

**GIFT EXCHANGE AND “SI” IN PHARMACEUTICAL
REPRESENTATIVE AND PHYSICIAN RELATIONSHIPS**

VIBOON WATTANANAMKUL

**A THESIS SUBMITTED IN PARTIAL FULFILLMENT
OF THE REQUIREMENTS FOR
THE DEGREE OF DOCTOR OF PHILOSOPHY
(MEDICAL AND HEALTH SOCIAL SCIENCES)
FACULTY OF GRADUATE STUDIES
MAHIDOL UNIVERSITY**

2006

ISBN 974-04-7520-5

COPYRIGHT OF MAHIDOL UNIVERSITY

การแลกเปลี่ยนและความ “ซื้อ” ในความสัมพันธ์ระหว่างผู้แทนยาและแพทย์

(GIFT EXCHANGE AND “SI” IN PHARMACEUTICAL REPRESENTATIVE AND PHYSICIAN RELATIONSHIPS)

วิบูลย์ วัฒนนามกุล 4436719 SHMS/D

ปร.ด. (สังคมศาสตร์การแพทย์และสาธารณสุข)

คณะกรรมการควบคุมวิทยานิพนธ์: ลือชัย ศรีเงินขวง, Ph.D., โกมาตร จึงเสถียรทรัพย์, Ph. D.,
มัลลิกา มดีโก, Ph. D.

บทคัดย่อ

การวิจัยนี้มุ่งหวังจะศึกษาถึงความสัมพันธ์ระหว่างผู้แทนยาและแพทย์ ตลอดจนกระบวนการเกิดความสัมพันธ์ดังกล่าว ทั้งนี้เพื่อนำไปสู่ความเข้าใจต่ออิทธิพลที่ผู้แทนยามีต่อการตัดสินใจใช้ยาของแพทย์

การศึกษานี้เป็นการวิจัยเชิงคุณภาพที่ข้อมูลหลักได้จากการสัมภาษณ์เจาะลึก การสังเกตและจากเอกสาร ผู้ให้ข้อมูลหลักเป็นแพทย์ 9 คน ผู้แทนยา 11 คนและนักศึกษาระดับปริญญาตรี 5 คนในจังหวัดขอนแก่น ระหว่างเดือนมิถุนายนถึงกรกฎาคม พ.ศ. 2547 และระหว่างเดือนตุลาคมถึงธันวาคม พ.ศ. 2547 รวมระยะเวลา 4 เดือน

ผลการศึกษาพบว่าถึงแม้การแพทย์ประกอบวิชาชีพโดยอาศัยหลักการเหตุผล แต่อิทธิพลจากผู้แทนยาที่อาศัยรูปแบบของความสัมพันธ์ส่วนตัวเข้าไปมีอิทธิพลต่อการใช้ยาของแพทย์ ทำให้หลักการของเหตุผลเป็นจริงเพียงบางส่วน ความสัมพันธ์ระหว่างแพทย์และผู้แทนยามีหลายรูปแบบ แต่รูปแบบที่สำคัญที่ผู้แทนยาใช้เพื่อผลประโยชน์ต่อการทำงานของพวกเขาคือความ “ซื้อ” ซึ่งเป็นความสัมพันธ์ที่ดูจากภายนอกเหมือนความสัมพันธ์แบบใจดี แบบใกล้ชิดสนิทสนม แต่เบื้องหลังของความ “ซื้อ” คือผู้แทนยาจงใจสร้างมันขึ้น ภายใต้ผลประโยชน์ที่ได้คำนวณไว้ล่วงหน้าแล้ว

กระบวนการสร้างความ “ซื้อ” นี้อาศัยการแลกเปลี่ยนเป็นหลัก การแลกเปลี่ยนนี้เป็นตัวสร้างสานความสัมพันธ์ให้เกิดขึ้น โดยต้องปฏิบัติภายใต้บรรทัดฐาน ซึ่งเป็นเสมือนกติกาที่ไม่มีการกำหนดไว้เป็นลายลักษณ์อักษร แต่ทั้งแพทย์และผู้แทนยาต่างทราบดีว่าอะไรยอมรับได้ อะไรไม่ควรปฏิบัติ การฝ่าฝืนกับบรรทัดฐานนี้จะทำให้ความ “ซื้อ” ไม่เกิดขึ้น

ตรรกะที่เป็นพื้นฐานสำคัญต่อบรรทัดฐานนี้คือ การคุกคาม ผู้แทนยาจึงต้องหลีกเลี่ยงการแสดงออกถึงการคุกคามต่อแพทย์ การแสดงออกถึงผลประโยชน์อย่างโจ่งแจ้ง เช่น การแสดงออกถึงความต้องให้แพทย์ใช้ยาของตนเองอย่างโจ่งแจ้ง หรือการกำหนดเงื่อนไขการตอบแทนของแพทย์เมื่อผู้แทนยาให้บางสิ่งไป เป็นการแสดงออกถึงการคุกคามต่อแพทย์ ผู้แทนยาที่ประสบความสำเร็จจะเข้าใจและปฏิบัติตามบรรทัดฐานนี้เสมือนเป็นส่วนหนึ่งของชีวิตประจำวัน

GIFT EXCHANGE AND “SI” IN PHARMACEUTICAL REPRESENTATIVE AND PHYSICIAN RELATIONSHIPS

VIBOON WATTANANMAKUL 4436719 SHMS/D

Ph. D. (MEDICAL AND HEALTH SOCIAL SCIENCES)

THESIS ADVISORS: LUECHAI SRINGERNYUANG, Ph.D., KOMATRA CHUENGSA TIANSUP Ph. D., MULLIKA MUTTIKO, Ph. D.

ABSTRACT

This study aims to explore the relationships between physicians and pharmaceutical sales representatives, and the processes to build that relationships which bring about understanding toward influence of pharmaceutical representative to physician's prescription.

This study is qualitative study which main data was collected from in-depth interview, observation, and document review. The key informants were 9 physicians, 11 pharmaceutical representatives, and 5 pharmacy students in Khon Kaen province. The data was collected during June to July 2003 and October to December 2003.

The finding indicated that even practicing of medicine was based on knowledge, rationality concept, but the representative influenced on physician's prescription through employing personal relationship. This resulted medicine rationality was partly true. There were several patterns of this relationship but the crucial one for success in their job was “Si”. “Si” was the relationship between physician and pharmaceutical representative that look like generous or close relationship. However, the representative manipulated “Si” in order to gain their calculated interest.

Gift exchange was used to formulate “Si”. This gift exchange had to be performed under the norm which is as implicit rule that both the physician and the representative were all knew. The norm was the rule that indicated what should or should not be done. The representative who did not conform to the norm “Si” could not be built.

The fundamental logic of this norm is offense. The representative, therefore, had to obliquely perform in order to make the physician not perceived that they were offended. To show interest explicitly such as to eagerly urge physician to use their drug, to explicitly show strict conditions of repay back to representative when receive something; was to offend. Successful pharmaceutical representative understand and comply this norm as a part of their everyday life.

KEY WORDS: GIFT EXCHANGE/ PHARMACEUTICAL REPRESENTATIVE

117 P. ISBN 974-04-7520-5