

# 事件は現場で起きてるんだ！

警察で学んだこと

現場イズムのルーツ

現場イズム・ニュースレター/バージョンアップ版

マーケティングマインド編より抜粋



<http://www.NomotoYasuhide.Com>

*you Consultants Inc.*

## 事件は会議室で起きているんじゃない！

## 現場で起きているんだ！！

2年前に流行したTVドラマ。

「踊る大捜査線」の劇場版で、主人公が叫んだ言葉。ちょっと、古いのですが、現場と上層部のやり取りを見事にあらわしている言葉だなと思います。

ほとんどの皆様はご存知のことですが・・・。

私は、以前熊本県警に勤務していました。その大半が刑事警察の捜査一課(泥棒・喧嘩・殺人等)の仕事でした。

今の私があるのは、警察での経験が大きく影響しています。

と、いうわけで私の警察での体験を現在の仕事にどう活用しているのかをお伝えしようと思います。最近、不祥事のみが大きく報道され残念ですが、警察って、大変な仕事に間違いはないのです。

## おい！！新人、指一本も残さず拾えよ！

これは、私が警察官になって**初めての現場**で、先輩から言われた言葉です。

この現場は、「列車事故」でした。

つまり、JRの電車に人が轢かれたというもののなのです。

私は、この時警察学校を卒業し、交番に勤務したばかり。

とにかく、現場に行けと言われるまま向かったのです。

現場では、目撃者の方がいて、自分で電車に飛び込んだということでした。

つまり自殺です。直ぐに身元調べと遺体の回収が始まります。

新人の私は当然、遺体回収。

学校を出たばかりなので**何をどうしていいのかわかりません。**

その時、事故現場前の酒屋さんが、「おまわりさん、ここに何かあります！」と、

私に叫んでます。制服ですから**私も一人前に見える**のです。

「ハイ！」と近づくと・・・

まんまるの「カエルのたまご」のようなもので大きさが卵の黄身位のものがあります。

おそろおそろ触ろうとすると、「コラッ！」と一言。

「仏さんのものゾ、きちんと持って来い！」。何と、「眼球」だったので。

初めて見ました。ドキドキです。一般の方の前で、**オドオドは出来ません。**

その当時は、劇症肝炎などの予防もなく、遺体には素手で触ることもありました。

私は、さも平気な振りをして、鑑識の先輩のところへ持っていきました。その時、言われた言葉が「指一本も残さず拾えよ！」だったので。

目撃者がいて明らかに自殺でも、万が一、身体にキズがあったとしたら事件の可能性  
があります。

**現場での判断が全て**なので、肉片ひとつも残さず拾い集めるのです。

又、警察では、お亡くなりになった方は「仏様」として、とても丁重に扱います。

ご遺族の方の**気持ちも十分配慮**します。

だから、バラバラになった身体をひとつ、ひとつ集めて、ご遺族が会われた時に失礼がないようにします。

現場が終了したのは、発生から3時間以上は経っていました。

いかがです？これは、**警察官にとって当たり前の仕事**なんです。

話を聞かれた方は、エーッ！！と思われるでしょうが、本当に普通なんです。

不祥事もありますが、現場は本当に地道に頑張っているのです。

(これで当時の手当は、千円以下です。信じられますか？)

## この現場から学んだこと

### プロとしての自覚

この現場が本当に一発目でした。  
いくら初日でも、警察官の制服を着ている以上、  
**周囲はプロとして認識する**ということが、わかりました。

警察学校時の研修でも、交番研修がありますが現場での受け入れ方が異なり、「お客様扱い」では、緊張感が全く違うことがわかったのです。

**研修と本番は、空気から全てが違うもの**だと思い知らされたのです。

### 自分で考えて、判断すること。

現場では、自分の目で見て、感じて、動いて、判断したことが全てです。現場で妥協しようが、指一本にこだわろうが、その現場次第なのです。

いかに、自分の判断が重要か、  
**その判断がどのような結果と責任をもたらすのか**  
ということで、後から「身震い」したことを鮮明に覚えています。

**一個人の判断が、結果を大きく左右する**ことから、ある意味「恐さ」を思い知ったのです。

## 企業経営に活用する

### 現場（お客様）から学べ!!

#### 社員の自覚と責任は現場から

トップと現場のギャップを埋める近道・・・自覚  
= 現場と社内システムとの連携 = ..... 責任

巷では、社員の能力アップや意識改革を掲げて、あらゆるセミナーが行われています。それを否定はしません。

只、私の経験から「三日坊主」がほとんど。  
何故だろう？と考えると、社内のシステムと連携していないからだと考えます。

**会**社の方向性や売上・利益の数字をどんなに聞かされたって、社員はピンと来ないものです。給料が歩合でも、売上の上げ方、各人に仕事の重要性を細かに指導している会社はほとんどありません。

中小企業には、当然、教育係もいませんし、全員が自分のことで忙しくしているので、かまってもらえません。

じゃあ、社員はどのようにしているのでしょうか。

答えは、今までと同じにです。  
でもそこから、売上や利益があがるでしょうか？。答えは、NOです。

だったら、どうすれば良いのか？  
やっぱり、社員教育の徹底、社内システムの再構築だと考えがちですが、それよりも最も早く、社員に響く方法があります。

**それが、現場から、つまりお客様から教えてもらうことなのです。**

私も、プロとしての自覚は現場でした。責任を負うことも現場で知りました。

これまで、マーケティング上における「お客様の声」の重要性は何度となくご紹介しましたが、社員も社内システムも実は、現場（お客様）中心に考えていくことが大切であり、一番の早道です。お客様の声は、極めて重要です。当たり前のことですよね・・・。

**警告**

このレポートに収録されている文章及び内容については、ダウンロードした方がご自身で読み、ご自身のために役立つ用途に限定して無料配布しています。

このレポートを、販売、オークション、その他の目的で利用するには、著作権の許諾が必要になります。

このレポートに含まれている内容を、その一部でも著作権者の許諾なしに、複製、改変、配布を行うこと及びインターネット上で提供する等により、一般へ送ることは法律によって固く禁止されています。