

PRACA



Michał Ryn

PRACA

Michał Ryn

Jedno życie. Trzy filary.
KOBIECY
PRACA
RODZINA

© Copyright by Michał Ryn
Projekt okładki: DRN
ISBN e-book: 978-83-979197-4-7

Ten e-book jest zgodny z wymogami Europejskiego Aktu o Dostępności (EAA).

Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, rozpowszechnianie części lub całości bez zgody wydawcy zabronione.

Wydanie I 2026

Wszelkie podobieństwo do rzeczywistych postaci i zdarzeń jest przypadkowe. Przedstawione historie stanowią subiektywną wizję autora, a ich celem jest zilustrowanie mechanizmów rynkowych, a nie ocena konkretnych osób.

Spis treści

| | |
|--|-----|
| Początki w farmacji | 6 |
| Farma marketing – kreowanie rzeczywistości | 79 |
| Etyka zapisana w procedurach | 127 |
| Jak stworzyć potrzebę | 169 |
| Piękno bez presji | 185 |
| Piękne opakowania, twarda gra | 209 |
| Podsumowanie | 249 |

Początki w farmacji

NIE CHODZI O WIEDZĘ, CHODZI O SPRZEDAŻ

Był mój pierwszy tydzień jako przedstawiciel medyczny. Kilka dni wcześniej skończyłem dwutygodniowe szkolenie, ale wciąż czułem się jak cudzoziemiec, który zna słówka, ale nie rozumie języka. W głowie miałem nazwy substancji czynnych, mechanizmy działania leków i slajdy z prezentacji o „dostarczaniu najnowszej wiedzy”. Teoretycznie byłem przygotowany. Teoretycznie.

Pamiętam, jak siedziałem w samochodzie przed hotelem, ściskając kierownicę tak mocno, że pobiegały mi knykcie. Na tylnym siedzeniu piętrzyły się kartony z materiałami promocyjnymi – ulotki, długopisy, notatniki, próbki leków. Wszystko poukładane, posortowane, gotowe do rozdania. Tylko ja nie byłem gotowy.

Kiedy dostałem informację, że mam wziąć udział w konferencji urologicznej, poczułem ucisk w żołądku. Niepokój, który wtedy jeszcze nie miał nazwy. Dziś wiem, że to był lęk przed demaskacją. Jak rozmawiać ze specjalistami? Jak nie ujawnić, że więcej nie wiem niż wiem? To ja miałem być przecież ekspertem. Tak przynajmniej mówiono na szkoleniach.

Hotel, w którym odbywała się konferencja, emanował porządkiem. Wszedłem do holu i natychmiast

uderzył mnie ten charakterystyczny zapach – mieszanka świeżo wypolerowanej posadzki i drogich perfum, które właśnie ktoś rozpylił w recepcji. Cisza przerywana tylko odgłosami obcasów o marmurową podłogę. To nie pachniało medycyną. To pachniało instytucją.

Przy recepcji zobaczyłem tabliczkę: „Wystawa firm farmaceutycznych”. Strzałka wskazywała korytarz jak drogę inicjacji. Przełknąłem ślinę i ruszyłem przed siebie, ciągnąc za sobą wózek z kartonami.

Sala konferencyjna była pusta. Rzędy stołów z kartkami firm wyglądały jak opuszczone stanowiska wyborcze po zakończonym głosowaniu. Profesjonalnie, ale martwo. Każde stanowisko było identyczne – biały obrus, karta z nazwą i logo firmy i nic więcej ani nikogo więcej. Dotarło do mnie, że jestem sam, a przecież konferencja miała się zacząć za godzinę.

Rozstawiałem stoisko mechanicznie. Rozkładałem roll-upy, układałem ulotki w idealne rzędkie, ustawiałem próbki leków jak żołnierzy na paradzie. Zajmowałem ręce, żeby nie myśleć. Rytuał powtarzanych czynności uspokajał. Lewa ręka wygładza obrus, prawa ustawiała kubek z długopisami. Sprawdzić, czy logo jest widoczne. Przesunąć o dwa centymetry w lewo. Teraz jest idealnie.

I wtedy pojawił się on.

Profesor, szef kliniki organizującej konferencję. Spotkaliśmy się dwa dni wcześniej w jego gabinecie. Wtedy było „panie profesorze”, „panie Darku”. Akademicki dystans, który teraz rozpadł się w sekundę.

Usłyszałem jego kroki, zanim go zobaczyłem – charakterystyczne, ciężkie stąpanie kogoś, kto przywykł, że inni ustępują mu z drogi. Podszedł do mojego stoiska, stanął naprzeciwko i przez chwilę mierzył mnie wzrokiem. Jego oczy były zmęczone, przekrwione, jakby nie spał od dwóch dni.

– Dzień dobry, panie profesorze – powiedziałem, forsując pewność, której nie czułem. – Mam nadzieję, że nie pomyliłem sali, bo poza mną nie ma jeszcze nikogo.

Spojrzał na mnie, zmrużył oczy. Cisza trwała może trzy sekundy. Wystarczyło.

– Darek, kurwa, co ty robisz?

Zamarłem. Nie tyle ze względu na wulgaryzm, co na zmianę tonu. Nagłość tej metamorfozy – z profesora na kumpla – była bardziej szokująca niż słowo. To tak, jakby ktoś nagle zdjął maskę i pokazał twarz, której nie powinienś zobaczyć.

– Szykuję stoisko, panie profesorze – odpowiedziałem jak automat.

Spojrzał na moje starannie ułożone ulotki, na roll-upy, na próbki leków. Pokręcił głową z politowaniem, które było niemal ojcowskie.

– Kurwa, Darek, zostaw to. I tak nikt tu nie zajrzy. Idziemy pić.

Roześmiał się, klepiąc mnie w ramię. Jego dłoń była ciężka, ciepła, wilgotna. Czuć od niego było drogim alkoholem.

– Ale... panie profesorze... konferencja za godzinę – wyjąkałem. – Powinienem być przy stoisku, jak lekarze zaczął przychodzić...

Przerwał mi, machając ręką.

– Synu, jesteś tu pierwszy raz, prawda? – Nachylił się bliżej. Jego głos stracił rubaszność, stał się niemal intymny. – To ci powiem. Wykłady są po to, żeby firmy mogły sobie odliczyć koszty. Stoiska są po to, żebyście wy mieli co robić. A prawdziwe interesy załatwia się przy barze. Rozumiesz?

Nie rozumiałem. Albo raczej – zaczynałem rozumieć, ale nie chciałem tego przyjąć do wiadomości.

– Idziemy – powiedział i nie czekając na moją odpowiedź, odwrócił się i ruszył w stronę wyjścia. Po kilku krokach obejrzał się przez ramię. – No kurwa, Darek, nie każ mi czekać.

Poszedłem za nim.

Wtedy coś we mnie pękło. Nie ideały – tych już wcześniej nie miałem zbyt wiele. Pękła iluzja, że ta praca jest o czymkolwiek, co przypominało moje wyobrażenie o świecie farmacji. Profesor spojrział na mnie nie jak na dostawcę wiedzy, tylko jak na element scenografii, który można przestawić. Albo odstawić na bok.

Bar mieścił się w hotelowym holu, za szklaną ścianą oddzielającą go od recepcji. Usiedliśmy w głębokich skórzanych fotelach, które zasysały człowieka jak bagno. Profesor zamówił dwie kawy i dwa koniaki.

– Za zdrowie – powiedział i przechylił swój. Patrzył na mnie wyczekująco.

Wypiłem. W gardle poczułem ogień, ale ciepło rozeszło się po żołądku. Profesor uśmiechnął się z zadowoleniem.

– Widzisz? Jesteś w porządku. A teraz posłuchaj, co ci powiem, bo nikt ci tego na żadnym szkoleniu nie nauczy.

Opadł wygodniej w fotelu, przerzucił nogę na nogę. Jego buty były drogie, włoskie, ale znoszone. Jak wszystko w nim – kiedyś eleganckie, teraz już tylko wygodne.

– Ilu masz lekarzy na terenie? – zapytał.

– Wszystkich? Pewnie ponad 400. Urologów, internistów, pediatrów...

– Pediatra nie kupi twojego leku na prostatę, prawda? – przerwał. – Więc po co marnujesz czas?

– Bo..., bo mam też leki dla dzieci – tłumaczyłem niepewnie.

– Aha. – Pokiwał głową, jakby właśnie potwierdziły się jego najgorsze podejrzenia. – Słuchaj. Ja cię nauczę jednej rzeczy. Najważniejszej. Lekarze dzielą się na trzy kategorie. Pierwsza: ci, którzy piszą, bo wierzą w lek. Z nimi gadaj o badaniach, o wskazaniach, o mechanizmach. Ale takich jest może dziesięć procent.

Zamówił kolejny kieliszek koniaku. Nie pytał, czy chcę.

– Druga kategoria: ci, którzy piszą, bo im płacisz. Z nimi gadaj o konkretach. Ile za co. Proste. – Przechylił kieliszek. – I trzecia kategoria: ci, którzy piszą, bo cię

lubią. Z nimi rozmawiaj o dupie, o piłce, o czym chcesz. I bądź miły. Rozumiesz?

– Chyba tak.

– Nie chyba. Tak albo nie. – Jego głos stracił rubaszność, stał się ostry jak skalpel. – W twoim wieku powinieneś już wiedzieć, że w życiu nie chodzi o to, co wiesz. Tylko o to, kogo znasz. I kto cię lubi.

Siedziałem w tym fotelu, czując, jak zaczynam się pocić i myślałem o tym, co powiedział. To było zbyt proste, żeby nie było prawdziwe.

– A pan, panie profesorze? – zapytałem nagle, sam zaskoczony swoją śmiałością. – Do której kategorii pan należy?

Spojrzał na mnie długo. Potem uśmiechnął się szeroko, odsłaniając zęby pośliskłe od papierosów.

– Ja, synu, jestem kategorią zero. Ja decyduję, kto może tu w ogóle grać. – Wstał, poprawił marynarkę. – A teraz wracajmy na salę. Konferencja się zaczyna.

Wykłady się odbyły, oczywiście. Musiały. Były poprawne, krótkie, pozbawione pasji. Profesor wszedł na mównicę i przez dwadzieścia minut mówił o leczeniu kamicy nerkowej. Głos miał teraz zupełnie inny – poważny, autorytatywny, lekko znudzony. Nikt nie zorientowałby się, że jeszcze przed chwilą pił w hotelowym barze.

Nie pamiętam treści wykładu. Pamiętam za to salę - lekarze spoglądający na zegarki, wymykający się po

wystąpieniach przełożonych, rozmawiający półgłosem w ostatnich rzędach. Rytuał, który wszyscy odgrywali, choć nikt nie wierzył w jego sens. Ktoś obok mnie cmokał z dezaprobatą na każdym slajdzie. Ktoś inny wypełniał dokumenty na kolanie.

Ale kolacja... kolacja była prawdziwym centrum wydarzeń.

Zacząła się około dziewiętej, po oficjalnym zakończeniu pierwszego dnia. Hotelowa restauracja została zarezerwowana wyłącznie dla uczestników. Stoły ustawiono w podkowę, jak na weselu – żeby wszyscy wszystkich widzieli. Na każdym stole butelki wódki, wina, piwa. Alkohol lał się nieprzerwanie, jakby był na liście wykładów.

Usiadłem gdzieś z boku, przy stole z młodszymi lekarzami. Przede mną stała woda mineralna. Nie piłem nigdy – i nie zamierzałem zaczynać. Ale szybko okazało się, że to wyróżnia mnie bardziej, niż gdybym miał na głowie różowego irokeza.

– Nie pijesz? – zapytał siedzący obok rezydent. Mógł mieć najwyżej dwadzieścia osiem lat.

– Nie.

– Dlaczego?

– Po prostu nie, nigdy nie czułem takiej potrzeby – dodałem.

Popatrzył na mnie jak na kosmitę. Potem wzruszył ramionami i nalał sobie kolejną wódkę.

Obserwowałem. To było jedyne, co mogłem robić. Patrzyłem, jak profesor z innej kliniki obejmuje młodą przedstawicielkę konkurencyjnej firmy. Ona się śmiała, odgarniała włosy, nachylała w jego stronę. On mówił jej coś do ucha, kładąc dłoń na jej ramieniu. Wszystko wyglądało naturalnie, swobodnie, jakby to była zwykła rozmowa. Ale nie była.

Patrzyłem, jak ordynator jednego z oddziałów, mężczyzna po pięćdziesiątce z obrączką na palcu, wychodzi z sali z młodą kobietą, która nie była jego żoną. No chyba, że ożenił się z przedstawicielką. To wiedziałem, widziałem ją wcześniej jak zabierała walizkę z bagażnika, obok której były materiały promocyjne. Ona też miała obrączkę. Wrócili po godzinie, każde z innej strony i przez resztę wieczoru unikali swojego wzroku.

Patrzyłem, jak lekarze, z których pewnie część miała jutro wrócić do pacjentów, piją do nieprzytomności. Jak ktoś wymiotuje w toalecie, a koledzy go podtrzymują. Jak człowiek z innej firmy tańczy na stole, a wszyscy klaszczą.

To była pierwsza lekcja z prawdziwego podręcznika, którego nie dostaliśmy na szkoleniu.

Gdzieś około drugiej w nocy wyszedłem na zewnątrz. Potrzebowałem powietrza. Stałem na tarasie, patrząc w ciemność, gdy usłyszałem za sobą głos.

– Nie bawisz się?

Odwróciłem się. Stała za mną kobieta, którą widziałem wcześniej przy barze. Brunetka, około

trzydziestki, w eleganckiej, ale niezbyt formalnej sukience. Znałem ją z widzenia – pracowała w konkurencyjnej firmie, tej samej, której przedstawicielka zniknęła wcześniej z ordynatorem.

– Raczej obserwuję – odpowiedziałem.

Podeszła bliżej, oparła się o balustradę. Przez chwilę staliśmy w milczeniu.

– Wiesz, co jest w tym najgorsze? – zapytała nagle. – Że po jakimś czasie przestajesz to widzieć. Przestajesz widzieć, że to jest chore.

Spojrzałem na nią. W świetle padającym z okien widziałem, że ma zmęczone oczy. I że jest trzeźwa. Tak jak ja.

– To dlaczego to robisz? – zapytałem.

Wzruszyła ramionami.

– Bo płacą. Bo mam dziecko na utrzymaniu. Bo nie mam wyjścia. – Odwróciła głowę w moją stronę. – A ty?

– Chyba szukam wyjścia – powiedziałem cicho.

Roześmiała się, ale bez wesołości.

– Powodzenia. Jak znajdziesz, to mi powiedz. – Odepchnęła się od balustrady. – Wracajmy. Jeszcze ktoś zauważy, że nas nie ma.

Zniknęła wewnątrz, a ja zostałem jeszcze chwilę na tarasie, wdychając chłodne nocne powietrze. Wtedy też pierwszy raz zrozumiałem mechanikę. W konkurencyjnych firmach pracowały niemal wyłącznie kobiety. Atrakcyjne, zadbane, uśmiechnięte. Nie dlatego, że znały się lepiej na lekach. Dlatego, że były skuteczniejszym

narzędziem. Patrzyłem przez okno, jak krążą między stołami, jak lekarze przyciągają je jak magnes, jak rozmowy zmieniają ton, gdy się pojawiają. To nie były dyskusje medyczne. To był taniec, w którym wiedza była tylko pretekstem.

Tamtej nocy pojąłem również coś fundamentalnego. Oficjalna narracja o „wiedzy”, „misji” i „dobru pacjenta” była tylko opakowaniem. Pięknym, błyszczącym, ale pustym w środku. Pod spodem istniał system relacji, niepisanych zasad i transakcji. Świat, w którym alkohol rozpuszczał granice, a flirt był walutą.

Stałem tam, trzeźwy i obserwowałem. Czułem, jak moje wyobrażenia o tej pracy rozpadają się jak ściana z kart. Jeśli chcę tu przetrwać, muszę nauczyć się zupełnie nowego języka. Nie farmakologii – gry.

Ale żeby zrozumieć, jak tu dotarłem, musimy cofnąć się w czasie jeszcze trochę bardziej. Do początku.

SZKOLENIE I PIERWSZE DNI W TERENIE

Był 1996 rok. Polska łapała oddech po przemianach, a my, młodzi z dyplomami medycznymi, szukaliśmy w tej nowej rzeczywistości miejsca dla siebie. Lekarze zarabiali wtedy kiepsko – w szpitalach, przychodniach i na uczelniach. Pamiętam kolegę ze studiów, który po stażu poszedł do szpitala na oddział wewnętrzny. Mieszkał z żoną i dzieckiem w kawalerce, którą wynajmowali im teściowie. Podobnie było po farmacji. Praca

naukowa dawała prestiż, ale niewiele poza nim. Adiunkt na uczelni zarabiał tyle, co robotnik w fabryce.

Firmy farmaceutyczne natomiast rosły w siłę. Wchodziły do Polski z rozmachem, pieniędzmi i obietnicą innego życia. Ich ogłoszenia w prasie obiecywały: „dochodowe stanowisko w międzynarodowej korporacji”, „samochód służbowy”, „telefon komórkowy”, „szkolenia w kraju i za granicą”. Czytając to, czuło się zapach innego świata – świata, w którym liczyłeś się jako człowiek.

A ja miałem rodzinę, której trzeba było zapewnić warunki do życia. Mieszkaliśmy w wynajętym mieszkaniu, a moja pensja asystenta na uczelni ledwo starczała na jedzenie i rachunki. Pamiętam, jak siedzieliśmy w kuchni, przeglądając budżet. Zawsze nam brakowało. Zawsze musieliśmy z czegoś rezygnować. I udawaliśmy, że jakoś to będzie. Że za chwilę, za kilka miesięcy wszystko się zmieni.

Zacząłem aplikować na stanowisko przedstawiciela medycznego. I udało się. Pamiętam ten telefon. Głos w słuchawce był uprzejmy, biznesowy: „Dzień dobry, chcielibyśmy zaprosić pana na rozmowę kwalifikacyjną”.

Poczułem się fantastycznie. Wreszcie pozytywna zmiana i szansa na lepsze życie.

Rozmowa trwała godzinę. Pytali o doświadczenie, o motywację, o to, dlaczego chcę pracować w sprzedaży. Mówiłem o chęci pomagania lekarzom w dostępie do nowoczesnych terapii. O misji edukacyjnej. O pacjentach.

Dostałem pracę.

Pensja: dwa razy wyższa niż na uczelni. Samochód służbowy – nie jakiś grat, tylko nowy model opel z klimatyzacją. Telefon komórkowy – motorola z wysuwaną anteną, która wtedy była jak atrybut tajnego agenta. Karta paliwowa. Karta kredytowa na wydatki służbowe. To nie była praca – to była przepustka do innego świata.

Pamiętam, jak pierwszy raz wsiadłem do służbowego auta. Stało przed biurem, srebrne, lśniące w słońcu. Wsiadłem, przekręciłem kluczyk, silnik zamruczał cicho, elegancko. Przez chwilę siedziałem, trzymając ręce na kierownicy, i myślałem: „To ja. To moje. No, nie moje, ale mogę z niego korzystać”. I uśmiechałem się jak głupi.

Pierwsze szkolenie w Warszawie odbywało się w hotelu, który wydawał mi się luksusowy. Holiday Inn na obrzeżach miasta – dla kogoś, kto do tej pory nocował w akademikach czy pensjonatach. Sala konferencyjna pachniała nową wykładziną i kawą z ekspresu. Siedzieliśmy w półkolu – dwudziestka młodych ludzi, głównie lekarzy po stażach. I ja, jedyny przedstawiciel farmacji, czułem się jak intruz w ich klubie.

Rozglądałem się ukradkiem. Oni wszyscy wyglądali tak... pewnie. Tak, jakby to miejsce było dla nich naturalne. Garnitury uszyte na miarę, buty bez śladów użytkowania, notesy ze skórzanymi okładkami. Ja czułem się jak dziecko, które weszło do sklepu z porcelaną.

Prowadzący, który również był lekarzem – wysoki, szczupły mężczyzna po pięćdziesiątce z uśmiechem polityka – otwierał każde spotkanie tym samym zdaniem:

– Jesteście pomostem między nauką a praktyką.

Mówił to z taką powagą, że aż wierzyłem. Słuchałem go jak wyroczni. Przerabialiśmy jednostki chorobowe, mechanizmy działania, badania kliniczne. Dawkowanie, interakcje, przeciwwskazania. Uczyłem się jak do egzaminu, robiłem notatki, podkreślałem najważniejsze fragmenty. Czułem się wybrańcem – miałem nieść kaganek oświaty do gabinetów lekarskich.

W drugim tygodniu pojawił się nowy trener. Młodszy, może czterdziestoletni, w dopasowanym garniturze. Przystojny, pewny siebie, z tym charakterystycznym luzem ludzi, którzy wiedzą, że mogą wejść wszędzie i poczuć się jak u siebie. Również po studiach medycznych, ale już z kilkuletnim stażem pracy w branży.

– Zapomnijcie o wszystkim, czego uczyli was na medycynie – powiedział na dzień dobry. – Tamta wiedza jest potrzebna, ale nie wystarczy. Teraz nauczycie się rozmowy promocyjnej.

„Rozmowa promocyjna” – brzmiało niewinnie. Uczyliśmy się schematu - pytanie otwarte, rozpoznanie potrzeby, prezentacja korzyści, zamknięcie. Ćwiczyliśmy w parach. Ja grałem lekarza sceptycznego, mój partner – przedstawiciela przekonującego. Słuchałem, jak płynnie mówił: