

386
244



始



386-244



新時代之
適應

口語體

實用商業手紙文

■ 原 月 舟 著

■ 手紙研究會發行

大正
9. 5. 31
内交

序

本書を以て我國の商業手紙界に革新の機運の到着した合圖に掲げる第一の狼火とする。

現今の商業術の中で最も不自由で、舊式であるものは何であるかと云へば、それは商業手紙である。商業が日進月歩して行くのに、商業手紙は未だ舊式な候文體を墨守して居るのは何と云ふ皮肉な時代錯誤であらう。實業家、實務家及び學者の中でも商業手紙に口語體を採用したい意思を持つて居る人々が少ないやうであるが、皆自信のない尙早論に氣兼ねして、口語體採用に蠢々として躊躇して居るやうである。

最近商業術は愈々科學的、心理的に研究されて、販賣増進策、能率増進策、

顧客吸収策など随分やかましい。けれども、これ等の諸策の効果を裏切る一大反逆者が商業界に深く地盤をかためて潜み、赤い舌を出して商業の發達を嘲笑して居ることに気がついて居ないのは、一體どうしたものであろうか。反逆者とは云ふまでもない因襲そのもの、化身であり、進歩を呪ふ候文體の商業手紙その者である。

我國の學生は、小學校の兒童から専門學校の學生に至るまで、いろ／＼な點で歐米の學生より餘分な重い負擔を背負はされて居る。一例を擧げてみれば、思想を書き表すにも、少くとも、所謂文章體、候文體、口語體等がある。この三つを上手に使ひ分ける技倆を養ふだけでもなか／＼容易なことではない。尙この外、漢文や英獨佛等の外國語まで詰め込まれるのだから、折角潑瀾たる活動性に燃えて居る少年青年の頭腦も、死物を死藏する墓地のやうにされる悲

慘な状態に陥つてしまふ。

それは先づ兎も角として、日本に生れ、日本の言葉を何不自由なく話すことが出来るのに、たゞ候文體の商業手紙を修得練習しないために、満足に商業に携り、或は商業を営むことが出来ないとは何と云ふ悲しいことであり、又馬鹿々々しいことであろう。それも候文體が口語體に優れて居るならば未だしもであるけれど、口語體より遙かに不便、不自由、不健全であるに於てをやである。

嘗て私は文藝俳句雜誌「ホトトギス」(大正七年一月、第廿一卷四號)の誌上で、「寫生文を商業書簡文に應用すべし。」と云ふ可成り長い論文を發表して、日頃の抱負の一端を披瀝したことがある。その後二三の商工業雜誌にも同じ意味の論を寄稿したことがある。これ等の私の論を讀まれて、いろ／＼親切に批評を聽かせ下さつた文壇の名家や、實業界の名士があつた。今それ等の批評をこゝ

に一々掲載する餘地がないからやめるとして、それ等諸批評を通じて一貫するところの結論は、「論旨には誰も異議のあるべき筈はない、最早議論の時期は過ぎて實行に取掛る時期である。」と云ふ一事であつた。私はその當時すぐ様實行に取掛る暇を持つて居なかつた。ところが、幸か不幸か、その後健康上のことから商業手紙の研究に専念に従事することが出来るやうになつた。私の日頃の抱負と、研究と、販賣に關する實際經驗とを織りまぜて、この講述を起稿することになつた。

本書は米國の原書「商業手紙」を參考にすることが可成多かつた。その參考の仕方は私の短を捨て、彼の長を取るやうに苦心し、どこまでも我國の商業界を背景に置いて書いたのは云ふまでもない。本書の特色を一言で云へば、一面純科學的、心理的、道德的、進歩的と云ふことで盡さるけれども、寧ろそれ等

の特色より尙大なる特色をなすものは、本書の名稱の示す通り、商業手紙に悉く口語體を採用してその文例を挙げ、その書き方を示した一事である。故に商業手紙に悉く口語體を採用したのは本書を以てその嚆矢とすることになる。こゝにいさゝか我國商業手紙界に貢献するところがあると信するので、私としても特殊の意味深い感を持ち、且つ満足を感じるのである。

商業手紙は、口語體さへ自由に上手に書ければ誰にだつてこれを書くことはそんなに難事ではないのである。それが現今では難事となつて居るには驚く。その難事を除去して誰にでも容易に自由に商業手紙を書けるやうにしたいのが本書の目的の主なる一つである。

本書を草する上、及び公にする上において、文藝家高濱虚子氏、鈴木三重吉氏、實業家新莊吉生氏の、いろ／＼な意味においての御援助に厚く感謝の意を

表したい。

大正九年彌生

市外柏木の居にて

著者

口語 實用商業手紙目次

第一章 商業手紙を活かして使へ……………一

□現代商業上の第一の武器□手紙を上手に書くことは商業に携る者が持たねばならぬ
 第一の要素□なぜ我國では通信販賣が発達しないか□商業上の智識が足りない□道徳
 的觀念が乏しい□私の感激した正直な手紙□何んな商賣にも必要□通信販賣で成功し
 た活きた實例□商店を倒産の悲境から救ひ出した實例

第二章 便利で經濟な商業手紙……………三〇

□商業手紙の長所と短所□人の心を惹付ける手紙を書くには□書き方の注意六ヶ條□
 生きた販賣人に優る諸點□門前拂を喰はされぬ□一回の出張費僅か三錢□地方は通信
 販賣に限る

第三章 新派と舊派の商業手紙……………四二

□最新派と新派と舊派□言文一致體(口語體)の採用は文學史上の花□商業手紙は印刷
 器の發達より遙か遅れて居る□痒い所まで行届いた手紙の文例□「候」の一字や二字は
 問題でない□自由の形式の文體が必要□口語體商業手紙の長所短所

第四章 手紙を書く用意…………… 五九

□自家本位に書くのは舊式□何事も顧客本位で□製造と販賣の智識をつけること□顧客その人を知ることが大事□廣告は切抜いて置け□社會の現象を利用すること□顧客の心を理解すること

第五章 手紙の書起しはどう書くか…………… 六四

□好機會は冒頭にある□時候の挨拶は省け□「拜啓」の二字を省いたら□理想としては「拜啓」も要らぬ□生きた冒頭句と死んだ冒頭句□止め！親よ！離け！□直に主題へ□返事を遅らした時の冒頭句はどう書くか

第六章 手紙の要旨はどう書くか…………… 一六六

□疑問や思違ひを起させぬやう□成程と思はれるやうな商品の記述と説明の書き方□説明の要る場合と要らぬ場合□論證(論議と立證)□品質と價格の論證□商品の優良證明の論證□値段を持出す時機□原則として價格を記載することは必要

第七章 手紙の結尾はどう書くか…………… 一四一

□説得とは何か□巧い説得と拙い説得の文例□心を浮き立たせるやうな説得□嘘つくこと機嫌を悪くすることは禁物□買はずに居ると損するやうな氣持になる誘因□無理

に誘因を書入れる必要はない□結尾文句いろ／＼□暗示の心理手紙に「山」を作ること

第八章 文體の整へ方…………… 一六三

□食慾を刺激する刺身の作りやう□平明で正確であること□力強くすること活氣を添へること□言葉の配列のし方□短い句、長い句、諺、諷刺の類□夏目漱石の小説からは□一通書くに一週間費しても結構

第九章 統一のさせ方…………… 一八七

□意味が一貫して居なければ□優劣二つの文例を例にして□手紙の讀者は足の弱い我儘な旅人□いゝ潮時を見計つて打切れ

第十章 手紙を獨創的に書くには…………… 二〇〇

□温い血の通つて居る文句□獨創には藝術的の句がある□火事や焼かれて商賣繁昌□耳新しいこと

第十一章 手紙に親しみをつけるには…………… 二二〇

□二割の手紙だけしか讀まれない□宛名を書入れること□親書のやうに思はせる法□割引價格の記入のし方□型録のはしを折つて置くこと

第十二章 用紙の選びやう……………三三二

□服装は品位を暗示する□なぜ銀行の建物は宏壯か□顧客を見て用紙を選べ□用紙を着色する可否とその大きさ□巻紙は絶対に使はぬこと

第十三章 手紙の保存と整理……………三四一

□用紙に意匠を施すこと□手紙の寫書を必ず保存すること□年月日を記入することを忘れる癖□タイプライターを打つ心得

第十四章 各自勝手に書かぬやう……………三四八

□各自勝手に書いては不利益□「です」「ます」「あります」の使ひ方にも注意すること□商略の秘訣は何か

第十五章 單一の販賣手紙と連續の販賣手紙……………三五五

□本來の販賣手紙□單一の販賣手紙□連續の販賣手紙□商戰の勝敗の岐れる點□論よりも事實の方が強い□客が商品に見惚れるのを見届けて

第十六章 どうすれば照會(質問)を誘ふ手紙が書けるか……………三六〇

□一臺五千圓のピアノを賣るには□無い袖は振れぬ□顧客の重寶がる冊子と氣轉の利いた案内狀

第十七章 どうすれば註文を貰ふ手紙が書けるか……………三九一

□問合せは賣れたことではない□早く返事を貰ひたいのは人情□東京の商店はどの位敏活か□快活に氣持よく而も一點の遺漏のないやうに□一本の返事で註文を貰ふやうに努力する□註文を促す直接と間接の二方法

第十八章 封入物の種類とその使ひ方……………三三三

□封入物は尻を押す役□封入物の三つの使命□手紙には餘計なことを書くな□見本の作り方使ひ方いろ／＼□寫眞を利用

第十九章 註文を促進させる二十三種の方法……………三三三

□註文をする方法を知らない人がある□期限付特價提供□殘品僅少□譲拂ひその他□買ひさうな客の姓名を知らせてくれた人に割引する法□自由試用の提供□代價返金の提供□月賦販賣法□記號で註文の出来る法その他十五法

第二十章 婦人に送る手紙はどう書くか……………三三七

□婦人は家計の主宰者□婦人は長い手紙を喜ぶ□「殿」は廢止すること□婦人の弱點は何か□營業課長が手づから書いた手紙□下町風と山の手風□暗闇でも用の辨じる臺所□「廉い」と云はずに「經濟的」□暗示と感情に訴へる

第二十一章 農家に送る手紙はどう書くか……………三六九

□必要品でなければ買はない □丁寧に親切に解り易く □農夫は何に重きを置くか □稲の良種の販賣 □果樹家畜及び野菜草花 □季節と天候の變化を利用せよ □定價のつけ方と支拂方法

口語體

實用商業手紙文

原月舟講述

第一章 商業手紙を活かして使へ

□現代商業上の第一の武器

商業の歴史上から見ますれば、今から約一千年前は、すべての商賣は皆現金拂で行はれて居りました。現今では、殊に最近著しく商業の發達した米國あたりでは、商業の約百分の五乃至一〇位しか現金で取引されて居ない有様であ

ります。

次に、商賣の方法におきましても、ついでの間までは、お互に口頭で行はれて居ましたものが、現今では十中の八九迄通信文即ち手紙で行はれて居る状況であります。これを見ましても、如何に手紙が商賣上重要な位置を斯界に於て占めて居りますか。自ら判るであります。

翻つて我國では如何なる有様でせうか、悲しいかな我國の商賣は未だほんの歐米の模倣時代とも云ふべき有様を呈して居りますため、商賣の爲方も、商賣に關する諸種の統計なども不完全であるため具體的に明示することが出来ません。一年にどれ位の数の商業手紙が往復されるかも従つて推測出来ませんが、試みに逓信省の通信収入の統計を検べて、それによつて大勢を窺へば、切手、郵便、電信、電話の四種で、その總収入が大正七年度は約一億二千萬圓内外で

あつたと思ひます。それが毎年初速度で二千萬圓乃至三千萬圓増加しますから大正十年度には恐らく二億の上を突破するでせう。

商業手紙は、先づ第一に、見込客（商品を買つて呉れさうに思はれる未知の客のこと）へ遠く廣く、自家の商品の廣告や、購買を勧誘することが出来ますし、又、進んでは商品を賣込み、苦情をなだめ、顧客の信用程度の如何を知り集金の役まで完全に果たすことが出来ます。これ等は皆商業手紙の使命であり又賜物であることを忘れてはなりません。

□手紙を上手に書くことは商業に携はる者

が持たねばならぬ第一の要素

手紙は屢々口頭で云ふよりも好結果を得ることが出来ます。口頭で云ふ場合

には、そんなに喋るわけにも行かない時があります。又、相手の人の事務を妨げ、時間を無駄に費させないやうに心掛ければ尙更話の要點だけを一二短かく話すること位しか出来ません。けれども手紙ですと、極く親しく、丁寧に、順序よく、いくらでも申述べる事が出来ます。

口頭に優る手紙！ この一事が最近の商業取引に於て、手紙が最も重要な機關となり、重要な武器となつた主なる原因であります。従つて現代では、商業手紙を上手に書くことは、苟くも商業に携る者が、——商人であれば、會社の事務員であれ——持たねばならない第一の要素となつたのであります。

次に、非常に興味のある歴史を持つて居る一商會の商業手紙の應用振りを御紹介させよう。國は米國、市はシカゴにある一商會で、十數年前には主人がたつた一人で萬事切り廻して居た有様でありまして、決して大きな商會ではなかつ

たのであります。それがどうてせう現今では數百人の使用人を使つて、商勢隆々として榮えるやうになつて居るのであります。

さてその商會の主人はどうして成功致富の道を自ら開拓したのでせう？ 彼は妙な男で他所の商會のやうに市内や地方に出て働く勸誘員や販賣人の類の事務員を一人も備はなかつたのです、或は資力が乏しくてそんな自由が利かなかつたのかも知れませんが、それならば主人自身が靴を手に下げて販賣して歩いたかと云ふと、それもしたことがないので、彼は未だ嘗て顧客廻りを一軒でもしたためしのない男なのであります。

ところが不思議なことには、各地方到る處に住んで居る人々が、この商會の販賣人に遭遇することでありました。前にも云ひましたやうに、この商會には一人の販賣人も備つて居ない筈であります。それなのにあつちでも、こつちで

も販賣人に遭遇すると云ふのは不審です。まるで販賣人の幽霊にでもとつつかれて居るやうです。けれども各地方の人々は自然と知らず／＼のうちにその商會の名稱を覚え込んでしまふやうになりました。一寸煙草の火を借りたついでに、路傍の人に「あなたはあの商會主の姓名を知つて居ますか。」と訊きますと、誰でも必つとかう答へるのであります。「えいよく知つて居ますども、私しやあの人からは幾度も／＼も手紙を貰つて居ます。だからお馴染になつてると同なじてさあ。」と。

「幾靈の正體見たり枯尾花」と云ふ古い俳句がありますけれど、この地方の人々が遭遇した販賣人と云ふのは幽霊でも何んでもなく、正體は實に彼の商會から發送られた手紙のことであつたのであります。この手紙が廣く各地方に彼の商會とその商品を知れ亘らせるやうにしたのであります。

この商會の主人、即ち經營者は妙な男でも變り者でもなかつたのであります。否彼は未だ通信販賣の方法が汎く利用されない時代にあつて、早くも既に商業手紙の眞の効能を知る先見の明を持つた聰明な人物であつたのであります。彼は十餘年前、小つぼけな、見窶らしい事務所の椅子にぐたりと腰を下ろし、兩手を深く拱いて熟慮しました。そして遂に「口頭で商賣をする時代は既に去つた。これからは手紙で商賣する時代だ。そうだから世の中は手紙の世の中だ」と氣がついて俄に椅子を立上がり、拳に全身の力を籠めて右の手を大きく後ろへ振り、そして彼の眼は強い自信の色に輝き燃えたのであります。彼は、數百里隔つた人々へでも上手な手紙を書くことが出来れば恰も隣町に住んで居る人々とするやうに商賣が出来ると確信して、手紙による商賣、即ち通信販賣を開始し、商品を買つて呉れさうな、地方の人々へ、どし／＼手紙を

書いて送りました。その手紙は親しみがあつて、その上正直な心で書かれたものでありました。彼は商品を賣り擴めたばかりでなく、代金を集めるにも、苦情を融和させるにもやはり手紙でもつてし、その外何から何まで凡ての事務を手紙で辨じたのであります。

かくして僅か五年間に百萬人、現今では實に數百萬の大多數の人々の中彼を知らない人は殆ど無いやうになり、彼の人格の齎した印象は、恰も滿潮時の高潮のやうに、各地の事務所、商店、工場等に押し寄せたのであります。その方法は唯一の手紙と云ふ武器だけであつたのであります。

現今では、手紙はすべての商賣上に於まして、販賣促進、販賣事務處辨の二大役割を演ずる人氣役者、花形俳優となつたのであります。けれども一方、手紙はその使用する目的の範圍が廣いために却て等閑に附せられたり、又使用能

率が改善されない状態にあつたして居ります。我國の商業界におきましては一層この感が深いのであります。これは實に悲しむべきことであります。

□なぜ我國では通信販賣が發達しないか

歐米の商業界に可程進歩發達して來た通信販賣がなぜ我國では發達して居ないのであるませう。

通信販賣は發送商業又は郵便販賣業とも稱せられて居つて、其名の示す通り郵便によつて商賣するのであります。ですから一國の通信交通機關が完全に備はつて居りませんければ盛にしやうと思つても盛んにすることが出来ません。埃甸國の大經濟學者フイリツポウイチ氏もその著經濟政策中に「何にせよかかる商業の可能となるに至つたのは主として迅速且つ低廉なる郵便聯絡、殊に

低廉なる小包郵便賃率の賜と云ふべきである。」と述べて居ります。

我國に於ましても普通小包の激増は兎も角としまして、代金引換小包の漸次増加しますのは、世間一般にこの種の取引が頻繁になつて来る確かな證據であります。

通信販賣の第一要件であります通信、交通機關は我國に於ましても完備に近しいものと云つても差支へなからうかと思ひます。それなら何が原因で歐米各國に比較すると發達して居ないかと云へば、それは(第一)商業の知識の程度の低(第二)通徳心の乏しいこと、の二つが主なる原因であります。

□商業上の知識が足りない

これは單に商業ばかりでなく工業にありましても、その他の科學にありまし

ても未だ我國は模倣時代、過渡時代を通りきらず、歐米のそれに比較すれば大なる遜色があります。商賣でありましても、武士を尊び商人を卑んだ封建時代の遺風が残つて居りますため、また商人根性と云ふけちな根性がとり切れて居りません。商人と云へば角帯をしめて帖場に座り、客には感謝の意味の含ない低頭、誠意のないお世辭を云へば商賣がやつて行かれるものと思つて居る人々が多いのであります。さう云ふ商人根性は進んで歐米の科學的、組織的の商賣の術を學ばうとしません。却てそれ等の知識を蔑視さへする人々が多くあります。

黒船が浦賀に來ない前はそれで済んだかもしれません。が世界の亂が終結して、全世界が一つの舞臺になつた今日にありましては忽ち劣敗者になつてしまひます。小日本を大日本と文字通りなすには、歐米の商賣の術を研究してそ

の長所を取つて自己の武器としなければなりません。小冊ながらこの書はもそ
の中で最も進歩した武器の一つであります。

□道徳的觀念が乏しい

第二の原因は道徳心の缺乏であります。狭く云へば商業道徳の觀念に乏しい
ことであります。近世の商業はその主なる特色としましては信用を基礎にしま
す一事であります。商人も顧客もお互に信用するところがなかつたら商賣は立
派に出来るものではありません。信用のないところには必ず悪い分子が潜んで
居ります。

通信販賣は賣手である商人と、買手である顧客とが手紙一本で賣買をするの
てありますから、一層相互に信用し合ふところ、道徳を守るところがなくては

圓滿に取引が出来るものではありません。

不正の通信販賣者は見本より劣等の粗悪品を送つて不正の利を貪ります。劣
等の粗悪品を送るのは未だいゝ方で、顧客から送金して來たのに對して、全然
品物を送らずに、代價を瞞着する奸商があるに至りましては、こゝに記するに
も耻ぢとするどころであります。

又、顧客の方でも、商店から幾度も支拂ひの催促を受なければ満足に代價を
拂はないやうな人々も随分見受けられるやうであります。これでは、折角正直な
商店主でも、勢ひ賣倒れの危険を償ふために、不本意ながらも商品の値段を高
くするやうなことになるります。善良な顧客は高い代價を拂つて安價な商品を買
はせられることになり、非常に迷惑なことであります。これは一體誰の罪であ
りませうか。道徳心の乏しい賣手買手、即ち商人顧客双方の罪と云はねばなら

ないのであります。

この結果は迅速で、便利で、低廉である通信販賣の發達を妨止することになつて來ます。試みに通信販賣の手紙を檢べて御覽なさい。代金支拂の方法は十中八九迄「前金のこと」と書いてあります。これは單に通信販賣に限らず他の方法によるものもさうであります。我國の人はこの「前金のこと」を見馴れて居るから不審と思はないのでありませうが、もどを糺せば顧客を信用しないからであります。顧客は侮辱されて居ります。顧客もそれを不満足に思ふやうな顧客になつて頂きたいものであります。この外、代金引換小包、集金郵便なども高い道德的觀念から見れば賞めたものではないのであります。

次に外國の通信販賣の代金支拂條件の一端を示せば前金拂込などは少なく、顧客が商品を受取つて廣告や見本と違つて居たり、不良品であつたりすれば代

金を返へす條件が屢々附けられてあります。

□私の感謝した正直な手紙

次に掲げる文例と私の書いた返事を讀んで下さい。これは實際あつたこととて作事ではありませぬ。

(文例一) 廣告料金の二重受取を返還する手紙

拜啓。毎度お引立に預り忝なう存じます。さて去る六日、本誌十月分廣告料金として金拾圓也を御社振出しの小切手にて拜受いたしましたところが、帖簿を取調べて見ましたら、十月分廣告料金は既に去月二十六日にお請取しましたことが明白になりました。これは推察いたしましたのに何等かのお間違ひではございませんでせうか。兎に角一應前記金

額は御返し申したうございますから御面倒でございますが本社の最寄りにお出での節御立寄り下さいませるか、又は書留料御送り下されば直に御郵送申上げます。何分とも御返事お待ちいたします。敬具

京橋區何町

經濟雜誌社

十一月八日

東口電口株式會社販賣部廣告課

原

清殿

その當時廣告課に移つて未だ事務に馴れなかつた新米の私はこの手紙——原
文は候文體で書いてあつたのですが私が口語體にして掲げたのです——を受取

つて讀み了へた瞬間何とも云へない渾沌たる興奮を感じました。それは私の執務上の過失に對する自責の感じと、この未知未見の人の正直な手紙から受けた高い感激とが煙のやうに腦中に渦を巻きました。廣告事務の經驗が未だその時淺かつた私にも過失はやはり過失でありました。併し私は曖昧の中に糊塗してしまふだけの勇氣がありませんでした。私は次の返事を、感激の潮で高鳴る胸の鼓動を聞きながら、書きました。

(文例二) 同上返事

第一〇三六號

大正何年十一月九日

販賣部廣告課

原

清

十月分廣告料金の件

拜啓。七日附の御手紙たゞ今開封いたしました。廣告料金の二重拂はその金額は少額でありましても會社の事務上輕からぬ責任問題でございます。直接小切手を郵送する衝にある計算課の係員も新入社員で未經験のため手落ちもあつたこと、存じますが、主なる原因は私自身の上にあるのです。私は公然と私の過失を肯定するのは心苦しいことであります。けれども私はそれ以上に貴下並に貴社の發揮されたこの美しい商業道德に對して深大の敬意を拂はずには居られません。

右の料金は御返送には及びません。それは來月即ち十二月分の廣告料

金に振替へて頂きます。こゝに本社廣告掲載申込書第一〇〇〇號を封
いたします。不
私は私の過失からいゝ教訓を得たことを心から喜びます。貴下の御姓
名をお序の時に漏し下さい。

この返事には起草者の感情が大分入つて居ます。普通の商業手紙には感情は
あまり入りません。これは稍々特別な場合です。特別な例を示すためともう一
つは内容に興味のあるのを示さうとしてこれを選んだのであります。前々文例
の起草者のやうに、正直に商業道德的に行爲するのは當然のことだとすべての
人が早く思ふやうになつて欲しいものであります。

□何んな商賣にも必要

商業手紙は商賣の大小、商賣の種類の如何に拘らず缺くことの出来ないものであります。相互に往來して交通しあつて居る必要のある商賣にあつても、手紙は第一の、又最も有力な媒介者であります。

ほんの僅かな費用を投じて手紙を送らなかつたために、あたら幾多の商業上の好機會を逸してしまつたことがあります。見す／＼利益を路傍に捨てたやうなものであります。

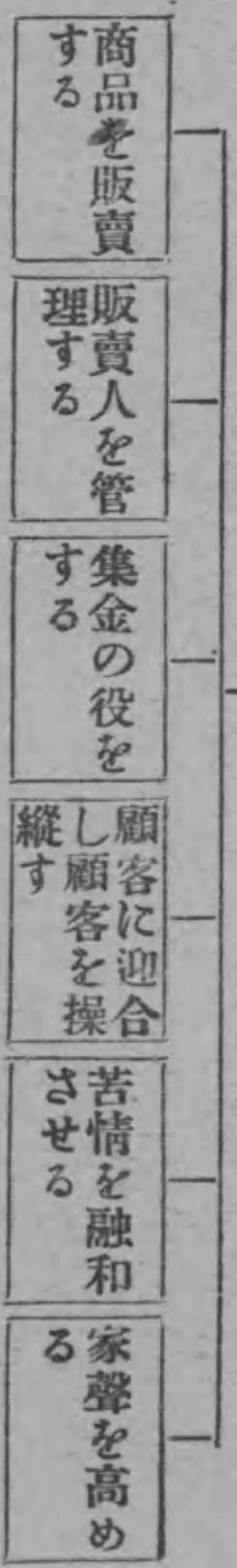
手紙はたゞ單に販賣人の役目を演ずるだけでなく、尙その上に未來の販賣をも助ける役を演じます。まづ一地方に對して手紙を送つて置けば、その後から出掛ける販賣人の道が自と拓けて來ます。又、販賣人が手紙を前もつて呈して置いた家々を訪問しますればその後に至つても、家々では商店の名稱や商品などを永く忘れずに記憶して呉れる利益があります。又、商才に富んだ、經驗あ

る販賣部長が自身で書き送る手紙は、よく顧客との接觸を保つて堅い信用を得てしまふのであります。

商賣に關する事務のあらゆる方面に於まして、手紙はいろ／＼と貢獻するどころが多いのであります。例へば顧客の信用状態の調査、苦情の融和、集金の如きもそれでありませう。

顧客又は代理店から訴へて來る苦情や不満足に對しては、先づ何よりも第一に辭令に巧妙な外交的の手紙が必要であります。手紙は註文取消の災包を未然に防ぐことが出來ますし、害した顧客の感情を柔らげますし、不平を拭ひ去りますし、その上俗に云ふ、雨降つて地かたまるの比喩の通り、將來に於ましてもつと健全良好な關係を作りあげる基礎まで作り上げます。

商業手紙の使命



集金に關しては、米國などにおきましては前以て集金の手紙を各顧客へ送つて置きますと、集金人は容易に無益な手数を省いて、大變よい集金成績を擧げることが出来るさうであります。又、顧客の信用状態の調査に關しても、他の方法に據つては失敗し易い報告を敏捷に集めることが出来ることを實地に證據立てゝ居ります。

□通信販賣で成功した活きた實例

以上述べた諸項を説明する實例を一つ二つ擧げて參考に供しませう。
 或る化粧品及精製品を製造する會社がありました。或る二人の者がその會社の販賣代理店を引受けました。二人は通信販賣政策を利用して賣擴めを開始しました。ところがそれがうまく圖に當つて、一ケ年後には會社の製造の方が追はれ氣味になつて、顧客から云つて來る註文を満足に履行することが出来なくなつてしまふ位な好景氣になりました。そこで代理店でも業務を擴張しましたが、その結果、事務所は狹隘になるし、倉庫が必要になるし、荷造り、出荷用の部室も必要になりました。それがため隣接の建物を借入れなければならぬやうになりました。

隣接の建物は相憎河向ふになつて居るために何にかにつけて不便が多くなり
 ました。それに經營者も事務所が分割されて居る不利益と、もう一つは通信販

賣用の型録を發行するためで、又新たに一大建物を借入れました。これを借り入れるには、經營者も内心少し危んで躊躇しましたし、使用人たちも建物が餘り大き過ぎやしないかと心配した程でありました。なせなら市内七ヶ所に分立して居た出張所をひと纏めにして、未だ建物に餘地が生じたからでありました。ところが皆の豫想とは反對に商賣の方が好調のため、一ケ年後又々手狭を感じて來ました。經營者は遂に永久的の事務所用の建物を建てることに決心しました。今日では、宏大なる二大建築物を包擁し、全米國を通じて大通信販賣代理商の列に加つて居ります。この成功は皆販賣に用ひた手紙の賜物であつたのであります。

□商店を倒産の悲境から救ひ出した實例

ちやうど金融界が逼迫した年のことでありました。或る卸賣呉服店もこの影響をうけて金融の必要に迫られました。そこで商店の經理課長は顧客へ手紙を書いて至急代金拂込をして呉れるやうに懇請しました。

一方は金融界の逼迫のために同様苦しんで居た小賣商連は、この通知に接して又恐慌を起し、頭痛鉢巻をするやうな有様で、なか／＼代金拂込をする者がありませんでした。中には資産豊富な商人でありながら、しかも支拂期限が到達して居ても尙支拂の猶豫を哀願して來る有様でありました。それかと云つて、商店は必要な資金を他所から融通して貰ふことが、その時の事情上不可能なのであります。

全く絶望の淵に臨んだ店主は大變心配しましたが、熟慮の上、最後の一策として一々顧客へ手紙を書き送ることに決心しました。その手紙は普通ありきた

りの、型に嵌つた集金の手紙ではなく、真に心の底から相手の心の底に訴へる手紙でありました。彼はその手紙の中にかう書きました。

(文例三の一) 心から心に訴へる代金拂込請求の手紙

若しも貴方がこの際私をお救ひに来て下さらなければ、過去三十年の歴史を持つて居ります私の店も、ために懐滅しなければならぬのでございませし、又私自身も一文無しの破産者とならねばなりません。これは皆集金の不可能から起つたこととございませし。……

彼はすつかり帳簿を捨てさせましたら、主だつた顧客先は皆何等かの理由をつけて支拂猶豫を乞ふて居ない者は殆どないことを発見しました。そこで彼は又ペンを取りあげて、心から直露する哀訴を書きつけました。

(文例三の二) 同 前

……貴方の御助力によりまして、この二三週間の危機を持ちこたへることが出来ますれば、やがてそれは私を倒産の悲境から救ひ出して下さることゝなるのでございませし。嘗て一度貴方もこのやうな御窮境にお立ちになられた節は及ばずながら、私も御助力申上りました。願くば貴方は今日の私を曲げて御助力下さるやう特別に御盡力下さいませんでせうか？ ……

尙彼は次の事實を述べました。

(文例三の三) 同 上

……若しもこの際二萬弗だけ集金が出来ますれば、私は二萬弗だけ他

所から融通して貰ふことが出来ず。さうしますれば多分危機を無事に通過することが出来ることゝ存じます。

店主の手紙が顧客へむけて發信された三日目に數葉の小切手が拂込まれました。四日目には二萬二千餘弗を銀行に預入れることが出来ました。十日間以上に六萬八千弗を受入れました。五六の商人はまだ代金支拂期限の到着しないのにもかゝらず好意を以て支拂を履行しました。それだけでなく、ある二三の人はその商店を救助したいと申越して來た程でありました。

この實例を見ましても歐米の商人の商業道徳心の高いこと及び友情人情の厚いことが判ります。實に羨ましいことではありませんか。又、前に經理課長が、顧客に手紙を書いて送つた時に誰一人拂込む者がなかつたのに、店主自らが書いて送つた手紙は見事に商店を破産から救けました。これは本當に誠意を

籠めて手紙を書いたのと、手紙の書き方をよく知つて居たからかく成功したのであります。

第二章 便利で経済な商業手紙

三〇

□商業手紙の長所と短所

商業手紙は一方で或る弱點を強ひられて居る代りに、他の一方ではそれ以上の獨特の強點を持つて居ります。

さて、何んな種類の商賣に手紙を利用するにあつても、手紙の起草者は、手紙の持つて居る傳習的の弱點をよく心得て居ませんと、手紙を巧に利用することが出来ません。一體弱點とは何でありませう？ それは手紙は人格を持つて居ないことでもあります。即ち生きものでないことでもあります。それと同時に手紙は手紙獨特な強點を持つて居ることを忘れてはなりません。宜しく起草者はこの強點を出来るだけ發揮させ、巧に能率よく利用しなければならぬので

あります。

□人の心を惹付ける手紙を書くには

販賣人が手紙に優る點は人格を持つて居る點であります。この特長を除いては手紙は販賣人に優るとも劣ることはないのであります。

販賣人は顧客を説き落して註文を取ることが出来ます。これは顔と顔を合せて談話することが出来るお蔭であります。手紙にありましては、體裁を整へ文章を強め、その他手紙特有の印象を以て相手の注意を喚起して短處を補はなければなりません。手紙は人格こそ持ちませんが、その使命に對して、受信者の尊敬すべき傾聴をうけるべき特質を具へて居る利益があります。手紙はどんな忙しい會社の重役でも、店主でも、事務員でも一應眼を通してくれます。

三一

販賣人は、顧客の心中を見計つて訪問することが出来ます。又顧客の戸口まで行つても少し形勢が悪いと感ずれば、そこから引返して、もつといゝ時機を待つことも出来ます。ところが手紙になるとさうは行きません一度発信したら恰も弦を離れた矢のやうに、二度と舞戻つて来る譯には行かないのであります。融通がきかない、こゝが起草者の大いに氣轉を利かさなくてはならないところであります。

□書き方の注意六ヶ條

手紙の起草者は、障害物を出來るだけ除くやうに努める必要があります。即ち、或る商品を賣込まんとする場合には、

(一) 商品について説明を明瞭にすること、その説明振舞は、誰れが讀んで

も最早や質問をし返へさなくとも了解が出来るやうに十分に、巧妙でなくてはなりません。

(二) 商品を賣込む顧客の種類によつて或は利益に訴へ、或は知識に訴へ、或は感情に訴へるやうな臨機應變の才が必要です。これには平常から知識を求めて置くこと、想像力を豊富にするやう心掛けて置くことが大事であります。

(三) 商品について、顧客がいだきさうに思はれる不満足や、反對などは、豫めこちらで推察して、相手が不満や反對を起さないうちに、前もつて辨解するやうにしなければなりません。

(四) 手紙を受け取る顧客は常に多忙であることを念頭に置いて文句は出来るだけ平明であつてその上簡單正確に書かねばなりません。

(五) 相手方には禮儀正しく又誠意を以て遇することも大事であります。

(六) 自家の商品と先方の必要なものを豫め考察して、その上おもむろに巧妙な外交的辭令をもつて、購買心を喚起すやうに圖るべきであります。

以上の各項につきまして、追て順次に詳しく説明する機会があります。

□ 生きた販賣人に優る諸點

手紙の特有の長所は生きた販賣人は持つて居りません。手紙は一度び商談を持ちかけやうとする相手方の机の上に届いたら、もうべたものであります。手紙は恰も商店の主人自身が、顧客の事務所や又は自宅へ出掛けて行つて喋るやうに、自分の話しやうと思ふことを正確に呟すことが出来ます。その場合手紙は商人の身代りであつて、第三者例へば販賣人などをやつて、話をするのと

は質が違ひます。販賣人だとは商店の主人の話をしやうと思つて居たことゝ違つたことを間違つて喋るかも知れません。又、販賣人は頼りになるやうで頼りにならないもので、その時、自分の使用人であつても、來年は商店を飛び出して、商賣敵である者の下に使はれることになるかも知れません。

上手に書かれた手紙は、云はうと欲することを正確に間違へずに相手方に傳へます。これが販賣人である時として、餘計に註文を貰はうと努める結果心にもない偽言を云つたり、又約束する資格もないのに顧客と不法な約束を取り結んで商店に意外の迷惑をかけるやうなことも間々あります。

手紙は、販賣人と違つて、事務所を出かけて行く時と、先の事務所商談する時と、熱心の程度が少しも變る恐れがありません。その他疲勞することもなければ、睡くなることもなく、又出張して宿泊して宿屋の飯が不味いと失望

することもなく、注文が取れないと云つて怒ることもなく、狼狽して急ぐこともなく、又競争者が販賣区域を荒したと云つて失望落膽するやうなことがありません。

以上の缺點は、獨り販賣人だけが持つのでなく、感情と肉體とを具へて居る人間共通の缺點であると云へます。

□門前拂を喰はされぬ

又、手紙ならば郵便夫が事務所の中まで配達して持つて来てくれますから、販賣人のやうに會社や工場の門番や警務係につつけんどんに訊問され、その上「今日は都合が悪いから又この次に来い……」などと驚されないので済みます。禮儀正しく書かれた手紙は自ら相當な威儀を供へます。若し又體裁よく、内

容も簡明に記載されてあれば、必ず眼を通して貰へるものであります。

販賣人とは店頭で商賣に携つて居る者も、亦地方に出張して注文を取つて來る者も共に販賣人てあります。けれ共こして手紙と對照させて云ふ販賣人は後者の方を意味するのであります。

現今では世間一般が販賣人に對してあまり馨しい評判をして居ないやうであります。これは通信販賣業の發達しない原因と殆ど同じで、商業の仕方が幼稚であることゝ、もう一つは販賣人が道徳心に乏しいためとであります。

販賣人の自覺と向上が必要であります。「食へなくなつたら保險の勧誘員か、でなければ販賣人にでもなろう。」と云ふ工合で従事して居る人が多いやうであります。又これを雇入れる商店や會社であつても販賣人の位置を輕視する傾が多いやうであります。人格もあり、販賣術の優秀な者に對しては、特別の保護

特別の恩典を施すやうにするのが肝要であります。

現今の有様から云ひますれば大學卒業生を販賣人に養成しなければ理想的な販賣人は出来ません。それでなければ、販賣人養成の専門學校でも建て、作り上げる外ないと思はれます。

それは兎も角、相當に信用のある比較的少數の商店又は盛大であつて進歩的な大會社の販賣人は知識もあり又信用もあります。けれども基礎の薄弱な商會の販賣人や、或は不正品を賣りに歩く販賣人たちはその數が多く、世間では一般にそれ等の販賣人の商談には餘り重きを置かない有様です。多くは行商人と同一視して居てその區別も知らないのであります。それに販賣人に應接することは嫌ふ習慣があります。人格の低いこと、談話の粗野、態度の不遜、掛引き、時間を潰すことなどが主な原因となつて居ります。又不正な商品を賣

りつける販賣人はあとで姿を消してしまつて、買手は何處にも抗議を申込むことは出来ませんけれども手紙による賣買は明かに責任者の姓名住所も記載してありますから、手紙の受信者は安心して取引が出来る利益があります。

□一の出張所僅か三錢

いくら精勵家で足まめな販賣人でも一日に十軒か十二軒訪問出来れば好成绩の方であります。その上働かうとしたつて人間業のことでもありますから限りがあつて翠日活動が出来なくなつてしまひます。ところが手紙であれば百軒は愚か數千軒の訪問も半日仕事で済ましてしまひます。その上必要があれば、あとから／＼何遍でも同じ事務所や顧客先を訪問することが出来ます。

手紙は、販賣人のやうに、その日の何時何分頃にと定めて訪問することは出

来ません。けれども何日に訪問すると云ふことは間違ひなく行へます。又相手の見込客が商品を買込みさうな時期を見計つて機に乗することも出来ず。販賣人と手紙と各持つて居る特長を二本の並んだ柱にたとへるならば、手紙の方が立派な柱の方にあてはまります。その上に兩者が要す出張費を計算して見ても、手紙は僅か二銭か三銭の切手を貼付しさえすれば百里の遠方へも旅行することが出来て至極便利経済であります。

□地方は通信販賣に限る

都會と違つて比較的人家の稠密でない地方は、販賣人をわざわざ出張させるよりも手紙で勧誘するに限りませす。

又、事業を創始して、事業を世間一般に知らせ、商品を買擴るめ、その上地

盤を築かうとする場合には手紙を四方に飛ばすのが一番であります。特に通信販賣業者に手紙の必要で缺ことの出来ませんのは云はずとも判りさつたことであります。これ等のことはたゞ單に理論ばかりでなく、着々實行されて著しい効果を擧げて居る實際問題であります。

手紙を上手に書くことは天才の人でなければ出来ないと云ふわけではありません。誰にでも成就することの出来る一つの技であります。併しさうは云ひますものゝ、たゞ安閑として勉強しないで居ては得られません。

手紙を上手に書くことは機會をあてにする競技でもなく、コップの中から赤い玉子を取り出す手品のやうな不思議もなく、又不可能な事からでもありません。それは要するに勉強と努力と、手紙の書き方の方法原則を巧に應用することにあります。

第三章 新派と舊派の商業手紙

□商業手紙の最新派と新派と舊派

商業手紙を書く人々の中にも所謂最新派と新派と舊派とがあります。これは小説、劇、和歌、俳句などにもあると同じであります。この一書は最新派の先驅者であります。なせなら口語體商業手紙の必要と發展とを認めて居る學者や實業家はありまして、未だ尙早論を唱へて居て敢てその革新を絶叫する人は無いのであります。この沈黙の時に當つてこの書が革進的の最新派の狼火を商業手紙界に揚げるのは實に愈快なことであります。

さて最新派と新派と舊派とは何う違ひがあるかと云ひますと、大體次の表に掲げました通りであります。一口に云へば科學的、研究的、進歩的、道德的と

でも云へませう。

			最新派	新派	舊派
(一) 文體	口語體	候文體	候文體	候文體	候文體
(二) 態度	全然科學的的心理的研究する	微温的に科學的的心理的研究もする	非研究的		
(三) 手紙用材料	新式の諸材料を採用	改良的ではあるが折衷的	舊式材料を墨守		

(一)の文體についてはこの章で讀者が「成程」と納得の行く程度まで成るべく簡単に説明することにせう。(二)はこの書自身がこの事實を物語つて居ますから終りまで読んで下されば自ら了解されます。(三)は先に行きまして手紙の材料について講述します際に詳細にしますからこゝでは省きます。

□言文一致體（口語體）の採用は文學史上の花

明治の文學史上におきまして口語文體（言文一致體）採用の運動とその成功とは最も顯著なもの、一つであります。現今におきましては、或る特殊なものを除く外殆どすべての文章は口語體或はそれに近いものとなりました。これによりまして世人が自己の思想を云ひ表はす上におきまして、どれ程容易になりどれ程自由になりましたか測り知ることが出来ません。その運動の當時は幾多の反對、非難、壓迫がこの運動の上に投げられました。けれども萬難を排してとうとう成功しましたのは結局「時」と「必要」とがこれを肯定し助力した結果に外ならないのであります。

未だ口語體になりませんものゝ中に商業手紙が含まれて居ります。それは最も舊式な候文體を墨守して居つて、その勢力も侮り難いのであります。商業手紙にありましては普通の手紙と性質が異つて敏活、簡明、正確を最も尊ぶにも拘らず未だ口語體を採用して居る者が殆ど皆無でありますのは候文體の因襲に囚はれて居るのでありまして、單に手紙の進歩發展を阻害するばかりでなく、實に商業の進歩發展を阻害するものと云はなければなりません。

□商業手紙は印刷器の發達より遙か遅れて居る

今試みに手紙を書く用に使ふ器具の發達變遷と比較してみても御覽なさい。實用的には筆墨の時代は去つてペン、インクがこれに代りました。これによつて墨を磨る時間と勞力と、硯箱水入れなどの用器が不用になり。習字をする負擔が殆どなくなりました。ペン、インクの用途は將に萬年筆に奪はれやうになつ

て来ました。万年筆は一器にペンとインクを具備して居りますし、携帯にも非常に便利であります。又、一方では、不便で不完全である複寫用の炭酸紙の代りに邦文タイプライターが着々實用に供せられて、記載文の明確、體裁の一致、印刷の軽便、迅速、鮮明、及び寫書を多數取ることが出来るため價値を認められて来たやうな工合であります。

右のやうに器具の發達は著しいものがあるに拘らず、肝心の商業手紙自身は依然として舊態を脱しないで居りますのは心細い次第ではありませんか。

こゝに候文體の手紙と云ひますのは、普通一般に、冒頭に拜啓、謹啓等の敬語を置き、又屢々時候の挨拶の文句を以て文を書起し、候を使用し、敬具、頓首等その他の敬語を附け加へて文を結ぶ在來普通の手紙を指して云ふのであります。

普通の手紙は暫く措きまして、商業手紙を書く（こゝでは主に事務的方面をさします）上において注意しなければならない點は次の三要件であります。

- (一) 思想意思等を正確に云ひ表はす事。
- (二) 腹案する上にも亦書く上にも迅速を尊ぶ事。
- (三) 文章は簡潔である上平明である事。

この三つは普通の手紙にあつても大切には違ひありませんが商業手紙に比較すれば輕いと云ふより外ありません。商業手紙は大取引、複雑な用件を記載するだけそれだけ關係するところも廣大で又責任も重大であります。

私自身が實地にあつた經驗に依りますと候文體は前掲の第一の要件がなか／＼完全に云表はすことが出来ません。又自分で書く場合はかりでなく、これを受取つて讀む場合でも、相手の思想、意思が完全に云表はされて居ないため

事務を進行させるのに屢々當惑させられます。普通の私信ならば少々意味の不明な點があつても大概推測によつて判断しますし、愈々不明ならば放置してしまつても結果は左程重大でない場合が多いのであります。これと違つて商業手紙にありましては受取人の勝手自由な推測は許されないので、それは推測から往々危険な結果を生むからであります。受取人に推測させるやうな餘地を残してあるやうな商業手紙は手紙として最も不完全なものであります。

かやうな意味の不明な商業手紙を受取つた場合には、取引その他重要な件に關する時は、放置することも出来ず、又推測することも許されませんから、結局電話や手紙で餘計な問合せを發して返答を待つやうにさせられるのであります。これはお互に損であつて、取引の迅速を要する場合などにありましては徒らに商機を逸して意外の損失を招くやうな虞れがあります。

□痒い所まで行届いた手紙の文例

(文例四) 候文體で書いた廣告掲載申込の手紙

前略別紙弊店廣告草稿稿差上 候間 來る十五日より十七日迄三日間東京新聞第一面上欄へ掲載相成度尙ほ其の前後を以て雜報欄内にて可然聽吹の儀御依頼被 下度此段御 願申 上候 匆々

この廣告掲載依頼の手紙は或る書簡文集から原文のまゝ引用したのであります。拙劣例に擧げたものではありませんが、まだ理想的に完備して居りません。廣告掲載の依頼は直接新聞社廣告部へ依頼することは殆どなく、皆廣告取扱店、通信社にその掲載申込をするのであります。この手紙の形式もさうなつて居ります。廣告取扱店及び通信社は日に何百何千と廣告を取扱ひますの

て、往々掲載を過つたり、廣告料金を過當に請求したりするやうな過失があります。その過失を出来るだけ未然に防ぐにはもつと要件を明瞭に詳細に記載する必要があります。最新派ならばかう書直します。

(文例五の一) 同前最新派の書き方

廣告掲載申込の件

弊店廣告御依頼のため別封第四種郵便で紙型(意匠番號第五二七號)お送りしました。掲載條件は左の通り。

廣告申込證 第一〇〇一號

廣告掲載新聞 東京□□新聞

同掲載月日 四月十五、十六、十七日の三日間

掲載場所 第一面上欄

廣告行數 百二十行

一行の契約料金 金八十八錢(一回分金百〇五圓六十錢)

合計金額 金三百十六圓六十八錢

意匠番號 第五二七號

尙、廣告掲載後に出来得れば一週間以内に同紙上雜報欄にて右廣告商品の紹介を依頼して下さい。御手数を省くため、文句の大意別紙に記載して同封してごさいます。

廣告掲載新聞はいつものやうに各二部づゝ當廣告課宛お送り下さい。

不

(文例五の二) 同前記事大意

オゾン発生機、芝區田村町四番地オゾン発生機工業會社製作の石森式
 オゾン発生機は汚濁せる室内の空氣を清潔新鮮ならしむるものにて近來
 悪性感胃の流行に際し豫防と治療とに効能あるより賣行き非常に好しと

右の手紙と廣告商品の紹介文の大意と併せて完全な廣告掲載依頼の手紙になつたのであります。これならば取扱店、通信社の事務員が少しも疑問も起さず、又無益な手數もかけずに廣告掲載を取扱ふことが出来ます。要點を一つも落さずに完備して、その上文句が平明で要旨が明瞭であるのが最も立派な手紙であります。

□「候」の一字や二字は問題でない

或る人が「候と云ふ字を使ふから不可いのか。」と質問しました。この場合、候の一字や二字は問題ではないのであります。未葉の問題でなくて根本の問題なのであります。一言に短く縮めて云へば。候文體と云ふ不便な形式を通ることが不可いのであります。形式を通るために云表はす意味が、或は變化したり、曖昧になつたり、又候文體を綴れない者は餘儀なく云表はすことが出来なくなりませす。日本に生れ日本の口語を日常使つて居て、候文體だけ練習しなかつたために商賣上の手紙が自由に書けないやうでは不便この上もありません。

□自由な形式の文體が必要

前に掲げました三つの要件を完全に果たさうとするには次の二つが肝要にな

つて來ます。

(イ) 思想、意思などを表はすのに明瞭且要點を得るやうに日頃から練習して置くこと。

(ロ) 思想、意思などを表はすのに成るべく自由な形式の文體を選択すること。

前者は各個人の天性の如何によつて多少の難易があるのは止むを得ません。けれ共、後者は手紙に口語體を採用すれば容易に實行され得るのであります。普通の手紙であつても候文體で書かれてありますと、受取つて讀む場合に書いてあることがよそ／＼しく感じられます。これは何故でありますか？ それは相手方即ち書いた人の情が十分に移つて來ないからであります。複雑なことを述べる場合には、候文體であると、餘程の熟練家でありませんと、順序よく

正確に、統一をつけて述べることは困難であります。これは皆、思想、意思（及び感情）の云ひ表はし方が形式化され型に嵌められてしまふからであります。

□口語體商業手紙の長所短所

(一) 綴り易い。

これは前にも述べた通りで起草者の勞力時間が非常に省けます。その他多言を要しません。

(二) 意味が明確で解り易い。

受取つて讀む者の勞力時間が省けます。その上、用がよく辨じられます。實地から云ひましても、商店會社などでは一時に外部から多數の手紙が來ます。それを受取つた者は順次に封を切つてこれを讀み下しますが、多數のことです

から、勢ひその中でも意味の判然として居るものから事務を執つて行くやうに自然なります。意味の不明の分はどうしても後廻しにするやうに自然なつてしまひます。後廻しになつた手紙はそれだけ商賣上損失を招いた譯であります。

(二) 用紙も節約出来る。

口語點は綴り易いから従て文章を書き直す手数が少くなり、時間勞力を省く上に、それだけ物質的に用紙をも節約することが出来ます。

次に短所と見るべき點を無理に擧げれば次の二つでありませうか。

(一) 冗長になり易い。

これは練習の積まないうちは往々あり得ることとあります。これは裏から見れば、口語體が綴り易いことを證明することになります。短かくて意味の通ら

ない手紙よりも、少し位長たらしくても意味のよく解る手紙の方が遙かに實用に役立ちます。

(二) 候文體の商業手紙を今まで習慣的に使つて居た者は口語體に變更し難い。

これは凡ての改良を自己一家の小さい立場から見ても喜ばない非進取の態度を持つ者の發する價值のない怨言であります。これは辨ずる必要はないのであります。

第四章 手紙を書く用意

□自家本位に書くのは舊式

今まではたゞ商業手紙と云ふ名稱を一般に使つて講述して來ましたが、一體商業手紙（商業書簡文、商業通信文、商業文）は商用に使ふ手紙をすべて引きくるめて云つた總稱であります。この商業手紙を大別しますと、實務に關する手紙即ち實務手紙（實務書簡）と、販賣に關する手紙即ち販賣手紙（販賣書簡）の二種類になります。前のは商賣の事務の方に主に關係し、後のは商賣に直接關係して居る手紙と思へば大きな誤はありません。これから後は説明を明かにするため別々の名稱を使ひます。たゞ單に商業手紙と書いた場合は兩者を意味して居ると思つて下さい。

商業手紙にも所謂新派と舊派があることは前にも一寸述べました。さて、それなら舊派の起草書は何んな工合に手紙を書くてせう？ 舊派の起草者は、相手方（手紙を読む人）の心持即ち心理を度外に置いて、やたら無茶に自家本位、賣手側本位で書きます。この舊派の連中はなか／＼世間には數が多くて、現在の我國などは殆ど舊派の連中で埋まつて居ると云つてよい程であります。それで、舊派の連中は、自己の商店會社の商品製品と、自分たちの利益ばかり氣を配つて書きます。所謂俗に云ふ我利々々盲者式とはこれにも當て嵌りませう。

論より證據舊派の手紙の實例を一つお目にかけてませう。

（文例六） 遲滞した賣掛代金請求の手紙（舊派）

拜呈先月御送附申し上げ候何々品代金の儀先月卅日に 悉皆御渡あ

るべきやう御約定いたし候事ゆゑ御待申し居り候ところ段々の御違約に
 今に至るも頂戴仕らず種々都合も狂ひ尙且帳簿の整理上甚だ迷惑い
 たし居り候間至急御送金下されたく御願ひ申し上げ候。

この手紙は或る書簡文範の中から文句も假名遣ひも少しも變へずそのまゝ借
 用したのであります。先生である御手本がこれですから手紙を書くのには素人
 である商人が書いたのには何んなに酷い手紙があるか想像がつかませう。
 これは賣掛代金の停滯を催促する集束手紙の一種であります。書起しから結
 尾まで、自家本位で少しも先方の都合を念頭に置いてありません。先方は顧客
 であると云ふことを全然忘れて居ります。若しこの手紙を貰つたとしたら、一
 月から他の店から仕入れやう。」と思ふに違ひありません。

(文例七) 同 前(新派)

拜啓 彌本年も餘日無之御多忙の事と奉察候前期は各位の御盡力に
 より相當好成绩を擧げ一同大に安神致居り候本期は尙一層の發展をなし
 會社の基礎確立仕度各方面に對し種々畫策中に御座候就ては東京方面
 に於ても大に當社製品を普及仕り度候間出來得る限りの品線をなし少
 くとも今後毎月五〇〇樽位は出荷仕り度存候へ共從來より貴店賣掛
 代金は滞り勝にて絶えず金五千圓内外の殘高を示し帳簿の整理も相付不
 申之には殆ど當惑罷在候本社取引にては貴店の如く延勘定は皆無にて
 重役の手前も不面目隨て出荷上躊躇致候場合も有之閉口致居候
 間當期より從來の惡習を打破し明治四十三年十二月十一日附代理店契約

書第六條に準據し其期間内に賣掛殘金御支拂の事必ず勵行仕度候左
もなき時は今後の出荷も不得止見合すの外無之候幸ひ本社より堀井氏
出張致居候間篤と御協儀の上大至急何分御確答相願度此段得貴意
候 草々拜具

追而左に爲念計算明示仕り候

記

一金五一、一一圓四三錢也

但前期未賣掛殘金(十一月未現在)

一金六、〇〇圓也

但十二月九日前期賣掛殘金の内入

差引殘金 四、五一圓四三錢也

以上前期より繰越の分

記

一金一、〇八〇圓也

但十二月六日出荷三〇〇樽分代金

一金〇、〇二七圓也

但前記三〇〇樽に對する當解貸立替

合計代金 一、一〇七圓也

以上本期に入り出荷の分

右の次第に付此際前期繰越賣掛代金全部御決算至急御送金被成下度候

右の手紙も或る他の商業文範の中からその儘引用したのです。前半「五〇〇

樽云々のところまでは、自家商店の發展策にばかり一生懸命になつて居ます。

それから代金の滞りに對する譴責になつては親が子供を叱つて居るやうな氣味

があります。從來の悪習を打破しは先方を被告扱ひにして居ります。

世間には往々不正な取引先もありますからこんな手紙を出す必要が絶無では

ないでせうが餘程切羽詰つた場合でなければ不必要であります。人の心理は妙

なもので一寸したことを受けた印象が一生その人の心に刻み込まれるものです

から、この手紙を受取つた取引先又は顧客は、手許にその日たとひ莫大な入金

があつても意地張りから事態を面倒にさせるかもしれない。勿論さうなれば

法律上の争ひになつてしまひますから、未來の取引が復活されることは夢にも

想へませんこの二通を見ても、「手紙を一本送るにも成程むづかしいものだ。」と
お思ひになるでせう。次の項を御覽なさい。

□何事も顧客本位で

最新派の人々はこれと遣口がころつと違ひます。どう云ふ風に違ふかと云へ
ば自家の利益を手紙の表面に書表はさないで裏面に潜ませて手紙を貰ふ人を本
位に書くのであります。

販賣手紙であつては先方が興味を持つやうな話を持ちかけ、その機を逸しな
いで商品の効用を説明して、そゝろに購買を説き勧めるやうにするのでありま
す。

實務手紙であつては、例へば前項で例に擧げた賣掛代金の遲滯を責める場合

なら、先方の感情をつとめて害さないうら、出来得る限り先方が喜んで支拂をしてくれて、将来もお互に好感情をもつて圓滿に取引出来るやうに心掛けなければなりません。

兎も角、實例を挙げませう。次はある紙類の卸商から顧客に支拂を催促する手紙で、第一、第二、第三と順次に少しづつ變化して行く點を觀察して下さい。

(文例八) 同前(最新派)

拜啓。

今朝程一寸用事がありまして帖簿に眼を通しましたら貴店の十月分の御勘定が未だ頂戴して居りませんのに氣がつかましてございます。貴店

のこととてございますから、當方では少しも差支ひございませんが、若しお序がございましたらば二十日までには手形を送り下さいませんでせうか。さうして頂けますれば誠に好都合でございます。

昨日のこと出荷室に居りました節、恰度封筒の新荷が到着いたしました。このお手紙と一緒に同封してあります見本がそれでありまして最高級の東郷印でございます。紙の重さ、及び価格は裏に護謄印で記載してあります。

何と云ふしやれた心持のよい封筒ではございませんか。先達の大山印と比較へになつて御覽下さい。この封筒は必ず顧客の好評を博して活

濃な賣行きを見るでせうと存じます。色は、白色、瑠璃色、カナリヤ色、金線入り等、種々ございます。何かこの次の御註文のとき、種々取混ぜて二三千枚御送り申上げませう。早々。

(文例九) 同 前

拜啓。

御存知の通り、貴店の御勘定は約束の支拂期限を著しく経過してしまひました。それですのに未だ御送金も頂きませず、又去る十三日附の御手紙の御返事もお聞きかせ下さいませぬのは如何なされましたのでせうか不審に堪えませぬ。若しやと存じまして、御勘定表の寫書を作成して同封申上げました。

貴店の仕入れ御帖簿とお照合せの上、間違の項目が一つでもありましたら恐縮でございますが早速訂正いたしたう存じますのでございます。若し寫書通りでございますれば甚だ催促がましいやうてございますが、御返事のお手紙と御同封にて小切手御送り頂けませんでせうか。

それはさういたしまして、先月お送り申上げました東郷印封筒の見本は御氣に召しましたでせうか。世間では大分評判が高くなりました。御仕入になりますれば賣行はお請合ひ申上げます。匆々。

(文例一〇) 同 前

拜啓。

貴店の未拂ひ御勘定につきまして、當方では不本意ながら、二度まで御注意お願い申上げましたが、未だ何ともその理由お聞かせ下さいませんで少々當惑いたしましてございます。

お約束の支拂ひ條件は、御存知の通り三十日間で、別に特別のお約束をいたしませんければ以上延引いたし得ないのでございます。御返事と一緒に小切手御送り願ひたく、若し全額金五百七拾壹圓也の御支拂貴店の御都合悪ければ、一部分にてもよろしうございますから御支拂下さいませ。甚だ申し兼ねますが、今回御送金下さいませねば、餘儀なく來る六日には爲替手形發行いたします。豫め御了承置き下さいまし。頓首。

代金支拂を停滯させるにしても、顧客の如何によつて餘程書きやうを變へなければなりません。假りにそれ等の人々を三種に區別すれば次の通りです。

(一)正道な顧客、商賣が下手なため時々停滯する、(二)狡猾で抜け目の無い顧客、確さうに見えて居て支拂金を他に運用するため支拂を故意遅らせたり、言譯、口實が上手、(三)不正直な詐欺師的顧客、陥し罠を作つたり、ぺてんを用ふる。

苟くも正直に商賣を営まふとする人は勢ひどうしても不正直な顧客とは取引しないやうに自然なります。これは事實であります。ですから正直な商店はさう酷い文句の集金手紙を出す必要はなくなる譯であります。

それは兎も角、どんなに勘定の支拂を滞滯させる顧客でもたつた一通の苛酷な手紙で請求するは近世の商業術に反して居ります。集金の手紙は先づ最初の

一通は前例の第一のやうに極く穩かに書くのが最新派の法であります。この場合、合商賣上の話などを一緒に書いて書くのは温い柔かい感じを持たせます。正直な顧客ならこの一本で何とか云つて來ます。

第二は第一に比較すれば意味が稍々強められて居ります。見本の話も、この場合、販賣上にはよしんば効能がなくても、ある効果を手紙全體の上に加へます。狡猾な顧客でも二度の手紙で何とか返事位しなければならぬと思ふでせう。

第三の手紙は、二回催促してもどうしても送金も返事ないため當惑して出したものですが、譴責の調子は無く、詮方なく爲替手形を發行する旨を眞面目に書いてあり、しかも穩かのうちに力強さが籠つて居ります。

以上の三通で大概の顧客は送金して來ませう。若しこれ以上強硬になれば先づ將來の取引が斷絶する覺悟が要ります。本書によつて商業手紙の書き方を會得した人の商店には恐らくそんな不祥事は起らないと信じられます。

□製造と販賣の知識をつけること

商業手紙の起草者は、自分が使はれて居る商店、會社について知ることには云ふ迄もなく、第一に製造に關する知識を豊かに持つて居なければなりません。製品に使用する諸原料材料、それ等の物品は何處から入つて來るか、物品の品質、必要な數量、それ等を購入することが容易であるか又困難であるか、原料の採掘、運搬、貯藏などに至るまで、その次に製造工程、即ち工場における作業の方法、使用する機械、發明された新たな製造方法、これ等は皆商業手紙を書く上に知つて居なければならぬことであり、販賣手紙を書くには好資料と

なるのであります。

次には販賣に關する知識に明るくなくてはならないのは勿論であります。製
品倉庫や出荷室について、進んでは受取る注文に對する工場能力の如何、商
品引渡期日の契約の仕方、まゝ起ることのある遅延、荷造りの方法、損害を賠
償する規約、運送に要する時日等であります。

近來は我國でも、進歩的の會社などでは、新入社員に製造に關する知識を授
けるため、特別に技師に命じて一定の期間講習會を開かし、それが濟めば工場
を參觀させて實地の知識を授けるやうにして居ります。又販賣人その他販賣事
務に携る社員には、一定の期間講習會を開いて、販賣についての豫備知識を興
へ、講習會の終りには簡単な試験まで課して居るところがあります。

大學卒業生その他高等教育をうけて知識のある者にもこの特別な教習は案外
有益であり又必要であります。それ等の人々でも、例へば電燈、電氣會社に入
社しても、燭力、ワット、アンペリア、ヴォルト、など、云ふ普通使用する用語
にも明快な了解を持つて居ない場合が多いのであります。又會社側の方から云
つても、はじめから高等の知識は會社の事務を辯ずるのには不必要であつて、
却て平凡な低級な知識の方が日常役に立つことが多いのであります。ですから
「俺は高尚な知識の所有者である。そんなくだらないことに頭腦を費すのは、
御免蒙る。」と云つては居られないのであります。

□顧客その人を知ることが大事

顧客の支拂能力の狀態を知ることにも必要であります。支拂がいつも遅延する
かどうか、取引高が増して行くか或は減つて行くか。

中でも重大なことは顧客自身を知ることであり、商業手紙の起草者は、その手紙を送る顧客について知ることが多ければ多いだけ、いゝ手紙が書いてその効果もそれだけ著しいものになります。

顧客の商業の性質、商賣の範囲の廣狹、顧客の社會的位置、住所姓名（これは封筒に書かなければなりませんから云ふまでもありません）商業界における地位、進んでは顧客の競争者を知ることが商業手紙を書く上に多大の關係があります。その上に、人物の特長、性質、嗜好、家庭を知れば、もつとよい資料を得る譯で、手紙も一層親しみを持つて来るやうになります。これ等のことは少し起草者が氣を利かせさへすれば知るのにそんなに困難なことはありません。顧客問題を離れては、自家の競争者を知ることとあります。競争者と云へば通常自分の商賣と同種類の商賣を營んで居るものであります。競争者の取扱つ

て居る製品の製造高、販賣區域、製造能力、製品に對する世評、賣込條件など皆心得て置くべきものであります。

□廣告は切抜いて置け

同業者及び競争會社の新聞雜誌廣告及びその他の廣告の遺口を見逃がさず、に研究するのが大事であります。日刊新聞や月刊雜誌に掲載される廣告は常に切抜いて置けばかりでなく、廣告の方法や、圖案などまで研究する餘地があります。

折角骨折つて廣告を切抜き集めるには集めたが、それなりにして死蔵して置いては何にもなりません。切抜帖に貼るとかカード式にして置くとか、或はホルダーの中に類別保管して適當に整理して置かなければ、いざと云ふ場合にす

ぐ役に立ちません。

研究の積んだ會社では、競争會社の掲載する新聞廣告の行數（新聞廣告は一行幾何として廣告料金が定められて居ります。）雑誌廣告の頁數（雑誌書籍類の廣告は頁を基礎にして廣告料金が定められて居ります。）及びその他の廣告に投じる費用まで計算して、その競争會社が製品の賣上高の凡そ何パーセント（割）だけ廣告費にあてるかまで調査して、自家の會社の廣告方針を定める上に參考にします。

□社會の現象を利用すること

商業手紙の起草者は、出張先から歸つて來た販賣人をつかまへて直接に様子を聞いて材料を作り、苦情も參考にし、時期を定めて顧客全體に自家の行届か

ない點を訊ねて反省し、又機關雜誌に寄せて來る投書などからも好資料を拾ひ出すやうにしなければなりません。

又、少し氣轉の利く起草者は商品製品と關係のある日常社會の現象を利用することも忘れません。原料の價格の高低、爲替相場の變動、運賃の改正、政治問題、新發明、その他科學上においての進歩改良等は皆話題のよい種となりま

す。これ等のものを製品と顧客の興味とに結びつけて、卓越した手紙を書くのは起草者の頭腦と手腕次第であります。以上は學校出の新店員新社員が一寸氣が付き得ないことであります。

手近かにある新聞の記事廣告（記事廣告とは一見廣告でなく新聞の記事のやう見へるやうに書いた文章ばかりの廣告）の中から前記の社會の現象を利用した廣告文を左に紹介させよう。

(文例一一) 社會の現象を利用した記事廣告

絹織物が大下落で一番驚いたのは、小賣呉服店の大店であります、何にせよ何百萬と云ふ絹織物の在庫品を一割下げても莫大な損失であります。それがためかこの頃は東西各都市の大呉服店では競ふて藏拂ひや棚ざらへの名目で少しでも絹物を早く賣らうと云ふ算段をして居りますが買ふ御客様は事實安い反物が買へるかどうか疑問であります。かう云ふ時には米國式のセルフサービスバーゲンセルがよいのです。この賣出しは顧客の自由を尊重した最も新しい販賣法で日本では昨年末に何々阪下の□□呉服店が初めて開催しましたが當日は店外店内黒山の如き大盛況でありました。この賣出しは品物を現金に替へるのが目的で、思ひ切つ

た安賣をするので、お客様は目立つて三割も五割も格安の品を自由に求めることが出来るのであります。

これはその當時の生絲下落を敏速に利用して居ります。販賣手紙に利用するのでも書きやうは幾らか變りますが、そのこつは變りありません。

□顧客の心を理解すること

或る起草者はかう豪語したさうであります。「私は手紙の材料を他の者のやうに組織的に類別たり保管したりなんかしない。私は凡て材料を私の胸三寸の中に藏つてあるからいつでも必要のある場合すぐ役に立つ。」

成程かうなれば似たものです。手紙を書く場合に一々帖面やカードをひつくり返して材料を探がし出す世話はありません。併しこの起草者のやうになるに

は長年の経験を積まなければ出来るものでないことも記憶して置いて下さる。

それは兎も角として、材料を集め類別保管することは豫備的の仕事に過ぎません。大事なことは顧客の心中を見抜くこと、顧客の心を理解することであり、ます。これは手紙の起草者の持つべき最大の資格であると云つても過言ではありませぬ。どんなに文章を綴ることが上手であつても、どんなに議論することが上手であつても、この最大の資格を欠いて居る起草者は最良の起草者とは云へませぬ。標的に照準をびつたりと正確にあてることが第一であります。これが旨く出来なくては弾は標的に中ることはありません。銃の種類、火薬の良否は第二の問題なのであります。

多くの起草者はこの最大の資格を持つて居ない上に照準を定めるのをぞんざいにします。「なあに紛れ中りするだろう。」などといふ加減にやつてのけます。

これでは愈々成功することは覺束ないのであります。

技倆ある起草者は書きつ放して手紙を出すやうなことはしません。一度自分を受取つた顧客になつたつもりで手紙の内容を幾度も読み返して推敲します。恰も化学者が實驗室で原料を精細に試験する態度と同じであります。

第五章 手紙の書起しはどり書くか

□好機會は冒頭にある

商業手紙殊に販賣手紙を上手に書くのと下手に書くのとその分岐れる點は、文法上の間違や又は拙劣い文章に基くよりも寧ろ多くの場合は起草者の誤つた見解に基きます。

(一)〇〇〇〇
一書起し(冒頭句)

「この燃料の高い時に安直に入浴が出来るとは不思議だ。」と興味と注意を惹起し「なぜだらう一つ読んで見

(文例一二) 新式風呂釜を賣込む模範的販賣手紙
拜啓

日に月に石炭、薪、炭などの燃料が氣がつまるやうに昂騰いたします際にあたりまして、従来よりもずつと經濟的に御入浴の出来るやうになりました。

やうと讀みつゞるやうにさせて居ます。

(二)〇〇〇〇
二記述と説明

商品の記述から性質、働き、適用等まで残りなく書いてありますから、讀者は知らずく自分の眼の前にこの風呂釜が置かれてあるやうな氣がして來ます。この作用を起させるのは商品を熱

それは一體どうしてかと申しますれば、今回松島式無煙風呂釜の發明が完成いたし、愈々新製品として今回弊店から發賣いたすことになつたからでございます。

この松島式無煙風呂釜は從來の桶形、角形の風呂に自由に取付け或は取付更への出来るやうに製作され、型は種類によりまして多少違ひますが、その働きには變りございません。材料は鑄鐵製及び銅鐵製の二種類でございますして共に堅牢を旨としてございます。

この風呂釜は、燃料を一度釜の中へ入たゞいで二時間乃至

知し、その上文章が熟達して居なければ出来ません。

(三) 論議及び立証(論證)

——一々事實を根據にして具體的に論議して「成程便利で経済で勞力が省ける」と首肯させます。鐵道院の實例は確かな立証になります。

五時間(釜の大小により相違いたします)の長時間、無煙で、強い火力で燃焼を自然的に繼續する装置になつて居ります、こゝがこの風呂釜の最大特長でございます。

さてこの風呂釜を御使用になればどれだけ便利で、経済で勞力が省けますか、事實を基礎として申し上げます。

第一時間がかかりません。夏ならば二十五分、冬ならば四十分で沸いてしまひます。

第二に手数が省けます。舊式の風呂釜のやうに度々燃料を入れたり、その度び毎に火を掻廻す手数が要りませず、一度

燃料を入れたら燃つきるまで手をかける世話はございません
第三に燃料が要りません。石炭、薪、コークス、木屑何んでも燃料は選びません。御家庭向一人浴用の釜ならば一回分の石炭夏ならば十一錢冬ならば十六錢以内で済み、粉炭をお使用になればその半額で十分でございます。

この外の特長は敢てくゞしく申し上げます。鐵道院大驛の浴室の新しい風呂釜の火扉には皆この松島式無煙風呂釜の文字が刻まれて居るのを御覧になりましてその眞價が判りになるでございませう。

(四) 説得

一ヶ年二十四圓の経費の節約が出来ると、しかも力強く説き伏せて居ます。讀者は昨日まで入浴し馴れて居た自家の風呂釜が嫌になり風呂を沸かす毎につまらぬ損をするやうな氣になります。

(五) 因

私經濟に利益であるばかりでなく國家的利益である

假りに、七人様の御家庭で、月に平均十回御風呂をお沸てになり、寒暑の中間の春秋を標準として、一回の風呂に七時間火を入れて置くとしますれば、松島式無煙風呂釜ですならば、沸く時間が早うございますから四時間半で済みます。その上燃料を喰はぬやう装置してありますから一回に、二十錢以上燃料の經濟になり、月に二圓、一ヶ年に二十四圓の支出が輕減される譯でございます。

國家的利益を齎すこの松島式無煙風呂釜を江湖にお勧めして未だ何ヶ月も経ちませんが、時代の氣運に投合いたしまして

たためか御註文に逐はれ一時は店を閉ぢやうかといたしまして位でございます。

こゝに定價表封入してございますが、この上詳細をお望み

の方は御一報次第型録、説明書御郵送申上げますてございませ。尚、御註文頂き次第市内及び隣接區域にお住ひのお方へは御指定の時間に店員を參上いたさせ直にお据付けいたし、保證炭料保證時間内に御入浴の御出来になりますやう温沸試験を、お眼の前で實地御覽にお入れいたします。

どうか一日も早く氣持がよくて、經濟で、簡便な御風呂にお入浴り下さるやうお勧め申上げます。勿々。

(六) 結尾

保證條件通りで温沸試験までしてみせることでしたら、最後の二行は「すぐお買ひ下さい」と露骨に下手に云はず、創意ある文句で即時購入を勧めて居ます。

これは商品を賣込む販賣手紙の模範を示したものであります。販賣手紙の書き方の原則は、上欄に記載したやう。(一)から(六)までの六大要素が完備して居なければなりません。この六大要素は單に販賣手紙ばかりでなく、他の商業手紙を書くにも基礎となるのでありますからよく注意して玩味して下さい。

この六大要素については一つ一つ丁寧に順次講述しますからこゝでは説明を省きます。又販賣手紙は必ずこの六大要素を具備して居なければならぬかと云ひますに、さうではありません。或場合には、序の轉倒も必要、ある場合には、それ等要素の中幾つかを削除した方が却て適當であることがあります。その應用の如何は懸つて起草者の頭腦と手腕の如何によるのであります。

尙もう一つ附言したいことは、右の文例は六要素を巧妙に應用したばかりでなく、文章の方から云つても、文體が整ひ、統一を保ち、獨創的で、しかも親しみを持って居る點であります。六大要素を立派に適用しただけでは足りません。文體、統一、創意、親しみの四大要素を加へなければなりません。併し未だこれでも十分ではありません。各要素が渾然融合し一致協力してはじめて完全無缺な手紙となるのであります。

冒頭に書く挨拶の文句から、結尾の文句に至るまで、讀者の興味を保つやうに書かないと、その目的を貫徹することが出来ないやうになります。その中でもなか／＼重要なのは手紙の最初の部分であります。

好機會は手紙の最初の部分にあると云つて差支へありません。上手な起草者は、手紙の最初の部分で讀者の興味を感くだけでなく、進んで手紙の帯びて居る使命をも迎接する氣分に讀者を導くやうにします。その手本は順次に御覽に入れます。

□時候の挨拶を省け

どれ程事務に多忙な人であつても、自分のところへ宛て、來た手紙は開封して最初の文句には一應眼を通すものであります。若しその人が興味を感するや

うなこと、或は巧妙な諷刺引喩、或は何か頭へびんと來ること、或は何か獨創的な文句によつて讀者の注意を惹くならば、恐らくその人は次の文句も進んで讀む氣になります。

ところが、これと反對に、興味を惹かない時には全部終りまで讀まれないてしまひます。折角苦心して書いた手紙が讀者の掌上にありながら終りまで讀んで貰へないと云ふのは何と云ふ起草者の耻辱でありませう。何故ならば、その刹那に手紙の齋す使用を果す好機會を失つてしまふからであります。

手紙の文句の冒頭に書く挨拶の言葉は全然無視する譯にはゆきません。それは相手の人物と知り合ひの場合と、知り合ひでない場合などによつて自ら相違があります。又、知り合ひでないにしても恰も前から知合ひであるかのやうに親しい形式で書くこともあります。

試みに英文の例を擧げてみれば次の通りであります。

- 親愛なる貴方
- ゼントルマン
- 親愛なる(誰某)
- 私の親愛なる(誰某)様
- 敬愛する友よ
- 親愛なる兄弟

はじめの二つは普通一般に使用されるもので邦文の「拜啓」「謹啓」に似て居ます。併しいづれも簡單であつて又一種の親しみがありません。ところが邦文の手紙の挨拶は「拜啓」「謹啓」等の敬語の外にまだもう一つ時

候と御機嫌伺ひの文句がついて居ります。所謂舊派の商業手紙と私が名付けた従来のもものは挨拶が長たらしくて、その上無味乾燥で、従つて親しみ温かみが少しもあらはれて居ません。

(文例一三) 舊派の冒頭句

謹啓時下日増に春暖相候催處尊堂益々御多祥大慶至極奉存上
候陳者………

こんな面倒な冗長な挨拶の文句を毛筆で巻紙に十五本書けばこれだけで一間時要ります。月並で、陳腐で、死んだ文字ばかり連つて居るばかりで、ほんの形式的な空お世辭に過ぎません、世間が一日一日と多忙になり、商業が日に月に繁忙になつて行くのに、来る手紙来る手紙皆こんな種類の無駄な文句を書い

てあるのは不経済な話ではありませんか。書く方は夢中で書いて居るのですからまだしも、受取つて読む方は面倒で煩鎖でやりきれやしません。俗に云ふ「有り難迷惑」とはこのことでもあります。

□「拜啓」の二字を省いたら

歐洲戦亂の終結に近い頃のことです。米國のある大會社ここでは、商業手紙を書く(文句は起草しない)タイピスト(タイプライターを打つ人)を八十人ばかり使用して居ました。商賣が忙しくなるので人を増さうとしました。何分戦時中のことで應募者が少ないので困り、會社では勞力を省く方法を種々研究した末、「親愛なる貴方(Dear Sir)」の挨拶を省くことにしました。何しろ一日に百何千と云ふ數の手紙を發信するのですから、二字を省いただけで

結局三四人のタイピストの爲る仕事の分量だけ軽減することが出来たと云ふこととであります。

我國で普通一般に使用する前掲のやうな冗長な文句を省いたら七八人乃至十二三人のタイピストの仕事が省かれ、その上に手紙を読む方の人の時間も省かれることとなります。

商業手紙は次のやうに簡單にしなければなりません。

(文例一四) 最新派の冒頭句

拜啓

……………(直に用件にとりかゝる)……………

冒頭の敬語は「拜啓」か「謹啓」のどちらか使へば結構でその外の敬語は不

必要であります。

「拜啓」を初めの行に書き、用件は次の行に一字分頭に餘白を残して書きはじめる方が體裁もよく又読み易いやうであります。

商業手紙は顧客又は見込客へ發する手紙でありますから、時には時候の挨拶も書かなければならない場合があるかもしれません。それは相手が舊式な書き方を特に喜ぶ場合だけに限られます。併し商品の種類によつては時候と密接な關係がありますから、そんな特殊の場合には勿論例外であります。冬著夏著の賣出し、雛人形五月人形、扇風機、ストーブ、その他種々。一つ例を挙げれば

(文例一五) 雛人形の販賣手紙の冒頭句

お嬢さま方のお待かねの桃のお節句も間近になりました。弊店では例年の通りいろ／＼美しい雛の調度を階上南側に陳列いたしました。…

(文例一六) 同 前

梅一輪づゝの暖かさになつてまゐりました。お宅のお嬢さまがたの桃のお節句のお支度もお出来になりましたでせうか。當店では……

(文例一七) 同 前

春光が野山に満ちてまゐりました。雛の節句だけは、昔も今も、都も鄙も變りなく……

右の三つの冒頭文句には「拜啓」など、敬語を置きますと却て不調和で、無い方が却て感じがよいのであります。

商業手紙でなく、普通友人の間や、家庭の間に往復される手紙は、だんくこの「拜啓」「謹啓」のお定りの敬語も用ゐない傾向になつて來たのは争ふこと

の出来ない事實であります。

(文例一八) 敬語を省いた最新派の普通の手紙

原清様……

この間故高田瓜齋君の作られた脚本「再生」の芝居を見に明治座へ行きました。せめて一遍でもこの芝居を見て死だのならと今更のやうに悔まれます。「再生」は決してすばらしい傑作とは言へますまいが、我々にはうれしいもの、一つです。面白味はあのスケッチ風なところにあります。

右の手紙はある文藝批評家から實際貰つた葉書文であります。この場合に冒頭にしかつめらしく「謹啓」など、置いたら、あとの本文と全然不調和になり又破壊してしまふことが判るであります。

□理想としては「拜啓」も要らぬ

今日では「拜啓」と云つても敬語の意味が大分薄らいで形式的になつてしまつて居ますから、これも思ひ切つて商業手紙から省いてしまひたいと思つたのであります。それにしても商業手紙を送る先方は多く顧客であるのと、敬語の意味がなくても「はじめ」をばりの記號位にはなると思つて採否を躊躇しました。ちやうど幸ひ私の口語體商業手紙の實行を激勵して下さつた鈴木三重吉氏（文藝家、「赤い鳥」主幹）にお訊ねしたら、多忙の際にも拘らず次の返事を頂くことが出来ました。参考になることと思ひますから全文掲げて讀者に一考を煩はします。

（文例一九）敬語、挨拶を不用とする最新派の普通の手紙

僕は不要と思ひます。第一、アタマとシツボの區別がつくのは心細い話ぢやありませんか。

ソナナことでなく、まだ候文が盛な今日、頭尾に何かないと、ゾンザイとか横柄とか感ずる人もありませうから、行く／＼は取ることを理想とする旨を附記して、文例に入れた方がよいでせう。

アタマは「謹啓」又は「拜啓」位に限る。オシリは「頓首」なり「拜具」なり、これも式を少くするを妙とす。

そこで同氏のお説の通り、行く／＼は省くことにして例文には「拜啓」を用ひることにしたのであります。この種の敬語を使用して置けば先づ間違ひはありませぬ。間違ひが起らないだけ安全ではあるが、それ以上親密な關係を表す

へは力が弱過ぎ又形式化して居ります。

理想的な挨拶の文句は、餘り形式的のものでもなく、餘り自卑してしまはず、餘り馴れ／＼しくもなく、その上禮讓と親愛とをどこかに持つて居るやうなものが最もすぐれて居ると云ひませうか、併し、心得て居て頂きたい一事は、禮讓や親しみはたい冒頭文句だけによつて表はされるものでなく、手紙全體の書き方と全體の調子の如何によることでもあります。

□ 生きた冒頭句と死んだ冒頭句

實業家實務家すべて、商業に従事して居る人々は、多く、手紙を受取つた時その手紙を容れる心の状態を以て讀むものであります。例へば複寫機を販賣する手紙が來たとします。手紙を讀んでゆくうちに、「は、あ、これは複寫機を

賣ると云ふのだな！ だが今のところ自分には複寫機は入用がない。併し参考のため一つ讀んでみやう」と云ふ氣になるものであります。

この手紙が何か自分に新しい考を興へて呉れるかも知れない、又、かやうな複寫機を買つて置くと何の位利益になるか新智識を教へて呉れるかもしれないと思ふものであります。併し、長い手紙であつて、次の文例に示すやうな冒頭文句で進めて行くと、充分な興味を興へることが出來ず、従つて全文讀まれないでしまふやうな悲運に陥ります。

(文例二〇) 下手な冒頭句——謄寫器の型録を送る手紙
拜啓

たゞ今このお手紙と御一緒に、別封最新式輕便謄寫器の型録を御送り

申上げました。きつと御興味をお持ち下さることと存じます。

又、何かの廣告でこの謄字器に多大の興味を覚えた人が、型録を一部送つて呉れと申込んで来た時、次のやうな書き振りて手紙の冒頭を書き始めれば、直に読む者は興を醒ましてしまひます。

(文例二一) 月並な冒頭句

謹啓。

最近日附の御手紙正に拜受、弊店寫謄器につき御問合せを辱うし有難く御禮申上げます。

ところが、次のやうな書き振りをした手紙は何んなに氣が利いて居て、その上活々して居るでありませう。

(文例二二) 氣の利いた冒頭句——謄寫器の型録を送る手紙

拜啓。

型録第五頁目に掲げてございます謄寫器は、體裁も美麗で、その上大きなお机の上にお載せになりますのに恰度も手頃の品でございます。

かやうに書けば讀者の注意は直に捕へることが出來て、讀者は急いで型録の第五頁目を繰るに違ひありません。

注意を惹き興味を起させるのに、長たらしくて纏まりのない文句、平凡なお定りの文句は、折角の本文をも殺ろして手紙を墓地のやうにしてしまひます。

□止れ！ 觀よ！ 聽け！

よく米國あたりで人に知られて居る方法で、「メンタル・ショック」と云ふ方法

があります。譯せば「心的感動法」とでも云へますか、何にしる人の注意を惹く方法であります。これは手紙のはじめに「止れ！ 観よ！ 聴け！」の表號を用ふのであります。例は澤山あります、一つ参考に紹介して置きませう。

(文例二三) 人の氣を惹く冒頭句——メンタル・シヨツク式

貴方に大金儲をさせてあげます。——
私に貴方のところの來月分の家賃を支拂はせて下さい。——
お読み下さい——お読みになるだけの値打のある私の申上げますことを
お止め下さい——無益に泥水の中にお金をお捨てになりますのを。
どうぞお耳をお貸し下さい——私は貴方のところの支出を半減にする方法をお話いたしますから。

この種の文句は随分非常な効果を齎しました。けれども、あまり、あつちでもこつちでも眞似して使ひ過ぎたものですから、今では効果が少なくなつてしまつたのであります。世人が忘れた時分に我國で應用するのも又一方法であります。併し冒頭の文句だけ大變奇抜で、續く本文が拙劣であつたら、龍頭蛇尾でをかしたものが出來上つてしまひます。

巧妙な冒頭の文句は、例へれば飽賣りが喇叭を吹くのや太鼓を鳴らすのと同じ役目を演じます。喇叭太鼓は人を集めますがそれだけでは飽は賣れません。又馴れるとだん／＼利き目が薄くなります。常に新しい、巧妙は文句を使用することが出來れば、それは又格別であります。

□直に主題へ

ですから、讀君の注意興味を惹起させるには、別に奇警な冒頭句を使はないでも、本文の要旨を活々と叙述して行けばそれで十分であります。却てこの方が一層起草者の技倆が要る位であります。

活々とした、心持のよい書振りで直に手紙の本文に這入れば、そのはじめの部分が冒頭句になる譯であります。その文例を次に掲げます。

(文例二四) 直接主題に入つた書起しの模範――

自働印刷機の二賣手紙

拜啓。

失禮でございますが、貴方の御工場で現在御雇傭になります印刷工は月曜日の朝皆揃つて出勤されますでせうか。遅刻することはありませんでせうか。疲勞することは無いでせうか。不注意に陥るやうなことはあ

りませんでせうか。規定の勞働時間以上働かせるなど不平を唱へはしませんでせうか。

弊社製の快速自働印刷機は、右の心配は一つもございません、それのみか、貴方の御工場の生産率も増加しまして、非常に御徳用でございます。

この冒頭句は印刷工の缺點不便を短い句の中によく要領を得て列挙してあります。その上に印刷業者の常に惱まされて居る重大問題に觸れて居ます。からこの手紙を受取る印刷業者は手紙を読むことは確かで、又、何か問題の解決法を知らうと努めるに相違ないのであります。

一二の成功した冒頭句を次に掲げませう。

(文例二五) 成功した冒頭句——代理店設置希望の手紙
拜啓。

非常に好い機會に御手紙を頂きました。貴方の地方に代理店をお置きしたいと存じまして、ちやうど探がして居りましたところでございます。

(文例二六) 成功した冒頭句
謹啓

貴店において特別品御入用の際、この電信略號を御利用になつて電報お打ち下さいましたれば、その翌朝は相違なく貴店の店頭に商品が届きますやう敏速にお取計ひ申上げます。さすれば、貴店は他の大通信販賣店

と立派に競争なされることが御出来になりますし、その上御顧客各位の御満足と、併せて貴店の御繁榮とを得られること御請合申上げます。
引喩を用ひたものでは、

(文例二七) 比喩を用ひた冒頭句——印刷業者の廣告手紙
拜啓

皆様もよく御存知の通り、私どもの父祖の時代は、美術印刷は一枚々々人手を以て刷り上げたものでございます。それですから品はよろしうございますが、御値段は高うございました。現今の進歩しました美術印刷術によりますれば品も至つて精巧に、印刷も敏速に、その上お値段も経済的に……

次に、人間的興味に訴へた冒頭句を三つ挙げます。これは起草者自身のことを語つて居りますが、讀者に注意と興味を持たせます。

(文例二八) 経験を語つた冒頭句

是非一つ貴方に聴いて頂きたいことがございます。それは、私が何んな動機からこの通信販賣事業を開始し、何んな風に經營して今日のやうになりましたかと云ふ實地の經歷談でございます。

(文例二九) 同 前

今から三十年前一度めぐて來ました好機會をもう一度持つことが出來たならと思はれます。お羨ましいことには、貴方は現在その好機會を持つてお出でになります。

(文例三〇) 同 前

有難いことには、私が今日成功いたしましたのは、たゞ皆様の厚い御信用の賜に外ならないのでございます。

ある商店では第四種郵便にして開封て手紙を送り、次の文句を使用しました。

(文例三一) 開封手紙の冒頭句

開封てお手紙差上げますのは、商品と見本とが十分相違いたすやうなことのない實證でございます。

□返事を遅らした時の冒頭句

顧客又は見込客から型録類の印刷物を請求して來たり、何か問合せの手紙が

來てそれに返事を出すことが遅れた場合は冒頭句を何う書いたらよいのでありませう。

(文例三二) 返事を遅らした時書く手紙の平凡な冒頭句

ついでに他の用事にどりまぎれて居りまして御返事遅延いたし誠に恐縮でございます。……………

これなどは普通ありふれた文句に過ぎません。他の用事で返事をするのを忘れて居るやうな冷淡な心持が見えて顧客は不愉快に思ひます。

(文例三三) 同前、妙巧な冒頭句

御返事意外に遅れまして誠に相済みませんさぞかしお待ちかねでございました。

この文句は、返事が遅れて済まなかつたと云ふ謝意が、わざとらしくなく、しかも心持よく云ひ表されて居ます。返事が早く来ないで不満足に思つて居た顧客の御機嫌も直ります。

すべて、自分で手紙を書いて自分が面白いと思つて己惚れて安心してはいけません。その手紙を貰ふ人が興味を感ずるやうに書くのが上手な起草者であります。

第六章 手紙の要旨はどう書くか

□疑問や思違ひを起させぬやう

さて、冒頭の文句、即ち手紙の書き出しの文句で読者の注意を惹くことが出来たならば、今度は早速手紙の目的とする要旨に取りかゝらなければなりません。どう云ふ工合に書いたならば読者は手紙の要旨を読んで呉れるてありませうか？ こゝに一つの秘訣があります。それは書起しの文句で惹起した読者の注意と興味を壊さないやうに心掛け読者と膝を交へて面語して居る時のやうに親しく読者と接觸して、一句一句読者を惹付けて行くやうに書くことであります。

上手に書かれた商業手紙は通常四つの要素、即ち、記述、説明、論證（論議

と立證）及び説得の四要素を持つて居ります。またこの外に二要素がありますそれは先に行つて述べることにして、こゝでは前の四要素中の三つ、即ち記述、説明、及び論證について述べませう。

販賣手紙の最も大切な部分は何處かと言ひますと、顧客に賣込まうとする商品について相手に疑問や思ひ違ひを起させぬやう明瞭な記述をすることであり、この記述たるや、読者の注意を呼び起し、読者の興味を唆つた冒頭文句のすぐ後に續いて書かねばならないのであります。

物品を活々と明瞭に読者の頭に印象させるやうに書かうとするには、勢ひどうしても物品を熟知して居る必要があります。即ち何んな材料で作られてあるか、製造方法、何う云ふ工合に販賣され、そして又荷作りされるか、その他の細かい點まで。

販賣手紙の起草者の中に往々兩極端に走る二種類があります。一方の起草者は一部分の讀者しか了解することの出来ないやうな難かしい言葉や術語を使つて技術的の一方に書きまします。工場の中の有様などはとんと御存じのない顧客にはそんな文句の意味が解らないのは尤であります。

解り易い例を擧げてみますれば、ある人が事務室に扇風機を取付けたいと希望して居るとします、その人のところへ、扇風機の品質、鐵の磁力の密度、絶縁材の品質、消費電量など、製造技術方面にばかり關係した記述で以て手紙を初めから終りまで書いたとしたらどうでありませう。それは頓馬な骨頂と云ふより外ありません。手紙は扇風機を賣込むためにその書き方も特殊な獨自なものでなくてはなりません。然し乍ら、専門的、技術的な書き方はいけません。では何う云ふ風に書くかと云へば、扇風機の廻轉速度は誰にでも容易く調

節されること、油は一年にたつた一回注せばよいこと、又一ヶ月の費用はこの位で済むことなどを記述すれば、この手紙を貰つたお客は知らずく記述に通り込まれて興味を覺えるに違ひありません。

□成程と思ふやうな商品の記述と説明の書き方

前に掲げた例と反對な一極端を見せて居る書き方は莫然とし過ぎて居り、あまり一般的であるどころに缺點を持つて居ります。例へば自轉車を販賣する手紙に、「嘗てその比を見ざる精巧なる自轉車。」「世上に廣告したる日より好評噴々。」

このやうな書方は藥の効能のやうに誰も誇張されたものとして信用しないのであります。手紙の終りの方に少しばかり、こゝ自轉車の材料は品質良好なる

こと、重さは何の位で他の同種に比較すると非常に軽いこと、速力はその位まで出ること、未熟な者が取扱つても中々破損しないことなどを書いたとしてもそれは既に時機を失してしまつて居ります。若しこの文句が手紙の書き出しのすぐ次に置かれ、その上にもつと詳細に述べてあれば顧客は必ず興味を覚えたに相違ないのであります。

普通に人々は商品、例へば腰掛を賣込まうとする場合に、何う云ふ工合に手紙を書いて宜いか一寸見當がつかないことが往々あります。腰掛けはやはり腰掛である、と云つた風にそれ以上、考が浮びません。併し上手な手紙の起草者は自ら常人と違つたよい考を持つて居りますから次の文例のやうに書きます。成程かう書けば誰にでもよく解かると首肯されませう。

(文例三四) 成程と思はれるやうな記述と説明——腰掛の販賣手紙

拜啓

お客様に弊社商品の優秀なることを御披露申し上げます。

弊社製作の腰掛は主に用材は楓を使用いたし、優良の聞き高い某地の上等楓材から選ぶのでございます。用材は使用する以前少くとも二ヶ年間ばかり、束ねて空気が乾燥を行ひます。それから再び、湿気又は樹液などが絶対に無くなるやう火にかけて乾燥いたします。でありますから品物が作り上がりましたあとで膠の継ぎ目が剝がれたり又は口が開いたりいたすやうなことは決してございせん。

弊社使用の機械は電気動力で廻轉させてありますし、その他の設備も完全でありますから、用材の裁断、切口なども絶対に正確でございませう。それ故作品が歪んだり、反つたりするやうな憂はございません。

膠も弊社自慢の膠を使用いたして居ります。念に念を入れて試験をいたし、粘着力、吸収力その他いろく着色劑に至る迄科學的に研究いたしてございますから、この點におきましては御安心がお出来なります。

右の書き方は技術的にも傾かず、又たそれかと云つて又一般的にも墮すに、しつかりと要點を明瞭に云ひ表はして居ります。これならば大工さんが見ても十分教へられるところがあるし、又鋸や鉋などを手にしたことの無い素人の顧客から見ても十分了解されるのであります。手紙は上手に平明に書いて、その上に創意を織り込むことの出来る起草者は理想的な起草者であります。創意の無い起草者は大概次のやうに自動車販賣の手紙を書きます。

(文例三五) 創意に乏しい記述と説明 — 自動車の販賣手紙
この自動車は、彼の有名なる大日本車輛製造會社の軸承を使用して居ります。油は六ヶ月にたつた一度だけ御注しになれば宜しいのでございます。

創意に富んだ起草者はそれを如何に面白くしかも簡単に書くべきかを知つて居ります。
(文例三六) 同 前、創意に富んだものか — 同
大日本車輛會社製の軸承 — 一年間に二度油を御注し下さればその後はお忘れになつて結構でございます。

□説明の要る場合要らぬ場合

右と同様な方法で、ある商店の廣告係長は自働自轉車の廣告を書きました。發動機の説明を述べ、次に發動機の能力の優秀なることを説明するに當つて、極めて簡単な書き振りを示しました。即ち、

(文例三七) 簡單で敏捷な説明——同前

速度は制限なく出すことが出来になります。たゞ規則で制限されるばかり……

この文句の意味は、發動機は優秀でどんなにでも速度を加へることが出来、が併し警察の規則で遺憾ながら規則以上の速度を出すことが出来ない、と云ふのであります。この書き方などは氣のさいいたもの、一つであります。讀者の興味を湧然と惹起させて、同時に販賣の目的をも達せさせます。

手紙の中に商品について記述する必要の全くない場合も屢々あります。例へ

ば、ある人に家と地面を賣らうとして居る場合に、その人が家も地面も自ら見聞して熟知して居るならば、その場合にはもう記述の必要はなくなつて居ります。手紙には唯「何故只今お買ひにならなければなりませんか」と云ふことを説得すれば宜しいのであります。即ち、その人に買はせるやううまく説き伏せることにあるのです。

タイプライターを販賣するためにある顧客へ豫め一ヶ月間ばかり試用のため提供して置いたとします。その場合には最早タイプライターについて記述する必要も説明する必要もありません。何と云つて、もうその商店ではタイプライターを一ヶ月間も試用したので物品を熟知して居るからであります。かうなれば手紙を書くのは大變樂になります。

□論證(論議と立證)

何か新商品(新製品)などを販賣しやうとする時には、その物の性質、働き及び適用などを極力説明する必要があります。説明が必要なその代りに記述が要らなくなりません。例へば万年筆を販賣しようとするならば、万年筆がだいのペンに比してどれだけ重寶であるかとか、何故現代の人々は一本を携へざるべからざるか、と云ふやうなことを列擧して貴重な紙面を費すのは損でありませう。現代の人は万年筆の重寶なことは百も承知なのであります。でありますがこの場合には、普通坊間で賣つて居る万年筆に比較して、この新しい万年筆が如何に優秀絶品であるかを鼓吹すればよいのであります。即ち、自働インク吸入式の點、インクの漏口又はインクの滓が口に溜つて塞る慮れの無い特許發明を得た點、及び萬年筆修繕を設置して實費を以て修繕に應ずる點などを説明すべきであります。

物品の記述や説明は商戰上常に必要なものであります。それだけでは顧客の購買慾に強く訴へることが出来ないであります。讀者即ち顧客の興味を起させ欲望を刺激させますが説得の爲す働のやうに讀者を説き伏せる力は缺けて居ます。或る工場に使用して居る機械の一部が破損したので、機械を買つた製造所から修理人を招いたとします。その修理人は、機械は如何に動くものであるかと云ふことにつきましては、お手のものだけに立派に説明する能力を持つて居ります。併しもつと機械をその工場へ賣込まうとしても失敗してしまひます。販賣人の才能を發揮して論證と説得とを用ひ、如何に説明をするかを心得て居らなければ機械の賣込は不可能であります。

それでありますから、手紙を書く時も論證によく氣を用ひなければなりません。事實上、論證は註文を最も多く受ける原因となつて居ります。論證は記述や説明と違つて、立證、冷かな、堅苦しい論理、その他讀者に疑問を起させる餘地のないやうな事實から成立つて居ります。

多くの起草者は論證の必要であることを了解し損ねて居るのは驚くべきことであります。手紙は何枚も何頁も自己の主張、最上級の形容詞、商品の自慢を以て書き埋めて居るばかりで、かく並べたてた事項に確證を與へる文句は一つも書かれてないことがあります。

(文例三八) 論證になつて居ない拙い論證

……弊社工場は過去三年間に製造能力が二倍になりました。

(文例三九) 同 前

……販賣條件は嘗てその比を見ざる程最も寛大自由でございます。

(文例四〇) 同 前

……唯今御註文お發し下さらないと御一生涯中二度とこんな好機會はござりません。

(文例四一) 同 前

……返信葉書で早速御註文賜へ、かゝる異常なる機會は決してござりません。

この種類の文章は毎日各商店會社などから發信する手紙の中には山程あります。皆拙い書き方であります。

□品質と價格の論證

商品の品質の確かなことは常に最も強い論證の一つであります。顧客は僅か一本の鉛筆を買ふのにも、又一臺の自動車を買ふにも、共におろそかに金銭を使ひません。商品の品質の優良なることを見定めた上買はうとするものであります。

商品の品質の論證の次に述べなければなりませんのは價格の論證であります。ある護謨糊付貼紙を製造する會社から顧客へ送つた巧妙な手紙の一節を御覽に入れませう。

(文例四二) 記述以上に居ない品質の論證

弊社は製品の御値段よりも寧ろ品質の上等でありますことを御吹聴

申し上げます。これ以上の製品を弊社以外に製造印刷いたします會社はございません。併し御値段も黙つて申し上げますには居られません程廉價なのでございます。これは他の同業者の真似の出来ない程弊社の製造費が低廉であるからでございます。

右は有力な記述でありますことは何人も疑へませんが、記述以上に出る居ないのが物足りない點であります。次のやうに論證をも織り込んで書けば讀者はどう感ずるでせうか。

(文例四三) 明確な品質の論證——護謨糊付貼紙販賣手紙

御存じの通り弊社は護謨糊付貼紙の一手製造販賣をいたして居ります。副業は絶対にいたして居りません。弊社は同業者の使用して居りませぬ弊社獨特の考案いたしました特別の機械を設備してございます。それ故

上等優良なる貼紙を最少の費用を以て生産いたすことが出来ます。
 弊社製品は最上の材料を以て印刷し、丁寧に護謨付けいたしてごさ
 ます。お序の節糊づけの精巧なる點を他製品と比較下さいまし。かく
 して弊社は御好評を頂いて居るのでございます。

この手紙ならば必ず需要家は特にこの會社の製品に躊躇せず註文を發する
 に違ひありません。この手紙は製品及びその價格の低廉でありますことに十
 分満足な理由を與へて居ります。論證は明白で、簡略でしかも確信を以て述べ
 られてあります。

□商品の優良證明の論證

論證はいろいろありますがその中でも最も効力の著しいものは高貴の方が

その商品を購入して満足した事實や、諸官省或は有名な會社商店などから
 有効優良證明書の類を買つた事實などを材料に用ひることであります。

(文例四四) 商品の優良證明の論證——化粧白粉の販賣手紙

何々化粧白粉は畏も九重の御料に御買ひ上げの光榮に浴しました。

(文例四五) 同前——齒磨の販賣手紙

我が□□齒磨粉は國家の干城たる軍隊の生活を營まれて居る數十萬の
 健男子によつて毎朝使用されて居ります。

(文例四六) 同前——照明器具の販賣手紙

照明學會懸賞一等當選の榮を得ました弊社新製品の半間接照明器具
 「花霞」は多大の好評を以て迎へられ、□□劇場ではたつた五分間の取引

で早速十五個購買されました。その後引續いて同劇場から百二十個の注文を受けました。

斯くのやうな引證は自然に顧客の信用を鼓舞することが出来ます。又、顧客から貰つた證明状、感謝状の中からよい箇處を拔萃して記載するのも同じやうに信用を博します。この場合には、顧客の姓名、住所を附記する必要がありません。

手紙を送ろうとする顧客の住居の近くに在る知名の人士又は會社などを利用して引證するとその効果は一層著しくなるものであります。

□値段を持出す時機

販賣手紙を書くに當つて起草者が陥る悲しむべき病點の一つは、手紙の文句

に商品の價格を餘り早急に書いてしまうこととあります。云ひ換へれば、讀者が手紙の内容を正に讀みつゝあつて、未だ興味をあまり感じない中に金錢のこ

とを無賤に切り出してしまふこととあります。
伶俐な販賣人は常に顧客の興味を最頂點まで誘ひ上げるやうに努力し、それ迄は一言半句も價格を漏らしません。價格は手紙の終りに近づくまで明示せず暗々裡に顧客をして、「この商品は一體定價は幾何位であるう？」と自問させるやうに巧妙な計畫をめぐらさなければいけません。讀者が興味に酔つて「早く定價表が見たいものだ！」と煩悶する時を覗つて價格を記載するのが手管の上手なものであります。判り易い例で説明すれば、腹の減つて食物を欲しがつて居る人にすぐ様御馳走を並べず、焼肉の美味さうな匂がぶん／＼して來る食卓でスープでも運び、愈々堪え切れないやうに食欲が進んで來た時に焼肉の皿を

差し出すやうにするのです。さうすればお客は大喜びてナイフとホークを取り上げるに違ひありません。

右の例におきましてお客は商品を買ふ顧客に相當し、食慾は物品の購買慾に相當し、スープは手紙の中の記述や論證に相當し、焼肉を終りに近く出したその手際は、手紙の終りに近く、讀者が知りたい知りたいと思つて居る矢先へ定價表を明示する手際に相當するのであります。

(文例四七) 價格を記載する場所を誤つた浮世繪の販賣手紙

先便を以て一寸御案内申上げましたかの有名なる浮世繪師廣重筆の東海道五十三次の精良なる新木版畫、全六十葉、定價金四十五圓……

經驗を積んだ人はこんなへまな仕損じはしません。手紙の眞先に定價を記載するなんて素人でも少し氣の利いた人は、これは拙いなとすぐ悟ります。いや、

恐らくそれ以上に、經驗を積んだ起草者は金何十圓などと云ふ數字を徹頭徹尾この手紙の中には直接書かないであらうと思ひます。浮世繪などを賞玩する人は普通の人士より一層古雅な趣を愛するものでありますから、人によつては仰々しく定價を曝露されど浮世繪的の氣分を破壊するものとしてこれを憎むかもしれません。

それならばこの種の商品は何處へ價格を書くかと云へば、別に目録なり、定價表なり、或は見本なりに體裁よく美を損ねないやうに印刷するのがよいのであります。

規則あればそれには例外あるやうにこの手紙の書き方にも特別な場合もあります。既に見込客が品物の品質、便利重寶なことを心得て居る場合には、くどくどしく商品について記述説明する必要はありません。手紙の冒頭近くにいき

なり、目に立つやうに特價廉賣する旨を知らせ定價を明示すべきであります。これが策に適つた最良の方法であります。特價廉賣と云ふことがこの場合手紙中最も大切な事項で、これでもつて強く讀者の心を動かさうとするのであります。

□原則として價格を記載することは必要

その次には勿論こんな例外もあります。單に極力讀者の興味を唆つて、これを高め、價格を全然記載しないで、讀者が自ら進んで手紙で價格を問合せて來たり、その他詳細の點を訊ねて來るやうに仕組むのであります。

(文例四八) 價格を問合せるやう誘つた講習録購讀勧誘の文句

珠算の重寶なことは永久變りありません。珠算の名人は銀行、會社、

商館に直に採用されます。

珠算の秘訣を通信教授にて皆傳いたします。

珠算の名人をたつた九十日間にて養成いたします。

新案珠算速成講習録の見本と校則を御申越次第無料にて贈呈いたします。

この書き方は手紙と云ふよりも寧ろ廣告と云つた方が適當であります。講習録の會費は記載せずに、珠算の効用を巧みに列擧して、珠算の上手でない人これから獨立して銀行や會社へ勤めて自活をしたいと熱望して居る青年の成功を喚起させるやうに書いてあります。郵券二錢封入すれば見本と校則を郵送するとせずに、郵税を講習録發行所で負擔して、無料贈呈するとしたのも一寸讀者の好感を促します。

一四〇
一旦讀者の興味が激しく惹起されれば、價格を問合せるやうその讀者を仕向けるのは比較的容易であります。

併し、販賣手紙は、例外を除いては、價格を記載することが必要であります。顧客にとつては、商品が自分の氣に入つて買ひたいと思つても、價格が判からないと妙に不安な心持になるやうな場合が往々あります。ですから、手紙の終りに價格を記載することは一つの大切な事項であることを心得て置いて頂きたいのであります。

第七章 手紙の結尾はどう書くか

□説得とは何か

今まで講述して來ましたところを短く縮めてもう一度述べると、手紙の最初に當つて讀者の注意を喚び起し、次に物品の記述説明をし、續いて論證を擧げる順序になります。併しそれだけでは未だ商品を賣込む使命は達せられて居ないので、どうしても、その次に説得、誘因及び最後の打止めをする必要があり、あります。

上手に書かれた手紙は顧客の興味を最頂點に誘ひ上げて、その瞬間に顧客をして否應なく託文する決心をさせてしまひます。

手紙を書く方法をよく辨へて居ない人は、この大切な處——註文を發するや

うにさせる時期——で躓いてしまふのであります。その大事な處は如何に書けばよいか、註文をどうして貰ふやうにするか、又註文は一度の手紙で貰ふことが出来なかつた場合には、その次には必ず註文を貰ふやうに以前の手紙をどう云ふ風に生かして利用するか、と云ふ方法をお教へしませう。

手紙の起草者の中には非常に才のある人が數多居ますが、いざ説得を書く場合に當つて失敗を演ずる人も亦數多見受けられます。次の文例などはその例の一つで、まだ世間を見抜いて居ない、人間は如何なる性情を持つて居るかを熟知して居ない人が書いた説得であります。

(文例四九) 下手な説得——何か成金になれる方法を受け取る手紙

僅か數十金をお投じになつて一生の成功を御獲得なさるお考はございませぬか。他の、煩はしくて利益少ない仕事に無駄に貴重な時を費し、

身心をお疲労なされますな。早く手枷をお投げ棄てになつて、現今の御境遇を改造なさいませ。機會は今でございます。お遁がしなさいませ

これは何か比較的少額の資本又は支出を投じて成金になれる商賣とか、或は都市の大商店が地方にその代理店を求めるとか、の場合の勧誘手紙の一節であります。

かやうな書きぶりの手紙は、それを受取つた人は、誰でも「何んだ餘り人を馬鹿にして居るではないか。」と立腹するに違ひありません。讀者は興味を覺えるどころか侮辱を感じるかもしれませぬ。

□巧い説得と拙い説得の文例

立身成功を望み、金持ちになりたいと望むのは誰れしも普通一般の人間の希

望するところで、云はゞ人情です。けれども又人間はその半面に一種の虚榮と
 も自尊心とも云ふべきものを持つて居ります。ですから、如何に腹が減つて居
 ても、鮪の刺身を足の指に挟んで食へと顔の前に突き出されたら立腹するに相
 違ありません。主君の仇を討つ大任を抱いて居る時の大石良雄ならばいざ知ら
 ず、仇も持たず、衣食するにも困つて居らぬ人を捕へてこんなことをすれば噓
 嘩になつてしまひます。

(文例五〇) 青年の心を鼓舞する説得——同前に似た手紙

御記憶下さいまし、諸兄が熱望される立身榮達或は光榮ある社會的位
 置に現今ある人々も、偶然に今日の榮達、今日の位置を得たのはござ
 いません。その昔はやはり一寒書生に過ぎなかつたのでございませぬ。そ
 の當時におきましては彼等今日輝ける人々も、唯今諸兄に提供申上げ

るやうな好機會の蔓をたゞ一つ發見し得たのでございませぬ。幸にも彼等
 はその好機會の蔓を確と掴むために、今日の成功を贏ち得たのでござ
 いませぬ。

諸兄は今正に競争場裡の出發點に立て居られるのであります。この
 期を逸せず好機會の蔓を握られて、成功榮達の道に諸兄の運をお開き下
 れませし。

これは今の世に時めいて居る人々の成功に至るまでの經路を指摘して説得を
 して居ます。功名心に燃える若き人々の心は、曙の光明を見出したやうに鼓
 舞されませう。この書き方などは説得の模範の一つであります。青年の心に訴
 へるにも自ら品格あり、威嚴あり、その上に熱情的感化力さへ具備して居り
 ます。

次に一つ悪例をお目に懸かせよう。手紙の内容中、説得に限らず他の部分を書く場合にもまゝ陥る欠点でありますところの利己主義的立場から書いたものです。

(文例五一) 利己主義的に書いた説得——土地購入を勧める手紙

院線山の手線□□驛を去る東三四丁ばかりのところは恰度廣さも頃合の弊社所有の地面がございませすがお買ひ下さいませませうか。住宅地別荘地となさつて最適、又工場敷地といたしても交通の便至極宜しうございませす、地價は益々騰上いたしますので御損なざるなどの御心配ございません。この土地を非常なる廉價を以て提供いたします。お早いお方が勝てございませすから、一刻も御猶豫なく御決定願上げます。

地面など買はうと思ふ人にはもつと丁寧に上手に書かなければ手紙を送つて

も無駄であります。時としては價格は割高に見えても書き方が巧妙ならば買手の心を動かすことが出来るものであります。

□心を浮き立たせるやうな説得

派手な、浮々した書き方も場合により、物によつては最も効力ある説得となります。次に掲げる文例はその種の一つであります。販賣しやうとする商品は何か新奇な遊戯人形の類したもので、東京で云へば櫻時分の上野公園とか、平時なら浅草公園のやうな遊覧人が朝から晩まで雑沓して居るやうな場所、道行く見物人を引とめて、あやつつて見せるものであります。

(文例五二) 心を浮立たせる説得——遊戯人形の販賣手紙

このあやつり人形を踊らせませするのには唯今より越したよい時期はご

「ごいません。満都の男女は花に浮かれて毎日々々財布の底をはたきます。そこでこのあやつり人形を踊らせなさい！ 銀貨銅貨は落花の敷よりも夥しく降つてまゐります。」

出荷は御註文書の顔を見た即時にいたします。今日の午後御註文をお送り下されば、品物は明後日貴方のお家の門口に届いて居ます。次の週には黄金の山が銀行の貯金通帳に記入されます。散りやすいものは花であります。直にお始め下さい！

盲目か蹇の不具者ならばいざ知らず、それでない限り花人は鏡を帽子の中へ投げては呉れません。ところがこのあやつり人形を花の下で踊らすならば、財布の口は皆貴方の顔の方へ向けられます。

このあやつり人形はこの春初めて新奇に考案製作されたものです。他

人に先をお越されにならぬやう。繁昌は目に見るやう！ 御註文の手紙をお書きになる暇がございませんならば、弊社郵税負擔の電報をお打ち下さいまし。

「さあ〜お早く〜、花のあるうち、花の散らぬうち。」

派手と云つても、浮々と云つても極端ではなく、俗めいた言葉も巧みに使用してあります。これなどは、早速手紙を貰つた見込客をして註文を發せさせる魅力を持つて居て、最も効果ある説得と云ふべきであります。

□嘘つくこと機嫌を悪くすることは禁物

上手に書くこと云ふことは、その實有りもしないことをさもあるやうに云ひふらして法螺を吹くことであること取り違へては困ります。手紙を書くに嘘をつく

ことは禁物でありまして、又誇大に書くことも戒めねばなりません。

読者に物を買はせるやうに誘因するには、商品の優秀なる點を擧げるのが最も力強いのであつて、單に面白半分には讀者の好奇心のみを唆つて誘つてはなりません。例へばこゝに大變面白く、その上讀者の好奇心を刺激するやうに書かれた廣告があるとしませう。見込客から盛に種々な質問や問合せが來ます。この勢で商品が片端からどしどし賣捌けて行きますればこの廣告は立派に自己の使命を完うすることになります。併し商品は左程賣れなかつたとしても、それは何の原因からであると云へば商品の實質で讀者を誘因することを敢てしなかつたためであります。

このやうな廣告は表面一寸成功したやうに見えて居りましたが、實は失敗したものであります。この廣告は誤つた、下手な誘因のために時間と金錢とを無駄に費したことになるのであります。

見込客の機嫌を損ねるやうな態度で説得するのも禁物であります。例へば商店の方から見込客へ販賣手紙に返信用の葉書を添付して發送し申込の賛否を知らせてくれと要求したとします。この場合に見込客はその商品を買はねばならぬ義務は少しも負つて居ないのであります。それを思ひ誤つて、見込客から返事が來ないからと云つて次のやうな手紙を送つたらどうでありませう。随分物質主義な米國あたりでも讀者はあまりの無禮に氣持を悪くしてしまひます。

(文例五三) 顧客を怒らせる説得——商店から返事依頼の手紙

御手数數でも一寸御返事下さるやう懇願いたして置きました。手前共はが今以て御返事お聞かせ下さいませぬのは残念でございます。手前共は禮儀を盡して、貴所が興味をお持ち下さりましたか、或は否かをお知らせ

下さるのを期待して居つたのでございます、貴所は依頼された返信を怠る程禮儀をご存じありませんか。若しかの品も氣に召さなければその理由も明し下さいまし。

若しこの手紙を受取つた人が終りませ讀むならば氣狂になつてしまふでせう。

説得は普通一般の物品、例へば機械、物の設備、物資の供給その他日用品などを販賣する上には左程効果はありません。併し、通信販賣、保険、銀行、建築、金貨附その他種々の投資などには之を用ひて發展、繁昌を招きます。

□買はずに居ると損するやうな氣持にさせる誘因

説得と一緒に織りませ、又は説得にすぐ續いてその後「唯今も購求下さる」と讀者の心を動かすやうな誘因を書かなければなりません。記述、説明、論證及び説得、それだけ全部一致協力しても註文を取るには未だ尙不充分であります。特殊なる誘因が是非必要であります。

どんな風な形式であつても構ひませんが、相手方に利益をさせるやう持出す方法はあらゆる誘因の要素であります。誘因の最も世間一般に行はれて居る方法は、特價提供「向ふ十日間に申込になれば斯く斯くの特典を得る大利益があります。」などと特別に相手方の利益になる條件を提供する類であります。又無代進呈、見本贈呈なども同じで、毎日だん／＼世間に廣く流行して行く勢は非常なものであります。この方法のお蔭で繁昌する商賣も數多あることも争ひない事實であります。

最も卓越した手紙は、見込客が讀んでみて、買はずに居ると何んだか自分が損するやうな氣持を起させるやうに巧妙に誘因を書いた手紙を指して云ふのであります。熟練した手紙の起草者は、「唯今御申越しになりませんが一生涯の好機会を逸します。」などと露骨には書きません。右のやうな意味を裏面にほのめかして書きます。それはもつと力強い印象を讀者に與へます。

ある呉服店で木綿物の暴騰の際破格廉賣をします。何故かゝる廉價で賣捌き得る理由など説明して、その後、

(文例五四) 巧みな誘因 — 木綿物廉賣の手紙

至廉の賣價を以てお賣り申上げるには皆様から澤山の御注文を頂くのでお蔭でございます。今回見切販賣の木綿織物五十萬反は、平時の弊店一ヶ月の賣上高以上に相當いたします。此巨額の反物は一週間に全部

はき盡されてしまひさうでございます。この度びは店内飯賣と協力して通信販賣も開始し、一組お賣上げの各位へは御挨拶の印をいたしまして反物一反づゝ無料贈呈申上げます。十一月一日以前に品切になりさうでございますから御年齢及びお好みの色合御記入の上何卒即時御申越下さいますやうお願い申上げます。

□無理に誘因を書入れる必要はない

誘因が大切であるといつても何も別に誘因に用ひやうとするものがない無の場合には、無理に何か提供する必要はないのであります。商品の優秀なる點は、なまじ景品などを提供するよりも、注文を得る主なる原因になります。販賣手紙の秘訣は、こちら(賣手)の申出を先(讀者)——見込客)で進んで

要求するやうにし向けることとあります。若しある人が真にある商品に欲しが
 るならば、その人は遅かれ早かれ必ずその商品を購入するに違ひありません。
 ですから、最大の効果を齎らす——最も澤山の注文を受ける販賣手紙は、それ
 等読者の欲望を起させた手紙であると云ふことになりす。
 折角見込客の欲望を促しは促したが、商賣するやうに實を結ばなかつたなら
 ば、結局、手敷と費用とを溝へ投げ棄てたと同じであります。
 棄てられたり又は抽斗の中に死蔵されてしまふのは、手紙にまだ不十分な點
 があるからであります。この點を除くには、手紙と一緒に注文用紙、返信用封
 筒、或は返信用葉書その他注文に便利な、讀者の手敷の省く種類の印刷物を封
 入するのち一方法であります。例へば百科全書を月賦拂で販賣する手紙を送る
 としますれば、その見本冊子と一緒に左のやうな私製返信書葉の表裏両面に斯

様な文句、注意を印刷して配附すれば讀者は注文に便利であります。

(文例五五) 顧客の手敷を省く注文用端書

<p>郵便がはき</p> <p>東京市 芝區芝公園何號地</p> <p>大日本百科全書刊行會 御中</p>	<p>注文書</p> <p>一、大日本百科全書部 此代金 外送費 錢別</p> <p>右注文いたします早速御發送下 さい</p> <p>支拂條件</p> <p>摘要</p> <p>大正 年 月 日</p> <p>住所.....</p> <p>印</p>
---	--

□ 結尾の文句いろいろ

(文例五六) お定りの結尾の文句

わざ／＼御問合せ下さいまして有難う存じます、右にて充分御判りに相成りましたことと存じます。何卒折返し御用命下さるやう伏して願上
げます。匆々。

このやうな文句では註文はなか／＼取れません、平凡であつて、買つて呉れ
とど定りの文句をお定りのやうに使つて居りますもの。これを次の文句と比較
して下さい。これは直に讀者の心を動かします。

(文例五七) 好箇の結尾の文句

どうぞ弊店宛に即時金貳拾圓也の手形も振出し下さいませ。若しこれ
が好箇の投資とお値踏みなされざる際には、御申越次第御返金申上げま
す。今日御送金下さい、やがてお忘れにならぬうちに。

誰でも毎週一回位さらに見せつけられるやうな拙い結尾の文句があります。

次に御覽に入れます。

(文例五八) 註文を殺す結尾の文句

近日中に御返事も聞かせ下さると信じ、尙、貴家を弊社のお得意様の
中に數へ入れる喜びも近きこと、切望いたして居ります。不一。

右のやうな結尾の文句は返事が遅れます。この書き方は註文を殺し、興味を
窒息させ、取引を遅滞させます。

併し、次のやうな結尾は、既に見込客の欲望が醸されて居る場合なら、十中
八九まで註文が貰へます。

(文例五九) 簡單で要領を得た結尾の文句

金拾圓也の手形御封入御送り下さい。危険は弊店で負擔いたします。

□暗示の心理

暗示の心理、判り易く云へば意をほのめかすことの心理を辨へない書き手は次のやうな盲滅法な結尾の文句を書いて耻ぢませぬ。

(文例六〇) 盲目滅法な結尾の文句

無駄なこととございますが、過日申上げました弊店の申出に御賛成下さいましたか否か疾くにお意向拜聴いたしたく存じて居りましたが、何のお便りも賜はりませんので、貴下は、あの好機会をお見通しになりはしませんかと御心配申上げた程でございます。若しこれが事實でございますならば、その旨お知らせ下さるやうに偏に願ひ上げます。

見込客が興味を感じて居ないのに、無理やりに買はせやうと焦慮つても無駄

であります。それと同じやうに、やたらに乞食のやうに膝をついて、頭を下げて「お氣に召しましたでせうか如何でございますか、よろしかつたらばどうぞ御用命下さるやう伏して願上げ奉ります。」とべこべこお辭義をするもの却て考へ物であります。相手方の心に、卑しい奴だなと蔑まれますと、買はうと思つた商品が信用出来ない品ではないかと疑惑を起させるやうなことになることがあります。

□手紙に山をつくること

読む者をして興味の最頂點に引っぱり上げるには、手紙の文句の中に山を作ることとあります。(通俗小説など讀んで御覽なさい終りに近くきつと大きな山があるのが普通です) 例へば低い所から漸次に讀者を知らず知らずの間に高い

所へ手を引いて上げ、その頂點で讀者を興味で酔はせ買ひたい欲望を起させ、讀者の欲望が冷めないうちに註文させるのであります。これが秘訣であります。手紙で骨折つて温くした見込客の興味は、長い間冷めずに居るものではありません。それは恰度焼肉を皿に載せて食卓に置けばやがて冷めなくなつてしまふやうなもので、興味の盛んなうちに、即時に註文を受けるやうに促されなければなりません。一遍興味の温みが冷めてしまひますと、二度これを温くさせるのはなかく困難です。冷めた焼肉を焼き直せば旨味が乏しくなるのと同じであります。この工合をよく噛みしめてみて下さい。

第八章 文體の整へ方

□食慾を刺激する刺身の作りやう

特殊なる記述と具體的事實の二つは實に商業手紙の最も主要なものであります。手紙を見込客が讀んで呉れるか呉れないか。記述と事實が見込客の心を動かす程力強くあるか否か、有効であるか無いかと云ふことは、一に書表はし方にあります。即ち文體に存して居るのであります。

抑も文體とは何か、如何にすれば良き文體を學ぶことが出来るか、如何にして學び得た文體を商業手紙に實際に應用することが出来るか。それ等を順次に述べさせよう。

ある考へを明瞭に正確に他人に傳へやうとするには、適當な言葉を選択する

ことどましくそれを配列することの二つの必要があります。人が口で言葉を吐すのと、手紙に綴つて傳へる場合とを比較しますれば、手紙の方がやゝともすれば負けます。口から雄辯に語出す時は、よしんば云ふ事は拙くとも潑刺たる生氣があります。手紙は第一に生氣を缺き易いのであります。

第二には、顔と顔を向き合せて對談します場合は相手の心を自分の心に惹つけるやうな、云はゞ磁石のやうな力が人には多少に拘らず具はつて居るものです。これは人情であります。早い話が、まだ見ず知らずの人から手紙が不意に来て何か用事を依頼して來たとします。その時、用事を叶へてやる事が面倒でありましたら手紙で斷状を出せばそれで済んでしまひます。が、當人が自ら宅へ尋ねて來て面會を乞ひ、親しく逢つて後用事を依頼されると、面倒でも一寸斷りにくくなるものです。少し位な面倒なら叶へてやろうと云ふ氣にな

るのも即ちこの磁石の力であります。ところが手紙には生命や人格がありませんからこれを書くのには技術が要ることになるのであります。前の二つの缺點を除くためには、讀者の注意を敏捷に惹き、十分要件を説明し、明瞭な印象を讀者の心に刻み込んで讀者を動かすため、言葉を選択し、上手に綴るために順序よく配列しなければならぬことになるのであります。

一般商業界に日毎往復せられる商業手紙の大多數は力が弱く注文を産み出す力に乏しいのであります。

なせかと云へばそれ等の手紙は文體を成して居ないからであります。云はゞ肉が手際よく料理され、裝飾されて居ないやうなものであります。料理の刺身を御覽なさい。食慾を唆るに調和した模様などある皿を先づ第一に選びます。玻璃製の玉簾を皿の上に斜めに敷きます。その上に赤と白などの作分けをした

刺身を美術的に載せませす。白糸のやうな太根をその枕にし、黄菊の漬けたのを絞つてその傍に配し、薄く彩つた大根の花の中に山葵を摘まみ入れます。何と云ふ美しさではありませんか。材料は極上の鮪でも、ぶつ／＼厚く切つて西洋皿の上へ直接に並べて御覽なさい。あまりいい氣持はしないではありませんか。それ等の手紙は尙その上に、こち／＼と堅くなつた事實、徹の生えた記述、及び不消化な論證で充されて居つて、妙味、美味を缺いて居ります。

□平明で明瞭であること

多くの起草者は、手紙の効果はある人の心を惹付ける文體からのみ來ること、又、どうしたらば勁健な元氣ある文體が書き得られるかも心得て居ないのであります。文體は實に手紙を書く上におきまして主要な位置を占めるものであり

ます。文體は文章中に使用される言葉に關係するものであります。そして、手紙が読み得ないやう、興味を感じることが出來ないやう、題は陳腐、記述は無趣味なものならば明かにその手紙は失敗したものであります。

文字を選ぶにもよく文字の表面に表はれて居る意味だけ檢べず、文字の中味に含まれて居る意味も參酌して選ぶことが肝要であります。この意味で暗示と云ふことは頗る重要なものであります。詩人ホーソンは「たつた一言半句の中にも酌み盡せない千萬無量の味がある。」と云はれたのは實に名言であります。才能の豊富である起草者は、他の凡手よりも澤山に文字、言葉を知つて居り、それ等の働き工合も心得て居り、利用の適不適も承知して居ります。平明、明瞭であること、力強くあること、人を惹付けると、この三つは文體の主要なる要素であります。

文體の第一の要素は平明、明瞭であることであります。平明は極く解り易く意味を傳へることであり、誰にも解り易い言葉を選択して、それを又誰にも解り易い單純な書き方で使ふのであります。明瞭な言葉は意味を正確に云ひ表はしますし、日常親しく使ひ馴れて居る言葉はある力を相手に與へます。手紙の起草者を軍隊の司令官であるとすれば言葉は兵卒のやうなものであります。司令官はその部下たる兵卒を自由に操縦して、短かくて用の足る言葉を用ひるやうにすればよいのであります。長たらしい言葉は使ひにくく、嵩ばり、不器用に見えていけません。

大袈裟な言葉は有効なやうに見えて、却て有効でありません。大袈裟の言葉は大袈裟の意味を持つて居りますので、度々手紙の釣合ひを失ふやうなことを演じます。手紙の方が軽くなつて、言葉の方が重くなるやうな不體裁を見せる

ことがあります。讀者は手紙に書かれた言葉にばかり氣を取られて、肝心の手紙の内容を等閑にしてしまひます。讀者は文字を讀むばかりで、手紙の使命を讀み落してしまひます。

第二には、長たらしい語、日常使ひ馴れ、聞き馴れて居ない語を用ふることを避けることであります。手紙にある思想を述べやうとする場合には、誰でも意味を取り違へないやうな言葉でもつて云ひ表すやうにするのです。普通人々が事務室や路上で交はすやうな言葉を以て書けば間違ひありません。候文體のやうな特殊なものには向きません。

讀者をして手紙の要點が何處にあるのか探がすのに骨を折らせてはいけません。讀者は閑暇ではないのです。自分の爲る仕事を各々澤山持つて居るのであります。

註文を生み出す手紙を書く人々は、一句一句注意深く吟味するばかりでなく適切でない言葉はどしどし取り棄て、しましやうにします。漢字、漢語の難かしいものはなるべく使用しないやうにして、日常使ひ馴れて居る口語を使ふべきであります。

例へば「貴下の御選擇を御指示下さい。」と妙に堅く書くより、「お好きなのをあ選び下さいまし。」とくだいて書く方が餘程上手です。「私共には識別いたすことが不可能でございます。」は「私共には解かりませんでございます。」と短かく、判り易く書き直すべきであります。

□力強くすること活氣を添へること

手紙はそれでも會話に比較すれば、どうしても長い言葉や誇張された

辭句を用ひるやうになりたがるものです。會話にあつては人の考へて居ること思つて居ることは何の障害をも受けません、と述べる事が出来ます。手紙にあつては、同じ思想を表すのに、或は長い言葉に躓いたり、或は混亂した辭句に進むことも退くことも出来なくなつて宙に迷ふやうな事が生ずるのであります。

諺とか、世俗の耳に入り易い洒落のやうなものも上手に引用すると大變利き目があります。俚語も歓迎されます。これもやはり短かい言葉の中に深長な意味を持つて居るからであります。

短い言葉が力と活氣を手紙に持たせるために必要であることは原則としまして、又ある場合には長い言葉、耳馴れて居ない言葉も必要なことがあります。それはどんな場合かと云へば、それ等の言葉を使つたために却て言葉の意味に

色彩を放つやうな場合であります。一つの言葉が他の言葉よりも短いと云ふ單なる理由で一概に長い言葉が悪いと思ひ定めるのは速断の憾があります。例へば「賦與する！」と「與へる」とはよく同じ意味に用ひられます。「與へる」は短かくて、解りがよいから常にこの方ばかり用ひなければならぬことはありませぬ。場合によつては「賦與する」の方を用ひると意味が非常に正密に表はされる時があります。そんな場合には勿論後者を用ひるのが法に適つて居るのであります。

こゝに附言したいのは候文體の商業手紙に屢々出て来る「被_レ下」「被_ニ爲_下」「得_ニ貴意_ニ」などの逆讀法は絶対に廢止し、「陳者」などの不用文句は削除し、「得_{貴意}」などは「お訊する」とか「お伺する」とか等の王侯にも一農夫にも解るやうな言葉を使はなければなりません。又候文體を使つて居る舊派連は「

「。」の句點を用ひません。このため愈々文句が讀難くになり、綴難なつて居ます。これらは商業の大舞臺に打つて出る諸君は最早熟知されて居ませうが老婆心から云添へて置きます。

手紙の起草者の多くは、右のやうな面倒な規則は毎日多くの取引に従事する商業手紙の起草者には實用的でないと思つて居ります。

ところが、米國におきましてある最も隆盛な會社は、右の規則の重大であることを認め、顧客へ差出す手紙に力と品位をつけるために嚴正な規則を作つてそれを實行しました。

試みに規則の一部分を参考のため御覽に供します。

「短かい言葉で用が足り、又それが一番よく適して居るならば、長たらしい言葉又は誇大な言葉を用ひてはなりません。例「始める」は「開始する」よりも

良く、「家庭」又は「家」は「住居」よりも優り、「買ふ」は「購入する」より、「住む」は「住居する」より、「直ぐ」は「即時に」より、「與へる」は「賦與する」よりもよりよす。』

□言葉の配列の仕方

手紙の意味のよく通るやうに、意味を強くするやうにするのは、是非とも言葉の配置に心を配らなければなりません。記述の力と云ふものは言葉を巧みに、遺憾なく配置してこそ初めて得られるのであります。

(文例六一) 力のある文句

弊社の目的といたし又誇りといたしますところは、何事にかかはらず一事を上手にいたすだけにとどまらず、一事を最善の努力を盡していた

すこととてござります。

これなどは「上手にする」と「最善の努力を盡す」の言葉に力があります。製産者は商人に對して二つの強い論證を持つて居ります。一つは製品の品質のよさと云ふこと——これはその製品を買ふ顧客を満足させますもう一つは製品の體裁を美しくすることで、これは顧客の心を惹付けさせます。

(文例六二) 商品の體裁の美しいと云ふ論證

弊社製造の商品の品質につきましては責任を以て上等のものを差上げ尙且商品の外觀の裝飾にも亦細心の注意を施してございます。

(文例六三) 「耐久力」を最初に置いた上手な文字の置き方

耐久力——これが弊社製品の一大特長でございます。同種の他社製品

は、最初の原價のみ御考量になるならば廉價でございませす。けれ共、製品せいひんの耐久力たいきうりよく、即ち、永久えいきうの使用しように堪え得る點てん、御考量ごかうりやうになるならば弊社へいしゃ製品は他に比類なく最も經濟的けいざいてきでございませす。

「耐久力」の一字を文章の最初に置いたのは普通の場合と異つて居る點であります。かうしないで「耐久力」を文章の中へ持つて來たならば、讀者に印象を與へなくなるのであります。

手紙を書く人は言葉の配置場所を旨く選ばねばなりません。これを戰爭に譬へれば、作戰上最も有効な場所に有効な言葉を配置することでありませす。

言葉、その意味、配置の研究に續いては、完全した文章全體を研究する必要がありませす。

□短かい句、長い句、諺や諷刺の類

短かい文章は平明でその上力強くあります。併し、そればかり用ひますと、退屈した、一本調子で變化に乏しいものになる虞があります。

短い文句は、長い文句の前か、或はうしろに續いて用ひられて稻妻のやうに閃くと印象を強くする効力を持つて居ませすし、又文體に一變化を與へて讀者の氣持をも一變させることが出來ませす。

時としては、短かい文章ではある要件がどうも旨く、明瞭に云ひ表せない場合があります。その時に長い文章を用ひると非常に役に立ちませす。

紙屑籠の中に棄てられる手紙は多く長たらしい、散漫な文章で書かれたものであります。然し乍ら、長くても、山を持ち、一歩一歩讀者を興味の中へ誘つ

て行く文章は必須のものであります。長い文句を用ひて、而も力を示して居る例を御覽に入れませう。

(文例六四) 成功した長い文句

……醫師が醫學を學び、法律家が法律を學ぶやうに、商人は商賣を學ぶ必要がございます——取引の懸け引き、さては投機の成功秘訣、それは萬人が失敗し易いところでございますが、本社發行の□□通信を御購讀になりますれば成功疑ひございません。不可思議は無くなり、暗闇は光明に變じます。

右の文句は長くても意味を了解させる上におさまして、讀者を混亂させるやうな危険はありません。讀者は漸次深く印象を受けます、なぜならば、讀者の興味は、文句の裏に隠れて居る意味を漸次了解するにつれて益々募り、自ら大

事な要點まで導びかれて行くからであります。

文字、言葉の選び方、配置の仕方、文句の綴り方、次には修辭の仕方、適當した諷刺及び引喻を利用して旨く説明することが大切であります。

比較は、讀者に讀者の未だ見たことのない物や、事實を説明するのに非常に役に立ちます。

往來て會つて使ふ言葉や、普通雑談する時使ふ言葉を、巧に修辭すると色彩を施し、表現力を強めます。讀者を思はず微笑ませること、隱諭などは文句に思ひがけない妙味を加へ、平凡を非凡にさせる作用を持つて居ります。「論より證據」鬼に金棒「塵も積れば山となる」大海の水も一滴から始まる「これ等の俚諺、比喩は十才の童子でも文句の意味、文句の裏にある意味を了解することが出来ます。

一方におさまして、比喩、諷刺を利用して優美及び注意を惹ける力を加へるやう試みると同時に、他方におさまして、屢々短くて而も最も動し難い論證となるところの、冷かに、平明に記述されたる事實の大切であることを看過してはなりません。

次の、奇を少も弄しない、平明な記述はある廣告手紙中の一節であります。

(文例六五) 深い印象を與へる事實の力

昨年中における弊店の販賣上高は、前年の賣上高よりも貳百五拾四萬參千八百九拾參圓増加いたしました。

この簡單なる、正密なる事實の記載のやうに、斯く深奥なる印象を、何等修飾も加へず、技巧も用ひないで與へることの出来るのは實に事實の力その者であります。

□夏目漱石の小説からは

或少數の人々にとつてはその人獨特の文體を生み、讀者を説得させるやうに書く技倆は生れつき天稟の才能なのであります。しかし大多數の人々は天稟に據らないで、刻苦勉勵の結果得た技倆なのであります。さう云ふ人は一冊の手帳を常に懷中して、手紙を書く場合に役に立たせるため、自分が見たり、聞いたりした言葉、文句、比較、引喩などを丁寧な手帳に書き留めます。毎朝會社へ通ふ電車の中で新聞を読む時も、訪問者の咄を傾聴して居る時も、同輩と一緒に晝飯を食つて居る時も、舞踏會へ招かれて舞踏する時にも、その他四六時中、彼の眼と耳は、面白い文句、陳腐でない云ひ表し方、又は新しい修辭を捕へやうとして間斷なく働いて居るのであります。そして、いざこの機會で自分

の技倆を發揮しなければならぬと云ふ時に、妙文、新句がこの手帳の中から手品のやうに取出されるのであります。

又或る人は組織的、順序的に東西古今の偉人、名士の論説、傳記、小説、詩歌などを讀了して、その中から自分に必要な部分を抜萃して、自己の囊中を肥やすやうに心懸けて居ります。例へば小説にしても、夏目漱石氏の作品からは（部分として今茲に引例は出来ませんけれども）全體として、用語の簡明、諷刺、警句などを學ぶてありませう。又永井荷風氏の作品などから假りに燈火に關連して居る文章を選めば「夜あるさ」など、又米國の自由の表象である女神像の片手に捧げた燈火に灯のつく光景を港外から眺めたあたりの描寫など、尙その他なかくに參考になることがありませう。

ある大出版株式會社の通信販賣部々長は、一冊の切抜帖を用意して毎月一

回数多の雜誌に掲載されてある廣告を精讀して、他日何かの役に立ちさうな文句には一々赤鉛筆で線を引くのであります。それ等の廣告を缺で剪り取つて切抜帖に貼り付けることは、一少女にとつても數分間の暇しか要らない仕事であります。この切抜帖のお蔭で、よい思考と暗示の盡さない泉が作られるのであります。

またあるもう一人の人は、彼の書くべき内容の概略を頭の中で作りあげた上ではじめてペンを取り、そして、一章一章から、一語一語に至るまで精密に検査します。字書を引いたり、同意味の語を引いたりして、彼は一語一語を強めるやうにします。彼は語を置き更へ、文章を書き直し、復書き直し、ある處を削除し、他の處を書き加へ、新しい文句を考へ出し、かやうに苦心して彼の書き表さうとする内容を正確に云ひ表すのに努力します。