



陽明人

人物專訪

歐亦焜醫師

(第12屆校友)

◎ 編輯採訪 呂名峰、楊富樺



前言

如何一步一腳印，獲致現今的成就？成功絕非偶然，沒有速成的捷徑，也沒有一飛升天的方式，秉持〈一步一腳印〉的態度，長期經營建立好口碑亦能得到良好的回饋；今天萌芽專訪的對象，陽明牙醫第十二屆的校友，歐亦焜醫師，就是箇中翹楚，診所開在桃園國際機場旁的歐醫師，不折不扣的是一個鄉下醫師，但論診所規模與經營，可就一點也不鄉下了。他認真規劃與經營，讓鄉下也有都市級的醫療品質，甚至現在還把臨床收集起來的案例，變成植牙視訊課程～～“歐問植牙學院”，學員遍佈全台，這種神奇的經歷，相信大家都很好奇他是怎麼辦到的！？這次的訪談歐醫師“知無不言，言無不盡”，大方分享他的生涯規劃，診所及教學事業的經營，還有對兩位公子的教育藍圖及期許，很多獨到的見解，“沒講你不知道……”，歐醫師在訪談中言簡意賅地分享多年來專業領域學習、熱於教學傳承經驗與生命體驗，透過具體範例的累積與闡述，值得將其經驗分享給予學弟妹及校友。讓以下的專訪一起來探究歐問的成功心法……

- 群盛牙醫診所院長
- 陽明大學牙醫學院學士
- 美國南加大牙周及植牙研究課程結業 UCLA gide 植牙碩士班專科訓練
- NYU 植牙專科認證班
- 台灣牙醫植體醫學會專科醫師
- 中華民國臨床植體學會專科醫師

給予學弟妹及校友的建言~工作篇

很多人問我那麼厲害為何診所要開在大園，鄉下地方???

我要是知道我那麼厲害！就開在大都市，問題就在……我不知道呀！現在我在外授課 Implant，很多學員的收費都比我高，可以見得生涯規劃有多麼重要！但生涯規劃不只是把診所開在精華區，還包括你的工作內容及品質，這就要有點智慧與執行力了……我總是要求自己做事的態度，如果現在看起來有一些成就，那個答案就在工作態度，還有做事的計畫及執行面上。出來工作快二十年，回頭看前程，我在本業上沒浪費太多的時間精力，總是規劃好就用力執行，一路向前衝，把自己充實得飽飽的，一路提升到現在這樣。而其中，最重要的就是～～一步一腳印……最近看到網路上探討熱烈的事情，有本書叫做：【一顆壞牙賭上你的50年】；針對病人來說這本書很有吸引力，但對於牙醫界來說個人認為標題下的太聳動。作者臺北醫學院牙醫系畢業的，據說也是陽明口外所肄業；“一句你遇見的是牙醫還是商人”讓牙醫界受傷相當大，容易讓民眾認為牙醫師都是商人，只有自己是良心牙醫；書裡內容關於雷射治療牙周病……等，都有一些不合醫理的論述；雖然大部分內容都是合理的，但很多部分標題聳動又有爭議性，非常不妥……因此有位醫師到網路上，號召大家參加 facebook 聯合出席活動名稱為【你是牙醫還是商人！回送給那個良心牙醫，請他把書下架】，但這位醫師始終不出面，引發網路上很多批評。我私下寫封信告訴那位醫師，這本書標題會讓人認為你是踩著別人爬上去，自己做得好不好自己明白就好，一步一腳印踏實地做，不要為了一時的小錢而去壞了自己的名聲，想成功卻選擇錯的

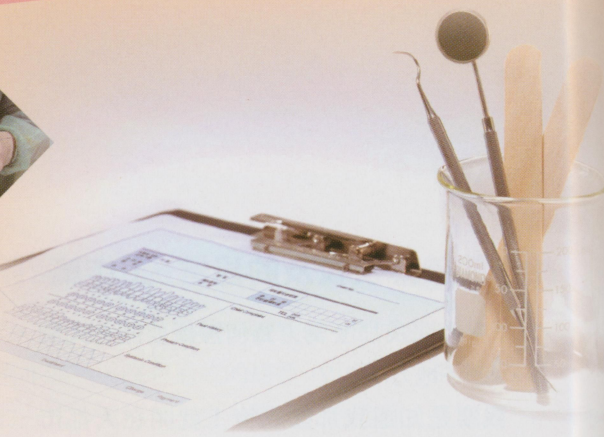
方式，反倒會害了自己。每個醫師都有可能會不小心犯錯，只要知錯能改，沒什麼不能原諒的！但他卻不願去解決，利益薰心……因此被同業用放大鏡檢視，挑出了一大堆問題；首先，那位醫師或許期許自己能成為專科醫師，但尚未取得專科醫師資格，偽造口外專科資歷刊登到網路上，試圖欺騙社會大眾，本來大家都睜一隻眼閉一隻眼，現在惹毛了大家，於是群起攻之……要知道，台灣誇大資歷的情況多得是（我一介開業醫，沒機會做完整的專科訓練，也是用一些短期訓練的certificate來當資歷，大家心照不宣，別太誇大，同業也沒人有閒工夫搞你！），最終口外學會出面發函澄清，保留法律追訴權，至此形同身敗名裂……而他不過出道八年！我告訴那位醫師，現在他在牙醫界變成樹敵太多，沒有朋友，也可能因此惹來一堆醫療糾紛與訴訟，我個人認為非常不值得。這種例子不是唯一，只是輕重大小的區別而已，對於想成大功立大業的學弟妹，應該經由這件事，得到一些警惕，成功是由一步一腳印去累積，沒有任何事是可以一步登天的。





維持醫療服務品質，建立良好醫病關係

群盛牙醫診所是以病患治療為出發點，而所謂當道流行的審美治療則是其次。在我的觀念裡面，沒有一項技能可以一蹴可幾，要進入到完美，必須經歷相當長的基礎訓練，打網球是，練吉他是，打高爾夫是……這些休閒活動，沒有壓力，想做得好都得把基本功練好，那我們的飯碗——牙科，該怎麼去面對呢？現在市場上有很多牙醫診所主打“美學”，真正有能力做到的，那一個不是“千鎊百鍊”？個人自忖天生就不是做審美的料，倒是很有能力解決病患疼痛，恢復功能的問題……所以本身我們診所是依照病患的主訴去解決他們的問題，也許賺錢速度比較慢，但對診所口碑、牙醫師的尊嚴維持相當的重要。我一點也不認為這樣出發點的醫師會矮人一截，基本功好了，我會鼓勵診所內年輕的醫師多去上課，提升自己的能力，如果他在審美方面有天份，就多加發展，這與都會區有些診所的經營理念有些不同。有些診所會認為哪方面好賺錢就往哪個方向做行銷廣告，因此很多年輕醫師會嚮往那區塊，如果一進入牙科就想賺大錢，就會有如一步登天眼高手低的出發，比如一般治療都不熟練就投入美容醫學去規劃牙齒治療，這不是正常的發展模式。現今很多資深名醫擁有一片天，大部份是一步一腳印走過來的，所有有志之士應該循正常又漫長的成長曲線發展，別一出社會沒啥經驗但又想賺錢，變成經驗資歷未到，卻言必稱美學，用廣告的方式一步登天，小心爬得高，摔得也越重！



我認為的成功是站在病患的處境，針對每個不同病人主訴去解決，這會建立非常好的醫病關係，也是一個成功的關鍵。我最高興的是聽到病人告訴我：「謝謝你，把好的醫療品質帶到這區域」，這表示病患認同我，實際表現在診所的經營面，就是有看不完的病患；所以即便我們診所只是在鄉下地方，為了提升治療品質，我們購買了ENOD顯微鏡設備，聘請二位Endo專科醫師，把一般病患看不到的Endo部分做得相當扎實、相當好，而不是把錢、時間投資在廣告，還有少數追求“美學”的病人身上。另外，要提升醫療品質，診所的分工也是非常重要，牙醫師就是靠雙手做事情，雙手能做的有限，如果不聚焦一個領域，其實很難提升能力與品質，而相較於醫院，診所彈性多了，互相分配工作，互相轉診也是很好的發展模式，把有特殊需求的病人篩選出來，給他最合適的治療，也是非常好的成功要素。

熱心傳承專業領域， 從認同、相互了解、到實踐

這五年來，我調整重心在Implant，這個調整很辛苦，讓我多出相當多的工作，包括我現在如火如荼進行中的植牙視訊課程！陽明是個很好的教育場所，讓出來的醫師都相當的守規矩，很多事情有一定的堅持，包括所謂的“醫德”……到底有什麼理由，可以支持我只去看有著較高收費的植牙病患，比較沒錢的給其他醫師看呢？我的職業生涯幾乎是來者不拒的情況下，只要病人有心治療，我也一定盡我能力做到最好，不管遇到何種病人及症狀。這第一個改變確實很掙扎，



現在我必須把一些一般病患轉給其他醫師，然後請他們把“好的”植牙病患轉給我……嘿嘿，真是好主意……（世界上最困難的事是把我腦袋的東西放到別人腦袋裡，把別人口袋的東西放到我口袋裡；這有異曲同工之妙吧！），如果這事沒處理好，可能一個月後群盛牙醫診所剩下老闆我一個人，然後天天被病患譙，是吧？！但在這之前，植牙病患已經佔掉至少一半以上的看診時間了，如果不調整，日子也是很難過……這是條必走的路！站在經營者的立場，只要建立良好的“有償”轉診制度，應該有機會成功！但其他醫師想要的不只是錢啊！有志青年們也想要我的功夫……其實在自我心態調整上，篩選病人這事其實蠻掙扎的！因為我們所受的教育是不允許篩選病患的，尤其我有著很好的臨床經驗與技術……除非……把它們整理好，完全傳承給學弟妹，製造更多有能力的醫師分身，來服務病患！這真是一拍即合……所以我開始把我會的教給診所其他醫師，從一般的臨床治療，病患互動溝通，乃至於診所管理，最後聚焦在植牙教學上。這不是一件簡單的事，如同我一貫做事的態度，基本功先……我在2009年之前，教學的對象是診所內部的

醫師，除了固定的討論會，也建立了很多診所內部的教材，管理手冊，內部網頁等。2009年那一年，我決定擴大教學範圍，（因為教六個跟教二十個其實沒啥差別……反而熱鬧有點些……），我邀請了附近診所組讀書會，每週二晚上在群盛牙醫診所會議室，有個二十多人的讀書會，在幾乎每週要“出菜”的情況之下，奠定了我非常好的教學能力。在把知識經驗傳授醫師們的同時，我自己也能在教學方面不斷學習，不斷成長，所以現在大部分時間都放在教學上的我，面對教學檔案不斷推陳出新卻不覺得辛苦！

在教學方面，我有一些與學校老師不一樣的見解，這些見解在一場陽明校友會辦的演講中，我有清楚的寫了一篇文章，在這邊也給大家參考一下……



知道我去年走進這個教室演講的開場白嗎？我說“我是陽明第十二屆的，我們班只有嫁到國外的，沒有出國留學的。這個系列講座中有三位同學被邀請，而且都是成績不怎麼樣的，我想不是主辦單位搞錯，就是各位走錯地方了……”。今年他們依舊請了這三個人，還加碼了我一場，真是受寵若驚。而主辦單位很用心的安排了這個課程，給予各個全天有各個別的主題，個人給予非常高的評價。因為並沒有貶損開業醫師的價值與地位，也沒有因為主要負責人的特殊學術背景，而恃才傲物……僅代表所有開業講師謝謝你，牙醫博士陳正毅醫師！

主辦單位賦予我的任務，是要我分享開業醫的植牙心得。原來我要講的是五個小小臨床的tips，經過一番折衝之後，我把我能站在這個台上的原因整理出五個要點分享给大家，所以我要把我的題目改成 5 hot tips of my implant learning road。或許這個題目會給正開始學習植牙的學弟妹們一些啟發，減少一些冤枉路與提高學習效率。



首先，我要分享一個小心得。是正在美國UCLA進修的陳政佑學弟的心得。在三個月前他與我和陳正毅醫師在我家有了一個很愉快的下午茶交談，談植牙的學習心得。很可惜的是各位沒能參與，一位是學成歸國的博士、一位是正在進修的學生、一位是超級開業醫~~植牙專家。這樣的自我感覺良好也是很重要的……政佑分享了UCLA的札實訓練方式，比方說很棒的morning meeting討論的是治療計畫的擬定，住院醫師會提出各式各樣天馬行空的治療計畫，Director會很快抓到重點，分析各種利弊，補充意見。像我這招全部拔牙來種牙，在那邊是不會被批評的。又他們每週有一個article review，大概一周要念二十篇“經典”article~~就是那種老掉牙，大家耳熟能詳的article。唸什麼呢？舉凡材料、使用方法、實驗設計，都是討論重點。因為身為一個研究生，一定要懂得如何設計實驗與寫article。

我要自首，我在外面教植牙，那些文獻報告，我都是稍微瞄一下，或者看看abstract。所以我要向師長表達一件事，如果我在外面亂教植牙，對不是您們的問題，百分之百我自己造成的，請放心……我會把功過往自己身上攬，不會說是您們叫我這樣幹的。== “……幸運的是，我這教學個體戶已經教了三年，“誨人無數”，真的是“誨”！因為風評還不錯。我覺得每一個學生，身份與背景不同，講師要因材施教，考慮對方立場，給予不同的方式與內容，來提昇學習效率。比方說，在校學生要打底子，給予條列式重點，一一說明，年輕人嘛，上課睡著就巴他，背不起來就當他，我一點都不反對！我大學前五年，每年被當，十個學期補了五個學期，“補王”稱號就是這麼來的。因為我一看到一條條要背的標題，就想“喔喔暈”，到現在要準備演講，都想不出幾條標題，真不知道那些寫書的那抄來的？真厲害！研究生呢？本來就是要做研究！各項經典文獻的設計、統計方式、討論方向，都得學習，不能只看新文獻、只看摘要、結果。那樣的研究生對學術不會有幫助，只是長見聞，鬥文有資料庫而已。但開業醫就不一樣了，他需要知道每一個治療的原理、流程步驟、細微過程與陷阱，還有各項併發症的預防與處理。所以針對臨床醫師準備的演講，不應該一味強調article與所謂的evidence base。比方說，“Crest ridge width changes when placing implants at the time of tooth extraction with and without soft tissue augmentation after a healing period of 6 months: Report of 24 consecutive cases” 2011。Ueli Grunder提到在現拔現種的例中，如果同時加不加CTG會有以下數字的變化，ungrafted group 六個月後平均唇側軟組織厚度吸收1.063mm，而grafted group 則只吸收了0.34mm。如果對象是開業醫師，我個人就不會著墨太多時間在這篇Article內容上，因為對他們來說，這篇Article的價值就只有在“有放CTG比沒放好”！至於那些數字，欣賞就好，因為那是大師的數據，對小開業醫來說，就有太多變數，能做到跟Ueli Grunder一樣好，你



幹嘛還來聽我講？相對的，一樣是相關議題，Joseph Kan這篇“Bilaminar subepithelial connective tissue grafts for immediate implant placement and provisionalization in the esthetic zone” 2005，我就會花一些時間去說明它的來龍去脈，理由是它非常詳細的講解了細節。本質上這兩篇article都沒有evidence base！都是case report！

Crestal Ridge Width Changes When Placing Implants at the Time of Tooth Extraction With and Without Soft Tissue Augmentation After a Healing Period of 6 Months: Report of 24 Consecutive Cases



不知道各位對我這樣的演講模式有沒有什麼看法與意見？政佑在那下午茶提到了一位大家都敬重的牙周大老~~Henry Takei，換成台灣常用的語詞，叫國寶，應該八十有了，有學術輩份與地位，我去UCLA上短期課程的時候，就有注意到他的孚眾望，這次更在政佑的描述中得到証實。這種輩份與高度的大老該怎麼從事他的傳承？有別於一般“資料豐富完整”的老師，他努力學習如何把他的教學資料重新用keynote來整理、表達，致力於教學品質的提昇，所以每一個keynote比他強的學生，都是他請益的對象。如果這八十歲的老師都會想這樣做，拜託各位上台的講師，不要隨便放幾張X光片，就上來演講。也不要拷貝書上的條列標題，就上來演講。更不要認為別人fancy slide是標新立異，沒有必要。

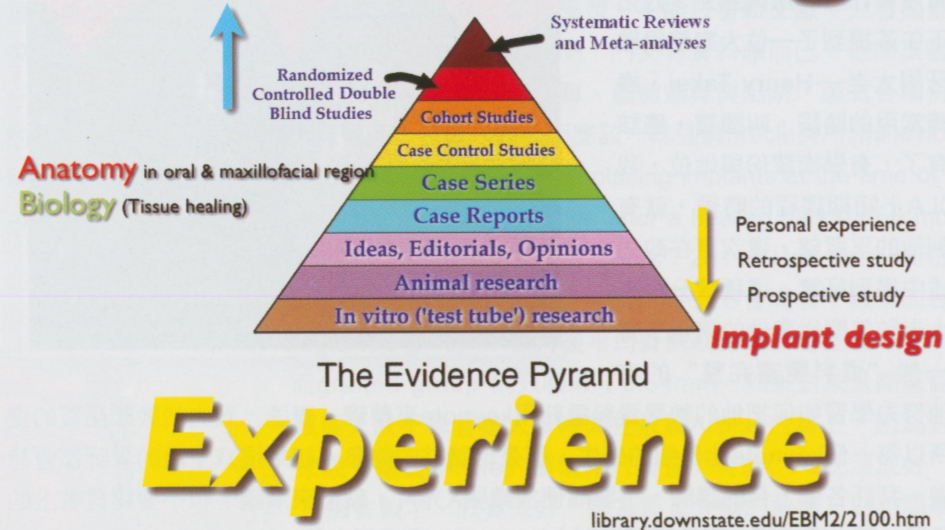




所以我今天第一個學習植牙的tip叫~~慎選老師。沒有得罪的意思，該教學生的去學校，教研究生的去研究所。真要教臨床醫師的，請準備對的材料。而如果你要學植牙的人，總認為台上的人沒有顯赫學經歷，不放心他的教學……那你現在可以離開。有一種說法是，學高爾夫……當然要學老虎的姿勢，因為他曾是世界第一，姿勢最標準。事實是，現在的他，也打不出以前的動作，因為身體條件已經不一樣了，更何況是你！一味追求大師，很容易造成眼高手低，裹足不前，進而學習效率低落，設定好目標找對老師，是學習植牙的必要條件。

第二個tip就是“看對article”，有很多醫師要求evidence base，所以一直來要article，好像沒article佐証的做法都有問題。其實不然，在這裡分享一篇教大家看article的article，咱們學姐賴玉鈴主任以前也有翻譯過，可惜的是在學生時代，正規的大學教育中，沒有任何一堂課告訴我“怎麼唸article”，可能是研究所才要教吧！所以你們這些聽演講的臨床醫師，你沒唸研究所，幹嘛老要article？就真的不用唸嘛！？……我覺得，這在正規大學課程就該教各位，讓大家有自我學習，成長的機會。所以，我要分享一下我的看法~~Article的層級分類及knowledge vs experience。

Tip 2 Knowledge



第三個tip，這是很挑戰而勁爆的想法，植牙學根本有很多地方沒定論，還在try errors！我個人建議你要多備幾個系統，來應付各個不同臨床狀況！但這牽涉到商業利益及講師形象問題。會告訴你實話的人不多……我常被質疑是某些廠商的講師，被連帶聯想的……就是誠信問題，可能講的不是老實話。這點讓我很不爽……首先，我要問大家一個問題，N牌的講師有沒有比M牌的講師高級？我的答案肯定是有的！如果我有比較多的經費，肯定可以收集更多、更完整的case，做更多的實驗，寫更多的報告。但N牌的講師有沒有比M牌的講師誠實？或者N牌有沒有比M牌誠實？那可就不一定了！除了講師本身的人格特質之外，還得考慮到公司的政策與歷史包袱。



比方說從machine surface到rough surface，B牌就自打嘴巴多次，現在又說Ti ...nite比machine surface暴露在口腔時吸附的biofilm比較少，你相信嗎？而3牌從hybrid implant到現在full length rough surface也一直在圓之前設計上的歷史包袱。所以不要認為大廠比較老實。重點在，會不會大家都不老實，所以廠商配合的講師都有問題？各位，別太天真，本來植體設計就是try error，就算咱們去算舊帳，那些過去有問題設計的植體，也都擁有高成功率！怎能說它們有問題？現在全世界的知名講師幾乎都與大型植體公司有合作study，講白一點，就是有贊助，你們真的以為台灣每年來那麼多大師，都沒有與植體公司合作？像最近來台灣開課的USC，再鈍的醫師，也該知道他們是As牌的人吧！但不能因為這樣，就去誤解人家誠信有問題，我個人認為，他們好爆了，有用心傳遞他們認為對的事。再則，用了很多植體系統，不願與廠商畫上等號的大師，也不見得就比較中肯，常在網路上看到某大師不斷發表不同品牌的植體系統，即使有些案例結果不甚理想，還是得用三寸不爛之舌，起死回生，為了什麼？自己思考一下吧！

我想為自己辯駁一下，有人以為我是某家植體公司的代言人。是的，我為他們設計了一款植體。但我很老實的跟所有的user說，它只適合用在非美觀區，在上顎後牙區sinus floor比較低的地方特別好用，我寫了幾篇非正式的case report給大家看，得到很多的迴響。但不表示我賣給了他、不老實……事實上，我個人的視訊課程是與另一家I牌廠商合作的，一樣的狀況，我並沒有一昧的隱惡揚善，而是據實以告，各項優點缺點全盤托出，這些特點，在上過我課程的醫師，都非常清楚。所以，你現在知道植牙沒有對錯，只有效果好不好，以前牙為例，我搞過這麼多種系統，各自有各自的理由……重點在你自己要有組織整理的能力。比方說，這個前牙區，學問真的很多，怎麼有效率的去判斷、分類、選擇對的術式與植體系統？那就要靠類似這樣的一個checking list……這是tip 4。

最後，我要用曾春祺醫師在南台灣植體學會的專刊，“那一年我們走過的植跡”，專題報告的心得分享，他認為建立Philosophy在執業生涯是非常重要的。



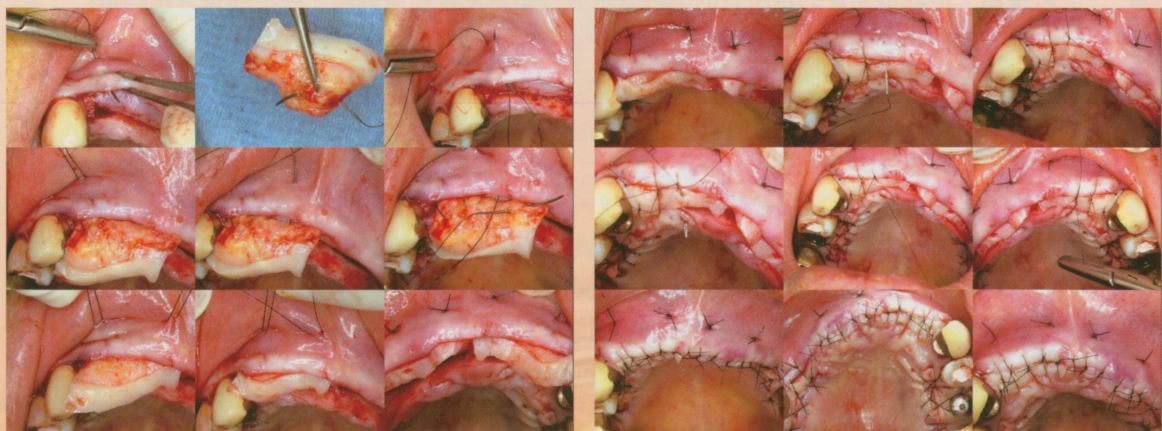
他說，其實Philosophy就是要知道“自己是什麼，追求什麼……”所以，我的tip 5就是要知道“自己是什麼，追求什麼……”，我的臨床執業一直恪遵一個中心思想，那就是Who am I? ~ I am just a GP! 所以我的臨床表現要求4S~~簡單Simple、速度Swift、穩定Stable、安全Safe。如果你已經認同我上述那些tips，你就可以用比較宏觀的態度去學習非學院派醫師分享出來的臨床經驗。比方說我非常敬佩的植牙大老~周建堂醫師，我視他為偶像！一個Tony cap解決了多少植牙問題！像這個case，只要接上abutment 蓋上Tony cap，Prosthetic procedure快速又容易。做出這樣的結果，你會覺得implant prosthetic procedure非transfer不行嗎？還覺得直接取模是rough、low end的代名詞嗎？我可以用各種不同的方法、術式達成目的，沒有evidence base，我叫它logical base，因為原理知道，過程可以天馬行空。如果你都了解了，恭喜各位很快可以將植牙學得跟我一樣好。

開業植牙醫師 歐亦焜

在我臨床實際操作時，個人習慣拍攝x光片與臨床照片（有時一個case有500張以上的相片），並且要求細緻，這些都會加入我的教學課程中。“能看到很多細節”是所有在臨床工作醫師繼續教育時的心願……

相較於一般的課程只講Article的“證據”，對開業醫師的幫助是很有限的！能透過相片與圖片，分析所遇到的各種疑難雜症，該怎麼處理？

處理完有可能遇到什麼狀況？如何因應？這些應該都是重點！相對這種學習臨床技術的教學，聽完課沒有跟刀沒有實地演練，可能無法完全吸收，所以願意讓學習的學生跟刀，並要求學生要跟刀一定要寫跟刀心得報告。很特別的課程吧！我認為這是我一生的驕傲……如果你們不反對，我可以多說一些我的想法！



1. 我的課程是視訊課程，用 iPad 看的。

我只想讓各位參與我課程的醫師，少走冤枉路、少花冤枉錢！用最有效率的方式，去學得臨床上「低階簡單，高階完美」的技術。相信上過課的學員都有深刻體會！亦焜用心準備的課程，無論內容、slide編排、口才及表達能力皆高於一般水準，有目共睹。這個課程的安排，環環相扣，符合現代植牙學的主流觀念與治療方向，參與學員收穫良多！感謝學員們用心撰寫的推薦函，讓更多的醫師知道亦焜的課程！但根據研究，上完現場課程大概只能吸收25%，無法完全吸收上課資訊，因此亦焜特將上課內容錄製成視訊檔案，讓各位醫師能反覆複習，此舉能確保各位參與課程的醫師能百分之百的吸收課程內容！

2. 我所建立的教學模式

視訊課程+跟刀+電子報+fb粉絲團。非常有效率，在上完視訊課程之後，可以跟刀，寫下的跟刀日誌做成電子報與所有學員分享，這個創舉讓學到的技術得以落實，很多的術式與觀念是需要反覆試煉的，在每週電子報我們會不斷提醒大家，因為那才是現實生活，每天發生在臨床工作的real life！在學習新知方面，在美國UCLA留學的陳政佑醫師，每週挑選一篇重要的Article，在電子報中為大家導讀與整理摘要，跟上美國最新的觀念與技術！也在facebook上成立了歐問粉絲團，將演講影片摘要、手術錄影、案例追蹤相片po上粉絲團給學員共享，也可以及時互動討論案例治療計畫，讓各位學員在學習的路上不孤單。

我目前已有300多位學生，這個網路社群，讓大家可互相聯繫；若在臨床實作遇到什麼問題時，大家常在網路平台上互動溝通，藉此也可聯

繫感情。現在我的學員可以做很多很棒的Case，令我感到非常開心，因為我起了帶頭作用，所以他們遇到任何有趣Case，都做紀錄與大家分享研究討論！這樣的良性互動，讓大家付出較少的時間代價，但收獲強大。

我的職涯生活一直在調整，剛開業時門診次數由18診到至今10診，因為目前診所醫師有八位全職，兩位兼職，大家可以分工。這樣一來，我能花許多時間去做教學，把自己的經歷傳承下去，同時能顧事業也能陪伴家人休閒活動等，我真的非常感恩。

母校與校友會對於我的影響

另一個要提的感恩，是我出身於陽明大學牙醫學院……因為學校比較小，讓我有許多歷練的機會。記得在學校唸書的時候，因為社團人太少，當社長得“校長兼撞鐘”，給了我很多無形的學習與創業基礎！最挫折感的事日後可能是最有成就感的事；以前在陽明玩社團很苦的……





沒什麼幹部，很多事要自己來，還強迫成長，因為沒什麼社員，稍微好一點的被點名，就變成社長啦！大一參加吉他社，只是為了學吉他，以後可以用來交女朋友，怎麼有位學長對我說：「你是我看過頭最硬的！」，然後就變成社長了==”……個性啦！我總是告訴自己要越挫越勇，只要有挫折我就會堅持要翻身起來，有這樣的堅持，很重要！所以一個暑假的時間為了要做一個稱職的社長，我拼命努力練習……暑假完果然很有社長的風範。只是後來書唸得二二六六，常常補考，因為我要用心把活動辦好，但這些對我日後工作時的人際關係，幫助太大了！我相信各位一定有跟我相同的回憶與感受！所以我離開學校，在桃園開業，因為對學校的向心力，校友總會要組織桃竹苗校友會，我啣命成為第一屆會長，真的非常榮幸。這十來年在公會，學會與其他校友會互動，真正感受到校友會的重要性，希望每個學弟妹離開學校，離開醫院，也要有同樣的心情。

訴我：「我認識的你是做得到的！」。因為明白我對於想要做的事，擋也擋不住，於是全力的支持與幫助，感謝太太的支持與鼓勵，「真的！娶到一個好老婆是相當重要的」，她也是陽明給我這輩子最好的禮物（陽明物治系的學妹）。我的家庭部份……嗯，現在我們重心幾乎都放在小孩的身上，大部分時間都在陪小孩，因為之前遇到一些身體上健康的問題，這我也寫了一篇感言，跟大家分享一下……

如果美好的生活屈指可數……
如果未來不明，至親或將分離……
美好家庭即將一夕破碎……
如果富貴如雲，名利如流水，
二十年的努力，即將煙消雲散……
如果生命的盡頭咫尺可見……

幸福家庭，良好親子關係

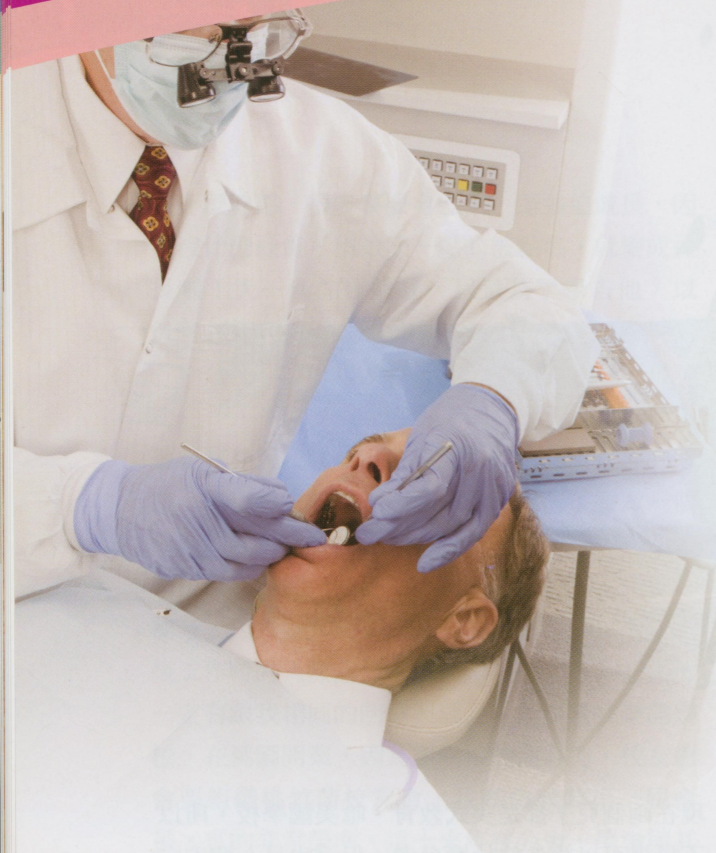
我個人比較喜歡想做什麼不受拘束，想要怎麼種就怎麼栽，做任何事是沒有捷徑的。我在出社會之後遭遇到很多挫折甚至是不太順利的……，最慘的是在金融海嘯時，把之前賺的錢幾乎都賠光了，很悲慘吧！但有位學長當頭棒喝，告訴我一句話「你自己就是最好的股票，投資你自己最好！」，這句話救了我……本來想要“賣某賣團”再拼一把，因此打住！那一波2007~2008年的金融海嘯，改變了我的投資哲學，我再也不碰股票，安穩的做一個有無限潛力的牙醫師。真心想告訴學弟妹們千萬不要去碰股票，把自己提昇好，不需要冒風險的賺錢，當自己遇到挫折感時，家人非常支持我，我的牽手總是告

我們該怎麼辦？不！是我該怎麼辦？？？八月時我做了全身健檢，在食道發現了兩個病灶~~疑似食道癌……搭配我不怎麼健康的飲食（滾燙熱食的熱愛者），以及那超過三個月不會好“怪怪的咳”，加上可怕的內視鏡影像，還有解說醫師閃爍的語詞~~一切就等Biopsy確診……過去一個多禮拜，我度日如年，和老婆總

是淚眼相對，終於體會到什麼叫“人在天堂，錢在銀行”的悲愴感。也可以了解，為什麼有那麼多的癌症患者，在發現罹癌之後，會死得那麼快……那漫漫長夜淚濕枕頭無法入眠的感覺，真是令人刻骨銘心；而發自內心深層的恐懼，引發的自律神經失調，恐慌、盜汗、心律不整、手腳冰冷……想到可能要和至親妻子、小孩、父母分離，誰能克服？我自付，如果真的罹患食道癌，大概也很難撐過三年……（Squamous CA 五年存活率20%，好可怕。即使是初期，手術完的生活品質也是生不如死……），沒有經歷過的人，是絕對沒有辦法體會的！所幸Biopsy出來是良性的Squamous papilloma，沒事了，好高興！

所以，我現在大部份只上上午診，其餘時間都和小孩膩在一起……陪伴小孩真的是一件非常令人開心的事！看著他們一天天長大，與他們分享成長經歷，教他們學習一些有用的技能，一起做休閒活動，這大概是我認為人生中最有意義的事了！只是我對台灣的教改及學習環境很感冒，所以都用自己的方式教，走體制外的教育方式，

現在兩個兒子都是美式教育，唸美國學校。所以不見得可以給各位什麼參考，但這也是一個方向就是了……去年七月時我們到美國，去看美國的教學，美國的教育都是以自然開發方式，很多事情以玩的方式去學習，高中以前都是在玩，台灣的教育跟美國的教育正是相反，這會有什麼差別呢？看看人家的小孩大部份又高又壯又有創意，台灣的小孩該長高的時候都在填鴨，壓力那麼大。等到長大到上大學，都在玩，結果一堆一事無成……美式教育九年級之前成績不列入計算，所有小朋友都在培養“榮譽”的觀念，比如球賽及各項競賽，激發小朋友的好勝心，這樣子的教育讓他們在年紀稍長時，比較有機會因為不想輸人，而在該唸書的時候唸書，他們的大學生愛唸書，自發唸書的比例是很高的！其實我會認同那種教育方式，跟我自己的成長經歷有很大關係！從小我除了會唸書以外，什麼的都不會，到了高中之後，發現雄中會唸書的同學太多了，還有一堆會打球的，我什麼都不是，頓時信心全無……於是自暴自棄，棄文從球，從不會打籃球的人打



到進球隊，以前沒花時間打球的，不都還是要還嗎？就像我現在在牙科本科那麼認真，不就在補以前的不認真麼？小孩的學習也一樣，培養興趣先，還是填鴨先呢？只要孩子本質不偏離，自己想唸，效果應該是事半功倍？不過過了發育的高峰期，長不高就是註定了！而且有些興趣與技能就是要從小培養起，效果才會好，有點成果之後，以後唸書遇到挫折也才能調劑身心，成長的過程很漫長辛苦，必須要有管道去抒發自己的情緒。說起來理想，要知道有些休閒活動也是很折磨人，挫折感很重的！以我現在給他們學的才藝來說，老大鋼琴、高爾夫；老二爵士鼓，網球，都不是什麼簡單的事，需要付出一些努力，才能有一些良好基礎，而這些都是越早介入越好！現在他們都已經可以用這些技能來調劑身心了！為什麼學不一樣的東西？家中兩個男孩子，他們之間很難不去競爭，學不一樣的運動如網球及高爾夫，可以讓他們減少互相比較的機會，讓小孩自

己建立自己的信心。他們的成長從小到至今我最得意的是，我的方法可以讓小孩很快樂，同時家庭相處非常融洽，這是很大的收穫，因為全家都有一樣的休閒活動。當然我的教育方式是一個很大的賭注，並不適合每個家庭，因為它耗時耗力又耗錢，但是我還是提出來給大家參考。

我目前的規劃就是二年後，可以帶小孩去美國念書，屆時我也可以做一個進修，很期待！回想在陽明的時候，在牙醫系八學期我補了七學期，到大五時我非常努力，成績突飛猛進，因為我不想在本科丟臉，在Intern時我表現傑出（不管是不是我的R灌我迷湯，好多R都說分數打太高要寫報告，所以……），以前

家裡沒有能力栽培我，以後有機會我會栽培我自己，也給那些與我有相同

背景的朋友一個未來，“Nothing is impossible”！

我執行力很強，說到就是要做到，也不想讓對我有期望

的人失望，我想把這些性格傳承給我的下一代。經驗分享是相當重要的，期許自己有一天，能把所有我的經驗，完全分享作為貢獻，不只是對我的小孩。

我們是團隊也是一家人，共勉之

人生不如意的事十之八九，我們該如何去調適？工作要做好，家庭休閒要顧好，自己得要計劃與執行，不去做永遠不知道下一步會怎樣？如果有人認為我是成功之人，那是因為我是個有



計畫的人，而且我執行力超強的！有個好笑的廣告曾經說：「說破嘴不如跑斷腿，凡事“做”就對了！」。我很高興有這專訪，可以跟大家分享我的經驗，我就是那個除了享受工作同時也享受自己人生的人，值得各位學習的人……凡事要學會融會貫通，教學生及研究生及臨床醫師都有各種不同方法，如何在學術理論基礎傳承我們的醫術，真的很重要！我很感謝這一路上那些肯定我的人，不會因為我沒有顯赫的學經歷而看輕我，我也沒有給各位失望，從來沒有學員批評我的課程，我也擁有最多的課程推薦（五十幾篇）！我的故事及課程，如果能讓各位校友有啟發及借鏡，也就功德圓滿了！我真的非常開心這次的專訪；謝謝大家的聆聽。

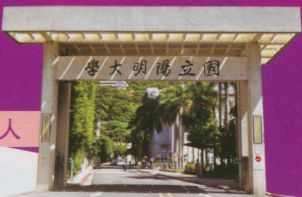
我們不一定都可以飛黃騰達，不一定都可以功成名就，但是每一個人都可以很充實、有意義的過一生。不過，這必須透過完整的生涯規劃來達成。

敬祝大家 闔家平安

歐亦焜 醫師

102.8

陽明人



採訪後記

自學生時代起，歐亦焜學長，就是我的恩師，在校時不論是課業上或是生活上，都得到他不少指導；第一次學騎打檔車，就是他慷慨出借名貴的NSR機車；學打網球，球拍他借的；寫的新詩，他用吉他教我譜曲；退伍時面臨出國留學，診所就業，回榮總進修的三叉路口時，是他給了我最好的建議；開業時，全然無私的將開業know how完整公開；學習植牙時，他親自示範各種手術技巧，還把所有成功和失敗的case無私分享（願意把trouble case告訴你，讓你不會重蹈覆轍，才是真正的好老師）；直到現在，仍不時接受歐大指導高爾夫，也時常和學長請教執業與家庭的種種疑問。我何其有幸，人生道路上有這樣的一位恩人。我們不是專業的記者，或許編輯採訪照片不夠完善，但仍希望專訪的內容，能對讀者有幫助。更重要的是，想請各位校友，能否更深一層，感受到此次的專訪，歐大一如以往，知無不盡，言無不談，真情豪放，絕不藏私，傾囊相授的『歐問精神』，這種無私奉獻的精神，更值得崇敬！