押し売りの極意！

2012.10.28　廣瀬成美

日本ではあまり出会うことのない、押し売り。それは今年の夏に行ったカンボジア・ベトナムでは観光客向けに日常的に土産物屋で行われるものであった。最初に出会ったときは戸惑い言い負かされて買うことも多く、またその国ではどの値段が妥当なのかもわからないので値引きの範囲もわからなかった。また私は小心者なので、あまり強く言えなかった記憶がある。そんな彼らの押し売り戦法を少し紹介したいと思う。

まず、彼らはどこの国から来たのかを気にする。日本人は国民性ゆえにぼったくり安いのだと思う。欧米人は交渉しても折れることが少ないので、土産物屋のおばさんは、げんなりしていたのをよく覚えている。また一番厄介そうだなと思ったのがインド人だ。インド人は値切りの極意を知っている。インド人の値引きを見たのはベトナムでのことだった。彼らは 20000 ドン(80 円)で売られている T シャツを 1000 ドン(4 円)で買おうとしたのだ。これにはおばさんだけでなく周りの人々もドン引きしていた。が、値引き交渉をしている当のインド人は何も臆することなく、堂々としていた。私も見習いたいと思ったが、実現するのは一生無理だと思った。

アンコール・ワットやその周辺の遺跡群では子供たちがよくお土産を売っていた。子供たちは「安い」「お姉さんかわいい」をひたすら繰り返し、遺跡の端から端までついてくる、立派な商売人だった。ある少女は英語が堪能で、私がお土産を買うことを拒否すると「飴ちょうだい」とせがみ、それすらも無いと言えば**「隣の人は友達でしょ？お金借りて買ってよ！」**などと言ってきた。7 歳にして商売根性がこんなにもたくましいのであれば、将来もきちんと稼いでいくのだろうなあ、としみじみ思った。

ベトナムでは、頭に傘をかぶり、両端に商品の果物や野菜をぶら下げた棒を肩に担いだお姉さんの押し売りの仕方が一番鮮明に記憶に残っている。私が道を歩いていて、そのお姉さんとすれ違う時に目があった。ただそれだけで、そのお姉さんは私にその棒を無理やり担がせ、傘をかぶらせて「ピクチャーオッケー！ユーテイクピクチャー！」と言い出したのだ。いやいや、なにもオッケーじゃない。私は「ノーサンキュー！」を繰り返しているのに聞く耳も持たず、良い笑顔でこちらを眺めている。おそらく、ここで写真を撮れば商品の果物を買わされる！と思った私は必死に抵抗し、すべてをお姉さんに返し、早歩きで脱出した。お姉さんは笑いながらどこかへ去って行った。あのフランクさはどこから出てくるのだろう、ととても不思議に思った。