

技師会の活かし方

公益社団法人埼玉県診療放射線技師会
副会長 潮田 陽一



5月にフレッシューズセミナーが開催されました。3月の埼玉県診療放射線技師学術大会とともに、若い方たちの出席率が高いイベントで、私があいさつする場合、必ず「知り合いを作りましょう」と伝えます。

学生時代の仲間が違う病院に行き、連絡を取り合いながら切磋琢磨する。これも重要なつながりであり、気心が知れたもの同士で相談をしながら成長をしていくのは大変良いことだと思います。さらに、そこへ社会人となってからの知り合いを足して成長していただければと思います。それは後にライバルとなるかもしれません。ライバルという言葉には、どこか敵対的な響きがあります。同期を含む知り合いが責任ある仕事を任されたと聞けば、どことなく悔しさが生まれることもあります。悔しさを持つことは重要ですが、冷静に判断し、尊敬しながら競争心を合わせ持つことができればポジティブな感情となります。

とはいえ、初対面の人に話しかけるというのは勇気が必要で、思い悩む場面でもあります。ネットや本に色々な例が書いてあり、それもまた悩みを増幅させることもあります。正直なところ、ここは悩む部分ではないのではないかと思います。反応が悪ければ話題を変えればよいだけです。「初対面なのだから」と思って話しかければハードルは下がります。

なぜここまで「知り合いを作りましょう」と言うのか。それは外に目を向けてほしいからです。今まで多くの優秀な方たちと接することがありましたが「この人、あの人と話しをすればもっと成長するのに」と思う事がありました。今でこそ私は技師会で多くの人たちと会う機会がありますが、技師会の役員になるまでは、かなり

限られた人としてしか話していませんでした。だからこそ今、知り合いを多く作っておいた方が良いと言えます。上記のように、同年代の人が何かを行えば刺激になり、さらにその上司との関係も生まれる可能性が出てきます。

ここでもう一つ、つながりを持ってもらいたい人たちがいます。それは企業の方々とのつながりです。私たち診療放射線技師は、ほとんどの人が医療という枠の中で勤務し、考え方を学んでいます。医療というのは本当に小さい枠であり、企業の人と話したとき、今まで常識と思っていたことが大変特殊な考えだと気付くことがあります。埼玉県診療放射線技師会では学術大会での機器展示や、1月に開催される「新春の集い」で企業の方と接する機会があります。特に新春の集いでは、ゆっくりと話す時間があるので、ぜひ参加をしていただき、また上司の方も積極的に後輩を誘ってほしいと思います。

この会誌を読んでいる方のほとんどは、埼玉県診療放射線技師会の会員であると思います。今、読んでいる会誌の後半には役員の名前が記載されているので、有効に使っていただきたいと思います。「私はこういう人とつながりを持ちたい」と言えば何かしらの対応はしてくれるはずです。

最後に私は財務を担当する副会長であるので、どうしてもお金に関して触れたいと思います。入会2年目から会員は埼玉県診療放射線技師会の会費9,000円、日本診療放射線技師会の会費14,000円を払っています。せっかくお金を支払っているのですから、それに似あった活かし方をしてほしいと常に感じています。技師会を有効活用できるかはあなた次第です。