

ポライトネスの理解と外国語学習*

井 上 逸 兵

1. はじめに

本論では主に言語学で論じられているポライトネスの原理の理解が第二言語あるいは外国語学習にもたらす効果とその限界について考察してみたい。目標言語 (target language) は英語、学習者は目標言語における文法能力と語彙をある程度身につけていると考えられる、大学の一般教育課程に学ぶ日本人という想定で論じることにする。英語圏におけるポライトネスモデルを自文化である日本語 (および日本(人)) のポライトネスと対照させ⁽¹⁾、それぞれの原理、動機付けを理解した上で体系的に学習するのが効果的であろうというのが本論の提案である。日英両語においても表面的には類似するストラテジーがあるが、根本的な原理の違いがあり、それを正しく理解しなければ適切にして一貫したコミュニケーション行動の解釈と予測が不可能であることを論じたい。英語におけるポライトネス現象としては主に Leech (1983) と現在欧米でのポライトネス研究の中心にあると考えられる Brown & Levinson (1978, 1987) のモデルを議論の土台として、日本的な観点からそれらのモデルを検証してみることとする。

「ポライトネス (politeness)」とは部分的には「丁寧さ」に対応する概念だが、本論では「ポライトネス」という語を主に用いることにする。その方が「丁寧さ」より広い概念を指していると考えられるからである。一般的に「丁寧さ」とは相手に対する敬意や尊敬、あるいはそれを示す表現形式と結びつけて考えられ、日本の言語文化の風土においては欧米のこの種の研究で問題にされるような友好関係や連帯 (solidarity) を生み、維持し、高めるという営みとは一線が引かれているように思われる。したがって、本論で「ポライトネス」あるいは「ポライト (polite)」という時、「丁寧さ」を含んだより包括的な概念を指すことにする。しかしながら、その「ポライトネス」の定義については、これまでの研究において実は共通したものはないといってよく、研究の枠組みによって様々である。その一つの理由はポライトであるということは単なる表現形式だけの問題ではないということであろう。時には命題内容がまた時には韻律がポライトネスの問題に関わり、ポライトな発話をストラテジーと見るものもあれば、一種のレトリックと考えるものもあり、また社会的に認められたコードへの一致という見方もある。さらに、コミュニケーション活動全体の中で考えると、ポライトネス現象は言語によるものに限られないことは言うまでもない。人が通行するために道をあけてやることや贈り物を捧げるといった非言語的行動ももちろんそこには含まれるが、Watzlawick *et al.* (1967) が「コミュニケーションをしないことはできない (we cannot not communicate)」というように非意図的なメッセージのやりとりを含めれば、無意識下の次元でもポライトネス現象が起こっていると考えなければならない。

2. ポライトネスとその理解の外国語学習における意義

近年特に外国語教育における文法偏重教育への批判をよく耳にするが、文法そのものを軽視するきらいがないわけではない。文法が有害であるなどと誤解してはならない。文法自体は少なくとも成人の外国語学習にとってむしろ効率的な学習に欠かせないものであると言ってよい。問題はそれに偏りすぎることであり、また文字による学習に過度に重きが置かれたことであろう。文法の学習方法や学習する文法の枠組みの善し悪しについてはとりあえずおいておくとして、文法学習が効率的であるのは学習文法がふつうは規則性、一般性の高いものをまず学習し、その後付随的、非規則的な事象を学習をすることが可能であるような体系性を持っているからである。つまり、教育心理学で先行オルグ (advanced organizer) を学習者に与える方が学習効率が高まると言われているのと同様に、体系性のあることが学習効率を高めているのである。少なくとも教室という限られた空間で時間的な制約をもって外国語を学習する状況を考えると、外国語教育の中心をこれまで文法においてきたとしてもそれはある程度理にかなった選択であったといえる。問題はそこからである。文法をある程度学習し、発音や聞き取り読み書きといったスキル面での学習を終えたとしても十分ではない。第二言語習得に関する応用言語学的な研究 (Blum-Kulka (1982), Eisenstein & Bodman (1986), Trosborg (1987) など) は外国語の習得において、文法、語彙、音韻面などの言語能力 (linguistic competence) が高度に獲得されている話者においても社会的に適切とされるある種のルールの認識が欠如しているために効果的なコミュニケーションが行えないことを実験的に例証している。これらの研究の基礎となっているのは Hymes (1964, 1962, 1974) が導入したコミュニケーション能力 (communicative competence) という概念であるが、Chomsky 流のある言語における可能なすべての文を産出する言語能力 (あるいは文法的能力) だけではなく、どのような状況でどのようなことを言えるかまた言うべきかあるいはまた何を言わないことが期待されているかといったコミュニケーション能力の説明が外国語学習の基礎理論としても必要なのである。現実にはそのような作業が困難であることは、具体的な分析が Hymes 自身を含めてすすんでいないことを見れば明らかである。また外国語でのそのような能力の育成はコンテキストや社会的な要因があまりに複雑で少なくとも教室ではきわめて困難である。しかし、ポライトネスの原理に限定するならば、それは効率的な学習がある程度可能な体系性を持っており、文法的能力をある程度身につけた者が、上で述べたようなコミュニケーション能力を発達させる糸口となりうると考えられる。コミュニケーションの民族誌的研究においても外国語学習者にとっても、コンテキストとの関わりにおける言語使用がもっとも多面的で複雑でとらえにくいものとなっているが、とりあえずポライトネスの現象に限定して考えれば比較的容易に、コミュニケーションが文法を超えた次元でもある種の体系性を持って成立していることが学習されうるのであろう。むしろポライトネスの理解でコミュニケーション能力のすべての面での発達をもたらすことはできないが、少なくとも教室での教授が可能であり、外国語運用に必要な異文化理解の糸口にもなるかもしれない。

3. ポライトネスの原理

さて、これまでのポライトネス研究⁽²⁾についてはFraser (1990), Kasper (1990), 井上 (1996) によって概観が得られるが、ここではLeech (1983) とBrown & Levinson (1978, 1987, 以下B & L) のモデルを略述してみよう。前者はかなり明確にGriceの会話の原理の延長線上にあり、後者は「面目 (face)」という概念を用いたモデルである。ポライトネス研究における議論では一般にモデル化された話者は合理性が強調されるにしろ社会性が強調されるにしろ、普遍的な存在という仮定の下にあるが、これから取り上げるどちらのモデルも言語運用面では社会文化的な差があることを認めてはいながらも、これらのモデルの普遍的有効性を主張している。現在の言語研究におけるポライトネスの議論は主にGriceの会話の原理（およびそれを補完する形でLeechが発展させたこのポライトネスの原理）、Austin, Searle らの発話行為、そしてB & Lのモデルを批判する形で展開されることが多いが、その批判の多くはモデルの普遍性に向けられ、様々な言語文化の反証を提示する形でなされている。すなわちLeechのことばで言えば社会語用論 (sociopragmatics)、あるいは異文化間語用論 (cross-cultural pragmatics) といわれるような方向のものが多く⁽³⁾、その引用度、批判の対象とされる頻度からいってもこれらのモデルは現在のポライトネス研究の中心にあるといえよう。

Leech (1983) は相補主義者 (complementarist) 的な観点、すなわち形式的な言語の体系と相補的な関係に語用論を位置づけるという観点から、コミュニケーションを問題解決の過程ととらえ体系化を試みた。これは語用論に対して修辭的な（コミュニケーションにおける言語の効果的な使用という意味で）アプローチをとることを意味し、発話を目的的行為ととらえる。発話の目的には会話の参与者の発語内的 (illocutionary) 目的と社会的目的の二つの側面があり、彼の言う修辭はそれに対応してHalliday流の対人関係的修辭 (Interpersonal rhetoric) とテキスト形成的修辭 (Textual rhetoric) から全体の構成になる。ポライトネスの原理はこの前者に含まれるが、ここでもある意味では上とパラレルな相補的な立場をとる。すなわち、ポライトネスその他の原理によって補完させることでGriceの原理の有効性を保つことができると考えているわけである⁽⁴⁾。Griceのいう協調の原理 (Cooperative Principle, 以下C P) が字義的ではないメッセージの解釈を可能にし、ポライトネスの原理 (Politeness Principle, 以下P P) はそこからの逸脱、そしてその動機付け、理由の説明を可能にする。彼のモデルではSearleらの発語内的機能との関係づけを基礎として、それぞれの格率が、負担-利益、選択性、間接性、権威、社会的な距離などの一群の尺度を持っていてある発話の状況において上の格率がどの程度要求されるかを決定する際にそれを参照しなくてはならないとされる。

以下がLeechのいうP Pの下位格率である。

- (i) TACT MAXIM (気配りの格率)
 - (a) Minimize cost to *other*⁽⁵⁾ [(b) Maximize benefit to *other*]
- (ii) GENEROSITY MAXIM (寛大さの格率)
 - (a) Minimize benefit to *self* [(b) Maximize cost to *self*]
- (iii) APPROBATION MAXIM (是認の格率)

(a) Minimize dispraise of *other* [(b) Maximize praise of *other*]

(iv) MODESTY MAXIM (謙遜の格率)

(a) Minimize praise of *self* [(b) Maximize dispraise of *self*]

(v) AGREEMENT MAXIM (同意の格率)

(a) Minimize disagreement between *self* and *other*

[(b) Maximize agreement between *self* and *other*]

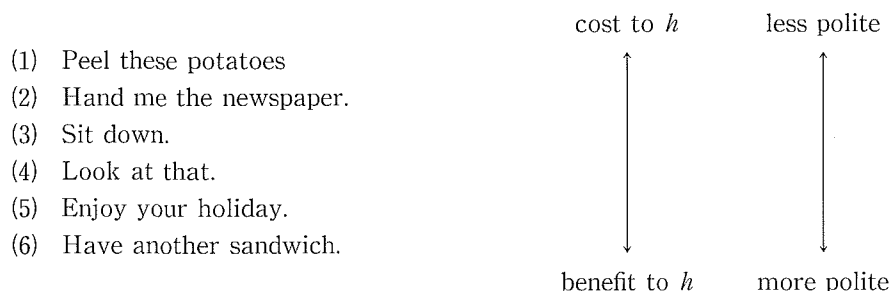
(vi) SYMPATHY MAXIM (共感の格率)

(a) Minimize antipathy between *self* and *other*

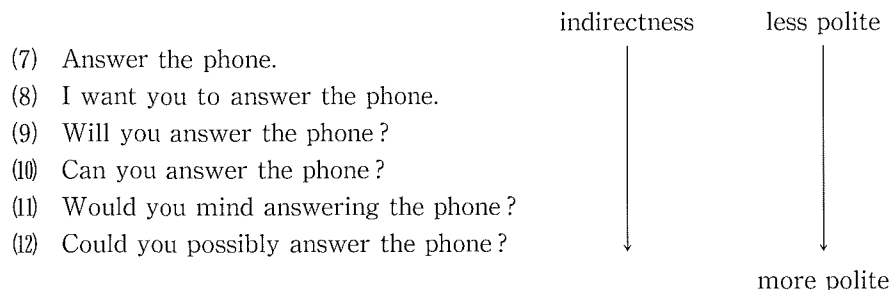
[(b) Maximize sympathy between *self* and *other*]

(i)と(ii)そして(iii)と(iv)はそれぞれ両極を持つ尺度のもとに一对をなし、(v)と(vi)はそれぞれ単極の尺度をもつ。例えば、‘You can lend me your car.’が丁寧に感じられず、それに対して‘I can lend my car.’は丁寧に感じられるのは気配りおよび寛大さの格率が、‘Please accept this small gift as a token of our esteem.’は丁寧であるのに対して、‘Please accept this large gift as a token of our esteem.’が丁寧に感じられないのは謙遜の格率が、それぞれ適用されるからである。

Leech が例として挙げているいくつかの尺度との関わりを見てみよう。気配りの原則は Searle の行為指示型 (directive) ⁽⁶⁾ と行為拘束型 (commissive) ⁽⁷⁾ の範疇の発語内的行為に適用されが、この行為は話し手または聞き手にとって負担または利益となると話し手が仮定するものによって評価される。これをもとにある発語内的行為の命題内容は以下のように負担-利益の尺度の上に位置づけられる。(h は聞き手)



コンテキストにもよるが、この尺度のある不確定な点から問題の値は「聞き手にとって負担」から「聞き手にとって利益」に変化する。すなわち、文法的な形式が同じ範疇にあるとされるものでも負担か利益かによってポライトネスの度合いが異なってくるわけである。また、間接性の尺度もポライトネスをはかる一つの方法である。



同じ命題内容でもより間接的な発語内的行為を用いることによってポライトネスの度合いを高めることになる。なぜなら、間接的な発語内的行為は選択性 (optionality) の度合いを増加させ、発語の効力が弱められあやふやなものになるからである。

Leech のモデルはこのように情報伝達については Grice の C P を、そして社会的な目的でのそれに対する緩衝剤として P P を説明原理として、コミュニケーション活動を分析しようとしている。そして P P の運用は下位区分された格率といくつかの尺度との相関によってなされるというかなり緻密な構成を持っている。しかし、様々な原理や格率がややアドホックに積み重ねられている印象は拭いきれず、無限に増殖させていかねばならない可能性を秘めているように思われる。また、彼自身が例としてあげている A: Your performance was outstanding! B: Yes, wasn't it! という対話の B の発語は謙遜の格率と衝突するために丁寧ではないと考えられるが、表現形式はともかくとしても、相手の言うことに同意しているわけだからこれは同意の格率には抵触しない。賛辞を受けたときに (日本なら謙遜の格率が優先するであろうが) 謝辞とともにそれを受け入れることは彼の言語文化的背景にあるはずのアングロサクソンの文化においてすらも不自然ではないはずである。Leech は社会語用論の名の下にそれぞれの格率が適用される場合の社会文化的な差異を比較的意識はしているが、どのような状況でどの尺度や格率が適用されるかについての一般化はほとんどなされていない。外国語としての学習者にとって参照しうるほど網羅的に事例研究がなされてもいない。また、発語内的機能があまりにも強くポライトネスと結びつけられすぎるきらいがある。例えば、競合型 (competitive, 命令など) は本質的に無礼 (discourteous) であるというが、そうでないコンテキストの例はいくらでも挙げることができるだろう。例えば英語では、部屋に明らかに入りたがっている人には 'You may come in.' よりも 'Come in.' の方がはるかにポライトである。

Leech のモデルではある文化におけるポライトネスの全体像はつかめないが、次節で謙遜の格率を日英語間で対照させるように、特定のスクリプトにおける会話のやりとりのある一面に局所的に焦点をあて、自文化における典型的な格率の運用と対照させることで目標言語のそれを学習することはある程度有効であろう。しかし、対人間の力の差や親疎の程度などの社会的変数を理解した上で学習しなければ適切なコミュニケーションの学習にはならない。このような原理は数多くの起こりうる会話の場面を設定して、それぞれのスクリプトにおける典型的な格率の運用を記述していかなければ外国語学習者の参照しうるモデルとはならないだろう。またある文化のポライトネスの体系性を見いだしにくいことは、先にも述べたような学習効率という点では大きな問題である。

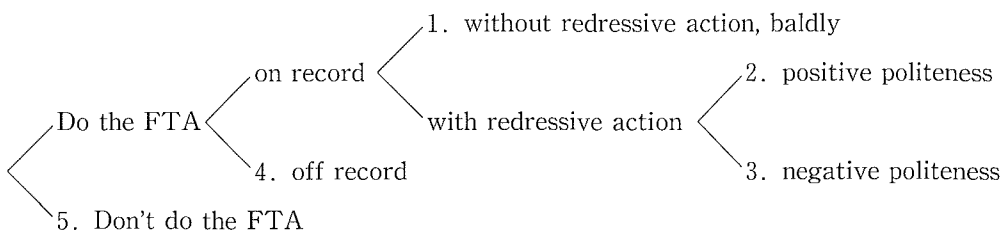
B & L のモデルは現在のところこの分野では最もよく知られたものであり、ポライトネスへのアプローチとして最も有力なものの一つと考えられているといってよかろう。後に取り上げる Matsumoto (1988) などのような批判も少なくないが、そのような議論がこのモデルをめぐる展開していることからその影響力の大きさをうかがい知ることができよう。

彼らのモデルは会話および会話者の合理性という観点から言うと基本的には Grice と同じ前提にある。そしてその前提からの逸脱の原理をポライトネスに求めるという点では Leech に等しい。しかし、Leech が Grice の会話の原理に補完的な関係の原理として (彼流のレトリックとして) ポライトネスをとらえているのに対して、B & L のモデルでは言語的なポラ

イトネスそのものが「メッセージ」として伝達されねばならない（Grice のいう会話の含意として）という立場に立つ。「恐れ入りますが、窓を閉めていただけませんか」という発話は依頼、要請という発語内効力だけではなく、話者のポライトであろうとする意図をも伝達しているのである。そして、このモデルの最も特徴的なことは Goffman (1967) から得た「面目 (face)」という概念を用い⁽⁸⁾、それを一つの欲求とし、それを満たし脅かす行為という枠組みでポライトネスを扱っている点である。

彼らのポライトネスモデルを概観してみよう。このモデルにおける人物 (Model Person, 以下MP) はすべて二つの特質、すなわち合理性 (rationality) と面目 (face) とを持ってしていると仮定され、合理的にして実際の推論によって、コミュニケーション上の目的と面目に関わる目的とを果たすべく言語的なストラテジーを選択するとされる。このモデルの最も特徴的なことは「面目」という概念を用い、それを一つの欲求とし、それを満たし脅かす行為という枠組みでポライトネスを扱っている点であるが、すべてのMPは公的な自己のイメージであるこの面目を持ち、それは文化的により精緻化されるが、基本的には普遍的な概念であるとする。面目には二つの側面があり、一つは消極的な面目 (negative face, NF), もう一つは積極的な面目 (positive face, PF) である。簡潔に言えば、前者は自らの行動を他者に妨げられたくない、自由を阻害されたくないという欲求で、後者は自らの欲求が他者にとって望ましいものであってほしい、単純化を恐れずに言えば他者によく思われたい、友好的に思われたいという欲求である。発話は潜在的にそれらの面目を脅かす行為 (Face Threatening Acts, FTA) という側面を持っており、その例として次のようなものがあげられている。すなわち、(i) 聞き手のNFを脅かす行為：命令、忠告、強迫など、(ii) 聞き手のPFを脅かす行為：不平、非難、反論など、(iii) 話し手のNFを脅かす行為：申し出の受け入れ、謝辞の受け入れ、気のすすまない約束など、(iv) 話し手のPFを脅かす行為：謝罪、ほめことばの受け入れ、告白などである。

さらにとりうる FTA の類型として次のように図式化している。



この図式では面目を失う（失わせる）危険性が低いほど上の（数字の小さい）方のストラテジーを選択し、逆にその危険性が高いほど下の（数字の大きい）方を選択するとされる。この枝分かれの順序で見えていくと、まず状況の判断によって FTA を行使するかどうかを判断する。FTA を行使すると決定するなら、さらに「記録に残る形で (on record)」か「オフレコで (off record)」かのストラテジーを選択する。前者はここでは「一義的に解釈される」と考えてよく、一方後者は「一義的に解釈されない」、すなわち発語内効力 (illocutionary force) をそれとして解釈されない可能性のある表現を用いるということになる。 “Shut the window” は依頼、要請などとして一義的にしか解釈されないが、“It’s cold in

here”においては話し手が上と同様の意図を持っていたとしても、聞き手はそれを少なくとも自分への依頼として解釈する必要はなく無視することができる。またその際聞き手がそれを依頼として解釈したとしても、あなたに頼んだつもりはなかった、と話し手自身が発語内効力を否定することができる。つまり、その方が逃げ道を持っている分だけ面目への脅威は低いと考えられるわけである。「記録に残る形で」のストラテジーを用いる場合、修正的行為 (redressive action) をそれに加えるかどうかの選択をおこなう。最も面目を失う (失わせる) 危険性が少ない場合 (例えば、緊急を要したり、力関係が明白である場合) は修正的行為なしで、すなわちあからさまに (baldly) に FTA を行使すると考えられる。修正を加える場合、PF と NF のどちらを強調するかで二つの形態をとる。PF に対するポライトネスストラテジーは主に連帯 (solidarity), 非形式性 (informality), 親しさ (familiarity) の表明という形をとる。一方、NF に向けられるポライトネスストラテジーは差し控え (restraint), 形式性 (formality), 距離 (distance) の表明という形をとる。

それに加えて、B & L のモデルではストラテジーの選択の際に必要なとされるポライトネスの程度を、三つの独立した、文化的に左右されやすい変数によって FTA の大きさを算定することによって決定するとされる。すなわち、話し手と聞き手の社会的な距離 (social distance, D), 話し手の聞き手に対する相対的な権力 (relative power, P), その文化における押しつけのランク (ranking of imposition, R) の三要素である。FTA の重さは $Wx = D(S, H) + P(H, S) + Rx$ という式によって計算される。この計算式でいわんとすることは簡単に言えば個々の変数の値が等しくなくとも W の値が等しければ同様のポライトネスストラテジーを用いるということであろう。つまり D が大きく P が小さい (例えば道ですれ違った見ず知らずの人同士) 場合、D が小さく P が大きい (例えば同じ部署の上司と部下、親子) 場合、D, P がともに小さく (例えば恋人同士) R が大きい場合に同じストラテジーが用いられる際の説明を可能にするのである。少し長くなるが、彼らが挙げるストラテジーと英語からの具体的な例をそれぞれに 1 つずつ引用してみよう。

1. あからさまな FTA の行使 ('Bold on record' のストラテジー)

1.1 面目への脅威を低減させないあからさま行使

(1) Help! (緊急でない "Please help me, if you would be so kind." と比較せよ)

緊急を要する場合、力関係が明白な場合などに用いられると考えられる。

1.2 面目に配慮したあからさま行使

(2) Come in, don't hesitate, I'm not busy.

これは話し手は聞き手が話し手に対して FTA を行使しようとしかつそれにためらいを感じていることをあらかじめ予見し、その聞き手の心配を軽減させるというものである。Leech の枠組みで言えば、聞き手の利益が大きい場合間接的な表現を用いなくてもよいということになる。

2. 積極的なポライトネスのストラテジー (Positive politeness strategies, PPS)

2.1 共通の土台を主張するストラテジー

Strategy 1: 聞き手 (聞き手の関心, 欲求, 持ち物) に関心を払う

(3) Goodness, you cut your hair! (...) By the way, I came to borrow some flour.

Strategy 2: 聞き手への関心, 是認, 共感を強調する

- (4) What a fantastic garden you have!

しばしば韻律やイントネーションによって強調が示される。

Strategy 3: 聞き手への関心を強化する

- (5) I come down the stairs, and what do you think I see?—a huge mess all over the place, the phone's off the hook and clothes are scattered all over.....

これは「話をおもしろくする」ことによって会話に貢献することで聞き手とある種の欲求を共有していることを伝える方策である。Tannen (1984) などのいう‘interpersonal involvement’はこれに相当する。

Strategy 4: 同一集団にいることを示す標識 (in-group identity markers) を用いる

- (6) Here mate, I was keeping that seat for a friend of mine.....

- (7) Got any Winstons?

同一集団であることを示す呼びかけ形式 (address form), 方言, ジャーゴンなどを用いることで聞き手との共通の土台を主張する。

Strategy 5: 同意を模索する

- (8) A: John went to London this weekend!

B: To London!

繰り返しのよって感情的に同意が強調される。また, 無難な話題を選択することもこの方策に含まれる。より同意が得やすいからである。

Strategy 6: 意見の不一致を避ける

- (9) A: So is this permanent?

B: Yeh, it's 'permanent'—permanent until I get married again.

このような Sacks (1973) が‘token agreement’と呼ぶ見せかけの同意の他に, 部分的な同意, 方便の嘘 (white lie), 垣根ことば (hedge) 付きの意見などもここに含まれる。

Strategy 7: 共通の土台を前提とする／持ち出す／断言する

- (10) Now, have we taken our medicine? (医者が患者に)

友好関係の表示としてゴシップやとりとめもない話に時間を費やしたり, この例のように代名詞などの使い分けなどによって視点の操作を行ったりする方策である。

Strategy 8: ジョークを用いる

- (11) How about lending me this old heap of junk? (H's new Cadillac)

ジョークは聞き手を「くつろがせる」ための基本的な P P S であるとされるが, これは非母語話者にとっては文化的な差異などもあり困難な部分もある。紙面の都合上これについては論を改めることにしてここでは詳述しないことにする。

2.2 聞き手と話し手が協同者であることを伝達するストラテジー

Strategy 9: 聞き手の欲求を話し手が知っているかそれに関心を払っていることを断言するかまたは前提とする

- (12) I know you can't bear parties. but this one will really be good—do come!

Strategy 10: 申し出, 約束をする

- (13) I'll drop by sometimes next week.

話し手が聞き手と協同者であることを強調するために聞き手の P F を満たす行為として申

し出や約束が用いられる例である。上の例のようにたとえそれが本当ではなさそうでも話し手が聞き手の P F の欲求を満たそうとする意図は伝えられる。

Strategy 11: 楽観的に言う

- (14) You'll lend me your lawnmower for the weekend, I hope/won't you/I imagine.

このような楽観的な F T A の表明は依頼している内容が取るに足らぬものであるか当然視しても問題がないほどの協調関係があることを含意するという方策である。

Strategy 12: 話し手と聞き手の双方を当該の行動に含める

- (15) Let's stop for a bite. (i.e. I want a bite, so let's stop)

strategy 7にも共通する。

Strategy 13: 理由を言うまたは求める

- (16) We will shut the door, ma'am. The wind's coming in.

これも聞き手を当該の行動に含めるという方策に含めうるが、理由を言うことで話し手の F T A が理にかなったものであることを示そうとし、手助けが可能であることを含意させることで協同関係にあるという前提に立とうとするものである。

Strategy 14: 相互性を前提とするあるいは主張する

これについては具体的な例は挙げられていないが、要するに「お互い様」であることを表明することで負荷を否定し F T A を和らげる方策である。

2.3 他のあることに対する聞き手の欲求を満たす

Strategy 15: 聞き手に贈り物（品物、共感、理解、協調関係）を与える

ここでも具体的な例はない。実際に聞き手の P F の欲求を満たす行為として贈り物を与えることが挙げられるが（聞き手が望んでいるものを話し手が知っているということを示すことで）、有形の贈り物だけではなく上に挙げたような人間関係における欲求もここに含めて考えることができる。

3. 消極的なポライトネスのストラテジー (Negative politeness strategies NPS)

3.1 直接性に関するストラテジー

Strategy 1: 慣習的に間接的な言い方をする

- (17) Can you please pass the salt?

3.2 前提に立たない

これらのストラテジーは F T A に関わるあらゆることが聞き手によって望まれているあるいは信じられているという前提に立たないことによるものである。簡潔に言えば聞き手と儀礼的な距離 (ritual distance) を保つということである。

Strategy 2: 質問、垣根ことばを用いる

- (18) A swing is sort of a toy.

- (19) Won't you open the door? (i.e. "I hedgedly request that you open the door")

3.3 無理強いしない

Strategy 3: 悲観的に言う

- (20) I don't imagine/suppose there'd be any chance/possibility/hope of you.....

Strategy 4: 押しつけ (Rx) を最小限にする

- [illegible]

Strategy 5: 敬意を払う

- (22) It's not much, it's just a little thing I picked up for a song in a bargain basement sale in Macy's last week, I thought maybe you could use it.

敬意を払うことには二つの側面があり、一つは話し手が自分自身を卑下することであり、もう一つは話し手が聞き手を高める、すなわち聞き手のある種の P F を満たすことで聞き手が上位者でありたいという欲求を満たすことにある。この例については後述することになる。

3.4 聞き手の領域を話し手が侵害したくないことを伝える

Strategy 6: 謝罪する

- (24) I'm sure you must be very busy, but...
- (25) Excuse me, but...

Strategy 7: 話し手と聞き手を非個人的にする

- (26) I regret that...

It is regretted that...

‘I’や‘you’の使用を避けることでFTAの行使者が話し手であったり、その受け手が聞き手でないかのような表現とし、話し手が聞き手への侵害を望まないという意図を伝達する。公文書、ビジネスレターで一般的である。

Strategy 8: FTAを一般的な規則として述べる

- (27) Passengers will please refrain from flushing toilets on the train.

基本的には Strategy 7と同じである。

Strategy 9: 名詞化する

- (28) You performed well on the examinations and we were favorably impressed.
- (29) Your performing well on the examinations impressed us favorably.
- (30) Your good performance on the examinations impressed us favorably.

(28)から(30)へと名詞化の程度が高まるが、それによって形式的である程度が高まり、形式性が距離を生み、NFへの脅かしを弱めている。

3.5 聞き手の他の欲求に答える

Strategy 10: 話し手が負債を負っていることや聞き手は負債を負っていないことを伝える

- (31) I'd be eternally grateful if you would...

聞き手に借りがあることを主張したり、聞き手の借りを否定することで F T A に修正を加えている。

4. オフレコ戦略 (Off record strategies)

4.1 会話の含意を導く

間接的な F T A の行使の仕方は基本的に Grice の会話の格率に違反することで意図を伝えることである。

Strategy 1: ヒントを与える

- (32) It's cold in here. (含意: Shut the window)

Strategy 2: 連想の手がかりを与える

- (33) Oh God, I've got a headache again.

話し手と聞き手が話し手が頭が痛いときには泳ぐとなおるという知識を共有していれば(33)は聞き手の水着を貸してほしいという意図を伝えることになる。Strategy 1と関連しているが、話し手と聞き手の共通の経験や相互の知識を利用する場合である。

Strategy 3: 前提を与える

- (34) I washed the car again.

Griceの関連性の格率に関わる意図の伝達である。発話自体は関連性を持っていても前提のレベルで違反があると見なせれば、前提のレベルで聞き手は関連性を求める。話し手と聞き手が車を洗う回数を数えており、その仕事を両者が公平に分担するという想定があれば批判が含意される。

Strategy 4: 控えめに言う

- (35) A: What do you think of Harry?

B: Nothing wrong with him.

Griceの量の格率の違反による含意である。

Strategy 5: 大きさに言う

- (36) There were a million people in the Co-op tonight!

Strategy 4の裏返しであるが、これも量の格率の違反による含意である。(36)は遅れたことへの弁解と解釈しうる。

Strategy 6: 同語反復 (tautology) を用いる

- (37) War is war.

これも量の格率の違反による含意を用いている。(37)は言い訳になるかもしれない。

Strategy 7: 矛盾した言い方をする

- (38) A: Are you upset about that?

B: Well, yes and no.

I am and I'm not.

質の格率の違反による含意である。(38)は不満や批判を伝達しうる。

Strategy 8: 皮肉を用いる

- (39) John's a real genius.

同じく質の格率の違反による含意である。(3)

Strategy 9: メタファーを用いる

- (40) Harry's a real fish. (含意: He drinks/swims/is slimy/is cold blooded like a fish.)

Strategy 10: 修辞疑問を用いる

- (41) How was I to know ...? (含意: I wasn't ...)

Strategy 4から10は伝統的ないわゆるレトリックを用いることによってFTAを弱めようとするものである。

4.2 漠然としたあるいは曖昧な言い方をする: 様態の格率に違反する

Strategy 11: 曖昧に言う

- (42) John's pretty sharp/smooth cookie.

(42)は'sharp'あるいは'smooth'のどのコンテキストによるかで賛辞にも侮辱にもなりうる。

Strategy 12: 漠然と言う

- (43) Looks like someone may have had too much to drink.

Strategy 13: 過度に一般化する

- (44) Mature people sometimes help do the dishes.

Strategy 14: 聞き手を他の人に置き換える

例えば部屋に二人の秘書と上司がいて、一方の秘書がもう一方にホッチキスを取ってくれるように頼む。しかし実際は上司の方がホッチキスのそばにおり、真意としてはその上司に取ってほしいのだが、FTAの行使先を別にするという方策である。上司はうまくいけば善意で取ってくれるかもしれないが、上司の面目への脅威とはならない。

Strategy 15: 不完全に言う、省略を用いる

- (45) Well, if one leaves one's tea on the wobbly table...

FTAを不完全にすることによって、修辭疑問のように含意を「宙に浮かせる」ことができると思われる。

以上がB&Lのモデルに基づいたストラテジーの具体例である。このモデルの問題点をいくつか指摘しておこう。まず第一にMeier (1995) も指摘するように、原理的には面目という概念は話し手聞き手双方に適用されるはずのものであるが、いつの間にか彼らの議論は聞き手の面目のみが問題となり、話し手が議論から消えていってしまう。例えば、謝罪(apology)はB&LのモデルではNPSとして数えられるが、Holmes (1990) の指摘にあるように、謝罪によって話し手は自身のPFを保持するという側面もある。面目の取引においては実際には話し手聞き手の相互作用が様々に関与してくるにもかかわらず、全般的に聞き手の面目のみが議論の中心となっている。また、NFとPFの区別が必ずしも明確ではないという問題もある。極端な例をあげれば、人に話しかけるという行為は交話的(phatic)な意味で相手のPFを満たすものであるが、反面自分との会話に引き込むという意味では相手の自由を奪う行為、すなわち相手のNFをおびやかすことになってしまう。沈黙を保つこともその裏返しで同じことが言える。また、依頼(request)はB&Lの枠組みでは聞き手のNFへの脅威と考えられるが、かえって話者間の連帯を高めるというコンテキストも十分考えられる⁹⁾。さらに、FTAの重さ(Wx)を算定する式における社会的距離(D)、権力差(P)、押しつけのランク(R)はポライトネスの決定要素にはならないという指摘もいくつかある。例えばBaxter (1984) によれば、関係が親密である方が(Dの値が低い方が)よりポライトネスの度合いが高いという場合も考えられるのである。

その他異文化間語用論の観点から、このモデルはB&Lが主張するほどには普遍性はないとする批判が多くある。しかし、百歩譲ってこれがアングロサクソンのモデルだとしても、彼らのモデルはこれまででもっとも説得力のある体系をもっており、その簡潔さから最も参照しやすいモデルであり、最も細部まで検討されたモデルと言ってもおそらく過言ではないだろう。言い方をかえれば、ポライトネス研究ではB&Lモデルの批判はあってもそれを超える包括的かつ実証に根ざしたモデルは今のところ提示されていないのである。B&Lの挙げる具体的なストラテジーは量的にもかなり多く、その説明原理となっている積極的／

消極的な面目への配慮ということと同時に理解していけばかなり有効なポライトネスの学習になると思われる。LeechにしてもB&Lにしても普遍的モデルとしての妥当性はさておくとして、本論では目標言語が英語であることからとりあえず英語圏におけるポライトネスモデルとして受け止め日本人学習者の観点から日本におけるポライトネスの原理と対照させることである程度の学習効果があると考えてみたい。

4. 日本人から見たアングロサクソンのポライトネスモデル

LeechとB&Lのモデルに入る前にその他のポライトネスに関する研究にも日本語との関わりでふれておこう。B&Lの「面目に配慮したあからさまなFTAの行使」の例と同様の問題を扱ったものとして、Lakoff(1972)では女主人が来客に対して、自らが作ったか、少なくとも自らが選んだケーキをすすめるという状況では、(a) You must have some of this cake.(b) You should have some of this cake.(c) You may have some of this cake.のうち(a)が最も丁寧であるのは日本語などの謙譲表現と同様の機能が働いているからだとされている。つまり、この状況では、‘must’は強制しなければ食べないかもしれない、そのケーキを食べることはおそらくそのケーキがおいしそうではないために聞き手がしたがることではない、ということを含意し、それによって彼女の焼いたケーキを低める(謙遜する)働きをしているわけである。それに対して‘should’は助言を与えていることになるので、‘must’にあるような強制力がないだけ謙譲の効力がなくなる。‘may’は許可を与えていることになるので、話し手の方が許可を与える権限をもつ、すなわち上位者であるということを含意するのでこの中では最も無礼となるというわけである。この論述からすると、一見日本語と英語とに同じポライトネスの原理が働いているとも考えられそうだが、必ずしもそうではない。まず、Lakoffは日本語などを想定してこの例を挙げているが、客に食べ物を提供するという行為のもつ意味の文化的な差はここでは無視されている。来客に冷蔵庫から勝手に飲み物をとるように言うのに必要とされる親密さの程度は日本と例えばアメリカとで同じだろうか。お茶菓手に手をつけないことが含意するものは日米間で同じであろうか。Hymesが言うようなコミュニケーションの民族誌(ethnography of communication)的な枠組みと文化的な習慣を度外視して言語表現だけの等価性を論じても実際の意味はないだろう。またLakoffが問題にしている強制が謙遜を生むという現象はとても日本語の謙遜とは同じとはいえない。典型的な日本の謙遜は自らを低めることが明示的になされるのが一般的で、強制という自らを上位者であることを含意する方策は次の井出がいう「わきまえ」的な観点から言っても起こりにくいと考えられる。日本語でLakoffのこのような強制による自己卑下が可能であるとすれば、それはすでに謙遜が不要である程度の対人関係が確立されていることが条件となるであろう。

井出他(1986)、Ide(1989)はB&L的な面目の概念が普遍的なモデルの基礎とはなり得ないことを対人認知も含めた実験的な手法を用いて論証し、より包括的なプログラムを提案している。ポライトネスに関わる言語使用の側面にはわきまえ(discernment)的な側面と働きかけ(volition)的な側面があり、アングロサクソンのモデルは合理的目的的行為としての後者に偏りすぎているとしている。これによればB&LのFTAの重み(W)を算定する式の有効性も疑問視せざるをえないことになる。Wxの値が低くなってもわきまえ方式

としての敬語を用いるか否かは働きかけ方式とは独立して考慮せねばならないからである。わきまえ方式に基づいて振る舞うということは社会的な慣習にしたがってある状況で立場や役割を理解していることを示すことであり、ポライトな振る舞いとはすなわち社会における自らの立場にとって適切な社会的な期待を自覚しているという反応なのである。

Matsumoto (1988) では Grice, B & L の面目の概念が適応されない例として日本語の事例を挙げている。B & L のモデルにおける N F は基本的に個人の領域を犯されたくないという欲求からなっているが、日本人にとっての重要な関心事はむしろ集団における他者との関係、他者による受け入れということである。B & L は依頼は基本的に聞き手の N F を脅かす行為であるとするが、例えば日本語でしばしば用いられる「どうぞよろしくお願いします」は依頼であるにもかかわらず N F への脅かしとは考えにくい。この類の形式的な表現は関係確認装置 (relation-acknowledging devices) として機能しているのであり、上記の表現によって自分が相手に対して依存する関係にあることを表明することでその関係を良好なものにしようという意図のもとに使用されるのである。聞き手から見れば（それをたとえ否定しようとも）依存される対象として日本の社会的な関係の中では肯定的な立場に立つことになる。したがって上記の依頼は N F への脅かしではなく、聞き手の P F の欲求を満たす表現となる。

次に(22)で見た B & L の「敬意を払う」のストラテジーをもう一度見てみよう。このような上下関係を軸とした敬意の表明は日本の社会では一般的で、一見日本語と英語とで同じ原理が働いているように見えるが、Matsumoto (1988) が次の例などを用いて指摘しているように日本語と英語の一見類似した敬意を示すストラテジーもその動機付けが異なっていることがある。(22)は基本的に相手の利益を過小評価することで対話者間の均衡状態を保とうとしていると考えられるが、次の(46)においては問題の事物が相手の水準に達しないという前提に立つことによって自らを卑下することで敬意を示していると考えられるのである。

(22) It's not much, it's just a little thing I picked up for a song in a bargain basement sale in Macy's last week, I thought maybe you could use it.

(46) A: このテーブルクロス、大したものじゃないんだけど、使えるかしら。

B: あら、私に? 高いんでしょう? こんな心配しないでいいのに。

A: いいのよ。西武のバーゲンセールで買ったんだから心配しないで。使えるといいけど。

つまり(22)では贈り物が大したものではないから、相手は恩義に感じるほどの利益を受けていないことを表明することでポライトであろうとしている。ところが(46)の「テーブルクロス」が大したものではないと言うのは相手にとってふさわしい「テーブルクロス」の水準を高く設定し、自分の提供するそれがその水準に達しないということで自らを低めていると考えられるのである。

また Leech の謙遜の格率に関連して、Leech の中で引用されている Miller (1967) の日本語の例を見てみよう⁽¹⁰⁾。

A: まあ、ご立派なお庭でございますわねえ。芝生が広々としていて、結構でござあますわねえ。

B: いいえ、なんですか、ちっとも手入れが行き届きませんものでございますから、もう、

なかなかいつもきれいにしておくわけには参りませんでござますよ。

A：ああ、さいでござあましょねえ。これだけお広いでござますから、一通りお手入れあそばすのにだって大変でございましょうねえ。でもまあ、それでも、いつもよくお手入れが行き届いていらっしやいますわ。いつもほんとにおきれいで結構でござますわ。

B：いいえ、ちっともそんなことござあませんわ。

Leech も指摘し、我々も一般的に理解しているように日本の社会では英語圏よりも謙遜の格率の力が強力であると考えられる。一方英語圏の社会ではお世辞を否定し続けるよりも謝辞をもって受け入れることが一般的である。Leech の P P は先に述べたような問題があったが、いくつかの起こりうるスクリプトにおいて日英語間で典型的に優先される格率が異なっているというような対照が可能であればポライトネス学習にもある程度有効であろう。しかしこの際もそのような日英語間の差がどのようなことに起因しているかが容易に理解できるような体系的な原理が学習されねばならないと思われる。

上のように対照させて一般化できるとすれば、日本のポライトネスは話し手と聞き手の上下関係を直接間接に表示することによって運用されているのに対して、アングロサクソンのポライトネスは両者が対等であるという前提に立った上で押しつけと連帯の次元で運用されているといえることができるだろう。例えば賛辞に対する応答について Sakamoto & Naotsuka (1982) が例示しているように、アメリカでは賛辞を謝辞と共に受け入れるか賛辞を否定しても否定することにとどまっているのが一般的であるのに対して、日本では賛辞を否定し、さらに相手をほめ返す（「いえいえあなたの方が私より……」というぐあいに）か Miller の例で見たように賛辞を否定し続けるという特徴が見られる。これも日本の方が自分が下である（あるいは相手が上である）ということを表示、あるいは含意することで相手に敬意を払おうとするのに対して、アングロサクソンの文化では対等の立場に立つことが基本的にポライトな均衡関係にあるために「いえあなたの方が」とほめ返されると均衡関係を回復させるために相手はもう一度ほめ返さざるを得ないという負荷を感じて B & L のことばで言えば N F が脅かされることになってしまうのである。日本の場合、「ためぐちをさく」ということばがあるように対等であることは基本的にポライトでないか、ポライトな配慮が必要としない対人的関係を含意するので、権力差、社会的な距離が大きい場合、対等であることはむしろ安定状態にない、「落ち着かない」関係に立つことになってしまう。

その意味で B & L がいう P P S は日本人にとってはポライトであるとは考えにくく、心理的に適応するのが難しいと考えられる。しかもアングロサクソンの文化においてもあらゆる状況で P P S が適切であるわけではなく、その状況の認識が外国語学習者としてきわめて困難である。行きすぎた P P S は相手の N F への脅威となり、逆に N P S の多用は相手との距離を大きくしすぎて P F への脅威となる。また Scollon & Scollon (1995) が指摘するように面目の算定の誤りは権力の次元で解釈される場合が多い。B & L の枠組みで英語の母語話者（アメリカ人）と非母語話者（ベネズエラ人）との英語による謝罪行動についてなされた Garcia (1989) の実験的調査によれば、アメリカ人の方が N P S を用いることが多く、一方ベネズエラ人は P P S を好むとされている。この際、聞き手であるアメリカ人はベネズエラ人の P P S による謝罪に不快感を示しているという。ここでも Scollon & Scollon が言う

ように連帯の表明が権力の表明と解釈された可能性があり、それが不快感につながたと観察している。ポライトネスの原理の違いが引き起こすミスコミュニケーションの詳細についてはここでは立ち入らないが、言語レベルでは適切な発話もその違いを理解していなければコミュニケーションレベルで不適切な発話を行ってしまうことがあることは外国語学習者は認識すべきである。特に日英語における上下関係を軸としたポライトネスと対等の関係を前提とするポライトネスといった根本的な次元での違いを理解した上でポライトネスの学習をすることがきわめて重要である。

ポライトネスのモデルまたはモデルにおける変数が文化ごとに異なっているために起こる異文化間コミュニケーションにおける問題については本論では立ち入らないが、とりあえず、異文化間のポライトネスの原理を比較対照させることは文法を越えたコミュニケーションレベルでの外国語学習の一助となるであろう。

5. おわりに

本論では英語を目標言語とする日本人の外国語学習において有効であろうと思われるポライトネスの学習を提案した。言語学で論じられているアングロサクソンのポライトネスモデルを日本のポライトネスと対照させることによってポライトネスの動機付けの日英語間の違いを学習することが重要であることを主張した。ポライトネスの原理は文法を越えたレベルでもコミュニケーションにある程度の体系性があることを示す好例であり、その体系性が効率的な学習にとって必要であることを指摘した。

ポライトネス研究に関して言えば、このような外国語学習への応用がより広範により体系的になされるためには、例えばB & Lのモデルに対してMatsumoto (1988), Gu (1990), Nwoye (1992)などの指摘があるように「面目」の概念そのものの文化的な差異を取り込みうるような真に普遍的なモデルが必要であろう。今後のポライトネス研究の大きな課題である。その意味での可能性を秘めた、井上(1996)で取り上げたポライトネスの「適切性モデル」あるいは「会話の契約モデル」という適切性あるいは社会的規範という観点から構築されつつある最近のポライトネスモデルも様々な言語文化の事例研究を積み重ねていかない限り、外国語学習には実質的に応用できないだろう。確かにストラテジーやレトリックという合目的なモデルでは限界があることは認めなければならないが、外国語学習者にとって何が適切かというこそが問題だからである。

本論ではポライトネスの学習の外国語学習への効用を論じてきたが、むしろGumperz (1983)やネウストプニー(1994)が指摘するように、言語使用には母語話者にすら意識されていない相互作用的な側面があるので、外国語学習は実際に目標言語が話されている社会に身を置いて経験的に学習しなければ習得できない部分がある。したがって文法学習と同様にポライトネスの学習のみによってもコミュニケーション能力を十分に高められないことはいうまでもない。しかし、教室での限られた空間と時間での学習を考えると言語とコミュニケーションのうちの学習効率の高い体系性のある側面から学習し、コミュニケーションの仕組みに対する理解を深めることは現時点では賢明な選択ではないかと思われる。

註

*本論の論述は一部井上(1996)と重複する。

- (1) ポライトネスの問題が言語の問題かその言語を話す人たちの問題かあるいは文化の問題かの厳密な区別は困難であろう。日本語と日本人の場合はまだ単純な方で、例えば本論は英語圏の文化を多くの指摘に従って(Wierzbicka (1985, 1991) など) アングロサクソンの文化とほとんど同一視するかのように論ずることになるが、言うまでもなく英語の母語話者の文化的背景がすべてアングロサクソンであるわけではない。本論ではこの問題には深入りせず、日本語、英語のポライトネス(モデル)という表現を主に用いることにする。
- (2) 一般に誤解されやすいことであるが、言語学の一分野とされるポライトネス研究は「人道的な」立場から、いかにポライトである(べき)かを論じているのではない。B&Lでいう「モデル上の人物(Model Person)」もそのような模範的な人物を意味するのではなく、面目に対する欲求に必ず何らかの配慮をするはずであるという意味での合理的な(rational)な人間として仮定され、それによってモデル化が可能になっているのである。我々はしばしば意図的にポライトではなく振る舞うが、当然ながらポライトネス研究はこれを妨げようとはしない。
- (3) Griceの原理はSperber & Wilson (1986)の関連性理論(relevance theory)に発展的に解消され、活発な議論が繰り広げられている。関連性理論は一般の認知との関わりにおいてコミュニケーションをとらえているので、社会文化的な差異を問題とする語用論においては議論の対象とされることはあまりない。
- (4) その他の原理にはアイロニー、冷やかし、関心(「予測のつかない、そしてそれゆえ面白いことを言え」)、ポリアンナ(会話における参加者は不快な話題よりも愉快な話題の方を好む、という心理的な性質から得られる原理。この原理の消極的な側面は婉曲表現である。)の原理などがある。後にも述べるが、このように原理を増殖させていかねばならないところがLeechのモデルの欠点である。
- (5) 正確には「他者への負担を表現するか含意する信念の表明を最小限にせよ」である。以下同じ。
- (6) 聞き手の行為によって何らかの効果が生み出されるように意図されている発語内行為。命令、指揮、要請など。
- (7) 話し手に何らかの未来の行為に対して責任を持たせる発語内的行為。約束、宣誓、提供など。
- (8) ただし、Fraser (1990)も指摘するように、Goffmanと同じ意味でこの語を用いているかは疑わしい。
- (9) Widdowson (1984) 参照。
- (10) Lakoff (1975) はおなじ Miller のこの対話を日本の典型的に女性的な会話として引用している。

引用文献

- Baxter, Leslie M. 1984. An investigation of compliance-gaining as politeness. *Human Communication Research* 10 (3): 427-456.
- Blum-kulka, Shoshana, 1982. Learning to say what you mean in a second language: A study of the speech act performance in learners of Hebrew as a second language. *Applied Linguistics*, 3: 29-59.
- Brown, Penelope & Stephen C. Levinson, 1978. Universals in language usage: politeness phenomena. In E. Goody, ed. *Questions and Politeness*. pp. 56-324. Cambridge Univ. Press.

- . 1987. *Politeness : Some Universals in Language Use*. Cambridge Univ. Press.
- Eisenstein, Miriam & Jean W. Bodman. 1986. 'I very appreciate': Expressions of gratitude by native and non-native speakers of American English. *Applied Linguistics*, 7 (2): 167-185.
- Garcia, Carmen. 1989. Apologizing in English: Politeness strategies used by native and non-native speakers. *Multilingua*, 8 (1): 3-20.
- Goffman, Erving. 1967. *Interaction Ritual : Essays on Face-to-Face Behavior*. Doubleday
- Grice, Paul, 1975, Logic and Conversation. In Peter Cole & Jerry Morgan, eds. *Syntax and Semantics, Vol 3 : Speech Acts*. Academic Press. pp. 41-58. Steven Davis, 1991. *Pragmatics : A Reader*. Oxford Univ. Press. に再録
- Gu, Yueguo. 1990. Politeness phenomena in modern Chinese. *Journal of Pragmatics*, 14 : 237-257.
- Gumperz, John J. (1982) *Discourse Strategies*. Cambridge UP.
- Holmes, Janet. 1990. Apologies in New Zealand English. *Language in Society*, 19 (2): 155-199.
- Hymes, Dell. 1964. Directions in (ethno) linguistic theory. *American Anthropologist*, 66 .3, part2 : 6-56.
- , 1962. The Ethnography of Speaking. In T. Gladwin & W.C. Sturtevant (eds.). *Anthropology and Human Behavior*. pp. 13-53. Anthropological Society of Washington.
- . 1974. *Foundations in Sociolinguistics : An Ethnographic Approach*. Tavistock. 唐須教光 訳『ことばの民族誌—社会言語学の基礎』紀伊国屋書店
- 井出祥子他 (1986)『日本人とアメリカ人の敬語行動—大学生の場合—』南雲堂
- Ide, Sachiko. 1989. Formal forms discernment: two neglected aspects of linguistic politeness. *Multilingua*, 8(2/3) : 223-248.
- 井上逸兵 (1996)「異文化間のミスコミュニケーションとポライトネスモデル」『人文科学論集 (文化コミュニケーション学科編)』30 : 13-31.
- Lakoff, Robin. 1972. Language in context, *Language*, 48 (4): 907-27.
- . 1975. *Language and Woman's Place*. Harper & Row.
- Leech, Geoffrey N, 1983. *Principles of Pragmatics*. Longman. 池上・河上訳『語用論』紀伊国屋書店
- Matsumoto, Yoshiko. 1988. Reexamination of the universality of face: politeness phenomena in Japanese. *Journal of Pragmatics*, 12 : 403-426.
- Meier, A. J. 1995. Passages of politeness. *Journal of Pragmatics*, 24 : 381-392.
- Miller, R. A. 1967. *The Japanese Language*. Chicago Univ. Press.
- Nwoye, Onuigbo G. 1992. Linguistic politeness and socio-cultural variations of the notion of face. *Journal of Pragmatics*, 18 : 309-328.
- ネウストブニー, J. V. 1994『外国人とのコミュニケーション』岩波新書
- Sacks, Harvey. 1973. *Lecture notes. Summer Institute of Linguistics*. Ann Arbor, Michigan.
- Sakamoto, Nancy & Reiko Naotsuka. 1982. *Polite Fictions : Why Japanese and Americans Seem Rude to Each Other*. 金星堂
- Tannen, Deborah. 1984. *Conversational Style : Analyzing Talk among Friends*. Ablex.
- Trosborg, Anna. 1987. Apology strategies in natives/non-natives. *Journal of Pragmatics*, 11 : 147-167.
- Watzlawick, Paul, Janet B. Bavelas & Don D. Jackson. 1967. *Pragmatics of Human Communication : A Study of Interactional Patterns, Pathologies, and Paradoxes*. W. W. Norton & Company.

- Wierzbicka, Anna. 1985. Different cultures, different languages, different speech acts : Polish vs. English. *Journal of Pragmatics*, 9 : 145-178.
- . 1991. *Cross-Cultural Pragmatics : The Semantics of Human Interaction*. Mouton de Gruyter.

信州大学教育システム研究開発センター
語学教育カリキュラム研究開発分野

助教授 井 上 逸 兵