



「あるセールスマンとの出会い」 岩田明

今から十数年前、私の人生に強い影響を与えてくれた、一人のセールスマンと出会った。その時の話を書いてみる。

私は当時大学の文芸サークルに籍を置き、詩や小説のまねごとのようなものを書き散らしては、仲間と同人誌を出していた。文学青年気取りの御多分にもれず、私たちも手より口の方がよほど達者で、自分では大したものなど書けもしないのに、ああだこうだと既存の作家の悪口を言い合っては、文学論を闘わせている気になっていた。

そんな時、私の下宿を訪ねてきたのは「彼」だった。

彼は色々な出版社から出ている文学全集の類いを扱っていた。私を含めて文学かぶれの連中は、この手の全集物を馬鹿にする傾向がある。有名作家の有名作品を集めてあるのだから、ある程度読み終わっているということもある。文庫本に比べて高価でかさばる。読もうと思えば図書館で借りて読める。断る理由はいくらでもあ
るのだ。それにこんな全集を揃えている者に限って、ろくに読みもせず、場所をと





る部屋の飾りとしてしまっている連中が多いのだ。私は、面白い奴がきた、からか
つてやれ、ぐらいの軽い気持ちで彼を部屋にあげた。

「随分よく本を読んでいますね」

私の部屋の本棚にあふれかえっている文学書を見て、彼が言い出した。私はうぬ
ぼれ心をくすぐられて、ちよつといい気分。

「文学全集といっても、有名作家の有名どころばかりでしょ。ひととおりもう読ん
でますから、いまさら魅力ないですね」

私は用意していたセリフを繰り出して言った。文芸サークルに所属していること
もちろつかせた。

「そうですね。そういうのもあるんですが。それじゃこういうのはどうですか」

彼が差し出したのは、あまり名の知れない出版社の、巻数も十巻ほどのコンパク
トなシリーズであった。そしてその収録内容を見て、私は息を飲んだ。

そこには、必ずしも有名ではないが、文学通をうならせてきた、しかし版權の事
情などで現在なかなか読むことの出来ない、いわゆる幻の名作がひしめいていたの
だ。





「作家を目指しているんですか」

言葉を失っている私がいまいちな返事をする、彼は意外なことを言い出した。

「私も書いていたんですよ、小説を。まあさっぱり売れませんでした。今はあきらめて、それでも少しでも文学に関係ある仕事をとって、今のセールスについてなんです。今まで私が感動してきた作品を一人でも多くの人に読んでもらいたいと、商売気を忘れることがあって困るほどですが」

そういつて照れくさそうに笑ってみせた。この後、何人かの作家の作品論に話が進んだが、私はさらに舌を巻いてしまった。今まで仲間内で話していた「文学論」など、ただのヨタ話にしか思えないほど、深く厳しく、内容の濃いものであったのだ。私はからかうどころか、とても太刀打ち出来ず、たじたじとなってしまった。彼にとってこれらの文学全集は、単なる商品ではなく彼が愛してやまない作品そのものなのだ、ということがよくわかった。商品知識と呼ぶにはあまりに内容の深い、立派な文学論そのものであった。

私は彼に畏敬の念すら抱き、そのシリーズを購入することにした。少しでも彼にあやかりたいも思った。別れ際に彼は、





「私のあきらめた夢の分もがんばってください。応援していますよ」

と言って握手してくれた。その時の彼の手のぬくもりを私はいまだに忘れない。

その後私の紹介で、サークルのメンバーにも五人くらいそのシリーズを買う者が出てきた。みな口うるさい連中ばかりであるが、この時ばかりは口をそろえて、内容のよさを褒めそやした。

彼とは今でも手紙のやりとりをしている。そして私は今でも仕事のかたわら小説を書いている。しかしいまだに「雑誌に載った」「作家になれた」という報告ができないのが残念でたまらない。もしそういう事態になれば、いの一冊で彼に知らせるつもりでいる。彼との出会いがなければ、恐らく小説を続けてはいなかっただろう。わずか一時間ほどの会話であったが、それほど強烈に私の心をゆさぶってくれたのだ。

訪問販売について、いまだに押し売りと同様の印象をもっている者が多い。しかし私は彼との出会いにより、歩き回ってまで人に知ってほしい、使ってほしい物があるからこそ、訪問販売という形態があるのだということがわかった。むしろ店舗から一歩も外に出ない商売人たちが怠慢に見えてきた。そんなによい商品なら、な





ぜ売りに回らないのかという気さえしてくる。すべて彼の誠実で熱心な販売態度が教えてくれたことである。

【平成九年度・優秀賞】

