2016-01-25

**陳如月**

**培養思考力﹙下﹚**

要磨利思考力，繼1月18日的上篇，這次我們來檢視自己的提問方面。

**那個數字表示的本質是什麼**

正確掌握數字所表示的東西，培養所謂數字感是非常重要的，尤其重要的是要思考絕對值。只看百分比或比率，可能會忽略本質。

看見產品宣傳冊子上「優異的改善效果。和對照組差異OO%」這樣的文字。那個%所顯示的絕對值是多少呢？理解絕對值與否，會改變對醫師或藥師的說明方式和說服力。

另外，一樣的理由，知道NNT（需要被治療的病人數Number needed to treat）也是重要的。所謂NNT是指治療使一位病人達到有益結果或預防一個不良結果所需治療的病人數。

**如果自己是對方，會如何應對**

我們天天寄電子郵件給別人，如果自己接到「自己的發信」，有什麼感受呢？如果有這樣的思考模式，將可以提高書寫和表達能力。MR諸君的工作夥伴橫跨公司內外部，從醫師到同事，收件者的認知程度有差異，因此和醫師互動交流的寫法不一定和同事一樣。揣摩對方的感覺，必需依對象不同而改變表達的方式。

寫電子郵件在發送前請務必自己看過幾遍，這時候重要的是以收件人的身分閱讀。思考：看一眼是想要閱讀的文章量嗎？正確表達你的目的嗎？委託的事項書寫得易於理解嗎？

**自己如果是擔當者會怎麼做**

只要認為有其他人願意幫忙，我們多半會停止思考。因為即使自己不思考，事情也會往前推進，委託給別人是比較容易的。除非你積極認識和思考，否則不思考是人類的本性。在業務單位，如果有比自己出色的MR表達觀點，自己有可能會想「這就好了」。這也就是為什麼我們要做反向思考的訓練。

有說政策和資材傳達到第一線，並沒有達到所預期好的強烈的感覺。MR的聲音傳達到總部，例如，縱使是顧客導向的好提案，一旦被總部許多人揉一揉丟到角落，那就難以產生超越第一線期待的東西。在這樣的時候，請試著思考「如果是自己這樣做」，或是「要是自己寫這樣的企劃書」。

同樣地，有關「新產品的銷售很多是以共同行銷進行，不過，那是最佳策略嗎？要是自己的話會採取甚麼策略呢？」，或是「印製的病人用藥教育單張，真的讓病人容易理解嗎？」等反覆訓練思考。換位思考，想想如果是自己的話會怎麼做。這樣的訓練可以讓你知道自己的邏輯思考有多全面，又能多有效地把概念傳遞給別人。

**自己要是主管的立場會怎麼判斷**

「環境塑造人」。當習慣用比自己更高層的立場看事情的話，自然見識會變廣，這也可以訓練思考力。年輕人有時候不能想像上層立場的觀點是甚麼，建議在和業務經理同行或是面談時，試試請教他，應該會有新的發現。

用一般MR的視線考慮的話，通常會只看到所負責的醫療機構，思考的範圍就不會擴及到業務單位其他MR或是周圍支援的單位。在這個時候，用業務經理或是處長的立場看事情，視野會從自己的擔當區域擴大到業務單位和整個業務部門的管轄範圍。

**那個指示沒有違反規則嗎**

近年來，任何藥品公司有加強治理和法規遵從的趨勢。換句話說，因為遵守規則的力道弱，有些明顯的違規，所以有必要強化。

MR活動的規範只會變得更嚴格。然而，現在已不再預期穩步成長，為了確保企業的銷售，說不定有探索灰色地帶的氛圍。即使有那樣的氛圍，明智的諸位請不要沾染上。如果覺得奇怪，不要盲目地聽從業務主管或是前輩的指示，請諮詢第三者。因為即使遵從這樣的指示去做，一旦違反規則自己可能被處罰。這就是前一篇所述的心態。

**現在這一刻什麼優先**

我們的生命是有限的，工作的時間也有限，很難去做一切你想要做的，所有優先順序很重要。MR的諸位經常有多個專案同時在進行，應該從哪個專案開始做呢？由於優先順序的不斷變化，有必要經常思考「現在應該做什麼？」

在MR活動中，甚麼是優先事項？法規遵從性是當然，但毫無疑問的是對病人有益的優先。此外，在緊急情況下幫助負責病患生命的醫師或藥師這些醫療專業人員，它可以是作為MR的貢獻，這是高度優先的活動。

※　　　※　　　※

當你看事物時必定要看正面和反面。寫電子郵件時請組織你的觀點、周詳的思考，修改文字和調整語句之後才發信吧。

思考力不是一朝一夕練就而成，需要日積月累長時間累積，習慣並隨時「換位思考」，練習反思更周延的論述，有耐心踏踏實實地持續下去，就能讓自己思路更周全，邏輯思考能力也會明顯提升！。

–End–

推薦書籍：大前研一著作「思考的技術」