

## 商業英語の非文法的表現

吉田隆章

### A. 貿易慣習に影響される Trade Terms

貿易英語は教室英語ではない。用語の詮索や文法の論議に明け暮れしている暇はない。何千何百と流れ込んでくる外国からの通信をその日のうちに捌いていかねばならない。要は「間に合う英語」が読めたり書けたりすることである——こういう意見は商業英語に関する研究会などで必ず聞かされる。そういう会には間違いなく二三の実務家が顔をきかして、その春、入社させた商業学校や大学の卒業生に英語の実力をテストしてみたところ、三人称単数の現在動詞にsをつけない受験生が全体の何%あった……というような計数表を振りかざして、

「だから学校の先生方に申し上げたいことは、商業学校や大学では商業英語を教えられても全く無駄である。それよりも、もっと基本的な教養英語をうんとたたき込んで頂きたい」とおっしゃる。拝聴に及んでいる教授連の中にも、どっかの商社あたりへ実務の手助けに出掛けている Mr. Arbeit もあったりして、この Mr. Boss のご高説にご無理ごもっともとうなずいて、凡そ研究会という名に副わない幕切れとなる。

数年前の学会であったが、日ごろ私の敬愛する某教授が、現在わが国で出版されている10指に余る commercial correspondence のテキストの中から、その語法上の誤りを克明に拾いあげて、正しい商業英語の姿を説かれたことがあった。それに対してさえ、ほとんど侮蔑的な口吻をもっ

て、「文法の誤りなど気にしては商売は出来ませんよ。誤りでもそれで結構通うじて商売は運べますからね……」と、折角の研究発表を笑殺しようとした Mr. Boss の勢いに気圧（けお）されて、いささか間のわるい閉会となったことを思い出すのである。

「大学では基礎英語をたたき込んでほしい」との忠告はありがたくいただけ。中学から高校へと英語のために随分青春を犠牲にした学生たちに、大学においてなお2カ年の教養英語の習得を要求しているのも、その趣旨からに他ならぬ。それでいて三人称単数の現在動詞にsを付け損なうような学生は真面目に語学の勉強をしたとは思えないし、それが大学の専門講座としての商業英語の存在を否定する理由とはならぬ。

もちろん correspondence の表現は writer と receiver との環境と経験によって規制されるもので、大にしては国と国、小にしては会社と会社、また個人と個人の間においてさえも、語と語法に対する、それぞれ違った判断を持っている。アメリカの新しい会社が採用しているような“Write as you talk”の文体が英国の老舗では必ずしも喜ばれないであろうし、vocabulary の意味についても、特に trade terms の理解に関しても、英米の今までの貿易慣習からくる微妙な差異を無視出来ないであろう。わが国の商社にしても Thank you for your letter of……と書き出す手紙を We acknowledge receipt of your esteemed favor dated……と赤線を入れるような Mr. Boss が若い配下をへいげいして

「この頃の大学を出たってコレポンとなると、からっきし書けやしないじゃないか……」と慨嘆これ久しくすることになる。ここで我々大学で商業英語の研究をするものが誤ってはならぬことは、「間に合う英語」という要求を余りに安直に受け入れて、大学の学問としての正しい商業英語の立場を見失ってはならぬことである。

But there isn't, strictly speaking, any such thing as *business*

*English*. The grammar, spelling, punctuation, even vocabulary, in business writing are ninety-odd percent the same as in good books and magazine articles—but they are used in special ways to get business jobs done. To put the emphasis where it belongs, we call our subject *business writing*. (Cecil B. Williams & John Ball: *Effective Business Writing* p. 3)

商業英語といっても所詮は good English に他ならぬ。ただ “to get business jobs done” という目的のために使われるという特殊性があるだけで、その用語も語法も正しい英語の rule に従わなければならない筈である。

そうはいうものの貿易慣習の地域的差異によって、用語や語法に不可避的に発生した歪(ひずみ)は認めざるを得ないのである。貿易の大切な規準である trade terms できえも、各国各様の貿易慣習に影響されて、その受け入れ方を異にしている。例えば船積の一条件である immediate shipment と prompt shipment を取ってみよう。辞書によると immediate shipment は prompt shipment と解説されているしその逆も亦真である。多くの研究書はこれらと同列に as soon as possible shipment や shipment earlier if possible などを挙げている。だが実際問題として注文受諾後、何日以内に shipment を完了するのが immediate shipment であるのか、また prompt shipment と呼ぶのかの質問に対してはきわめてあいまいであって明答が出ていない。英国の実務慣習では凡てこれらの条件は同一であって契約後2週間以内の船積と解しているが、アメリカでは両者を区別して immediate shipment は2週間以内、prompt shipment は3週間以内の船積と解しており、また別にシカゴの産物取引所の国内実務においては両者は同じ取り扱いを受け契約後10日以内の積出しを意味しており、低開発国家では immediate shipment を約3週間以内、

prompt shipment を約4週間以内の積出と考えている。しかし事実海を隔てた国際間の貿易においては注文受諾して2週間以内で船積完了することは特別の場合を除いては実行不可能である。要するにこれらの条件はいずれも多少あいまいな表示であって、buyer が seller を信用して、無理のないところで積出期日の余裕を与えようとする好意の現われであり、従って各国それぞれの慣習によって、いささかなまぬるい解釈がつけられているのである。しかし国際貿易の規準である trade terms の理解がこのような状態では、絶えざる貿易紛争の原因ともなりかねない恐れがあり、1951年の Uniform Customs and Practice for Commercial Documentary Credits (商業荷為替信用状国際統一規則ならびに慣例)の改訂版によって次の一項目が加えられた。

#### Shipment, Loading or Dispatch

##### Article 42

“Prompt,” “immediately,” “as soon as possible,” etc.: these terms and others of similar import, are to be interpreted as a request for shipment within thirty days from the notification to the beneficiary, unless a date has been stipulated.

この42条の附則によって、特に期日の協定なき限り prompt, immediately, as soon as possible などの船積期日に関する条件は、売手の責任として信用状発行通知日から起算して30日以内に船積されるべきものとの、相当余裕のある解釈が取られたのである。

immediate shipment と prompt shipment とはわが国においても「じき積み」とか「すぐ積み」とかいつているが、実はこの日本語だつてきわめて意味もうろうとしていて学者によって区々の説がある。例えばこれらを一様に「じき積み」と呼ぶべきであるとの説、(石田貞夫著 貿易

商務論), immediate shipment と prompt shipment とは同一でなく, 前者は「即時積」というべきもので, 後者は「直積」と訳す。両者を同一視することは誤りであるとの説(虎尾正助著 英語貿易通信), この二つの船積条件は「すぐ積み」とか「即時積み」などと呼ばれて同じ条件であるけれども, これらを「じき積み」と呼んでは誤りである。「じき積み」というのはある特種の貨物または比較的大口の同型貨物を船会社との特約によって荷送人が直接本船へ積み込むいわゆる「自家積」のことを指す言葉であって, 船積の時期には何の関係もないとの説(上阪西三著 産業辞典)などあって, その内容はもとより, その訳語についてまで異論の絶えぬ浮動語である。多くの無責任な辞書やハンドブックは, そんなことを見ぬ振りしてか「すぐ積み」とも「じき積み」ともいうと逃げを打ったり, どちらにも通用するようにと「直積」と表現したりしている。

私がここに船積条件に関する用語解釈の一例をやや詳しく論じ来た理由は, 国々にはそれぞれ培われてきた貿易慣習があって trade terms の解釈も多かれ少なかれ歪ませられた形において理解されているという事実を示したかったからである。shipment と cargo ; order と indent ; carriage と freight ; bill と draft その他多くの trade terms についても, 各国の貿易慣習によってそれぞれ違った意味に用いられているのであるが, これらを論ずることは本稿の目的ではない。

Trade terms などの意味の歪みもさることながら, business letter の用語や語法が, 貿易慣習によっていかばかりいがめられて来たか, また現在歪んだままになっているか, それに対して現代の letter writer がいかに処していけばよいか, 換言すれば「コレボン文典」ともいえる一種特有の語法の生れ出た由来を詮索して, 今日の我々として, どの程度にこれを許容していくかは確かに一考に値する問題である。商業英語のもつ非文法的表現は大学の講義においても, 聡明な学生の質問を惹き起すところであ

り、彼の質問に対して教授が「コレポンでは昔から、よくこういう表現をしているように思うが……」と応答しても、さてその適確な文献的論拠を示すことが出来なくて、何んとなくもどかしさを感じずる問題点なのである。本稿は商業英語文法というほどの全般的な研究ではなく、ただ貿易実務の慣習によって正規の文法が多少歪ませられている、いわば商業英語独特の奇型儿的表現について、折に触れて私のメモしたものの整理に過ぎないのであるが、今まで私自身がこうした頼りどころがなかったため途方にくれることの多かったことを思い、いわば “Necessity is the mother of invention” という諺のごとく、私自身の便宜のために書き綴った一篇のノートにすぎないものである。

## B. *Commercialese* の歪みに就いて

### 1. Sentence

Subject と predicate をもってまとまった思想を表わす筈の sentence に次のような sentence の片割れが business letter の中に罷り通っている。

About your goods. 貴店商品について申しあげます。(Beryl Heitland: *How to Write Good Letters* p. 30)

近頃のアメリカ流の business letter は昔の行儀のよい英国式の commercial correspondence と違って、いささか型が崩れて来たことは事実である。このアメリカの行き過ぎに抵抗を示している英国人も少くない。

Some writers on Business Correspondence——particularly the American ones——give the advice, ‘Write as you would speak, colloquialism, slang, and all.’ Few English business firms go as far as that. They want their letters to be clear and natural but they feel,

and we agree with them, that in a business letter a certain degree of quiet dignity and formality is desirable. (C. E. Eckersley & W. Kaufmann: *English and American Business Letters* p. 16)

これは business letter の書き方に対する英米の感覚の差異を伝えている名言であるが、確かに上例の About your goods. という書き出しの sentence は会話の切れ端しであって、“Write as you would speak.” の忠告を守ってはいるけれども、「ある程度の quiet dignity と formality」を商業書簡に求める英国人としては眉をひそめたくなるであろう。しかし近時 direct mail (宛名広告) などの国内通信の発展につれて、その種の心安い書き方が次第に流行する兆しは、たしかにアメリカにおける傾向である。

Commercial jargon 華やかなりし頃コレポン独特の表現として珍重がられたものに

Yours *received*. (Carl Lewis Altmaier: *Commercial Correspondence* p. 71.)  
 があった。どうかすると今日でも、どっかの古風な店から来る手紙の中には顔を出しそうな表現である。わが国の候文のなかにも「尊翰落掌」というのがある。文法的には間違っているけれども、意味は充分通じて、しかも貿易通信の簡素さは捨て難いとされたのである。この表現がもう少し引きのばされると

Yours of the 16th inst. *received* and contents *noted*. (William E. Ball: *Effective Business Letters* p. 13)

となる。古くから使いならされている表現で non-sentence であるが、同時に笑うべき nonsense でもある。わざわざ contents noted. などと添え書きをするから、この人は受けた手紙を際々読みもしないで屑籠へ投げ入れる常習犯であるな……と受信人に思わせるのだと Shurter が揶揄している表現である。しかし今もってこの言葉に魅力を感じている古老が存

在している証拠には、私の知っているある一流貿易商社において、それもなく最近のこと、社員を外国へ渡航させる資格を与えるための商業英語の試験問題に「〇〇日付貴信落掌、而してそのご趣旨正に拝承致しました」という日本語を英訳せよとあった。この問題の提供者は何人であるか知らぬが、ここに掲げた非文法的 *Commercialese* を解答として要求していることは明らかに察せられる。

「落掌」という日本語はいつの頃から現われ出た言葉であるか詳かにしないが

Your inquiry of January 30 to hand. (Charles Buck: *Business Letter Writer's Manual* p. 91)

の表現がまさにこの落掌の相当語である。“to hand” が “in hand” となり “at hand” となっても「落掌」が「落手」となったと同じで、決してこの表現は完全な sentence の資格を得るものではなく、文法的には明らかに誤謬である。更に Non-sentence *Commercialese* のジャングルに踏み入っていくと次のような怪物に出会う。

In reply to yours of October 29 *would state* that the undersigned can not give out the information requested. The reason *being* that a strike at the factory has exhausted our inventory. (William P. Boyd and Raymond V. Lesiker: *Productive Business Writing* p. 486)

10月29日付貴信の返事として申し上げますが弊店はご要求の件お報告致しかねます。理由は工場のストのため弊社在庫品全部を売り尽しました故でございます。

筆者はこれが二文から成り立っていると思い込んでいるのであろうが The reason being …… は The reason is …… と書きなおされぬ以上、けっして正式の sentence ではないし、前文も sentence としての体裁を整えるためには *would state* の前に subject の “we” がおかれぬ



ばならない。かかる *subject* の勝手な省略は、初期のコレポソにおいてきわめて普通の傾向であったが、今日では文化水準の低い国々からの通信以外にはもう廃れた。昨秋私はタイ国のバンコックに働いている R. Schaller 氏から

In reply to your enquiry *send* you attached your list filled in to the best of my knowledge.

という書き出しの書状を受け取った。「貴殿のご問合せに対するご返事として、小生の知る限りの記載を致しまして貴殿の表を同封ご返送申し上げます」との意味はもちろんこの文面から容易に判断出来るけれども、文法的に見てこれが決して行儀のよい英語でないことは誰にだって判ることである。同氏は彼の町の商業研究所の所長として、商品の品質検査に当たっているドイツ人であるが、その書翰の英語はさすがに外国語であるだけにきわめて陳腐な文体を採用し非文法的表現となっている。

先方からの問合せや注文などの返事として手紙を出すとき *In reply to yours* とか *In response to your letter* とかをを用うことは、古くからのならわしとなっているが、*participial phrase* を使用することもまた多い。そのとき *participle* の *sense subject* (意味上の主義) が宙に浮いて、いわゆる *dangling participle* となって正しい *sentence* の姿を崩してしまうことのないように注意が必要である。例えば

*Referring to yours of March 21, our representative, Mr Smith, will personally handle your problem of insulation. (Rebert Shurter: Effective Letters in Business p. 73)*

このような文法に外れた *participial phrase* をうっかり文頭におく *writer* の心理作用を Shurter は次のように巧みに分析している。

One can almost see him pacing up and down, while his secretary sits with pencil pointed: "Referring to yours of March 21"—a

long pause while he gropes for an idea——“our representative, Mr. Smith, will personally handle your problem of insulation.” This is not only a waste of words and an unnecessary featuring of the date of his letter ; it is ungrammatical because the participle, “Referring to yours of March 21,” obviously does not modify “our representative.” (Robert Shurter: *Effective Letters in Business* p. 73)

「3月21日の貴信につき申し上げよう」としている人は Smith 氏ではなくて、今この手紙を口授している人なのである。こういう文法の誤りよりもさらに甚しい participial phrase の誤用を示せば

*Referring to your representative's call this morning.* (Sir Isaac Pitman: *Commercial Correspondence* p. 273)

貴店代理人の今朝のご来訪の件につき申し上げます。

のごとき疑似 sentence がある。丁度一本の幹から剪定された枝が大地に挿木されて独立した生命を得たように、元來が phrase の身分に過ぎなかったものが、いつのまにか sentence の位いにのし上った恰好である。しかしこれとても所詮は grammar からの逸脱者であることに相違はない。

これと同じように挿木式の ungrammatical participial phrase が手紙の文尾を飾ることも昔からよく行われている。

*Apologising for any inconvenience that has been caused you and assuring you of our best attention at all times.* (Frank Watkins: *English in Business* p. 99)

敬えて念をおすが、この文の最後は comma でなくて period である。それに続く yours faithfully とは何の関係もなく、この participial phrase だけで sentence と見做されている。これは正規の Grammar を無視した違法行為であるが、business letter は先ず何んといっても実務を弁ずればよい、という実践的觀念が先に立つ例と見られる。English grammar の

知識に浅い新興国家の原住民や英語に比較的縁遠い外国人などの *correspondence* の文尾にはこの種の表現が多く見られる。現に私の書架にも、つい四・五年前パリで出版されたフランス人のための *business English* の教本があるが、その随所にこの種の終結句が見られる。

*Hoping to receive further orders in a near future.*

Yours faithfully,

(Berlitz: *Business English* p. 104)

そもそもこういう挿木式文尾はもともと原木の一部をなしていた *participial phrase* であって独立以前の姿は

*Hoping to receive further orders in a near future, we remain, very faithfully, Gentlemen, your obedient humble servants, Gammon & Coutts.*

のような表現であったものが、商人階級の地位の向上とともに、*your obedient humble servant* のような卑屈なあいぎつをぬきにして

*Hoping to receive further orders in a near future.*

と飛躍してしまったのである。しかしこの奇型兒的終結句を得るまでにはいろいろの陣痛を経ている。例えば

*Allow me to solicit the favor of a share in your insurance; being, Sir, your very obedient servant, Wm. Corew.*

(William Anderson: *Practical Mercantile Letter Writer* p. 202)

というような不可解な文尾が用いられたこともある。この“*being*”は全く宙に浮き上って宿無しの悲鳴を上げている。

関連して思い出す文尾に“*and oblige*”がある。

*Kindly favor us with a receipt direct and oblige.*

Yours truly,

(Henry F. Bray: *Commercial Correspondence* p. 166)

Bray は曾つて明治時代の京都帝国大学の商業英語の professor であり、彼の著書の中にこうした古めかしい表現のあることも別に不思議ではない。元來 “oblige” は “to put under a debt of thanks for some favor” の意味をもつ他動詞であるから

Your early reply will greatly oblige us.

Yours faithfully,

(Sir Isaac Pitman: *Commercial Correspondence* p. 94)

のような正しい使用は今日も昔のままに生きている。従って文法的にいえば

Please favor me with a statement of my account *and oblige*

Yours faithfully,

(James M. Dixon: *English Letter Writing* p. 118)

のごとく oblige には comma を附けず次の object へ行動すべき筈の語である。然るに今日ではこの動詞の本然性を忘れて多くの場合

Please charge your lowest rate *and oblige*,

Yours faithfully,

(Sir Isaac Pitman: *Commercial Correspondence* p. 275)

の表現を取るか、さらに甚しい誤用としては前記 Bray の例のごとく oblige で文を終止させてしまう。これは正しい英文法から観て無法者であるが、その兄弟分に “and remain.” がある。いうまでもなく remain は不完全自動詞である故、意味の完結のためには補語を必要とするもので

We look forward to serve you *and remain*

Yours faithfully,

(F. W. King & D. Ann Cree: *Modern English Business Letters* p. 78)

となつてこそ正しい姿である。

私は前にタイ国で働いている German chemist の R. Schaller 氏が私

へ宛てた私信の書き出しを非文法的であると紹介したが、その同じ手紙の末尾に

I wish you good success *and remain*.

Yours truly,

R. Schaller

とあった。この書き出しあってこの書き納めありといたいところである。また同じように前述のフランス人のための商業英語教本の中にも

Awaiting your instructions with regard to the shipment, we  
beg to *remain*.

Yours truly,

(Berlitz: *Business English* p. 96)

などと要するに意味が通ればそれでよい、文法にこだわるなどは実務の末節であるという考えが随所に顔を出している。

私の意見としては、「問に合う英語」の幻覚にとらわれて、正規の語法をわざわざ逸脱した非文法的表現を使用してそれで商業英語らしいなどと錯覚するよりも、もう既に「時代もの」となってしまったこれらの奇型児的表現を敬遠する方が近代の correspondents としては取るべき賢明な策ではなかろうかと思うのである。

## 2. Tense

この夏わが同志社で開かれた関西商業英語学会で business letter の中で用いられる future tense の問題が出たとき某氏から次のような感想が述べられた。

「Business English の will と shall は全くどうも処置なしで困ったものです。調べれば調べるほど複雑怪奇になるので、この問題について学

生から問われるといつも will でも shall でもどっちでもよろしい……と逃げることにしています」

と。これには一同苦笑したのであったが、同意せざるを得なかった。全くその通りの投げやりを誰だっている気がするのである。しかし先ず順序として business letter における正しい語法を守ることを常に教える Frank Watkins の説を聴こう。

The writer who uses these expressions loses sight of the distinction between the two verbs "will" and "shall". He misses the point that, generally speaking, the word "will" expresses the psychological ideas implicit in the word: the idea being intention, purpose, sometimes determination; whereas "shall" connotes mere futurity. (Frank Watkins: *English in Business* — Introduction)

左の眼ではこの正論を読み而かも右の眼では多くの文献の中にその反則を余りにもしばしば見出す現実は何んとしたことであろう。

We *will* be glad to see you.

(L. E. Frailey & E. L. Schnell: *Practical Business Writing* p. 322)

We *will* be happy to reconsider the matter.

(William Butterfield: *12 Ways to Write Better Letters* p. 15)

このような実例は古今の商用文にふんだんに現われているのである。およそ人間の喜怒哀楽の感情は自己の意志によって招くものに非ず、全く天来の現象であるから、一人称の will; 二, 三人称の shall は非文法的であると説かれても、実際においては殆んど公然とこれらが黙認されていることは全くもって解(げ)せぬ事実である。

Watkins は別段文法学者ではないけれども、Commercialese が正しい英語の文法を無遠慮に崩していくことに怒りを覚えて、彼の著述 *English*

*in Business* によって King's English を提唱している気持は、彼が英国人であるだけに充分理解出来るけれども、今日の中学や高校のアメリカ式英語は Watkins の推薦する King's English とは一致と違った表現を取ることもあり、will と shall の使い分けにしても、今日の少年たちの sense は、King's English によって育てられた今の大人たちの sense とは違ったものを持っている。Shurter はこのことについて興味ある挿話を語っている。

The extent of this change is illustrated by a story widely current some twenty years ago. It seems that a group of English professors were walking along a lake when an unusually obtuse freshman shouted from the lake, "I will drown; nobody shall help me!"—and the professors let him drown. Recently another professor told this story, without explanation, to a group of students, and none saw the point. (Robert Shurter: *Written Communication in Business*—Reference p. 15)

わずか20年ほどの間に will と shall の感覚がこんなにも鈍ってきたものかと驚かされる話であるが、このことは終戦後20年余りの日本の英語感覚の変遷にもあてはめられるのではなからうか。Shurter はこの話の結論として、近頃の will と shall の混同した例文をいくつか挙げて

The distinction in sentences such as these has largely passed away. Use whichever form seems comfortable and less artificial unless you feel better with an absolute rule to follow—then you can follow the conjugation given. (Ibid.)

とまことに頼りない意見を述べているが、この頼りなきは我が国における will, shall の混沌たる使用にも通じているようである。特に business letter に常用する感謝の念を表わすための "We appreciate" は will と

shall のどちらを取るべきか。手っ取り早く例文をあげよう。

We *shall appreciate* it as a helpful gesture.

(F. W. King & D. Ann Cree: *Modern English Business Letters* p. 139)

We *will appreciate* your keeping it as a receipt.

(L. E. Frailey & Edith L. Schnell: *Practical Business Writing* p. 234)

一体 appreciate なる語は be glad ; be happy ; be pleased などと同義に用いられるが、元来「その object の価値を認める」という他動詞であって、意志の対象となり得る点では be glad などと立場が違っており、“We will appreciate”こそ文法的に正しいと説く学者もあり、また他方

Such verbs as *appreciate, like, be glad, and look forward* take “*shall*” (or “*should*”) in the first person and “*will*” (or “*would*”) in the second and third persons. *I would appreciate your writing me* means, actually, *I am determined to appreciate your writing me*. The idea of determination and the like is expressed in the principal verb and should not be restated in the auxiliary. (A. Charles Babenroth & Charles Chandler Parkhurst: *Modern Business English* p. 394)

と説くものもあり、実際の場に直面すると、「ええもうどうなりと勝手になれ……」と投げやりな気持にもなる。こういう時、近代人にびったりくる I'll, we'll …… など一連の省略語は恩恵である。昔から行儀のよさを誇りとしている business letter へは、侵入を阻まれていたこれらの会話常用語が、近ごろの sales letter などを中心とする business English の中へどんどん入ってきて新鮮味を加えている。もともと I'll は I will の contraction であるが、I shall の代用としても用いられ、他の人称についても同様の造語が許されており、今までの will ; shall の葛藤は一応解決したかの感がしている。

しかし何事にも無駄を省こうとするアメリカの合理主義は、彼等の言葉



の simplification の問題にもきわめて真剣であって、最近の動きとして future tense の shall, will に無用の神経を浪費することの愚を感じ、およそ未来のことを表現するときは、どの人称であろうが、また意志を含めようが純然たる未来であろうが、ただ“will”のみに絞ろうとする傾向が見えている。

“shall”の追放については C. K. Ogden によって 1930 年、英国に生れた Basic English の主張を思い出すのである。試みに S. L. Salzedo の *Basic for Business* を開いてみると

We shall not be able to repeat the offer or accept repeat orders.  
という原文が Basic English に翻訳されて

We will not be able to make you this offer again or to take  
second orders. (S. L. Salzedo: *Basic for English* p. 42)

となっている。“shall”の全廃という大胆な思いつきが King's English を標榜する英国に必ずしも簡単に受け入れられず、遂に彗星のように Basic English が消え去ったことも無理のない話である。ところが business letter の中ではそういった最近の will と shall に関する意識的な言語運動とは無関係に、実務上何の抵抗も感ぜずこの二語の混用が古くから行われていて貿易実務なるが故に特に黙認されて来たのである。貿易慣習の作った Commercial jargon という治外法権的言語として今に許されており、それに上述のような近代の will, shall の土俵争いが拍車をかけているのであるから、我々のように英語を外国語とするものにとって、この厄介な問題に対しては「ええ、どうとも勝手になれ……」と投げ出したくなるのも無理からぬことであろう。

言語表現というものは、国により地域によりあるいは人の集団によって、それぞれの受け取り方を異にして、正規の文法を歪ませたまに慣用しているうちに、自家薬籠中の“word pet”となり“idiom”となつてし

まって、却ってその非文法的表現の方にしたしみを感じるようになるものである。貿易の慣習の作り出した商業英語の表現にも、この種のものがなかなか多いのである。

When logic conflicts with custom, logic must give way.

(Harvey E. Drach : *American Business Writing* p. 407)

という忠告は business letter を書くとき傾聴に備える言葉である。

私は business English の tense の問題を will と shall の問題で塗り潰してしまったようであるが、business letter において subordinate clause 中の future tense は

He intends to sail as soon as the weather *will* permit.

(William Anderson : *Practical Mercantile Letter Writer* p. 122)

のような型で表現されることがあり、今日の正しい語法 as soon as the weather *permits* を逸脱しているが、この昔からの形に執着している人もある。特に business letter においては相手の意志を尊重する趣旨から

If you *will* send us a remittance for half the amount of our statement we will draw on you at 60 d/s for the remaining half.

(F. W. King & D. Ann Cree : *Modern English Business Letters* p. 140)

差し上げました請求書金額の半分をご送金下さるならば残額半分に對しては一覽後60日払手形を貴殿宛振り出させていただきます。

のように will の添加を常とする。

なお business English では past tense の代りに present tense を使用することが非常に多い。例えば

In your letter of May 1st you *ask* us to send you samples of our rubberized floor.

(F. W. King & D. Ann Cree : *Modern English Business Letters* p. 38)

五月一日の貴信により弊社ゴム引き敷物の見本送付方、ご請求になりました。

これは明らかに past tense となるべきところである。また次のような表現は business letter の随所に見受けられるであろう。

It is impossible to supply anything so cheap as the price you mention in your letter.

(F. W. King & D. Ann Cree: *Modern English Business Letters* p. 109)

English Grammar が常に要求している sequence of tense も実際の business letter では乱れがちであり、また余りに忠実に sequence of tense を守って却ってぎこちない商用文が出来上ることもある。

We were delighted to learn from your order of May 15 that you are planning to feature our line of Spring Weave men's suits in your store. (Robert Shurter: *Effective Letters in Business* p. 107)

厳格な grammarian ならば当然 you were planning と訂正し、We were delighted と時制を合わせるであろうが、business letter においては、原文の方が寧ろ自然な響を伝えるであろう。このことは順に past perfect tense を用うべきところを past tense でまかなう傾向ともなるのである。

We were glad to know the consignment was delivered promptly but it was great regret that we heard case No. . . . did not contain the goods you ordered.

(F. W. King & D. Ann Cree: *Modern English Business Letters* p. 247)

この文尾の You ordered は文法的に正しくは you had ordered とあるべきであると理屈をいっていても今さら仕方のない business English の実情である。

### 3. Mood

Use the correct mood of the verb to indicate whether the statement is a fact, a command, or a wish or unreality. The English

language has three moods, the indicative, the imperative, the subjunctive.

(Robert Shurter: *Written Communication in Business* p. R 10)

これは Shurter が mood (動詞叙法) に与えた解説であるが, indicative mood は事実を事実として叙べる形であるから我々の日常最も使用度の高い叙法であり, imperative mood は命令や依頼を発する叙法であって, 別段 business letter にのみ特別の用途があるわけではなく, 取り立てて説明する必要もないであろう。ただ Shurter の mood 論は大方の支持を受けているが, これに異論をさしはきんで, もう一つの mood を付け加えている, 例えば New York 大学の Professor Lawrence D. Brennan の説を無視することは出来ない。彼は明確に

Sometimes we ask questions like, *Will John go to lunch at twelve?* and use the *interrogative mood*.

(Lawrence D. Brennan: *Business Communication* p. 273)

と主張している。この疑問文を前記 Shurter は indicative mood の部類に含ませて事実の陳述としているが, ただ依頼を表わす疑問文の取り扱いについては, 次のような説明をつけ加えている。

The “polite imperative” occurs frequently in letters and may be used without a question mark in such expressions as “Will you please let us know if there is anything else we can do.”

(Robert Shurter: *Written Communication in Business* p. R 10)

依頼の意味をもつ interrogative sentence に question mark を必要とするかどうかについてはいろいろの学者がいろいろの説をなしている。例えば Altmaier は

A technically interrogative sentence, put in the form of courtesy, but actually embodying a request, does not need the interrogation mark. (Carl Lewis Altmaier: *Business Communication* p. 45)

と何のこだわりもなく言い切っているのに対し、Frailey は業界におけるこの慣習の存在を事実として認めるけれども

This is still an error in punctuation.

(L. E. Frailey: *Handbook of Business Letters* p. 488)

と非難しており、この両者の中間に介在して、

In courtesy questions such as “May we hear from you.” while the trend is to drop the question mark, the former style of using it is still general enough to make the use of the question mark optional. (Irving Rosenthal & Harry W. Rudman: *Business Letter Writing Made Simple* p. 159)

と説く Rosenthal や Rudman の微温派が少なからずある。ごく最近 business English の綿密な研究書を世に送った William P. Boyd と Raymond V. Lesiker は

“Will you please send the forms by return mail.” Though this usage is widely accepted, it is not a “rule.” You can never be wrong in using the question mark there and sometimes the interrogative point gives a better tone. (William P. Boyd & Raymond V. Lesiker: *Productive Business Writing* p. 491)

と教えている。question mark が眼から入る印象によって business letter の tone に影響をもつという考え方は新しい説である。手紙を読む人は誰も芝居の台詞(せりふ)のように声を上げて読みはしないが、矢張り question mark が sentence の最後に見えてくると眼から入った符号が一種の tone となって脳裏に受け入れられるというのである。

Will you please send the forms by return mail.

という文は語の序列だけは疑問文となっているが結局は

Please send the forms by return mail.

という一種の軽い命令と受け取れるまでであるが、“Will you please...?”

と疑問符が打たれると、相手に自由意志の選択を与える tone が読むものに感得されて、一層鄭重な依頼文として受け止めることが出来る。Business letter の中では question mark はどんな疑問文にでも一切不要であると極論する実務家もあるが、この論拠は二つあると思う。一つは文意が純粹の疑問でなく事実軽い命令または依頼の表現であること、そしてその関連から遂に一般の疑問文にまで感染していったこと。第二には business English の歴史的必然性からである。初期の商用文は恐ろしく長文であって、sentence の長さも驚くほどのものがあり、疑問形式で始まった主文にいくつもの従属文が折り重なって、遂には sentence の終末に達する頃には疑問文であることが忘れられ、question mark を取って付けたように附加することが却って不自然に思えるようになることがしばしばであった。例えば何人も次のような長文の終りに question mark を必要とは思わないであろう。

Will you please note that Mr. Edward Robinson has been appointed as our representative in the Northern Area, in place of Mr. George Jones (resigned), this appointment to take effect from Monday next, January 12.

(Addington Symonds: *Commercial Correspondence* p. 122)

この文尾に question mark を添えることは却って滑稽に感じられるであろう。

19世紀初期から中期へかけての英国の商業書簡を集めた William Anderson の 280 頁に亘る文集を漁っても、question mark という記号がまだ文書の間で創設されていなかったのかと思えるほどに見当たらない。今日このごろの依頼の文 Will you please ... ? とか Would you kindly ... ? とかいう表現はこの書物の中では常に

You will please to pay the bearer.

(William Anderson: *Practical Mercantile Letter Writer* p. 137)

*Please to seal it and deliver it to him personally* (Ibid. p. 200) のようないい廻し方でまかなわれている。Business letter の初期のこの傾向が今日なお尾を引いて、疑問符を法度とする傾向となっているのかも知れない。Shurter はすべて疑問符のない依頼の文を “polite imperative” と呼んで imperative mood に帰属させているのである。そして普通の疑問文は結局事実に関する質問とみて indicative mood と見做している。

Shurter が最後に掲げている subjunctive mood は何も business letter に限られた問題ではないが、一般に thought-mood と称えられるように観念の表現であるから、現実に即した商取引の場において利用されることは寧ろ稀といってよい。ただこの mood が使われるとき、business letter の性格上、文の具体性、明確性の要求から subjunctive mood が indicative mood へと移っていく傾向を見逃してはならない。

古代英語においては subjunctive 特有の屈折語尾がはっきり存在していたのであるが、次第に消失して、今日では形体として明瞭に subjunctive であることを示すのは、三人称単数現在の動詞に s をつけないこと、動詞は人称にかかわらず be であること、過去一人称、三人称単数に were を用うることの三項のみでそれ以外形体上の区別は全くない。文法学者 Visser はこの形体上の区別のある subjunctive mood を modality marked と称し、区別のないものを modality unmarked と称しているが前者は次第に後者の大勢に吸収されつつあることが最近の現情である。subjunctive の屈折語尾の消滅と同時にその補いとして仮定法に相当する意味を表わす多くの助動詞が発達して、いわゆる subjunctive equivalent (仮定法相当語句) を出現させたことも英語の特質と見てよいであろう。

さて subjunctive mood と subjunctive equivalent によって表わされる心理を分析すると次のような場合が考えられる。

(a) 現在または将来への疑いを表わす。

If the policy *be* not immediately given up on payment of the premium and charges, I must place the business in the hands of my attorney.

(William Anderson: *Practical Mercantile Letter Writer* p. 135)

*Should* you later return to Chicago we will be happy to have the privilege of serving you again.

(L. E. Frailey: *Handbook of Business Letters* p. 313)

It would certainly be very illiberal as I entered into the speculation merely to serve you, *were* you to permit me to be an additional sufferer.

(William Anderson: *Practical Mercantile Letter Writer* p. 75)

私はここに現在または将来起るかも知れぬ想定 of the 強さの順に三つの例文をあげた。即ち“be-form” “should-form” “were to-form” は次第に疑 of the 強さを増している三段階の表現であるが、business letter においては、この三例はすべてひとしく単なる未来への仮定文となって語調の差異はない。そのうえ近ごろは“be-form”も実務の習慣から、主語に応じて am, is, are などが用いられて indicative mood となる傾向が著しい。ただ簡潔を尊ぶ商用文であるため If-Clause よりも文頭に動詞、助動詞において“if”を省略する形体が多く用いられることは今も昔と変わらない。

(b) 非現実的事象を表わす。

If the situation *were* reversed and we *owed* you money, I know that you would certainly expect at least a reply from us.

(Robert Shurter: *Effective Letters in Business* p. 185)



This description of wines is nearly unsalable here, and *had* we forced them on the market, they would have fetched little or nothing. (William Anderson: *Practical Mercantile Letter Writer* p. 91)

前者は現在の事実に対し、そうでないことを想定し、後者は過去の事実に対し、そうでないことを想定する観念の表現である。こういう表現が idiom となって我々の語法の中へ侵入して来たものに “as it were” がある。

About the most interesting feature of my job is the writing of letters to good friends and customers like yourselves, from whom we haven't heard for some little time. Those who have fallen by the wayside, *as it were*!

(L. E. Frailey: *Handbook of Business Letters* p. 923)

この as it were は as if it were so という subjunctive mood の縮小であって我々が日頃(ひごろ)使いなれている慣用句である。as if や as though によって導かれる subjunctive mood も近頃の実用文では日常会話の習慣に則して必ずしも正規の subjunctive mood とならず次の例に示すような indicative を伴う形が次第に多くなりつつある現情は否定出来ぬ。業務上の便・不便が正しい文法を駆逐している例である。

It looks as if replying in thirty days is considered about the same as by return mail—by yours truly.

(L. E. Frailey: *Handbook of Business Letters* p. 1009)

We have sent you three letters to date, but it really appears as if they *have* not reached you, although they have not been returned to us. (Robert Shurter: *Effective Letters in Business* p. 202)

(c) 非現実的願望、従って強い祈念を表わす。

I wish this *were* a letter I didn't have to write you.

(Robert Shurter: *Effective Letters in Business* p. 125)

Would that we *were* able to fill that order.

(Charles Chandler Parkhurst: *English for Business* p. 184)

God *bless* you on this 50th anniversary.

(L. E. Frailey: *Handbook of Business Letters* p. 1009)

wish, would などに続く *were* の意味は現実の境遇には満足せずして、それとは別の状態を強く望む心理の表明であるが、これとても今日では “I wish this was” が “were” を消しつつある傾向は見のがせない。なお学者によってはこの願望を表わす叙法を特に Optative mood と呼んで subjunctive mood と並列させているものがある。

(d) 目的を表わす。

Come share with me lest we *be* selfish.

(L. E. Frailey: *Handbook of Business Letters* p. 1009)

元来 *lest* は *should* を伴って「……しないように」という意味の古風な formal expression であって *so that...may* の積極的目的に反し消極的目的を示す文章語である。従ってこれは日常会話の中に使用することはほとんどなく、特にここに掲げた例のように、modal auxiliary の *should* が省かれて正式の subjunctive mood となっている表現は、なおさら重苦しい語調をもって我々に迫ってくる。それにもかかわらず、この表現が意外にも最近のアメリカの business letter に人気があることは不思議に思えるのであるが、これは subjunctive mood の簡潔さがアメリカ人の能率本位の趣好に合致したためではなかろうか。

(e) 決定・意志・命令・発議などを表わす。

Your committee recommends that the increasing balance in the hands of the treasurer *be* allowed to grow until a sufficient sum,

say \$ 600, be available for the building of a suitable hall for the storing of the library and the holding of meetings.

(James Main Dixon: *English Letter Writing* p. 138)

The Committee would then decide on a recommendation to the council, which might take the following form: "That the Town Clerk *be* instructed to request the Minister of Transport to make regulations appointing street parking places in Smith Street, Peter Street, Hall Street, and West Street."

(Addington Symonds: *Commercial Correspondence* p. 134)

こういう場合多くは *be* の前に *should* を入れて subjunctive equivalent とすることが最近の傾向である。

Subjunctive equivalent といえば昔から相手に物を依頼するときの形として書きなれてきた次の表現を思い出すのである。

We *should* be very much obliged if you *would* obtain for us reliable information respecting Mr. Henry Fricker.

(Sir Isaac Pitman: *Commercial Correspondence* p. 80)

過去形の助動詞の利用は遠慮な丁寧な表現としてなかなか味わいのある言い廻しである。前にも触れたことがあるように昔の商人の地位はきわめて低く顧客に対しては無用のお世辞を並らべたもので *beg to advise*; *your humble servant*; *allow me to* など卑屈な言葉が *commercial jargon* として今に残っていることを見れば、当時の商人の心境も想像出来るのであるが、例示したような敬語法もその事実を物語っている。しかし現代のアメリカ語の *sense* から見ればこういう態(わざ)とらしい表現もやや異常と思えるので、近ごろではもっと手短かに現在形の助動詞が採用されることの方が多い。なお過去型の助動詞は主節の中において孤立して用いられ微妙な言葉の「あや」をかもし出していることもある。

You *might* in the meantime give me particulars regarding your conditions and terms of purchase.

(Sir Isaac Pitman: *Commercial Correspondence* p. 59)

I *could* call for a personal interview at any time between 1 and 2 o'clock or after 5.30.

(Addington Symonds: *Commercial Correspondence* p. 120)

might の代りに may, could の代りに can で充分事足りるのであるから、こういう表現は面倒といえは確かに面倒である。現実的な商取引のさ中に観念の世界に浮び上る映像を映し出そうとする叙想法などは敬遠しようとするのが現実の姿である。将来は少くとも business letter の中から subjunctive mood や subjunctive equivalent は消失する運命にあるのではなからうか。

#### 4. Words

商業書簡に使われると常とは違って独特の意味を持つようになる Word が相当にある。「書簡」という言葉そのものだって

Without any of your *favours* since my last *respects*, of which the proceeding is a copy, I have now to wait on you with account-sales of your fruit.

(William Anderson: *Practical Mercantile Letter Writer* p. 75)

貴信を favor といったり弊信を respects という古くからの約束がある。favor にはもともと letter の意味はない筈であるが相手からの手紙を彼の愛顧のシムボルと考えての使い始めであろうし、当方からの手紙がいつも respects と複数になっているのも「ご家内の方々によるしく」という表現を

Please to give our best *respects* to your family.

(William Anderson: *Practical Mercantile Letter Writer* p. 154)

と言い慣らしたところから類想して複数形を採用したものであろう。「去月23日付の弊信」というとき

Our *respects* were under date of the 23rd ult.

(William Anderson: *Practical Mercantile Letter Writer* p. 82)

のごとく複数にする。favor や respects にこういう思いもよらぬ意味をもたせる語をいわゆる Commercial jargon といって Commercial English の近代化と共に整理されつつあるとはいえ、今にしてなお頑強に喰い下っている陳腐な語も残存している。その発生の理由や現況に関しては私の「商業英語の実際」(研究社)の中にやや詳細に説いているのでここでは省略する。

ただ商業英語の word のことを言えば一言せずついにいられない問題は part of speech の転籍についてである。商業英語は実務の遂行上、多くの法文や公式文書に関係することが度々である。そういう法文書の word の使用を真似たと思えるものが目に立つ。

The goods can be ready in time for the *above* steamer.

(Sir Isaac Pitman: *Commercial Correspondence* p. 168)

*Above* is a copy of the few lines which I addressd to you on the 5th instant.

(William Anderson: *Practical Mercantile Letter Writer* p. 197)

“above” は元来が adverb であるのが adjective や noun へ籍を転じているし

We thank you for *same*.

(Addington Symonds: *Commercial Correspondence* p. 41)

の same も本籍は adjective であるけれども冠詞を省いて noun へ転籍を

している。これらは法律文からの影響と見てよいであろう。“forward”という adverb は商業用語としては verb に転籍して send の意味に用いられるようになってきていることも周知の事実である。

We shall be greatly obliged if you will promptly forward a remittance of \$ 175.

(Edward H. Gardner: *Effective Business Letters* p. 197)

これが動詞として用いられた最初の意味は「回送する」ことであって forwarding agency は「回送店」であったものが今日では純然たる send の意味になりきって forwarding agency も「運送取扱業者」の意味となってしまう。なおよく見受ける表現に次のようなものがある。

But it is rarely that a merchant, who has given orders for goods, makes a reimbursement otherwise than to his own advantage, because he has at home the means of remitting advantageously or at least at par.

(William Anderson: *Practical Mercantile Letter Writer* p. 5)

rarely は副詞でありながら形容詞的に用いられてここで補語となっている。一体 adverb が絶対に補語となり得ないかどうかは異説を生んでいる。It is rare that... と形容詞になることは good English でないという説もあり It is seldom that... が許されると同様 rarely も当然差しつかえないという Jespersen の説もあり、この rarely は It... that の emphatic use の表現であって rarely という副詞が強められている現象にすぎないという説もあったりしてなかなか賑やかである。いずれにしてもこの rarely は副詞という本籍を形容詞的に転用して補語の席につかせているといえるであろう。

以上に説いた part of speech の転籍問題とともに商業英語に特に目立つことは語の number に関する実務的な取扱いである。商業英語ではその目的が目的であるだけに

This company *is* good to work for ; *they* treat you fairly.

(Robert Shurter & J. Peter Williamson : *Written Communication in Business* p. 42)

のような矛盾を黙認する方が却って実際的であると考えられている。Company という collective noun が同じ sentence の中で単数としてと同時に複数として使われている。かと思うとまた次のような表現は商用文中にきわめて普通のこととして現われる。

Becker Hardware Company *are* noted for *their* promptness in shipping. (H. O. Robertson & Vernal H. Carmichael : *Business Letter English* p. 8)

商業英語においてどの程度に Grammar を重視すべきかの問題に関して、Robert Gunning は嘗つて 150 名の professor にアンケートを送りその結果を次のように発表している。

Those who teach the language are far more liberal about rules these days than you may think from your schoolday's memories. In a recent survey answered by 150 college professors, 77 percent recognized "it is me" as correct English. A large majority found no objection to "can" in the place of "may" nor to the sentence "Everyone put on their hats."

(Robert Gunning : *The Technique of Clear Writing* p. 176)

"It is me." という非文法的表現が、日常の口語体として "It is I." よりも一般化しており今日では strict grammarian でないかぎり "It is me." に味方していることは事實ではある。この歴史について市河三喜教授の研究を拝借すれば

Ic hit eom.	1300 年頃まで
It am I.	1300 年から 1400 年頃まで
It is I.	1400 年頃より

It is me.

1600 年頃より

と発表されている。(市河三喜著 *Studies in English Grammar* p. 22)

Gunning の次の調査である can と may の問題もたしかに最近の傾向は、能力・可能を示す can を許可を意味する may の代用にすることが口語体では普通になっており“Can I come in?”といいながらドアをノックすることは少しも不作法とは思われないであろう。しかし長い伝統の養って来た文法が、どこまで崩れていってよいものかの問題は慎重に考慮されなくてはならないであろう。非文法的表現の許容にも自ら限度があると思うのである。調査の対象になった professor の大部分が“Everyone put on their hats.”に objection をとなえなかったということが、直ぐそれを good English として推賞したという意味にはならないであろう。Business English はその目的と成因から推して随分「文法崩れ」が多いことは事実であるけれども、それにもかかわらず現段階においては“Everyone put on their hats.”という非文法的表現をより文法的に改めて行くべきではなかろうか。

私は最近アメリカの Milwaukee 州の Allis-Chalmers Manufacturing Company のご好意によって、同社の新入社員教育のため使用しているという商業英語のテキスト Buckley の Semi-monthly Bulletin である *Let's Write Better Letters* の半年分の寄贈を受けたが、その中に次のような興味ある意見を見出した。

In his very excellent book “*The Art of Plain Talk*,” Dr. Rudolf Flesh says, “What is correct grammar? Often it is nothing but rules set up by school teachers to stop language from going where it wants to go. But too often the dictator, feeling a deeply ingrained sense of obligation to English language, indulges in faultless prose which is void of any warmth or friendship.

(Earle A. Buckley: *Let's Write Better Letters* Vol. 1; No. 3)



私はこの Buckley 博士の説が、現代の文法的に潤滑して来た貿易業界の business English の姿勢を正すためには適切な助言であると思うのである。もちろん「文は人なり」と Bacon の言ったように、ただ faultless な文であることに満足せずその人の個性と感情のにじみ出た文を作ることは必要である。だからといって故意に文法の枠を跳び出していくにも当らぬであろう。前に論じた will と shall の一見とりとめのないと思える問題にしても多くの文献を漁りまた現在外国から送られてくる書簡を注意して検討していくと、やはり歴史の培った rule が大勢を占めている現況を私は捉えている。商業英語という特種の目的に供される language も、まず正しい語法の格に入って、おのずからその格をぬけ出していくのでなければならぬ。