

ポライトネス研究における概念と理論的背景のまとめ

南部 みゆき

1. はじめに

本稿では、ポライトネス研究における理論的な背景と概念をまとめ、対面コミュニケーションにおける相互作用としてのポライトネスの効果的な捉え方について考察する。Brown & Levinson (1987) のポライトネス理論、及び Watts (2003) の *Politic behaviour* の概念、宇佐美 (2003) のディスコース・ポライトネス理論を取り入れ、談話には基本状態（無標状態）があり、基本状態からの逸脱によってポライトネスの効果がプラス及びマイナスに働く場合があると捉えた。また、熊井 (2009) の視点を参考に、話し手の行動選択に結びつく要因として、これまであまり重要視されてこなかった心理的距離を考慮に入れ、その理論的枠組みとして、Denzin (1984) の *emotional intersubjectivity* の概念を加え、話し手と聞き手の間で常に交わされるダイナミズムの包括的モデルを提示し、看護師と患者間のコミュニケーション研究への応用について触れる。

2. 辞書における「ポライトネス」の定義

本研究がポライトネスに視点を置いていることを踏まえ、まずはポライトネスの語源とその意味の変遷を歴史的に整理しておく。Polite という語は1500年代の中英語時代に遡り、その語源はラテン語の *polire* (磨く) の過去分詞形 *politus* である。Merriam-Webster Online は polite の定義を、まず以下のように述べている。

a : of, relating to, or having the characteristics of advanced culture b: marked by refined cultural interests and pursuits especially in arts and belles lettres

(Merriam-Webster Online Dictionary)

この定義によれば、polite は、高度に進歩した文化背景があり、とりわけ芸術分野や文学の世界で好んで使われた言葉であることが分かる。Deutschmann (2003) は、polite は、16世紀に意味場 (semantic field) が、芸術的・知的探求に使用され、現代用語としての polite が持つ「洗練された」、「正しい」「上品な」という意味とは同義ではなかったと述べている。上記の Merriam - Webster Online Dictionary の定義はそれに相当する。Polite は、その後17世紀に入ってその意味の場が急速に個人に向けられるようになる。現代の使用により近い意味の転換のきっかけとなった論文として Deutschmann (2003) は、1702年に発表された *The Theophrastus: or the manners of the age* に注目している。自分自身と相手が良い印象を持つために (men make other people have a better opinion of

us and themselves)、言葉と行動を巧妙に操る (dexterous management of our words and actions) ことがポライトネスの定義であると主張したこの論文の発表後、*Oxford English Dictionary* に、polite が社会的相互交換と直接関与する意味として初めて掲載された、と指摘している (*Apologizing in British English*, p. 24)。Politeness の意味の場における、文化的な現象から個人レベルの現象へ移行したという点で興味深い。以下は、Merriam-Webster Online Dictionary の説明であり、現在使われる polite の意味により近い定義となっている。

a: showing or characterized by correct social usage b: marked by an appearance of consideration, tact, deference, or courtesy c: marked by a lack of roughness or crudities

(Merriam-Webster Online Dictionary)

Oxford Advanced Learners' Dictionary (1993) も同様に polite は “having or showing that one has good manners and consideration for other people” とある。このように見ていくと現代において politeness は、他者に対する思いやりや、気遣いを含んだ概念となっている。しかし、その定義は文化的な概念から個人的な概念に完全に移行したわけではない。Deutschmann (2003) は以下のように述べている。

[...] politeness appears to be associated with more universal human trait *consideration*. At the same time the references to words such as *manners* and *socially correct* show that politeness involves certain set codes on conduct. (p. 25)

つまり、対人コミュニケーションにおいて polite であろうとする態度は世界中で共通するが、そこにはある種の行動規範が伴う。そしてその規範は、「マナー」や、「その社会においては正しい」とされるものであり、ポライトであろうとする態度は、必ずしも同じ行動となって現れるわけではないことを示唆している。行動規範の無いポライトネスは無く、またポライトであろうとする限り、そこでは規律を帯びた言動が展開される。あとで触れることになる Brown and Levinson (1987) は、言語行動におけるポライトネスを解明しようとしたのである。

ここまで polite の意味場の歴史的経緯をみてきた。Deutschmann (2003) も指摘しているように、ポライトネスの価値を研究するにあたり、分析から得られた数字だけでは考察が困難な場合、意味場の歴史的変遷はなんらかの糸口を示す可能性があり、見過ごされるべきものではない。

3. ポライトネス理論の背景

3.1 ポライトネスの社会的背景

今から1世紀以上遡った時代に、フランスの社会学者デュルケームは、著書『社会分業論』の中で、現代社会の特徴を人格の尊重であるとした。

社会的分業が発達するにつれ、一般に共同意識は衰退するが、唯一例外的に個人を対象とする共同意識は高まり、これに伴い集合感情も個人に向かい、ついには人格尊重が最も重要な社会的価値とな

る。

(Durkheim, 1893 [井伊玄太郎 (訳)])

アメリカの社会学者 Goffman (1967) はこのデュルケームの考えを継いでおり、現代社会のコミュニケーション上必要な概念として 'face' という語を生み出し、以下のように定義している。

面目 (face) という概念を定義づけるなら、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、ということになるだろう。(p. 5)

(Goffman, 1967 [浅野敏夫 (訳)])

Goffman (1967) は、著書の題目にもなっているとおり、face を「儀礼」としての相互行為 (原題: interaction ritual) と呼んだ。そして、face の配慮には対の概念があるとし、相手に向けられた face 配慮を「敬意表現」(deference)、自分への face 配慮を「品行」(demeanor) とに分け、この2つの概念が、日常の「行為的儀礼」(p. 47) の上で重要な役割を持つと述べている。そして、敬意表現をさらに「回避儀礼」(avoidance rituals) と「提示的儀礼」(presentational rituals) とに区別し、言語上にもこの2つの儀礼が存在すると述べ、自身が視察した病棟で、医者たちは看護師をファーストネームでよく呼びかけるのに対し、看護師は礼儀正しい呼びかけをしていた例を挙げている。医者が提示的な儀礼を積極的に行っているのに対し、看護師は、回避的な儀礼を行っていることになる。Brown & Levinson (1987) は、この人間関係における呼称という問題をきっかけとして彼ら独自のポライトネス理論を展開している。理論の構築の鍵となったのが、この Goffman (1967) の face の概念である。Brown & Levinson (1987) の理論における face は、対人配慮が向けられた対象のことであり、人間の基本的な欲求であるとしている。そして、face を、自己に対して向けられた配慮と、他者に対して向けられた配慮と分けて捉え、体系的な理論を構築した。以下の項では彼らの理論を中心に、ポライトネスの語用論的背景を見ていく。

3.2 語用論的観点からのポライトネス研究

ポライトネスを語用論的な現象として捉えた代表的な研究としては、「会話の公理」を重視する Leech (1987)、「会話の契約」を重視する Fraser (1990)、そして「face の保持」を重視する Brown & Levinson (1987) の3つの立場が挙げられる。これら3つの立場に共通しているのは、Grice (1975) の提唱する「協調の原理 (Cooperative Principle)」であるが、それぞれポライトネスをどう定義するかで、立場を異にしている。ここでは、まず Grice (1975) が提唱する「協調の原理」が何であるかを確認する。そして、「会話の公理」の立場を取る Leech (1987)、次に「会話の契約」の立場を取る Fraser (1990) のポライトネス解釈を述べた後、本研究のモデル理論として参考にする Brown & Levinson (1987) のポライトネス理論について説明し、批判的検討を行う。その上で、本研究において有効なポライトネスの捉え方を提示したい。

Grice の「協調の原理 (Cooperative Principle)」

Grice は、通常、人が言葉のやりとりを行うとき、その発言は必ず関連性のあるものであり、合理的であるとする。そしてその合理性は、話し手と聞き手が行う協調的な企てであると考えた。明瞭な、あるいは不明瞭な共通の目的を互いに見出しながら会話は進み、その中で「ふさわしくない」と思われる発言が排除されるとき、そこには何らかの原理が働く。これを Grice は「協調の原理」(Cooperative Principle) と呼び、以下のように説明している。

「会話の中で発言をするときには、それがどの段階で行われるかを踏まえ、また自分の携わっている言葉のやりと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」

(Grice 1998: 37 [清塚邦彦 (訳)])

Grice は、「協調の原理」を「量」、「質」、「関係」、「様態」の 4 つの異なるカテゴリーに分け、それぞれに属する公理を下位原則とした。小泉 (2001) は、ここで言う公理を、「行動原理」あるいは「行動指針」であると説明している。以下に、4 つの下位原則を示す。

量の公理 (Maxim of Quantity)

- (i) Make your contribution as informative as is required to the current purpose of the exchange. (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)
- (ii) Do not make your contribution more informative than is required. (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)

質の公理 (Maxim of Quality)

- (i) Try to make your contribution one that is true. specifically (真なる発言を行うようにしなさい)
- (ii) Do not say what you believe to be false. (偽りだと思うことを言ってはならない)
- (iii) Do not say that for which you lack adequate evidence. (十分な証拠のないことを言ってはならない)

関係の公理 (Maxim of Relation)

Make your contribution relevant. (関連性のあることをいいなさい)

様態の公理 (Maxim of Manner)

Be perspicuous (わかりやすい言い方をしなさい)

- (i) Avoid obscurity. (曖昧な言い方をしてはならない)
- (ii) Avoid ambiguity. (多義的な言い方をしてはならない)
- (iii) Be brief. (簡潔な言い方をしなさい)
- (iv) Be orderly. (整然とした言い方をしなさい)

小泉(2001)は、これらの公理は命令の形をとっているものの、話し手と聞き手のやり取りを支配する暗黙の法則であると述べている。したがって、上記の公理の解釈は「○○しなさい(○○してはいけない)」の場合、「話し手は○○しようとするものだ(しようとはしないものだ)」(p. 40)と、ほぼ同義であると説明している。

Griceの「協調の原理」は、「効率的なやりとり」という観点からは説得力のある主張である。しかし、我々は経験的に、対人コミュニケーションにおいて上記の公理が守られる場合と、反対に守られない場合があることを知っている。そこで、「協調の原理」からの逸脱をポライトネスと関連づけて研究した代表的な3つの立場を、以下に取り上げる。

Leechの「会話の公理」

Leech(1983)は、協調の原理では説明が出来ない部分は、「丁寧さの原理」(Politeness Principle)が働くからであると考えた。そこには、協調の原理と他者への配慮との衝突をいかに取り扱うかという問題意識(小泉, p. 126)が根底にある。他者への丁寧さ、という動機付けが協調の原理を補完し、協調の原理の効力が保たれると主張している。Leechのいう「丁寧さの原理」(Politeness Principle)は、「消極的な」と「積極的な」ものの2つに大別される。すなわち、聞き手に取って好ましくない発言はできるだけ控えめに表現すること、反対に、聞き手にとって好ましい表現は最大限にすること、という原理である。そのうえで、協調の原理と同じように、「丁寧さの原理」(Politeness Principle)を原則の原理として、以下の下位公理を提唱している。

(I) Tact Maxim (気配りの公理)

- (a) Minimize cost to other. (他者に対する負担を最小限にせよ)
- (b) Maximize benefit to other. (他者に対する利益を最大限にせよ)

(II) Generosity Maxim (寛大さの公理)

- (a) Minimize benefit to self. (自己に対する利益を最小限にせよ)
- (b) Maximize cost to self. (自己に対する負担を最大限にせよ)

(III) Approbation Maxim (是認の公理)

- (a) Minimize dispraise of other. (他者の非難を最小限にせよ)
- (b) Maximize praise of other. (他者の賞賛を最大限にせよ)

(IV) Modesty Maxim (謙遜の公理)

- (a) Minimize praise of self. (自己の賞賛を最小限にせよ)
- (b) Maximize dispraise of self. (自己の非難を最大限にせよ)

(V) Agreement Maxim (合意の原則)

- (a) Minimize disagreement between self and other. (自己と他者の意見の相違を最小限にせよ)
- (b) Maximize agreement between self and other. (自己と他者との合意を最大限にせよ)

(VI) Sympathy Maxim (共感の原則)

- (a) Minimize antipathy between self and other. (自己と他者との反感を最小限にせよ)
 (b) Maximize sympathy between self and other. (自己と他者との共感を最大限にせよ)

(Leech, 1983.)

IとII、IIIとIV、VとVIはそれぞれが対になっており、聞き手にとって不利となる意見表明は最小限に抑え、逆に、聞き手に有利な意見表明は最大限にせよ、というモデルである。Leechによれば、ポライトネスは聞き手への配慮に関心が払われるため、聞き手の負担を最小限にせよ、という下位公理(a)が、より重要であると主張している。Leechはまた、ポライトネスと社会的目標の関わりという観点から、発話内行為の機能を「競合型」、「懇親型」、「協調型」、「対立型」に分類している(1983: p. 104)。しかしこれらの分類は、コンテクストによっては必ずしも当てはまらず、説得力にやや欠けているようである。例えば、「懇親型」に含まれる「感謝」(thanking)は、一般に相手に対して好ましい表現であるとされる。しかし、例えば、仕事で遅く帰ってきた夫に妻が3日続けて残りものの夕食を出したとき、「いやあ、実に有難いよ。3日も連続で食べられるなんて」とうんざりした顔で言ったとき、これは皮肉である。このように状況によっては相手にとって無礼な、あるいは不快な感情をもたらすコンテクストを想定することは、難しいことではない。

Grice(1975)に倣い、原則のもとに公理を設け、協調の原理の逸脱はポライトネスにあると結論づけた(p. 79-p. 84)。しかし、上記の下位公理が、実際にどのような場面で適用されるのかは述べておらず(山本, 2004, p. 155)、その場しのぎに並べられている印象(小泉, 2001, p. 133)がある。また、上に挙げたように、発話内行為とポライトネスの対応には必ずしも呼応していない部分もあり、一般的な原則としては、議論の余地がある。

Fraserの「会話の契約」

Fraser(1990)は、Griceの協調の原理とGoffmanのfaceの概念を認めつつ、会話に参加する聞き手と話し手はお互いに「権利」(rights)と「義務」(obligations)の意識を持って会話に臨むものとし、「会話の契約」(conversational-contract)の立場からポライトネスを説明した。Fraserは、会話が進むにつれて、また変化するコンテクストに応じて、会話における契約の再交渉の可能性が常に潜在し、話し手と聞き手は、自分が保持する権利と義務を調整しつつ会話を進めていく、と解釈した。

During the course of the time, or because of a change in the context, there is always the possibility for a renegotiation of the conversational contract: the two parties may readjust just what rights and what obligations they hold each other.

(p. 232)

つまり、Fraserの主張は、会話の中で刻々と変わるコンテクストの変化を意識しながら、当事者同士が権利と義務の保持を調節するダイナミズムにあると言える。会話における契約は、様々な形で話し手と聞き手を制約する。例えば話し手は、聞き手にも分かるような言葉で話すことが求められるが、これは、「慣習」が制約となり、話し手と聞き手の権利と義務に影響する。病院の待合室では大声で

話をしない、などは社会的諸機関が与える制約である。このような慣習や社会的諸機関等から受ける制約とは別に、会話の参加者は、そのときの状況や関わり合いの中で、自分たちの地位や力関係、話し手としての役割を意識しながら、会話の契約を再交渉していくと説明している (p. 233)。

Fraser (1990) は、分別ある会話参加者であればお互いの会話の契約内で会話を進めていくはずだとして、ポライトネスを特別な現象として捉えていない。その契約条件内容を外れたときに、「丁寧でない」(impolite) または「無礼」(rude) であるとみなされ、ポライトネスは、むしろ標準の状態 (the norm) であると主張している。Leech が提唱する「聞き手への気配り」、あるいは、後述する Brown & Levinson (1987) の「聞き手の面目をつぶさない」という解釈とは大きく異なっている。Leech と Brown & Levinson (1987) の主張は、協調の原理を逸脱するのは、そこにポライトネスが働くからという見方である。一方、Fraser (1990) の主張は、「丁寧であること」(being polite) は協調の原理を固守している証 (a hallmark of abiding by the CP) であり、「協調的」(being cooperative) であれば、会話契約が遵守されると換言している (p. 233)。

このように Fraser は、ポライトネスを「権利」と「義務」という新たな観点から説明しようとした。しかし、このモデルが実際にどのように機能するか具体的な説明がないため、Leech (1987) や Brown & Levinson (1987) と比較してみると、理解しにくいという問題点がある。

Brown & Levinson の「face の保持」

1970年代後半において、ポライトネスの研究対象は、主に、話し手によって発言されることば、そのものであった。その後、ポライトネスを語用論的ルールとしてみなすことが主流となってくる。しかし、当時のポライトネスの規範は、明瞭に話す、丁寧に話す、相手に押し付けない、相手に選択肢を与えるなど、Usami (2002) も述べているようにポライトネスの概念を理解するにはやや不明瞭である。ポライトネスを個人のレベルでなく、他者との係わり合いの中で捉える見方も出てくるが、発話レベルであっても、語用論的アプローチであっても、共通しているのは、ポライトネスを我々の言語行動を支配している【「制御規範」】(Usami, 2002) と捉えていることである。

このような捉え方とは対照的に、Brown and Levinson (以下 B & L) (1987) は、人と人との関わりにおける言語表現の「機能」に注目した。彼らの研究目的は、その著書のサブタイトルにもあるように、ポライトネスの「普遍的な」理論の構築である。彼らはポライトネスを、「相手と自分との人間関係を調節しながら事柄を乗せてゆくような、人間関係にかかわる要素」(滝浦, 2008, p. 25) と捉えたのである。B & L のポライトネス理論で重要な概念となっているのが、“face” である。彼らは face を、人間の基本的な欲求と捉え、自己そして他者の face に気配りする在り様を体系化・理論化した。

B & L (1987) の face 概念は、Goffman に影響を受けている。さきに述べたとおり、face の概念を提唱したのは Goffman であるが、彼は、人と人が対人をとおして行うやりとりの中の、「肯定的な自己像」(滝浦, 2008) を face と呼んだ。B & L (1987) は、この Goffman の face の捉え方に影響も受けながらも、社会学分野の儀礼論にも注目し、両者を取り入れる形で独自のポライトネス概念を構築したのである。それが、positive face と negative face の考え方である。一言で言えば、前者は「他者から受け入れてもらいたい」と感じる欲求であり、後者は「他者から踏み込まれたくない」と感じる欲求である。

<POSITIVE FACE> : the want of every member that his wants be desirable to at least some others.

<NEGATIVE FACE> : the want of every 'competent adult member' that his actions be unimpeded by others.

(B & L 1987, P. 62)

上記のとおり、B & L (1987) は、欲求を positive face と negative face に分け、face を脅かすような行為を、Face Threatening Act(以下 FTA と呼ぶ) と呼び、言語行為のほとんどには多かれ少なかれ、face を犯す危険性 (face risk) があるとした。例えば B & L(1987) は、「非難」においては hearer の positive face が、「約束」においては speaker の negative face が、「謝罪」については、speaker の positive face が侵されるとしている。滝浦 (2008) は対人配慮ゼロの時、言葉で相手の縄張りに踏み込む度合いが強く、躊躇などに見られるように対人配慮が増えると、相手の縄張りに踏み込む度合いが少なくなる、と述べている (p. 29-30)。表 1 は、B & L のモデルを参考にして滝浦の説明をもとに表にしたものである。

表1. < speech act の種類> と < 侵される face >

face \ speech act	positive face	negative face
asking a favor (依頼)		S H
criticism (非難)	S H	
promise (約束)		S H
apology (謝罪)	S H	

S...Speaker H...Hearer 侵される face

しかし、語用論的な観点からは、会話をしている当事者の置かれた状況や、聞き手の受け取り方で、話し手の意図する意味と違って解釈される可能性もある。例えば "I'm sorry." は一般的に謝罪の表現とみなされるが、状況によっては相手に「同情」を示す発話として解釈される。また言い方によっては、相手に対する「嘲り」と捉えられる可能性もある。よって、ほとんどの言語的な行為には、多かれ少なかれ FTA が存在している、と B & L(1987) は考え、FTA 危険度の見積概算公式を以下のように表した。

$$W_x = D(S, H) + P(H, S) + R_x$$

W_x (weightness)・・・ある言語行為が相手に及ぼす face risk
 D (distance)・・・speaker と hearer の社会的距離
 P (power)・・・hearer の speaker に対する力
 R_x (ranking of imposition)・・・行為 x の、特定の文化内で認められる負荷の程度

実際に数値化して計算できるものではないが、社会的な距離 (D) と、話し手に対する力 (P)、そして、その言語行為 x が文化内でどれだけ負荷になるのか (R) が、face risk に大きく影響する、と B & L (1987) は考えた。彼らが主張するのは、この D 、 P 、 R はどの文化にも共通して見られる社会的側面である、ということであり、特定の文化の中でそれぞれ何か要因となっているか、を追究しようとしたのではない。B & L は、文化によってあるいはその時々状況によって、その都度選択されながら表現されるものとしてポライトネスの普遍的な側面を強調したのである。しかし、公式の解釈上、問題となる点に関しては B & L (1987) も具体例を挙げながら、ポライトネス研究の更なる余地を示唆している。 P を例に取れば、銀行支店長は必ずしも行員にたいして大きな Power を持つとは限らない。状況によっては力関係が逆転することも考えられる。

[...] when the worker pulls a gun, or sits on jury trying to the manager, or represents his union, the power may be reversed. To save this view that there are absolute (context-free) assignments to P , we would have to then allow for contextual reclassifications that adjust the assignments in certain circumstances.

(B & L 1987: p. 78)

この説明にあるように、たとえ普段は雇用主と従業員の関係であっても、状況や場面によっては(例：従業員が銃を取り出したとき、あるいは陪審員として支店長を裁くとき、組合員として代表を務めるとき)、お互いの力関係は逆転する。そこで、対面のコミュニケーションをポライトネスという観点から捉えるには、コンテクストを細かな再分類していくことを考慮に入れる必要性を述べているのである。

上記の公式の D , P , R それぞれにあてはまる基準値を設けようとするならば、FTA が行われる状況をさらに分類する必要性 (B & L 1987. p. 78) がある。また、Power の解釈を個人レベルに求めるのではなく、その「役割」に価値をおく見方をすれば、非対称的な role-sets (例：強盗と人質) を考慮することで、相対的な Power の価値を見出すことが出来るとしている。B & L はこのような観点から、 D , P , R は相互に関連した独立した変数であり、さらにこれらは、「地位 (status)」、「権力 (authority)」、「職業 (occupation)」、「民族としての独自性 (ethnic identity)」など他の要因を包含すると主張している (p. 78 – p. 81) が、その内容については触れていない点で、やや説得力に欠けるようである。また、この数式には、話し手と聞き手の社会的距離は含まれているが、話し手と聞き手の間にある心理的な距離は含まれていない。熊井 (2009) は、話し手の言語選択に結びつく要因として、心理的距離を加えることを提唱している (p. 18 – 21)。社会における規範やストラテジーに基づいて合理的に選択するだけでなく、感情などの非合理的選択も考慮することで、ポライトネスに関わる対人行動を的確に描写が出来ると述べている。この熊井の主張に照らし合わせると、上記の銀行支

店長と行員の関係の例で言えば、夜、一緒に食事に出かけた場合、あるいは何かレクリエーション行事などに一緒に参加している場合は、上司と部下という力関係 (power) は消えないものの、普段よりも軽減され、心理的に近くなることが予想される。親友同士でも、喧嘩している場合は、お互いの心理的な距離は遠く感じられるだろう。よって、数式の D(distance) には、以下の図1のように、社会的距離 (social distance) と、心理的距離 (psychological distance) の両面があると考えるのが妥当であると考えられる。

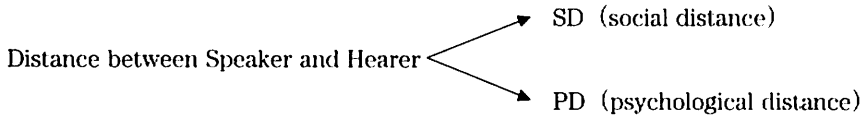


図1. <話し手と聞き手の Distance >

B & L (1987) は、対人コミュニケーションにおいて話し手は FTA の見積りをしながら適切なストラテジー (strategy) を選別していると考え、聞き手に対する face risk の度合いの大小を5つのカテゴリーに分けた。まず、人が対人コミュニケーション時に FTA を行うかどうかで、2分する。FTA を行わない選択をした場合、つまり、相手の face を脅かす行為を皆無にするためには、相手とのコミュニケーションそのものをしない、というカテゴリーを設けた (Don't do the FTA.)。先に述べた公式で言えば、D, P, Rx の値が最大になる場合である。逆に、話し手が FTA を行う選択をした場合、それに応じたストラテジーを選別しなければならない。FTA を全く行わない行為の正反対の行為では、あからさまに発話したり、明示的に述べたりする (without redressive action, baldly)。「直言」と表現されることもある (滝浦, 2008. p. 32)。このカテゴリーでは、FTA を全く行わない場合に比べて、face risk の度合いが増加する。対人コミュニケーションにおいては、この両端に位置する2種類の strategy に挟まれるような形で、さらに positive politeness strategy, negative politeness strategy、そして、ほめめかして表現する行為 off category の行為がある。

以下に、positive politeness strategy, negative politeness strategy, off record を中心に、さらに詳しく、face の保持を主張している B & L のポライトネス理論をみていく。

Positive politeness strategy

B & L は、聞き手の positive face、つまり、相手に受け入れられたい欲求に配慮することを positive politeness strategy と呼び、< Notice, attend to H > (気づいて、注意を払いなさい)、< Use in-group identity markers > (仲間内で通じるような標を使いなさい)、< Joke > (冗談を言いなさい)、< Include both S and H in the activity > (相手を自分との共同行為に巻き込むような表現をしなさい)、などの15の下位グループに分けた。また、positive politeness strategy は、聞き手の face への配慮のみならず、対人コミュニケーションにおける潤滑剤としても作用している。そこでは、話し手と聞き手の間に親近感や同じ空間を共有している連帯感が生まれる。

as a kind of metaphorical extension of intimacy, to imply common ground or sharing wants to a limited extent even between strangers who perceive themselves, for the purposes of the

interaction, as somehow similar.

[...] positive politeness techniques are usable not only for FTA redress, but in general as a kind of social accelerator, where S, in using them, indicates that he wants to 'come closer' to H.

(B & L 1987: p.103)

つまり、聞き手のポジティブ・ポライトネスを満たそうとすると、話し手は、両者間の相互作用をゴールに据えてコミュニケーションを図っている構図が窺える。見知らぬ人同士であったとしても、なぜかしら似通ったものを感じたとき、相互作用という目的の遂行のため、ある程度までは同じ欲求を共有したり、お互いの共通点をほのめかしたりするのである。聞き手の中に親近感を芽生えさせ、その結果、FTAを軽減するためだけでなく、コミュニケーション上の促進剤としても有効な手段として、ポジティブ・ポライトネス・ストラテジーが作用することになる。

以下は、B & L(1987) の提唱する「ポジティブ・ポライトネス・ストラテジー (positive politeness strategy)」(p. 101 - 129) の15の下位グループを並べたものである。(日本語訳は筆者)

- Strategy 1 : Notice, attend to H (his interests, wants, needs, goods) 【(相手の関心事、欲求、相手が必要としている事、相手の持ち物などに) 気づいて、注意を払いなさい】
- Strategy 2 : Exaggerate (interest, approval, sympathy with H) 【(相手への興味、賛同、同情する気持ちを) 大きさに表現しなさい】
- Strategy 3 : Intensify interest to H 【相手が関心を高めるように表現しなさい】
- Strategy 4 : Use in-group identity marker 【仲間内で通じるような標を使いなさい】
- Strategy 5 : Seek agreement 【同意が得られるような表現をしなさい】
- Strategy 6 : Avoid disagreement 【意見の隔たりを避けるような表現をしなさい】
- Strategy 7 : Presuppose/raise/assert common ground 【意見の一致を仮定しながら/意見の一致が引き出せるように/意見の一致を主張しながら表現しなさい】
- Strategy 8 : Joke 【冗談を言いなさい】
- Strategy 9 : Assert or presuppose S's knowledge of and concern for H's wants 【相手の欲求が分かっているので気遣っていることを、主張または仮定しながら表現しなさい】
- Strategy 10 : Offer, promise 【相手に、申し出や約束をしなさい】
- Strategy 11 : Be optimistic 【楽観的に表現しなさい】
- Strategy 12 : Include both S and H in the activity 【相手を自分との共同行為に巻き込むような表現をしなさい】
- Strategy 13 : Give (or ask for) reasons 【理由を述べ (理由を尋ねたり) なさい】
- Strategy 14 : Assume or assert reciprocity (お互いに依存しあっていると仮定したり主張したりしなさい)
- Strategy 15 : Give gifts to H (goods, sympathy, understanding, cooperation) 【相手に (品物・同情・理解・協力を) 与えなさい】

これらの15の下位グループでは、親近感や共感、同じ空間の共有といった表現が中心となることが特徴である。話し手は、聞き手が、‘心理的に近づきたい’という欲求 (positive politeness) を持っているだろうと判断して、相手を誉めたり (Exaggerate: strategy 2)、方言やいわゆるタメ語を使ったり (Use in-group identity marker: strategy 4)、相手に同意を求めるような発言をしたりしながら (Seek agreement: strategy 5)、相手の欲求を満たすように表現する。しかし、話し手が判断する聞き手の欲求は、必ずしも聞き手が実際に感じている欲求と一致するとは限らない。この下位グループが過度に使われた場合は、聞き手は話し手に対して、なれなれしい、ずうずうしい、失礼だ、などという印象を持つであろう。滝浦 (2008) は positive politeness strategy の解釈の注意すべき点として、話し手と聞き手の間に共有されている知識が実際にそこにある“事実”のみに限定されず、話し手の期待感もそこに含まれることを挙げている。

話し手がそうであればいいと願い、おそらく聞き手も同意してくれるであろうと期待して、そのように“見なす”ありようが肯定的に表現されるがゆえに「ポジティブ・ポライトネス」なのである。

(『ポライトネス入門』 p. 37)

話し手は常にある程度リスクを伴いながら、聞き手の欲求の度合いを判断していくことになる。ポジティブ・ポライトネス・ストラテジー (positive politeness strategy) を解釈する上で重要なのは、両者間に多少の意識のずれがあったとしても、こう言えば聞き手が聞いたら好感をもつであろう、という話し手主体の見方が、言語表現において肯定的に表れるという点である。

Negative politeness strategy

聞き手の negative face、つまり、相手に踏み込まれたくないという欲求に配慮することを B & L (1987) は negative politeness strategy と呼び、< Be conventionally indirect > (慣例として認められる程度で遠まわしに言いなさい)、< Question, Hedge > (質問しなさい、曖昧に表現しなさい)、< Apologize > (相手に謝りなさい)、など10の下位グループに分けている。共感や親密さを求める positive politeness と違い、聞き手を敬う気持ちから生まれるこの表現は、FTA によって聞き手の face が侵される度合いの軽減を目的とした言語行動である。

the heart of respect behaviour, just as positive politeness is the kernel of ‘familiar’ or ‘joking’ behaviour. [...] negative politeness is a specific and focused; it performs the function of minimizing the particular imposition that the FTA unavoidably effects.

(B & L 1987: p. 128)

この説明から分かるように、ポジティブ・ポライトネス同様、ネガティブ・ポライトネスも、相手を敬う気持ちから発生する言語行動である。しかし、ネガティブ・ポライトネスのほうが、その言語行動がより具体的かつ明確である。FTAが生じる、という前提があるがゆえに、侵害を最小限にしようと働きかけることが、その具体性を生むと言えよう。

以下は、B & Lの提唱する negative politeness strategy の10の下位グループ (p. 129-210) を並べたものである。(日本語訳は筆者)

- Strategy 1 : Be conventionally indirect 【慣例として認められる程度で遠まわしに言いなさい】
- Strategy 2 : Question, hedge 【質問しなさい、曖昧に表現しなさい】
- Strategy 3 : Be pessimistic 【悲観的に表現しなさい】
- Strategy 4 : Minimize the imposition, Rx 【相手にかかる負担が最小になるような表現をしなさい】
- Strategy 5 : Give deference 【相手に敬意を示す表現をしなさい】
- Strategy 6 : Apologize 【相手に謝りなさい】
- Strategy 7 : Impersonalize S and H 【‘I’ や ‘you’ の直接的な使用を避けなさい】
- Strategy 8 : State the FTA as a general rule 【FTA が、一般的なルールであることを述べなさい】
- Strategy 9 : Nominalize 【名詞を使って表現しなさい】
- Strategy 10 : Go on record as incurring a debt, or as not indebting H 【自分が借りを負うように表現しなさい、または相手に借りを負わせないような表現をしなさい】

ポジティブ・ポライトネス・ストラテジー (positive politeness strategy) と比較して、ネガティブ・ポライトネス・ストラテジー (negative politeness strategy) は、話し手が、相手が領域に踏み込まれないよう望んでいる、と判断して行われる言語行為である。そのため、遠慮がちに控えめに表現されることが多い。親しい友人同士であっても、このストラテジーは使用される。例えば、1,000円貸して欲しい場合、ぶしつけに「1,000円貸して」とは言わず、「悪いんだけど、財布を忘れたから1,000円貸してもらえないかな」などと表現するであろう。友人同士の、いわゆるタメ口はポジティブ・ポライトネス・ストラテジー (positive politeness strategy) であるが、そのストラテジーを用いながらも、ネガティブ・ポライトネス・ストラテジー (negative politeness strategy) も同時に発生することは日常的に見られることであり、やはり相手を敬う気持ちから生まれるものである。

Off record

Faceの侵害を避けるために、相手にあからさまに言うことを控えるのが off record (ほのめかし) である。この strategy で特徴的なのは、ポジティブ・ネガティブ・ポライトネス・ストラテジー (positive/negative politeness strategy) に比べ、話し手が聞き手に対する face 配慮と同様に、自身へも配慮の度合いを強調していることである。それぞれの定義の説明からも、その特徴は表れている。

< positive politeness strategy >

positive politeness is redress *directed to the addressee's positive face* [...]

(B & L 1987 : p. 101)

< negative politeness >

negative politeness is redressive action *addressed to the addressee's negative face* [...]

(B & L 1987 : p. 29)

< off record >

A communicative act is done off record if it is done such a way that it is not possible [...]

(B & L 1987 : p. 211)

以下は、B & L (1987) の提唱する off record の15の下位グループ (p. 211-227) を並べたものである。(日本語訳は筆者)

- Strategy 1 : Give hints 【暗示するように表現しなさい】
- Strategy 2 : Give association clues 【相手が連想できる手掛かりを与えなさい】
- Strategy 3 : Presuppose 【前提として語りなさい】
- Strategy 4 : Understate 【控えめに表現しなさい】
- Strategy 5 : Overstate 【必要以上に大げさに言いなさい】
- Strategy 6 : Use tautologies 【同じ語を重複させて表現しなさい】
- Strategy 7 : Use contradiction 【矛盾した表現をしなさい】
- Strategy 8 : Be ironic 【皮肉を言いなさい】
- Strategy 9 : Use metaphors 【比喩的に表現しなさい】
- Strategy 10 : Use rhetorical questions 【答えを必要としない問いかけをしなさい】
- Strategy 11 : Be ambiguous 【両義に解釈できるような表現をしなさい】
- Strategy 12 : Be vague 【曖昧に表現しなさい】
- Strategy 13 : Over-generalize 【過剰に一般化して表現しなさい】
- Strategy 14 : Displace H 【相手がある場に存在しないような表現をしなさい】
- Strategy 15 : Be incomplete. use ellipsis 【文を最後まで言わないようにしなさい、省略して表現しなさい】

先に、Grice(1989) の「協調の原理 (Cooperative Principle)」が「量」、「質」、「関係」、「様態」の4つの異なるカテゴリーに分けられていることについて述べた。B & L (1987) は、「協調の原理 (Cooperative Principle)」の侵害行為が off record に当てはまる (p. 211) と解釈している。B & L (1987) の「ほのめかし (off record)」も、Grice (1989) の「含み (implicature)」も、全体的に、伝達の効率性という点では大きな犠牲の上に行われる (滝浦, 2008, p. 42) という特徴がある。しかし、その犠牲を払ってまでも直接言うことを避けることにより、相手の face の侵害度を軽減することを選ぶことで、良好な人間関係を築こうとするストラテジーであると言える。

以下は、B & L (1987) のポライトネス理論に基づく、FTA が行われる際に選択されうるポライトネス・ストラテジーについてのモデルである。(図2)

この図によれば、FTA を全く行わない場合 (Don't do the FTA.) は、コミュニケーションそのものを行わないため、ポライトネス・ストラテジーが生じる対象から外れた形になっている。しかし、「言語表現上のポライトネスの効果」という観点からみた場合、「コミュニケーションそのものをしな

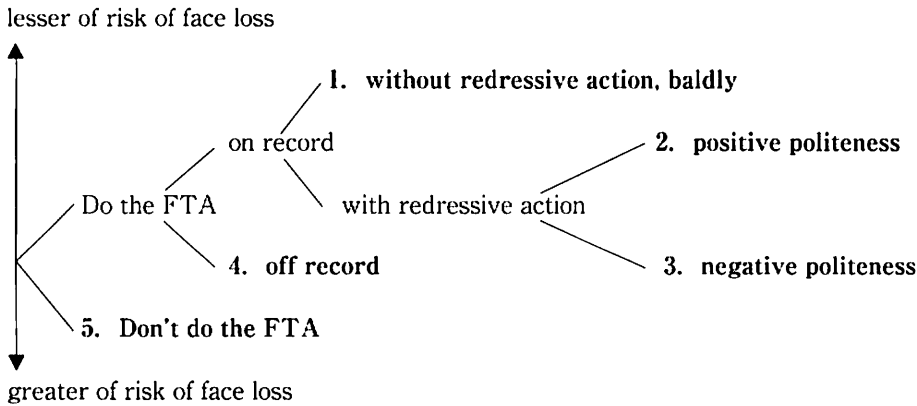


図2. Circumstances of determining choice of strategies (B & L, 1987 : 69)

かったことに起因する、相手に及ぼすポライトネスの効果」という観点も無ければ、ポライトネスを相対的に捉えることはできない。そのためには、話し手が聞き手に対して行う politeness strategy のみでなく、聞き手の視点も含んだポライトネス効果の視野も取り入れることが必要である。後に触れるが、「聞き手の不在」は、B & L (1987) のポライトネス理論の批判の1つにもなっている。

また、face 侵害度を見ると、侵害度がより低い場合に positive politeness が選択され、侵害度が高くなると、negative politeness が選択されるという固定化した概念は、必ずしも人間の相互関係を反映していない。例えば熊井 (2009) は、相手に負担を強いる行為要求にみえる「よろしく申し上げます」を例に、それ以上 negative face を脅かす心配のない場合に形式的に用いられることを指摘している。

これまで、B & L (1987) のポライトネス理論を、politeness strategy を中心に見てきた。この理論は、Leech (1983) や Fraser (1990) と比較して、以下の2つの点で有効と考えられる。まず、ポライトネス・ストラテジーが具体的であり、「冗談を言いなさい」や「皮肉を言いなさい」など、ポライトネスとはあまり関連づけて議論されてこなかった現象も含めたストラテジーを提唱していることである。看護師と患者の会話において冗談や皮肉の重要性を述べた論文もあることを踏まえれば (Macdonald, 2007他)、良好な人間関係を築くという観点からは、幅広い視野でポライトネスを捉えている B & L (1987) のポライトネス理論が、より適切であると考えられる。

次に、Leech (1983) や Fraser (1990) の研究は英語の分析による理論である一方、B & L (1987) は、英語に加えて、ツェルタル語、タミル語、マダガスカル語、日本語といった複数の言語を研究の対象としていることである。日本語との言語行動の比較研究も今後の視野に入れた場合、B & L (1987) のポライトネス理論は、異なる言語によってポライトネスの比較が可能となるモデルになると言える。

4. Brown & Levinson のポライトネス理論に対する批判

B & L (1987) のポライトネス理論は、ポライトネス研究においては最も有力な概念であり、よって、そのモデルを利用して多くの研究が行われてきた。一方で、この理論に対する様々な批判もある。

主な批判の1つは、Fraser (1990) の指摘にあるように、ポライトネスの定義の曖昧性である。

Kasper (1990) は、ポライトネスは、FTA によって生じる話者間の破壊効果を相殺することを目的として取られる補償行為である (p. 194) と説明している。滝浦 (2008) は、「言語のもっぱら対人関係の確立や維持・調節にかかわる働き」(p. 3) としている。また、宇佐美 (2003) は、B & L (1987) のポライトネス理論の最も簡潔な定義とされてきた「円滑な人間関係の確立・維持のための言語行動」とするためには操作的な定義が必要であると主張し、「人間の2つの基本的欲求であるポジティブ・フェイス (positive face) とネガティブ・フェイス (negative face) を配慮するポライトネス・ストラテジーである」(p. 119) と説明している。さらに、宇佐美はポジティブ・フェイス (positive face) とネガティブ・フェイス (negative face) をそれぞれ、「他者に近づきたい欲求」と「ある程度距離をおきたい欲求」の2つの基本的欲求を操作的に捉えることが、B & L (1987) のポライトネス理論を正確に理解する、最も重要な点であると述べている。

B & L (1987) のポライトネス理論について、よく議論されるもう1つの批判は、当該理論に対する普遍性である。批判の多くは非西洋社会におけるポライトネス研究者、特に日本や中国など、アジア圏のポライトネスを研究している研究者によるものである。B & L (1987) のポライトネス理論には、Kasper (1990) の言葉を借用すれば、「自立とプライバシーを目的として会話参加者の領域について考慮するネガティブ・ポライトネスは、個人主義である西洋文化だからに他ならないという批判」(p. 195) がある。このような文化差を考慮していないという批判に対し滝浦 (2008) は、B & L (1987) の face リスク見積りの公式 ($W_x = D(S, H) + P(H, S) + R_x$) の、R (raking of imposition) に、文化差の要因もパラメータとして組み込まれており、上記のような批判は直ちには当たらないとしている (p. 31)。Usami (2002)、宇佐美 (2003) も、この文化差無視の批判に懐疑的であり、B & L (1987) は敬語表現が顕著にみられる日本語やジャワ語なども例に上げ、西洋寄りの見識ではないことを実証していると指摘している (2002, p. 11)。よって、Usami (2002)、宇佐美 (2003) は、このような批判は短絡的で的外れであり、どの言語・文化にも共通するポライトネスの普遍的な原則と、各文化における固有のポライトネス・ストラテジーの区別を無視しているために起こるものであると主張している。そのうえで、異なる言語社会において、ポライトネス・ストラテジーが異なるのは当然のことであり、ストラテジーの異なりを指摘したにすぎず、B & L (1987) の普遍理論に対する批判に反論している。特定の言語における理論が他の言語にも応用出来るように普遍的な視点を持つことで、B & L (1987) のポライトネス理論をより深く理解出来ると言えるだろう。

5. B & L (1987) のポライトネス理論を補完する新たな視点

5.1 Watts (2003) の Politic behaviour と宇佐美 (2003) のディスコース・ポライトネス理論

Watts (2003) は、B & L (1987) と同様、ポライトネスは世界に遍く存在する概念であるとする一方で、その解釈には、社会文化的に決定付けられた行動 (politic behaviour) が密接に関わると主張している。Watts (2003) によれば、politic behaviour は、社会が現状保持の状態 (equilibrium) において、社会グループにおける個人間の関係の構築や維持をしていくことを目的として行われ、その振る舞いは社会文化的に決定されているとする (p. 20)。会話に参加している人が、どのような行動が、適切あるいは不適切であるかを、その人個人の過去の経験に基づいて見極めながら、その社会の中で受容される範囲で、言語的・非言語的な行動を積み上げていくとしており、Watts (2003) はその行動を、社会文化的に決定付けられた行動 (politic behaviour) と呼んだ。

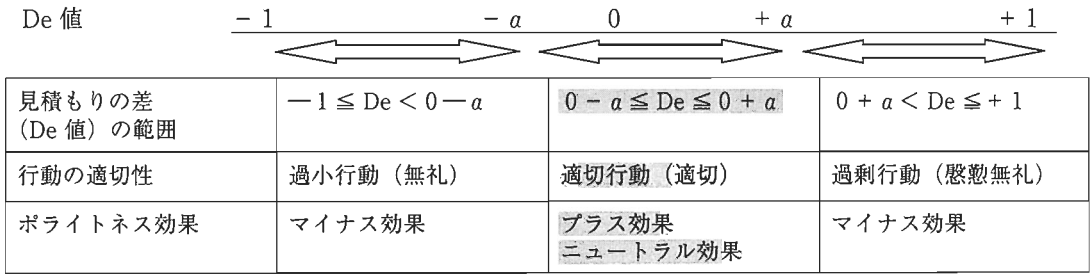
Politic behaviour: that behaviour, linguistic and non-linguistic, which the participants construct as being appropriate to the ongoing social interaction.

(Watts 2003 : p. 145)

この Watts (2003) の説明にあるように、politic behaviour とは、会話に参加している当事者 (participants) が、刻々と変わる相互間の社会的交互作用の中で適切と判断し、決定していく言語・非言語行為である。おいて決定される、と主張するものである。そして、politic behaviour は、個人がふるまうべき行動として普段はほとんど意識されず、無標の状態である、とするのに対し、ポライトネスは politic behaviour から逸脱して初めて意識されるものとしている。Politic behaviour の概念は、社会で受容される範囲で聞き手が考慮されていない、と批判される B & L (1987) の理論と異なり、ここでの Watts (2003) の視点は、話し手と聞き手の相互行為における会話のダイナミズムにある。宇佐美 (2003) も、B & L (1987) は、「あまりにも話し手の側の方略的な言語使用に重きを置きすぎた点で、『一方向的』であった」(p. 123) と述べ、ポライトネスは両者間の対話レベルで捉えるべきであり、話し手による発話の「効果」を考慮に入れる必要性を主張している。

「ポライト」(polite) かどうかの判断は話し手のみに委ねられるのではなく、聞き手も考慮に入れ、より相対的に捉えることが必要であるという点において、本稿においても Watts (2003) や宇佐美 (2003) の視点を取り入れ、話し手と聞き手の反応にも注目する。宇佐美 (2003) は、さらに、談話にはポライトネスの無標の状態があるとし、これを「基本状態 (default)」(p. 125) と呼んで1つの変数として捉え、基本状態からの逸脱の度合いに基づいて、相対的なポライトネス概念を確立した。さらに基本状態を構成する言語行動を「無標行動」、基本状態から逸脱した言語行動を「有標行動」と呼んでいる。そのうえで、ポライトネスにおけるプラスの効果、ニュートラルの効果、マイナスの効果の3つに分け、これまで体系的に扱われてこなかった、Don't do the FTA. (FTAを行わない) の部分まで踏み込むことが可能であると主張している。宇佐美 (2003) は、(話し手が見積もる face 侵害度の予測値) - (聞き手が見積もる face 侵害度の予測値) = ポライトネスの効果、という公式から、ポライトネスのプラスとマイナスの効果を説明しようとした (図3)。この図によると、先に述べた有標行動は必ずしも、有標ポライトネスになるとは限らない。丁寧すぎれば、それは慇懃無礼となり、聞き手に不快感を与えることになる。話し手の言語行動によって脅かされる face の度合いが、仮に0から1であった場合、話し手の見積もりと聞き手の見積もりの差によって、ポライトネスが決定される。ニュートラルな状態、換言すれば、無標状態あるいは基本状態 (default) に、その文化において許容される幅 (a) が加減されることになる、としている。

この図によれば、話し手と聞き手の見積りが、0 である場合も含まれているが、日常生活において、聞き手の face を侵害する恐れは全くないと判断する場面を思いつくるのは困難である。また、基本状態からの逸脱は、(許容されるずれ幅があるにしても) 全てマイナスの効果となっているが、話し手と聞き手の意識の違いがそもそも違う可能性も考慮すれば、必ずしもいつもマイナスとは限らないであろう。また、それぞれの見積もりが一致した場合は、公式上ポライトネス効果は0であるが、ニュートラルな状態とポライトネス効果が0の状態は同じ概念であるのか、などの疑問が残る。



見積もり差 (De 値) : $De = Se - He$
 Se : 話し手 (Speaker) 側から見た「話し手の行為の face 侵害度」の見積もり (estimation)
 仮に、0 から 1 の間の数値で示すものとする。
 He : 聞き手 (Hearer) の側から見た「話し手の行為の face 侵害度」の見積もり (estimation)
 仮に、0 から 1 の間の数値で示すものとする。
 a : 許容されるずれ幅

図3. 「見積もり差 (De 値)」、「行動の適切性」、「ポライトネス効果」

(宇佐美, 2003, p. 128)

5.2 ポライトネス理論に残された問題点 一より包括的な解釈のために一

本稿は、ポライトネス研究の理論的背景のまとめを目的としているが、ポライトネスをどう捉えるかについて述べ、B & L(1987) のポライトネス理論に残された問題点を指摘するとともに、新たな視点の提示を試みたい。前節でみてきたようにポライトネスの定義が様々な研究者によって行われているが、一言でまとめると、ポライトネスは相手の face に気を配り、ことばを選びながら、円滑な人間関係を構築していくこと、であると考えられる。よって、言語行為のほとんどには face を脅かすような危険性 (face risk) があり、その都度ポライトネスを考慮した言語上のストラテジーが選択され実行されるという点で B & L (1987) の理論は意義深い。しかし、B & L (1987) のポライトネス理論では、言語使用のストラテジーが常に「話し手」の視点で解釈され、「聞き手」の視点がほとんど無視されてしまったため、ポライトネスを相対的に捉えられない。良好な人間関係の構築を考えるならば、話し手の一方向的なストラテジーではなく、聞き手の視点による効果も考慮に入れなければ、両者間の関係は見えてこない。よって、宇佐美 (2003) の提唱するディスコース・ポライトネス理論の視点は有効である。しかし、先に提示した宇佐美 (2003) の図によれば、基本状態には、ポライトネスのプラス効果とニュートラルの効果が混在している。後者のニュートラルの効果は、Watts (2003) の説明にある、普段は意識をしていないもの、あるいは一たび逸脱が起きることでこの基準の存在を意識したり、あるいは意識しなかったりする、という点で politic behaviour に共通している部分であろう。特定の文化内における、談話毎の基本状態を同定し、そこからの逸脱によってポライトネスの効果を捉えるという宇佐美 (2003) の主張は新たな視点である。しかし、ポライトネスのプラス効果とニュートラルの効果が混在するのではなく、基準の状態あるいは無標の状態を逸脱したときに初めて、プラスの効果とマイナスの効果があると捉えるほうが、自然ではないだろうか。

また、熊井 (2009) が指摘するように、話し手と face 侵害度の見積もりから聞き手の face 侵害度の見積もりを除いた結果が無標ポライトネスを決定する、という宇佐美 (2003) の主張は、そもそも両者間で規範がずれている場合はどうなるか、あるいは、必ずしも話し手が有する規範がいつも無標であるとは限らない、という疑問が残る。この点についても、Watts (2003) が述べているように、

ポライトネスの効果の決定は話し手や聞き手に直接委ねられているというよりは、それがごく当たり前の常識として浸透しているもの、あるいはその特定の社会において当然期待されるものとして共通認識されていることが前提であると考えられるだろう。また、先の、宇佐美の図によれば、FTA行為が皆無である場合（つまり face 侵害度を 0 と見積もる場合）が想定されているが、人との関わりにおいて、face 侵害度が皆無というのはどのような状況であろうか。例えば、「今日は寒いね」という一見何気ない発話も、状況によって、聞き手の解釈の仕方が異なる。どのような発話にも聞き手の face を侵害する可能性はある、と考えるほうが自然ではないだろうか。また、これまでの議論によれば、face 侵害度と言うとき、侵害する人は「話し手」であり、侵害される対象者は「聞き手」であった。しかし、実際にはどうであろうか。聞き手の face 侵害に気を配りながら、話し手自身も、自分の発話によって引き起こされる自身の face 侵害度を見積もり、同時に自身に対して侵害度の軽減をはかりながら、対面行動を行っているのではないだろうか。同様に、聞き手も face 侵害されていることを意識している一方で、話し手の face を侵害する可能性を考えており、そのうえで、両者とも、社会に共有されている規範の中で言葉を選びながらコミュニケーションをしていると解釈できるのではないだろうか。

本稿では、この視座に立ち、会話に参加している当事者は、話し手から聞き手に移る、聞き手から話し手へ移るという行為を常に繰り返しながら、「自身と相手の face 侵害」を意識している、と捉える。つまり、談話レベルでポライトネスの効果捉えるには、話し手と聞き手それぞれの中で、双方向のダイナミックな face 侵害度の見積もりが行われているという視点で捉えることが有効な手段であるとする。次に、ポライトネスの効果を考える上で当然考慮に入れるべきでありながら、これまであまり議論されてこなかった心理面について考える。人が対面コミュニケーションを行うとき、そこには必ず何らかの感情が伴う。感情がこれまで正面から取り上げられてこなかった理由の1つには、数値で表すことの出来ない非合性にあるが、感情とコミュニケーションは不可分の関係にあることに誰も異を唱えないだろう。ポライトネス研究に関連して、そこで本稿は、談話レベルで相対的にポライトネスを捉え、感情の社会的側面の理論的な枠組みを用いることで、看護師と患者による聞き手と話し手としてのダイナミズムを分析することを提唱したい。理論的枠組みには、Denzin (1984) の「感情の間主観性 (emotional intersubjectivity)」を取り上げる。次項で、emotional intersubjectivity の特徴やカテゴリーについて概観し、語用論的アプローチとの関連性について述べる。

5.3 Emotional Intersubjectivity と語用論的アプローチとの関連性

Denzin (1984) の提唱する「感情の間主観性 (emotional intersubjectivity)」は、対面コミュニケーションや相互的行為において表出される感情を、行為に参加している当事者がそれぞれどの程度理解し、どのように解釈しているかについて述べたものである。程度別に、1) 「共有感情 (feelings in common or a community of feeling)」、2) 「同志感情 (fellow-feeling)」、3) 「感情の伝染 (emotional infection)」、4) 「感情の同一化 (emotional identification)」、5) 「感情の受入 (emotional embracement)」、6) 「誤認情動 (spurious emotionality)」の6つのカテゴリーがある。以下にそれぞれの特徴をあげる。

(1) 共有感情 (feelings in common or a community of feeling)

このカテゴリーの特徴は、相手と同じ感情を共有することである。それぞれ感じる内容が全く同じという訳ではない。Denzin (1984) は1つの具体的な例として、最愛の子どもを亡くした両親を挙げている。子どもの亡骸を目の前にして父親も母親も、息子を亡くしたという「同じ」悲しみを共有している。しかし父親が抱く悲しみと母親が抱く悲しみは完全に同一のものではない。それぞれ固有の感情を抱きながら、息子の喪失という悲しみを共有 (shared grief) し、感情のほとばしり (keenness of emotion) をお互いを感じているのである。よって、このカテゴリーでは、感情の内容に違い (different content) があるとしても、その感情が呼びおこされる同一の対象 (same object) が存在することになる。

(2) 同志感情 (fellow-feeling)

Fellow-feeling は、相手が抱いている感情の状態や重要性に対して湧き起こる反応を指す。Fellow-feeling には、(1) の common feeling は存在しない。先の例で言えば、子どもを亡くした父親の友人が抱く感情である。友人の悲しみや孤独といった現象に反応し、相手の感情に対して意識的に触れようとする (intentional reference) ことである。

(3) 感情の伝染 (emotional infection)

Emotional infection は、上記の2つのカテゴリーと異なり、感情の共有もなく、故意に誰かに自分の感情を反応として示すことはない。そこには、何の意図も事前の理解なども存在しないまま、他人の感情の状態が本人に転移 (transference) することを言う。例えば、雪の降る夜に通りを歩いていた孤独な男が居酒屋を見つけ、店に入って静かに一人食事をしているうち、店内の賑やかな雰囲気心が温まっていくというのは emotional infection の例である。Denzin はその転移の様子を、以下のよう

He has not entered into the concrete emotional stream of experience of those in the tavern. Rather, *their emotion has entered his stream of consciousness*, and without intending, he has taken on the feeling in the room.

(Denzin, 1984, p. 150, *斜体字は筆者)

酒場に入った男が、「知らず知らずのうちに」、まさに伝染していくかのようにその店の雰囲気に溶け込んでいく様子の説明から、このレベルにおいては、本人が主体的な意識を働かせていないことが特徴である。Emotional infection は、本人が積極的に感情を表出させるのではなく、逆に周囲の人間の感情やその場における雰囲気が、本人の意識の流れに入り込み、それによって無意識に引き起こされる感情のことを指している。

(4) 感情の同一化 (emotional identification)

Emotional identification は、自己の感情は排除され、他人と同化することを指す。Emotional identification が見られる例として、催眠術師と被術者の関係、映画俳優とそのファン、宗教的な儀式などが挙げられる。感情の同一の度合いが極端になった場合は、個人としてのアイデンティティは消

滅し、心と体が消滅するため、事実上 emotion intersubjectivity の余地が無くなる。Emotional infection と同様、emotional identification は無意識に起こるものである。

(5) 感情の受入 (Emotional embracement)

Emotional embracement は、長期間続いている人間関係、例えば友人関係、夫婦関係、恋愛関係などのように、お互いに同じ経験や感情を保有してきた、2人以上の人間関係で見られる emotional intersubjectivity である。このカテゴリーにおいては、共通の感情を持つ人間同士の間で、過去の感情を再生 (reproduction) したり再現 (reenactment) することが可能であり、さらに、新しい経験を積みながらお互いの感情を統合したり、共有したりすることが特徴である。

(6) 誤認情動 (spurious emotionality)

Spurious emotionality は、相手の感情を読み違えている場合であり、その誤った解釈のまま、それを相手の感情として理解してしまうことを指している。

以上、Denzin (1984) の提唱する、感情の間主観性 (emotional intersubjectivity) を概観してきた。この6つのカテゴリーによれば、感情理解の程度には、お互いが感情経験や状態を共有しているレベルから、相手の感情を読み違えているレベルまでである。Denzin (1984) の emotional intersubjectivity の概念は、人間の相互関係においてそれぞれの感情が様々なレベルで解釈されたり伝達されていく中で、その感情の共有の度合いが相互作用に影響を与えるという点において、Watts (2003) の Politic behaviour の概念とも関連している。Politic behaviour は、社会で期待される言語・非言語行為は会話に参加している当事者による刻々と変わる相互間のやりとりにおいて決定される、と主張するものであり、その振る舞いは社会文化的に決定される、とするものであった。会話に参加している人は、行動の適切・不適切性を、個人の過去の経験に基づいて見極めながら、言語的・非言語的な行動を積み上げていく。看護師と患者間のコミュニケーションにおいても、お互いの会話を通じて両者の視点が集約されていく間主観性を形成し、そのプロセスを繰り返しながら、良好な人間関係を構築していくことが考えられる。

6. まとめ —看護師と患者間の言語コミュニケーション分析への応用—

本稿は、まずポライトネス研究を社会学的観点と語用論的観点から概観し、とくに語用論的観点での議論においては、今後の研究で参考となる B & L (1987) のポライトネス理論を中心に、その批判も含めて問題点を議論した。さらに、ポライトネスをより相対的に解釈するために、B & L (1997) のポライトネス理論を基本として、Watts の politic behaviour の視点を取り入れ、人と人との相互行為においては、特に polite とも impolite とも感じない、あるいは意識をしない、とされる基本の状態があり、そこから逸脱して初めて、polite/impolite であると捉え、その振る舞いは社会文化的に決定される、と解釈した。また、宇佐美のディスコース・ポライトネス理論を支持し、会話におけるポライトネス効果を話し手の言語行動に限定せずに、話し手と聞き手の相互作用として相対的にポライトネスを解釈する。よって、そこでは、face risk の度合いによって話し手のストラテジーが変化するのではなく、むしろ話し手と聞き手の間で刻々と変化する状況によって両者間の視点が集約され、

emotional intersubjectivity を形成し、相手の感情を理解しようと努めることで、positive politeness strategy と negative politeness strategy の判断をお互にたくみに行いながら、ポライトネス・ストラテジーを選択・実行している、と考える。従って、ポライトネス・ストラテジー選択の要因には、B & L (1987) のポライトネス理論の公式で示された、両者の力関係 (P)、その文化内における負荷度 (R)、両者の社会的距離 (D) に加えて、両者の心理的距離が考慮されなければならないと考える。そこで、両者間の距離を、social distance (SD) と psychological distance (PD) と 2 分して区別する。そして話し手と聞き手の PD は、その時々で状況で、距離が伸びたり縮んだりすると捉える。以下の図 5 は、この解釈に基づき、その都度役割が変化する話し手と聞き手の間で形成される emotional intersubjectivity と、ポライトネス・ストラテジー選択過程を示したものである。立体矢印は、話し手と聞き手それぞれに、その文化における負荷度が影響を及ぼすことを示している。また、実線矢印は、両者の心理的距離 (PD) を表している。これはちょうど、風船が膨らんだりしぼんだりすることと同様、刻々と変わる状況の中で、相手に対する心理的距離が伸びたり、縮んだりすることを示し、流動的で伸縮性があることを示す。話し手は、まず聞き手に何らかの合図を送りたいと考えた場合、その場において適切だと思われる (非) 言語表現により、ポライトネス・ストラテジーを選択・実行に移す。それを受け、聞き手は話し手の信号を把握しようと努める。その事実把握の過程において感情の間主観性が形成され、聞き手が感情の再生をはかり、相手に対するフィードバックとして、適切なポライトネス・ストラテジーの選択・実行に移す。話し手は聞き手の反応を見ながら相手をモニタリングすることで、更なるポライトネス・ストラテジーに繋げていき、聞き手は、新たに生まれる事実の認識を継続する。このように、図 5 の 1 番から 9 番までの過程を繰り返しながら、対面行動が行われていると考える。

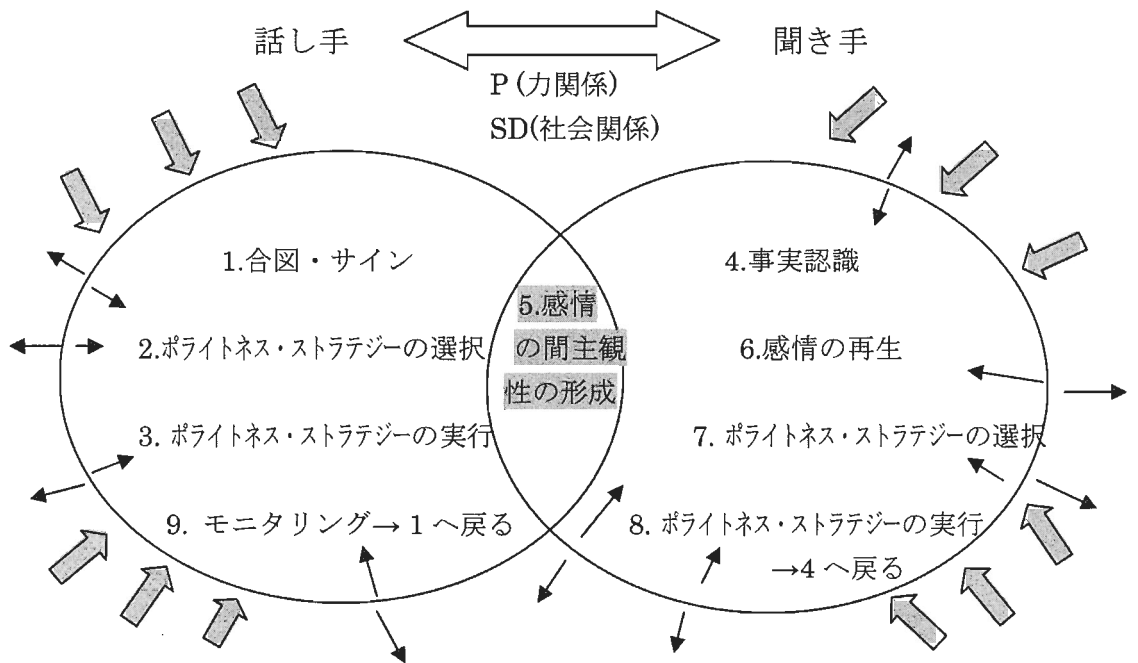


図5. Emotional intersubjectivity の形成とポライトネス・ストラテジー選択の過程

- ⇒ その社会における、話し手と聞き手に及ぼす影響
- 状況によって変化する柔軟な心理的距離 (PD)

共感や感情的な入れ込み (emotional commitment) の能力保持と、患者との良好な人間関係の構築が期待される看護師は「感情労働」と呼ばれる。武井 (2001) は、感情労働の特徴として、対面あるいは声による人びとの接触が不可欠であることや、他人の中になんらかの感情変化 (感謝の念や安心など) を起こさなければならないことなどを挙げている。看護師と患者の間で交わされる (非) 言語上のやりとりの分析には、ポライトネスとともに、感情の側面も視野に入れることが重要である。この論文では理論を中心に議論してきたが、看護場面におけるポライトネスという観点からも、今後応用できる可能性がある。

7. おわりに

B & L(1987) のポライトネス理論は言語学の分析に大きな影響を与えたことは間違いなく、現在もその理論に関連した研究が続いている。特に談話という観点からのポライトネス分析においては、特定場面におけるデータの収集と分析が重要である。人間の相互行為におけるポライトネス研究は今後ますます議論が行われるであろう。本稿では、ポライトネス研究の理論的背景の議論を中心に、よりよいポライトネス理論解釈のために、感情も考慮に入れることを提唱した。感情労働である看護という制度的場面において、相手への face への配慮に加え、相手の感情にも配慮した表現方法を分析することで、良好な人間関係の構築という観点から得られる示唆は少なくないであろう。ポライトネスの理解とともに、話し手と聞き手の間に形成される感情の間主観性の理解に努めることは、社会学と言語学をいかに融合させながらポライトネスと感情表現の関連性を見出すか、ということにも繋がっていくだろう。

引用文献

- Brown, P., & Levinson, S. C. *Politeness: Some universals in language*. Cambridge, UK: Cambridge University Press. 1987.
- Denzin, N. K. *On understanding emotion*. San Francisco, CA: Jossey-Bass Publishers. 1984.
- Deutschmann, M. *Apologizing in British English*. Umea University. 2003.
- Durkheim, E. *De la division du travail social*. Felix Alcan. 1893. [井伊玄太郎 (訳) 『社会分業論』講談社学術文庫. 1989.]
- Fraser, B. Perspectives on politeness. *Journal of Pragmatics*, 14, 219–236. 1990.
- Goffman, E. *Interaction ritual: Essays on face-to-face behaviour*. Pantheon Books. 1967. [浅野敏夫 (訳) 『儀礼としての相互行為』法政大学出版局. 2002]
- Grice, P. *Studies in the ways of words*. Harvard University Press. 1989. [グライス, P. 清塚邦彦 (訳) 『論理と会話』勁草書房. 1998.]
- Kasper, G. Linguistic Politeness: Current research issues. *Journal of Pragmatics*, 14(2), 193–218. 1990.
- Leech, Geoffrey. *Principles of pragmatics*. Longman. 1983.
- Macdonald, L. M. *Nurse talk: Features of effective verbal communication used by expert district nurses*. Victoria University of Wellington. Research Archive Victoria. 2007.
- Merriam-Webster Online Dictionary. <http://www.merriam-webster.com/dictionary/polite>
- OALD (1993) *Oxford Advanced Learners' Dictionary*, 4th edn, ed. A.S. Hornby and J. Crowther. Oxford: Oxford University Press.

- Usami, M. *Discourse Politeness in Japanese Conversation*. Hitsuji Syobo. 2002.
- Watts, J. Richard. *Politeness: Key Topics in Sociolinguistics*. Cambridge. 2003.
- 有馬 斉. 「感情労働としての看護、ケア管理の実践としての看護」立命館大学生存学研究センター. 生存学研究センター報告8, 193-2214. 2009.
- 宇佐美まゆみ. 「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. 2003.
- 熊井浩子. 「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. 2009.
- 小泉保. 『入門語用論研究』研究社. 2001.
- 滝浦真人. 『ポライトネス入門』研究社. 2008.
- 武井麻子. 『感情と看護一人とのかかわりを職業とすることの意味』医学書院. 2001.
- 山本裕子. 「発話を形成する要素についての一考察」『名古屋女子大学紀要50号』153-166. 2004.

Theoretical Background and Concepts in Politeness Research

NAMBU Miyuki

The primary purpose of this paper is to explore how politeness research has developed in terms of pragmatics and how politeness should be interpreted properly in terms of human interaction. Three major examples can be found in Leech(1983), Fraser(1990), and Brown and Levinson(1987). Although all of them adopt a common position on the Cooperative Principle, first advocated by Grice(1975), their definitions of politeness differ. Brown and Levinson's politeness theory has influenced pragmatics most and has since been widely cited, spawning criticism and, thereafter, modification. Watts' (2003) and Usami's (2002) research regarding the dynamism of interaction between interlocutors supplement Brown and Levinson's politeness theory. This paper also discusses emotion, which has been less taken into consideration, to explore directions of future research on nurse-patient communication with some implications of Denzin's (1984) intersubjectivity.