



「どしゃぶりの雨の日」 紅林はづき（愛知県）

「はーい」

インターホンの画面を覗き込むと、どしゃぶりの雨の中、全身レインコートに身を包んだ女性が立っていた。手には、保冷ケースのようなものを提げている。私はすぐに後悔した。

元来、訪問者というものの全般が苦手だった。というのも、人と話すことが極端に苦手だったのだ。近所の人とのやりとり、地域の役員会、みんな私の苦手なものだ。

その中でも、訪問販売は特に苦手な部類だった。答えは簡単。「受け入れる」、「断る」という意思を相手に伝えなければいけないからである。他の訪問者の場合、大抵玄関でうなずいていればそれで事足りる。余計な世間話やお世辞は一切必要ないのだ。けれど、訪問販売はそうではない。相手に対する意思表示が必要になる。「受け入れる」場合は、まだマシだ。こちらが相手の要求を飲む形になるので意思の疎通がはかりやすい。ところが、「断る」場合、これは結構難しい。中には、ちっとも聞き入れてくれない人もいる。そういった場合、私はすっかり辟易して精神をすり





減らすことになる。

しまった。食品関連の訪問販売に違いない。どうしよう。

だが返事をしてしまった以上、居留守を使うことも出来ない。仕方なく、玄関の扉を開けた。その女性は玄関が濡れてしまうと悪いと思ったのだろう、玄関の一手前で立ち止まった。レインコートの帽子をとると、私と同じくらいの年代だった。

思ったとおり、健康食品の訪問販売だった。物を見せられた瞬間に、購入するかなんかが決まった。私には必要のないものに思われた。商品の説明を聞いて、それが覆るといふことはまずなかった。購入しない、そう思ってしまったえば、問題はどのタイミングでそれを伝えるかということだけだった。

説明を受けている間、ずっと話を切り出すタイミングをうかがっていた。一通り説明を終えたとき、それが断るベストなタイミングだった。さあ、今だ。

「あの・・・今は特に必要ないので・・・」

勇気を振り絞って、口にする。

「分かりました」

ずぶ濡れの彼女の爽やかな笑顔に、わたしはあつけにとられた。自分が間違えて





「買います」と言ってしまったのではないかと思ったほどだった。

断られたことに対する嫌悪感を全く示さなかったのだ。考えすぎなのか、被害妄想なのか。私は、相手の自分に対する負の感情というものにひどく敏感だった。悪く思われていないか、どうしても気にしてしまうのだ。おそらく、それが人間関係を苦手とする最たる理由である。こちらが断ると、売りにきている以上、多かれ少なかれがっかり感、嫌悪感というものが伝わってくる。それどころか、しつこく商品を勧めてきたり、買ってくれないと分かると、もう用なしといった感じで適当に笑顔であしらわれたりする。そういった態度をとられると、こちらの気分はもう最悪である。しかし、彼女にはそれらの要素が全くなかった。

その後も、対応は驚くほど丁寧だった。屈託のない笑顔を見せながら、広げた商品をしまい、濡らした玄関先を持っていたタオルで念入りに拭き取る。そして、バイクに股がると、一礼して大雨の中に消えていった。

断った私は、気まずさも罪悪感も一切なく、むしろ一種の爽快感に包まれていた。雨なのに、晴天の下で新鮮な空気を胸いっぱい吸い込んだような心持ちだった。訪問販売でこんな経験は初めてだった。それが、彼女の技術なのか才能なのか。私





はずっかり魅了されてしまった。

彼女が帰ったあと、彼女を思い出しながら、食い入るように商品のパンフレットを見た。当初の考えは、見事に覆された。なかなか興味深い商品だと思った。

次に彼女がやって来たら、あの商品を試してみよう。私は密かに企んでいるのだ。

【平成二七年度・佳作】

