

国際見本市におけるインターアクション
—日本人ビジネス関係者は何をどのように評価するの—

近藤 彩

要旨

日本で仕事をする外国人ビジネス関係者が増加しているものの、日本人ビジネス関係者との接触場面の現実はほとんど明らかにされていない。本稿は、国際見本市で外国人ビジネス関係者と日本人ビジネス関係者の接触場面において起こっていることを明確にし、インターアクション上の問題の所在を明らかにすることを目的としたケーススタディーである。

結果として日本人が否定的な評価をしたものは、ブースへの入り方、展示物の見方、アクセント、トピックの選び方などがあつた。規範からの逸脱と留意したが特に評価をしなかったものに、名刺交換、時間の観念の相違などがある。留意しなかったものに、助詞や指示詞の誤りがあつた。外国人と接する機会が多い国際見本市にもかかわらず、日本人は規範を維持しそれを基に評価を行い、接触場面での新しい規範は生まれてこなかった。

【キーワード】 規範の逸脱、評価、接触場面、ビジネス関係者、イーミックな解釈

1. はじめに

日本における日本語によるビジネス上のインターアクションに関する研究が不足している中で、実際のビジネスの接触場面⁽¹⁾において外国人ビジネス関係者が規範から逸脱した場合に、日本人ビジネス関係者がどのように評価するかということを明確にすることは必要であると思われる。本稿は、商談というミクロな接触場面のインターアクションに焦点を当て、「言語管理」(language management) (Neustupny 1985b, 1996, ネウストプニー 1997)の理論を基に、規範からの逸脱と評価までのプロセスに注目したケーススタディである。会話参加者の評価を考慮したという点で、これまで主流であった第三者の、つまり外側の視点からのエティック(etic)な解釈だけではなく、当事者の内部の視点からのイーミック(emic)な解釈 (Pike 1996) も同時に示すことを目指す。

2. 研究目的と研究方法

2-1 研究目的

本研究の目的は、国際見本市で外国人ビジネス関係者と日本人ビジネス関係者の接触場面において起こっていることを明確にし、インターアクション上の問題の所在を明らかにすることである。本稿では特に、外国人ビジネス関係者が規範から逸脱した場合に、日本人ビジネス関係者は何をどのように評価するのかという点に焦点をおく。

2-2 研究方法

2-2-1 データ

インターアクションは国際見本市に出展した日系機械メーカーのブースで、メーカーの社員である日本人Jと、韓国から見本市のために来日した韓国人A、そしてその友人で通訳として同行した韓国人Kとの3人の間で行われたものである。Aの来場目的は会社が展示内容に関心を持っているため、ビジネスパートナーとしての可能性を探ることであった。日本語のレベルはAは初級前半であり、Kは日本語能力試験の1級を取得している。Kの滞在期間は6年である。Kは商社設立の準備も行っていた。年齢は3名とも30代前半である。接触場面は録音と録画された。事前に韓国人側には収録の依頼はしたが目的など詳しいことは知らせなかった。日本人Jとは筆者自体が初対面であった。双方には、フォローアップ・インタビューで使用目的などを説明した。見本市では来場者がビデオを使用するという事は珍しいことではないので、結果として自然な会話を収めることができた。

フォローアップ・インタビュー（ネウストプニー 1994、以下FIとする）は、インターアクションの中で生じた規範(norm)からの逸脱(deviation)とそれに対する参加者の評価を把握するために行った。これらすべてをデータとする。

2-2-2 分析方法

収集したデータをミクロに観察する上で、次の言語管理の理論を本研究の枠組みとして使用する。ネウストプニーによると言語管理のプロセスには一定の不変的な段階があると言われている。以下にそのプロセスを示す（Neustupny 1985b, 1996, ネウストプニー 1997: 3）。

(a) まず、規範(norm)からの逸脱(deviation)が最初の段階である⁽²⁾。

つまり、インターアクションを支配する規範があって、それが守ら

れていないということがある。

- (b) つぎに、その逸脱が留意(note)される可能性がある。つまり、すべての場合に留意されることはないが、留意されることもあるということである。
- (c) また、留意されたら、評価(evaluation)される可能性がある。
- (d) さらに、評価された逸脱に対して調整(adjustment)が選ばれ、
- (e) 最後に、その調整が遂行(implementation)されることになる。

この言語管理理論を日本語使用のビジネス分野に適用した先行研究は次の通りである。オーストラリアでのチーズ会社に勤務するオーストラリア人と日本人ビジネス関係者の商談 (Marriott 1990, 1995a, 1995b) や、オーストラリアの免税店の客と店員との会話比較 (Marriott・Yamada 1991, 山田1992) がある。日本におけるビジネスの接触場面を扱った研究はこれまでにされていないことから、本研究がこの分野における最初のものと思われる。

3. 結果

F Iの結果から、韓国人の規範からの逸脱は、次の日本人Jに留意された逸脱(3-1)と留意されなかった逸脱(3-2)に大別される。

3-1 留意された逸脱

3-1-1 否定的に評価された逸脱

(数字は発話番号を示す)

まず、開始部分のブースへの入り方について日本人Jにより否定的な評価をされた。韓国人二人がブースへ入ってきたことに日本人Jは気付いたものの、Jは即座には二人に近づかなかった。韓国人と目があってはじめて、「はい、」(1J)と言ひ、Kからの「あの、いろいろ質問、お伺ひ、」(2K)と言ってインターアクションが始められた。このJの態度の裏には、韓国人のブースの入り方に対し否定的な評価をしたためであったことがF I (①)で確認された。次に、展示物の見方が否定的な評価を受けた。

- ① J : (略)まず、一つはなんかまー、日本人とちょっと顔つきが違うかなってというのが、一つありましたし、うーん、もう一つは見方が違いますよね。日本人の方がおとなしい人はおとなしくて、なかなか〈ブースの中に〉入ってこないんですけども、韓国なんかの人のほうが、逆に言えば、もっとー、あの時で言えば、ガツガツ入ってくるっていうかー。まーあまり気にしないで、どンドン中に入ってきて、まー通

訳の人がいたかもしれませんが、聞いてくるっていうのがありましたね。
(く)は筆者による)

日本人Jは、若干ではあるが、顔つきの違いと、ブースへの『ガツガツ』『どんどん』とした入りかた、そして質問へのストレートな入り方により、外国人だということを理解したのであった。そして、この入り方や見方は韓国の規範に沿うものであったが⁽³⁾、日本人Jのいう「おとなしい人はおとなしくて、なかなか入ってこない」という規範からずれ、Jに、「ずうずうしい」といった印象を与えたのである。そして、「自分が、ことばが、向こうの、しゃべれないから、不安もありますんでねー。」といった要因も加わり、「積極的に〈自分から相手のところへ〉行かない、行けない」という消極的な態度をとるという結果につながったのである。

さらに、相手が日本語を話す場合であっても、Jの外国人に対する行動が同じであることがF I (②)で確認された。

- ② J: 日本語で話しかけられた時点でも、やっぱり「外国人だ」っていうの、ありますよねー。まー日本語で話したんですけど、アクセントとか、違ってますから。それ〈アクセントの違い〉もありますけど、やっぱりねー。

このように、相手が日本語を話す場合でも、Jの不安や消極的な態度には影響を与えなかったのである。また、ここで注目すべきことは、日本人JがKのアクセントの逸脱を否定的に評価したことであり、さらに次のようにも述べている。

- ③ J: 感じとしてはーアクセントはあれでしたけど、まーそれなりに、わかったと思いますよ。ある程度はわたしの言ったことに対し、わかってみたいですし、向こうの言うこともわかりましたから。アクセントはちょっと違うかな、と思いました。

次にトピックの逸脱が評価された。日本人同士では持ち出されないトピックに逸脱を感じている。会話は次のように進められた。(数字は発話番号を示す)

- 4 K: このルールについて、ちょっと お伺いしたいんですけど、ラベルは下でなんで貼っていないのかと、これはルールについているもの、ある程度、状況に応じて 注文をしてるのかー、

- 5 J: いや、これ自体は大量にある程度造ってますから、ただこの先の部

分だけがこういうものじゃなくてなにか他のものをいろいろ使ったり、その部分だけ、いろいろ、造りわけて一この部分だけが、たとえば一個一個、これ自体はあの一大量に一杯造ってます。

ラベルと製造という2つの質問のうち、ラベルについての回答が得られなかったために、韓国人側は再び同じ質問(6 K)をするのである。

6 K : なぜこの機械には会社のラベルですか、(あーはいはいはいはい)そういうのが入らない、入ってないのか、いうことと、(はいはいはい)もう一つはペンキの塗り具合とかも、見てすぐ、けっこう一、

7 J : うーん、はいはいはいはいはい、

8 K : それがなぜかっていうのを、

9 J : 実際ですね。これ一あの一まだ一なんて言いますか、あの一まだ新製品だして一ヶ月弱なんですよ。これ自体はもう順を追って、いろんな展示会にだしちゃってるんで、そういう時って傷がすごいんですよ。ですから、正直言って、傷のところをペンキでつけただけですから、実際は。

J はペンキの塗り具合について答えるが、ラベルの貼られていない理由についての言及は避けた。そこで、K は簡略かつ明確に聞くのである。

10 K : そうするとメーカー名は、

11 J : メーカー名自体はですね、実際、この上のものとこれとは別々なんですよ。

12 K : 別々、

13 J : うん、ですから実際、これ自体も、この機械も出荷する時にはテープでシーリングされるんですけど、今回はもう一あのこういったものを展示会に出しちゃって、そのままわたしどもも違うところからそのまま、もってきちゃってるんで、ちょっとそういった貼ることができなかったんですよ。

14 K : 通常は、

15 J : そうです。通常は申し訳ないですけど、貼ってあります、はい。

三度目にして、J はようやく 13 J でラベルが今回貼ることができなかったことについて説明し、通常は貼ってあることを述べる。F I で「ただ、ラベルっていうのはあまり気にしないですね、日本人の方は一」と言っており、「企業名を気にする。一番ひっかかったかな」と何度か受けたラベルについての質問に

違和感を感じていた。

④ J：〈通常、日本人は〉どこで使おうか、使う場所があるか、使えるものかどうかを聞くのに、外見のことを気にする。例えば、機種、何キロまであがるか。〈韓国人は〉本当に外観的なことしか聞いてこない。つまり、本来、日本人の間では現われないと考えられるトピックが現れたことについて、否定的な評価をしたことが明らかになった。

次はKの話の進め方に対して否定的に評価した例である。Kはビジネスの機会を探るために、「これと、上のあのーレールの部分ですか、それとはまた別の会社のもんですか。」(16K)とまず質問をする。そして、会社が同類の機械を製造していることを告げ、具体的に二つのレールの組み合わせについて尋ね、他会社との契約を基にレールを組み合わせていることを聞き出す。そして、Aの会社が日本とのビジネスに関心を持っていることを伝えようとするが、Jは「それはまたお話があれば 本社の営業の者にー」(27J)と、それ以上話を積極的に進めようとしなかった。この点について、F I (⑤)でJは以下のように指摘した。

⑤ J：ある程度内容的なものの話、ある程度、もうこれこれこういったような仕様で、こういったものの中で、使いたいですよ、っていう具体的な話ができたお客様に対しては、やはり期待度がありますけども、こうじゃなくて、ただ「やりたい」とかですね、ちょっとそういったお客様に対しては、期待が下がりますね。

つまり、具体的な性能や用途についての話がKからでてこなかったために、日本人の期待度が下がったのであった。

3-1-2 評価の対象にならなかった逸脱

連絡先が書かれたカタログをようやく受け取る際に、韓国人Aが突然その場からいなくなってしまった。その場に残されたKは困惑しながら、「すみませんという気持ちで」自分の名刺を渡し、Aの代わりにカタログを受け取る場面が観察された。Jは名刺を受け取る際に一瞬、意外そうな表情をみせた。そして、Jは自分の名刺は渡さなかった。このことについて、Jは以下のように自分の行動を説明した。

⑥ J：実際ね、この時はね、ある程度〈話を〉流す感じがありました。正直言って、日本の中で実際うちの方も、メーカーさんと上のR〈機械名〉、何社かと買って、やっていますから、自分の方が完全な担当外

ですから、私の方もそれで、名刺を与えてうんぬんっていうのはできないんで、(略)、いや、〈名刺をもらうことを〉期待してなかったね。この時は一そうですね。自分が思ったことですけど、もし会社がこの話がきても、会社自体が受けないなっていうのは、ありましたね。うちの会社自体がね。

商談中に通訳のみが名刺を渡すことは異例ではあるが、Jはこのビジネスの話に乗り気ではなかったため、一瞬意外そうな表情を見せKの行為に留意はしたものの、否定的な評価も肯定的な評価もしなかったのである。そして、韓国人Aが途中で姿を消したことについては、日本人Jは「なんとも思わなかった」と述べた。その理由は、J自身がこのビジネスに乗り気ではなかったことに加え、韓国人Aも気が進まないのだろうと判断したということであった。しかし、実際には、Aはこの話に興味がなかったわけではなかった。AとのF Iで、「韓国に戻り、会社の人と相談してから再び連絡する」と述べていたのである。日本人に誤解をもたらした行動ではあったが、結果的に評価の対象にはならなかった。

さらに、時間の感覚の相違が見られた。韓国人Kは、閉会の音楽が流れるのを聞いて「もうそろそろ終わりですよ。」(33K)、「申し訳ないです。」(35K)と述べた。Jはこの間ただ笑っていた。特に評価は受けなかったが、笑いの理由は次のF I (⑦)の通りである。

⑦ J：〈終了時間のことは〉そんなに気にならないですね。今考えると、日本〈人〉は時間のこと言わないですね。会う時はうるさいですけど、終わりっていうのは、逆に、日本のお客さん、何も気にせずいる。

一方、韓国人Kは、時間になって悪いというのと、Aがいなくなって悪いという両方の意味で「すみません」と言ったと、F Iで発話の意図を説明した。

このインターアクションは、最終的にJにビジネスチャンスの可能性がないと思わせた。これまでのJとJの会社の経験が背後にあったのも事実である。

⑧ J：どうもあぶないって気がするんですよ。逆にどうしても、中国、韓国っていうのはね、うちの下のC〈会社名〉の場合もあったんですけど、出荷したあとに同じものを造られちゃうんですよ、向こうで(略)。この会社では、海外との取り引きの際には十分な事前調査を行うという。実際、アジアにある支店が現地調査を担当するので、今回のようなスポットの客とすぐには取り引きをする準備がないのである。

尚、逸脱を肯定的に評価した例は今回のデータからは見られなかった。

3-2 留意されなかった逸脱

留意されなかった逸脱とは、逸脱が確認されたものの実際の会話では日本人 J に留意されなかったものである。

まず、助詞の誤りがある。「ラベルは下でなんで張っていないのか」というのは、「下に」または「下のところに」となるべきである。それから、指示代名詞の使い方である。「これと、上のあの一レールの部分ですか、それとはまた別の会社のもんですか」で、本来「それ」ではなく、「あれ」となるべきである。「正式に、別の会社の者ですけども」というのは、「正式には一」となるべきものである。しかしながら、こういった誤りについて J は意識していなかった。

以上、本データからは、留意された逸脱と留意されなかった逸脱をそれぞれ提出することができた。評価については否定的なものが一番多かった。調整、実行されたものは、実際のインターアクションでは表われなかった。尚、このインターアクションについて、J の上司 M にもインタビューをすることができた。M は J の消極的態度を認め、また韓国人側が商売への関心や熱意を表すことを失敗したことなどを指摘した。韓国人側はただ単に質問を並べるだけでなく、明確に意思表示をする必要があることが上司のコメントからも裏付けられた。

4. 考察

聞き手が留意した逸脱(3-1)について、まず、否定的な評価が下されたものは始めのブースへの入り方と展示物を見ている様子があった。話を始める前のほんの少しの行動で、日本人に相手が外国人だと知らせ不安を抱かせることがあることを理解する必要があると思われる。どのような行動が否定的に評価されるのか、今後さらに見ていく必要がある。

アクセントの逸脱は presentational deviance の範疇 (Neustupny 1994a) にある。これは「どのように会話の参加者が意図や態度を伝えるか、またどのように自分自身を相手に提示するか」(Neustupny 1994a : 61) ということに関係している(訳は筆者による)。つまり、メッセージの伝えかたといえるであろう。Yamada (1992:13) では「会話において母語話者は容易に観察可能である『アクセント』と非母語話者の文法構造から『外国人』だと判断する」とあるが、J はこれと一致している。助詞や指示詞の誤りについて意識しなかったのに対

し、アクセントが直接否定的に判断される要因になるということは興味深い。しかしながら、Jは、Kが自分と異なる日本語を話すといった意味で、総称して「アクセントが違う」と言ったのかもしれない。また、JがKの言葉がわからないことによる不安を「アクセントが違う」という表現で表したのかもしれない。いくつかの解釈の可能性というものがあることは事実である。

トピックについては、いくつか興味深いことが明らかになった。例えば、適切な回答が得られなかったために、韓国人が三回も聞いたラベルについての質問は、FIでJが、「一番ひっかかったかな」と述べたものである。大型機械の商品の「外観のことを気にする」というのは、日本人の規範から逸脱していると言えよう。このラベルに関するインターアクションはNeustupny (1985b) のいう discord deviance に当たるものである。この場合は、ラベルという日本人が予期しなかった内容が持ち出されたことが、結果として否定的な評価につながったと言える。

さらに、通常、日本人同士の会話で期待されるはずのトピックが欠如したことにより、Jは否定的な評価をした。Marriott (1995b) にトピックについての詳しい分析があるが、ここでは、韓国人が日本人の予期せぬことをトピックにしたこと、そして日本人が予期したトピックがなかったことという、二通りの理由で否定的な評価がされた。

以上のことから明らかなことは、この日本人Jはすべて自分の規範でものごとを評価していることである。外国人だから日本人と違う視点をもつ面もある、といった考えはJにはあまり見られず、また柔軟な態度もなかったように思われる。日本語のもたらす規範の強さがうかがえる。このような規範の固持は「アジア系のビジネス関係者に同化してほしいとする日本人側の期待が強く、結果としてアジア系ビジネス関係者は、自分自身の文化的規範が保守しにくいためと考えられる」(近藤 1998 : 105) という考察の裏付けの一つが提出できたように思われる。

次に、Jが評価の対象としなかった名刺の交換についてであるが、ビジネス日本語の教育では「初対面の時は名刺を渡す」ということが定式化されている。しかし、名刺の交換も時と場所、立場を考慮する必要があることがわかった。今回の場合は日本人側が求めていなかったわけであったが、特に見本市などの場合は、むやみに名刺を渡す必要がなく、また渡さないことが必ずしも相手に失礼になるわけではないことが示唆された。

商談中に韓国人Aが消えたことが誤解を生むことになった。韓国人Aは、話に乗り気であったのにもかかわらず通訳に後を任せて姿を消してしまったのである。この行動は、JにAが「関心がなかったのだろう」と思わせても無理はないように思われる。基本的なこととも言えるが、日本語教育の現場で通訳を養成する際には、仕事を通訳に任せすぎて日本人に不信感をもたらすことが有り得ることを忠告する必要があるように思われる。

そして、時間の感覚に関しても否定的な評価はされなかった。時間の感覚については外国人ビジネス関係者が問題に思っていること（近藤1998）だが、見本市でのインターアクションの中でも感覚のずれが確認された。

聞き手が逸脱に留意しなかったもの(3-2)に助詞や指示詞の誤りがあった。助詞や指示詞などの逸脱は *propositional deviance* (Neustupny 1994a) の範疇に入るものである。これは主にメッセージそのものを正しく伝えたか、または理解されたかどうかに関係するものであり、Neustupny (1994a) でも否定的な評価はされなかった。ここから示唆できることは、日本語教育で重視される文法能力の範疇にある規範の逸脱は、聞き手にはあまり意識されないという可能性があるということである。

尚、F I (⑩)から雑談についてJから、興味深い指摘があった。

- ⑩ J: まー、はじめて会ったお客さんだったら、前半は世間話をもってって、それで本題に入ってくるっていうのがありますけど、もう親しくなっちゃったら、ある程度はもう先に、本題をやっちゃって、あとから雑談っていうのがありますけどねー。

つまり、日本人とのやりとりと比べ、Jは会話の中に雑談が全くなかったことを指摘した。雑談(*small talk*)の欠如は、Marriott・Yamada (1991)、山田(1992)で指摘されているが、それと同じことが本データでも明らかになった。なぜ雑談が見られなかったのか。第二言語で行うことの難しさから来るものなのか、またはビジネスに雑談を持ち込むというのは日本のビジネス慣習特有のものなのか、これまでの研究からは明らかにされていない。しかしながら、雑談はこれまで一般的に余分なものと考えられがちであったが、人間関係を持ち込むといわれる日本のビジネス場面においては、重要な役割を担っていることは示唆できよう。

以上のことを踏まえると、外国人と接触する機会の多い国際見本市でありながら、日本人Jは規範に沿って普段と同じように業務を営んでいることがわか

った。さらに、Jはその規範を基に評価を行い、双方の間で新しい規範はほとんど生まれなかったことが示された。日本人Jが国内担当であったこと、外国語に精通していなかったため外国人に対して不安があったこと、韓国などの他文化に対する知識がなかったことなどが理由として考えられる。新しい規範が生まれるかどうかは、当事者同士の意識、価値観、性格、理解そして個人、または会社の力関係などの社会的要因が関与すると思われる。この点は今後さらに研究を進めていく必要があるだろう。

一方、外国人がどこまで規範にあわせる必要があるのかという点についてまだ回答はない。しかし、これまでのことも併せて Cummins (1987) の empowerment (以下エンパワーメントとする) という概念を思い起こす必要があるように思われる。エンパワーメントとは、「パワーを協力して創り出すこと」(カミンズ 1997 : 179) であり、その関係(パワーリレーション)には、強制的なもの、協力的なもの⁽⁴⁾があるといわれている。本稿のインターアクションは強制的関係であり、双方が協力を通じてエンパワーされることはなかった。Cummins は教室内のインターアクションを中心に述べているが、教室であろうとビジネスであろうと同じことであり、我々個人がお互いに協力的なパワーリレーションをインターアクションの中で促進していかなければならないと思われる。エンパワーメントを通じて、接触場面で新しい規範が生まれるということは当然なことになることが求められよう。ビジネス関係者を含めた日本人に対しても、このような態度を奨励していかなければならないように思われる。日本語教育界と企業とのネットワークが必要であることが示唆できる。

5. おわりに

本稿では外国人ビジネス関係者が規範から逸脱した場合に、日本人ビジネス関係者は何をどのように評価するのかという点に焦点をおいた。FI を行うことで、インターアクションの当事者本人の評価や感想を聞くことができた。助詞や指示詞の誤用については逸脱と感じていないことなど、分析者とは異なる観点があり、FIの有効性が確認された。引き続き接触場面についての研究を、分析者の視点だけではなく、インターアクションの当事者の立場に立ったイーミミックな視点を取り入れて行いたい。さらに、エンパワーメントを通じて新しい規範を積極的に受け入れることを促進するために、日本人ビジネス関係者や企業との連携についても考えていきたい。

注

- (1) 接触場面とは外国人と日本人の「外的場面」(ネウストプニー 1995b)であり、「相手言語接触場面」(ファン 1998)に当たる。
- (2) 規範は base-norm(Neustpny 1996)、あるいは基底規範(ファン 1998)とも言われる。規範からの逸脱は違反ともいう(ネウストプニー 1982)。
- (3) フォローアップ・インタビューで確認されている。
- (4) カミンズ(1997: 179)によると、強制的なパワーリレーションは「支配的なグループ(あるいは個人あるいは国)による従属的なグループ(あるいは個人あるいは国)を害するようなパワーの行使」であり、パワーの量は一定であるという。協力的なパワーリレーションではパワーは加算的であり、個人間やグループ間で生成されるという前提に立っている。エンパワーされるということは、それぞれの協力を通じて「自分自身のアイデンティティにおいて肯定的に認められることであり、自分の生活や周囲の社会的状況に変化をもたらすことができるという感覚をもてるということ」である。それは通常、言語あるいはディスコースの中に反映されると考えられている。

参考文献

- (1) カミンズ・ジム (1997) 「教室におけるアイデンティティの交渉」『多言語・多文化コミュニティのための言語管理－差異を生きる個人とコミュニティ－』古川ちかし訳 pp. 171-182 国立国語研究所
- (2) 近藤彩 (1998) 「ビジネス上の接触場面における問題点に関する研究－外国人ビジネス関係者を対象として－」『日本語教育』pp. 97-108 日本語教育学会
- (3) ネウストプニー・J・V (1982) 『外国人とのコミュニケーション』岩波書店
- (4) ネウストプニー・J・V (1994) 「日本語研究の方法論－データ収集の段階」『待兼山論叢』28 pp. 1-15 大阪大学文学部
- (5) ネウストプニー・J・V (1995c) 『新しい日本語教育のために』大修館書店
- (6) ネウストプニー・J・V (1997) 「プロセスとしての習得の研究」『阪大日本語研究』9号 pp. 1-15 大阪大学文学部

- (7) ファン, S. K. (1998) 「接触場面における言語管理」 「日本語総合シラバスの構築と教材開発指針の作成」 会議要録 国立国語研究所
- (8) 山田伸子 (1992) 「買い物場面のインターアクション-店員の販売行動を中心に-」 『日本語教育』 77号 pp. 116-128 日本語教育学会
- (9) Cummins, Jim (1987) "Theory and policy in bilingual education." *Multicultural Education*. OCDE
- (10) Marriott, Helen (1990) "Intercultural business negotiations: The problem of norm discrepancy." ARAL Series S. No. 7. 33-65.
- (11) Marriott, Helen (1995a) "Deviations in an intercultural business negotiation." In A Firth(ed) *The discourse of business negotiation*. Great Britain: Pergamon Press, 247-268
- (12) Marriott, Helen (1995b) "The management of discourse in international seller-buyer negotiations." In the Discourse of Business Negotiation. K.Fnlich and J. Wagner (ed) Mouton de Gruyler, 103-126
- (13) Marriott, Helen and Yamada, Nobuko (1991) "Japanese discourse in tourism shopping situations" In Japan and the World, Vol. 3: 155-168. Proceedings of the Seventh Biennial Conference of the Japanese Studies Association of Australia.
- (14) Neustupny, J.V. (1985b) "Language norms In Australian-Japanese contact situations." In M. Clyne (ed) *Australia, Meeting place of languages*, Canberra: Pacific Linguistics, 161-170
- (15) Neustupny, J.V. (1994a) "Problems of English contact discourse and language planning." T. Kandiah, and J. Kwan-Terry(eds.), *English and Language Planning: A Southeast Asian Contribution*. Singapore: Times Academic Press. 50-69
- (16) Neustupny, J.V. (1996) "Current issues in Japanese-foreign contact situations." In International Research Center for Japanese Studies (ed.) Kyoto Conference on Japanese Studies 1994, 2, 208-216.
- (17) Pike, Kenneth L. and Simons, Gary F. (1996) " Understanding misunderstanding as cross-cultural emic clash. "The Mystery of Culture Contacts, Historical Reconstruction, and Text Analysis:

An Emic Approach . In Jankowsky Kurt R. (ed.) Georgetown University Press, 39-64

- (18) Yamada, Haru (1992) *A comparison of interactional styles*. Alex Publishing Corporation.

(お茶の水女子大学人間文化研究科比較文化学専攻)