

独立!



営業時代に培った人脈が武器に



営業で人脈が広がる



嫌だったけどやってみたら楽しかった



広告営業をやれと言われる

所に入ってみたら、地味な作業ばかりだった」

憧れていた仕事だったのに、想像とは別物で、やがて早く帰ることばかり考えるようになった。仕事に身が入らず、自分の手がけたものにミスが目立つようになる。結局、地味な作業が嫌になって自分から辞めた。

その後、いくつかの職業を経て、ある業界紙出版社に就職。編集で入社したが、小さな会社だったため、先輩社員の退職を機に、広告営業をやるように社長に言われた。「パニック障害のこともあり、対人恐怖症の気があったので、嫌で仕方なかった。断ったけど、小

な会社だから仕事の選り好みせずやれと言われたんです」

編集者として入ったのに、なぜ営業をしなければならなかったのか。そんな不満を抱えながら仕事をしていた。ところが、この仕事やがて大きな糧となった。

「根が真面目なので、営業の仕事でも誠実にやっていました。するとお客さんが好感を持ってくれ、新しいお客さんを紹介してくれるようになったんです」

時には断ることも必要

嫌々始めた営業の仕事だったが、時には編集より面白いと思うこともあったという。一生懸命やっているうちに、人脈はどんどん広がった。結局それが独立の大きな武器になったのだ。

「投げ出すのはいつでもできます。やってみてどうしてもダメなら、やめればいい。やる前から嫌なものだと決めつけるのは、自分の可能性を閉ざしてしまいます」

「もともと、どんな仕事でも受け止めてやるべきだというわけではない。天職である現在の職業に就いてからも、やりたくない仕事はあるという。先方から無理難題を言われたり、スケジュールが厳しく時間に追われたりする仕事だ。例えば本1冊書き上げるのに、与えられた時間は1カ月しかない。この仕事を受けるとデキの悪い仕上がりになるかもしれないし、もしかしらたら納期に間に合わないかもしれない。そう思った時、倉林さんはハッキリと断る。しかしこれは、感情的に嫌だから断るのではない。

「できないことはできないと言っているんです。断ると信用を失うと思っている人は多いですが、何もかんでも請け負っていい加減な仕事をする方がはるかに信用をなくします」

ただし、引き受けたからには自分の言葉に責任を持ち、プロとしての仕事をすること。断らないから信用を得るのではなく、仕事の完成度が信用を生むのだ。