



「さわやかな訪問販売」 結城時子（山形県）

今朝も主人が出勤したあと、家事をこなしてやっと私はひとりになった。

これからが私の自由な時間である。

「ピアノでも弾こうかな」「いや、晴れ渡った空、風が光る。この美しい自然を描きにでかけようかな」と心の会話が弾んだ。

私の家の窓から見える城址の壕。壕に浮かぶ鴨の群を見つめながら、私は幸せな気分浸っていた。チャイムが鳴った。

「誰かしら。お客様かしら。宅級便かな」と想像しながらモニターを押した。見知らぬ人が門前に立っている。

「どなた様でしょうか」

「〇〇販売で参りました」

「申し訳ありませんが、今、間に合っておりますから、次回お願いします。」

「でも、新製品なので、是非品物だけでもごらんになって下さい」

「ちよつと用事がありますので、お許しください。お願いします」





「わかりました。今後とも宜しくお願いいたします」と言って立ち去る訪問者の気配に、私は正直ほっとした。

今や通販時代である。わざわざ訪問して品物を持ち込み、時間をかけて説明する。その説明を聴く方の時間も予定もあろうというのに。人件費をかけた品物は安価な筈がない。この忙しい世の中に……。無知な人、弱者へ媚びる販売でクーリング・オフ等、消費者の苦情も出ていると聞く。

新聞に掲載されている一行の広告、テレビに映る十五秒のコマーシャル、通販カタログが私達のニーズに答えてくれる情報化時代なのに……。情報のメリツトを活用して、現代人は一回の電話、一通のはがきでできる発注、納品、納金のシステムを利用して入手できる品、すこぶる事務的な商取引の通販でよいのではないだろうか。若い人の中で特に最近人気があると聞くが、この手軽さ、簡便さを私は思った。

いや、待てよ。訪問販売だからこそ、実物をじっくり見て、衣服等の色やサイズ、柄等自分の好みを確認できるし、それにもまして、訪問者の人柄——優しい笑顔、美しい声、品物に対する専門的な説明、品物へ寄せる愛着——がじかに伝わってく





るではないか。

訪問者との触れ合いを通して、人と人との信頼とぬくもり、絆は、あくせく生きる私達現代人の心の中に忘れかけたものを与えてくれる警告ではないのか。物の豊かさにのみ価値観を置く私達に、心の豊かさを気づかせてくれているのではないだろうか。私の心を突いて出る問いであった。

先日、夕方の忙しい時に、私の家のチャイムを聞いた。夕飯の支度に焦っていた私は、「誰かしら。この忙しい時に……。」と、心の中で不満を募らせながらモニターを押した。

「夕方のお忙しい時に申し訳ありません。〇〇販売ですが、試しにこれをお飲みになって下さい」と、数種のドリンク剤を出した。

私は相手の丁重で優しい態度、言葉にはっとして、わが身の愚かさを恥じた。

「でも、私の家ではスーパで間に合っておりますので結構でございます」

「お飲みいただいたからといって、お買い求め下さいというより、一度うちの製品もお試しいただきたいので参上いたしました。お飲み下さいましたら、〇曜日まで





門前に置いて下されば取りにまいます。回収にはご迷惑をおかけしませんので、よろしくお願いいたします。」

さわやかな女性の言動に私は「品物もこの人のように良心的なものだろうなあ」と思った。

夕食後、早速主人と試飲させていただいた。

「味も良いし、栄養価も高いけれど、結構値段もはるのね」と私。

「わざわざ持って来てくれて、しかもサービスしてくれるなんて……。申し訳ないね」とは主人。

「無理に買わせない。これこそ最高のサービスね」と私。試飲後の私達夫婦の感想である。

約束どおり、きちんと回収に応じてくれたことは言うまでもないことである。

私はまだ自分の力（時間と足）で買物ができる健康な状態なので、当分は現状維持の生活ができると思う。でも人は老いる。その時には、あの〇〇ドリンクを是非毎日届けてもらって、あの訪問者の心を毎日飲みたいと思っっている。

販売とは、長い眼でみると、人間の信頼関係にほかならない。一日も早くか、一





日でも遅くか、複雑な心の中であるが、いつかあの〇〇を試飲させてくださった方へ借りを返したいと思っっている昨今である。

【平成九年度・優秀賞】

