

# 他人から言われたこと

hitoshi1963

## 進路指導

---

高校3年の時の進路指導で、担任の青島先生と交わした言葉。

「どこの大学を受験しようと考えているのか？」

「早稲田（政経）、明治（商）を受けようと思っています。」

「今の成績では、現役では受からないな。」

「腕試しに受験します。」

普通、高校の担任は、頑張れば大丈夫とか、もっと違う言葉をかけてくれると思ったが違った。最後に、高校の担任の青島先生が言った言葉がある。

「お前は、どこでも生きていける。何に対しても我武者羅に取り組んでいけばいい。」

先生の言うとおりで現役では不合格で、一浪して中央（商）、東京経済に合格した。

## 世界史のテスト

---

高校の時の世界史の先生は、変わっていた。当時はそう思っていた。

受験対策とかは、まったくやらず、テストも生徒に教科書の範囲を指定して、その中で興味のあるテーマを選び、わら半紙に書かせるというものであった。

最初は面食らった。しかし、世界史の先生は「今はこのやり方に不満を持っているだろうが、卒業したらこのやり方の良さがわかる。」と言っていた。

その通りである。大学の期末テストもテーマを与えられ、それについて論じるというのが大半だった。しかし、当時は疑問に思っていた。それと、高校の時に仮に、ゲルマン民族の大移動をテーマにして書いた場合、薄っぺらい暗記だけの知識では、なかなか内容のあることが書けないはずだ。5分の内容の話を、みんなの前で話す時も、15分くらいの下調べの準備をしないと話せないのと同じように、あるテーマについて論じる時も、ある程度下調べをして、自分の頭で考えてやらないと書けない。

正解のある問題をずっと解かせ、ひたすら模範解答を覚えるという作業は、高校生になったら少なくすべきである。人生に、生きていくのに模範解答はないのだから。前例のない、誰もやってないことをやる時は、失敗を繰り返し、試行錯誤を重ねて成功に導くのである。

## 大学の先輩

---

大学生の時にサークルで、2コ上に佐藤先輩がいた。周りからは、「悪」と呼ばれていた。その先輩は京王線の代田橋駅の近くに、風呂なしトイレ付きのアパートに暮らしていた。見た目は、根津甚八に似てカッコよく、少し悪ぶった格好をしていた。実家は美容院をやっており、先輩は税理士を目指していた。

サークルの顧問の亀山先生の教訓が「よく遊び、よく学べ！」であった。その言葉通りの佐藤先輩に憧れて、いつも金魚のフンのようについてまわって、馬鹿騒ぎしたり、酒を飲んだり、麻雀をしたり、簿記や会計の勉強などをしていた。そんな先輩から言われた言葉がある。

「まわりの所為にするんじゃない。」

これは堪えた。そんな風に思っていなかったからだ。脚が短い、顔が悪い、頭が悪い、もてないなど愚痴っていたのかもしれない。

そんな憧れの先輩は、大学院にいて税法を免除され、簿記論と財務諸表論の試験に合格して、無事に、税理士になった。

人は自分ではわからないことがある。人の話に耳を傾けるのも大事だと思う。

## 二人目の所長

---

私が大学を卒業して就職し、最初に配属されたのが大宮支店宇都宮出張所であった。

研修は、半年間が徳島で2週間大阪でOJTをやった。配属命令が出て、大宮から新幹線に乗ったが、間違えて高崎行きに乗り、慌てて引き返し宇都宮行きに乗った。宇都宮から会社までタクシーで行った。自分の頭の中では、大通りに面したビルに会社があると思っていた。ところが、タクシーは繁華街の大通りではなく、閑散とした方へ走っていった。会社は3階建てで、グループ会社と一緒に、3階が寮で2階が自分の配属された出張所であった。こんな田舎で仕事をすると感じた。

宇都宮出張所は、当時、大宮支店から宇都宮動物園と言われていた。社員がわきあいあいで、仲良くやり過ぎていたようだ。

最初の所長は田丸さんだった。どこにでもいる普通の人だった。ただし、所長の器ではなかった。仕事に対してのイロハを教えず人任せで、人を育てるということをしなかった。私の担当も先輩があまり回っていないところだった。鷹尾主任以外の担当先は酷かった。PR許可を得ずに入入り禁止になっていたり、得意先のゴルフの接待を拒否して嫌われていたり、研究費を支払っていなかったり、先輩が回ってなくて名刺を破られ来なくていいと言われていたり、さんざんだった。しかし、この御蔭で鍛えられ、真っ白なキャンパスに自分の描いた絵を描くように営業して回った。これでいいと思っていた矢先に所長が変わり、二人目の斎藤所長と出会う。その斎藤所長に言われた言葉がある。

「この中でサボっているやつがいる。」「サラリーマンが気楽と思うな！プロ意識を持って仕事しろ！」である。その後、いろいろ斎藤所長には、お世話になり、裏技や物事には見方がいろいろあるなど教えて頂いた。器の広い、尊敬できる所長であった。

## G先生

---

鹿沼にある総合病院の外科に勤務していたG先生の言葉が堪えた。

「楽しんで稼ぐな！」である。

先生たちは、9時から12時ころまで外来患者を診察して、医局で昼飯を取りながらMRと仕事の話をし、その後病棟回りや手術がある。文献を読んだり、新しい治療法を模索したり、論文を書いたり、研修医の指導や看護学校の授業を担当したりと、朝から晩まで大忙しである。

ところが、自分ときたら、MRの間で言われている「壁の花」状態であった。先生の役に立つ事やお手伝いできる事を必死に考えていたが、なかなか何をしたいか迷っている状態。ただ、自分の会社の製品の名前を言って「○○○を宜しくお願いします。」と連呼するだけだった。

「もう十分稼いだろう」とG先生に言われた。

売上も必要だけれど、患者のために必要な副作用の情報や配合禁忌、治療に必要な関連文献、他の施設との勉強会や研究会をやるようにしていった。楽にお金を稼いではいけないと思った。

## 誰に言っているの？

---

ライバル会社の人で話がうまい人がいた。医局で先生たちと句な話しで、場を盛り上げたり、そつなく自社製品をPRしていた。

自分はというと相変わらずの壁の花である。

ある時、先生に聞いた。「あんな風にうまくしゃべれば、売上も上がるんでしょうね。すごく親しく、この病院の又シミたいで強いですね。」

先生が私に言った。「○○○くん。彼は、誰に言っているの？単にPRしただけではだめだよ。どの症例を誰が担当していて、何のオペを誰がするのかを調べて、一人ひとりのDr. に聞いて、症例ごとにPRして、他社の競合製品と比較してどこがどう違うかを説明しないとだめだよ。あれじゃ誰も話を聞いていないよ。」

この言葉を聞いてなるほどと思った。何事も勉強である。知らずは一生の恥、聞くは一時の恥である。それから私は一人ひとりのDr. を追っかける事になった。