

日本語相談場面におけるポジティブ・ポライトネス

星野 祐子*

Positive Politeness in Japanese Advice Giving

HOSHINO Yuko

abstract

This paper aims to describe the effects of positive politeness in Japanese advice giving. The data was collected from radio and TV call-in programs. Previous studies on politeness have focused exclusively on other-oriented politeness and the aspect that speakers save their own face has not been paid much attention to. This paper, focusing on both speaker-oriented and other-oriented positive politeness, indicates that expressions which enhance advisers' positive faces contribute to successful consultation.

(1) Speaker-oriented positive politeness

Advisers can enhance their own positive face by asserting their excellence and abundant experiences in giving advice. Advisees get the impression that advisers are capable advisers and that following their advice is helpful to solve problems.

(2) Other-oriented positive politeness

Advisers can enhance advisees' positive face by showing the sympathy for, agreement on, and approval of advisees' past action. These comments redress upcoming FTA. In addition, overpraising an advisee's character stimulates the advisee to save face and can lead him/her to act on the advice, which, in some cases, may be harsh or hard to take.

Key words : advice giving, positive politeness, Face, FTA (Face Threatening Act)

1. はじめに

相談者と助言者の双方の相互作用によって構成される日本語相談場面では、ポライトネスの現れと考えられる表現が数多く確認される。既に会話参加者に役割意識があり、助言者が何らかの情報を提供することが目的として定まっているような相談場面であっても、命題のみを端的に伝えることはなく、ポライトネスに関わる言語表現が頻出する。特に相談者に対して助言者が何らかの行動を指示したり苦言を呈する際は、相談者の心情を配慮しつつ助言伝達を行っていることが窺える。具体的には、厳しい伝達内容を言いさしたり、行動指示においてより間接的な表現を使用したり、語調の強さを前置き表現や終助詞の使用により緩和すること等がポライトネスの現れとして考えられる。

本稿では助言者の言語行動にみられるポライトネスの中でも、相手との心理的距離を縮める効果を持ち、友好

キーワード：助言、ポジティブ・ポライトネス、フェイス、フェイスを脅かす行為

*平成15年度生 国際日本学専攻

的な関係作りに貢献するポジティブ・ポライトネスを中心に扱う。なお、ポジティブ・ポライトネス効果を持つ表現の出現は、もちろん相談場面に限ったものではないものの、本場面は、会話参加者が初めて会話を交わす場面であり、かつ、助言者と相談者という非対称的な関係性を前提とする場面であることから、ここでの心理的距離の調整は慎重に行われると予測される。また、本場面は、相談者が抱える問題の解決を目指す場面であることから、ポジティブ・ポライトネス効果を持つ表現も、何らかの形で相談解決に関与し、友好的な雰囲気作りに加えた効果を持つことになるだろう。

それでは、実際の談話においては、どのような発話がポジティブ・ポライトネスと認められ、それぞれの発話にはどのような効果を認めることができるのだろうか。ここでは、Brown&Levinson (1987) のポライトネス理論を援用し、円滑な助言展開・効果的な助言に貢献するポジティブ・ポライトネスについて考察する。

2. ポライトネス理論

Brown&Levinson (1987:62) (以下 B&L) では、フェイスを中心概念として、ポライトネス理論を提唱している。フェイスはその欲求の方向に応じてネガティブ・フェイスとポジティブ・フェイスの2つに区分される。ネガティブ・フェイスは、“the want of every ‘competent adult member’ that his actions be unimpeded by others” であり、相手に邪魔されたくないという欲求、ポジティブ・フェイスは、“the want of every member that his wants be desirable to at least some others” であり、誰かに認められたいという欲求である。

そして、それぞれのフェイスに働きかけるストラテジーをポライトネス・ストラテジーとし、ネガティブ・フェイスに対してはネガティブ・ポライトネスが、ポジティブ・フェイスに対してはポジティブ・ポライトネスがそれぞれ対応する。なお、B&L (1987:251) によると、日本では、ネガティブ・ポライトネス効果を持つ表現、フェイスを脅かす行動 (Face Threatening Act 以下 FTA) を避ける表現が好んで選択されるという。日本語には複雑な敬語体系があるが、敬語も相手との心理的距離を調整し、押しつけがましき軽減に貢献するという点で、ネガティブ・ポライトネス文化を支えるストラテジーと捉えることができる。

3. 相談場面とポライトネス

日本がネガティブ・ポライトネスを重視する文化であることは先に述べたが、相談場面においても、苦言を呈する際の助言者の発話、厳しい意見や行動を提示する助言者の発話に、その傾向を見出すことができるだろう。本稿では詳述しないが、FTA が行われる場合には、それを補償する言語行動が取られることが B&L でも指摘されている。

では、相談場面におけるポジティブ・ポライトネスの効果にはどのようなものがあるのだろうか。確かに、日本がネガティブ・ポライトネス文化に属するという点と、本談話が、会話参加者が初めて交わした会話という点から考えれば、本場面はネガティブ・ポライトネスとの結びつきが強い場面であると考えられる。しかし、円滑な関係、友好的な関係を志向すれば、場面の制約はあるにしても、ポジティブ・ポライトネス・ストラテジーの出現は十分見込まれる。また、ネガティブ・ポライトネス文化といわれる日本語におけるポジティブ・ポライトネス・ストラテジーの使用だからこそ、その使用は相対的に有標となる。以上が、相談場面と指向性の異なるポライトネスとの関連である。

4. 先行研究

助言を扱う研究としては、談話構造の観点から相談場面、助言場面を考察したもの、またポライトネスの観点から場面に関わる両者の相互作用を考察したものの2つに大別できる。相談場面の談話構造に注目したものとしては、柏崎・足立・福岡 (1997)、迫田・黒木 (2001)、鈴木 (2001、2003) 等がある。また、ポライトネスの観点から助言・相談場面を検証したもので本稿と近い研究には、島 (1993)、岡田・矢野 (1998) がある。これらは、ポライトネスに関わる表現を抽出し、その機能を考察しているのだが、会話参加者間で交わされた会話量が少な

いため、ポライトネスと見られる発話が、その後の会話展開や会話参加者の人間関係に具体的にどのような影響を持っているかは言及されていない。

また、ネガティブ・ポライトネスに関わる研究が中核をなす日本語のポライトネス研究において、ポジティブ・ポライトネスに注目した最近の研究としては、母(2002)、大津(2004)、任(2004)があげられる。ところが、これらの研究でも、話し手が聞き手のフェイスを高めるために使用するストラテジーについては丁寧に考察されているが、自分自身のフェイスを高めるために使用する表現やその効果については考察外であることが多い。つまり、相手のフェイスを保持・補償する表現には注目しているものの、話し手自身のフェイス、具体的には立場やプライド、または相手に認められたいという欲求を満足させるために使用されるストラテジーについては、言及されていないのである。

しかし、相談場面においては、助言者が自身のことを語る際、明らかに自身のポジティブ・フェイスに配慮した言語行動を選択していることがあり、そこで使用されたストラテジーには何らかの効果が託されていることが窺える。そこで、ここではポジティブ・ポライトネス効果が発話者自身、つまり助言者自身に及ぶ場合も考察対象とする。なお、発話者自身に向けられたポライトネスに積極的に注目したものとしてChen(2001)がある。Chen(2001)は、B&L(1987)の理論を援用し、発話者自身のフェイスに効果がある発話をセルフポライトネスと捉え、その枠組みを提出した。

5. データ

今回使用するデータは、テレビ番組の『午後は〇〇・思いっきりテレビ』(日本テレビ系12:00~13:55)内「ちょっと聞いてヨ 思いっきり生電話」(以下「思いっきり」)、ラジオ番組の『テレホン人生相談』(ニッポン放送東京1242kHz(LF)11:00~11:20)(以下「テレホン」)である¹⁾。両番組とも視聴者や聴取者を意識した相談が展開されることになるが、編集が不可能な自然談話であることから、比較的自然的な相互作用を分析することができる。また、談話におけるポライトネスを観察するという点からも、適度な心理的距離感を持って会話が始まる本場面は、談話に現れた言語上の配慮を観察しやすい。ここでは両者併せて17時間弱の書き起こしデータを対象とする。

6. 分析結果

まず、助言者の発話が、助言者・相談者どちらのポジティブ・フェイスを満たしているかによって二分した。続いて、助言者のポジティブ・フェイスを高めている表現として、「助言者の長所を述べる」「助言者の経験を述べる」の2つを挙げる。また、相談者のポジティブ・フェイスを高めている表現としては、後続に続く要素を手がかりに分類し、「後続にFTAを伴うもの」と「FTAが伴わないもの」に分けた。さらに、助言者主導の展開を意図し、相談者のポジティブ・フェイスを意図的に満たすものの計3つを挙げる(図1)。

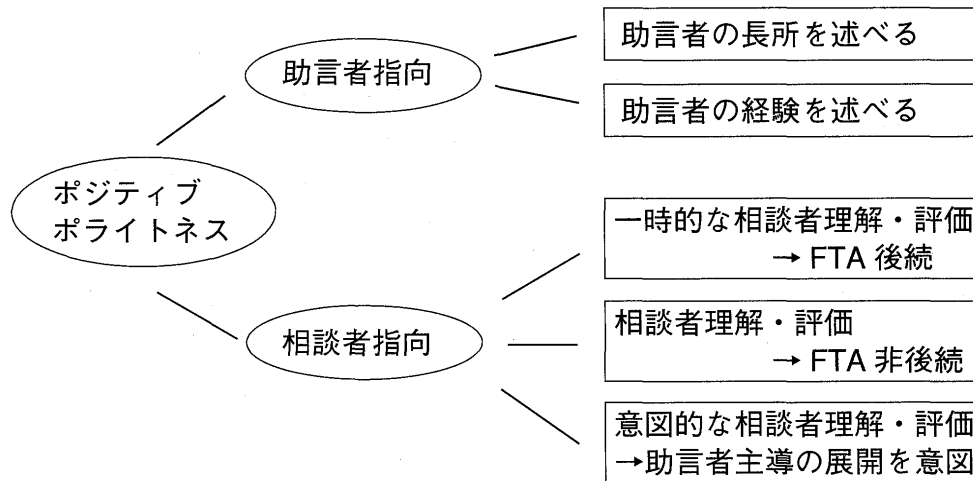


図1 助言者使用のポジティブ・ポライトネス

6.1. 助言者指向のポジティブ・ポライトネス

本節では、助言者の発話が助言者自身のポジティブ・フェイスに働きかけている発話を分析する。なお、ここでは、言語表現上、助言者のフェイスと関連があるもののみを挙げ、発話の間接的な作用として、助言者のフェイスに効果を与える発話は考察外とする。つまり、相手のポジティブ・フェイスを満足させる言語行動を取ったことで、結果として理解ある助言者という自身のポジティブ・フェイスを高めることにつながる発話は純粋な助言者指向のポジティブ・ポライトネスとは捉えない。

以下、助言を円滑に進める上で、何らかの効果を持つポライトネスのうち、助言者指向のポジティブ・ポライトネスを2点挙げる。

(1) 助言者の長所を述べる

発話内において、助言者自身の長所を言明することで、助言者のポジティブ・フェイスを高めることができる。なお、助言者の発話というものは、相談者の状況改善に関わる発話を軸に構成されるが、そのような状況下で、明らかに自身のポジティブ・フェイスを高めることが、助言の展開とどのような関わりを持つと考えられるだろうか。

例1 夫の店を手伝っている35才女性の相談。夫は浮気をしていて、家庭を顧みないので離婚しようかと考えている。しかし、助言者は離婚に踏み切らなくてはならないほどではないとする。

(テレホン9 / 11) 【岡野厚子 = (S) / 相談者 = (H)】

1S: だから、あなたのところは、もう、離婚なんてね、りの字も言っちゃいけない。 / 2H: はー。 / 3S: まだまだ、全然大丈夫。 / 4H: は。 / 5S: ただ、あなたの考え方が問題。 / 6H: はい。 / 7S: わたしがただ働きさせられて、借金漬けにさせられてって、わたしはね、前向きな女だから、だから、もう一つの考え方、教えてあげるからね。

7Sの「わたしはね、前向きな女だから」が、自身で自分の長所を言明している発話である。つまり、長所を認めるというポジティブ・フェイスを満たす言語行動を、自分に向けて行っているのである。

ここでは、一般的に好印象であると捉えられる評価を自分に与えることで、自分が助言者として適切な人物であることを相談者に印象付け、後続の助言の妥当性を高める効果を持っている。また、順接の接続助詞「だから」が用いられることで、前件で述べられた「前向きな女」が、後件「教えてあげる」の前提であることが理解される。

(2) 助言者の経験を述べる

(1) は、助言者の長所を、言語表現上はつきりと認めることで、自身の助言者としての適切さを高めているも

のだった。ここでは、助言者の豊富な経験を述べることで、助言者の助言者としてのポジティブ・フェイスを満たしている発話を扱う。ここで、豊富な経験を述べるのがなぜ助言者としてのポジティブ・フェイスを満たすのかを考えてみると、豊富な経験があるということは、その案件に通じているということの現れとなり、後続の発言の妥当性を高めることにつながる。つまり、自身の見解を述べる前に、助言者として望ましい経歴を列挙することで、後続する助言の受け入れを促進させるのである。

例えば、例2では、兄弟間のいざこざについて、自分の経験に基づいた見解を提出することで、後続の内容の妥当性を高めている。例3では、老人介護に関する世間の一般的傾向を述べた後、助言者自身がそのようなケースに「随分 (8S)」関わってきたことを言明し、一般的傾向の上に、自身の経験を重ね、後続の内容に説得力を与えている。

例2 仲の悪い息子達二人をなんとかして仲良くさせたいと願う48才女性の相談。

(テレホン8/29) 【マドモアゼル愛 = (S) / 相談者 = (H)】

1S: えーと、まあ、あの、結構、割と多いことは多いんですね。あの、僕の知ってるのは、お嬢さん二人で、もう7年間、えー、上の人が結婚するまで一言もしゃべんなかったっていう、女きょうだい、僕知ってますし、そいでじゃあ、その二人の人生、何か問題が起きたのかというと、まあ、特に、あの、起きてないということもあるしね、(以下省略)

例3 亡くなった主人の父親(義父)の介護に疲れた62才女性の相談。

(テレホン9/27) 【森田浩一郎 = (S) / 相談者 = (H)】

1S: あのね、奥さまねー、/ 2H: はい、はい。/ 3S: もう、今ねー、日本中にねー、/ 4H: ええ。/ 5S: もう、あなたのような気持ちを持つてる方いっぱいいるの。 / 6H: あー。/ 7S: うん。/ 8S: わたしも随分ねー、 / 9H: ええ。/ 10S: あのー、そのー、こういう介護保健とかねー、 / 11H: はい。/ 12S: 老人保健とかいろいろこういう仕事をね、 / 13H: ええ。/ 14S: お手伝いしてるけれども、 / 15H: はい。/ 16S: もう、家族の方がみんなねー、 / 17H: ええ。/ 18S: こういう形になってる、気持ちって言うのは、ただ、他人には言わないけどね、 / 19H: うん。/ 20S: 心の中でみんな持つてる人多いのよ。

ここでは、助言者自身が、助言者として望ましい性質・経歴を言語表現上、明示する例を2例挙げた。これらはいずれも、B&L (1987) のポジティブ・フェイスを満たす具体的なストラテジーと関連付けると、「strategy2: Exaggerate (interest, approval, sympathy with H)」のHをSに代替したものに該当する。なお、下線部で示した表現は、「Exaggerate」というほどの誇張表現ではないが、相談者についての言及が第一に求められる場面で、自分の長所・豊富な経験をあえて挿入するという行為より、Exaggerateと関わりがあるストラテジーと認定した。以上、(1) (2) で挙げた例より、相談場面において助言者が行う「助言者指向のポライトネス」は、単に自分の経験・長所をアピールするためのみに機能するわけではなく、後続の助言の説得力・妥当性を補強するべく用いられていることが、後続の発話との関わりから明らかになった。また、助言者指向のポジティブ・ポライトネスを使用する助言者の属性を確認してみると、やはり専門家であることが多く、その道の専門家であるという自信があるからこそ、自身の長所や経歴を前置し、後続の助言の効果を高めることができるのである。

6.2. 相談者指向のポジティブ・ポライトネス

前節では、助言者が助言者自身のポジティブ・フェイスに働きかけることで、どのような効果があるかを考察してきたが、本節では、相談者指向のポジティブ・ポライトネスを考えることにする。ここでは、後続するFTAの程度や、ポジティブ・ポライトネス・ストラテジー使用後の効果的な展開に着目し、3つに類型化した。以下、具体例を挙げ、相談者指向のポジティブ・ポライトネスが相談場面においてどのような役割を担っているかを考察する。

(1) 相談者のポジティブ・フェイスを一時的であれ満たした上で、相談者にとって都合の悪い評価・相談者にとって不本意となる意見・行動指示を提示する

ポジティブ・フェイスを補償した直後に、相談者に対する否定的な評価が続くもので、後続する否定的評価を補償すべく、ポジティブ・ポライトネス・ストラテジーが使用されている。しかし、後続との展開の関係から、単にポジティブ・フェイスを満たすだけに留まらず、後続の展開を暗示させるマーカーが共起することが多い。

例4 夫の店を手伝っている35才女性の相談。夫は浮気をしていて、家庭を顧みないので離婚しようかと考えている。
(テレホン9/11)【岡野厚子 = (S) / 相談者 = (H)】

1S: なんか、とってもね、素敵なおさんと、こんなおさんを放って、浮気をする男がいるのかなーみたいなそんな感じで聞いてたんですよ、実は。 / 2H: あっ、はっは。 <軽く笑う> / 3S: ねっ。 / 4S: とっても、なんか今時にない、夫のことを立てながら、家族のことを思いながら、それが嘘でなく聞こえるー、本当に聞こえてきた、伝わってきたわよ。 / 5H: はっ、ありがとうございます。 / 6S: あなた、一生懸命、ほんとやってきたんだと思うの。 / 7H: はい。 <涙声> / 8S: で、あなたはね、ちょっとね、出来すぎちゃって、 / 9H: <鼻をすする> / 10S: とっても女房としてはいいんだけど、ねっ、夫のなんちゅうのかな、性的欲求のはけ口になるような女じゃないのよ。

例4では、相談者を二つの側面から評価し、まず、評価可能な部分を先に述べることで、一時的とはいえポジティブ・フェイスを満たし、その後、案件の原因ともなる否定的な部分を述べている。この例より、一時的であれ、評価可能な部分を前置きすることが、後続のFTA緩和に寄与することになるのではないかと予想される。

なお、後続のFTAは、8S「で、あなたはね、」で始まる表現の後半部分から始まるのであるが、事実上のFTAに移行する前に、接続表現と同様の機能を持つ「で」を用い、一旦前接内容と後続内容との間に区切りを与え、続いて「あなたはね」で「あなた」という主題の捉え直しを行っている。こうした表現があることで、受け手である相談者は、後続内容に前接内容と性質の異なる表現が展開することを予想することができる。さらに、本例の言語的特徴としては、受容・評価可能な部分が比較的詳細に述べられていることが挙げられる。一部分を積極的に評価することで、それと対極に位置する評価の存在を暗に伝達する効果が生じているのである。

例5 5月に息子が25才で亡くなり、同居していた嫁が孫を連れて家を出ると言うが、孫と別れるなんて耐えられないという55才、女性の相談。
(思いっきり7/1)【大山のぶよ = (S) / 相談者 = (H)】

1S: でも、お子さんは、少し間／それぞれのお子さんの人生があるわけですよ。 / 2H: ええ。 / 3S: で、今は、情としてとても離れがたいっていう気持ちはよくわかりますけども、 / 4H: はい。 / (以下、嫁と孫を手放すような展開に移行する。)

例5では、相談者の心理状況を一旦は理解できるものとするが、後続には、相談者にとって不本意な内容が提示されている。また、本例の場合は、別の助言者とのやりとりを終えた相談者に対して、1S「でも」により発話ターンを得ているのだが、後続発話との関係から、この「でも」以前にも、子どもの人生と対置する女性の人生の存在を考慮する助言者の心情を想定することができる。そして、3Sで女性のポジティブ・フェイスに働きかける内容を、改めて言語表現化することで、助言者の配慮が明確に現れることになる。

さらに、ここでは、暗示的な対比の意を示す「は」が効果的に使用されている。この「は」に関しては、野田(1996: 211)において、「は」がついた名詞の種類に関して、対になる名詞が思いつきやすい場合、暗示的な対比となりやすいことが指摘されているが、本例の場合も、まず女性の心情を考慮し「今は(わかる)」と述べることで、「今」と対立する概念である「今後」という概念を想起させ、結果として「今後は(そういうわけにはいかない)」という伝達内容の展開を、FTA提示以前に想定させるという効果が生じている。

以上が、ポジティブ・ポライトネス効果を持つ表現とFTAと見なせる表現が、逆接の接続詞を介し共起した例であるが、続いては、FTAというほどでもない行動指示や意見と共起したポジティブ・ポライトネスを挙げる。

(2) 相談者のポジティブ・フェイスを満たした上で、意見・行動指示を提示する

ここに分類される表現は、特にFTAを従えているわけではないが、ポジティブ・フェイスに配慮することで、相談者の心情に寄り添った態度を示しているものである。なお、B&L (1987: 101) でも、ポジティブ・ポライトネスの使用は、必ずしもFTAの脅かしを前提としないことが述べられている。そのため、十分フェイスを補償した上で不本意な事態を提示する(1)とは異なり、順接的展開も考え得る。ここでは、「ケレドモ」を従える展開として例6を、「ダカラ」を従える展開として例7、例8を挙げる。

例6 病気の兄を姉妹で看取りたいと思っているが、姉はそれを拒否している。どうしたらいいかと悩む55才女性との相談。
(思いっきり8/12)【徳光和夫 = (S) / 相談者 = (H)】
1S: ですから、もう、ぜひぜひ、あの、もうあなたが大変でしょうけれども、 / 2H: はい。 / 3S: 粘り強くですね、 / 4H: そうですね。 / 5S: お姉さんと妹さんにちょっとコンタクトとってみて下さいよ。

本例は先の例4、例5の後件とは異なり、後件の行動指示はFTAという程ではない。しかし、後件で提示された行動を相談者が実行するにあたって、何らかの困難が伴うことを助言者自身が認識していると示すことで、相談者の心情に寄り添い、その立場を考慮した発話となっている。なお、1Sの「もう、ぜひぜひ」は、5Sと呼応の関係にあるのだが、その間に配慮的な表現が挿入されることで、勧めたい気持ちと同時に、後件の実行に伴う相談者の負担を配慮しているという伝達態度を伝達している。

例7 脳梗塞で不自由な体となった主人と前向きに生きてみたいと願う55歳女性の相談。

(テレホン9/24)【高橋龍太郎 = (S) / 相談者 = (H)】
1S: あのね、こういう言い方が変だけれどね、こういうところにもう電話してくるってことはね、 / 2H: はい。 / 3S: もう、半分以上、もう、自分たちがもう解決がついてるっていう印なの。 / 4H: そうなんですか。 / 5S: そう、そう、そう。 / 6S: だから、自分なりの方法に、少し自信が持てた時に、みんなこういうところに電話するわけですから、 / 7H: はい。 / 8S: 今の方向をそのまま進めばいいと思いますよ。 / 9S: あー、そうですか。

本例では、相談者が気づいていない回復力を積極的に評価し、前向きな判断を行うことで、行動の促しを行っている。特に、4H「そうなんですか」という聞き返しに対しては、5S「そう、そう、そう。」と強い肯定を示しており、その後、再度、相談者に悩みを克服する能力があることを示している。なお、後続する行動指示には、条件接続形式と結びついた評価的複合表現「すればいい」が使用されているが、「すればいい」には、よい結果を得るための手だてとして、当該事態が必要十分であることを述べる機能があり、その結果、本例では「今のままで十分、だから、悩む必要はない」という積極的な勧めを含蓄するに至っている。つまり、相談者が抱える問題は解決可能であるという前向きな判断を共有すべく、ポジティブ・フェイスの補償を十分行う必要があったといえる。

また、後続に順接の展開を伴い、相談者の能力を積極的に認めるものとしては以下の例があるが、本例では、やや大げさにポジティブ・フェイスを満たし、円満な関係で相談を終えることに成功している。

例8 妻が出産後里帰りをしている間に浮気をしてしまったという32才男性の相談。

(テレホン8/19)【岡野厚子 = (S) / 相談者 = (H)】
1S: ねっ、あなた男らしいよ、少しは。 / 2H: そうですか。 / 3S: こうやって、どうしようっていつて悩むことが立派。 / 4H: はい。 / 5S: ね、だから、今度は乗り越えれば、あなたはもっと立派な男になりますから、頑張ってください。 / 6H: あっ、ありがとうございます。

例8では、「少しは」と限定的な評価をしながらも、相談者の精神性を称え、エールを送る形で相談を終えている。もっとも、この例の相談者の場合、助言者から好意的な評価を受けるとは予期していなかった為か、評価的な発話を受け、当初は2Hのようにその判断をいぶかしむ対応をしているが、6Hでは、その応援を素直に受け入れる

返答をしている。

さて、このように相談者のポジティブ・フェイスを十分満たした上で行動指示に移行する発話は、相談終結部に比較的多く見られたが、こうした発話は、相談者の能力を積極的に認めるという点で、ポジティブ・ポライトネスの効果が前景化していると思われる。そして、このような表現が相談終結部に多く表れる要因としては、相談を悲観的に終了することを避けるため、相談者の能力を認め自信を与えることで、相談者の行動実行を積極的に促すため、の2点を考えることができる。

また、相談開始直後にポライトネス効果とみられる発話がおかれた時は、相談者と助言者との間に友好的な雰囲気構築し、後続する相談を円滑に進めるような効果がある。以下がその例である。

例9 前夫が亡くなったが、結婚している間に夫から受けた苦痛の日々を思うと、なかなか法事に出られないという71才女性の相談。 (テレホン10/2) 【手仕事や吉兵衛 = (S) / 相談者 = (H)】

1S: えーと、大変ですね、やっぱり、心の悩みということですね。 / 2H: そうですね。 / 3S: 頭ではたぶん、もうわかってらっしゃるんですよ、理屈とか。 / 4H: そう、そうだと思います。 / 5S: なぜその頭でわかっているのに、心でわからないのかってというのは、(以下省略)

本例は、番組パーソナリティ主導による相談内容の確認終了直後に、助言者が相談者に向けて発した発話の冒頭部分となる。ここでは、4Hの反応から、1S・3Sでなされた一連の解釈が、相談者の心的状況を的確に言い当てたものであることがわかり、相談を行うにあたっての素地、円滑な助言を行う前段階の信頼関係の形成がなされたことが窺える。

なお、(2)で挙げた発話例は、B&L (1987) で提出されストラテジーの「strategy9: Assert or presuppose S's knowledge of and concern for H's wants」にあたり、相談者へ積極的な関心を示し、相談者への心情理解を明示することで、後続談話の展開に効果的な影響を与えていた。もっとも、やや大げさともいえる相談者理解も見えられたが、それも、信頼関係の構築や、解決策の受け入れ促進に効果的に働くことになる。

続いては、より戦略的にポジティブ・フェイスを補償し、助言者の意図を叶えているものをあげる。

(3) 相談者のポジティブ・フェイスを戦略的に満たし、助言者優位の展開に持ち込む

(3)では、助言者主導の相談を進める前段階として、相談者のポジティブ・フェイスを戦略的に補償し、助言者に都合のよい反応を相談者から引き出すことで助言者優位の展開を志向する例を扱う。これらは相談者の真意に関わらず、助言者優位の展開に移行する点が特徴としてある。

例10 妻が子どもを連れて家を出ていき、後に離婚調停の手紙が送られてきた。自分は離婚したくないし、調停にも応じたくないという45歳、男性の相談。 (テレホン8/21) 【中川潤 = (S) / 相談者 = (H)】

1S: 今の状況を、あの、現実的に考えればね、 / 2H: ええ。 / 3S: 今奥さんをつかまえて、 / 4H: ええ。 / 5S: 首根っこつかまえたところで、 / 6H: ええ。 / 7S: あなたにとって一体なんになるんですか?。 / 8H: いや、わたしは空しくやっています。 / 9S: いや、違うよ。 <軽い笑い> / 10H: へへへ。 / 11S: わたしの言っている事の意味があなたわかっているでしょ? / 12H: ええ。 / 13S: ねえ。 / 14S: で、離婚に釈然としないから、 / 15H: はい。 / 16S: ともかく戻って来い、俺の面倒見ると、もう、これはありえませんよ、今の状況で。 / 17H: ええ。

例10は、11Sのポジティブ・ポライトネス(相談者を理解ある人物として認める)をきっかけに、聞き手である相談者の態度が軟化した例である。なお、この相談者は、本発話例以前でも、かつて妻を蔑んだ自分の行動を正当化しようとしたり、自分には何も原因がないという態度を示していて、助言者の客観的な判断も頑固として受け入れない傾向があった。確かに、7Sで見られる反語的な問いかけにも、助言者の発言意図は理解しているのに、自分の現状を述べ反論しようとしている。

ところが、助言者が相談者の心情を先回りし、「わかっているでしょ?」(11S)というポジティブ・ポライトネスを使用したとたん、態度が軟化し、後続の発話を素直に受け入れることになった。これは、明らかに、ポジ

ティブ・ポライトネスの意図的な使用であり、助言者は、反論を重ねる相談者にも、実は適切な理解力が備わっていることを想定し、いわば戦略的に大げさに評価することで、友好的な雰囲気作りを行ったのである。確かに、11Sの「でしょ」には、その理解力を期待し、そうであることが自明であると信じているかのような伝達態度が感じられる。

また、相談者側から考えれば、ここで否定することは、自分の愚かさを露呈することにつながるため、態度を軟化し、後続の発話は素直に受け入れるよう、態度を変えたということになる。これは、相談者が自身のフェイスを守ろうとする欲求を利用したもので、本場面のように、社会的な大人であれば誰でも理解できるような事態を提示された場合、いくら自分にとっては都合が悪くても、それを受け入れないことには、自身の社会的地位を保てなくなるおそれがあることから、今後は、相談者の真意はどうか、助言者が提示した解決策を受け入れるという展開になる。

次例においても、相談者の案件に関わる適切な判断を期待し、それを前もって評価することで、助言者優位の展開に移行するものである。

例 11 5月に息子が25才で亡くなり、同居していた嫁が孫を連れて家を出ると言うが、孫と別れるなんて耐えられないという55才、女性の相談。 (思いっきり7/1) 【みのもんた = (S) / 相談者 = (H)】
 1S: もう、あなたの気持ちはすごくよくわかるんだけど、 / 2H: はい。 / 3S: 逆の立場になって考えるとね、 / 4H: はい。 / 5S: あちらのお父さんお母さんの気持ちもわかるでしょ? / 6H: / 少し間 / そうですね。(以後、嫁と孫を手放すような話に移行する)

本例では、5Sに、相談者の理解力、状況判断能力を期待した伝達態度が感じられ、相談者のフェイスをうまく利用した展開が行われている。そして、その展開を不本意ながらも受け入れざるを得ない相談者の心的態度は、6Hでなされた返答に、「間」が生じていたことから窺える。

7. おわりに

本稿では、相談場面に出現するポジティブ・ポライトネスを、助言者の発言から「助言者指向」「相談者指向」の2種に分けて考察してきたが、いずれも、後続の助言と何らかの関わりを持ち、相談場面を円滑に進める為に機能していた。また、ポライトネス効果を持つ発話を戦略的に使用することで、相談場面の雰囲気をコントロールし、効果的な助言を行うことが可能になることがわかった。

今後は、相談場面以外の談話データを扱うことで、それぞれの場面に応じたポジティブ・ポライトネス・ストラテジーの効果的な使用を、包括的に考えてみたい。

【註】

1 以下が助言者の属性である。

例1: カウンセラー、例2: エッセイスト、例3: 医学博士、例4: カウンセラー、例5: 女優、例6: アナウンサー、例7: 精神科医、例8: カウンセラー、例9: シンガーソングライター、例10: 弁護士、例11: タレント

2 詳しくは高梨(1995)を参照されたい

【参考文献】

- 任炫樹(2004)「日韓断り談話におけるポジティブ・ポライトネス・ストラテジー」『社会言語科学』第6巻第2号 社会言語科学会
 大津友美(2004)「親しい友人同士の会話におけるポジティブ・ポライトネス遊びとしての対立行動に注目して」『社会言語科学』第6巻第2号 社会言語科学会
 岡田安代・矢野雅子(1998)「『助言』のポライトネス・ストラテジー—大学バドミントン部におけるアドバイスの分析—」『愛知教育大学研究報告』47(教育科学編) 愛知教育大学

星野 日本語相談場面におけるポジティブ・ポライトネス

- 鹿嶋恵 (2000) 「『助言』における表現選択と意図の伝達 - 相互作用過程とコンテキストからみた談話分析 -」『三重大学日本語学文学』
11 三重大学日本語学文学会
- 柏崎雅世・足立さゆり・福岡理恵子 (1997) 「インフォーマルな「と」相談における提案の分析」『日本語教育』92 日本語教育学会
- 迫田恵子・黒木晶子 (2001) 「人に助言を与える文章の構造」『広島文教女子大学紀要』36 広島文教女子大学
- 島弘子 (1993) 「助言の表現「～どうですか」「～すれば」を巡って - ポライトネスの観点から -」『金沢大学留学生教育センター紀要』
2 金沢大学留学生教育センター
- 鈴木香子 (2001) 「ラジオの医療相談の談話の構造分析」『早稲田大学日本語教育研究』1 早稲田大学大学院 日本語教育研究科
- 鈴木香子 (2003) 「ラジオの心理相談の談話の構造分析」『早稲田大学日本語教育研究』2 早稲田大学大学院 日本語教育研究科
- 高梨信乃 (1995) 「条件接続形式による評価的複合表現—スルトイ, スレバイイ, シタライイ—」『阪大日本語研究』7 大阪大学文学部
日本文学科 (言語系)
- 野田尚史 (1996) 『「は」と「が」新日本語文法選書 (1)』くろしお出版
- 母育新 (2002) 「ポジティブ・ポライトネスから見た日中の比較—日本語教育の視点からの考察」『麗澤学際ジャーナル』第10巻第1号
麗澤大学経済学会
- Brown, P.&Levinson, S. (1987) *Politeness: Some Universals in Language usage*. Cambridge University Press.
- Chen, Rong (2001) "Self - Politeness: A Proposal". *Journal of Pragmatics* 33.

(2006年1月10日受理)