

現場人

加藤 効

はじめに

このお話を頂戴した時に、堅苦しい自己啓発的な本など、私如きが書けるはずもなく、では、「ナニヲ書けば良いのだろうか？」と自問自答したところ、やはり「現場人」（げんばびと）ならではのエピソードや私自身がこの16年間で培ってきた現場人ならではのリアルな意見を、現在悩める「現場人」の方々に少しでも伝えることができたら、と思いました。

皆様にこの業界で生きていくうえで、こんなバカなやつでも日々奮闘しているのだなど、読者の皆様にとって励みになればと思います、ノンフィクションな物語を綴りつつ、全ての基本は「現場」にある事を再認識してもらえればと、キーボードを打ちまくりました。笑

決して押しつけではなく、このように現場で生きている人間がいるのだなど、面白おかしく解釈してもらえれば幸いです。現場人からバイヤーデビューしたあのドキドキ感。おそらくこの本を読んでいる方々も、そのような境遇の方がいらつしやると思います。

「独立したい」とぼやっと思われている方々も多い事でしょう。しかしこの業界、夢や希望が多い分、そ

んなに甘くないのも現実なのです。だからこそ、皆様が今、店頭で日々奮闘しているその行動は必ずや貴方の肥やしになり、そして数年後それは貴方だけの経験という財産になり、そこが原点だと気づく瞬間が必ずやってきます。

どのような仕事も絶対にしんどいものです。しんどさの中で得られる楽しさ、それを忘れずに「単なる店番」で終わるか、それとも、「現場人」に成りあがってゆくのかは、そう、貴方次第なのです。

ひとつだけ気づいて欲しい事は「何をすれば喜んでもらえるのだろうか？」という限りなくシンプルな事を日々考えてみてください。それは押しつけがましいサービスではなく、ナチュラルな気配りという、最強の武器を身につければ、顧客様のハートを射止める事ができるようになるでしょう。

本書でも綴っておりますが「何をしても自由」なことほど大変な事はありません。

ただど人間身勝手なもので「自由を得たい」「やらされ感」が窮屈だと思いうイキモノ。そして他責のスパイラルに陥ります。

私も経験者なのです。人は通った事のない道よりも、通ってきた道を教えられると、その人間に対して説得力が生じます。

その道を通ってみるのも良し、新たに道を切り開くのも良し。正解なんてないのですから。さあ、貴方自身で「現場人」としての道を切り開いてみてください。

