

○設楽氏： はい。さっき柿沢さんがおっしゃったのが、本当に僕も同感で、実際僕の畑でこういうことがあったんですね。ネギが食べられない子がいて、ネギ掘り体験をしたんですよ。ネギを掘ったら、目を離したときに、自分が自分に土寄せをして、自分がネギになっていたんですね。

○西居氏： 入っていたんですが、畑の中に。

○設楽氏： はい。

○西居氏： やりますね。

○設楽氏： なんか「ネギの気持ちになっていた」と。

○西居氏： はい。下のほう白くなっていませんでした？

○設楽氏： なんかね、「よく見たらなっていた」と言いたいんですけど、でもその子、本当にベタな話かもしれないですけど、そのあとネギが食べられたんですよ。お父さんがすごいびっくりして、じゃあそもそも何でこの体験に来たんだろうと最初思ったんですけど、野菜が嫌いだと言っていたので、それ知らなかったんですけど、自分がネギの気持ちになったら、ネギが食べられたと。それって、僕には全く発想がなかったですし、それを見たときにすごいなっていうのがやっぱりありましたよね。

そういうふうに、自分たちが伝える側、伝わるように頑張っているというふうには思われがちなんですが、結果的には、やっぱりいろんなことを自分たちが吸収しているということがたくさんあって、特に農家の立場から言わせてもらえると、人に伝えることというのは、農家は当たり前の作業しか言わないので、自分ではこれを伝えても、こんなの分かっているだろうって思ってしまうがちなんですね。わらをひくとか、種をまくとか、そのタイミングがあることを、本当はみんなちゃんと計っているのに、そんなのは一切説明を抜かして、ただやっている、勘でやっているというふうに、ややもすると誤解されてしまう。でもそうではないということ。それをきちんと丁寧に説明すると、相手は、僕らが思う以上のリアクションをとってくる。農家の人というのは、単純に作り手ではなくて、病気になったら、やっぱり親の立場もありますから、すごい心配なんですよ。良くなってほしい、医者はどこだ、でも医者はない、だったら自分で処方しなきゃいけない、どの薬を使えばいい、薬は使っちゃいけない、有機栽培だから駄目だ、いろんなものがあります。

そういったことを考えているということは、まさに子供を育てているのと同じなんだということは、そこで実感できると思いますし、それを子供たちに伝えるというのは、その子供たちのレベルに応じた言葉づかいをしなければいけないので、これは非常に農家にとっては、僕にとってはハードルが高いけど、自分でその本質を勉強すれば、きっと叶うと思うんですね。

○西居氏： 素晴らしいですね。今のお話とは別で、もう少しご質問したいんですけども、私出身、大阪・堺なので、父から、父も商売人で、近所の人もみんな商売人なので、「喜んでもらったら、ちゃんとお金もらわなアカンで」というのが、私の幼少期の教で、すごくそれはいいことだと思うんですけども、お金もらえるぐらい、良いことをやってという。

いま取り組まれていることって、本当にボランティア的なことがかなり多いと思うんですけども、お金じゃない対価っていうのもたくさんあると思うんですが、それはどんなものがモチベーションの源泉になって、なぜそういうことをやりたいと思ったかというのを、すごく生き生きと話す姿から聞いてみたいと思ったんですけど。

○設楽氏： ですね。ボランティアが主流になってくると、やっぱり正直僕も家族経営ですので、僕がいなくなると、家の作業が滞ってしまいますから、本末転倒になってしまうということもありまして、最近はいろんな団体とコラボレーションをしています。それは単純に謝礼金が出るというのがありますし、ちゃんとビジネスとしてそこを成り立たせるようにするという、ある種のそういうテンプレートといいますか、そういうモデルケースをつくることによって、周りの農家も巻き込んで、これはボランティアだけじゃないんだと、だからこそ僕らにも伝える責任があるんだと、だからこそ僕らはもっと勉強しなければいけないんだと。

そういうのを自分のお尻を叩くというか、そうすることによって、先ほどのプレゼンでも申し上げましたが、す