

# ほめが失敗する要因とほめストラテジーについて

## Reasons for Miscommunication with Japanese Praise and Effective Praising Strategies

文学研究科国際言語教育専攻修士課程修了

市川 真未

Mami Ichikawa

### はじめに

本研究では「ほめ」が失敗する根本的な要因を山岡(2008)の発話機能論や Brown and Levinson(1987)(以下、B&L)のポライトネスストラテジー<sup>1</sup>の観点から客観的に分析し<sup>2</sup>、有効な「ほめストラテジー」を提示することを目的とする。

### I. 問題の所在と研究の目的

我々は日常、人間関係を良好に保つために様々な言語行動をとっているが、中でも相手の気持ちを良くすることのできる「ほめ」は対人コミュニケーション上、重要な役割を担っていると言える。

「ほめ」は「相手の気持ちを良くさせる」という性質上、会話のきっかけ作りや相手との連帯感・関係性の強化、依頼の前置きなど、ポジティブな機能があると考えられている。しかしその一方で、場合によっては「ほめ」が皮肉やお世辞、羨望となることも少なくない。さらに、返答の際には「ほめ」を受け入れるか、否定するかを選択を強いることから、「相手に好かれない」という受け手の欲求を脅かす一面も兼ね備えている。つまり「ほめ」は、使用する状況や対象によっては相手を不快にさせないような配慮が必要になる機能であると言える。

しかしながら、その機能の複雑さとは裏腹に、学校や家庭でほめ方を教わる機会は少ない。受け取り方には個人差がある、定式化されたほめ表現がないなどの理由から日本語教育の現場でも「ほめ」を教室内で取り上げず、学習者の自然習得にまかせる傾向が目立つ。実際に筆者が日本語学習者に対して「人をほめるときに何か気をつけていることはありますか」と質問したところ、「先生や目上の人には『かっこいい』、『かわいい』、『上手な』などの言葉を用いてはいけない」といったような語彙レベルの指導にとどまっており、授業内で具体的なほめ方を教わったこともないとのことだった。

<sup>1</sup> 詳細は第3章で述べる。

<sup>2</sup> 「根本的な要因」としたのは、「ほめ」が失敗する要因には表情や目線、声のトーンなどのパラ言語的な要素が関係していることが多く、詳細な分析をすると終わりがないと考えたためである。

「ほめ」をプラスに機能させるためには、まず「ほめ」が失敗する要因を把握することが重要ではないだろうか。そのうえで、適した「ほめ」を用いることができれば、「ほめ」によって生じるディスコミュニケーションが回避できるのではないかと考えた。

## II. 先行研究

本研究の目的に関連する研究を「ほめの機能」、「ほめがフェイス脅かし行為（face-threatening act: 以下、FTA<sup>3</sup>）になる要因」、「FTA 緩和ストラテジーとしてのほめ」の3つの視点から整理し、最後にそれぞれの問題点を指摘する。

### 1. 「ほめ」の機能について

熊取谷(1989)は「ほめ」を送り手主導型と受け手主導型に分類し、送り手主導型には、評価対象を認定し、聞き手の注意を評価対象に向けるという機能があり、受け手主導型には受け手が自ら評価対象物を談話に導入することにより、送り手がこれに言及することを期待する方策としての機能があると述べている。

<p>【送り手主導型の例】</p> <p>A: もう宿題やった？</p> <p>B: うん、だいたい。</p> <p>A: <u>すげー</u>な、Bは。いつもやっとうけーのー。</p>	<p>【受け手主導型の例】</p> <p>A: ねえ、これ。</p> <p>B: <u>すてき</u>っ。</p> <p>A: 貰ったの。</p>
---	---

(熊取谷(1989, P.105)から抜粋 下線は筆者による)

さらに「ほめ」には「連帯感を強める」、「後続する反論や批評などを和らげる」、「会話を開始する」、「皮肉」、「後続する依頼を成功させる、または後続する依頼を成功させるための『おだて』」などの機能もあるとしている。

小玉(1996)は対談インタビューにおける「ほめ」の機能について述べているものであるが、「ほめ」をトピックレベルから捉えると以下のような機能が見えてくるとしている。

<sup>3</sup> Brown and Levinson(1987)の概念。詳細は次章で述べる。

#### 新しいトピックの開始時にほめを使用したときの効果

1. 相手にいい印象を与えながら新しい話題を持ち出すきっかけを作り出す
2. FTA となりがちな質問を中和
3. 質問をせず、ホストが自分の知っているゲストの長所や肯定的な面をトピックのはじめに話すだけで、ゲストがそのことに関する話を始めてくれる場合がある

#### トピックの終結時にほめを使用したときの効果

1. ホストは聞き手として積極的に会話に従事していたことをアピールできる
2. インタビュー自体の FTA 補償のストラテジーになる
3. 「よき理解者である」とゲストに印象づけ、心地よい余韻を残しつつ次の話題に移りやすい環境を整える

インタビュー全体としての「ほめ」の機能には「会話の開始をスムーズにし、良好な雰囲気を作る」「二者間の心的な距離を縮め、連帯感を作り出す」「相手に質問をするというインタビュー全体の FTA を軽減する」「ゲストにターンを渡し、会話へ巻き込もうとする」などがあるとした。

## 2. 「ほめ」が FTA になる要因について

「ほめ」が FTA になる要因として、山路(2006)は肯定的評価を含む発話が攻撃的に作用している談話例を対象にして、「聞き手の優越性や自賛意識にあからさまに言及すること」と「聞き手が評価の対象とされたくないと思っているトピックに言及する」ことを挙げた。

また、古川(2010)は「ほめ」が相手の地位を下落させる皮肉や嫌味になるのには、①ほめの対象の不一致、②疎の関係においてのほめの基準の不一致(社会的基準/専門的基準)、③パラ言語表現による解釈とまとめている。さらに古川は「ほめ」は、相手に差し追った情報を伝達するものではないが、もし何かしら情報を伝達しているとしたら、それは「ほめ手の受け手への共感や好意」であると言及した。また、ほめ手の意図が皮肉や嫌味であった場合でも受け手には「ほめ」として受け取られ、結果的に気持ちよくさせる(相手の地位向上)ことや、逆に表現形式が肯定的であるのに関わらず「苦情」などに解釈される場合も多いとも述べている。

## 3. FTA 緩和ストラテジーとしての「ほめ」について

大野(2007)は表現主体が年齢、役割、立場などの点で相手よりも目上である場合には、評価語を使用していなくても「ほめ」として受け取られやすいが、そうでない場合には「ほめ」に近い性質を有している事実指摘、羨望、感情、感謝、ねぎらい、祝賀などの「言語行動 X」の表現を用いて、上下

関係の想起によって生じる FTA を回避することができる」と論じている。

#### 4. 先行研究のまとめと問題点

「ほめ」のポジティブな機能については先行研究でほぼ明らかにされてきていると考えられるが、それらは「ほめ」の「受け手の気分を良くさせる」という性質から生み出されたものであるとまとめることができるであろう。しかしながら、先行研究では扱っている状況が限定的であり、どのような状況でどのような「ほめ」を行えば最も効果的に「ほめ」のポジティブな側面が機能するのかが解明されていない。

「ほめ」が FTA になる要因に関する研究は、その多くが集められたデータから見られた要因を述べているだけであり、網羅的、客観的とは言い難い。山路(2006)では「ほめ」が攻撃的に作用する要因の一つに「優越性や自賛意識にあからさまに言及したこと」があるとしていたが、ほめられた側が自身の能力に対して自信がないことが明確である状況であれば、どのような発話もマイナスに作用すると考えられる。

それぞれの観点からほめに関する先行研究を概観したが、それぞれ不足している部分や一部の状況にのみ当てはまる理論であったため、より多くの「ほめ」の事例をカバーできる客観的かつ実用的な枠組みを、ほめ手側と受け手側の両側から捉えた上で提示していくことが必要であると考えられる。

### Ⅲ. 本研究での立場

先行研究での改善点を踏まえ、本研究では「ほめ」を形式面からだけではなく、語用論的な観点から捉えていき、「ほめ」の実態を探っていきたい。そこで本章ではまず、本研究で援用する 2 つの理論を概観し、本研究が捉える「ほめ」の範囲を明確にする。また、先行研究でのほめの定義を再検討した上で、「ほめになる条件」の枠組も提示する。

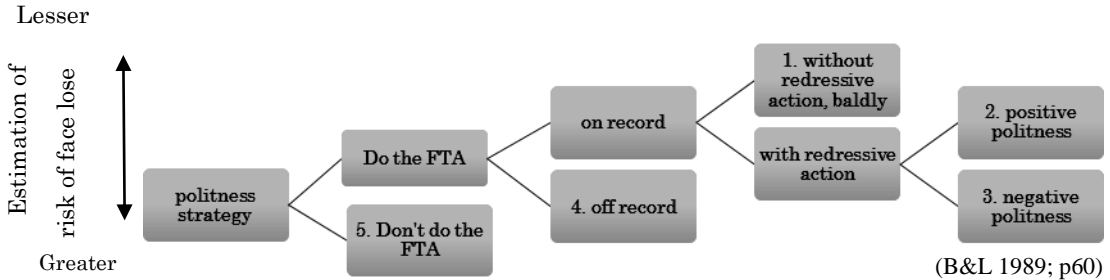
#### 1. 援用する理論

本研究では B&L(1987)のポライトネスストラテジーと山岡(2008)の発話機能論の理論を援用し、「ほめ」が失敗する要因と語用論的な観点から捉えた、実用的な「ほめストラテジー」を提示していく。

B&L(1987)はフェイスやそれに対する FTA との関連性からポライトネスを理論付け、より普遍的なものにした。フェイスとは人間なら誰しもが持っているものであり、これには「他者に理解されたい、認められたい、好かれたい、賞賛されたい」というプラス方向の欲求である「ポジティブフェイス」と「他者に邪魔されたくない、踏み込まれたくない」というマイナス方向の欲求である「ネガティブフェイス」という 2 つの側面があったとした。コミュニケーションをとる上で FTA になる行為は多いが、それらを避けて人とかかわっていくことはできない。そのため、人は FTA にならないように

ほめが失敗する要因とほめストラテジーについて

配慮した言語行動をとるのである。これを B&L は「ポライトネス」と呼び、状況に合わせ適切なポライトネスを選択する際の選択基準の体系を「ポライトネスストラテジー」と名付け、以下のような図にまとめている。



ポライトネスストラテジーには、1. without redressive action, baldly(あからさまに言う)、2. positive politeness (ポジティブフェイスに配慮した補償行為を行う)、3. negative politeness(ネガティブフェイスに配慮した補償行為を行う)、4. off record(ほのめかす)、5. Don't FTA (FTA を行わない) という 5 つの選択肢があり、FTA が大きい場合には数字の大きいストラテジーが選ばれ、小さいものは FTA の度合いが小さいものに用いられるとしている。また、FTA は相手との社会的距離、力関係、その行為が文化において課す負担の大きさからその度合いの強さが変わるとされている。

一方、山岡(2008) は「会話において話者と聴者はその役割を交替しながら、一連の会話を形成する」としたハリデーの発話機能と、語用論的な発話状況を「準備条件」として捉えたサールの発話行為の両理論の利点を組み合わせたものを「発話機能論」として提示している。その中で特に本研究と深く関係しているのは、「一つの目的を共有した緊密な一続きの会話の単位を『連』として捉える」という概念である。これは聴者から何かを得ようとする《要求》と話者が聴者に何かを与えようとする《付与》が複数の会話参加者による交換としての発話に必須であるという、ハリデーの理論を発展させたものであるが、山岡は会話に参加する二者が対等であり、会話の目的と語用論的条件を両者が共有するという考え方を新たに取り入れている。たとえば、《命令》と《服従》は「参加者 B がある行為を行うこと」を目的としており、発話という観点から見ると、この目的を参加者 A、B の両者が実現させようとしている。しかしながら語用論的条件が共有されておらず、参加者 B が《拒否》することもあり、その時はその《拒否》から新たな「連」が開始され、その《拒否》をした参加者 B は新たに《容認》を期待することになるとしている。「連」は常に《要求》から始まるわけでないとしつつ、「連」の基本型を《要求》《付与》《承認》という三発話にしている。

これらの理論を援用し、「ほめ」が失敗する根本的な要因と有効な「ほめストラテジー」を提示していく。

## 2. 「ほめ」条件

「ほめ」が失敗する要因を探るために、まず「ほめ」が「成功する」、「失敗する」とはどのようなことかを明確にしておく必要があるだろう。本研究では、「ほめ」が「ほめ」になるための3つの条件を以下のように定める。

第1条件：ほめ手がほめようと意図している。

第2条件：受け手や受け手の所有物・家族に対して肯定的な価値があると明示的／暗示的<sup>4</sup>に伝える

第3条件：ほめ手の発話を受け手が「肯定的な価値を付加された」として受け取る

第1条件はほめ手の意図の段階、第2条件は言語化の段階、第3条件は受け手側の解釈の段階である。第2条件は表現の仕方でも明示的と暗示的に分類されるとする。暗示的表現は、価値があることを受け手に伝えられる、「ほめに類似した機能」が用いられると考える。先行研究では、第3条件は考慮していないことが多かったが、本研究では第3条件を最も重要な条件として捉える。つまり、第1条件が満たされていない状態でも第2条件、第3条件が満たされていれば「ほめ」としてみなすことになる。これを「結果的ほめ」と呼ぶことにする。第1条件から第3条件まで満たされたものを「本来的ほめ」という標準的な「ほめ」として捉えつつ、第3条件を「ほめ」になるための必須条件とする。

第3条件が満たされているものはすべて受け手が「ほめ」として受け取っているということになるため、他の条件を満たしていなくても「ほめ成功」になると考える。第1条件が満たされているのにも関わらず、第3条件が満たされない場合を「ほめ失敗」とし、「ほめ成功」と同様、本研究で中心的に扱っていくカテゴリーとする。

もし、第1条件にほめ手の「受け手を非難、貶めるような意図」、つまり「嫌味や皮肉の意図」がある場合、それは「ほめようとする意図」が発話者にはないと考えられるため、「ほめ」と同質で扱うことはできない。たとえ受け手がその発話を「ほめ」として捉えていたとしても、話者の意図は「ほめ」と対極にある「嫌味や皮肉」であるため、そういった発話は「皮肉失敗」として別枠で捉え、本研究の対象からも外すことにした。さらに、「嫌味や皮肉」の意図を正確に受け取った場合は「皮肉成功」とし、これも本研究では扱わないことにした。最後に、第1条件から第3条件、すべてが満たされていないものは「他の機能」になることも確認しておく。これらのことを[表1]として以下にまとめる。

<sup>4</sup> 「明示的ほめ」とは肯定的な意味を含む名詞、形容詞、副詞を使用し評価をしているもの。「暗示的ほめ」は具体的な事実への言及や変化への言及、自分の意思表明などを用いて間接的に相手に「ほめられた」と受け取らせるもの

ほめが失敗する要因とほめストラテジーについて

	ほめ						皮肉		他の機能	
	○	○	×	×	○	○	— <sup>5</sup>	—	×	
第1条件	○	○	×	×	○	○	— <sup>5</sup>	—	×	
第2条件	明	暗	明	暗	明	暗	○	○	暗	
第3条件	○	○	○	○	×	×	—	○	×	
名称	本来的ほめ		結果的ほめ		ほめ成功		ほめ失敗	皮肉成功	皮肉失敗	他の機能
	ほめ成功									

表1 「ほめ」になる条件

#### IV. 調査

本研究ではプレ調査①、②、③と本調査①、②、③の計6つの調査を行った。3つのプレ調査は「ほめ」が失敗する要因を絞るために必要な調査であったが、今回は紙面の関係上、概要のみとする。

1. 受け手が「ほめ」として受け取った発話を書き言葉コーパスから検索し、「ほめ」の対象と形式を収集する。(プレ調査①)
2. それぞれ集められた「対象」、「形式」に「ほめ手との関係性」を掛け合わせた条件を設定し、受け手の印象に関するインタビュー調査を行う。(プレ調査②)
3. インタビュー調査の結果から、「ほめ」が成功・失敗する要因に「受け手のほめ手への期待」と「受け手の対象への自信」が関係しているという仮説を立て、検証するためにプレアンケート調査を行う。(プレ調査③)

プレ調査での問題点を改善しつつ、本調査では受け手側とほめ手側の両側から「ほめ」を捉えることにした。本調査の手順は以下の通りである。①と②が「ほめが失敗する要因追及のための調査」、③~⑥が「有効なほめストラテジーの提示のための調査」である。

#### 【調査手順】

- ① 8つのほめ対象×ほめ形式(明示・暗示)×ほめ手との関係性(専門性の上下)×ほめ手の受け手への期待の有無×ほめ手の対象への自信の有無を掛け合わせた状況でどのように受けとるか受け手側の印象を調査する。(本調査①)
- ② 全128の状況から「ほめ」が成功している確率と失敗している確率を算出し、「ほめ」が失敗する要因を統計学的な処理をした上で分析する。
- ③ 「ほめ」が特に失敗する状況を抽出し、それらの状況において、ほめ手としてどのようにほめているのかほめ手側のほめ方の調査をする。(本調査②)

<sup>5</sup> 「相手を貶めよう」といったネガティブな感情が存在している

- ④ 調査結果から日本語母語話者が FTA になりやすい状況で使用するストラテジーの特徴を分析し、ほめ方の傾向性を把握する。
- ⑤ それらの特徴を発話機能の観点から捉えた上で4つの「ほめ型」を提示する。
- ⑥ 4つの「ほめ型」がどの状況で有効に機能するのか、受け手の印象を調査する。(本調査③)
- ⑦ これまでの調査で見られた「ほめストラテジー」をまとめ、B&L(1987)のポライトネスストラテジーの理論を援用した実用的な「ほめストラテジー」を提示する。

## 1. 「ほめ」が失敗する要因についての調査

まず、「ほめ」が失敗する要因を追求するため、2015年8月～11月の期間で、20代を中心とした日本語母語話者の男女60名にWebでのアンケートを実施した。

自信の有無×期待の有無×ほめ方(明示的・暗示的)×ほめ手と受け手の関係性(専門性や経験が自分よりも上か下か)という4つの軸から状況を設定し、8つの対象(①努力②作品③業績④性格⑤容姿・外見⑥家族⑦持ち物⑧所属)についての「ほめ」をどのように受けとるか調査した。全128の設問に17の選択肢から最大5つまで選べるようにした。<sup>6</sup>

【対象】性格  
【ほめてくれる人物】:あなたよりも上位(人生経豊富な先輩や性格が良いと評判の人など)  
【ほめ言葉】:「気が利く」、「優しい」、「聞き上手」など  
【期待】:あり(その人物にほめてもらえるだろうという期待がある)  
【自信】:あり(その努力に対して自分自身も自信、誇らしい気持ちがある。)

例電子機器の使い方がわからなそうな上司を手伝ってあげたら「気が利くね」と言われた。自分自身、よく気がつく性格だなと思っている。また「この人もほめてくれるだろう」とも思っている。

- 純粹にうれしい
- 子供扱いされている気分
- 認められたと感じる、鼻高々になる
- まだまだです…もっと頑張らなければならぬと感じる
- うちやましがられていると感じる
- 何様のつもりだと思う、評価されたくない
- もっと褒めてほしい
- 何かを求めているのかと疑う
- 照れくさい、はずかしい
- 何とも思わない
- 自信がつく
- 悲しい気持ちになる
- 感謝の気持ちが出る
- 大げさだと思う、嘘っぽい
- ほめられるほどのことではないですが…と思う
- 良い意味か悪い意味か分からない、複雑
- こんなことでほめさせてしまって逆に申し訳ない

上と同じ状況で「ありがとう」や「助かったよ!」になると印象はどうなりますか。

例電子機器の使い方がわからなそうな上司を手伝ってあげたら「ありがとう」と言われた。自分自身、よく気がつく性格だなと思っている。また「この人もほめてくれるだろう」とも思っている。

図1 本調査(アンケート)

<sup>6</sup> プレ調査③のアンケートで設定した項目に対し、「選びたい選択肢がない」といった意見が上がったため、被験者への負担が多くなることが懸念されたが、データの質を向上させるためにもこのような形をとることにした。



## (1) データの分析方法

今回のアンケートでは1人の調査対象者が複数の項目を選択しているため、単純に「うれしい」「悲しい」「複雑」などの明確な枠で区切れないという問題に直面した。そこで、具体的にどのような感情が生まれていることが「ほめ失敗」という状況なのか明確にするために、ほめ手が発話してから受け手が受け取り、返答するまでのプロセスから、それぞれの選択肢を分類していくことにした。このプロセスのことを「ほめプロセス」と呼ぶ。「ほめプロセス」は以下の3つの段階から成る。

### ほめプロセス

**第一段階**：ほめ手の発話を認知し、判断する段階

**第二段階**：感情の決定をする段階

**第三段階**：相手や状況に合わせた返答をする段階

第一段階ではほめ手の発話を認知し、ほめ手との関係性や「ほめ」の度合い、受け手自身の対象への自信など、様々な条件を加味した上でほめ手の発話意図を探る段階である。第二段階は第一段階で判断したものを受け取り、感情表出する段階である。第三段階は相手や状況に合わせてどのような返答をすることが望ましいか判断し、返答をする段階である。第一段階と第二段階は人によって逆の順番になる可能性もあるが、ここでは便宜上この順序を踏むものとしておく。また、本研究では「ほめ」への返答段階で失敗したものは扱わないため、選択肢の分類も第一段階と第二段階に焦点を当てて行うことになることを述べておく。

「ほめ」が成功している状態というのは、第一段階と第二段階の両段階でポジティブな要因が存在している時であると言える。しかしながら、第一段階で複雑な感情であったとしても「うれしい」「認められた」など、第二段階で肯定的な感情が生まれたとすれば、結果的に「ほめ成功」になることもある。このような基準で、複数の選択肢を分類した。

## (2) 調査結果

被験者が選択した選択肢を「ほめプロセス」に沿って分類し、「ほめ成功」、「ほめ失敗」、「判断不可」という3つに分類した。この段階ではほめの成功率を比較してほめが失敗する要因を探っていくことにした。

まず、「ほめ対象」「ほめ手との関係性」「受け手の期待」「受け手の自信」という4つの項目の中で最も「ほめ」の受け取り方に大きく影響を与えているものを探るべく、統計学のt検定<sup>7</sup>を施すことにした。その結果、ほめが成功・失敗する大きな要因は「受け手の自信の有無」の可能性が高いという

<sup>7</sup> t検定というのは2つのグループが偶然誤差の範囲内にあるか、その確率を求めるものである。

ことが分かった。しかし、この検定で明らかにできるのは、2つの対立するグループ間の有意差だけであり、どの項目が大きな要因か断定はできない。そのため、すべての「ほめ」の成功率のデータから確認していくことにした。「ほめ」の成功率のデータをすべて見ていくと、すべての項目において、「自信なし」は「自信あり」より成功率が低くなっている。つまり、同じ状況下でも受け手に自信がない場合は「ほめ」が成功しにくくなるということが言える。また、「ほめ」の成功率が25パーセント以下の項目を抽出したところ、すべての項目において「自信なし」であった。

統計学的な観点からの処理と一つ一つのデータを見たときの傾向性から、「ほめ」の成功と失敗を分ける大きな要因は「自信の有無」であると結論付けることができた。

## 2. 「ほめストラテジー」の調査

前節では「ほめ」の成功率の低い項目から「ほめ」が失敗する要因を明確にした。次は「ほめ」の失敗率が高かったものと掛け合せて、「ほめが失敗しやすい状況」を抽出し、この、「特にほめが失敗しやすい状況」において日本語母語話者はどのようなほめ方で相手の気持ちを良くしようとするのか調査した。

調査対象者は20代から30代の男女60名でそれぞれの条件を絵とともに提示し、その状況に対してどのようにほめるか、記述してもらった。アンケートはより多くのデータを集めるため、紙のアンケートの他にWebアンケートも実施した。また、実際のコミュニケーションに近いデータを収集するために、「実際に会話をしているように」という指示を加え、気をつけた点があった場合には書き入れてもらうように指示した。

### (1) 調査結果

まず、認められた「ほめ」の形式は、プレ調査①では「明示的ほめ」でほめるデータが多かったが、実際の対人コミュニケーションにおいては肯定的な評価語のみで終わらせることは少なく、評価語＋コメント(なぜその評価をしたかの理由や、自分のマイナスな状況との比較など)という形が圧倒的に多かった。

集められたデータを山岡(2008)の発話機能論の考え方を取り入れて新たな枠組みを構築した。以下にその4つの「ほめ型」を提示したい。<sup>8</sup>

#### 4つのほめ型

付与型：ほめ手が受け手に肯定的な価値を付与する

要求型：ほめ手が受け手に情報や行為を要求する

提示型：ほめ手がほめ手自身の情報や感情を提示する

独話型：ほめ手が感情などを無意識に表出する

<sup>8</sup> 「ほめストラテジー」の一部として提示する

### 【付与型】

付与型は文字通り、「肯定的な評価や情報を受け手に与えるほめ方」であり、本研究での「本質的ほめ」によく用いられる型である。聞き手メアテ性が強く、受け手に届くように発話されたものである。付与型は受け手に肯定的な価値があると伝えるほめ方であり、ほめ手の「ほめ意図」が明示的に伝わることから、「結果的ほめ」を期待して使用されることは少ないと考えられる。受け手がほめ手より下位であるという印象を与える危険性もあることが特徴として挙げられる。以下<sup>9</sup>のような例が付与型に分類される。

- (23) 「あなたは毎日頑張ってますよ。」
- (24) (料理が苦手な人に)「あなたはやればできる！」
- (25) (容姿の良い先輩に)「先輩かっこいいですね。」

付与型の特徴としては以下のようなことが挙げられる。

#### 【付与型の特徴】

- ①ほめ手が肯定的な価値を付与する
- ②聞き手メアテ性が強い
- ③受け手に関することが命題になっている

### 【要求型】

要求型の「ほめ」は図 11 で{策動}に分類されていたものと、{宣言}の《譲渡要求》などが分類されるカテゴリーである。これは受け手に肯定的な評価は与えず、逆に相手からの《付与》を引き出す方法で、秘訣や理由を教えてほしいとほめ手が下手に出ることで受け手にその《付与》の権限があることを暗に伝え、ほめ手の気持ちを良くさせる方法である。実際には価値を<付与>しているが、形式上は<要求>の型をとり、「結果的ほめ」の誘起を意図している場合もある。以下のような例が要求型に分類される。

- (26) (受け手の勤務先に対して) OOさんの仕事の話、聞かせてほしいな。
- (27) (受け手の作った料理に対して)どうしたらこんなにおいしく作れるんすか？
- (28) (おしゃれな先輩に対して) 先輩のセンスがほしい(笑)

<sup>9</sup> 注意書きがない例文は全て調査で得られたデータから抜粋している。

【要求型の特徴】

- ①受け手からの情報、行為を引き出す
- ②聞き手メアテ性が強い
- ③受け手に関することが命題になっている

ほめ手自身の情報の《主張》や他者の肯定的評価の《報告》、感情や願望の表出などがこの提示型に分類される。これは付与型のように評価や情報などを与え<sup>る</sup>といった強さを持たず、間接的に受け手に肯定的な価値があることを伝えられるものである。付与型との違いとして「伝える命題の主語が受け手ではない」または、「聞き手メアテ性が弱い」といったことが挙げられる。例えば《主張》も「～さんは頑張っていると思うよ(頑張っているのは受け手)」は付与型に分類されるが、命題の主語をほめ手自身のことにして「私には絶対にできないことです(そう思っているのはほめ手)」としたものは提示型に分類する。また、「すごいね」は付与型になるが、「周りのみんながすごいって言ってたよ」といったような《報告》は聞き手への働きかけが低いため、提示型に分類される。以下の例がこのような基準で分類されたものである。

- (29) (友人の性格に対して) ○○さんがいてくれてとても助かっています。
- (30) (能力の高い先輩に対して) 先輩がうらやましいです!
- (31) (漫才師に対して) 客席みんな大爆笑やったで!(筆者の作例)

【提示型の特徴】

- ①価値があるということを間接的な方法で提示することにより、価値があることを受け手自身に認知させる
- ②聞き手メアテ性が弱い(強制力は少ない)
- ③受け手以外の人物が命題の主語になることが多い

【独話型】

独話型には、無意識的な感嘆表現などを分類する。つまり、無意識的に発した感情表現、肯定評価語などがここに含まれる。この型が他の型と大きく異なるのは聞き手メアテ性が限りなく低い点である。独話型の発話はほめ受け手から《要求》も《付与》も期待しない、いわば対人コミュニケーション上、何の影響力も持たないようにみえる発話である。山岡(2010)でサールの発話内行為では独話は考慮されていたが、発話機能論は会話を扱うため、独話は対象とされていなかった。しかし、この独話型は完全なる独話ではないため、発話機能論の観点から扱えられるものとする。つまり、独話と見

## ほめが失敗する要因とほめストラテジーについて

せかけて「ほめ」を間接的にを行うためのストラテジーであり、聞き手への働きかけ性は少なからず存在するのである。このような考えから分類されたのが、例である。

(32) (先輩の家族に対して) 暖かい家庭・・・、うらやましいなあ・・・。

(33) (勉強を頑張っている先輩に対して) 毎日 6 時間勉強してるんですか？すげー。

(34) (1 日 6 時間勉強をする目上の人に対して) まじばねえ。

### 【独話型の特徴】

- ①感情や肯定的評価を滲みだすように表出することにより、間接的に受け手に価値があることを受け手自身に認知させる
- ②聞き手メアテ性が低い
- ③受け手に関することが命題の主語になる

これまでの調査で得られたほめの例と発話機能論の観点から分類したものを、大きく 4 つの型に分類した。それぞれの型にどのような使用制限があるか、どのような状況でなら有効的に用いることができるのかといったことは日本語母語話者の使用実態と捉え方の調査なしには決定できない。このようなことから、これらのそれぞれのほめ型にはどのような側面があるのかを把握するために、アンケート調査を行うことにした。

### 3. 有効なほめストラテジー選定調査

前節で提示したほめストラテジーの大枠が、有効なストラテジーとして実用価値があるのか、また、それぞれにどのような特徴があるのか判断するため、2015 年 12 月に 10 代から 30 代の男女 25 名(男性 8 名女性 17 名)に以下のような質問項目でアンケートを行った。

(1) 「〇〇さんはすごいね」「きれいだ／かっこいいね」「よく頑張ったね」「優しいね」「仕事が早いね」

1. これらの発話は、あなたがどのような心情(心的状態含め)の時、誰から言われたら嬉しいと感じますか。また、これらの発話にどのように返答しますか。
2. これらの発話はあなたがどのような心情(心的状態含め)の時、誰から言われたら不快だと感じますか。また、これらの発話にどのように返答しますか。
3. あなたはどのようなとき、だれに対してこれらのほめ方を使用しますか。

このアンケートでは「どのような状況のとき、だれから言われるとうれしい／不快か、その「ほめ」に対してどのように返答するか」という受け手側の実態と「だれに対して用いるか」というほめ手側の実態を把握することを目的とし、それぞれのストラテジーごとに質問を設けることにした。

調査対象者の選定は、過去に本研究で実施したアンケートやインタビューを受けていない者に限定した。これは本研究の過去のインタビュー調査やアンケート調査を受けている場合、その時の質問や提示された条件に左右され、正確なデータが取れないと考えたからである。

### (1) 結果の分析と考察

調査の結果、付与型は受け手がポジティブな状況にある場合には成功しやすく、ネガティブな状況にある場合には社会的な関係性や相手との親疎は問わず失敗する傾向が見られた。これは付与型が評価を与える性質を持っているため、何か良い点がなければ評価を与えることが不自然になるからである。このことは「ほめ成功」の状況において「ほめ手下位」という回答が一つもなかったことから言える。付与型は受け手に自信や期待があり、「ほめ」に値する対象に、「ほめ」を与えることができる人物が使用できるストラテジーであるからだと結論づけられるであろう。その一方で、「どんな状況でもうれしい」、「ネガティブな状況であってもほめ手との関係性によっては『ほめ』が受け取れる」、「初対面でも成功する」といった回答も見られた。しかしながら、それらの回答数は少なく、失敗するメリットを考慮すればあえて付与型を選択する必要はないと言えるであろう。

要求型もポジティブな状況で成功しやすいという点は付与型と変わらないが、要求型は「ほめ手下位」のときに特に使用されるべきストラテジーであるといえる。しかしながら、「ほめ手上位」の場合には「ほめ」が失敗する危険性が一気に高まるという付与型とは反対の結果も見られた。付与型の場合は目上に使用すると、上から目線な印象を与えてしまうことになり失礼になるが、要求型をほめ手上位で使用した場合は、嫌味や皮肉として発動するという危険性が増す。これは丸山(1996)の「ある会話者間の地位が異なる場合、ほめはあまり発生しない」という調査結果や山路(2006)の「聞き手の優越性や自賛意識にあからさまに言及すること」につながる部分であるが、対等な立場でありながら自分よりも明らかにある点で優れている場合には、その人物からの「ほめ」はFTAになる可能性が高いということが言えるのではないだろうか。これはほめ手が上位であることは自明であるのにも関わらず、あえて要求するという行為が嫌味や皮肉として伝わってしまうからだと考えられる。大野(2007)では情報を引き出すことで、「ほめ意図」の発話が本心であることを伝える「ほめ固め」として機能すると述べていたが、これはほめ手上位の場合はFTAになる可能性があるため、付与型と併用する際にも注意が必要である。

提示型は大きな欠点がありませんように思える。ほめ手との関係性が親密でなくてもネガティブな状況であっても使用がある程度可能であることから、提示型にのみ当てはまる欠点というものはありません。

## ほめが失敗する要因とほめストラテジーについて

独話型は他の型と同様、ポジティブな状況であれば、使用が可能である。独話型が他の型と異なるのは、知らない人からでも「ほめ」として受け取れる場合があるということである。これは独話型の聞き手メアテ性の低さが関係していると言える。これは返答の回答を確認すると見えてくることであるがほめ手と受け手の間にある程度の間人間関係がある場合、その関係性を良好に保つために会話を続ける必要がでてくる。しかし、独話型は独り言としてみなせばそこに返答をする必要は低くなり、相手に配慮したコミュニケーションを続ける必要がなくなる。つまり、「ほめ」を受け入れるか拒否するかという拮抗状態が回避されるのと同時に、返答の必要性がなくなるため、コミュニケーションをとる必要がない知らない人にも使用しても支障がないということになるのである。この独話型が知らない人にも使用でき、成功すれば良い人間関係が構築されるものだと考えれば、初対面の人との会話を開始させるための起爆剤として用いることができるかもしれない。また、相槌として使用することで、相手の気持ちを良くさせて会話を続けさせることも可能であろう。

これらのことを踏まえ、B&L(1987)のポライトネスストラテジー枠組みを援用した「ほめストラテジー」を提示する。

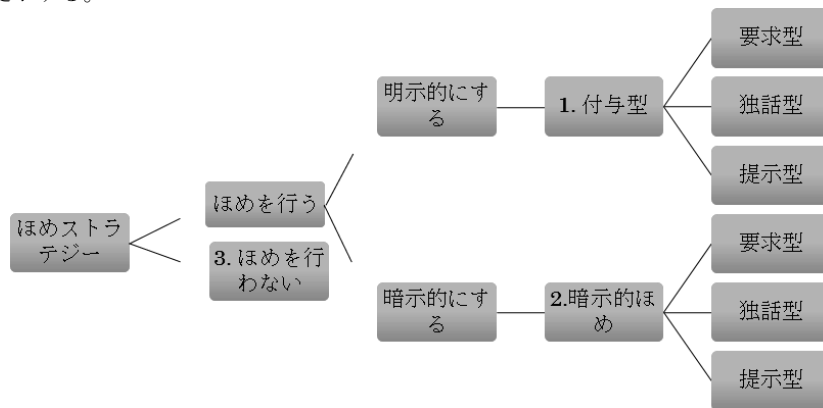


図2 「ほめストラテジー」

この「ほめストラテジー」は B&L のポライトネスストラテジーと同様、相手のフェイスを傷つけるリスクが高い時に数字の大きいものが選択されるというものにした。例えば、以下のような「ほめ失敗につながる要因」が存在する場合には、「ほめ」を行うこと自体を避けることが望ましい。

### ほめ失敗につながる要因

- ・相手に自信がない場合
- ・タブーとされているトピックが話題になっている場合<sup>10</sup>
- ・相手との関係性が疎である場合

<sup>10</sup> 金銭や性、年齢に関する事など

これらの要因が認められた場合にはどの「ほめストラテジー」を用いてもFTAになる可能性を軽減できないことが多いため、「ほめない」ストラテジーの選択を推奨したい。

「要求型」「提示型」「独話型」の3つの型は、下に行くほどFTAの度合いが高い場合に使用するストラテジーとして、その順番に並べた。「要求型」「独話型」「提示型」は「明示的ほめ」に使用される場合と「暗示的ほめ」に使用される場合の果たす機能が変わってくると考え、上記のようなグラフにした。「明示的ほめ」で3つの型が使用される場合は、付与した「ほめ」を強調する働きや「実質ほめ」だと判断してもらうための理由提示などの役割として機能する。その一方で、「暗示的ほめ」で使用された場合は「ほめ意図」を明示しないことが好ましいため、受け手との摩擦の緩和や相手の心的状態を把握する役割として機能すると考える。

## V. 全体的まとめと考察

プレ調査と本調査から「ほめ」が失敗する要因を追求し、「ほめ成功」のためのストラテジーを提示した。まず「ほめ」が失敗する要因を①ほめ形式、②相手との関係性、③受け手のほめ手に対する期待、④受け手の対象への自信という4つの軸からとらえ、「ほめ」の成功率の推移からデータを分析し、統計学的な処理も施した。その結果、ある事柄に関して受け手に自信がない場合はどのような「ほめ」であっても失敗することが分かった。これは「ほめ」の対象となるものが常に「相手の良いと認めうる事柄」でなければならないという「ほめ」の性質によるものであると言える。たとえほめ手がある事柄に対して良いと認めていたとしても受け手に自信がなければ、ほめ手の意図が正確に伝わらない可能性が高くなるということである。もちろん、受け手に自信があったとしても文脈、受け手への感情、親疎関係、パラ言語要素、使用語彙の選択、「ほめ」の度合い、受け手の性格など、他の要因によって「ほめ」が失敗することはあり得るが、本研究では「受け手の自信」を根本的な「ほめ失敗」の要因として提示をした。

有効な「ほめストラテジー」の提示については、プレ調査や本調査で見られた「ほめ」の傾向性を確認した上で、「ほめ」が失敗しやすい状況において使用されている「ほめ」を中心に調査した。「ほめ」が暗示的に用いられる際に使用される他の機能は、山岡の発話機能論の枠組を使用し、選定した。山岡(2008)の「連」の考え方を取り入れた上で、4つのほめの型を提示し、その中でも「提示型」が最も汎用性の高い「ほめストラテジー」であることを述べた。他の3つのストラテジーもその使用される状況によっては有効な「ほめストラテジー」として機能することを、留意点とともに提示した。最終的な「ほめストラテジー」としてはB&L(1987)のポライトネスストラテジーを援用し、これまでのすべての調査で認められた「ほめ」の例から、実用的な「ほめストラテジー」を提示した。

最後にほめ手に「ほめようとする意図」があるにも関わらず「暗示的ほめ」が用いられる理由として、本研究では「ほめが失敗した時のリスクが少ないこと」を挙げる。これは「ほめになる条件」を考えると見えてくる。



ほめが失敗する要因とほめストラテジーについて

	ほめ手のほめ意図	受け手	
1	○	○	=ほめ成功(本来的ほめ)
2	×	○	=ほめ成功(結果的ほめ)

表2 ほめが成功する場合

「ほめ」が成功するためには受け手がほめ手の発話を肯定的に受けることが条件<sup>11</sup>であることは先述しているが、その「ほめ成功」の条件を「受け手がほめ手の発話を正しく受け取らなかった場合」の条件と比較をしてみる。

	ほめ手のほめ意図	受け手	
3	○	×	=本来的ほめ失敗
4	×	×	=他の機能

表3 受け手が「ほめられた」と受け取らなかった場合

これらの図を「ほめになる条件」と照らし合わせて考えると、3は○→×となっているため「ほめ失敗」になるが、4は×→×という構造になり、「他の機能」と同じ構造になることが分かる。つまり、ほめ手は「結果的ほめ」を装い、「ほめ意図」がないように見せかけることで、そのほめが失敗したとしても他の機能として受け取られるため、その発話がFTAになるリスクは「ほめ失敗」の時よりは低くなる。ほめ手が「結果的ほめ」を期待して「暗示的ほめ」用いている理由はこのようなことからだと言えるであろう。

## おわりに

本研究では「ほめ」が失敗する根本的な要因を客観的に分析し、有効な「ほめストラテジー」を提示することを目的とし、調査で得られたデータをポライトネス理論や発話機能論の観点から分類、分析した。先行研究での「ほめ」の捉え方を拡大し、受け手の意図を重視することで、ほめ手が発話したものがどのように受け手に届くかという過程から「ほめ」が失敗する要因を突き止めた。これまでの調査で得られたほめ方の傾向性も含めて、B&L(1987)のポライトネスストラテジーを援用した「ほめストラテジー」を提示し、「ほめストラテジー」として提示したそれぞれのストラテジーが、どのような条件で使用されるのか調査、分析したうえで、使用する際の留意点なども提示することができた。

今後の課題としては、今回の調査は日本語母語話者を対象としたが学習者の使用する「ほめ」の実

<sup>11</sup> 本研究の「本来的ほめ」と「結果的ほめ」にあたるもの

態も把握し、レベルごとに使用されるほめ形式を調査した上で具体的な「ほめ」の指導を提案することを考えている。さらに、本研究では「ほめ」の対象を20代~30代に絞り、性別の差は考慮しなかったため、これらの要素も含めたより詳細な研究を進めていきたいとも考えている。

また、「ほめ」を成功させるために用いる「ほめストラテジー」を談話で捉えたときにそれぞれがもつ機能や特徴がより明確になってくると考えるため、「ほめストラテジー」をより実用的なものにするためにも更なる調査、分析をする必要がある。「ほめ」が失敗する要因も、自信がないために「ほめ」を受け取れないという場合から嫌味や皮肉として受け取る場合まで幅広い。そのためこのような受け取り方の差異はどういった点にあるのかも詳細に調査、分析していきたい。

## 謝辞

この論文の完成から振り返り、研究当初からご指導していただいた山岡政紀先生をはじめとする創価大学の諸先生方に、心からの感謝を申し上げたい。また、コミュニケーション研究会で発表した際に、毎回有益なご指摘を下された筑波大学の小野正樹先生、群馬大学の牧原功先生、オーストラリアのインターンシップの際に論文の軌道修正をしてくださった田中リディア先生をはじめとするラトロブ大学の先生方にも感謝の意を表したい。

また何より、アンケート調査に協力してくれた100名以上の友人・知人と創価大学の学生さんたちにも心からの感謝を伝えたい。本研究中でプレ調査と本調査、合わせて4つのアンケート調査と1つのインタビュー調査があり、特に本調査では128もある質問に一つ一つ丁寧に回答してくれたことはいくら感謝しても足りない。複雑な条件設定でWeb上でのアンケートということもあり、労力があまりにも大きいことから全回答してくれる人は多くないと予測していたが、結果、分析に十分な数のデータを得ることができた。

本研究は多くの方々の協力なしには完成しなかった。すべての人に謝辞を述べ、本研究を締めくくりにする。

## 参考文献

- 大野敬代(2007)「『ほめ意図表現』の枠組みと機能」 早稲田大学日本語学会 16号 pp.109-120  
川口義一・蒲谷宏・坂本恵 (1996)「待遇表現としてのほめ」『日本語学』 15-5 pp.13-22 明治書院  
金庚芬 (2005)「会話に見られる「ほめ」の対象に関する日韓対照研究」『日本語教育』 124 pp.13-22  
金庚芬(2012)『日本語と韓国語のほめに関する対照研究』ひつじ書房  
熊取谷哲夫(1989)「日本語における誉めの表現「形式」と談話構造」『言語習得および異文化適応の理論的・実践的研究(2)』広島大学教育学部日本語教育学科 PP.97-108  
小玉安恵 (1997)「対談インタビューにおけるほめの機能(2)―会話者の役割とほめの談話における位置という観点から―」 日本語学 15-6 pp.84-92 明治書院  
小玉安恵 (1996)「対談インタビューにおけるほめの機能(1)―会話者の役割とほめの談話における位置という観点から―」 日本語学 15-5 pp.59-67 明治書院

## ほめが失敗する要因とほめストラテジーについて

- 関崎博紀(2013) 「日本人大学生同士の雑談に見られる否定的評価の言語的表現方法に関する一考察」 日本語教育 155 PP.111-125 日本語教育学会
- 古川由理子(2003) 「書き言葉データにおける<対者ほめ>の特徴—対人関係から見た「ほめ」の分析—」 日本語教育 117 PP.33-42 日本語教育学会
- 古川由理子(2010) 「ほめが皮肉や嫌みになる場合」 日本語・日本文化 36 PP.45-57 大阪大学 日本語日本文化教育センター
- 山路奈保子(2006) 「日本言語のほめについての一考察—「ほめ」を攻撃的に作用させる要因の分析—」 日本語教育 130号 PP.100-109
- Brown, P. and S. Levinson (1987) *Politeness: Some universals in language usage*, Cambridge University Press.
- Searle, J. R. (1969) *speech acts*. Cambridge: Cambridge University Press. (邦訳:坂本百大・土屋俊訳 (1986) 『言語行為』 勁草書房)