



Title	商業英語：素材と方法
Author(s)	羽田, 三郎
Citation	大阪外大英米研究. 1959, 1, p. 64-78
Version Type	VoR
URL	https://hdl.handle.net/11094/98922
rights	
Note	

The University of Osaka Institutional Knowledge Archive : OUKA

<https://ir.library.osaka-u.ac.jp/>

The University of Osaka

商業英語—素材と方法

羽 田 三 郎

I ま え が き

商業英語とはどんなものか、とにかく実際には大いに使われていることはわかっているし、学科目としても必要なら教えてよいとはわかっているようだが、さて本格的に研究教授するとなると、領域も方法もわかったようでわからない。それほど値打ちもなかろうと全く無関心の向もあれば、何が何でも一科の学として育てねばと意気込んでおられる方もある。

日本商業英語学会（以下学会と略す）というのがあって、1934年頃から存続活動している。その仲間では商業英語とは何かというような本質論や方法論をはじめ、色々な研究成果が発表されているが、どうもまだ広く学界に理解されていないようである。商業英語は自ら説くところの「売込み」にまだ十分成功していないらしい。

幸い筆者は昨年12月大阪外国語大学木曜会（有志教官の月例研究会）で商業英語の紹介をさせてもらった。英語のみならず各科教官の集まりであるから共通テーマは商業外国語となっており、平素あまりこの方面のことはやってもらえない方も対象とした話になった。本稿はその時の記憶を辿って書いたもので深遠高雅なるべき本論集に些か black sheep の観を呈するが、筆者が年来考えていることを正直に報告するのが一番よいと思って敢て提出する。

初めに筆者の態度を明らかにしておきたい。筆者は現に生きた英語をなるべく広く観察して理論的にも実際のにもバランスのとれた知識と技能を体得したいと念願して研鑽中である。商業英語も当然 その一環 というわけで、それが everything でもないが nothing とも思えない。まして学科目として担当している以上は無関心ではすまない。そう思って前記学会の門を叩き、筆者が貿易商で働いていた時代から蒐集した資料も観察整理し（一部はまとめて「英文

貿易通信入門」関書院), また商業英語専門の月刊誌 *Business English* に1955年6月以来毎号書きつづけ(一部をまとめて「商業英作文の急所」商業英語出版社)それぞれ素材の配列と商用文批判に多少の創意を盛ったつもりである。だから少なくとも食わず嫌いではない。さればとて無理に一科を成すべしとも主張しない。商学から見れば語学は重要な補助学であり、生きた語学としては現実の事物特に商業のような人間の代表的活動が無視できない。研究実績が集大成されておのずから一科を成すなら大いに結構である。

このような態度で、商業英語とはどんなものか、それを如何に扱うか等について、なるべく公平に考えてみたい。応用的・技術的なことはとかく軽視されやすいお国柄ではあるが、応分のご批判を賜わらば幸いである。

II 素 材

商業英語とは何か——から始めるのが順序だろうが、定義や本質論は具体的にモノがわかってからでないと空論になる。事実商業英語については実際家、英語の先生、商学専攻者の意見がまちまちで、円満な意見が少ない。理由の一つは、それぞれ広狭さまざまな素材を意識して発言されるからであろう。いわゆるコレスポデンスばかりを意識して話をしている人もあれば、新聞・雑誌ラジオ・テレビの広告まで考えている人もある。英語の話をしている人もあれば、信用状だ船荷証券だと貿易実務の話をしている人もある。また、商社の第一線でうまく商売ができるようにという実技の話もあれば、学校で如何に教えるかという教育論もあり、更に一科の学としての方法論もある。前記学会もずいぶん異質的な寄り合い世帯のように見える。

そこで話の糸口として、具体的にどのようなものを指すか、素材を列举してみよう。とにかく商業に用いられる英語という程度の見当で拾って行くとすると、全く *disinterested* な学問の対象としては、英米本国の国内商業に用いられるものも、わが国のように主として貿易に用いられるものも十分考察に値するわけであるが、今は实际的必要を重視して貿易の第一線から順次後方へ並べ

てみると——

- (1) 貿易通信
- (2) 関係文書
- (3) 調査広報
- (4) 関連業務

のように大別できる。拙い分類であるが、説明の便宜上こうしておいて、最近の動向および近き将来の趨勢について私見を述べる。

(1) 貿 易 通 信

先ずやはりコレポンである。これが商業英語のすべてと早合点されるほどである。久しく「手紙」が主でそれに「電報」が加味される程度であった。今や航空便・電気通信手段等の発達によって手紙・電報その他の比重も変り文体も変る。意思の速達には手紙よりも電報、更に経済的で即答も可能な Telex という勢いである。国際電話・写真電報の利用も増え、更に高度な通信工学の発達は言語学との提携を必至とする。即ち声の記録・伝達・保管が進む一方、略語化・記号化の方向へも進む。(本学学報1958に筆者の報じた電報文の如きも奇異に思われるかも知れないが、特殊条件下の言語の生態として今後も注視せねばならない。) 通常事務(routine)はこうして機械化する。たしかに往時のように入念な手紙を書いて商売ができるというわけでもない。だが、記号化の方向は別として、語学的にはますます自然な話しコトバに近づき、高能率が要求せられ、しかも単に知的伝達よりは困難な任務——儀礼や販売促進や苦情処理といった方面が今後の課題となろう。

(2) 関 係 文 書

定価表・送状などの単純な form から、契約書(売買契約書・基本取引条件約定書・技術提携契約書など)の如く両当事者間のもの、更に銀行業務・運送業務・保険契約などに伴う信用状・船荷証券・保険証券など、法的要素の強いものがある。用語・文体も特殊で歴史も古く、法的解釈が集積しており、更に法規・商慣習の国際的調整という大問題を常にはらみ、語学的・商学的・法学

的に尽きぬ研究対象である。伝達手段の進歩如何にかかわらず法律行為の記録として将来も重要さに変りはない。(1)の発受信記録も単に意思伝達手段というより法律行為の記録という性格を見逃せない。従来のコレポンでは関係書類も加味するという程度で、貿易実践のような科目においても輸出入手続の形式に終りやすかった。各国の法令・国際法・条約・慣例などを貿易商務という統合された観点から研究集大成する必要がある。ただし、これを以て直ちに商業英語であるというわけではない。英語との接点は、コトバと現実の厳密な対決ということではあるが――。

(3) 調 書 広 報

(1)(2)はいわば貿易取引の実行第一線であるが、各企業の経営方針・一国の貿易政策という水準に上ってみると、相手を知り自己を知らしめるという努力が従来欠けていた。先ず「知る」方では各種文献資料、現地調査を含む市場調査において、机上調査はかなり上手だが、海外出張員や在外公館員の活動には進歩の余地があろう。「知らせる」方では広告やカタログその他パンフレット等、各企業や公的機関の作るものが十分有効かどうか。直接売込みも必要だが、日本商品に対する favorable climate を海外市場に作り出さねばならない。

ここで少し敷衍すると、従来商業英語と言っても通信手段ないし契約文書と考えられ、「商売に名文はいらぬ」というような不用意な発言もあったが、理論的にはもちろん実際的にも正しくない。カタログやPR文書の研究はまだこれからというところ。貴重な外貨を使つての海外出張も単なる事務連絡に終ったり、各国の輸入制限に対して重要商品の輸出組合が運動文書を作るのに、先ず日本語で草案してそれを事情も知らぬ外部の人に頼んで英訳してもらっている有様では心細い。国際見本市などでも説明不足の例や間違いだらけのレッテル・カタログが目につく。

貿易にはよい品物（それも往々にして不良品が出る）を、安く（それも不当廉売でなく）売っておれば英語なんかどうでもよいような考えが横行するが、

今日の貿易政策および貿易経営は現代的 Marketing の精神とでもいうべきもので遂行されねばならない。即ち消費（相手国の需要者）の徹底的な調査・分析によってそれを合理的に充足させるため生産から流通・消費まで一貫した計画性を持たせて遂行する。進んでは需要を create するところまで行かねばならない。(1)と(2)には technical で legal な面が多いとすれば(3)は salesmanship とでも言おうか、psychological で human elements が多分に入ってきて来る。語学的にもむづかしくなる。

(4) 関 連 業 務

従来対外取引は貿易商社の窓口を通じるものとして、メーカーや理工系技術者に涉外的資格を要求しない傾向もあったが、(3)に述べた如く生産から消費まで国際的視野を以て計画・遂行する必要がある。技術提携（輸出入両面）はもちろん、販売面でも技術と販売の協力が必要である。カタログ一つ作るにもこの点に欠ける例が多い。最近話題の「役に立つ英語」というのも、直接貿易に従事したり海外旅行をしたりという必要のみでなく、多くの業種・職種に現状よりはもう少し運用能力が必要である。文科系のみならず理工科系にむしろ必要で、少くとも各自専門のことについては読み・書き・話し・聞く能力が必要である。商品の製造・販売のみならず付随サービス業務一切、在日外商との取引、更に商用のみならず観光・文化交流とも関連して来るが（invisible trade）、今は話を貿易に限定する。

尚、言うまでもなく、書きコトバのみならず話しコトバも大切で、交通の発達に伴い面談およびそれに準ずる場面が激増（電話や Telex）、国際会議、海外出張の成果も spoken English の出来如何によることが多い。

以上述べたことを皆商業英語として特に研究教授せねばならぬと主張するわけではない。英語一般で片づくこともあれば、コトバの問題というより商学・法学そのものに入ることも多い。後述する如く、商業英語を他と峻別 define するようなことはできない。主として用途・目的・機能による命名であろう。しかし上記のような場面でビジネスを遂行する英語はどのような姿をしている

か、どうあるべきかというようなことを、言語とビジネスを統合した見地からの専門的特殊研究があってもよい筈である。

III 扱 い 方

A. 上述のような雑多な、また低俗卑近な素材は、わざわざ研究したり教えたりしなくてもよいという態度にも十分理由はあるが、次のように考えては如何であろうか。外国語の種類によって実際の必要度がちがひ、従って教育面で学科目としての取扱いも必要に応じる程度でよいが、言語あるいは商業の研究者としては全く無視できないのではないか。即ち――

(1) 特に一科を立てなくても、言語や文化の研究に当然含まれる。当該言語は貿易に用いられないとしても、人間生活従って商活動抜きでその国の言語も文化も考えられない。

(2) 少くともわが国の貿易上必要ならばその程度に応じて研究教授せねばならぬ。英語のみならず西・仏・独・露をはじめ中国・インドネシア・インド・アラビア・ビルマ・タイ等の各語も、単なる通信という点では英語でも足りるが、現地活動や前述の調査広報活動になれば商用にも備えねばならない。英語のカタログ一種を世界中へ配っておけば何とかなるという時代ではない。

(3) わが国の貿易を中心とするのは実際のよいが、広く国際的商用語として諸国の貿易用語・慣習の基準ともなるような言語(例えば英語)にあっては、直接必要以上の専門的研究に値する。

特に本学のようなところでは英語・イスパニア語・中国語等の重要商用語について共同研究の必要も可能性もある。中国語の学会には最近商業中国語部門ができた由である。しかし世界の商用語として法規・慣習まで統合して研究されている(或いは少くともその方向に努力している)のは商業英語であろう。商学や法学系の学会にも貿易学というような総体系はまだない。経済学では国際経済とか貿易理論とか貿易政策とかは盛んであるが、貿易商務や貿易経営はまだまだである。そこで「異質的な寄合い」と言ったが、僭越ながら商業英語

学会などが貿易用語・慣習ないし貿易学の体系的研究をリードする使命を負うのではないか。

B. 学会報告等に現われた研究の動向

(1) 本 質 論

話を英語に戻して、それでは商業英語とは何か、それをどう研究するか、本質論や方法論を、学会報告等から拾って紹介しつつ私見を述べて行こう。

先ず名称について、日本語では「商業英語」が一番包括的で、貿易英語、貿易通信、英語商用文、商業英作文など、それぞれ限界を示唆する。英語では Commercial English や Business English であるが、両者はやや来歴を異にし、連想がちがう。前者は主に英国系で外国貿易用、特に通信文が主であり、Business English は米国系で同国内のビジネスに用いられる広汎な英語を思わせる。今日では Business English の方がよく通っている。日本語の「商業」も農工商の商よりはビジネスと解しておく。Correspondence はコレポンとしてなじみ深い名であるが前述の如く狭い概念であり、米国の学会は American Business Writing Association = ABWA であるが、これは自国語であること、writing が大部分であることを示唆し、我々としてはやはり Business English がよい。

定義は色々試みられているが、「商業に用いられる英語」という素朴な字義以上に出るものは少ない。例えば木曾栄作教授（小樽商科大学）は「商業英語とは一般社会の中に含まれる『商業社会』乃至『商業社会』という特殊社会を舞台としてその全ゆる活動部門に用いられる英語」（学会会報1953）といかめしく言われるが、精度はともかく、五十歩百歩ではなかろうか。（傍点筆者）

外国学者も似たり寄ったりで、コロンビア大学教授 A. C. Babenroth の有名な “Business English is standard English adapted to the needs of Business” とか、よく引合いに出される “Business English is a combination of good business and good English” とか、定義というよりも警句のようなことが多い。「英語青年」の Business Writing 欄担当者伊地知純正氏も

English + Commercial Knowledge としきりに言われる。英語 プラス もろもろの商業知識というのは有能な使い手の資格にはちがいないが一。

これらの表わさんとする気持は――

(1) 商業英語はビジネスに用いられる英語であること。

(2) 標準的な英語を根幹とすること。

(3) ビジネスの遂行に必要な内容と表現(術語・慣用句・文体)を具備すること。

――などを示すのであろう。

何に使われようと英語の genius をくつがえすほどの言語的な特色はある筈もなく、逆に商業に用いられない英語として排除することも困難で、商業英語を他の(?)英語から分ち define することはできない。そこで目的や機能をやかましく言う人がある。商業英語に対して普通英語とか文学英語というのもオカシナ話であるが、前記木曾氏も function に本質的差異を認められ、虎尾正助氏(神奈川大学)などは「文学英語は inform したり entertain するが、商業英語は相手に所期の action を取らせねばならぬ」旨を説かれる(*Business Correspondence Practice*, 文友堂)。しかし action を期待するのは何も商業に限らない。実用と教養などを対比するのも大して意味はない。小説を読み論文を書き海外留学すること皆実用と言える。

ただ、所期の効果をよく観察分類して商業英語の語学的位置づけを端的に示されたのは本学森沢三郎教授の「名目と実質」(学会会報1957)である。不完全な紹介をして真意を誤ることをおそれるが、Business English には Truth の伝達, Emotion の付加はあるにしても Request の要素が卓越せること、したがって persuasion が最大の特徴――というようなことがいみじくも述べられてある。Business English と軌を一にする他の writing or speech も見渡して位置づけされている。

更にもっと単刀直入、資本主義下の商活動の目的は利潤の追及にあり、従って商業英語の目的も需要を生み出し販売を促進して利益を得るにあると言って

もよい。単なる事務連絡も、消極的な苦情処理の如きも結局これに通ずる。どうにか意を通じるという necessary evil 的用具から sales promotion へ、型にはまった commercial jargon から血の通った Business English へと、或る程度世界的な動向であるが特に米国式進歩的（？）スタイルの余波を受けて、わが国でもこれからの商業英語には積極的な機能が期待される。

上述のような機能を認めるとして、それでは言語の上にそれが具体的にどう具現されるか。いわゆる文学英語にも内容とコトバ、題材とスタイルの合致が大切だが、商業英語では事物との対決がきわめて手近に行われ僅かな誤も多大の実害を伴い、後述する如き商学的・法学的な裏付けも無限に必要であり、更に上述のような販売原理を具現するための心理的・修辭的・文体的研究が待たれる。今のところ研究の主流ともいふべきものは次の如くである。

(2) 語学的な色彩の濃いもの

峻別することは困難だが、語学的色彩の濃いものと商・法学的色彩の濃いものに大別できる。概ね研究者が英語の先生であるか商学・法学或いは経済学を専攻した人であるかによることが多い。代表的な例をあげて私見を加えよう。

先ず時間的・地理的その他何らかの比較を行うのは一番取りつきやすい。商業英語史 (Marcantile English の研究) と銘打って提唱されたのは前記伊地知氏で (学会会報1954)、英国が Armada を破って七洋の雄となった頃 (1588) から航海記・日記の類 (Hakluyt's Voyages, Diary of Samuel Pepys, 日本関係では「平戸商館日記」等)、商事紛争の判例 (貿易慣習の研究にはよく引かれる) などが十分使えたら有望にちがいない。早稲田大学の北田勤氏らは英米で商用文体が発達して今日の姿になった跡づけをしておられる。

最近 (ここ二三十年間) の商用文体は変遷著しく、保守的と言われる英国ですら大分自然な書き方になった。同国文部当局の英語調査委員会が有名な報告書において、いわゆる商業英語は英語の純正を害し商業の目的にも叶わないと指摘したのは1921年であった。戦前わが国の教科書類が大なり小なり準拠・引用すらした種本 *Pitman's Commercial Correspondence and Commercial*

English (1919) は 1949 年大改訂が行われ、*Hoping to be favoured with your esteemed command, . . .* のような結尾が皆 *We await your instructions.* のようになり、*I beg to tender my services for your kind consideration.* が *May I offer my services for your consideration?* のようになった。この本については神戸市外国語大学安達博吉教授の詳細な調査が近く学会会報に出る予定。

わが国での商業英語史ともいうべきものは（商業英語教育史としては神戸商科大学三戸雄一教授の報告が近く出るが）、開国時の国防・通商に始まり、商館貿易を経て日露戦争・第一次大戦後の進展に伴い、概ね英国式コレポンをまねて発達した。やがて米国式 *Business English* の影響が大きくなり、平明に書けとかお客本位に書けとか言われ出し、第二次大戦後は米国直売のような著書が巷に出たりした。海外貿易を中心とする英国式 *Commercial English* に比べて米国の *Business English* は自国の一般大衆相手が主で、*media* も手紙のみならず新聞雑誌の広告、ラジオ・テレビまで動員しての売込み宣伝である。米語自体の発達にも一役買い或いは少くとも相互に影響しているのであろう。*Legal* で *formal* な専門文書というよりは *familiar* な口語調で大へん愛想がよい。わが貿易に合わないという事を割引するとしても、今後の動向としては無視できない。特に商業心理や修辞・文体に意を用いるのは（実際家や商業系の研究者にはあまり *appreciate* されないが）正しい傾向なのである。

現状調査については先ず語彙の統計や *-ing* 形・複合語などの商用文における特色、*sales letter* や広告の文体なども盛んに報告され出した。

筆者自身もこの辺に入るわけだが、先ず巷間俗論の多いことを指摘しておきたい。即ち商業英語に文法などやかましく言わなくてもよいとか、「文法的反則が認められる場合が多々ある」（高名学者の著書より）とか言われる。これは困った事で、一見奇異な商用文体や彼のロイツ式証券（海上保険証券の標準となっているもので 400 年の歴史を有し改訂改訂でツギハギになっている）の如きも一見奇異ではあるが夫々当時の文体あるいは *legal style* として認めら

れるもので、まして今後の動向として文法的反則がよいなどとは決して言えない。また「何に使おうと英語は英語である。およそ良き英語の原理に変わりはない」とも言われる。これは商業英語の特殊性を強調する人への反論であろうが、言うところの「良き英語」が「各場面に最も適合し、よくその目的を達する英語」であるとすれば、それで結構である。反対に「英語はよくても商務知識に欠けるものは商業英語にならない」とも言われるが、内容を正確に盛り得ず目的を達しないようなコトバは頭から良い英語とは言えない。（事情を知らぬ人に翻訳だけしてもらうとこうなる。）ただ実際家や商学専攻者の中には、主として英語を検討するためのモデル・ケースを非実際のなりとして批判する傾向があるのは公平でない。僭越ながら、実務家ないし実務研究家の示される例文に英文としてはいただきかねるものが多いことは英語学徒として指摘する十分な理由を有する。恥かしいが、これが斯学の現状である。色々な意見が出るのは、文法的正確さ・修辭的巧妙さ・一般商務知識・個々の取引事情等、よき商業英語の必須要件の中何かを強調する余りにバランスを失うからであろう。

次に多いのは「お説教調」の徳目羅列である。曰く 5C's (Correctness, Conciseness, Clearness, Courtesy, Character など), 曰く You-Attitude (先方本位) 等々。よき商業英語は如何にあるべきかはイヤというほど聞かされるが、「素材」のところで述べたように、場面は千差万別、ただ徳目を並べるのみでは手続が科学的でないと言われてもじかたがない。素材の配列についても取引申込みから苦情処理まで取引段階順を追う著書が多いが、語学的には必ずしもよい順序とは言えない。

筆者は多少とも秩序をつけようとして、先ず外形上客観的に観察容易なことから始めた。例えば文の「難易」や「興味」を読者のそれに適合させねばならぬという要請があると、Rudolf Flesch 等の readability test を利用して各種の書きものを測定するのも一法である。（大要は学会会報1954に報告）広告などについても大衆誌・高級誌・婦人雑誌など media の差によってかなり明白な結果が出る。語や文の長短、構文の繁簡等は主として知的伝達能率に關す

るものとすれば、共感喚起・行動促進のための訴求力に資するものとして familiarity or formality の度合、例の “We have the pleasure of informing you...” をはじめ商用文に多い ‘softeners’ や一見ドライな行間に抑制された情意表現の摘出など、従来経験とカンでやっていた art に些かでも説明を与えんとして模索中である。（一部は学会会報1957に報告）一方、实例の蒐集観察をつづけ、取引場面の分析（例えば売手か買手か、市況は何れに有利か、主張は何れに分があるか等々）とそれに対応する文章の構成・議論の進め方などを観察し、自ら rewrite したり formula のようなものを引き出したり、色々な実験を試みている。決して高度な研究と言えないが、理論と共に実技を練っているつもりである。

（3）商法学的色彩の濃いもの

英語の先生が仮にこの学会をのぞかれると恐らく奇異な感を抱かれる。コトバよりも事柄の研究がむしろ多い位だから——。Partial shipment は合法的なりや？ 荷為替信用状の機能如何？ Trade terms について（例のFOBやCIF）、国際海上物品運送法と受取式船荷証券……と、まるで別世界である。

因みに学科目としての商業英語にも手紙書きばかりではなく、「商業通信は主として売買契約結成の意思表示にあるを以て、商慣習・用語の英米法的解釈の取得を主として講義を行いつつあり」（1951年、学会関西支部が各大学に発したアンケートに答えて、本学にも御出講下さった故賀屋俊雄教授が関西大学での授業状況を報じられたもの）——に見る如く、最近の研究動向にも商学ないし法学的研究の流れがなかなか盛んである。

特に貿易事情がむつかしくなったので、輸出入に関する内外各国の法規（外国為替管理等を含む）、各種国際条約や統一規則・慣例（CIFに関するWarsaw-Oxford Rules、米国貿易用語定義、いわゆる信用状統一規則、船荷証券規則統一に関する国際条約・国際商事仲裁に関する条約や議定書など）、なかなか一かどの知識がないと手紙一本安心して書けなくなった。

これらは商学・法学両域にまたがり、貿易に関する学問としてはまだこれが

らの分野である。面白いことはわが「商業英語」学会が二十数年来この方面を熱心に討議して来たことである。これには理由がある。即ち実務遂行中の英語にすべて凝集出現するからである。露呈するところは僅かでも――。

語学との接点としては主に特殊語義を明らかにすることなのであろう。一般 lexicology では手が廻りかねるところまで必要である。周知の例をあげると prompt も immediate も as soon as possible も普通の英語知識では具体的に何日と出て来ないが、信用状に関しては統一規則に「受益者が信用状の通知を受けた日から30日以内に船積を要求するもの」などと解釈が示されている。CIF が「運賃保険料込値段」であることぐらいは辞書に載っているが、運賃も保険料も入っているからとて CIF Karachi を「カラチ渡し」などと訳しては misleading である。カラチまでの費用は売主が負担するが品物についての危険は輸出港本船上で買主に移る（これでもきわめて大ざっぱな説明だが）。こんなことは貿易のイロハであるが、文部省検定済の商業経済等の教科書にもアイマイな説明をしたのがある。

さてこの流れ――商・法学的アプローチについて私見を加えさせていただく。英語の力に加うるに保険も海運も為替も法律も慣習も知らねばならぬというのは、有能な貿易人ないし研究者の資格であるが、それが直ちに商業英語の学体系とはならない。貿易商務論や貿易経営学としては大いにやっていただきたい。ただ、英語がその中でどのような役割を果たすか、そのための言語はどのようなになっているか、また如何にあるべきかというようなことを明らかにしてはじめて商業英語の研究と言える。それでもまだ語学は貿易諸学の補助的性格を脱しないが、それはそれとして有意義である。一步すすめて我田引水をやれば、法規や慣習の technical なことはむしろ商・法学研究者本来の仕事で、その成果は十分信頼して学ぶとして、商業英語ないし living English 研究としてはビジネスの human elements とより多く結びついてこそコトバとしての意義があるのではないか。商・法学的アプローチと言っても、どちらかと言えば法規の字句解釈的で、誤りなく取引を運ぶという procedure をめぐるものが多

い。その取引を起す driving force ともいうべき 商業心理や 販売原理 および それを具現するコトバの研究を欠いては、貿易商務或いは経営論としても片手落であろう。

IV む す び

商業英語とはどんなものか、先ず実際面として素材を列举し、学会報告等に現われた本質論および主なる研究動向を紹介批評した。要点を拾うと――。

(1) 素材・領域はコレポンの通念よりはるかに広いこと。

(2) 本質・機能は、単なる意思疎通に止らず、商目的達成に積極的な役割を負うこと。

(3) 語学と貿易諸学の統合的観点からの研究も必要にして可能なること。

(4) 生きた現用英語の研究ないし英語教育の態度として示唆するところ大なること。

――などを話したつもりである。

今後の課題としては、語学的小および商・法学的両アプローチ相互に尊重し合せて研究実績を積むこと、さらに英語のみならず他の外国語研究者との共同研究も望ましい。

どうにか貿易に必要な術語や慣用句の学習までは、本学のようなところでは殆んどすべての外国語について最低要求である。それにも背景知識としては相当専門的なことが必要なことは上述の通りである。進んでヨリ有効な表現力を養い、本格的な研究をするには、商学的には貿易商務論、経営論等の完成、語学的には一般の文法・修辭法等は十分活用した上で更に商学的に次々と出て来る sales appeal, motivation research, marketing というような諸原理を具現するコトバの観察記述を行うことができる。

尚、木曜会で話した時には、入社試験における大学卒業生の英語の力まで話題になったのであるが、一言にして言えば、円満な運用力を欠いていると言えよう。直接商業英語そのものを要求されることは少ないが、GATT, IMF, AA

制など、およそ現代人として新聞知識級のものは期待されるし、invoice や insurance policy など術語とまでは言えないほどの商用語も凡そ貿易を志す者として過大な要求と言えない。(前者は「送状」、後者は「保険証券」であるが、それぞれ「無声音」「保険政策」のような珍訳が出て来る。)その他文脈が salesman の話とわかっているのに to secure an order を「命令を守る」と訳すなど、何れも在阪一流商社を志す一流大学のしかも商・経・文科系卒業者に相当あった実例である。十年以上も英語を扱う日本の大学生に、もう少し巾のある運用能力を期待してもよからう。

商業英語の下手な弁明みたいになったが、斯学の現状を報告し今後の課題を示唆した。尚、必ずしも本学の教育方針を述べたものではない。教授諸先生に見ていただく機会も失ったので全くの私見である。(1959.2.17)

(付記) この話をしたのは昨年末で、原稿提出は本年2月だが、10月3日学会のシンポジウムに筆者も発言者として参加し、方法論概観を試みた。本稿よりは熟した考えとなつていと信ずるが、また別の機会に発表したい。