

「誘い」談話の「承諾」場面の 終結部における中日言語行動の比較

－負担度が異なる2場面から－

黄 明淑

要 旨

本稿では、ロールプレイによる「誘い」談話の「承諾」場面の終結部に焦点を当て、中国語母語話者（以下CNS）と日本語母語話者（以下JNS）の言語行動の特徴を明らかにすることを目的とする。ロールプレイは「食堂へ食事に誘う」（以下場面1）と「家庭教師で忙しい友達をさくらんぼ狩りに誘う」（以下場面2）といった「誘い」の内容の負担度が低い場面と負担度が高い場面の2場面を取り上げた。意味公式による「誘い」のストラテジーの分析の結果、場面1では「見返りの言及」「友情の強調」において、CNSの方がJNSより使用頻度が有意に高く、「好意的反応」「感謝」において、JNSの方がCNSより有意に高い傾向が見られた。また、場面2では、「友情の強調」においてCNSの方がJNSより有意に高く、「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。

【キーワード】「誘い」談話、終結部、意味公式、言語行動、負担度、ロールプレイ

1. はじめに

「誘い」はさまざまな言語社会において普遍的に行われる言語行動の一つであり、それはその社会の生活習慣、行動規範、価値観などの言語規則を遵守しながら行われると考えられる（井出・平賀, 2005）。そのため、同じ文化圏の者同士であれば、その文化圏のやり方で通じ合うかもしれないが、異文化間においてはコミュニケーション・スタイルが異なるため、ミスコミュニケーションが生じる可能性がある（鄭, 2009; 吉田, 2010など）。また、近年では社会のグローバル化・国際化とともに異文化コミュニケーションの重要性は増す一方である。こういった背景のもと、日本における留学生受け入れの推進や中日の経済協力などによって、中国と日本の交流活動はますます活発になっている。食事への誘いやイベントへの誘い、また友人同士の誘いや国レベルでの招待など、「誘い」はわれわれの日常生活で無視できない重要な働きかけをする言語行動であると考えられる。本稿では中国と日本の「誘い」の言語行動の差異を明らかにすることで、中日間のミスコミュニケーションを防ぐ一助としたい。

実際のコミュニケーションにおいて、誘う側と誘われる側のやりとりは「A：ねえ、コーヒー、飲む

うよ」―「B：うん、飲もうか」（勧誘―承諾）といった、単純な発話の応酬だけで成り立つとは限らない。「誘い」に対する応答には、「承諾」と「断り」の2つがあると考えられるが、たとえ「承諾」の場面であっても「誘う・誘われる」過程では、誘われる側による躊躇や否定的反応、それに対する誘う側の再勧誘が見られる（倉本・大浜, 2008; 鄭, 2010）など、一連の複雑な言語行動が伴うことも考えられるため、気まずさが生じる、あるいは人間関係が損なわれる可能性が考えられる。その際に、両者はそういった複雑な人間関係を修復するために、談話の終結部で様々な方略を用いて相手との関係維持に努められると思われる。言語行動の終結部については、会話をスムーズに続けるために談話をどう終結させるかが重要であり、談話の終結部に十分な配慮が必要である（伊藤, 2010）という指摘もある。これまでの「誘い」の終結部に関する研究では、相手との間に生じた人間関係の不均衡を修復するための言語行動、すなわち「断り」場面（藤森, 1994; 吉田, 2010など）を中心とした研究が注目されてきたが、「誘い」の全体像を明らかにするためには、「断り」の研究だけではなく、「承諾」場面における言語行動の特徴についても検討する必要があると思われる。

「依頼」や「誘い」など、目的達成を目標とする言語行動では、場面・相手・社会関係などによって、表現の使い分けなどといったコミュニケーション・スタイルが異なると考える（藤森, 1994; 鄭, 2009 など）。つまり場面が異なると、コミュニケーション・スタイルも異なってくることが予測される。さらに、Brown & Levinson (1987) は、話し手の言葉遣いに影響する要因として力 (power)、距離 (distance)、負担の度合い (rank of imposition) を挙げて説明している。本研究では「場面による差」を負担の度合いとし、それが終結部のコミュニケーション・スタイルにどのように影響するかを分析する。ここで述べる負担の度合いとは、「時間」「移動」「金銭」などといった条件において、誘う側と誘われる側両者にかかる心理的負担のことで、誘いやすさ、誘いにくさといった相対的な難易度を指す。たとえば「依頼」の場合、ペンを借りるのとお金を借りるのでは、ペンの貸し借りのほうが依頼しやすいと考えられるのと同様で、予定のない友達を食事に誘うのと忙しい友達を食事に誘うのでは、「時間」という条件において誘いの難易度が異なってくると考えられる。本研究では誘いやすい場面を負担度が低いものとみなし、誘いにくい場面を負担度が高いものとみなす。

以上より、本研究では中国語と日本語それぞれの母語場面の「誘い」談話における「承諾」場面の終結部に焦点を当て、負担度が異なる2場面における言語行動の特徴を明らかにすることを目的とする。

2. 先行研究の概観

本研究では「誘い」談話における終結部を分析対象とするため、まず「誘い」に関する先行研究の知見をまとめ、終結部に関する研究を概観する。

2.1 「誘い」に関する研究

ザトラウスキー (1993) は、電話の自然会話による勧誘²を取り上げ、勧誘者、被勧誘者それぞれがどのようなストラテジーを用いているのかを英語の先行研究との比較を交えながら考察し、日本語の特徴を浮き彫りにしている。ザトラウスキーは勧誘者のストラテジーとして、日本語母語話者の友人同士の勧誘の談話では、被勧誘者が断る可能性を示した後に、勧誘者が「気配り発話」を用いることがあると指摘している。しかし、ここで用いられているデータは電話会話であるため、対面の会話ではどのような展開になるのかは明らかではない。上述のザ

トラウスキー (1993) の質的分析に対し、量的分析で勧誘の言語行動を明らかにした研究に鄭 (2009) が挙げられる。鄭 (2009) は、相手との上下関係、相手にかける負担の度合いによる要因を考慮した7つの場面に注目し、談話完成テスト (Discourse Completion Test: 以下 DCT) を用いて、日韓の勧誘ストラテジーを意味公式 (5章2節で詳述) の使用頻度および使用順序の視点から量的に分析した。その結果から、日本語母語話者は「気配り発話」や相手の「意向」を尋ねる表現の使用が有意に高かったこと、ネガティブ・ポライトネス・ストラテジー重視の傾向が強いことを示した。その一方で、韓国語母語話者は、挨拶や相手への呼びかけ、近況を尋ねる前置き、「誘導発話」の中で相手のことをほめる、そして自分の「希望」を示す表現の使用が有意に高かったことから、ポジティブ・ポライトネス・ストラテジー重視の傾向が強いことを指摘している。鄭 (2009) は膨大な数のデータを用いて勧誘の言語行動を量的に分析した点と、負担度に焦点を当て勧誘に関する日本語と韓国語の言語行動の特徴を明らかにした点で評価できる。また、鄭 (2009) では、勧誘の負担度の大きさを分析項目に挙げている。しかし、負担度の大きさが分析の結果に与える影響については十分に検討されていないため、この点について明らかにする必要がある。

東條 (2009) は言語管理理論を用いて日本語学習者の勧誘談話の言語行動について質的に分析した。東條 (2009) は、誘う側は、誘われる側と共に談話を形成していくため、導入部や勧誘部は勧誘者が談話の主導権を握る必要があると指摘している。さらに、勧誘者の交代、つまり誘われていた側が終結部において誘う側に転じたことが9例中1例しか見られず、8例に関しては誘う側によって終結部が切り出されたと報告している。このことから、「誘い」の終結部は一般的に誘う側によって主導的に進められていくと考える。そこで、本研究では終結部の言語行動に関しては誘う側だけに着目して分析を行う。

2.2 「終結部」に関する研究

言語行動で終結部を取り上げた研究には、依頼の終結部について分析した徐 (2006) が挙げられる。

徐 (2006) は日本人・台湾人・台湾人上級日本語学習者のロールプレイを分析対象にし、「依頼」談話の「承諾」場面における終結部の特徴について検討を行った。その結果、「終結開始」の表現内容として、

日本人は＜約束の内容を再確認する発話＞を多用しているのに対して、台湾人は＜総括表現で会話の終結を暗示する発話＞を多用する傾向があると指摘している。また、「関係再確認」で日本人は「感謝」と「謝罪」、台湾人は「見返り」「感謝」「将来の接触への言及」、台湾人学習者は「感謝」と「儀礼表現」を多用する結果が見られた。徐（2006）は、依頼における日本人と台湾人の母語場面および日台の接触場面における終結部の構造および傾向を解明したという点で、意義があると言える。また、電話会話やDCTなど非対面のデータではなく、ロールプレイによる対面の会話を分析し、親しい（親疎関係）友人同士（同等関係）における「依頼」談話の特徴を明らかにした点で評価できる。しかし、負担の度合いについては検討されていない。そこで、本研究では、徐（2006）の知見を参考に、負担度が異なる場面でどのような特徴が見られるかについて分析する。

先行研究の知見をまとめると、まず「誘い」談話に関する研究においては、その構造や表現形式、「誘い」のストラテジーの使用頻度、使用順序などが明らかにされている（ザトラウスキー, 1993; 鄭, 2009 など）。次に、終結部に関する研究では、依頼の終結部の言語行動の特徴が明らかにされている（徐, 2006）。しかし、対照研究においては、日米、日韓、日台の比較は行われているものの、日本人と中国人を比較対照としたものは見当たらない。さらに、「誘い」談話の研究においては、誘い部の構造や表現形式、「誘い」のストラテジーの使用傾向について論じたものはあるが、終結部の特徴にまで踏み込んだ研究は未だ見られない。研究方法は、電話会話やDCTなどを用いた研究が大半であり、対面のやり取りにおける「誘い」談話は十分に検討されていない。

以上を踏まえ、本研究では負担度が異なる2場面の「誘い」談話の終結部に着目し、量的と質的の両面から分析を試みる。そして、終結部で用いられた中国語母語話者（以下CNS）と日本語母語話者（以下JNS）の言語行動を、誘う側のストラテジーの頻度の違いから捉え、明らかにする。

3. 研究目的と研究課題

本研究では、「誘い」談話における「承諾」場面の終結部に焦点を当て、CNSとJNSの言語行動の特徴を明らかにすることを目的とする。本研究の研究課題（RQ）は以下の通りである。

RQ1：負担度の低い場面1の「誘い」談話の終結部における誘う側のストラテジーの使用頻度は、CNSとJNSで異なるか。

RQ2：負担度の高い場面2の「誘い」談話の終結部における誘う側のストラテジーの使用頻度は、CNSとJNSで異なるか。

4. 調査方法

本研究ではBrown & Levinson (1987) に基づき、「親疎関係」を話し手と聞き手の社会的距離として、「地位」（同等や目上・目下など）を話し手と聞き手の力関係として、「場面による差」を話し手と聞き手にかける負担の度合いとした。また、親疎関係と社会関係の2つの要因を条件統制し、場面に関して、負担の度合いを操作した。

4.1 調査時期と調査協力者

本調査は2011年3月から6月にかけて日本（東京）および中国（大連）の大学で実施した。調査協力者は中国人大学生と日本人大学生であり、年齢は18歳から22歳までである。使用言語はCNS同士のペアは中国語、JNS同士のペアは日本語にした。両者の関係は同じ学年のクラスメイトや、同じ授業やゼミ、サークルに所属している友人同士（同等関係）に限定した。本研究ではCNS同士のペア35組、JNS同士のペア35組、計70組のデータを分析の対象とした。また、男女の性差によって会話の性質が異なると考え、被験者を全員女子大学生という条件に統制した。

4.2 調査内容

本研究では、鄭（2009）で挙げられた「誘い」の負担度に関するDCTの例を参考に、ロールプレイの内容を「食堂へ食事に誘う」（場面1）と「家庭教師で忙しい友達をさくらんぼ狩りに誘う」（場面2）の2場面に設定した。このような食事やイベントに誘ったり誘われたりして一緒に行動するという場面は、中国と日本の大学生が日常生活の中で遭遇する可能性が高いと考え、このトピックを選んだ。

場面1と場面2の負担の度合いについては、「時間」「移動」「金銭」の3点の条件において、誘う側と誘われる側にかかる心理的負担が異なると考える。

まず、時間の面である。場面1に対して、場面2では「家庭教師のアルバイトでとても忙しい」という「忙しさ」の条件が加わったため、場面1より負担が大きかった。つぎは、移動の面において、場面1はキャンパス内での移動であるのに対して、場

面2は移動が多いため、場面1より負担が大きいとした。最後に、金銭の面において、場面1では食事代の負担しか生じないのに対して、場面2は移動費と参加費が生じるため、場面1より負担が大きいとした。次に示すのは、日本語の母語場面で用いたロールカードである。

場面1【食堂への誘い】（日本語版）

A：授業が終わりました。あなたは友達Bさんを誘って食堂と一緒にご飯を食べにいきたいと考えています。これからBさんを食事に誘ってください。
B：あなたは友達Aさんからこれから一緒に食事に行こうと誘われました。Aさんと会話をしてください。

場面2【さくらんぼ狩りへの誘い】（日本語版）

A：クラスメイト何人かと来週さくらんぼ狩りに行こうと話しています。クラスメイトのBさんもぜひ誘いたいです。でも、Bさんは最近家庭教師のアルバイトでとても忙しいようです。これからBさんを誘ってください。
B：あなたは友達Aさんからさくらんぼ狩りに行こうと誘われました。でも、最近家庭教師のアルバイトでとても忙しいです。これからAさんと会話をしてください。

4.3 調査方法

対面会話における「誘い」の研究では、自然会話を対象とするのが最も適切であろうが、自然発生的な会話から「誘い」談話のデータを収集するのは容易ではなく、「誘い」の負担度の操作もほぼ不可能である。そこで、本研究ではロールプレイを用いることにする。ロールプレイは架空の設定で行われるものではあるが、DCTのように決められた会話文にあてはまるような発話を考えるものではなく、実際に誘う側と誘われる側の両者のやり取りによって作り上げるものであることから、自然会話に近い即興性がある。また、その場や相手の影響を受ける点でも、DCTより実際の会話に近いと言える。

調査に当たっては、協力者に誘う側と誘われる側の役割分担をしてもらった。ロールプレイの実施の際には、ロールカードの内容が実際の生活で起きていることと想定した上で、なるべく自然な会話をするように求めた。「誘い」の終結の言語行動に関しては、承諾するか断るかあらかじめ規定せず、誘われる側の実際の状況に基づき、判断してもらう。

会話データは、協力者の許可を得てICレコーダーで録音し、文字化した。

5. 分析方法

5.1 本研究における「誘い」の談話構造

本研究では、徐（2006）、黄（2011）の談話構造を参考に、「誘い」談話を「先行部」「誘い部」「終結部」に分類する。それぞれの定義は徐（2006）、黄（2011）を参考に筆者が修正、加筆した。以下にそれぞれの定義を記す。

【先行部】

「誘い」談話において、「誘い」に入る前に前提条件などを尋ねる段階である。

【誘い部】

「誘い」の開始から「誘い」内容の伝達、「誘い」の目的達成までの段階である。「誘い」の目的達成とは、誘う側が誘われる側の意思表明を認め、もうこれ以上「誘い」のやり取りを継続しないことを指す。「誘い」は「誘い表現」によって開始され、日にちや場所など具体的な内容を巡るやり取りにより展開される。また、場合によっては再勧誘が行われることもある。

【終結部】

「誘い」を終了させる部分で、待ち合わせの時間や場所など、【誘い部】で交された約束の内容に関する確認のやり取りや別れの挨拶などが表われる。

会話例については表1に示す。なお、終結部の認定については、まず筆者と協力者である日本語母語話者1名がそれぞれ行った。終結部の区切り方としては、誘われる側の意思表明が示された直後の発話や、もうこれ以上「誘い」のやり取りを継続しないなどを基準にした。その後、意見のずれがある項目に関しては二人で協議の上認定した。

表 1. 本研究における「誘い」の談話構造

発話	構造
A: あ疲れた ユキちゃんこれからどうするの? B: うん 今日はねこの後はね なんもない A: あ本当に? B: うん	先行部
A: 何か私さ 食堂に行くんだけどさ B: うんうん A: よかったら一緒に食べにいきませんか? B: あご飯 いいね A: え本当に? 本当に B: うん 久々学食 A: あよかった ごめんね 何か本当に時間大丈夫? B: うん 全然大丈夫	誘い部
A: あよかった 行こうか B: そうだね 一緒にお話ししながらご飯でも食べましょう A: はい	終結部

5.2 分析の枠組み

「誘い」の研究、特に「誘い」に対する断りに関

する研究で、よく援用される発話単位の枠組に意味公式 (Semantic Formula) (Beebe, Takahashi, & Uliss-Weltz, 1990; 鄭, 2009; 吉田, 2010) がある。これは発話の分析に使用されている意味的なまとまりの単位である。本研究は、Beebe et al. (1990)、徐 (2006) の分類を参照し、筆者が修正・加筆したものを分析の枠組として用いることとする。分析の枠組における意味公式名および CNS と JNS それぞれの代表的な発話例とその訳については表 2 に示す。本研究では「誘い」談話の「承諾」場面の終結部で用いられた発話を言語の意味的機能によってそれぞれの意味公式に分類し、その数を集計した。また、意味公式の分類は筆者と日本語母語話者と中国語母語話者の協力者で独立して行った。その結果、コーディングの一致率は CNS:90%、JNS:86% であった。以下に示す会話例 1 は、日本語の場面 2 におけるロールプレイの一例である。なお、多くは 1 ターンに一つの意味公式であったが、中には会話例 1 の 37A のように 1 ターンが複数の意味公式からなっている場合もあった。複数の意味公式に関しては延べ回数で数えた。

表 2. 本研究の終結部の「誘い」のストラテジーの分析の枠組 (Beebe et al., 1990; 徐, 2006 を参照、筆者改定)

意味公式名	定義	日本語	中国語 (括弧内は筆者和訳)
①行動要求	共に行動するよう働きかける	行こう	走吧 (行こうよ)
②約束の内容の確認	日にちや待ち合わせの場所等誘いの内容について確認する	日曜日 3 時に	下周六 5 点 (土曜日 5 時に)
③総括	話題を収束させることで、終結する	そうしよう	就那样吧 (そういうことで)
④調整	誘いの約束について都合等を調整する	皆に聞いてみるね	我问问别的同学 (ほかの人に聞いてみる)
⑤感謝	感謝の気持ちを表す	ありがとう	谢谢 (ありがとう)
⑥見返りの言及	相手にとって良い条件を提示し貢献しようとする行為で、本稿では「奢る」といった金銭に絡むことを指す	該当例なし	我请你吃饭 (ごはん奢るよ)
⑦友情の強調	お互いの友情について確認したり、仲間意識を強調する	該当例なし	够朋友 (友達だもの)
⑧好意的反応	相手の発話に対して喜び、期待を表す	やった! / 楽しみ!	太好了 (よかった)
⑨約束への再言及	誘いの約束について再び言及する	決まったらメールするね	我等你 (連絡待ってるね)
⑩別れの挨拶	別れを表す	じゃね	拜拜 (バイバイ)
⑪関係作り・儀礼表現	今後も良好関係を保とうとする発話	うん よろしく	那有机会咱们去外边吃 (機会があったら外で食べよう)
⑫同意表明	相手の発話や反応に対して同意や共感を表す	うん / はい	那好 / 好吧 (分かった)
⑬その他	上記に分類されないもの	大丈夫だよ	該当例なし

【会話例1】（A：誘う側、B：誘われる側）

37A よかった [じゃあ また連絡を待っている]

【好意的反応】 【約束への再言及】

38B [うん誘ってくれてありがとう]

行きたいと思っているから（うん）ちょっと頑張るね

39A ありがとう【感謝】

40B うん

また、本研究ではCNSとJNSのグループによる「終結部」の特徴を比較するため、それぞれの「誘い」のストラテジーの使用頻度を調べる。これまでも、言語行動の使用傾向を明らかにする分析方法には、「誘い」のストラテジー使用頻度が用いられている（徐, 2006; 鄭, 2009）。そこで本研究では終結部におけるCNSとJNSの「誘い」のストラテジーの使用傾向およびそれぞれの特徴を明らかにするため、誘う側が実際に用いた「誘い」のストラテジーを延べ回数で数え、使用頻度（回数とパーセンテージ）について調べた。本研究における使用頻度とは、CNS（35組）とJNS（35組）のそれぞれの協力者ごとに実際に使った回数を数え、それを各グループ全体の総使用回数で除した値を指す。CNSとJNSの言語行動間の違いが終結部の意味公式の選択にどのように影響するかについての違いを明らかにするために、*t*検定を採用し、比較することにする。

6. 結果と考察

6.1 負担度が低い場面1（RQ1）

負担度が低い場面1における誘う側が用いた「誘い」のストラテジーの使用頻度の結果は、以下の表3に示すとおりである。

場面1におけるそれぞれの「誘い」のストラテジーの使用頻度を見ると、CNSには「行動要求」「約束の内容の確認」「総括表現」「見返りの言及」「友情の強調」「約束への再言及」「別れの挨拶」「関係作り・儀礼表現」「同意表明」の9種類の「誘い」のストラテジーが観察された。それに対して、JNSには「行動要求」「約束の内容の確認」「総括表現」「感謝」「好意的反応」「約束への再言及」「別れの挨拶」「関係作り・儀礼表現」「同意表明」の9種類の「誘い」のストラテジーが観察された。

*t*検定を行った結果「見返りの言及」（ $t(68) = 2.03$, $p < .05$ ）、「友情の強調」（ $t(68) = 2.10$, $p < .05$ ）において、CNSがJNSより使用頻度が有意に高かった。これに

表3. 「誘い」のストラテジーの全体的使用頻度

意味公式	CNS	JNS
	回 (%)	回 (%)
①行動要求	26 (36%)	29 (43%)
②約束の内容の確認	6 (8%)	4 (6%)
③総括表現	3 (4%)	5 (7%)
④調整	0 (0%)	0 (0%)
⑤感謝	0 (0%)	3 (4%)
⑥見返りの言及	7 (10%)	0 (0%)
⑦友情の強調	7 (10%)	0 (0%)
⑧好意的反応	0 (0%)	10 (15%)
⑨約束への再言及	8 (11%)	2 (3%)
⑩別れの挨拶	2 (3%)	1 (1%)
⑪関係作り・儀礼表現	1 (1%)	1 (1%)
⑫同意表明	13 (18%)	12 (18%)
⑬その他	0 (0%)	0 (0%)
合 計	73 (100%)	67 (100%)

対して、「好意的反応」はJNSがCNSより有意に高く（ $t(68) = 3.69$, $p < .01$ ）、「感謝」はJNSがCNSより有意傾向が見られた（ $t(68) = 1.79$, $p < .10$ ）。一方、「行動要求」「約束の内容の確認」「総括表現」「調整」「約束への再言及」「別れの挨拶」「関係作り・儀礼表現」「その他」については、有意差が認められなかった。

以下にCNSで有意に多かった「見返りの言及」の特徴について中国語の会話例を挙げながら説明する。

【会話例2】（CNS1：誘う側、CNS2：誘われる側）

7CNS1 去奕軒他家

奕軒（レストラン名）にしようよ

8CNS2 奕軒他家 奕軒他家现在是四川风味的太辣了 换点别的呗？

奕軒はね奕軒はね 今は四川風味でとても辛いの 別のお店にしない？

9CNS1 那 去3楼吧 吃点馄饨吧？天挺冷的

じゃ 3階に行こうか ワンタンにしようよ 寒いしね

10CNS2 行天儿挺冷的 反正我想还想喝点汤 热汤

うんオッケー 寒いもんね 私もスープ飲みたいよ 暖かいスープ

11CNS1 行[那下课了 那下课了]我请你

オッケー [じゃ授業が終わったら授業が終わったら]おごるね

【見返りの言及】

12CNS2 [行行行] hhhh 行

[うんうんうん] hhhh オッケー

【会話例2】は「誘い」の負担度が低い場面1でCNSに見られた会話例で、枠内は終結部の談話で

ある。11でCNS1は「おごるよ」という「見返りの言及」を用いて終結部を切り出すことが示された。これは10の「寒いもんね」からも推察できるように、寒い天気にもかかわらず、誘われる側が誘いを受け入れてくれたことに対して、誘う側は「おごるよ」という「見返りの言及」を用いて応えようとしていることが窺える。

以下にJNSで有意に多かった「好意的反応」の特徴について日本語の会話例を挙げながら説明する。

【会話例3】(JNS1: 誘う側、JNS2: 誘われる側)

56JNS1 ミカ 今一緒にご飯行こう

57JNS2 ああ今から？

58 JNS1 うん今から食堂でご飯食べよう

59 JNS2 ああいいよいいよ 私もまだだったんだ

60 JNS1 やった ありがとう

【好意的反応】【感謝】

61 JNS2 いいえ

【会話例3】は「誘い」の負担度の低い場面1でJNSに見られた会話例で、枠内は終結部の談話である。発話56から59では誘いに関するやり取りが展開される。「誘い」で相手からの誘いを受け入れるか断るかは自由で、誘う側からすると断られる可能性も排除できない。それにもかかわらず、相手が誘いに応じてくれたので、60でJNS1は「好意的反応」と相手に対する「感謝」を用いて、JNS2の承諾に対して嬉しい心情を表明していることが窺える。

6.2 負担度が高い場面2 (RQ2)

場面2は「誘い」の負担度が高い場面である。場面2の終結部に見られた誘う側の「誘い」のストラテジーの使用頻度の分析結果を以下の表4に示す。

場面2におけるそれぞれの意味公式による「誘い」のストラテジーの使用頻度を見ると、CNSには「行動要求」「約束の内容の確認」「総括表現」「調整」「感謝」「友情の強調」「好意的反応」「約束への再言及」「別れの挨拶」「同意表明」の10種類の「誘い」のストラテジーが観察された。それに対して、JNSには「行動要求」「約束の内容の確認」「総括表現」「調整」「感謝」「好意的反応」「約束への再言及」「別れの挨拶」「関係作り・儀礼表現」「同意表明」「その他」の11種類の「誘い」のストラテジーが観察された。

t 検定を行った結果、「感謝」($t(68) = 2.55, p < .05$)、「関係作り・儀礼表現」($t(68) = 2.71, p < .01$)において、JNSがCNSより使用頻度が有意に高かった。これに対して「友情の強調」はCNSがJNSより有意

表4. 「誘い」のストラテジーの全体的使用頻度

意味公式	CNS 回(%)	JNS 回(%)
①行動要求	3(4%)	6(8%)
②約束の内容の確認	11(14%)	5(7%)
③総括表現	10(12%)	9(12%)
④調整	9(11%)	11(15%)
⑤感謝	1(1%)	10(14%)
⑥見返りの言及	0(0%)	0(0%)
⑦友情の強調	19(23%)	0(0%)
⑧好意的反応	2(2%)	5(7%)
⑨約束への再言及	5(6%)	4(5%)
⑩別れの挨拶	2(2%)	2(3%)
⑨関係作り・儀礼表現	0(0%)	9(12%)
⑫同意表明	19(23%)	11(15%)
⑬その他	0(0%)	1(1%)
合 計	81(100%)	73(100%)

に多かった ($t(68) = 4.33, p < .01$)。一方、「行動要求」「約束の内容の確認」「総括表現」「調整」「見返りの言及」「好意的反応」「約束への再言及」「別れの挨拶」「同意表明」「その他」については、有意差が認められなかった。

以下にCNSで有意に多かった「友情の強調」の特徴について中国語の会話例を挙げながら説明する。

【会話例4】(CNS1: 誘う側、CNS2: 誘われる側)

37CNS1 哎 一起去了吧

え 一緒に行こうよ

38CNS2 哎呀 行吧 行吧 那一起去了吧

うん分かった分かった ジャー一緒に行こう

39CNS1 好

うん オッケー

40CNS2 那这周六我打电话请个假 能 能去就去吧 不能去我就不干了

じゃアルバイト先に電話して今週土曜日に休み取るから 行けたら行こう 行けなかったら(バイト) やめるから

41CNS1 哎 行 好 豪爽 够朋友hhh 【友情の強調】

うん オッケー いいね さすが友達
【友情の強調】

42CNS2 行 那就这样吧

じゃ そうしよう

43CNS1 嗯

オッケー

【会話例4】は負担度の高い場面2でCNSに見られた会話例で、枠内は終結部の談話である。40の「行けなかったら(バイト) やめるから」に対して、

CNS1は41で「够朋友（さすが友達）」といった「友情の強調」を用いて互いの友情を強調していることが示された。以上のことを『面子』という概念で考察する。CNS2がバイトをやめるまでCNS1の誘いを積極的に受け入れようとしていることは相手の『面子』を立てることであり、それはやがて自分の『面子』を立てることにつながるのである。このようにCNSは「友情の強調」を通して相手との仲間意識を強調し、相手の『面子』を立てることで対人関係維持に努めることが窺えた。

以下にJNSで有意に多かった「関係作り・儀礼表現」と「感謝」の特徴について日本語の会話例を挙げながら説明する。

【会話例5】（JNS1：誘う側、JNS2：誘われる側）

62JNS2[たぶん大丈夫

63JNS1[近いところあるかもしれない [そしたら

64JNS2 [本当？

65JNS1うん午前中だけでも行けるん[じゃない？

66JNS2 [行けると思う

67JNS1うんうん

68JNS2[行ける

69JNS1[よし ありがとう【好意的反応】【感謝】

70JNS2[よっしゃ

71JNS1[じゃよろしく【関係作り・儀礼表現】

【会話例5】は「誘い」の負担度が高い場面2でJNSに見られた会話例で、枠内は終結部の談話である。JNS1はJNS2誘いを応じてくれたことに対して69で「好意的反応」を用いて嬉しい心情を表し、さらに「感謝」の気持ちを表明していることが示された。最後に、71では「関係作り・儀礼表現」を用いて終結を結ぶことがわかった。このように、誘いが成立した後JNSは相手への配慮を示すことで押しつけがましさを避け、今後の人間関係の維持に努めていることが窺える。

以下にJNSで有意に多かった「感謝」の特徴について日本語の会話例を挙げながら説明する。

【会話例6】（JNS1：誘う側、JNS2：誘われる側）

40JNS2 確かに やっぱじゃ行こうかな じゃあまあそれで[センターに伝えていくわ はい]

41JNS1 [うんうん調整できたら ああやった

42JNS2 了解

43JNS1 じゃあ皆でねこれからいろいろ予定つめようね【調整】
44JNS2 うんそうだね 楽しみ はい
45JNS1 ありがとう【感謝】
46JNS2 ありがとう 誘ってくれて

【会話例6】は「誘い」の負担度が高い場面2でJNSに見られた会話例で、枠内は終結部の談話である。JNS1は43で「じゃあ皆でね これからいろいろ予定つめようね」という「調整」を用いて終結を切り出し、さらに45でJNS2が誘いに応じてくれたことへの感謝を表すことが示された。依頼の終結部について分析した徐（2006）は、JNSは「感謝」を多用すると報告しているが、本研究でも徐の主張を支持する結果となった。依頼であれ「誘い」であれ、相手に何らかの行動を仕掛けるような、相手への配慮が必要とされる日本語の言語行動において、「感謝」は相手との人間関係を円滑にする潤滑油としての働きを果たしていると考えられる。

6.3 全体的考察

ここでは、「承諾」場面の終結部におけるCNSとJNSの特徴について、2つの場面の負担度の違いに着目して考察する。

熊谷（2000）は、言語行動には該当の言語行動の目的を効果的に達成したいという指向性と相手との対人関係を良好に保ちたいという2つの指向性が併存すると指摘している。「誘い」の言語行動では相手を誘うことが最終的な目的になる。それと同時に、相手との今後の人間関係を維持するためには、「誘い」が終了するまで相手と良好な人間関係を保ちながら言語行動を遂行していくことが求められる。

まず、負担度が低い場面と負担度の高い場面で見られた共通点について述べる。負担度の高低を問わず、「友情の強調」と「感謝」は2つの場面に共通して見られた。また、2つの場面ともに「友情の強調」はCNSに多く見られ、「感謝」はJNSに見られた。誰かを誘うという行為は誘う側にしてみれば、その行為が良いと思うからであり、相手にも良い経験をしてほしいからである。しかし、誘われる側にしてみれば、誘いを受け入れるかどうかは自由である。誘いに応じてくれたことに対して、CNSは「友情の強調」を用いて相手の『面子』を立てることで、対人関係維持に努めることが窺えた。

一方、「感謝」は2つの場面とともにJNSに多用された。日本語には「親しき仲にも礼儀あり」という

言い方がある。これはどんなに親密な間柄であっても、守るべき礼儀があるという考え方である。JNSにとって、感謝を述べることは、誘いを受け入れてくれたことへの返礼であり、今後相手と良好な人間関係を維持するためへの重要な働きかけであると思われる。しかし、CNSからすると相手が誘いに応じてくれたことに対して、わざわざお礼を述べることは、相手によそよそしさを与え、他人行儀であると思われる恐れがある。このように、CNSが「友情の強調」を用いること、JNSが「感謝」を用いることは負担度の高低に関係なく、相手を誘う際に用いられる基本的な戦略であるように思われる。

続いて、負担度が低い場面と負担度の高い場面で用いられた相違点について述べる。「見返りの言及」「好意的反応」「関係作り・儀礼表現」の使用に差異が見られ、CNSとJNSの対人関係へのやり方の相違が示唆された。具体的に述べると、負担度の低い場面において、JNSは「好意的反応」が多用され、負担度が高い場面では「関係作り・儀礼表現」が多用された。JNSは負担度の低い場面で「楽しみ!」のような「好意的反応」を用いて、誘いに応じてくれたことに対する嬉しい気持ちを表すことが示唆された。JNSの「好意的反応」に対しては、日本人の誘いのコミュニケーションにおいて、相手への配慮として「好意的反応」が不可欠であると主張したメググリアングライ(2013)を支持する結果となった。それに対して負担度が高い場面では「よろしく」といった「関係作り・儀礼表現」を用いて、今後の関係を保ちたいという誘う側の配慮が窺えた。このように「好意的反応」から「関係作り・儀礼表現」への移行など、負担度の異なりによってJNSが用いる相手配慮の戦略が異なることが示唆された。

一方、CNSでは「見返りの言及」が負担度の低い場面で多用されたが、負担度が高い場面には見られなかった。花澤(2008)は、中国社会では一般的には親しい友人同士では誰か一人が奢るとし、中国社会で生きる上で重要な意味を持つと指摘している。また、富田(2014)は日本人学生と中国人留学生における友人同士の贈答行動で、『規範意識からの奢り』という因子の中で食事への奢りを挙げ、中国人が日本人より有意に高かったと述べている。このように奢りの文化の中でも食事への奢りは代表的なものであり、本研究では場面1が食堂への誘いという設定であったため、場面1にだけ見られたので

はないかと推察する。

以上のことから、熊谷(2000)に合わせて考察すると、「誘い」においてCNSは対人関係の維持より誘うという目的達成をより優先するように考える。一方、JNSにとっては相手を誘う行為より誘いが成立した後の人間関係の維持がより大切であるように思われ、負担度が高まるにつれ相手への配慮も深まることが示唆された。

7. まとめ

本研究では「誘い」談話の終結部に焦点を置いて、CNSとJNSの友人同士の「誘い」における言語行動の特徴を明らかにした。文化による言語行動の異なるコミュニケーション・スタイルの間に優劣はないと考えるが、今後、グローバル化が進むと考えられる社会ではその違いを互いに認識し、受け止めることが重要な課題となる。会社での同僚の間の誘いなど社会的側面を取り入れることで、ビジネス場面についても調査し、その普遍的なメカニズムを解明することを今後の課題としたい。

謝辞

本論文執筆にあたり、ご指導いただきましたお茶の水女子大学の佐々木泰子先生、数回にわたり丁寧なコメントをくださいました査読の先生方、そして佐々木ゼミの皆様深く感謝申し上げます。

注

1. 「誘い」とは自分が良いと思うこと、実行しようと思っていることに相手も一緒に参与し行動するよう働きかける行為である。
2. 論文によっては「勧誘」という表現を用いているが、「勧誘」は「誘い」と「勧め」(姫野,1998)の両方の意味を持つと考え、本稿では「誘い」という表現を用いる。なお、既に先行研究で「勧誘」という言葉で用いられたものに関しては、著者の意思を尊重し、そのまま引用することとする。

参考文献

- 井出祥子・平賀正子(2005)『異文化とコミュニケーション』ひつじ書房
- 伊藤美恵子(2010)「依頼場面に見られる断り表現の特徴—日本語・ジャワ語・インドネシア語・マレーシア語・タイ語の比較—」『留学生教育』(16), 35-44.
- 熊谷智子(2000)「言語行動分析の観点—「行動の仕方」

- を形づくる諸要素について』『日本語科学』(7), 95-113.
- 倉本美喜子・大浜るい子(2008)「もう一つの勧誘行動—日本人学生による2次会への勧誘行動について」『広島大学日本語教育研究』(18), 57-63.
- 黄明淑(2011)「「誘い」表現における中日対照研究—共同行為要求に着目して—」『日本語/日本語教育』(2), 137-153.
- ザトラウスキー、ポリー(1993)『日本語の談話の構造—勧誘のストラテジーの考察—』くろしお出版
- 徐孟鈴(2006)「依頼会話の【終結部】の考察—日本人・台湾人・台湾人上級学習者の接触場面のロールプレイデータを比較して—」『言葉と文化』(7), 67-84.
- 鄭在恩(2009)「日韓の勧誘ストラテジーについて」『言葉と文化』(10), 113-132.
- 鄭在恩(2010)「日韓母語話者と韓国語日本語学習者における再勧誘の「切り出し」の分析—躊躇の受け止め方と関連付けて—」『言語文化学会論』(35), 3-22.
- 富田裕香(2014)「日本人学生と中国人留学生における友人同士の贈答行動と文化的自己観の関連」『お茶の水女子大学人文科学研究』(10), 83-95.
- 東條友美(2009)「日本語学習者の勧誘談話行動」千葉大学人文社会科学部研究科研究プロジェクト報告書218, 87-103.
- 姫野伴子(1998)「勧誘表現の位置—「しよう」「しようか」「しないか」」『日本語教育』(96), 132-142.
- 藤森弘子(1994)「日本語学習者にみられるプラグマティック・トランスファー—「断り」行為の場合—」『日本語学・日本語教育論集』(1), 1-19.
- メググリアングライ ポンティバー(2013)「携帯メールにおける断りの機能の構成：タイ人日本語学習者と日本語母語話者を比較して」『言語文化と日本語教育』(45), 11-19.
- 吉田好美(2010)「勧誘場面の断りに見られる言い訳と不可表現及び勧誘者の言語行動について：日本人女子学生とインドネシア人女子学生の比較」『言語文化と日本語教育』(40), 11-20.
- 花澤聖子(2008)「中国社会になぜ「割り勘」がなかったのか」『比較文化研究』(84), 47-55.
- Beebe, L. M., Takahashi, T. & Uliss-Weltz, R. (1990). Pragmatic transfer in ESL refusals. In R. C. Scarcella, E. S. Andersen, & S. D. Krashen (Eds.), *Developing Communicative Competence in a Second Language*, 55-73. Rowley, MA: Newbury House Publishers.
- Brown, P. & Levinson, S.C. (1987). *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge, UK: Cambridge University Press.

こう めいしゅく／お茶の水女子大学大学院 人間文化創成科学研究科
hmscn2000@gmail.com

A Comparative Study of Chinese and Japanese Linguistic Behavior in the Closing Section in Agreement Situation of Invitational Discourse — Focusing on Two Situations with Different Burden Degrees —

HUANG Mingshu

Abstract

The aim of this article is to shed light on the linguistic behavior of Chinese Native Speakers (CNS) and Japanese Native Speakers (JNS) with a focus on the closing section in the agreement situation of “Invitation” discourse. Two role play situations with a different degree of burden were used in this research. Situation 1 is inviting friends for lunch at a school cafeteria (low burden), and Situation 2 is inviting friends who are busy with a part-time job to go cherry picking (high burden). The results of the semantic formula analysis show that, the frequency of the two semantic formulas in Situation 1, “reference of a compensation” and “emphasis of friendship”, was significantly higher in CNS. However, the semantic formulas “favorable response” and “gratitude”, were only marginally higher in JNS. As for Situation 2, the frequency of “emphasis of friendship” was significantly higher in CNS, while JNS have a significantly higher frequency of “gratitude” and “maintaining relationship”.

【Keywords】 “Invitation” Discourse, Closing Section, Semantic Formula, Linguistic Behavior, Burden Degrees, Role Play

(Department of Applied Japanese Linguistics, Graduate School, Ochanomizu University)