

能量医学：慢性病防治新思路

——亚太生命能量科技学会秘书长、上海同济大学医学院副教授陈浩宏采访记

■ 本报记者 宗毅

近年来，经常有一些罹患癌症等慢性病的人英年早逝，使人们谈癌色变，只要患上慢性病就觉得自己终身服药，不能根治。而在两年前由亚太生命能量科技学会秘书长、上海同济大学医学院副教授陈浩宏编写的《健康“心”境界：能量医学防治慢性病》一书出版后引起社会各界强烈反响，深受各界关注，为指导不少慢性病人康复作出了特有贡献。记者有幸结识了该书作者陈浩宏教授，通过与他一席长谈，让记者茅塞顿开，衷心期待更多的企业家能从“能量医学防治慢性病”上有所受益。

众所周知，在我们周围，在宇宙之间都充满着有形无形的东西，可以统称为“物质”，世界是物质的。

既然世界是物质的，物质是运动的，那么运动着的物质是否有能量呢？当然！那么，物质的能量与什么因素有关系呢？科学大师爱因斯坦提出了一个著名的公式 $E=MC^2$ （能量=质量×光速的平方）。物质的运动活力越强，能量越大，对周围物质的影响力就越大。

记者在与陈浩宏教授的交流中得知，人体由细胞组成，细胞由分子、原子、量子组成。从微观的量子世界看，人体每时每刻都在运动变化。当你躺在床上看小说时，表面上你似乎没什么，但你在身体里面却在不断运动变化着。除了有形的身体以外，我们的灵魂、精神，虽然是无形的，但是它也在运动变化着。更重要

的是因为心灵的活力状态，直接影响着我们身体的神经系统和内分泌系统，进而又会广泛影响到我们的消化、循环、呼吸、泌尿、生殖、感觉及运动系统，因而全面影响我们整个身体的活力状态。因此，活力是能量医学的核心理念。

在与陈浩宏教授交流中，记者第一次得知能量医学怎样战胜慢性病呢？现代西医认为主要靠“免疫力”（现代西医的核心理念），传统中医认为靠“正气”（传统中医的核心理念），能量医学认为靠“活力”（能量医学的核心理念）！一个充满身心“活力”的人，其“免疫力”一定更强，“正气”一定更充沛，所以，虽然看问题的角度不同，促进健康、美丽的原理是相通的。

我们大脑细胞的活力越好，则记忆力与思维能力会更好；肝细胞的活力越好，解毒功能就越好；肾细胞的活力越好，排毒功能就越好；皮肤细胞的活力越好，则会更有光泽、更纯净滋润。我们的心灵的活力越好，则我们才更容易接受新观念、学习新知识、抛弃过时的东西，也才更新精神抖擞而愉快地生活。

理解了身心活力与健康美容的密切关系，我们再引入两个新观念：正能量和负能量。什么是正能量呢？凡是有益于身心活力更充实、更和谐、更积极、更健康的要素（包括知识、认识、欲望、意志、信息、必要的休息、适量的运动、食品及所含营养素、药物、量子波、针灸、清新的空气、宁静的环境、有活力的水、远离

辐射的环境甚至在合适情况下使用的毒素等），就称为正能量，反之，则称为负能量。如某位教师讲课时间长了感到口渴，喝了一口水，这杯水对他的身体活力是有利的，就是补充了正能量。如果在酒足饭饱之后，被逼迫再喝一杯水，这杯水对他的身体活力是有害的，就称为负能量。一个对人生消极的人，觉得人在世界上赤条条一个去，没什么意义，可以与他谈心，生命就是一个过程，只要这个过程丰富多彩，充满趣味与快乐，就是意义。生活着的人应该量力而为、乐观进取。这次谈心在一定程度上会增进这个消极的人的心灵活力，就称为正能量。

通过给予正能量而有效调整机体精神活力及形体活力，并进一步防治疾病的崭新医学体系，称为能量医学。从特殊角度看，能量医学又可分为微观能量医学（修复紊乱的量子能量场，又称量子医学）和宏观能量医学（治理空气、水、噪音、电磁波等的污染）。能量医学防治慢性病的手段与特征性产品就是顺势疗法和细胞食物。而细胞食物是防治慢性病的有力杀手。细胞食物通过增强细胞活力，提供超强能量、清新食物及高级营养素，可以达到自然美容的效果。其拥有的特殊功能还可水解水释放出大量的新生氧气到全身的细胞，提供神奇强效的能量，提高新陈代谢效率；快速、有效地平衡体内的酸碱值；促进伤口愈合；促进细胞吸收功能，可以显著增强其他营养补品的效果……

“莲”花香自苦寒来

常玉莲是东风德纳车桥十堰部件厂生产科生产物流成本核算管理主管，主要负责全厂生产物流、原材料消耗等成本管理工作。工作20多年以来，她立足岗位、兢兢业业，多次荣获“优秀员工”、“巾帼建功标兵”等荣誉称号。

物流是工厂生产经营的重要环节，尤其是生产过程中的实物流和资金流，将直接影响着工厂的生产成本。强烈的责任感和事业心，使得常玉莲在工作中勤奋踏实、认真细心。为了能使资金流向合理，车间原材料消耗准确，小到几分钱的螺钉，大到上万元的半成品，她都是全部审核后入账。特别是月底，为了使物流资金的流向正确、在库物资的账物一致，她都要经常加班连班工作到深夜。有时候数据有误，为了摸清原因，她就不厌其烦地穿梭于所有物料出入单位收集票据、调查核算、分析原因，直到问题解决为止。同事们开玩笑地对她说，“你工作干嘛那么较真，这么大的厂，损失几件零件算

什么？”每到这个时候，她总是微微一笑，可工作起来还是始终坚持一个原则：账卡物不一致、问题没查清楚，就是不放过。据统计，2012年一年，常玉莲共追回出厂零件1167件，避免了17.65万元的资金流失。同事们亲切地称她为工厂优秀的“管家婆”。

顺应多品种、宽系列产品结构的调整，工厂生产的零件品种数量倍增，而且随着工厂方针管理的开展，这就要求准确无误的统计数据作支撑。善于动脑的常玉莲大胆创建了生产车间的数据信息平台，为全厂生产管理提供了及时可靠的数据支撑，同时提高了车间物流统计核算人员的工作效率和质量。在车间物流统计管理方面，她敢于创新，大胆尝试，改变传统的生产物流核算管理模式，由原来的结果管理转向过程管理，从账到物建立了一套较为完整的体系，多渠道管理、多方面监控，既杜绝了工厂产品库存不稳定的现象，又杜绝了上、下账的随意性，防止



常玉莲在工作中

了零件的丢失。经过她的改善创新，在制品库存管理实现了盈亏率为“0”的目标。

参加工作以来，常玉莲从不放松自身业务技能的提升，积极参加上级部门组织的专业、技能培训。同时，她还学以致用，由她负责的生产管理数据的整理与分析，全面透彻、及时准确，为工厂领导决策和KPI指标的完成提供了及时可靠的依据；她负责的车间在制品盘点管理，每次抽查都是一次合格，出色的成绩经常受到相关部门的好评。（计德锐 图/文）

双汇高管长篇小说《漯河滩》将搬上电视荧屏

■ 本报记者 李代广

1月18日，中国济南食品安全成果展览会在济南召开。1月19日，中国电视剧导演工作委员会2012年年会也在济南市隆重召开。这本是两个业务不相关的会议，然而，一部名叫《漯河滩》的长篇小说却把这两个不相关的会议牵连在一起。

1月20日，在两个会议连在一起。大唐辉煌影视公司董事长王辉和公司导演周耀杰专程前往舜耕山庄拜会长篇小说《漯河滩》的作者刘金涛，将投资3000万元拍摄36集电视连续剧《漯河滩》。

长篇小说《漯河滩》以民国时期漯河镇（现河南省漯河市，双汇集团总部所在地）为背景，通过中原大战期间军阀混战的历史烟云、多国谍战和黑白两道的残酷争斗、爱国志士与国贼奸商、外国特务之间的较量，展现出民国三十年代漯河镇人文历史画卷，“水旱码头”漯河古镇的沧桑和繁华跃然纸上。

双汇集团原副总经理、现任河南双汇投资发展有限公司总裁助理、双汇新闻发言人、河南籍作家刘金涛历时5年，于2005年创作了这部作品。

2010年5月，华夏出版社出版了这部长篇小说。小说出版后，多家影视机构对这部作品表示出浓厚兴趣，但刘金涛希望把自己的作品拍摄成弘扬中原文化的经典之作，一直没有同意改编拍摄此作品。同为河南人的北京大唐辉煌影视公司周耀杰导演多次与刘金涛沟通，促成了北京大唐辉煌影视公司董事长王辉与刘金涛的济南见面。

刘金涛表示，作为双汇集团的高管，将会在繁忙的工作之余，完成长篇小说《漯河滩》后续第二部、第三部的创作，感谢北京大唐辉煌影视公司二度创作，把小说搬上电视荧屏。

据悉，该剧的改编拍摄工作正在紧张筹备之中。

包商银行元宝山支行强化管理谋发展

■ 高彦庆

包商银行赤峰市元宝山支行在上级的正确领导下，认真贯彻落实党的路线方针政策，紧紧围绕贯彻科学发展观和发展，坚持两个文明一起抓，两个成果一起要，求真务实，开拓创新，业务经营水平得以提高，不断壮大经营成果。2011年被赤峰市消费者协会评为诚信单位、被元宝山市委授予“青年文明号”称号、元宝山山区政府授予金融服务业先进单位。

进一步明确存款是立行和兴行之本，始终不渝地狠抓储蓄存款，下足功夫，使足力气。采取支行行长带头营销、主动营销、联动营销、交叉销售、以贷吸存、代发工资、开展竞赛活动等形式狠抓储蓄存款；努力打造有特色的企业文化。把“包容乃大，商赢天下”这一包商银行文化精髓贯穿于工作的始终。把具有元宝山支行企业文化特色的诸如“精细化地做好每一件事情”、“主动工作，自动自发，没有任何借口”、“沟通无处不在”等文化理念深入人心；时刻注重搞好文明优质服务工作，做到用心去服务。

服务就是存款，服务就是效益。用好VIP客户室，建立理财窗口，充分发挥大堂经理的作用，高效、贴心地为每一位客

户去服务。坚持每天晨会，早操，背诵员工誓词；做大做强支行的授信业务，精细化做好每一笔贷款，努力打造阳光信贷。切实加强贷款贷后管理工作。做好以贷促存工作，明确规定10万元以上的授信客户的基本账户必须开在本行，先开户、后提款的操作流程。

同时积极推进人事制度改革和收入分配改革，增强山区支行的竞争力。推行客户经理制，元宝山区支行通过竞争上岗，在全行员工中选拔出客户经理，从事贷款营销、中间业务收入等工作，制定了《元宝山区支行客户经理工作细则》。对客户经理实行区域化管理。把存量客户按客户经理所辖区域进行分片包干，对目标客户市场进行细分，制定综合营销方案。各项指标同效益工资挂钩，实行百分考核。按月考核、按季兑现。通过实行客户经理制，加大了市场开发力度，综合营销工作得到有条不紊地开展。

加强队伍建设，员工整体素质进一步提高。该行加强学习，打造学习型支行。为此该行制定学习计划和制度，坚持每周组织一次政治学习和业务学习，定期组织业务技术比赛，提高了全行员工的业务水平。

春节，那些忙碌的身影——北重集团春节长假加班见闻

■ 杜超

进入2月份，适逢春节长假，北重集团某产品机加和总装调试任务迫在眉睫。形势紧急，该公司部分单位的广大干部职工舍小家，顾大家，从2月13日农历大年初四开始就坚守在自己的工作岗位上，放弃休息连续奋战，为确保产品顺利产出贡献着自己的力量。2月16日上午，农历大年初七，记者走进北重集团，感受节日期间加班的氛围。

劳模金兰荣：带头加班作表率

走进北重集团特种机械厂504车间，右手边第一台普通铣床就是该公司劳模金兰荣的工作场地。上午9点，记者来到金兰荣的机台旁边，只见他如往常一样，身着整齐、干净的“兵工蓝”，正一丝不苟地加工着零件。“我是劳模，咱要带头作用嘛！”聊起春节加班，金师傅告诉记者，他从大年初四开始加班，一直到今天。

“这么忙，您多累啊。”“只要有活干，工厂效益好，收入能提高，再累点也值了！”金兰荣笑着说。让金师傅加班还能开心得益于近年来北重集团持续增多的产品订单量，去年，该公司营业收入达100.9亿元，在岗员工人均收入达到40887元，比2011年增加3864元。“订单增多，确保产品质量和产出是关键。”金兰荣告诉记者。

者，作为北重集团劳模，他将继续在岗位上做好表率，带动更多的人提高技术水平，注重产品质量，解决技术难题，推动公司发展。

青工张海斌：加班不忘长本领

“小张，加工科研产品的零件可一定要耐心、细致，把握好每一个环节。”“知道了班长，我一定会打起200分的精神！”上午10点，见到北重集团特种机械厂506车间数控二班员工张海斌时，他正在班长闻文的指导下独自加工着某产品零件。

小张是幸运的，从学校一毕业，他被分到了现在的工作岗位，操控着该公司2003年从德国费勃周折进口的一台价值500多万的德玛机。这样先进的设备，特种机械厂只有两台，一台在505车间，一台就在他的手中。操控如此先进的设备，小张的心中充满了自豪，4年来，他只有一个心愿，就是努力提高自己的数控水平。得益于自身的努力和班组其他成员的帮助，他成长很快，但看到别人能够自如地加工科研产品，小张十分心急，一直想有个独立上手的机会。刚从505车间平调过来的班长闻文看到了他的热心劲儿，于是今天主动给他指导起了加工要领。分析图纸、考虑如何装卡、配刀、编程、校程序……

新起点 新梦想 新跨越

■ 周芷伊

新起点

1998年7月，建厂46年的中华老字号企业——奇台县国营白酒厂正式改制为新疆第一窖古城酒业，从此开始了巨大的发展变化。

古城酒业1998年前平均一年的生产量不到1000吨，改制15年后的古城酒业平均一个月的生产量1000多吨；1998年只有乌市一家销售分公司，改制15年后有克拉玛依、库尔勒、库车、喀什四家分公司，有昌吉、克拉玛依、阿勒泰、库尔勒、奎屯、鄯善、哈密、五家渠、库车、喀什10家旗舰店；1998年前包装生产全靠手工劳动，改制15年后的包装车间选用国内最先进的3条全封闭式自动化生产流水线，日生产能力3000件/条……从1998年的新疆地方名酒、新疆名酒，到现在的中国驰名商标、中国历史文化遗产、文化名酒和自治区非物质文化遗产、自治区重点龙头企业等等。

目前，在全国1233家白酒企业里，古城酒业占据第200个席位，在新疆白酒市场销售过亿的企业中占据第2位。15年的奋进，古城白酒经历了变迁和崛起，世人见证了一个时代荣耀品牌的诞生和发展。古城酒业已经站稳脚跟，向着更高更远的方向迈进，站在新的起点，古城将承载新的使命、新的责任、

创造新的梦想。

新梦想

600年古城酒，24代人的同一个梦想，古城人秉承“以粮养窖，以窖养粮”的酿酒规律，真实再现着五行共生的人生梦想，新的梦想就是古城酒业的战略。

2012年古城酒业为打造新疆白酒行业区域强势品牌，成立昌吉大区、巴州分公司，继续在南疆库车、阿克苏一带成立分公司，强化落实区域市场的规范运营管理，加大攻势提高市场占有率。加强营销管控，加强产销产品管控，为加速库存商品的周转和资金的快速回笼奠定依据。并为古城酒业后备力量的储备进行分段的分梯化人才培养，先后选送8名高管参加MBA研修班，组织高层、中层管理人员赴上海、西安、江苏等地聆听管理、战略、管控、执行力、行销等方面的高端讲座；2012年吸纳蔡莉、富宏、苗玉新等6名高层次人才加盟古城，担任财务总监、项目总监、营销总监等要职。

古城酒业将继续做好酒文化和产品文化，用文化插上企业腾飞的翅膀。继2007年成立古城文学社后于2012年8月成立“古城书画院”；继2007年发行《古城风采报》后于2012年5月改版《百年古城》内刊；并在出版《杯酒人生》、《对酒当歌》、《酿酒工艺》、《新疆酒学》、《古城诗酒香丝路》五书后，将于今年4

月出版《新疆第一窖古城酒业志》一书。之后，继2005年批准为全国工业旅游示范点之后，截至目前累计接待游客百万人次。

新跨越

2013年，是古城酒业实现新跨越的一年。公司将加大产品结构的开发，继续扩大各市场旗舰店的加盟，积极开发大客户、单位的团购用酒，强化乌市营销分公司的管理，不断调整组织结构，完善分公司市场部、大客户部，将集团化的采购定为第一销售。在年底成立集团公司、酒业公司，强化上海办事处、南京办事处、厦门办事处、杭州办事处、江苏办事处、广州办事处，扩大内地市场份额。

同时在存内外部建立竞争机制，调整内部管理体系，对中高层干部实行薪酬竞争，以贡献定报酬，以责任定待遇，从个人能力、信息资源等多方面考核；根据业务员自身素质、学习能力、健康能力、销售业绩、幸福能力等方面制定标准。加大人力资源结构规划，使70后、80后在未来的3年内成为公司各个岗位的中坚力量。

古城酒业将继续做大做强产业规划，继续加强房地产的管理，苗圃的经营，建设千亩酿酒生态园，开发养殖产业。古城酒业将秉承“酿造美酒 奉献社会 造福员工 贡献地方”的企业使命，站在新的起点，怀揣新的梦想，实现新的跨越。



金蛇起舞起宏图，稻花香里竞朝晖。春节后开工以来，稻花香人只争朝夕，迅速进入工作状态，以饱满的热情投入到了生产销售中。

稻花香集团新春精彩开局

全集团生产火热，销售繁忙，处处呈现出喜人的新气象，实现了新春精彩开局。

春节前后，在稻花香酒业公司厂区道路上，停满了来自全国各地的运货车，成品库前等候装货的车辆排成长龙，装卸工人们装载码货热火朝天。稻花香酒业1月1日至2月21日共完成发货366万余件，其中仅春节后开工首日就完成发货88000余件。在关公坊酒业公司的仓库前，同样也是车水马龙。春节后开工首日，关公坊酒业累计发货104900

件，同比增长708%的喜人成绩打响了新年第一炮。

除白酒主业外，稻花香集团饮料产业也呈现出新亮点。稻花香绿色食品公司的营养果粒、玉米浆等产品在春节前后销售持续火爆，各大商超订单不断，1月1日至2月21日共计发货8.4万余件。节后，公司员工在忙生产的同时，也在为即将开工的新饮料项目做前期筹备工作，确保凉茶、奶茶、果汁等5条饮料生产线，于今年10月底建成投产。

为了保障白酒包装原材料供应，包装工业园内部分企业，在大年初五就早早地恢复生产。有为彩印公司2月15日至2月21日完成发货51万个，实现销售收入66万元；协丰印刷公司开工第一天生产手提袋30万个，开工两天发货28万个，实现销售收入42万元。

产品供不应求，在建项目也如火如荼。宜昌三峡物流园正在进行农贸城运营前的建设收尾工作。据了解，目前，三峡物流园农贸城

已出租门面1180间，预计3月份陆续交付客户使用，4月份开始试运营。

人勤春早气象新，进入2013年以来，稻花香人乘势而上，以崭新的姿态踏上新的征程，向集团新目标稳步迈进。稻花香集团副董事长、总经理蔡开云在检查各公司车间生产情况时说，全体稻花香人要坚定信心，在生产经营中保持饱满状态，用扎实的业绩为实现稻花香集团2013年的新目标打下基础，全力夺取稻花香事业的新胜利。（刘宇星）