The University of Osaka
Institutional Knowledge Archive

Title	会話における終助詞「よ」と「ね」の意味と用法
Author(s)	中田, 一志
Citation	日本語・日本文化. 2015, 42, p. 35-52
Version Type	VoR
URL	https://doi.org/10.18910/56915
rights	
Note	

The University of Osaka Institutional Knowledge Archive : OUKA

https://ir.library.osaka-u.ac.jp/

The University of Osaka

〈研究論文〉

会話における終助詞「よ」と「ね」の意味と用法

中田　一志

0. はじめに

終助詞「よ」と「ね」の代表的な用法はおおむねつぎのようなものである。

(1) a. ハンカチ落としました＋よ。(教示)

b. おまえは受験生だ＋よ。テレビを消して勉強しなさい。(注意)

c. いい天気です＋ね。(同意・同感要求)

d. あなたは，田中さんです＋ね。(確認)

e.「何時ですか」[時計を見ながら]「ええと，7時です＋ね。」(自己確認)

「よ」の主な用法には、(1a) のような、聞き手が知らないことを教える「教示」用法と、(1b) のような、知っているはずの聞き手に注意を喚起する「注意」用法があり、「ね」の主な用法には、(1c) のような、聞き手に対して「同意・同感要求」する用法、(1d) のような、聞き手に「確認」する用法、また、(1e) のような、話し手自らが納得、確認するような「自己確認」用法があるとされている。(小野・中川 (1997)、金水・田窪 (1998) など)

ところで(1)であげた文の類型はすべて陳述文であり、どれも主張型(assertives)の発話行為を表すことはまぎれもない事実である[1)]。

(2) a. 私、卵城への行き方知っています＋よ。

b. 卵城への行き方教えてあげる。

(3) a. 全部話していただけます＋ね。

b. さあ、全部話してください。

しかしながら、(2a) (3a) のように終助詞「よ」や「ね」が付けられると、単

なる主張型ではなくなり、(2b) のような聞き手に対して話し手の行為を提供するような約束型（commissives）の発話行為を表す文に繋がっていったり、(3b) のような相手にあることをさせようとする指示型（directives）の発話行為を表す文に繋がっていったりする[2)]。

この言語事実を捉えるためには、(1) で見たように終助詞にどのような用法があるかを列挙し、記述するだけでは不十分で、相互の関連性を見ていかなければならない[3)]。

また、(2a) と (2b)、(3a) と (3b) を比べると、(2a) (3a) の方が直接的に発話行為を表さない分、高いポライトネスを表すことができそうである。なぜなら、一般に間接的な言明は直接的な言明よりポライトネスが高いからである。

本稿は、日本語の会話では、(2b) (3b) のような、直接的な発話行為を表す形式より、(2a) (3a) のような「陳述文＋よ」や「陳述文＋ね」の形式が頻出するのはなぜか、またこれらの形式が単に主張型の発話行為を表すだけのものでないとすれば、どんな条件のときにどんな発話行為を表すのか明らかにするものである。同時に、会話で頻出するこれらの形式の意味を予測する手がかりを示すことによって、日本語教育への応用を図ることを目指している。

1. 陳述文とその他の文の特質

ここでは、各種の発話行為を表す文の特質から陳述文の特質を考察する。

Searle (1969) によると、陳述文が表す発話行為「主張」を遂行するためには、話し手が根拠を持ち、かつそう主張する信念を持ち合わせているという条件が少なくとも必要である。前者の条件は「事前条件」と呼ばれ、発話行為が遂行されるための前提条件である。後者は「誠実性条件」と呼ばれ、発話行為を遂行するときの話し手の心理や意図などに関わる条件である[4)]。Searleの発話行為の適切性条件のなかから、終助詞「よ」と「ね」に関わる条件として事前条件と誠実性条件のみ抜き出し、発話行為 a を遂行するためには、事前条件 p と誠実性条件 q が成立しなければならないということを、$a\ (p \mid q)$ と表示することにする。陳述文が表す「主張」は (4a) のように表示される。話し手がそのことについての根拠を持ち、かつ、そう信じている場合に限って、適切な主張が遂行できるからである。

(4)　発話行為（事前条件｜誠実性条件）

a. 主張（根拠｜信念）

b. 依頼（聞き手の能力と話し手の利益｜願望）

c. 命令（話し手の利益｜無）

d. 助言（根拠〈聞き手の利益〉｜信念〈聞き手の利益〉）

依頼や命令や助言の発話行為については、陳述よりも制約的な条件が必要である。

たとえば、「依頼」は、それが適切に遂行されるためには、聞き手にそれをする能力があり、かつ話し手の利益になると信じていることが前提となり、それが事前条件となる。また、話し手がその実現を望んでいるというのが誠実性条件となる。そのことを（4b）と表示する。

「命令」は、聞き手の能力の有無に関わらずに命令者が執行するものである。したがって、「聞き手の能力」についての記述は必要ないが、命令者は被命令者の実行によって、なんらかの利益を得ることになるので、話し手の利益になるという事前条件は必要である。また、命令者は、社会的立場など様々な立場から被命令者にその実行を促すのであるから、話し手がその実現を望むか否かを問わない。したがって「依頼」では必要な話し手の「願望」は必要ない。そのことを（4c）と表示する。

また、「助言」は、それが適切に遂行されるためには、そのことを聞き手が実行すると、聞き手の利益になると話し手が信じている必要があり、かつ、そう信じるための根拠を話し手が持つことが必要である。そのことを（4d）と表示する。

（4b）の「依頼」については、Searle（1969）では、その事前条件は聞き手に能力があると信じているという条件のみで、話し手の利益については条件とされていないが、直接的でも間接的でも話し手の利益に関わることが「依頼」として遂行されることから、（4b）のように話し手の「利益」を事前条件に付け加え、修正してある[5]。

日本語の終助詞「よ」と「ね」と上の二つの条件の関連性については、中田（2009）が指摘した。それは、終助詞「よ」は発話行為の事前条件を焦点化し、終助詞「ね」は発話行為の誠実性条件を焦点化するというものである。これを便宜上、「条件規則」と呼ぶことにする。

(5)　a. ハンカチ落としました＋よ。（陳述）
　　b. 早くして＋よ。（依頼）
　　c. 早くしろ＋よ。（命令）
　　d. 早く謝った方がいい＋よ。（助言）
(5')　a. ハンカチ落としました＋ね。（陳述）
　　b. 早くして＋ね。（依頼）
　　c. *早くしろ＋ね。（命令）
　　d. 早く謝った方がいい＋ね。（助言）

それに従うと、(5a) のように終助詞「よ」が付くと、その瞬間を目撃したり、目撃せずとも落ちているハンカチの所有者が聞き手のものだと信じたりして、何らかの「根拠」があるということを明示的に示していると解釈できる。(5'a) のように終助詞「ね」が付くと、何らかの「根拠」を話し手が持っていることは必要条件であるが、話し手がその内容に関して「信念」を持っていることが明示的に言い表される。したがって、記憶をたどって、確認したことや、推論の結果（たとえば、刑事が聞き込みや証拠から、現場に残されていたハンカチが犯人のものであるという確証）であっても構わないという微細な差異が (4a) と条件規則から演繹的に捉えることができる。

(5b) のように終助詞「よ」が付いた場合、上昇イントネーションを伴えば、聞き手にその「能力」があるという条件が強調され、その結果、聞き手に配慮した依頼となるが、普通の下降イントネーションでは話し手の利益のみが強調されるので、一方的な依頼になる[6]。(5'b) のように「ね」が付いた場合は、話し手の願望が強調されることが (4b) と条件規則から捉えられる。(5c) は「命令」なので、「依頼」と比べると、聞き手の「能力」に対する配慮もなく、話し手の「願望」も必要でない。その結果、冷淡な口調の指示となるが、そのことは (4c) と条件規則から捉えられる。また、(5'c) のように「ね」を付けることもできない。このこともこの理論、つまり (4c) と条件規則からの当然の帰結である。焦点化するべき対象が誠実性条件に存在しないからである。「助言」に関しては、「よ」が付いた (5d) と「ね」が付いた (5'd) の違いは、他の発話行為の場合に比して、さほどないよう感じるが、「よ」が付いた文は、助言の積極性がより明示的になり、

「ね」が付いた文は、その思慮深さがより明示的になる。「よ」と「ね」の近似性は、(4d) を見ると二つの条件がどちらも聞き手の利益に関するものであるということに起因すると考えられ、二つを分かつのは、条件規則の違い、すなわち、話し手の根拠を強調することによって生じる積極性と、話し手の信念を強調することによって生じる思慮深さの違いであると言える。

このように発話行為の事前条件と誠実性条件の違いによって、終助詞「よ」と「ね」の微妙な差異まで説明ができるのである。ここでは、このような典型的な発話行為を表明する文を「直接的な発話行為を表す」と呼ぶことにする。しかしながら、陳述文にこれらの終助詞がついた文は単なる「主張」のみを表すだけでなく、すでに見たように言語事実として間接的ながらも助言や依頼や命令などの別の発話行為を表明することも可能である。

どんなときに主張型（assertives）の発話行為が別の発話行為になり得るか。一つの可能性は、文の意味や文脈に、別の発話行為が成立するための要件が満される場合である。つまり、その場合、主張型の形を借りながら、間接的に別の発話行為を遂行することができるのではないかと考えられる。

(6)　a. 主張（根拠〈…〉｜信念〈…〉）

　　b. 助言（根拠〈聞き手の利益〉｜信念〈聞き手の利益〉）

(6b) が物語るのは、「助言」という発話行為を遂行するためには、少なくとも、聞き手に利益があるための何らかの根拠を持っており、真にそのことを実行すれば聞き手の利益になると信じているという用件が必要であるということである。このことはすでに (4d) で見たとおりである。さらに、「助言」は、(6a) と照らし合わせると、何らかの「根拠」を持ち、何らかの「信念」を持っているという「主張」と共通の枠組みを持つ。すなわち、主張型の形を借りながら、そこに聞き手の利益を代入することによって「助言」という特異な発話行為を表すことができるのである。他の発話行為に関しても、同様に、主張型の「根拠」と「信念」という枠組みを持ちながら、そこに適切な要素が代入されることによって、間接的に「依頼」や「命令・要請」などが表明されるのではないか。

たとえば、間接的に「依頼」が成立するためには、聞き手にそれを実行する「能力」があり、かつ、話し手自身の「利益」になるための「根拠」を話し手が有し

ていること、聞き手の「能力」があり、かつ、自らの「利益」になるという「信念」を持っていることが真であればよい。このことを（7a）として表示しておく。

（7）　a. 間接的な依頼（根拠〈聞き手の能力と話し手の利益〉｜信念〈聞き手の能力と話し手の利益〉）

b. 間接的な命令・要請（根拠〈話し手の利益〉｜信念〈話し手の利益〉）

c. 間接的な行為提供（根拠〈聞き手の利益〉｜信念〈聞き手の利益〉）

また、間接的な「命令・要請」が成立するためには、話し手の「利益」になるという「根拠」を有すること、真にその「信念」を持っていることのどちらもが真であればよい。このことを（7b）として表示しておく。（7a）（7b）の二つの表示は、依頼と命令・要請の差異が聞き手の能力を考慮するか否かに依っていることを示している。

（7b）は「話し手」の利益に関わる発話行為であったが、一方、「聞き手」の利益に関わる発話行為は（7c）のように記述できる。聞き手の「利益」になるという根拠を持ちながら、それに対する「信念」を持っているときには、話し手は「あなたのために～をする」といった行為の提供を表すことになる。

このような外形的な主張型の枠組みを利用して間接的に発話行為を表すことができる様子は次頁のように図示できる。

ここで主張型（assertives）の発話行為からどのタイプの発話行為に移行するかという基準でまとめておくと、次の通りである。

（8）　a. 指示型（directives）

助言（根拠〈聞き手の利益〉｜信念〈聞き手の利益〉）

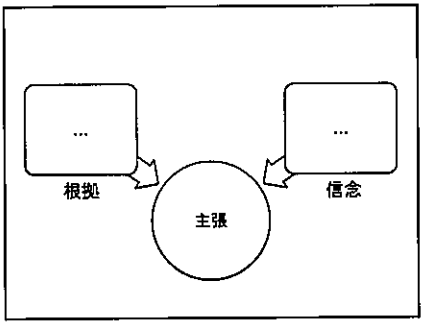
間接的な依頼（根拠〈聞き手の能力と話し手の利益〉｜信念〈聞き手の能力と話し手の利益〉）

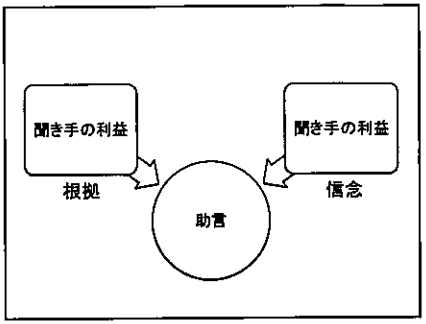
間接的な命令・要請（根拠〈話し手の利益〉｜信念〈話し手の利益〉）

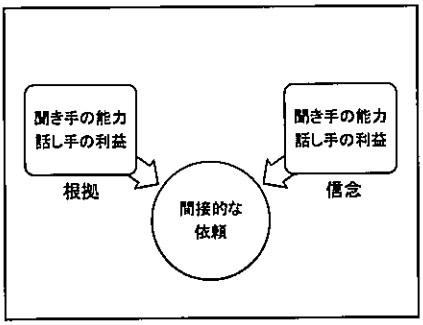
b. 約束型（commissives）

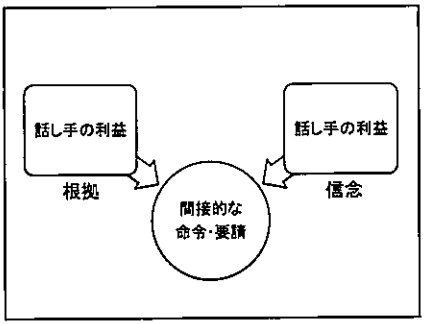
間接的な行為提供（根拠〈聞き手の利益〉｜信念〈聞き手の利益〉）

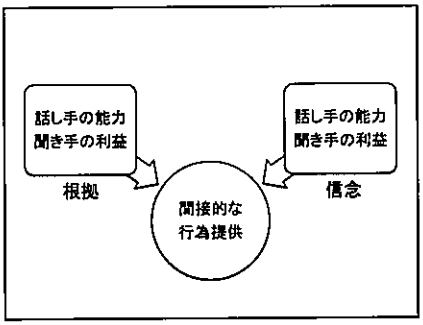
「助言」「依頼」「命令・要請」は話し手が聞き手にあることをさせようとするので、指示型（directives）に分類され、「行為提供」は話し手が発話を行うことによって自らがあることをすることになるので、約束型（commissives）に分類される。











ここで振り返って（4）を見ると、別の観点の言い方ができる。「主張」以外の発話行為は「利益」や「能力」といった弁別素性（distinctive feature）を持っている。しかし、「主張」は積極的にはそうなっていない。つまり、「主張」以外の発話行為は特異的ではあるが、「主張」はより一般的である。しかし，「主張」はその一般性のおかげで、「依頼」「命令・要請」「助言」などの発話行為を間接的

に発動できる能力を持つのである。

以下、陳述文に「よ」が付いた場合と「ね」が付いた場合に分けて観察していく。

2. 陳述文＋終助詞「よ」

ここでは陳述文に終助詞「よ」が付くことによって文の意味・機能がどう変化するかを考察する。

(9)　a. 君なら立派にやり遂げられる＋よ。

b. できるのは君しかいない＋よ。

c. あなたは本当は水泳が上手なの＋よ。

(9')　a. 君なら立派にやり遂げられる＋ね。

b. できるのは君しかいない＋ね。

c. あなたは本当は水泳が上手なの＋ね。

(9abc) の例文には順に可能の形態素「られ」、可能動詞「できる」、能力を表す状態述語「上手だ」が使われている。これらの文に「よ」を付けると、(9ab) の場合は「(だから) しっかりやりなさい」といった激励や「(だから) しっかり頼むよ」といった依頼などを間接的ではあるが、積極的に相手を促すような言い方になる。(9c) の場合も「(だから) がんばって練習しなさい」と激励し、積極的に相手に働きかけをすることができる。終助詞「ね」を付けると、(9'abc) では、積極的に相手に働きかけるというよりは、話し手の聞き手に対する信頼や信任の方を強く表明する（ことによって、結果的に相手を動かせる）ように感じる。

(9") 君なら立派にやり遂げる＋よ。

また、可能の要素のない文 (9") と (9a) を比較すると、明らかに (9") の方は聞き手に対する積極的な働きかけが弱いと感じる。

このことは上の観察のもっともらしさを保証してくれる。すなわち、聞き手の「能力」の有無が鍵となるのである。ここで聞き手の「能力」が文の意味や文脈に明示的な場合、相手にあることをさせようとする指示型 (directives)[7] が発動されるということを (10) に示しておく。また、「依頼」である以上、話し手の利益になることでなければならないことも必要な要件である。

（10）文脈：聞き手の能力と話し手の利益　➡　間接的に指示型（directives）の「依頼」を発動[8)]

つぎに、別の指示型を発動させる環境について考えてみる。

（11）a. このパスタ，おいしいです＋よ。

b. ぼやぼやしていたら，ピッツァ，食べ逃す＋よ。

c. もう逃げたってムダだ＋よ。

（11'）a. このパスタ，おいしいです＋ね。

b. ぼやぼやしていたら，ピッツァ，食べ逃す＋ね。

c. もう逃げたってムダだ＋ね。

（11abc）の例文には順に「おいしい」「食べ逃す」「ムダだ」といった利益や不利益に関わる語があることから、聞き手にとっての利益や不利益が生じるという文脈があると考えられる。これらの文に「よ」を付けると、（11a）では「どうぞ召し上がれ」といった勧め、（11b）では「はやく召し上がったらどう」といった助言、（11c）では「諦めろ」といった命令・要請などが、間接的ではあるが、積極的に表明されている。終助詞「ね」を付けた場合、（11'a）は決して勧めを表しているとは言えず、（11'bc）は、今の状況下で起こり得る結果を伝えながら、聞き手に警告や脅しの意味を類推させるような言い方になり、積極的な働きかけとは言えない。このように、聞き手の「利益」あるいは「不利益」が文の意味や文脈から読み取れる場合、陳述文に「よ」を付けると、「勧め・助言」「命令・要請」などの指示型（directives）が発動される。この場合、「依頼」とは違って、話し手の利益についての条件は必要ない。このことを（12）に記述しておく。

（12）文脈：聞き手の利益　➡　間接的に指示型（directives）の「勧め・助言」「命令・要請」を発動

さて、つぎに、もう一方の会話の参与者である「話し手」の能力が文の意味や文脈から読み取れる場合はどうだろうか。

（13）a. 私，卵城への行き方知っています＋よ。

b. 僕，運転できる＋よ。

（13'）a. * 私，卵城への行き方知っています＋ね。

b. * 僕，運転できる＋ね。

（13a）には「知る」という認知能力を表す動詞、（13b）には「できる」という可能動詞があり、ともに能力主体は話し手である。終助詞「よ」を付けると、単なる主張型（assertives）に収まりきれず、（13a）では「教えて差し上げます」、（13b）では「僕の車を出すよ」といった「行為提供」を間接的ではあるが、積極的に言い表すことができる。すなわち、それを言うことで自分があることをすることになるという約束型（commissives）[9] を間接的に表明することができる。このことが終助詞「よ」による効果であることは、別の終助詞「ね」を付けた（13'ab）が通常の文脈では非文であることからも伺い知ることができる[10]。

この場合、同時に聞き手の利益に関与的であることは約束型である以上必要な条件である。このような主張型から間接的な約束型への移行を（14）のように記述しておく。

（14）文脈：話し手の能力と聞き手の利益　➡　間接的に約束型（commissives）の「行為提供」を発動

以上のことから、次のような一般化が可能である。

（15）話し手や聞き手の「能力」あるいは話し手や聞き手の「利益」を表す文や文脈では、主張型（assertives）は間接的な指示型（directives）あるいは約束型（commissives）に移行する。

さて、なぜ日常会話で陳述文に「よ」が付いた文がよく使われるのだろうか。直接的な発話行為文、すなわち、直接的な指示型あるいは約束型の文は、はっきりと話し手の態度を表明するが、そうではない外形上陳述文であっても同等の効果が得られるのであれば、後者の方が選択しやすいからだろう。なぜなら後者はより高いポライトネスを維持することができるからである。

Leech（1983）の丁寧さの原則に則れば、（2b）のような文は、知識の提供を申し出るという意味で「自己への賞賛を最小限にせよ」という「謙遜の公理」（modesty maxim）に違反する恐れがあるが、それを言わずに、（2a）のような文で間接的に同じ効果が得られるのであれば、違反を犯さなくても済む。また、（3b）のような文は、直接的な依頼なので、「他者の負担を最小限にせよ」という「気配りの公理」（tact maxim）に抵触する恐れがあるが、（3a）のような文で同じ効果があるのであれば、そちらの方を優先するのは当然である。

また、Brown and Levinson（1987）のポライトネス理論に則れば、そのことをほのめかす（off record）方がそのことに触れる（on record）より相手の面子を損ねる危険性が小さい（less risk of face loss）と考えることができ、(2a)（3a）のような文の方が（2b）（3b）のような文より相手の面子を損ねる危険性が少ないということになる。

理論的にはこのような理由で、陳述文＋「よ」が会話で頻出するのだと考えられるのである。

3. 陳述文＋終助詞「ね」

陳述文は通常、主張型の発話行為を表し、終助詞「ね」が付いた文では、(5'a)のように話し手に信念があることを表すことを第1節で見た。そして、終助詞「よ」が付くと、文の意味や文脈によって主張型の発話行為が指示型あるいは約束型に移行することを第2節で見た。そう考えると、陳述文に終助詞「ね」がついた文も単なる話し手の信念を表すだけではないと考えるのが自然だろう。ここではこのことを検証し、さらに終助詞「ね」がどのような話し手の心理状態を表すようになるかを議論する。

次の例（16ab）には可能形態素 -e- があり、その主体は聞き手である。また、聞き手の行為によって利益を被るのは話し手である。従って、状況的には（9）と同様で、間接的に指示型（directives）の「依頼」の発話行為が発動される条件が整っていると考えられる。

（16）a. 全部話していただけます＋ね。

　　b. 全部買ってもらえる＋ね。

（5'）で見たように直接的な発話行為を表すとき、「ね」が付いた文はその文が成立するための誠実性条件に記述されている話し手の心理状態が表明されるということであった。間接的な発話行為を表す文にもこれを適用すると、「依頼」の発話行為が間接的であれ、発動されるならば、(7a) のように聞き手の「能力」と話し手の「利益」の二つに対する「根拠」と「信念」が表されていると考えられる。

（7a）間接的な依頼（根拠〈聞き手の能力と話し手の利益〉｜信念〈聞き手の能力と話し手の利益〉）

誠実性条件に記述される「聞き手の能力に対する信念」とは、平たく言うと、聞き手に能力があるという話し手の「信頼」のことであり、「話し手の利益に対する信念」とは、平たく言うと、話し手の「利己的」な気持ちのことである。(16) はこららの気持ちを表すということになる。

この分析の妥当性は（17ab）と比較することで確認できる。

（17）a. 全部話していただきます＋ね。

b. 全部買ってもらう＋ね。

（17ab）は可能形態素がない文である。従って聞き手の能力を欠くため（7a）の条件が整っておらず、（7b）の発話行為を発動するための条件が整っていると考えるべきである。

（7b）間接的な命令・要請（根拠〈話し手の利益〉｜信念〈話し手の利益〉）

この条件の下では間接的な命令・要請を発動する。確かに、（17ab）は（16ab）と比べると、聞き手に対する配慮がなく、一方的な命令・要請と解釈される。「ね」が付くことによって、その誠実性条件に表されている心理状態、つまり、話し手の「利益」に対する「信念」が表明される。話し手の利益に対する信念とは、話し手の「利己的」な気持ちであり、聞き手に対する「信頼」の気持ちはこの場合、表明されることはない。したがって（17）の方が厳しい口調となる。以上の現象を次の（18）（19）のように記述しておく。

（18）文脈：聞き手の能力と話し手の利益➡間接的な「依頼」，そのとき、誠実性条件＝聞き手の能力と話し手の利益についての信念＝信頼＋利己的

（19）文脈：話し手の利益➡間接的な「命令・要請」，そのとき、誠実性条件＝話し手の利益についての信念＝利己的

ここまでは「話し手の利益」の場合を見たが、つぎに「聞き手の利益」の場合を見てみる。（20）の文は「～た方がよい」という表現形式で助言を直接的に言い表す。

（20）早く謝った方がいい＋ね。

終助詞「ね」が付いた文は、その発話行為が成立するための誠実性条件、つまり「聞き手の利益」に対する「信念」を表明するわけだが、そのときの話し手の気持ちは、聞き手によかれと信じている気持ちである。すなわち、話し手の聞き

手に対する「好意」である。このことをつぎのように記述しておく。

(21) 聞き手の利益➡助言，そのとき、誠実性条件＝聞き手の利益についての信念＝好意

これをもとにして、話し手が聞き手に対して行為を提供するような文、たとえば（22）のような文を考えてみる。

(22)（あなたのために）私が調べてみる＋ね。

この文には聞き手の利益と話し手の行為が文脈に表されている。よって間接的な約束型（commissives）の発話行為の「行為提供」が発動される条件が整っている。「ね」が付けられると、その誠実性条件が表明され、（21）と同様に、聞き手の「利益」に対する「信念」、つまり話し手の聞き手に対する「好意」が表明されるということになる。このことをつぎのように記述しておく。

(23) 文脈：聞き手の利益➡間接的な「行為提供」，そのとき、誠実性条件＝聞き手の利益についての信念＝好意

さて、先行研究は終助詞「ね」の機能として、「同意要求」や「確認」といった話し手と聞き手の相互行為をあげることが多かったが、それ以外に、蓮沼（1988）は「拒絶」という機能をあげている。

(24) a. わかんない＋ね。
b. 知らない＋ね。
c. 僕は行かない＋ね。
d.（もう）僕は帰る＋ね。

これらの例はすべて話し手の「拒絶」を表すことができる。（24ab）は相手の質問などに対して熟慮することなく否定的に拒否するときにも用いられる。（もちろん、熟慮した結果を相手に伝えるときにも用いられるが、それは典型的な主張型の発話行為が成立するための誠実性条件、つまり話し手の信念が表明されていると考えられる。）このような非典型的な解釈ができる場合について考えてみる。他にも、（24cd）のように、誘われたときに、熟考することなく否定したり、一方的に相手の断りもなく、唐突な行為に出たりするような場合に「ね」を付けた文で表せるのも事実である。このことについて、これまで「同意要求」や「確認」との関連で議論されることは管見の限りなかった。

しかしながら、本稿の分析は、これらを関連づけることができる。(24abcd) はどれも「聞き手の不利益」を前提とする文である。(23) は「行為提供」するときの条件を記述したものであったが、(24) はその逆で、「行為不提供」あるいは「不貢献」である。したがって、そのときの誠実性条件は聞き手の「不利益」についての「信念」である。聞き手の「不利益」についての「信念」とは、聞き手に不利益があるようにと信じる気持ち、平たく言うと、聞き手に対する「悪意」ということになる。このように間接的な発話行為からの分析では先行研究で関連性を示せなかったことにも明確な説明が与えることができる。ここで、上の事象を (25) のように記述しておく。

(25) 文脈：聞き手の不利益➡拒絶，そのとき、誠実性条件＝聞き手の不利益についての信念＝悪意

以上、本節では、陳述文＋「ね」は，話し手や聞き手の「能力」あるいは話し手や聞き手の「利益」が文や文脈で明らかな場合、間接的な発話行為（指示型あるいは約束型）が成立する条件が整っていること、そしてその場合、終助詞「ね」によって、その間接的な発話行為の誠実性条件（話し手の心理状態）が表明されることを実証的に証明した。

また、陳述文＋「よ」の場合と同様、陳述文＋「ね」の形式で、間接的な発話行為の成立条件が整えば、直接的な発話行為を行う必要がなく、Leech (1983) の丁寧さの原則でいうと、「他者の負担を最小限にせよ」という「気配りの公理」(tact maxim) や「自己の賞賛を最小限にせよ」という「謙遜の公理」(modesty maxim) を遵守しながら、話し手の気持ちを聞き手の伝えることができる。Brown and Levinson (1987) のポライトネス理論でいうと、ほのめかす (off record) だけで本当の話し手の気持ちを伝えることができるということで、この形式で高いポライトネスを維持することができ、会話で頻繁に用いられるという事情も捉えることができる。

4. 終わりに

周知の通り、会話では省略がよく起こる。文脈から類推できるため、省略される語句もあるだろう。また、本稿で見たように、明示的で直接的な表現を避け、

高いポライトネスを維持するために省略される場合もかなりあると予測される。

日本語でよく指摘される「～ですけど…」や「～ですから…」といった文末を濁すような曖昧な言い方はまさに後者の例である。本稿が扱った「陳述文＋よ」と「陳述文＋ね」も、直接的な発話行為を表明することなく、表面上は単なる主張を表す陳述文の形式でありながら、文の意味や文脈をたよりにして、話し手が意図する発話行為を表明することができるのである。

本稿では、「陳述文＋よ」と「陳述文＋ね」の形式が間接的に別の発話行為に繋がっていくためには、話し手や聞き手の「能力」と話し手や聞き手の「利益」に関する文の意味や文脈が鍵であることを見た。このような文脈で陳述文に「よ」が付いた場合には、指示型（directives）か約束型（commissives）の発話行為が間接的に発動される。また、陳述文に「ね」が付いた場合には、文脈上の「能力」と「利益」が成立条件となる発話行為の誠実性条件が表明されることを見た。

日本語教育において、学習者が文脈にある適切な要素を取り込むことによって、終助詞の微細な意味を把握／伝達できるという観点から考えると、このような実際的で実用的な文法記述が有効であると信じる。

また、先行研究で終助詞「ね」に「拒絶」用法があるという指摘がなされたことがあったにもかかわらず、他の用法との関連性が議論されなかったが、本稿の分析の枠組みでは他の用法と関連づけられることを示した。

註

1）主張型（assertives）の発話行為は、ある事実を事実だと述べるもので、その下位分類に stating、suggestion、reporting などが入る。Searle（1979）を参照のこと。

2）金水・田窪（1998）では、（1b）の「よ」に「推論発火」の機能があると指摘する。本稿では、「よ」が推論を誘発するというより、聞き手の利益に関わる文脈で用いられることによって、指示型の発話行為が発動されると考える。

3）（1）の用法間の関連性については、発話行為論を援用した中田（2009）で中心的に扱っているので、そちらを参照されたい。

4）真理値をもつ文は真理が成立するための条件を持つが、真理値を持たない発話行為を遂行する文に関しては、Searle（1969）が発話行為が適切に遂行できる「適切性条件」（felicity conditions）を持つと主張した。発話行為の適切性条件は、命題

内容条件（propositional content condition）、事前条件（preparatory condition）、誠実性条件（sincerity condition）、本質条件（essential condition）の四つの条件からなる。

5) 中田（2009）で引用した適切性条件も修正する必要があるが、そこでの主張である、「よ」が事前条件を焦点化し、「ね」が誠実性条件を焦点化するという主張はそのまま適切であろうと考えている。

6) ここでは、中田（2009）での「依頼」に「よ」を付けた文の解釈の説明の仕方に修正を加えてある。中田（2009）では、Searle（1969）に従って、「依頼」の事前条件として聞き手にその実行能力があることと、言わなければしてもらえないという状況の二つの条件があると仮定し、上昇イントネーションでは「聞き手の能力」が焦点化され、下降イントネーションでは「発話の必要性」が焦点化されると考えた。本稿では「依頼」の事前条件に「聞き手の能力」と「話し手の利益」の二つの条件を設定し、それぞれ上昇イントネーション、下降イントネーションによって強調されると考える。

7) 指示型の発話行為の例として、requesting、advising、recommending、ordering などがあげられる。

8) ここで「間接的」というのは、「～してくれないか」「～してはどうか」「～しなさい」といった発話行為を明示的に表す指示型（requesting、advising、recommending、ordering など）の文は直接的な表明をすることができるが、（10）はそうではないという意味である。以下同様に、「間接的」というときは、明示的な発話行為と比較した場合のことを言う。また、指示型の発話行為のなかでも、「依頼」は話し手の利益に関与的であるという点で、他の発話行為と区別される。（12）と比較されたい。

9) 約束型（commissives）は、それを言うことで、自分があることをすることになるという発話行為で、promising、vowing、offering などの発話行為がその下位分類に入る。

10) （13'ab）が可能な文脈は、何らかの理由で一時的に記憶を失っていた話し手が記憶を取り戻した際に発話するようなときである。

参照文献

小野晋・中川裕志（1997）「階層的記憶モデルによる終助詞『よ』『ね』『な』『ぞ』『ぜ』の意味論」『認知科学』4-2: 39–57.

金水敏・田窪行則（1998）「談話管理理論に基づく『よ』『ね』『よね』の研究」『音声による人間と機械の対話』オーム社：257–271.

中田一志（2009）「発話行為論から見た終助詞ヨとネ」『日本語文法』9-2: 19–35.

蓮沼昭子（1988）「続・日本語ワンポイントレッスン」『言語』17-6: 94–95.

Brown, P. & S. C. Levinson (1987) *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.

Leech, G. (1983) *Principles of Pragmatics*. Longman.

Searle, J. (1969) *Speech Acts: An Essay in the Philosophy of Language*. Cambridge University.（坂本百大・土屋俊訳 1986『言語行為』勁草書房）

Searle, J. (1979) Expression and meaning: Studies in the theory of speech acts. Cambridge University Press.（山田友幸訳 2006『表現と意味―言語行為論研究』誠信書房）

付記：本稿は The Fourth Conference on Japanese Linguistics and Language Teaching (4AIDLG) at Naples, 21-23 March 2013（イタリア日本語教育協会第4回国際大会）での口頭発表に加筆・修正したものである。発表の際、コメントをいただいた司会の Bonaventura Ruperti 先生をはじめとする諸氏にこの場を借りて感謝したい。

〈キーワード〉「よ」と「ね」、発話行為、ポライトネス、能力、利益

The Meaning and Usage of the Sentence-Final Particles *yo* and *ne* in Japanese Conversation

Hitoshi NAKATA

This paper aims to make a theoretical analysis of the sentence-final particles *yo* and *ne* that can be used for teaching Japanese conversation. Herein, assertives with *yo* and those with *ne*, which appear frequently in conversation for the sake of politeness, are dealt with.

It will prove that:

- If the sentence is describing the speaker/hearer's ability or something to his/her advantage, assertives with *yo* change to directives or commissives.
- In the same case, however, assertives with *ne* are tinged with a state of mind related to the sincerity condition of directives or commissives.