇期长者可达 10 ~ 20 年或更长；短者可为此起彼伏，终年不断，病人甚为痛苦

② 疱疹样口疮 亦称口炎型口疮。此型除溃疡小、数目多（可达 20 ~ 30 个）外，余与轻型口疮表现相似。溃疡散在，分布广泛，粘膜充血明显。有剧烈疼痛及伴有头痛、发热、局部淋巴结肿大等症状

③ 腺周口疮 亦称复发性坏死性粘膜腺周围炎或巨型口疮，为各型中最严重的一型。溃疡常单个发生，2 个或 2 个以上者少见。好发于唇内侧及口角区粘膜，亦可发生在舌腭弓、软腭等部位。初起时溃疡与轻型口疮相同，但其直径逐渐扩大至 1 ~ 2cm，并向深层发展至粘膜腺。溃疡为紫红色或暗红色，边缘不规则，呈瓣状隆起，中央凹陷，状似“弹坑”。底不平、微硬、呈小结节状。溃疡周围红晕明显。局部有剧烈疼痛及可伴局部淋巴结肿大、发热等全身症状。病程常在月余以上，长者可达 1 年。愈合遗留瘢痕，严重者可形成组织缺损或畸形

④ 白塞综合征 亦称眼 - 口 - 生殖器三联征。本病是一种以反复发作的口腔、皮肤、生殖器及眼部损害为基本临床特征的全身性疾病，还可波及关节、心血管及神经系统。

男性较女性发病多，在口、眼、生殖器处相继或同时出现病损，有的仅在 2 个部位出现病损。病程可达数年或更长。口腔损害为轻型口疮或疱疹样口疮表现，亦可发生腺周口疮。眼部损害出现较晚，表现为结膜炎、角膜炎、虹膜睫状体炎伴前房积脓、视网膜脉络膜炎等，重者可致失明。生殖器处病变女性在大、小阴唇及阴道，男性在龟头、阴茎或阴囊处出现数目不等的溃疡。皮肤可表现为毛囊炎、结节性红斑、痤疮等，用无菌针头刺入皮肤后的 24 ~ 48 小时内，常出现丘疹或脓疱。这是非特异性皮肤变态反应，有诊断价值。



口腔溃疡专题之 口腔溃疡吃什么好?

一、口腔溃疡食疗方(下面资料仅供参考,详细需要咨询医生)

- ① 萝卜饮 白萝卜(甜脆者佳)1个(约500克),切碎绞汁,生用加白糖适量调味,含漱口腔后徐徐咽下。方中萝卜益胃消食、清热生津。适宜口腔溃疡兼胃脘胀痛、暖气厌食者。
- ② 竹心粥 新鲜竹叶卷心15克(干品8克)石膏30克、粳米100克煮粥;粥成加冰糖适量烊化后服食。方中竹叶清心除烦,石膏清热泻火,粳米、冰糖益胃健脾。适宜口腔溃疡红肿、口臭干渴、心烦性燥者食用
- ③ 青泻茶 大青叶10克、番泻叶5克、白糖适量,共冲泡代茶饮。方中大青叶清心胃凉血热,番泻叶泻下通便。适宜口腔溃疡且大便秘结者服用。
- ④ 莲子桅子汤:莲子30克(不去莲心),桅子15克(用纱布包扎),加冰糖适量,水煎,吃莲子喝汤。
- ⑤ 莲藕汤:莲子芯6克,藕30克,水煎服,每日一次,连服3—5日。
- ⑥ 银耳莲子羹:银耳25克,莲子50克。用水将银耳、莲子洗干净入锅中,加水煮至银耳熟烂,加冰糖或白糖溶化,早晚各食1小碗。可以清热养阴。
- ⑦ 蜂蜜水:蜂蜜10毫升,加水80毫升,摇匀,含漱,每日可数次,也可煎汤服用。
- ⑧ 萝卜鲜藕汁:白萝卜数个,鲜莲藕500克。将萝卜和藕用水洗净,于洁净器皿中捣烂,用消毒纱布双层绞取汁,每日数次取适量含于口中,片刻后咽下。
- ⑨ 用蜂蜜25克、绿茶1克、五倍子10克。将五倍子加水400毫升,煮沸10分钟,加入绿茶和蜂蜜,5分钟后分2次徐徐饮下,连续3天。适用于一般口腔溃疡。



What oral ulcers should eat

【黑枣玫瑰羹】

配方:黑枣,干玫瑰花瓣适量

制法:将黑枣核取出,把玫瑰花清洗后填入,放碗中盖好,隔水煮烂即可。可适当放些蜂蜜调味,蜂蜜也有治疗口疮的功效。

每日三次,每次吃枣五个,经常食用。

【乌梅生地绿豆糕】

配方:乌梅50克,生地30克,绿豆500克,豆沙250克。

莲子可治疗口腔溃疡制法:将乌梅用沸水浸泡3分钟左右,取出切成小丁或片。生地切细,与乌梅拌匀。绿豆用沸水烫后,放在淘箩里擦去外皮,并用清水漂去。将绿豆放在钵内,加清水上蒸笼蒸3小时,待酥透后取出,除去水分,在筛上擦成绿豆沙。将特制的木框放在案板上,衬以白纸一张,先放一半绿豆沙,铺均匀,撒上乌梅、生地,中间铺一层豆沙,再将其余的绿豆沙铺上,揪结实,最后把白糖撒在表面。把糕切成小方块。

功效:滋阴清热,解毒敛疮。

用法:作点心吃。

【生地青梅饮】

配方:生地15克,石斛10克,甘草2克,青梅30克。

制法:将生地、石斛、甘草、青梅加水适量,同煮20分钟,去渣取汁。

功效:养阴清热,降火敛疮。

用法:每日1剂,分2~3次饮服,可连用数日。

【生地莲心汤】

配方:生地9克,莲子心6克,甘草6克。

制法:三者加水,一同煎煮,去渣取汁。

功效:养阴清热。

用法:每日1剂,连用数日。

【莲子甘草茶】

配方：莲子 15 克，甘草 2 克，绿茶叶 5 克。

制法：将上物一并放入茶杯内，冲入开水浸泡。

功效：清心泄热。

用法：代茶频饮。

【竹叶通草绿豆粥】

配方：淡竹叶 10 克，通草 5 克，甘草 1.5 克，绿豆 30 克，粳米 150 克。

制法：将淡竹叶、通草、甘草剁碎装入纱布袋，与绿豆、粳米一起加水放置 30 分钟，以文火煮制成粥。

功效：清热泻火，解毒敛疮。

用法：早晚分食。

【鲜藕萝卜饮】

莲藕对口腔溃疡有疗效配方：生萝卜数个，鲜藕 500 克。

制法：上二者捣烂绞取汁液。

功效：清热除烦，生津止渴。

用法：含漱。每天数次，连用 3 日。

【莲心栀子甘草茶】

配方：莲子心 3 克，栀子 9 克，甘草 6 克。

制法：以上诸物加入开水浸泡。

功效：清心泻火。

用法：每天 1 剂，代茶频饮，可连用 3 剂。

【地芩竹叶饮】

配方：生地 15 克，黄芩 9 克，淡竹叶 15 克，白糖适量。

制法：前三味加水煎取汤汁，调入白糖。

功效：清心泻火。

用法：每日 1 剂，分 2 次饮用，或代茶频饮。

【五倍子枯矾白糖方】

配方：五倍子 36g，枯矾 24g，白糖 2g。

制法：先将五倍子炒黄，加入白糖炒片刻，待糖溶化完为度，倒出晾干，然后与枯矾共研细末，用香油将药末调成稀糊状。

功效：清心泻火。

富含维生素的食物用法：抹于患处，每日 2-3 次。

其他：

蜜汁含漱法：可用 10% 的蜜汁含漱，能消炎、止痛、促进细胞再生。

蜂蜜疗法：将口腔洗漱干净，再用消毒棉签将蜂蜜涂于溃疡面上，涂擦后暂不要饮食。15 分钟左右，可用蜂蜜 [6] 连口水一起咽下，再继续涂擦，一天可重复涂擦数遍。

硫酸锌疗法：服用硫酸锌片或 12% 硫酸锌糖浆，成人每次 40-80 毫克，1 日 3 次，一般连用 5-7 天即可痊愈。

木耳疗法：取白木耳、黑木耳、山楂各 10 克，水煎、喝汤吃木耳，每日 1-2 次，可治口腔溃疡。

可可疗法：将可可粉和蜂蜜调成糊状，频频含咽，每日数次可治口腔发炎及溃疡。

白菜根疗法：取白菜根 60 克，蒜苗 15 克，大枣 10 个，水煎服，每日 1-2 次，可治口腔溃疡。

菜籽疗法：取白萝卜籽 30 克、芥菜籽 30 克、葱白 15 克，放一起捣烂，贴于足心，每日 1 次，可治口腔溃疡。

苹果疗法：取 1 个苹果（梨也可以）削成片放至容器内，加入冷水（没过要煮的苹果或梨）加热至沸，待其稍凉后同酒一起含在口中片刻再食用，连用几天即可治愈。

核桃壳疗法：将 30-50 克核桃熬水两次，每天早晚各服 1 次。



二、口腔溃疡吃哪些对身体好？

① 讲究营养，均衡饮食，除每天食用鱼、肉等荤菜外，还必须多吃新鲜蔬菜、瓜果，尤其是富含维生素 C 的食物，如橙子等。这类食物虽然入口时会刺激创面造成一定的疼痛，但对加速溃疡面的愈合非常有好处。

② 多吃一些容易消化的食物，如豆制品、鸡蛋等，减少进食的“痛苦”。

③ 多食含锌食物，以促进创面愈合，比如牡蛎、动物肝脏、瘦肉、蛋类、花生、核桃等。

④ 多吃富含维生素 B1、维生素 B2 的食物，有利于溃疡愈合。故应多吃新鲜蔬菜和水果，如番茄、茄子、胡萝卜、白萝卜、白菜、菠菜等。

三、口腔溃疡时不要吃的食物？

① 要减少对溃疡面的刺激，尽量少吃刺激性调味品，如辣椒、醋、姜、葱、八角等。这些食物不但会诱发疼痛，还会刺激溃疡面，使其进一步扩大。

② 减少对溃疡的摩擦，因此要少吃油炸食物和其他太过粗糙坚硬的食物，如炸排骨、炸鸡腿、坚果之类。

③ 别吃过烫的食物，开水或滚烫的汤并不能杀灭溃疡面的细菌，反而会造成刺激。因此，待食物冷却到室温后再进食是最好的选择。

④ 忌用烟、酒、咖啡及刺激性饮料。

⑤ 避免过多食用酸、碱、辣或烤炸的食物。

口腔溃疡专题之

口腔溃疡容易与哪些疾病混淆？

首先以溃疡愈合时间来区分。良性口腔溃疡一般数天至数周可以愈合，而恶性口腔溃疡则呈进行性发展，数月甚至年余不愈合。其次可以形态区分。良性口腔溃疡一般形态比较规则，圆、椭圆或呈线条形，边缘整齐，清楚，与周围组织分界清，凹陷的基底部较平滑，摸上去柔软，疼痛明显。而恶性口腔溃疡形态多不规则，边界不清，边缘隆起呈凹凸不平状，溃疡底部不平，呈颗粒状，触之质硬韧，明显区别于正常粘膜，溃疡疼痛反而不甚明显。第三可以病程规律区分。良性口腔溃疡常常反复发生，有自限性，恶性口腔溃疡却无复发史，一旦发病，就迟迟不愈合。第四可以全身情况区别。良性口腔溃疡全身症状少见，颈部淋巴结不肿大或虽肿大但不硬不粘连。恶性口腔溃疡则相反，有的甚至有恶病质。最后可根据对药物的敏感程度作出判断。良性口腔溃疡一般用消炎防腐类药物后效果明显，愈合加快，而恶性口腔溃疡则常常对药物“不理不睬”，疗效不明显。

可并发口臭、慢性咽炎、便秘、头痛、头晕、恶心、乏力、烦躁、发热、淋巴结肿大等全身症状。

口腔溃疡专题之

口腔溃疡应该如何预防？

日常口腔护理方法：

- ①将鸡蛋打入碗内拌成糊状，绿豆适量放陶罐内冷水浸泡十多分钟，放火上煮沸约1.5分钟（不宜久煮），这时绿豆未熟，取绿豆水冲鸡蛋花饮用，每日早晚各一次，治疗口腔溃疡效果好。
- ②全脂奶粉，每日2至3次，每次一汤匙，加少许白糖，开水冲服，晚间休息前冲服效果更佳。一般2天溃疡症状即可消失。
- ③西瓜半个，挖出西瓜瓤，挤取汁液，瓜汁含于口中，约2~3分钟后咽下，再含新瓜汁，反复数次。
- ④维生素C药片1~2片压碎，撒于溃疡面上，闭口片刻，每日2次。
- ⑤我国明代药典《本草纲目》称：“茶苦而寒，最能降火……火降则上清矣。”据研究，茶含单宁，具有收敛作用，浓茶漱口可促使口腔溃疡愈合。
- ⑥取西红柿汁含口中，每次含数分钟，一日多次。
- ⑦从柿饼上取柿霜，用开水冲服或加入粥中服用。
- ⑧鲜芭蕉叶适量，将其用火烤热贴敷于口腔溃疡处，每日2~3次。



口腔溃疡专题之

口腔溃疡是由什么原因引起的？

虽然至今仍不能完全明确口腔溃疡的确切病因，但多数学者认为口腔溃疡的发生是多种因素综合作用的结果。免疫、遗传和环境可能是口腔溃疡发病的“三联因素”，即遗传背景与适当的环境因素（包括精神神经体质、心理行为状态、生活工作和社会环境等）可引发异常的免疫反应而出现口腔溃疡特征性病损。也有人提出“二联因素”论，即外源性因素（病毒和细菌）和内源性诱导因素（激素的变化、精神心理因素、营养缺乏、系统性疾病及免疫功能紊乱）相互作用而致病。大多数医生认为，口腔溃疡与以下因素有关：

① 消化系统疾病及功能紊乱

患系统性疾病的患者易发生口腔溃疡，主要是通过影响免疫系统而致病。口腔溃疡与胃溃疡、十二指肠溃疡、溃疡性结肠炎、局限性肠炎、肝炎等有关。研究表明：30%-48%的口腔溃疡患者有消化道疾病，如腹胀、腹泻或便秘等情况。其中9%以上有消化道溃疡。

② 内分泌变化

有些女性患者往往在月经期发生，可能与体内雌激素量下降有关。有些女性每逢经期或行经前后就会出现口腔溃疡，用药治疗只能暂时缓解，下月行经时依然如故地出现，疼痛难忍，与此同时，还常伴有口干、心烦、易怒和大便干结等令人烦恼的症状。临床研究发现，月经期出现口腔溃疡主要是由于体内黄体酮水平增高而雌激素（孕酮等）的水平降低所致。

③ 精神因素

有的患者在精神紧张、情绪波动、睡眠状况不佳的情况下发病，可能与植物神经功能失调有关。

④ 遗传因素

如父母双方均患有复发性口腔溃疡时，其子女约有80—90%患病，若双亲之一患此病时，其子女约有50—60%患病。

⑤ 其他因素

如缺乏微量元素锌、铁、叶酸、维生素B12、营养不良等，可

降低免疫功能，增加复发性口腔溃疡发病的可能性。病毒可能是口腔溃疡的始动因子，但目前尚未在患者血清中查出相关抗体，亦未见从口腔溃疡病损组织中分离出病毒的报道。细菌对口腔溃疡的作用已提出了多年，与口腔溃疡关系密切的细菌有血链球菌及幽门螺杆菌[14]。体内超氧自由基的生成和清除率不平衡、血栓素B2和6-酮前列腺素比例失调及总体水平下降可引发口腔溃疡。微循环障碍致血流速度慢，血液流量低，毛细血管静脉端管径扩张，造成局部缺血、缺氧而引起黏膜损伤，溃疡形成。血清中缺锌、缺铁、高铜等与RAU的发生有一定相关性。有报道称戒烟亦可诱发口腔溃疡。牙膏中的成分12-烷硫酸钠(SLS)可能刺激黏膜，诱发口腔溃疡。

⑥ 中医病因机制：祖国医学界早已对口腔溃疡有记载。按照中医的理论体系，口腔溃疡有以下几种病因：一是外感六淫，主要是燥、火两邪，燥邪干涩，易伤津液，火为阳邪，其性炎上，津液火灼，口疮乃发。故口疮多在秋季及气候突变时容易复发。二是饮食不节，由于过食辛辣肥厚之品或偏食，致火热内生，循经上攻，熏蒸口舌，并常耗伤心肺肾之阴津，致口疮发生。三是情志过极，患者素日思虑过度，心烦不寐，五志郁而化火，心火亢盛，上炎熏灼口舌，或心火下移于小肠，循经上攻于口，均可致口舌生疮；或平素多有郁怒，肝郁气滞，肝气不疏，郁而化火，暗耗阴血，致冲任经脉不调，经行之时，经气郁遏更甚，肝火旺盛，上灼口舌而致口疮。四是素体阴亏，患者素体阴液不足，或久病阴损，虚火内生，灼伤口舌，乃至口舌生疮。五是劳倦内伤，或久病伤脾，脾气虚损，水湿不运，上渍口舌，而致口疮；或郁久化热，湿热上蒸，亦可致口疮。更有甚者，脾气虚极，伤及脾阳，脾阳不足，寒湿生热，上渍于口，可发口疮。六是先天禀赋不足，或久用寒凉，伤及脾肾，脾肾阳虚，阴寒内盛，寒湿上渍口舌，寒凝血淤，久致口舌生疮。总之外感六淫燥火，内伤脏腑热盛是致病主因，主病之脏在于心和脾（胃）。



人为什么会不快乐？为什么有些人尽管身处逆境，却整天乐呵呵？有些人事事顺意，却仍然郁郁寡欢？说到底是一个思想意识问题。佛门有言：心可上天堂，心可入地狱。我们每个人的烦恼和痛苦都不是因为事情的本身，而是我们看问题的观念和态度。一件事的正确与否，只在于从哪个角度去看而已。不同心态，看法自然不同。什么是心态？就是一个人在处理一件事的时候对这件事的想法和看法。最重要的一点差异，也许还不在此，而是人们各自心里所受到的这件事的影响有什么分别。有些人可以临危不惧，从容就义，有些人则跑得比兔子还快。有些人在失意时会纵酒狂歌，有些人会振臂而战，有些人会完全不在乎，有些人会选择死亡。这是因为他们的心里感受不同而已。

在生活中经常不快乐的人，一种是思想比较狭隘。这种人，一件小事往往看得很大，很严重。一种是思想比较敏感，明明是在说别人，他却认为是在影射他，神经过敏，疑神疑鬼，心里不痛快。还有一种是思想悲观。一事当前，总是如履薄冰，如临深渊。在困难中看不到希望，在胜利时又时时担心出问题。这种人，该快乐时快乐不起来，而有了事情，所剩的就更是沮丧和悲哀了。这样一来，思维便进入了一个死角：看问题的视角是负面、消极的。尽管在他人眼中是处在幸福之中，可自己却感觉不到幸福，却被一些小事或是无意义的念头，或是根本不存在的现象所纠缠。结果无形之中给自己增加了许多的压力，把天堂折腾成了地狱。

其实，世事万物即在心，心安了，人也乐了。心不安，即使锦衣玉食、华屋豪车，也同样不会快乐。在当前激烈的竞争中，除了要努力学会协调好外部环境，同时还要注意调理好个人的

内心世界。天堂与地狱，就在我们每个人的心中。

确实，生活中常会有一些不尽如人意的事，比如事业失意、学习遇到困难、与人交往产生误会、生离死别等等，都会给我们带来无尽的痛苦。但是，当痛苦来临的时候，我们应该如何面对它？

人活着并不是为品味痛苦而生活。人应该是快乐的。生命中确实有一些东西值得我们看重，值得我们付出很大的代价去追求，但是也有因追求失败而沮丧。然而，只要我们真正地追求过，无论得到与否，我们的人生将会因此而丰富多彩，不至于显得轻飘而没有分量。

事不顺心，是常有的事，我们没有必要整天沉浸在痛苦之中。因为痛苦并不会使人高尚起来，并不会引得别人来重视你。而应该多方面思考失败的原因，并争取有一个新的发展。人世间，喜欢诽谤打击别人者为数不少。只要我们尽力去做，认为自己没有错，无论别人怎么看待，都不必痛苦。

朋友们，昂起你自信的头吧！痛苦不应该白受，它应该使我们成熟起来，使我们伟大，使我们高尚！让我们走出痛苦，去迎接灿烂的明天！

人活着不是为 品味痛苦

Man does not live to taste the pain





纯白

在音符中渐远

艾文



去年夏天，小玲从邵阳搬来暂住我隔壁。她高挑清秀、喜欢跳舞，还拿过很多舞蹈奖；而我更爱唱歌，我们无话不谈，后来一致决定：除了做好本职工作外，还要做一份文艺方面的兼职。9月底，小玲终于得以实现。

我和小玲简单得没做任何准备就去应聘了。走进琴社的一刹那，神秘和前卫的气息凝聚四周；地上的架子鼓颇有力量感，黑白涂鸦的墙面挂着吉他、贝司等乐器，这些让我莫名地喜欢。阿冬是组合乐队的主唱；一个留短碎发戴黑框眼镜的大男生，也是他决定招聘女歌手的，说乐队缺一个搭档演出。我很不自量力，毕竟人家要聘专业歌手，看情形本打算厚着脸皮唱完闪人，他却丢来一句：“你不是专业的吧，拍子不准。”反正没希望了，圆个场再溜，我想。然后咳了一声说：那个，我是毕业后才学的。说完起身准备走时，他淡定回应：“你的音色、音准和乐感都不错，就是节奏差了；这样吧，你回去把拿手的歌准备一下，我们从明天开始排练。”心虚在两分钟内变成欣喜若狂！我激动地望向小玲：跳舞吧，你是“国标”和“民族”高手哦。她微笑着摇摇头，我已经明白她的意思，但我们都很开心。

每天晚上9点，我从药店下班后骑着自行车匆匆赶去琴社；练习到11点他再送我回家，家人知道后很不高兴。正当我犹豫之际，阿冬的琴声像磁铁一般吸引了我；天气微凉的夜晚，一段段美妙的旋律从他指尖响起，吉他仿佛是他的灵魂。他似乎不介意我兼职，我们一周平均有5天连续练习，安排这么规律是因为我有个很大的缺点——记性差。有一次，排练周惠的《风铃》，我唱得节奏反复出错，他只好握着我的手在他的吉他上打拍子；当时，我的脸像火烫，感觉自己笨得像熊。他的耐心好得没话说，我们每合（他弹我唱）一首歌，他都会在我歌词本上多次标重点符号，然后一遍又一遍弹到我不出错为止；甚至有时连电话都不接。看着他手指上的茧，我鼻子一酸，跑到外面“哗啦”了一阵。

中秋节那天没有和他见面，彼此发了祝福短信。他说以后会给我写一首歌，要和我一起为音乐而努力，我说好的，加油。他始终对我有信心，曾不止一次说我的嗓音像周惠和孙燕姿的。他最喜欢听我唱了几首歌曲是：《天黑黑》《约定》《亲爱的小孩》和《哭砂》。乐队的其他男生也喜欢听，常用架子鼓帮我打拍子。我没有告诉他们我中学时期音乐成绩是全校最高分，大学期间是班上的文艺焦点。这些不需要说明，只要有共鸣。准备了十几首歌之后，阿冬说要去试场。那天小玲去广州了，

我的心凉到谷底；一直视她为幸运星和好姐妹。很无奈，我精心打扮一番后出现在指定的酒吧门口，却始终笑不起来。即使这样，阿冬还是注视了我近10秒。下一刻，老板听完了我唱歌；他满意地点点头并上下打量我。也许是我身上没有奇装异服以及时尚的配饰吧，我只是在做自己：一件雪白的毛衣加上可爱不失端庄的盘发；适宜的面部淡妆映衬着我发自内心的声音，就是这样感染了那晚的观众，赢来阵阵掌声。之后，我问了阿冬一个自己很疑惑的问题：为什么很多人都说我单纯啊？他似笑非笑地回答：“因为你的样子确实很单纯，就像你的声音。”

11月初，阿冬说他去北京了。我觉得是该画下句点的时候了，5月的卫生资格考试没通过，一度让我很压抑。同学们都去医院和其他单位了，偶尔和她们交流时言语都变了味；自尊心受到刺激时无法再无动于衷了。小玲曾经说过，只要做自己喜欢的事觉得快乐就行，可现实已经和我签了一个“不平等条约”；我必须先把失去的东西慢慢找回来……

12月22日，卫生资格考试我重新报名了，我发誓一定要考过。很意外，同时又收到阿冬的短信，他说北演归来。再到琴社时，一切都没有改变。圣诞节平安夜，我刚拿出歌本，他就轻声对我说：“天冷，多穿点衣服；”然后打开身边的包裹：“送给你的。”是一件白色加厚外套！纯白得像雪地。很意外、很感动，有某种幻觉告诉我身在童话世界；幸好外面没下雪。狂欢夜，我回赠了他一本相册。他说最近又创作了一首歌曲，歌名叫《情人》。他叫我记在歌本里，接着教我唱：“就在一瞬间，我发现你的眼，它闪烁着火焰，我为你而疯癫；就在一转眼，我发现你的脸，她忽然很遥远，让人摸不着边……”浑厚的嗓音中透着深深的思念和伤痛，我以为他失恋了，就没多问。

元旦之后，我唱歌始终不在状态中。阿冬问我原因，我没说自己的压力，不希望影响他沉重的心情。酒吧试场连续失败，我在屋顶哭着给他发了两条祝福的短信，他一条也没回。春节那天，我的QQ里出现他发来的信息，说要我看他的“空间”；对话框上显示着最新日志标题——“情人”。我愣了一下，没去打开。因为那天是情人节，我不能陪他一起追梦了，所以……今年3月过后，我的时间多半在书桌上。五月中旬考试，我不分昼夜地读、写、记。这时，阿冬在QQ签名上说要去西安了；我没有勇气送她，我知道自己会动摇。

7月底，考试成绩通过了，我抱着妈妈哭红了双眼。透明的21岁就这样过去了。在怀念中进步，我很满足。尽管，有一种纯白渐渐随着音符越飘越远。

越多事情你越想得到它，反而往往会远离你，正所谓凡事不要太过强求。

在这个世界上，凡事不可能一帆风顺，事事如意，总会有烦恼和忧愁。当不顺心的事时常萦绕着我们的时候，我们该如何面对呢？“随缘自适，烦恼即去”。其实，随缘是一种进取，是智者的行为，愚者的借口。何为随？随不是跟随，是顺其自然，不怨恨，不躁进，不过度，不强求；随不是随便，是把握机缘，不悲观，不刻板，不慌乱，不忘形；随是一种达观，是一种洒脱，是一份人生的成熟，一份人情的练达。

何为缘？世间万事万物皆有相遇、相随、相乐的可能性。有可能即有缘，无可能即无缘。缘，无处不有，无时不在。你、我、他都在缘的网络之中。常言说，“有缘千里来相会，无缘对面不相识”。万里之外，异国他乡，陌生人对你哪怕是相视一笑，这便是缘。也有的虽心仪已久，却相会无期。缘，有聚有散，有始有终。有人悲叹：“天下没有不散的筵席。既然要散，又何必聚？”缘是一种存在，是一个过程。

“有缘即住无缘去，一任清风送白云。”人生有所求，求而得之，我之所喜；求而不得，我亦无忧。若如此，人生哪里还会有什么烦恼可言？苦乐随缘，得失随缘，以“人世”的态度去耕耘，以“出世”的态度去收获，这就是随缘人生的最高境界。

“随缘”，常常被一些人理解为不需要有所作为，听天由命，由此也成为逃避问题和困难的理由。殊不知，随缘不是放弃追求，而是让人以豁达的心态去面对生活；随缘是一种智慧，可以让在狂热的环境中，依然拥有恬静的心态，冷静的头脑；随缘是一种修养，是饱经人世的沧桑，是阅尽人情的经验，是透支人生的顿悟。随缘不是没有原则、没有立场，更不是随便马虎。“缘”需要很多条件才能成立，若能随顺因缘而不违背真理，这才叫“随缘”。

生活中，常有人会有这样的感慨和迷惑：“为什么有的人不喜欢我？”“为什么有的人不理解我？”“为什么会是这样？”若从随缘的角度看，不喜欢不需要任何理由，喜欢也不需要任何理由；理解不需要任何理由，不理解也不需要任何理由。缘分就是缘分，不需要任何理由。

大千世界芸芸众生，可谓是有事必有缘，如喜缘，福缘，人缘，财缘，机缘，善缘，恶缘等。万事随缘，随顺自然，这不仅是禅者的态度，更是我们快乐人生所需要的一种精神。随缘是一种平和的生存态度，也是一种生存的禅境。“宠辱不惊，闲看

人生学会随缘 才能活得自在

People should go with the flow

庭前花开花落；去留无意，漫随天外云卷云舒。”放得下宠辱，那便是安详自在。吃饭时吃饭，睡觉时睡觉。凡事不妄求于前，不追念于后，从容平淡，自然达观，随心，随情，随理，便记得有事随缘皆有禅味。在这繁忙的名利场中，若能常得片刻清闲，放松身心，静心体悟，日久功深，你便会识得自己放下诸缘后的本来面目：活泼泼的，清静无染的菩提觉性。人们获得缘不是靠奋斗和创造，而是用本能的智慧去领悟去判断。

佛家多讲随缘，有“随缘不变，不变随缘”、“随缘，莫攀缘”等说法。“随缘”不是随便行事、因循苟且，而是随顺当前环境因缘，从善如流；“不变”不是墨守成规、冥顽不化，而是要择善固守。随缘不变，则是不模糊立场，不丧失原则。就在世间上做人，要通情达理、圆融做事，这样才能够达到事理相融。

随缘不变，则是不违背真理。庄子妻死，他知道生死如春夏秋冬四季的变化运行，既不能改变，也不可抗拒，所以他能“顺天安命，鼓盆而歌”；陆贾《新语》云：“不违天时，不夺物性。”明白宇宙人生都是因缘和合，缘聚则成，缘灭则散，才能在迁流变化的无常中，安身立命，随遇而安。生活中，如果能在原则下恪守不变，在小细节处随缘行道，自然能随心所欲而不失正道。

随缘，是一种胸怀，是一种成熟，是对自我内心的一种自信和把握。读懂随缘的人，总能在风云变幻、艰难坎坷的生活中，收放自如、游刃有余；总能在逆境中，找寻到前行的方向，保持坦然愉快的心情。随缘，是对现实正确、清醒的认识，是对人生彻悟之后的精神自由，是“聚散离合本是缘”的达观，“得即高歌失即休”的超然，更是“一蓑烟雨任平生”的从容。拥有一份随缘之心，你就会发现，天空中无论是阴云密布，还是阳光灿烂；生活的道路上无论是坎坷还是畅达，心中总是会拥有一份平静和恬淡。

不是路已走到了 尽头 而是该转弯了

The turn of the road

不是路已走到了尽头，而是该转弯了，这句话很有意思，让人看了会有许许多多的感慨。

当你遇到一件事情，已无法解决，甚至是已经影响到你的生活、心情时，何不停下脚步，给心灵一个修禅打坐的时间。或许换种方法，或许换种角度，或许换条路来走事情便会简单了许多，“如果我们走的太快，要停一停等候灵魂跟上来”。据说这是印第安人的依据名言。

只是不要让自己一直的陷在痛苦的深渊中，生命中总有挫折，那不是尽头，只是在提醒你，该转弯了！

学会放弃，将昨天埋在心底，留下最美的回忆，放手并不代表你的失败，放手只是让你再找条更美好的路走！

其实人生很多时候需要自觉的放弃！当一切都已成为过眼云烟，放弃已经是最好的诠释，也就是一种最好的幸福。放弃了恨，留下的就是爱，在落泪以前转身离去，留下华丽的背影，让心灵的负荷轻松而灵动，心中留下的应该是那种淡然，当时间静悄悄的滑过，那样一种感觉，已经随着时间而慢慢走远，心中维存一种叫爱的东西。

日休禅师曾经说过：人生只有三天——昨天，今天和明天。活在昨天的人迷惑，活在明天的人等待，只有活在今天的人最踏实。

执着是一种负担，甚至是一种苦楚，计较的太多就成了一种羁绊，迷失的太久便成了一种痛苦。放弃是一种胸怀，是一种成熟，是对自我内心的一种自信和把握。放弃，不是放弃追求，而是让人以豁达的心态去面对生活。

古人说：“失之东隅，收之桑榆”，人生中，得与失，也发生在一闪念间。到底要得到什么？到底要失去什么？见仁见智。人生苦短，我们只是世界的一个匆匆过客，其实在这个看似短暂的人生之旅中，得点儿，失点儿，有何妨呢？得不到和已经失去固然珍贵，但这并不是最珍贵的，人间最珍贵的应该是把握好现在你手中的幸福，好好珍惜眼前人！

随着年龄的增长，阅历的充实，人应该随着时间调整自己的生命点。失去是一种痛苦，也是一种幸福。因为失去了绿色，却得到了丰硕的金秋。失去了太阳。却换来了繁星满天，如何面对人生中的得与失，这恐怕是千百年来许多人苦苦思索的。该得到的不要错过，该失去的，洒脱得放弃，不必太在意，拥有时珍惜，失去后不说遗憾；过多的在乎将人生的乐趣减半，看淡了一切也就多了生命的释然。

不是路已走到了尽头，而是该转弯了！

Cartoon Theatre 与性同行

黑背作品

注意事项

需注意服用毓婷进行紧急避孕也有失败率，没有任何一种避孕方法是万无一失的，毓婷也存在着2%的失败率。



同时一些人为因素则会增加毓婷的失败率。

性别错误：毓婷是女性服用的药物。

不要抽烟、喝酒：会导致毓婷失败。

性别错误：毓婷是女性服用的药物。

不要抽烟、喝酒：会导致毓婷失败。

注意事项

需注意短期内多次服用毓婷可能会导致月经紊乱或避孕失败，但如果服用毓婷后再次发生无防护同房，为了避免非意愿妊娠，只能再次服用毓婷，进行紧急避孕补救。

一天吃了12次毓婷……

你这是在吃饭吗？

结果这个月我的月经紊乱……

饭吃多了还胀肚子呢！

那怎么办？

平时就要学会常规避孕啊！

注意事项

需注意口服避孕药漏服，需服用毓婷进行补救。

亲爱的，糟糕了！

啊??

昨天忘记按时吃避孕药了。

马大哈啊……

快买毓婷来补救！

Cartoon Theatre

漫话毓婷

解惑答疑

吃毓婷会发胖和长痘吗?
毓婷是单纯孕激素,剂量小,代谢快,远远不足以引起服用者的生理变化,因而也不会引起发胖或是长痘。

吃毓婷不会发胖和长痘!太好了!

老婆,你看我最近瘦了没有?

没有啊!怎么了?

我说……你为什么不搞清楚就乱吃啊?

骗人……害我吃了一个月!

解惑答疑

毓婷对胎儿有影响吗?
在不知道怀孕的情况下服用毓婷,不会增加胎儿出生缺陷。

怀孕期间服用毓婷会导致胎儿畸形吗?

不会!

会引起早期流产吗?

也不会!

为什么呢?

因为毓婷是女性体内都有的单纯孕激素,剂量少,在人体内停留时间短!是很安全的补救避孕药!

解惑答疑

哺乳期妇女可以用毓婷进行紧急避孕吗?
毓婷是单纯孕激素,不对乳汁分泌产生影响,且在24-48小时内即可迅速代谢完毕,不会对婴儿造成不良影响,因此,毓婷是适合于哺乳期女性适用的紧急避孕药。

孕激素不影响乳汁分泌,对胎儿没有影响,不用担心。

哟?你懂得还不少嘛!

久病成医嘛。

大男人也得妇科病啊,悲哀啊!

我的意思是哺乳期一样可以过性生活的。