

## <<生命的代价>>

### 图书基本信息

书名：<<生命的代价>>

13位ISBN编号：9787229058562

10位ISBN编号：7229058562

出版时间：2012-11

出版时间：本质传媒 重庆出版社 (2012-11出版)

作者：本质传媒

页数：186

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

## &lt;&lt;生命的代价&gt;&gt;

## 前言

说起秘方，多数人就会联想起流传广泛的云南白药、季德胜蛇药之类的故事。

《神农本草经》记载“神农尝百草，一日而遇七十二毒”我以为并非虚构，民间药师自古如此沿袭，本人在配制方剂的过程中也经常亲尝，因为非此不足以对药性、药效有最直接的体会与认识。以人的生命为代价的活体验证，这哪里是尸体检验、小白鼠检验和单纯的仪器测量所能完全替代和比拟的呢？

民间医生运用秘方救苦救难，以及我们将秘方产业化的一路努力，遭遇了无数的打击和不公正境遇，其艰难其困苦和委屈，实非言语和泪水所能表达的。

每一个民间秘方都有一个传说，每一个传说背后都有一串真实的以生命为代价的故事。

历史上记载秘方最早的要数《庄子》。

宋国有个以漂洗为生的人，拥有防冻疮的秘方，他觉得日日漂洗的劳作太辛苦了，心想着把秘方卖了获利，于是秘方被一个外地人买走之后献给了吴王。

时值数九寒冬，越国攻打吴国，士兵在水里作战手脚都冻裂了，而吴国士兵擦了这种冻疮膏手脚不再冻伤，士气大振，击退了越军。

这个秘方故事，我理解的有这样几层寓意：一、冻疮秘方看似很小，但是价值巨大，居然在军事上发挥了大作用，决定了一场战役的胜负；二、卖秘方获得的仅仅是蝇头小利，如果扩大生产，广泛销售，解去无数百姓的冻疮之苦，一定会获得更加可观的收益；三、秘方甚至可能影响国家的命运。

从当时的形势看，吴国获胜对于毗邻弱小的宋国增加了安全威胁。

类似宋国人卖秘方的事，不仅古代有，今天还越来越多。

我国传统的保健酒椰岛鹿龟酒的配方被美国博尔公司用区区1.2亿元人民币买断；长寿之乡巴马的火麻茶经营权被外国人买断20年；活体生命心脏的有关数据是中国一位民间医生研究的成果，因为在国内无法开发，不得已奉送给台湾的张泰财先生并由其带至美国哈佛医学院，结果美国人由此研发出人造心脏起搏器……无数秘方的故事，一方面让我觉得很骄傲，因为中华民族拥有很多宝贵秘方，每一款秘方都是无价之宝；另一方面让我郁闷而浩叹——它们正在一点点消逝；正在被历史、被现实蒙上一层又一层厚厚的尘土。

《庄子》的这一则关于秘方的故事，寓意深远，值得我们每一个炎黄文化传人细细品味。

会唱歌的夜莺就在自家后院；我们其实就是那个经典故事里比喻的衣珠贫子。

多言无益，请允许我发出心中积郁已久的呐喊：民间秘方不是草芥，它是祖先留给我们的瑰宝；民间秘方是东方古老生命科学的奇葩，是当代国家竞争力的优势所在！

圣哲仁人为自然医学付出了生命的代价，让我们也以生命为代价薪火相传。

是为序，共勉之。

壬辰年重阳之夜

## <<生命的代价>>

### 内容概要

很多人听说过权健企业、听说过束昱辉这个人，也听说过“民间秘方”和“自然医学”这些关键词，但却对他们并不了解。

权健凭什么成为黑马企业并拥有如此多的拥趸？

束昱辉为权健打造了怎样的核心竞争力？

民间秘方为什么可以为企业带来如此大的改变？

商界中有“一个思路撑起一个企业的时代已经过去了”这样一句话，但束昱辉就凭秘方一个思路打开了中国民企通向世界舞台的大门。

历经失败、坚强崛起、面对追捧、决胜商界，在跌宕起伏的人生中，束昱辉为正在创业的投资者和企业家们，闯出了一条民营企业的财富之路。

一起来翻阅《中国名企风云录丛书·生命的代价：民间秘方瑰宝铸就当代神医》吧！

## &lt;&lt;生命的代价&gt;&gt;

## 书籍目录

前言 一切为最好做准备第一章 由成长到成熟 少小立志 我要去北京 一个决定 转战天津第二章 顺势而起 医药杂志采编 跳出竞争定策略 发现蓝海 附录权健的独家蓝海——自然医学 历史溯源“自然”而生 传统医学的两朵双生花 传统医学的衰败与现代医学的窘境 生命的代价，呼唤着第三章 权健得势 火龙液带来的“第一桶金” 悲痛中的大志向 生命的代价，让他成为掌握民间秘方最多的人 未病工程与未病工程第四章 眼界决定境界 播种在武清郊区 逆水行舟，不进则退 突破辨证瓶颈，实现中医药产业化 拓展产业仅仅是个开始 没有想不到的事，只有做不到的人 世人的鞭策是一种动力第五章 历练出的企业文化 是金子总会发光 言必行，行必果 我们都是神医吗 上善若水 节约一碗汤，浪费一碗饭 细节决定成败 动必三省，言必三思第六章 什么是企业价值观 企业家不只是做企业 道德，企业文化的最高境界 让慈善成为希望 人才是企业的最大财富 不求利润，求未来 生命的代价，只为更多人健康地活着 一封匿名信的信任第七章 “束”式管理创新 权健的团队美女如云 裙带关系是一把双刃剑 慢竞争发展策略 把他们当家人对待 我们是民主企业后记：睡狮方醒束昱辉经典语录

## &lt;&lt;生命的代价&gt;&gt;

## 章节摘录

上有天堂，下有苏杭。

江苏，就是这句名言中所说的天堂福地。

1968年，束昱辉就出生在位于江苏省中部的扬州城。

这里是有名的鱼米之乡，小桥流水人家，一条街上全是熟悉的街坊邻里，整洁的卫生治理给这里的人们营造了一个健康和谐的生活环境。

束昱辉从小就在这样一个静谧安乐的南方小城长大，生活得安逸且快乐。

年少时的束昱辉聪明机灵、调皮好动，是孩子群里典型的“小霸王”，也是老师眼中有名的“捣蛋鬼”。

从一年级开始，束昱辉便坐在教室最前排的“特殊座位”，不是因为他学习成绩不好，而是太过好动。

老师也觉得奇怪，就这样乍眼看去瘦瘦小小的一个男孩，平时总是一副吊儿郎当的样子，考试成绩却意外地总是名列前茅。

而且不知道为什么，他在全班颇具“领导范儿”，比班长的号召力还强。

老师对他是又爱又恨，拿他没办法，可从心底里喜欢他那股伶俐劲儿。

小时候的束昱辉身体并不太好，感冒发烧是常有的事儿。

9岁那年的一个深夜，束昱辉突发高烧直至39℃，父母慌忙把已经烧到说胡话的束昱辉送到了镇上的医院。

束昱辉的叔叔婶婶是镇上有名的医生，在他们的全力配合下，不久就确认出束昱辉已经高烧致脑膜炎。

这个消息第一时间被确认时，束昱辉的妈妈便昏倒在地。

一家人慌作一团，因为每个人心里都清楚，脑膜炎的存活率极低，就算能够抢救过来，也几乎会成傻子，脑细胞复原概率微乎其微。

束昱辉的未来怎么办？

他才9岁。

作为专业的医生，叔叔婶婶没有丝毫的考虑便决定，无论如何都要抢救束昱辉，不管那希望是不是比0.01%还要微渺。

4个小时的手术将这个夜晚衬托得特别漫长，医生要在束昱辉的脊椎骨上下两端打孔，然后抽取多余的骨髓。

束昱辉的爸爸陪着虚弱的妈妈在病房外彻夜守着，祈祷着、他的叔叔婶婶不停穿梭于病房和重症监护室之间等待消息。

束昱辉回忆说，当时是一个周末，很多专科医生都回家休息了，是他叔叔半夜一家一家地去这些医生家里敲门接回医院的，不然，很可能他的寿命就只能停留在当年的9岁了。

不知道是不是黎明来临了的关系，一直昏迷不醒的束昱辉竟然迟缓地睁开了眼睛。

一家人欣喜不已地围在病床前，医生仔细诊察过后，带着不可思议的语气告诉他们，束昱辉奇迹般地康复了。

关于这件事，束昱辉的记忆已经非常模糊，只是家人们那时欣喜的笑脸，他永远也忘不了。

不知道是不是从那个时候开始，束昱辉对医院与医生，有了一种特殊的情结。

由于父母工作繁忙，束昱辉小时候的大部分时间是被托付给在医院工作的叔叔婶婶照顾，在他的印象里，小时候至少有一半以上的时间是在医院度过的。

束昱辉并不像其他小孩一样反感消毒水的味道，也并未感到无聊，那个时候，一个家庭有台黑白电视机都算了不起的大事儿，更何况能接触到最先进的医学科技设备，这极大地满足了束昱辉的好奇心，一定程度上还激发了少年束昱辉的求知欲。

在叔叔办公室一角静静写作业时，束昱辉也会竖起耳朵听叔叔如何给人看病。

要是逮到机会需要给病人做X光扫描什么的，束昱辉一定会跟随叔叔去一探究竟。

久而久之，年少的他早已熟知各种病症，甚至会操作一些简单的医疗仪器。

<<生命的代价>>

P14-15

## &lt;&lt;生命的代价&gt;&gt;

## 后记

任何一个生命个体，都有其无比伟大的存在价值。

他可以是山崖上一棵不知名的植物，也可以是村寨中一只被圈养的野兔。

在孕育万物的大自然中，人只不过是其中一粒微小的尘埃，但他们的智慧却能让生命变得无比辉煌。

在我们如今这个社会组织中，没有谁的生命是为别人而活，每个生命的诞生都是一次伟大的延续，每个人都想使自己的生命变得更加完美和健康。

所以人类的智慧使自己发现了医药及改变健康的各种方式，而这些方式又创造了由一个生命个体去影响别生命个体的过程。

束昱辉的生命，就是在这样一个影响别人的过程中逐渐开始发热发光，变得愈加辉煌的，只是束昱辉从不愿意去说自己事业的伟大。

这个从山村里成长起来、带有泥土气息的企业家，从出道起就没有制定过什么伟大的梦想，那个时候他什么都不懂，很天真，只有一个懵懂的“出人头地”的梦想。

他的梦想与方向都是基于“让身边的人过得更美好”为出发点而形成，而后这些“身边的人”逐渐从家人开始扩展至亲戚朋友，再逐渐扩展至同事、同学，最后扩展为全中国甚至全人类。

也由此，他的这个小梦想开始散发出熠熠光辉，开始变得无比伟大，也开始影响到他身边的人，使大家为这个伟大梦想能早日实现而拼尽全力乃至献出生命。

束昱辉是中国改革开放30年后的第一批受益者，他的创富过程是不断探索、是“实践检验真理”的过程。

这个追求“生命本质”的企业家为他的事业能早日实现尝尽了人生百味，他当年并没有想过要做一番事业，也并没有想到过自己会一不小心就成为了一个数亿身家的企业家。

而他所得到的，都是在探寻自然本质的过程中所获得的实践道理与人生结论。

或许现在把这种结论用在束昱辉身上并不太合适，因为他还年轻，未来还可能领悟总结出更多更有益于人生本质的道理、哲学。

但他的确仅以40余年的经历，走过了很多人一辈子都难以想象的路程。

束昱辉白手起家，做着那个时代再普通不过的代理生意。

与很多人不同的是，他很快就为企业赚来了千万资金，成为了商海中首先富起来的一批人；而又与很多人相同的是，他因没有系统的管理经验，很快又亏空了企业的所有资产。

甚至个人曾一度负债数百万，沦落到露宿火车站的地步。

几经商海沉浮，这个商人开始摸索出了生命的真理——健康，做健康的产业才能成就永恒基业。

健康产业，是通向人类幸福的主要路径，在这条路上，巨人、三株、娃哈哈、健康元、蚁力神……

有无数个企业在这个领域迅速崛起，又有无数的企业在这个领域飞快沉没。

在致富的同时，那些以健康起步的企业中，有多少是真正将自己的一份责任放在了拥护他们的消费者身上？

束昱辉思考着这一问题，应该说束昱辉一生都在思考着这个问题。

于是他才大胆地走出了复活民间医药秘方，开创自然医学这条全新的战略道路。

货畅其流，利在其中。

企业在创造价值的同时，自然就能获得与其价值相宜的利益。

束昱辉通过自身的经历深刻地感悟着这个道理，在保健品大行其道且众多经营企业毫无责任心的时候，民间医药秘方产业化又何尝不是一次革命性的创举？

束昱辉不仅仅是一个会挖掘秘方的人，在对民间秘方的开发中，他更是中国企业家中，为数不多的能找准企业未来十年甚至数十年、几代人能延续经营发展的高手。

在对自然医学民间秘方的开发过程中，他抓住了中国健康企业突破西方保健品垄断的关键钥匙——未病工程与未病工程。

在这个科技高度发达的时代，人类的生存与健康越来越受到威胁。

高血压、糖尿病、前列腺疾病、冠心病、肝病、癌症、哮喘等病症成了人类死亡的主要原因，亚健康是现代人体质下降的主要表现。

## &lt;&lt;生命的代价&gt;&gt;

所以国家每每提到健康战略发展时总离不开对“未病”的调理与控制问题。

束昱辉在响应国家提出的“未病工程”时，开创了“未病工程”这一宏伟战略。

这个大忧大患下的举措已经远远超越了一般企业家所能看到的高度，甚至可以说束昱辉的一些战略在影响着中国整个健康事业的长远发展。

所以他这样的举措自然会引来社会人士对其指指点点。

什么是民族健康？

什么是中医秘方产业化？

医疗界、企业界、金融界，各行各业中都有人对束昱辉在“未病工程”下的所作所为表示过质疑。

有人说在万众瞩目的事业做不长久，很多原本发展顺利的企业往往就是在一双双凌厉的目光下踏错了自己的脚步。

而束昱辉不是常人，他一肩扛起了弘扬中华传统医学的重任，在众人质疑的目光中，用自己和身边的事实证明了自然医学“未病工程”的宏伟意义与商业价值。

而对自己这样的成就，他只说了四个字：“这是责任”。

有人说他是作秀，但他提出的“未病工程”却是迄今为止健康产业领域民族企业从未做到甚至从未想过的一个战略方向。

撇开“未病工程”的疗效这一因素，单就针对其所提倡的未病调理、未病康复、临终关怀这一系列举措，就值得许多中华传统医学从业者作一次深深的探讨：为什么如此多的疑难疾病、癌症患者在西方现代医疗手段的施治下会感到失望，但却能在中华传统医学的领域发生奇迹？

为什么中华传统医学产业在这个发源地国家找不到定位和出路，而要到海外去，在西方健康产业的夹缝中委屈求生？

束昱辉是位策划大师，他将自己毕生所学致力于对中华传统医学的开发与传承上。

ES营销工程、权健本草女人香美容会所、权健医院，这些不同时期的不同策划，无不体现出大师级的营销智慧。

什么是好策划？

发现能引领潮流的事物就是好策划。

什么能引领潮流？

创造出别人没有并且大家需要的事物就能引领潮流。

中医秘方在束昱辉的手中得到了新生，中华传统医学在权健自然医学集团的倡导下得到了发扬。

在束昱辉的自然医学发展战略中，权健医院是我们认为他下得最大且已经初见成效的一步棋。

有谁会想到动辄成百上千万资产的医院可以连锁？

一个医院的设立要耗费多大的资金？

那不是一组简单的7位、8位数字就可以说明的问题。

它还牵涉到国家计委、经贸委、建设部、卫生部、环保总局等主管部门，甚至还要出具医院的设置报告、可行性审批以及资信证明等等。

通过这系列复杂的工序后，才能开设一家有资质的医院。

而就是这样的需耗费大量人力、物力才能开设的医院，束昱辉竟然有了300家之多，并且做到了全国连锁。

我们作为企业研究者非常佩服束昱辉的大胆与前卫：或许全国闻名的连锁机构协和医院再做几年都不能完成这样骄人的成绩。

在大布局、大战略下，束昱辉没有模仿苹果、沃尔玛、IBM、通用汽车等那些世界500强企业，而是通过自己不断地实践，探索出了一条中国民族企业走向世界主流企业的康庄大道。

他所创造的营销模式不但没有模仿别人，还能起到防止被别人模仿的作用。

在权健的产品配伍中，大部分是市场中可以买到的中草药，而小部分是自己掌握的秘方药。

大的中草药方面，草本中药材在市场中能买到但可能是假药，权健则在河北的安国、安徽的亳州、河南的禹州等地专门设置公司、派驻专员收购，杜绝假药材、次药材的出现。

而自己剩下的秘方产品则是通过无数个部门的密切配合，通过研发团队、采购人员甚至束昱辉本人要用生命为代价所换来的成果。

## <<生命的代价>>

这些秘方配伍束昱辉一直牢牢掌控在自己手中，这是权健的绝对优势，也是别人怎样也模仿不到的东西。

在企业的发展过程中，管理问题在所难免。

大到世界500强，小到七八个人的新团队，老板与员工之间总会有各种各样的小矛盾、小分歧。

而在这点上，束昱辉给权健自然医学集团创造了开放、公平的管理环境。

“管理者不仅要学会以上管下，更要理解以下管上的意义”是束昱辉这几年在公司试行的一种方式。管理不在于追求大环境、大战略的和谐、统一，在这样的大目标下，谁管谁并不是重要的，重要的是谁的方法能给企业带来切实可行的利益，谁就能为他们所追求的中国大健康事业创造出更大的价值。因此在权健的日常经营过程中，下级可以管理上级，就像2005年企业生产乏力时，作为董事长的束昱辉可以听从生产部调遣一样。

“把困难当享受”是束昱辉的座右铭，也一直是束昱辉在创业过程中的体验。

权健从立足到发展，无一不是对这个理念的最好诠释。

从初做老板到下基层“当工人”抢工期；从白天统筹企业运营到晚上“做科研人员”攻坚医药技术难题；从父亲因错失医疗秘方到母亲因为秘方获得健康；从跋山涉水涉险找药到以身试药险些丧命，束昱辉为追求自然医学的崛起受尽了常人难以想象的痛苦。

而今的权健终于以自然医学立足，并从中拓展出了一片崭新的蓝海市场。

睡狮方醒，必然震惊世界。

权健今天在中华健康事业中所做的点点滴滴，已为中医健康产业的国际化发展探索出了一个全新的方向。

未来，中医健康事业还将深入生活的方方面面，而权健在引领中华传统医药文化中所展现的飒爽英姿，必将在人类‘F万代繁荣的历史脉络中留下浓重的一笔。

## <<生命的代价>>

### 编辑推荐

本质传媒编著的《生命的代价》内容介绍：束昱辉的生命，就是在这样一个影响别人的过程中逐渐开始发热发光，变得愈加辉煌的，只是束昱辉从不愿意去说自己事业的伟大。这个从山村里成长起来、带有泥土气息的企业家，从出道起就没有制定过什么伟大的梦想，那个时候他什么都不懂，很天真，只有一个懵懂的“出人头地”的梦想。他的梦想与方向都是基于“让身边的人过得更美好”为出发点而形成，而后这些“身边的人”逐渐从家人开始扩展至亲戚朋友，再逐渐扩展至同事、同学，最后扩展为全中国甚至全人类。也由此，他的这个小梦想开始散发出熠熠光辉，开始变得无比伟大，也开始影响到他身边的人，使大家为这个伟大梦想能早日实现而拼尽全力乃至献出生命。

<<生命的代价>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>