

行動要求表現における補助動詞・助動詞の機能

高橋 治彦, 板垣 完一

東北大学大学院国際文化研究科

対面言語コミュニケーションにおいて発信者が受信者に行動を要求する場合、発信者は、行動要求内容を明確に伝えること、受信者側に対する配慮を示すことという2つの点に留意して発話しなければならない。筆者らはその留意点を元に、行動要求内容の明確化とポライトネス・ストラテジーの使用に関する、行動要求表現の備えるべき2条件を設定し、疑問文形式の行動要求表現において用いられる補助動詞、助動詞がその2つの条件に具体的にどのように寄与しているかという観点から、それぞれの持つ機能について考察した。

Functions of verbal auxiliaries in the action-requesting sentences in Japanese

Haruhiko Takahashi and Kanichi Itagaki

Graduate School of Intercultural Studies, Tohoku University

Abstract: This paper focuses on interrogative sentences in Japanese in which the speaker tells the hearer his wish for the latter to do something for him. We assume the speaker does his best to make sure his wish be fulfilled and that this effort on the part of the speaker has some grammatical consequences on the sentence he employs. First, we discuss the two basic conditions the interrogative type in question needs to meet as an appropriate action-requesting sentence: (1) it must express the content of the speaker's wish clearly; (2) it must rely on the politeness strategy. Then, we consider four verbal auxiliaries and how they contribute to meeting the two conditions.

1. はじめに

行動要求表現は様々な形態素を組み合わせることによって形成される。これまでの研究では各形態素の機能について個別に論じられては来たが、行動要求表現という一つの枠の中でそれらがどのように働くのかという観点から論じたものはあまり見られない。そこで本稿では、行動要求表現において用いられる形態素が、如何なる機能その枠内で担っているかということを明らかにしていく。

対面言語コミュニケーションにおいて、発信者が受信者に行動を要求する場合、受信者が行動を起こすという、発信者が目指すゴールに辿り着く

ために、発信者はメッセージ作成の際、2つの点に留意しなければならない。その2つの留意点とは、1つは行動要求内容を明確に伝えることであり、もう一つは受信者の心情を害さないような発信者側の受信者側への配慮を示すことである。そうのように考えると、各形態素の持つ機能はその2つの留意点との関係で論じることができると予想される。

以上のような前提から、筆者らは、行動要求表現において用いられる形態素が前掲の2つの留意点とどのような関連を持っているかという観点から各形態素の機能を探る。本稿では、まず前掲の2つの留意点を満たすための条件を設定し、それに基づき、各形態素とその条件との具体的な関連

を探ることにより、各形態素の持つ機能を整理していく。

また本稿では、考察対象を疑問文形式の単文とし、その種の表現の中で頻繁に用いられる「受惠動詞」、「丁寧」の助動詞、「打消」の助動詞、「推量」の助動詞という4種類の形態素のみを扱うこととする。複文や、命令文などの他の形式の文、またそれに伴って現われる他の形態素の持つ機能については今後の課題とする。

2. 行動要求表現の満たすべき条件

行動要求表現は文字どおり、「発信者が受信者に何らかの行動を要求するために用いる表現」であるが、発信者が目指す、受信者が行動を起こすというゴールに辿り着くために考慮すべきことは大まかにいえば2つある。

その1つ目はその表現が行動要求表現であることを明確に示すことであり、もう1つは受信者が気分を害さないよう受信者への配慮を表明することである。その2つを受信者にどのように伝達するか、発信者は周到に策を練る必要がある。

このような前提から、行動要求表現の満たすべき2つの条件を次のように設定する。

条件1；発信者は、その発話が行動要求表現であることを受信者に知らせるような標識を発話文中に盛り込み、かつ要求する行動要求内容が明確になるよう発話文中の曖昧性を除去すること。

条件2；発信者は受信者がなるべく要求を拒否しないようにその発話のコンテキストに応じたポライトネスを用いること。

条件1で言う行動要求内容とは、具体的な「行動」、その行動を「誰が」行うかということ、必須条件ではないが、その行動を「誰のために」行うかということ等をさす。これらの3要素のいずれかでも曖昧であると受信者はどのような行動を取

るべきか迷い、発信者の求める行動は達成が困難になる。

また条件2で言うポライトネスとは「コミュニケーションにおいてお互いの人間関係をより円滑にし、効果的なコミュニケーションを行うための戦略」[1]である。それは表情やしぐさにも現われるが、ここでは言語表現にのみ限定適用する。たとえ前述の条件1を満たしていたとしても、発信者は受信者との関係を中心にした発話のコンテキストを考慮に入れながら、適当なポライトネス・戦略を用いて発話しなければ、受信者が気分を害することにより、ゴールに辿り着けない可能性は増すこととなる。

この2つの条件は、ポライトネスを丁寧な方向に用いることにより行動要求内容が不明確になる場合もあることから分かるように、完全に両立させることが困難な場合もあるが、発信者は常にこの2つの条件を考慮に入れた上で発話しなければならないことは確かである。

3. 条件と各形態素との関連

ここで扱う形態素は「受惠動詞」、「丁寧」の助動詞、「打消」の助動詞、「推量」の助動詞の4つである。以下、これら4つの形態素が前掲の2つの条件とどのような関連を持つかを、各形態素ごとに検討していく。

1 「受惠動詞」

「受惠動詞」は授受動詞の中でも発信者が恩恵を受けることを意味するものをいい、「くれる」「もらう」「くださる」「いただく」がそれに当たる。

これら4語が行動要求表現の中でどのような機能を持つかを考察するために、次の例文を考察してみよう。なお例文の「？」はイントネーションの上げを意味する。

- (1)窓を開ける？
- (2)窓を開けてくれる？

この2例の場合、(1)は必ずしも窓を開ける主体が受信者とはいえ、発信者が受信者のために窓を開けるという意味にも取れる。それに対し、(2)はそのような行動すべき主体の取り違えが起こることは考えにくい。このことから「受惠動詞」は、条件1を強化する機能を持っていると考えることができる。

では、なぜ「受惠動詞」はこのような機能を持ちうるのだろうか。それについては、(1)から(2)への変化の中で何が明確になったかを考察することが有効である。

(2)のように「受惠動詞」を用いることにより新たに明らかになったことは、動作の主体、動作の受け手、そしてその表現が行動要求表現であるということである。このことから受惠動詞は表面的には現われていないが、潜在的にその動作の主格（ガ格）目的格（ニ格）を補う機能を持つことが分かる。その格の補い方は表1のようにまとめることができる。

表1. 受惠動詞の恩恵の方向と格の取り方

	恩恵の方向	ガ格	ニ格
「くれる／くださる」	受信者→発信者	受信者	発信者
「もらう／いただく」	受信者→発信者	発信者	受信者

以上の考察から、「受惠動詞」は潜在的な格を示すことにより条件1を強化する機能を持つことができる。

またそれに加え、「くれる」に対する「くださる」、「もらう」に対する「いただく」の場合には、更にもう1つの機能を有している点にも注目すべきであろう。これらはいわゆる敬語という形で受信者への敬意を示していることから条件1の強化という機能に加え、条件2との関わりが指摘できる。その具体的な関わり方については次章で

考察する。

2 「丁寧」の助動詞

「丁寧」の助動詞は表現全体を丁寧にするものであり[2]、「です」「ます」がそれにあたる。

以下の例をもとにして、その機能について考察を進めていく。

- (1)窓を開ける？
- (3)窓を開けます？
- (4)窓を開けてくれます？

(1)に「丁寧」の助動詞を加えた(3)は、行動要求表現として用いるには(1)と同様曖昧度が高く不適當である。このことから「丁寧」の助動詞は条件1を強化する機能を持たないことが分かる。

では条件2との関わりはどうであろうか。(3)から(4)への変化は、前述のとおり、表現全体を丁寧にしていることのみであると考えられる。そう考えると「丁寧」の助動詞はまさに条件2と大きな関わりを持つということが出来る。その具体的な関わり方については次章で考察する。

3 「打消」の助動詞

ここでいう「打消」の助動詞にあたるものは「ない」「ん」である。

行動要求表現における疑問文が受信者によって補ってもらおうとしている情報は、行動要求に応じる意向が受信者にあるか否かという情報である。そう考えると、本稿で扱う疑問文は「はい」か「いいえ」で答えるべき二者択一的な疑問文になる。

そのような二者択一的な性格を持つ疑問文における「打消」の助動詞使用について田野村[3]は、発信者が命題に対して「見せかけの見込み」を示すためのものであるとし、特に勧誘や依頼を行う時に「打消」の助動詞を多く用いることに関しては、「肯定疑問文には、問題の行為を聞き手が承

諾するものと初めから見込んでいる感じが伴うのに対し、否定疑問文は、聞き手による不承諾の余地をより大きく残して」おり、そのため、「否定疑問文のほうが肯定疑問文より遠慮がちな表現になる」と言っている。

この論に従うと「打消」の助動詞は条件2のポライトネスに関わるということが出来る。その具体的な関わり方については次章で考察する。

4 「推量」の助動詞

ここで考察の対象とする「推量」の助動詞は、「だろう」、「丁寧」の助動詞「です」に接続した「でしょう」の2形である。

「だろう」「でしょう」については、これまでの研究の中で、その機能を推量として一様に扱うことができないことが指摘され、命題情報に対する話者の態度という観点から、2種に分類がなされてきた[4,5,6]。その2種の用法とは推量と確認要求であり、次の(5)が推量、(6)が確認要求に当たる。なお、これらは受信者を想定した発話として考える。

- (5)明日彼女は来るだろう。
- (6)そのことについては昨日言っただろう？

(5)の推量の場合、来るか来ないかは「彼女」の意向に大きく左右されることから分かるように、命題情報は発信者側にとって確定できない性質のものである。そのような不確定な情報に対して、様々な条件を考慮した上で下した判断を(5)では発信者が受信者に示している。それに対し(6)の確認要求の場合、完全には確定できないものの命題情報を発信者はかなりの程度有しており、それを受信者側に確認するために発話していると考えられる。

このような推量と確認要求という2種の用法を持つ「だろう」「でしょう」であるが、本稿の対象である疑問文形式ではどちらの用法が用いられるのであろうか。

次の例をもとにして考察してみよう。

- (7)窓を開けてくれるだろうか？
- (8)窓を開けてくれるだろうか？
- (9)窓を開けてくれるだろうね？

これらの例の「だろう」の意味については、(7)(9)は確認要求、(8)は推量として扱うのが適当であろう。このような用法の違いを生み出しているのは「だろう」に後接する終助詞によるということができ、それについては表2のように整理することができる。

表2. 後接終助詞と「推量」の助動詞の用法

後接する終助詞	用法
「か」	推量
不使用 「ね」	確認要求

次にそれぞれの用法と前掲の条件との関わりを考えてみる。

確認要求の用法の場合、受信者の意向を待たずに、発信者は受信者が行動を起こしてくれるということを予想しているという意味を持つため、その発話は受信者への配慮不足となる。よってこの用法はポライトネスに関する条件2に関わるということができる。

また推量の用法も、条件2と関わっているといえるが、発信者側はその行動要求の実現性について確認要求の場合のような確信を示していないため、その関わり方はかなり異なるといえる。

それぞれの具体的な条件2との関わり方については次章で考察する。

本章の考察をまとめると表3のようになる。

表3. 条件と各形態素との関わり

条件1を強化	条件2と関連
「受惠動詞」	「受惠動詞」の敬体 「丁寧」の助動詞 「打消」の助動詞 「推量」の助動詞

4. 4 形態素とポライトネスとの関連

前章で検討したとおり、4 形態素はポライトネスに関する条件 2 に関わるが、ではそのポライトネスとの関わり方は具体的にどのようなになっているのであろうか。

条件 2 に関わる形態素として「受惠動詞」の敬体、「丁寧」の助動詞、「打消」の助動詞、「推量」の助動詞が挙げられるが、これらのポライトネスの表明の仕方は 2 種類に分類することができると考えられる。以下その 2 分類に則り考察を進める。

1. 「受信者に対する拘束度」

発信者は受信者に対し、その行動要求を拒否しやすく、またはしにくくすることにより受信者側への配慮を表明する。その行動が拒否しやすいものであるような気遣いを発信者側が示せば、その表現は丁寧になり、逆に拒否しにくいような表現を発信者が用いればそれは非礼なものとなる。ここではこのようにして発信者が受信者に対して示す態度を「受信者に対する拘束度」[7]と名付けておく。

今までの考察から判断すると、「受信者に対する拘束度」に関わる形態素は「打消」の助動詞、「推量」の助動詞の 2 つと考えられる。

「打消」の助動詞を用いる場合、発信者は行動が実現しないという「見せかけの見込み」を表明することにより、行動要求に対する受信者側が感じる拘束度を弱めることができる。

また推量の「だろう」「でしょう」の場合は行動要求の実現性について、敢えて発信者側の判断

を不確定のものとして保留することにより、受信者が感じる「拘束度」を弱めているということが出来る。

それに対し、確認要求の助動詞の場合は、逆に行動要求の実現性を発信者側があらかじめ判断することにより、その行動要求を断わりにくいものとさせるため、受信者が感じる「拘束度」を高める方向に働いているということができ、その発話は非礼の度合いが高いものとなる。

2. 「受信者への敬意の表明度」

日本語の場合、専ら表現を丁寧にすることでポライトネスを用いる場合がある。ここではその発信者の態度を「受信者への敬意の表明度」と名付けておく。

「拘束度」には関わらなかった「受惠動詞」の敬体、「丁寧」の助動詞は、伝統的な国語学の中では敬語として扱われてきており、その中では、「いただく」は発信者側を低めるため謙讓語に、「くださる」は受信者を高めるため尊敬語に、また「丁寧」の助動詞は丁寧語に当たると説明されている。

このように、その意識には異なるものがあるものの、これらの形態素は発信者が受信者との人間関係を考へて、受信者への敬意の度合を表明するという機能を持つことから上記の「受信者への敬意の表明度」に関わるといえる。またこれらは一様に受信者への敬意を高める方向に働くことは言うまでもない。

以上のことをまとめると表 4 のようになる。

表 4. 各尺度と各形態素との関わり

受信者への拘束の表明度		受信者への敬意の表明度
強める	保留	高める
確認要求の 「だろう」「でしょう」	推量の 「だろう」「でしょう」 「打消」の助動詞	「受惠動詞」の敬体 「丁寧」の助動詞

5. おわりに

以上、疑問文形式を取る行動要求表現において用いられる補助動詞、助動詞の持つ機能について探ってみた。その結果各形態素は、行動要求表現であることの明確化とポライトネスの表明という二つの機能を中心的に持つことが明らかになり、また受信者へのポライトネスの表明の仕方には、受信者への拘束度の表明と受信者への敬意の表明という2つの方法があることが明らかになった。

このポライトネスの表明の仕方について英語の場合と比較すると、拘束度の表明を用いることは英語にも見られるが、専ら敬意のみを表わすための形態素は日本語独自のものであることが分かる[7]。このことから日本語と英語のポライトネスの相違点の一端が見えてくるといえよう。

今後の展望としては、検討の対象を、命令文や複文にも向け、今回扱えなかった形態素の機能を助詞も含めて同様の方法で分析していくつもりである。

謝辞 本研究は文部省科学研究費補助金重点領域研究(2)「日英語対話文における時間の直示と照応表現に関する対照的研究」(No.06232211)による研究成果の一部である。

参考文献

- [1] 北尾謙治, 北尾キャスリーン 「ポライトネス」 『日本語学』 pp.52-63(1988)
- [2] 仁田義雄 「意志の表現と聞き手存在」 『国語学』 165集 pp.193-199(1991)
- [3] 田野村忠温 「疑問文における肯定と否定」 『国語学』 164集 pp.9-11(1991)
- [4] 金水敏 「談話管理理論からみた「だろう」」 『神戸大学文学部紀要』 19 pp.42-59(1992)
- [5] 宮崎和人 「「～ダロウ」の談話機能について」 『国語学』 175集 pp.40-45(1993)
- [6] 森山卓郎 「認識のムードとその周辺」 仁田義雄, 益岡隆志 編 「日本語のモダリティ」 くろしお出版 pp.95-120(1989)
- [7] Leech, G.N. "Principles of Pragmatics" Longman (1983)
(池上嘉彦・河上馨作訳 「語用論」 紀伊国屋書店 pp.153-158(1987))