

商業を目的とした中国語  
— 互角にわたりあうための要点とは —

奥村 佳代子

The Chinese Language for Commercial Purposes  
— The Key Points for Business Success —

OKUMURA Kayoko

In this paper, we examine the Meiji-era conversation textbook *Sei Zatsuwa* (生意襍話) as a case study. We explore the possibility that the seemingly trivial choice of words in various commercial situations within the textbook was carefully made based on the speakers' relationships, particularly in relation to achieving of the goal of success in commerce with Chinese individuals. We specifically focus on the vocabulary of second-person pronouns, highlighting the deliberate distinction between sellers and buyers. Additionally, we discuss the importance of not only using correct Mandarin and employing skillful but also employing skillful rhetoric based on a guidebook for Chinese merchants.

キーワード：商會會話 (Business Conversation)、二人稱代名詞 (Second-Person Pronouns)、生意襍話 (*Sei Zatsuwa*)、中國語教科書 (Chinese textbook)、明治時代 (Meiji-era)

## はじめに

明治時代に入ると、中国語教育と学習の主流は南京から北京の官話へと移行し、そのための教科書が新たに作られた。この時期に作られた教科書や教材は多種多様であり、一般的な北京官話会話を扱ったものから、商業、軍事を目的としたものはもちろんのこと、女性や子ども用会話書も含まれ、現代に比べ内容が多岐にわたっていたといえる<sup>1)</sup>。

教科書や教材は、中国語教育の側面から内容や教授法を検討するだけでなく、言語資料として扱うことも可能であり、特に、内容が多岐にわたり用途や目的がより細分化されている明治時代の資料に関しては、話者や会話の目的を限定して考察することができる。本論では、明治時代の会話教科書を題材に、商業上のさまざまな場面におけるささいな言葉遣いが、話者の関係性によって注意深く選択されていた可能性があることを、中国人との商業の成功という目標達成との関連からみていきたい。

### 1 日清貿易研究所と商業教育

日清貿易研究所は、明治23(1890)年9月に、荒尾精(1859-1896)が対清貿易振興を目指して設立しようとした「日清貿易商会」を担う人材育成のために、その付属研究所として設置された。『東亜同文書院大学史——創立八十周年記念誌——』第三章の記述によると、日清通商条約締結後の日清の貿易には大きな進展は見られなかったうえ、清国側商人が主導権を握っていた実状を打開し、「清国での日本の商権を拡張して西欧諸国の経済的侵略に対抗し、日清両国の経済的提携によって共に富強を図り、東亜の防衛を達成しよう」というのが荒尾の構想であったという<sup>2)</sup>。荒尾の掲げた構想は大きなものであったが、本論で注目したいのは、そのための一手段、つまり中国人との貿易上の成功のために取り組まれた、日清貿易研究所の中国語教育と商業教育である。

「日清貿易研究所生徒第一年学科予定表」によると、設置「科目」と(内容)は、「清語学」(会話口授)、「英語学」(綴字 読本 会話口授 習字 会話 作文 書取)、「商業地理」(亜細

1) 日本中国語学会第73回全国大会(2023年11月4、5日に目白大学にて開催)で、氷野善寛(目白大学)、遠藤雅裕(中央大学)、塩山正純(愛知大学)、石崎博志(関西大学)及び筆者はワークショップ「近代日本の中国語教材の多様性——ヒト・モノ・トコロ・コトバ」を行い、教材の概要を紹介し4種類の個別の教科書を取り上げ、近代日本における中国語教材の多様性と研究価値について発表した。(日本中国語学会ウェブサイト)

2) 大学史編纂委員会編1982『東亜同文書院大学史——創立八十周年記念誌——』(社団法人滬友会、年)23頁。

亜ノ部 支那ノ部)、「支那商業史」(太中古ノ部 中世ノ部)、簿記学(単式 複式)、「和漢文学」(読書 輪講)、「作文」(通信文 記事文 報告文 契約文)、「商業算」(和算 洋算)、「経済学」(経済言論 貿易論)、「法律学」(法律原理 日本商法)「習字」(楷書 行書)、「商務実習」(日清両国度量衡使用法 日清貿易品研究 日清貿易品研究 日清各種商業ノ組織及営業ノ方法 研究所模形ノ実践 商会ノ実習)、「臨時講義」(貿易上ノ心得)、「柔術体操」(古式 兵式)であった<sup>3)</sup>。「商業地理」「支那商業史」「経済学」などは知識を教授するための科目であり、「清語学」「商務実習」は実技科目であり、中国人との商売の方法を身につけるための科目だったと考えられる。荒尾が当初対清貿易振興のための打開策として設立を目指した「日清貿易商会」は資金不足のために断念せざるをえなかったが、1893年に開設された「日清商品上海陳列所」は、研究所卒業生が、税関、貨物、売買、調査、正貨出納、庶務の仕事を経験し、委託品の小売販売を行うなど、実習の現場として機能していた<sup>4)</sup>。日清貿易研究所における一連の中国商業教育の場で使用された教科書が、『生意襍話』であった<sup>5)</sup>。

『生意襍話』は、御幡雅文(1859-1912)が中国人の桂林と共に上海で作った中国語商業会話書である<sup>6)</sup>。それぞれ内容に即した見出しが付された100篇の商業に関連する場面の会話から構成される。管見では、写本2冊と刊本2冊がある<sup>7)</sup>。刊本には光緒18(明治25、1892)年の序文

3) 『東亜同文書院大学史——創立八十周年記念誌——』31頁の表に基づく。日清貿易研究所の教育に注目した研究には、石田卓生2019『東亜同文書院の教育に関する多面的研究』第2部「東亜同文書院をめぐる人物」第1章「日清貿易研究所の教育について」(不二出版)があり、日清貿易研究所のカリキュラムについて、「語学とビジネス系の科目が並ぶ中で特徴的なのが⑫商務実習である。座学と実学を並行して行おうとしていることから、日清貿易研究所が実践的なビジネス教育を目指していたことがわかる(155頁)」と述べたうえで、実際には語学中心の授業が行われたことに不満を募らせた学生が、設立者である荒尾精に意見書と提出したこと、学生らの強い要望で「日清商品上海陳列所」の開設が実現したことを踏まえ、「日清貿易研究所は貿易業務に必要な語学やビジネススキル習得へ向けた教育に取り組み、学生もそうした実用的なビジネス教育を求めている(158頁)」と指摘している。

4) 『東亜同文書院大学史——創立八十周年記念誌——』35頁。

5) 北九州市立図書館所蔵の香月梅外書写本『生意襍話』には、表紙に「日清貿易研究所教科書」と明記されている。香月梅外は、1875年に福岡で生まれ、1890年に日清貿易研究所に入学し、1893年に卒業後も現地滞在を含め中国との商業に携わった。香月が『生意襍話』を書いた昭和15(1940)年は、郷里で中国語を教えていた時期である。何を見て書いたのかは不明である(奥村2023『『生意襍話』における北京官話の特徴』東西学術研究所研究叢書第12号『周縁資料と言語接触研究』77-98頁)。

6) 『東亜先覚志士記伝』(伝記叢書254、大空社、1997年版を参照した)上巻口絵「日清貿易研究所卒業生」に清語学教員として御幡雅文と桂林が並んで写っている。

7) 写本は関西大学鱒澤文庫(第1篇から第33篇まで)と北九州市立図書館(第1篇から第100篇まで)に所蔵されており、刊本(奥付なし)は明治大学図書館に1冊全100篇が、関西大学総合図書館に第1篇から第60篇までの1冊が所蔵されている。

が付され、写本にはそれぞれ明治29（1896）年と昭和15（1940）年の日付が明記されており、おそらく序文の書かれた時期や明治29年の写本時期に相当する、御幡が上海の日清貿易研究所で中国語を教えていた1880年代から1890年頃の中国語を反映していると考えられる<sup>8)</sup>。

先行研究が指摘するように、『生意襍話』の中国語は北京官話と一致する特徴をもつ<sup>9)</sup>。また、登場する話者は北京、上海、杭州、広東などの中国各地で商業に従事する中国人だけでなく、日本人も含まれ、会話の場所は北京を中心とするが南方地域も含まれており、北京官話が広く通用していたことを示している。御幡と同時代に中国での商業を重視し、中国語会話書の著書もある沼田正宣は、官話の位置付けと官話習得の必要性について、次のように繰り返し述べている<sup>10)</sup>。

上海にても上等人は官話に通ぜざるを羞じ、学生にして官話を学ばざれば官吏たる能はず。南京鎮江漢口広東人は官話を用ふことを解し、其他上等人は官話につうぜざる希なり。官話とは都言葉のことにして北支那には更に相通ぜざるの地少なし。上海語を学びて清国人と談話し得べしと信じ上海の事情を知れば清国の情を推知し得る、ものと思惟するは、大なる誤謬なり。上海に於て専ら商業に従事せんとならば第一英語を修むるの捷徑なるに如かざるなり。若し内地に關係を結ばんと欲するには官話を知らざるべからず。  
（沼田正宣1890『日清貿易経験事情』12-13頁、有隣堂）

官話は清国に於いて最も上品なるものとして尊重せられその勢力は漸く全国を風靡せんとせり何故に此語か斯かる勢力を得たるやと言ふに凡そ官吏たらんと欲するものは官話を知らざるべからず随って縉士紳商の如き又広く上等社会に交際を求め広く其業を営まんとするものは其人の品格に於ても便利に於ても官話を知らざるべからざる必要あるなり故に清国の書店にては清人が官話を学ぶ為めに著はしたる官話指南書を販売し清人は此書により官話を鍛錬するなり之れをもて一地方の名譽あるもの大商店の主人及び官吏は孰れも幾分か官話の通ぜざるはなく南は南京漢口宜昌に至るまで北は山東河南山西直隸満州盛

8) 昭和15年の写本は、香月梅外によって書写された。(注5)

9) 鱒澤彰夫2000「御幡雅文伝考」(早稲田大学『中国文学研究』26、29-45頁)、同2001「御幡雅文伝考拾遺」(早稲田大学『中国文学研究』27、13-33頁)、石田卓生2019『東亜同文書院の教育に関する多面的研究』第2部「東亜同文書院をめぐる人物」第1章「日清貿易研究所の教育について」(不二出版)2、奥村佳代子2023「『生意襍話』における北京官話の特徴」(関西大学東西学術研究所研究叢書12『周縁資料と言語接触』77-98頁)等。

10) 沼田正宣の著書の引用は国立国会図書館デジタルコレクションから引用する。ただし、現代仮名遣いに改めている。句読点は原文のまま。

京に至るまで其通用の区域を拓むるに至れるなり而して広東土語は特に清人の言語中に一派を為すものなるが故に却て広東人は善く官話に習熟したるもの多きが如き最も活発なる広東人の性質として又事業上已むを得ずして斯くの如くなる所以なるべし

(沼田正宣1893『日清会話自在』2-3頁、法木書店)

沼田によれば、『生意襍話』の時代背景には、北京の官話が不可欠だという認識があった。

また、『生意襍話』が現地で学ぶ日清貿易研究所の学生のために編纂された点に注目すれば、生活言語としての中国語にすでに習熟した学生が、商業と商業上の会話を専門的に学ぶことを前提として作られたものであり、志をもって留学中の学生の中国語能力と知識の向上に耐えるものとして作られたはずである<sup>11)</sup>。

本論は、『生意襍話』の会話は、官話で記された、中国での現実を踏まえたものであると見なし、目的遂行に成功した会話モデルとして扱う。

## 2 『生意襍話』の場面と二人称代名詞

『生意襍話』の会話は、「～店」「～行」等のように、それぞれ個別の小売や仲買ごとに場面が設定されているが、試みに、商品を売るまたは買うまでの会話（売買場面）と、商売の事情や知識を得るまでの会話（情報収集場面）に大別し、いずれにも属さないものを「その他」として分類すると、それぞれ売買場面45篇、情報収集場面40篇、その他15篇となる<sup>12)</sup>。売買場面はさらに、商店の主人（“掌櫃的”）が売り手となる場合（売買場面1）と買い手となる場合（売買場面2）とに分けることができる。売買場面と情報収集場面以外の「その他」の内容は、頼みごと（表1の「依頼」）や相談、尋問等である。全100篇の場面と会話の目的を表1に挙げる。表1の（ ）でくくった会話場面は、二人称代名詞が使用されていないことを示す。

表1 『生意襍話』全100篇の見出しと会話目的

1 金店 情報	(2 珠寶店 売買 1)	3 錢莊 情報	4 翠毛店 売買 1	(5 象牙店 売買 2)
6 古玩店 依頼	7 眼鏡店 売買 1	8 銀行 情報	9 茶葉店 情報	(10 水果店 情報)
11 蜜餞店 売買 1	12 猪行 売買 2	13 鮮魚行 売買 1	14 筍行 情報	15 蜜行 売買 1
16 水旱菸行 売買 1	17 雞鴨行 売買 2	18 醃臘行 売買 1	19 油坊 情報	20 酒行 情報

11) 学生達の勉学の状況については、向野康江2014「日清貿易研究所における学生生活——向野堅一の兄たちの書簡を手掛かりに——」（『アジア教育史研究』23、25-47頁）に詳しい。

12) 売買の場面にも、その商品や売り方についての質問や説明はほぼ毎回登場しており、それらもまた情報ではあるが、ここでは、売る側（店）と買う側（客）という立場が明らかな場合を「売買場面」、それが明らかではなく、かつ双方の話者に「売りたい」「買いたい」という発言がない場合を「情報収集場面」とした。

21 荳行 情報	22 米行 情報・売買 <sup>13)</sup>	23 糕餅店 依頼 A	24 糖行 依頼 B	25 醬園 情報
26 人參店 売買 1	27 竹行 情報	28 花樹店 売買 1	29 藥材行 情報	(30 木行 情報)
31 磁器店 売買 1	32 桐油行 売買 2	33 木器店 売買 1	34 染坊 情報	35 靛青行 情報
36 錫器店 売買 1	37 煙筒店 売買 1	38 錫箔店 情報	39 煤炭行 情報	40 磚瓦行 売買 1
41 蓆枕店 売買 1	(42 香店 情報)	43 缸罈店 売買 1	44 冶坊 情報	45 漆店 売買 2
46 竹器店 売買 1	47 箱子店 依頼	48 毯子店 売買 1	49 梳篦店 売買 1	50 雨傘店 売買 1
51 香粉店 情報	52 銅器店 情報	53 石灰行 審問	54 蠟燭店 情報	55 筆店 売買 1
56 書坊 情報	57 墨店 情報	58 碑帖店 情報	59 硯店 売買 1	(60 扇子店 情報)
61 紙行 情報	62 顔料店 売買 1	63 首飾店 売買・ 依頼	64 帽子店 売買 1	65 釘鞋店 売買 1
66 鞋靴店 売買 1	(67 帽緯店 依頼)	(68 貢帶店 情報)	69 衣莊 情報	70 襪店 売買 1
71 戲衣店 売買 1	72 氈帽店 売買 1	73 棉布莊 売買 1	74 綢莊 売買 1	75 紅頭繩店 情報
(76 夏布莊 情報)	77 絲行 情報	(78 緞莊 売買 1)	79 棉花行 売買 2	80 顧綉莊 情報
81 麻行 売買 2	82 綿綢店 情報	83 線店 売買 1	84 洋貨店 審理	85 廣貨店 仲裁
86 北貨行 情報	87 皮貨行 売買 1	88 京貨店 情報	89 南貨店 情報	90 山貨行 情報
91 海貨行 情報	92 雜貨行 情報	93 典當行 売買 1	94 出店舞弊 相談	95 被竊報官 審理
96 存款難付 相談・ 情報	97 延不起貨 審理	98 議購海帶 相談	99 貨價未清 相談	100 乘桴浮海 挨拶

表 1 に基づき、売買、情報収集、依頼（頼みごと）の各場面で用いられる二人称代名詞“您”と“你”の使用状況をみていく。

### (1) 売買をめぐる位置関係と二人称

売買場面においては、売る側（“掌櫃的”）と買う側との売買場面 1 と、売る側（“客人”（行人）など）と買う側（“掌櫃的”）との売買場面 2 とでは、二人称代名詞の使用に違いがある。（以下すべて、引用文中の「/」は話者の交代を、「…」は省略した会話があることを示す。（ ）内は、表 1 に示した篇名である。）

#### ① 「売買場面 1」

売買場面 1 の二人称代名詞の使用状況は次のとおりである。

“掌櫃的”（売る側）は客（買う側）に対して常に“您”を、客は“你”を用いる。

掌櫃的**你**給拿一把中號青油官傘一把溫州綠邊兒傘罷。/ 承**您**體恤，這傘的價錢我們照本兒收，不打聽頭。/ 感情感情。（雨傘店）

13) 第22篇は冒頭で“我們要用幾十石頂高的白米，先要打聽々々價錢”とあり、買うことを前提とした客と“掌櫃的”という関係性であるため「売買」としたが、会話の内容は最後まで情報収集である。

“掌櫃的”（売る側）は客（買う側）に対して常に“您”を、客は“你們”を用いる。

您來了，請坐請坐。/啊，你們舖子的東西，我瞧着倒很全備。/…（錫器店）

“掌櫃的”（売る側）は客（買う側）に対して常に“您”を、客は売る側に対して人称代名詞を用いない場合もある。

掌櫃的，我們要買幾斤果脯。/您是自各兒家裏用呢，還是往外捎呢？/…（蜜餞店）

“您”を用いるのは、“掌櫃的”（売る側）だけではない。客もまた、“您”を用いるが、“掌櫃的”（売る側）に対して用いることはない。

我同着您到蓆枕店裏，買一副涼蓆涼枕兒，晚間鋪上，就爽快多了。/是呀，我整是個傻子，老哥要不提，簡直的想不到這手兒，那麼俗們一塊兒去罷。/很好。/…（蓆枕店-1）

您瞧準了麼？/瞧準了。/既是這麼着，掌櫃的你聽我說…（蓆枕店-2）

您這雙皮靴子，樣兒又好，又輕便，可是在這兒買的麼？/…/可是我這靴子也快壞了，打算求您同我到釘鞋店瞧一雙。/可以，我們這會兒就去罷。/…（釘鞋店-1）

這位是我的朋友，我特意同他來的，你必得多讓一點兒。/那麼少給二角。/…（釘鞋店-2）

「蓆枕店-1」「釘鞋店-1」は友人関係にある2人の人物の会話であり、両者の間には売買は存在しない状況で、「蓆枕店-1」では一方が“您”を用い、もう一方は“老哥”を用いており、「釘鞋店-1」では双方ともに相手に対して“您”を用いている。それぞれ友人を伴って顔見知りの店を訪れ、そこで展開されるのが、続く「蓆枕店-2」「釘鞋店-2」の会話であり、そこでは“掌櫃的”に対する呼称はいずれも“你”である。友人に対して“您”を用いていた人物は、“掌櫃的”に対しては決して“您”を用いない。また、“掌櫃的”は、客に対して“您”を用いている<sup>14)</sup>。

一方、“掌櫃的”と称される人物が、“您”で呼びあらわされる立場となる場合があることを売買場面2での二人称代名詞の使用例で確認しよう。

## ② 「売買場面2」

“掌櫃的”が買う側になったとき、“您”“您納”で呼びあらわされ、売る側（“客人”（行商人））に対しては“你”を用いる<sup>15)</sup>。

客人來了。/來了您納。/…/可是上次那個豬價，怎麼少給二成呢？/你還提呢。…（豬行）  
我們是城外頭鴨子房兒的，給你們行裏送貨來了。/…/你瞧這小雞子全是糠雞/…/我們早

14) 「釘鞋店」では全会話を通じて客に対する二人称代名詞が用いられていないが、「蓆枕店」では用いられている。

15) “客人”（旅商人）との会話であると考えられる会話は7篇あり、うち2篇の各最初の1箇所でのみ旅商人に対して“您”が用いられているほかは、すべて“你”である。

早兒的給**您**送來。(雞鴨行)

次に挙げる場面では、“掌櫃的”は客として“磚瓦行”のもとを訪れ、“您”で呼びあrawされているが、“磚瓦行”に対しては“你們”を用いている。

劉掌櫃的總沒見，一向好啊，廠子的生意好啊。/都托福，可不是今天我來有一件事情，要和**你們**商量。/甚麼事情呢？/我們廠子裡，包了一所房子，要用**你們**的磚瓦。/…。/…**您**廠子裏這一回是私活，又比不得官工，必要做臉兒纔好，所以我打算着，**您**料估定了用多少數日，開一個單子，我親身到窑上叫他們給現燒，**您**想怎麼樣。/… (磚瓦行)

このように、売買場面においては1、2いずれも買う側なのか売る側なのかによる、“您”と“你”あるいは“你們”の使い分けが見られる<sup>16)</sup>。

## (2) 「情報収集場面」

情報収集場面では、互いに“您”を用いるのが基本である。情報収集場面は、「竹行」「山貨行」の例のように初対面と思しき設定が多いことが、“您”の使用の多さに影響しているとも考えられるが、「藥材行」に見られるように、知り合い同士が互いに“您”を用いる場面もある。

听**您**所說的，我們實在羡慕的了不得，後來我也入了貴行罷。/ **您**又取笑兒了。(竹行)

**您**是山裏的人麼？/ 不錯，我是住在西山裏，**您**怎麼會猜着了哪？/ 一方水土一方人，**您**在山裏住，相貌舉動都帶着點兒樸厚的樣子，所以一看就明白了。/… (山貨行)

**您**這幾天很忙的樣子，是要出外麼？/…。/ **您**忘了這十月的祁州廟… (藥材行)

情報収集場面では互いに必ず“您”を用いているという点を踏まえれば、売買場面の“您”と“你”という使い分けは、情報収集場面にはない売買をめぐる位置関係を明確に示す役割が託されていると推測できる。

## (3) 立場によって切り替わる二人称

一方、頼みごとをする会話場面（表1の「依頼」）では、頼まれる側は“您”で、頼む側は“你”であrawされている。

16) ただし、“掌櫃的”が買う側となり“您”で呼びあrawされる場面が、「～店」ではなく「～行」の場面に限られていることや、相手が店舗を持っているかどうかなどの要素も関係しているかもしれない。売買場面2で“您”と“你”のいずれを使用するかは、買う側か売る側かという違いによるのではなく、業種の違いによって決定される可能性もある。



子青兄，一向少見，寶舖生意發財。/托福<sup>17)</sup>。/您來的正好，有宅門子裏要賣好些個東西，我們瞧不透，不敢留，求您鑒別々々。/都是什麼東西呀？/…/您看這鈞爐。/呵々，左的。/何以見得呢？/鈞爐都是金底，你聽這個底像金的聲兒麼？/啊，不錯，多虧您提醒我。/我告訴你這兩過天晴的小瓶，和哥窑盤子是眞貨，那兩方端硯也是老坑，留下準暗不了。/承指教。/一人不過二人智，你到底請別位行家再看一看。/您又來了，太謙了。(古玩店)  
我要託老兄台一事情。/是什麼事情呢？/因為現在我又要出外，託您替買幾隻箱子。/這奇怪了，在這兒處々兒都是箱子店，你自各兒不會買去麼，必得託我幹什麼呢。/您不知道，這本地的那種白皮箱子，很不結實，一受濕潮全臃起來了，而且鎖匙通是活的，我上過一回當了，所以寧可多花幾個錢，打算買頂好的，但是不知道那個地方賣。/…(箱子店)

「古玩店」「箱子店」では、頼みごとをする際に“您”を用いており、頼まれる側は相手を“你”で呼びあらわしている。それぞれ“子青兄”“老兄台”に対して“您”が用いられているため、“您”“你”の使い分けは、頼みごとをする側とされる側という立場の違いによるものではなく、両者の個人的な上下関係による可能性もありうる<sup>18)</sup>。

同じく頼みごとをする次の会話では、当初、頼みごとをされる側が頼みごとをする側に対し“你”を用いている。

我特來和您打聽一件事。/什麼是呢？/您認得好刻字店麼？/有啊，做什麼？/我們現在要開一個南北點心舖，刻一張門票板。/你這個買賣想得很新鮮，從來點心舖，還沒有南北合賣的哪。/是，不新鮮怎麼能指望賺錢呢。/樣數兒必多罷？/實在不少，我的意思，先要動老大筆，起一個底子，好交給舖子裏刻去。/可以，那麼你說我寫。/您請聽着，…。/都寫完了。/勞駕々々。/怎麼沒有廣東点心的名字呢。/那是廣東人的專行，我們舖子不預備的。/是了，那麼明天我就替你去刻去罷。/很好。(糕餅店)

「糕餅店」の会話は、これから“糕餅店”を開店しようとする人物が、点心のメニューを記す“門票板”を作るため刻字の上手な店の情報を得ようとやって来て、さらに刻字の依頼を託す場

17) このセリフがどの人物によって発せられているかによって“子青兄”と呼びかけられている人物がその後の会話で“您”で呼びあらわされ、頼みごとをされている側なのか、“你”で呼びあらわされ、頼みごとをする側なのかが変わる可能性はあるが、一貫して“您”は頼みごとをする側が、“你”は頼みごとをされる側が、相手に対して用いていると、筆者は見なしている。

18) ただし、奥村2018『北京官話全編』における人称代詞(東西学術研究所資料集刊40-3 内田慶市編『北京官話全編の研究』下巻15-22頁。関西大学出版部)は、深澤暹著『北京官話全編』では“您”がより多用されており、“小弟”“老弟”と呼ばれる人物に対しても“您”が使用されていることを述べた。また、『生意襟話』第100篇では“兄台”“老弟”と呼び合う2人が互いに“您”を用いており、必ずしも、“兄台”や“老弟”と称されることによって“您”と“你”の使い分けが生じるわけではない。

面である。頼む側は一貫して“您”を用いて相手に呼びかけており、頼まれる側は“你”で応じている。しかし、翌日の会話である第24篇「糖行」では、双方が“您”を用いている。

那個門票，昨兒我已經到一個熟舖子去，替您刻了。/受乏々々，幾天可以得？/…/可是貴舖子是自各兒安烘爐麼？/不錯，是請師傅做。/要是這麼着，材料什麼的都得預備。/那自然的。/實不相瞞，我從前原是糖行的買賣，如今歇了十年多了，現在有一個老朋友，還開着舖子，他的貨物真着，價錢公道，您要是願意，我給你們兩下裏拉個交情好不好？/…/既是如此一客不煩二主，您的貴友我們也願意交買賣，求您給通說々々，…（糖行）

前日は“你”で呼びあらかわしていた相手に、翌日には“您”を用い、旧知の業者を紹介させてほしいと頼んでいる。

次の会話は、売る側と買う側でもあり、同時にまた買う側が売る側に頼みごとをする場面でもあるため、“掌櫃的”に対しても“您”が用いられていると考えられるだろう。

有一件事特來找您商量。/…/您是能者多勞了，現在可曾辦清麼？/…/有一張單子在這兒，您一瞧就知道了。/…/實在不錯，掌櫃的很明鑒，等我拿回這單子去，叫他們註明白了再送來。（首飾店）

このように、『生意襍話』の例からは、頼みごとをする側は相手に“您”を用いるという状況が見てとれる。

売買、情報収集、頼みごとの場面では、『生意襍話』で最もよく使用される二人称代名詞は“您”であり、“你”の使用は少ない。“你”が使用されるのは、売買場面の買う側から売る側に対して、依頼場面の頼みごとをされる側から頼みごとをする側に対してに限られていると言える。

『生意襍話』のその他の場面でも“您”を用いることの方が多く、全体として“您”が多用されている中で、“你”がどのような場面で用いられているのかを見てみたい。

子和，你這個人實在不懂交情咱們交了這些年的買賣，總沒錯過帳目，怎麼如今爲這麼點子小事，逼迫起我來，這是什麼道理呢？/交情是交情，買賣是買賣，況且這個舖子，也不是我一個人的本錢，有好些股份，人々兒都有親友，要是全賒了去不還，那生意還怎麼往下做呢？/…/我們已經等了三節了，你多咱纔是倒得開呢？/你這樣說，莫非立刻就要錢麼？/今天多少得給對付一點兒。/我寔在沒有，你要怎麼樣就怎麼樣罷。/…（廣貨店）

ここでは、長年に亘り売る側と買う側という関係にある双方がともに“你”を用いており、売る側は、支払いを滞らせている買う側に“您”ではなく“你”を用いているのである<sup>19)</sup>。そこ

19) 売る側が買う側に対して言い放つ“交情是交情，買賣是買賣”という言葉からは、売買というのはあくま

へ仲介役の第三者が登場する。

**你們**二位先不必抬杠，我聽々這個緣故。/**您**不知道，這位劉補菴先生從去年五月節前，買了我們一分全堂酸枝木的傢伙，和玻璃燈，穿衣鏡等件的東西，應的是八月節歸清，到如今一年有餘，分文未見，我們畧催一催，他就動了氣了。/…（廣貨店）

上の引用では、売る側は、仲介役に対して“您”を用いている。

また、次の場面で“你”が用いられている。

**你**是什麼地方的人？/小的是順天府宛平縣的民。/做何生理？/在京城裏開石灰行。/爲什麼西山裏的人告**你**呢？/回稟老爺，我們這行買賣，都是自燒自賣，小的在西山核桃峪地方有兩座灰窑。/想來是鬧了事了。/…（石灰行）

**你**是亨達利洋行的買辦麼？/是。/**你們**洋東叫你来控告的麼？/…/這必有個緣故，等我問他，**你**是汪子元麼？/是。/…（洋貨店）

「石灰行」「洋貨店」は、審理の場での審問と供述であろう<sup>20)</sup>。ここで用いられる二人称代名詞は“你”に限られている<sup>21)</sup>。

#### （4）二人称代名詞の使用まとめ

ここまで『生意襍話』の各場面で用いられる二人称代名詞をみてきたが、“您”と“你”の両方が使用される売買場面と依頼場面では、その場面の話者の関係性を示す代名詞として機能的な役割を果たしているといえる。だからこそ、ある人物が常に同じ二人称代名詞で表されるのではなく、立場が変われば切り替えが生じうるのだろう。

### 3 依頼表現と定型的表現

前章で確認したように、売買場面では二人称代名詞によって売る側と買う側が明確に区別されるが、情報収集場面では二人称代名詞の使用に明確な区別がないことを確認した。ここでは、依頼表現と定型的表現の使用面から、両場面の違いをみておきたい。

---

で商品とそれに見合った金銭との交換によって成立するものであるという姿勢が垣間見えるようで、以前は客に用いるべき“您”を用いていたのが、支払いの滞りによって売買が成立していない状況となり、ここで初めて“你”が用いられているのだとすれば興味深い。

20) 「洋貨店」の最後のやりとりの“等我回去告訴了我們洋東，下堂再來稟復。/就是，都下去罷。”から、公の審理の場であると判断できる。また、「石灰行」は、供述する側が自称として“小的”を用い、尋問者に対して“老爺”を用いている点が、清代の檔案資料等審理を記録した文献に見られる言葉遣いと同様であることから判断可能である。

21) 第97篇「延不起貨」も審理場面であり、二人称代名詞は“你”と“你們”が使用されている。

### (1) 依頼表現

売る側が買う側に対して依頼する際には、“請”が用いられるが、買う側が売る側に“請”を用いることはない。

您請瞧。/…(眼鏡店)

啊，您都是要用那樣兒，請吩咐罷。/…(蜜餞店)

情報収集場面での依頼は“請”が互いに用いられており、“您”が双方ともに使用されているのと同様に、互いの立場が言葉によって区別されていないといえる。

請問貴舖子的醬貨有若干樣兒 / 大概說一說可以麼 可以，您請聽着…(醬園)

売買場面で、客が店に次のように迫る場合がある。

掌櫃的你聽我說，這位是我的好朋友，我帶了他來的，價兒可**得**算公道点兒。/…(蓆枕店)

這位是我的朋友，我特意同他來的，你**必得**多讓一点兒。/…(釘靴店)

このように、買う側から“請”を用いた表現で依頼する例は見られない反面、“可得”“必得”を使うことによって強く要求する場面は見られる。

売る側と買う側は、依頼表現にもその立場が明確に表れているが、売る側と買う側という関係にない場合は、互いに丁寧な言葉遣いが用いられていると言える。

### (2) 定型的表現

ここでいう定型的表現とは、“領教領教”(金店、醬園等)“奉求奉求”(銀行)のような簡潔で固定された言い回しを指す。情報収集場面の初対面で用いられることが多い。

您貴姓? / 賤姓胡。 / 寶行是那一行? / 製墨爲業。 / 啊，有個胡開文墨莊，是貴本家麼? / 那就是我們的老字號。 / 久仰々々。 / 豈敢々々。 /…(墨店)

您貴行? / 敝行是銅器舖帶打作。 /…我們後會有期。 / 專望專望。(銅器店)

寶字號? / 小字號是仁風閣。 /… / 啊，承**教承教**，都明白了。(扇子店)

このような定型的な表現あるいは文言的な語は、顔見知りにも用いられる場合もある。

徐先生**久違**了，一向可好。 / 託庇平順。 /… / 很好，等事情有了眉目必給您送信。 / 專望々々。(書坊)

同様の状況が、次のように定型的表現が用いられずに会話される場合もある。

這程子總沒見，想是生意熱鬧。 / 中秋正是我們水果行的節，怎麼不忙呢。 /… / 聽見說，蘋果最難收，這話是真的麼? / 也不但是蘋果，大凡菓子都不好收藏，皮拉的呢，放在乾淨框子裏，擱在透風不見太陽的地方兒就可以，若是嬌嫩的，必得放在大罇子裏，封嚴了口兒，埋在地底下，或是放在水窰裏纔能耐久呢。 / 哎呀，很不容易的。 / 可不是麼。(水菓店)

このように、あらたまった言い方をする場合には、定型的表现が用いられ、相手との関係性や事柄によってその必要がない場合には、定型的表现の使用は控えめであるといえる。

また、情報収集場面での定型的表现は、会話の冒頭や末尾で用いられることが多く、話の本筋に入り具体的な情報を聞き出す段階に入ると、疑問文の形で質問が発せられたり、“我向來是最好這個杯中物的，很願意聽聽酒的來歷，求您賜教罷”（酒行）“請問貴舖子的醬貨有若干樣兒，銷路怎麼樣／大概說一說可以麼”（醬園）“我們願意聽竹子的來歷用處”（竹行）“請畧指示々々”（藥材行）“可以告訴我們長々見識”（香店）のように、話を促す言葉をかけたり、その後の会話の端々で相手に話の先を促すような質問を挟むことによって、会話が展開していく。「墨店」を例にとると、全351文字からなる会話中、質問者の発言は104文字分、回答者の発言は質問者の倍以上の247文字であり、情報を与える側に多く話させるための会話であると言える。

売買場面では、定型的表现は用いられることが比較的少ない<sup>22)</sup>。会話内容の違いにもよるが、より臨機応変に対応することが求められていたためでもあると考えられるだろう。

以上のように、依頼表現や定型的表现においても、二人称代名詞の使用状況同様、売買場面と情報収集場面とは違いが見られる。

#### 4 売りに求められる会話能力

『生意襍話』の各場面の二人称代名詞、依頼表現、定型的表现には、なぜ違いがあるのだろうか。ここでは、実用的な商業教育を目指した日清貿易研究所で最も重視されていたであろう売買場面の会話を詳しくみていく。

『生意襍話』の売買場面は、値段交渉や金品の受け渡しに主眼があるのではなく、売買が決まるまでをどのように導くかが示されていると言える<sup>23)</sup>。売買が決まるまで、どのように会話を導くべきか。次の会話を例に見てみよう。第43篇「缸罈店」は、客としてやってきた味噌屋が開店準備のために水瓶を買う場面である。

您來了，請坐，是要買缸罈麼？／我新開了個醬園要用幾十口缸，特意到你們這兒商量。／這樣說，您就是我們的財神爺了，請問都是要什麼樣兒的？／要頭號醬缸二十口，二號三十口，三號五十口，都要雙邊兒，加厚，兩層幼子的。／啊，很多了。／這奇怪了，你是賣飯的，還怕大肚漢麼？／

客を迎え入れ、要望を聞いた店主が漏らした“啊，很多了。”という言葉に、客がすかさず冗

22) 第22篇で、店主に米事情を教えられた客が“領教領教”と礼を述べている。

23) 具体的な支払い場面が第71篇「氈帽店」にしか見られないことが、それを端的に示している。第71篇の支払い場面は、以下のとおり。“這兒有一張銀票，拿去換了，留下你們的，餘剩找給我。／是了。”

談めかして“這奇怪了，你是賣飯的，還怕大肚漢麼？”と口を挿む。店主はその言葉を聞き流すことなく、事情を話す。それによって、大口の注文を拒絶するわけではないことを客に伝えることができると同時に、より具体的に話を進めて行くことに成功している。

不是這個意思，因為您大小缸共用一百口，而且都要加重的，無論那個缸罈店，全不能預備這麼些個現成兒的，要給您定燒去，又恐怕您用得急，故此爲了難了。/定燒得多少日子？/總要個數多月的工夫罷。/可以等的來。/那就好辦了，還要什麼，吩咐下來，就手兒燒去。/還要尖底罈二十個，柿餅罈二十個，醬豆腐罈五十個。/是了，我們都記上賬了。/

店主は客の事情を把握すると、余計なことは言わずにさらに注文をきき、客が答え、さらなる注文を出す。

可是我還要找一對大魚缸有沒有？/養活龍睛魚的麼？/不錯。/您瞧這對，真是舊的，不燒魚也不吃水，好麼，就是他罷。/嘍，這個大甕是幹什麼用的？/這本是鮮菓行定燒的，後來他們又不要了，就剩下了。/我要他裝米使得使不得？/正好麼。/既是這麼着，都開了價兒，明天送過定銀來。/是々。/

客は、大きな魚を飼うための甕を、米を入れておくために使いたいと話し、店主もそれに同調し、すべての売買が決まる。

売買は双方向の行為であるため、買い手の話に沿いつつ、いかに買う気にさせるかが、商売人にとっては重要であった。18世紀に中国で出版され広く読まれていたと考えられる商売人のための指南書『貿易指南』に、その心得が説かれている<sup>24)</sup>。『貿易指南』は御幡によって訳し直され『燕語生意筋絡』として日本の書店から出版されているが、『生意襟話』同様に日清貿易研究所での教育に用いられたと考えられる<sup>25)</sup>。

『燕語生意筋絡』で述べられている商売の心得は、「缸罈店」の主人によって体现されているだろうか。

一做買賣要看來人，他說什麼話你也拿什麼話答對他，不要太老實了，總是隨機應變要緊，比方他批評你的東西不好，你也別不喜歡，他能批評你要能解說，這就好做了，常言道憎嫌是買主，喝采是閒人。

24) 『貿易指南』の著者王元秉については不明点が多いが、『貿易指南』は複数のタイトルで内容にアレンジが加えられつつ中国国内で長年にわたり書写、出版された。張海英2019《走向大衆的計然之術——明清時期的商書研究》(75-93頁、中華書局。)によると、1786年『生意世事初階』、1809年『貿易須知』、1891年『生意筋絡』等が刊行された。また、木村明史氏による博士学位請求論文『日清貿易研究所の研究』((SDK00107KA) 木村明史 pdf, 2021年)で詳しく紹介されている。

25) 1891年の桂林の序文を付し、1903年に文求堂書店より出版された。また、香月梅外による書写本『燕語生意筋絡抄話』(1892年)が北九州市立図書館に所蔵されている。

これは、商売人は客の話に合わせる必要があり、まじめに受け止めすぎてはいけない、常に臨機応変に、商品に対して何か文句を言われたとしても、厭わずに説明することができれば、うまくいくと説いている。客の話に対する店主の対応は、この心得に見あったものだといえるだろう。

また、主人の話には矛盾するところはなく、以下の心得にも合致するものであるといえるだろう。

一做生意的人，說話要有憑有據有頭有尾纔妥當，要是常常前言不答後語，人就不信服你了。さらに、言葉に注意を払い、売れるかどうかを見極めよ、と諭す。

一做買賣的人必得把買賣攔在心上，買主兒來了得用心用意的說話，別隨隨便便的站在櫃裡等着他，他要是一定不買了，你再看別的去，不要嫌他還的價兒太少不理他了，他有了氣了不是耽誤了買賣了麼，再者要遇見性急的或者至於打架拌嘴，那更不成事了，到底總得細細的算一算賣得著賣不著，再定主意，就沒什麼錯兒了。

店主の客の言葉への応じ方は、これらの心得に違うものではない。

店主と味噌屋の会話には、売買が決まった後に、次のようなオチがある。

你們這兒有地方兒僱車麼？/做什麼？/我的腿乏了走不回去了。/偏巧這兒沒車，倒有一個法子，您就坐在這個大甕裡頭，叫人抬回府上去罷。/掌櫃的說笑話兒了。

足が痛いから車で帰りたいがここから車は呼べるのか、と聞く味噌屋に、あいにく車はないが、良い方法がありますよ、この甕の中に入ってかついでもらったらどうです……と店主が冗談を言い、味噌屋もそれを面白がって、この会話は終わる。

『燕語生意筋絡』には、まさに次の心得が記されている。

一現在的生意比不得從前，太老實古板了就不能行了，你要是一定按着從前的法子，一个主顧也不來了，現在的樣子必要能言快語，還帶着三分奉承，買東西的人不但喜歡，而且還信服你，再要是遇見熟人，說兩句湊趣兒的話，那生意更妥當了，現在的時候兒都是認假不認真，常言說一天賣得三担假三天賣不得一担，真這並不是叫你做詭詐的事情，因為現在的生意不這麼着不行啊。

今どきの商売は、昔のようにただかきこまってまじめにやるだけではだめで、てきばきと間髪入れずに反応し、さらにほど良い程度にお世辞を加えれば、客は嬉しいだけでなく信服さえるだろうし、顔なじみであれば時には冗談のひとつも言えなければならなかったのである。「缸罈店」の店主の言葉は、この心得を踏まえたものなのではないだろうか。

また、次のように説く。

一在櫃上做買賣，不論窮富都要一樣的應酬，不要分別高低瞧不起人，但凡有錢來賣東西的，

就是个花子也沒有什麼不可以的，正是人說的，生意人無大小，上至王侯下至乞丐，都要謙恭和藹，慇懃懇懇的待他，這是要緊的。

『生意襍話』の会話が、商売人としての心得を実践したものだとなれば、売る側が買う側に対して一律に“您”と呼ぶことも、単に尊称だから用いているのではなく、金を持って買い物に来ている以上、皆同じく客であり、分け隔てをしてはならぬという、商売人としての心構えが反映されているといえるだろう。

### まとめ

実際の接客が、教科書や会話書どおりに常にうまくいくとは限らない。しかし、商売人には話術が必要とされ、中国での商業を展開しようとしていた日本人にとって、正しく官話を身につけることはもちろんのこと、中国での商売の心得を理解し言葉を操ることは、克服すべき課題として、認識され、二人称代名詞ひとつをとっても、意図的に使用していた可能性がある。細部にまで神経が行き届いた言葉づかいと、巧みな話術は、商売を成功させるために必要な技能として求められていたことであつたらう。

明治に入り、欧米流の商業教育の必要性が重視されていたが、中国には中国の伝統的な作法があるという見識とその習得を目指した真摯な態度と熱意とを『生意襍話』に見出すことができるだろう。