



く	れ		あ	や	と	し
呉			文聡			

(嘉永4年～大正7年)

広島浅野藩の医者、呉黄石の次子として江戸青山に生まれる。呉黄石は、漢学、蘭語にすぐれた学者でもあった。一門には学者が多く、呉文聡の弟には呉秀三がいる。

呉秀三は、現代精神病理学の基礎をきざき、日本神経学会、東京精神病学会を創立した人物である。ヨーロッパに留学し、精神病患者を鎖その他のもので拘束することを厳禁して、当時の精神病学を一変させたのも呉秀三の功績である。

呉文聡は、幼時に渡辺魯輔について漢学を修めた。その後、箕作麟祥について英学を学び、13～14歳で福沢諭吉の慶応義塾に入ったが、中途退学。藩の貢進生に選ばれ、大学南校に入校したが、これも中途退学してしまった。

明治になって一時期正院の政表課に出仕した。ここで気象統計、賦金統計、民事・刑事統計に関係したという。

明治9年、杉亨二がスタチスチック社を創設した頃、呉文聡は、毎月一、二回錦町の開成学校に通って統計学の勉強にはげんでいた。

明治13年になると、有志たちとともに東京統計協会をおこし、「統計集誌」を発行するようになった。

正院から内務省衛生局に移り、衛生統計を整理し、統計課では依田昌言とともに府県の統計様式を作った。その後、日本鉄道会社に入り、鉄道統計の様式を工夫改良した。

明治18年、東京専門学校で、また明治19年には専修学校で統計学の講義を行うようになった。以後明治23年まで統計学の研究に専念していたが、翌24年になると、請われて学習院で国勢比較統計大意と題して講義を行うようになった。

明治33年、内閣統計局審査官となり、同年アメリカで行われた第11回人口センサスの状況を視察し、ついでイギリス、フランス、ドイツの統計状況を視察して帰国した。

明治34年、呉文聡は議会で国勢調査の必要性を説き、その努力の甲斐あって「国勢調査に関する法律」は、法律第39号として可決された。

明治43年に国勢調査準備委員会が設立されると、推されて幹事となった。

一方では農商務省に転じ、統計課長として、以来十数年にわたって同省の産業統計の改善に熱意を見せた。「よく例にひかれたが、『大阪府で大根の統計をとったら、大阪府が一番多く穫れるという数字がでた。それは管内の各郡で穫れた大根を持ってきて、大阪市の市場で売るところから、市場では統計を間違えて作って農商務省に報告したからで、田地もないところで一番多くの大根ができたことになってしまった。このような間違いがいくらかもあるのだから、せひとも改善しなければならない。』(明治逸話辞典)」

呉文聡の功績は、明治初年にアメリカ統計学を日本に紹介したことを初めとして数多い。学者の家系らしく多くの著作があり、学究的なタイプであつたらしい。ただ書齋にこもって研究にふけるのではなく、理想を実現させる実行力にも富んでいた。

明治36年、「物価賃金生計度」を発表したが、これは「賃金統計が単なる賃金率だけではなく、賃金所得統計でなければならない」とした名論文であった。また、「^{ひのえうま}丙午に女子の出産が少ないというのは迷信による」と断じて、社会改良にも言及した論文もある。

著作としては、

理論統計学 純正統計学 統計実話
統計の真髓 社会統計学 実際統計学
統計理論及び歴史 統計原論
経済統計学

などがある。

国勢調査の実現に対しても尽力の多きかった呉文聡は、奇しくも、同じく実現に努力し、統計界への貢献も多きかった杉亨二と同様、大正9年の第一回国勢調査を見ずして大正7年9月19日に没した。

(伊藤)



話のしかた

先日、調べることがあって、古雑誌を引っ張り出したら、「上手な話しかた」という題で、相手をいくつかのタイプに分け、それぞれに応じた話し方の例が紹介されていました。その中で、化粧品会社のテキストの例が大変面白く、また参考になると思いますので、簡単に紹介しますと、

- 1 値切り屋型……言ってみて、うまくゆけば儲けもの、ダメでもともとという考えの人には、こちらが断固とした態度をとれば、それで軽くあきらめる。
- 2 気長型……なかなか決心のつかない人には、きめてとなる話し方とチャンスが大切。
- 3 疑り深い型……あいまいな話し方は禁物、あせらず慎重に話を進め、相手の優越感を満足させるよう運ぶ。
- 4 移り気型……さっさと、結論に導くような話し方をしないと時間もったいない。
- 5 物知り型……2種類あるが、本当の物知りは、あまり物知りのふりをしないので、こちらが物知りぶった話し方をすると、あとで恥をかくことになる。また、相手が生かじりだと思っても、一応敬意を表すること。
なお、相手が間違っている、自尊心を傷つけるような話し方は禁物。
- 6 うるさき型……議論に引ずり込まれぬよう、適当に自分のペースにもってゆく。
- 7 短気型……せっかちなので、結論を先に出すような話し方が必要。
- 8 学究型……何でも論理的に話す人には、くどい話し方は禁物。また、いいかげんな話し方もダメ。
- 9 迷いやすい型……他人の影響をうけやすいので、毅然とした話し方をする。暗示にかかりやすいタイプ。
- 10 果敢型……かなり自信が強く、お節介をいやがるので、くどい話し方や言いわけがましい話し方は禁物。
- 11 無口型……これも2種類ある。考え深い人は、こちらの話をあれこれ判断しているのだから、構わず話をしていけばよい。はにかみ屋には、こちらから気易く話しかけると、相手の話し出すキッカケとなる。
- 12 おしゃべり型……話がそれからそれへと発展して、本

題からはずれてしまうことが多い。適当に割り込んで本題にもどすことが必要。

- 13 好人物型……できるだけ順序正しく、連続的に話を進める。
- 14 尊大型……適当におだてる。尊大ぶらせ、花をとらせて実をとる戦法もある。
- 15 偏屈型……ひねくれた質問には、真面目に丁寧に答える。皮肉はそれだけのこと、軽く聞き流せば済む。

以上が、タイプに応じた話し方の要領（要約）ですが、これは買物だけでなく、いろいろな場合に利用できると思いますが、ただ相手がどのタイプに属するかをきめるのは、仲々むずかしいのではないかと思います。

偉そうに、ながながと書きましたが、私自身は13年前に読んだ筈（昭和38年発行の雑誌です。）なのに、今頃になって改めて読んだ位ですから、他人様に強くおすすめする資格はありませんが、どなたか関心のある方は、値切り屋型ではありませんが、「やってみて、うまくマスターできれば儲けもの、ダメでもともと」という位の気持ちでいかがでしょうか。なお、私はダメです（念の為）。（面川）

