

สารบัญ

บทนำ	7
เส้นตาย	11
คนขับแท็กซี่	35
บัตรสะสมแต้ม	53
เมล็ดพันธุ์แห่งความสุข	81
TAXI	107
ไม่มีความพยายามไหน ที่ไปล่าประโยชน์จริงหรือ	131
รสชาติของโซบะ	149
มืออยู่ แต่ก็ไม่มีทางจะมีได้	169
บกเรียนสุดท้าย	189
ชีวิตครั้งที่สอง	201
การเริ่มต้นใหม่	221
บทส่งท้าย	241
ประวัติผู้เขียน	251

บทนำ

ปีนี้ตารางงานแน่นมากเลยนะครับ

เสียงทึม ๆ แผงความกระตือรือร้นของดีเจดังแว่วมาจาก
วิทยุ

ขอบคุณค่ะ

แต่งเองหมดทั้งคำร้องและทำนองเลยด้วย ไม่ทราบว่ามี
รู้สึกอยากทำงานในวงการเพลงตั้งแต่เมื่อไหร่ครับ

ต้องถือว่าค่อนข้างช้าค่ะ พอดีพ็อซซึ่ก็итарมาให้ตอนอยู่
ม.ต้น...

แกรก...

ความผิดพลาดเมื่อกี้ของแบตเตอรี่ทำให้ต้องฝากความหวัง
ไว้กับบันเนอร์แล้วนะครับ ไม่รู้ตอนนี้แบตเตอรี่จะรู้สึกยังไงบ้าง

ไม่รู้ว่าเป็นเพราะใส่ใจซุจิที่นั่งอยู่เบาะหลังหรือเปล่า
คนขับแท็กซี่ที่รายน่าจะไล่เสียกันถึงเปลี่ยนสถานีไปฟังรายงานสด
การแข่งขันเบสบอลแทน

“เพลงของเด็กๆคนนี่ฟังไม่ค่อยรู้เรื่องเลยนะครับ”

คนขับแท็กซี่มองหน้าซุจิผ่านทางกระจกมองหลัง
ซุจิจิ้มแห้งก่อนตอบไปว่า

“ก็จริงครับ แต่เทียบกันแล้วผมอยากฟังรายการเพลง
เมื่อก็มากกว่าเบสบอลนะ”

“อ๊ะ ขอโทษด้วยครับ...”

ว่าแล้วคนขับแท็กซี่ก็เปลี่ยนกลับไปสถานีเดิม

...ไม่ทราบว่าคุณพ่อทำงานอะไรหรือครับ

เป็นที่ปรึกษาทางการเงินค่ะ

ฟังดูแล้วที่มาถึงจุดนี้ได้ก็เพราะคุณพ่อเลยสินะครับ
มาคุยเรื่องเพลงกันดีกว่า เพลง “TAXI” จากอัลบั้ม “Life is
beautiful” ที่จะวางจำหน่ายวันที่ 20 เดือนนี้เป็นเพลงแบบไหน
ครับ

เมื่อก่อนฉันเคยขึ้นแท็กซี่แปลก ๆ คันหนึ่ง แล้วตั้งแต่นั้น
ชีวิตก็เปลี่ยนไปเลย เพลงนี้เขียนขึ้นมาจากประสบการณ์
นั่นค่ะ

หรือครับ ฉันมาฟังกันเลยดีกว่า นี่คือเพลง “TAXI”
ของคุณ “YUMEKA” ครับ

มันเป็นเพลงที่ชูอิจิไม่เคยฟังมาก่อน แต่ก็ไม่ได้รู้สึก
ราคาญู

“ขึ้นแท็กซี่แปลก ๆ แล้วชีวิตก็เปลี่ยนไปเลยจ้ะนหรือ...”

ชูอิจิพิมพ์ำกับตัวเองแล้วผลอยิ้มออกมาแบบไม่รู้ตัว
เหตุการณ์เมื่อสิบปีก่อนที่เขาแทบจะลืมไปแล้วผุดขึ้นในหัว
อีกครั้ง

SAMPLE

เส้นตาย

SAMPLE

SAMPLE

“เวลาหนึ่งปีเหมือนจะนาน แต่เอาเข้าจริงแล้วก็แค่ชั่วพริบตา”

พอถึงปลายปีไม่ว่าใครก็คงรู้สึกแบบนี้ขึ้นมา แต่สำหรับโอกาสะ ทูอิจิ ที่เปลี่ยนงานมาทำอาชีพตัวแทนขายประกันแล้ว ความสั้นของระยะเวลาหนึ่งปีนั้นไม่ก่อให้เกิดความรู้สึกอื่นใดเลย นอกจากจากความอกสั่นขวัญแขวน แถมความรู้สึกที่ว่านี่ก็หนักอึ้งและบดขยี้เขาจนแทบจะแหลกลาญในทุก ๆ เดือน

อาชีพตัวแทนขายประกันนั้นต่างกันไปในแต่ละองค์กร บางองค์กรมีเงินเดือนประจำให้ แต่ของทูอิจิเป็นแบบที่เรียกกันว่า “พูลคอมมิสชั่น” ซึ่งจะได้เงินก็ต่อเมื่อขายประกันได้เท่านั้น ทุกคนที่ทำงานในระบบนี้ต่างก็รู้ซึ่งถึงความน่ากลัวของมันดี เวลาหาลูกค้าได้ ตัวแทนขายประกันจะได้ส่วนแบ่งจากค่าเบี้ยประกันมาเป็นเงินเดือนติดต่อกันเป็นระยะเวลาหนึ่งปี โดยส่วนแบ่งจะมากน้อยแค่ไหนก็ขึ้นอยู่กับบริษัท บริษัทของทูอิจินั้นถือว่าให้ส่วนแบ่งค่อนข้างมาก แต่มีกฎอยู่ว่าพอครบ

หนึ่งปีแล้ว ส่วนแบ่งที่ได้จะลดฮวบลงจนแทบไม่เหลืออะไรเลย ทำให้ตัวแทนขายประกันต้องรีบหาลูกค้าใหม่ให้ได้ก่อนจะเข้าเดือนที่สิบสาม

อีกครั้งปี

ตอนที่คิดแบบนี้ก็ยังไม่ร้อนรนสักเท่าไร

เหลืออีกแค่สองเดือน

พอมาถึงตอนนี้ ตัวแทนขายประกันส่วนใหญ่ก็ชักกินข้าวไม่ค่อยจะลง ตกกลางคืนก็นอนไม่ค่อยจะหลับกันแล้ว

ซุจิจบจากมหาวิทยาลัยเอกชนในโตเกียวที่ไม่ได้มีชื่อเสียงมากนัก จึงไม่แปลกที่จะหางานทำค่อนข้างยาก กว่า จะเจอบริษัทที่ยอมรับเข้าทำงานก็แทบหืดขึ้นคอ แต่ทำไปได้ไม่เท่าไรก็ออก เขาเปลี่ยนงานอยู่เรื่อย ๆ จนกระทั่งมาถึงอาชีพที่ทำอยู่ในปัจจุบัน

ก่อนหน้านี้อุจิทำงานเป็นพนักงานขายรถมือสอง จริง ๆ แล้วคนที่เปลี่ยนอาชีพจากขายรถมือสองมาเป็นขายประกันนั้นมีไม่น้อยเลย เพราะแม้ผลิตภัณฑ์จะต่างกัน แต่พอลูกค้าซื้อรถพนักงานก็ต้องดูแลเรื่องประกันรถด้วย ที่สำคัญงานขายรถมือสองยังช่วยให้เข้าถึงข้อมูลลูกค้าได้ลึกพอสมควร ไม่ว่าจะเป็นครอบครัวมีสมาชิกกี่คนหรือลูก ๆ อายุเท่าไรบ้าง นอกจากนี้ ข้อมูลเกี่ยวกับรถที่ซื้อและวิธีชำระเงินก็ทำให้รู้ไปในตัวว่าลูกค้ามีไลฟ์สไตล์แบบไหนและมีรายได้เท่าไร ข้อมูลพวกนี้ถือเป็นอาวุธชั้นยอดสำหรับคนที่อยู่ในแวดวงงานขาย

สาเหตุที่ชูกิจัดตัดสินใจเปลี่ยนงานก็เพราะรุ่นพี่ที่เคยขายรถมือสองด้วยกันมาพูดกรอกหูให้ฟังว่าบริษัทที่ชูกิจำอยู่ตอนนั้นไม่ได้ออย่างนั้นอย่างนี้ จากนั้นก็สาธยายต่อว่าพอเปลี่ยนงานมาขายประกันแทนแล้วชีวิตดีขึ้นแค่ไหน ซึ่งถ้าว่ากันตามตรงบริษัทขายรถมือสองนั้นก็มีความน่าปวดหัวอยู่เยอะจริง ๆ นั่นแหละไม่ว่าใครก็แอบคิดกันทั้งนั้นว่า “ถ้ามีโอกาสได้งานอื่นที่ดีกว่าเมื่อไหร่จะไปทันที” แถมรุ่นพี่คนนั้นยังบอกอีกว่า

“ขอแค่ขายประกันได้จะทำตัวยังไงบริษัทก็ไม่ว่า ได้เงินแบบสบาย ๆ เลย”

“ทำเยอะก็ได้เยอะ นี่แหละข้อดีของงานนี้”

“นายเหมาะกับการขายสายนี้มากกว่านะ”

เจอหน้ากันที่ไรรุ่นพี่คนนี้เป็นต้องชวนชูกิจำเข้าบริษัทตัวเองตลอด สุดท้ายชูกิจำเลยเปลี่ยนงานไปขายประกันที่บริษัทเดียวกัน แต่แล้วจู่ ๆ รุ่นพี่ก็หายหน้าหายตาไปเสียเฉย ๆ

เรื่องของเรื่องก็คือ หลังเปลี่ยนงานรุ่นพี่ก็ใช้คอนเนกชั่นทั้งหมดที่มีมากระหน่ำขายประกันจนได้ส่วนแบ่งมากถึงเดือนละหกแสนเยนในปีแรก แต่ในที่สุดก็หนีไม่พ้นอาการรวบรัดเดือนที่สิบสาม รุ่นพี่เริ่มหันมาบ่นบริษัทนี้ให้ฟังแทนหลังจากชูกิจำย้ายงานตามมายังไม่ทันถึงครึ่งปี และพอรายได้ลดลงจนแทบจะเท่ากับศูนย์ จู่ ๆ รุ่นพี่ก็ไม่โผล่มาที่บริษัทอีกเลย

ไม่รู้ว่ามีการเก็บสถิติกันแบบจริง ๆ จัง ๆ หรือเปล่า แต่ในแวดวงงานขายประกันนั้นมีความเชื่อที่ว่า “คนที่ทำได้ติดต่อกัน

นานถึงสิบปีมีไม่ถึงสามเปอร์เซ็นต์” ก่อนจะหันมาทำอาชีพนี้
ชูลิจิไม่เคยแม้แต่จะคิดว่าทำไมถึงเป็นแบบนั้น แต่พอมาดอนนี้
เขารู้ซึ่งเลยว่าการทำให้ได้ติดต่อกันนานเป็นสิบปีมันยากแค่ไหน

“อรุณสวัสดิ์ครับ”

ยังไม่ทันจะพูดจบประโยค วากิยะ ทาเคชิ ประธาน
บริษัทที่เหมือนกำลังรอชูลิจิเข้าออฟฟิศอยู่ก็ร้องเรียกขึ้นทันที

“โอกาตะ!”

วากิยะสวมสูทเนี้ยบเรียบกริบอยู่เสมอ แม้แต่ตอนนี้ที่
อากาศร้อนขึ้นทุกที่เขาก็ยังแต่งตัวเต็มยศ แถมยังเป็นคนใส่ใจ
กับรูปร่าง หลังเลิกงานวากิยะจะไปฟิตเนสเพื่อออกกำลังกาย
เป็นประจำ ผมเผ้าก็จัดทรงอย่างประณีต แม้แต่แว่นที่ใส่อยู่ยัง
ดูแล้วไม่แน่ใจเลยว่าจำเป็นต้องใส่จริงหรือแค่แฟชั่นกันแน่

วากิยะอายุรุ่นราวคราวเดียวกับชูลิจิ เขาตั้งบริษัทนี้ตอน
อายุสามสิบ จากนั้นก็ค่อย ๆ ขยายกิจการจนใหญ่ขึ้นเรื่อย ๆ
ตลอดระยะเวลาสิบแปดปี ปัจจุบันบริษัทมีพนักงานทั้งหมด
หกคนรวมชูลิจิด้วย ถึงแม้จะไม่ได้เป็นบริษัทขนาดใหญ่ แต่
การพาธุรกิจที่ก่อตั้งเองคนเดียวมาจนถึงจุดนี้ได้ก็ต้องถือว่า
ไม่ธรรมดา

รายได้แทบทั้งหมดของบริษัทล้วนเป็นผลงานของวากิยะ
ถ้าอยากรู้ว่าผู้ชายคนนี้เป็นตัวแทนขายประกันที่เก่งแค่ไหนก็ดู
ได้จากการทำงานที่มีชื่อเป็นสมาชิกของ MDRT ติดต่อกันมานาน

ถึงสิบปี “MDRT” ที่ว่านี้เป็นสมาคมนานาชาติของตัวแทน
ขายประกันและที่ปรึกษาทางการเงิน คนที่มีสิทธิเป็นสมาชิก
ต้องมีรายได้จากการขายประกันต่อปีไม่ใช่น้อย ๆ วากิยะ
สามารถทำตามเงื่อนไขได้อย่างต่อเนื่องถึงสิบปี ส่วนชูจิจินั้น
แค่ปีเดียวก็ไม่รอดแล้ว

“ครับ”

ชูจิจิเดินไปที่โต๊ะของประธานบริษัทแบบตื่น ๆ วากิยะ
จ้องเขม็งด้วยสายตาเฉียบคมผ่านเลนส์แว่น เขาเคยถูกวากิยะ
จ้องด้วยสายตาแบบนี้มาก่อน มันเป็นสายตาแบบเดียวกับตอนที่
ลูกค้าของชูจิจิมาขอยกเลิกกรมธรรม์ ชูจิจิชักสังหรณ์ใจไม่ดี
ปากพิมพ์คำเดิมอีกครั้ง

“ครับ...”

วากิยะโยนเอกสารในมือลงบนโต๊ะ แล้วใช้มือข้างนั้น
ถอดแว่นออก มืออีกข้างกดที่หัวตาค่อนจะสวมแว่นกลับไปตาม
เดิม

“รู้จักนิชิมิจิ เซมินาร์ ใช่ไหม”

“ครับ...”

ชูจิจิตอบเสียงเบาหวิว

“เขายกเลิกกรมธรรม์แล้วนะ”

ชูจิจิอึ้งจนพูดไม่ออก

นิชิมิจิ เซมินาร์ เป็นโรงเรียนกวดวิชาที่โชคช่วยให้ชูจิจิ
ขายประกันได้เมื่อสิบเดือนก่อน ตอนนั้นอาซาคุระ นาโอโตะ
หัวหน้าครูเป็นฝ่ายสนอกสนใจจนเอ่ยปากเองว่า “ไหนลอง

อธิบายให้ผมฟังหน่อย” แล้วตัดสินใจซื้อประกันแบบแทบจะทันทีทันใด

อาซาคุระเล่าให้ฟังว่าเพิ่งจะแต่งงานและภรรยากำลังตั้งครรภ์เลยนึกอยากทำประกันชีวิตขึ้นมา นับว่าซุอิจิเลือกไปเสนอขายได้ถูกที่ถูกเวลาจริง ๆ

นิชิมิจิ เซมินาร์ มีแต่ครูอายุน้อย ๆ ขนาดหัวหน้าครูอย่างอาซาคุระยังไม่เคยทำประกันมาก่อน จึงไม่แปลกที่ตอนนั้นจะไม่มีครูคนไหนมีประกันชีวิตกันเลยสักคน พออาซาคุระพูดชวนแบบไม่คิดอะไรว่า “พวกนายก็น่าจะทำได้ด้วยนะ” ครูหลายคนเลยพากันบอกว่า “งั้นผมทำด้วย” ไม่นานเรื่องนี้ก็ลอบไปเข้าหูครูของสาขาอื่น ผลคือซุอิจิได้ลูกค้าจากที่นี้ถึงยี่สิบคนภายในเวลาแค่สองเดือน

เรื่องนี้ถือเป็นลามลอบสำหรับซุอิจิมาก เพราะตอนนั้นเขาขายประกันไม่ได้เลย เรียกได้ว่าถ้าไม่ใช่เพราะขายประกันให้ที่นี่ได้ เขาก็คงเลิกทำงานนี้ไปแล้ว

“คนไหน... เหวอครับ”

ซุอิจิพยายามสงบสติ แต่คอกก็แห้งผากจนแทบไม่มีเสียงพูดออกมาได้แค่นี้ก็เต็มที่แล้ว

วากิยะถอนหายใจยาวพลางส่ายหน้า

“ทุกคน”

ในหัวของซุอิจิชาวโพลน ถูกลูกค้ายกเลิกกรมธรรม์ภายในระยะเวลาไม่ถึงหนึ่งปี เท่ากับว่าเงินเดือนเดือนหน้าส่วนแบ่งจากเบี้ยประกันจะหายไปถึงยี่สิบคน แถมเงินในส่วน

ของสิบเดือนที่ได้มาแล้วยังต้องเอาไปคืนให้บริษัทประกันอีก แต่
คำนวณคร่าว ๆ ในหัวตัวเลขก็เยอะจนน่าขนลุก

ไม่ไหวแล้ว จบแล้ว...

ชูอิจิคิด

ที่ฝั่งด้านหลังโต๊ะของวากิยะมีคำขวัญหนึ่งใส่กรอบติด
อยู่ ไม่รู้ว่าใครเป็นคนเขียน แต่มันเป็นข้อความที่วากิยะชอบ
คิดบวก แล้วจึงยิ้มให้มากกว่าคนอื่น

เวลาประชุมตอนเช้าวากิยะก็ชอบพูดว่า

“เวลาทำงานต้องคิดบวกเข้าไว้นะ”

แต่สำหรับชูอิจิที่เป็นคนคิดลบมาแต่ไหนแต่ไร สิ่งที่เขา
คิดทุกครั้งเวลาได้ยินแบบนี้คือ

ถ้าพูดแค่นั้นแล้วคนฟังทำได้จริง ก็คงไม่มีใครลำบากกัน
แล้วละ

แน่นอนว่าเขาไม่เคยพูดออกมา

คนที่แม้แต่ในเวลาปกติยังคิดบวกไม่ได้ เวลาเข้าตางาน
ยิ่งไม่ต้องพูดถึง ส่วนเรื่องยิ้มอะไรนั่นใครจะไปยิ้มออก

วากิยะพูดกับชูอิจิที่ยังสับสนงุนงงอยู่

“ยื่นมือแบบนั้นจะได้อะไรขึ้นมา”

“ค...ครับ ยังไงผมจะรีบไปที่นิชิมิจิ เซมินาร์ ก่อน”

ชูอิจิพูดแบบหมดเรี่ยวแรง สถานการณ์แบบนี้ไม่ว่าใคร
ก็รู้ว่าถึงไปก็ไม่ได้ช่วยอะไร ที่สำคัญเข้าขนาดนี้โรงเรียนกวดวิชา
ที่ไหนจะเปิด แต่ก็ไม่มีใครขัดเขาอยู่ดี

ซูอิจิริบออกจากออฟฟิศที่อบอวลไปด้วยบรรยากาศที่ว่า
“อีกไม่เท่าไรหมอนี้ก็คงไปแล้วละมัง” แม้จะเพิ่งเข้ามาหมาด ๆ

อาซาคุระยิ้มเจื่อนก่อนพูดกับซูอิจิว่า

“ที่จริงผมรู้สึกผิดต่อคุณโอกาตะนะครับ แต่อีกฝ่าย
ดันเป็นคนแม่ของเด็กนักเรียนนี่สิ...”

ระหว่างที่คุยอยู่ เด็กมัธยมต้นที่มาเรียนกวดวิชาก็เดิน
ผ่านไปมาพร้อมกับกล่าวทักทายอาซาคุระ ส่วนอาซาคุระเอง
ก็ดูจะสนใจเด็กนักเรียนมากกว่าซูอิจิ

อาจใกล้ถึงเวลาสอนแล้ว ครูคนอื่น ๆ จึงรีบลุกกันพื้บพื้บ
พวกเขาเองก็เป็นหนึ่งในคนที่ยกเลิกกรมธรรม์เหมือนกัน คงจะ
ห้วน ๆ กับท่าทีของซูอิจิอยู่ถึงได้คอยเหลือบมองเป็นพัก ๆ ดู
เหมือนทุกคนจะหวังให้อาซาคุระเป็นคนช่วยพูดให้แทน

“ผมเข้าใจครับ แต่อย่างน้อยถ้ามาคุยกันก่อน...”

“มันไม่มีเวลาให้ได้ไปคุยนะสิครับ คุณโอกาตะเองก็
น่าจะรู้ว่าพวกคุณป้าที่ขายประกันนะขี้ตี้อันขนาดไหน”

ทำไมจะไม่รู้ ซูอิจิทำงานเป็นตัวแทนขายประกันมาได้
สามปีแล้ว แต่กลับโดนบรรดาแม่บ้านที่แทบไม่มีประสบการณ์
ด้านงานขายทำยอดขายหน้าไปได้อยู่บ่อย ๆ ความทุ่มเทหรือ
พูดอีกอย่างคือความดี้อด้านของพวกเธอเป็นอะไรที่ยากจะ
เลียนแบบ อันที่จริงลูกสาวของซูอิจิเองก็เรียนกวดวิชา แต่เขา
ใจกล้าหน้าทนไม่มากพอที่จะไปขายประกันให้กับครูของลูก

“ที่สำคัญเบี้ยประกันยังถูกกว่าตั้งเยอะ ถูกกว่าของคุณ
โอกาสจะตั้งเดือนละหมื่นสี่พันเยนแน่ะ”

“เรื่องนั้น...”

ชูอิจิโพล่งออกมาแต่แล้วก็เงียบ เขารู้ว่าตัวเองกำลังโมโห
สภาพแบบนี้คุยต่อไปก็ไม่ได้อะไรขึ้นมา เขาไม่ได้มาที่นี่เพื่อ
หาเรื่องสักหน่อย

ถ้าอยากได้ราคาถูกกว่าเดิมบริษัทของชูอิจิก็คิดให้ได้ แต่
ที่ก่อนหน้านี้ไม่ทำเพราะเลือกแผนประกันโดยคำนึงถึงอนาคต
และเงื่อนไขที่เหมาะสมกับตัวอาซาคุระจริงๆ แผนอาซาคุระเอง
นั่นแหละที่ไม่เอาแผนที่มีเบี้ยประกันถูกเพราะ “อยากได้ประกัน
เงินออมมากกว่าจ่ายเบี้ยประกันทิ้งไปเฉย ๆ” หรือพูดอีกอย่าง
ก็คือ มันเป็นการซื้อประกันที่อาซาคุระเห็นชอบด้วยทั้งหมด

ชูอิจิถามถึงค่าเบี้ยประกันกับชื่อบริษัท ฟังปุ๊บก็รู้ปั๊บ
เลยว่าอาซาคุระเจอลูกล่อลูกชนแบบไหนถึงได้ตัดสินใจเปลี่ยน
แผนประกัน ชูอิจินี้ก็อยากฝากคำพูดอะไรสักคำเป็นการทิ้งท้าย
แต่เขามีหลักการส่วนตัวว่าจะไม่พูดจារ้ายบริษัทอื่น เลยได้
แต่กลืนคำพูดลงคอไป

“ถ้าคุณอาซาคุระทบทวนดูแล้วเปลี่ยนใจ บริษัทของผม
สามารถเปลี่ยนเป็นแผนที่ราคาถูกลงให้ได้นะครับ...”

อาซาคุระตัดบทด้วยสีหน้าอึดอัด

“ขอโทษด้วยนะครับ คุณโอกาดะ ผมต้องไปสอนแล้ว
เขาเป็นว่าผมตัดสินใจเปลี่ยนแผนประกันไปแล้ว ไม่คิดจะเปลี่ยน
อีกรอบหรอกครับ ทางเราเองก็ต้องทำธุรกิจโดยรักษาความ

สัมพันธ์เหมือนกัน จะไปตัดรอนผู้ปกครองของเด็กไม่ได้หรอก คงเข้าใจใช่ไหมครับ ครูคนอื่นเองก็เหมือนกัน ต้องขอโทษด้วยจริง ๆ ครับ และขอขอบคุณสำหรับที่ผ่านมา...”

อาซาคุระก้มหัวให้ เหมือนอยากบอกชูกิจิวาขอให้ช่วยเข้าใจด้วย จากนั้นก็ลุกขึ้น

ชูกิจิตั้งท่าจะขอบคุณต่ออีกสักตั้ง แต่แล้วก็ตัดใจ

เขารีบออกมาจากออฟฟิศเหมือนอยากหนีจากการดำเนินของวากิยะก็จริง แต่ก็รู้ตั้งแต่แรกแล้วว่าหมดหวัง ไม่ใช่ว่าพอบากหน้ามาแล้วลูกค้าที่ยกเลิกกรรมธรรม์จะบอกว่า “อ้าวหรือจ้ะเปลี่ยนกลับมาทำที่นี่แบบเดิมก็แล้วกัน” เสียหน่อย

“เข้าใจแล้วครับ น่าเสียดาย ขอขอบคุณที่ให้บริการนะครับ ถ้ามีอะไรให้รับใช้สามารถติดต่อผมได้ทุกเมื่อ”

ชูกิจิชมอารมณ์แล้วฝืนยิ้ม แน่ใจว่าอาซาคุระไม่มีทางติดต่อมา หรือต่อให้ติดต่อมา ก็เป็นไปได้อาตอนั่นเขาอาจไม่ได้ทำงานที่บริษัทนี้อีกต่อไปแล้ว

อาซาคุระดูโล่งอกขึ้นมาทันที

พอออกมานอกตึก ชูกิจิก็ถอนหายใจเฮือกใหญ่

อากาศแจ่มใสแต่พื้นถนนกลับเปียกเฉอะแฉะ สงสัยก่อนหน้านี้ฝนคงตก

โทรศัพท์มือถือที่ใส่ไว้ในกระเป๋าเสื้อเขี่ยตลับมาได้สั๊กพักแล้ว ตอนแรกเขานึกว่าเป็นวากิยะ แต่ปรากฏว่าคนที่โทรมาคือ