

# 国立国語研究所学術情報リポジトリ

ディスコース・ポライトネス理論：  
新しいポライトネスの捉え方

メタデータ	言語: Japanese 出版者: 公開日: 2022-08-19 キーワード (Ja): キーワード (En): 作成者: 宇佐美, まゆみ メールアドレス: 所属:
URL	<a href="https://doi.org/10.15084/00003618">https://doi.org/10.15084/00003618</a>





## Q.「ポライトネス理論」とは？

**Ans.** 単なる「丁寧さ」とは異なる「円滑な人間関係の確立・維持のための言語的ストラテジーを体系化したもの

人間には、2種類の基本的欲求がある。

ブラウンとレビンソン(以後B&L)のポライトネス理論

フェイスという鍵概念

ポジティブ・フェイス(positive face)

他者に理解されたい、好かれたい、賞賛されたいという欲求 (プラス方向)

ネガティブ・フェイス(negative face)

賞賛されないまでも、少なくとも、他者に邪魔されたり、立ち入られたくないという欲求(マイナス方向)

ポライトネスは、対話者のこの2種類のフェイスを保つためのストラテジーとして規定されるとした。

## Q.言語的ストラテジーとは？

**Ans.** 話し手がフェイス侵害度を見積もって用いる言語表現

「フェイス侵害度見積もりの公式」は、以下のとおり。**Wx**が大きいほど、丁寧な表現が必要になる。

$$Wx = D(S, H) + P(H, S) + Rx$$

Wx: 行為xの「フェイス侵害 (FT) の度合い」

D: 話し手 (Speaker) と聞き手 (Hearer) の「社会的距離 (Social Distance)」

P: 聞き手 (Hearer) の話し手 (Speaker) に対する「力 (Power)」

Rx: 特定の文化で、ある行為xが「相手にかける負荷度 (Rank of imposition)」

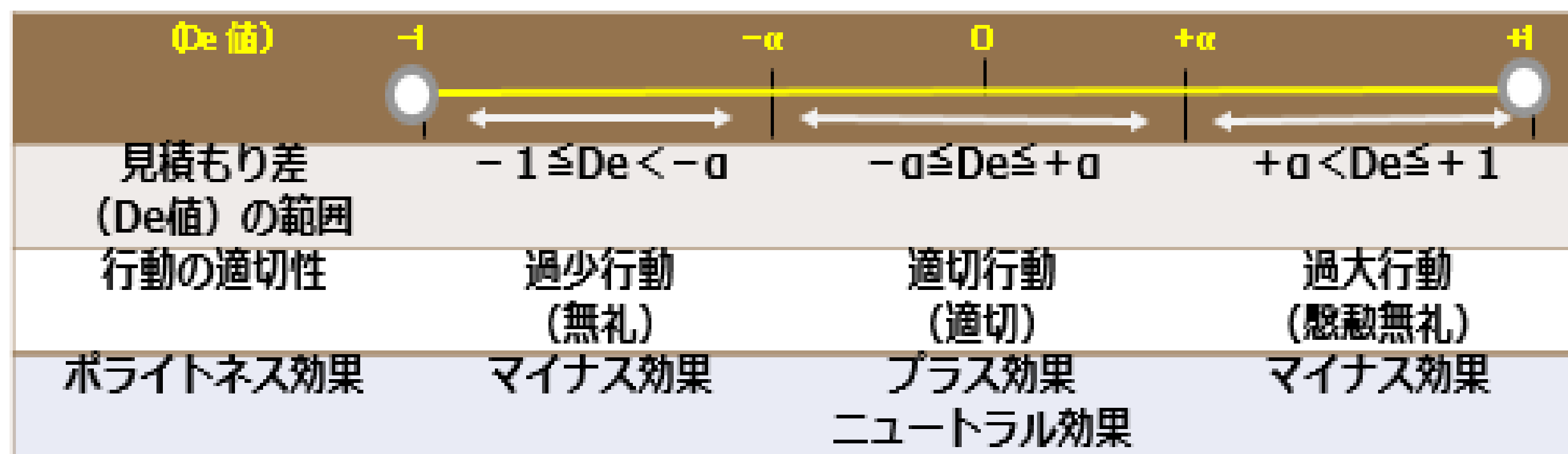
## Q.「ディスコース・ポライトネス理論 (DP理論)」とは？

**Ans.**

B&Lは、「話し手」が見積もって選択する「表現」のみを扱った。しかし、DP理論では、「聞き手」も同様に、話し手の言語行動を「見積もっている」と考え、その「見積もり」の話し手と聞き手の「ギャップ」が、「ポライトネス効果」を生むとした。聞き手の捉え方を理論に組み込んだ初めての理論である。

その「ギャップ」が、「許容できるずれ幅 ( $\alpha$ )」を超えると、聞き手が失礼 (インポライトネス) を感じる。DP理論では、インポライトネスは、「マイナス・ポライトネス」として、一元的に扱う。

以下の図に、その関係を表している。



見積もりの不一致:  $De \text{ 値} = Se - He$

Se: 話し手側 (Speaker) から見た「話し手の行為のフェイス侵害度」の見積もり (estimate) 仮に、0から1までの数値で表すことにする

He: 聞き手側 (Hearer) から見た「話し手の行為のフェイス侵害度」の見積もり (estimate) 仮に、0から1までの数値で表すことにする

$\alpha$ : 許容されるずれ幅

「見積もり差 (De 値)」・「行動の適切性」・「ポライトネス効果」

ディスコース・ポライトネス理論 (宇佐美, 2002)

\*「見積もり (estimation)」には、以下の3種がある。

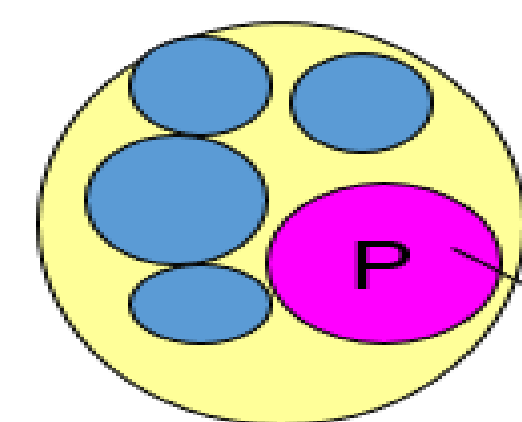
- 1 話し手が実際に行った言語行動のフェイス侵害度についての「見積もり (期待値)」
- 2 「フェイス侵害度の見積もりに応じて選択されたストラテジー」の「見積もり (期待値)」
- 3 「談話の基本状態」が何であるかについての「見積もり (期待値)」

## 謝辞

本機関拠点型基幹研究プロジェクト「日本語学習者のコミュニケーションの多角的解明」、サブ・プロジェクト「日本語学習者の日本語使用の解明」(リーダー: 宇佐美まゆみ)、およびJSPS科研費18H03581「語用論的分析のための日本語1000人自然会話コーパスの構築とその多角的研究」(研究代表者: 宇佐美まゆみ)の成果の一部である。

## Q.「基本状態」の違いと、「相対的ポライトネス」の例

- ・日本語の会話におけるスピーチレベルシフト



初対面の会話

無標スピーチレベル

= 敬体

有標行動 = 常体の使用



友達や夫婦間の会話

無標スピーチレベル

= 常体

有標行動 = 敬体の使用

## Q.DP理論のどこが新しい？

**Ans.**

1. 単なる話し手だけの見積もりではなく、聞き手の見積もりも理論に加えた点
2. そのギャップという概念を導入して、「ポライトネス効果」が生じるプロセスも、予測可能にした点
3. 話し手と聞き手の「見積り差」という概念を導入することによって、初めて、「相対的ポライトネス」を扱うとした点
4. 「フェイス侵害度見積もりの公式」の修正を行った!

「話し手が、自分のフェイスを守りたいという欲求」を「フェイス侵害度見積もりの公式」から差し引くことにした。

$$Wx = D(S, H) + P(H, S) + Rx - DSF(S)$$

Wx: 行為xの「フェイス侵害 (FT) の度合い」

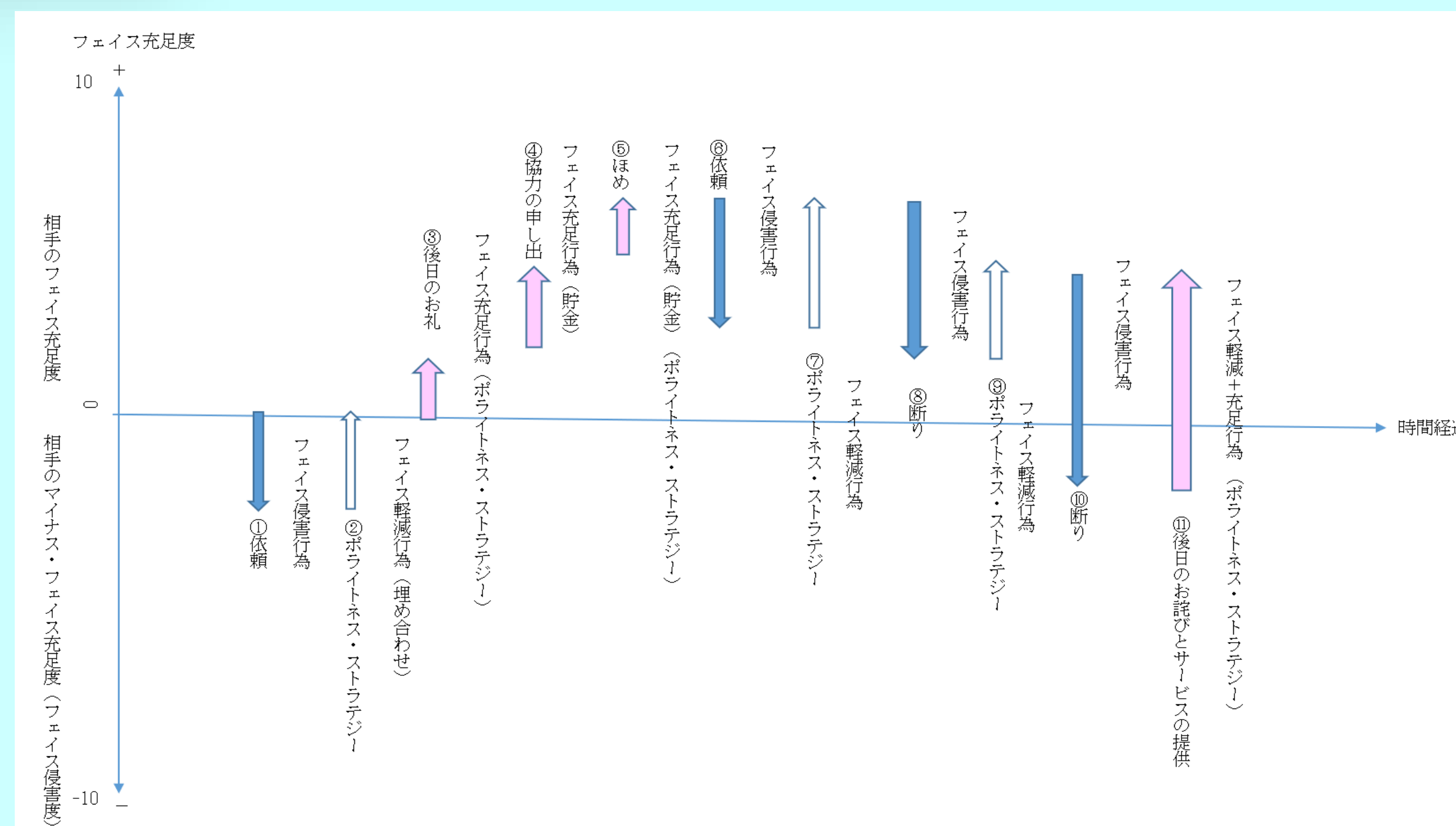
D: 話し手 (Speaker) と聞き手 (Hearer) の「社会的距離 (Social Distance)」

P: 聞き手 (Hearer) の話し手 (Speaker) に対する「力 (Power)」

Rx: 特定の文化で、ある行為xが「相手にかける負荷度 (Rank of imposition)」

DSF(S): 話し手が、自分のフェイスを守りたいという欲求 (Desire for Saving his/her own Face)

5. 「時間」の概念を導入し、「フェイス均衡原理」を打ち出す。



## Q.DP理論からどんなことがわかる？

**Ans.** ・話し手がいかに聞き手に配慮しているか

- ・聞き手は、どんな条件で不愉快になるか
- ・お互いが了解していれば、ため語でも、ポライトになる!
- ・ポライトネスは、「相対的」に捉えられる
- ・実際のポライトネス効果は、「基本状態」からの離脱という「動き」が表す
- ・文化による言語ストラテジーの違いは、「基本状態」が異なるということで、「どちらかが丁寧でない」ということではない