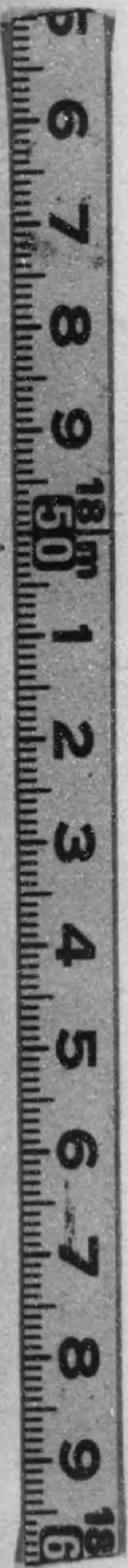
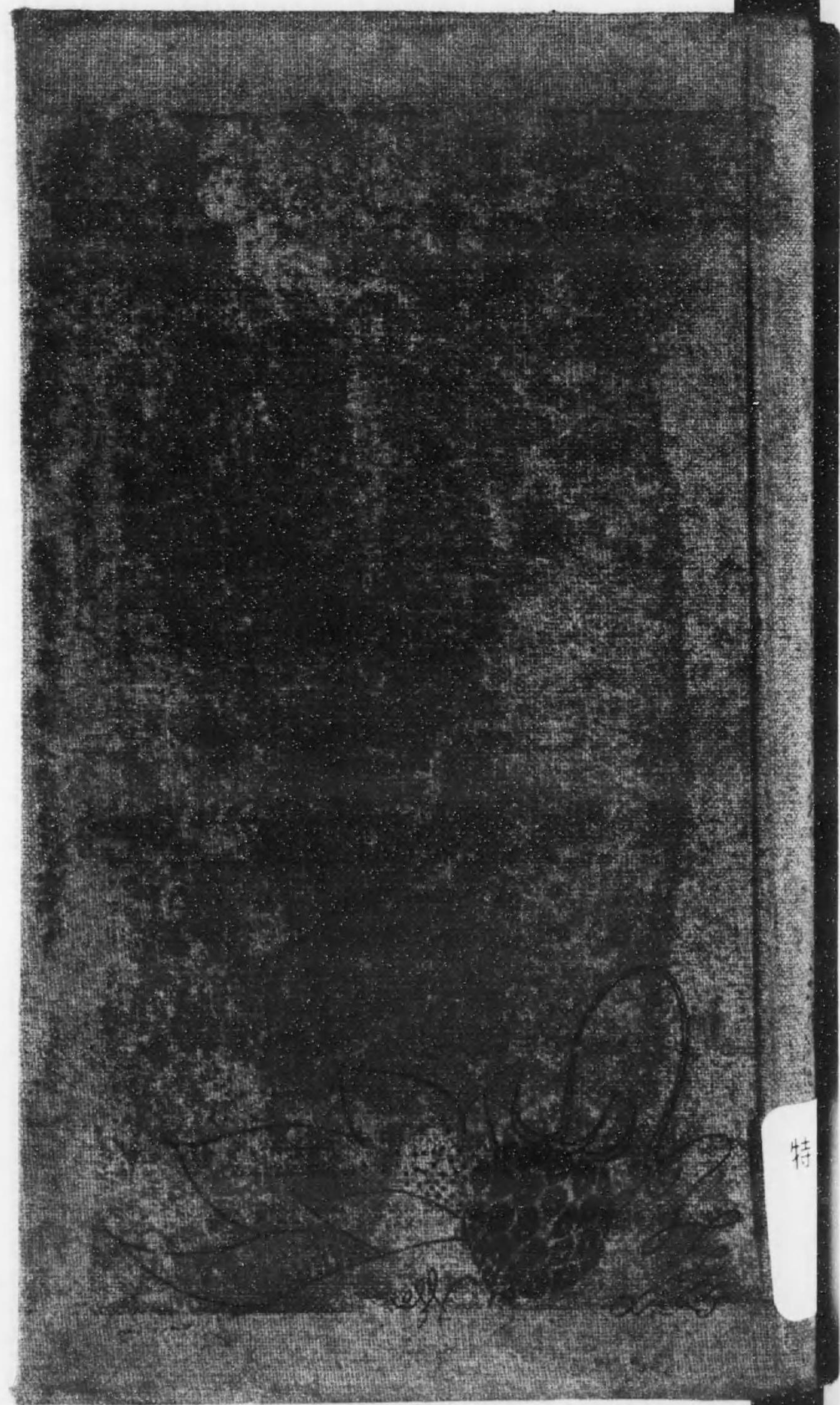


始





特

特114

17



實業
出世外交術

國民新聞
前編輯副長

石川六郎
著

大正
14. 4 20
外交



徳富蘇峰先生の處世訓題辭

巻頭に掲げたる徳富蘇峰先生の題辭は特

に本書のために揮毫せられたものでこれを

直譯すれば

天地萬物の理、皆に従容に始まり、急促

に卒はる。急促なるものは懽なり、從

容なるものは初氣なり。事にして從容な

れば則ち餘味あり、人にして從容なれば

則ち餘年あり。

急促とは性急で餘裕のないこと、從容と

は悠長で物に滞らないことであつて、從容

は不老長壽の良法であり、同時に成功の秘

訣であることを説かれたものである。

天地萬物之理皆始

於從容而卒於急促、者

盡矣 道容也

初氣也 容

則有餘味、人皆容

則有餘年

蘇峰 主人



緒 言

一、知識階級の職業としては、勤め人即ち月給取りが最も普通である。一定の俸祿に衣食することは、餓らるゝ心配さへなければ、是程ノンキな生活はないとも云へる。併し最近の社會状態はどうである乎、官と云はず私と云はず、餓首類々死屍累々、今や月給取りの生活は根柢から脅かされつゝある。若し出来るならば、我等の生活法は茲に一大轉換を試みねばならぬとは、心ある人々の異口同音に叫ぶところである。

二、本書は此の生活轉換の一方法として、我が知識階級のために、外交生

活を提唱せんとするものである。既に整理に遭遇した古き失職者のために、まさに校門を巢立ちせんとする新らしき求職者のために、最早やす前暗黒なる俸給生活にあこがるゝ代りに、自己の働きが直ちに自己の収入となる、始終緊張せる外交生活に入ることが、現代に最もふさはしき生活法であり、前途に多大の希望を有する成功法であり、新たなる運命を開拓すべき有爲なる人々に取りて、最も奮闘甲斐ある進路でなければならぬ。本書は此の立場から外交術の研究を試みたもので、謂はゞ新らしき生活戦術の虎の巻とも云ふべきものである。

三、殊に勤め人即ち月給取りの口は今日需要絶無で、到底就職口を求め得ないけれども、外交員の口は毫も其の憂ひなく、隨處に就職口を求め得る。唯だ今日迄の世間の有様は、同じ知識階級の職業でも、外交員は月

給取りよりも地位が一段低きものゝ如く蔑視する傾きがあり、外交生活の手引たるべき恰好の案内書もなかつたので、此の方面の開拓者は存外少なかつたのである。吾人は本書によりて、相當素養のある人士が、其の實力を斯界に發揮せんことを希望し、且つ發揮し得ることを確信する。

四、本書は第一章に於て外交員の何たるかを説き、其の大體の心得を示し、第二章には外交の基本たるべき社交術を説明した。而して第三章は外交術の初歩を説き、外交に必要な諸般の事項に及び、第四章應用外交術に於ては、夫れ々々専門的に、貯金、保険、廣告の三大外交の秘訣、並に各種の販賣外交の呼吸を詳述し、且つ店頭に於ける男女店員の外交術にまで及んだ。第五章は外交界に於ける男女の二大成功者について、其の如何にして外交に成功したるかの実際上の苦心談を掲げて實物教育に

査し、更に第六章に於ては、實業界に於ける成功者の傳記を涉獵して、其中より外交術修養の參考となるべき多くの逸話を集めた。是だけで大體外交術の何たるか、外交員として成功するには如何にすべきかの概要を盡し得たと信ずるが、尙ほ行文の抽象的に流れやすさを虞れ、多くの實話實例を隨處に挿入して理解を助けることに努めた。

五、本書の材料蒐集に關しては主として友人本田賢三氏を煩はした。茲に特記して謝意を表す。

家庭科學社編輯局にて
著 者 著 識

目 次

第一章 外交の心得 一—六

一 嘲笑された青年外交員 一

二 月給取りと外交員 四

三 新たなる生活開拓の一路 七

四 處世の秘訣は相手を利用する事 一一

五 外交員の就職口は不景氣知らず 一三

六 外交員に必要な諸條件 一五

第二章 社交法 一七一—一九

一 談話術 一七

✓ 辯舌の練習 一七

□ 談し上手と聞き上手 一八

ハ お世辭の使ひ方 一九

ニ 自畫自讚を忌む 二〇

ホ 他人を誹毀するな 二三

ヘ 外交術としての嘘 二五

二 人に對する態度 二七

イ 慇懃なる態度 二七

□ 恐縮の態度 二九

第三章 外交術の大意 四〇—七

一 會見する迄の苦心 四〇

イ 第一關門突破策 四〇

□ 名刺に訪問回数を入した例 四三

ハ 婦人に對する訪問の場合 四四

ニ 支關子に嫌はれ易い婦人外交員 四六

ハ 婦人に對する態度 三〇

ニ 女に敵られた男の話 三二

三 服裝と風采 三四

イ 身分相當の服裝 三四

□ 婦人の外交と服裝 三六

ホ 店頭で演説した主義者の婦人……………一四七

二 天性と修練……………一四九

イ 深酷なる生活戦術……………一五〇

ロ 青年の元氣と老人の圓熟……………一五一

ハ 天性よりも修練……………一五二

三 共同生活と外交……………一五三

イ 新入社の心得……………一五五

ロ 氣の利いた見習員……………一五五

四 外交と學問……………一五六

イ 學問の必要なる所以……………一五八

ロ 應用の乏しい學校教育……………一五九

ハ 外交員と威嚴……………一六〇

ニ 語學の知識……………一六〇

ホ 法律と經濟の知識……………一六〇

ヘ 文字と文章……………一六〇

五 外交と膽力……………一六一

六 婦人の外交……………一六二

イ 男子の及ばぬやさし味……………一六三

ロ 婦人外交の呼吸……………一六三

ハ 婦人外交の特徴と缺點……………一六三

第四章 應用外交術……………一六四

一 貯金外交術……………一六四

イ 外交員の収入と其の手腕…………… 九

ロ 貯金勧誘の仕方…………… 八

ハ 貯金勧誘失敗の例話…………… 三

ニ 貯金勧誘と保険勧誘…………… 五

二 保険外交術…………… 六

イ 保険勧誘と代理店…………… 六

ロ 月給制、實は歩合制…………… 七

ハ 保険勧誘の實例…………… 七

ニ 保険争議と外交員…………… 六

ホ 保険外交員の資格…………… 九

三 廣告外交術…………… 九

イ 新聞雑誌の廣告關係…………… 九

ロ 根氣で成功した實例…………… 一〇

ハ 廣告係りに取り入る法…………… 一〇

ニ 廣告勧誘の呼吸…………… 一〇

四 印刷外交術…………… 一〇

イ 印刷工場の經營難…………… 一〇

ロ 割のよい銀行會社もの…………… 一〇

ハ 上流家庭の吉凶印刷物…………… 二

ニ 危険性の多い定期もの…………… 三

ホ 宣傳用印刷物の流行…………… 三

五 販賣外交術…………… 二五

イ 出版物の豫約勧誘……………二五

ロ 日用品の販売……………一九

ハ 卵子賣り……………二三

ニ 障子紙賣り……………二六

六 店員外交術……………三三

イ 青年店員の時代……………三三

ロ 出世した模範店員……………三三

ハ 「買ひよき店」……………三四

ニ 商品についての知識……………三五

ホ お客の品評をする女店員……………三六

ヘ お客の人柄を見別ける法……………三七

ト 來客に對する態度……………三八

チ 大商店には特有の型がある……………一四〇

第五章 外交成功者……………一四一—一四七

一 保険界の第一人者渡幸吉氏……………一四一

二 婦人外交員溝口眞代子……………一四六

三 牧野元治郎氏の外交訓話……………一五一

第六章 外交逸話……………一六一—一七〇

一 岩崎海上王の機略……………一六一

二 辛抱強い古河銅山王……………一七〇

三 安田善次郎翁の標語……………一七三

四 大倉喜八郎男の膽力……………一七四

五 浅野總一郎氏の奇智 一九

六 高田慎藏氏の貯金訓 一四

七 村井吉兵衛氏の神速 一七

八 濱野茂氏の太ッ腹 一八

九 玉置鳥島王の著眼 一九

一〇 兩宮敬次郎氏の機敏 一〇

一一 岩谷天狗流の外交術 一九

一二 豪放な横山孫一郎氏 一三

一三 小野金六氏の思惑 一四

一四 澁澤子を罵倒した八巻氏 一五

一五 守田寶丹の宣傳法 一六

一六 松本重太郎氏と赤毛布 一七

一七 内田とめ子さんの信條 一八

一八 小島倉吉氏と按摩 二〇

一九 藤田傳三郎氏の家訓 二一

二〇 大西こと子さんの商訣 二三

二一 龜井まさ子さんの勤勉 二五

二二 横田鐵子さんの活動 二六

二三 片桐なか子さんの營業振り 二七

二四 茂野蝶子さんの信念 二九

二五 服部時計店の約束勵行 三〇

商業 實業 出世 外交術

石川六郎著

第一章 外交の心得

一 嘲笑された青年外交員

「何だ、外交員か！」

事務室の一隅を衝立で仕切つた應接間から一人の青年が出て行く、その青年のうしろ姿に浴せられた事務員達の輕蔑の聲！ 嘲笑の薄笑ひ！
事務員達は瘦せても枯れても月給取りである。兎に角一定の収入があつて、貧しいな

がらも氣樂に、安易にアクセクすることなしに、月々を暮らし得る月給取りである。ところが今重役に面會して、應接間を出て行つた青年外交員は、一定の俸給に衣食するところの月給取りではなく、自分の體力のつゞく限り、足の力のつゞく限り、終日諸方を駈け廻り、自分の機智と辯舌と健康とを唯一の資本として、其の仕事の成績次第で其日其日の収入を得、生活の資としつゝあるのである。

事務室で談笑し、煙草をふかし、執務しつゝある月給取りの連中には、よく云へば餘裕がある。併しそれは悪く云へば生活態度の弛緩である。月給取り生活は、百中の九十九は、平板で、モノトナスで、緊張味を缺き、長足の進歩などいふやうな事がなく、老朽者となる前に、早く既に若朽者となるものである。それであるから、彼等の餘暇——餘暇が本職か本職が餘暇かわからない——の大部分は同僚との間の嫉妬や排擠や暗闘に費やされ、黨同伐異が盛んに行はれる。しかも其の黨同伐異たるや、所謂御殿女中式

であつて、男性的の争ひなるものは藥にしたくも見られないのである。彼等が青年外交員にあびせた蔭口も、要するに此の御殿女中式の現はれに外ならないのである。

これに反して、青年外交員の態度は實に緊張そのものであつた。此の青年に會つた重役は親しい友人の紹介状に依つて、應接室に現はれたのであるが、會つて見て外交員と知るや、重役の態度は急に冷淡となり、殆んど相手にならないやうな態度を示した。斯くを見て青年の熱心は倍加した。彼れは百方重役を勸説した。外交員に取つては、其の仕事に成功すると否とは、食ふか食はぬかの境目である。隣室の月給取り様達は、仕事と生活とはまるで別物であるが、此の青年に取つては、仕事と生活とは全く同じものである。結局彼れは、始め相手にならなかつた重役をして、兎に角自分の勸誘に傾聴せしめ、次の面會日を約して相當考慮の上返答するといふところまで漕付け、一縷の希望を抱いて彼れは引上げたのである。

外交員の仕事は本當に世間から嘲笑されるやうな卑しむべき仕事であらうか、吾人は先づ此の疑問から解いて行かねばならぬ。

二 月給取りと外交員

知識階級の職業を大別して月給取りと外交員とに別けることが出来る。仕事の性質から別ければ、内で働く「内勤」と、外で働く「外勤」とに別けられる。又た之れを報酬の點から區別して、能率の如何に拘らず一定の俸給を受ける「月給取り」と、其人の仕事の成績如何によつて多くも少くも取る所の「歩合取り」との二種に別けることが出来る。現在行はれてゐる所の一般的の習慣に従へば、内勤は多く月給取りであつて、外交員は大抵歩合取りである。勿論外交員はすべて歩合取りといふ譯でなく、新聞社に於て、外交記

者は皆月給取りで、廣告外交員は歩合取りであるといふ例もある。併し概括して一般的に云へば、外交員は大抵歩合取りであり、歩合を取ることによつて、外交員の最高能率が發揮されるのである。

前にも述べたやうに、月給取りと外交員とは同じ知識職業の二大別であつて、主に報酬の取り方の違ひによつて區別されるのであるが、世間の人々は月給取りを高尙な職業であり、外交員を下級な職業であると速断する傾きがある。併し能率の點から云へば、月給取りは比較的能率が上らず、歩合取りは比較的能率が上がる譯であり、若し報酬が能率に應じて分配さるべきものであるならば、歩合取りの方が月給取りよりも遙かに合理的であると云はねばならぬ。理窟はたしかにさうである。併し世間ではやつぱり

「何だ、外交員か！」

と云つて、月給取りよりも遙かに劣つたものゝやうに心得てゐる。

此の誤まれる考へがいつ迄續くであらうか、いつ迄もいつ迄も續くであらうか。否、世界は既に一轉化しつゝある、時代は大に推移し來つた。一例を擧ぐれば

「何だ、新聞屋か！」

これが長い間世人の新聞記者に對する侮蔑であつた。今日なほ多少の舊思想が残つてゐないこともないけれども、現今新聞記者と云へば何處へでも大きな顔をして通れる。敬さへも受ける。細君を迎へるに苦しまない。それは新聞が上品になり、新聞記者自身が上品になり、羽織ゴロツキ式の悪徳新聞記者が社會の表面から驅逐され、新聞記者なる職業が相當に立派なる社會的職業として、世間から信用されるやうになつたからである。

外交員なる職業も、此の新聞記者と同じ變遷の徑路を辿りつゝあるのではあるまいか。品位あり、學識あり、相當經驗ある人士が外交員として活躍するに於ては、おのづから

外交員の地位も高まり、世間の信用も増し、尊敬を博するようになるであらう。否、吾人は現に其の時機が今やまさに到來しつゝあるを信するのである。

三 新たなる生活開拓の一路

月給トリは、鳥は鳥でも人に飼はるゝ籠の鳥である。外交員即ち歩合トリは自由に天地間を飛翔する野の鳥である。籠の鳥は自由に飛び廻るには羽根の力が弱く、籠の餌に馴れて自ら食をあさることが出来ないから、一たび籠を離れ、月給を離れるに於ては、實に悲惨なる最後を遂げねばならぬ。ソコへ行くと野の鳥なる外交員は、整理される恐れもなければ、淘汰される患へもない。外交員には老朽といふことはない。何となれば彼は常に活動を怠らないから、老いて益々老練になるけれども、老朽にはならないので

ある。月給取りが五十の坂に近づけば、其の前途は暗澹たるものである。いつ歳首されるかも知れないといふ自覚は、恰かも瀕死の人が冥土の使を待つやうな心地である。實際其頃になると、活動が鈍り、進取の氣象が消耗し、只だ保守退嬰を事として、自己の地位の安泰を計るに是れ汲々としてゐる有様である。之れに反して外交の老巧者は、年と共に交際の範圍が廣くなり、世間の信用が増し、地位が高まり、技能が圓熟し、關係事業界に於ける缺くべからざる人となるのである。

要するに外交員の前途は光明である。月給取りの前途は暗黒である。然るに世人が動もすれば外交員を嫌ひ、月給取りの生活にあこがるゝ所以のものは、人間通有の缺點たる安易に就かんとする姑息性によるものであつて、外交員は其の初めは事業の開拓が困難で、その行路頗る險惡であるように見えるけれども、一たび此の險路を冒して進み、事業開拓の端緒をさへ見出すことが出来れば、外交の仕事は末廣がりであるから、あと

は左程困難ではない。即ち外交員は其の初め難關であり、月給取りは其の終りが難關である。

月給生活には尙ほ多くの不合理がある。自己に何の罪過もなくして、やれ行政整理だの、それ不景氣だのと、官廳と云はず、民間と云はず、勝手放題に月給取りの首が切られる、今日恐らくは都鄙官民を通じて、知識階級の失職者は十萬を超えるであらう。更に今春を以て學校を卒業し、月給生活に入らんとして得ざる青年を推算すれば、遊食者の數は更に増加するであらう。之れは一面から見れば重大なる社會問題であるが、之れを個人的問題として見れば、今日の如く民間も官廳も八方塞がりの窮境に立ち至り、知識遊食者の大洪水を見るに至つたのは、要するに知識階級が一般に月給取り病に罹つてゐるからである。知識階級の運命開拓法として、唯だ「月給取り」の一筋道を辿らんとするから、遊食者の大雜沓を來たすのである。若し局面を轉換し、自己の精神を一新

し、月給取りの安逸を夢みることをやめ、手に唾して猛然として、外交員に向つて進むならば、一たび職を離れたる中年失業者と、是より職を得んとする新進の青年とに論なく、何人も職業の得がたきを嘆ずる必要なく、却つて將來に大なる希望の光明を認め得るであらう。

俗語に曰く「籠の鳥でも智慧ある鳥は……」と。幸ひに首も齧られず、月給取りの地位を保つてゐる人でも、祇王の所謂「何れか秋にあはで果つべき」である。若し此理を悟るならば、今は籠の鳥でも、將來籠を去つて大に雄飛すべく、外交的技術と能力とを養成し置く必要がある。

本書は是等の新舊老若の求職者に對して、新らたなる生活開拓の一路として最も有望なる外交員となること、若くは外交員たるべき修養を積まれんことを慫慂し、如何にして優良なる外交員たるべきか、外交員として如何なる就職口があるか等に亘つて、親切

なる指針たることを期するものである。

四 處世の秘訣は相手を利用する事

外交術の基礎となるものは交際術である。外交員としての第一の要件は社交の心得である。交際なくして外交なし、卓越したる交際家即ち優良なる外交員と云つても過言ではない。交際術の一般は次章に詳細記述するけれども、茲に其の要領を記せば、世の文化の進むに従つて、人間の仕事が多々専門的になり、人間は益々片輪となつてしまふ。之れを互に補はうとするのが、人と人との交際である。即ち交際といふことは、他人の長所を採つて己れの缺點を補ふことである。併しこれはお互ひの事であつて、己れのみ利して相手方を少しも益せなければ交際は成り立たない。交際は片務的であつては不可

ない。若し興へるものが乏しければ、快感を興へるだけでも、相手方によつては満足するものである。昔の俗諺に、富者、智者、醫者に交はれと云つてゐるが至言である。即ち交際の秘訣は、相手方の長所が、己れの短所である、さういふ特長を持った相手方を選んで交際することである。よく類を以て集まると云つて、似たやうな者が親しく交はるやうにいふが、それは交際の極意ではない。また斷金、刎頸などいふ死生相許す親友の交際は、これは所謂交際術乃至社交術を超越した所の一種の同性戀愛であつて、勿論本問題外である。

最もよく交際術に長じたる人は最もよく相手方を利用する人である。この利用するといふ言葉は往々誤解を招き易いが、決して悪い意味ではなく、探つて以て己れの用となす意味である。而して到る處に於て相手方の信用を贏ち得ることによつて、交際の範圍は益々廣くなり、従つて利用の範圍が廣くなる。斯くて社交術も、處世術も、外交術も

渾然として一に歸し、最も時代に適應したる成功者となり得るのである。現に親の遺産や威光でなしに、腕一本で叩き上げた羽振のよい實業家や政治家は多くは最もすぐれたる交際家であり、外交家であり、所謂外交術を以て成功したるものであることは、彼等の立志傳を讀めば容易に首肯し得るのである。

五 外交員の就職口は不景氣知らず

日本は今や不景氣のドン底にある。求職者が陸續と職業紹介所に押かけても、求人の方は殆んど絶無である。唯だあるのは、女では女中と女工であり、男では外交員である。是れは毎日の新聞の案内廣告を見ても其の通りである。又た保險會社や貯蓄銀行や多くの外交員を使つてゐる所へ行つて、試みに外交員を志願して見たまへ、若し月給を貰つ

て勤めたいと云つたら、恐らくは直ちに拒絶するであらう。併し若し月給は要らない、自分の成績に對して歩合ひを貰ひたい、と申込んだならば、必ずや即座に外交員として採用して呉れるであらう。殊に若しそれが失職の高級軍人か何かであり、相當知名の士に交遊の範圍が廣ければ、恐らくは歩合以外に相當の給料をも惜まぬであらう。

故に問題は簡單である。外交員の口は幾らでもあるのである。唯だ外交員に成るか成らぬかの決心如何である。世間の淺薄な嘲笑や輕蔑を忍ぶの勇氣と、著手の初めに最も多く遭遇する所の難關を突破する不撓不屈の精神ありや否やである。若し其の勇氣があれば希くは本書に依つて外交術の一般を習得し、新たなる運命の開拓に鹿島立ちせられんことを。

六 外交員に必要な諸條件

外交員に必要な第一要件は健康そのものである、殊に足マメでなければならぬ、無精者は月給取りにはなり得るかも知れぬが、外交員にはなれない。次に服装と容貌、これは其の人柄相應であつて欲しい。殊更に怪奇であることも、餘りに平凡であることも何れも好ましくない。唯だ人の惡感を催すやうな醜い容貌と汚ない服装とは絶対に不可である。次に辯舌であるが、仕事人が人を勧誘する役目であるから、辯舌は爽かであければならぬが、必ずしも世人が豫期するやうな雄辯を必要としない。辯舌は時に或は失敗の基であるから慎まねばならぬ。辯舌はやゝ訥でも、態度が莊重で而かも舉動が輕快であることが望ましい。自ら饒舌るよりも眞面目に人の話を聞くことを修練する必要もあ

る。

精神方面から云へば、自分の仕事に對する理解が第一である。次に目から鼻へ抜けるやうな機智と、相當の學識とが必要である。志操が堅固で、信用を重んぜねばならぬとは申す迄もない。最後に、外交員の守り本尊ともいふべき最も重要な心掛けは、然ゆるが如き活動的精神である。上役の鼻息を伺つたり、學問に貪欲して榮達を求めたりするやうな卑屈な月給取り根性は、獨立獨行、唯だ自己の手腕力倆で自己の運命を開拓する外交員の最も禁物とする所であらねばならぬ。唯だ活動的精神！ 他のすべての缺點はさもあらばあれ、是れさへあれば、日本人に日本魂ある如く、外交員に外交員魂があると云つて可い。

第二章 社交法

一 談話術

イ 黙舌の練習

外交術の基礎をなすものは、社交法である。社交法中最も必要であるのは第一に談話に巧妙な事である。即ち談話術である。それは家族や友人との普通の交際よりも實利を目的とする眞劍の場合に於て殊に然りである。世の所謂成功を獲るの利便はこの方法に勝るものがない。この談話術なるものは書籍より學び得べきものではないが、しかし、腕白兒と作法よき兒との相違が大部分は父母の躰の如何に因るものなると同じく話術の

熱達に大資益を興ふるものは矢張り書籍でなければならぬ。が、これと同時に實地に付いて學ぶの用意も又た必要である。實地とは街頭に語らふ車夫の言葉でもよし、途上で會釋を交す淑女達の應對とその言葉に注意するなどである。即ちその時の音聲、態度、目使ひ、身振り、微笑等のいかにも人に快感を興へ、印象をとどめしめる事などで、これ等は少しく注意すればわかるものである。

ロ 談し上手と聞き上手

上手に談をする方法——と云へば色々あるが、先づ第一は人の話を傾聴することである。殊に貯金勧誘とか保険勧誘とかの場合はこの心掛けが必要である。先方が極端な話し手であつたら、たゞ時に調子を合せる位に止めて置くがよい。勧誘とか依頼するとかの場合、もし對手にこんな態度があつたら、二回目の訪問も出来るし、大抵はその目的

を達成することが出来るのだから、先づ第一回目にて須く人の話を聞く忍耐が必要である。そして先方の談話の一段落に乗じて、こちらの目的の話にうつるのが社交術としても普通の事であるし、又たそれが實際に利益あるものである。

ハ お世辭の使ひ方

外交の場合に必要なものはお世辭である。世間の或る部分では、この御世辭なるものを一概に厭ひ斥くるものがあるが、全く謂れないことである。如何なる談話にも大切であつて、他を外らさず、他を喜ばしむる術と云へば、これは要するに一種の御世辭に外ならない。記者の識れる或る雑誌社の外交員は、紹介状を貰ふときには必ずその人から目的の人の長所や美點を一つ二つ聞いて行く。そして目的の人と對談する際に巧みに對手の人のこの長所や美點を語つて歡ばす、底のわかつたいかにも輕薄らしいやり方で

はあるが、それが實際に利くのだから面白い。但しこの方法は餘りよい方法ではないかも知れないが、吾人が相手の長所美點を認めて、これに相當の敬意を表するのは普通の交際術として決して悪いことではない。勿論、お世辭なるものも、其の品種に因つては、或は鄙陋となり、或は拙悪、庸劣、陳腐となつて來るから、其處をよく諒解しておかぬと、却て相手方の感情を害することになる。苟も此の世に在る人にして、自己の一身上に關する他人の噂に多少とも心を動かさぬものはない。又たそれが初對面の際などには殊に深く印象されるものであるから、この御世辭と態度とに付て、世の交際家なるものが念入りに注意を拂つてゐるのも當然の事である。

ニ 自畫自贊を忌む

談話中には勉めて自畫自贊を避けねばならない。之れを注意しないと結局は惡習とな

つてしまふのである。如何に多智多才で、教育あり、勇氣あり、若くは美貌なる人も、若し幾分でもそれを誇るの色があると、美點も竟に美點と見えなくなるものである。實際の例を見ても解る。かの腕白兒に「どうだ叔父さんは偉いだらう」と言へば「叔父さんばかだね」「叔父さんは法螺吹きよ」などケナしてしまふではないか。談話に際して自分が或る顯要の地位にある人を知るとか、昔は贅澤な生活をしてゐたとか、或は自分の長所と目せらるゝ事物に係る所見所感を長たしく述べ立てる事は深く慎まねばならない。と言つて、或る種の人は、前述の事柄は虚榮であるからと言つて、殊更に之を隠すものがあるが、これも良しくない。却つてこれ等の中には、探つて相手方を悦ばす材料がある。もし、之を利用し得たなら、豫想外に對手の心を捉える事ができるものが多いのであるから、強いて沈黙を守ると云ふのも考へ物である。好んで美味を語り、裝身具の價値を論じ、恰も自分が斯道に通なることを誇る如き意味などを嚴禁せよと言ふの

である。甚だしきは虚榮の材料を他人にかりて「僕の友人の妻君は三萬圓のダイヤの指環を持つてゐます」杯と吹聴するのがある。婦人と應對する時など、特にかゝる放言は慎まねばならない。又たこれも虚榮心の變形したものだ、自己の身上の秘密を語り、他人の關係する重大事件などを物知り顔に語るものがある。斯る秘密を明かすが、能く他と親交を結ぶ秘傳と心得てゐるらしいが、これは大なる間違ひであつて、心ある士女は、こんな事を聞くと、回想一番して、二度と相手にならぬやうになるものである。之を要するに自己吹聴を禁ずる事である。尙ほ心得べきは座中の談話を指導せんと力むることである。これも宜しくない。或る會合の席上、ある紳士が談論風發、座中の視聽を一身にあつめて大に得々然としてゐたが、その次ぎに同じ座客の一人が、この紳士と同じ題目の話をも更らに辯じ出したので座客一同みな失笑した實例がある。この様な虚榮心になると、憎みの度を越えて存在をさへ認められなくなる。

ホ 他人を誹毀するな

誹毀に亘る言葉もまた大に慎まなければならぬ、例へば人ありて某氏の長所技倆を賞揚して居る際に「イヤ、其點は如何にも然うだけれども、彼には非常の缺陷がある、一見彼は雄大の人物に見受けられるけれども、内心はなか／＼頑固で對手にできない」と罵倒したり、又は多人數の居る前で「私は某と交際してから十年もたつて、随分自身としては親切を盡してゐる積りだけれども、彼は殆んど恩義なるものを辨へず、この長い間に禮狀一本すらよこさない」など、悪口に混せて悲憤らしい口調を洩す人がある。元來、こんな問題を多人數の面前に提出せねばならぬ必要は何處にあるであらうか。勿論この際の某氏なるものゝ行爲は悪いに違ひない。然し他人に之を訴へたればとて何程の効果もないのである。勿論それも語るべき必要のある人々に對して云ふのならば忍び得

らるゝのであるが、相互の満足と愉快とを交換すべき席上で斯る問題を出すのは、徒に座客を苦しむるに過ぎないのである。こんな習慣は學校出の青年に多く見受けられる。それは校庭に於て、自由に無遠慮に他人の批評を試み得らるゝ習慣から來てゐるのであらうが、一度外交の實地に付いたなら大に慎まぬと、將來に非常な不利益を來たすものである。又た學校出の青年は「某は惜むべき男だが、斯うした缺陷があるので困る、それに彼は猜疑心が強くて容易に人を信じない癖があるので交際しにくい」などと、自己では眞底からその某なる人物の爲めに心配してやる考へで饒舌るのであらうけれども、其を聞く第三者は、多くの場合決して快感を催ふして來ないのである。のみならず、他人の批評を斯くむき出しにすると、結局、その人の無見識なることを知らしめることになるのである。世間には自分が譽められることゝ、他人の悪評せらるゝことを歡んで聞きたがる人も無いでは無い。だから他人を誹毀することも、或る時は人氣取りとなるか

も知れ無いが、然し考へのある人であつたら、他人の誹毀をするものは、聽て自分の事をも何時か又た他人の面前で誹毀するだらうと云ふ結論を得るであらう。そして利那的の快感は、やがてそれに幾層倍せる憎惡の思ひに變化するのである。

へ 外交術としての嘘

所が外交術の一ツとして、此誹毀の方法が實際行はれてゐて、又たそれが時に成功するから面白い。それは廣告勸誘、貯金勸誘杯の時に往々見出される。何となれば勸誘される側になると、貯金でも保険でも廣告でも成る可く勢力のある方面にやり度いのは人情である。そこで何かの機會があると、外交員に對して他の會社なり雜誌社なりの批評を聞くことがある。この場合に外交員は、自分の社がその聞かれた社より優勢であつた場合は大に之を吹聴するは勿論であるが、若し自分の會社が劣等の位置にでもあつた

ら、自分の目的を貫く爲にはドウしても他社をけなさねばならぬことになる。これは自家擁護の上から、且つ自分の職務の上から止むを得ないのであるが、然しそれとても凡そ程度がある。餘り執拗くするのはよくない。その批評が餘り深刻であると、却つて對手方の悪感を惹起すばかりでなく、斯して多方面の會社の内容に付て質問する相手方は、同時にこの外交員所屬の會社に付ても、又た他の同業外交員から聞いてゐる筈であり、相當に調査が行届いてゐると見ねばならぬ。それ故あまり讒侮中傷に亘ると、却つて惡口を云ふ外交員を信用しなくなるのである。だから外交術としては、他の批評は原理として誹毀を避けることを方針とせねばならぬ。たゞ外交手段の一つとして、悪感を催さしめない程度のものに止めて置き度いのである。功名をあせる青年外交員、不熟練なる低級外交員が、自分の財産とも云ふべき信用を永續せん爲には、特にこの點に注意すべきである。

二人に對する態度

イ 慇懃なる態度

外交術の第一歩は慇懃なる態度である。慇懃は好意と注意とである。優美溫雅の言動が慇懃である。それには心を和平に保つて、氣やすく他に對する術を得ることが必要である。殊に年長者に對しては、落ちたる扇を拾ふ位の心掛が必要である。婦人に對しても又た同様である。或る方面ではこれ等の行動を卑屈らしく考へてゐるが、決して左様でない。すべて鄭重であるべき事は、己れの父母、兄弟、姉妹若くは婢僕等に對しても同じことである。鄭重なる言葉ほど奥床しく聞えるものはない。慇懃なる行動、例へば一片の落し物でも、之を落とし主に叮嚀に捧げてやる如き瑣事でも、やがては酬いらる

る時はくるのである。たとひそれが他人より酬いられずとも、これを實地に繰返す事に依つて、自ら温雅な和平な氣分を養ひ得らるゝ。もし慇懃の人たらんとしたら、先づ人の過失や弱點を寛恕することである。友人や家族の近況を尋ねたり、書面の餘白に其の愛する人への消息を託することや、他人の嗜好及び感情を重んじて自分の服装或ひは舉動をそれに合はすこと、對手が其の知己たるを誇りとする人々の事を尋ねること、招待席にあつて自ら娯むと共に他客を悦ばしむること、熱したる議論や異常な興奮や騒々しい言語を避くることなどは、何れも其の心掛の一端である。又た婦人客に對して年齢の事を言はぬこと、年長者若くは婦人に對して有ゆる手助けを爲すべきこと、助力を爲し得ざる場合にありながら徒らに人の災害不幸を尋ねざること、異論者の前に自己の主張を控え目にする事、惡ふざけを避くること、些の辯解がましき態度でなく謝罪することと杯が慇懃の條件中に含まれる。尙ほ他人の愛好物を賞讃する際も出來得る丈け自己を

廣告せざることである。やゝもすれば斯うした場合には、話の中途から自己禮讓が中心となりやすいものである事を注意せねばならない。尙ほ付け加へ度いのは、日本でも將來その場合が起るであらうが、淑女の用を敏速に辨じてやることである。婦人の性格は斯うした場合に、對手方の男子に對する信頼の念を一層高めるもので、その實例は屢々見聞する所である。

ロ 恐縮の態度

斯く慇懃なることは交際術の必要條件ではあるが、然しそれも度が過ぎると恐縮と言ふことになる。「まア椅子にお掛け遊ばせ」と、白い手から優待されて尙ほ「はい」と兩足を立て、モジ／＼して居るのは却つて不鄭重な事になる。こんなことが度重なると「あの人は人中に出て交際も出來ない變り物だ」と見られてしまふ。或る日刊新聞の有名な

外交員で、新米の當時これで失敗した例はしばしばあると言つてゐる。これはノンキな田舎では通用するかも知れぬが、忙がしい都會に於ては却て悪結果を來すものである。折角最初の好印象を受けようとして勉めた事も「御用件を承はりませう、が、今日は外出間際だから簡単に願ひ度い」杯とやつ付られる事が多い。然しこれは多く男子の場合であつて、女子には當筈らぬかも知れぬが、然し女子とても餘り恐縮の度を過すのでは、決して愉快な座談は出来るものでない。兎に角、外交の初めに恐縮の念を持つたり、持つたらしく見せる事はすべて度合ひのものであつて、恐縮の如きは單に禮法として考へるだけでよいのである。

ハ 婦人に對する態度

婦人に對する態度は男子同志の場合とは又大に趣きを異にせねばならぬ。第一は年

齡の質問をせぬことである。これも特別の事情でもある時なら格別、然うでない婦人に侮辱を與へることになるのは、西洋とても日本とても變りはない。元來人の年を尋ねるなどは、男子に對してさへも慎まねばならぬ事である。況んや婦人は老幼の別なく年齢の事を氣にする風がある。單に見掛けより若く年齢を言ひさへすればよいと考へるのは皮相の觀察である、或る場合には自分を侮辱したる如き考へを起さしむるものである。次に婦人との談話中には成る可く對手方の婦人を熱視しない事である。殊にそれが年若き婦人であると、自分の若々しさを誇ると云ふ虛榮心よりも、慙愧の念を起さしむる場合が多いのである。中年以後の婦人だと、其感情は固定してゐて、男子と大差がないから、それ程にも感じはすまいが、それでも多少の斟酌はせねばならない。然したゞ俯向いてゐるばかりでも禮儀を失ふことだから、視ても以上の心掛さへ忘れなければよいのである。上品にして體裁よく瞥見すると、下賤的に熱視するのとの區別は誰れでも心懸

けさへすれば自然と會得が出来るのである。其他、婦人に對する態度としては、言語を鄭重にし簡潔にして、禮儀を正しくする事である。概して婦人自身の言葉は餘程その身分に懸隔の無い限りは鄭重なものである。それが婦人同志であれば、男子間に交はされるそれと同じく簡單ですまされる時もあるが、男子が婦人に對するときは然うは行かない。婦人は男子の服装に對しては餘り關心せぬが、その態度と、殊に言語に對しては、神經過敏になり易いのである。

二 女に誦られた男の話

これは東京市内でも有名な或る女學校の校長某女史は、その經歷の上から、多數の男子に對して女王待遇を受くることを得意としてゐた。現にこの老女史が地方を旅行する際には、間接にこの女史の支配下にある或る役員杯は鞠躬如として奉仕するのが習慣と

なつて居た。處が或る時、旅行先きでこの隨行員が女史に隠れて晩酌を傾けたものらしい。折悪しく其夜、時間過ぎになつてこの男が女史に呼び付けられた。未だその時は酔からさめ切らず、残んの色が双の頬を染めてゐたのを發見されて、歸京すると直にこの役員はクビとなつて了つた。こんな事實は嘘のようで實際の話である。よし、この老女史の如き尊大振りがないとしても、男子を雇傭する如き婦人は、この老女史と大差のない性格の所有主であることを、青年外交員は念頭に置かねばならない。それと同時に、この尊大振りたがる婦人の弱點に乗じて利を得る方法もある。態度を鄭重にし、言葉を簡潔にし、衣服も清淨にした青年外交員なら、他の尊大振らぬ婦人よりも、よりたやすく斯る婦人に取入ることが出来るのである。之を要するに、婦人は概して微細な點にまで眼光が閃めくのであるが、尊大振る婦人になると、多少その氣持ちがあつても、虚榮心から無理にも我慢する様になる。外交員はその弱點を利用するのである。

三 服 装 と 風 采

イ 身 分 相 當 の 服 装

「衣服は寒暖を凌げば足る」と云ふやうな考へでは外交の目的は達せられぬ。「馬士にも衣裳」といふ諺や「作法は人物を作る」と云ふペーコン卿の戒めもある。とも角も他人の品位を察する上に於て重大なる標準となるのは、容貌に次では服装である。これは學校出の青年が、外交界に泳ぎ出してから多く失敗する第一の階段であらう。然し服装と言つた處で、それは身分相當のものでよい。つまり誤解せられぬよう、人物相當に他人より受け取らるゝやうにと望む爲めである。で、これが第一の要件は清潔である。殊に白色の被服物に付ては飽くまでも注意して、些少の汚れもない様に注意せねばならぬ。

而して締りあるキチンとした服装を必要とする。自宅者は兎も角も、苟くも外出着だけは正しく日々畳み込んで、よく折目をつけて置かねばならぬ。次には毛髪と爪の問題である。毎日入浴して身體を清潔にすべきは勿論であるが、入浴はしても兎角をろそかにされ勝ちなのはこの毛髪と爪の二つの部分である。田舎出の人が外交する際、服装には充分気をつけても、多くこの點に心掛けぬので、對手方に意外の悪感を残す事がある。其他には齒牙を清潔にすることである。又た手袋のきれいなものや、靴の汚れてゐない事も、外交員の注意すべき事である。まことに、此等の點は何人も氣の付く事であつて、そして何人にも疎かにされ易い事である。殊に玄關先きに脱ぎ棄てられた靴が磨かれてゐなかつたり、泥塗れとなつてゐたりしたら、確かにその人は次の訪問により良き結果を望むことは出来ないのである。

口 婦人の外交と服装

以上は男女を通じての注意事項であるが、婦人の外交には又た特殊の心掛けを要するものがある。身分、地位、年齢、似合、氣候、場合などの事は殆どすべて女子外交員の服装の條件となつて居る。随分上等な衣服をきてゐながら、襟が髪の油でよこれてゐたり、裾に垢がついてゐたり、八ッ口が綻びてゐるのを平氣でゐるやうな婦人は外交員としての成功覚えないのみならず、又た交際界の落伍者となるのである。こんな婦人は失禮ながら新教育を受けた若い方面に多く見られるのである。だから交際場裡に立たうとする婦人や、外交で働く希望の婦人は少くとも自分に似合つた服装の研究を、華美にならぬ程度に於て平素研究して置くべきである。殊に半襟の如きは、一番顔に近くある丈に、色合や柄を研究せねばならぬ。これは専門家の意見を聞かずとも、平素から自分

で注意を怠らねば必ず出来るものである。茲に一つの例を擧ぐれば新聞雑誌の婦人記者である。同性は互に相反撥すると云ふが、記者だけは特別で、多くの場合——變態の場合とは別として——男子は男子の記者を欣び、婦人は婦人記者を歓迎する傾向がある。だから男子に敬遠される男子の記者、婦人に嫌がられる婦人記者はよほど何かの缺點が無けらねばならぬ。婦人記者の場合に於ては、これが多く服装の點から來るのである。そして此服装は大抵和服のときであるが、半襟とか羽織とか帯とかを小綺麗にやつて行くのは、學校出の若い婦人には面倒であるらしい。そして必ず何處かに服装全部から不調和の點が見出されるらしい。處が對手が男子であると、こまかい點に目が行届かないから餘り問題としないが、婦人であると、自身服装に念入りに注意してゐる人達である丈に、直にこの婦人記者の缺點を發見して了ふのである。大目に見る餘裕を持つて居ないのである。殊に婦人同志は、獨り主人格の婦人のみでなく、之を取次ぐ下婢とか小

間使とかい、鵜の目鷹の目で來訪した同性者の缺點に注目して居るのだから、殊に服装に於てその缺點が発見され易いことになるのである。元來婦人側が婦人記者を歡ぶのは、俗に言ふ「氣易い」「隔てがない」と云ふ處からである。氣易いと言ふのは幾分か對手方を見くびつて掛つてゐるとも解せらるゝのであるから、更にそれ以上、見縊びられる様な缺點を捕えられたらもうおしまひである。又た婦人の服装の華美なることは、何處でも何時でも歡迎されると云ふ譯には行かぬが、服装をジミにして清潔を保つことは、假令歡迎されなくとも悪感を催ふさしめないから、何處でも又た何時でも役立つものである。又た華美にやることは、第一金の問題にもなるし、且つ一時的の印象を深めしめる爲に、同じ程度のもを繼續し得ない時は、その反響は強いのである。尤も婦人記者杯は或る點に於てこの利弊的の成功を特徴とする傾きがあるが、それは服装の或る一部分丈でよいのである。記者の識る或る婦人記者は服装は何時も簡素であつたが、必ず一箇

の巨大な白バラの簪を挿す事と、純白の洋傘を携へる事とを忘れなかつた。そしてこの白バラが遂に彼女のニツクネームとなつて、況く其名を知らるゝに至つたのである。以上を綜合すると、婦人記者などは概して洋装の方がよいと思ふし、又た實際に於て其方がより多く服装上の缺點を暴露させずにすんでゐるのである。獨り婦人記者に限らず、女外交員の如きも、洋装か左もなくば成る可く清潔を第一とし、餘り目立たぬ服装をする方が、他に嫌忌さるゝ缺點を作り出さずして活動し得る譯である。

第三章 外交術の大意

一 會見するまでの苦心

イ 第一關門突破策

以上にて先づ社交術の大意を説明した積りであるが、之を實地に應用するには多少ともそれに工夫を加へねばならない。その應用方法は以下項を追うて之れを記すであらうが、由來外交なるものは極めて微妙なもので、所謂劍道の極意が一见すれば頗る平凡なものであるが其奥底は深いと同く、外交の極意なるものも、その道の經驗を積みて自然と會得すれば、その奥妙に達することが出来るのである。そこで茲には社交術の應用

の一つとして、外交員から見れば箱根の關所越えを如何にすべきやを研究して見よう。外交の目的を達するには、訪問の際先づ其目標とする人に會ふのが最も必要である。この第一關門さへ突破し得れば、大抵の場合には自己の目的は成就するものである。この時のこと、危険勸誘、廣告勸誘の項にも記してあるが、一般的に云へば紹介状を持つことが第一に必要である。出來得べくんば先輩と同道して貰つて、自分を先方に紹介して貰へばよい。案ずるより生むが易い諺の如く、その方の専門係がある處では余程忙しい時でなければ會つてくれるのであるが、こんな時に限り、新米になると自分の目的を云ひ出し得ずして退却する場合が多い。又た容易に逢ひ憎い相手方になると、假令紹介状があつても、それが頗る有力なものでない限りは容易に會つて呉れない。と云ふのは、先方でも會へば面倒な要件を申込れるのが明かであり、無用な時間を費消するのだから逃げを打つのである。折の悪い時は、自分の名刺すら途中で小僧仲間でいゝ加減に胡麻

化されて先方に渡されなかつたり、留守を使つて玄關拂を食ふことになるのである。この際は根氣よく訪問を繰返すことゝ、決して腹を立てず、取次ぎの者に同情を誘起せしめる態度を残し置くことである。そしてこの時の訪問は、目的先きの人々に印象せしむる爲に、三回位は足繁く通うて、そして手際よく引上げることが肝要である。つまり快感を残しつゝ自然と氣の毒になる様に先方を誘ふことである。この位で大抵は成功するものであるが、よしや先方に會見し得ないでも、自分の名刺なり自分の姓名だけは目的の人の記憶に止められる。この時に一つの問題が出てくることがある。それは目的の人が再三の訪問で稍々氣の毒な感じの起りかけたときで、敬遠策を考へ出した時である。その敬遠方法は、訪問者の意向を忖度して其要件を形式的に聞かうとすることである。そして取次を介して「當方では何々の御用件ならば一切御断りしてゐます」とか、「目下多忙で、その方面のことは誰々に一任してありますから」とか、體よく次の訪問を謝絶

する手段である。この際に訪問者は容易に用件を發言してはならぬ。自己の目的を先方に發見されたと感付いてゐても「何れ御目にかゝつてから」と濁して置いて、相變らず取次ぎに快感を残して去るべきである。或る場合は「用件を仰つしやらぬと絶対に面會が出来ません」などと強硬にやられる時もあるから、「そんならば玄關先きでもよろしい、簡短にすむから直接御主人に申上げ度い」と言つて、矢張りこの時も取次ぎと會談することを廻避するのが良いのである。簡短に用事をすまずと云ふ意味を相手方に最初から徹底せしめることが、第一の訪問に際して心得置くべき點である。

ロ 名刺に訪問回数を入した例

或る訪問記者が或る紳士を訪問したがなかく會つてくれないので、一策を案じ、第三回目から訪問の回数番號を名刺の脇に書入れてやつた。これには先づ取次ぎのものが

大に困つた。と云ふのは、二回目の時からは、この訪問者の名刺を主人に取次がずに放任して置いたからである。この取次ぎの書生クンにとつてその御主人は生殺與奪の権力を持つた人だ。もし自分の取次がなかつたことが解つたら、或はどんな小言を受けるかも知れないと云ふので、それ迄の尊大なる態度は何處へやら、平身低頭して訪問回数記入の撤廢を哀願したのである。然し熱心なるこの訪問記者は頑として承知せず、其名刺を強いて取次がせたのであるが、結局四回目に成功したと云ふ實話がある。この實例を見ても、第一回目の訪問がいかに困難なるかが想像し得らるゝであらう。又た或る新聞記者は、主人公がどふしても會つて呉れないので、門前に立ち番をして、その主人公が自動車で外出する時を窺ひ、有無を言はず會見したと云ふこともある。然しこの時に、その記者がうまく成功したかどふかは解らないけれども、斯う云ふ冒險的のことも偶にはいふ。よしんばその時は、多忙だとか、外出間際だからとか云ふので一言も話し

掛けられ無いかも知れぬが、少くとも今度は確實に次の會見を約することが出来るのである。又た或る新聞記者は、是から外出するから又た出直して呉れと、體のいゝ玄關拂ひを食つたことがある。この時、この記者は直に應諾して取次ぎを奥に入らしめず、最早敵は撃退した物と思つて悠然と玄關に立出でた主人公を捉へて用件を果したと云ふ事實もある。

ハ 婦人に對する訪問の場合

處が、これは男子と男子との交渉であるが、若し目的の人が婦人であると、又た方法を變へねばならない。即ち大方の婦人は男子に會見することについて疑懼の念を抱いてゐる。若し確實な紹介者でもあつたら、それは男子よりは容易に會見し得るものであるが、さうでない場合は、素氣なく追拂はれて了ふ場合が多い。だからこの時には、婦人

をして疑懼の念を去らしめる様に、その主人公の趣味とか道楽とかに問題を置くようにして、取次ぎを瞞着する方法もある。で自分の目的とする用件は、かういふ場合は、第一回の會見では餘り赤裸々に言ひ出すことは考へ物である。最初の時に好印象を與へて置けば、それが對手方が婦人である場合には、大抵は第二回目も快く會つて呉れるから、その時に初めて用件に入つてもよい譯である。

ニ 支關子に嫌はれ易い婦人外交員

訪問者が婦人であつた場合には、對手方の主人公が男子でも女子でも大抵は會つて呉れる。これが男子に較べて危険性のないものと見做れてゐる婦人の徳である。と云つて、婦人でありさへすれば必ず訪問の目的は達せらるゝかと云へば、それは絶對的のものではない。若しその訪問婦人が尊大であつたり、厭味たツぶりであつたなら、目的の主人

公に會見する以前に取次ぎから敬遠されて了ふ。これは吾人が屢々耳にすることだが、兎角に婦人が他家を訪問すると、自分を先方の主人公と同格視する處から、不用意の間に取次ぎの悪感を招く様な言葉や態度で失敗することが多いのである。而して斯る實例が、比較的高等教育を受けた婦人に多いのは事實である。だから職業婦人として外交に向ふ時は、婦人と云ふ品格を保つことは最も必要だけれども、言葉や態度は飽迄も鄭重にせなければ、失敗する場面が多いのである。これが婦人記者の如き、或る特殊の職業であつたら格別のこと、もしその職業が勧誘とか販賣とかであつたら、最初の態度と言葉の不遜な爲に、肝腎の主人公に會見する以前に支關拂ひを食ふことが多いのである。

ホ 店頭で演説した主義者の婦人

併しそれが奇蹟的に成功した一つの例がある。今は故人となつた主義者の某女史が

その經營する雜誌の廣告取りに或る藥屋を訪問したが、女史は有名な構はずやであつたので、目的の藥屋の店頭立つと、無雜作に主人公への會見を申込んだ。處がこの店の店員達が、彼女の態度の不遜であるのと、對手が婦人であるので聊か侮蔑の氣味で、い加減の挨拶をして更に取次うともしない。果は珍しい物でも來た様に、その婦人の周圍をめぐつて種々の批評を初めた。婦人はこの無禮な待遇を受けて大に立腹し、持前の雄辯を振ひ、店頭數十人の環視の中に堂々たる婦人尊重論をやり出した。元來が教育もあり、徹底した知識を披瀝して辯じ出したので、遂には店員のすべてを屈服して了つたばかりでなく、その消息を聞いた主人公自ら店先に出て、厚く店員の無禮を陳謝したと云ふことがある。この場合はこの女史に膽力もあり自信もあつたのが、圖らずも怪我の功名を爲したのであるが、すべての場合にこの女史の行動をあてはめることは出来ない。然もさうした婦人の態度を見たら大抵は忌避されるのである。これは服装の項にも書い

たことだが、すべて訪問の際に服装を小綺麗にすることは、男女の外交員に共通した一要件であり、殊にそれが婦人になると、平素から脚の活動に慣れない爲に、其服装の汚れ方や身仕舞ひが、實際の姿勢以上に見苦しく見せるものであることは、婦人外交員の特に心得て置かねばならぬことである。斯く外交員として活戦場に入り込む第一歩とも云ふべき第一回の訪問には、ざつと斯くの如き苦心がある。又たそれ丈に、最後の勝敗がこの際にほと決定せられるものであることを忘れてはならない。

二 天性と修練

イ 深酷なる生活戦術

外交術とは勿論處世術の一種であり、所謂社交術を基礎とする所の生活術であるが、

併しながら所謂禮儀とか作法とかの外に、即ち祖先傳統の型にはまつた方法の外に、戦術を意味する或る手段のあるを云ふのである。否、むしろ最も深酷なる生活戦術である。かの乃木大將が二〇三高地を攻略するに用ひた戦術、即ち活きたる人間を弾丸として戦ふ肉弾的戦術こそ外交術の眞精神である。外交員は自己の全身を弾丸として、到る處に壯烈なる肉弾戦を演ずる所の勇敢なる戦士である。是等の戦士のために、談笑の中に苦闘して、最後に勝利の榮冠を占むべき最新戦術を講明するもの、即ち外交術に外ならぬのである。今や世を擧げて就職難の大渦を捲き起しつゝある。その渦中に於て他よりも早く自己の生活安定を期せんが爲には、平凡なる方法や悠長なる氣分にては駄目である。商賣はその道によつて賢しと云つて、同じ町内で同じやうに軒を並べてゐながら、一方の店は繁昌し、一方は日に屏息すると云ふ實例はいくらもある。これは一方はお客様に對する外交術を會得して居るからで、一方はその術を知り得ないからである。外交

術に通曉しない人と徹底した人との間に、立身出世の距離が斯の如くにして生じ來るのである。

口 青年の元氣と老人の圓熟

それに此の外交術なるものは、會得すればするほど巧妙になり、且つ永久的となる。譬へばこゝに新聞社の例をとると、近來は青年記者が多く第一線に働いてゐるが、之を使用する側から考へても第一に使ひ易いし、且つ新聞記事の如き機敏を必須とする職業では青年ほど役に立つ。老功なること、沈着なることも必要であるが、其等は少數の中老記者に委せて置いて、第一線には輕快で敏活なる青年を使ふ方がより以上能率をあげ得るのである。従て新聞記者は近來殊に新陳代謝が劇しく、老記者はだん／＼と淘汰されて行く。處が之れと反對に廣告部員となると、青年側はその多數は走り使ひに驅使さ

れ、中老の手合ひが樞要の地位を占めてゐる。而して彼等は年を閱するに従ひ、勸誘の妙所を會得し、外交も巧妙を加へ、其の得意の範圍も擴張される。だから或る新聞社では、廣告掛を三年繼續し得る人であつたら、一生滄食ふに困らぬとの定評さへある位である。又たその道に熟練した廣告部員は、其の外交先きは自分の得意先きであるから甲の新聞社から乙の新聞社へ轉々しても収入の減る憂へはないのである。これは嘗に新聞社ばかりで無い、外交専門に活動して相當の成績を挙げ得るものは、上役に叩頭したり同僚に氣兼ねせずに、悠々として生活の安定を期し得るのである。而してこの安固なる地位を得ることは、云ふ迄もなく外交術の熟練に待たねばならぬ。

ハ 天性よりも修練

然らばそんな外交の妙所はどうして會得するかと云へば、それは第一天性、第二修練

である。才子肌の人とか、話術の巧妙な人とかは最もその道に入り易い可能性を持つて居ると云つてよい。然し如何に天性が好適して居ても投げ遣りでは成功しない。假令天分は乏しくとも、その方法を誠實に學ぶことに依つて成功する。むしろその方が外交術を適確に應用し得る。それ等のことは以下順を追うて記す筈であるが、世情に疎い學校出の青年や、永年官吏を勤めて机上の生活をして來た人や、少しも都會の事情に通ぜず然ゆるが如き野心を抱いて上京する地方人士等は特に此の道の初歩から修練する必要があるのである。

三 共同生活と外交

イ 新入社の心得

外交員が外に出で、其の任務に就くときは、常に一騎打ちであつて、殆んど共同作業をすることがない。勿論お互に助け合つて側面から援助することはあるけれども、仕事は多くの場合單獨である。併し其れは外に出でた時であつて、内に於ては大なる團體組織中の一員として、共同生活を営むものであることに於て、内動生活をなすものと少しも變りがないのである。即ち如何にして圓滿に共同生活をなし、團體組織中に於ける最適者となるかといふことも、また外交員にとつて缺くべからざる要件である。外交員として踏み出す第一歩は、或る組織の中に入つて自己の仕事を見付ける事である。如何なる人が此の團體生活中に入り得る乎、代議士で且つ實業家である井上角五郎氏は其の社員採用の方針として次の如く語つて居る。曰く、「私が社員を採用する時は先づ其身體の壯健か否かを見る。身體が弱くて元氣に乏しいものは、將來激務に堪えられないと見て斷つて了ふ。次は本人の履歴であるが、若し過去に於て其常人が輕々しく渡り歩

くやうな様子があれば同じく斷はる。又別に之と云ふ缺點は見えなくても、何となく氣に食はぬ男や、人好きせぬ男や、虫の好かぬ男は矢張り落第だ」と。其處で此の人物試験がすむと假入社となるが、之は勿論條件附の入社で、即ち六ヶ月間僅少の手當を給し、六ヶ月の期限終了せぬ以前に見込みある見習員は本社員に採用するのである。六ヶ月間は雇はれる方も雇ふ方も眞劍の時代だ。何故かと云ふと、此の間には別段之と極つた毎日の仕事がない、甚だ不得要領で手持ち無沙汰に會社に出動してゐるのだから、何れも無聊に苦み、大概の者はポカンとして時間を過して居る。併し氣の利いた見習員は何かしら自分で仕事を見出し、餘り出しや張らぬ範圍で如才なく仕事をしてゐる。此の時が實に目先きが利くか否かを鑑定する、分岐點である。

口 氣の利いた見習員

この話の中で、氣の利いた見習員と云ふのは大に注目に値する。茲に二人の青年があつて、同じ時同じ資格で選抜されて見習となつて、一人は相變らず手持ち無沙汰でやつて居るのに、他の一人は手をあけず何かしら働いてゐる。何かしら働く仕事が一人に與へられて一人に與へられないと云ふのは何の爲めか。そこに外交術、社交術の妙味があるのである。熱心ばかりではいけない。不知案内の初動めには、自分でやつてよいと思ふ仕事も、それが先輩なり同じ階級の社員から教へられたもので無ければうつかり手を出すと却つて出過ぎ者の譏りを受けるのである。この時の呼吸が肝腎であつて、それを先輩から教へられることとなれば、左のみ苦心はせずとも希望の第一歩に踏み入ることが出来る。それは外交術の巧拙如何に由るものである、即ち先輩の出動した時は先づ新米としての禮儀を正し、多忙の爲にその先輩が困つてゐる時はその仕事を扶けてやる杯も一つの方法である。又た或る處では新米イチメと云ふのをやる、イチめる意

味のものでは無いが、その手腕を試みる爲に新米には少し六ヶしい仕事を先輩から言ひ附られることがある。たゞ悪戯心から出發する新米イチメに逢ふのは、多く先輩に對する外交術の拙劣なのに歸する。身分不相當の仕事を命ぜられた時は、これこそ眞剣に且つ慎慮して働かねばならぬ。萬一、この際に成功したなら差支へはないが、不成功に終つた場合、又た失敗に近付いたと知らるゝ場合には、平素先輩から同情されて居たら、幾分なり、或る時はその大部分を、先輩の擁護から補ひ得らるゝことがある。外客への最初の應對などはこの新米組が多く向はせられるのが普通であるが、もしこの際、學生まる出しの挨拶をしたり、輕卒な態度をすると、直ぐそれが先輩の注目を引くのである。それ等のことも又た自分の地位を向上し得るか、落伍するかの基準となるのである。

四 外交と學問

イ 學問の必要なる所以

近頃外交方面に携はる青年の採用は、普通専門學校出を標準としてゐる。これは時代の變遷がおのづと然うした機運を促したものであつて、實際一むかし盛に活動した所謂外交員なるものは品性下劣のものが多かつた。茲に一例をあげると保險の調査係なるものがある。この調査係なる仕事は、仕事そのものは六ヶしくはないが、人格者でない、其專屬會社の名譽を傷くばかりか、或る場合には恐ろしい犯罪を生むことがあつた。この調査は、被保險人が詐偽若くは虚偽の行爲に由つて保險金を取らんとするか否かを調査する役目である。従つてこの調査係りが悪被保險人や不正直な勧誘員と握手して、虚

偽なる報告をしたら、後日それが立派な犯罪を構成することになる。又た事實、この調査係の報告一つに由つて、自分と同じ立場にある勧誘員や保險醫を弾劾することになるのだから、人情として之を庇護するのであるが、それでは職務の神聖を汚すことになるのである。恰かも保險會社に於ける檢事である。こんな意味から保險調査員なるものが檢事の職務を執行し得るほどの自信ある紳士を選抜することになり、従つて高等教育を受けたものが多く採用されるのであるが、一つは又た外交方面に於て、この程度の教育が役に立つからである。譬へば貯金勧誘の如きも、その前提として貯金の人生に缺く可らざる所以を説明するのが外交員の爲さねばならぬことである。これは寄席の口上や、東西屋の吹聴する様な型にはまつた事ばかりではダメである。貯金なるものは大に儲けて大に散ずる意味にもなる。自分の爲に貯金することは一面から見て國家の爲に貯金することにもなるのである。と一言に盡せばそれ迄であるが、この意味を解り易く女子供

にまで徹底させるには、或は教育材料をたねとしたり、或は貯金成功者の例を引いたり、或は通貨の性質を簡単に説明する必要もあり、夫れを型にはまつた文句で説明したのでは相手方を首肯させることは出来ない。少くとも目的とする人の三倍強の豫備知識を持たねば勧誘などは出来ないのである。之は教育の力に頼らねばならぬ。殊に相手方が相當の教育があつたなら、尙ほより以上に成功し易いのである。然しこれ等の知識も理窟一點張りになつてはいけない。學校のノート其儘を解釋する氣では決して外交に成功するものではない。學問そのものに囚はれて了ふと、自分の目的が何時の間にか度外されて了ふ。

ロ 應用の乏しい學校教育

外交の正攻法は常識から出發した通俗的の談話から起して、その局部々々に、恰も審

席の話し家が、談の途中を諧謔や輕口で色を付けて行く様に、自分の學識を加へて行くのがよい。餘りに學識のみに拘泥すると銜ふことになり、法螺を吹く様に對手方に誤解される恐れがある。さうなると對手方を納得せしめ得ないばかりか、封つて言ふべからざる悪感を誘起するのである。この弊害は學校を出て間もない青年外交員に往々見出されることで、大に慎まねばならぬ。と言つて、對手から質問を受けた際、自信がありながら謙遜して答へないのも良くない。元來學校で受けた知識なるものは、實社會に直面する時に之を活用するのは稀れである。むしろ自分の書生時代の想像が餘りに隔絶してゐるのに驚く事が多いのである。それが外交専門である際には特に強く感ぜられる。學理は大方は空論であると思ふ時が屢々現れるので、こんな事よりは趣味を廣く持つてゐた方がいと考へる事さへあるのであるが、然しそれは或る場合にのみ限られて起ることで、矢張り外交員としての資格を堅實に保つ爲には、學問知識が必要なのである。何

故に學校での知識が實地に役立つ時が稀れであるかと言ふに、それは學問自身が悪いのでは無い、學校教育が活社會を離れて居るからで、これはその知識の持主たるものが絶えず實社會に活用することを心掛けてゐない結果である。譬へば或る廣告をとる爲に機械商を訪問するとせよ、廣告でも出さうとするものなら、何れは新式のものに違ひないが、皆目その方面に知識を有せずして訪問したとて、先方を引出すべき口實が見付からない。たゞ新式の面白いものでせうから廣告をお出さないでは仲々納得するものではない。少くとも其機械の廣告が公表されたら、どの方面にどんな影響がある位の斷定を持つてゐないでは問題とならないのである。よしんば機械に関する知識が無くとも、其機械の需給方面の消息を知つてゐる丈でも役立つのである。需要供給の關係を突嗟の間に判斷して廣告先きに安心を與へることは、相當の學識から説明しないでは徹底さすことが出来ないものである。外交員としては自分に相當素養のあることを出入先きに知ら

しめて置く必要がある。

ハ 外交員と威嚴

譬へば廣告勸誘員の如きも、今より數年前は、今の新聞記者が昔の岡ツ引同様に考へられて居たと同じく、乞食扱ひを受けてゐたのは事實である。何でも彼でも廣告を貰ひさへすれば良いと云ふ考へから、徹頭徹尾叩頭主義で行つたものだ。もとゞゞ廣告なるものは、商賣には必須の方法で、頼まれずとも出すべきが原理であるのだから、餘りに叩頭主義で通して行くと、自分の專屬新聞社なり雜誌社なりが無勢力なることを裏書きすると等しいものである。武士は食はねど高楊枝の氣概で行くのも考へ物だが、併し同じ廣告を貰ふにしても、相當の威嚴は保たねばならない。それを保ち得ないものは素養の淺い外交員に多く見出される。傲慢に見えぬ程度で、或る見識を保つことは素養の自

信あるものでなければ出来ない。

二 語學の知識

外交員となつて、自分の履修した學問の中で一番役立つものは語學である。どんな所を訪問しても、殊にそれが銀行、會社、商店である時は、談話の中に彼等の使ひ慣れた外國語が不用意の間に飛び出して来る。普通教科書で習つた外國語が、或る特殊の商人の間には専門的の異なつた意味に用ゐられてゐる。斯うした外國語が、談話の中の重要な個所に用ゐられる場合が多いのである。語學の素養さへあれば、全然意味の取り違へをすることは無からう。それをも正直に會得せんとして殊更に問ひ返すものがあるが、商家の常癖として、この正直なる質問が侮蔑と變つてくる。この人は専門語は解らないだらうと同情して呉れる人は殆ど無いと言つていい。然し通常語學の素養さへあれば、

談の前後から推して大方は想像し得られるもので、よしやその當時は解らずとも、訪問を繰返す中には、何處かでヒントを得ることになるのである。然しながら外交員として立つ以上は、普通の商用語位は知つて置く必要が、向後多々益々生ずるのである。それには矢張り學校での語學を基礎として研究して置く事が、その道に入る捷徑であらう。

ホ 法律と經濟の知識

その外に必要なのは法律と經濟の概念である。と云ふのは、外交員として各方面に入してゐると、長い間には眞に打ち解けた知己を得ることがある。之れは外交員の役徳とも云ふべきで、又た斯道に身を投ずる以上は、斯くして後援者を獲、斯くして成功の道に入るのである。譬へば廣告記者の如きがその一例である。この廣告記者なるものはその實例は米國邊に澤山あるのであるが、これを大きく云へば顧問と云ふ格で、種々な

商業上や家庭上の相談に預かるやうになり、その役目はなか／＼重大なるものである。さうした場合には、殊に法律や経済の知識が必要である。假令そこに専属の辯護士扱がゐても、それ等の手を煩はす前に應急の措置を必要とすることがある。それは矢張り學問の力でなくては駄目である。

へ 文字と文章

その外に學問と云ふ程ではないが筆蹟をよくすること、つまり字を上手に書くこと、是も外交員としての必要條件である。或る會社の重役の談に、私の處へ来る多數の履歴書に對し、私は先づ筆蹟のいゝものから選ぶ様にする。澤山の人だから一片の履歴書位ではその人となりを鑑別することが出来ないけれども、字を相當に書く人であつたら、悪く行つて失敗しても、受附に使つても損はないからと言つたことがある。この時の社

員選抜法は内勤のそれであつたが、然し外交員でも筆蹟のよい爲に大に役立つた例は少くない、字を巧に書くこと云ふことは、その人を品好く見せるものである。伶俐らしく見せるだけでも徳である。學校出の青年には、文字は己の姓名を記せば足るの意氣であるものが多いが、實社會に出て初めて平素の心懸けを嘆息する場合が多いのである。字を上手に書くこと云ふのは、巧妙に書家らしく書けと云ふ意味のみでなく、正確に書くことを云ふのである。或る會社では外交員の一日の行動を報告させる處がある。これは日記の一種類であるが、これには先づ簡単に要領をつくす文章の巧拙もあるが、甚だしき亂暴な文字を書く人がある。外交員の日記なるものは、その社自身の經營上非常に影響あるものだから、此の如き報告書は其上役から一字一句を注意深く讀まれるのである。文章は拙くても意味さへ解ればよいが、文字が亂暴でわかり憎いものは、殆ど讀むに堪えないものである。外交員は概して文章が下手で文字が亂暴だと云ふ聲を至る處で聞く。

この點も外交員としては注意を要することである。文字と並んで文章を書くことも學んで置く必要がある。これは新聞記者など云ふ特別にその必要あるもののみ限らない。學校出の青年や地方人は、文章といふものは堅苦しく書かねばならぬ様に考へてゐる向きもある。現在では公文書の様な舊い型を傳統してゐる處ですら言文一致に變りつゝある有様であるから、考へてゐる儘をその儘、談でもする様に書きさへすればよいのである。それでも最初の間は容易に書けないけれども、さうした心得で練習して置けば、直ちに要領がのみ込める。殊に相當の學識を具へた人であつたら心懸け一つで上達も早いのである。

五 外交と膽力

何でも世の中は膽ツ玉一つである。昔、相模太郎は膽魂の如しと云つたが、成る程彼

の膽玉は太かつた。だから元の大軍を引きうけてビクともしなかつたのである。然し膽力は戦争などの場合にのみ應用し得る譯のものでなく、平素に於て、殊に事業界に立つものに於て最も必要である。一旦失敗しても、それを盛り返す餘裕を刹那の間に思ひ付くのはこの膽力がなくてはだめである。平和の戦争に於ける最後の勝利は、要するにこの膽玉の据つて容易に動かぬ人が占めるのである。然るに現在の青年、殊に學校出のホヤ／＼になると、社會に出ると直ぐ學歴だけで金が取れると早や呑込みして居るので、一朝、自分の期待が裏切られると施すべき術を知らないものが多い。殊にそれが外交と云ふ眞剣な立場に立つことになると、大抵の事は自分に豫備知識が無いものだから、直にあわてる風が見える。その爲に折角、先輩に教へて貰つた外交術の妙所をも施さずに失敗して了ふのである。こんな實例がある。或る化粧品店の廣告掛は有名なやかまし屋であつたが、何にかの事から自分の店の廣告掲載に付て新聞社がやり損じをした事が

あつた。早速電話がその新聞社の廣告部に向けられた。この時、廣告部長の意を受けて行つたのが、その頃入社した、青年であつた。青年外交員は何の事か一向に解らなかつたけれども、兎も角も社命を帯びて其化粧品店に行つてやかまし屋の廣告掛に會見した。待つて居たと云はんばかりに、そのやかまし屋は約一時間に亘つて廣告掲載方の不都合を詰つたが、この間青年外交員はたゞ沈黙して傾聴するばかりであつた。やがてやかまし屋の御談義が終つた時に、その青年外交員は「お話しはそれだけですか」と、靜に面をあげて對手方を視たのである。最初から青二才がと呑んでかかつてゐただけに、この落付いた態度を見て驚いたのはやかまし屋の廣告掛で、たゞ呆氣にとられた風でこの青年の面上を凝視するのみであつたが、それには一向頓着せず、此青年はお小言の數々を逐條的に正しく辯解して行つた。そして先方の誤解の點を一々指摘して、而も音調も軟かに説明したのである。「お話しはそれ丈ですか」の一言に度膽を抜かれたので、その後の

説明も自然と耳を傾けざるを得なかつたのである。この青年外交員は初陣に、斯く大成功をもたらし、其の部長に勇ましい報告を爲し得たばかりで無く、この時の縁故から、現在まで長く此大化粧品店に出入して信用を得て居る。そして現在では東京の或る大新聞の廣告外交員として屈指の人となつて居る。

六 婦人の外交

イ 男子の及ばぬやさし味

近來、職業婦人なるものが續々現はれて、男子の職業をどしどし蠶食して行く様になつた。これは寔に結構なことで、眞に女として自覺し來り、經濟的の獨立を計るのであるから、大に慶福せねばならぬことであるが、然し、現在の状態だけでは婦人は男子の

補助的のものに役立つ位のもので、少くとも室内作業の或る局部に於てのみ婦人の力が認められるけれども、戸外作業、殊に外交員として活動するには未だく男子に及ばない點がいくらもある。多數の中には、婦人外交員として立派に成功して居るものもあるが、然しそれは極めて少數である。そんなら婦人は外交方面には絶対に無價値かと云へば、決して然うとは斷言されない。素より外交員の資格條件なる體力に於て、婦人はとても男子に及ぶものでない。機に臨み變に應じて進退すると云ふことも、婦人には不適當である。根氣のいゝこと、換言すればツウ／＼しく働くこと、此も外交員として缺く可からざる要件の一つであるが、之を婦人の總てに要求することは不可能であらう。斯の如く外交員の資格條件の重なるものは婦人に與へられて居らぬけれども、その代り婦人には男子の企て及ばないやさし味と云ふものがある。俗に柔よく剛を制すと云ふ婦人特有のあるものを持つてゐる。外交の場合に於て、この特徴が案外に役立つものである。

作らず飾らぬ中に、おのづと具はるこの特徴によつて、男子の成し得ざるものをも容易に握ることが出来るのである。

口 婦人外交の呼吸

所が、或る婦人になると、此絶大なる武器を持ちながら却つて失敗することもある。それは婦人としての弱身を見せまいとして、わざと男子と同じ態度を持して行く。變性男子にならねば自分の威嚴が保たれないと誤解するからである。婦人外交員の失敗する時はこんな場合に多い。これが婦人記者の如き特別の職業であつたなら、或る場合には變性男子になる必要があるかも知れぬが、單なる外交員としては矢張り自分に備はるやさし味を以て行かねばならぬ。又たツウ／＼しい點に於て、男子をして三舍を避けしめる婦人も少くないが、これは假令一時成功するにしても、悪感を伴ふから永続性はない。

寧ろこの方面は男子の外交にまかせた方がよい。併し餘りに淡泊にし過ぎるのも良くない。それに男子は對手が婦人であると、比較的警戒の念が薄いから、談話の途中で後日役に立つ或る言質をとることが出来る。例へば對手方が一時の應急策として「御希望の事は考へて置ませう、何れ春にでもなりましたら」と、體よく撥付よけうとした時、之が男子であれば、そんな曖昧なことで引下がる譯には行かないが、婦人ならば、先方が一種の口實であつたとしても、大人しく其時は引下つて、更に再度の訪問をすればよい。元來、この時に使はれた言葉の「春」と云ふ意味は明確なものでなく、對手方は深く頭腦に止めてゐないのだから、之を真正直に受けて、三ヶ月、四ヶ月も鶯鳴く春を待つ必要はない。一二週間もして再び訪問して「いづれ一二週間たつてと仰つしやいましてから」と言つても、決して其が不道德な行爲ではない。或は對手方は一二週間と約束したかと考へるかも知れない。殊にそれが婦人の對手であつたら、善意に然う解釋す

るのが世間に多いのである。従つて自分の出鱈目を信用して、足弱のものが再度訪問して来たかと思へば、其處に少くとも同情の思ひが沸くのである。婦人はこうした場合に目的を成就し得るのが、又た役徳の一つである。然し概評すれば、外交員としての婦人の成功率は、男子に較べて遙かに下つてゐる。と言ふのは、婦人の天性として、些々たる障碍に遭へば直に意氣沮喪して了ふ。今一步を踏みこらへればよいのを、肝腎の處で放棄して了ふのであるが、それが外交員としての場合に多いのである。一定の型を踏んで、千篇一律の仕事に従ふことも、職業婦人としての理想であらうが、それよりも活社會を對手として、自分の知識の一雫が、それ丈の價値を生むことは實に外交である。婦人は婦人らしくと云ふよりも、婦人も人間らしく働くこと云ふ意味から云へば、婦人の外交員杯は眞に理想的のものであると云つてよい。その一例として婦人記者を挙げ度い。女優や音楽家のやうに花々しくはなくとも、婦人記者は社會の敬意を享くることに於て

遙かに優さる。恐らくは今後の婦人運動は婦人記者若くは婦人記者出身者によつて指導さるゝであらうが、それも一般婦人は外交的手腕に乏しいからである。

ハ 婦人外交の特徴と缺點

それから婦人の天性緻密であることが、室内の職業に於て男子に優つて居ると同じく、外交に於ても此特徴が発揮されることが多い。例へば廣告勸誘に於ても、外交員としては豫め一行を幾何として、幾何を割引きすべきかの豫備知識を貯へて置かねばならない。男子の外交員は功にあせり過ぎるのと、天性疎放なるがために、一行幾何といふこまかい事になると往々勘定違ひをして、自他共に迷惑を生ずる場合があるか、婦人の斯うした場合は殆ど無いと言つていい。又た婦人が取扱ふ契約は、念にも念を入れる處から、跡で苦情の起ることは稀である。一時東京市内でも婦人の外交員が廣告の勸誘に盛

に活動した事があつた。そして可なりの成績を挙げたのであるが、大抵は婦人自身の根氣負けから、おのづとこの方面の職業婦人が衰退したのである。殊に原稿集めの婦人記者や、談話専門の婦人記者、流行物や子供相手の婦人記者等は到底男子の及ばない適材として見られて居る。男子と婦人とは以上の如き特徴と缺點とを特有してゐるのだから、同じ方面に活動するとしたら、左のみ兩者の間に差違を見出せない理窟であるが、如何にせん、實際の統計上から婦人の成績は男子のそれより劣等であることは、婦人として、殊に職業婦人として、向後實社會に乗り出さうとする若い婦人達の一考すべきことであらう。殊に外交方面では、男子は或る期間の修業を積みまねばならぬが、婦人には天性それ等の苦勞をせずして實行し得る徳を具備しながら、此の方面で大成する者の少ないのは、今までの時代では、婦人の生活態度がまだ、男子に比して生ぬるいからであらう。

第四章 應用外交術

一 貯金外交術

イ 外交員の収入と其の手腕

貯金勸誘には色々な銀行があらゆる方法を盡して擴張に勉めて居る。東京市内では安田、日本貯蔵、不動貯金、或は川崎銀行などがそれ／＼の連絡を絶つて活動して居るので、多きは専門の外交員數十名を有するが、又支店長、各部主任及び一般行員が銀行事務を兼ねて勸誘の外交に當つて居る所もある。實際貯金勸誘を標榜して繩張りの區別を立てず、多數の外交員を活動させてゐるのは、何と言つても不動貯金銀行である。つ

い最近までも、三年据置きの標語をかざして、頭取牧野元治郎氏迄が外交員同様に活動したのである。貯金勸誘員は大抵俸給制度であるが、然し収入と云ふ實質から見れば歩合制度である。此等の外交員は中學卒業以上と云ふ學歷で、初給百圓前後といふ事であるが、中には俸給三十圓など云ふものもある。この三十圓程度は、云ふ迄もなく外交費即ち車馬賃、辨當代等に相當するもので、先づ手當である。不動貯金は初給百圓（地方八十圓）に三割の住宅費、三十圓の外交費とその外に奨励費と云ふのがあるから、先づ相當の収入と云つてよい。獨り不動貯金ばかりでなく、他の貯金専門の銀行も大して下等の待遇はしてゐないが、先づ現在では不動貯金の如きはこの方面では優遇の部に屬するであらう。又たそれ丈に外交員の働き方が容易でないと同時に、同行の撰拔試験なるものも六ヶしい。先づ貯金外交に志す人は一般に保證金を納めて（不動は二百圓）入るのだが、それ迄には先づその人の履歴に付て調査するのである。で、不動銀行の貯金主

任の語る所によれば、貯金外交の天才は百人に十人はゐないだらうと云ふことである。だから一から十迄も皆なその人の努力に待たねばならぬ。即ち貯金勧誘と云へば、その人の知己友人の縁故を辿つて責任額を契約して貰ふのが普通であつたが、現在ではそんな手温いことは最初からさせない。不動銀行の如きは最初から部署を定めて戸外勧誘に派遣するのだから、全く自分の手腕の外に自分の収入を繼續すべき方法はないのである。勧誘の順序としては、最初は先づ先輩と同行して出掛けるのである。この際に、先輩の態度なり、勧誘方法の實際なりを視て會得するのであるが、それとても眞剣な外交の勝負である丈に、一々型にはまつた方法はないのである。そふ斯うする中に三ヶ月の見習期が経過して一人前の外交員としての資格を認められるのだけれども、この間最も困難な事は未開の地盤開拓ならば兎も角、他の銀行の地盤を切崩す働きである。人に依つては安田系、川崎系と親代々の關係があり、信者がある。それを切崩すので、元來

貯金を勧めて加入させるのが六ヶしいのに、一旦加入したものを脱退させて自分の手に收めようとするのだから、六ヶしい上にも六ヶしいのである。

ロ 貯金勧誘の仕方

貯金の勧誘手段としては先づ貯金の人生に缺くべからざる所以を述べてから、「お入りになるならんは貴君の御隨意ですし別に御加入になつたからとて私の徳になる譯のものではありませんが、貴君も御存じでせう、何々様の如き金持や、又た名譽ある方が當行を信じてお入りになつておますから、銀行が倒産する杯の懸念のないことはこれでもお解りでありませう。現に過般の大震災の時などは私の銀行はこんな働きをしてゐます」と云ふ様に勧めるのであるが、これを要するに、第一が貯金の必要、第二が貯金に對する不安心を除くこと、第三は先方の知れる限りの知名な人の名を利用して加入の意志を

決定さすと云ふのが貯金勧誘の方法である。不時の役に立つと云ふことが、殊に加入を誘ふ主なるものであるから、その爲に種々の實例を集めて置くことが先づ必要である。「長岡博士が練金術を發明して大評判だが、それには五圓の金を採るのに千圓の費用を要すると聞いてゐる、それでは未だ経済的のものではない。私には機械も要らず、且つ誰れでも容易に出来る採金術がある。それは勤勉と云ふ語である。より以上勤勉すればより以上の金が出て来る。そして働いて得た金の或る程度のもを貯金してはいかゞです」と云ふ様に、最近新聞や雑誌杯で評判になつた事件から説起して、「勤勉」の説明から貯金へ及ぼす方法もある。人生の五十年も所謂行路難で中々六かしい、或時は風に吹かれ、或時は雨に曝されるのである。それもこの世の中が何時も常態であれば格別、病氣、天災、失職、失敗などの不時の問題が起る。又た人間は無事に成長して、無事に勤め、無事に死んで行けば何のこともないが、實際は左様に幸福で、左様に好都合に世を

終る人は稀れである。だから貯金と云ふ救ひの庫を立て、置かぬと、自分ばかりか因果のすべてを困窮さすのであると説くのも一つの方法である。で、或る銀行家の話には、勧誘外交員はどうも年の若いのは不可ない。むしろ世帯の苦勞を嘗め、自然と貯金の必要を経験したものの方が成績がよいと語つたことがあるが、これも學校出の青年で、この道に入る志望のものは注意すべきことであらう。

ハ 貯金勧誘失敗の例話

これは貯金勧誘の時の失敗談であるが、この時の勧誘員は、先づ貯金の必要なる所以を縷々説いてから、その貯金を實行せんには冗費を節約せねばならぬと云ふに進んだ。と、對手方は勧誘員の面を見てたゞ冷笑してゐたが、この一段落になると急に聲を激して「さう云ふ貴君は先刻から猛烈に喫煙してゐられる。然も非常に不経済な喫み方であ

るのは、御説とは矛盾してゐますネ」と逆襲されて、トウ／＼引下つて了つたと云ふ。これは或る銀行の青年勸誘員の實話であるが、これ杯も大に注意すべきことで、貯金の切實なることを説く前には、自分が眞に其必要を痛感した氣分にならぬと、意外の點で意外の失敗を招くものである。又た不動銀行の三年貯蓄の理由は、少くとも三年位は只だ居ても食へるだけの用意が必要である、又主人の死んだ後でも三年の用意があれば其内には遺族の自衛が出来てくるからと云ふのであるが、これ杯もあながち三年と極めて説かんでもよい。十年でも、五年でも只だ對手方の境遇を観察して話を進めるのが老巧なる外交員の行り方である。人情として金は成る可く早く手に入れ度いが、懸金は成る可く率を少くしたいと云ふのであるからして、その弱點に乗じて懸金を早く取るには貸出の方法がある。細く長く懸金をするのはよいが、餘り長期になると金の價格に變動を來すから杯と言つて、對手方を説得する方法もあるのである。要するに對手の出方一つ

で突嗟の間に作戰の方法を變へるのも外交員としての一手段である。

二 貯金勸誘と保險勸誘

貯金勸誘と保險勸誘はその目的の一部分が共通してゐるのであるが、此も人情の弱點から、後者より前者を擇ぶものが比較的に多い。又稀には後者に信念を置く人もある。だからその説得する方法も、一方からは保險の必要を説いて貯金加入に進め、又た一方は貯金勸誘から延いて保險加入に收めて了ふ方法もある。共存共榮の文字が勸誘方法の基礎とも云ふべきもので、銀行もよくなるし、貴君も好都合であらうと云ふやうに説いて、餘り叩頭主義に偏せぬことが貯金勸誘のコツで、高い金額の契約に成功することもあるのであるが、概して青年外交員は努力を叩頭と誤解して、折角契約し得ても、ほんの形式的の五百圓程度の契約しか擧げ得ないものだ、これは先輩の外交員の話してあ

る。それから保険でも貯金でも、自分が目的とする家があつたら、絶えず其家族の増減に注目せねばならない。譬へば其家に子供が生れたとしたら、其の機会に乗ずるなど、絶えず交渉の機会を造つて置く必要がある。若し其家が以前から貯金に加入して居るなら、それ以上の負擔を軽減する爲に先づ從來の懸金を半分にしても、其子供の加入の必要を説くのである。大抵の場合、両親もその考へになりかけてゐる矢先だから、其處に熱烈な誘ひがはいると「何事も子供のためだ、魚一匹を儉約すれば出来るから」と云ふ氣持になるのである。

二 保 險 外 交 術

イ 保 險 勸 誘 と 代 理 店

外交員として活動の範圍も廣く、且つ腕次第では相當の收入があるのは生命保險勸誘である。昔は普通の會社員の如く月俸で働いてゐたのだが、現在は大抵の保險會社が歩合で契約してゐるから、ほんとに活動するには、却つて好都合である。で、保險勸誘の秘訣と云つたら、良い代理店を手に入れると云ふ一事につきてゐる。この代理店と連絡をとるには、姻戚關係とか、知己の紹介とかでやればよいのである。代理店と握手しないで、獨りアテもなく出掛けたとて、とても永續するものでもなく、所謂骨折り損のくたびれ儲けに終るのである。だから一つの代理店と限つたわけではない、同じ町内に幾つもの代理店があつてもよい譯だから、その幾つもと關係を結ばればなほ結構である。それから自分で代理店を經營してもよい。直接國稅五十圓以上を收めれば代理店の資格は得られるのである。この代理店の收入歩合は左の如くである。

代理店支給規程(大正生命)

一、代理店手数料 取扱保険料金額ノ百分ノ五、但一時拂保險料ニ對スル代理店手数料ハ別ニ之ヲ定ム

二、代理店特別月手當 一ケ年以上ノ保險料ヲ拂込ミタル契約現在高ノ割合ニヨリ代理店手数料ノ外毎月左ノ特別金手當金ヲ支拂フ

月始現在契約高	五萬圓以上	手當	五圓
同	十萬圓以上	同	十圓
同	十五萬圓以上	同	十五圓
同	二十萬圓以上	同	二十圓
同	三十萬圓以上	同	三十圓
同	五十萬圓以上	同	五十圓
同	七十萬圓以上	同	七十圓

同 百萬圓以上 同 百圓

但シ(一)收入報告アリタルモノニテモ前月分カ十五日迄ニ本社ニ着金セサルモノアルトキハ之ヲ支給セス(二)特別月手當ハ本社ニ於テ之ヲ計算シタル上前月分迄ノ收入保險料回金濟ノ後特ニ本社ヨリ送金ス

三、紹介料

代理店單獨募集ノ場合

契約成立高(年拂) 一千圓ニ付(半年拂) 四六圓

代理店ト社員共同募集ノ場合

契約成立高(年拂) 一千圓ニ付(半年拂) 二四圓

但シ契約成立ノモノニ對シテハ本社ヨリ紹介料トシテ契約高一千圓ニ付年拂六圓、半年拂ハ四圓ヲ送付スルヲ以テ(一)代理店單獨募集ノ場合ハ其金額ヲ代理店ニ於テ收

入シ(二)共同募集ノ場合ハ代理店ノ收入スヘキ金額即チ年拂ハ四圓、半年拂ハ二圓ヲ
控除シタル殘額ヲ社員ニ支拂ヒ(三)代理店カ募集ニ干與セザリシ場合ハ其金額ヲ社員
ニ支拂ハル、モノトス(四)契約成立高トハ本社ニ於テ契約成立ト決定シタルモノニ
限ル

以上は一保險會社と代理店と社員の收入關係を記したのであるが、他の一流會社でも
規定の内容は之と大差がない。

ロ 月給制、實は歩合制

更に社員としての募集費支給規程は左の通りである。

社員ニ八月俸ノ外毎月其成績ニヨリ左ノ通り支給ス
社員ノ新契約成立責任額ハ月俸月手當ノ二百倍トス

一、紹介料 (代理店紹介料ヲ含ム)

新契約成立高一千圓ニ付

(半年拂)

四六

(圓圓)

一、募集手當

新契約成立高一千圓ニ付

(半年拂)

四八

(圓圓)

但シ(一)普通ノ養老、普通終身ハ各二圓ヲ減ス(二)責任額ニ達セサル場合ハ各二圓
ヲ減ス、但シ三、六、九、十二ノ各月末ニ於テ前三ケ月間ノ成績ヲ通算シ全責任額
ニ達シタルトキハ之ヲ追給ス

一、超過手當

責任額超過高一千圓ニ付

三

圓

但シ三、六、九、十二ノ各月末ニ於テ前三ケ月間ノ成績ヲ通算シ全責任額ヲ超過シ
タル場合ニ其超過額ニ對シ之ヲ支給ス

一、賞與金

成績優良ナルモノ（契約高多キモノ、第一回保險率多キモノ、一件平均契約高ノ多キモノ、解約少キモノ、死亡率低キモノ、募集費ノ割合低キモノ、其他諸種ノ事情參酌）ニハ六月、十二月ノ二期ニ於テ賞與金ヲ給ス

（備考）本規定中契約高ノ計算ハ總テ左ノ方法ニヨル、但シ紹介料ニ付テハ之ヲ適用セズ

一、契約高一千圓ニ付第一回保險料半年拂三十圓以上ノ契約ハ契約一千圓ヲ以テ一千百圓ニ換算シ、同二十三圓未滿ノ契約ハ同七百圓ニ換算ス

二、契約高一千圓ニ付第一回保險料年拂三十五圓未滿ノ契約高一千圓ヲ以テ五百圓ニ換算ス

三、普通終身ニシテ契約高一千圓ニ付第一回保險料三十圓未滿ノ契約ハ契約高一千圓

ヲ以テ五百圓ニ換算シ同二十圓未滿ハ之ヲ除算ス

四、前各項ノ換算ニヨリ百圓ニ滿タサル端數アル時ハ、之ヲ切捨ツルモノトス

募集手當但書第二項ノ追給及超過手當ノ支給ハ計算期末ニ於ケル現在社員ニ限ルモノトス

ハ 保險勸誘の實例

同じ保險勸誘でも火災保險の方は繼續する方で、生命保險は繼續もあるが、その多くは新契約である丈に困難である。人間の心理はおもしろいもので、養老とか普通とかだとは他日役に立つからと云ふので進んで加入する氣にもなるが、終身となると鳥渡尻込みする。で、外交員の方ではこの呼吸をのみ込んで、人間の死後の大切なる事を説くと同時に、終身と云ふ名目でも中途で解約が出来るし、多少の損失は免れないけれども必ず

しも死と云ふのを目的とする必要がない事を被保険者に説き込む事を忘れてはならない。そして之を終身から普通へと交替へさせることも出来るのである。これは傷害保険の話であるが、最近こんな事實がある。陸軍退役将官で社会的に知られてゐる或る紳士の令嬢が、不慮の災難で横死した事がある。それを傷害保険会社の外交員が聞き込んで保険の勧誘をこの紳士に申し込んだ。最初はそれを問題ともしなかつたが、それでも遂に説得されて加入する事となつた。處がこの老紳士が最近電車で怪我をした。掛金をしてから未だ二年とたゝぬ中に会社の方は美事に損をしたのだが、然し前記の令嬢の負傷を一つの機会に勧誘に成功したのは外交員である。勿論この傷害保険は繼續さるゝ事となつたばかりか、人間は不時の傷害を預防せねばならぬと云ふ事をこの老紳士に痛感させたらしく、お蔭で新加入者を二名も獲得したと云ふ事である。正面からの勧誘でさへ或る機会を捉へて加入せしむることは、火災でも生命でも傷害でも變りはないのである。

る。で、生命保険の繼續と云ふのも、契約が解かれて保険金を渡せば、大抵の場合は繼續の目的が達せられるのである。又たさうすることが出来ねば、それは外交員としての資格が殆どないと言つていい。

二 保險爭議と外交員

近頃は保險犯罪が非常に殖えて來た。被保険者の換え玉などは頻出して居る。又た保險會社の方でも、既往症と云ふのを八釜しく云つて、解約の場合に被保険者の死亡が早や過ぎたり怪しかつたりすると、容易に金を仕拂はないから、中に立つた外交員は大に困ることがある。この既往症と云ふのは、契約當時に腦充血とか肺病とか癩病とかの後日再發致命の恐れある病氣とか遺傳病とかを保險醫師に申告せねばならぬ義務がある。然るに久しい以前のことになると、被保険者もついそれを忘れて了ふ場合もある。でい

その儘にして契約が成立して居ると、愈々解約の場合に何彼と面倒な事が起る。外交員は他人の事で、勿論こんな事は知らないし、よしんば薄々感付いてゐても、加入を殖やし度い心からその儘にして置くと、後日になつて問題となつて、自分もその責任を帯びねばならぬ様になる。一流の保險會社でも、この既往症なるものに付ては相應に調査して居るから、會社の信用を落さない爲めには、外交員はこの點に於て深く注意せねばならぬのだが、然し實際の場合、終身でも入らうとする被保險者は、既往症の一つや二つは持つて居るから勸誘に應ずるのであるだけに、この邊の呼吸は、外交員にとつては甚しく六ヶしいのである。それが地方代理店となると愈々六ヶしい。もし保險金が全部手に渡らない事にでもなると、狭い範圍であるだけに、代理店の信用は被保險者の八つ當りの爲に漸次と侵害されて行くのである。だから代理店や外交員としたら、この場合本社と交渉して被保險者を扶けるのである。又た實際に於て生命保險の終身が解かれる時

には、被保險者側が祝ひをする程のことは殆どないのである。金よりは當人を活かしで欲しいのが人情である、だからこの場合ひから本社と交渉して、多少其處に苦情が出ても、繼續を條件にして本社側と被保險者との圓滿解決を計るべきである。この際繼續は、もし被保險者の家族に適當の新加入者がなくつても、人情として被保險者側が他方面より加入者を探し出して來られるのである。保險金は拂ふべきが原則であるのに、被保險者に少しの手落ちがあつたとて、夫を兎や角云ふのは間違つてゐる話であるし、殊にこの事件が地方に起つた時には、その仲介者である代理店乃至外交員はその地方に種々の關係を有するものが多數な譯だし、それ等の人は又た多數の保險會社を兼務せるものが通例であるから、何れの點から見ても、結局は本社側で讓歩するのである。寧ろこの際の代理店なり外交員は、被保險者の爲に一肌抜いでやる事が、地方在仕の外交員としては、他日の信用を擴める手段ともなるのである。

ホ 保 險 外 交 員 の 資 格

第一生命保險相互會社の東京支店長並木彌十郎氏は保險外交員の資格について左の如く語つた。當社外交員の募集標準は年齢卅歳より四拾歳迄の人物中より撰拔採用するので、初給の規定は別に無く、能力次第に依るものである。入社希望の人は先づ生命保險なるものに能く理解を持ち、保險の趣味を知つたものでなければならぬ。目下就職難の時であらざるから、保險外交員でもやつて見ようなど云ふのでは不可ない。この道に入らんとする人は、自分の出生地、出身の學校、それに縁故ある友人知己はどこに居るか、すべてそれ等を自發的に考慮し按配する覺悟を持たねばならぬ。外交員はヅウ／＼しく行らねばならぬ杯と云ふのは過去のことである。現在では生命保險に對する組織的の理解は一般に持つてゐる。保險に加入して置けばどんな結果になるか位は

氣ながら皆知つてゐる。殊に今回の大震災に際會してから、一層保險に關する智識並に理解が高まつて來たことは、何人も認めてゐるのである。昔の銀行には最初は矢張り保險と同じ杞憂と無理解が付き纏つてゐたのであるが、現在では最早その時代は經過したのである。保險業の現在も略ぼそれと同一である。だから、現在の保險外交員は昔と違つて、先方のおぼろ氣なる智識に根強い基礎を下す爲に説き教へることである。尙ほ之に附加して、保險加入者を撰拔すべき時代になつて居るのだから、外交員の智識は以前よりも一層深く徹底してをらねばならぬ譯である。

三 廣 告 外 交 術

イ 新 聞 雜 誌 の 廣 告 關 係

日刊、週刊、月刊等の各新聞雑誌の經營に重きをなすものは廣告である。一流の新聞雑誌は廣告募集に左のみ骨折らずして、然かも一流以下の同種類のものより幾層倍の廣告料金を蒐め得るのであるが、二流以下になると、その勧誘が困難である上に料金が上らない、従つて外交員の収入も少ないであらうと思はれるのであるが、然しこの理窟は常識から來たもので、假令其背景とする所が二流以下の新聞雑誌であつても、勧誘方法の巧妙なる事に由つて意外の成功をもたらすものである。廣告勧誘の外交に二種類ある。これは外交員自らの間に自然と命名され來つたもので、一を硬派と云ひ、他を軟派と云ふ。硬派と云へば銀行會社の決算報告など、恰も政治經濟記事にあてはめたもので、軟派とは書籍、雜誌、或は賣藥化粧品品の廣告を總稱したものである。で、硬派の廣告は軟派の様にさう度々出るものでないが、出たなら其廣告は賣藥化粧品と較べて、料金も多いし、従つて勧誘者の収入も多い譯である。然し賣藥化粧品品の類は、數が多いだけに、

全體の収入から見れば双方とも左のみ相違はないと、一般に見られて居る。而して個人の収入高はと云へば、専屬のものとは請負のものとはあつて、前者は或社の専門のものとして働き、後者は何處の社と極つたものがなく、同時に一つの品目に對し、多數の廣告を蒐め得るのである。例へば朝日新聞に廣告を掲載することに廣告主との諒解が成立したら、同時に他の幾つかの新聞の分をも、一々各社の料金率に由つて契約させる事も出来るから、収入の歩合が同時に各社から入ることになる。これは硬派の方でも軟派の方でも變りはない。専屬の外交員となるとさうは行かないので、一旦契約が出来ても、他社の分は通信社とか、或はその種類の仲間の方へ廻すのであるから、自分の手柄は直接には現れて來ない。つまり専屬外交員の方は、取次請負の外交員を巧に制御する事に由つて、自分が飛び歩くよりもより以上の効果を收め得て、事實その方が經濟的にも有効であるから、新聞社などの廣告は大部分取次請負が勧誘して取つたものを載せてゐる。専屬外

交員は歩合もあるが極く少数となつて、おもに月給となつて来た。だから廣告勸誘として第一線に立つものは、通信社又は取次店の外交員で、これは多く歩合である。又たその方が外交員にとつて自然と眞剣にもなるし、腕次第で百圓以上の収入は決して至難でないといふはれてゐる。

ロ 根氣で成功した實例

そこで廣告外交員の第一條件と云へば馴染みを多く作つて置くこと、それが爲めに根氣よく脚をマメに働かすことである。こんな實例がある。新刊書發行で有名な某書店主は、軟派外交員の必ず一度はその鑿駭に接して置かねばならぬ人として定評のある人である。先づ其書店の發行書の廣告をとつて來ることが、軟派外交員としてのお仲間入りが出来るとの必須の條件と見做れてゐる。ところがこの店主は、なかくかけ出しの外交員に

は會はない。現在東京日々新聞の廣告掛で有名な或る少壯社員が、駈け出しの當時やはりこの第一試験を課せられた。同君は前例に由つてその先輩から紹介の名刺を買つて其書店に行つたが、定評の如く店主と會見が出来なかつた。一回、二回、三回、四回と同君は根氣よく其書店に通つたものだ。そして第五回目に漸く目的を達することが出来た。この時書店主はこの新米社員の熱心振りを試す氣であつたのか、又はこの新米社員がかねて此店主の試験法なるものを聞いてゐたものか、その邊の事は一切不明であるが、然しこの場合には、全く根氣のいゝ熱心であつたことが成功の基となつたのである。

ハ 廣告掛りに取り入る法

然し根氣よく通ひさへすれば廣告はとれるかと云へば、それは決して絶對的のもので無い。たゞ一回の會見ですら要領を得ることもある。然しこの場合は紹介狀がよく利

いたとか、先方で待ち設けてでも居た時であつて、結局、根氣よく通ふことが外交員としてせひ通らねばならぬ一ツの關門であると云つていふ。とは云へ、たゞ通ふばかりで「今日は——ヘイ、左様なら」と通り一遍の挨拶を繰返す丈では何にもならない。この間に目的とする家の番頭か支配人は勿論のこと、取次ぎの書生や小僧達に馴染みを付け置きかねばならぬ。現在、どの會社でも商店でも廣告については専門の人間が置いてあつて、主人公なり支配人なりが直接取極めの衝に當ることは極めて稀だと云つていふ。それを直接主人公なり支配人なりに會見して用事を果し得るだけの事が出来たら格別、又たそれが成功しても、廣告の料金の掛合ひは如何しても専門の店員が引受けてやるのだから、何れにせよ、上よりは寧ろ下の方面の諒解を得て置く必要があるのである。若し、此方が新米の外交員であつたりしたら尙ほ六ヶしい。何にせよ、先方は多數の店員なり社員中より擇ばれてある丈に、所謂斯道の驅引にかけては千軍萬馬のつは者である

から、よしんば料金の掛合迄にこぎ付けても、自分の歩合ひがとれぬ迄に値切り倒されるのは未だいゝとして、際どい處で交渉斷絶となるかも知れない。だから外交員として成功するには、先づこの廣告専門係を虜にする事が必要である。それには先づその會社なり店なりに付いて、この専門係の住所を聞き、將を射んとせば先づ馬を射るの法で、留守宅を襲撃してその家の妻君に付け届けをして置く事もあらう。又たその會社なり店なりの退出時間に行つて、此専門係を簡單な御馳走政略で買収する方法もあらう。或る老外交員の述懐にこんな事を云つてゐた。廣告係に取り入るには、先づ其人の趣味なり道樂なりを知ることが之を藥籠中のものとする順序である。これは六ヶしい事ではなく、其店を訪ねて二三度會談する中には直ぐ解るから、次回からはこの道樂也、趣味也を研究して置いて話のタネとする。これが人間の弱點を利用する唯一の方法である。だから廣告勧誘は幫間氣分で、所謂角のとれた多藝多趣味の男なら必ず成功する云々と。之も

一ツの心得條件であらう。

二 廣告勸誘の呼吸

とは云へ、馴染みとなつても直に自分の目的を言ひ出す様に焦つてはならぬ、先方から「今度何かお付き合ひいたしませう」と言ひ出される迄辛抱するのも心得置くべきことである。だから廣告勸誘に熟練した外交員は、目的の家へ行つても、いよいよ歸る間際まで、餘程その廣告問題を至急に片付けて了はねばならぬ場合でない限り、一言も肝腎の話を云ひ出さない。そしていよいよ歸ると云ふ間に、簡短に用件を云つて、それで多く成功して居る。けれどもこの方法を直に新米の外交員にあてはめることは無理であらう。然しそれにしても、對手方と面を突會すと直ぐ廣告のことを云ひ出せば、先方も必ず其に對して撃退の方法を講じてゐるし、多くの場合失敗に歸するのであるから、

機會を覗ふことを念頭に置いて、急いではならぬことは新米でも老巧者でも變りはない。又た茲に注意すべきは發行部數に付てのことである。廣告の効力はその掲載紙の發行部數に比例すると云ふことは廣告主の標語である。雜誌なり新聞なりの勢力があると無いとは、讀者の性質に依ることも勿論であるけれども、重に發行部數を標準とするのであるから、廣告勸誘の劈頭に於て、廣告主はたゞ發行部數について、質問を發するのである。この發行部數なるものは大抵の社が秘密にして、外交員杯には洩らさないけれども、廣告勸誘の局にあたるものには、その監督者から凡その注意は與へられてゐるから、若し廣告主から尋ねられたらその通り答へればよい譯だけれども、それが又た正直過ぎてても却つて悪い結果を生むことがある。この社會の慣例としては、大抵實際の發行部數の三倍を答へて置くことになつてゐる。或は二倍半が良いと云ふ人もある。これは廣告主の方でも、外交員が法螺を吹くぞと云ふ豫感があつて、大抵はそれを半分位に取るから、

その上を越して三倍乃至四倍半としたのであると云ふ。然し近頃では、この發行部數なるものを問題とするのは二流以下の店であつて、一流處になると、鐵道便や製紙會社の方を徹底的に調べて居るから、外交員に發行部數をたゞす様な事はしない。

四 印刷外交術

イ 印刷工場 of 經營難

印刷工場が激増して來た爲か、近來新聞の募集廣告に散見する如く、印刷外交員が殖えて來た。この外交員は矢張り自分の緣故をたよつて印刷物の依頼を引受けたり、專屬印刷所の指揮で注文を取つて歩いたりするので、其收入は普通三十圓(手當の意味)である。尤も規模の大きな印刷所になると、此等の外交員も五十圓、六十圓、八十圓と普通

の俸給を貰つて事務の手傳ひをもする。そしてお得意の方も別に強いて勧誘する必要がないので、外交としての苦心は餘り必要とせぬが、二流以下の印刷所になると、矢張り一種の手腕が必要である。印刷外交員の第一に心得をくべきことは印刷工場を經營する人達は、大抵は何處かの工場に在つて相當なお得意を持つてゐるからこの商賣を開始するもので、全然素人で此商賣を初める様なものは殆ど無いと言つていゝ。又大震災後各所の印刷工場が焼失して印刷物を引受ける處が無くなつたので、東京市内の如きは遠く關西方面へ印刷を依頼して居つた時代もあつたのである。だからその當時は、實際に於て印刷成金の輩出したことは事實である。然るにそれが爲に雨後の筍の如く簇生した印刷工場は、今では殆どと經營難に苦んでゐる。職工の如きも有り溢れてゐる有様である。だから現状からすれば、中以下の工場では、月給よりも歩合ひを拂つて、現在の御得意以外に新しい方面を拓いて貰ひたいのである。だから、向後の印刷外交員は經驗のある

人で無ければ餘程の手腕と技術がなければならぬ。

ロ 割のよい銀行會社もの

で、此方面の外交員として成功するには、先づ第一に銀行會社方面に縁故を求めるところが必要である。これは印刷物として最も儲かるものは、會社銀行方面の債券とか諸般の報告書類であるからである。これがうまく成功すると歩合も宜い。よいのになると二割以上三割も取れることがある。けれども大會社、銀行杯は大抵從來の取引先きが極つてゐて、容易に外部から横取りすることが出来ない。たゞ臨時のものを臨時に引受けさせて貰ふに過ぎないのである。だから、この時の外交術と云へば、印刷物を扱つてゐる庶務掛へ日參することである。そして三度に一度は何かやらしてやらねばと、先方に感ぜしむる様に仕向けねばならぬ。然も庶務掛り杯は何處でも雑務に没頭し勝ちであるか

ら、餘り執拗く邪魔せぬ様に、今日は何にも無いと言つたら、然うですかと簡短に引上げるのが肝腎であつて、うるさいと云ふ感じを残さずして引上げねばならぬ。

ハ 上流家庭の吉凶印刷物

又た新聞を注意してゐると、名士や大實來家の不幸やらお芽出度の報道があるが、この際は逸早く出掛けて、其家の支配人格に交渉して、配り物などの印刷を貰ふことである。こんな臨時物は歩合も非常にいい。注意深い外交員は、この爲に平素から結婚の知らせなどに用ゐる各上流家庭の印刷物を蒐めて、其趣向や美術的の意匠を研究して置くものもある。又た斯うした新方面の注文をとる爲には、少くとも他の一流の印刷所よりも低廉でやる様に、豫め數理上の頭腦をこしらへて置かねばならぬ。それから印刷物の紙質の研究をして置かねばならぬ。殊にお芽出度の印刷は、各自の家庭でも充分に

研究してゐるし、中には友人も三舍を避ける様な意匠を考へてゐる家庭もあるから、それに對應する丈の頭腦をつくつて置かねばならぬ。それには外交員自身の頭腦から生みだされたもので無く、前述の各名流家庭の斯うした時の印刷物を提出するか、或はそれについて新しい考へを混ぜて意見を開陳するのが良い。其他、小規模の出版物などは、餘程注意を拂はぬと損失を招くことが多い。この道に慣れない青年外交員は、何かの機會にそんな注文の噂を聞くと、先方の境遇を充分に探索しないで、たゞぐ取り度い一心から引受けて、意外の迷惑を蒙ることがある。

二 危險性の多い定期もの

又た定期もの、週刊、月刊の雑誌などの注文を取ることがあるか、この時も先方が確實であれば、之を繼續させる様にせねばならぬ。注文さへ引受ければ自分の責任が終つ

た様に考へるのはいけない。殊に定期刊行物になると、期日を遅れることがその經營者自身の信用に甚だしき影響を與へるばかりでなく、販賣政策の上からも不利益を招くことが多い。その間に立つて、工場長杯と諒解して置いて、先方に迷惑をかけぬ様にすることは、總て自己に或る報酬を持ち來す所以である。近來、或る印刷工場では、矢張り競争の結果であらうが、有望なる定期刊行物の大割引や特別待遇策がいろ／＼講究されてゐるのを見ても判かるのである。印刷外交員は單に對外的の手腕を要するばかりで無く、對内的の手腕を必要とするのである。

ホ 宣傳用印刷物の流行

印刷外交員のために、近頃頗る増加して來たものに商店の印刷物がある。それは各商店が自己宣傳の爲に、パンフレット其他の印刷物を出すことである。それが近頃になつ

て、新聞や雑誌の廣告と相待つて、非常に有効であることが自覺されて来たからである。これは大商店が従来も行ひ来たつたことだが、それよりは歩合もよく、印刷所としても利益の比較的多いのは小商店の夫れである。これなどは門毎に勧誘して歩いて、相當に注文を引受けられる。數でこなすと云ふ意味からは、この方が外交員の手腕で、遙かに良成績をあげ得るのである、斯うした種類のものは刷りいくら、組みいくらと云ふ計算を誤らぬ様にせねばならない。印刷外交員として注文取りに出掛る前には、ぜひとも叙上の計算を誤らぬよう、そして突嗟の間に客筋と應酬が出来る様に熟練してをかねばならない。又印刷外交員は無理な競争をせぬことである。いかに勉強したからと云つても、工場自身が五割も六割も儲けると云ふことは殆ど有り得ないと言つていゝ。第一に工場で働く職工の日常は減ずることは出来ない。もし、夫れが出来たとしたら、減員か淘汰であるが、さうなると印刷能力が減退するのである。印刷工場の經費節減の方法

は、職工の淘汰よりは時間外の職工の割増を節約することであるから、經營方針としては、成るべく職工の淘汰はせずに、時間外の支出を節減する方がよいのである。だから、職工賃を天引きすれば、いくら安く引受けよふとしても、或程度以下には實際は出来ないものである。出来ること云ふのは、刷りが悪くなるか、紙質で胡麻化すと云ふ不道德な行為に由る外はないのだから、そんな行為を敢てしても競争に打ち克たんとすることは、信用を基礎に置く外交員としては出来得るかぎり避けねばならない。むしろ斯うした場合、綺麗に他に譲つて、他日の信用を繋いで置く方が賢明である。

五 販賣外交術

イ 出版物の豫約勧誘

近頃出版界は著るしく不況であるけれども、其中に於て大部数の豫約出版、例へば全書類若くは叢書類の何千頁といふ豫約出版は、大抵相當の成績を擧げてゐる。而して近頃の出版業者は、一方に新聞廣告を利用すると同時に、印刷物を郵送したり、地方に勧誘員を派遣したり、盛んに豫約購讀者を募集してゐる。此の豫約購讀の勧誘は、仕事として左のみ六ヶしいものでない。地方讀者勧誘には二種類あつて、未だ出版せざる書籍の購買契約と既刊書の販賣とがある。前者は契約保證金をとり、後者は購賣證をとるのである。そして契約證を證據として、書籍の原價の幾割かを自己の收入とするのだが、之も各書店によつて一致しないけれども、大抵は定價三圓の書籍の五掛(一圓五十錢)以下を原價とし、夫れ以上に賣つたものを勧誘員の收入とする方法である。然しこれでは外交員は費用倒れとなり易いのであるから、この方面の成功の方法としては、多少の資金を投じて出版主から極めて安價に數十部を買ひ直接自分の手から賣ることである。そ

の順序としては、先づ旅館を選定して相當の品位を保つことにし、それから其地方の有力者を訪問して見本として一部を贈るのである。何分にも賣込む對手が地方の知識階級で無ければいけないのだから、どうしても先づ地方の有力者を手に入れて置かねばならない。そして購讀名簿の眞先きに此等有力者の名前が列記されれば、大抵はその目的を達成し得るのである。この方の勧誘も、外交術は尤も必要であるが、土地の偏鄙な所は、大に精力主義を發揮せねばならぬ。この收入は、原價三圓の書籍として、出版主に一圓二三十錢を取られるから、これを二圓五十錢内外に販賣して、一部につき一圓二三十錢の收入を得るわけである。そして一日の賣れ高は三部乃至五部としても、平均一日四五圓の收入があるから、旅宿代や雜費の埋め合せが付いて、一地方の實收四五十圓はあると云ふ。前述の如く、この商賣は第一の要件が宿屋の上等な處を選定することであるが、これは他の地方販賣業者に於てもひとしく心得置くべきことである。何となれば、地方

の有力者と言へば相當の知識は持つて居るが、初対面の人に對してその資格を認むるには、先づ服装から初めるのが普通である。見苦しい風采のものが木賃宿から案内されて來ては、第一に自分の地位から考へて、敬遠するのが當然である。又た販賣者の方から見ても、信用を得る爲の材料として高い旅宿代や車賃位を犠牲に供する覺悟がなくては、其目的は達せられないのである。それから地方行きで成功の方法の第二は自分の知識である。概して地方人は中央都市の實況を聞きたがる風があるから、時事問題でもあつたら充分其に付ての概念や、新聞雑誌の論評位は頭腦に入れて置いて談論の材料とすることが必要である。又た目的の用件を持ち出す迄の豫備材料としても、この程度の知識は貯へて置く必要がある。併しこの知識なるものも、餘り博聞に過ぎて突飛な新説などを持ち出すと、却て失敗することを忘れてはならない。

日用品の販賣

所謂行商に屬するものであるが、日用品小間物の販賣などは、獨立せんとする婦人の職業として可なり有望な方である。中にも小間物化粧品は苦學生などがやれることで、夏冬の休暇を利用して、女學生杯が地方廻りをやつて居るのが、近頃はだん／＼殖えて來た。此等は資本も大して入らない、三圓もあれば、優に三日間の商内が出來るとまで云はれてゐる。此の種の販賣外交に注意すべきことは、商品を賣り盡さぬ中に問屋から仕入れて置くことである。又た仕入品が品薄になればなるほど、自然と悪い物が残る様に感ぜらるゝのが人情であるし、殊に小間物化粧品は如きは婦人専門の商内だけに、よけいにお客の神経を鋭くする恐れがあるから、何處までも自分の品は新らしいものであると云ふことを、お客に認めさせねばならぬ。その意味から云つても、問屋の仕入れ

は中絶せぬ様に心懸くる必要がある。この化粧品や其他炊事具、掃除具杯は、多少日數の長短はあるが、だん／＼消耗するものだから、毎日根氣よく歩いて廻る中には、有力なる御得意も出来るのである。そして二三ヶ月間も辛抱すれば、一人前の職業としての自信も出来、又た實際面白くやつてゆけるのである。これは斯道に経験ある人の話であるが、最も利益の薄いものでも二割は儲かる。多いのは四割若くは五割も儲かる。處で一日の販賣高は大抵三圓乃至五圓と考へてをれば、それより少額のことには減多にないといふ。化粧品の如きは比較的利の薄いものであるが、それ丈に絶えず捌けて行く。如何に奢侈税で値段が上つても、平素買ふ人なら必ず買つてくれる相である。又た新規賣出しの石鹼や齒磨を廣告券々賣つて歩くのもよい。殊に相當の御得意が出来てゐたなら尙ほ良いのである。こんな種類のもものは、賣り出し間際である丈に、廣告してやると云つたら、殆ど半値若くは無代同様で分けて呉れる店もあるから、低廉に賣ることも出来る

し、又た無代で貰つたら無代で分けても、他日必ずその報酬が来るのである。こんな風で資本次第でいくらでも擴張が出来るのだから、先づ一箇月七八十圓から百圓内外の收入はあると見て差支へはなからう。賣り歩く方面は重に山の手方面であるが、たまには小工場を歩いて、石鹼、齒磨を晝休みの職工などに賣り付けて儲ける方法もあるが、これは餘程商賣に馴染んで来ないでは、實地の活動はなかく／＼六ヶしいと云はれてゐる。この化粧品商内には又た一つの呼吸がある。それは世間に知られてゐる品を成る可く安く賣り、世間で餘り知られてゐない品を比較的高く賣ることである。世間で知られてゐるミツワ石鹼とか、クラブ洗粉とかでも、普通店頭に並んでゐるのは仕入れ高が同一だから、儲けない氣で賣れば一二錢位は廉く賣れるものである。その埋め合せに、餘り世間に知られない品を暴利にならぬ程度に高く賣るのである。元來化粧品類は一つは廣告で評判になるもので、其實質は大した變りはないのであるから、こんな賣捌き方をし

たとて、左のみ悪くはない譯である。又化粧品の仕入れには特別の方法がある。それは問屋筋を漁つてローズものを巧みに仕入れることである。ハケ口よりもハカれる口がポロいと云ふのは其處から來てゐる。一山いくらか、その名稱は多少の相違はあるが、要するに價格を一箇々々に明記しない品を仕入れるのである。その中には立派な定價を附けて賣れるものも相當にある。儲けは斯うした品から獲るのであるが、問屋側ではそんな立派な品を混ぜて賣るか如何かは判らない。それを成るべく良品を混ぜて拂はしめる様に仕向けることが外交術である。それには婦人であれば、婦人らしい羞みも愛嬌も必要である。それに仕入れる時間を店員の仕事の邪魔にならぬ時に擇ぶことも注意を要する。これは季節物では無いが、鯉節の如きも、日本橋邊の間屋に行けば、意外に値打のあるものがローズものの中に見出れる。ローズとして仕入れた品は、賣込むに際してもローズものとして賣る方がいゝ。但し其の中から選り出した良品は別である。折角よ

り出した價值のあるもの迄をローズだと正直に告白して賣込む必要はない。之を要するに日用品の販賣は問屋側との掛引きを巧にすること一つで、相當の收入を擧げ得るのである。

ハ 卵子賣り

婦人の販賣外交の中に、卵子を専門に賣り歩いて、相當の成績をあげてゐる者がある。それは主婦達の内職として、震災後頃に増加した商賣である。地卵子を買ひ集めて歩くことは、先づ田舎廻りをせねばならぬし、いろ／＼面倒で且つ費用倒れとなる恐れがある。で、現在では一箱（その内容は三百乃至五百で、終始市價は變動してゐるが、先づ中物で五圓五十錢から六圓の相場である）を仕入れて、此をより別けるのである。勿論この種類は上海邊から輸入したものである。普通の店頭でも、これと同様の手段で、同

じ函中にあるものが一個十錢となり、五錢となつて賣り捌れるのである。で、戸別訪問して卵子賣りをせんとせば、方法は同じでも一割乃至二割は廉價に賣らねばならぬ。中流以上の家庭や、病院醫院杯は卵一個の値段を標準としないが、中流以下の家庭の、殊に臺所を掌る女中さん達は、卵一個の値を熟知してゐるから、相場の変動があつて激落した時などは仕入を多くして、未だ店頭で卵子に相場の変動が明かにならない前に賣り歩く人が多く成功して居る。(この相場の変動は新聞の相場欄によく現れてゐる)、其儲け高は普通一割五分、少しく相場の變動ある際などは、二割乃至三割以上に達するのである。外交術としては、臺所から入ると、堂々と表玄関から直接主婦と交渉するのと二つある。その方法として、自分の家庭の窮状を訴へて賣り込むものもあるが、此方法は一時的のもので、そして餘り効力がない。それに、卵子賣りと云へば、第一に其良否が考へられるし、いくら廉くとも醫敗などしてゐては却て不經濟だと云ふ念が買ふ方の

婦人達の胸に在る。それよりは少し高くとも買付けの店であつたら交換が出来るからと云ふので、この賣込む呼吸が六ヶしい。或る場合には元も子も値切られて了ふ時がある。近頃は軍人未亡人擁護會の如きものが出来て、其事務所で卵子を仕入れ、戸別訪問を會員にやらせて居るが、この團體は訪問の都度必ず犠牲とする卵子(碎いて内容を見せる)を携帶して居る。これなどは家庭の信用を得る一つの方法であらう。一函の中で五つ六つの卵子を犠牲にしても、お得意を獲ることと、多數を捌き得るためには止むを得ないであらう。又たこの賣り方を少しく規模を擴げてやらうとするには、直接船員に依頼して上海から仕入れて貰へば尙ほ以上の利益をあげ得るのである。元來仕入れ卵子は輸入商より問屋へ、それから仲買へ轉々して小賣商の手に渡るのだから、それを直接手に入れることが出来れば、半値に賣つても利益はある筈である。臺所入りの秘訣は、女中や主婦にお世辭よくすること、二三度と馴染みを重ねたら、時々附け届けをする位の覺悟

はなくては不可ない。ぜひとも其家をお得意とする位の熱心さと誠實振りがやはりこの時も必要である。この場合に必要なことは、服装を小きれいにすることである。すべて未知の家を訪問する際は、玄関前で埃を拂ひ、汗をぬぐふ位のことには注意せねばならぬ。餘りに取り亂した風で、對手方に不快の感じや、うす汚ない感じをさせないことが、物品の販賣、就中食物を取扱ふ人々の心掛くべきことで、然かも多く疎かにされ勝ちのことである。

二 障子紙賣り

これは秋の初めに外交して歩く婦人の職業としては品の好い商賣である。近頃は震災で困つてゐる商店の主婦や、又た苦學生杯が此商賣に従事する者が殖えて来た。之を一年中の仕事としたら、他の紙類例令ばかり紙の如き日用消耗品を賣ることであるが、こ

れは紙の本場から直接取寄せるとか、家庭の副業として學校の寄宿や、病院や、或は紙類を多く必要とする團體の家へ賣込むことであるが、斯うなると第一に運搬に人手を要せねばならず、一しめ二しめの紙を持ち歩くのは費用例れとなる恐れがある。だから矢張り障子紙の如き季節用のものを販賣する方が、歩合もよく取れるし、費用倒れとならぬ丈に、収入の上からトクになるのである。障子紙の仕入れは(障子四枚分)一卷き卅二錢から七十五錢位までである。けれども一般に賣つて歩くのは五十錢位のものがよい。普通の商店では、信用の上から一卷きについて二三錢から五錢位の利益で數でこなす方針でやつて居るが、軒並みに賣つて歩くとしたら、少くとも五十錢のものを六十五錢位に捌かねばならぬ。それには先づ紙質の効能を述べねばならぬが、その以前に紙の販賣が薄利であることをお客に會得させて置く必要があると同時に、多く賣れば賣れるほど割安にして置く方がよい。それと、目的の家に入つたときに、其家に使用してある障子

紙の種類と性質を逸早く知つて置かねばならない。これは、お客様側の障子紙に對する苦情や、價格を値切る口實が、この方面から出てくるからである。總てが左様であるが、殊に障子紙は價格の差違によつて、著るしく品質に懸隔があるもので、たゞ五錢の違ひでも紙の耐久力は非常に違つてゐるから、若し自分の賣り込んだものが、使ひ付けの紙より五錢でも三錢でも高くて、然かも其の耐久力が劣つてゐたことゝなると、最早二度と賣込むことは出来ないのである。だから、成る可く先方の使ひ付の紙の價値を落さずして賣り込んで置かぬと、他日、大に困ることになる。又た障子紙の耐久力は紙質もあるが、それよりは張り方の巧拙に依ることが多いけれども、素人側は決して其を念頭に置いてゐないから困る。だから障子紙を賣り込むには、少くとも經師屋のする糊のとかし方、障子骨の洗ひ方、乾燥する時間、ハケの使用法杯のことを心得てゐて、其れを先方に傳授して置く必要がある。然うすると、自分の賣り込んだ紙が先方の使ひ付の紙質

より劣等であつても、賣込み値段に相當する成績を擧げ得るからである。斯うした點にまで注意を拂つてゐると、障子紙の賣込みがその時の目的であつても、或は他の日用品に付て注文されることがある。季節物であるだけに、障子紙の賣込みに來年迄の信用を保ち置く必要がない様ではあるが、こんな餘分の注文を得ると、くももある。仕入れの時期は夏の終り頃がよいとせられてゐる。晩秋に近付くと、仕入金額も値が張つてくるし、又た少量の仕入れは問屋側も面倒で對手にしない所もあるから、勢ひ小賣兼業の問屋筋に交渉せねばならぬことがある。然うなると仕入値段も比較的高くなるし、自然と捌き口も少くなると云ふことになる。或る婦人は外交手段として、震災で困つてゐるから杯と憐れみを乞ふ方法で持ちかけて行くけれども是は近來問題となつて居る。孤兒院や癡兵團の賣込みと同一視されて、餘り効力がない様である。且つ憐れを乞ふ方法で行くことは、餘り廉くないと云ふ豫感をお客様側に起させることになる。何事も實利的になつて

一錢一厘も疎かに出来ないと感じて居る當世のことだから、他人への同情よりは自分への同情が先き立つてゐる現在である。だから斯うした消極的手段で行くよりは、堂々と自己の商賣であることを標榜して行く方が成績がよいとは、老練な同業者の話である。それからこの商賣はお客の大方が婦人である。婦人が婦人と交渉するのだから、成る可く精細な處まで意見を交換する意氣で行かねばならない。又たその家が堂々たる構えであつても、清潔好きの家であるか否かを早速に鑑別して交渉を進むることが肝腎である。支那の敷居に塵埃の溜つてゐる家には障子紙は賣れないと言ふことが、彼等商賣人仲間の標語となつてゐる。

外交員の活動する方面はまだく幾らもある。殊に販賣外交に至ては千差萬別、到底限りある紙面で説き盡せるものでない。しかし夫々の商賣には夫々特殊の秘訣はあるに

しても、外交上の呼吸は大體共通であり、以上説く所によつて略々諒解し得ると思ふから、これだけに止めて置く。

六 店員外交術

イ 青年店員の時代

大小の商店の店頭に在つて來客に應接する男女店員には、また一種の外交術がなくてはならぬ。是等の商店は、その商賣により、其の店により、接客の方法も、店員の養成も種々様々であるから、これを一律に語ることは勿論出来ないが、兎に角店員となつて多年來客の應接に習熟した者は、後年其の職業を替へなければならぬ場合に際會しても、普通の月給取りより轉換し來つた者に比して、遙かに外交員として成功し易いのである。

これは彼等の接客術が一種の外交術であるからである。

何れの商店に於ても、昔の封建時代の遺物たる年期奉公の時代は過ぎた。白雲頭の小僧から、十年十五年の年期を入れて、手代となり、番頭となり、暖簾を別けて貰ふといふ制度は、大正の現代には通用しなくなつた。今では少くとも甲種又は乙種商業出の青年が小役員として、昔の小僧さんの代理をして居る。あの古い歴史を持つた白木屋ですらも、震災後は是迄の小僧さんを廢してしまつた。これはその店の經濟關係もあらうし、社會的事情の變化にも依るであらうが、要するに鼻垂れ小僧から其店に特別な店員を養成する必要がなくなつたからである。即ちこれからの店員は青年が中心となりつゝあると見ることが出来る。この小僧さんを廢止した理由に付て白木屋の販賣係長原田氏は、一つは昔の様に呉服物の持ち運びをする必要がない様に店頭組織がかはつて來たのと、又一つは子供はどうも惡ふざけをして困るからだと云つてゐる。この惡ふざけを

するといふことは男女店員の最も慎むべきことである。

ロ 出世した模範店員

男女店員として成功せんとしたら執務に緊張感を缺かぬと云ふことが必須の條件である。前項の惡ふざけをすることの悪い理由は、白木屋でも云ふ通り賣場の緊張を缺くからである。客に不愉快な感じを與へるからである。此に付て面白い話がある。或る青年が保證人に連れられて銀座の或る玩具店へ目見得に來た。そして主人公から店員としての種々な試問を受けつゝあつた時、表通りに何かの騒動が出來て、東西から往來する人々が皆その方へ走つて行つた。その店にも數人の手代や小僧が居たが、この騒ぎをきくと言ひ合した様に街頭に走り出たり、お客をそつち除けにして表の方を見て居たが、獨りこの目見得に來た青年は、伴つて來た保證人までが街の擾ぎに夢中となつて居るの

に、たゞじつと落付いて表の方を見様ともしなかつた。此の眞面目な舉動が主人をして大に感服せしめ、即座に店員に採用された。さすがに店主の目鏡に狂ひはなく、この青年は極めて摯實で沈着で、立派な模範店員として出世し、今ではその店の支配人格となつて居る。

ハ「買ひよき店」

「買ひよき店」となることが、やがてその店を發展せしめる標語である。そしてどの店でも、この標語を理想として居るには相違ないのであるが、さて、愈々この標語をお客の全部に徹底せしむる爲には餘程の努力をせねばならぬ。さうするには男女の店員が丁寧で親切で、お客と心から共鳴し交響する様につとめねばならないが、この親切なことには往々かたくなるしいと云ふ弊害が伴ひ易い。親切でしかも堅くるしくなく、愛嬌がと

もなふ、これが店員外交術の一つである。お客の希望する品を探して満足させる迄の親切はあつても、さうするまでの手数を苦にせず、顔色にも出さず、そしてその品物の廉い高いに差別待遇をすることをせず、氣軽く骨を折る、所謂痒い所に手の届くやうな接客振りが肝要である。一流の店員になると客の注文品が有り合はせないでも、代用品を以てお客を満足さして歸すと云ふことは、つまりこの親切の心と、それにお客の快感を惹く愛嬌ぶりの巧みなからである。

ニ 商品についての知識

商品に付ての知識を持つことが矢張り外交術の一つである。就中、個々の品物の特徴をよく記憶することである。先づお客に接する最初には、お客の方からいろいろの條件や注文が出て来るから、それをよく呑み込んで、その注文にあてはまる様な品物を選び、

短い時間の間に敏捷にその注文品をお客に差出すには、是非とも前述の知識が必要である。殊に品物の特徴を知つてゐると、お客の注文通りの品は無くとも、その品より以上に優秀な特徴を具へ、そして値段も客の期待したものより安く提供が出来るのである。然し店員の方でいくら親切にしても、お客の自惚れが強いとなか／＼買はない、この時には強いて買はさうとすることは宜しくないと同時に、出来得るだけお客の好みに叶ふ様な品物をお客と一緒に研究する様にすれば、大抵の場合には代用品を賣ることが出来るものである。

ホ お客の品評をする女店員

男女の店員とも服装は華美ではいけぬが、さつぱりしたのが必要である。近頃相當の店になると、男女の店員にはその店で考案した服装をさせてゐる様だが、それでも、不

精な服装や、其他往々客に不愉快を感じしめる様な服装をしてゐる向きもある。呉服店などで、餘り店員の方が華美にすると、客の氣が引けて買ひ得ない。殊に女店員扱は、婦人客の服装をじろ／＼見ないことである。丸ビルの或呉服店でのことである。お客の服装の品評をしてゐた女店員の群があつた。丁度その時、その群の後方から婦人客がやつて来て此の品評をきいたので、又た自分が同じ評を受けはすまいかと心配して、わざわざ元へ引返したといふやうな話は、吾人の屢々耳にする所である。婦人客が男店員を悦ぶ傾向があるのもこの爲であらう。

へ お客の人柄を見別ける法

宿屋の女將が初めて、お客を迎へて上り框に「入らつしやいませ」と頭をさげる時に、その瞳は先づお客の足許にそ／＼がれ、だん／＼と頭を上げる時に、あたまの飾りまで一

目に視てしまふ。そして其のお客の等級を鑑定し、それ相應の待遇法が講ぜられるのであると云ふ。これが騙け出しの女中では、頭の飾りばかりを見て、着物の裾や足袋のほころびに気が注がずに大きな鑑定違ひをやるが、熟練した女將は決してそんなことをしない。「御案内」と云つて廊下傳ひに客を導いて行く途中で、馴れた女中などはすつかり客の身分に適應する部屋を考へるのだ相である。お客を迎へる男女の店員も、丁度これと同じ熟練が必要である。殊に洋服ならネクタイ、和服なら婦人の半襟などで、そのお客の趣味や人品などを大抵は推測しうるのである。そして先づそのお客の身分、年齢、趣味等に應じたものを提供することを心懸くべきである。

ト 來客に對する態度

男女店員の談話術もまた外交の必須條件である。簡短に商品の説明をする、宣傳と思

はれぬ程度に品物の特徴を説明する技術を云ふのである。おしやべりは禁物である。それは客の氣分を害し、店の能率をそぐわけになる。客の眼に觸れ、手の届く範圍の商品について、客に飽かしめぬ程度に説明することである。三越の雜貨部で、或る青年店員がお客に商品の説明をしてゐる時に、先輩らしい同じ店員の一人が「英語の直譯などをするなよ」と云つて注意したことを覚えてゐるが、實際その通りで、廻りくどい説明はお客の方で不快を催すばかりでなく、たとひそれが三越の如き信用ある店頭でも、「こりや賣付ける宣傳だな」とお客をして邪推せしめるものにもなるのである。この缺點は概して女店員に多い。餘り緻密すぎる婦人の特徴が、この邊にも發揮されるのであらう。然し一方婦人客には、この細かい説明振りが役に立つこともあるが、それとても成るべくお客の質問に應じてやる程度にする方がよい。

「自分の物を商ふ氣で仕事をせよ」と云ふのが又た外交員としての位置を高めることに

なる。凡そ男女店員を較べると、永續きするものはやはり男子が多い。これは結婚や、家事、或は生理上の關係などもあらうが、一つは女店員は商賣に興味を持たぬからだと云はれてゐる。他人の物を賣るのだと云ふ頭腦で、初めから仕事をしてゐるせいだらうと云はれてゐる。大きな店でも小さな店でも、耐久力と云ふ點では男店員の方がやはり成績を擧げて居る。眞剣に商内をするといふこと、即ち店の信用を増すことはやがて自分の御得意を殖すのだと云ふ考へでやらねばならぬ。男女店員の外交術はその出發點をこゝに置いて掛らぬと、自然に不成績な結果と示すことになる。

チ 大商店には特有の型がある

何處の店でも店員を採用する時は、先づその人の履歴を調べるのであるが、それには學歴よりは經驗に重きを置いてゐる。處でこの經驗が我流であると餘り歡迎されない。

殊に古い店舗では、その家の販賣組織が昔のそれと變つて來てもやはり一種の型と云ふものがあつて、「裸馬に乗り慣れたものほど、騎兵隊ではその教練に骨が折れる、呉服店などでもこれと同じ苦勞が在るので、むしろ最初から素人である店員の方がいゝ」と、白木屋の原田販賣係長が語つたが、實際その通りで、白木屋は白木屋としての特有の型があるし、お得意の方でも、あんな店になるとその型をのみ込んでゐるから、我流の外交は却つてお客の機嫌を損する原因となる。白木屋に西野惠之助氏が入つてから、男店員は洋服着用と云ふ規則を設けたときに、お得意の一部分で「洋服では白木屋と云ふ呉服店の感じが悪い」と云つて注意したと云ふ位で、今どきそんなバカ氣たことがと笑ふ人もあらうが、呉服店の様な處は、一流近くなればなるほど、そんな氣分は尙ほ存在してゐるのである。いくら愛想を好くしても、いくら熱心に世話をしても、それが我流であると、努力した程に利目がないと云ふことを、外交の衝に當る男女の店員は心得て

置かねばならない。

（以下は非常に淡く、ほとんど不可読な文字列が並ぶ）

第五章 外交成功者

一 保険界の第一人者渡幸吉氏

第一生命保険相互會社の北海道兼長野支店長渡幸吉氏は保険外交界の第一人者として其の外交歩合の収入は重役をも凌ぐと云はれてゐる。氏の閱歴は外國の専門雜誌にまで紹介され其の成功談は屢々我が新聞雜誌にも記された。氏が徴々たる一外交員よりスタートして今日の成功を遂げ、尙ほ盛んに致々として活躍しつつあるは何に依るか、氏の親友なる同社庶務課長稻宮又吉氏の談を左に記す。

歐米でも外交員の腕で二千萬圓以上を募集した人はあるが、それは多數の部下を使つて働いた協力の結晶とも云ふべきものである。然るに渡君は全く自分一人の腕でそ

れ丈の成績を擧げてゐることは、世界に於ても異數と稱すべきであらう。渡君は現在の資産五十萬圓と稱せられ、本年四十一歳の働き盛りであり、現在の地位に出世しても尙ほ活動を止めず、自ら盛んに外交をして居る。氏が入社したのは大正三年で、當時月俸三十圓の薄給者であつたのが、不斷の努力と勤勉から今日に至り、最近の勤満十箇年に達した記念として、金壹萬圓を本社に寄附した程の人物である。渡君の成功のもと、換言すれば外交の秘訣、それは第一が信念である。現に私達でも喫煙は悪いと知つてゐて、斷然中止する氣にはなつては居るが、やはり實行ができないが、渡君のはその信念が確定してゐる。この點が他人の企て及ばない點であつて、又た同君の成功する所以である。茲に一例を擧ぐれば、渡君は貳拾萬圓迄を募つて見よう、それ迄は是非やらにやらんと思立つ。やつて見ると、どうも目的通りに行かぬ。そこで神に伺ひを立て、見る。而してこの際は二日も三日も精進潔齋して信念を凝すので

ある。つまり自己内省と云ふものである。さうする間に何かの暗示を得るさうである。又た勧誘に際して、對手が保険の必要のないことを言つて拒絶すると、そんなら御家族はおありですかと問ふ。若し有ると言つたら、保険の理を説いて御家族の爲に加入なさいと言ふのであるが、此時、先方が家族のための保険と言ふが、然し死んで了へば自分のものにはならず、寔に詰らんものだと跳付けると、渡君は貴君は今煙草をのんでゐられる、それが一箱十錢とすると、一日一箱を費やすとして一ヶ月に三圓、十ヶ月に三十圓である。貴君はパット一箱をのむその慾望を捨てれば、大切なる御家族の將來を救ふことが出来るではないか、而して禁煙すれば肉體を健全になし得る徳もあるでせうと云ふ筆法である。此は普通の勧誘手段の様であるが、喫煙と云ふ良くないことをし乍ら、勤儉てふ徳を棄るのには怪しからぬと云ふ、ベテンではなく、ほんとの自分の信念から説いて行くのだから遂に對手を説服し得るのである。渡君の外交の

方法は第二に勉強である。毎月五六百萬圓の勧誘を成功する爲に、氏は一日に五時間しか寝ない、そして不斷の活動をするのである。正に勤勉の權化と云つてもよからう。氏の外交術の第三は誠實である。その一例として、力石雄一郎氏が茨城縣知事であつた時、渡君の誠實に感服して、有名な保険嫌ひが加入したと言ふことがある。力石氏は渡君の勧誘を聞いて、言下に「自分は嫌ひだ、それも自分ばかりでなく、保険嫌ひは親譲りであるから」と手厳しく拒絶して了つた。嫌ひだと言はれたら取附く島もない譯だから、渡君は「そんならば此上は御勧めはしませぬ」と言つて、最早勧めはしなかつたが、その誠實さと眞劍振りに、流石の力石氏も動かされて、「實は親譲りの保険嫌ひと云ふは嘘だつた」と告白して、改めて加入したと云ふことがある。だから渡君は、力石氏の如き人に逢ふと強いて勧めはしない、そして「そんなら半分は私が掛金しませうから、貴君は半分御出しなさい」と言ふのである。斯うされても、「いや、

何んでも入らぬ」と云ふ人があらうか。この時の渡君の胸中は、半分の掛金で自分が損をしても、さうでもすると十人や廿人の紹介はして呉れるし、結局は新しい勧誘高を見ることになる、胸算用をして居るのであつて、決してその進言はベテンでも何んでも無い、誠實と云ふものである。渡君の勧誘方法はすべて最初は紹介で行く、決して不意を襲ふ様なことはしない。そして先方の申込金額が少ければ断はつて了ふ、此は先方で繼續する氣がないと見るからである。繼續する氣のないものなら、結局は勧誘する側も被保険者側も損をするのだから、その位なら最初から契約せない方がよいと云ふのである。又申込金額が被保険者の身分不相當の多額であつた時も同様に契約しない。これも繼續不可能を見越してゐるからである。末はどふでもなれ、歩合さへ取つたらよいと云ふ方針なら、被保険者の申込金額の多寡は問題としないが、こんな不誠實な契約で、自分の信用を傷ふ如きことを渡君は絶対にしないのである。生命

保険は必要であると同時に、加入する會社を選ばねばならぬが、私の會社は良い、而して良い物と云ふは二ツとないから御加入なさいと云ふ筆法が、渡君の信念に基く外交方法である。又た渡君は何時にも腕に血壓計をはめてゐて、先づ勸誘先の健康状態に絶えず注意を拂つてゐる。そして保険加入の資格はあつても、その當時健康が不十分であつたら、假令先方が加入しようと言つても、今幾年か御養生なさいと言つて契約しない、そして斯う言つた期間は絶えず先方を訪問して、健康の復活を見て居る。そして最早大丈夫と思つた時に加入せしむるので、決して他の不誠實な外交員の様に無理をしない。従つて會社も、渡君の交渉したのものには絶對信用を拂ふ様になるのである。だから保険醫の如きが頭を傾げる際も、渡君は契約期限以内に死亡したら私が金を出すからと言つて、醫師を説得して了ふ。實際、渡君の考へた通りになることが多いのである。此も渡君の信念なるものが、確實性のものであることを證據立てるもの

である。渡君が何故に保険界に身を投じたかと言へば、同君は最初時事に感ずる所があつて、憂國論を書く積りであつたが、書いて行く中に亡國論の方にだん／＼變らねばならぬことゝなつた。これでは不可なりと言ふので消費節約を考へた、而してその爲めには儉約をせねばならぬと云ふ結論に達したのである。それには保険に優るものがないのみならず、保険は不時の急に備へる事にもなり、一面貯金ともなることで、此上もない救世の方法であると云ふ信念を得たのである。斯くして最初の憂國論は興國論と變じ、現在尙ほ活ける信念となつて活躍しつゝあるのである。

二 婦人外交員溝口眞代子

大同生命保險會社の溝口眞代子夫人は、渡幸吉氏と並び稱せらるゝ保險外交界の明星である。保險外交の困難なることは別項に續述したる通りであるが、眞代子夫人は婦人

の身でよく其艱難に堪へ忍び、今日の成功を見るに至つたので、現在は夫君と共に神田柳原町に三等郵便局を經營しつゝある。夫人の今日迄の履歴は實に一篇の婦人立志傳であつて、夫人が今日の成果を築き上げたのは、全く努力の賜物である。彼女は今尚ほ一分一秒も休みなく活動して居る。現に記者が訪問した時は午後二時を過ぎてゐたのだが、尚ほ晝餐をする隙がなかつた程である。左に夫人の保險勸誘苦心談を紹介する。

保險勸誘が婦人の職業として適當なものであるか否かは第二の問題として、私がどう云ふ徑路を辿つて此道を歩いて來たかをお話いたしませう。他の立派な男子方がどう云ふ方法で御勸誘になつてゐるかは知りませんが、私としては一に勇氣、二に度量と云ふのを標語と致して居ります。私が大同生命に入社致したのは明治四十五年でありましたが、その當時は今の様に立派な代理店と云ふものはなし、全く自分の腕一ツで勸誘に歩くのですから、その苦しみは到底現在のお若い方達には想像が出來な

いことだと思ひます。今は何處の會社でも、代理店と云ふ、謂はゞ土臺の様なものが出てゐますし、その店の紹介でお出でになればよし、又た世間が一般に保險の何たるかを諒解して來てゐますし、勸誘も割合に容易になつてゐますけれども、夫れでも尙ほ勸誘の眞諦である度量又は努力の程度は毫も變りはないのであります。私は何故に此六ヶしい保險勸誘の仲間入りしたかと云へば、それは此迄も世間に紹介されてあります通り家庭の事情からで、イヤが應でも私が立つて働かねば生活して行けぬどんづまりにあつたからでした。捨身になつて掛つたと云ふ事が、今日になつて幾分なり餘裕の出來る様になつた理由だと思ひます。その如く、私が當初の働きは全く眞劍そのものと云つていゝのです。私がイの一番に勸誘に成功したのは、今日日本少年寮を經營してゐらつしやる奥宮加壽子さんでありました。それ丈に、その嬉しさは今日まで忘るゝことの出來ない印象となつてをります。私が如何して奥宮さんに接近したかと云

ふと、今より三十五六年前、本所横網に淑女館と云ふ学校がありました。私もその学校の學生の一人でした。そこに英語の先生で石原かずゑさんと云ふ方がゐましたが、此方がそも／＼私を奥宮さんに誘ひく媒介者の様なものです。そこで話は本筋に歸りますが、私は前述の如く一家の生活難を助ける爲めに、保険勧誘を思付いてやり初めたのですが、サテ何處と云ふ縁故もなし、紹介を貰ふにもアテは無し、困つてゐました處が、或る知り合で、そんなに困つてゐられるのなら、近く外國から歸る御婦人がある。その方は非常に同情深い人だから、それを御紹介しませうとの事でした。私は大喜びで、そんなら是非お願致しますと申して、この未知の婦人がいよいよ御歸朝になると云ふ日に、その紹介して下さると云ふ方と一緒に新橋にお出迎へに行つたのでした。處がいかにせう、この新歸朝の婦人こそ、先きの私の師匠であつた石原さんであつたのです。それが廿三年振りの會見なのですし、問題が問題ですから、石

原さんも深く私に同情されて、今日日本橋區本石町近藤利兵衛氏の向ふ側にその頃歯科醫を開業して居られた高橋さんと云ふのを紹介して貰ひました。で、私も石原さんに伴られて其處に行くと、双方とも英語で話して、少しも日本語を使はない。私はそれに面喰つて了ひました。日本語でやられるのなら、私も側から何か申上げることがあろうし、先方の御都合も判つたのでせうが、英語では仕方がないので。かうして當日は不得要領で引下がることになつたのですが、石原さんも此に同情されたのでせう、次に私に紹介されたのがその義妹に當る奥宮加壽子さんであつたのです。奥宮さんはその頃日本女子大學に關係してゐられたし、いろいろの經營上から不時の準備が必要だと感じてゐられた際なので、快よく私の勧誘に應じて頂いたのです。こんな風で、私は最初から紹介の一點張り、決して見も知らぬ處へ飛込む杯の事はしなかつたのです。で、最初は先づ私の父の縁故、友人杯の所へ行つたものですが、素より知り合

ひのことで快く會つては呉れますが、保険と云ふ言葉が出るのと直ぐ態度が變つて了ふのです。殊に父が引立てゝ置いた家などは、無論加入することゝアテを附けて行くのですが、お嬢さんはよくお父さんに肖てゐらつしやいますネ杯と、問題は忽ちあらぬ方に飛んで了つて、保険などはテンデ問題にならずじまひが多かつたのであります。それが爲め仕事がいやになり、幾度か幾度か中止する氣になつたものです。當時の私の給料は大枚金拾五圓也で、迎も家計の援助とはならないし、それは兎も角として、勧誘の責任ある身で一ツも成績を擧げ得ないでは、假令僅かの俸給でも、會社にすまない氣がしてたまらないのです。たま／＼加入して貰はうと思つて、附け届け物を苦しい中にも才覺して持つて行けば、體よく突戻されて了ふし、悲しさと悔しさに二度とその家の敷居を跨ぐまいと決心した事も度々でありました。併し私が茲で止めれば一家の離散は眼前にあるのです。と、一念發起すれば、人のする事だ、同じ人間でや

れる人とやれない人とある筈はないと云ふ勇猛心を奮ひ起して、又ちや新らしい家へと突進するのです。其の頃は一軒の家へ四五十回も行つたことがありました。勿論幾度か立關拂ひをさせられました。私は快よく追ひ返されて歸るのです。留守を使はれても私自身は全くの留守だと信じて歸るのです。即ち自然々々と暖かくして、先方の心を柔らげることが専念としてゐたお蔭で、だん／＼成功することが出来たのでした。元來この様な勧誘に當つて、先方は断はりの口實を設けず「嫌ひだから」と云はれては施す術がないと言はれますが、私の考へとしては、この時も紹介次第で必ず勝つことが出来ると思つてゐます。事を急ぐからダメなので、ゆつくり構へてやつたらば必ず成功するのです。私の経験に依ると、第一回はどうしても御主人に御目にかゝることです。さうでない、第一に交渉する事が小さいし、又た奥様の手から御主人へとなると、断はつて了へ位でおツ拂はれて了ふからであります。それから、

未だ保険に加入しない方よりも、既に他に加入してゐられる方が、勧誘するに都合がよい様に思ひます。よく世間で「おれは死んでからとる金はいやだ」と云はれるので困ると申しますが、これは逃げ口上と云ふべきものです。だから突込んで行きさへすれば、必ずモノにすることは決して不可能ではありません。顔色一ツで、此は極るか極らぬかの見分けが付かないやうでは、保険勧誘の資格はないと言へませう。私に深く感じてゐる失敗談があります。それは或る人の紹介で、近く北海道に行かれる方の令息の保険勧誘に行つたのです。處がこの學生の方は、お年は十九歳でありますし、既にその方のお父様も三ツほど保険に入つて居られるのです。私は早合點して、契約高を千圓位と極めて了つたのです。これは失禮ながら先方を未だ學生だと侮る氣が出てゐたからでせう。處が、三日程経過して、契約のお金を頂きに行つて見ると、封筒の中には三千圓のものが入つてゐたのです。御承知の如く、二千圓以上は被保険

者の小水を頂いて置かねばならないのです。そこで止むを得ず、二度目に行つて色々再交渉して二千圓にして貰ひ、會社へ行つて千九百圓と報告したのですが、それでも通るわけではないのです。會社の方ではそんなことをしたら、疑念が起る様になるからとのことでした。私は自分が早合點して先方には失禮にはなるし、如何したらよいかと思つて種々苦心した末、漸く紹介者の家を尋ねて、その人の盡力で千五百圓にして貰つて、辛ふじて事件を落着さしたのであります。私が最初に契約高をはつきりと極めて置かなかつた輕卒さもあります。此時の被保険者のお父様は、以前友人の方と同じ時に五千圓の保険にお入りになつた事があります。處が、其の後事故があつて、此お父様が途中で解約なさいましたが、後に至つて同時に契約なされた御友人の方は期限が来て五千圓を受取られたが、お父様の方は解約した爲に見す／＼金を棄て、了つた様な氣がしたとのことでした。この時の經驗に鑑み、このお父様である人が、借金を

しても支拂はせると云ふ意氣で、前記の如く御子息の契約高を高くお極めになつたのであります。先様が斯様な立派な御心掛けなのに、私の至らぬ心から間接にでも先様に御迷惑をかけたことは、今でも私への良い訓として残つてゐるのです。又た私が偶然に大成功したお話もあります。丁度四五年前のことでした。銀座尾張町の或る代理店主の御舎弟と一緒に勧誘に出掛ける途中のことです。後方から私の名を連呼する聲がするので、振り返て見ると知己の方で、「今十萬圓の加入者があるから、會社へ尋ねて行つた處だ、直ぐ今から私と一緒に駆け」との事でした。私にとつてはこんな耳寄りのことはありませんが、併し私は代理店の方と同行してゐるのです。私はそこに百萬圓の儲けがあつても、代理店の方に義理は缺かさないと言ふのが私の信條なのですから、斯うした幸運？に遭逢しても、宜しく断はりを云つて代理店の方と行く方を先きに片付けることにして了つたのです。所が代理店の方は先方がお留守であつたの

で要領を得ませんでした。半信半疑の中に、私の胸は先きの拾萬圓の口を想起して躍動してゐるのでした。そこで一旦代理店の方とお別れして、其の方を追ひ掛けることにしたのです。幸ひにも私が見當を附けた方面にその方が行つてゐられたので會ふことが出来ました上に、半信半疑であつた十萬圓の契約が成立したのです。大同生命はその時が最高が五萬圓でしたのが、斯うした突然の契約高が生まれたのでした。それに被保険者の方はハルピンの某會社の社長さんで、體格なども申分がない程に立派でゐられる。全く私に取つても棚から牡丹餅が落ちた様な想ひがしたのであります。引續いてその跡から一萬圓の契約が幾人も出来ましたので、私はその一ヶ月間丈で十萬圓以上の成績を挙げたのであります。功名と失敗談はこれ位にして、私の職業が一般婦人の職業としてよいか悪いかの問題に移りませう。で、私から素直に之を批評さして頂いたら、通常の方はとても御辛抱が出来得まいと思ひます。外交術を施す前に、

堪へられない苦痛に降服されはすまいかと思ひます。それは三ヶ月か四ヶ月かは、どなたでもどうにか斯うにか持續して行かれるでせうが、それから後は六ヶしいのであります。最近或る會社で、この方面の婦人外交員を募集なさいましたが、そこへ集つたものは十七八歳から三十五六歳迄の御婦人が五十名ほど見えられたそふです。私はこの時、そのお話を聞いて、その應募者の中に、此はと云つてアテにする方はない様に思はれましたので、そのことをその會社員の或る方に申上げて置きましたが、果して私の言葉の如くでありました。逆も若い、殊に美しい方などは出來得ない仕事なのであります。美しい方は仕事の六ヶしい上に、いろ／＼の誘惑の起ることを考へておなければなりません。この仕事は最初の間はどふにか胡麻化しても行けませう。然しほんとは行き詰つて來ると、施すべき術が見出されないであります。知識階級の方はどうしても保険を諒解してゐられるし、説く方も六ヶしくありませんが、少しくそ

の程度が低下すると、全く致方がないのであります。保険は縁起が悪い杯とは、屬々この方面で耳にすることです。その爲めに私は名刺に「福の神」の肖像を入れて持つて歩いてゐます。契約期限の満期となつたとき、不時の御役に立つた時は、私の名は福の神として迎へられるでせうと言つて、この方面の方々を説いて廻つてゐるのです。諒解の程度の薄い丈に、こんな手段でも執らぬと仕方がないのであります。殊に仕事師などが多數居られる處へ行く時などは、いかに鐵面皮でも極りが悪くて、勇氣も沮喪して了ひます。斯んなことを言ふとお立腹の方もあるでせうが、私はそんな時は木念人が居るなと思つて入つて行くのであります。それでも尙ほ胸の鼓動するを禁め得ないことがあります。私の様な年寄りで、然かも相當に經驗を持つたものでもその通りですもの、お若い御婦人方が果してこんな辛い役目を果し得るかどふでせう？

それでも仕事そのものが立派であり、國家的のものであるから是非やつて見度いと思

召す方は、石よりも堅い、背水の陣を布いてかゝる氣で決行されないと、中途で挫折することになるのであります。終りに、私は勧誘のどんな場合でも年限を極めませんで、一切をお醫者に委せてゐます。契約高も最初から極めてかゝることは致しません。何事も生命をもととする立派な事業であります丈に、すべてに慎重の態度を執ることが、又た私の信條の一ツとなつて居ります。

三 牧野元治郎氏の外交訓話

貯金勧誘の開山たる不動貯金銀行頭取牧野元治郎氏は貯金外交の極意について語る。曰く貯金勧誘の外交に必要なものは第一に意志である。他人を説得するには、意志の薄弱な、フラ／＼した人では到底人を動かすことは出来ないものである。常に自分の仕事は立派である。勧めてゐることは申分ない。従て自分が勧めれば、現在は出来なくとも他日

必ず加入して来ると云ふ鐵の如き意志がなければならぬ。この意志は附け景氣では決して起つて来ない。熱心に誠意で仕事に盡す心掛けでなければならぬ。人を動かすには先づ自分から動く、人を焼かんとせば先づ自から焼くと云ふ熱が無ければならぬ。勧誘の眞諦は人を感化さすことである。人を自分の思つた通りに靡かせる、自分の意見を先方に入れて、それを納得させる。そして成程と自分の意見通りにさせるには、ただ強い意志そのものであらねばならぬ。同時に一度向へば必ず人を焼き盡すと云ふ熱がなければならぬ。それに引換へ、反對に先方から説得され、先方から感化されてスゴスゴ逃げ歸る様では、外交員たる資格がないと云はなければならぬ。凡そ世の中の仕事は悉く戦争であります。そして勝つたものが成功と云ふ名譽を擔ふのであります。どんな家、どんな反抗でも、充分に戦つて先方を説得させて、初めて勧誘てふ無形の戦争に凱歌を擧げることになるのであります。だから外交員たるものは、何時も戦争をしてゐ

る積りで腹を締め、敵の首を擧げて功を揚げる覺悟で勧誘せねばなりません。第二の條件は勇氣であります。堅固なる意志さへあれば、勇氣も自然と出てくる譯であるが、この勇氣が勧誘には是非必要であります。どんな人、どんな場所でも、怯めず慮せず飛込んで行つて、ドシ／＼勧誘する勇氣が必要です。この家は入り憎い、この人は話し憎いと逡巡してゐる日には逆も勧誘は出来ぬ。何事にも勇氣は必要だが、貯金勧誘には特にこの勇氣が必要であります。一旦思ひ付いたら成否は姑らく置いて、玉になるか、瓦になつて碎けるかの勇氣が必要です。然し如何に勇氣が満ち充ちてゐても、短氣短慮では功を成さない。元來人を説得するには時間が必要であります。短兵急に行く、多くは失敗するものである。それは、人間と云ふものは各自が銘々に違つた意見を持つてゐて、初めから自分の思ふ通り話す通りにならぬが當然で、時としては先方から反抗心さへ起させることがあるのです。こゝが根氣を要する所で、一旦話を持掛けて行

つた以上は、どの道先方を説得するまで根氣よく待つて居らねばならない。換言すれば先方の心を融和するまで足を運ばねばならない。さうする中には、反對意見もだん／＼に柔らいで來るのである。柔らいで來ると云ふのは、打ちこわしとは違ふので、打ちこわしには時間を要せないけれども、柔らげるには多大の時間がいらす。詳しく言へば、先方の反對意見をたゞきこわすことはしやすが、之を柔らげて自分の意見の如く従はせることはなかく手加減もので、容易に出来ぬことであります。下世話に「せいでは事を仕損する」と云ふのもこの事であり、同時に説得する上の興味も又たこゝに存するのであります。

例へば茲に一つの火鉢がある、之に細い糸を結び付けて火鉢を引寄せんとした時に、若しこの糸を急に強く引けば糸は忽ち切れて了ふ。これを切れないやうに引寄せるには、急がず騒がず、徐々に靜かに手加減をして引かねばなりません。面白味はこゝにある

のです。勸誘の趣味も興味も又たこの細い糸で大きな火鉢を引寄せんと苦心する所にあるのであります。外國の或る心理學書に「人を説かんと欲せば、先づその人の鼻根を見詰めて、七度び腹中に繰返せ」と云ふことがある。實に這間の秘訣を教へたもので、相手の眉間を見詰めて、一心不亂にきつと貯金をやらせて見せると、七たび迄も心に念じて根氣よく説き勸むれば、如何に頑固な人でも動かぬことはありません。人は格別氣に留めない様だけれども、お互の持つ心ほど微妙な働きをするものは無い。よくあることだが、甲乙二人が釣りに出掛け、同じ場所に並んでゐながら、甲ばかりが釣れて乙はすこしも釣れない。そこでその釣れないのは場所のせいだと、甲に頼んで位置を變へて貰つても、依然として甲の方は釣れるが乙の方は釣れない、——斯う云ふことが屢々見受けられる。これは甲が必ず自分は釣れると堅く信じて落付いてゐるから、手許も狼狽せず、しつかりしてゐるのに反し、乙は氣が急いで心が落付かぬ爲に、自然と手許が亂れ

て來るのであります。そればかりでは無い、甲は心が落付いて居るから、必ず釣れると一心不亂に棹の先端を見詰めてゐるので、自然心が水中の魚にまでも感應し、魚も引掛ることになるのであります。こんな例は他にいくらもある。何事も心次第であります。十が十まで思ふ通りに行かなくとも、非常に堅い信念を持ち、脇目もふらず向ふ時は、或る程度迄は思ふ通りになるものであります。斯く人の心は恐ろしい偉大なる働きをすることをくれぐれも忘れてはなりません。要するに勸誘の上手は、強固なる意志を以て先方の反抗心を全く柔らげ、自分の思ふ通りに従はせるまで根氣よく説き勸めることで、どうしても堅固な熱烈な、岩をも透す意志が必要です。然し如何に意志の熱烈を必要とするからと言つて、顔までも怖くせよと云ふのではありません。心の中は何物をも破つて、碎いて溶して了ふ程の意氣込みでも、顔は何時も春の様に、所謂ニコニコ主義で、相手にいやな感じを起させない工夫が最も肝要であります。

第六章 外交逸話

一 岩崎海上王の機略

徒手空拳から一代の富を作り、一世に名を成した實業家は、其の成功の要素として智謀、膽略、勤勉、忍耐、果斷、慎密等の夫れ々の特色を有するものであるが、然も彼等は何れも外交家であり、外交術の巧者であつたことに於て其揆を一にする。彼等は勿論外交員として駆廻つた譯ではない。併し彼等は帳場の中、若くは事務室の中に閉ぢ籠つて、算盤を弾いたり、帳面を附けたり、呆然と坐つて居たりした者でなく、自ら四方に飛び廻り、八方に應酬して、或は權門に出入し、或は當路に説き、大なる商機を掴んだ者である。彼等の立志傳は即ち活ける外交術の教科書であり、彼等の逸話には、今日

外交を以て身を立てんとする者のために、多くの教訓と模範とを示すものがあるから、以下これを摘記して本書の終局とする。

三菱の元祖岩崎彌太郎氏は常人と違つて、餘財のある時でも不用な金を借りて、期限に先立つて之を還すのが常であつた。これが貸主には信用を得るもととなつた。そして氏は借金の場合は、外商に付いて内商に就かない。これは秘密の漏洩を恐るゝからである。嘗て九十九商會の時に、商會の利益と稱して三千圓を山内容堂公(土州藩主)に獻じて、大に公の度膽をぬいたことがある。實はこれは亞米利加の一商會から借りたものであつた。又た氏が他の運輸會社と競争する時は、世間には三菱は海運の方は利が薄いから寧ろ力を陸上に轉じ、主として鑛山鐵道の事業をやるのだと宣傳さして置いた。そして運輸會社の株券の下落を待つて之を買ひ占める一方、馬場辰猪や大石正巳などをして兩社の競争は公私の立場から不利益だと、盛に遊說せしめたのである。その影響から、

運輸會社では三菱との合併問題が起る様になつた。そして、その合併が決定せられぬ前に、彌太郎氏は越中伏木港に壯宏なる支店を新築した。東京の本社より、立派なるものであつた。これは伏木港は運輸會社の株主が尤も多し所であつたからである。このことが果して運輸側の株主を驚かし、合併の機を進めたのである。そして運輸の株券が昂騰したので、この時の建築の費用はこの株券の利得で補うて餘りあつたと云ふ、海上王の權略に富める實例である。

二 辛抱強い古河銅山王

機會を巧に利用することは成功の第一の秘訣である。嘗て鴻池の一支配人の上京した際、故古河市兵衛氏は折から郷里の父君より一先づ歸つて來いと切なる勸誘が來てゐたので、丁度いゝ折といふのでこの支配人の件をして京都に行つたが、何事にも抜目の

ない氏のこととして、この時に盛岡の産物である南部紬や片栗などをウンと買入れて、都合七貫目の荷物を作り、支配人の槍持ちとなつて、無賃で京に運搬したのである。この時、この荷物を飛脚などに頼めば莫大の運賃がかゝり、とても商賣になり得ないので、忍んで下賤の役に甘んじて、自己の金儲けに成功したのである。

外交員には根氣が肝腎である。古河翁が二日間食はず飲まず、根氣で成功した逸話がある。氏が金を貸し付けてゐた或る農家が頑強で、どうしても借金を返してくれない。幾度催促に行つても、依然として談判が抄取らない。『では、お前さんの方で埒を明けてくれるまで、私は茲に平太張り込んでゐるから』と云つて、市兵衛氏は座敷の眞中に大胡坐をかき、持久戰の態度に出でたが、敵もさるもの、少しも驚かない。その中に日はくれた。先方は自分達の晩食の仕度はしたが、市兵衛氏には一椀の茶さへ出して呉れな

い。そればかりでなく、夜が更けて來ても、市兵衛氏の方には一向お構ひなく、家人はみな寝込んで了つた。居催促先生、腹が減つて仕方がない。あたりを見ると天井から昆布の干したのがすゝけた繩の様になつてぶら下つてゐたので、ひもじい時に不味いものなし、そつと之を失敬して姑らく飢をしのんだが、その中に夜は明けた。依然として敵は頑強であつた。かくて二日を過ぎたが、居催促先生は泰然として食はず飲まず一なに一日位で閉口して歸るだらう」と、多寡を括つてゐた先方の主人も少しく我を折つて、「どうでせう、半金丈けお返しするが、それで今日は勘辨を願ひたい」と言ひ出した。「では、半金でも」と、一日半の間一粒の飯も食はずに、僅に贏ち得た處は半金であつたけれども、根氣で勝つたと云ふことが、市兵衛氏の衷心から快哉を叫んだところであつた。現代の外交員は、この位の忍耐と勇氣さへあれば、必ず成功し得ること請合ひである。

三 安田善次郎翁の標語

故安田善次郎翁の商賣の秘訣は「賣手とならずして買手となる」と云ふに在つた。即ち買手は良くて安いものを買ひたいのだから、賣手もその氣になつて、商品を賣らずに親切の心を賣ると云ふのが安田氏の標語であつた。だから氏の店に客が來て、品の善悪も知らず、形の善ささうなのを見て取らうとすると、直ぐ「その品は宜しくありません、此方がお徳ですよ」と手に取る如くに教へて渡してやつた。これがだんく世間に知れて、安田の店は胡麻化しや嘘をいふて賣らぬ、安心ができると云ふ評判を擴めた原因である。その爲めに、後には銀座邊りに住む人が、態々安田の店のあつた人形町まで海苔を買ひに來るやうになつたと云ふ。其頃は交通機關もなし、この長い道中をわざわざ人形町まで買ひに來るのは、餘程の篤志でなければならぬ。これは安田氏が商賣の秘

訣を誠意に置いたからである。これが本當の外交の秘訣といふものである。

四 大倉喜八郎男の膽力

安政の末、天下漸く多事ならんとして、兵戈の騒ぎが全國到る處に豫感されてゐた。その頃上野町に魚屋を開いてゐたのが今の男爵大倉喜八郎氏で、その頃の大倉屋の喜八さんは「これは鐵砲商賣に乗りかへるといふな」と、不圖考へ付いた。これは横濱の商館を訪れた時に、海上一杯に搖曳する汽船の烟を見てからの思付であつた。喜八さんは早速江戸に歸つて、神田和泉橋に鐵砲店を開いた。一魚屋が他に變り様もあらうに、鐵砲屋となつたので、附近の人は大倉屋は狂人になつたのだと騒いだものだ。何しろ薄い資本でやつてゐるのだから鐵砲の仕入が出来ない。そこで大倉屋さんは江戸と横濱の間を往來して外國商館と特約し、其中繼人となつて需用者より注文を受け、直に横濱

へ駆け付けて江戸へ運ぶと云ふ様な際どいことをやらねばならなかつた。のみならず、物騒な時節であつたから、第一に自身が危ない。しかし大倉屋さん、そんなことは一層平氣で、二挺のピストルを兩手に持つて京濱間を往來したものだ。「駕籠屋の親方、泥棒と見たら早く言へ、乃公が續けさまに打つてやるから、そして一挺はお前に貸しておくよ」と、宛然戦線に立てる勇士の如く、血醒い京濱街道中での一番物凄い場所である鈴ヶ森に自分の早駕籠が行きかゝつたときに、きつと斯う言つて大倉屋さんは叫んだものだ。明日主義、アト廻し主義をしない、即刻主義でなんでもやらねば、ほんとうの商賣は出来ぬと云ふのが大倉さんの標語であつた。そればかりでなく、商賣が商賣なだけに兵士達から怪まれ、上野の彰義隊に拘引されて、敵方に鐵砲を賣つて怪しからぬと、白刃を突付けられて脅威されたこともある。その時も大倉屋さんは「私は商賣人です。御客であれば、官軍でも賊軍でも何方へでも賣ります」と、神色自若として答へた。「そ