

ありました。そんな経験もあり、気に入った靴を買うという習慣はなく、靴を買いに行くことすら稀なことでした。

ところが、事件発生！唯一の革靴がボロボロになってしまい、人前に履いていくのも恥ずかしい状態になってしまいました。そりやそりです。五年以上この一足でしたから。そこで先月、デパートに意を決して買いに行きました。

自分で選んでもどうせ駄目だろうということと僕と同世代の男性店員さんに声をかけました。こちらのサ



イズと事情を話す。「分かりました」と言っただけであるメーカーのコーナーに。でも、どれも二十七

センチまでと書いてあったので「やっぱりないんだあ」と思っていました。すると店員さんが「こちら履いてみませんか」と。半ば諦めた感じでもりあえず足を入れてびっくり。ピツタリ！驚いて「これ、ぴったりです！」と言うと、そのメーカーの足形の特徴やサイズの特徴などを教えてくれました。もう、この店員さんのことを信頼しているので、説明されることすべてが納得できることばかり。結局、カジジュアルなもの二足も購入してしまいました。

人間を信頼するまでは時間や言葉の数ではないですよ。靴を一発で選んだ店員さんを信頼するまで約三分。ほとんど無言でしたし。

これは僕たちも一緒です。「この人は信頼できる人だ」と思っていただけのために、もちろん信頼される

だけの知識や経験が必要ですが、最後は人間性でしょうね。信頼するときはほぼ第一印象でしょうから。まだまだ修行中！

## 原稿

最近では絶えず何らかの執筆依頼を抱えています。本当にありがたいことですが、なかなか筆が進まないものもあります。特に同業者相手の原稿には頭を痛めます。難しいというより気乗りしなくて…

そんな時には対策があります。書きたい原稿から先に進めるんです。提出期限とか前後してもいいから。そうやって先にできているのが「ごとう通信」。これを書いているときは他が行き詰っているってこと…