

# 言語行為論における「嘘」の研究

平 井 勝 子

(松山大学人文学部 非常勤講師)

---

松 山 大 学  
言語文化研究 第38巻第1 - 2号 (抜刷)  
2018年9月

Matsuyama University  
Studies in Language and Literature  
Vol. 38 No. 1-2 September 2018

# 言語行為論における「嘘」の研究

平 井 勝 子\*

## 1. は じ め に

人は事柄をありのままに、そして誠実に語ることをコミュニケーションの相手に期待しているが、実際は、嘘をついたり、皮肉を言ったり、冗談をいったりすることも、日常で経験する（深谷・田中、1996）。世辞、口約束、詐欺に使う誘いの言葉だけではなく、正に働くものとしては、誘いを断るのに相手を傷つけないような理由、病人を励ます嘘、子供を躾けるための「雷さんが臍を取る」という嘘等、実際日常生活では多岐に渡る。嘘とは、「話者が信じていること」と「口にすること」に乖離があり一致しないことである。つまり、話者は自分があたかも本当のことを言っているかのように相手に信じさせることが嘘をつくという行為である。通常はこの見方は聞き手に対しての誠実性がない。

言語行為論における誠実さは、話者自身に対して求められる（Vandervaken, 1990 : 117）。嘘をつくことの予備条件として、先ず、①話者は嘘をつくことが自分にとって必要なことだと信じていることである。かつ、②話者は自分がこれから話す命題内容について、聞き手が情報を持っていないか、情報を収集する能力がないと信じていることが前提となる。これは、言明（assertive）から見ると、不誠実となる。一方、嘘から見ると誠実となるわけである。つまり、話者の心的状態は①嘘を言う意図があり、②それに忠実となると嘘は自分（話者）にとって誠実となる。その内容に必要な不可欠な感情や意図を話者が持つて

---

\* 松山大学人文学部 非常勤講師

いることが誠実条件となる。話者は聞き手に対して不誠実となるが、偽の命題を前提とすることもできるのである。

ところで、誰もが嘘をつくことは悪いことと教育されながらも、嘘も方便というのは嘘についてよい場合の暗黙の了解である。世の中には嘘の効用が沢山ある。嘘を言うと誰もが良心を痛めるはずであるが、それでも教えられたことを守らず、人は生きていく間には嘘の効用を信じながら嘘を使う。嘘をつく動機如何で効果の有無が決まるが、嘘は人間関係コミュニケーションや社交を円滑にさせる手段のひとつでもある。目的の如何を問わず嘘を言う理由は、何かを隠したいかごまかしたい場合である。その裏にある事実を隠すためには、嘘は非常に効果的な方法である。

社会的な嘘の効用としては、末弘<sup>1)</sup>(2007)は、法律の歴史の上に現れたいろいろの「嘘」を二、三例示し、それらの「嘘」が法律上いかに働いているか、実際上いかなる正の働きをしたかを考察している。以下にその例をひとつ挙げる。

欧米諸国の現行法は大体において協議離婚を認めていない。離婚は法律で定めた一定の原因ある場合にのみ許されるべきもので、その原因が存在しない以上はたとえ夫婦相互の協議が成立しても離婚しえないことになっている。そこで、夫婦の間に別れ話が決まると、お互い牒し合わせて計画を立てた上、妻から夫に向かって離婚の訴を起す。裁判官が「何故に？」と訊く。妻は、「夫は彼女を虐待せり、三度彼女を擲てり」と答える。すると裁判官は被告たる夫に向って、「汝は原告妻の言う所を認むるや？」と訊く。そこで夫は「然り」と答える。かくすることによって裁判官は欺かれて、離婚を言い渡す。西洋でも実際においては当時者双方の協議によって離婚が行われている。而してその際使用する道

---

1) 末弘巖太郎：1921（大正10）年東京帝国大学の教授となり、民法や労働法研究に多くの業績を残した法学者。

具は一種の「嘘」、一種の芝居である (16-17)。

本稿の次章以降の構成は次のようになる。まず、第2章では、「言語行為論」における「嘘」の取り扱いを時系列に従ってまとめる。その際、これまでの言語行為論の枠組みについての基本的理解を前提とする。尚、本稿では、Vanderveken (1990) 以降の言語行為論と久保 (2014) 以降の調整理論<sup>2)</sup>を記述上の枠組みとして採用する。第3章は、シナリオや作品から「嘘」の事例をタイプごとに分析し、その特徴を示す。第4章では、タイプごとの違いと、「嘘」に通底する理論的特徴をまとめる。

## 2. 言語行為論における「嘘」の取り扱い

### 2.1 不適切性

遂行が適切であるために充足されなければならない適切性条件を満たさないときはその内容が不適切である。Austin (1962) に依れば、またその不適切 (infelicity) には、不発 (misfire)<sup>3)</sup>と濫用 (abuse)<sup>4)</sup>がある。彼は、嘘をつく行為は、この濫用に属し、濫用とは、「行為は言葉だけで実質なし」(Act professed but hollow) (Austin, 1962: 18) としている。またそれを不誠実だとしている。つまり、言葉の上ではあたかも遂行されたように見えるが、実際は言葉だけで内実を伴わない行為のことである。例えば、不誠実、口約束、お世辞、リップサービスといった言葉と心が裏腹なものである。

Austin が、言葉の濫用を「行為は言葉だけで実質なし」としているのは、言

---

2) 詳細は、Vanderveken (1990, 1994), Kubo (2014a, 2014b, 2018a, 2018b) を参照されたい。

3) 不発 (misfire) とは、遂行を意図されながらも、必要な慣習上の規則や手続きが遵守されなかったため無効に終わった場合をいう。不発の下位には、誤発動、誤適用、誤執行がある (Austin, 1962)。

4) 濫用 (abuse) とは、言葉の上ではあたかも遂行されたように見えるが、実際は言葉だけで内実を伴わない行為のことである (Austin, 1962)。

葉の上ではあたかも遂行されたように見えるが、実際は言葉だけで内実を伴わない行為であるという意味である。その理由は、それが描写するはずの世界と合致しないからである。このように嘘をつくことは通例充足されない行為である。しかし、聞き手に嘘がばれずに遂行され成功した場合は、嘘をつく行為が充足されたことになる。成功し充足されるのは、どのような部類のもので、かつどのように充足されるのか。また嘘が引き起こす発語媒介行為と発語媒介効果はどのようなものか。3章の事例分析ではこの点について考察していきたい。

## 2.2 成功条件 (conditions of success)

Searle (1969) 以降の言語行為論では、個々の発語内行為に関して、その適切性は、その行為が、発話の時点で首尾よく行くか否かを定める成功条件を定めている。それは、一つの発語内行為がその発語内行為であるための必要十分条件<sup>5)</sup>あるいは、内在的特性の集合を定めたものである。

厳密には発語内行為の成功条件には以下のチャート1にある条件がある。久保 (2014: 28-79) からまとめてみる。

[チャート1 成功条件]

1. 発語内目的 Illocutionary point	発語の狙いを規定する本質条件である
2. 達成の様式 Mode of achievement	発語内行為を遂行するのにふさわしい様式や話者の立場を規定する
3. 命題内容条件 Propositional condition	発語内効力が作用するあるべき命題の種類を規定する
4. 予備条件 Preparatory condition	発語内行為の前提を規定する
5. 誠実条件 Sincerity condition	発語内行為の遂行に際して命題態度の集合を規定する

5) 成功条件とは Vendaveken (1985) 以前は適切性条件 (felicity condition) と呼ばれた。

上のチャート1の発語内目的は、言葉と世界の間の合致の方向を決定する<sup>6)</sup>ものであり、下のチャート2に示したように言明型、行為拘束型、行為指示型、宣言型、感情表現型がある。

[チャート2 会話目的]

言明型	言葉から世界への合致の方向を持ち、一定の対象が世界においてどのような姿をしているかを描写する役割をはたす。
行為拘束型	世界から言葉への合致の方向を持ち、話者や聴者が世界において自分自身を関与させなければならない事柄について審議する役割をはたす。
行為指示型	
宣言型	二重の合致の方向を持ち、首尾よい宣言によって世界を変形する役割をはたす。
感情表現型	空の合致の方向を持ち、世界の対象や事実に関して会話参加者の心的状態や態度を表現する役割をはたす。

発語内目的に関する充足条件（Conditions of Satisfaction）とは、発話が、例えば次のチャート3の充足内容の欄に示したように、充足されることである。

[チャート3 充足条件]

発話行為	充足内容
真理条件	真である
行為拘束	守られる
行為指示	従われる
要請	聞き届けられる
提案	受け入れられる
態度表明	理解される

チャート1の2番の達成の様式は、発語内目的が命題内容に対してどのように達成されなければならないかを決定する。例えば、病人の診察結果は資格を

6) 合致の方向の理論については、久保（2014：143-168）を参考にされたい。

持つ医師が病人に伝えなければ達成されない。ある立場にある人物の権限の行使でもあり、意思伝達方法でもある。3番の命題内容条件は、例えば、予言は先の事態を表す。提案は聞き手がある行為を遂行するように申し出ることである。4番の予備条件は、発語内目的によって決定される。例えば、約束は聞き手にとって喜ばしいことであり、皮肉は聞き手を傷つけることである。また、5番の誠実条件は、例えば、話者が自身による命題内容の遂行を意図していることである。この誠実条件も、成功条件の一つである。伝統的な言語行為論では「嘘」は「言明の発語内行為」の一つであるとされる。ここでいう「誠実条件」とは、話者が、一つの発語内行為を遂行する際の心的状態が、自身の信念と矛盾しないことを求める条件である。他者に対する誠実さを求めるものと誤解してはならない。つまり、話者が言明を行う際に、話し手自身が真でないと信じていることを聞き手に真であると信じさせようという狙いで遂行することである。つまり、この立場では、「嘘」という独立した発語内行為は認めていないことに注意されたい。

「言明」という発語内行為の誠実条件が満たされない場合、偽りの言明型(assertive)の発語内行為であるとされる。これは、首尾よくいくが欠陥のある言語行為である(Searle and Vanderveken 1985:22)。従って話し手は、「嘘」においては、自身の信念に抵触する言明を遂行することになり、それ故に「嘘」は、言明の誠実条件に違反する行為を遂行しているとみなされてる(久保2012:217)。この点について、Vanderveken(1997:112)は、話し手がひとつの発語内行為を遂行しようとするときはいつでも、自分の文脈中で一定の命題が真であるということを前提としているが、この前提とされる命題が偽である場合には、話し手は一定の条件のもとでこの行為をすることに成功するかもしれないとし、また、しかしながら、その発語内行為の遂行はこれらの文脈の中では欠陥のあるものに(successful but defective)なるであろうとしているのである。

また、「嘘」は偽の言明であるから、現実世界のありさまを事実通りに描写

していない。従って、「嘘」においては、その字義的に用いられている言葉は、それが描写するはずの時の世界と合致しないから、充足条件は満たされないことになる。

しかし、久保（2018）でも詳説しているように、「嘘」は言明型の発語内行為に限られたものではない。行為拘束型、行為指示型、宣言型、感情表現型と全ての発語内行為のタイプにおいて、「嘘」あるいは「嘘」に近似する発語内行為が散見される。ただし、それらは共通して、それらの発語内行為に際して、話者が、誠実条件を満たしていないという特徴を持つ。

また、「嘘」をつく際に、話者は、「嘘をつく」という行為に対して、誠実である。ただし、久保（2018）の指摘にもあるように、ここでの誠実さは、命題内容に対してではなく発話に際しての話者の志向性（intentionality）<sup>7)</sup>に対するものであることに注意をしなければならない。従って、久保（前掲論文）に従うと、「嘘」は：

- ① 発語内行為の型に関わらず、その行為の遂行に際して、その命題の内容に関わる自己の命題態度に関しては、その誠実条件を満足しない、
  - ② その行為の遂行に際しての、志向性に対しては誠実条件を満足する、
- という特徴を持つ。

つまり、本稿の「嘘」の分析は、これらの新しい見解を前提とする。

### 2.3 嘘の種類

嘘には、冗談、口約束、弁解（言い訳）、作り話（ほら）、お世辞<sup>8)</sup>かまをかける<sup>9)</sup>ふり、ほのめかし<sup>10)</sup>はったり<sup>11)</sup>皮肉といった種類がある。また、見て見

7) Intentionality（志向性）は、intention（意図）、desire（願望）、belief（信念）を含む心的態度である。

8) 世辞とは、他人に対して愛想のよいことば。相手の気をそらさない上手な口ぶり（日本国語辞典）。言語行為論では、世辞とは、聞き手に世間一般の評価以上の評価を与える言明である。

9) かまをかけるとは、自分が知りたいと思っていることを、相手が不用意にしゃべるように巧みに誘いをかけること（日本国語大辞典）。



ぬふりをするのも嘘の範疇に入る。悪意ある嘘には、詐欺目的や殺意目的のあるものがある。心理学事典では、嘘について以下のように説明されている。

嘘をつくにはつくりの理由が存在する。それは叱られるのが怖くて嘘をついてしまったり、嘘がばれるのが怖くて嘘を重ねてしまう場合もある。さらに、嘘をついているつもりはないのに、口約束のように結果として嘘になってしまうという場合もある。

嘘というのは意図的に話者が聞き手をだます陳述を指し、単なる不正確な陳述とは異なる。嘘はいくつかのタイプや目的に分類することができる。久保(2012)は、発語媒介行為から、以下の5種類の嘘を上げている。

1. 自己利益誘導のための嘘
2. 利他的嘘
3. 善意の嘘
4. 自己調整のための嘘
5. 交渉のための嘘

上の5種類には下位に分類できる嘘の種類があるが、大きくは先ず利他的・利己的に二分することができる。利己的な嘘には、自己保護(罪隠し)、自己拡大(見栄)、優位願望、金銭を騙しとる巧妙な嘘、皮肉などがある。利他的なものには、相手を傷つけない優しい嘘、相手に心配掛けないように安心させ

10) ほのめかしとは、本心や真実をそれとなく態度やことばにあらわす。におわせること(日本国語大辞典)。

11) はったりとは、動詞「張る」の連用形に完了の助動詞「たり」が付いて一語化した語。①なぐること。他人をおどすこと。②けんかなどをしかけて金品を強奪すること。ゆすり。恐喝。③相手をおどすように大げさに言ったり行動をしたりすること。実際以上に見せようとして、大げさに振舞うこと。またその振舞い(日本国語大辞典)。

る思いやりの嘘，儀礼的な言葉（礼儀や慣習を遂行するが相手に実害はないもの），誰かを守る忠誠の嘘，場を盛り上げて喜ばす嘘などがある。

## 2.4 3つの尺度

久保（2018a）（2018b）<sup>12)</sup>では，利他的・利己的，損得，真偽を3つの軸として嘘の分析の枠組みの主要項目として取り入れている。本稿もそれに準拠する形で分析する。2.2で述べた嘘の種類を大きく分類すると，3つの尺度が考えられる。これら3つの軸は，「嘘をつく」行為を構成しながら鏡像関係<sup>13)</sup>にあると考えられる。

1. 利他的か利己的か	利他的	←————→	利己的
2. 損か得か	損	←————→	得
3. 真か偽か	真	←————→	偽

但し，話者は常に自分自身に対して損得を考えているのではなく，利他的な嘘では，聞き手にとっての損か得かという点が成功する条件である。思いやりの嘘など，一般的に聞き手にとって得になる嘘については，相手を平穏な心境にさせることによって話者にとっても得になると考える。

## 3. 「嘘（言葉の濫用）」の分析

### 3.1 はじめに

この章では，映画ダイアログを使い「嘘」の言語行為の成功条件を考察する。「嘘をつく」行為は上述2.1の「不適切言語行為」の中の言葉の「濫用」に

12) 詳細については，久保（2018a）（2018b）を参照されたい。

13) 鏡像とは，ふたつの物体を物理的關係が面対称であるとき，一方を他方に対していう言葉（日本語大辞典）。

分類されるが、「発語内効果」だけではなく、「発語媒介行為」及び「発語媒介効果」があるのかも考察していく。併せて、2.4の3つの尺度、および話者の志向性についても考察したい。

### 3.2 嘘の分析ケース① 自己保護目的のための利己的な嘘

映画化された小説「ティファニーで朝食を」は、プロスティチュートとジゴロが互いに自分のことを隠しながらも惹かれあっていく物語である。田舎から出てきたホリー・ゴライトリーが、都会でプロスティチュートとなり、自分の夢を追いかけながら、かつ社会に縛られない自由な生き方を自然体で通していく中で、周囲に迷惑をかけていくが、それをうまくぐり抜けていく様子を描いている。また、ジゴロのポールは小説家として成功することを夢めているが、まだ経済的自立がままならないため、富裕層夫人のジゴロとなり生活費を援助してもらっている。孤児であったホリーの夢というのは、軍隊にいる優しい弟とふたりで、牧場を持ち、のんびりと暮らすことであった。その夢を果たす為に、都会で富裕層の男性と食事を共にしては、その男性らの人間的魅力を見出せずにいる。

ホリー・ゴライトリーは夜中、それも朝方の2時、4時にアパートに帰宅してくる。しょっちゅう鍵を失くし、その度に、アパートの最上階に住む日本人写真家であるユニオシを玄関のベルでしつこく起こしては、建物の最下の玄関を開けてもらっている。ある夜のことである。ユニオシはとうとう怒り最上階から大声でホリーを怒鳴る。

Miss Golightly: Oh, don't be angry, you dear little man.

I won't do it again.<sup>14)</sup>

14) 久保(2014a: 307-310)に、この種の台詞は、子供が親に叱られた時にする空約束の決まり文句で、必ずその約束は破られるという含みがあるとある。'It won't happen again.'との違いに注意されたい。

And if you promise not to be angry,<sup>①</sup>

She was climbing the stairs.

I might let you take those pictures we mentioned.<sup>②</sup>

Mr. Yunioshi's silence was accompanied by an audible change of breath.

Mr. Yunioshi : When ?

Miss Golightly : Some time,<sup>③</sup>

She answered, slurring the word.

Mr. Yunioshi : Any time,

He said and closed his door.

(ダイアログ：映画 DVD, ト書き：講談社)

ユニオシの怒りが収まらないので、ホリーは発話①と②で、「もう、怒らないと約束してくれるなら、前に話したように、モデルになってあげるから。」<sup>15)</sup>と口約束をしている。その後すぐに静まったユニオシに「いつ撮らせてくれるの。」と聞かれて、実際はその気はないが、会話③でホリーは「いつかね。」と言葉を濁しながら、あいまいな答え方をしている。ホリーは、何とかその場を凌ぐことだけを考えている。一方、ホリーには、興奮しているユニオシを、彼が最も望んでいる事柄を餌にして期待を持たせ、他の住民からも苦情が出る前に自己保護のために、彼を落ち着かせて早く部屋へ戻らせ寝かせる目的があった。

発話①と②の口約束の成功条件 (①と②を if 節のある重文として扱う) :

① 発語内目的 (illocutionary point) :

この発話は、条件付き仄めかしの発語内行為であるから、①の発話に示された条件が満たされることが前提の一種の「約束」である。従って、発話時以降

15) 発話①と②は、if 節のある重文として扱う。

の世界において自身を発話の内容に拘束するという狙いがある。(しかし、実際は、口約束であるから、拘束を狙っていない。)

② 達成の様式 (mode of achievement) :

ユニオシがホリーにモデルになってもらいたいという希望を持っているので、ホリーは自分が美しいという優位な立場を利用する。

③ 命題内容条件 (propositional content) :

怒っているユニオシを、なだめるために必要な、ユニオシにとって利益になるような内容のもの(つまり、交換条件)。

④ 予備条件 (preparatory condition) :

ホリーは、ユニオシが、ホリーに写真のモデルになってもらいたいことを知っており、それを叶えてあげると仄めかすとユニオシが喜び機嫌を直すことを確信している。

⑤ 誠実条件 (sincerity condition) :

口約束は、無条件の約束とは違い、未来の実行の義務を仮定的にしか課していないので誠実条件に違反している。

因みに、話者の発話時の志向性に関しては、この場合、ホリーはユニオシをなだめるには、口約束をすることしかないと信じている心的状態にあり、その通り実行しているから、彼女の発話時の志向性に対しては誠実条件を満足している。

このケースの発語内効力、発語媒介行為、発語媒介効果 :

① 発語内効力 (illocutionary force) :

もう怒らないのだったらという条件と、モデルになってあげるという「口約束」を仄めかす発語内効力を持つ。

② 発語媒介行為 (illocutionary act) :

話者は、聞き手ユニオシが条件を呑んで、怒らなくなるようにさせようとする発語媒介行為を遂行している。

## ③ 発語媒介効果 (illocutionary effect) :

ユニオシは機嫌を直して自部屋へ戻り、アパート内は静かになるという発語媒介効果を生む。

## ④ 3つの尺度 :

写真を撮らせてもらいたいという相手の希望の弱みに付け込んでの口約束という嘘であるから、偽りで、利己的で、かつ相手にとっては損である。このケースは自己保護のための嘘である。この口約束の嘘は成功し効用を成した。

## 3.3 嘘の分析ケース② 自己拡大のための利己的な嘘

次は3.2と同じく、「ティファニーで朝食を」からの会話である。ホリーは、アパート内に引っ越してきたポールの部屋へ屋根をつたって窓から入り、追いかけてくる男性から、かくまってもらおうとした。その寸前にホリーは、屋根からポールの部屋の窓を通して、ポールの年上の恋人が300ドルをテーブルの上に置き去ったのを偶然見てしまった。実は、ポールは、年上の富裕層夫人の恋人となって、生活費を援助してもらっている、まだ売れない作家である。以下は、その後、ホリーがポールの部屋でかくまってもらっている間の会話である。ホリーは、ポールに「仕事は何をしているの」と問うと、ポールは「物書きだよ」と答える。ホリーが「あなたは本物の作家なの」と問い返すと、ポールは過去に出版した自分の本を見せた。しかし、ホリーは、部屋の雰囲気から見て、ポールがどうも小説を書いている様子がないので、「毎日書いているの」と聞いてみる。

Holly opened his typewriter on the desk.

Holly : Tell me. Do you write everyday ?

Paul : Sure.①

Holly : Today ? It's a beautiful typewriter.

Paul : Of course.②

Holly : There is no ribbon on it.

Paul : “……”.

Paul did not answer anything.

(ダイアログ：映画 DVD, ト書き：講談社)

ポールは、ホリーに「小説を毎日書いているの?」「今日も書いたの?」と二回聞かれ、二回とも「もちろん」と嘘を言う。ところが、タイプライターにはインクリボンがなかったということは、少なくとも今のところは書いていないとホリーは思った。ポールが嘘を言った理由は、作家としての自負があるからだが、年上の恋人が300ドルをポールの生活費として置いていったことを、ホリーが見ていたとは知らずに、ホリーに「自分が作家として活躍して稼ぎ自分で生活しているのだ」とホリーに対して恰好をつけたかったのである。しかし、その嘘は不発に終わった。

#### 発話①の成功条件：

##### ① 発語内目的：

言明型の「断言」の発語内行為であるから、発話の内容が真実であることを示す狙いで発話される。ただし、この発話は嘘であるから、発語内目的は満足されない。

##### ② 達成の様式：

ポールは小説家であるという立場で。

##### ③ 命題内容条件：

言明の発語内行為の命題内容は真実でなければならない。ポールは、現在、小説を書いておらず、この発話は偽であり、命題内容条件を満たしていない。

##### ④ 予備条件：

ポールは、初対面のホリーが、ポールの生活について何も知らないと信じている。

⑤ 誠実条件：

自己の信念に即した発話でなければならないが、ポールは自分がジゴロであることを隠して、小説を書いて生活していると見栄を張りたい心的状況にあり、実際の行動とは異なったことを陳述したので、この発話は、誠実条件を満足していない。

志向性に関しては、ポールは自分を大きく見せようとして嘘をつくという心的状態にあり、その通りに実行しているので、その時のポールの志向性に対しては誠実条件を満足している。

このケースの発語内効力、発語媒介行為、発語媒介効果：

① 発語内効力：

「断言」の発語内行為であり、「断言」の発語内効力を持つ。

② 発語媒介行為：

話者は、「断言」の発語内行為の遂行と同時に、「見栄を張る」という発語媒介行為を意図的に遂行する。

③ 発語媒介効果：

話者の発語媒介行為は不発に終わるため、相手の心には話者が期待した発語媒介効果を生まない。逆に、話者の発語媒介行為は、不発に終わり、しかも自身が毎日小説を書いていないことがばれていることを知り、話者自身が狼狽するという二次的発語媒介効果を生む。

④ 3つの尺度：

自分を良く見せ、相手に良く思われたい自己拡大の嘘であるから、偽りであり、利己的である。しかし、相手は、話者の発話に呆れるばかりで何の利得もない。



### 3.4 嘘の分析ケース③ 利己的な皮肉

映画「高慢と偏見」(1940)は、中流階級のベネット家の主人夫婦が、自分たちの5人の若き娘に上流階級の結婚相手が見つかるように、舞踏会を開くなどして奮闘する中、二女のエリザベスと、上流階級のダーシーが惹かれあつていく物語である。ここでのポイントは、上流階級のダーシーの高慢さの裏にある本当のダーシーの人柄を、エリザベスは彼を高慢だとしか見ない偏見に取り付かれて、見抜けなかったことである。

エリザベスは、ダーシーという上流階級の男性に興味を抱くようになった。ベネット家が開いた舞踏会の場で、たまたま、ダーシーとその友人の会話を盗み聞きした。その会話は、ダーシーの友人が、舞踏をしないダーシーに「踊ったらどうか。美人が沢山いるよ」と勧めることから始まる。

続いて、その友人はダーシーに「エリザベスという女性は賢いと評判だ」とエリザベスをダンスに誘うことを勧めたが、ダーシーは「垢抜けないのはごめんだ。母親を見てみる」と言う。それに対して友人がまた、「母親は関係ない。彼女は魅力的だ」と答える。しかし、ダーシーは「確かに悪くはないが、中流階級の相手をするのは御免だ」と答える。この一連の会話を側で聞いたエリザベスは、「最低な男だわ」とダーシーの高慢<sup>16)</sup>な態度に反感を抱く。

しかし、ダーシーは、友人に勧められた後に、美しく賢いと評判のエリザベスに関心が湧き、エリザベスが舞踏会場で、ひとりで座っているのを見つけ、側にいた老紳士に、エリザベスを紹介してくれるように頼み、ダンスを申し込む。以下はその時の会話である。

Darcy: Now that you had been forewarned of my eagerness to dance with you, may I hope that you will do me the honor?

16) 高慢とは、自分は才能、能力、容貌などが優れているとうぬぼれ、得意がること(日本国語大辞典)。思い上がって人をあなどること(広辞苑)。

Elizabeth : I'm afraid that the honor of standing up with you, Mr. Darcy, is more than I can bear.① Pray, excuse me.

Darcy : Am I to understand that you do not wish to dance with me, Miss Bennet ?

Elizabeth : Sir, I'm begging to be excused.

Darcy : The loss is mine, I'm sure.

Elizabeth : Well, you, perhaps, know best about that, sir.②

(ダイアログ：映画 DVD)

中流階級のエリザベスは、中流階級の者など相手にしないと高慢なことを発言していたダーシーからダンスに誘われた。エリザベスは、本心は嬉しいのである。誘われたことで自尊心が充足された。しかし、中流階級など相手にしないと高慢なダーシーに、自尊心を傷つけられたことの仕返しをしようとして、発話①で、口では「光荣です。でも恐れ多いのです」と言葉では相手を立てるように見せかけて、相手の申し入れを拒絶している。この皮肉は、言葉で相手の社会的優位性に敬意を払うように見せかけながら、暗にその価値を認めない断り方で、相手のプライドを根底から覆しており、「上流階級の方と踊るなど、こちらからお断りよ」という含意がある。相手は、最初は意味が明確にわからず、「私とは踊れないという意味ですか」と聞きなおしている。その問いには、「私と踊ることを拒否する者などいない筈だが、貴女は私の申し入れを敢えて断るのですか」という含意がある。エリザベスは最後に発話②で、「多分、あなたが一番理由をご存知ですわ」ともう一度皮肉を言っている。しかし、ダーシーは、それが自分の少し前の友人への発言に対する皮肉だとは考えも及ばず、中流階級の女性にダンスを断られてショックを受ける。ダーシーは自分の発言内容がエリザベスに陰で聞かれていたとは夢にも思わないのである。

**発話①の成功条件：****① 発語内目的：**

字義的には自身の「意思を表明する」言明型の発語内行為であるから、発話の内容が真実であることを示す狙いで発話される。非字義的には皮肉の発語内行為であり、発語内目的は満足されない。

**② 達成の様式**

エリザベスは、ダーシーが自分に関心を持っている立場を利用している。

**③ 命題内容条件：**

非字義的発語内行為においては、自分が受けた侮辱に匹敵する辱めを相手に与えることになる内容。

**④ 予備条件：**

エリザベスは、ダーシーが、相手からダンスを断られるとプライドが傷つくことを知っている。

**⑤ 誠実条件：**

心にもなく「恐れ多くて」という相手の身分に敬意を払うふりをする態度は、誠実条件を満たしていない。

志向性については、エリザベスはダーシーに大に関心があるにも拘らず、皮肉で相手に仕返しをしようとしている。この点は、ジレンマの状態であるから、その時のエリザベスの志向性に対して完全には誠実条件を満足していない。

**このケースの発語内効力、発語媒介行為、発語媒介効果：****① 発語内効力：**

字義的には「言明」の発語内効力を、また非字義的には「皮肉」の発語内効力を持つ。

**② 発語媒介行為：**

話者は、皮肉を言うことで聞き手に、「仕返しをする」という発語媒介行為

を意図的に遂行する。

③ 発語媒介効果：

この発語媒介行為は、聞き手を「狼狽させる」という発語媒介効果を生む。

④ 3つの尺度：

皮肉は、嘘の一種であり、利己的発話である。話者にとって相手を傷つけ優位に立とうとするという意味で相手にとって損である。

### 3.5 嘘の分析ケース④ 不本意の嘘・つきたくない嘘

次の事例は、アメリカのテレビドラマ「デスパレートな妻たち」からの引用である。舞台はスーザンが入院している病院の個室である。スーザンとマイクの夫婦は、スーザンに腎臓を提供してくれる人を待っている。一番良いのは、検査で適合する家族のメンバーにドナーになってもらうことである。そこで、スーザン夫婦は、見舞いに来たスーザンの母親にドナーになってもらえないかと頼んでみた。しかし、実は母親は、自分が乳がんの治療を開始するところであり、それを娘夫婦に心配をかけたくない為に隠して、「3ヶ月の船旅に出るから」と嘘を言い、ドナーになることを不本意にも断る。以下はその時の会話である。途中にクレアという女性が出てくるが、これはスーザンの母親と一緒に見舞いに来たスーザンの叔母である。クレアだけは、スーザンの母親が乳がんであることを知っている。また、ジュリーというのはスーザンの娘、MJはスーザンの9歳の息子である。

Mike: Well, we are hoping to find a donor very soon.

Mum: Wouldn't be it fine. Who would be? You told me all the stories.  
Strangers brought together through threatening circumstances.

Mike: Our best but is match within her family.

Mum: Ahh! Julie?

Suzan: No.

Mum : MJ ?

Suzan : He's nine. It would not take a kidney out of a nine-year old, Mum.

Well, it would take care of bed-wetting problem, wouldn't it ?

Mike : We were actually thinking that you might be a possible donor.

Mum : Ahh... Ahh...

Suzan : Ahh ? What do you mean by ahh ?

Mum : It's... just...

Suzan : I can't believe this. She isn't gonna do it.

Clare : Of course, she wants to. It's... just timing.

Mum : Marty and I are about to take a cruise for three months.①

Suzan : A cruise ?

Mum : Non-refundable.②

Suzan : And, you won't get tested ?

(ダイアログ：NHK テレビドラマ)

スーザンの母親は、本来なら、自分の娘のために腎臓をひとつ提供することは可能であるが、自分がガンを抱えているのでは、それが適わない。腎臓を提供できないとはっきり明言しない代わりに、発話①と②で、非字義的に「3ヶ月クルーズにでかけるところだから」と嘘の言い訳をし、スーザンが不可解な顔をすると、更に「船代は払い戻し不可能なの」と念を押して、スーザンに腎臓ドナーにはなれないことを暗にわからせ、諦めさせた。母親は、自分の乳がんのことで娘に心配をかけるよりは、腎臓ドナーになれないと娘に恨まれる方がまだ娘に負担をかけないと判断した。しかし、それはスーザンにとっては、母親の自分への愛情を疑うという、却って悪い状況を生み出した。

**発話①の成功条件：****① 発語内目的：**

腎臓提供依頼を間接的表現で断る言明型の発語内行為である。発話の内容が真実であることを示す狙いで発話される。ただし、この発話は嘘であるから、発語内目的は満足されない。

**② 達成の様式：**

嘘の理由を使い、相手を深く傷つけないように間接的に依頼事項を断る。

**③ 命題内容条件：**

話者はドナーになれないことを娘のスーザンに納得してもらわなければならない。そのための断りに共通する命題内容条件は、聞き手が納得できる事項。

**④ 予備条件：**

断りの理由を受け入れてくれる（受け入れる能力がある）と信じている。

**⑤ 誠実条件：**

本来ならば自分がガン治療をするからドナーにはなれないと言うべきところを、3ヶ月の船旅に出るからという、真実ではない理由を言ったので、誠実条件に違反する。

話者の志向性については、母親として腎臓提供したいのはやまやまであるが、断ることが妥当であると信じている。また娘に心配を掛けたくないのでガンであることを娘に告げない形で、ドナーになることを断るという方策を取った。これは話者の信念に誠実である。

**発話①の発語内効力、発語媒介行為、発語媒介効果：****① 発語内効力：**

嘘の理由を使った「断り」の発語内効力を持つ。

**② 発語媒介行為：**

話者は、これから3ヶ月のクルーズに出るから、腎臓ドナーになれないとい

う予期せぬ発話は娘のスーズンを狼狽えさせるという自身が意図しなかった発語媒介行為を遂行してしまうことになる。

### ③ 発語媒介効果：

この発語媒介行為は、母親なら腎臓を提供してくれると信じていたスーズンに、母親の愛情についての不信感を与えるという発語媒介効果を生む。

### ④ 3つの尺度：

聞き手に心配をかけたくないという理由であるから、利他的である。しかし、腎臓提供を断ることは母親として娘を悲しませることになり、人間関係が悪化する可能性を秘めているので損と言える。クルーズに行くという理由は偽である。

## 4. 分析のまとめ

本稿では、以下の4種の嘘を分析した結果、嘘が成功しない場合に嘘をつく言語行為にも、発語内効力（成功条件が満たされているか否か）に加えて、発語媒介行為、発語媒介効果があることがわかった。

- |     |          |        |          |     |
|-----|----------|--------|----------|-----|
| 3.2 | 嘘の分析ケース① | 自己保護の嘘 | -利己的・損・偽 | 成功  |
| 3.3 | 嘘の分析ケース② | 自己拡大の嘘 | -利己的・損・偽 | 不成功 |
| 3.4 | 嘘の分析ケース③ | 利己的な皮肉 | -利己的・損・偽 | 不成功 |
| 3.5 | 嘘の分析ケース④ | 不本意な嘘  | -利他的・損・偽 | 成功  |

また、嘘の場合、発語内効力の成功条件のひとつに、3.3の分析ケース②と3.4の分析ケース③で詳説したように、話者と聞き手との間で共通認識事項が一致するか、また共通認識事項の量の多さにかかってくるかがある。両ケースの発語媒介行為には、最初から意図するものと偶発的に遂行される場合があるが、これも嘘の場合は、話者と聞き手の両方の共有認識事項が一致しているかどうか

か、または共通認識事項の量によって違いが出てくる。それらの結果として発語媒介効果が決まる。

嘘がまかり通ってはならないと認識されている法律の分野でも「嘘の効用」があるように、人の一般的日常生活の実態は、「誠実な行為」と「利他的または利己的な嘘の行為」の対峙的な会話が日常的に繰り返されている。但し、「嘘」が相手の環境と辻褄が合うかどうかは、先述した話者と聞き手の共通認識事項の一致またはその量を踏まえた上で、話者が如何に巧妙に嘘をつくかに依る。そうでなければ、例え利他的な嘘であっても利己的な嘘に解釈され兼ねないし、また、その場では充足されても、時間を経て充足されない嘘もある。それゆえに、時間を経てば、嘘の発語媒介行為、発語媒介効果は変化する可能性もある。

今回分析した嘘の4つのケースからは、利己的か利他的に関わらず、嘘は話者自身の得になるような目的で使われている。前述したように、善意の嘘の場合、聞き手に得になることは、聞き手を喜ばすことであるから話者にとっても本意である。

ケース①の口約束が成功しているのは、利己的か利他的か関係なく、また善か悪か関係なく、話者と聞き手の間で、発話以前の状況についての認識事項が一致しているからである。つまり話し手が、辻褄が合うようにするために、嘘を発話するまでに起こった状況をよく把握し、かつ同じ状況下での聞き手の心情を理解しておくことが、嘘を成功させる条件である。

ケース②と③が不発に終わった理由は、ケース②の場合は、話者が、聞き手が持っているそれまで起きた状況についての情報量を認識していなかった。ケース③の場合は、反対に、聞き手が、話者が持っているそれまでの状況についての情報量を認識していなかったために、皮肉を言われていることに気が付かないのである。

ケース④に関連して、断り方（手段）に以下の3つの選択肢がある。1）真実を直接的に伝える、2）嘘で直接的に伝える、3）嘘で、かつ、間接的に伝



える。このケース④では、話者が直接的表現で断らなかつたのは、人間関係を悪化させる対抗効力「拒否」が使いにくい間柄の場合に、相手に拒否を予期させる先行効力を発動したものと解釈できる（山根，2003）。嘘は成功したが、発語媒介効果をみると、親密な親子関係にとっては、却ってその関係が乖離することになった。そう親密ではない他人同士であればそこまで関係が悪化することはなかつたはずである。従い、嘘が首尾よく成功するのは、会話参加者の人間関係の親密さにも関係することがあると言える。

最後に皮肉について付言しておきたい。あからさまに怒りを言葉で表すことなく、皮肉を使って相手に届くか届かないかのぎりぎりの嘘の表現で心的状態を言葉にすることは、相手にぶつける怒りの度合いを和らげる。皮肉は有害な嘘であるが、聞き手を傷つける結果となるか否かは、話者と聞き手の間での共通認識事項と聞き手の解釈に依る。

皮肉というのは、相手を攻撃する時や非難する時に使う手段でもあるから利己的であるが、相手を婉曲的に論ず利他的な皮肉としても成功する場合がある。直接的表現ではなく、非字義的意味の表現を使う<sup>17)</sup>非字義的意味を聞き手がどう解釈するかについては、話者と聞き手の間に十分な共通認識事項が必要となる。それでも聞き手には非字義的意味を汲み取れない場合があるが、これは聞き手の性格が楽観的か悲観的に依るものもある。共通認識事項が不足しているため聞き手が皮肉と解釈しなければ、皮肉を言ったことにはならず、言語行為としては失敗に終わる。

サールの言語行為論では、非字義的発語内行為がその第一義的発語内行為で、字義的発語内行為が第二義的発語内行為であると想定されている。これを充てはめると、エリザベスのケースのように、字義的発語内行為で、相手の社会的立場を尊重するようなことを言いながら、非字義的発語内行為で、高慢な貴方とは踊れませんよ、と言っている。これは、聞き手にとってあいまいさを

---

17) 注釈3にある間接的行為にあるような、話者が字義的内容から実は何を言いたいのかを意味するのが、非字義的意味である。

残すことによって相手が受ける傷が皆無か、或いは少なくなる。たとえ、非字義の意味がわかったとしても、あいまいな感じだけが残るという利点もある。

### 引用作品

- Austin, J. (1813). *Prides and Prejudice*. DVD Movie (1940).  
 Capote, T. (1958). *Breakfast at Tiffany's*. Tokyo: Kodansha.  
*Breakfast at Tiffany's*. DVD Movie.  
 Mark Cherry (2004-2012). *Desperate Housewives*. Serial TV stories. ABC. The USA.

### 参考文献

- Austin, John Langshaw. (1962). *How to do Things with Words*. Oxford University Press.  
 Helen Spencer-Oatey (2004). *Culturally Speaking*. Continuum International Publishing Group.  
 Searle, John (1979). *Expression and Meaning: Studies in the Theory of Speech Acts*. Cambridge University Press.  
 Searle, John (1980). *Speech Act Theory and Pragmatics*. D. Reidel.  
 Vandervaken, Daniel (1990). *Meaning and Speech Acts vol. 1*. Cambridge University Press.  
 Vandervaken, Daniel (1994a). *Principles of Speech Act Theory*. 久保進訳注. 松柏社.  
 金水敏・今仁生美 (2000). 『意味と文脈』岩波書店.  
 久保進編著 (2002). 阿部恵子. 越智希美子. 鈴木光代. 向井留美子. 『発語内行為の意味ネットワーク』松山大学言語・情報研究センター叢書第1巻. 晃洋書房.  
 久保進 (2004). 「メタファー：話し手により選択された最適の行為」『松山大学創立80周年記念論文集』. pp. 371-396.  
 久保進 (2012). 「嘘をつくとはどのような言語行為か」『松山大学言語文化研究第32号第1-2号』. pp. 215-237.  
 久保進 (2014a). 『言語行為と調整理論』ひつじ書房. 関西外国語大学. 博士論文.  
 久保進 (2014b). 「不定表現による調整行為とその背景条件」『松山大学言語文化研究第34号第1号』. pp. 1-44.  
 久保進 (2018a). 「「嘘をつく」とはどのような調整行為か? - 多次元座標表示による一つの解」『平成29年度国際モダリティワークショップ-モダリティに関する意味論的・語用論的研究- 発表論文集第13号』. pp. 49-58. 関西外国語大学.  
 久保進 (2018b). 「続・多次元座標表示による「嘘」の分析- 介話分析への適用を目指して -」『平成30年度国際モダリティワークショップ-モダリティに関する意味論的・語用論的研究- 発表論文集第14巻』. pp. 21-44. 関西外国語大学.  
 末弘厳太郎 (2008). 『嘘の効用』慧文社.

田中茂範・深谷昌弘 (1996). 『コトバの〈意味づけ論〉』 紀伊国屋書店.

山梨正明 (1986). 『新文法選書第12巻-行為』 大修館書店.

山根一郎 (2003). 「会話における含意の論理・心理学的抽出モデル」

『椋山女学園大学研究論集第34号 (人文科学篇)』. pp. 73-91.

Retrieved 1 July 2012

from : <http://web.sugiyama-u.ac.jp/~yamane/kenkyu/gan-i.PDF>