六　月

Raining

六月在悄悄低語
柔美多情
而我
沉睡在無止境
雨的悲歌裏。

那是初夏的蒼濛
那是陽光的淚滴
灑落在夜晚
　　多夢的黑眸。

而後
有人哭醒
自——
離別的小徑，自——
凋謝的昨日。

遂——
淹死在可憐的純貞中。

暮　春

一偉

紅粉春色迷煞人；
　春雨行罷近黃昏。
喜逢故人春離下；
　且問春暮欲何從。
余欲春風拂大地；
　影影波淘和晨霧
絢絢麗雲入吾心；
　情未盡！
　春已了
秋時黃花冬雪；
今却春暮孤灯無眠時。

校　友　欄

吳欽宗校友：　（第一屆）　德化藥廠代表

當提到「勵進」的創設時，這位第一屆校友兼「勵進」的創始人之一的吳校友說：「勵進本來是一個普通的社團，其宗旨爲〝德、智、體、群〞，活動範圍廣泛，除了出刊小雜誌（報紙式）外，尙有外語訓練，及舉辦各種郊遊和球類競賽，（目前的勵進杯足球賽即爲當初所創下之先例。）因爲〝勵進〞全爲藥學系同學所主辦，故後來改爲藥學系系刊。」

吳校友因在藥界服務多年，因此他對近代醫藥有很精闢之剖析：「現今世界正在進行一場經濟大戰，這是人類發展中必經之一環，然而，當此經濟戰結束後，另一必然來到的大戰，則是〝文化戰爭〞。我國悠久的文化，目前正普受世界各國所重視，舉一例來說，美國大學研究都市建設的高級研究機構，現在正研究我國之〝看風水〞，因爲他們看到我國的一些古城，如長安等的建設，實在比他們現行的辦法還好、還高明，而長安城是以〝風水方位〞構築而成的。談到我們自身的醫藥方面，衆所目睹的針灸術，正紅遍全球，而不久的將來，中國之醫學必也風行世界，自然地，我們所學的中藥方面的知識，以後必大有用處，諸位在學的小學弟妹們一定要好好把握自己先天具有的良好條件，切莫輕視中藥課程，以免以後悔不當初，少了一途大有發展之路。」

楊　寧校友：　（第二屆）　省衛生試驗所

楊校友服務於衛生試驗所。個性較沉默、忠厚。

他只些微提到一點試驗所的事。目前農藥及食品皆屬於食品化學課管轄的範圍，至於抗生藥則送到生物課鑑定。

他認爲治學及日後的發展，不要眼高手低，目前所學皆有所用，畢業後再由所精修之課程專攻之。

目前台灣地區的公家機關，北醫藥學士居多數，省立醫院則高醫佔多數，本校畢業生實應打入公家機構以爲個人或校友目前及將來辦事、發言之便。

吳明雄校友：（第四屆） 施貴寶南區業務主任

吳校友畢業於藥科第四屆，現任美國施貴寶台灣分公司南區業務主任，不但姓名和我們的系主任相似，就是外貌也有幾分的相像，聽說還是好朋友呢。吳校友待人親切而能隨時保持幽默，是個交際好手的典型，無怪乎能縱橫各地從事外交的工作。

吳校友說：㈠藥廠的外交人員該注意的事情是：平常要養成謙虛的態度，服務的心理、忍耐的習慣、整潔的儀容、流利的口才也是不可缺少的，但卻不走那種給人輕浮的感覺。對於學校裏的功課也應該認眞學習，有時候說服那些購買者—例如醫生，就必須拿出某種藥的一套理論來。外國語文在目前的社交場合裏也常用得著，有機會應該多加學習。

㈡有關藥廠外交人員的考試：目前一些大藥廠是要經過考試才能任職的，一般考試的方式分口試和筆試兩種，口試在看看舉止、談吐的風度，筆試包括市場經歷、智力測驗，有時還會考考該公司出品的藥。

最後吳校友特別提到：藥師的工作圈子很大，不論走在那一行業，惟有一分努力才有一分收獲。

陳雲輝校友：（第五屆） 施貴寶公灣分公司北區業務主務

同學們若想將來畢業當 propa，必須注意的是要選擇藥廠。一個較正派的藥廠，其作風，行事都規規矩矩，無形中你也會受薰染，對於將來自己的人格有莫大影響。若不加選擇，隨便進入一藥廠，久而久之，你的個性將會浮華不實。通常歐美大藥廠，所用 propa 都必是藥師，且須品性端正，即使口才不太好也算其次問題。還有歐美藥廠的企業經營法實值得同學們將來準備建藥廠的借鏡。

校友間聯絡非常重要，因 propa 接觸藥廠較廣，知道人事情形，若某藥廠有空缺，則可利用校友聯絡馬上推介校友補缺，一方面增加校友的就業機會；一方面培養本校在藥界的實力。

詹光耀校友：（第五屆） 華安藥廠醫藥代表

詹校友現本身開藥局，也兼跑華安醫藥代表。詹校友說，一般propajardist（即propa）分爲determan和salesman兩種。deteman 負責向醫師介紹新藥的藥理效能，大都是藥學畢業的藥師。 salesman 則擔負藥商，醫師的訂貨和收款，工作較苦，大都是高中或專科畢業者。

做 propa，首先須有耐性，一次、二次不斷地去面對問題；其次要有胆量，見了人就臉紅的是不適於當 propa 的。並且也須懂些心理學，最好能達到知此知彼，以便〝投其所好〞，收事半功倍之效。

Propa 在介紹新藥前，須對此藥有一番認識和信心，對其藥理作用，mechanism 如何，都須瞭解清楚，才有能力介紹給醫師使用。而醫師在本質上是不會拒絕 propa 的訪問，因可趁此機會吸收許多新藥的知識。一個醫師若常常躲避 Propa，則會有遭到落伍及退化的惡局。

詹校友特別強調藥廠的應試，須有一份盡善盡美的自傳。通常人事關係不太受重視；其次語文方面也須加強。同學畢業後最好能自己開藥局，以使新藥公會（開藥局、藥房的組織，有別於藥劑師合會）能漸漸爲藥師所佔滿，而使無照藥商絕跡。又本學院同學在校所學的中藥知識，須好好研讀，將來開藥局或自己研究都非常實用。

生藥調劑的確有實效，這點同學應好好利用學校所學，發揮長處。

劉添勝校友：（第五屆） 西德沙羅大藥廠台灣總代理醫藥代表

劉校友在他說：本校畢業生在謀職方面從不輸人，尤其當 propa ；一些藥廠對本校生具相當好感與信賴。

當 propa 通常是應考或工作能力強被別廠老板賞識，吸收，因此本身的眞才實學是完全需要。而 propa 的職責也不如一般人所想像的艱難，通常一個藥廠都早有一整系統的銷售網，不可能毫無頭緒的要你亂闖，且招收新人後都會訓練一段時期，使你能應付周遭的環境。但當一 propa 也非易爲之事，它須綜合各行業的知識，其艱鉅自比本身開業，謀公職難得多。一個初當 propa 者，最易被藥商倒閉，因此須具敏銳的判斷力，諸如訂貨閒談時，趁機觀察自己所推銷的藥品放於何處，顯示銷售情形；及對方此次所訂的貨量是否突然增加很多 ；再配合觀察店面大小，購買人數，及老板是否常不在家，有否嗜賭？或有否投資別行業？和銀行支票的變動情形‥‥等等，綜合觀察後便可較有把握的了解藥商的穩靠性。當然若不幸被倒閉， Propa 本身是不須負錢財上的責任，但在能力方面會因此而被大打折扣。

林宗旦校友：（第六屆） 日本

林校友現在昭和大學的植物化學深造準備停留兩年攻讀 master。林校友談起關於日本方面的藥政，他們是醫藥分業，絕無密醫情形。對毒劑藥物須有印章、填表、身份證始能購買，藥師調劑處方，藥師能賣中藥，（包括科學化者，如糖衣錠、湯劑等；及傳統者，如原藥材），但藥師不得爲人把脈；醫師無中、西之分，皆可共用，以補長短。藥局以人口數目限制設立，藥師得管理中藥廠。營養食品、奶粉、化粧品等須藥師始可販賣，藥局兼賣香煙，但口服液不管制。藥局的藥品種類不多，藥師人，牌照俱在，少有出租現象。藥師每月約有台幣1萬2的收入，一星期有1天休假，上午7或8點營業。

關於學費方面，頭一年一次付完，須50萬日幣；且樂捐50萬日幣，二年級修生藥，三年級修植物化學，四年級時須有畢業論文始得畢業。私立大學約一百人一班；平時師生談笑、打球，但費用各付各的，每日下午有 tea time。實驗課重，往往每天下午實驗，而一連數星期；每3個學生就有一位指導員。實習時每週都須繳報告及研討（ seminar），並且態度很嚴格。一學期有期中、期末兩次大考，國家考試在4月和12月舉行，教材統一，藥理學較國內深。他們必修學分少，選修學分多；醫和藥絕對分開，教務處及樂捐都分別設立。至於教授決定之事，校方不能左右意見。

平常生活費用，住方面約有四疊半的榻榻米寬房間，包括書房、臥室。租金每月2萬日幣，頭一月尚須拿5個月的錢，契約一年；通常設備（電鍋、電扇、保溫機等）須近10萬元日幣。若住宿舍，最多期限兩年。吃的方面，一碗陽春麵約80—120元日幣，在外吃每月要2至2.5萬元日幣，自己煮則可省三分之一。娛樂方面，一張電影票600元，連車費則近1000元日幣。平時娛樂爲玩彈子機、登山、滑雪、排球、觀馬賽。春、秋長期假也喜到處旅行。筆記本約250至300元，書平均每本2000元日幣，啤酒1瓶2萬元（酒家），可口可樂每罐50元。總約平均每月6萬元生活費，節儉些須4萬元。註冊費大學院較便宜，約一年二十萬元。可利用空暇賺外快，但工作難找，大部分導遊或當侍者。

日人重問安，35 歲以下皆洋化，但無 lady first 觀念，大部以媒婆之言成婚。送禮時不可送茶葉，通常是喪禮時使用；做客時亦不可挾魚頭，否則須付錢。

關於出國手續大概分爲：①參加留學考試。頭一次可結匯2000元美金，以後每次300至400元美金，一年可結匯3至4次。②取得日本入學許可證明。須歷年成績單，畢業證書、介紹信、

詳細自傳（包括小學、中學、大學情形）。入學證明須駐日使館（亞東關係協會）蓋章證明。③職業應聘。須保證人，職位及薪水。

日本研究風氣較盛，但由於氣候凍人，語言隔絕，交通規則（靠左），食品習性（好甜、少油），及想家，故通常學成即想馬上回台灣。林校友言此次回來是看看親人朋友，幾天後又須到日本，我們預祝林校友早日完成學業，回校貢獻所長。

陳美睦校友：（第七屆）

畢業后所走之路線依個人志趣不同而選擇：

一開業時一須具有一些病理，診斷之基礎，但因學校未開此科目，同學們宜在課餘時自已看些臨床化驗，病理解剖，診斷方面的書籍以備日後應用。

二 propa 一醫生用藥注重交際手腕及口才，當然藥須有效。當 propa 較辛苦，且有些花天酒地，女孩子較不願嫁之。

三學校所開中藥課程同學們均存漠視態度，其實中藥確實具有相當威力，不可輕視。

四對外聲望一學術上成就較小，同學們進修的風氣不夠，其他各方面還不錯。

五會考日後可能改爲選擇是非簡答，每教授（命題委員）出外題，典試委員抽幾題來考。

六在校盡可能用功唸書，多唸點書總是不錯的，不要等到了書到用時方恨少。

詹精耀校友：（第八屆）

1.以學校爲聯絡中心（骨幹），有就業機會不管好壞請各校友向藥學會聯絡。

2.各縣市成立校友聯絡處或校友協進會，定期集會，以便交換意見（情報），而利聯絡感情或協調有關事宜。

3.每月宜由藥學會主動寄發回明信片，調查校友住址或有無就業機會，因校友若當藥廠藥師或 propa 時，其流動性很大，然此項須有足夠之經費始能辦理。

4.開業無需多大資本，約五萬元就足夠，其餘均可開長期支票，就其校友聯繫網建立後，彼此之間更能協調合作。利潤亦不惡（無照藥商能每年以二萬元之譜租藥照，即爲實例）。

5.成立之協進會除協調一般事務外，更可發展至集體採購之構想，因購貨愈多，易與藥廠或代理商殺價，更可與市面上惡性競爭者對抗。

6.除非自己在藥廠，或當 propa 除外，儘可能排除萬難自己開業，以造成群體趨勢，而促進醫藥分業，這是我們藥師應盡全責努力的事，也是我們極待取的目標，千万不可將藥照出租坐享其成。

顧勝雄校友：（第四屆）、

1.學校方面對校友服務方面太差，尤其本屆（四屆）畢業證書都靠我們自己設法奔走請託，才得在今年(61年)四月發下，此點應請學校加強對校友之聯繫。

2.開業之利潤如爲販賣成藥平均爲1.5～2.0成，此爲大材小用，調劑約爲六倍，有本錢可開藥廠，或三五知己合開，利潤約六倍。

楊一郎校友：（第八屆）　金華藥品公司業務部副理

此次訪問楊校友之行，適逢他剛由南部出差回來，因此也有較多的時間接受我們的訪問。

在一陣寒喧過後，我們即展開了話題。

採訪的內容當然不外乎以藥學生畢業後的前途以及楊校友個人目前的境況及日後他發展的目標爲前題，也好讓我們這些後生有個借鏡。

楊校友逐一爲我們所提之問題做了一一的解說玆以直述方式報導於下，以饗諸位。

「同學們在學校中若已立定了方向要往 propa 的路子走，那麼首先他對於他所學的藥理，藥化必須要有徹底的概念及了解，此外須具備貿易理想，社會觀察力。至於畢業後做了藥廠的propa前還須接受藥廠方面一個月的藥理加強訓練。然而爲了使自已成爲優秀的 propa ，爲藥廠爭取更多的銷路及利潤，那麼最好他能在在學中先了解藥品市場（這在平時即需密切注意及調查）。就以消費者的市場來說，亦可分爲幾個 class ：①農村社會及勞工階級利用電視廣告來推銷成藥。（因爲他們知識程度較低）②公務人員階級或政府所在地他們通常一般知識水準較高，所用的藥品也是經過一番打聽及選擇後才敢使用，而他們使用的藥品大多數爲外國貨以及調劑方面的藥品。③商業區一般專賣高貴藥，這可使藥廠方面獲得很大的利潤。

至於台灣地區藥品大略可分爲①台北市②東區③北北區④北南區⑤桃園⑥高屏等地區做爲有計劃的推銷。

台灣目前的藥廠大概可分爲①合和②家族③獨資三種類型的經營方式。同學們將來若想開藥廠，則須有廠房設備，然後向建設局登記，再領一張開業執照，加上合理的經營必可有成。假使畢業後先服務於衛生局擔任行政工作則將來改行後對事業方面亦有諸多幫助。這自不在話下，同學們以後便能體味得出。說到擇偶方面，若往貿易方面進軍，要找的對象，則視需要而定，以本人而言（因楊校友已走向貿易路徑）則是需要有經濟學方面知識的女孩子，如念國貿系的。

若想往代理商的群裏鑽，那麼無論如何須掌握對於市場上的控制，成品的素質，以及代理的藥品須爲在台灣地區類似品少者，並且須考慮今後藥品發展的趨向。

說到開業，最好須自已全權負責。研究消費者的心理，訓練良好的口才，以及培養自己的地位使顧客對自己能產生信任感。

說到這裡所要再補充的就是當 propa 而往醫院跑之前須熟悉醫院用藥情形。且介紹藥品時須針對某症做〞一針見血〞的解說。才能引起醫生的興趣。須利用人性弱點，使對方感受汝等之眞誠。如間接之 touch ，了解醫生之個性、嗜好、與其由嗜好而接觸，迎合其個性，（此點須自己多尋書參考）使其對汝等產生信心　則藥品易於推銷。」

然而，若是汝等當了駐廠藥師時，就需學習及徹底觀察①藥廠組織、行政管理②藥品製造③人事制度④市場的拓展尤有進者還須注意方法與時間相配合，並且充實法律、經濟、行政等各方面的知識，以爲將來開藥廠大展鴻圖之美景舖路。

最後關於藥品代理方面之起步，汝等須先經營某種外銷品（諸如手工藝品之類等）爭取出口實績後再向經濟部索取工商目錄，與外國藥品廠商取得發信與聯絡，接著便做 research 工作，辦理入口貨，須送至衛生局檢驗，而後便是需找客戶，這就需運用各位的才華了。

總之，人立足於社會，做人須「隨和」。遇著事情降臨身上時須「當仁不讓」——敢負責，聽風聲，把握機會，那麼做人處事何以有不成功的道理？