



系級演講

THE FABULOUS DESTINY OF PEGGY WU

- 講者：吳碧芬 副總裁
吳艾伯維藥品亞洲區
- 演講日期：2021/03/03
- 心得提供：藥三 方俐婷
藥三 蔡旻杰



很幸運這次可以聽到在國際藥業有著相當豐富經驗的前輩吳碧芬副總裁分享她的經歷真的很精采。Peggy 將她這一路的旅程分成五個階段，其中有幾點是我印象較為深刻的：「出走」就是要選你所愛，愛你所選。在人生的各個階段都面臨到不同的選擇，像是講者已經確定要選擇藥業，但一樣都是藥業，卻會因為不同國家而有制度上和訓練上的差異。相較而言美商就較為活潑、有彈性，是目標導向，注重業績和個人能力，而日商則較注重人際間的互動與長期的合作，這就是一個蠻大的抉擇，根據選項的不同，都會有不同的人生，而在做這些選擇的時候，的確非常需要仔細思考、考慮每個選項的利與弊，但更為重要的是遵從自己的內心，做出讓自己不會後悔的選擇，並且要愛我們所做出的抉擇，將其持之以恆。

「打拼」Peggy 提到她在成為總經理前也是先做過很多不同的職位，從查驗登記、sales marketing、人資部主管、外派經理等等。不同職位的性質落差有點大，對自己而言雖然一定會是一個很好的學習機會但同時也會是一個很大的挑戰，所以當這些機會來了的時候不免會有擔心、猶豫，但她告訴我們，不要害怕新的機會、學習，只要武裝好自己，讓自己的技能、學識時常保持在最先進、最優秀的狀態，如此一來當突然來個相當好的機會時，我們就能夠緊緊抓住，更不需擔心自己不能決定的事，到哪裡什麼路都可以走。

「堅持」Vision、Action、Passion，在每段經歷的過程中一定會遇到許多困難，但重要的是我們要懂得找資源、找方法，也可以是找一個 mentor，亦或是提醒自己要回到初心，讓自己可以堅持下去、持之以恆朝著目標前進，成就自我。

聽完 Peggy 分享自己這一路的旅程後，我覺得真是受益良多，同時也佩服講者的智慧與勇氣，可以勇於接受挑戰及機會，並且在人生不間斷的抉擇中選擇最適合自己、最不讓自己後悔的選項。

藥廠職涯經驗分享與交流

- 講者:黃婉卿 部長
台灣諾華
市場策略發展
暨商務模式整合部
- 演講日期:2021/4/21
- 心得提供:藥三 方俐婷
藥三 林思妤
藥三 蔡旻杰



黃婉卿部長是來自馬來西亞的僑生，但卻深耕台灣，從大學到現在在業界有30餘年的經驗，經歷過文德藥廠、Bayer、GSK、Novartis等藥廠，當中有許多特別的經歷和轉折抉擇的時刻，藉由這次機會和我們分享。

黃部長回憶，從大學參加系學會時，像是在負責活動部的募款，就開始建立與人溝通的技巧，同時也擴展人際圈，日後也對自己的職涯有很大的幫助，像是因為認識了開文德藥廠的學長，黃部長而得到了畢業後的第一份工作，過往的經驗在業務的工作上也很有幫助。

遇到每個機會的時候，都會盡力把握，有問題再一個個解決，但因為有些選擇畢竟會連帶影響到整個家庭，這麼做真的要有一定的衝勁和勇氣。「不要先否定自己的價值，要勇敢……」是講者不斷提醒我們的一句話，的確許多時候我們都會很容易認為自己不夠好而在嘗試前就先卻步了，因而錯過了許多好機會。他建議應該要先把把握好機會，以後遇到問題再慢慢解決，才不會在不知不覺中錯過了重要的機會。

此外，講者也介紹了諾華藥廠的目標、理念給我們，並也說明了Market access的相關工作內容，其主要的業務在「賣藥給健保署」，要說服健保署說這個藥有多好的效果，所以值得這個價格，需要藥物經濟的知識，也要懂市場上的流向。在藥廠跨部門的合作也是必要且關鍵的，完整的藥廠運作、臨床研發、醫藥、行銷部門缺一不可。

另外，人脈會是未來在職場上不可或缺的一項條件，而這也是黃部長能在各大藥廠工作其中最主要的一項優勢。她也提醒我們要有相對應的自信，要相信自己有足以承擔這個職位的能力，並不斷的精進自我，同樣的，也要勇於承擔不好的後果。

美國藥業趨勢及藥師的角色

- 講者：蕭家斌 董事
- 台灣東洋藥品公司
- 演講日期：2021/4/28
- 心得提供：藥三 蔡旻杰
藥三 方俐婷



台灣與美國的藥界發展有諸多不同，而若將來想取得出國深造、拓展視野的機會，又該有什麼樣的能力？這次的講者，除了在美國唸完本科的藥學外，還另外完成了MBA的學業，成為跨領域的人才。曾就職於美國連鎖藥妝店---CVS health的他，除了分享美國的醫療體系，也帶來許多有趣的藥局小故事。

講者提到，在美國，分為四種不同藥師，包括：in-patient pharmacist, clinical pharmacist, compounding pharmacist, community pharmacist 等，每種藥師負責的業務不盡相同，例如：in patient pharmacist 主要負責管理醫院的藥品，包括核對各項藥品、補充藥品、提供正確藥品給病患，以及確認藥品保存期限等。而 clinical pharmacist 主要在團隊裡提出治療用藥建議，並評估病患的用藥狀況。Compounding pharmacist 則主要會根據病患的用藥需求將藥物製成各種劑型，如添加矯味劑或製成凝膠等等。至於 community pharmacist 則主要負責幫助社區的民眾、提供用藥諮詢，並給予他們合適的用藥建議。

另外講者也介紹了美國的醫療體系，美國因為沒有國家級的健康保險，人民需要自己找保險公司保險，因此看病時常常需要帶著多張保險卡，並且因為看診系統相當分散，是一個比較沒有效率的醫療體系，所以病患在看病前也常常需要經過漫長的等待時間，這就讓生在台灣的我們，深深體認到有完善健保系統是多麼方便的一件事情。除此之外，美國藥局的功能也比較多，店裡不只有賣藥品，也會賣各種生活必需品，比如牛奶等等，功能上就有點像便利商店，所以講者在藥局工作時竟然最常被問的問題是牛奶放在哪裡，而不是用藥諮詢，這點真的跟台灣的藥局有著極大的差異，也令人覺得相當的有趣。

在演講最後，講者也不忘提醒以及勉勵我們，即使未來成為了藥師後，也要不斷的精進自己、提升競爭力，以在瞬息萬變的環境中，也能隨時做好準備、從容的面對。

藍色夢想：海洋天然物的過去、現在與未來

- 講者：宋秉鈞 教授
國立海洋生物博物館
企劃研究組
- 演講日期：2021/5/12
- 心得提供：藥三 林思妤
藥三方俐婷



今天演講的講者是來自海生館的宋老師，所以我們就有機會聽到很多海生館所發生的有趣小故事，不論是企鵝吞了原子筆、過胖的小白鯨如何照超音波、展示珊瑚時吸引客人的小訣竅、因為海膽意外發現珊瑚長更好的生長條件、「海」馬等等，真的是一些非常特別的故事，同時也覺得海生館這樣可以和很多海洋動物互動的工作環境相當有趣，每天都可以有意想不到體驗。

但我覺得今天的演講給予我最大的影響就是在這次講座中分享的許多事情都讓我對航海、海洋有不一樣的認識和反思。身處四面環海的台灣，我們有著相當豐富的海洋資源，不論是海洋中的天然物或是海底環境等等，都是名列世界前茅，若再除以總人口數，每人可以分到資源甚至可以說是世界第一，然而我們卻沒有那樣強烈的意識和海洋牽絆在一起。

所以如果可以用不同的角度去看待這些藍色資源，並且去發掘它、小心的利用它，也許就可以有許多意想不到的收穫，舉例來說：像是溫暖海域常見的珊瑚其中所含的天然化合物就有可以被應用在抗癌領域的潛力，同時還可以做為類風溼性關節炎的治療藥物，因此只要搭配合適的養殖培育技術就可以達到商業化的產量同時獲得一定的經濟效益。

其實不只是珊瑚，海洋的天然物也都具有相當高的發展潛力，可以做為藥物、化妝品甚至是其他領域的重要來源，只要可以去發掘並妥善使用它們。總之我覺得今天的演講相當的精彩，老師以有趣的方式，從我們大部分人會有興趣的角度切入，不是只說明專業知識、分析圖表，而是用實際案例及可愛動物講解海洋生態，讓我們知道這個議題的重要性及嚴重性，最後才帶到資源發展的部分，真的是帶給我們不同的新觀點，也打開了我們的眼界。

職涯分享-你的選擇是？

- 講者：王明傑 總經理
必帝股份有限公司
- 演講日期：2021/9/29
- 心得提供：藥三 蕭淳予



王明傑總經理分享對他的人生有幫助的心態，其中很令我印象深刻地是：

一. 保持成長心態(growth mindset)：於我而言，growth mindset 是一種對自己的信任，相信自己是有能力面對挑戰，自己是會不斷進步的，才會願意去冒險與嘗試，也才有可能有所突破。除此之外，在這個日新月異的時代，各領域的知識都快速地在更新，所以我們也必須不斷地學習新知來充實自己，保持學習，保持活到老學到老的精神。

二. 盡自己的力量，為社會以及周遭的人有所付出，是讓生命豐富的關鍵：雖然目前的我還尚未能體會到這件事的真諦，但我知道這是一件很棒，大概也會是能使內心感到滿足的事吧！很开心能從一個這麼事業有成的人物聽到這樣的分享，在我還未出社會之前，先給了我：「錢通常不會是真正快樂的泉源，為他人付出才是。」這樣的思維，讓我能提醒自己，未來在事業上發現自己正汲汲營營地想要賺更多錢，擁有更好的物質生活時，可以慢下來好好審視自己真正想追求的到底是什麼。

最後，王經理也再次提醒了我，在做自己想做的事或是渴望達成的目標之前，一定總會遇到許多「不喜歡自己現在做的事情」、「覺得自己離目標還好遠好遠」的時刻。這時，我們能做的便是扎實地做好自己現在能做的，因為現在的扎實，都將會協助我們往自己的目標前進。

服藥順從性相關的健康素養與心理社會因子

- 講者：黃彥銘 助理教授
國立臺灣大學
臨床藥學研究所
- 演講日期：2021/11/10
- 心得提供：藥三 張晉鉞



今天黃教授演講的主題為從使用者的觀點來探討服藥順從性相關的因素，這個主題我覺得很有趣，服藥順從性可以從使用者的觀點來剖析，再進而去討論其他相關的影響因素。

影響病人服藥順從性的因素有很多，像是病人的社經地位、經濟就是一個主要的影響項目，還有就醫距離、醫療系統不完善等等，都會影響病人的服藥順從性。而今天黃教授也講到了一個很重要的主題，就是 health literacy 健康識能，而健康識能也是會影響到病人的服藥順從性，像是如果病人的健康識能太差的話，可能病人就不會想要去服用藥物，最後便會降低服藥順從性。像是對於文字、口語的理解能力、對於藥品簡單的計算能力、對於藥品上的文字詮釋等等，都是健康識能的一環，若要提高病人的健康識能，則有賴於醫病間的溝通。

服藥順從性中，藥師常常也是扮演著重要的角色。藥師可以透過與病人有溫度的互動，讓病人覺得醫療人員有親切感，使得病人覺得用藥是可以融入到日常生活中，也透過親切的教導，讓病人看懂藥品上的標示，增加服藥信心，這些都可以使服藥順從性變高。除了藥師的努力外，病人自己本身也要有信心吃藥，要知道這些藥品對於自己的健康是有用的，也就是病識感非常重要，也會增加吃藥意願。而為了提高病人的服藥順從性，要從病人本身、醫院、醫療人員三者共同努力，才可以達到高的服藥順從性。