

For Foreign Distributors Only 徵求國內外經銷商用

Patents from US, EU, Japan, Korea, Australia...etc.
3 days in Wellness Experience, Get Rid of Dryness, Itching and Bruise

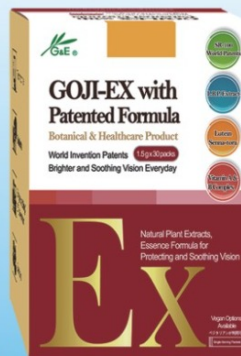
SR-100® Smile Cream (Cosmetic)



- Unique and topical use for skin itch caused by kidney dialysis
- Relief of vein-related issues of microcirculation and bruise
- 100% plant ingredients and give freshness to the skin

Solanum undatum extract (SR-100) with world patents
Reduces eye irritation, dryness, and fatigue within 30 minutes

SR-100® GOJI-EX (Food supplement)



- Comfortable within 30 minutes after each serving
- Advanced nutritional formula and experiences a brighter vision

Patents from US, EU countries, Japan, Korea, Australia, New Zealand, and Singapore



Patent Certificate



website



德英生物科技股份有限公司
G&E HERBAL BIOTECHNOLOGY CO., LTD.

Tel: +886-6-3840890 PIC/S GMP <http://www.geherbs.com.tw>
Stock Code : 4911 No.92, Keji 5th Rd., Annan Dist., Tainan City 709015, Taiwan

高雄醫學大學藥學系坵塢社

THE 67 CRUCIBLE

坵塢 67

67 坵塢 CRUCIBLE



67th 高雄醫學大學藥學系坵塢社

Kaohsiung Medical University
School of Pharmacy The Crucible Club



財團法人高醫藥學文教基金會 發行



ESENTA™

皮膚保護系列商品

Easy To Care | 你的皮膚護理專家
無痛呵護，安心成為習慣

醫材等級 專為脆弱皮膚設計

康威無痛保護膜

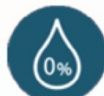
提供皮膚多一點保護，少一點刺激！



五大特色



快乾防水



溫和不易刺激



長效保護



順手好噴



鎮靜止癢

什麼狀況適合使用？



保護臀部



保護傷口周圍



保護造口周圍



保護注射部位



保護氣切口

康威無痛脫膠劑

給肌膚更完整的呵護



五大特色



無痛



溫和不易刺激



快速



順手好噴



不殘留

什麼狀況適合使用？



醫療紙膠帶移除



人工皮/傷口敷料
移除



酸痛貼布殘膠

Anscate
安適康

首創固態筆型設計

安適康

疤痕護理矽膠筆

透明隱形 跟黏膩說掰掰

減少疤痕產生 + 固態膏狀免等乾 + 長效保濕不乾癢

便利筆型設計

淡疤要有敢，持之以恆是關鍵
方便好使用，就想天天用

全新固態劑型

防水耐汗不黏膩
免等乾，可立即穿衣或上妝

酯化維他命C&E

舒緩乾癢不適，保護疤痕肌膚
減少搔抓刺激疤痕

建立保水屏障

先進保水技術形成防水透明薄膜
輔助減少增生性疤痕生成

固態筆型設計 用量更節省

塗抹於1~10CM線性傷口，每日塗抹2次，每次5下



約可使用2~3個月

約可使用4~6個月



免

等乾



1筆

搞定大小疤痕



2次

早晚塗抹



3個月

持續使用

北市衛器廣字第112010038號、衛署醫器輸字第012664號、衛署醫器輸字第012775號



新加坡康威特(股)公司台灣分公司

經銷商



藥品股份有限公司

服務電話：0800-020-166



藥品股份有限公司
Dragonpharm CO., LTD

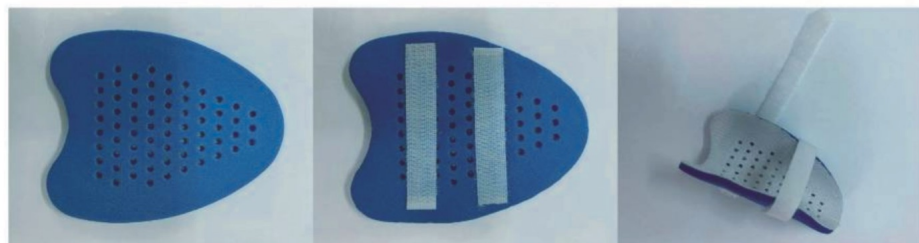
服務專線

0800-020-166

桃市器廣字第11105006

衛部醫器製字第005934號

手指護木 操作圖示



● 可塑型易固定 ● 各大醫院推薦使用 ● 提升醫護品質

總經銷：杏鑫醫藥生技有限公司 服務專線：04-23193225

編輯序

《坵塢》創刊號：「在校時期，要自動地充實自己的學識，培養服務的熱忱，不論在惡劣的環境或優越的地位，絕不放棄我們的理想，正像坵塢在高溫、低溫，均不會變形或焚毀。」，《坵塢》像是時光的錦囊，跨越歲月的長河，與來到這裡的學弟妹們相遇；《坵塢》亦像是一場永不停歇的接力，傳遞的是我們的熱忱與理想。

高雄醫學大學坵塢社，自民國53年創刊至今，已經走過了超過一甲子的時光，「陸拾」或許聽起來是一個虛無飄渺的數字，但卻是段能使一個呱呱墜地的嬰孩，成長成一個年近耳順成人的時間，足以窺見這段時間夠長，長到能夠看見坵塢的成長；卻也看似很短，因為坵塢的精神從未改變，與過去如出一轍。記錄了高醫藥的成長、具像化了我們的青春，《坵塢》是我們獨一份的回憶，在過去、在未來，寫下專屬於這裡的故事。

本次第67期社刊為了讓大家有更多元的管道可以翻閱，同時響應SDGs政策，除了紙本的正刊之外，亦推出電子化副刊，正刊內容包含：校友會訊、校友園地、高坵藥宣隊、歷屆社長隨筆；副刊內容包括：上一屆幹部的話、高藥動態、實習心得、系慶點滴、藝文空間，內容囊括這一年來的社團記事、在學藥學生們活動現況與多元發展、在各領域發光發熱的校友經驗談等。

「坵塢社刊」作為藥學系學生、校友的重要橋樑，承載了「傳承」的使命，在這本刊物中，能看到精彩十分、毫無保留的分享，校友們針對闖蕩職場的經驗，提供在學學弟妹們實質有效的建議；實習學長姐們為實習內容批下的註解，讓即將進入實習階段的學弟妹有相當的心理準備；社團、系隊、營隊彰顯高醫藥學活動之多元與體驗傳承；歷屆社長隨筆與藝文空間，提供在校師生們大展藝術拳腳的機會；在高坵藥宣隊這個專欄中，也可以看到坵塢社幹部們對社團的誠摯獨白。從頭至尾，每篇文章都是嘔心瀝血之作，蘊含了最有溫度的文字。

「坵塢夢想不怕難、塢邊攜手共前行」是我們去年系慶宣傳時為坵塢所下的註解，待在社團裡的時間或許不長，幹部與社員也總是如潮水般更替，然而，即便春去秋來、歲月更迭，唯有記憶長存，在坵塢的回憶與滋養，終將淬鍊成坵塢的精神，在世代的杯觥交錯之下，永久的傳承。最後，感謝讀到這邊的你，相信你也可以從這本刊物中得到滿滿的收穫！



- 1 高醫藥學文教基金會董事長的話 R19 郭國華
- 2 高雄醫學大學藥學院校友會會長的話 R31 盧世豐
- 3 台中市藥學系校友會理事長的話 R37 曾樹城
- 4 高雄市藥學系校友會理事長的話 R35 朱嘉偉
- 5 院長的話 R23 楊世群
- 6 系主任的話 R43 張訓碩
- 9 指導老師的話 R42 吳育澤

01 校友會訊

- 11 高醫藥學文教基金會113年度捐款芳名錄
- 12 113年度高醫藥學文教基金會第12屆第1次董事會議紀錄
- 16 113年度高醫藥學文教基金會第12屆第2次董事會議紀錄
- 20 113年度高醫藥學文教基金會第12屆第3次董事會議紀錄

02 校友園地

- 25 職涯尋寶圖—探索自己適合的方向 R36 劉博誠
- 31 從多元到專精：跨領域專業的成長軌跡 R35 梁至中
- 38 業務成長的隱藏法則：從大學起培養相關實力 R61 陳韻安
- 42 從零到有：藥師創業路上的築夢之旅 R42 廖銘華
- 50 探索興趣的旅途中，找到理想的就業之路 R54 陳薈卉
- 55 北漂，一場藥廠業務之旅的起點 R32 游春明
- 59 走過六月雪，帶著祝福勇攀下一座山嶺 R36 吳明美

03 高坵藥宣隊

- 64 薪火相傳的坵塢精神—從服務到成長的旅程 R67 何詠婕
- 65 回望/重拾/傳承 R67 蔡幸臻
- 66 在熾熱的坵塢中鍛造青春的不朽 R67 周柏好
- 67 名為坵塢 R67 鄭祥邑
- 68 坵塢與我 R67 王羽晨
- 69 從參與到擔當—我的坵塢社幹部之路 R67 楊皓升
- 70 我與坵塢的回憶與成長 R67 張軒豪
- 71 在坵塢的成長與收穫—熱血與回憶並存 R67 黃靖涵
- 72 邂逅坵塢—不負對自己的期許 R67 呂予靖
- 73 意料之外的坵塢之旅 R67 陳湘昀

04 歷屆社長隨筆

- 75 阮ㄟ阿公—永遠的黑狗兄 R49 吳和澄

幕後
小組

出版單位：財團法人高醫藥學文教基金會
社 長：何詠婕 副社長：蔡幸臻
副 編 輯：陳湘昀 校 對：呂予靖、陳湘昀
指導老師：吳育澤
總 編 輯：呂予靖
出版時間：中華民國114年6月

>>> 董事長的話

高醫藥學
文教基金會

R19

郭國華 董事長

高醫藥學系是培養我藥學知識的地方，高醫生化學科是我人生就業的第一份工作，從助教到教授及擔任高醫諸多委員會、行政主管職務，歷練我目前在職場上開發產品與經營管理的能力。當年醉心於癌症學術研究而只注重論文發表，從未考慮人體的實際應用的可能性！當遇到實際癌症患者慕名求助時，我卻束手無策，因此2002年乃毅然決然提起勇氣離開服務23年的高醫生化學科投入陌生的新藥開發領域，創立「德英生物科技股份有限公司」，一路秉著「濟世救人」的善念及「認真踏實」的腳步經營公司，披荊斬棘，雖有波折但都能順利渡過難關。感謝當時創立的投資股東，有很多是高醫的教授前輩、老師、醫師朋友及行政職員等，2011年3月為了提供投資股東的股票交易平台，德英公司經主管機關審核後核准股票上櫃(4911)，成為台灣股票上市櫃公司。

雖然在高醫教授服務期間都擔任「高醫藥學文教基金會」董事代表，看到前輩校友、老師、學長姊董事的世代交替，也聽到一些校友的抱怨聲，事實上母校對畢業校友的服務尚有改進的地方，但有時因校友與校方不同的思考點，我也使不上力。此次很榮幸能被推薦為高醫藥學文教基金會董事長，希望能代替藥學院畢業校友們發聲與服務校友。由於有高醫教授及董事長的數十年經驗，接受過社會形形色色的淬鍊與教育，都能瞭解校友與母院系老師的需求。基本上，校友前輩都願意幫助學弟妹，也有能力提攜後輩，只是有時不知母院系的發展策略需求及不知為何而戰，因此在校師生宜多與校友互動及創造感動的故事，讓需求達成的預期目標能吻合校友的期待，這樣才能被感動及匯集藥學院「高醫人」校友的大團結力量來幫助藥學院推展入國際競爭行列。

藥學院畢業校友在外打拚的過程，記得有「高醫藥學大家庭」做您的後盾！無論校友需要藥學院資源協助或校友間的異業結盟等商業合作，基金會就是您的聯絡討論窗口。同時在社會有成就的畢業校友應適時挹注母校資源及分享各行業的專業經驗，培養更多的優秀學弟妹投入社會。讓我們「高醫人」團結起來，一起努力在國內外社會各角落發光發熱，振興「高醫人」在國際社會的聲望與口碑。

用智慧與良善， 讓藥學更好！

高雄醫學大學
藥學院校友會

盧世豐 會長

R31

親愛的高雄醫學大學藥學院師長、校友及學弟妹們：

在這個充滿意義的時刻，我們迎來了《坵塢》系刊的第67期。這份刊物見證了藥學院的成長與發展，也承載了我們對藥學教育與專業發展的期許。在此，我想以「智慧與良善」為題，與大家共勉，攜手讓藥學邁向更光明的未來。

藥學的智慧—專業精進與創新

藥學是一門融合科學與人文的專業，隨著醫藥科技的進步，藥師的角色不斷拓展，從傳統的藥品調劑到臨床藥學、藥物經濟學、生技創新等領域，皆需要我們持續學習、與時俱進。智慧的展現，不僅來自專業知識的累積，更來自對未來趨勢的掌握與創新精神。希望我們的學弟妹們，不僅在學校奠定扎實的基礎，也能勇於探索新興領域，成為引領產業變革的先驅。

藥學的良善—以人為本，關懷社會

藥学的核心价值，在於守護健康與生命。我們的專業，不只是提供藥物，更是為病人帶來希望與安心。良善，是藥師最珍貴的品質，它體現在我們對病人的耐心解說，對健康議題的積極參與，乃至對整個醫療體系的正向貢獻。在這個資訊爆炸的時代，藥師更應以專業倫理為指引，幫助社會大眾辨別正確的醫藥資訊，維護大眾的健康權益。

展望未來—共創卓越的藥學環境

面對未來，高醫藥學院肩負著培養卓越藥學人才的使命。我期許學院能持續推動國際交流、跨領域合作與產學連結，讓學生在學習階段即能接軌業界，為未來職涯奠定更寬廣的基石。同時，也希望各位校友與學弟妹們能保持對專業的热情，不斷精進自己，並以良善的心，共同提升台灣乃至全球的藥學環境。

高醫藥學院承載著卓越的傳統，孕育出無數優秀的藥學人才。身為校友，我們應該珍惜這份榮耀，並思考如何將這份精神傳承下去。藥學的進步，離不開世代的接力與合作，因此，我誠摯邀請學弟妹們，未來加入校友會的行列，與我們共同為藥學發展貢獻心力。無論是經驗傳承、資源共享，還是跨世代合作，校友會都是一個凝聚力量的平台，讓我們一同為藥學的未來努力。



自我不設限， 視野更無限！！

高雄醫學大學
台中市藥學系校友會

R37

曾樹城 理事長



親愛的藥學系學弟妹們，首先恭喜諸位成為藥學的一份子，在專業知識快速迭代的時代中，藥師的未來發展不再侷限於單一領域。你可以從事「領薪」的藥師，如：藥局藥師、診所藥師、醫院藥師和藥廠業務。或是，從事「發薪」的藥師，如：連鎖藥局負責人、生技廠負責人、藥廠負責人。甚至，是為民眾「發聲」的藥師立委，如：吳佩芸立委及林憶君立委等，藥師的職涯發展充滿無限可能。無論未來選擇哪一條路，只要懷抱熱情與堅持，就能在多元的環境中發光發熱。那麼，現在的你們應該如何準備？

1.紮實的专业基礎是根本

專業知識是藥師的核心競爭力。熟練掌握藥物化學、臨床藥學、藥物製劑等核心課程尤為重要。多參與實驗課程與實習機會，將理論知識應用於實務，才能在未來的職場中游刃有餘。

2.探索多元化的職涯選項

嘗試進入不同領域實習，例如：醫院、藥局、藥廠或生技公司，了解各種環境的特點與需求。也可透過修讀相關課程或參加跨領域研討會，為自己創造更多的職涯可能性。

3.提升軟實力，拓展競爭力

藥師不僅需要專業知識，還需要具備多種軟實力，如：語言能力、溝通與表達能力、問題解決與創新能力等。藥師的角色需要與病患、醫療團隊及合作夥伴有效溝通，這是促成信任的重要基礎。所以，大學社團你一定要參加，尤其是坵塢社，能超過一甲子的學校社團，一定有它存在的必要性及值得學習之處，同時也是培養解決問題與創新能力的地方。

4.關注醫藥產業的發展趨勢

未來的醫藥產業充滿變革與機遇，例如：精準醫療、生物製藥、AI數位健康等新興領域。保持對產業趨勢的關注，能讓你在職涯規劃上搶占先機。

5.善用的人脈與資源

加入藥師公會或醫藥學會，透過專業交流擴展人脈。亦可加入高醫大藥學系友會，向有經驗的學長姐請教，了解不同職涯路徑的挑戰與成就。

6.設定階段性目標

為自己設定短期與長期目標，例如：在校期間完成跨領域的研究項目、實習於特定領域，或取得專業認證，這些目標將引領你逐步實現夢想。

最後，勉勵與祝福諸位：現在的你們，是未來多元藥師的基石。請勇敢探索，主動學習，不要害怕挑戰新事物，藥學的世界廣大而多元，未來充滿機遇與挑戰。期盼在未來的舞台上看到你們綻放光芒，為健康產業帶來更多可能性。

請記得，自我不設限，視野更無限！

勿忘初心 勇敢做自己

高雄醫學大學
高雄市藥學系校友會 R35

朱嘉偉 理事長



在藥學系的學習與發展中，「勿忘初心、勇敢做自己」是每一位學生應該持有的信念。身為藥學系的學生，將面臨著無數的挑戰與機會，「始終堅守初心，勇於做自己」，將有助於我們在這條道路上不斷向前邁進。

「勿忘初心」是要始終記住為什麼當初選擇了藥學這個專業。藥學不僅僅是一個技術性領域，更是一個關乎人類生命和健康的崇高事業。許多學生在選擇藥學專業時，可能是因為曾經有過與疾病作鬥爭的經歷，或是對藥物知識的熱愛，或是其他重要因素。但不管如何，在學習的過程中，課堂上的知識積累，實習中的真實體驗，都應該重新連結那份初心。而只有懷著這份使命感，才能在日後的专业實踐中，堅持不懈地為患者的健康而努力。

「勇敢做自己」是面對這個高度競爭的領域所必需的心態。在學習和實踐的過程中，會接觸到各種各樣的觀點和方法，有時會讓我們不知所措，甚至動搖自信。然而，每個人都有自己的獨特性。無論是科研興趣、職業規劃，還是對某一領域的熱情，這些都是你成為卓越藥學專業人才的基石。勇敢表達自我，追求自己真正感興趣的領域，能使我們在專業上更具創造力與貢獻力。

在此過程中，「感恩的心態」也是相當重要的。我們應該感謝那些在我們成長過程中提供幫助的人，包括老師、同學、家人和校友。老師們的教誨和指導、同學們的支持與合作，無不塑造著我們的學術專業和人格品質。懷著感恩的心，讓我們不僅珍惜所得，更加願意回報社會，將所學知識運用於實踐中，造福更多的人群。

藥學的成長不僅體現在學術成就上，更在於我們如何把所學的知識應用到實際生活中。隨著科技的迅速發展，藥學界面臨著許多新挑戰與機遇，特別是在個性化醫療和精準醫療的推動下，專業人員需要具備更多的靈活性和創新能力。在這樣的環境下，我們應持續開展自我學習，與時俱進，追求卓越，才能為未來的職業生涯奠定良好的基礎。

總之，「勿忘初心、勇敢做自己」的信念將在藥學系的成長中發揮關鍵作用。這不僅是我們對未來的承諾，也是對患者和社會的責任。

跨越藩籬，啟航未來： 藥學國際新視野與智慧驅動

高雄醫學大學
藥學院 R23

楊世群 院長



親愛的校友、師生及藥界朋友：

近年來，高醫藥學院在國際交流與合作上不斷取得新突破，為推動藥學發展注入全新動力。我們陸續率團訪問匈牙利賽格德大學、泰國清邁大學、泰國朱拉隆功大學、日本藥科大學及橫濱藥科大學，不僅加深學術與文化上的交流，也在雙語教學與產學合作上達成多項共識。這一切成果，都顯示出藥學教育正邁向一個更開放、多元與國際化的未來。

我們與匈牙利賽格德大學藥學院長期保持合作與交流，多年來推行的雙聯博士學制已成功培育出眾多新科博士，此次深化交流進一步鞏固雙方合作的基礎，也拓展未來更多實質性合作；在泰國清邁大學方面，我們近期順利完成了雙聯博士學制的合約簽署，預計將迎來首位清邁學生申請雙聯就讀，這不僅是雙語教學合作的重要里程碑，更彰顯我們在國際化藥學教育上邁向全新階段的決心；此外，在日本藥科大學與橫濱藥科大學的國際交流中，我們與學校高層就學生互訪、產學合作以及高階人才培育等議題進行深入討論，展現國際藥學教育在創新與合作上的廣闊前景。

展望未來，我們不僅要持續深化國際間的教育與研究合作，更將目光投向新興科技的應用，特別是人工智慧（AI）在醫療與藥物發展領域的革命性影響。從全球趨勢看，AI技術正逐步改變藥物研發流程，從數據分析、藥物篩選到臨床試驗設計，都能透過智慧運算提高效率、降低成本，並加速新藥上市的步伐。無論是利用機器學習分析複雜的生物數據，還是藉助人工智慧模擬藥物與靶點間的互動，這些技術都將為未來醫療帶來更精準、更個性化的治療方案。

面對瞬息萬變的醫療環境與技術變革，我們期望每一位藥學學子都能保持求知與探索的熱忱，勇於跨足未知領域，將傳統藥學知識與現代科技融合，為人類健康事業貢獻創新力量。藥學院也將一如既往地提供最前沿的學習資源與實踐平台，助力師生們在國際舞台上大展拳腳。

在這充滿挑戰與機遇的時代，我們深信，唯有持續創新、開放合作，才能迎向智慧驅動的藥學新紀元。衷心感謝各界對高醫藥學院長期以來的支持與厚愛，讓我們攜手共進，創造更多跨越藩籬、啟航未來的可能！

承先啟後、迎向新猷： 高醫藥學系的 蛻變與展望

高雄醫學大學
藥學系

R43

張訓碩 系主任



自2024年8月接任高雄醫學大學藥學系系主任一職以來，轉眼間已過半年有餘。回首這段時間，既是挑戰，亦是轉機，帶給我無數寶貴的經驗與成長機會。藉此機會，分享這些日子以來的工作內容、感想與對未來的期許。

師資陣容與專業領域

高醫藥學系113學年度共有19位專任教師，包括10位教授、3位副教授及6位助理教授。系上專任教師平均年齡為47歲，是全台灣十間藥學系中，最年輕且最具活力的師資團隊。除傳統藥學專業領域外，近年新聘教師也為系上帶來多元新興領域與發展方向，包括：運動禁藥分析、蛋白質及大分子藥物研究、蛋白降解靶向嵌合體(PROTAC)藥物開發、真菌醱酵與代謝體學、質譜化學分子網絡圖譜、核酸奈米新藥、藥物安全評估與遞送系統…等。

課程革新與強化

為提升學生職場競爭力，本系不斷調整課程內容與學分要求。5年制學生畢業學分數由原本160學分調升至112年的170學分，113年入學新生更調高至180學分，課程強度及內容不亞於6年制學校。因應國家政策及生醫發展趨勢，系上積極新增多元課程：「再生醫學與細胞治療」、「蛋白藥製作與開發」、「藥品暨生物製劑產品開發」、「分子細胞生物學」等課程；面對廣大的保健市場及寵物市場，我們致力培養學生成為能夠提供專業建議與把關的藥師，履行不可推卸的使命，也開設了「營養與保健食品」、「伴侶動物用藥」等課程；在人工智慧方面，於模組課程加入「人工智慧概論與醫療應用」、「人工智慧及機器學習」等。綜觀近年藥學教育的變革與新興藥物的進展，我們積極向前、不敢鬆懈，正積極延攬人工智慧與生物資訊等領域人才，期許高醫藥學系能與時俱進，闊步向前。

完善的模組化課程體系與師生國際交流

除了對新興領域的擴充，高醫藥學系秉持兼顧藥學各領域均衡發展的理念，設置四大模組：創新醫藥模組、工業藥學模組、臨床藥學模組及經營管理模組，也鼓勵學生加入5+1(六年學碩士)與5+3(學士博士一貫)制度，為藥學領域培養高階人才。在國際交流方面，本系與多所國外知名大學締結盟約，提供師生豐富的進修學習機會，112年與113年分別有36與33名學生出國進行實習或研習等國際交流，目前實際交流單位如表所示。

雙聯學位	
瑞典	Uppsala University
匈牙利	University of Szeged
泰國	Chulalongkorn University Chiang Mai University
日本	Nihon Pharmaceutical University (洽談中)
學習交流(實習見習)	
美國	University of Southern California (USC) University of Illinois at Chicago (UIC) University of Arkansas for Medical Sciences (UAMS)
日本	Nihon Pharmaceutical University Yokohama University of Pharmacy (洽談中)
泰國	Chulalongkorn University Chiang Mai University
學術交流(師生進修)	
美國	Nova Southeastern University The University of North Carolina at Chapel Hill Ohio State University University of California, San Francisco (UCSF) University of California, San Diego (UCSD)
芬蘭	University of Helsinki

第67週年系慶暨國際研討會

2024年10月13日，系上67週年系慶舉辦「Frontier in Cancer Therapy」國際研討會，匯聚全球學者討論醫藥學發展。德州安德森癌症中心Cassian Yee教授分享T細胞療法突破，Jamie S. Lin教授探討免疫檢查點抑制劑與急性腎損傷關聯。國衛院陳立宗教授論述胰腺癌治療，強調精準醫療與靶向療法趨勢。內布拉斯加大學林明豐教授分享前列腺癌研究，強調腸道微生物群重要性。前食藥署署長吳秀梅教授回顧台灣再生醫學立法艱辛歷程，並指出2024年兩項關鍵法案的通過為基因與細胞療法等再生醫學創新奠定了穩固的法律基礎。與會專家與師生交流互動，展現高醫藥學系追求卓越的精神。



薪火相傳職涯座談會

系慶活動中的「薪火相傳職涯座談會」匯聚藥業、社區藥局及醫院藥局等領域優秀校友，分享職涯經驗與策略。校友們建議學生應以醫院藥學為基礎，進而拓展至社區藥局與製藥產業，開創更寬廣發展路徑。透過實務經驗傳承，幫助學生了解職場機遇與挑戰，強調持續學習的重要性。此次高醫藥學系67週年系慶活動促進學術研究與實務經驗交流，深化校友與學生連結，展現薪火相傳精神，為高醫藥學系在未來醫藥發展奠定更堅實的基礎。

我們將秉持「承先啟後」精神，持續深化課程革新及國際交流，積極培育兼具專業知識與創新思維的藥學人才。我們將強化產學合作，拓展學生實習機會，並延攬多元領域專家充實師資陣容，提升研究能量。面對醫藥產業快速變革，我們將保持開放前瞻的態度，培養具國際視野的藥學精英，為台灣醫藥發展貢獻心力。2025年我們將承辦「台灣藥學會藥化研討會」，誠摯邀請各校師生共襄盛舉。未來兩年，本系也將陸續舉辦全國性研討會及國際交流會議。我們期盼藥學系這支年輕有活力的團隊能在藥學領域嶄露頭角，提升高醫藥學系的能見度與影響力。

指導老師的話

高雄醫學大學
藥學院

吳育澤 老師

R42



親愛的坵塆社同學以及所有支持我們的校友和師長們：

時光荏苒，轉眼間我們迎來了2025年，也即將發行第67期社刊。一路走來，坵塆社不僅是高雄醫學大學藥學系的一個學生社團，更是一個溫暖的大家庭、一個傳遞知識與關懷的平台。這份社刊的誕生，凝聚了社員們的汗水與熱情，也承載了校友們多年來的支持與鼓勵，在此，我想向每一位參與其中的你們，說聲真摯的謝謝。首先，我要特別感謝我們的校友。無論你們身在何處，從事藥學相關工作還是轉換了人生跑道，你們始終是坵塆社最堅實的後盾。每年舉辦用藥安全宣導活動時，總能看到校友們慷慨解囊、提供建議。你們的支持，不僅讓活動得以順利進行，更為學弟學妹們樹立了榜樣，讓他們感受到藥學人的使命與熱情延續不息。正因為有你們，坵塆社才能在每一場活動中，將正確用藥的知識傳遞給更多人，為社會貢獻一份力量。

當然，社團運作和社刊得以順利發行，離不開每一位社員的努力與付出。還記得在用藥安全宣導活動中，你們走進社區、校園，用淺顯易懂的語句、搭配活潑的遊戲方式，向大朋友小朋友傳達正確的用藥和健康知識，那份純粹的熱情讓我感動。對於社刊的企劃大綱到編輯內容，你們也投入了許多時間，認真討論每一篇稿件的方向，反覆校對每一頁的細節。過程中，我們也一起討論如何讓刊物走向電子化，讓校友更容易接觸和閱讀，編輯群也願意嘗試學習編輯和排版。這些努力，不僅讓我看到了你們的成長，也讓我更加相信，坵塆社的未來一定會越來越棒！第67期社刊的發行，不僅僅只是一份刊物，它記錄了我們一起走過的點滴，更是你們青春和熱情的見證。我希望，當你們在多年以後回顧這段時光，會因著曾在坵塆社的付出而感到驕傲。我想說，坵塆社之所以特別，是因為有你們每一個人的參與，你們的笑容、努力與團結，讓這個社團充滿了生命力！同時，我也誠摯邀請校友和師長們能繼續與我們同行，用你們的經驗與智慧，陪伴這個社團走得更遠。讓我們一起以坵塆為起點，傳遞藥學知識、分享溫暖與關懷，繼續為藥學系、為高醫、為社會，留下更多美好的腳蹤。謝謝！

67 坩堝

CRUCIBLE



校友會訊

高醫藥學文教基金會113年度捐款芳名錄

1月份	
昱智生化科技股份有限公司 5,000	凱盟國際生技有限公司 50,000
2月份	
賴宗成 42,000	郭國華 60,000
3月份	
亮典生技有限公司 11,000	王東田 5,000
吳信德 5,000	林舒悅 5,000
張國志 5,000	莊淑斐 5,000
許瑞寶 10,000	陳巧文 5,000
陳志新 5,000	陳昌慧 10,000
陳英仁 5,000	童家澤 5,000
5月份	
森芝晶有限公司 3,000	利百美興業股份有限公司 10,000
郭國華 12,000	盧世豐 14,000
朱嘉偉 11,000	大樹醫藥股份有限公司 60,000
馮玉東 5,000	洪仁宗(杏鑫醫藥) 12,000
洪英傑 5,000	廖政辰 500
龍生藥品股份有限公司 24,000	藍建淳 500
羅聖堯 500	楊思源 3,000
蔡佳蓉 500	杏輝藥品工業股份有限公司 20,000
6月份	
郭國華 3,000	劉崇喜 3,000
社團法人高雄市藥師公會 6,000	劉昱青 3,000
王惠君 3,000	柯宏慧 6,000
吳東和 3,000	明通化學製藥(股)公司 20,000
陳崇鈺 6,000	廖銘華 5,000
巨流圖書股份有限公司 6,047	許瑞寶(晟德大藥廠) 25,000
7月份	
梁明聖(積安國際股份有限公司) 100,000	郭國華(德英生物科技股份有限公司) 30,000
藥36屆中區校友 8,000	暉致醫藥股份有限公司 22,000
8月份	
林添發(禾木投資興業有限公司) 100,000	張博勝 100,000
洪英傑(翔達開發科技股份有限公司) 80,000	
9月份	
宇倉生物科技股份有限公司 300,000	吳信隆 50,000
王建治 120,000	曾博雅(亞博實業股份有限公司) 120,000
洪仁宗 120,000	許瑞寶 120,000
王松祥(芳祥國際股份有限公司) 120,000	王信豐 147,000
丁丁連鎖藥局 8,000	
10月份	
郭國華 120,000	盧士豐 2,000
蕭景升 1,000	朱嘉偉 2,000
陳信夫 2,000	曾樹城 2,000
柯宏慧(含藥34屆校友) 15,500	林世杰 43,000
盧世豐&朱嘉偉(含藥30+9校友) 211,000	
11月份	
楊志仁 10,000	盧世豐 30,000
大樹醫藥(股)公司 8,000	洪仁宗 100,000
江裕昌&陳湘華 100,000	許瑞寶 100,000
洪英傑 30,000	郭國華 35,000
朱嘉偉 5,000	
12月份	
柯宏慧 4,500	張訓碩 20,000
博展生醫 8,000	王信豐 252,000
梁明聖 100,000	

「113年度高醫藥學文教基金會第12屆第1次董事會議」紀錄

時間：113年1月16日(星期二) 13:30~15:45

地點：高雄醫學大學第一教學大樓5樓藥學院N532會議室(Google Meet線上會議同步進行)

網址：https://meet.google.com/yqy-vggs-rfh；會議代碼：yqy-vggs-rfh

主席：郭國華董事長

紀錄：龔于珊

出席人：如簽到表

『第12屆高醫藥學文教基金會』：

董事長：郭國華

董事：王士維、王松祥、朱嘉偉、吳寶珠、林世杰、柯宏慧、柯黃盛、洪英傑、洪啓峯、張訓碩、許瑞寶、陳宜芳、陳崇鈺、陳裕清、郭國華、黃帝龍、曾樹城、楊世群、楊婉如、盧世豐、顏志和(依姓名筆劃排序)

壹、報告事項：

一、主席報告(郭國華董事長)：延續本基金會過去基礎，加強整合學校藥學院及校友連結，積極推動募款，需大家共同支持。

盧世豐會長報告：感謝校友贊助經費的支持，支持藥學院的活動及發展，有錢出錢，有力出力，讓藥學院更加茁壯。

楊世群院長報告：代表藥學院表達感謝，校友對藥學院發展有很多建議及指導，讓我們可以作參考，感謝所有董事們及校友的支持與參與，使藥學院能更蓬勃發展。

柯宏慧主任報告：持續規畫相關活動，包括藥學系67週年系慶活動，使各項活動能順利進行，感謝董事顧問及校友大家的支持。

二、柯黃盛秘書長報告：

(一)112年10月15日「112年度高醫藥學文教基金會第11屆第7次董事會議紀錄」(如附件1)，

112年12月31日「112年度高醫藥學文教基金會第11屆第8次線上董事會議紀錄」(如附件2)，

112年11月02日「高醫藥學文教基金會112年度第11屆第6次常務董事會議紀錄」(如附件3)。

(二)112年1月1日至12月31日基金會收支概況(如提案一)(如附件4)

(三)112年10月16日至113年01月16日重要活動概況：

1. 112.12.28(四)中午12:10-13:00 N532會議室，舉行「112-1高醫藥學文教基金會校友獎學金」頒獎典禮，校友獎學金名單如下，非常感謝校友們捐款贊助藥學院需要幫助的同學及成績優異的同學，希冀能夠幫助學生安心就學。

1.陳和川校友獎學金：湯□瑩、陳□婷、蔡□洋同學

2.藥學系第16屆優秀學生助學金：詹□丞、謝□騰同學

3.藥學系第26屆優秀學生助學金：趙□好、邱□渝同學

4.梁明聖獎學金：林□翔、詹□瑩、Hamid Ullah同學

5.高醫藥學系洪英傑校友清寒暨急難救助獎助金：鄭□晨、Shuaib Ahmad同學

6.陳胎木獎學金：陳□璋同學

7.賴宗成獎學金：李□函同學

8.王信豐校友獎學金：溫□康、張□誠、謝□廷同學

9.第十屆校友獎學金：戴□妃、沈□丹、邱□筑同學

10.彭錦棕校友獎學金(藥學院選讀博士班獎學金)：賴□朋、陳□嘉同學

2. 113.01.08上午於N532會議室，藥學院與日本千葉大學MOU學術交流簽約典禮及2位國際學者邀請演講。

貳、討論事項：

●提案一

案由：推選高醫藥學文教基金會第12屆董事長，提請討論。

說明：1.『第12屆高醫藥學文教基金會董事名單』：王士維、王松祥、朱嘉偉、吳寶珠、林世杰、柯宏慧、柯黃盛、洪英傑、洪啓峯、張訓碩、許瑞寶、陳宜芳、陳崇鈺、陳裕清、郭國華、黃帝龍、曾樹城、楊世群、楊婉如、盧世豐、顏志和(依姓名筆劃排序)，已經過112年12月30-31日「112年度高醫藥學文教基金會第11屆第8次線上董事會議」投票通過確認並符合本基金會捐助章程規定及紀錄(如附件2)。

2. 依據本基金會捐助章程第9條規定：本會董事互選一人為董事長，對內為董事會主席，對外代表本會。董事長不得連任。董事長得因業務需要，徵詢董事會同意，由現任董事中聘請六人為常務董事(董事長為當然常務董事)處理經常性業務。

決議：

(一)朱嘉偉董事推選郭國華董事擔任第12屆新任董事長，其他董事附議，出席全數董事舉手投票決議通過第12屆新任董事長為郭國華董事長。

(二)「財團法人高醫藥學文教基金會第12屆董事長」之選任及解任屬財團法人法第45條第2項所列重要事項，需經董事會重要決議同意。本會第11屆全體董事20位出席(達三分之二出席)，出席董事20位(過半數)同意。

★新舊任高醫藥學文教基金會董事長、藥院校友會會長及藥學院院長交接及致贈感謝水晶琉璃獎座儀式

●提案二

案由：推選高醫藥學文教基金會第12屆秘書長(由新任董事長提名)、常務董事(7人，含新任董事長)、財務董事、總務保管人及副秘書長(由秘書長提名)，提請討論。

說明：檢附「財團法人高醫藥學文教基金會捐助章程」及「財團法人高醫藥學文教基金會董事會董事選聘辦法」(如附件2)。

第11屆常務董事：王松祥、吳寶珠、林世杰、洪仁宗、洪英傑、陳裕清、黃耀斌(依姓名筆劃排序)。

決議：

(一)郭國華董事長及董事討論後，推薦「第12屆常務董事名單：王松祥、朱嘉偉、吳寶珠、林世杰、洪英傑、郭國華、楊世群」(依姓名筆劃排序)，經由全數董事們拍手鼓掌決議通過。

(1)母校常務董事：吳寶珠、楊世群。

(2)北區常務董事：王松祥、洪英傑。

(3)中區常務董事：林世杰。

(4)南區常務董事：朱嘉偉、郭國華(董事長為當然常務董事)。

(二)郭國華董事長推選柯黃盛董事續任秘書長，吳寶珠董事續任財務董事，柯宏慧董事續任總務保管人，柯黃盛秘書長推薦王俊棋老師新任副秘書長，以上經由全數董事們拍手鼓掌決議通過。

(三)本案非屬財團法人法第45條第2項所列重要事項，需經董事會普通決議同意。經本會全體董事20名出席(達過半數之出席)，出席董事20名(過半數)同意。

●提案三

案由：推選第12屆顧問討論案，第12屆董事及顧問通訊錄建檔及line群組成立。

說明：檢附「財團法人高醫藥學文教基金會顧問選聘辦法」(如附件2)。

第11屆顧問：吳永昌、吳信隆、吳榮燦、李成家、李志文、李志恒、李明傑、李炳鈺、李謀進、林正民、林明仁、林勇龍、林添發、邵長榮、張光雄、張育美、張芳榮、梁明聖、郭國華、陳俊良、曾博雅、黃昭順、黃壽雄、蔡義弘、賴博雄、簡素玉、蘇家慶(依姓名筆劃排序)。

決議：

(一)卸任洪仁宗董事長及黃耀斌院長推薦為第12屆顧問，歷屆傑出校友誠摯邀請擔任顧問，先詢問他們的意願，若願意則邀請擔任第12屆顧問，其他也請大家持續推薦，增加顧問群名單提供更多經驗分享。第12董事及顧問通訊錄建檔更新及同意成立「113年董事—第12屆高醫藥學文教基金會」及「113年董事&顧問—第12屆高醫藥學文教基金會」line群組。

(二)本案非屬財團法人法第45條第2項所列重要事項，需經董事會普通決議同意。經本會全體董事20名出席(達過半數之出席)，出席董事20名(過半數)同意。

●提案四

案由：112年度經費收支決算審議案，提請討論。

說明：112年度經費各月份收支概況、經費收支決算表、各月份收支明細表、資產負債表、收支營運表、淨值變動表、現金流量表、財產清冊及112年度工作報告(如附件4)，相關經費資料表需於113年5月底前登錄「教育部教育基金會資訊網」。

財團法人高醫藥學文教基金會112年度經費收支決算

112年1月1日至12月31日收支概況：

- 111年定存8,500,000元。
- 112年度活期存款、劃撥1月1日至12月31日結餘(-407,932)元。
- 目前活期存款、劃撥結餘：111年度結餘3,852,090元+112年度結餘(-407,932)=3,444,158元（活期存款、劃撥）。
- 至111年度結餘12,352,090元+112年度結餘(-407,932)=11,944,158元（定存、活期存款、劃撥）

月份	科目摘要	收入科目				支出科目				
		捐款收入	利息收入	其他收入	合計	獎助費用	人事費	業務費	其他費用	合計
1	總收支	2,000	-	-	2,000	-	-	2,000	-	2,000
2	總收支	5,000	7,828	-	12,828	-	-	-	-	-
3	總收支	125,000	-	-	125,000	110,000	30,000	68,824	-	208,824
4	總收支	-	-	-	-	-	-	5,000	-	5,000
5	總收支	61,000	-	-	61,000	110,000	27,000	46,329	-	183,329
6	總收支	18,000	-	-	18,000	300,000	-	415,108	-	715,108
7	總收支	211,000	-	-	211,000	-	-	940	-	940
8	總收支	115,500	57,244	-	172,744	-	18,000	13,185	-	31,185
9	總收支	747,000	36,833	-	783,833	-	738,000	106,200	-	844,200
10	總收支	232,400	-	-	232,400	70,000	-	61,165	-	131,165
11	總收支	-	15,078	-	15,078	40,000	18,000	130,318	-	188,318
12	總收支	639,000	8,554	-	647,554	276,000	-	24,383	-	300,383
1月1日至12月31日收支合計		2,155,900	134,692	-	2,290,592	906,000	831,000	961,524	-	2,698,524
1月1日至12月31日收支合計		-407,932								
年支出百分比		117.81%								

112年度經費收支決算表

民國112年1月1日至112年12月31日

單位：新台幣元

項	目	決	算	金	額	說	明
		小	計	合	計		
一、收入(收益)							
募款收入				2,155,900		由校友及藥廠募款得之	
利息收入				134,692		定存及存簿利息收入	
其他收入				0		其他收入	
收入合計				2,290,592			
二、支出							
人事費用				831,000			
事務費				51,651		郵資、花籃、文具、電話費、茶水、餐費、印刷費等	
雜項費用				0			
文教活動費用(獎助學金)				906,000		獎助優秀及清寒學生獎學金	
業務活動費用				909,873		藥學院各系所活動、校友聯誼活動、坵塢印製寄送等	
支出(費損)合計				2,698,524			
本年度結餘				-407,932			
上期累積餘				12,352,090		定存8,500,000元餘活存3,852,090元	
本期累積餘				11,944,158		定存8,500,000元餘活存3,444,158元	

決議：

- (一) 董事會決議通過「112年度經費收支決算及相關財務報表」(如附件4)，本基金會將存查，依教育部規定將於113年5月底前登錄於「教育部教育基金會資訊網」。
- (二) 本案非屬財團法人法第45條第2項所列重要事項，需經董事會普通決議同意。經本會全體董事20名出席(達過半數之出席)，出席董事20名(過半數)同意。

● 提案五

案由：113年度工作計畫及經費預算表審議案，提請討論。

說明：112年度工作計畫及經費預算表(如附件5)，113年度工作計畫及經費預算表(如附件6)，依規定需於113年1月底前完成登錄於「教育部教育基金會資訊網」。

決議：

- (一) 董事會通過113年度工作計畫及經費預算案修正(如附件6)，本基金會將存查，並依規定1月底前完成登錄於「教育部教育基金會資訊網」。
- (二) 本案非屬財團法人法第45條第2項所列重要事項，需經董事會普通決議同意。經本會全體董事20名出席(達過半數之出席)，出席董事20名(過半數)同意。

● 提案六

案由：藥學系系刊66期坵塢印製郵寄份數及誠徵廣告啟事，提請討論。

- 說明：1. 高醫藥學文教基金會刊印藥學系系刊坵塢(65期)誠徵廣告啟事(如附件7)，於校友群組公告，請校友踴躍提供廣告經費贊助。
2. 因過去系刊坵塢都是由溫燕霞老師指導及坵塢社負責編排等相關事項，現在由吳育澤老師接任指導，59, 60, 61, 63, 64期坵塢約150~200頁，62期坵塢244頁，皆為單色印刷，因65期坵塢擴大編輯內容達275頁且整本彩色印刷，印製了1200本，排版印製郵寄合計費用405,088元，所以相關費用增加較多，因每年廣告收入實際不足以支付坵塢排版印製郵寄費用，且剩餘未發出的坵塢紙本歷年來累計很多且佔空間，查詢歷年董事會議紀錄，過去坵塢排版印製郵寄等費用如下，提供參考。
- 業務費-坵塢刊物65期(全本彩色版)(1200本)(含光碟片150片+名條列印及加工裝袋)354,000元+4開中牛信封5000元+郵寄費用46088元(郵寄823本*56元)，合計405,088元。
 - 業務費-坵塢刊物64期(1000本)(含光碟片150片+名條列印及加工裝袋)270,000元+4開中牛信箱2250元+郵寄費用45416元(郵寄811本*56元)，合計317,666元。
 - 業務費-第63期坵塢刊物(1000本)(包含光碟片150片+名條列印及加工裝袋)250,000元，郵寄費用44,520元，合計294,520元。
 - 業務費-第62期坵塢刊物費用344,464元。
 - 業務費-坵塢刊物61期240,000元+郵寄費用38,976元(郵寄696本*56元)，合計278,976元。
 - 業務費-第60期坵塢刊物費用270,000元(郵寄費用待查)。
 - 業務費-藥學系60週年慶特刊(全本彩色版)費用350,000元。
 - 業務費-第59期坵塢刊物費用225,000元+郵寄費用24,430元，合計249,430元。
3. 現今電子檔案流通非常方便，是否有可能透過在學系網站供大眾下載，當然內容會經過審核，不必要公開的內容會移除或者其他合適的方法來增加坵塢雜誌的曝光率與傳播效率。若確實有需要"紙本"的校友，可否藉由設計Google表單，然後將連結貼在"校友會LINE群組"來有效估計印刷紙本的份數。

決議：

- (一) 董事會通過修正刊坵塢66期誠徵廣告啟事(如附件7)，印製份數減少，調查有需要"紙本"的校友寄送，朝電子版pdf檔，放於藥學系藥學院校友會網頁，提供校友下載。
- (二) 本案非屬財團法人法第45條第2項所列重要事項，需經董事會普通決議同意。經本會全體董事20名出席(達過半數之出席)，出席董事20名(過半數)同意。

叁、臨時動議：無

肆、散會時間：15:45

「113年度高醫藥學文教基金會第12屆第2次董事會議」紀錄

(113) 藥基華字第005號開會通知

時間：113年7月16日(星期二) 12:00~15:30

地點：第一教學大樓五樓藥學院N532會議室(Google Meet線上會議同步進行，

網址：<https://meet.google.com/ezr-fepx-pbk>；會議代碼：ezr-fepx-pbk)

主席：郭國華董事長

紀錄：柯黃盛

出席人：如簽到表

『第12屆高醫藥學文教基金會』：

董事長：郭國華

董事：王士維、王松祥、朱嘉偉、吳寶珠、林世杰、柯宏慧、柯黃盛、洪英傑、洪啓峯、張訓碩、許瑞寶、陳宜芳、陳崇鈺、陳裕清、郭國華、黃帝龍、曾樹城、楊世群、楊婉如、盧世豐、顏志和(依姓名筆劃排序)

顧問：吳永昌、吳信隆、吳榮燦、李成家、李志文、李志恒、李明傑、李炳鈺、李謀進、林正民、林明仁、林勇龍、林添發、邵長榮、洪仁宗、張光雄、張育美、張芳榮、梁明聖、陳俊良、曾博雅、黃昭順、黃壽雄、黃耀斌、蔡義弘、賴博雄、簡素玉、蘇家慶(依姓名筆劃排序)

壹、報告事項：

一、主席報告(郭國華董事長)：藥學院系需有主題目標發展規劃及活動，以便向校友積極募款，協助藥學院系發展，校友與母院所雙向合作發展。

盧世豐會長報告：發起30+9世代藥學院系發展計畫專款，協助藥學院系發展。

楊世群院長報告：113.6.1舉辦「藥學院學研價值產業新創共識營」，113學年度加強國際學術交流活動，預定8/1新進兩位教師，新聘任藥學院秘書近期即將到任。

柯宏慧主任報告：預定10月中舉辦藥學系67週年系慶相關活動，坵塢社榮獲全國社團評鑑特優。

二、柯黃盛秘書長報告：

(一) 113年1月16日「113年度高醫藥學文教基金會第12屆第1次董事會議紀錄」

(如附件1)。

(二) 113年1月1日至7月12日基金會收支概況(如附件2)。

(三) 113年1月16日至113年7月15日重要活動概況：

1. 113年度工作計畫及經費預算表已於113.1.29(規定1月底前)完成登錄於「教育部教育基金會資訊網」。112年度經費的資產負債表、收支營運表、淨值變動表、現金流量表、財產清冊及工作報告，已於113.5.31(規定5月底前)完成登錄於「教育部教育基金會資訊網」，5/14完成112年度基金會收支經費之報稅。

2. 113.4.2教育部許可變更「高醫藥學文教基金會第12屆董事」及「高醫藥學文教基金會捐助章程112.10.15版」，經向臺灣高雄地方法院變更登記申請，已於113.5.31核定並領取「第12屆董事會法人登記證書」(如附件3)，並於113.6.14再回覆教育部終身教育司及113.6.5向財政部高雄國稅局三民分局「扣繳單位變更登記申請(統一編號編配通知書)(如附件3)」，另已變更本會玉山銀行存簿大小印章，變更郵局存簿、郵政劃撥及定存單大小印章，資料需董長簽名，預定7/17完成。

3. 財政部高雄國稅局113.5.10來函「為查核111年度貴基金會其作業組織結算申報案件，於113.6.5提示帳簿文據資料」至國稅局配合辦理，目前仍送審中。

4. 藥學院於113.6.1在仁武茄苳莊園舉辦「藥學院學研價值產業新創共識營」(基金會補助88,700元)，由楊世群院長帶領全院教師與研究所學生參與，旨在培養醫藥高階研發人才，推動醫藥健康產業發展。此次活動邀請多位成功企業家分享經驗，促進學術界與產業界的深度合作。包括邀請德英生物科技郭國華董事長，漢聖製藥科技劉崇喜董事長，元樟生物科技蔡宜儒董事長，分享了將學術精神融入企業經營的經驗，跨域學習，師生獲益良多。

5. 113.6.8藥學院畢業典禮，於大講堂舉行授證正冠典禮，並頒發「112學年度藥學院畢業生獎學金」。畢業生獎學金藥學系163,000元，香粧品學系22,000元，天然藥物研究所9,000元，藥學院合計194,000元，非常感謝校友們及相關企業公司的捐款獎助。

6. 藥學系系刊「坵塢66期」最後校稿中，預定近期(113年7月或8月)出刊。



113.6.1「藥學院學研價值產業新創共識營」

貳、討論事項：

●提案一

案由：113年度藥學院系學生會活動申請補助案，提請討論。

說明：113年度藥學院系學生會活動申請高醫藥學文教基金會補助費

注意事項：

1. 收據抬頭：財團法人高醫藥學文教基金會、統編：98582493
2. 繳交收據時，需檢附活動心得報告。
3. 如有申請講師費用、標準病人演出費等相關人事費，需檢附高醫藥學文教基金會簽收收據；人事費如超過1000元，隔年1月需向國稅局申報薪資所得。

序號	活 動 項 目	經 費 總 預 算	申請補助金額	擬核定補助金額	聯絡人/備註
1	藥用植物實驗採集113.5.11屏東縣牡丹鄉牡丹池山(47人)	113.5.11 (遊覽車車資16,500)		10,000	何□婕(藥一)
2	高雄醫學大學藥學系P113迎新宿營(113.9.20~22)地點：校內及小港靜園農場，60小隊員，40工作人員	預計總收入226,000 預計總支出300,869 尚缺金額74,869		15,000	總召：柯□程

決議：(一)比照過去慣例，1,2項同意補助。

(二)本案不屬財團法人法第45條第2項所列重要事項，需經董事會普通決議同意。經本會全體董事18名出席(達過半數之出席)，出席董事18名(過半數)同意。

●提案二

案由：本會鼓勵藥學院學生參與國際會議及研習補助申請案，提請討論。

說明：高醫藥學文教基金會鼓勵藥學院學生參與國際會議及研習補助要點(如附件4)

注意事項：

高醫藥學文教基金會鼓勵藥學院學生參與國際會議及研習補助申請表依據

「高醫藥學文教基金會鼓勵藥學院學生參與國際會議及研習補助要點」

第三條：申請者應先向校外或校內單位提出申請，始得向本會提出申請，申請補助次數，每學年以一次為限。校內申請各學制一次為限，校內申請或是校外申請未通過，或是校內申請已達上限一次，始得提出申請。

112年度建議補助如下：

亞洲地區未獲得其他單位補助同學補助為5,000元

亞洲地區已獲得其他單位補助同學補助為2,000元

歐美地區未獲得其他單位補助同學補助為15,000元

歐美地區已獲得其他單位補助同學補助為5,000元

已獲得學海補助同學補助為3,000元

決議：(一)因今年(已無疫情因素)申請補助人數多達31人，依補助要點，申請者若未先向校內或校外機構申請補助，則不予以補助，若已向校內或校外機構申請而獲得補助者，也暫不予以補助，若已向校內或校外機構申請而未獲得補助，待名單確定後再予以酌量補助。

(二)本案非屬財團法人法第45條第2項所列重要事項，需經董事會普通決議同意。

經本會全體董事18名出席(達過半數之出席)，出席董事18名(過半數)同意。

●提案三

案由：「112-2高醫藥學文教基金會校友獎學金」名單，提請討論。

說明：其中「梁明聖獎學金」及「高醫藥學系洪英傑校友清寒暨急難救助獎助金」名單需經基金會常務董事會議通過，因5-6月事情忙碌，提請今日討論。

「112-2高醫藥學文教基金會校友獎學金」，名單如下，非常感謝校友們捐款獎助藥學院需要幫助的同學及成績優異的同學，希冀能夠幫助學生安心就學。

1.陳和川校友獎學金：胡□維、游□臻、邱□渝、杜□亭 同學(各5,000元)

2.藥學系第16屆優秀學生助學金：林□恩、蔡□洋、林□茹、董□昀 同學(各5,000元)

3.藥學系第26屆優秀學生助學金：Hamid Ullah、林□成、林□宇 同學(各5,000元)

4.梁明聖獎學金：林□翔、林□翰 同學(各5,000元)

5.高醫藥學系洪英傑校友清寒暨急難救助獎助金：趙□好、湯□瑩 同學(各5,000元)

6.陳胎木獎學金：陳□瑋 同學(藥五113.6畢業)(每月7,000元)

7.賴宗成獎學金：李□函 同學(藥五113.6畢業)(每月7,000元)

8.王信豐校友獎學金：溫□康(藥五113.6畢業)、張□誠、謝□廷 同學(每月7,000元)

9.第十屆校友獎學金：戴□妃(每月3,000元)、沈□卉(每月5,000元)、邱□筑 同學(每月5,000元)

10.彭錦棕校友獎學金(藥學院進修讀博士學位獎學金)：賴□朋(藥博二)、陳□嘉(藥博一) 同學(每學期60,000元)

決議：(一)同意通過，1-5項校友獎學金屬於「112-2高醫藥學文教基金會校友獎學金」共15人每人5,000元，6-9項校友獎學金，屬於月領獎學金，每2月領取一次，第10項校友獎學金本學期領完後已無餘額，暫停「藥學院進修讀博士學位獎學金」及「藥學院進修讀雙聯學位獎學金」申請，若有新的相關此二項獎學金募款進來，再行申請。賴□朋(藥博二)已領完兩年補助、陳□嘉(藥博一)尚有第二年(兩次)的補助。

(二)本案非屬財團法人法第45條第2項所列重要事項，需經董事會普通決議同意。

經本會全體董事18名出席(達過半數之出席)，出席董事18名(過半數)同意。

●提案四

案由：「校友捐款線上刷卡，網頁製作與玉山銀行介接測試」，提請討論。

說明：原來校友捐款方式填寫捐贈聲明書(如附件5)，有現金、支票、匯款、劃撥或玉山銀行刷卡，其中刷卡手續費2%(刷卡費扣除，由基金會支付)，經與玉山銀行等銀行聯繫，玉山銀行(台南鹽行分行)同意線上刷卡手續費降為1.8%。113.6.27藥學院網頁設計的新策科技林建宏經理有來學校與我討論，因之前他們與華南銀行，中信銀合作過，但尚未與玉山銀行合作過，所以需要重新設計頁面及介接測試等，但報價25萬，林經理說若我們決定委託新策處理，含測試大約2.5月完成。

決議：(一)詢問學校圖資處，有關網頁設計與刷卡銀行串接介面相關問題，並多詢問相關其他廠商，比較優劣及報價等，再行討論。

(二)本案非屬財團法人法第45條第2項所列重要事項，需經董事會普通決議同意。

經本會全體董事18名出席(達過半數之出席)，出席董事18名(過半數)同意。

●提案五

案由：「本基金會秘書聘任」，提請討論。

說明：原來本基金會秘書由藥學院秘書龔于珊兼任(每月6,000元津貼)，但因工作繁忙，已於113.4.19離職，基金會秘書工作實際要處理事項繁多且花時間，尤其經費收支，年度國稅局報稅，每三年屆數董事更換過程申請，教育部終身教育司(教育基金會資訊網每年1月及5月底登錄)及國稅局需查核相關資料經費等，希望能固定聘任不要常更換，以免基金會運作發生問題。

決議：(一)希望新聘任藥學院秘書能盡快上任(近期即將到任)，以便協助基金會經費收支及其他相關事務能順利進行。

(二)本案非屬財團法人法第45條第2項所列重要事項，需經董事會普通決議同意。

經本會全體董事18名出席(達過半數之出席)，出席董事18名(過半數)同意。

叁、臨時動議：無

肆、散會時間：15:30



「113年度高醫藥學文教基金會第12屆第3次董事會議」紀錄

(113) 藥基華字第006號開會通知

時間：113年10月16日(星期三) 12:30~15:20

地點：第一教學大樓五樓藥學院N532會議室(Google Meet線上會議同步進行，

網址：https://meet.google.com/sgx-vqhu-cgh；會議代碼：sgx-vqhu-cgh)

主席：郭國華董事長

紀錄：萬子好

出席人：如簽到表

『第12屆高醫藥學文教基金會』：

董事長：郭國華

董事：王士維、王松祥、朱嘉偉、吳寶珠、林世杰、柯宏慧、柯黃盛、洪英傑、洪啓峯、張訓碩、許瑞寶、陳宜芳、陳崇鈺、陳裕清、郭國華、黃帝龍、曾樹城、楊世群、楊婉如、盧世豐、顏志和(依姓名筆劃排序)

顧問：吳永昌、吳信隆、吳榮燦、李成家、李志文、李志恒、李明傑、李炳鈺、李謀進、林正民、林明仁、林勇龍、林添發、邵長榮、洪仁宗、張光雄、張育美、張芳榮、梁明聖、陳俊良、曾博雅、黃昭順、黃壽雄、黃耀斌、蔡義弘、賴博雄、簡素玉、蘇家慶(依姓名筆劃排序)

壹、報告事項：

一、主席報告(郭國華董事長)：出席董事9位，線上會議董事10位，超過半數董事出席，宣布會議開始，延續本基金會過去基礎，加強整合學校藥學院及校友連結，積極推動募款，需大家共同支持。

盧世豐會長報告：感謝校友贊助經費的支持，支持藥學院的活動及發展，有錢出錢，有力出力，讓藥學院更加茁壯。

楊世群院長報告：代表藥學院表達感謝，校友對藥學院發展有很多建議及指導，讓我們可以作參考，感謝所有董事們及校友的支持與參與，使藥學院能更蓬勃發展。

張訓碩主任報告：持續規畫相關活動，包括藥學系67週年系慶活動，使各項活動能順利進行，感謝董事顧問及校友大家的支持。

二、柯黃盛秘書長報告：

(一) 113年7月16日「113年度高醫藥學文教基金會第12屆第2次董事會議紀錄」(如附件1)。

(二) 113年1月1日至10月15日基金會收支概況(如附件2)。

(三) 113年7月16日至113年10月15日重要活動概況：

1. 113.10.13(星期日)，09:30~17:30於國際學術研究大樓B2(B廳)舉辦「藥學系67週年系慶暨國際研討會」，邀請來自海內外的知名學者，與大家分享最新的癌症治療前沿資訊，以及67週年系慶與薪火相傳等活動，邀請傑出校友、業界導師與在校師生經驗分享。
2. 藥學系坵塢季刊最新66期已於113年7月出刊，印製550本，並已將近期62-66期坵塢電子pdf檔放於藥學系網頁上，校友可以點選進入閱覽或下載。

貳、討論事項：

●提案一

案由：113年度藥學院系學生會活動申請補助案，提請討論。

說明：序號1-2項已補助，請討論序號3-4項。

113年度藥學院系學生會活動申請高醫藥學文教基金會補助費

注意事項：

4. 收據抬頭：財團法人高醫藥學文教基金會、統編：98582493
5. 繳交收據時，需檢附活動心得報告。
6. 如有申請講師費用、標準病人演出費等相關人事費，需檢附高醫藥學文教基金會簽收收據；人事費如超過1000元，隔年1月需向國稅局申報薪資所得。

序號	活動項目	經費總預算	申請補助金額	擬核定補助金額	聯絡人/備註
1	藥用植物學實驗採集113.5.11屏東縣牡丹鄉牡丹池山(47人)	113.5.11 (遊覽車車資16,500)		10,000	何□婕(藥一)
2	高雄醫學大學藥學系P113迎新宿營(113.9.20~22)地點：校內及小港靜園農場，60小隊員，40工作人員	預計總收入226,000 預計總支出300,869 尚缺金額74,869		15,000	總召：柯□程
3	生技醫藥國際化職涯探索： 1.藥事法規職涯講座(113.10.22) 2.藥廠職涯大解密(113.11.19) 3.英語表達力工作坊(113/12)人次：180地點：高醫教室	16,750(如附件3)	講師費(3500/場) 3500*3共10,500		生技醫藥職涯發展研究社 鄭□庭(社長) 吳□瑩(副社長)
4	坵塢有你—高坵塢宣隊x台南大潭國小，藥學衛教挑戰營活動 113/12/7~113/12/8 78人(預計招國小生35~50人)	100,840元(如附件4) 自籌費用： 30,840(30.6%) 申請補助費用： 70,000(69.4%)	70,000元 (交通費27,000元 住宿費33,000元 餐費10,000元)		社長：何□婕

決議：(一)生技醫藥國際化職涯探索活動，藥學院已有補助，本案不再補助。坵塢社「坵塢有你—高坵塢宣隊x台南大潭國小，藥學衛教挑戰營活動」，坵塢66期廣告收入138,000元，編輯印刷費106,918元，郵寄費預定支出2,000元，同意補助27,000元，不足額請再募款。

(二)本案非屬財團法人法第45條第2項所列重要事項，需經董事會普通決議同意。經本會全體董事19名出席(達過半數之出席)，出席董事19名(過半數)同意。

●提案二

案由：「本基金會秘書聘任」，提請討論。

說明：

1. 原來本基金會秘書由藥學院秘書葉于珊兼任(每月6,000元津貼)，已於113.4.19離職，基金會秘書工作實際要處理事項繁多且花時間，尤其經費收支，年度國稅局報稅，每三年屆數董事更換過程申請法人登記證書，教育部終身教育司(教育基金會資訊網每年1月及5月底登錄)及國稅局需查核相關資料經費等，希望能固定聘任不要常更換，以免基金會運作發生問題。另胡純雅秘書(每月2,000元津貼)，許馨元秘書(每月1,000元津貼)協助與畢業校友聯繫相關事務。
2. 近期已先請許嘉裕協助處理基金會113年度經費收支帳目等資料整理(9/26~10/15，9天下午時段累計工讀30小時)，擬請7月新任藥學院萬子好秘書協助基金會其他事務，建議兩人分別協助基金會相關事務，津貼費用請討論。

決議：(一)同意聘任藥學院萬子好秘書兼任本基金會秘書，每月津貼1萬元。

(二)本案非屬財團法人法第45條第2項所列重要事項，需經董事會普通決議同意。經本會全體董事19名出席(達過半數之出席)，出席董事19名(過半數)同意。

●提案三

案由：「藥學院校友捐款線上刷卡，網頁製作與玉山銀行介接測試」，提請討論。

說明：

- 1.原來校友捐款方式填寫捐贈聲明書(如附件5)，有現金、支票、匯款、劃撥或玉山銀行刷卡，其中刷卡手續費2%(刷卡費扣除，由基金會支付)，經與玉山銀行等銀行聯繫，玉山銀行(台南鹽行分行)同意線上刷卡手續費降為1.8%。
- 2.113.6.27藥學院網頁設計的新策科技林建宏經理有來學校與我討論，因之前他們與華南銀行，中信銀合作過，但尚未與玉山銀行合作過，所以需重新設計頁面及介接測試等，報價25萬，含測試大約2.5月完成。
- 3.玉山銀行另介紹有信用卡金流合作廠商，iRENT艾瑞特資訊科技有限公司林應全專案經理，提出「高醫藥學院校友捐款金流串接方案」如下：

高醫藥學院校友捐款金流串接方案

因校內圖資處電算中心較不適合維護金流與捐款者個資，故需額外建製一頁式網站專門予捐款者進行捐款與填寫相關資料表單；惟建製方案不同，故表單列出兩者方案之差異性，以便貴單位進行評估，待方案評估決定後將再提供對應的合約書。給一組帳號密碼登錄查詢捐款者資料及金額或下載存檔。

	方案A	方案B
串接方式	架設一頁式網站，直串玉山銀行	架設一頁式網站，透過金流商Tappay串接玉山銀行
金流方	玉山銀行	Tappay多元金流接玉山銀行
年度維護費	3990(我司收款) (中華電信收維護費) (刷卡資料存在中華電信機房)	3990(Tappay收款)(中華電信收維護費)第一年不收， 含在製作費內，第二年開始收 (刷卡資料存在中華電信機房)
金流管道	信用卡1.8%	信用卡2.2% ATM 1% LINE PAY 小額捐款2.81% 街口支付3%
個資安全	二階段驗證	二階段驗證
網路安全	(傳輸加密)高	(傳輸加密)高【可雙重驗證】
優點	手續費最便宜	手續費較高，安全性較高，技術成熟建製成本較低， 建製速度較快
缺點	前期製作費用較高	手續費較高，需多0.3~0.5%的金流處理費用
製作天數	30~45天	3周
製作費用	\$126,000(含稅)	\$78,750(含稅)

決議：(一)方案A優先考慮，建議三家比價，下次再討論。

- (二)本案非屬財團法人法第45條第2項所列重要事項，需經董事會普通決議同意。
經本會全體董事19名出席(達過半數之出席)，出席董事19名(過半數)同意。

●提案四

案由：藥學系67週年慶暨國際研討會活動經費明細，提請討論。

說明：請張訓碩主任說明，場地佈置及其他相關支出預計費用696,002，預計收入542,613，預計差額153,390。

決議：(一)積極向相關單位申請補助，不足額再向校友募款補助。

- (二)本案非屬財團法人法第45條第2項所列重要事項，需經董事會普通決議同意。
經本會全體董事19名出席(達過半數之出席)，出席董事19名(過半數)同意。

●提案五

案由：第一教學大樓7樓N731實驗室整修案，提請討論。

說明：請張訓碩主任說明。

- 決議：(一)N731實驗室整修案報價211,000元，建議三家比價，並向校友募款，盧世豐董事/會長及朱嘉偉董事協助向藥30+9屆校友募款，已獲得藥30+9屆校友同意贊助捐款合計211,000元，並於113.10.28匯入211,000元於基金會郵局存簿。
- (二)本案非屬財團法人法第45條第2項所列重要事項，需經董事會普通決議同意。
經本會全體董事19名出席(達過半數之出席)，出席董事19名(過半數)同意。

●提案六

案由：藥學院113學年度國際學術交流活動規劃，提請討論。

說明：請陳宜芳董事(藥學院國際交流組組長)報告。

- 決議：(一)因113學年度國際交流預算總額2,458,702，學校分配594,821，自籌1,000,000，經費缺口863,881，擬定募款計畫方案，先進行募款，考慮各活動成效，再決定是否調整。
- (二)本案非屬財團法人法第45條第2項所列重要事項，需經董事會普通決議同意。
經本會全體董事19名出席(達過半數之出席)，出席董事19名(過半數)同意。

叁、臨時動議：無

肆、散會時間：15:20



67 坩堝 CRUCIBLE



校友園地

職涯尋寶圖—探索自己適合的方向



- R36 劉博誠學長
南山人壽 區經理
- 採訪者：R66 莊心妤、王蒼逸
、梁立哲、詹益源
- 主撰者：R66 王蒼逸
- 訪談日期：2023/08/05

人生經歷

● 學涯序曲—為何選擇藥學系？

博誠學長是台北人，在當時的聯考升學時空背景下，對生物有濃厚興趣的他心想，若能考上第三類組的醫、牙、藥學科系，那會是多麼值得慶賀的事啊！而知道考上高醫藥學系的當下，也正是學長圓夢的開始，於是學長便帶著父母的祝福來到高醫大求學，展開全新的大學生活，而高醫藥學系正是學長人生新階段的起跑線。

學業、社團及人際充實著學長的大學生活。就學期間，學長曾加入服務性社團——幼幼慈惠社，並於寒暑假前往偏鄉帶領營隊，過程中雖然相當的辛苦，但也得到豐富的收穫，不僅結識不少志同道合的好友，也對自我有了更進一步的探索——原來自己對於團體生活甚是喜愛。學長除了被人與人之間真誠相處的關心所吸引外，還領會到群體互助合作的樂趣與精髓，而這些體會都為學長未來的職涯抉擇埋下了種子，因此特別珍惜大學時期所結交的好朋友，也鼓勵學弟妹們參加自己有興趣的社團，將會有意想不到的收穫。

一路迎來大三的實習階段，實習時分派到台北的三軍總醫院，當時軍職的臨床藥師帥氣又專業的形象深烙學長腦海中，要成為稱職的臨床藥師彷彿需要具備上知天文、下知地理的學識般，才能協助醫師把患者的用藥安全照顧得更完善，憑藉實力成為醫師在治療患者時不可或缺的專業夥伴。見證這樣的情況，令學長倍感激勵，也使自己對「與醫生成為夥伴，為患者謀福」一事之興趣逐漸勾勒成型。

時光飛逝，大四畢業將近，隨著同儕紛紛考取執照準備步入藥業職場，此時的學長卻感覺惶惶不安，雖然嚮往專業藥師的形象及工作，但除了這個選項以外，自己是否能往不同方向挑戰看看呢？學長不僅想好好運用藥學專業知識之外，還想投身於能與更多人接觸及互動的工作類型，對於與醫生交朋友的過程也有所期待，故，職涯領域的新大陸因此開闢，學長選擇先挑戰藥廠的業務工作，並對未來充滿熱情與期待。

● 職涯大轉彎

步入職涯道路，並非一路暢行無阻。學長起初被公司分派至亞東醫院擔任醫藥代表，經歷一番認真打拚，並屢屢獲得好的績效表現，終因能力與行事作風獲得公司青睞，而被拔擢調派至台大醫院繼續擔任醫藥代表的工作。此時，學長不禁開始思索，職涯的下一步該怎麼走？一直擔任醫藥代表似乎不能滿足現況，也因而有了希望升遷的想法，認為成為主管才能獲得公司更多的本質學能栽培，才能學習到帶領團隊的技巧，如此方能於業界更上一層樓。

但當學長獲得地區經理職位後更是認知到，並非凡事皆會遵循「一分耕耘，一分收穫」的原則運行，光靠自己的努力無法確定就能獲得好的績效，況且在當時，健保體系的大環境劇烈變動，醫院買家市場為大，造成藥廠間惡性競爭，而內部的工作氛圍也連帶地起了變化，同事間不再這麼彼此信任、不再相互幫助，因此工作起來相當的辛苦，進而造成了「績效結果往往不是光靠自己努力就能掌握」的局面，一直以來那個全心全力為公司付出一切的自己，那個在職場上全力投入所追求的究竟是為何呢？

屆而立之年，伴隨此顧慮，學長開始思考那我還有其他的選擇嗎？此時因緣際會接觸到保險業者邀約，去學習了一堂課程，沒想到因此成了學長職業生涯的轉捩點。

由於當時學長是家中唯一的經濟來源，因而體認到若有一天不幸驟逝，那學長的太太和兩個年幼的孩子未來的生活該怎麼辦？這時才了解到保險是一個金融工具，經過妥善規劃的保險內容，是可以協助一個家庭當失去一家之主的時候，獲得一筆身故保險金，讓遺屬們對未來不至於絕望；也可以給一位診斷罹患重病的人一筆醫療保險金，讓他得以擁有是否接受治療的選擇權，給他一個可以在經濟上喘息的機會，讓身體有時間得以充分的恢復。因此保險是相當有價值的一個工具。

另外，從自我實現來剖析，學長了解到進入保險業後通過公司培訓，人人都可以獨當一面，就像是自己在公司內部創業一般，自己就是自己的BOSS，自己對工作握有絕對的決策權。藥學專業加上保險的專業後，能成為親朋好友身邊的雙重專業顧問，提供醫療及各項風險規劃的建議，當不幸遭遇變故時能緩和經濟上的衝擊，因而能將自己的能力更好的發揮出來，而不會受到外在環境或是內部環境的箝制。

學長進一步解釋了所謂的「創業精神」，自己從藥廠工作當員工的身分，轉換成為保險的經銷商。兩者在從事的心態上著實相當不同：當自己是員工的身分時，就算有再好的想法，最終也是老闆說了算；但當自己擁有了一間店或是開創了一個事業，那麼你就是老闆，你就必須完全為企業的成敗負責，承擔所有好與壞的過程，並且要想方設法地成功，一旦成功老闆自然也能分潤最多。對於不滿於現狀的學長而言，這樣的環境更公平，也有可以出人頭地的機會。但做這個轉職的決定也是需要相當大的決心跟勇氣的！學長因此鼓勵學弟妹，年輕就是本錢，此時的夢想是最有本錢去追逐的，更應該全力投入去實踐它。

● 闖出一片天

轉行打拚至今，學長已藉由創業，在保險業闖出一片天。現在不僅是團隊的領導者，在「已立，而後立人」的理念之下，已培育了無數的單位主管，協助年輕夥伴從「安身立命」到「成家立業」。另也在因緣際會之下參加了國際獅子會，結交了许多企業界的朋友，並且於113年擔任了會長的職務。在這一年之中，集合了眾人之力，帶給社會上許多的溫暖，讓受惠的團體看見未來的希望。

職場故事

● 刻骨銘心的點滴

初入保險業時，從無到有是段非常辛苦的過程，由於學長的初衷是藉由保險專業協助周遭親友解決「生、老、病、死、殘」的問題，故常會假設一個情境，然後帶領對方進入到情境之中。

舉例如下：假設今天我們的健康檢查的時候發現肺部有個陰影，再進一步檢查後確認是個需要手術切除的病灶時，學長便會進行關心：

Q1：「請問您在高雄地區您會選擇哪間醫院，是您最放心願意配合接受治療的呢？」

Q2：「那安排住院後您希望是怎樣的住院品質呢？健保床、雙人床、單人床還是尊爵病房？」

Q3：「住院期間是親友能請假來照顧還是需要請看護呢？」

Q4：「那您一天的工作收入是多少呢？因為住院一天代表工作收入少了一天。所以我們住院一天的成本會是以上加總。」

再來，學長會表示：「我相信您一定有購買保險，那我們一起來看看我們目前準備的保單是否足夠能幫我們負擔這些醫療費用。」

接著進一步共同思索可行的解決方案，再為他提供解決問題的各種可能方法，此時我們的方向一致，共同討論、思索出「保險是最佳的解決方案」。然而使用錯誤的行銷方式，或是對於還沒準備好要正視問題的人來說，往往聽到「保險」兩個字或相關內容等等，就沒有意願繼續聽下去了，但學長總會持續情真意切地努力，協助更多人擁有適合自己的保障。

另外，學長在與客戶接洽的過程中，也會從彼此的生命故事裡，挖掘到屬於自己的價值。學長舉了103年8月1日高雄氣爆時協助理賠的例子，當年10月時接到一通客戶的電話，表示要為她的兒子詢問保險理賠的內容，她兒子當時24歲正在高雄服消防替代役，氣爆前7月31日晚上被派駐到現場值勤，而因為他的任務是拍照及做文字記錄，所以沒有穿著任何的防護裝備，僅是一般的輕便服裝，然而無情的爆炸無預警的發生了，在轟然巨響中，他遭受到了嚴重的燒傷，診斷書上是如此的記載著：「體表面積50~59%之燒傷合併20~29%三度燒傷。」面對此般令人疼惜的遭遇與怵目驚心的傷勢，學長瞭解到當事人除了要面對身體的嚴重傷害之外，心理層面的影響更是巨大，而且是全家人都受到同等的影響，也明白此時對方最需要的是自己專業迅速的協助理賠，於是100餘萬的理賠金迅速撥款了，並且此後於燒傷復

原的過程中給予其關懷與陪伴。當不幸的事件發生時人們除了給予精神層面的支持之外，若能對於傷者及家人給予經濟層面的幫助是更實際的。正是這份支持的力量，給了眾多遭遇不幸事故的家庭繼續走下去的希望。傷者從103受傷持續至106年經歷了無數的疤痕肥厚攣縮切除、無數次的復健的辛苦之後才緩慢地恢復到得以自理生活的能力，這段期間學長深刻的體會到保險能轉嫁風險消化損失，讓經濟上的衝擊得以緩和，而每一份保單也代表著每一份信任與託付，此事件也讓博誠學長更有動力去推動及說明每個人都應該定時的檢視自己所有擁有的保障內容，避免遺憾再次發生。

●挫折平安符

失敗乃成功的墊腳石，正因不經一事不長一智，人往往能於層出不窮的挫折裡，淬鍊出人生精華。學長細數職業生涯遭逢的挫敗，並提到接洽時的親身經驗：在學長的價值觀裡，保單的成交是獲得對方信任的象徵，然而，當遇上自己付出一片真心，卻換來對方不買單的情況時，難免感到心灰意冷，此時，學長會藉由調整心態來釋懷。

首先，學長會藉由轉念思考來釋放被挫敗感重擊的心靈。當保險買賣洽談失敗時，學長會換個角度想：「對方不是拒絕我們，而是對保險暫時的不瞭解」、「或許在現階段他還有其他更需要用錢的地方，希望老天爺可以多多眷顧他」。藉由轉念，讓自己保持熱情與不斷行動的動力。

再來，調整好現階段心態後，學長會致力尋求突破，並透過失敗經驗來思考如何以更成熟的態度與技巧與客戶溝通，讓對方願意聽、聽得懂、願意接受這樣的方案。學長相信，只要以誠信、正直的心態面對每一位客戶，我們提供最佳的解決方案，是否願意買單本來就是客戶的選擇權。認清了這一點，就算沒有立即成交，在未來的某一天也會有可能成交的，所以也就沒有所謂的挫折了。

而除了在接洽保單上會遇到挑戰之外，其他方面像在招募成員、訓練、輔導、激勵等方面的工作，還有工作與家庭時間上的平衡，如何安排運動休閒時間等等，對學長而言也都是挑戰，而如何有條不紊地做好自己的時程安排，相信也是每一個人每天都會面臨的挑戰，唯有事前好好用心的安排好行程，才不會讓時間浪費及空轉。

保險業秘辛

●職場哲學

面對工作，學長內心遵循三大教條。首先是「誠」，要真心誠意地與人為善，以誠懇的心態交朋友；再來是「真」，必須展現自己真實的一面，卸下話術與謊言的包裝，真誠的關心他人；最後是「勤」，要勤勤懇懇不預設立場地，主動地去行動及服務，在他人需要支援或協助時給予及時的協助、當責而有為。奉行此三主臬，使學長深得客戶信賴，保單更是基於信任而成交海量。許多的客戶也都成為了很好的朋友，大家會互相介紹工作上的機會，甚至彼此的家人也都會互相關心，故成功打破了「保險業務員都會沒朋友」的既定印象，反而廣結眾多善緣，在業界如魚得水地徜徉著。

●業界放大鏡

隨著時光推移，萬物推陳出新，事事日新月異，保險也不例外。學長以2021年10月16日下午，發生於新北市雙溪區虎豹潭景區的溺水事故一簡稱「虎豹潭事件」為例，此為一件大人及學童开开心心參加戶外體驗活動，卻不幸遭遇溪水暴漲導致兩名大人、四名學童身亡的意外憾事。家屬雖然在出發前有投保「旅行平安險」，但限於當時的法令規定，由於有四位罹難者不滿15歲，故投保的「旅行平安險」只能退還保費。此情況引發爭議，金管會緊急要求承保壽險公司以善盡社會責任的角度，給付喪葬費用61.5萬元，而如今又依遺產及贈與稅法規定，將費用提高至69萬元。此事讓社會大眾對保險又再次聚焦並急切地想了解。

另外，在長期照顧方面，因為台灣已在2025年正式邁入超高齡化社會（係指65歲以上人口占總人口比率超過20%），伴隨著勞動力減損、醫療及照顧需求增加，於是政府邀集保險業者合作設計出「普惠型長期照顧保險」，希望能讓保費更便宜，能讓社會大眾都能接受。

以上種種皆得以一窺保險業的存在確實能協助政府達成社會安定的作用，故政府其實是相當鼓勵民眾多多認識保險這個好工具的，而學長在面對這些改變的同時，也抱持著正面態度看待，並持續學習精進自己，鍛鍊對日後變化的適應能力。

藥學界與保險界摩擦出的絢麗火花

●藥學專業的話語權

學長的藥學背景，除了能在人際互動上，因其特殊的轉行經歷而與人產生較多互動話題外，還能使其於保險界立足時，比他人擁有更多面向的優勢，像是遇上客戶有疾病醫療相關的疑問時，學長因為有醫療背景且有不斷地更新相關訊息，因此便能提供最新型態的醫療技術，或者是最新型的藥物或手術方式，讓對方知道還有這些可能，並協助他再次檢視自己的保障內容及範圍，讓他了解這次治療過程中要如何地運用這些保險，並在客戶贏得好的服務體驗後進而為自己贏得信任，客戶因此會推薦學長為其親友檢視保單。

若提出的建議與方案都是最能貼切需要的話，學長便能使自己具備較高的說服力與公信力，而此時，保單也是最容易成交的。

●我看藥學系

就學長的角度來看，學長認為藥學系的學生都是很聰明、很有能力的，因此在這個求才若渴的就業市場上，都是業界熱切期盼的人才，因此畢業生的出路相當的廣，除了藥學界外，還能往教職、業務等領域拓展，不用太擔心畢業後找不到工作的問題。但相反的，出路的多元性也會難免讓同學太專心在專業的「硬實力」培養，而稍微忽略了人際互動的「軟實力」也是相當重要的。另外「自主思考」的能力也是很需要培養的，即使藥學系學生畢業前最基本的前提是為自己考取藥師國考資格，除此之外，在踏入社會前，不妨為自己花一點點時間，思考自己未來想過上的生活樣貌，並以此夢想藍圖

「以終為始」的來回推，規劃目前應該聚焦在哪些事物上，讓自己未來不僅能憑藉藥師證照於業界一展長才，還能同時開闢更多職涯選擇的可能性，解鎖人生新成就。

織就人脈網

● 友情溫度計

正如大部分人一般，學長也有段青春瀟灑的大學生涯，並藉由各種大大小小的活動，與系上結下了深厚的羈絆，一直延續至今。在校時，學長於五花八門的活動中閃耀著，從事保險業後，學長珍惜每個返校機會，年少青春的篇章雖已被歲月翻成斑駁扉頁，然而，校園各角落累積的故事與回憶卻始終密密麻麻打印於內心，往往令人觸景生情。每當回學校看望時，對上，學長除了與老師敘舊外，發現有老師因退休而離開學校時，也難免一陣落寞湧上心頭；而對下，學長常不吝於與學弟妹分享各種可能，從剛開始協助系上辦理學生旅行險、活動險報價及提供學生車禍時應如何處理的步驟，到後來主動提供講座訊息、桌遊活動，甚至協同學弟申請獎學金等等，全方位網羅任何能幫助到學弟妹們的情報，希望能為大家創造更多緣分的可能。

學長坦言這不僅是出自對自己專業的實踐，也是基於對人的真誠關懷，並想成為一個可靠存在，讓人們的信賴來源不是因為學長在什麼公司，而是因為學長的個人特質，他常問自己：「當你將名片上的頭銜拿掉的時候，你還剩下甚麼樣的身分呢？」而這才是個人價值的呈現。

尾聲

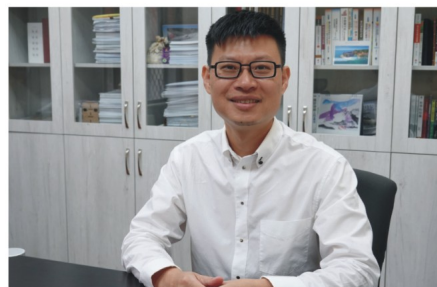
● 心態不倒翁

離開校園，進入職場，學長內心充斥著豐沛的新鮮感，求知慾更是源源不絕，十分願意接觸並學習新事物。學長認為，讓人看到自己積極、熱情、正向的一面非常重要，只要懷抱一顆主動學習的心於職場闖蕩，不僅會促使實力迅速的提升，也會強化主管提拔意願。另外，獨立思考也是項不可或缺的特質，若無主見，凡事只會一個口令一個動作，感覺做了很多的事，但最後卻一事無成。只懂得一味服從到最後便會落到遭逢難題只能苦苦等待答案的下場，正所謂「沒有方向的船，什麼風都是逆風。」故培養獨立思考以解決問題的能力可謂至關重要。

● 給學弟妹的建議

在這個瞬息萬變的社會，應付環境變遷的能力不可欠缺。學長提及，大部分學弟妹都是分數考到了就填進來的，然而，在培養完整的藥學專業的同時，其實也可以嘗試跨領域的學習，增進自己的廣度，像是會計、經濟、法律、稅務與資料分析，這些或許與自身的專業相差甚遠，但卻能為自己加分不少；又如果具備了行銷能力、或是人際溝通、關係培養的能力，是否更具備了生存於現今社會的競爭優勢呢？學長的用意是在有限的大學生涯的時間內，成為藥學專才已是必然，但若願意被栽培或是刻意自我練習變成通才的人，那未來的前景必定是與眾不同的，所以也請不要輕易放棄任何可以學習的機會。

從多元到專精：跨領域專業的成長軌跡



- R35 梁至中學長
國立臺灣師範大學
學習科學學士學位學程 研究講座教授
- 採訪者：R67 呂予靖、陳湘昀
- 主撰者：R67 呂予靖、陳湘昀
- 訪談日期：2024/08/21

66

前言

在法律宣告我們成為成年人的18歲，我們站在一個往往還不清楚自己真正喜好為何的年紀，卻必須面對人生中的重大抉擇：大學該選什麼科系？可能是家人或老師的建議，或是社會期待的壓力，甚至是對醫院中醫事人員身影的憧憬，又或者是自身對醫療工作的熱忱。無論出於何種原因，我們最終來到這裡，成為高醫藥學系的一份子。

然而，藥學系畢業後，是否就註定成為藥師？梁至中學長以自身經歷回答這個問題：「不一定。」人生是一段無法回頭的旅程，即便無法重返當初的選擇，但我們可以一路欣賞風景、充實自我，讓自己在下一個岔路到來時，能夠做出無悔的決定。儘管這條路上曲折蜿蜒、充滿挑戰與挫折，但每一步都是在為更成熟的自己鋪路，並最終在時機成熟時，看見那最渴望的風景。

一路以來的經歷

初來乍到

● 迷茫中的啟航

當初選擇科系時，梁至中學長對自己的興趣沒有特別的堅持，只知道對生命科學感興趣，而當年的大學聯考第三類組分數正好落在藥學系，於是順理成章地進入了高醫就讀。剛踏入大學的他，作為懵懵懂懂的大一新鮮人，第一次面對像「普通生物學」這樣的科目，需閱讀原文、背誦大量專有名詞及解析圖表內容，學長感受到巨大的壓力，也不確定藥學是否真的是自己想走的道路。這種對未來的茫然，一直伴隨著他直到大三。

● 體驗的真諦

在大三時，學長接觸到藥學系的核心課程，如藥理學、藥劑學、生藥學，這些專業且具挑戰性的科目逐漸吸引了他，並萌生了未來想成為藥師的念頭。當時，學長心目中的藥師形象是專業且自信的，能向醫師、同儕及病

人解釋藥物的體內作用機制，並提醒患者服藥時的注意事項。

在這段期間，學長也修習了一門讓他難以理解的必修課程，因而決定進入這一門課的實驗室進行專題研究。在實驗室裡，他學到了許多寶貴的實作知識，但也深刻認識到這一門課真的並不是他的興趣。基於這段經歷，學長強調：「喜不喜歡真的很重要。有時候你得親自去嘗試，去走一條路，即使走錯了、覺得不適合，那也沒關係，因為這段經驗告訴你以後就別再走這條路了，不用再猶豫、不用再回頭。」

願景的序曲

● 高處的光芒

對於梁至中學長來說，大三這一年充滿了新鮮的人生體驗和多項專業課程的挑戰，尤其是「藥理學」這門課程。藥理學不僅讓他深刻感受到藥學知識的專業性，更激發了他對教學的熱情。看著教授們站上講台，深入淺出地講授藥理知識，學長開始憧憬自己有一天也能如教授們一樣備課授課，站在講台上與學生分享所學。這份對教學的嚮往，成為學長攻讀碩博士學位的重要動力之一。

● 心中的楷模

大三時，學長在同學兼室友的介紹下，結識了一位來訪的台大生化所學長。這位學長對生物化學實驗室的研究計畫充滿熱情，並因此決定直接攻讀博士班。對於當時還沒有考慮過研究所的梁至中學長而言，這場交流帶來了極大的震撼與啟發。那場對話不僅拓寬了學長的視野，更讓他重新思考自己的未來。受這次震撼性對談的啟發，學長決定將攻讀研究所列為人生的重要目標之一。

● 沁入心扉的話語

在大學時期，梁至中學長僅管課業繁重，仍積極參與社團活動，以舒緩藥學系大小考試帶來的壓力。大二時，他在合唱團結識了一位在職的護理系學姊。在一次練唱結束後的小組聊天中，大家聊到各自未來可能會面對的選擇與挑戰。這位學姊以她的人生歷練告訴學長：「人生其實就是這樣，你如果想要最好的，你就會得到最好的；如果你只想要將就，那你的人生就只會得到將就。」這句話深深烙印在學長心中，讓他意識到若想追求「最好」的人生，就必須激發內在的動機，並付出相應的努力。

這段對話不僅激勵學長決心攻讀研究所，更形塑了他未來在工作上追求最好且注重細節的特質。學長明白，要實現心中「最好的」人生目標，需要不斷地提升自己。

在嘗試中綻放

● 汗水的歷練

在攻讀碩博士班的同時，為了兼顧生活經濟需求，梁至中學長曾在醫藥領域的補教業擔任講師多年。平日待在實驗室進行研究，週末則奔波於補習

班講課，從早上九點到晚上九點，搭飛機、火車在台北、台中、台南、高雄之間奔波，甚至飛往花蓮授課也是常態。儘管薪水待遇不錯，但這份工作極其辛苦，學長笑稱這段經歷為「血汗工廠的原型」。雖然這份工作為他帶來了寶貴的經驗，但學長也深刻明白，補習班的教學並非自己最終的志向。

多年來在補習班教學的舞台上，學長逐漸萌生了未來投身大學院校教職的想法。補教經驗不僅讓他對教學產生了濃厚的興趣，也在講台上鍛鍊出豐富的教學技巧，為他未來的職涯發展鋪設了一條更為清晰明確的道路。

● 試錯的旅途

在服兵役期間，新兵訓練結束後，梁至中學長被分配至國軍新竹醫院（今國軍桃園總醫院新竹分院），以司藥官及藥師的身份服務了一年半。學長在醫院的工作主要負責調劑、審視專責病房用藥和藥局的醫藥諮詢，這段臨床藥師的實際工作經驗成為學長最重要的職涯養分，讓他在學校所學的藥學專業知識得以應用於臨床實務。這些經歷不僅強化了他的專業技能，直至今日，當親朋好友向學長請教醫藥相關問題時，他仍能提供專業且適當的建議。

然而，在輪值區域醫院藥師的大小夜班工作之後，學長逐漸發現自己的身體無法承受日夜及假日輪班的高負荷。這段經驗讓學長更清楚地認識到醫院藥師並非他想要長久從事的職業，並幫助他更了解自己喜歡或不適合的工作型態，最終引導他更明確地定位自己的職涯方向。

從微光到曙光

● 化挫折為成長的養分

服完兵役後，梁至中學長最初在一所專科學校的幼兒保育科系任教，這幾年的教學經驗讓他在醫藥學專長之外，培養了第二專長——教育領域研究。隨後，學長有機會進入台科大任教，醫藥學和教育研究的雙專長在其中發揮了關鍵作用。剛進入台科大時，他需要在研究所開設「教育研究理論」課程。雖然他已有教育研究相關論文發表的經驗，但面對研究所的教學任務，他仍感到些許不安與壓力，並受到碩博士生們的質疑與挑戰。學長將當時的心理狀態形容為「冒牌者症候群」：即使自己身在這個領域嘗試站穩腳步，內心仍覺得自己像個冒牌貨。他形象地比喻道：「我就像是一隻蝙蝠，我雖然會飛，但鳥類不覺得我是鳥；哺乳類又因為我會飛，覺得我是鳥類，而非哺乳類。」學長對於自己是否能夠同時在醫藥和教育這兩個領域中找到平衡感到困惑。

陷於這樣的情緒中，學長遇到了一位資深前輩的提點：「你就繼續做下去，無論是哪個領域，只要持續發表研究成果，別人自然不會質疑你的實力。」這句話給了學長極大的鼓勵。從那時起，他抱著「無論你是鳥類還是哺乳類，總會有人不認同你，做一隻徜徉於兩邊的蝙蝠，做自己就好」的心態，專注於自己熱愛並擅長的研究主題，並持續發表研究著作，逐漸走出迷茫。

然而，在之後的教授升等過程中，學長並未一帆風順。教育領域的評審對他的研究有所質疑，使得第一次升等未能通過。學長說雖然因此氣餒，但是既然已經決定走這條路，便堅持在教育領域中耕耘，經過重重考驗，最終獲得了教育領域專家的認可，升等教授成功。

●綻放成就的花朵

在台科大任教期間，梁至中學長經過數年的不懈努力，不斷發表教育研究成果，終於榮獲科學教育領域的吳大猷先生紀念獎，這個獎項被譽為研究界的新人獎。學長回憶起自己在博士班期間第一次在公告欄上看到這個獎項時，曾覺得這份榮譽於自己實在遙不可及，眼睛一瞥就過去了。然而，當這一天真正來臨時，學長感受到醫藥研究領域以外的研究成果得到了肯定，這不僅帶給他巨大的成就感，也象徵著他在教育領域逐漸站穩了腳步。

隨著發表的期刊論文被廣泛引用，學長的學術影響力也日益提升。Scopus等學術網站會根據作者的整體論文發表和引用情況進行評估。在學長進入台師大的第二年，他便躋身全球教育研究領域五年內期刊著作被引用率前20名（第19名）。基於這項成就，台師大授予他「研究講座教授」的頭銜，這對學長而言是莫大的肯定。此後數年間，學長更多次入選「全球前2%頂尖科學家榜單（World's Top 2% Scientists）」，進一步鞏固了他在國際教育研究領域的地位。

通過自身經歷，想對學弟妹說...

世界很大，要趁有時間時多走多看

學長回顧自己從剛進入社會開始教職生涯，到如今成為台師大教授的歷程，期間與許多不同專長的教授共事，除了像他一樣在台灣取得博士學位的本土博士外，也有不少是從國外留學回來的博士。雖然學長沒有出國留學的經驗，但他藉著參加國際研討會的機會，參與國際研究事務，讓自己彷彿也有在國外學習的感覺，只是已經不再是學生身分。

學長提到，國外留學博士和台灣本土博士的差別，不僅在於學歷光環，更重要的是留學博士回國後的學術自信和能力。除了能自在地使用英文授課、演講，或與國際學者合作之外，因為學生時代有跨出台灣、接觸世界的經歷，讓他們在思考問題和做事時，具備更寬廣的世界觀與格局。雖然台灣博士在實作能力上相當紮實，但留學博士則能結合留學時期培養的軟實力，如跨國人脈、語言能力及新學到的研究方法，做出與國際接軌的研究成果，這是台灣博士需要付出更多努力才能比肩的。

依據多年來的職場經驗，學長鼓勵藥學系的學弟妹把握學生時期多出國看看。實際上，有許多方式可以選擇，包括寒暑假期間的短期遊學、在學期間到國外姊妹校交換或修課、大學畢業後申請國外研究所等。此外，學長特別提到，台灣的博士學生可以利用國科會補助的「千里馬計畫」出國研修，不僅省下一筆出國費用，更能開拓國際視野。雖然出國求學的時間或許只占人生的一小部分，但在這過程中所獲得的知識與見識，將成為一輩子最寶貴的財富。

沒有絕對的正確答案

學長提到，醫藥教育體制賦予我們的學習方式通常依循固定的SOP（標準作業程序），學習的過程與目標通常是尋找唯一正確答案，這與醫藥領域的特性息息相關。然而，當我們踏入社會，身邊不再全是經過相同醫藥教育體系訓練出來的人時，這樣的思維方式可能會受到挑戰。

以學長的經歷為例，由於教職工作的關係，他接觸到許多人文社會領域背景的人士，這些人所持的知識觀點（epistemology）與學長過去醫藥教育訓練中所培養的相當不同。例如，在醫藥界，專業人員通常習慣遵循專家意見，並將其視為正確且具權威的指引，臨床工作時口袋常放著手冊或指引隨時查閱。然而，人文社會領域的人則多持不同看法，他們認為凡事沒有唯一的正確答案，專家的意見隨時都可能需要被質疑與檢視，因為知識是動態且不斷演變的。

學長認為，走出醫藥領域、遇到各種不同背景的人，是每個人在社會歷練中必經的過程，並且體認到各種觀點並無絕對的優劣之分。學長不覺得與他人意見不同是一種困擾，反而珍惜被徵詢見解的機會，透過這樣的交流，往往能找到更豐富的問題解決方法。學長也發現，醫藥專業領域的人，對於周邊人的觀察總是會流露出更多關懷心，也能換位思考，可能是因為我們都穿過白袍，這是其他領域的人少有的。

在學習階段的累積終將成為滋養

學長認為，大學教育是一個培養批判性思考能力的階段，而不是職前訓練所。雖然我們現在就讀藥學系，但這並不意味著我們畢業後只有成為藥師這一條路可走，而是要視大學為一個開拓視野的學習場域。藥學系的訓練賦予我們醫藥衛生專業知識背景，無論是否選擇成為藥師，當親朋好友有關於疾病、醫療等問題時，我們都會成為他們的諮詢對象。此外，這樣的訓練也讓我們具備批判性思考能力，幫助我們在各領域中脫穎而出。

學長也談到藥學系的學長姐組傳統（學長是第十七組），他回憶起當年藥學系讀書時的趣事，如學長姐傳承下來的筆記和秘訣（如標紅字），讓他們在做實驗時得以事半功倍，避免實驗時間過長而「下不了課」（尤其是藥化實驗課）。學長強調，要珍惜大學時期的同學，因為這些一起奮鬥的夥伴很可能會成為你一輩子的好朋友。這些同學不僅在家人不在身邊時給予支持，更在許多共同經歷中，留下了美好的回憶（學長說他常想起那些現在還在網路群組上聯繫的大學同學）。

總的來說，學長認為，不論我們當初為何選擇藥學系，或藥學是否是我們的興趣，我們都能從大學獲得許多未來人生的滋養。即使對藥學系沒有強烈的興趣也無妨，因為當下的選擇不會決定未來人生的唯一方向。重點是隨著年齡和經驗的累積，我們會更清楚未來的路要怎麼走。學長舉例說明，當年在博士班實驗室裡的獨立實驗訓練了他面對各種挑戰的能力，即使後來未成為藥師，但曾經的學習經驗讓他能夠冷靜應對大小事，並自行制定決策。對學長而言，這就是高醫學習經驗給予他人生的滋養。

從興趣著手，培養跨領域實力

從大學時期的藥學系，到醫學研究所，再到如今在台師大學習科學學士學位學程擔任教授，梁至中學長的職涯橫跨藥學與教育兩大領域，充分展現了他的跨領域實力。學長提到，若要培養跨領域能力，「興趣」是一個很好的切入點。他鼓勵藥學系的學生思考：如果藥學是我們的第一專長，那麼我們的人生興趣又是什麼？這個興趣是否有機會成為未來的第二專長？即便找不到特定的興趣也無妨，因為大學階段正是探索和發掘自我的好時機。而由於藥學偏重理科範疇，學長認為培養一個人文相關的興趣也不失為明智之選。

在大學時期，學長曾與同班同學參加校外的攝影社團，並舉辦了自己的成果展。這些經驗不僅增進了同學間的情感，甚至延續至今，仍會相約聚餐聯絡感情。此外，學長對音樂也有濃厚興趣，並熱愛從世界各地收集黑膠唱片。正是這個興趣，使得學長在一次與泰國教授的跨國合作中，因雙方共同的黑膠愛好而意外拉近了距離，促進了國際友誼的建立，成功跨足國際交流。

學長總結道：「第二專長不一定隨時用得到，但當需要時能拿出來，你就比別人多了一個優勢。」這句話提醒我們，廣泛的興趣和跨領域能力不僅能豐富人生，也能在關鍵時刻成為我們的優勢。

學長的專長橫跨藥學與教育兩大領域，因此有機會成為大學教授。學長也鼓勵有志從事研究工作的學弟妹們考慮大學教授這個職業，特別是當你將教授視為一份志業，而不只是一般工作時，這是一個非常不錯的選擇。大學教授的工作具有高度的自主性，不僅能在教學中發揮創意，還可以進行尖端的研究。此外，教授的工作時間相對彈性，不侷限於朝九晚五的固定上下班模式，讓人能更靈活地平衡工作與生活。

現代科技日新月異，要有AI的素養

自從AI問世至今不過短短一到兩年，卻已經在我們的生活中隨處可見，顯示出AI發展的迅速與深遠影響。學長認為，AI對人類工作權的影響在未來是既定事實，藥師也不例外。尤其醫藥界的資料庫相對於其他領域更加完整齊全，這使得AI在醫藥領域的應用具有更高的潛力。現今，醫院藥師的主要工作是在第一線提供藥事服務；然而，當AI的功能進一步強化時，藥師的角色可能會逐漸轉為後方的監測者。這樣的變化意味著我們必須具備理解和操作AI的基本素養，才能在未來的職場中保有競爭力。

學長進一步指出，在不可逆的AI潮流下，我們不應該讓自己被AI取代，而是要學會「理解並操作AI」。因此，具備AI素養已成為一項必要技能。當AI取代了那些重複性高、較為簡單的工作後，藥學系所學到的進階醫藥知識將有機會被更好地運用在未來的職場中。我們所具備的專業能力，將在AI的輔助下，發揮更高的價值。

在25歲之前，找到自己未來的方向

對於現在就讀藥學系的學生，有些人可能是因為對藥學充滿熱忱而選擇這個科系，但也有不少人如同當年的學長，只是因為即將踏入大學生活，聽從父母的建議選擇了藥學系。大學給予我們一個緩衝的時間，讓我們有機會遲疑、等待和觀察，當我們的視野變得更開闊、心智更加成熟時，就該為自己做出選擇，為未來負責。

對於那些第一志願可能並非藥學系的學弟妹，學長建議，如果沒有那麼「不喜歡」藥學，與其漫無目的地度過大學時光，不如認真學習、順利畢業，培養自己的第一專長。藥學的專業知識將成為你未來職涯的一大基礎，而在這個過程中，也可以利用空閒時間觀察並培養自己的興趣，發展第二專長。學長舉例，他有許多同學最終並未選擇成為藥師，而是依據醫藥學第一專長並憑藉其他專長找到自己的職涯方向，也能在不同領域闖出一片天地。（例如，學長的室友現在是寵物產業公司老闆。）

學長強調，大學是一個探索自我的過程，即使你對藥學沒有強烈的興趣，只要願意付出努力，畢業後仍可以依照自己的興趣和專長開創未來。最重要的是，在這段時間裡找到屬於自己的方向，不論選擇哪條路，都能夠為自己的未來負責。

利用大學五年，培養自己高階學習的能力

學長在教育研究中指出，學習的概念可以分為低階與高階。在藥學系的學習過程中，從大一到五大，我們需要記憶大量內容（memorizing）、經歷各種考試（testing）和測驗（examination），還有大量的計算（calculation）和練習（practicing）。這些學習方式雖然必要，但其實是屬於相對低階的學習。

學長期許藥學系的學弟妹們能認知並運用高階學習的概念，具體包括以下幾個面向：

1. 培養自主學習的能力（Increase Knowledge）：
要能夠不斷地擴展現有的專業知識，使知識不因離開學校而停滯。這種能力讓我們能夠自主學習，持續增進專業素養。
2. 培養知識應用的能力（Application）：
不僅僅將所學應用於課業表現上，更應該應用於生活中，例如親朋好友的健康諮詢。這樣的應用讓學習更具意義和實踐價值。
3. 培養理解的能力（Understanding）：
要能夠深入思考和批判自己的認知過程，徹底理解所學內容。舉例來說，問問自己是否真的知道藥學系的學習內容和目標，這樣的反思能幫助我們更深刻掌握專業知識。
4. 拓展視野（Seeing in a New Way）：
要努力看得更寬更廣，這樣我們才有機會發現更多未來的可能性，找到更多潛在的職涯方向。

學長提醒我們，藥學系的學習不應止步於低階的記憶和考試，應該持續發展高階學習能力，這不僅提升個人的專業能力，也讓我們在未來能夠走得更遠、看得更廣。

業務成長的隱藏法則：從大學起培養相關實力

- R61 陳韻安學姐
百靈佳殷格翰藥廠業務
- 採訪者：R67 呂予靖、陳湘昀
- 主撰者：R67 呂予靖、陳湘昀
- 訪談日期：2024/09/07



前言

現如今，大學於我們而言是一個獲取專業知識等硬實力的地方，然而四書中的〈大學〉中提到：「大學之道，在明明德，在親民，在止於善」，則是彰顯大學如同一個小型社會，帶給我們為人處事的軟實力。

「大學期間的灌溉，都是為了未來的綻放」。陳韻安學姐提到，身為一個業務專員，軟實力的重要性更勝於硬實力，而在學期間的經歷，都可以為自己累積軟實力，從球隊的隊長，到小組的組長都可以為自己累積經驗，也鼓勵大家多元嘗試，在一次次的試錯當中，汲取豐碩的果實。

大學經驗是未來職涯的敲門磚

在大學期間，學姐累積豐富的實驗室與實習經驗，學姐在大一時就加入系上陳昱璋教授的藥用植物學實驗室，參加系上的專題研究，大二和大三時，學姐相繼到北部的外商藥廠與台廠實習。

豐富的實驗室與實習經驗也讓學姊對於自己未來的職涯發展有更进一步的想像，透過實習的經驗讓學姊明白兩件事，第一，藥師並不是自己未來就業的第一選擇，因為藥師工作內容較為固定且單一，而學姊的個性喜歡追求變化與挑戰。第二，透過在藥廠行銷部的實習經驗，學姊了解到藥廠業務是進入業界的一塊敲門磚，能夠打開藥廠marketing領域的大門，往後能夠更進一步從事PM等工作。

歷經了大學期間的重重探索之後，學姊悟出的結論就是在畢業之後先從事藥廠業務的工作。或許這個工作並不是一個滿分的選擇，但在工作中累積的經驗、薪水、能力等卻是現階段對自己最好的投資。

藥廠業務面面觀

● 藥廠業務的必修課

擔任藥廠業務需要具備什麼樣的個人特質呢？學姊形容業務工作是一個不可控因素非常多的工作，隨時可能會因為有意料之外的發展而打亂原本規劃好的行程，例如：原本和自己相處得不錯的醫師有可能僅僅是因為和自己或公司某一個觀點不同導致合作破局，後續更可能因此導致業績達不到公司的要求而受到公司的質疑，因此，擔任藥廠業務除了需要靈巧的應變能力之外，也要保持心態的樂觀與積極，才能夠最大化自己的抗壓能力，面對工作上的困難。

● 始於銷售而不止於銷售的業務日常

藥廠業務的工作內容是什麼？需要什麼樣的能力呢？大多數人對業務工作的印象就是向醫師與醫護人員介紹自己負責的產品，然而，除此之外，行政作業、報告、幫忙醫院端、活動邀約等也都是工作的內容，為了確保事情能在期限內順利完成，學姊提到「時間管理能力」也是重要的一環。

● 硬實力是基礎，軟實力是關鍵

在職場上，幾乎所有的工作都需要兼具硬實力與軟實力，而藥廠業務當然也不例外，硬實力方面，藥廠業務需要利用自己的能力將paper內容深入淺出的講解、尋找產品定位及主軸，讓自己負責的產品能在同一種機轉藥物中，藉由副作用、療效等不同脫穎而出；軟實力方面，基於藥廠業務的工作性質，難以依靠單打獨鬥完成，因此，「與人共事」的能力非常重要，不只是與客戶的溝通，和同事的合作共識也囊括在其中。但若是回歸到藥廠業務工作「與人相處」的本質，學姊認為軟實力較硬實力來得重要，而大學則是軟實力的養成中心，讓我們有機會提升自己。

困難的滋養盛開成就的繁花

學姊提到，藥廠業務的工作主要有分成公司端與業務端，公司端的工作是要反饋客戶使用產品的經驗，並藉此歸結出該藥品在市場上的機會點與有待改善的弱勢點，最首要的目標是達成業績目標；業務端的工作主要是針對自己分配到的產品，把客戶照顧好、找到潛力客戶、常用特定處方或是年輕醫師的再教育，藉此提升業績量。

「改變一個人的習慣是一件很困難的事」，在醫師已經有常用藥廠品牌的情況下，要向他們推廣自己所負責的產品無疑是一件很難的事情，光是要讓醫師停下腳步聽聽看都很不容易，即使醫師願意聽聽看，也不一定認同或是照著學姊所預期的處方行為行動。

學姊回憶當初曾經有一位醫師是學姊的KOL，因為當時負責的是一個成熟的藥品，所以對醫師來說沒什麼新的東西好了解之外，也因為之前的負責人對這位醫師的經營並沒有特別上心，導致醫師對產品與公司都沒有很認同，然而，由於這位醫師龐大的病患數量，讓學姊將其視為經營重點，更是為此投入了許多時間與精力。

過程中學姊遭遇了不少的困難與挫折，包括醫師對學姊完全不理睬、約活動時臨時無故失約或者姍姍來遲，甚至直接和學姊說不需要去找他，但是學姊並沒有因此放棄，反而是透過了解醫師在臨床上或是處方上沒有被滿足的需求等方式展現自己的誠意，久而久之，醫師感受到學姊的用心、態度逐漸放軟，讓學姊有表現自己的機會，最後學姊不僅改變這位醫師從不認同自己跟公司到認同，也讓自己的業績在這一季當中呈現爆發性的成長，即便現在這位醫師已經不再是學姊負責的客戶了，但他們還是保持著和朋友一般的良好關係。

經過和這位醫師持續了半年以上的互動最終讓自己被認同的經驗，學姊了解到了：「只要鎖定好目標用對的方式並且持之以恆，那好像就沒有什麼不可能的事。」

使命的力量，成就自我與社會

●正向的循環

對學姊而言，工作上最有成就感的事情是改變醫師開藥的習慣以及他對一個疾病處方的治療態度。學姊向醫師介紹一項新藥後，醫師的治療想法變得積極，讓越來越多處於疾病前期的病人能夠獲得良好的疾病追蹤與藥物治療；當醫師把病人的狀況控制得好的時候，醫師與病人的醫病關係便會更加良好，病人的忠誠度也會更高。業務成功推廣自家公司的產品、醫師積極治療病人的病情、病人獲得良好的照護，在這樣正向的三方循環下，良性的回饋回到自己身上，帶給學姊很大的成就感。

●醫療新知的傳播者

在醫療環境中，傳遞藥物與治療新知是身為業務的職責之一。特別是小型醫院，如：區域醫院、地區醫院，他們相對來說較少有接觸新訊息的管道（學會、研究等），此時學姊擔任串起跨院交流的橋樑，提供他們資訊以及研討會的邀約。醫師原先可能不曉得一個疾病如何治療或是對疾病抱持著消極的態度，不過因為學姊給予這樣的知識管道，讓醫師漸漸地改變自己的想法以及產生想進一步了解這個疾病在治療方法上的轉變，令學姊有感於自己身為業務的價值並產生成就感。

藥廠業務的未來展望

藥廠的所有工作中，除了第一線的業務以外，其他都是支援第一線的執行。只要擁有第一線的工作經驗，便會了解其他的部門如何影響第一線，也知道第一線在傳遞資訊時內勤部門的想法，因此擔任過業務後未來想往哪一個面向發展都是可行的，包含：Marketing（行銷）、Medical（醫療）、Market access（市場准入）和Key Account（客戶經理）…等。

內勤部門需要具備專業能力的碩士學歷，若是學士學位畢業，發展曲線上可能較受限於銷售（Business）這端，因為銷售還是吃軟實力大於硬實力的地方。但這也並非絕對，因為現今知識的取得已不限於讀書這個管道，若曾經參加工作坊等亦具有相關專業經驗，於面試時可以表現出自己這一部分的能力，仍然有機會進入內勤專業部門。

早期的藥物類別以慢性病藥品為主，不過就近期到未來的發展來說，癌症、罕病用藥與生物製劑的比例逐漸增加。由於疾病的進程很快，所以其背後衍生出的研究也很多，在這個新領域底下，業務所要求的專業能力相較於傳統跑慢性病的業務將會更高。

給藥學系學生的建議

●利用5年時間充足自己的大學生活

在經歷改制之後，我們現在的藥學系是5年制，這意味著我們有更多時間可以豐富自己的大學生活，包括打工、實習、實驗室、社團等。學姊認為這些經歷都很有幫助，累積跟不同類型的人互動的經歷，在未來工作上將可以更快地熟悉與不同的人的溝通模式。

此外，學姐鼓勵我們多元嘗試，學姊提到，大學是最有本錢去探索不同行業的時期，在職人員對實習生的犯錯容忍度、願意教導的程度比較高，此時在不同工作上面經驗累積的轉換成本也是最低的。對於藥學系學生來說，國考固然重要，但是為了國考放棄很多想做的事情與探索未來職涯發展的機會也是得不償失，畢竟就算放棄這些事情，整天24小時全心全意準備國考的可能性其實微乎其微，不如好好利用時間，兼顧自己想做的事情，不只是對於職涯上的探索，更是對於未來的累積。

●想從事藥廠業務的學弟妹，以下能力的培養非常重要

領導與團隊合作能力 \

學姊提及自己在大學期間擔任系排隊長的經歷，讓自己始終有一項具體的事蹟佐證自己的能力，學姊也鼓勵我們多累積自己的能力與經驗，不一定是校內的社團，外面的組織或是藥聯會，甚至是在課堂中擔任組長都是累積自身實力的良藥，未來面試時將有更多可以發揮的地方。

人脈累積 \

藥業領域是個高度集中化的產業。剛開始找工作時，除了需要參照前輩的經驗之外，甚至會需要他們幫忙牽線，更可能會因此得到尚未投放到平台上的職缺資訊，或者能夠找到面試官與面試者之間共同認識的人，此時如果自己人脈可以讓中間人替自己的能力背書就成為自己極大的優勢。

醫院藥師主管在面試求職者的時候，多少也會打聽求職者的資訊，這時如果有讓老師對我們有不錯的印象，同一個麾下的學長姊也可能會對我們有所認識，讓自己在求職時較別人更具優勢，因此，在學期間至少有一個關係不錯的老師也是重要的，將來無論是應聘產業界或是申請研究所，需要推薦信時就可以請老師幫忙，也會因為自己跟老師良好的關係，讓老師的真心推薦反應在推薦信中，增加自己的優勢。因此人脈的累積也是成為藥廠業務重要的課題之一。

從零到有：藥師創業路上的逐夢之旅



- R42 廖銘華學長
南投集集家禾藥局創辦藥師
- 採訪者：R67 呂予靖、陳湘昀
- 主撰者：R67 陳湘昀
- 訪談日期：2025/02/12

前言

人生，是一段高潮迭起的旅程，緣分造就了沒有標準答案的終點，是成長上對於自己的了解、是學習上對於知識的累積、是工作上對於臨床技能的實踐、是一路上的貴人相助。經歷，彷彿是命運的齒輪，在環環相扣下驅使人生的前進，稍有差池，也許就會導向截然不同的境地，然而，也正是因為這些湊巧，造就了獨一無二的生命歷程。

廖銘華學長從學生時期「想要做生意」的小小火花，透過不斷的學習與實踐，摩擦出一團無比巨大的光亮，照亮自己所開設社區藥局的前路，雖然並非一路順遂，但是學長設法將逆境化為成長的養分、勇往直前，最後，透過自身初入社會的經驗做結，鼓勵學弟妹盡其所能的學習、提升能力，創造自己的價值！

命運所指引的道路

● 岔路上的抉擇

大學時期，學長完全沒有想要開設藥局的想法，因為在學長的印象中，覺得就好像是在當廟公廟祝一樣，只能在那裡等待客人的到來，反而受到當時高醫風氣與自己的興趣影響，而想要從事藥廠的業務工作，甚至在馬祖當兵時還坐飛機回來面試默沙東的業務職缺。學長也跟我們分享當初面試時就與大多數年輕人一樣，想要在離家遠一點的地方就業，然而，計畫總是趕不上變化，在聘書下來之後，學長本著給家裡長輩一個交代的想法，到家裡附近的彰化基督教醫院應聘，最後在學長的考試經驗分享與自己的努力之下成功通過，在兩難的選擇下，學長最後是透過詢問家中神明，得到了留在彰基的答案，雖然學長當時有點半信半疑，但沒想到，學長在彰基一待就是待了五年，也為之後的經營藥局之路攢下了許多專業臨床知識。

學長在醫院工作的五年當中，逐漸萌生了想要跳出來自己開設藥局的想法，原因主要有二，其一，學長對於醫院制式化的管理模式較不習慣，雖然學長之後自己開設藥局時也慢慢理解到制式化的要求有其必要性存在，但在當時身為一名受雇的醫院藥師，學長還是不太喜歡醫院的管理模式；其二，也是促成學長想要開設藥局的最大原因，就是學長在工作過程中，發現自己

非常喜歡與人接觸，學長提到，雖然很多學長姊不喜歡「發藥」，但是對學長來說，由於這個工作可以接觸人，所以反而是學長最喜歡的，也讓學長認知到，「喜歡接觸人」是自己重要的人格特質之一。

● 一步一腳印的築夢之旅

在彰基醫院待了五年之後，受到一位學長的引介，進入一家新開設的連鎖藥局，然而學長坦言，剛開始離開醫院的保護傘時的確有一點後悔，畢竟醫院藥師相當於公務員，能夠有相對穩定的收入。經過一年多，該藥局因經營不善而關閉，而當時秀傳醫院正好想要開設一家自己的社區藥局，因此學長轉而到秀傳醫院協助開設他們的第一家社區藥局，不過也正是因為是由醫院開設，管理模式近似於醫院藥師，因此學長在認知到這樣的模式並不適合他之後，就從這家藥局離開。

之後，收到當初在連鎖藥局認識一位學妹的介紹，得知在台中有一個藥局的小聯盟，主要是通過幾家藥局的合作結盟，利用集體採購的方式降低大家的成本，於是學長先在那邊待了大約一年的時間，順便學習前輩們開設藥局的經營思維，也是在這個時候，學長確信自己未來的道路就是要「自己開設一家藥局」。然而了解自己未來的目標後，學長並沒有貿然直接開設藥局，而是先向他人學習如何經營好一家藥局：正好當時有一位學長想要開設第二家店，於是學長就先在台中大雅的藥局學習一段時間，大約兩年後，學長才出來開設自己的藥局，從此踏上社區藥局經營的遠征。

開端，最困難的距離

● 跳脫舒適圈的決心

起初，學長因為家中沒有人具備經商的經驗，加上醫院藥師本身是一個穩定的工作，所以學長的母親非常反對學長自己出來開設藥局，然而，在醫院工作的經驗也讓學長了解到：只要是在別人底下上班、領薪水，時間安排不彈性的形況下，請假也不方便。剛好當時學長父親的身體情況不太好，於是學長開始思考如何可以擁有更多自己的時間來照顧家裡的長輩，思來想去後，學長得出了必須要「自己創業」的結論。

回顧一路以來從初出茅廬的醫院藥師到後來自己開設藥局，學長覺得比起是自己原先決定了什麼，更是這一路上的機運與選擇造就了現在，就像是上天指引的一道路，遇到貴人讓自己有機會去跳脫、去嘗試。

● 一日兩餐、一週七天

提到創業，學長說到：每一個創業的人都有他辛苦的一面，或許現在看起來光鮮亮麗，但那其實都是自己的冷暖自知。學長提到當初自己一個人毅然來到集集開業，在沒有合夥人的情況下，光是要上個廁所都非常困難，常常是在暫時關門後便傳來顧客上門的叮咚聲；不只是上廁所，吃飯也是一個難題，因為外送不太方便，所以學長有好一段時間一天只能吃兩餐，而且大多數是以泡麵或是冷凍食品為主，直到之後遇到比較信任的業務時，才有機會請對方幫忙顧店一下讓自己出去買飯。

在藥局開設初期，學長一週七天開門營業，全年幾乎無休，加上自己本身住在彰化，因此每天須要花兩個小時往返，為的就是用時間換取當地客人

對藥局的熟悉度，進而讓客人在需要的時候想到有這麼一家藥局的存在。

學長強調，創業最為困難的就是從零到有的這一段路程，必須要自己創造資源——不管是人脈資源或是學著自己處理、自己規劃也罷，正是因為有剛開始這些辛苦的累積，才能夠有現在的收穫。

社區藥局面面觀

●藥師，不止於調劑

作為一個社區藥局的藥師，能力與專業知識固然重要，但是最重要的其實是能夠與客人溝通、具備好奇心以及對藥師職業有熱忱的「人格特質」。

身為一個具有專業藥學知識的藥師，如何和一般民眾講解用藥知識便成為藥師的一大課題，學長也表示這種能力並非一蹴可幾，而是需要透過反覆的練習、揣摩對方能夠聽得懂的语言，甚至需要利用圖表等圖像化的方式講解。學長也提到，雖然隨著戰後嬰兒潮的凋零、教育的普及化，一般民眾對於基本用藥都有逐步的了解，然而年齡較大的長輩卻可能缺乏正確用藥觀念而造成錯誤的用藥，像是學長一位鄰居的婆婆便是如此，因為用藥知識的不正確，誤把三天份的一罐感冒藥水一次性喝完三罐，相當於在一天內就喝了九天份的藥量，藥師的責任就是要避免這些因為資訊不對等所造成的用藥錯誤。學長也補充到，近年來隨著科技發展的日新月異，亦有一些民眾會拿網路上的資料反問藥師，這時候，除了要學習如何委婉的告訴他們正確觀念之外，自己也需要時常看看新聞、更新資訊，以確保在客人遇到問題時能提供專業且正確的解答。

再者，追根究柢的好奇心也是身為社區藥局藥師非常重要的一環，每天面對各種形形色色的病人時，不應該只是將其當作一個一般的案件，而是除了用心傾聽病人的描述之外，也一定要去懷疑是什麼原因造成病人的症狀，在病人反覆出現拿相同藥物時，也必須要有警覺心，告知病人可能需要到醫院檢查。以學長自身的經歷來說，在學長剛開業不久時，有一位客人一進到藥局就和學長說自己要買通便的浣腸，在學長進一步追問之後得知這位客人當天一整天都持續有便意，但是卻無法順利排便，當下學長覺得情況不對勁，於是請病人趕快去醫院急診，後來得知是攝護腺肥大，無法順利排尿所造成的膀胱脹尿，幸虧在學長的提醒下就醫而沒有耽誤病情，在使用尿袋一段時間之後便可以恢復正常的生活，可以幫助到病人，讓學長感受到莫大的成就感。

最後，對於藥師執業的熱忱也是相當重要的，對於消費者來說，不一定每次走進藥局都會消費，但是藥師不能單純因為客人沒有消費而拒絕回答客人提出的問題，而在有一定的經驗之後，慢慢的也就可以分辨這個客人是只想要獲得藥師專業知識而已，還是客人其實把藥師當作自己值得信任的朋友。在學長過去的執業經驗當中，學長觀察到有些同事僅是單純的把工作當成是工作，也因此覺得多做一些事是吃虧的而選擇不去做，工作的時候也會因不喜歡而覺得很累、覺得整天的工作行程就是不斷地在趕時間，然而，學長因為擁有這方面的熱忱，所以反而能在工作與客人講話的過程中感受到快樂。

●責任，是信任的基石

對於社區藥局藥師來說，最大的成功就是當客人把藥師當作自己的朋友，因為這代表了客人的信任，相信藥師介紹的東西是由於自己有需要，而不是為了業績推薦自己不需要的東西，而客人對藥師的信任感往往是由藥師對客人的責任感一步一步累積而來的。

社區藥局作為鄰里之間最容易接觸到的醫藥場所，目標並不是要把人治到好，而是能夠暫時先控制住病情，讓對方有比較充裕的時間就醫。例如，學長曾經遇到一位客人，一進到藥局就說他眼睛和耳朵都非常痛，並且有幾顆紅紅的東西冒出來，學長馬上懷疑是病毒引發的帶狀皰疹，於是先簡單處置，再提醒對方要盡快前往就醫，後來才得知這位客人真的得了帶狀性皰疹，而且因為在神經節裡面而沒有長出來，幸虧就醫及時，才沒有發生不可挽回的病情；今年年前，另外一位客人因為牙齦腫脹來尋求學長的幫助，當時由於接近過年正是最忙碌的時候，因此這位客人想要趕快處理好問題、安心過年，在學長的詢問下得知他有剔牙的習慣，懷疑是剔牙傷口所造成的感染，因此，學長先建議病人服用消炎止痛的藥物，同時告知對方幾天後如果情況沒有好轉一定要去看醫生，之後，這位客人也確實在學長的給藥建議與簡單處理後就消腫、解決了他的問題。

客人對於社區藥局最大的信任便是能夠聽從藥師的建議，而這些信任的養成往往來自於每次銷售的謹慎，病人來購買藥物時，一定要多問：問對象是誰？問對象幾歲？問是否有藥物過敏？針對客人的回答推薦適當的藥物，才能夠最有效的幫助到客人。

●客人，就是你的老師

在學期間，我們會學習到許多藥學相關的知識，然而，書本上的知識並不一定實際臨床應用的標準答案，只能透過經驗不斷累積，讓知識成為自己的。學長點出在藥師的養成中，臨床的訓練是欠缺的，因此，我們需要擁有「病人就是你的老師」的基本觀念，從客人的提問與敘述中挖掘課本中學不到的知識，也正是在與客人問與答的過程中，我們過去所學得到印證，方能篆刻下最深刻的印象。

然而，就算學到再多的知識，我們也不可能什麼都會，因此，在社區藥局現場，如何解決客人的問題，完全就只能仰賴自己，學長提到自己最常利用的工具無非就是電腦與工具書，在客人詢問的過程中，學長就能夠同步查詢不懂的部分，將知識內化之後，深入淺出地向客人講解，也因為在社區藥局中常常會遇到來購買藥膏的客人，但是學校的課程中並沒有對皮膚科有太多的著墨，因此，學長會善用有照片的工具書，除了能夠幫助了解客人的需求外，也可以透過照片比對，更好的向客人解釋推薦某款藥品的原因。

●要怎麼收穫，先怎麼栽

在社區藥局的經營過程中，「形象」也是非常重要的一個部分，不能讓民眾覺得藥局是「為了賺錢而賺錢」，因此，善盡社會責任也是建立民眾信任感不可或缺的部分。學長提到在前幾年的新冠疫情當中，社區藥局擔任發放口罩與快篩的角色，但是實際上要不要做是由藥局自行決定，過程當中，雖然會因此增加人力成本，不過在換位思考後，想到民眾若無法取得這些物資，會產生緊張感，於是學長最後決定連原本沒有開業的週日都加派員工來

開店，讓民眾有管道可以取得防疫物資。

「付出，不一定有回饋，但是如果想要取得回饋，必定要先付出」，學長說到這類型的付出雖然不會有立即性的回饋，但卻會在隱形之中累積，也像是一種打廣告的方式，讓民眾知道有這家藥局的存在，因此，在新冠疫情之後，學長的藥局能夠有業績上的成長。

●連鎖藥局？單點藥局？

社區藥局在分類上大致上能分為兩類，包含以學長的家禾藥局為例的單點藥局與其他大型連鎖藥局，而經營不同藥局的經營思維也是大相逕庭。單點藥局最大的優勢在於靈活的經營策略與人情味，在不受到總公司規範的情況下，即使客人想要的藥品量不多，還是可以憑藉著自己和業務的交情成功在最短時間內調到少量的貨品，也可以配合經營者的想法，擴展業務到長照等不同的領域。並且，對於單點藥局來說，利潤固然重要，但是同時也會更願意為民眾的信任投資、服務社區，帶著半做功德、半賺錢的心態經營，有這樣的優勢存在，學長認為不需要擔心會被連鎖藥局全盤取代。

連鎖藥局最大的優勢在於擁有豐富的資源，因為有上市股票，所以有雄厚的資金能夠不斷的拓展新的店面，並且可能因此造成大者恆大的局面；也因為連鎖藥局夠大，所以能夠以集體採購的方式壓低藥品進貨的價格，更比較有辦法和廠商直接溝通，生產專屬獨立包裝的保健食品。在人力物力充足的情況之下，也能有較多的餘裕舉辦活動、收集顧客資料，並藉由大數據分析推播適合該名客人的產品。然而事情總是一體兩面，連鎖藥局受限於標準化作業流程，因此限制藥局的發展，較難做到深耕在地，變動性高的情況下，可能在當地民眾還沒有熟悉前就關閉。再者，當藥局業務增加送藥到府等需要額外人力的工作時，連鎖藥局更傾向考量這個業務是否會帶來利益，相對來說，就少了許多人情味。

方寸間的無限展望

●法規下的藥師生存之道

現行制度下醫界藥界的利潤部分來自藥價差，雖然健保有給付藥師調劑費，不過實際上調劑費除了不高之外，一位藥師更是有被限制一天只能調劑80張處方箋，即使如此，一天80張處方箋也是非常不容易達成的量，基本上大概只有忙碌的診所前藥局能夠達到，並且，一張處方箋調劑費價格不等，有可能全部都接到一張40元的處方箋，那對於社區藥局來說，就會有難以生存的問題，因此，作為藥學生的我們，針對與藥師專業直接相關的調劑費規定是值得我們反思的地方。

針對現狀，學長認為健保局或許能將調劑費提高、藥價差縮小，進而改善健保黑洞的問題，此外，針對自身，也應該要積極地另闢蹊徑，例如投入受到健保規範較小的中藥領域，既能發揮自己專業的知識能力，也能夠從中獲取較好的利潤。

●世代的挑戰

現代人的購物習慣從實體逐漸轉向線上購物，這樣子的轉變也對實體社區藥局造成了不小的衝擊，尤其是保健食品，由於保健食品屬於食品而非藥品，販售地點所受限制較少，甚至不只是線上，也需要與其他實體賣場競爭

，而在某些特定賣場獨家販售的品牌，也會使得藥局本身競爭力下降。此外，線上販售的產品中免不了有人特意地去破壞市場行情，刻意用低於市場行情的價格販售，導致原先的消費者覺得藥局是否獲得太多利潤，進而產生不信任感，學長認為這反而是比較困擾的部分。

針對這個現狀，學長除了與時俱進，開設蝦皮賣場進行服務之外，也藉由鞏固實體社區藥局的優勢來應對，學長提到消費心理學中非常重要的一句話：「人的消費行為是一種習慣」，當消費者來到這裡消費已經成為習慣，那麼價格就不是最重要的部分了，畢竟消費者也很難針對自己要買的東西一一到不同的店家比對，此時，最重要的就回歸到消費者對於這間藥局的信任，因此學長也強調：永遠不要為了業績賣給客人不需要的東西，賣給他需要的就可以了。當顧客與社區藥局間存在足夠的信任，彼此了解到人情味滿溢出來的時候，就是一家成功的社區藥局、不容易被取代的社區藥局。

●逆轉人工智慧

自從chatGPT問世、人工智慧的快速發展，「藥師是否會被AI取代」成為熱門的討論話題，學長覺得單純就「調劑」這件事情來說其實是有可能被取代的，然而，藥師若是能找到與人的連結，做到「真正的臨床」，那麼，就無須擔心會被AI所取代，反而能夠利用科技，創造更加有效率的藥局作業流程。

科技，能夠帶來革新，學長以自己藥局經驗舉例，學長的藥局目前有一台傳統包藥機，然而，這種機器除了需要人力檢查每個藥包的顆數、種類是否正確之外，最後也需要以人工的方式把藥包捲起來，其實是費時又費力，因此，學長考慮引進新型的包藥機，能夠透過機器檢測藥包是否正確，也能夠在最後包好藥包之後直接將其捲好，提高整體包藥工作的效率。此外，學長的藥局也有提供刷卡的多元支付，在手續費不那麼高的情況下，提供客人更便利的選擇，不過，學長也提到，以現階段單點社區藥局來說，AI還沒有造成太大的影響。

●領域展開！

社區藥局最大的優勢便是能夠深耕於鄰里之間，也因此，業務範圍不只是在藥局內，而是逐步擴展到社區，例如學長的藥局有和社區的長照機構合作，幫助居民處理慢性病連續處方箋的藥物，將其做成依照三餐、餐包的形式，讓居民能夠更方便的服用。另外，因應人口的高齡化，學長的藥局也有與南投縣政府合作，推展獨居老人與身心障礙者送藥到府的服務，只需要透過拍照上傳處方箋就可以領藥，而不需要實際跑到藥局來，有時候也會遇到讓學長把商品直接在送藥時順便帶來的客人。實際上，藥局的業務拓展範圍越來越廣泛，社區需要的服務內容也越來越多。

藥局的定位除了賣藥之外，也常常延伸出不同的業務內容，像是連鎖的大樹藥局就是以小朋友族群為主要客群導向，販售奶粉尿布等；而學長的藥局則是著重在長照領域，包括販售助行器、輪椅、製氧機等輔具，也就是早期在醫材行中販售的商品，但是藥師對於輔具的熟悉程度並不好，因此，學長會鼓勵自己的員工去修習相關課程、取得認證，因為唯有自己真正的了解，才有辦法在客人提出疑問的時候給出適合的解答。然而，在現行的法規下，藥局並不能販售侵入性的醫材，但是不一定由醫療人員開設的醫材行卻可

以販售，學長認為這點或許是法規上能夠再加強改善的部分，讓藥師能夠更不遺餘力的發揮醫療專業知識。

除此之外，學長也提到，「中藥」是社區藥局未來值得著眼的領域，主要原因除了中藥沒有受到健保價的限制，能夠透過市場機制調整價格，也由於產地或處理方式不同得以提高售價，是未來具有潛力的市場。並且，中醫中藥相關知識有其稀缺性，若非相關科系畢業學生，較少擁有這方面的知識與能力，競爭相對小，比較容易成為進入市場的敲門磚。因此，學長強調，「中藥」這一個領域對藥學生來說是絕對不能放棄的部分，更可能在開業時成為自己的利器。

● 遙望百年的永續經營

學長提到自己的藥局未來有想要收實習生的規劃，為此，學長特別利用自己的休息時間北上至台北參加相關課程。「實習」對於學長來說，就是讓學生知道社區藥局的一天是如何，除了一般知道的調劑、包藥、用藥諮詢之外，整理貨架、進貨、叫貨、訂藥、打掃也都是社區藥局的一部份，而這些林林總總的瑣事也是實習生需要做的事情，因為，這就是社區藥局最真實完整的面貌。

招收實習生的工作看似勞心又勞力，但是學長仍然認為自己必須去做的原因在於人力資源的養成：透過建教合作讓學生與經營者先了解對方，將來畢業時便有機會能直接到實習過的藥局上班，也能夠因為先前的相處，減少磨合所需的時間，除了可以培養後進之外，也有機會解決人力不足的問題，對學長來說是一件一舉雙雕的事情。未來學長也希望能透過擔任指導藥師的方式，培育自己的人力農場，建立一套專屬的內部訓練流程與標準經營模式，讓這家店未來能夠繼續生存下去，不會因為學長退休或是下一代沒有人接手而關閉，對此，學長期許自己的藥局將來能夠成為一家百年老店。

給學弟妹的建議

● 指向目標的藍圖

學長提醒現在的大學生要在大學時先想好自己未來可能會做什麼，並且準備好與之相對應的能力，若是沒有方向的話，不妨先了解自己。像是學長當初便決定自己未來要做生意，於是提早養成自己的溝通能力，學長提到自己以前是一個很內向的人，甚至連告訴公車司機自己要在哪一站下車都不太敢說出口，但到了大學，學長清楚的認知到自己必須要有所改變，因此就到補習班打工、教數學，藉由教導不同程度學生的過程，揣摩溝通的方式，進而造就學長擅長與人溝通的特質。

而在學校所學的藥學專業知識中，學長認為藥理學與生理學尤為重要，可謂是藥師的根本，會跟未來藥局職業有很大的關係，反而是藥物化學等科目除非未來走到研究路線，否則在職場上的應用機會相對較低。此外，學長也提到「英文」不管在哪個階段都是非常重要的，有一定的英文口說與閱讀理解能力，能夠讓自己多一個比別人突出的亮點。學長也特別提到「社團經驗」的重要性，學長大學時期曾經是坵塢社的一員，也有參與過系上的壘球隊，在社團當中，能夠學到與課本上截然不同的知識，如學習與思考如何規劃一個活動，而這些能力都是我們未來有機會應用在社會中的。

是否要在大學之後繼續攻讀研究所也是大學生們常常困擾的一個問題，對此，學長以總體來看告訴我們研究所培養的能力是重要的，能夠讓我們在同一層的人當中有較大的競爭力，然而，最重要的還是自己本身的志向為何，不應該僅是因為想要延後就業而攻讀研究所，不要「為念而念」，如果現階段自己還不確定的話，先就業之後再回頭念書也不失為一個好的辦法，甚至在就業之後了解到自己想要就讀藥學專業以外的研究所，只要評估對自己的生涯發展有幫助，其實都是不錯的選擇。

● 要人搭橋，先替人鋪路

學長提到，在學時，老師常常能夠提供我們一些想法，而至於同學之間，在學時或許除了製作共筆之外不會有太多的交流，然而學長不斷強調要「廣結善緣」，我們總是得要先成為別人的貴人，那麼也許在不遠的將來，自然也就會有貴人來幫助我們。

● 專業與行銷的終點

經營社區藥局的要點中，主要分為專業知識與行銷知識，學長建議如果想要開設社區藥局首先要做的是「學習」，其一，擔任醫院藥師，藉由臨床的經驗累積關於疾病的基本知識，學習難易度較高的專業知識；其二，到社區藥局學習如何行銷，此時因為有專業知識的加持，更容易提高民眾的信任度，也在社區藥局的洗禮之下對市場性有更深入的了解，最後再自己開設藥局，如此一來在經營自己的社區藥局時，才會比較容易上手。

除此之外，學長也提到經營社區藥局時，對於「會計」與「勞基法」要有基本的掌握，會計部分不需要了解到非常深入，但是基本的觀念與稅制還是要有一定程度的認識，才能在經營上更加順利。至於勞基法的瞭解則是發生在當藥局開始要雇用員工時，避免因為對於法令的不熟悉造成無心的觸法，因此學長目前有請勞資顧問協助，在勞基法所規範的一條界線內，保護彼此的權利不受侵害。這兩個項目雖然在學校課程當中都沒有提到，卻是經營藥局十分重要的一環，因此，學長也鼓勵如果未來有志在開設社區藥局的學弟妹，可以對這兩個部分多了解。

● 初入社會，成為冉冉升起的明星

學長提到當年在大學時對吳信昇老師在上課中提到的一句話印象非常深刻：「將來畢業後，你的第一槍，要打得很準」，意思就是在初入社會時，一定要好好把握住第一次表現的機會，創造出專屬於自己的閃光點，讓別人認識到你的能力，進而有機會賦予你責任更重的任務。學長從那時起就把這句話銘記在心，在成為醫院藥師後的第一次seminar中格外用心準備，取得了相當不錯的表現。

作為一家社區藥局的老闆，學長提到在藥師薪水行情大致固定的情況下，如果想要為自己爭取更好的薪資待遇，最重要的是以自身的能力向雇主展現自己值得這個價格，甚至讓雇主覺得不多花錢將你留下對他來說是一種損失。因此，學長也告訴所有藥學系的學生，未來畢業進入職場時，要將自己當作一塊海綿，不斷地去吸水，藉由工作的過程，不斷提升自己的能力與價值、不斷地成長，創造自己的不可替代性。

探索興趣的旅途中，找到理想的就業之路



- R54 陳蕎卉學姐
藥害救濟基金會
藥物安全組小組長
- 採訪者：R67 呂予靖、陳湘昀
- 主撰者：R67 呂予靖
- 訪談日期：2025/02/04

66

前言

「藥害，並不是任何一個人的錯」，是藥害救濟基金會的最佳點題，藥品的使用與我們的日常生活息息相關，但卻從未觀察過藥單上所列林林總總的副作用，背後是多少專業知識的堆疊。這是學姊在藥安組工作的日常，是一條偶遇的職涯道路，卻是無悔的選擇。

「盡善盡美」於學姊而言是重要的處事態度，往往是努力過後，才有嶄露出鋒芒的資格，人生路上的抉擇無關對錯，卻像在一次次的選擇題中，逐漸擁抱自我，陳蕎卉學姊除了為我們揭開藥害救濟基金會的神秘面紗外，更藉由自己的經驗出發，鼓勵學弟妹在學期間不要小看自己的潛能，多試多看多聽，並在過程中摸索出自己獨一無二的光點。



藥害救濟基金會

●用藥保護網－藥害救濟

藥害救濟是甚麼呢？藥害救濟就是當民眾因正當使用合法藥物而受害時，可以獲得的救濟。舉例來說，有一個抗癲癇的藥品成分carbamazepine，在亞洲常見的人類白血球抗原基因型（HLA-B*1502）的病人在吃了這個藥後，會有高機率發生史蒂文生氏－強生症候群，造成全身皮膚潰爛、灼傷，可能失明甚至死亡。藥品用在每個人身上的狀況都不一樣，有些藥品可能因其特殊藥理作用或者病人特殊體質才產生藥害的情形，這個狀況難以預期亦無法歸咎責任，於是政府成立藥害救濟基金會與建立藥害救濟制度，提供需要的病人「救濟」。也因此，此制度是以藥害「救濟」之名，而非「賠償」。

不過，當然不是受到任何生理上傷害皆可申請藥害救濟，法規規定症狀的嚴重程度需在住院（包含）等級以上才能夠申請。此外，還有一項特別的

規定是使病人發生藥害之藥物的不良反應發生率需 $<1\%$ 。而藥害救濟案件之不良反應類別中（統計至2025.03），皮膚及皮下組織疾患佔最大比例（將近七成），而前面提及的史蒂文生氏－強生症候群在這之中又是占比最大的症狀。

當民眾發生藥害的情況後，透過藥害救濟制度來申請救濟，此時基金會內部的藥害調查組便開始進行後續行政作業：協助申請、調病歷、整理病摘等等，之後由以醫師、藥師、法律專業人員等組成的藥害救濟審議委員會來判斷這個案件是否符合救濟條件與評估救濟金額。

那麼，救濟金從那裡來呢？以台灣的制度來說，政府會統一向藥廠收取徵收金，當然發生藥害並非藥廠的錯，但是製藥界以此種方式回饋社會、善盡企業責任，繳納藥害救濟基金確保藥害救濟制度永續發展。

●解構藥害救濟基金會

藥害救濟基金會分為5個組：藥物安全組、藥害調查組、醫療專案組、企劃宣導組以及行政組。

首先介紹的是藥物安全組，由於學姊隸屬這個組，所以我們的介紹也是著重在這個部分。藥物安全組專責藥品上市後的安全監視，也就是做藥品安全性的評估與分析，承辦全國藥物不良反應通報中心的業務，當案件通報至系統時，藥物安全組便開始進行個案評估。藥物不良反應通報系統是一個資料庫，收集國內外藥品不良反應通報案件，並經由組內的藥師進行個案評估，評估藥品跟不良反應之間的相關性。當有需要特別分析的藥品風險，會運用系統的不良反應案件資料並合併其他相關文獻，提供專業的建議給食藥署，再經由藥品安全諮議小組決議，來做為執行政策的依據。

上市後藥品不良反應通報能夠發現一些在臨床試驗當中沒有辦法得知的不良反應，因為上市前臨床試驗受試者人數比起上市後使用人數相對少非常多，若有一個通報蒐集的管道或系統，再藉由科學分析便能得知一些罕見甚至嚴重的藥品風險。舉例來說，沙利竇邁是一個過去作為治療妊娠害喜症狀的藥品。當時發現，有些服用沙利竇邁的孕婦會生出海豹肢畸型的嬰兒，由於在沒有吃藥的情況下，就有機會會因各種因素造成畸胎，其實這時候無法完全確定是藥品造成。但當所有的醫院都把這樣的案件通報至系統後，會發現這個藥品造成畸胎的情況比我們想像中的還多，此時便是一個訊號出現，在這樣的基礎下進行後續的研究分析，確立安全性的訊號為一個藥品的風險，並藉由政府單位的溝通傳達，將這樣的訊息傳遞給更多醫療人員和病人。因此不良反應通報是監控上市後藥品安全性的一個最重要的基礎，可以藉由這樣的基礎去執行各種研究活動。

藥物安全組的業務可以大略分為三階段：安全監控、安全性分析及評估、風險管控措施建議。細部執行的工作有很多面向，學姊大致跟我們分享了一些工作內容。

藥物安全組每一季都會對所有死亡通報案例做評估，因為不良反應的嚴重程度若達到死亡是非常需要被重視的，針對這些死亡案例中所提到的可疑藥品和不良反應間的相關性，去評估是不是有一些藥品的不良反應需要特別注意？若國內的藥品仿單沒有刊載相關的風險，也會去查詢國外的仿單或是否曾經有國際警訊提及這個不良反應；或者是儘管仿單有寫，但可能因為醫療人員的認知不夠，而導致不良反應發生，這時候他們便會向食藥署提出建議。

另外新藥的上市後安全監視也是藥物安全組會接觸到的業務，當廠商的新藥上市後，會有一段期間要繳交安全性的報告，而這份報告提交後，藥物安全組會統整國內不良反應通報案件合併國際警訊或文獻，評估這個新藥在上市的五年期間，是不是有新增的安全性疑慮。

安全性分析及評估的部分，業務內容除了包含不良反應通報案例分析、國內外文獻回顧之外，還會分析藥品在臺灣的使用型態，利用健保資料庫分析，例如：藥品的處方數或是各科開立的情形等。因此，除了臨床藥學專業的畢業生，藥物安全組也會需要公共衛生或流行病學相關的人才。

有關於提供風險管控措施建議，包含發佈風險溝通表、修改中文仿單、限縮藥品的使用等等，甚至是下市回收。學姊也提到藥品安全監視，不能單只看藥品的風險，應該要將他們的治療效益一併納入考量，例如：化療藥品造成的不良反應是眾所皆知的，但因為它是用於治療危及生命的癌症，還是能看到它的效益大於風險，所以化療藥品的風險和效益的天秤是處於一個平衡的狀態，也因此被核准上市。一旦上市後發現這個風險效益的天秤開始偏移了，我們就必須利用風險管控措施來恢復天秤的平衡，當這個風險已經無法以任何措施進行管控或曾經執行的風險管控措施都沒辦法出現成效，便會考慮是不是應該讓藥品下市。

藥物安全組組員的業務內容包含剛才提及的不良反應案件評估、新藥上市後五年的安全性評估、死亡案例評估與藥品安全專案再評估等等；小組長的責任除了組員們報告上交組長前第一層的審核，給予報告內容修改之建議之外，還要協助公司主管與組員間的資訊傳遞，以及擔任與食藥署之間的業務溝通橋梁。

藥物安全組的工作簡而言之比較像是針對藥物安全所成立的一個團隊，他們不參與任何政策的決定，負責的是提供所有的科學證據，讓食藥署藉由委員會的決議去採取相對應的政策，可說是默默耕耘的學術性幕後團隊。

職業經驗談

●經驗養成能力，偶然巧遇職涯

學姊第一次知道藥害救濟基金會是由於坵塢社的採訪，雖然是由其他幹部進行訪談，不過由於學姊擔任主編，需要做校稿的工作，於是當時便讓學

姊對這個單位有所認識。此外，學姊大學時期加入藥理研究室做專題研究，當時指導學姊的教授建議學姊往上進修，除了未來從業薪水可能比較高，也可以多訓練獨立思考的能力與培養臨床經驗等，於是學姊考上台大藥理所繼續研讀。許多藥理所畢業的學長姊都是在醫藥品查驗中心（CDE）就業或去擔任藥廠的臨床試驗專員（CRA），所以一開始學姊亦抱持同樣的想法，不過學姊畢業時CDE正好沒有職缺，而基金會藥安組正好開缺，學歷要求又是藥師與碩士畢業，所以學姊便至基金會面試並且錄取。也因此學姊笑稱自己這份職業等於是源於研究所培養的能力加上機運吧！

●責任制的基本功

這份職業的基本要求必須為藥師、碩士和具備文獻搜尋的技能，或者曾在醫院工作培養過相關臨床判斷能力（需要臨床知識和邏輯來判斷藥品跟不良反應之間的相關性）。學姊還提到學會如何規劃自己的時間更是關鍵，因為學姊認為這份工作有點像責任制，例如某份報告一個月內要寫完或者半年內要完成某一些KPI。此外學姊談到由於他們的工作幾乎8小時都坐在電腦桌前，需要靜心的坐在位子上處理自己的事情，所以能夠「靜下心來」的特質在這份職業當中就顯得特別重要。

●全力以赴，終將被看見

學姊認為搜尋文獻並整理成報告這份任務因為在研究所時期都訓練過，因此不會是工作中感到挫折的點，反而「溝通」是最困難的，因為藥物安全組承接食藥署的計畫，所以常常需與他們的承辦人溝通，像是如何傳達實務執行上的限制，並取得兩邊都滿意的結果、一個最好的平衡，這是學姊覺得最具挑戰性的部分。

學姊提及自己的個性會想要把一件事情做到最好，不過想當然有時因為有溝無通或時間壓力，事情無法照著理想中的方式去做，此時心理會感到掙扎，但這也讓學姊產生心態上的轉變：有一些事情不會是你理想中最完美的狀態，理想與實際總是存在著差距。雖然工作過程中遇到上述的困難，學姊認為自己當時做的各種努力有被看見，也才可能有機會升上小組長這份職位。當一個人很認真、很專心，盡力地想要把一件事情做好的時候，都會有人看到他的努力。

●意義，來自於實踐

學姊談到剛進公司時寫一份報告提供建議上交後，經過許多流程後，收到食藥署的公文寫到要求哪一間廠商的仿單要修改什麼文字，是最有成就感的事情，因為那些文字就是當時自己建議出來的東西，而不只是一份報告，是真的有反映在現實的政策中。此外，藥安組要幫忙食藥署擬風險溝通表，之後可能會遇到醫療人員看了溝通表後打電話詢問藥品風險的事情，此時學姊便會覺得自己寫的東西真的有人看見，並且如實傳達到每位醫療人員手中，因此感受到很大的成就感！學姊便覺得自己做這份報告，是非常具有意義的一件事情。

●藥害救濟基金會的社會角色

首先是藥害調查組的部分，學姊認為對病人來說，便是幫助病人能夠獲得藥害的救濟，因為他們負責把病歷做整理跟分析，如此一來案件才能夠順利進入審議的流程，然後幫助到這些因藥害受到傷害的病友，使他們獲得救濟，得到心理上或者金錢上的安慰並且改善後續的生活；那對於直接接觸病人的醫療人員來說，他們有能夠幫助病人的管道。

再來是藥物安全組，他們負責的藥品安全監視業務算是間接對社會有益處。他們藉由歸納分析藥品的風險，提供食藥署專業的建議，舉例來說，讓不安全的藥品下市、建議修改藥品的仿單、提醒醫療人員相關的風險等等，這些事情會間接的讓病人的用藥安全受到保障。

提到基金會的未來發展，由於基金會宗旨便是使正當使用合法藥物而受害者迅速獲得救濟，以保障消費者、醫療院所及製藥業者之權利，因此學姊談到他們一直以來皆致力於幫助政府監控藥品的安全。此外，基金會近期開始接醫療爭議的諮詢、開辦教育資源平台課程等等，逐漸擴大業務範圍，讓公司將來有越來越好的發展。

對學弟妹建議

●藥師執照是藥學生不可或缺的一把利器

學姊認為對於藥學生來說，現階段最重要的事情就是考取藥師執照，所以上課期間一定要認真地學習藥學的知識，畢竟擁有這一項優勢，對於未來找工作和職場上都會成為很大的助力。

●多接觸新知，探索適合自己的路

學姊談到在大學時期其實學校有很多的資源可以利用，例如：常有進入職場的學長姐會回來分享工作經驗，就可以藉此了解藥學系未來可能有哪一些發展。所以在大學的時候有任何的活動，只要不排斥，就去參加，並且去看看這個東西對自己來說是否有興趣。大部分的人很難在大學就有明確的目標，所以多參與可以吸收各種資訊的活動是一個可以尋求自己目標的好辦法，像學姊大三時有去輝瑞藥廠實習、大學時做專題研究發現自己對做實驗有興趣，才進一步去念藥理所，並且知道有基金會這個工作管道。對於有沒有建議出國念書或念研究所，學姊認為如果符合自己的興趣、覺得對自己未來有幫助，那麼就去念吧！甚至也可以出社會工作幾年之後再回頭念研究所或者出國念PharmD等等都是另一種選擇；即便沒有想繼續深造，提早進入職場也可以提早累積工作經驗。所以對於藥學生未來的建議，學姊認為只要做決定的時候有認真的思考過，對於自己想做的事情不需要有過多的猶豫，每一個生涯過程的歷練都一定可以化作養分。

北漂，一場藥廠業務之旅的起點

- R32 游春明學長
台灣諾和諾德藥品股份有限公司
糖尿病事業暨肥胖症領域 資深業務處長
- 採訪者：R67 呂予靖、陳湘昀
- 主撰者：R67 陳湘昀
- 訪談日期：2025/02/13



66

前言

探索職涯的道路上，彷彿經歷無數個十字路口，是一切的機遇與選擇造就今日的光景，從一開始的不確定，到最後的確信，是一路以來的歷練與累積，或許前路遍布荊棘，只要跨過，都會是成長的動章，相較於藥廠中其他職位，業務的門檻也許相對不高，但是能夠出類拔萃，卻是付出辛勤勞作的成就、職業路上的披荊斬棘。

游春明學長藉由自身經歷與作為高階主管的觀察，鼓勵學弟妹「勇於嘗試、不懼改變」，嘗試是想法的付諸實行、是邁向更好的契機；改變是跳脫框架的突破、是向目標靠攏的關鍵，並且時刻保持積極的態度、致力提升自己，終將為自己攢下一片天地。

命中注定的選擇

學長提到，當時在畢業前先是準備預官，接著準備藥師國考的考試，考完國考之後便去當兵，學長當時還有報考研究所，雖然沒有順利考上，但也因此讓學長踏入現在就業的藥廠工作領域。服完兵役後，學長為了能夠盡快投入職場工作，因此選擇投遞履歷到外商藥廠應徵北區業務代表，最終也成功的錄取台灣必治妥施貴寶公司，開啟了學長作為藥廠業務的北漂生活。

學長的職業生涯中曾經任職於兩家外商藥廠，第一家是美商的必治妥施貴寶公司，以擔任醫院組的業務代表為開始，後續獲得晉升負責業務訓練與業務效益工作，在第一家公司工作的九年間是他的職涯啟蒙，也讓學長學習及累積了許多經驗；第二家是丹麥商的諾和諾德公司，也是學長目前已經工作長達二十餘年的公司。

解密諾和諾德公司

諾和諾德公司具有百年的歷史，在台成立也已經超過三十年，其在胰島素發展史上具有舉足輕重的地位，胰島素剛開始發展時，若說美商有禮來公司，那麼歐商就是諾和諾德公司，諾和諾德生產供應全球50%的胰島素，然而不止於此，現今的諾和諾德主要的研究發展有四大領域。

首先，在糖尿病治療領域，除了胰島素之外，也開發注射與口服的腸泌素，成功地將蛋白質藥物做成口服劑型；其二，在肥胖治療領域，成功上市為人熟知的減重「瘦瘦筆」，從一天注射一次的劑型到一週注射一次的劑型；其三，在罕見疾病的藥物開發，則著重於生長激素與凝血因子的相關研究領域。除此之外，近年來也逐步往代謝性脂肪性肝炎、心血管疾病、阿茲海默症藥物領域發展，觸及更多嚴重慢性病的不同範疇，也是藥廠研究與創新能力的展現。

領航藥品的掌舵者

●站在今天，遠眺未來

身為業務的高階主管，學長強調在中長期策略規劃及時間管理的重要性，除了在全年重要的事件上預留時間之外，在平常自己行事曆安排上，通常會規劃到兩個月，如此一來，除了對日程更加熟悉之外，更能夠從容地應對繁重的工作，排列事情的輕重緩急，以及妥善調配自己的時間，兼顧工作與生活的平衡(Work & Life balance)。

學長提到對高階主管來說，相較第一線的業務人員，需要花較多的時間與其他部門主管、總經理，甚至於國外同事，開會討論公司未來的銷售策略方向、行銷預算規劃、新產品上市計畫等。身為業務主管，首要目標即是達成公司的年度業績目標，除了與其他跨部門同事開會外，也需要做區域客戶的拜訪、了解第一線業務同仁的工作狀況。在台灣大多是在週末的時間舉辦學術研討會，因此，時間的安排上就更為重要，透過良好的時間安排，才能在完成工作的同時，也要善利用空閒的時間去做其他想做的事情。

●改變與革新，締造藥品新紀元

在擔任業務的職涯中，學長深感「人是習慣性的動物」這句話所言不虛，改變向來都是困難的，包括市場成規的改變，藥廠內部的創新與變革，但也正是因為深知這些挑戰的不易，在成功做出與以往不同的變革時，才得以獲得與之相應的成就感。

學長以醫院進藥品項「進一踢一 one in - one out」的規則為例，規定的本意在於避免類似藥品項過多、也影響醫院的評鑑，但對於一個創新藥品來說，並沒有舊的品項能夠被取代，此時，如何用相關證據說服藥事審查委員會中的委員們，讓創新藥品能夠更早造福患者並且被使用，就是一項考驗；此外，對於藥品要申請健保給付，或是走自費市場銷售，在實證下如何爭取擴充健保給付規範、同時又兼顧預算考量，也是具有十分的挑戰。對於這些挑戰，學長為其設下了「勇敢做決定 dare to make choice」的註解，一切都要在努力嘗試過了之後，答案才會分曉。

至於公司內部最大的挑戰，學長個人經驗是組織的變革，改變的方向非常多元，或許是組織的擴編或縮小，或許是與其他部門的整併，或許是因應市場狀況所做的策略調整。像是前幾年受到新冠疫情的影響，線上數位工具的使用變得更加重要，針對這些無法預測的改變，學長表示在平時就應做好準備，千萬不要畫地自限，不要侷限於自己負責的產品領域，而是應該多方面的累積知識與能力，在公司進行組織變革時，思考這個變革的目的是什麼，進而讓自己的職能跟上公司的步伐。縱使習慣再難改變，也應該要抱持著積極正面的態度學習應對，而不是一味的依循過去的行事準則「What got you here won't get you there」。

行銷的致勝法門

除了擔任業務主管外，學長也曾負責過行銷部門，隨著消費者環境與技術的變遷，行銷4P理論現在也進化到行銷7P理論，更能夠了解消費者的心態。就4P理論在藥品行銷的應用，包括：第一「Product」，首先透過市場調查，了解大環境和醫療政策的生態，再者，就產品本身的療效、副作用、使用便利性上探討治療上未被滿足的需求、與現有使用藥物比較的差異點等；第二「Place」，通常處方藥品的通路包括醫院、診所、經銷商、藥局等，要清楚藥品銷售的優先通路，如何做供貨鋪貨的分配；第三「Price」，考量要點在於要走健保或是自費市場？產品是單一劑型還是有多種劑型？單一產品還是要搭配其他藥品配套銷售？如何讓客戶和患者認同該產品的價格，找對目標族群，價值被肯定，客戶和患者是願意為了好產品而多付出金錢的，一味地削價競爭，並不是好的訂價方式；第四「Promotion」，包含學術部門舉辦的專家會議，講師訓練、公關部門負責的公司品牌形象，行銷部門舉辦的上市發表會，學術研討會，應用線上會議或網路數位媒體等，重點在什麼方式的行銷活動，最能接觸到目標客戶，傳遞正確的產品訊息。此外，對於新產品的上市，如何事先跟國外爭取到上市費用的資助，也是非常重要的。

給學弟妹的建議

●藥廠新鮮人

藥廠的經營與運作需要由許多不同功能，不同職位專業的人共同合作，除業務，行銷，臨床試驗，查驗登記等部門外，學長也針對幾個藥廠常見而藥學系同學相對較為陌生的職位做簡單介紹。Market access是最近幾年相當熱門的職位，這個職位的職責主要與政府醫療政策、申請健保價格、擴充健保給付等有關，通常需要有研究所學歷，熟悉藥物經濟學與政府醫療政策更佳，有興趣的同學可以報考相關的研究所就讀，另外一個職位是MSL (medical science liaison)，這個職位與業務代表最大的差異，是能夠和客戶談到尚未取得適應症的產品，能夠與客戶就學術上做討論，通常也需要有研究所學歷，能夠快速研讀文獻並摘錄重點，與公司的產品行銷策略結合，與客戶做良好的溝通與交流。提到隨著時代發展、科技進步，數位工具應用的能力也越來越被重視，MCE (multi-channel engagement) 是值得關注的趨勢之一。

●製藥公司的無限潛力

學長提到要判斷一個藥廠的未來潛力如何，從其上市的股價表現可以略知一二。R&D的投資，未來產品研發方向、臨床試驗階段，現有產品在市場上的銷售表現，都會對其公司股價有所影響。

此外，學長亦針對台廠與外商藥廠的差異做簡單的比較，外商藥廠在薪資、休假、津貼、員工福利上相對好一點，如果外商藥廠沒有職缺，先到台廠就職並累積實務經驗，一段時間後再考慮轉職也是不錯的選擇，而這時候累積的經驗也可能成為面試其他公司時的加分項，讓自己更有優勢。不過學長也強調這不代表台廠就一定比較不好，就現階段而言，台廠著力點主要在於學名藥與生物相似性藥，而學名藥與生物相似性藥也是有一定的市場存在，反而對擁有專利權的原廠來說，如果產品後續沒有新產品跟進，反倒會失去原先的優勢，進而市佔率下降。

●敞開未來的敲門磚

學長談到在醫藥分業之後，藥師的待遇逐步地提升，因此就讀藥學系是一個不錯的選擇，另外，學長強烈地建議藥學系學生一定要考到藥師執照，因為這相當於給自己的專業做一個肯定，只要藥師執照在，那我們就一定能有一口飯吃，是就讀藥學系最大的保障。

針對不太確定自己未來職業道路的學弟妹，學長認為如果真的不清楚自己想要的是什麼，用刪去法試試看不失為一個好方法，學長以自身經歷舉例：學長當初覺得醫院藥師的工作內容太固定、社區藥局的工作時間不自由、臨床研究員對學歷門檻要求較高，最後選擇從藥廠業務的工作開始做起。在探尋未來的道路上，學長鼓勵學弟妹勇敢地去嘗試，嘗試過後發現有需要時再在職進修，或是考相關證照其實也都還不算太遲，畢竟，凡事都要先有個頭，才有機會談然後，因此，就算在進入職場之後，也不要停下腳步、自我設限，應該持續地充實自我、學習與接受新知。

對於想要嘗試業務代表職位的學弟妹，學長提醒面試時能否脫穎而出的三大要點：其一，「knowledge」，也就是應聘者本身的知識含量有多少，對於應試公司，產品與市場的了解有多少；其二，「skill」，即為應聘者是否具有銷售技巧的能力，包括與人溝通、社交能力、使用Office與數位工具的能力；其三，「attitude」，這點也是學長最為重視的一點，學長提醒我們，雖然藥學生在醫藥專業知識上有先天的優勢，但是後天的努力是必不可缺的，應試前一定要做準備，想想被問到那些問題時，我該如何回答。多做準備可以讓自己在面試時較不會緊張，而這些都會彰顯在應試時的表現，態度上是否積極。學長也用醫學研討會議作補充，一般業務人員可能只是把自己的工作做好，單純的當有客戶到公司攤位時，進行產品的介紹；然而，如果該業務人員對行銷工作有興趣，就會去觀察不同廠商的攤位布置，說明書等行銷工具的設計，整場會議行程如何安排，哪些人擔任主持人與受邀為演講者，討論的主題有哪些，甚至主動邀請客戶解說產品的好處，聆聽回饋，這除了展現自己積極的態度外，也讓自己有更高的曝光度，有機會被其他公司注意到，更是能夠讓自己學習收穫更多、更好地充實自己。

走過六月雪，帶著祝福勇攀下一座山嶺



● R36 吳明美學姐
食品藥物管理署 藥品組副組長

六月雪終得雪，蒼天不負苦心人

經歷人生很多波折與變動，也接續看著自己人生電影的悲歡離合。或許，變數與未知就是真正的人生。去年六月經歷了公務生涯中最寒冷的「六月雪」，今年六月，終於盼來一份遲來的肯定，不只讓我再次相信公義與真心，也讓那段深埋心底的委屈得以沉澱，讓眼淚不再是壓抑，而是釋懷與感恩。感謝署長看見我的努力，給予我肯定，也給了我繼續前行的力量。

在無聲的堅持裡，終於等來這一份光

去年5月，正值歷年來最嚴重的輪流缺藥事件，我卻成了那時「天選之人」首次感染COVID-19。即便身體極度不適，依舊戴著口罩每天提前上工，從早忙到三更半夜，拖著沉重的身軀回家。身為主管，我告訴自己：更要以身作則，向同仁證明，面對重大挑戰，我絕不缺席。那時的我從沒想到，當缺藥危機仍未解除、工作依舊緊湊之際，6月竟突然接到調職派令。站在辦公室窗前，我無語問蒼天，含淚承受這份猝不及防的調動。

時隔一年，又是5月。這次換成家用快篩缺貨事件，再度面對疫情升溫，端午連假我仍如去年般，到辦公室值班，一樣從白天忙到深夜。但不同的是，這一次，迎來的是升遷的肯定與長官的信任。當那份派令傳到手上，一瞬間熱淚盈眶。或許人生就是如此，有時先嚐苦澀，才能感受甘甜。

收到派令，我迫不及待與母親及家人分享這份喜悅，更想與父親當面訴說這份榮耀，只是如今只能仰望蒼穹，道出這份來自心底的思念與感謝。記得初入公門那年，父親語重心長地對我說：「我們沒有顯赫的家世背景，努力就是我們的背景，要做個令人尊敬而影響深遠的公務員。」我想告訴爸爸，署長看見我的努力，給予我最堅實的肯定。

一年前，踏進未知的醫粧領域，誠惶誠恐

一年前，從我熟悉的藥品領域，踏入陌生的醫粧領域，心中百感交集，誠惶誠恐。醫粧組的業務廣泛而多元，對我而言，每一個法規條文與審查案件，都是全新的學習與挑戰。在組長專業的帶領，專委、簡技（怡真、欣慧、正寧、亭瑤）悉心督導下，謝謝辛苦的六位科長（敬崴、國驪、文偉、汝青、旭輝、家榮），在每日繁忙的公務中，對於長官交辦事項戮力達成。怡君思路清晰，打理組內行政庶務有條不紊，值得信賴；雅容話不多，但溫暖有情、善解人意，讓我備感溫馨。俊佑、佳晃，總在門外默默支持，隨時伸出援手。這一年裡，在醫粧未知的領域中逐漸站穩腳步，因為有您們的扶持，讓我得以無畏向前。

一科讓敬歲科長留下精彩的告別作

平日裡，國際合作、展延、一等級複查等各項業務已經夠忙碌了。或許是要在科長即將調往桃園衛生局前，為他留下一段難忘的回憶，這幾個月真是精彩萬分。從川普狂人的關稅政策開始，讓宛真忙得暈頭轉向，接著又碰上新冠快篩試劑缺貨危機。我們催促業者日夜趕工，連鎖通路也全力以赴加緊鋪貨，每日緊盯著業者回報的產銷數據。泰×公司always亂報數字，讓科長與宇哲天天上演「校正回歸」傷透腦筋。三個星期後，產能過剩，都不知是CDC預估失準，還是媒體渲染炒作，根本就是個假議題，但也是在這段期間，讓長官看到本組緊急應變能力，婷安每日詳實撰寫工作日誌，呈現本署因應作為與努力。尤其令人感動的是端午連假期間，全組各科不分彼此、齊心協力動員全台查核快篩鋪貨情形，短短4小時內，動員70人次、查核197家連鎖藥局與超商，大家展現出高度的凝聚力與行動力。優秀的上景更發揮智多星的本事，利用GIS技術，完整呈現本組努力成果，讓長官看得見、看得懂，更看得敬佩。這會是將來回首醫粧組歷練時，一段精彩的告別作。

二科奮鬥科，每天都在作戰

二科，幾乎每天都在打仗。雜事最多、法規擬定、預算編列、計畫管考、屬性判定、網路違規，每一件都是急事要事，專案一波未平、一波又起，科長與同仁真的辛苦。小白高審辦的計畫都很有高度；孟韓律師常給大家專業的法律意見；苦命的阿信，歷經多個月終於順利公告修訂邊境查驗辦法，但接下網路購物不法熱門業務，很是流淚；孟萍經常代理科長，一次次加班到很晚，總能搞定署長室夜間緊急交辦。軒武在驗光師公會矯正鏡片紛爭案件處理的漂亮，我要您務必堅持到底，倫慈公文品質佳，但總有一堆又急又不重要的主計畫請辦單在磨人，淑儀扛起衛生局很多有難度的屬判案件，君安對醫材廣告審查累積經驗十足，紋伶最熱心科內事務，謝謝家瑜、婷捷姐妹於公於私幫忙我。

令人印象最深刻的就是矯正牙套事件，或許當年有其政策時空背景，讓法規搖擺不定，一下全套、一下半套，也讓我們疲於奔命。還好姜署長上任後，有心與口腔司聯手解決，才逐步化解混亂。面對牙技師公會與自救會按鈴申告食藥署，說不委屈是假的。就在我心裡備感壓力之時，怡真專委的一句：「二科法律團隊會給美副最大的支援」，讓我倍感溫暖，知道自己不是孤軍奮戰。還有軒武，讓我全程參與3月20日牙套會議，那場會議各公會交鋒精彩萬分，署長主持功力更是無懈可擊。會議結束那天下午，署長還親自送來一盆蝴蝶蘭為我加油打氣。那一刻，我的心暖了，也笑了。因為有您們同行，風雨再大，也無懼。

回想當年在北區擔任科長時，也是如此日夜忙碌。那幾年一件件重大食安案件連番發生，經常稽查到三更半夜、甚至徹夜未歸。所幸當時的同仁們都滿懷理想，年輕有衝勁，大家一起披星戴月辦大案。如今在二科，我也看見您們那份燃燒著的初衷與理想，請大家記得，我們做的每一件事，都是攸關2300萬人民重要的決策，再忙再累，也別忘了當初進入食藥署那份單純而堅定的信念，加油哦。

三科臨床試驗科，期許很深，是我極為珍惜的團隊

臨床試驗，是我最熟悉也傷感的領域，當年父親癌末病重，所幸有機會參與癌症免疫治療新藥臨床試驗，三年陪同父親參與臨床試驗的過程中，增長我藥品IND與GCP智識，如同兒時爸爸牽著我走上學，一步一腳印。某天夜裡我在三科群組憶及父親潸然淚下，淑慧知道我特別關心人工心臟臨床試驗，我希望這種真正救命的醫材可以早日問市，感慨很多人等不到心臟捐贈就走了…，這份遺憾，我特別能體會。我對三科始終有著最深的期許。因為我知道，這裡守護著無數等待希望的生命。

謝謝三科同仁，懂我對於恩慈醫材專案申請案辦理效率的堅持，資料齊全，您們一定會用最速件處理，因為我們都明白：每一件案子背後，都是等著救命的家庭與生命。還有一等級醫材的管理模式，我知道您們盡力規劃，但是不守規矩的業者，還是會以2報1規避管制，讓一科在複查後續的裁處、撤證，真的很費力。方穎學姐是三科台柱，就像是活字典，對於長官交辦疑難雜症，各國管理規範，都能盡快查詢回應，比Chat GPT更值得信賴。晉毓技正，代理科長時總不疾不徐，但一定使命必達。宜芳技正，在北區的能力與實力有目共睹，讓文偉科長慧眼識英雄挖角來本組，為三科增添一股堅韌的力量。從雨鑫、瑩珊笑容裡，感覺出業務輪調的成長與喜悅。宣翎積極辦理專案諮詢輔導，但業績量似乎還有很大的成長空間。勁杰辦理難纏的監察院調查案，終於告一段落。

四、五科查驗登記，肩負著業者高度期待

查驗登記的工作，從來不是輕鬆的任務。每位查登同仁身上都背著一串長長的未結案件編號，那不只是工作清單，更是業者殷殷期待的目光與救治病人的希望。感謝汝青科長定期召開科務會議，強化同仁的審查能力與標準一致性，以豐富的查登經驗引領團隊，耐心指導把同仁帶得很好。

感謝春月、玉卉、曉倩、佩嘉、小芯、煜婕、珮雯、心渝、郁琰、孟昭、寶琳、思敏……，每當諮議會或面報前，會主動來與我討論審查提案的重點、爭議考量與法規脈絡。因為您們的細心講解，讓我逐步走入醫材查登這個專業世界。雖然醫材查登與我原本熟悉的藥品查登在邏輯架構上有很大的不同，但同樣都需要極高的專業判斷。然而，看著您們辛苦付出的背後，心中常有感慨。新成分新藥的審查費高達150萬，而無類似品醫材僅收13萬，兩者之間的懸殊差距，實在與您們投注的心力極不相稱。

在新興的AI醫材審查上，感謝旭輝科長、泰龍與俊仁成為我最佳的啟蒙導師，仔細教導我AI/ML審查的專業判斷與技術應用。AI的浩瀚學問如同星辰大海，變化日新月異，每當聽您們解說最新演算法、模型驗證與臨床應用時，總讓我深深佩服，也更加堅定我們肩負那份使命感。謝謝您們默默守護著這一條AI醫材發展創新、專業審查之路。有您們在，相信能達成署長的願景，讓台灣醫材打國際盃，走向世界的舞台。

六科化粧品科，麻雀雖小，五臟俱全的團隊

六科的您們，總讓我放心，從不讓我為化粧品案件分案煩惱，因為只要是化粧品相關的，不論是國際合作、與情應對、不法稽查，還是上市前後的管理監督，您們總是全力以赴、絕不推辭，辦得讓人放心。謝謝家榮科長帶領，您們雖小小一科，卻承擔著很大挑戰與責任，真正應驗了「麻雀雖小，五臟俱全」這句話。

感謝子儀、姿筠技正，常跟我討論外泌體的規範與審查標準，陪我摸索這片全新的領域。然而，令人感嘆的是，當我們努力嚴謹守著法規、把關化粧品安全品質時，市面上那些不法販售的外泌體產品依舊橫行，甚至賣得比合法產品還要火熱，而眼看著醫事司與藥品組也無法可管，這份無力感，讓人無奈。

AI專案辦公室，點亮台灣AI醫材的新希望

AI專案辦公室，肩負著引領台灣AI醫材上市的重要使命，從專案諮詢輔導、教育訓練、實務座談、爆滿活動，場場佳評如潮、掌聲不斷，成功凝聚產官學研的資源與熱情。亭簡專業、妙玲熱情、秀慧穩健、享晉踏實，協助國產AI醫材業者了解查登法規，取得上市許可。您們的存在，讓國內AI醫材創新不再只是夢想，而是真正看見「取證上市、落地使用」的具體成果，為台灣AI醫材產業點亮希望。

帶著您們的祝福，啟程攀登下一座山嶺

一年，說長不長，說短卻也不短。這段時間裡，深刻體會人情冷暖，也收穫許多真摯的友誼。清晨7點出頭，我總是早早抵達辦公室，和一科的彭哥默默比拚著誰更先到。每當關上辦公室的門，許多時候，心裡反覆的是韜光養晦、等待來日…。

在茶水間，阿信問我：為何寒冬裡仍喝著冰水？我總笑著回：「寒天飲冰水，點滴在心頭」。在醫粧組的午后，我常抬頭望著天空。佳穎告訴我：「傷心的時候就抬頭看天空，想想爸爸正在看著您。看著天上，眼淚也比較不會流下來，當作是父親提醒自己要堅強。」

好友連加恩醫師送我上個月甫出的新書《走人少的路》。書末那句話深深觸動我的心：「記得爬上一座山之後，要趕快下山，因為前面的路程，還有更多的山嶺等著你去征服。」是的，這一年，在醫粧組有您們相陪相挺，我成長了醫材與化粧品專業，更收穫了許多溫暖的情誼，這些，將成為我生命中最珍貴的養分。如今，帶著您們的祝福與鼓勵，我將啟程攀登下一座嶄新的山嶺。後會有期，願大家未來的日子裡心想事成、身體健康、事事如意。

67 坩堝

CRUCIBLE



高坩藥宣隊

薪火相傳的坭塢精神——從服務到成長的旅程



社長
R67 何詠婕

「你們這兩個字怎麼念啊？」

「我們是坭塢（ㄍㄨㄛˋㄩㄣˊ）社哦！坭塢是一種實驗室裡用來熔融物質的容器，而我們取其耐高溫的特性，象徵社團堅韌不拔的精神，無論遇到什麼挑戰，我們都能迎刃而解。」

每次來到新的服務據點，這幾乎是我最常被問到的問題，也是推廣「坭塢精神」的起點。而我與坭塢的一連串故事，正是從這個疑問開始的，從一次次的解釋中，我漸漸看見，那不只是社團名稱，更是一種信念的傳承。

我與坭塢的初次見面，是在東港的中藥宣。從高中開始，我就嚮往加入服務性社團，陪伴長輩聊天、運動，帶著小朋友們進行團康活動。而就在第一次出隊時，我遇見了「天使妹妹」。她活潑又乖巧，伴著和煦陽光，我們一起唱歌、玩遊戲、聊著未來。然而，當活動進行到需要舉手回答問題時，她卻遲疑了，像是缺少了一點勇氣。我輕聲鼓勵著，她卻始終無動於衷。

「我們來約定，等我上台問問題時，第一個一定點妳！妳一定要舉手哦！」

「當我數到一，才可以舉手哦！三、二、一！」

我看見她坐在最後一排，眼睛閃閃發亮，勇敢地舉起了手，使勁全力揮舞著手想讓我看到她。那一刻，我明白了——我們來服務，重要的不是單純教會他們什麼，而是彼此陪伴、彼此療癒的過程。小朋友們讓我憶起，被信任是多麼珍貴。而我相信，那一天，她的心裡，也悄悄留下了一道勇敢的印記。

就在這溫暖的陪伴與互動中，我愛上了坭塢。或許是這份熱情使然，我也就這麼迷迷糊糊地接下了社長一職。直到真正上任後，我才驚覺那些看似順利的活動背後，竟藏著如此龐雜的準備工作。一場短短的兩天一夜活動，從申報企劃書、與各方協調，到與幹部溝通，每一項都是艱難的挑戰。尤其是最棘手的資金問題，四處碰壁的無力感，讓我深刻體會到舉辦一場活動的不易。那些繁瑣瑣碎的事務逐漸磨去我對坭塢的熱情。我開始想逃避，想放棄。然而，一次上台的機會，讓我重新感受到坭塢信念的傳承。那是在去年的「校友回娘家」活動。由於坭塢是藥學系傳承已久的社團，活動中安排了一個簡單的近況分享。我抱著例行公事的心態走上台，心想大概沒有人會特別在意我說了什麼。然而，當活動結束後，竟有校友特地私訊粉專，表示自己曾是坭塢的幹部。四十多年過去，得知坭塢如今如此多元並蓬勃發展，他深受感動，並鼓勵我們繼續努力；還有位八十多歲的校友，特地帶來坭塢創刊號，向我分享當年坭塢成立的點滴；更有校友得知我們資金籌措困難，二話不說，慷慨解囊，直接補上最後的缺口。坭塢不只是一個社團，而是一種精神，一種跨越時代、薪火相傳的信念。

坭塢的價值，不僅在於燃起我們對服務的熱忱、體會互相信任的感動，更在於那份跨世代流轉的坭塢精神——堅韌不拔、無懼挑戰、彼此陪伴、共同成長。感謝所有陪伴我走過這一年的幹部們，沒有你們的鼎力相助，我勢必無法堅持下去，接下來就讓我們一起帶著這份傳承繼續前行，也期待未來學弟妹們能將坭塢精神延續下去！

回望/重拾/傳承



副社長、社群小編
R67 蔡幸臻

對於大多數學生而言，九月顯然是一個象徵著假期結束的月份，雖然開學後的日子又會被課業給佔據，但到了大學，新的校園、陌生的同學們，以及系隊、社團等等課外活動，光是一個全新的環境所帶給我的新鮮感足以讓我忘卻學業的枯燥，我對於一切事物都抱持著相當的熱情，腦中描繪著我的大學生活，想著要參加哪些活動為接下來的生活上色。

「坭塢？」看著這個只會在化學課實驗器材介紹所出現的詞彙，雖然稍有耳聞，但在社團嘉年華上第一時間仍然無法看出坭塢社究竟是一個什麼樣的社團，只覺得看起來充滿學術性質好像很聰明。高中時只參加過運動性社團，服務性社團的活動內容對我來說還是稍顯抽象，最後在好奇心的驅使下和朋友結伴參加了社課，在社課結束了解到藥宣是會透過短劇、遊戲的方式向小朋友或長者進行衛教，同時陪伴他們的一個活動。

第一個參加的活動便是兩天一夜的中藥宣，服務的國小人數並不多，每個年級只有一個班且全校大約才一百人，因此小朋友們彼此之間都相當熟悉，起初有些擔心他們會不願意理會只有兩天交集的我們，但有別於我的擔心，即使彼此在這之前毫無交集，小朋友們卻總是張著閃閃發亮的雙眼，迫不及待地分享著好多他們下課時光的趣事，或者是隔壁班的哪個同學做了什麼事情，即使有時候講話速度比較慢，但他們全然的信任讓我感到暖心，刻意壓低牽手的位置、蹲下後才能平視的雙眼、想要分享小祕密而靠在一起的耳朵，我以這樣的方式希望可以回應他們所帶給我最純粹的真誠。

有了這一次特別的經驗，我也積極參與往後的藥宣活動，即使每一次都是服務不同學校的小朋友，但在和他們相處的過程中發現到，除了在他們小小的心中植下正確的衛教觀念之外，他們的童言童語、最純真的想法、眼底下不受到汙染的那片純淨，總能使我暫時忘卻課業的繁重還有心中的小煩惱，彷彿看見了被珍藏在記憶深處當中，曾經也是那麼無憂無慮又單純的自己。我們總是互相提醒不能承諾小朋友們明年再來，起初不以為意，想著他們應該不會把我們看得這麼重要吧？結果每次結束後還真的都會聽見小朋友們問起這個問題，心中雖有許多不捨，但更希望可以好好記住和小朋友們相處時所帶給我的感動。

兩年好快就要過去了，從只是來參加活動的大一新生變成了要負責籌備的大二幹部，在坭塢的日子不知不覺中也開始倒數著，當初僅是一個小小的契機，卻串起和好多小朋友們、長輩的回憶，也因如此，才有了和其他幹部們一起在社辦、在藥宣中共同奮鬥的身影。不曉得在畢業前，甚至是畢業後的好幾年，坭塢會變成什麼樣子呢？相信一定會越來越好的，也希望未來的大家可以將我內心的這份小小期望，還有我這兩年在坭塢所體會到的感動以及溫暖好好地傳承下去，最後最後也辛苦每位幹部了！你們都好棒喔。

在熾熱的埧塢中鍛造青春的不朽



中藥宣隊長
R67 周柏好

當初因為社長的一句詢問，便毅然決然的接下中藥宣隊長一職，也許是因為內心深處一直懷抱著辦活動的梦想，也許是渴望為大學生活增添幾分色彩，無論如何，我始終感謝當初那個衝動的自己，讓我有機會加入埧塢這個熾熱而溫暖的大家庭。

中藥宣，成為我與埧塢的初次相遇，短短兩天的時間看似不長，卻足以讓我和小朋友們從互動及陪伴中建立情感，也讓我與隊員們並肩攜手、攜笑同行。從初見時的羞澀陌生，到離別時的依依不捨，那些和小朋友們共度的時光充滿著最單純的快樂，總能從他們的身影感受到滿滿的活力，也從他們的身上看見了最純真、直率的樣子，我喜歡和他們談天說笑，喜歡和他們嬉鬧玩耍，也喜歡看他們積極搶答、認真闖關的模樣，我們都忘卻了現實的繁瑣，沉浸在無憂無慮的童真世界，每幀照片定格的瞬間都是燦爛時光。

大二接下中藥宣隊長一職，不再像大一一樣只需做好自己份內工作即可，更需要去考慮整個營隊的規劃，思考如何安排人員及時間才能讓行程更加流暢？如何創新能使營隊兼具趣味及知識性？然而，籌備過程並非一帆風順，被國小婉拒、經費有限、計畫不如預期等種種困難曾令我懷疑自己，真的能勝任這個職位嗎？真的能辦好中藥宣嗎？慶幸的是，我並非孤軍奮戰，埧塢的這群夥伴是我最堅實的後盾，沒有你們就沒有如此順利的中藥宣。

從大一的工作人員到大二的主辦人，角色不同，責任加重，但不變的是活動結束後的那份感動與成就感，小朋友們的學習與成長使活動更有意義，而他們燦爛的笑容及熱烈的掌聲無疑是對我們最大的肯定，當他們用真摯的眼神對著我說：「活動很好玩，我很喜歡！」「你們還會再來嗎？」，那一刻，籌備以來所有的辛苦都化作滿足，卻也夾雜著不捨，因為深知不會再見，我們或許只是彼此生命中的過客，但希望這段短暫的相遇能成為彼此心中閃閃發光的回憶。

我想，人生從來沒有所謂最好的決定，但加入埧塢卻是我從未後悔的選擇，很開心也很幸運能遇見你們九個人，與你們在社辦吵吵鬧鬧，在活動中並肩作戰，這些沿途拾起的歡笑與幸福，都將裝進我滿載而歸的行囊當中，成為我青春旅途上珍貴的寶藏，也願自己能帶著這份在小朋友身上看見的純粹與熱忱，勇敢無畏地走向未來。

P112埧塢的旅程即將到達終點，但願這段旅程化作歲月長河裡的一抹餘光，無論時光如何流轉，都將如夜空中的星辰熠熠生輝，映照著我們曾經並肩奔跑的青春，也願這輛名為「埧塢」的列車繼續行駛，奔向更遼闊的天地，將歡樂、知識、感動傳遞到更多的地方。

名為埧塢



小/老藥宣隊長
R67 鄭祥邑

不知不覺間，我踏上這條名為「埧塢」的旅途，走過一道道未知的關卡，完成那些曾經遙不可及的挑戰。懷抱忐忑與不安前行，卻正因這些情緒的交織，使每段經歷都擁有獨一無二的重量。或許，這正是埧塢最迷人的地方吧！在未知中摸索，在躊躇間成長，最終將徬徨淬煉成勇氣。

成為小藥宣隊長，完全出乎我的意料。或許只是憑著一股衝勁便答應了，但在一次次的服務之中，我逐漸體會到，這不僅是我們帶給長輩與孩子們的陪伴，更是他們的笑容與純真，溫暖了我們的心。看著他們在活動中發自內心的微笑，才驚覺自己是否在成長的路途中，悄然遺失了最初的純粹？埧塢，對我而言，不只是服務社會的舞台，更像是一面鏡子，在現實不斷衝擊時，讓我有機會停下腳步，重新審視自己。

擔任幹部的日子，也讓我以不同的視角見證這片天地。大一時，作為參與者，只需專注於當下，完成被指派的任務；大二後，成為活動主辦者，開始面對細瑣繁雜的籌備工作，時常被無數訊息轟炸，也常常被令人窒息的疲憊感壓迫。儘管如此，每次活動總能有驚無險地落幕，而這一切，背後最該感謝的，便是並肩同行的夥伴。當個人能力無法顧及所有細節時，正是這群夥伴的支持，讓企劃書上的構想化為現實。很幸運能在大學時期加入埧塢，接收各式各樣的協助，包括熱心傳承經驗的學長姐、總是給予建議的育澤老師、還有義無反顧伸出援手的隊友。這些人共同匯集出一股最堅實的力量，使我得以無畏挑戰，向前邁進。

很慶幸自己當初接下幹部，能在埧塢留下更多能收藏在心底的記憶，無論是歡樂、是無助、是驚喜……。活動進行時可能並非全然的完美，但正因為種種意外交織出這些獨一無二的故事。每次不經意回顧這些點滴，那些小朋友與長輩溫暖的笑容、真誠的交流都歷歷在目，讓我在迷失動力時，重新找到前行的方向。

或許，埧塢從來不只是個社團，而是一種信念，一股能跨越年齡與隔閡的勇氣，引領著我們踏入未知，擁抱挑戰。我想，就像旅人乘著小船航行，我亦乘著這艘名為「埧塢」的船舶，在未知的長河中，緩緩前行，寫下更多精彩的故事。

埧埧與我



活動長
R67 王羽晨

從大一第一次參加中藥宣開始，我便對埧埧社這個社團有了極大的興趣，而在之後也參加了小藥宣以及第二次的中藥宣，從中我漸漸地了解了埧埧的運作以及各項活動的內容，也在一次次的活動中體會到埧埧的溫暖，埧埧就彷彿是一個和諧運作的大家庭一樣，各個成員都盡自己的一份努力，將埧埧社打造成具有十足影響力的社團，持續舉辦各項活動來傳遞正確的觀念，也是從那時，我便有了想要成為埧埧社幹部的想法。

也因此，在社長的邀請下，我沒有多做猶豫便接下了埧埧社活動長的職位。而非常感謝上一屆活動長學姊所給予我的交接內容，裡面對於工作的介紹以及相關的注意事項都講得十分清楚，讓我可以很順利地接手活動長的工作，即使如此，在舉辦活動的過程中，還是常會發生許多難以預料的突發狀況，所幸其他幹部夥伴都非常給力，大家一起克服了許多的難關。我想，現在的我或許可以體會到以前各幹部的感受，看到活動順利完成時，內心真的會有滿滿的成就感。雖然身為幹部，比較偏向後勤籌備的角色，不像大一時當隊輔，與小朋友或老人有較近距離的接觸，但我認為這也是另一種截然不同的體驗。

以幹部身分進行的第一個活動，是在鼓山日間照護中心舉辦的老藥宣活動，在活動中，我們進行用藥安全短劇的演出，也教長輩製作乳液，在協助長輩製作乳液的過程中，我發現我的台語能力還有所不足，有時會因為緊張而無法流暢地以台語回答長輩的問題，然而即使我的表達不太流利，長者們也會很認真有耐心的傾聽，這令我十分感動，也發自內心的想要做得更好。而接著面對這次的大潭中藥宣活動，這次的活動規模比較大，所以各幹部需要處理的事情都更加的複雜，很感謝中藥宣長協助我處理了住宿的問題，然而再之後的遊覽車接洽、訂餐等問題，都是與幹部們一起花費了許多時間與心力才成功處理好，而看到工人與小朋友們對於餐點都吃得津津有味，我內心也十分高興，有很大的滿足與成就感。謝謝其他幹部們一起讓這學期的活動圓滿落幕。也希望在下學期，我們能夠開創埧埧的更多可能性，讓埧埧展現更多不同的面貌。

從參與到擔當——我的埧埧社幹部之路



文書長
R67 楊皓升

✧接觸埧埧

當初學測個人申請在填志願時，為了撰寫學習歷程讀書計畫，特別上網爬文有關高醫藥的種種，發現學長姊一致推薦一定要參加埧埧社的活動，於是就對自己埋下了一個小小的期許，申請上後的大一一定要來參加看看。而後來見到班群有在宣傳埧埧即將在期中考後辦中藥宣，帶著交朋友體驗的心態，報名了此次的活動，也順利地錄取了，於是便與埧埧結下了緣分。原先我以為埧埧的活動偏向同學間的交際，透過一些活動拉近彼此的距離，但後來在幾次的行前訓中體會到似乎並非我想得這樣，反而是一個公益性質的服務性社團。看著與我們年齡相仿的學長姊為了給素未謀面的孩子們精采的演出，花時間討論、彩排，團結一心只為呈現最好的一面，著實讓人感動，也讓我下定決心，希望以後埧埧的活動都要參加，不僅僅培養自己面對眾人表達的能力、燃起服務鄉親的熱忱，也可以在活動中沐浴在這樣團結和諧的氛圍中。

✧擔任幹部

說實在的，這份請求挺突然也挺意外的，自己並不是一個活動咖，參加埧埧也多少是因為希望可以多接觸系上的同學，但漸漸地好像就變成常客了。還記得那時還住在學校宿舍，敲門的是隔壁房的好友，原以為又是來日常的串門子，但他卻神情嚴肅的詢問我是否有意擔任埧埧的文書長，這既是驚喜又是擔憂，驚喜的是我被認可了工作能力，但也擔心自己是否真的能夠勝任這份工作，但想起高中自己一事無成，希望大學可以過得精采一些，於是就毅然決然地答應下來，也不清楚將來自己會面臨到什麼，就船到橋頭自然直嘛～

於此，我必須要感謝引薦我進入埧埧的活動長及接納我的社長，當然還有與我共事的幹部們，剛開始大家在尚未真正熟悉事務的情況下難免出現紕漏，感謝幹部們很扛，能在第一時間給予協助，也體諒初來乍到埧埧大家庭，像是劉姥姥進入大觀園的我，常常斷線，搞不清楚情況。

✧己身期許

這份職務偏向內勤的工作，相對於社長及各活動的主辦人的光鮮亮麗，我們比較像在幕後默默工作，在活動的時候也經常被社員誤以為只是單純的學長，但是在工作漸漸上手後，才發現文書長的職務內容似乎牽一髮而動全身。所以希望自己可以扮演幹部們最堅強的後盾，讓他們安心的處理其他事務，而這種繁雜的文書工作就交由我來吧！

說是撰打文書資料，但在接手後也是曲折不斷，包含保險不符預算要求，所以重新與新的廠商合作，所以流程重新來過；又或者是這屆新增的工作：撰寫新聞稿，因為是非科系的專業領域而需花時間研究、揣摩及反覆的修改。難關重重，但澆熄不了對於這份工作的執著，除了完美的處理了交辦事務外，我也想著自己是不是應該要做出自己的樣子，所以在部分項目上變得更加的條理明確，也加入自己的風格。或許在畢業時，回首觀望自己在大學時期留下的點滴，會為此感到欣慰吧？

很榮幸可以擔任埧埧這歷史悠久、佳績不斷社團的要職，也期許自己可以讓這個社團持續發出光芒。

我與坭塢的回憶與成長



總務長
R67 張軒豪

與坭塢的相遇

第一次參加坭塢的活動是在大一上的中藥宣，說實話，在中藥宣之前，我從來沒有參加過這類性質的活動，而當初參加的契機也只是朋友的邀請而已，不過在活動過程真的帶給我許多新的體驗：和小朋友們的相處和打鬧，或是站在台上演戲和宣導正確的用藥知識，一個個都讓個性沒那麼外向的我也試著努力表現自己，也和一起努力的「隊友」們創造了許多深刻的回憶。

從大一到大二，我陸續參加了每一次的中藥宣活動，現在回想起當初第一次參加活動的我和現在相比真的改變了很多，當初的我在和小孩相處時常常都是以「照顧」的角度在和他們相處，遇到活潑的小孩時也放不太開，後來的我慢慢懂得主動和他們聊天，了解他們的興趣和喜好、一起玩鬧，不只讓我和小朋友間的距離能拉近，也和小隊裡的許多人變得更熟，因此，參加中藥宣是我接觸坭塢的契機，更是我喜歡上坭塢的原因。

擔任幹部

當初會接下總務是被社長找上的，雖然在這之前參加了好幾次坭塢社的活動，不過擔任幹部這件事我並沒有想過，但有了之前幾次活動愉快的經驗，再加上我自己也想在大學開始參加更多的活動，再稍微考慮過後便決定接下這份工作。

在接下總務長這個職位之前，我過去並沒有相關的事務經驗，因此在當初交接職位的時候，我真的是不斷聽到一個又一個新的名詞和事物，好多東西都是我以前沒有接觸過的，所以當初在處理事情時真的讓我挺緊張的，好在經過了好幾次的手忙腳亂之後，我對這份工作慢慢熟悉，也讓我了解有許多工作真的只有實際操作之後才能夠真正上手。

結語

在大一的時候，身為社員參加大大小小的藥宣活動，只覺得活動真的非常好玩又有趣，直到大二接下了幹部之後，才發現原來我們當初每個藥宣活動，背後真的需要坭塢幹部的大家付出許多的時間與精力，最後才能夠帶給社員們這樣有趣的活動。雖然辦活動真的很累，但也帶給我許多珍貴的回憶，在大學能夠有這樣一群朋友、能共同為了一件事情努力並向前進，真的非常開心，相信在往後的人生裡，這段珍貴的回憶肯定不會隨著時間褪色，身為坭塢的一份子，這份精神與傳承會永遠停留在我的心中，難以忘懷。

在坭塢的成長與收穫—熱血與回憶並存



美宣長
R67 黃靖涵

轉眼間一個學期就過去，還記得大一上時抱著緊張又期待的心情參加了中藥宣，當時也沒有想過自己會參加每一次的中藥宣，還當了幹部，讓大學生活又多了很多回憶。

第一次參加中藥宣的時候我沒有認識的朋友所以其實真的很緊張，擔心自己會不會其實不適合這個活動，又或是放不開來和小朋友們互動，但在活動期間，我感受到小朋友們滿滿的活力跟熱情，讓我一開始的擔心完全消失，每一個小朋友都超級投入在遊戲裡的，讓我感到很開心，可以看到他們這麼喜歡我們的活動、看到他們的笑容跟希望我們還能再去一次的期待，讓我覺得參加中藥宣真的非常值得！除了獲得小朋友們滿滿的活力之外，我覺得很開心的是我認識到了現在的好朋友，這也讓我們現在可以一起擔任坭塢社的幹部、一起努力，第一次的中藥宣真的帶給了我很多我從沒想過的事情。

大一的時候我們是和小朋友們直接接觸的哥哥姐姐，但擔任幹部之後，我們則是負責舉辦活動的人，從活動籌備到執行，需要每一個幹部一起合作才能讓活動順利進行，雖然我的工作比較多著重在活動的幕後籌備，但我覺得這又是不一樣的體驗，不管是身為什麼樣的身分，我都從坭塢獲得了很多經驗。

我很開心可以成為坭塢社的成員，和一群非常可靠的夥伴一起共事、一起為了活動努力、一起創造了很多回憶，在每一次的活動中，都可以看出來每一位幹部都是真心的熱愛坭塢社，都是非常真誠的在和小朋友們相處，即使活動一定會有美中不足的地方，但我相信每一位幹部都用盡了全力讓活動能趨近於完善，也是因為這樣，才可以讓上學期的中小藥宣順利的完成，有這樣的夥伴我真的覺得很幸運，讓我的生活增添了很多色彩！

邂逅坵塢——不負對自己的期許



總編輯
R67 呂予靖

剛進入大學的我，儘管對於坵塢社有所耳聞，卻沒有特別想要參加坵塢社舉辦的活動，直到第一學期的小藥宣活動，受到朋友之邀，心想我並不排斥與小朋友接觸，並且可以認識更多對此活動有興趣的夥伴與學長姐，這便是我第一次參與的藥宣活動。大一下學期時，現任社長詢問我與副編是否有一起接下總副編職務的意願，當時我們考慮了一陣子，我想起上大學前對自己的期許：大學時一定要過得比高中精彩，除了唸書之外，還要多參加社團、各種活動來豐富自己的大學生活、勇敢嘗試新的任務與面對新的挑戰。秉持著這樣的想法，以及擁有可靠的編輯部夥伴與我一同努力，於是便接下了總編這個位子。

大一時我總共參加了兩次的小藥宣，雖然與其他幹部相比我的經驗並不豐富，但是那兩次向小孩們宣導用藥知識與帶領他們參與遊戲的經驗，仍舊帶給我很多新奇的體驗；大二上幹後擔任領導學弟妹的角色，亦讓我感受到社員與幹部職務的差異。大二上學期讓我印象最深、學到最多的活動非中藥宣莫屬，「幹部」不像大一時做好學長姐分配的任務便可，現在的我們需要開多次的會議，確保活動可以順利進行、需要複習很多次中藥宣隊長辛苦寫出來的細流，在活動當下隨時知道自己該待的位置與該做的事情。

我想幹部可以說是擔任藥宣活動幕後的角色，我們較少直接與小朋友們互動，而是需要隨時留意整體的狀況。不過在活動過程中，還是有遇到幾位可愛的小孩主動與我攀談，其中一位小女生與我分享她可愛的娃娃，讓我見到小孩仍舊保有的純真，也回想起曾經很喜愛娃娃、每天身旁需要很多隻娃娃圍繞才睡得著的自己；另一位女孩則是與我分享她的日常：她告訴我不久後她要參加舞蹈表演，由於我也曾參與舞展，除了感受到找到同好的喜悅，我也鼓勵她要好好把握表演的機會，因為那將是一輩子難忘且珍貴的回憶。我想藥宣活動吸引人的地方便在這裡吧？與小孩互動的過程中，可以遇到一些意想不到的事情與獲得意料之外的收穫。

就總編這個職位來說，我與副編負責的坵塢社刊當中，讓我學到最多的便是校友訪談的部分。從一開始與老師討論想找哪方面職業的校友做訪談，以及對訪網的毫無頭緒，接下來經過參考編輯學姐們的訪網、進一步查詢欲訪校友職位的二三事，以及和湘昀多次的討論，終於思索出令人滿意的訪網。而實際做訪談的當下，除了讓我學到與人的應對方式，此外還有應十分熟悉訪網的題目，因為在訪談的過程中，學長姐可能在前面的問題便已經提到一些後面提問的相關內容，此種情況下，在問到後面的題目時，便須換另一種問法，如此一來可以把握時間、避免重複的問答，也可以從學長姊身上學到更多的經驗與得到更多的收穫。

加入坵塢這個大家庭，除了前述隸屬編輯部所學到的東西，還讓我感受到舉辦活動的不易、夥伴們對藥宣活動的熱情，與想把活動辦得有趣的用心良苦，由於幹部們之間的合作，讓每一次的藥宣活動可以圓滿完成，夥伴們為了某個目標而一同努力的感覺，暖暖的，也是我當初期許自己大學可以做到的事情、追求的歸屬感！

意料之外的坵塢之旅



副編輯
R67 陳湘昀

大學，對我來說是一個很難想像、卻又忍不住想像的地方，對於大學，總是有很多來自外界的聽說，腦袋裡也總是有著模糊的藍圖，但是我想，當初剛升上大學的我，絕對想不到我會成為坵塢社的幹部，和這群平常吵吵鬧鬧、但是辦起活動來比誰都還認真的人們一起寫下無數美好的回憶。

第一次參加坵塢的活動是大一上的小藥宣，記得那時候拿到的角色是一個誤食毒品的Q版龍，我想我會永遠記得那天在Q版龍大喊一聲：「啊！我暈倒了！」然後應聲倒地之後，從台下爆發出的笑聲，那時候，除了讓我感受到滿滿的成就感之外，也讓我對坵塢這個社團產生了更深的認同感。之後能夠接下副編這個職位真的是很開心，一來，自己平常有時候就喜歡亂寫東西；二來，編輯是唯一一個有兩個人可以一起做的工作，有個可以一起工作的好夥伴，感覺真的很好，開始做編輯的工作之後也遇到了很多有趣的事情，透過校友訪談，可以聽到畢業校友如何克服困難、走上現在的職業道路；透過向同學老師們徵稿，看到大家對於這裡的認同感，收集大家的文字，串聯成一本蘊含溫度的刊物，我想，大概是一件很有意義的事情吧！

雖然自己不是一個主辦活動的幹部，但是陸續和大家一起參加了老藥宣、中藥宣、小藥宣，參與了活動的幕後之後，讓我更加明白，成果的果實之所以甜美，正是因為有辛勤地灌溉，在社團圍繞著長桌和折疊椅的籌備會議、在教室裡驗收簡報與短劇的行前訓、打滿名字與時刻的細流…，是這些種種成就了每一次活動、成就了坵塢社。雖然台語不一定很流利，但大家都努力地與長輩交流，耐心地回答他們重複的問題；雖然不一定很擅長和小朋友相處，但都盡力用浮誇的肢體語言賣力演出，蹲下身看著小朋友的眼睛、聽他們描繪自己的生活與未來的夢想，除了坵塢的宣導活動外，我想，「陪伴」也是坵塢的一大命題呢！

轉眼間，二年級也已經過去了大半個學期，過去的半年，雖然很忙，但卻也很充實，踏實地辦著活動然後一步一步的學習自己過去未曾接觸過事情的感覺真的很好，這是我從未想到的大學生活，卻是我享受的大學生活，有志同道合的夥伴、有熱血的活動，和小朋友相處、聽著他們暢談未來的夢想的過程中，也讓我有機會在忙碌的生活中稍微停下來，想想自己對未來的想像又是什麼呢？這些，都是我在這裡所得到意想不到的收穫。

坵塢社——一個服務性社團、一群大學生、一場藥宣活動，讓我感受到我們不僅僅是那些參與活動的小朋友、長輩生命中的過客，而是能夠透過灌注努力心血的結晶，在他們的生命中留下一點什麼，在比出上下兩個OK、拍下合照之後，繼續寫下專屬於坵塢的故事。

67 埧埧 CRUCIBLE



歷屆社長隨筆

阮ㄟ阿公—永遠的黑狗兄

文 / R49 吳和澄

阮阿公是黑狗兄，買菜攔愛梳油頭、穿白布鞋，黑墨鏡配野狼125，70歲喊走就走票買買仔就去okinawa七逃，80歲學駛車上高速公路飆車，90歲買手機仔上網路看youtube影片，咖啡飲料新奇的好吃覓攔愛試，我相信沒任何一個老人比伊識潮流文化。伊緣投飄撇攔有個性，有人講伊「嘉義鍾鎮濤」，甚至卡早少年時，庄仔頭若有喜事，攔希望伊做伴娶，將才攔好看面。



阮阿公有伊自己的溫柔，這部分，我想阿伯跟阮爸應該沒同意，因為阿公對自己的後生嘛是卡嚴，但對孫子輩的總是卡好，而且，我頭前攔有這麼多哥哥姐姐先擋著，罵到我這時早就沒想要念了。話攔講回來，阮阿公對大家好的方式就是種東西、拿東西給大家呷，嘴邊講「『辣~辣~辣~』緊拿去呷啦！」，猶原記得每次熱天返去阿公那，中午睡醒，阿公就會拿出冰的avocado攪牛奶、甜的粉條、抑或是枝仔冰，嘴邊講那熟悉的「『辣~辣~辣~』」，伊就是咱講的『辣個男人』。但自從伊聽到阮孫仔輩偷學他講，伊就卡罕逆講了，後來，伊卡常講ㄟ就變成：『貓咪，來，來~』。

講到阿公的手藝，不得不提阮阿公是A標高手，過年時，菜頭粿、甜粿、發粿，攔是阮阿公及阿罵親手從種菜頭、買材料、磨米漿開始製作。好吃到卡早過年時，阮哥哥攔半眠仔偷偷拿著菜刀去切甜粿做消夜。除了菜頭粿、香蕉油ㄟ香味，長年菜、間仔（雞捲）甲封肉、以及身上ㄟ火炭味，對咱來講，就是吳家過年ㄟ味。

阮阿公是一位思想家，除了做事以外，伊最愛置查某季仔樹下納涼，無就是置門口埕夯火，看著火撲仔，思考著宇宙萬物的奧秘。卡早攔感覺過年夯火呷四秀仔是全台灣人攔ㄟ做的代誌，後來才知道，不是全部人都有條件安捏做，感謝阿公團結了吳家，攔親手打造了屬於咱吳家ㄟ文化。

最後，阮阿公是一個好運ㄟ人：活到90幾歲呀鈞金勇健，是全庄頭最長歲壽的人，還能過年前騎車買菜傳30幾人份的食材。卡早阿公常常下埔去清華山看人行棋，但問伊甘有下去伊，伊攔講攔，伊怕贏到人起臭臉，想想也對，伊手握鐵支牌，生了四個後生，這機率差不多只有6趴而已，算起來金不簡單。

阿公ㄟ一生充滿了傳奇跟促味的代誌，感謝有阿公帶著咱這群子孫大漢，呼阮這麼多的回憶。漫長的歲月終於還是呼依到了終站，但也許出站的黑狗兄，才能放他自由的靈魂去飛。

Get a Better Life

多一種選擇

Qting

quetiapine 25mg/ml

多一種好生活

康停 懸液劑



健保碼：AC59884157/120ml

使用前請詳閱說明書警語及注意事項

衛署藥製字第059884號

廣告許可證字號：北市衛藥廣字第109090116號



德國 利加隆 護肝 一條龍

醫療級・護肝三效



 **利加隆** 德國保肝藥

- 天然植物萃取
- Eurosil 85® 製程專利¹



1. Adv Ther (2020) 37:1279-1301

衛部藥輸字第027960號 北市衛藥廣字第112050237號 使用前詳閱說明書警語及注意事項 藥商：台灣邁蘭有限公司 (備註：台灣邁蘭有限公司隸屬於Viatris暉致集團)
LEG-2023-0045-202304