



「訪問販売に思うこと」 M. A.

節分を過ぎたばかりの曇り空の寒い日の昼前。玄関のブザーが鳴った。鳴らし方がいつもの食材配達の女性に似ていたので、玄関に出てすんなりドアを開けた。冷たい風がかなりの勢いで流れ込んできた。

若い男の人二人連れだった。どちらも揃いの紺のブルゾンを着ていて、胸にミシンメーカーのネームが表示されている。

三十歳前後の若い男が「××ミシンですが・・・」と名乗って、いまミシンの無料点検サービス期間でお伺いしているが、現在ミシンはお使いですか・・・と尋ねた。

無料点検サービスとはいっても、実際は訪問セールスだとすぐ理解できたが、若いのにすこぶる礼儀正しい話し方に好感が持てた。それとなく見ると、冷たい風の中の仕事のせいで、手がかすかにふるえているのが分かった。

妻は一時間ほど前に、近くのスーパーへ買物に行っていて居なかった。一瞬どうしようかと迷ったが「玄関先では寒いから、とにかく中に入ってドアを閉めて下さ





い」と言って二人を招じ入れた。同行のもう一人は、挨拶した男よりさらに四、五歳若く見えた。やはりカタログらしい印刷物を持った手が赤くふるえていた。

わが家のミシンはもう二十年も前のものだけど、いまだに故障らしい故障もしていない。一応点検して頂こうか、と言って、ダイニングキッチンの上のストープの前に腰かけて貰った。二人の男が嬉しさ丸出しの顔で話し始めた時、運よく妻が帰って来た。

何年か前まで、自身が保険のセールスだった妻は、いそいそとコーヒーを淹れながら独演的な喋りで、男たちの辛い仕事を労る言葉をかけた。

そして、使っているミシンを出して見せながら、かなり古いけれども故障もしないで、週に一度は使っていることを話した。

男たちは、形式的な点検とは思えない仕事ぶりで、二十分ほどネジを外して内部までチェックしていた。

私は内心では、一応チェックした後、新品への買換えをすすめてくるだろうな・・・と予想した。ところが「大事に使われているので、まだ五年や六年は十分に使えますよ」と、予想外の太鼓判を押したのである。私は自分の不明を内心





で恥じ入った。

妻は帰り支度をする二人に、いま買って来たばかりの今川焼を玄米茶と一緒に出してすすめた。どう考えても若い二人には不似合いな茶菓だったが、二人は子供のようにペロリといった感じで平らげると、大げさな礼を言つて帰つて行つた。

それから一週間ほどして、おもいがけず先日 of 若い二人が、重そうな荷物を持つて訪ねて来た。

新しいミシンを売った時の下取りミシンだが、わが家で使っているものより新型で、性能もまずまずなのでお使い下さい。点検も済ませてありますからという申出だった。

妻は、そのミシンの自動穴かがりや、ワンタッチ糸通しなどの操作を教えて貰いながら「こんな便利なミシンを嬉しいわ」と繰り返し喜んでいた。私たち夫婦のささやかな応対で、思いがけないプレゼントをした妻は、こんどは二人の青年を喜ばせてあげたいと一念発起して、ミシンを購入してくれそうな知り合いを探し始めた。

さすがはセールス歴二十余年のキャリアである。動き始めて二日目に早くも見込





客一人をキャッチした。早速二人の男に連絡して伺わせると、なんと二十七万円近いコンピュータミシンを、即決で契約して下さったという。

妻が後日、その知人へお礼に伺ったところ「あなたに義理立てして二十七万円も出さないわよ。セールスの人、若いのに感じが良くて、押し売りみたいなこと一言も言わないの。しかもミシンの使い方の実演のすばらしいこと。人に惚れてミシンに惚れたわよ」と正真正銘の大満足の報告だった。

「訪問販売って人と向き合っての売り方だから、人間と商品の両方が良くないとダメみたいネ」

いまさらのように言う妻の言葉が、訪問販売についての、売る側にも買う側にも共通する正解だと思った。

【平成一〇年度・優秀賞】

