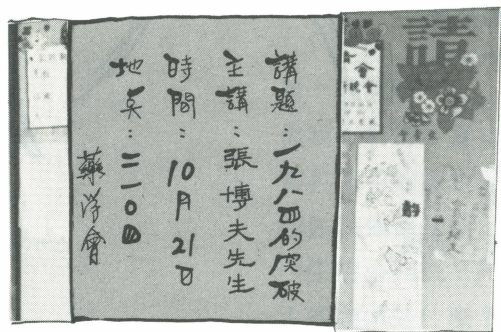


一九八四

的

突破

整理、馬寶玲



可能有許多同學，對於將來的就業問題，或是未來的趨勢想有一個更深刻的了解。而最近關於藥師本身正有許多事情在努力當中，很可能到一九八四年對藥師是一個轉捩點。因此我希望今天拋開藥師公會理事長的立場，而以一個校友的身份，來為大家提供一些意見！

各位同學不知是否感覺到，一個對自己的志向或未來前途非常有信心的人，他應該拋去二個疑惑。這二個疑惑是什麼呢？那就是

一對自己所處環境的了解：如果你對自己所處的環境，沒有辦法得到更深入的了解，則你對你自己的將來也就沒有辦法定出一個方向。

二你對你所處環境的了解其真實性如何？誰能告訴我們真實的情況？如果你所了解的環境資料是錯誤的，那你對將來也就很難有個正確的導向。

所以，今天我就以此動機，跟各位同學報告一些值得你參考的現狀和真實的事情。

首先，大家是否知道目前我們國家，不單藥學系畢業的同學，所有的大專畢業生，甚至研究所畢業的學生，他們所處的就業環境如何？我舉一個實際的例子，來和各位談談這個問題。

時常有人問我，為什麼我們國家，不論是公、民營，人才任用的流動率非常大，日本的流動性為什麼那麼低？而相對的，美國的流動性也很大，但是他們的流動性卻和我們不相同。我想我就利用三國的就業情況，向各位做一個報告。

為什麼每一個日本公私立機構的職員，從最基層開始，慢慢爬到高階層的領導地位，流動性會那麼低？我很簡單的告訴各位一個原理：因為他們從小經過就學階段，就被灌輸了一個非常系統化非常合於實際需要的企業精神，使自己對將來前途導向的接收原則，昇華到一種哲學境界。這企業哲學是什麼？就是成就感、成熟度與成功，老師的教導及自我的修養是高昂成就動機的形成因素，有了高昂的成就動機，就容易讓我們在事業上有所成就，而廣博的知識、自我的省察可以使我們更成熟，成熟的行為表現才能使自己不迷戀權勢，而使成就更加發揮。一個人若能成熟的運用各種成就，才會獲得真正的成功。成功是價值的創造與成就的平衡發展。真正成功就是欣賞人生，怡然自得！每一個人在這關念的趨使下，絕對相信他自己，尊重他的上司、和部屬，所以他不會輕易變更。遇到挫折的時候，就利用這個哲學得到宣洩及補償，使自己的精神穩定下來——這就是日本成功的地方。

接下來讓我們談談美國，美國的流動性和我們一樣都很高。因為美國的企業精神是完全講求實效，講求以執照做為依據。講求執照是一種專業精

神的規劃，能使一個人在他的工作範疇內，要求每一個實效和結果，當一個人無法達到要求時，他只有一條路就是換個工作，尋找自己可以發揮的目標。反過來，我們看看國內，從上到下沒有一點可遵循的哲學，來做爲我們精神及境界。也不像美國一樣尊重專業精神，尊重執照，大家都很彷徨，都在自己的工作環境中打爛仗！

談到藥師本身，你更可以感覺到，我們畢業以後，辛辛苦苦考到了一張執照，但是有很多人不必拿證照也和你一樣，享有相同的職業和環境。像藥劑生只是高中畢業的同等學歷，卻和我們享有同樣的執業環境，甚至有一些非專業科系畢業，沒唸過藥學的人也一樣在做調劑販賣的工作，不只是藥師，憲法中規定的六種專業職業人員醫藥、建築、會計、律師、牙醫師中，目前只有牙醫師較進入現狀，其餘的情形也是一片紊亂。以目前台灣的社會來看，就業醫師約有一萬七千多人，而密醫卻也大約有相同的數目，這些人只是平時接觸到一些醫藥的工作範圍，根本沒有一點醫藥的專業知識。建築業也是一樣，大家只要隨便找個建築師蓋章去申請，就可以隨著自己意思，任意設計蓋起房子來，使得我們的公共設施一塌糊塗。

由此，各位就可以了解你們的就業環境到底是如何！你辛辛苦苦的唸了四年大學，拿到畢業證書，只是證明你大學畢業的學歷。你還必需通過國家考試，拿到一張專業的執照，才表示國家賦予你專業人員的權利。但是到民國七十三年以前這張執照絕對不受尊重。知道這件事以後，或許你會自怨自嘆那還唸幹嘛？但是目前環境確實是如此。我們既沒有一點企業精神讓我們在外面的就業環境有一個很好的取向，也沒有尊重我們的執照，二邊都摸不著，所以我們就業情形就很亂。

那麼在這樣的就業環境下，藥學系畢業的同學究竟在做些什麼呢？以目前就業情況，大致可以分爲二個部分：

一是應用到我們專業知識的部分。此部分大致可以分爲：
(1)在醫院藥局像藥總、台大做調劑醫生處方或調劑等配方工作，或是庫房的保管工作等。
(2)自己開設藥局。
(3)工廠：包括藥廠、化妝品工廠、食品工廠……，或是公害的研究；儀器、器械的製造等等。
(4)接下來是 propa，propa 是日本發音，正確名稱應該是 determinant 專門負責藥品業務、貿易、宣傳的工作。
(5)還有些是在教育行政工作、在衛生局、衛生所、地方任公職、或是在學校教書等等。

第二類是非專業人員。這一類人約佔了一半，其中包括有經營房地產的，賣地毯的。也有像我，經營體育用品的。目前就業情形大致如此。

我們沒有辦法形容這些現象不合理，但是這種情況確實存在；這就是目前我們國家特有的就業形態。談到這裏你們就可以了解，你們必需要對學歷與將來就業作通盤計劃，這計劃遵循著二個原則就是性向和環境。

你必需對自己的性向和環境有一個正確的認識。每個人性向不同，有的人外向，有的人內向，也有很多人的天份並不表現在他所選擇的科系上：像我剛才說的那些非專業的人員就是如此。所以你必需了解你自己適合什麼？尤其是一年級同學，如果你要轉系或重考，也一定要花些時間想想，如果轉系、重考所得的結果和自己性向不合時，你該怎麼辦？千萬不要一味只往熱門科系轉！像我民國五十幾年在台北醫學院念書的時候，是醫學系和藥學系最吃香，許多同學也是拼命的想轉藥學系，但是自六十年以後牙醫系就一枝獨秀，藥學系就一瀉千里了，使得一些當年拼命往藥學系轉的同學後悔不已！多不值得呀！對不對！

以我為例——我就是一個最好的例子。我唸藥科完全是遵循自己探索的路大踏步走，我對藥的本身沒有興趣，但是我認為我的專業知識、背景、人際關係在運動界上更能發揮。因此近年來，我一直在摸索、轉移我的生活重心，將我的專長應用到運動方面。運動員唸醫藥的不多，醫藥人員懂得運動，當過選手的也不多。但是我是一個藥學系的學生，又是一個運動員，我可以將我的醫藥專業知識應用到運動方面，這就是我和別人不同的地方，這就是我的專長。

所以各位同學千萬不要隨波逐流，不要受別人的影響就放棄自己所有的，天下最笨的人，就是自己踏入了自己的生活範疇，而卻一直在抱怨這個生活環境，完全否決了自己本身所參注工作的人。你應該想一想，你如何會被人尊重，是因為你的部屬或是你周圍環境的人尊敬你，你才是好的，如果你把你自己被尊重的條件放棄，那真是一件最笨的事，千萬不可以這樣，要讓你們糾正這些錯誤，你們可以看看我的臉上寫著信心二個字，我很有信心，信心有別於自傲，信心是懂得真正去了解我目前周圍的環境，而且懂得去取得對我最有利最真實的環境資料。知

道該往那一條路去走，或許會失敗，但是失敗的很有價值，失敗得非常心滿意足，還有就是請各位將你的學歷和你就業的環境，作一個大界面的聯想。學歷，只是一個學識的階段代表。只是給你一個就學程度的認同，但是另一方面你要有你的職業面，職業面就是你藥學系畢業以後，可以去考專業的執照。但是你也可以同時去接觸一些其他的東西。像我在當完兵以後，就去報考國貿局的研習班，很多人覺得很奇怪，為什麼我會去接觸一個完全不同的環境？但是我知道我喜歡什麼樣的工作，要做些什麼樣的事情。這是我的職業面也是我要和各位講的：你要把你的學歷和職業分開來，不要拘泥自己是藥學系畢業的，就一定要從事那些事情不可。而應該更有彈性的把二者劃分的更清楚。



但是若你覺得非幹藥學這一行不可，那我就用醫藥分業這四個字來談談目前的環境。很多人覺得醫藥非分業不可，若不分業，藥師就沒有辦法生活。其實這種想法是錯誤的，醫藥分業只是一個理想，若是你只想求生活溫飽的話，醫藥可以不必分業，這話怎麼說呢？大家都知道現在藥師在外面開藥局當密醫的很多，你懂這是什麼意思嗎？所以假如你只求生活的話，醫藥不分業不是更可以混水摸魚！既然醫藥分業並不是使藥師賺更多的錢，為什麼要醫藥分業？因為醫藥分業從理論上、立場上來看，就是被世界上任何一個先進國家、知識分子所完全承認的事實，是不可能被否定的。因此醫藥分業工作到今天不能進行，並不是在於醫師的反對，榮總、台大的醫師舉雙手贊成。也不在於藥師，因為這是我們要求專業知識被尊重所必須做的一件事。也不在於政府官員，執政黨的社會建設綱要中明顯顯的寫了一條醫藥分業。行政院、立法院的會議天天叫著要醫藥分業。那為什麼醫藥分業工作還不能進行？因為到現在還有一種人沒有叫要醫藥分業，那就是真正享受利益的——消費大眾。他們甚至還不知道什麼叫做醫藥分業。你們看看電視上記者採訪時，有的

消費者還說：「我不要醫藥分業，醫藥分業以後，去醫院要繳費，去買藥又要繳費不合算！」由此可見民智未開啊！面對這個現狀，我們要突破。我們要給消費大眾建立一個藥師存在的必然現象。要讓廣大的消費者了解，什麼是醫？什麼是藥？什麼是醫藥分業？因此藥師公會自三月卅一日起實施示範藥局。藥師親自站在那兒，很懇切的為消費大眾服務。這些藥師不賣速賜康，這些藥師不亂打針，這些藥師不賣偽藥，這些藥師絕對可以有專業知識來答覆大眾關於醫藥方面的疑問，稱之為示範藥局。從成立到現在，不包括電視台和廣播電台用口語的報導，只是出現於文字新聞媒體的，我們就累積了25萬字的報導。公會有沒有花錢？花不到新台幣四萬元，為什麼會引起興趣？因為消費大眾可以不知道，但那些受過高等教育的新聞界朋友，知識分子都已經知道了醫藥分業是怎麼回事。這就是突破！只要社會中上階層的人了解以後，接下來就快了。但這是一個持續性的工作，我們有了好的開始更不能掉以輕心，不能只有好的開始，沒有好的結尾。還有我們要面對的是一些法律上的工作，有些法律混淆不清、條文矛盾，必須要修正。唸過三、四年級課程同學就知道首當其衝的是藥物、藥商

管理法。還有些有關消費大眾福利的法，如商品標示法、消費者賠償法……等等，也應積極的建立，這些法律的應運而生，間接的，我們的環境也成熟了。因為消費者知道醫藥是生活的一個重心不能受害。所以像消費者文教基金會柴松林老師這樣的工作是值得我們去讚美的，也是我們藥師所必須積極參予的。我也參與了一些立法院的工作，我知道最近在法規方面應該有一個積極性的進展。因此綜觀這情況，從示範藥局建立到法規建立，我認為一九八四年是一個奇蹟！

所以從這二方面看：一是我們自己形象的建立必須從我們本身做起，我們要更積極的讓消費者來了解我們的工作。再在這些相關法令的推動下，影響我們的環境，創造我們的時勢，從整個的醫藥環境來看。假如我們積極的催促藥廠、藥商的整理，政府衛生署以下的有關機構按步就班的做。相信這三年左右，也就是1984年以後，正好是一個轉捩點。也有很多同學，聽我演講，都跟我說：「張老師，你每次對我們都很有信心，但是你每次回來講的內容都不一樣，這樣不是很奇怪嗎？」我告訴你們，因為時勢在變，環境在變，我以前回來講示範藥局沒有被大家所接受，今天被接受了。我以前回來講，我們醫

藥分業的研究工作沒有展開，現在展開了。台大心理系、政大心理系、中興大學合作經濟系、東吳大學社會系、師範大學社會教育系，五個大學在做台北區醫藥分業工作的探討，完成全台北市對醫藥環境問題問卷，包括一般醫藥人員的問卷，和一般市民的問卷，從這些問卷中讓我們了解到86%消費大眾了解到醫師和藥師不一樣，了解藥師和藥劑生不一樣，90%以上的人贊同醫藥分業。這些工作讓我們了解了現在的情形。在這裡，我歡迎各位，你們本著你們的良知、勇氣，多參與這方面的工作。路是自己打出來的，信心是靠自己建立的，環境是由我們自己來創造的。只要參與，一定會開花，會有好的結果，我相信每一個人聽了我這番話以後，都會用你的智慧，自己去分析。千萬不要迷惑，要了解你現在真實的狀況跟你的自我。掌握最有利，最真實的情況，不要人家講一講，你不求證就隨後跟著跑。我相信只要我們慢慢去做，一定可以成功，

最後我用一句話來做為我的結束，世界上最聰明的人是誰？你知道嗎？就是只往前而不往後面看的人。只看自己所面對的這些事實，而不去聽信謠言的人。我用這樣來做為我的結論，謝謝大家！