

多くの出会い・感動・感謝・思い出、そして医療への貢献

アステラス製薬株式会社 関越支店

林 晃一

1. 様々な先生方との出会い

長年のMR活動を行ってきて改めて実感するのは、いろいろなタイプの医療機関があり、いろいろなタイプの先生方がおられるということです。これは専門領域や診療科という意味だけではなく、「情熱的」な方、「陽気」な方、「優れたリーダーシップ」を有する方、「温和」な方など、いわゆる「人間的な魅力」という意味でも、一人ひとりの先生それぞれ素晴らしい独特の「個性」や「持ち味」を発揮されておられます。そのような様々な素晴らしい個性や持ち味を備えた先生方にお会いできたこと自体が、私のMR活動を活性化させてくれました。やはり人生の達人ばかりです。医学はもちろん、社会の事や常識など学んだ事は貴重なものばかりです。何よりもそれぞれ魅力的な個性や技術、信条をもたれた先生方が、複雑化していく医療という難しい課題に取り組んでおられること。これほど国民にとっては頼もしいことはなく、尊敬の念を持たずにはられません。

2. MRの使命そして醍醐味

そのような先生方に如何にしてMRとしてお役に立ち医療に貢献できるか、これこそがMRの最重要の使命でしょう。MRとしてユーザーに貢献できる事としては、いろいろな活動や方法が提案また展開できるのではないのでしょうか。(もちろんコンプライアンス遵守は徹底するべきです。)基本的には「自社製品の特性についての情報提供、収集、フィードバックによりユーザーの医療活動に役立っていく」ことです。自分の紹介した製品が適正に処方されて、「林さん、あの新薬良いようだね。患者さんの症状がすっかりとれて、喜んでおられたよ」と言われた時ほどの嬉しさは格別です。

またMRならではの立場や特性、ときには個人の趣味や特技を生かして、先生方のお役に立てたこともあります。MRとしての持ち味を活用できた例としてはこういうことがありました。現実的に先生方はとても多忙な方が多く、患者さんの紹介等を文書等で行っても実際にお会いしたことがないというケースもあります。また同じ専門同士の先生方で集まることがあっても、近隣にも関わらず異なる診療科の先生間の交流があまりないということもあります。しかし患者さんの症状によっては他科に紹介したい場合、またその際の先生方の診療への考え方など、お互いに確認したい時もあります。「医療連携」が進む今後はなおさらでしょう。そのような時にそれぞれの医院や先生を担当している我々MRが勉強会などを企画・開催して交流の場を設けることで、そのような先生方に喜ばれ、地域の医療にも何らかの形でお役に立てたこ

ともあります。

自分の趣味を活用できた事例としては、約 10 年前にインターネットが普及し始めた時に、「これからはITへの理解を深めなければならない、林さんはパソコンに凝っていると聞いたのですがいろいろ教えてくださいませんか？」というある若手開業医の先生のお言葉がきっかけで、数人の若手開業医の先生方と「インターネット研究会」を立ち上げたこともあります。当時はまだ先生方も私もまだまだITには不慣れで、一緒に夜遅くまでパソコンの画面を見つめながら操作法を必死になって習得しようとしていたのが良い思い出です。

特技を活用した例です。今後の医療のグローバル化を考え、私も英語修得に取り組みTOEIC840 点を取得いたしました。先生方の関心事項に合わせて海外の関係記事を紹介したり、必要と思われるグローバル情報を提供したりすることにより喜ばれたこともあります。

MRとしては各々の先生のいろいろなニーズや状況に応じた活動をしなければなりません。しかしそれだけ活動の幅があるということです。そこにも「自分の強みや持ち味を生かして、顧客に喜んでいただく事により、医療に貢献していく、パートナーとしてお役に立っていく」という「MRの醍醐味」を実感できるはずです。

3. 忘れてはならない「感謝」の気持ち

このような先生方との良好な関係は、もちろん私一人の力で築いたものではありません。先輩方の地道な努力の賜物であり、時にはつらい思いをされながら構築された遺産であることを忘れるわけにはいきません。また現在の活動においても、上司や同僚、本社や営業所のスタッフの方々の貴重かつ多大なサポートに対しては感謝の気持ちでいっぱいです。

4. 最後に

医師・薬剤師の先生方はじめとする多くの素晴らしい医療関係者との出会い、MR活動を通じての多くの感動・感謝・思い出こそが、私のこれまでのMR人生での貴重な財産です。今後は、Mayo Clinic の標語「The needs of the patient first」にならい、医療関係者の一員として、医療と言う国民的人類的課題に少しでも貢献しなければという使命感はさらに増すばかりです。これこそがこれまで御世話になった先生方やMS(注)さん、先輩や同僚の方々への恩返しであり、今後はグローバル化する環境に則する「国際派MR」を目指して精進していく所存です。 (MR経験 26年)

(注)MS=Marketing Specialist(医薬品卸の営業担当者)