

# 売ることとは 「おたがいさま」と 「おかげさま」

「売れる商品づくり」といわれま

す。売れるための市場調査、売れるためのコンセプト作り、売れるための物語作り、売れるためのパッケージ作り、売れるための販売促進や広報活動。ありとあらゆる試みがなされています。なかにはそれにつけこみ、ちゃっかり一儲けを企むベテン師まがいのコンサルタントもいます。

しかし、この世界もスポーツの世界と同じで、ヤル気と根性は不可欠ですが、それだけでは結果を残せないのです。皆で知恵を絞って、大枚はたいて、「売れる」なら世話ありません。逆に常にメジャーな企業が栄冠に輝くことで

しょう。

「売る」というのは、「ご縁」を作ることです。あるいは熱伝導といってもいいでしょう。モノを紹介して、こちらの思いと相手の思いが結ばれることです。財布の紐だけがでなく、フトコロも開きあうということです。

大きな商いと小さいけどレアな付き合い、消耗品と嗜好品、微妙に違うでしょうが、まさに「売る」ことは、「おたがいさま」であり、「おかげさま」の世界です。

熱伝導といえば、握手をするたびにソツポを向いている代議士の方がいました。私にはその人の掌

## 鹿児島羅針盤



Profile

岡田 哲也氏

1947年鹿児島県出水市生まれ。東京大学中退。詩集、エッセイ集、物語など著書多数。また、木造建築デザイナーやコピーワークや朗読やラジオ等での語り手としても活躍。近著「酔えば逢いたい人ばかりー薩摩焼酎讃歌」が好評発売中。南日本文学賞('81)、鹿児島県芸術文化奨励賞('93)受賞。

が、雨蛙のように感じられました。かといって、焼け火箸のような掌には、こちらも思わず手を引こめるでしょう。

冬は温かく、夏は涼しい、そんな井戸水のような間合いがとれればと思います。なかなか思うようにはいかないものです。ただ私は、お客様や世間に対しては、「どうだ」とそっくりかえるより「どうぞ」と腰を下げるようにしています。その方が「ご縁」が近づいてくるような気がするのです。

「売れる商品づくり」と「ふるさとおこし」は、私たちにとっては、永遠の宿題です。すぐにカタを付

けようとせず、永久にチャレンジしつづけることです。時には「売れよう」ということに思いをこらすよりむしろ「売れていないこと」に思いを巡らすのもいいことではないでしょうか。ちなみに私のモノ書きとしての弱点は次の四つです。

1. 作品で良かぶろうとしない。
  2. モノ書きとの付き合いが悪い。
  3. 登りつめる直前にナマける。
  4. そんなに売れなくても、一握りのファンがいればいいと思っっている。
- だからビッグを目指さなかったし、ビッグにもなれていないのでしよう。