

「とっておきのパン屋さん」

一般 星野 泉

その日は月曜日で、また一週間が始まるのか、という重い心持ちで、私はクラ イアント先に向かって歩いていった。情けないことに、いつも月曜日はこうなのだ。あるベーカリーの前を通りかかると、香ばしいパンのいい香りが鼻をくすぐる。美味しそうな香りに誘われてお店の方にふと視線をやると、テラスで水をやって いる感じのいい白人のおじさんと眼があった。青い瞳にドキドキしている私に向 かって彼は「オハヨウゴザイマス、マドモアゼル」と笑顔で朝の挨拶を投げかけ てくれたのだ！

びっくりするやら嬉しいやらで愛想笑いしかできずにその場を去ってしまった のだが、それからの私の気分の良さといったらない。「マドモアゼル」などと 言われたものだから、まるで自分がパリのリセエヌにでもなったような気分にな り、その後の仕事の面倒くさいコミュニケーションや事務的なやりとりすべて を楽しく運ばせてくれたのだ。

仕事が終わると私の足は自然とあのお店に向かって歩いていった。店内に入ると 雰囲気は良く、いろんな種類のパンがずらりと顔を並べている。何にしようか迷 っているとお客様と片言の日本語で一生懸命に接している外国人がいる。へさ っきのおじさんだ！彼はいかにもパン職人といった白衣姿でパンの美味しい 食べ方(どんなチーズに合うのかまで)や保存方法などについてお客様の質問 に丁寧に受け答えしている。それから彼は混んできた店内を察してかレジの女の 子の傍らで包装を手伝いはじめ、買っていくお客様すべてに「アリガトウゴザ イマシタ、マドモアゼル」「アリガトウゴザイマス、ムッシュユ」と素敵な笑顔を ふりまいていた。

昼食にそのお店で買ったベーグルサンドはとても美味しかった。美味しさを堪 能しながら私は思ったのだ。お金を払って何かを買う以上、人は金銭的な代償に なるだけの価値を求める。しかしいくら価値あるものを購入したとしても、店員 さんが不親切だったり態度がごうまんだったらどうだろう？ 私ならそんなお 店に二度と行かない。

あのベーカリーのパンは、とても美味しくて価格も良心的。しかもあのおじさ んのおかげでとても気持ちが豊かになった。自分が作ったパンへの愛情とそれを

買ってくれる人への感謝の気持ち―それを「サービス」という言葉で片付けてしまうのはあまりにも物足りないが、自分が精魂込めて作ったパンが美味しく食べてもらうには「ただ売るだけじゃダメ、それにプラスしたサービス心がないといけない」という基本姿勢を、彼はお店に反映させているのだ。つまり物質的な豊かさだけでなく、心の豊かさも売るということを。

もちろんおじさんはそんなことを常日頃意識してパンを焼いて売っているのではなく、あのサービスと笑顔は彼の人柄以上の何ものでもない。だって通りすがりの一〇Lにあいさつしてくれる素敵な人なのだから。