

社会的距離が間接的要求の使用効果に及ぼす影響

平川 真

(広島大学)

本研究の目的は、間接的要求を使用することによる対人的効果が、社会的距離の要因によって変動するかどうかを検討することであった。Brown & Levinson (1987) のポライトネス理論に従えば、社会的距離が高い状況において、間接的要求の使用はより高い対人的効果を生じさせると考えられる。20歳から45歳までのwebアンケートモニタ800名を対象に社会的距離（知り合い、親友）と要求方略（直接的要求、丁寧な要求、間接的要求）を操作したシナリオを呈示し、ネガティブ感情、ポジティブ感情を測定した。分析の結果、社会的距離の要因によって、各要求方略の使用が聞き手の感情に及ぼす影響が調整されるという証拠は得られなかった。また、丁寧な要求、間接的要求、直接的要求の順に効果性が高いことが示され、平川・森永（2014）の結果は概ね追認された。ポライトネス理論に基づいて間接的要求の使用を説明することの妥当性について議論された。

キーワード：間接的要求、ポライトネス理論、要求方略、感情

問 題

日常生活で頼みごとをする際、例えば「仕事を手伝って」のように、相手に伝えたい内容と発話のことば通りの意味（literal meaning）とが完全に同じであることは稀である（Searle, 1979）。多くの場合、「手伝ってもらえる?」や「手伝ってくれると助かる」のように、要求内容を発話に含むが発話のことば通りの意味は要求ではない発話を用いて要求したり、あるいは、「最近仕事が忙しくて」などと、要求内容を含まない発話を用いて要求したりする。「最近仕事が忙しくて」という発話をする事で相手に「仕事を手伝って」という要求の意味を伝達しようとする頼み方を間接的要求といい、本研究では、要求内容が含まれていない発話によって要求する方略として定義する¹⁾。

このような発話の産出は話し手にも負荷をかけるし、当然、聞き手にもその発話で話し手が伝えたい内容についての推論を行うという負荷をかけることになる。なぜ同じメッセージを伝達するために、わざわざそのような複雑な方法で行うのであろうか。これが間接的発話についての社会心理学的な問いである（Pinker, Nowak, & Lee, 2008; Terkourafi, 2011）。本研究は、発話行為を要求に限定し、この問いに対する一般的な説明である「相手に要求を強制して嫌な思いをさせたくないため」という説明の基盤となった、Brown & Levinson (1987) のポライトネス理論を、間接的要求を使用する効果を社会的距離の要因が調整するかという観点から検討するものである。

Brown & Levinson (1987) のポライトネス理論

間接的発話を使用する理由についての議論において重要なのが、Brown & Levinson (1987) のポライトネス理論である。ポライトネス理論は発話行為を限定しない議論を展開しているが、議論を単純にするため、ここでは発話行為を要求に限定したうえでポライトネス理論を説明する。Brown & Levinson (1987) の主張を端的にまとめると、人が間接的要求を使用するのは「聞き手の自律性の欲求を補償するため」ということになる。ここで自律性の欲求とは、自分の行動を他者から制限されたくないという欲求であり、Brown & Levinson (1987) はこれを人間にとって普遍的な欲求であると仮定している。同時に、人間は他者の自律性の欲求を侵害したくないという欲求をもつという仮定も置かれている。

要求は聞き手の行動を指示する言語行為であるため、必然的に、聞き手の自律性の欲求を侵害することになる。要求を行おうとする話し手は、要求を行いたいという欲求と他者の自律性の欲求を侵害したくないという欲求に挟まれることとなる。前者の欲求が後者の欲求よりも小さい場合、話し手は要求を行うにあたり、その行為が聞き手の自律性を侵害する程度に応じて、聞き手の自律性の欲求に配慮した要求方略を選択することになる。ここで、最も聞き手の自律性の欲求に配慮した要求方略として位置づけられているのが、間接的要求である。

なぜ間接的要求が聞き手の自律性の欲求を維持することができるのかについて、Brown & Levinson (1987) は、間接的要求には要求意図が明示されていないために、強制力が低下していると考えている。たとえば、「引越し大変なんだ」という発話においては、その発話を「引越しを手伝って」という要求であると認識するかどうか聞き手の判断に委ねられているためである。以上のように、Brown & Levinson (1987) のポライトネス理論では、聞き手の自律性の欲求を補償するために、要求の意図を明示しない間接的要求が使用されると想定されている。

また、Brown & Levinson (1987) は、相手との社会的距離、相手の地位、要求が相手にかけるコストの3つの変数が、その行為が聞き手の自律性を侵害する程度の認知に加算的に影響すると想定している。これら3つの変数が高まると、聞き手の自律性の欲求を補償する必要性が高まり、その結果として、補償程度の高い方略の使用可能性が高まると予測される。なお、話し手が聞き手の自律性を侵害することを可能な限り避けるために、補償する必要性の高低に関わらず、常に補償程度の高い方略を選択するということを考えることも可能であるが、ポライトネス理論ではそのような事態は想定しない。補償する必要性が低い場合に、補償程度の高い方略を使用してしまうと、その行為が自律性を侵害する程度は聞き手によって過剰に大きく見積もられてしまうため、補償する必要性に応じて適切な方略を使用すると想定している。すなわち、本来些細な要求であり自律性の侵害程度が低い場合に補償程度の高い間接的要求を使用してしまえば、聞き手はその補償程度の高さに応じて侵害程度を過剰に高く見積もってしまい、間接的要求の使用がかえって自律性の侵害となってしまうため、常に間接的要求が使用されるわけではない。

ポライトネス理論の検証にかかわる実証研究

ポライトネス理論に基づけば、社会的距離、相手の地位、要求が相手にかけるコストが高まれば間接的要求が使用されやすくなると予測されるが、実証研究はその予測を支持していない。平川・深田・樋口（2012a）は、ポライトネス理論の検証を行った実証研究（Baxter, 1984; Holtgraves & Yang, 1990, 1992; 岡本, 1986; 戸島・皆川, 2008）においては、その表現が丁寧であると知覚される程度である丁寧度と、その表現が間接的であると知覚される程度である間接度の区別が明確ではないことを指摘し、ポライトネス理論が想定する3つの変数が、理論の予測どおり、使用される要求表現の丁寧度と間接度の両次元に影響するのかを検討した。その結果、3つの変数が高まると使用される表現の丁寧度は高まるものの、間接度は変化しなかった。このことから平川他（2012a）は、ポライトネス理論は丁寧度による表現の使い分けを説明する理論としては有用であるものの、間接度による表現の使い分け、すなわち間接的要求の使用を説明するには不十分であることを指摘した。

さらに、ポライトネス理論の検証にあたっては、間接的要求の使用メカニズムを検討するだけではなく、間接的要求の機能を検討することも重要であろう。ある行動がある目標に基づいて生起している場合、基本的には、その目標がその行動によって達成されることが前提となっていると考えられる。実際、Brown & Levinson（1987）においても、聞き手の自律性の侵害の程度が増した場合に補償程度の大きい方略が使用されるのは、それらの方略が侵害の程度を減少する利益をもたらすという事実があるため、という記述がなされている。このことから、Brown & Levinson（1987）においては、間接的要求を使用することによって聞き手の自律性の侵害が減じられる、ということが想定されており、間接的要求が聞き手の自律性の侵害を減じる機能を有するかどうかを検討することは、ポライトネス理論の検証につながると考えられる。

この点に関連して平川・森永（2014）は、間接的要求の機能を丁寧な要求と直接的要求と比較している。平川・森永（2014）は、平川・深田・塚脇・樋口（2012b）が整理した5つの間接的要求の使用目標が、実際に間接的要求を使用することによって達成されるかどうかを検討している。そこで検討対象となった目標には、Brown & Levinson（1987）の主張に対応する、相手に要求を強制して嫌な思いをさせたくない、という他者配慮目標が含まれている。平川・森永（2014）は、間接的要求が他者配慮に有用な方略かどうかを検討するために、要求をされた際の聞き手のポジティブ感情とネガティブ感情を測定し、他の要求方略と比較した。その結果、間接的要求は直接的要求と比べれば、聞き手のポジティブ感情が高く、ネガティブ感情が低いこと、すなわち他者配慮に有用であることが示された。しかしながら一方で、聞き手にネガティブ感情を与えず、ポジティブ感情を与えるという機能において最も有用な方略は、間接的要求ではなく、丁寧な要求であることが示された。この結果は、「相手に嫌な思いをさせないために、間接的に要求する」という見解の妥当性に対して、間接的要求の機能の観点から疑問を投げかけている点で重要である。相手にネガティブ感情を与えずポジティブ感情を与えるのは丁寧な要求であることから、他者に悪い感情を喚起させなくれば丁寧な要求を使用すれば十分であり、あえて情報伝達効率の落ちる間接的要求を使用する理由が説明できないためである。

本研究の目的

しかしながら、ポライトネス理論の検証という枠組みで平川・森永（2014）の研究を捉えた際には、その限界点として、理論が想定する変数を変化させた検討がなされていないことが指摘できる。平川・森永（2014）の研究が用いたシナリオでは、要請者と被要請者の関係を「同じ学年の親しい友人」に固定されている。この限定は、親しい友人関係において要求という行為自体が生じやすいことから、そのような典型的な関係の中での間接的要求の機能を検討するためであるが、ポライトネス理論からすれば、社会的距離と地位の要因が低い状態での検討としてみなすことができる。この状態においては聞き手の自律性の侵害の程度は低く、その状態で補償程度の大きい間接的要求を使用することは、過剰に補償程度が大きかったために、聞き手によって自律性の侵害の程度が大きく見積もられ、聞き手のネガティブ感情が丁寧な要求の場合に比べて高くなる結果が生じたという説明をすることが可能である。

以上の議論から本研究では、ポライトネス理論の検証を目的とし、理論が想定する変数を変化させ、各要求方略がもたらす効果が変動するかどうかを検討する。ポライトネス理論の想定に従えば、間接的要求の使用は、自律性の侵害が高い状況において、低い状況と比べて相対的に、聞き手のネガティブ感情の減少およびポジティブ感情の増加につながり、直接的要求の使用は、自律性の侵害の程度が高い状況において、低い状況と比べて相対的に、聞き手のネガティブ感情の増加およびポジティブ感情の減少につながる、と予測される。なお、本研究ではポライトネス理論が想定する 3 つの変数、すなわち、社会的距離、社会的地位、コストの要因のうち、本研究では社会的距離の要因を操作する。ポライトネス理論では、これらの 3 つの変数は加算的に影響すると考えられており、また、それらの影響力には大小関係を仮定していないため、理論の検証においては 1 つの要因の操作で十分であると考えられる。以上のことから、ポライトネス理論に従えば、ポジティブ感情やネガティブ感情の各指標において、社会的距離の要因と要求方略の交互作用効果が現れると予測できる。

なお、要求の効果性を検討するに当たり、理論の検証と直接関わるポジティブ感情とネガティブ感情だけではなく、話し手への印象および要求承諾意思に関しても、要求の効果を検討する重要な指標であるため、あわせて検討する。

方 法

実験参加者と分析対象者

20 歳から 45 歳までの web 調査会社のアンケートモニタ 928 名（男性 463 名、女性 465 名；平均年齢 37.21 歳、 $SD = 6.29$ ）が実験に参加した。そのうち、回答に欠損が 1 つ以上ある者、あるいは、全ての質問項目に対して同じ回答段階に評定をつけた者を不誠実回答者とみなし、分析から除外した。この処理によって得られた最終的な分析対象者は 800 名（男性 412 名、女性 388 名；平均年齢 37.10 歳、 $SD = 6.31$ ）であった。

実験計画

相手との社会的距離 2（知り合い、親友）×要求方略 3（直接的要求、丁寧な要求、間接的要求）の参加者間計画であった。なお、各条件の参加者人数の範囲は 126~141 名であり、有意な偏りは認められていない ($\chi^2(2) = 0.12, p = .94$)。

手続き

参加者が頼まれるシナリオを使った実験を行った。シナリオの内容は、平川・森永（2014）で使われた、参加者が引越しの手伝いを頼まれるものであった。これらのシナリオについて、相手との社会的距離、そして、相手の頼み方を変更することで実験操作を行った。社会的距離の操作は相手との関係性を変更することで行い、高条件では相手を知り合いとして、低条件では相手を親友として呈示した。相手の頼み方の操作は、相手の発話文を変更することで行った。直接的要求条件では、要求内容をそのまま表現する発話、すなわち「引越し手伝って」を呈示した。丁寧な要求条件では、要求を承諾されることによる話し手の気持ちを表現する発話、すなわち「引越し手伝ってもらえると助かるなあ」を呈示した。そして、間接的要求条件では、話し手の事情に言及する発話、すなわち「引越しなんだけど、人手が足りないんだ」を呈示した。頼み方の操作については、平川・森永（2014）の操作と同じである。シナリオの詳細については補助資料を参照のこと。実験参加者はこれらのシナリオを読み、後述の測定変数に関する項目に回答した。

ここでシナリオに用いた表現の妥当性について述べておく。丁寧な要求と間接的要求にはそれぞれ複数の形式が存在する。丁寧な要求として、「引越し手伝ってもらえると助かるなあ」などの要求を承諾されることによる話し手の気持ちを表現する形式を用いたのは、この形式の丁寧度が高く評価されることが示されているためである（平川・深田・樋口, 2010）。また、間接的要求として、「引越しなんだけど、人手が足りないんだ」などの話し手が要求に至った事情に言及する形式を用いたのは、この形式が間接的要求の典型例として扱われることが多いためである（e.g., Holtgraves, 1994）。

測定変数

測定変数は、①ネガティブ感情、②ポジティブ感情、③相手への印象、④要求の承諾可能性、⑤人から頼まれた際に、否定的あるいは肯定的に感じる程度、であった。

ネガティブ感情の測定は「不快」「面倒くささ」「強制された」の 3 項目で行った。本研究のデータでの α 係数は .86 だったので、3 項目の平均値をネガティブ感情の指標とした。ポジティブ感情の測定は「良い気分」「配慮された」の 2 項目で行い、 α 係数が .68 だったので平均値をその指標とした。これらの感情項目は 5 段階（1. 全くない—5. 非常にある）で測定した。なお、5 つの感情項目に対して探索的因子分析を行った結果、上記の 2 因子解が妥当であると判断した。また、因子間相関は $r = .07$ であり、本研究のデータにおいては、ネガティブ感情とポジティブ感情を異なる指標として区別した検討をする必要があると判断した。

相手への印象の測定は「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」「ぶしつけな—丁寧な」の 5 項目で行った。 α 係数が .92 だったので、平均

値を相手への印象の指標とした。これらの印象については、両極尺度を用い、プラスの極に「感じのいい」「信頼できる」「利他的」「親しみやすい」「丁寧な」といったポジティブな形容詞を並べ、マイナスの極に「感じの悪い」「信頼できない」「利己的」「親しみにくい」「ぶしつけな」といったネガティブな形容詞を並べて、7段階（-3. 非常に—+3. 非常に）で測定した。

承諾可能性は「引越しを手伝おうという気持ちはどの程度ありますか」という項目を用い、5段階（1. 全くない—5. 非常にある）で測定した。

人から頼まれた際に否定的に感じる程度は「人から何か頼みごとをされることをどの程度「嫌なこと」だと感じますか」という項目を、また、人から頼まれた際に肯定的に感じる程度は「人から何か頼みごとをされることをどの程度「嬉しいこと」だと感じますか」という項目を用い、5段階（1. 全く感じない—5. 非常に感じる）で測定した。この2変数は、人から頼まれた際にどの程度否定的あるいは肯定的に感じるかという、要求場面における全般的な個人差を測定しており、本研究で設定した独立変数とは独立に要求をされた際のネガティブ感情やポジティブ感情に影響すると考えられる。そこでこれらを共変量として設定し、その影響を統計的に除去するために測定した。

結 果

条件別に、各従属変数の平均値および95%信頼区間を算出した（表1）。以下では、各従属変数に対して、人から頼まれた際に否定的に感じる程度、および、肯定的に感じる程度を共変量とした2×3の共分散分析を行った結果を報告する。なお、各分析における検定統計量および効果量に関する値は表2に示す。

ネガティブ感情に及ぼす影響

ネガティブ感情に対する分析の結果、社会的距離の主効果および要求方略の主効果が有意であったが、交互作用効果は有意ではなかった。社会的距離の効果については、親友条件のほうが知り合い条件に比べて、ネガティブ感情が低かった。要求方略の効果については、直接的要求と丁寧な要求、直接的要求と間接的要求に有意な差があり、いずれも直接的要求の条件においてネガティブ感情が高かった。一方で、丁寧な要求と間接的要求との差は有意ではなかった。

ポジティブ感情に及ぼす影響

ポジティブ感情に対する分析の結果、社会的距離の主効果および要求方略の主効果が有意であったが、交互作用効果は有意ではなかった。社会的距離の効果については、親友条件のほうが知り合い条件に比べて、ポジティブ感情が高かった。要求方略の効果については、直接的要求と丁寧な要求、丁寧な要求と間接的要求に有意な差があり、いずれも丁寧な要求の条件においてポジティブ感情が高かった。一方で、直接的要求と間接的要求との差は有意ではなかった。

表 1 各条件における各従属変数の平均値および 95%信頼区間

	知り合い			親友		
	直接	丁寧	間接	直接	丁寧	間接
ネガティブ感情	2.64 (2.45~2.84)	2.32 (2.15~2.51)	2.30 (2.13~2.49)	2.32 (2.15~2.51)	2.06 (1.88~2.24)	1.98 (1.83~2.13)
ポジティブ感情	1.72 (1.58~1.86)	1.95 (1.81~2.10)	1.89 (1.74~2.06)	1.99 (1.81~2.18)	2.15 (2.00~2.30)	1.85 (1.69~2.01)
相手への印象	3.37 (3.17~3.58)	3.75 (3.59~3.93)	3.71 (3.54~3.88)	3.84 (3.67~4.01)	4.07 (3.89~4.25)	3.95 (3.80~4.10)
承諾可能性	2.35 (2.16~2.55)	2.48 (2.30~2.66)	2.50 (2.31~2.69)	2.90 (2.70~3.12)	3.00 (2.80~3.21)	2.77 (2.59~2.96)

注) 括弧内の数値は 95%信頼区間を示す

表 2 各従属変数に対する 2×3 の共分散分析と下位検定の結果

	<i>F</i>	<i>p</i>	差の方向	差の 大きさ	<i>t</i>	<i>p</i>	Hedges' <i>g</i> (95% CI)
ネガティブ感情							
a) 社会的距離	17.65	.00	知り合い > 親友	0.27			.30 (.16 ~ .44)
b) 要求方略	5.94	.00	直接 > 丁寧	0.22	2.76	.01	.25 (.07 ~ .41)
			直接 > 間接	0.26	3.20	.00	.28 (.11 ~ .45)
			丁寧 = 間接	0.04	0.46	.65	.04 (-.13 ~ .21)
a) * b)	0.08	.92					
ポジティブ感情							
a) 社会的距離	9.02	.00	知り合い < 親友	0.18			.22 (.07 ~ .35)
b) 要求方略	4.69	.01	直接 < 丁寧	0.18	2.35	.02	.21 (.03 ~ .38)
			直接 = 間接	0.04	0.45	.65	.04 (-.13 ~ .21)
			丁寧 > 間接	0.21	2.86	.00	.25 (.07 ~ .42)
a) * b)	2.89	.06					
相手への印象							
a) 社会的距離	25.24	.00	知り合い < 親友	0.34			.36 (.22 ~ .50)
b) 要求方略	4.56	.01	直接 < 丁寧	0.25	3.01	.00	.27 (.09 ~ .43)
			直接 = 間接	0.15	1.74	.08	.16 (-.02 ~ .32)
			丁寧 = 間接	0.11	1.30	.19	.12 (-.06 ~ .28)
a) * b)	1.43	.24					
承諾意図							
a) 社会的距離	41.89	.00	知り合い < 親友	0.48			.46 (.32 ~ .60)
b) 要求方略	1.30	.27					
a) * b)	2.28	.10					

注) 共変量の効果については記載を省略している

相手への印象に及ぼす影響

相手への印象に対する分析の結果、社会的距離の主効果および要求方略の主効果が有意であったが、交互作用効果は有意ではなかった。社会的距離の効果については、親友条件のほうが知り合い条件に比べて、要求者への印象が良かった。要求方略の効果については、直接的要求と丁寧な要求にのみ差がみとめられ、丁寧な要求の条件において要求者へ良い印象を持っていた。その他の水準間、すなわち、直接的要求と間接的要求、および、丁寧な要求と間接的要求、には有意な差はみとめられなかった。

承諾意図に及ぼす影響

承諾意図に対する分析の結果、社会的距離の主効果が有意であったが、要求方略の主効果、および、交互作用効果は有意ではなかった。社会的距離の効果については、親友条件のほうが知り合い条件に比べて、承諾意図が高かった。

考 察

本研究で得られた知見

本研究では、聞き手の自律性を侵害する程度によって、各要求方略がもたらす効果変動するかどうかを検討した。ポライトネス理論は、その要求を行うことが聞き手の自律性を侵害する程度に応じて、適切な要求方略を使用すると想定している。また、そのような使い分けが生じるのは、聞き手の自律性を侵害する程度によって要求方略の効果性が変化するという事実があるためと想定している。したがって、ポライトネス理論に従えば、社会的距離の要因が高まれば、間接的要求の使用は聞き手のネガティブ感情の減少およびポジティブ感情の増加につながり、直接的要求の使用は聞き手のネガティブ感情の増加およびポジティブ感情の減少につながる、と予測される。

しかしながら、理論の予測とは異なり、ポジティブ感情およびネガティブ感情に及ぼす、社会的距離の要因と使用される要求方略の交互作用効果は有意ではなく、要求方略が聞き手の感情に与える影響が社会的距離の要因によって調整されるということではなかった。話し手との社会的距離が近くても遠くても、聞き手は直接的要求によって最もネガティブ感情を感じ、丁寧な要求によって最もポジティブ感情を感じていた。

本研究の貢献

本研究の結果が、なぜ人が間接的要求をするのか、という問いに関する議論に対して貢献する点を整理する。この問いに対する一般的な見解は、Brown & Levinson (1987) を基にした、相手に要求を強制して嫌な思いをさせないため、すなわち、聞き手に配慮するため、というものであった。この説明はコミュニケーションの文化差について言及している文献にも多く採用されている (Bresnahan, Levine, Shearman, Lee, Park, & Kiyomiya, 2005; Cross, Hardin, & Gercek-Swing, 2011; Gudykunst, Matsumoto, Ting-Toomey, Nishida, Kim, & Heyman, 1996; Hara & Kim, 2004; Park & Kim,

2008; Schouten, 2007)。これに対し、平川の一連の研究（平川他, 2012a, 2012b）では、間接的要求を使用する際の心理的特徴として、聞き手に配慮するためという説明が不十分であることを示している。また、平川・森永（2014）では、対等かつ親密な友人関係においては、間接的な要求を使用するよりも丁寧な要求を使用するほうが、聞き手の感情に配慮する結果となることが示されている。ただし、対等かつ親密な友人関係は、Brown & Levinson（1987）のポライトネス理論では聞き手の自律性の侵害程度は低い状況であり、理論の予測では間接的要求が使用されにくい状況である。したがって、対等かつ親密な友人関係において、補償程度の高い間接的要求が丁寧な要求よりも聞き手にネガティブな感情を与え、ポジティブな感情を与えないことは、ポライトネス理論に即せば説明可能な結果である。このような研究背景において本研究では、相手との関係に関わらず、聞き手に与えるネガティブ感情においては丁寧な要求と間接的要求は同程度であったが、ポジティブ感情においては丁寧な要求のほうが間接的要求と比べて高いという結果が得られた。すなわち、少なくとも、間接的要求を使用することが丁寧な要求を使用することよりも、聞き手への配慮において有用であることは示されていない点で平川・森永（2014）の結果は再現されている。そして、社会的距離と要求方略の交互作用効果が有意でないことから、丁寧な要求が聞き手への配慮において有用な方略であるということは相手との社会的距離が大きい状況であっても同じであることが示されている。ポライトネス理論では、聞き手の自律性の侵害程度は社会的距離、相手との地位、要求量の線形結合によって評価されることを仮定しているため、この結果は聞き手の自律性の侵害程度を変化させても、間接的要求の使用が丁寧な要求よりも聞き手への配慮の観点から有効な方略になることはないことを意味している。

以上のことから、要求の際に聞き手へ配慮するという目的を達成するために有用なのは丁寧な要求であり、従来の説明のみでは、あえて情報伝達効率の落ちる間接的要求を使用する理由が説明できないとした平川・森永（2014）の主張は補強され、「相手に嫌な思いをさせないために、間接的に要求する」という説明を維持することは困難であると思われる。間接的要求の使用を説明するためには、ポライトネス理論から離れ、あらたな説明原理を構築する必要がある。

本研究の限界

本研究では、ポライトネス理論が想定する3つの変数、すなわち、社会的距離、社会的地位、コストの要因のうち、社会的距離の要因に限定した検討を行った。その理由として、ポライトネス理論では、3つの変数の加算的な影響のみを考え、交互作用効果は想定していないこと、また、3つの変数の影響力には大小関係を仮定していないことから、理論が正しければ、1変数を操作し、その効果を検証することで十分であると考えられたためである。しかしながら、この検討はポライトネス理論の検証にとって厳しすぎる条件であったかもしれない。3変数を全て操作することによって自律性の侵害程度を十分に高めた状態で、それでもなお、要求方略の効果が自律性の侵害程度によって調整されない、という結果が確認されるのかどうかについて検討することが望まれるだろう。ただし、3変数を操作する場合においても、その交互作用を検討する必要はないと思われる。あくまで自律性の侵害程度を十分に高めるために、複数の変数を操作すればよいだろう。

注

1) 間接的要求の定義について補足しておく。Blum-Kulka, House, & Kasper (1989) は要求方略を直接的要求、慣習的間接的要求、非慣習的間接的要求の3つに分類している。非慣習的間接的要求は本研究での間接的要求と同じであり、直接的要求は「引越し手伝って」など発話のことば通りの意味が要求そのものである頼み方である。慣習的間接的要求とは、「引越し手伝ってもらえる?」や「引越し手伝ってくれると助かるんだけど」などの発話である。これらは発話のことば通りの意味が要求ではないため、直接的要求とは区別されるが、要求内容を発話の中に含んでいるため、本研究が定義する間接的要求ではない。このように「間接的」という用語がさす意味が、慣習的間接的要求と本研究の間接的要求とは異なるため、以降では慣習的間接的要求を「丁寧な要求」として表記する。

引用文献

- Baxter, L. A. (1984). An investigation of compliance gaining as politeness. *Human Communication Research*, **10**, 427-456.
- Blum-Kulka, S., House, J., & Kasper, G. (1989). *Cross-cultural pragmatic: Request and apologies*. Norwood, NJ: Ablex.
- Bresnahan, M. J., Levine, T. R., Shearman, S. M., Lee, S. Y., Park, C. -Y., & Kiyomiya, T. (2005). A multimethod multitrait validity assessment of self-construal in Japan, Korea, and the United States. *Human Communication Research*, **31**, 33-59.
- Brown, P., & Levinson, S. (1987). *Politeness: Some universals in language usage*. New York: Cambridge University Press.
- Cross, S. E., Hardin, E. E., & Gercek-Swing, B. (2011). The what, how, why, and where of self-construal. *Personality and Social Psychology Review*, **15**, 142-179.
- Gudykunst, W. B., Matsumoto, Y., Ting-Toomey, S., Nishida, T., Kim, K., & Heyman, S. (1996). The influence of cultural individualism-collectivism, self construals, and individual values on communication styles across cultures. *Human Communication Research*, **22**, 510-543.
- Hara, K., & Kim, M.-S. (2004). The effect of self-construals on conversational indirectness. *International Journal of Intercultural Relations*, **28**, 1-18.
- 平川 真・深田 博己・樋口 匡貴 (2010). 日本語要求表現の間接度と丁寧度の関係 中国四国心理学会論文集, **43**, 10.
- 平川 真・深田 博己・樋口 匡貴 (2012a). 要求表現の使い分けの規定因とその影響過程——ポライトネス理論に基づく検討—— 実験社会心理学研究, **52**, 15-24.
- 平川 真・深田 博己・塚脇 涼太・樋口 匡貴 (2012b). 自己—他者配慮的目標が間接的要求の使用に及ぼす影響 心理学研究, **82**, 532-539.
- 平川 真・森永 康子 (2014). 間接的要求の使用によって使用者の目標は達成できるか 対人コミュ

ニケーション研究, **2**, 19-31.

Holtgraves, T. (1994). Communication in context: Effect of speaker status on the comprehension of indirect requests. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, **20**, 1205-1218.

Holtgraves, T., & Yang, J. (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.

Holtgraves, T., & Yang, J. (1992). Interpersonal underpinnings of request strategies: General principles and differences due to culture and gender. *Journal of Personality and Social Psychology*, **62**, 246-256.

岡本 真一郎 (1986). 依頼の言語的スタイル 実験社会心理学研究, **26**, 47-56.

Park, Y. S., & Kim, B. S. (2008). Asian and European American cultural values and communication styles among Asian American and European American college students. *Cultural Diversity and Ethnic Minority Psychology*, **14**, 47-56.

Pinker, S., Nowak, M. A., & Lee, J. J. (2008). The logic of indirect speech. *Proceedings of the National Academy of Sciences, USA*, **105**, 833-838.

Schouten, B. C. (2007). Self-construals and conversational indirectness: A Dutch perspective. *International Journal of Intercultural Relations*, **31**, 293-297.

Searle, J. R. (1979). *Expression and meaning: Studies in the theory of speech acts*. Cambridge: Cambridge University Press.

Terkourafi, M. (2011). The puzzle of indirect speech. *Journal of Pragmatics*, **43**, 2861-2865.

戸嶋 祐介・皆川 直凡 (2008). 依頼コストと依頼の相手による依頼表現の変動 計量国語学, **26**, 158-164.

補助資料：実験で使ったシナリオと操作文

あなたと A さんは、[知り合い条件: 同い年の知り合いです; 親友条件: 同い年でよく一緒に遊んだりする親しい友達です]。

現在 A さんは、一人暮らしをしており、来週の日曜日に引っ越しをする予定です。運ぶ荷物はやや多く、1 人で作業をすると大変です。そこで A さんは、あなたに引っ越しを手伝ってもらおうと思いました。

A さんは、あなたとひととおり会話した後、以下のように言いました。

直接的要求条件: 来週の日曜日、引越し手伝ってよ

丁寧な要求条件: 来週の日曜日、引越し手伝ってもらえると助かるなあ

間接的要求条件: 来週の日曜日、引越しなんだけど人手が足りないんだ

Moderating effects of social distance on the interpersonal effects of indirect requests

Makoto HIRAKAWA (Hiroshima University)

This study investigated whether the social distance between a speaker and hearer moderated the interpersonal effects of indirect requests. Based on the politeness theory proposed by Brown and Levinson (1987), indirect requests will cause low negative emotions and high positive emotions for the hearer in situations where there is high social distance. In a current online survey (N = 800), participants read hypothetical situations in which a close friend or acquaintance made a request using one of three request types: indirect, polite, or direct. Then, participants rated their positive and negative emotions. Contrary to the prediction based on politeness theory, the results indicated that social distance cannot moderate the interpersonal effects of request strategies. The interpersonal effect of a polite request was the highest, followed by indirect and direct requests, respectively, which mainly replicated the results of Hirakawa and Morinaga (2014). The validity of the explanation for using indirect requests based on politeness theory was discussed.

Key words: indirect request, politeness theory, request strategy, emotion.