

## 間接的要求によって使用者の目標は達成できるか<sup>1)</sup>

平川 真 森永康子

(広島大学) (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って、使用者の目標は達成できるのかどうかを検討することであった。検討対象となった使用目標は、平川・深田・塚脇・樋口（2012）が整理した、他者配慮、応諾獲得、明確拒否の回避、印象管理、申し訳なさ伝達、の5つである。大学生80名を対象に、直接的要求、丁寧な要求、そして間接的要求によって頼み事をされるシナリオを用いた実験を行った。それぞれの目標の達成と関連する、感情、認知、行動意思を測定し、間接的要求を基準条件、直接的要求と丁寧な要求を比較条件とした条件間比較を行った。その結果、直接的要求と比べた場合、間接的要求の使用は応諾獲得以外の目標を達成することが示された。しかしながら、その効果は丁寧に頼む場合よりもおおむね低く、他者配慮、応諾獲得、印象管理に関しては、間接的要求よりも丁寧な要求を使用した方が目標を達成することが示された。したがって、平川他（2012）が整理した目標の達成という観点からすれば、間接的要求ではなく丁寧な要求を使用することのほうが望ましいといえる。

**キーワード：**間接的要求、目標達成、丁寧な要求、直接的要求

### 問 題

日常生活で頼みごとをする際、相手がこちらの意図を察してくれるのを期待して、遠まわしに頼むことがある。たとえば、雨が降っていて車で駅まで送ってほしいときに「雨が降っているなあ...」とか、あるいは、「駅まで行かなきゃいけないのに...」と言う場合などがあるだろう。このような、ほのめかすだけの遠まわしな頼み方を間接的要求（indirect request）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。間接的要求に限らず、相手に伝えたい内容を発話の中を含めずに伝えようとする間接的コミュニケーションは、日本を代表とする集団主義文化の特徴であり、その使用の程度には文化差があるとされるが（Gudykunst & Ting-Toomey, 1988）、ものごとをはっきり言うと言われる米国社会でもある程度確認される文化普遍的な現象である（Brown & Levinson, 1987; Searle, 1979）。

効率的な情報伝達の手段としての言語という素朴な考えを前提にすれば、われわれが言いたいことをストレートに言わず、あえて遠まわしに伝えようとするのは奇妙なことだろう。「駅まで車で送ってよ」という発話と異なり、「雨が降っているなあ...」という発話から依頼の意味を読み取るため

には、文脈を考慮した推論過程が必要とされ (Grice, 1975)、そのために情報伝達の効率が低下することになる。人に頼むということの背後には、相手はその頼み事に応じてくれれば自分にとって利益があり、依頼に応じて欲しいという願望があるはずである。それにもかかわらず、なぜ伝わりにくい頼み方をしているのだろうか。

この問いに対する説明として一般的なのが、「相手に要求を強制して嫌な思いをさせたくないため」というものである。言語学者の Brown & Levinson (1987) は、ポライトネス理論において、間接的要求の使用によって聞き手の自律性の欲求を維持することができるとした。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) はこの欲求を人間にとって普遍的なものであると仮定している。要求は聞き手に行動を指示する言語行為であるため、要求を行うことは明らかに聞き手の自律性の欲求を侵害する。そこで話し手は聞き手の自律性の欲求を維持するために間接的に要求する。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主張した。たとえば、「引越し大変なんだ」という発話から聞き手がその要求の意図を推論したとしても、断わりたければ気づかなかったふりをすればよく、要求を承諾するかどうかだけでなく、その発話を要求として認識するかどうか聞き手の判断に委ねられることになる。Brown & Levinson (1987) に基づけば、人が間接的要求を使用するのは、「間接的要求によって聞き手の自律性の欲求を補償するため」という説明が導かれる。

また、文化心理学の領域においても間接的コミュニケーションの使用を他者の感情への配慮の観点から説明している。コミュニケーションにおける文化差として、コミュニケーション・スタイルの間接性があることは古くから指摘されている (Hall, 1976)。Gudykunst & Ting-Toomey (1988) は北米を代表とする個人主義文化では直接的コミュニケーションが、東アジアを代表とする集団主義文化では間接的コミュニケーションが使用されると主張した。そして文化とコミュニケーション・スタイルの対応を、個人主義文化の成員は自分の感情に基づいて行動を決定する傾向があるのに対し、集団主義文化の成員は他者の感情や欲求に配慮し、他者を傷つけたり他者に強制したりすることを避ける傾向があるという点から説明している。つまり、集団主義文化の成員はコミュニケーションにおいて伝達効率よりも、他者との関係の維持を重視した間接的コミュニケーションを使用すると説明している。この説明は、コミュニケーション・スタイルと文化の関係について述べた多くの文献に採用されている (e.g., 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)。

言語学領域や文化心理学領域で展開された議論をまとめると、文化普遍的に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として説明されることになる。ただし、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。このような説明は多くの文献でなされており (e.g, Holtgraves, 2002; 井上, 2001; 久保, 2001; 岡本, 2010; Thomas, 1995)、一般的な見解となっているといっていよう。

しかしながら近年、この見解の妥当性を疑う研究結果が報告されている。平川他（2012）は、集団主義文化とされる日本において、間接的要求がどのような目標によって使用されているのかを検討した。その結果、間接的要求の使用目標には、①要求の強制力を低減し、相手に嫌な思いをさせないため（他者配慮目標）、②要求をできるだけ引き受けてもらえるようにするため（応諾獲得）、③相手をもつ自分の印象を悪くしないため（印象管理）、④はっきり断わられてみじめな思いをしないため（明確拒否の回避）、⑤申し訳なさを伝達するため（申し訳なさ伝達）、という5つがあることが示された。さらに、それらの目標を意識的に志向することで間接的要求の使用が増加するかどうかを検討した結果、実際に間接的要求の使用と関連するのは他者配慮目標以外の目標であった。これらの結果から平川他（2012）は、間接的要求は「要求の強制力を低減し、聞き手に嫌な思いをさせたくない」という他者配慮的な目標によって使用されるのではなく、たとえば、自分の印象を悪くしたくないといったような自己配慮的な目標によって使用されていると主張した。

間接的要求の使用を聞き手への配慮によって説明することが一般的であった中、平川他（2012）の研究は、そのような心理的特徴によっては間接的要求が使用されていないことを示した点で意義深い。ただし、彼らの研究は使用者の目標といった個人内の心理的な要因にのみ焦点を当てているという点をここで指摘しておく。ある社会的行動が生起する理由について説明する際、動機や目標といった心理的要因に焦点を当てる方法があり、平川他（2012）の研究もその方法に基づいて間接的要求の使用理由を説明している。心理学の伝統的な概念として指定される目標（goal）は、行動もしくはその行動の結果に付随する望ましい状態に関する心的表象として定義され、その望ましい状態に至るための手段となる行動に生体を動機づける（e.g., Bindra, 1974; Pervin, 1989）。この定義にあらわれているように、目標の観点からある行動の生起を説明する場合、その行動の結果としてその目標が達成されるかどうかが重要になってくる。たとえば、「自分の印象を悪くしないために間接的要求を使用する」という主張には、「間接的要求を使うことによって、相手をもつ自分の印象が悪くならない」という、行動の結果についての主張も暗黙裡に含まれている。

平川他（2012）では使用者の心理的特徴の側面においては、間接的要求が自己配慮的な目標で使用されていることが示されているが、実際に間接的要求を使用することでそれらの目標が達成されるかどうかについてはまだ検討されていない。この点を検討し、間接的要求の使用が他者配慮的な目標を達成せず、自己配慮的な目標を達成することが示されれば、他者配慮的な目標によってではなく自己配慮的な目標によって間接的要求が使用されているという平川他（2012）の主張の妥当性は増すだろう。このように本研究では、行為者の心理的特徴の側面と行為の機能の側面は区別すべき別個の検討課題であると考えている。その理由は、近年の対人コミュニケーションについての研究が、使用者が意図した効果が生じない場合だけでなく（Kruger, Gordon, & Kuban, 2006）、使用者が意図した効果とは逆の効果が生じてしまう場合があること（El-Alayli, Myers, Petersen, & Lystad, 2008）を報告しているためである。たとえば、「傲慢な印象を与えるつもりはないんだけど」という否認句について検討した El-Alayli et al. (2008) は、否認句の使用の動機は聞き手にそれ以降の話によって自分が傲慢な人物であると受け取られたくないというものであるが、実際には否認句を使用することによって、かえって聞き手は話し手が傲慢な人物であると認知するという、否認句の使用

が裏目にでてしまう結果を得ている。したがって、われわれがある行動をする目標や動機は、必ずしもその行為の機能に根ざしているわけではなく、行為者の心理的特徴の側面と行為の機能の側面という 2 側面から統合的に行動の生起理由について論じることが望ましいと考えられる。

以上の議論を踏まえ本研究では、間接的要求の使用によって平川他（2012）が整理した 5 つの目標（他者配慮、応諾獲得、明確拒否の回避、印象管理、申し訳なさ伝達）が達成できるかどうかについて、直接的要求と丁寧な要求との比較を行うことで検討する。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」など発話の言葉どお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。これらは発話の言葉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」という言葉がさす意味が、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。これは、要求表現における丁寧さの認識を検討した研究において、慣習的間接的要求の丁寧度が高く評価されていたためである（Blum-Kulka, 1987; Holtgraves & Yang, 1990）。したがって、ここでの丁寧な要求とは、敬語を含んだ頼み方を指すものではない。

## 方 法

### 実験参加者

大学生 80 名（男性 42 名、女性 38 名；平均年齢 20.8 歳、 $SD = 1.18$ ）であった。

### 実験計画

1 要因 3 水準の参加者内計画であった。要因は相手の頼み方であり、直接的要求、丁寧な要求、間接的要求の 3 水準であった。

### 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。シナリオは要求内容が異なる 3 種類の場面を用意した。具体的には、引越しの手伝いを頼まれるシナリオ、電車賃として 3000 円貸すよう頼まれるシナリオ、そして、レポート作成のために必要な専門書を貸すよう頼まれるシナリオであった。これらのシナリオについて、相手の頼み方を変更することで実験操作を行った。直接的要求条件では、要求内容をそのまま表現する発話が呈示された。たとえば、引越しの手伝いを頼まれるシナリオの場合、「引越し手伝って」であった。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、たとえば「引越し手伝ってもらえると助かるなあ」が呈示された。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、たとえば「引越しなんだけど、人手が足りないんだ」が呈示された。シナリオの詳細については補助資料を参照のこと。

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て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）。

実験参加者はこれらのシナリオを読み、自身の認知、感情、行動意思についての質問に回答した。なお、1人の参加者には1つの要求内容について頼まれ方の異なる3つのシナリオを呈示し、3つのシナリオの呈示順はカウンターバランスをとった。

## 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承諾可能性、④明確拒否可能性、⑤話し手への印象、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。各変数と検討対象となる目標の対応について述べておく。ポジティブ感情とネガティブ感情は、要求を強制して嫌な思いをさせたくないという、他者配慮目標に対応している。承諾可能性は、要求をできるだけ引き受けてもらえるようにしたいという、応諾獲得目標に対応している。明確拒否可能性は、はっきり断わられることによって嫌な思いをするのを避けたいという、明確拒否の回避目標に対応している。話し手への印象は、自分の印象を悪くしたくないという、印象管理目標に対応している。話し手が抱えている申し訳なさについての認知は、自分が要求することに対して申し訳ないと思っていることを相手に伝えたいという、申し訳なさ伝達目標に対応している。

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。今回のデータでの $\alpha$ 係数は、条件ごとに算出し.70以上だったので、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、条件ごとに算出した $\alpha$ 係数が.62以上だったので、平均値をその指標とした。これらの感情項目は7段階（1. 全く感じなかった—7. 非常に感じた）で測定した。承諾可能性は「頼みごとを引き受ける可能性はどの程度ありますか」という項目を用い、7段階（1. 全くない—7. 非常にある）で測定した。明確拒否可能性は「頼みごとをはっきり断わる可能性はどの程度ありますか」という項目を用い、7段階（1. 全くない—7. 非常にある）で測定した。話し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」の4項目で行い、条件ごとに算出した $\alpha$ 係数が.84以上だったので、平均値をその指標とした。これらの印象については、両極尺度を用い、プラスの極に「感じの良い」「信頼できる」「利他的」「親しみやすい」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」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。話し手が抱えている申し訳なさについての認知は「相手はあなたに頼みごとをすることに対して、申し訳なさをどの程度感じていると思いますか」という項目を用い、7段階（1. 全く感じていないと思う—7. 非常に感じていると思う）で測定した。

## 結 果

まず、すべての測定変数について要求内容を参加者間要因、頼まれ方を参加者内要因とした2要因分散分析を行った結果、交互作用は有意ではなかった。したがって、引越しの手伝いを頼まれるのか、お金を貸すよう頼まれるのか、専門書を貸すよう頼まれるのかといった要求内容によって、頼まれ方の効果は変化しないことが示された。そこで以降では、要求内容をまとめて、各変数について頼まれ方によってその値が異なるかどうかを検討する。

表1は、各条件の平均値と標準偏差を示したものである。各変数について1要因分散分析を行った結果、すべて有意であったため、得点の条件間比較を行った。ネガティブ感情の得点は、直接的要求、間接的要求、丁寧な要求の順に高く、丁寧な要求が最もネガティブ感情が喚起されないことがわかった。同様にポジティブ感情の得点は、丁寧な要求、間接的要求、直接的要求の順に高く、丁寧な要求が最もポジティブ感情を喚起することがわかった。この結果はつまり、「不快」「面倒くささ」「強制された」というネガティブ感情は丁寧な要求の場合にその喚起が抑えられ、「良い気分」「配慮された」というポジティブ感情は丁寧な要求の場合に喚起されるということである。したがって、「要求を強制して嫌な思いをさせない」という他者配慮の目標を達成しやすいのは、間接的要求ではなく、丁寧な要求であることを示している。

要求の承諾可能性の得点は丁寧な要求が最も高く、直接的要求と間接的要求の得点に差はなかった。このことから、応諾獲得目標を達成しやすいのは丁寧な要求であることが示された。明確拒否可能性の得点は、直接的要求が最も高く、間接的要求と丁寧な要求の得点に差はなかった。このことから、間接的要求によって明確な拒否を受ける可能性は低下するが、その程度は丁寧な要求を使用した場合と同程度であることが示された。要請者への印象得点は、丁寧な要求、間接的要求、直

表1 各変数の条件別平均値(SD)と95%信頼区間

		間接的要求	丁寧な要求	直接的要求	多重比較結果
ネガティブ感情	<i>M (SD)</i>	3.06 (1.27)	2.50 (1.06)	3.83 (1.55)	直 > 間 > 丁
	95% CI	2.78 ~ 3.35	2.26 ~ 2.74	3.48 ~ 4.17	
ポジティブ感情	<i>M (SD)</i>	2.76 (1.08)	3.16 (1.34)	1.92 (0.97)	丁 > 間 > 直
	95% CI	2.52 ~ 3.00	2.86 ~ 3.46	1.70 ~ 2.14	
承諾可能性	<i>M (SD)</i>	4.79 (1.48)	5.31 (1.53)	4.86 (1.68)	丁 > 直 = 間
	95% CI	4.46 ~ 5.12	4.97 ~ 5.65	4.49 ~ 5.23	
明確拒否可能性	<i>M (SD)</i>	2.55 (1.29)	2.49 (1.48)	2.88 (1.52)	直 > 間 = 丁
	95% CI	2.26 ~ 2.84	2.16 ~ 2.82	2.54 ~ 3.22	
相手への印象	<i>M (SD)</i>	-0.13 (1.01)	0.19 (1.02)	-0.60 (1.15)	丁 > 間 > 直
	95% CI	-0.35 ~ 0.10	-0.04 ~ 0.42	-0.86 ~ -0.34	
申し訳なさの認知	<i>M (SD)</i>	4.02 (1.48)	4.25 (1.45)	2.33 (1.19)	丁 = 間 > 直
	95% CI	3.69 ~ 4.35	3.93 ~ 4.57	2.07 ~ 2.59	

接的要求の順に高く、「感じの良い」「信頼できる」「利他的」「親しみやすい」と評価されるのは、丁寧な要求であることが示された。要請者が申し訳ないと思っているかどうかについての被要請者の評価である、申し訳なさの認知得点は、直接的要求の得点が著しく低く、丁寧な要求と間接的な要求の得点に差はなかった。

## 考 察

本研究は、平川他（2012）が整理した間接的要求の5つの使用目標が、間接的要求を使用することで実際に達成されるのかを検討することを目的とした。具体的には、間接的要求を使用した場合、直接的要求や丁寧な要求と比べて、①聞き手はネガティブな感情を感じず、ポジティブな感情を感じる、②要求を引き受けようと思う、③はつきり断わろうと思わない、④話し手に対して良い印象を持つ、⑤話し手が要求することに対して申し訳なさを感じていると思う、かどうかを検討した。

「引越しなんだけど人手が足りないんだ」のように要求意図を明示しない間接的要求は、「引越し手伝って」のような直接的要求に比べれば、ネガティブ感情を喚起させず、ポジティブ感情を喚起させ、はつきり断わられる可能性を低め、悪い印象を与えず、自身の申し訳なさを伝えることができる。つまり、応諾獲得目標以外については達成できることが示された。しかしながら、その効果は丁寧に頼む場合よりもおおむね低かった。間接的要求と丁寧な要求が同程度の得点だったのは、明確拒否可能性と申し訳なさの認知であったため、明確拒否の回避目標と申し訳なさ伝達目標に関しては、間接的要求を使用することで目標の達成ができることが示された。その一方で、他者配慮目標、応諾獲得目標、印象管理目標に関しては、丁寧な要求を使用した方がそれらの目標を達成できることが示された。丁寧な要求はその定義上、要求内容を発話の中に含んでいる。つまり本研究の結果は、丁寧な要求の使用が情報伝達効率の観点からも有用である上に、間接的要求の使用目標として整理された5つの目標の観点からも有用であることを示している。

本研究は、行動の生起理由について論じる際には、行為者の心理的特徴の側面と行為の機能の側面という2側面を踏まえることが望ましいという立場に立ち、間接的要求の目標達成機能について検討を行った。以下では、なぜ間接的に要求するのかという問いに対するこれまでの研究の流れにおいて、本研究の貢献を述べる。本研究の結果は「相手に嫌な思いをさせないために、間接的に要求する」という従来一般的だった見解に対して、その妥当性が低いという平川他（2012）の主張を補強する。平川他（2012）は、他者への配慮によって間接的要求が使用されていないことを示しており、使用者の心理的特徴の側面に関しては他者への配慮による説明が成り立たないことを示した。これに対し本研究は、機能的な観点から見てもこの見解が支持できないことを示している。確かに間接的要求は直接的要求よりもネガティブ感情を喚起させていなかったが、丁寧な要求よりはネガティブな感情を喚起させていた。したがって、他者への配慮という目標を達成するために有用なのは丁寧な要求であり、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。他者に悪い感情を喚起させたくなければ、丁寧な要求を使用すればよいのである。

以上のように、「相手に嫌な思いをさせないために、間接的に要求する」という説明が、間接的要

求の機能の観点からも支持できないことを示した点は本研究の重要な意義である。しかし、その一方で本研究の結果は、間接的要求を印象管理などの自己配慮的な目標によって説明することの妥当性についてもまた疑問を投げかけるかもしれない。平川他（2012）は、要求をできるだけ引き受けてもらえるようにするため、相手をもつ自分の印象を悪くしないため、はっきり断わられてみじめな思いをしないため、申し訳なさを伝達するため、という自己配慮的な目標によって間接的要求の使用を説明した。しかし本研究の結果では、これらの目標の達成においても「引越し手伝ってもらえると助かるなあ」のように、丁寧な要求を使用することが最善の方略であることが示されている。明確拒否の回避目標と申し訳なさ伝達目標に関しては、間接的要求を使用することで丁寧な要求と同程度に目標の達成ができることが示されてはいるものの、やはり、機能的に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。

では、なぜ間接的に要求するのかを説明するにあたって、使用者の心理的特徴と間接的要求を使用した結果が不一致であることをどのように解釈すべきだろうか。使用者の心理としては、平川他（2012）が示したように自己配慮的な目標によって間接的要求が使用されているのであろう。しかし実際には、これらの目標は間接的要求によって達成できないため、これらの目標による説明は基本的に使用者の誤信念に根ざしたものだといえる。印象管理による説明を例にとると、実際には間接的要求を使用することによる印象管理の効果は小さいが、使用者が「間接的要求によって印象管理ができる」という「誤った」信念を持っているがために、印象管理を目的に間接的要求が使用されている、ということである。このように、なぜ間接的に要求するのかという問いに対して平川他（2012）が提示した、自己配慮的な目標によって間接的要求を使用しているという説明には、使用者の誤信念を必要とするということが明らかになったことは、本研究の貢献であろう。ただし、このことは平川他（2012）の説明が間違っていることを意味しない。誤信念に基づいた説明も使用者の心理的特徴の観点からすれば説明として正しいといえるだろう。

間接的要求の使用者が意識している目標が、実際には、間接的要求を使用することで達成できないことを示す本研究の結果は、間接的要求を使用するメリットが現状では明らかになっていないことを意味する。Brown & Levinson（1987）が指摘するように、間接的要求の使用が文化普遍的に観察される現象であるならば、そこにはやはり何らかのメリットがあると考えるのが妥当であろう。なぜ間接的に要求するのかという問いに対する研究の指針としては、間接的要求の機能についての検討を行うことが重要であると考えられる。間接的要求の機能を明確にすることができれば、行為の機能に基づいた説明を構築することができるし、さらにその説明に基づいて使用者の心理過程について詳細な検討が行えるだろう。Brown & Levinson（1987）は、間接的要求の意図の非明示性に注目し、その機能として聞き手の自律性の欲求の維持を考えたが、たとえば、Pinker, Nowak, & Lee（2008）や福田（2013）は意図の非明示性によって、行為の責任を回避することができるという機能が生じることを述べている。このような意図の非明示性によって生じる社会的帰結を考えることで、これまで明らかとされていなかったような間接的要求の機能が解明できるかもしれない。

最後に本研究の限界について述べる。本研究は仮想場面を用いた研究であるため、得られた結果が用いたシナリオに依存する可能性は否定できない。特に丁寧な要求と間接的要求については、表



現形式を限定した検討を行っており、他の表現形式を用いた場合にも本研究と同じ結果が再現されるのかどうかは検証すべきであろう。また、本研究では要請者と被要請者の関係を「同じ学年の親しい友人」に固定している。これは、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と考えられ、そのような典型的な関係の中で間接的要求の目標達成機能について検討することが重要だと考えたためである。したがって、本研究で明らかとしたのは要求が生じやすい関係の中での間接的要求の効果についてであり、この効果が関係性によって変化する可能性は残されている。基本的な対人関係のタイプとして、上下関係（相手が目上、同輩、目下）と親疎関係（親しい、顔見知り）を組み合わせた 6 類型を設定し、本研究と同様の検討を行うことも有益であろう。

## 注

- 1) 本研究の一部は、2013 年に開催された日本心理学会第 77 回大会で発表された。

## 引用文献

- Bindra, D. (1974). Motivational view of learning, performance, and behavior modification. *Psychological Review*, **81**, 199–213.
- Blum-Kulka, S. (1987). Indirectness and politeness in requests: Same or different? *Journal of Pragmatics*, **11**, 131-146.
- 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.
- El-Alayli, A., Myers, C. J., Petersen, T. L., & Lystad, A. L. (2008). “I don’t mean to sound arrogant, but...” The effect of using disclaimers on person perception. *Personality and Social Psychology Bulletin*, **34**, 130-143.
- 福田一雄 (2013). 対人関係の言語学究—ポライトネスからの眺め— 開拓社
- 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., 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.
- Gudykunst, W. B., & Ting-Toomey, S. (1988). *Culture and interpersonal communication*. Newbury Park, CA: Sage.
- Hall, E. T. (1976). *Beyond culture*. Garden City, NY: Doubleday & Co.
- 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・塚脇涼太・樋口匡貴 (2012). 自己－他者配慮の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.
- 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. (2002). *Language as social action: Social psychology and language use*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- 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.
- 井上逸兵 (2001). 丁寧さ 小泉 保 (編) 入門 語用論研究—理論と応用— 研究社 pp. 124-140.
- Kruger, J., Gordon, C. L., & Kuban, J. (2006). Intentions in teasing: When “just kidding” just isn’t good enough. *Journal of Personality and Social Psychology*, **90**, 412-425.
- 久保 進 (2001). 言語行為 小泉 保 (編) 入門 語用論研究—理論と応用— 研究社 pp. 81-101.
- 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
- 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.
- Pervin, L. A. (1989). *Goal concepts in personality and social psychology*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- 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.
- Thomas, J. (1995). *Meaning in interaction: An introduction to pragmatics*. London: Longman.

## 補助資料：実験で使ったシナリオと操作文

### 1. 引越しの手伝いを頼まれるシナリオ

あなたと A さんは、同じ学年で同じ学部、学科に所属しており、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

### 2. 電車賃として 3000 円貸すよう頼まれるシナリオ

あなたと A さんは、同じ学年で同じ学部、学科に所属しており、よく一緒に遊んだりする親しい友達です。あなたと A さんは、実家に帰省するついでに、一緒に隣町に遊びに行きました。楽しく遊んだ後、A さんは実家に帰省するための電車に乗ろうと、切符を買いに向かいました。しかし、財布を見てみると、3000 円足りなかったのが、A さんは以下のように言いました。

直接的要求条件: 帰省するから、3000 円貸してよ

丁寧な要求条件: 帰省するから、3000 円貸してもらえると助かるなあ

間接的要求条件: 帰省するのに、お金が足りないんだ

### 3. レポート作成のために必要な専門書を貸すよう頼まれるシナリオ

あなたと A さんは、同じ学年で同じ学部、学科に所属しており、よく一緒に遊んだりする親しい友達です。あなたと A さんは一緒にある講義を受けており、中間試験としてレポートを提出しないとけません。レポート課題を完成させるためには、本を読む必要があります。あなたはその本を持っていますが、A さんはその本を持っておらず、また、図書館でも借りることができませんでした。そこで A さんは、あなたに本を貸し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: レポートを書くから、その本貸してよ

丁寧な要求条件: レポートを書くから、その本貸してもらえると助かるなあ

間接的要求条件: レポートを書くのに、その本が必要なんだ

# **Does using indirect requests facilitate the realization of a speaker's goals?**

**Makoto HIRKAWA** (Hiroshima University)

and

**Yasuko MORINAGA** (Hiroshima University)

We investigated if the use of indirect requests facilitated the realization of a speaker's desired goals. Hirakawa, Fukada, Tsukawaki, and Higuchi (2012) indicated five goals for using indirect requests: (1) other's face saving, (2) improving compliance, (3) avoiding explicit refusals, (4) managing self-impressions, and (5) conveying feeling sorry. Student participants (N = 80) read hypothetical situations in which a friend makes a request by using three different forms of requests: indirect, direct, and polite. Then, participants rated their emotions, cognitions, and how strongly they agreed or refused to help, as indicators of whether these goals could be achieved. Overall, results indicated that the speaker's goals could be better achieved by using indirect, rather than direct requests. However, results also showed that indirect requests could not accomplish goals as well as polite requests, because polite requests induced positive impressions, emotions, and the intention to help in the listener, more than did indirect requests. Therefore, it is concluded that polite requests, rather than indirect requests are the best method of accomplishing a speaker's goals.

**Key words:** indirect request, goal accomplishment, polite request, direct request