

学位論文要約

間接的要求の社会的機能と使用者の心理的特徴
—日本人が遠まわしに頼む理由—

広島大学大学院 教育学研究科
教育人間科学専攻

平川 真

目 次

第 1 章 研究の背景と目的

第 1 節 研究の問い—なぜ間接的に要求するのか

第 2 節 間接的要求の説明原理としての「配慮」

第 3 節 配慮に基づいた説明の問題点

第 4 節 研究の目的

第 2 章 間接的要求の使用と機能に関する実証的研究

第 1 節 間接的要求の使用とフェイスへの配慮 (研究 1)

第 2 節 間接的要求の使用目標 (研究 2)

第 3 節 間接的要求の目標達成機能 (研究 3)

第 4 節 間接的要求の使用がもたらす社会的帰結 (研究 4)

第 3 章 総合考察

第 1 節 研究の成果

第 2 節 今後の課題

引用文献

第1章 研究の背景と目的

第1節 研究の問い—なぜ間接的に要求するのか

我々は常に伝えたいことを明確に表現し、コミュニケーションしているわけではない。たとえば「今、手持ちがなくて」と言うことでお金を貸してもらおう場合があるだろう。このような、要求内容が発話の中に含まれていない頼み方を間接的要求といい、日本などの集団主義文化で多用される (Gudykunst & Ting-Toomey, 1988)。間接的要求の隠れた要求意図を理解するためには推論過程を必要とし (Grice, 1975), 誤解の可能性は高まることになる。したがって、間接的に要求することは情報伝達効率の観点からすると不合理な言語行動である。本研究では「なぜ間接的に要求するのか」を研究の問いとし、間接的要求の使用に関わる心理的特徴、そして、間接的要求が果たす社会的役割を検討する。

第2節 間接的要求の説明原理としての「配慮」

なぜ間接的に要求するのかという議論において重要なのが、言語学者の Brown & Levinson (1987) が提出したポライトネス理論である。ポライトネス理論での中心的な主張は、間接的要求は要求の強制力が低いため、聞き手の自律性を維持することができ、それゆえ、聞き手の自律性の欲求に対する配慮によって間接的要求が使用されるというものである。また、文化心理学での議論では、集団主義文化で暮らす人が間接的コミュニケーションを多用するのは、彼らが他者の感情や欲求に配慮するためだと主張されている (e.g., Gudykunst & Ting-Toomey, 1988)。

これらの議論をまとめると、文化普遍的にオフレコードの間接的要求の使用は、聞き手に対する配慮の観点から説明され、使用

頻度の文化差は聞き手に対する配慮の重要性の文化差を反映したものであるとして説明されることになる。なお、ここでの配慮が意味するところは、聞き手に要求を強制してネガティブな感情を喚起させないという、日常用語よりは限定された内容である

第3節 配慮に基づいた説明の問題点

聞き手に配慮するために間接的要求を使用するという主張は多くの文献で紹介されており、一般的な見解となっている (e.g., Holtgraves, 2002, 2009; 岡本, 2010; Thomas, 1995)。しかしながら、その検証は十分とは言い難い。ポライトネス理論の検証を行った研究は主に、*Can you open the window?* といった慣習的間接的要求についての検証によって理論を支持する結果を得ている。これらの表現が間接的と形容されるのは、その字義的な意味が聞き手の能力についての質問であり、厳密には要求ではないことによる。ただし、慣習的間接的要求は、文字通り慣習的に要求として機能しているし、多くの場合丁寧な要求方略として考えられている。以下では、用語の混乱を避け、慣習的間接的要求を丁寧な要求として表記する。丁寧な要求は、発話の中に要求内容を含むため、本研究が検討対象とする間接的要求とは異なる。したがって、先行研究は丁寧な要求の使用が配慮と関連していることは示しているが、聞き手への配慮によって間接的要求が使用されるかについては不明である。同様に、文化心理学領域の研究は、集団主義文化の人が間接的なコミュニケーションをすること、そして彼らが他者への配慮を重視することを実証しているが、配慮によって間接的要求が使用されているかについては検討されていない。

このような直接的検討が不十分であるということだけでなく、

間接的要求を使用するのは聞き手へ配慮するためであるという主張の妥当性を疑う理由も存在する。たとえば、表現に対する認識を調べた研究では、間接的要求が最も丁寧な表現として知覚されていないことを示しており (Blum-Kulka, 1987; Holtgraves & Yang, 1990), 間接的要求が他者の感情を害さない効果を持っていない可能性が考えられる。また、賄賂の申し出という特殊な言語行為についての議論であるが, Lee & Pinker (2010) は意図の非明示性によって生じる機能として, 行為の責任回避を指摘し, その観点から間接的言語行為の使用を説明することの妥当性を示している。要求の場合にもそれを非明示的に行うことによって, 聞き手への配慮以外の効果が生じる可能性を考えることができるだろう。このように, 間接的要求には感情への配慮による説明が成立しない可能性, さらに言えば, 特有の心理的特徴や社会的機能が存在する可能性があり, 直接的な検討をする必要がある。

第 4 節 研究の目的

本研究では, なぜ間接的に要求するのかという問いを中心に, 日本において間接的要求がどのような心理的特徴によって使用されるのか, また, どのような社会的機能を有しているのかを検討する。研究 1 ではポライトネス理論の検証を行い, 研究 2 では間接的要求がどのような目標で使用されているかを示す。研究 3 ではそれらの目標が間接的要求の使用によって達成できるかを検討し, 研究 4 ではこれまで指摘されてこなかった間接的要求の社会的機能についての仮説を検証する。

第 2 章 間接的要求の使用と機能に関する実証的研究

第 1 節 間接的要求の使用とフェイスへの配慮 (研究 1)

目的

間接的要求の説明理論としてのポライトネス理論の妥当性を検証する。理論が正しければ、聞き手に配慮する必要性が大きいほど、丁寧な表現そして間接的な表現が使用されることになる。

方法

実験参加者 大学生 265 名 (男性: 138, 女性: 127; $M_{age} = 20.2$)。

手続き 対象者は荷物の運搬の手伝いを頼むシナリオを読み、用意した 15 種類の要求表現の中から最も使用すると思う表現を選択し、聞き手に配慮する必要性を評定した。この 15 表現にはその丁寧度と間接度が予備調査に基づいて得点化されており、その値を従属変数として使用した。

結果と考察

配慮必要性の認知と使用される表現の丁寧度と間接度の関連を検討した。配慮必要性は丁寧度に影響していたが ($\beta = .40$)、間接度には影響していなかった ($\beta = .05$)。なお、丁寧度と間接度の相関は -0.32 であった。以上より、ポライトネス理論は使用する要求表現の丁寧度の変化を説明する理論であり、間接度の変化を説明する際に用いることは不適切であることが示された。

第 2 節 間接的要求の使用目標 (研究 2)

間接的要求の使用目標を整理し (研究 2-1), 2 つの異なる方法論によって各目標と使用可能性の関連を検討する (研究 2-2a, b)。

研究 2-1 間接的要求の使用目標の整理

大学生 30 名に面接調査を行い間接的要求の目標をあらわす 35 項目を作成し、大学生 162 名 (男性: 98, 女性: 66; $M_{age} = 19.8$) に間接的要求を使用する際に各項目を志向する程度を尋ねた。最尤

法による探索的因子分析を行い、間接的要求の目標を5つに整理した。得られた間接的要求の目標は、1) 他者配慮 (項目例: 相手に自分が望む行動を強制したくない)、2) 応諾獲得 (項目例: 要求をできるだけ受諾してもらえようようにしたい)、3) 明確拒否の回避 (項目例: 断られたときに面子がつぶれるのを避けたい)、4) 印象管理 (項目例: 相手が持つ自分の印象を悪くしたくない)、5) 申し訳なさ伝達 (項目例: 要求することに対する後ろめたさを相手に伝えたい) であった。なお、他者配慮目標には強制力の低減以外に、聞き手の感情への配慮が要素として含まれている。

研究 2-2 目標と間接的要求の使用との関連

研究 2-2a 実験法による検討

大学生 25 名 (男性: 8, 女性: 17; $M_{age} = 21.6$) を対象に、1 要因 6 水準の参加者内計画のシナリオを用いた実験を行った。シナリオは引越しの手伝いを頼む場面であり、統制条件以外には場面記述文の後に各条件の目標を志向させる操作文を加えた。測定変数は間接的要求の使用可能性 ($\alpha = .78$) と目標志向度 ($\alpha_s > .88$) であり、1~7 の 7 段階で測定した。

使用可能性得点について、各目標志向条件と統制条件を対応のある t 検定によって比較した (Table 1)。その結果、他者配慮志向条件と統制条件の得点間に有意差は確認されず、他の 4 つの目標

Table 1
各条件における使用可能性得点の平均値および検定結果

条件	M	統制	差	p	Cohen's d
他者配慮	3.29		0.14	.37	0.15
応諾獲得	3.77		0.62	.00	0.75
明確拒否の回避	4.41	3.15	1.26	.00	1.30
印象管理	3.57		0.42	.02	0.43
申し訳なさ伝達	3.71		0.56	.04	0.48

志向条件での得点が統制条件と比べて高いことが示された。

研究 2-2b 調査法による検討

大学生 289 名 (男性: 166, 女性: 123; $M_{age} = 19.6$) を対象に, シナリオを用いた調査を行い, 間接的要求の使用可能性と各目標の志向度との関連を検討した。その結果各 β 係数は, 他者配慮が .09, 応諾獲得が .19, 明確拒否の回避が .11, 印象管理が .26, 申し訳なさ伝達が .20 であった。係数が有意でなかったのは, 他者配慮のみであり, 他者配慮目標が間接的要求の使用に影響していないという研究 2-2a の結果が追認された。

第 3 節 間接的要求の目標達成機能 (研究 3)

目的

研究 1 と 2 により, 聞き手に配慮するために, 間接的に要求するのではなく, たとえば印象管理といった利己的な目標によって間接的に要求することが示された。では, このような目標は間接的に要求することで, 実際に達成することができるのだろうか。研究 3 では, 間接的要求以外の要求方略である, 直接的要求そして丁寧な要求と比較することで, この点を検討する。

方法

実験参加者 大学生 80 名 (男性: 42, 女性: 38; $M_{age} = 20.8$)。

実験計画 1 要因 3 水準の参加者内計画。

手続き 参加者が頼みごとをされるシナリオを用いた実験を行った。シナリオは頼まれ方のみが異なっていた (直接的要求, 丁寧な要求, 間接的要求)。測定変数は 1) ネガティブ感情 (不快, 面倒くささ, 強制された; $\alpha_s > .70$), 2) ポジティブ感情 (良い気分, 配慮された; $\alpha_s > .62$), 3) 応諾可能性, 4) 明確拒否可能性, 5) 話

し手への印象（感じの悪い—良い，信頼できない—できる，利己的—利他的，親しみにくい—親しみやすい； $\alpha_s > .84$ ），6）話し手が抱いている申し訳なさについての認知，であった。

結果と考察

各変数について条件間の比較を行った（Table 2）。間接的要求の使用によるポジティブな効果は，直接的要求と比べると概して高いものの，丁寧な要求と比べると概して低いことが示され，5つの目標の達成という観点では，丁寧な要求を使用することが最善の方略であり，あえて情報伝達効率の低下を生じさせる間接的要求を使用する理由がないことが示された。

第4節 間接的要求の使用がもたらす社会的帰結（研究4）

目的

研究1～3によって，聞き手への配慮に基づいて間接的要求を説明することが妥当でないことが示された。研究3では研究2で整理した間接的要求の使用目標を基にその機能を探的に検討したが，機能的に特に有用な点は確認されなかった。研究4では，間接的要求の特異的な特徴である，「要求という行為の意味を曖昧にすること」に注目し，その社会的機能についての検証を行う。

Table 2
研究3における各変数の条件別平均値と検定の結果

	間接的要求	丁寧な要求	直接的要求	<i>p</i>	η^2_p
ネガティブ感情	3.06 ^b	2.50 ^c	3.83 ^a	.00	.29
ポジティブ感情	2.76 ^b	3.16 ^a	1.92 ^c	.00	.33
承諾可能性	4.79 ^b	5.31 ^a	4.86 ^b	.01	.07
明確拒否可能性	2.55 ^b	2.49 ^b	2.88 ^a	.01	.12
相手への印象	-0.13 ^b	0.19 ^a	-0.60 ^c	.00	.16
申し訳なさの認知	4.02 ^a	4.25 ^a	2.33 ^b	.00	.42

異なる記号間には有意差がある。印象の得点範囲は-3～+3であり，その他の変数の得点範囲は1～7である。*p*値と効果量は1要因分散分析の結果を示す。

要求の後には聞き手の承諾ないし非承諾という行為が生じるが、要求という行為の意味が曖昧であるため、その後の聞き手の行為の意味もまた曖昧になると考えられる。要求の意味が明確な場合には、要求の承諾は「承諾」として、非承諾は「拒否」として意味が確定するものが、間接的要求により行為の意味が曖昧になることで、聞き手の行為を「自発的援助」あるいは「拒否ではない」と、相対的にポジティブな方向で解釈する余地が生じるだろう。この解釈の変化により、話し手の自尊心や、聞き手への印象、関係継続意思、援助意思等が高まると考えられる。

解釈の変化はそのやりとりを観察している第三者にも生じるであろう。観察者は、聞き手が直接的要求を承諾した場合よりも間接的要求を承諾した場合に、聞き手の利他性を高く評価し、援助などの利他的行動をしやすくなると考えられる。この効果が生じるならば、間接的要求は他の要求方略と比べ、協力的な人間関係の形成・維持というポジティブな帰結をもたらすことになる。

方法

実験参加者 大学生 154 名 (男性: 93, 女性: 61; $M_{age} = 19.4$)。

実験計画 独立変数は、頼み方 (直接的要求, 丁寧な要求, 間接的要求, 発話なし; 参加者内), 聞き手の反応 (承諾, 拒否; 参加者間), 立場 (話し手, 第三者; 参加者間) の 3 つであった。

シナリオ 話し手条件でのシナリオは参加者が頼みごとをする場面であった。第三者条件でのシナリオは、参加者, 人物 A, 人物 B の三人が登場し, A が B に頼みごとをする場面であった。シナリオには頼まれた人物の反応を含んでおり, 要求内容を実行する場合 (承諾条件) と実行しない場合 (拒否条件) があった。

手続き 頼み方のみが異なる4つのシナリオを呈示し、以下の変数を測定した。話し手条件での測定変数は、状況の解釈、聞き手への印象、関係継続意志、援助意志、自尊心であった。第三者条件では、状況の解釈、話し手と聞き手それぞれに対する印象、関係継続意志、援助意志を測定した。状況の解釈は、承諾条件では「聞き手は自ら進んで手伝った」という解釈について、拒否条件では「聞き手は頼みごとを断った」という解釈について、その正誤を2件法で回答させた。相手への印象は-3~+3の7段階 ($\alpha > .75$) で、その他の変数は1~7の7段階で測定した。

結果と考察

解釈の成立率が異なるかを比較した (Figures 1, 2)。承諾条件では立場にかかわらず、参加者は間接的要求の後の援助を自発的な援助として解釈していた。間接的要求の後に援助がない場合、拒否の解釈は丁寧な要求や直接的な要求と比べれば成立しにくいことが示されたが、承諾条件と比べればその効果は小さかった。

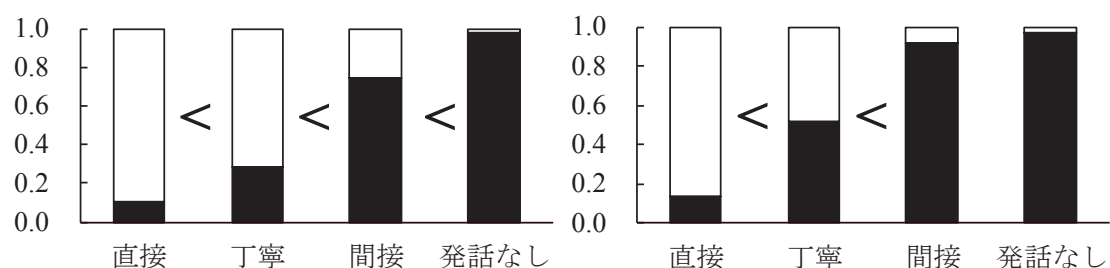


Figure 1. 自発的援助解釈の成立率 (左図: 話し手条件, 右図: 第三者条件)

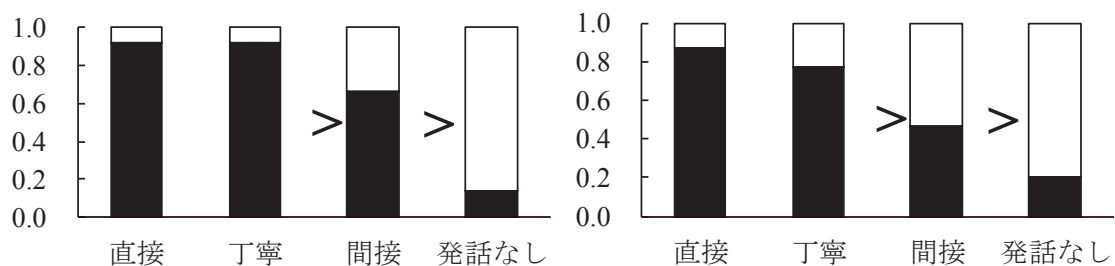


Figure 2. 拒否解釈の成立率 (左図: 話し手条件, 右図: 第三者条件)

次に、各心理変数に及ぼす影響を検討した (Table 3)。承諾条件の場合、話し手立場と第三者立場の聞き手 (承諾者) の変数について、間接的要求の方が他の要求よりもポジティブな効果をもち、発話なし条件と同程度という予測どおりの結果が確認され、間接的要求の使用によって援助行動の連鎖による協力的な人間関係の形成維持の可能性が示された。しかし、拒否条件の場合はいずれの立場でも、予測と一致する効果は確認されなかった。

第3章 総合考察

第1節 研究の成果

なぜ人は間接的に要求するのだろうか。この問いについては、要求を強制して嫌な思いをさせたくないといった、聞き手への配慮による説明が一般的であった。本研究では、使用者の心理的特徴と間接的要求の機能を検討し、聞き手への配慮によって間接的要求が使用されていないこと、そして、間接的要求が聞き手の感情を良くするわけではないことを示し、配慮の観点から間接的要求の使用を説明することが妥当ではないことを実証した。

Table 3
研究4における各変数の条件別平均値と多重比較の結果

立場	変数	承諾				拒否			
		直接	丁寧	間接	発話なし	直接	丁寧	間接	発話なし
話し手	聞き手への印象	1.72 ^c	1.85 ^c	2.21 ^b	2.59 ^a	-0.72 ^b	-0.71 ^b	-0.43 ^b	0.10 ^a
	関係継続意志	5.92 ^b	5.97 ^b	6.62 ^a	6.69 ^a	3.56 ^b	3.81 ^b	3.53 ^b	4.50 ^a
	援助意志	6.21 ^d	6.33 ^{cd}	6.56 ^{bc}	6.72 ^{ab}	3.19 ^b	3.25 ^b	3.56 ^b	4.33 ^a
	自尊心	3.51 ^b	3.72 ^b	4.79 ^a	4.69 ^a	3.72	3.69	3.78	3.97
第三者	話し手への印象	-0.66 ^c	0.46 ^a	0.00 ^b	0.16 ^{ab}	-0.73 ^b	0.19 ^a	-0.08 ^a	0.05 ^a
	関係継続意志	3.38	3.95	3.62	3.89	3.13 ^b	4.13 ^a	3.72 ^{ab}	3.69 ^{ab}
	援助意志	3.11 ^b	4.00 ^a	3.62 ^{ab}	4.05 ^a	3.46 ^b	4.38 ^a	3.87 ^{ab}	4.10 ^{ab}
	聞き手への印象	1.39 ^b	1.49 ^b	1.83 ^a	2.06 ^a	-0.42 ^{ab}	-0.59 ^b	-0.51 ^{ab}	-0.19 ^a
	関係継続意志	5.11 ^b	5.19 ^b	5.81 ^a	5.76 ^a	3.59	3.49	3.59	3.85
	援助意志	5.38 ^b	5.41 ^b	6.03 ^a	5.92 ^a	3.49	3.28	3.46	3.72

異なる記号間には有意差がある。

さらに本研究は間接的要求が行為の意味づけを変化させることに注目し、要求の承諾が自発的援助として解釈されることにより、話し手にも聞き手にもポジティブな効果が生じ、円滑な人間関係が形成できる可能性を示した。集団主義文化では対人関係の良好さが幸福感と強く関連するため (内田・荻原, 2012; Yuki, Sato, Takemura, & Oishi, 2013), 日本において本研究で示した機能を間接的要求が有することは重要であり、この機能があるがゆえに、間接的要求が使用されていると考えられる。同時に集団主義文化では、個人の意思によって関係を解消したり、新たな関係を形成したりすることの自由度が個人主義文化よりも低く、友人関係の中でも相手が本当に自分のことを気にかけているかを判断する必要があると指摘されている (Adams, 2005; 竹村・佐藤, 2012)。自発的援助、あるいは、困っていることを伝えただけで援助を受けることは相手の応答性の高さを含意するため (Reis, Clark, & Holmes, 2004), 間接的要求の使用にはそのような判断材料を得るための戦略としての側面もあるのかもしれない。

第2節 今後の課題

本研究が主張するように、間接的要求が使用される主要な理由が、行為の意味を曖昧にすることにあるならば、間接的要求の使用頻度における文化差はどのように説明されるのだろうか。個人主義文化では要求の行為の意味を曖昧にすることによって生じるメリットが少ないことが一因として考えられる。たとえば個人主義文化の人においては、自発的援助を受けることと要求を承諾してもらうこととの間に心理的な違いがないことが報告されており (Mojaverian & Kim, 2013), 間接的要求が承諾行為の意味づ

けを変化させたとしても、得られるメリットがほとんどない可能性が考えられる。個人主義文化において間接的要求がどのような役割を担っているのかは、今後詳細に検討する必要があるが、おそらく文化による間接的要求の使用頻度の差は、要求や自発的援助という行為が持つ社会的な意味が文化によって質的に異なることによって生じていると考えられる。

また、同一文化内でも行為がもつ意味は、要求者と被要求者との関係性によって異なる可能性が考えられる。たとえば、目上の者が目下の者に何か頼む場合、直接的要求を使えばそれは「命令」としての意味を帯びることとなるだろう。そのような関係において間接的に要求することが持つ機能は、聞き手の行為の解釈を自発的援助に変化させることではなく、話し手の行為を命令として解釈させないことにあると考えられる。本研究は親しい友人関係に限定した検討をしているが、特に上司部下といった社会的役割として勢力が異なる関係に焦点を当て、研究を進めていくことは重要な課題であろう。

引用文献

- Adams, G. (2005). The cultural grounding of personal relationship: Enemyship in North American and Western African worlds. *Journal of Personality and Social Psychology*, **88**, 948-968.
- Blum-Kulka, S. (1987). Indirectness and politeness in requests: Same or different? *Journal of Pragmatics*, **11**, 131-146.
- Brown, P., & Levinson, S. (1987). *Politeness: Some universals in language usage*. New York: Cambridge University Press.
- Grice, H. P. (1975). Logic and conversation. In P. Cole & J. L. Morgan (Eds.), *Syntax and semantics*. Vol. 3. *Speech acts*. New York: Academic Press. pp. 41-58.
- Gudykunst, W. B., & Ting-Toomey, S. (1988). *Culture and interpersonal communication*. Newbury Park, CA: Sage.
- Holtgraves, T. (2002). *Language as social action: Social psychology and language use*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Holtgraves, T. (2009). Face, politeness and interpersonal variables: Implications for language production and comprehension. In F. Bargiela-Chiappini & M. Haugh (Eds.), *Face, communication and social interaction*. London: Equinox. pp. 192-224.
- Holtgraves, T., & Yang, J.-N. (1990). Politeness as universal: Cross-cultural perceptions of request strategies and inferences based on their use. *Journal of Personality and Social Psychology*, **59**, 719-729.
- Lee, J. J., & Pinker, S. (2010). Rationales for indirect speech: The theory of the strategic speaker. *Psychological Review*, **117**, 785-

807.

Mojaverian, T., & Kim, H. S. (2013). Interpreting a helping hand: Cultural variation in the effectiveness of solicited and unsolicited social support. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **39**, 88-99.

岡本 真一郎 (2010). ことばの社会心理学(第 4 版) ナカニシヤ出版

Reis, H. T., Clark, M. S., & Holmes, J. G. (2004). Perceived partner responsiveness as an organizing construct in the study of intimacy and closeness. In D. Mashek & A. Aron (Eds.), *The handbook of closeness and intimacy*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates. pp. 201-225.

竹村 幸祐・佐藤 剛介 (2012). 幸福感に対する社会生態学的アプローチ 心理学評論, **55**, 47-63.

Thomas, J (1995). *Meaning in interaction: An introduction to pragmatics*. London: Longman.

内田 由紀子・荻原 祐二 (2012). 文化的幸福感——文化心理学的知見と将来への展望—— 心理学評論, **55**, 26-42.

Yuki, M., Sato, K., Takemura, K., & Oishi, S. (2013). Social ecology moderates the association between self-esteem and happiness. *Journal of Experimental Social Psychology*, **49**, 741-746.