

論文要旨

学位論文題目 「誘い」談話における中日対照研究—「意味公式」を用いた言語行動の分析—
氏名 黄 明淑

【キーワード】 誘い、言語行動、意味公式、対照研究、異文化コミュニケーション

【要旨】

本論文は、中国語母語話者（以下 CNS）と日本語母語話者（以下 JNS）を対象として、「家庭教師で忙しい友達をさくらんぼ狩りに誘う」といったロールプレイによる「誘い」談話の先行部、誘い部、終結部の言語行動を比較対照することで、CNS と JNS の誘い方の特徴を明らかにすることを目的とする。本研究では、CNS と JNS の両者における「誘い」談話の特徴を明らかにし、「誘い」のコミュニケーションの差異により生じ得るコミュニケーション・ギャップを提示することを通して、日本語教育における会話教育の一助になることを目指す。

本論文は、「誘い」に入る前の言語行動から「誘い」の開始までの言語行動に着目した研究 1、誘う側が用いた「誘い」の表現に着目した研究 2、それに対する誘われる側の反応に着目した研究 3、そして誘われる側のためらいや否定的反応に対する再勧誘の言語行動に着目した研究 4、「誘い」の終結に至るまでの言語行動に着目した研究 5 の合計 5 つの研究で構成されている。また、これらの一連の言語行動を観察することによって「誘い」における談話の全体像を体系的に把握するとともに、CNS と JNS の共通点と相違点を明らかにする。分析に用いる発話の単位には、それぞれの発話を機能別に分類した「意味公式 (Semantic Formula)」を分析の枠組として用いた。

研究 1 では、「先行部あり」は、JNS が CNS より有意に高いことが確認された。そして、先行部を構成する各意味公式の使用頻度においては、「注目要求」「近況伺い」において、JNS の使用が CNS より有意に高いことが明らかになった。以上のことから、JNS は先行部の段階を確実に踏まえながら対人関係を築いていくことが示唆された。それに対して、CNS は先行部をそれほど用いず、比較的ストレートに「誘い」を切り出すことを好む傾向があることが明らかになった。

研究 2 では、「共同行為要求」の種類別の使用頻度において、CNS が「B-d 自分の意向を述べる：直接型」を多用する一方で、JNS は「A-b 相手の意向を尋ねる：間接型」を多用していることが明らかになった。また、「共同行為要求」の出現順序（組み合わせのパターン）について調べた結果、「情報提供＋共同行為要求」において、CNS が JNS より有意に高いことが明らかになった。これに対して、「前置き発話＋共同行為要求」、「共同行為要求のみ」、「気配り発話＋共同行為要求」においては、JNS が CNS より有意に高いことがわかった。以上の結果から、CNS は自分の誘いの気持ちを明確に示しながら「誘い」の談話を展開させ、相手が「誘い」を共に実行してくれるように積極的に働きかけることが分かった。一方、JNS は「A.b 相手の意向を尋ねる：間接型」を多用してい

ることから、無理をさせないよう相手の心理的負担を軽減し、直接的な発話や唐突さを避けるため、「間接型」を用いて相手を誘っていることが示唆された。また、JNSに「前置き発話+共同行為要求」、「共同行為要求のみ」、「気配り発話+共同行為要求」が多く見られたことから、JNSは唐突さを避け、誘われる側への負担を軽減し、相手に選択の余地（受諾や断りなど）を与えることで、相手への配慮を示していることが窺える。

研究 3では誘い部の誘われる側の「応答」について調べた。分析の結果、まず、「応答」の初出意味公式の意味公式別使用頻度では、CNSはJNSより「理由説明」の使用頻度が有意に高く、また、「情報要求」についてもJNSより有意に高く用いる傾向が見られた。JNSは、「肯定的表現」をCNSより有意に高く用いていた。次に、「応答」全体を構成する各意味公式の使用頻度で、CNSがJNSより有意に高かったのは、「情報要求」であり、また、有意に高い傾向が見られたのは「理由説明」であった。それに対し、JNSは、「願望」「肯定的表現」がCNSより有意に高かった。一方、JNSは「願望」「肯定的表現」など、誘ってくれたことに対する嬉しい気持ちあるいは肯定的な評価を示すストラテジーを用いることを通して、相手との対人関係維持に努めていることが窺えた。

研究 4では誘い部に見られる再勧誘の言語行動について調べた。分析の結果、1) 誘われる側の意志決定に至るまでの再勧誘のやりとりの回数においては、CNSの平均回数（平均5回）がJNS（平均3回）より有意に多かった。2) 再勧誘の初出意味公式の意味公式別使用頻度においては、CNSは「意志決定要求」がJNSより有意に高く、JNSは「受け止め」がCNSより有意に高かった。また、再勧誘を構成する各意味公式の使用頻度においては、「受け止め」「気配り発話」において、JNSがCNSより有意に高く、「誘導発話」「意志決定要求」「理由尋ね」「負担軽減」「相手非難」において、CNSがJNSより有意に高いことが明らかになった。

研究 5では「誘い」談話の「終結部」における誘う側が用いたストラテジーの分析の結果、「見返りの言及」「友情の強調」において、CNSのほうがJNSより使用頻度が有意に高く、「感謝」「関係作り・儀礼表現」においてJNSがCNSより有意に高いことが明らかになった。CNSは自分の「誘い」を受け入れたことによって自分の面子が保たれたことに対して、終結部で「見返りの言及」「友情の強調」を多用することを通して、仲間意識を強調していることが窺えた。それに対して、JNSの「感謝」「関係作り・儀礼表現」は、誘われる側が「誘い」を受けてくれたことに対して礼儀を表すことで、対人関係を構築していることが示唆された。

以上の結果から、本研究における「誘い」に対する誘う側と誘われる側の両者の認識の差異と友人関係の捉え方の2つの観点からまとめると、CNSは積極的で、自分を強く押し出す「目的達成優先型」の誘い方をする傾向があるのに対して、JNSは相手との人間関係を優先し、遠慮がちで無理強いをしない「相手配慮優先型」の誘い方をする傾向があることが示唆された。