

# 研修トレーナーの1Patient体験記⑤

こんにちは。製薬企業向けのトレーニングを担当している、Nです。

「1Patient」を研修ツールとしてどのように有効活用するか、日々考えています。

MRは日々、医療従事者から情報収集しながら、その情報を基にして自社製品がどのように貢献できるか、考えて活動していると思います。でも、医療従事者は忙しく、お目にかかることができて、十分に話す時間は取りにくいものですね。もちろん、特定のテーマがあってアポイントメントがしっかり取れていれば話は別ですが。

時間が取れない中、効率的に情報収集するには、予め医療従事者から伺いたいことに焦点を絞って、質問事項を整えてから面談に臨むことが重要です。経験の豊富なMRであれば、経験則からなんとなく面談中でも対応できるかもしれません。

しかし前コラムでも述べたように、思い描いた成果を獲得する確率を上げるため、面談のプランは重要です。その重要性に経験年数は影響しません。プランするタイミングや質、それににかかる時間は、経験で差が出ると思います。とはいえ、伺いたいことをリストアップ・準備して臨まなければならないのは、全員同じです。アポイントが取れていたとしても、医療従事者との問答に対して想定がない状態での面談は非常に危険です。時間をいただきながら中身がないのは、残念ですが次の機会を失うためのマイナスの布石となります。

質の高い準備を行う上では、1patientが活用できそうです。

一見、1patientに含まれるデータは患者さんを診療し、治療している本当のデータです。

そのため細かいように見えますが、実際に、各疾患・各症例に対応する医療従事者の視点・観点を肌で感じられます。症例それぞれの詳細だけにとらわれず、その視点・観点として概念化し、医療従事者の皆さんとの面談に取り入れたいものです。ただ、この概念化が意外と難しい。それは確かです。

でも、例えば、使用している薬剤について「○○（薬剤名）を処方されることが多いのですか？どこを気に入っておられるのですか？」と伺うところを、「△△（疾患名）の薬剤選択では、どのようなことを重視されるのですか？」と一段手前に概念化して言い換えるのです。

そうすると、処方医のお考えを広く確認することができますよね。その材料・ヒントとして、1Patientの疾患ごとのデータがお役に立てるでしょう。

次回は1patientを礎にした情報収集の質について考える予定です。

## トレーナーNの略歴

『まもなく五十路を迎える男性トレーナー。製薬企業における人材育成・研修担当として20年以上、MRの育成にかかわる。MR・マネジャーの成長が何よりの喜び。』