

病院薬剤師の1Patient体験記①

■素敵なMRさんってどんなひと?? ■

みなさん、こんにちは！病院薬剤師のTと申します。

製薬企業の皆様にとって 医師や薬剤師のイメージっていかがでしょう？

彼らは良い先生もいれば気難しい先生も結構多いと思います。特に気難しい医師との面談は精神的にも相当ご負担なんじゃないでしょうか？

ただ気難しい先生方もあることをきっかけに急に打ち解けたりしますよね？これは先生方がMRさんを信頼できる！と判断した瞬間ですね。信頼関係が構築できた状態でお付き合い出来れば新発売の医薬品採用の時もスムーズにいくかもしれませんよね。

では、信頼を得るためにはどのような行動が必要なんでしょうかね？訪問頻度ですか？素晴らしい営業トークですか？もちろんこれが有効な先生も多く存在すると思いますが一番重要なのは適切な情報提供です。

クスリは患者さんの命をつなぎ生活の質をより良いものにすることが出来る一方で使い方を間違えると毒にもなります。このことから皆様の販売されている医薬品はモノと情報がセットになってはじめてクスリになるんですよ。ではその情報はどんな情報でしょう？

添付文書改訂のお知らせでしょうか？それとも学術の皆様が作られている情報提供用の資料を持っていくことでしょうか？これも勿論大事ですが最も重要なことは適切な情報提供です。適切とは現場に一番必要な情報を正しく伝えるということです。

病院薬剤師も医師や看護師に適切な情報提供をするのが義務ですが、私はMRさんも医療従事者だと認識しておりますのでここを意識しているMRさんを信頼しています。

ではどうすれば良いのでしょうか？

ズバリ現場に必要な情報は実際にクスリを投与されている患者さんの情報収集だと思っております。これは現場の医師や薬剤師から実際にクスリを使用している患者さんの状況を訪問の際に聞くことでより適切な情報を伝えることが出来るようになると思います。

しかしそれでも医師や薬剤師がどのように考えているのかは分からないものですよ？あまり長く聞いても時間がない！と怒る人もいますもんね。1 Patientは医師がどのように考えて医薬品を処方してどのように評価しているかが詰まった“宝箱”です。デキる薬剤師は医師のカルテをよく読みます。そうすることで医師への信頼を勝ち取っているのです。皆様も是非この“宝箱”を活用して現場に即した情報提供ができるより信頼されるMRさんになっていただければと思います。

このコラムでは今後薬剤師が何を考えながら調剤しているか（処方監査）も書いていきたいと思いますので参考にいただければ幸いです。

病院薬剤師Tの略歴

病院薬剤師として25年以上、日本静脈経腸栄養学会の代議員、日本病院薬剤師会の理事の経験あり、病院薬剤師の業務改善に病院内外で取り組む。MRは医療従事者という考えで病院薬剤師と共に現場に医薬品情報提供が出来ることが理想。