

佳作

「あのう、薬品会社のかたでしょうか？ MRの使命を実感した時」

三好昭彦（ファイザー株式会社 オンコロジー領域営業部 北関東甲信越営業所）

「あのう、薬品会社のかたでしょうか？」

私が担当する病院主催の乳がん市民公開講座が終わった。その後片付けをしている時、思いがけなく声をかけられた。

「え？はい。」

振り向くと、若い女性が微笑んでいる。しかし、面識は無い。

「はい、そうですが…。失礼ですが、病院の職員のかたでしょうか？」

「いいえ、突然お声をおかけしてすみません。実は前回の市民講座でピアノを弾いておりましたAと申します。」

4ヶ月ほど前、地元自治体主催による「乳がん講演会（講演会と音楽のコラボレーション）」が開かれた。乳腺専門医による講演「乳がん：早期診断・早期治療の重要性」と、ボランティアの方達によるミニコンサートは好評で盛会であった。その折、ピアノを弾いておられた女性だという。

「前日も後ろの方で聴いておられましたよね。ピアノを弾きながら、座っておられるのがわかりました。いつもありがとうございます。」

確かに、乳がんの勉強会でスーツを着た男性が座っているのは目立つに違いない。しかし、“ありがとうございます”と、お礼を言われるのはどうしたことだろう…？と不思議に思った。

「実は私、患者なんです。この病院で乳がんの手術を受けました。そのご縁で前回ピアノを弾かせてもらったんですよ。」

女性の年齢はチョット見では良くわからないものだ。しかし、どう見ても30歳台前半、ひょっとすると20台かもしれない。この若い女性が乳がんだとは。返す言葉を失った。

「朝早くや夕方に、病院でよくお姿をお見かけしてますよ。いつも外来前でお勉強されますね。私たちのために、ありがとうございます。」

“私たちのために” この言葉にハッとさせられた。

「オメエ、クスリ屋だかぁ？クスリ屋だべえ。」

新入社員 1 年目、秋田県の山間部にある K 診療所の待合室で不意に声をかけられた。顔を上げると、見知らぬ老人が秋田弁でしゃべりかけてきた。

「クスリ屋は良いよな。オラ達みてえな病人が増えれば増えるほど儲かんだもんな。チョットした粉ッコさ高く売りつけてよ。やくざな商売だよな、んだすべえ！」

返す言葉を失った。“病人が増えれば儲かる...やくざな商売”耳にしたくない言葉だった。しばらく黙って聞き流していたが、一方的に話しかけてくる老人のしつこさと、周りの患者さんの冷たい視線でいたたまれなくなり、院長とも面談せず診療所を出た。大粒のぼたん雪が降りしきっていた。確かに、医薬品が売れるということは病人がいることには違いない...。病人が多ければ多いほど薬は売れる...。他人の不幸で儲かる...。やくざな商売...。そんな目で見られているのか...。新入社員ながらショックだった。その後しばらくの間、仕事にならなかった。

自分自身が、自分の家族が、友人・知人が病にかかった時、だれもがベストの治療を望むものだ。そのベストの治療に、私がお勧めする医薬品がお役に立てれば本当にありがたいと思う。またそれこそが MR の使命だと思ってきた。患者さんの一日も早い回復につながるよう、日常診療に役立つ情報を、患者ニーズに合った情報を、幅広い周辺情報を、より早く、よりの確に、よりタイムリーに...と、ひたすら心がけてきた。

あのショックから、27 年。時代は大きく変わった。MR は医師・薬剤師と同様、医療業界の一員として一般市民の皆さんに認知されるようになってきた。そして私の目の前で「ありがとうございます」とお礼を言って下さる患者さんまでいらっしゃるようになった。「私たちのためにありがとうございます。これからも頑張ってください。」と、にっこり微笑んで下さったこの女性の言葉を裏切らないよう、患者さんのために最善の努力をすることを肝に銘じている。そして、MR という誇りある職業を選んで本当に良かったと思っている。