

ination sphere is positive.

以 $[\text{Co}(\text{NH}_3)_6]\text{Cl}_3$ 為例說明。

先命名 Coordination sphere $[\text{Co}(\text{NH}_3)_6]^{3+}$ 中，與中心原子 Co 結合之 ligand NH_3 ，次命名中心原子，再次為 coordination sphere 外之原子。

$[\text{Co}(\text{NH}_3)_6]\text{Cl}_3$ Hexamminecobalt (III) chloride

$[\text{Pt}(\text{NH}_3)_4\text{Cl}_2]^{2+}$ Dichlorotetrammineplatinum (IV) ion

$[\text{Cr}(\text{H}_2\text{O})_4\text{Cl}_2]\text{Cl}$ Dichlorotetraquochromium (III) chloride

$[\text{Pt}(\text{NH}_3)_2\text{Cl}_4]$ Tetrachlorodiammineplatinum (IV)

note: () 中之數字表示中心原子之 oxidation state.

(2) Example 'in which the coord.

ination sphere is negative.

以 $\text{K}_3[\text{Fe}(\text{CN})_6]$ 為例說明。

先命名 coordination sphere 外之

原子 K，次命名 coordination sphere $[\text{Fe}(\text{CN})_6]^{3-}$ 中，與中心原子 Fe 結合之 ligand CN^- ，再次為中心原子。

$\text{K}_3[\text{Fe}(\text{CN})_6]$ Potassium hexacyanoferrate (III)

Potassium ferricyanide

$\text{K}_4[\text{Fe}(\text{CN})_6]$ Potassium hexacyanoferrate (II)

Potassium ferrocyanide

$\text{K}_2[\text{PtCl}_6]$ Potassium hexachloroplatinate (IV)

$\text{K}_3[\text{Co}(\text{NO}_2)_6]$ Potassium hexanitrocobaltate (III)

$\text{Na}_2[\text{SnCl}_6]$ Sodium hexachlorostannate (IV)

$\text{Pb}(\text{C}_2\text{H}_3\text{O}_2)_3^-$ Triacetatolead (II) ion

曾經有人將 periodic acid 譯為週期酸，令人有丈二摸不著金剛之感，不知此酸為何。後來發覺了原來 periodic 中文意義為週期的，不有週期酸的名稱。其實，若了解 per-ic acid 所代表的意義，便不致於將 HIO_4 譯得如此蹩扭。

假如你在宿舍裡，閒著無聊時，何妨將化合物的命名當作消遣，遊戲一番。有一天，你會發覺不僅閱讀教科書就是在作化學實驗時亦將方便不少。

資料：國立編譯館——化學命名原則，北醫黃蔭輝教授普化筆記

學校後面

四川飯店

(張金良)

經濟實惠

你要

無論怎麼說，我們現在的生命總是幸運的；我們已忍受過那段艱辛、痛苦的耕耘，曾戰勝過那無數的敵人，來到這許多人渴望的地方。我們擁著未來生活奮鬥的基石，擁著珍貴的知識去消化採摘，更接受著智慧師友們的薰陶與教誨，在充滿著無窮的希望中，期待著選擇著瑰麗的未來。

無論怎麼說，雖距那摘星星的夢還有著那好遙遠的路途，雖採那甜美的果實尚須含淚的耕耘，雖生活的方式是那麼的廣、那麼的雜，但我們總該選擇屬於自己的目標，定下自己的方向，在那未來的生命中，勇敢地奔向它！

身為一位藥師，無論他走的是清高的學術研究路線，或為人師表當個教師，或將興趣轉移至中醫藥，或考中醫師

近千家同業者的競爭和爭取外銷的美景，以及外商合資的良機。此外，處方與商業秘密則是藥廠的生命線，因此，如何建立獨特的商品，就是獲取勝利的保證。至於當一位駐廠藥師，生活上應足夠溫飽，但須肚子裏存點東西，才能夠搞出點花樣來，否則看人眼色，天天難過，再者，自己又無外快，見人鈔票滾滾而來，也不是滋味，其實這乃是成為一位未來藥廠老板的奠腳石；吃得苦中苦，方為人上人，焉知日後自己不是藉此而成為大公司的boss呢？

要想躋身於藥廠之內，若僅將五年藥師課程念好，那進了藥廠，就好比沒有見過世面的鄉下佬，見什麼，問什麼，什麼也不懂，好似那幾年的書，只是白繳學費，日子白過了。因此，有志於

你要走的路

河鳴

，或到山上種藥、採藥，或……，但最主要的仍以經營藥局、藥廠，作個 Propa 為主。

談到藥廠，同學們也許總會想起那該是一種一本萬利，日進斗金的好差事。然而，事實上經營一家像樣的藥廠並不簡單。對於一位藥師而言，技術並不頂重要的，因為目前本省絕大多數藥廠只是屬於分裝工廠而已。至於重要的合成或特殊的製造，可能由於市場及技術的緣故，在本省並不多見。對藥師而言，主要是在於他的客觀條件如何，是否有足夠的 Money，是否有關係密切的親友為你鋪路，更重要的是：自己必須是一位優良的企業人才，否則在老於世故的 Propa 手中以及雜亂浪費的廠務、宣傳工作中，早就敗下陣來，更不用

的 路

此道的同學，應趁早於寒暑假空檔時期，到較值得學習的藥廠，好好的將那一套製造本領，明學暗偷的吸收過來，基礎越紮實，成就越高。至於在學校，應特別注重製劑、調劑、生化、微生物（應用微生物、免疫學）、藥鑑、分析等功課，而重要的藥化，在本省反倒是很少有施展表現的機會。

比起駐廠藥師或經營藥局，Propa 可自由得多了。想得美一點，那應是海闊天空任我飛翔，奇山勝景任我遊的自在日子，至少也可從芸芸眾生中獲取滿腹圓滑的社會經驗。其實不然，當一位推銷員，起碼須具備兩個條件：首先要有一副不怕疲病的身體，方能受得住旅途的疲憊、雨露風霜的打擊，尤其每日食宿場所不同，不比郊遊觀光那麼注重

營養衛生，自然對各地的 bacteria 都要適應，體質較孱弱者可能吃不消。其次，須有一付不動心的折腰心境，想想看，你的「對手」會有怎樣的動作，但看在「那個」份上，也只好化憤怒為微笑。對於一個知識分子，折腰的持之以恆往往不能達成，那只好掛冠求去。此外，對於吃喝玩樂……也要懂一點，更須使自己成爲一個上下古今、天南地北無所不通的健談者，商場的精細，外快的謀取，也都在必修學分之內。

當 Propa 的藥師，最好要有藥理的基礎，才易說服「對手」。有機會成爲外廠的代理推銷商，那是最好不過的，但是，語言（外文）是一個必要條件。總之 Propa 很苦，但有經驗與高薪作代價。

如果說有一種打穩紮而絕不吃虧的賺錢方式，那便是經營藥局。儘管藥局的位置必須選在天時地利人和的好所在，但最重要的一點便是如何培養撒絡顧客的心，或者額外服務，或者價錢公道，或者藥效特佳……等。其次則須在廠商外員上好好的應付，如何以最低廉價格購得高療效的藥物，如何獨家出售以謀暴利，如何不被老奸俱滑的 Propa 欺騙，如此，相信數年之後，日子必過得稱心如意。但是天下就是沒有十全十美的事情，以年青力壯的我們天天周旋於顧客之間，足不出其斗室之限，正常的享受，甚至吃飯睡眠的權利也被剝削，想起那求學時的遠大理想，萬丈豪情，總會不勝唏噓。倒不如背水一戰，搞個大企業家，或到外面做個 Propa，以舒舒悶氣。事實上，目前以這種經營方式者居多，或上班，或教書而將店務交給「另一半」。此外，也有一種連鎖藥房的方式，即設立分店的經營，這對擁有多張執照的家庭，應是一種很好的嘗試。

多數的藥師都將走向經營藥局的生活方式，如果是剛領到執照，而且從未有販賣藥物經驗的人，驟然經營藥局，那將是不明智之舉。培養一位讓顧客信賴的藥師，除了要將學校所學的調劑、藥理知識了解以外，尚須將醫科的病理、生理等知識鑄於一爐，而最重要的莫過於到醫院去實習一段時期，將醫生較基本的那一套知識學過來，唯有如此，才有足夠的條件以應變今日的藥局

本院畢業的藥師，照理說也應對中藥有所認識，也應有張中藥管理的執照，可惜院方沒有爭取。同學們多數對中醫也缺乏興趣，因教材雖係古人的東西，且因未予科學化的整理、解釋，至各說其理，使得同學們感到困擾，但輕視那些確有良效的中藥，真是一件罪過！對於從事藥業的藥師，實習於藥廠，藥局的經驗，將是學費沒有白繳的保證，而學校儀器、設備的缺乏將是我們的致命傷。同學們趁早選擇自己的方向！努力於自己的目標！於萬勿只寄望院校的所得！將可使自己很快地能從事藥師的工作。

如果說，人生僅僅是在並不幽靜的水邊空釣一場的玩笑，那麼，目前的藥學研究工作以及開業 propa，經營藥廠等，只可說是在一池鴨兒游過的污水裡空撈一場罷了！生命中何嘗有魚呢？！重要的是在釣，然而在藥政紊亂、殖民式藥情形下，只有用手撈撈，碰碰運氣，或許能摸上一兩條也就不錯了。有志於釣的同學，有勇氣追求的藥師最好能出去看看。不要存著齊人的故事的心理出去，不要留戀於能撈著幾條金魚兒的地方而出去。

有志於研究深造的勇者們，應先將基礎學科紮穩，如化學、物理、有機、生化……等，此外語文應是探求學問最基本最重要的工具。生命本來就沒有準確的定義，也沒有絕對的標準。或許你認爲飄零於國外，過著苦力、打工的生活方式，倒不如在自己家園安穩穩地活著；或許你認爲本校雖僅十幾位學長出去過，但比起他校百多名喝過洋水的並無遜色；或許這兒有許多美好、有價值的事在等待著你的努力、採摘。但，追求本屬生命，奮鬥才不虛擲，殘缺仍屬美的一頁，多一次挑戰，多一層真實。

朋友，對於一件將來每人都明白的事，想談出點獨特的見解，那毋寧是一種奢求，我只是嘗試著寫出來，有道理的不用謝，有不正確的、缺少的觀念不要告訴我，投給勵進好嗎？我願見這株孤獨的「系角小樹」能在您的關注下茁長壯大，也願見在未來中，有一個方向、有一條坦途，讓我們邁開腳步走向前去。

衛生署統計資料，

何處開業？

供你作參考

·本社·

台灣地區藥房分佈的情形，向不普遍，城市的藥房多於鄉鎮，而且藥商種類又多，包括中西藥販賣商，中西藥種商，臨時中西藥種商，藥品零售商，以及成藥調劑商等，失照藥商和無照藥商，尚未計算在內。

行政院衛生署，最近（截至本年七月卅一日止）曾對台灣地區藥房分佈情形，發表了一項調查報告，其中說明了某一地區的人口數量，以及現有中西藥房之數量，然後再就假定以二千人應有一家藥房作爲比較。顯示出該地區的藥房是否足供需要。

台灣地區各鄉鎮所缺藥房情形如次：

基隆市：信義區五家，安樂區六家，七堵區三家，暖暖區四家。

台中市：北屯區四家。

台南市：安平區二家。

高雄市：前鎮區十四家，旗津區七家。

台北縣：三重市六五家，板橋鎮一九家，樹林鎮一家，鶯歌鎮二家，三峽鎮六家，新莊鎮一五家，新店鎮二一家，永和鎮一五家，汐止鎮一一家，瑞芳鎮八家，中和鄉二二家，土城鄉六家，蘆洲鄉五家，五股鄉八家，泰山鄉五家，林口鄉四家，烏來鄉一家，深坑鄉三家，石碇鄉一家，坪林鄉一家，三芝鄉三家，八里鄉六家，平溪鄉八家，雙溪鄉六家，貢寮鄉六家，金山鄉四

家，萬里鄉五家。

桃園縣：龜山鄉一七家，平鎮鄉一家，蘆竹鄉六家，八德鄉八家，復興鄉六家。

新竹縣：香山鄉二家。

苗栗縣：泰安鄉四家。

台中縣：太平鄉四家，梧棲鄉一家，外埔鄉二家，大安鄉四家，平和鄉六家。

南投縣：中寮鄉一家，結義鄉五家，仁愛鄉七家。

彰化縣：線西鄉四家，福興鄉五二家，芳苑鄉一家。

雲林縣：大埤鎮四家，元長鄉五家，水林鄉五家，口湖鄉一家，四湖鄉四家，東勢鄉三家，台西鄉五家。

嘉義縣：吳鳳鄉一家。

台南縣：仁德鄉九家，北門鄉三家。

高雅縣：大寮鄉一一家，仁武鄉四家，烏松鄉三〇家，杉林鄉一家，茂林鄉一家，桃源鎮二家，三民鄉一家。

屏東縣：竹田鄉五家，崁頂鄉二家，佳冬鄉二家，滿州鄉一家。

台東縣：卑南鄉一家，大武鄉三家，長濱鄉二家，綠島鄉一家，延平鄉二家，海瑞鄉二家，達仁鄉二家，金峯鄉一家，蘭嶼鄉一家。

花蓮縣：吉安鄉七家，新城鄉三家，壽豐鄉三家，秀林鄉六家，萬榮鄉四家，光復三家，卓溪鄉四家，豐濱鄉一家。

宜蘭縣：礁溪鄉四家，員山鄉一一家，壯圍鄉七家，五結鄉四家，冬山鄉一四家，三星鄉八家，大同鄉四家，南澳鄉二五家。

澎湖縣：湖西鄉一家，白沙鄉五家，西嶼鄉五家，望安鄉二家，七美鄉三家。

台北市：松山區一一家，內湖區九家，南港區一一家，景美區二家，木柵區五家。

看看以上資料，可知台灣鄉鎮地區缺乏藥房情形的一斑，因之，衛生行政當局計劃限制藥房過多城市的藥品販賣業設立登記，對城市與鄉鎮來說，確是調節盈虛的功能，而有意在鄉鎮地區經營藥房者，仍不妨選擇上述各地區，作爲開業的參考資料。