

英語において「ていねいさ」はどのように表現されるか*

清 水 さえ子
久保田 正 人

0. はじめに

英語において「ていねいさ」(politeness)はどのように表現されるのだろうか。そもそも「ていねいさ」とは、当該言語とその言語が話されている社会という2種類の要因が交差する発話の場面で規定されるものであるから、言語および社会ごとに規定される相対的な概念である。

たとえば、日本語で「このケーキを食べなさい」という表現が用いられたとすると、これは日本語社会では、けっして、ていねいな表現にはなりえないと思われる。ケーキを食べることぐらいで命令されてたまるものかというのが多くの人の反応であろう。一方、「どうぞお座りください」というような表現の場合は、誰にとっても、たいていの場面で、ていねいな表現として認められるであろう。

それならば、次の(1)のような英語の表現は、ていねいさという点でどのように位置づけられるであろうか。

- (1) a. You must have some of this cake.
b. Sit down, please.

結論を先に述べれば、(1a)の文は、英語としてじつにていねいな表現であり、(1b)の文は、発話の場面に、なにかふつうでない気配が感じられる。明らかに、(1b)の文の話者は目の前の状況に困惑しているのである(そう解釈される文である)。(1a)のような文がていねいで、(1b)のような文が必ずしもていねいでないということは、英語を外国語として学ぶ者には理解しにくい。が、それは、われわれが、ていねいなつもりでじつは無礼な表現を用い、相手がていねいな表現を用いているのに、それと気づかず、失礼なと思いちがいしている可能性があるということでもある。

*本論文は、清水が大槌を振り下ろし、久保田が小槌で整える、という作業を重ねて完成させたものである。作業の途中で内容の一部を千葉大学言語学談話会と青山英語学談話会で口頭発表した。青山英語学談話会ではとりわけ安井稔氏から貴重なアドバイスを受けた。記して感謝する。

1. 本稿の主張

本稿では、英語における「ていねいさ」について、文法形態としての命令形を中心にその意味と用法を考察する。本稿の主張は次の2点である。

- (2) a. 相手の利益が大であると思うことにたいしては、“No” という選択の余地を与えないような命令的な表現を使うことこそが、相手にたいする積極的なていねいさを表す。
- b. please と、肯定強調の助動詞 do は、ていねいさを表すという点では似ているところがあるが、please は話し手の利益に結びつき、do は聞き手の利益に結びつくという点で相補的な関係にある。

第2節以下の構成は次のとおりである。まず、第2節において、Grice の「協調の原理」、Leech の「ていねいさの原理」、Brown and Levinson の「面子の原理」、神尾の「情報のなわ張り理論」などの先行研究を概観する。第3節から本題に入り、英語におけるていねいさの原理をおさえた後、まず、話し手にとっての利益となる、話し手のためのていねいさを考察し、please の用法に触れる。また、please と日本語の「どうぞ」についても考察する。第4節では、命令形が意味するところの、聞き手にとって利益となるていねいさを論ずる。英語においては、聞き手の利益とみなされるものは間接的な言いまわしをせず、命令形で表現しうることを述べる。また、do 付き命令形を提示し、ともにていねいさを表す please と do の相補的な関係について言及する。最後の第5節で本研究の総括をして結びとする。

2. ていねいさの概観

2.1 英語のていねいさと日本語のていねいさ

ていねいさが、文の形で表された時、その表現形式は必ずしも同じであるとはかぎらない。ともに、他者に敬意を払い、相手を尊重するという目的はまったく同じであるが、距離や親密さなど、さまざまな要因が、それを表出する文形態に差異を生じさせる。

英語において、純粹に構文的な敬語表現は存在しない。それに近い形態としては、人名につけられる Mr./Mrs./Miss, Sir/Madam, Doctor, Professor などタイトル表現や、the Reverend James Wilson のような尊称表現における定冠詞 (cf. 久保田 2001) など少数のものに限られる。

これに対して、日本語における敬語といえば、敬称をはじめ、尊敬語・謙譲語・丁寧語などがあげられる。これらはそれ自体が日本語に組み込まれており、コンテキストから切り離しても、言語形式そのものを見るだけで対人関係が明らかになる。話し手は、立場や地位に応じて聞き手との間に距離をおき、敬意表現を使い分けている。一般に日本語においては、社会的距離としての上下関係を重んじるので、敬意表現としては、相手との距離を保とうとする戦略が用いられる。

しかしながら英語において、敬語がないからといって、敬意を表現しないというのではない。相手にたいする考慮・配慮は広範に存在するのである (cf. 大杉 1982、鶴田・ティムクルトン 1988)。一般に英語においては、相手との距離を縮めるストラテジーが用いられる。

英語と日本語で敬意を表現する仕方が異なるため、形態的な表現に慣れた日本語話者にとって、英語におけるていねいさは複雑かつ理解しにくいものである (cf. Iwata and Fukushima 1986、鶴田・ティムクルトン 1988、田中・田中 1996)。そこで、この点に関する先行研究をたどりながら、英語におけるていねいさについて概観してみることにする。

2.2 先行研究

2.2.1 Grice (1975) の「協調の原理」(Cooperative Principle)

理想的な会話を考えるうえで、基本的な原理となるものに Grice の「協調の原理」があることはよく知られている。「協調の原理」とは、概略、次の(3)に挙げるような内容のものである。

(3) 「協調の原理」

会話の参加者は、会話の中で、お互いに了解された目的あるいは方向性に沿って、自分の会話の役目にあたれ。(Grice 1975: 45)

この「協調の原理」は、会話において、効率の良い、効果的な言語使用を可能にする指標として、次の4つの一般原則「会話の公準」(Maxims of Conversation)をもつとされている (cf. Grice 1975: 46)。

(4) 会話の公準

a. 量に関して

求められているだけの情報を提供せよ。必要以上の情報は提供するべからず。

b. 質に関して

事実を述べよ。まちがっているかもしれないと思うことは言うてはいけない。証拠のないことを言うてはいけない。

c. 関連性について

目下の話題に関連のあることを述べよ。

d. 方法について

わかりやすく言いなさい。わかりにくい表現を避け、あいまいさをなくし、簡潔に、順序正しく、述べなさい。

この公準がカントの認識論で重要な位置を占める「カテゴリー表」(『純粋理性批判』、pp. 152-153) にもとづいていることは一目瞭然であるが、グライスはこれを、会話というものがもっと

も基本的な姿で成立するときに満たすべき基準として提示しているのである。

2.2.2 Leech (1983) の「ていねいさの原理」

グライスの協調の原理をふまえて、Leech は「ていねいさの原理」(Politeness Principle) を提唱している。

英語におけるていねいさの原理には、消極的なていねいさ (negative politeness) と積極的なていねいさ (positive politeness) の二面がある。消極的なていねいさは、「礼儀にかなうとはいえない表現は最小限にすること」、積極的なていねいさは、「礼儀にかなう表現は最大限にすること」と要約することができる。英語においては、どちらかといえば、消極的なていねいさの方に重きがおかれる (cf. Leech 1983: 81)。

リーチは会話における発話の意義と効力の関係を説明するために、参与者間の関連性についても言及している。

- (5) ていねいさは「自己」と「他者」の二者間の関係に関わることである。会話においては、「自己」は通常「話し手」として、「他者」は「聞き手」として扱われる。しかし、「話し手」は第三者にもていねいさを表わすので、「他者」とは聞き手のみならず第三者をも含んで適用される (Leech 1983: 131)。

その上で、具体的なていねいさの原則 (会話の行動指針) として、以下の 6 つの原則を提示している。

(6) ていねいさの原則

a. 気配りの原則

他者の負担になることは最小限に抑えなさい。

b. 奉仕の原則

自分を利することは最小限に抑えなさい。

c. 是認の原則

相手をそしめることは最小限に抑えなさい。

d. 謙遜の原則

自分をほめることは最小限に抑えなさい。

e. 合意の原則

意見の相違を最小限に抑えなさい。

f. 共感の原則

互いの反目を最小限に抑えなさい。 (Leech 1983: 132)

会話の参加者が情報を伝達するうえで、協調の原理を前提とし、さらに、ていねいさの原理が、社会的な均衡と友好的な関係を維持する調節機能をもつとされる。同じ事柄を表現するのに、協調の原理を優先させる言語社会もあれば、ていねいさの原理を優先させる言語社会もある。いずれの場合であっても、協調の原理を補うものとして、ていねいさの原理は不可欠である、というのがリーチの主張である。

2.2.3 Brown and Levinson (1987) の「メンツをつぶす行為」

Brown and Levinson (1987) は、ていねいさを考える上で、face (面子) の重要性を指摘している。

- (7) 一般に人々は、自分たちの社会的自画像、つまり、面子が尊重されることへの期待をもつものと想定される。その面子には、消極的面子と積極的面子との2面がある。消極的面子とは、自分の領域を侵されたくない、指図されずに自由にふるまいたいという欲求であり、積極的面子とは、自分を高く評価してもらいたい、自分に好意的関心を示してもらいたいという欲求の表出である (Brown and Levinson 1987: 61)。

そして、言語行動は面子を脅かす可能性のある行為であると考えて、それを「面子威嚇行為」(Face Threatening Acts) と呼び、話者は相手の面子を傷つけないために5つのストラテジーを使用している。

- (8) 1. 何の緩和策も講じず、あからさまにそのまま言う。
 2. 積極的配慮を示す言い方を使う。
 3. 消極的配慮を示す言い方を使う。
 4. 言外にほのめかす言い方を使う。
 5. 面子を脅かす行為をしない。(Brown and Levinson 1987: 69)

結果的に、Brown and Levinson の言う、以下の「積極的ていねいさ」と「消極的ていねいさ」については、ともに人間関係を重視する立場の Leech のていねいさの原理のとらえ方に通ずるものがあり、ていねい表現の普遍的な理論の1つとして位置づけることができると思われる。

- (9) 話し手が相手の積極的面子を守るために示す気くばりが積極的なていねいさである。それは例えば、相手に認められたい、評価されたい、好かれたいというような、本来聞き手の望む積極的面子にもとづくものである。[中略] また、相手の消極的面子を守るために示す気くばりが消極的ていねいさである。例えば、自分の領分を侵されたくない、自分の行動を自由に決めたいなどの欲求に対する配慮である。つまり、消極的ていねいさとは回避

(30)

的で、聞き手の消極的面子の望むところをわきまえ、行動を邪魔されたくないという意思を尊重することなどによって達成されるものである (Brown and Levinson 1987: 70)。

2.2.4 神尾 (1990) の「情報のなわ張り理論」

情報のなわ張り理論の基本概念は、話し手または聞き手と、文の表す情報との間に、〈近〉・〈遠〉の距離が存在するとみなすところにある。情報が話し手のなわ張りに属せば〈近〉、聞き手のなわ張りに属せば〈遠〉となり、それぞれが、形態上、直接形と間接形の文形に2分される。以下のように、英語においては2とおり、日本語においては4とおりの表現が考えられる。次の(10)の表を参照。

(10) a. 英語の場合

		話し手のなわ張り	
		内	外
聞き手のなわ張り	外	A 直接形	D 間接形
	内	B 直接形	C 間接形

b. 日本語の場合

		話し手のなわ張り	
		内	外
聞き手のなわ張り	外	A 直接形	D 間接形
	内	B 直接ね形	C 間接ね形

(神尾 1990: 32, 41)

英語においては、情報が話し手のなわ張りに属していれば直接形が、属していなければ、間接形が用いられる。一方日本語においては、話し手のなわ張りに属する直接形と属さない間接形とが、聞き手のなわ張りに属するか否かによって、さらに2分される。話し手のなわ張りに属し、聞き手のなわ張りにも属していれば、「直接『ね』形」(と神尾が命名した形)が用いられ、話し手のなわ張りに属していても聞き手のなわ張りに属していなければ、直接形が用いられる。また、話し手のなわ張り外の情報については、聞き手のなわ張り内であれば、「間接『ね』形」が用いられ、聞き手のなわ張り外であれば、間接形が用いられるというものである。

この原則を逸脱すると、つまり、なわ張りを侵すと、Brown and Levinsonが言う、相手の面子をつぶす行為となり、よって、非礼な文になる可能性が高くなる。つまり、なわ張り関係に反する発言は行ってはならないということである。神尾はこれらのことから次のようなていねいさの原則を導き出している (cf. 神尾 1990: 234)。

- (11) a. 話し手は自己のなわ張り外にもっている情報 (つまり直接は知らない情報) を、あたかも自己のなわ張り内にもっている (つまり直接知っている) かのようには表現してはならない。
 b. 話し手は自己のなわ張り内にもっている情報を、あたかも自己のなわ張り外にもっている (つまり直接は知らない) かのようには表現してはならない。

このなわ張り理論から導き出されたていねいさの原則をもとに、もう一度英語と日本語における直接形・間接形の形を見直してみると、英語・日本語ともに基本的概念は同じであるにもかかわらず、表出する文形が異なることが改めて確認できる。

例えば、「すばらしい天気である」ということを表現する時、

- (12) 英 語: It's a beautiful day.
 日本語: すばらしい天気だね。

となり、ともに直接形であるが、英語の方は、事実をそのまま述べてていねいな表現になる。それに対して、日本語の方は「ね」を加えて直接「ね」形とし、話し手と聞き手の情報の共有感を表現することによってていねいさを加えている。

また、伝聞で得た「ブッシュ大統領が訪日する」という情報を表す場合、

- (13) 英 語: President Bush is going to Japan.
 日本語: a. ブッシュ大統領が日本に来るらしいよ。
 b. ブッシュが来日するって。
 c. ブッシュが日本に来るそうだね。

ともに、話し手・聞き手にとって、なわ張り外の情報であり間接形である。ここでも(13)における英語表現はまったく非礼な文ではないが、日本語においては、間接形にさらに任意の「ね」を加えて表現されることが多い。日本語においては情報の共有感は重要であるから、共有性を否定するような言動は避けられる傾向が強い。つまり、「状況の許す限り、直接形は避けよ」(神尾 1990: 58) の規則が強くはたらいっているのである。

英語のていねいさや日本語のていねいさについて、前出の「協調の原理」、「ていねいさの原理」、

(32)

「面子の原理」、そして「情報のなわ張り理論」を通して考える時、ていねいさが文形式に表出する際、最終的にそれを左右するのは、社会的・心理的な制約であることがうかがわれる。

3. 話し手のためのていねいさ

3.1 ていねいさの原理

3.1.1 命令形と、疑問形と、ていねいさ

Leech (1983: 108) によれば、命題内容を変えずに、より間接的な発話行為を行えば、その分、ていねいになるという。次の(14)の例文を見てみることにしよう。なお各例文に添えられているカギカッコの表示は当該文の発話行為を表すものとする。

	indirectness	less polite
(14)		
a. Answer the phone. (電話に出て) [命令]		
b. Will you answer the phone? (電話に出てくれませんか) [相手の意向の確認]		
c. Can you answer the phone? (電話に出ることができますか) [相手の能力の確認]		
d. Would you mind answering the phone? (電話に出てくださいませんか) [相手の善意の確認]		
e. Could you possibly answer the phone? (電話に出ていただけますか) [状況が許すかどうかの確認]		
	↓	↓
		more polite

話し手が自分のために、相手にたいして何らかの行為を要求しようとする場合、直接的な命令は避けて、相手の意向を尋ねる形をとる。そうすることによって、情報が話し手のなわ張りから外れ、その行為を行うか否かは聞き手に委ねられ、ていねいさの度合いが増すことになる。

3.1.2 命令形の負担と利益

気配りの原則の根本的な考え方は、聞き手もしくは話し手によって遂行される行為を、負担と利益の尺度の上に示すことができる、とするところにある。たとえば Peel these potatoes. は、通例、聞き手にとって負担であり、Have another sandwich. は、通例、聞き手にとって利益である、ということができる。このような尺度の上に、いくつかの文を並べてみよう。次の(15)の例を参照 (cf. Leech 1983: 107)。

(15)	cost to hearer	less polite
a. Peel these potatoes. (このじゃがいもの皮をむいて)	↓	↓
b. Hand me the newspaper. (その新聞、取って)		
c. Sit down. (かけて)		
d. Look at that. (あれを見てごらん)		
e. Enjoy your holiday. (休日をお楽しみください)		
f. Have another sandwich. (もう一つサンドウィッチをお召し上がりください)		
	benefit to hearer	more polite

以上の考察から、英語におけるていねいさの原理は次のようになる。

- (16) a. 命令形よりも、疑問形のような間接表現にする方がていねいである。
b. 相手にとっての利益を最大限に、負担を最小限にすることで、ていねいさの度合いは高くなる。

3.2 please とていねいさ

3.2.1 話し手の利益

既出の (14a) のような文に関して、ていねいさの観点から考えると、他者に何らかの依頼をする時は、単純な命令形は避けて、相手にその意思ありやと尋ねる。そのような場合、しばしば please が添えられることがある。

- (16) Answer the phone, please.
(電話に出てください)

もともと please は、May [if] it please you./if you please.(あなたがよろしければ／お差支えなければ) という表現から生まれたものであるから、話し手の依頼や願望を、相手の意に添えればお願いしたいという形で、表すために、用いられるものである。次の文を参照。

- (17) a. Will you answer the phone, please ?

(34)

(すみませんが、電話に出ていただけませんか)

b. Can you answer the phone, please ?

(すみませんが、電話に出ることができますか)

また状況によっては、

(18) a. Would you mind answering the phone, please ?

(恐れ入りますが、電話に出ていただけませんか)

b. Could you possibly answer the phone, please ?

(恐れ入りますが、電話に出てくださることができますか)

と、ある意味で極端なていねいさで依頼する場合もありうる。

このことから、聞き手にとって利益になるとは考えにくい、あるいは聞き手にとって明白に負担であると思われる依頼には、please をつけて、いわば「おうかがい」を立てることが必要となるのである。

(19) a. Peel these potatoes, please.

(このじゃがいもの皮むいてくださる?)

b. Hand me the newspaper, please.

(新聞とっていただけます?)

しかし、既出 (15e, f) のような文のように、明らかに相手の利益となることに please を用いることはない。その理由として、安井 (1988)、安井・長谷川 (1997) は、please は「依頼表現」に用いられるもので「勧め表現」には用いられないからである、としている。しかし、もっと根元的には、please が (聞き手ではなくて) 話し手の利益と結びつくことを表す表現だからである、というべきである。つまり (19a) の文は、「ジャガイモの皮をむいてもらおうと、助かります」という意であり、(19b) の文も、「新聞をとっていただけると、助かるのですが」という意を表すのである。いずれも、「そうしていただけると、こちらが助かるのですが」と、あからさまに話し手の利益を明言しているのである。そうであるならば、これは、一見、「ていねいさ」とはほど遠い言い方になりそうであるが、そうではない。「あなたにとっては利益にならないことなのですが、それをしていただければ、わたしにとって利益になります。お願いできますか」と、あからさまに言うことが、かえって、相手の善意にすがっていることの表明になっているのである。その分、聞き手に配慮した言い方であることになり、それがていねいさと結びつくのであると思われる。

3.2.2 話し手の依頼・願望・許可

please は、文中の位置にはやや生じにくいところがあるが、原則として、文頭、文中、文尾のいずれの位置にも生じうる。また、話し手の利益になることに用いられるのが原則であることから、話し手の依頼や要請の押し付けがましさを和らげるための丁寧な表現や、願望などを表す肯定形や間接形の文などとも共起する。以下、それらのさまざまな用例を挙げてみることにしよう。

- (20) a. Please handle with care.
(取り扱いにご注意ください) [ラベルの能書きや処方箋]
- b. Please feel free to order inspection copies on the form provided.
(審査用の見本をご請求の際は、用意いたしました用紙にてご遠慮なくお申しつけください) [本の広告]
- c. If you wish further details on the financial aspects of the company, please let me know.
(もし、当社の経営状態についてさらに詳しくお知りになることをご希望の場合は、私にご連絡ください) [Sheldon, Windmills] (小西1989: 1393)
- d. Please come here, won't you?
(どうぞこちらへいらっしゃいませ)
- e. Please be the right number.
(宝くじの番号が当たっていますように) (Bolinger 1981: 330)
- f. Please don't rain.
(どうか雨がふりませんように)
- g. Two coffees, please.
(コーヒーを2つお願いします)
- h. Step this way, please.
(どうぞこちらにお越しください)
- i. I'd like to meet Professor Hosking, please.
(ホースキング教授にお目にかかりたいのですが)
- j. Would you please help me?
(手伝っていただけませんか)
- k. I hope that you'll please close the door.
(ドアを閉めていただけるといいんですが)
- l. Can't the curtain please be drawn?
(カーテンを引いてもらえませんか) [Holmberg: 1979] (小西1989: 1399)
- m. Could you possibly pass the salt, please?

(36)

(すみません、お塩を廻してくださいませんか)

n. May I speak to Eric, please?

(エリックさんいらっしゃいますか)

o. Would you mind not smoking in here, please?

(申し訳ありませんが、ここでは煙草をご遠慮願えませんでしょうか)

また、please は、相手の要求・依頼・意向などを表す文にたいして、それを受け入れたり認めたりする場合に、フォーマルな許可や応答としても用いられる (cf. Bolinger 1989: 158)。この場合も、最低限、話し手に利益があるという原則は一貫しており、話し手指向であることに変わりはない。次の(21)―(24)の例文を参照。

(21) A: May I have some?

(少しいただいてもよろしいですか)

B: Please help yourself.

(どうぞ、そうしてください)

(22) A: I'd like to see our latest catalog.

(最新のカatalogを見たいのですが)

B: Please come in.

(どうぞお入りになってご覧ください) (Bolinger 1989: 158)

(23) A: I would appreciate it if you could answer my questions.

(質問にお答えいただければありがたいのですが)

B: I hope I have answered your questions satisfactorily. If not, please do not hesitate to contact us.

(ご質問に十分にお答えしたと思います。もしそうでなければ、どうぞ遠慮なくご連絡ください)

(24) A: I'd like to see a pamphlet.

(パンフレットを見たいのですが)

B: Please take one.

(どうぞお持ちください)

3.2.3 pleaseと「どうぞ」

話し手が相手に着席してもらうことを依頼したり、フォーマルな許可として述べる場合、既出 (15c) Sit down. や (15d) Look at that. は、それぞれ、

(25) Please sit down./Sit down, please.

(どうか、おかけください)

(26) Please look at that./Look at that, please.

(どうぞ、ご覧ください)

なる。ここで、please に対応する日本語が、「どうか」と「どうぞ」に分かれていることに留意したい。

同じ英文でも、それを積極的な勧め表現として用いる場合は、please を付けるわけにはいかない。

(27) a. Sit down.

(おかけになったら)

b. Look at that.

(見てごらん)

日本語では、「～さん、ステージへどうぞ」や「どうぞお楽しみください」など、実際に相手の利益になるような申し出や勧め (offer)・招待など、相手への勧め表現にも「どうぞ」を用い得る。日本語の「どうぞ」の場合は、話し手や聞き手の利益にかかわらず、また、ことばを換えれば、依頼にも勧めにも幅広く用いることができる、ということである。しかし、英語においては、一方的に相手側の利益になることについて please を用いることはない。please は、話し手にとって利益のある場合に限って用いられるのである。つまり、英語の please と日本語の「どうぞ」には、守備範囲にかなりの相違があることになる。

次の(28)の例がその点を簡潔明瞭に語っている。

(28) A: May I help you?

(お手伝いいたしましょうか)

B: Yes, please.

(ええ、お願いします)

(29) A: May I use the bathroom?

(お手洗いを使わせていただけますか)

B: Sure. (*Please.)

(ええ、どうぞ)

日本語では、相手の利益に関わる事柄、つまり、勧め表現にも「どうぞ」が容認される。それに対して、英語では、聞き手の利益に関わる事柄、つまり、勧め表現に please を用いることはできない⁽¹⁾。

ていねいさを表す英語の please と日本語の「どうぞ」の使用範囲には違いがあるものの、“Please…”/「どうぞ…」というような文を与えられた側にとって、“Yes/No”の選択肢があるという点については共通である。話し手が聞き手に、自分のために何らかの行為を依頼する時は、相手に行動を強いること、そして、聞き手の意向を尋ねて、“No”と断れることを認めることによって敬意を表しているのである。

4. 聞き手のためのていねいさ

4.1 命令形とていねいさ

4.1.1 聞き手の利益

前章において、(15e) Enjoy your holiday. や (15f) Have another sandwich. など、聞き手にとって利益が大である表現は、ていねいさの度合いが高いということを述べた。このように命令形は、命令や指示や依頼を表すばかりでなく、相手にていねいに申し出をしたり勧めたりする時や、話し手自身のためではない、聞き手の、利益となる希求を表現するのである。このことについて、以下に引用する Swan (1980: 268) の記述は的確である。

- (30) Imperatives are used, for example, to tell or ask people what to do, to make suggestions, to give advice or instructions, to encourage and offer, and to express wishes for people's welfare.

また、J.A. van EK and J.L.M Trim (1990) に引用されていることであるが、Council of Europe (欧州会議) による『成人用現代英語学習中級レベル』に、ていねいさの慣習に関する指針として、以下のような記述があるという。

- (31) 申し出や招待はていねいさの慣習に従うが、その関係は複雑である。申し出や招待は、相手にある行為を説得する試みだが、利益を受けるのは話し手ではなく、相手であるからである。申し出や招待は強い場合と弱い場合がある。「強い」申し出や招待は次のようにして相手が受け入れやすいようにする。

——指図であるかのような命令文をつかう。

a. Let me help you.

(1) 本稿がほぼ完成した時点で、村田 (1997) を読む機会を得た。村田論文も please を「日本語のどうぞとは相当に用法が異なる。聞き手にとって利益になる勧誘には通例 please は用いられない」と指摘しており、本稿の主張が孤立しているのではないことを知った。ただし村田論文にはそう主張する論拠が示されていないので、本稿の論証の筋道と同じであるのかどうか不明である。

- b. Give me that case to carry.
- c. Come and spend the day in Oxford.

——義務や必要性を表現して

- d. You must let me carry that case.

——約束を要求して

- e. Promise you will come to dinner with us.

——強要した意図の確認を求めて

- f. You will be our guests, won't you?

Lakoff (1972: 914) も、さまざまないねい表現に関して次のように述べている。

(32) There are many other examples of politeness conventions explicitly realized in English. One is the use of imperatives, a task fraught with perils for one who does not understand the application of levels of politeness in English. For examples, consider the following ways of giving an order. ...

- (a) Come in, won't you?
- (b) Please come in.
- (c) Come in.

...If the addressee is at the speaker's door and is a friend, (c) is much more normal than (a, b) as an invitation to enter.

これらは、Leech のいう気配りの原則に関連し、相手の利益が多い場合の例である。つまり、一方的に聞き手の利益になることに please を伴うことはない。please を付与した疑問形依頼表現が、話し手のための依頼や願望など、ていねいに依頼するのに用いられたのと同様に、(32c) のような、あたかも命令であるかのような表現は、統語的には命令形でありながら、その命令形が聞き手に対してていねいな申し出、つまり、依頼ではなく勧めを表すのに用いられるのである。

Lakoff (1972: 910) は、また、次の表現がていねいであるとしている。

(33) You must have some of this cake. (どうぞこのケーキをお召し上がりください)

英語を外国語として学ぶ者にはぶしつけだと思われる表現がなぜていねいであるのか。この例文は広く知られているが、ていねいな文として用いられることをうまく説明した文献は筆者らの

(40)

知る範囲では見あたらないように思われる。

この文がていねいであるのは、話し手が、聞き手にとって負担ではなく、利益が大であると確信しているからである。では、なぜ、聞き手の利益が大であると判断した場合はこの表現がていねいであるのか。それは Leech のいう「気配りの原則」による。この場合「聞き手の利益は最大限に」という積極的なていねいさの条件を十分に満たしているからである。つまり話し手は、聞き手がそのケーキを食べたいと思っている相手の意思を尊重しており、その行為をしやすいように発話しているのである。そのためには肯定的な結果を招くよう、相手が“No”と言う必要がないようにすればいいことになる。つまり聞き手にとって有益な勧めをするには、聞き手に“No”と言わせないような命令的な表現が、積極的でていねいな方法となるのである。英語においては相手の利益が大であると思うことは、“No”という選択の余地を与えないような命令表現を使うことこそが、ていねいさを表すということになる。これが、命令形がていねいな申し出や勧めを表現し得る理由である。

4.1.2 聞き手への申し出・勧め・希求

日本語社会においては、文化的背景からか、その事柄によってことばを選ぶのではなく、たとえ相手の利益となる勧めであったとしても、お伺いをたてる表現が用いられる傾向にある。ところが、英語においては相手が望んでいることを要請されるまでもなく、当然相手が受け入れると確信して、あたかも指図であるかのような命令形を用いて申し出をする。つまり、英語においては、命令形が積極的なていねいさを表すのである。以下の例文を参照。

- (34) a. Make yourself at home. (どうぞお楽になさってください)
b. Help yourself. (どうぞご自由にしてください)
c. Sleep well. (ゆっくりお休みください)
d. Take it easy. (大丈夫ですよ)
e. Take care. (どうぞお気をつけて)
f. Don't worry. (ご心配なく)
g. Don't mention it. (どういたしまして)

また、次の(35)のような慣用化した表現は、文頭の“May you…”が省略されて命令形で用いられているものである。

- (35) (May you) Have a merry Christmas. (クリスマスおめでとう)

この表現には please を伴わないのが普通である。このことから、この命令形は聞き手の利益を願う意味をもつのである、ということが出来る。以下の例文も参照。

- (36) a. Have a good time. (どうぞ楽しんでくださいね)
 b. Have a nice trip. (どうぞ楽しいご旅行を)
 c. Have fun! (楽しんでらっしゃい)
 d. Be happy. (どうぞお元気で)
 e. Bless you! (May God bless you.) (お大事に)

表現内容によりていねいさを示したこれらの例は、相手に好ましいと思うことを、選択の余地のない命令形で表している。Leech の「相手の利益を最大限に」、Lakoff の「親愛の情を示せ」、に基づいてていねいさを表現しているのである。

そういうふうに考えていくと、次の文もまたていねいな表現であることが容易に理解できる。

- (37) You must have some more. (もっとお召しあがりになってください)

この英文が、大変ていねいな日本文に対応する意味をもつのも、英語におけるていねいさの基本原理が、相手にとって利益になると考えることは、相手に“No”の選択を与えずに提言することにあるからである。

同様に、

- (38) Have a good weekend. (どうぞ楽しい週末をお過ごしください)

にたいし、“No”という否定はありえないことからしても、ある事柄をこうだと信ずるならば相手もそうであると考え、自信たっぷりに積極的配慮のストラテジーを使うのである。

このように、強い申し出や相手への勧め・招待など、相手に好ましいと思われる内容は、相手が受け入れやすいようにストレートに伝える表現形式の方が、英語においてはていねいなのである。

4.1.3 広告表現

英語表現においては、相手に自信をもって勧めることとして、広告文などにも命令形を多用する傾向がある。

- (39) a. Drink Coke.
 b. New Kent III100's. Experience it.
 c. Fly the friendly skies of the United.
 d. Fly Free! Save Big! A Fantastic Buy!

(42)

- e. Enjoy Sugar Free Fresca.
- f. Come to Marlboro Country!
- g. Stay two nights and have the third free.
- h. Buy 2 Get 1 Free.

商品広告と同様に、先の Gore 対 Bush の米大統領選で、メディアを使つての攻防戦の中で、再び登場して物議をかもしたのが、選挙広告の古典的名作とされた “Daisy Girl” であった。

(40) Vote for President Johnson on November third.

These are the stakes: to make a world in which all of God's Children can live, or to go into the dark. We must either love each other or we must die. Vote for President Johnson on November third. The stakes are too high to stay home. (北島2000:147に引用)

(39)にしても(40)にしても、話し手、つまり、広告主の利益を前面に打ち出さず、聞き手である消費者や投票者の利益をクローズアップして他者に勧める、ということで命令形が用いられているのである。pleaseと宣伝されると、広告主の利益や思惑が見え隠れして響きを買う場合もあるが、命令形で「あなたの利益ですよ」と勧められるのだと抵抗感がなく、一般に広く受け入れられる、ということの証拠である。

4.2 “do” 付き命令形とていねいさ

4.2.1 聞き手のための “do”

強い申し出は、“No” と否定されることなく受け入れられるが、弱い申し出は常に受け入れられるとは限らない。話し手は、聞き手に申し出を繰り返すことを期待されたり、あるいは、弱い否定をされることがある。この否定を受けて、話し手は、より強い形で申し出や招待を強調することができる。

(41) A: Are you coming next Saturday?

(今度の土曜日、いらっしゃるんでしょう、ね?)

B: Well, I don't want to bother you.

(でも、お邪魔をしたくありませんし)

A: No, do come. We'd very much like you to come.

(そんなことはありません。是非いらして。あなたにどうしても来ていただきたいの)

このように否定的な文脈を背景にして、それを打ち消すために肯定を強調する時、do 付き命

令形が出てくる。このコンテキストにおける肯定強調の do は、聞き手の利益になるとして用いられたものであり、その命令形が表す申し出が、相手のことを慮って、という意味でていねいな表現となるのである。

例えば、相手が誰であるか分かっている場合、その人物が入室をためらっているような場合に、

(42) Do come in.

(どうぞ、お入りください)

となるのである。

つまり、please が話し手自身の利益のために、相手に行為を求める時に、命令形や疑問形に付与して、ていねいさを表すために用いるのに対して、do は強意の命令形と共起し、聞き手の利益のために、「遠慮せずに、どうぞあなたのために～してください」という、聞き手にたいするていねいさを表現するのに用いられるのである。命令形でありながら、命令や指図にならないていねいな do が存在するということである。

以下の例文も参照。

(43) a. Do sit down.

(どうぞ、おかけください)

b. Do have another chocolate.

(遠慮などされずに、もうひとつチョコレートをどうぞ) (以上Declerck 1991: 254)

c. Do have some more sherry.

(是非もう少しシェリーをお飲みください)

d. Do let's go to the theatre.

(是非劇場に行きましょう) (以上Quirk et al. 1977: 311)

e. Do make yourself at home.

(どうぞ、遠慮せず楽になさってください)

f. Do help yourself.

(どうぞご自由になさってくださいね)

g. Do have a drink.

(まあまあ、どうぞお飲みください)

4.2.2 do と please の相補的な関係

ここで、命題内容を変えずにていねいさの度合いを比較してみることにしよう。

(44) a. Do have another sandwich.

(44)

(遠慮せずに、どうぞサンドウィッチをもう一つお召しあがりになってくださいね)

b. You must have another sandwich.

(とてもおいしいので、サンドウィッチを是非もう一つお召しあがりください)

c. Would you mind having another sandwich, please ?

(あの一、どうぞ、サンドウィッチをもう一つ、ええ一、お召し上がりになりませんかあ…?)

(44a) は相手の躊躇心を見透かしているところがあり、また (44c) は、そのサンドウィッチがおいしくないか、新鮮でないか、あるいは、異物でも混入しているのではあるまいかという、話し手の懸念を示唆している (cf. Leech 1983: 109)。please が話し手指向であったのに対して、do は聞き手指向である。つまり、please と do はていねいさを表すという点では同じであるが、話し手の利益に結びつくか、聞き手の利益に結びつくか、という点で相補的な関係にある、ということができよう。

5 結び

5.1 まとめ

英語におけるていねいさも、日本語におけるていねいさも、相手に敬意を表すという点については根本的に同じである。話し手が、自分の利益のために相手にたいして物事を依頼する時には、間接的なていねい表現をつかったり、please を付与して相手の意向を尋ね、“No” と断られることを認めることによって、ていねいさを表現している。それを受け入れたり、断ったりする自由が与えられている点については、英語・日本語ともに、まったく同じである。

(45) a. Please turn off the light.

(ライトを消してくださいませんか)

b. Would you please tell me where the station is ?

(すみませんが、駅はどちらでしょうか)

日本語においてはあくまで控えめな言い方がていねいとされ、お伺いをたてる表現が用いられるが、英語においては、相手の利益が大であると思うことは“No”という選択の余地を与えないような命令形を用いてていねいさを表す。英語・日本語両方において、表現方法こそ違え、大部分が同じであるていねいさの慣習において、英語においては、相手の利益に関することは、指図であるかのような命令形を用いてていねいさを表すという点が、英語と日本語のただ一つの大きな相違点である。

- (46) a. Have some of this cake.
 (どうぞこのケーキをお召しあがりください)
 b. Enjoy yourself.
 (どうぞお楽しみください)

さらに、相手が躊躇しているようなコンテキストでは、

- (47) a. Do be seated.
 (まあまあ、どうぞおかけになってください) (Declerck 1991: 254)
 b. Do try this.
 (遠慮しないで、どうぞお試しください)

のように、do を付与して強意の断定形にし、ていねいさを表すのである。このことから、please と do はともにていねいさを表すという点では同じであるが、話し手の利益か聞き手の利益か、という点で相補的な分布をなしているといえることができる。

5.2 問題になりそうな例文

これまでの考察において、please と do が相補的な関係にあると結論づけた。それはすなわち、この2つの表現が、通例、同時には生じないはずであるという主張をしていることにもなるのである。ところが、この2つの表現が1つの文の中で同時に用いられているものがある。

- (48) Now, do please eat it.
 (さあ、本当にどうぞ召しあがってください) (小西1989: 1395)

この文は、一見、本稿の主張の反例になりそうにもみえるが、そうではない。

この例文を解きほぐしてみると、まず、please を用いていることから、当然話し手の利益が基盤にある。しかしながら、聞き手がその話し手の依頼の受諾を渋っているような場合、つまり、否定が含意されるような場合に、do を用いてもう一押ししているということになる。

要するに、この場合の do と please は機能しているレベルが異なっているのである。レベルが異なるというのは、please は話し手の利益に結びつく表現であっても、この do は聞き手の利益とは関係なく、相手が渋っているのをそれを翻意させるために用いられているのである。つまり、それぞれの役割が異なり、またその役割も相反するものではないので、一緒に出現してもなにも不思議ではないということになるのである。

参考文献

- 安藤貞雄 (1986) 『英語の論理・日本語の論理』、大修館書店。
- Bolinger, Dwight (1981) *Meaning and Form*, Longman. (中右実 訳『意味と形』、こびあん書房)。
- . (1989) *Intonation and Its Uses*, Stanford University Press.
- Brown, P. and S.C. Levinson (1987) *Politeness: Some Universals in Language Usage*, Cambridge University Press.
- 文化庁 (1994) 『外国人のための基本語用例辞典』、文化庁。
- Cole, P. and Morgan, J.L. (eds.) (1975) *Syntax and Semantics*, Vol. 3: Speech Acts, Academic Press.
- Declerck, Renaat (1991) *A Comprehensive Descriptive Grammar of English*, Kaitakusga. (安井稔訳『現代英文法総覧』、開拓社)
- Edwards, John (1994) "On the 'Theory of Territory of Information': An Interview with Akio Kamio," *Journal of Multilingual and Multicultural Development*, Vol. 5 No. 2: 437-448.
- Grice, H.P. (1975) "Logic and conversation," In Cole, P. and Morgan, J.L. (eds.) (1975), 41-58.
- Iwata, Yuko and Saeko Fukushima (1986) "Politeness Principle," 『大学英語学会紀要』, pp. 85-96.
- 岩崎春雄他 (1996) 『現代人のための英語の常識百科』、研究社。
- 神尾昭雄 (1990) 『情報のなわ張り理論』、大修館書店。
- Kamio, Akio (1997) *Territory of Information*, John Benjamins.
- 神尾昭雄・高見健一 (1998) 『談話と情報構造』(日英比較選書 ②中右実編)、研究社。
- カント、I. (1787) 『純粹理性批判 (上)』(篠田英雄訳)、岩波書店。
- 北畠霞 (2000) 『ニュースがわかる本』、集英社。
- 久保田正人 (2000) 「主語の位置に生ずる、定冠詞を伴わない最上級について」『意味と形のインターフェイス』(上巻)、くろしお出版。
- 小西友七 (1980) 『英語基本動詞辞典』、研究社。
- . (1989) 『英語基本形容詞・副詞辞典』、研究社。
- Lakoff, Robin (1972) "Language in Context," *Language*, Vol. 48 No. 4, pp. 907-927.
- . (1975) "Language and Woman's Place", Harper & Row (れいのるず訳『レイコフ、言語と性』、有信堂)。
- Leech, G. (1983) *Principle of Pragmatics*, Longman.
- 村田年 (1997) 「辞書と語用論：辞書に見る話し手と聞き手の関係」『言語文化論叢』3: 39-58. 千葉大学。
- 大杉邦三 (1982) 『英語の敬意表現』、大修館書店。
- Quirk, R., S. Greenbaum, G. Leech and J. Svartvic (1972) *A Grammar of Contemporary English*, Longman. (池上嘉彦訳『現代英語文法 大学編』、紀伊国屋書店)。
- Swan, Michael (1980) *Practical English Usage*, Oxford University Press.
- 田中春美・田中幸子 (1996) 『社会言語学への招待』、ミネルヴァ書房。
- Thomas, Jenny (1998) *Meaning in Interaction: an Introduction to Pragmatics*. (浅羽亮一監修 田中典子・津留 埜毅・鶴田庸子・成瀬真里『語用論入門』、研究社)
- 鶴田庸子・ポールロシター・ティムクルトン (1988) 『英語のソーシャルスキル』、大修館書店。
- van Ek, J.A. and J.L. Trim (1990) *Threshold Level*. (米山朝二・松沢伸二訳『新しい英語教育への指針』(中級学習者レベル〈指導要領〉) 大修館書店)。
- Webb, H.M. James (1991) *121 Common Mistakes of Japanese Students of English* (Revised edition) (『日本人に共通する英語のミス121』, the Japan Times).
- 安井稔 (1988) 『英語学と英語教育』(現代の英語学シリーズ ⑩)、開拓社。
- 安井稔・長谷川ミサ子 (1997) 『私家版英和辞典』、開拓社。