

Dr. Zsikla Kincső pályázata

Bemutakozás

A régi mondás, miszerint „*ha csinálsz valamit, csináld rendesen*” mindig is meghatározta a hozzáállásomat az aktuális feladathoz. Ez nem csupán szakmai szempontból, de az élet bármely területét tekintve igaz rám. Arra ösztönöz, hogy amihez hozzákezek, azt mindig precízen, gondosan és a lehető legjobb tudásom szerint végezzem el. A szakmámat tekintve ez az „irányelv” jóval több, mint egyszerű munkamorál. Én sokkal inkább nevezném hivatástudatnak. Az expediáló térből holisztikusan szemlélve egy beteget, azt gondolom, az orvosi ellátás mellett, mi is nagyon sokat tehetünk az egészsége megőrzése érdekében gyógyszerészként. Nem csupán a társbetegségeire, az esetlegesen felírt új hatóanyag interakcióira és a „pénztárcájára” kell gondosan odafigyelnünk, de nagyon gyakran a terápiahűségére, és az adherenciájának a javítására is mi kell felhívjuk a figyelmüket.

Emlékszem, amikor a diplomaosztó ünnepség végén a diplomámmal a kezemben álltam, pontosan ezt éreztem: gyógyszerészként igazán jól, felelősséggel és lelkiismeretesen szeretném végezni munkámat. Már akkor tudtam, hogy a gyógyszerészet nem csupán a gyógyszerek kiadásáról szól, hanem arról a *bizalmi kapcsolatról* is, amely a beteg és egy jó gyógyszerész között kialakulhat. Azóta minden nap arra törekszem, hogy ezt a bizalmat kiépítsem, megőrizzem, és egyúttal erősítsem is. Akár a gyógyszertárban, akár a közösségi médiában, ahol igyekszem mindig hitelesen és közérthetően szólni a „nagyközönséghez”.

Szakmai bemutatkozás, motiváció

Dr. Zsikla Kincső vagyok, szakgyógyszerész. Diplomámat a Szegedi Tudományegyetem Gyógyszerésztudományi Karán szereztem meg 2019-ben, majd ebben az évben el is kezdtem a szakgyógyszerész képzést, gyógyszertárüzemeltetés-vezetés szakirányon.

Számomra nem volt kérdés, hogy közforgalmú gyógyszertárban fogok elhelyezkedni, hiszen így közvetlen kapcsolatban lehetek a betegekkel. Diplomám megszerzése után Szegedről Veszprémbe költöztem, ahol azóta is a Csillag Patikák hálózatát erősítem. 20-20 órás megosztott munkarendben, a Pláza Patika és a Dózsavárosi Gyógyszertár között, utóbbiban, mint gyógyszertárvezető helyettes látom el a napi teendőket. Ez a kettős jelenlét lehetőséget ad arra, hogy különböző betegkörökkel találkozzak: a városközponti patikában leginkább a fiatalabb, aktív korosztállyal, míg a kertvárosi gyógyszertárban elsősorban az idősebbekkel, krónikus betegséggel küzdőkkel és kismamákkal kerülök kapcsolatba.

Az első évben arra törekedtem, hogy minél több gyakorlati tudást, tapasztalatot szerezzek az expediálás során. Fontos volt, hogy elsajátítsam a forgalomban lévő hatóanyagok márkaneveit, és a különböző étrend-kiegészítők, dermokozmetikumok sajátosságait. Ahogy telt az idő, egyre magabiztosabbá váltam a betegkommunikációban, a terápiás javaslatok megfogalmazásában és a mindennapi gyógyszerészeti döntésekben. Ennek köszönhetően egy év elteltével már helyettesítést is vállaltam több veszprémi gyógyszertárban, ahol további tapasztalatokat szerezhettem. Emellett a patikánkra eső éjszakai ügyeletek elvégzésére is jelentkeztem, amely különösen nagy kihívást jelentett, hiszen ilyenkor teljesen egyedül voltam a gyógyszertárban, mint döntéshozó egészségügyi szakember. Ezek a tapasztalatok jelentősen hozzájárultak ahhoz, hogy megerősödjön a hivatástudatom, és még jobban átérezzem a gyógyszerészi felelősséget.

Ahogy az ismereteim bővültek a gyógyszertári munka során, egyre inkább nyilvánvalóvá vált számomra, mennyire nagy szükség van a *hiteles* és *közérthető* egészségügyi információk átadására. Ma már nem lehet szó nélkül elmenni a mesterséges intelligencia mellett. Ez egyrészt óriási fejlődést és segítséget jelent számtalan területen, de fontos megemlíteni, hogy laikusként nem szabad teljesen a mesterséges intelligenciára hagyatkozni egészségügyi kérdések eldöntésében, megválaszolásában. Manapság rengeteg információ ömlik ránk az internetről, éppen ezért egyre nehezebb megkülönböztetni, hogy mi az, amit a tudomány is alátámaszt, és mi az, ami csak számunkra kedvezően hangozhat. Gyakran tapasztalom, hogy a betegek bizonytalanok, tévhitekkel érkeznek, vagy éppen az internetről szerzett, sokszor félrevezető tanácsokra hagyatkoznak, éppen ezért tartom fontosnak, hogy gyógyszerészként hiteles, közérthető és elérhető forrás legyek számukra ebben az információs zajban. Ezért sem szabad „megspórolni” az időt a megfelelő, minőségi tanácsadásra a táránál, hiszen ez is építheti a korábban már említett bizalmat a beteg és a gyógyszerész között.

Körülbelül két éve fogalmazódott meg a gondolat, hogy a gyógyszertár falain túl is szeretnék tenni valamit az emberek egészségmegőrzéséért. A mindennapi patikai munkám során rengeteg pozitív visszajelzést kaptam a betegektől, sokszor már egy rövid, egyszerű tanácsadás után is. Ez megerősített abban, hogy az ilyen jellegű, közérthető kommunikáció valódi segítséget jelenthet az emberek többségének, és egyúttal arra is ösztönzött, hogy ezt a tudást szélesebb közönséggel is megosszam. Olyan online felületet szerettem volna teremteni, ahol egyszerre sok emberhez eljuthat a hiteles gyógyszerészi tudás. Sokáig azonban visszatartott a csekély önbizalmam, és a nagy nyilvánosságtól való félelem, hiszen nem könnyű a tárak mellől a

kamerák és a mikrofon elé állni, és egyúttal felelősséget vállalni minden egyes kimondott szóért.

Ugyanakkor gyógyszerészként mindig is hittem abban, hogy a hivatásunk legnagyobb értéke a beteggel való kapcsolatban rejlik. Az egyetemen megszerzett tudás önmagában kevés: az igazi kihívás abban áll, hogyan tudjuk azt mindenki számára, a saját nyelvükre formálva *közérthetően, bizalomkeltően és hatékonyan* átadni. Ez a meggyőződés vezetett el ahhoz, hogy a hagyományos gyógyszerertári betegkommunikáció mellett a közösségi médiában is aktív szerepet vállaljak, ahol rövid, szakmailag megalapozott üzenetekkel tudjam segíteni a lakosságot az egészségtudatos döntések meghozatalában. Mindezeket figyelembe véve 2024 szeptemberében úgy döntöttem, belevágok a videós tartalomkészítésbe.

A jó gyakorlat bemutatása

Sokan nem is gondolják, hogy a gyógyszerertár nem csupán a gyógyszerek kiadásának helyéül szolgál, hanem egyúttal egy olyan intézmény is, ahová tanácsért is bátran fordulhatnak a betegek. A mindennapi tapasztalatom azt mutatja, hogy az átlagember sokszor nincs tisztában azzal, hogy a gyógyszerertárban, magasan képzett egészségügyi szakemberek dolgoznak, akiktől számtalan témában lehet segítséget kérni. Legyen szó akár egy egyszerű gyógyszereszedési rutinról, a mellékhatásoktól való félelem eloszlatásáról, vagy az egyre gyakrabban jelentkező, viszont annál nagyobb szakértelmet igénylő bőrproblémák modern, XXI. századi kezeléséről. Időt és energiát nem sajnálva, konkrét életmódbeli tanácsadással, illetve személyre szabott betegedukációval engedjük el a vásárlóinkat a patikából. Megválaszolva olyan számunkra evidens, de a társadalmunkat igen csak megosztó kérdéseket, mint például: „*kell e koleszterinszint csökkentő gyógyszert szedni*”. Azt gondolom, gyakran már néhány percnyi odafigyelés, egy-egy közérthető magyarázat is hatalmas segítséget jelent a betegeknek. Éppen ez a közvetlen, bizalmon alapuló kommunikáció az, ami miatt a gyógyszerészi hivatást különösen értékesnek tartom. A tapasztalatom azt mutatják, hogy a betegek nagyra értékelik, ha időt szánunk rájuk és alaposan kikérdezzük őket a betegségeikkel kapcsolatban, és így a számukra legoptimálisabb kezelést tudjuk nyújtani. Ugyanakkor azt is látni kell, hogy a betegedukációt ezen az úton végezve sajnos igen hamar korlátokba ütközünk. A legnagyobb igyekezetünk ellenére is, naponta maximum pár tucat embernek tudunk közvetlen formában segíteni. A digitalizáció rohamos térnyerése viszont új perspektívákat nyitott meg a gyógyszerészek számára is, amellyel azt gondolom, élnünk kell. Ebben a formában nagyon hatékonyan, könnyed és modern formában tudunk szólni társadalmunk minden egyes korosztályához.

Első felvételeim egyike, a „*fehér köpenyes*” bemutatkozó videóm, jóval a várakozásomon felüli számokat produkált, mára már több, mint félmillió megtekintést is meghaladott, ezzel is alátámasztva azt, hogy mekkora igény van az efféle tartalmak gyártására. A videóban arra szerettem volna felhívni a figyelmet, hogy a gyógyszerész nem csupán a tára mögött álló szakember, hanem elérhető, közvetlen és segítőkész egészségügyi tanácsadó is egyben. A pozitív fogadtatás hatalmas motivációt adott, rengeteg üzenetet és kommentet kaptam, és kapok azóta is a nézőközönségtől. Többek között témajavaslatokkal látnak el, kérdéseket tesznek fel, vagy egész egyszerűen csak megköszönik, a közérthető kommunikációt a gyógyszerhatóanyagokról és betegségekről.

Ezek a visszajelzések megerősítettek abban a tudatban, hogy a közösségi média valós, és egyben egy nagyon erőteljes lehetőség a hiteles betegkommunikációra. Láttam egyúttal azt is, hogy a gyógyszerészi szakértelemnek nem szabad a gyógyszertár falain belülre korlátozódnia, hanem a digitális térben is jól látható és kézzelfogható értéket kell képviseljen.

A videóim témáit elsősorban a betegek kérdései, és a mindennapi patikai tapasztalataim inspirálják. A legnépszerűbb területek közé tartoznak a vitaminok, többek között a C-vitamin, és a D-vitamin, de a magnéziumsók, és annak különböző formái is számos érdeklődésre tartanak számot. Ezekkel kapcsolatban rengeteg tévhit kering a köztudatban, ezért kiemelten fontosnak tartottam, hogy közérthető módon, de szakmailag megalapozottan beszéljek róluk.

A C-vitaminról szóló videóm különösen nagy visszhangot váltott ki. Ebben többek között arról is beszéltem, hogy a szervezetnek nincs szüksége napi több ezer milligramm C-vitaminra, mert ennek túlnyomó részét egyszerűen nem tudja hasznosítani, a felesleg kiürül vagy rosszabb esetben az erre hajlamosaknál, vesekövet okozhat. Ez sokakat meglepett: rengeteg kommentet és privát üzenetet kaptam olyan nézőktől, akik eddig a „minél több, annál jobb” elvet követve, évek óta napi 1000–2000 mg C-vitamint szedtek, nem is gondolva, hogy ezzel feleslegesen terhelték a szervezetüket. Sajnos eddig senki nem hívta fel rá a figyelmüket, és a TV-ben látható reklámok sem feltétlen a helyes adagolást sugallják.

A videó hatására több néző is jelezte, hogy ártértékelt a vitaminfogyasztási szokásait, és elkezdett tudatosabban utánanézni az adagolási rendnek. Számomra ez különösen értékes visszajelzés volt, hiszen jól mutatta, hogy a rövid, ugyanakkor közérthető formában megosztott szakmai információk, hogyan képesek valódi szemléletváltást elindítani.

A C-vitamin kapcsán egyébként rendszeresen felmerülnek olyan kérdések is, mint hogy mikor érdemes bevenni (étkezés közben vagy után), mivel kombinálható, illetve milyen formában hasznosul a legjobban. Ezekre a kérdésekre a kommentek között is mindig igyekszem

a legjobb tudásom szerint válaszolni, hogy a nézők ne csak egyoldalú információt kapjanak, hanem valódi párbeszéd alakulhasson ki. Ez a közvetlen kommunikáció az, amit a leginkább szeretek a tartalomkészítésben: ugyanúgy, mint a gyógyszerárban, itt is *valódi kapcsolat* jön létre a „betegekkel”, csak éppen sokkal szélesebb körhöz tudok szólni.

A D-vitamin egy másik, gyakran felmerülő téma. A közösségi médiában sok helyen olvasni arról, hogy a D-vitamin mellé „mindenképpen” szükséges K2-vitamint is szedni. Ezt a félreértést is szerettem volna tisztázni. Ráműtattam, hogy egészséges, kiegyensúlyozott étrend mellett a K2-vitamin pótlása nagyon ritkán indokolt. A legfontosabb a D-vitamin rendszeres szedése, egészségi állapotunknak megfelelően.

A magnéziumról szóló videóim különösen nagy népszerűségnek örvendenek. Ezen a területen sokan nincsenek tisztában azzal, hogy a különböző magnéziumsók eltérő felszívódási tulajdonságokkal rendelkeznek, és hogy a készítmény választása befolyásolja a hatékonyságot és a tolerálhatóságot is. A gyógyszerárban is számtalanszor hallom azt a mondatot, hogy „hiába szedek magnéziumot, mégis görcsöl a lábam”. Ennek több oka is lehet, a nem megfelelő minőségű-, mennyiségű magnézium illetve más vitamin hiánya is okozhatja, vagy akár a visszérbetegség kísérő tünete is lehet.

Ezekkel a tartalmakkal a célom az volt, hogy a nézők ne pusztán „tippeket” kapjanak, hanem megértsék az összefüggéseket: miért fontos az egyensúly, miért kell figyelni az adagolásra, a megfelelő minőségre és mennyiségre és mikor van az a pont, amikor valóban szükség van egy szakember tanácsára. A közvetlen visszajelzések alapján tudom, hogy a videók hatására sokkal tudatosabban választanak vitaminokat, és bátrabban kérdeznek a gyógyszerárakban.

A köhögés témakörét is feldolgoztam, mert a mindennapi patikai munkám során gyakran találkozom olyan betegekkel, akik hosszú ideje fennálló panaszukra keresnek kétségbeesetten megoldást, sokszor már több tucat készítmény sikertelen alkalmazása után. A köhögés egy rendkívül gyakori, ugyanakkor egy egészen komplex témakör, ezért három egymásra épülő videót készítettem el a témában.

Az első, általános videóban a száraz és hurutos köhögés közötti különbséget mutattam be, közérthetően elmagyarázva, hogy a két típus eltérő kezelést igényel. Részletesen beszéltem arról is, milyen hatóanyagcsoportok érhetőek el a gyógyszerárban és hogyan lehet eldönteni, melyikre lehet szükség az adott helyzetben. A célom az volt, hogy a betegek tudatosabban válasszanak a termékek közül, illetve ami a legfontosabb, hogy merjenek kérdezni a gyógyszerésztől, hogy biztosan azt a terméket kapják, ami számukra a legmegfelelőbb.

A második videó a reflux okozta köhögésről szól, amely sokaknál hosszú ideje fennálló, elsősre picit nehezen értelmezhető tünetként jelentkezik. Itt arra hívtam fel a figyelmet, hogy a köhögés nem mindig légúti eredetű, és ha több hete nem múlik el, nem reagál a köhögéscsillapító kezelésre, akkor érdemes a gyomorsavtúltengés lehetőségét is mérlegelni. Részleteztem a főbb tüneteket, melyeknél sokan magukra ismertek, így számtalan komment érkezett a témával kapcsolatban, ami mások számára is hasznos beszélgetéseket indított el. Ismertettem a kezelés lehetőségeit és felhívtam a figyelmet arra, hogy ilyen esetben mindig szükséges konzultálni a háziorvossal a további tudnivalókkal kapcsolatban.

A harmadik videóban pedig a vérnyomáscsökkentők okozta köhögés témáját dolgoztam fel. Sok beteg nem tudja, hogy bizonyos hatóanyagok, például ACE-gátlók, mellékhatásként tartós, száraz köhögést válthatnak ki. A videóban megemlítettem az érintett hatóanyagokat, így otthon könnyen le tudták ellenőrizni, hogy szednek e ilyen típusú vérnyomáscsökkentőt, ami okozhatja a szünni nem akaró kellemetlen száraz köhögést. A napi munkám során is, igyekszem erre rákérdezni, amikor valaki visszatérően köhögés elleni készítményeket vásárol. Többször előfordult már, hogy a célzott kérdéseim alapján sikerült diagnosztizálni a panasz hátterét, és az orvoshoz irányítva gyors megoldást találni egy régóta fennálló krónikus problémára. Ezek az esetek mindig megerősítenek abban, hogy a gyógyszerészi kommunikáció mennyire sokat jelenthet, akár a hosszú éveken át fennálló „rejtélyes” tünetek enyhítésében is.

A bőrgyógyászati érdeklődésem már az egyetemi éveim alatt is megmutatkozott, mind az osztatlan képzés, mind a szakgyógyszerészi képzés során ehhez kapcsolódó témában írtam a szakdolgozataimat. Elsőként a liposzómás készítmények fejlesztésével és alkalmazásával foglalkoztam, ahol közelebbről megismerhettem, hogyan lehet a hatóanyagokat célzottan és hatékonyan a bőr mélyebb rétegeibe juttatni. Később, a szakgyógyszerészi dolgozatomban már a szteroidos készítmények helytelen és túlzott használatát vizsgáltam. Ez a téma különösen közel áll hozzám, mert a mindennapi patikai munkám során is nagyon gyakran találkozom irritált, viszkető, atópiára hajlamos bőrrel.

Emellett mondhatni vesszőparipám a szteroidos krémek helytelen, túlzott vagy nem megfelelő módon történő alkalmazásának veszélyeire felhívni a figyelmet. Sajnos egy konkrét esetről is be tudok számolni ezzel kapcsolatban, hiszen volt egy betegünk, aki rendszeresen, nagy mennyiségben váltott ki hígított szteroid tartalmú krémet. Egy idő után ez már gyanús lett, ezért rákérdeztem, milyen problémára használja a készítményt. Elmondása szerint, több mint tíz éve, egy végbél-tájéki ekcémára írta fel neki a bőrgyógyász, azóta pedig a háziorvosa rendeli számára, havonta, „szükség szerint”. Beszélgetésünk során derült fény arra, hogy a bőre erősen elvékonyodott, és ennek következtében számos panasa is jelentkezett. Elmagyaráztam neki a

szteroid tartalmú készítmények működését, valamint a hosszú távú mellékhatásait, és javasoltam, hogy keresse fel újra a bőrgyógyászt a terápia felülvizsgálata érdekében. Emellett ajánlottam számára egy bőrbarriert erősítő, regeneráló krémet is, a tünetek mihamarabbi enyhítésére. Két hónappal később ismét találkoztunk a patikában, amikor boldogan mesélte, hogy az általam javasolt krém már ez idő alatt is látványos javulást hozott, és a panaszai is jelentősen enyhültek. Pár hét elteltével, miután ismét felkereste a bőrgyógyászt, örömmel közölte, hogy a szteroidos készítményt azóta már el is hagyhatta. Egyszerű történetnek tűnik, mégis azt érzem, valódi segítséget tudtam nyújtani ennek a betegnek. Mindig jó szívvel, mosollyal az arcomon gondolok vissza erre az esetre. Számomra ez is megerősíti, mennyire fontos, hogy merjünk kérdezni, hiszen mi gyógyszerészek az egészségügyi ellátórendszer utolsó őrei vagyunk.

A munkánk során szinte minden nap találkozunk olyan betegekkel, akik kétségbeesetten akut bőrpanaszaikkal érkeznek a gyógyszertárunkba. Az esetek túlnyomó többségében, ezek az emberek jól láthatóan zavarban vannak a problémáik miatt, és nem igazán van bátorságuk még kérdezni sem tőlünk. Manapság sajnálatos módon az a bevett gyakorlat, hogy a házi orvos már az első körben tovább irányítja a beteget a bőrgyógyászhoz, ahová viszont csak hónapokkal későbbre kapnak időpontot. Ilyenkor mi, gyógyszerészek rendkívül sokat tudunk segíteni abban, hogy először is megnyugtassuk a beteget, a tüneteket azonosítsuk, és a megfelelő készítmény ajánlásán túl *megfelelő szemléletet* is adjunk, vagyis elmagyarázzuk, miért fontos a bőrbarrier védelme, a türelmes kezelés, vagy épp az orvosi kontroll.

Úgy gondolom, hogy a bőrgyógyászati témák kiváló lehetőséget teremtenek arra, hogy a gyógyszerészi kommunikáció hitelessége és edukatív szerepe igazán érvényesülni tudjon. Ezért is választottam ezt a területet egyik fő irányvonalamnak a videós tartalmaimban. Több százezres megtekintést értek el a videóim a seborrheás dermatitisz, a diszhidrotikus ekcéma, a napgomba illetve az atópiás dermatitisz témakörében. Ezek a videók azért is váltak különösen népszerűvé, mert sok néző hallhatta közérthető formában, hogy a makacs bőrelváltozások háttérében milyen eltérő okok állhatnak, és miért nem működik mindenkinél ugyanaz a terápia ugyanaz a „csodaszer”. Rengeteg komment és privát üzenet érkezett, többen is írták, hogy a videóim alapján ismerték fel saját bőrproblémájuk jellegét, és végre orvoshoz fordultak a pontos diagnózisért. Többen megosztották a személyes történetüket, a sikereiket, és azt is, milyen nehézségekkel szembesültek korábban, a megfelelő kezelés hiányában. Úgy érzem, hogy ezekkel a tartalmakkal sikerült közelebb hozni a gyógyszerészi tudást a hétköznapi emberekhez, és megmutatni, hogy a *gyógyszertár* nemcsak a receptek kiváltásának a helye, hanem egy *egészségügyi tanácsadási pont* is egyben.

A közösségi médiafelületeken végzett edukációs tevékenységemnek köszönhetően megkeresett az *Anyafalva* applikáció megálmodója, Jansik C. Aisha, hogy csatlakozzak a csapatukhoz, mint szakgyógyszerész. Az applikáció célja, hogy a kismamák és kisgyermekes anyukák megbízható, szakmai forrásból származó információkhoz jussanak. Nagy örömmel vállaltam el a felkérést, mert a várandósság és a szoptatás időszakában tele van kérdésekkel, ilyenkor a nők különösen bizonytalanok abban, mit szedhetnek, mihez nyúlhatnak bátran, és mikor érdemes orvosi segítséget kérni. Az *Anyafalva* applikáció „Kisokos” rovatába a *terhességi émelygés kezelési lehetőségeiről*, a *gyógyszerszedés biztonságos módjairól a várandósság alatt*, valamint a *terhesvitaminok szerepéről* írtam közérthető formában. Céлом az volt, hogy a kismamák ne fórumokon és bizonytalan forrásokból szerezzenek információt, hanem hiteles gyógyszerészi tanácsokhoz jussanak, egy bárki által igénybe vehető, ingyenes alkalmazáson keresztül. Számomra ez a felkérés is azt bizonyította, hogy a gyógyszerész szerepe messze túlmutat a patika fizikai határain, hiszen lehetőségünk van arra, hogy az online térben is biztonságos, és szakmai alapú iránymutatást nyújtsunk.

Munkásságom társadalmi és szakmai jelentősége

Úgy gondolom, hogy közforgalmú patikában dolgozó gyógyszerészként a hivatásunk egyik legfontosabb pillére a hatékony és hiteles *betegkommunikáció*. Meggyőződésem, hogy napjainkban ez a kommunikáció nem korlátozódhat kizárólag a patikai falain belülre. Az online platformok mára az emberek elsődleges információforrásává váltak, így, ha ott nincsenek jelen hiteles egészségügyi szakemberek, a teret könnyen átveszik a tévhit, a félrevezető tanácsok és az önjelölt „szakértők”, sarlatánok. Így kénytelen vagyunk mi, egészségügyi szakemberek is képviselni magunkat, lehetőleg minél szélesebb körben.

Céлом, hogy a gyógyszerészi edukációt *átültessem a digitális térbe*, olyan formában, ami közérthető, empátiás és szakmailag megalapozott egyszerre. A közösségi média segítségével sikerült elérnem azokat az embereket is, akik egyébként nem kérnének tanácsot a gyógyszertárban, mert bizonytalanok, szégyenlősek, vagy egyszerűen nincsenek is tudatában annak, hogy kérdezhetnének. A videóim és írásaim révén így nem csak egy-egy beteg, hanem *több tízezres közösség* juthat naprakész, ellenőrzött információhoz egy-két kattintás által. A minap beszélgettem egy kollégámmal arról, hogyha valamilyen oknál fogva meg is szűnne a csatornám, már így is boldog és elégedett lennék, mert annyi embernek tudtam valódi segítséget nyújtani, amit sosem gondoltam volna.

Ez a fajta kommunikációs szemlélet a gyógyszerészi hivatás új dimenzióját nyitja meg: a digitális edukációt. Az általam készített rövid, de szakmailag helytálló, mégis könnyen befogadható tartalmak nem csak új ismereteket adnak a közönségnek, hanem hozzájárulnak ahhoz is, hogy a lakosság tudatosabban viszonyuljon a gyógyszerekhez, a vitaminokhoz és az egészségmegőrzésükhöz. Úgy gondolom mindez hosszú távon a megbízhatóságot is erősíti, hiszen a jól informált beteg ritkábban hibázik, kevesebbszer használ feleslegesen gyógyszert, és nagyobb eséllyel kér időben szakmai segítséget, megfelelő szakembertől.

A gyógyszerészek szakmai hitelessége és naprakész tudása óriási érték, de ez az érték akkor tud igazán érvényesülni, ha eljut az emberekhez is. A közösségi médiában végzett munkám révén ezt a hidat igyekszem építeni: a szakmai tudást és a laikus érdeklődőt hozom közelebb egymáshoz. Ezzel egy új kommunikációs csatorna nyílik a gyógyszerészi hivatás számára, amely nem versenyez, hanem *kiegészíti* a személyes tanácsadást, és segít a szakmának visszanyerni azt a bizalmat és láthatóságot, amit az utóbbi években részben elveszített.

Bízom abban, hogy hosszú távon ezen az úton egy egészségesebb társadalmat hozhatunk létre. További célom az is, hogy a gyógyszerészi hivatás ereje és társadalmi megbecsülése is erősödjön a közeljövőben.

Az alábbi linken elérhetőek az említett videós tartalmaim:

<https://www.tiktok.com/@drkincso>

Díj hasznosítása

A Richter Érdemérem elnyerése esetében a díjat betegedukációs tevékenységem további fejlesztésére, és kiterjesztésére fordítanám. Céljaim között szerepel szélesebb körben elérni a lakosságot, így segítve őket a jobb és tudatosabb döntések meghozatalában gyógyszerek, vitaminok és bőrgyógyászati készítményekkel kapcsolatosan. Ezen kívül szeretném fejleszteni az eszközeimet és tovább erősíteni a gyógyszerészek digitális jelenlétét. Habár az online jelenlétet a korábban már vázolt dolgok miatt továbbra is elengedhetetlennek tartom, azt gondolom a valós fizikai kontaktust semmi nem pótolhatja. Éppen ezért a terveim között szerepel a magyarországi középiskolák falain belül is közvetlen edukációt végezni, a tőlem már megszokott könnyed, modern és fiatalos stílusban. Célom, a szakmánk bemutatása, népszerűsítése, és nem utolsósorban az egészségtudatos életmód népszerűsítése. Azt gondolom a 14-18 éves korosztállyal könnyen és jól megtalálom a közös hangot, így jó irányba tudnánk formálni a gondolkodásukat egy egészségesebb és tudatosabb jövő felé. A Richter Érdemérem

által nyújtott támogatás nagy mértékben ennek a projektnek a megvalósulását, és a volumenét növelné.

Mindezek mellett a szakmai közösséget is inspirálhatja, hogy minél több gyógyszerész vegyen részt aktívan a betegek edukációjában, a digitális térben is, így a megbecsülésünk tovább erősödhet.

Hiszem, hogy a gyógyszerészi hivatás egyik legfontosabb küldetése a bizalom kiépítése, majd fenntartása. Legyen szó akár személyes patikai tanácsadásról vagy egy több tízezres nézettségű videóról, számomra mindkettő egy és ugyanazt jelenti: segíteni, magyarázni, közelebb hozni az egészségmegőrzést az emberekhez. Azt az elvet, amit pályám elején magamnak megfogalmaztam – *ha csinálsz valamit, csináld rendesen* – ma is minden nap igyekszem követni.

Jelenleg több, mint 30 000 követővel rendelkezem a TikTok csatornámon, és folyamatosan építem szakmai közösségemet az Instagram és a Facebook online platformokon is. Célom, hogy ezek a felületek ne csupán információforrásként, hanem valódi közösségi térként szolgáljanak, ahol a hiteles, gyógyszerészi szemléletű tanácsadás mindenki számára könnyen, ingyen elérhető.

A Richter Érdemérem számomra nem csupán egy szakmai elismerést jelentene, hanem megerősítést is abban, hogy a betegkommunikáció új formái, mint a közösségi média, valódi értéket képvisel. Jelenleg az online tér egyik legnagyobb hátránya az a tömérdek fals információ, amivel bombázzák az embereket, a hiteles tudás viszont egyre ritkább kincs.