後輩MRたちへ伝えたい私の思い

大日本住友製薬株式会社 営業人材開発部

山本 助安

私自身がそうであったように「あー、最近仕事もマンネリだな・・・成績もぼちぼちだし暫くこのまま、なんとなくでいいかな・・・」と思い始めている後輩MRへ是非とも伝えたい事があります。

「仕事を通じて、自分自身を成長させる為のきっかけを見つけて下さい。その為には多くの人に会い、多くを学んで下さい。」

「偉そうに！そんな事はわかってる！」という声が聞こえてきそうですが、先ずは少しだけ話を聞いて下さい。

だんだん仕事に慣れてくると自分を受け入れてくれる先生や取引の大きい先に集中して訪問活動を行いがちになります。確かに、それだけでも十分に仕事(実績)として成り立つと思います。ですが、少しだけ気持ちを切り替えて自分の担当エリアで未訪問先や一度行ったけれども怖くて行き難い先にも是非足を運んで欲しいと思います。何故ならそこで人生にとって素晴らしい出会いがあるかもしれないからです。それは売り上げを追求する活動とは違う、自分を成長させる為の可能性を見つける活動なのです。仕事として会社から給料をもらいながら自分自身の成長ができる、そんな有難い話があったら良いと思いませんか？ その様に私が考える理由についてお話させていただきます。

私は新入社員の時に岩手県の約1/6を担当させて頂きました。岩手県は1県で四国4県よりも大きい面積があり、その1/6はとてつもなく広く訪問できない医院も多岐な状況でした。配属して1年間は重要な売り上げの大きい先しか訪問していませんでした。1年が経ち少し余裕が出始め、今まで訪問していなかった先に足を運んだ時に出会ったのがT先生でした。

T先生と出会った事で、私は人生に対しての考え方がガラッと変わりました。先生は治療に行き詰まり治る見込みのない末期の患者さんの話を聞く活動をしておられました。「なぜ？」と伺うと「話を聞くだけしかできない、だから話を聞く」と先生は事も無げに話されていました。しかし、その労力は計り知れないものがある事は容易に想像がつかず、「その患者さんがね、告知よりもずっと長く生きられたんだよ」と、とても嬉しそうに語られていました。「只々、助けられる人の為に・・・」簡単な様でとても難しい事です。また先生との会話の中で、先生は1日3時間しか睡眠を取らないという事を知りました。先生は「人生の残りの時間を精一杯、満足のいくように生きたい。だから寝るのが惜しい」と話されました。その言葉のお陰で、当時 24 歳の私は「まだ

若いし、やれる時間は沢山ある」と、そう思い込み色々な事に妥協してきた自分と向き合う事が出来ました。

私がMRになって良かった事。それは「インパクトのある出会いにより自分を変えられた事」です。もちろん他にも良かった事は沢山ありますが、その殆どが人との出会いで刺激を受けた事であったように思います。T先生に出会って、仕事に対する考え方が変わりました。

一つは、我武者羅に自分が役に立てる事を探したことです。以前は医師・薬剤師の方へ対してのみ情報提供を行っていましたが、関わる事のできる様々な所で広く現場のニーズ・課題を伺い、自分が応えられる事を探しました。例えば必要とされている情報のセミナーを企画し各医療機関で提供させて頂くなどの活動を行いました。特に営業的観点から行った活動では無かったのですが、自分の足りない部分や現場のニーズに気が付くことができた意味で有意義な経験となりました。また「ありがとう」とお礼を言われる機会も増え、仕事のやりがいを感じて仕事に対するモチベーションも上がったのを憶えています。

もう一つは、人に会うストレスが軽減できた事です。まだお会いしていない方に会うのが楽しみになり、積極的に訪問するようになりました。ただ自社製品の紹介をする為ではなく、相手から経験を学びに行くという気持ちになり、以前感じていたストレスもあまりなくなりました。

後輩たちには今まで以上に「人との出会い」の大切さを伝えていこうと思います。自分の心をオープンにして、恐れや先入観なく行動し、薬の売込みではなく人として正面から向き合い、多くの人から学び、誰からも愛される人物になって欲しいと心から願います。そして、いつかは私が出会ったように自分の人生の師となる方に出会い、人生の可能性を広げて欲しいと思います。

最後に・・・仕事は何の為にするのか？ 一つには会社に利益をもたらす、会社を支え、成長させる為。もう一つには自分の可能性を発見し、自分自身を磨き一人の人間として成長する為であると考えます。

若者よ！ 頑張れ！

(MR経験6年)