

「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

黄 明淑

◆要旨

本研究では、「共同行為要求」に着目して、中国語母語話者（以下CNSとする）と日本語母語話者（以下JNSとする）の誘い部における共通点と相違点を比較、考察した。

その結果、まず、「共同行為要求」の全体的使用頻度において、CNSがJNSより多いことが分かった。

次に、「共同行為要求」の種類別の使用頻度において、CNSが「自分の意向を述べる」を多用しているのに対して、JNSは「相手の意向を尋ねる」を多用していることが分かった。

最後に、「共同行為要求」との組み合わせの出現順序において、CNSが「情報提供＋共同行為要求」パターンの組み合わせや「共同行為要求」の連続出現パターンを多用する傾向があるのに対して、JNSは「気配り発話＋共同行為要求」パターンの組み合わせを多用する傾向が示唆された。

◆キーワード

「誘い」表現、「共同行為要求」、相手配慮、談話の展開、言語行為

◆ABSTRACT

This report focuses on "Joint act demand", and in the present study, Chinese native speakers' (CNS) and Japanese native speakers' (JNS) common features and differing points in the invitation part are compared, and considered from the standpoint contrasting both Chinese and Japanese at the conversation level.

Firstly it was clear that JNS used the overall semantic formula with more frequency than CNS.

Next, in the frequency of usage of different types of 'joint act demand', whilst CNS often use it to 'express one's own intention', JNS often use it to 'ask one's partner's intentions'.

It was suggested by the order that 'joint act demand' appeared in a combination that, whilst CNS tend often to use patterns where 'offering information + joint act demand' are combined, and patterns where 'joint act demands' appear in succession, JNS tend to use patterns combining 'consideration + joint act demand'.

◆KEY WORDS

invitation expressions, 'joint act demands', other party consideration, discourse development, verbal action

Chinese-Japanese Comparison Research in Invitation Expressions Focusing on "Joint act demand"

HUANG MINGSHU

結果が中日の日本語教育にどのように示唆できるかを考える。

2 先行研究及び研究目的

2.1 先行研究

Brown & Levinson (1987) は、人間の行動は普遍的なルールに基づいて行われ、そのルールの1つがポライトネスであるとしている。そして、人間の言語行動の基本原則を、人間関係をスムーズに維持するためのコミュニケーションのストラテジーと考え、これをGoffman (1967) のフェイスという概念を用いて論じている。さらに、このフェイスを「ポジティブ・フェイス (positive face)」と「ネガティブ・フェイス (negative face)」の2種類に分類している。ポジティブ・フェイスとは、他者に理解されたい、好かれたい、賞賛されたいという欲求（プラス方向への欲求）であり、ネガティブ・フェイスとは、他者に邪魔されたり、立ち入られたくないという欲求（マイナス方向に関わる欲求）である。そして、本質的にフェイスを脅かすような行為をFTA (Face Threatening Act) と呼ぶ。また、フェイスの中身は文化によって異なり、フェイスを満たすことがポライトネスであるとしている。

「誘い」行為は、聞き手に何らかの行為を求める行為であることから、本質的に相手のフェイスを脅かす可能性のある行為である。そのため、誘う側（話し手）は様々な手段で誘われる側（聞き手）のネガティブ・フェイスを保ちつつ、自分の「誘い」目的を達成しようとするだろう。「誘い」は、自分の願望に基づいた行為を、相手に対して一緒に行うよう働きかけるものであり、誘う側が「誘い」の行為をスムーズに行うためには、相手に応じた様々なストラテジーが必要とされる。

「誘い」に関する先行研究の代表的なものとしてよく挙げられるのがザトラウスキー (1993) である。ザトラウスキー (1993) は、電話での会話を用いて、日本語の勧誘の構造分析を行っている。そこで、「話段」という分析枠組みを使用し、勧誘の発話の前に先行発話の話段が多く見られること、承諾された場合はその勧誘の行為に関わる相談が行われること、勧誘が断られた場合、代案

1 はじめに

人と人は何かの目的を達成するためにコミュニケーションをし、そのためにさまざまな言語行為が行われる。円滑なコミュニケーションや人間関係作り「誘う・誘われる」言語行為は非常に大事なものだと考える。これまでの「誘い」行為に関する研究を見ると、誘い終了部の誘われる側に焦点を当てた「断り」研究は多いものの、誘い部の流れやプロセスに焦点を当てた研究はあまり見当たらない。

筆者は日本に住み日本人の友人に誘われたり、逆に人を誘ったりするが、言葉が理解できているにもかかわらず、相手の意図がつかみきれなかったり、こちらの意図が正確に伝わらず、お互いに誤解をしてしまうことがあった。

橋本 (1992a) は、異文化コミュニケーションを行う際に生じる互いの意思疎通の不都合をきたす原因はさまざまあるが、主な原因は2つあると指摘している。1つは、言葉の意味的側面の不理解によるものであり、これは齟齬の原因が明確なもので、相手国の言語を習熟することによってその障害を乗り越えることができる指摘している。もう1つは、コミュニケーション・ルールの相違による誤解であり、その最たるものが語用論的言語運用規則の違いであるが、これは異文化コミュニケーション研究において、従来あまり注意が払われなかったものである、と述べている。こうしたことは、相手のコミュニケーション・ルールを自国文化のルールに合わせたり、当てはめたり、押し付けたりして、自国文化の尺度や立場で相手文化を解釈しようとするところから生じると考えられる。

しかし、日本人のように、よりよい関係を維持するため、相手と距離をおいて、相手の気分を害さない程度に誘う場合もあれば、中国人のように、相手にとっていい機会であったり利益になったりするから、ぜひこの機会に誘いたいと思ひ、積極的に誘う場合もあるなど、文化によって、誘い方が異なってくると考える。本稿では「誘い過程」の意味公式の内、「共同行為要求」に着目し、中日対照研究の立場から比較、分析することを通して、「誘い」表現における中国と日本の類似点と相違点を明らかにすることを目的とする。そして、その

の話段が現れることが多いことなど、勧誘の会話の構造について様々な傾向が示されており、またそれぞれの話段で用いられる発話のストラテジーについても詳細な研究がなされている。ただし、ここで用いられているデータは、友人同士、先輩と後輩、知らない人など会話者の人間関係も様々であり、勧誘の内容もプールへの誘い、お茶会への誘い、ハワイ旅行への誘い、セールス勧誘など、話題が一致していないため、それぞれの会話の構造が何によるものなのか特定しにくいことが考えられる。またデータ数や会話数が少ないため、得られた結果を一般化することに問題がないとは言えない。さらに、データが電話による会話であるため、対人コミュニケーションではどのような構造になっているのか掴みにくいという問題点が挙げられる。

このほかに、勧誘の談話構造を日本語教育の立場から分析している研究には筒井 (2002)、鈴木 (2003) がある。対照研究の立場から勧誘行動の特徴を扱ったものには、中日対照研究として劉 (1984)、日韓のものとして鄭 (2009) が挙げられる。また、日本語母語話者と日本語学習者を対象に勧誘の発話から勧誘先行語句や言いさしの表現、勧誘の表現のバリエーションを分析している長谷川 (2002) などがある。

今までの「誘い」に関しての研究をしてみると、1) アンケート調査や談話完成テストなどによるものが多く、ロールプレイなど実際の会話を用いたデータが少ない、2) 誘い場面における誘い終了部の「断り」に関する研究は多いが、「誘い過程」における誘いの流れやその展開に関する研究はあまり見当たらない、3) 質的な記述を試みているが、量的に分析したものが少ない、といった問題点が挙げられる。

2.2 研究課題

本研究では、「誘い」表現における中日対照研究を通して、中国語母語話者（以下CNSとする）と日本語母語話者（以下JNSとする）の共通点と相違点を明らかにすることを目的とする。以上の先行研究を踏まえ、本稿では以下のような研究課題を設ける。

研究課題1：CNSとJNSの「共同行為要求」の全体的使用頻度には差が見られ

るか。

研究課題2：CNSとJNSの「共同行為要求」の種類別の使用頻度にどのような差が見られるか。

研究課題3：CNSとJNSの「共同行為要求」の出現順序にどのような差が見られるか。

3 用語の規定

「誘い」^[註1]とは、「自分がいいと思うこと、あるいは自分が行おうとしている行為に相手も共に参加するよう働きかける行為」である。

「誘い過程」とは、「誘い部において誘い側の誘いの開始から誘いが成立するまでの誘う側と誘われる側のインターアクションのプロセス」を意味する。

「共同行為要求」とは、「誘い過程において、誘う側が誘われる側に誘い行為に共に参加するよう働きかける発話」である。

4 研究方法

4.1 データの種類

4.1.1 調査期間

本調査では2009年5月から2009年7月^[註2]にかけて日本（東京）及び中国（大連）の大学でデータを収集した。

4.1.2 調査対象者

中国、日本それぞれ17組、合計34組である^[註3]。被験者は全員大学の学部生であり、同じ授業に出たり、同じゼミ、サークルに所属したりしている友人同士である。友人同士の設定にしたのは、年齢の差が分析結果に及ぼす影響を避けるためと、同一の大学の同学年あるいは同一のサークルの友達であれば、一層自然な会話データが取れると思われたからである。（同じサークルでも同一学年同士ではないデータは、先輩と後輩という待遇レベルがあると考え、除外した。）

4.1.3 調査方法

会話データの収集調査は、中国語、日本語ともに、ICレコーダーで行った。調査場所としては、中国側の録音調査は中国で、日本側の録音調査は日本で実施した。録音は協力者が気楽に話せる場所（講義室、教室、図書館など）で行った。録音の前に、協力者にそれぞれのロールカードを読ませて、ロールプレイを行うように依頼した。説明を行ったあとで、筆者は退席し、録音の操作は協力者に依頼した。会話の時間は特に設定せず、時間にこだわる必要はなく、できるだけ自然な形で会話を終了させるようお願いした。

中国と日本では毎年中日・日中カラオケコンクールが行われている。ロールプレイの内容は、誰でも参加可能な中日・日中カラオケコンクールに誘うことを誘い内容に設定した。リアルさを求めるために、本調査では筆者が作成したチラシを用いて、ロールプレイ会話を行った。日本語母語場面では日本語のロールカードを、中国語母語場面では中国語のロールカードを提示した。ロールカードは以下に示すとおりである。

ロールカード

(日本語)

ロールカードA:

7月17日日中カラオケコンクールがあるんですけど、あなたは友達Bさんと一緒に行きたいと考えています。チラシの情報にもとづき、Bさんを誘ってください。

ロールカードB:

あなたは、Aさんから日中カラオケコンクールに行こうと誘いを受けます。自分の実際の状況にもとづいて、あなたならAさんの誘いにどう答えるかを考えながら、Aさんと会話してください。

(中国語)

情景对话卡A:

6月26号有一个大连中日歌曲演唱电视大赛，你想跟你你的朋友B一起去观看。根据宣传单上的信息，请你去邀请B。

情景对话卡B:

你接受B的邀请去观看中日歌曲演唱电视大赛。根据你的实际情况去考虑如果你将怎样接受A的邀请。与A做出一段对话。

4.2 データの文字化と翻訳

ICレコーダーで録音した全てのロールプレイデータを文字起こしした。JNS、CNSデータ両方とも筆者が文字起こしを行った。中国語から日本語への翻訳は、まず、筆者が行い、中国人1名に確認をもらった。なお、本研究では笑い、ポーズなどは分析対象としない。

5 分析方法

5.1 本研究の分析対象

「誘い」談話は大きく「先行部」「誘い部」「終了部」の3つに分けられる。

「先行部」

勧誘の談話において、勧誘の内容が成立するための前提条件を尋ねたりする（「暇があるかどうか」「都合はどうか」など）段階である。

「誘い部」

誘いの開始から内容の伝達までの段階である。「誘いの明言」という「共同行為要求」によって開始され、誘いを巡る具体的なやりとりが展開される。また、場合によっては再勧誘が行われることもある。本稿では誘う側の誘いから誘われる側の初めての意志表明（断りや受諾など）が起きた時の段階を誘い部の分析対象とする。

「終了部」（本研究では分析対象としない）

勧誘の談話を終了させる部分で、承諾談話では感謝と待ち合わせの時間や場所などを決めるやりとりが、断り談話では再勧誘や残念であることの表明が現れる。

次ページに、会話例を挙げる。

会話例：日本語母語場面の会話例（A：誘う側；B：誘われる側）

- A1：金曜日の夜って暇？
B2：え？何時ぐらい？
A3：ええと 18時 6時からなんだけど
B4：あ 6時だったら大丈夫だと思う
A5：本当？あのうね 17日の金曜日の6時から
B6：うん
A7：なんか日中カラオケコンクールっていうのがあって
B8：h h何それ？
A9：何か な 日本の人と中国の人がカラオケコンクール
するのって
B10：え？面白いね
A11：面白いよね 行かない？
B12：h hえ？いくらぐらいするの？
A13：何か入場券が1000円
B14：うん：
A15：らしいんだけど わ 割引券があるんだ
B16：あ そうなんだ
A17：うん
B18：いいね え どうしようかな
A19： [うん
B20：金曜日空いてるし じゃ 一緒に 行こうかな？
A21：h h h
B22：どうしようかな？
A23：じゃ 一緒に行こう え じゃじゃ 5時に正門前で
B24：あ うん 分かった おけ 5時ね
- 先行部
- 誘い部
- 終了部

5.2 意味公式について

5.2.1 本研究の分析対象となる「意味公式」について

ここでは、本データに見られる意味公式について述べる。本稿では先行研究にならい、「意味公式」を分析単位として用いる。

「意味公式」とは、“semantic formula” (Olshtain & Cohen 1983) の訳語で、発話行為を構成する最小の機能的な意味単位である。Olshtain & Cohen (1983) は「意味公式」は異文化間の発話行為の具現化のパターンを比較するのに適している機能単位であると述べている。発話機能の面から分析すると、「一緒に行こうよ」、「(中日カラオケコンクールがあるんだけど) 一緒に行くのはどう?」、は全て「共同行為要求」という1つの意味公式にまとめられてしまうが、言語形式から見ると、これらの言葉にはそれぞれ違いがある。本研究では、言語の機能的な面から中日両言語の誘い表現の対照研究を行うこととする。

本研究では、「誘い」の発話行為に用いる言葉を、発話機能によってそれぞれ「共同行為要求」といった意味公式に分類し、意味公式を発話の単位として分析を行う。意味公式の分類は「誘い」の発話行為における伝達の意味機能により行い、日本語母語話者とのコーディングにより分析を行った。分析で扱われる意味公式は以下の表記方法で表すことにする。

5.2.2 本研究の分析枠組

本研究では、ザトラウスキー (1993)、鄭 (2009) の枠組みを援用し、11種類の意味公式に分類した。本研究で分析対象としている意味公式は、「注目表示」「情報提供」「情報要求」「談話表示」「意志表示」「同意要求」「気配り発話」「誘導発話」「共同行為要求」「注目表示」「その他」である。

また、「共同行為要求」の分類について、長谷川 (2002) の枠組みを援用した。本研究では、長谷川 (2002) の下位項目の分類にしたがってデータを分類し、分析を行う。なお、「b. 勧誘が断られた後で将来的な誘いをする」は再勧誘とみなし、分析対象から除外する。以下、それぞれの発話例を挙げる。

A. 相手の意向を尋ねる

a. 相手の意向を直接的に尋ねる

発話例1 (日本) (JS41は誘う側)

JS41: 練馬の文化センターで日中カラオケコンクールの決勝がある
みたいんだけど これ一緒に行かない?

発話例2 (中国) (CS17は誘う側)

CS17: ** (名前) 我手上有一张歌曲大赛的门票 你去不去啊
(訳: カラオケコンクール大会のチケットがあるんだけど、行く?)

b. 相手の意向を間接的に尋ねる

発話例3 (日本) (JS7は誘う側)

JS7: もし空いてたらよければ一緒に行けないかしらと思って

B. 自分の意向を述べる

a. 勧誘を意向形などで直接的に述べる

発話例4 (日本) (JS25は誘う側)

JS25: 何か全然楽しそうじゃない? 行きたいんだけどな 行こうよ

発話例5 (中国) (CS27は誘う側)

CS27: 有啊 我现在手里有一张那个歌曲演唱电视大赛的票 我想让你
跟我一块去呢
(訳: 日中カラオケ大会があるよ 一緒に行ってほしいよ)

b. 勧誘が断られた後で将来的な誘いをする。(分析対象から除外する)

6 結果と考察

6.1 「共同行為要求」の全体的使用頻度：研究課題1

研究課題1では、誘い部におけるCNSとJNSの誘う側が用いた「共同行為要求」の全体的使用頻度について比較、分析する。CNSとJNSの「共同行為要求」の全体的使用頻度は、以下の図1の通りである。

図1で分かるように、CNSの「共同行為要求」の全体的使用数が34回であ

るのに対して、JNSは26回であった。このことから、「共同行為要求」のCNSの全体的使用数がJNSの使用数より多いことが分かった。

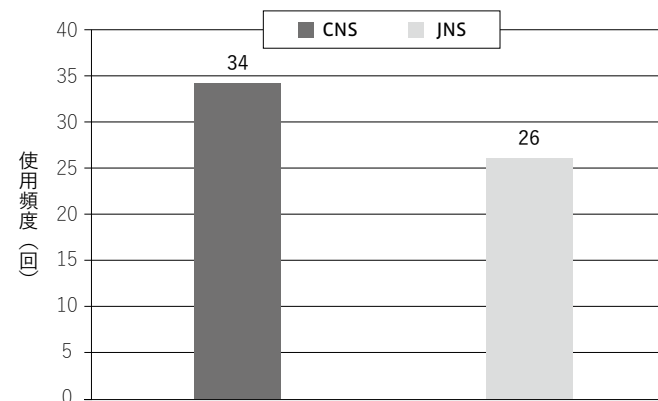


図1 「共同行為要求」の全体的使用頻度

6.2 「共同行為要求」の種類別の使用頻度：研究課題2

研究課題2では、CNSとJNSの「共同行為要求」の種類別の使用頻度について比較、分析する。CNSとJNSの「共同行為要求」の種類別の使用頻度は、以下の図2の通りである。

図2から見られるように、「共同行為要求」の種類別の使用頻度においても大きな差が見られた。JNSは「相手の意向を直接に尋ねる」においては73.1%(19回)占めているが、CNSの使用頻度は47.1%(16回)である。また、「自分の意向を述べる」ことにおいては、JNSは15.4%(4回)占めているのに対して、CNSの使用頻度は52.9%(18回)で、JNSを遙かに上回っていることが分かった。

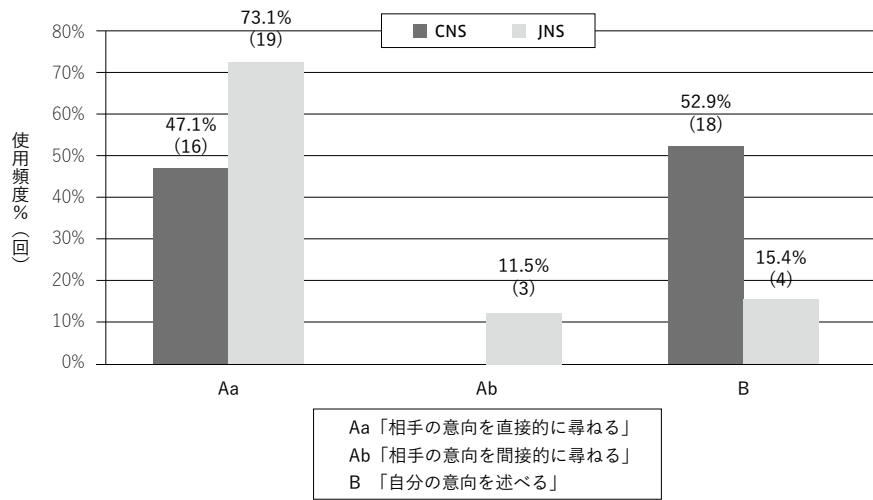


図2 「共同行為要求」の種類別の使用頻度

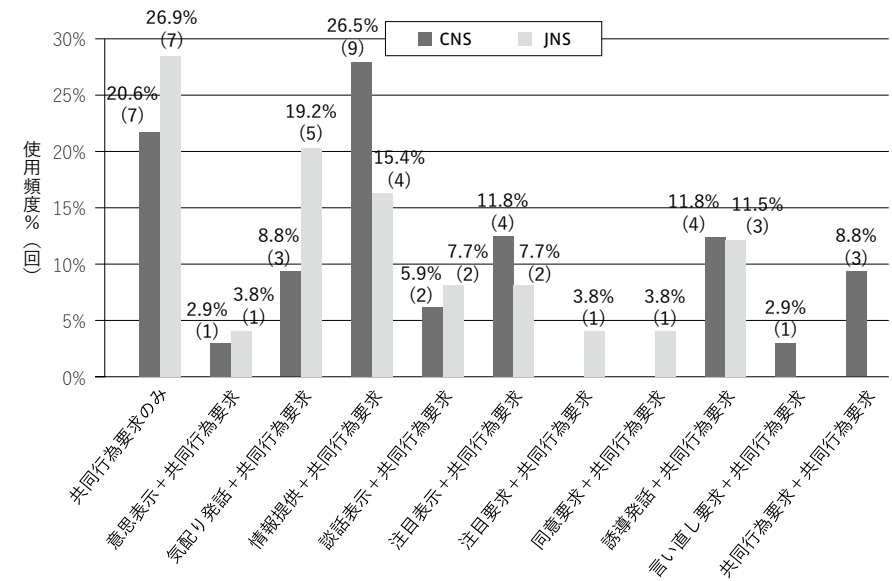


図3 「共同行為要求」の出現順序

6.3 「共同行為要求」の出現順序：研究課題3

研究課題3では、CNSとJNSの「共同行為要求」の出現順序に注目し、両者の違いを比較する。意味公式の出現順序とは、意味公式を組み合わせることで、それにより1つの言語行動パターンを見出すことである。本研究では、「共同行為要求のみ」及び「共同行為要求」とその直前に出現する意味公式の組み合わせの出現順序について考察してみた。その結果を図3にまとめる。

図3から分かるように、CNSとJNSの「気配り発話+共同行為要求」、「情報提供+共同行為要求」、「共同行為要求+共同行為要求」の出現順序のパターンの使用頻度は以下の通りである^[註4]。

まず、「気配り発話+共同行為要求」パターンの出現順序の使用頻度において、CNSが8.8%であるのに対して、JNSが19.2%で、JNSのほうがCNSより高いことが分かった。

さらに、「情報提供+共同行為要求」パターンの出現順序の使用頻度については、CNSが26.5%であるのに対し、JNSが15.4%で、CNSの使用頻度がJNS

より高いことが分かった。

また、「共同行為要求+共同行為要求」パターンの出現順序にも差が見られた。JNSが0%であるのに対して、CNSは8.8%を占めており、CNSはJNSに比べて、「共同行為要求+共同行為要求」の誘い方をする傾向があると考えられる。以下、それぞれの発話例を挙げる。

発話例6 (CS1は誘う側)

CS1: 26号有一个中日歌曲演唱电视大赛 你跟我去看呗

(情報提供+共同行為要求)

(訳: 26日に中日カラオケコンクール大会があるんだけど、一緒に行こうよ)

発話例7 (JSSは誘う側)

JSS: よかったら 一緒行かない?

(気配り発話+共同行為要求)

発話例8 (CS17は誘う側)

CS17: 那咱俩去吧 你陪我去啊

(共同行為要求+共同行為要求)

(訳: 一緒に行こう 私と一緒に行こうよ)

7 結果のまとめと考察

以上、「共同行為要求」に着目して、その全体的使用頻度、種類別の使用頻度、出現順序について、CNSとJNSの共通点と相違点を明らかにした。以下、本研究の結果について総合的考察を行う。

まず、「共同行為要求」の全体的使用頻度において、CNSがJNSより多いことから、CNSのほうがより積極的な誘い方をすると考えよう。

次に、「共同行為要求」の種類別の使用頻度において、CNSが「自分の意向を述べる」を多用していることから、CNSは相手の意向より、ストレートに自分の誘いの意向を述べることにより、誘いの談話を展開させ、相手が誘い行為を共に実行するように積極的に働きかけることが分かった。また、この誘いが相手にとって利益だと考えて、自分の意向をはっきり伝えることによって、相手が自分と共に行動することを求めたり、若干押し付けるような言い方をし、相手と心的距離を縮め、相手と一体感を感じさせることが窺える。

その反面、JNSが「相手の意向を尋ねる」を多用していることから、JNSは自分の誘いの意見を述べるより、むしろ誘いに対する相手の意向を尋ねる表現を用いることで誘いの談話を展開していることが分かった。また、相手に受諾や断りなど選択の余地を与え、相手が困らないように配慮し、押し付けがましさを避け、相手と適度な距離を保つことによって、人間関係を維持することが考えられる。

最後に、「共同行為要求」との組み合わせの出現順序において、CNSが「情報提供+共同行為要求」パターンの組み合わせを多用することから、CNSは誘いの話題をはっきりと提示し、その後「共同行為要求」を用いて、直接的に相手を誘う誘い方をすることが分かった。相手を誘うことに当たって、CNSはほとんどの場合、この誘いが相手のためだという考え方を持っていることが

多い。そのため、誘い方の表現が相手に好まれるかどうかなどにはこだわらず、先に伝えたい情報を提供してから、直接的に「共同行為要求」を用いて誘うことが分かった。この誘い方は、日本人から見ると何となく単刀直入という印象を受けやすいのではないだろうか。

また、CNSが「共同行為要求」の連続出現パターンを多用する傾向があることから、必要な情報以外のことを述べる必要がなく、遠まわしせず、明確に伝える誘い方をすることが考えられる。CNSにとって、連続で「共同行為要求」を用いて誘いをするというのは、ある意味相手を本当の意味での友人としてつながりたいという気持ちの表明、あるいは相手を間違いなく友人として認めていることの表明と言えるだろう。しかし、「共同行為要求」の連続使用をするCNS同士の誘い行為は、JNSに対して、くどく思われるかもしれない。会話者同士の関係を、中日ともに親しい同性・同学年の友人同士の大学生としたにもかかわらず、「共同行為要求」の連続使用パターンが強いということは、相手を本当の大切な仲間として認めているということを表していると言える。CNSの「共同行為要求」の連続使用は、相手が本当に行きたいかどうかは別問題として、この誘いが相手にとって利益だと思い、ぜひこの機会に誘いたいと思っ、積極的に働きかけていることが窺える。

それに対して、JNSは「気配り発話+共同行為要求」パターンの組み合わせを多用する傾向があることから、相手に配慮し、婉曲的に働きかける誘い方をすることが窺える。JNSは「共同行為要求」を用いて誘う前に、誘う側の意向が相手の意向と対立しないことが大事だと考え、「共同行為要求」に先立って、「よかったら」、「もし、暇だったら」など「気配り発話」を用い、相手に無理をさせたくないという相手への心理的負担を削減し、直接性や唐突性を避けることが分かった。「気配り発話」を用いる誘い方をし、相手と心的距離を保つことによって、相手に対する配慮を示している。このことから、相手配慮を優先とする日本語の誘い談話の特徴が見られる。

ザトラウスキー (1993) は、「勧誘者は、被勧誘者の反応を見ながら談話を進め、被勧誘者の勧誘に対する否定的な態度が予想される限り、どんなに承諾を期待していたとしても、被勧誘者の断りの余地を残し、しかも、被勧誘者の都合を優先するほうが好ましいと思わせるようにして談話を進める傾向がある」

と述べているが、このことから、相手に配慮するJNSの誘い方が窺える。

8 日本語教育への示唆及び今後の課題

従来の日本語教育での「誘う・誘われる」言語行為の指導においては、日本語教科書にもよく見られるように、ほとんどが「～ます?」「～ませんか」「～ましょう」などの言語形式に留まっているものが多い。しかし、鈴木(2003)でも指摘されているように、誘いの文型は、「誘い」という言語行動において重要な要素ではあるが、常に必要というわけではない。また、日常生活における「誘い」という言語行動は、その場の雰囲気や状況によって、また人間関係などによって異なり、それに伴って用いられる表現も異なる。このため、教室指導において、言語表現だけに注目して指導するのではなく、「誘い」談話全体の流れに注目することで、より現実に近い会話を目指すことができ、また指導する上でも明確なポイントを学生に示すことができる。会話の教室指導では、教師も学習した文法項目から一度離れて、現実的な社会でのコミュニケーションを目標に指導することが大事だと思われる。そのためには、単に習った文型や表現を使って会話をするだけではなく、会話の始め方や終わり方、前置きの使い方など、コミュニケーションのやり方を1つの戦略として教えることも重要であると思われる。

本研究は、誘い過程の「共同行為要求」に着目して、その全体的使用頻度、種類別の使用頻度、また、出現順序について考察した。今後の課題として、「共同行為要求」だけではなく、「誘導発話」や「注目表示」など、別の意味公式についても詳しく分析を行いたい。

〈お茶の水女子大学大学院生〉

【文字化資料の記号】

[] は発話の重なり / : は音の引き伸ばし / h は笑い声 / { } は非言語情報 / (数字) は沈黙秒数 / → と _ は主な分析箇所を表す。

〈謝辞〉

本論文執筆にあたり、お茶の水女子大学人間文化創成科学研究科の佐々木泰子先生にご指導を賜りました。ここに深く感謝いたします。また貴重なコメントをくださった査読の先生方に心より御礼申し上げます。最後に、佐々木ゼミの皆様と調査協力者の皆様に感謝申し上げます。

注

- [注1] ……論文によっては、「勧誘」という言葉を使用しているが、先行研究によると「勧誘」は「誘い」と「勧め」(姫野1998)の両方の意味を持つと考えられるため、本稿では「誘い」という表現を用いる。
- [注2] ……中国語の会話データは2009年5月～6月、日本語のデータは2009年6月～7月にかけて収録した。
- [注3] ……CNSとJNS各20組よりデータを収集したが、データのロールプレイ会話の中には、ロールカードのタスクを誤解したり、間違えたりするなど、誘いのタスク実行ができていないと思われるものが、CNS、JNSともに3件ずつあった。本研究では、それらを分析対象外とし、各17組を分析対象とした。
- [注4] ……本稿では紙幅の都合上、「誘い」談話における誘い表現において一番重要な構成部分であると思われる「気配り発話」「情報提供」「共同行為要求」のみを取り上げ、分析する。「気配り発話」は、ザトラウスキー(1993)で挙げているように、日本語の誘い談話の特徴的な戦略であると言える。「情報提供」は、誘う側が誘われる側に誘う内容に関する日程、場所などの詳細な内容を提供する発話であり、「共同行為要求」は直接的な表現で誘いの共同行為を要求する発話である。

参考文献

- ザトラウスキー, ポリー(1993)『日本語の談話の構造—勧誘の戦略の考察』くろしお出版
- 鄭在恩(2009)「日韓の勧誘戦略について」『言葉と文化』10, pp.113-132. 名古屋大学大学院国際言語文化研究科日本語文化専攻
- 鈴木睦(2003)「コミュニケーションからみた勧誘のしくみ—日本語教育の視点から」『社会言語科学』6(1), pp.112-121. 社会言語学会
- 筒井佐代(2002)「会話の構造分析と会話教育」『日本語・日本文化研究』12, pp.9-21. 大阪外国語大学日本語講座
- 長谷川哲子(2002)「勧誘の談話における日本語学習者の発話の特徴」『立命館言語文化研究』14(3), pp.215-224. 立命館大学国際言語文化研究所
- 橋本良明(1992a)「婉曲的コミュニケーション方略の異文化間比較—9言語比較調査」『東京大学社会情報研究所調査研究紀要』1, pp.107-159. 東京大学社会情報研究所

- 橋本良明 (1992b) 「間接的発話行為方略に関する異言語間比較」『日本語学』11 (12), pp.92-101.
- 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, pp.132-142. 日本語教育学会
- 劉建華 (1984) 「勧誘・応答における中日言語行動の比較—「直接表現型」と「調和重視型」をめぐって」『待兼山論叢 日本学篇』18, pp.17-38. 大阪大学文学会
- Beebe, L. M., Takahashi, T., & Uniss-welts, R. (1990) Pragmatic transfer in ESL, refusals. In R. C. Scarella, E. Andersen, & S. D. Krashen (Eds.), *Developing Communicative Competence in a Second Language* (pp.55-73). New York: Newbury House.
- Brown, P., & Levinson, S.C. (1987) *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Goffman, E. (1967) *Interaction Ritual: Essays on face-to-face behavior*. Chicago: Aldine.
- Olshtain, E., & Cohen, A. (1983) Apology: A speech acts set. In N. Wolfson, & E. Judd (Eds.) *Sociolinguistics and Language Acquisition* (pp.19-35). Rowley, Massachusetts: Newbury House.