

木棉

The Journal of CSMU Alumni

Oct. 2004

46

社論

選購牙材停、聽、看

自然饗宴

炫蜂生態劇團上台一鞠躬

專業觀點

口腔診斷簡介

牙醫師的養成教育與再教育

—Part IV - UAB 的履復教育

國際新訊

2003年 ICOI 亞太區分會會員大會實紀

發現 VIP

訪亞太牙醫聯盟 (APDF/APRO) 副會長李稚健

牙醫大不同

訪疾病管制局代局長施文儀

星情巧克力

星座、牙醫師、牙科助理 (下)

開創知識的、生活的美學空間！



中山醫學大學牙醫學系校友總會 發行

中華郵政北台字第4520號執照登記為雜誌類交寄



國內
郵資已付

台北郵局許可證
台北字第9307號
※無法投遞時請退回

雜誌類



社論/Viewpoint from Editor

選購牙材停、聽、看 主筆團 14

迴旋手札/A Letter from publisher

上任感言 黃亦昇 16

壓力也是成長的開始 林輔誼 17

自然饗宴/Nature Feast

炫蜂生態劇團上台一鞠躬 李偉文 19

專業觀點/Professional Articles

1) 口腔診斷簡介 黃裕峰 22

2) 牙醫師的養成教育與再教育 Part IV - UAB 的廣復教育 許永宗 25

國際新訊

2003年 ICOI 亞太區分會會員大會實紀 許榮庭 30

牙醫大不同/Different Aspects on Dentists

以民為念，推動全面醫療觀——訪疾病管制局代局長施文儀 丁瑞倫 33

發現 VIP/Discover VIP

專業任事，游刃於國際舞台的牙醫師 吳秋瓊 36

訪亞太牙醫聯盟 (APDF/APRO) 副會長

發行人 賴海元
 創辦人 梁榮洲
 榮譽社長 周汝川
 總會會長 黃亦昇
 會長 廖敏煇
 社長 林輔誼
 副社長 梁孟淵 徐勵生 許永宗
 總編輯 楊晉杰
 副總編輯 龍霖 許永宗 林威宏 蔡珍重
 廣告委員 許文銘 徐信文 陳桔旺 王建中
 財務主委 李曉蕙
 主筆團團長 曾育弘

主筆團 尹漢章 王建中 江薰正 吳秉翰 吳建德 李光中 李偉文
 李曉蕙 林吉祥 林孝熹 林希融 林明村 林孟禹 林威宏
 林順華 林楷龍 林嘉賢 林燕明 林聰憲 徐信文 徐勵生

高宇鋒 許榮庭 陳永松 陳和錦 陳英禹 陳家慶 章旭
 曾育弘 黃建文 黃斌洋 廖敏煇 劉三奇 蔡守正 蔡珍重
 鄭榮川

編審顧問

王誠良 石鎮銘 江文正 江永言 江振宗 江紘宇 何宗英
 吳國禎 吳澄洋 李俊德 李英祥 李榮泉 李碩夫 林忠光
 林進添 林繁男 初昌榮 孫茂彬 徐信文 徐思恆 康昭男
 張達材 張瑄富 梁榮洲 郭鋒銘 陳世文 陳世傑 陳季文
 陳長泰 陳建治 陳超然 陳寬宏 陳慶鐘 陳敷元 曾育弘
 黃亦昇 黃廷芳 黃建文 黃尊欽 黃維勳 楊家榮 董錦川
 廖立民 廖富堂 劉明仁 劉俊言 潘渭祥 潘肇陽 蔡守正
 蔡定享 鄭俊國 鄭紹銘 盧貞祥 穆天龍 蘇明圳

(以上順序皆依姓名筆劃排列)

社團經驗

一個牙醫師與扶輪社的邂逅

奚台揚 40

星情巧克力

星座、牙醫師、牙科助理（下）

林威宏 43

心靈左岸／Inside of Soul

1) 我要如何才能學習我的專業知識？——給助理的話（四）

龍 霖 46

2) 多角化與專注核心能力的兩難

李偉文 48

3) 西澳大學牙醫學系入學後記

李仁昊 50

4) 伊比利33

高宇鋒 52

中山飛鴻

1) 授袍及授牌典禮札記

56

2) 授服典禮後的心情

57

木棉看板／Bulletin Board

1) 2004年第一屆全國牙醫師運動會及趣味競賽活動

全聯會 58

2) 月例會

59

3) 希望成為木棉之友

60

編後語

楊晉杰 18



主 編 中山醫學大學牙醫學系

台北市校友會

社 址 台北市中山北路七段220巷4號之1

電話：02-2871-9365

傳真：02-2871-9377

版面構成 青田設計工作室

承製企畫 沐蘭國際文化事業有限公司

經辦人／葉曉珍

電話：02-2242-0810

傳真：02-2247-8123

出版日期 2004年10月

新聞局局版台誌字第9942號

中華郵政北台字第4520號

登記為雜誌類交寄

廣告索引

封底 翎峰國際股份有限公司

封面裡 維瀚科技股份有限公司

封底裡 同鼎有限公司

P1 中興保全

P2-5 維瀚科技股份有限公司

P6-7 鼎興貿易股份有限公司

P8-9 商登貿易有限公司

P10 醫橋科技股份有限公司

P11 巨洋儀器有限公司

選購牙材停、聽、看

主筆團

工業革命以來，經濟的全球化帶給全球政治及經濟廣泛的影響，然而鮮少有機會讓公眾對這些影響進行嚴格的檢視與判斷的省思，至於全球化的發展如何影響人類健康的議題，更缺乏深入的剖析。出現在傳播媒體上有關經濟全球化的言論，通常是由此方面的倡導者以及從中獲利的人，如企業領導人、政府部門、或跨國公司來發表，只著重在光明面上，其理論及意識型態如自由貿易、市場機能已使全球文化和生活形態趨於一致，許多國家都面臨傳統與經濟結構背離的局面。

科技發達給人類生活帶來史無前例的方便與舒適性，但隨全球化經濟的散播也帶來全球性的風險，大約有三類：(一)富裕所引起的生態破壞，如臭氧層的破洞，溫室效應以及基因技術和生殖醫學無法預見的後果。(二)貧窮所引起的問題如有毒垃圾與淪為人類基因研究室的危險。(三)大量毀滅性武器如生化武器和核武的危險。雖有危險因素的存在，但沒有一個國家、社會、行業可以加以抗拒，又高科技產品的研發與行銷大都掌握於跨國公司中，公司最原始直接的目標在利潤的追求，民眾的消費權益，福利與健康並非主要的重點，現在以我們最熟悉的牙醫產品為例給予說明。

不可吸收型的再生膜在民國八十年代推出於牙醫市場時，主要的宣傳是可以有效地使被牙周炎破壞的支持組織如牙骨質、牙周韌帶、齒槽骨等再生，牙周病破壞牙根周遭的組織，使牙根裸露，造成牙齒功能上與美觀上的缺陷，牙周組織的再生是牙醫師長期以來希望能擁有的技術或產品，推出當時，在歐美國家也只有些短期臨床成功案例發表，並無長期完整的成效評估，甚至連操作步驟也是各方專家觀點不一各有己見，當時的演講會場，有專家主張再生膜植入時可讓邊緣露出，方便縫合與術後清潔的維持，手術後傷口露出植入的再生膜也只須用消毒葯水每日擦拭幾次即可維持，以現行的理解當然知道這些觀念是錯誤，可是已讓不少的病患原本健康的牙齦留下感染的傷疤，被推銷詞迷惑的牙醫師們為解決善後花下無數精神與心血，舉此例說明跨國公司在利潤的追求和高速的回收，只在產品學理上能自圓其說，即強力的全球行銷，邀大家一起來做實驗。

時至今日，再生膜已有各種形狀、厚薄、軟硬、植入金屬支架者及能有不同分解速率的可吸收型，可供牙

醫師依病患的臨床狀況，自身的累積經驗及喜好來挑選，已是應用成熟的產品，再生膜只是特殊組合的纖維物品，售價也不若從前那般讓人懷疑有貴金屬織入其中，總結而言，再生膜如果只是長期以來偶然出現的個案，那倒還能自我安慰說是個不幸的意外，以近代牙科推陳出新的速度來觀察，現在診療所所使用的工具或產品，有一大半是二十多年前在學時未曾學過的，新產品之多讓人跟進困難，也讓我輩工作能力比之往昔擴充數倍，夾雜其中有些以新科技為包裝，標榜著神奇效能的產品，但買回使用輕者則成效不彰，重者稍有不慎甚至有悲劇出現，這些產品出現的情況如台灣夏日的颱風年年有，而且災情越來越大。

這類產品在牙科各個領域四處可見，情節輕微者只是刻意迴避副作用產生的機率，根管鎳鈦旋轉工具的發明，大幅縮短與簡化根管治療的療程，是一大進步，但高效率的切削能力，易造成根管上1/3處剩餘齒質過薄，即使有鑄造釘柱強化下，裂齒的機率仍不小，病人接受美白治療後酸痛不止，甚至需要局部阻斷麻醉方能控制，而且術後長期的齒髓健康預後，至今亦無準則可循，嚴重者會損害病患的健康，如活動義齒長期以組織倒凹做為抵抗脫落的依據，會加速組織的萎縮，最令人義憤填膺的個案是：據說有精密電腦的磨鑰匙機可做出瓷塊，可放入齶齒的窩洞但卻不密合，黏著後之成品只能比一般充填法所填補物硬度較高，因為有科技賣相，被強力推銷為如您能向病患自吹自擂則能付得出高昂的貨款，還可賺點工錢。

牙醫為專業領域，牙醫師對所用的工具或材料，本應有充份的了解，但在冗長的診療時間，常有心餘力絀的情況，如遇有人來推銷新的產品，不妨採用過平交道的慎重態度——

停：不管是它的功效有多神奇，或者立刻購買有多大折扣，先緩下決定，先預想該產品的學理基礎是否真實，執行步驟的可行性，如能等兩三年，觀察該產品能否通過市場考驗，亦是一法。

聽：多注意該產品相關的學術演講，也可直接向有使用經驗者請教，對於使用的細節與技巧能事前多加琢磨，越能做出亮麗的作品。

看：多查閱該產品的文獻資料如能有相關產品的效能比較文獻，甚至是回顧性文獻都值得參考，至於推銷員皮包內拿出的資料，看看就好。

上任感言

公會由過去聯誼的性質到目前主宰牙醫政策，確實有很大的改變，校友會更是培植幹部的一個非常重要的地方，由地方分會的培育，進入縣市公會理監事，進而進入全聯會理監事當決策者，對整個牙醫界而言是一個非常重要的一環。

在本屆理事長的選舉受到校友總會的協助而能進入全聯會工作，在人生的旅程中確實是難得的經驗，本感於全聯會工作繁重，無法接任校友總會會長，但大家的厚愛及抱持著回饋感恩的心態下，還是接下這份工作。但校友會的組織比較比較鬆散不像全聯會一般架構分明，更需要各地方的協助。

目前重點希望各分會及總會能有更優秀熱心的校友加入，也希望各地方公會及全聯會的理監事幹部能有更多的中山校友服務，總會除了培訓幹部更應協校友能在各層級選舉中得大家的肯定進入各公會。

本屆秘書長蔡守正醫師，也規劃繼續教育之推動，集校友之精英，組成講師群，分別北中南成立繼續教育之推展。除可滿足繼續教育之需求更可增加大家互相學習新知。

校友會需要團結希望透過協商之管道，所有校友會能有共識為中山人而努力，不要因選舉而分裂，民主雖會產生競爭，但競爭之後希望能有共識，共同為中山努力，不要因此而分裂。

校友會與母校之關係也希望能再更進一步；希望母校不但能提供校友的服務更希望校友也能回饋母校。

中山醫學大學牙醫學系校友總會會長

黃亦昇

壓力也是成長的開始

八月一日接下了木棉社長一職，無形中也承接了一股巨大的壓力。木棉自1992年起由一群熱心校友會的學長們催生之下，迄今已逾十年，在這十年當中，由於歷屆社長與會員努力經營下，克服了財力、物力籌措不易以及稿源時有不濟等等困難，使木棉的社務及知名度，由無到有而逐漸茁壯，也成為中山人發行最多的刊物之一。

從前任社長廖敏熒手中承接社務，由於廖社長參與出版的經驗豐富，並與任內總編輯徐勵生醫師建立了種種專欄，使得木棉成為一本有生命力有特質的刊物，新任總編輯在二十四屆同學楊晉杰醫師銜接下，仍會依循舊有的傳統，並儘量滿足不同領域讀者的喜好。但是基於視覺效果以及節約經費的考量下，經過編輯會議裡取得大家的同意後，我們把版面改為A4尺寸並在雙色印刷的紙張部份，改用畫刊紙，如此在印刷效果上產生比較人文而溫潤的感覺，希望大家收到改變風貌後的木棉，能多給我們一些意見，看看還有那些地方需要改善，我們一定努力做到。

最後要感謝投稿的作者及協助的編輯群，更感謝維持木棉生計的廣告廠商，希望各位讀者不僅關心木棉也能多多參與木棉，愛護木棉，在財務上人力上給予灌溉和支持，謝謝！

社長 **林輔誼**



編後語

一夕白髮終不悔 只願好事再加成

滿足患者的期待和盼望常是牙醫們認真用心、努力不懈的動力。完善的專業考量、嚴謹的執行態度以及完美的品質苛求外，想要「成人之好，成事之美，盡物之善」，恐怕是延續動力的最重要能量來源吧！

另外，「歡喜作，甘願受」的精神加持，提昇了甘心誠願、無怨無悔地勇於承擔其中的辛勞或苦難，而只要是好事總要有人去作，而且努力的作，歡喜的作，不是嗎？

在更多學有專精的先進參與和幫助下，是可以分憂解惑的，那樣子可以無懼而且有經驗的傳承；若能同心協力而且週邊有相互配合的人、事、物、時，則作起事來會倍顯功效，相得益彰。努力挺進的過程中不會是孤單寂寞的，因為典範已在夙昔，賢達更在咫尺。

如果引一把熱情的原火，可以光芒四射燦爛輝煌一時，那麼延續一股生生的氣息，源遠流長永不竭止更顯得珍貴萬分。總之，就是白髮不悔，鞠躬盡瘁，「歡喜作，甘願受」的同時，期待能有前後期學長學弟的扶持和參與、先進賢達的關心和照顧；而更盼望能有許多左右逢源，牽成相挺的機會。歡迎您成為木棉之友，讓好事再加成。

總編輯 楊晉杰

2004.10

新人新風貌，本期木棉作了尺寸上的調整，一來為了讀者視覺上的滿足（字變大了，醫師們看起來較不費力），二來也為了經費上的考量（同樣的字數編輯出來的頁數較少），

炫蜂生態劇團上台一鞠躬

——荒野年會系列之三

作者／李偉文



李偉文

荒野保護協會理事長
湯城牙醫診所主治醫師

荒野炫蜂團是荒野保護協會創辦的常態性親子團隊，每一個團由三十多個家庭組成，目前在台北有三個團，新竹一個團，台中一個團，高雄一個團。

從2001年三月在台北成立第一個團，當年九月的荒野六周年慶

（主題是帶著孩子飛翔，也部份隱喻炫蜂振翅飛行之意），耀國團長帶著小蜂上台表演生態劇開始，也奠定炫蜂團生態劇的表演傳統。

去年〈2003年〉荒野八周年慶，也是荒野國際元年，主題是「荒野·地球·我的家」特別邀請炫

蜂團扣著這個主題表演生態劇，從守護家園社區的真實行動（去年是三團的守護蘭溪，今年是二團的守護翠湖螢火蟲），到全球熱帶雨林生態的保護，小蜂們的精彩表演，當場讓許多中外來賓紅了眼眶。

有去年震撼全場的驚人效果，今年六個團全都上台表演，高雄分會的守護雲豹森林，新竹小蜂模仿食蟲植物真是栩栩如生，汐湖小蜂今年以實際行動真的保護下一個螢火蟲的棲地也如實搬上舞台，同時令全場驚豔的是台北三團以「黑光劇」來描述濕地被地主破壞（如雙連埤）以及小蜂寄予人性光明面的期望。

看了這齣黑光劇的顧問田秋堃女士（宜蘭縣長的夫人，也是台灣環保運動的前輩），當場邀請炫蜂三團，是否能在十月下旬，為雙連埤慶生的時候來表演。（荒野努力了九年，雙連埤總算劃為野生保護區，經宜蘭縣政府公告並且以五千九百萬元強制徵收，在十月20日雙連埤產權正式回歸給國家，正式屬於全體民眾時，宜蘭縣政府想辦一個慶典，將它作為獻給台灣，獻給地球，獻給孩子與未來世代的禮物。）

戲劇表演，在兒童教育裏面，是一種非常好的綜合性學習機會。透過表演，孩子可以學會表達能力，



並且培養與人合作及互動的能力，而且上台是一種膽量的訓練，更棒的是，平常我們希望讓小孩培養的環境覺知，環境關懷，環境行動，透過生態劇的演出，會是一種潛移默化的陶冶。

很多國家的小學教育中，也會每學年安排一場非常正式的戲劇之夜，讓孩子有上台表演的機會，大概就是看中這樣的教育理念吧！

荒野炫蜂團的生態劇三年半下來，已累積許多劇本以及許多親子互動的感人故事，野人出版社總編輯張瑩瑩伙伴去年就跟我提議，希望出一本書。

相信在所有家長及小蜂，還有導引員費了許多心血，共同激洩出的

生命歷程，能夠以文字，以影像（或許可以配合出DVD）呈現，分享給更多孩子及家庭的話，這會是荒野在兒童教育這個領域給台灣的另一個獻禮。

下個星期起會由我及耀國總團長召集一個編輯小組，開始進行這本書的出版，在資料及相片，還有影像的收集上，還盼望大家踴躍提供。

不過，想到小蜂這麼棒的表現我現在倒是有一個小小的困擾，明年大概會有九個荒野炫蜂團，若是每個團都上台表演，時間必須進行多久？該上那兒找夠大的場地呢？

十一月中旬出版的天下雜誌，教育特刊，海濶天空Ⅶ，第210頁及

211頁，有兩頁對炫蜂團的專題介紹，前些天的國語日報也有專訪。

什麼是炫蜂團？炫蜂團是荒野獨創，長期的親子自然教育團隊。每個團有32個小蜂（三至五年級的小朋友）以及由大蜂（小蜂的家長）組成的育成會，每一團有十個導引員帶領著，是一個長期的且社區化的親子團體。

炫蜂團的召集人是林耀國常務理事，他說：

「孩子們在大自然中學習成長，自然會對這塊土地有感情，不會隨便傷害生命。」

「我們社會需要不只是關心自己的生存，也關心這片土地的人，當孩子透過自然的體驗，自然能愛這片生存的土地，進而採取行動。」

目前炫蜂團在台北有三個團、新

竹一個團、高雄一個團，台中明年二月會成立一個團。

在小學階段的團隊稱為「炫蜂團」，升上了六年級一直到國二階段，稱為「奔鹿團」，從國二到高二，稱為「翔鷹團」，目前奔鹿團與翔鷹團還在規劃中，最快預計二年後會成團。

我覺得炫蜂團對孩子而言，是最棒的人格教育養成的地方，同時也會是守護大自然最棒的捍衛戰士。

炫蜂團經過三年多的摸索與試驗，投入了數不清的人力與時間，現在運作模形已大略成形，各種儀典以及導引員及團長訓練的課程也都已確定，總算可以大力推廣了。

依我構想，每個分會（或者聯絡處）都可以成立炫蜂團，而且在一個分會層級裡，至少要有三個團

（這樣的最低數量反而比單一個團更好成長發展，對義工而言，反而省力又有效益），最多大概十個團就夠了。

曾經擔任台北二團團長的菁砥伙伴說：「原先我只是單純兩個孩子的上班族，但現在，我的生命更寬廣，更加深厚。」

不管你是有適齡孩子的父母，或者未婚的單身貴族，或是退休的銀髮族，炫蜂團的義工，我們稱為導引員，都非常歡迎你來擔任。在這裡不只陪伴著孩子共同成長，在與其他伙伴共同設計活動中，共同歡笑共同努力下，正如菁砥所言，我們的視野會更寬廣，生命更深厚，生活更愉快。



口腔診斷簡介

作者／黃裕峰

民國74年從當時的中山醫學院牙醫學系畢業，也服完兵役之後，回到中山醫學院附設醫院的口腔外科工作了三年，也學習了三年。雖然口腔外科的工作很具有挑戰性，可是我發覺自己並不滿意所學的東西。倒不是因為口腔外科的工作本身，而是我發現自己在許多疾病的診斷上有明顯的弱點，對於疾病的了解太少，因此毅然決定要出國去看看外面的世界。可是想要去看些什麼呢？在一個偶然的機會裡，看到了位於美國西雅圖的University of Washington的Oral Medicine學系的介紹。然而問遍了所有人，都沒有人能清楚地告訴我Oral Medicine到底在唸些什麼東西，而我那個時候已經是“箭在弦上，一定要發”，經過了一段冗長的申請手續及一通十多分鐘的越洋電話interview，我幸運地被該所學校接受了。也因此於民國79年離開中山，帶著一顆忐忑的心，開始了另一段學生生涯。

那麼到底Oral Medicine在學什麼呢？其實各個學校有不同的

Focus。以 University of Washington 的Oral Medicine來說，這個Program比較專注在顫顎關節症候群 (Temporo-Mandibular Dysfunction Syndrome)，口顎顏面疼痛 (Orofacial Pain)，骨髓或器官移植 (Bone Marrow or Organ Transplantation) 前後的口腔黏膜照顧及一些口腔黏膜疾病。這是一個兩年的program。若要拿碩士學位，則必須要再做一個論文研究。在課程中，我修習了一門Stomatology及一門口腔病理學，這才發現到“診斷”的重要性和挑戰性，也是我一直所欠缺的。因此，在1992年修業結束並獲得碩士學位後，隨之又申請到University of Connecticut Health Center去做口腔病理學 (Oral & Maxillofacial Pathology) 的專科醫師訓練，同時攻讀生物醫學博士。這個學校牙醫學院裡有口腔診斷系 (Department of Oral Diagnosis)，底下又有四個分支(Division)：口腔病理學(Oral and Maxillofacial Pathology)，口

黃裕峰 醫師

學經歷：

中山醫學大學牙醫學士
美國西雅圖華盛頓大學Oral Medicine碩士
美國康乃狄克大學生物醫學暨口腔病理學博士

現任：

中山醫學大學口腔醫學研究中心主治醫師
中山醫學大學口腔醫學院牙醫學系助理教授

腔放射線學 (Oral and Maxillofacial Radiology), Oral Medicine, 及味、嗅覺研究中心 (Taste and Smell Center)。在這個口腔病理學的專科醫師訓練期間,除了每天要看口腔黏膜疾病的門診及要參與口腔病理切片的診斷之外,還必須學一些口腔放射線學、皮膚科(Dermatology)、大體病理及病理解剖 (Autopsy),再加上必需同時進行博士論文的研究,可說是負擔相當重。好不容易,終於在1998年完成專科醫師的訓練並取得博士學位。因為在學習期間的表現受到我的教授的賞識,她極力地推薦我留下來繼續做研究及幫忙指導研究生,因此我得以受聘為該校的口腔病理學助理教授。

口腔診斷到底是什麼呢?是不是就是在許多醫院或診所裡,當病人第一次來就診時,由所謂的初診醫師或是所謂的“口腔診斷科”醫師來決定先把病人送到那一科呢?其實這只能說是口腔診斷科的一小部分責任。真正的口腔診斷學其實是一門非常專門的學問。基本上,只要不是牙齒“physical”上的問題,大概都可以屬於口腔診斷科的範圍。牙齒“physical”上的問題,這樣說也許還不是很恰當,更準確地說,應該是除了根管治療、牙周病、固定及活動贖復及矯正以外的



圖1

問題,大概都可以歸屬為口腔診斷的範圍。而上述的這些問題也是身為牙醫師的我們每天所面對的治療問題。如果我們進一步去分析,上述所提到的根管治療、牙周病、固定及活動贖復及矯正,全部都是屬於“治療”方面的工作。但是如果沒有正確的診斷,又怎麼能夠做治療呢?因此其實我們每天都已經在做口腔診斷的工作。而口腔診斷醫師 (Oral Diagnostician) 除了這些每天的例行工作外,更須要專精於某些方面的疾病,譬如說口腔黏膜疾病。因為有許多口腔黏膜疾病也會有皮膚的病變,而口腔裡的病變又常常比皮膚的病變出現得早,如果口腔診斷醫師能夠即早診斷出這些疾病,就能讓皮膚科醫師或其他診治的醫師有充分的時間來預防皮膚病變的發生。

為了能讓大家進一步的了解口腔診斷的重要性,我舉幾個我個人經歷過的病例,來和大家討論。圖1是一位73歲的老先生,他在過去的6個月裡,因為圖1所表現的口腔疾病看過許多醫師,包括內科、耳鼻喉科



圖2

及牙科,試過不少治療,但是都沒有效果,直到他被一位我們學校 (University of Connecticut Health Center)的牙科畢業生轉診到我們的門診。大家可以從圖1看到病人的硬顎有一大片的瀰漫性的潰瘍,而這個潰瘍也同時出現在下唇及頰黏膜。因為潰瘍的關係,病人沒有辦法進食,只能每天吃流質的食物。我們在做了詳細的臨床檢查後,我們懷疑是天疱瘡 (Pemphigus Vulgaris)。於是立即請口腔外科醫師做切片。病理報告及所需的免疫螢光反應證實了我們的診斷。因為病人的病灶相當大範圍,我們緊急的將病人轉診給我們學校的皮膚科醫師來治療。因為有大約30%的天疱瘡病人,會先有口腔黏膜的症狀之後才会有皮膚上的病變。如果不立刻治療,病人的皮膚及口腔黏膜會因為不斷的潰瘍,像燒傷的病人一樣,受到嚴重的感染而致死。經過皮膚科醫師的仔細檢查和一個月的免疫化學治療,病人很高興地回診,因為他終於可以正常地進食及生活,這時他的病灶已經幾乎痊癒 (圖2)。

另外一個病例是病人的主訴是口



圖3

腔有灼熱感，或是有異樣的感覺，而這些病人的口腔黏膜基本上都很正常，看不到任何明顯的病變。這樣的病人通常都已經四處求醫了很久之後才被轉診來到我們的門診。由於灼熱是一種感覺，除了病人本身之外，目前仍然沒有儀器可以測量或顯示，因此很多病人被認為是有“精神”上的異常，也因此造成病人心理上很大的壓力。其實這種疾病叫做“口腔灼熱症候群”(Burning Mouth Syndrome)。雖然目前還沒有藥物可以百分之百的治癒，至少我們可以給病人心理上的一些支持，然後再嘗試一些藥物或療法來減輕症狀。

第三個病例也是常常遇到的。圖3是一位中年婦女的根尖X光片。病人沒有特別的主訴，只覺得牙齒“怪怪”的，也不是真的會痛。她主要是要來檢查牙齒。牙醫師的臨床檢查發現下頷第二小白齒有蛀牙，

於是照了一張根尖X光片。他很訝異地在X光片上看到另外兩顆牙齒的根尖有放射線透過性(Radiolucent)的變化。於是他立即告訴病人除了蛀牙外，那兩顆牙齒也須要做根管治療。一個月之後，根管已經充填，兩個漂亮的PFM牙套就裝上去了。事實上，如果這位牙醫師稍微思考一下為什麼那兩顆牙齒沒有蛀牙卻在牙根尖有Radiolucent的變化，就不會反射式的決定要做根管治療了。這個病例其實是根尖牙骨質發育不良(Periapical cemento-osseous dysplasia)，是不需要任何治療的。

其實我個人認為口腔診斷科還有一個任務要做，那就是教育民眾，包括醫師及病患。為什麼呢？比方說，一位患有心臟病、高血壓的患者，因為有口腔黏膜的潰瘍，一直到處求診。按理說，復發性口瘡(Recurrent aphthous ulcer)是最有可能的診斷，病人也一直被當作有此疾病來治療，甚至被當作是白色念珠菌(Candidiasis)的感染來治療。可是該有的療效卻都沒有看見。可是如果由口腔診斷醫師來看診，我們就會考慮到其他的可能性，包括藥物引起的口腔黏膜病變。雖然回來台灣只有很短的時間，經驗是詢問病人的結果，發現病人都是一問三不知。只知道自己

有心臟病、高血壓，醫生給了藥，每天都有吃藥，更不要提說要問病人有關的藥名。殊不知，有一些藥是會造成口腔黏膜的病變的，譬如說propranolol。這種藥偶而會引起類似紅斑性狼瘡(lupus-like)的口腔黏膜病變，只是很少見。因此，這個病例也許只需要病人的心臟科醫師將propranolol換成其他藥物，口腔裡的潰瘍就會不藥而癒。而在這個病例當中，雖然Recurrent aphthous ulcer及Candidiasis也許佔了99%的可能性，大部分的醫師也依此來治療病人，卻忽略了剩下的1%。而口腔診斷科就應該是可以診斷出這個1%的專科。除此之外，我認為醫師，包括牙醫師，都應該花一些時間讓病患了解自己的疾病，而不是一開始就埋頭開處方，或是尋找牙齒的問題來治療，而忽略了病人“知”的權利。

在美國任職時，曾經參加過一個病例討論會。在這個討論會裡，我看到了一句話，個人覺得非常同意，在文章的尾端提出來供大家參考，與大家共勉。那就是“一個失敗的病例，通常並不是因為治療過程的缺失，而是因為不正確的診斷”。

牙醫師的養成教育與再教育 Part IV - UAB的膺復教育

教育，是群體合作的產物。
只有當大家，
或大多數的人有相同的使命感，
教育，才會成功。

前言

這篇文章的目的，是想告訴各位：在地球另一端的某一個角落，有一所學校，他們是這樣在教學生如何做假牙。讓我們一起來回想，我們是如何被教的，然後再想想：我們的現行牙科教育，於是，您會選擇無奈，還是氣憤呢？

學校組成

UAB (The University of Alabama at Birmingham)是一所州

立學校，經費大部份來自州政府預算。整個學校包含13個學院，牙醫學院只是其中的一部分，2004-2005學校的經費預算如表一所示研究計劃的部份費用會進入學校，稱為Indirect Expense Recovery，學雜費則列為General fee，一位學生一年所繳的學雜費及器械材料費約為23,000元。

美國的牙醫教育為四年制學士後教育，授與DMD(Doctor of Dental Medicine)或DDS(Doctor of Dental Surgery)學位。UAB牙

許永宗

中山醫學大學牙醫系畢業
現為美國伯明罕阿拉巴馬大學
牙醫學院助理教授
對本文有意見者可連絡
ythsu@uab.edu

表一 2004-2005 UAB School of Dentistry預算. 單位:美金

State appropriation	11,208,320	57%
Clinical Income	5,841,325	30%
Indirect Expense Recovery	353,678	2%
General Fee	2,255,378	11%
TOTAL	19,658,701	100%

醫學院每年收55-58位學生，學制為Quarter制，八月底到感恩節為Fall Quarter，感恩節後到二月中為Winter Quarter，三月到六月中為Spring Quarter。三、四年級在七月至八月底，另有一短期門診與上課時間。學校主體為學生，各專科另有住院醫師，教學或門診均以學生為主。學生一、二年級純上課，包

大致上不及教授門診的一半，住院醫師門診則比學生門診稍高，但遠不及教授門診(表二)。三年級的學生，除贖復及復形，輪流至各專科門診治療患者，以水平方式排班，以診次為單位，也就是說，假設要到根管治療科20個診次，這20診以周為單位，平均分配在這一年中。各專科輪診以外的時間，則全屬贖

負責。一是 Department of Prosthodontics and Biomaterials (以下簡稱贖復科)，另一為 Department of Comprehensive Dentistry。這兩科在2000年前為同一科，稱為 Department of Restorative Dentistry。為配合ADA七年一次的評鑑與教學趨勢，學校當局將其中非贖復專科的人另外劃分出去，成立 Department of Comprehensive Dentistry，目前由劉朋儒醫師負責。主要是一、二年級的Preclinical dentistry(PCD)，及三、四年級牙體復形教學，三年級以上的贖復學，包括固定假牙，活動假牙，全口假牙，及人工植牙，則由贖復科來教。

表二：常見贖復治療收費表(單位:美金)

學生門診	住院醫師門診	教授門診
金屬-瓷牙牙套	325	451 700以上
全瓷牙套	375	504 750以上
活動假牙	390	568 945以上
上下顎全口假牙	220	866 2800以上
單顎全口假牙	215	433 1400以上

括基礎醫學及牙科，三、四年級以門診為主，但還是在早上及下午各排一小時課程。上午8-9時上課，9-12時門診，下午1-2時上課，2-5時門診，星期一至五上課門診，沒有夜間門診。Quarter與Quarter間有短短幾天休息，三月，配合IADR(International Association of Dental Research)會議放春假一周，聖誕節加新年約有兩周假期。

門診分為一般科與專科兩種，專科門診另分學生與住院醫師兩種等級。學校另設有教授門診供教授直接治療患者。學生門診的收費標準

復及復形治療時段。對四年級而言，這部分的時間增加，而且基本的治療都可以在一般科門診處理，減少對專科的依賴，目標是更接近將來開業的狀況。

學生就是學生，沒有薪資，住院醫師也沒有來自學校的薪資，有州醫師執照的住院醫師，在輪診至其他醫院時，有可能有少數津貼，學生及住院醫師均須繳學費。

一、二年級教育

贖復學教育，主要由兩科教授(包含助理教授、副教授及教授以下同)來

一年級的Spring quarter學生開始接觸贖復學，首先上場的是咬合學，這個時候，偏重與牙齒解剖學相銜接，從牙齒延伸到TMJ。贖復學重頭戲在二年級登場，所有PCD的共同特色在於訓練學生熟悉基本與標準化操作，譬如牙齒修磨，臨時牙套製作，在模型上操作的時間佔大多數，重點在於名詞與實物間的銜接，並不強調臨床的變化。以全口假牙為例，二年級重點在於知道custom tray、record base的做法、平均垂直高度、標準排牙，至於其他的變化處理，則留待三年級再教。

PCD的教育是臨床教育成功的

基礎，這部分的教授和三、四年級講課的教授不同，沒有誰高誰低的問題，通常一小時的課搭配三小時的操作，對這群沒有經驗的學生，教授必須更密切地在旁指導，為了確保不同教授間的標準一致，前一小時的講課所有教授一起聽講，一門課有四位全職教授負責，如此經驗才會傳承。講課的人也親自參與操作教學，於是內容可以配合。硬體方面，每一位學生有自己一套人頭、機頭，每一個人的座位有一個電腦螢幕，可以看到教授示範(圖一)。此教室由一位專任技工管理，除消耗材料外，器械由學生自備，每一位學生必須有兩支快速手機、一支慢速手機、兩台半調節咬合器、一台平行測量器，學生的器械是透過學校購買，每一年級有不同要求，每位學生必須購買全部器械，沒有例外。

病人處理流程

一位患者，進來學校，首先進入口腔診斷科，這時會對該患者做初步檢查，記錄大致所需的治療，然後安排照全口根尖X光及環口X光片，之後，由教授決定該患者是屬於學生或住院醫師能力範圍，絕大多數為學生患者。然後將該病歷轉至學生門診，再由一位專門負責教授，將患者交給學生，至此，該學生負責該患者所有治療。

三年級

三年級贖復學，包括上課與門診，由贖復科負責。學生可以做固定假牙，包括全瓷牙套及瓷牙鑲面，活動假牙則包括精密連接體。教學以銜接二年級為原則，以全口假牙為例，為了彌補PCD的不足，一開始，先來六天的示範，由教授操作，從診斷到結束，學生分成六組，由六位教授來示範。結束後，學生開始約自己的病人，提供足夠的病人是學校的責任，為了吸引患者，治療的費用在學生門診幾乎是一般診所的一半以下，病人是屬於學校的，但交給學生處理，三、四年級學生另有分組，每組各有一位秘書協助約診工作，也負責監督病人治療，在學生畢業時，將未完成治療的患者移轉給另一學生。學生治療患者的第一個約診是擬定治療計劃，在這個約診中，學生會做好問診，牙周囊袋探測，等所有資料齊全，再擬定治療計劃，與患者及教授討論，決定之後，估計費用、簽字，該學生即可與患者約診，展開治療。

三年級上課的內容，著重於臨床正常患者的處理，以全口假牙為例，這時開始提Immediate denture，Overdenture這是PCD所沒教的部分。課程排在Fall及Winterquarters。而臨床，則是以一

年為單位，設有基本要求，每一位學生必須完成4個牙弓的全口假牙，其中兩個必須在同一病人的不同牙弓上，兩付RPD，15個單位的牙套，在最後一天的門診結束前，沒有達成要求，則重修一年，所有要求，重新再來過一次。三、四年級的特色是理論與實際合一，很明顯的是到了winter quarter，因為學生已經治療過患者，所以講起課來非常輕鬆。

三年級贖復門診，分全口假牙與部分假牙兩大部分。部分假牙門診為周一到周五，每次由兩位教授負責。全口假牙的臨床教學由三位教授負責，每位各負責一天，也就是說，只有三天有全口假牙門診，希望學生能固定一位教授，以免困擾，負責門診教學的教授，全心照顧學生，沒有自己的病人，隨時候傳。學生操作所有步驟，包含技工，學校設有技工室，周一到周四，開放至夜間10點，周五至六點。夜間時間，由技師輪班，解決學生的問題，教授則依學生所需，在日間或夜間，協助學生技工上的問題。

學生的每個操作步驟都會評分，除此之外，另有能力測驗，方式是撥放臨床圖片，要求在規定時間內回答大約10道問題。及格分數為65分，一年考三次，平均不及格，則整個臨床部分成績為不及格。

評分

臨床分數，分為四部分：分別是準備程度(10%)，步驟熟悉度(30%)，能力測驗(20%)，教授總評(40%)。學生的每個操作步驟都會被評分，學生完成治療的當天，將資料輸入電腦，教授可由自己辦公室的電腦看到該學生所輸入的資料，然後給予成績。教授總評的部份，則來自所有參與教授的討論，取得共識，給定一個分數，不是一個人可決定。

四年級

學生進入第四年，已經熟悉一般臨床工作。這一年，教育的重點是為未來開業而準備，於是，專科教育退居第二，由一般科教授接手主要門診教學。贗復科教授居於輔助地位，困難的患者才由贗復科教授接手，許多技工部分，也外送技工所，完成一位患者所需的治療時間減少許多，贗復教育的重點在於整體治療與技工評鑑能力的訓練，學生的基本要求：18單位的固定假牙，3單位的全口假牙及2單位的部分假牙，上述要求，必須至少有一單位是在人工牙根上面。

課程方面，則著重變異性的處理，以及市場上新的材料的應用。能力測驗，除了筆試外，另增臨床操作，由兩位贗復科教授對特定步驟評分，不合格者該步驟得在不同

患者上重覆一次，直到通過為止。專科輪診時間盡可能減少，以確保一般門診的時間可以達到最大。患者的約診由各組的秘書負責，以減少學生的負擔，到第三學期，學生更有能力在一個半天的門診時間內，處理二到三位的患者。

人工牙根的贗復，是四年級學生所必須熟悉的治療，課程開在三年級的最後一學期，暑期做技工操作，接著即在患者上操作，包括固定假牙及活動假牙，這方面，從2004年起，已列為畢業要求。

住院醫師訓練

贗復科住院醫師訓練是三年的課程，不含碩士學位。在UAB，專科訓練是牙醫學院所管轄，碩士或博士則由研究學院所負責，有意取得學位者，得向研究學院申請，取得入學資格後，再修滿其所需學分與要求，才可拿到學位。

住院醫師訓練重點在臨床，包括知識與技術。在知識方面，鑑往才能知來，於是，研習舊有的經典文獻便成必需。此外，研讀現有的文獻也是另一重要課程，讀文獻的最大缺點是不夠完整，而且會有作者的偏見，針對這方面的缺陷，讀一本完整的書便成為一種必要。教授會選出一些書，一本讀完再接一本。為了培養住院醫師的組織能

力，每周還有治療計劃討論與每學期的專題報告，除了這些贗復科的活動外，住院醫師也被要求上其他課程，例如遺傳、材料、病理、藥理等等，這些課程，分布在三年中，有些是分年級上，有些是三年級一起來。

對於有興趣參加外面繼續教育的住院醫師，我們會給予公假，若在會議上報告研究成果，學校盡其可能給予適當補助，住院醫師有興趣發表文章，教授們會盡一切可能予以協助，而且確保其第一作者的地位。

臨床方面，沒設基本要求，主要原因是希望給住院醫師擬定治療計劃時能有比較大的空間，不會受基本要求所牽制。病人的種類以全口復健為主，每一位患者到住院醫師手上，首先做的是基本檢查、製作研究模型、上咬合器。擬定治療計劃之後，開始診斷雕臘，一位患者的治療，常常花一年以上，患者的配合是治療成功的最重要因素。從教授的角度，訓練一位住院醫師與一位學生是完全不同的事，對住院醫師而言，我們認為贗復治療即是該住院醫師的將來，所以希望不只會做，還要知道什麼是好，什麼是標準，於是，討論便是教育最重要的一環。可是對一位住院醫師，又必須尊重他已有醫師資格的事實，給予較大的空間，只要能解釋為何要那樣做，基本上都會得到教授的支

持。要求的標準，會依年級不同而不同，但最終目標是一致的：希望他們從學校畢業後能有足夠的能力在同儕中成為一位領導者。

技工方面，對住院醫師技工的要求，有點兩難：站在贖復教育的立場，技工部分是完整贖復教育的一部分，可是會佔去相當大的時間，而且成品可能無法和技工所相比，譬如燒瓷的部分。目前的做法是活動性假牙，除了金屬支架由技工所製造外，其他部分全由住院醫師負責；固定假牙則將金屬支架及燒瓷部分交給技工所，為了彌補可能造成的經驗缺失，一年級的住院醫師安排動手操作的訓練課程，由學校一位專門燒瓷的技工指導，在模型上操作，住院醫師也可以在真正的患者上操作，我們認為，贖復專科教育的目的是訓練一位醫師，而不是一位技師。

為了符合潮流，人工植牙的手術部分也是訓練的一部分，但為避免本末倒置，這部分的訓練放在二年級第二學期以後，住院醫師可學習放置人工牙根，進而自行完成整體治療。

面臨的問題

UAB的贖復教育，並非十全十美，所面臨的問題可分幾類：

■ 經費

由於近幾年經濟不景氣，來自州政府的預算成長有限，使得許多政

策必須有所調整，譬如增加學生門診時間，調高門診費用等。費用的調高，會影響患者接受治療的意願，尤其是住院醫師門診方面，所幸，學校的聲譽讓患者在面臨與開業診所的選擇上，佔了優勢。

■ 教授人數

受經費減少影響，教授人數有不足的感覺。另一方面，由於學生就學期間背負龐大貸款壓力，再加上在外面開業所得遠大於教授薪資，當教授已不是年輕醫師的志願選項，當資深教授退休之後，很難找到類似經驗的人來填補，於是，現有的教授教學負擔便會增加，長期下去，教學品質會受影響。

■ 評分標準

臨床的評分很鬆散，學生得到的成績未必反映學生的能力，分數打下來，多半是A或B，一個標準化的評分很難建立。所幸，教育的目的是在讓學生真正了解步驟的操作，成績只是一個不得不有的步驟，只要學生學會，所以人都拿A或B並不會是問題。

■ 住院醫師

由於在大學部的贖復教育頗為完整，一位畢業生早已具有足夠經驗，我們的確面臨困難吸引優秀的美國學生，尤其在1996年改為三年課程的開始幾年，甚至出現一個年級只有一位住院醫師的情況，近幾

年，這情況好轉。國際學生與美國畢業生比例接近，招收國際學生最大的困擾是程度差異太大，得花很大的努力來彌補這些人的技術。好處是讓我們對UAB自己訓練出來的大學部學生更有信心。當人工植牙課程包括在贖復住院醫師的訓練之中，我們希望未來可以招到更多優秀的住院醫師，更希望這些人將來會成為贖復教育的接班人。

結語

每年暑期，我們都會重新評估門診收費。一付學生製作的上下顎全口假牙費用是180美金，我把過去一年的數目整理出來，列出成本與虧損，提出新的收費建議。我提三種方案，分別從220、240、到260，不管那一種，結果還是虧損，只是多與少。當我把建議和主任討論時，她告訴我，她早就明白費用不足以支付成本，但為了教育，虧損也要做，於是我們選擇最低的一個方案。走出她的辦公室，我逐漸明白，為什麼這個國家在牙科教育上居於領導地位，我不禁想起，我來自的國家，學生的技工實驗，只有一位住院醫師或年輕的主治醫師帶六、七十位什麼都不懂的學生，臨床實習的病人來自主治醫師的恩賜，大部分的時間只是主治醫師的助理，走向辦公室的步伐，頓時間變得很沉重。

2003年ICOI亞太區分會會員大會實紀

撰文／許榮庭



許榮庭醫師

美國骨整合學會會員
美國NYU人工植牙研究所專科醫師 2001-2004
美國牙周病專科醫師學會會員
現任台北市中山校友會學術主委
台北伊通極品牙醫診所負責人

本年度ICOI亞太區年會，於8月28、29兩天於新加坡O' TARIO飯店舉行。今年由前、後任兩位ICOI亞太區理事長：陳蒼成醫師與周建堂醫師帶隊，團員來自台灣北、中、南部，半數團員也皆攜家帶眷參加，筆者也不例外。除了出國充電，補充最新植牙新知外，也順道帶

著家眷趁著放暑假的尾端，全家出國放鬆一下。

開會前一天，中午前即抵達新加坡樟宜國際機場，接著即一路驅車前往聖陶沙 - 新加坡最漂亮的一小島。處處乾淨、處處綠蔭是我們到新加坡的第一印象。乘坐高空纜車眺望聖陶沙，見到新加坡最著名的

International Update

獅頭魚身像聳立於小島上，就如同是新加坡的守護神般，眺望著麻六甲海峽。

第二天大會開始，由大會主辦國新加坡ICOI分會主席Dr. Willian開場，會中由來自亞太地區各國植牙高手，日本、韓國、新加坡、印尼、馬來西亞、澳洲、紐西蘭、香港，當然少不了台灣的演講者。陳蒼成醫師與周建堂醫師代表台灣演講。陳醫師主講雷射在牙科植體上的臨床應用，會中見陳醫師利用雷射作軟組織的細微處理，從簡單的frenectomy到低能量雷射照射（LLLT）的應用，到較複雜的stage II無痛手術，不須上麻藥。陳醫師獨創的十字刀法，手術過程不用五分鐘，術後甚至不須縫合，流血量幾乎沒有，足以見得陳醫師豐富的臨床經驗，已將植體與雷射2者的優點在臨床上巧妙地結合。隔日，陳醫師針對此雷射技術，還特地與Biolase當地代理商舉辦了一場國際性hands on課程。2台價值不菲的Waterlase提供給操作者試著去了解與體會牙科雷射在臨床上的特殊效用。

另一為台灣之光演講者周建堂醫師，則報告了其臨床前牙美觀區植牙經驗的長期成功率追蹤報告。周醫師統計了近十年個人前牙區植體成功率的統計報告，前牙植體高達



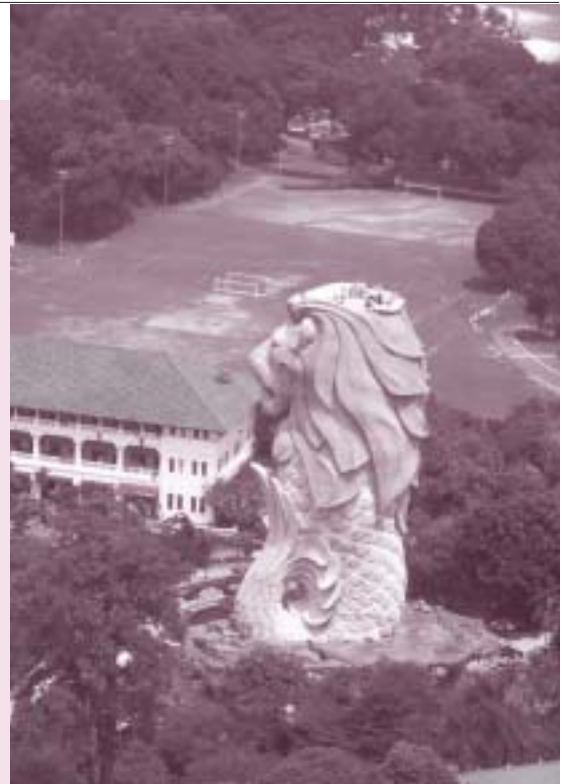
98% 的成功率，不僅僅是植體穩固在病人口中，更是能長期維持美觀才是難上加難。周醫師使用一德國植體系統多年，深切地了解此系統與生物組織間的相互影響，不只將植體的生物寬度操作得宜，甚至在軟組織上的處理，也有其特殊的一套。連續地秀出前牙美觀區漂亮的植牙案例，實著讓在場的各國高手、來賓印象深刻。筆者在會場也深深覺得身為台灣人的驕傲。

此次大會也特別邀請ICOI副主席一王鴻烈醫師為大會準備了2場精采演講。王醫師出身台灣，能在美國闖出一片天，目前身兼數要職，在美國牙周病界與植牙界皆是重量級教授。近年來他返回台灣次數增加，除了對國內植牙醫界學術地提升不遺餘力，也是促成ICOI世界年會將於2006年

在台北舉辦的重要關鍵人物。

王醫師第一場演講主題是最熱門的前牙區植體的相關主題。包括Esthetic triangle, Ridge augmentation與Soft tissue management。王醫師有系統且有學術依據的演講，讓所有的聽眾瞬間受益良多。大師就是大師，其對植體美學上的考量，與軟、硬組織的處理雖僅有短短的一節課，實際上包含了王醫師十多年植牙的功力。

晚宴在會場同一飯店內舉行，台灣代表團是此次最大的國外代表團於新加坡年會，餐會中台灣團員皆享受了一頓美食佳餚。餐會中，陳蒼成醫師更是數度邀ICOI所有會員，歡迎參加2006年ICOI世界年會在台北舉辦，希望亞太區所有會員皆可以撥冗參加。這是台灣第一次主辦ICOI世界



大會，也是以Taiwan名義主辦世界級植牙大會，我們也深切地期盼台灣所有醫師們也能集結大家的力量，將此次會展辦的有聲有色，將台灣進一步推上世界舞台。

大會第2天一大早，所有人都起了一大早，因早上第一場演講又是王鴻烈醫師一重要的演講 - Implant complications。只要有在做植牙的

牙醫師，一定會遇到程度不等的 complications。王醫師在結論時，特地做了一張表，將植牙常見的 complications作了一系統整理，一般情況下，依照著王醫師的這張表，則可很清楚且容易地處理常見的 implant complication。其他各國的演講者在這2天來的課程，也是傾全力而出，也讓筆者著實見識到海

外演講，真是一山還比一山高。

最後一晚，團員們在聖陶沙香格里拉五星級飯店過夜，聖陶沙的夜間水舞表演，聲光與3D電腦動畫秀真是令人印想深刻。隔天一早，在飯店內的私人海灘漫步，細密的白沙，湛藍的海水，碧綠的天空，暖暖的拂風，真是彷彿來到人間仙境，躺在海灘上，所有的壓力與煩惱也都煙消雲散。結束了此次4天3夜的新加坡 ICOI 亞太區年會之旅，不只是學到了植牙新知，更是一趟身心充電之旅，所有團員更是收益良多。最後我們深深地期待在2年後 ICOI 的世界年會在台北圓滿成功的舉行。



施文儀小檔案

民國46年生

學歷：

73年台北醫學院牙醫學士

75年台大醫學院公共衛生碩士

84~85年美國約翰霍普金斯大學公共衛生研究所

現任：

92年衛生署疾病管制局副局長

經歷：

92年衛生署企劃處處長

89年衛生署疾病管制局主任秘書

87年台北市士林區衛生所所長

86年台北市政府衛生局檢驗室主任

75年台灣省政府衛生處技正

87年僧伽醫護基金會董事

77年牙橋雜誌總編輯

榮譽：

92年行政院模範公務員

93年牙醫師公會全國聯合會特殊貢獻金質獎

以民為念，推動全面醫療觀

——訪疾病管制局代局長施文儀

採訪／丁瑞愉 圖片提供／施文儀 人物攝影／陳泰維

窗外，九月的秋風微微，六點後下班的人潮在疾管局外的林森南路上穿梭不息，邊走邊計劃著下班後的生活與休閒；窗內，身肩疾管局代理局長重任的施文儀仍在堆滿公文的辦公桌上計劃著各種新舊疫情的防治方法。這，又不知是他第幾個連續加班日了。想起抗SARS的那段日子，常常睡在辦公室中，施文儀說：「自己都不知道能不能有命撐過危機期……」而對於自己當初捨棄令人羨慕的牙醫生涯，選擇從最基層的公共衛生工作做起，只是一笑：「都是因為『理想』二字啦！」

防疫家庭，奠定人生醫療志向

從小，施文儀就生長在一個與醫療脫不了關係的家庭。由於外祖父在日據時代是中醫師，母親可說比一般女性對「醫生」這個職業有更多的瞭解與期待，不知是否因緣巧合，正好嫁給了在衛生局工作的父

親施清河，一起見證了台灣早期的沙眼、瘧疾等傳染病的防治歷史。而施文儀，也就在這種兼具中醫、預防醫學、公共衛生教育與防疫研究工作的環境下成長，造就了他善長思考、以民為念、重視公衛教育與預防醫學的個人特質，也自幼便習慣從整體社會面著眼，去分析與判斷醫療體制的健全與否。

「小時候，父親常為了防疫工作而加班、出差，尤其是風災、水災之後，許多傳染病滋生時，別人的父親在家守護著自己的家人與子女，我的父親卻要四處奔走，與學校、醫療院所共同為國人的健康而奮戰不懈。因此，母親常跟我說：『長大後千萬不要跟你父親一樣，做防疫工作。』沒想到，長大後，我卻跟著父親的腳步，進入了疾病管制局工作！」回想起幼年時，母親與他在家既擔心父親安危又期盼父親早點回家的情形，施文儀幽默地比喻：「那種生活，就好像得了瘧

疾一樣，父親回家時的溫馨熱鬧情形就像是『發熱』，父親出差到偏遠地區防疫時，家中就『發冷』；而我的青少年時期就在這種充滿冷熱交加的反覆過程裡得到許多對醫療概念的啟發……」

縱使對這樣的成長過程心中百感交集，但施文儀對父親可說是又敬又愛，他笑著說：「還好，我進疾管局時父親已經退休了，但還是偶而會在批公文時看到他的名字。而局裡的同事們也常跟我說他們有多麼敬重父親的為人與工作態度。」提到父親，施文儀的眼神總是閃耀著光彩：「他在日據時代沒讀過漢文書，也沒唸過醫學，很多專業知識都是自修得來的，但霍亂防治時，他可比一般醫師還懂得如何辨別病情，常教導醫師們如何救治霍亂病患。台中縣衛生局的第一部X光機，也是父親自行看日文手冊組裝完成的。」

當然，大學選擇「醫學院」就讀，有一部份是受了父親的影響，也可說是在家族醫療與疾病防治工作的氣氛中順理成章的事。他表示，「那時，表哥學醫，母親也認為當醫生是個不錯的職業。因此，我便自然而然地走向了這條路。」但就讀台北醫學院「牙醫科」便完全不是預先設想的目標，而是按照聯考志願表分配的結果。

辦「牙橋」，為家庭牙醫體系立根基

雖然大學念的是牙醫科，施文儀心中一直對病理學有高度的興趣，畢業實習那年，本來想報考病理方面的研究所。但報考前，父親打了一通電話說「衛生署想要栽培公共衛生行政醫師，有個培訓計劃，希望考慮看看。」此時，喚起了我原本對公共衛生行政的興趣，就去買台大簡章、當天拍照報名，只準備了一個月，便成了五個錄取名額之一。

在台大醫學院公共衛生研究所就讀期間，施文儀亦兼差從事臨床工作，體悟到當時社會由於公共衛生教育不足，十分需要建立「家庭牙醫制度」的情形，也深刻地感受到「當醫生被病患信賴的成就感」。他說：「其實，在執業的那兩年期間，我覺得看牙也是一種享受，因為只要你用心，一般的牙病定有治癒的方法，當你幫病患戰勝疾病之後，不但自己得到了專業的成就感，更得到了病患的信賴，可說是一舉兩得。」然而，在執業的樂趣中，施文儀也憂心於當時密醫充斥的社會裡，一般民眾對口腔衛生知識不足、專業牙醫又在拿到執照後不再進修專業知識的潛在危機。因此，積極提倡「家庭牙醫體制的建立」與「牙醫終身教育概念」。

施文儀說：「那時，家庭醫學的

概念才剛開始萌芽，家庭牙醫學卻沒有被突顯出來。但我認為，應該要讓家庭與牙醫有緊密的連繫、溝通，讓家庭牙醫診所除了看牙之外，也從事家庭衛生教育與建立家族病史的工作，如此才能做好疾病的預防工作，也才能因為瞭解病患的個人健康狀況、家族病史等，得以對病患的病情做迅速準確的掌握與判斷。因為，牙病的判斷並非單一性的，而是跟身體上其他疾病與生活習慣等有所關連。醫病關係建立之後，也能得到病患對專業醫師的信任與依賴，如此一來，密醫問題自然可以根除。」

民國七十六年，施文儀擔任北醫校友會的秘書長，與校友共創「牙橋雜誌社」，希望可以成為改進國內醫療體制與建立牙醫界成長的橋樑。他說：「那時我白天在做職業病的防治工作，晚上就變成牙醫教育的義工，滿腦子都是如何藉由『牙橋』辦好牙醫教育與體制改革的工作。」為了讓雜誌具有專業水準，施文儀還與幾個好友共組『主筆團』，針對法制面與體制面痛下針砭，引起社會上廣大的迴響。而他們的投入與用心，也讓『牙橋』由艱辛創刊、二十頁小冊到發行六千本的雜誌，成為牙醫界人手一本的重要出版品。除此，還落實了「牙醫終身教育」的理念，辦了一系列

Different Aspects on Dentists

的「牙醫繼續教育課程」，為今後的牙醫教育訓練體制扎下根基。「對『牙橋』，我是把它當做自己的生命一樣在經營的。」施文儀說。

研究所畢業後，因為自己十分尊敬的柯源卿教授建議他，不要像其他畢業生一樣一畢業就擠在中央。而施文儀也覺得要從基礎的公共衛生去看問題。因此，便決定到台灣省政府衛生處從基礎的公衛教育工作做起。

防疫急先鋒，講創意、重溝通。

從台灣省政府衛生處技正、台北市政府衛生局檢驗室主任，一路直升到台北市士林區衛生所所長、衛

生署疾管局主任秘書、疾管局副局長，施文儀的行事風格一如創辦牙橋時的先機立斷、勇於擔當。特別的是，他十分重視團隊精神與創意行銷，因此，在疾管局任內便組成了一個「創意團隊」讓組員可以暢所欲言的表達自己的想法與看法，而且，他規定「就算你不同意對方的談話，也絕不能阻止別人的發言與反駁他人的看法。」因為「台灣人一向不善表達自己的意見，如果一開始就被否定，很容易就此不再發言，如此一來，腦力激盪的效果就出不來了。」

創意行銷的結果如何？只要看近幾年疾管局幽默風趣的各類文宣品與豐富的網站內容就可瞭解。舉例

來說，好唸、好記、兼具本土文學與現代用語特質的「防SARS七字仔」廣告，就是施文儀自己主導創作出的系列作品。而疾管局網站上包羅萬象的「虛擬雜誌」內容，也是他一手規劃出的成果。雖然，有時快人快語的他常會有語出驚人之處，但自幼學佛的他，也懂得如何平心靜氣的處理危機。因此，面對今年接踵而來的本土型登革熱、院內肺結核感染、禽流感.....等疫情，總能機警應變、提出有效的解決方案。

回顧自己的職涯歷程，施文儀半開玩笑地說：「都是『理想』惹的禍」才會選擇這麼難走的道路。」話雖如此說，問到卸下代理局長一職後，有何計劃？施文儀馬上說：



專業任事， 游刃於國際舞台的牙醫師

訪亞太牙醫聯盟（APDF/APRO）副會長 李稚健醫師

採訪／吳秋瓊 攝影／陳泰維

僑居地童年

提起西華牙醫診所院長李稚健，台灣牙醫界印象最深的不外乎是，這個講究穿著、品味優雅、談吐自信的人，長年以來代表牙醫學會每年定期參加FDI、APDF等國際組織的年度大會，對國際事務的參與甚為嫻熟，但只有很少數的人會知道，講得一口流利而字正腔圓國語的李稚健醫師其實是個出生於東南亞地區的僑生，因為從小遷居各處，接觸不同的文化區域，有時要使用多種語言，與人表達溝通，久而久之，熟諳一些簡易的亞太各國語言，由於外公是牙醫師，老人家看著李稚健從小就顯得手巧靈俐，不免期望他將來可以學醫，繼承衣鉢，加上父親是學識淵博的僑校校長，對於兒子的未來更是期許甚深，李稚健學醫幾乎是從童年時期就決定好了的事。

身為長子，在父親開明的教育之下，李稚健成為一個廣結善緣、處

事練達的人，父親李博華先生可說是一生中影響李稚健最深遠的人；在僑居地時，由於當地政府禁止使用中文，李稚健的中文底子，可是父親公忙之暇一字一句身教出來的，從幼稚園起就被要求每日至少要學十個中文字，父親用毛筆字寫了字卡，每日十字隨著年紀慢慢增加到三十個字以上，並規定平素多閱讀中文書刊，這些用心讓李稚健不僅中文造詣頗高，也造就他日後喜愛撰寫文章投稿刊登各報的際遇經歷，從這樣的教育裡感受到父親對中國文化淵遠流長的親子倫理，直到現在，這樣的家教庭訓都深深影響著李稚健的處世態度和人生觀，也肯定華人社會的根基，就建立在穩固的傳統價值觀和倫理觀念。

積極任事

李稚健回台那年可說是「由雲端跌入谷底」。原本在僑居地過著優渥



受訪者小傳

李稚健醫師，1952年出生，O型雙魚座，台北醫學大學牙醫學系第十一屆畢業，曾任北醫牙科校友總會第八屆會長，全聯會理事暨公關委員會主委，中華牙醫學會祕書長、常務監事，《中華牙醫學會訊》月刊總編輯，第二十三屆亞太牙醫大會（APDC）籌委會祕書長。現職台北市牙醫公會諮議、監事。中華牙醫學會常務理事暨國際事務委員會主委，國際牙醫學院（FICD）院士暨Section X II中華民國分會理事，世界牙醫聯盟（FDI）國際會議代表，亞太牙醫聯盟（APDF/APRO）副會長。

的物質生活，詎料返台就讀初三那年，因當地政府的排華政策，李稚健一家人頓時成了一貧如洗的平民，從十一歲就經歷了生離死別，大富到赤貧的遭遇，李稚健因此體認到，唯有親情及友情才是恆久不變的價值，這也讓他更珍惜與人互動的緣份。

當年以一個在台受完中學教育的僑生，參加大專聯招報考醫學院，李稚健其實並沒有受到什麼「特殊禮遇」，他笑稱如果有特別待遇，大概就「不幸」一頭栽進醫科了。至今他都很慶幸自己終身是個牙醫人，和大多數的牙醫同儕一樣，畢業以後就成了快樂的開業醫。在十二年前，始料未及地被校友學長們相中，鼓勵他出任北醫牙科校友總會會長職務，由於沒有準備的狀態下，他當即表示，能力不敷，又無意願，最後父親的一句「歡喜來、甘願做」相當程度地影響了他，決定勉力為之。但李醫師為了專心做好這個職務，不惜將診所停業了二十六個月，只為全心投入時間及精力在會務上，這股看在別人眼裡的「傻勁」，在當時牙醫界同儕都津津樂道。李稚健感念地表示，當時很幸運地和一群推誠置腹的朋友們，本著關懷、服務、參與、回饋的精神，以全體校友的權益福祉為重，以校友會可大可久之基業為本，以

攜手與牙醫界共創美好未來為念，贏得了更多人的肯定和信服。但讓李醫師較遺憾的是一味的以貫徹目標，達成任務為重，當時不經意的有些過分要求理監事同仁，操之過急的情況下，容易疏忽同仁們的感受。他終身感謝並將所有的成就歸功於全體勞苦功高的理監事及顧問們無私的貢獻。

對李稚健來說，人生中有許多事比收入重要，也因為重視家庭生活而不超時工作，認為家庭不僅是事業的支撐力，更是生命美好的歷程，而這樣的認知，無非就是來自於家庭的美好親子關係。

沒有校際分野

李稚健在接受訪問時說：「從初出茅蘆的生澀，蛻變為今日的成熟，北醫校友總會到學會、公會的任期，每個階段對我都是加分的歷鍊。所以，校友會的經歷使我快速成長，現在的職位服務使我繼續成長。」

由於李稚健處世圓融、廣結善緣的性格，當時和七院校校友會的會長及同儕們相處非常愉快，情誼深厚，建立了良好的人脈，圓潤的人際關係，至今歷久彌堅。他深信資源分享、人力均衡本來就很難做到，但是有一個核心思想是不變的，那即是打破校際藩籬，戒除彼此的城河，結合各校的資源、爭取

權益福祉才是最好的合作模式。

言談中留意到李稚健不止一次的表明校友會迄今對他影響至深的人當屬李祖德醫師，這位他尊崇與讚許不已的學長，基於對校友會的真情誠意給了他許多的扶持，成為日後茁壯的無價源泉。現任台北醫學大學董事的李祖德醫師，有更不為人知的卓越事業，向來行事低調，不求名利，多年來對台北醫學大學貢獻良多，居功厥偉。隨著年歲的增長，李稚健更能體會並從中學學習與汲取李學長無私奉獻的精神，一生受用。

人生中的際遇

也許是自幼成長於海外，經歷了不同的際遇，李稚健樂觀開朗的性格，從小就喜愛音樂，哼哼唱唱，表演慾強，只是壓根沒想過這樣的特殊背景，反而是一種無形的資產。他感慨的說：「在北醫的大學生涯是我畢生最充實且難以忘情的六年」。但在他享受榮耀時刻的背後，卻有一段艱辛的求學成長歷程，大學時期曾經做過家教，也曾在聯合報、民生報、中央日報、台灣新生報及香港時報等撰寫散文或口腔保健文章，甚至還組過西洋樂團到餐廳駐唱，以賺取生活費補貼。他笑說曾經為了上「銀河璇宮」、「青春旋律」等電視節目，而

遭到某位教授的誤解，「訓示」為不務正業，因此還活生生地被當了一科。在那個留著長髮穿花襯衫，大喇叭褲，矮子樂的年代，李稚健的大學生活似乎比別的同學過得即興愜意，「認為對的，我想到就去做！」他說，語氣中頗為自豪，還有著少年說夢的神采。有時他受邀赴各院校與莘莘學子演講或座談，分享經驗，都會誠懇的建議年輕人要強化自己的能力、做好妥善規劃，涉獵更多廣泛的資訊，培養熱切的興趣及愛好，比如多聆聽一些音樂，學習各式的樂器，多進修一點語文，有助於與人之間的良好互動，也是發展個人事業的捷徑。

畢業二十八年，笑說自己從年輕時「裝成熟」以取信患者，到現在無論如何要「要裝年輕」免得被「看老」，無非就是常保年輕快樂的心，老、中、青三代，老幹養新枝，對李稚健來說，經驗不論是傳承或是分享，都是讓他樂在專業的動力，執業二十幾年，李稚健坦言，私毫沒有職業倦怠是不可能的，儘管就診的患者不乏達官顯要及知名人士，對他而言，基於服務的熱忱，與人為善的態度，對患者一視同仁並贏得他們的充分信賴，樂在其中。

進入學會領域

一九九三年首次順利當選中華牙

醫學會的理事，進入一個與校友會、工會比較不同的團體服務，如今倏忽已近十二年光景，李稚健銘記在心的是一路走來有許多人幫助他，尤其是獲得學會的前輩們及廣大會員先進們不吝給予厚愛扶持，使他有機會充分發揮所長。

學會任內，讓他學到許多難得的經驗，見識和資歷也增進不少。一九九三年擔任《中華牙醫學會訊》總編輯時，將這本月刊從簡易的折頁格式，改版成為彩色精印的雜誌面貌，成為一本兼具學術性及實用性、且深受牙醫界鍾愛的刊物。一九九五年由現任北醫口腔醫學院院長林哲堂教授出任學會理事長，特別聘請大學同窗好友李稚健擔負秘書長的重任，兩年之後又接受國防醫學院牙醫學系系主任葉慶林理事長的器重續聘，因而難能可貴地他連任了兩屆的秘書長。這段期間，林哲堂理事長精心策劃於一九九六年首度在台北圓山大飯店舉行「APDF/APRO亞太地區口腔保健研討會」，來自亞太地區的各國會議代表熱烈參與，成果豐碩。李稚健身為大會籌委會的成員之一，藉由這次活動結識了不少的國際友人，從此開啟他對國際事務的莫大興趣。在此因緣際會下，於一九九六年開始，他伴隨學會的前輩們如詹兆祥主任、蔡吉政主任...等參加在印度孟

買亞太牙醫年會(APD Congress)及南韓漢城的世界牙醫年會(FDI Annual Congress)，從此慢慢地耕耘起國際這塊領域。一九九九年李稚健榮任中華牙醫學會常務監事，兼任第二十三屆亞太牙醫年會籌委會秘書長一職，在蕭裕源理事長及詹兆祥會長領導之下，傾心全力、匯集牙醫界整體力量，學會於二〇〇一年在台北世貿國際會議中心首次舉辦第二十三屆亞太牙醫年會，這項會議是台灣牙醫界歷年來規模最盛大的一次國際會議。超過二十個亞太地區國家的會議代表都留下深刻印象，讚譽有加。二〇〇一年到現在，李稚健一直擔任常務理事暨國際事務委員會主委，追求的目標是促進台灣與國際間相關團體之實質交流，並以參與國際事務的具體行動作出貢獻。既定的計畫有1.參與國際牙醫組織之相關會議及活動。2.配合政府及結合牙醫界推動台灣加入世界衛生組織(WHO)。3.爭取國際性牙醫相關會議在台灣舉辦，最重要的是 FDI Annual World Dental Congress，A PDF/A PRO Congress在台舉辦。4.培植有意願、有能力的優秀人才，推舉到各國際牙醫組織中擔任職位，將台灣的力量擴散出去。5.協助國內牙醫師及牙醫學生加入國際牙醫組織。6.協助國內牙醫相關團體援外醫療活動。

游刃於國際舞台

APDF、FDI是國際會議的主軸，代表著和世界接軌的一個橋樑，台灣牙醫界每年都熱誠參加，李稚健也幾乎未曾缺席。他希望更多的牙醫師參與國際會議，並爭取重要職務的機會，擴大外交層面為國爭光。外交部、衛生署及新聞處也開始注視到NGO聚會場合，牙醫外交的表現活躍。今年六月參選亞太牙醫聯盟（APDF/APRO）副會長，都是承蒙這些國際友會的代表們的認同而獲選，不僅是對李稚健個人的肯定，更是對國家正面的宣傳。

今年5/25-27及5/28-6/1由中華牙醫學會藍萬烘理事長率隊組成龐大代表團，參加分別在澳門召開的“兩岸四地牙醫療業務研討會”及香港舉行的“第26屆APDC亞太牙醫聯盟年會”，除主辦單位香港以外，是參加人數最多的代表團，獲致東道主和各國代表深刻印象與一致好評。李稚健表示，藉此機會誠摯地再度感謝全體前往參加APDC的先進們熱心支持，他才能高票當選APDF/APRO的Vice-president。

由於台灣已有舉辦APDC的寶貴經驗，進一步目標應朝向FDI的世界級會議進軍。目前學會藍理事長及全體理監事正努力推動爭取FDI世界牙醫年會在於2011年台灣舉行大會，李稚健說，在九月印度新德里

FDI Congress期間，出席APDF/APRO Council Meeting、Delegates Meeting的會議上，已同意由台灣再度舉辦2012年亞太牙醫聯盟年會，這項好消息值得欣慰。

李稚健衷心期盼能結合中華牙醫學會、中華民國牙醫師公會全國聯合會、台北市牙醫師公會、高雄市牙醫公會以及台灣地區各牙醫師公會、專科學會及校友會的整體資源與能量，將台灣的牙醫科學介紹給其他國家，並透過國際事務推動的運作，申請經濟部、外交部、衛生署、觀光局等協助，未來承接更多的牙科國際性會議在台灣舉辦，提升我國的形象。當然，令人鼓舞的是，單單是明年將在我國舉辦的牙醫國際會議就不少，諸如：三月二十六至二十七日由台北市牙醫師公會主辦FDI Congress continuous education program、四月全聯會在高雄舉辦第三屆亞洲學童口腔健康推動研討會議、八月國際牙醫學院中華民國分會舉辦ICD總會理監事會議....等，屆時將會有各國（地區）致力口腔醫學保健的專業領域的代表參與這些盛會。除了有機會將台灣口腔醫學的卓越成果展現在世界舞台之外，更有助於讓世界及亞太各會員國進一步瞭解台灣。



從封閉的診療間跳入多樣的人世間

一個牙醫師與扶輪社的邂逅

撰文／奚臺陽

自從開業之後，我總是一大早就進入診所，在診療間辛勤工作與吃、喝、拉、撒。每天晚上，也總是在10點多後，踏出診所大門，摸黑回家，日復一日，年復一年，不知不覺間，一晃已20多年，牙醫界的夥伴們，您是否也是這樣一路走來，或擁有類似的生命歷程呢？

在診療間中，我們全心投入牙醫診所的經營，為各項牙科專業的精進與服務品質的提昇，兢兢業業努力不懈。回到家稍事休息與享受片刻家庭生活之後，又得儘早上床就寢，以儲備明天繼續打拼的體力。每天演出同樣的「戲碼」，這是否就是台灣牙醫行業工作與生活型式的宿命？而真的到了不想做或做不動的那一天，也是白髮蒼蒼，垂垂老矣。因此，有時我免不了會想，難道這就是我對這個世界，這個人世間的認識與瞭解嗎？這是否粗淺又狹窄了些？

那些曾參與各級牙醫師團體的牙醫師們，對人世間的體驗似乎會多一點。例如各校友會，縣市公會，

學會，乃至於全聯會等等，他們一邊行醫，一邊踏入另一個社團組織中，為了協助這個組織實現其宗旨，完成其任務，他們得付出個人的時間、才能、精神、金錢等；然而也由於參與社團，他們對人世間的人與事，增添了另一番體認領悟，同時，也增進了自己處理人與事的能力與方法。所以，你看那些參與牙醫界公共事務的牙醫前輩們，他們由校友會開始，在其間投入與付出，接著進入地方公會，繼續奉獻心力，接著再進入中華牙醫學會或全聯會中繼續付出與服務。從他們的身上，我們可以感覺出，其一言一行，都充滿了智慧、沈穩、熱忱、幹練與自信。在走出診所參與外面的團體中，他們得以增添許多機會來學習、改進、歷練、成長與成熟，得以豐富了對人世間的接觸體認與瞭解。有曰：「曾經努力付出的，必有收穫」，只要接觸那些長年來在牙醫界投入與付出的牙醫前輩與朋友們，我們可

奚臺陽醫師

台北醫學大學牙醫學士
美國芝加哥Loyola大學矯正碩士
文山區後備軍人輔導中心主任
你我共創乾淨台灣協進會會長
台北市政府市政顧問
台北市西南區扶輪社前社長
台北市政府環保義工大隊副大隊長
台北市觀護志工協進會副理事長

以清楚了解，他們確實大幅提昇了牙醫的水準素質與開創了牙醫界史無前例的榮景！他們的風範與表現，令人欽佩與心儀。

還有許許多多的牙醫朋友們，也是跳脫封閉的牙醫診療間，參加了如扶輪社、獅子會、青商會，或宗教的、公益的、心靈成長的、聯誼的、休閒的、運動的亦或政治的各類民間社團等等。而在參與社團之際，因為其能力不凡表現優異，具有高度服務熱忱又能持之以恆，因此，往往得以擔任相當高的領導職務，例如某某區的總監或總代表等，讓社會各界對牙醫師產生其他正面的印象與認知，而不再僅止於牙醫的專業能力。他們在社會上建立起牙醫師服務人群熱心公益的美好形象，值得肯定、鼓勵與敬佩。所以，參加這些社團，都有助於體驗社會，體驗人生，豐富自己的心靈與生命。

22年前，我剛開業2年，還是個32歲的年輕小夥子，經人介紹加入扶輪社。第一次去參加例會，也是我這個鄉下長大的土包子第一次進入來來大飯店！當時，就感到無比的震撼。哇！原來扶輪社是有錢人的會呀。例會中，看到社友們個個都是西裝革履，優雅自如的紳士模樣，而且，還是吃西餐呢。我也是第一次吃西餐，刀叉湯匙怎麼用都得先看別人，看一步動一步，深怕

失禮遭人笑話。順著例會的進行，看著聽著別人的言語表現，好像接觸到另一種人類社會，驚異木訥地覺得自己宛如是個置身在許多大人面前的小孩，不知所措，自卑感在心中油然而生。散會後看到大都是開著賓士車回家，還有司機開車來接的，心想我這個小毛頭，真是卑微，還有勇氣再去嗎？

到了下週，還是硬著頭皮，再去參加！就這樣地，做了17年的「扶輪人」（中間出國留學數年）。而在參加扶輪社的歲月中，我對人世間的體驗，到底增添了多少呢？

1.人外有人，天外有天；尊重欣賞，受益喜悅。

在參與牙醫界的團體時，我們會認識許多優秀的牙醫師同仁。能歷經班代表，而校友會，而地方公會，再往上層公會、學會發展者，試問，其本身專業及處理人與事的能力，能不優秀嗎？能不因為歷練成長而更加優秀嗎？

而在各民間社團中（如扶輪社等），我們會接觸到社會的各種行業，其中廣泛而多樣的人材，而和牙醫界的單一行業平均素質大不相同。只要抱著好奇探究的心態，尊重和學習的精神，喜歡及善於與人相處的態度，您會發覺這社會的結構是由這些許許多多的不同行業縱

橫交錯串連起來的。認識得愈多愈深入，愈會發覺各種行業的奧妙有趣，就會愈加尊重與欽敬每一個行業的重要與博大精深，而深深覺得這個人世間真是豐富與多樣。

多找機會認識社友多交往交談，您會發現每一位社友都擁有寶貴的經驗智慧，他們的人生觀與價值觀等，都值得參考擷取，從而興起見賢思齊之心來提昇自己。有些人的幾句話，對自己會有啟發性與轉變性的影響。每一個行業都非常重要，對社會人群都會產生極大的影響，凡此總總，絕非在診療間或其他自修方式所能獲得。

2.事有脈理，成長發展，領導帶動，助人為樂。

為了實現達成各級牙醫團體的宗旨與任務，需要定期召開理監事會及委員會等，在其間得以學習會議程序的諸多規範與效率技巧。在會議中，各個成員會提出各種角度的思維與建議，集思廣義探究商討。而要使一個想法建議受到重視，就要注意如何加以修正，如何異中求同，甚至委曲求全等，當然，在其間也免不了需要婉轉陳述，據理力爭，爭取多數認同，甚至結盟合作等。

會議有了決議，是代表工作要推展，行動要開始了。此時，這些人稱「傻子」的理監事或工作委員

們，還要放下自己看診賺錢或進修的時間與精力，放下自己寶貴的家庭生活與親情，甚至放下自己的興趣與生活嗜好等，再投入另一場需要付出更多時間，耗費更多精神體力，甚至，還要自掏腰包，疲於奔命的各式各樣之會議或活動或行動上。他們念茲在茲心中只有一個目標，那就是把這個決議完成，把這件事情做好，因為這是為了肩負重責大任，達成社團的宗旨，是為了造福我們每一位牙醫師會員，以我們牙醫界的執業環境會更好生活會更好，來使我們每一位牙醫會員都能全力照顧病患，服務品質會更好。這些能為他人服務的善念與熱忱，以及永無休止的投入與奮鬥，造就了三十年來牙醫界的長足成長與進步。

今日，牙醫界在全民健保自行調控總額預算制度的「護持」中，欣欣向榮；「全民口腔健康保健法」業已通過，又有位階極高設於衛生署體系的「牙醫諮詢委員會」。此外，多年來在大力推行口腔保健之下，小學課本在三個年級的教材中有口腔保健的專篇指導，同時又推行餐後潔牙，每日以含氟水漱口，舉辦全國健牙寶寶比賽等，由於持續不斷地努力，所以成效斐然，已洗刷過去台灣是「蛀牙王國」的奇恥大辱。還有牙醫界的不斷提昇與許多成就，也使得每年有愈來愈多

優秀的青年學子在大學聯招中寧願捨棄醫科而選擇進入牙醫界，所以我們相信未來牙醫界的發展，必會更加蓬勃更加燦爛。這些成果都是那些走出封閉牙醫診療間，投入各級牙醫團體的前輩與牙醫夥伴們的心血結晶，他們應會感到與有榮焉與無比欣慰，而全體牙醫界與牙醫師們也都應該致上崇高的感謝與欽佩之意。

各式社會團體的發展也是這樣。總是為了各種不同的服務對象目標宗旨，招募與集合了一些有所共識與熱心之人士，組成社團訂立章程規則來執行與運作。只要掌舵者領導有方能持續發展，會員人數就會日益增多，會務蒸蒸日上，進而發揮其作用力及影響力，達到其擴大服務的宗旨與目的。

這個人世間總有許多難以公平的地方，總是會有智者愚者強者弱者之別，有先天造成有後天形成，而在免不了優勝劣敗弱肉強食的殘酷現實中，我們到底應該讓這個社會繼續劍拔弩張你爭我奪持續擴大競爭；還是共同創造一個互重和諧的環境，而使大家得以享有安全和平與祥和；甚至，本著同理心來同情與協助弱者，使他們也能渡過困難成長茁壯，再重回社會以服務貢獻社會呢。

於是各式社團的成立，其以服務人類社會為宗旨的重要性於焉彰顯。各式社會社團的服務宗旨、方

針、對象、內容都非常廣泛，可謂包羅萬象應有盡有，而表現出社會的多元性與服務的多樣性。因此，給自己找機會，多多參與各類社團，將可深入體認這個豐富與多樣的人世間，豐富自己的人生與心靈，甚至，對於「真理」的探求，可能也會有所助益。

為了集合人力財力來拓展服務，就必需廣結善緣建立人脈網羅人才推銷理念爭取認同，並且，還要組織規劃知人善任統籌調和激勵支持等等，於是在參與社團的同時，就會培養自己許多的能力，也能廣交朋友深耕友誼與情誼。

這些年來，在扶輪社的參與及學習過程中，有幾句總社勗勉全體扶輪人的話，總是那麼令我動容與深思，並作為自己奉行不貳的人生標竿。

是否一切真實，是否一切公平，能否促進信譽友誼，能否兼顧彼此利益。

捲進來學習，出去服務。

捏服務愈多，收穫愈大。

採寬容、無私、真誠、簡樸。

命運真奇妙。我永遠感謝那位帶我進入扶輪社的貴人，因為，他帶我脫離封閉的診療間，給我機會能多體察多認識這個豐富且多樣的人世間，他改變了我的人生。



星座、牙醫師、牙科助理 (下)

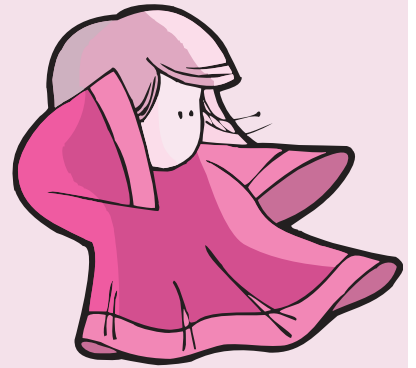
撰文／林威宏

林威宏

天華牙科負責醫師
北縣牙醫師公會監事
妙音慈善協會會長
北縣中山校友會秘書長
曾任救國團輔導老師

最近常常在報紙上看到誠徵牙科助理，而大部分的老闆用人的考量都是先面談，看個人的資料或長相、親和力、以及個人的人際關係與溝通技巧來決定用人與否，其實個人的星座也可以提供用人的指標。例如火象星座的牡羊座、獅子座、射手座，做事有衝勁，與人相處不怕生，熱情具有領導力，勇於接受挑戰，在職場上很容易在團體中出盡鋒頭，成為老闆眼中的得力助手。風象星座的雙子座、天秤座、水瓶座富有創意，能舉一反三，聰明的頭腦，加上靈活的反應馬上能引起老闆的注意，成為軍師型幕僚人物，土象星座的金牛座、處女座、魔羯座，做事踏實有始有終刻苦耐勞定性高，只可惜不善個人推銷，行事反應較慢，不易給人深刻印象。水象星座的巨蟹座、天蠍座、雙魚座充滿創意，善解人意，能與人合作，重視群己關係，只可惜過於情緒化，不懂替自己造勢，只知道

默默耕耘，不易引起注意。所以在職場上，各位牙醫師老闆在錄用人時，除了面試的印象外，亦可參考我們今天為各位準備的各星座的人格特質！！



(1) 處女座 (8月24日~9月23日)

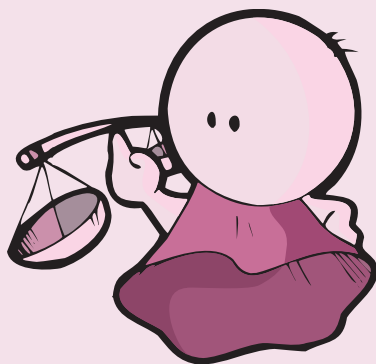
1) 人際關係——平常少了點和藹可親，略顯嚴肅保守而個性害羞又容易拘謹，所以不易相處而又龜毛的特質，尤其潔癖常會令人難

以接受，然而凡事小心翼翼造就作事完美的風格。

- 2) 工作能力——在完美的個性下，他會盡力將工作內容做到零缺點，他的心思縝密，顧慮周全使得他的作品有一定的完整性，所以他的工作拚勁，令人刮目相看。
- 3) 外表的處理——相當注重服裝儀容，不但衣著整齊清潔，鬍子要刮乾淨，頭髮不得凌亂，令人有一絲不苟的感覺，而對色彩的認知，採中庸色系，少有鮮艷的作風。
- 4) 老闆如何與處女座相處——想博得處女座的好印象，你必須有不錯的實力，他是個注重別人內涵的人，不要過度自我膨脹或太賣弄關係與權勢，他自然會對你有不錯的印象。

(2) 天秤座 (9月24日~10月23日)

- 1) 人際關係——他喜歡交朋友，所以人際關係不錯，人脈也非常廣，平常和氣，而且愛漂亮，不善擺架子，給人一副親切好相處的感覺，而且不容易發怒，極重視人際關係、和諧。
- 2) 工作能力——其人生態度並非積極，對工作沒有強烈企圖心，所以常常隨遇而安，喜歡換工作，穩定性不夠，因此他對工作的慾



望與企圖不會很強烈。

- 3) 外表的處理——對於外表儀容穿著是天秤座比較重視的一環，不會排斥浪漫的色彩，以及多變化的髮型與外表打扮，他對於別人浪漫的穿著會令他坐立不安。
- 4) 老闆如何與天秤座相處——想拉攏天秤座的人只要找他一起吃喝玩樂的事準沒錯，知性的讀書會千萬別找他，鐵定排列在後，他的生活哲學沒有任何事比過得快樂更重要了。

(3) 天蠍座(10月24日~11月22日)

- 1) 人際關係——野心勃勃的他，潛緩式地一直努力往上爬，事業心很重，一生努力追求權力甚至迷戀特權，所以對於周圍的人際關係略顯不夠寬厚，易鑽牛角尖，耿耿於懷而造成人際關係不夠圓融，互動更不用說了。



- 2) 工作能力——對工作完全投入的星座，對積極想做的事會馬上去做，性子很急，非常果決尤其最怕激將法，一旦被激發，令人刮目相看，成就非凡。
- 3) 外表的處理——他們保持外表的神秘，不希望別人多了解他，也不奢望在人群裡特別明顯，所以深沈的色彩比較討喜，擁有第六感與超敏感度，早已經在一端的角落裡默默地觀察你的出現與表現。
- 4) 老闆如何與天蠍座相處——與他們相處博取歡心最佳方法就是交心，表現出你的熱忱與投入工作，他會另眼看待，另外他們都是有話直說，並且討厭背後批評別人，讓他覺得是一個忠實可靠而非散佈謠言者，他會覺得你還不錯，可作朋友。

STAR-MOOD-CHOCOLATE

(4) 射手座(11月23日~12月21日)

- 1) 人際關係——其人生觀追求自我的成長，希望充自己的境界，為人豁達，讓人覺得並不計較，不拘小節，所以大部份的人與他保持良好的人關係。
- 2) 工作能力——工作上表現無窮的創造力，但卻沒有確切的目標與計劃，他們不喜歡墨守成規，喜歡變動，想出新點子，擅長逆向思考，帶來許多震與效果，層出不窮。
- 3) 外表的處理——由於崇尚自由空間，所以外表千變萬化，令人眼花撩亂，用色大膽新，總是出人意外，驚喜連連，在他們身上總

是嗅到青春的氣息。

- 4) 老闆如何與射手座相處——射手座本身沒有心眼，開朗大方，很夠朋友也很喜歡幫助別人，最討厭耍陰險，玩弄小手段的人，喜歡有話直說，千萬不要對他們拍馬屁，會適得其反的。



編後語：

終於可以放下心中大石，對木棉雜誌有所交待，雖然苦中作樂，但也樂在其中，希望在茶餘飯後，能讓辛苦的牙醫師們有所參考價值，對周圍的人有更進一步的了解體認更增加生活的樂趣！

木棉雜誌感謝您的捐款

元瀆企業有限公司	\$5,000	陳季文醫師	\$10,000	曾應魁醫師	\$5,000
林輔誼醫師	\$10,000	梁榮洲醫師	\$5,000	林振明醫師	\$3,000
徐信文醫師	\$5,000	王誠良醫師	\$5,000	廖敏熒醫師	\$20,000
官振國醫師	\$9,000	黃廷芳醫師	\$3,000	林吉祥醫師	\$20,000
黃尊欽醫師	\$2,500	潘渭祥醫師	\$5,000	曾育弘醫師	\$10,000
潘義隆醫師	\$2,000	范光周醫師	\$1,000	黃建文醫師	\$5,000
林澤民醫師	\$5,000	汪振宗醫師	\$1,000	江文正醫師	\$3,000

給助理的話（四）

我要如何才能學習 我的專業知識？

作者／龍霖

前言：有位助理透過友人來問我一個問題，我覺得她的問題可能是許多人都遇到的，所以回答之餘，也把它記下來或許可供其他助理們參考。她的問題如下：

「我在北部的某城市工作，我們診所只有一位醫師和兩位助理（一位是我），我在此工作近一年，但常被醫師罵『笨』，『什麼都不會』，而另一位有經驗的老鳥卻什麼都不願意教我，常讓我覺得委屈又無助，其實我願意在這裡工作是因為我的城市中謀職不易，而這家診所提供我30,000元的高薪，所以每天早、中、晚三班操，我還是願意留下來。你能告訴我如何才能學習牙助的專業知識呢？」

首先要先恭喜你，因為你問這個問題表示你已有心向學，你得要知道：「不會」的原因不是因為別人不教，而是自己不學。只要你想要學，只要找對方法，假以時日一定

會有所得。你會問這個問題是成功的重要一步。

每家診所的環境各有不同，某些診所會有一套制式化的學習教材，但絕大部份的診所都和你們診所一樣需要助理自行整理才能學習。有現成教材固然不錯，但教材是別人編寫的，你還是得花些時間消化吸收，才能成為自己可用的知識；相反的，自己摸索學來的知識也許比較費時，但卻很紮實、好用且對你而言更是建立專業信心的重要基石。既然如此，你大可不必去管別人給過你什麼，而要想想你給過自己什麼，這才是最真實的。

再提一個你目前工作上的陷阱。你需要30,000元而留在目前的工作，你確定你在診所有30,000元的價值嗎？對不起，我不是貶低你，是要你自己反省一下自己的價值與付出是否與你的所得能夠平衡？也許你的收入比預期中高，但相對

龍霖

中華民國家庭牙醫學會專科醫師
美國牙髓病學會（AAE）會員
紐約大學植牙專科進修
世界雷射牙醫學院（WCLI）大
中華區首席顧問醫師

的，你的工時是否比較長（據說你一週18節，不是嗎？）你是不是要承受比較大的壓力？以及這30,000元中一定也包括了再教育的費用，所以你要自尋出路來學，是吧？

好了，不唸你了，我們一起來想點方法。其實最簡單實用的方式是1. 弄清目前每個患者的治療項目及步驟。2. 診所內所有的材料放置的位置及用途。列出了以上這兩項中所有的細目，這些幾乎就是你該學的所有知識了。至於哪些人可以提供你資訊或給予你教導，你一定得知道：除了診所的醫師及較資深的助理外，有許多事情你可以請教材料商，假牙技師以及你去上再教育時結識的其他牙科助理。當然目前已有許多為牙科助理而寫的書籍，你不妨去買（或借）來讀，你一定會找到許多有用的資訊。

你提到你診所的醫師及助理都不願教你，我倒認為可能是1. 沒有掌握事情的核心，自己一點概念都沒有，問事顛三倒四，正如一個加減乘除都還不熟練的小學生要去學研究所的高等微積分，當然聽不懂，難道是研究所的教授太爛所以小學生聽不懂嗎？回歸基本面，你還是得從一些最基本的東西學起（並常動手做），熟練後你才有辦法聽懂或學得更高層的知識，所幸牙科的基本概念可比高等微積分容易得多，

但無論如何你還是得花個一年半載「專心致於學」，才可能有所獲。只要你跨過了這個門檻，你一定會覺得愈學愈輕鬆，愈有趣。2. 提問題的時機不對，你絕對不能在p' t面提問題（除非你們診所已套好招，以此一問一答方式向p' t行銷。據說此法是很好的行銷術。）你不能在醫師忙碌的時候問，你不能在醫師趕時間的時候問，你不能在醫師沒有情緒回答你的時候問.....，你一定會問我：「我何時可問？」初學者要問問題有時可能天南地北不著邊際，所以我建議你應該先把自己想問的事情逐項寫下，把問題先給醫師過目再和他（她）約個雙方都方便的時間，由醫師來決定需要多久時間，千萬不要零星的問題東一個西一個隨興問，這樣不但你無法得到全面的答案，更容易遭到白眼（因為對方沒有心情回答）。請教問題時你不妨把自己平日記下的筆記或材料造冊帶著，如此可方便醫師幫你，更可以把你的認真展現出來，當他（她）發現你是如此努力與敬業時，也必然對你另眼相看，即使沒有替你加薪，至少以後不敢罵你笨。你尊重了自己，別人自然也會尊重你。

學習至此並不是一切搞定，還有一個重要事情就是「與人分享」。把你學到的內容拿出請醫師看，並請他

指導，拿出來給其他助理看，請她們提問。聽過嗎？「發表是吸收的利器」，你拿出來與別人分享的同時，你自己會學到更多，不要吝於將所學與其他人分享，其實你漸漸會觀察到：許多人學到了一定的程度就無法進步，最大的問題就是無法與人分享，閉門造車的結果是永遠無法突破而一直原地踏步。做任何事主動權不要落在別人手上，否則大環境無論好與壞，你都贏不了，「學習」一事依然如此。

最後就是你的實踐功夫了。學習都會有個曲線，要有耐心逐步爬升而非一步登天，在此階段只要專注於自己步伐而不要去在意別人的不友善，這類事是必然，幸運的是它很快就過去了。牙科助理是個服務業的工作而不是生產線上的女工，服務業最重要的事就是與人合作，與人搭配並滿足客戶的需求，所以與老闆、同仁及患者（和他們的親友）一定要維持和諧與愉快的互動，這是在這個崗位上的第一要件。當你靠著自己的雙腳站起來而不是別人扶起來時，你會發現工作與學習不但是件快樂的事，你更將會散發出假外求的自信與魅力。祝你成功。

多角化與 專注核心能力的兩難

——他山之石系列之二

撰文／李偉文

國內著名的企管學者司徒達賢教授七月份在天下雜誌的專欄裏這麼寫著：

「現在科技有幾項特色：第一是科技的突破往往是革命性的。舊的「典範」不斷被推翻，被揚棄，不久前還當紅火熱的技術，極可能因為新技術的出現而一夕之間完全失去價值。……行銷導向，核心能力，市場區隔，低成本，差異化等觀念似乎都已顯得落伍或不夠力道……」

「全球競爭及知識經濟，已使人類社會走向兩極化的世界，無論廠商或個人，一旦落入敗部，幾乎永世難以翻身。而新時代的科技特色，更迫使許多科技產業漸漸走向徹底的零和遊戲。」

麻省理工學院史隆管理學院院長史馬蘭奇在接受媒體訪問時這麼說：「創新是愈來愈關鍵的競爭優勢，如果你的企業在五年以後所提供的，依舊是跟今天沒兩樣的產品

和服務，那你肯定完蛋。企業如果不能把握機會追求改善和差異化，趕上市場趨勢，等於把機會拱手讓給競爭者，結果就是等著被吃掉。

創新愈來愈重要，但話說回來，很多人只知道創新就是要有新的東西，可是不要忘記，先有想法是不錯的，你還是得靠執行力，執行力才是創新能夠成功的關鍵。」

「……〈技術創新造成的典範轉移〉讓很多知名企業的CEO徹夜難眠，擔心不知該怎麼做才不會突然有一天被某家無名小公司用某種原先似乎不看好的技術給搞垮。沒有簡單的解決方法，但是有個關鍵，就是企業必須獎勵冒險。」

國內大企業聯發科董事長蔡明介在評介「創新者的解答」這本書時，這麼說：

「……在講核心能力這個觀念時是說，在整合〈或技術創新〉的時候，獲利會往不同的區位移動，

李偉文

荒野保護協會理事長
湯城牙醫診所主治醫師

〈註：所謂典範的轉移〉，如果移動到將來獲利的地方，正好是你現在沒有的核心能力，現在的核心能力就會變成你的限制。因此，過度強調核心能力是一種危險，也是一種兩難。

面對這種兩難，只有天天面對挑戰，從管理的角度就是，短期流程操作要做好，長期的事，例如未來新產品，要規劃……」

台灣惠普董事長何薇玲也這麼表示：「沒有永遠賣座的產品，也沒有一路吃到底，一曲走江湖的事。」

看了這麼多「大師」們在最近發表的言論，在在都指出：「美好的時代已經過去了！」

其實在荒野成立這些年來，我一

直戰戰兢兢，像在走高空鋼索一樣，不斷嚐試在「爭一時或爭千秋」的兩端裏求取平衡。

一方面要在「核心能力，核心技術」裏求得深化與進階，一方面又要觀察時代趨勢與環境變遷，不斷發展新的能力與技術。

公益團體與企業一般，都必須面對全球化以及典範快速轉移的挑戰，因此，我把荒野真正的核心能力與核心技術界定在兩個方面，一個是抽象的荒野文化，也就將看似抽象的理想熱情與奉獻，化為具體的「因為喜歡大自然，進而關心大自然，再化為肯為它付出行動」的組織力量。

另一個核心能力是努力架構出一

個平台，一個公開、透明，且扁平化的平台，因為公開透明，所以會有很好的「回饋修正」機制，在不斷行動不斷成長的生態系中，就會形成「有意識的演化」，也就是電腦程式運算裏所謂的「分散式運算序列」〈註：以後會另以專文來討論〉。這種輔助「溫暖」「寬容」但是又有「回饋機制」自行修正的文化，可以使荒野的多元發展〈義工領域的不斷創新〉，像大自然裏的豐富一樣，看似「混亂」，卻有「無形中的秩序」。

管理，其實是與生態有關的，有機會再聊。



許榮庭醫師 極品牙醫診所開幕

位於台北市中山區伊通街27號1樓

鴻圖大展

西澳大學牙醫學系入學後記

作者／李仁昊

李仁昊

本文作者目前就讀西澳大學牙醫系，為中山牙醫系第16屆校友劉國鳳醫師之子。



今天是二零零四年的二月十九日，我在西澳大學大堂內辦理入學，每一轉頭望見落地窗外有如國家公園式的花園，就想到每天下午都可以跑來睡三個鐘頭的那種快感，那只能用兩個字來形容“好爽”。不知不覺半幻想半在走出門外當中，我已正式100% 辦完手續，成為西澳大學

牙醫學系的一員。回神了之後 回想起申請的過程，以千辛萬苦，得來不易來形容真是不為過，每當手握著學生證，覺得一切辛苦都是值得的。

為了上西澳大學牙醫系，申請過程花了將近半年的時間，從填表格到準備身份資料，高中和大學成績的文件到考 UMAT（ Undergraduate

Inside of Soul

Medicine & Health Sciences Admission Test 一種邏輯思考&性向測驗，現在有補習課程在紐澳聽說有效，但是我申請那年完全不知道，所以不確定是否有效），直到去西澳大學面試（Local Student 需要，International Student不需要）每一步都戰戰兢兢，不然一不小心一件簡單的申請工作就會變的複雜，甚或閃失。我個人覺得面試是最不容易掌握的部分，面試人員二或三位（包括校外和校內），問的問題沒有標準答案，自己也不知道答得到底好不好，對不對。所以面試完，大家都說很難答，一切交給上天決定了。不過根據第一輪我就被錄取的結果，一方面感謝上天垂愛，另一方面我想面試時從容誠實以對非常重要，不然很容易被發現然後“槓龜”。

西澳大學牙醫學系一年級的課程

其實不會很難，只是上課時間比任何其他科都多，包括醫科在內。牙醫學系一年級一個禮拜要上三十個小時的課，到了三年級課程時數變成四十七小時，真的真的是很忙，沒有三頭六臂不是隨便混混就可以畢業的系。但是辛苦是不會白費的，因為根據統計，西澳大學牙醫學系是澳洲數一數二的牙醫學系，本系的畢業生的第一年收入是全澳洲所有學校所有系最高的，本人覺得“非常滿意”。就在去年，全新的 ORAL HEALTH CENTER才開始啟用，耗資一千三百萬澳幣，整個的設計與設備都是最先進的。牙醫系所有學生都將在此接受臨床訓練。而我們一年級也早就開始臨床牙醫學的課程，即臨床與教學課程同時進行。

至於食宿，我選擇住學校宿舍，

根據評鑑，西澳大學在這方面的評價頗高。宿舍區有專人打掃房間（全是單人房），換洗床單。另有餐廳，籃球場，網球場，圖書館等，免費提供使用，服務相當好。費用為一周240元（包括吃住），但是費用是有一點高。

據我所知，本校牙醫系台灣來的很少，大部分還是洋人居多。整個西澳大學，東南亞來的學生佔全體亞洲人的多數。如想知道更多本系詳情，可查詢以下網站 (www.meddent.uwa.edu.au)

最後，非常感謝蔡叔叔（蔡珍重醫師）邀稿，讓我有這個機會略述感想於一二，也希望各位前輩不吝指教。





伊比利33

作者／高宇鋒 攝影／高宇鋒



在29歲倒數一百天的冬天

循著唐吉柯德的瘦馬
漫步歐洲尾端的伊比利半島

在Gipsy King高亢舞動的節拍中
追尋摩爾人阿罕布拉宮曾有的美麗

生命 總以不同的面向存在



在山巔迎風高歌



在荒崗陰沉破敗

高宇鋒

國維牙醫聯盟醫師
瑞星牙醫診所負責人
台北市牙科植體學學會秘書
長
陽明大學牙醫學士
紐約大學植牙進修

Inside of Soul



是一條綠光乍現的美地



是一池深不可測的雲沼



挑個午後沉睡棉棉



找個角落虎視眈眈



是威武的神兵



是撒旦的魔爪



人生看你要多彩色



生活可以有多面向



想像是掌握



自滿是枷鎖



有人在虛擬中建構



有人在現實面雕琢



獅子庭院的恩仇



後宮水院的歡娛



勇者創造神蹟



善者靜默祈禱

Inside of Soul



在別人的競技場廝殺



創造屬於自己的戰場



山窮水盡疑無路



柳暗花明又一村



在旅行的最後一天
回到三年前曾經造訪的高第聖家堂
聖家堂的受難立面上
有一個4X4的數字陣列
每行加起來都是33



潮起潮落

你最需要的
不一定叫Salvin

而是屬於自己的幸福列車



授袍及授牌典禮札記

by 88級

實習醫師的「授牌典禮」一直是牙醫系一年一度的大活動，其重要性和畢業典禮比起來可說是有過之而無不及。胸前的一張小小名牌，累積了我們五年的努力，也宣告著「醫師」兩個字即將成為大家共同的名字。

典禮年復一年的舉辦，但今年的授袍及授牌典禮在我們心中卻是獨一無二的——事實上，它也的確是個空前的創舉。在主辦人牙五導師李慈心醫師的巧思安排下，學會邀請了所有家長一起來參與這個盛會。一到會場，偌大的哈佛廳擠滿了前來祝福的爸媽和學弟妹們，有的人一家大小共來了十幾口子呢！在往前走一些，像是走上了星光大道，眾家美女個個都悉心裝扮，穿得花枝招展，美不勝收；男士們也難得的燙平了襯衫，人模人樣的，實在讓人難以想像這是前幾天坐在技工室裡蓬頭垢面的那群阿桑。

典禮在司儀清亮高亢的嗓音下正式展開，新會長開始介紹系上的老師群，親自到場的醫師們都上台表示祝福之意，當然啦…也不免要殷切叮嚀一番。院長一上台就請全班向辛苦栽培我們的父母親致敬，提醒我們在踏入臨床之際，別忘了感謝我們背後永遠的支持者。

接著就是最重要的授袍及授牌儀式。孟璵在一旁擔任起引言人的角色，介紹上台的同學。隨著台上power point一張張的播放，彷彿又重新回憶起每位同學五年來的點點滴滴，技工黑洞兼牙材商的俊甫、臥底的國華、深情又搞笑的文治、大醫王佳瑋、班上共創的壘球隊…等等。有些內容大家好像看不太懂，但我們卻是哈哈大笑；有些人的介紹古裡古怪，但我們一看就會說：沒錯！這一定是某某人的style！這些小小細節都是屬於我們88級獨有的默契。今年除了傳統的授牌儀式外，在院長授牌前，系主任還親自一一為我們穿上北縣校友會贈送的醫師白袍，更加深了我們的責任感與踏實感，宣讀起醫師誓詞似乎也格外的鏗鏘有力。

典禮漸漸接近尾聲，家長們還是不減熱情的繼續到牙科大樓去參觀並享用茶點，也藉此難得的機會認識我們這五年來朝夕相處的人事物。雖然實習和畢業不同，但同樣都是告別了清純的學生時代，明天在診間碰面的時候就不能再像以前一樣的翹課、聊八卦、恣意妄為了。大家開始在平日上課的教室旁瘋狂拍照，或許就是想抓住青春的尾巴吧！

雖然不曉得未來的日子將會如何，但一股蛻變的心情卻已悄然而生，眼前面對的種種挑戰讓人緊張害怕，也令人興奮與期待。在此衷心感謝大力支持這個活動的院長和師長們（尤其是為我們辛苦奔走的李醫師），以及學長姐和學會的工作人員，當然，還有為我們祝福的每一個人，希望我們不會讓你們失望！

編者按：

今年中山牙醫系的 white coat ceremony較往年有許多大大不同之處包括

- 1) 邀請家長出席，當天80%的學生家長及親屬約二百人參加，將哈佛廳擠爆了。
- 2) 由系主任為每位學生穿上醫師服，再由周院長為同學別上名牌。
- 3) 北縣校友會為回饋母校贈送每位同學一件白袍。
- 4) 會後參觀牙科及有88級同學在BBC上reception有非常熱烈的回響，這真是前所未有的盛況，所有在場的人都非常感動（包括院長、系主任）。
- 5) 每位同學及師長有power point介紹，非常活潑。



授服典禮後的心情

牙科實習醫師 林佳詠

收納好疊疊的書本。那些伏案苦讀的期末考夜晚和趕做技工成品的緊張心情，現在竟也安靜地走成我們輕鬆的回憶。揮個手，告別匆促又忙碌的牙五的生活。來不及抓住所有的東西，也不至於太多的捨不得。我們總是流轉時光中，飛行過速的旅人，這一段結束，開始下一段的旅途。

稚嫩的臉龐，是你，是我。

刻意挑了Dreams Come True的專輯，在這個初夏的夜晚；在這個轉捩點的夜晚。還記得授服典禮那日午后時分，天空帶點陰，沒下雨，空中飽滿著水氣，就彷彿杏一教室裡的我們，心中脹滿著喜悅。是蝴蝶，是花，是火燄，是太甜的latte，當我們被授予純潔又神聖的白袍，抖抖羽翼，就要振翅高飛。除了肅穆和莊嚴，今年的授服儀式更多了一點點的溫馨，一點點的熱情，一點點的歡笑，和很多很多的感激。對於師長、父母、還有一路扶持上來的同學和朋友。布幕上投射出五年來點點滴滴的照片，學弟妹和家人的獻花，老師們的勉勵，此起彼落的閃光燈和沒有停止過的祝福。也許在某些氛圍之下，人會特別容易感動。我從來不是太理智的人，所以也無法釐清到底是什麼讓我感動，可是關於那一股暖暖的什麼流過胸口，我卻知道那個什麼就是感動。

『需要一點點勇氣唷！』你說。稚嫩的臉龐，會不會轉瞬也要變得堅強？

我們崇敬地舉起右手，清朗地誦著希波克拉底的醫生誓言。幾千年來，總有一些人，會帶給別人安穩，解決他們的苦難，撫慰他們的傷口，在理性和情感、科學和藝術中找到一個平衡點。而現在，就是我們讀著誓言的現在，我們也要加入這一些人的行列，不會退縮，沒有猶疑。

今年特別不一樣。我深切地感受到關於成為一個醫者的責任和喜悅。諄諄的督促和深深的祝福。體諒的心情和冷靜的思緒。我們都必需加緊學習。

星光悄然地從窗中散落一地，CD裡的女聲還優雅地唱著，沉澱好歡樂的心情，藏匿好許多開心的回憶。這是最美麗的句點，也是最堅強的原點。不多不少地要進入夏天，和學生時代的天真說再見。感謝這麼一個特別的儀式，我們在純真年代的最後，讓我們溫暖地換季。

溫暖地換季，最後。



2004年第一屆全國牙醫師運動會及趣味競賽活動邀請函

全國偉大的牙醫師們：

大家好！全聯會這一路走來，經過歷任理事長及幹部的努力，為所有牙醫師做了不少事，牙醫界才有今天的局面。如今，在現任黃理事長的前瞻之下又開創了一個新局—首次全國牙醫師運動會即將於11月27日(星期六)在屏東縣墾丁國小舉行。

屏東縣牙醫師公會體認到團結才有力量，因此對於全聯會所舉辦的各種有益於牙醫師社會形象或公益活動，從過去到現在都是全力配合。這次全國牙醫師運動會也義不容辭全力爭取承辦，在全聯會黃理事長、陳主委及所有幹部支持下，肯定屏東縣牙醫師公會有能力來舉辦這個有意義的活動，除了要感謝全聯會長官的厚愛，同時也要感謝屏東縣牙醫師過去所做過的努力。這次運動地點選在墾丁並非屏東縣公會所願(我們希望在大仁技術學院，離市區近，資源豐富，成本低)，但經過全國各地方公會調查，大部份希望在墾丁舉行，因此屏東縣公會會排除萬難，歡迎全國牙醫師的到來。

在本次所有比賽項目中，少有不出力氣的，像拔河比賽，高屏局就有不少牙醫師嘗過那種力氣用盡的感覺；大隊接力雖然只跑100公尺，但保證讓你跑完後氣喘如牛。用兩隻腳能跑的很快，如果是用三隻腳會更快嗎？還是變成三腳貓？我們習慣站著走路，如果我們蹲著又是好幾個人繫在一起，那會有什麼感覺？大伙老遠來到有好山好水好空氣的墾丁，有一項有氧運動一定不能免的，那就是“路跑”，全聯會曾經辦過好幾屆叫好又叫座的活動(可惜中斷了)，這次路跑分為4公里和8公里兩種，8公里是給精力過盛的醫師參加的，身為廿一世紀台灣牙醫師，一口氣跑完3公里是很卑微的要求，牙醫師有能力賺錢也應該有體力花錢，這樣才能當一個快樂的牙醫師。如果你覺得肺活量夠大，歡迎你來參加潛泳，看吸一口氣能不能像電影“十萬火急”男主角席維思史特龍游的那麼遠！

在這次運動會所有項目當中，也許沒有你喜歡或拿手的，也或許你要忙著服務患者或其它事情，但這是牙醫界這個小團體的大活動，活動當中沒有舉手表決、沒有口水、沒有怒氣，只有掌聲、贊嘆聲、加油聲及氣喘聲，屏東縣牙醫師公會歡迎全國各個角落的牙醫師暫時放下身邊的工作，來參加這個能提昇牙醫師社會形象的盛會，也順便把歡樂與健康帶回家。祝 醫安

中華民國牙醫師公會全國聯合會理事長 **黃亦昇**
中山醫學大學牙醫學系校友總會會長

中華民國牙醫師公會全國聯合會福利主委 **陳瑞祥**
屏東縣牙醫師公會理事長 **鍾尚衡**暨全體會員

一. 日期：九十三年十一月廿七日(星期六)。

二. 時間：上午七時至下午五時。

三. 地點：屏東縣恆春鎮墾丁國小。

四. 比賽項目：團體組—拔河、大隊接力

個人組—路跑8000公尺、路跑4000公尺、游泳、桌球

趣味競賽—投籃比賽、三腳競走接力、蜈蚣競走、飛盤擲準、跳繩比賽、喝啤酒大賽

五. 報名方式：請各位牙醫師向所屬公會報名，再由公會彙整後e-mail或傳真向屏東縣牙醫師公會登記。

第23屆台北市中山校友會93年度 新系列演講

台北市中山校友會月例會換新裝了

新系列演講 不一樣的場地 不一樣的時間 但是一樣的熱情 一樣的歡迎 邀您加入我們精心籌畫的一系列演講

我們只提供最好的演講 最新的內容 最務實的臨床經驗 最經濟實惠的課程 從基礎到臨床 從基本到進階 精采可期 不容錯過 歡迎撥空參加 保證決不讓您後悔

日期	系列演講	題目	演講者
11/21	Perio	Ridge preservation and augmentation	何价惠
		Implant maintenance	陳亮州
12/19	Esthetics	The relationship between biological width and implant esthetics	李建逸
		Esthetic implant dentistry	黃經理
1/16	Endo	Endodontic management of traumatized teeth	白勝方
		Endodontic emergency	呂姿誼
2/27	Laser	CO2 雷射在軟組織上的應用	周建堂
		牙科雷射的分類與應用	林怡成

報名費用均一價 **500元**

劃撥戶名 **陳忠**

聯絡方式 **台北市中山校友會**

學術主委 **許榮庭**

劃撥帳號**19868619**

電話 **(02)2871-9365**

電話 **(02)2501-0152**

依23屆台北市中山牙科校友會 第二次理事聯席會議決議，為鼓勵繳了93年度會費之校友會員，能全程參與上述之系列演講活動，將給予全場次總額8折優待即（\$500x4x0.8=\$1,600），請在劃撥時註明屆次。

講師簡介

何价惠

中山醫學院牙醫學系畢
臺大臨床牙醫研究所補綴組碩士
臺大醫院牙周病科兼任主治醫師

陳亮州

德海德堡大學牙醫博士
德海德堡牙周病專科醫師
德國牙醫師職業執照

李建逸

中山醫學院牙醫學系畢
美NYU人工植牙研究所碩士
美國骨整合學會會員

黃經理

中山醫學院牙醫學系畢
美NYU人工植牙研究所碩士
美國骨整合學會會員

白勝方

陽明校友會會長
中華民國牙髓病專科醫師
台北榮總牙髓病科主治醫師

呂姿誼

中華民國牙髓病專科醫師
台北榮總牙髓病科總醫師
台北馬偕醫院牙髓病科主治醫師

周建堂

現任國際口腔植體學會亞太分會理事長
中華民國口腔植體學會專科醫師
前台北市植體學會理事長

林怡成

中山醫學院牙醫學系畢
台灣大學牙醫臨床研究所碩士
臺大醫院牙髓病科專科醫師

希望成爲木棉之友

在翻閱五月份的全聯會會刊時，細數其中刊登徵牙醫師的廣告，超過了160則以上，真是令人驚訝！現在一年畢業的牙醫系學生，才200多位，光是雜誌上就有如此多的徵人啟事，還不包括在報紙上的專欄，在不景氣的現在社會，無疑的當牙醫師是不錯的選擇。同時，在大學錄取成績，牙醫系也相對水漲船高，這也相對反應社會上對牙醫師的期許。恭喜牙醫系的新人及進入臨床的準牙醫師，你們是牙醫界的新血輪。

其實飲水思源，也應感念牙醫前輩的努力，近幾年在一片大專院校增設的過程中，醫學院也相對增加了成大、慈濟、長庚等大學，唯獨牙醫系，不但沒有新設牙醫系，反而人數減少（由一年500多人減至200多人），實為大環境中的異數。現在，我們也逐漸體會出這種前人種樹，後人乘涼的成果。其中台大陳坤智醫師，就是幕後的參與醫師之一，在牙醫VIP中，可以傾聽教授娓娓道來。

木棉藉由人物專訪，一直想拼湊出牙醫師的形象，記錄牙醫界的歷程，我們一直在做牙醫界文化的傳承，請您給我們不吝批評指導，讓木棉陪伴您的行醫生涯！

劃撥帳號：19488655 戶名：江薰正

