2016-01-18

**陳如月**

**培養思考力﹙上﹚**

 現今在世界上，一般認為很多人沒有在思考。諸位週遭是不是有「思考膚淺」，或是「要是多想一些會更好」這樣的聲音呢？

 舉幾個不思考的理由吧。首先，是不知道思考的方法。在公司看到年輕人被主管說「再想一想」，但是困惑不知道該怎麼想。MR的研修學習各種技能，但幾乎沒看過學習思考方法的課程，而必須自我學習。

 對未來的焦慮和自我保護也成為思考停止的原因。在變化和競爭激烈的時代中，不能保證自身可以安泰的直到退休。聽到失去工作者的悲哀時，會生出守住不要失去目前的工作的心情。有「不會考慮和提議額外的事情免得在組織裡引起風波，而是沉默地遵從主管和公司的指示，這樣就不會丟掉工作」這個防衛的本能不是沒有道理。

 另一方面，我們處在不持續進步就會被拋棄的時代。MR在第一線的活動不會停止，然而光是反復一樣的活動將會使得業務逐漸萎縮。如果只是冷漠地執行上面交辦的工作，不會有實力。如果不獨立思考、不去做，就不會成為自己的東西。思考新事物可以活化神經細胞，對精神有益，也是可以讓工作帶來愉快的契機。

 那麼要掌握什麼樣的習慣以培養自己的思考能力呢？對於MR的工作態度，將分上下兩個部分，討論思考的技巧。

**心態**

《在工作上張顯自己的價值》

 MR諸君多半是在藥品公司或是物流商工作，大家以想要對患者的生命和健康做出貢獻這樣的雄心壯志工作著。

 近年來，MSL (Medical Science Liaison醫藥學術專員)等醫學部門的躍進顯著，而MR這個職務的存在價值越來越受到質疑。的確，在國民醫療保健支出費用逐年膨脹之中，藥費約占4成，這當中最大比例的MR人事費用自然被視為是問題所在。

 為了MR今後也是被社會所需要，必須有強烈的意識轉變，增加工作的價值。和其他的MR相比，您的工作對醫師和藥師等的醫護人員有甚麼益處？自己增加甚麼樣的價值會對病患更有好處，最終對台灣的醫療......是不是可以作出貢獻？像這樣跳脫框架的思考，可以增加思考的機會。要擴大思考能力，平日累積是重要的。讓我們來探討關注甚麼事情可以擴大我們的思考。

《怎麼做可以變得更好？》

　　**改善**已經是世界的共同語言，做得比現狀更好是一種習慣。然而，人基本上是懶惰的，是想避免麻煩的生物。如同MR的工作一樣的root sales\*，拜訪被決定的客戶會容易放鬆導致思考停止。下意識地思考怎麼做可以有更多的收獲，採取行動吧。

　　譬如，來自總公司的同仁陪MR拜訪客戶之際，總公司的同仁從現場得到很多收獲，那麼對MR有甚麼好處呢？為了讓同行的機會更受益，請總公司的同事向MR說明他們的工作。MR可以了解另外的工作思考職涯，而且也有助於加深總公司和第一線的相互信任。

《怎麼做對大家是好的結果？》

 有時候，我們面臨困難的案件、不合理的要求，或是不能信服的指示。有時候，極為忙碌，很想拜託其他人協助。即使如此，並不是完全不接受或只是抱怨，而是思考怎麼做可以讓對方和自己都能獲得比較好的結果，這可以讓自己增加一些能力。

 想一想，自己什麼都不做會帶來什麼樣的影響？思考自己怎麼做可以帶來更好的結果？希望以在公司內部或外部都能「雙贏」作為思考和活動的目標。

《不久的將來會變成怎樣？》

 未來常是渾沌未知的。MR諸君常有調動的機會，因為組織重組或是公司合併而調動是很尋常的。MR的目標數字通常有單年度的，也有半年和季度評量的公司，也難怪會變得短視。然而，即便如此，至少要養成預觀未來的習慣，也就是試著想像，不僅是當月還有3個月後，不僅是今年還有3年後，以培養思考力。

 例如**，**健保署想要試辦藥品差額負擔，如果實施，想像在艱難的未來，您現在的想法以及預見未來該有的準備。

※　　　※　　　※

 自己能夠獨立思考行動的被認為是「自立型MR」，這是在任何時代客戶和公司需求的人材。為了培養思考力，可以用何種方式，將在下一篇繼續討論。

\*root sales：一種定期拜訪既定客戶的營業方法。譬如，批發商到合約的銷售商店巡迴補貨或是收取訂單。

–待續–