

博士学位論文

フェイス侵害行為としてのインポライトネスの考察

2013年9月

埼玉大学大学院文化科学研究科（博士後期課程）

日本・アジア文化研究専攻（主指導教員 小出 慶一）

河 正一

埼玉大学大学院文化科学研究科博士後期課程

学位論文

# フェイス侵害行為としてのインポライトネスの考察

河 正一

主指導教員 小出 慶一

副指導教員 仁科 弘之

副指導教員 川野 靖子

2013年9月

# 目次

## 序章

1. 本研究の位置づけと研究目的	1
2. 本論文の構成	4

## 第1章

### ポライトネス・インポライトネスの研究動向

1. ポライトネスの研究動向	6
2. インポライトネスの研究動向	9

## 第2章

### 質問紙調査に基づく「慇懃無礼」の意味論と語用論

#### —原型とポライトネスの観点から—

1. はじめに	11
2. 先行研究	12
2.1 プロトタイプ (prototype)	12
2.2 B&L (1987) のポライトネス理論	13
3. 質問紙調査	16
4. 調査結果の分析と考察	23
4.1 学部生調査の結果の分析と考察	23
4.1.1 改まり度の分析と考察	24
4.1.2 ありのまま度の分析と考察	25
4.1.3 好印象度の分析と考察	27
4.1.4 理論的な慇懃無礼度の分析と考察	28

4.2 院生・教員調査の結果の分析と考察	30
4.3 学部生調査と院生・教員調査の関連の分析と考察	32
5. 慇懃無礼とポライトネス理論	34
6. まとめ	36

### 第3章

#### 関連性理論からみた敬語の過剰使用とその語用論的効果 —慇懃無礼を中心に—

1. はじめに	38
2. Sperber & Wilson の関連性理論	39
2.1 関連性とは	39
2.2 関連性の原則 (principle of relevance)	40
2.3 表意 (explicature) と高次表意 (higher-level explicature)	41
2.4 推意 (implicature)	43
3. 過剰な敬語使用とは	45
4. 慇懃無礼における推論過程	47
5. 慇懃無礼という言語行動はどのように認識されるか	52
6. まとめ	55

### 第4章

#### 相互作用における言語行動 —社会的価値としてのフェイス—

1. 目的	57
2. ポライトネス理論及びインポライトネス理論の問題点	57
3. 社会的価値としてのフェイス	64
4. 言語行動の動機づけにおける社会的要因	67

5. まとめ	70
--------	----

## 第5章

### 相互作用における利益獲得の言語ストラテジー

1. 目的	71
2. 依頼表現における言語ストラテジー	72
3. 利益の分析	74
3.1 用例のあらすじ	74
3.2 分析方法	76
3.3 利益獲得における言語ストラテジー	76
4. まとめ	83

## 第6章

### 「失礼」と「無礼」の意味領域

1. 目的	86
2. 先行研究	87
3. 機能的観点における失礼の用法	90
3.1 儀礼の機能的用法	90
3.2 詫びの機能的用法	93
4. 機能的観点における無礼の用法	95
4.1 儀礼の機能的用法	96
4.2 詫びの機能的用法	97
5. 「失礼」と「無礼」の否定的評価における機能的用法	99
6. 「失礼」と「無礼」の意味領域	101
7. まとめ	104

## 第7章

### インポライトネス —相互作用における FTA を中心に—

1. 目的	107
2. 先行研究	108
2.1 ポライトネスの捉え方	109
2.2 インポライトネスの捉え方	112
2.3 ポライトネスとインポライトネスの位置づけ	119
3. インポライトネスへのアプローチ	123
3.1 インポライトネスに関わる諸問題	123
3.2 方法論	125
3.3 プロトタイプ, プロトタイプからの拡張, スキーマ	127
4. インポライトネス	129
4.1 FTA のプロトタイプ	129
4.2 プロトタイプからの拡張	134
4.2.1 不利益表明のプロトタイプからの拡張	134
4.2.2 自己顕示表明のプロトタイプからの拡張	138
4.2.3 否定的評価表明のプロトタイプからの拡張	140
4.3 インポライトネスの解釈過程	142
5. FTA のストラテジーとしての現れ	147
5.1 オン・レコード・インポライトネス・ストラテジー	147
5.2 オフ・レコード・インポライトネス・ストラテジー	150
5.2.1 修辭的表現を用いるインポライトネス	151
5.2.2 ほのめかし表現を用いる FTA	154
6. 相互作用における FTA の選択	157
6.1 インポライトネスと FTA の度合いの関わり	157
6.2 FTA と言語行動の動機づけの社会的要因との関連性	159
7. インポライトネスの動機づけ	162
8. まとめ	165

終章-----169

参考文献-----176

本論文に関する既発表論文-----185

## 付録

1. 学部生の質問紙調査-----186

2. 院生・教員の質問紙調査-----200

## 序章

### 1. 本研究の位置づけと研究目的

身分社会の長いトンネルをくぐりぬけて社会は民主化・情報化・国際化を迎えた。その社会変化と共に丁寧な言語行動が現われ、言語学では、相互作用におけるポライトな言語行動の研究が盛んに行われ、その中でも Brown & Levinson (1987/2011 : 以下 B&L と略す) のポライトネス理論は最も脚光を浴びるようになった。彼らの理論は単に語用論のみならず、社会言語学や社会心理学までに応用されるようになり、その影響力は絶大なるものである。しかし、その影響力は相互作用におけるポライトな言語行動だけの偏向をもたらし、ポライトな言語行動に反する一例として失礼・無礼の分析は行われるものの、根本的なインポライトネスとは何かという研究はあまり研究対象として取り上げられなかった。

そのインポライトネスの研究にはじめてメスを入れたのが、Culpeper (1996) であったが、彼は B&L 理論におけるフェイス概念に対する検討を行わず、そのまま援用してインポライトネス・ストラテジーを導き出している。しかし、そもそも B&L のポライトネス理論はすべての MP (Model Person) はポジティブ・フェイスとネガティブ・フェイスを持つ合理的な行為者 (rational agents) であり、互いのフェイスを保つことが二人の MP の相互利益にかなうということを前提とする<sup>1</sup>。すなわち、B&L のフェイス概念は互いのフェイス保持を前提として設けられた合理的な行為者の概念であるが、インポライトネス研究に B&L のフェイス概念をそのまま援用してしまうと、合理的な行為者が相手のフェイスを脅かすその動機づけに矛盾が生じてしまう。なぜなら、インポライトネスの言語行動には話し手の感情発散や力行使に動機づけられた多くの行為が見受けられるが、合理性かつ理性的な言語使用を重視する言語分析では、それらの行為はおのずと排除されてしまうからである。

---

<sup>1</sup> 哲学者や多くの言語学者の関心は協調的な対話をなすための理性的な手段を抽出することであり、このことの基盤になっているのが理性的な言語使用者という仮定である (Levinson 1983 : 103)。このことは B&L 理論をはじめ、Lakoff (1973) や Leech (1983) などの多くのポライトネスの研究に受け継がれ、言語行動に関する合理的かつ理性的な言語使用を基盤として、すなわち相互作用における理性的な手段としてのポライトネスを重視するようになったと言える。



また、Culpeper の B&L のフェイス概念の援用は、インポライトネスにおけるフェイス侵害行為（Face Threatening Acts：以下、FTA とする）の根源的な分析をないがしろにする結果を引き起こした<sup>2</sup>。その結果、Culpeper が取り上げているインポライトネス・ストラテジーは一貫性に欠け、さらに言語形式や言語表現の丁寧度とのずれによるインポライトネス（慇懃無礼を含む過剰な敬語使用が相手を不愉快にさせる行為）やオフ・レコード・インポライトネスにおける字義通りでない含意の解釈に混乱を招く。次の例を見よう。

- 1) 長期入院中、力久さんは「そろそろ別の病院に変わった方が」とほのめかされたことがある。病院に入る診療報酬が少なくなるためだ、と感じた。ほかにも、看護師の一言で傷ついたことが何度かある。日本の医療の冷たさを感じた。（朝日新聞 2003.01.20）

フェイスの心理的欲求に基づいた FTA の分析では、インポライトネスとして用いられる FTA のすべてが心理的欲求との関連として現れる。確かに、B&L 理論のフェイス概念に基づいた Culpeper (1996) や Bousfield (2008) のインポライトネスの分析では、例 1) における「そろそろ別の病院に変わった方が」という発話は聞き手のポジティブ・フェイスを脅かし得る。ところが、ここで重要なのは、例 1) の話し手の発話が聞き手のポジティブ・フェイスを侵害した原因とは何かという点である。例 1) における「そろそろ別の病院に変わった方が」という発話がインポライトネスとして作用したのは、心理的欲求に関わる FTA というよりむしろ、相互作用における利益との関連として現れる FTA として見做すべきである。すなわち、話し手の利益獲得に動機づけられた例 1) の発話が FTA の引き金となって聞き手は不快感を覚えるがゆえに、インポライトネス研究では単に心理的欲求に基づいた FTA の分析ではなく、FTA を行う行為者の動機づけはもとより、インポライトネスの引き金となった FTA の特徴は何かという観点からの FTA の分析が必要である<sup>3</sup>。しかし、Culpeper (1996) をはじめ近年のインポライトネス研究では、この問題に

---

<sup>2</sup> B&L における FTA とは、合理的な行為者がさまざまな言語ストラテジーを用いて命令、依頼、助言、批判などといったフェイス侵害行為を引き起こす可能性のあるフェイス損傷を和らげるために設けられた、いわゆる補償行為としての FTA であり、その根源的な目的は互いのフェイス保持である。一方、インポライトネスにおける FTA とは、行為者のフェイス保持ではなく、フェイス侵害行為の実行としての FTA に焦点を置く。つまり、B&L における FTA とインポライトネスにおける FTA とはその焦点が異なる。

<sup>3</sup> B&L (1987/2011 : 309) は控えめな表現が相手に対する批判に用いられる場合は、含意の方

注意が払われていない (Culpeper 2008, 2010, Bousfeild 2008 など) <sup>4</sup>。

そこで、本研究は、次章から言語形式と言語表現の丁寧度のずれ、すなわち FTA としての字義通りでない含意の推論過程を如何に分析すべきか (2 章, 3 章), インポライトネスにおける B&L のフェイス概念の不整合性はなぜ生じるか (4 章), 利益という要因に動機づけられた利益獲得の言語ストラテジーは如何に現れるか (5 章), 機能的観点における「失礼」と「無礼」の意味領域はどのような相違点が見られるか (6 章) を取り上げて論じる。さらに、各章で取り扱ったインポライトネスに関わる諸問題を踏まえた上で、認知語用論の知見を取り入れて相互作用における FTA の特徴は何かという観点から、以下の内容を中心に分析を行うことにする。

- (I) ポライトネスとインポライトネスはどのような言語行動として現れるか。すなわちそれぞれの言語行動の位置づけを考察する。
- (II) 相互作用における FTA のプロトタイプを抽出する。
- (III) FTA における主要なプロトタイプからの拡張を分析する。
- (IV) FTA に基づいたインポライトネス・ストラテジーを分類する。
- (V) 言語行動の動機づけにおける社会的要因と FTA の相互関連性を分析する。
- (VI) インポライトネスの動機づけを分析する。

ただし、インポライトネスにおける B&L のフェイス概念の不整合性から本研究で用いる FTA におけるフェイスという概念は、B&L 理論における心理的欲求ではなく、Goffman (1982) における「相互行為における互いの行為者が打ち出した社会的価値」をフェイスとし (詳細は第 4 章 3 節を参照されたい)、FTA とは「相互行為における互いの行為者が打ち出した社会的価値を脅かす行為」として捉えることにする。

---

向が、それが望ましい性質のことであるか、そうでないかによるだけではなく、特定の発話行為がもつ FTA の特徴にもよるといふ。つまり、話し手の発話が相手のフェイスを脅かすインポライトネスとして作用する場合は、それらの十分な背景知識の上で、発話行為に含意されている性質が望ましいことか否かに加え、FTA がもつ特徴の分析が必要不可欠である。

<sup>4</sup> B&L のポライトネス理論の主眼は行為者の心理的欲求であるフェイスへの配慮としての FTA の分析であるため、話し手の聞き手に対する悪口は聞き手のポジティブ・フェイスを脅かす FTA であるという分析で十分かもしれない。しかし、インポライトネスでは単に悪口が相手のポジティブ・フェイスを脅かすためインポライトネスであるという分析は同語反復になり兼ねない。すなわち、言語行動に関するポライトネスとインポライトネスにおける FTA の分析はその重みが異なる。

一般的にポライトな言語行動の研究が相互作用における円滑な言語コミュニケーションの遂行に目的を持つとするならば、インポライトネスは言語コミュニケーションにおける社会的秩序、すなわち相互作用における言語トラブルの見本を示すことで、究極的には円滑なコミュニケーションの手助けになることを期待する。

## 2. 本論文の構成

本論文では、インポライトネスに関わる諸問題を取り上げ、それらの問題の解明に根源的な FTA の分析が最も必要であることを指摘し、FTA の観点からインポライトネスを明らかにすることを目的とする。そこで、1 章では、従来のポライトネスとインポライトネスに関する研究動向を簡単にまとめて論じる。

2 章では、言語形式と言語表現とのずれによる語用論的含意が相手を不愉快にさせてしまうインポライトネス、すなわち慇懃無礼にあたる言語行為について、各種コーパスの用例の分析に基づいて質問紙調査を作成・調査を行い、その原型は何か、また、受け手の属性によって慇懃無礼の理解に違いがあるかを分析する。そして、字義通りでない会話の含意がインポライトネスとして作用する場合には、特定の発話を持つ FTA の特徴とは何かという分析が必要不可欠であることを指摘する。

3 章は、前章で指摘した字義通りでない会話の含意が相手を不愉快にさせる語用論的効果を明らかにするため、Sperber & Wilson (1995) における関連性理論に基づき、慇懃無礼を含む過剰な敬語使用とその語用論的推論過程を分析する。さらに、用例分析を通じて「慇懃無礼」はどのような言語行動として認識されるかを考察し、過剰な敬語使用が持つ FTA の特徴を分析する。

4 章は、インポライトネス研究に援用されている B&L のフェイス概念の整合性を問い、自己と他者とのあり方や人間の存在の本来の特徴における生物学的観点から社会的価値としてのフェイス概念を導き出す。また、相互作用における言語行動の選択と解釈に影響を及ぼす社会的要因、すなわち FTA における社会的距離 (D)、力関係 (P)、特定の文化における絶対的な負荷度 (R) について考察を行う。

5 章は、前章で FTA における社会的要因の妥当性の検討から抽出した「力関係」、「社会的距離」、「行為 x の相互作用における利益」、これら三つの要因のうち、「利益」という要

因に動機づけられた言語ストラテジー<sup>5</sup>は如何に現るかを分析する。すなわち、相互作用における利益獲得の言語ストラテジーという観点から、ドラマ「悪党」、漫画「釣りバカ日誌」の用例を通して利益獲得の言語ストラテジーを分析し、言語行動の動機づけとしての役割だけではなく、言語行動の評価としての「利益」の役割を取り上げる。

6章は、インポライトネスにおけるFTAの手がかりとして、インポライトネスの日本語訳語にあたる「失礼」と「無礼」の用法を機能的観点から相手に配慮や詫びを示すポライتنا言語使用の側面と非礼や無作法という言語行動の判断としてのインポライトネスの側面に分類し、それぞれの機能的用法に基づいた「失礼」と「無礼」の意味領域を考察する。

7章は、各章で取り扱ったインポライトネスに関する諸問題を踏まえ、本研究におけるインポライトネスの捉え方を論じ、FTAの観点からインポライトネスを認知語用論のアプローチから分析を行う。

終章は、本研究の結論及び今後の課題について述べる。

---

<sup>5</sup> 本論文では、英語の「strategy」に関する日本語訳として、「方略」を同様の意味として用いることにする。

## ポライトネス・インポライトネスの研究動向

### 1. ポライトネスの研究動向

1970年後半以降に発表されるポライトネスに関する研究は英語のみならず、日本語においても膨大な研究が行われている。しかし、相互作用におけるポライトネスという概念はその定義があいまいなままに、「敬意」「尊敬」「改まり度」「丁寧さ」などの用語が、「ポライトネス」と明確に区別されることなく、時には、相互交換可能な意味合いで用いられてきた（宇佐美 2001）。

このようなポライトネスに対する捉え方の相異は多様なポライトネス研究を生み出すことになり、これまでのポライトネスに対するアプローチの特徴を Fraser (1990) や Thomas (1995)、宇佐美 (2001) を参考にして分類すると、(I) 言語形式による規範的捉え方と (II) 語用論的捉え方に分類することができる（ただし、本章ではポライトネス・インポライトネスの研究動向にその焦点を置き、詳細な内容については7章に譲ることにする）。

(I) 言語形式による規範的捉え方

(II) 語用論的捉え方

①会話の原則としての捉え方

②フェイス保持に関わるストラテジーとしての捉え方

③会話の契約としての捉え方

④談話レベルのポライトネスの捉え方

(I) 言語形式による規範的捉え方は主に、言語形式に重きを置いた研究として、例えば、「～していただける?」「～していただく?」「～してもらおう?」などの幾つかの言語形式とその丁寧度の順序づけを行おうとするアプローチである。概ね、日本語における敬語形式と敬語表現の丁寧度との関連する研究（荻野 1980、井出ら 1986、岡本 1988 など）がこれに当たる。Fraser (1990) はこのようなアプローチは現在では語用論の興味の対象

とはならないとし、また Thomas (1995) や宇佐美 (2001) もこれらは基本的に社会言語学的現象であり、語用論的概念ではないという。

上記の (Ⅱ) 語用論的捉え方には、さらに四つの異なる捉え方が見られる。一つ目は、Lakoff (1973) における語用論的能力の原則 (Rules of Pragmatic Competence) や Leech (1983) の丁寧さの原理 (Politeness Principle) などのアプローチであり、このアプローチでは会話における幾つかの原則を取り上げ、それらの原則に従うことがポライトネスである、すなわち会話の原則としての捉え方がなされている。しかし、宇佐美 (2001) は語用論的捉え方という新しい観点を導入したものの、それを会話の原則のようなものにまとめようとしたという点で、(Ⅰ) の規範的捉え方から抜けきれていないという。

二つ目は、ポライトネス研究に最も影響力をもたらしている B&L (1987) におけるフェイス保持に関わる戦略としての捉え方である<sup>1</sup>。彼らは Goffman (1982) の「フェイス」の概念から人々の心理的欲求としてポジティブ・フェイスとネガティブ・フェイスを規定し、フェイスへの配慮を社会的規範や個人の価値観としてではなく、人々の心理的欲求として扱い、二つのフェイスを脅かさないように配慮することがポライトネスであると捉える。すなわち、協調の原理<sup>2</sup>の持つ最も効率的な合理的原則に従わずに、非合理的な発話表現を使う主たる一般的動機とはポライトネスであり、様々な言語で観察されるそ

---

<sup>1</sup> Fraser (1990) によれば、B&L 理論に触発されて行われた研究の数は 1500 に上るとする。日本国内における論文や図書・雑誌などの学術情報で検索データベース・サービス (CiNii) においてもおおよそ 400 件の研究が検索され (2013 年 3 月現在)、彼らの理論は絶大な影響力を持つと言える。

<sup>2</sup> Grice (1975, 1989/1998 : 第 2 章) は会話の参加者が発言をするときには、それがどの段階で行われるものであるかを踏まえ、また自分の携わっている言葉のやり取りにおいて受け入れられている目的あるいは方向性を踏まえた上で、当を得た発言を行うようにすべきであるとし、これを協調の原理 (Cooperative Principle) とする。そして、この協調の原理にかなう結果を生じさせるためには以下の四つの下位格率を遵守しなければならないという。

(Ⅰ) 量の格率

- ① (言葉のやり取りの当面の目的のための) 要求に見合うだけの情報を与えるような発言を行いなさい。
- ② 要求されている以上の情報を与えるような発言を行ってはならない。

(Ⅱ) 質の格率

- ① 偽だと思ふことを言ってはならない。
- ② 十分な証拠のないことを言ってはならない。

(Ⅲ) 関係の格率

- ① 関連性のあることを言いなさい。

(Ⅳ) 様態の格率

- ① 曖昧な言い方をしてはならない。
- ② 多義的な言い方をしてはならない。
- ③ 簡潔な言い方をしなさい (余計な言葉を使ってはならない)。
- ④ 整然とした言い方をしなさい。

うした言動の共通点は参加者のフェイスに対するストラテジーとしての配慮である。しかし、宇佐美（2001）によれば、B&L 理論では日常生活におけるやりとりのように、一見フェイスを脅かすとは思わないような言語行動におけるポライトネスをうまく説明できない問題点<sup>3</sup>及び言語形式と言語表現の丁寧度のずれによる FTA への説明に支障が生じる（Thomas 1995）。

三つ目は、Fraser（1990）による会話の契約（conversational contract）としての捉え方である。彼は「ポライトであること（being polite）」は、協調の原理を守っているということの証であり、「協調的であること（being cooperative）」は、会話の契約を遵守することであるとする。ゆえに、会話参加者が「権利」と「義務」の意識を持って「会話の契約」の中で会話を進めていく「会話の契約」を違反しない行為がポライトネスであるとする。ただし、具体的な説明がないため、実際の言語分析にどのように働いているのかを判断し難い。

四つ目は、宇佐美（2001, 2003）における談話のポライトネスの捉え方である。宇佐美は、ある発話がポライトかどうかについて聞き手側を考慮すべきであり、相互作用におけるダイナミックな言語行動として相対的に捉えるべきとして談話レベルのポライトネス、すなわち「ディスコース・ポライトネス理論」を唱えている。ディスコース・ポライトネス理論では、種々のディスコース・ポライトネスには談話展開の典型などという当該談話の「基本状態（default）」があると想定し、実際の発話効果である「ポライトネス効果」は、その「基本状態」を基にして、相対的に生まれる。ゆえに「絶対的ポライトネス」と「相対的ポライトネス」の区別が必要であり、宇佐美は後者の重要性を強調する。その上、「FT 軽減行為」は一種の「有標行動」であり、有標行動がもたらし得る効果には、①プラス・ポライトネス効果、②ニュートラル・ポライトネス効果、③マイナス・ポライトネス効果の3通りがあるとする。この3種類のポライトネス効果は、基本的に「話し手と聞き手のフェイス侵害度の見積もりの差」を数値に置き換えた形で連続線上に表すことによって体系的に捉えられるとする。つまり、宇佐美はポライトネスを言語行動の幾つかの要素がもたらす機能のダイナミックな総体として捉えている。近年国語学会・日本語学会で

---

<sup>3</sup> 宇佐美（2001：51）は、基本的にはすべての発話はフェイスを脅かす可能性を持っているとする。例えば、「今日は、土曜日です」という発話は、一見、フェイスを脅かすとは思えない発話であるが、例えば、何かの締め切りが金曜日だったというコンテキストにおいては、十分、FTA になり得る。つまり、すべての発話には、それがなされるコンテキストというものがある以上、FTA になり得るが、B&L の分析は一発話行為レベル、多くて幾つかの発話行為の連鎖（sequences）レベルに留まっているがゆえに、うまく説明できないとする。

は、宇佐美のみならず多くの研究者が会話参加者の相互作用におけるディスコース・レベルとしてポライトネスを捉えるべきであるとする（メイナード 1997, 三牧 2007, 2008, 熊井 2009 など）。

以上、ポライトネスに対するアプローチの特徴からそれぞれの捉え方について論じた。次節では、インポライトネスに対するアプローチの動向について論じることとする。

## 2. インポライトネスの研究動向

ポライトネスに関する膨大な研究とは対照的に、インポライトネスに関する研究はごく限られた研究者によって行われつつある。英語圏におけるインポライトネス研究はその捉え方の拠り所によって大きく以下の二つに分けられる。

- (I) 相互作用における FTA としての捉え方
- (II) 非協調的な言語行動としての捉え方

まず、(I) 相互作用における FTA としての捉え方は Culpeper (1996, 2005, 2008) や Bousfield (2008) に代表される。Culpeper は B&L のフェイス概念を援用してインポライトネス・ストラテジーを導き出しているものの、相互作用における根源的な FTA とはどのような特徴を有するかという観点が欠如しているため、取り上げられているインポライトネス・ストラテジーの一貫性に欠けている。また、Bousfield は談話レベルにおける会話参加者間におけるインポライトネス・ストラテジーの使い方及びその反応をダイナミックに把握すべきだとし、Culpeper が取り上げたインポライトネス・ストラテジーを修正している。しかし、Culpeper と同様にストラテジーとしての FTA という分析に留まっている。

そして、Kienpointner (1997) はインポライトネスの機能的な側面から (II) 非協調的な言語行動としての捉え方をする。彼はポライトネスとは、典型的に協調的なコミュニケーション行動であるに対し、rudeness は一種の典型的な非協調かつ競争のある言語行為であるとする。ゆえに、協調的な rudeness は多くの重要な社会的機能を満たし、社会的相互関係を危険にさらすというよりはむしろ、安定させるとする。この Kienpointner の捉え方はインポライトネスを慣習化の逸脱として捉えた Terkourafi (2008) と相通じる。

上記以外に、インポライトネスに関する研究は Culpeper, Bousfield & Wichmann (2003) における韻律とインポライトネスとの関連性に関する研究や Limberg (2009) による話し



手の FTA に対する聞き手の反応という研究などがある。しかし、インポライトネスにおける多くの研究は B&L のフェイス概念を用いているため、相互作用における FTA の特徴は何かについて注意を払っていないと言わざるを得ない。

一方、日本語におけるインポライトネス研究は、星野（1971, 1989）による軽卑語・罵詈雑言・悪口などの罵倒表現や広井（1985）及び齊藤（2002）などによる悪口に関する研究、今野（1973, 1988）における蔑視語、田中（2001）による差別語などがある。また、西尾（1998, 2001）は相手や話題の人物を低める待遇表現行動を「マイナスの敬意表現」という概念で論じているものの、いずれも語用論的捉え方とは言い難い。

以上、ポライトネスやインポライトネスに関する研究動向を大まかに論じた。次章は、言語形式と言語表現とのずれによる語用論的含意が相手を不愉快にさせてしまう慇懃無礼という言語行為について、質問紙調査に基づいた慇懃無礼の原型を分析する。その上、字義通りでない会話の含意の解釈における B&L 理論の問題点を取り上げることにする。

## 質問紙調査に基づく「慇懃無礼」の意味論と語用論

### —原型とポライトネスの観点から—

#### 1. はじめに

平成19年文化庁における敬語の指針によれば、「敬語は言葉を用いる人の、相手や周囲の人やその場の状況についての気持ちを表現する言語表現であり、その役割とは、人が言葉を用いて自らの意思や感情を人に伝える際に、単にその内容を表現するのではなく、相手や周囲の人と、自らとの人間関係・社会関係についての気持ちの在り方を表現するといふもの」である。すなわち、敬語は人と人との相互尊重の気持ちを基盤とする円滑なコミュニケーションを行うための言語使用ということである。

日本語の敬語研究は今まで、主に言語形式とその相手、状況、場面に応じたことばの使い分けに焦点を置いた研究が大半であった。しかし、宇佐美(2001)によれば、言語形式の丁寧度の高い表現も、用い方によっては、相手を不愉快にさせることもあるものの<sup>1</sup>、このような実際の言語使用における「対人関係調節効果」という観点から、敬語使用やそのほかの言語行動を体系的に捉えようとした研究はほとんどなされてこなかった。一方、B&L(1987)は円滑な人間関係を確立・維持するための言語的ストラテジーという観点から人間関係、社会的・心理的距離、ある行為が相手にかかる負荷度などの要因を考慮に入れ、それらの相互作用の効果として言語行動におけるポライトネスをより包括的に捉えている。

B&Lのポライトネス理論は、ポライトな言語行動の研究にとどまらず、近年のインポライトネスに関する研究にまで、その影響力を増している(Culpeper 1996, 2008, 2010,

<sup>1</sup> 北原(1996: 175-177)は敬語のはたらきを①尊敬、②あらたまり、③疎遠、④品格保持、⑤優しさなどに分けて説明し、この五つのはたらきは相互に関連しており、具体的な表現においては不可分に重なっているとす。そして、品格を保持し教養の高さを表すはたらきは、③の隔て離すはたらきと合わさって、相手を威圧し軽蔑するはたらきともなるとしている。つまり、上記の五つを基本的な敬語のはたらきとし、派生的に「威圧・軽蔑」というはたらきが生じるとした。また、大石(1983: 20-23)は、敬語使用は敬語の表現だとしても、実地使用における具体的な効果はさまざまの場合があるとす、その具体的効果について①あがめ、②あらたまり、③へだて、④品格・装飾・威厳、⑤軽蔑・皮肉をあげている。大石は敬語のはたらきのうち、⑤の軽蔑・皮肉を取り上げているが、何故、敬語が軽蔑・皮肉の働きをするかについて具体的な叙述は行っていない。

Bousfield 2008 など)。しかし、ポライトネスの反対概念がインポライトネスであるからといってポライトネスの逆様がインポライトネスとして規定できるというのは安易な考え方である。なぜなら、状況や文脈を考慮せず、絶対的なポライトネスやインポライトネスという言語行動はごく限られるかもしれないし、また丁寧な言い回しをもって皮肉や嫌味を伝えて相手を不愉快にさせる言語表現もよくあるからである。

そこで、本章ではまず、インポライトネスの一種である慇懃無礼にあたる言語行動について、質問紙調査を通して、その原型は如何なるものであるかを分析する。そして、言語形式と言語表現の丁寧度のずれとして現れる慇懃無礼を B&L のポライトネス理論から如何に説明できるか、すなわち慇懃無礼におけるポライトネスの整合性について考察する。以下、2 節は本章の理論的枠組みである原型意味論の考え方と B&L のポライトネス理論について概観する。3 節は本章で用いる質問紙調査の作成に関する手続きを述べ、4 節では質問紙調査の分析と考察を行う。5 節は慇懃無礼におけるポライトネス理論の問題点について論じることにする。

## 2. 先行研究

### 2.1 プロトタイプ (prototype)

東郷 (2000) によれば、慇懃無礼とは「表面のことばや態度は非常に丁寧だが、心中はきわめて尊大で人を見下しているさま。また、ことばや物腰があまりに丁寧すぎて、かえって嫌味に感じられるさま」である。諸辞典に見られる慇懃無礼の定義において共通する要素は「慇懃」にあたる丁寧さと「無礼」にあたる尊大さ・見下し・嫌味といった態度である。しかし、その「無礼」は単なる無礼とは異なり、聞き手が覚える、話し手のことばや態度とその心中のずれから生じる不快感がその本質であると思われる。

ただ、こうした辞書的な定義からは、「慇懃無礼」という語が具体的にいかなる場面のいかなる態度について使えるのかは明らかでない。そこで、このことを考える手始めとして、まず一般に語の適用範囲の問題に関して、本章の理論的枠組みである原型意味論の考え方を略述することにする (Coleman & Kay 1981)。原型意味論が現れる以前に支配的であった考え方は、語の意味がいくつかの意義特徴の束から構成されており、必要十分条件としてのこれらの特徴の全てを持つ時に限って、ある事物はその語の指す範疇の例として認められるというものであった。この考え方によれば、ある事物はその語の指す範疇に属するか或いは全く属さないかのいずれかであり、範疇に属する成員の間には範疇への適合度

に関して差がないことになる。これに対して、原型意味論では意味範疇というものがしばしば曖昧な境界を持つことを認め、ある事物がその語の指す範疇に属するか否かは程度の問題であるとし、その範疇を代表する最も中心的な成員を原型 (prototype) と呼ぶのである。

このことは動植物などのような直接知覚できる対象を指す語だけでなく発話行為のような具体性の低いことを指す語にもあてはまると Coleman らは考え、英語の *lie* を取り上げて論証している。Coleman らは *lie* の原型を構成する要素として (a) 命題が実際に虚偽である (b) 話し手が命題を虚偽であると信じている (c) 話し手が受け手を欺こうと意図している、の三つを直観に基づいて仮定し、それぞれの要素を持つか欠くかによって可能となる 8 通りのパターンに対応する発話行為を含む 8 個の話を被験者に提示して当該の発話行為が *lie* と言えるかどうかを判定させた。その結果 3 個の要素のうち多くを持つ発話行為ほど高い判定値を得たことを見出した。

そこで、原型意味論におけるプロトタイプ理論に倣い、慇懃無礼の原型を構成する要素を取り出し、その原型は如何なるものであるかについて質問紙調査を通して分析を行う。次節は、調査の内容について述べる前にもう一つ、本研究の内容とより直接に関係するフェイス理論やポライトネス理論を必要と思われる範囲で紹介しておく。

## 2.2 B&L (1987) のポライトネス理論

B&L (1987/2011) のポライトネス理論は Goffman (1982/2002) の「フェイス」概念を援用し<sup>2</sup>、社会の成員は皆、二つの基本的欲求である「ネガティブ・フェイス (negative face)」と「ポジティブ・フェイス (positive face)」を有するとする<sup>3</sup>。「ネガティブ・フェイス」とは自分の行動が他人によって干渉されてほしくないという欲求であり、「ポジティ

<sup>2</sup> Goffman (1982/2002 : 5) は、他者とのある特定の出会いに際して、自分が取っていると他者が想定する方針によって自分に備わっていると主張する、肯定的な社会的価値であり、是認されている社会的属性の観点から描かれている自己イメージである、としている。また、互いのフェイスを保持するため、フェイス行為 (face-work) を用いて回避プロセスや修正プロセスを行い、相互的にフェイスを守っていくとする。さらに、人のフェイスは聖なるものであり、それを維持するのに必要な明示的秩序が儀礼的な秩序であるという。Goffman の儀礼としての相互行為は、敬意表現と品行を示すことを基本とする。敬意は他者のフェイスを保持し、品行は自己のフェイスを保持するが、これは、フェイス保持の二つの方向性、すなわち他人のフェイスを保ってやろうとする保護的傾向と自分のフェイスを保とうとする自尊心からくる防衛的傾向とに対応する。詳細は Goffman (1982/2002) を参照されたい。

<sup>3</sup> なお、「フェイス」や「ポライト (ネス)」に完全に等価な日本語は存在しないという、トマス (1998 : 第 6 章) の訳注に従い、本章でも「フェイス」「ポライト (ネス)」をそのまま術語として用いる。

ブ・フェイス」とは自分が大切にしている物や価値や行動などを他人によって理解されたり高く評価されたいという欲求であるとされる。

そして、B&Lは（言語的なものも非言語的なものも含め）ある種の行為は話し手あるいは聞き手のフェイスを脅かす性質を持っており，そのような行為を「FTA（Face Threatening Act：FTA）」とする。言語的な行為に関して言うならば，例えば依頼は聞き手の消極的フェイスを，侮辱は聞き手の積極的フェイスを，約束は話し手の消極的フェイスを，謝罪は話し手の積極的フェイスをそれぞれ脅かす<sup>4</sup>。そして，フェイスは相互依存の性質を持ち，例えば話し手のフェイスを脅かす行為は同時に聞き手のフェイスをも脅かす危険があるので，社会の成員は互いのフェイスを脅かさないように配慮しあうことが期待されている。

B&Lは，このように配慮することが，ポライトであると捉える。そして，それぞれ，ポジティブ・フェイスに訴えかけることを「ポジティブ・ポライトネス」，ネガティブ・フェイスを配慮することを「ネガティブ・ポライトネス」と呼んでいる。さらに，「相手のフェイスを脅かす度合い」，すなわち，「フェイス侵害度」が高くなればなるほど，よりポライトな戦略が必要になると捉えている。ここで言うフェイス侵害度とは，ある特定文化の中で「ある行為が，相手にかける負荷度」，話し手と聞き手の「社会的距離」，聞き手の話し手に対する「相対的力」の三要因によって規定される。

このような「フェイス侵害度」に応じて使い分けられるのが話し手の自発的な「ポライトネス・戦略」であり，五つが上位戦略としてあげられている。そのうち中心となるのが，ポジティブ・ポライトネス・戦略，ネガティブ・ポライトネス・戦略，オン・レコード・戦略（off record）の三つであり，「フェイス侵害度」が高くなるにつれて今挙げた順に選択されやすくなるとされる。これらはそれぞれ10～15の戦略を含むが，本章のテーマと密接にかかわる敬語の使用については，「慣習的な間接表現を用いる」「質問する・曖昧化する」「謝罪する」などと並んで「敬意を払う」という戦略としてネガティブ・ポライトネス・戦略の中に位置づけられる。その理由は，敬語を有する言語において「敬語使用の原則を守っている」ということは「その社会の規範に基づいた敬語使用を守ることによって，相手の立場を侵さない」という意味で，基本的には，相手の消極的・フェイスを尊重することになるから

---

<sup>4</sup> 聞き手に何かを依頼するという事は，聞き手に時間や苦勞をかけさせることによって，聞き手の干渉されたくないという消極的フェイスを脅かすことになるからである。

であるとする。

敬語使用についてのこのような B&L の考え方に対して、日本語の敬語にはあてはまらないとして反対するのが井出（2006：72-74）である。井出は個人的な目標を達成するために適切な方略やルールを採用する B&L の「合理主義的」行き方を「働きかけ (volition)」と呼び、日本の社会における相互作用において際立ったポライトネスの構成要因として働く「わきまえ (discernment)」との区別が必要であるという。Hill・Ide・Ikuta・Kawasaki・Ogino ら（1986：348）はわきまえとは、「社会的にこれはこういうものだとして認められているルールにほとんど自動的に従うことを意味し、それは言語行動についても非言語行動についても言えることであって、これをひとことで言い直すと、期待されている基準に従うということである」とする。その上、井出（2006）は「わきまえ」は B&L の話し手の意志相手に働きかける意志的方略選択と異なり、世の中はこういうものだからと認識して社会の期待に沿うように言語を使うことであるとし、社会が期待している言語使用はわきまの言語使用というものであり、理性によって計算をしてストラテジーとしての表現を作り出すポライトネスの枠組とは、根源的なところで齟齬をきたしてしまうという。つまり、命題内容の伝達における日本語の敬語体系の使用には選択の義務が伴うということであり、日本社会ではその都度、時と場と自分と相手の立場の距離を「わきまえ」た言語使用が優先されることを主張している。

井出の以前の論文における同様の主張に対して滝浦（2005：136-138）は「ゴフマンの相互行為儀礼がそうであったように、ブラウン&レビンソンのポライトネスもまた、受動的でありかつ能動的であるような両義性を帯びている。この二面性は、ポライトネスの内実を理解するのに欠かせないばかりか、彼らのポライトネス理論の成り立ち自体にも関わり、また彼らに対する誤解に基づいた批判の原因ともなっている」と反論する。人がつねに発話行為の意味を意識しているわけではなく、行為には、話者が「選ばされるもの」としての受動性と「選びとるもの」としての能動性との二つの極があり、前者はポライトネスの儀礼論的ないしは社会言語学的な側面に関わり、後者はポライトネスの語用論的な側面にかかわる、と述べる。そして、「行為者は、規範に従いながら行為すると同時に、自らの意図の下にふるまいを選択し、そのふるまいを選んだことによって生じる“含み”としての対人配慮を伝達することで、相手との関係づくりに積極的に参与してゆくのである」

とし、「井出の批判はポライトネスにおける位相差を見落としている」と指摘する<sup>5</sup>。

一方 Matsumoto (1988) は井出の見解とやや似ており、日本人にとって最も重要であるのは自分の領域を守ることではなく、集団における他者に対する相対的な自分の位置であり、他者から受け入れられることであるという。従って、日本語における敬語使用の動機づけは英語における消極的・ポライトネス・ストラテジーとしての動機づけとは異なっているとす。言い換えると、日本語では相手にとっての負担の軽減を示すことより、相手と自分との対人関係における立場・地位を自らが認識して示すことが重要である。日本語の「よろしく申し上げます」や「お世話になります」という表現は、相手に依存していることを表明することで、その良好な関係を維持しようとする意図で使用される。故に、相手の消極・フェイスを侵害することへの配慮に基づくものではなく、聞き手の積極的・フェイスの欲求を満たす表現となるという。

以上、敬語との関連で B&L (1987) のポライトネス理論に対する賛否両論を見てきた。本章のテーマである慇懃無礼は、本来フェイスに対する脅威を軽減するはずの敬意を含意する丁寧な言語表現が却って相手のフェイスを脅かすという点でまず、B&L のポライトネス理論と不整合性が生じる。しかし、これまでこの観点からか否かを問わず本格的に慇懃無礼を考察した研究はない。本章では調査結果の分析と考察をした後にこの問題に立ち戻ることにする。

### 3. 質問紙調査

前節で紹介した原型意味論の考え方を「慇懃無礼」に関してあてはめた場合、慇懃無礼の原型を構成する要素としてどのようなものが考えられるだろうか。先ほど言及した辞書類に共通して見られる「丁寧」「無礼」「尊大」「見下し」などといった要素が有力な候補として挙げられるが、メタ言語としては、できれば「慇懃無礼」に特有のものではなく他の形容語にも共有されるような一般性・汎用性の高いものが望ましい。また、以下に述べるように回答者に提示することを考えると、分かりやすく、中立的で先入観を与えることが少ない、いわば無色透明な表現である必要がある。

そこで、まず、構成要素のメタ言語表現に関して「言葉や態度の丁寧さ」にあたるもの

---

<sup>5</sup> 実際、B&L (1987 : 85) は“strategy”という語の使い方について、それが必ずしも意識的なものではなく、たいていの場合、無意識的であるようだが、相互行為の中で間違いが生じたり、行為者が相手を操作 (manipulate) しようとするときに意識されうる、と述べる。

としては「フォーマル度」を、「話し手の言葉遣いの表面と内心のずれの小ささ」にあたるものとしては「誠意度」を検討した。いずれの表現を採用するかを決めるための予備調査を、以下の本文で述べる本調査とほぼ同じ形で、2009年6月に早稲田大学学部生21人を対象に行った。その際、「言葉や態度の丁寧さ」については当初中立的と思われた「フォーマル度」だけを用い、「話し手の言葉遣いの表面と内心のずれの小ささ」については「ありのまま度」と「誠意度」を回答者の約半々に振り当てた。

予備調査の結果を要約すると、「フォーマル度」に関しては多くの回答者がその紛らわしさを指摘し、さらに最初に意図したのとは異なる意味合いで解釈する傾向がかなり強く見られた。「ありのまま度」と「誠意度」に関しては、「ありのまま度」を採用した質問紙の回答では「ありのまま度」と「好印象度」との相関がさほど見られなかったが、「誠意度」を採用した質問紙の回答では「誠意度」が何らかの原因で「好印象度」を引き上げたりまたは引き下げたりする傾向が非常に見られた。これらの結果を考慮し、「フォーマル度」を「改まり度」に修正し、「ありのまま度」と「誠意度」のうち、「ありのまま度」を採択することにした<sup>6</sup>。

ここで「改まり度」「ありのまま度」「好印象度」と呼ぶのは、それぞれ「言葉や態度がどの程度丁寧であるか」「話し手の言葉遣いの表面と内心のずれがどの程度小さいか」「聞き手は話し手の発話からどの程度良い印象を受けるか」を意味する。そして、Colemanらの研究に倣い、それら三つの要素が多く満たされているほど「慇懃無礼」の用法が適切になるという仮説を立てた。この仮説を検証するための調査項目を作成するにあたっては、人々が実際に「慇懃無礼」という語をどのように使っているかを知る必要があると考え、各種コーパス<sup>7</sup>で用例を収集した。これらの用例は、必ずしもこの語の「適切な」理解を反映しているとは限らないが、そのような用例があるという事実を重視した。

---

<sup>6</sup> ただし、特に「ありのまま度」に関しては本調査においても回答者によって解釈が単一でなかった可能性がある。そのことは質問紙の最後に設けた自由回答欄において、「ありのまま度」が分かりにくかったという趣旨の感想が15件ほど見られることから窺える。

<sup>7</sup> 「慇懃無礼」という語の表記の揺れを考慮し、「いんぎん無礼」「いんぎんぶれい」「インギン無礼」「インギンブレイ」などのように平仮名や片仮名や漢字を組み合わせて検索を行った。用例収集は2008年9月から2009年2月まで行い、その主な収集先(ヒット数)は、『教えて! goo』(393件)、『Yahoo知恵袋』(324件)のインターネットウェブサイトと『国会会議録検索』(102件)、『朝日新聞記事検索』(64件)、『日経テレコン21』(36件)、『日経BP記事検索』(40件)、『読売新聞記事検索』(22件)のコーパスである。その内、慇懃無礼にあたる言語行為の言及が発話の状況から具体的に見られる資料だけを取り出した。それは、『教えて! goo』18件、『Yahoo知恵袋』28件、『国会会議録検索』37件、『朝日新聞記事検索』23件、『日経テレコン21』13件、『日経BP記事検索』12件、『読売新聞記事検索』9件の総計140件である。



そして、収集した 140 件の用例について、その発話の言葉遣いや状況に照らして、それぞれの「改まり度」「ありのまま度」「好印象度」を 3 段階尺度に準じて判定し、似たパターンを示す用例をグループにまとめた上、それぞれのグループの特徴づけを試みた。初めは用例をできるだけ細かく分けてみたところ A~K の 11 類型に分類されたが、似ている用例を順次まとめていくことによって慇懃無礼に原型を含めて五つの類型があると仮定した。

この五つの類型はそれぞれ、以下に述べるように「改まり度」「ありのまま度」「好印象度」に関して特定の値（高い、低い、など）の組み合わせを持つと仮定し、調査の主な目的は、その観点から慇懃無礼の原型であるとして設定した諸状況が実際にも慇懃無礼の程度が高いと判定されるかどうか、を検証することにある。そのために各類型の三要素の値の組み合わせパターンに合うように、状況を考えて設定したが、これはあくまで仮定によるものである。信頼できる調査結果を得るためには、まずそれぞれの状況の三要素の値について回答者自身に判定してもらい、そこで得られた結果と、別の回答者グループによる同じ状況の慇懃無礼の程度に関する判定結果とをつき合わせるという手続きが必要だと考えられる。そこで、調査<sup>8</sup>は二部に分けて実施し、「慇懃無礼」という語に馴染みが薄いであろう学部生には先の課題を、大学院生・教員には後の課題を行わせることにした。

具体的に言うと、学部生調査では、「慇懃無礼」という言葉を一切使用せず、『「待遇表現を含む言葉使いの効果」に関するアンケート』の名の下で、A さんが誰かから何かを言われたという状況を設定して、その発言が A さんの立場から見て、どの程度「改まり度」「ありのまま度」「好印象度」<sup>9</sup>を満たしているかを計 32 状況について各 7 段階尺度（改まり度の場合、非常に改まっている・かなり改まっている・やや改まっている・どちらとも言えない・ややくだけている・かなりくだけている・非常にくだけている）で判定させた（今述べた順に 7 点～1 点）。

判定の対象となる発言や状況のうち、多くは前述したコーパスの用例に手を加えたものであり、残りは創作したものである。用例分析に基づいて想定した類型とその特徴ごとに

---

<sup>8</sup> 質問紙の内容及び調査の実施に関しては山中・安田（2008）に準拠した。学部生の調査は 94 人に対し、院生・教員の調査は両者を合わせて 65 人に対し、2009 年 7 月から 8 月にかけていずれも埼玉大学で実施した。

<sup>9</sup> 質問紙には三要素の説明として、「改まり度については「その状況から考えて、待遇表現を含む言葉使いがどの程度改まった言い方であるか」、「ありのまま度」については「その状況において、待遇表現を含む言葉使いにどの程度自分の気持ちがありのままに表われているか」、「好印象度」については「その状況において、待遇表現を含む言葉使いから聞き手がどの程度良い印象を受けるか」と書いて回答者の理解の助けとした。

32 問をまとめると次のようになる（なお、実際に用いた質問紙では色々な類型が混ざるよう 32 問を番号順に提示した。付録を参照されたい）。

①類型Ⅰ：改まり度（+）<sup>10</sup>，ありのまま度（-），好印象度（-）（話し手が用いる言葉遣いは極めて丁寧であるが，そこに潜んでいる実際の気持ちとのずれが大きすぎて聞き手に悪印象を与えること）

3 番，大学生の A さんは親友に遊びの誘いのメールを送ったら，「お誘いいただきありがとうございます。大変心苦しいのですが，目下多忙なので，申し訳ございませんが遠慮いたします」という返事が来た。

8 番，A さんの妻は，15 年間使ってきた洗濯機が壊れたから新しいものを買いたがっていたが，A さんは修理すればいいと答えた。それを聞いた妻は顔をしかめながら「はい。かしこまりました。感電死するまで使わせていただきます」と言い返してきた。

11 番，A さんの会社の上司はふだん，かなり丁寧な言い方をし，部下が仕事で何かを間違えたら「左様でございますか。ですが，それはお間違いでございます」と言うが，その言葉とは反対に顔がとても厳しくて怖い。

22 番，朝寝坊してしまって 1 時間ほど親友を待たせた A さんは親友から「お忙しいところ，わざわざお越しいただき，ありがとうございました」と言われた。

29 番，博士課程 3 年生の A さんは，学会で他大学の教授である発表者に質問したが，発表者から「質問者様は本当にいろいろな言葉をご存知でいらっしゃるって私は見習わなければなりません。私などはとてもとても，質問者様のような知識は持ち合わせておりません」と言われた。

②類型Ⅱ：改まり度（+），ありのまま度（+/-），好印象度（+/-）（日常生活の中である程度慣用的に使われる言い回し，もしくは過剰と思われる敬語使用によるもの）

9 番，40 代の男性 A さんは知人から 30 代の女性 B さんを紹介してもらった。その時，

<sup>10</sup> 本章で用いる次の記号に関しては便宜上，（+）はその度合いが高いこと，（-）は低いこと，（+/-）はどちらも言えないことの意味で使う。例えば，「改まり度」の場合には「改まった表現（+），どちらも言えない表現（+/-），くだけた表現（-）」という意味である。なお，Coleman & Kay（1981）は，原型を構成する要素自体が中間的な値をとる可能性を認めている。

Bさんから自己紹介として「私、販売の仕事をさせてもらっているんです」と言われた。

13番、新聞記者のAさんは、市役所の不祥事が絶えないことについて市長にコメントを求めたところ、「そのことに関してはまことに遺憾でございます」と答えてきた。

14番、大学生のAさんは、就職の説明会で司会者が「本日の説明会の順序は東芝さん、日立さん、日産さんでございます」のように会社名に「さん」をつけて紹介するのを聞いた。

16番、Aさんはファミリーレストランで店員にお水を頼んだら、店員から「ただ今お持ちさせていただきます」と言われた。

18番、卒論発表会で発表を終えた学部学生Aさんは50代の男性教授から「Aさんのおっしゃったことは一応、分かりましたが、ご発表の内容についてもう少し説明していただけませんか」と聞かれた。

21番、社内のEメールのやり取りで、人事部の平社員Aさんは営業部の平社員から「営業部の〇〇です。いつもお世話になっております。次の事項に関してご確認申し上げます」というメールをもらった。

26番、入社1年目のAさんは取引先の社員から「お忙しいところすみませんが、〇〇部長はおられますでしょうか」とたずねられた。

28番、Aさんは家族と外食をするためレストランに入ったが、レストランに入った途端、店員から「いらっしゃいませ。4名様までよろしかったでしょうか」と言われた。

30番、大学生のAさんは風邪気味で病院に行った。受付を終えてしばらく待っていたら、看護師から「A様」と呼ばれた。

③類型Ⅲ：改まり度（+）、ありのまま度（+）、好印象度（-）（規則を前面に出して聞き手にその規則に従わせるような命令・指示・拒否といった言い回し）

4番、髪を金髪に染めた女子高校生Aさんは校長から呼ばれ、「校則を見ると髪は自然のままと書いてあります」と言われた。

10番、大学のサークル合宿に参加するかどうかをまだ決めていなかったAさんは先輩に呼ばれ、「サークル合宿は全員参加するのが決まりです」と言われた。

19番、30代の女性Aさんは振込みをするため、振込み書を窓口行員へ差し出したが、

行員に「今月から振り込みのほうは振込機を通して行うことになっています」と言われた。

24 番，中堅企業に勤める A さんは銀行でローンの申し込みをするため，何回もいろいろな書類を揃えて出したが，「どうもうちの銀行の基準に合いません」と言われた。

④類型Ⅳ：改まり度（－），ありのまま度（＋），好印象度（－）（言葉そのものの形式は丁寧体を用いるが，その発話が相手に対する非難・軽視・指示などといったもの）

1 番，大学生の A さんは図書館で借りた本の返却をすっかり忘れていた。A さんは図書館の職員から「本の返却が遅れたのがこれで何回目か知ってますか」と言われた。

5 番，50 才の A さんはリハビリ施設の職員に「おばさん，わがまま言わないで，言うこと聞いてください」と言われた。

12 番，初顔合わせの会議で部長の A さんは新入社員から「向こうの資料，取ってもらっていいですか」と頼まれた。

17 番，新商品開発のための社内の会議で部長 A さんは係長から「部長のご意見，大変，斬新ですが，実現できるんでしょうかねー」と言われた。

⑤類型Ⅴ：改まり度（＋/－），ありのまま度（＋），好印象度（－）（話し手は聞き手の立場を考慮せず，分かりやすい言い方があるにもかかわらず，自分の得意分野の専門用語を用いること）

7 番，20 代の女性 A さんはパソコン店で，パソコンを修理してもらった後，店員から「故障の原因は HDD の BIOS の設定の異常ですね」と言われたが，意味が分からなかったもので，家に帰って調べたところ，それぞれ「ハードディスクドライブ」と「基本入出力システム」のことであった。

27 番，50 代の女性 A さんは病院で診察を受けた。医師から「かなり眼脂(ガンシ)が出ていますね」と言われ，妙に不安になり，ガンシについて問い返したら「目やに」のことであった。

本章で分析の対象とするのは以上の五つの類型であるが，これらとは性質が異なる以下の 2 種のグループの項目についても回答させた。

⑥変数付き項目<sup>11</sup>

3 番の親疎の変数 15 番，大学生の A さんはそれほど親しくない友達に遊びの誘いのメールを送ったら，「お誘いいただきありがとうございます。大変心苦しいのですが，目下多忙なので，申し訳ございませんが遠慮いたします」という返事が来た。

3 番の上下の変数 25 番，大学生の A さんは英会話サークルの 1 学年下の親しい後輩に遊びの誘いのメールを送ったら，「お誘いいただきありがとうございます。大変心苦しいのですが，目下多忙なので，申し訳ございませんが遠慮いたします」という返事が来た。

9 番の言い回しの変数 20 番，40 代の男性 A さんは知人から 30 代の女性 B さんを紹介してもらった。その時，B さんから自己紹介として「私，販売の仕事をしているんです」と言われた。

16 番の言い回しの変数 6 番，A さんはファミリーレストランで店員にお水を頼んだら，店員から「ただ今お持ちします」と言われた。

21 番の上下の変数 32 番，社内の E メールのやり取りで，人事部の部長 A さんは営業部の平社員から「営業部の〇〇です。いつもお世話になっております。次の事項に関してご確認申し上げます」というメールをもらった。

12 番の上下の変数 23 番，初顔合わせの会議で新入社員の A さんは別の新入社員から「向こうの資料，取ってもらっていいですか」と頼まれた。

⑦無関係項目<sup>12</sup>

2 番，大学生の A さんは狭い道を歩いていたが，後ろの見知らぬ通行人から「どけー，バカヤロー」と言われた。

<sup>11</sup> 「変数」というのは，ある質問項目の状況において人間関係（親疎関係または上下関係）や言い回しを変えることを指し，「変数付き項目」とは，その変数を含む質問項目を指す。例えば，「3 番の親疎の変数 15 番」というのは，「類型 I に帰属する 3 番に対して，親疎関係を変えて 15 番として設定した」という意味である。変数付き項目を設けた目的は，ある項目の人間関係または言い回しを変えることによって，三つの構成要素の判定値がどの程度変わるかを計ることである。

<sup>12</sup> 質問項目 32 問のうち，慇懃無礼とは直接関係のない 2 問を設けたのは，一つには極端な悪印象と好印象の項目を置くことによって他の質問項目の構成要素の判定値が相対的にどの程度高いか低いかを計るための基準としたかったからであり，また，回答結果の信頼性を確保するため，無関係項目 2 番に「やや好印象（5 点）」以上に印を付けた回答を最初から除外することに決めたからである。実際，学部生調査の回答 97 部のうち，記入漏れが 2 部，項目 2 番に「やや好印象」以上に印を付けたものが 1 部あったため，最初から分析対象から除外した。

31 番, 50 歳の A さんは母の日に大学生の娘から「お母さん, 今まで育ててくれてありがとう」と言われた。

院生・教員調査(以下「調査 2」と略すことがある)では, 上記の学部生調査(以下「調査 1」と略すことがある)で使用したのと同じ状況の発言がどの程度「慇懃無礼」に感じられるかを 7 段階尺度で判定させた。

#### 4. 調査結果の分析と考察

本章では, まず調査 1(学部生調査)の結果と調査 2(院生・教員調査)の結果を分析し, さらに両者を比較して考察する。分析に際しては, 類型だけでなく性別や年代といった回答者の属性にも着目した。というのは, 慇懃無礼かどうかの判定には社会経験の多寡が影響するであろうことから, 特に年代差が見られることが予想されるからである。また, ある類型に属する個々の状況によっても差が出る場合があり, 顕著なものについてはその理由を考えることにする。以下, 紙幅の関係で, 主に有意差が見られた結果について述べる。

##### 4.1 学部生調査の結果の分析と考察

調査 1 の回答者の内訳は次の通りである。

表 1. 学部生調査の回答者の内訳

		年代				全体
		10 代	20 代	40 代	記入なし	
性別	男	24	25	0	1	50
	女	29	14	1	0	44
全体		53	39	1	1	94

(平均年齢: 男子 10 代 18.6 歳, 20 代 20.8 歳 [20~23 歳の幅],  
女子 10 代 18.7 歳, 20 代 20.3 歳 [20~21 歳の幅])

仮定では, 三つの構成要素の想定した値の組み合わせ(順に, + - -) ゆえに, 類型 I

が慇懃無礼の原型であると考えが、そのことを論証するための前段階としての意味も込めて、三つの構成要素のそれぞれについて見ていきたい。

#### 4.1.1 改まり度の分析と考察

質問項目 32 問の「改まり度」×「性別」×「年代」の 3 要因分散分析を行った。その結果、「改まり度」の主効果は [F (31, 2728) =143.49, p<.001] で有意であり<sup>13</sup>、「改まり度」と「性別」の交互作用は [F (31, 2728) =2.30, p<.01] で有意であったが、性別の主効果はなかった。「改まり度」と「性別」の間に交互作用が見られたので、「改まり度」における「性別」の単純主効果の検定を行った。その結果、図 1 の項目 11 番、22 番、29 番、31 番、8 番（表記の左側から性差の絶対値の大きい順である。以下、同様）において有意差が見られた。そのうち、31 番以外は、女性のほうが男性より、改まり度の平均値が高かった。その上、類型 I として想定した 5 項目のうち、四つ（11 番、22 番、29 番、8 番）に有意な性差が見られた。

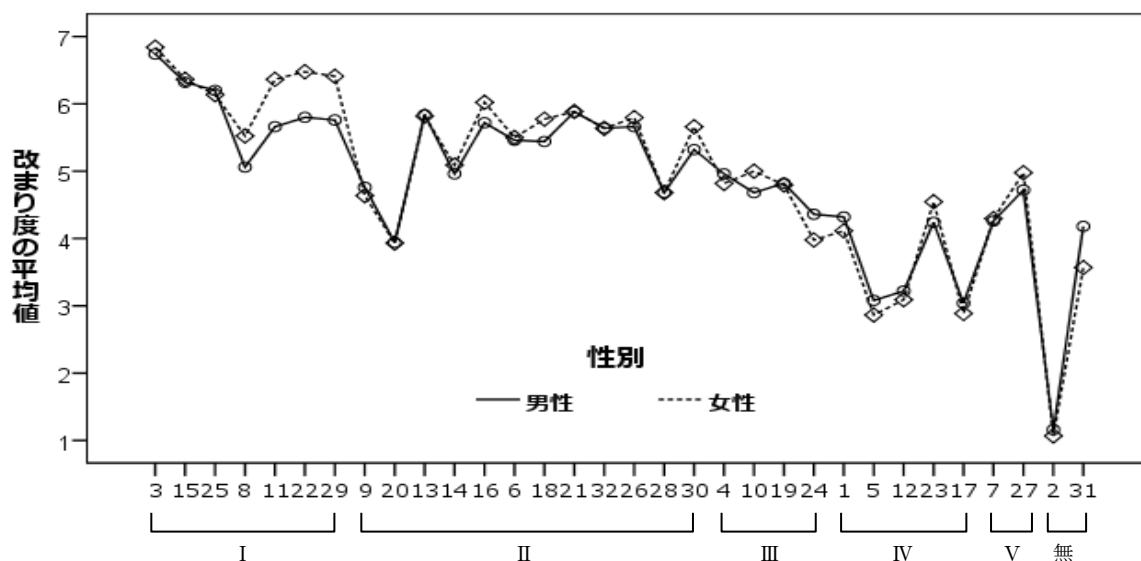


図 1. 改まり度と性別

ところで、井出（2006：173）によれば「女性は頻繁に丁寧な言葉を使っているため、女性は言葉の丁寧度評価も低くなる」という。今回の調査では女性のほうが「改まり度」

<sup>13</sup> F は分散分析の F 値を表し、p は有意確率を表す。なお、本章のこの後の論述では特に示さない限り有意水準を 5% とする。

を部分的により高く評価し、井出の主張とは逆の結果であった。このことをどのように説明するかは今後の課題としたい。

図 1<sup>14</sup>を見ると他の類型と比べて類型 I に属する項目（3 から 29 まで、変数付き項目を含む。以下同様）の改まり度が概ね高いことが分かる。このことは類型 I を原型とみなした仮説に合致する。

#### 4.1.2 ありのまま度の分析と考察

質問項目 32 問の「ありのまま度」×「性別」×「年代」の分散分析の結果、「ありのまま度」の主効果は [F (31, 2728) = 43.96, p < .001] で有意であった。「年代」の主効果は [F (1, 88) = 3.38, n.s.] でなく、「ありのまま度」と「年代」の交互作用は [F (31, 2728) = 1.99, p < .05] で有意であったが、「ありのまま度」と「年代」だけの 2 要因分散分析を行ったところ、「年代」の主効果は [F (1, 90) = 4.29, p < .05] で有意であり、かつ交互作用にも有意差が見られた<sup>15</sup>。そこで、詳細な分析結果を得るため、「ありのまま度」における「年代」の単純主効果の検定を行った。その結果、3 番、15 番、26 番、8 番、32 番、7 番、30 番で年代による有意差が見られた。その 7 項目のうち、8 番以外のすべてにおいて 20 代の回答者の方が 10 代より「ありのまま度」を高く評価している。さらに、年代の主効果が有意であったことの表れとして 32 問の「ありのまま度」に関して 20 代の方が 10 代より平均して 0.2 点高く評価している。

便宜上、年代を 10 代と 20 代に区別しているものの、たいていの場合実年齢の差はせいぜい 5 歳程度であるにもかかわらず（表 1 参照）、何故、このような差が見られるのであろうか。その原因は、大学 3~4 年生になるとおおよその大学生が就職活動またはアルバイトなどといった社会経験が増えることにより、社会の中での言葉遣いと触れ合いが増加してくることなのではないのかと考えられる。つまり、社会人として活躍する前の段階において大学 1~2 年生より 3~4 年生のほうがより敬語に慣れているからだと言えるだろう。言い換えれば、20 代の方が敬語使用のあり方としてそのまま受け入れた結果として「あ

<sup>14</sup> 図 1 の項目番号の下にあるローマ数字は変数付き項目をも含む各類型を表し、「無」は無関係項目を表す（以下の図についても同様）。

<sup>15</sup> 今回の 3 要因分散分析と 2 要因分散分析の結果が違っているのは、表 1 に見られるように、男性回答者のうち一人の回答者の年代の記入漏れがあることと、女性回答者のうち一人が 40 代であることのため、3 要因で用いられる自由度と 2 要因での自由度が異なっているからであろう。



りのまま度」が高く現れたのだと思われる。3番の「ありのまま度」に関して10代の2.51点に比べ、20代は3.67点を示し、年代差は1.16点で、全質問項目の中でもその差は歴然としている。10代の言語使用の環境から見れば、親しい大学生同士が通常使う言語形式は「普通体」であろう。仮に改まった言い方をするとしても「デス体・マス体」のレベルではないかと考えられる。親友からの非常に改まった言い回しは10代の大学生ではあまり見受けることがないため、親友からの誘いに応じられない申し訳ない気持ちを3番のように表現した返事は「ありのまま度」が低く現れたと考えられる。

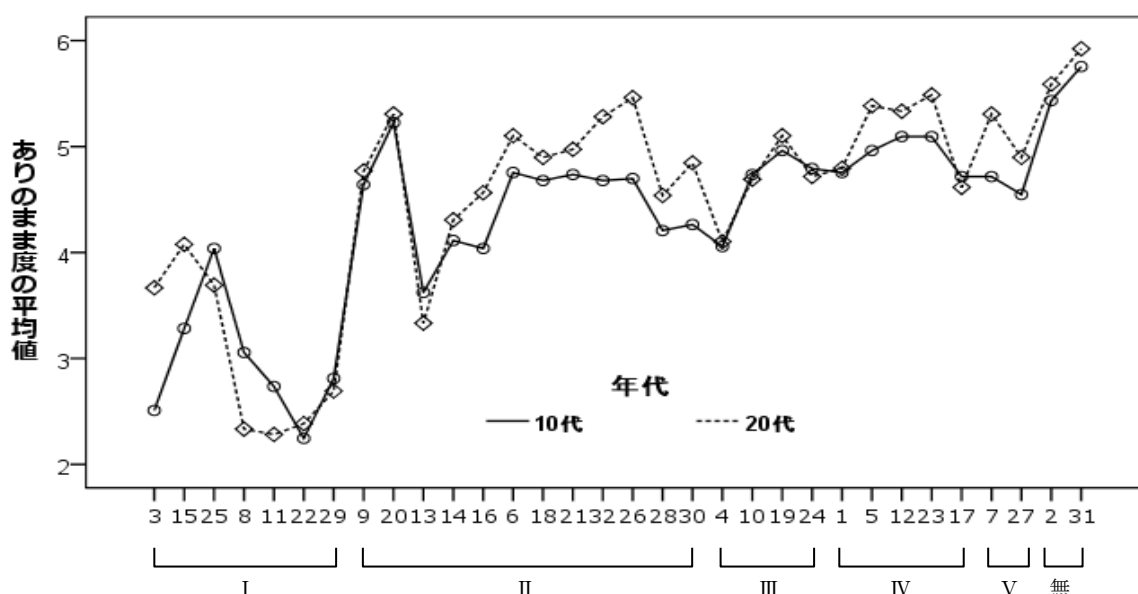


図2. ありのまま度と年代

繰り返しになるが、ここで取り上げた年代差は平均年齢の差という点では2歳程度のものでしかない。しかし、十代の大学生といえ、18歳はもちろん、受験浪人生も含めれば19歳の多くもまだ、高校を卒業して以来社会との接触が薄く、いわば子供であるため、20代の大学生との違いが意外に大きく現れたということであろう。最も、学部生調査で年代差が有意だったのは「ありのまま度」に関してだけなので、このことはやや例外的な現象と見るべきかもしれない。

図2を見ると他の類型と比べて類型Iに属する項目のありのまま度が概ね低いことが分かる。このことは類型Iを原型とみなした仮説に合致する。

### 4.1.3 好印象度の分析と考察

質問項目 32 問の「好印象度」×「性別」×「年代」の 3 要因分散分析の結果、「好印象度」の主効果は [F (31, 2728) = 117.82,  $p < .001$ ] で有意であり、「好印象度」と「性別」の交互作用は [F (31, 2728) = 1.82,  $p < .05$ ] で有意であったが、「性別」の主効果は有意ではなかった。「好印象度」と「性別」の交互作用が有意であったため、「好印象度」における「性別」の単純主効果の検定を行った。その結果、図 3 のように 15 番、23 番、30 番において有意差があった。

図 3 を見ると他の類型と比べて類型 I に属するかなり多くの項目 (8 番, 11 番, 22 番, 29 番) の好印象度が低いことが分かる。このことは類型 I を原型とみなした仮説に合致する。ただし、項目 3 番とその変数付き項目の好印象度がそれほど低くないことについては説明が要る。3 番は好印象度がかなり低く現れると想定したが、今回の調査結果では 3.97 点 (10 台 3.85 点, 20 台 4.18 点) で「どちらとも言えない」の値を示した。何故、3 番は「改まり度」が高く「ありのまま度」が低いにもかかわらず、「好印象度」が低くならなかったのであろうか。その理由としては、回答者が当該の発言を親友からの一種の「からかい」として受け止めたということが考えられる。

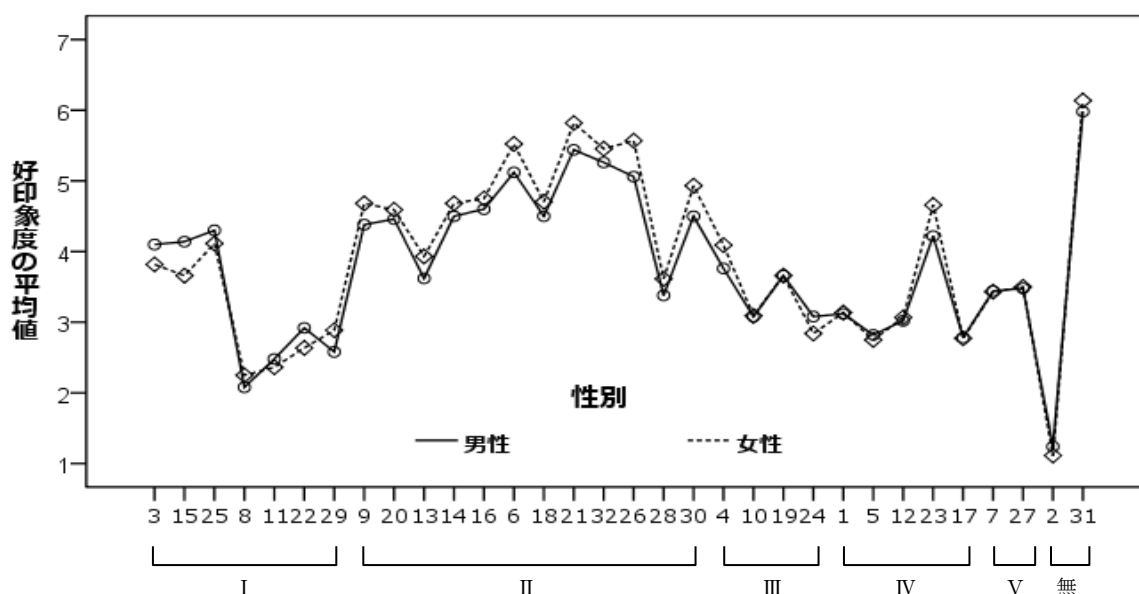


図 3. 好印象度と性別

津田 (1999 : 87) によれば、からかいは一見相手を非難する形式をとるが、その機能は

相手への非難や批判ではない。互いに親しいので、相手の欠点を言っても大丈夫という前提に立っているのがからかいであり、ポジティブ・ポライトネス・ストラテジーの一つなのである。つまり、今回の結果は、通常の言語使用とは異なる改まった表現に“含み”，即ちグライス（1998）の言う「会話の含み」が内包されているものの，その“含み”が相手に対する非難としてではなく，相手の誘いに応じられない気持ちを込めた一通のからかいまたはユーモアとして受け取られたことが原因だと言えるのではないか。これに対して 8 番や 11 番の場合は当該の発言を「からかい」として解釈することは難しい。このことは，それぞれの発言の命題内容，及びそれぞれの状況に見られる対人関係，また 8 番に「顔をしかめながら～言い返してきた」，11 番に「顔がとても厳しくて怖い」という文言が入っていることによるものであろう。つまり，8 番は夫の返答に対する皮肉を含む妻の不満表明として，また，11 番は部下の失敗に対する上司の叱責として理解するのが自然であるため，「からかい」として解釈されにくいのである。

#### 4.1.4 理論的な慇懃無礼度の分析と考察

次に，以上の三つの構成要素の値に基づいて 32 状況のそれぞれの発言がどの程度「慇懃無礼」であるか（以下，「慇懃無礼度」と呼ぶ）を計ることを考えよう。最も，慇懃無礼度と言っても，後で見る調査 2（院生・教員の調査）の場合と異なり，回答者の直接の判定によるものではなく，あくまでも理論的に構成したものである。この理論的な慇懃無礼度は以下の通りに表わされる。

$$\text{慇懃無礼度} = \text{改まり度} + (8 - \text{ありのまま度}) + (8 - \text{好印象度})$$

この式について説明する。学部生調査では回答者の混乱を防ぐため，「改まり度」「ありのまま度」「好印象度」の全てについて 7 段階尺度をその度合いが低い順から高い順に統一した。ここで，「改まり度」「ありのまま度」「好印象度」をそのまま足し算したら敬語と敬意の関わりの度合いを示すことになってしまう<sup>16</sup>。慇懃無礼の場合はこれとは逆に，

<sup>16</sup> 話し手は聞き手に対して「今回はわざわざ，お越し頂きありがとうございます」という発話を発したとしよう。この場合，聞き手が話し手の発話を改まり度，ありのまま度，好印象度をすべて高いと評価したとすると，聞き手は話し手の発話が丁寧かつ真心であるがゆえに，好印象を受けたということになる。すなわち，話し手の敬語使用が好印象につながるがゆえに，敬

「ありのまま度」と「好印象度」は低ければ低いほど、その度合いが強くなるわけである。したがって、最低値の「1」が最高値の「7」に変換されるように、「ありのまま度」と「好印象度」を各「8」から引いた「8-ありのまま度」「8-好印象度」にして「改まり度」と合計したのである。上記の計算式から 32 項目のそれぞれについて「慇懃無礼度」を求め、分散分析と多重比較を行った結果、32 項目の間で慇懃無礼度の主効果の有意差 [F(31, 2883) = 109.49, p < .001] が観察された。32 項目の慇懃無礼度の序列は次の通りである。

$$\begin{aligned}
 & \overset{\text{I}}{22} = \overset{\text{I}}{11} \geq \overset{\text{I}}{29} = \overset{\text{I}}{8} = \overset{\text{I}}{3} = \overset{\text{変}}{15} \geq \overset{\text{II}}{13} = \overset{\text{変}}{25} \geq \overset{\text{III}}{10} = \overset{\text{II}}{16} \geq \overset{\text{III}}{28} = \overset{\text{V}}{4} = \overset{\text{III}}{27} = \overset{\text{IV}}{24} = \overset{\text{II}}{1} = \overset{\text{II}}{30} = \overset{\text{II}}{14} = \overset{\text{II}}{18} = \overset{\text{III}}{19} = \overset{\text{V}}{7} \\
 & \geq \overset{\text{IV}}{17} = \overset{\text{II}}{9} = \overset{\text{II}}{26} = \overset{\text{II}}{21} = \overset{\text{変}}{32} = \overset{\text{変}}{6} = \overset{\text{IV}}{5} = \overset{\text{IV}}{12} = \overset{\text{変}}{23} \geq \overset{\text{無}}{2} = \overset{\text{無}}{20} > \overset{\text{無}}{31}^{17}
 \end{aligned}$$

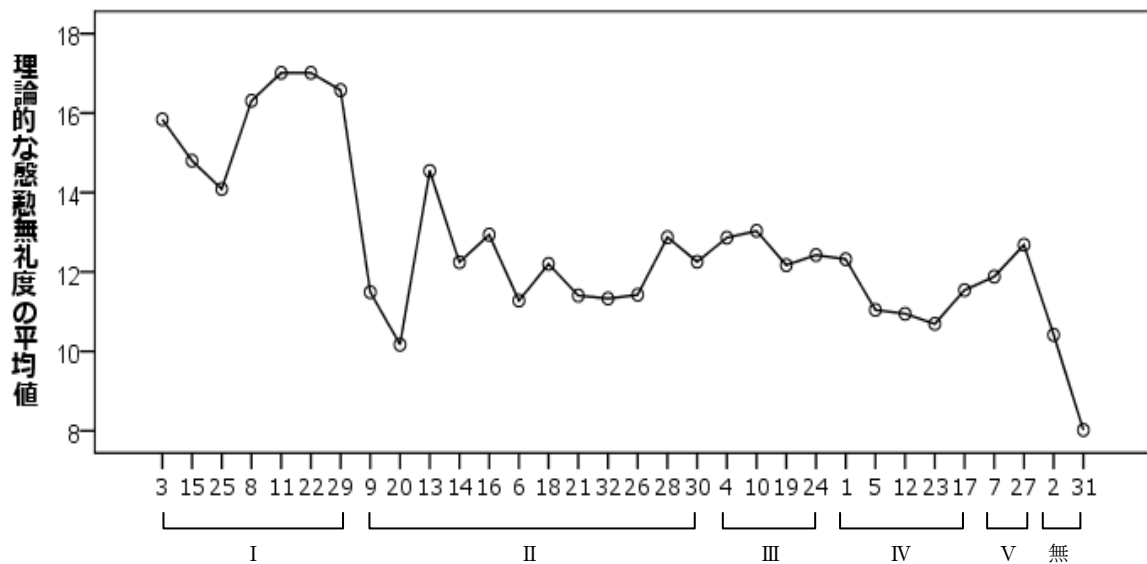


図 4. 理論的な慇懃無礼度

慇懃無礼の原型であると仮定した類型 I に属する項目はすべて、上の序列において確かに上位 5 位を占めていることが分かる。このことを別のやり方で確かめるために類型間の分散分析というものを試みた。これは各類型の平均値をその類型に属する項目ごとに割り

語と敬意の関わりを示すことになる。

<sup>17</sup> 本章で用いる不等号などの記号の意味については、「 $x > y$ 」は  $x$  が  $y$  より有意に大きいことを、「 $x = y$ 」は  $x$  と  $y$  の間に有意差がないことを、「 $w \geq x \geq y \geq z$ 」は  $w$  と  $x$ 、 $x$  と  $y$ 、 $y$  と  $z$  の間には有意差がないが、 $w$  は  $y$  や  $z$  より、 $x$  は  $z$  より有意に大きいことを表す。また、番号の上のローマ数字はその項目が属する類型を表す。

当ててから 32 項目の分散分析を行い有意差を求めるというものである。例えば、類型 I の平均値は 16.55 点（図 4 参照）なので、類型 I の 5 項目のそれぞれの慇懃無礼度の値をこれで置き換える。その他の類型についても同様にする。変数付き項目と無関係項目と類型から除外された 13 番<sup>18</sup>についてはそのままの値を用いる。その上で 32 項目の分散分析を行った結果、類型間の序列は「T1>T3=T5=T2>T4」（T は「類型」にあたる英語の *type* の頭文字）であった。つまり、原型であると想定した類型 I が理論的に算出した慇懃無礼度において最も数値が高かったわけであり、仮説はある程度実証されたと言えよう。

## 4.2 院生・教員調査の結果の分析と考察

院生・教員調査の回答者の内訳は次の通りである。

表 2. 院生・教員調査の回答者の内訳

		年代				
		20～24 歳	25～29 歳	30 代	40 代	全体
性別	男性	10	2	0	8	20
	女性	9	2	5	6	22
	全体	19	4	5	14	42

ここでは、前述したように、32 状況の発言がどの程度「慇懃無礼」に感じられるかを 7 段階尺度（非常に慇懃無礼である・かなり慇懃無礼である・やや慇懃無礼である・どちらとも言えない・あまり慇懃無礼ではない・ほとんど慇懃無礼ではない・全く慇懃無礼ではない）で直接判定させた（今述べた順に 7 点～1 点）結果を扱う。質問項目 32 問に対する 42 人<sup>19</sup>の回答の分散分析の結果、32 問の慇懃無礼度の主効果は  $[F(31, 1271) = 41.67,$

<sup>18</sup> 13 番の「ありのまま度」は類型 II の他の 8 項目のうち、6 項目に対して有意に低く、「好印象度」は 7 項目に対して有意に低く、「慇懃無礼度」は他の項目すべてに対して有意に高かった。従って、13 番は類型 II として収まらないと判断し、類型 II から外すことにした。

<sup>19</sup> 院生等調査では 32 項目の判定に先立って『慇懃無礼』とはどういう意味か』について記述する欄を設け、回答者の記述の適切さを 4 段階に分けた（かなり適切である・やや適切である・あまり適切ではない・全く適切ではない、今述べた順に 1～4）。より正確で妥当な分析を行うため、質問項目 32 問の分析では回答者の記述が上位 2 段階にあてはまる回答だけを取り出した（65 人のうち 42 人）。なお、合計 42 人という数は、さらに「性別×年代」のサブグループで見た場合 10 名前後になり、統計分析に耐えうる数ではないように見える。実際、慇懃無礼度×性別×年代の分散分析では有意差は出なかったが、以下では 3 要因の分散分析については

p<.001] で有意であった。32 項目それぞれの慇懃無礼度の平均値の序列は次の通りである。下記の序列のうち、上位 5 位の項目はすべて類型 I として立てた項目である。

慇懃無礼度における 32 項目の序列

$11=29 \geq 22=8 \geq 3 \geq 17=16=15=13=18 \geq 25=28=9=19=10=14=4=27=12=24$   
 $=5=1=30=7=21=32 \geq 23=20=26=6=31=2$

質問項目 32 問の「慇懃無礼度」×「年代」の分散分析の結果、慇懃無礼度の主効果は [F (31, 1240) =42.57, p<.001] で有意であったが、「年代」の主効果は有意差がなかった。「慇懃無礼度」と「年代」の交互作用では [F (31, 1240) =2.69, p<.001] で有意であったため、単純主効果を検定した結果、図 5 の 17 番, 13 番, 14 番, 8 番, 4 番, 5 番, 7 番において年代間の有意差が見られた。平均値の差が最も大きかったのは 17 番であり、20 代では 4.74 点「やや慇懃無礼である」と、30 代以上では 3.16 点「あまり慇懃無礼ではない」と評価している。

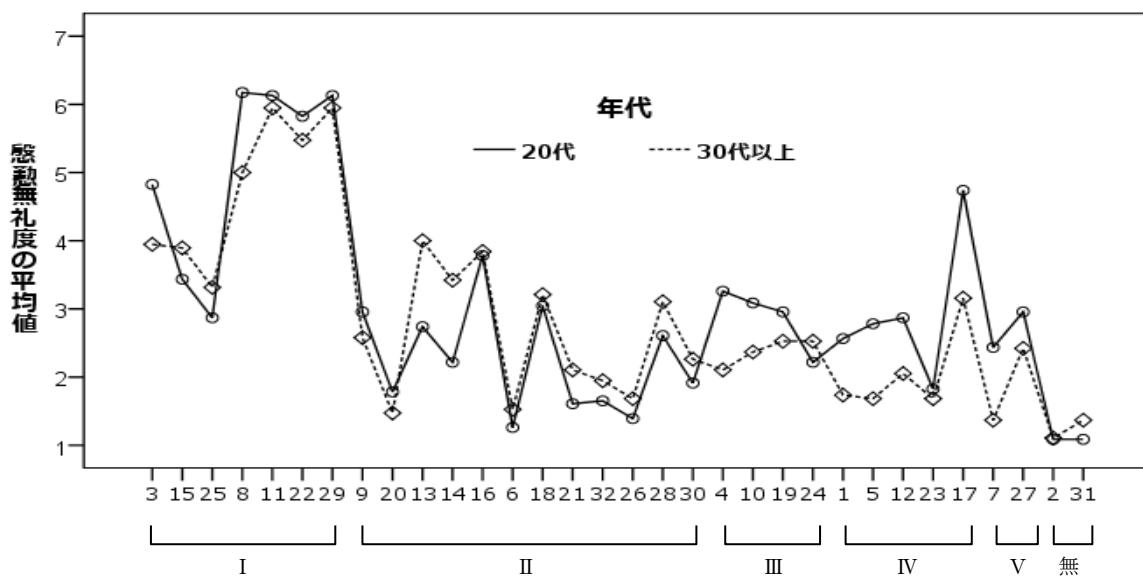


図 5. 慇懃無礼度と年代

蒲谷 (2003 : 56) は、敬語の表現の現われにおいて、「場」の認識が「人間関係」の認識に優先されることもあると述べ、その例として公的な会議中の表現を取り上げている。

触れないので、論の趣旨には影響しない。

17番は「場」が優先される状況であり、「場」が優先されたことによって単なる無礼に近い言い回しが、丁寧な言い回しのように聞こえた場合（とりあえず相手の意見に賛同を示してから反対意見を述べるストラテジー）であると思われる。17番で用いられた言い回しは「デス・マス体」であることから、20代の回答者は無礼な命題内容より言語形式及び今言及したストラテジーがかもし出す丁寧さを重視し、慇懃無礼度を高く判定したものと考えられる。年代間で有意差が見られた7項目のうち、13番と14番は30代以上の年代の方が、残り五つの項目では20代の方が「慇懃無礼度」が高く現れた。13番の状況は不祥事に関する謝罪会見であるが、30代以上の回答者は人生経験をより多く積んでいるため市長の慣用的な言い回しに誠意がこめられていないことを嗅ぎ取り、その場をしのぐための言葉遣い、いわば一種の責任逃れとして認識した可能性が窺える<sup>20</sup>。14番の会社名に「サン付け」をする呼び方は、近年非常によく耳にするようになったが、20代の「ほとんど慇懃無礼ではない」という判定結果<sup>21</sup>から見てその言い方がかなり定着していると言えよう。

次に、前述の方法で類型間の分散分析を行った結果、類型の主効果は[F(31, 1271) = 74.04, p < .001]で有意であり、類型間の序列は「T1 > T4 = T3 = T2 = T5」であった。つまり、原型であると想定した類型Iが慇懃無礼度の直接判定においても最も値が高かったわけであり、仮説はここで正式に実証されたと考えられる。

#### 4.3 学部生調査と院生・教員調査の関連の分析と考察

本節では二つの調査から20代の回答者だけを取り出し、20代院生の「慇懃無礼度」と、20代学部生の「改まり度」「ありのまま度」「好印象度」から算出した理論的な「慇懃無礼度」との関連を分析・考察する。三つの要素の値を単純に合計した理論的な「慇懃無礼度」の序列が直接判定された「慇懃無礼度」の序列にどの程度平行しているかを知るのがその

---

<sup>20</sup> 慇懃無礼度における32問の上記の序列のうち、13番は学部生調査及び院生・教員調査共にその序列が高い。取り分け調査2（院生・教員調査）では、図5に見られるように、30代での序列は数値的には類型Iに近いと言ってよい。しかし、類型Iの洗濯機の例（8番）や朝寝坊の例（22番）などが、いわば確信犯で、こう言えば慇懃無礼に聞こえるということを知って言っている典型的なものであるのとは、13番はその性質が異なるように思われる。つまり、注12で指摘したように学部生調査で13番の「ありのまま度」及び「好印象度」が低く出たのは、不祥事を未然に防ぐことができたかもしれないにもかかわらず、十分な対策を行わなかったことで生じた結果について謝罪していると受け取られたからであるという解釈が妥当であろう。

<sup>21</sup> 野口（2009：97）は、サービスを提供する立場の人間が客の名前に「様」をつけることが一般的になって、これまで人名に添えられていた「サン」は企業、組織、団体名につくようになり、大人たちの過剰な「サン付け」が大学生に刷り込まれていると指摘している。このような現象について、井上（1999）は「敬意低減の法則」、井出（2006）は「使い減り」と呼んでいる。

目的である。ここで対象とする回答者の内訳は次の通りである。

表 3. 学部生調査と院生・教員調査の 20 代回答者の内訳

		20 代		
		学部生	院生	全体
性別	男性	25	12	37
	女性	14	11	25
	全体	39	23	62

ここで注意しなければならないのは、学部生調査の回答者と院生・教員調査の回答者が異なる上、二つの調査の質問のしかたが異なるため、直接「慇懃無礼度」の関連を分析することはできないことである。しかし、回答者 2 グループの属性をできるだけ統一すればその傾向を見出せるのではないかと期待される。学部生調査の 20 代と院生・教員調査の 20 代だけを取り出すことにしたのはこのためである。

20 代回答者に限った調査結果に見られる、慇懃無礼度における 32 項目の序列は次の通りである。

$$\begin{aligned}
 \text{慇懃無礼度} : & \overset{\text{I}}{22}=\overset{\text{I}}{11} \geq \overset{\text{I}}{8}=\overset{\text{I}}{29}=\overset{\text{II}}{13}=\overset{\text{I}}{3} \geq \overset{\text{変}}{25}=\overset{\text{変}}{15}=\overset{\text{III}}{4}=\overset{\text{III}}{10}=\overset{\text{II}}{28}=\overset{\text{II}}{16}=\overset{\text{III}}{24} \geq \overset{\text{V}}{27}=\overset{\text{III}}{19}=\overset{\text{II}}{14}=\overset{\text{IV}}{1}=\overset{\text{II}}{18}=\overset{\text{II}}{30}=\overset{\text{IV}}{17} \\
 & \overset{\text{II}}{9}=\overset{\text{V}}{7}=\overset{\text{II}}{21}=\overset{\text{変}}{6}=\overset{\text{IV}}{12}=\overset{\text{II}}{26}=\overset{\text{II}}{32}=\overset{\text{IV}}{5}=\overset{\text{変}}{23}=\overset{\text{無}}{2} \geq \overset{\text{無}}{20} > \overset{\text{無}}{31} \quad (\text{学部生}) \\
 \text{慇懃無礼度} : & \overset{\text{I}}{8} \geq \overset{\text{I}}{29}=\overset{\text{I}}{11}=\overset{\text{I}}{22}=\overset{\text{I}}{3}=\overset{\text{IV}}{17} \geq \overset{\text{II}}{16}=\overset{\text{変}}{15}=\overset{\text{III}}{4}=\overset{\text{III}}{10}=\overset{\text{II}}{18}=\overset{\text{II}}{9}=\overset{\text{V}}{27}=\overset{\text{III}}{19}=\overset{\text{IV}}{12}=\overset{\text{変}}{25} \geq \overset{\text{IV}}{5}=\overset{\text{II}}{13}=\overset{\text{II}}{28}=\overset{\text{IV}}{1}=\overset{\text{V}}{7} \\
 & \overset{\text{III}}{24}=\overset{\text{II}}{14}=\overset{\text{II}}{30}=\overset{\text{変}}{23}=\overset{\text{変}}{20}=\overset{\text{II}}{32}=\overset{\text{II}}{21}=\overset{\text{II}}{26} \geq \overset{\text{変}}{6}=\overset{\text{無}}{31}=\overset{\text{無}}{2} \quad (\text{院生})
 \end{aligned}$$

二つの慇懃無礼度における 32 項目の序列については、大きく順位が違う項目も少なくないが、共通の傾向も見られる。このことを確かめるために前述の方法で類型間の分散分析を行った。その結果、20 代学部生における各構成要素の序列及び理論的な慇懃無礼の序列や 20 代院生における慇懃無礼の序列は以下の通りである。

① 20 代学部生における各構成要素の序列

- ・改まり度：「T1 > T2 > T3 = T5 > T4」



- ・ありのまま度：「 $T5=T4=T2=T3>T1$ 」
- ・好印象度：「 $T2>T5=T3>T4=T1$ 」
- ・慇懃無礼度：「 $T1>T3>T2=T5=T4$ 」

## ② 20 代院生における慇懃無礼の序列

- ・慇懃無礼度：「 $T1>T4=T3=T5=T2$ 」

二つの慇懃無礼度における類型の序列を比べて見ると、類型Ⅲに関して学部生は院生とは違って残りの三類型よりも有意に慇懃無礼度を高く見積もっていると推定される一方で、類型Ⅳに関して院生は学部生に比べ慇懃無礼として認識しやすいことが分かる。最も、類型Ⅲの順位に関する違いを除けば、二つの序列の間には類型間の順位の有意な逆転はなく、二つはかなり似通っていると見ることもできる。このように見ると、慇懃無礼の構成要素として「改まり度」が高い、「ありのまま度」が低い、「好印象度」が低い、の三つを同じ比重を持つものとして仮定したことはおおむね妥当であったと言えよう。

## 5. 慇懃無礼とポライトネス理論

言語表現の丁寧さをポライトネスと同一視できないことはトマス（1998）<sup>22</sup>や宇佐美（2001）によって既に指摘されているが、このことは今回の調査からも実際に確かめられた。本節ではさらに、B&L（1987）のポライトネス理論では慇懃無礼の問題を十分には説明できないことを論じる。まず、慇懃無礼という言語行為において話し手の用いる丁寧な言い回しは意図性の如何にかかわらず、相手のフェイスを脅かしてしまう。なぜそうなるかの説明に関して、B&L理論は話し手に焦点を当てている（宇佐美 2001：25）ため、聞き手の側に視点がある慇懃無礼はうまく扱えない。というのは、B&L理論では相手のフェイスを脅かす度合いに応じて話し手の方略の選択が決定されるとしているからである。つまり、本章の類型Ⅰのように一見「FTA」がないように見受けられる丁寧な言い回しに実は相手に対する見下げのような攻撃的な意図が含まれているとそのずれに関して説明しきれないのである<sup>23</sup>。

<sup>22</sup> トマスは「敬意表現は、取り分け日本語について語る際に、しばしばポライトネスと同一視される。敬意表現はポライトネスとは関連はあるが、区別されるべき現象である。敬意表現は親密さとは逆のものであり、地位が高いとか年齢が上の人などに敬意を表現するものである。それに対し、ポライトネスは他の人に対して示す（いやむしろ、示しているように見せる）考慮をより広範に取り扱う」と指摘している（163-164）。

<sup>23</sup> ただし、B&L（1987/2011：328-329）はもし話し手が過剰にポライトである（Wx を過大

この問題に関して宇佐美（2001，2003）は、話し手と聞き手の相互作用として言語行動を捉えるべきだとし、B&L理論を発展させた「ディスコース・ポライトネス理論」を提唱している。ここでは、言語形式自体の丁寧度ではなく、談話の特定の状況における無標ポライトネスとしての基本状態からの離脱や回帰といった有標行動こそがポライトネス効果を生み出すとされる。その効果にはプラス効果、ニュートラル効果、マイナス効果の3通りがあり、慇懃無礼とは、話し手の言語行動が、聞き手が当該の状況で適切であると考えられる言語行動よりも過剰に丁寧な表現である場合でありマイナス効果に含まれるということになる。ただし、過剰に丁寧な表現がなぜ取りも直さずマイナス効果を生み出すのか、より一般的に言えば、特定の有標行動が3通りのポライトネス効果のうちのどれを生み出すのかをどのように予測するかは、宇佐美自身が認めているように、別途考えなければならぬ問題であるが、いまだ具体的な解決案は示されていない。

- 1) 都内の私立女子大に籍を置き、意中の大学を目指して仮面浪人している A 子さん(19) は学校では意識して慇懃無礼を演じている。「うちのお父さんが」なんていう級友に交じり、ひとり「私の父は」を貫く、といった具合だ。私ってあなたたちとは違うのよってという意識だ。(朝日新聞 1999.11.29)

また、今回の調査結果では、慇懃無礼の構成要素である「改まり度」が高い、「ありのまま度」が低い、「好印象度」が低い場合の類型 I が原型として現れた。ある発話のありのまま度が低いということは例 1) のように「私ってあなたたちとは違うのよってという意識だ」という話し手の意図が字義通りでない、すなわち話し手の発話における字義通りではない含みの解釈が必要であることを意味する。つまり、話し手の言語形式と言語表現の丁寧度のずれが聞き手を不愉快にさせてしまう慇懃無礼は、相互作用における字義通りでない含意の解釈の推論過程を明らかにしなければならない。

しかし、B&Lのポライトネス理論は行為者のフェイス保持に対する言語方略に重きが置かれるため、ポジティブ・フェイスとネガティブ・フェイスという心理的欲求を脅かす行

---

評価すると、話し手は、社会的距離もしくは力関係（聞き手）の値が実際よりも大きいと暗に伝えることによって、聞き手を侮辱する（あるいは聞き手の気持ちを傷つける）ことになるかもしれない。一方、過剰に親しげである（ $W_x$ を過小評価する）ことによっても、話し手は、社会的距離もしくは力関係（聞き手）が実際よりも小さいと含意することにより、聞き手を侮辱することになるかもしれないと指摘しているのみである。

為として FTA が分析されている。実際、B&L (1987/2011 : 85-88) は脅かされるフェイスの種類について、第一の区別（ネガティブ・フェイスを脅かす行為とポジティブ・フェイスを脅かす行為）と第二の区別（聞き手のフェイスへの脅威 vs. 話し手のフェイスへの脅威）に分けて分類を行っている。確かに、話し手の命令や脅迫などといった行為は聞き手のネガティブ・フェイスを、批判や軽蔑などの行為は聞き手のポジティブ・フェイスを脅かし得る。ところが、例 1) のように慇懃無礼における字義通りでない発話の含意の解釈は B&L の心理的欲求を脅かす表層的な行為として現れる命令する、脅迫する、批判する、軽蔑するなどといった FTA の分類よりそれらの発話行為が持つ FTA の特徴とは何かという字義通りでない含意の推論過程における FTA の分析が必要とされる<sup>24</sup>。

そして、協調の原理に違反する一般的な動機づけとしてポライトネスを規定した B&L 理論とは異なって、例 1) における「私の父は」という話し手の慇懃無礼は協調の原理に違反する動機づけがポライトネスではなく、相手のフェイスを脅かすインポライトネスに置かれる。すなわち、ポライトネス理論における話し手の丁寧な言い回しは相手のフェイスに対する配慮としての動機づけで現れる一方、慇懃無礼では相手のフェイスを脅かすための FTA として動機づけられるがゆえに、そもそも丁寧な言い回しを発する話し手の動機づけが異なる。つまり、慇懃無礼は相手に配慮を示すポライトネスではなく、インポライトネスの一種として、字義通りでない含意の解釈の推論過程における FTA の持つ特徴の分析が行わなければならない。

## 6. まとめ

本章では、慇懃無礼にあたる言語行動について、質問紙調査を通して、その原型は如何なるものであるかを分析し、さらに言語形式と言語表現の丁寧度のずれとして現れる慇懃無礼を B&L のポライトネス理論から如何に説明できるか、すなわち慇懃無礼におけるポライトネスの整合性について考察を行った。

まず、慇懃無礼の原型を構成する要素として、言葉や態度の丁寧さに関して「改まり度」が高い、表面と内心のずれに関して「ありのまま度」が低い、受け手に与える印象に関して「好印象度」が低い、の三つを考えた。そして、それら三つの要素が多く満たされるほ

---

<sup>24</sup> 厳密に言うと B&L 理論では、協調の原理の持つ最も効率的な合理的原則に従わずに、非合理的な発話表現を使う主たる一般的動機として参加者のフェイスに対する方略的配慮がポライトネスであるため、根源的な FTA とは何かという分析はそれほど必要としなかったかもしれない。

ど「慇懃無礼」の用法が適切になるという仮説を立てた。各種コーパスの用例の分析に基づいて慇懃無礼に五つの類型があると仮定し、質問紙調査を行った。

調査は2回に分けて実施し、学部生調査では、Aさんが誰かから何かを言われたという状況を設定して、その発言がどの程度「改まり度」「ありのまま度」「好印象度」を満たしているかを計32状況について各7段階で判定させた。院生・教員調査では、学部生調査で使ったのと同じ状況の発言がどの程度「慇懃無礼」に感じられるかを同様に判定させた。調査結果を類型と回答者の属性の観点から分析したところ、いずれの調査においても原型に関する仮説は支持された。さらに、二つの調査から20代の回答者だけを取り出し、20代院生の「慇懃無礼度」と、20代学部生の「改まり度」「ありのまま度」「好印象度」から算出した理論的な「慇懃無礼度」との関連を考察した。その結果、慇懃無礼の構成要素として「改まり度」が高い、「ありのまま度」が低い、「好印象度」が低い、の三つを同じ比重を持つものとして仮定したことはおおむね妥当であった。

そして、調査結果からB&Lのポライトネス理論における慇懃無礼の不整合性について論じた。B&L理論では協調の原理に違反する行為者の丁寧な言い回しの動機づけがポライトネスに求められる。しかし、慇懃無礼では相手のフェイスを脅かすFTAとしての丁寧な言い回しの動機づけであるがゆえに、インポライトネスとして規定しなければならない。また、話し手の言語形式と言語表現の丁寧度のずれが聞き手を不愉快にさせてしまう慇懃無礼の含意の分析は、字義通りでない含意の解釈の推論過程におけるFTAの分析が必要とされる。しかし、B&L理論は行為者間におけるフェイス保持という言語ストラテジーとしてのFTAの分析に留まっているがゆえに、慇懃無礼の分析に支障をもたらす。

次章では、慇懃無礼における字義通りではない含意の解釈をSperber & Wilson (1995)の関連性理論に倣って分析を試みる。

## 関連性理論からみた敬語の過剰使用とその語用論的効果

### —慇懃無礼を中心に—

#### 1. はじめに

従来の敬語研究の枠組みについて朝日・松田（2008）は、(1) 敬語の分類、形式、用法などを扱う文法的アプローチ (2) 敬語に対する意識を取り上げる社会心理学的アプローチ (3) 待遇表現としての敬語の機能や丁寧さを研究する、あるいはポライトネス理論の枠組みから敬語に光を当てる社会言語学的アプローチ (4) 敬語政策や敬語教育に重点を置く言語社会学的アプローチがあると指摘している。ところが、上記のアプローチはいずれも、概ね敬語の使用・不使用に関するところにその焦点が置かれていたと言えよう。すなわち、初対面における敬語使用から不使用への切り替えの方略や相手の属性によってどの程度の待遇レベルの使用・不使用が適切であるかなどといったことを論じる、適切な敬語使用の研究がその主流であった。

それに対し、近年注目されているのが、過剰な敬語使用の問題である。ただ、近頃の過剰な敬語使用に関する研究は、個々の使用法に関する問題点を取り上げ、適切な使用法について解説するものが多かった。例えば、「～させていただく」や「お～」「ご～」といった美化語や「さ入れことば」などの不適切な用法を適切な用法と比較して分析し、それらの用法が生じた原因を追究するといったものである（「～させていただく」に関して菊地 1997, 姫野 2004 など、美化語に関して井上 2009, 2010 など、「さ入れ言葉」に関して佐野 2008, 山里 2010 など）。このようにこれまでの過剰な敬語使用の研究は個別の問題に対する具体的で現実的な解決策を探ろうとしてきたが、慇懃無礼という観点から過剰な敬語使用を含む、相手を不愉快にさせてしまう改まった待遇表現の使用全般を体系的に取り上げた研究はほとんどない。

東郷（2000）によれば、慇懃無礼とは「表面のことばや態度は非常に丁寧だが、心中はきわめて尊大で人を見下しているさま。また、ことばや物腰があまりに丁寧すぎて、かえって嫌味に感じられるさま。」である。すなわち、慇懃無礼という言語行動は話し手の用いる非常に丁寧な言い回しが字義通りでない含意を促すものの、聞き手のフェイスを脅かす FTA として作用するがゆえに、インポライトネスにおけるオフ・レコード・インポライト

ネスとして規定できる。ただし、慇懃無礼は言語形式と言語表現の丁寧度とのずれ、すなわち伝達された発話の字義通りでない語用論的推論によって派生される想定あるいは含意が聞き手を不愉快にさせる言語行動であり、その字義通りでない含意を明らかにするのが最も重要である。

話し手の字義通りでない含意の解釈に有効な機能を果たし、聞き手の発話解釈過程を最も合理的に説明し得る理論が Sperber & Wilson (1995/1999, 以下, S&W と略す) の関連性理論 (relevance theory) である<sup>1</sup>。そこで、本章では S&W の関連性理論から慇懃無礼を含む過剰な敬語使用が相手を不愉快にさせる語用論的効果について、その解釈過程を分析する。さらに、用例分析を通じて「慇懃無礼」はどのような言語行動として認識されるかについて考察を行う。

以下、2 節は S&W における関連性理論について概観し、3 節は本章における過剰な敬語使用の捉え方を論じる。4 節は関連性理論から慇懃無礼における発話解釈過程を分析し、5 節では慇懃無礼はどのような言語行動として認識されかについて考察を行う。

## 2. Sperber & Wilson の関連性理論

### 2.1 関連性とは

S&W の関連性理論は、関連性 (relevance) という概念を基礎に置き、発話が如何に理解されるかということに関する理論である。彼らが用いる関連性が存在するというのは次の場合である (同: 325)。

#### (1) 個人にとっての関連性 (分類的)

想定は、ある特定の時点で、ある個人にとって呼び出し可能な文脈のひとつないしそれ以上で何らかの正の認知効果をもっていれば、そして、その場合に限りその時点でその個人にとって関連性をもつ。

#### (2) 個人にとっての関連性 (相対的)

程度条件 1: 想定は、それが最適に処理されたときに達成される正の認知効果が

---

<sup>1</sup> 金水 (2000: 159) は「関連性理論は単に理論とコミュニケーションの新しい見方を提示することだけでなく、特定の語、や語の特定の形態の機能を説明するための有効な視点を提供してくれる。ことに日本語に関しては、関連性理論を適用することによって新しい観察や説明ができそうであり、有望な研究方法の一つであると言える」と述べている。金水 (2000) のみならず、関連性理論の有効性・潜在的可能性は広く認められている (今井 2001, 名嶋 2007, 今井・西山 2012 など)。

きいほど個人にとって関連性がある。

程度条件 2: 想定は、このような正の認知効果を達成するのに必要な労力が小さいほど個人にとって関連性がある。

関連性において発話が伝達するのは話し手の想定であり、想定とは個人が現実世界の表示として扱う思考のこと、すなわち世界に対する認識である。ある文脈<sup>2</sup>において情報を処理することによって得られる認知効果 (cognitive effects) は旧情報と新情報が相互に作用した結果生じ、認知効果を持つ場合にその文脈において関連性があるとする<sup>3</sup>。

そして、ある文脈において情報を処理することによって得られる文脈効果は三つのタイプがあり、第一は、ある発話が既存文脈と結びつき、新たな含意を生み出す場合の文脈含意 (contextual implication) である。第二は、ある発話が既存の文脈的想定を確定化する場合の強化 (strengthening) である。第三は、ある発話が既存の文脈的想定と矛盾し、その結果、既存の文脈を放棄する破棄 (contradicting and eliminating) である。新情報と既存の文脈的想定との相互作用から生じる三つの文脈効果は、程度条件 1 と関連してそれぞれの文脈効果が大きければ大きいほど新情報との関連性が高くなる。さらに、関連性は発話を処理する際の労力とも関わりを持ち、上記の程度条件 2 と関連して、発話を処理する際に必要とされる処理労力が小さいほど関連性がある<sup>4</sup>。つまり、他の条件が同じならば、文脈効果が大きければ大きいほど、もしくは処理労力が小さければ小さいほど関連性が高くなるということを意味する。

## 2.2 関連性の原則 (principle of relevance)

関連性理論では、人間は最小のコストで最大の文脈効果を得ようとする認知性向、いわゆる「最適な関連性の見込み」を持つとする。

---

<sup>2</sup> 関連性理論でいう文脈とは一般的に先行発話や発話状況だけではなく、心理的な構成概念という世界についての想定の部分集合として捉えている。そして、「この意味での文脈とは、その場の物理的環境やすぐ直前の発話だけに限らない。将来に関する期待、科学的仮説、宗教的信仰、逸話的記憶、一般的な文化想定、話し手の心的状況に関する確信、がすべての解釈の中で役割を果たす可能性がある」とする (同: 18)。

<sup>3</sup> S&W は文脈効果 (contextual effect) と認知効果 (cognitive effect) の二つの述語を用いている。ある発話が既存の文脈を変化させることを文脈効果であり、個人における文脈効果が認知効果である (同: 324)。両者の区別が本章での考察には特に影響がないので、その区別を行わず、術後の統一として文脈効果を用いることにする。

<sup>4</sup> この処理労力は基本的に、①どのような形で情報が提示されるか、②論理的・言語的な複雑性、③文脈の呼び出し可能性などに依存される。

### (3) 最適な関連性の見込み（修正版）

- (a) 意図明示的刺激は受け手がそれを処理する労力に見合うだけの関連性がある。
- (b) 意図明示的刺激は伝達者の能力と優先事項に合致する最も関連性のあるものである。

(a) は聞き手に発せられた発話は聞き手にとって関連性のあるものとして解釈せよということを示唆し、(b) は発話の中に組み込まれた情報は話し手の恣意的な操作が施されている可能性を意味し、意図明示的刺激は無条件に最大の関連性を持つものではなく、話し手の選択と能力が許す範囲内で最大の関連性、すなわち最適の関連性を持つことを表わす。そこで、以下の関連性の原則が導き出されることになる（同：318）。

### (4) 関連性の原則

関連性の原則Ⅰ：人間の認知は、関連性が最大になるようにできている。

関連性の原則Ⅱ：すべての意図明示的伝達行為は、それ自身の最適の関連性の見込みが伝達する。

関連性というのは作り出されるものではなく、自然に備わっている特性であるがゆえに、原則Ⅰは人間の認知システムがある情報を処理する際、最大の関連性を得ようとするようにできているということである。その仮定の根拠として彼らは生物的機構一般の仕組みと認知機構の効率と関係があるという。原則Ⅱは話し手と聞き手の双方とも最適な関連性を期待し、聞き手は話し手の発話を既に最適な関連性を有している発話であると想定して解釈しようとするということである。

## 2.3 表意 (expliciture) と高次表意 (higher-level expliciture)

関連性では発話によって伝達される想定を、表意 (expliciture)、高次表意 (higher-level expliciture)、推意 (impliature)、これら三つに分類する。彼らは明示的に伝達される想定を表意とし、非明示的に伝達される想定を推意とする。ここで言う「明示的である」という意味は次のように示される。



#### (5) 明示性 (explicitness)

発話 U によって伝達される想定は、それが U によってコード化される論理形式の発展であるとき、かつその場合のみ明示的である<sup>5</sup> (同 : 221)。

話し手の想定を伝達するということは、想定を顕在化しようとする話し手の意図を話し手と聞き手が相互に顕在化することである。伝達される想定は、話し手が聞き手に伝達しようとしている意図をはっきり示した想定のことであり、発話 U によって伝達される想定が明示的か否かによって表意と推意の区別がなされる。

そして、S&W は表意形式に関わる語用論的プロセスには、曖昧性除去 (一義化)、指示付与 (飽和)、拡充の三つがあるとする<sup>6</sup>。

#### (6) 曖昧性除去

ある言語表現が複数の意味を持つ場合、発話の関連性を達成する過程で語用論的にその語義が一つ選択され決定されることを意味する。

#### (7) 指示付与

指示詞や代名詞などといった指標的なものは、本来文脈がなければ同定できない。

そこで、発せられた発話における指標的な表現が何を指すかを明らかにするのが指示付与である。

#### (8) 拡充

表意形成において、発話の言語要素によって要求されるものを補うことが指示付与であるのに対し、特定の言語要素の要求ではなく、もっと自由に語用論的に何らかの要素を補うことを意味する。

さらに、関連性理論では表意というプロセスにおいて、話し手の何らかの発語内行為や話し手の命題態度が組み込まれている場合があり、これを表意と区別し、高次表意とする (Wilson & Sperber 1993)。次の例を見よう。

---

<sup>5</sup> S&W は語句の辞書的な意味と文の構造だけで表される意味内容を文の「論理形式 (logical form)」とし、文脈情報を用いて論理形式を命題形式 (話し手が伝えようと意図したもの) へ完成し拡充していく想定構築の過程を論理形式の発展とする (同 : 220-221)。

<sup>6</sup> Carston (2000) は表意に関わる語用論的プロセスを一義化、飽和、自由拡充、アドホック概念形成の四つに再編成している。詳細なことは Carston (2000) もしくは東森・吉村 (2003 : 第 2 章) を参照されたい。

1) Peter: Can you help me?

Mary (sadly): I can't.

1) における Mary の「I can't.」という発話から「Mary can't help Peter.」の表意が得られるが、この表意に話し手の発話内行為や命題態度が反映され、次のようになる場合がある。

2) Mary says that she can't help Peter.

3) Mary believes that she can't help Peter.

4) Mary regrets that she can't help Peter.

上記の 2) は発話内行為が遂行され、3) と 4) は話し手の命題態度が表明されている。1) における「Mary can't help Peter.」という表意は真偽判断の対象になるが、2) ~4) における「Mary says (believes, regrets)」の高次表意は表意の真偽判断に直接影響を及ぼすことはない。

関連性理論では表意は意味論的コード解読だけでなく、そこに推論が加わることによって引き出される。すなわち、表意は、実際に話し手から発せられた発話に上記の曖昧性除去、指示付与、拡充の肉付けを行うがゆえに、意味論的解読と語用論的推論の両方に関わる。表意形成のプロセスで意味論的解読の貢献が大きければ明示性は大きくなり、語用論的推論の貢献が大きければ明示性は小さくなる。この表意には曖昧性除去、指示付与、拡充のプロセスを経て得た表意と話し手の発話内行為や命題態度が埋め込まれた形の高次表意と区別される。

## 2.4 推意 (implicature)

推意とは発話を顕在的に関連性のあるものにしようとする話し手が、聞き手に顕在化しようとはっきり意図した文脈上の想定あるいは含意である<sup>7</sup>。すなわち、発話によって記憶

---

<sup>7</sup> 関連性理論における「推意」は Grice (1975, 1989) における「含意」と相異点がある。Grice は「言われたこと (what is said)」と「言われていないこと (what is not said)」を区別し、「含意」は発話の意味から「言われたこと (what is said)」を引いた「含みとして言われたこと」を意味する。一方、関連性理論では「言われたこと」の解釈過程においても曖昧性除去、指示付与、自由拡充、アドホック概念形成が推論に関与するがゆえに、Grice の「含意」の一部を「言われたこと (what is said)」であると捉える。

から引き出されたり、表意と文脈との相互作用によって引き出されたり、状況によって作り出されたりする、いわゆる語用論的推論によって派生される想定である。S&W(同:237)は発話の解釈過程に用いられる推意を推意的前提 (implicated premise) と推意的結論 (implicated conclusion) に区別する。前者は結論として導き出す根拠となるものである一方、後者は発話の表意や文脈から演繹される結果として派生される推意である。例えば、次の例を見よう。

5) Peter: Would you drive a Mercedes?

Mary: I wouldn't drive ANY expensive car.

6) A Mercedes is an expensive car.

7) Mary wouldn't drive a Mercedes.

5) における Peter の質問に対して Mary は直接に答えていないが、Peter は Mary の答えが最適な関連性を持っていると見込んで推論を行う。ゆえに、高級車についての彼の百科事典的情報から次の 6) の情報が呼び出されて推意的前提として用いられ、7) のような推意的結論 (文脈含意) を導き出して関連性を達成する (以下、推意的前提を前提推意とし、推意的結論を帰結推意とする)。ただし、推意には強い推意と弱い推意が考えられ、強い推意は話し手の意図を明確に伝達して聞き手の解釈を助ける。一方、弱い推意は話し手の意図が不明確となり、発話の解釈を聞き手にゆだねられる度合いが大きくなる。

以上、関連性理論では関連性の原則 I と II に基づいて、発話によって伝達される想定が明示的か否かによって表意と推意の区別がされる。発話の解釈における表意は、曖昧性除去、指示付与、拡充、アドホック概念形成によって形成され、意味論的解読と語用論的推論の両方に関わる一方、推意は表意形式と相互作用しながら、文脈に基づいた語用論的推論のみによって形成される。言語形式と言語表現の丁寧度のずれが相手を不愉快にさせてしまう慇懃無礼は関連性理論における推意の語用論的推論の解釈過程を取り入れることで分析が試みられる<sup>8</sup>。

次節では、過剰な敬語使用とは何か、すなわちどのような状況における敬語使用が過剰

---

<sup>8</sup> このような字義的ではない発話表現を関連性理論では、言語の解釈的用法として分類する。ある発話が現実の状況を正しく表示するか否かに焦点が置かれる用法、いわゆる真偽に関する用法を記述的用法とし、発話や思考などの表示をさらに解釈して表示する、いわゆる類似性に基づいてある発話を忠実に再現する用法を解釈的用法とする (同:279)。

な敬語使用になり得るかについて考察を行い、過剰な敬語使用が聞き手を不愉快にさせる解釈過程を関連性理論に倣って分析を試みる。

### 3. 過剰な敬語使用とは

『日本国語大辞典第二版』によれば、敬語とは、話し手または聞き手が相手や話題の人物に対して敬意を表す言語表現である。平成 19 年文化庁の敬語の指針によれば、敬語は人が言葉を用いて自らの意思や感情を人に伝える際に、単にその内容を表現するのではなく、相手や周囲の人と、自らとの人間関係・社会関係についての気持ちの在り方を表現するというものである。すなわち、言葉を用いる人の、相手や周囲の人やその場の状況についての気持ちを表現する言語表現として、重要な役割を果たす。そして、敬語は過剰ではなく適度に使うことを呼びかけている。ところが、過剰とは一定の数量以上に余分のあること、すなわち多すぎて有り余ることを意味するが、過剰な敬語使用とは一体、どのような敬語使用であろうか。

滝浦（2005：233-234）によれば、敬語は距離化の表現であり、対象人物を遠くに置くことはその人物を“ソト”待遇することであり、それは、その人物を脱距離化的に“ウチ”待遇することと相反関係にある。それゆえ、敬語使用の反対面にある敬語の不使用が、対象人物を“遠くに置かないこと”によって領域の共有を表現する。そうして、ウチ／ソトの区別が鍵となるが、“ウチ”と“ソト”の境界は固定的なものではなく、そのつど話し手の「視点」によって構成され更新されるような、流動性の高いものである。その流動性ゆえに、話し手のとる「視点」とそこから表現される「距離」が、語用論的“含み”を発生させるのである。そして、敬語の対人的な機能と使用における視点と距離が矛盾すれば、その表現は「誤用」及び「不敬」の含みを帯びるとする。

- 8) 電子レンジ二十三年、衣類乾燥機十七年、ガスレンジも長く使った。故障の度に修理を選ぶ夫に、私の言葉はいんぎん無礼となり、「わかりました。感電死するまで使います。ガス中毒になるまで使います」と応戦してきた。（朝日新聞 1998.11.27）

そこで、対人関係における視点と距離に基づいた敬語使用・不使用が互いの許容範囲に収まれば、適切な敬語使用と見做される。一方、敬語使用・不使用が互いの許容範囲に収まらなければ不適切な敬語使用となるが、不適切な敬語使用が視点より距離を遠くに置く、

例えば 8) における親しい間柄における敬語使用として、用いられれば過剰な敬語使用となり、視点より距離を近くに置く、例えば親しくない間柄における敬語不使用が過小な敬語使用として見做される。つまり、対人関係における視点より距離を遠くに置く敬語使用が過剰な敬語使用であると見做することができる（以下、対人関係に関わる過剰な敬語使用とする）。しかし、過剰な敬語使用には次のような例が多く見られる。

9) 早退を申し出る表現

「今日はこれで帰らせてください」(敬語の指針)

10) 先生がお越しになられました。(敬語の指針)

11) 洋服店で「お洋服のお色目もよくお似合いでお値段もお手ごろ」などと言われ不快。  
(朝日新聞 2001.06.30)

12) お飲み物のほうはいかがです。(洞澤・岡 2006)

13) 1000 円からお預かりします。(洞澤・岡 2006)

9) における「さ入れことば」や 10) の「二重敬語」、11) の「美化語」の使用は、特定の表現形式が過剰に用いられている<sup>9</sup>。また、12) における「～ほう」や 13) における「～から」などといったマニュアル敬語は、職場での言語使用、特に接客の場面での言語使用について具体的な言語表現などを示すものであり、9) ～11) と同様に表現形式に関わる過剰な使用である。すなわち、9) ～13) は視点と距離の不調和による過剰な敬語使用というより、単に特定の表現形式に関わる過剰な敬語使用である（以下、表現形式に関わる過剰な敬語使用とする）。そして、上記とはまた性質が異なる過剰な敬語使用が考えられる。次の例を見よう。

14) 自己紹介の表現

「私は、〇〇高校を卒業させていただきました」(敬語の指針)

15) ハンバーガー店の店員は小学生にまで「お持ち帰りですか」と言う。(朝日新聞 2001.06.30)

---

<sup>9</sup> ただし、9) ～11) における敬語使用を過剰な敬語使用ではなく、表現形式に関わる誤用として見做すことも考えられる。しかし、丁寧に話そうとするところに動機づけられた敬語使用であるため、本章では過剰な敬語使用として取り扱うことにする。

- 16) 都内の私立女子大に籍を置き、意中の大学を目指して仮面浪人している A 子さん (19) は学校では意識して慇懃無礼を演じている。「うちのお父さんが」なんていう級友に交じり、ひとり「私の父は」を貫く、といった具合だ。私ってあなたたちとは違うのよっていう意識だ。(朝日新聞 1999.11.29)

平成 19 年文化庁の敬語の指針では、「(お・ご) …… (さ) せていただく」といった敬語の形式は、基本的には、自分側が行うことを、ア) 相手側または第三者の許可を受けて行い、イ) そのことで恩恵を受けるという事実や気持ちのある場合に使われる。したがって、ア), イ) の条件をどの程度満たすかによって、「発表させていただく」など、「… (さ) せていただく」を用いた表現には、適切な場合と、余り適切だとは言えない場合とがあるとする。14) について「私は、卒業するのが困難だったところ、先生方の格別な御配慮によって何とか卒業させていただきました。ありがとうございます。」などという文脈であれば、必ずしも不適切だとは言えなくなるという。すなわち、状況によって過剰な敬語使用として見做され得る敬語使用が考えられ、このことは、15) における店員の小学生に対する「お持ち帰りですか」という発話や 16) における「私の父は」という発話においても同様であろう (以下、状況に関わる過剰な敬語使用とする)。

したがって、筆者は相互言語行為として期待される言語使用より丁寧な敬語使用を過剰な敬語使用と規定し、対人関係に関わる過剰な敬語使用、表現形式に関わる過剰な敬語使用、状況に関わる過剰な敬語使用、これら三つに分類する。そこで、次節では関連性理論に基づき、話し手の過剰な敬語使用が聞き手を不愉快にさせる言語行動、取り分け慇懃無礼における推論過程を上記の三つに分けて分析する。

#### 4. 慇懃無礼における推論過程

さて、慇懃無礼を含む過剰な敬語使用という言語行動はなぜ、相手を不愉快にさせるのであろうか。大石 (1983 : 20-24) によれば、敬語使用は敬讓の表現だとしても、実地使用における具体的な効果は一様でなく、さまざまの場合があり、その具体的な効果について、①あがめ、②改まり、③隔て、④品格・装飾・威厳、⑤軽蔑・皮肉とする。その上、敬語過剰がいろいろの意味で不快に感じられるのは、敬語のはたらきの改まり・隔てのため、よそよそしさ・冷たさを感じさせる場合があり、装飾・威厳は、時に虚飾・虚勢と感じられ、その敬語使用に厚化粧的いやらしさを覚えさせることもあるだろうとする。また、北

原（1996：175-177）は敬語のはたらきについて、①尊敬、②改まり、③疎遠、④品格保持、⑤優しさなどに分けて説明し、この五つのはたらきはいずれも敬意を表すという敬語の本来のはたらきに由来するものであるから、相互に関連しており、具体的な表現においては、不可分に重なっているとす。品格を保持し、教養の高さを表すはたらきは、③の隔て離すはたらきと合わさって、相手を威圧し、軽蔑するはたらきともなるとするが、詳細なことは述べられていない。ただし、大石や北原の見解は敬語の語用論的効果が相手を不愉快にさせる慇懃無礼の語用論的効果と何らかの類似性を有することを示唆している。そこで、慇懃無礼を含む過剰な敬語使用の語用論的効果は、敬語の語用論的効果と類似性を介して解釈されると仮定し、その関連性を中心に分析を行う。

まず、対人関係に関わる過剰な敬語使用として 17) を分析する。私たちの日常生活では、相手への嫌味や皮肉を伝える手段として敬語が大いに用いられる。アイロニーについて橋元（1989：37）は発話者が伝えようとする意図と、発話の表層の意味に隔たりがあるという点で、一種の含意表現であるとし、日本語ではアイロニーに不自然な敬語が伴うことがあると指摘する。また、Okamoto（2002）は過剰な敬語を用いる場合がそうでない場合に比べ皮肉さを高めると報告する。そこで、対人関係における視点より距離を遠くに置くことで皮肉や嫌味の語用論的効果が生み出される 17) の推論過程について関連性理論から分析を行うことにする。

17) 電子レンジ二十三年、衣類乾燥機十七年、ガスレンジも長く使った。故障の度に修理を選ぶ夫に、私の言葉はいんぎん無礼となり、「わかりました。感電死するまで使います。ガス中毒になるまで使います」と応戦してきた。（朝日新聞 1998.11.27）（再掲）

17) における妻の「わかりました。感電死するまで使います。ガス中毒になるまで使います」という発話を受け、夫は 18) のような表意命題を復元すると思われる。

18) 妻は丁寧な言い回しで例え危険に晒されても家電を最後まで使い切ると述べている。

そして、夫は自分の経験や世界の知識として 19) のような想定（前提推意）を導き出す。

19) 故障した家電は修理すればまた使えるが、この選択に妻は丁寧に感電死やガス中毒になるまで使うという。皮肉や嫌味を伝えるために、敬語は良く用いられるし、また感電死やガス中毒になるまで使うということはあり得ない。

そこで、夫は 18) と 19) から 20) の帰結推意の「妻は私の選択に不満を表わしている」が導き出される。

20) 表意命題：妻は丁寧な言い回しで例え危険に晒されても家電を最後まで使い切ると述べている。

前提推意：夫からすれば故障した家電は修理してまた使えるが、この選択に妻は丁寧に感電死やガス中毒になるまで使うという。皮肉や嫌味を伝えるために、敬語は良く用いられるし、また感電死やガス中毒になるまで使うということはあり得ない。

帰結推意：妻は私の選択に不満を表わしている。

ただし、17) の発話からから 20) の帰結推意の語用論的推論が導かれるのは、必ずしも敬語使用による推論過程とは限らない。しかし、ここで重要なのは、通常、敬語を用いない夫婦の間における妻の敬語使用は、20) の帰結推移における妻の不満表明への強い推意として作用され、皮肉や嫌味の度合いを高めるということである。

この話し手の視点より距離を遠くに置く敬語使用は意図的に主観的な「ウチ」の関係から客観的な「ソト」の関係へ切り替えることで、相手に冷たさやよそよそしさを感じさせるのである。穂積（1919：85 - 86）は古来、神や天皇のような尊貴者の実名を敬避して諱（いみな）を用いる習俗があると指摘し<sup>10</sup>、そのことは敬語の起源について敬称の接尾語や代名詞がタブーに基づく避称から発していると解いた金田一（1959：25 - 27）の指摘と相通じる。つまり、畏怖するというのは直接言及するのを避け、その対象との距離を保つことであり、敬語とは「敬意」と「敬避」の念を併せ持つのである。この敬語の二つの性質は現代日本語の敬語の中で生き残って、社会の平等化・民主化から「敬避」の意味合いが親しくない人に対して距離を保つ「敬遠」という働きとしてその性質を変え、話し手の

---

<sup>10</sup> ただし、穂積（1919）の指摘に対し、滝浦（2005：109）は Durkheim（1912/1975）の『宗教生活の原初形態』がオリジナルではないかと予想している。



視点より距離を遠くに置く敬語使用が相手への「敬遠」として作用し、聞き手を不愉快にさせると考えられる。ゆえに、20)における前提推意は大石(1983)における敬語の語用論的効果のうち、「隔て」との類似性を介して皮肉を生み出すのである。

次は、特定の表現形式に関わる過剰な敬語使用が相手を不愉快にさせる例である。

21) 洋服店で「お洋服のお色目もよくお似合いでお値段もお手ごろ」などと言われ不快。

(朝日新聞 2001.06.30) (再掲)

21)における店員の言い回しは美化語の表現形式の過剰使用であり、聞き手(客)は22)のような表意命題を復元すると思われる。

22) 表意命題：店員は美化語を用いて丁寧に洋服が客に似合うと勧めている。

前提推意：一般的に美化語をつけると相手に上品な印象を与えるが、店員はなんでも「お」をつけている。

帰結推意：店員の言い回しが商業的かつ形式的だ。

一方、聞き手(客)は自分の経験や世界の知識から22)の前提推意が引き出され、さらに、表意命題と前提推意から「店員の言い回しが商業的かつ形式的だ」という帰結推意に至り、聞き手(客)は不愉快な印象を受けることになる。22)における前提推意は敬語の語用論的効果のうち、「品格・装飾」との類似性として現れる。

次は、状況に関わる過剰な敬語使用を見よう。

23) 都内の私立女子大に籍を置き、意中の大学を目指して仮面浪人しているA子さん(19)

は学校では意識して慇懃無礼を演じている。「うちのお父さんが」なんていう級友に交じり、ひとり「私の父は」を貫く、といった具合だ。私ってあなたたちとは違うのよって意識だ。(朝日新聞 1999.11.29) (再掲)

23)における「私の父は」というAさんの発話を受け、級友たちは24)のような表意命題を復元することができる。そして、級友たちは友だちの間における言葉遣いの経験、または敬語に関する世界の知識として24)の前提推意を文脈として考えることができる。

24) 表意命題：Aさんは私たちと違って自分の父親を他人に言うときには「私の父」と述べている。

前提推意：正しい敬語を使うことはその人の教養や品格もしくは育ちの良さを表わす。しかし、友だちの間では正しい敬語より友だち同士が使う言い回しがより好まれる。

帰結推意：Aさんは私たちと一緒にになりたくないと思っている。

級友たちは24)の表意命題と前提推意の組み合わせから「Aさんは私たちと一緒にになりたくないと思っている」という24)における帰結推意が引き出され、不快感を覚えることになる。さらに、Aさんが仮面浪人中であることを級友たちが知っていればより強い推意として、24)の帰結推意を引き出すことになる。24)の推論過程における前提推意は敬語の語用論的效果における「品格」との関連性を有し、話し手の品格の強調は相手に対する優越感という語用論的效果につながりやすいため、不愉快を与える<sup>11</sup>。

最後は、野口(2009)が慇懃無礼の代表格として取り上げた25)を関連性理論から再考することにする。

25) 電車内の携帯使用に関して「ご使用はご遠慮させていただいております」。

野口(2009:58-60)によれば、25)における「ご使用はご遠慮させていただいております」という言い回しは低姿勢のように見えて、実はそうでもない。遠回しに乗客に依頼しているとも取れるが、どちらかと言うと上からのお達しのように、むしろ失礼な言い方だ。車内という場でのマナーとして守るべきであることに関する命令には相手に判断を委ねる必要性がそれほど高くない。あたかも相手に配慮を示すため、慇懃無礼の代表格とも言えるとする。では、関連性理論では如何なる語用論的推論によって推意が得られるのだろうか。

まず、25)の呼びかけから26)のような表意命題が復元できると思われる。そして、読み手(乗客)は自分の経験や世界の知識として26)の前提推意を導き出す。

---

<sup>11</sup> 滝浦(2005:131)によれば、話し手の品行的な敬語使用は「コミュニケーションを志向するというよりも、むしろ自己顕示的で拒絶的な慇懃無礼をその最たるものとするところになる」と言い、本章における考察と相通じる。

26) 表意命題：電車の車掌（責任者）は車内で携帯使用を遠慮しつつ禁止することを述べている。

前提推意：公の場ではマナーを守ることになってその一環として電車内でも携帯使用は禁止される。通常、マナー厳守の呼びかけは「～てください」や「○禁止」のような命令形が用いられる。

帰結推意 1：あたかも丁寧をお願いしているけど、実は携帯使用禁止を言っているだけだ。

帰結推意 2：乗客に配慮した言い回しだ。

読み手（乗客）は 26) における表意命題と前提推意から 26) の帰結推意 1 の推意を導き出すことになる。しかし、26) の帰結推意 1 は弱い推意として達成される可能性が高い。なぜなら、更なる文脈や個人のスキーマによっては 26) の表意命題と前提推意から帰結推意 2 の「乗客に配慮した言い回しだ」という推意も考えられるからである。

以上、慇懃無礼を含む過剰な敬語使用を関連性理論における語用論的推論過程に基づいて分析を行った。今回の分析を通して慇懃無礼を含む過剰な敬語使用の語用論的効果は、敬語の語用論的効果と類似性を介して解釈されるという仮定が妥当であった。取り分け、対人関係の距離の調節としての「隔て」と話し手の「品格」を示すための過剰な敬語使用が相手を不愉快させる語用論的効果を生み出す。

次節では、慇懃無礼という言語行動がどのように認識されるかについて分析を行う。

## 5. 慇懃無礼という言語行動はどのように認識されるか

本節では、第 2 章の質問紙調査の作成における用例の分析<sup>12</sup>から慇懃無礼という言語行動は「責任逃れ」、「押し付け」、「見下し」、「形式的・不誠実」として認識された。

27) そして、われわれの前で宣誓をしながら彼は証言台に立った。言うことが少しも納得つかぬのであります。そこで、全日空の前社長の大庭君と二人をこの席で対決をさせてなお事の真実を追求したことは皆さん御承知のとおりであります。にもかか

---

<sup>12</sup> 用例収集は 2008 年 9 月から 2009 年 2 月まで行い、慇懃無礼にあたる言語行為への言及が発話の状況から具体的に見られる資料だけを対象にした。具体的に『教えて！goo』18 件、『Yahoo 知恵袋』28 件、『国会会議録検索』37 件、『朝日新聞記事検索』23 件、『日経テレコン 21』13 件、『日経 BP 記事検索』12 件、『読売新聞記事検索』9 件の総計 140 件である。

わらず彼は、真実であるがごとく真実であらざるがごとく、実にいんぎん無礼な証言をした。(国会会議録 1977.2.18)

- 28) 衆議院の附帯決議においても、イラク戦争を支持した当時の政府判断について検証を行うこととしており、どのように検証するつもりかとの私の問いに対し、塩崎官房長官は、附帯決議にある事項についてはその趣旨を十分尊重してまいりたいと、いんぎん無礼な対応に終始したわけであります。質問に全く答えてないじゃありませんか。久間大臣に至っては、イラク戦争の正当性について、正当かどうかは後世の歴史家が判断すると、まるで人ごとのような答弁です。(国会会議録 2007.6.20)
- 29) 役所関係のミスや加害者になった時にその長のコメントとして「誠に遺憾である」と言われると慇懃無礼な感じがする。(Yahoo 知恵袋 2006.11.23)

「責任逃れ」については、国会会議録からよく見られる独特な現象である。27)、28) はある事項の答弁において、野党側が追求した内容の核心に触れない与党側の議員を、野党側が慇懃無礼であると指摘する。通常、何かを追求する側はそれに見合う答えを期待する。しかし、与党側は質問に対する明確な答えを避けるため、質問との関連性が低い話題を取り入れたり、弁解をしたりして、その場をしのごうとする。つまり、野党側の期待にそぐわない与党側の丁寧な言い回しは、野党側から見れば嘘、言い訳、ごまかしなどとして認識されたということである。このような認識の仕方は国会の聴聞会だけではなく、29) においても同様である。

- 30) 振り込みを窓口行員へ差し出すと「振り込み機をお願いします」と丁寧に拒否される。あらかじめ金を計算機にかけて、伝票にする作業を強いる銀行もある。思うに、銀行のOA化とは、小口預金者に何から何までやらせ、手数料は従来通りいただきます、ということなのであろう。銀行は「結局は時間がかからずお客様のため」といんぎん無礼に言う。(朝日新聞 1990.3.16)
- 31) 規則や決まり事を前面に出して話す言い方「話は必ずここを通してください、決まりだから」一見正しく見えるが、慇懃無礼な印象を受ける。(Yahoo 知恵袋 2007.11.26)
- 32) 職場の上司は丁寧で、毎日「さようございます。はい」、失敗すると「お間違いでございます。はい」の言い方だったが、そのことばとは反対に顔がとても厳しくて、怖い。会社では皆、いんぎん無礼とこの上司を陰で名づけていた。(読売新聞

1995.3.26)

そして、30)における行員の「振り込み機でお願いします」という発話や31)における「話は必ずここを通してください、決まりだから」という発話は命令、指示、念押し、強制などといった「押し付け」として認識される。また、32)における上司の「お間違いでございます。はい」という発話と表情のずれは相手（部下）に対する軽蔑、傲慢、非難、脅迫などといった「見下し」として認識される例である。

- 33) 「お客様」と違って「患者」に「さま」は似合わない。「心身を患っているお方さま」なんていう妙な語感の「患者様」には違和感を覚える。とってつけたような敬称なので、逆にいんぎん無礼な感じがする。(日経新聞 2004.8.29)
- 34) 社内のEメールのやり取りの際に上下関係なく「いつも大変お世話になっております」と書いてあるメールを見ると慇懃無礼な気がする。(Yahoo 知恵袋 2007.5.1)
- 35) レストランで「お水ください」と言う客に対し、「ただ今お持ちさせていただきます」と答えるのはややくどく、慇懃無礼な感じがする。(日経産業新聞 2005.5.11)

最後に33)～35)は、マニュアル通りの言い回しによる「形式的・不誠実」という言語行動として認識された。つまり、相互作用における対人関係や状況に見合う言い回しとしての敬語使用ではなく、単に決まった表現としての敬語使用がこのようなレッテルを貼るのであろう。では、なぜこのような敬語使用が見られるのであろうか。このことを明らかにするためには、日本社会における敬語のあり方を考慮しなければならない。

平成17年度文化庁の『国語に関する世論調査』では、「敬語を使いたい、使いたくないか」の質問に対し、社会生活を営む上で必要だから使いたいと答えたのが9割弱であり、自分自身の個人的な考えとして、使いたいとしたものも8割台半ばを占めている。さらに、「誰に対して敬語を使うか」についての答えとして①年上の人と話すとき(82.7%)②目上の人(76.4%)③知らない人(67.2%)④尊敬する人(64.8%)⑤相手のことを立てたいとき(45.8%)⑥意識的に改まった感じを出したいとき(40.4%)⑦人間関係を円滑にしたいとき(38.8%)などの答えであった。ここで注目すべきなのは、上位五つの敬語使用の動機づけの要因が、社会的要因の上下関係に最も左右されていることである。つまり、日本社会における敬語使用の必要不可欠な性格、すなわち社会的言語規範としての敬語の

位置づけが垣間見られる。

そして、内村（1965）は、現代社会は人と人の間の意思の疎通が欠如し、人間が孤立化していく傾向にあるがゆえに、なにごとかを相手に伝えようとするれば、どうしてもインゲンにならざるをえないという。さらに、菊地（1994：348-355）は日本社会の民主化・情報化は単に上下関係を表わす敬語使用の役割だけではなく、品格や教養の尺度としての役割が社会全般に広がり、きちんとした敬語使用の重要性が台頭されていると指摘する。つまり、社会変化と共に敬語に対する社会的役割の変化が過剰な敬語使用を助長する過程において<sup>13</sup>、「形式的・不誠実」というレッテルが貼られるようになったのではないかと思われる。

上記以外に会社名に「さん」を付ける言い方（三和銀行さん、通産省さんなど）について、聞き手によっては卑屈な言動として認識されるという指摘もあり、過剰な敬語使用による負の語用論的効果は多様である。

## 6. まとめ

本章では、S&W の関連性理論から慇懃無礼を中心に敬語の過剰使用が相手を不愉快にさせる語用論的効果について、その解釈過程の分析を行い、さらに慇懃無礼はどのような言語行動として認識されるかについて考察することを目的とした。

2 節は本章の理論的枠組みである S&W における関連性理論について概観した。3 節は、過剰な敬語使用とは何か、またどのような敬語使用が過剰な敬語使用として見做せるかを考察した。その結果、過剰な敬語使用とは、相互言語行為として期待される言語使用より丁寧な敬語使用と規定し、対人関係に関わる過剰な敬語使用、表現形式に関わる過剰な敬語使用、状況に関わる過剰な敬語使用、これら三つに分類した。

4 節は、上記の 3 分類に沿って慇懃無礼を含む過剰な敬語使用が相手を不愉快にさせる推論過程を関連性理論に基づいて分析を行った。慇懃無礼を含む過剰な敬語使用の語用論的効果は、敬語の語用論的効果と類似性を介して解釈されるが、取り分け対人関係の距離の調節としての「隔て」と話し手の「品格」を示すための過剰な敬語使用が相手を不愉快

---

<sup>13</sup> 井上（1999：84）は戦後の社会の変化と共に敬語使用の変化を敬語の民主化と呼び、現代敬語の特徴は上下という基準から親疎という基準に変わる傾向があり、敬語使用のパターンは双方向的で、平等な使用が求められているという。さらに、敬語変化には一般的・普遍的な傾向性、いわゆる「敬意低減の法則（ことばの丁寧さの度合が、使われているうちに以前より下がり、乱暴に感じられる傾向をいう。例えば、貴様、おまえ、二重敬語の表れなど）」が敬語をより丁寧語化させると指摘する。

にさせる語用論的效果を生み出すことを明らかにした。

5 節では慇懃無礼はどのような言語行動として認識されるかについて考察を行った結果、「責任逃れ」、「押し付け」、「見下し」、「形式的・不誠実」などといった言語行動として認識された。

以上、言語形式と言語表現の丁寧度のずれが相手を不愉快にさせる発話解釈過程を関連性理論に基づいて論じた。慇懃無礼を含む過剰な敬語使用が相手を不愉快にさせる推論過程には敬語の語用論的效果における隔てと教養・品格を介して推意が行われた。言い換えれば、対人関係における視点と距離の調節を違反すること、または話し手の教養や品格としての過剰な敬語使用が相手に対する FTA を生み出した。つまり、話し手の慇懃無礼を含む過剰な敬語使用が相手のフェイスを脅かすインポライトネスとしての FTA の推論を促す。ということは、ポライトネス理論における話し手の丁寧な言い回しは相手のフェイスに対する配慮として動機づけられる。一方、慇懃無礼では相手のフェイスを脅かすための FTA として動機づけられ、それぞれの丁寧な言い回しを発する話し手の動機づけが異なる。ゆえに、慇懃無礼を含む過剰な敬語使用はオフ・レコード・インポライトネスとして現れるがゆえに、B&L のポライトネス理論では説明できない（詳細なことに関しては前章の 34~37 頁を参照されたい）。

次章では、インポライトネス研究における B&L のフェイス概念の不整合性について B&L 理論のフェイス概念を援用してインポライトネス理論を打ち出した Culpeper (1996) の研究を中心にその問題点を考察する。

## 相互作用における言語行動

### —社会的価値としてのフェイス—

#### 1. 目的

Culpeper (1996) の研究を切り皮に、相互行為におけるインポライトネスの研究が行われつつある。しかし、多くのインポライトネス研究は、協調の原理に違反する一般的動機としてポライトネスを規定した B&L のポライトネス理論におけるフェイス概念をそのまま援用している。そこで、本章では、B&L のフェイス概念をインポライトネスの観点から再考してその整合性を問い、新たなフェイス概念を導き出す。また、相互作用における言語行動の選択と解釈に影響を及ぼす社会的要因を抽出することを目的とする。

以下、2 節は B&L のポライトネス理論と共に Culpeper のインポライトネスについて検討を行い、インポライトネスにおける B&L のフェイス概念の適用の妥当性を問う。3 節では、自己と他者とのあり方や人間の存在の本来の特徴における生物学的観点からフェイス概念を導き出す。4 節は、言語行動の動機づけにおける社会的要因について論じる。

#### 2. ポライトネス理論及びインポライトネス理論の問題点

B&L 理論では、われわれすべての社会構成員は一つの自然言語を意図的かつ流暢に話せる資質を備えており、さらに二つの特性を持つと想定し、一つは、フェイスであり（ネガティブ・フェイスとポジティブ・フェイス）、もう一つは、目的に対する手段を考える理性的能力とする。協調の原理の持つ最も効率的な合理的原則に従わずに、非合理的な発話表現を使う主たる一般的動機とはポライトネスであり、様々な言語で観察されるそうした言動の共通点は参加者のフェイスに対する方略的配慮であるとする。その中でネガティブ・フェイスとは個人の領域や権利などに対する侵害を拒否することで、ポジティブ・フェイスは好ましいとされる前向きな自己像の容認を求めるといふ。

B&L は、フェイスの規定と共に、フェイスを脅かすような行為を FTA と呼び、「 $W_x = D(S,H) + P(H,S) + R_x$ 」のように公式化した。ある行為  $x$  が相手のフェイスを脅かすその度合い ( $W_x$ ) は、 $x$  という行為が、ある特定文化の中でどのぐらい相手に負担をかけると見なされているかをいう「特定の文化における絶対的な負荷度 ( $R$ )」と、話し手と聞き手



の「社会的距離 (D)」(対称的關係), 聞き手の話し手に対する「相対的力 (P)」(非対称的關係) の 3 要因が関数的に働いて決まってくるという。

また, 行為者はフェイスを失うリスクの見積もりの状況によって, 相手のフェイスを脅かす可能性がきわめて小さい場合, 図 1 の①の補償行為をせず, ありのままに言い, そのフェイスの侵害の度合いにつれてフェイス侵害の軽減を行う②, ③, ④のストラテジーを選び, その侵害の度合いが最も大きい場合には行為を行わない, いわゆる⑤の回避を選ぶとする。さらに, ②, ③, ④の主なストラテジー<sup>1</sup>を中心に論を展開する。

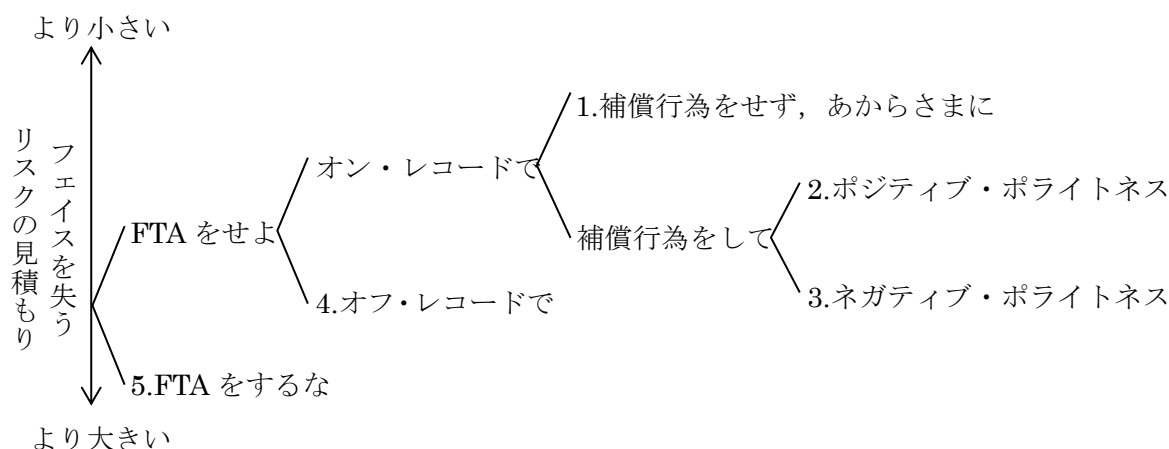


図 1. FTA を行うための可能なストラテジー

B&L のポライトネス理論に対し, Matsumoto (1988) 及び井出 (2006) <sup>2</sup>などは日本語

<sup>1</sup> B&L はポジティブ・ポライトネス・ストラテジーを 15 (聞き手の興味・欲求などに気付いて注意を向ける, 聞き手に対する賛成・共感などを強調する, 一致を求める, 冗談を言う, 申し出る・約束する, 相互関係であることを主張するなど), ネガティブ・ポライトネス・ストラテジーを 10 (慣習的な遠まわしをする, 質問する・曖昧化する, 敬意を払う, 謝罪する, 名詞化する, 借りを負うこと・相手に借りを負わせないことを言明するなど), オフ・レコード・ストラテジーを 15 (ヒントを与える, 暗示的に手がかりを与える, 誇張する, アイロニーを言う, 省略を使って不十分にするなど) 挙げている。

<sup>2</sup> 井出 (2006) は, Lakoff (1973), Leech (1983), B&L (1987) らの個人的な目標を達成するために適切な方略やルールを採用する「合理主義的」行き方を「働きかけ (volition)」とし, 日本の社会における相互作用において際立ったポライトネスの構成要因として働く「わきまえ (discernment)」との区別が抜け落ちているという。つまり, 命題内容の伝達における日本語の敬語体系の使用は選択の義務が伴うことであり, 日本社会ではその都度, 時と場と自分と相手の立場の距離を「わきまえ」た言語使用が優先されることを主張している。わきまえとは, 社会的にこれはこういうものだとして認められているルールにほとんど自動的に従うことを意味し, それは言語行動についても非言語行動についても言えることであって, これをひとことと言い直すと, 期待されている基準に従うということであると定義し, 「わきまえ」は B&L の「話し手の意志により相手に働きかけ」の意思的方略選択と異なり, 「世の中はこういうものだからと認識して社会の期待に沿うように言語を使うことである」とする(井出 2006: 115)。

の敬語使用の規範的な使用の観点を取り上げ、英語のネガティブ・ポライトネス・ストラテジーとしての敬意を払う動機づけとは異なっているとし、B&Lのフェイス概念の普遍性に異議を唱えた。また、林（2005）はB&L理論を踏襲しつつ、彼らのフェイス概念に社会での役割や地位が要求するフェイスの規範的な側面を取り入れた、フェイスの普遍的概念を提案<sup>3</sup>した。

宇佐美（2001, 2003）はB&Lのポライトネス理論を高く評価するが、幾つかの問題点を指摘する。取り分け、「特にポライトでもないが、失礼でもない日常会話における無標ポライトネス」言語行動や「ポライトでない」言語行動、つまり「インポライトネス」の扱いが提示されていないため、その位置づけが困難であり、話し手に焦点を当てたものになっているので、聞き手がどのように受け取るかといった話者の相互作用の観点が十分に取られていないとし、B&L理論の問題点を解決するため、「円滑なコミュニケーションのための言語行動」の「ディスコース・ポライトネス」を提案している。

宇佐美（2001）及びEelen（2001）などの指摘のように、相互作用における言語行動のあり方を考察するためには、ポライトネス（politeness）と同時にポライトではない（impoliteness）両側面を考慮しなければならない。すなわち、ポライトネスとインポラ

---

この井出の主張に対して滝浦は「ゴフマンの相互行為儀礼とブラウン&レビンソンのポライトネスもまた、受動的でありかつ能動的であるような両義性を帯びている。この二面性は、ポライトネスの内実を理解するのに欠かせないばかりか、彼らのポライトネス理論の成り立ち自体にも関わり、また彼らに対する誤解に基づいた批判の原因ともなっている」という。人がつねに発話行為の意味を意識しているわけではなく、行為には、話者が「選ばされるもの」としての受動性と「選び取るもの」としての能動性の二つの極があり、前者がポライトネスの儀礼論的ないしは社会言語学的な側面で、後者はポライトネスの語用論的な側面でかわるし、「行為者は規範に従いながら行為すると同時に、自らの意図の下に振る舞いを選択し、その振る舞いを選んだことによって生じる『含み』としての対人配慮を伝達することで、相手と関係づくりに積極的に参与していくのである」とし、「井出はポライトネスにおける位相差を見落としている」と指摘し、「ストラテジー」の用法にも受動的／能動的の両面があることに注意を促している（滝浦 2005 : 136-138）。

<sup>3</sup> 林はフェイスを認知的部分（認知的フェイス）と情意的部分（情意的フェイス）に分け、前者が自身についての内省的意識に関わる構築物であるのに対して、後者は、前者についてのメタ意識に関わる構築物であるとし、前者はフェイスの主要な部分であるが、後者に内包される関係にあるという。さらに、認知的フェイスを私的フェイス（private face）と社会的フェイス（social face）に分け、私的フェイスは、人の感情、持ち物、性格、行動、考えなどいわゆる「パーソナリティ」についての認識を指し、社会的フェイスは、人の社会的な立場、地位や関係の隔たりなどいわゆる「アイデンティティ」についての認識とする。B&Lにおけるフェイスの性格は前者に相当するのに対し、Goffmanにおけるそれは後者に相当するという。日本語の敬語は社会的フェイスの志向する行為であり、B&Lの主張のような補償的行為ではない。この社会的フェイスの設定は個人主義的と批判される B&Lのフェイスの概念の不備を補うものであるという（林 2005 : 206）。

イトネスの位置づけを明らかに提示しなければならない<sup>4</sup>。では、B&L 理論はインポライトネス研究に如何に用いる事ができるであろうか。

- 1) ドアを閉めろ。
- 2) ドアを閉めて下さい。
- 3) ドアを閉めていただけないのでしょうか。

仮に、何らかの目的をもって意図的に相手のフェイスを脅かすもしくは侵害するということがインポライトネスであるとしよう<sup>5</sup>。B&L 理論における、相互作用の力関係は小さく、社会的距離が大きい状況では、例 1) は 2) と 3) に比べ、相手に対する補償行動を十分に果たしていないため、インポライトネスの度合いが高くなる。

- 4) こんなことも出来ない。
- 5) お前は本当にどうしようもない奴だ。
- 6) 失敗したら殺すぞ。

しかし、より典型的なインポライトネス<sup>6</sup>と思われる、人に直接、非難、悪口、脅迫などといったフェイスを脅かす例 4) ~6) の場合は、その話し手のどちらのフェイスに動機づけられて発せられたストラテジーであろうか。相手に補償行為をせず、あからさまにいうストラテジーは上記の図 1 から見ると相手に対するフェイスを失うリスクの見積もりが最も小さい場合であり、フェイスを失うリスクの見積もりが最も大きい場合では FTA を行わないということになっているが、例 4) ~6) は補償行為をせず、あからさまに相手のフェイスを脅かしてしまうため、どちらにも該当しない。すなわち、B&L の図式では捉えられ

---

<sup>4</sup> 本研究におけるインポライトネスの捉え方をはじめ、ポライトネスとインポライトネスの位置づけについては 7 章に譲る。

<sup>5</sup> インポライトネスの定義について、Locher & Bousfield は言う。

I take impoliteness as constituting the issuing of intentionally gratuitous and conflictive face-threatening acts (FTAs) that are purposefully performed. (Locher & Bousfield 2008 : 3)

<sup>6</sup> ここでいう、より典型的なインポライトネスについて、B&L は、話し手が聞き手の行為を妨害することを避けようとする意図がないということを潜在的に示すことによって、主に聞き手のネガティブ・フェイス欲求を脅かす行為として分類している (B&L 1987/2011 : 85-88)。しかし、筆者は聞き手の行為を妨害することを避けようとする意図がないという消極的な捉え方より、明らかに聞き手のフェイスを脅威するもしくは侵害する意図をもって発せられた積極的な FTA の発話を典型的なインポライトネスとして捉える。

ない行為として現れるが、このような問題が起きる原因はインポライトネスにおける B&L のフェイス概念の不備であろう。ゆえに、インポライトネスの枠組みが単なる B&L のポライトネス理論の逆様ではないという Culpeper, Bousfield & Wichmann (2003 : 576) の指摘は妥当であり<sup>7</sup>, インポライトネスという言語行動を規定すべきである。

無論, B&L (1987 : 58) は人々が皆, 常に合理性とフェイスを備えた行為者であるとはしないが, それにもかかわらず, 理性的なおかつ合理的な行為者があからさまに相手のフェイスを脅かすというのはそもそも, 矛盾してしまうのではないか。つまり, 理性に基づいた合理的な行為者 (rational agents) のフェイスの規定から出発する B&L 理論では, 自己中心的で感情的とも思われるインポライトネスの要因が自然に排除されてしまう。協調の原理に違反する動機づけをポライトネスとして規定する B&L 理論では, 非合理的及び感情的な発話が多く含まれていると思われる悪口, 非難, 侮辱, 嫌味などといったインポライトな言語行動の究明には適切ではない。

にもかかわらず, インポライトネス研究の中では B&L のフェイス概念をそのまま用いて, 二つのフェイスからインポライトネス・ストラテジーを分析する傾向がみられる (Culpeper 1996, 2008, Bousfield 2008 など)。Culpeper (1996) はインポライトネス・ストラテジーについて, B&L の図 1 の FTA を行うための可能なストラテジー (possible strategies for doing FTAs) から, 次の五つに分類を行った。

① Bald on record impoliteness

直接的に, あからさまに相手のフェイスを脅かす。

② Positive impoliteness

同情・関心を示さない。共同体であることを否定する。相手の敏感な話題を取り上げる。タブーなことを言う。別の名前と呼ぶなど。

③ Negative impoliteness

不利益なことが起こることを注ぎ込む。相対的な力を強調する (威張る, 軽蔑する)。

H に負債があることを明示的に言う (S の H に対する恩着せがましくふるまうこと) など

---

<sup>7</sup> Culpeper, Bousfield & Wichmann は言う。

What is clear is that an impoliteness framework is not simply a mirror-image of a politeness framework, such as Brown and Levinson's (1987). (Culpeper, Bousfield & Wichmann 2003 : 576)

④ Sarcasm or mock politeness

皮肉あるいは見せかけのポライトネスを使用する。

⑤ Withhold politeness

ポライトな言語行動が期待されている場面で、ポライトな言語行動を避ける。例えば、誰かにプレゼントをもらったにもかかわらず、お礼を言わないこと。

上記のストラテジーのうち、①bald on record impoliteness は、話し手の聞き手へのフェイスに対する配慮がない場合で、B&Lのあからさまに言う (without redressive action, baldly) とはその性質を異にする。B&L (1987/2011 : 90) が指摘する、補償行為をせず、あからさまに言う行為には、三つの状況が考えられ、一つ目は、緊急時や効率性のためであり、二つ目は、聞き手の利益になる申し出、依頼、提案のように、聞き手のフェイスを脅かす度合いが非常に少なく、また話し手にとっても大きな負担にならない場合、三つ目は、話し手と聞き手の力の差が明らかな場合である。ところが、B&Lの指摘以外に補償行為をせず、あからさまに言う例 (通常の喧嘩) をわれわれは容易に思い出すことができ、この場合が上記の①のストラテジーである。②と③は各々、相手のポジティブ・フェイスとネガティブ・フェイスを脅かすストラテジーを言い、④は、Leech (1983/1987) のアイロニーと冷やかしにあたる皮肉あるいは見せかけのポライトネスを指し、⑤はポライトネスを避けるストラテジーである。

しかし、Culpeper (1996) のインポライトネス・ストラテジーは B&L 理論におけるフェイス概念に対する考察がないため、大きな問題点が見られる。次の例を見よう。

- 7) 先日、全く基礎知識のない電気作業の手伝いを強いられたので断ったら、「おれの言うこと聞けへんのやったら帰れ！その代わり日給も出んぞ」と現場監督に路上でののしられた。(朝日新聞 2004.09.25)
- 8) 長期入院中、力久さんは「そろそろ別の病院に変わった方が」とほのめかされたことがある。病院に入る診療報酬が少なくなるためだ、と感じた。ほかにも、看護師の一言で傷ついたことが何度かある。日本の医療の冷たさを感じた。(朝日新聞 2003.01.20)

例 7) における話し手の「おれの言うこと聞けへんのやったら帰れ！その代わり日給も

出んぞ」というあからさまなインポライトネスの動機づけと例 8) におけるオフ・レコード・ストラテジーの「そろそろ別の病院に変わった方が」という発話の動機づけは B&L のポライトネス理論における動機づけと相異が考えられる。B&L 理論では、協調の原理に違反する主たる動機づけとして、合理的な行為者の心理的欲求、すなわちポジティブ・フェイスとネガティブ・フェイスから求められている。しかし、積極的に自分の力誇示を行って相手のポジティブもしくはネガティブ・フェイスを脅かす例 7) であれ<sup>8</sup>非明示的にほめる例 8) であれ、いずれも B&L のフェイス概念からその動機づけを導き出すのは支障をきたす。すなわち、二つの言語行動を行う動機づけは B&L のフェイス概念を超えた心理的欲求から生じる。さらに、インポライトネスの動機づけは例 7) と 8) とは異なる例 9) における「きたない」という感情の発散の動機づけも考えられる。

- 9) 父が戦死して貧しかった私に、小学校低学年の担任は「きたない」など差別的な言葉を投げつけた。(朝日新聞 2005.02.20)

上記のフェイス概念の検討不足はさらに、次の問題点につながる。Culpeper (1996) は相互作用における無視する、除外する、不一致を求めるなどといったストラテジーはポジティブ・フェイスを、また不利益なことが起こり得ることを注ぎ込む、見下す、相手の空間を侵害するなどといったストラテジーはネガティブ・フェイスを脅かすとする。つまり、なぜ、そのような言語行動がインポライトネスとして作用するかという問いに Culpeper (1996) は B&L の心理的欲求のフェイス概念から導き出している。しかし、このような分析は、フェイスを侵害する行動の羅列という印象を否めない。

- ⑥ criticise-dispraise h, some action or inaction by h, or some entity in which h has invested face
- ⑦ enforce role shift
- ⑧ challenges
- ⑨ mock impoliteness, shouting, emotive language

---

<sup>8</sup> 一般的に話し手の聞き手に対する明示的な侮辱は聞き手の望ましい自己像に関するポジティブ・フェイスを脅かすが、例 7) の場合では聞き手が全く基礎知識のない電気作業の手伝いを強いられたので断ったという状況を考慮すると、行為者の行動の自由と負担からの自由に関するネガティブ・フェイスを脅かす行為としても考えられる。

また、Culpeper (1996) のインポライトネス・ストラテジーを援用している Bousfield (2008) は Culpeper (1996) における①～⑤のインポライトネス・ストラテジーにさらに、下記の⑥～⑨のインポライトネス・ストラテジーを付け加えている。しかし、上記のストラテジーは Culpeper (1996) のインポライトネス・ストラテジーの枠を超えたものを単に追加したという印象が強い。すなわち、インポライトネス・ストラテジーを心理的欲求である B&L のフェイス概念から導き出そうとしても、インポライトネスの動機づけは収まらない。そのため、取り上げられているインポライトネス・ストラテジーの一貫性が欠けている。このことは、相互作用における FTA とは何かという根本的な問題点をないがしろにしているから生じる問題点である。

以上、インポライトネスにおける B&L のフェイス概念の不整合性について論じた。インポライトネスの多くの言語行動は、B&L の理性及び合理性のフェイス概念に反するものが多く存在する。ゆえに、感情的・非合理的な要因が多く内包されているインポライトネス・ストラテジーに B&L のフェイス概念をそのまま適用するのは適切ではない。

### 3. 社会的価値としてのフェイス

社会構成員として、自己と他者はどのような相互関係をもつか。本節では、自己と他者とのあり方や人間の存在の本来的特徴における生物学的観点からフェイス概念を導き出すことにする。

自己と他者の関わりについて、Lovejoy (1961/1998 : 94) は、自己意識の確立は他者認識を通じて形成されるという。このことは自我の発達には社会集団のなか、とりわけ他者との関係においてのみ存在するという Mead (1924/1991 : 48) の考え方とも相通じる。自己と他者は相互共存的・依存的関係であるゆえに、人々の何らかの判断の過程では、意識的であれ無意識的であれ、自己に対する他者及び集団との比較及び照合に通じた判断が導かれる。つまり、自己に対する認識は結局、他者との関わりをもつ社会的な所在の中から認識される。

そういう意味で相互のフェイスの尊重を社会的な所在の中から求める Goffman (1982/2002) のフェイスは妥当である。Goffman (1982 : 5) におけるフェイスは、個人が単に自分の願望に基づき打ち出すのではなく、社会での位置づけや役割と密接につながったもの、すなわち社会的な相互行為の中で形成され、維持されるフェイスである。ただし、彼のフェイスは儀礼としての相互行為を強調し、自分自身に要求する積極的な社会的

価値だけを重視した。しかし、儀礼としての自分自身に要求する積極的な社会的価値という側面のフェイスだけに重きが置かれると、儀礼としてのフェイスの側面に反する行為が反社会的行為として規定される。このことは互いのフェイスの衝突として現れる言語行動がないがしろにされてしまう。

確かに、儀礼的かつ規範的な言語行動としてのフェイスは社会を安定化させるのは言うまでもない。しかし、そもそもなぜ、儀礼としてのフェイスが必要であるかという点、人は生物学的かつ人間の存在の本来的特徴における生存本能に基づく攻撃性を有するからであろう。いわゆる、行為者の物理的・心理的な社会的価値への獲得が互いのフェイスへの衝突を引き起こすため、儀礼的かつ規範的な相互行為が必要であり、相手のフェイスを脅かす多くの言語行動はこの行為者の社会的価値への獲得に起因するであろう<sup>9</sup>。つまり、Goffman の社会的な相互行為における位置づけや役割としての側面だけではなく、人間の存在の本来的特徴における生物学的観点から生じるフェイスの衝突としての側面を考慮すべきである。行為者が相手のフェイスをなぜ脅かすかという問題点はインポライトネス研究の根本的な論点であり、筆者は行為者の社会的価値の獲得として働きかけが相互行為におけるフェイスの衝突を生み出すがゆえに、FTA として現れると考える。したがって、本研究で用いるフェイスとは、相互行為における互いの行為者が打ち出した社会的価値としてのフェイスとする。ただし、そのフェイスが必ずしも、規範的かつ儀礼的とは限らない。

では、行為者が打ち出した社会的価値としてのフェイスの規定がなぜ、必要であろうか。次の例を見よう。

10) Isn't your new car a beautiful colour ! (B&L 1987/2011 : 152)

11) I could easily do it for you. (B&L 1987/2011 : 298)

12) 決して愉快的日々ではなく、「自分の発言の場所を確保したい」と、94年に雑誌「発言者」を創刊した経緯も、西部にふさわしい。東北地方で講演した際、ある経営者から「知識人なんて無責任で何もできない」とけんかを売られた。西部は「有志のような読者を持った言論誌を出して、言論人を育てたい。金もうけばかり考えてい

---

<sup>9</sup> ここで重要なのは、行為者のフェイスの衝突が必ずしもわれわれを否定的な方向のみに働きかけられることはないということである。例えば、学校のクラスにしろ、その後の社会活動のクラスにしろ、互いの社会的価値の衝突として現れる競争がなければ、そのクラス及び社会活動というものは非常に低い水準の効率性を示すに違いない。つまり、人間の行動における攻撃性が必ず否定的な方向のみにわれわれを導き出すということはない。



る経営者とは違う」と応酬した。(朝日新聞 2010.10.30)

- 13) 所持品検査と称し、胸やしりなどを触られたり、「お前は人間のクズだ」などと侮辱されたりしたとしている。(朝日新聞 2000.05.18)

B&Lは互いの一致を求める例 10) と相手に借りを負わせない例 11) をそれぞれポジティブ・ポライトネス・ストラテジーとネガティブ・ポライトネス・ストラテジーとする。すなわち、行為者の心理的欲求への配慮としてポライトネスが現れる。一方、例 12) における「有志のような読者を持った言論誌を出して、言論人を育てたい。金もうけばかり考えている経営者とは違う」という発話は互いのフェイスの衝突として現われ、例 13) における「お前は人間のクズだ」という発話は話し手のフェイスへの強調として現れる。ところが、例 12) と 13) におけるインポライトネスの対象は心理的欲求への侵害ではない。平たく言えば、相手に対する批判や侮辱の対象は心理的欲求としてのフェイスではなく、社会的価値としてのフェイスに対する批判や侮辱である。つまり、社会的価値としてのフェイスへの侵害行為が引き金となって心理的な不愉快を生み出すことである。このことは次の例においても同様である。

- 14) 「ほれ、ほれ、このスーツ、新しいんだぞ」と言いながら、上着の袖をぴらぴらとめくるものだから、「へえ、どこのメーカーですか？」仕方なく聞いてやる。すると彼は、「紳士服のコナカだぞ、松平健が宣伝してたやつだぞ」と自慢するのだった。  
(群ようこ、無印良女)
- 15) 都内の私立女子大に籍を置き、意中の大学を目指して仮面浪人している A 子さんは学校で意識して慇懃無礼を演じる。「うちのお父さんが」なんていう級友に交じり、一人「私の父は」を貫く、といった具合だ。私ってあなたたちとは違うのよっていう意識だ。(朝日新聞 1999.11.29)

例 14) における「紳士服のコナカだぞ、松平健が宣伝してたやつだぞ」という発話は自慢する発話行為である。阿部ら (2002 : 175) は、「自慢とは、自分に関することで肯定的に評価できること、賞賛できることを相手に誇らしげに言ったり、示したりして満足の気持ちを表示する非対話行為である。従って、相手との調整を前提としない非調整行為である」とする。例 14) における発話行為の対象は話し手の社会的価値としてのフェイスへの

強調という自慢にある。同様に、例 15) における「私の父は」という発話は話し手の教養や品格の強調としての引き金が FTA として作用し、相手に対する優越感という語用論的効果を生み出すわけである。つまり、ある言語行動における失礼さ・無礼さ・丁寧さ・冷たさ・親しさなどという認識は相互行為における社会的価値としてのフェイスへの働きが引き金となって語用論的効果を生み出すがゆえに、心理的欲求に基づいたフェイスではなく、社会的価値としてのフェイスに焦点を置くべきである。

以上、社会的な相互行為における位置づけや役割はもとより、人間の存在の本来的特徴における生物学的観点から「相互行為における互いの行為者が打ち出した社会的価値としてのフェイス」に捉え直した。

次節では、言語行動の動機づけにおける社会的要因を考察する。

#### 4. 言語行動の動機づけにおける社会的要因

われわれの言語行動の選択や解釈における社会的要因とは何であろう。Searle (2001/2008 : 68) は「自分自身の行為について私の気づくかぎり、私の様々な信念や欲求は、私がある特定の仕方で行動することを引き起こすことはない。むしろ、どの欲求を踏まえて行為するか、私が選ぶのである。つまり、多くの原因のうちどれに効力があるか、私が決めるのである」という。いわゆる多様な社会的要素（例えば、地位、ジェンダー、友情、権威、年齢など）の中で、どれを重要であると見做して言語行動を取るかは当人のその時の自由な選択である。しかし、その自由な選択と共に、自由な選択の間違いによる処罰も常に随伴され、意図的であれ非意図的であれ、相手を脅かした場合、相手の反発により、それ以上の攻撃を受ける危険性も高い（例えば、通行人に「ちょっと、どいていただけませんか」を言うか「おい、どけー」と言うかは当人の自由の選択であるが、後者の選択には非常に高い危険性が内包されている）。ゆえに、相互作用における言語行動の選択及び解釈に影響を与える社会的要因の分析が不可欠である。

B&L(1987/2011)は、図 1 の FTA を行うための可能なストラテジーを選択することで、様々な利益が得られるとする。オン・レコード (on record) を選択することで効率という利益を得られ、オフ・レコード (off record) の選択はオン・レコード選択なら避けがたい行為の責任を回避することができる。また、補償行為を行う二つのストラテジーのうち、まず、ポジティブ・ポライトネス・ストラテジーの選択は聞き手のポジティブ・フェイスを満足させ、ネガティブ・ポライトネス・ストラテジーの選択は聞き手のネガティブ・フ

フェイスを満足させる（ある程度償う）利益が得られるという。その上、FTA 公式における「力関係 (P)」「社会的距離 (D)」「特定の文化における絶対的な負荷度 (R)」を取り上げ、各々の要因がポライトネスのレベルの決定に寄与するという。

FTA 公式の三つの要因のうち、「力関係」と「社会的距離」の要因は日本語学・国語学の敬語及び待遇表現の研究分野で、常に対人関係における上下及び親疎という要因として、取り上げられてきた（ゆえに、本章では割愛する。詳細は、南（1987）を参照されたい）。

16) あの、面倒をおかけして大変申し訳ありませんが、家に帰る電車の切符を買うだけのお金を貸していただくわけにはいかないでしょうか。財布を落としてしまったらしくて、どうしたらいいかわからないんです。

17) ねえ、25 セントはかり小銭持ってる？

ところが、「特定の文化における絶対的な負荷度 (R)」という要因は、行為者が利益を得るために駆使する補償行為である。B&L (1987/2011 : 104) は話し手と聞き手の面識がない場合、いわゆる力関係が小さく社会的距離が大きい状況では、例 16) より 17) の方が何の補償的行為も行わずにそれなりの額の金を要求するため、負荷度 (R) が高くなる。すなわち、ポライトネスにおける B&L の補償行為 (redressive action) とは、その FTA が引き起こす可能性のある相手のフェイス損傷を和らげようとする行為であり、その根源的な目的は行為者の利益である。

この利益に動機づけられた言語行動は様々な形として現れる。例えば、普段は敬語不使用の間柄にもかかわらず、公の場では互いに改まった言葉を用いたり、逆に互いの距離を縮めようとするために、敬語使用から不使用への切り替えを試みたりする。ところが、このようなその都度、時と場と自分と相手の立場の距離をわきまえた言語使用を井出 (2006) は「場の理論」とし、場に動機づけられた行動として規定している。井出 (2006 : 199-200) によれば、場とは、マクロ的に見れば、社会の中での分別としての年令、ジェンダー、職業、役割などであり、ミクロ的に見れば、その場に関係があると認識される相手との関係、場のあらたまり、会話の目的、話し手の意思や感情などである。場は刻々変化するものであるので、さまざまなわきまの分別のうちどれがその瞬間にプライオリティーをもって意識されるかはその場に応じて刻々と変化するという。

しかし、筆者から見れば、井出の言うわきまの「場の理論」とは B&L の三つの要素

のうち、「特定の文化における絶対的な負荷度 (ranking of imposition)」における日本文化と日本語の関わり方もしくは認識の仕方の規範性が西洋より高いという主張に片寄っている印象が非常に強い。ゆえに、次の例 18) の発話の分析に用いられない。

18) 先日、全く基礎知識のない電気作業の手伝いを強いられたので断ったら、「おれの言うこと聞けへんのやったら帰れ！その代わり日給も出んぞ」と現場監督に路上でののしられた。(朝日新聞 2004.09.25) (再掲)

19) 長期入院中、力久さんは「そろそろ別の病院に変わった方が」とほめかされたことがある。病院に入る診療報酬が少なくなるためだ、と感じた。ほかにも、看護師の一言で傷ついたことが何度かある。日本の医療の冷たさを感じた。(朝日新聞 2003.01.20)

例 18) における「おれの言うこと聞けへんのやったら帰れ！その代わり日給も出んぞ」の現場監督の発話は、力誇示による作業員を服従させて操ろうとする話し手の利益獲得に動機づけられた発話である。また、例 19) における「そろそろ別の病院に変わった方が」という非明示的な発話は、病院側の利益獲得に動機づけられている。すなわち、例 18) や 19) における話し手の利益獲得の動機づけが相手のフェイスを脅かす脅迫、侮辱、冷たさなどといった言語行動として現れている<sup>10</sup>。つまり、言語行動の動機づけにおける社会的要因として、B&L の「特定の文化における絶対的な負荷度 (R)」や井出の「場」の要因の根源的な目的である「行為 x の相互作用における利益」という要因として規定しなければならない。

以上、言語行動の動機づけにおける社会的要因として「力関係」、「社会的距離」、「利益」、これら三つを導き出した。

---

<sup>10</sup> 三宅 (1994) は一般に、言語表現と対人距離の関係は、距離が大きいほど丁寧になると考えられがちであったが、ウチとソトに比べて、ヨソは心理的距離からいえば、話し手から最も遠い位置にあるにもかかわらず、待遇度と言語表現はウチとソトに対するものの中間に位置するという。その理由について、三宅はヨソの人間がもつ基本的要素として、「不確実性」と「無関心」を抽出した。これらの二つの要素をもったヨソの人間に対して日本人は「不確実性」を強く感じる場合には、ヨソの人間に対して比較的丁寧に待遇したり丁寧な表現をしたりするという安全な方略を取る。一方、「無関心」の気持ちが強いと、どう評価されようと自分には影響がないので、不躰で、迷惑を考えない態度を示すからであるという。いわゆる、三宅 (1994) における「不確実性」と「無関心」という要素は利益に動機づけられた言語行動として説明が付く。相互作用における利益の「不確実性」がおのずとヨソの層への「無関心」につながるわけである。

## 5. まとめ

本章は、B&Lのフェイス概念をインポライトネスの観点から再考してその適合性を問い、新たなフェイス概念を導き出す。また、相互作用における言語行動の選択と解釈に影響を及ぼす社会的要因を抽出することを目的とした。

まず、2節はB&Lのポライトネス理論と共にCulpeper (1996)のインポライトネスについて検討を行い、インポライトネスにおけるB&Lのフェイス概念の適合性を考察した。非合理的かつ感情的な発話を多く含み、相互作用における非協調的かつ衝突的な行動として現れるインポライトネスの動機づけは、合理的な行為者という前提から出発するB&Lのフェイス概念とその前提が異なることを示した。

そこで、3節では、社会構成員としての自己と他者のあり方や人間の存在の本来的特徴における生物学的観点からフェイス概念を導き出した。Goffman (1982)はフェイスとは、社会的な相互行為の中で形成され、維持されるものの、儀礼としての相互行為を強調し、自分自身に要求する積極的な社会的価値だけを重視した。しかし、Goffmanの儀礼としての相互行為は人間の存在の本来的特徴における生物学的観点から生じるフェイスの衝突を防ごうとするところから起因する。そこで、行為者が相手のフェイスをなぜ脅かすかという根本的な問いに対して、筆者は行為者の社会的価値の獲得としての働きかけが相互行為におけるフェイスの衝突を生み出し、フェイスとは、「相互行為における互いの行為者が打ち出した社会的価値である。ただし、行為者の社会的価値としてのフェイスは必ずしも、規範的かつ儀礼的とは限らない」に捉え直した。また、言語行動における判断基準の認識は相互行為における社会的価値としてのフェイスへの働きが引き金となって語用論的效果を生み出すがゆえに、心理的欲求に基づいたフェイスではなく、社会的価値としてのフェイスに焦点を置くべきであると指摘した。

4節は、言語行動の動機づけにおける社会的要因、すなわち力関係、社会的距離、利益のうち、特に利益という要因の妥当性を論じた。B&Lにおける「特定の文化における絶対的な負荷度 (R)」の要因はポライトな行動分析に適した要因である。しかし、話し手の聞き手に対する一方的なフェイス侵害または行為者間におけるフェイスの衝突として現れる多くの言語行動は行為者の利益に動機づけられるがゆえに、「行為 x の相互作用における利益」として見直すことを指摘した。

## 相互作用における利益獲得の言語ストラテジー

### 1. 目的

社会の民主化・情報化・国際化はわれわれの言語意識・生活の変化と共に、人々は互いへの尊重・配慮に基づいた言語使用、いわゆる円滑なコミュニケーションの遂行が台頭されてきた。この円滑なコミュニケーションとは B&L (1987/2011) のポライトネス理論からすれば、互いのフェイス保持に関する言語ストラテジーである一方、井出 (2006) の場の理論からすればその都度、時と場と自分と相手の立場の距離をわきまえた言語使用とも言い換えられるが、いずれも参加者たちにおける互いへの配慮を基底にしていると言える。

互いへの配慮に基づいた言語使用に関して、語用論的かつ社会言語学的観点から如何に相互関係を保ちつつ言語行為の目的を成し遂げるかという研究が多岐にわたって行われてきた (例えば、依頼表現におけるストラテジーは熊谷 1995, 2008 など、勧誘表現に関するストラテジーはポリマー 1993, 黒川 1999 など、不満表明に関するストラテジーは初鹿野ら 1996, 牧原 2008 など、断り表現に関するストラテジーは元 2003, 尾崎 2006 など)。いわゆる、如何に相手に対する配慮を示し、話し手の当該の言語行為の目的を効果的に達成するかということである。このような相互作用における依頼や勧め、承諾、断り、感謝、謝罪などといった言語行動は、相互行為における参加者たちの利益という要因に起因した言語行動として現れる。

牧原 (2008 : 52) によれば、「感謝表明」は話者 S が聴者 H より利益を受けている一方、「不満表明」は話者 S が聴者 H より不利益を受けていて聴者 H による不利益付与行為はもはや中止あるいは改善することができないという語用論的条件を満たさなければならない。そして、「感謝表明」の定義を「相手が自分に与えた利益に対する肯定的評価を相手に伝える発話機能」とし、「不満表明」の定義を、「相手が自分にもたらした不利益に対する否定的評価を相手に伝える発話機能」という。牧原 (2008) の「感謝表明」と「不満表明」の分類のみならず、依頼表明、断り表明、謝罪表明、ひいては相手を脅す脅迫などといった発話行為は利益という要因に動機づけられ、語用論的效果を生み出す言語表現である。

しかし、今までは特定の個別的な現象としての依頼、感謝、謝罪などといった研究はさ

れたものの、利益という要因に動機づけられた言語戦略という観点からの研究は行われていない。そこで、本章ではこれらの言語行動を相互作用における利益という要因に動機づけられた言語行動の現れとして捉え、前章で取り出した言語行動の動機づけの社会的要因である力関係や社会的距離と関連して、漫画「釣りバカ日誌」とドラマ「悪党」の用例を通して相互作用における利益獲得の言語戦略は如何に現れるかを分析する。

以下、2節は利益獲得の言語戦略分析の手がかりとして利益に動機づけられた言語行動と類似性を持つ依頼表現における言語戦略を概観する。そして、3節では、漫画「釣りバカ日誌」とドラマ「悪党」の用例を通じて対人関係における力関係や社会的距離と関連した利益獲得の言語戦略を分析する。

## 2. 依頼表現における言語戦略

相互作用における依頼という言語行動は話し手の聞き手に対する頼みという特徴（話し手は相手に特定の行動を働きかけ、目的を達成する）から本章の趣旨（利益獲得の言語戦略）と類似している。そこで、本節では、相互作用における言語行動の達成のために用いられる依頼の言語戦略を概観することにする。

蒲谷ら（1998）によれば、依頼という行為は、表現主体にある「自分の利益」になる行動を「相手」に実行してもらいたいという意思があり、その「行動」を「相手」に実行させようとする行為である。人に何かを頼むことは相手側の労力、努力などが随伴されるため、相手にかかる負担の度合いに見合う補償行為も必要とされる。ゆえに、熊谷（1995）は依頼という言語行動には、「当該の言語行動の目的を効果的に達成すること」と「相手との対人関係を良好に保つこと」の二つの戦略が必要であるとする。

熊谷（1995）は国立国語研究所が昭和四七年に愛知県岡崎市で行った「医師に往診を頼む」という状況の面接調査によるデータを用いて、依頼の戦略について、下記の通りに依頼の目的を効果的に達成するための戦略と相手への配慮を示すための戦略に分けて分析を行った。

### ① 依頼の目的を効果的に達成するための戦略

- ・端的なことばで相手の行動を促す。「スグ」「シキュー」「イソイデ」「ハヤク」など
- ・くりかえし頼む。「キューニ ヨータイガ アッカ シタデ スグ キテ ホシイデ

タノミマス オネガイシマス」

- ・事態の重大性を印象づける。「シニソー」「クルシンデイル」
- ・相手がすぐ動く結果になるような申し出をする。「ミチヲ オシエマス。ワタシト イッショニ キテ クダサイ。」

## ② 相手への配慮を示すためのストラテジー

- ・恐縮の意を述べる。「スママセン」「ワルイ」「オテスーデ ゴザイマスケド」
- ・恐縮の表明を強調・修飾する。「オイソガシイトコロマコトニ…」「タイヘン」など
- ・言いよどむことで遠慮の姿勢を示す。「アノ (一)」
- ・依頼をやわらげる。「チョット」「デキマシタラ」「イッペン」など
- ・信頼や親しみの気持ちを表す。「センサー」

さらに、「数日後に海外出張を控えて、パスポートを紛失してしまった。急いで再発行してもらわなければならない。そんな状況で役所の窓口で頼むとしたら…」という状況の分析から、熊谷（2008）は依頼における必然性、妥当性をアピールし、説得によって相手の理解を得つつ、自分の立場も保持する形で話を進めるか、あるいは弱みを見せることで相手を心情的に引き込む働きかけをすることで依頼の承諾を得るかという二つのスタイルを指摘している。

また、楊（2008）は依頼の諸形式を依頼の「切り出し」「表出」「締めくくり」に分け、相互作用における信頼しやすい対人関係・状況の場合は、依頼の表出だけで済むが、依頼しにくい場合には依頼の表出が切り出しや締めくくりと併用し、依頼性を増加するという。さらに、話し手指向の依頼文を使うと<sup>1</sup>、話し手の控え目な気持ちを感じられ、丁寧さが増えるのに対して、聞き手指向の依頼文を使うと、聞き手に話し手の強い依頼性を感じられ、指示・助言のような機能に変更するという。この話し手の視点をどちらに置くかということとは B&L（1987/2011：160-161, 289-292）のいう話し手の視点の操作が相手との距離を隔てたり、縮めたりする役割を果たすという指摘と相通じる。

以上、依頼における言語ストラテジーには、依頼という行為の特徴から主に依頼の必然

---

<sup>1</sup> 楊（2008：4-10）は視点を話し手に置くか聞き手に置くかによって、依頼表現を話し手指向（話し手に近づく視点）の依頼文と聞き手指向（聞き手に近づく視点）の依頼文に分類する。前者の依頼文は疑問的依頼文（してもらえるか、していただけないなど）、要望的依頼文（したい、してほしいなど）、意思的依頼文（してもらおう、していただくなど）があり、後者には命令的依頼文（してください、してちょうだいなど）、疑問的依頼文（してくれるか、してくれないかなど）に区別している。



性・妥当性を示すストラテジーと相手のフェイスの配慮に関わるストラテジー（配慮を表す副詞「チョット」、視点の操作など）が使用されやすく、本章の趣旨である相互作用における利益獲得の言語ストラテジーの分析に示唆するところが大きい。次節では、相互作用における利益獲得の働きかけとして用いられるストラテジーについて、用例を通じて分析を行う。

### 3. 利益の分析

#### 3.1 用例のあらすじ

本章で用いる用例は漫画「釣りバカ日誌 1～40 巻<sup>2</sup>」とドラマ「悪党」である。分析に先立って、漫画「釣りバカ日誌」とドラマ「悪党」のあらすじ及び登場人物を紹介する。

##### 「釣りバカ日誌」のあらすじ

ヒラのサラリーマンである浜崎伝助（ハマちゃん）は、上司の佐々木課長に教わった釣りにすっかりハマってしまい自他共に認める「釣りバカ」になる。ある日ハマちゃんはひよんなことから知り合った「スーさん」という初老の男性を釣りに誘う。しかしこのスーさんは、他ならぬハマちゃんが勤める会社『鈴木建設』の社長・鈴木一之助だったのである。この2人の奇妙な友情を中心に、ハマちゃんの釣りバカぶりがもたらす珍騒動（に振り回される佐々木課長ほか）を描く人気シリーズである。

##### 登場人物の紹介

- ・ 浜崎伝助：通称「ハマちゃん（漫画では中盤から『浜崎（はま）ちゃん』とルビがふってある）。元々は釣りには興味はなかったが、上司の佐々木と行った海釣りで、釣りの面白さに目覚める。
- ・ 鈴木一之助：通称「スーさん」。伝助がつとめる鈴木建設の社長。ハマちゃんを釣りの師匠と仰ぐ。会社では、全社員が震え上がる鬼社長だが、ハマちゃんや、釣りがからむと冷静な判断を下せなくなる。
- ・ 佐々木和男：ハマちゃんの万年上司。ハマちゃんに釣りを教えた張本人であり、左遷されては昇進して戻ってくるので、ハーレー佐々木の異名を持つ。
- ・ 浜崎みち子：伝助の美人奥さん。伝助の釣りバカぶりに時にあきれつつも、暖かくみ

<sup>2</sup> 釣りバカ日誌全 80 巻のうち、1～40 巻だけを分析対象として用いた。

まもる。家計のやりくりにいつも頭をなやませているしっかり者。伝助にちっとも出世する気がないのがなやみのタネである。

#### 「悪党」の紹介

横浜港町署の刑事課第四係は、神奈川県警の全警察署の中でナンバーワンの検挙率を誇るツワモノぞろいのチーム。だが、彼らは事件解決のためなら手段を選ばない、非道な刑事たち。狙った巨悪に迫るためには、ほかの悪をも利用し、法を犯すスレスレの行動で犯人を追い詰め、逸脱した行動を取りながらも、最後には必ず巨悪を挙げる（逮捕する）！彼らは彼らなりの“正義”を貫き、まっとうな常識、ありきたりなやり方では通用しない悪に対し、“目には目を”で立ち向かっているのだ。巨悪の陰には、“弱者”の存在がある…。彼らは決して被害者の涙を見捨てることをしない。

(<http://akutou.asahi.co.jp/index.html>)

#### 登場人物の紹介

- ・富樫正義（主任巡査部長）：悪人逮捕，事件解決のためなら，手段を選ばぬ男である。
- ・里中啓一郎（係長）：神奈川県警本部きってのエリートとして将来も嘱望され，警務部で組織運営に関わっていたが，本部長の甥の不正採用を告発したために本部長の逆鱗に触れ，横浜港町警察署へ飛ばされた。
- ・飯沼玲子（巡査部長）：すこぶる有能でクールな女刑事で，富樫が持つ正義に共感している。
- ・柴田安春（巡査部長）：資産運用に失敗して莫大な借金を抱えており，その返済のために事件関係者に対して度々，裏金を要求する。また暴力団の村雨組とつながりがあり，捜査情報を流す代わりに事件の情報を得ていた。
- ・山下学（巡査部長）：3年前から妻子と別居しており，いつか，縊りを戻したいと願っている。小学生の息子の声を聞きたいがために妻子の暮らす家に無言電話をかけ続けている。
- ・前島隆造（刑務部長）：次期本部長との呼び声も高い人物。里中と理恵の仲人でもある。里中に対し，横浜港町警察署刑事課の“浄化”という特命を暗に押し付けるが，一方で富樫と接触して大金を渡すなど腹の底が読めない部分もある。

### 3.2 分析方法

話し手が何らかの目的達成（利益）を遂行するべく、相手に働きかける言語行動、すなわち利益獲得における言語ストラテジーは当然、相手の労力や努力などが随伴されるがゆえに、様々なストラテジーが必要とされる。ただし、上記の熊谷（1995, 2008）は、「医師に往診を頼む」や「役所の窓口でのパスポートの再発行」という状況における分析に重きを置いたため、対人関係による依頼表現のストラテジーとは言い難い。また、楊（2008）は依頼表現における語用論的側面を重視したものの、対人関係における表現形式の選択に焦点が置かれたため、言語ストラテジーとしての観点がそれほど反映されていない。

しかし、二人以上の相互行為の結果として現れる言語行動は、互いの対人関係を反映した言語分析でなければならない。ストラテジーという観点からすれば、行為者の言語ストラテジーは当該の言語行動の目的を効果的に達成するため相手への配慮を示すことである。相手への配慮を示すことでより当該の目的を効果的に達成する可能性が高くなり得るが、話し手の利益獲得における言語ストラテジーでは、対人関係によっては相手との対人関係を良好に保つためのストラテジーとして必ずしも、配慮に関わるストラテジーだけが用いられるとは限らない。例えば、互いの力関係が大きい対人関係における上位者から下位者への命令は当然、成すべきこととして認識されやすいがゆえに、配慮に関わるストラテジーが用いられない場合がしばしばある。そこで、この利益獲得における言語ストラテジーは熊谷（1995, 2008）の依頼における言語ストラテジーに見られる対人関係における配慮に関わるストラテジー、依頼の事柄における必然性及び妥当性に関わるストラテジーのみならず、力関係や社会的距離と関連したストラテジーが予想される。ゆえに、言語ストラテジーと相互作用における対人関係を同時に考慮して分析を行わなければならない。

次節では相互作用における利益獲得の言語ストラテジーを対人関係における力関係や社会的距離の要因と関連して如何に現れるかについて、談話の展開に沿って分析を行うことにする。

### 3.3 利益獲得における言語ストラテジー

最初は、相対的な力関係は大きい社会的距離は小さい対人関係における利益獲得におけるストラテジーについて、分析を行う。場面1は佐々木課長が浜崎伝助を釣りに誘おう

とする場面である<sup>3</sup>。

[場面 1] 佐々木課長が浜崎伝助を釣りに誘おうとする。

課長：今度の日曜日はどうしてるね？

浜崎：たぶん家でゴロ寝ス。

課長：つりは面白いぞ。健康的だし…。男のロマンだよ！

もう予約してあるんだ。付き合えよ。浜さき君。

浜崎：…はあ…

<この場合の…はあ…は消極的否定の“はあ”であったが、課長の一方的な“よし決まった”で浜崎伝助氏は同行することになってしまったのである>

『釣りバカ日誌 1 : 8-9』

場面 1 の登場人物の相対的な力関係は一目瞭然であるものの、いくら上司であると言っても業務の以外のことで強制的に付き合ってもらうことは相手のフェイスを脅かすことになり兼ねない。ゆえに、課長はまず、浜崎の都合を確認し、釣りの良さをアピールする。このとき、課長は「つりは面白いぞ、健康的だし…、男のロマンだよ！」ということで、自分だけではなく、相手の浜崎にとっても役立つ点があるという釣りの妥当性・有益性を強調する。ところが、「もう予約してあるんだ。付き合えよ。」という台詞は、相対的な力関係を用いて相手が断ることができないという状況を押し付けるストラテジーである。つまり、利益獲得のストラテジーとして、まず、相手の都合を確認することで、事前に相手の逃げ道を防いでおく。その上、釣りの妥当性と有益性を強調し、相対的な力関係を用いて強引に釣りの同行の目的を達成する。

ここで注目すべきところは、場面 1 は相対的な力関係があるため、相手に対する配慮に関わるストラテジーは用いられていないことである。つまり、相対的な力関係が大きい対人関係における利益獲得の働きかけでは、上位者は下位者に対する社会的権威・権力を持つため、相手に対する配慮のストラテジーより事柄の妥当性・有益性に関するストラテジ

---

<sup>3</sup> 漫画の引用にあたっては、次のやり方でより分かりやすくする。基本的に漫画の台詞はそのまま引用するが、登場人物の動作・表情は（ ）をつけて筆者が書き入れた。また、漫画の地の文は<>であらわすことにする。ドラマの場合は、登場人物の台詞でちょっと区切られるところは「,」で、文または発話の終わりは「。」で、疑問表現の上昇インタネーションは「？」で示す。なお、話し手が発話権を維持しながらも、発話のリズムにあきが出るときは「…」で、長いポーズは「……」で示す。

一が用いやすい傾向が考えられる<sup>4</sup>。一方、相対的な力関係の下位者から上位者における利益獲得の働きかけとしての戦略には、上位者に対する配慮の戦略がより求められるであろう。

次の場面 2 では、初めて真鯛釣りに出た浜崎が船頭にそのコツを教わる状況であり、浜崎と船頭は「客」と「主」の関係である。いわゆる相対的な力関係は緩いとは言えども大きい<sup>5</sup>、社会的距離も大きい対人関係である。

[場面 2] 初めて真鯛釣りに出た浜崎が船頭にそのコツを教わる。

船頭：ま、念のために教えとくが、万が一魚<sup>あたり</sup>信があつたら……

(うれしい顔をする浜崎)

船頭：そんなうれしそうな顔をするな、万が一のこつた。最初のシメコミがな…、シメコミちゅうのは、針を引っ掛けた魚が暴れることだ。そのシメコミさえしなれば真鯛は上げられるだ。シメコミのしのぎ方なんて口じゃ説明できねえな…  
まあやってみろや。

(やってみる浜崎に向かって)

船頭：まあポーズで当たり前。魚<sup>あたり</sup>信があつて中の上。一匹あげりゃ最高の高だ。まあお前さんに釣られる奴がいたらよっぽど目出たい鯛だつべ！

浜崎：クーッ。

<客をなんだと思ってんだコノーッ！と必死にしゃくりながらあの真紅の真鯛を釣り上げて、鼻を明かしてやろうと頑張る伝助氏でありました>

『釣りバカ日誌 2 : 19-20』

船頭は素人の浜崎に対して「まあお前さんに釣られる奴がいたらよっぽど目出たい鯛だつべ！」といい、浜崎がド素人であることを強調し、あからさまに浜崎を侮辱している。ところが、浜崎は声を出さずに「客をなんだと思ってんだコノーッ！」と憤慨するものの、船頭の失礼な言い回しに反駁をしない。「客」として侮辱されたにもかかわらず、それに対

<sup>4</sup> 力関係の上位者の持つ権威が受け手の拒否感を減少することを Watts (2003 : 260) は「相互行為における許可された FTA」とする。すなわち、力関係の上位者から下位者への命令や忠告などは上位者の権威から成すべきこととして認識されやすい。

<sup>5</sup> 船頭が浜崎に釣りのコツを教えるという立場から通常、教える側と教わる側の場合では、教える側のほうに力関係が勝っていると言える。しかし、「客」の浜崎に対する船頭の教えは一種の「サービス提供」としても考えられる。ゆえに、相対的な力関係は大きいけど、緩い関係であると考えられる。

して文句を言わないのは、浜崎が船頭に真鯛釣りのコツを教えてもらっているからである。つまり、船頭の失礼な振る舞いと浜崎の利益がかみ合って相殺もしくは緩和された結果である。このことは相互作用における利益獲得の見込みによっては、話し手の失礼もしくは無礼な言語行動が緩和されるもしくは認識されにくくなるということを示唆する。

1) Careful! He's a dangerous man.

(warning H against someone who could threaten him)

注意して。彼は危険な男だ。(H に、彼を脅迫する恐れのある人物について警告して)

2) Your wig is askew; let me fix for you.

かつらがずれている。直してあげよう。

3) Take care of yourself, be good, have fun.

気を付けてやってきなさい。

B&L (1987/2011 : 128-130) は話し手の発話が聞き手に対する利益として見込まれる場合、話し手は聞き手のことを気にかけているという気持ちを伝える方法として、補償行為を行わず、FTA を行うとする。ゆえに、1), 2) のように共感的助言や警告はオン・レコードであからさまに言うことができる。また、3) の別れの挨拶の定型表現の使用法は聞き手の利益になる行為を促すため、命令文が許容されるという。つまり、話し手の聞き手に対する利益を促す言語行動の場合は、聞き手の利益の見込みの度合いによって、FTA が緩和され、失礼もしくは無礼な言語行動として認識されにくくなる。このことは次の場面 3 から如実に現れる。

場面 3 は、浜崎は前日、妻のみち子と明日のランチはレストランですと約束したが、隣人から急に釣りに誘われた。ところが、浜崎はみち子との約束を覚えているにもかかわらず、その場で快く承諾した。その翌日の会話である。

[場面 3] 浜崎がみち子との約束を破って釣りに行こうとするとき。

(浜崎が釣りに出かけるため、いろいろ準備をしている)

みち子：あなた、昨日確かおせち料理も飽きたから明日は外で何か食べようなどとおっしゃってたわね。

浜崎：だからさ、奥さん！！外でありきたりの料理を食べるよりも正月らしく真鯛の  
デーンとした姿焼きでも食べさせようという一家の主の……

みち子：行ってらっしゃいませ、旦那様！我が家の家宝九谷焼きの大皿を洗って真鯛  
様をお待ちしておりますわ。

<これ位のイヤミに負けてたまるか！！と、ますます闘士をかきたてられる伝助氏で  
ありました>

『釣りバカ日誌 2 : 10』

場面 3 における浜崎の「だからさ、奥さん！！外でありきたりの料理を食べるよりも正月らしく真鯛のデーンとした姿焼きでも食べさせようという一家の主の……」の発話は、言い訳にすぎないが、釣りに出かける自分の行動の妥当性と有益性を示そうとするストラテジーである。浜崎の言い訳に対してみち子は「行ってらっしゃいませ。旦那様！我が家の家宝九谷焼きの大皿を洗って真鯛様をお待ちしておりますわ」と言い、丁寧な言い回しを用いるものの、約束を破って釣りに行くことに対する嫌味・皮肉が含意されている。しかし、浜崎はみち子の嫌味に対し、反駁を行わない。場面 2 と同様に、浜崎は嫌味を言われたのであるが、その代わりに釣りに出かける目的の達成ができたからである。すなわち行為者の利益獲得の見込みが相手の発話の FTA への反駁を相殺する。

次は、釣りという趣味を共有する仲間として、相対的な力関係と社会的距離が共に小さい対人関係における利益獲得の働きかけのストラテジーである。場面 4 は偶然、知り合った釣りの仲間が他ならぬ浜崎が勤めている会社の社長であるが、釣りに関して浜崎は社長より自分のほうが上手であると自負している。鈴木社長は会社の上下関係にこだわらず、気安く接してくれる浜崎との釣りの楽しみを期待し、浜崎を釣りに誘う場面である。

[場面 4] 鈴木社長が浜崎を釣りに誘う場面。

社長：先週も声がかかるかと待っていたのですが、行かなかったのですか？

どうですか、この週末あたり。

浜崎：アハハハ、いよいよ深みにはまり込んできたスね。鈴<sup>スー</sup>さん。

社長：どうでしょうね、先生、ひとつご教授願いたい釣りがあるのですけどね。

浜崎：先生と呼ばれちゃコーチしないわけにはいきませんね、ハハハ。

『釣りバカ日誌 3 : 78-79』

浜崎が社長の鈴木さんを鈴さんと呼ぶ時に限っては、釣りの仲間として認識している場合であり、このことは B&L の「仲間ウチであることを示す指標を用いよ」というポジティブ・ポライトネス・ストラテジーであるため、その場合には相対的な力関係はあまり作用せず、社会的距離も非常に縮まる。その中で社長は浜崎を「先生」と呼び、「ひとつご教授願いたい釣りがあるのですけどね」と言うが、この発話にはまず、互いが釣りの仲間である共同体を強調するポジティブ・ポライトネス・ストラテジーが用いられている。さらに、「ひとつご教授願いたい釣りがあるのですけどね」という発話には、相手を立てる、いわゆる浜崎に一目置くという配慮のストラテジーが含意されている。そして、先生という立場から未熟な自分（社長）を教えながら釣りを楽しむという話し手側の利益だけではなく、聞き手側にも利益があるという互いの有益性も同時に含意されている。ゆえに、浜崎は「先生と呼ばれちゃコーチしないわけにはいきませんね」と言って釣りの誘いを承諾するわけである。すなわち、場面 4 の利益獲得の働きかけの特徴は、ポジティブ・ポライトネス・ストラテジーの一種である仲間ウチを示して相互の距離を縮めながら相手を立てる配慮のストラテジーと同時に、互いの有益性を強調するストラテジーを含意する使用である。仲間同士いわゆる社会的距離が小さい対人関係では相互の信頼関係の前提から相互言語行動を進めるため、言語行動の妥当性を示すストラテジーは他のストラテジーに比べ、必要性が低くなりやすいがゆえに、場面 4 では用いられていなかったと考えられる。

しかし、利益獲得の働きかけとして現れるストラテジーは、相手のフェイスに対する配慮としてのストラテジーだけではない。場面 5 は相対的な力関係及び社会的距離が共に小さい同僚の対人関係であるが、柴田は利益獲得の働きかけとして、同僚の刑事を脅迫する力行使のストラテジーを用いる。

[場面 5] (暴力団の村雨組みから情報を得て、歩いて帰る二人)

山下：柴田さん？

柴田：あん？

山下：(柴田の暴力団との癒着について)

越えてはならない一線を越えてるんじゃないでしょうね？

柴田：…、山ちゃん、ばれてんぞ！

山下：何がですか？



柴田：逃げた嫁さんに無言電話かけてんだろ、  
（びっくりして立ち止まった山下を振り返って見ながら）  
署に嫁さんから電話あったよ、  
お前に違いないからなんとかしてくれってな。

山下：（唾然とする）……

柴田：早急にお調べして万が一、それが事実でしたら厳しい処分を与えますって、  
言っというてやったよ、  
電話受けたの俺でよかったな、  
そこまでして女房や子供の声が聞きたいか？だせえな！  
（山下に近寄った柴田）  
心配すんな、誰にも言わねえから。  
（山下の肩を軽くたたいて、歩き出す柴田）

『悪党，第4話』

場面5では山下が同僚の柴田の暴力団との癒着が度を過ぎているということを指摘している。それに対し柴田は山下の弱みを握っていることを明かす。そして、柴田は「早急にお調べして万が一、それが事実でしたら厳しい処分を与えますって、言っというてやったよ、電話受けたの俺でよかったな」と言い、その弱みが他の人にはまだ、知られていないことで自分（柴田）さえ黙っていれば、何の問題も生じないことをほのめかす。ゆえに、自分の暴力団との癒着についても黙認することを強要している。ただし、場面5は単なる脅迫のストラテジーではなく、秘密を共有している仲間、すなわち共同体であることを強調するストラテジーが用いられている。これと関連して次の場面6を見よう。

[場面6]（警察殺人事件の聞き込み捜査を行いながら歩いている二人）

山下：警察官が悪事を働くとここまで叩かれるんですね、  
殺人事件の被害者だとういうのに。

柴田：それがどうしたの？

山下：柴田さん、あなたも少し気をつけたほうが…

柴田：なに気をつけなきゃいけないんだよ、俺が？

山下：巻き添えを食うのはごめんですよ！

柴田：はっ、ハハハ、（立ち止まって山下を見つめながら）

何いってんだよ、山ちゃん、

（真顔をして）裏切ったら殺すよ、

……、仲良くやってこうよ、

（柴田の肩をたたきながら）一心同体、一蓮托生ってな。

『悪党，第5話』

場面6の山下は柴田の暴力団との癒着による被害が自分に及ぶことを恐れて柴谷に「巻き添えを食うのはごめんですよ！」と言う。その答えとして、柴田は「裏切ったら殺すよ。仲良くやってこうよ」と言い、さらに、「一心同体、一蓮托生ってな」という四字熟語を用いて互いが共同体であることを強調する。B&L（1987/2011：136）は「仲間ウチであることを示す指標を用いよ」もしくは「一致を求める」をポジティブ・ポライトネス・ストラテジーとし、また、比喩性をもつ「メタファーを使え」というストラテジーはオフ・レコード・ストラテジーとして規定し、いずれにせよ、ポライトネス・ストラテジーに属するとする。しかし、場面6では、お互いが仲間の共同体であることを四字熟語の「一心同体」「一蓮托生」に例え、裏切りは容赦しないという脅迫を強調するストラテジーとして用いられている<sup>6</sup>。つまり、場面5と6における柴田は自分を守るストラテジーとして、相手を脅迫するという力行使に関わるストラテジーにさらに互いが共同体であることを強調するストラテジーとを用いることでその脅迫の度合いを高めている。

以上、相互作用における力関係や社会的距離と関連して利益獲得の言語ストラテジーの分析を行った。相手に働きかけて何らかの目的を達成しようとする言語行動は、聞き手に労力や努力などといった負担・不利益を強いることである。ゆえに、話し手の当該の言語行動の目的を効果的に達成するためのストラテジーだけではなく、相互作用における力関係及び社会的距離と関連する言語ストラテジーが求められる。

#### 4. まとめ

利益という要因は、参加者間たちの相互作用における何らかの出来事や動作から生じる

---

<sup>6</sup> 場面5,6では脅迫を強調するために互いが共同体であることへのストラテジーが用いられているが、一般的に仲間ウチを示して当該の目的を達成するストラテジーは、仲間であることを心情的に働きかける方法、例えば、何かを貸してもらうために「友達でしょう。お願い」や「俺達、大親友じゃん」などといったストラテジーがより典型的であろう。

物理的かつ精神的な褒美もしくは報酬とも言い換えられる。田中（2012：2）によれば、人は利益獲得なしには生存できないので、人は誰でも能動的または受動的利益獲得のどちらか、あるいは両者の組み合わせによって利益獲得を行う<sup>7</sup>。すなわち、人の利益獲得は生物学的な本来の生存本能に基づいた言語行動の動機づけである<sup>8</sup>。ただし、話し手の聞き手に対する利益獲得の働きかけは聞き手の労力や努力などが必要とされ、互いの利益への衝突もしくは摩擦が生じ得る。

そこで、対人関係における力関係や社会的距離及び話し手の利益獲得の働きかけに対する相手にかかる不利益・負担の度合いを考慮したストラテジーが必要とされるわけである。本章では、相互作用における依頼や進め、承諾、断り、感謝、謝罪などといった言語行動を相互行為における参加者たちの利益という要因に動機づけられた言語行動の現われとして捉え、漫画「釣りバカ日誌」とドラマ「悪党」の用例分析を通して相互作用における力関係や社会的距離と関連して利益獲得の言語ストラテジーは如何に現れるかを分析した。

今回の利益獲得における言語ストラテジーの用例分析から、そのストラテジーには、①相互の有益性に関わるストラテジー、②言語行動の妥当性に関わるストラテジー、③共同体の強調に関わるストラテジー、④配慮に関わるストラテジー、⑤力の行使に関わるストラテジーが認められた。

さらに、相互作用における力関係や社会的距離と関連して、利益獲得における相対的な力関係が大きい対人関係では、上位者は下位者に対する社会的権威・権力を持つため、相手に対する配慮のストラテジーより事柄の妥当性のストラテジーと相互の有益性に関するストラテジーが用いられやすい。一方、相対的な力関係の下位者から上位者における利益獲得の言語ストラテジーには上位者への配慮を示すストラテジーがより求められ得る。それに比べ、社会的距離が小さい対人関係では、相互の信頼関係の前提から相互言語行動を進めるため、言語行動の妥当性に関わるストラテジーは他のストラテジーに比べ、必要性は低くなりやすい。また、話し手の聞き手に対する利益を促す場合、すなわち聞き手にとって利益が見込まれる度合いによって、話し手の FTA が緩和される傾向が見られた。

---

<sup>7</sup> 田中（2012）は利益獲得方法には「能動的利益獲得」と「受動的利益獲得」の二つの基本形があるとする。能動的利益獲得とは自分が必要とする、あるいは欲する利益を、自ら能動的に獲りにいくことによって利益を獲得する方法である一方、受動的利益獲得は自分が必要とする、あるいは欲する利益を、自ら能動的に獲りにいくことなく、他社から与えられることで利益を獲得する方である。

<sup>8</sup> 心理学では利益という要因を言語行動における「報酬」と「罰」という要素としてより根源的な動機づけとして研究が盛んに行われてきた（Weiner 2006）。

人の利益獲得という行為は当該の言語行動の目的を効果的に達成するためのストラテジーと相手との対人関係を良好に保つストラテジーが求められるが、それらの補償行為を怠ることで失礼・無礼につながり得る。ということは、利益の要因は言語行動の動機づけだけではなく、さらに言語行動の判断基準としてポライトネスか否かという語用論的效果を生み出す尺度とでもある (Leech 1983, B&L 1987, 蒲谷 2003, Culpeper 2008 など)。つまり、相互作用における利益という要因は言語行動の動機づけとしての役割はもとより、言語行動の評価としても重要な役割を果たす。

## 「失礼」と「無礼」の意味領域

### 1. 目的

日本社会における敬語使用はコミュニケーションを円滑に行い、確かな人間関係を築いていくために欠かせないものである。その立場から平成19年文化審議会答申では、敬意表現とは、「コミュニケーションにおいて、相互尊重の精神に基づき、相手や場面に配慮して使い分けている言葉遣いを意味する。それらは話し手が相手の人格や立場を尊重し、敬語や敬語以外の様々な表現から適切なものを自己表現として選択するものである」とされている。すなわち、敬語使用のみならず、相手に対する尊重・配慮としての儀礼的な言語使用が求められているのだろう。

相手に対する配慮を表す言い回しとしてよく用いられるのが、「失礼ですが」、「失礼しました」、「お先に失礼します」などといった表現である。『基本語用例事典（第3版）』ではこの「失礼」に関する用法として、質問（失礼ですが）、謝罪（失礼しました）、別れ（失礼します）の用法が紹介されている。また、岡本・多門（2000）は「失礼」の基本的意味と諸用法における相互関連性を解いているが、それらの「失礼」の用法は相手への配慮や詫びを示す機能的な役割を果たす。すなわち、事典や岡本・多門（2000）における「失礼」の機能的用法は語用論的観点からすれば、相手に対するFTAの軽減としてのポライトな言語使用の側面である。しかし、「失礼」の用法には相互作用における言語行動の判断として、「君の言い方は失礼だよ」もしくは「太郎は失礼な男だ」という否定的な評価を下すインポライトな言語行動を表す側面の用法も併せ持つが、そのことに関しては取り上げていない。

そして、「失礼」の用法と類似しているのが「無礼」に関する用法である。例えば、謝罪に用いる「失礼」の用法と同様に「ご無礼をお許してください」や否定的な言語行動の評価として「君の言い方は無礼だよ」、「太郎は無礼な男だ」という類似な用法が見られる。一方、機能的観点から相手の呼びかけとして用いる「失礼ですが」の代わりに「無礼ですが」という言い回しは用いられない。すなわち、日本語における「失礼」と「無礼」の用法は類似点を持つものの、いくつかの用法における相違点も見られる。しかし、「失礼」と「無

礼」の用法における類似点や相違点によるその使い分けに関する研究は今まで行われていない。

そこで、本章では「失礼」と「無礼」の用法を機能的観点から相手に配慮や詫びを示すポライتنا言語使用の側面と非礼や無作法という言語行動の判断としてのインポライトネスの側面に分けてそれらの機能的用法の分析を行い、それらの分析に基づいた意味領域を考察することを目的とする。それによって、相互作用におけるインポライトネスとは何かという本研究のテーマの手がかりとして用いることを期待できる。以下、2節は岡本・多門（2000）における「失礼」の諸用法について概観し、3節と4節では、各々の機能的観点における「失礼」と「無礼」の用法を分析する。そして、5節は言語行動の否定的評価としての「失礼」と「無礼」の分析を行い、6章では上記の分析に基づき、「失礼」と「無礼」の意味領域を考察する。

## 2. 先行研究

『日本国語大辞典第二版』によれば、失礼とは、①礼儀や礼式を欠くこと。礼儀をわきまえないこと。また、相手に対して礼儀を欠いているさま。先例故実にはずれること。②（①の意をこめて挨拶に用いる）礼儀に外れるがやむを得ず行わなければならないような場合、それを詫びる気持ちを表す語。人に問いかけたり、他者の話題に口を挟んだりするときに用いる。③別れること。いとまごいをすること。また、退出するときや別れるときに挨拶としても用いる。④相手の無作法をたしなめたり、非難したりするときという語という。つまり、辞典の定義からすれば、「失礼」ということばは、礼儀や礼式を欠く行為として、おおむね、①儀礼に関する機能的用法、②詫びに関する機能的用法、③非礼や不作法における否定的評価に関する機能的用法が考えられる。

岡本・多門（2000）は「失礼」の基本的な意味は非礼や不作法への詫びであり、話し手が聞き手に対して何らかの不適切な対応をするであろうこと、しつつあること、また、してしまったことを詫びる際に用いるとする。この基本的な意味は「失礼」全体に共通であるが、場面によりさまざまな「非礼」が生じ得るとし、「失礼」の形式面を以下の3分類する。

- ・ I類：将来の事態に言及する「失礼します（Ss）」、「失礼いたします（Sis）」
- ・ II類：過去の事態に言及する「失礼しました（St）」、「失礼いたしました（Sit）」

- ・Ⅲ類は：発話内容や発話をする事自体に対して、注釈を行う「失礼ですが (Sdg)」  
「失礼ですけど (Sdk)」

そして、「失礼」の諸用法は話し手の行動が非礼となる場面に関連していると仮定し、非礼が生じている場面の性質、いわゆる「失礼」が詫びている対象とは何か、という観点から「失礼」の用法の分析を行った。その失礼の諸用法を①進入（聞き手の所有・占有する場所やものに接近・接触）、②言動不一致（聞き手との非同一致行動）、③コミュニケーション形式不適切（コミュニケーションの様式や参加者が不適切）、④発言内容不適切、⑤行動不適切、これら五つの大カテゴリーに分類している。この大カテゴリーの中には小カテゴリーが、そして小カテゴリーには個々の場面（あるいは類似した場面群）が含まれ、階層的に位置づけることができるとする。なお、小カテゴリーの中には二つの大カテゴリー（コミュニケーションの都合による状況変更とコミュニケーション不適切）に重複して位置づけ可能なものもあるという。

しかし、岡本・多門（2000）の「失礼」の用法の分析は、失礼が詫びている対象は何かという観点のみで、用法に見られる機能的観点の考察が不足している。岡本・多門（2000）は「進入（聞き手の所有する場所や物に接近・接触する）」の大カテゴリーと「行動不一致（話し手が聞き手と同一行動をとらない、もしくはとらなかった）」の大カテゴリーにおける小カテゴリーを以下の通りに分類する。

#### ① 進入

- ・場所進入（聞き手が所有・占有している場所に進入する）  
学生が研究室へ入室（失礼します）
- ・身体接触（聞き手の身体を接触する）  
医師がリンパ腺を触診する（失礼します）
- ・活動割込（聞き手の活動に割り込む）  
他者と話し中に話しかけ（お話中、ちょっと失礼いたします）
- ・所有物使用（聞き手の所有物を話し手が使用する、または取る）  
スーパーレジで店員が客のカゴを受け取って（失礼します）

#### ② 行動不一致

- ・辞去（話し手がその場面や、コミュニケーションの場から去る）

退室する（失礼します）

- ・不在（話し手がいるべき場面にいない）

新しい部下が着任した日に上司が不在（上司の話し手：昨日は休みでね、失礼した）

- ・先行（話し手が行動を先行する）

先に帰宅（お先に失礼します）

- ・対応の中断（対応を一時中断する。その場を離れることもある）

対応中にかかって来た携帯電話をとる（失礼します）

上記の分類では、「お話中、ちょっと失礼いたします」という発話を「進入」の大カテゴリーにおける小カテゴリーの「活動割込」とする。一方、対応中にかかって来た携帯電話をとる場合に「失礼します」という発話を「行動不一致」の大カテゴリーにおける小カテゴリーの「対話の中断」とする。確かに、前者は用法における活動割り込みを、後者は対応の中断に用いられているが、そのことは単なる失礼の用法におけるその状況の説明に過ぎない。すなわち、機能的観点からの用法の分析が考慮されていない。

また、失礼の用法はその基本的な意味が非礼や無作法にあるものの、必ずしもその非礼や無作法の程度を内包する用法として用いられるとは言い難い例が非常に多く見受けられる。例えば、上記の「進入」の小カテゴリーに分類した「場所侵入」における学生が研究室へ入室するときの「失礼します」及び「行動の不一致」の小カテゴリーの「辞去」の例として、電話を切る状況における「こちらこそ失礼いたします」という発話が果たして「非礼」が生じている場面の性質を反映している発話であろうか。

勿論、岡本・多門（2000：36）も聞き手の了解を得て相手の部屋へ入る、一時退出する、先に食事を始める、スーパーマーケットの店員がレジで客のカゴを受け取るなど、いずれも実質的な非礼はないと考えてよいであろうとする。他者の部屋に入ったり、退室したりする場合、私たちは「失礼します」や「失礼しました」のみならず、ときには「お邪魔します」、「お邪魔しました」と言う。これらの言い回しが「行動不適切」の小カテゴリーの「失敗」として分類される放送内容とその映像が食いちがった状況に用いられる「失礼しました」または、水をこぼした店員が客にお詫びとして用いられる「失礼しました」の用法などと同じく場面全体の共通性として非礼が生じているという前提から分類するのは無理が生じ得る。なぜなら、他者の部屋に入るときに発する「失礼します」や退室するときの「失礼しました」の発話は、相手への注意喚起や挨拶の代わりに用いられる儀礼的な使



用の側面に重きを置いた使用である一方、「失敗」に用いられる「失礼しました」の用法は、非礼が生じたことに対する詫びの側面に重きを置いたポライトネス・ストラテジーであるからである。つまり、岡本・多門（2000）の失礼の諸用法では、その用法に見られる機能的観点、すなわち退出や別れ際の挨拶などとして用いられる儀礼的用法と失敗・過失に対する詫びの用法に関するポライトネス・ストラテジーとしての機能的観点が十分に考慮されていない。

そこで、次節では、「失礼」の用法における機能的観点から、ポライトな言語使用の側面として儀礼の機能的用法と詫びの機能的用法に分類して分析を行う<sup>1</sup>。

### 3. 機能的観点における失礼の用法

#### 3.1 儀礼の機能的用法

まず、相互作用における儀礼的な振る舞いとして用いられる「失礼」の用法について、分析を行う。社会学者の Goffman（1982）は相互行為におけるフェイスの調節としての記号的成分<sup>2</sup>を儀礼（ritual）とする。互いのフェイスの調節とは、互いに対する配慮への記号的成分を示さなければならないことであり、その言語行動は社会的・文化的慣習に支えられているしきたりとしての礼式を重んじることである。ゆえに、儀礼的な使用とは、相互作用における円滑な言語コミュニケーションを重視する慣習的な言語使用のことを指し、円滑なコミュニケーションの遂行の目的として用いられる「失礼」の用法が儀礼的用法の側面であり、実質上、非礼や無作法のない慣習的な言語使用という特徴を有する。

- 1)（退室するとき）失礼します。
- 2)（電話を切るとき）失礼します。

---

<sup>1</sup> 本章で用いるコーパスは、『朝日新聞記事データベース聞蔵Ⅱ』、『現代日本語書き言葉均衡コーパス中納言』、『青空文庫』である。2012年7月30日より「失礼」及び「無礼」というキーワードで検索を行った。その結果、「失礼」におけるヒット数はそれぞれ、『朝日新聞記事データベース聞蔵Ⅱ』7190件、『現代日本語書き言葉均衡コーパス中納言』2641件、『青空文庫』1590件であり、「無礼」では『朝日新聞記事データベース聞蔵Ⅱ』981件、『現代日本語書き言葉均衡コーパス中納言』408件、『青空文庫』572件である。本章では、表現形式より機能的観点から意味領域の分析に重きを置くため、表現形式に関する分類は行わなかった。

<sup>2</sup> Goffman（1982/2002：18）は「人々は行為の記号的成分を通じて、行為者は自分がいかに敬意を受けるに値するかを示し、また他人たちが敬意を受けるに値するとその行為者がどれほど考えているかを示すわけだが、そういう記号的成分をもった行為を儀礼（ritual）」とする。すなわち、互いの行為者がフェイスの調節として示す行為（品行や気転、処世術、社交術など）を記号的成分と読み取れる。

3) (帰宅するとき) お先に失礼します。

われわれの言語行動における最も儀礼的な言語行動はおそらく、挨拶であろう。人に会ったときや別れるときなどに取り交わす礼にかなった動作や言葉が挨拶であり、「失礼」の用法は例 1) ~3) のように「別れ際における挨拶」という機能として用いられる。この別れ際における挨拶の機能をになう「失礼」の用法は、特定の状況や文脈に依存されない一般的な状況においては、慣習化された儀礼的機能のみを果たす。

4) (学生が研究室へ入室) 失礼します。

5) (医師がリンパ腺を触診する) 失礼します。

6) (スーパーレジで店員が客のカゴを受け取って) 失礼します。

また、儀礼的な機能を果たす「失礼」の用法には、例 4) ~6) における話し手の聞き手に対する「注意喚起」の機能的用法が見られる。この用法は共通して話し手が予め、聞き手に接近や接触するということを知らせることのみならず、食事を先に行う場合に用いる「お先に失礼します」や対応中にかかってきた携帯電話をとる「失礼します」などの用法としても用いられる。すなわち、「注意喚起」としての「失礼」の用法は円滑な言語コミュニケーションを重視する慣習的な言語使用という点から儀礼の機能的用法と見做すことができる。

7) まず「失礼ですが」と呼び止めて何かを伝えられれば、お母さんだのおばさんの言わなくてすむので、私はそれを心がけている。(朝日新聞 2002.10.29)

8) 「失礼ですが、いさおかなみこさんですか」(朝日新聞 2005.10.27)

そして、「失礼」の用法には相手への「注意喚起」の用法と類似性を有する「呼びかけ」の用法がある。前者が話し手の聞き手に対する注意喚起に焦点が置かれる一方、後者は聞き手ではなく話し手自身に引き寄せるために、聞き手に向かって言葉をかける相違点がある。ゆえに、相手に対する「呼びかけ」として用いる例 7), 8) における「失礼ですが」の用法は「すみませんが」という言い回しに置き換えられる。

- 9) 病院で出会い生涯の友となった少年，古市佳央さん（36）と入ったステーキ店で，2人で四苦八苦して肉を切っていると，店の人が「失礼ですがこちらでお切りしましょう」と声をかけてくれた。（朝日新聞 2008.07.02）
- 10) 五年前，分解掃除を頼んだら，「失礼ですが，だいぶ型は古いが，大事に使っておられるのですね」と，店の人に褒められた。（朝日新聞 2000.11.21）
- 11) 秋山さん。まことに失礼ですが，いまの段階でその点の詳しい説明はご容赦願えませんか。（藤原伊織，ひまわりの祝祭）

また、「失礼」の用法は，コミュニケーションを円滑に進めるために使用される「前置き」<sup>3</sup>として用いられる。「失礼」の用法における前置きは，例 9) では「こちらで切りましょうか」という命題内容を，例 10) では「大事に使っておられるのですね」という命題内容を伝達することを円滑に進めるための機能をなす。ただし，この儀礼の機能的用法における前置きは，おおむね「失礼ですが」という表現形式が用いられるため，詫びの機能的用法とも相互類似性を持ち，どちらの用法として機能を果たすかということは，例 11) における「まことに失礼ですが，いまの段階でその点の詳しい説明はご容赦願えませんか」のように文脈に依存する。つまり，儀礼の機能的用法における「前置き」の用法は，おおむね「失礼ですが」という表現形式が用いられ，話し手の聞き手に対する命題内容を伝達する機能を果たす。

以上、「失礼」の用法における儀礼の機能的用法は、「別れ際における挨拶」，「注意喚起」，「呼びかけ」，「前置き」の用法として用いられる。これらの用法は相互作用における円滑な言語コミュニケーションの遂行を目的として用いられる慣習的な言語使用という特徴を有する。

---

<sup>3</sup> 大塚（1999：119）は本題に入る前に現れ，コミュニケーションを円滑に進めるためのストラテジーとして使用される表現を「前置き表現」という。また，陳（2007：100）は前置き表現には，①前置き表現は何らかの配慮によって用いられ，主要な言語内容に先立つ。②ディスコースにおいて，その次にくる主要な言語内容を導入するという機能が基本的な機能である。③前置き表現には，次にくる主要な言語内容に対する判断（態度）や認識と言った，話し手の主観が含まれている。④前置き表現の有無によって，次にくる主要な言語内容の命題・事柄の成り立ちに支障が起きることはないという仮定義を行っている。

### 3.2 詫びの機能的用法

詫びの表現について、佐久間（1983：55）は話し手である A が聞き手である B に不利益を与えたと認識し、その認識に基づいて A が B に対して何らかの働きかけをしようとする気持ちを持つことが前提であるとする。また、山本（2004：22）は謝罪という発話行為<sup>4</sup>のメカニズムについて、次のように仮定する。

- ① 話し手が起こした言動により聞き手に不利益や不快感が生じる。
- ② 話し手と聞き手との人間関係に不均衡が生じる。（話し手 ≤ 聞き手）
- ③ 元の快適な状況に修復するために話し手が謝罪する。

つまり、山本（2004）は詫びという言語行動は話し手と聞き手における不利益・不快感・不均衡などといった状況を解消し、互いの関係修復を目的とするということである。

しかし、詫びの機能をになう「失礼」の用法は、すでに行った結果に対する詫びを行うことで互いの関係修復を目的とするだけではなく、これから行おうとする言語行動が相手のフェイスを脅かし得ることへの詫び、すなわちポライトネス・ストラテジーとしての FTA の軽減の目的も併せ持つ。その二つの詫びの目的は実は話し手が聞き手に対して何を詫びるかという詫びの対象と密接な関わりを持つ。そこで、「失礼」の用法における詫びの対象に着目して分類を行った。コーパスにおける詫びの対象による「失礼」の用法は、①話し手の儀礼を欠く行動に関する詫び、②話し手のミスに関する詫び、③話し手の聞き手に対する働きかけ（命令、依頼、禁止、拒否など）に関する詫び、これら三つに分類でき、以下順次に考察する。

- 12) 突然の失礼をお許し下さい。読書をさまたげて残念です。（坂口安吾，握った手）
- 13) こんな格好で失礼します。（岡本・多門 2000）
- 14) どうも私は障子を半分張りかけて置くのは嫌いだから、失礼ですが、張ってしまうまで話しながら待っていて下さい。（内田魯庵，温情の裕かな夏目さん）
- 15) 失礼ですがあなたはどちらにいらっしゃいますか。（宮沢賢治，床屋）

---

<sup>4</sup> 阿部ら（2002：163）は発話行為における「謝る」は、言い訳・弁解はせず、とりあえず自分の「誤り」を認めて『ごめんなさい』などを口に出し、相手の気持ちをよくしようとするのだが、「詫びる」は、多少の弁解をし、相手の気持ちをなだめながら和解を求めるようなニュアンスがある。また、「謝罪する」は自分の過ちを詫びるというよう深刻さがあるとする。

- 16) 失礼ですが、月給は幾らお取りですか。(岸田國士，百三十二番地の貸家)
- 17) 君は探偵小説家だという。不幸にして僕は君の著書をまだ見て居ない。しかし甚だ失礼ながら今度の犯罪の如きは君位の頭脳の程度の人が行い得る犯罪だと思う。(浜尾四郎，殺人迷路)

まず、話し手の儀礼を欠く行動に関する詫びの用法は、話し手の言語行動が礼儀にはずれている、すなわち社会的慣習に逸脱していることに対する詫びである。例えば、例 12) は突然の訪問のことを、例 13) はその場、その状況にふさわしい格好ができなかったということへの詫びである。また、例 14) の「失礼ですが、張ってしまうまで話しながら待っていて下さい」も同様に話し手の都合を優先し、相手を待たせる儀礼を欠く行動に対する詫びとして使用されている。取り分け、例 15) における「あなたはどちらに出ていらっしゃいますか」や例 16) における「月給は幾らお取りですか」のように相手のプライバシーに関する質問や例 17) における相手への疑いは、社会的慣習の逸脱という非礼や無作法として見做されやすいがゆえに、相手のフェイスに対する戦略としての詫びが必要とされる。

- 18) (アナウンサーが紹介曲の作詞者名を間違えた) 失礼しました。(岡本・多門 2000)
- 19) 誤解を招くような言い方をしてしまって、失礼しました。(高田崇史，QED)
- 20) (パチン、と音がして、爪が飛んで、コーヒーに爪が入った) 失礼しました。(赤川次郎，ベビーベッドはずる休み)
- 21) あっ…もう、みっちゃんではなく、路子さんですよ。やあ！すっかり見違えてしまって、失礼しました。(川また千秋，ラバウル烈風空戦録)

続いては、話し手のミスに関する詫びとしての「失礼」の用法の例を分析する。この用法は話し手の不適切な言語行動によって生じた結果に対する詫びである。話し手の不適切な言語行動という点から上記の話し手の儀礼を欠く行動に関する詫びの用法と類似している。ところが、話し手のミスに関する詫びの用法では、例 18) のような単なる言い間違いや例 19), 20) の失敗・過失及び例 21) の人違いのミスなどの用法が見られる。つまり、儀礼的・倫理的な不適切な言語行動ではなく、単なる失敗・過失などといった話し手のミスに対する詫びに重点を置かれた用法である。

- 22) 失礼ですがアナタに文化祭の幹事をやっていただけませんか。(坂口安吾, 文化祭)
- 23) 選挙に入りますので, 失礼ですが, 発言には十分配慮を加えていただきたい。(朝日新聞 2000.06.13)
- 24) 「失礼ですが, わたし, 疲れていますので」メリーはきっぱりと言った。(Richmond, Emma, 仕組まれた再会)
- 25) 沖縄の方, 酔っている方の入店, 大変失礼ですが御断わりしてます。(朝日新聞 1995.01.09)

話し手のミスに関する詫びの「失礼」の用法が相互作用における関係修復を主な目的とする一方, 話し手の聞き手に対する働きかけ(命令, 依頼, 禁止, 拒否など)に関する詫びの用法は, B&L (1987/2011) のポライトネス理論における聞き手に対する FTA の軽減を通じた円滑なコミュニケーションの遂行を目的とする。ゆえに, この用法は相手のフェイスを脅かし得る言語行動の実行に対する配慮としての詫びとも言い換えられる。例えば, 例 22) は相手に対する依頼への配慮として「失礼ですが」が用いられ, 例 23) は命令・指示における配慮, 例 24) や 25) は拒否・禁止を行うことへの詫びとして使われている。つまり, 相互作用における FTA の軽減の言語ストラテジーとして詫びの機能的用法が使用されるが, その目的は円滑なコミュニケーションの遂行を図ることである。

以上, 「失礼」の用法における詫びの機能的用法は, 話し手が聞き手に対して何を詫びるか, すなわち詫びの対象によって, ①話し手の儀礼を欠く行動に関する詫び, ②話し手のミスに関する詫び, ③話し手の聞き手に対する働きかけ(命令, 依頼, 禁止, 拒否など)に関する詫びに分類することができる。さらに, その用法における詫びの目的は相互作用における関係修復のみならず, 相互作用における FTA の軽減を通じた円滑なコミュニケーションの遂行である。

#### 4. 機能的観点における無礼の用法

従来, 日本語における無礼に関する研究は星野 (1971, 1989) による軽卑語・罵語・悪口などの罵倒表現や今野 (1998) における蔑視語, 田中 (2001) による差別語などといった記述的研究や西尾 (1998, 2001) による「マイナス敬語表現」という概念で論じたものはあるものの, あまり研究対象として取り上げられてこなかった。ゆえに, 無礼というこ

とばはどのような意味領域を持つか、または如何なる言語行動が無礼な言語行動として認識され得るか、なぜ人々は無礼な言語行動をとるかなどといった研究はほとんどない。

そこで、「無礼」の意味領域の手がかりとして辞典を引いてみると無礼とは「礼儀にはずれること。また、そのさま。ぶしつけ。失礼である」(『日本国語大辞典第二版』)。また、『広辞苑第四版』では、「礼儀をわきまえないこと。失礼。ぶしつけ」とする。辞典の定義によれば、無礼は礼儀にはずれるという点から失礼と共通点を持ち、そのことからおおむね、機能的観点における失礼の用法と類似していると予想される。ゆえに、「無礼」の用法を上記の「失礼」の用法における①儀礼の機能的用法、②詫びの機能的用法に照らし合わせて分析を行うことにする。

#### 4.1 儀礼の機能的用法

「失礼」の用法と同様に「無礼」の用法においても、儀礼的な機能を果たす「別れ際における挨拶」、「注意喚起」、「呼びかけ」、「前置き」の用法が見られるであろうか。

- 26) その後、島岡貞義議長が村長の辞職について審議するため、島中村長に退室を求めた。島中村長は「ご無礼します」とひとことだけ言って、議場を出た。(朝日新聞 1998.01.21)
- 27) 4月から新天地で新たな一步を踏み出します。ありがとうございます。ご無礼します。(朝日新聞 2005.03.19)
- 28) 久々に風呂に入り、明朝の早出にそなえていると、「ご無礼をいたします」聞き覚えのある声がしてふすまが開いた。外の廊下に紺色の頭巾をかぶった女が身を伏せていた。(安部龍太郎、すばる)

コーパスの分析結果<sup>5</sup>、「別れ際に用いる挨拶」として機能を果たす例 26), 27) の「ご無礼します」という用法が見られた。ただし、例 26), 27) の用法は名古屋及び岐阜における方言としての用法のみで、日本全国で用いられる用法とは言い難い。また、「呼びかけ」

<sup>5</sup> 検索のキーワードとして「(ご) 無礼です+ (ご) 無礼する+ (ご) 無礼した+ (ご) 無礼します+ (ご) 無礼しました+ (ご) 無礼いたします+ (ご) 無礼致しました+ (ご) 無礼をする+ (ご) 無礼をした+ (ご) 無礼をします+ (ご) 無礼しますが+ (ご) 無礼ですがなど」を用いた結果、『朝日新聞記事データベース聞蔵Ⅱ』の検索は 16 件、『現代日本語書き言葉均衡コーパス中納言』は 5 件、『青空文庫』では 7 件であった。しかし、方言として用いられる用法を除けば、いずれも儀礼的な用法ではなかった。

の用法として、例 28) における「ご無礼をいたします」の 1 件のみに用いられた。つまり、今回の用例分析を通じた結果、儀礼的な用法における「別れ際における挨拶」、「注意喚起」、「呼びかけ」、「前置き」の機能をになわないと言えよう。

#### 4.2 詫びの機能的用法

「失礼」の用法における詫びの対象という観点からその用法には、①話し手の儀礼を欠く行動に関する詫び、②話し手のミスに関する詫び、③話し手の聞き手に対する働きかけに関する詫び、これら三つにわたって見られたが、「無礼」の用法ではどのような特徴が見られるであろうか。

- 29) お呼び出ししたご無礼をお許してください。(早坂倫太郎, 遠山奉行影同心)
- 30) 「体のぐあいがよくなかもんで、こんまご無礼いたし申す」彼は両足を投げだしたまま、龍馬がひきこまれるような、やさしい笑みを見せけている。(津本陽, 龍馬)
- 31) 「この女はなんだ？こっちの小娘は知っているが、見ない顔だぞ」どう説明しているものか、エスメラルダとマユリが黙っていると、「これはご無礼をいたしました。初めまして、ラザルス様。わたし、エスメラルダの姉ですの。(冴木忍, 空みて歩こう)
- 32) 「あなたも、いかが？」彼は、軽く身震いをした。「ありがてえが、やめときまさ。ご無礼を働くつもりじゃねえんですが、うちの親父がどうなったか見とるもんでね」「どうして帰らなければなりませんの？」と母さんが訊ねた。「知らないんですかい？ランダンのどの教区だろうと、救貧係のどのお役人だろうと、この土地に登録されてなきゃ、ここの救貧院に入れちゃくれんですよ。(チャールズ・パリサー, 五輪の薔薇)

まず、無礼の基本的な意味から儀礼にはずれる言語行動に関する詫びの用法が考えられる。例えば、例 29) は相手呼び出したことへの詫び、例 30) は礼儀にかなう迎え方ができないことへの詫び、例 31) は挨拶が遅れたことへの詫びとして「無礼」の用法が用いられている。しかし、「無礼」の用法においては、「失礼」の用法における相手のプライバシーに関する質問及び相手への疑いに対する詫びに用いられる「失礼ですが、月給は幾らお取りですか」のように「(ご) 無礼ですが」及び「(ご) 無礼しますが」という言い回し



が見られなかった。このことは話し手がこれから行う言語行動が相手に対する非礼や無作法にあたり得るといふ詫びの前置きとして、「(ご) 無礼ですが」及び「(ご) 無礼しますが」の決まり文句が用いられないことを意味する。

事実、コーパスの用例の中で、「(ご) 無礼ですが」もしくは「(ご) 無礼しますが」といふ言い回しが用いられたのは『朝日新聞記事データベース聞蔵Ⅱ』における「(ご) 無礼ですが」の2件のみであったが、いずれも方言における使い方であった(ただし、例32)のように「ご無礼を働くつもりじゃねえんですが」といふ言い回しは1件あった)。また、話し手の聞き手に対する働きかけ(命令、依頼、禁止、拒否など)に関する詫びの用法も今回の分析では見られなかった<sup>6</sup>。このことは無礼の用法には礼儀に関する詫びの用法のみで、相手に対する配慮を示す用法としての儀礼的用法を持たないところに起因するのであろう。

33) 「谷垣総裁、ご無礼しました。大変失礼しました」。再答弁に立った野田首相は、答弁漏れがあったことを丁寧にわびた。(朝日新聞 2011.09.15)

34) また首相は1日の衆院代表質問で、与党・新党日本の田中康夫代表に答える際、「(野党の) みんなの党、田中議員」と間違えて呼びかけた。首相は再答弁を求め、ぶぜんとする田中氏に「大変ご無礼しました」と陳謝した。(朝日新聞 2011.11.02)

そして、話し手のミスに関する詫びとして用いられる「無礼」の用法は例33)、34)の2件のみであった。ただし、例33)、34)で用いられている詫びの対象は単なるミスに対する詫びというよりむしろ、話し手の軽率な言動が無作法を招いたこと、すなわち儀礼との関わりのあるミスに対する詫びとして捉えるのが妥当であろう。つまり、話し手の儀礼を欠く行動の詫びとして「無礼」の用法は用いられるが、単なる失敗・過失の詫びとしては用いられにくい。ゆえに、アナウンサーの言い間違えの訂正として「先ほど12月30日とお伝えしましたが、11月30日に訂正いたします。大変失礼しました」は用いられるものの、「ご無礼いたしました」の詫びは用いられにくい。すなわち、「無礼」における詫び

---

<sup>6</sup> 例32)における「ありがてえが、やめときまさ。ご無礼を働くつもりじゃねえんですが」の言い回しが一見、話し手の聞き手に対する言語行動(命令、依頼、禁止、拒否など)に関する詫びの用法に見える。しかし、例32)は身分の低い話し手から身分の高い聞き手への質問として用いられているゆえに、話し手の儀礼を欠く行動に関する詫びの用法として見做すのが妥当である。

の機能的用法は話し手の儀礼を欠く行動に関する詫びとしての用法が最も多く用いられる。

## 5. 「失礼」と「無礼」の否定的評価における機能的用法

ここまで、機能的観点から「失礼」と「無礼」における用法の分析を行ってきた。儀礼の機能的用法は相互作用における円滑なコミュニケーションの遂行を目的とし、詫びの機能的用法は互いの関係修復と共にフェイス軽減の言語ストラテジーとして用いられるため、語用論的観点からすれば、ポライトな言語使用である。一方、「あの人は大変失礼な人だ」、「君の言い方は失礼だ」、「太郎は無礼な男だ」、「無礼千万だ」などに用いられる「失礼」や「無礼」の用法は言語行動の判断として否定的評価が下され、語用論的にはインポライトネスの側面である。すなわち、相互作用における不適切かつ不調和としての否定的評価を示す役割を果たす。そこで、本節では相互作用における否定的評価として用いられる「失礼」と「無礼」の用法を分析する。

- 35) 人とすれ違っても、相手の顔がはっきり分からない。普通の老人ホームに入って、他の老人から「あいさつもせん、失礼な人」と思われるのを心配した。(朝日新聞 1995.04.22)
- 36) 食品工場では時給がパート女性より 20 円高かった。「なぜ」と聞かれ「僕が大卒だからでは」と思ったまま答え、ぎくしゃくした。その話を聞いたとき、母親は「失礼だ」としかった。(朝日新聞 2008.03.06)

まず、否定的評価として用いられる「失礼」の用法には例 35)、36) のような儀礼を欠く行動への否定的評価の用法がある。例 35) は挨拶をしないこと、例 36) は話し手の自己顕示的な発言のことに否定的評価として「失礼」が用いられている。つまり、遅刻する、挨拶をしない、電話をかけたにもかかわらず名乗らない、約束を破る、などの言語行動は社会的規範の違反として「失礼」というレッテルが貼られるものの、儀礼に関する否定的評価に重きが置かれる。

- 37) 採用担当者から「専業主婦は社会のゴミだ」といった暴言を吐かれたり。こちらはまじめに応募しているのに、仕事のストレスがたまっているのか、失礼な人が目立ちます。(朝日新聞 2010.05.25)

- 38) 「その考え，どうみてもおかしいんじゃないの？そんなのでよく人様に教えているね」最近，自分の親からそう言われ，とっさにムカッとして，その怒りをしばし見守っていると，ふと思ひ当たりました。その“ムカッ”の内容は，表面的には「何て失礼な言い方だ！」という怒り。(朝日新聞 2012.05.17)
- 39) 開かれた県政の象徴でもあった「ガラス張りの知事室」については，「失礼な言い方だが，視覚的な透明性だけ。田中県政の決定過程が透明になったとは思えない」と切って捨て，「私は見せかけのことはしたくないので，あの知事室に入るつもりはない」と廃止を断言した。(朝日新聞 2006.08.07)

一方，例 37) における「専業主婦は社会のゴミだ」の暴言や例 38) における「そんなのでよく人様に教えているね」という見下し，例 39) における「ガラス張りの知事室」の皮肉は上記の例 35), 36) と同様に社会的規範の違反として現れるものの，相互作用に FTA として否定的評価に重きが置かれる。つまり，「失礼」の用法における否定的評価は儀礼に関する規範的な否定的評価と FTA に関するストラテジーとしての否定的評価の二つの側面が見られる。

では，否定的評価における「無礼」の用法はどうであろうか。次の例を見よう。

- 40) 食事のコース中の喫煙は，無礼とみなされる。(小塩節，トーマス・マンとドイツの時代)
- 41) その日，ドイツ人社員の一人から，「他の人が話しているときに眠るのは無礼です。眠るときは席をはずされるようお勧めします」と言われました。(朝日新聞 2006.03.20)
- 42) マレーシアのベルナマ通信によると，同国のナジブ副首相は「エルサレムは誰もが自由に訪問できる開かれた街のはずだ」と述べ，拒否は「無礼だ」と反発を示した。(朝日新聞 2005.05.18)
- 43) さらに，米 CBS によると，ムシャラフ大統領は 24 日放映予定のインタビューで，01 年 9 月 11 日の同時多発テロ直後，当時のアーミテージ米務副長官がパキスタン情報機関の長に対し，「爆撃され，石器時代に戻る準備をしておけ」と脅迫まがいの言葉を使って協力を迫ったと明かした。「無礼な言葉だった」と振り返り，今も米側からの要求の中には「ばかばかしいものがある」と不満をぶちまけた。(朝日新聞

2006.09.22)

例 40) における「食事のコース中の喫煙」や例 41) における「他の人が話しているときに眠ること」はマナー違反としての儀礼に関する否定的評価と見做すことができる。また、例 42) における拒否する言語行動や例 43) における「爆撃され、石器時代に戻る準備をしておけ」という脅迫まがいは FTA による否定的評価の無礼の用法である。つまり、否定的評価における「無礼」の用法は「失礼」の用法と同様に儀礼に関する規範的な否定的評価と FTA に関する戦略としての否定的評価、二つの用法が見られるがゆえに、おおむね互いの互換的な置き換えが可能である。

次節では、上記の「失礼」と「無礼」の用法の類似点と相違点を考慮し、それぞれの意味領域を考察することにする。

## 6. 「失礼」と「無礼」の意味領域

「失礼」と「無礼」は共に礼儀を欠く、はずれる非礼や無作法な行動を意味するが、その機能的用法には幾つかの相違点が見られた。二つの用法における最も異なる点は「失礼」の用法における儀礼の機能的用法、すなわち「別れ際における挨拶」、「注意喚起」、「呼びかけ」、「前置き」の機能を「無礼」の用法は持たない。このことから、「無礼」は非礼や無作法が生じた状況における用法の使用に重きが置かれ、詫びの機能的用法においても話し手の儀礼を欠く行動に関する詫びに最も用いられる。一方、「失礼」の用法は単なるミスに関する詫びや話し手の聞き手に対する働きかけ（命令、依頼、禁止、拒否など）に関する詫びの用法が見られる。そして、言語行動の否定的評価としての用法では、共に儀礼に関する規範的な否定的評価と FTA に関する戦略としての否定的評価に用いられる。儀礼の機能的用法と詫びの機能的用法は単なる規範的な使用のみならず、円滑なコミュニケーションの遂行や関係修復などといったポライトネスとして、一方相手に対する否定的評価は不適切かつ不調和の言語行動に対するインポライトネスの判断として役割を果たす。以上のことをまとめると表 1 となる。ただし、表 1 における「×」は、その用法が全く用いられていないということではなく、用いられる傾向が非常に低いことを意味する。

表 1. 機能的観点における「失礼」と「無礼」の用法

機能		失礼	無礼
儀礼	別れ際における挨拶	○	×
	注意喚起	○	×
	呼びかけ	○	×
	前置き	○	×
詫び	話し手の儀礼を欠く行動に関する詫び	○	○
	話し手のミスに関する詫び	○	×
	話し手の聞き手に対する働きかけに関する詫び	○	×
否定的評価	儀礼に関する規範的な否定的評価	○	○
	FTA に関するストラテジーとしての否定的評価	○	○

表 1 を見ると「失礼」の用法の特徴は、ほとんど実質的な非礼や無作法の含まれていない用法を有するがゆえに、次の例 44)、45) においても用いられる。

44) 戦後 60 年に合わせるように、小学校の 60 周年記念同窓会の案内を頂いた。卒業以来初めてだった。当時私は転勤族で、転校を繰り返して、小 6 の時も広島から来たばかり。発起人の名前もお顔も思い出せず、その会は失礼した。(朝日新聞 2005.05.21)

45) 地震の翌日、市役所をのぞいてみた。市長の笹山幸俊君は、あちこち走り回っていて、不在だった。私は職員たちの邪魔をしないよう早々に失礼した。(朝日新聞 1998.01.31)

例 44) における「その会は失礼した」や例 45) における「早々に失礼した」で用いられた「失礼」は、その状況をわきまえるという意味合いの使い方である。ゆえに、例 44) の失礼は欠席という語に、例 45) は退去という語に置きかえられるものの、単なる欠席、退去ではなく、その会に欠席すること、早々に退去することがその状況に対する儀礼を示すことを意味する。つまり、「失礼」という語は、非礼や無作法のない儀礼を表す意味領域を持つ。

さらに、この非礼や無作法のない儀礼の意味領域は、詫びの用法にも反映され、儀礼にはずれることに対する詫びとしての用法だけではなく、単なるミスいわゆる儀礼的・倫理

的な責任に問われない話し手の過失・失敗までに、その用法が用いられている。つまり、非礼や無作法のない儀礼の意味領域が儀礼に関する詫びのみならず、非礼や無作法に問われない単なるミスも「失礼」の対象として用いることを可能にする。それに比べ、「無礼」は非礼や無作法のない儀礼の意味領域を持たないがゆえに、非礼や無作法の違反に対する詫びの意味領域しか持つことができない。

- 46) 教育者はしばしば、君たちはサルではないのだから、万物の長たる人間らしい行動を考えろなどという。そんなこと言ったら、チンパンジーに失礼だよ、とマイクはいう。(朝日新聞 1998.08.22)
- 47) 日本の花見は桜を見るだけでなく、同僚や知人と酒を酌み交わして騒ぐことも入っているようだ。私はあまり好きではない。きれいに咲いている花の前で酔っ払って騒ぐのは花に失礼だと思う。(朝日新聞 2009.04.14)
- 48) 「水は生きている」と小沢芳郎常務(三七)は言う。…中略…「きちんとやらないと水に失礼だから」と言った。(朝日新聞 1999.08.18)
- 49) 「熱帯夜というが、東京のそれは、熱帯とは似て非なる、ひたすら不快なだけの暑さで、本物の熱帯に失礼だ。夜が、東京では糜爛(びらん)している」と言うのは作家の辺見庸氏だ。(朝日新聞 1999.07.30)
- 50) 母は座席の列の前をもがきながら抜け出すと、全速力で劇場の外へ飛び出し、ガソリンスタンドの従業員をつかまえて梯子を取ってこさせると、それを街灯の柱に立てかけて昇っていき、あつかましくも彼女の“才気あふれる”娘の独白の邪魔をした無礼な警報器にミンクのコートを詰め込んだ。(マリア・ライヴァ、ディートリッヒ)
- 51) 高校時代から伴の友だちであったので、父親が伴とっしょに告別式に参列した。父親はモーニング姿。伴はジーンズとゲタ。同じ無礼服できた学生は、そのほか五、六人。(グスタフ・フォス、日本の父へ再び)

そして、この非礼や無作法のない儀礼を表わす意味領域の有無は「失礼」と「無礼」が用いられる対象にも相違点をもたらす。非礼や無作法に欠けた対象は、通常「彼に失礼だ(無礼だ)」や「イスラム世界に失礼(無礼)だ」のように人や所属(集団)を対象として使われる。しかし、「失礼」の用法には、その対象が人・所属ではない例 46), 47) の動食

物の場合や例 48) の無生物, ひいては例 49) の抽象的な現象までに用いられる。このことは, やはり非礼や無作法のない儀礼を表す意味領域を持つところに起因するであろう。一方, 「無礼」の用法は, 例 50) の無礼な警報機と例 51) の無礼服という一種の比喻としての 2 件のみが見られたが, いずれもその状況における主体 (人) への望ましくない非礼や無作法が生じていることを例える用法に焦点が置かれている。つまり, 非礼や無作法に関する用法に限って用いられる傾向が高いことの現れである。

以上, 「失礼」と「無礼」の用法と関連して, その意味領域はいずれも, 社会的規範における非礼や無作法を基本的な意味としているものの, 「失礼」の意味領域は非礼や無作法のない儀礼を表す意味領域を有する。ゆえに, 儀礼の機能的用法と共に, 儀礼的・倫理的なミスに対する詫びの用法のみならず, 単なる過失・失敗における用法までに用いられる。このことは, 非礼や無作法のない儀礼の意味領域は儀礼の対象が必ず, 人や集団だけではなく, 動植物や無生物さらに抽象的な現象までに対象にすることを可能にする。それに比べ, 「無礼」は非礼や無作法の意味領域のみを有するため, 儀礼の機能的用法を持たないことはもとより, 詫びの機能的用法においても話し手の儀礼を欠く行動に関する詫びと言語行動の否定的評価の判断として用いられる。

## 7. まとめ

本章では, 「失礼」と「無礼」の用法を機能的観点から相手への儀礼や詫びを示すポライトな言語使用の側面と非礼や無作法という言語行動の判断としてのインポライトネスの側面に分けてそれらの機能的用法の分析を行い, それらの分析に基づいた意味領域を考察することを目的とした。まず 2 節では, 岡本・多門 (2000) における「失礼」の諸用法を概観し, 「失礼」の用法における機能的観点の分析が考慮されていないことを指摘した。

3 節は, 「失礼」の用法を儀礼の機能的用法と詫びの機能的用法に分けて分析を行った。その結果, 「失礼」における儀礼の機能的用法は, 「別れ際における挨拶」, 「注意喚起」, 「呼びかけ」, 「前置き」の用法が現れたが, これらの用法は相互作用における円滑な言語コミュニケーションの遂行を目的として用いられる慣習的な言語使用という特徴を有する。そして, 詫びの機能的用法には話し手が聞き手に対して何を詫びるか, すなわち詫びの対象によって, ①話し手の儀礼を欠く行動に関する詫び, ②話し手のミスに関する詫び, ③話し手の聞き手に対する言語行動 (命令, 依頼, 禁止, 拒否など) に関する詫びに分類する

ことができた。詫びの機能的用法は相互関係の関係修復のみならず、FTAの軽減を通じた円満なコミュニケーションの遂行であると考えられる。

4節は、「無礼」における機能的用法を「失礼」と同様に儀礼の機能的用法と詫びの機能的用法に分けて分析を行った。その結果、「無礼」における機能的用法は「失礼」の用法とは異なって儀礼の機能的用法を持たない。そして、詫びの機能的用法の中でも話し手の儀礼を欠く行動に関する詫びが最も多く用いられた。

5節は、言語行動の否定的評価としての「失礼」と「無礼」の分析を行った。相互作用における否定的評価に関する「失礼」と「無礼」の用法は共に、儀礼に関する規範的な否定的評価とFTAに関する戦略としての否定的評価による用法が現れ、おおむね互いの互換的な置き換えが可能であった。

6章は、「失礼」と「無礼」の機能的用法の分析に基づき、それぞれの意味領域を考察した。「失礼」と「無礼」の用法はいずれも、社会的規範における非礼や無作法を基本的な意味とするものの、「失礼」の意味領域は非礼や無作法のない儀礼を表す意味領域を有する。ゆえに、儀礼の機能的用法と共に、儀礼的・倫理的なミスに対する詫びの用法のみならず、単なる過失・失敗における用法までに用いられる。そして、この非礼や無作法のない儀礼の意味領域は儀礼の対象が必ず、人や集団だけではなく、動植物や無生物さらに抽象的な現象までに対象にすることを可能にする。それに比べ、「無礼」は非礼や不作法が生じた状況における用法の使用に重きが置かれるがゆえに、話し手の儀礼を欠く行動に関する詫びと言語行動の否定的評価に関する用法に用いられる。

上記の機能的観点における「失礼」と「無礼」の用法の分析のうち、儀礼の機能的用法と詫びの機能的用法は単なる規範的な使用のみならず、円滑なコミュニケーションの遂行や関係修復などといったポライトネスとして、一方相手に対する否定的評価は不適切かつ不調和の言語行動に対するインポライトネスの判断として役割を果たす。取り分け、言語行動の判断基準としての「失礼」や「無礼」における否定的評価は、規範的な否定的評価とFTAに関する戦略としての否定的評価の二つの側面が見られる。ところが、Culpeper (1996, 2008 など) や Bousfield (2008) は心理的欲求に基づいた戦略としてのインポライトネスの分析に焦点が置かれた。しかし、インポライトネスにおける二つの側面は個別的な現象ではなく相互相補的な関係として捉えなければならない。つまり、規範的なインポライトネスにしろ戦略としてのインポライトネスにしろ、



二つのインポライトネスを一元的かつ総合的に説明すべきであり，次章では新たなインポライトネスにおけるアプローチを取り入れることにする。

## インポライトネス —相互作用における FTA を中心に—

### 1. 目的

相互作用におけるコミュニケーションは単にことばを交わすだけでなく、互いの思想や感情、知識を共有し、行為者の目的達成のために様々なストラテジーが用いられる言語行動である。この相互作用におけるフェイスの調節や協力を如何に維持しながら目的を成し遂げるかということを研究するのがポライトネス理論である一方、インポライトネスは、コミュニケーションにおける参加者間の非協調的かつ攻撃的なフェイス侵害を研究する領域である。

インポライトネスの捉え方について Culpeper (1996) は、インポライトネスは話し手が意図的に FTA を行うか、または聞き手が FTA として認識されたか、それとも二つが複合的に作用して現れるとする。また、Bousfield (2008) によれば、インポライトネスは話し手の意図的な FTA の実行である。しかし、今までのインポライトネス研究は、相互作用における FTA とは何かという観点より語用論的観点からインポライトネス・ストラテジーに重点が置かれた。いわゆる、どのような言語行動が相互作用における FTA として作用するかというより、如何なるストラテジーをもって相手のフェイスを脅かすかというところに重きが置かれたということである。なぜ、このような現象が起きてしまったのであろうか。

おそらく、Culpeper (1996) のインポライトネス研究における B&L 理論の援用からインポライトネス・ストラテジーの分類が行われたところに起因すると考えられる。Culpeper (1996) はインポライトネス・ストラテジーの分類に当たって B&L のポジティブ・フェイスやネガティブ・フェイスを根拠とし、無視する、除外する、不一致を求める、不快感を与えるなどといった行動は相手のポジティブ・フェイスを脅かすとする。一方、脅す、見下す、相手の空間を侵害するなどといった行動は相手のネガティブ・フェイスを脅かすとする。すなわち、B&L の心理的欲求におけるそれぞれのフェイスの侵害が FTA として規定されたため、根源的に FTA とは何かというところには注意が行き届かなかった。しかし、一見、妥当な方法として考えられるが実は、このような方法は悪口は悪口だから

相手のフェイスを脅かすという表層的な分析にすぎない。

そこで、本章では、2章～6章で取り上げた問題を踏まえ、相互作用におけるFTAの観点からインポライトネスに関する以下の問題点を分析する。

- (I) ポライトネスとインポライトネスはどのような言語行動として現れるか。すなわちそれぞれの言語行動の位置づけを考察する。
- (II) 相互作用におけるFTAのプロトタイプを抽出する。
- (III) FTAにおける主要なプロトタイプからの拡張を分析する。
- (IV) FTAに基づいたインポライトネス・ストラテジーを分類する。
- (V) 言語行動の動機づけにおける社会的要因とFTAの相互関連性を分析する。
- (VI) インポライトネスの動機づけを分析する。

そして、上記の分析に有効なアプローチとして、認知言語学と語用論の知見を合わせた認知語用論のアプローチを取り入れることにする<sup>1</sup>。以下、2節では、言語行為におけるポライトネス及びインポライトネスの判断基準とは何か、すなわちその捉え方を概観して本章におけるインポライトネスの捉え方を記述する(問題I)。3節は、FTAという観点からインポライトネスの諸問題点を指摘し、その解決の方法論として認知語用論を論じる。4節は、インポライトネスにおけるFTAのプロトタイプを導き出し(問題II)、FTAにおける主要なプロトタイプからの拡張を分類する(問題III)。そして、「八つ当たり」という発話行為と対人関係における敬語使用から不使用の切り替えに生じるインポライトネスの認知プロセスを考察する。5節は、FTAが如何にインポライトネス・ストラテジーとして現れるかについて論じ(問題IV)、6節は、FTAの選択を言語行為の動機づけの社会的要因に照らせ合わせて、その特徴を分析する(問題V)。最後の7節では、インポライトネスの動機づけについて論を進めることにする(問題VI)。

## 2. 先行研究

1970年代に始まったポライトネスに関する研究は行為者の合理的かつ理性的な言語使

---

<sup>1</sup> 山梨(2001:179)は認知言語学の特徴は、認知能力を反映する主体の経験的な基盤との関連で、言語現象をダイナミックに探求している点であり、この認知能力の観点からことばの使用と解釈の諸相をダイナミックに研究していく新しい語用論の研究を「認知語用論(Cognitive Pragmatics)」の研究として位置付けしている。

用の手段としてのポライトネスに焦点が置かれ、ポライトネスに反する言語行動の一例としてのインポライトネスを取り上げるのに過ぎなかった。さらに、行為者の合理性かつ理性的な言語使用を基盤とする言語研究はインポライトネスにそのまま受け継がれて現在のインポライトネス研究に辿り着いたと言えよう。そこで、本節ではポライトネス及びインポライトネスに対するアプローチの特徴からポライトネスの捉え方及びインポライトネスの捉え方について述べ、本研究におけるインポライトネスの捉え方を導き出すことにする。

## 2.1 ポライトネスの捉え方

膨大な研究成果とは反対に相互作用におけるポライトネスという概念はその定義が研究者のアプローチによって異なっている。そこで、研究者のポライトネスに対するアプローチの特徴から概ね以下の四つの語用論的捉え方を述べることにする。

- (Ⅰ) 会話の原則としての捉え方
- (Ⅱ) フェイス保持に関わる戦略としての捉え方
- (Ⅲ) 会話の契約としての捉え方
- (Ⅳ) 談話レベルのポライトネスの捉え方

(Ⅰ) 会話の原則としての捉え方は主に、Lakoff (1973) における「語用論的能力の原則 (Rules of Pragmatic Competence)」や Leech (1983) の丁寧さの原理 (Politeness Principle) のアプローチである。Lakoff は「語用論的能力の原則」として①明確に述べること (Be clear) と②ポライトに述べること (Be polite) を提示し<sup>2</sup>、さらに「語用論的能力の原則」の下位原則として三つの「ポライトネスの規則 (Rules of Politeness)」<sup>1</sup>、①強要しないこと (Don't impose)、②選択の余地を与えること (Give options)、③相手の気分をよくすること (Make A feel good – Be friendly) を挙げている。Lakoff は語用論的能力の規則の二つが衝突する場合に、「明確さ」より相手の気持ちを害さないことが会話では重要であるため、多くの場合、「ポライトネス」が優先されるという。つまり、Lakoff におけるポライトネスとは参加者同士の気持ちを害することを避けることとする。

---

<sup>2</sup> 二つの原則のうち、①明確に述べることは Grice (1975) の協調の原理 (Cooperative Principle) に相当して誤解が生じないように明確に伝達することが重視され、②ポライトに述べることは会話の参加者同士の人間関係に重点を置くことで、明快に述べることよりポライトに述べることに重点を置く。

一方、Leech (1983) は、Grice の協調の原理の逸脱やその動機づけ、理由を丁寧さの原理 (Politeness Principle) に求める<sup>3</sup>。彼は丁寧さの原理に属する原則として、「気配りの原則」「寛大性の原則」「是認の原則」「謙遜の原則」「含意の原則」「共感の原則」、これら六つの下位原則を取り上げ、丁寧さの原理は各々の原則が語用論的尺度 (負担・利益, 選択性, 間接性, 社会的距離, 力など) に参照されて決定されるという。つまり、Leech は丁寧さの原理の多くの原則に従うか否かがポライトネスとインポライトネスを決める鍵である<sup>4</sup>。

(II) フェイス保持に関わるストラテジーとしての捉え方は周知の B&L (1987) のポライトネス理論である。彼らは Goffman (1982) の「フェイス」の概念から人々の心理的欲求としてポジティブ・フェイスとネガティブ・フェイスを規定し、フェイスへの配慮を社会的規範や個人の価値観としてではなく、人々の心理的欲求として扱い、二つのフェイスを脅かさないように配慮することがポライトネスであると捉える。すなわち、協調の原理の持つ最も効率的な合理的原則に従わずに、非合理的な発話表現を使う主たる一般的動機とはポライトネスであり、様々な言語で観察されるそうした言動の共通点は参加者のフェイスに対するストラテジーとしての配慮である。つまり、B&L は相互行為におけるフェイスへの配慮をポライトネスであると捉えるがゆえに、行為者のフェイスに対する侵害行為を軽減する、すなわち補償行為 (redressive action) <sup>5</sup>を十分もしくは完全に行わないことで相手のフェイスを脅かすということがインポライトネスになるわけである。

Fraser (1990) は会話参加者が「権利」と「義務」のある種の契約関係をもって会話を

---

<sup>3</sup> ただし、Leech は丁寧さの原理が協調の原理よりも高次の調節機能、すなわち社会的な均衡と友好的な関係を維持するとし、丁寧さの原理を二分類にしている。一つは、「(他の条件がすべて同じであるならば) 礼儀にかなうとは言えないような信念を表す表現は最小限に抑えること」という消極的な面である。もう一つは、「(他の条件がすべて同じであれば) 礼儀にかなうような信念を表す表現は最大限にすること」という積極的な面である。

<sup>4</sup> しかし、Leech 理論は丁寧さの原理の下位原則の数を制限するための動機づけられた方向がないように見えるという問題点があるが (B&L1987, Fraser1990, Thomas1995, 井上 1996, 宇佐美 2001 など), どういった要素が丁寧さにつながり得るかという観点は本研究に示唆するところが大きい。

<sup>5</sup> 補償行為とは、相手の「フェイスを立てる」行為を意味する。つまり、話し手は相手のフェイスを脅かすようなことを意図したり望んだりしてはおらず、相手のフェイス欲求を認識し、自らもそれを達成したいと思っているということを、はっきりと示すような何らかの仕方、または補償策や付加措置を用いて、その FTA が引き起こす可能性のあるフェイス損傷を和らげようとする行為のことである (B&L, 同: 90)。また、ポライトネスの言語行為の動機づけについて B&L (同: 124) は、ポライトネスとは互いのフェイスを脅かす可能性のある場合にそれを軽減するストラテジーをとるために協調の原理の合理的効率からの逸脱の主要な源泉であり、まさしくその逸脱によって正確に相手に伝えられるという。

進めるという (Ⅲ) 会話の契約 (conversational contract) としての捉え方からポライトネスを説明する。会話参加者は初期の無標の契約関係から会話における初期の契約関係を再交渉し、その会話の中で規範や、自分たちの権利と義務の相互作用についての理解によって、会話の中で制約を受ける (例えば、法廷にいる証人は、質問されたときのみ発言できることなど)。Fraser (1990 : 233) は「ポライトであること (being polite)」は、協調の原理を守っているということの証であり、「協調的であること (being cooperative)」は、会話の契約を遵守することであるとする。つまり、Fraser は会話参加者が「権利」と「義務」の意識を持って「会話の契約」の中で会話を進めていくのがポライトネスであり、反対の会話の契約の条件を逸脱することがインポライトネスであると言い換えられる。ただし、具体的な説明がないため、Leech や B&L の理論に比べ、実際の言語分析にどのように働いているのかを判断し難い。

そして、(Ⅳ) 談話レベルのポライトネスの捉え方が宇佐美 (2001, 2003) の「ディスコース・ポライトネス理論」である。宇佐美はポライトネスを「言語行動のいくつかの要素がもたらす機能のダイナミクスな総体」と捉え、ディスコース・ポライトネスを「一文レベル、一発話行為レベルでは捉えることのできない、より長い談話レベルにおける要素、及び文レベルの要素も含めた諸要素が、語用論的ポライトネスに果たす機能のダイナミクスの総体」と定義する。「ディスコース・ポライトネス」という際の「ポライトネス」は、話し手のポライトネス・ストラテジーや絶対的ポライトネスだけではなく、様々な談話の基本状態とそれが元になって生まれる「相対的ポライトネス効果」の観点を重視する<sup>6</sup>。

ここまで、ある言語行動がポライトであるか否かの判断基準について、Lakoff や Leech における会話の原則としての捉え方や B&L のフェイス保持に関わるストラテジーとしての捉え方、Fraser の会話契約としての捉え方、宇佐美の談話レベルのポライトネスの捉え方について概観した。このように各々の研究者におけるポライトネスの捉え方の相違が見られるのは、何より共通したポライトネスという用語自体の定義がなされていないゆえんであろう。しかし、上記の研究者らはいずれもポライトネスの判断基準は社会的言語規範

---

<sup>6</sup> ある発話がポライトかどうかについて聞き手側を考慮すべきであり、相互作用におけるダイナミックな言語行動として相対的に捉えるべきだとする宇佐美の考え方と類似しているのが、Watts (2003) である。Watts における社会的相互作用に期待されている行為による言語行動のポライト・インポライトの判断基準と宇佐美 (2003 : 126) の有標ポライトネスと無標ポライトネスの区別という点は類似している。ただし、宇佐美はフェイスの侵害度を軽減する必要がないように見える「日常会話 (ordinary conversation)」などにおける「ポライトネス」とそうでない「ポライトネス」を区別している相違点がある。

に支持されるがゆえに、相互作用における肯定的評価として現れるという捉え方である。

次節では、インポライトネスという言語行為の捉え方について論じることにする。

## 2.2 インポライトネスの捉え方

インポライトネスに関する研究は Culpeper (1996) をはじめ、ごく限られた研究者によって行われつつある。英語圏におけるインポライトネス研究はその捉え方のより所によって大きく以下の二つに分けられる。

(I) 相互作用における FTA としての捉え方

(II) 非協調的な言語行動としての捉え方

(I) 相互作用における FTA としての捉え方は Culpeper (1996, 2005, 2008) や Bousfield (2008) に代表される。Culpeper (1996) によれば、インポライトネスであることは、相手のフェイスに全く気にしない段階から積極的にフェイスを脅かす段階まで、その度合いはあるものの、相手のフェイスをないがしろにする行為である。すなわち、相手のフェイスを侵害する行為をインポライトネスとして捉える。そして、ある言語行為におけるインポライトネスの性質について、絶対的インポライトネス (absolute impoliteness) と表層上そう見えるだけで実は相手のフェイスを傷つけることを目的としない見せかけのポライトネス (mock politeness) があるとする<sup>7</sup>。また、Culpeper はインポライトネス・ストラテジーについて、B&L の FTA を行うための可能なストラテジー (possible strategies for doing FTAs) から、次の五つに分類を行っている。

### ① Bald on record impoliteness

直接的に、あからさまに相手のフェイスを脅かす。

### ② Positive impoliteness

---

<sup>7</sup> Culpeper (1996 : 351) は相手が反社会的行為 (anti-social activity) としておならをしたり鼻をほじったりする場合、その行為を指摘したり、やめるように頼んだりするのは、あらゆるポライトネス・ストラテジーを駆使しても、相手側の行為を下品として見なしていることは明らかであるため、相手のフェイスを傷つけることになる。このような状況でのみ、絶対的インポライトネスが存在するという。見せかけのインポライトネスとは、Leech (1983/1987) が冷やかしと呼んだもので、一見インポライトなことを言うものの、相手との連帯感を作り出す効果のある発話がこれにあたる。

相手のポジティブ・フェイスを脅かすインポライトネス

③ Negative impoliteness

相手のネガティブ・フェイスを脅かすインポライトネス

④ Sarcasm or mock politeness

皮肉あるいは見せかけのポライトネスを使用する。

⑤ Withhold politeness

ポライトな言語行動が期待されている場面で、ポライトな言語行動を避ける。

例えば、誰かにプレゼントをもらったにもかかわらず、お礼を言わないこと。

さらに、適切な文脈におけるポジティブ・フェイスやネガティブ・フェイスを脅かす具体的なインポライトネス・ストラテジーを以下の通りに挙げている。

( I ) **Positive impoliteness output strategies**

Ignore, snub the other (無視する, 冷遇する)

Exclude the other from an activity (除外する)

Disassociate from the other (切り離す)

Be disinterested, unconcerned, unsympathetic (冷淡, 無関心などを示す)

Use inappropriate identity markers (不適切なアイデンティティ・マーカを使う)

Use obscure or secretive language (曖昧, 合言葉をもって相手を孤立させる)

Seek disagreement (不一致を求める)

Make the other feel uncomfortable (冗談や大声で不快感を与える)

Use taboo words (忌み言葉を使う)

Call the other names (軽蔑的な呼び名を使う)

( II ) **Negative impoliteness output strategies**

Frighten (脅す, 不利益なことが起こることを注ぎ込む)

Condescend, scorn or ridicule (見下す, 軽蔑または嘲笑する)

Invade the other's space (相手の空間を侵害する)

Explicitly associate the other with a negative aspect (否定的な方向に結びつける)

Put the other's indebtedness on record (聞き手に負債があることを明示的に言う)



上記の通り、Culpeper は B&L 理論のフェイス概念を援用し、インポライトネス・ストラテジーを取り上げているが、以下の二つの大きな問題点が考えられる。

- ① B&L 理論におけるフェイス概念の検討不足
- ② インポライトネス・ストラテジーにおける FTA の考察不足

まず、①の問題点として B&L のフェイス概念は理性的かつ合理的な言語行為を前提とする概念である。B&L 理論における MP (Model Person) の前提では、すべての MP はポジティブ・フェイスとネガティブ・フェイスを持つ合理的な行為者であるがゆえに、互いのフェイスを保つことが 2 人の相互利益にかなう。すなわち、B&L のフェイス概念は互いのフェイス保持を前提として設けられた合理的な行為者の概念であるが、インポライトネス研究に B&L のフェイス概念をそのまま援用してしまうと、合理的な行為者が相手のフェイスを脅かすその動機づけに矛盾が生じてしまう。なぜなら、インポライトネスには話し手の感情発散や力行使に動機づけられた多くの行為が含まれているが、合理性かつ合理的な言語使用を重視する言語分析では、それらの行為はおのずと排除されてしまうからである。

語用論の分野は、発せられた行為者の発話の分析における語用論的要因とは何か、すなわち発話における言語的・社会的・心理的な動機づけとの関連を通し、発話の意図や理解のプロセスを明らかにする学問である。ということは当然、インポライトネス・ストラテジーの選択における動機づけも考慮すべきであるが、B&L 理論のフェイス概念では感情的・非合理的なインポライトネスの動機づけを説明しきれない。

そして、B&L のフェイス概念の援用は②の問題として、根源的に FTA が持つ特徴とは何かという観点からの FTA の分析をないがしろにする結果を引き起こしてしまった。B&L 理論の主眼はフェイスへの配慮としてのポライトネスであったため、心理的欲求に動機づけられた FTA の分類でも論の趣旨に支障はもたらさない。しかし、B&L のフェイス概念から Culpeper は無視するや不一致を求める、冗談や大声で不快感を与えるなどの言語行動は相手のポジティブ・フェイスを脅かすインポライトネス・ストラテジーとして、また、見下すや相手の空間を侵害するなどは相手のネガティブ・フェイスを脅かすとする。しかし、このような分析は単に、表層的に悪口や無視、軽蔑などといった行為はインポライトネスであるということを述べているにすぎなく、特にオフ・レコード・インポライトネス・

ストラテジーにおける字義通りでない含意の解釈に混乱を招く。次の例を見よう。

- 1) 長期入院中、力久さんは「そろそろ別の病院に変わった方が」とほのめかされたことがある。病院に入る診療報酬が少なくなるためだ、と感じた。ほかにも、看護師の一言で傷ついたことが何度かある。日本の医療の冷たさを感じた。(朝日新聞 2003.01.20)

フェイスの心理的欲求に基づいた FTA の分析では、インポライトネスとして用いられる FTA のすべてが心理的欲求との関連として現れる。確かに、B&L 理論のフェイス概念に基づいた Culpeper (1996) のインポライトネスの分析では、例 1) における「そろそろ別の病院に変わった方が」という発話は聞き手のポジティブ・フェイスを脅かし得る。ところが、ここで重要なのは、例 1) の話し手の発話が聞き手のポジティブ・フェイスを侵害した原因とは何かという点である。例 1) における「そろそろ別の病院に変わった方が」という発話がインポライトネスとして作用したのは、心理的欲求に関わる FTA というよりむしろ、相互作用における利益との関連として現れる FTA として見做すべきである。すなわち、話し手の利益獲得に動機づけられた例 1) の発話が FTA の引き金となって聞き手は不快感を覚えることである。ゆえに、インポライトネス研究では単に心理的欲求に基づいた FTA の分析ではなく、FTA を行う行為者の動機づけはもとより、インポライトネスの引き金となった FTA の特徴は何かという観点からの FTA の分析が必要である。

さらに、この FTA の考察不足の問題は、取り上げているインポライトネス・ストラテジーの一貫性の欠如をもたらす。聞き手のフェイスをあからさまに脅かす①Bald on record impoliteness は相手のポジティブ・フェイスを脅かす②Positive impoliteness と重なるところが多いため、その境界が曖昧である。例えば、明示的に命令したり、否定的な呼び名や忌み言葉を用いたりするのは、望ましい自己像に対する欲求を脅かしてしまうが、このような Positive impoliteness と Bald on record impoliteness と区別は混乱を招かざるを得ない。また、B&L のポライトネス・ストラテジーの上位分類では、FTA の度合いが高くなるにつれて、そのストラテジーの選択が予想されるが、Culpeper の分類では FTA の度合いとインポライトネス・ストラテジーの選択との関連性が明らかではない。すなわち、インポライトネスにおける FTA の分析がないため、取り上げている①～⑤のインポライトネス・ストラテジーが単なる羅列に過ぎない。

上記の Culpeper と同様に Bousfield (2008) もインポライトネスを (I) 相互作用における FTA として捉える。Bousfield はインポライトネスの研究を単なる発話のレベルではなく、実際の相互作用の談話レベルまでにその範囲を広げ、会話参加者間におけるインポライトネス・ストラテジーの使い方及びその反応をダイナミックに把握することを論じる。その上、インポライトネスとは何らかの意図をもって、不必要かつ対立的な FTA を実行することから構成されるとする。そこで、Bousfield は Culpeper (1996) の研究では相手を批判するストラテジーが抜け落ちているとし、さらに Culpeper のインポライトネス・ストラテジーに下記の⑥～⑨のインポライトネス・ストラテジーを付け加えている。しかし、Bousfield のインポライトネスは普遍的な捉え方というより、イギリス社会におけるインポライトネスであり、Culpeper と同様に FTA に対する注意は払われていない。

- ⑥ criticise-dispraise h, some action or inaction by h, or some entity in which h has invested face (批判する)
- ⑦ enforce role shift (擦り付ける)
- ⑧ challenges (挑戦もしくは攻撃する)
- ⑨ mock impoliteness, shouting, emotive language (叫び, 感情の発散)

そして、Kienpointner (1997) はインポライトネスの機能的観点から (II) 非協調的な言語行動としての捉え方をする。Kienpointner はポライトネスとは、典型的に協調的なコミュニケーション行動であるに対し、rudeness は一種の典型的な非協調かつ競争のある言語行為であるとする<sup>8</sup>。いわゆる、相互作用におけるある言語行為が協調的か、または非協調的かによって、図 1 の通りに協調的な rudeness と非協調的な rudeness に分類し、politeness/rudeness の判断が下される。ゆえに、相互の親しさを指標する Culpeper (1996) の見せかけのポライトネス (mock politeness) は協調的な rudeness として、その他のものは (図 2 の下線の部分)、非協調的で意図的な rudeness と見做される。そして、協調的な rudeness は多くの重要な社会的機能を満たし、社会的相互関係を危険にさらすというよりはむしろ、安定させるとする。確かに、親しい間柄におけるふざけやからかいは互いの紐帯関係を強化し、また疎の関係から親の関係への移行の試みとして用いられるふざけ

---

<sup>8</sup> 本章における英語の rudeness と impoliteness の意味の区別は本章の趣旨に影響を与えないため、その区別を行なわい。

やからかいも互いの堅苦しき及び改まりをやわらげる協調的な機能をになうとも言える。しかし、ある言語行為が相互作用における協調的な機能を果たすか否かという問題はインポライトネスの根本的な問題ではなく、二次的な問題である相互作用における社会的動機づけによる結果としての現れの問題である。例えば、親しい間柄に「バカ」と言えるのは、互いの社会的距離が小さいがゆえに、許容されるだけで、そもそも親しくない間柄では非常に危険性の高い言語行為である。つまり、Kienpointner の分析は相互行為における rudeness の機能的な側面の現れ方の分析にとどまり、本質的にインポライトネスにおける FTA とは何かについて、考察が行われていない。ゆえに、多様な FTA のうち、どのような行為が協調的・非協調的ストラテジーとして選択されやすいかという相互関連性が明らかではない。

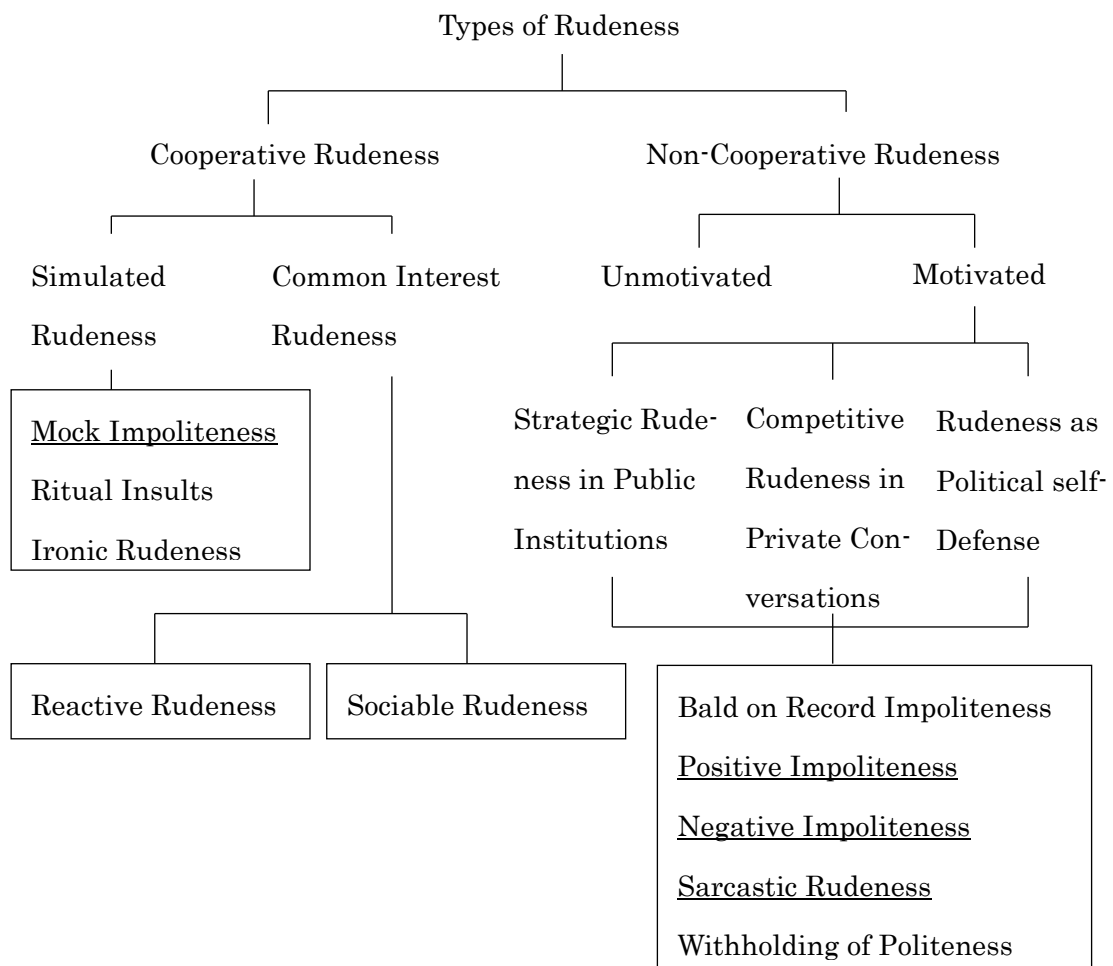


図 1. Types of rudeness (Kienpointner 1997 : 261)

上記以外に、Terkourafi (2008 : 70) はインポライトネスとは、ある発話状況における慣習化の逸脱、すなわち出来事の文脈と比較し、その慣習に従わないことによって生じるとするが、インポライトネスを慣習化の逸脱として捉えるところから Kienpointner の非協調的な言語行動としての捉え方と相通じる。また、Culpeper (2008 : 36) では、インポライトネスとは相手の「フェイス損失 (face loss)」を目的として、意図的にそのような行動を行うかもしくは相手に起こり得るということを感じさせる言語行動であるとし、フェイス損失は、ある状況の中で「利益の対立と衝突」が含まれるとし、(I) 相互作用における FTA としての捉え方をする。一方、Culpeper (2010 : 3233) においては、インポライトネスとは、ある特定の文脈で起こっている特定の性質に対する否定的な行動であり、社会的組織の慣習化された信念によって支持されるとし、(II) 非協調的な言語行動としての捉え方をする。

そして、インポライトネスを (I) 相互作用における FTA としての捉え方から韻律とインポライトネスとの関連性に関する研究 (Culpeper, Bousfield & Wichmann 2003) や話し手の FTA に対する聞き手の反応に関する研究 (Limberg 2009) などがある。しかし、インポライトネスにおけるいずれの研究も B&L のフェイス概念を用いているため、相互作用における FTA の特徴は何かについて注意を払っていないと言わざるを得ない。

一方、日本語におけるインポライトネス研究は、星野 (1971, 1989) による軽卑語・罵詈雑言・悪口などの罵倒表現や広井 (1985) 及び齊藤 (2002) などによる悪口に関する研究、今野 (1973, 1988) における蔑視語、田中 (2001) による差別語などがある。また、西尾 (1998, 2001) は相手や話題の人物を低める待遇表現行動を「マイナスの敬意表現」という概念で論じているものの、いずれも語用論的捉え方とは言い難い。

以上、インポライトネスの捉え方について、(I) 相互作用における FTA としての捉え方 (Culpeper 1996, 2008, Bousfield 2008) や (II) 非協調的な言語行動としての捉え方 (Kienpointner 1997, Terkourafi 2008) などを概観した。前者の (I) の捉え方はストラテジーとしての FTA に焦点が置かれ、後者の (II) は社会的規範の逸脱としての行為に焦点が置かれたと言えよう。

次節では、上記の先行研究を踏まえ、本研究におけるポライトネスとインポライトネスの捉え方を論じる。

### 2.3 ポライトネスとインポライトネスの位置づけ

数えきれない無数の言語行動の中でポライトネスやインポライトネスはどのような位置づけとして現れるのであろうか。本節では、前節の先行研究を踏まえながら相互行為における言語行動の全体像からまず、ポライトネスやインポライトネスを規定し、さらに言語行動におけるポライトネスとインポライトネスの位置づけについて考察を行う。

まず、われわれの日常言語生活では、ポライトネスもしくはインポライトネスとは異なるタイプの発話行為が考えられる。多くの命題内容を伝達する「彼女は去年、3回優勝した」という発話や相手に質問する「何時に着きますか？」という発話のみならず、「彼はまじめな学生だ」という話し手の相手に対する評価に関わる発話行為さえも、ポライトネスかインポライトネスとの関わりは低い。しかし、一見、ポライトネスとの関連性が低いと思われる発話行為が時にはストラテジーの側面からポライトネスとして作用する場合がある。一例として、友達に「晩ご飯、食べた？」という発話行為やあたかも悪口のような「お前は本当にバカだね」という発話行為を考えて見よう。友達に「晩ご飯、食べた？」と聞く発話がポライトな言語行動として働く場合は、単なる事実の確認としての質問ではなく、友達に対する気配りや配慮に基づいて発せられた状況のみであろう。また、「お前は本当にバカだね」という発話においても、互いにおける紐帯関係の強化に結びつく場合のみにポライトネスとして認識され得る。すなわち、単なる社会的規範に基づいた言語使用ではなく、協調的もしくは調節的な相互関係を示す言語使用の強調のマーカ―として用いられた場合のみにポライトネスとして認識される。

そして、このことはインポライトな言語行動においても同様に現れる。人を傷つける多くの悪口、侮辱、脅迫、批判などといった発話行為が必ず相互作用におけるインポライトネスとして作用するとは言い難い。例えば、一人で寝ているところを泥棒に入られて「金出せ！」と言われた場合は単なる「脅し」にすぎない。また、嘘をついて相手を騙す発話行為も反社会的な行為として認識されるものの、インポライトネスとして認識されにくい。しかし、公の場における話し手の聞き手に対する脅迫や嘘はインポライトネスにつながりやすい。なぜそうであろうか。

Goffman (1982/2002 : 5) によれば、「ある特定の出会いのさい、ある人が打ち出した方針、その人が打ち出したものと他人たちが想定する方針にそって、その人が自分自身に要求する積極的な社会的価値」がフェイスであり、互いのフェイスを守るのが社会的行為、いわゆる社会的ルールである。すなわち、社会的相互行為の基本構造は互いの存在を認め

合う相互受容がその根底であるがゆえに、互いの行為者が互いの社会的価値として打ち出しているフェイスを尊重するのが社会的ルールである。そこで、筆者は Goffman のフェイス概念を取り入れて「相互行為における互いの行為者が打ち出した社会的価値」をフェイスとし、相互作用におけるポライトネスやインポライトネスという言語行動はフェイスとの関連として現れると考え、ポライトネスとは行為者が打ち出した社会的価値に関わるフェイスへの配慮を示す行動である。一方、インポライトネスは単に相手への論理的あるいは物理的な行為や力を加えることで生じる現象ではなく、行為者が打ち出した社会的価値としてのフェイス侵害を示す言語行動として捉える。

しかし、ここで重要なのは、フェイスと関連してわれわれの言語行動はどのように現れるか、すなわちある言語行動が単にポライトかインポライトかだけではなく、ポライトでもインポライトでもない行為や反社会的行為などといった様々な言語行動をわれわれはどのようなプロセスを経て認識するかということを考えなければならない。

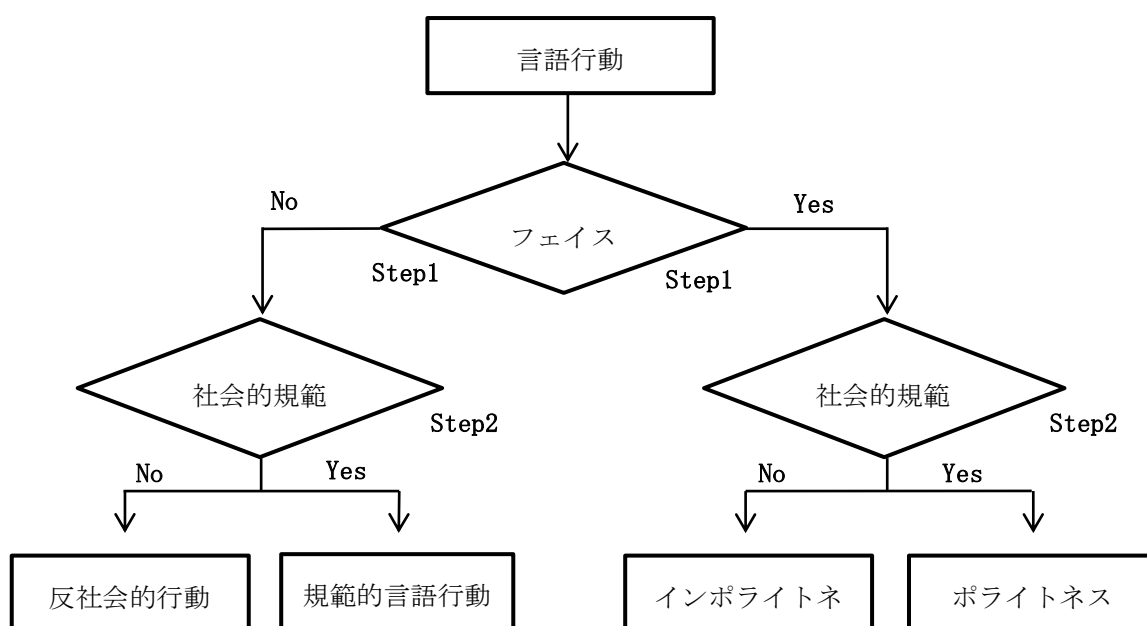


図 2. 言語行動の認識

そこで、筆者はある言語行動の認識には社会的価値としてのフェイスと社会的規範という二つの要素の相互作用の結果として現れると考え、これをまとめたのが図 2 である。行為者の言語行動がまず、「Step1」としてフェイスという変数に関わりを持つか否かに問われ、その次に「Step2」における社会的規範という変数との関連性によって言語行動の認

識が得られる。ゆえに、フェイスと社会的規範との関連性を同時に満たさない行為は単なる暴力や犯罪などと言った反社会的行動として認識される。一方、話し手の言語行動が聞き手へのフェイスには関わりを持たないが、社会的規範を満たす行為は規範的言語行動として認識されるがゆえに、失敗を犯した部下に対する上司の指摘や忠告は部下のフェイスに配慮しなくても一般的に規範的言語行動として認識されやすい。そして、ある言語行動がフェイスと社会的規範との関連性を同時に満たす行為がポライトネスであって、話し手の言語行動が聞き手のフェイスに関わりを持つものの、社会的規範に支持されない行為がインポライトネスとして認識にされる。

では、さらにフェイスと社会的規範との相互作用の結果として認識されるポライトネスやインポライトネスという言語行動はどのような位置づけとして現れるのであろうか。図3における言語行動の認識のうち、さらに相互作用におけるポライトネスとインポライトネスの相互関係をフェイスとの関連で表わすと図3となる。

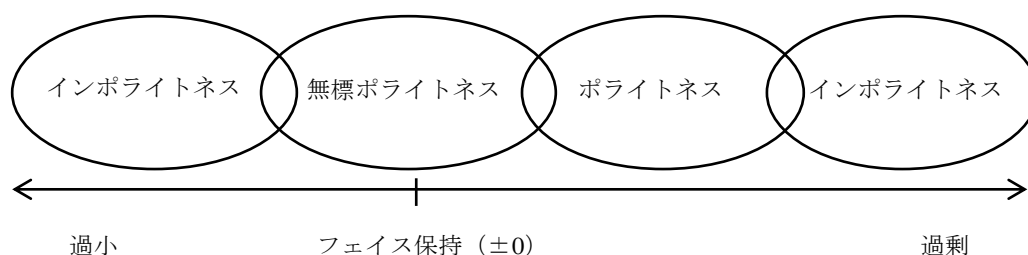


図3. ポライトネスとインポライトネスの位置づけ

社会言語学や語用論的観点からすれば、ポライトネスは話し手の聞き手に対する言語行動が肯定的評価に結びつき、インポライトネスは否定的な語用論的效果に結びつかなければならない。この否定的な評価として現れるインポライトネスは、意図的な FTA の実行はもとより、話し手の聞き手に対する補償行為に関する認識のずれから生じるインポライトネスも考えられるが<sup>9</sup>、いずれも相手のフェイスに対する配慮の不足として現れる。さらに、インポライトな言語行動には丁寧な言語表現を用いることで、相手を不愉快にさせる皮肉

<sup>9</sup> 非意図的なインポライトネスは話し手の聞き手に対する不十分な補償行為によって生じるだけではない。そもそも話し手と聞き手の規範的言語行動に相異が見られる場合に、例えば、話し手の知的・教育レベルが低い無知に起因するインポライトネスや第二言語習得における言語能力及び文化の差によるインポライトネスなども考えられる。ちなみに、Goffman (1982/2002: 14) は FTA を意図的な FTA (intentional threats to face), 付带的 (incidental), 偶発的 (accidental), これら三つに分類する。



や慇懃無礼によるインポライトネスも考えられる。いずれも規範的言語行動<sup>10</sup>を超えた社会的規範から否定的な評価が下されるものの、前者のほうがフェイスに対する過小行動として現れる一方、後者はフェイスに対する過剰行動として現れる。ただし、図3における言語行動が重なるのは、互いの行動における境界線の線引きは困難であることを意味する。

最後にここで一つ注意しなければならないことがある。Bousfield (2008 : 72) によれば、インポライトネスはポライトネスの反対の概念として話し手の意図的なFTAである。しかし、概念としては反対するものの、実際の言語行動の現われとしては相反するとは言いがたい。なぜなら、親しい間柄における意図的なからかいや悪口は互いの紐帯関係を強化する手段の一つとして、また丁寧な言い回しが相手への批判や嫌味として用いられる場合も多いからである。すなわち、状況や文脈、対人関係における心理的・社会的距離などを考慮せず、言語行動における絶対的なポライトネス・インポライトネスは考えにくい。いわゆる、ポライトネスとインポライトネスにおける二つの概念は相反していながら、対人関係における力関係や社会的距離、利益という言語行動の動機づけの要因によって、言語行動の判断が変動するがゆえに、両者は相補的な関係として現れると言えよう。

以上、相互作用におけるポライトネスやインポライトネスという言語行動は社会的価値としてのフェイスと社会的規範との相互関連として現れる。ポライトネスとインポライトネスという言語行動は共にフェイスとの関連性を持つ場合のみに現れるものの、ポライトネスは社会的規範に見合う行為として、一方インポライトネスは社会的規範に支持されない行為として認識される。ゆえに、ポライトネスは単に社会的規範の遵守だけでない、いわゆる積極的なフェイスへの配慮としての肯定的な言語行動として評価が下され、インポライトネスは相互作用におけるフェイス侵害行為として否定的な評価が下される<sup>11</sup>。

次節では、インポライトネスへのアプローチについて論じる。

---

<sup>10</sup> 規範的言語行動とは、社会言語学的規範や慣習に即した言語使用のことである（宇佐美2001）。例えば、親しい間柄における敬語不使用や改まった場面における敬語使用などの規範や慣習に即した言語行動である。

<sup>11</sup> 日本国語大辞典第二版（2001）によれば、無礼とは「礼儀にはずれること。また、そのさま。ぶしつけ。失礼」であり、礼儀とは「敬礼・謹慎を表す作法。社会の決まりにあった、交際の動作や作法。挨拶のしかた。また、それを行うこと」である。辞典の定義からすれば、無礼とは人間関係や社会生活の秩序を維持するために人が守るべき行動様式のしきたり、掟、風習、慣習などといった社会的規範の支えから逸脱することである。また、松下（1976 : 96-97）は無礼、失礼、非礼は礼儀に関する無知と、相手方に対する思いやりの無知、の二つに帰するといふ。辞典及び松下における無礼の捉え方はおおむね、社会的規範という観点に重きが置かれているため、言語学の観点が欠けている。そこで、本章では、FTAという観点からインポライトネスを捉えるため、インポライトネスという用語をそのまま用いる。

### 3. インポライトネスへのアプローチ

#### 3.1 インポライトネスに関わる諸問題

相互作用における FTA という観点からインポライトネスを分析するにあたって何より、FTA が持つ特徴とは何かを分析しなければならない。次の例を見よう。

- 2) 父が戦死して貧しかった私に、小学校低学年の担任は「きたない」など差別的な言葉を投げつけた。(朝日新聞 2005.02.20)
- 3) 都内の私立女子大に籍を置き、意中の大学を目指して仮面浪人している A 子さん(19) は学校では意識して慇懃無礼を演じている。「うちのお父さんが」なんていう級友に交じり、ひとり「私の父は」を貫く、といった具合だ。私ってあなたたちとは違うのよっていう意識だ。(朝日新聞 1999.11.29)
- 4) Your clothes belong where your clothes belong, my clothes belong where my clothes belong. Look upstairs.  
あなたの服はあなたの服のあるべきところにある。私の服は私の服があるべきところにある。二階を見て来なさい。(B&L 1987/2011 : 312-313)

例 2) における「きたない」という感情の発散や例 3) における「うちのお父さんが」という敬語使用そして、例 4) における同語反復は単にインポライトネス・ストラテジーとして用いられているものの、感情の発散や敬語使用、同語反復そのものがインポライトネスをもたらすとは言い難い。すなわち、例 2) のオン・レコード・ストラテジーのみならず、例 3), 4) のオフ・レコード・ストラテジーを一元的に説明できる FTA の特徴の分析と共に FTA の観点からインポライトネス・ストラテジーの分類が必要である。

- 5) 食事のコース中の喫煙は、無礼とみなされる。(小塩節, トーマス・マンとドイツの時代)
- 6) その日、ドイツ社員の一人から、「他の人が話しているときに眠るのは無礼です。眠るときは席をはずされるようお勧めします」と言われました。(朝日新聞 2006.03.20)

そして、例 5), 6) に見られるインポライトネスは、FTA の実行による言語ストラテジ

一としてのものというより、上位レベルのスキーマとしてのインポライトネスである。しかし、例 2)～4) と例 5), 6) は異なる個別的なインポライトネスとしてではなく、同じくインポライトネスとして FTA の観点から総合的に捉えなければならない。

7) 阿部：なんや、おまえ、17 点か、えらい違いやな。

香子：この前は 15 点や、2 点も上がったら、たいしたもんやで。

…香子はすばやく阿部の答案を取り上げ、やりかえした。

香子：おまえかて 34 点やないか、ハハハ、何のこっちゃ。

阿部：おまえの 2 倍やぞ、おれとおまえはここが違うんや。

阿部は思いっきり憎さげな顔を作って、頭を指さしてみせる。

『二人っ子』(1996 : 13)

また、例 7) に見られる相互作用におけるからかいは<sup>12</sup>、一見明示的に相手のフェイスを侵害するストラテジーとして認識され得る。しかし、お互いの親しい間柄では、相手のフェイスへの緩和策もしくは配慮を示さず、明示的に脅かすことで仲間意識の強調につながるストラテジーとしてからかいや冗談が用いられる特徴がある。すなわち、相互紐帯関係を強化する機能として Kienpointner (1997) の協調的 rudeness の mock politeness として機能し、インポライトネスとは言い難い。

8) 「こんな毎日に、生きている意味があるのかしら」。そうつぶやく妻に、男性は「バカなこと言うな」と声を荒らげる—あの日を境に、そんな日々が続いている。(朝日新聞 2007.09.30)

同様に例 8) における「バカなこと言うな」という夫の発話もインポライトネスとは考えにくい。なぜなら、Leech (1983) の丁寧さの原理における気配りの原則を遵守しているからである。そこで、FTA が実行されたにもかかわらず、なぜ FTA として作用されな

---

<sup>12</sup> 例 7) における小学生の麗子はいつも通り 100 点を受け取るが、その友達の香子の答案は 17 点である。香子はそれでも前回より 2 点あがったので満足している。しかし、クラスメートの阿部は彼女の点数の低さをからかう場面である。津田 (1999 : 86-87) は 3) を挙げ、からかいについて「一見相手を非難する形式をとるが、その機能は相手への非難や批判ではない。お互いに親しいので、相手の欠点を言っても大丈夫という前提に立っているのがからかいであり、ポジティブ・ポライトネス・ストラテジーの一つなのである」という。

いか、すなわち FTA を緩和する語用論的要因の分析が必要である。

最後は、人々はなぜ、FTA を行うのであろうかというインポライトネスの動機づけを考察しなければならない。

以上、インポライトネスに関わる諸問題をまとめると、①FTA の分析、②FTA に基づいたインポライトネス・ストラテジー、③言語ストラテジーのみならず、上位のスキーマレベルのインポライトネスとの総合的な分析、④インポライトネスを緩和する語用論的要因との関連性の分析、⑤インポライトネスの動機づけ、これら五つである。次節はその方法論について論じる。

### 3.2 方法論

前節で挙げたインポライトネスに関わる諸問題の解決の方法論として本研究では、認知語用論のアプローチを取り入れる。従来のインポライトネスの研究は心理的欲求に基づいた FTA としての言語ストラテジーに焦点が置かれたが、本研究における FTA の分析は人間の認知のメカニズムに焦点が置かれる。人の認知能力に基づいた言語分析は相互作用における言語ストラテジーとしてのインポライトネスはもとより、社会的規範の違反として現れるインポライトネス（上位のスキーマレベルのインポライトネス）までを一元的かつ総合的に分析する有効なアプローチであると考えられる。そこで、語用論と認知言語学の知見を合わせた認知語用論について簡単に論じることにする。

まず、Yule (1990 : 3) によれば、語用論は意図の伝達・解釈のプロセス、文脈の中の言語形式とその使用上の意味、文字通りの意味を超えた意味、相手との心理的・社会的距離に基づく言語使用など多岐にわたる問題を扱う。また、Thomas (1995/1998 : 24-27) は語用論を「相互交渉 (interaction) における意味」と定義し、話し手と聞き手の間に用いられる発話を物理的、社会的、言語的文脈からその発話の意味を取り決めるダイナミックな過程であるとする。すなわち言語使用のダイナミックな現象を、文脈との関係から、包括的、多角的、かつ個別的に捉え、言語使用の構造、意味、機能を記述し、その意図や理解のプロセスのメカニズムを明らかにすることである。

一方、山梨 (2000 : 18) は、「言葉は主体が外部世界を認識し、この世界との相互作用による経験的な基盤を動機づけとして発展してきた記号系の一種である。言葉の背後には、言語主体の外部世界にたいする認識のモード、外部世界のカテゴリー化、概念のプロセスが、何らかの形で反映されている。認知言語学は、このような人間の認知能力にかかわる

要因を言語現象の記述，説明の基盤とするアプローチをとる」という。すなわちことばの意味と構造を人間の背後に存在する言語主体の認知能力と経験的知識の関連で，言語現象を包括的に捉え直すことである。

語用論と認知言語学は互いに異なる目的を持ちながらも，その説明的原理とメカニズム点においても相補性を持ち，二つのアプローチを相補的に融合する研究パラダイムが「認知語用論」である<sup>13</sup>。認知語用論のアプローチは語用論の扱う諸問題を認知言語学の観点から，より統一的で，体系的な記述と説明を試みていく語用論のアプローチである(山梨 2001, 林 2009 など)。

そこで，前節で取り上げた五つの問題点を解決するために，認知語用論の観点からインポライトネスの分析を行う。そのため，相互作用における FTA とは何か，すなわちどのような要素が典型的な FTA であるかという疑問に認知言語学におけるプロトタイプ理論を用いて分析を行う。

そして，FTA における主要なプロトタイプからの拡張を語用論における発話行為，いわゆる Searle (1979) の分類した発話行為 (speech acts) における発話行為の意図を表す発語内行為 (illocutionary act)<sup>14</sup>として示すことにする。われわれの日常会話では，話し手の意味は文の意味と同等でないことがよくある。第一に，多くの発話の第一義的発語内行為は，隠喩や皮肉や間接的発話行為の場合のように字義通りの発話行為と異なる場合がある。第二に，話し手は会話の含意の場合のような，第二義的で字義通りでない発語内行

---

<sup>13</sup> 語用論は，言語使用の効果がどのような原理やメカニズムに基づいて生じるかを，認知的側面だけでなく，社会文化的側面や，心理的側面から，多面的あるいは総合的に捉える。その主要な特徴は，Grice (1975) の「協調の原理」や Sperber & Wilson (1995/1999) の「関連性の原理」に見られるように，人は記号によるコミュニケーションにおいて様々な情報をどのように伝え，どのようなプロセスで処理するかを明らかにすることである。一方，認知言語学の扱う原理やメカニズムは，「地図分化」，「プロトタイプ」，「イメージ・スキーマ」などに見られるように，コミュニケーションに限定しない一般認知に関わる様々な脳機能に関わるものであり，概念(的範疇)の記号化のプロセスを説明するものである。しかし，その分析は主として，概念的側面にかかわるもので，社会的側面や心理的な側面を扱った研究は少ない。このように，語用論と認知言語学はその研究内容においても，それぞれの理論が拠って立つ基本的原理やメカニズムの点においても，相補的に発展する可能性を持っている(林 2009 : 71)。

<sup>14</sup> Searle は (1969/1986 : 39-44) 言語行為を①発話行為 (utterance act, 語を発話すること)，②発語内行為 (illocutionary act, 発話行為によってさまざまな陳述，質疑，命令などの行為を行うこと)，③発語媒介行為 (perlocutionary act, 発語内行為が聞き手の行動，思考，信念などに対して及ぼす帰結または結果という概念である。例えば，相手を発語内行為で納得させるという行為)，の三つに分類する。しかし，もともと発話行為という用語は，発話及びその発話が生じる全体的な状況を指して用いていたが (Austin 1962 : 50)，今日では，発話行為，発語内行為，発語内の効力，語用論的効力 (pragmatic force)，あるいは単に効力といった用語は，すべて同じ意味で用いられているのである (Thomas 1995/1998 : 58)。

為の遂行を意図することもしばしばある。字義通りでない発話行為や会話の含意の研究は、語用論の担う課題の一部である。Vanderveken (1994 : 93) によれば、話し手の意味に関する語用論の理論は次のような問題を取り扱う。

- ① 話し手は、自分の意味することと、自分の使用する文が発話の文脈において意味することが異なるということを、どのようにして首尾よく聞き手に理解させるのか。
- ② 聞き手がいったんこのことを理解した場合、聞き手は、第一義的な字義通りでない発話行為と会話の含意をどのようにして、首尾よく同一のものとして見做すのか。

字義通りでない話し手の発話行為がどのような方法で伝えられ、どのようなプロセスで処理されるかという問題点の根底には、話し手の字義通りでない発話行為の意図、すなわち発語内行為を明らかにすることである。Culpeper (1996) 及び Bousfield (2008) が取り上げたインポライトネス・ストラテジーは、発話行為の意図とその手段が入り交じっているがゆえに、一貫性に欠けている。しかし、プロトタイプに動機づけられたカテゴリー拡張（以下、プロトタイプからの拡張もしくは単に拡張とする）を発語内行為として記述することによって、字義通りではないオフ・レコード・インポライトネス・ストラテジーをより明確かつ具体的に示すことが可能であろう。また、FTA のプロトタイプ、プロトタイプからの拡張、上位のスキーマ、これら三つの相互関連性によるインポライトネスの認知プロセスを考察することで、ストラテジーとしてのインポライトネスのみならず、上位レベルのスキーマとして現れるインポライトネスを総合的に分析することが試みられる。

次節では、本章で用いるプロトタイプ、プロトタイプからの拡張、上位レベルのスキーマに関して概観する。

### 3.3 プロトタイプ、プロトタイプからの拡張、スキーマ

行為者のある言語行動が相手のフェイスを脅かした、もしくは侮辱したという場合、そこには相手に対する FTA としての脅迫する、侮辱する、非難する、悪口を言うなどという発話行為が実行されているということである。では、それらの言語行動をより深く掘り下げて考えて見ると一つの疑問が湧いてくる。様々な FTA における典型的な FTA とは何か、さらに、どのような要素を満たせば、典型的な FTA に見做されるのであろうか。この問いに有効なアプローチがプロトタイプ理論である。

山梨（2000：179）によれば、プロトタイプ理論では、カテゴリーの成員は、同等の資格で帰属するのではなく、典型的な成員から非典型的な成員とグレイディエンスを成して段階的に分布する。このプロトタイプ理論のカテゴリー観に基づくアプローチでは、マイクロレベルからマクロレベルまでにいたる言語単位は、カテゴリーの動的なネットワークとして規定される。この動的なネットワークは、中心的なカテゴリーと非中心的なカテゴリーからなる体系として捉えられ、非中心的カテゴリーは、中心的（あるいは、相対的により中心的）なカテゴリーとの関係によって体系のなかに位置づけられる。基本的に、非中心的なカテゴリーは、中心的なカテゴリーからの拡張によって関係付けられている。中心的カテゴリーと非中心的カテゴリーを拡張関係によって動機づける要因は、あくまで言語体系内の制約と認知主体の言語使用の文脈に依存するという。

このプロトタイプという用語の理解の仕方について、Taylor（1989/1996：71-72）は二通りがあるという。一つは、プロトタイプという用語をカテゴリーの中心的成員あるいは中心的成員の集合体に適用することが出来るという考えである。そうすると、特定の人工物を「カップ（CUP）」のプロトタイプと呼ぶことができる。もう一つは、プロトタイプをカテゴリーの概念的な核のスキーマ的表象として理解することが出来る。このアプローチでは、特定の事物がプロトタイプであるのではなく、プロトタイプを例示しているとすることができるという考えである。さらに、大堀（2002：48-51）は上記の二通りに付け加え、「プロトタイプ＝特性リスト」という解釈と「バリエーションの体系性」という捉え方を紹介している。前者はリストの特性を多くもつほど中心的なメンバーであり、それがプロトタイプということになり、後者は特性リストによってプロトタイプを分析する際に、重要なのは中心メンバーからのバリエーションが体系性をもつという点である。

そこで、人はプロトタイプをカテゴリーの概念的な核として捉え、そのプロトタイプから類似している新たな事例が存在する場合、類似性の認知プロセスを介して、カテゴリー拡張を取り組み、さらに、これらの事例からより抽象的知識のスキーマを抽出していく能力が考えられる。これらのカテゴリー化に関わる認知プロセスの関係について、Langacker（1993：2）は図4のように、①スキーマに基づく事例化、②プロトタイプからの拡張、③具体事例に基づくスキーマ化のプロセスと区別し、これら認知プロセスは独立して依存するのではないという。

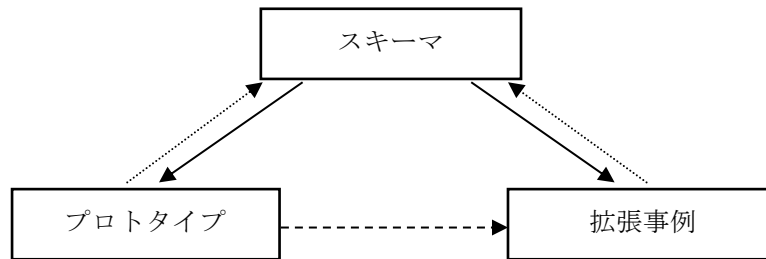


図 4. 認知プロセス (山梨 2000 : 181 から引用) <sup>15</sup>

しかし、音韻レベル、語彙レベル、形態レベルとは異なって談話レベルの語用論では、それぞれの認知プロセスの境界線の区別がより曖昧かつ複雑であり、Langacker の区別に従ってそのまま分析に用いるのは困難を招くであろう。ゆえに、FTA のプロトタイプを抽出し、プロトタイプからの拡張を分類し、上位レベルのスキーマとしてのインポライトネスに関しては、プロトタイプやプロトタイプからの拡張との相互関連性にとどまることにする<sup>16</sup>。

次節では、まず、相互作用における FTA のプロトタイプを導き出すことにする。

## 4. インポライトネス

### 4.1 FTA のプロトタイプ

B&L によれば、FTA とは、相手または話し手のフェイス欲求を脅かす行為のことである。自分の行動を他者から邪魔されたくない欲求を脅かすような行為（命令、脅し、挑戦など）や他者から好かれない、認められたいという欲求に反するような行為（批判、軽蔑、叱責、告発、侮辱など、相手に対する否定的な評価を加える行為、タブーになっている事柄や聞き手に関する悪い知らせを持ち出すこと）などがある。しかし、本研究における FTA

<sup>15</sup> 実線の矢印は、スキーマから具体的事例への認知プロセスを示す。ゆえに、図 5 のプロトタイプと拡張事例は、いずれも上位レベルのスキーマからの具体事例として位置づけられる。一方、破線の矢印は、プロトタイプとしての典型事例から拡張事例への認知プロセスを示す。さらに、点線の矢印は、プロトタイプの典型事例と拡張事例の類似性、共通性に基づいてスキーマを抽出していく認知プロセスを示している。この点で、プロトタイプの典型事例と拡張事例からスキーマに向かう点線の矢印とスキーマからプロトタイプの典型事例と拡張事例に向かう実線の矢印は相補的な関係にある。

<sup>16</sup> 本章で取り扱うインポライトネスは主に言語行動に関するものであるが、上位レベルのスキーマにおけるインポライトネスは言語行動のみならず、非言語行動やパラ言語などといった非言語的要素が非常に多く含まれている。ゆえに、それらすべての上位レベルのスキーマを取り上げるのは困難である。



について、筆者は相互行為における互いの行為者が打ち出した社会的価値であるフェイスを脅かす行為として捉えることにする。

さて、相互作用における FTA の特徴は何か、その FTA に見られる共通の要素とは何であろうか。一般的にフェイスの侵害度の高い FTA とは、話し手があからさまに聞き手のフェイスを脅かす行為である。次の例を見よう。

- 9) はっ、ハハハ、何いってんだよ、山ちゃん、裏切ったら殺すよ、仲良くやってこようよ、一心同体、一蓮托生ってな。(ドラマ『悪党』第 5 話)

例 9) は相手に対する脅迫として用いられた発話であり、その発話行為は相手の行為を束縛・制裁するという意図が含意されている。そこで、阿部ら (2002) が「発語内行為命名動詞 (illocutionary act naming verb) <sup>17)</sup>」として機能する発語内行為の意味特徴の分析から、相手の行為を束縛・制裁する発話行為を抽出して分析した。その結果、「脅迫する」「威嚇する」「禁じる」「挑戦する」「警告する」「騙す」などといった発語内行為には、FTA として相手への不利益表明という共通の要素が含まれていることを導き出した。このことは、Culpeper (2008 : 36) が言及した相互作用におけるフェイス損失はある文脈・状況における「利益の対立と衝突」によって生じるというところと相通じる。

では、相互作用における不利益表明が FTA としてどのように現れるのであろうか。Searle (1969/1986 : 104-105) によれば、約束と威嚇との決定的な相違は、約束が相手に味方してなにごとかを行うという誓約であり、相手に敵対してそのことを行うという誓約でないのに対して、威嚇は相手に敵対してなにごとかを行うという誓約であり、相手に味方してそのことを行うということではないという点であるとする。ゆえに、「君が期限を守ってレポートを提出しないならば、私は君にこのコースで落第点をつけることを約束するよ」という発言は威嚇として見做されるという。つまり、約束と威嚇の境界線は相手のフェイスに「不利益表明」という要素が FTA として内在されているか否かということにある。

---

<sup>17)</sup> 発語内行為命名動詞とは、発語内行為としての役割をもつ動詞のことである。阿部らは「発語内行為命名動詞」として機能する約 188 語を取り出し、発語内行為を分析し、なおかつ抽出された複数の発語内行為の意味特徴を相互比較し、発語内行為の意味のネットワークの構築を行った。ここで、約 188 語としたのは、分類基準によっては同じ単語が 2 回、分類されている。例えば、「宣言する」という「発語内行為命名動詞」は「行為拘束型」と「宣言型」両方に属されるとし、分析に用いられている。したがって、約 188 語というのは、分析に用いられている述ベ語数を意味する。

そこで、「不利益表明」という要素を相互作用における FTA のプロトタイプの構成要素とする。

続いて上記の「不利益表明」という構成要素以外にまた、どのような要素が考えられるか。その手がかりとして、悪口の分析を通じて相互作用における FTA の構成要素を抽出することにする。星野（1971：35 - 37）は日本語の悪態の語彙の特徴を分類し、次のようにまとめている<sup>18</sup>。

① 先祖（家族）に関わるもの：

例＝「お前のかあさんデベソ」、「お前のとうさんナナイロデベソ」

② 宗教に関わるもの：例＝「畜生」、「罰当たりめ」

③ 身体に関わるもの：例＝「はげ頭」、「出っ歯」

④ 排泄に関するもの：例＝「糞ったれ」、「ションベン垂れ」、「糞くらえ」、「糞ばばあ」

⑤ 性（行為）に関するもの：

例＝「淫売」、「淫水ばばあ」、「インポ」、「いくじなし」（特定の状況の下で）

星野（1971）の語彙的特徴の分類からみると当然ながら①～⑤のいずれであれ、相互の調和もしくは一致を求めるのではなく、相手に対する攻撃性の高い特徴を持つ。その方法として、個人もしくは集団をある望ましくないと思われる対象に当てはめ、自分と相手（集団）を区別するという方法が用いられている特徴がある。また、日本語倶楽部（2002：第8章）では、相手のプライドを傷つけるかなり危険な日本語として、「だから、キミは〇〇なんだ」、「キミに言っても始まらないが」、「見損なっていたよ」などを取り上げている。つまり、多くの悪口や相手のプライドを傷つけることばには、相手に対する「否定的評価表明」という FTA の構成要素が施されている。

しかし、上記の悪口及び相手のプライドを傷つけることばには、単なる相手に対する「否定的評価表明」による FTA の要素だけが内在されているのではない。次の例 10)、 11) を見よう。

---

<sup>18</sup> 星野（1971）は日本の呪い言葉の特徴には、親・兄弟や先祖をひきあいに出す習慣が欧米やアジア・ミクロネシアなどの言語に比べて希薄であるとする。また、悪態の語彙の特徴として、排泄に関するもののほかに、身体に関するもの、特にチビ、デブ、ハゲ、メッカチ、クロンボなどの外見的肉体的欠陥・特徴を取り上げて劣等視したもの、また人の全体的印象をけもの（山猿、野良犬、狸、馬の骨など）や魚（ひらめ、だぼはぜなど）にたとえるなどして、ショッキングな効果を狙ったものが多いという。

10) A: You were so kind to us. B: Yes, I was, wasn't I.

(A : あなたは私たちに本当に親切でした。 B : ええ, そうでしたね。)

11) その昔, 秋田の有名な文化人に「君ほどのくらい出版企画を持っているの?」と聞かれたことがあった。十五, 六ですと答えると「それじゃダメだ。ぼくなんか秋田の本の企画ならたちどころに五百はあげられますよ」と自慢げに言われた。(朝日新聞 1999.12.09)

Leech (1983/1987 : 197-198) は例 10) における B の答え「Yes, I was, wasn't I.」は丁寧さの原理における謙遜の原則を違反しているため, インポライトネスであるとする。同様に, 例 11) における「それじゃダメだ。ぼくなんか秋田の本の企画ならたちどころに五百はあげられますよ」の発話も話し手の自己を高める自慢する発話行為としてインポライトネスとして規定できる。

この自己を高める自慢するという言語行為について, 阿部ら (2002 : 175) は, 「自慢とは, 自分に関することで肯定的に評価できること, 賞賛できることを相手に誇らしげに言ったり, 示したりして満足の気持ちを表明する非対話行為である。従って, 相手との調整を前提としない非調整行為である」という。すなわち, 話し手の能力・力などを目立つように表明する言語行為は相互作用における非協調的行為として見做される。では, 話し手を高める言語行為がより具体的にどのような FTA として現われるのであろうか。次の例 12), 13) を見よう。

12) 父が戦死して貧しかった私に, 小学校低学年の担任は「きたない」など差別的な言葉を投げつけた (再掲)。(朝日新聞 2005.02.20)

13) 判決によると, A 被告は昨年九月, 岡山市福浜町の飲食店で, 店長 (当時四七) に「店をやめてよかったね。おかげで忙しくなったよ」などと言われ, 侮辱されたと激高。牛刀で店長の左胸を刺して殺害した。(朝日新聞 2001.03.30)

例 12) の「きたない」及び 13) の「店をやめてよかったね。おかげで忙しくなったよ」という発話は, 相手に対する蔑視及び侮辱する意図を持った発話行為である。今野 (1988 : 11) は蔑視語について, 他者との差異を強調する優越感の具体的な言語シンボルという捉え方をする。また, 田中 (2001 : 44) によれば, 差別語とは, できあがったステレオタイプ

プ、紋切型の特徴を共有するとされるグループに、その名称のもとに、ある個人を強制的に所属させてしまうという、言語エネルギーの特殊な形である。すなわち、自己を高める、相手を蔑視する、差別する、侮辱するという発話行為には、相手に対する否定的評価はもとより、話し手の「自己顕示」の優越感という要素が共通して内在されるがゆえに、FTAとして認識される。そこで、上記の「否定的評価表明」に、さらに、行為者の優越感に動機づけられた「自己顕示表明」をFTAの構成要素とする。

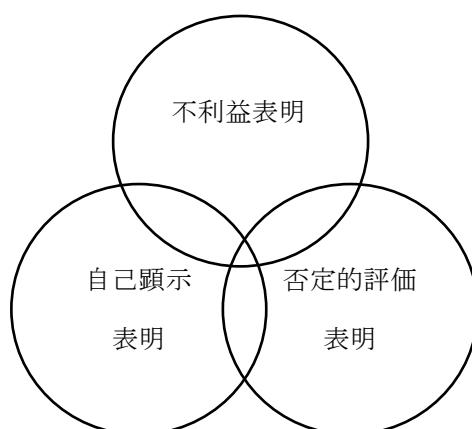


図 5. FTA のプロトタイプ

以上、相互作用における「不利益表明」、「否定的評価表明」、「自己顕示表明」、これら三つをFTAのプロトタイプの構成要素と見做し、インポライトネスの分析に用いることにする。ただし、三つの要素は図5のように独立した要素ではなく互いに類似性・共通性を持つがゆえに、相補的な関係として現れる（例えば、脅迫する発話内行為は、相手への不利益表明を実行する発話行為であるが、多かれ少なかれ、話し手の自己顕示表明及び相手への否定的評価表明に動機づけられて現れる発話内行為として見做すのが妥当であろう）。

FTAの構成要素として本研究では、「不利益表明」、「否定的評価表明」、「自己顕示表明」を取り出したが、このような方法が果たして妥当であろうかという疑問が生じ得る。一般的に発話行為の分析においては、Searl (1969) の適切性条件や阿部ら (2002) の対話の成功条件と充足条件のように幾つかの条件を設けてその発話行為を究明する。また、待遇表現研究における蒲谷ら (1998) は「行動」、「決定権」、「利益」という観点から行動展開表現における丁寧さの原理を論じている。しかし、幾つかの条件を設けてその発話行為が適切か否か、もしくは丁寧か否かという分析は語用論的分析というより意味論に等しい。

一方、ある典型的な事例、すなわちプロトタイプからの拡張やスキーマからの事例化に関する従来のアプローチは概ね、音韻レベルや形態レベル、語彙レベルを中心に行われた。しかし、音韻・形態・語彙レベルにしる語用論における談話レベルにしる、人の認知能力に基づいた言語分析には変わりはない。そこで、筆者はカテゴリーの概念的な核のスキーマ的表象としてプロトタイプを捉え、音韻・形態・語彙レベルにおけるプロトタイプ理論を語用論における FTA のプロトタイプの抽出に応用しているが、このような FTA の特徴における典型的な事例の分析から FTA の共通の要素を抽出するということは、人の認知能力に基づいた方法である<sup>19</sup>。

次節は、FTA のプロトタイプに動機づけられた主要な拡張の現れを分析する。

## 4.2 プロトタイプからの拡張

### 4.2.1 不利益表明のプロトタイプからの拡張

話し手が聞き手の将来的行為に何らかの圧力をかけるということは、話し手が聞き手の行動を束縛もしくは制限するということが含意される。ゆえに、人の言語行動を束縛・制裁するという発語内行為は相手に何らかの不利益が生じ得るという「不利益表明」の FTA にあたる<sup>20</sup>。この不利益表明のプロトタイプからの拡張はその示し方によっていくつかに分類できる。

- 14) 判決によると、高橋被告は昨年 9 月、女性が府内で落とした財布を着服したとする遺失物等横領容疑で岡本和真被告（35）＝窃盗罪などで起訴＝を車内や東署（大阪府中央区）の取調室で聴取。その際、「人生むちゃくちゃにしたる」「手出さへんと思ったら大間違いやぞ」などと脅した。（朝日新聞 2011.04.29）

---

<sup>19</sup> 本研究で用いた FTA におけるプロトタイプはインポライトネスだけではなく、ポライトネスにも応用可能である。例えば、ポライトネスとして見做される一般的にフェイスの配慮として用いられる感謝する発話行為を考えて見よう。牧原（2008）によれば、感謝表明は「相手が自分に与えた利益に対する肯定的評価を相手に伝える発話機能」である。すなわち、話し手の相手側から受けた利益に対する肯定的評価から相手を高める発話行為であるがゆえに、「不利益表明（－）、否定的評価（－）、自己顕示表明（－）」として現れる。

<sup>20</sup> Searle（1979/2006：第一章）は様々な次元（発語内の目標、適合方向、誠実性条件など）に基づいて発語内行為を「断言型（assertives）」、「指令型（directives）」、「行為拘束型（commissives）」、「表現型（expressives）」、「宣言型（declarations）」に分類している。Searle の分類によれば、多く人の言語行動を束縛・制限する発語内行為は「断言型」や「指令型」や「行為拘束型」に属する。しかし、Searle における発語内行為の分類は一般化によっては扱いきれない場合もあるし（Leech 1984/1987：152）、何より、本研究における FTA という尺度と Searle における分類の次元が異なるため、Searle の分類とのずれが生じる。

まず、最もあからさまに相手のフェイスを脅かす不利益表明の発話行為は、例 14) のような「人生むちゃくちゃにしたる」や「手出さへんと思ったら大間違いやぞ」という「脅迫する」(以下、「脅迫する」拡張とする)意図をもつ発話内行為である。このような不利益表明の意図を持った発話行為は金銭的な面のみならず、身体的・心理的な処罰・損傷・妨害などといった束縛・制裁が生じ得るということを明示的・非明示的に示す特徴を有し、「威嚇する」「脅す」「凄む」「恫喝する」「呪う」などの拡張として現れる。

- 15) 自供によると、二人は十月下旬、蒲沢君から「みんなの見ている教室内で、恥ずかしいことを、必ずやってみろ」と命令された。逆らったら殴られると思い、仕方なくやった。周りにいた級友はあ然としたが、見て見ぬふりをしていた。離れていた先生には気付かれぬようにやった、という。(朝日新聞 1984.11.13)

上記の「脅迫する」拡張の発話行為があからさまに不利益の制裁を加えることを言明する。一方、「命令する」「指示する」「依頼する」「頼む」「求める」(以下、「命令する」拡張とする)という発話行為は例 15) の「みんなの見ている教室内で、恥ずかしいことを、必ずやってみろ」ように、相手に何らかの努力、能力、労力などといったものを求めたり、行動を指示したりするため、その命令に逆らえば、何らかの不利益を蒙るという語用論的効果が含意される。相手のフェイスに対する束縛・制裁という点からこの拡張は「脅迫する」拡張との類似性及び段階性が見られる。この拡張の発話行為の特徴は、「脅迫する」拡張に比べ、相互対人関係における多くの補償行為の示し方が慣習化され(例えば、お手数かけてまして申し訳ございませんが、悪いけどなど)、その示し方にインポライトネスの度合いが緩和され得る。

- 16) 調べによると、六月二日午後一時ごろ、臨時講師が昼休みに図書館で本を整理していた際、男子生徒から「調子に乗るな」などと挑発された。これに怒った講師は生徒の顔などをこぶしで数回殴り、全治十日間のけがを負わせた疑い。(朝日新聞 1998.07.17)

また、不利益表明に関わる拡張の中には、相手のフェイスに対する攻撃もしくは挑戦する発話行為(以下、「攻撃する」拡張とする)がある。「攻撃する」拡張の発話内行為は、

相手の領域への侵犯・攻撃を言明することで、将来、相手のフェイスに何らかの不利益が生じるという点で「脅迫する」拡張との類似性が見られる。話し手の聞き手に対する攻撃・挑戦は通常、喧嘩に発展する場合が多い。一般的に喧嘩という言語行動は単なる相手に対する攻撃という行動ではなく、相手の攻撃から自分を守るための防衛的な側面も兼ね備えている。ゆえに、例 16) の「調子に乗るな」の挑発の発話行為が相手に FTA として作用し、その防衛として喧嘩に至ったわけである。この拡張には「攻める」「挑戦する」「立ち向かう」「妨害する」などの発話行為がある。

- 17) 自営業、小島真美（大阪府豊中市 47 歳）「朝日新聞阪神支局襲撃事件などの実行犯による手記」が誤報だったとして、週刊新潮がおわび記事（16 日発売）を出した。しかし見出しは『ニセ実行犯』に騙（だま）された」である。週刊新潮側はあくまで被害者というスタンスがうかがえる。百歩譲って、被害者だとしても、一個人の作り話に騙されたことを、プロのジャーナリストとして恥ずかしいと思わないのか。（朝日新聞 2009.04.18）

最後に、不利益表明に関わる FTA の拡張には、「欺く」「欺瞞する」「騙す」「嘘をつく」「偽る」「言い訳をする」などの意図をもつ発話行為がある（以下、「欺く」拡張とする）。吉村（1995：94-95）によれば、嘘には利害損失の概念（「利他的」か「利己的」か、など）、ならびに反倫理の概念（社会規範を「遵守している」かそれに反しているか、など）が関与する。しかし、相手を欺く発話内行為は相手に不利益を与えてインポライトネスとして作用する場合は、例 17) のように状況や文脈におけるフェイス侵害に限る。例 17) における「百歩譲って、被害者だとしても、一個人の作り話に騙されたことを、プロのジャーナリストとして恥ずかしいと思わないのか」という発話はプロジャーナリストとしての失格を意味する。すなわち、「欺く」拡張が単なる反社会的行為としてだけではなく、インポライトネスとして作用するためには、社会的規範の違反と共にフェイス侵害が同時に満たされなければならない。

上記の FTA における不利益表明のプロトタイプからの拡張は、必ずしも、拡張間には互いに類似性があるとは限らない。すなわち、「脅迫する」拡張や「攻撃する」拡張、「命令する」拡張の間は、相手のフェイスに対する拘束・制裁を行うという類似性が見られるが、「欺く」拡張においては他の拡張との類似性は見られない。

また、不利益表明のプロトタイプからの拡張が上記の四つの拡張のみではないことに注意しなければならない。四つの拡張は単に、主要な拡張関係であって、その四つの拡張からさらに類似性のリンクを介して下位拡張していく。図6は上記の主要な拡張と共に一例として「命令する」拡張関係のネットワークを示したものである。

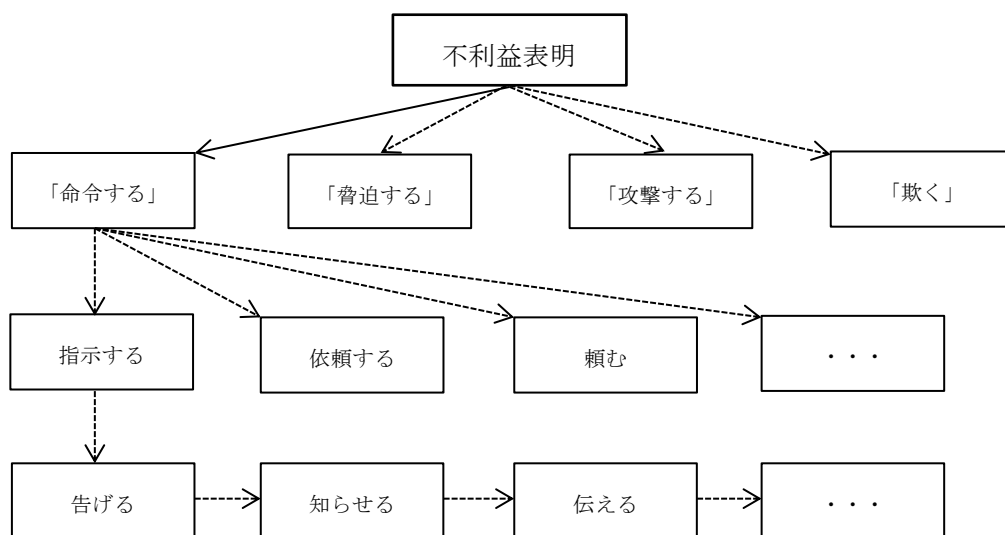


図6. 不利益表明のプロトタイプからの拡張

図6における「告げる」や「知らせる」という発語内行為は何らかの情報を一方的に相手に「伝える」行為である。ゆえに、例18)における「直接おまえが届ける」という発話は「命令する」拡張と類似性を持ち、周辺の拡張として現れる。しかし、伝える行為が必ずしも、FTAの不利益表明という要素だけに関わりを持つとは限らない。例えば、「告げる」や「知らせる」の発語内行為が「解雇」や「病気」などに関わる要素であるか、それとも、「問題点」や「欠点」などの否定的評価に関わる要素であるかによって、異なる拡張関係が見られると考えられる。すなわち、プロトタイプから下位分類へと拡張していくにつれて、その境界線は曖昧かつ重複的に現れやすく、またFTAの度合いも低くなりやすい。ゆえに、本研究では主要な拡張関係を中心に述べることにする<sup>21</sup>。

- 18) 書類がそろったという電話を入れると、「直接おまえが届ける」と短く告げられた。  
(バーバラ片桐，殉愛共犯者)

<sup>21</sup> プロトタイプに動機づけられて現れるカテゴリーの境界はファジーであり、カテゴリーの明確な境界線を引くことは不可能である (Lakoff 1987 : 2章, Taylor 1989 : 3章など)。



以上、不利益表明のプロトタイプからの拡張の分析を行った。次節では、自己顕示表明のプロトタイプからの拡張について論じる。

#### 4.2.2 自己顕示表明のプロトタイプからの拡張

FTA における自己顕示表明のプロトタイプからの拡張には、自己と他者における自己顕示表明の方向及び侵害の度合いによって拡張が見られる。

19) 「ほれ、ほれ、このスーツ、新しいんだぞ」と言いながら、上着の袖をぴらぴらとめくるものだから、「へえ、どこのメーカーですか？」仕方なく聞いてやる。すると彼は、「紳士服のコナカだぞ、松平健が宣伝してたやつだぞ」と自慢するのだった。  
(群ようこ、無印良女)

20) 20 年前、パートを始めた。夫は反対したが、「40 歳からは自分の人生」と押し通した。(朝日新聞 2008.03.16)

まず、自己に対する自己顕示表明においては、「自慢する」拡張と「主張する」拡張が考えられる。前者が例 19) における「紳士服のコナカだぞ、松平健が宣伝してたやつだぞ」のように自己の能力・力などを高める点に、後者は例 20) における「40 歳からは自分の人生」のように自己の考え方、信念を曲げない点に重きが置かれる。さらに、その方向が自己を高めるのではなく、相手を引き落とす、いわゆる相手への侮辱・軽蔑などといった行為をもって自己顕示表明を示す「侮辱する」拡張が現れる。

この自己顕示表明のプロトタイプからの拡張として現れる「自慢する」拡張は、相互作用における「誇示する」「誇る」「高ぶる」「気取る」「見せびらかす」などの発語内行為が、「主張する」拡張には「言い張る」「固守する」「押し通す」「固執する」などの意図を持つ発語内行為が属する。取り分け、日本社会では自己顕示表明のプロトタイプからの拡張に属する発語内行為に対して非常に、マイナス評価が下される。例えば、立派な贈り物を渡す場合にさえ「つまらないものですが」もしくは「お口に合うかどうか分かりませんが」と言い、物を渡すことが慣習化されている。つまり、自慢しない、自分を高めない、主張を遠慮する、いわゆる相手に対する謙虚さが社会的規範として支持され、それに反する「自慢する」拡張や「主張する」拡張は FTA として認識されやすい。

- 21) 名古屋テレビ放送（メ〜テレ、桑島久男社長）の放送番組審議委員を務める声楽家の下垣真希さんが、今月 16 日付で委員を辞任した。理由について下垣さんは「幹部の発言で名誉を傷つけられた」としている。下垣さんによると、昨年 12 月 9 日、名古屋市内であった放送番組審議会の忘年会の席で、同社の有川俊・編成局長から「子どもも産んでいない女が偉そうにもものを言うな」などとののしられた、としている。（朝日新聞 2004.04.24）
- 22) 訴えによると、元生徒らは一九九六年から九九年にかけて、芳賀理事長らから、平手やこぶしで顔面や頭部を殴られたり、セロハンテープ台で頭を殴られたり、数時間にわたって正座を強要されるなどしたという。所持品検査と称し、胸やしりなどを触られたり、「お前は人間のクズだ」などと侮辱されたりしたとしている。（朝日新聞 2000.05.18）

そして、「侮辱する」拡張には、「罵る」「悪口を言う」「軽蔑する」「侮る」「差別する」「見下す」「貶す」「舐める」「揶揄する」などが属する。この拡張に属する発話行為は FTA のプロトタイプである「否定的評価表明」との相互関連性が非常に高い。例えば、例 21) の「子どもも産んでいない女が偉そうにもものを言うな」や例 22) の「お前は人間のクズだ」という発話のように、相手に対する優越感による自己顕示表明はもとより、否定的評価表明のプロトタイプからの拡張として現れる。

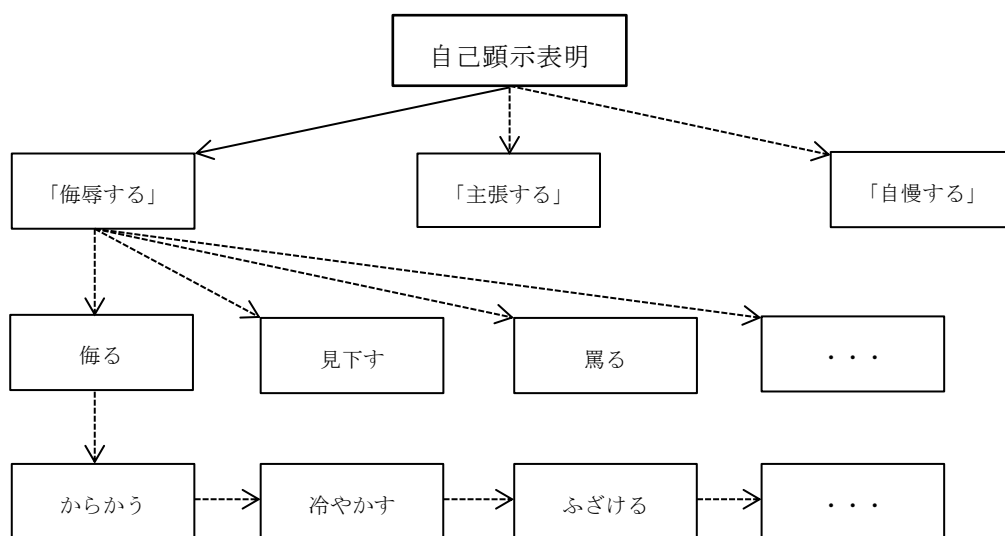


図 7. 自己顕示表明のプロトタイプからの拡張

以上、FTA における自己顕示表明のプロトタイプからの拡張を「自慢する」拡張、「主張する」拡張、「侮辱する」拡張、これら三つに分類した。話し手の自己を高める行為は相手に対する優越感という語用論的効果を生み出すため、聞き手への侮辱もしくは軽蔑という FTA につながりやすいことから分かるように、これら三つの拡張は非常に類似性・共通性が高い。そして、図 7 のように主要な拡張からさらに下位分類へ拡張していく。

#### 4.2.3 否定的評価表明のプロトタイプからの拡張

否定的評価表明のプロトタイプからの拡張は、否定的評価表明の示し方によって、「疑う」拡張、「指摘する」拡張、「反対する」拡張、「断る」拡張、「怒る」拡張、これら五つの拡張に分けられる。

23) 失礼だが、農水省のデータが科学的知見に基づいたものなのか非常に疑わしい。(朝日新聞 2003.12.17)

ある事柄を評価するということには段階性があり、最初の段階は言うまでもないが、その事柄の真偽を問う段階である。しかし、言語コミュニケーションにおける疑うという行為は、単なる事柄の真偽とは異なって、互いの信頼・配慮を重視する現代社会では、非協調的かつ反社会的な行為として認識される。ゆえに、例 23) において話し手は自分自身の発話行為が（農水省のデータを疑うこと）、失礼だと認識するわけである。つまり、疑うという発語内行為は否定的評価表明のプロトタイプからの拡張として現われ、「怪しむ」、「疑心する」、「訝る」、「勘ぐる」などがこの「疑う」拡張に属する。

そして、話し手の聞き手に対する否定的な評価が下され、その否定的評価を如何に示すかによって、「指摘する」拡張、「反対する」拡張、「断る」拡張の発語内行為に分類することができる。まず、「指摘する」拡張の発語内行為は、相手の行為に対して問題点及び欠点を指摘したり注意したりする特徴を持ち、「注意する」「警告する」「忠告する」などが属される<sup>22</sup>。

---

<sup>22</sup> 否定的評価に動機づけられた「指摘する」拡張、「反対する」拡張、「断る」拡張は、相手への不利益が生じ得るということを含意するがゆえに、不利益表明との関連性が高い。例えば、「指摘する」拡張に属する「警告する」という発語内行為は、話し手の聞き手に対する不適切な言語行動の「戒め」であるため、その発話行為には、警告に従わなければ、不利益の制裁を受けるという語用論的含みが含意される。しかし、相手に対する否定的評価表明により重点が置かれるため、否定的評価表明のプロトタイプからの拡張として取り上げている。

- 24) 大型店の洋服バーゲンセールに、娘と出かけた。すてきなスーツを見つけ、「これいいジャン」と娘に見せたら「イケイケネーチャンみたい」と反対された。(朝日新聞 1993.06.20)
- 25) 私の知人が子ども連れで外国に一年間移り住んだ時、大使館に学校の紹介を頼んだところ、「私事には一切関知しない」と冷たく拒絶されたそうです。(朝日新聞 2002.02.13)

また、「反対する<sup>23</sup>」拡張は、否定的な評価に基づき、お互いが対立の関係にあることを示す一方、「断る」拡張は、相手を受け入れないことを目的とする発話行為である。すなわち、共に否定的評価表明のプロトタイプからの拡張として現れるものの、前者は例 24) の「イケイケネーチャンみたい」のように対立を、後者は例 25) の「私事には一切関知しない」ように受け入れない、いわゆる拒否にその重きが置かれる。「反対する」拡張には「反論する」「反駁する」「非難する」「批判する」「対立する」などが、「断る」拡張には「拒絶する」「拒否する」「無視する」などの発話行為が属する。

- 26) 「横浜の叔父が亡くなった」との連絡が入った。行けば4人のきょうだいや多くの親類の人たちに会えると思ったが香典だけ送った。その後、横浜に住む妹から「交通費が惜しいの？元気ならその後の生活は何とかなるのに、なぜ来ないの？」と怒られた。(朝日新聞 2008.10.22.)
- 27) 福島県郡山市の平山陽子さん(36)が産後1カ月で息子と里帰りから戻ったとき、夫(36)はおむつ換えや入浴がうまくできなかった。「私がやるからいいっ！」と腹を立てると、夫は「おまえはずっとママやっているけど、オレはパパになったばかりなんだ！」と怒った。(朝日新聞 2007.04.28)

最後に、否定的評価表明のプロトタイプに動機づけられた一つの拡張は「怒る」拡張がある。他の拡張と異なって、「怒る」拡張の発話行為は例 26) の「交通費が惜しいの？元気ならその後の生活は何とかなるのに、なぜ来ないの？」のように、否定的評価に動機づ

---

<sup>23</sup> 広辞苑第四版によると、①物事が対立・逆の関係にあること。一方が他方を否定する関係にあること。②むこう側に立ってさからうこと。ある意見などに対してさからうことと定義される。つまり、否定的な評価に基づき、その対立として反対するという示し方である。

けられた感情の発散として現れる特徴がある。また、この種の拡張は単なる感情の発散のみならず、例 27) における妻の「私がやるからいいっ！」という文句に対する夫の「おまえはずっとママやっているけど、オレはパパになったばかりなんだ！」のように、FTA に対するその反応としても用いられることが多く見られる。この「怒る」拡張の発話行為には、「叱る」「腹を立てる」「怒鳴る」「叱責する」「不満を言う」などが属する。

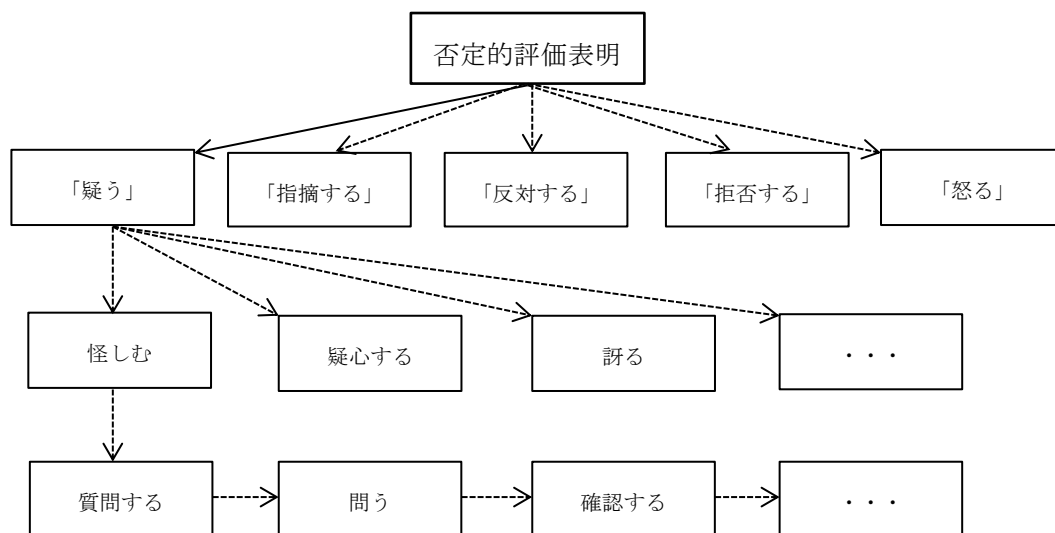


図 8. 否定的評価表明のプロトタイプからの拡張

以上、否定的評価表明のプロトタイプから五つの主要な拡張を分類した。そのうち、「指摘する」拡張、「反対する」拡張、「断る」拡張、「怒る」拡張間是否定的評価表明の示し方における類似性が考えられる。しかし、相手の言語行為の真偽を問う「疑う」拡張は、他の拡張との段階性はあるものの、類似性が希薄であるため、独立した拡張として現れると考えられる。図 8 は主要な拡張からさらに、拡張していくネットワークを示したものである。

#### 4.3 インポライトネスの解釈過程

ここまで、FTA のプロトタイプとして「不利益表明」、「自己顕示表明」、「否定的評価表明」を取り出し、それぞれのプロトタイプからの拡張を分析した。そして、その分析とインポライトネスのスキーマとの関連性を示したのが、図 9 である。

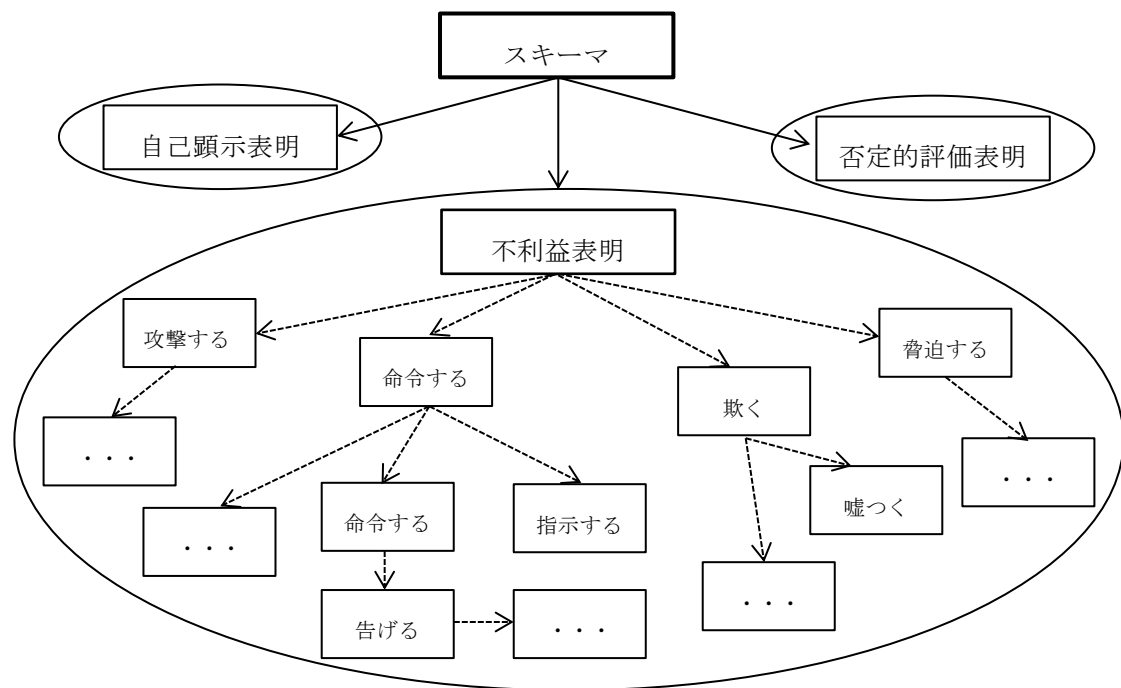


図 9. インポライトネスにおける拡張のネットワーク

そこで、本節では上記の分析を用いて相互作用におけるインポライトネスの解釈過程を考察することにする。ただし、すべてのインポライトネスと見做される言語行動を取り上げるのは、事実上、無理であるため、「八つ当たり」という発話行為と親しくない間柄における敬語使用から不使用の切り替えと親しい間柄における敬語不使用から使用への切り替えがインポライトネスとして認識され得る例を挙げ、インポライトネスの解釈過程を考察する。

- 28) いちいち私にからみ、キレル姉との関係で、イライラしています。例えば、姉が自分の友だちとけんかしたとします。そんなことを知らない私が学校から帰って来ただけで「何で帰ってくるの！」と八つ当たりするんです。買い物に1人で行くと言うと「何で自分だけ行くの！」とキレルんです。(朝日新聞 2008.11.28)

広辞苑第四版によれば、八つ当たりという発話行為は、「誰彼の区別なく八方へ当り散らすこと。関係のない人にまで怒り散らすこと。」である。すなわち、「怒る」発語内行為をもって相手を「攻撃する」特徴を有する。この「怒る」発語内行為は FTA におけるプロト

タイプの否定的評価表明からの拡張として、「攻撃する」発語内行為は不利益表明の拡張として現れる。さらに、この発語内行為のもう一つの特徴は、例 28)の「何で帰ってくるの！」のように相手に構わず（厳密に言うとおそらく力関係の上位者から下位者へのほうが最も多いと思われる）、その行動を実行するという点である。相互作用における言語行動ではその場、その時の対人関係に見合う言語コミュニケーションの選択が望ましいとされる。しかし、その場、その時をわきまえずに、誰彼の区別なく相手のフェイスを脅かす振る舞いは社会的規範から逸脱する否定的な言語行動として捉えられる。つまり、FTAにおけるプロトタイプからの拡張として「怒る」・「攻撃する」発語内行為が相手に構わず行われることによって、抽象的認知スキーマから否定的な言語行動として理解されるがゆえに、インポライトネスとして解釈される。

続いては、対人関係における敬語使用・不使用の切り替えに生じるインポライトネスの解釈過程を考察する。滝浦（2005：233-234）によれば、敬語は距離化の表現であり、距離化とは、対象人物を“遠くに置くこと”によってその領域の侵犯を回避する、ネガティブ・ポライトネスの一形態である。対象人物を遠くに置くとはその人物を“ソト”待遇することであり、それは、その人物を脱距離化的に“ウチ”待遇することと相反関係にある。それゆえ、敬語使用の反対面にある敬語の不使用が、対象人物を“遠くに置かないこと”によって領域の共有を表現する、ポジティブ・ポライトネスのストラテジーとなり得る。そうして、ウチ／ソトの区別が鍵となるが、“ウチ”と“ソト”の境界は固定的なものではなく、そのつど話し手の「視点」によって構成され更新されるような、流動性の高いものである。その流動性ゆえに、話し手のとる「視点」とそこから表現される「距離」が、語用論的“含み”を発生させるのである。ここにおいて敬語論は「視点」と「距離」の語用論となる。そして、敬語の対人的な機能と使用における視点と距離が矛盾すれば、その表現は「誤用」及び「不敬」の含みを帯びるといふ。

視点と距離が矛盾すれば、誤用及び不敬の含みが生じるという滝浦（2005）の見解は妥当であるが、なぜそこから相手のフェイスを脅かすインポライトネスの語用論的含みが生み出されてしまうのか。すなわち、親しくない対人関係における敬語使用から不使用への切り替え、または親しい間柄における敬語不使用から使用への切り替えがインポライトネスの語用論的効果を生む“含み”とは何かという分析が十分にされていない<sup>24</sup>。そこで、

---

<sup>24</sup> 滝浦(2005：245-246)は「あなたもいらっしゃる？」という例を取り上げて敬語使用と“不敬”の関わりについて説いている。「あなたもいらっしゃる？」発話行為において、話し手は

滝浦の「視点」と「距離」の敬語論に FTA の観点を取り入れて分析を行うことにする。次の例を見よう。

- 29) 不動産関係の会社は、社名を言わずに「〇〇と言いますが、ご主人いらっしゃいますか」と個人を装ってかけてくる。こちらから「どちらの〇〇さんですか」と尋ねて、やっと会社の名前を「白状」することが多い。私が大学生の時には「今何してたの？どこの大学？最初の文字だけ教えて、当てるから」などと、なれなれしい口調で話されたこともあった。(朝日新聞 2009.12.10)

例 29) における不動産関係の勧誘電話の「今何してたの？どこの大学？最初の文字だけ教えて、当てるから」という発話は敬語使用から敬語不使用への切り替えの一例である。親しくない相手からの敬語不使用は、距離を遠くに置かない“われ＝われ”の関係を示すこととなり、視点と距離が矛盾し、語用論的含みが生まれる。話し手の敬語不使用は聞き手との距離を縮め、自分の思惑の通りにものごとを進めようとするが、聞き手の側から見れば、自分の領域が侵害されたこととなる。すなわち、相手の了解を得ず、相手の領域に勝手に入り込んだり、離れたりする行為は社会的規範のスキーマから望ましくない行動として判断されるがゆえに、話し手の敬語使用から不使用の切り替えは自己中心的及び身勝手な馴れ馴れしい発話行為として認識されやすい。つまり、親しくない間柄における敬語使用から不使用への発話行為には、視点と距離の逸脱による語用論的“含み”が生まれるが、その含みには「自己顕示表明」のプロトタイプからの拡張、いわゆる馴れ馴れしいという行為として現れるがゆえに、相手のフェイスを脅かすわけである。

- 30) 電子レンジ二十三年、衣類乾燥機十七年、ガスレンジも長く使った。故障の度に修理を選ぶ夫に、私の言葉はいんぎん無礼となり、「わかりました。感電死するまで使います。ガス中毒になるまで使います」と応戦してきた。(朝日新聞 1998.11.27)

---

動作主との間には距離を置くが、聞き手との間には距離を置かない。そこから生じる語用論的含意は二通りありうる。一つは、動作主の行為には距離は置くけれども聞き手との間には距離を置かないという方略によって、ポジティブ・ポライトネス的な親密さの含みを表現する。もう一つは、それなりに置かれるべき距離を無視して聞き手を“われ＝われ”関係のうちに取り込んでしまうことにおいて、聞き手に対して“不敬”の含みを帯びてしまうというものである。聞き手がどちらのニュアンスにおいて受け取るかは人間関係や場面に依存することであり、言語それ自体の内にとちらと決する要素があるわけではないとする。



一方、親しい間柄における敬語不使用から使用への切り替えは、意図的に“われ＝われ”関係の視点から相手をソトに置いて待遇することで語用論的“含み”が生じる。例 30) において妻は「わかりました。感電死するまで使います。ガス中毒になるまで使います」と言い、敬語使用をもって意図的に夫に何らかの語用論的含みを持たせている。親しい間柄における意図的な敬語使用の語用論的含みとは、話し手の相手に対する否定的評価表明のプロトタイプからの嫌味や皮肉という拡張として現れるため、冷たさやよそよそしさのインポライトネスにつながるのである。

以上、八つ当たりという発話行為及び敬語使用・不使用における視点と距離の逸脱がなぜ、インポライトネスの語用論的“含み”をもたらすかについて、FTA のプロトタイプ、プロトタイプからの拡張、スキーマ、これらの認知プロセスの相互関連性を通じて説明した。このような解釈過程には、ある現象のプロトタイプから類似性・共通性の認知プロセスを介して拡張として取り込み、これらの事例からより一般的なスキーマ抽出していく人間の認知能力に起因する。

次節では、FTA に基づいたインポライトネス・ストラテジーを分析する。

## 5. FTA のストラテジーとしての現れ

### 5.1 オン・レコード・インポライトネス・ストラテジー

FTA の観点からインポライトネスを分析する本研究からすれば、インポライトネス・ストラテジーというのは、FTA のプロトタイプが言語行動として如何に示されるかということである。例えば、部下が作成した企画書に対して上司が「こんな企画書、小学生でも作れる」という発話は部下への「否定的評価表明」としての批判が示されているインポライトネスである。ゆえに、上記の 4.2 節における FTA におけるプロトタイプとプロトタイプからの主要な拡張をオン・レコード・インポライトネス・ストラテジーの現れとして見做すことができる (図 10)。

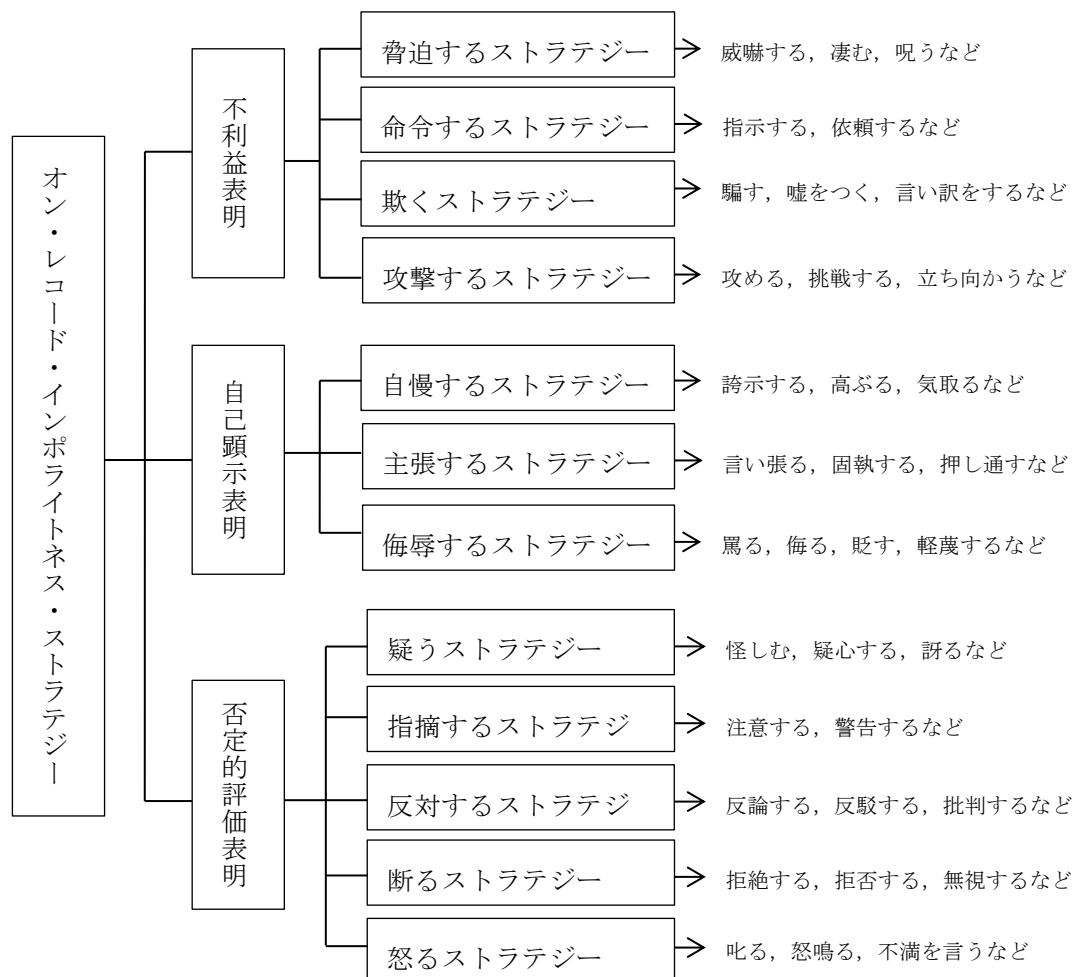


図 10. オン・レコード・インポライトネス・ストラテジー

では、図 10 におけるオン・レコード・インポライトネス・ストラテジーと Culpeper(1996) や Bousfield (2008) が取り上げたインポライトネス・ストラテジーとはどのような類似

点と相違点が見られるのであろうか。

Culpeper (1996) は五つのインポライトネス・ストラテジーに分類し、Bousfield (2008) は Culpeper の分類に四つを付け加えている<sup>25</sup>。まず、Culpeper はポライトな言語行動が期待されている場面においてポライトな行為を示さない *Withhold politeness* を他のストラテジーと区別している。次の例を見よう。

31) I don't thank you at all. (Bousfield 2008 : 123)

例 31) は、被告人は駐車違反に対する控訴を行ったが、被告人の言い分は認められず敗訴した。その後、法廷を出ようときに裁判官に “Thank you very much for coming” と言われ、それに対する応答である。例 31) は裁判官の被告人に対する来てもらったことへの感謝の発話に意図的に感謝の意を示さない *Withhold politeness* である。しかし、言語行動が期待されている場面（例えば、プレゼントをもらったにも関わらず、礼を言わない行為など）においてポライトな行為を示さない *Withhold politeness* は、あからさまなオン・レコード・ストラテジーにすぎない。例えば、*Withhold politeness* の一種として沈黙 (*silence*) を考慮して見よう。沈黙という行為がポライトネスとして用いられる場合は *FTA* を行わない回避のストラテジーに当たるが、インポライトネス・ストラテジーとして用いられる場合は、意図的に言語コミュニケーションを回避する無関心や無視、拒否などといった否定的な結果をもたらし得る<sup>26</sup>。すなわち、例 31) における感謝の意を示さない場合であれ、沈黙の場合であれ、いずれもその状況における行為者の意図を明示的に示すため、オン・レコード・ストラテジーに属する。

また、*Bald on record impoliteness* のみならず、*Positive impoliteness* や *Negative impoliteness* もオン・レコード・ストラテジーとして考えるのが妥当である。そして、Culpeper のインポライトネス・ストラテジーに四つを付け加えた Bousfield (2008) におけるストラテジーも、同様にオン・レコード・ストラテジーに属する。そこで、筆者はインポライトネス・ストラテジーをオン・レコード・ストラテジーとオフ・レコード・スト

---

<sup>25</sup> すなわち、⑥criticise-dispraise h, some action or inaction by h, or some entity in which h has invested face, ⑦enforce role shift, ⑧challenges, ⑨mock impoliteness, shouting, emotive language である。

<sup>26</sup> 沈黙する行為は様々な要因によって生じる。Palmquist (2000) は、ポライトかインポライトによるもの、性格によるもの（内気、寡黙、照れ屋など）、状況に対する不十分な対応によるもの（戸惑いや興奮、驚き、または不注意や妄想など）に分類している。

ラテジー二つに分類し、オン・レコード・ストラテジーの主要なストラテジーは不利益表明ストラテジー、自己顕示表明ストラテジー、否定的評価表明ストラテジーとする。

では、図10におけるオン・レコード・インポライトネス・ストラテジーはCulpeper(1996)やBousfield(2008)に取り上げたストラテジーを洩れなく説明できるのであろうか。Culpeper(1996)とBousfield(2008)のインポライトネス・ストラテジーを本研究におけるストラテジーに割り当てると次の通りになる(PIS: ポジティブ・インポライトネス・ストラテジー, NIS: ネガティブ・インポライトネス・ストラテジーの頭文字であり, Bousfield(2008)が挙げたものは(Bousfield 2008)で表わした)。

① 不利益表明に関わるストラテジー

- Frighten (NIS)
- Put the other's indebtedness on record (NIS)
- Explicitly associate the other with a negative aspect (NIS)
- challenges (Bousfield 2008)
- enforce role shift (Bousfield 2008)

② 自己顕示表明に関わるストラテジー

- Condescend, scorn or ridicule (NIS)
- Invade the other's space (NIS)
- Call the other names (PIS)
- Use taboo words (PIS)

③ 否定的評価表明に関わるストラテジー

- Ignore, snub the other (PIS)
- Exclude the other from an activity (PIS)
- Disassociate from the other (PIS)
- Be disinterested, unconcerned, unsympathetic (PIS)
- Use inappropriate identity markers (PIS)
- Seek disagreement (PIS)
- Use obscure or secretive language (PIS)
- Make the other feel uncomfortable (PIS)
- criticise-dispraise h, some action or inaction by h, or some entity in which h has

invested face (Bousfield 2008)

- mock impoliteness, shouting, emotive language (Bousfield 2008)

上記の照合を見ると Culpeper (1996) が取り上げた Positive impoliteness の多くは行為者の望ましい自己像を脅かす否定的評価表明ストラテジーとの関連性が高く、Negative impoliteness は距離を置きたい聞き手の欲求を侵害する話し手の自己顕示表明ストラテジーや不利益表明ストラテジーとの関連が高く現れた。そして、Bousfield (2008) が挙げた批判するストラテジーは図 10 における否定的評価表明ストラテジーとして、挑戦するストラテジーや責任を擦り付けるストラテジーは不利益表明ストラテジーとして、叫び、感情の発散のストラテジーは否定的評価表明ストラテジーとの関連として現れる。

しかし、Culpeper や Bousfield のインポライトネス・ストラテジーでは図 10 における欺くストラテジーと疑うストラテジーが抜け落ちている。従来、嘘をつく発話行為は反社会的な行為としては認識されても、インポライトネス・ストラテジーとして規定されなかった。また、疑う発話行為は相互作用における FTA として度合いが高いにもかかわらず、取り上げられなかった。しかし、相互作用における FTA を中心にした本研究を用いれば、嘘をつく発話行為や疑う発話行為は単なる反社会的な問題だけではなく、相互作用におけるフェイス侵害を伴い得るがゆえに、インポライトな言語行動として規定できる。

次節では、もう一つのインポライトネス・ストラテジーとしてオフ・レコード・インポライトネス・ストラテジーについて論じる。

## 5.2 オフ・レコード・インポライトネス・ストラテジー

オフ・レコード・ストラテジーを用いる動機づけについて、B&L (1987/2011 : 300) はある状況において話し手が聞き手に対して FTA を行いたいとその実行に責任を負いたくないため、話し手はオフ・レコードを行い、どう解釈するかは聞き手に委ねるといい、オフ・レコード発話の本質は、言語の間接的使用であるとする。ただし、B&L のオフ・レコード・ストラテジーは、話し手の協調の原理に違反する動機づけをポライトネスで求められているが、事実上、相手のフェイスを脅かすストラテジーとしても頻繁に用いられている。そこで、発話の状況や文脈によって生じるすべてのオフ・レコード・インポライトネス・ストラテジーを取り上げるのは困難であるため、ある状況における協調の原理の下の格率の違反によって現れるオフ・レコード・インポライトネス・ストラテジーを大きく

修辭的表現とほのめかし表現に分けて考察を行うことにする。

### 5.2.1 修辭的表現を用いるインポライトネス

日本国語大辞典第二版によれば、修辭とは巧みな言い回しを用いたり修飾を加えたりして美しく効果的に表現すること、またその記述、レトリックである。協調の原理における「質の格率」の違反、すなわち偽だと思ふことを言わない、根拠のないことを言わないということに違反する多くの発話行為が修辭的表現の特徴であり、特に比喩に見られる現象である<sup>27</sup>。では、FTA として比喩は如何に用いられるのであろうか。次の例 32) を見よう。

- 32) 先夜のボクシング WBC 世界フライ級タイトルマッチでの挑戦者・亀田大毅選手の反則はひどかった。試合前も、世界チャンピオンの内藤大助選手に対する敬意のかけらもなく、「ゴキブリ」呼ばわりなど無礼な言葉に許せない怒りを覚えた。(朝日新聞 2007.10.20)

例 32) における挑戦者はチャンピオンに対して社会的に望ましくない生き物の「ゴキブリ」呼ばわりをして FTA を行っている。社会的に望ましくない集団・生き物などに例える一種の比喩的表現である。比喩は文字通りの意味においては偽りのため(例えば、彼女はバラだ、彼女≠バラ)、「質の格率」の違反の一種である。比喩は、通常、オン・レコード・ストラテジーであるかもしれないが、話し手が意図する含みが正確にどの部分であるかは、オフ・レコード・ストラテジーとして明らかではないと言えよう<sup>28</sup>。すなわち、例 32) における「ゴキブリ」という発話の含みはゴキブリのように「すばやく逃げ回る」、「存在価値がない」、「一発でぶっ殺す」などのいずれであり、相手に対する自己顕示表明か否定的

---

<sup>27</sup> レトリックの一種である比喩について、山梨(1988:1)はむやみに言葉を飾りたてる修辭的な手段と考えられる趣向があるが、その種の言葉の綾は、必ずしもそのような修辭的な目的のために使われるものではないとし、このことばの綾は、日常生活の伝達をより効果的にし、新しい創造的な世界を造りあげていくための、認識と発見の手段としての役割も担っているという。確かに、ことばの綾を伝える比喩を含む多くのレトリックは、効果的かつ創造的な伝達効果を生み出す役割を担っているものの、論理的・意味論的・語用論的な推論の認知のプロセスとの関連として、肯定的な伝達効果にその焦点が合わせられてきたと言わざるを得ない。<sup>28</sup> 例 32) のような比喩の発話はオン・レコード・ストラテジーまたはオフ・レコード・ストラテジーどちらの解釈も可能である。なぜなら、慣習的比喩の場合は(例えば、彼はライオンだ、彼女はバラだなど)その発話の含意がある程度決まっているからであろう。すなわち、慣習的比喩であればあるほど、オン・レコード・ストラテジーとして見做されやすく、非慣習的比喩であればあるほど、オフ・レコード・ストラテジーとして見做されやすい。

評価表明の FTA の含意が促される。しかし、比喩を用いて FTA を行うストラテジーは、例 32) のようにレッテル語<sup>29</sup>を貼る方法だけではなく、協調の原理における下位格率の「関係の格率」を最も際立たせて含意を促す方法もある。次の例を見よう。

33) 山下：巻き添えを食うのはごめんですよ！

柴田：はっ、ハハハ、(立ち止まって山下を見つめながら)

何いってんだよ、山ちゃん、(真顔をして) 裏切ったら殺すよ、

……仲良くやっとうよ、

(柴田の肩をたたきながら) 一心同体、一蓮托生ってな。

ドラマ「悪党」第 5 話

例 33) の状況は警察官である山下が不正に働いている同僚の柴田に警告をする場面である。山下の警告に対して柴田は「裏切ったら殺すよ」と言い、さらに、「一心同体」「一蓮托生」という四字熟語を用いている。通常、「一心同体」及び「一蓮托生」の四字熟語は、互いの共同体であることを強調する意味として、B&L (1987/2011 : 136) の「仲間ウチであることを示す指標を用いよ」もしくは「一致を求める」というポライトネス・ストラテジーとして考えられてきた。しかし、33) では柴田は自分の不正が暴かれる場合には同僚の山下も同じ共同体として、何らかの不利益を蒙るということを暗示するストラテジーとして協調の原理における「関係の格率」を際立たせる四字熟語を用いている。すなわち、互いの関係を強調する四字熟語が相手に対する不利益表明の FTA の含意として促されて、「脅迫」というインポライトネスとして認識される。協調の原理における下位格率のうち、どれかの一つを強調することで含意が促されるストラテジーである。

例 33) のように意図的に大げさに言うことでフェイスを脅かすストラテジーとして誇張法がある。誇張法は協調の原理における下位格率の質の違反として含意が促される。例えば、「あなたはどうしても酒を飲むの」や「一度も家事を手伝ってくれない?」, 「騒動を起こすのは君ばかりだね」という発話における「いつも」や「一度も」や「ばかり」を

---

<sup>29</sup> 木下 (1997 : 18) はレッテル語について、対象の持つ諸特性をある固定的な観念のなかに閉じ込めて、一語でもってその内容を代表させようとしている、価値的ニュアンスをもった一種のイメージ言語である。そしてこれが“レッテル”と呼ばれるゆえんは、このことばが相互のコミュニケーションを目的とするよりも、むしろ相手に(ときには自分に)ことばをベッタリ貼り付けて、対象を規定するために用いることが多いからであるという。

用いた誇張法は相手に対する否定的評価表明の含意を促す。

- 34) 当時はまだ、コーヒーや紅茶を出すのは「喫茶店」で、オーナーの女性は「ママ」と呼ばれた時代。雑貨屋とおしゃれが結びつく感覚もあまりなかった。入ろうとした人が棚の雑貨を見て「何これ？」と帰ったり、「趣味でお店ができていいわね」と皮肉を言われたりと、つらい思いもした。(朝日新聞 2007.02.15)

そして、修辭的表現として「質の格率」に違反したインポライトネス・ストラテジーの典型的なものが、例 34) における「趣味でお店ができていいわね」という嫌味としての皮肉である。内海 (1999) はアイロニーという発話の識別条件には、①話し手の期待に婉曲的に言及する、②何らかの語用論の原則に表面的に違反する語用論的不誠実を含む、③さまざまな言語的・非言語的手がかりを伴って話し手の否定的態度を暗示する、というこれら三つの性質が満たされるとする。すなわち、例 34) における話し手の「趣味でお店ができていいわね」という発話は「質の格率」の違反によって、「趣味程度の店に過ぎない」あるいは「汚い店だ」など、話し手の否定的評価表明が含意され、語用論的不誠実としてインポライトネスをもたらす。

さらに、修辭的表現では「量の格率 (要求された情報を加不足なく与えよ)」に違反することで推論を促す同語反復 (tautology) というストラテジーがある。同語反復は「A=A」という形式の命題であるがゆえに、情報量はゼロである。話し手の「量の格率」の違反した同語反復は聞き手に文脈や状況から文の字義通りではない含みの解釈を促す。

- 35) Your clothes belong where your clothes belong, my clothes belong where my clothes belong. Look upstairs.

あなたの服はあなたの服のあるべきところにある。私の服は私の服があるべきところにある。二階を見て来なさい。B&L (1987/2011 : 313)

B&L は例 35) の同語反復のストラテジーが時には相手に対する批判に用いられると指摘している。しかし、ここで、注意しなければならないのは、同語反復の使用それ自体が相手のフェイスを脅かすというより、「子供は子供だ」「女は女だ」などのように FTA の否定的評価表明の含意がインポライトネスを生み出すということである。



以上、修辭的表現による FTA を示すストラテジーを幾つか取り上げて分析を行った。上記で取り上げたものだけではなく、多くの修辭的表現は協調の原理における「質の格率」や「量の格率」の違反によって FTA の含意が促され、効果的かつ創造的なインポライトネスの実行として用いられるが、その根底は FTA のプロトタイプの含意である。

### 5.2.2 ほのめかし表現を用いる FTA

『日本国語大辞典第二版』によれば、ほのめかすという言語行動は「本心や真実を、それとなく態度やことばのはしばしにあらわす。におわせる」ということである。ほのめかす言語行動は話し手の意志や本心、態度を暗に、遠まわしに、婉曲に伝えるがゆえに、遠まわし表現や控えめな表現と類似している。B&L (1987/2011 : 309) は要求されているより少ない情報を与えることによって含意を作り出す方法を控えめ表現とし、その控えめ表現を実現する典型的な方法は(高い, 良い, 素敵な, などの)程度を表す述語の尺度上のある一点(記述しようとしているものの現実の状態よりはるかに低い値)を選ぶ,あるいは,高い値をぼかして言うことにより,実際の(より低い)値をほのめかすことであるという。

Grice (1975 : 53) は断定を避ける控えめな表現を「質の格率」の違反として規定する一方, B&L (1987/2011 : 309) は「量の格率」の違反としている。確かに, 話し手の控えめな表現は字義的意味と含意内容のずれには量的な差異がある。しかし, 西村 (1992 : 42-43) によれば, 含意内容は推論の結果から導き出されるものであり, 推論そのものの動機になるとは考えにくい。動機はやはり, 表現の意味と文脈, 状況との不整合性にあるのであるとし, 「質の格率」の違反として現れるとする。

ただし, 含意を産むのは, 文ではなくて発話であるため, 同じ表現を使っても, 使う場面によってその含意するところは違って来る。ということは, 発話の解釈に文脈や状況を考慮すると, 控えめな表現が必ずしも量もしくは質の格率のいずれの違反として含意を促すとはかぎらない。また, この控えめな表現は分かりやすい言い方をせよという「様態の格率」の違反とも密接な関わりをもち, 下位格率のうち, 一つだけの違反として考えるのは困難である。すなわち, 断定を避ける控えめな表現や直接的な表現を避けてそれとなく言う遠まわし表現, はっきりせず曖昧に言うぼかし表現は協調の原理における下位格率の重複的な違反として考えるのが妥当であろう。そこで, 本節ではこれら控えめな表現, 遠まわし表現, ぼかし表現などをほのめかし表現とし, インポライトネスの推論を促すスト

ラテジーとして用いられる場合を考察する<sup>30</sup>。次の例を見よう。

36) 部長：あ～、忠実な部下が欲しいね、

私の思うように動いてくれるコマが欲しいよ。

里中：(前島部長に近寄ってから) 私がしたことは間違っているのでしょうか？

部長：(里中を振り向いてから) 里中君、

(頭を指しながら) あんた壊れちゃったの？

里中：……私は、…正しいことをしたと思っています。

部長：(里中の顔に近づいて) 不愉快だね、君！

ドラマ「悪党」第5話

37) Boswell: I do indeed come from Scotland, but I cannot help it ...

確かに私はスコットランド出身ですが、それは私にはどうしようもないことです。

Johnson: That, Sir, I find, is what a very great many of your countrymen cannot help.

それにつきましては、恐れながら、閣下の故郷出身の多くの方々にとりましてもどうしようもないことであると存じます。

例 36) は、上司である部長は部下の里中が自分の思惑の通りに従わないことに対して、「忠実な部下が欲しいね。私の思うように動いてくれるコマが欲しいよ」と言い、部下に対する批判を行っている。ただし、ここで注意しなければならないのは、例 36) における「忠実な部下が欲しいね」という発話は、B&L (1987/2011 : 311-312) のいう、相手に対

---

<sup>30</sup> 陣内 (2006 : 115) によれば、ほのめかし表現は日本人の特徴としてあるいは日本文化の型の一つとしてよく言われるとし、その表現の基底には「遠慮」という人間関係心理があり、そのことは相手の領域に直接的に踏み込まない表現を取らせ、「丁寧さ」を感じさせる表現効果につながるという。B&L 及び陣内 (2006) のみならず、多くの研究者における用語の呼び方に相異は見られるものの、ポライトネスの観点からほのめかし表現を解いている (佐竹 1995, 辻 1999 など)。勿論、B&L (1987/2011 : 309) は「遠まわしの表現」や「控えめに言え」というストラテジーが必ずしも、ポライトネス・ストラテジーとはしない。その上、B&L は控えめな表現が相手に対する批判に用いられる場合は、含意の方向が、それが望ましい性質のことであるか、そうでないかによるだけではなく、特定の発話行為がもつ FTA の特徴にもよるといふ。つまり、ある発話行為を解釈するには、それらの十分な背景知識の上で、発話行為に含意されている性質が望ましいことか否かに加え、FTA がもつ特徴、すなわち FTA の構成要素の分析が必要不可欠ということである。

する侮辱の控えめな表現として用いるポライトネス・ストラテジーの例 37) とは異なる点である。例 36) は、部下の行動が自分の意向に反しているがゆえに、その間違いを悟らせるべく用いられたポライトネス・ストラテジーとは考えにくい。なぜなら、「忠実な部下が欲しいね。私の思うように動いてくれるコマが欲しいよ。」という発話には、部下のとった行動が自分の考え方に従っていない、すなわち相手に対する否定的評価表明に動機づけられた FTA としての批判が含意されているからである。ゆえに、部下の里中は「私がしたことは間違っているのでしょうか？」と問い返し、自分は間違っていないと反論するわけである。

38) 長期入院中、力久さんは「そろそろ別の病院に変わった方が」とほのめかされたことがある。病院に入る診療報酬が少なくなるためだ、と感じた。ほかにも、看護師の一言で傷ついたことが何度かある。日本の医療の冷たさを感じた。(朝日新聞 2003.01.20)

例 36) のほのめかし表現が相手に対する否定的評価表明の含意に用いられている一方、例 38) における「そろそろ別の病院に変わった方が」という発話は、遠まわしに相手に対する不利益表明を含意するほのめかし表現である。他の病院への移動をほのめかす例 38) がインポライトネスとして認識されるのは、病院側にとって長期入院の患者は利益にならない、だから「邪魔だ」、「面倒くさい」、「世話したくない」などという含意を聞き手に促すからである。

ここで、一つ疑問が湧いてくる。なぜ、FTA の実行として前節の修辭的表現やほのめかし表現が用いられるのであろうか。すなわち、ポライトネスにおけるオフ・レコード・ストラテジーとインポライトネスにおけるオフ・レコード・ストラテジーの動機づけはどのような相異があるのであろうか。B&L (1987/2011 : 300) は行為者が FTA を行いたい、その実行に責任を負いたくないため、「逃げ道<sup>31</sup>」として用いるとする。つまり、ある伝達行為を行う際に、ヒントを与えるオフ・レコード・ポライトネス・ストラテジーは (例え

---

<sup>31</sup> 意味論上の意味と含意された意味との違いのうちで最も重要なのは、含意された意味は取り消しが可能な点である (Grice 1989/1998)。この取り消しが可能であるからこそ、逃げ道として用いられる。例えば、例 39) における話し手の「そろそろ別の病院に変わった方が」という発話に聞き手から激しい批判を受けることになった場合、話し手は逃げ道として「他の病院にもっと優秀な先生がいらっしゃいます」というふうに含意内容を取り消すことが可能である。

ば、暖房をつけてもらうために、「部屋が寒いね」という場合)、聞き手のフェイスに対する配慮にのみならず、話し手自分のフェイスに対しても同時に配慮が行われている。

一方、インポライトネスは話し手が聞き手のフェイスを脅かすことによって、脅かされた聞き手の多様な反応がさらに待ち受けている。フェイスを脅かされた聞き手は時には激しい文句を言うかもしれないし、時には何も言わずに我慢することも考えられる。すなわち、話し手の聞き手への FTA は危険性の高い反応が予想され、その危険性をできるだけ回避するために、オフ・レコード・ストラテジーが用いられるのではないかと考えられる。つまり、一般的にポライトネスにおけるオフ・レコード・ストラテジーは話し手と聞き手、両方のフェイスに対する配慮が考慮されるが、インポライトネスでは話し手のフェイスのみに配慮が置かれると考えられる。このことに関して Culpeper (2005) はオフ・レコード・インポライトネス・ストラテジーはオン・レコード・ストラテジーに比べ、話し手にとってより防衛的であるとする。

以上、話し手の協調の原理における下位格率の違反によるオフ・レコード・ストラテジーに如何に FTA が含意されるかについて、修辭的表現とほのめかし表現に分けて分析を行った。修辭的表現は効果的かつ創造的な FTA の実行として一方、ほのめかし表現は FTA の実行に対する話し手の防衛的な逃げ道として用いられやすいと考えられる。

## 6. 相互作用における FTA の選択

### 6.1 インポライトネスと FTA の度合いの関わり

B&L (1987/2011 : 85-89) は脅かされるフェイスの種類について、第一の区別 (ネガティブ・フェイスを脅かす行為とポジティブ・フェイスを脅かす行為) と第二の区別 (H のフェイスへの脅威 vs. S のフェイスへの脅威) に分けて分類を行った<sup>32</sup>。さらに、B&L は相手のフェイスを脅かす可能性がきわめて小さい場合、図 11 の 1 の補償行為をせず、あからさまに言い、そのフェイスの侵害の度合いにつれてフェイス侵害の軽減を行う 2, 3, 4 のストラテジーを選ぶ。さらに、侵害の度合いが最も大きい場合には行為を行わない、

---

<sup>32</sup> Thomas (1995/1998 : 132) は B&L の FTA の説明では、ある行為が話し手または聞き手のどちらかのフェイスにとって脅威になるとされている。しかし、実際には、多くの行為は話し手にとっても聞き手にとっても同時にフェイスを脅かすものであり得る。例えば、謝罪という行為は、明らかに話し手のフェイスを脅かすが、聞き手にとってもかなり困惑を感じさせることもあると指摘している。一般に話し手が聞き手のフェイスを脅かした場合、その見返しとして聞き手による話し手のフェイスが脅かされる度合いが増加するという見解からも分かるように、フェイスは両者にとって脅威になり得るというのは妥当であろう。ちなみに、宇佐美 (2001 : 53) は基本的にはすべての発話は、フェイスを脅かす可能性を持っているという。

いわゆる 5 の FTA をするなというものを選ぶとする。

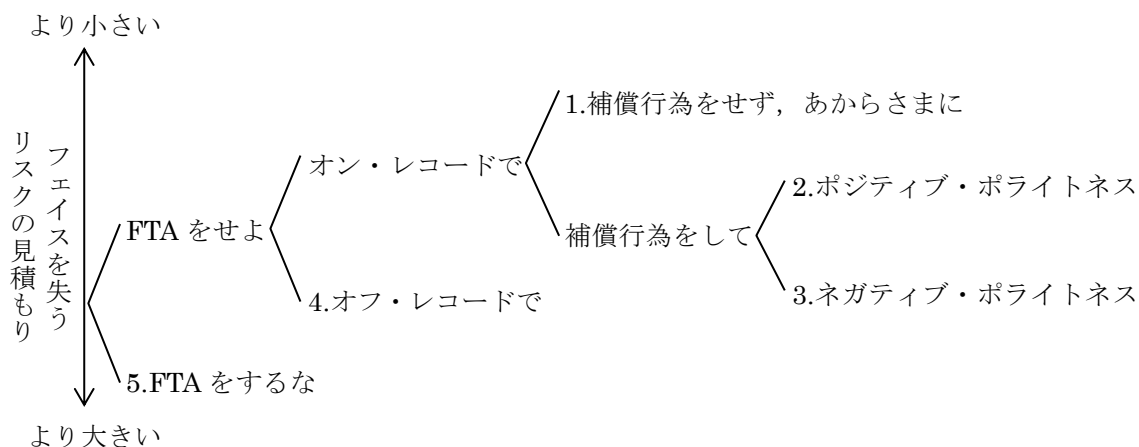


図 11. FTA を行うための可能なストラテジー

そして、Culpeper (1996) は B&L の FTA を行うための可能なストラテジーに倣ってインポライトネス・ストラテジーを五つに分類した。しかし、B&L のポライトネス理論では、FTA が高くなるにつれて、そのストラテジーの選択が予想されるが、Culpeper の分類では FTA とインポライトネス・ストラテジーの選択との関連性を示していない。事実上、インポライトネスという言語行動は、B&L のポライトネス理論とは異なって、明示的であれ非明示的であれ、非合理的・非理性的な感情の発散に動機づけられた発話行為が多く含まれている。また、オフ・レコードに分類されるメタファー、曖昧な表現、アイロニーなどといったオフ・レコード・ストラテジーがインポライトネス・ストラテジーとして用いられる場合においてもその動機づけが一つとは限らない。例えば、フェイス威嚇の度合いが高いからそれに対する激しい反応を避けるためにオフ・レコード・ストラテジーが選択されるか、それとも対人関係における力関係の差が大きいところに動機づけられるか、さらにより効果的かつ創造的な伝達効果を得るためのかなど<sup>33</sup>、オフ・レコード・ストラテジーによる FTA の動機づけは多様である。このことは、インポライトネス・ストラテジーにおけるその動機づけとは、一様ではないことを示唆し、インポライトネスにおける FTA

<sup>33</sup> オフ・レコード・ストラテジーがオン・レコード・ストラテジーに比べ、どの程度攻撃性をもつかという研究はアイロニー研究以外ではほとんど見当たらない。アイロニーには、発話の字義的内容と発話内容との落差が大きいと、字義通りの非難の場合よりも攻撃的であるという主張がある。しかし一方では、アイロニーは字義的発話よりも攻撃ではないという議論もある。詳細は岡本 (2006: 第 6 章) を参照されたい。

の度合いとその選択には、上記の B&L 理論のような FTA の度合いに対するポライトネス・ストラテジーの選択の規則性を見出すことが困難である。なぜなら、インポライトネスの多くの言語行動は非合理的な力行使や非理性的な感情発散に動機づけられた行為が多く含まれているからである。そこで、FTA の度合いによるインポライトネス・ストラテジーの選択ではなく、言語行動の動機づけの社会的要因すなわち力関係、社会的距離、利益、これら三つの変数と FTA はどのような特徴を有するかについて分析するのが妥当である。

## 6.2 FTA と言語行動の動機づけの社会的要因との関連性

第 4 章では、われわれの言語行動の選択と解釈における動機づけの社会的要因として「力関係」、「社会的距離」、「利益」、というこれら三つを取り上げた。われわれの言語行動の選択及び解釈はそれらの要因の総合的な反映による行動であるが、本節では、FTA とそれぞれの要因との関わりを分析する。

### 39) Excuse me sir, would it be all right if I smoke?

すみません、タバコを吸ってもよろしいでしょうか。

### 40) Mind if I smoke?

タバコ吸ってもいい。

先ず、相互作用における力関係と FTA にはどのような関連性が見られるか。B&L (1987/2011 : 104) は社会的距離 (D) 及び特定の文化における絶対的な負荷度 (R) を一定でしかも小さい値だと仮定した場合、例 39) と 40) における言い回しの動機づけは力関係 (P) であるという。すなわち、例 39) は従業員が上司に向かって言い、例 40) は同じ状況で上司が従業員に向かって言うことで、例 39) から 40) への変化を生み出し、言語コード化をさせる変数は力関係であるとする。

この力関係を Culpeper (1996) は破壊的 (destructive)、生産的 (productive)、統合的 (integrative) 力関係に分類し、破壊的力関係は軍隊における脅威と服従が最も典型的な形として現れる。そして、生産的力関係は主に貿易や経済状況において生産目標を達成するために現れ、統合的力関係は構成員の間における忠誠を維持するための愛や尊敬として現れるが、力関係が重要視される社会は階層的かつ垂直的な集団とも言える。インポライトネスと力関係について、Culpeper (1996 : 354) はインポライトネスとは力関係の強

要の影響によって生じるとし、インポライトネスが生じる状況は力関係の不均衡における社会的権威の上位者のほうがより多い権限を持つがゆえに、上位者が下位者に対して起こしやすいとする。

しかし、西洋の力関係は社会的権威もしくは能力にその重きが置かれるが、日本社会では社会的権威や能力のみならず、年齢、先輩後輩、親族、また集団との関係なども重要な要素として作用される<sup>34</sup>。さらに、対人関係における力の上下関係に西洋より日本社会のほうがより重きを置き、重視する傾向も考えられる。一般的に日本社会では、力関係の差が大きい場合、上位者から下位者への指摘・忠告・命令などといった行為は FTA のインポライトネスとして働くというより、当然、成すべき事柄として認識される傾向が強い。

宇佐美（2006：32）によれば、「丁寧に話す」ということは基本的には、「力がない者が力のある者に話す際の特徴」と位置付ける。しかし、語用論的には、力のある者が丁寧に話すこともできるが、力のある者が丁寧に話すとその「丁寧さ」は「品格」となるという。すなわち、力関係の下位者が上位者に丁寧に話すことは通常の社会的言語規範からすれば、当然の言語行動として認識されるが、上位者が下位者に丁寧に言うことは「品格」という語用論的効果を生み出す。ということは、同一の発話における FTA の度合いは力関係の差が大きければ大きいほど、上位者から下位者への FTA は緩和され、インポライトネスの度合いが低く見積もられる一方、下位者から上位者への FTA の度合いは高く認識されやすいということである。このように力関係の上位者の持つ権威が受け手の拒否感を減少することを Watts（2003：260）は「相互行為における許可された FTA」という。

確かに、Culpeper の指摘の通りに上位者のほうがより多くの社会的権威を持ち、自由に駆使することができるため、下位者に対してインポライトな行為を起しやすいというのは妥当である。しかし、西洋と日本社会における力関係における媒介の要素やその度合いが異なるがゆえに、「相互行為における許可された FTA」としてのインポライトネスの認識の度合いに相違が考えられるが、実質的な調査は今後の課題にしたい。

次は、相互作用における力関係及び利益という要因を一定にした場合の社会的距離と FTA との関連性を見る。B&L（1987/2011：103）は例 41）と 42）を挙げ、例 41）は面識のない人からの依頼として認識され、例 42）は知人や社会関係における同類の近い関係

---

<sup>34</sup> 日本の社会構造と人間関について、南（1980：148）は、個人のために集団があるのではなく、かえって、集団のために個人の存在が保証されるのである。そこでは、集団による個人の規制、拘束さらに、圧迫があり、いっそうすすめば、集団による、個人の完全な支配にまでいたると指摘する。

との会話という印象を受けやすいとしている。すなわち、社会的距離の変数が例 41) から 42) への変化を促したとする。

41) Excuse me, would you by any chance have the time?

すみません、ひょっとして何時か分かりますでしょうか。

42) Got the time, mate?

ねえ、何時か分かる？

ということは、互いの社会的距離が大きく、力関係及び相手に対する利益の侵害の度合いが共に小さい場合、その社会的距離に対する配慮を十分に言語コード化しなければ、インポライトネスにつながりやすいことになる。逆に、社会的距離が小さい場合は、例 43) のように、FTA の自己顕示表明に動機づけられた発話（からかい）にもかかわらず、FTA として作用されない傾向が考えられる。つまり、社会的距離の度合いが小さい対人関係における FTA は緩和されやすい一方、大きい関係では危険性の高い FTA として作用されやすい。

43) 阿部：なんや、おまえ、17 点か、えらい違いやな。

香子：この前は 15 点や、2 点も上がったら、たいしたもんやで。

…香子はすばやく阿部の答案を取り上げ、やりかえした。

香子：おまえかて 34 点やないか、ハハハ、何のこっちゃ。

阿部：おまえの 2 倍やぞ、おれとおまえはここが違うんや。

阿部は思いっきり憎さげな顔を作って、頭を指さしてみせる。

『二人っ子』(1996 : 13, 再掲)

最後に利益と FTA の関わりについて見よう。例 44) は、初めて真鯛釣りに出た浜崎が船頭にそのコツを教わる状況であり、浜崎と船頭は「客」と「主」の関係である。いわゆる、相対的な力関係は緩いとは言うものの大きく、社会的距離も大きい対人関係である。例 44) における船頭は素人の浜崎に対して「まあお前さんに釣られる奴がいたらよっぽど目出たい鯛だっべ！」といい、浜崎がド素人であることを強調し、あからさまに浜崎を侮辱するインポライトネスあるにもかかわらず、船頭のインポライナ言い回しに反駁をしな



い。「客」として侮辱されたにもかかわらず、それに対して文句を言わないのは、浜崎が船頭に真鯛釣りのコツを教えてもらうという利益が作用するからである。

44) 船頭：ま、念のために教えとくが、万が一魚信<sup>あたり</sup>があつたら……

(うれしい顔をする浜崎)

船頭：そんなうれしそうな顔をするな、万が一のこつた。最初のシメコミがな…、シメコミちゅうのは、針を引っ掛けた魚が暴れることだ。そのシメコミさえしのげば真鯛は上げられるだ。シメコミのしのぎ方なんて口じゃ説明できねえな…まあやってみろや。

(やってみる浜崎に向かって)

船頭：まあポーズで当たり前。魚信<sup>あたり</sup>があつて中の上。一匹あげりゃ最高の高だ。まあお前さんに釣られる奴がいたらよっぽど目出たい鯛だっべ！

浜崎：クーッ。

<客をなんだと思ってんだコノーッ！と必死にしゃくりながらあの真紅の真鯛を釣り上げて、鼻を明かしてやろうと頑張る伝助氏でありました>

『釣りバカ日誌 2 : 19-20』

また、話し手の聞き手に対する警告や助言が聞き手に対する利益を促す場合（例えば、彼とは別れる、彼は危ない男だなど）は、インポライトネスとして認識されにくい。さらに、多く別れの挨拶の定型表現（気をつけてくださいなど）は、聞き手の利益になる行為を促す命令文として現れるが、いずれも聞き手への利益を促すため、FTA が緩和される。つまり、話し手の FTA が聞き手にとって利益を促すがゆえに、FTA が緩和される。

以上、言語行動の社会的動機づけの要因と FTA との関連性について、考察を行った。一般的に、相互作用における力関係が大きい、社会的距離は小さい、聞き手の利益に対する見込みが大きいという状況においては、話し手の聞き手に対する FTA の度合いが緩和される傾向が見られる。

次節では、インポライトネスの動機づけについて論じる。

## 7. インポライトネスの動機づけ

ポライトネス理論では、協調の原理の持つ最も効率的な合理的原則に従わずに、非合理

的な発話表現を使う主たる一般的動機づけとしてポライトネスを規定している (B&L 1987/2011 : 124)。では、人々はなぜ、相手のフェイスを脅かすのであろうか。本節は、インポライトネスの動機づけについて FTA の観点から考察を行う<sup>35</sup>。

45) 決して愉快的日々ではなく、「自分の発言の場所を確保したい」と、94年に雑誌「発言者」を創刊した経緯も、西部にふさわしい。東北地方で講演した際、ある経営者から「知識人なんて無責任で何もできない」とけんかを売られた。西部は「有志のような読者を持った言論誌を出して、言論人を育てたい。金もうけばかり考えている経営者とは違う」と応酬した。(朝日新聞 2010.10.30)

46) 夫：このばかやろう。

妻：ええ、私はばかでございます。あなたさまは大層賢くいらっしゃいますこと。

米川明彦 (1999 : 33)

まず、一つ目は相互作用における相手側の協調の原理の違反に対する罰として、FTA を行うという動機づけが考えられる (Limberg 2009 : 1378)。平たく言えば、相手側にフェイスが脅かされた行為者が、その罰として FTA を行うことである。例 45) における「知識人なんて無責任で何もできない」という相手側からの批判に対し、話し手は「金もうけばかり考えている経営者とは違う」と言い、相手側に否定的評価を下す FTA を行っている。また、例 46) では、夫の「このばかやろう」に対して、間接的に「私はばかでございます。あなたさまは大層賢くいらっしゃいますこと」という皮肉が用いられた。すなわち、相互作用におけるフェイス侵害に対する罰として動機づけられた FTA の実行であり、最も一般的に見られる多くの喧嘩は、互いのフェイスの衝突から生じた行動であるが、その根底はフェイス侵害という不利益に対する反発である。

47) 「あたしのことはほっといてよっ。何寄ってたかって。ウザイ！消えてよ！」キレ

---

<sup>35</sup> インポライトネスの一種である悪口の動機づけについて、広井 (1985 : 16) ははっきり悪意をもって悪口を言う場合もあれば、明確には意識されない敵意や恐れが悪口として表出することもある。そして、皮肉や風刺のようにことばの背後に悪意を込め、そのことによって効果的なコミュニケーションを目指す言語行動もあるとし、悪口を言う話し手の意図は一概ではないとする。広井 (1985) の悪口の動機づけは機能的な側面からのアプローチに焦点を置いたと言える。同様に、インポライトネスの動機づけを Kienpointner (1997) の協調的か非協調的かという機能的な側面から分析すると本章における FTA という観点からの分析と異なる結果になり得る。

た美雪を見て、順平の血相が変わった。(山内美香, フレンズ)

二つ目は、感情の発散に動機づけられた FTA である。例 47) における「あたしのことはほっといてよ。何寄ってたかって。ウザイ！消えてよ！」のように多くの感情的発散の発話（例えば、「汚い」、「気持ち悪い」、「むかつく」など）は相手に対する否定的評価に動機づけられ、直接、相手のフェイスを脅かしてしまう。そういう意味でこれらの発話行為は攻撃的側面が非常に強い。ただし、齊藤（2002：18-21）によれば、これらの感情の発散は単に相手に対する攻撃的な行為として現われるだけではなく、自己に対する防衛的側面も内在されているという。すなわち、否定的評価表明に動機づけられて現れる感情の発散は、相手に対する攻撃的側面と自己に対する防衛的側面を併せ持つ。

三つ目は、話し手の自己顕示表明である優越感に動機づけられたインポライトネスである。話し手の自己を高めたり相手側を侮辱したりする行動がまさに、自己顕示表明の結果生じるインポライトネスである。

48) 先日、全く基礎知識のない電気作業の手伝いを強いられたので断ったら、「おれの言うこと聞けへんのやったら帰れ！その代わり日給も出んぞ」と現場監督に路上でののしられた。(朝日新聞 2004.09.25)

49) 長期入院中、力久さんは「そろそろ別の病院に変わった方が」とほめかされたことがある。病院に入る診療報酬が少なくなるためだ、と感じた。ほかにも、看護師の一言で傷ついたことが何度かある。日本の医療の冷たさを感じた。(朝日新聞 2003.01.20) (再掲)

四つ目は、話し手の利益獲得に動機づけられたインポライトネスである。例 48) における「おれの言うこと聞けへんのやったら帰れ！その代わり日給も出んぞ」という発話は積極的に自分の力を示して相手側を服従させて操ろうとする場合である。一方、例 49) では「そろそろ別の病院に変わった方が」のように非明示的方略が用いられている。いずれも、相手を自分の思惑通りに操ろうとしているが、その根底には話し手の利益獲得に動機づけられていると考えられる。

以上、FTA を行うインポライトネスの動機づけには、①相互作用におけるフェイス侵害に対する罰として、②感情の発散、③話し手の自己顕示欲、④利益獲得、これら四つの動

機づけは本研究で導き出した FTA のプロトタイプの構成要素である不利益表明, 自己顕示表明, 否定的評価表明とも密接な関わりを持つ。田中 (2012 : 1) は人は利益 (物質的・精神的) を獲得しなくては生きていくことができないとする。いわゆる, 人間の存在の生物学的観点における物理的・心理的な社会的価値への獲得が互いのフェイスへの衝突を引き起こし, 上記のインポライトネスの動機づけは行為者が社会的価値を獲得していく過程における行為者の攻撃的かつ防衛的な行為として現れる。

## 8. まとめ

従来のインポライトネス研究では, 大きく分けてストラテジーとしての FTA に焦点が置かれる (I) 相互作用における FTA としての捉え方 (Culpeper 1996, 2008, Bousfield 2008) と社会的規範の逸脱としての行為に焦点が置かれる (II) 非協調的な言語行動としての捉え方 (Kienpointner 1997, Terkourafi 2008) が行われた。ただし, 二つの捉え方はそのより所に相違はあるものの, 共通してフェイスを脅かす行為として捉えられている。にもかかわらず, 相互作用における FTA とは何かという根源的な問題点には注意を払っていなかった。そこで, 本章では, 相互作用における FTA という観点から認知語用論の知見を取り入れ, インポライトネスに関する以下の六つの分析を行った。

- (I) ポライトネスとインポライトネスはどのような言語行動として現れるか。すなわちそれぞれの言語行動の位置づけを考察する。
- (II) 相互作用における FTA のプロトタイプを抽出する。
- (III) FTA における主要なプロトタイプからの拡張を分析する。
- (IV) FTA に基づいたインポライトネス・ストラテジーを分類する。
- (V) FTA と言語行動の動機づけの社会的要因との関連性を分析する。
- (VI) インポライトネスの動機づけを分析する。

まず, 2 節は相互作用におけるポライトネスならびにインポライトネスに関する従来の先行研究を概観した。そして先行研究を踏まえた上で, (I) の分析, すなわちポライトネスとインポライトネスの位置づけを考察した。相互作用におけるポライトネスやインポライトネスという言語行動は「相互行為における互いの行為者が打ち出した社会的価値」であるフェイスと社会的規範との関連として現れる。ポライトネスとインポライトネスとい

う言語行動は共にフェイスとの関連性を持つ場合のみに現れるものの、ポライトネスは社会的規範に見合う行為として、一方、インポライトネスは社会的規範に支持されない行為として認識される。ゆえに、ポライトネスは単に社会的規範の遵守だけでない、いわゆる積極的なフェイスへの配慮としての肯定的な言語行動として評価が下され、インポライトネスは相互作用におけるフェイス侵害行為として否定的な評価が下されると規定した。

そして、3節は、相互作用におけるFTAに関わる諸問題、すなわち①FTAの分析、②FTAに基づいたインポライトネス・ストラテジー、③言語ストラテジーのみならず、上位のスキーマレベルのインポライトネスとの総合的な分析、④インポライトネスを緩和する社会的要因との関連性の分析、⑤インポライトネスの動機づけ、これら五つの分析の方法論として認知語用論のアプローチを取り入れることにした。

4節は、(II)のFTAとは何か、どういう行動がFTAとして作用するかについて、阿部ら(2002)の発語内行為命名動詞(illocutionary act naming verb)や星野(1971)の日本語の悪態の語彙、今野(1988)の蔑視語、田中(2001)の差別語などにおける特徴から相互作用におけるFTAのプロトタイプ構成要素、すなわち不利益表明、自己顕示表明、否定的評価表明、これら三つに特定した。さらに、(III)の分析としてまず、不利益表明のプロトタイプからの主要な拡張を「脅迫する」拡張、「攻撃する」拡張、「命令する」拡張、「欺く」拡張、これら四つに分類した。そして、「侮辱する」拡張、「主張する」拡張、「自慢する」拡張を自己顕示表明のプロトタイプからの主要な拡張として、「疑う」拡張、「指摘する」拡張、「反対する」拡張、「断る」拡張、「怒る」拡張を否定的評価表明のプロトタイプからの主要な拡張として分類した。また、FTAのプロトタイプ、プロトタイプからの拡張、スキーマの相互関連性を通じて「八つ当たり」と相互作用における敬語使用から不使用ならびに敬語不使用から使用への切り替えによるインポライトネスの解釈過程を分析した。

5節は、(IV)の分析として、インポライトネス・ストラテジーをオン・レコード・ストラテジーとオフ・レコード・ストラテジーに分類し、FTAのプロトタイプとプロトタイプからの主要な拡張をオン・レコード・インポライトネス・ストラテジーの現れとして見做し、Culpeper(1996)やBousfield(2008)のインポライトネス・ストラテジーとの照合を行った。その結果、Culpeper(1996)が取り上げたPositive impolitenessの多くは行為者の望ましい自己像を脅かす否定的評価表明ストラテジーとの関連性が高く、Negative impolitenessは距離を置きたい聞き手の欲求を侵害する話し手の自己顕示表明ストラテジ

一や不利益表明ストラテジーとの関連が高く現れた。また、Bousfield (2008) が挙げた批判するストラテジーは否定的評価表明ストラテジーとして、挑戦するストラテジーや責任を擦り付けるストラテジーは不利益表明ストラテジーとして、叫び、感情の発散のストラテジーは否定的評価表明ストラテジーとの関連として現れた。しかし、相互作用における FTA という観点で欠如していた Culpeper や Bousfield のインポライトネス・ストラテジーでは、本研究で取り出した欺くストラテジーと疑うストラテジーが抜け落ちていた。

そして、ある状況や文脈における協調の原理の下位格率の違反によって現れるオフ・レコード・インポライトネス・ストラテジーを大きく修辭的表現やほのめかし表現に分けて考察を行った。多くの修辭的表現は協調の原理における質の格率や量の格率の違反によって FTA の含意が促され、効果的かつ創造的なインポライトネスの実行として用いられる。一方、ほのめかし表現は FTA の実行に対する話し手の防衛的な逃げ道として用いられやすいと考えられる。ただし、オン・レコード・ストラテジーであれオフ・レコード・ストラテジーであれ、その根底は FTA のプロトタイプの含意がインポライトネスをもたらすのである。

6 節は、(V) の分析と関連して FTA と相互作用における言語行動の動機づけの社会的要因(力関係、社会的距離、利益)とはどのような特徴を有するかについて分析を行った。一般的に、相互作用における力関係が大きい、社会的距離は小さい、聞き手の利益に対する見込みが大きいという状況においては、話し手の聞き手に対する FTA の度合いが緩和される傾向が高い。

7 節は、(VI) の分析として人々はなぜ、相手のフェイスを脅かすか、すなわちインポライトネスの動機づけについて FTA の観点から分析を行った。その結果、①相互作用におけるフェイス侵害に対する罰として、②感情の発散、③話し手の自己顕示欲、④利益獲得、これら四つを導き出した。ただし、FTA の実行として現れるインポライトネスの動機づけは、相手のフェイスに対する攻撃的側面のみならず、自分のフェイスを守るために施される防衛的側面も併せ持つ。

本章では、相互作用における FTA とは何かという観点からインポライトネスを分析したものの、課題が残っている。まず、インポライトネスの認識において FTA の構成要素の寄与度は同一であるとは限らない。どの要素がよりインポライトネスの認識に作用するかという調査が必要である。

さらに、言語文化によって、FTA のプロトタイプ構成要素の重みは異なり得る。例え

ば、自己顕示表明の構成要素に関して、日本社会は西洋社会に比べて、個より和を重視する傾向が非常に強い（米山 1976, 南 1980 など）。芳賀（1998：14-15）によれば、西洋人は相手を、働きかけの対象と意識する一方、日本人は「自分がどう見られているか」という受身の意識をもつとし、さらに、「自分に対する相手の立場」を把握し、人と人との関係のルール一般にそむかぬようにつとめる規範意識がある。取り分け、日本人は差し控えることを美德とし、他人に気兼ねし、遠慮するという。この遠慮には、他人の気持ちへのいたわりのほかに、自分の社会的地位にふるまうことを心がけ、「でしゃばり・身のほど知らず」をさける抑制があるとする（芳賀 1979：105）。つまり、自分を目立とうとする自己顕示表明に関しては非常に望ましくない言語行動の認識がなされるため、西洋より自己顕示表明の要素にインポライトネスの重きが置かれると予想される。

このように、各々の言語社会における様々な社会的・文化的な影響が反映されて形成されるインポライトネスのスキーマを明らかにすることで、異文化コミュニケーションの摩擦を解消することが期待される。しかし、本研究は言語行動におけるインポライトネスに焦点があったため、上位レベルであるインポライトネスのスキーマには十分な分析が行われていない。なぜなら、上位レベルのスキーマでは言語行動だけではなく、慣習化された非言語行動やパラ言語によるインポライトネスが多く含まれているからである。今後は、言語行動にのみならず、非言語行動やパラ言語におけるインポライトネスに関する研究が必要である。

従来、言語行動の研究はポライトネスに偏った研究が多かった。しかし、ポライトな言語行動の研究が相互作用における円滑な言語コミュニケーションの遂行に目的を持つとするならば、インポライトネスは言語コミュニケーションにおける社会的秩序を示す。ゆえに、言語行動の摩擦の解消ができ、究極的には円滑なコミュニケーションの遂行に役立つと考えられる。

## 終章

### 1. 結論

本論文では、インポライトネスに関わる諸問題を取り上げ、それらの問題の解明にフェイス侵害行為（FTA）の分析が最も必要であることを指摘し、認知語用論の観点からフェイス侵害行為としてのインポライトネスを明らかにすることを目的とした。

1章は、ポライトネスとインポライトネスに関する研究動向を簡単にまとめ、インポライトネス研究における問題点を取り上げた。

2章は、インポライトネスの一種である慇懃無礼にあたる言語行動について、質問紙調査を通して、その原型は如何なるものであるか、また言語形式と言語表現の丁寧度のずれとして現れる慇懃無礼を B&L のポライトネス理論から如何に説明できるか、すなわち慇懃無礼におけるポライトネスの整合性について考察することを目的とした。

まず、慇懃無礼の原型とは何かを明らかにするため、慇懃無礼の原型を構成する要素として、言葉や態度の丁寧さに関して「改まり度」が高い、表面と内心のずれに関して「ありのまま度」が低い、受け手に与える印象に関して「好印象度」が低い、の三つを考えた。そして、それら三つの要素が多く満たされるほど「慇懃無礼」の用法が適切になるという仮説を立てた。各種コーパスの用例の分析に基づいて慇懃無礼に五つの類型があると仮定し、学部生調査と院生・教員調査に分けて質問紙調査を行った。調査結果を類型と回答者の属性の観点から分析したところ、いずれの調査においても原型に関する仮説、すなわち慇懃無礼の構成要素である「改まり度」が高い、「ありのまま度」が低い、「好印象度」が低い場合の類型 I が原型として支持された。

慇懃無礼の原型として支持された類型 I のように、言語形式と言語表現とのずれによる会話の含意が相手のフェイスを脅かす FTA として作用する場合は、話し手の発話の含意の推論過程を明らかにしなければならない。しかし、B&L のポライトネス理論における話し手の丁寧な言い回しは相手のフェイスに対する配慮として現れるストラテジーとしての言語使用に焦点を置く。すなわち、相手のフェイスを脅かすための FTA としての慇懃無礼は、ストラテジーとしての言語使用ではなく含意の推論過程に焦点を置いた分析が求められるがゆえに、慇懃無礼における B&L 理論の不整合性が生じることが分かった。



3章は、前章で指摘した字義通りでない会話の含意、すなわち慇懃無礼を含む過剰な敬語使用が相手を不愉快にさせる語用論的効果について、S&W（1995）の関連性理論における推意の解釈過程に倣ってその解釈過程を試みる。また、用例分析を通じて慇懃無礼はどのような言語行動として認識されるかについて分析することを目的とした。

慇懃無礼の解釈過程の分析に先立ってまず、慇懃無礼を含む過剰な敬語使用とは何かについて分析を行い、過剰な敬語使用とは、相互言語行為として期待される言語使用より丁寧な敬語使用であると規定し、対人関係に関わる過剰な敬語使用、表現形式に関わる過剰な敬語使用、状況に関わる過剰な敬語使用、これら三つに分類した。

分析の結果、今回の分析を通して慇懃無礼を含む過剰な敬語使用が相手を不愉快にさせる語用論的効果の解釈過程には、大石（1983）や北原（1996）が取り上げた敬語の語用論的効果と類似性を介して解釈されるという仮定が妥当であった。取り分け、対人関係の距離の調節としての「隔て」と話し手の「品格」の強調が相手を不愉快させるFTAとして作用して語用論的効果を生み出した。また、用例分析を通じて慇懃無礼という言語行動は「責任逃れ」、「押し付け」、「見下し」、「形式的・不誠実」として認識されることが分かった。

4章は、インポライトネス研究に援用されているB&Lのフェイス概念の不整合性を指摘し、自己と他者とのあり方や人間の存在の本来の特徴における生物学的観点から新たな社会的価値としてのフェイス概念を導き出す。また、相互作用における言語行動の選択と解釈に影響を及ぼす社会的要因を抽出することを目的とした。

B&Lのフェイス概念は互いのフェイス保持を前提として設けられた合理的な行為者の概念である。B&Lのフェイス概念を相互作用における非協調的かつ衝突的な行動として現れるインポライトネスにそのまま援用してしまうと、合理的な行為者が相手のフェイスを脅かすその動機づけに矛盾が生じてしまう。そこで、行為者が相手のフェイスをなぜ脅かすかという根本的な問いに対して、筆者は社会構成員としての自己と他者のあり方や人間の存在の本来の特徴における生物学的観点から行為者の社会的価値の獲得としての働きかけが相互行為におけるフェイスの衝突を生み出すと考え、フェイスとは、「相互行為における互いの行為者が打ち出した社会的価値である。ただし、行為者の社会的価値としてのフェイスは必ずしも、規範的かつ儀礼的とは限らない」と捉え直した。いわゆる、行為者の相互行為における社会的価値としてのフェイスへの働きが引き金となってポライトネスやインポライトネスの語用論的効果を生み出すがゆえに、心理的欲求に基づいたフェイスではなく、社会的価値としてのフェイスに焦点を置くべきであると指摘した。

さらに、言語行動の動機づけにおける社会的要因、すなわち力関係、社会的距離、利益のうち、特に利益という要因の妥当性を論じた。B&Lにおける「特定の文化における絶対的な負荷度 (R)」の要因はポライトな行動分析に適した要因である。しかし、話し手の聞き手に対する一方的なフェイス侵害または行為者間におけるフェイスの衝突として現れる多くの言語行動は行為者の利益に動機づけられるがゆえに、「行為 x の相互作用における利益」と捉え直すのが妥当であることが分かった。

5章は、FTAにおける社会的要因のうち、「行為 x の相互作用における利益」という要因に動機づけられた言語ストラテジー、すなわち相互作用における利益獲得の言語ストラテジーという観点から、ドラマ「悪党」、漫画「釣りバカ日誌」の用例を通して対人関係における力関係や社会的距離と関連した利益獲得の言語ストラテジーの現れ方の分析を目的とした。

利益という要因は、参加者間たちの相互作用における何らかの出来事や動作から生じる物理的かつ精神的な褒美もしくは報酬である。話し手の聞き手に対する利益獲得の働きかけは聞き手の労力や努力が必要とされ、互いの利益への衝突もしくは摩擦が生じやすい。そこで、対人関係における力関係や社会的距離及び話し手の利益獲得の働きかけに対する相手にかかる不利益・負担の度合いを考慮したストラテジーが必要とされる。今回の利益獲得における言語ストラテジーの用例分析からそのストラテジーには、①相互の有益性に関わるストラテジー、②言語行動の妥当性に関わるストラテジー、③共同体の強調に関わるストラテジー、④配慮に関わるストラテジー、⑤力の行使に関わるストラテジーが認められた。

さらに、相互作用における力関係や社会的距離と関連して、利益獲得における相対的な力関係が大きい対人関係では、上位者は下位者に対する社会的権威・権力を持つため、相手に対する配慮のストラテジーより事柄の妥当性のストラテジーと相互の有益性に関するストラテジーが用いられやすい。一方、相対的な力関係の下位者から上位者における利益獲得の言語ストラテジーには上位者への配慮を示すストラテジーがより求められ得る。それに比べ、社会的距離が小さい対人関係では、相互の信頼関係の前提から相互言語行動を進めるため、言語行動の妥当性に関わるストラテジーは他のストラテジーに比べ、必要性は低くなりやすい。また、話し手の聞き手に対する利益を促す場合、すなわち聞き手にとって利益が見込まれる度合いによって、話し手のFTAが緩和される傾向が見られた。つまり、言語行動における利益という要因は語用論的観点から言語行動の動機づけとしての役

割はもとより、言語行動の評価としても重要な役割を果たすことが分かった。

6章は、「失礼」と「無礼」の用法を機能的観点から相手に配慮や詫びを示すポライトな言語使用の側面と非礼や無作法という言語行動の判断としてのインポライトネスの側面に分けてそれらの機能的用法の分析を行い、それらの分析に基づいた意味領域を考察することを目的とした。

「失礼」と「無礼」の用法はいずれも、社会的規範における非礼や無作法を基本的な意味とするものの、「失礼」の意味領域は非礼や無作法のない儀礼を表す意味領域を有する。ゆえに、儀礼の機能的用法と共に、儀礼的・倫理的なミスに対する詫びの用法のみならず、単なる過失・失敗における用法までに用いられた。そして、この非礼や無作法のない儀礼の意味領域は儀礼の対象が必ず、人や集団だけではなく、動植物や無生物さらに抽象的な現象までに対象にすることを可能にした。それに比べ、「無礼」は非礼や無作法が生じた状況における用法の使用に重きが置かれるがゆえに、話し手の儀礼を欠く行動に関する詫びと言語行動の否定的評価に関する用法に用いられた。

機能的観点における「失礼」と「無礼」の用法の分析のうち、儀礼の機能的用法と詫びの機能的用法は単なる規範的な使用のみならず、円滑なコミュニケーションの遂行や関係修復などといったポライトネスとして、一方相手に対する否定的評価は不適切かつ不調和の言語行動に対するインポライトネスの判断として役割を果たす。取り分け、言語行動の判断基準としての「失礼」や「無礼」における否定的評価は、規範的な否定的評価とFTAに関するストラテジーとしての否定的評価の二つの側面が見られたが、二つの側面は個別の現象ではなく相補的關係であるため、一元的かつ総合的に捉えるためのアプローチが必要であることが分かった。

7章は、各章で取り扱ったインポライトネスにおける諸知見を踏まえ、以下の問題点を取り上げて分析した。

- (I) ポライトネスとインポライトネスはどのような言語行動として現れるか。すなわちそれぞれの言語行動の位置づけを考察する。
- (II) 相互作用におけるFTAのプロトタイプを抽出する。
- (III) FTAにおける主要なプロトタイプからの拡張を分析する。
- (IV) FTAに基づいたインポライトネス・ストラテジーを分類する。
- (V) FTAと言語行動の動機づけの社会的要因との関連性を分析する。

(VI) インポライトネスの動機づけを分析する。

まず、(I)の分析、すなわちポライトネスとインポライトネスの位置づけを考察した。相互作用におけるポライトネスやインポライトネスという言語行動は「相互行為における互いの行為者が打ち出した社会的価値」であるフェイスと社会的規範との関連として現れる。ポライトネスとインポライトネスという言語行動は共にフェイスとの関連性を持つ場合のみに現れるものの、ポライトネスは社会的規範に見合う行為として、一方、インポライトネスは社会的規範に支持されない行為として認識される。ゆえに、ポライトネスは単に社会的規範の遵守だけでない、いわゆる積極的なフェイスへの配慮としての肯定的な言語行動として評価が下され、インポライトネスは相互作用におけるフェイス侵害行為として否定的な評価が下されると規定した。

そして、阿部ら(2002)の発語内行為命名動詞(illocutionary act naming verb)や星野(1971)の日本語の悪態の語彙、今野(1988)の蔑視語、田中(2001)の差別語などにおける発話行為の特徴から(II)のFTAのプロトタイプを不利益表明、自己顕示表明、否定的評価表明、これら三つに特定した。さらに、(III)の分析としてまず、不利益表明のプロトタイプからの主要な拡張を「脅迫する」拡張、「攻撃する」拡張、「命令する」拡張、「欺く」拡張、これら四つに分類した。そして、「侮辱する」拡張、「主張する」拡張、「自慢する」拡張を自己顕示表明のプロトタイプからの主要な拡張として、「疑う」拡張、「指摘する」拡張、「反対する」拡張、「断る」拡張、「怒る」拡張を否定的評価表明のプロトタイプからの主要な拡張として分類した。また、FTAのプロトタイプ、プロトタイプからの拡張、スキーマの相互関連性を通じて「八つ当たり」と相互作用における敬語使用から不使用ならびに敬語不使用から使用への切り替えによるインポライトネスの解釈過程を分析した。

(IV)のFTAの分析に基づいたインポライトネス・ストラテジーをオン・レコード・ストラテジーとオフ・レコード・ストラテジーに分類し、そのうち、オン・レコード・ストラテジーをCulpeper(1996)やBousfield(2008)のインポライトネス・ストラテジーと比較した。その結果、CulpeperやBousfieldのインポライトネス・ストラテジーでは、欺くストラテジーと疑うストラテジーが抜け落ちていたことが分かった。また、オフ・レコード・インポライトネス・ストラテジーを修辭的表現とほのめかし表現に分けて取り上げ、FTAの分析に基づいたインポライトネスの含意の解釈過程を分析した。

(V) の分析と関連して FTA と相互作用における言語行動の動機づけの社会的要因（力関係、社会的距離、利益）とはどのような特徴を有するかについて分析を行った。一般的に、相互作用における力関係が大きい、社会的距離は小さい、聞き手の利益に対する見込みが大きいという状況においては、話し手の聞き手に対する FTA の度合いが緩和される傾向が高く見られた。

最後の (VI) の分析として、人々はなぜ、相手のフェイスを脅かすか、すなわちインポライトネスの動機づけについて FTA の観点から分析を行った。その結果、①相互作用におけるフェイス侵害に対する罰として、②感情の発散、③話し手の自己顕示欲、④利益獲得、これら四つの動機づけは本研究で導き出した FTA のプロトタイプの構成要素である不利益表明、自己顕示表明、否定的評価表明とも密接な関わりを持つことが分かった。

以上、各章の論点を簡潔にまとめた。従来の哲学者や多くの言語学者の関心は協調的な対話をなすための理性的な手段を抽出することであり、このことの基盤になっているのが理性的な言語使用者という仮定であった (Levinson 1983 : 103)。このことは B&L 理論をはじめ、Lakoff (1973) や Leech (1983) などの多くのポライトネスの研究に受け継がれ、相互作用における理性的な手段としてのポライトネスが注目を浴びるようになった。取り分け、B&L は行為者の心理的欲求に基づいたフェイスへの配慮としてのポライトネスを唱え、言語行動におけるフェイスへの侵害をインポライトネスとして捉える。ところが、フェイスの侵害として現れるインポライトネスには単に、フェイスに対する配慮の不足だけでなく、行為者の非理性的な感情の発散及び自己顕示欲による FTA や非合理的な行為者の利益獲得に動機づけられたインポライトネスが多く見られる。ということは、合理的な行為者を前提する B&L 理論からインポライトネスにおける行為者の動機づけを導き出すことができないことを意味する。語用論の分野では行為者が用いる言語ストラテジーにおける動機づけを明らかにしなければならないが、B&L のフェイス概念をインポライトネスにそのまま援用してしまうと合理的な行為者と相手のフェイスを侵害する行為者の動機づけにおける矛盾が生じてしまう。

そこで、本論文では社会構成員としての自己と他者のあり方や人間の存在の本来の特徴における生物学的観点から B&L の心理的欲求に基づいたフェイス概念を「社会的価値としてのフェイス」に捉え直した。人間の存在の生物学的観点における物理的・心理的な社会的価値への獲得が互いのフェイスへの衝突を引き起こし、フェイスを脅かす言語行動は行為者が社会的価値を獲得していく過程から生じる。つまり、行為者が相手のフェイスを

なぜ脅かすかという疑問はインポライトネス研究の根本的な論点であり、筆者から見れば、行為者の社会的価値の獲得として働きかけが相互行為におけるフェイスの衝突を生み出し、社会的価値としてのフェイスへの働きかけが引き金となってポライトネス及びインポライトネスの語用論的效果を生み出すのである。

B&Lの心理的欲求に基づいたフェイス概念を受け継いだ Culpeper(1996, 2008, 2010) や Bousfield (2008) におけるインポライトネスの研究は心理的欲求に対するインポライトネス・ストラテジーに焦点が置かれた。しかし、本論文では人の認知能力と経験的知識に基づいたアプローチとして FTA のプロトタイプやプロトタイプからの拡張を分析し、インポライトネス・ストラテジーを導き出した。ゆえに、オン・レコード・インポライトネスだけでなく、話し手の言語形式と言語表現の丁寧度のずれによるインポライトネスや修辭的表現、ほのめかし表現を用いたオフ・レコード・インポライトネス・ストラテジーの分析に有効であろう。

本研究は FTA の観点からインポライトネスの分析を行ったが、次のような課題が残っている。まず、インポライトネスの認識において FTA の構成要素の寄与度は同一であるとは限らないため、どの要素がよりインポライトネスの認識に作用するかについて、実質的な調査が必要である。さらに、言語文化によって、FTA のプロトタイプの構成要素の重みは異なり得り、異文化接触における FTA の分析を行うべきであろう。また、本研究は言語行動におけるインポライトネスに焦点があったが、言語行動だけではなく、非言語行動やパラ言語におけるインポライトネスに関する研究も必要である。

## 参考文献

- 朝日祥之・松田謙次郎（2008）「敬語研究と実時間的言語変化研究との接点を求めて」『社会言語科学』11-1, 39-50.
- 阿部桂子・越智希美子・鈴木光代・向井留美子（2002）『発話内行為の意味ネットワーク—言語行為論からの辞書的対話事例分析—』久保進（編），晃洋書房
- 井出祥子（2006）『わきまへの語用論』大修館書店
- 井出祥子・荻野綱男・川崎晶子・生田少子（1986）『日本人とアメリカ人の敬語行動—大学生の場合—』南雲堂
- 井上逸平（1996）「ポライトネスの理解と外国語学習」『信州大学教育システム研究開発センター紀要』1, 19-37.
- 井上史雄（1999）『敬語はこわくない—最新用例と基礎知識—』講談社現代新書
- 井上史雄（2009）「言語変化の成人後採用—文化庁世論調査による「お」の系譜—」『計量国語学』27-3, 81-103.
- 井上史雄（2010）「「お」の使い分けにみる美化語の循環過程—「お使い分け」データの解釈—」『日本語の研究』6-4, 63-78.
- 今井邦彦（2001）『語用論への招待』大修館書店
- 今井邦彦・西山佑司（2012）『ことばの意味とはなんだろう—意味論と語用論の役割—』岩波書店
- 今野敏彦（1973）「蔑視語の魔性—その社会科学的分析への試論—」『言語生活』246-9, 70-78.
- 今野敏彦（1988）『蔑視語—ことばと差別—』明石書店
- 宇佐美まゆみ（2001）「談話のポライトネス—ポライトネスの談話理論構想—（第7回国立国語研究所国際シンポジウム報告書）」『国立国語研究所（編）』凡人社, 9-58.
- 宇佐美まゆみ（2003）「異文化接触とポライトネス—ディスコース・ポライトネス理論の観点から—」『国語学』54-3, 117-132.
- 宇佐美まゆみ（2006）「ジェンダーとポライトネス—女性は男性よりポライトなのか—」日本語ジェンダー学会（編）『日本語とジェンダー』ひつじ書房, 21-38.

- 内村直也 (1965) 「インギンブレ論」『言語生活』165, 38-41.
- 内海彰 (1999) 「アイロニーはどのように識別されるか—暗黙的提示に基づくアイロニーの識別モデル」『人工知能学会誌』14-4, 700-708.
- 大石初太郎 (1983) 『現代敬語研究』筑摩書房
- 大塚容子 (1999) 「テレビ討論における前置き表現—「ポライトネス」の観点から—」『岐阜聖徳学園大学紀要, 教育学部外国語学部』37, 117-131.
- 大堀壽夫 (2002) 『認知言語学』東京大学出版会
- 岡本真一郎 (1988) 「依頼表現の使い分けの決定因」『愛知学院大学文学部紀要』18, 7-14.
- 岡本真一郎 (2006) 『ことばの社会心理学第3版』ナカニシヤ出版
- 岡本真一郎・多門靖容 (2000) 「失礼」の諸用法—用法の相互関連性に着目して—」『日本語教育』104, 30-39.
- 荻野綱男 (1980) 「敬語における丁寧さの数量化—札幌における敬語調査から(2)—」『国語学』120, 13-24.
- 尾崎喜光 (2006) 「依頼・進めに対する断りにおける配慮の表現」『言語行動における「配慮」の諸相(編) 国立国語研究所報告』くろしお出版, 89-114.
- 蒲谷宏 (2003) 「表現行為から見た敬語」『朝倉日本語講座 8 敬語』菊地康人(編), 朝倉書店, 53-72.
- 蒲谷宏・坂本恵・川口義 (1998) 『敬語表現』大修館書店
- 菊地康人 (1994) 『敬語』角川書店
- 菊地康人 (1997) 「変わりゆく「させていただく」」『言語』26-6, 40-47.
- 北原保雄 (1996) 『表現文法の方法』大修館書店
- 木下富雄 (1997) 「レットテル語をめぐって—その社会心理学的条件—」『言語』6-12, 18-25.
- 金水敏 (2000) 「発話とコミュニケーション」『現代言語学入門 4 意味と文脈』金水敏・今仁生見美, 岩波書店, 133-160.
- 金田一京助 (1959) 『日本の敬語』角川親書
- 熊井浩子 (2009) 「日本語の Politeness と対人行動に関する一考察」『静岡大学国際交流センター紀要』3, 1-26.
- 熊谷智子 (1995) 「依頼の仕方—国研岡崎調査のデータから—」『日本語学』10月号, 明治書院, 22-32.
- 熊谷智子 (2008) 「依頼と謝罪における働きかけのスタイル」『言語』37-1, 26-33.



- 黒川美紀子 (1999) 「話し手聞き手二者行動要求表現—いわゆる「勧誘表現」について—」  
『早稲田日本語研究』 7, 52-41.
- 齊藤勇 (2002) 『人はなぜ悪口を言うのか』 毎日新聞社
- 佐久間勝彦 (1983) 「感謝と詫び」『話しことばの表現』 水谷修 (編), 54-66.
- 佐竹秀雄 (1995) 「若者ことばとレトリック」『日本語学』 14-11, 53-60.
- 佐藤信夫・佐々木健一・松雄大 (2006) 『レトリック辞典』 大修館書店
- 佐野真一郎 (2008) 「『日本語話し言葉コーパス』に現れる「さ入れ言葉」に関する数量的分析」『言語研究』 133, 77-106.
- 陣内正敬 (2006) 「ぼかし表現の二面性—近づかない配慮と近づく配慮—」『言語行動における「配慮」の諸相 (編) 国立国語研究所報告』 くろしお出版, 115-131.
- 滝浦真人 (2005) 『日本語の敬語論—ポライトネス理論からの再検討』 大修館書店
- 田中克彦 (2001) 『差別語からはいる言語学入門』 明石書店
- 田中健滋 (2012) 『日本人の利益獲得方法』 新曜社
- 陳臻渝 (2007) 「日本語会話における前置き表現」『大阪府立大学言語文化学研究, 言語情報編』 2, 99-115.
- 津田早苗 (1999) 『談話分析と文化比較』 リーベル出版
- 辻大介 (1999) 「若者語と対人関係—大学生調査の結果から」『東京大学社会情報研究所紀要』 57, 17-40.
- 東郷吉男 (2000) 『四字熟語辞典』 東京堂出版
- 中山治 (1998) 『「ぼかし」の心理—人見知り親和型文化と日本人—』 創元社
- 名嶋義直 (2007) 『ノダの意味・機能—関連性理論の観点から—』 くろしお出版
- 西尾純二 (1998) 「マイナス待遇行動の表現スタイル—規制される言語行動をめぐって—」  
『社会言語科学会』 1-1, 19-28.
- 西尾純二 (2001) 「マイナス敬意表現の諸相」『日本語学』 4, 68-77.
- 西村淳子 (1992) 「失礼さの語用論—対面威嚇の暗示と会話の含意—」『名城大学人文紀要』  
28-1, 33-49.
- 日本語倶楽部 (2002) 『使ってはいけない日本語』 宇野義方 (監修) 河出書房新社
- 野口恵子 (2009) 『バカ丁寧化する日本語—敬語コミュニケーションの行方—』 光文社新書
- 芳賀綏 (1979) 『日本人の表現心理』 中央公論社

- 芳賀綏 (1998) 『日本語の社会心理』 人間の科学社
- 初鹿野阿れ・熊取谷哲夫・藤森弘子 (1996) 「不満表明ストラテジーの使用傾向—日本語母語話者と日本語学習者の比較—」 『日本語教育』 88, 128-139.
- 橋元良明 (1989) 『背理のコミュニケーション—アイロニー・メタファー・インプリケーション—』 勁草書房
- 河正一・山中信彦 (2012) 「質問紙調査に基づく「慇懃無礼」の意味論と語用論—原型とポライトネスの観点から—」 『計量国語学会』 28-4, 125-152.
- 林宅男 (2005) 「フェイスの考察—普遍的ポライトネス理論の構築に向けて—」 『英米評論』 19, 191-220.
- 林宅男 (2009) 「「認知語用論」の理論的基盤とその方向性」 『桃山学院大学総合研究所紀要』 34-3, 63-83.
- 東森勲・吉村あきこ (2003) 『関連性理論の新展開—認知とコミュニケーション—』 研究社
- 姫野伴子 (2004) 「「～させていただく」文の与益・使役者と動作対象について」 『留学生教育』 6, 埼玉大学留学生センター, 1-12.
- 広井脩 (1985) 「悪口の社会心理学」 『言語生活』 398-2, 16-24.
- 文化庁 『平成 17 年度国語に関する世論調査』 <http://www.bunka.go.jp>
- 文化庁 (2007) 『敬語の指針』 [http://www.bunka.go.jp/kokugo\\_nihongo/keigo/index.html](http://www.bunka.go.jp/kokugo_nihongo/keigo/index.html)
- 星野命 (1971) 「あくたいもくたい考—悪態の諸相と機能—」 『季刊人類学』 2-3, 29-52.
- 星野命 (1989) 「マイナス敬語としての軽卑語・罵語・悪口」 『日本語教育』 69, 110-120.
- 穂積陳重 (1919) 「諱に関する疑」 『帝国学士院第一部論文集』 邦文第二号, 帝国学士院
- 洞澤伸・岡恵理子 (2006) 「「バイト敬語」を使う若者たち—話し手の心理と聞き手の印象—」 『岐阜大学地域科学部研究報告』 19, 1-31.
- ポリー・ザトラウスキー (1993) 『日本語の談話の構造分析—勧誘のストラテジーの考察—』 くろしお出版
- 牧原功 (2008) 「不満表明・改善要求における配慮行動」 『群馬大学留学生センター論集』 7, 51-60.
- 松下芳男 (1976) 『これは無礼・失礼』 土屋書店
- 南博 (1980) 「日本の社会構造と人間関係」 『日本人の人間関係事典』 南博 (編), 講談社, 45-148.

- 南不二男 (1987) 『敬語』 岩波書店
- 三牧陽子 (2007) 「ポライトネス理論と初対面会話」『ことばのコミュニケーション—対人関係のレトリック—』 岡本真一郎 (編), ナカニシヤ出版, 30-49.
- 三牧陽子 (2008) 「会話参加者による FTA バランス探求行動」『社会言語科学会』 11-1, 125-138.
- 三宅和子 (1994) 「日本人の言語行動パターン—ウチ・ソト・ヨソ意識—」『筑波大学留学生センター日本語教育論集』 9, 29-39.
- メイナード・K・泉子 (1997) 『談話分析の可能性—理論・方法・日本語の表現性』 くろしお出版
- 山里優 (2010) 「「さ入れ言葉」の増加について」『関西大学国文学会国文学』 94, 96-112.
- 山中信彦・安田美幸 (2008) 「「まじめ」の原型意味論—大学生質問紙調査に見られる規範意識—」『日本語科学』 24, 31-53.
- 山梨正明 (1988) 『比喩と理解』 東京大学出版会
- 山梨正明 (2000) 『認知言語学原理』 くろしお出版
- 山梨正明 (2001) 「認知語用論」『入門語用論研究—理論と応用』 小泉保 (編), 研究社, 179-194.
- 山本もと子 (2004) 「社会的相互行為としての謝罪表現—言語表現選択の背景には何があるのか—」『信州大学留学生センター紀要』 5, 19-31.
- 楊慧芳 (2008) 「依頼表現のプロトタイプと語用論的な制約」『別府大学国語国文学』 50, 1-26.
- 吉田公宏 (1995) 『認知意味論の方法—経験と動機の言語学』 人文書院
- 米川明彦 (1999) 「卑罵表現も変わりゆく」『言語』 28-11, 30-33.
- 米山俊直 (1976) 『日本人の仲間意識』 講談社現代新書
- 元智恩 (2003) 「断わりとして用いられた「ノダ」—ポライトネスの観点から—」『軽量国語学会』 24-1, 1-18.
- Austin, John. L (1962) *How to Do Things with Words*. Oxford: Harvard University Press. 坂本百大訳 (1978) 『言語と行為』 大修館書店
- Bousfield, Derek (2008) *Impoliteness in Interaction*, Amsterdam, John Benjamins.
- Brown, Penelope & Levinson, Stephen. C (1987) *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press. 田中典子・斉藤早智

- 子・津留毅・鶴田庸子・日野壽憲・山下早代子訳（2011）『ポライトネス—言語使用における、ある普遍現象—』研究社
- Carston, Robyn (2000) Explicature and Semantics, *UCL Working Papers in Linguistics* 12, 1-44, University College London.
- Coleman, Linda & Kay, Paul (1981) Prototype semantics: the English word *lie*, *Language* 57(1), 26-44.
- Culpeper, Jonathan (1996) Towards an anatomy of impoliteness. *Journal of Pragmatics*, 25, 349-367.
- Culpeper, Jonathan (2005) Impoliteness and entertainment in the television quiz show: the weakest link. *Journal of Politeness Research*, 1, 35-72.
- Culpeper, Jonathan (2008) Reflections on impoliteness, relational work and power, Bousfield, Derek & Locher, Miriam. A (Eds.), *Impoliteness in Language: Studies on its Interplay with Power in Theory and Practice*. 17-44. Berlin and New York: Mouton de Gruyter.
- Culpeper, Jonathan (2010) Conventionalised impoliteness formulae. *Journal of Pragmatics*, 42, 232-245.
- Culpeper, Jonathan., Bousfield, Derek & Wichmann, Anne (2003) Impoliteness revisited: with special reference to dynamic and prosodic aspects. *Journal of Pragmatics*, 35, 545-579.
- Durkheim, E. (1912). *Les formes élémentaires de la vie religieuse: le système totémique en Australie*. Paris: Felix Alcan. 古野清人訳（1975）『宗教生活の原初形態』岩波書店
- Eelen, Gino (2001) *A Critique of Politeness Theories*. Manchester: St. Jerome Publishing.
- Fraser, Bruce (1990) Perspectives on politeness. *Journal of Pragmatics*, 14, 219-236.
- Goffman, Erving (1982) *Interaction Ritual : Essays on Face-to-Face Behavior*. New York : Pantheon Books. 浅野敏夫訳（2002）『儀礼としての相互行為—対面行動の社会学新訳版—』叢書・ユニベルシタス 198, 法政大学出版社
- Grice, Paul (1975) Logic and conversation. In Peter Cole & Jerry Morgan, (eds.), *Syntax and Semantics*, 3 : Speech Acts. Academic Press, 41-58.

- Grice, Paul (1989) *Studies in the Way of Words*, Harvard UP. 清塚邦彦訳 (1998) 『論理と会話』 勁草書房
- Hill, Beverly., Sachiko, Ide., Shoko, Ikuta., Akiko, Kawasaki., & Tsunao, Ogino (1986) Universals of linguistic politeness: Quantitative evidence from Japanese and American English. *Journal of pragmatics* 10, 347-371.
- Ide, Sachiko (1989) Formal forms and discernment: two neglected aspects of universals of linguistic politeness. *Multilingua* 8, 223-248.
- Kienpointner, Manfred (1997) Varieties of rudeness: Types and functions of impolite utterances. *Functions of Language*, 4(2). 251-287.
- Lakoff, George (1987) *Women, Fire, and Dangerous Things*. Chicago: The University of Chicago Press. 池上嘉彦・河上誓作訳 (1993) 『認知意味論』 紀伊国屋書店
- Lakoff, Robin (1973) The logic of politeness: or minding your p's and q's. *Chicago Linguistic Society*, 9, 292-305.
- Langaker, Ronald. W (1993) Reference-point Constructions. *Cognitive Linguistics*, 4(1), 1-38.
- Leech, Geoffrey. N (1983) *Principle of Pragmatics*, London: Longman. 池上嘉彦・河上誓作訳 (1987) 『語用論』 紀伊国屋書店
- Levinson, Stephen. C (1983) *Pragmatics*, Cambridge: Cambridge University Press. 安井稔・奥田夏子訳 (1990) 『英語語用論』 研究社出版
- Limberg, Holger (2009) Impoliteness and threat responses. *Journal of Pragmatics*, 41, 376-394.
- Locher, Miriam. A & Bousfield, Derek (2008) Impoliteness and power in language. Bousfield, Derek, & Locher, Miriam A. (Eds.), *Impoliteness in Language: Studies on its Interplay with Power in Theory and Practice*. 1-13. Berlin and New York: Mouton de Gruyter.
- Lovejoy, Arthur. O (1961) *Reflections on Human Nature Baltimore*. Baltimore: The John Hopkins Press. 鈴木信雄・市岡義章・佐々木光俊訳 (1998) 『人間本性考』 名古屋大学出版会
- Matsumoto, Yoshiko (1988) Reexamination of the universality of face: Politeness phenomena in Japanese. *Journal of Pragmatics* 12, 403-426.

- Mead, George. H (1924) The genesis of the self and social control. *International Journal of Ethics*, **35**, 227-251. 船律衛・徳川直人訳 (1991) 『社会的自我』 恒星社厚生閣
- Okamoto, Shinichiro (2002) Politeness and the Perception of Irony : Honorifics in Japanese. *Metaphor and Symbol*, **17**, 119-139.
- Palmquist, Steve (2000) *Ontology and the Wonder of Silence*. Philopsychy Press: Hong Kong.
- Searle, John. R (1969) *Speech Acts: an Essay in the Philosophy of Language*, Cambridge: Cambridge University Press. 坂本百大・土屋俊訳 (1986) 『言語行為—言語哲学への試論—』 勁草書房
- Searle, John. R (1979) *Expression and Meaning*, Cambridge: Cambridge University Press. 山田友幸監訳 (2006) 『意味と表現—言語行為論研究—』 誠信書房
- Searle, John. R (2001) *Rationality in Action*. Cambridge: Massachusetts Institute of Technology. 塩野直之訳 (2008) 『行為と合理性』 勁草書房
- Sperber, Dan & Wilson, Deirdre (1995) *Relevance: Communication and Cognition*. Cambridge: Blackwell. 内田聖二・宋南先・中達俊明・田中圭子訳 (1999) 『関連性理論—伝達と認知—』 研究社
- Taylor, John. R (1989) *Linguistic Categorization: Prototypes in Linguistic Theory*, New York: Oxford University Press. 辻幸夫訳 (1996) 『認知言語学のための14章』 紀伊国屋書店
- Terkourafi, Marina (2008) Toward a unified theory of politeness, impoliteness, and rudeness. Bousfield, Derek & Locher, Miriam. A (Eds.), *Impoliteness in Language: Studies on its Interplay with Power in Theory and Practice*. 45-74. Berlin and New York: Mouton de Gruyter.
- Thomas, Jenny (1995) *Meaning in interaction: An introduction to pragmatics*, London; New York: Longman. 田中典子・鶴田庸子・津留崎毅・成瀬真理訳 (1998) 『語用論入門』 研究社出版
- Vanderveken, Daniel (1994) *Principles of Speech Act Theory*. Montreal: Univ. of Quebec. 久保進訳 (1995) 『発話行為の原理』 松伯社
- Watts, Richard. J (2003) *Politeness: Key Topics in Sociolinguistics*. Cambridge:

Cambridge University Press.

Weiner, Bernard (2006) *Social Motivation, Justice, and the Moral Emotions: An Attributional Approach*. Lawrence Erlbaum Associates. 速水敏彦・唐沢かおり監訳

(2007) 『社会的動機づけの心理学—他者を裁く心と道徳的感情—』北大路書房

Wilson, Deirdre & Sperber, Dan (1993) Linguistic form and relevance. *Lingua* 90(1), 1-25.

Yule, George (1990) *Pragmatics*. Oxford: Oxford University Press.

## 本論文に関する既発表論文

### 第2章

『質問紙調査に基づく「慇懃無礼」の意味論と語用論—原型とポライトネスの観点から—』

河正一・山中信彦 (2010) 「慇懃無礼とポライトネス—質問紙調査による原型の実証」『社会言語科学会第25回社会言語科学会大会論文集』34-37. 2010年3月13日(土) 慶應義塾大学日吉キャンパス

河正一・山中信彦 (2012) 「質問紙調査に基づく「慇懃無礼」の意味論と語用論—原型とポライトネスの観点から—」『計量国語学会』28-4, 125-152. (一部加筆訂正)

### 第3章

『関連性理論からみた敬語の過剰使用とその語用論的効果—慇懃無礼を中心に—』

河正一 (2013) 「関連性理論からみた敬語の過剰使用とその語用論的効果—慇懃無礼を中心に—」『韓国日語日文学会 2013年夏季国際学術大会』44-49. 2013年6月15日(土) 韓国清州大学 (一部加筆訂正)

### 第4章

『相互作用における言語行動—社会的価値としてのフェイス—』

河正一 (2012) 「相互作用における言語行動—自他志向と言語行動の動機づけにおける社会的要因—」『日本アジア研究埼玉大学大学院文化科学研究科博士後期課程紀要』9, 45-61. (一部加筆訂正)。

### 第7章

『インポライトネス—相互作用におけるFTAを中心に—』

河正一 (2013) 「インポライトネス—相互作用におけるフェイス威嚇行為を中心に—」『第31回社会言語科学会研究大会発表論文集』104-107. 2013年3月17日(日) 国立国語研究所 (一部加筆訂正)



## 付録1：学部生の質問紙調査

### 「待遇表現を含む言葉使いの効果」に関するアンケート

私(河 正一, 埼玉大学文化科学研究科, 日本・アジア研究専攻)は「待遇表現(これについては下で説明します)」について研究しています。このアンケートは、待遇表現を含む言葉使いの効果について調査するためのものです。

調査結果は、私の修士論文のデータとしてのみ利用します。協力して下さるみなさんにご迷惑をおかけするようなことはありませんので、質問に対して思ったことをどうぞそのままお答えください。

性別： 男・女                      年齢：         歳                      母語：                     

所属：                         学部                      学科                      学年

◆お手数ですが、開始時刻・終了時刻もご記入ください。

開始時刻           :                             終了時刻           :       

#### <回答要領>

待遇表現とは話し手が聞き手または場面によってその言葉使いを変えるということです。例えば、「一緒に食事をしましょう」の言い方を友達に対しては「一緒にメシ食おうぜ」に変えたり、上司に対しては「ご一緒にお食事いかがでしょうか」に変えたり、公の場では「今からみんなでお食事にいたしましょう」のように変えることです。この他、ものの名前の前に「ご・お」をつけたり、人の名前に「さん」「様」をつけたりすることなどを含みます。

待遇表現を含む言葉使いの効果に関わるものとしては「改まり度」「ありのまま度」「好印象度」の三つの要因があると考えられます。ここでは「改まり度」「ありのまま度」「好印象度」という言葉は次のような意味で使っています。

「改まり度」…………… その状況から考えて、待遇表現を含む言葉使いがどの程度改まった言い方であるか

「ありのまま度」…… その状況において、待遇表現を含む言葉使いにどの程度自分の気持ちがありのままに表われているか

「好印象度」…………… その状況において、待遇表現を含む言葉使いから聞き手がどの程度良い印象を受けるか

※「ありのまま度」「好印象度」に関しては例 1, 2 を見てください。話し手が伝えようとしている内容と「ありのまま度」「好印象度」とは別です。

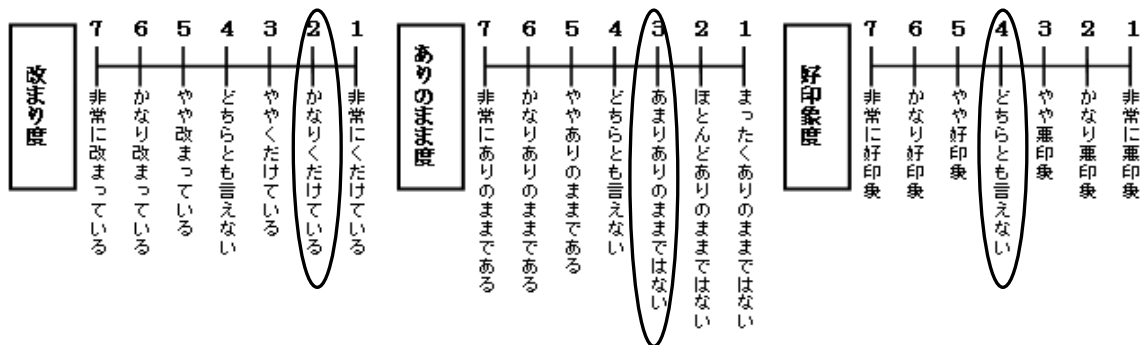
I. 以下のそれぞれの項目(1 から 32 まで)では、A さんが誰かから何かを言われたという状況が描写されています。

それぞれの項目に含まれる発言は上で説明した「改まり度」「ありのまま度」「好印象度」それぞれをどの程度、満たしているとあなたは判断しますか。文章をよく読み、あなたがそのような発言をされた A さんの立場に立ったと仮定してお答えください。

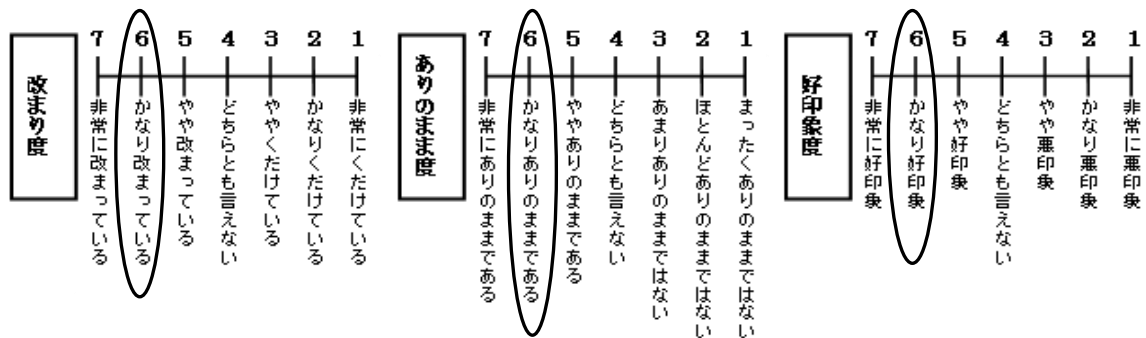
ただし、他の項目と見比べたり、あまり深く考え込んだりしないで、お答えください。

次のページの例を参考にして、どれか一つだけを選び数字ごと全体を線で囲んでください。

例 1. 大学の学部長の A さんは新入生から「先生の授業、ぜひ受けさせてちょうだいねー」と言われた。<改まり度に関しては「かなりくだけている」、ありのまま度に関しては新入生が学部長に対して言う言葉としてはふざけているので「ほとんどありのままではない」、好印象度に関しては「やや悪印象」とあなたが思った場合>

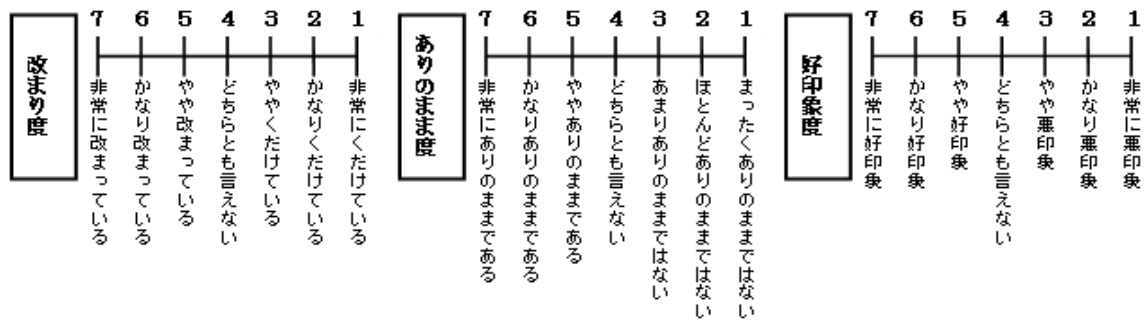


例 2. 大学生の A さんは後輩から借りた本を無くしてしまって心配しながらそのことを後輩に言ったら「すみませんがあの本 2 万円近くしましたので、出来れば半額でも弁償していただけますか」と言われた。<改まり度に関しては「かなり改まっている」、ありのまま度に関しては「かなりありのままである」、好印象度に関しては後輩に弁償させられるのは面白くないけれど、思いやりが感じられるから「かなり好印象」とあなたが思った場合>



◆それでは本番です。よろしくお願ひします。

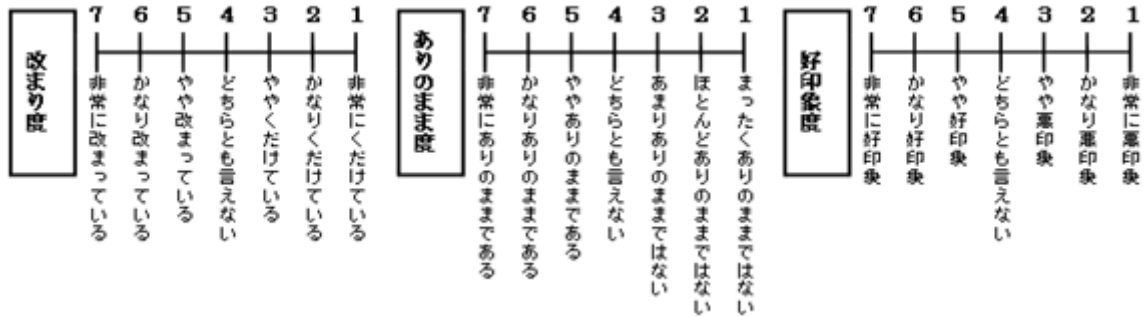
1. 大学生の A さんは図書館で借りた本の返却をすっかり忘れていた。A さんは図書館の職員から「本の返却が遅れたのがこれで何回目か知ってますか」と言われた。



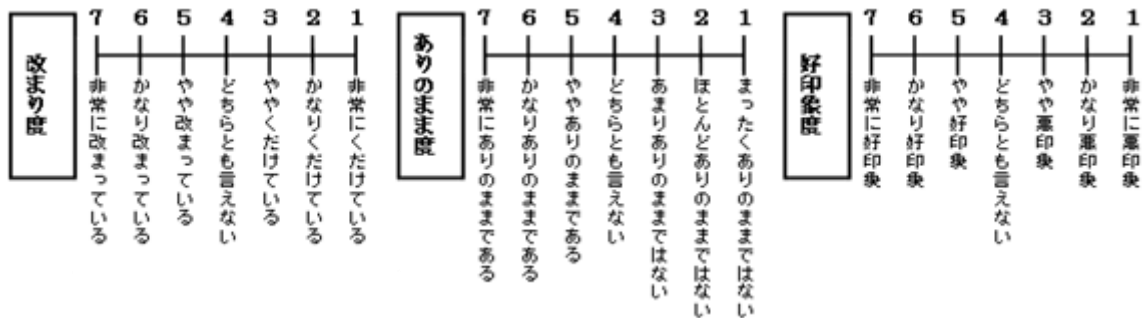
2. 大学生の A さんは狭い道を歩いていたが、後ろの見知らぬ通行人から「どけー、バカヤロウ」と言われた。



3. 大学生の A さんは親友に遊びの誘いのメールを送ったら、「お誘いいただきありがとうございます。大変心苦しいのですが、目下<sup>もっか</sup>多忙なので、申し訳ございませんが遠慮いたします」という返事が来た。



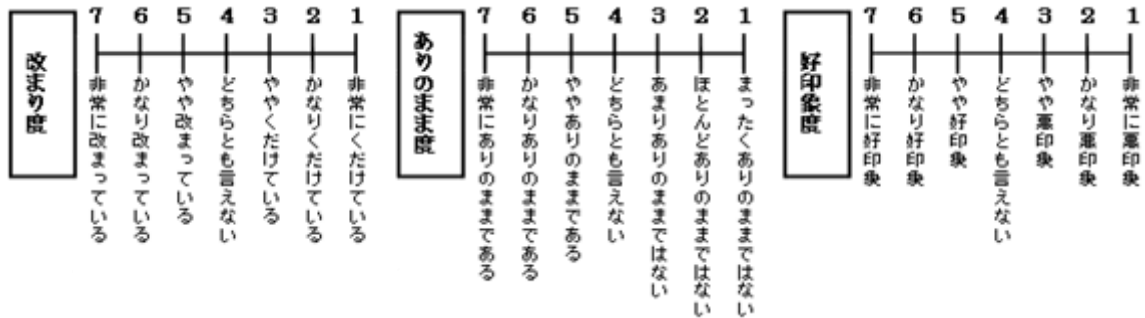
4. 髪を金髪に染めた女子高校生 A さんは校長から呼ばれ、「校則を見ると頭髮は自然のままと書いてあります」と言われた。



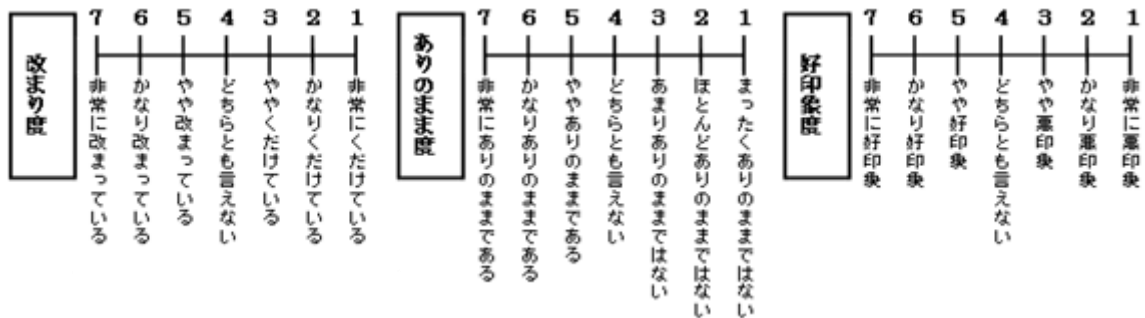
5. 50 才の A さんはリハビリ施設の職員に「おばさん、わがまま言わないで、言うこと聞いてください」と言われた。



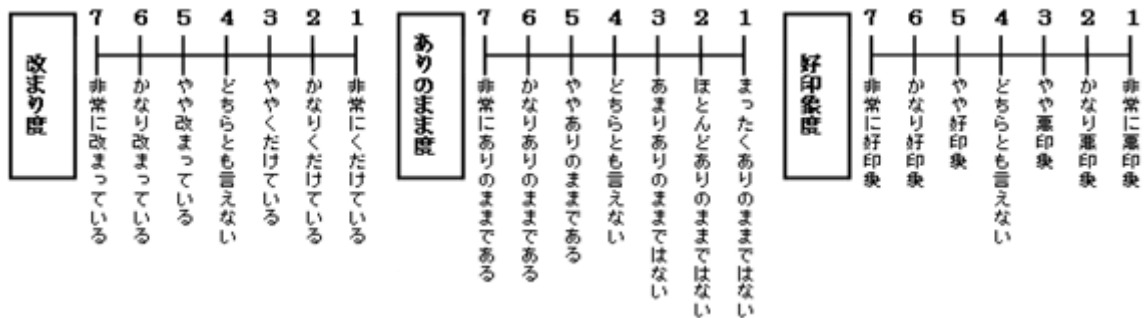
6. Aさんはファミリーレストランで店員にお水を頼んだら、店員から「ただ今お持ちします」と言われた。



7. 20代の女性Aさんはパソコン店で、パソコンを修理してもらった後、店員から「故障の原因はHDDのBIOSの設定の異常ですね」と言われたが、意味が分からなかったので、家に帰って調べたところ、それぞれ「ハードディスクドライブ」と「基本入出力システム」のことであった。



8. Aさんの妻は、15年間使ってきた洗濯機が壊れたから新しいものを買いたがっていたが、Aさんは修理すればいいと答えた。それを聞いた妻は顔をしかめながら「はい。かしこまりました。感電死するまで使わせていただきます」と言い返してきた。



9. 40代の男性Aさんは知人から30代の女性Bさんを紹介してもらった。その時、Bさんから自己紹介として「私、販売の仕事をしているんです」と言われた。

<b>改まり度</b>	7 非常に改まっている	6 かなり改まっている	5 やや改まっている	4 どちらとも言えない	3 ややくだけている	2 かなりくだけている	1 非常にくだけている	<b>ありのまま度</b>	7 非常にありのままである	6 かなりありのままである	5 ややありのままである	4 どちらとも言えない	3 あまりありのままではない	2 ほとんどありのままではない	1 まったくありのままではない	<b>好印象度</b>	7 非常に好印象	6 かなり好印象	5 やや好印象	4 どちらとも言えない	3 やや悪印象	2 かなり悪印象	1 非常に悪印象
-------------	----------------	----------------	---------------	----------------	---------------	----------------	----------------	---------------	------------------	------------------	-----------------	----------------	-------------------	--------------------	--------------------	-------------	-------------	-------------	------------	----------------	------------	-------------	-------------

10. 大学のサークル合宿に参加するかどうかをまだ決めていなかったAさんは先輩に呼ばれ、「サークル合宿は全員参加するのが決まりです」と言われた。

<b>改まり度</b>	7 非常に改まっている	6 かなり改まっている	5 やや改まっている	4 どちらとも言えない	3 ややくだけている	2 かなりくだけている	1 非常にくだけている	<b>ありのまま度</b>	7 非常にありのままである	6 かなりありのままである	5 ややありのままである	4 どちらとも言えない	3 あまりありのままではない	2 ほとんどありのままではない	1 まったくありのままではない	<b>好印象度</b>	7 非常に好印象	6 かなり好印象	5 やや好印象	4 どちらとも言えない	3 やや悪印象	2 かなり悪印象	1 非常に悪印象
-------------	----------------	----------------	---------------	----------------	---------------	----------------	----------------	---------------	------------------	------------------	-----------------	----------------	-------------------	--------------------	--------------------	-------------	-------------	-------------	------------	----------------	------------	-------------	-------------

11. Aさんの会社の上司はふだん、かなり丁寧な言い方をし、部下が仕事で何かを間違えたら「左様<sup>さよう</sup>でございますか。ですが、それはお間違いでございます」と言うが、その言葉とは反対に顔がとても厳しくて怖い。

<b>改まり度</b>	7 非常に改まっている	6 かなり改まっている	5 やや改まっている	4 どちらとも言えない	3 ややくだけている	2 かなりくだけている	1 非常にくだけている	<b>ありのまま度</b>	7 非常にありのままである	6 かなりありのままである	5 ややありのままである	4 どちらとも言えない	3 あまりありのままではない	2 ほとんどありのままではない	1 まったくありのままではない	<b>好印象度</b>	7 非常に好印象	6 かなり好印象	5 やや好印象	4 どちらとも言えない	3 やや悪印象	2 かなり悪印象	1 非常に悪印象
-------------	----------------	----------------	---------------	----------------	---------------	----------------	----------------	---------------	------------------	------------------	-----------------	----------------	-------------------	--------------------	--------------------	-------------	-------------	-------------	------------	----------------	------------	-------------	-------------

12. 初顔合わせの会議で部長のAさんは新入社員から「向こうの資料、取ってもらっていいですか」と頼まれた。

改まり度	7	6	5	4	3	2	1	ありのまま度	7	6	5	4	3	2	1	好印象度	7	6	5	4	3	2	1
	非常に改まっている	かなり改まっている	やや改まっている	どちらとも言えない	ややくだけている	かなりくだけている	非常にくだけている		非常にありのままである	かなりありのままである	ややありのままである	どちらとも言えない	あまりありのままではない	ほとんどありのままではない	まったくありのままではない		非常に好印象	かなり好印象	やや好印象	どちらとも言えない	やや悪印象	かなり悪印象	非常に悪印象

13. 新聞記者のAさんは、市役所の不祥事が絶えないことについて市長にコメントを求めたところ、「そのことに関してはまことに遺憾でございます」と答えてきた。

改まり度	7	6	5	4	3	2	1	ありのまま度	7	6	5	4	3	2	1	好印象度	7	6	5	4	3	2	1
	非常に改まっている	かなり改まっている	やや改まっている	どちらとも言えない	ややくだけている	かなりくだけている	非常にくだけている		非常にありのままである	かなりありのままである	ややありのままである	どちらとも言えない	あまりありのままではない	ほとんどありのままではない	まったくありのままではない		非常に好印象	かなり好印象	やや好印象	どちらとも言えない	やや悪印象	かなり悪印象	非常に悪印象

14. 大学生のAさんは、就職の説明会で司会者が「本日の説明会の順序は東芝さん、日立さん、日産さんでございます」のように会社名に「さん」をつけて紹介するのを聞いた。

改まり度	7	6	5	4	3	2	1	ありのまま度	7	6	5	4	3	2	1	好印象度	7	6	5	4	3	2	1
	非常に改まっている	かなり改まっている	やや改まっている	どちらとも言えない	ややくだけている	かなりくだけている	非常にくだけている		非常にありのままである	かなりありのままである	ややありのままである	どちらとも言えない	あまりありのままではない	ほとんどありのままではない	まったくありのままではない		非常に好印象	かなり好印象	やや好印象	どちらとも言えない	やや悪印象	かなり悪印象	非常に悪印象

15. 大学生の A さんはそれほど親しくない友達に遊びの誘いのメールを送ったら、「お誘いいただきありがとうございます。大変心苦しいのですが、<sup>もっか</sup>目下多忙なので、申し訳ございませんが遠慮いたします」という返事が来た。

<b>改まり度</b>	7	6	5	4	3	2	1	<b>ありのまま度</b>	7	6	5	4	3	2	1	<b>好印象度</b>	7	6	5	4	3	2	1
	非常に改まっている	かなり改まっている	やや改まっている	どちらとも言えない	ややくだけている	かなりくだけている	非常にくだけている		非常にありのままである	かなりありのままである	ややありのままである	どちらとも言えない	あまりありのままではない	ほとんどありのままではない	まったくありのままではない		非常に好印象	かなり好印象	やや好印象	どちらとも言えない	やや悪印象	かなり悪印象	非常に悪印象

16. A さんはファミリーレストランで店員にお水を頼んだら、店員から「ただ今お持ちさせていただきます」と言われた。

<b>改まり度</b>	7	6	5	4	3	2	1	<b>ありのまま度</b>	7	6	5	4	3	2	1	<b>好印象度</b>	7	6	5	4	3	2	1
	非常に改まっている	かなり改まっている	やや改まっている	どちらとも言えない	ややくだけている	かなりくだけている	非常にくだけている		非常にありのままである	かなりありのままである	ややありのままである	どちらとも言えない	あまりありのままではない	ほとんどありのままではない	まったくありのままではない		非常に好印象	かなり好印象	やや好印象	どちらとも言えない	やや悪印象	かなり悪印象	非常に悪印象

<この辺りまで回答して、もし「改まり度」「ありのまま度」「好印象度」の意味がはっきりしなくなったり、判断の仕方がわからなくなった場合は、最初のページに戻って、もう一度回答要領を見てください>

17. 新商品開発のための社内の会議で部長 A さんは係長から「部長のご意見、大変、<sup>ざんしん</sup>斬新ですが、実現できるんでしょうかねー」と言われた。

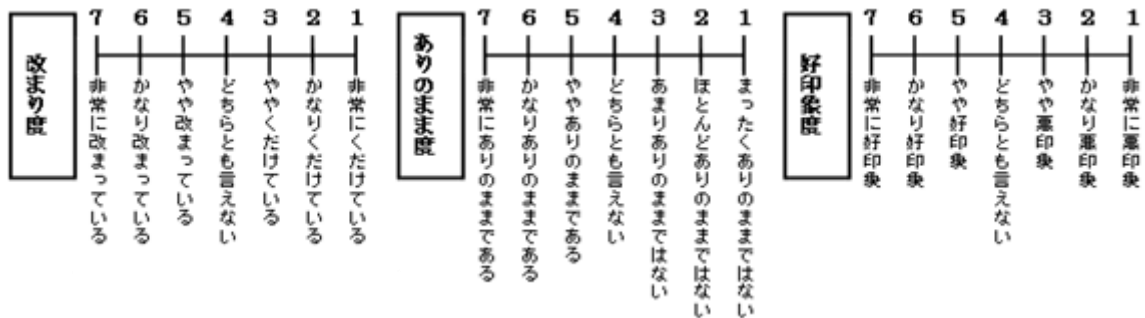
<b>改まり度</b>	7	6	5	4	3	2	1	<b>ありのまま度</b>	7	6	5	4	3	2	1	<b>好印象度</b>	7	6	5	4	3	2	1
	非常に改まっている	かなり改まっている	やや改まっている	どちらとも言えない	ややくだけている	かなりくだけている	非常にくだけている		非常にありのままである	かなりありのままである	ややありのままである	どちらとも言えない	あまりありのままではない	ほとんどありのままではない	まったくありのままではない		非常に好印象	かなり好印象	やや好印象	どちらとも言えない	やや悪印象	かなり悪印象	非常に悪印象



18. 卒論発表会で発表を終えた学部学生 A さんは 50 代の男性教授から「A さんのおっしゃったことは一応、分かりましたが、ご発表の内容についてももう少し説明していただけませんか」と聞かれた。



19. 30 代の女性 A さんは振込みをするため、振込み書を窓口行員へ差し出したが、行員に「今月から振り込みのほうは振込機を通して行うことになっています」と言われた。



20. 40 代の男性 A さんは知人から 30 代の女性 B さんを紹介してもらった。その時、B さんから自己紹介として「私、販売の仕事をしているんです」と言われた。



21. 社内のEメールのやり取りで、人事部の平社員Aさんは営業部の平社員から「営業部の〇〇です。いつもお世話になっております。次の事項に関してご確認申し上げます」というメールをもらった。

<b>改まり度</b>	7 非常に改まっている	6 かなり改まっている	5 やや改まっている	4 どちらとも言えない	3 ややくだけている	2 かなりくだけている	1 非常にくだけている	<b>ありのまま度</b>	7 非常にありのままである	6 かなりありのままである	5 ややありのままである	4 どちらとも言えない	3 あまりありのままではない	2 ほとんどありのままではない	1 まったくありのままではない	<b>好印象度</b>	7 非常に好印象	6 かなり好印象	5 やや好印象	4 どちらとも言えない	3 やや悪印象	2 かなり悪印象	1 非常に悪印象
-------------	----------------	----------------	---------------	----------------	---------------	----------------	----------------	---------------	------------------	------------------	-----------------	----------------	-------------------	--------------------	--------------------	-------------	-------------	-------------	------------	----------------	------------	-------------	-------------

22. 朝寝坊してしまって1時間ほど親友を待たせたAさんは親友から「お忙しいところ、わざわざお越しいただき、ありがとうございます」と言われた。

<b>改まり度</b>	7 非常に改まっている	6 かなり改まっている	5 やや改まっている	4 どちらとも言えない	3 ややくだけている	2 かなりくだけている	1 非常にくだけている	<b>ありのまま度</b>	7 非常にありのままである	6 かなりありのままである	5 ややありのままである	4 どちらとも言えない	3 あまりありのままではない	2 ほとんどありのままではない	1 まったくありのままではない	<b>好印象度</b>	7 非常に好印象	6 かなり好印象	5 やや好印象	4 どちらとも言えない	3 やや悪印象	2 かなり悪印象	1 非常に悪印象
-------------	----------------	----------------	---------------	----------------	---------------	----------------	----------------	---------------	------------------	------------------	-----------------	----------------	-------------------	--------------------	--------------------	-------------	-------------	-------------	------------	----------------	------------	-------------	-------------

23. 初顔合わせの会議で新入社員のAさんは別の新入社員から「向こうの資料、取ってもらっていいですか」と頼まれた。

<b>改まり度</b>	7 非常に改まっている	6 かなり改まっている	5 やや改まっている	4 どちらとも言えない	3 ややくだけている	2 かなりくだけている	1 非常にくだけている	<b>ありのまま度</b>	7 非常にありのままである	6 かなりありのままである	5 ややありのままである	4 どちらとも言えない	3 あまりありのままではない	2 ほとんどありのままではない	1 まったくありのままではない	<b>好印象度</b>	7 非常に好印象	6 かなり好印象	5 やや好印象	4 どちらとも言えない	3 やや悪印象	2 かなり悪印象	1 非常に悪印象
-------------	----------------	----------------	---------------	----------------	---------------	----------------	----------------	---------------	------------------	------------------	-----------------	----------------	-------------------	--------------------	--------------------	-------------	-------------	-------------	------------	----------------	------------	-------------	-------------

24. 中堅企業に勤める A さんは銀行でローンの申し込みをするため、何回もいろいろな書類を揃えて出したが、「どうもうちの銀行の基準に合いません」と言われた。

<b>改まり度</b>	7	6	5	4	3	2	1	<b>ありのまま度</b>	7	6	5	4	3	2	1	<b>好印象度</b>	7	6	5	4	3	2	1
	非常に改まっている	かなり改まっている	やや改まっている	どちらとも言えない	ややくだけている	かなりくだけている	非常にくだけている		非常にありのままである	かなりありのままである	ややありのままである	どちらとも言えない	あまりありのままではない	ほとんどありのままではない	まったくありのままではない	<b>好印象度</b>	非常に好印象	かなり好印象	やや好印象	どちらとも言えない	やや悪印象	かなり悪印象	非常に悪印象

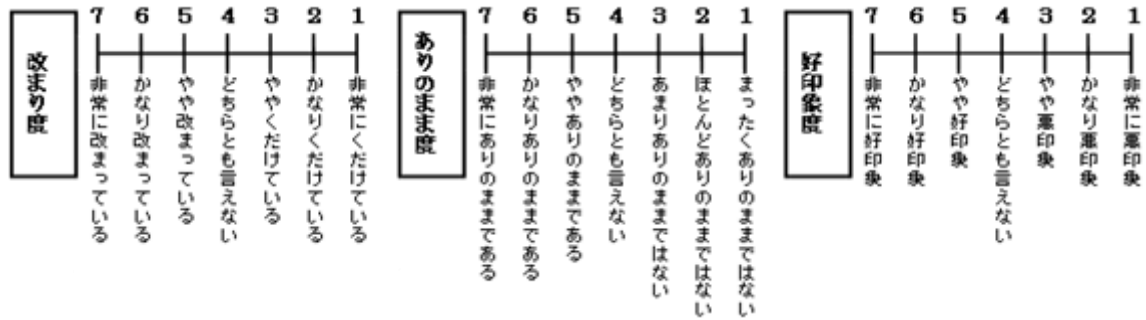
25. 大学生の A さんは英会話サークルの 1 学年下の親しい後輩に遊びの誘いのメールを送った  
ら、「お誘いいただきありがとうございます。大変心苦しいのですが、<sup>もっか</sup>目下多忙なので、申し  
訳ございませんが遠慮いたします」という返事が来た。

<b>改まり度</b>	7	6	5	4	3	2	1	<b>ありのまま度</b>	7	6	5	4	3	2	1	<b>好印象度</b>	7	6	5	4	3	2	1
	非常に改まっている	かなり改まっている	やや改まっている	どちらとも言えない	ややくだけている	かなりくだけている	非常にくだけている		非常にありのままである	かなりありのままである	ややありのままである	どちらとも言えない	あまりありのままではない	ほとんどありのままではない	まったくありのままではない	<b>好印象度</b>	非常に好印象	かなり好印象	やや好印象	どちらとも言えない	やや悪印象	かなり悪印象	非常に悪印象

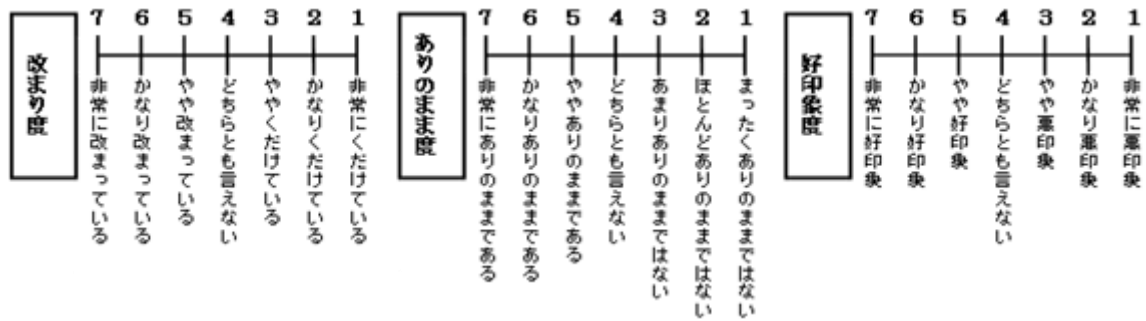
26. 入社 1 年目の A さんは取引先の社員から「お忙しいところすみませんが、〇〇部長はおら  
れますでしょうか」とたずねられた。

<b>改まり度</b>	7	6	5	4	3	2	1	<b>ありのまま度</b>	7	6	5	4	3	2	1	<b>好印象度</b>	7	6	5	4	3	2	1
	非常に改まっている	かなり改まっている	やや改まっている	どちらとも言えない	ややくだけている	かなりくだけている	非常にくだけている		非常にありのままである	かなりありのままである	ややありのままである	どちらとも言えない	あまりありのままではない	ほとんどありのままではない	まったくありのままではない	<b>好印象度</b>	非常に好印象	かなり好印象	やや好印象	どちらとも言えない	やや悪印象	かなり悪印象	非常に悪印象

27. 50代の女性Aさんは病院で診察を受けた。医師から「かなり眼脂(ガンシ)が出ていますね」と言われ、妙に不安になり、ガンシについて問い返したら「目やに」のことであった。



28. Aさんは家族と外食をするためレストランに入ったが、レストランに入った途端、店員から「いらっしやいませ。4名様までよろしかったでしょうか」と言われた。



29. 博士課程3年生のAさんは、学会で他大学の教授である発表者に質問したが、発表者から「質問者様は本当にいろいろな言葉をご存知でいらっしやって私は見習わなければなりません。私などはとてもとても、質問者様のような知識は持ち合わせておりません」と言われた。



30. 大学生の A さんは風邪気味で病院に行った。受付を終えてしばらく待っていたら、看護師から「A 様」と呼ばれた。

<b>改まり度</b>	7 非常に改まっている	6 かなり改まっている	5 やや改まっている	4 どちらとも言えない	3 ややくだけている	2 かなりくだけている	1 非常にくだけている	<b>ありのまま度</b>	7 非常にありのままである	6 かなりありのままである	5 ややありのままである	4 どちらとも言えない	3 あまりありのままではない	2 ほとんどありのままではない	1 まったくありのままではない	<b>好印象度</b>	7 非常に好印象	6 かなり好印象	5 やや好印象	4 どちらとも言えない	3 やや悪印象	2 かなり悪印象	1 非常に悪印象
-------------	----------------	----------------	---------------	----------------	---------------	----------------	----------------	---------------	------------------	------------------	-----------------	----------------	-------------------	--------------------	--------------------	-------------	-------------	-------------	------------	----------------	------------	-------------	-------------

31. 50 歳の A さんは母の日に大学生の娘から「お母さん、今まで育ててくれてありがとう」と言われた。

<b>改まり度</b>	7 非常に改まっている	6 かなり改まっている	5 やや改まっている	4 どちらとも言えない	3 ややくだけている	2 かなりくだけている	1 非常にくだけている	<b>ありのまま度</b>	7 非常にありのままである	6 かなりありのままである	5 ややありのままである	4 どちらとも言えない	3 あまりありのままではない	2 ほとんどありのままではない	1 まったくありのままではない	<b>好印象度</b>	7 非常に好印象	6 かなり好印象	5 やや好印象	4 どちらとも言えない	3 やや悪印象	2 かなり悪印象	1 非常に悪印象
-------------	----------------	----------------	---------------	----------------	---------------	----------------	----------------	---------------	------------------	------------------	-----------------	----------------	-------------------	--------------------	--------------------	-------------	-------------	-------------	------------	----------------	------------	-------------	-------------

32. 社内の E メールやり取りで、人事部の部長 A さんは営業部の平社員から「営業部の〇〇です。いつもお世話になっております。次の事項に関してご確認申し上げます」というメールをもらった。

<b>改まり度</b>	7 非常に改まっている	6 かなり改まっている	5 やや改まっている	4 どちらとも言えない	3 ややくだけている	2 かなりくだけている	1 非常にくだけている	<b>ありのまま度</b>	7 非常にありのままである	6 かなりありのままである	5 ややありのままである	4 どちらとも言えない	3 あまりありのままではない	2 ほとんどありのままではない	1 まったくありのままではない	<b>好印象度</b>	7 非常に好印象	6 かなり好印象	5 やや好印象	4 どちらとも言えない	3 やや悪印象	2 かなり悪印象	1 非常に悪印象
-------------	----------------	----------------	---------------	----------------	---------------	----------------	----------------	---------------	------------------	------------------	-----------------	----------------	-------------------	--------------------	--------------------	-------------	-------------	-------------	------------	----------------	------------	-------------	-------------

II. このアンケート(特に、分かりにくいところなど)についてのご意見・ご感想があればご自由にお書きください。(空欄に収まらない場合は、欄外にご記入いただいても結構です。)

例) ○○番あたりから頭が疲れてきた。○○番の問題はちょっと分かりにくい。

質問は以上です。選択式回答項目については丸のつけ忘れがないかご確認ください。

1 ページ目の終了時刻欄へのご記入もお願い致します。

質問紙調査のことに関してご不明な点があれば遠慮なくご質問ください。

[zzangpcgame@softbank.ne.jp](mailto:zzangpcgame@softbank.ne.jp)

ご協力ありがとうございました。



C. 「慇懃無礼」ということばを会話などで口に出したことがありますか？

- ①一度もない。                  ②めったにない。                  ③たまにある。                  ④よくある。  
⑤その他(                                  )

D. 「慇懃無礼」ということばを手紙や作文や E メールなどで使ったことがありますか？

- ①一度もない。                  ②めったにない。                  ③たまにある。                  ④よくある。  
⑤その他(                                  )

E. 「慇懃無礼」とはどういう意味か、あなたの考えをお書きください。

---

---

---

(この問いに関しては、たとえお答えが不十分だと思われたとしても後で補筆訂正などをなさないでください。)

II. 以下のそれぞれの項目(1 から 32 まで)では、A さんが誰かから何かを言われたという状況が描写されています。

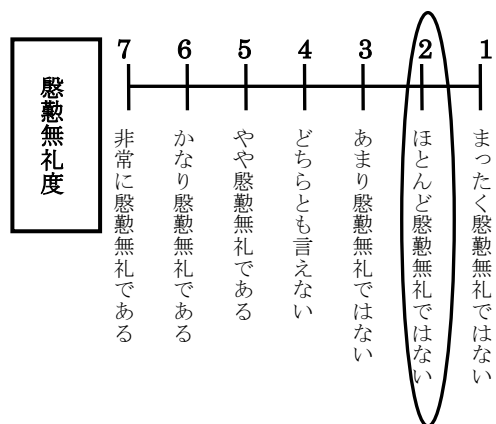
それぞれの項目に含まれる発言はどの程度、慇懃無礼であるとあなたは判断しますか。文章をよく読み、あなたがそのような発言をされた A さんの立場に立ったと仮定してお答えください。

ただし、他の項目と見比べたり、あまり深く考え込んだりしないで、お答えください。

下の例を参考にして、どれか一つだけを選び数字ごと全体を線で囲んでください。

例：大学生の A さんは後輩から借りた本を無くして  
しまって心配しながらそのことを後輩に言ったら  
「すみませんがあの本 2 万円近くしましたので、  
出来れば半額でも弁償していただけませんか」と  
言われた。

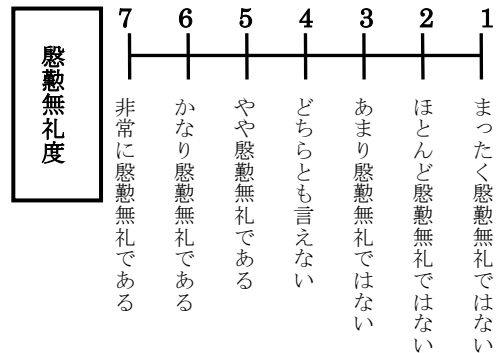
<「ほとんど慇懃無礼ではない」とあなたが思った場合>



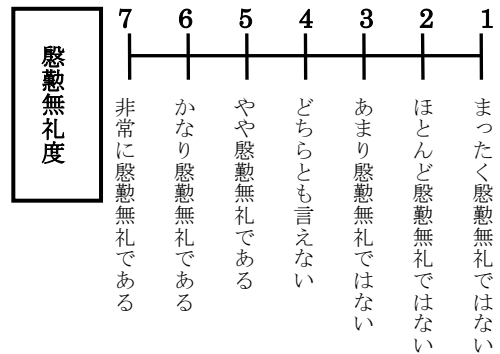


◆ それでは本番です。よろしくお願いします。

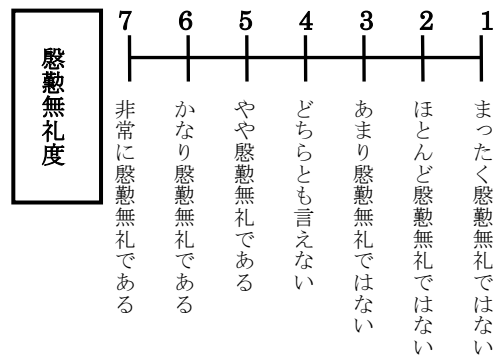
1. 大学生の A さんは図書館で借りた本の返却をうっかり忘れていた。A さんは図書館の職員から「本の返却が遅れたのがこれで何回目か知りますか」と言われた。



2. 大学生の A さんは狭い道を歩いていたが、後ろの見知らぬ通行人から「どけー、バカヤロー」と言われた。



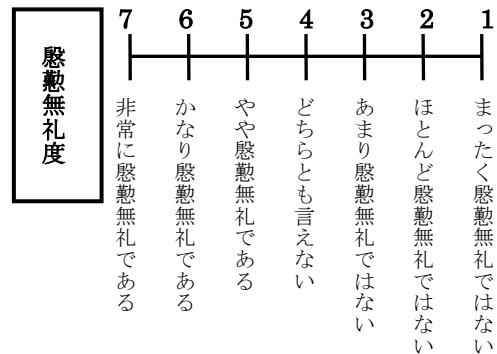
3. 大学生の A さんは親友に遊びの誘いのメールを送ったら、「お誘いいただきありがとうございます。大変心苦しいのですが、<sup>もっか</sup>目下多忙なので、申し訳ございませんが遠慮いたします」という返事が来た。



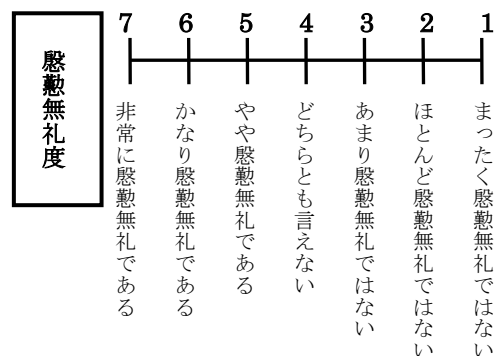
4. 髪を金髪に染めた女子高校生 A さんは校長から呼ばれ、「校則を見ると頭髪は自然のままと書いてあります」と言われた。



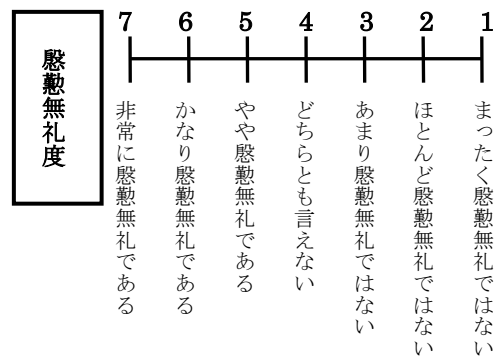
5. 50 才の A さんはリハビリ施設の職員に「おばさん、わがまま言わないで、言うこと聞いてください」と言われた。



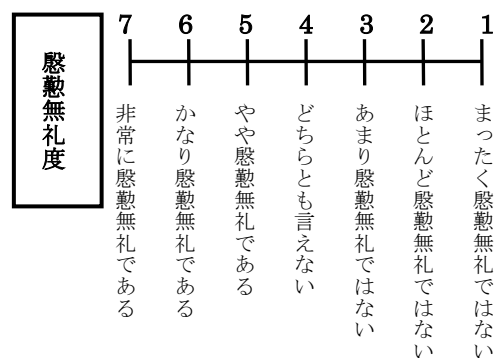
6. A さんはファミリーレストランで店員にお水をお願いしたら、店員から「ただ今お持ちします」と言われた。



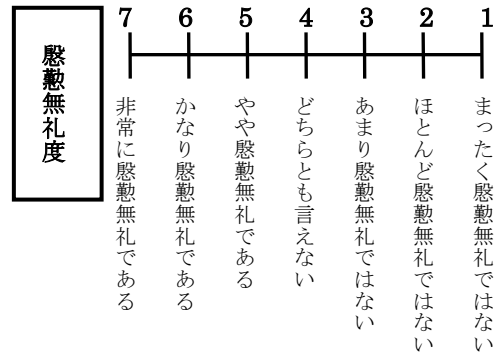
7. 20 代の女性 A さんはパソコン店で、パソコンを修理してもらった後、店員から「故障の原因は HDD の BIOS の設定の異常ですね」と言われたが、意味が分からなかったのので、家に帰って調べたところ、それぞれ「ハードディスクドライブ」と「基本入出力システム」のことであった。



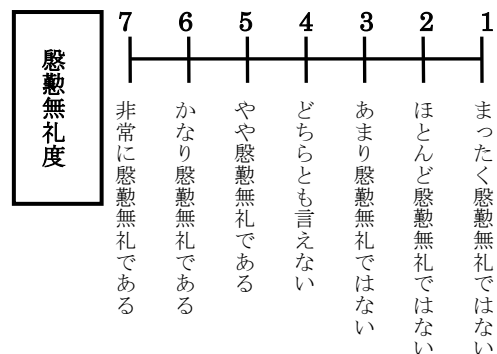
8. A さんの妻は、15 年間使ってきた洗濯機が壊れたから新しいものを買いたがっていたが、A さんは修理すればいいと答えた。それを聞いた妻は顔をしかめながら「はい。かしこまりました。感電死するまで使わせていただきます」と言い返してきた。



9. 40代の男性Aさんは知人から30代の女性Bさんを紹介してもらった。その時、Bさんから自己紹介として「私、販売の仕事をさせてもらっているんです」と言われた。



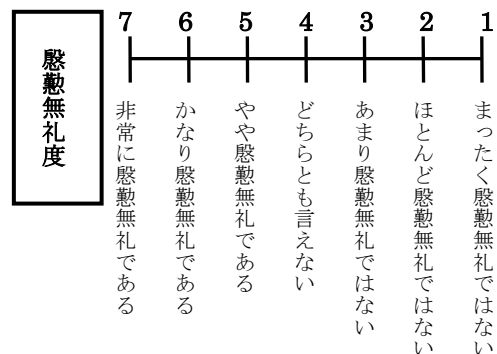
10. 大学のサークル合宿に参加するかどうかをまだ決めていなかったAさんは先輩に呼ばれ、「サークル合宿は全員参加するのが決まりです」と言われた。



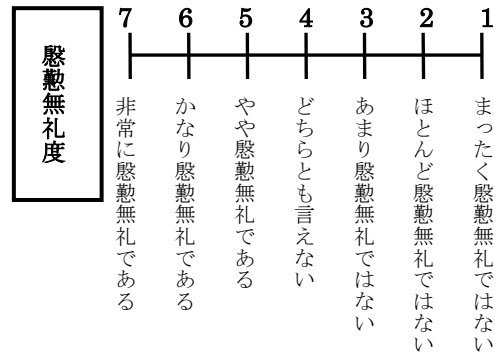
11. Aさんの会社の上司はふだん、かなり丁寧な言い方をし、部下が仕事で何かを間違えたら「左様さようでございますか。ですが、それはお間違いでございます」と言うが、その言葉とは反対に顔がとても厳しくて怖い。



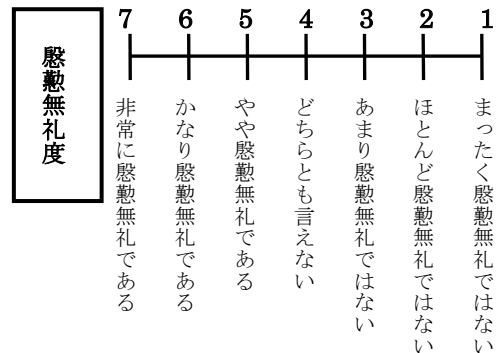
12. 初顔合わせの会議で部長のAさんは新入社員から「向こうの資料、取ってもらっていいですか」と頼まれた。



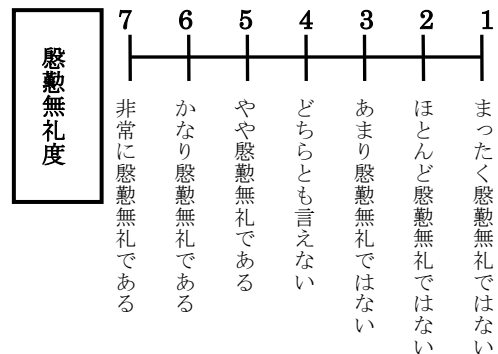
13. 新聞記者の A さんは、市役所の不祥事が絶えないことについて市長にコメントを求めたところ、「そのことに関してはまことに遺憾でございます」と答えてきた。



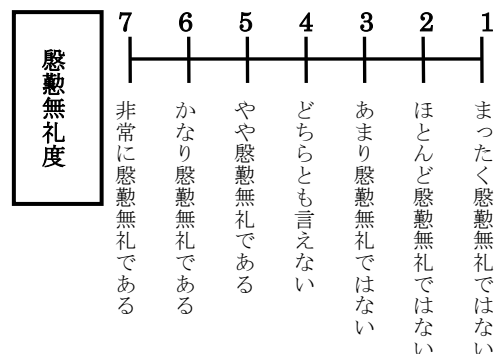
14. 大学生の A さんは、就職の説明会で司会者が「本日の説明会の順序は東芝さん、日立さん、日産さんでございます」のように会社名に「さん」をつけて紹介するのを聞いた。



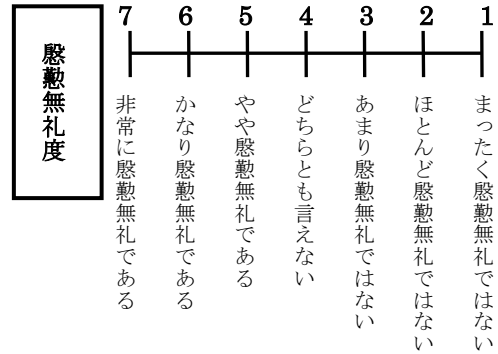
15. 大学生の A さんはそれほど親しくない友達に遊びの誘いのメールを送ったら、「お誘いいただきありがとうございます。大変心苦しいのですが、目下多忙なので、申し訳ございませんが遠慮いたします」という返事が来た。



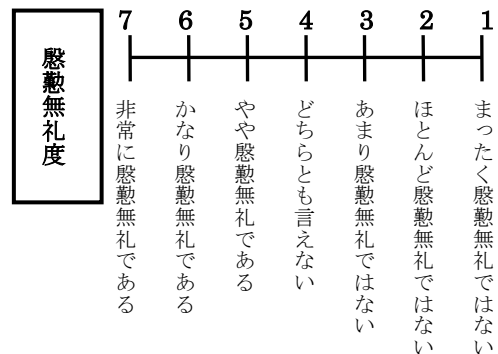
16. A さんはファミリーレストランで店員にお水をお願いしたら、店員から「ただ今お持ちさせていただきます」と言われた。



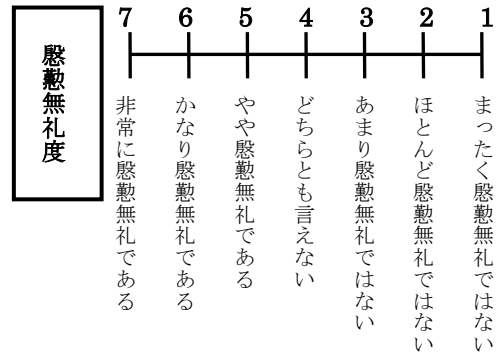
17. 新商品開発のための社内の会議で部長 A さんは係長から「部長のご意見，大変，<sup>ざんしん</sup>斬新ですが，実現できるんでしょうかねー」と言われた。



18. 卒論発表会で発表を終えた学部学生 A さんは 50 代の男性教授から「A さんのおっしゃったことは一応，分かりましたが，ご発表の内容についても少し説明していただけませんか」と聞かれた。



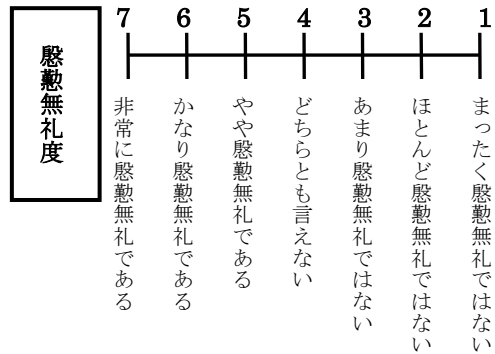
19. 30 代の女性 A さんは振込みをするため，振込み書を窓口行員へ差し出したが，行員に「今月から振り込みのほうは振込機を通して行うことになっています」と言われた。



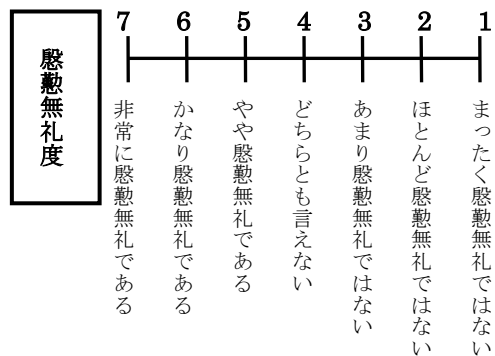
20. 40 代の男性 A さんは知人から 30 代の女性 B さんを紹介してもらった。その時，B さんから自己紹介として「私，販売の仕事をしているんです」と言われた。



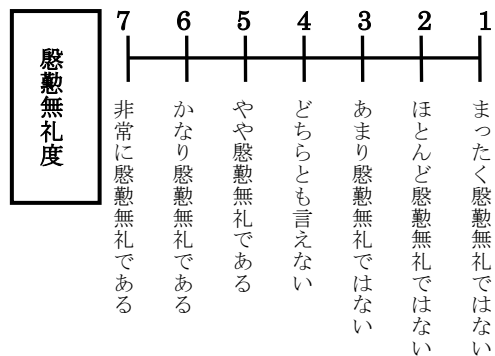
21. 社内の E メールのやり取りで、人事部の平社員 A さんは営業部の平社員から「営業部の〇〇です。いつもお世話になっております。次の事項に関してご確認申し上げます」というメールをもらった。



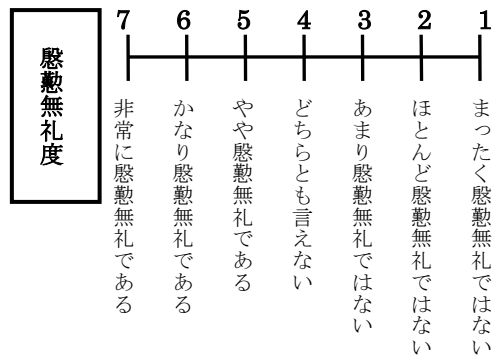
22. 朝寝坊してしまって 1 時間ほど親友を待たせた A さんは親友から「お忙しいところ、わざわざお越しいただき、ありがとうございます」と言われた。



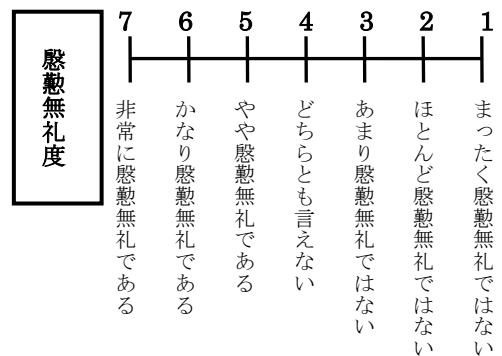
23. 初顔合わせの会議で新入社員の A さんは別の新入社員から「向こうの資料、取ってもらっていいですか」と頼まれた。



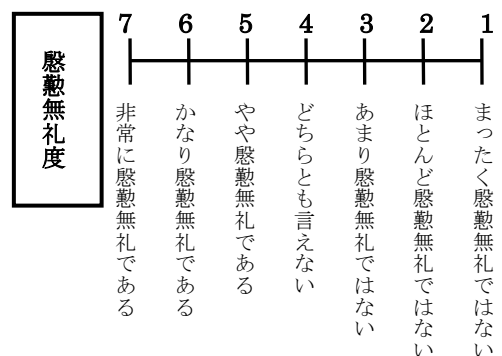
24. 中堅企業に勤める A さんは銀行でローンの申し込みをするため、何回もいろいろな書類を揃えて出したが、「どうもうちの銀行の基準に合いません」と言われた。



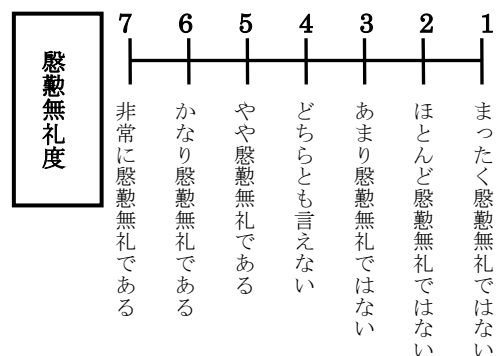
25. 大学生の A さんは英会話サークルの 1 学年下の親しい後輩に遊びの誘いのメールを送ったら、「お誘いいただきありがとうございます。大変心苦しいのですが、目下多忙なので、申し訳ございませんが遠慮いたします」という返事が来た。



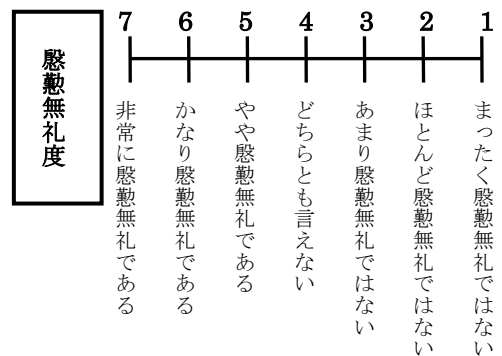
26. 入社 1 年目の A さんは取引先の社員から「お忙しいところすみませんが、〇〇部長はおられますでしょうか」とたずねられた。



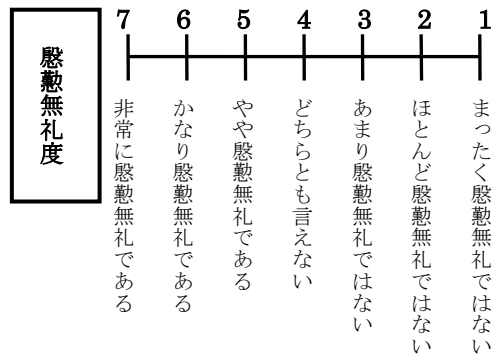
27. 50 代の女性 A さんは病院で診察を受けた。医師から「かなり眼脂がんしが出ていますね」といわれ、妙に不安になり、ガンシについて問い返したら「目やに」のことであった。



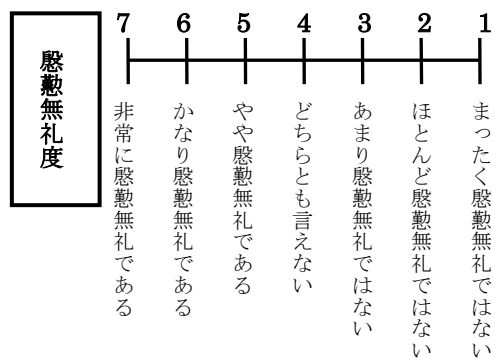
28. A さんは家族と外食をするためレストランに入ったが、レストランに入った途端、店員から「いらっしゃいませ。4 名様までよろしかったでしょうか」と言われた。



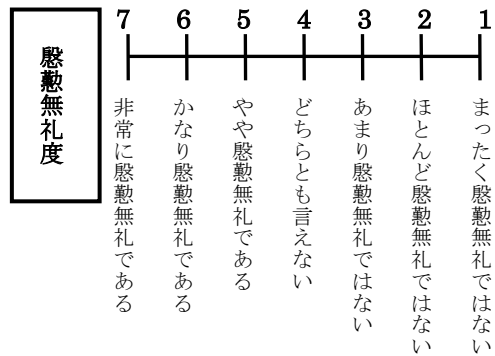
29. 博士課程3年生のAさんは、学会で他大学の教授である発表者に質問したが、発表者から「質問者様は本当にいろいろな言葉をご存知でいらっしやって私は見習わなければなりません。私などはとてもとても、質問者様のような知識は持ち合わせておりません」と言われた。



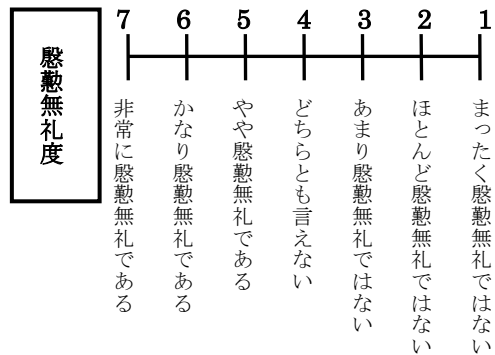
30. 大学生のAさんは風邪気味で病院に行った。受付を終えてしばらく待っていたら、看護師から「A様」と呼ばれた。



31. 50歳のAさんは母の日に大学生の娘から「お母さん、今まで育ててくれてありがとう」と言われた。



32. 社内のEメールのやり取りで、人事部の部長Aさんは営業部の平社員から「営業部の〇〇です。いつもお世話になっております。次の事項に関してご確認申し上げます」というメールをもらった。





Ⅲ. 懇懃無礼についてあなたが思うことをご自由にお書きください。

Ⅳ. このアンケート(特に、分かりにくいところなど)についてのご意見・ご感想があればご自由にお書きください。(空欄に収まらない場合は、欄外にご記入いただいても結構です。)

例) ○○番あたりから頭が疲れてきた。○○番の問題はちょっと分かりにくい。

質問は以上です。選択式回答項目については丸のつけ忘れがないかご確認ください。

1 ページ目の終了時刻欄へのご記入もお願い致します。

質問紙調査のことに关してご不明な点があれば遠慮なくご質問ください。

[zzangpcgame@softbank.ne.jp](mailto:zzangpcgame@softbank.ne.jp)

ご協力ありがとうございました