

映画『プラダを着た悪魔』のビジネス場面における
依頼表現—ポライトネスの観点から—
Requests in Business Scenes of the Movie
The Devil Wears Prada from the Viewpoint of Politeness

松浦 加寿子・竹野 純一郎

中国学園大学

Kazuko Matsuura/Junichiro Takeno
Chugoku Gakuen University

Abstract

The purpose of this study is to examine requests in business scenes of the movie *The Devil Wears Prada*, using the Politeness Theory by Brown and Levinson and “requests” framework proposed by Leech (2014). Brown and Levinson propose five strategies, (1) without redressive action, baldly, (2) positive politeness, (3) negative politeness, (4) off record and (5) Don’t do the FTA, in which (1) without redressive action, baldly, (3) negative politeness and (4) off record are related to requests. On the other hand, Leech (2014) categorizes requests in *The Pragmatics of Politeness* as “Direct strategy”, “Indirect strategy”, “Hints” and “Pragmatic modifiers”. The requests to be analyzed include not only general requests but also instructions and commands. In conclusion, the present study has demonstrated that Miranda, who is portrayed as a devil-like boss working in the fashion industry, tends to use “imperatives” to express business affairs effectively and “question hints” in terms of sentence forms, although irony is sometimes conveyed in indirect expressions.

1. はじめに

現代社会における女性の活躍は目覚ましい。映画『プラダを着た悪魔』(2006)は、仕事に恋愛に頑張る女性をテーマにしている。本映画の概要を簡潔に示すと以下のとおりである。ファッションにまったく興味がない主人公であるアンディが一流ファッション誌『ランウェイ』のカリスマ編集長であるミランダのアシスタントとして採用される。上司ミランダは昼夜を問わず、アンディに無理難題を押しつける悪魔のような上司であるが、ジャーナリストを目指すアンディはキャリアのためと自らに

言い聞かせ、奮闘しながらも成長していく。その結果、物語の冒頭で上司ミランダの信頼を得られていなかったアンディがミランダの理不尽な要求に応えていくことで徐々に信頼を得ていくのである。自ずと、本映画の中では上司ミランダが部下であるアンディに対して依頼をする場面が多く見られる。

グローバル化が進む現代社会において、コミュニケーション能力の育成が叫ばれて久しい。平成30年に文部科学省によって告示された「【外国語英語編】高等学校学習指導要領解説」によると、外国語によるコミュニケーションにおいて見方・考え方を働かせ、外国語による言語活動を通して、情報や考えなどを的確に理解したり適切に伝えあったりするコミュニケーション能力の育成が掲げられている。さらに、このためには「知識及び技能」、「思考力、判断力、表現力等」、「学びに向かう力、人間性等」を養成することの重要性を指摘している。つまり、英語でコミュニケーションする際には正確な英語運用能力だけではなく、英語を通して人間性も養成することを目標に掲げていることから、その場に応じた英語表現を習得させる語用論的観点からの視点も必要である。映画はコンテキストがあり、具体的な場面でどのような英語表現が適切であるか提供してくれる素材である。つまり、コミュニケーションするためには言語選択も重要であるといえる。また、依頼表現に関しては依頼する相手に負担を強いるため、その負担を軽減するための言語的配慮がなされることが多い。とりわけ、ビジネス場面において依頼は上司から部下になされることが多く、映画の中の具体的な場面でどのような依頼表現が使用されているか語用論的な観点から検証することは有効であると考えられる。

本研究の目的は、映画『プラダを着た悪魔』に登場する上司ミランダの部下アンディに対する依頼表現において後述する言語的配慮行動と規定されているBrown & Levinson (1987) が提唱したポライトネス理論のどのストラテジーが主に使用されているか、またビジネス場面における依頼表現にはどのような特徴があるかを考察することである。

2. 先行研究

依頼表現のポライトネスに関する研究はこれまでいくつか行われてきた。

井出他 (1986) は、日本人とアメリカ人の敬語行動について各国の大学生約500人にペンを借りるときにどのような相手にどのような依頼表現を使用するか約20人の人物カテゴリーと約20の表現を提示して尋ねる大規模な研究を行っている。日本人の敬語行動に関しては、相手によって表現を使い分けていたのに対して、アメリカ人は、心的距離が遠い人に対してはより丁寧な表現を使う傾向が見られたものの、たとえば“Can I borrow your pen?”のようないくつかの表現は相手にかかわらず使われる傾向があるという調査結果を報告している。

また、とりわけビジネス場面における依頼表現のポライトネスに関して、北山 (2013) は、アメリカ、イギリス、日本映画のビジネス場面における発話の分析を通して、各国の言語ストラテジーとストラテジーの文化的基盤との関係性について論じている。具体的には、依頼、対立、謝罪表現の使用例から日常のビジネス場面での言語使用がいかに文化内の発想を反映しているか分析している。北山は、話し手と聞き手が依頼を明確に捉えて内容を明示しているかどうか、またアメリカにおいて社内・社外の概念があるかどうかの二点について検証しており、ビジネス場面における依頼表現について最も直接的な表現と最も間接的な表現の出現比率を力関係（上・下・同）と親疎（社内・社外）で比較している。結果として、アメリカでは力関係の上下で対照的な表現を使う傾向は見られないが、イギ

リスほど水平型の社会構造ではないため、日本ほど顕著ではないにしても垂直型の社会構造であると指摘している。さらに、日本では社内・社外の区別がなく、相手への負担を考慮するアメリカとは異なり、相手の年齢が依頼表現の選択に大きく影響していると述べている。

さらに、都築 (2016) は、映画『プラダを着た悪魔』における命令文、疑問文、平叙文の3種類の依頼表現の例を挙げて説明している。一般的に上司から部下へ職務上で何か指示をする際には、依頼の意図がより明確に伝わる命令文を用いる傾向がある一方で、取引先など外部の人に何かを依頼する場合には疑問文や平叙文のような間接的な表現が用いられ、過去形や仮定法が用いられることもあると論じている。これは相手の負担を軽減し、良好な関係を維持する役割を果たすとともに、重要な依頼を引き受けてもらうためにポライトネスのストラテジーを用いるからであると述べている。依頼表現は相手の領域を侵して負担を強いる行為であるため、依頼する際には相手の自由を保障するために言語的配慮を行うべきであると指摘している。

Brown & Levinson (1987) はポライトネス理論を提唱している。ここでいう「ポライトネス」は言語形式の丁寧さではなく、人間関係を良好に構築・維持するために用いる言語ストラテジーであると Brown & Levinson は主張している。また「ストラテジー」は、慣習的もしくは無意識な言葉の使い分けを指しており、戦略や方略よりもさらに広い概念であると述べている。すなわち、実際の言語使用場面において相手の気持ちに配慮した概念であり、コンテキストやその場の人間関係も考慮しながら、対人関係調節機能としての役割を果たすものであると説明している。

この理論の中心となっている概念が「フェイス」であり、これは人の基本的な欲求を指し、人間なら誰でも2種類の欲求を持っていると述べている。ひとつは、相手に認められたい、好かれたいという欲求のポジティブ・フェイスで、もうひとつは相手と距離を置きたい、踏み込まれたくないという欲求のネガティブ・フェイスである。前者のフェイスに配慮した接近をベースにしているポライトネスが「ポジティブ・ポライトネス」であり、後者のフェイスに配慮した忌避をベースにしたポライトネスは「ネガティブ・ポライトネス」であると Brown & Levinson は説明している。

発話には相手のフェイスを脅かす可能性があり、この行為はフェイス侵害行為 (Face Threatening Act 以下 FTA) と呼ばれている。Brown & Levinson (1987: 69) は FTA を行う際に用いられる主要なストラテジーを5つ挙げている。

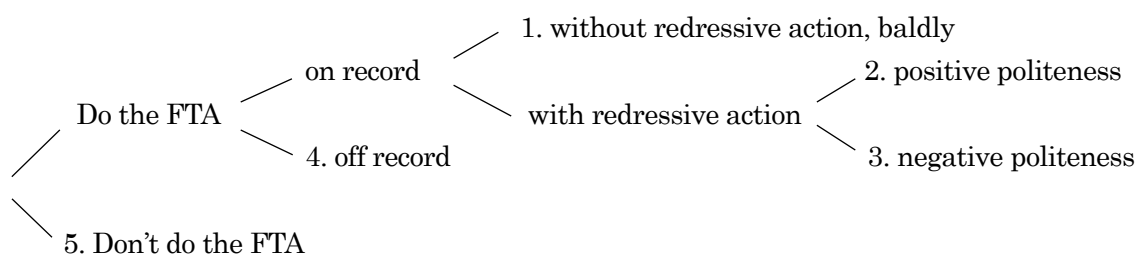


図1 FTA を行う際に用いられるストラテジー (Brown & Levinson, 1987: 69)

Brown & Levinson は、1. フェイス侵害を軽減する補償行為を行わずにあからさまに言う、2. 補償行為を行うポジティブ・ポライトネス、3. 補償行為を行うネガティブ・ポライトネス、4. ほのめかし、5. FTA をしない、の5つのストラテジーについて言及している。依頼は相手の行動の自由を制

約するため、ネガティブ・フェイスを侵害すると考えられる。また、1 から 5 になるにつれて相手のフェイスを侵害するリスクは大きくなると述べている。

これらのストラテジーの中で依頼表現と関わる 1 のフェイス侵害を軽減する補償行為を行わずにあからさまに言う直言、3 のネガティブ・ポライトネス・ストラテジーと 4 のほのめかしを取り上げる。Brown & Levinson は、表 1 のように 3 のネガティブ・ポライトネス・ストラテジーについては 10 項目、表 2 のように 4 のほのめかしについては 15 項目挙げている。S は話し手、H は聞き手を示し、括弧内は筆者らによる訳語である。

表 1 ネガティブ・ポライトネス・ストラテジー

① Be conventionally indirect (慣習に基づき間接的に行う)
② Question, hedge (質問をする・曖昧化する)
③ Be pessimistic (悲観的になる)
④ Minimize imposition (負荷を最小限にする)
⑤ Give deference (敬意を示す)
⑥ Apologize (謝罪する)
⑦ Impersonalize S and H (S と H を非人称化する)
⑧ State the FTA as a general rule (FTA を一般規則として述べる)
⑨ Nominalize (名詞化する)
⑩ Go on record as incurring a debt, or as not indebting H (自分が借りを負うこと・H に借りを負わせないことをオン・レコードで表す)

表 2 ほのめかしのストラテジー

① Give hints (暗示する)
② Give association clues (連想の手がかりを与える)
③ Presuppose (前提に語らせる)
④ Understate (控えめに言う)
⑤ Overstate (誇張して言う)
⑥ Use tautologies (同語反復を使う)
⑦ Use contradictions (矛盾したことを言う)
⑧ Be ironic (皮肉を言う)
⑨ Use metaphors (比喩を使う)
⑩ Use rhetorical questions (修辞疑問文を使う)
⑪ Be ambiguous (多義的に言う)
⑫ Be vague (曖昧に言う)
⑬ Over-generalize (過剰に一般化する)
⑭ Displace H (聞き手を他の人に置き換える)
⑮ Be incomplete, use ellipsis (言いさしでやめる、省略する)

Leech (2014) は「依頼」を話し手の利益のために相手が犠牲になって行う行為を提案するものであると定義している。依頼表現の形式に関しては、依頼と命令に明確な境界線はないと主張しており、表 3 のように細分化している。

表 3 Leech (2014) による依頼の表現形式

(1) Direct strategies	(a) Imperatives	(b) Performatives
(2) On-record Indirect strategies		
	• Statements	• Questions
	(a) Prediction statement	(a) Volitional questions with <i>will</i> and <i>would</i>
	(b) Strong obligation statement	(b) Ability / possibility questions: <i>can you, could you, etc.</i>
	(c) Weaker obligation statement	
	(d) Volitional statement	
	(e) Ability / possibility statement	
	• Nonsentential strategies	
(3) Hints: Off-record indirect requests	(a) Statement hints	(b) Question hints
(4) Pragmatic modifiers		
	• Internal modifiers	• External modifiers
	(a) Downtoners	(a) Apologies
	(b) Politeness marker: please	(b) Thanks
	(c) Deliberative openings	(c) Vocatives
	(d) Appreciative openings	• Supporting moves
	(e) Hedged performative openings	(a) Grounders
	(f) Negative bias	(b) Preparators
	(g) Happenstance indicators	(c) Other supporting moves with politeness implications
	(h) Temporal availability queries	
	(i) Past tense—hypothetical	
	(j) Past tense—past time	
	(k) Progressive aspect	
	(l) Tag questions	

上述したように、映画『プラダを着た悪魔』に見られる依頼表現について、ポライトネスの観点から Brown & Levinson が提唱したポライトネス理論と Leech の依頼表現の枠組みの 2 つを用いた研究はまだ行われてない。また、都築は上司から社内の部下に対する依頼表現に直言が多いことを指摘しているが、その他のポライトネス・ストラテジーに関しては述べられてない。映画の具体的な場面から依頼表現についてどのようなポライトネス・ストラテジーが用いられているか検証し、またその具

体的な依頼表現を知ることは語用論的な観点から有益であると思われる。本映画を選択した理由は、上司ミランダは部下アンディに理不尽な要求をすることが多いことから、ビジネス場面における依頼表現も数多くあると判断したためである。したがって、本研究の目的は、Brown & Levinsonが提唱したポライトネス理論を援用して上司と部下間で依頼をする際にどのようなポライトネス・ストラテジーを使用しているか、またその依頼の表現形式についてLeechの依頼表現の枠組みを使用して分類することでミランダの部下アンディに対する依頼表現の特徴を明らかにすることである。

3. 分析

3.1 手順

映画の脚本については、『名作映画完全セリフ音声集 スクリーンプレイ・シリーズ 183 プラダを着た悪魔 再改定版』の英文をすべて入力した。その中からミランダの依頼表現の発話を抽出し、ミランダのアンディに対する依頼表現の分析を行った。また、各ストラテジーの日本語表記は滝浦(2008)にしたがい、1.「直言」(bald on record)、3.「ネガティブ・ポライトネス」(negative politeness)、4.「ほのめかし」(off record)とする。2.「ポジティブ・ポライトネス」(positive politeness)、5. 行為回避 (Don't do the FTA) については依頼表現のストラテジーには該当しなかったため除外する。以降の分析では、ストラテジーがネガティブ・ポライトネス・ストラテジー①の場合、「ネガティブ①」と記載する。

3.2 ミランダのポライトネス・ストラテジー

表4は、本映画の総ターン数並びにミランダのターン数と依頼表現の発話数である。

表4 本映画のターン数並びにミランダのターン数と依頼表現の発話数

本映画の総ターン数	960
ミランダのターン数	137
ミランダの依頼表現の発話数	78

本映画の総ターン数は960であり、テキストの登場人物の名前の後にあるセリフを1とカウントしている。「ターン」については、Sacks et al. (1974) が一人の話し手が話し始めてから他者が発話権利を受け継ぐまでのすべての発話であると定義している。表4からミランダのターン数のうち、依頼表現の発話が半数以上を占めていることが分かる。

また、Brown & Levinson のポライトネス理論を使用してミランダの発話がどのストラテジーに該当するか分析を行った結果が表5である。

表5 ミランダの依頼表現におけるストラテジーの種類と出現頻度数

ストラテジーの種類	頻度数
直言	42

ネガティブ① Be conventionally indirect	17
ネガティブ② Question, hedge	12
ほのめかし① Give hints	4
ほのめかし⑧ Be ironic	3
ネガティブ④ Minimize imposition	1
ネガティブ⑭ Displace H	1
ほのめかし⑮ Be incomplete, use ellipsis	1
計	81

表 5 から上司ミランダが部下に依頼や指示をする際、直言が約半数を占めており、ネガティブ① Be conventionally indirect、ネガティブ② Question, hedge が続いている。ミランダの依頼表現が表 4 で示した 78 に対して表 5 で 81 に増えている理由は、1 つの発話に 2 つのストラテジーが含まれている例が 3 例あるためである。以下に表 5 で頻度数が多く見られた主な例を示し、場面説明と該当するストラテジーの説明を行う。セリフの説明を行うため、各登場人物の名前の前に数字を付している。また、下線は筆者らが強調のために引いたものであり、括弧内の数字は DVD の時間を表示している。

- (1) 01 Miranda: I need ten or fifteen skirts from Calvin Klein.
 02 Andy: O...okay. What kind of skirts do you...?
 03 Miranda: Please bore someone else with your questions. And make sure we “have” Pier Fifty-nine at eight a.m. tomorrow. And remind Jocelyn I need to see a few of those satchels that Marc is doing in the pony. And then tell Simone I'll take Jackie if Maggie isn't available. Did Demarchelier confirm?
 04 Andy: Di...Did Demarchel...?
 05 Miranda: Demarchelier. Did he...Get him on the phone.
 06 Andy: Uh, o...okay.

<00:16:12>

例 (1) はミランダがアンディにカルバンクラインのスカートを手配するように依頼する場面である。セリフ 01 はミランダがアンディにカルバンクラインのスカートが 10 枚か 15 枚必要であると伝えており、間接的な依頼表現と捉えることができるため、ネガティブ① Be conventionally indirect に該当する。この場面だけでも 5 つの直言が見られる。アンディは具体的な指示をミランダから仰ぐとうとするが遮られてしまい、戸惑うアンディにミランダは立て続けに指示を出している。業務内容の指示は的確かつ効率的に行われなければならないため、直言の使用が多いと考えられる。

- (2) 01 Miranda: My flight has been canceled. It's some absurd weather problem. I need to get home tonight. The twins have a recital tomorrow morning at school.
 02 Andy: What?
 03 Miranda: At school! Ohhhh!

04 Andy: Absolutely. Let me see what I can do.

05 Miranda: Good.

06 Andy: Hi. Um, ah, I know this is totally last minute, but I was hoping that you could maybe get a flight for my boss from Miami to New York tonight? Uh...

<00:28:48>

例 (2) ではマイアミにいるミランダが悪天候で飛行機が欠航となったが、翌日に双子の娘の演奏会を控えているため何としてでも今夜中にニューヨークに帰りたいと考えている。そこでミランダはアンディに電話をかけてマイアミからニューヨークに帰ることができる代替手段を考えるようにアンディに実現不可能に思える指示をする場面である。アンディはミランダの指示を受けて奔走するが、案の定徒労に終わる。セリフ 01 の下線部はミランダが今夜帰宅しないとイケないことをアンディに伝えることで間接的な依頼表現と捉えることができるため、ネガティブ① **Be conventionally indirect** に該当する。

(3) 01 Miranda: Is there some reason that my coffee isn't here? Has she died or something?

02 Emily: No. God.

03 Emily: Oh! Bloody time. I hope you know that this is a very difficult job for which you are totally wrong. And if you mess up, my head is on the chopping block. Now, hang that up. Don't just fling it anywhere.

<00:12:13>

例 (3) はアンディが初出勤日の朝 6 時にエミリーから電話があり、今すぐ出社するように言われる場面である。エミリーは同僚でミランダの第 1 アシスタントを務めており、アンディは第 2 アシスタントである。出社途中にミランダのコーヒーをスターバックスで買うように言われるが、アンディが会社に到着する前にミランダが既に出社してデスクにいつもあるはずのコーヒーがないことに気付く。セリフ 01 は疑問文なのでネガティブ② **Question, Hedge** に該当する。直接的にコーヒーを出すように指示をするのではなく疑問文を用いて間接的に言っているとともに、皮肉でもあるのでほのめかし⑧ **Be ironic** にも該当する。同じくセリフ 01 の 2 文目もアンディが亡くなったからコーヒーがないのかとさらなる皮肉が続いていることがうかがえる。

(4) 01 Miranda: Do I smell freesias?

02 Andy: What? No. I... I specifically told them...

03 Miranda: If I see freesias anywhere, I will be very disappointed.

<01:31:53>

例 (4) はホルト・ブランドの祝賀会があるホテルでミランダが嫌いな花のフリージアに言及する場面である。セリフ 03 ではミランダの目にフリージアが入ることのないように移動しておいてほしいことを暗示していると考えられるため、ほのめかし① **Give hints** に該当する。この例は唯一物語の終盤であり、アンディも仕事に慣れミランダからも仕事ぶりが評価されてビジネスパートナーとしてお互い信頼関係が構築されているように思える。そのため、ミランダがアンディに具体的な指示をしなくてもほのめかすだけでアンディが何をすべきか理解できるようになったことがうかがえる。

3.3 ミランダの依頼表現の形式

表 6 は依頼表現の形式をLeechの枠組みを使って分類し、出現頻度数とさらに具体的な使用表現とその頻度数を括弧内に示したものである。

表 6 依頼表現の形式と出現頻度数

依頼表現の形式	出現頻度数	具体的な使用表現と頻度数
Imperatives	42	get [8], call [7], tell [7], be [2], have [2], pick up [2], remind [2], ask [1], bore [1], bother [1], deal [1], do [1], fetch [1], go fetch [1], go get [1], make sure [1], move [1], r.s.v.p. [1], send [1]
Question hints	10	Where ...? [7], Be 動詞 / Do ...? [3]
Weaker obligation	9	need [9]
Volitional statement	6	want [3], would like / would like to [3],
Statement hints	3	I don't see... [2], If...[1]
Vocatives	3	Andrea [3]
Strong obligation	2	(had) better [1], must [1]
On-record Indirect strategies ・ Questions (a) Ability / possibility statement	2	Is it impossible...? [1], Why is it so impossible...? [1]
Politeness marker	2	Please [2]
Tag questions	2	don't we? [1], right? [1]
Prediction statement	1	You will... [1]
Nonsentential	1	Coat, bag. [1]
計	83	

表 6 も表現形式の頻度数がミランダの依頼表現数より多いのは表現形式が重複しているためである。実例を以下に挙げる。

- (5) 01 Miranda: Pick up the Polaroids from the lingerie shoot.
 02 Miranda: Have the brakes checked on my car.
 03 Miranda: Where is that piece of paper I had in my hand yesterday morning?
 04 Miranda: Girls need new surfboards or boogie boards or something for spring break.

<00:25:51>

Leechの依頼表現の枠組みに則っても命令文による依頼の頻度が最も高い。例(5)はミランダの次から次へと出される要求に応えるためにアンディが悪戦苦闘している場面である。表6から“get”, “call”, “tell”の3つの動詞の出現頻度数が他の動詞と比較してはるかに多いことが明らかである。いずれもビジネス場面でよく用いられる動詞であるといえる。

- (6) 01 Andy: Oh, good morning, Miranda.
02 Miranda: Get me Isaac.
03 Miranda: I don't see my breakfast here. Are my eggs here? Where are my eggs?

<00:25:42>

例(6)はミランダが出社してすぐに自分のデスクに朝食の卵料理がないことに気付く場面である。ミランダが単に卵料理がどこにあるか尋ねている疑問文ではなく、自分のデスクに卵料理がないことに対する苛立ちがセリフ03の疑問文に込められており、至急卵料理を持ってくるように示唆していることが容易に想像できる。

- (7) 01 Miranda: Andrea.
02 Andy: Miranda, about last night, I'm...
03 Miranda: I need the new Harry Potter book for the twins.
04 Andy: Okay. Okay, I'll go down to Barnes and Noble right now.
05 Miranda: Did you fall down and smack your little head on the pavement?
06 Andy: Not that I can recall.
07 Miranda: We have all the published Harry Potter books. The twins want to know what happens next.
08 Andy: You want the unpublished manuscript.
09 Miranda: It will be...well, we know everyone in publishing, it shouldn't be a problem, should it? And you can do anything, right?

<00:48:54>

例(7)はミランダが未出版のハリーポッターの最新作を双子の娘のために入手しようアンディに無理難題を押しつける場面である。前日にアンディはミランダの家でミランダと彼女の夫が口論しているところに遭遇するという失態を演じている。翌日アンディは不機嫌なミランダに謝ろうとするが遮られ、言い渡されたのが未出版のハリーポッターの最新作の入手という理不尽な要求である。セリフ03のように動詞“need”を用いてやんわりと自分の要求を伝える場面は9例と多く見られた。

- (8) 01 Miranda: Coat, bag.
02 Miranda: What is that? Oh, I don't want that. I'm having lunch with Irv. I'll be back at three. I'd like my Starbucks waiting. Oh, and if you don't have that Harry Potter book by then, don't even bother coming back.

<00:51:31>

例 (8) は例 (7) から続いているセリフであり、アンディがハリーポッターの最新作入手のために奮闘している場面である。セリフ 02 の最後の一文から、上述した失態がもとで実質上の首宣告を受けたも同然である。アンディは通常業務も並行してやらなければならない、ミランダは嫌がらせとも思えるくらいにアンディに多くの依頼、指示を行う。ここでは、ミランダが昼食にステーキが食べたいとアンディに依頼したにもかかわらず、ステーキをデスクに置いた瞬間に要らないとアンディに告げている。しかし、アンディは奔走し見事その要求をクリアすることでミランダからの信頼を得るのである。セリフ 03 のように”would like”を使って自らの意思を相手に伝えることで相手に依頼する同様の表現が 6 例見られた。

(9) 01 Miranda: Also, Tell Richard I saw the pictures that he sent for that feature on the female paratroopers... and they're all so deeply unattractive. Is it impossible to find a lovely, slender female paratrooper?

02 Emily: No.

03 Miranda: Am I reaching for the stars?

04 Emily: No.

<00:07:05>

例 (9) はリチャードが送ってきた特集記事の落下傘部隊の写真の女性モデルが綺麗でスレンダーではなかったためミランダが不平を言う場面である。セリフ 01 でミランダは綺麗でスレンダーな女性モデルを探してくるようにリチャードに伝えてほしいとエミリーに言っている。セリフ 03 でミランダは自分の依頼が高望みではないことを再確認している。可能かどうか尋ねる疑問文を使うことで間接的な依頼となる興味深い例で、同様の例がもう一例ある。

4. おわりに

本研究では、映画『プラダを着た悪魔』に見られるミランダの依頼表現を Brown & Levinson が提唱したポライトネス理論を援用してポライトネスの程度を検証し、その依頼表現の形式を Leech の依頼表現の枠組みを使って分析した。ポライトネス理論の観点から見たミランダの依頼表現は、直言と間接的に依頼表現を行うネガティブ①と疑問文を用いるネガティブ②が大半を占めていることが分かった。特に、部下に対する業務内容の指示は簡潔に行われる必要があるため、直言が多いと考えられる。また、ミランダ自身や家族といったミランダのプライベートに関わる依頼表現はネガティブ・ポライトネスを用いて間接的な表現を使う傾向が見られた。さらに終盤になると、ミランダがアンディに直接的な指示を出すことなく、ほのめかす例も見られた。映画のタイトルにもあるように、ミランダは部下に無理難題を押し付ける悪魔のような上司として描かれており、ミランダのセリフは皮肉が多いが、それが依頼表現にも含まれていることが明らかになった。

また、依頼表現の形式に関しては 12 種類あり、命令文が約半数を占めていた。“get”, “call”, “tell” のビジネス場面で欠かすことができない基本的な動詞の頻度が高いことも改めて明らかになった。一般的な依頼表現として定着している “Can you~?” “Could you~?” などの表現がまったく見られなかったのは興味深い。ポライトネス理論の分析でも見られたように間接的な依頼表現の例も多数見られ、

疑問文の形式は付加疑問文も含めて 12 例あり、皮肉を込めて間接的な指示をすることで相手に察してほしいと願うミランダの気持ちも読み取れる。今後の課題としては上司から部下への依頼表現だけではなく、同僚間や部下から上司への依頼にどのような表現が使われているか検証したい。

引用文献

- 井出祥子・荻野綱男・川崎晶子・生田少子 (1986). 『日本人とアメリカ人の敬語行動：大学生の場合』 東京：南雲堂.
- 亀山太一 (2018) (監). 『名作映画完全セリフ音声集 スクリーンプレイ・シリーズ 183 プラダを着た悪魔 再改定版』 愛知：フォーイン.
- 北山環 (2013). 『ビジネス場面におけるポライトネスの考察—アメリカ・イギリス・日本映画に表れる依頼・対立・謝罪表現の分析—』 大阪：大阪教育図書.
- 滝浦真人 (2008). 『ポライトネス入門』 東京：研究社.
- 都築雅子 (2017). 「依頼表現・呼称表現にみられるポライトネス」『<不思議>に満ちた言葉の世界(上)』 高見健一・行田勇・大野英樹 (編) pp. 135-139. 東京：開拓社.
- 文部科学省 (2018). 「【外国語英語編】高等学校学習指導要領解説」
http://www.mext.go.jp/component/a_menu/education/micro_detail/_icsFiles/afieldfile/2019/03/28/1407073_09_1_1.pdf. (最終閲覧日：2019 年 11 月 15 日) .
- Brown, P. & Levinson, S.C. (1987). *Politeness: some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Leech, G. (2014). *The pragmatics of politeness*. Oxford: Oxford University Press.
- Sacks, H., Schegloff, E. A., & Jefferson, G. (1974). A simplest systematics for the organization of turn-taking in conversation. *Language*, 50 (4), 696-735.

映画 DVD

- Finerman, W. & Frankel, D. (2006). *The devil wears prada*. [Motion picture]. United States: Twentieth Century Fox Film Corporation.