

2018/1/25

(ブログ)

On the way, 未だ途上、なのに・・・



ボスから電話があって、大家さんと借主さんとのテナント賃貸契約が取れたと言われました。

「やったあ！！」

実は、入札の競争相手がいて、その人は、とてもお金持ちだったのです。

要求されている造作料70万円を全部払うと言ったそうです。しかし、私たちには10万円しか用意することができません。お金がないのです。

それでも、ボスは

「お金とアイデア、どっちが勝つか？やってみるしかないな」

と言いました。

大家さんは京都に遊びに行っていて留守でした。

それで、不動産屋さんに「最終決定の要はどちらですか？」と尋ね、最終的には「借主さんでしょう」と聞くと、ボスは借主さん、平たく言うと、今月末まで居酒屋をやっている今の借主の「大将」のところへすっ飛んでいきました。

そうして、ボスはそれから3日の間に5回、その大将のところへ、それこそ日参どころか、お百度参りみたいなことをしたそうです。

最後の日は、おりしも大雪でした。多分ボスは大雪の中、ラッセル車みたいに「わっせ、わっせ」と走り回っていたのだと思います。

そのお百度参りのインタビューの中でボスは大将から「わしは糖尿病、カミさんは乳がん、息子は高校卒業と同時に交通事故で亡くなった」ことを聞かされました。15年前のことだそうです。それは大将とおかみさんがその居酒屋さんを開いた年でもあったのです。

大将はボスに言ったそうです。

「いったい自分は何のために働いているのか？わからなくなる時があるんですわ」

と。

それを聞いたボスは、

「この人たちに必要なのはお金の多寡ではない。欲しいのは「こころの張（はり）みたいなもの」かも」

そう思って、日ごろ温めていたアイデアをぶつけたそうです。

まず、15年培った料理の職人技が、消えるのはもったいない。

伝える相手は日本人ではないけれど、ネパール人のコックさんにサイドメニューで考えている、一品あたり三、四百円位の、簡単で、早く作れて、旨くて安いものを提供するのに、大将の裏メニューの中から何か、伝授して戴けないだろうか？と力を込めて言ったそうです。

それを聞いた大将は、何も言わず一回、こっくりと頷いたそうで、それを見たボスは、続きざまに、

「隣の部屋が空いています。スケルトンで何もありません。そこも借りようと思います。インドネパールカレーのお店の隣に「辞書を置かない考える英語学校」を開くつもりです」「英語学校？なんでまた？」

「もともと自分はカレー屋さんをやるつもりは全くありませんでした。

自分は大将と一緒に、散々パラひどい目に遭って来ました。でもなんとかそれを切り抜けてきたので、そういったサバイバル・ノウハウを若い人に伝えたいと思うようになったんです。それでそんなことを教える学校をやりたくなりました。その第一歩が英語とコミュニケーションの学校だったんですわ。

ある時、ネパール人のビジネスパートナーの中二の息子さんが「中学で3年も勉強しているのに、日本人は英語を話せない。なんで？信じられないよ。そんなに長く勉強しているのに」と言ったんですね。

自分ら日本人の感覚では「たった3年しか」なんですけど、外国のひと、しかも英語圏ではないアジアの外国人から見ても「3年もやっているのに」なんだと、ちょっとカルチャーショックみたいなものを受けました

で、考えてみたら、ボキャブラリーの数は十分。だのに話せない。なんでやろう？

それで思い当たったのが、完璧な英語を話せないうちは、一言もしゃべっちゃいけないんだ、とか、一個でも間違えたらみんなの笑いものになるとか、を恐れたりして、最初の一言が話せずに話させない状態なのではないか？一度でも失敗したらそれこそ永久追放、村八分みたいにおもっているから、何も話せないのでは？と思ったわけです。

そう思ったダメ押しは、ある外国人から「日本人は英語で話しかけるとすぐ逃げるけど、みんな対人恐怖症か、なにかなんか？」と聞かれたことがあったからです。

だったら、まずは、目の前に立ちだかっているハードルを低くすればいいのではないかと思いました。

失敗してもいいんだよ。失敗した方が偉いんだよ、「赤っ恥こそ勲章やねん、で」と伝えたくなくなったんです。

次に、どうせなら楽しく学んだり、面白く学んだりした方がいいに決まっている。ならば、

隣のインドネパールカレーのカレーをもってきて、食べながら楽しく学ぶことはできないだろうか？カレーのお店の「お金を使わない宣伝」にもなるし。ビラ配りにお金をかけるよりずっと効果がありそうでしょうか？子供が来れば、お母さんが来る。お母さんはおしゃべりだから、口コミ効果が見込める。

一挙両得でしょう？」

そこまでボスは一気にしゃべったそうです。

すると、大将は

「それはいい。面白いかもしれない。実は自分は、この店をやる前は、マグロの遠洋漁業の船員だったんですわ。だからあちこち外国の港に行って、そこの女を口説くのに、言葉を覚えたんだが、結構楽しかった。言葉を覚えるとおもしろいよな。確かに」

「ならばまず、ウチの生徒になってください。もちろんレッスン料はロハです。しばらくしたら中学生には英語やスペイン語での、女の口説き方でも教えてやってください。もちろん俺にも。スペシャル・ワン、おспе、をね」

そうして、二人は大笑いしたそうです。

そのあとボスは

「おかみさんには、その学校にお得意の生け花を毎日生け替えて戴けると、もっとうれしいです」

と付け加えたそうです。

そして、先ほどその大将から、京都から帰ってきた大家さんに電話が入り、不動産屋さんも大家さんに同じ話をしていたらしく、その大家さんから不動産屋さんに最終的に、自分とボスの会社にテナントを「賃貸してもいい」と不動産屋さんから電話が入ったのだそうです。それにしても、ランチタイムが終わった後だったから、よかったようなものの、いくら何でも、長話のし過ぎです。

嬉しい気持ちはわかりますが、ディナータイムの買い出しに行かなければならないし、その前に、少し座敷席で午睡を楽しみたかったんですが、出来なくなっちゃいました。

「契約締結のOKを貰った。詳細は後で話す。じゃあな」

と、10秒で済む話を延々15分も。

商売は開店してからです。まだ、賃貸契約の口約束が出来ただけなのに。

全てはこれからでしょうか？やっとならスタート地点に立ったに過ぎないし。

ゴールじゃなくて、オン・ザ・ウェイ「未だ途上にて」でしょうに。

すこし「はしゃぎ過ぎ」じゃないですか？「手柄話の、し過ぎ」じゃないですか？そんなもの本人以外誰も関心、ありまへんで！！

と言ったら、傷つくので、言いませんけど、とにかくボスは、何にせよ「し過ぎ」の多いお方、みったい、です。