

英文ビジネスライティングにおける Politeness Strategyに関する一考察 (3) - 1

- 言語学の視点から -

小 西 和 久

I. はじめに

「英文ビジネスライティングにおける Politeness Strategy に関する一考察 (1) - 理論と事例の考察を中心に -」では、内外のビジネスライティングの専門家が提唱する politeness の表現手法を10通りに分類した。その上で国際ビジネスの現場で実際にやり取りされた英文ビジネスレターがどのように politeness に配慮しているかを考察し、「理論」と「実際」の間に見られる共通点と相違点を次の8項目に纏めた。¹

1. 「politeness 至上主義」とでも呼ぶほどに英文ビジネスライティング理論の専門家は丁寧なレターを作成することの重要性を強調し、丁寧さに対する配慮が見られない直言的なレターは「最後通牒」を出さざるを得ないような状況においてのみ容認している。一方、国際ビジネスの現場では多くの場合、そのような状況に至らずとも強い語調のレターがやり取りされている。
2. 事例にはライティング理論が推奨する慣用的丁寧表現の使用も見られるが、使用を避けるべしと言われる「陳腐化した表現」も使われている。
3. You を主語に据えた直言的な文章はライティング理論では相手側を不必要に刺激するため、通常、その使用を控えるべきと言われているが、事例には少なからぬ頻度で登場する。
4. ライティング理論が推奨する positive emphasis を用いた丁寧なメッセージ

の作成が可能な場合にも、事例ではこれを用いずにメッセージの negative な面をそのまま伝えているケースが見受けられる。

5. 事例では丁寧な語法とされる indirect approach も使用されているが、ライティング理論が否定的な立場をとる direct approach の使用も見られる。
6. 重文や複文を用いて bad news のインパクトを和らげる手法は事例でも使われている。
7. ライティング理論が使用を控えるべきとする anger, accusation, hostility, sarcasm, threat を感じさせる語や表現の使用が事例では散見される。
8. 誇張表現はライティング理論では使用を避けるべきとされているが、これを用いたレターの事例も存在する。

上記の通り、英文ビジネスライティング理論に見られる「politeness 至上主義」とでも呼ぶべき考え方と比較すると、現実の国際ビジネスの場面で書かれたレターには丁寧な印象を与えるものと直言的な印象を与えるものが並存しており、「理論」と「実際」の間には乖離が見られるのである。そして、直言的なものの言いのレターが書かれた個々のビジネスにおいて、そうしたレターを作成した側が長期継続取引に成功しているケースが数多く存在するという事実に鑑み、「理論」と「実際」の間に見られる乖離が単に「実務」が「理論」に遅れを取っているということの意味するものではないというのが筆者の見方であった。

では、この丁寧なレターと直言的なレターが混在する「mixed アプローチ」とでも呼ぶべき戦略が有効に機能しているとするれば、その理由は如何なるものであろうか。

「英文ビジネスライティングにおける Politeness Strategy に関する一考察 (2) - 交渉理論の視点から -」² においては、米国における交渉理論の変遷を概観し、その中に登場する politeness の果たす役割に関連する指摘を考察した。主要なポイントは次のように纏めることができよう。

1. 米国の交渉理論は1980年代を境にして、それ以前のwin-lose戦略重視からwin-win戦略重視へと大きな変化を遂げた。そして、更なる検討が加えられた結果、今日では交渉プロセスにはwin-loseとwin-winの二つの局面が混在せざるを得ないとの見方が取られるようになった。
2. 交渉を有利に運ぶためには、この二つの局面の間に不可避的に発生するtensionに如何に効果的に対応するかが重要な意味を持つ。この対応法の一つがnice、retaliatory、forgiveness、clearという四つの要素で構成されるTIT-FOR-TAT戦略である。
3. 交渉プロセスのwin-win局面を成功に導くためには、交渉当事者双方が情報交換を密に行い、夫々のニーズを理解し、有効な解決策を共同で作り上げなければならない。これを実現するためには当事者間の良好な人間関係が極めて重要であり、politenessは効果的なコミュニケーションを行うための前提条件の一つとなる。
4. しかし、こうしたwin-win的な交渉が効果的に行われて、交渉の成果を拡大する解決策が考案されたとしても、その後の交渉成果の分割局面に入るとしばしばwin-lose的な動きが表面化することになる。そして、こうした動きに歯止めを掛けるためには、TIT-FOR-TAT戦略のretaliatoryな動きが必要となる。これらは大方のビジネス交渉経験者に共通する認識と思われる。
5. こうした視点に立つと、英文ビジネスライティング理論に見られる「politeness至上主義」は交渉プロセスにおけるwin-win局面のみに立脚した片手落ちの見方と言わざるを得ないのではなからうか。即ち、英文ビジネスライターの実例に見られる「mixedアプローチ」は今日の交渉理論の考え方と一致するものと思われる。

上記の考察を踏まえた上で、本稿ではPenelope BrownとStephen C. Levinsonの*Politeness: Some universals in language use*で紹介されているpolitenessに関する言

語学の視点を用いて「英文ビジネスライティングにおける Politeness Strategy に関する一考察 (1) - 理論と事例の考察を中心に -」で紹介した英文ビジネスライティングの10の実例の内、紙幅の制限があるので5例を改めて検討する。そして、次稿で残りの5例を検討した上で国際ビジネスの現場で書かれたレターに見られる politeness 戦略を交渉理論と言語学の理論の双方の視点を合体して理解することが可能かどうか試みてみたい。

BrownとLevinsonの上記の著書には *Some universals in language use* という副題が付されているが、その理論は比較文化の視点からみて西欧の言語慣習には適用できようが、他の文化の言語慣習に関して言えば、必ずしもその実態を反映していないとの批判もある。³ しかし、上梓後20余年を経ていまだに頻繁に参照される極めて影響力のある理論であり、また本稿が西欧のビジネスマンが作成した英文ビジネスレターを検討の対象としていることから、ここでは両氏の理論を用いて分析することとした。

II. BrownとLevinsonの politeness 理論

事例の検討に入る前に、本稿で参照するBrown/Levinsonの politeness 理論の概略を以下に纏めてみたい。

1. Griceの Maxims

Brown/Levinsonは先ず、言語学者Paul Griceが提唱したコミュニケーション効果を最大限に高めるための四原則を次のように紹介している。⁵

Maxim of quality: be non-spurious (speak the truth, be sincere).

Maxim of quantity: (a) don't say less than is required.

(b) don't say more than is required.

Maxim of relevance: be relevant.

Maxim of manner: be perspicuous; avoid ambiguity and obscurity

しかし、Brown/Levinsonは、これらの原則は会話の効率を最大限に高めるための指針に過ぎず、常に充足されねばならぬものではないと説明して

いる。また、後述する politeness の一手法である bald-on-record というアップローチをとる場合を除けば、実際のコミュニケーションでは、しばしばこれらの原則からの逸脱が見られると指摘している。

そして、こうした逸脱が行くのは当事者が夫々に、後述する face を持つており、これに対する配慮である politeness が作用しているためであると説明している。そこで、次に face と politeness という二つの概念をいまいし詳細に紹介したい。

2. Face とは

Brown/Levinson は face という概念を次のように説明している。⁶

We make the following assumptions that all competent adult members of a society have (and know each other to have)

- (i) 'face', the public self-image that every member wants to claim for himself, consisting in two related aspects:
 - (a) negative face: the basic claim to territories, personal preserves, rights to non-distraction – i.e. to freedom of action and freedom from imposition
 - (b) positive face: the positive consistent self-image or 'personality' (crucially including the desire that this self-image be appreciated and approved of) claimed by interactants
- (ii) certain rational capacities, in particular consistent modes of reasoning from ends to the means that will achieve those ends.

つまり、face とは社会的適応力を有する人間が持つ対面、面子、威信、自尊心といったようなもので、自らの領土、領域、あるいは自由が侵されることに対しては否定的に反応する face と、自らが評価され認められることを肯定する face の二種類がある。そして、社会的適応力を有する人間は face と諸々の目的を達成するための手段を導き出す一貫した合理的な思考力を併せ持つとしている。さらに、Brown/Levinson は次のようにも指摘している。

... normally everyone's face depends on everyone else's being maintained, and since people can be expected to defend their faces if threatened, and in defending their own to threaten others' face, it is in general in every participant's best interest to maintain each others' face⁷

自らのfaceが脅かされれば防御するのが通常であり、その結果もう一方の側のfaceも脅かされることになる。従って、お互いのfaceに配慮することが一般的には当事者間の利益に繋がるとしている。

3. Politenessの概念

一方、politenessに関してはBrown/Levinsonは言語学者のErvin Goffmanを引用して、両氏が着目するpolitenessという概念はテーブルマナーやエチケットのレベルを超えた社会学的概念であると説明している。⁸ つまり、politenessはコミュニケーションの当事者が相手側のfaceを侵害することがあり得るという前提に立って、これを回避するための手段であり、社会秩序を生み出す基本になるものであるとしている。

Brown/Levinsonはさらに、politenessにはいくつかの種類があり、前出のGriceの四原則からどの程度逸脱するかによって、異なる種類のpolitenessが表現されると述べている。⁹

4. Face-threatening act (FTA) について

Brown/Levinsonによると社会的な適応力を有する個人は、特定の目的を達成しようとする場合に自分の行為がどの程度、自らの、あるいは相手のfaceを侵害することになるのかを判断し、その上でどのようなpoliteness戦略を用いるかを決定するとしている。このface-threatening act (FTA) の強度を判断するための基準が W_x (seriousness of FTA) = $D(S,H)+P(H,S)+R_x$ という公式である。¹⁰ Sはspeaker、Hはaddressee、 $D(S,H)$ はSとHの間の距離 (social distance)、 $P(H,S)$ はSとHの物質的 (material)、非物質的 (metaphysical) 力の差、 R_x はS

の要求や行為がSあるいはHのfaceに課する特定の文化や状況の下での負担(imposition)を示している。これらの要素から導き出される W_x は当然のことながらこの公式に含まれる夫々の要因の大きさに左右されることとなる。

5. Politeness strategies

このようにしてFTAの強度を把握したspeakerは自らの、あるいはaddresseeのfaceを傷つけずに、そしてコミュニケーションの最大限の効果を高めるために、Griceの四原則からどの程度、どのように逸脱してFTAをaddresseeに伝えるかという戦略を決定する。Brown/Levinsonは次の五つの戦略を紹介しており、FTAの強度が増すにつれて下位の戦略が用いられるとしている。

① Bald-on-record strategy¹¹

通常、speakerがaddresseeのfaceに対する配慮なしにFTAを最も効率的に伝えようとする場合に取られる戦略であり二種類に分かれる。一つはHelp!、Watch out!、Here me out: ..., Look, the point is this:といったaddresseeのfaceを考慮する必要がないと判断される場合やspeakerの相対的な力が強く、addresseeからの報復などを恐れる必要がない場合に使われる戦略である。また、この戦略はCome in, don't hesitate, I'm not busy.といった例に見られるような命令形のメッセージを用いることで、addresseeが感じていると思われるFTAの強度を緩和させようとする場合にも用いられる。

② Positive politeness strategy¹²

この戦略は例えば、addresseeが自らの行為や所有物に対してspeakerから前向きな評価を得たいと考えていると想定される場合に、addresseeのpositive faceに訴えるために使われる戦略である。具体的には、FTAと判断される依頼などを行なうに先立ち、How absolutely marvelous! I simply can't imagine how you manage to keep your roses so exquisite, Mrs B!などと発言することがその例として挙げられる。positive politenessはspeakerがad-

dresseeとの間に存在する距離を縮めることにより speakerのFTAを軽減する戦略であり、多くの場合に誇張を伴う。そして、Brown/Levinsonは positive politenessに属する15の具体的な戦略を提示している。但し、positive politenessはFTAを相手側に伝えようとする場合だけに取られる手段ではなく、単に社交を促進する目的で使われる場合もある。

③ Negative politeness strategy¹³

Positive politenessの場合とは反対に、speakerがaddresseeとの距離を置くことにより addresseeのnegative faceに訴える戦略である。西欧文化ではこれが最も典型的な種類の politenessであり、FTAを addresseeに伝えるための最も精緻で慣例化された戦略である。Brown/LevinsonはFTAを伝える際に用いられる仮定法や疑問形を用いた発言など10の具体的な戦略を挙げている。例えば、There wouldn't I suppose be any chance of your being able to lend me your car for just a few minutes, would there? と、May I borrow your car please? という二つの negative politeness戦略に基づく発言を比較して、politenessの程度は前者が遥かに高いと説明している。

④ Off record strategy¹⁴

Shut the windowの意味でのIt's cold in here.、I think he's awful.の意味でのHe is all right.といった間接的な発言をする戦略をoff recordと呼ぶ。SpeakerがFTAを伝えようとする際に addresseeのfaceを侵害することを強く恐れる場合であり、Brown/Levinsonは15の具体的な戦略を紹介している。

⑤ Don't do the FTA

そして、addresseeのfaceを侵害するリスクを回避するために、FTAの実行を一切控えるという選択肢も存在するわけである。

以上がBrownとLevinsonの五つの戦略の概略であるが、具体的な戦略が英文ビジネスライターの実例の中でどのように用いられているのかを次に検討してみたい。

Ⅲ. 実例の考察

以下の5つの実例は、「英文ビジネスライティングにおける Politeness Strategyに関する一考察(1) - 理論と実例の考察を中心に -」において、英文ビジネスライティング理論で通常、指摘される丁寧語法と国際ビジネスの現場で書かれたレターに見られる Politeness 戦略を比較するために参照したものである。その際に指摘したように、これらの実例は1979年から1980年代末に筆者が直接、間接に関係したビジネスにおいて英米のネイティブスピーカーが作成したものであり、固有名詞のみ架空のものに変更したものである。また、“Dear ...” の salutation と “Sincerely yours” などの complimentary close は紙幅の関係から省略し全文を引用した。下線を付した部分が今回、夫々の実例で考察する箇所であり、考察の方法としては、下線部が Brown/Levinson が示している politeness strategy のどれに相当するかに関して筆者の判断と理由を示すこととする。また、BORS は Bald on record strategy (これに関しては Brown/Levinson は小分類した戦略は提示していない)、PPS-1 : Notice, attend to H (his interests, wants, needs, goods) は Positive politeness strategy に属する Brown/Levinson が提示している一番目の戦略とその内容、NPS-2 : Question, hedge は Negative politeness strategy に属する二番目の戦略とその内容、ORS-3 : Presuppose は Off record strategy に属する三番目の戦略とその内容を示すものとする。

<実例 1 >

I refer to my letter dated the 28th June, and now wish to inform you that having very carefully reviewed the opportunity you offered us to represent Arab Ishizuka Pharmaceuticals of Egypt for Intravenous Solutions in the U.K., I do not believe that we are well placed to successfully handle this matter.

I regret that this is the situation since we in Kingsway Trading are most anxious to extend our range of agencies and distributorships, but I am sure that you would agree that it is preferable that we take an honest and objective view of the situation from the

outset.

I would like to thank you very much indeed for having approached us on this matter and even though we have not been able to take it forward, I would ask you to keep us in mind should any other opportunities arise in future.

<考察>

- ① I, you, my といった代名詞の使用 : PPS-4 : Use in-group identity markers¹⁵
理由 : 一人称、二人称代名詞はニックネームのような in-group identity markers とは異なるが、本例のような formal なレターでは speaker/addressee 間の距離を縮めるために使われていると思われるため、一種の in-group identity markers の使用と見做した。
- ② having very carefully reviewed : PPS-2 : Exaggerate (interest, approval, sympathy with H)¹⁶
理由 : この手紙を書いている会社とは、本件に関して何ら突っ込んだ議論は行なわれておらず、「極めて慎重に検討した」という部分が誇張であることは当時この案件を担当していた筆者にとっては明らかであった。しかし、very carefully reviewed は仮りにそれが実体を反映していなくとも、断りのインパクトを和らげる役割を果しているものと思われる。
- ③ regret : NPS-6 : Apologize¹⁷
理由 : regret は厳密には apology とはいえまいが、Brown/Levinson は I'm sure you must be very busy, but や Excuse me, but などと共に negative politeness の一手法としている。これらの表現が politeness に通ずる理由は、speaker 側が FTA を行うことを不本意に思っていることが伝えられ、その結果として addressee が経験するであろう痛みが多少でも和らげられるためとしている。
- ④ I am sure that you would agree that it is preferable that we take an honest and objective view of the situation from the outset. : PPS-7 : Presuppose/raise/assert

common ground¹⁸と PPS-11: Be optimistic¹⁹

理由: I am sure you would agreeは「貴方にもご理解頂けるものと確信しているのですが」と想定し、これを optimisticに述べることで、断りが両者にとっての最善の選択肢であるとの印象を醸し出し、相手側の positive faceへのダメージを和らげることが可能になると言えよう。また、honest, objectiveという言葉を使うことで「このようなことは本来申し上げるべきではないのだが、正直に客観的に考えれば……」というニュアンスを伝えようとしているものと思われ、相手側との距離を縮めようと試みているものと思われ、PPSと見なすことが出来るのではなかろうか。

<実例2>

We have to register a complaint concerning the condition of delivery 20MT NMD received 6 th September, 1979.

In our opinion the bags of manganese were filled in such a manner so as to be of irregular shapes, thereby making up to irregular pallets. Consequently, in addition to causing difficulty during unloading, e.g. burst bags, we find we are unable to stack pallets one on top of another. We regret we would have to refuse to accept any future consignments delivered in this condition.

By coincidence (or was it?), this load is the first to be received in the plain bags which you asked us to accept.

<考察>

① have to register a complaint : BORS

理由: これがBORSであることは明らかであろう。このビジネスでは問題を起こしたメーカー以外には安価に当該商品を供給できる会社が存在していないという当時の状況からすれば、工場の操業に支障を来たすという緊急性を伝えることがこのレターを作成した側の最大の狙いであったものと

思われる。

② in our opinion; we find : NPS-2 : Question, hedge

理由 : frankly, to be honest, I have to say this, but ...などをBrown/LevinsonはNPS-2の例として挙げられており、in our opinionとwe findも同様の例と言えよう。この表現がない場合には断言口調となり、addresseeのnegative faceに与える影響はより強いものとなろう。

③ we regret : NPS-6 : Apologize

理由 : 実例1の<考察>③を参照。

④ or was it? : BORS

理由 : Brown/Levinsonは例えば、Johnという失敗ばかりしている個人に対してJohn's a real genius.と言った場合には、皮肉の中に批判的な気持ちを込めて伝えようとするORSであると説明している。²⁰しかし、上記の実例ではor was it?はORSとしての皮肉というよりは、極めて強いメッセージと思われ、BORSによる不満の表明と理解すべきではなかろうか。

<実例3>

Last November when Mr. Maki visited UK the question of caustic soda prices ex Ireland was discussed. We used as an example the price to UK and the price to Egypt. To date I have still not had a satisfactory answer as to why the differentials should be so great, and recent Customs Declaration forms are proving these differentials are even greater.

As a major customer it would be nice to feel that we have the best advantage in price, but I am not convinced having seen the recent figures. May I please request a full explanation as to why there should be such a large differential in these FOB prices.

<考察>

① 紙幅の関係で省略したが、このレターのsalutationはDear Yoshiとなってお

り、本文中3箇所ではIが使われている：PPS-4：Use in-group identity markers No. 4

理由：<実例1>①参照。

- ② To date...even greater. : BORS

理由：To date you have not still given us等とするよりは丁寧と言えようが、内容的にはBORSと思われる。

- ③ As a major customer ...the best advantage in price,;. NPS-8 : State the FTA as a general rule²¹

理由：Brown/LevinsonはNPS-8の例としてI am going to spray you with DDT to follow international regulations. と言うよりは、一般化してInternational regulations require that the fuselage be sprayed with DDT. とした方がFTAが軽減されると説明している。同様にAs we are one of your major customers, you should give us the lowest price. と言うよりは本例の文章の方がFTAの強度は小さいと言えよう。

- ④ I am not convinced having seen the recent figures. : BORS

理由：例えばYou have not convinced me of the competitiveness of the price we are paying.よりは丁寧とは思われるが、オリジナル通りでもspeakerはその気持ちを明確に伝えており、内容的にはBORSであろう。

- ⑤ May I please request a full explanation ... these FOB prices. : NPS-1 : Be conventionally indirect²²、BORS、並びにNPS-7 : Impersonalize S and H²³の混成。

理由：May I pleaseは疑問形になっているが疑問符を伴わないpolite requestであり、NPS-1に相当すると言えよう。しかし、このレターを発信している企業が当時、強い購買力を持っていたことも考慮に入れるとa full explanationは強い表現と思われ、BORSではなかろうか。Brown/LevinsonはBORSの説明の一つとして、

Another set of cases where non-redress occurs is where S's want to satisfy H's face is small, either because S is powerful and does not fear retaliation or non-coop-

eration from H:

(24) Bring me wine, Jeeves.

(25) In future, you must add the soda after the whisky.

or because S wants to be rude, or doesn't care about maintaining face.²⁴

と述べ、BORSはimpolitenessの手法でもあることを示している。また、why there should be such a large differential in these FOB pricesにはyouとweといった代名詞は使われておらず非人格化されておりNPSと見做すことができよう。Brown/LevinsonはYou must type that letter immediately.と比較してThat letter must be typed immediately.にはNPSの手法が用いられているとしている。

<実例4>

With reference to our phone conversation yesterday, we confirm that we were negotiating with you some 3 or 4 years ago for the supply of about 33 or 34 Metric Tonnes of Crude Iodine required as initial catalyst charge for your projected Acetic Acid plant. At the time the writer was in contact with your Mr. R. Bartle who we understand had recently retired.

We were pleased to learn that after a long delay, your new Acetic Acid plant is now scheduled for commissioning at the end of July. We have noted that the iodine purchased some years ago will be sufficient for your initial requirements, but that you expect to require some additional quantity for "topping up" purposes next year.

We take this opportunity of informing you that we are regularly supplying the major portion of the U.K. Iodine market and look forward to discussing your requirements with you as soon as you are in the market. Meanwhile, we are at your disposal for any information you may require on the subject of Iodine, and the writer would be very happy to discuss with you any query you may have.

<考察>

- ① we are at your disposal for : NPS-5 : Give deference
理由 : Brown/Levinson は ... ways of indicating deference include conveying that your wants are more important than mine, and hence become mine²⁵ と説明した上で、Just as you like. という表現を一例として挙げている。be at your disposal は同様の表現と思われる。また、Brown/Levinson は Suggs/Dr Suggs, eat/dine, man/gentleman, give/bestow, bit/piece, book/volume といった表現において、夫々のペアの二番目の表現が一番目と比べて、これらが関係する人、行為、物事に対する speaker のより大きな敬意を表すとしている。下線を付した with reference to, in contact with, noted は通常、formal な語句とされており、これらの使用も NPS-5 と見なすべきであろう。
- ② were pleased to, would be very happy to, any information you may require, any query you may have : PPS-2 : Exaggerate (interest, approval, sympathy with H)
理由 : これらの表現の中で特に be pleased to の多用は不自然であるとして、その使用を慎むべしという指摘が米国のビジネスライティングの専門家の間に見られる。しかし、これらの表現は今日でも国際ビジネスの現場では頻繁に使われている。誇張があっても不自然であっても、このような表現を使うことで speaker 側の相手側との距離を縮めたいという気持ちが表現され、positive politeness に繋がるということなのであろう。
- ③ look forward to discussing your requirements with you as soon as you are in the market : PPS-11: Optimistic expressions of FTAs
理由 : look forward to はその後に記されている事柄が起こることを当人がある程度当然視しているため、時として礼を欠くことになる表現とも言われるが、Brown/Levinson が言うところの optimistic expressions of FTAs²⁶ としても機能しうるものと思われる。つまり、FTA の内容を楽観視することで、そして、楽観視出きうる程度の内容であることを示唆することで FTA の強度を軽減することが可能となるのではなかろうか。

<実例5>

Thank you for your kind letter in which you advised me that you are returning to Tokyo in the middle of this month. My colleagues and I much enjoyed and valued the co-operation with you and your great company during your tenure of office over the past 5 years. We look forward to meeting your successor Mr. Sentaro Suzuki and to continuing the cordial and mutually fruitful co-operation with your great company through his good offices.

After your return to your Head Office in Tokyo, please do not hesitate to maintain contact with us if you consider we can be of service to you. It will always be a pleasure and privilege to collaborate with you as we have during the past years.

<考察>

- ① your kind letter, much enjoyed and valued the co-operation with you and your great company, the cordial and mutually fruitful co-operation with you : PPS-2 : Exaggerate (interest, approval, sympathy with H)
理由：your kind letter と呼ばれているレターが同内容で複数の宛先に出された所謂 form letter であったこと、相手側の会社とはそれ程の取引もなかったことから、誇張あるいは white lie と思われる。
- ② advised, your tenure of office, his good offices, be of service to you : NPS-5 : Give deference
理由：これらの語や表現は何れも formal な表現とされている。
- ③ please do not hesitate to maintain contact with us if you consider we can be of service to you; it will always be a pleasure and privilege to collaborate with you : PPS-10 Offer, promise²⁷
理由：例えこれらが lip service であるにせよ、addressee に speaker の善意は通じる筈であり、positive face に訴える戦略と言えよう。

IV. まとめ

「英文ビジネスライティングにおける Politeness Strategy に関する一考察 (1) - 理論と事例の考察を中心に -」において、既存の英文ビジネスライティング理論を用いて検討した10通のレターの内5通を本稿ではBrownとLevinsonの politeness理論を用いて再検討してみた。その結果、既存の英文ビジネスレターの politeness理論にはない戦略がいくつか存在していることが明らかになったのではなかろうか。次稿においてもBrownとLevinson理論を用いて、さらに残りの5通のビジネスレターを分析し、その上で交渉理論と言語学の観点から英文ビジネスレターに見られる politeness戦略の統合的な理解を試みてみたい。

註

- 1 小西和久 「英文ビジネスライティングにおける Politeness Strategy に関する一考察 (1) - 理論と事例の考察を中心に -」、教養諸学研究 第百十一号、早稲田大学政治経済学部、2001年、87-113頁
- 2 小西和久 「英文ビジネスライティングにおける Politeness Strategy に関する一考察 (2) - 交渉理論の視点から -」、教養諸学研究 第百十四号、早稲田大学政治経済学部、2003年、141-159頁
- 3 Mullany Louise, linguistic politeness and context: "I don't think you want me to get a word in edgeways do you John?" Re-assessing (im)politeness, language and gender in political broadcast interviews, <http://www.shu.ac.uk/wpw/politeness/mullany.htm>. p. 16
- 4 *ibid.*, p. 3
- 5 Brown, Penelope and Stephen C. Levinson, *Politeness: Some universals in language usage* (Cambridge: Cambridge University Press, 1987) p. 95
- 6 *ibid.*, p. 61
- 7 *ibid.*, p. 61
- 8 *ibid.*, p. 1
- 9 *ibid.*, p. 95
- 10 *ibid.*, p. 76
- 11 *ibid.*, pp. 94-101
- 12 *ibid.*, pp. 101-129
- 13 *ibid.*, pp. 129-211
- 14 *ibid.*, pp. 211-227

- 15 *ibid.*, pp. 107-112
- 16 Brown and Levinson, *op. cit.*, pp.104-106
- 17 *ibid.*, pp. 187-190
- 18 *ibid.*, 117-124
- 19 *ibid.*, pp. 126-127
- 20 *ibid.*, p. 222
- 21 *ibid.*, pp. 206-207
- 22 *ibid.*, pp. 132-136
- 23 *ibid.*, pp. 190-194
- 24 *ibid.*, p. 97
- 25 *ibid.*, p. 186
- 26 *ibid.*, pp. 126-127
- 27 *ibid.*, p. 125