メンターは小学１年生

（ほか２編）

佐々　賢太郎

はじめに（２００５年版）

このたび
「メンターは小学校１年生」
をお読みいただき、まことに感謝します。
これはとある薬局店に僕がアルバイトとして勤めていたころ、一人の少年が来て
そして親しくなり、さらにはびっくりするようなことを述べています。
あなたもこれを読めば必ず意識が変わるものと確信します。
仕事に対する意識と遊び・勉強に対する意識です。
他にも貴重な情報を載せていますので
よろしければ10回以上
お読みくださると、
間違いなく人生が変わるでしょう。

※この冊子を書いたのは今から１年前です。
１年という月日は何もかも変わってしまいました。
たった２年ですが、僕は地獄を味わい、同時に天国もしりました。
人間について深く知り、同時に自分の夢をかなえる方程式もわかりました。
今でこそ、月収６０万超えなんてある日もありますが
それまでは毎日試行錯誤して失敗の連続でした。
今でもこれが成功かどうなのか、僕にはわかりません。
ただし、僕が何かに行き詰っている人のサポートをして得たもの、観たものそして成功した人たちにどんなことを気をつけてもらったのか？
それを今回は追加します。
あなたにひとつ、覚悟してもらいたい。
あなたの夢、僕が道を作ってあげます！
本当に動くかどうかはあなたの心と行動しだいです！！

この冊子を我がメンター、タクミ君にささげる。

目次

１　メンターは小学１年生

1. 出会い
2. 僕の昔
3. 少年の教え
4. 別れ

あとがき

２　人生を変える名言

３　小説　人川の流れ

おわりに

メンターは小学１年生

1 出会い

　それは、僕がとある薬局店にアルバイトとして勤務していたときのことだった。僕はいつものように荷物の品だしを行っていた。
　そのときはコンタクト用品を出していた。僕は厳しい視線で荷物を出す。ちょうどこのときは仕事が嫌に思い、そのうえ何か物足りない気がした。それはマンネリ化していることに飽きているし、同時にこのとき、就職したくないのにしなければならないことに反発を感じていた。就職でなく、最も結果が現れる個人事業の道に進みたかったからだ。言い換えると雇われるのでなく、自分が自分を雇って仕事するほうに進みたかったのだ。
　（現在それがかなっています）

　しかし、迷っていた。自分の道に進むとなれば、周囲の人から迷惑がかかるし、かといって就職に魅力を感じない。甘えだろうけど、就職したくないで自分で事業を起こしたい一番の理由は、時間を自分で管理したいことだった。しかも事業ほどストレスのたまるものはない。
　僕は作家になると決めたときから、就職よりも豊富な人生経験と人間観察が必要だとわかった。そうでないと人の心に訴える素晴らしい作品などできないと思っていたから。
　そこでも悩みは続く。この方向を人に告げてもこういわれた。
　「お前には無理だからやめなさい」

「そんな作家ひとつで食べていけないよ」
もちろん、僕は作家を本業として副業の何かを考えていた。しかし、混乱していた。
やりたいことへ突っ走るか、やりたくない方向にイヤイヤ走るか？
そんなときだった。僕がそのようなことを考えて品だし作業を行っているとき、いきなり僕は尻に何かを刺された感じがした。
振り返ると、一人の少年がにこにこしながら立っていた。
彼はふちが青のめがねをかけて、坊ちゃん式の髪の毛に笑顔を絶やさない少年だった。
僕は彼にニヤッと微笑む。すると少年はこちらを見てニヤッと返してきた。そして僕が後ろを向いたときに……。
また尻に指を刺された。彼は僕に浣腸を成功したことを見て、喜んでいるようだ。
「おいおい……」
笑いながら僕は言った。少年は笑っている。
と、そのときレジの前にお客様が並んでいた。僕はレジ担当なのですぐにそこへ向かう。すると、その少年も走ってくるではないか。
少年は僕を何かの研究対象のように、ニヤニヤしながら僕を見ていた。
と、そのとき笑顔がまぶしい女性がニコッとしながら少年に言った。
「駄目よ、邪魔しちゃ」
どうやら彼女は少年の母親らしく、これまた笑顔を絶やさない女性だった。
レジを終えたとき、少年はこう言って別れた。
「バイバイ」
僕も言う。
「バイバイ」
まさか、この少年の出会いが短いようで濃い思い出を作るとは思わなかった。それだけでない、少年の発言ひとつひとつに僕は今までの自分を覆すようなキッカケをつかむとは思わなかったのである。

少年はその後も１週間に１回、顔をだしに来た。彼は浣腸こそもうしなくなったものの、代わりにこういう口癖を言う。

「仕事ないの？」

最初、この言葉を聞いたとき驚いてしまった。なぜなら小学生の口からそういうとは思わなかったからだ。しかも品だし（商品を倉庫から売り出し現場に持ってくる作業）では、僕は何も言っていないのに、勝手に手伝ってくれるのだ。

いつしか僕は彼に簡単な仕事を任せるようになった。

こうして、彼と短いようで濃い話が始まる。次は僕の彼に出会うまでの自分と、出会ってからあることを彼の口から聞くまでの自分自身について触れてみよう。

2 僕の昔

1 青春

僕は北海道釧路市で生まれた。名前は賢い太郎で賢太郎。

僕ははっきりと覚えていないが、３歳のころに一度、海に入りそうになって自殺を図ったらしいのだ。そのときたまたま遊びに来ていたお姉さんにすくわれたそうなのだが……。

まあ昔の僕と来たらひどいものだ。例えばスカートをはいた女性が僕の前に現れたとする。そしたら僕はスカートの中に入るのだ。

あのころ、女性のスカート（ロング）というのは僕にとって秘密基地だった。スカートの中は基地だと思っていた。ウルトラマンが大好きだったので、宇宙人や科学特捜隊の秘密基地があるように思われたのである。

しかし、僕には昔から悩みがひとつあった。それはアトピー性皮膚炎である。これは両親にとっても問題だが、何よりも毎日肌をかいていたくてしょうがなかった。肌をかけば傷口が広がりさらに悪くなるのをわかっていながら、僕は気がつけば傷口が赤く染まり、かさぶたのところも血だらけになっていた。

そしてそれだけではない。僕は親には堂々と自分の意見を主張できるが、他人には意見を言うことすらできない性格だったので、いじめを受けた。中学生になると、親友にまでからかわれ、本当に自殺を考えた。唯一楽しかったのは、学芸会で初のいじめ役を演じたことだ。いじめるというのはこんなに楽しいものなのかと思ってしまったほどである。いつもいじめられている

ので僕は常に思っていたものだ。「どうしてこいつらは僕をいじめるのか？」。しかし、事実は違った。いじめるのは実に楽しく面白いのである。自分がからかうことで、相手は嫌な反応をする。そこを漬け込んで人格否定する。そして相手が泣く。そんな姿を見ることやいじめっ子側の思い通りに行くことが、何よりも楽しいのだ。

僕が学芸会でいじめっ子を演じて初めていじめる側の気持ちがわかった。いじめられる子はやはりいじめっ子がいじめやすいような性質を備えているものである。何かされても誰にもしゃべらない、そういう子がいじめの対象となる。僕がまさにそうだったから。

もっとも苦しい中学校を卒業したら、いじめのない高校時代に入った。高校は本当に羽目をはずし、人前で堂々とバカなことをしたり、女子に叱られたりと、根っからのマゾヒストであることがわかったのだ。高校は友達多く、そしてくだらないことに情熱を費やしていたまさにバカな時代だった。

大学はその逆である。大学に入学すると、極端に友達が減った。

というよりむしろ自分から友達を少なくした。おかげで自分の時間を持つことができ、かつ自由時間が増えたからだ。自由時間に当てたのは読書だった。このとき合コンに一回も誘われず（当たり前だ）あまりお金を使って遊ぶことをしない代わりに、ひたすら読書と自分の将来について考えていた。

大学１年の１０月に入ったときだ。僕はアルバイトの掲示板に目

を通した。そこにひとつのバイト先が僕の前に止まった。

僕は気がついたら電話していた。これは無意識である。気がついたら電話していたのだ。その掲示板を見たとき、心の中で動揺が走った。胸が公衆電話に向かっているような状態である。

アルバイトの申し込みはたくさん行ったが、結果は全て駄目だった。理由はわかる。自分が乗り気でなかったからだ。しかし、そこは違った。ここは今思えば自分にとって転換点だったのかもしれないと思うくらい、心がワクワクしたのである。

それに今だから言うけれど、落ちてよかったといえる。採用に落ちるということは、より自分にとって都合のいい条件が来るようになるのだ。もしあ

なたが就職試験で不合格になったとする。それでも喜んだほうがいい。落ちたことに。落ちるということは自分にとってよくない条件とそこではたいした人生に大きな亀裂を与えるくらい、学べない場所なのだから。

その後、僕はアルバイトとして勤務した。最初は迷惑をかけすぎた。よく店長からお叱りを受け、お客様をたくさん怒らせて、まさに僕はクレームをもっとももらったであろう店員だった。実に今思えば申し訳ない。

それでも皆さんが一丸となって僕に接客を教えてくれた。

６月になること、僕は店を移転した。僕が勤めていたところはM 店というところだが、６月にS 店が開店するとなり、僕は家が近いこともあり、迷わずそこに入った。

S 店でも大量のクレームをもらった。お客様からは常に叱られ時にお客様を殺してやろうかとも思ったこともある。

しかし、徐々に僕は客商売の面白さがわかるようになった。特に面白かったのはキャンペーンの売込みだ。あれはゲーム感覚で行っていた。すなわち僕のセールスがよければお客様は商品を購入してくれる。たいていは駄目だったものの、１時間で５個も商品が売れたときは浮かれたものである。まさにこのときはこう思ったものだ。

「俺、やればできるじゃないか」

しかもキャンペーン商品や店長や化粧品担当の女性社員からこういわれたときはワクワクする。

「今日２個頼むね」

この一言だけで、僕の頭はものすごい速さで回転し始めた。

自分の描いていた通りに物を売れば、それが最大の喜びとなる。

俺にとって、商売に対する考えが変わってきた瞬間だった。

しかし、そのとき僕は大学３年生だった。大学３年生といえば、就職活動である。実を言うと僕は大学２年のころから自営業を営むことを決めていた。しかし業種が定まらない。それで焦っていた。

就職活動は当初、積極的に参加した。あちこちの就職説明会に出歩き、様々な人と会い、そしてやる気は満ちていた。

しかし、僕にとって就職説明会とは大学卒業後に自分が自営業を営む上での人事の参考にしか捉えていなかったのである。そう、おかげで自分自身に「何のために就職説明会に行ったの？」と突っ込みをいれるほど、僕は就職説明会を違った視点で見ていた。

ちなみに進路が決まっても就職説明会にはきちんと出るべきだ。

多くの人と出会い、学べる機会である。そしてそこの社長と出会えばなおうれしいぞ。というのも社長の話は一番僕にとって参考になったからだ。社長自らが出席するセミナーはぜひ参加して、仕事人の息吹を感じて欲しい。

僕は個人事業の道へ行き、自分で仕事を創りそして人々に自己実現のお手伝いをする（今まさにそれをしています。セールスレターという、商品を売り込むための文章を通して、僕はその人だけに合う独自の自分型事業を提案しています）。僕の決意は数多くの社長の声を聞くたびに固まっていった。今思えば本当に大アホなことである。別に誰も救ってくれなんて頼んでいないのに、勝手に僕自身が浮かれていたから。

しかし、そう決心しても揺らぐのが、周りからの声であった。

周りにそう決心しても「やめとけ」と心配していう人もいれば「好きな道を追求してみな」と励ましてくれる人もいる。正直言うが、どちらが僕にとってよき人かわからない。だが、心配する人が多ければ多いほど、決心も揺らぐ。僕はまた考え出した。

自分で事業を興す道に入るか、それとも・・・

今思えばどうして就職したくなかったのだろう？ 母は僕によくこうおっしゃった。

「それはお前の甘えだ」

確かに就職しないで大学卒業後もフラフラしながら、口だけ一人前になっていたら甘えだろう。

しかし、いったん僕は就職活動を秋に開始した。理由は単純で就職しなければやばいと思っていたからだ。そのときは本当に自分の本心を殺してでも行きたくない道に行くかどうか、考えた。でも、それは大きな間違いだということを自分の心が教えてくれた。

就職するためのエントリーシートを書くとき、どうしても自分自身に元気がなくなっていくのを感じる。もうそのときから２つの個人事業計画書を立てていたのだ。いうなれば優柔不断である。

エントリーシートを書けば書くほど、どんどん力も心も何かに吸い取られていく---まさにそのような状態だった。しかも就職口がないから焦るのでなく、自分の本心を押し殺して己にウソをついていることに焦りを感じていたのだ。

もうそれが限界に感じたとき、僕は投げ出した。エントリーシートを破り捨てて、チラシの裏に事業計画を書きなぐった。そしてそのときの自分の「気持ち」もノートに記した。自分のノートに悔しいことや死にたいと思ったことを記すのは大切なことである。僕はそれのおかげで何度自殺の危機から救われたことか、ノートはまさに神様そのものです。

そういう「優柔不断」の悩みを抱えていたときに、僕の人生を大きく変える出来事にひとつ出会うのだ。

2 変わった人の教え

日が沈んだ大学の入り口において、僕は口から無意識にある人に相談した。その人は周りから「ヘンな人」といわれ、僕自身も「ヘンな人だなあ」と思うくらい、変な人だ。

彼はブルース・リーに憧れてアジアへ渡り、修行して現在は自分で立ち上げたボランティア事業を立ち上げて活動している。その人をKさんと呼ぼう。

僕は無意識にKさんと話をした。

すると、ここからは箇条書きになるがじっくり見て欲しい。

1　ニートはかわいそうだ。なぜなら口に出すことは簡単なのに実行することに脅えているから。いきなり工ベレストを目指さないと駄目だという気持ちがニートの根底にある。本当は近くの山から徐々にレベルを上げていけばいいのに、周りからの圧力でいきなり工ベレストを目指すのだという気持ちに変わっていく。君（僕）も本当はひとつずつ目の前のことを解決しなければならないのに、いきなり全て（自分がなりたい未来）を口に出し、それでいて迷っている。ひとつ片付ければ自然とひとつ、ひとつと自分のなりたい未来が向こうから近づいて来るんだ。まずすぐにできて、何が一番やりたいのかはっきりしなさい。お金は自分で貯めながらそのやりたいことをまずひとつに絞って集中しなさい。

2　決めたらすぐ行かなきゃ。君は決めても「う～ん」だろう？　俺は違う。決めたら「即実行」（と、自分の胸を叩き、その手を僕に突き出す）しなきゃ。決めたことには必ず「賞味期限」がついているんだよ。

3　欲望に忠実になれ。素直になれ。先の不安をするより欲望に己に忠実になれ

４　君が「厳しい」といっていること、世間が「甘い」といっていることは全て「甘い」。世の中は厳しいと思っていることがあっても実は「大甘」なんだよ。それに世の中は９９％が不合理でできている。矛盾だらけなんだよ、世の中は。そこで生きていかなくちゃならないんだ。

僕は彼の話を聞いているうちに、足がしびれていつの間にか目から涙をこぼし、そして心が温かくゆれているのがわかった。今でも忘れられない、あの時彼がおっしゃったことを家に帰って改めて考えた。徹夜してじっくりと考えた。

・自分の欲望に忠実にする・・・

まず僕が書いたのは「１０８個」の欲望リストだ。１０８個書き出すのに２時間かかった。そう簡単に欲望は思いつかないものだ。
そして次に書いたうちにすぐ達成できるものと、お金と時間があればできそうなもの、年をとらないと無理なものなど、とにかく分けて考えた。１０８個のうち、３５個はすぐにできて叶うものだった。
１０個はどうあがいても無理だろうと思ったものだった。残り５８個はお金と時間があればできそうな気がした。手っ取り早く叶えるにはどれが最適だろう？
考えるにだけ考えた結果、やはり大学２年のころから個人事業の道に進むぞ、という決意がまた僕のところに戻ってきた。個人事業を行っている人たちは、僕が勤めていたアルバイト先によく顔を出す。その人たちから話をたくさん聞いた。それだけでなくこのような考えを持ってからはさらに強くなった。
「僕のすること全て事業として考えたらいいんだ」
そう、全ては自分につながった事業として考えるようになった。
こうして文章を書くのも僕の事業。アルバイトも事業。絵を描いて
公表するのも事業・・・とにかく僕が発信して相手が受け取るということ

を全て事業と考えたら、心がすっきりするようになった。

　こうして、事業計画は立っているものの、売上が全くない「心の個人事業」は十月に始動した。

　そのときである。もう一人の素晴らしい人に出会えたのは。