

肯定疑問文を用いた依頼表現と否定疑問文を用いた依頼表現の日英差異に対する一考察 — ポライトネスの視点から —

荻野 綾
(関西大学大学院)

1. はじめに

〈依頼〉という行為は、依頼者が自分の要望の実現を図るために、相手に負担を強いるものである。依頼者が依頼内容の実現を欲する度合い、依頼内容が相手に与える負担度、相手との対人関係などに応じて、表現に様々な工夫が求められることは想像に難くない。本稿では、日英の代表的な依頼表現（英語：助動詞、日本語：授受動詞）のなかでも、肯定疑問文で表した表現（以下、P 依頼）と否定疑問文で表した表現（以下、便宜上、N 依頼）を比較対照させ、日英間における P 依頼と N 依頼の特性の違いに焦点を当てる。

(1) MIRANDA: Um, could you stay a few extra hours this evening?

ミランダ：その一、今夜、数時間ほど延長してもらえないかしら？

(ミセス・ダウト, p73) (下線部は筆者)

日英の依頼表現をみたとき、往々にして (1) のように、日英間で P 依頼と N 依頼が反転していることが見受けられる（英語：P 依頼、日本語：N 依頼）。この反転の背景としては、日英間において P 依頼と N 依頼の politeness が反転していることが考えられる。都築 (2002) は、英語では P 依頼が、日本語では N 依頼が「押しつけがましさ」を有さず「断り易さ」を有することで more polite になると指摘するが、その差異がどのようなメカニズムから現れるかは明らかになっていないという。そこで、本稿では日英間で P 依頼と N 依頼の politeness を反転させるメカニズムに対して考察を行う。

日英間において、英語では【P 依頼：more polite、N 依頼：less polite】、日本語では【P 依頼：less polite、N 依頼：more polite】という反転現象を生じさせるメカニズムは、日英間における否定疑問文に対する返答の視点差異と依頼表現の視点差異に求められる。その質的相違を論じるにあたっては、主に Brown & Levinson (以下、B&L) (1987) の face 概念を援用する。否定疑問文に対する返答の視点上、N 依頼の使用は、「返答者の見解」をベースにした断り表現を採る英語においては「断り易さ」を発生させないが、「相手と返答者双方の見解」をベースにした断り表現を採る日本語においては「断り易さ」を発生させる。また、依頼表現の視点上、「能力／意思」をベースにした表現を採る英語は P 依頼が「断り易さ」を、N 依頼が「押しつけがましさ」を強く発生させるのに対して、「恩恵」をベースにした表現を採る日本語は N 依頼が「断り易さ」を、P 依頼が「押しつけがましさ」を発生させる。つまり、日英間で P 依頼と N 依頼の politeness が一見反転しているのは、(N 依頼の) 返答と依頼をどの視点から行うかという視点の違いに収斂されるのである。さらに、上記の議論を通して明らかになる、日英における〈依頼〉の politeness 差異についても論じる。

2. 先行研究：日英の依頼の politeness 要因と P/N 依頼の含意

日英両言語において、依頼表現の politeness を左右する要因として「押しつけがましさ」が指摘されている。英語では、まず、B&L(1987)が「押しつけがましさ」と politeness の関係を face 概念から考察している。face とは個人が持つ社会的自我像であり、人は互いにこの face が尊重されるものとして日々振舞っていると考えられる。Negative face とは“the basic claim to territories, personal preserves, rights to non-distraction – i.e. to freedom of action and freedom from imposition” (B&L, 1987:66)、つまり自分の自由を相手から拘束されたくない、自分にかかる負担を少なくしたいという欲求である。他方、positive face とは“the positive consistent self-image or ‘personality’ (crucially including the desire that this self-image be appreciated and approved of) claimed by interactants” (B&L, 1987:66)、つまり相手から好意的に思われたいという欲求である。B&L (1987) は、聞き手に対して「押しつけがましさ」を低くすることが彼／彼女の negative face を擁護し、politeness につながると指摘しており、相手から援助を依頼する場面における politeness strategy の1つを以下とする。

- (2) when requesting his aid, or offering him something which requires his accepting...negative-face redress may be made by avoiding coercing H's response, and this may be done on the one hand by explicitly giving him the option not to do the act A. (B&L, 1987:177)

つまり、聞き手に行為を押し付けず、相手に「依頼された行為をしない」という選択肢を、言い換えれば、「断り易さ」を与えることが彼／彼女の negative face を擁護し、polite になると考えられているのである。B&L (1987) は P 依頼と N 依頼の特性を face 概念から比較対照しており、P 依頼は「私（依頼者）は貴方（依頼相手）が依頼に応じてくれるかどうか確信はありませんが」という含意を行うと指摘する。それは相手が依頼に応ずる能力を持たないこと、言い換えれば、否定的な返答をも想定に入れた上での依頼であることを含意することで、聞き手の negative face に対する擁護になるという。この擁護は依頼表現が P 依頼の場合にのみ働くものであり、N 依頼は、P 依頼の場合とは逆に、相手が当然受け入れる能力を持っていること、言い換えれば、肯定的な返答を想定に入れた依頼であることが含意されるため、聞き手の negative face への脅威になると考えられている。

また、Leech(1983)は、英語社会における politeness の最も重要なものとして気配りの公理“TACT MAXIM (in impositives and commissives) (a) Minimize cost to other [(b) Maximize benefit to other]”(Leech, 1983:132)を挙げており、P 依頼を含む間接的な発話行為¹が polite になる理由を以下に指摘している。

- (3) Indirect illocutions tend to be more polite (a) because they increase the degree of optionality, and (b) because the more indirect an illocution is, the more diminished and tentative its force tends to be. (Leech, 1983:108)

つまり、間接的な発話行為を用いることで聞き手に与える選択肢を広げ、発話の効力を不確かで弱いものにすることが聞き手への気配りとなるのである。これと対照的なものとして、Leech(1983)はN依頼に言及しており、N依頼が聞き手に対して肯定的な返答へのバイアスをかけ²、発話、すなわち<依頼>の効力を強める働きを持つと指摘する³。それは相手に行為を押し付ける使役の働きの意味しており、N依頼は<依頼>よりも<指示>に近い効力を持つと考えられている。また、N依頼は依頼者が、一方的に、聞き手が肯定的返答を行うと前提視することから、発話の語気などによっては、依頼者が抱く聞き手への否定的な感情(落胆、苛立ち、批判など)をも同時に含意する場合が生ずることになる⁴。

日本語においても、川成(1993)が丁寧な依頼と「押しつけがましき」の緩和の関係性を指摘しており、日本人(特に女性)は「二重三重の工夫をして、依頼の押しつけを和らげ間接度を高めた丁寧な主依頼文を使っている」(川成, 1993:129)と述べている⁵。その工夫の1つが否定の助動詞の使用、つまりN依頼であり、川成(1993:129)は「否定形で依頼されれば、肯定形で依頼されるよりも聞き手はそのぶん断りやすくなる」(傍点は筆者)と述べ、その理由として、否定の助動詞が聞き手に選択の余地を与えると指摘している。また、上野田(1983)もN依頼はP依頼よりも丁寧な感じを与えると指摘し、「肯定形の疑問文が行為の生起を可能なこととして是非を問うているのに対し、否定形の疑問文にはそのような前提がないためである」(上野田, 1983:52-53)と述べている。それはP依頼が、N依頼に比べて、聞き手に肯定的な返答のバイアスをかける働きを有していることを意味している。

これらの先行研究は、日英間においてP依頼とN依頼の *politeness* が「押しつけがましき」(逆を言えば、「断り易さ」)を要因として反転していることを意味するものである。都築(2002)は日英の母語話者を対象とした比較実証研究を行い、英語ではP依頼がN依頼に比べて、日本語ではN依頼がP依頼に比べて、「押しつけがましき」が有意に低く *more polite* であることを実証している。しかし、このような日英の反転現象がどのようなメカニズムによるものなのかは未だ明確にはなっていないという。

上記までで見てきた先行研究から、注目すべきは以下3点である。

- ① 日英共に、依頼の *politeness* につながる要因は「押しつけがましき」の緩和である。つまり、聞き手に選択の余地を与えて「断り易さ」を生じさせることが相手の *negative face* に対する擁護となり、*more polite* となる。
- ② 英語ではN依頼が、日本語ではP依頼が、聞き手に肯定的返答のバイアスをかけることで「押しつけがましき」を、英語ではP依頼が、日本語ではN依頼が、聞き手に選択の余地を与えることで「断り易さ」を発生させる。
- ③ この日英の反転現象を発生させるメカニズムは未だ不明確である。

では、なぜ日英間におけるP依頼とN依頼で「押しつけがましき」(逆を言えば、「断り易さ」)の発生が反転するのか。<依頼>の背景を探るにあたっては、依頼者の発話心理はもちろん、聞き手である相手の発話心理も考察に含める必要がある。上記でみたとおり、<依頼>の *politeness* は「断り易さ」の付与による「押しつけがましき」の緩和と大きく関係しており、依頼者は聞き手の立場、つまりは断り手の立場に立った配慮を行いながら発話を行うからで

ある。ゆえに、断り手の心理考察が依頼者の採る言語行動の背景考察には不可欠と考える。次節では、依頼場面の背景を依頼手側と断り手側の各角度から、B&L (1987) の face 概念を通して、考察する。

3. 依頼場面（依頼手側と断り手側）の背景考察：face 概念を通して

3.1 言語行動に伴う 2 つの志向性

我々は日々様々な言語行動を行っているが、熊谷&篠崎 (2006) は、話し手は言語行動を行う際、2 つのことに配慮してその言語形式を選択していると指摘する。それは「当該の言語行動の目的を効果的に達成すること」(以下、達成志向)と「相手との対人関係を良好に保つこと」(以下、関係志向)であり、これら話し手の持つ「2 つの志向性」という(熊谷&篠崎, 2006:19)。志向とは「意識や思考がある対象に向かうこと」(明鏡国語辞典)である。つまり、言語行動の背景で、話し手はその目的を達成させたいという自分本位の配慮と共に、当該の言語行動によって相手との関係に悪影響を及ぼしたくないという自分と相手の関係性に対する配慮にも意識や思考を向かわせているということである。話し手が心中に抱く、場面毎に異なるこの 2 種類の配慮の比重が話者に表現の多様性を生ませているのである。

3.2 <依頼>と<断り>という言語行動に伴う話者心理

<依頼>と<断り>という言語行動においては、熊谷&篠崎 (2006) の言葉を借りれば、両言語行動共に、<依頼>もしくは<断り>が達成されなければ意味がない一方で、その達成が相手との対人関係に及ぼす悪影響をなるべく緩和する必要性もある。では、一般的に、依頼者もしくは断り手はどのような心的経緯をたどるのだろうか。以下、視点を face 概念にまで掘り下げ、両言語行動の後ろにある複雑な話者心理を、依頼者と断り手の両 face に着目して、考察を行う。

まず、<依頼>に焦点を当てる。依頼者は、もし相手から依頼を断られれば、依然として他者からの助けを要するという不都合が生じる、つまり依頼者自身の思いが実現しないことで、自由を拘束され負担を抱いたままとなる。それは依頼者自身の negative face が脅かされることを意味する。ゆえに、依頼者は依頼の達成志向に動く。しかし、それは同時に、聞き手の negative face を脅かす。聞き手は依頼者から行為を要求されることで物理的・精神的負担が生じる、つまり自由を拘束され負担を課された状態になるからである。また、それを起因として、依頼者自身の positive face をも脅かす。依頼者は自分の利益(自分自身の negative face の擁護)のために聞き手の negative face を脅かすことによって、依頼者からみると、相手(聞き手)から好意的に思われたいという自分自身の positive face をも自ら傷つけることになるからである。

次に、<断り>であるが、断り手は、もし断りが達成されなければ、当該の依頼内容の遂行のために自由を拘束され負担を抱くことになる。それは断り手自身の negative face が脅かされることを意味する。ゆえに、断り手は断りの達成志向に動く。しかし、それは同時に、依頼者の negative face を脅かす。上記でみたように、依頼者は相手から依頼を断られることで依然として他者からの助けを要するという不都合が生じる、つまり彼/彼女自身の思いが実現しないことで、自由を拘束され負担を抱いたままとなるからである。また、それを起

因として、断り手自身の positive face をも脅かす。断り手は依頼者の意に沿えず、依頼者の negative face を脅かすことによって、断り手からみると、相手（依頼者）から好意的に思われたいという自分自身の positive face をも自ら傷つけることになるからである。更に言えば、断りは依頼者の positive face をも脅かす可能性を含有する。依頼者からみると、依頼を断られることは、助けを求めている自分に対して相手が援助の手を差し伸べてくれないことを意味するため、その断られ方、もしくは依頼者の解釈の仕方によっては、断り手が抱く自分に対する評価の低さを推論させられることになるからである。

上記でみたように、〈依頼〉と〈断り〉という言語行動は、話し手が自分自身の negative face を擁護するために、相手の negative face を脅かすことを起因として、相手と話し手自身の face を脅かし、ひいては両者の関係性に悪影響を及ぼす危険性を生じさせる。ゆえに、両言語行動の話し手は次に関係性志向に動く。つまり、依頼者は依頼表現に、断り手は断り表現に、相手の face を擁護する表現を用いることにするのである。何故ならば、〈依頼〉もしくは〈断り〉という行為を選択することでまずは相手の negative face を脅かしてマイナス要因が生じてはいるが、相手の negative face もしくは positive face に働きかけて相手の face の尊重を唆することはプラス要因として働くため、相手の face に与える脅威の大きさを緩和する効果が期待できるからである。また、それは〈依頼〉もしくは〈断り〉を行うことで自ら傷つけたであろう話し手自身の positive face を修繕する効果にもつながることを意味している。

以上、依頼者と断り手の発話心理を踏まえた上で、4 節においては日英間で P 依頼と N 依頼の politeness が反転するに至るメカニズムの考察を行う。

4. 日英間において P 依頼と N 依頼の politeness が反転するメカニズム考察

4.1 否定疑問文に対する返答の視点差異

日英間における P 依頼と N 依頼で「押しつけがましさ」（逆を言えば、「断り易さ」）の発生が反転する原因の 1 つとして、否定疑問文に対する返答の視点差異が考えられる。一般的に、疑問文に対する返答は【返答の主体文】の前に、返答者が質問者からの問いかけに対して同意なのか反対なのかという立場【YES / NO】を付随させて【YES / NO + 返答の主体文】で構成される。本稿で注目するのは、返答者が当該の返答を、質問者に対して同意の立場で行っているのか反対の立場で行っているのかという点である。日英間の否定疑問文に対する返答には以下の差異が存在する。

(4) (英語では) 後ろに続く内容が肯定なら Yes, 否定なら No で答える。

日本語の「いいえ、～です」「はい、～ではありません」に惑わされないように注意。

Don't you like this? (これが好きではないのですか)

— Yes, I do. (いいえ、好きです)

— No, I don't. (はい、好きではありません)

(山本, 2003:17)

つまり、英語における肯定の返答は【YES (同意の立場) + 肯定文】、否定の返答は【NO (反対の立場) + 否定文】であるのに対し、日本語における肯定の返答は【NO (反対の立場) + 肯定文】、否定の返答は【YES (同意の立場) + 否定文】となる。否定疑問文に対する日英の返答方法をみたとき、主に2つの反転現象が明らかとなる。第一は肯定／否定疑問文に対する返答方法が同じか否かである。英語では、否定疑問文に対する返答方法は肯定疑問文の場合と同じである。肯定／否定疑問文に関係なく、肯定の返答であれば【YES + 肯定文】、否定の返答であれば【NO + 否定文】である。一方、日本語では、肯定／否定疑問文で返答方法が異なる。肯定疑問文に対する返答方法は英語と同じであるが、否定疑問文の場合は肯定の返答であれば【NO + 肯定文】、否定の返答であれば【YES + 否定文】である。第二の反転現象は、否定疑問文における返答者の立場 (YES / NO) であり、英語では質問者に対して同意 (YES) の立場に立つ所を日本語では反対 (NO) の立場に、英語では反対 (NO) の立場に立つ所を日本語では同意 (YES) の立場に立っている。

否定疑問文に対する返答として、返答者が質問者に対して採る同意／反対の立場が日英間で反転する背景には、日英間に横たわる返答の視点差異が考えられる。英語では返答者が肯定の返答を行うのであれば YES、否定の返答を行うのであれば NO であり、返答者が質問者に対して同意の立場に立つのか反対の立場に立つのかは返答者自身の見解を軸に決定される。一方、日本語では、質問者が問うてきた事柄が返答者にとって当てはまれば YES、当てはまらなければ NO であり、返答者が質問者に対して同意の立場に立つのか反対の立場に立つのかは、いわば、質問者の見解を軸に決定される。(4) で言えば、「好きではないのですか」と問われた際、英語では自分 (返答者) が好きであれば質問者に同意の立場 (YES)、自分が好きでなければ質問者に反対の立場 (NO) となる。しかし、日本語では返答者が一方的に自身の立場を決定するのではなく、質問者が問うてきた「好きではない」という事柄が当てはまれば同意の立場 (YES)、当てはまらなければ反対の立場 (NO) となる。つまり、返答者が当該の返答を質問者に対して同意の立場の下で発話するのか反対の立場で発話するのかは、英語では返答者自身に委ねられるのに対して、日本語では質問者に委ねられるのである。ゆえに、日本語の場合のみ、【NO + 肯定文】【YES + 否定文】という、一見、肯定と否定が混在したかのような返答方法が生じることになる。

本稿で着目している N 依頼も依頼表現を否定疑問文で表したものである。ゆえに、日英間におけるこの否定疑問文に対する返答の視点差異が、両言語の N 依頼の politeness に影響を与えていることが考えられる。つまり、聞き手に対する「押しつけがましき」(逆をいえば、「断り易さ」) に対する影響である。

(5) [英語] “Can’t you answer the phone?” “(No,) I can’t.”

[日本語] 「電話に出してくれない／もらえない？」 「(うん、) ちょっと無理かな。」

先にみた否定疑問文に対する返答方法から、(5) で示した一例のように、英語の N 依頼では、断り手が「依頼を断る」と判断した場合、彼／彼女は依頼者に対して反対の立場の下で〈断り〉を発話することになる (【NO + 否定文】)。一方、日本語の N 依頼では、断り手が「依頼を断る」と判断した場合、依頼者が提示してきた「電話にでれない」という事

象に当てはまるため、断り手は依頼者に対して同意の立場の下で〈断り〉を発話することになる(【YES + 否定文】)。では、断りを行うにあたって【NO + 否定文】と【YES + 否定文】ではどのような差異が生ずるのか。両者共に、返答の主体文として否定陳述を行うことで依頼者からの依頼を断ることに変わりはないが、注目すべきは断り手が、依頼者に対して、同意(YES)の立場なのか反対(NO)の立場なのかという点である。前者の場合、断り手は依頼者に対して反対の立場の下、彼／彼女に更に異を唱える形で否定陳述を加えて依頼を断る。一方、後者の場合、断り手は依頼者に対して同意の立場の下、彼／彼女に初めて異を唱える形で否定陳述を加えて依頼を断る。いわば、【NO + 否定文】は断り手単独の見解として依頼を断ることになるが、【YES + 否定文】は依頼者と断り手双方の見解として依頼を断ることになるのである。

日英共に【YES / NO】は言語化されない場合もある。しかし、断り手にとって〈断り〉を自分が依頼者に対して同意の立場の下で行うのか反対の立場の下で行うのかは大きな差異がある。〈断り〉という言葉行動は、3.2 でみたように、依頼者の face (negative/positive face) と断り手自身の face (positive face) を脅かし、断り手はその face に対する脅威を緩和したいという願望を抱いている。断り手は依頼を断ることで依頼者の face を脅かすことになるが、依頼者に反対の立場で断りを行うことは、その断りを「断り手単独の見解」として表すため、「断り手が依頼者の face を脅かす」という構図が鮮明となる。それに比べて、依頼者に同意の立場で断りを行うことは、あたかも、その断りが「依頼者と断り手双方の見解」であるかのように表すため、「断り手が依頼者の face を脅かす」という構図が不鮮明化される。また、それは断り手が依頼を断ることで断り手自身の face に与える脅威を緩和する効果も期待できる。つまり、依頼者に対して同意の立場の下で行う〈断り〉は断り手が持つ「依頼者と自身(断り手)の face に与える脅威を緩和したい」という願望を、僅かではあるが、満たす 1 つの方法となり、断り手にとってみれば、同じ〈断り〉でも、依頼者に反対の立場の下で行う〈断り〉よりも発話し易いと考えられるのである。

ここで考察視点を依頼者の立場に変えてみると、日本語の場合、依頼者が P 依頼ではなく N 依頼を用いて依頼を行うことが、相手に「断り易さ」を提供し、相手の negative face を擁護することが明らかとなる。3.2 でみたように、依頼者は相手に負担を課す〈依頼〉を行うことで相手の face (negative face) と依頼者自身の face (positive face) を脅かし、依頼者はその face に対する脅威を緩和したいという願望に駆られている。つまり、〈依頼〉という行為を選択することでまずは相手の negative face を脅かしてマイナス要因が生じてはいるが、相手に断り易さを提供することで相手の face (negative face) の尊重を示唆することはプラス要因として働くため、相手の face に与える脅威を緩和する効果が期待できる。また、それは依頼を行うことで自分自身の positive face に対して与える脅威を修繕する効果にもつながる。ゆえに、依頼者は〈依頼〉の達成を、もちろん、欲しながらも、相手の face と自分自身の face に対する脅威の緩和を強く望んだ際には、「貴方(相手)は依頼内容を遂行できない」という命題を相手に提議することで相手の negative face を擁護できる N 依頼を選択すると考えられる。

一方、英語においては、上記でみたように、肯定／否定疑問文間で返答方法に差異がなく、依頼を断る場合は相手に反対の立場の下で断りを行うしかない。日本語でみた【YES +

否定文】という断りは文法的に存在しないため、N 依頼による断りの容易化（断り手の negative face 擁護）というストラテジーは存在しないのである。では、英語においては何が P 依頼と N 依頼の politeness を反転させるのか。以下では、依頼の視点差異からの考察を行う。

4.2 <依頼>の基幹にある視点差異

英語では、can/could や will/would の法助動詞を用い、相手の能力や意思の有無を尋ねることで依頼を行う。ゆえに、その根本的意味合いは、「あなたは～する能力／意思があるのか／ないのか」であり、聞き手の能力もしくは意思という客観的物事の有無を問うものである。一方、日本語の依頼表現は主に授受動詞「くれる」「もらう」を用いて表現され、その特徴は「話し手主観性」にある（益岡：2001, 中崎：2006, 高見&加藤：2003）。そこには物質や行為といった客観的物事のやり取りのみが表面的（客観的）に描写されるだけでなく、その当該の物や行為が依頼者にとって恩恵を受けるに足る望ましいものであるという依頼者の肯定的評価・謝意・返礼といった主観的感情が含意される。ゆえに、その依頼の根本的意味合いは、「私は～という恩恵を受けられるのか／受けられないのか」であり、依頼者が、自分が欲する当該の物や行為の有無のみならず、それに付随する恩恵という精神的物事の有無を問うものである。以上のことは主に 2 つのことを示唆する。第一は、<依頼>という言語行動が英語では、日本語に比べて、客観的な描写志向が強く、日本語では、英語に比べて、主観的な描写志向が強いということである。第二は、依頼表現が英語では「相手の能力／意思」を話題としているのに対して、日本語では「自分（依頼者）が受ける恩恵」を話題としているということである。ここで重要となることは、前者が「相手の情報」についてであるのに対して、後者が「自分自身（依頼者）の情報」についてであるということである。

英語では、相手本人にしか判断できない「相手の情報」（能力／意思の有無）を話題にしている。その話題は他者がその有無を勝手に判断できない、すべきではない、いわば「相手のなわ張り情報」である。ここでいう「なわ張り情報」とは「話し手または聞き手が自己に帰属するものとみなす情報、すなわち自分のものとみなす情報」（神尾, 1990:4）と定義する⁶。神尾（2002）は、話し手が聞き手のなわ張りにある情報をあたかも自分（話し手）のなわ張りに帰属している事柄であるかのように述べるのが、「その場面は話し手が左右し得るようなものであるかのように」（神尾, 2002:7）（傍点は筆者）な印象を与えると指摘する。ゆえに、通常ならば、依頼者は相手のなわ張り情報（能力／意思の有無）に介入することなく依頼を行わなければならないため、P 依頼を用いてその有無を客観的に尋ねるに止まるしかない。つまり、P 依頼を用いることは、相手のなわ張り情報に対する依頼者の視点が未介入となり、能力／意思の有無の判断を相手自身に委ねることになるのである。そして、それは相手を持つ「依頼を受諾するか拒絶するか」という行動の自由（negative face）を擁護することを意味している。つまり、<依頼>という行為を選択することでまずは相手の negative face を脅かしてマイナス要因が生じてはいるが、相手に選択の余地を与えて「断り易さ」を発生させることで相手の face（negative face）を擁護することはプラス要因として働くため、相手の face に与える脅威を緩和する効果が期待できるのである。また、そ

れは依頼を行うことで自ら傷つけたであろう依頼者自身の **positive face** を修繕する効果にもつながる。

それに相反して、否定疑問文の N 依頼を用いることは、相手の能力／意思の欠如に敢えて視点を置き、話題にあげることになる。つまり、それは依頼者が相手のなわ張り情報に介入することを、言い換えれば、依頼者が相手に委ねるべき能力／意思の有無の判断に介入することを意味している。その本来ならば介入すべきではない相手のなわ張りに故意に介入することが、依頼者が、是が非にでも、目的を果たそうとする姿勢、つまりは能力／意思の存在（依頼受諾）への志向や強い期待などを含意し、相手に肯定的返答へのバイアスをかけることになると考えられる。またそれは、相手の「依頼を受諾するか拒絶するか」という行動の自由に依頼者が一種の指示を出すことを意味しており、相手の **negative face** を強く脅かすこととなる。つまり、N 依頼を用いることは、＜依頼＞という行為を選択することで脅かした相手の **negative face** を更に脅かすものとなるのである。また、それは依頼を行うことで自ら傷つけたであろう依頼者自身の **positive face** をも更に脅かすことを意味する。

一方、日本語では、依頼者は自分の情報（恩恵の有無）を話題にしているので、英語の場合にみたような相手のなわ張り情報は関与してこない。ゆえに、N 依頼を用いることで恩恵の不在に敢えて視点を置き話題にあげても、相手のなわ張り情報への介入にはならないため、肯定的返答へのバイアスは発生しないことになる。逆に、依頼者が自ら自分の欲する恩恵の不在に言及することは、依頼者が依頼を行いながらも自分（依頼者）が恩恵を受けることができない可能性を、言い換えれば、相手が依頼を断る可能性を視野に入れている旨を含意することになる。よって、N 依頼を用いることは相手に「断り易さ」を積極的に与えることを意味し、相手が持つ「依頼を受諾するか拒絶するか」という行動の自由（**negative face**）を強く擁護することになる。更に、上記でみたように、授受動詞を通して相手に対する肯定的評価や謝意を表すことによって、相手と依頼者自身の **positive face** に対する擁護の効果も包有されている。つまり、＜依頼＞という行為を選択することでまずは相手の **negative face** を脅かしてマイナス要因が生じてはいるが、相手に肯定的評価や謝意を含意させながら「断り易さ」を積極的に提供することを通して相手の両 **face** (**negative/positive face**) を擁護することは大きなプラス要因として働くため、相手の **face** に与える脅威を緩和する効果が大きく期待できる。また、それは依頼を行うことで依頼者自身の **positive face** に対して与える脅威を効果的に修繕することにつながる。

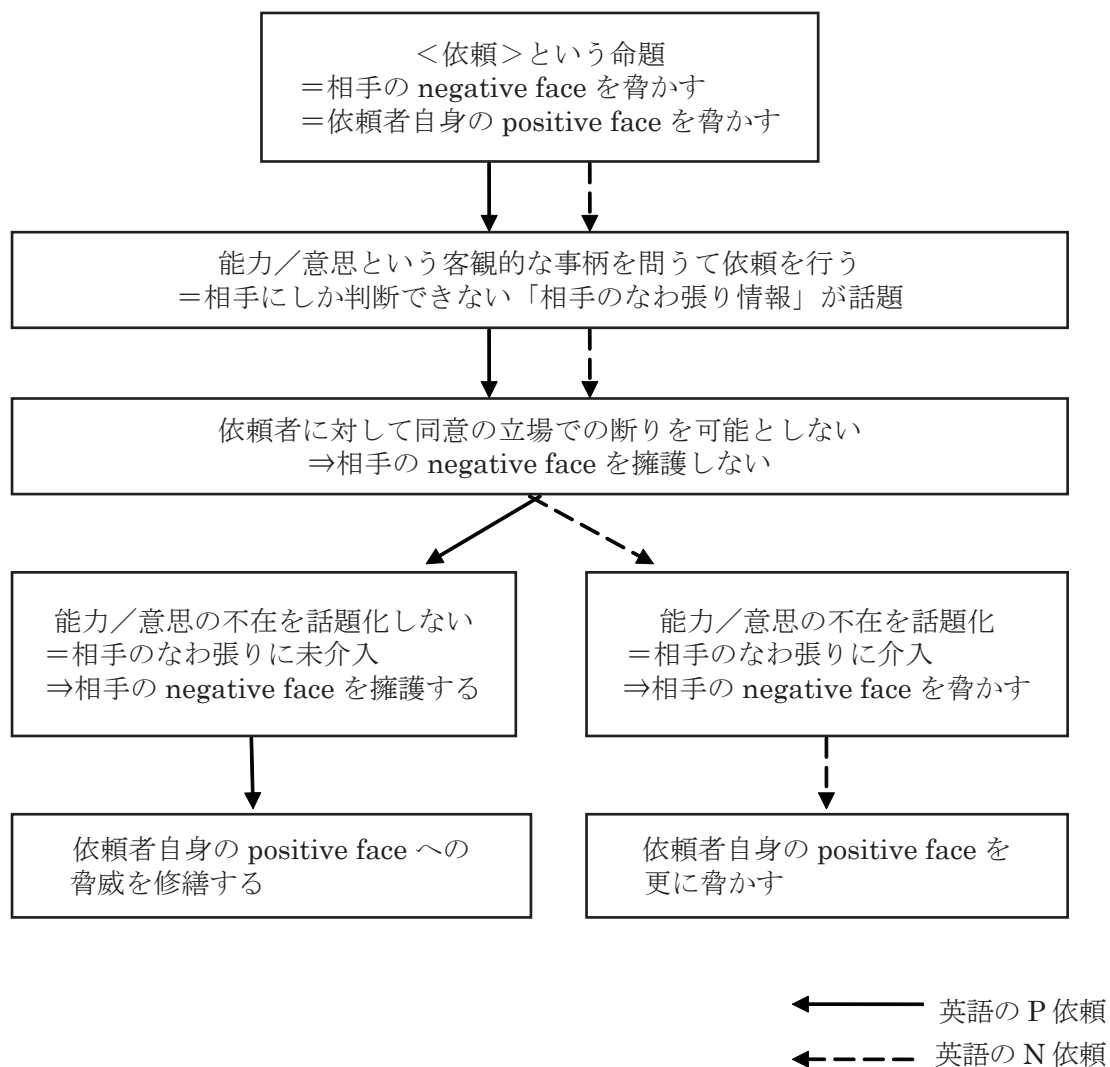
それに相反して、P 依頼を用いることは恩恵の有無を客観的に尋ねることで、相手が依頼者に恩恵を与えるか否かの判断を相手自身に委ねることになる。ゆえに、P 依頼自体は相手の「依頼を受諾するか拒絶するか」という行動の自由（**negative face**）を脅かしてはいない。しかし、そこには N 依頼に存在した「積極的な断り易さの付与」が存在しないということになる。ゆえに、日本語の場合、「積極的な断り易さの付与」を有する N 依頼ではなく、敢えて、それを有しない P 依頼を用いることは「行為の生起を可能なこととして是非を問うている」（上野田, 1983:52-53）といった言外の意味を発生させ、N 依頼に比べて、「押しつけがましさ」が高いという認識に至るのであろう。よって、P 依頼を用いることは、＜依頼＞という行為を選択することで相手の **negative face** と依頼者自身の **positive face** に

対して与えた脅威を、相手の **positive face** を擁護することによってのみ、緩和することになる。

都築 (2002:5) は、日英間における P 依頼と N 依頼の **politeness** の反転現象を論ずるなかで「英語の否定形は聞き手に押しつけがましさを強く感じさせるが、日本語の肯定形は聞き手にそれほど押しつけがましさを感じさせない」と指摘しながらも、その違いが何に起因するかは分からないと述べる。本稿では、その起因を依頼の視点差異にあると結論付ける。上記でみてきたように、英語における N 依頼は相手のなわ張り情報への介入となり、「依頼を受諾するか拒絶するか」という判断に依頼者からのバイアスがかかるが、日本語における P 依頼は相手のなわ張り情報への介入とはなっていないため、「依頼を受諾するか拒絶するか」という判断は聞き手自身に委ねられている。つまり、前者は相手の **negative face** を決定的に脅かすが、後者は、(N 依頼のような) 積極的な擁護をしていないだけで、脅かしてもいないのである。更に、英語の N 依頼の場合は相手の **face** に対する擁護を含まないのに対して、日本語の場合は、P/N 依頼の別に関わらず、授受動詞の使用を通して相手の **positive face** への擁護を含有している。この差異が、英語の N 依頼と日本語の P 依頼の間で押しつけがましさを強弱を発生させるのである。

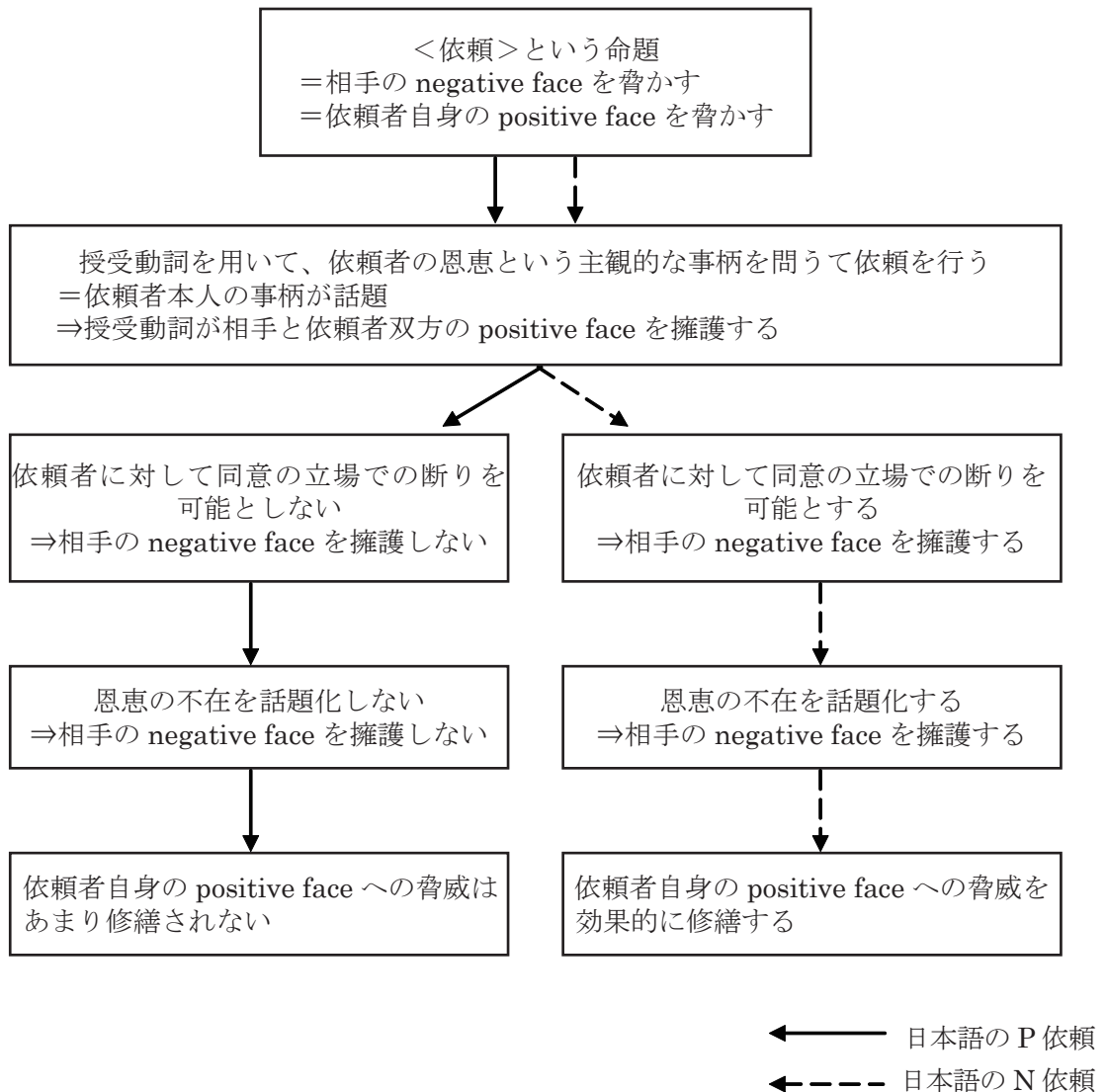
5. まとめ

以上、日英間で P 依頼と N 依頼の **politeness** を反転させるメカニズムに対する考察を行い、そのメカニズムは否定疑問文に対する返答の視点差異と依頼の視点差異によるものであることを示した。以下には、本論で取り上げた英語 (図 1) と日本語 (図 2) の P 依頼と N 依頼が果たす働きを **face** の観点から図示した。英語における P 依頼と N 依頼の断り方は両者共に依頼者に対して反対の立場で依頼を断る【NO + 否定文】である。ゆえに、P 依頼と N 依頼の **politeness** 差異は依頼の視点差異に収斂される。英語の依頼は相手の能力／意思をベースにした表現、つまり相手のなわ張り情報を尋ねることで行われる。よって、依頼者が相手の能力／意思の不在を話題にすることで相手のなわ張り情報に介入する N 依頼は、相手に対して能力／意思の存在 (依頼受諾) への志向や強い期待などを含意し、押しつけがましさを発生させることになる。それは相手の **negative face** を脅かすため、依頼を行うことで相手の **face** (**negative face**) に与えた脅威を更に強化させることとなり、依頼者自身の **positive face** も更に脅かされることになる。一方、P 依頼の使用は、能力／意思の有無を客観的に尋ねることで相手のなわ張り情報には未介入となる。それは依頼受諾の決定を相手に委ねることを意味しており、相手に選択の余地を与え、押しつけがましさを無くすことで相手の **negative face** に対する擁護となる。それは依頼を行うことで相手の **face** (**negative face**) に与えた脅威を緩和させることとなり、依頼者自身の **positive face** に対する修繕の効果が期待できることになる。



(図 1) 英語の P 依頼と N 依頼が face に与える働き

日本語では、P 依頼、N 依頼に関わらず、まず、授受動詞の使用が相手の positive face を擁護する。N 依頼の場合は、依頼者に対して同意の立場での断りを可能とし、更に、依頼者自らが恩恵の不在を話題にすることで、相手に積極的な形で断り易さを与え、押しつけがましさを無くすことになる。これらは相手の negative face に対する擁護となる。ゆえに N 依頼は、総じて、相手の negative/positive face の両方を擁護することになり、この二重の擁護によって、依頼を行うことで相手の face (negative face) に与えた脅威は効果的に緩和されることが期待できる。また、それは依頼者自身の positive face が効果的に修繕されることを意味する。一方、P 依頼の場合は、依頼者に対して同意の立場での断りを可能とせず、更に、依頼者が恩恵の不在を話題にしないため、相手の negative face を脅かしこそしないが、N 依頼のような積極的な擁護もしないことになる。ゆえに P 依頼は、総じて、授受表現による相手の positive face しか擁護しないことになり、依頼者自身の positive face に対する修繕も、N 依頼の場合ほどには至らないことになる。



(図2) 日本語の P 依頼と N 依頼が face に与える働き

日本語と英語を比べたとき、たとえば構造的には、修飾語と被修飾語の順序、あるいは動詞と目的語の位置関係が、それぞれ逆になっていて、お互いが、いわば「鏡像」関係にあることはよく指摘されるところである。本論で取り上げた P 依頼と N 依頼における politeness の反転現象もこの鏡像関係の 1 つであり、学習者を悩ませるものの 1 つである。両者が働きかけていく face 先の違いを見たときも、相手の negative face をベースにした英語と、相手の negative face のみならず positive face をも配慮に加える日本語の間に、一種の鏡像関係が横たわっているとも考えられる。このような表現ベースの違いは、発想そのものの逆転現象を意味するもので、学習者の立場から、あるいはコミュニケーションの現場に立たされる者の立場から意識的な対応が求められるところである。

最後に、上記までの考察を通して垣間見られた日英間の「個の在り方の異なり」について付言しておきたい。日英の<依頼>における politeness strategy 差異を発生させる背景の

深層とも言える部分であるからである。上記でみたように、英語における依頼表現は、相手の「能力／意思」をベースにした表現を用い、また、その返答における返答者（相手）の立場（YES/NO）も常に「返答者自身の見解」を軸に決定されるのに対して、日本語における依頼表現は、依頼者の「恩恵」をベースにした表現を用い、また、その返答における返答者の立場（YES/NO）も「依頼者と返答者双方の見解」を軸に決定される。これらの視点差異の深層には、日英における個人の在り方に対する価値観差異があると考えられる。ホフステード（2000）によれば、アメリカやイギリスといった英語圏における個人主義指標の値は日本の約2倍に及び⁷、人は、個人主義社会においては独立、集団主義社会では親しい関係にある他者と依存することが指摘されている。つまり、一般的に、英語圏においては、人は互いに「独立した個であること」を尊重する傾向にあるのに対して、日本語圏においては、人は互いに「寄り添う個であること」に価値を見出す傾向にあるといえる。ゆえに、英語では、依頼表現は客観的な視点（「能力／意思」）を、返答は返答者自身の視点を基軸とするに至るのに対し、日本語では、依頼表現は主観的な視点（「恩恵」）を、返答は相手（依頼者）を含めた視点を基軸とするに至ると考えられる。言語の種類に関わらず、言語は人と人がコミュニケーションを行う媒体であるため、各言語にはそのことばが使用されている国（人）の価値観が色濃く反映される。他言語（英語）を習得するにあたって、学習者は母語（日本語）との文法的差異のみならず、様々な語用論的差異に、そしてその差異を生じさせているであろう価値観の差異に注意を払うことが求められる。

註

¹ 間接的な発話行為とは、発話の構造と伝達の機能の関係が間接的である言語行為を指す。詳細は（Yule, 1996）参照。

² 否定疑問文の依頼表現が持つ肯定的返答へのバイアスは、イエスノー疑問文の特性と相通じている。Biber et al. (1999:1113) はイエスノー疑問文での肯定構文と否定構文の差異を“*There is also the possibility of the positive/negative distinction intersecting with the assertive/non-assertive distinction*”と指摘しており、その詳細は以下。

Positive interrogatives, in fact, are the neutral ‘open-minded’ kind of interrogatives which are not biased either positively or negatively. Negative interrogatives have a more complex effect: they challenge a negative expectation that has been assumed to exist in the context, and thus indicate the speaker’s inclination towards a positive answer. (Biber et al., 1999:1114)

³ N依頼の使用による<依頼>の強化に関しては、他にも Celce-Murcia & Lrtsen-Freeman (1999:146) による“*When the negative is contracted with the modal, it serves to amplify or strengthen the request that something should be done*”といった指摘が認められる。

⁴ N依頼の使用による、聞き手に対する否定的な感情の含意に関しては、他にも Quirk & Greenbaum (1973:193) による“*negative-oriented questions often express disappointment or annoyance*”といった指摘が認められる。

⁵ 主な工夫とは、①授受動詞の中でも受け動詞（「もらう」「いただく」）の使用、②否定の助動

詞の使用、③敬語表現の使用であり、各効果は①「聞き手の行為に立ち入らない」、②「聞き手に選択の余地を与える」、③「聞き手に丁寧な気持ちを示す」(川成, 1993:129) ものであるという。詳細は川成 (1993) 参照。

⁶ 「情報のなわ張り理論」は神尾 (1990) によって提唱された理論である。文によって表現される情報には「話し手の情報」「聞き手の情報」「両者の中間的情報」というなわ張りがあり、文表現はその情報の所有権を犯さない形で表現されることになる。詳細は神尾 (1990)、神尾 (2002) 参照。

⁷ この調査はホフステードによって 1974 年に 50 カ国と 3 つの地域に対して行われた価値観に対する大規模な実証研究の一部であり、14 の質問事項に対して「1 極めて重視する」から「5 ほとんどまたはまったく重視しない」まで尺度評価するよう求めたものである。個人主義指標の値は、上位 3 カ国がアメリカ 91、オーストラリア 90、イギリス 89 となっており、日本は 22 位で 46 となっている。調査当時から 30 年以上が過ぎているので、現代の状況には若干の変動は否めない。

参考文献

- Biber, D., Johansson, S., Leech, G., Conrad, S. & Finegan, E. (1999). *Grammar of Spoken and Written English*. London: Longman.
- Brown, P. & Levinson, S. (1987). Universals in language usage: Politeness phenomena. In E. Goody (ed.), *Questions and politeness: Strategies in social interaction* (pp.56-310). London: Cambridge University Press.
- Celce-Murcia, M. & Larsen-Freeman, D. (1998). *The Grammar Book*. 2nd ed. Boston: Heinle & Heinle Publishers.
- Leech, Geoffrey N. 1983. *Principles of Pragmatics*. London: Longman.
- Quirk, R. & Greenbaum, S. (1973). *A University Grammar of English*. London: Longman.
- Yule, George. (1996). *Pragmatics*. New York: Oxford University Press.
- ホフステード, G. (岩井紀子・岩井八朗訳) (2000). 『多文化世界』有斐閣.
- 神尾昭雄. (1990). 『情報のなわ張り理論』大修館書店.
- 神尾昭雄. (2002). 『続・情報のなわ張り理論』大修館書店.
- 川成美香. (1993). 「依頼表現」『日本語学』臨時増刊号 Vol.12, pp.125-134 明治書院.
- 熊谷智子・篠崎晃一. (2006). 「依頼場面での働きかけ方における世代差・地域差」国立国語研究所編『言語行動における「配慮」の諸相』pp. 19-54 くろしお出版.
- 益岡隆志. (2001). 「日本語における授受動詞と恩恵性」『言語』Vol.30, Iss.4, pp.26-32 大修館書店.
- 中崎温子. (2006). 「「もらう」系コミュニケーションにおける「話し手主観性」と人称詞ハイアラーキー」『言語と文化』Vol.15, pp.1-20 愛知大学語学教育研究室.
- 曾根田憲三 (監修). (2003). 『ミセス・ダウト』株式会社スクリーンプレイ.
- 高見健一・加藤鉦三. (2003). 「受益表現と話し手の視点」『言語』Vol.32, Iss.1, pp.140-145 大修館書店.

- 都築雅子（研究代表者）. (2002). 『依頼表現のポライトネスに関する実証研究：日中英対照』
平成 11 年度～平成 13 年度科学研究費補助金研究成果報告書 .
- 山本英一（監修）. (2003). 『ブロード総合英語』 啓林館 .
- 上野田鶴子 . (1983). 『話しことばの表現』 筑摩書房 .

辞書

- 『明鏡国語辞典』 (2003). 大修館書店 .