



「出会い」みのりん（神奈川県）

「ピンポーンとチャイムを押すだけでも無理、セールスの仕事は出来ない」友人は言う。

そんな訪問販売の仕事を私は二〇年もやっている。しかし、セールスお断りの玄関表示は今でも凹んでしまうし、仕事も難しくなっている。それなのになぜ続けられるのだろうか。

「出会うことがない人と、出会える楽しみ」

この一言に尽きるのかもしれない。

私は乳製品の宅配セールスをしている。中小企業なのでテレビコマercialもなければ品数も少ない。大手企業に太刀打ちできるものは品質の良さと美味しさだけである。ささやかなプライドだけが私の支えだ。

カタログとサンプルを持って住宅街に入る。地図を片手の軒並み訪問に、名刺とつま楊枝入れの小袋は必需品だ。（折り紙や包装紙で手作りしている。）

インターホンを押し、「〇〇会社の加藤と申します」と用件を話す。そこで断られ





るのが当たり前なので、ドアを開けてくれるだけでも感謝である。訝しげな表情の方に丁寧な挨拶をして名刺を渡す。

「よかったら使ってください」と出すつま楊枝入れはお客様との距離を縮めてくれる。

「手作りなの？ 綺麗！ 上手ね」

こんなきっかけで会話が弾み味を見ていただき、「美味しい！」と契約をいただくことが出来る。

一方、話の聞き役に終わって仕事にならないこともある。そんなときこそ笑顔で帰る。そのあとに良いお客様に出会えるから、世の中は不思議だ。

先日のことである。

「家は取れませんが」七〇代の奥様が出てきてくれた。話の中で絵手紙を描いていると言う。「私も描いています」と話すと、たちまち話が合って作品を見せていただいた。

牛乳パックの表紙を剥がし、それを画仙紙にして二百枚も描き自宅で個展を開いたという方だった。その絵手紙は、絵も、字も、言葉も生き生きとしており素晴ら





しい。

そんなことがきっかけで契約をいただいた。会社には牛乳パックはたくさんある。もっと描いてほしいので、パックを開いて届けてあげた。その方とは今も絵手紙交流が続いている。

出会いは人だけではない。四季を彩る景色、木々や花は私の目を楽しませてくれる。会話も作ってくれる。

玄関先の絵や写真、置物など全てのものがきっかけとなり色々なことを教えていただける。なにげない会話は人に元気をあげたり、いただいたり、全てが私の財産だ。

年々、市場は厳しくなっており、めげそうになることもしばしばである。しかし、

「人間って面白い。今日はどんな人に会えるのだろうか」

その原点がある限り、私の訪問販売は続くであろう。

【平成二七年度・優秀賞】

