



自城外

執筆、採訪：車參莉、柯敦智
黃嘉聰、陳一愷

編輯：車參莉

李世賢醫師

台北醫學院牙醫學士

現執業台北縣汐止鎮靜祥牙科

執業地點簡介

汐止鎮，位於台北市的郊區。沿著北海岸一帶，有若衆星拱月般圍繞台北市的鄉鎮中：汐止、平溪、双溪、貢寮、瑞芳五個隣接點，總共只有四所領有執照的牙醫診所；而烏來、深坑、石碇、坪林四個區域，只有一間衛生所有合格的牙醫師。

「散散」型的醫師

在汐止站下車，彎入幾條幽靜的小巷，嘈雜的人音逐漸傳來，穿過市集小販的吆喝聲，抬眼一望，就位在菜市場的這一條街道上，看到「靜祥牙科」的招牌。李醫師正在替一位病人診治，他用眼光示意我和羅之悌學長稍坐一會。在等待之餘，打量了這四周的環境，略顯斑駁的牆壁，在日光燈的照射下，伴著不算新型的設備。襯托出這是一間很典型的小鎮診所。

送走了病人，李醫師燃起一根煙，微笑地跟我們述說：他世居汐止，畢業後很自然就回到本鄉開業。實習那一年，是在八〇四軍醫院當intern。當學生的日子，他並不太重視成績；上課時，在課堂很少找得到他，大部分的時間，是耗在球場上生龍活虎地奔騰。

「我是很△XY△XY△的，凡事不太計較。」李醫師很爽朗地邊笑邊說。即使是出來開業六年，他仍然是這樣。

全鎮唯一有X光設備的牙科診所

李醫師邊聊邊拿起許多做Endo的X光片給我們看，並且很得意地透露：全汐止的牙科診所，只有他這兒有X光設備。繞過門診室的後面就是X光室；是一間約三坪大的空房間，矗立著一架機器，彩色磁磚的壁上懸掛著設備執照及證書。爲了防止幅射線外洩，在窗戶、門可能有空隙的地方都加上了鉛板。25萬元的X光防護費用，在鎮上算是大手筆。我想，比起台北市赫赫有名的牙科診所，這兒的設備只能算是差強人意，但是，在當地儼然是個中翹楚了。

有經濟壓力，不要來鄉下開業

李醫師一再地強調：「有經濟壓力，個性太積極的人，最好不要來鄉下開業。」就以他現在爲例吧：每天早上九點開診，中午十二點休息，下午三點半再開診，剛開業的幾年，收入並不是很好。而且來求診的病人，有不少都存有「洗一次牙齒幾十塊錢」的觀念，明明已經病情嚴重，可能需要做根管治療，而病人卻不願意多花錢，討價還價，爭論不休。這時，



李醫師幸福美滿的家庭

要怎麼辦呢？李醫師很幽默地表示：「這種情形見太多了，所以，現在他都是開門見山先把「病情」、「價錢」講清楚，然後就泰然自若地等病人決定，反正姜太公釣魚—願者上鉤；事實上，汐止的確無法與台北相比。台北 charge 高、水準高；鄉下 charge 低、競爭低。所以，個性太積極的醫師不能來鄉下開業，否則很容易氣死！」

汐止密醫多

鄉鎮地區，牙醫師競爭的對手主要是密醫，但競爭情況還算良好。就中正路這一條條街道而言，有五所牙科診所，但是，真正有執照的只有一位。密醫之所以能夠一直存在，最主要是生活在鄉下的人對全口三十二顆牙齒唯一的觀念是：痛就洗。牙痛就隨便找一家診所洗一下，塞個棉花，三十元就解決了。病人去牙齒，只要帶一百元就可以應付！等到牙齒的毛病蔓延到不可收拾的地步，密醫們也不敢洗了，只好交給正牌的牙醫師去做。而正牌牙醫師有必要替密醫收場嗎？收場的結果又是如何呢？一個受過專業訓練的牙醫師治療一顆蛀壞的牙齒，所採取的途徑是與密醫迥然不同的。要將一顆錯誤示範的牙齒再度修補回來，所花費的心力與所得的報酬，其間比例相差更是太懸殊了。所以，在鄉下開業，密醫不敢動手的病例，正牌牙醫師反而感到好處理。

因此，李醫師指出：「姑息治療」實在不是任何一位牙醫師願意做的，除了「長庚」、「馬偕」等一些大醫院可以免除外，其他開業

醫師都免不了在環境的壓迫下，向現實低頭。要求一位住在鄉鎮的牙醫師做到所謂「正則處理」實在不是一件容易事，這與當地社會經濟發展有密切的關聯，又包含了國民生活水準的提升。牙醫系也唯有在較高水準的環境下，才能充分發揮全民口腔衛生保健的功能，而不是僅僅做一些補牙、洗牙的工作。

最大感想在今年

李醫師認為中、小學生所受到的口腔衛生教育，對開業牙醫師而言，相當重要。這種風行草 的功效，遠比牙醫師們的呼籲來得有效。

這有感而發是起因於今年汐止國小增加校醫，替學童們檢查口腔衛生，並且要求他們去鎮上的牙醫診所治療。所以，今年可做的 case 較往年多了許多，更加證明「教育」對人民的影響力是無遠弗屆的。李醫師又以六年開業所得的經驗，將病患的型態分為 A、B、C 三類：其中以 C 羣所涵蓋的面積最廣。

小鎮上的居民以 B 羣及 C 羣為主，而牙醫師願意看的病人多為 B 羣者。

住家與診所最好分開

「一樓作為診所，二、三樓住家」這是一般小鎮醫生寓所的最佳寫照。李醫師的家庭也是如此。不過，他卻表示家若能與診所分開，開業醫可擁有較多的優閒時光，享受清靜而不被打擾的家居生活。

李醫師擁有一個幸福美滿的家庭，兩個活潑可愛的小寶寶，曾添許多歡樂的氣氛。被問

及平時休閒的娛樂是什麼，李醫師拿起一個網球拍，揮了兩下：「唯一的娛樂是打球，什麼球類都行，我不喜歡涉及聲色的場所，也不擅於應酬，運動使我最暢快。」說著說著，他又拿起了一個籃球。

看看手錶，已是不早的時刻了，起身向李醫師告辭，他很熱誠地表示要送我們到車站。沉穩地腳步踏在汐止謐靜的小道上，校友殷殷的叮嚀猶在耳邊迴盪，遠望天空，浮雲掠影，仍掩不住一片地青藍。

「我們總是踏著前人的腳步繼續前進。」仔細想想，不是嗎？

徐名鴻醫師

台北醫學院藥學士

現執業桃園縣

第一屆校友， 和系主任是同學

徐名鴻學長是我們台北醫學院藥學系第一屆畢業的校友，也是我們系主任陳朝洋教授的



同班同學。我們能夠訪問到徐學長，感覺到十分高興與難得。徐學長十分熱忱地招待我們，又請我們吃橘子又請我們吃中飯，使我們受寵若驚，也使我們體會到學長對學弟照顧的遇到與溫暖。

徐學長自建中畢業後，便進入本校藥學系就讀，和系主任是問班同學，可以說是我們藥學系的開國元老。

日本千葉大學留學， 深受學術薰陶

6-mercaptopurine-dishistine chelate used anti-cancer 是徐學長在日本千葉大學留學期間的一個研究題目。我們當時的系主任徐型堅教授也曾經去探問過他。談到教育制度，徐學長覺得日本很多地方值得我們參考。比如許多重要的基礎課程，他們特別加強，如立體有機化學、分子軌域論、運用較高深的微積分算式來求算精密的 chemical structure，以及許多相關的 formula 都是他以前未深入接觸的，我們在這些方面應該多多加強。

關於最新的外國資料日本文部省會請各大學分工合作，合力將其譯成日文，以最快速度讓學術界、工業界等各人士了解，這樣才能趕得上世界的潮流和水準。

各大學之間也有良好的合作關係。例如東京大學的學生要做 structure 的研究，改有相關的設備，或者機器數量如 x-ray 儀器不夠，那就可以拜託有此儀器或有空檔的學校，如他們便到大阪大學去作實驗，求出要的結果。像這種互相支援的學術合作風氣，國內亟待加強和培養。例如國家設立的大學的圖書機構就應開放給各大學研究者使用，達到充分利用的效能。

醫師製造密藥師， 醫師藥師兩蒙其害

談到醫藥分業，徐學長舉出一些事實。往

往某家診所或醫院聘請一些學徒或非本科畢業之醫藥從業人員行包藥、配藥打針的簡單工作，等到一年半載之後，這些人便出去租個執照，自行開業起來，而且由於地點好（例如就在醫院對面），價錢又相對地非常便宜，反而把那些醫師的生意搶跑了，可謂得不償失。這些所謂「密藥師」的形成可以說是某小部分醫師貪求近利的結果所致。結果導致醫師本身名譽受損、機密外洩及生意外流，可以說損失慘重。徐學長認為真正具有專業知識的醫師和藥師人員充分合作，如此才能真正為廣大的消費者謀最大的福利。

另外對於「用藥找藥師」觀念的推行，徐學長建議從加強消費意識及教育，徹底實行藥師親自執業教育著手，例如健康教育、公民等課程都可納入此一觀念，從小確立未來主人翁的正確觀念。

還有應該徹底執行藥局由藥師親自執業，以杜絕現今這種執業者良莠不齊的現象，以免為害社會大眾。希望政府有關當局應該拿出魄力，正視這個問題。

爭取勞保處方， 力促中藥科學化

關於勞保問題，徐學長建議藥師本身應該努力爭取。一方面可以舒緩目前各大醫院夜間勞保門診的擁擠壓力，另一方面也可以達到「問診看醫師，用藥問藥師」的專業服務，這也可以說是實行醫藥分業的一個開始。

中藥的療效雖然仍受部分人士懷疑，但已經漸漸受到各界的肯定。藥師乃是用藥的專家，應該投入心力研究中藥，以科學方法證明中藥的成分的確具有療效，確立中藥在世界各國的真正地位。

生活愜意， 知足常樂

談到對目前生活的滿意程度，徐學長表示



由於常得一顆知足常樂的心，凡事不會斤斤計較，任何事都能看得開，因此感覺上生活十分不錯。過得蠻輕鬆的，沒事偶而可看看電視，只是出去陪孩子玩的時間少了些。只要事事順心，不必太過強求，都可以感覺過得相當滿意。

在校多充實自己， 畢業後回饋社會

被詢問及對學弟學妹們的建言時，徐學長表示我們在校一定要好好充實自己，為自己日後紮下深厚的根基。唯有真才實學以及不斷地努力求進吸取新知，才能在這競爭激烈的社會中屹立不搖。畢業後不論是繼續深造或者選擇就業，都要抱著服務大眾的熱忱，回饋社會，畢竟「取之於社會，用之於社會」擁有服務的人生觀才是最積極，最有意義的一件事。

最後我們和學長合影留念，學長並囑咐我們要好好加油，為母校爭光。對於學長的諄諄教誨與用心良苦，我們都牢記在心。五道珍重之後我們便踏上歸途。我們一致認為，只要每個校友都能像學長那樣堅守自己的崗位，奉獻自己的心力，不但個人前途充滿光明，整個社會也將充滿溫暖與蓬勃的朝氣。願以此與所有北醫人共勉。

P學姊

台北醫學院藥學士

執業情形以及感想

P學姊執業的地點位於本省北部T縣的P鎮，附近為一社區，區內只有幾家藥房和一家診所。據學姊表示，大致說來開藥局的收入要比以前上班教書要多些。如果兩者收入差不多的話，還是教書較理想些，因為開藥局生活比較單調，休息的時間也很少。不過對於目前的生活狀況，P學姊表示仍十分滿意，因為不僅一方面能照顧生意，同時可以帶小孩，另一方面還可以料理家務，對於一個家庭主婦來說，可以說是十分合適的。

藥局的經營以及 如何服務顧客

學姊認為藥品的選擇與管理是相當重要的，因為藥品的使用期限是有一定的。一般中盤商約一個月會補充一次藥品，藥廠則五、六個月不等。通常會有所謂「推薦藥」由藥商或廠方將新上市的藥品介紹給各藥局藥房，碰到這種情形最好持保留態度，由醫師或病人來反應其效果比較恰當。還有一般的健康食品或藥用之日用品也是相當不錯的銷售品每隔一段時間都得核對所用藥品，看看是否過期，而且每售出藥品最好都能作下記錄，以供將來進貨之參考。

對於顧客必須抱著服務的熱忱，以其立場設身處地去考量，感覺上自己好像就是顧客，這樣子才能真正達到服務顧客的目的，如此也易於取得顧客的信賴與共鳴，這樣子他一定樂於再次光顧。態度要和藹親切，尤其微笑是最佳的歡迎方式。

談到顧客選擇藥局的方式，學姊表示一般人通常會看藥局老闆給他的藥是否很快就有效。如果同樣有效就看那一家比較便宜。因此造成藥局藥房之間互相拼價的情形。這種情形最好避免。最好運用藥師的專業知識給予顧客藥

理作用的解說與用藥常識，提昇服務的品質。

如何學習經營藥局

畢業後P學姊到台北一家大的藥局幫忙，觀察和學習已具有相當經驗的藥師如何對待顧客以及如何用藥。據P學姊表示，這種方式的學習十分有效。如果只是像一般醫院藥局拿著醫生的處方抓藥、配藥、包藥，往往上面記載著藥名和數量，而前面有關病患的症狀與其指述和如何下診斷用藥的步驟都看不到，效果可能不理想。因此P學姊建議如果有志藥局經營者可以學習她的方式到大的藥局或綜合醫院去了解這些知識。

對子女教育的看法

P學姊認為子女的教育是十分重要的事情，如果有必要，可能將他們送到大的城市好的學校去就學。由於本身居位的地方有一所當地相當具有名氣的好學校，因此到目前為止還沒發生必需離家求學的情形。不過學姊認為，等上高中或大學，為了追求更高的理想，她鼓勵子女能夠獨立自立，自立自強，到一個新的但十分優良求學環境中去學習，這樣子才能獲得最大的學習效果。

P學姊鼓勵在校的學弟學妹們多多參加社團活動，藉此開拓自己的胸襟，開展自己的接觸與認識層面，讓自己能有良好的人際關係，知道如何與人相處。畢竟最終大家都得走向社會。尤其內向的人更應努力讓自己多和外界接觸。另外多運用機會好好學習有用的技能。當然學校的功課是最基本的，重要性自不在話下，一定要充分了解吸收。畢業後離開學校更要努力求知，看期刊也好，和同學同事討論交換心得也好，一定要不斷上進，才不會被淘汰。

相信學姊給我們如此多寶貴的經驗，必令我們受益良多，在此也獻上我們的謝忱與祝福