

536  
357



\* 0 0 5 4 3 4 9 0 0 0 \*

0054349-000

536-357

交際秘訣応待雄弁法

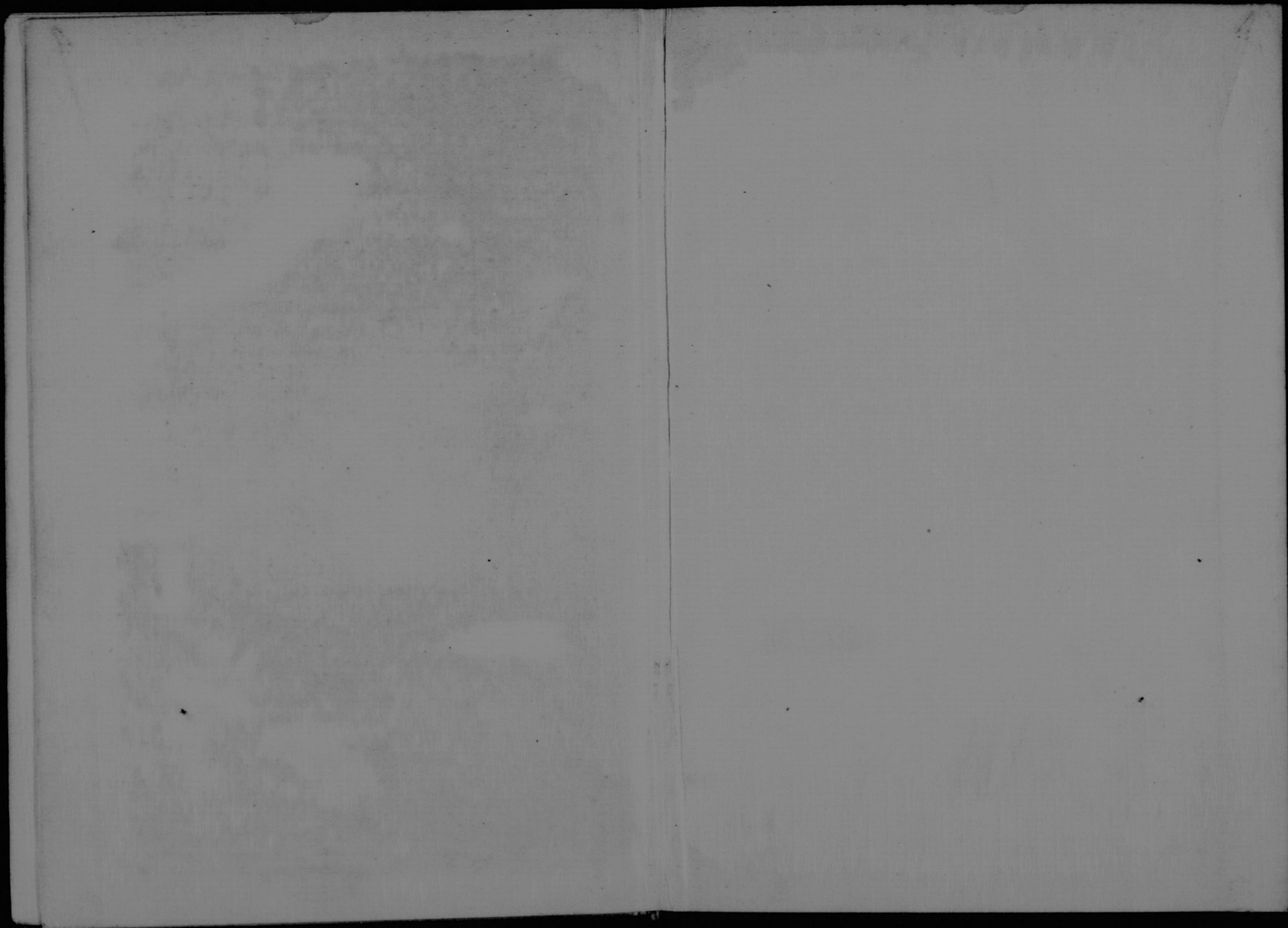
樋口麗陽・著

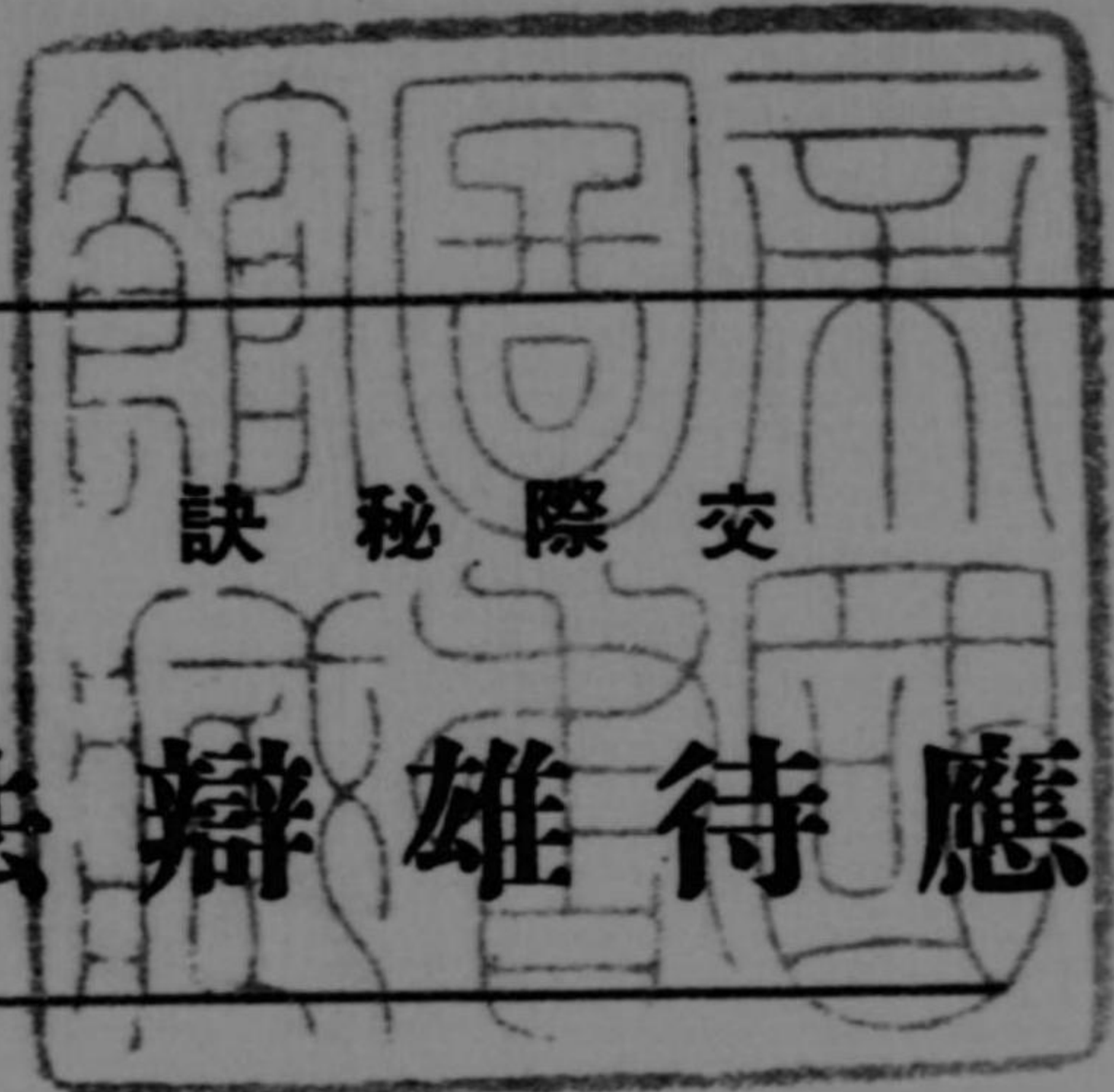
秀興社出版部

昭和3

AIC

この著作物は、著作権者不明のため、著作権法  
第67条の規定に基づき、平成12年3月23  
付けで文化庁長官の裁定を受け使用するもので





交際秘訣

**法辯雄待應**

著陽麗口樋



東京秀興社發行

## □本書通用門

人に對する應待の巧拙は、其人日々の、或ひは其人一生の成敗得失を左右するものです。商賣が繁昌するか否かも夫れです。品物の買ひ上手買ひ下手も夫れです。戀の成敗得失も夫れです。借金の上手下手も夫れであり、人に好かれるか嫌はれるかも夫れです。不用意な一言が一生取り返しのかぬ大失敗の因となることもあれば、一寸した巧な應待が意外の成功を掴むことにもなります。

( 1 )  
人は誰でも、社會生活をしてゐる以上、即ち世間の人を相手にして生活してゐる以上、少し考へたならば、どんな人でも、人に對する應待の巧拙が、その日常生活の上に、成敗得失吉凶禍福のいづれを招來するかにどれほど大切な役目を演ずるものかと、分明する筈です。

(2)

而も世の中は日々夜々新しい時代、新しい世の中に變移しつゝあります。随つて新しい時代新しい世の中において、新しい應待の方法仕方を知ること、研究すること、そしてそれを實際に應用活用することは、何人にも日常の食事と同じ程度において、必要であらねばならぬ。

本書の内容を、抽象的理論よりも、寧ろ具體的實際的實例的なものにしたのは一に讀者の理解と應用上の便を考へたからです。

著者

# 交際 應待雄辯法 秘訣

## 内容目次

一 萬人忽ち魅せられる談話應待の秘訣 …… 一

△男にも惚れられ女にも好かれる談話應待の要點急所 …… 二

△こんな事は決して話すな質問するな …… 四

△お世辭の言ひ方方便ひ方、生きたお世辭と死んだお世辭 …… 五

△快く始め、快く話し、快く終る …… 二

二 臨機應變必ず相手を動かす勸誘の仕方 …… 一四

△外交が困難だといふのは其秘訣秘法を知らぬからだ …… 一四

△先づ第一印象を快く深からしむ …… 一五

△交渉の仕方話し方は此の手此の極意が肝腎肝要 …… 一八

(1)

△例へば斯ういふ場合に成功する話し方と失敗する話し方……………二〇  
 △どんな頑固屋でも思はず乗り出す話し方……………二一  
 △説き方は疎より密に簡より繁に入すが極意……………二二

三 押賣的行商を好感をもたせて撃退する應待雄辯法……………二九

△押問答のいらぬあしらひ方断り方……………三〇  
 △説明を聞かないうちの謝絶の仕方……………三一

四 商賣繁昌顧客チャーム店頭應待術……………三六

△従來の慣習的因襲的商ひ方お客應待法……………三七  
 △お客の買物心理……………三八  
 △説明の仕方、勧め方……………三九  
 △業見客を歓迎優待せぬ商居は繁昌しない……………四〇  
 △まづ素見お客をチャームせよ……………四一

五 巧みにお得意の心裡を掴む店頭外交雄辯の秘訣……………五一

△非常特別の手段方法……………五二  
 △相手方に特に感心され特に強い印象を與へ特に認められよ……………五三  
 △訪問の順序、時間の一定……………五四  
 △注文の受け方、注商品の納め方……………五五

六 番頭さん小僧さんの商賣雄辯術……………五九

△お客の心理を掴んだ巧みな挨拶……………六〇  
 △心から買ふ氣になつた……………六一  
 △最後の挨拶が馬鹿に氣に入つた……………六二  
 △眞似の出来ない巧みな應待振り……………六三

七 家具店の千客萬來は此の呼吸……………七五

△いらつしやいか言ふべき客と言ふべからざる客……………七五

- △品物の説明の仕方は斯ういふ風に：：：：：七
- △お客によつて値引勉強名目のつけ方：：：：：七
- △筆筒の賣り方、火鉢の賣り方：：：：：八
- △賣つた品物の届け方：：：：：八
- △雄辨と補助手段、商賣の六韜三略、顧客吸集の虎の巻：：：：：八

八 此の手で行くなら忽ち繁昌する呉服店の顧客應待法：：：：：八

- △科學的顧客待遇法：：：：：八
- △斯ういふ種類のお客の應待は斯ういふ具合に：：：：：八
- △辯駁的な事を言ふのは客商賣の禁物：：：：：九
- △繁榮と利益の與へられる眞理：：：：：九
- △斯ういふ我儘なお客の應待は斯ういふ風に：：：：：九
- △選定の相談をかけた時の應待答辯は斯ういふ具合に：：：：：九

九 どんな駄々兒も忽ちチャームする玩具屋の應待快辯術：：：：：一〇四

- △駄々兒坊ちゃんに對する應戰術：：：：：一〇五
- △この手でプリ／＼獲も忽ち陥落：：：：：一〇

一〇 絶対に胡魔化されない買物戰術：：：：：一〇六

- △不案内の土地で買物をする場合：：：：：一〇六
- △どんなズルイ店でも絶対に胡魔化されない秘訣：：：：：一〇七
- △品物の見方出させ方を斯ういふ風に：：：：：一〇九
- △正しい物を正しい値段で、安物狙ひは結局損：：：：：一一三
- △お客振るな横柄振るな、暴利れるお客は皆夫れだ：：：：：一一三
- △劍突よりも眞綿で首：：：：：一一五
- △商店の選び方、：：：：：一一七
- △店内の様子を店員の商賣ぶりを見よ：：：：：一二九

△進歩的な明るい店と保守的な暗い店 …… 一三九

△暴利屋は多く斯ういふ商店 …… 一三九

一一 一度でお客を吸ひつけてしまふ洋品雜貨店の顧客應接法 …… 一三一

△或るお客が體驗した話 …… 一三三

△初めてのお客でも十年の得意の如く …… 一三五

△品物の見せ方説明の巧妙 …… 一三九

△お客の心を一遍にグイと掴んでしまふ店主の辯舌 …… 一四一

△人情の急所に觸れた買ひ方と賣り方 …… 一四六

〇二 玄關拂ひを食はぬ訪問の仕方 …… 一四九

△先々これだけの準備が必要 …… 一四九

△次は此の手此の策此の呼吸 …… 一六〇

一三 借金雄辯術 …… 一七四

△借金の巧拙は信用と辯舌 …… 一七四

△借金する時の雄辯法 …… 一七六

△相手の選び方 …… 一八一

△返済延期交渉雄辯法 …… 一八五

△相手方の優越感を尊重せよ …… 一九〇

△借金術に嘘と法螺は禁物 …… 一九三

一四 婦人をチャームする座談應待術 …… 一九四

△對談中忘れてならぬ要件 …… 一九四

△こんな事は断じて言ふべからず …… 一九五

△中斷するな腰所るな …… 一九七

△反駁するな豪がるな …… 一九九

△性慾に關した話は何故禁物か …… 二〇〇



目次終

交際  
秘訣  
應待雄辯法

樋口麗陽 著



萬人忽ち魅せられる日常談話應待の秘訣

(1) 大變むづかしい、とても誰にでも出来る藝當ではなさうに思はれるかも知れぬ、また、然ういふことは一種の天才的なもので、教はつて分らず、學んで達し得ないものゝやうにも思はれるかも知れませんが、實際は何でもないことで、肝腎の要點急所さへ心得たら、譯も雜作もないことです。最も肝腎の要點といひまして

も、一つや二つでないから、その悉くを述べるといふ段になると、本書全部を埋めてもまだ充分には盡し得られないのですから、肝腎中の肝腎、要點急所中の要點急所といったものを、お話しすることにしませう。

先づ第一は長座をすべからずといふことです。どんな好きな物、美味しい物でもあんまり鱈腹食べると美味くなくなり、食傷したり飽いたりする。それと同様にどんなに氣の合つた人と話しても、そんなに引留められる場合でも、人を訪問して話をする場合は、決して長つ尻をやつてはいけない、自分でももすこし話して居たい、これで辭し去るのは何だか残り惜しいと思ふ位で切りあげ、さつさと辭し去ることを忘れてはならない。先づ時間にしたらどんなに長座をしても三十分を超過すべからずと心得て居れば、先づ間違ひはない。自分でも少し居たい、もすこし話して居たい、名残り惜しいと思ふ位だつたら、相手の方でも矢張り、もすこし居て下さればいいに、も少し話して居たい、此處で歸られるのは何だか

名残りが惜しいと思ふにきまつて居る。平生厭な奴だ、またあいつが来た、早く箒を立てろ、履物にお灸を點ゑてやれといふやうに鼻摘みにして居る者なら兎に角、さうでなければ、縦令惜しまれないにしても、あの人は長つ尻さしたい人だ、あゝいふ人なら、來られても些とも迷惑を感じないといふやうな好感をもつものです。斯く相手方に好感をもたせるといふことは、日常談話術としては秘訣中の秘訣で、どんなに話上手な人でも、相手方に好感を有たせることが出来なかつたら、上手な話も死んでしまつて、何の役にも立たない。

相手の人の氣に逆つたり癢に觸るやうな事をいふのはいけない位なことは誰でも知つてゐるし、そんなことは今更言ふ迄もない事ですが、もつと一般に氣がつかずにウツカリしてゐる肝要な事は、相手の人の知らぬ事や、知らなさうな事を得意になつて話したりまたさういふ事を質問したりすることで、これは絶対に慎まないと、忽ち不快感をもたれ、厭がられ嫌はれてしまふものです。

己惚れとカサ氣のないものはないといつてある通り、什んな人でも己惚れ氣のない人はないものだから、男にも女にも誰にも好かれたいと思つたら、相手方の己惚の鼻ツ柱をヘシ折つたり傷つけたりするやうなことは、斷じて口にすべからずであります。相手の知らぬ事を得意らしく話す人はよくありますが、そんな事をするに、『何だ、俺が知らないものだから、得意になつて喋舌つてゐる、厭な奴だ』と不快感を起すものです。又相手の人の知らなさうな事を質問すると、『厭な事を質問する奴だ』と思はれる、その厭な奴だと思はれ、不快感を起させるのはつまり其人の自尊心自負心を傷つけるからで、人によつては、『此奴おれが知つてるか知らないかを試すつもりだな』と思つたり、『故意とおれの知らなさうな事を聞きやがる』と思つたり、或は『知らぬと云つては不見識で忌々しいし、厭な事を質問するやつだ』と思つたりするもので、中には全然そんな事に頓着せず、何等感情を害しない人もあるが、そんな人は極めて稀で、殆んど百人が百人迄好い感

じをもたないものですから、そんな事は先づ誰に向つても言つたり質問たりしない方が人に好かれる。實際自分の知らぬ事や碌に知らぬ事を質問されて、然ういふ事は一向に存じませんと答へ、よく知りませんと言つたからとて、何もそれが其人の人格に累を及ぼすものでもなく、不思議でも何でもないから、別に氣を悪くしたり、嫌つたりする事はない筈なのですが、そこが人間に己惚があり、知らぬ事でも知つた顔をして居たいといふ見榮がある、人情の弱點ですから、人に嫌はれず厭がられず、何人にも好かれ惚れられる談話の秘訣としては、此の殆んど萬人共通の人情の機微に觸れて、そんな事は絶対に言はない質問しないといふのでなければならぬ。

日常談話にお世辭は附物ですが、一體このお世辭は極めて人情の機微に觸れたものだけに、その言ひ方使ひ方によつて、生きたお世辭にもなれば死んだお世辭にもなり、従つてお世辭を言つて却つて嫌はれたり、お世辭を言ふのが普通な處

に言はなかつたが爲めに、反つて嫌がれたりすることがある。そこにお世辭の妙があり機微があり、言ひ方使ひ方によつてお世辭が死んだり生きたりする。それにはどんなお世辭の言ひ方使ひ方が生きたお世辭であり、死んだお世辭かと云ひますと、一口に言へば、誰でも言ふ様なお世辭を誰でも言ふやうな處に使ふのが死んだお世辭で、誰でも言はないやうなお世辭を誰でも言はない様な處へ使ふのが生きた效顯現かなお世辭なのであります。例へば、訪問した家に健康な老人がゐるとしませう、すると先づ大抵の人が挨拶後の最初のお世辭を呈するものです。が、さういふお世辭は如何にもお世辭だといふことが見え透いて、相手方に心から好感を與へるものではない。さういふ場合は、話が一段落ついて、何か世間話のやうな糸口が出た時に、

『時に妙な事を伺ふやうですが、こちらの御老人は、いつ伺つて見ても、御病氣でゐられたことがないやうですが、一體お幾歳におなりですか。』

と極めて眞面目な調子で切り出すがよい、さうすると、相手の方は、自分の父なり母なり祖父母なりの健康な有様を眞面目に認められたといふことに快い感じを持つものですから、必ずや、『まアあれで病氣だけはしません、然し何しろモウ七十越してますからね、年々弱つて行きますよ。』

ぐらゐに謙遜した返事をする、そこで

『七十をお越しですか、古稀を越えてあゝお達者な處を見ると、元來お健康な御體質と思はれますが、それとも何か獨特の健康法でも御實行になつてゐらつしやるんですか。』

と突込んで見る、斯う云はれると人情といふものは妙なもので、眞面目に稱讃られた嬉しさに、謙遜しながらも、何かしら、老人が常に健康であるといふ理由について、特に勝れてゐるやうな事を言つて見たいやうな氣になり、『なアに別に獨特の健康法も何もあつたものぢやありません。元來あゝ頑固に出來てるンでせう

ね。然し一體餘り神経質でなく、病氣などに比較的無頓着で、風を引いたり、其他何處か體の工合が悪かつたりしても平氣で傍から醫者を招かうの、薬を服んだらと勧めても、ナニニ放棄つとけ、直に治るといつた風で、天でそんな事を受付けないのですが、それでまた直にケロリと治つてしまふのですから、まア然ういふ事が病氣になつても重くならないといふ原因だと云へば言へるかも知れませんが、他に別にこれといふ程の異つた攝生法はやつて居りませんよ、元來そんな事を八釜しくいふのは嫌ひなのですから。』

といふやうな風に出て来るものです、又、何か持に健康法でも實行して居るといふのだつたら、いつの間にか謙遜から脱線して、そんな事を口に出すものが普通です、そこで今度は『なるほど、して見ると矢張りその、病氣に對して元來無頓着であるといふことが唯一の原因です、私の知合ひにも六十から七十を越した老人が二三ありますが、その中でも病氣に無頓着な人は丈夫で餘り病氣をしませ

んし、縦令羅つても重くならず治るが、少し身體の工合が悪いと醫者だ薬だと騒ぐ方の方は、どうも常に弱いやうです。こんな事を言ふと老人臭いと笑はれるかも知れませんが、私は老後の健康といふことには持に心を振向けて居りまして、何處へ行つても強健な老人を見ると、其日常の生活振りなり、または健康法なりを聞いて自分の心得にして居りますが、只今御老人のお話を承はつて、また大變心得になりました。』

といつた風に言ふのです。これは立派にお世辭ですが、相手にはお世辭には聞えない、何だか健康談の話でもして居るやうな氣がして、そして自分の親なり何なりの健康が、其人に特に強い感じを與へたといふやうに思はれ、譯もなく一種の愉快と誇りを感じ、その結果は、お世辭でなく稱讚されたといふことになり、ますから、相手方は特に好感を抱くことになります。

又繁昌する商人などの主人となつて、お世辭を言ふ場合でも、のつげに、『御店

はいつも千客萬來の御繁昌ですわ」だの「いつも御繁昌で……」などと紋切形をやつたんでは「イエ、なアに」位で鼻の先であしらはれ、些とも效能がない。效能のないお世辭なら寧ろ言はない方がよい。そんな場合は、用談をしてゐるうちに、機會を見て言ふか、或は用談が濟んだあとで

「御店に伺つて思ひ出しましたが、先達てね、私の親戚筋で商賣を始めた時に、いろいろ相談されたのです、其時私は貴方の真似をして、萬事萬端お客の利益第一主義を極力すゝめてやらせましたが、全く商賣の秘訣は此處だと思ひましたね、まだ開業して二ヶ月足らずですが、成績が素晴らしく好いのですよ。」といった風にやれば、お世辭らしく聞えないばかりでなく、其の貴下の真似をして見事お客の利益第一主義を極力すゝめたといふことや、それが爲に開店早々から繁昌し得るといふ事などは、言はれた人に取ては、店員の手前來客の手前大いに器量を上げたわけですから、どんな人でも嬉しくないことはない、随つて其人はお世

辭を言はれて居るにも拘はらず、愉快な満足を感じる。即ち觀面に著しいお世辭の效能が現はれる。しかし人を見て法を説けてお世辭も時と場合、相手次第によつて言ひ方使ひ方を異にしなければならぬ。

又、談話を全體的に言ひますと、「快く始め、快く話し、快く終る。」といふのでなければ談話の上乗なるものではありません、快く始め快く話しても不快に終つたら、折角快く始め快く話した事が悉く零になつてしまふ。また快く始め快く話しても終りが快くでもなく不快でもないといふのでも失敗の談話です、寧ろ不快に始め不快に話しても快く終る話し方が結果はよい、つまり話の結び方の上手といふのがそれです。快く始め快く話し快く終る談話をするには、常に快活で

(11)  
なければならぬといふことも根本要件の一つである、相手の性格氣質をのみ込んでかからなければならぬといふ事や、其時の相手の事情如何を考慮するといふ事などは重要な事柄であります。又相手が男か女か、大人か子供か、青年か、老人

か、素養のある人かない人か、又其人の職業が何であるかによつてそれ／＼それに適應した話し方をしなければならない。又前に述べたお世辭の言ひ方使ひ方其他長つ尻をせぬこと、長話しをせぬことも肝要な心得であり、相手の話を碌に聞かずに自分ばかりべら／＼喋舌るなどは、快く話し快く終るには絶対の禁物。それから話のうちに、相手方の言つた事で間違つてゐる事や誤つた考を持つてゐる事などあつても、それを高飛車に反駁したり、斷定的に否定したり、嘲笑的な態度で聞いたりするのは大いによろしくない。相手の如何時と場合によつては反駁もせず意見も言はず否定もせずに『さうですか』や『なるほど』位で聞き流し、若し意見を述べるにも『或人は斯う云つてゐますが』とか『私は斯ういふ風に考へてゐますが』といふ風に穩かに柔かにヤンワリと言へば、言葉に角が立たず、相手の神経を尖らせないで済む。さういふことは日常談話の上には最も注意を拂はなければ、快く始め快く話し快く終るといふ上乘の談話に成功することは出来

ない。斯ういふ事は、小説などを讀む際にも注意して研究し、人の談話を聴いてゐると、實際に大いに會得する處あるものです。詳しい事は項を改めてお話し致します。

## 臨機應變必ず相手を動かす勧誘の仕方

外交が困難だといふのは

其秘訣秘法を知らぬからだ

外交は難かしい他人が遣つてゐるのを見ると何でもないやうだが、さて自分でやつて見るとナカ／＼困難だといふ人が多い、實際外交は難かしいもの、特殊の手腕を有するものといふ風に一般に思はれて居りますが、これは要するに、外交の秘訣極意を知らぬからであります。元來、外交といつても、それが何ういふ種類の商品なり事件なりについての外交でありましても、金佛や石の地藏様を相手にするのでなく、人間を相手にしてやる仕事ですから、其間相手のいろいろの境遇事情によつて悉く同様に律する譯にはゆかないにしても、自から其間に共通一貫した處のものがあります。金佛や石地藏を相手に喋舌つたり物を賣つけやうとし

たりするのであつたら成程困難に相違ないが、人間を相手にするのでから共通一貫した所の弱點、弱點といふと聊か語弊がありますが、竟り要求に突込んでさへ行けば、成功しないといふことはないのであります、それが即ち日常外交の極意秘訣で、多くの人はそれを知らないで遣るから失敗する場面が多いのであります。

### 先づ第一印象を快く深からしむ

(15)   
 そこで極意秘訣は、第一印象を相手方に快く深く印せしめることであります。傲慢な奴尊大な奴執拗い奴と思はれたら、モウ其時に失敗して居ります。最初に然ういふ印象を與へたら、斷じて結果は成功するものでないといつてよいのであります。氣持のよい人、感じのよい人、親みのある人といふ様な快い感じを與へることを忘れてはならない。殊に一番いけないのは、一回で成功を收めやうと思



つて執拗く言ふ事でありませぬ。來客で忙しかつたり來客はなくても事務で多忙な時に一時間も二時間も坐り込まれて、執拗く迫るなどは何んな氣の長い我慢強い人でも不快感を催し、最初は都合によつては應じてもよいと思つてゐても、餘りの執拗さに愛想をつかし、却つて反感を起して、何でもかんでも眞平だ、今度來ても會ふまいといふ氣になるものですから、一番初めの交渉は特にあつさりと氣持よくやつてのけることを忘れてはならないのであります。例へば何かの商品賣込の爲め、其方面の各商店廻りをやるといふやうな場合について言ふと、元來商店によつてそれ／＼制度があつて何れの店も主人が交渉に當るとは定つてゐない。先づ番頭が一應承つて、それから支配人に話し、支配人が折衝する商店もあれば、支配人の意をうけて、番頭が折衝に當る商店もあり、また主任の者がゐてすべて其れに任せてゐる店もあり、一切主人が折衝解決するといふ商店もありませぬから、先づ訪問の最初に、此商店は何ういふ制度組織になつてゐるかを逸早く

(17)

見て取らなければならぬ。處が世間多く外交員のやつて居る所を見ると、さういふ眞に敏感に頭を働かせる人は極めて少ない、『御主人にお目に懸りたい』と申込んだのに對し、番頭なり小僧なりが『只今一寸支配人が不在でございます、他の者では分りませぬのですが、明日なり明後日なり、お序での際にまたお立寄り願へませんでせうか』といふのに『では御主人に』とか『誰かお分りになる方は居ませんか、一寸ホンの二三分間でいゝのですから、是非お目に懸りたい』などと執拗く迫る者が多い。主人にお目に懸りたいといふのに對して、支配人が居ないから他の者では分らないといつたら此店は支配人制度だなど逸早く氣づかなければならぬ、それに氣づけば支配人でなければ埒はあかない、他の者では交渉しても駄目だといふことが分ります。それにも拘はらず、重ねて主人に會はせろの他の代理の出来る者に是非面會させろのと迫るのは、もう第一に『此奴解らない奴だな、支配人が居ないから分らない』と言つてゐるのに、イヤな奴だ、執拗い奴だ』

と不快な印象を與へることになります。すると番頭小僧によつては「あんな五月蠅やつ、今度支配人がゐる時に來ても居ないと云つて追拂つてやれ」といふ反感を起す斯うなつたらモウ其商店に對しては失敗と見て差支ない、縱令失敗しないにしても、二度目には支配人に會へるものが、四回も五回も足を運ばなければ會へないといふことになります。これは僅かな不注意で然ういふ無駄不經濟に陥るのでありますから、此點は敏感に頭を働かせなければなりません。

#### 交渉の仕方、話し方は此の手此の極意が肝腎肝要

次は主人なり支配人なりに面會してからの交渉の仕方話し方でありませんが、假りに商品賣込みであるとすれば、其商品の品質や特長、特色や價格等他の同類品よりも優秀であるといふすべての點を説明するのが普通で、その説明を聞いて、買手の方では買ふか買はないかを決定するといふの順序であります。其一通りの

説明をするのに、假りに三十分間を要するものとなれば、三十分間かゝつて一通り説明して仕舞はなければ、相手方に其商品の用途目的や特長特色や品質や價格やが、大體にも分らぬといふやうな話し方説明の仕方では、決して成功するものではありません。即ち、五分間聞いても、十分間話しても、其話したゞけの事はちやんと結論が出來て、相手方に成程と分るやうな話し方説明の仕方であればならぬ、さうでなければ何故いけなかつたかといふと、若し其商店なり會社なりの主人なり支配人なりが、非常に多忙で、とても恁乎三十分間も落ついて説明を聽いてゐられないといふやうな場合や、精精十五分か二十分間位しか話をして居る時間がないとか、三四十分間聞いて居られる筈だつたのが、突然用が出來て途中で止めなければならぬといふ様な場合には、相手方には話をすつかり聞かないから、少しも要領を得ないといふことになり更に次回に初めから話し直さなければならぬことになるからであります。だから、五分間話しても、十分間話して

も十五分間説明しても、話しただけの事は相手が必要を得るやうに、話しを幾つにも區切つて一々結論を作つて話すやうにせねばなりません。

#### 例へば斯ういふ場合に成功する

##### 話し方と失敗する話し方

も少し具體的に云ふと、例へば茲に普通ペンに小さな輪を嵌製したリングペンといふ新發明のペンがあるとして、それを各文房具商店に卸の賣込みに廻るとして、さて先方の主人なり支配人なりに會つて説明する場合、抑も現在一般に用ひられてゐるペンは……から説き起して、其の缺點を數へ立て、それから、其の缺點を除去した所のペンが即ち此のリングペンであると説き、それから又々リングの特長特色を並べ立て、最後に卸値小賣値を云ひ、それからまた、品質やら製造能力やらを説明するといふやうな説明の仕方は、秩序整然として一絲亂れない上

乗の説明仕方のやうですが、若しそれ丈けの事を話す時間に三十分間を要するものとし、相手方に突然急用が出来て、話半ばに説明を中止し辭し去らなければならぬことになつたとしたら何うでせう。そして其中止したのが説明を始めてから十五分間経つて、説明は丁度現今世間一般に使用されてゐる普通ペンの缺點短所を説き終つたばかりであつた所だつたとしたらどうでせう。聞いてゐた相手方の商店の主人なり支配人なりの頭には、普通ペンの缺點短所の話ばかりが残つて居て、肝腎要のリングペンに就ては何一つ聞いてゐないといふことになります。これではまるで普通ペンの説明を聞く爲めに十五分間を費したと同じ結果となり、話した方でもリングペンの説明をする爲めに態々多忙な相手方に十五分間の時間を潰させ、自分も潰し乍ら、結果はリングペンの説明は少しもせず、普通ペンの話をした事になります。そこで今度は其翌日なり翌々日なり、又は數日後なり再び訪問して、『現今一般に用ひられて居る普通のペンの缺點短所については昨

日(又は先日)お話致した通りですが、私の會社で今度製造致します此のリング  
 ベンは、それらの普通ベンの缺點短所を補ふて、而も更に、驚異すべき特長特色  
 を有するもので……」とリングベンの説明を始めたとしましても、一日なり三日  
 なり經つて居ると、多忙な人は前にどんな話を聞いたのか大抵忘れてしまつて居  
 る場合が多いし、殊に初めて會つた人だとすると、顔さへ忘れて居る人が多い、  
 況んや數日と經つたとすれば「先日伺ひました時に……」と言はれて「ああ然う  
 でしたかね」といふ位記憶から薄れてしまつて居るのが普通ですから、前日なり  
 數日前なり聞いた事は殆んど忘れて、リングベンの説明だけを聞くやうな事にな  
 る、然うなると普通ベンの缺點短所とリングベンの特長特色とが、其場で説明を  
 聞かないから、リングベんに對する注意が非常に薄弱であります。竟り一回にし  
 なければ效力のない話を半分宛二回に分けてすることになりますから、然ういふ  
 話し方説明の仕方をしては、商品賣込にせよ、其他事件の交渉にせよ、決して成

功するものではありません。又よしんば一回に話すとしても、最後まで聞かなけ  
 れば要領を得ないやうな話し方説明の仕方では、何ういふ種類の外交でも成功す  
 るものではありません。ですから三十分間かゝる説明であつたら、途中何處で中  
 止しても、チャンと相手方に要領を得るやうな説明の仕方をしなければいけな  
 い、説明し始めて五分間で止めても、十分間で中止しても、相手方に用件が何で  
 あるか分るやうに話すことが日常外交の話し方の極意秘訣であります。

#### どんな頑固屋でも思はず乗り出す話し方

それから、日常外交では、多忙な人を相手とする場合が多いものですから、長  
 談議は絶対禁物、どんな複雑な事でも出来るだけ簡單明瞭にそして要領を得た話  
 し方をすることが肝要であります。よく世間には所謂立板に水式に滔々と述べ立  
 て辯じ立て、一時間も二時間も喋舌る人があるが、それは實際は餘り效力のある

ものではないばかりでなく、寧ろ日常外交では慎むべき事があります。言葉數を成るべく少く、そして成るべく平易に、明瞭に、要領を得た話し方をして、短時間に相手方に要領を得させるやうな話し方なら上乘な話し方であります。それは劈頭先づ何の目的で来たかといふ事を簡単に述べて次に本問題を簡單明瞭に説明し、時間があれば、更に特に必要な點だけを稍詳しく述べる。前述のリングベンの場合でしたら、先づ『御多忙の所御邪魔致しましたのは、今回私の會社で革命ペンとも稱すべき世界各国の特許を得ましたリングベンの製造を始めましたので、特に此際第一に販賣上のお引立に預りたいと存じまして、特に御相談に伺ひました譯でございます』と訪問用件の主眼を簡明に述べ、次に其の見本を提示してリングペン發明の目的及び効果の要領を簡單明瞭に説明し、其次に現今一般に用ひられてゐる普通ペンの缺點短所を述べ、次にリングペンが普通ペンに比し如何に卓越して居るかを述べ、次に卸値段と小賣値段とを述べ次に製造能力を述べ

次に時間の餘裕があれば、リングペンの特長特色の各々について更に詳述するといふ風にやるのであります。斯ういふ話し方をする時、最初の用件の略述丈で相手方に多大の興味と眞意とを喚起させますから、次から次と話すことはそれだけ力強く印象深く刻み込まれて行く、随つてこの話し方なら、どんな頑固屋でも思はず釣込まれて膝を乗り出し、眞剣になつて説明を聞かうといふ氣になる。そして又、これなら何處で話を切つても相手にはチャンと、要領を得ることになる。最初の挨拶だけで切つても、此人は何ういふ用件で来たか其用件の大體は何を何うする爲めであるかといふことが分る。又次のリングペンの見本を示して其發明の目的及び効果要領を述べた丈で話を切つても、相手方にはチャンと要領を得る。また普通ペンの缺點短所を述べかけた所で切つても、矢張り立派に要領を得る。所がそれをゴチャや混ぜにしてダラ／＼に切目なく話をする時、最後まで聞かなければ分らない、随つて途中で話を切る様な事になると掴み所のない不得要領

になつてしまふ。だからこの點が上手か下手は日常外交に成功するか否かを決定する重要素となるのであります。

### 説き方は疎より密に簡より繁に入るが極意

ですから、これを言葉を換へて申しますと、即ち「先づ疎に續いて密に入り、簡に述べて繁に及ぶ。」といふ話し方説明の仕方をしなければならぬのであります。そしてそれは相手方の多忙の程度により、「又相手方がどれだけの興味と注意とを以つて聞くかによつて、巧みに加減しなければならぬ。即ち、相手方が非常に多忙で、精々五分か十分間位で要領を得させなければならぬ人や餘り興味をもたず深い注意を拂つて聞かうとしない風の人には要點要領のみを簡単に話し三十分間以上一時間以上も話しても大して迷惑にもならぬ人や、多大の注意と興味と熱心とを以て聞かうとする人には、一通り簡単に要點を話し、次に其要點を

詳しく説明するといふ風に、相手の事情に應じて疎密簡繁を加減するのであります。然るに相手方によく了解させやうとして、初めから綿密に詳細に述べるやうなことをすると、悠々と長談議を聞いて居られない多忙な人は、もどかしい氣持になつて、「イヤもう大體分りましたが、それであなたの御要求はそれを何うして呉れといふのですか」と話の途中で突込む、斯うなると話の腰を折られるから、無論話も續けられないが、尻切れ蜻蛉になつて變なものになつてしまふのであります。随つてさういふ話し方説明の仕方は日常外交には相手に迷惑を感じさせ不快感を催させる極めて拙劣な、話し方説明の仕方でありませぬ。

以上述べた所は、日常外交上いかなる場合にも共通した秘訣極意であります。が、まだ其外に必要な事としては、店員なり社員なりの態度や顔色によつて其商店なり會社なりの營業状態や其主人なり重役なりの性格なりを看破する秘訣があり、一度狙つた所を必ず得意にしてしまふ秘訣、或は個人商店なら主人や支配人

會社ならば重役などに必ず面會し得る極意などがありますが、此處では紙數に限りがありますから遺憾ながら略することに致しました。

### 押賣的行商を好感をもたせて

#### 撃退する應待雄辯法

行商人と云へば、何れの家庭でも鼻摘みにするが、實際、圖々しくつて、押が強くて饒舌で、押賣的な行商人には全く困つてしまふ。そんな人達を相手に喧嘩面で言ひ争ふなどは大人氣ないし、外聞も面白くない、だから簡単に断わらうと優しく出ると、好い氣になつて却々立去らない、殊に此方が若い女でもあると脅迫的に賣りつけようとする不埒な者さへある、まあそんな怪しからぬ奴は稀だとしても、一體に戸別訪問の行商は押賣的に出て時間を潰させる厄介至極のものが多い。

そこでこれを撃退するにも、喧嘩腰に出れば譯はないが、そんな大人氣ない事をしないで、優しく穏かに出て、そして行商人にも好感をもたせて、サツサと出

て行くやうにするには、同じ要らないといつて断るにしても拒絶のしかた言ひ方があります。實際的に言へば、喋々と辯じ立て、一通り説明が終つたら、次のやうに言つて断わるのです。

『よく分りました、成程それは便利重寶至極結構なものと思ひます。所が遺憾ながら、只今の所はまだ必要がございせんので見合せておきたいと思ひます。といつても又明日にも必要が起るか知れませんが、名刺でも置いて下されば頂くやうでしたら、貴下の方から頂く事にしませう、押問答してもお互ひに詰らない事ですから、折角ですが悪からず。』

斯ういつて断われれば断られる方でも『要らないよ』とか『其んな物は御免々々』とか、散々饒舌つたあとで『よしませう、要りません』などと劍突的な断り方をされるよりも氣持がよいし、只今が必要がないといふことも、イクラ押問答しても無益だといふことも分りますから、押賣がましい事を言はずに、快く出て

行くものです。これは私の家庭で實行して居る行商人撃退法ですが、これが一番相手方に好感をもたせ、押問答せずに済む方法だと思ひます。それにも拘はらず、強いて買へといふやうな事を言ひ出した場合は

『今言つた通りで、何度繰返しても同じ事です。モウこれ以上勧めないで下さ

50』

若し忙がしい時で、そんな問答をして居られない場合でしたら、

『今日は少し取りこんで居ますから、お氣の毒ですが、此の次に寄つて見て下さ

い0』

といつて断わるに限ります。これだと、どんな押の強い行商人でも『あ左様ですか、それでは今度参りました時に何卒お願します』

といつてサツサと行つてしまふ。

又、見本などを置いて行かうといふ場合には、そして全然買ふ意志がなかつた



ら次のやうに断わるがよい。

『品物は今拜見して充分解つて居りますが、差當り必要がないやうに思ひます。必要のないものは品物をお預りして見た處で無駄ですし、貴方も再た取りにいらつしやらなければならぬ、お互ひに厄介ですから、お預りするのはやめておきませう。』

又絶対に買ふ必要のないものなら、次のやうに言つて断わるのも穩健で有效な撃退法であります。

『左様ですか、御趣意はよく分りました。けれども差當り必要がございませんので、折角ですがお断わり致します。と云ふと餘り露骨で感情を悪くされるかも知れませんが、私の方では、斯ういふ場合絶対に懸引をせず、必要なものは必要、不要なものは不用と、はつきりした事を申上げる事にして居ります。といふのは懸引やお世辭は、お互ひに無用の押問答をしたり時間を空費したりして少しも得

る所ないものだからなのです。何卒悪しからず思つて下さい。』

何うせ買はないもの、断わるものであつたら、突劍鈍に言つてもブツキラポーに言つても宜いやうなものです。行商人の方でも喧嘩を賣りに來たのでもなければ喧嘩を買ひに來たのでもなく、品物を買つて貰ひたい、そしていくらでも利益を得たい、つまり生きさんが爲め生活の爲めに辭を低くして來たのですから、其處も同情してやらなければならぬ、又同じ断わるもの、買はないものなら、劍突を食はずブツキラポーに言はずに先方にも氣持よくして謝絶した方が断わる方でも心持がよい。悪ずれした行商人などになると、劍突的な断り方をすると、隣近所に聞えるやうな悪態もくたいを吐いて出て行くのがあるが行商人を断つて悪口雑言を言はれるなどは、外聞も悪いし、餘り氣持のよいものでもない、それが癢に觸るからといつて嘸鳴り返すなどは猶ほ近所の笑もので、氣の利かないこと夥しいものです。ですから『左様でございますか、お邪魔致しました、では今度

何卒お願ひします』と快く出て行つて、そして二度と再び来ないやうな雄辯を揮つた方がよい。

それから、若し説明を聞かないうちに謝絶やうな場合には『折角ですが只今必要もなさうですから勘辨して下さい』と穩かに謝絶し、説明しかけてから謝絶する場合には『御説明中ですが、一寸お待ち下さい。これは當方には差當り必要がないやうです。必要のないものに説明をしていただくのはお互ひに無駄な事ですから、悪しからず。』

といった風に、先方で成程道理だと思つて説明を中止し、サツサと而も氣持よく出て行くやうな斷り方をするに限りません。もしそれでも饒舌をやめないで、執拗く賣りつけようとする場合

『幾ら勧めても貴下の骨折損だがらおよしなさい、丁度男に婦人病の薬を買へといふやうなものです。百萬遍勧められても絶対に駄目ですよ』

といった風に適切な比喻などを用ひて撃退するがよい。もつと簡単に謝絶しようと思つたら、何といつても勧めても『又貰ひませう』を繰返すに限る、二三度も繰返せば、先方もこれは駄目だ。勧めるだけ野暮だと思ひますからサツサと行つてしまふものです。食物のやうなものでしたら、

『先程買ったばかりです、折角ですが又貰ひませう。』といふ風に言つたがよい。或は又『折角だが當家には其れの好きな者が一人もありませんから。』といったやうに斷わるのも簡易撃退法であります。

## 商賣繁昌顧客チャーム店頭應待術

すべて商品を商ふ場合は相手方たるお客の買物心理お客心理を掴んで、それに最初から最後までシツクリと喰ひ込んで應待しなければ、其商店は繁昌するものでなく、一度来た客を常得意にしてしまふことは出来るものではありません。世間の多くの商店について實際的に其邊を試して見ると、十中の八九迄は只だ從來の慣習的因襲的商ひ方でお客應待法をやつて居ります。例へば吾々が帽子を買はうと思つて洋品店へ行きますと、大抵の店では、

『へい、中折でございますか、畏りました。いろく、新型が参つて居ります  
が何の邊の處を……?』

といつた風の挨拶をして二三種か精々五六種出して來て見せるが、陳列棚のある店だと、其處へ案内して、矢張りそれ位の種類や數しか見せて呉れないのが通例

ですが、かういふ遣り方は決してお客の買物心理に觸れた商ひ方ではありません。すべて買物をする場合、何んな人でも徹頭徹尾經濟的打算的立場にのみ立つては居ないものです、より良い品物をより安く買はうといふ事は萬人を通じた買物心理ですが、其の一面にはより氣持よく買ひたいといふ感情的な處あることを忘れてはなりません。ですから素見でなく本當に買うつもりで店へ這入つても、店員の應對のしかたが氣に食はなかつたり態度が不親切であつたりすると、縦令ば品もよく値も安くても買はずに出てしまふといふ場合があります。又同様な心理で、商店側の待遇が非常に氣持がよかつたのに動かされて、品物はあまり良くなく値も決して安いといふ方ではなくても、ツイ買つてしまふといふ場合があります。だから商品は良い品物を安くさへ賣れば繁昌するものと思つたら大變な間違ひであります。前述の如く、『どの邊の處を……』などと、最初にお客の欲する品物の等級程度を聞くなどは大體間違つて居ります。お客の方では品物を見ない

うちは、大體中等品を買はうと思つて居ても、實際品物を見ると、急に豫定を變更して上等品を買ふ様な場合が少くないのですから、どの邊の處をお望みですかといふ様な意味の事を云ふ必要はありません、お客が中折を見せて呉れといったら、

『へい〜畏りました。舶來和製どちらも本年はいろ〜新型の流行品が澤山参つて居ります。只今全部御覽に入れますから、徹底的に御選擇下さいまして、充分お氣に召したものをお取り下さいまし。』

どいつた様にドシ〜各種各様のものを運び出して見せるに限りません。餘り澤山運び出されるとお客によつては氣の毒がつて、『イヤそんなに澤山出して呉れなくてもよい、ホンの二三種適當らしい處を見せて貰へばいゝんだ』と云ふ人があります、さういつても矢張りドシ〜運び出して見せなければなりません。そして、

①『どうせお求めになるンでしたら、全部の流行品を御覽になつて、其中からお選びにならないければ嘘です。斯うして品物を出したり入れたり運んだり御覽に入れたりするのは私共の役目で、斯う澤山お目にかかる程が私共は嬉しいんですからお構ひなくひつくり返して素見して下さい。それでもお氣に召したのがございましたら、氣の毒だなんかと思つてはいけません、同業者が澤山此通りにもございますから、片つ端から、素見して本當にお氣に召したものをお求めなさいまし。義理やおつきあひでお買ひになる譯ではないのですから、同じ代金を拂つて氣に入らぬ物を買ふのは詰りません。』とふ風にポイント浴せかけてござんなさい。お客はスツカリ其の商ひ方にチャームされてしまひます此の最初にお客の心に好感を持たせることは商賣の秘訣の第一で、これに失敗したら其お客は二度目には素通りするものと云つて間違ひはありません。同じ物を見るにも氣持よく見るのと、氣を悪くして見るのでは大變な相違があります。氣持よく見れば大し

て良い物でなくてもよく見え、普通ならば気に入らぬものでも気に入つて見えるが、氣を悪くして見れば悉くその反對の結果になります。

それから、一般にお客は商品についての知識が商店程に豊富でないのですから、正直に露骨にそれ／＼の品物に對する特長やら缺點やらを指摘し、其商品の製造所、和製か舶來かの別、商品選擇上商標に對する注意といつた様な、買物をするに必要知識を説明的に述べるがよい。さうするとお客の方では其商品に對する知識を得させて呉れる親切さと、何となく商賣氣を離れた態度とに、又々感心し、買物選定の上に多大の参考となり、餘り時間を費さないで氣に入つた物を選ぶといふことになります。例へば中折帽にしますと、

「これは佛蘭西に於ける本年の流行品でございますして、此の色の明るい處は戰勝色ださうで、型はヴェルダン型と申しまして、濡れても洗つても揉みくしやにしても崩れないといふ點に著しい特長がございます。商標は御覽の通りヴェルダン

要塞が圖案化されてあります。こちらは米國製でニコ／＼型チャップリン會社の特製で伸縮自在頭の大きい方がお冠りになつても、頭の小さい方がお冠りになつてもシツクリ合つて冠り心地がよいので氣持の悪い時でもこれをお冠りになつて外出になれば知らず知らずニコ／＼顔になるんださうで、竟り伸縮自在といふのが特長でムいます。こちらのはベルギー製でプリンス型ベルギーの皇太子殿下によつて此型の流行が始まりましたのださうでマークにも其意味が書いてございますが、貴公子型な所からお客様のやうなお若い方に大變喜ばれて居ります。これによく似た英國製のキング型といふのがございます。これがさうなのですが、商標が違つて居りますから、お求めになる時は商標を御覽になれば間違へることはございません。こちらのは日本製で専ら實用本位に特製されたもので、随つて値段も安うございますが、御平生用としては極く適當して居ります。幾時間か、つてお選び下さいまして差支ございませんので、どうぞ御ゆつくり御選擇下さい

まし。』

斯ういふ風に一々説明されますと客の方では何國製の何といふ型のものが、何處に特長特色があるかど、一々聞かなくて分りますから、選定する上に大變參考になります。若し其處に姿見鏡がなかつたら直ぐに鏡を持つて來て客の前に備へるといふ風にすれば、其到れり盡せりにお客の方ではすつかり心を掴まれてしまつて、最初は中等品を買はうといふつもりであつても、ツイト等品を買つて行くとか、素見すつもりであつたのが、あまり氣持よくされるので本當に買ふ氣になるといふ様な結果となります。要するに品物を賣る場合には、賣り手といふ立場を離れ、買ひ手の立場に立つて賣るといふ商ひ方をすれば、お客心理にシツクリ喰ひ入つて氣持よく賣り氣持よく買はせることが出來ます。

若し又同じ種類のもので、一は實用的のもの、他の一は贅澤的分量の加はつたものがあり、商店としては前者よりも後者を賣つた方が利益が多いといふものが

あつて、お客が何れに決定しようかと其選定に迷ひ、『何方が宜いでせうか?』などと日本人通有の相談を持ちかけた場合は、『矢張りお値段だけあつて、何うしてもこちらの方が體裁も宜うございますし、耐久力もありますから、同じお求めになるのでしたら上等の方がお爲でございます。何といつても値段だけの違ひはございますから。』などと瓢箪餘みたことを云つて、お客の選擇に迷つて居るのを幸ひ、高價品を買はせるといふのは斷じて宜しくない。それよりも、

『こちらは實用本位に出來て居りますしあちらの方は實用といふよりも寧ろ贅澤向に出來て居りますから、實用的にお求めになるのでしたらこちらの方をお勧め致します、耐久力は實用的に出來てる方が無論ありますから、この方がお徳用です。私共の方ではどちらをお願いしても一割の利益ですから、高い方を買つて頂けば私の方としては利益が多うございますが、私の方では萬事お客様の御利益を第一として居りますから、實用的にお用ひになるのでしたらこちらの方をお勧め致

します』と云つた方がどれだけお客は氣持がよいか知れないとして何方にするかといふ選定が即座につくわけで斯ういふ親切な説明や勧め方は何んなお客に對しても、忘れられない好感を起させるものですから初めてのお客でも、其の一度ですつかり其商店の商ひ振りが氣に入り常得意にすること保險附だといつてよい。又斯ういふ商ひ方は、其商店の全部を善意に解し、斯ういふ商店で買物をすれば悪い物を掴まされたり、暴利れたりすることがなく、安心して氣持よく買ふことが出来るといふ感じを有つ。かういふ感じを客にもたせるか否かは、一にお客心理を掴んだ商ひ方をするか否かにあります。

素見客は何處の商店でも好まないものですが、商賣繁昌千客萬來を希望するならば、此の一般に嫌ふ所の素見客を歓迎し優待するが秘訣であることを忘れてはなりません。元來素見客といふものは其時も其後も絶対に買はうといふ意見がないといふものではありません。其時は買ふ意思はなくても、其素見した結果、買

はうといふ氣になることもあり、數日か數十日後が、兎に角早晚買ふ必要があつて、其下見的に素見す人もあれば、素見した結果買ふか否かを決定しようといふ考で素見す人もあります。或は素見した當日や其後當分は少しも買はうといふ心は起らなくても、何十日か何ヶ月後か何年後かに、それを買ふべき必要に迫られたり買ひたくなつたりすることもあります、ですから素見の客は常にいつても素見客でなくて、それは早晚立派なお客様として買ひに来て呉れるお客なのです。素見客だからといつて嫌つたり、冷淡に取扱つたりするのは大變間違つた考であります。嚴密に云へば、來れば必ず何かしら買つて行くお客様でも、嘗て一度も素見客でなかつたと言へませんし、現在來て居る素見客よりも、一層甚だし野次的素見客であつたのかも知れないのですから、野次馬のお客であらうと素見の客であらうと、大いに優待し大いに歓迎することが必要であります。三越とか白木屋とかいふ代表的なデパートメントストアでは、毎日何萬何十萬人のお客が

出たり這入つたりして、眞に千客萬來の盛況を呈して居りますが、それ丈けの毎  
 日のお客のうち、本當に買物をするお客が何割あると思ひますか、少くともあの  
 中の六七割は悉く素見客であるといつてよいが、然し今日の素見客は明日は買物  
 をするお客様であり、明日買物をするお客は明後日は素見客であるといつた風で  
 すから、素見客を嫌ふならば、凡ての來客を嫌はなければならぬことになりま  
 す。若し三越にせよ白木屋にせよ、素見客を嫌ふ様な遣方でしたら今日トモあ  
 れ丈けの大もなさず繁昌もしてないでせう。然るに三越白木があんなに千客萬來  
 の大繁昌を極め日に益々繁昌しつゝありますのは、野次馬であらうと素見で  
 あらうと、來店して下さる方は悉く甲乙のないお客様であるといふ考から、野次  
 馬を優待し、素見を歓迎して居るからであります。此の野次馬や素見客を優待歡  
 迎するのが、千客萬來商店繁昌の秘訣であることは三越白木の如き大デパートメ  
 ントストアでも、場末の小さな個人經營の商店でも、同じことであります。だか

ら、此お客は素見だと思つたら、尙一層優待し腕に練をかけて好遇してごらん  
 なさい。其人は其時は素見であつても、忽ち其の優待好遇にチャームされて、其  
 次には利益を興へてくれる本當のお客様になつて來ること請合であります。今日  
 多くの商店でよく見聞する所ですが、お客が正札の値段を値切らうとすると、  
 『手前共の正札は懸値なしのホントの正札でございますから、値切つて頂いて  
 は困ります。それで高いと思召したら、どうぞ他の方を當つて下さい。』  
 などと啖呵を切る店がありますが、こんな事を言つたら何んな客でも忽ち氣を  
 悪くしてしまつて、買はうと思つても止めてしまふことになります。昔は商人の  
 啖呵はそれが爲めに商賣が繁昌したといふ例がありますし、江戸時代のお客は然  
 ろいふ啖呵を喜んだものですが、今日のお客は商人から啖呵を浴せかけられて喜  
 んだものは薬にしたくもない。竟り餘り正直なブッキラポの挨拶は神經の過  
 敏になつた今日の人々には向かなくなつたのであります。ですから、何だベラポ



「めと、啖呵を切らずには居れないほど癢に觸る事があつても、能く耐え能く忍ぶ者に勝利ありで、グツと我慢し『値段の所はギリ／＼決着の正札となつて居りますので、これ以上お負けすれば結局元値同様になつてしまひますし正札が正札にならないことになりまますから、値段は平に御勘辨を願ひます。尤もモット安い札のついたものも世間には随分ございますが、斯ういふ品物は三通りも四通りも上下がございまして、一寸御覧になつた丈では何方か良い方が悪い方は分りません。御覧下さい。この品がその品より一級下の品でございますが、一寸お見分けはつきまますまい。これをお見分けになるには、斯ういふ點に御注意になれば何んな素人の方にも直ぐにお見分けがつかます。この方でしたら一級下の品です。から此の通り私の方では、そちらよりもズットお安い正札がついて居ります。私の方では品質を選ぶ事と値段を公正にする事を標榜して居りまして、それが爲には、世間の同業者の賣つて居る値段より高く賣つて居るものがないか、品質の劣

つたものを賣つて居りはせぬかと店員に探偵させ、値段と品質では充分勉強して居るつもりでございます。それで此品をお買ひ上げ下さいまして、二三日の内にでも若し他人でこれと同じ品を幾らでも安く賣つて居るのを御発見になりましたら、電話でも直に知らせ下さいまし、早速店員を派遣して取調べさせまして、仰せの通りでございましたら、今度お序での時に一寸御立寄り下さいませれば、他店より高く頂きました分は直ちにお返し致します。又お電話の時に所を仰しやつておいて頂きますれば、縦令一錢でも五厘でも店員に届けさせます。さういふ譯でございませすから、今後チョイ／＼御最負にして頂いて居りますれば當店の品物と値段とが世間一般の同業者と比較してどれだけお客様に忠實に努めて居るかを御諒解下さる事が出来ようかと存じます。』

といった風に婉曲に巧みに客の感情を害しない様に謙遜した啖呵を切れば、お客様の方では馬鹿に好い氣持になつて、グツと信用してしまふものです。

要するに、賣る人自身が常に立場を換へて、買ふ人の立場、お客の立場に立つて考へ自分がお客になつて買物をする場合一番氣持よく感ずる應待の仕方を應用すればよいのであります。そしてお客に對した場合は、自分は商店とお客との間に立つた通譯である通辯であるといふ様な心持で應對すれば、此のお客心理を充分に掴みシツカリとお客の心に喰ひ入り快く賣り快く買つて貰ふことが出来るのであります。

### 巧にお得意の心裡を掴む

#### 店頭外交雄辯の秘訣

何の營業でも、一番苦心するのはお得意を殖すことで、特に新規開業者に取つては、盛衰興亡の分るゝ所一にお得意が早く多く出来るか否かにありといつてよいのであります。お得意を作るに困難であるといふのは、無論同業者間の競争が激しいのと、此方でお得意にしようとする方面には、既に同業者の誰かの得意先となつて居るもので、従來の取引關係上、新規な方面に對しては、取引に應じないといふ情實關係などが纏はつて居るからで、殊に、値段の一定して居るものなごであつたら、何うしても先鞭をつけたものが勝利を占めるといふ形になり、あとから行つて之を奪取するのは事甚だ容易でないのであります。それらを引括めて言へば、つまり競争者が多いからとか、大抵は既に取引關係が一定して居るか

らであります。

そこで、此の激烈な競争の舞臺に立つて、狙つた所を狙つた通り必ずお得意にするといふことは、尋常一様の手段方法では、先づ到底絶対に不可能であるといつてよいのであります。尋常一様の手段方法でいかぬとすれば非常特別の手段方法を執らなければならぬことは言ふ迄もありませんが、其非常特別の手段方法といつても、豪い智者天才者でなければ出来ないといふものであつたら、一般普通の人々が學んで以て實際に應用することは不可能でありますから、其非常特別の手段方法は、少くとも普通何人にも實行し得る範圍のものでなくてはならないのであります。然らば、さういふ都合のよい何人にも直ちに容易に應用して効果を確實に收めることの出来る非常特別の手段方法があるか何うかといふことに結局なりますが、無論あります。商業外交の秘訣として、何人にも直ちに應用實行し得られる、そして確實に目的を達することの出来る方法があります。

其秘訣を平つたく云へば、相手方に特に認められる、特に感心される、特に強い印象を與へる手段方法を執るのでありますもつと簡単に言へば、相手方が此方の期待する壺に陥つて來なければならぬやうな特長特色を發揮することでありませす。も一つ言葉を換へて云へば、誰でも感心する事であつて而も今日一般の人が行つて居ない、即ち最も困難だと思はれて居る事の一つなり二つなりを實行する事であります。

もすこし具體的に其方法手段を説明させよう。今假りにA B C D Eの五つの商店なり會社なりを定得意にしたいと考へこれに向つて運動を開始するとします。然ういふ場合、世間多くの人は普通何ういふ風に運動するかといふとA商店を訪問した次にB商店を訪問し、次にC、D Eといふ順序に訪問する時もあれば又Bを真先に訪問して、次にE商店、次にA商店、次にC、Dを訪問する時もあるといふ風に、訪問の順序が決して一定して居ないのが普通であります。随つてまた

訪問時間といふものも午前に行つたり、午後に行つたり、又午前にしても午前八時の時もあれば、十一時の時もあり九時の時もあれば十時頃の場合もあり、午後の場合も同様で、其時の都合次第といふ風でありましてそれが即ち尋常一様の外交法なのであります。諸君は此處に特に注意しなければならぬ。といふのは、然ういふ遣り方が普通一般で尋常一様の外交の仕方であるから、それと同様な方法を行つたのでは、特に相手方に認められたり、特に感心されたり、特に同情されたり、特に注意を惹いたり、特に深い強い印象を與へたりすることは到底不可能の事だからであります。だから此處に祕術が生れて来る、即ち五軒なり六軒なり目星をつけ廻ひを定めた商店會社を訪問するに順序を一定し、A、B、C、D、E、の順にするなり或はE、D、C、B、Aの順にするなりまたはB、C、A、D、E、の順にするなり、最初に訪問順序を定め、次に其順序によつて、訪問の時刻を一定し、何回何十回行つても、必ず其順序に一定した時間に訪問する事になる

のであります。例へばA B C D Eの順序に訪問するとし其訪問時刻を、

- A 商店へは 午前八時
- B 商店へは 午前九時
- C 商店へは 午前十時
- D 商店へは 午前十一時
- E 商店へは 正午十二時

といふ風に定め、其定めた時刻には判で捺したやうに必ず其商店に姿を現はし、どんな雨嵐でも大雪が降つても、火が降り石が飛んでも、其商店の休業日以外は五分間と違はず時計の針が一定時間に一定の時刻を指すやうに、機械の如く訪問する。そして註文がある迄は、一週間でも十日でも、一ヶ月でも二ヶ月でも続けるのであります。

斯様にして狙つた幾つかの商店を毎日一定の時刻に訪問を續けて居りますと、

最初の二三日や四五日は、訪問される方でも、只だ單によく毎日遣つて来る人だ位にしか思はないが、二週間以上も續くと、午前八時なり九時なり正午十二時なりに、五分間と違へずやつて来る事が相手方の注意に上つて来る、若しそれが其商店の主人なり支配人なり、係の主任なりの注意に上つたとすると、先づ

『あの人は註文もしないのに毎日根氣よくやつて来るが、そればかりでなくキッチンと五分間と違へず同じ時刻にやつて来るやうだ、午前十一時といふと、あの人の姿が店領に現はれるやうだ、一寸變つてるな。』

といふ風に思つて来る、斯ういふ注意が相手方に起つたら、もう締めたもので、先づ成功の階段に辿りついたものであります。するとそれからは相手方も特に注意するやうになる、所が何日間試してみても、午前十一時といふ時刻になると、雨が降つても雪が降つても、暴風雨がしても、キッチンくと判で捺したやうにやつて来る。さうなると相手方は大いに感心してしまふ。

『あの人がやつて來はじめてから彼此一ヶ月近くにもなるが、毎日根氣よくやつて来るばかりか、やつて来る時刻がいつも五分間と違つた事がない、實に珍らしい正確な努力家だ、あの真似は到底普通の人に出來る事でない、實に感心な人だあゝいふ正確な努力家だとすると、必ず取引上でも正確で努力主義であるに違ひない。何か註文して見よう。それにあゝ毎月一ヶ月も續けてやつて来るのに何一つ註文しないといふのも可哀想だ。』

と大いに感心し同情するやうになる。此處まで漕ぎつけると半ば以上成功したものといつてよい。すると其翌日なり翌々日なりには必ず何か註文をして呉れるといふことになります。然し、愈々目的を達して註文を受けるやうになつても、其取引を必ず正確に行ふといふことを忘れてはならない。

『時に〇〇さん、毎日熱心に来て下さるので是れをお頼みして見たいと思ひますが、單價これ位でこれ丈の數量が今日から八日間に出來ますか。』

と云はれた時、大抵の人が、到底八日間には出来ないことが分つて居ても、値段に大した懸隔がなければ、なアに八日に出来るといつて引受ければ一日や二日は延びても何とか口實を設けて切り抜けやうといふやうな考へで、「宜しうございませう、承知致しました、其値段で八日間に拵へませう。何うも有難うございます。」とやつてしまふのが普通ですが、然ういふ茶羅つぼは絶対にやつてはいけなそれをやつたら、折角成功しかけたものが一度で信用をなくしてしまふことになります。自分の方の能率をよく考へて、それ丈けの數量を揃へるには八日間では到底不可能、先づどんなに馬力をかけても九日半はかゝる思つたら、正直に出て「私は一時的の取引でなく正確なお取引を永久に願ひしたのでございますから、好加減の安請合や懸引は絶対に致しません、ですから正直な處私の方の生産能率は一日これ／＼丈けしかありません。随つて御注文の數量を揃へますには、何んなに馬力をかけましても九日半、明日から十日目の正午までかゝります。値

段はもうこれ丈けは勉強して差支ございません、但し品物は御注文通りのもの、或は幾らか此の見本より良いかと思ひます。貴店の方の御都合が何うしても八日間揃へなければならぬといふのでございしたら、今度は御辭退致しておきまして此次に何かやらせて頂きたいと存じます。若し九日半かゝつてもお間に合ふ様でしたら、御注文をお請け致したいと存じます。」とやれば、注文者の方では、實際の日限より二三日位は豫備日數を加減して注文するのが普通ですから、必ず間違なく九日半で出来ることを認めると、「さうですか、では九日半には間違ひないでせうね。間違なくその日限に揃へて下されば注文致しませう。」と来るものです。そこで十日目の正午迄に品物を揃へ、同日の午後三時迄に納めますと、納入時間まで約束したら、一分間を違へず、注文通りの或はより優秀のものを納め、それが爲めには、全馬力を擧げ、最大の努力を盡して、約束に違ふ

やうな事は一點もないやうにするのであります。最初正確な取引をすると、註文した方では、成る程取引も正確だと感心する。然し初めの一回では、これが最初だから斯う正確だけれど、二回目三回目となつたらどんなものか、取引關係が進むに従つて不正確になるやうなことはあるまいかといふ懸念があつて、絶対信用といふ迄には行かないものですから、二回目も三回目も四回目も五回目も、何回何十回註文されても、最初と同様に何處までも正確にやらなければなりません。さうなりますと相手方は愈々絶対の信用をして、永久に取引をして呉れることになり、即ち常得意とすることに成功する。

斯様に約束通り正確な取引を行ふことは、實際不可能の事だと思ふ人があるかも知れぬが、それはズボラな好加減の安請合、俗に云ふ紺屋の明後日流の取引を當り前の事だと心得て居る人の言ふ事思ふ事で、實際に於て正確に取引し得る範圍で約束した事でしたら、それが不可能であるべき道理は少しもないのであります。

す。例へば註文數量が一萬で一日の生産能率が二千であるとすれば五日間には一萬の數量は出来るのですから、一日乃至二日位を豫備として六日乃至七日間に揃へるといふ約束をしたものでしたら、それが實際に於て不可能であるべきことはいないのでせう。一日二千個の能率だからといふので其計算から一萬個の註文を五日間に引受けたら、或は何等から故障の爲め約束通りの期間に出来ないといふこともありませんが、一日二千個の生産能率だから、何等の故障なく行けば五日間で出来るのですが、何ういふ故障が突発しないとも限りませんので、一日丈け豫備を見させて頂きますとか、二日丈け豫備を見させて貰ひますとか、豫備時間の餘裕を取つて註文を受けたのでしたら、その豫備時間を費しても猶且つ出来ないといふやうなことは、そんなに度々あるものではない。あつた處で五回に一回か十回に一回位に過ぎません、それ位の事は、かねて正確にやつて居れば、誠に申譯ないが實は斯ういふ故障の爲めもう一日だけ御猶豫を願はなければ出来上らな

いことになりましたと云へば、註文者の方でも平生が平生ですから、必ず快く承諾して呉れるものです。それをしても承諾して呉れないといふやうな没義道なわからずやは、恐らく廣い世の中に一人もありません。

然しながら、斯様な遣り方は、今日の世の中には殆んど無いといつてよいほど少い。随つてそれだけ相手方に深甚の感動を與へ、絶對的信用を得ることが出来ます。苟くも人の信用を得よう、多くの同業者に頭抜けよう、人よりも早く成功しようと思つたら、世間並人並のことを遣つて居たのでは駄目です、一里の道を一時間で行くのが世間並人並であつたら三十分なり四十分なり幾らでも少い時間で行くことを考へなければならぬ。人が一時間かゝつて一里を歩いて居る時に四十分で歩くことに努力すれば、多少骨は折れるに相違ないが、懸てその一里について二十分間の差は莫大なる差となる、即ち十里では三時間餘の差となり、百里では三十三時間餘の差となり、人が十里を歩く間には十五里を歩き、人が百里を

歩いた時は百五十里を歩き、五十里も先に行つてゐることになる。この理は商工業の上に於ても、其他何をやる上に於ても同じ事で、人に頭抜けるか否か、人よりも早く成功するか否かは、一に此の眞理を會得して實行するか否かによつて分れるのであります。若し此の眞理が分つて居つても、實行することが出来ないの困難だのといふやうだつたら、人に頭抜けようの、より早く成功しようのと柄にもない考へは持つべからずで、もつて見たところでそれは到底出来ない相談をするに過ぎないのであります。



## 番頭さん小僧さんの商賣雄辯術

## お客の心理を掴んだ巧みな挨拶

私が婦人用シヨールの陳列してある前に立つて模様だの色合だのをあれこれと見較べてゐると、帳場に腰かけて居た主人らしい五十がらみの男がチヨコくやつて来た、ニコリツと心から笑顔をしながら丁寧に小腰をかどめた。

「お立寄り下さいまして有り難う存じます。本年の流行物は細大となく一通りは手に入れて御覧を願つて居る積りでございます。店に陳列してありますのは、どうせ見本でございますから、お構ひなくお手に取つて御得心のいく迄御覧下さい汚れたつて損んだつて構ひやしません。品物の一つや二つ汚れたり損んだりするのを氣にするやうでは、とてもお客様の御満足を願ふ様な商ひは出来ませんのですから。」

私は劈頭この言葉を浴せかけられてすつかり感心してしまつた。何といふお客の心理を掴んだ巧妙な挨拶だらう。大抵の商店が「毎度有り難う存じます」とか「毎度御最員様に有り難う存じます」とかいふのが絞切形だ、所が本當に毎度其店で買物してゐるお客なら本當に心からの挨拶だともいくらかの感謝のお世辭だとも思ふが、初めての者なら通り一片の口先ばかりの空世辭としか思はない、随つてそんな事を言はれたからといつてお客は嬉しいも氣持がよいとも丁寧だとも思はない。つまり言はれても言はれなくても何方でも好いのだ。けれども此店の主人のやうに「お立寄り下さいまして……」と言はれると初めての客でも馬鹿に感ぜがよい、買物をするせぬに拘らず、毎度買物をするにせぬに拘らず、すべてのお客に共通して而も空世辭に聞えない、如何にも立寄つて下さつたのを感謝するといふ氣持が現はれる、そして素見であるか否かに拘らず待遇に厚薄はいたしませんといふ心もちが直入的にお客の心を動かす。又陳列してある物は見本だから

汚れても損んでも構はぬ勝手に見て呉れと云ふのも、言はれる方のお客は其太ッ腹を放膽な遣り方が非常に好感を喰る。

### 心から買ふ氣になつた

私は素見すだけにしようと思つて居た考が根こそぎ顛覆させられ、シヨールを買はうといふ氣になつてしまつた。幸ひ私には妹があるから無駄にはならない。妹が氣に入らなかつたら、従妹に呉れてもいいのだ、私は斯う決心して、七八種ばかりある中から青地の派手なのを選んだ。といふのは青色が流行だし、殊にそれにあしらつた古代模様が素敵に好いと思つたからだ。

「何うでせうね、これは。十七なんだけれど。派手過ぎることはないでせうか？」と相談して見た。すると其答が頗る振つてゐる。

「誠に結構でございます、がまた餘りお勧めも致しかねます。と申上ると變手古

な事を申す様でございますが、お客様の方で流行流行と毎年流行のものを求めになるのでしたら、一年きりのものですから、誠に結構でございますが、少くとも二三年位お召しにならうといふのでしたら餘り結構ではございません。すべて流行のものは色にせよ形にせよ、餘り極端色のものや著しく風變りのものは、殆んど一年このつきりで翌年になると必ず中間色や中間形のものゝが流行するのが常で一番壽命の長いのは、どうしても中間的のもです。これは皆様の方がよくお考へになればお分りになる事で、馬鹿氣て極端な色や形のものゝは氣紛的なものといつてよいと思ひます。そして極端色のものは流行が過ぎると流行後れが際立つて目につきますし、倦き易くもあり、又お召になる方の色が白いか黒いか、背が高いか低いか、肥つてゐるかスラリとして居るかによつて、非常に似合不似合があります。例へば青い色のものは半襟でも、洋傘でも、シヨールでも、帯でも、手袋でも、色の白い方だと一層其の白さが際立つて見えますが、色の淺黒い方だと

一層色が黒く見えます。眞白のものも矢張りそれです。處が淡紅色か淡黄色みたいな色、薄紫とか水色とか薄茶とかになりますと、色の白い方にも黒い方にも適當して不均衡なことがございませぬ。ですから御平常用として二三年もお召にならうといふのでしたら、赤とか青とかいふやうな極端な色はお選びにならない方が御得ではないかと思ひます。小さいお子さんのものにしましても極端な色は刺戟が強すぎて、目の爲めばかりでなく、いろ／＼の意味に於て餘り宜しくないやうに思はれます。併しこれはお質問でございしますから御参考までにお答へ申上ましたやうなわけで、若しお氣に召さない様でしたら四五日乃至一週間以内には、もう二三種参りますから、その時又お立寄下さいましたら、或はお氣に召すのがあらうかと思ひます』

何でもかでも賣り付けよう主義でなく、注意周到顧客本位の應答ぶり、斯う云はれるとどんな流行品に對する盲目な者でも一遍にバツと鑑識の眼が開けたやう

な氣持がする。成程これだ、この呼吸こそ私の學ぶべき所だと感心しながらも、この親切な注意を聞かないで極端色のものを買つたら、何う出るだらうと思つたので、

『成程。大變参考になりました。本人は何といふか知れぬが、僕はこの色よりもこの模様がスツカリ氣に入つたんで。兎に角これを貰つて行つて見よう。』

『全くこの模様だけは、七八種ある中が一番頭破抜けて居るやうですから、お氣に召したのも御道理です。併しお召になる方でお氣に召さぬ様でしたら、お電話でも一寸さう仰有つて下されば、各種取揃へて御見立直しに店員を伺はせませし又全然御中止になるやうでしたら、態々御足勞下さいませんでも、店員が代金をお返しに伺ひますから、御容赦なく仰有つて下さいませし』

最後の挨拶が馬鹿に氣に入つた

私は今日迄こんな（お客の心を）魅了する店頭雄辯を聞いたことはなかつた。これを一般の商店でいふ紋切形の

「左様でございますか、毎度有り難う存じます。若しお氣に召さぬやうでしたらお取換へ致しますから。」

といふのと孰れがお客の心に深い印象と好感を與へるかは、言ふだけ蛇足であらう。私は素敵に好い氣持になつて、正札通り八圓五十錢を拂つた。主人は陳列臺の下から適當なボール箱を取り出し、それに一應包装したのを入れ、更に其上から包装し、ブラ下げるやうにして呉れた。私は私の出て行く後から『毎度有難う存じます』と浴せかけるだらうかと思つたら、さうではなかつた、私が其包を取つてブラ下げた時に、

「有り難う存じます。またどうぞお立寄り下さいまし。」

といつて丁寧に挨拶した。この最後の挨拶がまた私はペラポーに氣に入つた。

こんな青っぽいものがあの中庸主義の妹に喜ばれよう筈はない。私は其日の夕方散歩かた／＼取り換へに行つた。すると私の足が一步店内に這入るや否や、帳場に居た主人公は逸早く見つけて、ニコ／＼しながら急いで出て來た、そして私が口を開かないうちに、機先を制した。

「如何でございましたか。お氣に召しましたか。」

「失敗々々。君の御意見通りで、見事一遍にペケを食つちまつた。だから他のと取換へて貰ひたいのですが……。」

「ハ、ハ、左様でございましたか。それはどうも恐れ入りました。こんどからはお電話で仰有つて下さいまし。何度でもお取換へに伺ひますから。」

徹頭徹尾到れり盡せりで感服の外はない。これが大抵の者なら、ソレ見た事かだから言はない事ぢやないといった風の事を云つて鼻を高くするものだが、さういふことは素振にも見せないで、態々取換へに來て貰つたのが如何にも氣の毒だ

といった挨拶は、モウ十年も買ひつけのやうな感じを與へる。

眞似の出来ない巧みな應待振り

その翌日のこと、従弟の病氣見舞に鶏卵を買つて行つてやらうと考へ乍ら歩いてゐると、丁度鶏卵が山積みになつて、一山二十錢、一山十五錢の札の立つて居る店が目についた。見た所何だか不景氣な淋しい感じのする店だつた。店先に立つた私の視線は箱にはひつて居る白い可なり大きいのに注がれた。

『この鶏卵は新しいのですか？』

と聞いた。すると鯉節の袋を貼つてゐた丸鬚の主婦が、振向きもしないで

『手前共では古い鶏卵なんか買ひませんよ。そこに有るのは昨日瀧の川から仕入れて來た産み立てのホヤ／＼なんですからね。』

とエライ權幕で啖呵を切つてサツサと袋を貼つてゐる。私は二の句が繼げなか

た。無論私も惡かつた、此卵は新しいかなんて随分無禮な言ひ草に違ひないが、

私は主婦の劍突に驚いてしまつて黙つて店頭を去る外はなかつた。一丁ばかり行つた角に可なり大きい店があつた。私は其處でも又

『此の鶏卵は新しいのですか？』と聞いた。すると鯉節は磨きをかけてゐた四十

餘りの親父がニコ／＼しながら立つて來た。

『極く新しいのと、中古と、大古と三通りあります。此方のは一昨日私自身で田端の養鶏場から買出して來た一番新しいので、其中央の箱は仕入れて一週間ばかり経つた、中古もの、そちらの端は御承知の上海卵ですから、決して新しいものではございません。病人見舞の御進物でしたら此方の新しい方がいゝでせうし、又お用途によつては中古のでも一向差支はございません。』

随分露骨な説明をする。私は此奴變つてる、何か得る處があるに違ひないと思つた。

『そんな露骨な事を言つたら中古や大古は買手がないでせう。』  
 『あなたがお聞きになるから申上りましたのですが、古いか新しいかは見る所を見ればすぐに分る事で、幾ら古いものを新しいと言つたつて胡魔化の出来るものではございません。大抵の方が少し値段が高くても新しいのをお取りになります。また中には少々古くても腐つてさへ居なければ値段の安いのをと仰有る方もございます。否其いますから、古いものを古いといつても、矢張り綺麗に賣れてしまひます。否其方が却つて賣足が早いから妙です。』といふ。私は主人の所謂『極く新しいの』を買つた。そして馬鹿に嬉しい氣持ちになつて其店を出た。

### 家具店の千客萬來は此の呼吸

ヒヤカシばかり多くて品物を買つて呉れるお客様はホンの數へるだけしかない。熟々考へた結果おれには店頭雄辯術の心得が無いことが分つた。それが半年前の事だ。爾來おれは日夜熱心に店頭雄辯術に苦心慘愴し、今日では大分雄辯家になつた。斯うなると千客萬來何のその矢でも鐵砲でも、ペラポーに氣が強くなつて、偶にはお客様もないのに獨り滔々と雄辯を揮ひ、氣狂じみた眞似を無意識にやることさへある。

今日は日曜日なんだし、茲二三日、滅切寒くなつたから、冬仕度のお客様が萬來でなくての百來位はしなくてはならないのだが、店頭閑寂は聊か心細いぞ……。オヤ來たぞく、而も若夫婦だ、新婚らしいが、馬鹿に狎れつこい所からみると自由結婚かな？ 紫見かな？……イヤ懷中は空ではないらしい、二人の人相で分

る。然し斯ういふお客は、悪摺れした者に對するやうに『むらつしやい』なんかと聲をかけると、固くなつて逃げ出してしまふものだ。まあ形勢を觀望してゐよう。

『箆筒は此處にあるさりですか？』

『へい、箆筒でございますか、其他にもう二種こちらにございます。どうぞ御覽下さる』

『成程ね。こちらはズット上等ですね』

『左様でございます。併し御徳用なのは、そちらの端にあるのが一番です。値段の割に品がよくて、隣の六十五圓といふのよりも、ズットと丈夫に出来て居ります』

『でも用材がズツと落ちるやうですね』

『處がさうでないのです。こちらのは所謂絲絛で見た所綺麗で體裁は好いんですが、近頃流行の體裁一方の拵へ方で、つまり胡魔化してあるんです。御覽下さる。』

ソレ、抽斗の前板の表と裏とは違つてゐませう』

『フム、成程ね』

『竟り貼り合せです。そればかりでなく、裏板だつて一枚ものでなく三枚繼ぎ合せになつて居るのです。これはどれでも三枚繼ぎ合せと極つてはゐません。四枚繼ぎもあれば五枚繼ぎもあつて、要するに板の都合によります。ところが此方を御覽下さい。見た所も體裁は劣りますが、貼合せではございません。一枚板が使つてあります。ソレ、表も裏も柾目は同じで、繼ぎがないでせう。第一是れが違ひます。それから抽斗の鑲はこれだけ抉り込んで釘づけになつて居りますが、貼合せで而も裏板が繼ぎものでは、殊に用材が柔かくて軽い桐なんですから、充満はいつて居る時などにグイと引出したら忽ち鑲の處が毀れてしまふ危険があります。ところが此處のは一枚板ですから其憂ひがない。これが第二の徳用な點です。それ丈けの優つた處があつて而も値段は二十圓方安い、これが第三の徳用點

です。無論縫合せ貼合せものは悉く斯うとは極つて居りません。表を桐にして裏板に杉板などを使つたものもあり、縫はぎのないものもありますが、何れにしても體裁で胡魔化したものですから、實用的にお使用になるのでしたら、此方をお選びになつた方が、とれだけ御徳用か知れません。私の方では商賣ですから、とれをお選びにならうと構はないやうなもの、損得をよく御承知の上でなら兎に角、さもなければ初めてのお客様でも、お爲めにならぬものは斷じてお勧めは致しません。他店でお買ひになるにしても、今時の筆筒は大抵斯ういふものですか、お選びになる時に、こんな急所々々をお調べにならぬと、毀れ易くて値段の高い物を買ふことになります。こんな事は商賣人として實は申上る事ではないのですけれど、他店でお購めになる場合の御参考までにと申上げてやうな譯です。『あなたは商賣人に似合はぬ正直な事を言ひますね。イヤどうも有難う。お蔭で一つ伶俐になりましたよハ、ハ、ハ。』

『私は自分で掴まされたり胡魔化されたりするのが厭ですから、お客様にも掴ませたり胡魔化したりするやうな人の悪い寢覺のよくない事はしたかアありません。良い物は良い、悪い物は悪い、疵物は疵物と、チャンと正直に打明けてお願して居ります。年に一度でも三年に一度でも宜しうございませうから、何卒御最負下さいませし』

『御最負などといふ程の買物は出来ませんよ。プロ腰辨ですからハ、ハ、ハ。イヤ善い店にぶつつかつた。今後チョイ／＼又何かしら貰ひますよ。其代り精々勉強して下さいませし』

『有り難う存じます。只今申上たやうなわけですから、お値段の點も、とれだけ勉強してお願して居りますが、いづれお分り下さる事がございませうと存じます。『ね、オイ。これに決定してしまはうぢやないか』

『え、さうしませう。値段は些とも引けないんですか？』お値段は御容赦下さ



いまし。掛値なんか申上るやうでしたら、利益の多い高價いものをお止めして、儲けの少い安い方をお勧めするやうなことは致しません』

『氣の毒だ。値切るなよ。……ちやこれを買ひませう。然し運んで貰へますか？』

『五里が十里でもお届致します。どちら様でございませう？』

『名刺を置いときますからね』

『失禮な事お尋ねするやうですが、お子様おありでございませうか？』

『え、まだ生れたてのホヤ／＼が一人』

『お目出度うございます。甚だ失禮ではございますが、壹圓はホンのお祝ひの印玩具でも買つておあげ下さいまし』

『ヤー、それはお氣の毒でいかな……』

『袖摺り合ふも多少の縁、假令一度でも斯うして御最負下さいますれば尙更の事、どうぞお納め下さいまし』

『さうですか、折角の御好情に背くも何ですから、では戴いて置きます』

『ほんたうに濟みませんね』

『何ういたしまして、却つて恐れ入ります』

『では簞笥の方は願ひますよ。さよなら』

『へい畏りました。有難う存じます。有難う存じます』

これで四十圓餘の商賣が出来て得意を一軒殖した。まだ満點上乘の雄辯とまで行かぬが、おれも大分巧妙なつたわい。だが最後に子供の有無を聞いて、お子様へのお祝ひの印だといつて壹圓贈つた所は、咄嗟の思ひ付だったが、人情の機微に觸れた近來の傑作だった。同じ一圓でも値引したのでは何の効果もないが、あゝやると、お客の感情が全然違ふ。あの一圓が今後、あの客から何十圓となつて戻つて来るのか『言葉と金は使ひ方一つ』といふのは此處だ。

簞笥製造上の祕密を打開けてお客の懷中にボンと飛込んだ雄辯と、赤ちやんの

お祝ひと稱して値引代りに大枚壹圓を棒に振つた人情の機微を掴んだ補助手段の効果は、恐らく一週間以内にと睨んだおれの判断は誤らなかつた。果せる哉三日目に角火鉢と鏡臺とを買ひに來た。そしてモウ十年も交際して居るかのやうな親みと開放的な態度であつたのは嬉しかつたね。お買上の光榮を辱うしたのは金拾六圓也の鏡臺と金拾五圓也の尺角の客火鉢だつたが、火鉢のおとしに對する見別け方がまるきり零だつた。

「このおとしは眞物ですかメツキですか、以前神田の道具屋で眞物だといはれて買つたが、メツキだつた。此處にある中で矢張りメツキがあるんですか？」

「其方が眞物で此方がメツキです。銅製かメツキかを見別けるには軽く叩いて見るのが一番早分りです。ソレ御覽なさい、斯うしてコン／＼叩いて見ると音が違ふでせう。メツキの方は音に餘韻がなくてポト／＼した音だが、其方は銅ですから音に餘韻があつて澄んだ音がするでせう」

「成程ね。音が違ひますね」

「さうでせう。所がね、底に支をして分らないやうにしたのがあります。此店にはございませんが、何うかするとそんなのを賣つてる店があります。そんなのは音では一寸分りませんから色と値段で鑑別するんです。馬鹿にケバ／＼した色のもの、印ちこれはホンモノだぞと特に見せようとするやうな銅色をもたせたものや、拾圓以下の火鉢でしたら、先づメツキだと思へば間違ひございませぬ。長火鉢でも用材の悪いもので安物は例外なしにメツキだといつてよいのです。何しろおとしだけでも銅製だと拾圓からかゝるんですから、安物なんかにはトテモ使へないのです。用材が良くて、念入りに拵へたもので、小さくても拾五六圓以上のものでしたら、先づ／＼メツキのおとしは使つてないものと信じて間違ひはございませぬ」

「フム、して念入りか念入でないかは何處で見別けるんです」

「全體を注意して見ても容易に見別けがつかますが、素人の方に一番見別け易いのは此枠の有無、有つても良材が使つてなくて仕上げが、粗雑なものは粗悪品。次は底と底板で、これは斯うして顛倒して見ると、粗悪品は杉板などが使つてあつて而も鐵釘づけになつて居たり、竹釘や木釘であつても、見たばかりで粗暴と見える打方がしてあります。又側面の板目を見ると悪い品は木目が違つて居たりするとあります。其他にもまだいくらも見別け方がありますが、素人方はそれだけ心得てゐらつしやれば絶対に買ひ損ねはございません。」

「まるで家具の講義を聞いて居るやうですね。此處へ二三遍もやつて來ると道具屋になれますね」

「一般にお客様の方で、それ位の知識がなくてはいけないのです。お客様の方に一般にそれ位の知識があれば、私共が斯うして一々御説明申上る必要もなく、又掴まされたり買ひ損ねたり暴利れたりすることもなく、價值も公正に一定されて

來ますし、時間の上から云つてもお互ひにどれだけ經濟だが知れないのです。御内職にでも道具屋をおやりになるやうでしたら、私の知つてる限りはお教へしますハ、ハ、ハ、」

「イヤ、いつまで腰辨でもないし、何か商賣をやりたいと思つてゐる處ですから是非教へて貰ひませう」

「お勤めはお勤として奥様の御内職に好いちやございませんか。お餘閑の節は何卒お遊びにお出下さいまし、只今小僧に持たせてお供をさせますから」

「なアに、僕が持つて行きますよ。イクラ腰辨でもこれ位の物は持てるでせう。色男ぢやないから力がありますよハ、ハ、ハ、」

「ハ、ハ、ハ。然し其麼大きな物をお持ちになつては、旦那様の估券に關はりますよ。どうせ小僧は只今の所遊んで居りますから」

「でも何時も濟まんア……」

「なアに貴下、商賣ですもの……オイ政どん、是を持つて且那樣のお供をしてくれ」

「へい、畏りました」

小僧が荷造りをして居る間におれは帳場の戸棚から小さな可愛らしい人形を一個出して来て、「これはね旦那、今度人形屋を始めた私の友人が、自慢の手製だといつて先日持つて来てくれたのですが、私には子供はありませんし、家に置いたつて何にもありませんから、旦那様がお出になつたら、お子様の玩具に差上ようと思つてとつておきましたのです。これならお危険いこともありませんから、御厄介でせうがお持下さいまし」

「来るたんびに斯う色々戴いては全く恐縮しますね」

「これんばかしの物を差上て、そんなに仰られると私の方が赤面しますよ。政どん氣をつけてくれよ」

「へい、畏りました」

ハ、ハ、ハ、手を替へ品を換へとは全く此事だ。豆人形一個幾何するものか、僅か五錢か拾錢、それで巧みにお得意様にしてしまつて五年十年、何千何百圓の買物をさせようとは、たしかに海老で鯛、飯粒で鯨、横着と云へば横着、圖太いと云へば圖太い、蟲が好すぎるか知れぬがそれで矢張り然うなつて行くのだから面白い、雄辨と補助手段——商賣の六韜三略、營業の虎の巻はこれだ。

此の手で行くなら忽ち繁昌する

### 吳服店の顧客應待法

×月×日

吳服屋なんて萬人相手の商賣では、日日の數多いお客の顔を一々明瞭に記憶して居れるものではない。月に三四回でも買ひに来て呉れる所謂常得意客なら兎に角だが、何ヶ月一週といふやうな氣紛れのお客様に至つては、全く以てお見外れ申す事が多いのだ。況んやお客といつても老若男女貴賤賢愚、美醜凡奇身長の高低、體軀の肥瘦、只だ男か女かゞ共通して居る事と、老人か若いかといふ事と、兎に角人間には相違ないといふ事だけで、一々悉く皆夫れく顔、姿、服装、聲が違つて居るのだ。そして而もどれもこれも悉く似てゐると來てゐるんだからとてもやりされたものではないのだ。乃公も小僧時代は先輩の店員諸君が一度來ら

しつたお客様は必ず忘れないやうに記憶して居ると、口喧ましく言はれたものだ。ペラポーめ日々何十人何百人と來るお客様の顔を一々記憶して居られるかい、と言つてやりたい事もあつたが、それでなくては一人前の吳服商人にはなれないもの、吳服屋の店員は勤まらぬものだらうと思つて、一生懸命お客の顔を記憶するに粉骨碎身ではない粉腦碎心したものだ。今から考へると實に愚な事を考へたものだ、まるで乃公を全智全能の神様の玉子みたいに心得て居たんだ。乃公も亦馬鹿正直にそんな阿呆らしい事に貴重な肝膽を碎いたものだ。乃公も今年の春から小僧から番頭資格に昇進したのだ、新米でも何でも小僧ではない。そこで乃公は近頃お客に對する心得として、「すべての客は常得意であつて而も悉く初めてのお客だ」として應待して居るが、この方が科學的顧客待遇法であることを、實際の體験によつて發見した。

盛んに引掻き廻された端切れ、半襟、帶揚げなどを整理しながら、こんな事を

考へて居ると、妹らしい十二三の少女を連れだした素敵なハイカラ婦人がやつて来た。乃公は電気仕掛のやうに敏感に。

「いらつしやいませ。どうぞ御覧下さい。恰度只今、こゝらの品物は本年の新し  
い流行と取り換へたばかりの所で、イの一番のお目通りでございます。」  
とやつた。ハイカラ婦人はさも満足らしい微笑を漂はして、

「アラ、さうですか、では妾たちがイの一番の皮切りといふわけなんですね、ホ  
、、、」

といつて、そして目と手は本年流行の粹をイの一番に掴まうといつた風に、忙が  
はしく盛花のやうな美しい物の上に注がれたり走つたり動いたりした。乃公の辯  
舌は正確に此のハイカラ婦人の心臓に觸れた。この婦人は十九か二十位の令嬢風  
の若造りして居るが、本當はモウ二十六七の人妻らしい、白壁のやうな厚化粧と  
馬鹿々々しく派手な衣裳で胡魔化しても、胡魔しは所詮胡魔化しだ。それを胡魔

化し了せたつもりで納まつてゐる淺間しい愚かさを考へると嘔吐物だ、がこんな  
婦人が多くなつて行く世相は、即ち呉服店や化粧品店の繁榮を來す所以だから面  
白い世の中だ。こんな事を考へると、此ハイカラ婦人の嘔吐の出さうな身造りが  
噴き出したくなつたが、商賣と感情を一緒くたにするのは商店の禁物。ハイカラ  
婦人が賢明らしい氣取つた容子にも似ず、あれかこれかと心が五つにも六つにも  
分割されて迷つて居る様子を見たので機會を逸せず。

「本年は震災後といふやうな點から、一體に秋冬物は、黒つばい健實味を見せた  
ものが流行の中心になつて居るやうでございますが、お若いお嬢様方には、矢張  
りズツと派手な方が宜しいやうに思はれます。それでも震災前に較べますと、ず  
つと健實味の勝つた落ち着いたものになつて居りますから。只今そこにお選びに  
なつた柄などは、本年流行中の傑作だらうと言はれて居ります位で、今年はお選  
びが賣行の中心になるだらうと思つて居ります」婦人の目と手が、動もすれば馬鹿

氣てケバケバしい派手なものに向かうとして居るのを敏感に見て取つたからだ。すると効果観面。

『さうでせうね。妾もこれが此處の中では一番好い柄だと思つて、一寸こゝへ選り出して見たんですけれど、全く好い柄ね、餘り黒つぼくもなく色つぼくもなくてね、ちやこれとこれとこれにしませう。』

迷宮に迂路ついて居たお客の心はビタリと決定した。そして三品合計三十八圓五十錢の商ひが出来た。此間僅かに約十五分間だ。

x x x x x

『オイ〜君、君。一寸。』

ハイカラ婦人の去つた後で、雄辯の効果の的確さに誇らしい愉快な氣分を自分で味ひながら、亂れた小切れを整理しようとする、後方から、餘り優しくない男の聲が乃公の耳の穴に飛び込んで來た。

『へい〜』

どいつてクルリと振返ると、三十七八位の鼻下にチャプリン鬚を生やした、脊廣の紳士が、男物の角帯を捻くつて居た。

『僕のだがね。是れと是れは何うだらうね、品は無論値段から見ても此方が上等に極つて居るが……。』

自分の物を自分で選定することが出来ないなんて、随分無能な話で、紳士も形なしだが、斯ういふ人が頗る多いのだから驚く。こんな人は自分の細君を選定するにも自分では出来ないかも知れない、して見ると『花嫁花婿選定相談所』なんか始めたら千客萬來かも知れぬ……なんかんと餘計な事迄思つて、

『左様でございますね。旦那様の様に背のスラリとしたお方には、比較的幅の廣い方が、お締になつたら恰好がとれるかと思ひます。脊のお低い方ですと、幅の狭い方が高く見せるといふ關係がございます。それに、彼方の方は寧ろ贅澤向で

平生お締めになるには、此方の方が経済で、お召物も損みません。彼方は上等品ですが、迂りが悪いのと織絲の緞が強いので、お召物を損めるといふ缺點がございます。願する方から云へば無論お値段の高いだけ彼方をお勧めしてお買ひ上げを願つた方が、利益が多いのですが、お客様の御利益といふ點から申上ると此方の品をお勧め致したいと思ひます。お買上げ下さるやうでしたら、此方になさいました方が御利益でございます。それに彼方は職人の方かといつた御職業の方なら兎に角、紳士方には一寸不向ではないかと思はれます。』

『フム、さうかね、僕は幅の狭い方が締め好かないかと思つたんだけれど。』  
『さういふやうな関係は確かにございます』

お客様の自尊心を傷けるやうな辯駁的な事を云ふのは、客商賣の禁物、乃公は語尾に『けれど』をつけたかつたが、咽喉まで出かゝつたのをグツと呑み込んでしまつた。すると紳士は、素敵に感激したといつた風な表情をして、

『此店の誠實ぶりが僕は全く氣に入つた。實はこれで此店へ三回目だが、客の利益客の便利を主旨として居るといふことが十分分つたよ。大抵の店では、此帯見たいに十圓からの幅のあるものと、高價な物の方を買はせようとするが君ん店は、其反對に客の利益になる安い値段の方を勧め、兩者の優劣長短を正直に説明して呉るこんな店は滅多にないよ。僕の友人が或呉服店で此高い方の帯が宜いからと勧められて買つて、一ヶ月と経たない今日、巧に買はされたのだといふことが、事實の上に現はれて、友人は其店からは今後何一品たりとも買はないと憤慨してゐる。僕の體験によつて、其友人は今後君の店で買物するやうにするよ。全く斯ういふ風に誠實だと安心して買へるからね。それが何よりだよ。それでは君の勧める通り此方を貰つて行かう。』今度は乃公の方がスツカリ感激してしまつた。紳士の言つた事が七分嘘にせよお世辭にせよだ、乃公は素敵に嬉しかつた。商賣といふものは顧客本位に、『如何にせば顧客の利益になるかを考へて、次に、



そして自分の利益を最低限度に自制する』ことが結局に於て、より大なる利益が與へられ、より繁榮を與へられる所以だといふ眞理と、『商賣の繁榮は自分で造るものでなくて、顧客から與へられるのでなければ本當でない』といふ二つの眞理を痛感した。そして同時に、雄辯は誠實が根本的要件であることを悟つた。

x

x

x

x

x

x月x日

今日は頗る厄介な我儘娘を連れた母親に惱まされた。何しろ精々メリンスか銘仙の一反位の買物を、何百圓の買物でもする氣で、恩を着せく、我儘の放題をやられるので、流石の乃公も閉口した。而も相手が母娘揃つての無教育と來てゐるんだから、紳士淑女諸君に揮るふやうな雄辯なんか屁のかつば、頓と反應がないのだから御難だ。

『ねえ番頭さん、今年の流行つて、みんなこんな柄ばかりなの、いやだね。もつ

と氣の利いたのはないの？』

と來る、其の『もつと氣の利いたの』が難物で、

『これは如何です、これなんか、流行中のチャンピオンといふ素敵な柄なんですがね、お嬢さまでしたら、随分しつくりお似合ひになると思ひますが。』

とやつて珍柄を見せても、

『さうね。何だか可笑いちやあないの。變挺にケバ／＼してさもつと氣の利いたのはないの？』

と來る。でも工場通ひの小便臭い娘をお嬢さんと言はれたのは、餘程ビーンと快く響いたらしかつた。

『然うでもございませぬ。これは今朝までもう一反あつたんですが、三越白木にお氣に入つたのがなくて、お出になつたお客様が、これは素敵だ、何故初めから此處へ來なかつたのだらう、こんな好い柄があつたのに……とお仰有つてお持ち

になり、其時午後隣の人が来るかも知れないから、賣らないでとつといて呉れ、と仰有てお歸りになつたので、實は今にも其方がお出になりはしないと思つて居る所でございます。お嬢さんのやうな小柄なお方がお召になりますと、すつと脊がお高く見えて、どんなに粹で人柄に見えるか知れません。若しお急ぎでございませんでしたら、三越、白木、松坂屋あたりをお覽遊ばしたら如何でございませぬ。或はあゝいふ大きい所には、御希望にしつくり合つたものがあるかも知れませぬ。どうせお買ひになるものでしたら、お氣に召さないものは詰りませぬ。當店ではお客様本位で、本當にお氣に入つた時だけ、縦令一年に一度でも二年に一度でも御最負に願ひたいといふ考へでございませぬから、毎度御最負に預つて居りますので、成るべくお氣に入るものをと、實は引込めて置くべき物まで御覽に入れましたやうな次第で」

と、まくし立て、やつた。最後の一句で婆さん稍好感が動いたらしかつたがまだ

愚圖々々して決定しかねて娘の胸だの肩だのに、彼方を當て、首を傾げたり、此方を當て、首を振つてみたりしてゐる。

「さうね。此娘には可笑かありませんね。」

「可笑いどころですか。友禪などにだつて是れ位な氣の利いた柄は滅多にございませぬよ。」

「何うだね、お前さんは？」

と娘の形勢を觀測して見る、娘も壘を得て蜀を望むといつた風の面もちじ、

「さうね。お母さんは何う？」

此容子では母娘の小田原評議の一幕が演せられさうになつた。小田原評議を流會させて、決定といふ大團圓に直行させるには、一寸目先を新しくするのが秘策だと氣が付いたので

「あッ、一寸お待ち下さい、銘仙部の方に二三反素敵な新柄があつた筈ですから

それを御覽に入れて見ませう。それとも彼方へお出になりますか？」

「なに、行かなくつても好いのよ。氣の利いたのがあつたら見せて下さいよ。御苦勞さんだけども。」

婆さん「もつと氣の利いたもの」を憲法の如く振り廻す癖に、無精な事夥しい「氣の利いたもの」の見つかる迄は店全部のものから庫の中まで、ひつくり返させて見なければ得心しないといった調子だ、こんなお客に遭遇したら全くペソを掻きたくなる。乃公は最大急行で飛んで行つて、婆さんと娘がニコリと参りさうな柄を二三反選り抜いて、又候最大急行で戻つて来た。

「何うです、素敵でせう、銘仙部の主任が、君それを持つて行かれては困ると云ひますから、君の方のお客が大切なら此方のお客様も大切だと、無理に引つたくつて来ました。之は一寸見ますと縦縞のやうですけど、普通の縞で少くて秋草模様になつて居るのです。先日藝者さんのお揃ひに二十反餘り納めました。先

刻又十五反追かけ註文が参つて居ります。銘仙部の主任が困るといふのはそれだからなんで、明日になりますと此手は全部品切れになつてしまひます。お好々ですが、此柄か、其方のメリンスでしたら申分はございませぬ。」

と雄辯を揮つて居る處へ銘仙部の小僧が今の柄を返して呉れとやつて来た。別に銘仙と企んだ狂言でも何でもなかつたが、この偶然の出来事は乃公の辯舌を裏書する形になつた。

「待つてくれ、まだお客様に御覽に入れてゐるんだからお氣に召さなければ乃公が持つて行くよ。」

斯うなると人情だ、婆さんと娘の心には、競争心が簇々と起つて、これを持つて行かれるのは恥辱のやうな氣がしたらしい、二人の顔色にサツと現はれた。娘がたまらなくなつて。

「お母さん。これにしようよ。」

「ぢやこれにしよう。」

忽ち決定。婆さんの貯金の寶袋から、叮嚀に四つに折つた拾圓札と五圓札が、W字形に潰げられて乃公の前に置かれた。

乃公の經驗によると、一わたりズツと見渡して是と短時間に決定する批判力を有つた者は百人中一人あるか無しだ。大部分は店員に相談して見なければ決定がつかない。殊に婦人のお客は殆ど悉く然りといつてよい。然し見立ての相談を受けた場合。斷定的な事を言ふのは禁物だ、矢張りお客の自尊心を傷けないやうにお客に批判のヒントを與へるといふ心持の答辯をするに限る。それだと何時迄もお客の心を迷宮に迂路つかせず短時間に選定させることが出来る。お客から、

「何うでせう番頭さん、これとこれは何方が好いでせう？」

などと相談を持ちかけられた場合に、

「左様でございますね。どちらも流行柄ですから何方も好い柄です。まあお客様

の好々ですね。」

などとお座なりの曖昧なことを言ふなどは、客をして益々迷はせるばかりだ。

乃公は自分で買物をする時の無智と目移りから選定に迷ふ心持を考へ、何う答辯されるのが一番自尊心を害しないで早く批判と決定がつくかを考へて、店のお客に對して答辯をやつて居るが、先月の賣上成績に一等賞を貰つたのは、全く此秘訣の結果だと思ふ。

乃公が獨立して店を持つたり、店員を使用するやうになつたら、懸賞で店頭雄辯術研究をやりたいと思つてゐる。

明日は公休日だが、活動行の予定を変更して、有名な商店をヒヤカシて店頭雄辯術の實地研究に出かけよう。或は意外な收穫があるかも知れない。

どんな駄々ツ兒をも忽ちチャームする

玩具屋の應待快雄辯

どうも變だ、俺だの小僧だのが店に坐つてゐる時は商賣が振はないが、偶々俺と小僧とが仕入などに出かけたあとを伴に店番をさせておくと不思議に商賣がある。何も伴の時ばかりお客が多いと云ふ理由もない筈なのに伴の時ばかり商賣が多いといふのは妙だ。而も伴は中學二年でまだ十六歳の子供だ、それが店に坐ると商賣が多いといふのは、何う考へて見ても不思議だ。だが待てよこれには何か理由があるだらう。商賣の仕方にか何か伴獨特の方法があるのかも知れない、といろく考へてゐるとふと伴がいつも店を閉つてから日記を書いてゐるのに氣がついた。あれだ！あれを見たら何か其の秘訣見たいな事を書いてゐるのかも知れない——と斯う俺は思つたので、伴が學校へ行つてゐない時に、密と日記を出し

て讀んで見た、そして俺は感心してしまつた。成程、これで伴の時に商賣の多いと云ふ理由が解つた。伴の日記には斯んな事が書いてあつた。

×月×日、日曜日、素敵な日本晴

快晴の日曜日、それに今日は父と小僧が仕入に出かけ僕が店番を仰せ付かつたのは愉快と痛快どが一緒くたに飛び込んで來たやうな氣持だ。近頃會得した店頭雄辯術に今日も亦大いに馬力をかけ、父と小僧を又候驚かしてやらう。種明かしをしたのでは天勝の奇術でも面白くないから、先づ當分は秘密々々！

駄々ツ子坊ちゃんに對する應戰術

僕は素敵に緊張した躍るやうな氣持で七分三分に構へ込み、おん客ごさんなれと待ち受けた。

併しだ、今日一日の店頭活躍を顧みると、最も僕が惱まされた、そして最も苦

心して雄辯を奮ふべく餘儀なくされた、そして最も多く自得する所の多かつたのは、何といつても午前のアノ駄々ツ子坊ちやんと午後のブリブリ嬢さんだ。兎に角今迄出會したことのない駄々ツ子とブリ〜屋と來てゐるのだから、始末の悪いこと夥しいものだつた。それでも巧みに陥落させて汽車と繰り人形とは買はせな。後日の参考の爲め午前の駄々ツ兒坊ちやんに對する應戰の光景から控へて置かう。子供は最初から第三者が彼是干涉するのはよくない、先づ自由に選擇させ、目移りがしてソロ〜選擇が迷宮に入りかけてから巧妙に勸誘するのが秘訣だ。僕は其を能く知つてゐるから、初は『坊ちやんいらつしやいまし、何卒引くり返してお構ひなく御覽下さい。』といつて勝手に選擇させておいたが、五分間も経たないうちに駄々を捏ねだしてお母様を手古摺らせ初めた。若いお母様の前額には見る見る蚯蚓のやうな疳癩筋が現はれた。ソラ此處だと僕は、

『オッ！ 坊ちやん素敵に面白い物がありますよ、ソレ交通整理のお巡さん！ ね

いゝですか、ソラ自動車がブウ〜ブウ〜やつて來た！、『止れ』自動車が止まつた！、『進め』ブウ〜自動車が走り出した、今度は此方から自動車が來ましたブウ〜ブウ〜。

『止れ』ソラ止つた！『進め』ソラ走り出した！ 何うです、面白いでせう。これを動かしてごらんさい、お巡さんが手を挙げたり下したり『止れ』『進め』がクルツ〜と動くでせう。何うです、素敵ぢやありませんか』

ニコ〜笑つて見て居たが、矢張り悉くお氣に召さぬらしい、又候不滿な膨れ顔をする。

『いやだ〜、こんな物面白くないや。いやだよいやだよ』

と來る。と云つて店を出ようとしな。お母様も堪りかねたか

『坊や見たいにそんなに駄々を捏ねるなら、お母様知りませんよ。ぢやアもう止ませう』

と鬱勃として眉間を低迷して居た疔瘡が破裂した。所がお母様の十六吋の巨弾も屁のかつばだ。

「お母様。坊ちゃんこんな安つばいお巡さんだのプウ〜お屁見たいな自動車なんかお嫌ひださうです。アツ！ さう〜、忘れてゐました。坊ちゃん、素敵滅法に好いものがありました。ソレ何うです。特急列車！ ビリビリ〜〜（呼子を吹いて）ピー〜、發車發車！ 汽笛一聲東京驛、早や我汽車は離れたり、愛宕の山に入り残る、月を旅路の友として、……静岡……静岡……煙草にマツチビールに正宗……お茶……お茶……お茶の入れ替へ……辨當、辨當……静岡名産ワサビ漬……新聞、新聞……牛乳……牛乳……熱いコーヒーに紅茶……オイ辨當……辨當屋……へい只今……牛乳々々オイ牛乳屋……へい只今……お母様僕にも牛乳買つて頂戴……ハイハイ、モシ〜牛乳屋さん、乳屋さん、お乳一ツ下さいな……へい〜畏りましたへい牛乳……幾ら？ 拾錢いたゞきます……ソレ坊や牛屋です……」

ソ〜と少しづつお召んなさいよ……あ、おいしい〜……どうです坊ちゃん面白いでせう、ビリ〜、ポー、ポー、又發車發車！ サアその次は金の鯨鯨名古屋です……」

と盛んに車掌の真似、汽笛の真似、物賣子の假聲を使い、鐵道唱歌を歌つて旅行氣分を煽り立て、この駄々ッ兒坊ちゃんをして汽車に乗つて旅行をした時の思出やら、汽車旅行の面白さ珍らしさ愉快さを想起させるべく、追かけ追かけ挑發した。流石は子供だ、僕の手から呼子を引奪つて自分でビリ〜吹き鳴らし汽車の真似をやつたり、汽車を押ししたり引いたり物賣の真似をしたり頗る上々の御機嫌困りぬいたお母様もヤレ〜ホツと一安心。次はサーベルをあれこれと漁つたが、特急列車でスツカリ御機嫌を直した餘勢だから難關なくスラ〜と五十錢の金ピカものがお氣に適つた金高にすれば僅か一圓餘の商賣だが選り食ひをして駄々る子供の御機嫌を直して上機嫌に買はせるには、只單にあれは何うです是は如

何では駄目だ、其の玩具を持つことがどれほど愉快に面白いものかを實演的にやつて見せ、子供の心をして實際其境地に在らしむるが如く誘導しなければ可ないやうだ。

### この手でブリ／＼壊も忽ち陥落

一難去れば又一難来る。午前の難物この駄駄ッ兒坊ちやんを漸くの事で征服して而も三時間と経たないうちに、これと伯仲の間にあるブリ／＼屋の女兒に再び悩まされることになつた。オモチャ屋商賣も亦御難なる哉だ。午前の難物は同じ難物でも男兒だから無遠慮に駄々る代りに氣に入つたとなると心機一轉することも早い、女兒と来るとひんねりむつとり、一つ御機嫌を損ねたと来たら、ブリする、ベソをかく、いや／＼をする、其いや／＼も首だけを振るのでなく、俯向いて身體全體を急行的に右向け左向けやらかすのだから始末の悪い事夥だし

い。年齢は七歳位で午前の難物と同年ぐらゐらしい。それにお母様なるものがサツカリンと砂糖を突混せて造つたやうに糰無しの甘チャンと来てゐるから、子供の方で舐めてしまつて、母親の言ふことなんかで子守唄位にしか感じない。ゴム人形、箆筒、針箱、料理道具、あれかこれかと女兒の好きさうな玩具を母親が選んで望ませたが、ブリシャリして全で手に取つて見ようもしない。僕も母親應援と出かけてあれこれと飛びつきさうな新來の玩具を出して見せたが頓と御機嫌が直らない。といつて午前の坊ちやん見たいに汽車を出して鐵道唱歌を歌つても駄目なことは分つてゐるし、モシモン龜よ龜さんよも古いと一寸困つたが小さな繰り人形のあつたのを思ひ出したので早速棚の箱から取し出した。この玩具は最近出來たもので、一寸許りの人形の手と足に絲がついてゐて、人形の頭上三四寸の所で其絲の端が結びつけてある小さな短かい棒を摘みそれを前後左右に動かせば、人形は絲の動き方によつて手をあげたり擴げたり足を揚げたり開いたり



するやうになつてゐる、一寸従來の人形と目先の變つたものだ。

『朝鮮とー 支那と境のアノ鴨綠江、流アス筏はアリヤよけれどもヨイシヨ、雪や氷にアリアとざされーてヨ、あーすはまーた新義州に着きかーねーる、チヨイ〜、チヨイヤナチヨイ〜。これは最新發明の唄へば踊る指先繰り人形、ステ、コ、カツボレ、鴨綠江節、喇叭節。ヒョットコ節、法界節、鐵道唱歌でもヨカチヨロ節でも、何でもかでも自由自在に踊ります。只今御覽に入れましたのは目下流行の鴨綠江節踊り、次は喇叭節踊りを御覽に入れます。さア姐さん唄ひますからしつかり頼みますよ。……今鳴る喇叭は八時半、あれにおくれりや重營倉今度の日曜ないぢやない、放せ軍刀に錆がつく、トコトットトットトット……繰り人形を唄に合せて踊らせながら、鴨綠江節や喇叭節やらを節面白く唄つた。人形を踊らせるといつても、僕は鴨綠江節踊りも喇叭節踊りも知つてゐるわけがないから、好い加減に唄の調子に合せて、手を舉げさせたり、擴げさせたり、足を揚させたり、擴げさせたり、右に向けたり左に向けたり、兎に角盛んに活動させたいけのことだ。

すると何うだ。今迄ブリシャリしてベソをかいてすねくれてゐたブリ屋さんの視線は忽ち人形に向ひ、僕の唄ふのにつれて踊るのに非常の興味を覺えたりし、ベソが段々ニコニコ顔に變つて來た。そして喇叭節を唄つてゐる時にモウすつかり御機嫌が直り『お母ちゃん、あの人形がいゝわ、あれ買つてよ、ね、お母ちゃんあれがいゝわ、ね！ね！』  
と言ひ出した。子供ばかりでなく、母親までが、僕が唄ふ鴨綠江節と赤い襷をかき手拭を姐さん冠りにして褙をからげて赤い蹴出しを見せた小さな人形が、手足を動かして踊るのに釣り込まれ、ニコ〜して見てゐた。子供より親の方がより多くの感興を唆られた様子が見えた。僕もニコ〜し乍ら盛んに馬力をかけて唄つたり踊らせたり喋舌つたりした。

「まア随分面白い人形なこと。では美しいちゃんこれにしようね。幾何ですか？」

「一個十錢でございます。」

「十錢！ 安いよね。ではそれを五個下さいな。人形は皆そんなのばかりですか？」

「まだいろ／＼ございます。お垂髪の嬢ちゃんもあれば、チャン／＼コの姉ちゃんもありますし、定九郎もあれば與市兵衛もあります。由良之助もあればお輕さんもあります。どうぞ宜ろしいのをお持ち下さい。」

「お母ちゃん、そんなに買つてどうするの？ それ皆なあたいに呉れるの？」

「いゝえ、美ちゃんはその姐ちゃんが好きでせう。これはね、ソラお虎ちゃんだの、金ちやんだの、義雄さんだのに一個づつお土産に買つて行つてあげるの、キツト喜ぶわ。」

一人ぎめに極めて定九郎、由良之助、お輕、切られ與三郎を選んだ。ブリ屋さ

んは頗るの上々機嫌で人形をブラ下げ、大ハシヤギにハシヤいで出て行つた。僕が大きな聲で唄つて人形を踊らせてゐる様をニコ／＼見てゐた四十前後のお髯の旦那が、ブリ屋さんと入れ違ひに這入つて來た。

「今君が踊らせてゐた人形はまだあるかね。」

「はい／＼ございます。約三十種ばかりあります。どうぞお選び下さい。」といつて踊らせ方を教へると又十個一纏めに賣た。斯うトントン拍子に賣るとオモチャ屋も面白ものさ。

## 絶對胡魔化されない買物戦術

すべて買物をする場合、常に最も信用ある商店で買ふことにすれば、暴利れることもなく、胡魔化されることもなく、随がつて買ひ損ねをして後悔したり癢に觸つたりすることもなく、天下泰平至極安全ですが、旅行其他で知らぬ土地に行つて買物をする場合は、暴利れず誤魔化されず掴まされず買ひ損ねをしない方法を心得ておく事が必要であります。何處の何といふ商店が信用あるかは、商店の大小や品物の商方で分るものではありません、況んや商店の前を素通りして見たゞけでは尙更分りつこはない。旅館に居る時ならば旅館について聞けばよいではないかと思ふ人もありませうが、旅館から紹介して呉れる商店が、果して信用すべき安全な商店であるか何うかは甚だ疑はしいものです。といふのは旅館と其商店との間に或る密約があつて紹介するのであつたら、旅館の紹介は必ずしも其商

店の信用を裏書するものとはならない。實際、大抵の旅館は其附近の商店と特殊の密約を結んで居るのが事實なのですから、旅館で指示して呉れるものも、實際は甚だ怪しいものと見なければなりません。假りに旅館から紹介して呉れる商店が、信用すべき商店であるとしても、買物は必ず旅館に居る時にのみ限られて居るわけでもなく、外出先で其必要が起つて來る場合があります。然ういふ場合一々旅館まで一旦歸つて信用ある商店を聞いて又出かけるなどは、實際出來ることではないのですから、いつ何時何處の店で買物をするにしても、暴利れず胡魔化されず買ひ損ねない方法を知つて居ることが必要であります。其秘訣は、第一成るべくお客の澤山這入つて居る店を選び、次に、買はうと思ふ品物を最上から最下まで出させて選擇するのであります。例へば空氣枕の中等程度のもを買はうと思つたら、先づ

「空氣枕の一番上等のものを見せて貰ひたい。」

一番上等品を出させ、次にそれよりも一級下の品を出させ、次に又それよりも一級下の品を出させ、最上等から段々下等品へ及ぼして出させるのです。これが肝腎要の秘訣で、若しこれを逆に行つて、中等品を買はうとする時最初から中等品を出させたり、或は下等品から段々上等品を出させたりすると、暴利れたり誤魔化されたりしても分らないことになりますから、必ず必ず最上等から段々下へくく出させることを忘れてはなりません。此の方法が何故暴利誤魔化し買ひ損ねの豫防になる秘訣かといふと、地の客でないを見ると、暴利たり誤魔化したりする、性質の悪い商店が、世間には随分あつて、最初中等品を出させて、見てもすこし上等の品はないかといふと、同じ程度の品で多少色などの違つたものを出して、これが其の上の品ですといつて誤魔化す、この遣り方は最初下等品を出させて、もすこし上等のものはないかといつた場合でも同じ事です。然ういふ手段で誤魔化されても、お客の方では少しも分らないといふのは、お客の方では、前

に出させたのより後に出させたものは上等のものであると思つて見ますから、ごちからも同じ程度のもので、何となく後に出させたものゝ方が上等品の様に見える、其次に矢張り同じ程度のもを出して、これが一つ其上の品ですと云はれると、矢張り其の方が上等品の様に見えるからであります。無論そんな奸手段を弄する不正な商店では、後から出すものは値段札を取つて出したり、或は値段札をすり換へて出したりしますから、お客の方でうま／＼と誤魔化され下等品を中等品の値で買はされたり、中等品を上等品の値で買はされたりすることになります。

けれども、前に述べた様に、最初に最上等品を出させ、次に其下の品を出させ次に又其下の品を出させるといふ風に、上等品から漸次下級品を出させるやうにすれば、其の誤魔化しが利かなくなります。そして買ふ方でも 後から出されるものは必ず前のよりは下級品であるといふ考で見ますから、同じ程度ものを一は

上等品として出されても、それは同じ程度のものであることを容易に看破するところが出来ます。

尤も最下等品を買ふ場合は、商人の方でも奸策を弄する餘地がないから、最初から一番下等品を見せてくれと請求しても、中等品から段々下等品を見て行つても同じ事です。上等から中等迄の程度のもを買ふ場合は此の方法を應用するのが一番安全です。最上等品を買ふ場合は、最下等品を買ふ場合と同じく、他を見る必要はあるまいと思ふ人があるかも知れぬと思はれますが、最上等品を買ふ場合は、先づ最初に最上等品を出させ。次に其下級品を出させ、次に第三級程度のもを出させて見るといふ風に、少くとも三級下のもまでは出させて見る必要があります。何故かといふと、次級程度のもを最上級品として賣りつけられる場合がありますから、三級程度迄のもを出させて比較して見ると、果して最初に出したのが最上級の品で、二度目に出したのが其次級であり、三度目に出し

たものが第三級品であるかゞ分ります。それで若し最初に出したのも、二度目に出したのも、三度目に出したものと、同級品としか見えない程に相違點がなかつたら、其時は最後に出した第三級品を買へば見違ひはない。といふ理由は若し其店が同じ程度のもを最初は最上等だといつて出して見せ、次には其すぐ下の品だといつて見せ、其次には第三級品だといつて見せたとすれば、三度目に出したのが實は最上級品だからであります。

それからまた、買物をするには、より良い品をより安く買ふといふだけではな。い。安物買の錢失ひといふ通り。餘りより良い物をより安く狙つてゐると、却つて確でもないものを掴まされて、悪い物を高く買つた結果になりますから、すべて買物をする心得としては、正しい物を正しい値段で買ふといふのであれば見違ひはないものであります。そして、同じ買物をするにも、より良い品をより安く買ふにしても、正しい物を正しい値段で買ふにしても、快く買ふ即ち氣持よく

買ふといふことを忘れてはならない。不快に氣持悪く買物をしたのでは、買物上手とは云へない、賣る方の商人にしても不快に氣持悪く賣つたのでは面白くない幾分か割が悪くても、不快に賣るより氣持よく賣つた方がよいのと同様に、買ふにも矢張り氣持悪く買ふより氣持よく買つた方がよい。それには、丁度賣る方が氣持よく賣るにはお客心理を解し、お客の立場に立つて考へて見て、その氣持に満足と與へる様な應對法で賣るに在ると同様、買ふ方が氣持よく買ふには、賣る方の立場に立つて考へて見て、其氣持に満足と與へる様な買ひ方交渉をするに在ります。竟り商店の方ではお客の立場を理解し、お客の方では商店の立場を理解すれば、お互ひに氣持よく賣り氣持よく買ふことが出来ることになります。

よく世間には「商人が何だ。吾々お客様があるから商賣が出来て行くではないか、だから商人が頭を下げてヘイコラするのは當然だ、我々お客様の方は威張つて買物をしてよいのだ」と斯ういふ考を持つてゐる人が澤山ありますが、これは

大變な間違つた考で、商店とお客とは需給關係にあるもので、供給者たる商店は需要者たるお客あつて立つて行くのだが、需要者たるお客は供給者たる商店あつて必要品を得ることが出来るのですから、お互的相對的なものであります。隨つて商店はお客のお蔭で商賣が出来て行くが、お客は商店から何の蒙る所もないと考へるのは商店とお客との關係が本當に解つて居ないからであります。だから細密に云ふならば、商店がお客に對して「有り難う存じます」と謝意を表するのが當然であつたら、お客の方からも商店に對して、「有り難う存じます」と謝意を表し、お互に感謝し合ふといふのでなくてはならないのであります。日本の習慣としては、或る特殊な場合を除くの外、普通商店とお客との間では、商店から謝意は表しても、お客の方から謝意を表さないといふのが通例なのですし、また必ずしもお客の方からも「有難う存じます」と謝意を表さなければならぬといふ理由はないのですから、言はなければ言はなくてもよいが、只だ然ういふ

心持で買物をすれば商店側の氣を悪くして、「何だあの客は、碌なものも買へない癖に馬鹿に横柄な奴だ」とか「いけ好かない野郎だな、なんだあればかし物を買つて百萬圓の買物でもした氣で居やがる」とか、出て行つた後で惡態を吐かれることもなく、商店側も氣持よく、買ふ方も氣持よくお互ひに氣持がよい。ですから、

「オイ番頭。これは高いぢやないか、もつと負けろ」

と殿様が家來にでも命ずる様に高飛車に出ると、番頭の方でもグツと癢に觸つて「値段は正札ですから一文も引けません。それで高かつたらお止しなすつて下さ

5」

と云ひたくなるが、

「何うです番頭さん、氣は心だ、一寸ばかり勉強して貰へませんかね。」

と懇談的に柔かく出れば、番頭の方でも、

「實は値は一文もお引きしないことになつて居りますけれど、折角でございませうが、又お願しなければなりませんから、丁度半端だけ特にお引しておきませう。但しこれは極内ですからどうぞ其おつもりで……」

と氣持よく幾らでも負けようといふ氣になります。斯ういふ行き方は、値切る時ばかりでなく、品物の有無を聞くにも、

「オイ君。ビタミンAが有るかね」

といふとりも、

「ビタミンAがありますか。」

と云つた方が相手に快い感じを與へます。また他に種々の品物を見たいといふ場合でも、

「何だ、これつ限りかね、もつと有つたら出して來たまへ。これつばかり見たんぢや仕様がな」

などと剣突らしい事を言ふよりも、

「もう此外にありませんかね。有つたらお手数ですが見せて貰へませんか。」  
と云つて御覽なさい。番頭にしても小僧にしても、何んなに氣持がよいか知れない。すべて斯ういふ風に、相手方に相當の敬意を拂つて、言葉や態度に少し注意をすれば、相手方が氣持がよばかりでなく、時には商賣氣を離れて、良い物をウンと安く負けて呉れる事もありますし、假令それほどの事がないにしても、何かしら買物をする上に利益があります。

又品物を注文して、先方の届け方が指定の時間より遅れる様な事があると、

「何だ、馬鹿に遅いぢやないか。そんなに時間を遅らされては困る。今度からこんな遅らせると君の處へは注文しないぞ」

と劍突を食はせるのが通例ですが、これも相手が指定された時間に届けなかつたのは無論良くないにひな違いが、遅れたといふには、矢張り其間何等から理由が

あり原因があつたに相違ないので、先方の言ひ譯を遅れた爲めの胡魔化し言ひ譯とのみ聞かず、

「何うしたんです。約束の時間より大分遅れたぢやありませんか、今度は然ういふ譯でしたら仕方はありませんが、此次からは必ず時間通り届けて下さい。いつも斯う遅れる様だと、私の方でも困りますから、氣の毒だけれど他の方にも願ひなければならぬことになりすすから。イヤ何うも御苦勞様でした。」

といふ様に、先方の遅れた理由も諒解した上で、遅れた叱言を眞綿で首を締め、るやうに柔かく言つた方が、先方でも心から誠に濟まなかつたといふ氣にもなるし、此次からは何んな事があつても、必ず時間通りに届けなければならぬといふ氣になり品物を吟味し、時間も遅らさないといふ結果になります。

前にも一寸述べましたが、買ひ損ねをしない日常の心得としては、千客萬來的に繁昌する商店で買ふのも其一つであります、元來商店の繁昌は、其商店の建物



が大きいからとか、品物が澤山あるとか、場所が宜いからとか、店員が多いからとかによるのではありません。其商店の商賣振りが多くの人の吸収するものがあるからであります。即ち値段は普通だが品物が良とか、品物は他と同じであるが著しく値段が廉いとか、特に親切であるとか、品物も良く値も安く、而も親切であるとか、何かしら人氣を博する所があるからであります。

だが繁昌する店といふものには、一つ注意しなければならぬ事があります、それは其繁昌が一時的であるか永續的であるかを見る事です、一時は繁昌しても、其後だん／＼衰へたり、急にバツタリ繁昌しなくなつたりする店があります、然るいふ店は必ずだん／＼衰ふべき、また急にバツタリ繁昌しなくなつた理由がありから、然るいふ商店で買物をするを買ひ損ねる様なことがあります。ですから永續して繁昌して居る店、何年も何十年も續いで、或は年々歳々繁昌して居る商店を選ぶことが肝要であります。

又其商店の商ひ振りの全般は、其店頭に立つて、店内の様子と店員の様子を見れば大抵間違ひなく分るものであります。其商店の經營者が、明るい心を有つて積極營業方針を執つて居れば、其店内に於ける商品の飾り方並べ方から、店内裝飾にも其明るい心持と積極主義とが現はれて居り、店員の顔付にもそれが明かに現はれ、何の店員を見ても明るい生々した顔をして居ります。之に反して經營者が陰鬱な地味な心の持主であつて極めて保守的な營業方針を取つて居る店であれば、商品の種類にも陳列の工合にも、其他店頭内の裝飾にもそれが現はれて居りますし、店員のいづれを見ても陰氣なデミな保守的な顔をして居ります。

この進歩的な明るい商店と、保守的な暗い商店とを、買物の上から見ても何ういふ關係があるかといひますと、明るい進歩的な商店の方は第一買心地がよいといふ點が著しい特長ですが、何うかすると餘り價值のない一時的流行品を賣つてゐる事のあるのは缺點です。保守的な暗い商店は何となく厭な不快な感じがして、

値段も多く頑固で、不愛嬌な所が著しい缺點である代りに、品物は多く堅いのが特長であります。随つて時の流行品は進歩的な明るい商店で買った方がよく、地味な實用的のものは保守的な商店で買った方が、多くの場合買損ねがありません併し所謂暴利屋といふ様なものは、進歩的な明るい商店には少くて、保守的な商店に多いことは特に注意を要する事でありませぬ。

## 賣り方雄辯と買ひ方雄辯

### 或るお客が體驗した話

商人が十錢の品物を賣るにも、吾々が十錢の品物を買ふにも、雄辯であるのではないのとは、どれだけ得失があるかを、最も痛切に體驗した人は、次のやうに語つた。

( 131 )  
 ついまだ先日こないだの事だ。本郷に居る友人が、夕方フラリと遣つてきて、どうだ浅草に活動寫真を見ながら少しブラついて來やうではないかといふ。私は近頃自身自身の活動のため、寫真の活動の方は頓と御無沙汰になつてゐたので、誘はれるまゝに連立つて出かけた。歸りは私の家で何か温かいもので一杯やらうといふので、途中は電車に乗らず、入谷の大通りを真直に歩いて歸ることにした。歩きながらの話は、活動寫真の事から、だん／＼世間話に移り、商店の不景氣やら買物

の事やりに變つて行つて、友人は商人が物を賣るにも、吾々が商品を買ふにも、如何に雄辯が必要であるかを力説した。

私は、そんな事には餘り興味をもたない方だったので「成程ね」だとか「さういふものかね」だとか「さうだらうね」とか好加減に調子を合せるくらゐで、心理學などを引ぱり出して熱心に説明する友人の言葉は、私の耳には一種の稚氣満々たる書生論的な、世の中の實際に疎い理窟っぽい話だとしか響かなかつた。熱心に話す友人に對しては誠に申譯ないことだが、實際私は熱心とか興味とかを以て傾聴する氣になれなかつた、卒直に云へばお義理に合槌を打つてゐたに過ぎなかつた。すると友人は、私が少しも熱心に感心して聞かないのが多少癢に觸つたものか

『抽象的に説明したばかりでは、君も僕の言ふ所が、どれだけ眞理だか分るまいし、僕の所説を直に全部受入れる譯にも行くまいから、どうだい、何か君に買物

があつたら、僕が代理で買つてやつてもいいんだ、さうすれば一番早分りだ。』と言つた。私は、そこに初めて一つの興味が湧いてきた。それは賣り方買ひ方に雄辯の必要といふことよりも、其友人が商店を相手にどんな買ひ方雄辯を揮うだらうかといふ點であつた。

『さうか。では丁度いゝ、僕はハンケチを半打ばかり買ひ度いと思つてゐた所だから、何處で買ふのも同じだ。それで君の買ひ方雄辯の實演を拜見するかね。』私はそのハンケチを其晩買はなければならぬほどの差迫つた必要はなかつた。明日でも明後日でも、もつと後でもよかつた。けれども友人の買ひ方雄辯の實演を拜見するために、材料にして見やうといふ氣になつた。

『さうか。宜しい。ではそれで實際をお目に懸けよう。それにしてもだ、先方が凡くらは面白くないから、多少販賣雄辯の心得ある店で買ふことにしやうではなうか。』

『そんな都合のいゝ店があるのか』  
 『ウン、あるよ。大したものではないが、この大通り筋に一軒ある。僕がズツと以前に其店で一度買物をしたことがあるんだ。』  
 『ホー、なか／＼君も熱心家だね。本郷に居て、こんな所にそんな店のあることまで知つてゐるのか。』

『そんな事を言ふやうだから君は経済的に買物をする秘訣を知らないといふのだ。その店は品物も確かだし、値段も勉強するし、買心地か素敵なんだ。雄辯に心得あるのと無いのとは、そんな所にまで損得があるんだ。』

『ハ、ハ、ハ、増長するなよ。君の雄辯術も賣藥の能書見たいなもんぢやないかな。頗る怪やしいぞ。』

『怪しいか怪しくないか、まあ僕の雄辯的戦闘振りを見てからにしたまへ。』

『オヤ／＼、恐ろしい鼻息だね。自慢は藝の行止りといふから、では行止つた君

の雄辯藝を拜見さして貰つてから嚴正批判を遠慮なしにブツ放すとしようかな』  
 『口の悪い奴だな。まあいゝや。』

#### 初めてのお客でも十年の得意の如く

こんな戯談を言ひながら、だゞつ廣いバラックの大通りをまともに吹きまくつてくる二月の寒風を外套の襟で首筋の寒さを防ぎながら歩いてゐると、

『君。此處だよ。』

といふ友人の聲に振り向くと、そこには、特に明るく電燈をきらめかして二軒並んだ洋品雜貨店があつた。私がどつちの店だらうと思つてゐる間に、友人はスタ／＼取つきの店にはいつた。私は少しおくれで——といつてもホンの五六歩だつたが——友人のあとについて店にはいつた。はいりかけに其隣の店と對照して見たが隣合つての同商賣だから、随分猛烈な競争をやつてゐるらしいことが、すぐ

に首肯された。

『やあ。相變らず御繁昌だね。』

友人は店にはいるなり斯ういつたが、その口吻は相當親しくしてゐるかなり親密な者に對する口吻で、一度しか買物をしないといつた友人の言葉は、何だか嘘らしく感じた。夫婦連れのお客にシヨールとメリヤスのシャツとを並べて説明してゐた店の主人は、ニコリとして

『オ、ゐらつしやいまし。芝居か活動かのお歸途ですか。戶外は随分風がひどいやうですからお寒かつたでせう。そちらに火鉢がございますから、どうぞお焙りなすつて下さい。』

これ亦頗る馴々しい挨拶。私はいよく友人に一杯喰はされたやうな氣がした。主婦と小僧は、向ふのはしの所で二三人のお客を相手に何か商内をしてゐた。夫婦連のお客は四圓五十錢のシヨールと一圓八十錢のシャツを買つて出て行

つた。主人は、そのお客を愛想よく送り出して、小走りに私等の處へやつてきた。

『お待たせして相済みません。さ、どうぞおかけ下さい。火鉢に火がはいつてをります。随分寒いではありませんか。斯いつまでもお寒くては、御散歩もナカくですね。』

『全くだよ。時に今夜はハンケチを貰ひにきました、平常用なんだから、並物で結構。まあ丈夫で安くて野暮くさくなくて、といふ頗る蟲の好い圖々しい註文なんだがね、ハ、ハ、ハ、ハ。』

『へい。ハンケチですか。毎度御最負様に有り難う存じます。ハンケチでしたら丁度好い幸ひです。お客様にとつては掘出物がありますよ。』

手早くハンケチの這入つた平べつたい箱を棚から二三十個も抱へ出して來た。ドーンと勢よくおろし、それを片ツ端からボン／＼蓋をはねて私と友人の前にな

らべる。その並べ方も、亂雑に並べるのでなく、上、中、並と品等順に三列にならべる。

「そんなに澤山出して貰はなくてもいゝんですよ。たつた半ダースやそこらに、あまりお手数をかけては商賣の妨げだから。」

と友人は氣の毒らしく云ふ。私は傍で聞いてゐて、一寸成程と感心した。私でしたら、商人がお客に品物を出して見せるのは當り前のことだし、お客の方だつて自分の氣に入つたものを選定するのに何十種出させようと、それも當り前だ、別に氣の毒に思ふこともなければ、商賣の妨げだと思ふ必要もないと思ふから、そんな事は腰にも出さない、出されるまゝ、出して見せるまゝに任かせておくのだが、それを、そんなにお手数をかけては商賣の妨げだなんて先方の利益を考慮したことを言ふのは、相手に好感を與へるものにはがひない。

#### 品物の見せ方説明の巧妙

「なあにあなた、そんな事はちつとも構ひませんよ。私の方はこれが商賣ですから。それにお客様の方では、どうせ金を出して買ふのでしたら、有るつたけ出させて見て、そのうちからお氣に入つたものをお買ひにならなければ、買つたあとで、もつと安くて良いのがあつたかも知れないとか、買ひ損ねはしなかつたらうかなどといふ氣を起こしてみることになります。私の方でも持合せてゐるものは全部御覽に入れますから、旦那の方でもお心残りのないやうに全部御覽になつてそのうちから御擇び下さい。」

主人の應答またなか／＼如才がないものだ。

「賣りつけてさへしまへばいゝ主義でなく、さういふ具合に親切な事を言つたり爲たりするから、僕等が本郷あたりからまで惹きつけられて、この寒いのにやつ

て來らされるんですよ。』

『さ、さうして御最負にわざ／＼遠い所からお出下さるでせう。それに私の方でも、いくら何でも好加減や通り一遍のお世辭で済まして居られますか。萬事算盤で行くのが商人だといひましても、矢張り結局は人情でございますよ。こちらで人情で行けば、自然お客様の方でも人情でお出下さるし、お客様の方で人情にお出下されば、私の方だつて不人情なことは損したつて出来るものではありませんよ。』

『そこが美しい所ですよ。賣る方でもさうだらうと思ふが、買ふ方の吾々にしたところで、品が良くて値が安いことは望ましいこと欲する事に相違ないが、第一は氣持ですよ。いくら品が良くて安くても、氣持がよくなかつたら、買ひたいと思つても中止よたくなりますからね。氣持がいゝと、少々品が落ちてても、多少値段が高くても、ツイ人情的に買はうといふ氣になつてしまふものでね。況んや品質も

値段も同じだとすれば尙の事だ。お世辭でも何でもない事實だからいふが、此處ここなんか品が確かで値が勉強されて、而も買ひ氣持がいゝといふ三拍子揃つてるんだから。一度買つたら、二度三度どうしても惹き付けられて來ることになるんですよ。』

#### お客の心を一遍にグイと掴んでしまふ店主の辯舌

『おはめに預つて恐れ入ります。いえ全くの所私どもにしましても、唯だ賣りさへすれば氣持なんか構はなささうなものです。そんなわけに行くものではございませぬ。いくら商賣して居りましても、矢張り人間ですもの人情に變りはございませぬよ。お客様の方で氣持よく買ひたいと思召すと同じ様に、私共も氣持よく賣りたい、氣持よく買物をしていただきたいのです。氣持の悪い買ひ方をされると、店の品物全部一度に買つて下さると言はれても御免蒙りたくありませんから

ね。ですから、旦那の仰有るやうに、お客様の買心地の好いといふことは、たとへ五錢十錢の物をお願いする場合でも忘れずに勤めてゐるつもりでございます。一般に同業者では、ローズ物にでもならない限りは、一旦つけた正札の値段は市場の相場が下つても動かさないのが普通です。ですから市場の相場に氣をつけて見ると馬鹿々々しいほど値開きの大きいことがあります。しかし一般にお客様の方では、市場の相場などには、平生あまり御注意にならない方が多ございますから、そんな事は知らずにお買ひになります。それでは、相場が騰つても動かさないかといふと、さういふ場合は遠慮なく値を引上げて正札をつけかへるのです。だからお客様は相場が下つても、安いものは買へないで、相場があれば尙一層高いものを買はされるといふことになるわけで、甚だ不徳義な話です。ですから私の方では、市場の相場が下落すれば、たとひ高い相場の頃に仕入れた物でも、相場に準じて値下げを断行し、仕入れた時の相場以上に高くなつても、仕入れた時の

小賣値は動かさないやうにして居ります。』

『それでは相場が下落した場合は、幾らか損して賣る事になるでせう。』

『無論損です。下れば損して賣り、あがつても利益は少いことにな、ますから、同じ品を同じ数だけ賣つても、利益は同業者の半分あるかなしです。それでも有難いことには、近頃はお客様の方でも、だん／＼其邊を御承知下すつて、最負にして下さるやうになりましたので、結局、數でこなして競争に堪へて行くわけです。』

『徳は孤ならず必ず隣ありとはそこですね。今夜はね、この友人がハンケチを買ふといふから、それでは少し遠いが此店へ行かうといつて活動の歸りに僕が案内役でやつてきたわけなんですよ。』

『御厚情何ともお禮の申上様ございません。それではこの掘出物を一つお願いしませう。これは半麻なんですが××會社の製品で、他で出来た本麻以上に評判の



好い引張風の品なんです。一週間ばかり前に、或る大問屋が不景氣の打撃から秘密整理をやつた際に、私は百打買ひましたもの、今日の相場を御覽になると分りますが、卸でダース七圓以上に騰貴してゐます。しかし私はそんな譯で買つたのですから、ダース六圓、半ダース三圓でお願いして居ります。兎に角、この品をお持ちになつて、何處の店にでも値をお聞きなすつてごらん下さい。掘出物かどうかは、その値をお聞きになつたゞけですぐにお分かりになります。』

『して見ると他店ではこれがダース八九圓で賣つてゐるわけですね。』

『さうです。店によつてはダース拾圓位に賣つて居る向もありますですから、ダースの前で少くとも一二圓以上お安く願つてゐるわけです。』

『整理物を買つたなんて言はないで、普通値で賣れば、百ダースでは二百圓から儲かるではありませんか。なせさうしないのです。』

『ごもつとも様です。そこです旦那。私がそこまで人並に慾張れば、御最負下さ

るお客様の方では、ちつとも御利益にならないのです。つまり一時の二百圓を慾張つて、將來の何千何萬圓の儲けをさせて下さる永久的お客様の御最負を失ふが一時の二百圓を犠牲にして將來永久に御最負を願つて、何千何萬を儲けさせて頂くか、それなんです。』

『全くだ。どうだ君（と私を顧み）、こんな商店は滅多にないだらう。此店ばかりは、不見轉買ひをしたつて大丈夫だと僕は思ふよ。君もこれから此店で買ひたまへ少し遠いが、わざわざやつて来るだけの價值はあるよ。ではこの掘出物を貰つて行くことにしよう、半ダースでいゝんですが。』

『イエモウ半ダースでも一枚でも、御入用だけいかほどでも宜しうございます。遠い所からお出下さいますれば、それにお酬ひするだけの事は必ず致しますから今後何分共御最負にお願いいたします。』

## 人情の急所に觸れた買ひ方と賣り方

私は、友人と店を出た。出るとすぐに私は詰るやうに友人に言つた。

『君はタツタ一度しか買物をしに事がないなんて言つたが、今の様子では屢々買物をして、もう相當懇意らしいではないか。』

すると友人はカラ／＼と笑つて、

『そんな事を言ふやうでは、君は買物術がまだゼロだ。事實僕はあの店では一度しか買物をした事はないのだ。だが、それを正直に一度しか買ったことはないなにかんと言つたり、そんな素振りを見せたりしてはいけないのだ。屢々買物をしてゐるかの如くに云ひ、如何にも親密かの如き態度で行けば、先方は多くの客を相手の商賣だ、一度や二度買物をしたつて、一々顔を記憶してゐるものではないが、さういふ態度に出られると、先方では、ハ、アこのお客は屢々買物に来てく

れる最負客だなど合點する、随つて新來の客以上の好意好感を以て待遇してくれらるんだ。假りに、君があゝいふ商賣をやつてゐて、そして顔に見覚えはなくともあゝ親密に出られたら、君は何う思ふか。新來の客だと思ふか、屢々来てくれる最負の客だと思ふか、要するにそれだよ。その人情の急所に觸れて行く所に買物雄辯の極意があるんだ。賣る方だつて萬人相手の商賣だ、日々數多いお客について、このお客は月に何回買ひに来るか年に何回来るか、そんな事まで一々記憶してゐられるものでもないが、またそんな必要はない。どんな客でも、常に買ひにきてくれる最負客扱ひにすれば間違ひはないのだ。僕に對してだつてさうだ。僕の方から親密らしく最負客らしい、馴々しく出たから、先方でも顔に見覚えはないが、かうして馴々しく這入つてくる所を見ると、屢々買物にきてくれる常得意のお客様だらうと合點して、如才なく馴々しく此方の大刀たちを受けたのだ。よしんば僕の方で新來らしく出ても、先方では最負客扱ひにする。さう言はれたりされた

りすると、新來の客でも氣持がいい。従つて素見かすつもりであつたにしても、ツイ買はうといふ氣になる。そこが賣り方雄辯お客應待術の極意なのだ。どうだ君、分つたかね。』

私は全く感心してしまつた。賣る方も買ふ方も、巧みに相手方の心理を把握し人情の機に觸れた辯舌と態度を以てすることによつて、商賣の上に又買物の上にどれだけ大きな利益があるかといふことを、私はこの時泌々と感じた。

## 立關拂ひを食はぬ訪問の仕方

### 先づ是れ文けの準備が必要

人を訪問して、立關拂ひを喰はされるほど癪に觸るものはない。それも別に差迫つた用件もないが、其邊まで行つた序でだからといふ程度の訪問ならば兎に角ですが、問題の輕重は別として、是非面會したい用件があつて、態々訪問したのに對して、情け容赦もなく立關で追拂はれるといふのは、情けなくもありがつかりもし、癪に觸ることも夥しいものです。ほんとうに旅行中だとか、旅行ではないが外出して不在であるとか、面會のできないほどの重病だとかといふのでしたら、それは己むを得ませんが、旅行でもなく、外出中でもなく、病氣でもなく、他に來客があるのでなくても、立關拂ひを食はせて平然たる人があります。

そこで、どういふ場合でも、相手が不在や病氣でない限り、絶対に立關拂ひを

食はぬやうには、どうすればよいか、どんな手段方法によつて訪問すれば、必ず面會し得るか、それには、先づ次に述べるやうな準備が第一に必要であります。

第一は、成るべく紹介状を持つて行くことであります。それも相手方に餘り眼の中におかれてゐないやうな人の紹介状では、餘り効力はないのが普通ですから、相手方の先輩か友人中でも最も相手方をよく知つた別懇關係にある人かといふやうな人がよいのであります。殊に相手方が敬服崇拜して居るやうな人か、相手方の利害問題に重要な役目をしてゐるやうな關係の人かであつたら、一も二もなく効果は觀面であります。しかし、さういふ紹介状を持つて訪問するのですしたら、玄關拂ひを喰はぬこともたしかに相違ありませんが、訪問はいつもさういふ人たちばかりを訪問するものときまつてゐないのでから、實際、必要なのは、紹介状なしで訪問するときに玄關拂ひを喰はぬ方法であらうと思ひます。それには、まづ相手方が何んな人物であるかを知ることが必要であります。學問のある人か

無い人か、威張りたがる人か威張らぬ人か、豪がるか豪がらぬか、若い時から苦勞して來た人かお坊様育ちで來た人か、後輩に對して親切か不親切か、我利々々主義の人か何うか、人情的な人か理智的な人か、つまり其人の人物性格を知ることが必要であります。その知る程度は、できるだけわしく知つた方がよいことは言ふまでもありません。

次には、其人の境遇です。毎日非常に多忙な人か、さほどこにもない人か、多忙な時と閑散な時とがあれば、それは何時が多忙で何時が閑散であるか、朝早く出かける人か、おそく出かける人か、毎日自宅に居る人か何處か出かける人か、また出先の官廳なり會社なり商店なりに行けば必ず居る人か、出先から又それからそれと用向で出かける人か何うか、或ひは又面會日と時間とが定まつてゐる人かどうか、さういふことを出来るだけくわしく調べる必要があります。

以上二要點について調べると、即ち何ういふ風な人物で、どんな境遇にある人

かといふ點が明らかになりませぬ。それが明らかになれば、どんな訪問の仕方をするれば玄關拂ひを食はずに面會の目的を達し得るか分つて参ります。何人かの紹介なくしては絶対に面會しないといふやうな人物でしたら、それからそれと手蔓をもとめて紹介を得ればよいことになりませぬし、その他或る手段をめぐらさなければならぬ必要ある人でしたら、その必要の手段をとればよいことが分るのであります。

かういふことを調べるといふことは、甚だ面倒な厄介至極なことではありますけれども、玄關拂ひを食はぬ訪問をしやうと思つたら、これは準備としては是非必要な事柄であります。人を訪問するのは、譬へば戦争のやうなものです。戦争に勝利を得るには、相手が強いか弱い、軍備がどれだけ充實してゐるか、財政力は何うか経済力はどうか、どんな戦術家があるか、そして其戦術家の得意とする戦術はどんな戦術か、政治家、外交家にはどんな人物があるか、第三國との關係

はどうか、さういふ事の一切を詳細に調査した上でなければ得られない。そんな事に無頓着で開戦して、幸ひ相手が弱くて勝ち得ればよいが、若し相手の方が非常に強かつたら、また豪い戦術家や外交家がゐて、その戦術や外交に乗せられてしまつたとしたら、悲惨な敗戦をしなければならぬ。國家と國家が戦争をするには、五年十年或は何十年の準備時代があります。相手國のすべての事情をより詳細に調査して、これなら確實に勝利を得るといふ成算が立たなければ、決して火蓋を切るものではありません。

訪問でも相手がどんな人物であるか、どんな境遇事情の人かも碌に調べもしないで、盲滅法に訪問したのでは、玄關拂ひを食はされる無駄骨折りが多い。訪問は最初がもつとも肝腎です。最初の訪問に玄關拂ひを喰はされると、二回目も三回目も玄關拂ひを食はされるものです。それは相手方の先入主が悪いからで、最初に好印象を興へて、無事に通過すると、二回目三回目も無事に通過する。訪問

に際して玄關拂ひを喰はぬやうにと思ふならば、その微妙な呼吸を辨へてかゝらねばならないのであります。

晝食後の午後一時から二時までの間ならば一寸手すきで面會が出来るが、その前か後だと事務多忙の爲め面會の出来ないといふ様な人を訪問するのには、矢張りその手すきの時間を狙つて行かなければ玄關拂ひを喰はされるのが普通であります。ところが大抵の人は、そんな事はあまり考へないで、午前九時頃出勤して午後四時まであるといふことを聞くと、何時でもおかまいなしに訪問する。だから三回も五回も玄關拂ひを喰ひ無駄足をするのであります。

また面會時間は朝七時から八時半までとか、七時から九時までとかに一定し、それ以外の時間には絶対に面會しないといふ人があります。さういふ人を訪問するのに、さういふ事も調べず、九時過ぎに訪問したり、午後訪問したりすれば忽ち玄關拂ひを喰はされる。

或ひは、又日曜日は安息日だから、一般に面會を謝絶するといふ規定を設けてゐる人も少くない。また、大祭祝日は家族同伴で外出することに極めて居る人もあります。さういふ人を訪問するのに、今日は日曜日だ大祭祝日だから、必ず家にゐるだらう、ゐるとすれば會つて呉れるだらう位の考へで訪問したら、たちまち玄關拂ひを喰ひます。

それから又、一週のうち面會日を何曜日と何曜日と限定し、その定めた日以外には絶対に面會しないといふ人もあります。同様に面會日を限定しても、その人の職業によつて、午前中とか午後何時から何時までとか、時間の制限があつて、面會日だから朝から夕方までは、いつでも面會出来るといふわけにも行かないことがあります。

さういふ具合に、人により境遇事情によつて、面會の日や時間その他にいろいろの相違がありますから、人を訪問して玄關拂ひを喰ひたくないと思つたら、まづ、

それらの事情を知ることが先決問題であります。

私の知合の徳島の人が、東京在住の某名士の利益になる用件を齎らして態々自腹を切つて上京し、早速其名士を訪問した。この人は名士の利益になる事なのだから、萬事繰合せて、よく来てくれたと、すぐに面會するだらうと思つてゐたのです。ところが、その日は折悪しく他に大事な用があつて、外出しなければならぬ時間が迫つてゐたので、遠路わざわざお越し下されたのに、誠に氣の毒であるが、約束があつて、只今すぐに出かける所だから、明日なり明後日なりの午前九時までにお越しが願ひたいといつて、取次を以て面會を斷はつたといつて、その徳島の方は大層憤慨して私に話したことがありました。この人の考から云へば、その人の利益になる事で、旅費まで自腹を切り、時間をつぶして態々上京したのに、他に約束があつたにしても、五分や十分間位面會の出來ないことにはあるまい。否、それ位の遺線りをして、早速面會するのが徳義だ、禮だ、それを今

から出かけるからといつて玄關拂を喰はせるとは怪しからぬと思ふのは、一應道理のやうでもありますが、公平に、第三者の立場から裁判すれば、某名士の遣り口が悪いのではなく、徳島の方が、わからずやだといはなければならぬのであります。

自分の方が間違つてゐる事を棚にあげて、玄關拂ひを喰はせたといつて憤慨したり恨んだり憎悪したりする人は、世間に随分少くありません。尤も、中には随分自分勝手な我儘な人もあつて、先輩とか知名の人とかその他自分の利益になる種類の人ならば、歓迎して面會するが、無名の人や後輩や大して利益にならぬ人に對しては、遠慮會釋なく玄關拂ひを喰はせる人があります。その面會忌避の理由も、旅行中でもないのに旅行中だとか、家に居て話聲が聞えてゐるにも拘はらず、他出不在だからとか、病氣でないのに病氣臥床中だからとか、全無嘘を吐いて忌避する人があります。名士とか先輩とか富豪資本家といふやうな階級の人

たちには、そんな卑劣な面會忌避をやる人が、可なり多いやうです。そんな嘘を吐いて理由なしに面會を忌避し、利害得失によつて歓迎したり玄關拂ひを食はせたるするやうな遣り方は、何う最負目に見ても辯護の餘地はありませんが、面會日時でないからとか、己むを得ない事情の爲めに面會を断はるといふのを憤慨したり恨んだり憎んだりするのは、断はる方が悪いのでなく、断はられる方が不用意なのであります。

元來、訪問者に面會するかせぬかは、その人の自由意思で、理由があつて面會をお断りするといふのであつたら、訪問者が、彼是れと文句を云ふべき筋合のものではないのであります。要は只その面會を謝絶する理由の如何であります。それによつてその面會謝絶が正しいか不当かと分れるのであります。遠い所から、態々やつて來たにせよ、己むを得ない事情があつて謝絶するといふのであつたら訪問者としては遺憾であらうが、己むを得ない。

時と場合により、また其人の性格によつては、自分の利益を先にすることもあれば、自分の利益を犠牲にして他の利益の爲めに、或ひは義務の爲めにするものがあります。例へば或人の利益の爲めに、或は國家社會の利益の爲めに、或日の午前九時までは或る場所で或人と會合する約束があつて、その當日の午前八時半に自分の大利益となる用件で何人かと突然やつて來て面會を求めたといふやうな場合、人によつては先約の會合の時間におくられても、先づ自分の利益になる用件で來た人に面會するといふ人もあれば、そんな大利益を自分に與へるものであるにせよ、既に他との約束時が切迫して居つて、面會して居れば、約束時間におくられなければならぬとので、自分の利益を犠牲にし、訪問者との會見を断つて約束の時間を守るといふ人もあります。もし、その後者であつた場合、訪問者が憤慨したり悪感を抱いたりするのは、よろしくない。それを何う斯ういふのは相手の人物性格境遇事情等をよく知らないからで、さういふ人は尊敬し同情し稱揚すべ



きではあつても、悪感を抱いたり憤慨したりすべきではないのであります。人を訪問するとき、自分の立場、自分の都合、自分の利益ばかりに立つてはよろしくない。相手方の事情といふことも大いに考慮せねばならない。それを考慮しないと、時に相手が正當であるに拘はらず、不當だ無禮だと考へるやうなことになるのであります。

#### 次は此の手此の策此の呼吸

これだけの準備ができれば、相手が何んな人物で、どんな境遇事情の人であるかと明白になりますので、それによつて玄關拂ひを喰はないやうにはどういふ訪問の仕方をすればよいかと分ります。即ち、頑固で權式家で何人かの紹介がなくしては面會しないといふ人でしたら、紹介者を得る手段をとり、それによつて訪問すれば、玄關拂ひを喰はずに首尾よく最初から面會が出来ることが判明しますし

紹介の有無は問はないが、毎週何曜日と何曜日とが面會日だと定まつてゐる人でしたら、その規定の日に訪問すればよいし、若しその面會日が定めてあるか無いか判明しない人でしたら、一應電話でなり問合せば明瞭に分るのでありますから、それに従つて訪問すればよい。

會社などに勤める人でしたら、多くは會社に出勤する前か會社で面會するといふやうな人が多いのですから、その出勤前か出勤中に訪問する。しかし、會社の業務によつては、午前中がいそがしい事もあれば、午後がいそがしいといふものもありますし、また會社に出勤しても、外勤か内勤かによつて、ちがひますから、その邊も考へなければなりません。内勤だと何時から何時までがいそがしくて、何時から何時までが比較的手すきだとか、面會時間は何時から何時までの間にかいふやうな事情やら規定やらがありますし、又重役などでしたら、何時に會社に出勤して、何時まで事務を執り、何時から何時までは外出するといふやうに一

定して居る人もあり、隨時外出する人もありますから、その邊も一應しらべてる必要があります。

また、外勤でしたら、何時に一應會社に出て、何時まで會社に居つて、何時から社を出かけるといふ人もあり、出勤してすぐに外出し、何時に會社に歸り、何時まで會社に居つて何時に自宅に歸るといふやうな人もありますから、これも矢張り、さういふ點を確かめて、先方の都合のよい時間に訪問すれば、玄關拂ひを喰つたり、無駄足をしたりすることがあります。

ところで、さういふこまかい事は、どうして確かめるかと云ふと、電話のある處でしたら、その人直接でなく、受付なり庶務課なり、その人の所屬課なりといふ方面に問合せればよい。例へば或る會社の重役に面會したいといふ様な場合でしたら、その會社の受付なり庶務課なりへ電話をかけ

『何々重役にお目に懸りたいのですが、面會時間に御規定でもありませんか、な

いとすれば何時頃伺つたら一番都合がよろしいでせうか。』

といった風に問合せれば、必ず

『あゝさうですか、別に面會時間の規定といふものはありませんが、大抵何時に社に参りまして何時頃迄居りますが、何時までは事務の方が多忙ですから、何時頃お出下されば丁度幾らか手空きの時で都合がよからうと思ひます。』

とか、或ひは

『御面會は大抵何時から何時までと極めて居りますから、その時間内にお出下さればお目に懸れると思ひます』

とか、或ひは又茲何日間位は何々の爲めにとつても面會は出来なからうと思ひますとか、目下旅行中だが何日頃は歸りますとか、確かな事を知ることが出来ます。

更に、それ以上玄關拂ひを喰はぬ有力な方法は、訪問前に一應手紙を出しておいて訪問すれば、既に手紙によつて先方に多少記憶させてあるから、訪問した際

名刺を見て、あゝこれは手紙をよこして居た人だなと、すぐに思ひ出す。しかしこの手紙はその書き方によつて先方が面會しようといふ氣にもなれば、面會する必要もないといふ氣にもなるものですから、その書き方はよほどむづかしいのであります。

しかし、一般的にいへば、用件をあまり明瞭に書いてしまはない方がよい。大體の輪廓だけを書いて、詳細は拜眉の上といった風に、肝腎要の點だけは残しておかねばいけない。これが先方を釣り込んで面會する氣を起させる餌なのですから、面會しない前に餌を與へてしまつては、餌だけ喰つて針にかゝつて來ない場合があります。といつて、如何なる場合でも矢張りさうかといふと、必ずしもさうとは云へない。事と場合と相手によつては肝腎な要點までも明記しなければ釣り出せない場合もあります。それは要するに、相手の人物性格と用件如何によるのであります。

この、訪問前に一應書面で面會を懇請しておくことが、何故訪問の上に有効であるかといふに、未だ一面識もない未知の人に突然訪問された場合、一體何ういふ用件で面會を求むるものか、その點が明瞭であるのとないのとによつて、面會すべきか謝絶すべきかの決定される場合が多いのです。殊に日々多忙な業務に携はつてゐる人たちは、第一無駄に時間をつぶすことを惜むは勿論、何用だか不明瞭な面會要求者は、つとめて避けるといふ態度をとるのが一般であります。尤も訪問したとき、取次者にこれ／＼の件についてお目にかゝりたいと云ふのが普通の豫告なしの訪問者の遣り口ですが、さういふ際の口上は極く簡單なもので、大體の輪廓だけでも言ふといふことは實際上困難でありますし、可能であるにしても、取次ぐ者が、それだけを全部取次ぐやうなことは滅多にない、これ／＼斯ういふ事についてと百千言を費して、取次に説明し、その旨お取次願ひたいと申入れても、取次は多く、それを簡單してしまつて、一言か二言位に取次ぐのが普通で

訪問者の言つたことの十分の一も百分の一も通じない場合が多い。ですから先方の人は、來客中だからとか、只今手がはなせないからとかの口實の下に謝絶させることになる。取次に押返して懇請しても、取次は面倒がつて、あくまで口實を楯に追拂はうとするのが世間通例であります。

ところが、前以て書面を出しておけば、書面に書いただけのことは、先方の人に直接通じますので、突然訪問したのでは玄關拂ひをするのでも、快く面會するといふことになるのであります。例へば何か儲かる事について面會を求むるにしても、突然訪問して、取次の書生だの給仕だのに向つて、その内容の大體でも話すといふことは憚ある場合もあり、よし話して見たところで、それを全部取次がないし、取次いでも相手方は、そんな輕卒な事を言つて來るやうなものに面會して見たところで仕様がなといふ氣になつて、謝絶しますが、書面で申入れればまづ來たら會つて一應詳細な話を聞いて見ようといふ氣になるものです。

先方の地位が高かければ高いほど、輕卒な事を云つて來る面會人はさけるのが普通、實際、玄關先に立つて、金儲けがあるからお目にかゝりたいなどといふやうなものは、相手になつてみた所で碌なものではない。重要な事柄を、書生や女中や給仕などにペラ／＼明けすけに話をするやうな人物では、金儲けは勿論、碌な事の出来る者ではない。口で言ふのも書面で言ふのも、結局言ふといふことは同じでも、事と次第によつては、書面に認めると重味があるが、ペラ／＼口に出して喋舌つては三文の價値もないことがあります。殊に日本人は古來の習慣として口で言ふよりも書面にした方が、丁寧で確實であると思ふ風がありますから、同じでも口で言ふよりは書面に認めた方に、より以上の注意と敬意とを拂ふ傾きがあります。さういふことも人を訪問するに當つては大いに考慮せねばならぬ事柄であります。

また、訪問において、玄關拂ひを喰ひたくないと思つたら、その用件と相手の

人物性格とを對照してみて、斯ういふ用件を此の人に持ち込んで果して成功するか何うか、を充分考へてからでなければなりません。礦山の賣買その他それに類した問題を、そんな事に知識のない人や好まない人や冷淡な人に持ち込んでみた所で、まるで見當違ひお門違ひ事ですから、成功する筈がないし、また金儲けなどといふことは餘り好まない興味も趣味も持たない人に、金儲けの事で面會を求めた所で、所詮玄關拂ひを食はずに通過することはないものといつてよいのであります。つまり餅は餅屋でなければいけないといふのです。

同じ金持でも人に金を貸す人と貸さぬ人があり、貸すにも信用で貸す人と擔保がなければ貸さぬ人があります。貸さぬ人のうちでも氣に入ればボンと何百何千の金でも呉れる人と、出すことは懷中から手を出すことも嫌ひだといふやうな人もあり、つまり絶対に貸借をしない人があります。さういふ事に頓着なく、あの人は金持だから相談したら貸して呉れるだらう位な考へで訪問するなどは、

實に不用意千萬なはなしで、貸す人ならばいゝが、そんな事を好まぬ人や絶対にやらない人だつたら、面會は勿論玄關でおことはりを食つてしまひます。よしんば、最初だけは玄關拂ひを喰はなかつたにしても、二度目からは玄關拂ひを喰はされることは間違ひないのであります。

矢でも鐵砲でも、目標を確かと定めて放たなければ命中するものでない。相手を定めないうで盲滅法に戀をしても決して戀に成功するものではないでせう。妻を迎へ夫を持つにしても、女でさへあればとか男でさへあればといふわけに行かない。あの家には娘があるから相談したら多分呉れるだらうの、あの家には息子が居るから娘を貰つてくれるだらう位の考へでは、嫁さがし婿さがしに成功するものではありませぬ。相手の身分地位境遇事情は勿論、當人の性格理想といふやうな點を豫かじめ充分に調べてから、然る後に、これならば嫁にしてもよいとか、娘を嫁つてもよいとかいふことになつて、縁談を進めたならば、失敗するこ

どが全然無いとは云へますまいが、失敗することが少いでせう。

何の用で何人を訪問するにも、矢張り道理は同じで、適所に適事をもつて訪問しなければ、玄關拂ひを喰はずにスラ〜と面會が出来たり、訪問の目的において成功したりするものではないのであります。

次に肝腎な事は取次者に禮を厚うせよといふ事でありませう。取次者が書生であつても、女中であつても、子供であつても、給仕であつても、その他どんな地位の低い人であつても、尊大振つたりせんざいな言語行動をしたりすることは、訪問上の絶對禁物であります。將を射んとすれば馬を射よ、相手方を將とすれば取次者は馬に譬ふべきものですから、まづ、この馬から第一に射止めなければならぬ。取次の者に「いやな奴」だとか「横柄な奴」だとか「イヤに尊大振つた奴」だとか、反感を起こさせたら、取次ぎもその感情が手傳つて親切でなくなり、意地の悪いのになると、こんな奴は玄關拂ひを喰はしてやれといふ氣になつて、

碌に取次もしないで自分の料簡で玄關拂ひをしたり、或ひは「變なイヤな奴が来ました」が追拂ひませうか」などと面會拒絶を煽動するやうに口吻で取次ぎをしたりすることがあります。取次は中間にあつて單に取次ぐのが役目だから、訪問者が無禮だらうと横柄だらうと、訪問者の意思を取次いだらよいではないかといふ理窟も、一應はもつともですが、それは人情として然らざるのは已むを得ないものであります。理窟が理窟なら人情は人情で、例へば理窟としては誰彼の差別ない心でなくてはならぬが、實際嫌ひな人は誰が何といつても嫌ひに違ひない、好きな人は人が、何と理窟を言はれても好きに違ひない。人間は理性的であると同時に感情的ですから、訪問者の態度が取次に悪感を催はさせるやうだと、取次が人情的に反感をもち、取次ぎを不親切にしたり獨斷で玄關拂ひを喰はせたりするようになるのは、その罪取次にあるのではなくて寧ろ訪問者にあるのであります。

普通取次役をするのは、家庭であつたら書生か女中か子供、官廳會社のやうな

所であつたら給仕か受付係、商店ならば小僧か番頭ですが、さういふ人たちを相手に尊大振つたり豪がつたり横柄な言動をしたりするなどは、大人氣ない骨頂であります、況んや、それが爲めに取次者の感情を害し、肝腎の訪問に悪戯をされたり茶々を入れられたりして玄關拂ひを喰はされるに至つては刺身のツマを食つて刺身を捨て、バナ、の皮を食つて身を棄てるにひどい愚であります。

元來、取次が書生であらうと女中であらうと子供であらうと、乃至給仕小使であらうと、訪問者との關係は全然他人同士で無關係であります、訪問者が卑下したり自分の雇傭人に對する様な態度を以てすべき何等の理由もないのであります。五分と五分で對等關係であります。殊に訪問者からすれば、取次者は被訪問者の家族であり雇傭人でありますから、これに對して禮を失することはその主人に對して禮を失する所以であり、これに禮を厚うすることは従つてその主人に對して禮を厚うする所以であります。

また、訪問先の家族や雇傭人に禮を厚うすることは、却つて訪問者の人格に一層の光を放つものではあつても、人格に疵がつくとか估券に關するなどのことは有り得べきことでないのであります。訪問者が取次者に對して禮を以てせず、それが爲めに取次者に感悪反感をもたせ、その事が若し相手方の耳にはいつた場合、相手方は決して嬉しい感じをもつものではないのであります。大なる反感や憎悪心は起こさないにしても、その訪問者が人を訪問する禮を知らず、取次者に非禮を働くなどは人格の下劣な人物だと思ふのが普通なのであります。人を訪問して、そんなことから自分の人格を卑しく見られたり疑はれたりして、自分の價値を落とすなどは、愚も亦甚だしいといふべきであります。

要するに、人を訪問する際に、取次に出て來た者に對して禮を厚うするのは、玄關拂ひを喰はぬ訪問術の秘訣の一つであることを忘れてはならない。

## 借金雄辯術

## 借金の巧拙は信用と辯舌

借金に上手下手があります。借金するに巧妙な人は骨折らずして容易に借り出すが、下手な人は散々骨を折り苦心をして容易に借り出せないものであります。借金上手の人に言はせると、借金するなんか何でもない事だ、譯も難作もない事だ、それに世間には借金が困難だといつて百圓位の端金を借りるにさへ、散々骨を折つたり困つたりしてゐる者があるが、人間世の中に立つに、借金するのに骨を折つたり困つたりする様では、一生貧乏と道連れだといひます。また、借金の下手な人に言はせると、實に借金ほどむづかしいものはない、世間には譯もなく借金する人があるが、一體どんな巧みな手段方法で借りるのか知らぬが、全く感心すると云ひます。

しかし、この借金の巧拙といふことは、要するに信用と辯舌の如何でありませす。即ち、信用の大小厚薄如何と、辯舌の巧拙如何であります。ちよつと考へた所では、信用さへあつたら、容易に借金が出来さうに思へますが、可なりの信用を得て居りながら、イザ金を借りるとなると失敗する人が随分あります。人格は高潔だし、平生あれだけの信用を得てゐるのに、それに借金に失敗するのは不思議だと思はれる人がよくあります。そんな事は、實際有り得べからざる事の様ですが、實際世間に例が澤山あるのだから己むを得ません。また、それと反對に、人格も餘り感心出来ないし、信用といつても大したものでもないのに、それに巧みに借り出してくるのは、何か特別な借金秘法とでもいふべき極意があるのではなからうかと、人々を感心させ、且つ借金は必ずしも信用ばかりでも出来ないものだと思はせる事實が、世間にはよくあるものです。中には、借金の上手下手は先天的だといふ人があります。借金の上手下手が先天的だといふことになると、借



金に上手な人は借金天才といふことになる譯です。借金天才などは餘り有難い尊稱でもないやうですが、それでも借金低能といはれるよりいゝことは確かです。

だが、此の借金天才とか借金低能とかいはるべき借金の上手下手は、詮ずる所、信用と辯舌であります。あまり信用がなくても、辯舌が巧みだと借金に成功する場合が多く、辯舌が拙いと信用はあつても失敗することが多いものであります。借金の上手下手をよく研究して見ると、辯舌の巧拙といふことが、重大なる役目をつとめて居ります。そして其辯舌が勤めて居る役目の重さは、信用を左右するほどの働らきをして居ります。即ち、辯舌の巧妙は信用を作り或は増し、辯舌の拙劣は信用を低下させ或は殆んど破壊する場合が少なくないのであります。

#### 借金する時の雄辯法

借金をする時には、第一借金の理由如何。第二其借金額自分の經濟状態との釣合如何。第三返済方法如何等が最も大切でありまして、理由が相手方を首肯させる事が出来ない薄弱曖昧であつたり、自分の經濟状態に不釣合に多額であつたり、返済方法が先方を躊躇させる方法であつたりしてはいけない。尤も全額が不釣合に多額であつても、其返済方法が首肯さるべきものであれば構ひません。

次は「必ず貸させる、必ず借り出す」といふ信念が必要であります。出来るか出来ないか、まわ相談して見よう位の弱腰では借金は多くの場合失敗に終るのが普通であります。一旦狙をつけて話を切り出した以上空手で歸ることは絶対にならぬといふ不動の信念をもつて相手方に對しなければならぬ。此の積極的攻撃的征服的堅固なる信念があつて始めて、その人の辯舌が雄辯となり、その雄辯によつて語り出される所の借金の理由や返済方法などが、強い力を以て相手の頭に突撃して行き、相手方が動かされることになるのであります。

そして借金理由、使用用途、返済方法及び期限については、すべて順序を立て、明快に先鞭をつけて述べる必要があります。「何でそんな金が必要ですか」とか「何ういふ用途に使用されるのですか」とか「何ういふ方法で何日迄にお返し下さるのですか」などと、一々相手方から聞かれて答へるやうではいけない。さういふ受身では巧みに借金をすることは却々困難であります。で、さういふ事はすべて、

「これだけの借金をお願いする理由はこれ〜で、其用途はこれ〜です。そこで返済の方法及び期限ですが、之をこれ〜に使用した結果これ〜になりますから、それを以てこれ〜の方法でお返しをします。期限は何月何日までといふことに御承諾を願ひたいのです。實際はそれ迄でなく、少くとも其期限一週間前に完済し得る理由も確信もありますが、若し二三日何等かの事情で延引する場合がないとも限りませんので、其豫備としてまづ一週間だけ期限をだぶらしておい

て頂きたいと思ひます」

といった風の具合に言へば、相手は一々質問しなくても、肝要の事柄が一々明白に分る。相手方が重要問題に就て一々反問しなくても明快に説明されることは、其人が其借金を運用する上において、矢張り同様に明確あることを證明するやうなもので、相手方は不知不識その明快な説明振りに釣込まれて、それでは融通しませうと言はざるを得なくなる。ところがその反對に其等主要點が曖昧不徹底で一々反問しなければ分らないといふやうでは、相手方は第一何の必要の爲め借金をしたいといふのかが分らない。随つて貸した結果果して約束通りの期日迄に返済して呉れるか何うかを懸念することになる。少くとも談話中にさういふ懸念疑念を相手方に起させることは、借金術の最も拙劣なもので、それを起させたら先づ結果は失敗といつて殆んど間違ひはないのであります。

また、それだけの重要事柄を説明するにも、順序をゴチャ〜にするのはよろ

しくない、最初に借金必要を言つても、次に返済方法を言ひ、次に借金の用途を言ふといふやうな説明振りは、同じだけの事を同じだけの言葉で言つても、順序に従つて説明するのとは、相手方を了解させ相手方の心を動かす力において著るしい相違があります。借金をする際に曖昧不徹底なことを言ふのは絶対に禁物で相當信用ある人が借金に失敗するのは、多くそれが禍因あるといつてよい。信用ある人が何故曖昧不徹底である場合が多いかといふと、恥とか恥聞とかを考慮しすぎるからであります。こんな事まで言つては恥になるとか、こんな事を露骨に言つては従來の信用上面白くないとか、今更こんな内幕までさらげ出すのは面白くないとか考へる、その結果は事情や理由に嘘があつたり或る部分を抜いて話したりするから、明快でなくなる。即ち曖昧な所不徹底な所があつて、相手方の腑に落ちない所が出来てくる。つまりお茶濁しになる。相手方の方では、そんな曖昧不徹底な話では腑に落ちないからといつて、人の内情に亘るやうな事はわけず

けに聞けない場合もあり、聞くのも失禮な場合もあるから、結局は體のいい口實の下に折角ながらとお断りするやうなことになります。

借金する場合は、自分の立場ばかりを考へてはいけない。相手方の立場に立つて考へ、自分が借金を人から申込まれる場合どういふ人に貸すか、何う言はれれば貸さうといふ氣になるか、どんなことを言ふ人に貸さうと思つても中止するかをよく考へることが必要であります。有力なる擔保でもあつての事なら兎に角、無證書や證書一札で信用貸をする人は、曖昧不徹底なことを言ふ人には、大抵貸すことを躊躇するものであります。

### 相手の選び方

また借金をする場合、相手の選び方が肝要で、これはイの一番の先決問題であります。相手の選び方が當を得なければ、百日の説法屁一つに終ることが多く、

借金下手といふ人は、多く最初における相手の選び方に殆んど考慮を拂はないことに因を發して居る場合が少くないのであります。

相手を選ぶといふのは、借金の目的即ち其用途について理解ある人を選ぶことであります。金を持つてゐる人、人に金の融通をしてくれる人たちのうちにも、借用の目的用途によつて容易に融通する人しない人があります。否、信用で金の融通をする人は、大抵悉くそれだといつてよいのであります。例へば、投機事業に對しては絶対に貸さぬが、土地家屋の如き不動産を買ふといふのであれば、容易に貸す人があり、或ひは生活費が足りないからといつては絶対に貸さないが、商賣上の目的にといふならば融通するとか、一攫千金的な事なら貸すが、確實でも利益の少ないものなら御免蒙るとか、同じ商賣といつても、料理屋、待合、藝妓屋などの如き水商賣なら融通するが、その他の商賣には容易に貸さないとか、現金商賣なら貸すが、賣掛けになるやうな商賣には貸さぬとか、堅氣の商賣なら

貸すが、水商賣には絶対に融通しないとか、人によつて相違があります。借金の用途目的によつて貸す貸さぬといふことは、要するに其用途目的に理解の有無を語るものでありますから、借金をする場合は、自分の用途目的に十分理解をもつて呉れる人を選んで相談を持ち込まなければ失敗します。投機が如何に莫大なる利益あるものだといつても、投機は素人がやれば危険率が多いが、それに經驗知識ある者がやれば先づ危険は絶対にないものだと、いくら熱心に力説しても、投機を危険だと思つてゐる人、投機の嫌ひな人、投機に手を出す人を好まない人でしたら、到底相談の出來つてはないのであります。却つて反感を買ひ憎惡心を挑發しても、理解を得ることは不可能であります。だから借金の目的用途が投機的なことであつたら、さういふことに理解ある人を選んで相談を持ち込み、生活費の不足を補ふのが用途目的の借金であつたら、さういふ事に同情と理解をもつた人を選び、土地家屋の如き不動産投資の爲めであつたら、さういふ事に理解をもつ