



## 「訪問販売に思うこと」 E. M.

ドアを開けて、訪問販売に来た人と目が合った途端、何であれ、その人の持っている品物の良し悪しまで分かってしまう気がする。それが訪問販売の良さだと思う。不思議なもので、ドアを開けて、面と向かい合うと、長い時間話をするよりも、瞬時にその人の中にある何か、ぐっと凝縮されて浮かび上がってくるようだ。

その「何か」は押しの強さだったり、やる気のなさだったり、切実さだったり、優しさだったりいろいろだけれど、それでもどの場合も、その人の持つエキスのようなものが、ドアの隙間から、わずかにのぞく顔に抽出されていて、あっと思った時にはそのエキスがその場に広がってしまう。

だから訪問販売で手に入れたものは、品物と、品物を売ってくれた訪問販売員の人柄だという気がする。

ある雪の日、ドアのブザーが鳴った。ドアを開けると重そうな黒の革の鞆を両手で前に提げて、爪先をきちんと揃えて、まるで小学生が手さげ鞆を提げて、気を付けをして立っているような姿でドアの開くのを待っている初老の女性がいた。黒い





鞆の中味は幼児向けの本だと言う。白髪が上品にウェーブを作りコートの襟元から、咲き始めの桜の花びらのように淡いピンク色のスカーフがのぞいていた。雪の中、そのくらい歩いたのか、淡いグレーの仕立てのよさそうなコートも雪で濡れていた。けれどもその女性の品のいい立ち姿に、きつと持っている本にもそんな好ましい話がつまっているんだろうなあと思った。

その頃、丁度本に興味を持ち始めた息子に何か本を買ってあげたいと思っていたこともあって、その女性が持ってきてくれた本を手にとって、ぱらぱらとページをめくっていると、まるで自分の子供を人に抱かせた母親のように、そわそわした様子で私の手元にある本を見守っていた。きつとこの本をすごく好きなんだろうなあ、大切にしているんだろうなあ、いい本なんだろうなあと思った。

それから、月に一度、その女性に一冊ずつ息子に本を届けてもらうことになった。家に招き入れると、ソファアークにきちんと足を揃えてすわり、年相応の少ししわのあるけれどもすらりと指の長いきれいな両手でお茶を飲み、それから子供に本を読んでも聞かせてくれる。

その声は、内緒話のように小さくて頼りないのに、ちつとも聞き辛いものではな





くて、雪がしんしん降るような、雨がしとしと降るような、優しい落ち着きのある声で、聞いているうちにゆったりとした気分になってくる。

春には土筆や露のとうを持って、秋には庭で穫れたからと言ってぶどうを一房、本と一緒に届けてくれる。

訪問販売は、商品とそれを届けてくれる人との両方を売ってくれるものだと思うている。どうしても買いたいと思っっているものはっきり決まっているなら、それを売っている店を探して出かけて行く方がずっと早く望んだものを手に入れることができる。それでも訪問販売で品物を買うのは、また新しい出会いがあるかもしれないと思うからだ。

買ったものは何気なく使っている。日常生活の中にすっかり溶けこんで、それだけが気になることはめったにない。でもある日、そろそろなくなりそうだな。そう思った途端、急にそれだけが存在を主張して浮き上がってくる。そう言えば、あの人、どうしているのかな。気になり始めた頃、連絡をくれたりする。やがてすっかり馴染みの品となった一品を持って、その人がまた来てくれる。初めてドアを開けた時感じた空気と、ちよつと親しみの増した笑顔でやって来てくれる。





だからまた、ブザーが鳴ると、私は玄関に走り出してしまおうのだ。

【平成二〇年度・優秀賞】

