



Title	日本語聞き手待遇表現の語用論的機能 : 丁寧体選択におけるストラテジーの関与
Author(s)	呉, 泰均; Oh, Taekyoon
Citation	研究論集, 10, 133-159
Issue Date	2010-12-24
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/44605
Type	departmental bulletin paper
File Information	OTEGYUN.pdf



日本語聞き手待遇表現の語用論的機能

— 丁寧体選択におけるストラテジーの関与 —

呉 泰 均*

要 旨

本稿は、日本語聞き手待遇表現の選択に関与する諸要素のうち、話し手の心理的操作、言語的戦略であるストラテジーを取り上げ、その資質を明らかにした後、聞き手待遇表現の選択にいかにして関与し、どのような発話効果を引き出すのかを考察したものである。

日本語聞き手待遇表現の選択に深く関係する要素として、話し手と聞き手の人間関係や場面の改まり度といった状況的要素が挙げられる。これらの要素によって自動的に決まる一律的な言語形式の選択、すなわち、社会規範的・慣習的言語使用は、聞き手待遇表現の選択における無標性を帯びるものであると言える。もっとも、ここで注目すべき点は、「無標性からの逸脱」である。

こうした聞き手待遇表現の選択上の問題を解明するために本研究で唱えたのがストラテジーである。これは、聞き手待遇表現の選択に関与する状況的要素に伴って決まってくる待遇表現形式に従うか従わないか、という判断を下す主体（＝話し手）の心理的操作であると見ることができる。そこで、本稿では、状況的要素を無視する故意の逸脱に注目し、このような話し手の心理的操作のことをストラテジーと見て論を進めてきた。つまり、本研究で言うストラテジーという概念のポイントは、「何らかの狙いがある、意図的に調整を行い、無標状態から逸脱しようとする心理的操作・言語的戦略」のことである。これは、状況的要素に従って待遇表現の選択を行うか行わないかという、話し手の最終的手段であると考えられる。こうしたストラテジーによる無標状態からの逸脱、また、そこから引き出される有標的発話効果は、聞き手待遇表現における語用論的機能を捜し出すためのカギとなると言える。

* OH Taekyoon, 北海道大学大学院文学研究科, 博士後期課程, oh_sapporo1980@yahoo.co.jp

1. はじめに

一般に談話において、話し手と聞き手は必ず存在する。そして、話し手は、ことばを発することで、聞き手に何らかの情報を与えたり、ある種の行為を命令したり、依頼したりするといった言語行動を行う。このような言語行動を行うに際して考慮すべきことは、聞き手をどのように遇するかという点である。すなわち、話し手はその発話内容をどのように聞き手に表現し、伝達するかに関係する問題である。

このように、話し手は聞き手の存在を前提とし、その聞き手をどのように待遇するかを判断して待遇表現を選択しなければならない¹。日本語においては、この「どう待遇するか」という話し手の意識が文法形式に反映する特徴を持つ言語である²。

- (1) 「そろそろ終わるんだけど、どうする³？」
- (2) 「そろそろ終わるんですけど、どうしますか？」

(1)と(2)を見ると、丁寧語という用語で括られる「です」「ます」といった形式の使用/不使用によって、いわゆる「常体」と「敬体」という文体の相違が生じることが分かる。このように、聞き手待遇に直接的に関与する要素として、丁寧語という待遇表現形式の使用/不使用が挙げられる。こうした丁寧語の使用/不使用は、文の述部においてその姿を表し、丁寧語をマークするかしないか、すなわち、無標 (unmarked) と有標 (marked) という2つの形式上の対立が生じることになる。つまり、聞き手を「どう待遇するか」という話し手の意識の反映は、この対立する無標形式と有標形式のうち、いずれか1つを選択することによって実現されるわけである。

聞き手待遇表現の運用——丁寧語の使用/不使用——において、どちらを選びとるかという選択に深く関与する要素として、聞き手と話し手との関係や発話が行われる場面の特徴が挙げられる。では、次の例を見てみる。

- (2) 【(大学の)ゼミが始まる前に】
「発表準備はどう？ 終わったら、一杯飲みに行かない？」
- (3) 【ゼミ発表中、質疑応答において】

¹ 例外として聞き手を想定することのできない独り言や書き言葉なども挙げられるが、本稿では、「話し手—聞き手」の直接的やり取りの関係が想定される文章・談話のみを論点の対象とする。

² ちなみに、このような特徴は、韓国語にも見られる。文の中に登場するいかなる人物も全く問題視せず、その文を聞く聴者に対し言語的に対処する「対者敬語法」がそれに当たるものである (李他, 2004)。

³ 丁寧語不使用の文は「下線なし」にする。

「あの、ここのところがよく分からなかったんですが…」

(話し手と聞き手は友人関係)

(2)においては、「友達」に対する常体使用で、人間関係における慣習的ふるまいであると言える。一方、(3)においては、普段(私的な場面)は常体を用いる友人関係であるが、公的な場面において敬体に切り替えて遇していることが分かる。このように、聞き手待遇表現は、話し手と聞き手との人間関係や場面の特徴によって使い分けをする、語用論的機能を含むものであると言えるだろう。

また、聞き手待遇表現の選択に関与する要素としてもう1つが挙げられる。それは、聞き手をどのように待遇するかという話し手の発話意図である。では、次の例を見てみる。

(4) 【友達との言い合いにおいて】

「さすがだね。まあ、君が間違えることなんてないんでしょけどね。」

(日本語記述文法研究会, 2003; 237)

(5) 【初対面において(友人の彼女)】

「マジで? 僕も青森出身だけど。一緒だね!」

(4)においては、通常は常体を用いる「友達」に対して、故意に敬体を選択することで、「皮肉」のような発話効果を出している発話であると言える。また、(5)においては、初対面の人に対して、常体を用いることで、「親近感」「仲間意識」といった発話効果が伺える発話文であると捉えることができる。このように、聞き手をどう待遇するかという話し手の発話意図によって、その発話状況において望ましいとされる規範的・慣習的言語使用(無標性)から逸脱し、有標性を帯びる発話効果が生み出されるわけである。

以上のように、聞き手待遇の実現においては、発話が行われる場面の構成者(聞き手—話し手)の人間関係や場面の特徴(以下、**状況的要素**と呼ぶ)、また、聞き手に対する話し手の発話意図(以下、**ストラテジー**と呼ぶ)、すなわち、「状況的要素」と「ストラテジー」という語用論的意味を含む要素から、その都度相対的に引き出されているのではないかと考える。

ところが、井出(2006)は、たとえば、「今日は雨だ」と「今日は雨です」を使い分ける丁寧語の使用において、敬語を作為的に使うこともなくはないが、それは例外であって、相手や場面に応じて自動的にセットされるのであり、丁寧語の使い分けをストラテジーと考えることは、母語話者には納得がいかないと述べている。しかし、どうだろうか。これは、言語形式の選択において、話者の意図による自由度がなく、社会言語学的に決定されているというような誤解を招きかねない指摘であると思われる。もちろん、井出の言う「こういう時にはこういうもの、と社会で決めているものに従って使う言語使用(井出, 2006)」ということを全面否定するわけ

ではない。もっとも、語用論的制約によって大きな揺れがある日本語待遇表現の選択が社会言語学的にコード化されているわけではないという点に、注意を喚起しておく必要がある。要するに、「状況的要素」と「ストラテジー」という2つの語用論的制約を切り離して考えるのではなく、2つの相互・連動作用によって待遇意識の度合いが調整され、待遇表現の選択に影響を与えるのではないかと考える。本稿では、これらの語用論的制約のうち、ストラテジーを取り上げ、理論を提示した後、状況的要素とストラテジーが聞き手待遇の実現にいかんして関わるのかを論じることとする。

2. 本研究におけるストラテジーという概念の見方

ここでは、本研究におけるストラテジーというものをどのように捉えればよいのか、という点について述べておきたい。

2.1. 聞き手待遇の無標状態

聞き手待遇表現において、前章で触れたように、人間関係における社会的力関係、会話の場面の特徴といった状況的要素が形式の選択に重要な要因として深く関わる。こうした状況的要素によって自動的に決まる一律的な形式の選択、すなわち、社会規範的・慣習的言語使用による距離⁴の無調整は、待遇表現の選択における無標性を帯びるものであると言えるだろう。では、聞き手待遇の無標性について見てみよう。

聞き手待遇の無標性について述べるに当たって、考察で用いる用語を整理しておく必要がある。本研究では、状況的要素に伴って顕在的聞き手を遇する表現形式が一律的に決まること、換言すると、社会規範的・慣習的言語使用による距離の無調整のことを聞き手待遇の無標状態(以下、無標状態)と呼ぶこととする。

図1は、社会的力関係における聞き手待遇の無標状態の概念を示したものである。図が示しているように、社会的力関係において、「話し手—聞き手」の優劣関係に応じて、優位にある聞き手に対しては「です/ます」という有標形式の付加による敬体が、同等あるいは劣位にある聞

⁴ 滝浦(2005)は、敬語という道具は、距離化の表現であり、すなわち、待遇する対象者との間に距離を置くか置かないかという対人関係における距離の理論で説明することもできると述べている。言い換えれば、丁寧語使用は、聞き手との間に距離を置いて、聞き手への顧慮を表すことである。これに対し、丁寧語不使用は、聞き手との間に距離を置かないことになるが、そこからの含みは二通りの可能性がある。すなわち、聞き手を遠くに置いて待遇するということは、その人物をソト待遇することであり、遠くに置かないで中立的に待遇するということは、ウチ待遇することである(滝浦, 2005, 2008)。本稿では、こうした滝浦の「敬語の距離化」という主張を部分的に取り入れて論を進めることにする。

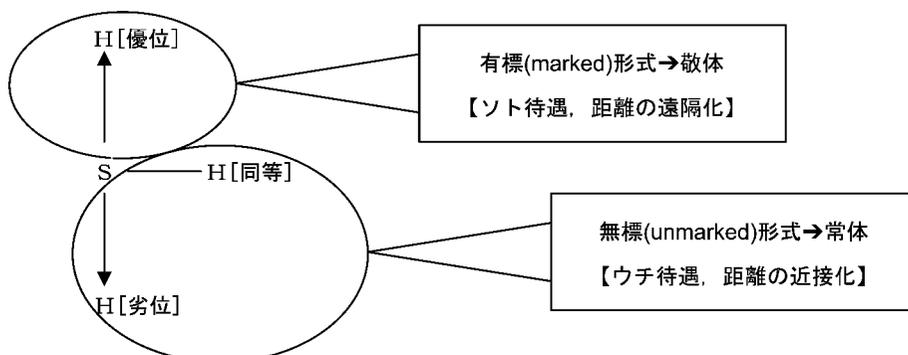


図1. 社会的力関係における聞き手待遇の無標状態

き手に対しては無標形式による常体が選択される（のが社会規範的・慣習的に望ましいであろう）。こうした一律的な言語形式の選択における聞き手待遇の無標状態は、敬体は「ソト待遇、距離の遠隔化」を、常体は「ウチ待遇、距離の近接化」という現実的発話効果を生み出すわけである。これは、また、話者の個別的価値判断に基づいて決まるわけではなく、規範性が強く反映される社会言語学的言語使用のあり方であると言することができるだろう。

次に、社会的力関係とともに待遇表現の選択に関係するのは、会話の場面の特徴であるが、この場面の特徴からも聞き手待遇の無標状態を見出すことができる。つまり、公的な改まった場面か、私的なくだけた場面か、という場面の改まりの度合いの差異のことである。改まり度の高い公的な場面においては、社会規範性を重視して品位が確保される常体の言語形式の選択が望ましいのであり、改まり度の低い私的な場面においては、「聞き手一話し手」の社会的力関係に応じた言語形式の選択がふさわしいのである。こうした言語形式の選択の処理が会話の場面における聞き手待遇の無標状態であると想定できるが、以上のことを図にまとめると次のようになる。

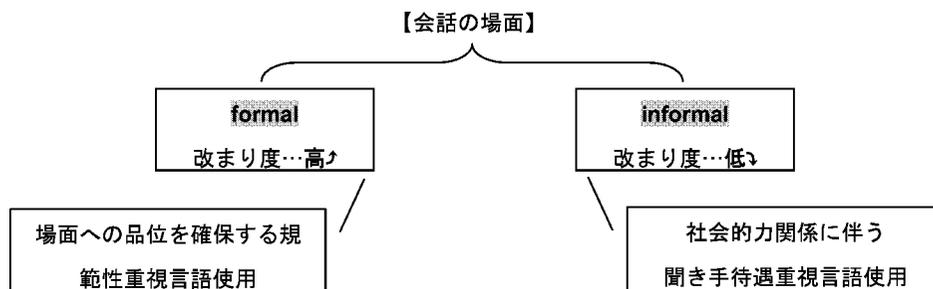


図2. 会話の場面における聞き手待遇の無標状態

ここで重要な点は、このような聞き手待遇の無標状態は要するに、社会規範的・慣習的処理は、聞き手待遇表現の選択においての無標性を志向するということである。そして、このよう

な特徴から注目する必要があるのは、例(4)と(5)のように、話者による無標状態からの逸脱が有標的発話効果を導き出すという点である。この無標状態からの逸脱をどのように考えればよいのかという点に関しては、次節で詳しく述べていきたいと思う。

2.2. 待遇表現の選択におけるストラテジーの概念

前節で、聞き手待遇の無標状態について述べたが、それは、状況的要素に伴って顕在的聞き手を遇する表現形式が一律的に決まる、社会規範的・慣習的言語使用による距離の無調整のことであった。ここで注意を喚起しておくべきことは、実際の言語使用の上で、このような無標状態から逸脱することも当然ながら想定することができるという点である。

それでは、なぜこのような逸脱が起こるのか、また、何によって無表状態から逸脱が起こり、そこから有標的発話効果が導き出されるのだろうか。このような点に関して、本研究においての見方は、話者の戦略的な待遇意図による調整、つまり、話し手の言語的ストラテジーによって無標状態からの逸脱が引き起こされるのではないかということである。このような点を明らかにするためには、ストラテジーというものをどのように捉えればよいのか考える必要がある。そこで、ここでは、本研究におけるストラテジーという概念の見方について述べた後、論を進めていくことにする。では、次の例を見てみよう。

(6) 【普段は常体を用いる姉妹の喧嘩において】

「本当に面倒くさいな…はい！ はい！ 分かりました。お姉様がおっしゃる⁵ことは、すべて正解でございます！ 本当にもう…小うさいんだから…」

(6)の例は、話し手である「妹」が顕在的聞き手の「姉」に対して、常体と敬体を混在して用いる発話文である。この例のように、通常は常体を用いて待遇する顕在的聞き手に対して、常に無標状態を保持するわけではなく、上記の下線部のように丁寧語をマークすることで、聞き手との距離を遠ざけることがある。例えば、(6)のような「姉妹の喧嘩」という場面においては、顕在的聞き手の「姉」に対する話し手である「妹」の丁寧語のマーカは、距離の遠隔化という単純な操作のみならず、聞き手に対する「嫌味」「皮肉」といった気持ちが前面に出ることで、有標的マイナスの発話効果をも引き起こしている。こうした聞き手待遇の無標状態からの逸脱は、(それがプラスの発話効果であろうが、マイナスの発話効果であろうが)何らかの発話効果を狙う話し手の心理的操作による待遇意図、すなわち、話者の戦略的な言語使用意識に応じた

⁵ 話題の人物に対する待遇を表す「おっしゃる」のような素材敬語の現われ方において、動作主と聞き手が一致する場合があるが、聞き手に対して発話内容をどのように伝えるかという表現レベルの問題と直接関係するのは対象敬語であるので、本研究では、素材敬語に関する分析は除外することにする。

ストラテジーに起因するものであるとすることができる。そこで、本高では、ストラテジーという概念について、次のように捉え、考察を行うことにする。

(7) 本研究におけるストラテジーという概念の見方

ある発話状況において、何らかの発話効果を狙い、社会規範的・慣習的言語使用の背景に基づく無標状態から意図的に逸脱しようとする話し手の心理的操作、言語的戦略

このようなストラテジーは、待遇表現形式の選択上、無標状態から逸脱して違う言い方を選ぶことで、ある種の発話効果が得られるわけであるが、これは、意図的ゆえに有標性と結びつくものであるとすることができる。また、このような有標性を志向するストラテジーによる待遇表現の選択は、本研究の考察において援用している滝浦（2005）の（対人関係における）距離の理論から見ると、「無標状態での距離の無調整から、ストラテジーによる距離の調整への変換」というように捉えることができるだろう。こうした言語的ストラテジーという概念についての見方を図示すると次のようになる。

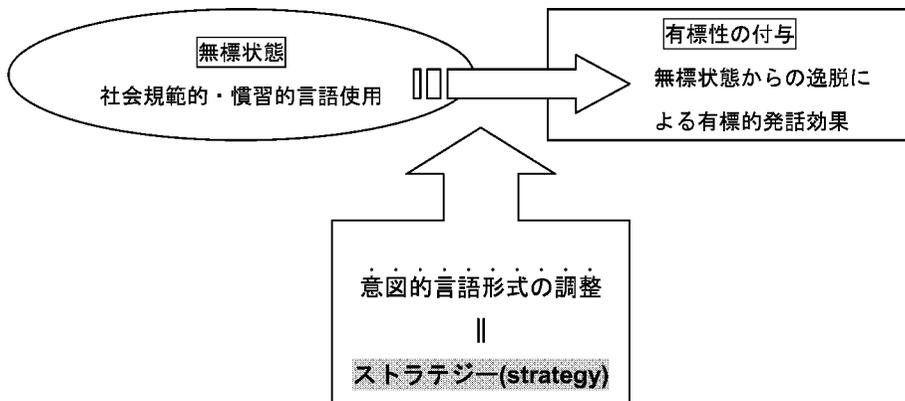


図3. 待遇表現の選択におけるストラテジーの概念図

こうした待遇表現の選択における言語的ストラテジーによって、聞き手待遇がどのように実現するか、また、その実現によってどのような発話効果が引き出されるのか、という点について、以下、用例を挙げながら詳しく述べていくことにする。

3. ストラテジーの成立条件

それでは、聞き手待遇の実現において、ストラテジーというものがどのように発揮され、待遇表現形式の選択にどのように関係するのを見るに際して、まずストラテジーとして成立す

るための必須条件について考えておきたい。

前章で、待遇表現の選択におけるストラテジーという概念の見方について触れたが、それは、何らかの発話効果を狙い、社会規範的・慣習的言語使用の背景に基づく無標状態から意図的に逸脱しようとする話し手の心理的操作、言語的戦略のことであった。では、このようなストラテジーが言語運用において成り立つためには、どのような条件を満たさなければならないのかを考える必要がある。

その成立条件として考えられるのは、まず、ストラテジー使用が可能な環境であるかどうかという点である。ここで言う環境とは、調整可能な複数の言語形式の存在可否のことを言う。すなわち、価値の違う2つ以上の言語形式が対立していて、そのうち、いずれか選択が可能でなければならないということである。たとえば、2.2. 節の例(6)を見ると、聞き手待遇表現の形式として常体と敬体が混在していることが分かる。このように、常体と敬体という待遇的価値の相違する2つ以上の表現形式が対立していて、このうち、どれか1つを選択することができるのであれば、ストラテジーとして使用可能なわけである。

次に、価値の違う複数の言語形式を用いて何らかの発話効果を狙うためには、その言語形式をうまく使用することができる言語の運用能力を所有していることが要求される。例えば、幼児期の子供 A に対して（初対面の）父の会社の上司 B に「可愛いね。このお菓子食べる？」と聞かれて「うん、食べる」と答えたとしよう。このような会話は、社会的力関係において「父の上司 (A)」が「子供 (B)」より優位にあるということになるが、これをもって社会規範、すなわち、聞き手待遇の無標状態からの逸脱であると言えるのだろうか。実際に、このような言語行動に「大人に対しての態度が悪い、お行儀が悪い子だ」という不愉快を感じるよりは「まだ子供だから社会規範をわかまえる能力が足りない」というある程度の許容は認められやすいだろう。もし、A の発話者が高校生あるいは大学生であるとする、同様に許容されるのだろうか。恐らく「言葉遣いをきちんとしていない、礼儀にかけている」というように思われ、幼児期の子供の発言と同様な許容は認めがたいだろう。これは、「子供は社会のなかで望ましいとされる表現を十分に身につけていないが、大人は表現の効果や影響を知らなければならず、不快に思われたい言いができるはずだ」と見なされるからである（加藤 2004）。要するに、「子供 A」のような（社会的言語運用能力が足りない人による）言語運用上の逸脱は、何らかの発話効果を狙って故意に用いたわけではなく、そもそも状況的要素をわかまえる能力が発達していないことから起因するものであるとすることができるだろう⁶。また、このことは裏を返せば、待遇表現の選択における無標状態からの「意図的逸脱」というのは、文法的に誤りがあるかどうかの問題ではなく、ある待遇表現形式を用いた言語行動が発話の状況的要素からして適切か

⁶ 付言ながら、同じ幼児期の子供同士であっても、個人の成長過程においての環境によって可変的に作用するものであるため、当然ながら個人差が生じることはあり得るだろう。

不適切かという問題、つまり、言語共同体によって決まる（言語運用における）社会規範・慣習をわきまえる能力保有の問題と関わるというわけである。

こうした「社会的言語運用能力の発達」という点に関して、デンマークの言語学者ヤコブ・メイ（Jacob Mey）は、ワーディング（wording）という概念を提唱した。これは、「表現能力の社会化⁷」という意味で、人間は、成長するにつれて適度の文法能力や語彙力を身につけることになるが、その言語能力を用いて適切に運用するための能力は、社会性の発達とともに発達する、という考え方である。このことから、言語の運用能力の発達が社会的言語行動における適切性を判断する重要な要因となり、また、この「社会的言語運用能力の発達」というのは、ある社会的発話効果を狙ってストラテジーを発揮させるためには、必須条件として要求されるものであることを物語っているわけである。

最後に、上記のような社会的言語運用能力と連続的に捉えなければならない必須条件として、2.章でも触れたように、何らかの発話効果を狙った故意の言語形式の選択、すなわち、「意図的調整」というものが挙げられる。例えば、「C君」に知らない番号から電話がかかってきて「もしもし、久しぶりだな。元気にしてた？」と言われ、「C君」はてっきりと留学中の高校時代の友達だと思って「あ…健二かい？ 久しぶりだね。元気だった？」と答えた。しかし、実は、相手は高校時代のサークルの先輩だったとしよう。普段敬体を用いて待遇する先輩であれば、恐らく「C君」は「あ…先輩ですか？ 声が若くて、健二と間違いました。本当にすみません。先輩、元気ですか？」と謝り、即座に先輩に対する（言語形式上の）待遇を変えるだろう。このような待遇表現形式の選択上の誤り、すなわち、故意性のない無標状態からの逸脱は、意図的な調整によるものではないため、ストラテジーの成立とは認めがたい。このことから、ストラテジーとして成立するためには「ある言語形式を選ぶことで、何らかの発話効果が期待される」という狙い、見通しといったものが必須条件として要求されるわけである。

本研究では、以上のことを踏まえて、ストラテジーとして成立するための条件を次のようにまとめて、考察に取り入れることにする。

(8) ストラテジーの成立と見なす条件

- (i) 価値の違う2つ以上の言語表現が対立し、いずれか選択可能であること
- (ii) 発話効果の調整が可能な言語の社会的運用能力が発達していること
- (iii) 何らかの発話効果を狙って意図的に言語形式を調整すること

以上の考察から、条件(i)と連れだって(ii)と(iii)が相互に連続的な機能を果たすことで、ストラテジーとして成立するのであると言えることができる。それでは、このような待遇

⁷ 「表現能力の社会化」というワーディング（wording）の和訳は、加藤（2004）によるものである。

表現の選択におけるストラテジーがいかにして成立するのか、詳しく検討していくことにする。

4. ストラテジーの成立

ここでは、ストラテジーが成立する場合において、いかにしてストラテジーが成立するのか、また、有標性を帯びるストラテジーがどのような発話効果を導き出すのか、という点について詳しく述べていく。では、次の例を見てみよう。

(9) 【作事中に部下が上司に】

「課長、この書類、庶務係に渡してもいいですか？」

(10) 【課長と部下の二人で、仕事帰りに居酒屋でお酒を飲みながら】

「課長、今日は飲まないの？ 一杯ぐらいはいいんじゃない？」

(9)においては、敬体使用によって「上司一部下」という上下関係における社会的距離がマークされているのと同時にソト待遇という心理的距離もマークされている。これは社会言語学的に規範的かつ慣習的な待遇意識に応じた社会的距離の固定化、すなわち、場面形成⁸の要求度が高い場面における状況的要素をわきまえた典型的な待遇行動であるといえる。一方、(10)においては、「上司」に対する「部下」の常体使用によってウチ待遇され、聞き手との距離がマークされていないことである。しかしながら、たとえ(10)の場面が(9)の「業務」という改まった状況と違うといえども、「上司一部下」という社会的距離は不変的である。このような聞き手待遇における無標状態の逸脱という言語行動から何が言えるのだろうか。実際、(10)のような場面における言語行動はよく見られるが、果たして、このような待遇行動をどのように解釈するべきだろうか。これは、敬体使用が望ましい聞き手の「上司」に対して、場面を踏まえて敬体待遇で「上司」との心理的距離を縮めようとする待遇意図による距離の調整、すなわち、親近感、距離の近接化などといった発話効果を狙ったストラテジーの成立による待遇行動であると考えられる。こうした言語的ストラテジーは、(9)と比べて相対的に場面形成の要求度が低いと思われる(10)のような場面において成立しやすくなるということができよう。

以上のように、状況的要素を踏まえて意図的に距離を調整することで、ストラテジーが成立し、有標性の付与された発話効果が導き出されるわけである。それでは、以下、「敬体の無標状態から常体への逸脱」と「常体の無標状態から敬体への逸脱」、すなわち、距離の「近接化」と

⁸ ある待遇表現形式に伴って踏み出される発話効果の向かう先が特定の聞き手ではなく、その場面を構成している不特定多数あるいは二次的聞き手に拡散すること、つまり、その発話効果を場面に持たせるといふ言語的システムのことである（呉，2010）。

「遠隔化」という2つのタイプに分けて考察していくことにする。

4.1. 敬体の無標状態から常体への逸脱

丁寧語のマークが無標状態である場面における常体への意図的逸脱は、話者の戦略によって距離が調整されるわけであるが、こうした敬体の無標状態から常体への逸脱による距離の近接化は、どのような有標的発話効果を引き出すのか、いくつかの用例をあげて検討していく。

4.1.1. 「親近感」を狙った戦略

まず、「親近感」という発話効果を狙った戦略について述べる。

(1) 【個人で経営している八百屋の主人が、たまに訪れる客に向かって】

「お兄ちゃん、ジャケットの前、開きっぱなしだね。寒くない？ 風邪引くからしっかり閉めてね。」

(2) 【行き付けのコンビニの店長が、大晦日を迎える時期に話をかけてくる】

「いつもご利用ありがとうございますございます。だいぶ寒くなりましたね。お客様、お正月は実家で過ごされますか？」

(1)の例においては、話し手である「八百屋の主人」の顕在的聞き手である「客」に対する常体使用、ウチ待遇や距離の近接化という効果が伺える発話である。例(1)の場面を構成する話し手と顕在的聞き手の人間関係において、「買う側—売る側」という固定的かつ社会構造が背景となっている客観的力関係が生じることになる。この場合、「買う側」の「客」が力関係の上で優位にあるということがわかるだろう。しかしながら、「客」がいわゆる「タメ口」で待遇されており、表現レベルからすると、丁寧さに欠けていると言うことができる。こうした逸脱は、どのようなことを物語っているのだろうか。これは、丁寧さを保って扱うべき「お客さん」に対して、改まった距離を縮めることで、親近感を前面に出して「ウチのお客」として意識していることをアピールする、意図的言語形式の選択による積極的な待遇行動であると考えられることができる。

また、これは、(2)の例とは対照的で、「客」に対する「店長」の丁寧語のマークで、ソト待遇とともに距離の遠隔化の効果が見られる発話文である。こうした発話は、改まった距離を置くことで、表現レベルとしても非常に丁寧さが保たれており、力関係において優位にある「客」を上位者として待遇するという意識によるものであると思われる。言い換えれば、規範性を重視して品位を確保しようとする社会的力関係の図をありのまま描いている待遇行動であると言うことができるだろう。また、これらは、場面の特徴とも関係しており、場面形成の要求度が

高い(12)のような場面（大手コンビニのチェーン店）より、相対的に場面形成の要求がゆるい(11)のような場面（個人商店）において、有標的ストラテジーが成立しやすくなることを示唆する例であると見ることができる。

付言ながら、これらの待遇行動は、相手の領域に踏み込むか踏み込まないかという、人間関係における「配慮」を言語形式で表すものであると見ることができる。このような点に関して、Brown & Levinson (1987) は、フェイス (face)⁹ を人間の基本的欲求と捉え、相手のフェイスを脅かさないように配慮する対人的言語行動のことを「ポライトネス (politeness)」であると述べ、さらに、ネガティブ・フェイスに対する配慮をネガティブ・ポライトネス、ポジティブ・フェイスに対する配慮をポジティブ・ポライトネス、という2つのストラテジーを立てている。(11)は、相手との距離を縮めるため、相手に対する好感を積極的に示し、相手の言葉と領域に触れるという「ポジティブ・ポライトネス・ストラテジー」に当たる例である。一方、(12)の例は、距離のある相手に対して、ある程度の距離を保ちつつ相手の言葉と相手の領域に触れないようにするという「ネガティブ・ポライトネス・ストラテジー」に当たるものであると捉えられる。

4.1.2. 「真実性」を狙ったストラテジー

次に、ストラテジーによって「真実性」という発話効果が前面に出るものを見てみよう。

(13) 【タクシーの中で】

A 「風邪には、〇〇鍋がすぐ効くよ。」

B 「あ、ほんとう？」

(A はタクシー運転手、B はお客 [ともに 50 代])

(14) 【他地方からの観光客に店の料理をアピールする】

「お味はいかがですか？ お口に合いますか？ これね、自家製でね、素材は富良野産にこだわってるんだよ。」

(13)においては、「運転手」が「客」を常体使用、いわゆる「タメ口」でウチ待遇しており、「運転手」の発話に対して「客」も「運転手」を同様にウチ待遇している。また、(14)においては、敬体から常体へと待遇レベルが調整されており、結果的に「遠隔化」から「近接化」へと距離の調整が生じたと言うことができる。果たして、これらは、どのようなことを意味するのだろうか

⁹ Brown & Levinson は、他者から自分の領域に踏み込まれたくない、邪魔されたくないという「ネガティブ・フェイス (negative face)」と他者から理解されたい、受け入れられたい、仲間として認めてもらいたいという「ポジティブ・フェイス (positive face)」を人間の2つの基本的欲求であると捉えている。

うか。このことは、2つのレベルでの説明が考えられる。

まず、(13)と(14)の場面を構成する聞き手と話し手の人間関係において、(初対面の)「客」と「運転手/店の主人」の間には、かなり社会的距離があり、「客」の方が優位にあると想定することができる。こうした人間関係による言語形式は、社会言語学的な規範・慣習から逸脱した待遇形式であると思われがちな言語行動であるが、これを規範性に違反した適切ではない待遇行動であるというべきだろうか。これは、話し手が顕在的聞き手である「客」をウチ待遇し、心理的距離を縮めようとする待遇意図による調整、すなわち、4.1.1. 節で触れた「ウチ待遇」という発話効果を狙ったストラテジーであると考えることができる。また、(13)のような例は、「運転手」のストラテジーによって縮まった心理的距離が、(13 B)のように「客」からも自然にウチ待遇を導き出し、そこから「距離の近接化」「親しみ」といったプラスの発話効果に結びつく例であると考えている。ちなみに、このような場面での常体使用について、実際にどのように感じるのか、日本語母語話者に尋ねたところ、インフォーマント¹⁰から「聞き心地がよい」「親近感がある」「若者が年上の人に使うタメ口とは違う」などといったプラスの発話効果と直結するコメントが多かった。なお、このような場面からプラス発話効果が引き出される要因として考えられるのは、場面形成の要求度との関係性である。(13)のような場面形成の要求度が低い場面においては、ストラテジーによる顕在的聞き手との直接的な距離の調整が可能なのである。

これらの距離の近接化から考えられるもう1つの点は、このような場面においてのストラテジーの使用は、単純にプラスの発話効果を生み出すだけでなく、顕在的聞き手である「客」に対して「嘘をつかない」「本当のことを言う」といった更なる発話効果を狙ったものであると考えられる。つまり、これらは、聞き手との信頼を築くための意図的距離の調整によるストラテジーの現われ方であると捉えることができるだろう。

4.1.3. 「安心感」を狙ったストラテジー

ここでは、聞き手に「安心感」を与えるためのストラテジーの使用について見る。

(15) 【手術を迎えて不安そうな顔をしている70代の患者に、看護師が話をかける】

「今日の体の調子はいかがですか？ あのね、主治医もポジティブに言ってましたし、あんまり心配することないよ。手術終わったら、すぐ自由に歩けるからね。もうちょっと頑張りましょうね。」

(16) 【麻酔注射器を見て驚いた50代の患者に、若手の歯医者が話す】

「麻酔は初めてですか？ 大丈夫。大丈夫。そんなに痛くないからね。」

¹⁰ 聞き手待遇に関する用例やコメントを提供してくれたインフォーマントは、出身地別にみると、北海道8名、東京都1名、京都府1名、岐阜県1名であった。

(15)と(16)の例は、話し手である「看護師/歯医者」が聞き手の「患者」に対しての発話文である。両者ともに敬体から常体への表現レベルのシフトが見られ、「遠隔化」から「近接化」へと距離が調整されていることが分かる。このような例の社会的力関係においては、様々な要素が複雑に関わってくる。まず、社会一般的には、治療を頼む患者より、高い医学知識を用いて治療を行う側の方が知識的にも心理的にも優位にあると考えることができる。もっとも、近年、病院の経営も「サービス業界の一種」であるという考え方が蔓延してきているようである。そうだとすると、「患者」をどのように待遇するかということを工夫しなければならない、つまり、発話内容をどのように伝えるかという表現レベルの問題が関わってくるわけである。さらに、(15)と(16)のような例は、年齢の上下からすると、「患者」の方が優位にあるということが分かる。以上のことを踏まえると、(15)と(16)のような敬体から常体へのシフトは、無標状態からの逸脱であると捉えられる。

それでは、こうした年齢差、社会的距離などといった規範的・慣習的な言語使用から逸脱した待遇行動によって、どのような効果が生じるのだろうか。(15)と(16)は、敬体から常体へと表現レベルを調整することで、改まった距離を縮めて心理的に近付き、治療に対する心理的不安や負担感を減少させて、安心感を与えようとする狙いから起因するものであると考えられる。つまり、有標的発話効果を狙った話者のストラテジー使用による意図的逸脱であると捉えられる。

また、これらは、4.1.2. 節で触れた「真実性」という発話効果とも連続的な関係にあり、「本当のこと」を言って信頼感を与えると同時に、安心感を与えるという一石二鳥の発話効果が引き出されるものであると考えられる。

4.1.4. 「気持ちの表出」を狙ったストラテジー

次に、無標状態の逸脱によって、話者の気持ちが表出される例を見てみる。

(17) 【事故にあった被害者にインタビューをする】

A 「現在、どういう心境ですか？」

B 「悔しいのと申し訳ない気持ちだけです。全部自分の責任です。助けられなかった…」

(日本テレビ「NEWS ZERO」2009年12月放送)

(18) 【交際を発表したタレントにインタビューをする】

A 「お二人は、どうやって呼び合っていますか？」

B 「恥ずかしいな…これ…私は“さん”をつけています。」

(17)と(18)においては、両者ともにテレビニュースのインタビューで、テレビ番組という不特定多数の潜在的聞き手向けの公的な場面性ゆえに、話し手である「記者」が潜在的聞き手(17 B, 18 B)をソト待遇して改まった距離を置かれていることが伺える。(17 B)と(18 B)も同様に、

敬体が無標状態である、場面形成の要求度が高い場面での規範性を重視して丁寧語をマークすることで、(17 B) と (18 B) からして顕在的聞き手に当たる「記者 (17 A, 18 B)」をソト待遇して距離を置いていることが分かる。ところで、(17 B) と (18 B) の下線部の非対話文¹¹の性格を帯びるところに注目する必要がある。両者ともに、敬体使用が無標状態である場面から逸脱しているが、この逸脱が物語っているのは何であろうか。これらのように、1つのセッションの中に非対話文の性格を帯びる発話の混在は、相手を意識しない独り言のように扱われることで、話し手の気持ち、感情といったものが前面に出るものであると考えることができる。実際、(17 B) の下線部の発話は、「助けられなかった」という残念な気持ち、悔しき、罪責感などといった話し手の内面にある率直な心情が表出されたものであると考えられる。また、(18 B) においても、「記者」の質問によって、自分の私生活が公に露出されるということに対する恥じらいが前面に押し出されたものであるとすることができる。

以上のように、意図的に目の前の顕在的聞き手や潜在的聞き手の存在を意識しないようにふるまうことで、話し手の気持ちを有りのまま表出しようとする、有標的発話効果を狙ったストラテジーの一種であると見て差し支えないだろう。

4.1.5. 「不平」「非難」を狙ったストラテジー

次に、「非難」という発話効果を狙ったストラテジーの成立について見てみる。

(19) 【インターネットで品物を購入した主婦が担当者に電話をかけて】

「ちょっと、写真と色がだいぶ違うじゃない！ これ、返品してもらえますか？」

¹¹ 益岡(2007:73~76)では、言語活動の基本的単位である文の発話と言うものを考えようとするとき、その発話が特定の聞き手に向けられたものであるかどうかという点が重要になると述べ、特定の場面で特定の聞き手に対してなされる発話であるのかそうでないのかは、その発話の文法的な性格を大きく左右すると述べている。このような点を踏まえて、特定の聞き手に対して発話された文を「対話文」、そのような性格を持たない独話や語りの文を「非対話文」と名付け、両者を区別している。また、発話の類型として「演述型・情意型・疑問型・要求型・感嘆型」「対話文」の5墨を認定し、「対話文」と「非対話文」における発話の類型を次のように整理している。

A 対話文：演述型、情意型（情報伝達）、疑問型（質問）、要求型

B 非対話文：演述型、情意型（情意表出）、疑問型（自問）、簡単型

ちなみに、本節の分析にて取り扱う例文は、話し手の感情・意志を表す「情意型」に相当するものである。益岡は、この「情意型」について、対話文においては伝達性を帯び、非対話文においては表出性を帯びるといふ相違が生じると述べている。

(19)においては、話し手の「主婦」が顕在的聞き手である「担当者」に向かったの発話文で、常体と敬体が混在していることが分かる。このような常体使用は、ウチ待遇や距離の近接化を、敬体使用は、ソト待遇や距離の遠隔化といった効果を導き出すわけである。では、このような待遇行動をどのように捉えればよいのだろうか。(19)のような「話し手—聞き手」の関係において、見ず知らずの間柄かつ互いに大人の場合(さらに、「電話」のような丁寧になりがちな場面)は、敬体の使用が無標状態(と認識されるのが社会一般の常識)であると見ることができるだろう。このことから、(19)の常体使用は、敬体の無標状態からの逸脱であると捉えられる。こうした逸脱は、「不平」「苦情」「不満」といった発話効果が引き出されると見られる。また、これは、距離の近接化と密接な関係をもっており、聞き手との距離が縮まることで、相手の領域に踏み込みやすくなり、そうすることによって「不平」「苦情」「不満」といった話し手の内面にある感情を強く訴えるという、意図的戦略の使用であると捉えることができるだろう。

それでは、こうした戦略の成立を引き起こす要因は何であるのかについて考えてみたい。このような待遇レベルの調整との関連で、人間関係という状況的要素が関係するという点に注意を喚起する必要がある。(19)の話し手と聞き手の間には「買う側—売る側」という客観的力関係が成立する。これは、相対的に優位にある話し手から常体使用が呼び出された要因の1つであると見られる。また、常体使用から敬体使用の無標状態への帰属は、どのように捉えればよいのだろうか。これは、聞き手に「返品を要求する」という、つまり、「頼まれる—頼む」という(返品を要求する権利はあるとしても)心理的に弱い立場に置かれる一時的力関の発生を見出すことができる。このような「常体→敬体」という表現レベルの更なる調整は、品位や品格を確保して正式に要求するという発話効果を狙った戦略であると言えそうである。

また、次のように、場面性と関係する場合もある。

(20) 【国会議員会議において、野党議員の一人が発言中の与党議員に向かって】

「それはおかしいぞ！ 納得いかない！ 妥当な理由をちゃんと述べなさい！」

(20)においては、「与党議員」に対する「野党議員」の常体使用によって、両者の間には、ソト待遇、距離の近接化という効果が生じることがわかる。これは、(20)と同様に、聞き手との距離が縮まることで、相手の言葉、領域に触れやすくなると同時に、話し手の内面にある感情を前面に出しやすくなり、「不平」「苦情」「不満」といったものを相手に強く訴えようとする、意図的戦略の使用によるものであると考えることができるだろう。

4.2. 常体の無標状態から敬体への逸脱

前節では、敬体の無標状態から常体への逸脱について検討したが、本節では、常体の無標状態から敬体への意図的逸脱、すなわち話者の戦略による距離の遠隔化が、どのような

発話効果を導き出すのか、いくつかの例を検討する。

4.2.1. 依頼行動におけるストラテジー

まず、依頼行動における距離の遠隔化の発話効果について見る。

(21) 【職場で上司が部下に】

「先に帰るから。さっきの報告書、悪いけど明日まで頼みます。」

(22) 【結婚式場にて、新婦のお父さんが婿に向かって】

「できの悪い娘だが、チカコのこと、よろしく頼みます。」

(テレビ朝日、ドラマ「結婚」2009年11月28日放送)

(21)においては、話し手である「上司」が聞き手の「部下」に対しての発話で、常体と敬体が混在して用いられている。常体使用の部分に関しては、「上司」と「部下」という上下関係に従う慣習的な待遇意識に応じた社会的距離の無調整による距離の固定化、すなわち、常体が無標状態である場面における典型的な待遇行動であるといえる。ところが、突然、ソト待遇で「上司」と「部下」との間の心理的距離の遠隔化効果が生じることになる。このような場面での距離の調整は、「正式に仕事を頼んでいる」「公務的な職務の一環」などといった意味を付与するための意図的な操作、すなわち、ストラテジーによって成立するものであると思われる。なお、(22)のような場面に公的な意味を持たせる場合においては、丁寧語のマークが引き出されやすいものであると考えられる。

また、(21)においても、(22)と同様に、常体から敬体へと表現レベルがシフトされ、距離の近接化から遠隔化へと距離が調整されるという、常体と敬体が混在する発話文である。(22)の例の社会的力関係においては、「年齢の上下」「家族関係における上下」という社会構造が背景となっている客観的力関係が生じると捉えることができる。ここでは、話し手の「お父さん」が聞き手である「婿」より優位にあり、「話し手→聞き手」の発話においては、常体が無標状態であると想定することができる。さらに、客観的力関係とともに、「頼まれる側—頼む側」という一時的力関係による心理的要素が連続的に機能するという点も、無標状態からの逸脱を引き起こした要因として見なすこともできるだろう。

それでは、(21)と(22)のような無標状態からの逸脱は、どのような発話効果の導きを狙ったものだろうか。これは、意図的に改まった距離において品格を確保することで、命令のような強い言い方で相手に負担を与えるのを避け、丁寧に頼むという印象を与える、というような発話効果を狙ったストラテジーであると思われる¹²。

¹² このような点に関して付言しておきたいのは、「です/ます」以外の要素も関与するという点である。

以上の観察から、「依頼」という言語行動は、聞き手に対して心理的負担を与える可能性を含むため、聞き手への負担を最小限にするための、有標的発話効果を狙ったストラテジーによる配慮行動であると考えることができる。また、このようなストラテジーによる語用論的発話効果は、相手のフェイスを脅かさないように配慮する対人的言語行動という、ポライトネス・ストラテジーとも結び付けることができるのを示唆するものではないかと考えられる。

4.2.2. 「緊張の緩和」を狙ったストラテジー

次に、緊張感をやわらげるため、意図的に距離の調整を行う場合について見る。

(23) 【社員の接遇マナー研修において、担当講師が研修生に向かって】

「言え！ 何で言われへんねん！ なめるな！ この状況を店長が見たら、やっぱり中途採用はアカンなって言われるで！ …このようにほほ笑みを浮かべながらトゲを刺す平林でございます。」

(24) 「ストップ！ ストップ！ 親指！ 叩かれなわからんか！ 俺に任せろというつもりで胸を張れ！ …はい、上げましょう。」

(フジテレビ「エチカの鏡」2009年放送)

(23)と(24)においては、常体から敬体へと待遇レベルのシフトが見られる、常体と敬体が混在して用いられる発話文である。この場面を構成する人間関係において、「教える側—教わる側」という社会構造が背景となっている客観的力関係が生じることになる。このように、話し手である「教える側」の「講師」は、その方面での高い知識を持って、「接遇マナーを教える」という研修生に直接的に指示を働きかける権限が付与されていることから、力関係において「教える側」が優位にあると捉えることができるだろう。また、それと同時に、待遇レベルのコントロールをする自由、権限も与えられると考えることができそうである。

それでは、(23)と(24)のような待遇レベルのシフト、すなわち、距離の「近接化」から「遠隔化」への調整は何によって生じるのだろうか。また、どのような発話効果が引き出される距離の調

例えば、「明日までやってください」のような命令に近い表現形式を選択した場合、かなり強い言い方に感じられ、相手に負担をかける度合いが強くなる。一方、「明日まで頼みます」「お願いします」という言い方は、前者と比べて、相手の尊厳、断る権利、選択権などを認めて、相手に負担をかけないようにするという意味合い(丁寧さ)が付与されたものであると考えられる。すなわち、「です/ます」以外にも、言語形式、語彙などによって伝わる丁寧さに違いがあるということである。このような「言語形式の選択」「語彙の選択」によって丁寧度という表現レベルの相違が生じると点については、今後の課題に譲り、本研究では、「です/ます」の機能のみを考察対象とし、これ以上触れないことにする。

整であろうか。

まず、常体使用においては、聞き手との距離を密着させ、強い言い方で刺激することで、聞き手に対する働きかけの内容を強くアピールすると同時に、相手やその場面に緊張感を与える効果を狙ったものであると考えられる。一方、敬体使用においては、聞き手との改まった距離を置いて、品位を前面に出すことで、相手に対する人格的待遇という価値を付与し、優しさや心地よさを与えると同時に、緊張感のある雰囲気をやわらげる効果が引き出されると思われる。

以上のように、待遇レベルを調整し、緊張感を与えたり、緊張感をやわらげたりする、発話の場面における雰囲気のリハリをつけることで、2つの発話効果を狙うことが可能になるわけである。このような待遇レベルの調整は、発話内容をどのような言い方で伝えるかという表現レベルと関係するもので、どのような言い方をとるかは、話者のストラテジーによって決まってくると思われる。

4.2.3. 「嫌味・皮肉」を狙ったストラテジー

ここでは、「嫌味・皮肉」という発話効果を狙ったストラテジーについて見る。

(25) 【遅く帰宅した夫に向かって妻が言う（通常は、互いに常体を用いる夫婦）】

「あら…ずいぶん早うございますね～今日もお酒でございますか? まったく…もういいわ!」

(25)においては、普段は常体を用いて待遇する話し手である「妻」が顕在的聞き手である「夫」に対して、丁寧語をマークすることで、ソト待遇し距離を置いていることがわかる。このように、聞き手待遇の無標状態は、常に保持されるのではなく、何らかの発話効果を狙って意図的に逸脱することもあると考えられる。こうした距離の遠隔化は、どのような意味をもつのであろうか。

これは、2.2.節でも触れたように、「気に食わない」相手に対して、故意に距離を置いて発話内容に品位や品格を持たせることで、「嫌味」「皮肉」といった気持ちを前面に押し出す、有標の意味が付与される発話効果を狙ったストラテジーの一種であると言える。

4.2.4. 「強い意志の表出」を狙ったストラテジー

次に、話者の強い意志を前面に表出するためのストラテジーの使用について見る。

(26) 【全国数学オリンピックの参加のために飛行機に乗る前、家族や友人達の前で】

「みんな空港まで来てくれてありがとう。なんか緊張するね。でも、必ずいい結果を持って帰ってきますから。頑張ります!」

(26)においては、常体から敬体へと表現レベルがシフトされることによって、距離の近接化から遠隔化へと距離が調整されるという、常体と敬体が混在する発話文である。この場面を構成する話し手と聞き手においては、心理的距離がもっとも近い家族、個人間の関係に基づく（同等な関係にある）友人など、普段、常体使用で距離を置かなくてもよいとされる関係にあると想定することができる。それでは、このような待遇表現形式の調整による距離の遠隔化は、どのような発話効果を狙っているのだろうか。また、何によって無標状態からの逸脱が見られるのだろうか。

こうした距離の遠隔化は、表現レベルにおける品位・品格を確保することで、改まった雰囲気その場面に持たせて公式的かつ形式的に自信に満ちた態度を前面に出すふるまいをとる、という効果を狙ったものであると捉えることができそうである。すなわち、「強い意志の表出」という発話効果を訴えるための、話し手のストラテジーによる意図的調整であると見ることができる。

付言ながら、(26)のように、話し手から発話されるメッセージを受け取るべき聞き手が多数である場合においては、丁寧な言い方になりがちであるという点に注目する必要がある。それでは、こうした待遇表現の選択における傾向を、どのように捉えればよいのであろうか。これは、音声は必ず時間軸に沿って一定の順序で配列するという、ソシユールの言う言語記号の線条性(linearity)と関係するものであると見ることができる。換言すると、言語の線条性の制約ゆえ、聞き手一人一人に対する(社会的力関係を踏まえた)待遇表現の形式を同時に音声で表すことは不可能なわけである。従って、発話内容をどのように伝えるかという表現レベルの選択においては、(常体か敬体かという)一通りの言い方しか選べないため、聞き手が多数である状況では、もっとも規範的・慣習的な言語形式を選択するほうがより社会的にプラスの効果があるという意識が働くのではないだろうか。

5. ストラテジーの不成立

3. 節で、ストラテジーの成立を見なす条件について述べたが、(8)の3つの条件が連続的に機能することで、ストラテジーが成立すると言うことができる。従って、この3つの条件のうち、いずれか1つでも満たさない場合には、ストラテジーとして成立しないわけである。以上のことを踏まえて、以下、ストラテジーの不成立の用例を検討していく。

5.1. 社会的言語運用能力の未発達

まず、3. 節で触れた「社会的言語運用能力の発達」という概念と関連付けて、ストラテジーの不成立について検討する。

(27) 【子供の日の風景を生中継するため、動物園に行った記者が子供の来園者に】

A 「今日、どうだった？」

B 「楽しかった。」

(A は記者, B は子供)

(27 A) と (27 B) の間には、年齢の上下という社会的力関係が生じており、また、(27 A) が (27 B) より優位にあるということが見てとれる。さらに、場面の特徴から見ても、規範性が重視されるフォーマルな場面であるという要素も関与していることが分かる。それゆえ、(27 B) のような発話は、一見、年齢の上下、社会的距離などといった規範的・慣習的言語使用から逸脱した社会的に不適切な待遇行動のように決めつけられがちな発話である。

ここで注目したいのは、ストラテジーの成立条件 (ii) との関係性、すなわち、社会的言語運用能力に関する問題である。例えば、(27 B) の発話者が4, 5歳の子供だとしよう。3. 節でも取り上げたように、人間は、成長するにつれて適度の文法能力や語彙力を身につけ、社会性の発達とともに運用能力も発達するわけである。このようなワーディング (wording) という観点からみると、(社会一般的な認識としては)概ね4, 5歳の子供には、個人で所有している文法能力や語彙能力を社会性というものと適切に組み合わせる能力が足りないと言うことができるだろう。すなわち、文法能力や語彙力、さらに、人間関係、場面の特徴といった状況的要素をわきまえる社会的運用能力が十分に発達していないと捉えることができる。従って、(27 B) のような言語運用上の逸脱は、「です」「ます」の丁寧語を使用する能力が発達していない、つまり、そもそもストラテジーを使い分ける能力が足りないということから起因するものである。

また、これは、ストラテジーの成立条件を満たさないという点とも結びついている。このことから、ストラテジーは常に成立するわけではなく、話者の言語使用範囲、すなわち、「です」「ます」の使用能力があるか否かによって、ストラテジーの成立条件が決まってくるものであると言って差し支えないだろう。

ちなみに、この「運用能力の社会化」というワーディングとの関連で、次のような例を観察してみたい。

(28) 【道に迷った大学生が、道行く見ず知らずの60代の男性に尋ねる】

「あのさ、ちょっと聞いていい？ 大通公園ってさ、どうやっていけばいいの？ おじいちゃん、分かる？」

(28)は、社会的力関係からして、上下の関係(年齢の上下)においても、立場の関係(頼まれる側一頼む側)においても、顕在的聞き手が話し手より優位にあるということが見てとれる。それにまた、見ず知らずの「初対面」という状況的要素まで関与している。こうした何らかの

発話効果を狙う余地も見えない、社会規範的・慣習的言語使用が要求される場面での常体使用は、語用論的に不適切な発話になることができる。

このような判断を裏付ける根拠として、ワーディングという概念を挙げることができる。恐らく(28)のような発話を耳にすると「大学生ぐらいなら、ちゃんとした言葉遣いができるはずだ」と不愉快を覚えるのが社会一般的認識であろう。すなわち、社会的言語行動においての適切性を判断する能力が十分に発達しているはずと見なされるので、不適切な発話であると認識されるわけである。従って、(28)の発話は、(27 B)の社会的言語運用能力が未熟な子供と同様な寛容は認められがたいと考えることができる。

5.2. 意図性のない無標状態からの逸脱

社会的言語運用能力とともに、ストラテジーの成立条件として要求されるのは、「意図性のある言語形式の調整」である。この条件が満たされないと、ストラテジーとして成立しないわけであるが、では、その用例に触れてみる。

(29) 【道で、職場の同僚と間違って見ず知らずの人に話をかける】

「あ！ 中村さん！ どこ行くの？ 買い物？」

(29)においては、話し手の常体使用によって、聞き手がウチ待遇され、距離の近接化が見られる発話文である。このように、聞き手が「道端で初めて会った見ず知らずの人」の場面においては、敬体を用いるのが望ましいとされ、社会規範的に不適切な発話であると見なされるだろう。しかし、「すみません、知り合いと間違いました」ときちんと謝り、聞き手がその状況の経緯を理解したのであれば、不愉快を覚えることはないだろう。このように、我々は、何か言葉を発する際、たまたま言い間違いで出たある言葉に「それは故意ではなかった」「何の意図もなかった」と済まない気持ちを抱くだろう。ここで言う「故意」「意図」というものは、ある種の効果を狙った話者の心理的働きを用いたもの、つまり本章で取り上げているストラテジーに当たるものであるとすることができる。

従って、(29)のように、何らかの狙い、見通し、見込みといったものを含まない無標状態からの無意図的な逸脱は、ストラテジーとして成立しないことを物語っている例であると捉えることができる。

また、3. 節で触れたストラテジーの成立条件の(ii)と(iii)の連続性との関連で、(27)の例を再び用いて見てみよう。

(27) 【子供の日の風景を生中継するため、動物園に行った記者が子供の来園者に】

A 「今日、どうでしたか？」

B 「楽しかった。」

(27 B) は、「社会的言語運用能力の発達」というストラテジーの成立条件 (ii) に満たさないものである。ここで、留意しなければいけないのは、「何らかの発話効果を狙って意図的に言語形式を調整すること」というストラテジーの成立条件 (iii) は、(ii) の条件と連れだって連続的に発生するものであるという点である。つまり、そもそも社会の中で要求する表現力や運用能力を十分に身につけていないため、「距離の近接化」や「親密感の表示」などといったある種の発話効果を狙って、意図的に言語形式を選択することはできないということである。

以上のように、ストラテジーの成立において、条件(ii)「発話効果の調整が可能な言語の社会的運用能力が発達していること」に満たさない場合は、条件(iii)「何らかの発話効果を狙って意図的に言語形式を調整すること」の成立も不可能になると考えなければならないであろう。

5.3. ストラテジー使用の抑圧

次に、ストラテジーが成立しにくい、特殊な場面について検討する。

5.3.1. 状況的要素による抑圧

ここでは、人間関係や場面の特徴といった状況的要素によってストラテジーの使用が抑圧される場面について見る。

(28) 【記者が30代の有権者にインタビューをする】

「今回の衆議院選挙で、政権交代の実現は可能だと思いますか？」

(28)においては、「ます」という丁寧語の使用によって、聞き手である「有権者」が敬語待遇、すなわち、話し手と聞き手の間に距離が置かれてソト待遇されることがわかる。これは、潜在的聞き手として想定される不特定多数の「視聴者」向けの、場面形成の要求度が高い場面である。しかし、ここで注目すべきところは、話し手の「記者」と聞き手の「有権者」の間には、人間関係という要素が関与する点である。(28)のような話し手と聞き手が同様に大人の場合、さらに「初対面」という状況的要素まで関与することになると、場面形成の機能より目の前の顕在的聞き手に直接配慮することしか表せない。これは、言語運用能力を持っているとしても、ストラテジーによる距離の調整が不可能になる、つまり、場面形成の要求度が高い場面、さらに、人間関係において敬体使用が無標状態である場合においては、ストラテジー使用そのものが抑圧され、成立不可能になるということの意味するわけである。

5.3.2. 聞き手待遇上の中和

次に、ストラテジーの選択の自由がないと見られる、緊急性の高い場面の発話について見る。

(29) 【工事現場で】

「危ない！」

(30) 【非常時の機内アナウンス】

「出口はこっち、こっち、こっちに来て！」

(29)と(30)は、緊急時における発話であるが、両方とも「です」「ます」の丁寧語がマークされていない。これは、特定の聞き手に対する待遇表現というより、その場面としての特徴を組み合わせることで、「緊急性」という意味を持たせる言語行動であると思われる。このような点に関して、菊地(1997)は、事故などの緊急性の高い場面では、目上の人に対しても、「助けて！」などの直接的な要求表現や「危ない！」などの普通体が用いられる場面が多いと述べている。このように、緊急性のある場面においては、場面形成の要求度が低くなると同時に話者の待遇意図によるストラテジーの成立も不可能になる。それでは、なぜ、このようなストラテジーの不成立が生じるのだろうか。その要因として次の2点が考えられる。

まず、発話内行為 (illocutionary act) という観点からすると、(29)と(30)の発話は、命令、要求という行為としての働きをするものであると見ることができる。もし、同じ場面で「今、非常に危ない状況なので、早く避けた方がいいと思います」「お客様、現在、非常事態が発生しましたので、こちらへお進みいただきたいと思います」というように単純に事実を述べる叙述的、陳述的な言い方をすると、丁寧な言い方になりやすく、働きかける力、すなわち、発話内的力 (illocutionary force) が弱くなってしまうだろう。このように、陳述性と発話内的力は、概ね打ち消し合う関係にあると考えることができる。要するに、働きかける力を強めると陳述性が弱まり、陳述性を前面に出すと働きかける力が弱くなるということである。従って、(29)と(30)のような「緊急性」の場面においては、陳述性より、聞き手に何かを働きかける作用、つまり、発話内的力を重視する言い方が選択されるというように捉えることができるだろう。

もう1つ考えられるのは、ストラテジーの成立条件との関係性である。(29)と(30)のような緊急事態において、例えば、1分1秒を争う緊急性の高い救急救命室であるとか、1分1秒でも早く逃げないと危ない場面において、「心臓が止まっています。これから電気ショックを与えなければなりませんので、AEDの準備をお願いします」「危ないです！ 早く逃げた方がいいですよ」というように、丁寧な言い方をすると、陳述性が前面に出て、緊急性が伝わらない可能性や、逃げ遅れる可能性が生じるかも知れない。従って、このような「緊急性」の高い場面では、状況的要素をわきまえて言語形式を選択する (ストラテジーを使用する) 余裕がなくなる、すなわち、ストラテジーの使用が抑圧、圧迫されると考えることができる。これを、ストラテジー

の成立条件 (i) —「価値の違う 2 つ以上の言語形式が対立していて、選択可能であること」— と関連付けて考えると、どのようなことが言えるのだろうか。

発話内容を伝える際、常体が敬体かという価値の違う 2 つの待遇表現の形式が対立していることになる。つまり、(29)と(30)のような「緊急性」の高い場面では、このような対立を失われることで、自動的に 1 つしか選択することができなくなり、どちらを選択しても価値を失ってしまうという語用論的に中和 (neutralization) が生じることになる。これは、(8)のストラテジーの成立条件 (i) に満たさないということにもつながるため、ストラテジーとして成立しないわけである。このように、ストラテジーの使用が抑圧される「緊急性」の高い場面では、待遇表現の形式の対立関係が失われ、聞き手待遇上の中和が生じてしまうというように捉えることができる。

5.4. ストラテジー使用における言語的特性

最後に、ここまで検討してきた議論を参考に、(聞き手待遇上の)ストラテジー使用における言語的特性について記述することを提案してみたい。

1. 章でも触れたように、日本語において、聞き手にことばで何かを伝達するに際して、その聞き手をどのように待遇するかということ必ず言語形式で表示しなければならない。その言語形式の表示と関係するのは、述部に位置する丁寧語の使用/不使用である。すなわち、丁寧語をマークしない常体か、丁寧語をマークする敬体か、という文体を決めなければならないわけである。これは、4.2.4. 節でも触れたように、言語記号の線条性の制約ゆえ、聞き手に対して対立する 2 つの待遇表現の形式を同時に音声で表せないという特徴も関係すると考えることができる。ここで、このような特徴が意味するのは何か、聞き手待遇上のストラテジー使用による待遇表現形式の選択と関連付けて考えてみたい。

これまで検討してきたように、待遇表現の形式は、敬語的待遇の意味を付与するか、中立的待遇の意味を付与するか (敬語的待遇の意味を付与しないか) という待遇的価値の相違が生じる。価値の違うこれらの形式が対立しているということは、当然ながら、いずれかの言語形式を選択することによって導き出される発話効果にも対立が生じることを意味する。従って、発話内容を伝達する際、この対立する二つの形式のうち、1 つを選択しなければならないわけである。換言すれば、1 つの待遇表現形式しか選択できない (述部に置かれる待遇表現の両形式を同時に表せない) ということは、対立する両形式からの発話効果に同時にフォーカスできないことを意味する。では、4.1.2. 節で触れた用例(13)を再び取り上げてみよう。

(13) 【タクシーの中で】

A 「風邪には、〇〇鍋がすぐ効くよ。」

B 「あ、ほんとう？」

(13)の例は、敬体使用が無標状態であると想定される場面において、常体を選択して聞き手へ待遇することで、その形式から「距離の近接化」「親しみ」「真実性」といった発話効果を出している。これは、4.1.2.節の分析でも触れたように、有標性を帯びる発話効果を狙った話者の戦略の使用によるものであると捉えられる。また、これは、常体と対立する敬体を選択することで、「距離の近隔化」「礼儀」「品位」といった敬体から引き出せる発話効果を犠牲にして、「距離の近接化」「親しみ」「真実性」のような発話効果を獲得するというように捉えることができるだろう。このように、戦略によって選択された形式の発話効果は浮き上がる反面、他方の形式の発話効果は打ち消されてしまう。すなわち、対立する2つの言語形式のうち、1つの言語形式しか選択できないということは、対立する2つの発話効果を同時に引き出すことができないということを意味する。そのため、無標と有標の発話効果のうち、どれか1つの効果を犠牲にしてもう1つの効果を選び取ることになる。こうした戦略使用における特徴は、複数の要素を同時に表すことのできる写真やオーケストラ演奏のようなものではなく、1つの発話効果しかアクセスできないという、線条性の制約に起因するものではないかと考えられる。

6. おわりに

ここまで考察してきたように、戦略は、人間関係や場面性といった状況的要素とともに、聞き手待遇表現における語用論的機能を引き出すための重要な要素である。状況的要素によって自動的に決まる無標状態、つまり、社会規範的・慣習的言語使用による一律的な言語形式を（距離の固定性）選択するか、それとも無標状態から逸脱するかを決めるのは、話し手の意図による心理的操作と言っても過言ではない。要するに、無標状態から逸脱するかしないかという、待遇表現の選択における語用論的メカニズムの中で、話し手が最終的に握っている肝心の道具になると考える。また、こうした戦略による無標状態からの逸脱から付与される有標性、すなわち、逸脱から引き出される有標的発話効果は、本稿のテーマである「聞き手待遇表現の語用論的機能」を見出すための重要な手がかりになるのではないかと考える。

(お てぎゅん・言語文学専攻)

謝 辞

本稿は、2010年1月に北海道大学大学院に提出した平成21年度修士論文「日本語聞き手待遇表現における語用論的研究 ― 聞き手待遇表現の語用論的機能を中心に ―」の一部をまとめたものである。修士論文作成の過程で、論文の指導教官である加藤重広先生からは、いつも懇切丁寧なご指導をいただいた。さらに、色々とお心遣いをしていただき、安定した環境で研

究に専念することができた。言葉では言い尽くせないほどの感謝の意をここに表したい。また、言語情報学講座の李連珠先生、池田証壽先生、小野芳彦先生、佐藤知己先生にも、学問的なご指導を直接に、また、間接に、この上なくいただいた。ここに感謝の意を表したい。さらに、同じ言語情報学講座研究室の多くの同僚にも助けられ、お世話になった。また、言語文学専攻院生部屋と一緒に研究に取り組んでいる日本文化論講座の多くの仲間にも、時折インフォーマントとして情報を提供してもらい、たくさんの励ましのことばをもらった。改めてここに感謝の意を表したい。

本研究は、まだまだ発展段階の考察であり、論の不首尾や考察の不十分さもあるだろう。ご指導・ご指摘などいただけたら幸いである。尚、本稿の不備や誤りは、すべて筆者の責任である。

参考文献

- 李翊燮・李相億・蔡琬 (2004) 『韓国語概説』[梅田博之監修, 前田真彦訳] 大修館書店
- 井出祥子 (2006) 『わきまの語用論』 大修館書店
- 呉泰均 (2010) 「日本語聞き手待遇表現における語用論的研究 — 聞き手待遇表現の語用論的機能を中心に —」 北海道大学大学院文学研究科, 平成 21 年度修士論文 (未発表)
- 加藤重広 (2004) 『日本語語用論のしくみ』 研究社
- 加藤重広 (2007) 「ソシユールから語用論へ」 『月刊言語』 36-5, pp.40-47, 大修館書店
- 加藤重広 (2009) 『その言い方が人を怒らせる — ことばの危機管理術 —』 筑摩書房
- 菊地康人 (1997) 『敬語』 講談社学術文庫
- 菊地康人 (2003) 『朝倉日本語講座 8 — 敬語 —』 朝倉書店
- 鈴木 睦 (1997) 「日本語教育における丁寧体世界と普通体世界」 田窪行則編 『視点と言語行動』 くろしお出版
- 滝浦真人 (2005) 『日本の敬語論 — ポライトネス理論からの再検討 —』 大修館書店
- 滝浦真人 (2008 a) 「ポライトネスから見た敬語, 敬語から見たポライトネス — その語用論的相対性をめぐって —」 『社会言語科学』 Vol.11, No.1, pp.23-38
- 滝浦真人 (2008 b) 『ポライトネス入門』 研究社
- 仁田義雄・益岡隆志編 (1991) 『日本語のモダリティ』 くろしお出版
- 日本語記述文法研究会編 (2009) 『現代日本語文法⑦』 くろしお出版
- 益岡隆志 (2007) 『日本語モダリティ探求』 くろしお出版
- 文化庁文化語部国語課 (1997) 『平成 8 年度国語に関する世論調査』
- ヤコブ・L・メイ著 (2005) 『批判的社会語用論入門 — 社会と文化の言語 —』 [小山亘 (訳)] 三元社
- Brown, P. and Levinson, S. (1987) *Politeness: some universals in language usage*, Cambridge University Press.