

## 教頭便り

商業（商売）は面白い！

平成27年6月27日（土）

茨城県立鬼怒商業高等学校 教頭 宇都木 直之

本校は商業高校であるので、将来の起業家を養成することもその存在目的の一つとして、高校生がオリジナルの商品を開発したりその商品を販売したりする活動が行われる。普通科出身の教員には大変興味深い教育活動だ。私は若い頃最終的には教師という職業を選択したが、実は教師になる前の一時商売（販売）という仕事に本気で取り組んだことがある。大学時代からずっと自分の生きる目的が感じられないことに悩んでいた。「自分をこれからどう生かしていったらいいのか」、「自分に向いている仕事とは一体何なのか」と考えた末に、自分探しのワンステップとして北海道の土産物店で住み込みの販売店員になった。当時はバブル真っ盛りで夏の北海道は大変な人だかりで景気が良かった。メインストリートにはたくさんの土産物店がひしめいており、何百万もする大きな熊の彫り物が売れていた。そのような高価な商品をたくさん売るために、路を歩く大勢の観光客をとにかく店の中に呼び込むのが私の仕事だった。どの店にも私と同じような呼び込みがあり競争は激烈だった。店頭に張り出した小屋の椅子に常駐し、中から声をかけて歩く観光客の足を止め店に呼び入れるのだがこれがうまくいかない。どこに行っても声をかけられるので、客はすでに警戒しており全く耳を貸してくれないのだ。しかしよく観察すると必ずと言っていい程客が足を止め、店内に入っていく店があるのである。呼び込み役が小屋の中からニコニコと手招きして声をかけ、小さな何かをテーブルにポンと置いて見せるのだ。客はそれに吸い寄せられるように見入り呼び込みとの会話が始まる。大いに盛り上がりやがて客は店に入っていく。出てくる時には大きな袋をいっぱい抱えていた。これでは勝負にならない。客に見せるあの魔法のグッズは一体何なのか、いつか盗み見てやろうと思うのだが、敵も企業秘密なので見せてくれるはずがない。後でわかったことだが、それは木彫りのペンダントの裏に彫った微細な彫刻であり、それを見せては何に見えるかと声をかけ客を呼び寄せていたのだ。彫刻の素人には真似ができないので、他に何か客が興味を引くグッズはできないものかと必死で考えた。私は当時大人気のキタキツネの木製ブローチに目をつけ、彫刻のかわりにブローチの上に絵を描いてみた。全部で5匹のそれぞれが個性的なキタキツネ一家を作り、それらに物語をつけて試してみた。「お姉さん！お姉さん！うちには変わったキタキツネがいるよ、ちょっと見てって？ほらほら！」と言って顔に傷がありサングラスをかけたキタキツネをテーブルにポンと置いて指差すのである。「これが長男で長女はこれです」と厚化粧のヤンキーキツネを出した。これは大成功で大抵の若者たちは笑いながら店に入ってくれた。年配者にもやってみたが中には「あんた頭大丈夫？」という顔をされたこともあった。正攻法がいい人だっているのだ。店の前を通る客一組一組に狙いを定め、通るずっと前からどんな第一声を発するのが有効か研究し続ける毎日だった。お客に気持ちを通じ、買い物をしてもらった時には本当にうれしかった。私が働いたのはほんの半年程だが、人にはそれぞれこうして欲しいというニーズがある。それを見抜きそのニーズに合わせた売込みができることが商売には大切だという事を感じた。自由自在にお客に合わせた売込みができるプロになるには、どのお客に対しても手を抜くことなく大切にする、真心のこもった仕事をする事が求められると思う。これは商売に限ったことではなく、人間が生きていく上で必要なことではないかと思う。