

臨床医

松下幸之助という人は、パナソニック（旧松下電器）の創業者で、経営の神様と呼ばれていましたが、同時に、「人として如何に生きるべきか」という事を世に問うて来た教育者としての一面も併せ持った方で、多くの著述も残されています。

この松下氏の書かれたものの中に、「商人は“臨床家”たれ」という一文があります。

その中身をかいつまんで紹介しておきましょう。

お互いの経営なり、商売というものは、これを医学にたとえれば、基礎医学ではなく臨床医に当たると思うのです。その意味では、これに当たるものはみな、実地の経験を積んだ臨床医でなくてはならないと思います。

臨床の仕事をしていく以上、実地の体験から入らなくては一人前の仕事はできにくいと思うんです。

どのような形でそうしたものを会得させ、体験させていくかという事については、色々のやり方がありますが、臨床医の仕事をしているという心根だけはいつも忘れないようにしたいものです。

医者には臨床医と研究医がいます。その違いは何かといえ、臨床医は患者を見、研究医は病気を見ているという事だろうと思います。

基礎医学の進歩によって、今まで不治の病といわれていたものであっても治療する事が出来るようになりました。まさに、基礎医学の進歩なくして医術の進歩は有り得ませんので、研究医の存在は極めて重要です。しかし、幾ら研究が進み、新薬や治療法が開発されても、それだけでは患者を救う事は出来ません。患者と向き合い、診察し治療する臨床医がいて、はじめて患者を救う事が可能になります。

松下氏が、商売人に臨床医である事を求めるのは、商売というものは、一人一人のお客様と向き合う事なしには成り立たないからだだと思います。幾ら製品に対する専門的な知識があっても、お客様の心を掴む事が出来なければ、お客様の期待や要望に応える事も難しいでしょう。だから、商売人も、臨床医のように、様々な体験を積み重ねながら、お客様に寄り添い、お客様が真に求めているものに近づける実践力が不可欠だという事なのだと思います。

実は、同じような事は学校においてもいえるのではないかと、私には思えます。

先日の岩手県矢巾北中学校の男子生徒がいじめを苦にして自殺した事件を見ても、担任教師を含め、現場の教師が生徒達としっかりと向き合っていたとは到底いえません。その意味で、彼等は教師としての専門的な知識を持っていたであろう事は否定しませんが、有能な臨床医ではなかったといわざるを得ません。

(塾頭 吉田洋一)