

邀請您參加 中華知識經濟協會 協辦 1 月份公益講座。亦請您協助轉邀您的親朋好友一塊參加。天氣轉涼了，別忘了做好保暖工作。

## 2014 企業人文講座

【舉辦地點】台北市立圖書館總館 10 樓國際會議廳（台北市建國南路二段 125 號 10 樓）

-----【一月場次】-----

時間：103 年 01 月 07 日（二）19：00~21：00

講題：現代人應有的健康保健觀念

主講人：葉金川

中華民國紅十字會現任總會副會長

慈濟大學公共衛生學系兼任教授

## 2014 現代華佗—台北開講

【舉辦地點】台北市立社會教育四館會議室〈台北市八德路 25 號 4 樓〉

-----【一月場次】-----

時間：103 年 01 月 15 日（三）19：00~21：30

講題：四季養生 - 從補養看中醫養生觀念

主講人：楊賢鴻副教授

長庚醫院中醫部主任

## 2014 與成功者有約講座

【舉辦地點】台北市基隆路四段 43 號台灣科技大學(研揚大樓 TR212 室)

-----【一月場次】-----

時間：103 年 01 月 17 日（五）19：00~21：30

講題：元祖連鎖經營的策略與經驗

主講人：張秀琬

上海元祖夢果子股份有限公司董事長

-----【報名回函】-----

姓名		參加 場次	人文講座 <input type="checkbox"/> 2014/01/07
公司名稱/職稱			健康講座 <input type="checkbox"/> 2014/01/15
手 機			成功講座 <input type="checkbox"/> 2014/01/17
E-Mail			2014 台商轉型升級大戰略論壇 <input type="checkbox"/> 2014/01/08 論文購買 <input type="checkbox"/> 需要 <input type="checkbox"/> 不需要

※報名方式：網路報名、mail 或傳真（請務必報名，以利資訊變更時聯絡，謝謝您！）

聯絡電話：02-8732-3216 傳真：02-8732-3215 E-Mail：[mit942005@gmail.com](mailto:mit942005@gmail.com)

網址：<http://www.mit-tpe.org/goweb/index.php>

\*本院保留講師、場所、時間變更之權利

## 葉金川：我為什麼不好好當醫生？

台大醫科，多少人擠破頭都不見得擠得進去，但是這一班卻有人放著能賺大錢的醫生不當，一頭栽入公共衛生；有人以寫作為業；有人成為牧師。是什麼意念讓五十七級這一班走出一條意外的人生路？

文／邱花妹

改編於 天下雜誌 第 205 期

站在慈濟醫學院的教室講台上，前健保局總經理葉金川，上課內容還是全民健保。從台北到花蓮，葉金川的舞台變小了、聽眾變少了。但他卻彷彿回到民國六十四年，剛從台大醫學院醫科畢業，正要實現教書、投身公共衛生的夢想。

大學時代的葉金川非常害羞、內向，同班同學誰也料不到，日後他會成為擘劃執掌台灣全民健保第一人。葉金川的同班同學，台北市立仁愛醫院眼科主任劉秀雯形容：「葉金川以前不太講話，很少聽到他的聲音。」

這班同學更沒料到，葉金川離開健保局後，這個影響醫療體系至深的機構，再度由同班的前衛生署副署長賴美淑接棒。

是因緣際會，或者是歷史的巧合？

事實上，這一班不只葉金川、賴美淑投入公衛工程，現任衛生署預防醫學研究所所長王躬仁，與建立台灣職業病與環境病重要里程碑、台大公共衛生學院的職業醫學與工業衛生研究所教授王榮德，當年都讀這一班。

放著好好的醫生不當，投身公共衛生，多少有點犧牲奉獻的味道。陽明醫學院醫科畢業，現任健保局副總經理張鴻仁，和葉金川一樣沒當過一天醫生。張鴻仁指出，以醫科背景投入台灣的公共衛生行政，受到重用的機會確實較多，但收入卻只有一般醫生的二分之一、三分之一。

在台大醫科畢業生的紀錄裡，這一班很特別。不僅走入公衛的同學特別多，甚至有人成為作家、牧師。像是連一天醫生都沒當過，念台大醫科時，就被喻為才子、怪胎的作家王溢嘉。還有班上第一名畢業的蔡茂堂，後來因為信仰成為牧師，目前正在美國攻讀神學與醫學。

明日之星

在這一班中，是有少數人不願安分地當醫生，而多數披上醫師白袍的同學，已經是各大醫院的中堅分子。已經退休的台大醫學院榮譽教授謝維銓，細數這班同學的動向指出，這班同學在各領域分布很平均，而且都站在第一線，很多已經是各大醫院的主任、院長了。像致力於醫學教育的台大醫院副院長侯勝茂就是這班的同學。

早這一班十年畢業，台大醫院院長戴東原那一班，因多人位居要位，被醫界戲稱「十三太保」。繼十三太保之後，謝維銓預言似地說：「不知道是風水好，還是怎麼樣，這一班人才很多，將來可能不只十三太保，是二十太保。這一班是明日之星。」

儘管社會價值已產生巨大變化，但這班同學在劉秀雯眼中，始終有「一點赤子之心、保有理想、會關懷社會」的特質。這是為什麼她一提到班上同學，竟顯得興奮與自豪。他們各走各的路，卻有些共同經驗，又在生命中某些時點彼此激勵。

### 全是因緣際會

直到現在，這一班同學每年都開同學會，感情很好。

提起同班同學便想起許多趣事而笑個不停的賴美淑表示，昔日同班同學有今天的表現也算「時勢造英雄，英雄也在改變時代」。

賴美淑分析，她擔任台大住院醫師第三年時，國泰、長庚醫院設立，等她當上總住院醫師、班上男同學當完兵回來，省立醫院也開始改造。賴美淑邊回想邊說：「以前我們也不覺得誰特別，像我從來沒想到，有一天班上同學林凱信，會成為台灣小兒骨髓移植第一人，大概我們碰到蠻好的老師和機會，就一起上來了。」

葉金川則指出，班上留在台灣的同學多，表現的機會自然多。由於當年美國改變外國醫師留任政策，使他們前兩屆開始不流行出國。直到現在，這班同學至少有三分之二在台灣。

### 留在崗位，信守誓言

這班同學之一，同時是台灣第一位外科女醫師，曾因替第一夫人曾文惠女士整型而名噪一時的林靜芸認為：「我們班都鈍鈍地埋頭苦幹，這一班不是真的傑出，而是因為我們一直在崗位上，做久就是我們的。」

當年，從小看父親急救病人，一心想當心臟外科醫師的林靜芸，在外科選拔總住院醫生時恰巧懷孕，她被迫黯然離開台大醫院，到馬偕發展昔日被視為「雕蟲小技」的整型外科。

一介女子堅持選外科，老師甚至預言，林靜芸做不了一年就會走掉。但是林靜芸做下來了，她說：「因為我好好站在這裡，許多女學生可以走這條路，至少不要侮辱『第一』這個名號。」

每年參加同學會的林靜芸認為，這班同學最珍貴的地方是，大家堅守崗位、信守畢業誓言：「我們在崗位上拯救病患，沒有變成商人，跟我們班的在一起，沒有一個人跟你說錢，也沒人跟你談股票。」

### 挑戰最困難的專科

昔日被喻為楓城的台大醫學院，古樸的建築已經被一幢幢灰黃的龐然大物取代。

留下的台大醫學院二號館，正展示著台大醫學院內科教授張天鈞與妻子洪美瑱的畫作與雕塑。在二號館背後的大禮堂拆除後，僅存的大禮堂舞台，孤獨地面對整片的破碎瓦礫。

張天鈞也是這班同學，大學時代被班上同學視為才子，常常畫畫、畫到半夜三點，獎學金都拿來買畫具、顏料。他緬懷著這片曾經是他們考試、演戲、為解剖屍體公祭的精神中心。

物換星移，象徵精神中心的大禮堂成為廢墟，而醫師精神也出現新的價值與定義。張天鈞回想，當年醫科學生，愛挑最辛苦、也最具挑戰性的專科，只有成績最好的學生，才擠得進內外婦兒四大科。現在反倒是耳鼻喉科、皮膚科，這些不用值班、急診的科別吸引學生，「現在哪科最賺錢、最輕鬆，就變成第一志願，」他感慨。

一畢業就遠走恆春、投入偏遠地區醫療的嘉義基督教醫院院長翁瑞亨，也是這班的同學。專攻外科的翁瑞亨說，當年成就外科醫師要好幾個「不」，「不吃、不喝、不拉、不睡，我們當住院醫師時，一個刀開下來，甚至有連續三十幾個小時不睡覺的紀錄，」翁瑞亨對過往歲月記憶猶新。

當年最紅的四大科，今天卻成為醫科學生最後的選擇，甚至瀕臨缺乏新血、技術斷層的危機。健保給付制度對這些較辛苦的專科，經濟誘因不足，翁瑞亨忍不住感嘆：「我們當時是看重這科有沒有發展，有沒有挑戰性，是不是可以投身，而不是為了錢。」

#### 獻身偏遠地區醫療

位於阿里山下的嘉義基督教醫院，每天進出看診的病人超過三千位。翁瑞亨因為推動長期照護，今年獲得衛生署頒發衛生獎章。賴美淑提及這位同班同學說：「翁瑞亨是我最敬佩的人之一，真的做到知行合一。」

當兵期間，翁瑞亨看到恆春基督教醫院的醫護人員，遠從冰天雪地的芬蘭來到熱帶的恆春，忍受氣候、文化、語言的差異，默默地將他們一生奉獻在異國。「我問自己，為什麼他們可以，我不可以？」翁瑞亨回憶。

他親眼目睹偏遠地區嚴重缺乏醫療資源，有些病人胃出血、車禍卻無法開刀，經過兩、三個小時車程顛簸到高雄，早已回天乏術。有的小孩腹瀉脫水，卻因點滴打不上而死亡。翁瑞亨努力在台大醫院練就一身外科醫師的本領，為的就是到偏遠地區搶救病人，「那時候真的是從頭開（刀）到腳，」他說。

#### 一個個救來不及

早在求學時代，這一班許多同學，就參與過偏遠地區、山地鄉醫療服務。放棄優渥的醫生生涯，投入公共衛生的「烏腳病終結者」陳拱北教授，對這班同學影響深遠。曾跟陳拱北到蘭嶼義診的林靜芸回想：「陳拱北教授讓許多同學感覺，當醫生

一個一個救來不及，公共衛生卻可以同時救很多人。」

大三、大四跟著陳拱北到山地鄉進行醫療服務的葉金川說：「陳拱北給了我一個很好的角色典範。」原本內向、害羞的葉金川，甚至從五、六年級開始，主辦山地醫療服務隊。就這樣，他一天醫生也沒當，一頭栽進了公共衛生領域。

服完兵役的葉金川，原本打算追隨陳拱北教授的腳步，到公衛系教書，因為取得高考資格，有機會進衛生署，而一腳跨入衛生行政體系。他在哈佛攻讀流行病學時，被當時衛生署署長許子秋召回，放棄念一半的博士學位，三十三歲就當上醫政處處長。

陳拱北影響葉金川走上公共衛生，許子秋訓練葉金川學習公衛行政操作。入主健保局期間，雖然承受各種壓力與批評，但葉金川似乎活出他對行政的信念，「行政經驗是一些理想和現實的拿捏、綜合與判斷，」他說。

健保開辦三年多，來自醫療體系、醫生對葉金川的批評屢見不鮮，甚至包括自己的老師、同學。翁瑞亨記得，在一次醫療院所的協商會議中，率先開罵的，就是他們的老師。「老師罵學生，很慘，」翁瑞亨提起葉金川當時的處境。

從醫政處到衛生署副署長，乃至開創全民健保，翁瑞亨說：「無論如何，葉金川在台灣和世界的醫療界已經留下他的名字。這麼大規模、一下子實施的健保制度很少見。」

當年憑著一股熱情，葉金川放棄進台大內科或到公衛系教書，反而走一條未知的行政之路，確實需要勇氣。現在的葉金川，不僅到學校教書，同時擔任反菸團體董氏基金會的執行長，角色從政府變成民間，他說現在的生活沒有壓力：「目標自己定、舞台自己搭，沒做只是對不起良心。」

從同班同學葉金川手上接下健保局總經理的棒子，賴美淑一接任就面臨未來可能的財政赤字與改制的挑戰，許多同班同學預言：「賴美淑的日子也不會太好過。」

## 轉進公共衛生領域

大學時代也受陳拱北影響，參加過山地醫療服務的賴美淑，畢業後在台大當到內科總住院醫師，民國六十八年到美國攻讀內科與公衛相關領域，回台灣後，加入謝維銓教授籌備的一般科，也就是後來的家醫科。這段時間，賴美淑有機會透過當時的群體醫療中心，負責跑北台灣的貢寮、雙溪線，接觸台灣基層社區醫療。

賴美淑關懷的面向，逐漸向公共衛生領域靠攏。當內科同學鑽研領域愈往細胞、器官發展時，她卻愈走愈寬廣，從內科、家庭醫學，乃至社區醫療，賴美淑說自己是「用公衛的方式做醫療」。直到她被張博雅延攬進衛生署擔任保健處副處長，她對保健的關懷轉而直接透過衛生行政落實。

面對健保局總經理這個新職銜，賴美淑再次迎接大挑戰。初來乍到，她形容健保局的角色複雜：「這裡有兩千多萬人的名冊，像民政單位；收這麼多保費，又像銀行；將來甚至可能有健保法庭，要替民眾向保險公司求償，」賴美淑忍不住誇張地揮動雙手說：「我們像章魚，十隻手指不夠用。」

和賴美淑一樣，現任衛生署預防醫學研究所所長王躬仁，也從醫師轉戰公衛行政。王躬仁說：「走上公衛是讓自己視野不要一直在醫療上，感覺比較窄。」

從台大內科、市立療養院、性病防治所，再出掌預防醫學研究所，王躬仁受到台灣愛滋病之父莊哲彥及傳染病專家謝維銓的影響，一路逐漸走向預防醫學。

預防醫學面對的不是一個單獨的病人，而是全部的病人。王躬仁說：「這裡的事情很緊急，一有病情，我們必須趕快把它壓下來，沒有處理好，將來要花更多金錢和心力補救。」

## 棄醫從文

年輕時也想過走公衛的路，王躬仁大學畢業時，和葉金川一起考上公衛研究所，但終究沒去念，還是循規蹈矩成為醫師。經過這麼多年，最後還是走上公衛這條路。「全都是命運，冥冥之中就這樣跑了，」王躬仁說。

如果說葉金川當年放棄醫生生涯走公衛是犧牲，那王溢嘉棄醫從文，當個可能連飯都吃不飽的作家，絕對是勇氣十足。

問醫學系學生「你將來要不要當醫生」，是最奇怪不過的問題。但當年整天泡在各種思潮、還當上台大大學新聞社總編輯的王溢嘉就被問過。

那個時代的大學校園，每個學生多少會接觸一些思潮、存在主義，但是真正因為這些興趣而拋掉白袍，王溢嘉是第一人。

只是王溢嘉一直沒有切斷他和醫學的臍帶關係。畢業不久後，他就成為普及醫學知識的《健康世界》雜誌總編輯。

二十幾年下來，《健康世界》早已上軌道，目前鑽進圖書館，徜徉在研究筆記小說的世界，王溢嘉形容自己到《健康世界》是爲了還欠醫學的債。

## 信仰的牽引

當年曾寫下《實習醫師手記》的王溢嘉相信，醫生和牧師有很多類似的地方，就是踰越人生很多範疇，進入他人隱私。「醫科學生四、五年級開始就不斷去騷擾病人，你必須有所回饋，這是醫學的債務，解剖過人家的屍體，不能拍拍屁股就走，」王溢嘉認真地說。

「宗教」也牽動這班同學的道路。成為牧師的蔡茂堂是最極端的例子，而王榮德和翁瑞亨，一個選擇研究職業病，一個走入偏遠地區醫療，是另外兩個特例。

王溢嘉回憶，大學時代他曾經和葉金川、王榮德同在羅斯福路和新生南路交叉口租房子。有段很長的時間，王榮德和翁瑞亨每天清晨六點邀他一起唱聖詩，「這股力量很感人，他們當時就打算以醫療做為傳道與救世的途徑，」王溢嘉回想。

因為信仰，王榮德、蔡茂堂及嘉義基督教醫院院長翁瑞亨，是大學時代最要好的朋友。翁瑞亨回憶，當年，他們三人加上王躬仁，還有兩位目前在美國當開業醫生的同學，從五年級就討論、醞釀，將來開一家基督教醫院，甚至分配誰學什麼科。

年輕時的夢想似遠又近，如今王榮德為台灣的職業病與環境病開疆闢土，王躬仁投身流行病學，而一畢業就走入偏遠地區醫療的翁瑞亨，似乎更貼近當年的夢想。

「如果沒有落實，信仰就是空的，」翁瑞亨還記得陳拱北教授在南部霍亂盛行時，仍往南部去的精神，他說：「當一個地方有需要的時候，你不能走得遠遠地，躲在象牙塔。」

翁瑞亨用生命活出信仰，王榮德也在信仰的牽引下，走一條鮮少人走的路。雖然王榮德進入學院，但他不是躲在研究室，而是走進工廠、接近工人。

#### 為台灣職業病與環境病把脈

王榮德回憶，當年他走入職業病的領域純屬偶然。

就在王榮德通過公費留考，準備出國念免疫學，以便回台灣投入當時師資極匱乏的私立醫學院時，卻出現了戲劇性的變化。教育部承辦公費留考的科長，建議王榮德攻讀職業病預防診斷與治療，否則台灣在這個領域將出現極大的斷層。更早，台大醫科投入職業病研究的，只有大王榮德三十歲的台大名譽教授柯源卿。

職業病治療的範圍是工作場所，診斷蒐證必須要跑工廠，確認過程又很複雜。一經診斷是職業病，常涉及複雜的勞資雙方賠償問題，資方甚至必須斥資改善工作環境。所以寫職業病診斷書，容易得罪人。當時王榮德猶豫要不要投入這個陌生領域，連老師都警告王榮德：「你抓到一個職業病，人家不用親自出馬，叫小流氓蓋你布袋，你就完了。」

但是王榮德和妻子在禱告中，決定走上這條沒人要走的「窄路」。

十幾年下來，王榮德也曾因為寫下職業病診斷書被老闆告、甚至受關說壓力。但公正客觀的判斷，使得他當初最擔心被「蓋布袋」的事不會發生。不管在老師、同班同學或學生的眼中，王榮德耿直的個性、對耶穌基督的信仰，與對科學方法研究的執著，使他成為職業病的權威。

從門診開始追蹤個案、為台灣的化學物質建立身分證、建立台灣職業病的分類。勞委會勞工安全衛生研究所勞動醫學組研究員杜宗禮醫師指出，台灣對職業病嚴重低估，大家甚至否認這些病的存在，王榮德努力不懈，喚起大家對職業病的重視。

在日益市場化的醫療環境中，或許是因緣際會、或許只是延續年輕時代天真的熱誠與理想，他們這一班有人堅守崗位、信守醫療誓言，有人走上未知的公衛之路，而一路走到今天。

或許因為還保有年輕時的理想，所以可以互相砥礪，也可以走遠路。■

來源：海闊天空教育網

- 2011-06-21 康健雜誌 文/黃惠玲

楊賢鴻笑說，他與過敏交手已四十幾年，得過所有過敏疾病，從異位性皮膚炎、過敏性鼻炎到氣喘，無一倖免。

小時候他的異位性皮膚炎很嚴重，全身皮膚潰爛流湯，媽媽帶他上市場買菜，總引起旁人側目：「這個小孩養得活嗎？」

楊賢鴻的爸爸也是中醫師，爲了好好治療愛子的病，楊賢鴻從小就吃中藥長大，還沒滿3歲，中藥裡很多毒藥材像蜈蚣、蠍等，他都吃過。後來異位性皮膚炎被解決了，但年紀稍大，氣喘病雖然卻一直跟著他，得注意控制。

楊賢鴻當實習醫師時，有次氣喘嚴重發作，他喘得整個臉都快黑了，理應趕快送急診，不過楊爸爸立刻開藥給他喝，幾分鐘後病情獲得緩解，又救回楊賢鴻一條命。

「我對中藥深具信心，」楊賢鴻說。

中醫如何看過敏問題？楊賢鴻指出，中醫將過敏分三大類：**肺氣虛**、**肺脾氣虛**和**腎氣虛**。肺脾腎這三個臟器基本上被視爲與人體的水分調節有關，例如過敏性鼻炎病人容易打噴嚏、流鼻水，古人認爲因爲三臟功能運作不正常，造成水分堆積，就會引發鼻子過敏症狀。

小孩子大概以肺氣虛或肺脾氣虛爲主，因爲過敏常會食慾不佳的，屬於肺脾氣虛；如果沒有腸胃問題，就屬於肺氣虛。

有些人是成人後才過敏，基本上屬於腎氣虛。因爲中醫看腎，認爲除了免疫以外，生長與腎有關。隨著年紀愈大，腎氣會逐漸消耗。

中醫治療過敏，不論病人是大人、小孩，剛開始的治療一樣，但最後會給補氣藥，其中開給小孩的補氣藥，著重補脾肺，對大人是補腎。

在一些情況下，楊賢鴻會建議病人看西醫，例如：有些人併發鼻竇炎，急性發作，建議先用西藥適度緩解；或治療中急性的氣喘發作，他也不反對用西藥，只是緩解後，還是可以中藥調理爲主。

除了與西醫強調病人要避免接觸過敏原的原則相同外，中醫治療過敏還強調飲食控制。

楊賢鴻指出，中醫認為過敏的人是氣虛，氣虛屬寒性體質。吃過度寒涼的食物與過敏發作有關係，所以他會建議病人不要吃太過寒性的食物，熱性、平性食物就無妨。

吃補藥也是楊賢鴻強調的一個重點。除了自己外，楊賢鴻三個小孩中，老二也有鼻過敏問題，學護理出身的楊太太平常喜歡做藥膳，無形中可幫孩子調理體質。

一般過敏補藥主要是參類，對小孩子建議用西洋參或花旗參，大人可吃人參。

不過，一般民眾多不了解自己的體質，楊賢鴻建議，不要自行抓藥來吃，應該先徵詢中醫師的意見。吃補藥的時機也有一定，還沒治療就吃補藥，沒有讓發炎反應得到適度緩解，補的效果反而不好。

例如，麻油雞湯是很好的溫熱性食物，有助於調養過敏體質，但因為麻油雞湯很腥燥熱，感冒或有慢性病，不可以吃。過敏病情在不穩定期、急性期，最好也要避免。因為麻油本身可能會刺激支氣管平滑肌收縮，像氣喘如果不穩定或急性發作，喝了麻油雞湯，有可能發炎或氣喘更嚴重。

至於與過敏共處的其他小秘訣，楊賢鴻也不建議過敏的人喝茶，氣喘的人尤其不要喝，以免誘發病灶。能不喝酒，最好別喝，葡萄酒、啤酒等屬於寒性，過敏的人尤其不能喝。另外，晚上 12 點過後，不要吹冷氣、電風扇。

「了解自己的病情和體質，生活自然可以舒服愉快，」楊賢鴻鼓勵。

以下三道簡單抗過敏食譜，是由楊賢鴻提供，適用於各年齡層的男女，只是個人如有慢性病等問題，最好先徵詢醫師。

### **參鬚豬心湯**

材料：人參鬚 30 公克、豬心 1 個、水 4 碗

做法：

- 1.將豬心洗淨，整個不用切，加入人參鬚及水，放入電鍋燉煮約半小時。
- 2.等豬心熟了，取出豬心切片，再放入湯中一起吃。

提醒：膽固醇高的人，不適合吃豬心。

### **山藥凍**

材料：新鮮山藥 150 克（4 兩）、洋菜半包（約半兩）、冰糖 3 大匙（可依個人口味調整）、水 4 碗

做法：

- 1.山藥放在水龍頭下沖水削皮，接著整塊放入電鍋蒸熟，切丁分裝進小碗（模型）備用。
- 2.洋菜加水煮到溶化後，加入冰糖調味，然後過濾。
- 3.將煮好的洋菜倒入已裝有山藥的小碗，等涼了就可吃，或可先放入冰箱冷藏（但食用前，需先退冰至常溫）。

提醒：糖尿病人必須注意有沒有過量攝取糖分。

### 參棗茶

材料：西洋參 3 片、紅棗 2 顆、生黃耆 5 片、水 1 碗

做法：把西洋參、紅棗、生黃耆加水，放進電鍋燉煮約半小時即可。

### 簡易抗鼻過敏操

主持「風車女性健康管理機構」的莊靜芬醫師，承續曾旅居日本多年，鑽研漢醫學的母親莊淑旂博士，向《康健雜誌》的讀者推薦以下這套抗鼻過敏操：

- 1.兩手呈 45 度角往上伸直，頭順勢微仰，兩手來回搓熱。
- 2.兩手指交疊，留住手中熱氣，蓋向整個鼻子。以指腹來回輕輕按摩兩鼻側。
- 3.手指按摩到鼻翼，順勢往兩頰向上滑開到耳邊。
- 4.重複動作 4~5 次。

提醒：這套動作最好在早上下床前做，上班族也可利用平常時間多做。

另外，本身是小兒科醫師的莊靜芬懷疑，小嬰兒過敏病例增多，可能與媽媽餵奶方式錯誤，造成小孩神經系統處於緊張有關。

她建議，媽媽替小嬰兒餵奶後（最好餵母乳），不要以拍打嬰兒背部的方式幫助囁氣，因為拍打會讓孩子的神經系統突然受刺激而緊張。媽媽不妨改採以食指、中指、無名指三指併攏，輕慢溫柔地從嬰兒頸部往下按摩到腰部。

來源：康健雜誌網

張秀琬，被譽為“大陸糕點皇后”，臺灣元祖實業有限公司董事長，上海元祖食品有限公司董事長，上海元祖夢果子有限公司董事長，上海台資企業協會副會長。

## 張秀琬-元祖蛋糕-上海元祖夢果子有限公司董事長介紹



張秀琬簡介： 台灣元祖實業有限公司 董事長  
上海元祖食品有限公司 董事長  
上海元祖夢果子有限公司 董事長  
上海台資企業協會 副會長

臺灣元祖食品公司董事長張秀琬女士絕對沒有想到，只有短短 10 年，她在中國大陸各地就開出了上百家糕點連鎖店，每年營業額超過 1 億 5000 萬人民幣。元祖成爲大陸規模最大的糕點連鎖店，張秀琬自然也就是當之無愧的“大陸糕點皇后”。

張秀琬 70 年代大學畢業結婚後，與丈夫靠 10 萬元新臺幣起家，將產品定位爲對“民俗食品文化”的創新和重塑，主打產品爲糯米團、端午粽子、八寶年糕、喜餅、元祖雪餅等，在臺灣頗受歡迎。

但是，張秀琬以敏銳的商業嗅覺感到大陸的市場更具發展潛力。於是，1992 年她隻身先來到上海，與上海虹口區一家街道食品小廠合作開工廠。1993 年，又在上海的四川比路商業街開出了頭兩家元祖食品店。

張秀琬說，許多台資企業喜歡用臺灣幹部，說沒有文化磨擦，用起來順手，但她卻認爲，一個企業要在本地紮根發展，一定要用本地人來

管理。元祖剛開始時與本地職工在文化觀念上是有一些磨擦，但並沒有大的矛盾。現在，大陸的元祖店已沒有一個臺灣幹部，實際負責的副總經理原本是企業裡的一個統計員。

## 愛上了大閘蟹

張秀琬對元祖產品在大陸的定位是“買的人不吃，吃的人不買”的“精緻禮品名家”，生產高檔的節慶、送禮食品。這在上個世紀90年代初期的大陸，還比較另類。很多人勸張秀琬應該根據大陸當時的消費水準做大眾化食品。張秀琬被說動了心，在上海一家元祖店裡試賣水果汽水麵包，結果影響了元祖的企業形象。以後，她堅持她的經營理念，終於在強手如林、競爭激烈的大陸糕點市場闖出了一片天地。

張秀琬現在有三分之二的時間在大陸。閒暇時捧讀各地文化習俗書籍是她的一大愛好。她目前對中國大陸的瞭解，有時甚至超過當地人。

剛到中國大陸時，她最不習慣的是大陸的吃，尤其是上海菜，幾乎每樣都要放糖，連她最喜歡的紅燒肉都是甜滋滋的，所以她每次回到臺灣都讓阿姨燒一鍋紅燒肉，冷凍以後帶回大陸。不過，她現在已經完全適應了大陸的口味，還愛上了大閘蟹。

## 一籬筐的規模就這麼大

93年4月25日，四川北路商業街上兩家“元祖食品店”開張，再加上通州路上的一個廠，張秀琬做了個手勢表示，“總共一籬筐的規模就這麼大”。從籌建到開張，前後只花了67天，上海方面辦事效率如此之高，出乎張秀琬的預料。

經過9年的發展，目前元祖已在上海開到60家分店，包括臺灣省在內的全國各地的分店已達到180家左右。元祖在上海9年，在臺灣22年，張秀琬感覺在上海發展的9年，要超過臺灣的22年。

## “不要界定為雞蛋麵粉湯”

“我從一開始就告訴他們，不要把產品界定為雞蛋麵粉湯”，張秀琬對產品的定位是“買的人不吃，吃的人不買”的“精緻禮品名家”。生產高檔的節慶、送禮食品，這在 90 年代初的上海比較“另類”。

“由於觀念上的不同，他們常勸說我做大眾化的食品，要品種多樣化，但我就不願意。這樣說的人太多，連我自己都有點要動搖了，我想是不是對大陸的市場還不夠瞭解呢？後來就在四川北路開放了一個店，讓他們賣麵包賣雪碧賣水果冷飲，開放了幾個月，其實是影響了企業的形象，破壞了店的格調。我堅持著自己的經營理念，走了好長一段時間，感到很寂寞。”

從企業以後的發展情況看，人們沒有理由不佩服張秀琬的遠見卓識，“我們的對手都很強勁，所以只有做個性化，繼續往商品差異化方向調整。”

## “養商品、養店面、養人才”

“養商品、養店面、養人才”是張秀琬經營準則 N 項中的一項。“養商品”也就是不斷地推出新品種，像滿月紅蛋、喬遷喜糕等，讓消費者逐步接受。

“養店面”也就是在有發展前景的地段開設店面，三年半前，她就中原社區開設店面，當時還很冷清，但近來隨著城市商圈佈局的合理化調整，市中心人口向周邊輻射、城郊結合部人口密度增加，現在就比較熱鬧了。

“‘養店面’太超前那就會曲高和寡，滯後了就是隨波逐流，都不好，必須踩到點子上。”張秀琬“養店面”的成功率有 80%，從中可一窺這位女企業家的戰略眼光。

“十年樹木，百年樹人”，張秀琬“養人才”不拘一格。現在上海企業的副總經理，原來是一名統計員。那時，張秀琬常見她一邊算帳一邊悄悄吃蜜餞。因為反應快、外表談吐佳，素質也高，所以被張秀琬視為培養物件。但當張秀琬決定把她調去店面當店長時，她卻找張秀琬哭了好幾次，問自己究竟哪點幹得不好了。那是在 1994 年，上海人一般還不太適應調換職位。後來她成了一名出色的店長，並從店長升遷為科長、營業部經理，直到擔任上海企業的副總經理，前後只有 4 年時間。

### “制定遊戲規則、承諾要兌現”

張秀琬表示，“培養員工一定要很有耐心，要讓員工信任你，必須制定遊戲規則，對員工的承諾一定要兌現。一旦承諾了，寧可企業損失也不能讓員工吃虧，否則員工就會對你產生不信任。員工信賴老闆了，才會熱愛企業。”

應該說，元祖的員工能從心裡佩服張秀琬，恐怕要歸功於她個人極高的誠信度。

“現在上海的員工比我還愛護元祖呢！這就說明他們對企業的高度認同。”張秀琬難以掩飾內心的喜悅和自豪。

## 嫁給元祖的女人——張秀琬



即便是最美麗的彩虹，總是在風雨之後才會翩然出現。那個從海峽那邊漂來的、在大陸地區擁有 230 多家門店，超過三個億年銷售額的元祖食品專賣店，雖然總是身披粉紅色外衣，但它的創始人——張秀琬，在創建「元祖」這個華人中著名的食品品牌之前，所擁有的並不是粉紅色的回憶。

### 灰色的童年

1951 年，張秀琬出生在臺灣屏東鄉下一個非常貧困的家庭。由於時值二戰結束不久，臺灣民生凋弊，張家也異常困苦。張秀琬有三個哥哥兩個姐姐，張秀琬是老么。她四歲喪父，一家人都靠母親種田發生。童年時灰色的記憶告訴張秀琬，經濟上的貧窮能夠讓一個人的尊嚴蕩然無存。一心要將命運掌控在自己的手上的張秀琬，在剛剛結婚生完孩子後，就決定一定要擺脫以前的那種生活，讓自己的孩子能過上有尊嚴的生活。於是她決定自己創業。而那時，她對於如何創立企業、如何管理企業什麼都不懂。環境以及她渴望擺脫貧窮的信念，讓張秀琬很快便熟諳商道了。

### 給食品貼上標籤

「其實最早元祖是一個民俗食品公司，開始的時候是定發臺灣民俗食品有限公司，但是這個名字不能被註冊，所以我就在想，跟民俗這個東西又要有一點霸氣，元祖在當時給我的感覺，它很傳統，很創始，我自喻發自己是一個創始人，跟民俗食品又能夠有一點關聯性。」註冊元祖，是張

秀琬的一個開始，前面還會遇到什麼狀況，她實在不清楚。如同在一個黑暗的走道裡行進，完全要靠摸索了。慶倖的是，張秀琬是一個對做生意感覺非常敏銳的人。她知道要做民俗食品，一定要先抓住一樣耳熟能詳的商品，同時又可以禮品化。祇有禮品化的民俗食品，它的附加價值才能夠做高，也才能夠做出它的個性。「當時我做了一樣產品叫做麻薯，就是糯米糰。」通過包裝，張秀琬給糯米糰貼上了文化的標籤，小小傳統的糯米糰也能被當作高檔的禮品，在親朋好友間相互饋贈了。

## 創響元祖

生意就這樣給打開了，元祖的名號也越來越響。在元祖的門前經常會出現排隊購買的情況。「當時這樣的狀況也出乎意料，可是要一家一家開的話，那要資金的。」那段時間，最令張秀琬痛苦的是：明知道市場有這麼大，產品也被接受，但就是沒有資金。另外，管理的問題也開始浮了出來。「那段時間我覺得非常辛苦，白天工作，自己帶小孩，晚上我還去讀書，我就去念相關管理方面的專業。我從初級會計、中級會計到成本會計到管理會計，晚上一三五的7點上到9點50」。這樣的生活維持了6年的時間。也許，成功的一個必要的因素就是「不屈的韌性和堅毅的品質」。命運終於被張秀琬所感動，向她慢慢露出了微笑：「在我創業的第8年的時候，當時在臺灣已經有了二十多家門店。在第9年的時候，就是1990年，就決定跨出臺灣這個彈丸之地，謀求島外的發展。」

## 粉紅元祖進大陸

一心想把企業做大的張秀琬經過深思熟慮之後，終於把粉紅色的元祖帶進大陸，開進上海，開在古老的蘇州河畔。十年風雨，商海茫茫，張秀琬在見證上海巨大進步的同時，自己也不斷獲得成功。如今的元祖已在大陸開出了230多家專賣，僅上海一地就有70多家，年銷售額達到三個多億。目前元祖在大陸的生意已經遠遠超過了臺灣。不過，最開始在上海的經營並不是那麼順利。「因發我照搬了臺灣的經驗。一搬過來以後才發現，原來上海有不同的飲食習慣，他們有不同的接受的產品的觀念。」經過兩個多月失敗的摸索，張秀琬就調整了產品，以經營蛋糕發主，然後做禮盒，

比方說鳳梨酥，就是屬於臺灣比較有特色而在上海又看不到的東西。張秀琬通過觀察和摸索，在大陸的食品界做得越來越順風順水起來。

### 把自己嫁給元祖的女人

「她是把自己嫁給元祖的女人。」張秀琬的前夫是如此評價她的：由於張秀琬對元祖投入太多的激情和精力，實際上影響了她的家庭。這也是創業至今，帶給張秀琬的最大的遺憾。由於對元祖的太過投入，「他要求我放棄，我覺得元祖像我生下來的第三個孩子一樣難以割捨。」正是這份割捨不了的情誼，讓張秀琬最終選擇了事業、選擇了嫁給元祖。

透過賦予每個產品具有文化內涵的話題，在此起彼伏的季、節令的循環中，不僅讓元祖的產品變身為「會說話、能傳遞情感」的禮品，同時提升了產品的附加價值，開啟了獲利之源。

文/《台裔》月刊

「元祖不僅是一家食品生產業者，更是品牌和通路的經營者。」一見面，元祖國際董事長張秀琬便開宗明義，點明了元祖的形象定位。

的確，30年前由台灣一家麻薯小作坊起步，到如今數百家店佈局兩岸、年營業額超 12.8 億人民幣的食品集團，元祖的定位，早已超越了食品生產和銷售本身。在從禮俗文化中取材、再造美食精緻內涵的同時，漸成規模的通路和知名度，讓元祖有了更大的企圖心，進入了大品牌框架下整合通路、多元化拓展的新階段。

## 跨海展業 做禮品消費風向標

「『元祖』，這兩個字有一點創始和永續的意思，又有一點霸氣。我想自己就是要做一個創始者和開拓者，覺得這個名字比較符合自己的本意，所以就註冊了。」回憶起 30 年前，張秀琬頗有感慨。儘管當時由 10 萬元新台幣起家、前店後廠的食品作坊小小的，但也承載了她一直以來的創業、成功的夢想。

糯米團、端午粽子、八寶年糕、喜餅、雪餅……定位於「民俗食品文化」的產品，迎合了當時台灣市場的需求，辛苦打拼了八、九年，門店發展到了 20 多家。然而，激烈的競爭和趨於飽和的銷售量，讓張秀琬把發展的目光投向了海峽西岸的大陸。

1993 年，上海虹口區四川北路豎起的一塊鮮亮醒目的「元祖紅」招牌，預示著元祖在大陸市場的起步。經歷了開業之初前兩個月的低迷，一開始堅持認為「上海食品比台灣落後，要全盤移植台灣做法和經驗」的張秀琬，及時把「台灣想法」調整為「大陸思維」——以生產高檔蛋糕為主，佐以其他的禮盒，比如富有台灣特色的鳳梨酥、銅鑼燒等，因為生產的品種統籌考慮了上海人的喜愛和台灣風味的特色，很快就被上海市民接納了。

「上海人的消費習慣非常精明也非常高明。他們對產品的要求不僅是『裡子』要好，『面子』也要好，絕對都要物超所值，才會被接受。」張秀琬認為，與「比較聽話」的台灣消費者相比，上海的消費者要求比較高。「不過，對於這一點我倒覺得蠻高興的，因為有了挑剔的消費者，才會促進企業加強管理和不斷改善產品品質。一個比較理智的市場，就等於給企業提供了一個優良商品的銷售平台。否則，優秀的品牌就會失去優勢。」

從立足上海起步，18年來，元祖以上海為大陸事業基地，主打低糖、低脂、多汁、多纖、新鮮的健康食品路線，每年以25%的銷售增長速度快速成長，在現有14家分公司、5家工廠的基礎上，2011年遍及大陸多個城市的店面數量直逼500家，營業額近18億人民幣，成為上海乃至大陸知名的食品加工業者和禮品消費風向標。

## 精緻文化 讓產品變禮品

自詡為「精緻禮品名家」的元祖，能在競爭白熱化的傳統食品行業中成長、壯大，靠的是「不走尋常路」的創新思維。

對食品業來講，科技的高速發展，讓生產技術和產品製造的門檻很容易跨越，競爭的難點轉向市場面，「怎樣『不斷創新、引導市場、打造需求、創造流行』才是關鍵。」張秀琬強調，「元祖的東西是吃巧的，不是吃飽的。這個巧，就跟情感、文化、民俗、節氣都有關係。如何讓產品與文化相結合，讓人們通過購買和品嚐食品領悟到中國文化的精緻特質，演繹民俗、復興傳統，讓元祖的商品傳承更多的華人文化，成為傳遞著更多人的情感交流的載體，這是在規劃產品品種時考慮得最多的問題。」

元祖目前生產的品種保持在100種左右，根據不同的季節、時令和節假日，圍繞民眾重視的生日、婚慶、祝壽等人生重要節點安排生產不同的品種。比如元祖有「十五節」，除了春節年糕、清明青團、端午龍粽、中秋月餅傳統四大節產品之外，元宵、七夕等中式節令以及情人節、耶誕節等西方節令，也是元祖充分發揮的好時機。而節日之間的空隙，元祖也會用櫻花、咖啡、抹茶、紅豆四個美食季進行巧妙安排。

這樣，透過賦予每個產品具有文化內涵的話題，在此起彼伏的季、節令的循環中，不僅讓元祖的產品變身為「會說話、能傳遞情感」的禮品，同時提升了產品的附加價值，開啓了獲利之源。

「是食品，又高於食品」的元祖，內在的高品質、外在的高品位都要兼具，這就決定了元祖「客單價高，交易量不大」的特色。「客人不是很

多，但交易量其實並不小。以目前的租金成本，一個 80 平方米的店，一年的平均營業額做 400 萬人民幣才能生存。」

同時，「吃巧」的元祖，堅守自己「引導市場、創造流行」的個性，這在食品業非常鮮見。「目前全大陸的元祖都是一個口味，一個配方，一個售價，一個形象，一個定位。我不會去遷就各地的口味，那樣會失去自己的特色。」張秀琬說，現代社會的消費日益多元化，思維也在不斷改變，資訊流通的加速，導致同質性增高，消費者接受新事物、新口味的速度也很快。

「這叫用簡單的思維做簡單的事。」簡單，在元祖的品牌戰略中還有很多體現。比如堅持高端精緻路線，不與一日三餐類型的大眾快消品為伍；除了每年中秋前一周，元祖的商品絕不打折；發行「兩岸聯結、異地通用」的提貨單，讓消費者「一券在手，提貨方便」……這些簡單的背後，彰顯的是元祖對自己品牌的自信與珍視。

## 大品牌戰略 拓寬發展空間

18 年的大陸經營，張秀琬對元祖的產品定位有著極為清晰的認識，而這種認知也主導着元祖的通路策略。

「如果自己吃的話，第一個好吃，價格便宜，購買方便，包裝簡潔；但如果送禮的話，就要形象第一，價格不能太便宜，好吃是基本面，包裝要漂亮，方不方便可能不是太重要。即使不是很方便，反而更能凸顯送禮者對你的重視和情意。所以在一些縣級市，只要有一家店就可以了；選址要瞄準最核心的地段，與我們的品牌相匹配。」張秀琬說，元祖的通路建設，首先是照顧到「新鮮、低溫、短保質期」的產品特性，把配送輻射半徑按照是否有高速公路，分別定位在 300~400 公里及 150 公里；除此之外，在城市的分佈和級別上並無苛求。「元祖要的是客戶金字塔頂尖的一段。大的地方，客戶群的金字塔就寬大一些，塔頂的客戶群數量多；縣級市的金字塔就會狹小一些。各級別的城市都有可以針對的客戶群。」

事實上，多年來隨著大陸城市的動拆遷、商圈的轉移及展店後對人才的大量需求，元祖的通路構建之路並不平坦。「現在是 500 家門市，其實我一路開開關關，實際開店數超過 700 家。」張秀琬坦言，管理跟不上導致元祖從北方市場撤退，「是一個蠻大的挫折。」但幸運的是她及時剎車收手，「傷其十指不如斷其一指，業績不好我就馬上停掉；如果挨下去的話，也許會拖垮整個集團。」

目前元祖一方面堅持按照「直營為主（70%）、加盟為輔（30%）、年節小量批發」的原則，繼續在大陸各級城市建立綿密的銷售網路，同時利用電子商務，實現實體通路與虛擬通路的完美結合；另一方面，元祖仍堅持主打「高價少賣」市場，並把各分店向旗艦化、情境陳列轉型升級，更為強調單店的獲利能力。

近來，依照大品牌、大通路的思維，元祖在多樣化方面進行了有益的嘗試。3度C水果、茶葉禮盒、橄欖油、果醋甚至蝴蝶蘭等，都出現在元祖分佈在大陸各地的分店裏，實踐著元祖禮品以健康為導向的多樣化發展策略。

「品牌代表的是一種誠信，一種信賴。只要通路建構完整，在這個品牌底下賣什麼東西都有廣闊的發揮空間。」成功躋身 2010 年上海世博會糕點麵包項目贊助商行列的元祖，將繼續扮演好「品牌和通路經營者」的角色，在「用精緻內涵塑造新美食文化」的道路上繼續探索前行。

# 臺商張秀琬的元祖事業：從“有夢的地方”開始

華夏經緯網 2013-08-13 10:46:10



張秀琬正與設計部門的員工討論，元祖中秋月餅包裝盒的相關事宜

“我是事業型的人，希望事業上可以留下一個經典的品牌。”在和元祖夢果子股份有限公司董事長張秀琬女士的對話中，幾個詞反復出現：不太華麗、簡單、優雅、夢和幸福，說的好像是她已經成就了的事業，但更像她對自己人生的感悟，她有一個夢想，希望自己可以“在別人的記憶裏留下印象，二十年、三十年”，只不過這個夢，之於她，將通過她的事業實現。“可是，經典，好難吶。”她淡淡地說。

## 上海：從“有夢的地方”開始

張秀琬說起很多小時候的事：小時候住的地方，紅磚牆，門前兩個大石墩；小時候聽過的戲，其中有元太祖成就偉業的霸氣和偉大；小時候見過的上海女人，漂亮、優雅，有夢的感覺……這些不經意的片段和瞬間，冥冥中對她影響頗深。

元祖的第一個十年，在台灣踏實起步，第二個十年，張秀琬帶著它，來到了上海。“當時去了很多地方，舊金山、洛杉磯、馬來西亞、新加坡……幾乎只要有華人的地方，都去看過。”至於為什麼會選擇上海，她說，80

年代末，當她第一次來到上海，站在這片土地上，“感覺到有一股力量要從土地裏蹦出來”，如果不是那趟旅行，元祖或許已經和上海“擦肩而過”，“當時和吉隆坡方面幾乎已經談妥了。”

虹口區四川北路，這是元祖在上海的夢開始的地方。選址的過程中，雖然夾著諸如合作夥伴等很多內在的客觀地因素，但時隔二十年，當張秀琬再說起這段往事，卻變成了這樣一個故事：“選在虹口，和黃浦江有關，而且我特別喜歡山陰路、甜愛路，第一眼看到就覺得好喜歡，紅磚牆、門前的石墩，和小時候家裏的感覺很像。”

憧憬著未來的自己可以像記憶中的上海女人那樣漂亮優雅，在一個毗鄰有著記憶中家的感覺的地方，在上海，張秀琬開始了她追求事業拓展的夢想。記者毛麗君、曹磊

來源：東方網