
「提供」表現をめぐって

坂 本 恵

1 はじめに

先に「申し出」表現について考察した際¹⁾、一見すると「申し出」表現が成立する典型的な例と考えられるけれども、実際には「申し出」表現が使われない場合があることに気がついた。それは、「乗り物の中で席を譲る」ような場合（以下、これを「席譲り」とする）の表現である。

「申し出」表現の場合、「行動」は「自分」(J)、「決定権」は「相手」(A)、「利益」も「相手」(A)という基本的構造を持つため、典型的には「シテアゲマシヨウカ²⁾」という表現になる。ただし、丁寧さの原理によって、「相手」の利益を明示せずに、「シマシヨウカ」になる場合もあり、また、場合によっては「決定権」を「自分」に設定することによって、「自分」が行動することは当然だということを表明する「シマス・シマシヨウ」という表現になる場合もある。

これを「席譲り」の場合に当てはめて考えると「(私が) 席を譲りましょうか?」、または「席を譲りましょう／譲ります」になる。あるいは、「席を譲る」という表現でなく、直接的に「自分」の行動は「立つ」という動作であるから、これを使って、「立ちましょうか?」「立ちましょう／立ちます」などという表現にすることも可能である。

しかしこれらはあまりしっくりしない表現であり、実際に使われるとは言い難い。このような場面で実際にどのような表現が使われるかと考えてみると、一般的には「座って下さい」「お座り下さい」、あるいは、簡単に「どうぞ」ということになるだろう。この時に用いられる「～て下さい」「お～下さい」は、一般的には「指示・命令」として用いられるものである。それではいったい「席譲り」の表現はどのように位置づけられるのだろうか。また、「申し出」とは異なる「席譲り」はどのような構造を持っているのだろうか。本稿ではそうした点について考えてみたい。また、「席譲り」に関する行動及びその表現についても考察していくことにする。

2 「席譲り」表現の構造

「席譲り」というのは自分の「立つ」という行動と、相手の「座る」という行動が連続的に行われるものである。しかもこの二つの行動は全く別個の行動ではなく、二つがいわばペアになって行われるものである。言い換えれば、「座席に座る権利」を私はあなたに与える／あなたはその権利を受け、行使する、という裏表をなす二つの行動だと見ることができる。要するに「相手」も「自分」も行動するがその行動は異なったもので、しかも、裏表の行動、一方のみではあり得ない行動であるということである。この点は、「申し出」とは決定的に異なる点である。

これを「行動展開表現」³⁾の基本的構造となる「行動」・「決定権」・「利益」の観点から、自分側の行動・相手側の行動に分けて考えてみることにする。

まず、「自分」の行動を考えると、自分の「立つ」という行動は自分の意志による行動なのであり、相手が決めるわけではない。したがって、行動するかどうかの「決定権」は「自分」にあるわけである。ただし「自分」が立ったとしても、「相手」が「席譲り」を受け入れず、座らないとしたら自分は何のために立ったかわからなくなるわけで、自分が立つことについては自分で

決められるが、その行動が相手に全く関係がないわけではない。「利益」に関しては明らかに相手にあるといえよう。このように「席譲り」を「自分」の行動からだけ見るとこれは「行動J・決定権J・利益A」となり、「申し出」の構造と同じものとなる。「席譲り」が一見すると「申し出」と類似するのは、「自分」の行動としてみた場合であることがわかる。

次に、これを「相手」の行動の点から考えてみよう。行動は「相手」、相手が行動をするかどうかの決定権は「相手」にあり、利益は「相手」にある。これは「AAA」であり、「忠告・助言」の構造と同じものになる。

以上、「席譲り」の構造を「自分」の行動、「相手」の行動、それぞれの面から見てきたわけだが、それぞれの認識を単独に表現し、それを組み合わせると、「(ワタシが)立ッテアゲマシヨウカ?」「(アナタハ)座ッタ方ガイイデスヨ」となる。しかし、もちろんこのような表現が実際にされるわけではない。

「席譲り」が通常の「申し出」や「忠告・助言」と異なるのは、「自分」と「相手」の行動が同時で、しかもお互いに深く関わった、いわば裏表の行動になっている点にある。したがって、「自分」、「相手」双方の単独の行動を表した表現では十分ではないことになるのである。

そこで、まず「席譲り」の基本的構造となる「行動A・J、決定権A・J、利益A」を、それを表すのにふさわしい表現をするための方法について考えていくことにする。その方法の第一は行動をA「あなた」の行動として表す、つまり、「自分」が「立つ」ということを言うのではなくて、「相手」が「座る」ということを表現することである。本来は行動を「J」にする方が丁寧になるのであるが、「自分」に利益のない行動をすることを表に出すよりも、「利益」を有する「相手」の行動として示す方が、「席譲り」の場合には自然な表現になると考えられるのである。方法の第二は、「決定権」を自分側に持つてくることである。つまり、本来なら「相手」に「決定権」があることが「相手」への配慮であり丁寧さの表れであるが、決定権を自分に移すことがこの場合の丁寧さにつながると考えるのである。「席譲り」はあくまでも好意か

らのもので、「利益」が「相手」にあることは明らかであり、さらにそれには「自分」側の犠牲が前提となっている。そのため「相手」は遠慮することが考えられる。相手側に決定権を残しておけばそれは「相手」の遠慮を喚起することになり、「自分」の好意からの申し出の実現の妨げとなってしまう可能性がある。「申し出」の場合は相手の意向をきかずに行動することが逆に丁寧さの原則にかなうことになるため、決定権を「自分」に設定したが、「席譲り」の場合も同様に「相手」への配慮から、さらに言えば、「相手」の遠慮をあらかじめ回避するために「決定権」を「自分」におくと考えるのである。そうすれば、この場合は「相手」の「行動」として表すが、「自分」が「決定権」を持つことにより「相手」の「行動」への自分の行動の関わりが明示されることになるので、相手と自分の両者がこの行動に関与していることが明らかになり、好都合になるのである。これはいわば、「相手」と「自分」が共に関わる行動を表すものとして、適当だといえる。このような構造を示すと「行動A・決定権J・利益A」となる。

この「AJA」は、先に提案した「行動展開表現」の中には存在しないものである。これはつまり、「相手に利益のあることを相手が行動するのに、それを決めるのは自分である」という、丁寧さの原則に反したものだからである。その意味では、これは、変則的なものではあるが、しかしこの構造こそが、「席譲り」表現の実態を表すものなのである。

この構造を典型的に表す表現として考えられるのが「座って下さい」である。さらに敬語表現としての「お座り下さい」という表現は、より、「自分」に「利益」のないことが明確になるため、「席譲り」には最もふさわしい表現となる。⁴⁾

また、この状況においてさらに「相手」への配慮を相手の決定権を別の形で復活させるのは「よかったら／よろしかったら」という前置きである。「よかったら／よろしかったら」という「相手」の意向を重視した、即ち相手の決定権を強調するような表現は、上に述べた「席譲り」がやや複雑な二重構造を持つという事情からすると、「相手」への配慮を最大限に示す表現である

ことになるのである。

あるいは、この状況を一言で表す言葉として「どうぞ」があげられる。「どうぞ」はこの、「AJA」の構造を持つ表現として考えられる。さらにまた、「決定権」が「A」にもあることを示す「よかったら／よろしかったら」を加えて、「よかったら、どうぞ。」「よろしかったら、どうぞ。」とすることによって、「A・A/J・A」という構造を持った表現になると言えるのである。

以上述べてきた「席譲り」の表現を整理すると、次のようになる。

基本「行動」=「J」と「A」→「A」

「決定権」=「J」と「A」→「J」

「利益」=「A」

典型的な表現

「おすわりください。」「どうぞ。」

さらに、「決定権」を「A」に持たせることによって、

「よろしかったら、お座り下さい。」「よろしかったら、どうぞ。」

3 「提供」表現

以上述べてきた「席譲り」表現に類似した表現として、たとえば、客に対して「飲み物や食べ物」などを勧めるときの表現、「召し上がって下さい。」「どうぞ。」「よろしかったら、召し上がって下さい。」「よろしかったら、どうぞ。」「よろしかったら、どうぞ召し上がって下さい。」などがある。こうした勧めの表現も「行動」=「J」（「飲み物や食べ物」を与える）・「決定権」=「A」（その「飲み物や食べ物」を受け取る）、「利益」=「A」という基本的構造を持っており、その意味でも「席譲り」ときわめて近いものである。

またたとえば、「自分」の持ち物を「相手」に貸したり、与えたりするときの表現も同様である。「お使い下さい。」「どうぞ。」「よろしかったら、お使い下さい。」などの諸表現も、その根底にある構造は、「行動」=「J」（「持ち物」

を与える)・「A」(その「持ち物」を受け取る),「決定権」=「J」(与える「決定権」)・「A」(受け取る「決定権」),「利益」=「A」となるわけである。

以上のような、「席譲り」と同様の構造を持った表現は、「勧め」表現とも「依頼」表現とも「指示・命令」表現とも異なるものであるが、ここではそうした表現のことを、「提供」表現とよぶことにしたい。即ち、「提供」を「表現意図」とした表現ということである。

「提供」表現は、これまでに述べてきたように、

「行 動」=「J」(何らかの所有権・権利などを)与える)・「A」(それを受け取る)

「決定権」=「J」(与える「決定権」)・「A」(受ける「決定権」)

「利 益」=「A」

という基本構造を持ち、典型的な表現としては

「行 動」=「A」→「受け取る」

「決定権」=「J」(+「A」)→「～てください」,「お～ください」(+「よかったら」)

「利 益」=「A」

とすることによって、

「(よろしかったら,)お(「受け取り」)ください。」

「(よろしかったら,)どうぞ。」

ということになる。

特にプラス1, 2などの相手に対して配慮したい場合は、「指示・命令」表現と同じ形である「～下さい」を使わず、「(よろしかったら)どうぞ。」だけを使うことになる。「相手」に対して配慮する場合、丁寧さの原則にかなうように、「決定権」を自分から相手に持ってきたり、「利益」を「相手」から「自分」にして表したりすることがある。この場合、「決定権」は本来は「自分」であるが、「よかったら」を使うことにより「相手」に配慮したことになっている。この場合「利益」が「相手」にあることは明らかであり、「自分」に置

くことはかなり不自然なことになる。仮に相手に配慮して「自分」に持ってくると、「AAJ」つまり「依頼」表現になり、その表現は「～シテモラエマセンカ」などとなってしまふ。これをさけるために、「～テクダサイ」を使わないことが選ばれるのである。特に「提供」の場合、席を譲るという状況、勧めるものが目の前にあるという状況があるため、「どうぞ」「よかったら」などだけで十分にその意図を表現しうるのである。

4 その他の「行動典型表現」との関連性

4・1 「忠告・助言」表現

先に見たように、「提供」表現と「忠告・助言」表現の違いは、「相手」と「自分」の行動が同時に起こるかどうかということであり、「相手」の立場からだけ考えると、この二つは同様の構造を持っている。「相手」に「利益」のある何らかの相手の行動を「相手」にさせるという点では同様である。たとえば「利益」が相手にあったとしても、「相手」に行動を起こさせるためには何か条件が必要となる。通常は何らかの権限を持っているとか、相手に対して指導的な立場にいるなどの条件である。「指示・命令」表現「許可与え」表現といった「相手」の「行動」に対し「決定権」を持つような場合は何らかの権限を持っている場合である。「決定権」は「相手」にあるといっても、「忠告・助言」ができるのは、指導教授から学生に対して、など指導監督するという立場、社会的役割が設定できる場合に限られるだろう。「提供」表現は、そのような指導監督するという立場から相手の行動を促すのではなく、自分の持っているものを相手に提供する、ある意味では自分側の犠牲を伴う行動を起こすことによって相手に行動させるというものである。

4・2 「指示・命令」表現

「忠告・助言」できる立場がさらに強くなり、何らかの権限があつて「相手」

に「行動」させる場合は「指示・命令」表現となる。「指示・命令」表現は「行動」=「A」,「決定権」=「J」,「利益」=「J」・「O」・「A」という構造を持つ。「利益」に関しては、自分、相手、どちらでもないという3通りが考えられる。「相手」の「行動」に対して「自分」が「決定権」を持つわけであるから、「自分」に何らかの権限があると考えられる場合である。「相手」に「利益」のある場合が、この、「提供」表現と近い場合である。「提供」表現との違いは、「決定権」である。「指示・命令」表現ではもともと「自分」に「決定権」があるのに対し、「提供」表現では「相手」の「決定権」を「相手」が遠慮しないために「自分」に設定している。

「相手」に配慮する場合「指示・命令」表現の場合は「決定権」を相手に移し、「忠告・助言」表現となる。指導教授が大学院生に「学会に行ってください。」ではなく、「学会に行った方がいいですよ。」というような場合である。

4・3 「勧め」表現

「自分」が何かを提供することによって相手に行動させる「提供」と、「自分」の何らかの立場によって相手に行動させる「忠告・助言」の中間段階として、何も提供しないし、何の立場もないが、ただ単にいいと思ったから相手に勧めるという場合もある。この場合は「忠告・助言」の「シタ方ガイイデスヨ」,「提供」の「シテクダサイ」ではなく、「シタラドウデスカ」が典型的な表現だと言える。

以上に「依頼」表現を加えて表にすると次のようになる。

	典型的表現	指導的立場	決定権	利益
依頼	シテモラエマセンカ	無	A	J
提供	シテクダサイ	無	(A)・J	A
勧め	シタラドウデスカ	無	A	A
忠告	シタライイデスヨ	有	A	A
指示	シテクダサイ	有	J	A

5 関 連 表 現

「提供」表現以外に自分と相手が行動する場合の表現，さらに，「どうぞ」「いかが」などについても考えてみる。

5・1 「セールス」表現

まず，「提供」表現に近いものとして，何かを売るような場合の表現が考えられる。何か自分の売りたいものを「これ，買いませんか。」と相手に勧めるような場合である。この場合も「相手」は買う／「自分」は売るという裏表の行動をとるという構造になっており，「自分」の持っているものを「相手」に勧めるという「提供」と同様の構造になっている。ただ，それは無償ではなく，提供する「自分」にも実は「利益」があることである。自分側の利益については隠されている。この場合は「自分」側の「利益」は隠し，自分の関与を目立たないようにすることが肝要で，あたかもただ単に「相手」の利益になるから勧めているという見せかけで表現しているのである。表面的には「行動」＝「A」，「決定権」＝「A」，「利益」＝「A」という典型的な「忠告・助言」の型である。しかし，実際には「自分」の「行動」と「自分」の「利益」があり，明示されていない。「自分」に犠牲が伴う故に「相手」の遠慮を引き起こしかねない「提供」と異なり，「自分」にも「利益」が考えられる点が大きく異なってくる。この場合，「忠告・助言」や「勧め」で用いられる「シタライイデスヨ」や「シタラドウデスカ」ではなく，「シマセンカ」が用いられる。また，「どうぞ」ではなく，「いかが（ですか）」が用いられる。これを「セールス」表現とよぶことにしたい。

もちろん，「シマセンカ」「いかがですか」はセールスの場合にのみ用いられるのではなく，「勧め」や「誘い」の場合にも使われる表現である。

5・2 「質問」表現

次に同様の場合として、「自分」のものを勧める場合でも、相手がそれを欲しているかどうか確信が持てない場合も考えられる。相手に利益があるかどうかわからない場合である。この場合はもちろん相手の利益が確信できないのであるから決定権を自分側に持ってくることはできない。決定権は相手に残したままである。これは単なる質問と同じ形になる。具体的な表現としては「コーヒー飲みますか。(飲むならいれますけど)」と言うようなことになる。相手が自分の家において、客に飲み物を勧める可能性があるなどの状況がある場合、後半の「飲むならいれますけど。」という表現は必ずしも必要ではなく、「コーヒー飲みますか。」だけで十分それが表される。この場合、「いかがですか。」も用いられる。

「コーヒー飲みますか。」は、ただ単に質問する場合、或いは一緒に喫茶店に入ろう、と誘うような場合にも使われる。その質問の結果自分がコーヒーをいれるような状況がある場合に、「提供」と同様の状況が考えられるということである。

以上を表にすると次のようになる。

		自分の関与	決定権	利益
忠告助言	シマセンカ	無	A	A
セールス	シマセンカ	いかが	A	A (J)
提供	シテクダサイ	どうぞ	(A)・J	A
質問 (提供)	シマスカ	いかが	A	?
質問	シマスカ	無	A	?

5・3 「いかが」と「どうぞ」

「いかが」、「どうぞ」は他の状況においても用いられる表現ではあるが、「提供」の関連表現として使われる場合に、両者の違いが見られる。「いかが」と「どうぞ」を比べてみると、どちらも自分の関与がある場合に使われる点では

共通しているが、相手の意向をどのように考えるかによって異なってくる。「いかが」は自分の関与があるものの、相手がそれを好むかどうか分からないという状況において使われると言える。相手の意向、決定権を重視した表現が「いかが」である。逆に、相手がそれを好むと確信できる場合、或いは(特に相手が好むとわかっているような) 具体的なものが目の前にあるような場合には「どうぞ」が用いられる。ただしそのものは自分の提供するものに限られる。パーティーで料理を勧め、「どうぞ」と言うことができるのは主催者だけである。客同士が「どうぞ」と勧めあうことはできない。客同士が言えるのは自分の関与がない「忠告・助言」である「食べませんか」、あるいは、「これ、おいしいですよ」などの情報交換だけである。同様に、レストランなどで一緒に食事をする場合に「どうぞ」と言ったならば、それは自分の招待であることを明言していると言えるのである。

6 おわりに

以上、「提供」表現をめぐってその構造や関連表現について考察してきた。今までの研究同様、表現意図が明らかにならない分析は行わなかった。今後、その他の行動展開表現についても考察すると共に、実証的な調査、分析も行っていく必要があるだろう。

注

- 1) 坂本恵・蒲谷宏(1995)「『申し出』表現について」『国語学研究と資料』第19号。
- 2) 以下、典型的な表現をカタカナ表記で表すが、これは、「してあげよう」、「してあげましょう」、「して差し上げましょう」などの代表形として表したものである。

- 3) 行動展開表現については 坂本・川口義一・蒲谷 (1994) 「『行動展開表現』について」『日本語教育』82号を参照。
- 4) 「お～下さい」と「～て下さい」については前田広幸 (1990) 「『～て下さい』と『お～下さい』」『日本語学』第9巻第5号などに「お～下さい」は依頼のような、受け手の動作が話し手の利益になる場合には使いにくいことが示されている。
- 5) 相手 (A) の上下関係の位置づけを次のような4段階で設定している。相手の位置づけと実際の表現とは密接な関わりがある。
- +2レベル Aは年齢差のある上司・教師など。
「先生もおいでになりますか。」などの「文話」となる。
 - +1レベル Aは年齢差の少ない上司・教師など。
「先生もいらっしゃいますか」などの「文話」となる。
 - 0レベル Aは (特に関わりのない) 初対面の人・余り親しくない同年輩の人など。
「あなたも行きますか」などの「文話」となる。
 - 1レベル Aは親しい友人・家族など。
「おまえも行くか。」などの「文話」となる。
- 6) 「社会的役割」に関しては、蒲谷・川口・坂本 (1993) 「依頼表現方略の分析と記述」『早稲田大学日本語研究教育センター紀要』5号を参照。

<本稿は川口義一、蒲谷宏と共に行っている「待遇表現研究会」での研究の成果である。>