

## 立志式での樋口先生（前金剛小校長）のお話より ～夢実現～

六中だより



文責  
宮川英樹

2月5日（金）に立志式を行いました。

2年生全員の「立志の日の誓い」発表、代表の柿原さんの作文「私の夢」発表、保護者代表として小屋野さんからのメッセージ「仕事と家庭の両立」の後、現在、八代市の生涯学習課で社会教育指導員をされている樋口先生に「夢実現」というテーマで話をさせていただきました。

樋口先生のお話を、概要ですがみなさんに紹介します。

### ～お話の概要～

「あるレジ打ちの女性」（裏面に掲載）のエピソードを読んで、「彼女は夢を実現させたのか？」ということ、みんなで考えてみてください。

「置かれた場所で咲きなさい」という言葉があります。置かれたところこそが今のあなたの居場所です。

咲くというのは、笑顔で生き、周囲の人も幸せにすることです。

それでも、どうしても咲けないときもあります。そのときは咲かなくてもいいのです。その代わり、そのときは根っこを下へ下へと伸ばしている時期と考えるのです。きっと、次に咲く花は大きくなります。



「成功」の反対は何でしょう。「成功」の反対は「失敗」ではありません。「成功」の反対は、「チャレンジしないこと」、つまりあきらめることです。

チャレンジしている間は失敗します。動かなければ何も始まりません。失敗なき成功者なんていないのです。

すべての人が夢を持つことができます。夢を持つことは必要なことです。夢を持たない人でも、これから夢を持つために必要なこと、それは、「あきらめないという才能」を磨くことです。

高校や大学に合格すること、いい仕事に就くこと、いい暮らしをすることだけが夢実現ではありません。

高校や大学は、夢を実現してはくれません。実現は、あくまでもあなた自身です。

「自分が置かれた場所で咲く」ということも夢実現です。咲くためには、それなりの努力が必要です。

その結果、笑顔で生き、周囲の人も幸せにすることが夢の実現なのです。

夢実現への道は、生まれた時から始まり、終わりが無いということです。だからこそ、一人一人、自分が自信を持って歩める道を見つけ、スタートを切り、走り続けてほしいと思います。



## 【お話の中で紹介された「あるレジ打ちの女性」のエピソード】

その女性は、何をしても続かない子でした。田舎から東京の大学に来て、部活やサークルに入っても、すぐにイヤになって次々と所属を変えていくような子だったのです。

そんな彼女にも就職の時期がきました。最初、彼女はメーカー系の企業に就職します。しかし、勤め始めて3ヶ月もしないうちに、上司と衝突しやめてしまいました。

次に選んだ就職先は物流の会社です。しかし、自分が予想していた仕事とは違うという理由で、その仕事、そして、次の医療系の仕事もやめてしまいました。

そうしたことを繰り返しているうち、いつしか彼女の履歴には、入社と退社の経歴がずらっと並ぶようになってしまい、ついには、正社員に雇ってくれる会社がなくなってきました。

だからといって、生活のためには働かないわけにはいかず、派遣会社に登録しました。

そこで、彼女は新しい仕事先の紹介がきます。それは、スーパーでレジを打つ仕事でした。

当時は、今のようなバーコードの読み取り式ではなく、値段をすべてキーボードに打たなくてはなりませんでした。勤めて1週間もするうち、彼女はレジ打ちにあきてきました。

ある程度仕事に慣れてきて、彼女は「私はこんな簡単な作業のためにいるのではない」と考え出したのです。その時、今までさんざん転々として、それでも我慢の続かない自分が、彼女自身もきらいになっていました。しかし、頑張らねばと思っても、なぜか続かないのです。

彼女はアパートを引き払って、実家に帰ろうと辞表を出すつもりで部屋を片付け始めました。

その時、小学校時代に書いた日記を見つけます。そこに、「私はピアニストになりたい」と書いているのを見て、あの時の夢を思い出します。彼女は心から夢を追いかけていた自分を思い出し、日記を見つめたまま、本当に情けなくなりました。そして、泣きながらお母さんに話したのです。

「お母さん、私、もう少しここで頑張る」

彼女は、それからピアノの練習で身に付けた、鍵盤を見ないで楽譜を見るだけで弾けるという特技をレジ打ちに応用し、レジのキーボードを見ないで打てるようになるまで練習をしました。

そのことができるようになると、レジを打ちながらお客さんとお話ができるようになります。そうすると、いろんな事が見えてきました。

最初に目に映ったのはお客さんの様子でした。

「ああ、あのお客さん、昨日も来ていたな。ちょうどこの時間になったら子ども連れで来るんだ」とか、いろんなことが見えるようになったのです。

それは、彼女の楽しみにもなりました。相変わらず指はピアニストのようにボタンの上を飛び交います。そうして「この人は安売りのものばかり買う」とか、「この人はいつも閉店時間の間際に来る」とか、「この人は高い物しか買わない」とか、お客さんの行動パターンやクセに気付いてきました。

そんなある日、いつも安い物ばかり買うおばあちゃんが、5000円もする鯛（タイ）をカゴに入れてレジへ持ってきたのです。彼女は、びっくりして「今日は何かいいいことがあったんですか？」と話しかけました。

おばあちゃんは、彼女ににっこりと顔を向けて言いました。「孫がね、水泳の賞をとったんだよ。今日はそのお祝いなんだよ。いいだろ、この鯛」

「いいですね。おめでとうございます」うれしくなった彼女の口から自然な言葉が飛び出しました。

お客さんとコミュニケーションをとることが楽しくなった彼女は、レジに来るお客さんの顔をすっかり覚えてしまい、名前まで一致するようになります。

「〇〇さん、今日はこのチョコレートですか。でも今日はあちらにもっと安いチョコレートが出ていますよ」とか、「今日はマグロよりカツオのほうがいいわよ」などと言ってあげるようになりました。

レジに並んでいたお客さんも応えます。「いいことを言ってくれたわ、今から替えてくるわ」

そう言ってコミュニケーションをとり始めたのです。彼女は仕事が楽しくなってきました。

そんなある日のことです。彼女はいつものように楽しく会話を楽しみつつレジを打っていました。すると、店内放送が入ります。

「今日は、大変混み合います、申し訳ありません。どうぞ、あいているレジにお回りください」ところが、また放送が入ります。「重ねて申し上げます。どうぞ空いているレジの方へお回りください」ついに3回目の放送が入った時に、彼女は気付きます。どうしたことが、5つのレジが全部空いているのに、お客さんは自分のレジにしか並んでいなかったのです。

店長がやって来ます。お客さんに「どうぞ、空いているレジへお回りください」と言ったその時です。

「ほっといてちょうだい。私はここへ買い物に来てるんじゃない。この人としゃべりに来てるんだ。だから、このレジじゃないとイヤなんだ」「そうそう、私たちは、このおねえさんと話するのが楽しみなんだ。だから、ここに並ばせておくれよ」とお客さんは口々に言ったのです。

その瞬間、彼女はワッと泣き崩れました。

