拥抱改变，做最好的自己

 “唯一不变的就是变化”，这句话真的很经典。无论我们喜欢与否，变化总是无处不在，她悄无声息又如影相随。各行各业都在不断变化，刚开始总是艰难的，但是要在这个变化的时代生存下来首先要做的就是适应它，然后还要做出更好的改变。没有人可以控制自己身边的变化，你我可以做到的，就是学会怎样让外部的变化让自己变得更强。既然我们无法改变变化，唯一需要改变的就是我们自己。否则，我们很快就会被淹没在变化的大潮中，被时代和环境淘汰。

在过去的2016年中我们就遇到了各种不同的变化，首先是政策的变化，处方药要求更严格，这是对我们不小的挑战，我们都被难住了。有些小型药店并没有在意这一规定，该怎么卖的还是怎么卖，但是我们作为一个大型连锁来说，我们不能随波逐流，要按照国家法律法规做，所以很多顾客都不理解我们，觉得我们“矫情”、“多事”，但我们也没有因此而放弃按正规程序售药，每当遇到不理解的顾客，我们总是耐心解释其中的缘由，让顾客知道我们这样做不仅仅是为了符合规定，更多的是为顾客的用药安全着想。在这个过程中虽然我们流失了一部分顾客，6月-7月对比去年下降17%，但是就像马云说的那句话：“我们面对的是明天，要利用危机改变自己，改变社会。”我们面对的不仅仅是今天或者是这个月的销售，我们做的是一个全民健康事业，所以我们在这个改变中不断地跟顾客宣传用药安全的重要性，让顾客相信我们药店的专业能更他们带来更好的服务。事实也证明了，我们确实改变了不少顾客对于正确用药的意识，我们的做法得到了越来越多的顾客赞同和支持。

在这个过程中我们也更深刻地认识到我们“药店人”肩膀上的责任更重了。卖药行业，健康安全是第一高压线，绝对不能踩。病人前来，我们不能盲目地推荐药，而是同病人细致交流，针对病情、身体情况，根据医生的指导配最适合的药。这样我们的路才能走的长远。倘若我们只顾眼前利益，随意地为顾客推荐高毛利，提成高的商品，不去对症下药，我想这样的日子也并不会长远。

然后是公司对我们更严格的要求，下半年的任务都高了很多，例如12月，我们的任务是21.24万，而去年同期我们的销售才16.2万，任务刚下来的时候我们都不敢想象我们要怎么办，但是我们也咬着牙拼命干，我们没有去抱怨然后停止不前。结果在公司的帮助下我们真的就完成了这个以前无法想象的任务，销售额达到23.2万，同期增长43%。因为我们的不畏惧，而且更努力地想办法，我们完成了我们眼中不可挑战的任务；如果我们得过且过，在困难面前妥协就不可能有这样的成绩。所以我们面对变化不能畏惧，也不能停滞不前，我们要正视并解决它。

然而我们要面对的永远是明天，所以我们不能过分为完成昨天的任务而感到骄傲，我们要做的是总结其中的经验，为明天的工作作铺垫。要知道环境虽然在比变化，但是要赢始终还是要靠真本事，要在变化中做到随意变通，基本功是不可少的。只要我们做好平时的每一件事，不断地去学习，充实自己，我想变化来的时候也不会显得那么可怕。

诚然变化经常能令我们措手不及、损失惨重，但如果因此而憎恨他，对他避而远之，那么他将会经常的光顾你，让我们与机会失之交臂。倘若学会去拥抱变化，喜欢变化，进而运用变化，那么我们就能更好的抓住机会，抓住事物发展的突破点。"穷则变，变则通，通则久"，这是一个亘古不变的定律，惟有识时务者，才能有把握变化之机遇；惟有真豪杰，才能有拥抱变化之气魄；惟有真英雄，才能有运用变化之大手笔。总之，变化与机会是并存的，我们要看到对我们有利的那一面，才能在变化中找到新的出路。

在太极这个大集体中，我们不是孤军奋战的，我们还有一支强大的，努力的后勤部队在后面支持着我们，所以大胆地拥抱改变吧，让我们塑造一个全新的自我！