

## ホストの世界に学ぶ会話術 : 頼朝氏のオーラルヒストリー

梅崎, 修 / UMEZAKI, Osamu

---

(出版者 / Publisher)

法政大学キャリアデザイン学部

(雑誌名 / Journal or Publication Title)

Bulletin of the Faculty of Lifelong Learning and Career Studies / 法政大学キャリアデザイン学部紀要

(巻 / Volume)

9

(開始ページ / Start Page)

523

(終了ページ / End Page)

549

(発行年 / Year)

2012-03

(URL)

<https://doi.org/10.15002/00007835>

---

---

〈資料紹介〉

# ホストの世界に学ぶ会話術

—頼朝氏のオーラルヒストリー—

法政大学 梅崎 修

---

---

## 1 解題

本稿は、ホストとして第一線で働き、現在は経営者として活躍される頼朝氏のオーラルヒストリーである。演習授業の中で大学時代からホスト業界で活躍をするまでのキャリアを語っていただいた。このオーラルヒストリーの価値は、一般には知られていないホストの仕事を内部の関係者から聴けることである。頼朝氏は、個人業績による処遇が徹底した職場で如何に仕事を続けるかについて語っており、接客業の本質を捉えていると言えよう。この記録は、同じ業界の人はもとより別の業界で働く人たちにも学べる人が多いであろう。

頼朝氏の語りが多くの社会人の心を惹きつけるのは、氏がホスト業を通じてコミュニケーションの困難性とそれを乗り越えるノウハウを経験的に語っているからである。現在、多くの日本人は第3次産業に従事している。就業構造を考えても、顧客とのコミュニケーションが基盤となる仕事が多くなった。さらに、第3次産業の雇用吸収力の上昇は、結果的に仕事の質を変化させ、社会人が考える仕事能力も変化させていると言える。むろん、昔から接客業は存在しており、接客業における仕事の本質は変化していないと考えられるが、第3次産業における雇用拡大は、もともと接客業を希望し、接客業に向いている者だけでなく、希望していない者にも「そこに求人があるから」という理由で仕事を生み出している。結果的に、仕事能力の形成に対して不安を抱える社会人が増えてきていると言えよう。書店において多くの仕事関連の自己啓発本がコ

## 524 法政大学キャリアデザイン学部紀要第9号

コミュニケーション力を高めることを主張しているのは、読者の不安の反映だとも言える。

接客業の仕事の本質とその業界におけるキャリア形成や人材育成については、実態調査も少なく、わからないことが多い。製造業務や事務業務などでは、仕事経験や専門知識習得が能力形成に至る強い関連性がある程度実証的に把握されるが、接客業では人材育成と業績との関連性が弱く、明確ではないと考えられる。それゆえ、個人の生まれ持った資質だけが能力を決める大きな要因と考えられてしまって、キャリア形成の不安は高まるのである。

もちろん我々は、実効性がない安易な人材育成案を提案することはできない。わからないことはわからないままで、まずは多くの仕事経験の語りを公開することに意味があると考え。頼朝氏のオーラルヒストリーを〈資料紹介〉として公開したのは、多くのキャリア研究者に読んでもらいたいと思ったからである。

加えて、頼朝氏が語る仕事経験は、インタビュー調査を行う際にも役立つことを指摘しておきたい。インタビュー調査では、限られた時間で調査対象者と親しくなり、相手の信頼を得ながら知りたいことを聴くことが求められる。その意味では、ホストの仕事とインタビュアーの仕事は似ているのである。インタビュー調査がカンやコツとして“不器用な研究者たち”に伝わってきたことを考えると、調査者たちは頼朝氏の経験から学ばせてもらうべきなのではないか。インタビュー調査を志す多くの研究者や研究者志望の学生にも、このオーラルヒストリー読んでほしい。

最期に、法政大学卒業生の頼朝氏が、常に学生の目線に立って、学生の大学生活が変わるように話しかけてくれたことを記しておきたい。講義に参加できなかった多くの学生たちにも仕事について考えてもらうためにも、このオーラルヒストリーを公開した。お忙しい中、インタビューをお引き受け下さった頼朝氏に感謝申し上げます。

## 2 口述記録

### 大学時代の失敗経験

**梅崎** それでは、頼朝さんにお仕事について講義していただき、学生のほうから質問という形で授業を進めたいと思います。頼朝さんは、既にテレビとかで知っている人も多いかと思いますが、直接会うと、私が言うのもなんだけど非常にカッコいいなと（笑）。

**頼朝** 格好よく見せているだけです（笑）。

**梅崎** お仕事のこと、会話術など、いろんな形でお話を展開させていきたいと思います。それでは、よろしく願いいたします。

**頼朝** 皆さん、頼朝と申します。よろしくお願ひします。まず、そうですね僕の簡単なプロフィールといいますか。東京生まれなんですね。築地で生まれて、ずっと門前仲町というところで育ってきました。まあ、いわゆる江戸っ子ってやつなんですけど、あんまりそんなに「てやんでえ」とか、そういうのはボクらの時代にもございませんでしたね。

門前仲町って、ちょうどすごく都市化が進んでいる最中だったので、ボクが生まれた時はいい下町だったんですけど、今は結構ビジネスマンが住みやすいというか、……なんていうんだろうな、ビジネス街とのちょうど合間みたいな感じで、まあ自然もいっぱいあって、すごくいいところで生まれ育った感じがす。

ボクはね、法政一高です。今でも一高出身と二高出身だと、人間的なキャラクターが違うのかな（笑）。ボク等のときは、二高が真面目で一高はチャライといわれましたね、どっちかという。あと法女の方もいらっしゃってね。

最初、やっぱり1年間ぐらいは法政意識みたいなのを持っていてね、もちろん同じクラスになれば、外部の人とかも仲良くなったりはするんだけど、やっぱり最初ね、同じ出身の高校だけで集まっちゃってタムロっちゃうと、なかなか外部の友達ができなかつたりして。で、サークルに入るわけですよ。

ボクが入ったサークルは、2つあったんですね。一つはプロデュース研究会といって、音楽をやっていたんですね。ちょっとロック兄ちゃんをやっていて、

526 法政大学キャリアデザイン学部紀要第9号

本当は音楽サークルを探していたんですけど、なぜかその飲み会が楽しくてね。だいたいサークルが決まるなんて、その日の夜の飲み会で決まるじゃない。そこで何がやりたかったという、音楽をやりたかったという気持ちと、やっぱりその人たちと飲んでるのが楽しいなというのを秤にかけて、飲んでるほうの人を選んでしまったというか。ボクのロック魂はそこで終わるというね(笑)。そのぐらいの程度の音楽経験なんですけれども。

それで、イベントサークルだったんですね。どっちかというとなーパーティとかイベントよりは、自分たちで講堂を借りて、アーティストを呼んで、チケットびあなりに依頼してチケットを捌いて、いわばちょっと学生企業、かっよくいえばね。まあ、自分がステージに立てないかわりに、ちょうど裏舞台というものを自分で経験できたので、よかったと思います。

もう一つは、大学のサークルといえばね、やっぱりスポーツでさわやかにと。当初、僕は金髪で、すごいファッションをしていたんですね。薔薇の刺繍の入った真っ赤なシャツを着てね。どうしても大学生になったらさわやかになりたいということで、スポーツサークルに入ったんですね。そちらのほうはさわやかな空気に溶け込めないで終わっちゃったということです。

まあね、きょう会話術のお話をするにあたって、私にもそこそこ失敗があったというか。後で言いますけど、自分のキャラクターに固執し過ぎると、どうしてもつきあう範囲が狭くなってしまって、それだけやっぱり自分の可能性というのも、そこでは活かしきれなかったなど、いま思います。

## 外見力も大事！

プロフィールとからめてお話ししちゃいますけど、外見力はやはり大切です。今ね、私の知り合いで、男性の方にいろいろモテたりとか、人づきあいがもっとうまくなったりとか、そういった能力を向上させるセミナーとかカウンセリングを行っている会社を経営している女性の方がいます。いわば女性から見た男性像というか、女性から見て男性はこうしたほうがいい、ああしたほうがいいよといったようなことをアドバイスする。結構ね、高いんです。3時間5万円ぐらい取るんだけどね。

その中で一つの要素として、やはり外見力ですね。「人間は見た目じゃない」

と言いますけど、まあ私もね、一応大学を卒業してまだまだ十数年の若輩者なんですけど、一応社会の「社」の字ぐらいは見てきたんですけど、外見力は必要です。やっぱり人はね、立場のある人ほど身なりを見ます。

とくにボクは靴とベルトなどの小物。女性はね、やっぱりアクセサリーとか、その状況に応じてきちっと用意しておくということは、すごく大事だなと思います。やっぱり中身が大事だというけれども、人はその中身から派生する外見をね。やっぱり、扉として外見というものをものすごく判断する。清潔さとか、やっぱりその時代に合った洋服というか。お洒落か、お洒落じゃないとか、そういうことじゃなくて、きちっと時代の流れに対応できている人間なのか、人間じゃないのかという判断も、見る人によっては見ると思うので、すごく大事だと思います。

もちろんね、学生時代、自分で洋服を買うということは、やっぱり働かなきゃいけないと。アルバイトはね、まず絶ったことがないです。ボクは大学時代6年いたんだけど、まあ3年まで普通に行って、4年になって就職活動が目の前になって、で、休学を2年ほどいたしまして、まあ6年かかって独り武道館で卒業式。しかも、ホストの仕事に帰りにそのままね。「きょうは卒業式だから、早く上がらせてくれ」と言って。知り合いを探すにも、本当に2年下のサークルの後輩を探すのになかなか大変で、1人か2人、「一緒に写真撮ってくれ」と言って、一緒に撮ってもらって帰った覚えがありますけど。

### 嫌いな奴と付き合い

まあちょっと話が脱線しちゃうんですけど、バイトをすることって、友達以外のいろんな年齢の方と携われるわけです。まず学生さんとしては、ファーストチャンスになるわけですよ、うん。今考えてみれば、ふとね、やっぱりちょっとした年いったコックさんのおじさんの話だったり、ちょっとしたおばちゃんに飲み屋で会ったりするのは、今になってやっとわかったってことも結構あるので、早いうちから口うるさいおばちゃんとかおじちゃんの話は受け止められるような訓練をしたほうが、やっぱりいいと思います。

どうしてもね、うるせえなとか思うかもしれないんですけど、これもまた後で話しますが、やっぱりね、自分と同調してくれる友達というのは、本当に

大事です。素晴らしいです。でも、なんだろうな、自分とすべて意見が合う人とか、一緒に何かものを見て価値観が同じだとか、すごく素晴らしいことなんだけど…。ボクがここまでホストとして売れたのは、当時、もう大っ嫌いなホストのおかげです。でも、彼らによってのみ、オレが育ったといってもいいぐらい、ライバル、嫌いな人、大事にしてください。

ムカつくんだけど、自分とコンセンサスをとれない人って大事です。自分を否定してくれる人って、すごく大事なので、「ライバルは最高の教師」とでも言っときましょうかね。その人との縁を自ら絶つような真似はしなくてもいいです。必ず何かを残してくれるんで、うん、大事です。

## 休学の決断

ボクは先ほど言いましたように、大学卒業をする前に一回休学というのをし。就職活動を迎えるにあたって、皆さん、流れるように動き始めるんですけど、ボクは、ちょっと足を止めてしまったんですね。

ひとつは、あと1年しかないところに立った時に、学生として、ぜんぶやりきったのかと。もちろん勉強もだけれども、学生にしかできないことって結構あります。多分社会人になったら、これもできない、あれもできない、というイメージが膨らんできた。

ちょっとカッコいい話をする、このまま就職活動の時期に新卒として就職するのは、いちばんいいところに勤められるだろうと思ったけど、果たしてそれでいいのかな。わかるかな。法政大学4年生という一学生としてのボクなのか、一個人としてのボクなのか。一個人としての僕として採られた以上は、中身がなさ過ぎると。自信がない。

で、ある電通に入ったサークルの先輩にこういうアドバイスをいただいて、「自己PRと志望動機は、絶対つなげろ。一つにしろ」と。志望動機を聞かれても自己PRをしても、同じ一つのことを言えと。要するに、「自分は、こういう人間だから、こういう仕事がしたいんだ」という、シンプルな答えができるかと。でも、できなかつたわけ。うん。なんとなく遊んで、試験の時期になればなんとなく勉強して、まあ、アルバイトでもねえ、学んだ多少の経験はあったにせよ。そんなのがあったので、ちょっと1回離れてみよう。しかも、大

学時代のその時の友達も、全部ちょっと疎遠になってみようと。そうじゃないと多分、新しい世界を見えないんじゃないかということで、休学したわけです。

### 学校を越えた出会い

一応建前は、「音楽の学校に1回行ってみたい」みたいな。これはもう建前ですから、2ヵ月ですぐ辞めちゃいましたけどね。要するに、ちょっと自分の可能性を試してみたくなくて、とにかく毎日街に出たわけですね。

そうした時にたまたま、なんか変なモデル事務所のスカウトに引っ掛かって、これも一つだと思って、よし行ってみようと。そして初めて俳優やモデルさんという職業を目指す方々と触れ合ったわけですよ。「少しちょっと有名になればいいな」ぐらいで事務所に入って行ったんだけど、周りはみんな「這い上がりたい」というパワーのあるやつだったわけですよ。オレが衝撃を受けたのは、なんか上に這い上がってやろうとするパワー。

ウォーキングとか、端から客観的に見るとばかばかしいけど、でも彼らは本当に必死にやるわけですよ。それって、自分が学生時代に一緒に横に並んで勉強した、授業を受けている友達とかの姿勢じゃないわけ。見つけているわけ、自分のやりたいこと。自分が夢中になっていることを見つけている彼らの目は、ある種コワくて、ある種うらやましくて……。

恋愛に関しても……こんなことを言ったら、学生時代の友達に失礼かもしれないけど、大人なんですね。これは偏見かもしれないけど、学校とか、バイトとか、そういうこと以外で自分の目指す道を歩く同士達と携わる人たちって、多分知らない間に体でいろんなものを学んできたんだと思った。多分本人たちも意識していないかもしれないけど、すごく大人だったわけですよ、うん。

それで、モデル事務所に入ったんだけどね、まあそんな簡単にうまくいかないわな。たとえば、スーツのコナカとかあるでしょう。そのオーディションね、行きましたよ。全然、受かんない。コナカのあの広告はイメージ的に下積み時の仕事に思われるけれど、もうすごく難関です。22歳のボクではとうていかなわない、それこそ松平健ばりの、本当にスーツが似合う人たちがいっぱいいます。それだけ一つの仕事を取ることはすごく大変でした。

とにかくその1年で、本当にいろんな人たちと知り合うことができて、ボク



## 530 法政大学キャリアデザイン学部紀要第9号

の価値観もバツと一気に広がったわけです。もちろん、いっぱい遊びもしました。でも、僕は今でも生涯のなかで、21歳の時がいちばん自分の大事な時であったと思います。今のあなた達ぐらいの世代です。本当にその時がないと、今の頼朝はないというぐらい遊んだし、仕事もした。いわゆる社会にいったん先に飛び出てみたということだね、うん。

**詐欺被害がホストの世界と出会うきっかけ**

プロフィールの話が続けますけど、知人の紹介である中国人女性を紹介してもらったんです。その当時、ボクはその事務所から離れて、他の事務所で、じつは一応デビューをすることが決まっていたんです。ただ、デビューは決まったにしろ、この業界というのはスポンサーがどうしても必要なわけですよ。で、そういう人たちを探している最中に、その女性を紹介してもらったわけ。

その中国人女性が、じつは詐欺でね。家族単位で600万円やられちゃったわけですよ。もちろん、警察にもお願いして逮捕してもらって、その女性が何にお金を使ったかがわかったわけです。それがホストだった…。ホストクラブの飲み代がほしくて、私たちが騙したわけです。当然ホストなんて、一層嫌いになるわけです。元からホストには偏見があり、もちろん憎みもしたんだけど、結局、この業界と携わってしまったわけですね。

理由はよくわからないんだけど、誰にお金を使ったのかを見たいというもの一つあった。あとは縁かな、大学時代にバイト先でかわいがっていた後輩がホストをやって、「新しく店を出したから、手伝ってくれ」というわけです。「ホストクラブは」とは思ったものの、もしかしたらそいつを見られるかもしれないというね、好奇心があったのかもしれない。あとは、オレ自身も借金があって、まあこれが多分、就職活動をする最後の学生としての経験だろうと。

**昼の仕事と夜の仕事の両立、そして経営者へ**

ただ、就職活動をして、一応勤めもしました。ボクは、プロミスという会社に就職しました。当初、バブルがはじけて採る人の数も減ってきて、いわゆる「不景気だ」と人が言い始めた時です。全部メーカーやら建設やらがガーンと下がっている時に、一つだけ伸びている業界があったんですね。それが消費者金融。

ボクが入った時に一部上場しました。一部上場したから、社員にいろいろ還元がくるかなと思って楽しみにしてはいたんですけど、防災グッズのみだったです、ハハハ。まあ、そんなのでプロミスに1年間ぐらい。

ちょうど24歳の時は、プロミスで朝から働いて、夜はホストの仕事をしていました。これが、頼朝の人生のなかでいちばん「苦難の年」といわれる24歳です。でも、あの24歳がやっぱりあったから、今のボクがあるとも思う。

夜、プロミスの会社から勤めを終わって、1年目から回収に行かされるんですね。大手なので、いわゆる皆さんが想像しているような回収の仕方はしないんですけど、「とりあえず行ってこい。状況を見てこい」ぐらいのノリなんですね。要するに、日本人って義理堅い人たちで、お金を返さない人って全体の0.5%以下ぐらいなんですよ。あとはみんな返すんですね。

結局、回収に行って夜遅くなって、そのままシャワーを浴びて派手なネクタイに替えて、髪形もちょっと夜チックな髪形にして、夜勤めて。で、朝になると、今度は朝から回収に行くわけですよ。もちろん土日は会社が休みなので、土日結構集中して寝ましたけど、なんせいちばん寝なかった年かな。いちばん体力の培われた時かな。

その二足のワラジを履きながら1年間勤めていたんですけど、まあ、やっぱりホストの仕事を選んだんですね。どっちに自分を活かす人たちがいるか。その人たちがホストの世界を選んでしまったと。昔にホストをやり始めた人ってね、いろんな事情を背負っていたり、実は寂しがりやとかが多かった。ライバルなだけで、ちゃんと数字争いをした後、そのまま一緒にラーメンを食いに行っちゃったり。いわば「熱い人」というか、人間臭い人たちの集まりだったんですね。みんな、なにか人生に迷って来ているやつらが多かったんで、多分、人が恋しいというか。で、まあ10年間、一応現役をやりまして、その後に自分のお店を立ち上げました。

水商売って、みんな申告とかははっきりとしなかった。ただ、やっぱり一応大学生出身だし、ちゃんとやらなきゃな、という思いもあったりして、会社を立ち上げた。税金を払うために会社を立ち上げたのが最初なんですね。それが今の会社なんですけど。

今は、お店を経営したり、あとちょっとバーのほうもやっていたり、もう一つ、

今は携帯関係のサービスの小っちゃい会社を営んだりとかしているんです。もちろん現役時代、雇われる立場とは違って、経営者として人を使う立場になって、今もがいている最中です。このところあたりで何か質問があればどうぞ。僕について質問があれば、どうぞ。一応流れで縷々プロフィール的なもの話しましたので。

### あだ名のコミュニケーション

学生① 頼朝さんは、お客さまにあだ名をつけられるそうですね。

頼朝 ああ、よく知ってるね。

学生① あだ名をお客さまにつけることによって、新しく生まれるコミュニケーションとか、場の雰囲気について教えてください。

頼朝 多分ね、人間と人間の会話って、話しながら、考える時間をいただいて、いちいち考えながら返す時もあると思うんだけど、方法を考えている暇がないのは、皆さんもう御承知だと思う。これね、まず大事なベースです。もちろん、前もって「この人と会ったら、こういう話をするんだ」という用意はあるにせよ、何の会話が飛び交うかということは、あまり予期しないでしょう。基本的に感性というか、勘なんですよ。いかに右脳を鍛えるかというところにまずあって、「え、勘かよ？」と思うけど、勘なんですよ。

理屈抜きに勘で、経験という……こういうところはアカデミックに話をしなきゃいけないのかもしれないけど、なんだろうな。まあ、いいや。理屈的にちょっと言おうか。理屈的に言うと、まずその人を好きになろうっていう努力。

ボクらの仕事って、選ばれる仕事でしょう。自分たちが選んだ人と話をするわけじゃないんですよ。だから、まず生理的に全員受け付けられるかということ、そうじゃないわけ。でも、商売だからお話ししなきゃいけないし、相手もしなきゃいけない。だけど、やっぱり中には合わない人もいるわけ。だけど大事なものは、その人のいいところをまず探そうというのは、瞬時にはするよね。それもあんまり考えないで、決めつけるのもいいの。「僕は、この人のここの部分が好きだ」って、決め込んでもいいの。そうすると、次に何の動作になるかというと、ホメるのよ。そこが当たってなくても、ホメるわけ。

よくね、ウソっぽくホメられるのって、とくに女性とかあんまり好きじゃな

いようなイメージあるんだけど、でも女性はやっぱりホメられるとね、実際、悪い顔はしないわけですよ。そのなかで、その人の特徴。好きな目で見ると、特徴が見えてくるの。嫌だなと思う目で見ると、そこに必要のないものばかりのイメージになっちゃうわけ。だからまず、「オレは、きょう、この人のことを好きになるんだ」という気持ちで、まずひとつ携わっています。

好きなものには、あだ名をつけやすいはずなんですね。嫌いな人にもあだ名をつけられるけど、それってすごくない、マイナスのあだ名になっちゃうじゃない。だから、あだ名をつける癖があるけど、まずその手前で、その人の愛おしいなというところを見つける。その人のことを絶対好きになってやるぞって。普通、ホストは好きにさせる仕事だと思うじゃない。僕の場合は、お客さんのことを好きになろうと、愛してあげようという努力が実は必ずベースにある。気持ちというか、スタイルがある。その時も、絶対、他人からつけられてないようなあだ名をつけますね。

これって、何でもいいのよ。何でもいいんだけど、愛らしいあだ名をなるべくつけるようにします。そうすると、その人とボクとの関係性というのは、他にないオリジナルなものになるんです。秘密の共有というか、「あたし、こんなふうに言われたことないわ」という人に対して、印象が強く残るんですよ。そのつけた相手は、まず忘れないはず。同じような、自分が過去に呼ばれるような言われ方をした相手というのは、その中の一人でしかないんだけど、頼朝オリジナルのあだ名なわけだから、頼朝のことしかイメージが浮かばないわけですよ、そう呼ばれたら。そういった意味であだ名をつけるというのは、二人だけの共有物になるわけ。これが大事。ちゃんときちっと同じものを共有しているということにつながる。相手が喜ぶあだ名だったら、なおさらいいよね。それは一つのテクニックだよな。効果は、抜群だと思うよ(笑)。合コンのとき、絶対みんなにあだ名をつけたらいいよ。

最初、ちょっと恥ずかしい……たとえばね、どうしようかな……あ、君、いいキャラクターだなあ(笑)、タマゴリン。タマゴリンはね、最初いやだと思うのよ。多分5~6回会って、オレに「タマゴリン」と言われると、「自分でタマゴリンです。」と言うから、絶対(笑)。そうしたら、もう頼朝とタマゴリンのオリジナルラインがここで引かれるわけです。

不思議なことはもう一つ、これはボク、仕事をやっててわかるんだけど、きっとそのお客さんに新しいあだ名をつけられるということは、キャラクターも増えるんですよ。これはカッコいい言い方をしちゃうかもしれないけど、その人の価値観にもすごく影響を与えることでもあったりする。タマゴリンだったら、タマゴリンとしてのキャラクターを自分でつくるはずなのね。これって、すごく大事なの。

人間、キャラクターひとつだと絶対生きていけないし、成功しない。これだけ先に言っとくけど、ボクは十人いたら十人十色の頼朝を出します。だから10人のお客さんは、「ボクって、どんな人？」って聞かれたときに、多分十通りの答えが返ってくる。

### 同化する力・与える力

**頼朝** これ、話しちゃおうかな。今よく「私はこうだから」とか、「私はああだから」とか、「これが私のポリシーだから」とかいう人がいるでしょう。あのね、それを美德とする部分って、すごくみんなあると思うし、「あ、この人はこういうポリシーだって一貫しているな」というのがあると思うんだけど、多分職人以外あんまり要らないと思う。「私、こうだから」とか他人に言っちゃう人は、オレはあんまり伸びないと思うよ。

あるお坊さんが言っている言葉でね、「応化力（おうけりょく）」がある。その人、その状況、その時に合わせてどんな形にも変化できることって、一見お調子者に見えるけど、でも人間は一人で生きていけないという絶対的な定義があるとすれば、人と同化していくということは、とっても大事なんですよ。人と同化していく力があるかないかで、だいたいほとんど社会人として、うまくいくか、うまくいかないかとか、能力とかは別にして、ちゃんと人と一緒にきちっと生きていけるかが決まる。「オレはこうだから、合わせる」ではなくて、自分が合わせていかなきゃ。その能力を身につけないと。それで勝ち負けじゃないのよ。いいの。スッと自分が変わればいい。

だから、「私はこうだから」って言い切らない人生のほうが、いろいろ可能性ができて、いろいろ幅広くなると思う。「私、こういうの不器用だから」とか、「私、こういうの苦手だから」とか、口に出しても言わないほうがいい。その

ほうが、賢い生き方が多分できるんじゃないかな。

ホストの世界でも、そうなのね。「オレ、こういう売り方だから」とか、「オレ、こういうキャラクターだから」と言う人は、その得意なお客さんにあてれば、それは強いんだけど、でもね、いろんなお客さんから指名を取ることが大前提なので、それじゃだめなんだよね。

でね、自分の価値観が否定されたり、潰されたり、「本当はこうなのに」って思うことって、すごくストレスたまると思うんだけど、やっぱり大前提として人が喜ぶことがある。もちろん、打算があってもいいの。まず人が喜ぶことをすることの楽しみというか、そこはお金が派生しても、してなくても人を笑わせるのが好き。これから絶対、与える人が勝つ時代になってくる。これからは、与えたり、本当に素直に正義の感覚をもったりする人が成功する世の中になります。若いうちから人に与えて何かしてやる訓練とか持っている、本当に。本当にこれは嘘じゃなくて、多分自分により作用を与えると思うので。

例えばバイトしてお金の余裕があった時、あれ買いたい、これ買いたいとかあるじゃん。でも、月1回でいいから、他人に御馳走することを覚えて。他人に御馳走をし続けていると、運気下がらないから。これはね、ボク、若い頃から意外とできたのね。借金あったんだけど（笑）。

ある日、ホスト駆け出しの頃に営業に行こうと思って、いろんな女の子のお店とか営業に行くわけですよ。自分のお客さんになってくれませんか。その時、やっぱり両方売れてないからお金がなかったわけ。だけど、ボクは何をしたかという、もう借金まみれなんだけど、自分のアコムの枠が余ったから、それを下ろして貸してあげたの。で、1年半後ぐらいかな。そいつが売れてね、ずっと「ありがとう」って言うってくれるわけよ。他人に「ありがとう」って言われると、人間ってパワーがみなぎる。月1回、自分のできる範囲でいいから。吉野家の牛丼ぐらいおごれるでしょう、友達に、ね（笑）。ボク、それがあったからね、結構売れたのかもしれないというぐらい、自負がある。

その後、ボクもいろいろな考え方が変わる時期があって、やっぱり売れてくると自分に甘えてくるわけよ。いろんなところが緩んでくるわけ。女の子と、お客さんとかご飯に行っても出さない時期もあったわけ、変なプライドがあって。自分に値段をつけちゃって。そうすると、やっぱり売行が下がってく

るんだよね。

僕ね、ちょっと仕事でテレビ番組『サンデー・ジャポン』のジャーナリストを遊びでやらされるんですけど、ボクなんて全然ギャグで使われるんですけど、好かれているジャーナリストって、やっぱり聞かれている側の本人とのコミュニケーションがよくできていますよね。ただ、聞くんじゃなくて、さっき言ったとおりインタビューする側の人をまず自分が好きになるとか、興味を持っていますね。「よし、この人を好きになってみよう。とことんこの人を口説きたいから、きょうはこの人と同化しよう」みたいな気持ちをもって聞くのと、ただインタビューで聞いて「ああ、そうなんですか」というのとは、やっぱり違うと思うな。

### チームワークとしてのホスト業

**梅崎** お客さんがついてくれるというのが一つのお仕事内容だと思うんですけど、どういう組織でサービスをするのでしょうか。

**頼朝** 具体的に？

**梅崎** 頼朝さんが最初にこの世界に入った時は新人なわけじゃないですか。で、ナンバーワンになられた。それは一人でどんどん売っていけば、どんどんお客がついてくれるほうがいいのか、それともチームみたいな感じでやっているのか、その辺を教えていただければ。

**頼朝** なるほど。昔、ホストクラブというのはグループ制という形があって、売れっ子が一人ボスがいて、だいたい4～5人ぐらい下に人をつけるわけです。たとえば頼朝グループだったら私が従えている7～8人の飯も食わせるわけですよ。お店の規則としては誰が指名をもらってもいいんだけど、ボクが連れてきたお客さんに対しては、ボクが可愛がっているホストに振る。——振るという言い方は変なんですけど、お客様に指名を選んで頂くんだけど、「この中で選んでください」というように決めてしまう。大きな釣り堀の中に更にいっぱい仕切られた枠があって、「この枠の中で魚を釣ってください」というような流れが多かったです。

昔のホストクラブが何でそういうグループ制だったのかということ、やっぱりチームワークがとりやすいのもあるんですが、役割的なものでいうと、お客さ

んを楽しませるといふことと、あと売上も上げなきゃいけないわけですよ。だから、隣についているだけでお客さんが喜ぶ指名者と、飲み係というか、ヘルプっていう指名者以外のホストもいる。みんな飲み線ヘルプと、ギャグ線ヘルプと、あといちばん大事なのは副担当という役割があるわけですよ。「頼朝じゃないんだけど、頼朝の身がわり」みたいな感じで話を聞いてあげることのできるホストを一人つけておくと、結構いいわけですよ。身代わりというか。

どういうことかという、お客様って自分の担当者には本音を言うことって少ないんです。まあ、これって女性心理、いっぱいきょうは女性がいらっしゃるのであれだと思うんだけど、好きな男に全部、惚れたての男に全部自分の我が儘を言える？嫌われたくないというのがベースにあるでしょう。だから、あんまり自分の本音って言えないと思うのね。で、気に入った指名者に対しても一緒です。お客さんて一見、指名者にガッと「あなた、ああしなさい、こうしなさい」というイメージがあると思うんですけど、やっぱり好きで来ているから、「いい自分」でいたいので、その担当者には言わないの。

そこで副担的なヘルプに、間接的に自分のしてほしいこととか、自分の不満とかを言うわけですよ。副担当者の方もわかっていて、それを聞いてあげるのが仕事なんです。いやらしいぐらい本当に社会の構造と一緒に、直接的交渉というのは必ず何かトラブルがあるので、副担当が介在することによって、ちゃんとフォローをしてくれるわけですよ。ボクが直接、「君のためにきょうはプレゼントを用意してきたよ」と言っても、多分疑う人は疑うわけ。だけど、ちゃんと第三者がそこにいると、「本当にあの人、きょうどこかのブティックで買っていたよ」という一言があるだけで、具体的なフォローがあるだけで、「あ、そうなんだ」ってなるのがパターンなんです。

これは、僕のホストの仕事秘術というか、恋愛秘術にもつながるんです。たとえば男性諸君にも自分の彼女ができたとしたら、必ずその彼女の友達とも仲良くなってください。1対1ではなかなか見えないものがいっぱいあるわけ。たとえば、自分の彼女が何か黄色信号とか不満信号を出しても、なかなか直接的には読み取れないものがいっぱいあるわけですよ。それはボクらも皆さんも一緒に、相手の気持ちかわからない、どう考えているのかわからない、何しているのかわからないってあるでしょう。そうするとね、やっぱり彼女の気持ちか



黄色信号になった時と違ってね、ポツと友達が「そろそろヤバイわよ」とか、「この間、合コンに行ってたわよ」とかって、言ってくれるのよ。

それは最初、その友達にとって、僕に対するイメージが例え悪くても、その友達にとって自分の友達の恋愛はゲームなのかもしれない。ポツと「ヤバイよ」と言いたくなるのが女性なの。でしょ。思わず言っちゃうでしょ。その一言は、すごく的確なアドバイスができる。だから、ホストの仕事なんかもろにそうで、必ず本音を言わせる相手がいる、その相手から情報を得て、自分は何も聞いてなかったかのように相手の要望にそのまま添ってあげる。「そういうこと、ツーツーなんじゃないの?」とかわかっていても、間に人が一人、二人入っていると、そうなのかなと思うのが、やっぱり人間の心理なので。

たとえば「今日は、シャンパンを入れてください」とか、じつは指名者が直接あんまり言わないの。副担当者やヘルプとかが、「シャンパン入れて担当を席に戻そうよ!」というほうがよい。恋愛もね、もう1対1とする時代じゃないのかもね。ヘルプを使ったほうがうまくいくんじゃないかと私は思うわけです(笑)。うん、ヘルプは大事なんだよ。ホストクラブは、そういう構造になっています。

ただ、グループ制って、あんまりわかりやす過ぎると女性も構えてしまう。時代の流れとともにグループ制というのは、ほとんどもう今はないです。いろんな人が席について、いい店であればあるほど、どんな人間同士の組み合わせでも、それがきちっと阿吽の呼吸のようにできているのが理想です。

基本的に1対1で楽しませるものではないというのは、やっぱりどんなに素敵な人でも、20分ぐらい喋ると1回飽きるわけです。どんなにかっこいいホストがついたとしても、やっぱり飽きるわけですよ。だけど、ホストクラブの構造というのはその飽きが来ないように、きちっとちゃんといい展開がある。隣に座る人とか、自分の背に座ってくれる人もポンポン替わるから、よけい飽きも来ずに、また「早く帰って来ないかな」という担当者に対する飢餓感もちゃんと残しつつ展開ができています。

ずっとデートしてると、同じ相手で、どんな好きな人でも、同じものをずっと見てると、やっぱり新鮮さというのは致命的に下がってくるわけじゃない。だけど、いろんな人がポンポンポンっているというのは、やっぱり飽きないと

か、遊びとしてはうってつけな環境にはなっているんでしょうね。一応、お目当ては1人いるというのはあるんだけど。ただもういま時代的にここ10年、ボクずっとホストの世界を10年間見てきたけど、その部分において女性の変化があります。ある意味深いところでは潜在的には女性の方がもともと男性よりイニシアチブをとることに長けている部分は無論ありますがね。。それとは別にです。

## 女性の遊び文化

頼朝 ボク当初、法政で労働法のゼミを学んでいて、男女雇用機会均等法の研究。研究といっても何にも覚えてないですけど、一応勉強したわけですよ。「これから女性は、もっと男性と均等になっていくんだ」みたいな流れから、本当に女性の成長といたら、表だった遊び。偉そうな言い方をしちゃって申しわけないんですけど、やっぱりね、女性の遊び方が変わってきています。昔でいう、一人の男に夢中になって、貢いでみたいな遊び方をする女性は、少なくなっています。やっぱり遅くなって、もちろん社会進出でいろいろな経験をされているし、女性の遊びの文化ってこれからだと思うんですね。

男の人が、女性のいるところでいろいろ遊ぶっていうのは、これは昔から歴史があるわけですよ。だから、男のほうが遊び方はうまくて当然なんです。女性がそういった遊び方をするならば、ここ40年、50年ぐらいの話なんですよ。歴史が浅い。でもここ10年で、やっぱり遊び方が変わっている。その飲み屋で、自分のタイプじゃなくて、仕事ができる人を指名するんですよ。自分が惚れてはまらないように、要するにここで楽しめる相手は誰かというように選ぶんです。もちろん、好みはあるんです。あるんだけど、そういった女性が増えてきている。

仕事ができる男を指名すると、結局その人が仕事かできるから、気に入ったヘルプとか、かっこいいヘルプとかもつけてくれるわけ。仕事ができるから。空気が読めて、今そのお客さまがどういうニーズを持っているのかがわかる担当を呼ぶ。お目当てじゃないんだけど、「今日は任せたよ、うまくやってね」というようなホストを選ぶようになっています。

うちのお店は結構、OLさんとか、女性経営者の方もよく来られます。女性

の経営者同士で貸切りになったりする。女性もこれから社会進出していくのに、絶対遊び場って必要でしょ。ボクら男だったら「いつかは銀座のクラブで」みたいなのがあるんですよ。自分の成功のご褒美として行く場所として、うちらホストクラブも成長していかなきゃいけないですよ。だから、ホストクラブは「女性の銀座」というのを目指さなきゃいけないと思う。

ビジネス交渉なんていっぱいあるので、銀座のクラブで結構、話を決めちゃうんだから。だから女性も当然、ビジネスの交渉まではいなくても、いろいろコミュニケーションをとる場所として、またお互いの成功を確認する場所として、ホストクラブを使って欲しい。そういうふうになっていけば、ホストクラブも水面下から水面に上がるような、貢献できるような職場になっていくと思うんですけどね。日本って、まだ女性が若いイケメンをパートナーとして連れて来たりするということに、恥ずかしいとかいうのがまだあると思うんですけど。

#### ホストは第4の他人

**頼朝** あとね、ホストクラブって、日本と台湾と上海ぐらいでしかうまくいってないですよ。まず、なんでヨーロッパとかアメリカにないかという、当然これは生活の中にレディファーストがあるから、男性がきちっと女性を喜ばせているわけですよ。女性が喜ぶことを男性が素でできると。でも、日本女性はやっぱり昔から二歩、三歩下がってみたいの世界なのでね。だから多分、女性のフラストレーションからできたカルチャーというかサブカルチャー、文化なんじゃないかと思います。

根本的にはホストクラブが何か大したことをやってきた訳ではないと思うんです。ある程度、何人かでお客さんを楽しませる。基本的には、まずお客さんの状況とか、心情とか、そういうものがすごくキーポイントになって、その中で楽しませ方が変わってくるわけです。やっぱりホストクラブも真面目な話は結構することはあるし、きょうは飲みたいからバカ騒ぎしようというものもあるし、きょうは泣かせてというものもある。まあホストクラブって、さながらサンドバックみたいなもので、ボクは、「ホストは第4の他人」と言っているんです。

家族、恋人、友達、で、我々みたいなホストが第4番目の他人。ホストクラブっておもしろいのは、家族にも、友達にも、恋人にも言えないことを、結構意外と担当のホストに言えちゃったりするんですね。この心理って何なのかなと思ったときに、やっぱりホスト遊びしているってことは、女性はそれを表立って人には言えない、隠しておきたい存在でしょう。そうすると、何故か結構言えないとも言えちゃったりする。愛されるのは、恋人に愛されればいいし、温かくしてもらうのは家族にしてもらえばいいし、だけどこの三者でも満たされないものが、今あるんだなっていうことは、この仕事をやって、すごく思いますけどね。だから、コミュニケーションのとり方としても、までに遭遇したことないキャラクターでなきゃいけない。友達にもいない、恋人にもいない、家族にもいないキャラクターというのをつくっていく必要があるんです。ボクらもやっぱり演じているわけですね、当然。やっぱり「その人に合わせた、いちばん喜ぶ頼朝って何かな」って当然考えるわけで、当然いろいろな形、種類になっていく。

でも、この仕事をやっているのと、どれが自分だかわからなくなってくるというのがあるわけです。よく役者さんがいろんな役をいただいて、台本を読んだ時からその役になりきる。あの現象って本当にあって、結構何というんだらう、わからなくなる。本当の自分はどれなのかわからなくなっちゃったりすることがあったりして。コントロールしようと思った時もあるんですけど、なんかね、コントロールの仕方がわからないんです。だから、その時その時の自分が、自分なんだなと思うようにしています。ただ、本当に価値観は多様になりました。

ボクね、これは半分冗談で半分本気ですけど、多分ね、誰とでも結婚できると思う。そのぐらい、どの人とかでもちゃんと、ある程度関係性をもつことって、できるかなと思います。それが、強みです。やっぱりコミュニケーションのとり方というか、そういうものって、すごく夜の商売で学んだことが多かったなって感じがします。だからボク、男性客も多いし、60歳のおばちゃんのお客さんもいるし、親子指名もいただいたことがあるし。だんだんね、この仕事をやっているとなりに行き着いていくかということ、今ちょっとね、ボクは現役を離れているんだけど、現役の後半あたりは、恋人とか夫婦でボクを指名をして頂けるようになったんですね。「今、喧嘩しているんだけど、どっちが悪いと思う？」

とか（笑）。なんかそういう相談を受けたりとかして、後半は結構おもしろかったですね、うん。相談をしてきてくださるんです。

### 疑似恋愛のリスク

**梅崎** でも、疑似恋人関係になっちゃうと、ちょっとリスクが発生するんじゃないかなと思います。

**頼朝** そうですね。じゃ、その辺のお話を申しませうかね。当然、ボクらはお客さんを楽ませることと同時に、仕事って何かというと、売上をたたかなきゃいけないわけですよ。売上をたたくためには、ある程度やっぱり、いわゆるエースといわれるお客さんが必要になってくるわけです。ある程度、どんと使ってくれるお客さんがどうしても必要になってくるわけです、うん。

で、ボクなりの、いいホストと悪いホストの差というのは、毎月の売上を同じ人にばっかり頼っているというのが、良くないわけです。毎月やっている、やっぱりお客さんにも限度があると。当然、100万円単位以上のお金を毎月使うようなお客さんは、当然イロは求めてきますよ。友達には、そこまでお金を使いません。普通の飲み屋の、ちょっと行っただけのお兄ちゃんには、よっぽどそのお客さんに余裕がない限りはお金を使わないですね。

で、いろんなお客さんがいるわけですけども、いいホストは、やっぱりエース客を3人以上持ちます。何が言いたいかというと、ローテーションが組めるわけですよ。3カ月に1回ぐらい、どんと月末に登場してバンと使って、「また3カ月後来るわね」的な。それだけエース達がいっぱいできるかというと、ボクの法則だと、疑似恋愛というか……。結局、ホストが、「おれが疑似恋愛をしているぞ」ということを相手に悟られれば、やっぱりそこまではお金を使ってくれないわけですよ。

これ、結構真面目な話で、やっぱり真剣にちゃんと、お付き合いいたします。うん。だからちゃんと付きあったという信頼関係を元に、「私はこれだけ支度しなきゃ」ということが、この世界にはやっぱりあるんです。でもね、ずっと全部が全部、都合よく女性が一方的に使ってくれるわけじゃない。私が給料を貰うと、おねだりがそこで待っているわけです。やっぱりそれなりの、付き合ってるって基本的には平等なので、あなたの見栄は張らせた。だけど、のちの

ち「その給料で、何買ってくれるの？」って話になるわけです。ホストの僕から他のお客さんにはあり得ない、物を買って貰ったという事実が、僕の他のお客さんに対抗する（プライオリティ）を持てる。それがきっと重要なのでしょう。結局そんなんで、手元に金が残るお客さんと、残らないお客さんではできますよね。無職のヒモの方のほうが利益の率が高いですよ（笑）

梅崎 う～ん、リスクを回避しつつ、サービスしていくわけですね。

### ナンバーワンの成功方程式

頼朝 ただ、ナンバーワンって見栄を張ることがすごく大事で、売上上位にいるっていうことが、やっぱり次のお客さんを呼ぶんですよ。ホストクラブは、いわば法則として平等じゃないんですね。「大富豪・大貧民」というトランプ、ありますよね。あれと一緒に。ナンバーワンとかナンバーツーは有利な立場になるわけです。どういうことかということ、やっぱりナンバーワンは売り出されるし、写真でも大きく出されるし、好きな時に席につけるし、やっぱりイニシアティブがもうあるわけですよ。だから、だいたい売上上位の人がさらにお客さんを取りやすいので、ホストクラブって絶対的なナンバーワンとかナンバーツー、ナンバースリーがいて、売れないのはいつまでたっても売れない。だから、本当にあるきっかけとかチャンスとかを逃すと、なかなか上にあがりにくい世界だと思います。

そうすると、ホストにも余裕が出てくると、みんな何で売れっ子を指名したがるかということ、そのホストに余裕があるからなんですね。自分に負担がかからず、遊んでくれるというのは、やっぱり売れっ子なんですね、うん。そういったシナジーが、どんどんできちゃうので、だからある程度、ナンバーワンは楽してナンバーワンを継続できるっていうふうにはなってきますね。

梅崎 一般的にも仕事は忙しい人に頼めと言われますね。

### パターン・尺・心理

頼朝 でも、恋愛相手。それはお金を使ってくれるお客さんでも、いわゆる疑似恋愛でもそうなんだけど、ボクの法則で絶対ね、6人以上は無理。6人以上は無理です。何故かということ、「女性は、週1回は逢わないとだめです」という、

544 法政大学キャリアデザイン学部紀要第9号

ボクの法則があるわけですよ。残りの一日は自身の精神整理の時間。でも、中にはいるよ。「月1回しか逢ってくれない彼氏がいるんだ」と、明るく言ってくれる人がいるわけです。でも、ボク的には週1回。

何が大事かという、必ず決まった曜日、決まった時間に逢う。また毎日の電話も、決まった時間に電話をとりあえるということが、これ、女性を目の前にして申しわけないんだけど、多分信用につながるんですよ。いろんな時間に連絡をくれるというのはいいんだけど、信用されるんだったら、いつも同じ決まった時間、また同じ日に逢える。「何曜日は、頼朝と逢う日」とか。そこが、相手の生活のなかにボクが入るといことなわけです。この同じリズム・パターンというのが、結局女性の安心につながるわけです。だよな。だめ？（笑）

**梅崎** なるほど…で、同じ曜日に順繰りでやっていったとして…。

**頼朝** 結構、コアなことを聞きますね（笑）。さすがの大学の授業なんで、無難な質問ばかりかと思ったら。

**梅崎** 個人的な関心で（笑）。

**頼朝** でも、本当にそうで不定期に連絡とれるというよりは、パターン化していく。もちろん、「連絡をとってない時間は何なのよ」という喧嘩になることはあるですよ。やっぱりそこは多分、無意識下の安心でしょうね。パターン化するってことは、ちゃんと一定のリズムで。そうすると、今度は安心から退屈にならないように今度は刺激を……テクニックで話すと男と女なので、ボクが押したりする時期もあれば、引く時期もある。

**梅崎** パターン化と安心。心理学的にも興味深いです。

**頼朝** 大事なことだと思います。必ずその人とおつきあいしたら、ちゃんと決まった曜日というのはいっぱいあっていいんですよ、他に。週に3日でも4日でも、毎日でもいいんです。ただ、必ず逢う日というのを一個つくったりすると、先ほど押し引きの話を途中でしましたけど、たまにちょっと彼女が調子に乗っているとか、逆にオレがだめだなど。両方あるんだけど、敢えてその曜日を、ずっと逢ってきた水曜日を、「あ、その日はちょっとごめん。もうだめだ。水曜日なんだけど、ちょっとだめだ」と言うと、相手はだいぶ心配しますよね。怒るか、心配するか、どっちかもあるんだけど、あんまり相手を調子に乗らせてはいけないし、ボクも調子に乗り過ぎちゃいけないんだけど、このパ

ランスをとるのに、決まった尺があるということが大事なんです。それが、「ボクと彼女の境界線」です。ボーダーラインというか、尺なんです。ここを基準に押したり引いたりができるという感覚なんです。

あまりうまくいってないカップルは尺がないというか、ボーダーラインというのかな、それがありません。ただのお互いの一方通行的な我良し恋愛独走ロジック闘争が始まります。自然に配慮された二人の空気感の認識からできた尺度から、今オレたちはいい感じなのか、悪い感じなのかというのを合わす軸というか、指標というか。これが大事です。そうすると、先ほどいったコントロールする術というのできるはずなんで、一つは逢う曜日、一つは会話の中でも、いつも同じような会話をお互い無意識にしていると。でも、「ちょっときょうは彼女の様子がおかしいな」ってこともあるわけでしょう。「あれ、ちょっと今日、彼氏の様子違う」って。それって、無意識にちゃんと尺があるからできている、察知できる信号なわけであって、そういうことが大事なわけ。

何も考えないでつきあっているということはないと思うんだけど、それを無意識にじゃなくて、頭の中でちゃんと整理ができると、自分がそこの恋愛で傷つくとか、別れたりとかした時も傷ついたりすることが少ないというか、反省材料になるというか、「なんで、私と別れたの！」って、ただ意味もなく泣きつづす無意味な時間が流れるとするならば、ちゃんときちっと処理ができる一つの要素になるんじゃないかと思います。

**梅崎** 基準があるから、その前後で心理が生まれる。

### 頼朝流・恋愛術

**頼朝** あとね、男性諸君、恋愛の達人になる第一歩です。モテない人ほど、本当に自分の好みにこだわる人がいっぱいいるんですよ。何が大事かという、将来自分の理想の相手と結婚したいとか、理想の相手とゴールをなし逃げたいとするならば、で、今その相手と絶対自分なんか無理だという人は、やはり好みを下げてでも、誰かときちっと恋愛をするということが大事。女性の心というのは、みんな同じなんだよ。この恋愛経験値の0のキムタクと恋愛経験値100の出川哲朗だったら、恋愛経験値100の出川哲朗、絶対勝てるんだよ。ドラゴンクエストの原理です(笑)。レベル1は、スライムしかほんと倒せないよ。



やっぱりそれなりの——例えばタレントの、ほしのあきが好きなら、ほしのあきぐらいの娘を落とすんだったら、やっぱり経験値が100以上ないとね。

**梅崎** ほしのあき、なるほど。

**頼朝** だから、ただ単に自分の好みを待っているというピュアな思想も、私は全然否定しないけど、より確実に自分よりレベルの高い相手との経験を積み重ねる。これは、女性もそうですよ。だから、常にたくさんの男性と携わっていること、たくさんの女性と携わっていること。自分の中でいろいろ、常に相手がいるということは、相手に失礼かもしれないけど、でも相手もそう思っているかもしれないからね。自分が本当に好きかどうか分からないのにつきあっているというのは、相手もそうかもしれないし。でも、後から好きになるということもいっぱいあるので、まずおつきあいもしてみましょ。大事なことです。結局それがどれだけ内容があったかが重要だと思うのです。前向きな恋愛は、自分の他人への愛情力や慈悲心を見つめ、磨く為のいい機会です。根本的には人間はそのために紡ぎあうのだと思います。エッセンスとしては結果ではなくプロセスがこれほど重要なものはないのです。独身の学びの特権です。

だから、彼氏じゃないからデートしないと、そうじゃないと思うな。やっぱり僕は結婚するまではフリーだと思うので、いっぱい、いろいろな人と恋愛しようと思います。男の心も女の心も、みんな持っているものは一緒なんで、その異性の心を理解するには、きちっといい恋愛を経験してくださいということです、はい。もう申しあげません。

**梅崎** 何か質問ありますか。

**学生②** たくさんの女性が周りにいらっしやると思いますが、人を好きになったりしないんですか。

**頼朝** あるよ（笑）。恋するって、ちゃんと（笑）。

**学生②** でも、家族は……。

**頼朝** そうですね。今ボクは現役から離れているので、今は本当にきちっとした恋愛がしたくて。僕、2月に別れちゃったのね。でも、誰とでもつきあえるんだけど、やっぱりボクも40歳手前になって、結婚相手を考えるわけですよ。誰とでも結婚していいんだけど、やっぱり好みがあるよね（笑）。でもオレ、掃除のおばちゃんでも絶対結婚できると思うんだよね。その辺があれなんです

けど、ちゃんと恋愛しますよ、うん。

ただボクは逆に他の人よりもハンディを背負っている。いろんな女の人がいっぱいいるとかじゃなくて、「知り尽くされそうだから嫌だ」という意見がある。「そんなことないよ」と言っても、世の中でいちばん信用されない男かもしれないよね（笑）。

だから、このハンディを乗り越えます。基本的に自分の試練とか嫌なことに対しては、僕は、すごく詩的態度なのです。喜んでそういうハンディとかを楽しめるタイプです。まあ、将来誰と私が結婚するのか、楽しみにしててください（笑）。「なんだ、顔だけじゃん」とか言われると、嫌だね。

学生② ほしのあきかもしれないですね。

頼朝 ないでしょう。お会いしたこともない方とはさすがにどうにも（笑）。

学生③ 本当の恋人とお客さんとを区別というか、本当の恋人だけにしかしないようなことってありますか。

頼朝 はいはい。もちろんね、肉体的なことはもちろんですが、一般論としては必要だと思うんですね。あとは、分けていること……お客さんも自分の恋人のように扱っちゃいますからね。何だろう。でも、彼女がいて、自分のお客さんもいたとしたら……多分いちばん大事な違いは……あ、自分の家に上げなかった。

いろんなキャラクターを出しているじゃないですか。だから、一般的には彼女には本当自分というものをちゃんと見せられるか、見せられないかということだと思いますね。だから、やっぱりその人しか知らないボクというのを、いかにちゃんと素直に、僕はこういう弱いところと、こういう見栄を持っているんだというのを、ちゃんと素直に話せる相手は彼女しかいないし、あとは演じている部分だと思うので、やっぱりそこかな。でもそんな相手にも100%自我で付き合える相手はいないと断言しておきます。自分のイズムには関係なく相手への慈悲心や思いやりを生みだすいい練習です。応化力です。自分の付き合っている相手に対してぐらい出来るだけ自分が変わって合わせてあげましょう。

あ、御質問に対してもう一つ、余談ですがボクは、お客さんといるときは、やっぱり常に眼力（メヂカラ）は絶えずやっているの。あ、そう、眼に力が入らなくなる、彼女には。お客さんに対しては、ずっとこうしていますから（笑）。

あなたに対してもこうしますが、彼女にはもう眼力ないです。

### スランプ脱出は一人一人のお客様から

**梅崎** 経営者の頼朝さんから見て、ナンバーワンって長く続けられないと思った時、肉体的な限界があったりするわけですね。それから、さっきサンドバックになるとおっしゃっていたけれど、ストレスもたまると言うんです。

**頼朝** ボクの場合は、体力的なものでしたかね。ナンバーワンのホストにとって、多分いちばんのストレス解消って、やっぱりナンバーワンになることなんですよ。それしかないんですね。だから多分、売れてない時のほうが精神的限界はくると思います。売れている時に、僕には精神的限界はないと思いますね。

人は、やっぱり多くの人に指名されて、売上が上がって自分が光を浴びているうちは、そんなに精神的ストレスは感じない。やっぱりホッと休みたいときはいっぱいあるんでしょうけど、ホストをやるような人って、もともと自分が賞賛されて上にいきたい人ばかりなので、そこで疲れたとは思わない。体力のほうが先に来ると思いますね。ボクは、内蔵じゃなくて喉に来てね。扁桃腺がタバコとお酒でボロボロになって、結局手術をして取ったんですけど。

ボクもスランプいっぱいあったんだけど、その前のナンバーワンと次に売れる時のナンバーワンは、やっぱりキャラクターとか仕事の仕方全然違ってきますね。ボクはスランプになったとき、指名数にこだわったんですね。指名数だけは落とさないようにしようと。要するに、お金を使わないお客さんとかもいっぱいいても、そういうお客さんをないがしろにしない。ナンバーワンを取るための数字が、たとえば月に300万円だとしたら、今までは1人、2人がドンと使ってくれたら目標達成だったんですけど、それを1人10万円ずつとか、20万円ずつとか細分化していくことにこだわった。より長く続いてナンバーワンにいるというのはありますね、うん。

やっぱり多くの人から指名をもらっている人間のほうが長く続き、同じ相手を接客すると、そのホストも疲れちゃうんですね。だから、いろんな人とめぐり逢えるというのがいちばん楽しめるし、いろんなお客さんの接客ができるというのが、長く楽しくて続く秘訣じゃないですかね。月並みですけど。

**梅崎** 接客業の本質ですね。長時間、どうもありがとうございます。(拍手)

---

**ABSTRACT****Conversation skills in a host's world**

— An oral history of Mr. Yoritomo —

Osamu UMEZAKI

---

This paper is an oral history of Mr. Yoritomo, who works in the front lines of a club which provides male companions for women, and is a dynamic entrepreneur now. The advantage of this oral history is that an internal person, in general, speaks about a host's unexplored work. He describes the difficulty in communication and the skills which solve this difficulty through the experience of host business in this oral history. His career talk will be useful to the hearing investigators, the students who decide for their career and the workers in service trade.