

語用論的視野に立つ英語教育 —主にポライトネスとビジネス英語を中心に—

岡 田 もえ子

1. はじめに

外国語を学ぶ際、語彙の暗記や文法の理解、或いは発音の習得などその外国語の仕組みを勉強することは学生・社会人を問わず誰もが最初に行うことであろう。しかし、身につけたその言語知識を実践の場でどのように使用すれば適切なのだろうか？という点に関してまで思いを巡らす学習者は、多数ではないように思われる。教室を出て、いざ実践の場に挑む時、はたと思いが当たる人が殆どなのではないだろうか？ Thomas (1983)は、外国語学習者の犯す間違いを *linguistic failure* (言語的過失) と *pragmatic failure* (語用論的過失) に分けた。*Linguistic failure* とは、文法や使うべき単語を間違えた為に、相手に自分の意図を伝えることができなかった場合を指す。一方、*pragmatic failure* とは、ある場面において、その社会やコミュニティーで適切と思われる発話をしなかった為に、自分の意図したコミュニケーションが取れなかった場合などを指す。

筆者は大学の教員になる前、企業研修の講師を務めていたことがある。様々な業種の企業に赴き、早朝レッスンから夜間レッスンまでその企業の要望の通りの授業を展開した。多くのビジネスマン達と接するなか、彼ら・彼女らが切実な思いで訴えてきたのが、外国人との英語でのやり取りの難しさであった。中級以上の英語力があるので（仕事で英語を使う機会の多い方々である為、実際の TOEIC®の点数よりも英語運用能力が高かった）、会議やプレゼンテーションでの英語は準備をしていれば比較的うまく進められるのだが、会食や接待など自然発生的な会話が要求される際や、海外出張や駐在な

どで日常生活を英語で送らねばならない時に、言葉の知識だけでは足りないと感じていたようである。実践の場で困惑し、それまでの勉強法（単語の暗記、文法の復習）では自信が持てずに、何かを掴むべく、多忙な中わざわざ始業前や残業の合間を縫って自主的にクラスに参加していたのだ。彼ら・彼女らが掴みたかった何かの一つが *pragmatic competence* (語用論的能力) であると、私は考える。

本稿の目的は、日本の英語教育における語用論導入の有効性を論ずることである。特に、ポライトネス理論を取り入れた教育の有益性を、異文化間ビジネスに着眼して示唆する。まず次章では、語用論とポライトネス理論を簡潔に紹介し、3章では、異文化間コミュニケーションの問題点を提示すべく、幾つかの事例を示す。4章では、日本の英語教育における語用論の位置づけを、高校教科書研究を例に示し、最終章では、大学英語における語用論教育の取り組みを、筆者の取り組みを含めて提示する。

2. 語用論とポライトネス

語用論とは、厳密に言えば *meaning in interaction*¹(相互交渉における意味) と言うことであるが、本稿では簡略化して *meaning in use*(言語使用における意味) 或いは *meaning in context*(文脈における意味) と定義することで充分であろう。つまり、私達がどのように言語を「使用」しているのかを研究する言語学の領域である。語用論には中心となる幾つかの理論があるのだが、詳細な理論の説明はここでは不要であるので、ごく簡単に要点を述べるに留める。

私達は発話することによって何かを成し遂げることがあるが、それを Austin (1962) は *Speech Act* (発話行為) と呼んだ。例えば、私が「明日9時に研究室で。」と言った場合、その発話の翌日9時に私は実際に研究室に行くという行為をしなければならない。また、聞き手である学生もやって来ることに

¹ Thomas (1995)の第一章には語用論の定義に関する有意義な見解がある。*Meaning in interaction* は Thomas の定義であり、私も賛成である。

なる。この発話によって「約束」がなされたからである。

Grice (1975)は、私達が会話ををする際、概ね Cooperative Principle(協調の原理)に則って話していると考え、そのメカニズムを 4 つの maxim(指針)で示した。Maxims of Quality(質), Quantity(量), Relation(関係), Manner(様式)で、つまり、偽りを述べていないか、情報量は適切か、関係ないことは言っていないか、曖昧な表現をしていないか、ということである。しかし、私達はこれらを常に守って話すことができない。そこで Grice は、遵守できない場合は何が起きているのかを解明しようと試み、conversational implicature(会話の含意)という理論を組み立てた。例えば、私が授業に 80 分遅れてきた学生に「今何時ですか?」と言ったならば、私は今何時何分であるかを「質問」しているのではなく、遅すぎることを「非難」しているのである。この非難が含意である。

私達が maxim を遵守できない理由の 1 つとして、率直に述べてしまうと相手に失礼になってしまうかもしれない、ということが考えられる。「あの人良い人ね」と同意を求められ、正反対の答えをすることは難しいので、つい黙り込んでしまった。これは、対人関係を考慮した結果の反応、つまり politeness² を maxim of quality より重視したからである。Brown & Levinson (1987)は、人間には守りたい face (面子のようなもの)があり、それを脅かすような行動 face-threatening act (FTA)に出なければならぬ場合、politeness strategy を使って緩和することが多いと考えた。Politeness strategy には positive と negative の 2 種類がある。Positive politeness strategy には、相手に歩み寄ったり親近感を示したりするものであり、大げさに褒めたり(exaggerate)、仲間であることを示す呼称を使ったり(use in-group marker)、不同意を避けたり(avoid disagreement)、冗談を言ったり(joke)などという 15 の策がある。一方 negative politeness strategy は、相手と距離を取ったり敬意を示したりするもので、何

² politeness は丁寧さと訳されることが多いが、厳密に言うと日本語の「丁寧」を持つニュアンスとは同一ではない為、本稿では英語表記または「ポライトネス」と片仮名表記にする。また、Leech (1983)もポライトネス理論を構築しているが、Brown & Levinson の方が広く使われる為、ここでは紹介しない。

かを頼む時に申し訳ないと前置きしたり(apologize), 敬意を表す呼称を使ったり(give deference), I や you などの直接表現を避けたり(avoid I and you)などという 10 の策がある。ここで重要なことは、相手との社会的距離, 力関係, FTA の大きさを考慮した上でストラテジーを選ぶことである。

3. 異文化の言語行動を知る

外国語を実践の場で使用する際, その社会やコミュニティにおける言語行動(言語習慣)を知る必要がある。たとえ「英語」という 1 つの同じ言語であっても, それが使用される社会がイギリス, 北アメリカ, オーストラリアなどと異なれば, それぞれの言語行動も同じであるわけではない。ましてや違う言語を母語とする日本人学習者が, 例えば合衆国で勉強や仕事をするとなれば, 必要な知識は語彙や文法だけではない。いかなる状況においていかなる言語行動が求められるのか? 一つまり, 語用論的知識が不可欠になる。幾つかの事例を示してみよう。

まず, 言語行動の違いの例としてよく挙げられるのが, 「謝罪」の発話行為である。どんな状況下に謝罪をするのが適切なのであろうか? Tanaka, Spencer-Oatey, and Cray (2000)では, 日本人とオーストラリア人の謝罪の感覚の違いがあるという逸話を紹介している。キャンベラで日本人学生の車がオーストラリア人学生の車に追突され, 後日オーストラリア人宅に話し合いに出向いたところ, そのオーストラリア人学生の両親は子供の引き起こした事故について一言も謝らなかつた。日本人学生はその事にとてもショックを感じた。ところが, この話を他のオーストラリア人達に話すと, 彼らは一様に, この場合謝罪の必要はないと述べた。大学生の子供はもう大人であり, 親が謝る必要はない, というのだ。この逸話では, 日本人の方が謝る対象(誰の何を謝るべきか)をオーストラリア人よりも広く捉えていることが伺える。

また, 日本人はよく謝ると言われるが, 「すみません」を Sorry と直訳して日本語のように使用するとと思わぬ誤解を招く。日本語の「すみません」にはたぶん形式的な用法もあり, 必ずしも心からの謝罪や引責を意味するも

のではないからである³。場合によっては **Thank you** と訳す方が適切であることも多い。しかし、英語においては、「謝罪」と「感謝」は全く別個の発話行為である。

ビジネス・シーンにおいては、語用論的過失は会社に多大な損害を与えかねない。日本人の相槌に関する研究論文の中で、LoCastro (1987)は、IBM/日立三菱訴訟に言及している。この案件では、三菱の石田氏は FBI スパイから得た情報が盗まれたものだとの承知の上であったとされた。しかし、石田氏は **yeah** と言ったのは相槌を打っただけで、「同意」はしていない、と反論したというのである。ここで誤解の本になるのは、日本語の相槌の「はい」や「そうですね」は、単に「聞いていますよ」や「続けてください」というだけの意味である点だ。たとえ相手の意見に反対であったとしても、礼を欠くことのないようにという日本式ポライトネスである。しかし、英語に直訳して **yes** や **yeah** を使うと、「同意しました」とか「あなたの意見に賛成です」という別の発話行為となり、混乱や問題を引き起こす原因となる。

最後に、**address form** (呼びかけ)に関する例を示す。フランス語には二人称を示す語に **tu** と **vous** がある。初対面の場合や敬意を表す場合は **vous** を主語にして話し、親しくなったら主語を **tu** に切り替えて話す。T/V system と呼ばれる仕組みである。この仕組みは現代英語にはないが、似たような効果を出すものとして呼びかけ方がある。初対面や敬意を表す場合には **title + surname** (例えば **Mr. Smith**)や **Sir, Madame** などを用い、親しい相手には **first name only** (例えば **John**)や **my dear** などの **endearment** を用いる。前者は前述の **negative politeness strategy** の 1 つ (**Give deference**)であり、後者は **positive politeness strategy** の 1 つ (**Use in-group marker**)である。日本語では、聞き手を目の前にしての呼びかけはあまり見られない。従って、英語での会話の途中に呼びかけ表現を含むこと自体に、最初は不慣れであろう。Yamada (1997: 41-42)はかつての上司 (日本人) と取引先の会社社長 (アメリカ人) との呼

³ Ide (1998)は日本人が使う「すみません」の意味を7つの意味に分類している。

称をめぐる逸話を紹介している。何度か会議を重ねたあと、アメリカ人社長 Dave Williams は Yamada の上司 Kawashima に“Call me Dave”と言った。つまり二人の距離が縮まったことを表す positive politeness strategy である。しかし、Kawashima は、取引会社の社長を first name で呼ぶことに抵抗を感じ(更には Dave の発音が日本語のデブに似ていることも禍して)、その申し出に応じなかった。Kawashima は自分のことは Ryu と呼んで構わないとしながらも、相手社長には敬意を表すため Mr. Williams と呼び続けた。その結果、アメリカ人社長には「私たちはそれほどの仲ではありませんよ」という間違ったメッセージを送ることになり、二人の関係には亀裂が生じた。

これらの事例はいずれも、異文化間コミュニケーションにおいて必要な知識は、単に言葉の意味や文法だけではないことを明確に示している。語用論的言語教育が担うべき役割とその重要性は少なくないと考ええる。

4. 日本の英語教育におけるポライトネス

では、語用論的要素は日本の英語教育に取り入れられてきたのであろうか？ そうであれば、どの程度重要視されているのであろうか？ 村田(泰)(2006)は、高校の英語教科書の中でポライトネスが使用されている箇所があるかどうかを調査した。対象は1997年と1998年の教科書検定に合格した8冊のオーラル・コミュニケーション用テキストである。村田は、日本人には比較的馴染みが薄い positive politeness strategy に注目し、その中の(1) address form, (2) emphatic response, (3) joke の3つのストラテジーに絞った。Address form に関しては、*Progressive A* と *Hello there! A* に豊富に見られた。しかし、他の3冊には少なく、残りの3冊には全くなかった。Emphatic response に含まれる *exaggerate* などにおいても、同様に *Progressive A* に多く見られ、他は僅かに含む、或いは皆無であった。Joke に関しては *Progressive A* のみに1例見られただけであった。次に村田は、ネイティブ・スピーカーが執筆したケンブリッジ大学出版社のオーラルに重点をおく2冊(ネイティブ教員が大学1年用によく採用するという)を同様に検証し、その結果を上述の8冊と比

較した。ケンブリッジ社の *New Interchange Intro* と *New Interchange 1* は address form と emphatic response を共に多数含んでいるが, joke は 1 例ずつしか見られなかった。これを日本の高校教科書と比較すると, *Progressive A* を除き, *New Interchange* の方により多くのストラテジーの使用が確認された。では, *Progressive A* と他の高校教科書との違いはどこにあるのか? 村田は, 筆者の中に一人ネイティブ・スピーカーが加わっている事実を挙げている。言うまでもないが, これは英語母語話者礼賛主義の意見ということではなく, 英語という言語を話す際に影響を及ぼすであろう英語圏の文化や日本(語)との意識の違いが, 教科書編纂の過程で反映されやすい, という利点を述べているのである。この研究では, 日本人著者による教科書には, positive politeness strategy の要素は取り入れられているものの限定的であることが分かった。

一方, 村田(和)(2006)は高校のオーラル・コミュニケーションの教科書 15 冊(1997 年教科書検定合格)を対象に, negative politeness strategy の調査を行っている。会話において相手に同意しない場合, つまり FTA を行う際に, politeness strategy が使用されているかどうかを検証した。15 冊のうち, 不同意表現が記載されているものが 6 冊あった。そのうちポライトネスが含まれているものが 3 冊, 含まれていないものが 3 冊あった。ポライトネスの含まれている教科書には well,...や not...very good などの緩和表現が見られるが, 何故このような表現が使われるのかという説明の記載はなく, 型にはまった表現が紹介されているにすぎない。村田の分析によると, 緩和表現はむしろ情報伝達の緩和としてのみ捉えられて(教えられて)おり, 会話の相手に対する「配慮」としては捉えられていない。つまり, 教科書執筆者自身に, politeness strategy の持つ対人機能の認識がされていないのだという。

5. 大学英語における語用論的教育の取り組み

それでは, 大学における英語教育には語用論的視点は取り入れられているのであろうか? 現状としては主流とは言えないが, 様々な教員の個人的努力に拠り, 適宜授業に取り入れられていることも少なくないようである。ここ

では村田(和)&大谷(麻)の英語会話における語用論的指導の取り組みと、筆者自身のビジネス英語と英語特殊演習における試みを記す。

5.1 村田&大谷：英語会話

村田(和)&大谷(麻)(2006)は、2 大学の授業において毎回 15 分間 *positive politeness strategy* を明示的に教えた結果、学生の英会話力が半期で成果を見せたという事例を報告している⁴。*Positive politeness strategy* を会話に取り込むことにより、話が弾み、会話が長く続くようになったという。つまり、turn (会話におけるの発話の単位) の数が増えたのである。この結果に基づき、ポライトネスを意識的に取り入れた大学用英会話テキスト *Let's be friends: strategies for successful communication* (Macmillan)を作成したことは特筆に価するであろう(現在のタイトルは *Keep Talking: Strategies for Interpersonal Communication*)。その他にも、最近では語用論やポライトネスの要素を含んだテキストも少なくはない。言語機能や、より実践的な場面を想定した内容のものが増えている傾向にあるからである。

5.2 筆者の取り組み(1)：ビジネス英語

私自身の取り組みとしては、会話であれライティングであれ読解であれ、授業中機会のある毎に、語用論的意義を説明し(むろん専門用語は使用しないが)、学生に注目させるように努力をしている。今までに私が教えてきた専修大学の学生をみると、会話や作文において、あまりにストレートな要求表現をする傾向が見られる。その一因としては、もちろん英語力の欠如も否めない。しかし、根底には要求や批判的意見を「緩和する」必要性を感じていない学生も多く見られる。英語では自分の意見をはっきりストレートに言うものだ、とどこかで聞いていて(日本人は何を言いたいのか分からない、そもそも Yes なのか No なのかすらも分からない、としばしば揶揄されるよう

⁴ 日本大学英語教育学会 (JACET) 全国大会においても同内容の発表をしており、非常に興味深い議論や具体例の提示を行っている。

に)、直接的表現を採ることが英語では正しいと思込んでいる節もあるようだ。勿論、要求や意見を相手にはっきり伝えることは必要であるが、その際に相手への配慮や前置きと同じ位必要であることを、教えられた経験のある学生は、殆どいないのであろう。

実は、語用論的視野を一番取り入れやすい授業として私が実感しているのは、商学部の3~4年生用の専門科目として開講しており、過去6年間担当を任されている「ビジネス英語」である。ビジネスの現場で使う英語は、対社外ならば取引先や顧客、対社内なら経営陣(社長や取締役)や上司(部長、課長、係長、先輩など)などが発話の相手となり敬語や丁寧表現が欠かせない。単なる情報伝達の英語では不十分であり、礼を欠き信頼を失えば契約を逃すことにもなりかねない。ポライトネスと言うと会話のイメージが強いが、実は書き言葉にも適用される。ビジネス・レターや通達文などの社内外文書作成時には必要不可欠なスキルだと言えよう。例えば、商品の発送ミスが起こった場合、クレームの手紙を書く必要、或いは逆に謝罪の手紙を書く必要に迫られる(勿論電話での対応の場合もあるが注意点は同じである)。その際、こちらの言い分をストレートに相手にぶつけるのではなく、緩和表現や誠意を見せる表現を使い、相手との関係を壊さないように注意しなければならない。さもないと今後の取引がなくなる恐れが生じるからだ。大切なのは、そのミスに対して迅速な対応をしてもらうこと、或いはすることであり、相手を怒らせることではない。状況にもよるが、対社外や対経営陣・上司には **negative politeness strategy** の活用が非常に有効であろう。対同期や部下には、或いはお祝いや懇親会の場面では対社外であっても **positive politeness strategy** が有益であろう。

私の「ビジネス英語」履修者は比較的英語力のある学生が多い。将来仕事で英語を使いたいと考えている学生や、既に留学経験のある学生が殆どである。従って、他の授業の学生と比べると非常によく話せたり書けたりする。しかし、ビジネス・シーンで使うことを想定すると、とても稚拙な英語に見えてしまいこのままでは通用しない。これは、学生生活において家族や友人

など in-group のメンバーとの接触が多く、仕事の上司など厳格な out-group メンバーとの接触の機会が殆どないことが考えられる。日本語においても敬語の使い分けが身につけていない学生には、英語でポライトネスを使うことは難しいかもしれない。しかし、1~2年後には社会に巣立っていく彼らには、ポライトネスの習得は必要なことではないだろうか？

「ビジネス英語」は半期2展開(週2回)の授業である。私は電話応対・社内応対(speaking), 社内外文書作成(writing), 情報収集(article reading)の3本の柱を立てている。また、授業の最後にはニュース(listening)を見せており、週1回のペースでビジネス単語テストを行っている。このうち、応対と文書作成にはテキスト、*Working with English: Essential Communication Skills for Office Administration* (小川&大谷(加), 2003, Macmillan)を使用している。電話・社内応対と社内外文書はまさにポライトネスの概念が必要な箇所である。テキストのテーマは、例えば、offering drinks, expressing gratitude, giving suggestions and advice, accepting and rejecting, reminding and complaining, apologizing などのように、代表的な発話行為を扱っている。各章にはモデル・ダイアログや文書例が載っているが、それぞれに Useful expressions という欄が設けてある。応対のセクションの Useful expressions では機能別にどんな表現が相応しいかが記載されている。例えば、giving suggestions and advice の発話行為では以下のように提示されている。

助言を求める	I need your advice. What should I do? Which (restaurant) would you recommend? What would you suggest (that I do)? Which (proposal) do you think is better?
提案・助言をする (一般的な表現)	Let's have dinner together this evening. Shall we meet again to discuss this matter tomorrow? Why don't you call Mr. Gordon and ask him to come? How about taking him out for drinks tonight? Why not have a 10-minute break now?
提案・助言をする (幾分遠まわして ていねいな表現)	We could hire somebody for the job. It would be a good idea to postpone the appointment. It might be better if you cancelled the business trip.

強く提案する (命令に近い表現)	We'd better hurry up and leave. You'd better finish the report today.
---------------------	--

(小川&大谷, 2003: 44)

一方、文書のセクションでは一つの発話行為のフォーマルな表現とインフォーマルな表現が記載されている。Apologizing の発話行為を例に取ることにする。

謝罪する(フォーマル)

We wish to apologize for the careless mistake on your invoice.

Please accept our deepest apologies for the error in your shipment.

I'd like to apologize for any inconvenience this has caused your company.

謝罪する(インフォーマル)

We are very sorry for the shipping delay.

I'm sorry that I won't be available this evening, but I will try to reschedule our appointment for next week, if that's OK with you.

I am sorry that you received damaged goods and will send you another order immediately.

(小川&大谷, 2003: 78 ; 太字は原文通り)

学生は場面に応じて、つまり相手との社会的距離、力関係、FTA の大きさを考慮したうえで、どちらの表現が相応しいのかを判断して、話したり書いたりすることになる。インフォーマルな場合も勿論ポライトネスを含んでいるが、フォーマルな場合はより多くの politeness strategy を含んで文章も長くなっている。使用されているストラテジーは positive も negative も両方見られる。また、断る際には理由を述べる、依頼を受けたらまず謝意を表す、などとビジネスの基本も（というよりコミュニケーションの基本であるが）指南している。これは一見すると単なるマナーをただ漠然と紹介しているように見えるかもしれないが、実は発話行為とポライトネスの双方が絡み合っ

いて、語用論的にはとても重要な事柄なのである。しかし、当然のことながら語用論やポライトネスの専門用語を使って説明している訳ではない。以上のように、このテキストにはあらゆる箇所に語用論的要素が散りばめられており、私にとっては非常に使い易いテキストである。

ここで、他のビジネス英語用テキストを見てみよう⁵。上述の *Working with English* より一段階上級者向けのテキスト *Email at Work: A Guide to Business English Correspondence* (Schneer, 2003, Macmillan)には、Language at work というセクションがあり、ストレートな表現を好ましい（ビジネスに相応しい）表現に改めることを例示している。ストレートすぎる表現には困惑マークを、フォーマルでビジネスに適した表現にはスマイルマークを付けて視覚的にも捉えやすい工夫が見られる。Counter offers の例を見てみよう。

Casual to Formal —Politely Disagreeing

☹	☺
The price is too high.	→ However, after careful consideration, we find the price to be too high for our budget.
We can't accept your offer.	→ Unfortunately, we are unable to agree with your current terms.
Your required minimum order is too much.	→ Unfortunately, your required minimum order is more than what we need.
We need a cheaper price	→ We require a lower price.
We need a cheaper price.	→ We are looking for a more competitive price.
The proposed term is too long/short.	→ We feel that the proposed term does not meet with our current needs.
We don't agree with the terms of the contract.	→ Regrettably, the terms of the contract are unsatisfactory.

(Schneer, 2003: 43; 太字は原文通り)

⁵ ビジネス英語のテキストは最近多く見られるが、ここでは大学生を対象にしたもの、或いは大学生にも無理なく使用できそうなレベル（内容的にも語学的にも）のテキストに着目した。従って一般ビジネスマン向けのものや大学生には context が難しいものについては扱わないこととする。

Enjoy Business English! (芳野&植竹, 2004, 三修社) では、特別なセクションは設けていないものの、適宜、表現のコツや心構えなどを取り入れている。例えばプレゼンテーションの章では、聞き手の心を掴む戦略が述べられているが、その中の幾つかは「個人的な経験」や「ユーモア」(芳野&植竹, 2004: 61) など *positive politeness strategy* にあたるものである。*Business English* (平田&松下, 2005, 弓プレス) では、信用状や支払条件など、より実務的な内容が中心になっている。その為表現に対するあまり細かい説明はないが、なかには一般的な表現とフォーマルな表現の対比の記載も見られる。どちらかというところ非常に機能的でむしろ発話行為に重点が置かれている。いずれにしても、ビジネス英語は実践で使える英語の習得を目的とする為、想定されるビジネス・シーンが最初に提示され、その context における英語表現や対処法が例示されている。つまり必然的に機能的アプローチを採ることになるため、語用論的視野を取り入れやすいことが判るだろう。

5.3 筆者の取り組み(2) : 英語特殊演習

上述のように、ビジネス英語や教養英語の授業において、またテキストにおいても、語用論を応用した教育が可能である。しかし上記に挙げた事例では、理論を積極的には教えていない。私自身過去において、実際、語用論理論をごく簡素化して会話の仕方を教えるという試みをしたことがある。それは、2002 年度に 1 年間担当する機会を与えられた「英語特殊演習」という科目で行った。通年科目の後期前半の 4~5 回分を使い、Grice の *Cooperative Principle* と Brown & Levinson のポライトネス理論を非常に簡略化して説明し、英語での会話の進め方として提示したのだ。また、導入部として『丁寧な英語・失礼な英語:英語のポライトネス・ストラテジー』(東, 1994, 研究社)の一部を使用した。この本は、合衆国に暮らす日本人の英語に焦点を当てた、コミュニケーションに関する読み物で、留学を希望する学生には身近な内容となっている。私はこの科目では、英語の様々な表現様式に焦点を当てることを主眼に置き、広告・カタログやスピーチなど文体の違う英文を読ん

でいく授業を展開していた⁶。年度終了時にアンケート調査を実施し、「役に立った点」を聞いたところ、実に殆どの学生が「会話の丁寧表現」や「相手の立場に立った話し方」など、この4~5回分の授業項目を挙げたのだった。「自由記述欄」を見ると、学生にとっては今までこのような視点で会話を習ったり考えたりしたことはなかったことが伺える。「新鮮だった」という声が多くあったことは教師として喜びであった。

6. 結び

本稿では、日本の英語教育における語用論導入の可能性と有効性を論じた。日本人が英語を使う際に、語彙や文法に意識が集中することは避けられないが、文法的に正しいセンテンスを作ることだけが実践の場での成功の鍵ではないことを、学習者には認識させたいと考える。英語でコミュニケーションをとる際には、英語の言語習慣が影響する。既に習得した言語知識を実際の context の中でどのように使用すれば適切なのか、を指導していくことはグローバル化を迎えた今の時代には特に重要になる。大学における取り組みはまだ始まったばかりである。語用論的要素を取り入れたテキストの作成も今後増えていくであろうことを期待する。授業においては、基礎レベルからさり気なく取り入れていくのが理想であるが、本学の場合昨今の学力低下により、英語でのやり取りは最低限の情報伝達や意思疎通で精一杯であろう。私は、ビジネス英語において特に有益だと論じたが、英語会話は勿論のこと、特殊演習や中上級レベルの必修科目（読解や表現）においても、導入が可能であると考えられる。

参考文献

東照二. (1994). 『丁寧な英語・失礼な英語:英語のポライトネス・ストラテジー』.東京: 研究社

⁶ 本稿では語用論的視野に焦点をおく為、この4~5回分についてのみ言及するが、文体的視野に立つ英語教育の検証も別の機会に行いたいと考えている。

- 小川厚子, 大谷加代子. (2003). *Working with English*. 東京: マクミラン
- 大谷麻美, 村田和代, 村田泰美, 重光由加. (2004). *Let's be friends: strategies for successful communication*. 東京: マクミラン
- 平田博士, 松下晴彦. (2005). *Business English*. 東京: 弓プレス
- 村田和代. (2006). 「高校のオーラル・テキストに見られる FTA の 1 例—「不同意表現」の扱い—」, 『ポライトネスと英語教育: 言語使用における対人関係の機能』堀素子, 津田早苗, 大塚容子, 村田泰美, 重光由加, 大谷麻美, 村田和代著, 東京: ひつじ書房
- 村田和代, 大谷麻美. (2006). 「ポジティブ・ポライトネス・ストラテジーの指導の試み」, 『ポライトネスと英語教育: 言語使用における対人関係の機能』堀素子, 津田早苗, 大塚容子, 村田泰美, 重光由加, 大谷麻美, 村田和代著, 東京: ひつじ書房
- 村田泰美. (2006). 「高校のオーラル・テキストに見られるポジティブ・ポライトネス」, 『ポライトネスと英語教育: 言語使用における対人関係の機能』堀素子, 津田早苗, 大塚容子, 村田泰美, 重光由加, 大谷麻美, 村田和代著, 東京: ひつじ書房
- 芳野総子, 植竹由美子. (2004). *Enjoy Business English*. 東京: 三修社
- Austin, J. L. (1962). *How to do things with words*. Oxford: Clarendon.
- Brown, P. & Levinson, S. C. (1987). *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Grice, H. P. (1975). Logic and conversation. In P. Cole, & J. L. Morgan (Eds.), *Syntax and semantics 3: Speech acts*. New York: Academic Press.
- Ide, R. (1998). Sorry for your kindness: Japanese interactional ritual in public discourse. *Journal of Pragmatics*, 29:509-29.
- Leech, G. (1983). *Principles of pragmatics*. London: Longman.
- LoCastro, V. (1987). *Aizuchi*: A Japanese conversational routine. In L. Smith (Ed.), *Discourse across cultures: Strategies in world Englishes*. London: Prentice Hall.

- Schneer, D. (2003). *Email at work*. Tokyo: Macmillan.
- Tanaka, N., Spencer-Oatey, H., & Cray, E. (2000). 'It's not my fault!': Japanese and English responses to unfounded accusations. In H. Spencer-Oatey (Ed.), *Culturally speaking: Managing rapport through talk across cultures*. London: Continuum.
- Thomas, J. (1983). Cross-cultural pragmatic failure. *Applied Linguistics*, 4(2): 91-112.
- Thomas, J. (1995). *Meaning in interaction*. London: Longman.
- Yamada, H. (1997). *Different games, different rules: Why Americans and Japanese misunderstand each other*. NY: OUP.