

患者さんにふれて

中外製薬株式会社 名古屋支店

島 寛之

MR＝医薬情報担当者。この認識はまだまだ浅い。従来までの慣習、孤立した産業、医薬・製薬業界における歴史は変化を遂げる時代に来ているにもかかわらず……。そう感じたのは私がMRになったときの最初の印象であった。しかしこの十年で大きく医療業界も変化し、この過渡期に触れることができたのかもしれない。

私が入社した頃からEBMという言葉が多く使われるようになってきた。Evidence Based Medicine つまり科学的に裏づけのあるデータに沿って薬剤を処方する。これは世界的な流れであり、また日本においても普及すべき流れであった。世間からもとかく製薬会社の営業というものは接待攻勢や何でもありといった過去のイメージが残っているようである。過去の流れと新しい流れの端境期において日本のMRのスタンスは大きく変わってきた。従来のように人との付き合いだけでなく、患者思考（患者中心）の医療を提供していくというスタンスに。現在の医療全般の流れもまた、患者思考・オーダーメイド医療という形が多く取られている。

患者思考。この感覚に私はなかなか近づけずにいた。当然自社の薬剤を使い、患者が健康な状態に一步でも近づければこれほど素敵なことは無い。そういう気持ちでいたが、なによりも患者第一という感覚はしばらく持てなかった。それもそのはずである。MRは直接患者と話し合ったり、説明したりすることが許されない職業なのである。この現実を変えてくれたのがある医師・薬剤師との出会いだった。

私が担当するA病院のMR活動における経験であった。当院での私の薬剤売り上げは順調であった。また、医師・薬剤師との人間関係も非常に良好であり、またよく文献の話し込みなどもできる環境にあった。MRという職種にとってはまさに一番仕事のしやすい環境である。当時、私も自社製品に誇りを持っており、また自社より優れている製品があればそちらを勧めていた。非常に気持ちに余裕がある状態だったのであろう。そんなあるとき、薬剤師と医師と話しているときにこう聞かれた。「患者の不安や、苦痛を考えることがあるかい？」私はイメージができなかった。医師が続けざまに「正直、私にもわからない。ただ、その患者の声を聞けば患者の本当の訴えや、不安な気持ち、何をしてあげるのが一番大事なのかわかるよ」と。おそらくこの医師と薬剤師は深い意味は無く私に言ったのであろう。

しばらくして当院の薬剤師の方と薬の飲み方について話をしていた。それは患者からの訴えで薬剤が飲みづらく効いているのかわからないとの相談。薬剤師としては薬剤の効果は検査からは確認できているが、患者の気持ちとしては納得していな

いとのこと。私は何気なく他の病院において医師から得た服薬の仕方を薬剤師に案内してみた。しかし薬剤師もそれは難しいのではないかという雰囲気であった。

数日が過ぎてから病院を訪れたところ、薬剤師から感謝の言葉をいただいた。「君の言っていた服薬の仕方を指導したところ、患者から薬の効果が出るようになったとの報告がきたとのこと。ま、プラセボかもしれないけどね。ただ、患者が納得して病に向き合うのは重要なことだからありがとう」と。その時私はうれしいというより妙な感覚になった。もしかしたらこれが患者に対して私ができる唯一のことなのではないだろうか。意識してやったわけではないが、結果的にあるはずの無い患者さんとMRの接点を持たれた。

つまり私たちは情報提供の中で患者と直接ではないが接しあうことができる。また、EBMが重視されるこの業界において、学会では伝達しきれないちょっとした助言を私たちの活動の中で広めていけるのではないかと思いはじめた。私はこの一件があったからMRとしての役割、やらなければいけないことを再確認し、現在の活動に至っている。こういう活動をコツコツと行っていけば、MRの認知・役割も大きく変化し、患者思考の医療の提供により一歩近づけるのではないかと感じている。今なお、多くのMRが生まれている。こういう体験を多くの人に伝達し、また感じて欲しいと願っている。本当に大切なことは薬剤を売っていくことではなく、必要な薬剤・情報を必要としている患者さんへ届けることが私たちMRの仕事であり、誇りでもあるということ。

(MR経験 10年)