

MRのやりがい～薬を通じて私にできること～

武田薬品工業株式会社
松林 美和

MRという仕事を知ったのは、今働いている製薬メーカーに新卒で入社する一年前だった。就職活動真っ盛りの時、様々な職種の説明会が行われる就職フォーラムの一角にMRブースというのがあって、見慣れない職業の名前に興味をひかれて説明を聞いたのがきっかけだった。その時、自分でも不思議なほど「私にはこれしかない！」とひらめいた直感に従って、現在、私は本当にMRという職業に就いている。そして今も、その直感に間違いはないと思っている。

順番が逆かもしれないけれど、MRになった今だからこそ「自分がなぜなりたかったのか」という理由に様々な体験と共に気付かされる、そんな毎日を送っている。

一つ目の理由は、情報という形のないものを扱うことに醍醐味を感じられる事だろうか。「MRは薬を売るわけではない。医薬情報の伝達が仕事なのだ」と人に言うと不可解な顔をされることもあるが、形がないものだからこそ与えられる影響力の大きさははかりしれないと私は考える。普段の仕事は「こんな患者様のお役にたてませんか？」と自社製品の処方の提案をしたり、それに見合った薬の情報を提供したりという非常に地味な作業の繰り返しである。しかし何回もの面談・折衝を重ねた結果、先生にその提案が受け入れられる時が訪れる。

私がMRになって初めて、私の提案に同意して薬を処方してくださった先生が「君が言った患者さんに使ってみたらよく効いたよ、患者さん大喜びだよ」と本当に嬉しそうに言ってくださったことがあった。薬の提案をする時、自分の両親が患者だったらと思ひ浮かべることがあるからだろうか、先生からのその一言は元気に笑っている両親の顔を連想させた。そして自分がこの仕事にひかれた理由は理屈ではなく、まさにこういう瞬間に立ち会うためなのだとして強く実感した。

薬そのものはとても大きなパワーを持っている。でも、そこに情報が加わればその価値は何倍にもふくらむように私は思う。私の伝えた情報が先生の記憶に刻まれた瞬間、それは先生を介して患者様の治療の助けへと、リレーのバトンのようにつながっていき、先生の喜びへ患者さんの喜びへと連鎖を紡ぎだす。薬をつくったわけではなく、先生のように処方する権限もない私が情報提供者という形でその連鎖に携われることは、まさにやりがいの一言に尽きる。

二つ目の理由は、MRと先生が泥臭いまでの地道なやりとりを重ねていき、信頼関係が深まり成果につながっていく過程に喜びを見出せるからだ。情報というデジタル的な要素を支えるのが人間関係の構築というアナログ的な要素であるという、性

格の異なる二つが共存していることもまたMRの面白さである。

MRの商売道具である「情報」の難しいところは、ただ伝達するだけでは本当の意味で先生の理解に到達しないところだ。飛びこみで来たセールスマンの話にも誰かが疑ってかかるように、MRと先生の間にも信頼という土台が出来なければ素晴らしい情報もその価値を発揮することができない。

土台ができるまでに長く苦労した経験がある。その先生は訪問すれば面会して下さるし、話もきちんと聞いてくださる。でも自社製品の処方数は減少の一途をたどっており、私はとても焦っていた。毎週必ず訪問し、必要と思われる情報は伝達しているはずなのになぜだろう？今考えれば土台がないからなのだと分かるのだが、当時はそのことに気づくことができず情報を伝えることに躍起になっていた。

「どうしてうまくいかないのか？」と本気で考えた時に転機は訪れた。私が先生に話を聞いて欲しいと思うように先生だって自分のことを理解してくれる人に話をしたいと思うのではないか。いつも「自分が伝えたい」ばかりの姿勢だったことに気づき、もっと先生のことを知りたい、どんな考えを持っているのか教えて欲しいと思うようになった頃から肩の力が抜けてきたように思う。先生の趣味などプライベートの話から始まり、たとえ仕事の話になっても自社製品の話は控えて先生の治療方針を教えて頂くことに集中した。先生が興味のある分野を頼まれなくても勉強して届け、先生の役に立ちたいという形で自分の熱意を伝えつづけた。

ちょうど2年経ったある日、先生が「君のとこの薬、処方したよ」と言ってくださった。今まで伝え続けてきたことが信頼という土台にのって今、先生に届いたんだなと分かった瞬間だった。必要な情報と「その情報を信じて処方しよう」と先生が思ったださるまでの信頼が合わさった忘れられない瞬間だった。

MRの仕事には様々な可能性が秘められている。医薬情報伝達は必須だが、その他に一体何ができるか。先生との信頼を築き、薬や疾病の勉強に励み、先生に受け入れられるまでニーズに合致した情報を届け続ける。私たちに出来ることは沢山ある。MRと先生と患者さんをつなぐ道を作り、バトンをつなげていくために、今日も私は先生の所へ訪問し続ける。

(MR経験4年)