

博士学位論文

日韓母語話者及び韓国人日本語学習者における  
「再勧誘」行動に関する語用論的研究

名古屋大学大学院国際言語文化研究科  
日本言語文化専攻

鄭 在恩

平成 25 年 4 月

# 目 次

## 目次

## 図表一覧

第1章 序論	1
1.1 研究の背景	1
1.2 研究の意義と目的	4
1.3 本論文の構成	6
第2章 本研究の理論的枠組みと先行研究	7
2.1 発話行為理論 (Speech Act Theory)	7
2.2 ポライトネス理論 (Politeness Theory)	11
2.2.1 Leech (1983) のポライトネス理論	12
2.2.2 Brown & Levinson (1978,1987) のポライトネス理論	14
2.2.3 日韓のポライトネス・ストラテジーに関する研究	16
2.3 異文化間語用論 (Cross-Cultural Pragmatics)	18
2.3.1 概観	18
2.3.2 先行研究	19
2.4 中間言語語用論 (Interlanguage Pragmatics)	22
2.4.1 概観	22
2.4.2 先行研究	23
2.5 発話行為としての「再勧誘」	29
2.5.1 本研究における「勧誘」と「再勧誘」	29
2.5.2 「勧誘」行動に関する先行研究	30
2.5.3 本研究の位置づけ	34
第3章 研究方法	38

3.1	調査方法論の検討	38
3.2	調査の概要	41
3.2.1	調査対象者及び調査期間	41
3.2.2	データの収集方法	42
3.2.3	調査票の内容	47
3.2.4	調査票の作成及び予備調査	53
3.3	データの分析	54
3.3.1	調査 1	54
3.3.1.1	意味公式の分類と認定作業	54
3.3.2	調査 2	58
3.3.3	統計処理	59
第 4 章	結果	60
4.1	調査 1ー再勧誘に関する調査	60
4.1.1	設問①の結果ー「意味公式」の分類とその使用頻度	60
4.1.2	設問②の結果ー意識調査のカテゴリー化	78
4.2	調査 2ー誘われ方に対する意識調査	84
4.2.1	設問①の結果ー再勧誘をやめられた場合	84
4.2.2	設問②の結果ー誘い続けられた場合	93
第 5 章	考察	101
5.1	「再勧誘」行動における日韓差	101
5.1.1	発話内容にみられる言語表現の相違	101
5.1.2	相手の「躊躇」の受け止め方と相手への働きかけ方の違い	116
5.2	ポライトネス理論からの考察	119
5.2.1	日本語母語話者にみられるポライトネス・ストラテジーの使用傾向	119

5.2.2 韓国語母語話者にみられるポライトネス・ストラテジーの使用傾向	124
5.2.3 韓国人日本語学習者にみられるポライトネス・ストラテジーの使用傾向	131
5.3 異文化間語用論からの考察	136
5.3.1 コミュニケーション・スタイルの相違	136
5.3.2 対人配慮意識の相違	138
5.3.3 相手とのテリトリー意識の相違	140
5.4 中間言語語用論からの考察	141
5.4.1 韓国人日本語学習者にみられる語用論的転移	141
5.4.2 韓国人日本語学習者にみられる学習環境の影響	145
5.4.3 韓国人日本語学習者特有の特徴	148
第6章 結論	152
6.1 主な研究結果	152
6.1.1 調査1の結果－再勧誘の意味公式とそこに現れる被験者の意識	152
6.1.2 調査2の結果－異なる再勧誘のパターンに対する受け止め方の相違	158
6.2 日本語教育と異文化理解教育への示唆	161
6.3 今後の課題	165
参考文献	168
資料	183

## 図表一覧

### 【表】

表 1	ネガティブ・ポライトネス・ストラテジー .....	15
表 2	ポジティブ・ポライトネス・ストラテジー .....	15
表 3	日韓母語話者のデータ .....	42
表 4	韓国人日本語学習者のデータ .....	42
表 5	調査 1 の場面概要 .....	47
表 6	各場面の詳細 .....	48
表 7	調査 2 の場面概要 .....	50
表 8	各場面の詳細 .....	50
表 9	周辺部分の意味公式とその全体的使用頻度 .....	61
表 10	調整済み残差（周辺部分） .....	62
表 11	主勧誘部分の意味公式とその全体的使用頻度 .....	63
表 12	調整済み残差（主勧誘部分） .....	64
表 13	JJ の各場面における周辺部分の意味公式の使用頻度 .....	65
表 14	調整済み残差（JJ の各場面における周辺部分） .....	66
表 15	KK の各場面における周辺部分の意味公式の使用頻度 .....	67
表 16	調整済み残差（KK の各場面における周辺部分） .....	68
表 17	KJSL の各場面における周辺部分の意味公式の使用頻度 .....	68
表 18	調整済み残差（KJSL の各場面における周辺部分） .....	69
表 19	JJ の各場面における主勧誘部分の意味公式の使用頻度 .....	70
表 20	調整済み残差（JJ の各場面における主勧誘部分） .....	71
表 21	KK の各場面における主勧誘部分の意味公式の使用頻度 .....	71
表 22	調整済み残差（KK の各場面における主勧誘部分） .....	73
表 23	KJSL の各場面における主勧誘部分の意味公式の使用頻度 .....	73

表 24	調整済み残差 (KJSL の各場面における主勧誘部分)	75
表 25	周辺部分にみられる男女差	76
表 26	調整済み残差 (KK の周辺部分の男女差)	77
表 27	調整済み残差 (KJSL の周辺部分の男女差)	77
表 28	主勧誘部分にみられる男女差	78
表 29	周辺部分の意味公式の使用にみられる意識	79
表 30	主勧誘部分の意味公式の使用にみられる意識	80
表 31	再勧誘をやめられた際の被勧誘者の意識	85
表 32	調整済み残差 (再勧誘をやめられた場合)	86
表 33	再勧誘をやめられた際の JJ の場面別意識傾向	87
表 34	調整済み残差 (再勧誘をやめられた場合 ; JJ の場面別)	88
表 35	再勧誘をやめられた際の KK の場面別意識傾向	89
表 36	調整済み残差 (再勧誘をやめられた場合 ; KK の場面別)	90
表 37	再勧誘をやめられた際の KJSL の場面別意識傾向	91
表 38	再勧誘をやめられた際の男女の意識差	92
表 39	誘い続けられた際の被勧誘者の意識	94
表 40	調整済み残差 (誘い続けられた場合)	95
表 41	誘い続けられた際の JJ の場面別意識傾向	96
表 42	誘い続けられた際の KK の場面別意識傾向	97
表 43	調整済み残差 (誘い続けられた場合 ; KK の場面別)	98
表 44	誘い続けられた際の KJSL の場面別意識傾向	99
表 45	誘い続けられた際の男女の意識差	100
表 46	「共同行為要求」にみられる表現のバリエーション	110
表 47	調整済み残差 (被験者グループの周辺部分の男女差)	148

## 【図】

図 1	本研究の考察における理論的枠組み.....	37
図 2	JJ、KK、KJSL の周辺部分における意味公式の使用割合 .....	61
図 3	JJ、KK、KJSL の主勧誘部分における意味公式の使用割合 .....	63
図 4	場面 1「躊躇の受け止め方」.....	117
図 5	場面 2「躊躇の受け止め方」.....	117
図 6	場面 3「躊躇の受け止め方」 .....	117
図 7	場面 4「躊躇の受け止め方」 .....	117
図 8	場面 5「躊躇の受け止め方」 .....	118
図 9	場面 6「躊躇の受け止め方」.....	118

## 第 1 章 序論

1.1 節では、本研究の背景について、1.2 節では本研究の意義と目的について述べ、1.3 節では、本論文の構成を述べる。

### 1.1 研究の背景

長い間、交流の制限があった日韓の関係だが、2002 年の日本と韓国で共同開催された FIFA ワールドカップを機に近年急速に交流が盛んになり、両国の人々が直に意思疎通を図る機会も増加している。経済的交流は勿論のこと、文化的交流も深まってきている。日本では、2002 年に韓国の KBS で放送された「冬のソナタ (겨울연가)」がその翌年 2003 年に日本の NHK で放送され、大反響となり韓流ブームの火付け役となった。今日は K-POP、韓国ドラマ、映画など韓流エンターテインメントが次から次へ紹介されており、韓国人のタレントやアイドルがバラエティ番組に出演することも増えてきた。さらに、韓国の人々の生活や文化を紹介する番組も数多く見受けられる。その影響で、韓国語の学習者も以前より増えてきて、韓国語能力試験の受験者数も年々増加傾向にある。このように、韓流ブームは日本における韓国と韓国人のイメージ向上や心理的距離縮小などの異文化接触に寄与していると思われる。

一方、韓国においては外交上の摩擦を理由に、地上波テレビ放送分野などで日本文化の流入に制限はあるものの、日本のアニメやドラマ、映画も数多く放映されることとなり、若者の間では日本のファッションやグルメも流行っている。1965 年に日韓の国交が正常化されたことで、韓国人の日本に対する関心が高まった。1970 年代に入ってから大学での日語日文学科の開設が増え、一般の人々の日本語学習意欲も高まり、日本語を教える民間の教育施設も大幅に増えた。民間の日本語学校で学ぶ学習者の年齢層は児童、学生、主婦、社会人、年配者まで様々であり、最近の傾向は日本の文化が好きで趣味や教養として学ぶ人が増えているという（月刊日本語、2006 年 11 月号）。また、企業や官公庁における日本語教育は、社内教



育、委託教育、日本への派遣教育など、時代のニーズに合わせた日本語教育が展開されている。現に、過去の日韓関係において外交上の緊張が高まった時でも、以上にみるように民間の経済活動が制限されるようなことは起こらず、自由に行われてきた。

しかし、このような交流やお互いの言語を学習する人々が増えてきていることに伴い、両国の間に誤解やトラブルが生じることもある。例えば、ビジネス場面をはじめとする日韓交流の場において、自国のコミュニケーション・スタイルや価値観を基準にして相手に接する場合、相手に不快感や違和感を与えたり、誤解やトラブルなどを招いたりすることも考えられる。筆者は時折、日韓商談会の場に通訳として参加することがあり、そこで両者の間に行き違いが生じる場面を毎回のようを目にする。例えば、交渉の場面や契約が成立してからの取引場面で、韓国側の相手に対する配慮と好意で発した言葉や態度をそれを受け取る日本側が恩着せがましい態度と捉えたり、逆に日本側の慎重な話し方やものの見方、仕事の進め方を韓国側がもどかしく感じたり、白黒をはっきりしてほしいと筆者に訴えてきた経験がある。実際に、筆者も日本人との会話でよく経験することであるが、相手に働きかける勧誘行動や依頼行動のような場面において、相手への働きかけ方や返事の受け止め方の違いから対人関係上の誤解やトラブルも起こり得る。例えば、韓国では親しい相手に対して積極的に働きかけることがよしとされるが、日本では相手の置かれている状況を第一に考え、相手に負担をかけない働きかけ方が望ましいとされている。このような両者の違いは、両者の接触場面において韓国人からすると日本人は押しが弱いと感じられることになり、日本人からすると韓国人は押し付けがましいと感じられてしまうことになる。このように、それぞれの母国においてはより好まれる誘い方や頼み方であっても、相手の国に対する背景知識の不足によって、話者の本来の意図とは異なる結果をもたらす事もあり得る。そして、このような誤解や偏見はお互いの言葉を分かるだけで解決できるものではなく、お互いの文化や価値観、コミュニケーション・スタイルを学習することによって、徐々に解消していくものだと考える。

「勧誘」行動というのは、相手に何らかの行為を求めるため、状況によっては被勧誘者が勧誘者の勧誘に応じるために何らかの犠牲を払わなければならなかったり、勧誘者の意図とは逆に、その勧誘が被勧誘者に負担をかけてしまう行為になったりすることが起こりかねない。したがって、勧誘者は常に相手の「他人から邪魔されたくない」というネガティブ・フェイス (negative face) に配慮しながら勧誘を行うようにしなければならない。しかし、異文化間コミュニケーションにおいては、当事者の属する文化が違えば、その文化の中で好まれる丁寧さや配慮行動も違ってくるだろう。このように、異なる文化や習慣によってもたらされる、相手への配慮の違いは円滑なコミュニケーションを阻害する大きな要因ともなり得る。

本研究で取り上げる「再勧誘」行動は、我々の日常でよく遭遇する場面であり、誘い方からその人の性格や価値観、その人が属する文化なども垣間見ることができる。日本語学習者にすれば、接触場面において日本語で会話することは勿論のこと、日本人のような誘い方を覚え駆使することは難しいことである。例えば、母語のコミュニケーション・スタイルを頼りにしてそのまま日本語に置き換えて誘ったら、相手に違和感を与えたり、状況によっては人格まで疑われたりすることもあり得る。同じ国の人同士であれば、生じないことでも国が異なれば、誤解やトラブルも生じやすく、互いにもどかしさを感じることも多々あるだろう。勧誘者が相手のことを思って発した言葉が誘われる側に伝わらなかったり、意図せぬ結末になってしまったりすることもあり得る。このようなことを未然に防ぐため、お互いのコミュニケーション・スタイルや価値観、慣習などを背景知識として身につけることが重要である。そこで、本研究では「再勧誘」行動を取り上げ、日韓のコミュニケーション・スタイルと、そこに現れる対人意識や配慮の仕方などを比較分析する事にした。それにより、日韓接触場面において円滑なコミュニケーションを図ることができ、ひいては異文化を理解して日韓の交流をより深めていくことができるだろう。

## 1.2 研究の意義と目的

日常会話において「勧誘」のような相手への何らかの働きかけを伴う行為は1回のやりとりだけで完結することは希である。勧誘場面において、相手にすぐに承諾してもらえなかった場合に、相手を感じる負担を軽減させ、人間関係が損なわれないように配慮しながら、働きかけを繰り返すことがある。このように、最初の勧誘よりも、一度相手に躊躇された後に繰り返される「再勧誘」において、様々なストラテジーが現れると考えられる。そこで、本研究ではこの「再勧誘」を取り上げ、その中に現れる配慮の仕方における日韓の類似点と相違点を明らかにし、両文化ではそれぞれどのような点が重視されているかを解明する。そして、Brown & Levinson (1987) のポライトネス理論に基づいて、異なる言語体系や文化を背景とする日本語母語話者と韓国語母語話者の間で円滑なコミュニケーションが行われるために、様々なポライトネス・ストラテジーがどのように使用され、その際にどのような傾向がみられるのかを分析する。そのことによって、日韓の異文化間コミュニケーションにおいて、互いをよりよく理解するためにどのようなことが必要であるかを明確にしたい。また、韓国人日本語学習者の発話にはどのように母語の影響が現れ、どのように学習環境に影響されているのかも解明したい。

今までの先行研究は、勧誘行動や勧誘の言語表現に焦点を当てたものが殆どであり、再勧誘に関する研究は見当たらない。相手に躊躇された後の「再勧誘」というのは、我々の日常でよく遭遇する場面であるため十分研究の価値があると考えられる。なぜならば、日常の勧誘場面において、誘われる側から白黒はっきりとした返事が返ってくるとは限らず、勧誘のように相手に働きかける言語行動においては躊躇される返事の方がむしろ多いかもしれないからである。「承諾」か「断り」かのいずれかの選択肢の返事ではない「躊躇する」という反応を設定することにより、日韓それぞれの特徴や価値観まで観察できるのではないだろうか。そして、日本語学習者にすれば会話のパターンが広がり、日本語の特徴と問題点なども観察できると考える。また、日韓のコミュニケーション・スタイルや対人関係における心がけ、母語からの影響なども見出されると考える。このように、相手に躊躇された後の会話の

やりとりには相手への働きかけや配慮なども現れ、様々な考察の要素が見つかる  
と考える。さらに、このような研究結果を日本語教育及び韓国語教育の現場や日韓接  
触場面に還元することによって、コミュニケーション・スタイルにおける留意点な  
どが提示できると考える。それによって、もっと積極的に相手との会話に取り組む  
ことができ、お互いをより深く理解できるようになることで交流もより盛んになる  
ことが期待される。韓国人日本語学習者の立場からすれば、このような研究結果の  
提示によって、より幅広い接触場面での会話の進め方や困難な状況に直面した際の  
対処の仕方を身につけることができるであろう。

以上の研究意義に基づき、本研究では日本語母語話者と韓国語母語話者、韓国人  
日本語学習者を対象とし再勧誘のストラテジーとそこに現れる配慮意識についてポ  
ライトネス理論、異文化間語用論、中間言語語用論の観点から分析する。本研究で  
は以下の3点を研究課題とし分析、考察する。

(1) 再勧誘ストラテジーにみられる日本語母語話者と韓国語母語話者の類似点と  
相違点を明らかにし、両母語話者は再勧誘を行う際にどのような点に気を配ってい  
るかについて考察する。

(2) 韓国人日本語学習者にみられる再勧誘の特徴と問題点を明らかにし、韓国人  
日本語学習者に母語の影響はみられるか。また、学習環境による影響はみられるか  
についても検討する。

(3) 日韓において最も多くみられたパターンで再勧誘をされた場合、両母語話者  
と韓国人日本語学習者はどのように感じるかを明らかにし、そのことを通じて両国  
の文化、価値観の違いを考察し、その根底にあるものを追究する。

この分析の結果により、日韓交流の場面や接触会話場面で、注意すべき事柄が明  
らかになり、お互いによりよく理解し合うにはどうすればよいかについての示唆が  
得られると考える。

### 1.3 本論文の構成

本論文は全 6 章から構成されている。

第 1 章の序論では、本研究の背景、目的と意義について述べた。

第 2 章では、本研究における理論的枠組みである発話行為理論、ポライトネス理論、異文化間語用論、中間言語語用論、勧誘に関する先行研究について概観した後、問題点をまとめる。

第 3 章では、本研究で実施した調査及び分析方法について記述する。

第 4 章では、各グループにおける再勧誘の意味公式の使用傾向と意味公式の使用にみられる意識、そして異なる誘い方による被勧誘者の意識の違いについて述べ、各グループ間にどのような類似点と相違点がみられるのかまとめる。

第 5 章では、第 4 章で得られた結果をもとに、再勧誘の発話にみられる言語表現を取り上げながら、日韓両母語話者の間にみられる相違点が生み出される要因について考察する。そして、韓国人日本語学習者にみられる特徴と問題点を考察する。

第 6 章においては、本研究のまとめを行い、本研究の結果を日本語教育現場や異文化理解教育にどのように応用できるか考察するとともに、今後の課題について述べる。

## 第2章 本研究の理論的枠組みと先行研究

本章では、本研究の枠組みとなる理論とそれらに基づいた先行研究について述べる。言語行動分析に対するアプローチは多岐に渡っており、全ての先行研究を取り上げることは難しいため、本研究では発話行為理論とポライトネス理論、異文化間語用論、中間言語語用論、勧誘行動を分析した先行研究を中心に取り上げることにする。

まず、2.1 節と 2.2 節では発話行為理論 (Speech Act Theory) とポライトネス理論 (Politeness Theory) について述べる。2.3 節では異文化間語用論 (Cross-Cultural Pragmatics) について、2.4 節では中間言語語用論 (Interlanguage Pragmatics) について述べる。2.5 節では本研究で取り扱う「再勧誘」について定義し、勧誘に関する先行研究について述べる。最後に、先行研究の系譜における本研究の位置づけを行う。

### 2.1 発話行為理論 (Speech Act Theory)

発話行為理論は、人の発話を聞き手に対する話し手の何らかの意図を伴う行為であるとみなす。このような考え方は、Austin と彼の弟子である Grice と Searle に端を発した発話行為理論 (Speech Act Theory) における言語の基本的な捉え方である。Austin は、ある種類の行為は言葉によってなされるということに気づき、言語と行為の関係を考案した。そして、Austin は発話行為を以下のように 3 つに分けて区別している。

- (1) 発話行為 (locution act) : 実際に口に出されたことば
- (2) 発話内行為 (illocution act) : ことばの背後にある効力すなわち意図
- (3) 発話媒介行為 (perlocution act) : 発話内行為の聞き手への効果

例えば、「ここ暑いね!」と言ったとしよう。発話行為は「ここ暑い」と口にする

ことであり、実際に言いたかったことが「新鮮な空気が欲しい」ということなら、これが発話内行為となる。そして、発話媒介的効果は、誰かが窓を開けることであろう。(清水：2009)

もともと Austin は、「発話行為」という用語を発話及び「その発話が生じる全体的な状況」を指して用いていた(1960：52)が、今日では「発話内行為」と同じ意味で用いられている。

Austin の次に、発話行為研究に大きな影響を与えた人物が Grice である。Grice (1975) は、会話はお互いが共通のゴールに向かって築いていく共通作業であるとし、発話者は会話の進行していく場面状況において求められるべき貢献をしなければならないものとしている。そして、その考えに基づいて 4 つの公理からなる「協調の原理 (cooperative principle)」を提案した (Grice1989)。

①「量 (Quantity)」

- ・会話のやりとりで当面の目的となっていることに必要とされる十分な情報を提供するように心掛けること
- ・必要以上に多くの情報を提供しないこと

②「質 (Quality)」

- ・発言は真であるようにすること、だから偽と信じていることを言わないこと
- ・十分な証拠のないことを言わないこと

③「関連性 (Relation)」

- ・話題に関係があることだけを言うこと

④「様式 (Manner)」

- ・話すときは明瞭であること
- ・曖昧さを避けること
- ・簡潔に言うこと
- ・順序よく言うこと

(Grice 1989:26～27)

しかし、Grice の「協調の原理」に対して、現実の言語の使用から得られる証拠と照らし合わせて成り立たないという理由での反対論も出されてきた。この原理はあくまでも情報伝達の立場から考えるルールであり、対人関係の配慮は含まれていない。会話のやりとりは情報伝達のためだけではなく、人間関係の維持も重要な役割の一つである。例えば、人に何かを依頼したり断ったりする際に、曖昧な表現が使われることがあるが、それは「様式 (Manner)」を逸脱しているにもかかわらず、そこには相手の気持ちを損ねないための配慮が働いていることが含意されている。対人コミュニケーションにおけるこの丁寧な要素をポライトネス<sup>1</sup> (politeness) と呼び、「協調の原理」の欠陥を救うのは、このポライトネスの原理である。ポライトネスはコミュニケーションの場で人間関係をより円滑にしながら、自分の目的を達成するのに効果的な方略であるとされる (北尾 1988)。

発話行為理論をさらに発展させたのが、Austin の弟子 Searle である。Searle (1969,1976) は、全ての発話行為は構成規則 (constitutive rules) によって記述可能であるとし、その規則を基にして発話内行為を以下の 5 つのカテゴリーに分類した。その分類と例を清水 (2009) から引用する。

① 陳述表示型 (representatives)

世界の状態や出来事を真偽の判定が可能な命題として述べる行為

陳述 (stating)、主張 (claiming)、断言 (asserting) など

例：「天皇は日本の象徴だ」

② 行為指示型 (directives)

聞き手にある行為をさせようとする行為

依頼 (requesting)、指示 (instructing)、提案 (advising)、懇願 (pleading)

など

例：「来週までにレポートを提出してください」

---

<sup>1</sup> 本研究では、宇佐美 (2001) に従う。ポライトネスは、日本語や韓国語などが有している丁寧さの言語体系、いわゆる敬語より広い概念であり、円滑な人間関係を確立したり維持したりする際に機能する言語的ストラテジーがポライトネスであると定義されている (宇佐美 2001:10)



③ 行為拘束型 (commissives)

話し手自身による将来の行為の実行を言明する行為

約束 (promising)、警告 (warning)、宣誓 (swearing)、誓約 (pledging) など

例：「この本読み終わったら、貸してあげるね」

④ 態度表明型 (expressives)

話し手の感情や態度を表明する行為

感謝 (thanking)、謝罪 (apologizing)、ほめ (complimenting)、祝福 (congratulating) など

例：「この度はご結婚おめでとうございます」

⑤ 宣告命名型 (declaratives)

世界の事態に何らかの変化や修正を生み出す行為

任命 (appointing)、布告 (declaring)、命名 (naming things) など

例：「被告人を懲役 10 年の刑に処す」

これらのカテゴリーは、中間言語語用論の中心的な領域である発話行為の遂行や理解に対して基本的枠組みを与えていると言える。

Searle の語用論に対するもう一つの貢献は、間接発話行為 (indirect speech act) という概念を提唱したことである (Searle 1975, 1979)。Searle の用語によれば、間接発話行為とは「他の発話行為によって」遂行される発話行為である (1979: 60)。つまり、発話で用いられる文が表す字義通りの発話内行為 (literal illocutionary act) と話し手がその発話で意図する発話内行為 (第一義的発話内行為 (primary illocutionary act) と呼ばれる) が一致しない発話行為、すなわち、他の発話行為を使って間接的に伝える発話行為のことである。次の例を見てみると、

A：今晚、映画見に行こうよ。

B：今日中にレポート書かなくちゃいけないんだ。

B の発話は、字義通りには話し手の義務の「陳述」である。しかし、通常我々はこれを A の映画への誘いに対する「断り」と解釈する。つまり、字義通りの発話内行為と異なることになる。このように、他の発話行為（陳述）を使うことにより、本来意図する発話行為（断り）を遂行することを間接発話行為と呼ぶわけである（清水 2009 : 18）。

間接発話行為の中には、特に使用場面が限られており、慣習的（conventional）と理解されるものもある。母語話者は字義通りの発話内行為とは異なる第一義的発話内行為を一意的に解釈することができる。しかし、学習者は目標言語における慣用的な用法を習得する必要がある。つまり、第二言語の発話内能力には、その言語の間接発話行為に関する知識も含まれるのである。間接発話行為に関する知識は、相手との社会的関係や発話の文脈的適切さに関する要素も含んだ知識なのである（清水 2009 : 18）。

## 2.2 ポライトネス理論 (Politeness Theory)

ポライトネス (politeness) とは、円滑なコミュニケーションを図り、会話参与者との円滑な関係の構築、維持を行う語用論的な働きのことを指す。Politeness は「丁寧さ」と訳されることもあるようだが、後述するように、日本語の敬語や丁寧表現のような丁寧だけを対象とするわけではないので、無用な誤解を生まないように「ポライトネス」という言葉をそのまま使うのが一般的である。

ポライトネスに関する理論には、Brown & Levinson (1978, 1987)、Leech (1983)、Fraser (1975)、Lakoff (1973) などがある。本稿では、これまでに中間言語語用論の研究の枠組みとして多く活用されている Brown & Levinson (1978, 1987) と Leech (1983) を挙げる。Brown & Levinson (1978, 1987) と Leech (1983) は、語用論的現象としてのポライトネスに焦点を当てている。これらの理論では、ポライトネスは調和のとれた関係を作り出したり、維持したりするといった、様々な間接的表現形式も含まれる。

### 2.2.1 Leech (1983) のポライトネス理論

Leech は著書『語用論の原則』(*Principles of Pragmatics*) の第 4 章で、ポライトネスの原則を導入して、次のように述べている。

「(いろいろな事柄が同じだとして) 無礼な考えはできるだけ小さく表現し、礼儀正しい考えはできるだけ大きく表現せよ。」

Leech はポライトネスの原則を、Grice の「協調の原理」と同様の位置にあるものと見なし、話し手がなぜ常に Grice の行動指針を守るとは限らないかを説明する「助け船」と述べている。Leech は多くの行動指針を導入し、それらがポライトネスの原則に対して、Grice の行動指針が「協調の原理」に対して持っている関係と同様の関係を持っていると主張している。Leech のポライトネスの原則 (Politeness Principle) は、Grice の「協調の原理」と他者への配慮の衝突をいかに取り扱うかという問題意識に基づいて、次の 6 つの原則を挙げて説明している。

- ①「気配りの原則 (Tact Maxim)」
  - ・他者に対する負担を最小限にせよ
  - ・他者に対する利益を最大限にせよ
- ②「寛大さの原則 (Generosity Maxim)」
  - ・自己に対する利益を最小限にせよ
  - ・自己に対する負担を最大限にせよ
- ③「是認の原則 (Approbation Maxim)」
  - ・他者の非難を最小限にせよ
  - ・他者の賞賛を最大限にせよ
- ④「謙遜の原則 (Modesty Maxim)」
  - ・自己の賞賛を最小限にせよ
  - ・自己の非難を最大限にせよ
- ⑤「合意の原則 (Agreement Maxim)」

- ・自己と他者との意見の相違を最小限にせよ
- ・自己と他者との合意を最大限にせよ

⑥「共感の原則 (Sympathy Maxim)」

- ・自己と他者との反感を最小限にせよ
- ・自己と他者との共感を最大限にせよ

(Leech 1983 : 132)

(池上・河上訳 1983:190)

以上の原則のうち、①と②、③と④はそれぞれが対をなしている。これらの原則から、他者に対する配慮は、自己抑制によって実現されることが分かる。

Leech は情報伝達について、Grice の「協調の原理」を土台にそれを補完するポライトネスの原則を説明原理として、対人的な配慮のために伝達が必要しも優先されない事例を説明した。すなわち、「協調の原理」は言語伝達を明確に行うための原則であり、ポライトネスの原則は言語伝達を円滑に行うための原則である。

これらの原則で中心的な概念は、利益と負担に関する行動の指針を与える「気配りの原則」であり、付与の状況における適切な気配りの程度と関連する 5 つの尺度を提示している。まず、その 1 つ目は「負担・利益の尺度」である。相手に負担がかかることは丁寧さがより少ないことを意味し、相手に利益があることは丁寧さがより多いとされる。2 つ目は「選択性の尺度」である。相手に対して許す選択の余地の量に応じて丁寧さが決定され、その余地が大きいほど丁寧が多いとされる。3 つ目は「間接性の尺度」である。発話内行為<sup>2</sup>を発話内行為のゴールに結び付ける経路の長さに関して話し手の観点から発話内行為が配列され、その経路が長い方がより間接性が高く、丁寧さがより多いとされる。4 つ目は「権威による距離の程度」であり、これは話し手と聞き手の垂直距離のことを意味する。5 つ目は「社会的距

---

<sup>2</sup> Levinson (1983) では、話し手が言語によって発した意図を聞き手が認め、理解することによって達成される行為であると述べられている。すなわち、言語によって行なわれる伝達行為のことを「発話内行為」と呼んでいる (安井・奥田訳 1990)。

離」であり、話し手と聞き手の水平距離のことであり、連帯と呼ばれるものであるとされる。

### 2.2.2 Brown & Levinson (1978,1987) のポライトネス理論

Brown & Levinson (1978、1987) は、ポライトネスを Goffman (1967) から借用した「フェイス (face)」という用語を用いて説明しており、ポライトネス理論で中核を成す概念は、FTA (Face Threatening Act) であると述べている。人間には、自分の願望や行動が他人に好ましく思われたいというポジティブ・フェイス (positive face) と、自分の行動を他人に邪魔されたくないというネガティブ・フェイス (negative face) の二つのフェイスを保ちたい欲求があるとされている。

そして、ポジティブ・フェイスに働きかけるストラテジーをポジティブ・ポライトネス、ネガティブ・フェイスを尊重するストラテジーをネガティブ・ポライトネスという。また、このフェイスのどちらか一方、あるいは両方を脅かす行為をフェイス侵害行為 (Face Threatening Act : FTA) と呼ぶ。お互いに自分と相手のフェイスを尊重しながら会話のやりとりを行うのが理想的であるが、実際にはほとんど全ての発話は潜在的に相手や自分のフェイスを侵害する可能性を持っている。FTA は、話し手と聞き手の社会的距離と力関係と、相手にかかる負担の度合の和で表され、負担の度合は文化によって異なるとされている。要するに発話者の帰属する文化によって、対人関係における相手への配慮の認識も具体的に行動する手段、つまりポライトネスも決定されると言い換えることができよう。

このように、Brown & Levinson は人間の基本的欲求である 2 つのフェイスを満足させ、同時に相手のフェイスを脅かさないように配慮することをポライトネスと捉えている。次の表 1、2 に Brown & Levinson のネガティブ・ポライトネス・ストラテジーとポジティブ・ポライトネス・ストラテジーに含まれる下位ストラテジーを引用する。

表 1 ネガティブ・ポライトネス・ストラテジー

S=Speaker、H=Hearer
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 習慣に基づき間接的であれ</li> <li>2. 質問せよ、ヘッジを用いよ</li> <li>3. 悲観的であれ</li> <li>4. 負担を最小化せよ</li> <li>5. 敬意を示せ</li> <li>6. 謝罪せよ</li> <li>7. S と H を非人称化せよ：人称代名詞「私」「あなた」を避けよ</li> <li>8. FTA を一般的規則として述べよ</li> <li>9. 名詞化せよ</li> <li>10. 自分が借りを負うこと、相手に借りを負わせないことを、オン・レコードで表せ</li> </ol>

表 2 ポジティブ・ポライトネス・ストラテジー

S=Speaker、H=Hearer
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. H（の興味、欲求、ニーズ、持ち物）に気づき、注意を向けよ</li> <li>2. （H への興味、賛意、共感を）誇張せよ</li> <li>3. H への関心を強調せよ</li> <li>4. 仲間ウチであることを示す指標を用いよ</li> <li>5. 一致を求めよ</li> <li>6. 不一致を避けよ</li> <li>7. 共通基盤を想定・喚起・主張せよ</li> <li>8. 冗談を言え</li> <li>9. S は H の欲求を承知し気遣っていると主張せよ、もしくは、それを前提とせよ</li> <li>10. 申し出よ、約束せよ</li> </ol>

- |   |
|---|
| <ul style="list-style-type: none"><li>11. 楽観的であれ</li><li>12. S と H 両者を行動に含めよ</li><li>13. 理由を述べよ（もしくは尋ねよ）</li><li>14. 相互性を想定せよ、もしくは主張せよ</li><li>15. H に贈り物をせよ（品物、共感、理解、協力）</li></ul> |
|---|

### 2.2.3 日韓のポライトネス・ストラテジーに関する研究

Brown & Levinson (1978,1987) のポライトネス理論に基づき、日韓の言語行動を比較分析した先行研究としては、柳 (2001)、任 (2004)、奥山 (2005)、宇佐美 (2006) などが挙げられる。

柳 (2001) は、日本語母語話者と韓国人日本語学習者（中上級、超級）の依頼行動をポライトネス・ストラテジーの観点から比較分析している。柳の分析によれば、日本語母語話者は相手との社会的上下関係により影響を受けており、韓国人日本語学習者は年齢により影響を受けているという。また、韓国人日本語学習者の方が相手に好感を与えるポジティブ・ポライトネスを多く使っており、学習レベルによる差はあまりみられなかったと指摘している。しかし、各場面でみられた依頼行動がポジティブ・ポライトネスレベルであるか、ネガティブ・ポライトネスレベルであるかの分析はされておらず、ポライトネス・ストラテジーの使用分布だけに分析が留まっている。

任 (2004) は、日韓母語話者 30 人（男女 15 人ずつ）を対象にロールプレイ調査を用いて、日韓の断り談話の研究を行った。日韓の断り談話におけるポジティブ・ポライトネス・ストラテジーの使用について分析しており、ポジティブ・ポライトネス・ストラテジーの量は日本語より韓国語の方が多いと述べている。なお、ポジティブ・ポライトネス・ストラテジーの質に関しても日本語より韓国語の方が相手のポジティブ・フェイスを重んじる表現が多用されていると論じている。この研究

では、男女比のバランスが取られ、調査方法も実際の会話場面に近いロールプレイを用いて行われていることが挙げられるが、ポジティブ・ポライトネス・ストラテジーについてウチ・ソト・ヨソの観点から分析を行っているものの、ウチ・ソト・ヨソの概念定義がはっきりされていないことが問題点として考えられる。

奥山（2005）は、話題導入における日韓のポライトネス・ストラテジーを比較している。韓国人は聞き手の関心や欲求に注目するポジティブ・ポライトネス・ストラテジーの使用が多いと論じている。一方、日本人は相手の自由でいたいという欲求を守り、答える側の負担を軽くさせるネガティブ・ポライトネス・ストラテジーの使用が多いと述べている。しかし、この調査における分析の基にされているポライトネス・ストラテジーの項目はそれぞれ挙げられているものの、ポライトネス・ストラテジーの使用結果を裏付けるデータの発話例が十分に挙げられていないことが問題点として考えられる。

宇佐美（2006）は、日本人と韓国人の勧誘行動を分析している。日本人の誘いには相手に合わせようとする協調的言語行動のスタイルが最も強く現れており、相手の状況に関して悲観的な予想をするネガティブ・ポライトネス・ストラテジー使用の傾向がみられると述べている。他方、韓国人の誘いには相手に合わせようとする配慮はみられず、ポジティブ・ポライトネス・ストラテジーを用いて自分の意向や意見を明確に述べることが多いと指摘している。また、日韓の「配慮」に対する価値観の違いが談話行動の基本状態の違いとなって表れると示唆されており、本研究の分析結果を述べるにあたって役立つものと考えられる。

以上の先行研究から、日韓におけるポライトネス・ストラテジーの選択と相手への配慮が異なることが窺える。そこで、本研究では相手のネガティブ・フェイスを脅かす FTA とともに得る「再勧誘」行動を取り上げ、そこに現れる日韓両母語話者と韓国人日本語学習者の特徴を分析し、両母語話者の相手への配慮意識についてポ



ライトネス理論の観点から考察を行う。

## 2.3 異文化間語用論 (Cross-Cultural Pragmatics)

### 2.3.1 概観

異文化間語用論は、異なる文化的背景を持つ言語使用者によって遂行される言語行為の研究である (Barron 2003; Kasper & Blum-Kulka 1993; LoCastro 2003)。文化の違いが言語コミュニケーションにどのように反映するのかを語用論の枠組みを用いて研究する分野と言い換えることもでき、対照語用論とも呼ばれるが、2 つ以上の社会言語文化における語用論的な相違を明らかにする研究分野である。言語行為は潜在的な価値観、信念、文化的前提などを反映しているという前提の下に (LoCastro2003)、異なる言語の母語話者を比較対照することにより、その言語の語用論的、社会文化的な特徴をあぶり出そうとする。第二言語学習者の研究である中間言語語用論とは対象者は異なるが、異文化間語用論で研究されている語用論の特徴は、中間言語語用論における中心的な研究課題でもある。異文化間語用論の研究成果は、学習者の中間言語の語用に関する問題や特徴を究明する際の重要な手掛かりとなる。学習者の母語の語用規範と目標言語の語用規範を知ることによって中間言語語用論の研究を深めることができる。そのため、異文化間語用論研究の知見は、中間言語語用論に対して多くの有益な示唆をもたらしている。

異文化間語用論の研究では、それぞれの文化・社会的背景を尊重する態度で分析することが大切である。今日では、異文化間の接触場面が増えてきており、その際に会話の参加者がどのようにそれぞれの異なる会話のスタイルに対処するかも重要な課題である。異文化間語用論の研究はこの課題に応えるためにも意義のある学問領域であると言えよう。

それに、我々は異文化間コミュニケーションに臨む際に次の 2 つが必要であると考え。一つは、相手の文化の特徴を理解することにより、その文化に属する人々の言語行動を理解することである。もう一つは、異文化を受け入れようとする姿勢

である。異文化に対応できる思考を身に付け、相手の文化を理解し相手に自分の文化を理解してもらえるように努めることである。そのためには、異文化を拒絶せず、受け入れる柔軟さと寛容さを持つことが大事である。異文化理解により、自文化のどこが異文化とは異なるのかを理解することもできるため、異文化理解は自文化理解にも役立つ。

次の 2.3.2 節では、複数言語を比較対照した代表的な異文化間語用論研究を紹介する。

### 2.3.2 先行研究

Blum-kulka et al. (1989) は、異なる文化では語用論的規範が異なるため、文化的に特有なポライトネス・ストラテジーが使用されるという立場から、異言語文化間における「依頼」と「謝り」について比較分析している。その結果、異言語文化間に存在する語用論的な相違が依頼行動にも表れており、依頼を伝えるためのストラテジーには社会文化の相違による影響があると指摘している。Blum-kulka et al. の研究成果によって、異文化間語用論の研究をするためのデータ収集法及び基本的な分析の枠組みがより明確にされたと考えられる。

橋元 (1992) は、Blum-Kulka and Olshtain (1984) の CCSARP (Cross-Cultural Study of Speech Act Realization Patterns) を基に談話完成テスト調査を用いて、いくつかの言語行為を分析した。日本語母語話者 30 名と各言語を母語とする日本語学習者 219 名を対象とし、英語、ドイツ語、ポルトガル語、ブルガリア語、日本語、韓国語、中国語、タイ語、インドネシア語の 9 言語間で、言語文化によるストラテジーと相手による使い分けを比較分析している。その結果、次の 3 点を指摘している。まず 1 点目として、発話行為には間接的な手段においてバリエーションが豊富であり、言語によるストラテジーの差が顕著な発話行為と、バリエーションも言語による差も比較的少ない発話行為があると述べている。前者には依頼行為や謝罪行為が、後者には依頼の拒否や言いにくい事実の陳述が相当すると指摘している。

2 点目として、日本語は間接的発話行為を遂行するストラテジーのバリエーションは豊富な方ではないと指摘されている。3 点目として、中国語を除く東洋系言語では社会的地位の高低によって、欧米文化圏では親疎によって、ストラテジーの使い分けが行われやすいと分析されている。

荒巻（1999）は、アメリカ人英語母語話者と日本語母語話者を対象とし、英語と日本語の「断り」表現について場面と上下関係がどのように影響するのか、談話完成テストを用いて分析している。その結果、会社内での上司と部下等の上下関係において、仕事、プライベートを問わず、アメリカ人英語母語話者は必ずしも日本語母語話者より直接的にものと言わないと指摘している。また、会社内での同僚同士の関係において、プライベートな事柄ではアメリカ人英語母語話者は日本語母語話者より直接的であるという。即ち、一般的にアメリカ人に対して抱く「アメリカ人は日本人より直接的にもの言う」というステレオタイプは必ずしも真実でないと指摘している。しかし、この調査では被験者が 20～60 歳代で年齢層が幅広いだけでなく、特に日本人女性は 20、30 歳代に片寄っているため、そのことによる影響が多少考えられる。

施（2005）は、日本人同士と台湾人同士の自然会話における依頼に対する「断り」を談話レベルから分析し、その共通点と相違点の考察を行っている。施は電話会話を用いて、「断り」にみられるストラテジーの使用傾向と談話的特徴を分析している。分析の結果、日本人は「謝罪」、台湾人は「理由説明」の使用が多いと述べており、日本語ではスピーチレベル・シフトがストラテジーとして使用されていると述べている。また、「断り」談話では日本人と台湾人ともに「単独的」構成要素の使用が「複合的」構成要素の使用より圧倒的に多い（日本人：「単独的」89.3%「複合的」10.7%、台湾人：「単独的」91.9%「複合的」8.1%）という結果が得られている。

ボイクマン・宇佐美（2005）は、日本語母語話者と中国語母語話者を対象とし、

日本語と中国語の「謝罪」とその返答についてロールプレイを用いて分析している。調査の結果、中国語では謝罪を受ける側は相手の face をそれほど考慮することなく、直接的な非難を行い、相手の責任を追究する傾向があると指摘している。謝罪する側はその非難を自己弁護しながら問題解決交渉をする傾向がみられると述べている。一方、日本語では謝罪を受ける側は相手の face を尊重しつつ間接的な方法で非難を行う傾向があり、それを受けて謝罪する側は自分で自分の責任を認め、その上で問題解決交渉を行う傾向がみられるという。このように、日本語と中国語では謝罪する側と謝罪を受ける側の方策が異なっており、その違いは「責任の所在を明らかにする」という手順を誰が行うのかによって生じるものであると指摘している。日本語においては、この手順を謝罪する側が行うよう期待されているのに対し、中国語ではこの手順を、謝罪を受ける側が直接非難によって行ってしまう傾向があることが示唆された。

鄭（2006）は、日本語母語話者と台湾人中国語母語話者を対象とし、日本語と中国語（台湾）の「謝罪表明義務感」と「罪悪感」について評価尺度方法を用いて、分析を行っている。分析の結果、日本人は「過失」、「相互儀礼」において「謝罪表明義務感」が高くみられたという。一方、台湾人は「社会的ルール違反」において「謝罪表明義務感」が高いと述べており、この結果は面目の概念の部分的な違いがその原因であるとしている。そして、日台両母語話者ともに「罪悪感」は「謝罪表明義務感」の決定の主要因であると指摘している。しかし、相手との上下関係や親疎関係などは相手に謝罪するかどうかの大きな要因となるが、ここでは分析されていないため、日台における「謝罪表明義務感」と「罪悪感」の総体的な異同を説明するには不十分であると考えられる。

李（2006）は、日本語母語話者と韓国語母語話者を対象とし、我々が日常生活で遭遇する可能性が高い場面における日本語と韓国語の「不満表明」について談話完成テストを用いて分析を行った。分析の結果、日本語母語話者と韓国語母語話者と

の間には不満表明のストラテジーの選択だけではなく、ストラテジー内に用いられた言語表現においても差がみられたと述べられている。日本語母語話者は韓国語母語話者に比べ、間接的な不満表明にとどまる傾向があると述べている。それに対して、韓国語母語話者は自分の不快な感情をストレートに表す傾向がみられると述べており、その違いはコミュニケーション・スタイルが根本的に異なっていることに起因するものであると指摘している。

## 2.4 中間言語語用論 (Interlanguage Pragmatics)

### 2.4.1 概観

Selinker (1972) は中間言語 (interlanguage) という用語を始めて用いて、学習者の中間言語は自分の母語でも目標言語でもなく、その中間的な位置にある自律性をもつもの、目標言語と母語の両方の体系的特徴を備えているものという仮説を提唱した。中間言語研究は、1970 年代から盛んに行われるようになり、ほとんどの研究が学習者の音声、文法に焦点を当てた学習者の言語知識に関するものであった。その後、1980 年代に入ってから中間言語研究の領域が学習者の語用論的知識 (pragmatic knowledge) に広まり、語用論の側面が注目されるようになった。この新しい研究分野を中間言語語用論 (Interlanguage Pragmatics) という。中間言語語用論では学習者が第二言語でコミュニケーションを図る際にみられる母語からの社会文化的規範 (socio-cultural norm) の転移に注目する。第二言語を運用する際に、母語の社会文化的規範が第二言語へ転移することをプラグマティック・トランスファー (pragmatic transfer : 語用論的転移) と呼ぶ。第二言語学習者が母語の言語使用ルールを目標言語に持ち込み、学習が影響されることである。Thomas (1983) によれば、プラグマティック・トランスファーというのは、目標言語における社会規範や適切な言語使用といった語用論的知識の欠如のため第二言語学習者が母国語に頼って目標言語を使用した時に起こる現象であると指摘している。目標言語と母国語の使用が似ている場合にはプラグマティック・トランスファーはプラ

スに働くが、異なる場合のプラグマティック・トランスファーは時としてコミュニケーションの破綻や誤解を生んでしまうことがある。この現象を語用的誤り（pragmatic failure）と呼び、異文化間コミュニケーションを妨げる主原因の一つとして位置づけている。

一方、Giles ら（Giles, Coupland, & Coupland, 1991; Giles & Powesland, 1975）のスピーチ・アコモデーション理論（speech accommodation theory）では、話し手は「対話の相手に合わせてものを言う」とされており、話し手は相手に受け入れられるために、自分の話し方のスタイルを相手のスタイルに近づけようとする述べられている。その具体的な言語項目としては、単語、発音、内容、ポーズ、話す速度、話の長さ、文法、非言語行動などを挙げている。また、アコモデーションが起こるためには、①ある特定のスピーチ・グループの一員のように自らが聞こえたい、②語彙、音韻的な様相を含めて自らの方言を捨てたいという強い動機がある、③新しい発音や語彙を習得する機会が十分にある、というような要因が必要であるとされている。

このアコモデーションの理論では、話し手が対話の相手の言語的特徴に近づいていく場合をコンバージェンス（convergence：収束・収斂）と呼んでいる。学習者が目標言語の環境で目標言語母語話者と話す際に、その目標言語母語話者の話し方を真似し、学習者自らの母語話者とは異なる話し方が観察されることもこの理論で説明できると言えよう。

中間言語語用論において、研究対象とするのは学習者の語用論的能力（pragmatic competence）であり、この語用論的能力は、第二言語学習者がコミュニケーションを成功させるのに必要不可欠なものである。以下では、第二言語学習者の語用論的特徴や第二言語学習者を目標言語の母語話者と比較している先行研究を取り上げる。

#### 2.4.2 先行研究

Blum-Kulka and Olshtain（1986）は、Thomas（1983）の言う「語用的誤り」の主な原因を検証するため、ヘブライ語母語話者（172 名）とヘブライ語学習者（240

名)を対象に発話の長さという観点から「依頼」における中間言語を考察した研究である。その結果、第二言語学習者の発話量が母国語話者より多くなる傾向のあることが明らかになった。また、「言葉を多く使いすぎる」という現象が語用論的転移ではなく第二言語学習者に共通にみられるものであり、それが言語行為の力を弱め、聞き手に我慢強さを強要してしまうといった意味で語用的誤りの潜在的原因の1つであるとしている。しかし、この研究におけるヘブライ語学習者の母国語は統制されておらず、プラグマティック・トランスファーというより、むしろ第二言語学習者の全般的な傾向をみることに視点が置かれている。

Takahashi and Beebe (1987) は、日本人英語学習者の中間言語における「断り」の言語行動を分析した研究である。日本人英語学習者を ESL と EFL<sup>3</sup>に分け、学習環境の違い及び英語習熟度によってプラグマティック・トランスファーがどのような影響を受けるかを考察した。その結果、ESL においては習熟度の高い日本人英語学習者の方が低い学習者より語用論的転移を起こす割合が高くなることが分かった。それは、習熟度の高い学習者の方が与えられた状況において母語だったらこう言っているであろうことを第二言語で述べるのに十分な言語能力を備えているためであるとされている。さらに語用論的転移は一般的に、ESL よりも EFL という状況においてより起こりやすいということも確認されたが、EFL においては ESL でみられたように習熟度の高い学習者が語用論的転移を多く起こすというはっきりした傾向はみられなかったとしている。

藤森 (1994) は、日本在住の韓国人留学生と中国人留学生の断り行為を日本語母語話者と来日間もない韓国語母語話者、中国語母語話者と比較している。調査対象は合計 251 名で談話完成テストを用いて調査を行った。藤森は、日本語母語話者は親しい相手に対しても親しくない相手に対しても目上の相手に対しても「詫び」が

---

<sup>3</sup> ESL (English as a Second Language) : 現地における使用言語としての英語  
EFL (English as a Foreign Language) : 日本における外国語としての英語

先行する傾向があると述べている。一方、韓国語母語話者は「弁明」が先行する傾向があり、親しい相手に対しては韓国人留学生、中国人留学生ともに「詫び」を使用しない傾向がみられ、日本語母語話者の断り方と異なっていると述べている。

岡崎（1995）は、Beebe ら（1985）及び生駒・志村（1993）を踏まえ、韓国人日本語学習者にも同様の語用論上の転移がみられるかどうかについて談話完成テストを用い、調査を行った。その結果、プラグマティック・トランスファーに基づく予測に反して、韓国人日本語学習者は母語話者と目標言語である日本語母語話者の中間に位置するという結果を得ることはできなかった。しかし、日本語母語話者に比べて母語話者の間で間接的断りや代案提示、文の中途止めが多いと指摘している。そして、韓国人日本語学習者は日本語母語話者に対して、この母語における間接性をさらに強化して臨んでいることが観察されたと述べている。

金（1999）は、Beebe らの調査方法を基にし、日本語母語話者と韓国語母語話者及び韓国人日本語学習者を対象にして誘いを断る場面、依頼を断る場面、反論を提示する場面など、否定表現表明の方法に焦点を当てて分析している。その結果、日本語学習者の日本語の「断り」表現に直訳した不自然な表現が多くみられ、談話の内的構造は母語の言語使用規則を基に構成されている現象が頻繁にみられたと述べている。その原因は、学習者には言語使用の基盤である言語社会規範と社会的価値観といった語用論的知識が欠けているためであると指摘している。しかし、金が指摘している日本語学習者の断り表現には日本語の規範に反するものは少なく、日本語母語話者より間接的な表現を取り入れようとする努力が多くみられるが、その原因などに関しては十分に触れられていない。

熊井（1992）は、アジアから来日した留学生の談話行動上の問題点を待遇表現から分析した研究である。日本人大学生 5 名と留学生 14 名を対象にロールプレイ調査を行い、留学生の依頼行動と断り行動について分析している。留学生の言語行動



には表現上の不適切さがみられ、その不適切さは、母語や帰属文化からの転移、日本語能力の不足による表現の選択及び談話操作の未熟さなど、様々な要因が合わさって生じたものであると指摘している。しかしながら、留学生の人数が少ない上に、留学生の母語がそれぞれマレー語、インドネシア語、韓国語、中国語と異なっており、学習者の帰属文化が考察から外されている点が問題点として考えられる。

山口（1997）は、日本語母語話者と日本国内の中国人日本語学習者、台湾人日本語学習者を対象とし、談話完成テストを用いて「依頼」、「断り」、「謝罪」における発話行為のストラテジーの選択要因を考察している。その結果、ストラテジーの選択において非母語話者と日本語母語話者に相違がみられたと報告している。まず、日本語母語話者は上下関係、親疎関係、依頼内容の順で重視する傾向があるのに対して、中国人日本語学習者と台湾人日本語学習者は当事者の権限、威信、親疎関係、依頼内容の順で重視する傾向があると述べている。それは、社会特有の行動形態や文化、価値観などといった文化的制約が発話行動に影響を与えているからであると指摘している。

池田・三好・村木（2000）は、負担の大きい依頼を目上の相手にするという場面を設定し、中国人日本語学習者と日本語母語話者における依頼行動を比較した研究である。調査は中国人日本語学習者と日本語母語話者 30 名ずつを対象とし、談話完成テストを行った。その結果、中国人日本語学習者は「情報提供」を行わず、いきなり依頼を行うことが多く、日本語母語話者が多用する「主依頼」に伴う「配慮」は少なく、その表現も異なっていると述べている。そして、「～たい」の表現が多用され、丁寧度を高める表現はそれほど使用しない傾向があると指摘している。しかしながら、結果にみられる両者の違いの原因については言及されていない。

Suh（1999）は、韓国人英語学習者 20 名（中級 10 名、上級 10 名）と英語母語話者 10 名を対象とし、「依頼」行動のストラテジー使用傾向について分析している。

その結果、全般的には韓国人英語学習者と英語母語話者のストラテジーの使用傾向は似ているが、親疎、上下関係がない場合は両者に違いがみられたと指摘している。英語母語話者の場合は“Can you～?”を使うのに対して、韓国人英語学習者の場合は命令形を多用していると述べている。しかし、その原因について触れられていないことと、被験者の人数が少ない上に韓国人英語学習者のレベルによる差が明確に分析されていないことが問題点として考えられる。

松田・金・李・朴（2007）は、韓国人日本語学習者 179 名（初級 63 名、中級 63 名、上級 53 名）と韓国語母語話者 52 名、日本語母語話者 96 名を対象とし、依頼場面における語用論的転移について談話完成テスト調査を用いて分析している。その結果、韓国人日本語学習者の「～よう」の使用と韓国語母語話者の「～자」の使用率には関連があると指摘している。特に、依頼行為を共同で行う場合、「～자」を多く使用する場面ほど「～よう」の使用が多くなる傾向があることを指摘している。しかし、この調査では各被験者グループの人数にバラつきがあり、学習者のレベルによる差や特徴が明確に述べられていない。

小野・森・安田（2004）は、日本語母語話者 80 名と韓国語母語話者 111 名、韓国人日本語学習者 40 名を対象とし、談話完成テスト調査を用いて依頼の諾否と断りのストラテジーの使用傾向を分析している。その結果、韓国人日本語学習者と韓国語母語話者は、依頼を断る割合が低いことが明らかになり、それは母語からの転移と指摘している。そして、韓国人日本語学習者は概ね「詫び」の使用を習得しており、場面によって過剰般化もみられると述べている。しかしながら、母語の転移を説明するための実証的な裏付けがされていないことと、各グループの人数が統一されていないことが問題点として指摘できる。

水野（1996）は、「依頼」の言語行動に関する中国人日本語学習者の中間言語を語用論的観点から考察している。日本語の習得レベルの相違によって、依頼表現に

違いがあるかどうかを調査するために、被験者を上級レベルの学習者と中級レベルの学習者に分けてロールプレイで考察を行った。その結果、学習者の主依頼の言語表現は目標言語の習得レベルによって左右されるが、配慮手段の使用パターンの傾向は目標言語の習得レベルの差異に関わらず、かなり似た傾向を示しているとしている。また、依頼行動の際の言語使用と社会状況との間には関連があり、配慮手段を使用しているから丁寧であるとは言えないと述べている。しかし、この研究は次のような問題点があると考えられる。まず、中国人日本語学習者の中には、かなり日本滞在が長い人も含まれており、被験者の間には日本語学習歴に差がついている。そして、日本語母語話者と中国語母語話者の被験者の中にはお互いの言語を分かる人も含まれているので、典型的な母語話者のデータとして分析しているのは不適切であると考えられる。

以上の先行研究から、第二言語学習者は語用論的知識をどのように習得し、どのように使用するのが確認され、またその特徴には母語の転移によるものが観察された。しかし、これらの研究では第二言語学習者と目標言語の母語話者の間にみられる言語使用の相違を記述することに分析が留まっており、その違いの原因を究明することには焦点が置かれていない。生駒・志村（1993：49）でも述べられているように、第二言語学習者と目標言語の母語話者間で起きる語用論レベルでの誤解をできるだけ防ぐためにも、日本語教育や第二言語教育の分野において中間言語語用論のより一層の研究が必要である。それに、中間言語語用論の立場から両者の言語使用の違いを説明するにあたって、中間言語語用論は異なる文化的背景を持つ言語使用者によって遂行される言語行為の研究である異文化間語用論研究の一種であることを考慮しなければならない。

## 2.5 発話行為としての「再勧誘」

### 2.5.1 本研究における「勧誘」と「再勧誘」

「勧誘」は、話し手が自分または聞き手にとってよい結果につながると判断した行為と一緒に遂行させようとする働きかけと、話し手自身は直接に関与しないが、聞き手にとってよい結果につながると判断し、相手にその行為をしようとする気持ちを抱かせようとする働きかけがある。そして、本研究で取り上げる「再勧誘」は、相手を一度誘ったが、その誘いを相手に躊躇されてもう一度誘ったり働きかけたりするなど何らかの行動を起こすことを指す。勧誘者が相手を誘い、被勧誘者がその誘いに応じるまでの一連のやりとりの中で、様々な配慮が勧誘行動において現れると考えられる。まず、勧誘者は相手の都合などを考慮しながら相手への負担を軽減させて誘いに応じてもらおうとする。一方、被勧誘者は承諾や断り、躊躇という返事を相手に失礼のないように返すだろう。そして、「勧誘」行動は、勧誘が成立してからも、勧誘を行う行為自体も相手との絆を深めることができる発話行為であると考えられる。相手を誘うという行為は、誘われる側がその誘いに応じられる状況であるか否かによって、その誘いが誘われる側に迷惑になる場合もあり得る。しかし、誘われる側が快く誘いに応じられ、誘いが成立することを前提に考えれば、誘われる側は誘われて嬉しいことであろう。同時に、誘われる側が誘いに応じるために都合を調整したりする行為は、誘う側としても被勧誘者の気持ちが伝わって嬉しいことであろう。このような勧誘者と被勧誘者の一連の行動は、両者の絆を深めるという肯定的な面がある。その反面、相手にとって不都合な誘いは相手に無理を強いたり、人間関係を壊したくない誘われる側の気持ちから人間関係がこじれたりする面も考えられる。すなわち、「勧誘」行動の分析を通して、人間関係を円滑に保つための互いへの配慮意識も垣間見ることができると考える。したがって、「勧誘」と「再勧誘」行動における日韓の類似点や相違点を明らかにすることは文化間接触の場面に役立てるものとして研究の意義があると考えられる。

### 2.5.2 「勧誘」行動に関する先行研究

Drew (1984) は、電話による「勧誘の会話」を分析しており、「報告 (report)」という機能を持つ発話に焦点を当てている。「勧誘の会話」における「報告」は、この機能を持つ発話を「勧誘の会話」のどの部分で用いるのか、勧誘者と被勧誘者のどちらが用いるのかによって二分されるという。勧誘者が用いる「報告」を「勧誘報告」、被勧誘者が用いる「報告」を「勧誘応答の報告」と呼んでいる。まず、「勧誘報告」は、勧誘者が直接勧誘（すなわち、“Do you want to come”のような明示的な形で）せずに、被勧誘者の反応をうかがうことができ、それに応じてさらに「勧誘報告」を継続することができる利点があると論じている。その結果、交渉や妥協、あるいは自分の立場の保持が形式上、明確に表現せずに可能になると指摘している。また、被勧誘者の都合を尋ねた上で「勧誘報告」を用いる場合は、被勧誘者の予定や先約などを妨げないようにすることもできる。一方、「勧誘応答の報告」は、明示的な「勧誘」・「提案」や「予定を尋ねる発話」に対して、被勧誘者がはっきりと応答せずに、何らかの状況や活動について「報告」という発話であるという。「勧誘応答の報告」と既になされた「勧誘」・「提案」などの関係や「勧誘応答の報告」に暗示された意味を察することは、勧誘者に任されている。それによって、被勧誘者は直接「断る」ことを避け、勧誘を承諾できない事情を客観的かつ論理的に明確にした結果、勧誘者と共に「断り」という結論を出すことになる」と述べている。

ポリリー・ザトラウスキー (1993) は、日本語母語話者同士の電話による勧誘会話を分析対象とし、実際に相手を勧誘する場面で用いるストラテジーを談話の展開と構造という観点から分類している。分類は大きく、勧誘の達成に肯定的な発話、軌道を修正する発話、勧誘の達成に中立的な発話、勧誘の達成に否定的な発話の4種類があり、さらに次のように分類している。

#### ① 勧誘の達成に肯定的な発話

- a. 誘導発話: 勧誘を承諾する理由や勧誘の達成に好ましい情報を示す肯定的な評

価を含む発話である。

(例)「そういう道具類はすごくいいのを使ってあるから」

b. 肯定的な共同行為要求：直接肯定的な表現で勧誘する。

(例)「あの一、{ハハ} 遊ぼう」

## ② 軌道を修正する発話

被勧誘者の謙遜や誤りなどを訂正する発話である。

(例)「あたし、なにも、もう忘れて」

## ③ 勧誘の達成に中立的な発話

肯定的な評価と否定的な評価のどちらも含まない発話である。

(例)「実はあの一、お茶会が今度の 7 月一の 3 日かな、日曜日」

## ④ 勧誘の達成に否定的な発話

a. 気配り発話：断る理由や「勧誘」に不利な情報、否定的な評価を含む発話で、被勧誘者が断りやすくする発話である。気配り発話には、次の 5 種類がある。

i. 前置きの気配り発話：「勧誘の話段」の始まる時点から被勧誘者の断る可能性について勧誘者が言及する発話である。

(例)「あの一 一、も、多分、い、ん、どうかなあと思うんだけど」

ii. 情報提供・同意要求による気配り発話：被勧誘者が断りやすくするために、否定的な評価を含む情報を提供したり、その情報に対して同意を要求したりする発話である。

(例)「3 千円で高いんだけど」(「高い」という否定的な評価を含む情報提供)

「でも、4 時 40 分からだと、終わりが 5 時 40 分ぐらいになっちゃうでしょう？」

(同意要求)

iii. 否定的な共同行為要求：被勧誘者が断りやすくする消極的な共同行為要求である。

(例)「来れなさそう？」

iv. 責任逃れの発話：勧誘の責任を勧誘者以外の人に負わせようとする発話である。

(例)「Aとお茶でもしたいっていうかも」

v. 勧誘を諦める発話：勧誘者が「勧誘」を諦めたことを示す発話である。

(例)「まあ、無理だとは思ってたけどねえー？」

b. 笑い：言語による発話ではないが、「勧誘の話段」を展開させる責任を被勧誘者に委ねる場合は、勧誘の達成に否定的な発話に類似する行動になる。

(例)「A：何だよ。それ / B：{笑い}」

c. 勧誘の正当化を表す発話：勧誘者がなぜ勧誘しているかを説明する発話である。被勧誘者の同情を引いて断りにくくする場合もあれば、裏の事情を話すことによって、断っても気まずさが残らないことを示す場合もある。

(例)「やー、Pさんもないしね」

d. 次回の勧誘を表す発話：「今回の勧誘の話段」ではなく、「次回の勧誘の話段」の発話であるが、「次回の勧誘」に言及することによって、勧誘の達成に否定的な発話になる。勧誘の達成に否定的になるのは、「次回の勧誘」をすることによって、「今回の勧誘」を諦めたことを示すためであろう。

(例)「じゃあ、また今度」

長谷川(2002)は、日本語母語話者と日本語学習者を対象とし、勧誘の発話における勧誘先行語句（例えば、「ひまがあるか」、「都合はどうか」など）や「言いさし」の使用及び勧誘表現のバリエーションに焦点を当てて分析を行った。その結果、日本語学習者は日本語母語話者に比べて勧誘先行語句を多用する傾向があり、それは学習教材の提示内容の影響であると指摘している。また、聞き手への配慮を表す「言いさし」（例えば、「明日、お昼ご飯を」、「食べたかどうかと思ひまして」など）の使用においては、10例の勧誘のタスクにおいて、日本語学習者には1例のタスクにだけみられ、日本語母語話者よりも使用頻度が低いと述べられている。そして、勧誘表現において日本語母語話者は相手の意向を尋ねる表現を多く用いるのに対し、日本語学習者は自分の意向を直接的に述べる表現を多用すると指摘している。しかし、この調査の分析から明らかになった結果を裏づけるための発話例が十分に挙げ

られていない。

筒井（2002）は、「一緒に行為することを求め、それに関する様々な決定を行うまでの一連の行為」を「勧誘」と呼び、会話分析の立場から勧誘会話の構造を分析し、初級の会話教育におけるシラバス案を提示している。筒井は、場面や状況に応じた的確な会話の教育を行うためには、談話構造の単純なものから難しいものへと段階的に提示することが重要であると指摘している。談話構造の決定には、「勧誘の習慣性」あるいはその場ですぐに行為を行うという「現場性」が大きく関わるという。＜勧誘＞のみの会話のうち、＜勧誘－承諾＞という単純な構造をとるのは、勧誘者が勧誘して被勧誘者が承諾し、その場でその行為に移る場合であり、多くの場合、習慣的な行為であるという。行為の場所、時間などを相談して決定しなければならない状況に変えると＜相談＞の部分が現れ、構造は複雑になると述べている。

鈴木（2003）は、勧誘の発話や構造が具体的な状況とどのように関係するかを知るためには、発話、談話、言語行動という三つのレベルに分けて分析する必要があることを指摘している。日常生活における勧誘は、＜勧誘－承諾＞の隣接対だけのものであれ、複雑な談話であれ、発話・談話・言語行動という三つのレベルで勧誘が成立しているという。そして、状況によって談話構造が決まり、その中で使われる勧誘の発話も決まるとされている。また、勧誘は「その場で実行される勧誘」と「その場で実行されない勧誘」の二つに分かれ、前者の場合は勧誘の先行発話として相手の身体的、心理的状态を尋ねたり、確認したりする発話がよく現れるという。一方、後者の場合は勧誘の前提条件を確認する先行発話が現れたり、事情を説明する情報提供の発話が現れたりするのが多いと述べられている。

宇佐美（2006）は、日韓の母語話者を対象とし、準自然場面の会話にみられる勧誘のやりとりを取り上げ、勧誘行動を比較分析している。分析の結果、日本語母語話者の会話では、自分の意見を明確に述べずに相手に合わせようとする協調的な言



語行動のスタイルが最も強く現れるという。誘い手と被誘い手がお互いに相手の意向や都合を配慮、確認し合いながらやりとりを行っている指摘している。また、誘った側が「相手の状況に関して悲観的な予想をする」傾向があることを明らかにしている。一方、韓国語母語話者の会話では、相手に合わせようとする配慮はみられず、自分の意向や意見を明確に述べることが多いという。日本語母語話者に比べて、誘い手が被誘い手に対してより明確に働きかけていると指摘している。さらに、韓国語母語話者は誘い手と被誘い手のそれぞれが、全体的に意見を簡潔に述べる形でやりとりが行われている傾向があるとされている。

倉本・大浜（2008）は、留学生たちが日常接触することの多い日本人大学生を対象とし、ロールプレイを用いて飲み会後の 2 次会への勧誘場面を取り上げている。倉本・大浜は、従来指摘されてきた日本人の言語行動の特徴「相手への配慮」が勧誘場面でも同様にみられるかどうかを分析している。その結果、一見非常に強引に思われるような勧誘も実際には、被勧誘者をそれほどまでに大切な仲間として認めているという相手へのポジティブ・ポライトネスを表す行為であると論じている。しかし、被勧誘者が勧誘者に肯定的でない態度を示した場合、勧誘者自身が勧誘内容の否定的側面を自ら表明し、被勧誘者に断りをし易くする相手への配慮行動と定義されている「勧誘受諾困難点の告白」の使用が全会話中 2 件だけみられた。この「勧誘受諾困難点の告白」はザトラウスキー（1993）や宇佐美（2006）が日本人の勧誘行動の特徴として挙げたものであるが、倉本・大浜（2008）ではそのような特徴はみられなかったと述べている。

### 2.5.3 本研究の位置づけ

前節では、本研究の理論的枠組みとなる発話行為理論、ポライトネス理論、異文化間語用論、中間言語語用論、勧誘に関する先行研究を概観した。ここでは、先行研究の問題点と本研究において望まれる調査について述べ、上述の理論的枠組みを本研究の考察においてどのように援用すべきかについて論ずる。

先行研究からも分かるように、勧誘行動に関する研究が少ない上に、再勧誘に関する研究や勧誘者と被勧誘者の意識に関する研究は皆無である。勧誘行動は、誘われたその場で承諾か断りの返答をすることは、返答を躊躇したり、考えてから返答をしたりすることの方が多く、勧誘者と被勧誘者の間の一回だけのやりとりで実現するとは限らない。したがって、言語行動の一つとして再勧誘行動に関する研究が重要であると思われるが、相手に躊躇されたあとの再勧誘行動に関する研究はされておらず、勧誘表現や勧誘のパターンに関する比較研究がほとんどである。また、勧誘に関する研究のほとんどが勧誘者側だけに焦点を当てており、勧誘者の誘い方に対する被勧誘者の受け止め方や意識については言及されていない。

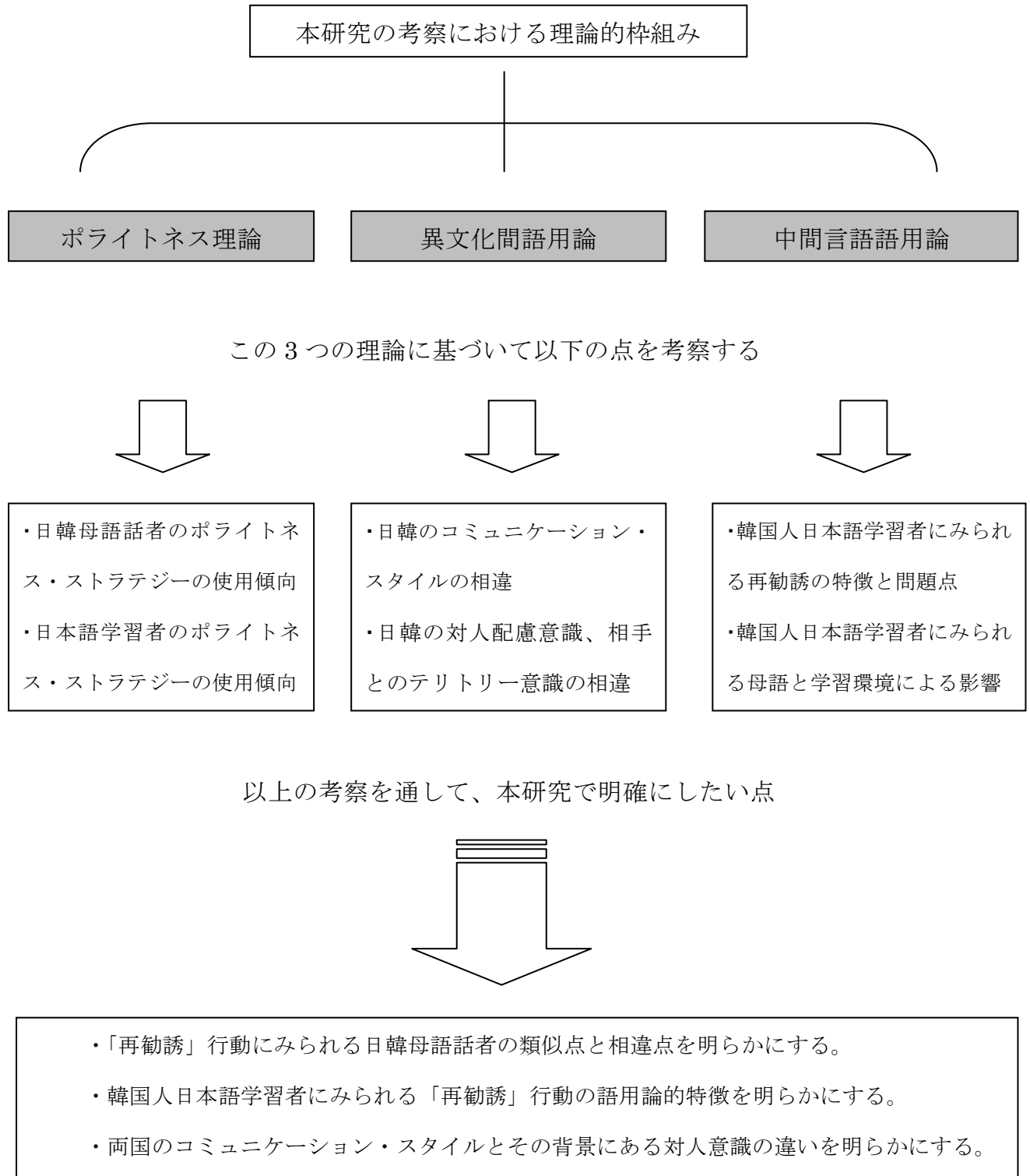
コミュニケーションというのは、自分の考えを相手に伝えると同時に相手の考えを理解することであると考えられるので、相手の立場に立って自分のメッセージを発信することと、相手のことを考えてメッセージを受け取ることが重要である。しかし、異文化間コミュニケーションは非常に複雑であり、様々な要因が絡んでくる。その要因を一つ一つ分析し解決していけば、自分の考えを表現しやすくなり、また相手の考えに対する理解も早くなるだろう。このように相手の文化や価値観などを理解した上で、相手に自分はどうか映っているのか、どう見えているのかにも気を配り、コミュニケーション上に生じる曖昧さやギャップを許容し、不安を恐れずに行動することが重要であると考ええる。

そこで、本研究では日韓の「再勧誘」行動を取り上げ、そこに相手へのどのような配慮意識が現れるか、また、それを誘われる側はどのように感じ、受け止めるかを考察する。本研究における考察は2.2～2.4節で述べたポライトネス理論、異文化間語用論、中間言語語用論に基づいて行う。まず、ポライトネス理論に基づき、両母語話者と韓国人日本語学習者の「再勧誘」行動にみられるポライトネス・ストラテジーの使用傾向とその背景にある意識について考察する。次に、異文化間語用論の観点から両母語話者のコミュニケーション・スタイルと対人意識及び相手とのテリトリー意識の差異について考察する。最後に、中間言語語用論の観点から韓国人日本語学習者の「再勧誘」行動にみられる特徴について考察する。韓国人日本語学

習者の言語形式の特徴を両母語話者の言語形式の特徴と比較した上で、学習者が母語の干渉を受ける語用論的転移に焦点を当てて、韓国人日本語学習者の言語形式に語用論的転移があるかどうかを検証する。さらに、「語用論的転移」のみならず、学習者の言語形式が目標言語である日本語にどれくらい近づいているかという観点から、学習者が目標言語に近づこうとする「アコモデーション」及び自らの母語とも目標言語とも異なる「学習者特有の言語形式」も分析対象として考察を行う。

この3つの理論を本論文の考察においてどのように援用するかを以下の図1に改めて示す。本研究の調査を通して、日韓の「再勧誘」行動の特徴と相違点を明らかにし、その根底にある相手への配慮意識をはじめとする対人意識を究明したい。

図1 本研究の考察における理論的枠組み



### 第3章 研究方法

本章では、本研究で用いる調査方法及び分析方法について記述する。まず、3.1 節では、中間言語語用論や異文化間語用論で多く用いられるデータの収集方法について概観し、本研究で用いる調査方法に関して検討を加える。3.2 節では、本研究の調査の概要を述べる。3.3 節では、本研究のデータの分析方法について述べる。

#### 3.1 調査方法論の検討

中間言語語用論や異文化間語用論の研究では、様々なデータ収集の手段が使われており、どの収集方法を用いるかは、研究の目的により異なる。中間言語語用論や異文化間語用論では第2言語学習者や母語話者の言語行動を研究対象とするため、被験者からデータを収集する必要がある。第2言語学習者や母語話者同士の発話データの収集方法としては、主に次の3つが挙げられる。

1 つ目の方法は、自然談話 (authentic discourse) である。この方法は、言語行為を正確にありのまま記録し、実際に使われた話し言葉を分析の対象にするため、データの信頼性が高い点が長所である。その一方で、対象となる事象の十分なデータを集めるのに膨大な自然データが必要となる点と、様々な変数をコントロールすることができないため、比較可能なデータが得にくいという点が短所である。

2 つ目の方法は、ロールプレイ (role-play) である。ロールプレイは、特定された状況のシナリオの中で、被験者が与えられた役割を演じるものを指し (Crookall & Saunders 1989)、語学教育の教室活動の一つとして多く使われている。中間言語語用論では、録音やビデオ撮影によって記録されたロールプレイのやりとりがデータとして多く使われる。この方法は、話者交替、口頭発話特有の特徴など自然発話と類似したデータが採取でき、状況的変数をコントロールできるという点が長所である。しかし、調査対象者の話し方が現実の生活で本当に使われているかどうかは明らかではなく、ロールプレイによって得られたデータは自然談話と全く同じものではないことに注意しなければならない。実際に、ロールプレイのデータと自然談

話では発話の内容だけではなく、発話の仕方も大きく異なることが報告されている (Yuan2001)。

3 つ目の方法は、談話完成テスト (Discourse Completion Test : DCT) である。この方法は、大量のデータを短期間に収集することができ、データを書き起こす労力と時間も必要としない。また、自然談話の収集では実現が難しい被験者の背景や状況的文脈などをコントロールすることもでき、こういった実施の容易さと効率性が長所である。その一方で、DCT によって得られたデータは自然談話のデータと異なるという指摘もある (Beebe & Cummings 1996)。しかし、DCT で得られたデータが自然ではないからといって、その方法が全く有効ではないということにはならない。話し手の持つ言語学的知識と社会語用論的知識を知る上では有効な手段であるという指摘もある (Kasper 2000)。そこで DCT の有効性を検証した研究の幾つかを以下に挙げる。

Bodman & Eisenstein (1988) は、談話完成テストやオープン・ロールプレイなどによって得られた英語母語話者と第 2 言語学習者の感謝の産出データを比較分析した。その結果、談話完成テストによる筆記のデータは、感謝で使われる語彙や表現は口頭談話と共通していると指摘している。

Rintell & Mitchell (1989) は、書きことばと話しことばで応答が異なるかを検証するため、同じ言語産出アンケートの筆記版 (DCT) と口頭版 (ロールプレイ) を使って英語母語話者と第 2 言語学習者の依頼と謝罪を比較分析した。その結果、母語話者、第 2 言語学習者ともにストラテジーの範囲や語法形態などに類似点が多かったが、筆記の方がより直接的で、第 2 言語学習者に限っては口頭の応答が筆記よりも有意に長いという違いが判明した。そして、収集方法の違いよりも第 2 言語学習者の文法能力の方がデータに影響を与えることを示唆した。

Beebe & Cummings (1996) は、アメリカ英語母語話者の依頼に対する断りを電

話の会話と DCT を用いて比較分析した。その結果、DCT は断りの「基準的な型」やその遂行に影響する社会的・心理的要因を明らかにし、断りのストラテジーの初期的な分類をするのに役立つと指摘している。

Sasaki (1998) は、日本人英語学習者の依頼と断りを DCT とロールプレイを用いて比較分析した。両者とも発話行為の主要行為部 (head act) は似ているが、ロールプレイの返答の方がより長く、ストラテジーの種類、数ともにより多かったと述べている。この結果から、DCT は発話行為の主要行為部に使われるストラテジーを調べるのに、ロールプレイはストラテジーの使用頻度やターンの連続によって遂行されるより複雑な発話行為の実現を調べるのに適していると指摘している。

以上の先行研究で指摘されているように、DCT はある言語社会の母語話者の典型的な言語行動を把握することができ、言語行動のストラテジー分類に役立つという長所を持っていると考えられるので、本研究の調査では DCT を採用することにした。なお、DCT で測定できない側面を補うために、意識調査と DCT 調査後に行ったフォローアップ・インタビューの内容も参考にして考察を行うことにする。

本研究は、日本語母語話者と韓国語母語話者、韓国人日本語学習者の「再勧誘」に現れる意味公式を見出すことと、再勧誘における勧誘者と被勧誘者の意識にみられる特徴を見出すことを研究目的とする。本研究では、勧誘者が相手を誘い、その誘いを相手から躊躇された際に、勧誘者がどのように勧誘を続けるのか (再勧誘)、またその際にどのような相手への配慮意識が現れるのかを分析する。なお、本研究では誘われる側も分析の対象とし、相手に躊躇する返答をした後に勧誘者から誘い続けられる場合とそれ以上は誘われない場合、どのように思うのかを意識調査で調べる。これらの調査を行う目的は、一回目の誘いを相手から躊躇された際に、韓国語母語話者は誘い続ける傾向がみられたのに対し、日本語母語話者は誘いをやめる傾向が強いという鄭在恩 (2006) の結果を踏まえ、その結果が日韓の間に存在する価値観や意識の差異によるものと見なし、それを検証することである。

## 3.2 調査の概要

### 3.2.1 調査対象者及び調査期間

本研究では、日本語母語話者と韓国語母語話者及び韓国人日本語学習者の 20～30 歳代の学部生と大学院生を対象とし、データを収集した。

日本語母語話者 (Japanese speaking Japanese as their native language : 以下、JJ) については、名古屋大学と名古屋女子大学、東京大学の学部生と院生 60 名を対象とし、2009 年 5 月から 2010 年 6 月にかけて 2 種類の調査を行った。データの収集は名古屋で行った分と東京で行った分の一部は筆者が行い、東京で行った分の残りは友人に依頼して行ってもらった。

韓国語母語話者 (Koreans speaking Korean as their native language : 以下、KK) については、韓国の釜山市にある東義大学校の学部生 60 名を対象とし、2009 年 5 月から 2009 年 11 月にかけて調査を行った。データの収集は一部は筆者が行い、残りは本国にいる友人に依頼して行ってもらい、国際郵便で送ってもらった。

韓国人日本語学習者 (Koreans learning Japanese as a Second Language<sup>4</sup> : 以下、KJSL) については、名古屋大学と東京大学、大東文化大学に在学している韓国人の留学生 60 名を対象とし、2009 年 5 月から 2010 年 3 月にかけて調査を行った。データの収集は名古屋での調査分と東京での調査分の一部は筆者が行い、東京での調査分の残りは友人に依頼して行ってもらった。被験者は全員日本語能力試験 1 級に合格しているか、1 級に準じる上級レベルの学習者で、日本語で授業を受けており、日本語で論文を書いている。

---

<sup>4</sup> Japanese as a Second Language は日本における第二言語としての日本語を指す。



表 3 日韓母語話者のデータ

	JJ	KK
性別	男女	男女
人数	調査 1 30 名 (男 15 名、女 15 名) 調査 2 30 名 (男 15 名、女 15 名)	調査 1 30 名 (男 15 名、女 15 名) 調査 2 30 名 (男 15 名、女 15 名)
所属大学	名古屋女子大学、名古屋大学、東京大学	東義大学校
実施期間	2009 年 5 月～2010 年 6 月	2009 年 5 月～2009 年 11 月
調査場所	大学の講義室及び大学の構内	大学の講義室及び大学の構内
学習歴	お互いの言語について学習歴がないか、学習経験が 3 ヶ月未満の学習者	

表 4 韓国人日本語学習者のデータ

	KJSL
性別	男女
人数	調査 1 30 名 (男 15 名、女 15 名) 調査 2 30 名 (男 15 名、女 15 名)
所属大学	名古屋大学、東京大学、大東文化大学
実施期間	2009 年 5 月～2010 年 3 月
調査場所	大学の講義室及び大学の構内
平均日本語学習歴	5 年 7 ヶ月
平均日本滞在期間	4 年 2 ヶ月
日本語のレベル	上級レベル

### 3.2.2 データの収集方法

#### (1) 談話完成テスト (Discourse Completion Test : DCT)

DCT は統制されたコンテキストにおいて大量の発話データを短時間で集めるこ

とができるという利点があり、これまでの中間言語語用論の研究で一般的に最も多く使われているデータ収集の手段である (Beebe and Takahashi, 1989b)。また、特定の状況において、参加者に架空の人物がどのように行動するかを想像させ、参加者自身がどのように行動するかを考えさせるという点においてはロールプレイと同じ役割分担をさせることができる。調査目的が、コミュニケーション活動が行われる際のストラテジーのタイプについて情報を得ることであるなら、DCT 調査がデータ収集の効果的な方法となる。

なお、DCT 調査の後にフォローアップ・インタビューを実施して、被験者がどのような意識の下で回答をしているのかを追究する。学習者について日本語母語話者と異なる回答が得られた場合、それが母語からの影響によるものか、言語運用能力の不足によるものかを明らかにし、韓国人の価値観や意識が回答に反映されているかなどを検証するためにフォローアップ・インタビューを実施した。

ファン (2002 : 88) は、フォローアップ・インタビューを次のように定義している。

「フォローアップ・インタビューは、調査対象者の実際の行動に伴う認知プロセスを意識化し、言語化するための方法論である。フォローアップ・インタビューは録音や録画に反映されない対象者の調査時の意識や考えを明らかにしようとする目的で行われ、調査データを質的に補足する。フォローアップ・インタビューは調査後にしばしば行われる対象者の感想や意見の採取や調査内容の確認のためのインターアクションとは異なり、体系的な手続きである。」

フォローアップ・インタビューの利点や必要性、フォローアップ・インタビューの際の注意点について言及している研究には Ericsson & Simon (1993)、ネウストプニー (1994)、ファン (2002)、村岡 (2004) などがあり、以下に挙げる。

Ericsson & Simon (1993) は、被調査者は実際には多くのストラテジーを使用していたり、ストラテジーを変更したりしているので、一貫した情報が得られる可能

性は低いと述べている。よって、何らかのタスクが終わった直後に被調査者に対して思考の言語化を求める発話思考法（think aloud）が、短期記憶にアクセスする最も有効な方法であり、この方法によって内省法の妥当性の低下を防止することができるとしている。

ネウストプニー（1994：12）は、「私たちが行動している間、自分の行動をモニターしたり評価したりしており、また評価の結果、適切でない箇所があるとすれば、その訂正の適否を考察したのち、訂正を実行することもある」と述べている。ただし、これらのプロセスがほとんど行動の表面に出ないので、録音や録画には記録されないため、詳細な記録を得る為にフォローアップ・インタビューという研究方法が使えろと指摘している。

ファン（2002：92）は、フォローアップ・インタビューは対象者の内省における言葉の記録を採集する方法であるため、対象者の表現しやすい言語で行うのが基本的な要件であると説明している。なお、フォローアップ・インタビューの質問を準備するとき、特に注意しなければならないのは次の5点であると述べている。

（1）研究者の意識または解釈を加えないこと。たとえば、「ここは（研究者の解釈）のつもりで言いましたか」などの質問は最初の質問としては避けるべきである。

（2）内容確認だけで終わらないこと。フォローアップ・インタビューの目的は表面化された行動の追認だけではないことを常に意識し、行動を支配する対象者の意識（意識の有無、行動の計画、行動への評価、行動の選択、感情など）や、表面化されなかった行動（回避など）について積極的に質問すべきである。

（3）フォローアップ・インタビュー時点での一般的な印象や意見に関する質問が中心にならないようにすること。フォローアップ・インタビューの開始と終了の際には比較のため、本調査後の意識を確認してもよいが、長い時間をかけないように気をつける。

（4）柔軟性を持つこと。表現力、認知力の異なる様々な対象者がいるので、彼ら

の気持ちを無視して、機械的に予定の質問を全部こなしても、よいデータを収集することはできない。

(5) できる限り、やさしいことばを使う。たとえば、「どう感じたか」、「何と思ったか」、など。

村岡（2004：225）は、ファン（2002）の項目に加えて、インタビューに際しては以下のような点にも留意する必要があるとしている。

(1) インタビュアーは対象者が長期記憶からの取り出しに集中することをスキーマとして伝えるような質問の仕方を工夫する必要がある。

(2) 長期記憶に痕跡がない場合には、推測・生成によって応答する傾向が強い。

(3) インタビュアーが不用意に示す解釈フレームは対象者の応答に作用せざるをえないため、できるかぎり、避けることが望ましい。

(4) 報告不可能な行動についての解釈は、会話時の言語管理データとしてではなく、会話の相互作用を理解するための解釈データとして有効である。

以上の先行研究の提案に基づき、以下の調査手順を策定した。

## **(2) 勧誘者と被勧誘者の意識に関する調査**

### **(i) 勧誘者の相手への配慮行動に関する質問紙調査（調査1）**

調査1においては、次の二つの設問を設ける。

- ・ 設問① 勧誘を相手（誘われる側）に躊躇されたら、その後どのように言うか。
- ・ 設問② なぜそのように（設問①の回答のように）言うか。

この調査は、勧誘者が勧誘を行う際にどのような点に気を配っているか、どうしてそのように気を配る必要があるか、各被験者間に配慮意識の違いがあるかを調べるためのものである。勧誘行為は誘われる側の置かれている状況次第では、何らかの負担がかかり、勧誘に応じるために犠牲を余儀なくされることもあり得る。特に、一度相手に躊躇された勧誘者は、誘い続ける際に相手の不都合を感じ取り、何らか

の配慮を示してから誘い続けることが考えられる。本調査では、その配慮意識や配慮が現れると思われる言語表現に注目して考察していく。分析においては、被験者からの回答で得られた発話を分類し、配慮行動のカテゴリーを決定する。

(ii) 被勧誘者（勧誘される側）の意識調査（調査 2）

調査 2 においては、被験者に誘われる立場になってもらい、次の二つの設問を提示する。

- ・ 設問① 勧誘者の勧誘に躊躇したらそれ以上に誘ってこない場合、どのように感じるか。
- ・ 設問② 勧誘者の勧誘に躊躇したら 2 回も 3 回もしつこく誘ってくる場合、どのように感じるか。

この調査を通して、日本語母語話者が韓国語流<sup>5</sup>に勧誘された場合にどのように感じるか、また、韓国語母語話者が日本語流<sup>6</sup>に勧誘された場合にどのように感じるかを調べる。なお、日本で生活している韓国人日本語学習者はそれぞれの誘い方をどのように感じ、韓国語母語話者との間に隔たりはみられるのかを検証する。それによって、両母語話者の一般的で典型的であると言われる誘い方で誘われた場合、お互いの母語話者はどのように感じ、受け止めるのかについて考察したい。

本研究では自由記述による質問紙調査の方法でデータを収集する。評価尺度法（rating scale）という調査方法もあるが、その方法の場合、被験者が深く考えず適当に回答することも考えられるため、より深く被験者の意識を掘り下げるために自由記述の方法を採用する。具体的には、調査 1 の設問①については談話完成テストを行い、調査 1 の設問②及び調査 2 の設問①、②については意識調査を行うことにする。

---

<sup>5</sup> 鄭（2006）の KK により多くみられた典型的な誘い方である。

<sup>6</sup> 鄭（2006）の JJ により多くみられた典型的な誘い方である。

### 3.2.3 調査票の内容

Brown & Levinson (1987)<sup>7</sup>に基づき、相手(被勧誘者)との上下関係、相手にかかる負荷の度合いによる要因を考慮に入れ、6 場面を設定した。相手との上下関係は「目上」、「同等」、「目下」に設定し、相手への負荷の度合いは「小」、「大」とする。なお、親疎関係については、全て親しい間柄であると設定した。相手との親疎関係も問題になるが、勧誘が行われやすい場面に注目し、さらに再勧誘行動においては親しい者同士の方が様々なストラテジーが現れて日韓の明確な差がみられるのではという見解から、親しい間柄のみ(「親」)を想定した。また、各場面に勧誘者の発話に対して相手から「うーん…」など、躊躇するような答え方をされた際に何と言うのかという設問も設定した。

なお、DCT の内容は被験者が日常生活で遭遇しやすく、連想しやすい実際的な場面を設定する。調査 1、2 の場面概要と各場面の詳細(日本語版)を表 5～8 に示す。

表 5 調査 1 の場面概要

場面	会話の相手	状況
1	目下、負荷「小」	中学生の教え子を昼ごはんに誘う
2	目下、負荷「大」	担任教師が自分のクラスの生徒(高 1)に部活の勧誘をする
3	目上、負荷「小」	指導教員をカラオケに誘う
4	目上、負荷「大」	学会などで忙しい指導教員をゼミ旅行に誘う
5	同等、負荷「小」	研究室に入って来た友達を夕飯に誘う
6	同等、負荷「大」	家庭教師のバイトで忙しい友達を 2 泊 3 日のサークル旅行に誘う

<sup>7</sup> FTA の度合いを測る尺度として、相手との心理的距離、相手との相対的力関係、相手に与える負担の大きさ、という 3 つの要素を提示した。

表 6 各場面の詳細

1	<p>あなたは大学生で、塾の夏期講習のアルバイトで、夏休み中、週に 3 回中学生に数学を教えています。ある日の朝、今日は午前中の授業が終わったら、みんなでお昼でも食べようかと生徒たちと話をしているところに、<b><u>普段からよく話す教え子の A さん</u></b>が現れました。あなたは A さんに「今日は一緒にお昼ご飯でも食べよう」と誘いました。すると、<b><u>A さんから「うーん、今日はちょっと…。」</u></b>というように躊躇するような答え方をされました。この時、あなたは A さんにどのように言いますか？</p> <p>①あなた：</p> <p>あなたが①のように言う理由は何ですか？</p> <p>②あなた：</p>
2	<p>あなたは高校 1 年生のクラスの担任で、バレーボール部の顧問をしています。新年度が始まり、バレーボール部では新入部員の募集が始まりました。あなたは<b><u>スポーツ万能という評判のある自分のクラスの A さん</u></b>に、ぜひバレーボール部に入ってほしいと思っています。でも A さんには、他のスポーツ関連の部からも誘いが来ているようです。あなたは A さんに「バレーボール部に入部しない？」と誘いました。すると、<b><u>A さんから「えへ、でも、バスケットボール部に入ろうかなと思っているんですけど…。」</u></b>というように躊躇するような答え方をされました。この時、あなたは A さんにどのように言いますか？</p> <p>①あなた：</p> <p>あなたが①のように言う理由は何ですか？</p> <p>②あなた：</p>
3	<p><b><u>A 先生は 40 歳代のあなたの指導教員</u></b>です。ある日の夕方、A 先生の授業に出ている他の学生たちと、大学の近くの喫茶店で今週末一緒にカラオケに行こうと話しているときに、A 先生が偶然向こうから歩いて来るのが見えました。あなたは A 先生がカラオケ好きなことを知っているの、A 先生にも声をかけてみようと思いました。あなたは A 先生に「今週末一緒にカラオケに行きませんか」と誘いました。すると、<b><u>A 先生に「うーん、そうだねえ…。」</u></b>というように躊躇するような答え方をされました。この時、あなたは A</p>

	<p>先生にどのように言いますか？</p> <p>①あなた：</p> <p>あなたが①のように言う理由は何ですか？</p> <p>②あなた：</p>
4	<p>あなたは大学院の修士課程 2 年生で、<b><u>A 先生は 40 歳代のあなたの指導教員</u></b>です。新年度を迎えて A 先生のゼミの参加者が急に増えたので、近いうちにみんなでゼミ旅行をしようという話が学生の間から出て、あなたがその企画を行うことになりました。しかし、肝心の A 先生はこのところ学会などで大変忙しそうです。あなたは A 先生にもぜひ来てほしいと思って、A 先生の研究室を訪れました。あなたは A 先生に「ゼミ旅行に一緒に来ていただければと思っているんですが」と誘いました。すると、<b><u>A 先生から「このところ、ちょっと忙しいんだけど…」</u></b>というように躊躇するような答え方をされました。</p> <p>この時、あなたは A 先生にどのように言いますか？</p> <p>①あなた：</p> <p>あなたが①のように言う理由は何ですか？</p> <p>②あなた：</p>
5	<p>金曜日の昼間です。皆早く帰って、研究室であなたは一人でのんびりしています。その時、<b><u>親しい同性の友達である A さん</u></b>が研究室に入ってきました。あなたは、今日は A さんと一緒に夕飯を食べたいと思いました。あなたは A さんに「夕飯、一緒に食べない？」と誘いました。すると、<b><u>A さんから「うーん、夕飯…」</u></b>というように躊躇するような答え方をされました。この時、あなたは A さんにどのように言いますか？</p> <p>①あなた：</p> <p>あなたが①のように言う理由は何ですか？</p> <p>②あなた：</p>
6	<p>あなたが参加しているゼミでは、来月 2 泊 3 日でゼミ旅行に行くことになり、あなたは<b><u>親しい同性の友達である A さん</u></b>にその連絡をすることになっています。しかし、A さんはアルバイト先の家庭教師の教え子が入試を控えていて、しばらくはほぼ毎日アルバイ</p>



	<p>トに行かなければならない状況です。あなたは A さんにぜひ来てもらいたいと思って、A さんに電話をかけて、「ゼミ旅行に一緒に行かない？」と誘いました。すると、<b><u>A さんから「行きたいけど、ほとんど毎日バイトなんだよね…。」</u></b>というように躊躇するような<b><u>答え方</u></b>をされました。この時、あなたは A さんにどのように言いますか？</p> <p>①あなた：</p> <p>あなたが①のように言う理由は何ですか？</p> <p>②あなた：</p>
--	--

表 7 調査 2 の場面概要

場面	会話の相手	状況
1	目上、負荷「小」	学期の最後の日には指導教員から受講生達にご飯に誘われる
2	目上、負荷「大」	指導教員から学会発表を勧められる
3	目下、負荷「小」	塾の教え子からカラオケに誘われる
4	目下、負荷「大」	教育実習中の教え子からお別れ会に誘われる
5	同等、負荷「小」	親しい友達から夕飯に誘われる
6	同等、負荷「大」	親しい友達からゼミ旅行に誘われる

表 8 各場面の詳細

1	<p>あなたは大学生です。<b><u>B 先生は 40 歳代のあなたの指導教員</u></b>で、今日は B 先生の前期の最後の授業です。その授業が始まる前に B 先生から「授業が終わったら、皆でお昼ご飯でも食べませんか」と誘われました。しかし、あなたは授業が終わってから、友人と待ち合わせをするつもりでいました。でも、先生からの誘いが断りづらく、<b><u>「え～、今日ですか…。」</u></b>というように躊躇する<b><u>答え方</u></b>をしました。あなたのその答えに対して、B 先生から</p> <p>①「もしご都合が悪いようでしたら、また次回ということで」というように言われ、その場でそれ以上に誘ってこない場合、あなたはどのように感じますか。</p>
---	---

	<p>②「何か予定でもありますか」や「最後の授業だし、せっかくだから一緒に食べに行きましょうよ」というように何回も誘い続けられた場合、あなたはどのように感じますか。</p>
2	<p>あなたは大学生で、<b>B先生は40歳代のあなたの指導教員</b>です。ある日、図書館の前でB先生に偶然会い、「来月××学会があるのですが、そこで口頭発表をしてみませんか」と学会での発表を誘われました。しかし、あなたは授業のレポートとアルバイトの両立で忙しく、時間的な余裕がありません。なので、<b>「え～、学会発表ですか…。」というように躊躇する答え方</b>をしました。あなたのその答えに対して、B先生から</p> <p>①「もしご都合が悪いようでしたら、無理にとはいいませんよ」というように言われ、その場でそれ以上に誘ってこない場合、あなたはどのように感じますか。</p> <p>②「何とか都合をつけてもらうことはできませんか」や「ぜひ、(あなたの名前)さんに発表してもらいたいのですが」というように何回も誘い続けられた場合、あなたはどのように感じますか。</p>
3	<p>あなたは大学生です。塾のアルバイトで、週に3回中学生に数学を教えています。授業が始まる前に、廊下で<b>普段からよく話す教え子のBさん</b>に会いました。Bさんから「今週末にクラスの皆でカラオケに行こうと話をしていますが、先生も一緒に行きませんか」と誘われました。しかし、あなたは久しぶりに家でゆっくり休もうと思っているところでした。なので、<b>「うーん、カラオケか…。」というように躊躇する答え方</b>をしました。あなたのその答えに対して、Bさんから</p> <p>①「もしご都合が悪ければ、またお誘いします。では、またの機会にということで」というように言われ、その場でそれ以上に誘ってこない場合、あなたはどのように感じますか。</p> <p>②「週末、お忙しいですか」や「先生が来てくれないと、寂しいです。先生の歌声を聞かせてください」というように何回も誘い続けられた場合、あなたはどのように感じますか。</p>
4	<p>あなたは大学4年生です。現在、高校で教育実習中であり、来週が最後の授業となります。授業の前に<b>普段からよく話す教え子のBさん</b>が職員室に尋ねて来て、Bさんから「先</p>

	<p>生のお別れ会を企画していますが、来週末お時間ありますか」と誘われました。しかし、あなたはまだ就職の内定をもらっておらず、就職活動で時間がありません。なので、<b>「うーん、就活でちょっと忙しくて…。」</b>というように躊躇する答え方をしました。あなたのその答えに対して、Bさんから</p> <p>①「そうなんですか。残念ですが、仕方ないですね。では、就活頑張ってください」というように言われ、その場でそれ以上に誘ってこない場合、あなたはどのように感じますか。</p> <p>②「少しだけでもお時間割いていただけませんか」や「先生のご都合に合わせて、日にちを調整します」というように何回も誘い続けられた場合、あなたはどのように感じますか。</p>
5	<p>あなたは大学生です。金曜日の昼間、研究室で偶然 Bさんに会いました。<b>Bさんは親しい同性の友達</b>です。その Bさんから「一緒に夕飯でも食べない？」と誘われました。でも、あなたは今日は早く家に帰るつもりでいたので、<b>「うーん、夕飯…。」</b>というように躊躇する答え方をしました。あなたのその答えに対して、Bさんから</p> <p>①「そっか、無理しなくていいよ。じゃ、また今度食べに行こう」というように言われ、その場でそれ以上に誘ってこない場合、あなたはどのように感じますか。</p> <p>②「何で？予定でもある？」や「一緒に食べに行こうよ。この近くに美味しいお店を知っているよ」というように何回も誘い続けられた場合、あなたはどのように感じますか。</p>
6	<p>あなたは大学生です。ある日、友達の Bさんから電話がかかってきて、来月行われる 2泊 3日のゼミ旅行に一緒に行こうと誘われました。<b>Bさんは親しい同性の友達</b>です。でも、あなたは最近、家庭教師のアルバイトで忙しく、その旅行には行けそうもありません。なので、<b>「行きたいけど、ほとんど毎日バイトなんだよね…。」</b>というように躊躇する答え方をしました。あなたのその答えに対して、Bさんから</p> <p>①「そうか、仕方ないね。無理を言ってごめん。では、また今度」というように言われ、その場でそれ以上に誘ってこない場合、あなたはどのように感じますか。</p> <p>②「バイトの日にちをずらしたりできない？」や「(あなたの名前)ちゃん、来てくれない？」</p>

	いと楽しくないよ。行こうよ～」というように何回も誘い続けられた場合、あなたはどのように感じますか。
--	---

### 3.2.4 調査票の作成及び予備調査

DCT 調査票と意識調査の調査票は日本語版と韓国語版の 2 種類を作成した。まず、日本語版を作成し、日本語母語話者 2 名に場面設定と内容の自然度などをチェックしてもらった。次に、筆者が日本語版を韓国語に訳して韓国語版を作成した。日本語版と韓国語版の両調査票の場面設定と内容の自然度を確認するために、韓国人日本語学習者 2 名にチェックしてもらった。日本語母語話者と韓国人日本語学習者の被験者に対しては日本語版の調査票を、韓国語母語話者に対しては韓国語版の調査票を用いて調査を行った。

本研究で使用した調査票には、被験者が普段しているように自由に回答してもらうために、「勧誘の調査」あるいは「相手を誘ってください」などの記述をしないこととし、なるべく誘導的な指示はしないように気をつけた。本調査に先立って、次の 3 点を明らかにするために予備調査を行った。

- (1) 場面設定をはじめ、予定していた調査方法に問題点があるか否か把握する。
- (2) 本研究において、談話完成テストと意識調査が有効な調査方法であるか否かを確認する。
- (3) 被験者から得られたデータをもとに、意味公式の枠組みを立てる。

予備調査は 2009 年 3 月末から 4 月にかけて日本語母語話者と韓国語母語話者、韓国人日本語学習者 10 名ずつ(調査 1、2 において各 5 名ずつ)を対象とし行った。日本語母語話者は名古屋大学の学部生で、韓国語母語話者は韓国釜山市の東義大学の学部生、韓国人日本語学習者は名古屋大学に在学中の留学生である。調査の実施方法は、まず韓国語母語話者のデータ収集を 2009 年 3 月末に釜山で行い、4 月に日本語母語話者と韓国人日本語学習者のデータを名古屋で収集した。実施の場所はどちらも大学の講義室と休憩室で行った。調査票は配布して回答してもらい、その場で回収した。調査票の設問の最後には、アンケートに回答する上で答えにくい

点や、場面設定などの改善すべき点について述べてもらう欄を設けた。その結果、調査方法及び場面設定においては、特に改善すべき箇所がなく、意味公式の枠組みを立てることもできた。そのため、予備調査で用いた調査票をそのまま本調査でも用いることにした。

本調査は、3.2.1 節でも述べたように 2009 年 5 月から 2010 年 6 月にわたって、名古屋市、東京都内、韓国の釜山市で実施した。

### 3.3 データの分析

#### 3.3.1 調査 1

##### 3.3.1.1 意味公式の分類と認定作業

本研究では分析単位として「意味公式 (semantic formulas)」を用いる。この用語は Fraser (1980)、Cohen & Olshtain (1981、1983)、Beebe et al. (1990) などの英語の先行研究に用いられた。また、日本語の先行研究でも、生駒・志村 (1993)、藤森 (1994、1996) において、使用されている。

調査 1 の設問①の談話完成テストで得られた回答から意味公式を抽出し、その意味公式を機能別に分類した。回答で得られた発話を大きく主勧誘部分と周辺部分に分けて、それぞれを意味公式に分類した。勧誘場面において、勧誘者は必ずしもストレートに再勧誘を行うわけではなく、相手や場面への配慮に基づく何らかの前置きをしてから再勧誘を行うことも考えられる。そこで、本研究では勧誘者が本題である再勧誘に入る前に行う様々なストラテジー部分を「周辺部分」と定義する (鄭 2009 : 116)。「周辺部分」にみられた発話には、相手の躊躇に対するあいづちや再勧誘が行われる前の相手への気配り発話が含まれる。それに対して、「主勧誘部分」には勧誘者の再勧誘の明言とみられる発話と再勧誘を成功させるための都合の尋ね、代案や解決策の提示、そして再勧誘を諦める発話と次回への勧誘も含まれる。

意味公式の分類作業は最初に筆者が行い、それを日本語母語話者 1 名と韓国人日本語学習者 1 名にコーディングを協力してもらった。コーディングが一致しなかつ

た発話は3名で協議して、妥当性の高い基準を採用した。

なお、意味公式の分類と使用頻度だけではなく、その意味公式の言語表現にも注目して分析を行う。この分析によって数値の上だけでは把握しにくい被験者間の特徴や違いが明確になり、量的分析だけではなく質的分析も可能になると考える。

以下に、本研究で用いる意味公式の一覧と最も多くみられた日本語と韓国語の代表的な回答例を提示する。

#### {周辺部分}

1. 「あいづち（同意、共感、了解）」：相手の躊躇する答え方から、その勧誘が相手にとって不都合であると察する発話である。

発話例 ・そうですね。

・그렇구나. (そうなんだ)

2. 「相手への負担軽減」：相手の負担を軽くするための条件を述べ、勧誘を強制しないことを伝える発話である。

発話例 ・無理にとは言いません。

・만약에 시간 괜찮으시면. (もし、お時間よろしければ)

3. 「詫び」：謝罪することにより、相手に負担をかけることに気づいていることを知らせる発話である。

発話例 ・急に誘って、ごめんね。

・바쁘데 미안해. (忙しいのに、ごめんね)

4. 「遺憾表明」：相手の躊躇する答え方に残念な気持ちを示す発話である。

発話例 ・Aさんが来ないと残念だな。

・같이 가면 좋을걸. 안타깝네. (一緒に行けばいいのに、残念だね)

{主勧誘部分}

1. 「都合・理由の尋ね」：相手の都合や躊躇する理由を尋ねる発話である。

発話例 ・いつごろなら大丈夫ですか？

・ 왜 그래? 바빠? (どうした？忙しい？)

2. 「代案・解決策の提示」：何らかの代案や解決策を提示して勧誘を続ける発話である。

発話例 ・少し日程を調整してみます。

・ 알바 날짜 못 바꾸나? (バイトの日にち、変更できない？)

3. 「誘導発話」：褒めや相手にとって魅力的な情報を与える発話である。

発話例 ・先生がいらっしゃらないと意味がないですよ。

・ 니가 없으면 재미없어. (君がいないと楽しくないよ)

4. 「共同行為要求」：直接的な表現で共同行為を要求する発話である。

発話例 ・Aさんと一緒に行きたいよ。

・ 교수님이 참석해 주셨으면 좋겠어요. (先生に参加していただけたら、嬉しいです)

さらに、「共同行為要求」にみられた表現のバリエーションを次のように分類し、その発話例を挙げる。

①「勧誘」

・一緒に行きましょう。

・ 가자, 가자. (行こう、行こう)

②「希望」

・先生の歌が聴きたいです。

・ 같이 밥 먹고 싶은데. (一緒にご飯食べたいんだけど)

③「依頼」

- ・何とか時間を作ってください。
- ・꼭 참가해 주세요. (ぜひ参加してください)

④「意向」

- ・先生もいかがでしょうか。
- ・같이 어때? (一緒にどう?)

⑤「可能性の打診（以下、「可能」と表記）」

- ・一日もバイト休めない?
- ・여행 갈 수 있어? (旅行に行けそう?)

⑥「その他」

「命令」

- ・알바 서~. (バイト休んでよ~)

「相手に判断を委ねる表現」

- ・よく考えて決めてね。

「強引に押し切る表現」

- ・갈거지? 뭘 먹을래? (行くよね? 何を食べる?)

「返答を促す表現」

- ・뭘 망설여? 확실히 말해. (何を迷っているの? はっきり言え)

5. 「勧誘の諦め」：相手の躊躇を受け止め、勧誘をやめる発話である。

発話例 ・じゃ、バイト頑張ってね。

- ・혼자서 갔다오지 뭐. (一人で行ってくるね)

6. 「次回への勧誘」：今回の勧誘は諦め、次回への勧誘を示す発話である。

発話例 ・またお誘いします。

- ・그럼, 다음에 같이 가. (では、今度一緒に行こう)

なお、調査1の設問②の意識調査で得られた回答の分類、分析は4.1.2章で行う。



### 3.3.2 調査 2

調査 2 の設問①、②の意識調査で得られた回答例を分類したものを以下に示す。

#### ◎ 勧誘に対して躊躇したら、再勧誘をやめられた場合（設問①）

1. 「気にしない」： 再勧誘がやめられたことを何とも思わない。
2. 「ホッとする / 助かる」： それ以上に誘われないことにホッとし、または助かったと思う。
3. 「勧誘に応じない / 断る」： 相手から再勧誘をやめられても、相手に申し訳なく思っただけで最終的には勧誘に応じるという回答もあるが、それとは逆の回答である。
4. 「寂しい / 残念に思う」： 相手からそれ以上に誘ってこないことを寂しく、または残念に思う。
5. 「気になる」： なぜ、再勧誘がやめられたのかが気になる。
6. 「申し訳ない」： 相手の勧誘に対して自分が躊躇したせいで、再勧誘がやめられたと思う、申し訳ないと思う。
7. 「考え直す」： 相手から再勧誘はやめられたものの、勧誘に応じるべきか考え直す。
8. 「勧誘に応じる」： 相手から再勧誘はやめられたものの、申し訳ないという気持ちから逆に勧誘に応じる。
9. 「その他」： 「もう一度誘われるのを待つ」、「代案を考える」、「次回にご馳走する」など。

#### ◎ 2 回も 3 回も誘い続けられた場合（設問②）

1. 「気にしない」： 特に何とも思わない。または、気にしない。
2. 「勧誘に応じない / 断る」： 自分の都合の方が大事だから、何度誘い続けられても勧誘に応じない。
3. 「押し付けがましい / しつこい」： 何度も続く誘いをしつこく、または押し付けがましく思う。

4. 「面倒だ」： 勧誘に応じるために都合を調整したり、何かを犠牲にしたりするのは面倒だ。
5. 「苛立ちを感じる」： 何度も続く誘いに苛立ちを覚える。
6. 「悩む / 困る」： どうすべきか迷ったり、勧誘に応じるべきか悩んだりする。
7. 「申し訳ない」： 躊躇したせいで、相手に気を遣わせてしまったと思い、申し訳ないと思う。
8. 「嬉しい / 有難い」： 何度も誘われることは、相手が自分のことを思ってくれていると捉えて嬉しい、または有難いと思う。
9. 「勧誘に応じる」： そこまで何度も誘われるなら、無理してでも勧誘に応じる。
10. 「その他」： 「そのような誘い方が嫌ではない」、「どうやってその場を切り抜けられるか考える」など。

### 3.3.3 統計処理

意味公式の分類結果をもとにグループ間及び各グループの場面間の意味公式使用に有意な差がみられるかどうかをカイ二乗検定 ( $\chi^2$  検定)<sup>8</sup>で調べる。そして、検定の結果、有意な差があるという結論が得られた場合、どのような特徴があるのかを把握するために、カイ二乗検定の際に「調整済み残差」を求めて、その残差を分析する。調整済み残差が正のところは他に比べて度数が多いことを示し、負のところは少ないことを示す。

なお、両側検定による残差分析の有意確率は、次のようになる。

調整後の残差  $> 2.58$ 、または調整後の残差  $< -2.58$  ならば、 $p < .01$

調整後の残差  $> 1.96$ 、または調整後の残差  $< -1.96$  ならば、 $p < .05$

---

<sup>8</sup> 仮説検定として行うカイ二乗検定は、2 群以上の出現比率に差があるかどうかを調べる比率検定と言える(石川・前田・山崎 2010 : 60)。

## 第4章 結果

この章では、第3章で述べた調査の結果について述べる。4.1節は調査1の結果に関するものであり、4.2節は調査2の結果に関するものである。

### 4.1 調査1ー再勧誘に関する調査

#### 4.1.1 設問①の結果ー「意味公式」の分類とその使用頻度

ここでは、調査1の設問①から得られた回答を意味公式に分類し、その使用回数と使用頻度をまとめた。

- ・ 設問① 勧誘を相手（誘われる側）に躊躇されたら、その後どのように言うか。

意味公式の分類は、周辺部分と主勧誘部分に分けて行った。まず、周辺部分は「あいづち」、「相手への負担軽減」、「詫び」、「遺憾表明」の4つの意味公式に分類することができた。そして、主勧誘部分は「都合・理由の尋ね」、「代案・解決策の提示」、「誘導発話」、「共同行為要求」、「勧誘の諦め」、「次回への勧誘」の6つの意味公式に分類することができた。周辺部分と主勧誘部分の意味公式の機能と発話例は、前章の3.3.1に示したとおりである。

ここでは、意味公式の使用頻度を中心に結果を述べる。以下の表9と表11に、各グループにおける周辺部分と主勧誘部分の意味公式の全体的な使用回数と使用頻度を示し、図2と図3にそれぞれの意味公式の使用割合を示す。なお、カイ二乗検定と残差分析の結果も併せて示すことにする。

表9にみるように、周辺部分の総発話数はJJ（155回）とKJSL（135回）がKK（73回）より約2倍近く多くみられ、KKは相手への配慮を示す発話など再勧誘に入る前の発話が少なかったことが分かった。

表 9 周辺部分の意味公式とその全体的使用頻度

周辺部分	JJ	KK	KJSL
意味公式	%（使用回数）	%（使用回数）	%（使用回数）
1. あいづち	44.5（69）	46.6（34）	38.5（52）
2. 相手への負担軽減	34.8（54）	38.4（28）	34.1（46）
3. 詫び	11.0（17）	5.4（4）	5.9（8）
4. 遺憾表明	9.7（15）	9.6（7）	21.5（29）
合計 %（使用回数）	100（155）	100（73）	100（135）

また、図 2 にみるように、意味公式の使用頻度については、各グループにおいて「あいづち」と「相手への負担軽減」の使用が大半を占めており、同様の傾向を示しているが、「遺憾表明」の使用頻度においては、KJSL は他のグループに比べて高いことが分かった。

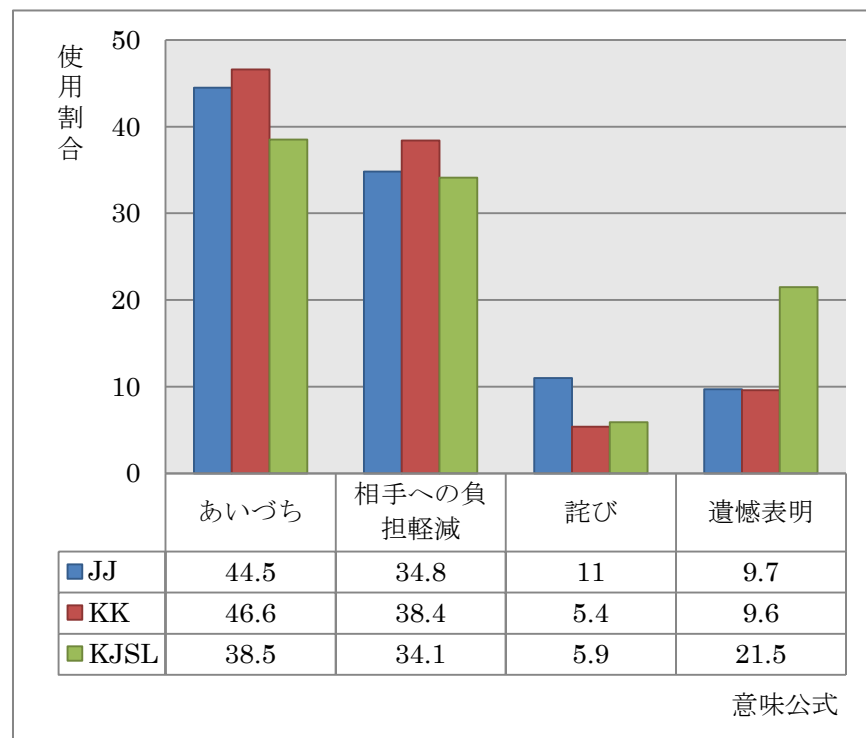


図 2 JJ、KK、KJSL の周辺部分における意味公式の使用割合

被験者グループの間に意味公式の使用頻度に有意な差があるかどうか調べるためにカイ二乗検定を行った結果、 $\chi^2=12.656$ ,  $df=6$ ,  $p<.05$  となり、意味公式の選択と被験者グループの間には、有意な関連性があることが分かった。被験者グループと意味公式のどの組み合わせが有意な関連性を示しているかを検証するために残差分析を行った。

表 10 に示したように、「遺憾表明」において KJSL は、被験者グループと意味公式の両要因が無関係で独立しているとする帰無仮説（以下、 $H_0$  とする）における推定値よりも有意に多く ( $p<0.01$ ) 使用し、反対に、JJ は有意に少なく ( $p<0.05$ ) 使用している。また、「詫び」において、JJ は有意に近い水準で多く使用していることが分かった。

表 10 調整済み残差（周辺部分）

	意味公式			
	あいづち	相手への負担軽減	詫び	遺憾表明
被験者 JJ	.6	-.1	1.8	-2.1
KK	.7	.6	-.9	-1.2
KJSL	-1.2	-.4	-1.1	3.1

主勧誘部分においては、表 11 にみるように、総発話数は KK（272 回）と KJSL（280 回）が JJ（229 回）より多くみられ、KK と KJSL がより長い発話で再勧誘を行うことが考えられる。

表 11 主勧誘部分の意味公式とその全体的使用頻度

主勧誘部分	JJ	KK	KJSL
意味公式	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)
1. 都合・理由の尋ね	21.4 (49)	23.2 (63)	18.6 (52)
2. 代案・解決策の提示	12.2 (28)	9.2 (25)	11.1 (31)
3. 誘導発話	11.4 (26)	18.0 (49)	15.4 (43)
4. 共同行為要求	19.7 (45)	33.8 (92)	27.1 (76)
5. 勧誘の諦め	14.4 (33)	7.0 (19)	13.9 (39)
6. 次回への勧誘	21.0 (48)	8.8 (24)	13.9 (39)
合計 % (使用回数)	100 (229)	100 (272)	100 (280)

また、図 3 にみるように、意味公式の使用頻度においても、グループ間に差が確認された。JJ は他のグループに比べて「次回への勧誘」の使用頻度が高く、KK と KJSL は JJ に比べて「共同行為要求」の使用頻度が高いことが分かった。

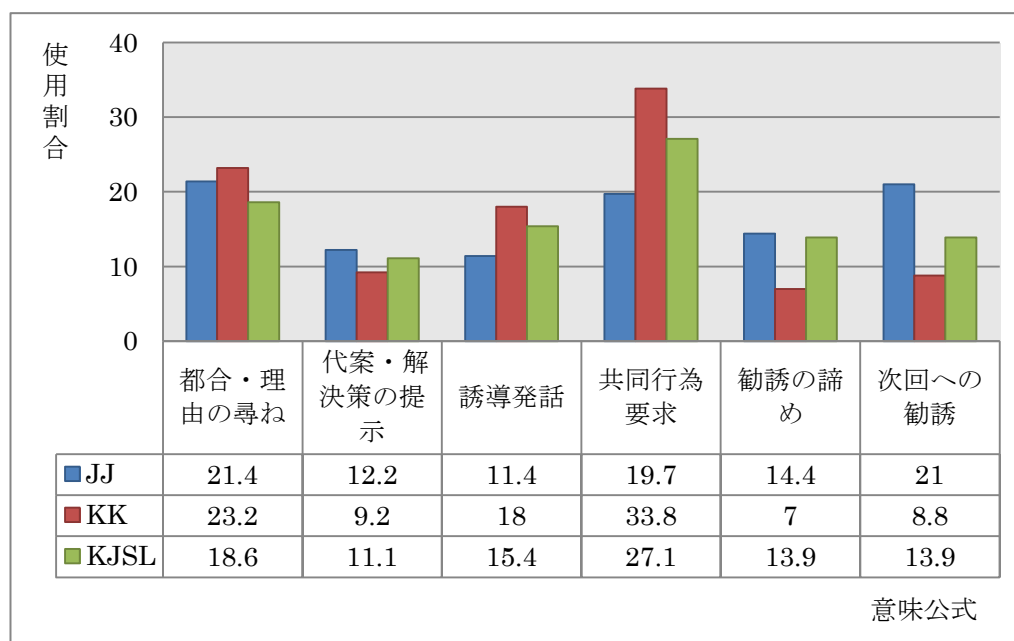


図 3 JJ、KK、KJSL の主勧誘部分における意味公式の使用割合

被験者グループの間に意味公式の使用頻度に有意な差があるかどうか調べるためにカイ二乗検定を行った結果、 $\chi^2=36.079$ ,  $df=10$ ,  $p<.01$  となり、意味公式の選択と被験者グループの間には、有意な関連性があることが分かった。被験者グループと意味公式のどの組み合わせが有意な関連性を示しているかを検証するために残差分析を行った。

表 12 に示したように、「誘導発話」において KK は、 $H_0$  における推定値に有意に近い水準で多く使用しており、JJ は有意に近い水準で少なく使用していることが分かった。「共同行為要求」においては、KK は  $H_0$  における推定値よりも有意に多く ( $p<0.01$ ) 使用しており、JJ は有意に少なく ( $p<0.01$ ) 使用している。また、「勧誘の諦め」においては、KK は  $H_0$  における推定値よりも有意に少なく ( $p<0.01$ ) 使用している。「次回への勧誘」においては、JJ は  $H_0$  における推定値よりも有意に多く ( $p<0.01$ ) 使用しているのに対して、KK は有意に少なく ( $p<0.01$ ) 使用している。

表 12 調整済み残差（主勧誘部分）

	意味公式					
	都合・理由	代案・解決策	誘導	共同行為要求	諦め	次回
被験者 JJ	.2	.9	-1.9	-3.1	1.5	3.5
KK	1.1	-1.0	1.7	3.0	-3.0	-3.2
KJSL	-1.2	.2	.1	-.1	1.5	-.2

この結果から、JJ と KK の間の意味公式の選択に違いが目立つ。場面全体において JJ は、KK に比べて再勧誘を諦める発話の「勧誘の諦め」、「次回への勧誘」の使用が多いのに対して、KK は勧誘を続ける発話の「誘導発話」、「共同行為要求」の使用が多い傾向がみられた。

次に、各場面における周辺部分の意味公式の使用頻度とカイ二乗検定の結果などを以下の表 13～18 にまとめ、相手との上下関係と勧誘の負荷の度合いによる差が

みられるかどうかについて分析を行った。

表 13 にみるように、JJ は負荷の度合いが大きい場面（場面 2、4、6）において相手への理解を示す発話が多いことが分かった。そして、相手との上下関係にかかわらず、負荷の度合いが大きくなれば、発話数も多くなることが分かった。逆に、負荷の度合いが小さい場面（場面 1、3、5）においては「相手への負担軽減」の使用頻度が高くなり、「遺憾表明」は負荷の度合いが小さい場面ではほとんど使われていないことが分かった。

表 13 JJ の各場面における周辺部分の意味公式の使用頻度

周辺部分	場面 1	場面 2	場面 3	場面 4	場面 5	場面 6
意味公式	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)
あいづち	52.2 (12)	35.5 (11)	29.4 (5)	41.7 (15)	26.3 (5)	72.4 (21)
相手への負担軽減	43.5 (10)	38.7 (12)	47.1 (8)	22.2 (8)	68.4 (13)	10.3 (3)
詫び	0.0 (0)	12.9 (4)	23.5 (4)	19.4 (7)	5.3 (1)	3.5 (1)
遺憾表明	4.3 (1)	12.9 (4)	0.0 (0)	16.7 (6)	0.0 (0)	13.8 (4)
合計 % (使用回数)	100 (23)	100 (31)	100 (17)	100 (36)	100 (19)	100 (29)

この結果をもとに、JJ の各場面における意味公式の選択に有意な差が認められるかどうか調べるためにカイ二乗検定を行った結果、 $\chi^2=38.745$ ,  $df=15$ ,  $p<.01$  となり、場面と意味公式の選択には有意な関連性があることが分かった。場面と意味公式のどの組み合わせが有意な関連性を示しているかを検証するために残差分析を行った。

表 14 に示したように、JJ は目下の相手に対する再勧誘場面である場面 1（負荷の度合い、小）において、「詫び」が  $H_0$  における推定値に有意に近い水準で少なく使用している。目上の相手に対する再勧誘場面である場面 3（負荷の度合い、小）においては、「詫び」が  $H_0$  における推定値に有意に近い水準で多く使用している。目上の相手に対する再勧誘場面である場面 4（負荷の度合い、大）においては、「詫



び」の使用が  $H_0$  における推定値に有意に近い水準で多く、「相手への負担軽減」が  $H_0$  における推定値に有意に近い水準で少なく使用していることが分かった。同等の相手に対する再勧誘場面である場面 5（負荷の度合い、小）において、「相手への負担軽減」が  $H_0$  における推定値よりも有意に多く ( $p < 0.01$ ) 使用している。同等の相手に対する再勧誘場面である場面 6（負荷の度合い、大）においては、「あいづち」が  $H_0$  における推定値よりも有意に多く ( $p < 0.01$ ) 使用しており、「相手への負担軽減」は  $H_0$  における推定値よりも有意に少なく ( $p < 0.01$ ) 使用していることが分かった。

表 14 調整済み残差 (JJ の各場面における周辺部分)

		意味公式			
		あいづち	相手への負担軽減	詫び	遺憾表明
場面	1	.8	.9	-1.8	-.9
	2	-1.1	.5	.4	.7
	3	-1.3	1.1	1.8	-1.4
	4	-.4	-1.8	1.9	1.6
	5	-1.7	3.3	-.8	-1.5
	6	3.4	-3.1	-1.4	.8

表 15 にみるように、KK は負荷の度合いが大きい場面（場面 2、4、6）において、発話数が多くなることが分かった。

表 15 KK の各場面における周辺部分の意味公式の使用頻度

周辺部分	場面 1	場面 2	場面 3	場面 4	場面 5	場面 6
意味公式	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)
あいづち	100 (8)	50.0 (7)	0.0 (0)	31.6 (6)	0.0 (0)	48.2 (13)
相手への負担軽減	0.0 (0)	42.9 (6)	66.7 (2)	47.4 (9)	100.0 (2)	33.3 (9)
詫び	0.0 (0)	0.0 (0)	33.3 (1)	15.8 (3)	0.0 (0)	0.0 (0)
遺憾表明	0.0 (0)	7.1 (1)	0.0 (0)	5.2 (1)	0.0 (0)	18.5 (5)
合計 % (使用回数)	100 (8)	100 (14)	100 (3)	100 (19)	100 (2)	100 (27)

表 15 の結果をもとに、KK の各場面における意味公式の選択に有意な差が認められるかどうか調べるためにカイ二乗検定を行った結果、 $\chi^2=29.207$ ,  $df=15$ ,  $p<.05$  となり、場面と意味公式の選択には有意な関連性があることが分かった。場面と意味公式のどの組み合わせが有意な関連性を示しているかを検証するために残差分析を行った。

表 16 に示したように、目下の相手に対する再勧誘場面である場面 1 (負荷の度合い、小) において、「あいづち」が  $H_0$  における推定値よりも有意に多く ( $p<0.01$ ) 使用しており、「相手への負担軽減」が  $H_0$  における推定値よりも有意に少なく ( $p<0.05$ ) 使用している。目上の相手に対する再勧誘場面である場面 3 (負荷の度合い、小) において、「詫び」が  $H_0$  における推定値よりも有意に多く ( $p<0.05$ ) 使っている。目上の相手に対する再勧誘場面である場面 4 (負荷の度合い、大) においても、「詫び」の使用が  $H_0$  における推定値よりも有意に多い ( $p<0.05$ ) ことが分かった。同等の相手に対する再勧誘場面である場面 5 (負荷の度合い、小) においては、「相手への負担軽減」が  $H_0$  における推定値に有意に近い水準で多く使用している。同等の相手に対する再勧誘場面である場面 6 (負荷の度合い、大) においては、「遺憾表明」が  $H_0$  における推定値よりも有意に多く ( $p<0.05$ ) 使用していることが分かった。

表 16 調整済み残差 (KK の各場面における周辺部分)

		意味公式			
		あいづち	相手への負担軽減	詫び	遺憾表明
場面	1	3.2	-2.4	-.7	-1.0
	2	.3	.4	-1.0	-.3
	3	-1.7	1.0	2.2	-.6
	4	-1.5	.9	2.3	-.7
	5	-1.3	1.8	-.3	-.5
	6	.2	-.7	-1.6	2.0

表 17 にみるように、KJSL も JJ、KK と同様に負荷の度合いが大きくなれば、発話数が多くなることが分かった (場面 2、4、6)。

表 17 KJSL の各場面における周辺部分の意味公式の使用頻度

周辺部分	場面 1	場面 2	場面 3	場面 4	場面 5	場面 6
意味公式	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)
あいづち	62.5 (5)	46.2 (12)	5.3 (1)	39.0 (16)	14.3 (1)	50.0 (17)
相手への負担軽減	12.5 (1)	26.9 (7)	63.1 (12)	31.7 (13)	57.1 (4)	26.5 (9)
詫び	0.0 (0)	0.0 (0)	15.8 (3)	9.8 (4)	0.0 (0)	2.9 (1)
遺憾表明	25.0 (2)	26.9 (7)	15.8 (3)	19.5 (8)	28.6 (2)	20.6 (7)
合計 % (使用回数)	100 (8)	100 (26)	100 (19)	100 (41)	100 (7)	100 (34)

表 17 の結果をもとに、KJSL の各場面における意味公式の選択に有意な差が認められるかどうか調べるためにカイ二乗検定を行った結果、 $\chi^2=25.230$ ,  $df=15$ ,  $p<.05$  となり、場面と意味公式の選択には有意な関連性があることが分かった。場面と意味公式のどの組み合わせが有意な関連性を示しているかを検証するために残差分析を行った。

表 18 に示したように、KJSL は目上の相手に対する再勧誘場面である場面 3（負荷の度合い、小）において、「相手への負担軽減」が  $H_0$  における推定値よりも有意に多く（ $p < 0.01$ ）使用されており、「詫び」も  $H_0$  における推定値よりも有意に多く（ $p < 0.05$ ）使用している。それに対して、「あいづち」が  $H_0$  における推定値よりも有意に少なく（ $p < 0.01$ ）使用している。

表 18 調整済み残差（KJSL の各場面における周辺部分）

		意味公式			
		あいづち	相手への負担軽減	詫び	遺憾表明
場面	1	1.4	-1.3	-.7	.2
	2	.9	-.9	-1.4	.8
	3	-3.2	2.9	2.0	-.7
	4	.1	-.4	1.2	-.4
	5	-1.4	1.3	-.7	.5
	6	1.6	-1.1	-.9	-.1

次に、各場面における主勧誘部分の意味公式の使用頻度とカイ二乗検定の結果などを以下の表 19～24 にまとめ、相手との上下関係と勧誘の負荷の度合いによる差がみられるかどうかについて分析を行った。表 19 は、JJ の各場面における主勧誘部分の意味公式の使用傾向を示したものである。

表 19 JJ の各場面における主勧誘部分の意味公式の使用頻度

主勧誘部分	場面 1	場面 2	場面 3	場面 4	場面 5	場面 6
意味公式	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)
都合・理由の尋ね	16.7 (5)	0.0 (0)	30.9 (13)	20.5 (8)	38.5 (15)	18.6 (8)
代案・解決策の提示	0.0 (0)	27.8 (10)	4.8 (2)	20.5 (8)	0.0 (0)	18.6 (8)
誘導発話	0.0 (0)	19.4 (7)	14.3 (6)	15.4 (6)	0.0 (0)	16.3 (7)
共同行為要求	16.7 (5)	22.2 (8)	23.8 (10)	18.0 (7)	23.1 (9)	13.9 (6)
勧誘の諦め	13.3 (4)	30.6 (11)	4.8 (2)	12.8 (5)	10.2 (4)	16.3 (7)
次回への勧誘	53.3 (16)	0.0 (0)	21.4 (9)	12.8 (5)	28.2 (11)	16.3 (7)
合計 % (使用回数)	100 (30)	100 (36)	100 (42)	100 (39)	100 (39)	100 (43)

表 19 の結果をもとに、JJ の各場面における意味公式の選択に有意な差が認められるかどうか調べるためにカイ二乗検定を行った結果、 $\chi^2=84.808$ ,  $df=25$ ,  $p<.01$  となり、場面と意味公式の選択には有意な関連性があることが分かった。場面と意味公式のどの組み合わせが有意な関連性を示しているかを検証するために残差分析を行った。

表 20 に示したように、目下の相手に対する再勧誘場面である場面 1 (負荷の度合い、小) において、「次回への勧誘」が  $H_0$  における推定値よりも有意に多く ( $p<0.01$ ) 使用していることが分かった。それに対して、「代案・解決策の提示」と「誘導発話」は  $H_0$  における推定値よりも有意に少なく ( $p<0.05$ ) 使用している。目下の相手に対する再勧誘場面である場面 2 (負荷の度合い、大) において、「代案・解決策の提示」と「勧誘の諦め」の使用が  $H_0$  における推定値よりも有意に多く ( $p<0.01$ ) 使用しており、「都合・理由の尋ね」と「次回への勧誘」が  $H_0$  における推定値よりも有意に少なく ( $p<0.01$ ) 使用していることが分かった。目上の相手に対する再勧誘場面である場面 3 (負荷の度合い、小) において、「勧誘の諦め」の使用が  $H_0$  における推定値よりも有意に少なく ( $p<0.05$ ) 使用している。次に、同等の相手に対する再勧誘場面である場面 5 (負荷の度合い、小) において、「都合・理由の尋ね」

が  $H_0$  における推定値よりも有意に多く ( $p < 0.01$ ) 使用しており、反対に「代案・解決策の提示」と「誘導発話」の使用が  $H_0$  における推定値よりも有意に少ない ( $p < 0.01$ ,  $p < 0.05$ ) ことが分かった。

表 20 調整済み残差 (JJ の各場面における主勧誘部分)

		意味公式					
		都合・理由	代案・解決策	誘導	共同行為要求	諦め	次回
場面	1	-.7	-2.2	-2.1	-.4	-.2	4.7
	2	-3.4	3.1	1.7	.4	3.0	-3.4
	3	1.7	-1.6	.7	.8	-2.0	.1
	4	-.1	1.7	.9	-.3	-.3	-1.4
	5	2.9	-2.6	-2.5	.6	-.8	1.2
	6	-.5	1.4	1.1	-1.0	.4	-.8

表 21 は、KK の各場面における主勧誘部分の意味公式の使用傾向を示したものである。

表 21 KK の各場面における主勧誘部分の意味公式の使用頻度

主勧誘部分	場面 1	場面 2	場面 3	場面 4	場面 5	場面 6
意味公式	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)
都合・理由の尋ね	38.3 (18)	18.1 (8)	27.1 (13)	8.1 (4)	40.9 (18)	5.0 (2)
代案・解決策の提示	0.0 (0)	6.8 (3)	0.0 (0)	18.4 (9)	0.0 (0)	32.5 (13)
誘導発話	10.6 (5)	36.4 (16)	16.7 (8)	24.5 (12)	0.0 (0)	20.0 (8)
共同行為発話	25.5 (12)	25.0 (11)	43.8 (21)	40.8 (20)	38.6 (17)	27.5 (11)
勧誘の諦め	4.3 (2)	11.4 (5)	6.2 (3)	4.1 (2)	6.8 (3)	10.0 (4)
次回への勧誘	21.3 (10)	2.3 (1)	6.2 (3)	4.1 (2)	13.7 (6)	5.0 (2)
合計 % (使用回数)	100 (47)	100 (44)	100 (48)	100 (49)	100 (44)	100 (40)

表 21 の結果をもとに、KK の各場面における意味公式の選択に有意な差が認められるかどうか調べるためにカイ二乗検定を行った結果、 $\chi^2=103.438$ ,  $df=25$ ,  $p<0.01$  となり、場面と意味公式の選択には有意な関連性があることが分かった。場面と意味公式のどの組み合わせが有意な関連性を示しているかを検証するために残差分析を行った。

表 22 に示したように、目下の相手に対する再勧誘場面である場面 1（負荷の度合い、小）において、「都合・理由の尋ね」と「次回への勧誘」が  $H_0$  における推定値よりも有意に多く ( $p<0.01$ ) 使用していることが分かった。それに対して、「代案・解決策の提示」は  $H_0$  における推定値よりも有意に少なく ( $p<0.05$ ) 使用している。目下の相手に対する再勧誘場面である場面 2（負荷の度合い、大）において、「誘導発話」の使用が  $H_0$  における推定値よりも有意に多く ( $p<0.01$ ) 使用している。目上の相手に対する再勧誘場面である場面 3（負荷の度合い、小）において、「代案・解決策の提示」の使用が  $H_0$  における推定値よりも有意に少なく ( $p<0.05$ ) 使用している。目上の相手に対する再勧誘場面である場面 4（負荷の度合い、大）においては、「代案・解決策の提示」の使用が  $H_0$  における推定値よりも有意に多い ( $p<0.05$ ) ことが分かった。それに対して、「都合・理由の尋ね」は  $H_0$  における推定値よりも有意に少なく ( $p<0.01$ ) 使用していることが分かった。次に、同等の相手に対する再勧誘場面である場面 5（負荷の度合い、小）において、「都合・理由の尋ね」が  $H_0$  における推定値よりも有意に多く ( $p<0.01$ ) 使用しており、反対に「誘導発話」と「代案・解決策の提示」の使用が  $H_0$  における推定値よりも有意に少ない ( $p<0.01$ 、 $p<0.05$ ) ことが分かった。同等の相手に対する再勧誘場面である場面 6（負荷の度合い、大）においては、「代案・解決策の提示」が  $H_0$  における推定値よりも有意に多く ( $p<0.01$ ) 使用しており、「都合・理由の尋ね」は  $H_0$  における推定値よりも有意に少なく ( $p<0.01$ ) 使用していることが分かった。

表 22 調整済み残差（KK の各場面における主勧誘部分）

		意味公式					
		都合・理由	代案・解決策	誘導	共同行為要求	諦め	次回
場面	1	2.7	-2.4	-1.4	-1.3	-.8	3.3
	2	-.9	-.6	3.5	-1.4	1.2	-1.7
	3	.7	-2.4	-.3	1.6	-.2	-.7
	4	-2.7	2.5	1.3	1.1	-.9	-1.3
	5	3.0	-2.3	-3.4	.7	.0	1.2
	6	-2.9	5.5	.4	-.9	.8	-.9

表 23 は、KJSL の各場面における主勧誘部分の意味公式の使用傾向を示したものである。

表 23 KJSL の各場面における主勧誘部分の意味公式の使用頻度

主勧誘部分	場面 1	場面 2	場面 3	場面 4	場面 5	場面 6
意味公式	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)
都合・理由の尋ね	39.0 (16)	0.0 (0)	17.8 (8)	9.4 (5)	43.5 (20)	5.4 (3)
代案・解決策の提示	0.0 (0)	7.5 (3)	4.4 (2)	20.8 (11)	0.0 (0)	27.3 (15)
誘導発話	4.9 (2)	35.0 (14)	13.3 (6)	20.8 (11)	4.3 (2)	14.5 (8)
共同行為要求	17.1 (7)	30.0 (12)	40.0 (18)	26.4 (14)	19.6 (9)	29.1 (16)
勧誘の諦め	4.9 (2)	27.5 (11)	6.7 (3)	16.9 (9)	10.9 (5)	16.4 (9)
次回への勧誘	34.1 (14)	0.0 (0)	17.8 (8)	5.7 (3)	21.7 (10)	7.3 (4)
合計 % (使用回数)	100 (41)	100 (40)	100 (45)	100 (53)	100 (46)	100 (55)

表 23 の結果をもとに、KJSL の各場面における意味公式の選択に有意な差が認められるかどうか調べるためにカイ二乗検定を行った結果、 $\chi^2=126.893$ ,  $df=25$ ,  $p$



<.01 となり、場面と意味公式の選択には有意な関連性があることが分かった。場面と意味公式のどの組み合わせが有意な関連性を示しているかを検証するために残差分析を行った。

表 24 に示したように、目下の相手に対する再勧誘場面である場面 1（負荷の度合い、小）において、「都合・理由の尋ね」と「次回への勧誘」が  $H_0$  における推定値よりも有意に多く ( $p < 0.01$ ) 使用していることが分かった。それに対して、「代案・解決策の提示」と「誘導発話」は  $H_0$  における推定値よりも有意に少なく ( $p < 0.05$ ) 使用している。目下の相手に対する再勧誘場面である場面 2（負荷の度合い、大）において、「誘導発話」と「勧誘の諦め」の使用が  $H_0$  における推定値よりも有意に多く ( $p < 0.01$ ) 使用しており、「都合・理由の尋ね」と「次回への勧誘」が  $H_0$  における推定値よりも有意に少なく ( $p < 0.01$ ) 使用していることが分かった。目上の相手に対する再勧誘場面である場面 3（負荷の度合い、小）において、「共同行為要求」が  $H_0$  における推定値よりも有意に多く ( $p < 0.05$ ) 使用されている。目上の相手に対する再勧誘場面である場面 4（負荷の度合い、大）においては、「代案・解決策の提示」の使用が  $H_0$  における推定値よりも有意に多い ( $p < 0.05$ ) ことが分かった。次に、同等の相手に対する再勧誘場面である場面 5（負荷の度合い、小）において、「都合・理由の尋ね」が  $H_0$  における推定値よりも有意に多く ( $p < 0.01$ ) 使用しており、反対に「代案・解決策の提示」と「誘導発話」の使用が  $H_0$  における推定値よりも有意に少ない ( $p < 0.01$ 、 $p < 0.05$ ) ことが分かった。同等の相手に対する再勧誘場面である場面 6（負荷の度合い、大）においては、「代案・解決策の提示」が  $H_0$  における推定値よりも有意に多く ( $p < 0.01$ ) 使用しており、「都合・理由の尋ね」は  $H_0$  における推定値よりも有意に少なく ( $p < 0.01$ ) 使用していることが分かった。

表 24 調整済み残差 (KJSL の各場面における主勧誘部分)

		意味公式					
		都合・理由	代案・解決策	誘導	共同行為要求	諦め	次回
場面	1	3.6	-2.4	-2.0	-1.6	-1.8	4.0
	2	-3.3	-.8	3.7	.4	2.7	-2.7
	3	-.1	-1.5	-.4	2.1	-1.5	.8
	4	-1.9	2.5	1.2	-.1	.7	-1.9
	5	4.8	-2.6	-2.3	-1.3	-.7	1.7
	6	-2.8	4.3	-.2	.4	.6	-1.6

以上の結果から、KK と KJSL は JJ に比べて総発話数が多く、複数の回答をした被験者が若干多いこととなる。さらに、周辺部分に比べて負荷の度合いによる発話数の差はそれほどみられないが、意味公式の使用頻度の差はより多くの場面ではっきりと示された。負荷の度合いが小さい場面（場面 1、3、5）において、「都合・理由の尋ね」の使用頻度が高いことが各グループに共通してみられた。また、負荷の度合いが小さい場面において「次回への勧誘」の使用頻度が高くなっている。一方、負荷の度合いが大きい場面（場面 2、4、6）において「代案・解決策の提示」、「誘導発話」の使用頻度が高くなることが分かった。この結果から、KK と KJSL は、負荷の度合いが小さい場面では相手に躊躇の理由や都合を尋ねる発話を多く用いることと、誘いを継続させようとする発話よりは次回への勧誘を示す発話を多く用いることが分かった。それに対して、負荷の度合いが大きい場面では、相手に誘いに応じてもらえるように代案や解決策を提示したり、相手にとってメリットになる情報を与えたりして、より積極的に誘う傾向があることが窺えた。

次に、男女の間に回答の違いがみられるのかについて検討を行った。表 25 に周辺部分の男女差を、表 28 に主勧誘部分の男女差を示す。

表 25 にみられるように、各グループにおいて、男女間に発話数の差はそれほどみられないが、全体的に主勧誘部分より周辺部分に意味公式の使用頻度の差が目立つ。JJ と KJSL は男性の方が「あいづち」の使用頻度が高く、KK は女性の方がはるかに高いことが分かった。また、JJ と KJSL は女性の方が「相手への負担軽減」の使用頻度が高いのに対し、KK は男性の方が高いという点が異なっている。

表 25 周辺部分にみられる男女差

周辺部分	JJ		KK		KJSL	
意味公式	男性	女性	男性	女性	男性	女性
あいづち	48.1 (38)	40.8 (31)	37.2 (13)	55.3 (21)	50.8 (33)	27.1 (19)
相手への負担軽減	31.6 (25)	38.2 (29)	51.4 (18)	26.3 (10)	29.2 (19)	38.6 (27)
詫び	12.7 (10)	9.2 (7)	0.0 (0)	10.5 (4)	4.6 (3)	7.2 (5)
遺憾表明	7.6 (6)	11.8 (9)	11.4 (4)	7.9 (3)	15.4 (10)	27.1 (19)
合計 % (使用回数)	100 (79)	100 (76)	100 (35)	100 (38)	100 (65)	100 (70)

この結果をもとにカイ二乗検定を行った結果、JJ には男女の差が認められなかった ( $\chi^2=2.079$ ,  $df=3$ ,  $p>.05$ ) が、KK と KJSL には男女間に意味公式の選択において有意な差が認められた (KK 男女間  $\chi^2=8.201$ ,  $df=3$ ,  $p<.05$ 、KJSL 男女間  $\chi^2=8.280$ ,  $df=3$ ,  $p<.05$ )。

表 26 に示されている残差分析によると、KK 男性の場合は「相手への負担軽減」が  $H_0$  における推定値よりも有意に多く ( $p<0.05$ )、「詫び」は  $H_0$  における推定値よりも有意に少ない ( $p<0.05$ ) ことが分かった。KK 女性の場合は、「詫び」の使用が  $H_0$  における推定値よりも有意に多く ( $p<0.05$ )、「相手への負担軽減」の使用が  $H_0$  における推定値よりも有意に少ない ( $p<0.05$ )。

表 26 調整済み残差（KK の周辺部分の男女差）

		意味公式			
		あいづち	相手への負担軽減	詫び	遺憾表明
KK	男	-1.6	2.2	-2.0	.5
	女	1.6	-2.2	2.0	-.5

表 27 に示されている残差分析によると、KJSL 男性の場合は「あいづち」が  $H_0$  における推定値よりも有意に多く ( $p < 0.01$ )、反対に KJSL 女性は「あいづち」が有意に少ない ( $p < 0.01$ )。

表 27 調整済み残差（KJSL の周辺部分の男女差）

		意味公式			
		あいづち	相手への負担軽減	詫び	遺憾表明
KJSL	男	2.8	-1.1	-.6	-1.7
	女	-2.8	1.1	.6	1.7

次の表 28 は、主勧誘部分における被験者グループの男女差を示したものである。KK は他のグループに比べて男女間の総発話数の差が大きく、女性の方が男性より総発話数が多いことが分かった。そして、周辺部分に比べて意味公式の使用頻度に男女の差がそれほどみられず、各グループにおいて男性の方が女性より「共同行為要求」の使用頻度が高いことが共通している。

表 28 主勧誘部分にみられる男女差

主勧誘部分	JJ		KK		JSL	
意味公式	男性	女性	男性	女性	男性	女性
都合・理由の尋ね	20.4 (23)	22.4 (26)	22.5 (27)	23.7 (36)	19.5 (27)	17.6 (25)
代案・解決策の提示	11.5 (13)	12.9 (15)	5.8 (7)	11.8 (18)	12.3 (17)	9.9 (14)
誘導発話	12.4 (14)	10.4 (12)	16.7 (20)	19.1 (29)	13.8 (19)	16.9 (24)
共同行為要求	21.2 (24)	18.1 (21)	40.0 (48)	28.9 (44)	29.7 (41)	24.6 (35)
勧誘の締め	15.9 (18)	12.9 (15)	5.0 (6)	8.6 (13)	10.9 (15)	16.9 (24)
次回への勧誘	18.6 (21)	23.3 (27)	10.0 (12)	7.9 (12)	13.8 (19)	14.1 (20)
合計 % (使用回数)	100 (113)	100 (116)	100 (120)	100 (152)	100 (138)	100 (142)

この結果をもとにカイ二乗検定を行った結果、男女間に意味公式の使用頻度において若干の差はあるものの、全グループにおいて意味公式の選択と男性か女性かとの間に有意な差があるとは言えない (JJ 男女間  $\chi^2=1.664$ ,  $df=5$ ,  $p>.05$ 、KK 男女間  $\chi^2=6.862$ ,  $df=5$ ,  $p>.05$ 、KJSL 男女間  $\chi^2=3.468$ ,  $df=5$ ,  $p>.05$ )。

#### 4.1.2 設問②の結果－意識調査のカテゴリー化

ここでは、調査 1 の設問②から得られた回答をカテゴリー化して分類した。

- ・ 設問② なぜそのように (設問①の回答のように) 言うか。

勧誘を相手に躊躇されたら、その後どのように言うかという設問①を与えて自由記述で答えてもらった。そして、なぜそのように回答したのかという設問②を与えて意識調査を行った。ここでは、設問②で得られた被験者の回答をまとめてカテゴリー化し、出現数の多かった回答例、並びに使用された意味公式を以下の表に示すことにする。表 29 は周辺部分の意味公式にみられた被験者の意識のまとめであり、表 30 は主勧誘部分の意味公式にみられた意識をまとめたものである。

表 29 周辺部分の意味公式の使用にみられる意識

周辺部分	
意味公式	意味公式の使用にみられた意識
「あいづち」  (同意、共感、了解)	相手の状況に共感できるから 相手の忙しい状況を承知しているから 忙しければ次回でいいと思うから
「相手への負担軽減」	少しでも前向きに考えてもらえるように 今後の関係を良好に保つために 相手が断りやすいように 勧誘に応じやすいように
「詫び」	急に誘ったから 相手にとって、その勧誘が不都合だと思ったから 相手の状況を考えるべきだったから
「遺憾表明」	それ以上は誘えないと思ったから 躊躇の返事から勧誘に応じてもらえないと思ったから
	(KK) 一緒に行きたいこちらの気持ちが相手に伝わらなかったから  (KJSL) 相手が忙しそうだから、すぐに勧誘を諦める

表 29 にみられるように、周辺部分における意味公式の使用にみられた被験者の意識をいくつかにまとめることができた。

まず、「あいづち」の使用には、被勧誘者の置かれている状況を承知したり、躊躇の返事に共感を示したりする勧誘者の配慮意識が働いていることが分かった。

次に、「相手への負担軽減」の使用には、その勧誘を相手が断りやすいようにするための配慮と勧誘に応じやすいようにするための働きかけの両方が勧誘者の意識

にあることが分かった。

「詫び」の使用には、相手を急に誘ったり、相手の都合を先に考えるべきなのにまず誘ったりしてしまったことに対して申し訳なかったという勧誘者の意識が窺えた。

「遺憾表明」の使用には、相手の躊躇する返事から、勧誘には応じてもらえず、それ以上は誘えないと受け止め、そのことを残念に思う気持ちが勧誘者の意識にある。そして、KKにだけ「一緒に行きたいこちらの気持ちが相手に伝わらなかったから」という回答もみられた。また、KJSLには「相手が忙しそうだから、すぐに勧誘を諦める」という回答がみられ、相手への配慮として「遺憾表明」が用いられていることが窺えた。

表 30 主勧誘部分の意味公式の使用にみられる意識

主勧誘部分	
意味公式	意味公式の使用にみられた意識
「都合・理由の尋ね」	断りやすくするために 相手に他の予定があるかもしれないから
	(JJ) 相手に考える余裕を与えるために (KK,KJSL) 一緒に行きたいという気持ちに気づいて欲しいから 一緒に行きたくないかもしれないから
「代案・解決策の提示」	一緒に行きたい気持ちを相手に伝えるために 相手の都合に合わせるために 相手が誘いに乗ってくる可能性があるから積極的に誘う
	(KK) 家庭教師のアルバイトだからこそ融通が利くと思うから

「誘導発話」	<p>積極的に誘った方が相手に伝わると思うから</p> <p>相手が誘いに乗ってくる可能性があるから積極的に誘う</p> <p>(JJ)</p> <p>相手の様子をみるために</p> <p>最後の判断は相手に任せるために</p> <p>(KK,KJSL)</p> <p>相手が断りやすいようにユーモア混じりで誘う</p> <p>誘いに乗ってもらえるために最後まで説得する</p>
「共同行為要求」	<p>相手が誘いに乗ってくる可能性があるから積極的に誘う</p> <p>1回で勧誘をやめると相手が可哀想だから</p> <p>相手ともっと仲良くなりたいから</p> <p>相手との思い出を増やしたいから</p> <p>相手も楽しみが増えると思うから</p> <p>(JJ)</p> <p>相手が行きたくなければ、はっきりと断ってくれると思うので、もう一度誘う</p> <p>最後の判断は相手に任せるために</p> <p>(KK)</p> <p>心の中では行きたいと思っているはずだから</p> <p>相手が目上であれば、1回目の誘いから <b>OK</b> という返事はしにくいと思うから</p> <p>(KK,KJSL)</p> <p>仲の良い友達であれば、ちょっと強引に誘ってもいいと思う</p> <p>もう一度誘うのが礼儀だから</p>
「勧誘の諦め」	<p>無理に誘うのは失礼だから</p> <p>相手の意思を尊重すべきだから</p>



	<p>(JJ)</p> <p>他のメンバーの中に苦手な子（嫌いな子）がいるかもしれないから</p> <p>心の中では勧誘に応じて欲しいと思っけていても、無理に誘えないから</p> <p>(JJ,KJSL)</p> <p>無理に誘って相手を困らせたくないから</p> <p>(KK)</p> <p>行きたくなければ、行かなくてもいいと思うから</p> <p>相手が躊躇するのを見て、相手は行きたくないと思ってそれ以上は誘わない</p>
「次回への勧誘」	<p>バイトがあるのに無理に誘ってはいけなから</p> <p>都合が悪そうだから</p> <p>無理矢理に誘いたくないから</p> <p>相手が乗り気ではないと思ったから</p> <p>急に誘ったことだから気にさせないように</p>
	<p>(JJ)</p> <p>相手に負担をかけたくないから</p> <p>親しい仲であっても相手を優先すべきだから</p> <p>(KK)</p> <p>親友である自分の誘いを躊躇されたら、腹が立つから</p>

表 30 にみられるように、主勧誘部分における意味公式の使用にみられた被験者の意識をいくつかにまとめることができた。周辺部分とは違って、グループ間に異なる回答が数多くみられた。

まず、「都合・理由の尋ね」の使用では、相手の都合を考え、その勧誘を断りやすいようにするための配慮意識として用いられている点が共通していた。その一方、

JJには「相手に考える余裕を与えるために」という回答が多数みられたのに対して、KKとKJSLには「一緒に行きたいという気持ちに気づいて欲しいから」、「一緒に行きたくないかもしれないから」という回答が多数みられた。

次に、「代案・解決策の提示」の使用には、一緒に行きたい気持ちを相手に伝えたり、相手の都合に合わせてたりして積極的に誘うという回答が共通してみられた。

「誘導発話」の使用には、積極的に誘った方が相手に自分の気持ちが伝わるという意識と、躊躇の返事があっても誘い続ければ誘いに乗ってくる可能性があるという意識が働いていることが窺えた。また、JJには「相手の様子を見るために」、「最後の判断は相手に任せるために」といった回答がみられたのに対し、KKとKJSLには「相手が断りやすいようにユーモア混じりで誘う」、「誘いに乗ってもらえるために最後まで説得する」といった回答がみられ、両者の意識差が窺えた。

「共同行為要求」の使用には、1回で勧誘をやめると相手が可哀想だという回答と、相手との思い出を増やしたいという回答が共通した意識としてみられた。また、JJには「相手が行きたくなければ、はっきりと断ってくれると思うので、もう一度誘う」や「最後の判断は相手に任せるために」といった回答がみられたのに対し、KKには「心の中では行きたいと思っているはずだから」や「相手が目上であれば、1回目の誘いからOKという返事はしにくいと思うから」という回答がみられ、両者の間に意識差が窺える。さらに、KKとKJSLには「仲の良い友達であれば、ちょっと強引に誘ってもいいと思う」、「もう一度誘うのが礼儀だから」という回答が共通してみられた。

「勧誘の諦め」の使用には、無理に誘うのは失礼であり、相手の意思を尊重すべきだという回答が共通した意識としてみられた。また、JJには「他のメンバーの中に苦手な子（嫌いな子）がいるかもしれないから」、「心の中では勧誘に応じて欲しいと思っても、無理に誘えないから」という回答がみられた。さらに、「無理に誘って相手を困らせたくないから」という回答がJJとKJSLに共通してみられた。それに対し、KKには「行きたくなければ、行かなくてもいいと思うから」、「相手が躊躇するのを見て、相手は行きたくないと思ってそれ以上は誘わない」といった

回答がみられ、グループ間に意識差が確認された。

最後に、「次回への勧誘」の使用には、相手の都合が悪そうだから無理に誘ってはいけないという配慮やその勧誘を相手が気にしないようにするための働きかけが、各グループに共通した意識としてみられた。一方、JJには「相手に負担をかけたくないから」、「親しい仲であっても相手を優先すべきだから」といった回答がみられ、KKには「親友である自分の誘いを躊躇されたら、腹が立つから」といった回答がみられ、両者の間に意識差があることが分かった。

## 4.2 調査 2－誘われ方に対する意識調査

被験者に被勧誘者の立場になってもらい、勧誘者の誘い方に対してどのように思ったかについて意識調査を行い、その回答をカテゴリー化してまとめたものを第3章で示した。ここでは、カテゴリー化したそれぞれの項目の回答率について分析した。

### 4.2.1 設問①の結果－再勧誘をやめられた場合

- ・ 設問① 勧誘者の勧誘に躊躇したらそれ以上に誘ってこない場合、どのように感じるか。

設問①に対する意識調査の回答をまとめてカテゴリー化し、その回答率を表31に示した。この表にみられるように、JJは他のグループに比べて「ホッとする / 助かる」の回答率が高く、KKとKJSLは「寂しい / 残念に思う」の回答率が最も高かった。なお、「その他」には「もう一度誘われるのを待つ」、「代案を考える」、「次回にご馳走する」などの回答がみられた。

表 31 再勧誘をやめられた際の被勧誘者の意識

	JJ	KK	KJSL
気にしない	14.5 (27)	8.3 (16)	11.8 (22)
ホッとする / 助かる	31.2 (58)	17.6 (34)	17.2 (32)
勧誘に応じない / 断る	12.4 (23)	8.8 (17)	11.8 (22)
寂しい / 残念に思う	15.6 (29)	23.8 (46)	23.7 (44)
気になる	5.9 (11)	4.7 (9)	2.2 (4)
申し訳ない	13.4 (25)	20.2 (39)	16.1 (30)
考え直す	2.2 (4)	5.7 (11)	7.5 (14)
勧誘に応じる	3.2 (6)	7.3 (14)	8.1 (15)
その他	1.6 (3)	3.6 (7)	1.6 (3)
合計 % (回答数)	100 (186)	100 (193)	100 (186)

表 31 の結果をもとに、被験者グループ間における回答に有意な差があるかどうか調べるためにイ二乗検定を行った結果、 $\chi^2=36.796$ ,  $df=16$ ,  $p<.01$  となり、回答と被験者グループの間には、有意な関連性があることが分かった。被験者グループと回答のどの組み合わせが有意な関連性を示しているかを検証するために残差分析を行った。

表 32 に示したように、JJ は「ホッとする / 助かる」の回答が、 $H_0$ における推定値よりも有意に多く ( $p<0.01$ ) みられ、「寂しい / 残念に思う」、「考え直す」、「勧誘に応じる」の回答が  $H_0$ における推定値よりも有意に少ない ( $p<0.05$ )。KK は「ホッとする / 助かる」の回答が  $H_0$ における推定値よりも有意に近い水準で少ないことが分かった。KJSL は「考え直す」の回答が  $H_0$ における推定値よりも有意に近い水準で多く、「ホッとする / 助かる」の回答が  $H_0$ における推定値よりも有意に近い水準で少ないことが分かった。

表 32 調整済み残差（再勧誘をやめられた場合）

		回答にみられる意識				
		気にしない	ホッとする	断る	寂しい	気になる
被験者	JJ	1.6	3.7	.7	-2.2	1.4
	KK	-1.7	-1.8	-1.2	1.2	.4
	KJSL	.2	-1.9	.5	1.1	-1.7
		回答にみられる意識				
		申し訳ない	考え直す	勧誘に応じる	その他	
被験者	JJ	-1.4	-2.3	-2.1	-	-.8
	KK	1.6	.4	.8	-	1.5
	KJSL	-.2	1.8	1.3	-	-.8

上記の結果から、KJSL は JJ よりも KK により近い傾向を示しており、対人意識は学習言語などに影響されにくいと言える。これは、KJSL が再勧誘の意味公式をはじめとする再勧誘の仕方において、学習言語や学習環境に影響され JJ に近い傾向を示したことと対照的である。学習者が選択する言語表現形式が必ずしも学習者の対人意識、対人感情を反映したものではないということは、異文化コミュニケーションにおいて留意しておくべき事柄であると思われる。

次に、上述した全体についての結果をもとに、各場面における回答に相手との上下関係や勧誘の負荷の度合いによる違いがみられるかを検討する。

表 33 にみられるように、JJ は負荷の度合いが大きい場面（場面 2、4、6）でより「ホッとする / 助かる」、「勧誘に応じない / 断る」、「気になる」、「申し訳ない（場面 3、4 を除く）」の回答率が高く、負荷の度合いが小さい場面（場面 1、3、5）では「気にしない」、「寂しい / 残念に思う」の回答率が高いことが分かった。

表 33 再勧誘をやめられた際の JJ の場面別意識傾向

	場面 1	場面 2	場面 3	場面 4	場面 5	場面 6
気にしない	23.3 (7)	8.6 (3)	13.3 (4)	3.3 (1)	23.4 (7)	16.7 (5)
ホッとする / 助かる	30.0 (9)	51.4 (18)	20.0 (6)	41.9 (13)	13.3 (4)	26.6 (8)
勧誘に応じない / 断る	6.7 (2)	8.6 (3)	10.0 (3)	16.1 (5)	10.0 (3)	23.3 (7)
寂しい / 残念に思う	13.3 (4)	0.0 (0)	23.4 (7)	12.9 (4)	40.0 (12)	6.7 (2)
気になる	6.7 (2)	14.3 (5)	0.0 (0)	9.7 (3)	0.0 (0)	3.3 (1)
申し訳ない	10.0 (3)	14.3 (5)	20.0 (6)	16.1 (5)	3.3 (1)	16.7 (5)
考え直す	0.0 (0)	2.8 (1)	0.0 (0)	0.0 (0)	3.3 (1)	6.7 (2)
勧誘に応じる	10.0 (3)	0.0 (0)	10.0 (3)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)
その他	0.0 (0)	0.0 (0)	3.3 (1)	0.0 (0)	6.7 (2)	0.0 (0)
合計 % (回答数)	100 (30)	100 (35)	100 (30)	100 (31)	100 (30)	100 (30)

表 33 の各場面における JJ の回答に有意な差が認められるかどうか調べるためにカイ二乗検定を行った結果、 $\chi^2=79.468$ ,  $df=40$ ,  $p<.01$  となり、場面と回答には有意な関連性があることが分かった。場面と回答のどの組み合わせが有意な関連性を示しているかを検証するために残差分析を行った。

表 34 に示したように、目上の相手に誘われる場面である場面 1 (負荷の度合い、小) において、「勧誘に応じる」の回答が  $H_0$  における推定値よりも有意に多い ( $p<0.05$ )。目上の相手に誘われる場面である場面 2 (負荷の度合い、大) において、「ホッとする / 助かる」、「気になる」の回答が  $H_0$  における推定値よりも有意に多く ( $p<0.01$ ,  $p<0.05$ )、「寂しい / 残念に思う」の回答が  $H_0$  における推定値よりも有意に少ない ( $p<0.01$ )。目下の相手に誘われる場面である場面 3 (負荷の度合い、小) において、「勧誘に応じる」の回答が  $H_0$  における推定値よりも有意に多い ( $p<0.05$ ) ことが分かった。目下の相手に誘われる場面である場面 4 (負荷の度合い、大) において、「気にしない」の回答が  $H_0$  における推定値よりも有意に少ない ( $p<0.05$ )。

同等の相手に誘われる場面である場面 5（負荷の度合い、小）において、「寂しい / 残念に思う」、「その他」の回答が  $H_0$  における推定値よりも有意に多く（ $p < 0.01$ 、 $p < 0.05$ ）、「ホッとする / 助かる」の回答が  $H_0$  における推定値よりも有意に少ない（ $p < 0.05$ ）ことが分かった。同等の相手に誘われる場面である場面 6（負荷の度合い、大）において、「勧誘に応じない / 断る」の回答が  $H_0$  における推定値よりも有意に多く（ $p < 0.05$ ）、「考え直す」の回答が  $H_0$  における推定値よりも有意に近い水準で多い。

表 34 調整済み残差（再勧誘をやめられた場合；JJ の場面別）

		回答にみられる意識				
		気にしない	ホッとする	断る	寂しい	気になる
場面	1	1.5	-.2	-1.0	-.4	.2
	2	-1.1	2.9	-.8	-2.8	2.3
	3	-.2	-1.4	-.4	1.3	-1.5
	4	-2.0	1.4	.7	-.5	1.0
	5	1.5	-2.3	-.4	4.0	-1.5
	6	.4	-.6	2.0	-1.5	-.7
		回答にみられる意識				
		申し訳ない	考え直す	勧誘に応じる	その他	
場面	1	-.6	-.9	2.3	-.8	
	2	.2	.3	-1.2	-.8	
	3	1.2	-.9	2.3	.8	
	4	.5	-.9	-1.1	-.8	
	5	-1.8	.5	-1.1	2.4	
	6	.6	1.9	-1.1	-.8	

表 35 に示されているように、KK は負荷の度合いが大きい場面（場面 2、4、6）

では「気になる」、「申し訳ない」の回答率が高く、他方、負荷の度合いが小さい場面（場面 1、3、5）では「気にしない」の回答率が高いことが分かった。

表 35 再勧誘をやめられた際の KK の場面別意識傾向

	場面 1	場面 2	場面 3	場面 4	場面 5	場面 6
気にしない	10.0 (3)	0.0 (0)	10.0 (3)	3.3 (1)	23.3 (7)	6.5 (2)
ホッとする / 助かる	20.0 (6)	14.3 (6)	16.7 (5)	36.7 (11)	6.7 (2)	12.9 (4)
勧誘に応じない / 断る	10.0 (3)	2.4 (1)	3.3 (1)	6.7 (2)	10.0 (3)	22.6 (7)
寂しい / 残念に思う	26.6 (8)	31.0 (13)	20.0 (6)	13.3 (4)	20.0 (6)	29.0 (9)
気になる	6.7 (2)	9.5 (4)	0.0 (0)	3.3 (1)	0.0 (0)	6.5 (2)
申し訳ない	10.0 (3)	19.0 (8)	26.7 (8)	36.7 (11)	10.0 (3)	19.3 (6)
考え直す	10.0 (3)	9.5 (4)	3.3 (1)	0.0 (0)	6.7 (2)	3.2 (1)
勧誘に応じる	6.7 (2)	14.3 (6)	10.0 (3)	0.0 (0)	10.0 (3)	0.0 (0)
その他	0.0 (0)	0.0 (0)	10.0 (3)	0.0 (0)	13.3 (4)	0.0 (0)
合計 % (回答数)	100 (30)	100 (42)	100 (30)	100 (30)	100 (30)	100 (31)

表 35 の各場面における KK の回答に有意な差が認められるかどうか調べるためにカイ二乗検定を行った結果、 $\chi^2=76.535$ ,  $df=40$ ,  $p<.01$  となり、場面と回答には有意な関連性があることが分かった。場面と回答のどの組み合わせが有意な関連性を示しているかを検証するために残差分析を行った。

表 36 に示したように、目上の相手に誘われる場面である場面 2（負荷の度合い、大）において、「勧誘に応じる」の回答が  $H_0$  における推定値よりも有意に多く ( $p<0.05$ )、「気にしない」の回答が  $H_0$  における推定値よりも有意に少ない ( $p<0.05$ )。目下の相手に誘われる場面である場面 3（負荷の度合い、小）において、「その他」の回答が  $H_0$  における推定値よりも有意に多い ( $p<0.05$ ) ことが分かった。目下の相手に誘われる場面である場面 4（負荷の度合い、大）において、「ホッとする / 助かる」と「申し訳ない」の回答が  $H_0$  における推定値よりも有意に多い ( $p<0.01$ 、



$p < 0.05$ )。同等の相手に誘われる場面である場面 5 (負荷の度合い、小) において、「気にしない」、「その他」の回答が  $H_0$  における推定値よりも有意に多い ( $p < 0.01$ ) ことが分かった。同等の相手に誘われる場面である場面 6 (負荷の度合い、大) において、「勧誘に応じない / 断る」の回答が  $H_0$  における推定値よりも有意に多い ( $p < 0.01$ )。

表 36 調整済み残差 (再勧誘をやめられた場合 ; KK の場面別)

		回答にみられる意識				
		気にしない	ホッとする	断る	寂しい	気になる
場面	1	.4	.4	.3	.4	.6
	2	-2.2	-.6	-1.7	1.2	1.7
	3	.4	-.1	-1.2	-.5	-1.3
	4	-1.1	3.0	-.5	-1.5	-.4
	5	3.3	-1.7	.3	-.5	-1.3
	6	-.4	-.8	3.0	.7	.5
		回答にみられる意識				
		申し訳ない	考え直す	勧誘に応じる	その他	
場面	1	-1.5	1.1	-.1	-1.2	
	2	-.2	1.2	2.0	-1.4	
	3	1.0	-.6	.6	2.0	
	4	2.4	-1.5	-1.7	-1.2	
	5	-1.5	.2	.6	3.1	
	6	-.1	-.6	-1.7	-1.2	

表 37 にみられるように、KJSL は負荷の度合いが大きい場面 (場面 2、4、6) では「ホッとする / 助かる」、「寂しい / 残念に思う」、「申し訳ない」の回答率が高く、負荷の度合いが小さい場面 (場面 1、3、5) では「気にしない」、「勧誘に応じ

ない / 断る」、「勧誘に応じる」の回答率が高いことが分かった。

表 37 再勧誘をやめられた際の KJSL の場面別意識傾向

	場面 1	場面 2	場面 3	場面 4	場面 5	場面 6
気にしない	16.1 (5)	5.7 (2)	16.7 (5)	6.7 (2)	20.0 (6)	6.7 (2)
ホッとする / 助かる	12.9 (4)	25.7 (9)	13.3 (4)	23.3 (7)	10.0 (3)	16.7 (5)
勧誘に応じない / 断る	12.9 (4)	8.6 (3)	16.7 (5)	6.7 (2)	16.7 (5)	10.0 (3)
寂しい / 残念に思う	25.8 (8)	31.4 (11)	10.0 (3)	20.0 (6)	16.7 (5)	36.6 (11)
気になる	3.2 (1)	5.7 (2)	0 (0)	3.3 (1)	0 (0)	0 (0)
申し訳ない	19.4 (6)	20.0 (7)	10.0 (3)	20.0 (6)	6.7 (2)	20.0 (6)
考え直す	6.5 (2)	2.9 (1)	10.0 (3)	16.7 (5)	10.0 (3)	0 (0)
勧誘に応じる	3.2 (1)	0 (0)	20.0 (6)	3.3 (1)	13.2 (4)	10.0 (3)
その他	0 (0)	0 (0)	3.3 (1)	0 (0)	6.7 (2)	0 (0)
合計 % (回答数)	100 (31)	100 (35)	100 (30)	100 (30)	100 (30)	100 (30)

表 37 の各場面における KJSL の回答に有意な差が認められるかどうか調べるためにカイ二乗検定を行った結果、 $\chi^2=50.718$ ,  $df=40$ ,  $p>.05$  となり、場面と回答には有意な関連性が認められなかった。

以上の各グループの結果にみられたように、負荷の度合いが大きければ「ホッとする / 助かる」の回答率が高くなることが分かった（KK の場面 1、2 を除く）。また、「申し訳ない」の回答率も高くなることが分かった（JJ の場面 3、4 を除く）。一方、回答数は少ないものの、負荷の度合いが小さい場面で「気にしない」の回答率がより高いことが分かった。なお、目上の相手に対する場面 1、2 において、JJ は「ホッとする / 助かる」の回答率が高かったのに対して、KK と KJSL は「寂しい / 残念に思う」の回答率が高く、その差が目立つ。そして、全てのグループは、目上の相手に誘われ、負荷の度合いが大きい場面 2 において、総回答数が最も多か

った。

次に、男女による回答の違いについて検討した。表 38 にみられるように、全体的に男性は女性に比べ、「気にしない」と「勧誘に応じない / 断る」の回答率が高かった。また、各グループの男女間の差を分析した結果、JJ の男女の間には「気にしない」、「気になる」の回答に若干の差がみられた。KK の男女の間には「気にしない」、「勧誘に応じない / 断る」の回答に若干の差があった。そして、KJSL の男女の間には「気にしない」、「勧誘に応じない / 断る」、「寂しい / 残念に思う」の回答に若干の差がみられた。

表 38 再勧誘をやめられた際の男女の意識差

	JJ		KK		KJSL	
	男性	女性	男性	女性	男性	女性
気にしない	19.6 (18)	9.6 (9)	11.5 (11)	5.2 (5)	15.1 (14)	8.6 (8)
ホッとする / 助かる	31.5 (29)	30.8 (29)	16.7 (16)	18.6 (18)	16.1 (15)	18.3 (17)
勧誘に応じない / 断る	14.1 (13)	10.6 (10)	11.5 (11)	6.2 (6)	15.1 (14)	8.6 (8)
寂しい / 残念に思う	16.3 (15)	14.9 (14)	22.9 (22)	24.7 (24)	20.4 (19)	26.9 (25)
気になる	2.2 (2)	9.6 (9)	3.1 (3)	6.2 (6)	1.1 (1)	3.2 (3)
申し訳ない	11.9 (11)	14.9 (14)	18.7 (18)	21.6 (21)	16.1 (15)	16.1 (15)
考え直す	1.1 (1)	3.2 (3)	5.2 (5)	6.2 (6)	5.3 (5)	9.7 (9)
勧誘に応じる	3.3 (3)	3.2 (3)	7.3 (7)	7.2 (7)	9.7 (9)	6.5 (6)
その他	0.0 (0)	3.2 (3)	3.1 (3)	4.1 (4)	1.1 (1)	2.1 (2)
合計 % (回答数)	100 (92)	100 (94)	100 (96)	100 (97)	100 (93)	100 (93)

表 38 の回答に対してカイ二乗検定を行った結果、各グループの男女間に有意な差は認められなかった (JJ 男女間  $\chi^2=12.220$ ,  $df=8$ ,  $p>.05$ 、KK 男女間  $\chi^2=5.385$ ,  $df=8$ ,  $p>.05$ 、KJSL 男女間  $\chi^2=7.292$ ,  $df=8$ ,  $p>.05$ )。この結果から、男女間に若

干の意識の差はあるものの、有意な差があるとは言えない。

#### 4.2.2 設問②の結果－誘い続けられた場合

- ・ 設問② 勧誘者の勧誘に躊躇したら 2 回も 3 回もしつこく誘ってくる場合、どのように感じるか。

設問②の意識調査の回答をまとめてカテゴリー化し、その回答率を表 39 に示した。この表にみられるように、JJ は 2 回も 3 回も誘われることについて、「押し付けがましい / しつこい」の回答率が KK と KJSL より高かった。一方、KK と KJSL は「嬉しい / 有難い」、「勧誘に応じる」の回答率が高く、2 回も 3 回も続く再勧誘に対して、そこまで誘われるなら無理をしてでも勧誘に応じるという回答がフォローアップ・インタビューでも多くみられた。また、そのような誘い方を「嬉しい / 有難い」と感じ、自分は相手にとって必要とされていると捉えていることが窺える。なお、「その他」には「そのような誘い方が嫌ではない」、「どうやってその場を切り抜けられるか考える」などの回答がみられた。

表 39 誘い続けられた際の被勧誘者の意識

	JJ	KK	KJSL
気にしない	2.7 (5)	1.6 (3)	4.7 (9)
勧誘に応じない / 断る	8.6 (16)	5.8 (11)	9.4 (18)
押し付けがましい / しつこい	16.8 (31)	9.0 (17)	6.8 (13)
面倒だ	9.7 (18)	5.3 (10)	3.6 (7)
苛立ちを感じる	6.5 (12)	4.2 (8)	3.6 (7)
悩む / 困る	14.6 (27)	11.1 (21)	16.1 (31)
申し訳ない	3.2 (6)	3.7 (7)	2.6 (5)
嬉しい / 有難い	14.1 (26)	22.8 (43)	21.4 (41)
勧誘に応じる	22.7 (42)	34.4 (65)	29.7 (57)
その他	1.1 (2)	2.1 (4)	2.1 (4)
合計 % (回答数)	100 (185)	100 (189)	100 (192)

表 39 の被験者グループ間における回答に有意な差があるかどうか調べるためにカイ二乗検定を行った結果、 $\chi^2=33.694$ ,  $df=18$ ,  $p<0.05$  となり、回答と被験者グループの間には、有意な関連性があることが分かった。被験者グループと回答のどの組み合わせが有意な関連性を示しているかを検証するために残差分析を行った。

表 40 に示したように、JJ は「押し付けがましい / しつこい」と「面倒だ」の回答が、 $H_0$ における推定値よりも有意に多く ( $p<0.01$ 、 $p<0.05$ )、「嬉しい / 有難い」と「勧誘に応じる」の回答が  $H_0$ における推定値よりも有意に少ない ( $p<0.05$ )。KK は「勧誘に応じる」の回答が、 $H_0$ における推定値よりも有意に多く ( $p<0.05$ ) みられた。KJSL は「押し付けがましい / しつこい」の回答が、 $H_0$ における推定値よりも有意に少ない ( $p<0.05$ )。

この結果から、JJ は相手に誘い続けられると、そのような誘い方を押し付けがましいと感じる傾向がより強く、KK はそのような誘い方を嬉しく感じ、誘いに応じ

ようとする傾向が強いことが窺えた。設問①と同様に **KJSL** は **KK** より近い傾向を示した。

表 40 調整済み残差（誘い続けられた場合）

		回答にみられる意識				
		気にしない	断る	しつこい	面倒だ	苛立ち
被験者	<b>JJ</b>	- .3	.4	3.2	2.4	1.3
	<b>KK</b>	-1.4	-1.3	-1.0	-.6	-.4
	<b>KJSL</b>	1.7	.9	-2.2	-1.8	-.9
		回答にみられる意識				
		困る	申し訳ない	嬉しい	勧誘に応じる	その他
被験者	<b>JJ</b>	.3	.1	-2.3	-2.3	-.9
	<b>KK</b>	-1.4	.5	1.4	2.0	.4
	<b>KJSL</b>	1.1	-.6	.8	.3	.4

上述した全体についての結果をもとに、各場面における回答に相手との上下関係や勧誘の負荷の度合いによる違いがみられるかを検討し、その結果を以下の表に示す。

表 41 にみられるように、**JJ** は負荷の度合いが大きい場面（場面 2、4、6）では「勧誘に応じない / 断る」、「悩む / 困る」、「嬉しい / 有難い」の回答率が高かった。（「悩む / 困る」については場面 5、6 を除く）。それに対して、負荷の度合いが小さい場面（場面 1、3、5）では「勧誘に応じる」の回答率が高いことが分かった（場面 5、6 を除く）。

表 41 誘い続けられた際の JJ の場面別意識傾向

	場面 1	場面 2	場面 3	場面 4	場面 5	場面 6
気にしない	3.3 (1)	0.0 (0)	3.3 (1)	0.0 (0)	10.0 (3)	0.0 (0)
勧誘に応じない/断る	6.7 (2)	12.2 (4)	6.7 (2)	9.4 (3)	3.3 (1)	13.3 (4)
押し付けがましい/しつこい	20.0 (6)	12.2 (4)	13.3 (4)	12.5 (4)	20.0 (6)	23.3 (7)
面倒だ	6.7 (2)	3.0 (1)	20.0 (6)	9.4 (3)	16.8 (5)	3.3 (1)
苛立ちを感じる	0.0 (0)	3.0 (1)	3.3 (1)	9.4 (3)	13.3 (4)	10.0 (3)
悩む/困る	13.3 (4)	21.2 (7)	10.0 (3)	21.9 (7)	10.0 (3)	10.0 (3)
申し訳ない	3.3 (1)	9.1 (3)	0.0 (0)	6.2 (2)	0.0 (0)	0.0 (0)
嬉しい/有難い	6.7 (2)	15.1 (5)	16.7 (5)	18.7 (6)	10.0 (3)	16.8 (5)
勧誘に応じる	40.0 (12)	21.2 (7)	26.7 (8)	12.5 (4)	13.3 (4)	23.3 (7)
その他	0.0 (0)	3.0 (1)	0.0 (0)	0.0 (0)	3.3 (1)	0.0 (0)
合計 % (回答数)	100 (30)	100 (33)	100 (30)	100 (32)	100 (30)	100 (30)

表 41 の各場面における JJ の回答に有意な差が認められるかどうか調べるためにカイ二乗検定を行った結果、 $\chi^2=50.995$ ,  $df=45$ ,  $p>.05$  となり、場面と回答には有意な関連性が認められなかった。

KK は、表 42 にみられるように、負荷の度合いが大きい場面（場面 2、4、6）では「悩む / 困る」と「嬉しい / 有難い」の回答率が高かった。それに対して、負荷の度合いが小さい場面（場面 1、3、5）では「勧誘に応じる」の回答率が高いことが分かった。

表 42 誘い続けられた際の KK の場面別意識傾向

	場面 1	場面 2	場面 3	場面 4	場面 5	場面 6
気にしない	0.0 (0)	0.0 (0)	3.3 (1)	0.0 (0)	6.7 (2)	0.0 (0)
勧誘に応じない/断る	0.0 (0)	6.4 (2)	6.7 (2)	14.3 (5)	0.0 (0)	6.1 (2)
押し付けがましい/しつこい	6.7 (2)	3.2 (1)	20.0 (6)	8.6 (3)	10.0 (3)	6.1 (2)
面倒だ	6.7 (2)	0.0 (0)	10.0 (3)	5.7 (2)	3.3 (1)	6.1 (2)
苛立ちを感じる	0.0 (0)	0.0 (0)	3.3 (1)	2.8 (1)	6.7 (2)	12.1 (4)
悩む/困る	3.3 (1)	22.6 (7)	10.0 (3)	17.1 (6)	3.3 (1)	9.1 (3)
申し訳ない	6.7 (2)	9.7 (3)	0.0 (0)	2.9 (1)	3.3 (1)	0.0 (0)
嬉しい/有難い	30.0 (9)	32.3 (10)	6.7 (2)	22.9 (8)	16.7 (5)	27.2 (9)
勧誘に応じる	46.6 (14)	25.8 (8)	40.0 (12)	25.7 (9)	40.0 (12)	30.3 (10)
その他	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	10.0 (3)	3.0 (1)
合計 % (回答数)	100 (30)	100 (31)	100 (30)	100 (35)	100 (30)	100 (33)

表 42 の各場面における KK の回答に有意な差が認められるかどうか調べるためにカイ二乗検定を行った結果、 $\chi^2=67.954$ ,  $df=45$ ,  $p<.05$  となり、場面と回答には有意な関連性があることが分かった。場面と回答のどの組み合わせが有意な関連性を示しているかを検証するために残差分析を行った。

表 43 に示したように、目上の相手に誘われる場面である場面 2 (負荷の度合い、大) において、「悩む / 困る」の回答が  $H_0$  における推定値よりも有意に多い ( $p<0.05$ )。目下の相手に誘われる場面である場面 3 (負荷の度合い、小) において、「押し付けがましい / しつこい」の回答が  $H_0$  における推定値よりも有意に多く ( $p<0.05$ )、「嬉しい / 有難い」の回答が  $H_0$  における推定値よりも有意に少ない ( $p<0.05$ ) ことが分かった。目下の相手に誘われる場面である場面 4 (負荷の度合い、大) において、「勧誘に応じない / 断る」の回答が  $H_0$  における推定値よりも有意に多い ( $p<0.05$ )。同等の相手に誘われる場面である場面 5 (負荷の度合い、小) において、



「その他」と「気にしない」の回答が  $H_0$  における推定値よりも有意に多い ( $p < 0.01$ 、 $p < 0.05$ ) ことが分かった。同等の相手に誘われる場面である場面 6 (負荷の度合い、大) において、「苛立ちを感じる」の回答が  $H_0$  における推定値よりも有意に多い ( $p < 0.05$ )。

表 43 調整済み残差 (誘い続けられた場合 ; KK の場面別)

		回答にみられる意識				
		気にしない	断る	しつこい	面倒だ	苛立ち
場面	1	-.8	-1.5	-.5	.4	-1.3
	2	-.8	.2	-1.2	-1.4	-1.3
	3	.8	.2	2.3	1.3	-.3
	4	-.8	2.4	-.1	.1	-.4
	5	2.4	-1.5	.2	-.5	.7
	6	-.8	.1	-.6	.2	2.5
		回答にみられる意識				
		困る	申し訳ない	嬉しい	勧誘に応じる	その他
場面	1	-1.5	.9	1.0	1.5	-.9
	2	2.2	1.9	1.4	-1.1	-.9
	3	-.2	-1.2	-2.3	.7	-.9
	4	1.3	-.3	.0	-1.2	-1.0
	5	-1.5	-.1	-.9	.7	3.3
	6	-.4	-1.2	.7	-.5	.4

KJSL は、表 44 にみられるように、負荷の度合いが大きい場面 (場面 2、4、6) では「悩む / 困る」と「嬉しい / 有難い」の回答率が高いことが分かった。

表 44 誘い続けられた際の KJSL の場面別意識傾向

	場面 1	場面 2	場面 3	場面 4	場面 5	場面 6
気にしない	3.3 (1)	0.0 (0)	6.7 (2)	2.9 (1)	13.3 (4)	3.0 (1)
勧誘に応じない/断る	3.3 (1)	5.9 (2)	10.0 (3)	17.1 (6)	10.0 (3)	9.1 (3)
押し付けがましい/しつこい	3.3 (1)	2.9 (1)	13.3 (4)	11.4 (4)	3.3 (1)	6.1 (2)
面倒だ	3.3 (1)	2.9 (1)	6.7 (2)	2.9 (1)	6.7 (2)	0.0 (0)
苛立ちを感じる	6.7 (2)	0.0 (0)	6.7 (2)	0.0 (0)	3.3 (1)	6.1 (2)
悩む/困る	20.0 (6)	26.5 (9)	10.0 (3)	17.1 (6)	6.7 (2)	15.1 (5)
申し訳ない	3.3 (1)	5.9 (2)	0.0 (0)	5.7 (2)	0.0 (0)	0.0 (0)
嬉しい/有難い	20.0 (6)	26.5 (9)	16.6 (5)	20.0 (7)	13.3 (4)	30.3 (10)
勧誘に応じる	36.8 (11)	29.4 (10)	30.0 (9)	22.9 (8)	33.4 (10)	27.3 (9)
その他	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	10.0 (3)	3.0 (1)
合計 % (回答数)	100 (30)	100 (34)	100 (30)	100 (35)	100 (30)	100 (33)

表 44 の各場面における KJSL の回答に有意な差が認められるかどうか調べるためにカイ二乗検定を行った結果、 $\chi^2=49.431$ ,  $df=45$ ,  $p>.05$  となり、場面と回答には有意な関連性が認められなかった。

次に、男女による回答の違いについて検討した。

表 45 にみられるように、男女間に意識の差があるかどうか分析を行った結果、JJ の男女間には「嬉しい / 有難い」、「勧誘に応じる」の回答に若干の差がみられた。KK の場合は「勧誘に応じる」に少し差がみられるものの、それほどの差ではない。そして、KJSL の男女間には「嬉しい / 有難い」、「勧誘に応じる」の回答に若干の差がみられた。そして、全グループにおいて、男性の方が女性より「気にしない」と「勧誘に応じない / 断る」の回答率が高いことが共通している。逆に、「嬉しい / 有難い」と「勧誘に応じる」の回答率は女性の方が高かった。

表 45 誘い続けられた際の男女の意識差

	JJ		KK		KJSL	
	男性	女性	男性	女性	男性	女性
気にしない	5.4 (5)	0.0 (0)	3.2 (3)	0.0 (0)	6.3 (6)	3.1 (3)
勧誘に応じない/断る	9.8 (9)	7.5 (7)	7.5 (7)	4.2 (4)	11.6 (11)	7.2 (7)
押し付けがましい/しつこい	17.4 (16)	16.1 (15)	7.5 (7)	10.4 (10)	9.5 (9)	4.1 (4)
面倒だ	11.9 (11)	7.5 (7)	6.4 (6)	4.2 (4)	4.2 (4)	3.1 (3)
苛立ちを感じる	7.6 (7)	5.4 (5)	6.4 (6)	2.1 (2)	3.2 (3)	4.1 (4)
悩む/困る	13.0 (12)	16.1 (15)	9.7 (9)	12.5 (12)	16.8 (16)	15.5 (15)
申し訳ない	2.2 (2)	4.3 (4)	3.2 (3)	4.2 (4)	3.2 (3)	2.1 (2)
嬉しい/有難い	10.9 (10)	17.2 (16)	22.6 (21)	22.9 (22)	15.8 (15)	26.8 (26)
勧誘に応じる	19.6 (18)	25.9 (24)	32.3 (30)	36.4 (35)	27.3 (26)	31.9 (31)
その他	2.2 (2)	0.0 (0)	1.2 (1)	3.1 (3)	2.1 (2)	2.1 (2)
合計 % (回答数)	100 (92)	100 (93)	100 (93)	100 (96)	100 (95)	100 (97)

表 45 に対してカイ二乗検定を行った結果、各グループにおいて男女間に有意な差は認められなかった (JJ 男女間  $\chi^2=11.741$ ,  $df=9$ ,  $p>.05$ 、KK 男女間  $\chi^2=8.681$ ,  $df=9$ ,  $p>.05$ 、KJSL 男女間  $\chi^2=7.700$ ,  $df=9$ ,  $p>.05$ )。この結果から、男女間の意識に若干の差があるとは言えるものの、有意な差があるとは言えない。

## 第5章 考察

第4章で述べたように、調査1の設問①の回答における発話数には各被験者の間に差があった。周辺部分の総発話数は日本語母語話者が155回、韓国人日本語学習者が135回、韓国語母語話者が73回であり、韓国語母語話者は再勧誘に入る前の相手への配慮を示す発話が他のグループに比べて少ないことが分かった。また、主勧誘部分の総発話数は韓国語母語話者が272回、韓国人日本語学習者が280回、日本語母語話者が229回であり、韓国語母語話者と韓国人日本語学習者がより長い発話で相手の躊躇に対して再勧誘を行うことが分かった。そこで、この章では個々の意味公式の発話にみられる言語表現を取り上げながら、意味公式の使用頻度と発話数だけでは把握できない各グループの特徴と相違点について、ポライトネス理論、異文化間語用論、中間言語語用論の観点から考察を行う。

5.1節では、「再勧誘」行動における日韓差を言語表現と「躊躇」の受け止め方の相違から考察する。5.2節では、本研究の結果をポライトネス理論の観点から考察し、5.3節では異文化間語用論の観点から考察し、5.4節では中間言語語用論の観点から韓国人日本語学習者の特徴について述べる。

### 5.1 「再勧誘」行動における日韓差

#### 5.1.1 発話内容にみられる言語表現の相違

調査1の設問①（勧誘を相手（誘われる側）に躊躇されたら、その後どのように言うか）に対する回答は、いくつかの意味公式に分類されたが、この節では躊躇する理由や都合を尋ねる発話、誘い続ける発話、再勧誘をやめる発話の3つに回答を分類し、それぞれの発話にみられた言語表現に注目して日韓差を明確にする。意味公式の使用頻度にも違いが確認されたが、その数値上だけでは把握できない各被験者の特徴と違いについて分析するため、実際にみられた発話の言語表現を取り上げて考察する。

### (1) 躊躇する理由や都合を尋ねる発話にみられる日韓差

第4章の表11と表12に示されているように、韓国語母語話者は他の被験者グループに比べて「都合・理由の尋ね」の使用頻度が若干高く、残差分析の結果も正の数値を示しており、他のグループより大きいことが分かった。また、このような数値上の差だけでなく、その言語表現にも違いがみられた。

表11 主勧誘部分の意味公式とその全体的使用頻度

主勧誘部分	JJ	KK	KJSL
意味公式	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)
1. 都合・理由の尋ね	21.4 (49)	23.2 (63)	18.6 (52)
2. 代案・解決策の提示	12.2 (28)	9.2 (25)	11.1 (31)
3. 誘導発話	11.4 (26)	18.0 (49)	15.4 (43)
4. 共同行為要求	19.7 (45)	33.8 (92)	27.1 (76)
5. 勧誘の諦め	14.4 (33)	7.0 (19)	13.9 (39)
6. 次回への勧誘	21.0 (48)	8.8 (24)	13.9 (39)
合計 % (使用回数)	100 (229)	100 (272)	100 (280)

表12 調整済み残差（主勧誘部分）

	意味公式					
	都合・理由	代案・解決策	誘導	共同行為要求	諦め	次回
被験者 JJ	.2	.9	-1.9	-3.1	1.5	3.5
KK	1.1	-1.0	1.7	3.0	-3.0	-3.2
KJSL	-1.2	.2	.1	-.1	1.5	-.2

鄭（2011：76）でも述べたように、韓国語母語話者には相手の躊躇する理由や都合について立て続けに質問をする発話が比較的多くみられた。韓国語母語話者のこのような言語表現は、任・井出（2004）の研究でも指摘されているように、韓国人

には質問を通して積極的に相手との話を押し進める傾向があることを示すものと言える。このような発話は、相手への興味や関心をはっきりと示すことにつながり、韓国人はそれが相手に対する配慮であり、相手のことを思っていることの表れであると捉えている。それに該当する発話例が次の(1)～(3)である。なお、【KK12】などは発話者を示している。

(1) 왜 그러는데? 약속 있었나? 벌써 저녁 먹은거가? 【KK12】

(どうしたの?約束あった?もう夕飯食べたの?)

(2) 왜? 집에 일찍 가야해? 시간 안돼? 【KK13】

(なんで?家に早く帰らなければならないの?都合悪い?)

(3) 혹시 선약 있으세요? 아님 분위기가 불편하세요? 【KK18】

(もしかして、先約あるんですか?それとも、雰囲気が気まずいですか?)

また、下記の例(4)、(5)のように、相手の都合を尋ねた後にさらに誘い続ける傾向が韓国語母語話者の特徴としてみられた。

(4) 왜 시간이 안 되세요? 그래도 저희 교수님이랑 같이 가고 싶어요. 시간 좀 내주시면 안 될까요? 【KK26】

(ご都合が悪いですか?でも、私たちは先生と一緒にいきたいです。時間をちょっと割いていただけないでしょうか。)

(5) 알바 있어서 시간 내기 힘들어? 그래도 다같이 가는건데…。 같이 가자.

【KK23】

(アルバイトがあるから、時間作れない?でも、みんなで行くことだから…。一緒に行こう。)

次に、日本語母語話者に多くみられた発話例を（6）～（11）に挙げる。

（6）忙しい？都合がよければの話だけど。【JJ14】

（7）どうしても無理？無理なら仕方ないけど…。【JJ20】

（8）ご無理でなければ、ぜひ参加して頂けないでしょうか。【JJ29】

（9）お忙しいですか？ご都合が悪いようでしたら、大丈夫です。【JJ8】

（10）バイト忙しいよね？無理言って悪かった。【JJ21】

（11）お忙しいですか？お忙しいところ、ご無理を言ってすみません。【JJ12】

以上の例（6）～（9）にみられるように、日本語母語話者は「都合がよければ」、「無理なら仕方ないけど」、「ご無理でなければ」、「ご都合が悪いようでしたら」などの相手の負担を軽減させる表現を用いて、無理に押し付けないように配慮した間接的な誘い方をする傾向が強いことが分かった。また、発話例（10）と（11）にみられるように、突然誘ったことで相手に負担をかけてしまったと思い、それに対して謝る発話も韓国語母語話者に比べて多くみられた。さらに、相手の都合を尋ねる発話の後で勧誘をやめる傾向がみられ、この点も韓国語母語話者とは異なる結果であった。

## （2）誘い続ける発話にみられる日韓差

第4章の表11と表12に示されているように、日本語母語話者は他の被験者グループに比べて「代案・解決策の提示」の使用頻度が若干高い。また、残差分析の結果、「代案・解決策の提示」の使用が  $H_0$  における推定値より有意に多いとは言えな

いものの、正の数値を示しており、他のグループより大きい。ここでは、数値上の結果を踏まえて、両母語話者の発話にみられた対照的な言語表現を取り上げて比較する。

表 11 主勧誘部分の意味公式とその全体的使用頻度

主勧誘部分	JJ	KK	KJSL
意味公式	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)
1. 都合・理由の尋ね	21.4 (49)	23.2 (63)	18.6 (52)
2. 代案・解決策の提示	12.2 (28)	9.2 (25)	11.1 (31)
3. 誘導発話	11.4 (26)	18.0 (49)	15.4 (43)
4. 共同行為要求	19.7 (45)	33.8 (92)	27.1 (76)
5. 勧誘の締め	14.4 (33)	7.0 (19)	13.9 (39)
6. 次回への勧誘	21.0 (48)	8.8 (24)	13.9 (39)
合計 % (使用回数)	100 (229)	100 (272)	100 (280)

表 12 調整済み残差 (主勧誘部分)

	意味公式					
	都合・理由	代案・解決策	誘導	共同行為要求	締め	次回
被験者 JJ	.2	.9	-1.9	-3.1	1.5	3.5
KK	1.1	-1.0	1.7	3.0	-3.0	-3.2
KJSL	-1.2	.2	.1	-.1	1.5	-.2

発話例 (12)、(13) は日本語母語話者の例で、調査 1 の教え子に部活の入部を勧誘する場面 2 でみられた回答である。場面 2 における日本語母語話者の「代案・解決策の提示」にみられた発話のほとんどには、例 (12)、(13) のように、負担を軽減する「一回見学に」や「体験に」のような表現が含まれており、被勧誘者に対する配慮が窺える。一方、韓国語母語話者においては、このような表現は 1 例もみら



れなかった。

(12) 一回見学に来たら？【JJ19】

(13) 是非一度、体験に来て。【JJ27】

他方、友達をサークル旅行に誘う場面 6 において、発話例 (14) ～ (16) のように日韓の両母語話者に共通して、スケジュールの調整など代案を提示して誘い続ける傾向がみられた。

(14) バイトの日にちをずらしたりできない？【JJ5】

(15) 알바 변경 안돼? 아님 하루 정도도 못써?【KK19】

(アルバイトの変更はできない？それとも、一日も休めない？)

(16) 전일정이 무리면 하루라도 괜찮으니까 와. 아니면 늦게라도 괜찮으니까 와라.【KK20】

(全日程が無理なら、一日だけでもいいから来てね。それとも、遅れてでもいいから来てね。)

しかし、韓国語母語話者には下記の例 (17)、(18) のようにアルバイトの代わりを探すといった相手の領域に立ち入った発話が多数みられたのに対して、日本語母語話者にはこのような発話は 1 例もみられなかった。

(17) 무슨 과목 가르친다고 했지? 영어? 내 친구중에 영어 잘하는 애 있는데, 개한테 너 대신 며칠 알바 땄 수 있는지 물어볼게.【KK16】

(何の科目を教えているんだっけ？英語？私の友達の中に英語が上手な子がいるん

だけど、その子に君の代わりに何日間かアルバイトができるかどうか聞いてみるわ。)

(18) 과외 알바하는 친구 많은데, 함 찾아볼까? 아마 너보다 더 잘 가르치지 싶다. ㅋㅋ. 【KK17】

(家庭教師のアルバイトをしている友達が多いんだけど、一度探してみようか？多分、君より教え上手だと思う。(笑))

尾崎 (2008)<sup>9</sup>でも指摘されているように、日本語母語話者と韓国語母語話者の間にはテリトリー意識や働きかけ方に違いがあることが窺える。(17) や (18) のような発話は、韓国人同士の会話であれば全く問題にならないが、会話の相手が文化の異なる人となれば、不快感や違和感を与えてしまいかねない。

次に、「誘導発話」において、両母語話者の違いがみられた。第4章の表19と表21に示されているように、調査1の場面2、4における「誘導発話」の使用回数は韓国語母語話者の方が日本語母語話者より多くみられた。

---

<sup>9</sup> 尾崎 (2008 : 57) は、日本では相手が親しい間柄でも了解なしに自分の領域を侵害されることに對し否定的だが、韓国では親しい間柄なら了解なしでも許容する傾向があると指摘している。

表 19 JJ の各場面における主勧誘部分の意味公式の使用頻度

主勧誘部分	場面 1	場面 2	場面 3	場面 4	場面 5	場面 6
意味公式	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)
都合・理由の尋ね	16.7 (5)	0.0 (0)	30.9 (13)	20.5 (8)	38.5 (15)	18.6 (8)
代案・解決策の提示	0.0 (0)	27.8 (10)	4.8 (2)	20.5 (8)	0.0 (0)	18.6 (8)
誘導発話	0.0 (0)	19.4 (7)	14.3 (6)	15.4 (6)	0.0 (0)	16.3 (7)
共同行為要求	16.7 (5)	22.2 (8)	23.8 (10)	18.0 (7)	23.1 (9)	13.9 (6)
勧誘の締め	13.3 (4)	30.6 (11)	4.8 (2)	12.8 (5)	10.2 (4)	16.3 (7)
次回への勧誘	53.3 (16)	0.0 (0)	21.4 (9)	12.8 (5)	28.2 (11)	16.3 (7)
合計 % (使用回数)	100 (30)	100 (36)	100 (42)	100 (39)	100 (39)	100 (43)

表 21 KK の各場面における主勧誘部分の意味公式の使用頻度

主勧誘部分	場面 1	場面 2	場面 3	場面 4	場面 5	場面 6
意味公式	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)
都合・理由の尋ね	38.3 (18)	18.1 (8)	27.1 (13)	8.1 (4)	40.9 (18)	5.0 (2)
代案・解決策の提示	0.0 (0)	6.8 (3)	0.0 (0)	18.4 (9)	0.0 (0)	32.5 (13)
誘導発話	10.6 (5)	36.4 (16)	16.7 (8)	24.5 (12)	0.0 (0)	20.0 (8)
共同行為発話	25.5 (12)	25.0 (11)	43.8 (21)	40.8 (20)	38.6 (17)	27.5 (11)
勧誘の締め	4.3 (2)	11.4 (5)	6.2 (3)	4.1 (2)	6.8 (3)	10.0 (4)
次回への勧誘	21.3 (10)	2.3 (1)	6.2 (3)	4.1 (2)	13.7 (6)	5.0 (2)
合計 % (使用回数)	100 (47)	100 (44)	100 (48)	100 (49)	100 (44)	100 (40)

表 19、表 21 に示されているように、「誘導発話」において、発話例 (19) ～ (21)

(場面 2 の発話例) のように相手の才能や実力を褒める発話や、例 (22) ～ (25)

(場面 4、6 の発話例) のように相手の不可欠性に言及し、相手の“他者によく思われたい”というポジティブ・フェイスを高める発話が日韓母語話者に共通してみられた。このように、相手が勧誘に乗ってくるように誘導し働きかける表現は両者にみられたが、日本語母語話者はその発話数が韓国語母語話者に比べて少ない。

(19) 君なら、絶対にいい成績を残せるよ。【JJ28】

(20) 体格もいいし、バレーのほうに向いてるよ。【JJ22】

(21) 저번에 보니, 넌 배구에 더 재능이 있는 거 같아. 【KK4】

(この間見たら、君はバレーボールにもっと才能があると思う。)

(22) 先生、主役がいないと盛り上がりません！ぜひ、お願いします。【JJ9】

(23) 너 없으면 재미없어. 가자가자. 【KK24】

(君がいないと楽しくないよ。行こう行こう。)

(24) 야, 너 때문에 나도 가는건데, 니가 안 오면 어떡하노? 【KK7】

(おい、君のために私も行くのに、君が来なくてどうするの?)

(25) 교수님하고 같이 가고 싶어서 기획한건데, 교수님이 안 계시면 아무 의미가 없어요. 【KK6】

(先生と一緒にいきたいと企画したのに、先生がいらっしゃらないと何の意味もありません。)

さらに、韓国語母語話者には相手の不可欠性に言及する発話に加えて、友達を誘う場面 5、6 においては以下に挙げる発話例 (26) ～ (28) のように、友達に対し

て友情を強調して訴える発話が「誘導発話」と「共同行為要求」に現れ、11 例もみられた。これは日本語母語話者には全くみられない発話であり、日本語母語話者とは異なる友達に対する誘い方であると言えよう。

(26) 망설일게 따로 있지. 너무하네. 【KK21】

(こんなことで迷うなんて。ひどいよ。)

(27) 알바가 중요하나? 친구가 중요하나? 배신자~ 【KK22】

(アルバイトが大事？友達が大事？裏切り者～)

(28) 친한 친구 부탁인데, 같이 안 가면 인간도 아니다. 【KK28】

(親友のお願いなのに、一緒に行かないと人間じゃないよ。)

表 46 は、「共同行為要求」にみられた表現のバリエーションを分類したものである。韓国語母語話者の「その他」の発話には、下記の発話例 (29) ～ (31) のように、命令や相手に返答を促す表現、強引に押し切る表現がみられた。しかし、このような表現は日本語母語話者には 1 例もみられなかった。

表 46 「共同行為要求」にみられる表現のバリエーション

	JJ	KK	JSL
1.勧誘	17.8 (8)	42.4 (39)	36.8 (28)
2.希望	15.5 (7)	22.8 (21)	21.0 (16)
3.依頼	37.8 (17)	17.4 (16)	22.4 (17)
4.意向	15.5 (7)	5.4 (5)	7.9 (6)
5.可能	6.7 (3)	3.3 (3)	5.3 (4)
6.その他	6.7 (3)	8.7 (8)	6.6 (5)
合計 % (使用回数)	100 (45)	100 (92)	100 (76)

(29) 바쁜척 하지마라. 나중에 후회하지 말고 같이 가자. 【KK30】

(忙しいふりしないでよ。後で後悔しないで、一緒に行こう。)

(30) 맨날 있는 여행도 아닌데. 알바 하루 쉬면 되지. 【KK16】

(毎日のようにある旅行でもないのに。アルバイトを一日休めばいいじゃん。)

(31) 집에 일찍 가서 공부 얼마나 더한다고 그래? 같이 가지 그래? 【KK1】

(家に早く帰ってもたくさん勉強できると思う?一緒に行かない?)

また、例 (32)、(33) のように、場面 6 における韓国語母語話者の「代案・解決策の提示」には冗談めかした表現で相手をからかったり、貶したりするような発話が全 13 例のうち、5 例もみられた。韓国語母語話者のこのような発話は、日本人の「親しき仲にも礼儀あり」という考え方とは対照的であり、日本人からすると相手のポジティブ・フェイスを侵害する発話にもなりかねないが、韓国人の親しい友達同士ではよく用いられる表現である。このような特徴について、任・井出 (2004) は、韓国人は互いに激しく貶しあったりする行為を通じて、そのようなことが言える仲であることを確認していると指摘している。

(32) 너보다 더 잘 가르치는 과외 선생 찾아볼테니, 여행이나 가자. 학생도 더 좋아할걸. 【KK10】

(君よりもっと教え上手な家庭教師を探してみるから、旅行でも行こう。生徒も喜ぶと思うよ。)

(33) 내 친구 xx 알지? 걔 대신 소개할게. 아마 걔한테 부탁하면 너보다 더 학생 성적 올려 놓을거다. 【KK18】

(私の友達の xx ちゃん知っているよね? 君の代わりにあの子を紹介するわ。多分、あの子に頼んだら、君より生徒の成績を上げると思うよ。)

最後に、韓国語母語話者には発話例(34)～(36)のように相手が誘いに乗って  
くるように相手にとって魅力的な情報を与える発話が、場面1、2、3、6において  
14例みられたが、こうした発話は日本語母語話者にはみられなかった。

(34) 너 xx 좋아하지? 그거 먹으러 갈건데, 같이 가자. 【KK24】

(君、xx好きだよな?それを食べに行くんだけど、一緒に行こう。)

(35) 귀여운 새내기들이 많이 들어왔는데, 이번 기회에 얼굴도 알아두면  
좋잖아. 【KK7】

(可愛い新入生達がたくさん入部したんだけど、この機会に顔見知りになったらいいじゃん。)

(36) 좀처럼 못 만나는 xx도 온대. 같이 추억도 만들고 좋을 거 같은데.

【KK22】

(中々会えないxxちゃんも来るんだって。一緒に思い出も作って、いいと思うんだけど。)

韓国語母語話者には以上でみられたような特徴があるのに対して、日本語母語話者は次に挙げる例(37)～(40)のようにストレートに誘わず、相手に判断を委ね、相手に考える余裕を与えることができる、間接的な押し付けがましくない表現を用いて誘い続けることが特徴である。このような発話から、日本語母語話者の相手への配慮の仕方と働きかけ方が推察できる。韓国語母語話者とは対照的に、日本語母語話者は相手の意向を尊重して無理矢理に押し付けないように心がける点が特徴であり、そのことによって誘われる側は居心地良く会話ができると考えられる。

(37)もし都合がつくようであれば、ぜひ参加していただきたいと思います。【JJ13】

(38) もし、気が向いたら、来てね。【JJ12】

(39) バレーも面白いから、少しでも興味が湧いたら、いつでも来てね。【JJ23】

(40) 一日だけの参加でもいいので、いかがでしょうか。【JJ6】

### (3) 再勧誘をやめる発話にみられる日韓差

第4章の表11と表12に示されているように、日本語母語話者は、再勧誘をやめる発話である「勧誘の諦め」、「次回への勧誘」の使用頻度が高く、また残差分析の結果も正の数値を示しており、「次回への勧誘」の使用は  $H_0$  における推定値よりも有意に多く、「勧誘の諦め」は  $H_0$  における推定値に有意に近い水準で多いことが分かった。反対に、韓国語母語話者は、残差分析の結果が負の数値を示しており、「勧誘の諦め」と「次回への勧誘」の使用が有意に少ないことが分かった。ここでは、数値上の結果を踏まえて、両者の発話にみられる言語表現を比較する。

表 11 主勧誘部分の意味公式とその全体的使用頻度

主勧誘部分	JJ	KK	KJSL
意味公式	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)
1. 都合・理由の尋ね	21.4 (49)	23.2 (63)	18.6 (52)
2. 代案・解決策の提示	12.2 (28)	9.2 (25)	11.1 (31)
3. 誘導発話	11.4 (26)	18.0 (49)	15.4 (43)
4. 共同行為要求	19.7 (45)	33.8 (92)	27.1 (76)
5. 勧誘の諦め	14.4 (33)	7.0 (19)	13.9 (39)
6. 次回への勧誘	21.0 (48)	8.8 (24)	13.9 (39)
合計 % (使用回数)	100 (229)	100 (272)	100 (280)



表 12 調整済み残差（主勧誘部分）

	意味公式					
	都合・理由	代案・解決策	誘導	共同行為要求	諦め	次回
被験者 JJ	.2	.9	-1.9	-3.1	1.5	3.5
	KK	1.1	-1.0	1.7	3.0	-3.2
	KJSL	-1.2	.2	.1	-1	1.5

韓国語母語話者は再勧誘をやめる際に発話例（41）、（42）のように次回への勧誘をほのめかす発話がみられ、その発話が具体的であることが特徴的である。韓国語母語話者はこのような発話が今後の相手との繋がりを維持しながら絆を深めると認識している。

（41）바쁘면 어쩔 수 없구. 대신 담엔 니가 밥 사. 【KK15】

（忙しければ仕方ないね。その代わりに、今度ご飯奢って。）

（42）교수님 시간 안 되세요? 그럼, 다음에 다같이 친목도모겸 회식이나 한번 어때요? 【KK20】

（先生、ご都合悪いですか？それでは、今度皆で親睦会を兼ねて食事会でもどうですか？）

そして、例（43）～（46）のように、一見相手のポジティブ・フェイスを侵害するような発話にも捉えられかねないが、仲良しだからこそ冗談やきつい言葉も言えるという韓国人の考え方が反映されている発話がみられた。

（43）그래 알았다. 잘 먹고 잘 살아라. 【KK10】

（うん、わかった。勝手にしろ。）

(44) 친구보다 알바가 더 중요하다 이거지? 어디 두고 보자. 【KK14】

(友達よりアルバイトの方が大事ってこと？今に見ている。)

(45) 망설이긴. 됐다 됐어. 빼줬다. 【KK21】

(迷うなよ。もういいよ。私、すねちゃうわよ。)

(46) 같이 먹기 싫으면 됐어. 다음에 가자. 【KK23】

(一緒に食べたくないなら、いいよ。次回に行こう。)

なお、下記の例 (47)、(48) にみられるように、韓国語母語話者には相手が断りやすくするために、その躊躇する返答について勧誘者があまり気にしていないという気持ちを相手に気付かせようとする意図が窺える。韓国語母語話者と韓国人日本語学習者のフォローアップ・インタビューでも明らかになったが、韓国人は相手との会話において冗談やユーモア混じりの表現を好んで用いる。それは、相手との会話を和気藹々とした雰囲気で行いたいという意識が働くからであり、殊に相手をお願いしたり誘ったりする場面において、こうした表現がよく用いられることが分かった。なぜなら、相手に何らかの働きかけをする場面で、韓国人は冗談やユーモア混じりの表現を用いることで相手をリラックスさせて、その行為を強要しないことを暗に伝えることを話し手の配慮の一つと捉えているからである。

(47) 뭔데? 애인이랑 데이트라도 있는거가? 그럼 어쩔 수 없고. 【KK27】

(どうした？恋人とデートでもあるの？それなら、仕方がないね。)

(48) 데이트 약속 있었구나～. 다음에 꼭 같이 가 줘. 【KK26】

(デートの約束があったんだね～。次回は必ず一緒に行ってちょうだい。)

一方、日本語母語話者には再勧誘をやめる際に、発話例 (49) ～ (52) のように

急に誘ったことを謝ったり、相手が躊躇したことに対して気にさせないように配慮したりする発話が多くみられた。しかし、上述したように、韓国語母語話者の「次回への勧誘」にみられたような具体的な表現や冗談めかした表現は日本語母語話者には全くみられなかった。

(49) あ、用事だった？ごめんね、また今度でいいよ。【JJ3】

(50) ご都合が悪いようでしたら、いいです。またお誘いします。【JJ20】

(51) 急に言われても無理だよ。また、声かけるね。【JJ10】

(52) 無理しなくていいよ。また、企画するから参加してね。【JJ25】

日本人の言語行動に関する研究によって明らかになっているように、日本人のコミュニケーションの特徴は「間接的」、「婉曲的」、「非主張的」、「非言語行動中心」、「聞き手中心」などの言葉で表すことができる。日本人のこのようなコミュニケーション・スタイルの文化・社会的背景には、重光（2009：235）も指摘しているように、人間関係や意見の対立回避を優先する傾向と、積極的に相手の話を察しながら聞く傾向がある。そして、こういった要因がコミュニケーション・スタイルに色濃く影響しており、勧誘行動にも現れていることが分かった。

### 5.1.2 相手の「躊躇」の受け止め方と相手への働きかけ方の違い

筆者は鄭（2010）において、日韓両母語話者には相手の「躊躇」の受け止め方に隔たりがあることを明らかにした。鄭（2010）は、本調査と同じ場面を被験者に提示し、勧誘に対する相手の躊躇する返答をどのように受け止めるかについて質問紙調査を行ったものである。日本語母語話者の場合は6つの場面中、5つの場面において相手の「躊躇」の返事を「断り」として受け止める回答率が最も高く、残りの

1つの場面（場面5）では「（承諾、断り）半々」として受け止める回答率が最も高かった。一方、韓国語母語話者の場合は6つの場面中、4つの場面において、相手の「躊躇」を「（承諾、断り）半々」として受け止める回答率が最も高く、2つの場面（場面1、4）だけ「断り」として受け止める回答率が最も高いことが分かった。さらに、韓国語母語話者では3つの場面（場面3：13.3%、場面5：26.7%、場面6：3.3%）において、相手の「躊躇」の返事を「承諾」として受け止める回答もみられた。それに対して、日本語母語話者では一つの場面にだけ（場面5：6.7%）、「承諾」として受け止める回答がみられた。その結果を鄭（2010）から引用して、図4～9に示す。

図4 場面1「躊躇の受け止め方」

（目下、負荷小）

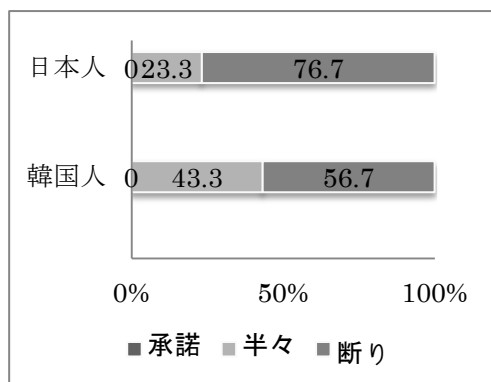


図5 場面2「躊躇の受け止め方」

（目下、負荷大）

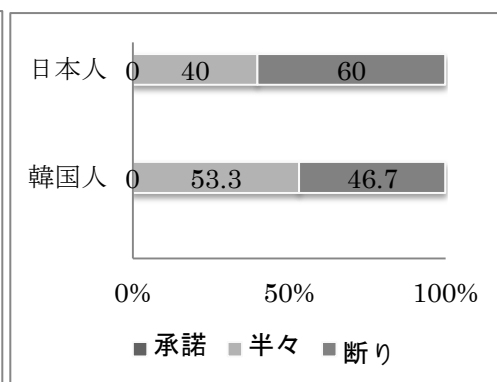


図6 場面3「躊躇の受け止め方」

（目上、負荷小）

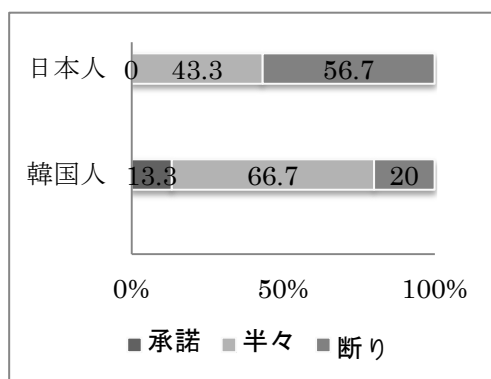


図7 場面4「躊躇の受け止め方」

（目上、負荷大）

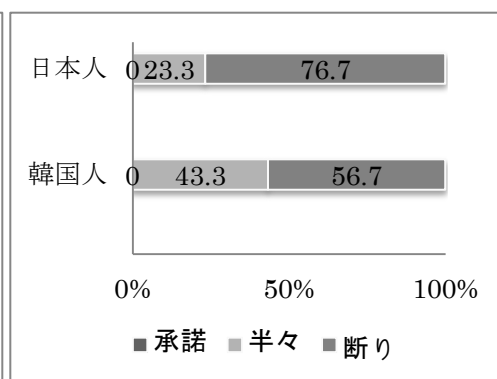


図 8 場面 5「躊躇の受け止め方」

図 9 場面 6「躊躇の受け止め方」

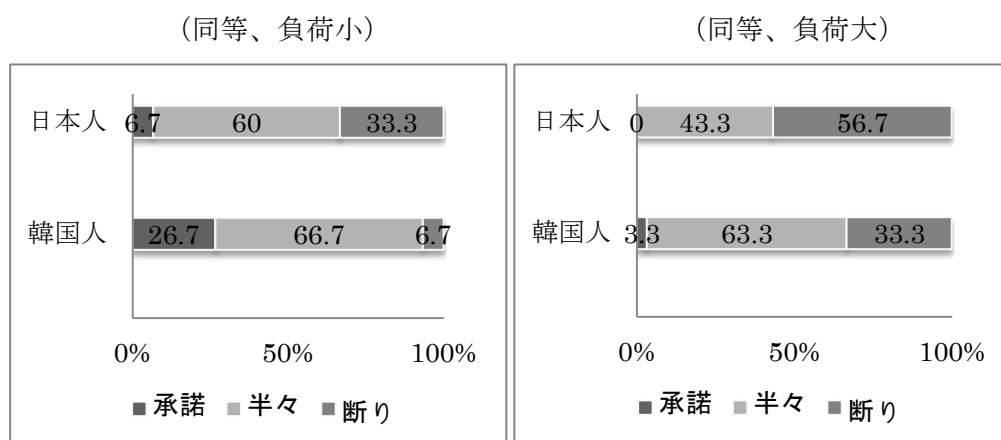


図 4～9 にみられるように、相手との上下関係と相手への負荷の度合いにより、「躊躇」の受け止め方が変わってくるのが明らかになった。

まず、目下の相手の「躊躇」に対しては、相手への負荷が相対的に大きい勧誘になれば、日本語母語話者、韓国語母語話者ともに「(承諾、断り) 半々」として受け止める傾向が強くなり、「断り」として受け止める傾向は弱くなっている。一方、目上の相手の「躊躇」に対しては、日本語母語話者の場合は相手への負荷が相対的に大きい勧誘になれば、「断り」として受け止める傾向が強くなり、韓国語母語話者の場合も「断り」として受け止める傾向が強くなっている。しかし、韓国語母語話者には「(承諾、断り) 半々」として受け止めるという回答も 4 割以上みられ、日本語母語話者とは異なる傾向である。そして、同等の相手の「躊躇」に対しては、相手への負荷が相対的に大きい勧誘になれば、日本語母語話者の場合は「断り」として受け止める傾向が強くなっている。韓国語母語話者も日本語母語話者と同様、「断り」として受け止める回答率は高くなっているものの、「(承諾、断り) 半々」として受け止めるという回答が負荷の度合いにかかわらず、6 割以上となっている。

つまり、日本語母語話者は韓国語母語話者に比べて、全体的に「躊躇」を「断り」として受け止める傾向が相当の差で上回っており、それに対して、韓国語母語話者は日本語母語話者に比べて全体的に「(承諾、断り) 半々」として受け止める傾向が

強く、その割合は場面によって約 4～7 割程度にも及ぶ。特に、韓国語母語話者では場面 3、5 において、「承諾」として受け止める回答が約 1～3 割程度みられ、日本語母語話者とは異なる傾向を示している。こういった傾向の存在は、統計的分析によって裏付けられていないので、断定的はできないが、両者の間には相手の「躊躇」の受け止め方に違いがある可能性があり、その意識の相違は両者の再勧誘の仕方や言語表現の差異に起因すると考えられる。

## 5.2 ポライトネス理論からの考察

本節では Brown and Levinson (1978,1987) に基づいて、第 4 章で得られた結果を考察する。両母語話者と韓国人日本語学習者のポライトネス・ストラテジーの使用傾向とその背景にある意識や価値観を関連付けて、鄭 (2012) の一部を引用しながら考察していく。なお、その際には、各グループの特徴的であると思われる実際の発話例を挙げることにする。

### 5.2.1 日本語母語話者にみられるポライトネス・ストラテジーの使用傾向

第 4 章の表 10 と表 12 に示されているように、調査 1 の設問①の結果から日本語母語話者は韓国語母語話者より周辺部分の意味公式「詫び」と主勧誘部分の意味公式「勧誘の諦め」、「次回への勧誘」の調整済み残差の数値が大きいことが分かった。

表 10 調整済み残差（周辺部分）

	意味公式			
	あいづち	相手への負担軽減	詫び	遺憾表明
被験者 JJ	.6	-.1	1.8	-2.1
KK	.7	.6	-.9	-1.2
KJSL	-1.2	-.4	-1.1	3.1

表 12 調整済み残差（主勧誘部分）

		意味公式					
		都合・理由	代案・解決策	誘導	共同行為要求	諦め	次回
被験者	JJ	.2	.9	-1.9	-3.1	1.5	3.5
	KK	1.1	-1.0	1.7	3.0	-3.0	-3.2
	KJSL	-1.2	.2	.1	-.1	1.5	-.2

上記の数値上の差に現れているもの以外にも、日本語母語話者の発話には、相手の都合や相手への負担軽減に配慮した言語表現が前後に多く含まれていた。その発話例を以下に挙げる。

(53) 急に言われても困りますよね。すみません。【JJ30】

(54) ごめん。予定入ってた？【JJ24】

(55) 忙しいよね。もし来れるようになったら連絡ちょうだい。【JJ28】

(56) 先生にも是非来ていただきたいんですが、いかがでしょうか。【JJ16】

(57) バスケかあ～。でも、バレーも楽しいから一度考えてくれ。【JJ5】

(58) 忙しいのは分かるけど、せっかくだし行こうよ。【JJ13】

(59) そっか、そっか。忙しいんだね。【JJ1】

(60) 無理にとは言わないけど、気が向いたら来てね。【JJ12】

(61) ご都合がよければ、ぜひ来てください。【JJ17】

これらの例のように、日本語母語話者には相手の躊躇する返事から、その勧誘が相手にとって不都合だと判断し誘ったことに対して謝る発話が韓国語母語話者に比べて多くみられた。このような表現は日本語母語話者が他者に邪魔されたくないという相手のネガティブ・フェイスを侵害したと捉え、Brown and Levinson (1978,1987) のネガティブ・ポライトネス・ストラテジー6「謝罪せよ」が用いられたものと言える。また、例 (56)、(57) のような「共同行為要求」に相当する発話の中でも、自分の気持や意向を示すよりも相手の意向を尋ねる発話が多くみられた。そして、躊躇する返事をされた後、「次回への勧誘」と「勧誘の諦め」の使用が多いのも、他者から自由でいたいという欲求を脅かさないように配慮するネガティブ・ポライトネス・ストラテジーの現れであると言える。

さらに、日本語母語話者には例 (60)、(61) の「無理にとは言わないけど」、「ご都合がよければ」のような発話が多くみられた。これは相手の負担を軽減させ、勧誘を強制しないという勧誘者の意図の現れであり、ネガティブ・ポライトネス・ストラテジー4「負担を最小化せよ」に該当する。渡辺・鈴木 (1981 : 155) にも述べられているように、日本人は相手の立場に自分の身を置き、相手の気持ちにたえず気を配りながら話す傾向があり、以心伝心によるコミュニケーションを尊ぶため、言葉よりも察しによって意思疎通を済ましてしまう傾向がある。また、日本語母語話者の発話では「もしよければ」、「よろしければ」、「お時間あれば」などの仮定表現を用いたり、「来られないよね?」、「バイト忙しいよね?」、「研究お忙しいですよ?」など勧誘に応じられるかどうかを可能性の否定の形で尋ねたりする傾向が強いことが分かった。これらの表現はネガティブ・ポライトネス・ストラテジー3「悲観的であれ」に該当する。このような発話は誘われる側にとって、断りやすい状況となり、相手が自分の都合や状況を分かってくれていると捉えて安心感を持つようになる。

しかし、下記の例 (62) ～ (65) のように、韓国語母語話者に比べるとその数は



少ないものの、相手の存在の不可欠性や相手への関心、共感を示す発話もみられた。  
これらは相手のポジティブ・フェイスに働きかける発話と言える。

(62) A ちゃん来てくれないと、寂しいじゃん～【JJ26】

(63) 主役がいないと盛り上がりませんよ。【JJ3】

(64) 家庭キョ忙しい？そういえば、教え子のテストも近いもんね。【JJ14】

(65) 最近、バイト忙しいよね。【JJ7】

次に、第4章の表32の残差分析の結果に示されているように、調査2の設問①  
勧誘者に再勧誘をやめられた場合では、日本語母語話者は韓国語母語話者に比べて  
「気にしない」、「ホッとする / 助かる」の回答が有意に多いことが分かった。この  
結果から、日本語母語話者の相手に邪魔されたくないというネガティブ・フェイス  
重視の傾向が考えられる。

表 32 調整済み残差（再勧誘をやめられた場合）

		回答にみられる意識				
		気にしない	ホッとする	断る	寂しい	気になる
被験者	JJ	1.6	3.7	.7	-2.2	1.4
	KK	-1.7	-1.8	-1.2	1.2	.4
	KJSL	.2	-1.9	.5	1.1	-1.7
		回答にみられる意識				
		申し訳ない	考え直す	勧誘に応じる	その他	
被験者	JJ	-1.4	-2.3	-2.1	-	-.8
	KK	1.6	.4	.8	-	1.5
	KJSL	-.2	1.8	1.3	-	-.8

また、第 4 章の表 40 の残差分析の結果に示されているように、誘い続けられた場合にもその誘い方を「押し付けがましい / しつこい」、「面倒だ」、「苛立ちを感じる」とみなす回答が多く、やはり韓国語母語話者に比べてネガティブ・フェイス重視の傾向があることが考えられる。

表 40 調整済み残差（誘い続けられた場合）

		回答にみられる意識				
		気にしない	断る	しつこい	面倒だ	苛立ち
被験者	JJ	-.3	.4	3.2	2.4	1.3
	KK	-1.4	-1.3	-1.0	-.6	-.4
	KJSL	1.7	.9	-2.2	-1.8	-.9
		回答にみられる意識				
		困る	申し訳ない	嬉しい	勧誘に応じる	その他
被験者	JJ	.3	.1	-2.3	-2.3	-.9
	KK	-1.4	.5	1.4	2.0	.4
	KJSL	1.1	-.6	.8	.3	.4

奥山（2005：79）でも論じられているように、日本人は相手から自由でいたいという欲求や、自分の領域に踏み込まれたくないという欲求が強いため、常に相手と一定の距離を維持しながらコミュニケーションを行うという特徴があることが窺える。以上の考察から、日本語母語話者には相手との間に一定の距離を保ちたいという欲求を満たすネガティブ・ポライトネスに重きを置く傾向があるため、相手のネガティブ・フェイスに訴えかける表現が好まれ、それが良い人間関係を築き、維持するための対人配慮に繋がると認識されていると言えよう。

### 5.2.2 韓国語母語話者にみられるポライトネス・ストラテジーの使用傾向

第4章の表12に示されているように、調査1の設問①の結果から韓国語母語話者は日本語母語話者より「誘導発話」、「共同行為要求」の使用が有意に多いことが分かった。

表 12 調整済み残差（主勧誘部分）

		意味公式					
		都合・理由	代案・解決策	誘導	共同行為要求	諦め	次回
被験者	JJ	.2	.9	-1.9	-3.1	1.5	3.5
	KK	1.1	-1.0	1.7	3.0	-3.0	-3.2
	KJSL	-1.2	.2	.1	-.1	1.5	-.2

それぞれの発話にも違いがみられ、「誘導発話」に該当する発話には、相手が仲間であることを強調したり、相手の存在の不可欠性に言及したりする言語表現が多くみられた。また、「共同行為要求」には「우리（私達、我々）」や「같이（一緒に）」のような言葉を伴った発話が非常に多く用いられ、一緒に行動することを求める明示的かつ直接的な表現が多かった。韓国語母語話者の特徴的な発話例を以下に挙げる。

(66) 우리 다같이 여행가기로 했는데, 너도 같이 가자. 【KK12】

(私達、皆で旅行に行くことになったんだけど、君も一緒に行こうよ。)

(67) 바쁜건 알겠는데, 가자! 우린 친구잖아. 【KK11】

(忙しいのは分かるけど。行こうよ！私達、友達じゃん。)

(68) 교수님, 노래부르는 거 좋아하시잖아요. 교수님 안 오시면 분위기가 안 살아요. 【KK1】

(先生、歌うことがお好きですね。先生がいらっしゃらないと、盛り上がりませんよ。)

(69) 알바 하루 서라. 아님, 알바 대신 해줄 친구 찾아볼게. 【KK8】

(バイト一日休んでよ。それか、バイトを代わりにやってくれる友達を探してみる)

わ。)

(70) 교수님, 여행 같이 가요. 갔다 와서 저희가 일 좀 도와드릴게요. 【KK10】

(先生、旅行一緒に行きましょうよ。帰ってきてから、私達がお仕事のお手伝いをします。)

(71) 아르바이트도 좋지만, 대학 생활도 즐겨야지. 바쁜척 하지 말고 가자. 예쁜 후배들도 많이 온다. 【KK6】

(アルバイトもいいけど、大学生活も楽しまなきゃ。忙しいふりをしないで、行こう。可愛い後輩たちもいっぱい来るよ。)

(72) 며칠 열심히 가르친다고 학생 성적이 얼마나 오르겠냐. 여행이나 갔다오자. 【KK20】

(何日間かだけ頑張って教えることで、生徒の成績が上がると思う? 旅行でも行って来よう。)

(73) 알바 하루만 쉴 수 있는지 한번 물어봐라. 아니면 날짜 변경은 안 돼나? 【KK29】

(バイト1日だけ休めないか、一度聞いてみてよ。それとも、バイトの日にちの変更はできない?)

(74) 전일정이 아니라도 괜찮으니까 하루라도 참가했으면 해. 【KK24】

(全日程でなくてもいいから一日だけでも参加してほしい。)

例 (69)、(70) のように韓国人はコミュニケーションを行う際に、相手との親密さや連帯感を強調するために相手のプライバシーや私的領域に踏み込むような発話を多く用いている。それは、お互いのプライバシーを分かち合うことによって、両

者の関係をより親密にしようとする働きかけの一つであることが考えられる。また、「우리：(私達、我々)」という表現は相手との仲間意識や連帯感を強調し高めるものであり、第2章で掲げたポジティブ・ポライトネス・ストラテジー12「SとH両者を行動に含めよ」に該当する。任・井出（2004：197）にも述べられているように、韓国社会では縦の制約が厳しいからこそ仲間としての横のつながりが重視され、「우리：(私達、我々)」で表される横の結束度が強いと言われている。そして、例（71）、（72）のように日本語母語話者には殆どみられなかった冗談めかした表現とユーモア混じりの表現が多数みられた。このような発話について Brown and Levinson は、冗談が言えるのは背景知識や価値観の共有を前提としているからであり、冗談として言うのならば荒っぽい言葉も親密な関係を築き上げる働きをすると指摘している（Brown and Levinson 1987:229）。韓国人のこのような冗談やユーモア混じりの発話には、誘われる側を断りやすいように仕向け、その勧誘に負担を感じさせないように働きかける意識が窺える。

また、第4章の表21と表22に示されているように、韓国語母語話者では負荷の度合いが大きい場面2、4、6において「代案・解決策の提示」が使われていることが分かる。特に、友達を再勧誘する場面である場面6において、調整済み残差の数値が最も大きく、「代案・解決策の提示」の使用が有意に多いことが分かった。この数値上でみられた特徴の他に、「代案・解決策の提示」に該当する韓国語母語話者の発話に明示的かつ具体的な表現が多くみられた。例えば、場面6にみられた上記の例（73）、（74）のように、「代案・解決策の提示」の13例全てが明示的であり、具体的な表現であった。韓国語母語話者は具体的な言い方で再勧誘を行うことが多く、抽象的な言い方が多くみられた日本語母語話者とは対照的であった。

表 21 KK の各場面における主勧誘部分の意味公式の使用頻度

主勧誘部分	場面 1	場面 2	場面 3	場面 4	場面 5	場面 6
意味公式	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)
都合・理由の尋ね	38.3 (18)	18.1 (8)	27.1 (13)	8.1 (4)	40.9 (18)	5.0 (2)
代案・解決策の提示	0.0 (0)	6.8 (3)	0.0 (0)	18.4 (9)	0.0 (0)	32.5 (13)
誘導発話	10.6 (5)	36.4 (16)	16.7 (8)	24.5 (12)	0.0 (0)	20.0 (8)
共同行為発話	25.5 (12)	25.0 (11)	43.8 (21)	40.8 (20)	38.6 (17)	27.5 (11)
勧誘の締め	4.3 (2)	11.4 (5)	6.2 (3)	4.1 (2)	6.8 (3)	10.0 (4)
次回への勧誘	21.3 (10)	2.3 (1)	6.2 (3)	4.1 (2)	13.7 (6)	5.0 (2)
合計 % (使用回数)	100 (47)	100 (44)	100 (48)	100 (49)	100 (44)	100 (40)

表 22 調整済み残差 (KK の各場面における主勧誘部分)

		意味公式					
		都合・理由	代案・解決策	誘導	共同行為要求	締め	次回
場面	1	2.7	-2.4	-1.4	-1.3	-.8	3.3
	2	-.9	-.6	3.5	-1.4	1.2	-1.7
	3	.7	-2.4	-.3	1.6	-.2	-.7
	4	-2.7	2.5	1.3	1.1	-.9	-1.3
	5	3.0	-2.3	-3.4	.7	.0	1.2
	6	-2.9	5.5	.4	-.9	.8	-.9

なお、調査 1 の負荷の度合いが大きい場面 2、4、6 においては、「스포츠 좋아하제? (スポーツ好きでしょ?)」、「많이 바쁘시죠? (とてもお忙しいですね?)」、「바쁜건 하는데, 너의 생활도 중요하잖아 (忙しいのは分かるけど、君の生活も大事だよ)」、「교수님 노래 잘 하시잖아요 (先生、歌がお上手じゃないですか)」など

のように相手への関心や相手が置かれている状況への共感を示す表現が多くみられ、ポジティブ・ポライトネス・ストラテジーの使用傾向が確認できた。相手への関心の表明について熊谷・木谷（2010：76）は、対人コミュニケーション上の主要な友好的ストラテジーであり、関心を表明することによって相手について何らかの情報が得られれば、それがその後の関係構築に役立つことにもなると指摘している。

一方、下記の発話例（75）～（77）のように、日本語母語話者に比べるとその数は少ないものの、謝罪や相手の負担を軽減させる発話もみられ、ネガティブ・フェイスに働きかける発話も観察された。

（75）선택은 니가 하는 거니까. 혹시 흥미가 생기면 온나. 【KK15】

（決めるのは君だから。もし、興味が湧いたら来てね。）

（76）바쁘신데, 죄송합니다. 무리하시지는 마시고 혹시 오실 수 있으시면 꼭 오세요. 【KK17】

（お忙しいところ、申し訳ありません。無理なさらないで、もし来られるようでしたら、ぜひ来てください。）

（77）강요는 못 하겠고…, 혹시나 기분전환하고 싶으면 와라. 【KK4】

（強要は出来ないから…。もし気分転換でもしたければ、来て。）

さらに、調査1の設問②の調査結果からも分かったように、相手の興味や関心を引くことができ、また積極的に誘った方が相手に伝わるという考え方を持っていることから韓国語母語話者は相手のポジティブ・フェイスを重んじるポジティブ・ポライトネス・ストラテジーの使用傾向が強いと言える。

次に、第4章の表32の残差分析の結果に示されているように、調査2の勧誘者に再勧誘をやめられた場合、韓国語母語話者は日本語母語話者に比べて「寂しい / 残念に思う」、「申し訳ない」の回答が多かった。



表 32 調整済み残差（再勧誘をやめられた場合）

		回答にみられる意識				
		気にしない	ホッとする	断る	寂しい	気になる
被験者	JJ	1.6	3.7	.7	-2.2	1.4
	KK	-1.7	-1.8	-1.2	1.2	.4
	KJSL	.2	-1.9	.5	1.1	-1.7
		回答にみられる意識				
		申し訳ない	考え直す	勧誘に応じる	その他	
被験者	JJ	-1.4	-2.3	-2.1	-	-.8
	KK	1.6	.4	.8	-	1.5
	KJSL	-.2	1.8	1.3	-	-.8

この結果から、韓国語母語話者には相手に受け入れられたい、良く思われたいというポジティブ・フェイス重視の傾向があると考えられる。そして、誘い続けられた場合も「嬉しい / 有難い」、「勧誘に応じる」という回答率が高いことから、やはり日本語母語話者に比べてポジティブ・フェイス重視の傾向が認められる。韓国人は自分が相手にどのように思われているのかを重要視する傾向がある。例えば、自分は相手に必要とされる存在なのか、好かれているのかなどに常に関心を寄せており、相手が親しい間柄であれば尚更である。そのような考え方から韓国人は人を誘う時も人から誘われる時も、相手と自分のポジティブ・フェイスを重んじる傾向があり、それに積極的に働きかける発話が多くなると言えよう。以上の考察から、韓国語母語話者には相手に認められたいという欲求やお互いの心理的距離を縮めたいという欲求を満たすポジティブ・ポライトネスに重きを置く傾向があるため、積極的に相手のポジティブ・フェイスに訴えかける表現が好まれるのだと言える。

### 5.2.3 韓国人日本語学習者にみられるポライトネス・ストラテジーの使用傾向

韓国人日本語学習者の発話には、韓国語母語話者の傾向としてみられたポジティブ・ポライトネス・ストラテジーと日本語母語話者の傾向としてみられたネガティブ・ポライトネス・ストラテジーの両方が観察された。まず、躊躇する相手に対して、「あいづち」、「都合・理由の尋ね」を示す発話の後に「次回への勧誘」、「勧誘の諦め」が用いられる発話が多数みられた。「あいづち」の後に「次回への勧誘」か「勧誘の諦め」が用いられる回数は、日本語母語話者は 35 回、韓国人日本語学習者は 13 回、韓国語母語話者は 6 回であった。また、「都合・理由の尋ね」の後に「次回への勧誘」か「勧誘の諦め」が用いられる回数は、日本語母語話者は 14 回、韓国人日本語学習者は 13 回、韓国語母語話者は 5 回であった。

これは、被勧誘者が断りやすいように働きかける発話となり、誘いに応じなければという誘われる側の負担を軽減させる働きがあり、ネガティブ・ポライトネス・ストラテジーに該当する。以上の韓国人日本語学習者の特徴が現れている発話例を (78) ～ (83) に挙げる。

(78) あ、そうか。そうだろうね。バスケットもいいね。あなたはできる人だからね。【KJSL3】

(79) 忙しい？また今度でもいいけどね…。【KJSL3】

(80) そうですね。忙しそうでしたので、声かけるのに悩みました。【KJSL2】

(81) 何かやることあるの？そしたら、今度にしましょう。【KJSL1】

(82) 先生、お忙しいですよ？お忙しいところ、すみませんでした。【KJSL21】

(83) バイト忙しいんだね。大丈夫だよ。バイト頑張ってね。【KJSL25】

そして、相手の置かれている状況や相手の意思を尊重する表現が多数みられた。例えば、以下の発話例（84）～（87）の「もし時間があれば」、「もしご都合がよろしければ」のような仮定表現や、「無理ならいいんだけど」、「一日だけでもいいので」のような再勧誘を悲観視したり、負荷の小ささを強調したりする表現が、相手に逃げ道を作ってやるためのネガティブ・ポライトネス・ストラテジーとして示されていた。

（84）もし時間があれば、一緒にご飯食べたいなと思っただけだから。【KJSL18】

（85）もしご都合がよろしければ、一緒にいかがですか？【KJSL14】

（86）無理ならいいんだけど、バイトの日にち変更できない？【KJSL12】

（87）一日だけでもいいので、先生にぜひ来ていただきたいです。【KJSL6】

次に、ポジティブ・ポライトネス・ストラテジーの傾向がみられた発話例を以下に挙げる。

（88）皆で行けたらなあ～と思ったのに、残念だな。【KJSL30】

（89）先生と一緒に行きたかったですけど…。仕方ないですね。では、今回は私達だけで行って来ます。【KJSL15】

（90）一緒に行けばいいのに。残念だね。また次回、機会があると思うので。【KJSL23】

以上の例は、相手の躊躇する返答を断りとして受け止め、それに対して残念な気持ちを示す例である。勧誘に応じてもらえないことに対して残念に思っている気持

ちを示しつつ、相手と一緒に行動したいという気持ちを述べるポジティブ・ポライトネス・ストラテジーである。

さらに、韓国人日本語学習者の「共同行為要求」と「誘導発話」には韓国語母語話者と似通った言語表現が非常に多くみられた。下記の発話例（91）～（93）にみられるように、「みんな」や「一緒に」、「私たち」という言葉が多用されている。韓国では、日常的に「우리：（私達、我々）」という言葉が多用している。例えば、自国のことを言う時には「우리나라（我が国）」、自分の家のことを言う時には「우리집（我が家）」、国際試合のテレビ中継の時には「우리팀（私たちのチーム）」という表現が頻繁に出てくる。これらの「우리」は韓国という言葉に置き換えても全く問題はない。韓国は儒教の国と言われており、家族の血筋関係を非常に大事にする習慣がある。その習慣が韓国人の人間関係にも反映されており、「우리」という表現を用いることで自分たちは一緒に、一つであると認識し、相手にもその仲間意識を起こさせるのであろう。

（91）みんな行くからさ、行こう。【KJSL5】

（92）先生とぜひ一緒に行きたいですので、ちょっと時間を作ってください。

【KJSL17】

（93）私たち友達だよね？友達なら、一緒に行くべきだよ。【KJSL24】

また、第4章の表12に示されているように、韓国人日本語学習者の「誘導発話」の使用頻度は韓国語母語話者より低く、調整済み残差の数値に差はみられるものの、韓国人日本語学習者の用いる言語表現には韓国語母語話者と似通ったものが多数あった。

表 12 調整済み残差（主勧誘部分）

	意味公式					
	都合・理由	代案・解決策	誘導	共同行為要求	諦め	次回
被験者 JJ	.2	.9	-1.9	-3.1	1.5	3.5
	KK	1.1	-1.0	1.7	3.0	-3.0
	KJSL	-1.2	.2	.1	-1	1.5

以下の発話例（94）～（96）のように、相手の外見と才能を褒める発話や相手の存在の不可欠性を示す発話がみられた。特に、例（95）のように、指導教員に対してストレートに褒めるという発話は、本調査の日本語母語話者にはみられない表現であった。韓国は儒教の教えにより、目上の人を敬うという側面もあるが、任・井出（2004）にも述べられているように、目上の人に対しても親しみの気持ちをストレートに表現し、心的距離を縮めようとする傾向がある。

（94）君、身体的条件と才能から見ても、バレーボールに向いていると思う。【KJSL4】

（95）先生、歌が上手って噂で聞きました。歌手みたいですって。1曲聞かせてください。【KJSL11】

（96）あなたが行かないと私も行きたくないよ。だって、楽しくないもん。【KJSL18】

その上、韓国人日本語学習者には韓国語母語話者と同様に、発話例（97）～（99）のような冗談めかした表現やユーモア混じりの表現も多数みられた。このような発話は上述したように、その場の雰囲気や和ませて誘われる側が負担を感じないようにする働きがあり、断りやすいような場づくりの働きもあると考える。

（97）家庭教師のバイトは休めないの？一度、聞いてみて。多分、生徒も喜ぶと思

うよ。【KJSL30】

(98) 時間ない？デート？それとも、合コン？なら、しょうがないね！【KJSL29】

(99) デートでもあるの？または…気分悪いの？【KJSL2】

最後に、韓国語母語話者と韓国人日本語学習者の「誘導発話」には訓戒調の言葉で相手に働きかける発話が多数みられた。傍から見れば、押し付けがましく差し出がましいとも捉えられてしまうような発話であるが、韓国では人間関係において絆を大事にし、友達や仲間の間に築かれる横の関係を大事にする傾向が強いことの現れと言える。また、相手のことを気にかけてアドバイスをしたり、人としての一般常識や正論を述べて働きかけたりする発話が特徴的にみられる。そのような発話は一見、堅苦しく、差し出がましいと捉えられるかもしれないが、韓国人は相手のそのような発話が差し出がましいとは捉えず、自分のことを思っていて言ってくれていると解釈する。

その背景にあるのは、大崎（1998：119）にも述べられているように、韓国人には自己主張が強く、議論好きで、言いたいことをはっきり言う傾向があるということである。また、「千両の借金も言葉で返せる」、「言葉ですべての恩を返す」という諺があるように、言葉への依存度が非常に高いことが挙げられる。そして、人付き合いの際にも、初対面でもそうでなくても、自分を大いに語り、さらけ出し、思いきって相手にぶつかっていくことによって、相手とのコミュニケーションを図ろうとする。さらに、韓国人は教えられる側にまわるのは嫌で、できるだけ教える側に立ちたがると大崎（1998）は指摘する。一方、日本人は遠回しの表現を使用したり発言を差し控えたりするなど、できるだけ相手との衝突を避けようとする。言い換えれば、「道理」より「和」を重んじる傾向がある。それに対し、韓国人は「和」を損なうことがあっても「道理」を通すべきと考えており、「和」は行動基準の付随的な要因になるとされる（大崎 1998：120）。このような韓国人の価値観や規範が背

景にあるため、韓国人は相手のためであったり、理屈の上でそうだったら、相手に理解されなくても嫌われても自分の意見を言ったり、相手に働きかけたりすることが多いと考えられる。

以上のような特徴がみられた発話例が（100）～（103）である。

（100）バイトもいいけど…。旅行でいろいろ思い出を作って、親睦も深めて得るものは多いと思うよ。悩まないで行こうよ。【KJSL6】

（101）何をそんなに躊躇するの？教え子の成績も重要だけど、君の大学生活も重要だよ。一度だけの大学生活を楽しまなきゃ。行くよね？【KJSL20】

（102）알바하면서 사회경험하는 것도 좋지만, 그보단 대학에서 인간관계를 잘 만들어 두는게 좋다고 나는 생각해. 친구, 선후배 많이 알아두면 좋잖아.

【KK21】

（アルバイトをしながら社会勉強するのもいいけど、それより大学で人間関係を上手く築いた方がいいと私は思う。友達、先輩、後輩とたくさん知り合いになった方がいいじゃん。）

（103）이번 기회에 친목도모도 하고 새로운 얼굴도 많으니까 뜻깊은 자리가 될거야. 알바만 하면 피곤하잖아. 바람이나 쐬고 오자. 【KK28】

（この機会に親睦も深めて、ニューフェイスも多いから意義深い席になると思うよ。アルバイトばかりしたら疲れるじゃん。気晴らしにでも行って来よう。）

## 5.3 異文化間語用論からの考察

### 5.3.1 コミュニケーション・スタイルの相違

相手とのコミュニケーションの際に韓国の場合、相手への反応や共感を素早く示

すことがより好まれる。例えば、本研究の結果にも現れたように冗談や罵りのような発話を交わして、会話にメリハリをつけることが楽しい会話につながり、それを相手への配慮とも捉える。それに対して日本の場合は、じっくりと相手の話に耳を傾け、相手に負担をかけないように働きかける傾向がより強い。また、相手を困らせないように心がけ、「以心伝心」や「察し」のように相手が言う前にこちらから察してあげることがよしとされる。見方によっては、日本人は自分の意思を明瞭に示さないため、何を考えているのかよくわからず、問に対する返答が諾否いずれであるのかさえ不分明なことがあるという指摘もある（岡崎 1992 : 16）。さらに、岡崎（1992）は相手の意見に対する賛否を明確にしなければならないような雰囲気回避するよう互いに努めるのが普通であると指摘している。相手の顔色や感じ方に配慮しながら、なるべく差障りのない言い方を心がけるのが良識とされており、逆に「はっきりものを言う人ですね」というのは決して褒め言葉ではないという。一方、韓国では自分の信念を持ち、自分の意見をはっきりと主張することを小さい時から植え付けられてきている。その一つの例として、雄弁術を鍛えるために雄弁塾に通ったり、雄弁大会に参加したりする人も珍しくない。任・井出（2004 : 102）にも述べられているように、自分の意見を明確に述べ、そして即座に伝えるための訓練が幼い頃からされており、親は我が子をピアノや水泳などの習い事に通わせるのと同じ感覚で雄弁塾に通わせる例も少なくない。その授業の内容は発声練習や発音の矯正、作文の書き方などであり、作文や即興のスピーチを口頭で発表させられる。スピーチではいかに巧みに自分の考えをまとめて、それを人にわかりやすく話すかという術を実践的に教えている。スピーチのテーマは「自分は必要とされる人間か」、「必要とされる人間になろう」、「不可能はない」などが多い。

要するに、韓国人は自分が他人にどのように思われているのか、必要とされているのかといった点を気にかけながら、自信を持って人と接することがコミュニケーションの基本になっている。それに、韓国人の考え方の中には、自分の領域は自分で主張し守らなければ他者に侵害されてしまうという思いが強い。そのため、周りとの「調和」を重んじる話し方以上に、積極的な発言を通して自分の考えをアピー



ルし、物事を達成する話し方が高く評価される。

### 5.3.2 対人配慮意識の相違

本研究の調査結果から、日本語母語話者は調査 1 の設問①において「詫び」、「次回への勧誘」、「勧誘の諦め」の使用が有意に多く、それらについて設問②では「相手に負担をかけたくないから」、「無理に誘って相手を困らせたくないから」といった回答が得られた。この結果からも分かるように、日本人は相手の立場に立って、相手の意向を重視する傾向が強いとされている。相手を困らせず、相手に逃げる道を作ってあげて、断ってもいいように相手の負担を少なくする傾向がみられた。また、相手が申し訳ないという気持ちにならないように心がけ、相手から言われる前に察してあげる「以心伝心」の精神が根底にあることが窺えた。つまり、自分の意向や気持ちよりも相手の意向や状況を重視する気配りがコミュニケーションの根幹となっている。なるべく、相手に負担をかけないように常に心がけており、相手の負担を少なくし、相手との間に気まずさを作らない傾向が強いと言える。言い換えれば、自分の思っていることを明確に言わず、言わなくても相手がこちらの真意を汲み取ってくれることを期待し、それを前提としながら会話を進めるのが日本人の典型的なコミュニケーション・スタイルであり、相手に対する配慮意識と捉えている。

熊谷（2000：109）は、言語行動を行う話し手は 2 つの指向性を常に併せ持っている」と指摘している。一つは、当該の言語行動の目的を効果的に達成することであり、もう一つは相手との対人関係を良好に保つことである。熊谷（2000）のこの考え方に基づいた研究に李（2007）と鄭（2006）が挙げられる。李（2007：153）は日韓の不満表明において、日本人は相手との衝突を避けるため、不満を表明しなかったり、遠まわしに言ったりする傾向が強いことから不満表明という言語行動の達成より、対人関係維持に重点を置いていると述べている。鄭（2006：132）は日韓の勧誘行動において、日本人はストレートに誘わず、「恐縮の意」などの気配り発話を用いてから誘いに入ることが多くみられ、勧誘行動の目的達成より、相手に配慮

し相手との関係の維持を重視する傾向が強いと述べている。

したがって、日本人は相手が何を察してほしいのかを適切に判断し、その期待に応じようとする配慮が常に働いていると考えられる。そして、その配慮意識が良い人間関係を築き、維持する上で重要であるという考え方を持っている。

それに対して、韓国人は相手への興味、相手の置かれている状況への共感を示しながらも、自分の気持ちや意向をはっきりと伝える傾向が強い。この傾向は、本研究の調査結果で明らかになった「都合・理由の尋ね」、「誘導発話」、「共同行為要求」の使用が有意に多いことと、それぞれの発話にみられた言語表現が裏付けになる。例えば、「都合・理由の尋ね」にみられた立て続けに質問をする発話が多いことと、「誘導発話」にみられた相手の存在の不可欠性を述べる発話、そして、「共同行為要求」にみられたストレートに誘う「勧誘」と勧誘者自身の気持ちや意向を示す「希望」の表現が高い頻度でみられたことである。多少強引で強要するような誘い方にも捉えられやすいが、それは相手の存在の不可欠性を意味し、誘われる側もそのような誘い方を「有難い / 嬉しい」と受け止める傾向が強い。韓国人は「相手に関心を持たれたい」、「無視されたくない」というポジティブ・フェイス重視の意識が高いことがフォローアップ・インタビューでも確認された。そのため、誘う側も誘われる側も相手に働きかける発話が相手に対する配慮として多く現れている。また、その誘い方が少し強引であっても、誘われる側は自分への関心であり、自分のことを気にかけてくれていると受け止める傾向が強い。そして、お互いに貸し借りを作って、それが次の両者の付き合いにも繋がるという考え方を持っている。例えば、躊躇する相手に対して「その代わりに今度ご飯奢って」や「次は必ず行こうね」、「次回はぜひつきあってね！」などの発話が多数みられ、これらの表現を用いることによって次回は誘いやすくなるという回答が得られた。つまり、相手の状況や気持ちに共感を示しながらも、自分の意向や気持ちを明確に伝えてそれを相手に分かってもらおうとする考え方が相手への配慮とされている。しかも、相手が親しい間柄であれば、互いに負担をかけても良い、無理に押し付けられても自分は相手にとって必要とされていると解釈するため、勧誘の承諾に繋がると捉えている。

以上に述べたように、日韓の間には対人意識や相手に対する配慮意識の違いが存在し、それが両者のコミュニケーション・スタイルと言語表現に色濃く反映されていることが明確になった。

### 5.3.3 相手とのテリトリ意識の相違

韓国語母語話者には再勧誘の意味公式の一つである「代案・解決策の提示」の使用において、日本語母語話者とは異なる特徴を持つと思われる発話が多数みられた。例えば、指導教員と友達を誘う場合、指導教員の仕事を手伝うという発話や友達にアルバイトを代わりにやってくれる人を探すという発話が多数あった。このような発話は、相手の領域への侵害になり得ると考えられるが、その背景には韓国人の相手との距離を小さく取ろうとする傾向があるのであり、その相手が親しい間柄であれば、この傾向は一層顕著である。韓国人は相手の身の回りに起きたことを自分のことのように思って行動し、一步踏み入って相手と関わるのが他人との付き合い方として普通であると考えている。さらに、韓国人は相手が困難な状況に直面した場合は共に悩んだり解決策を探したりするなど、相手に世話を焼くことを嫌わない傾向がある。

一方、日本人は相手との距離を大きく取る傾向がある。よく知られているように日本人は親しい間柄であっても、お互いにとって良い距離感を保ちながら相手と関わるのが望ましい付き合い方であると考えている。上述のように、指導教員と友達を誘う場合に韓国語母語話者のような発話は日本語母語話者には1例もみられなかった。しかし、日本語母語話者からすれば、そのような発話は相手の領域への侵害になりかねない発話にもなり、相手に不快感を与えてしまう恐れがあると考えている。

洪（2007：276）の研究でも明らかになったように、日本人は言葉で行動の区切りを表示する習慣があるのに対し、韓国人は親しい関係では言葉で一々言わない習慣がある。これは言語行動において、他人を意識する相手中心的な傾向が強い日本人と、自己中心的な傾向が強い韓国人の相違が言語行動のパターンとして現れたも

のである。このような対人意識や言語行動のパターンの相違から、相手とのテリトリー意識に対する違いも生まれる。

相手とのテリトリーに関する研究に、洪（2007）と任（2008）が挙げられる。洪（2007：279）は、親しい友人の家でトイレを使う時の行動を通して、両者のテリトリー意識を分析している。日本人は94.3%の人が相手に了解を求めてからトイレを使い、5.7%の人が何も言わないでトイレを使うという結果が得られた。一方、韓国人は51.6%の人が了解を求めてからトイレを使い、48.4%の人が何も言わないでトイレを使うという結果が得られ、これもテリトリー意識に関する文化の差であると指摘している。そして、任（2008：92）は電車の中で、ある人の隣席が少し空いていたなら窮屈でも座るのか、それとも遠慮するのかという身体接触から見た個人テリトリー意識の観点から、日韓の違いを分析している。調査の結果、韓国人の方が日本人より座る人が多く、他人との物理的距離を置かない傾向が強いと述べている。また、任（2008）は日本人から見ると韓国人は、自分のテリトリーを主張しすぎると映り、韓国人から見ると日本人は、相手のテリトリーに配慮しすぎると映る傾向があると指摘している。

つまり、韓国人は日本人に比べて身体接触を頻繁に行う習慣があるため、相手の方に近づく傾向がある。それに対して、日本人は非言語行動による伝達体系<sup>10</sup>を好む傾向があるため、相手との間にある程度の距離を置く傾向があることが読み取れる。このような対人距離とテリトリー意識の相違が、日韓の間のコミュニケーション・ギャップや誤解を生じさせていると考えられる。

## 5.4 中間言語語用論からの考察

### 5.4.1 韓国人日本語学習者にみられる語用論的転移

韓国人日本語学習者が再勧誘の意味公式の使用頻度や言語表現、言語意識におい

---

<sup>10</sup> 一般に態度、言動、表情、身振り、手振り、音声表現法、視線、ことばの速度、間隔などによって、同じ内容の言葉を聞いても聞き手が感じるニュアンスは変わってくるが、その全体を「非言語伝達」という（洪2007：268）。

て母語からの影響を受けていると思われる箇所がいくつか観察された。

第4章の表10に示されているように、韓国人日本語学習者は調査1の周辺部分の意味公式の使用傾向と、特に周辺部分の意味公式の一つである「詫び」の使用頻度が低いという点が韓国語母語話者に類似している。

表10 調整済み残差（周辺部分）

	意味公式			
	あいづち	相手への負担軽減	詫び	遺憾表明
被験者 JJ	.6	-.1	1.8	-2.1
KK	.7	.6	-.9	-1.2
KJSL	-1.2	-.4	-1.1	3.1

日本人は相手に迷惑をかけたり、相手に何かをやってもらったりする際に一言お礼を言ったり、手間をかけたことに対して謝ったりするのは当たり前のことだが、韓国人は親しい間柄では一々言わない傾向が強い。韓国人は一々言わなくてもお互いの気持ちは分かるもので、むしろ相手から一々言われた方がよそよそしくて水臭いと感じる傾向が強い。

第4章の表32に示されているように、調査2の設問①にみられた意識調査の結果においても韓国人日本語学習者と韓国語母語話者の類似性が観察される。

表 32 調整済み残差（再勧誘をやめられた場合）

		回答にみられる意識				
		気にしない	ホッとする	断る	寂しい	気になる
被験者	JJ	1.6	3.7	.7	-2.2	1.4
	KK	-1.7	-1.8	-1.2	1.2	.4
	KJSL	.2	-1.9	.5	1.1	-1.7
		回答にみられる意識				
		申し訳ない	考え直す	勧誘に応じる	その他	
被験者	JJ	-1.4	-2.3	-2.1	-	-.8
	KK	1.6	.4	.8	-	1.5
	KJSL	-.2	1.8	1.3	-	-.8

この両者はいずれも、相手に再勧誘をやめられた際の意識の中で、「ホッとする / 助かる」の回答が  $H_0$  における推定値よりも有意に近い水準で少なく、「寂しい / 残念に思う」が正の数値を示している。日本語母語話者は「ホッとする / 助かる」の調整済み残差が+3.7、韓国語母語話者は-1.8、韓国人日本語学習者は-1.9 であった。そして、「寂しい / 残念に思う」の調整済み残差は、日本語母語話者は-2.2、韓国語母語話者は+1.2、韓国人日本語学習者は+1.1 であり、韓国人日本語学習者は韓国語母語話者に近い傾向を示していた。

最後に、調査 2 の設問②にみられた意識調査の結果においても同様の類似性が観察される。第 4 章の表 40 に示されているように、韓国人日本語学習者は相手に誘い続けられた際の意識の中で、「押し付けがましい / しつこい」の調整済み残差が負の数値を示しており、「嬉しい / 有難い」と「勧誘に応じる」の調整済み残差は正の数値を示している。

表 40 調整済み残差（誘い続けられた場合）

		回答にみられる意識				
		気にしない	断る	しつこい	面倒だ	苛立ち
被験者	JJ	-.3	.4	3.2	2.4	1.3
	KK	-1.4	-1.3	-1.0	-.6	-.4
	KJSL	1.7	.9	-2.2	-1.8	-.9
		回答にみられる意識				
		困る	申し訳ない	嬉しい	勧誘に応じる	その他
被験者	JJ	.3	.1	-2.3	-2.3	-.9
	KK	-1.4	.5	1.4	2.0	.4
	KJSL	1.1	-.6	.8	.3	.4

日本語母語話者は「押し付けがましい / しつこい」の調整済み残差が+3.2、韓国語母語話者は-1.0、韓国人日本語学習者は-2.2であった。また、「嬉しい / 有難い」の調整済み残差は、日本語母語話者は-2.3、韓国語母語話者は+1.4、韓国人日本語学習者は+0.8であった。そして、「勧誘に応じる」の調整済み残差は、日本語母語話者は-2.3、韓国語母語話者は+2.0、韓国人日本語学習者は+0.3であり、韓国人日本語学習者は韓国語母語話者に近い傾向を示していた。

大崎（1998：123）は、韓国人は親しくなると招かれた相手の家の冷蔵庫の中を勝手に開けて、ビールを飲んだりすることは当たり前であり、韓国では「親しき仲に迷惑」と述べている。そして、韓国では親密性を保とうとすると継続して迷惑をかけ合わなければならないと指摘し、親友とは相手に迷惑をかけることができ、またそれを受け入れることのできる間柄という。大崎の指摘のように、韓国では親しい間柄であれば、お互いに迷惑をかけ合い、無理なことも言い合えるという考え方を持っている。そして、そういったやりとりの中で韓国人はお互いの関係性を確認

することが多い。そのため、相手からの頼まれ事や少し強引な誘いにも承諾することが多く、そのことが自分は相手に好かれていると感じたり、必要とされる存在であると判断したりすることにつながる。したがって、以上の意識調査の結果は韓国人の考え方を支持する結果であり、韓国人日本語学習者が日本語で話すとき、その話し方は日本語の影響を受けていても、対人意識は影響されにくく変わらないものであることが検証された。

#### 5.4.2 韓国人日本語学習者にみられる学習環境の影響

第4章の表9に示されているように、韓国人日本語学習者は韓国語母語話者とは違って周辺部分の発話数が多く、この点は日本語母語話者に近い傾向を示していた。全体の意味公式の発話数は、日本語母語話者は155回、韓国人日本語学習者は135回、韓国語母語話者は73回であり、日本語母語話者、韓国人日本語学習者は韓国語母語話者の約2倍の結果であった。

表9 周辺部分の意味公式とその全体的使用頻度

周辺部分	JJ	KK	KJSL
意味公式	%（使用回数）	%（使用回数）	%（使用回数）
1. あいづち	44.5（69）	46.6（34）	38.5（52）
2. 相手への負担軽減	34.8（54）	38.4（28）	34.1（46）
3. 詫び	11.0（17）	5.4（4）	5.9（8）
4. 遺憾表明	9.7（15）	9.6（7）	21.5（29）
合計 %（使用回数）	100（155）	100（73）	100（135）

また、第4章の表11と表12に示されているように、韓国人日本語学習者は、韓国語母語話者に比べて主勧誘部分の「勧誘の諦め」と「次回への勧誘」の使用頻度が高いことが日本語母語話者の傾向に類似している。残差分析の結果、「勧誘の諦め」においては、日本語母語話者と同様に正の数値を示しており、「次回への勧誘」においては、韓国語母語話者との間の数値の差が大きい。



表 11 主勧誘部分の意味公式とその全体的使用頻度

主勧誘部分	JJ	KK	KJSL
意味公式	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)
1. 都合・理由の尋ね	21.4 (49)	23.2 (63)	18.6 (52)
2. 代案・解決策の提示	12.2 (28)	9.2 (25)	11.1 (31)
3. 誘導発話	11.4 (26)	18.0 (49)	15.4 (43)
4. 共同行為要求	19.7 (45)	33.8 (92)	27.1 (76)
5. 勧誘の諦め	14.4 (33)	7.0 (19)	13.9 (39)
6. 次回への勧誘	21.0 (48)	8.8 (24)	13.9 (39)
合計 % (使用回数)	100 (229)	100 (272)	100 (280)

表 12 調整済み残差 (主勧誘部分)

	意味公式					
	都合・理由	代案・解決策	誘導	共同行為要求	諦め	次回
被験者 JJ	.2	.9	-1.9	-3.1	1.5	3.5
KK	1.1	-1.0	1.7	3.0	-3.0	-3.2
KJSL	-1.2	.2	.1	-.1	1.5	-.2

以上にみられる数値上の差だけでなく、言語表現においても韓国人日本語学習者には日本語母語話者に近いものが観察された。例えば、「そうですね」、「お忙しいですね」、「バイト忙しいんだね」のような相手の置かれている状況に共感を示し、相手に配慮した表現を用いてから「次回への勧誘」と「勧誘の諦め」を示す発話が多くみられた。こういった特徴がみられた韓国人日本語学習者の発話例を (104) ～ (107) に挙げる。

(104) そうですね。お忙しいですね。それでは、また今度でいいです。【KJSL23】

(105) バイト忙しいんだね。大丈夫だよ。バイト頑張ってね。【KJSL25】

(106) ご都合がよければのことだったので、全然大丈夫です。【KJSL19】

(107) そっか、忙しいのか。今回は無理か～。【KJSL27】

次に、第4章の表25に示されているように、韓国人日本語学習者は周辺部分の「あいづち」の使用頻度は男性の方が高く、「相手への負担軽減」の使用頻度は女性の方が高かった。この結果は日本語母語話者に近い傾向を示すものであった。

表 25 周辺部分にみられる男女差

周辺部分	JJ		KK		KJSL	
	男性	女性	男性	女性	男性	女性
あいづち	48.1 (38)	40.8 (31)	37.2 (13)	55.3 (21)	50.8 (33)	27.1 (19)
相手への負担軽減	31.6 (25)	38.2 (29)	51.4 (18)	26.3 (10)	29.2 (19)	38.6 (27)
詫び	12.7 (10)	9.2 (7)	0.0 (0)	10.5 (4)	4.6 (3)	7.2 (5)
遺憾表明	7.6 (6)	11.8 (9)	11.4 (4)	7.9 (3)	15.4 (10)	27.1 (19)
合計 % (使用回数)	100 (79)	100 (76)	100 (35)	100 (38)	100 (65)	100 (70)

また、表47の残差分析の結果からも分かるように、日本語母語話者においては、男女間に有意差はみられないものの、「あいづち」、「相手への負担軽減」、「遺憾表明」において、韓国人日本語学習者と日本語母語話者は同様の傾向を示している。まず、「あいづち」において、男性は正の数値を示しており、女性は負の数値を示している。「相手への負担軽減」と「遺憾表明」においては、男性が負の数値を、女性は正の数値を示している。

表 47 調整済み残差（被験者グループの周辺部分の男女差）

		意味公式			
		あいづち	相手への負担軽減	詫び	遺憾表明
JJ	男	.9	-.9	.7	-.9
	女	-.9	.9	-.7	.9
		意味公式			
		あいづち	相手への負担軽減	詫び	遺憾表明
KJSL	男	2.8	-1.1	-.6	-1.7
	女	-2.8	1.1	.6	1.7
		意味公式			
		あいづち	相手への負担軽減	詫び	遺憾表明
KK	男	-1.6	2.2	-2.0	.5
	女	1.6	-2.2	2.0	-.5

これらの結果から、韓国人日本語学習者は、母語とは異なる日本語の話し方や日本人の言語習慣にも影響を受けており、中間言語の特徴がみられたと言える。

Shimizu（2009）、House（1996）でも指摘されているように、第二言語環境に置かれている学習者の方が目標言語の母語話者に近い傾向がみられ、語用論的流暢さにおいて優れていると言えよう。

#### 5.4.3 韓国人日本語学習者特有の特徴

第4章の表9と表10に示されているように、韓国人日本語学習者は、周辺部分の「遺憾表明」の使用頻度と使用回数が他のグループに比べて非常に多かった。調整済み残差の数値も、日本語母語話者は-2.1、韓国語母語話者は-1.2であるのに対し、韓国人日本語学習者は+3.1であり、両母語話者より回答が有意に多いことが分かった。

表 9 周辺部分の意味公式とその全体的使用頻度

周辺部分	JJ	KK	KJSL
意味公式	% (使用回数)	% (使用回数)	% (使用回数)
1. あいづち	44.5 (69)	46.6 (34)	38.5 (52)
2. 相手への負担軽減	34.8 (54)	38.4 (28)	34.1 (46)
3. 詫び	11.0 (17)	5.4 (4)	5.9 (8)
4. 遺憾表明	9.7 (15)	9.6 (7)	21.5 (29)
合計 % (使用回数)	100 (155)	100 (73)	100 (135)

表 10 調整済み残差 (周辺部分)

	意味公式			
	あいづち	相手への負担軽減	詫び	遺憾表明
被験者 JJ	.6	-.1	1.8	-2.1
KK	.7	.6	-.9	-1.2
KJSL	-1.2	-.4	-1.1	3.1

この結果は、日本語を学習する上で身についた癖なのか、偶然の結果なのか、今後さらに検討の余地がある。

5.4.1 と 5.4.2 ですでに述べたように、韓国人日本語学習者には再勧誘行動における言語使用と意識調査において、母語の影響を受けている部分と日本語母語話者に似通った部分の両方の特徴がみられた。調査 2 における意識調査の結果は韓国語母語話者に近い傾向を示しており、再勧誘行動における言語使用については日本語母語話者により近い傾向がみられた。この後者の傾向がみられた要因としては、学習環境の面で日本語を使用しながら日本で生活しているということのほか、日本語らしい日本語が話せるようになりたいという学習者の意識が働く結果、そ

のストラテジーの一つとして日本語母語話者の真似をしていることも考えられる。

しかし、学習者は母語の知識から類推しながら日本語を考えてしまう面もあり、その結果、適切な部分が生じてしまうことも多々ある。例えば、発話例(108)～(112)にみられるように、主勧誘部分の発話において、質問攻めで相手に躊躇する理由を聞いたり、命令の口調で相手を強引に押し切ったり、相手に上手く伝わらないにもかかわらず冗談やユーモア混じりの言葉を用いたりするなど、日本語母語話者からすれば不快感や違和感を覚えてしまうような場合もあり得る。

(108) なんで？忙しい？他に予定でもあった？それとも、行きたくないのか？

【KJSL18】

(109) 迷うな。行こう。何食べたい？【KJSL28】

(110) バイト一日ぐらい休んでよ。バイトだから融通利くでしょ。【KJSL13】

(111) 家庭教師のバイトは休めないの？一度、聞いてみて。多分、生徒も喜ぶと思うよ。【KJSL30】

(112) 時間ない？デート？それとも、合コン？なら、しょうがないね！【KJSL29】

若生(2010)にも述べられているように、韓国語は日本語と似ている部分が多く、韓国人日本語学習者は第一言語の知識を積極的に日本語に適用することで日本語の習得を進めることが可能であるという。しかし、異なる言語である以上、当然相違点も存在し、負の転移につながることもあると指摘している。そして、任(2006)は異文化間コミュニケーションにおける誤解のほとんどは、相手のコミュニケーション・スタイルを自文化のそれに当てはめて、自分の尺度で相手を解釈しようとする

るところから生じると指摘している。こういった言語行動における誤解や摩擦の発生を事前に防ぐためには、お互いの社会文化的規範の相違を認識することが必要であろう。勧誘行動及び再勧誘行動においても、これと同様なことが言える。相手への配慮や働きかけの仕方に違いが存在することを認識した上で、両国の勧誘、再勧誘行動の仕方やストラテジーの使用について理解しなければならない。そして、両言語ではどのような表現やストラテジーが好まれるのかについても理解しなければならない。

## 第6章 結論

本研究は、日韓母語話者と韓国人日本語学習者を対象とし、再勧誘の仕方とそこに現れる相手への配慮や働きかけ方を比較、分析したものである。また、再勧誘された場合にどのように感じるかについても調査、分析した。本章ではこれらの調査で明らかになった主な結果をまとめると共に、残された今後の課題についても言及する。最後に、本研究の結果を日本語教育や異文化教育の現場にどのように反映させるかについても検討する。

### 6.1 主な研究結果

#### 6.1.1 調査1の結果—再勧誘の意味公式とそこに現れる被験者の意識

まず、調査1の設問①について、以下のようなことが分かった。

(1) 周辺部分の意味公式の使用については、次の点が明らかになった。

「遺憾表明」については、韓国人日本語学習者の使用が有意に多く、日本語母語話者は有意に少なく使用している。「詫び」については、日本語母語話者は有意に近い水準で多く使用していることが分かった。また、全ての被験者グループにおいて、相手との上下関係と負荷の度合いによる差がみられた。

日本語母語話者は、目上の相手に対する再勧誘場面である場面3（負荷の度合い、小）において、「詫び」を有意に近い水準で多く使用しており、目上の相手に対する再勧誘場面である場面4（負荷の度合い、大）においても、「詫び」の使用が有意に近い水準で多いことが分かった。同等の相手に対する再勧誘場面である場面5（負荷の度合い、小）において、「相手への負担軽減」の使用が有意に多く、同等の相手に対する再勧誘場面である場面6（負荷の度合い、大）においては、「あいづち」を有意に多く使用していることが分かった。

韓国語母語話者は、目下の相手に対する再勧誘場面である場面1（負荷の度合い、小）において、「あいづち」の使用が有意に多く、目上の相手に対する再勧誘場面

ある場面 3（負荷の度合い、小）において、「詫び」の使用が有意に多い。目上の相手に対する再勧誘場面である場面 4（負荷の度合い、大）においても、「詫び」の使用が有意に多い。同等の相手に対する再勧誘場面である場面 5（負荷の度合い、小）においては、「相手への負担軽減」の使用が有意に近い水準で多く、同等の相手に対する再勧誘場面である場面 6（負荷の度合い、大）においては、「遺憾表明」を有意に多く使用していることが分かった。

韓国人日本語学習者は、目上の相手に対する再勧誘場面である場面 3（負荷の度合い、小）において、「相手への負担軽減」を有意に多く使用しており、「詫び」の使用も有意に多いことが分かった。

（2）周辺部分の意味公式の使用については男女の差もみられた。韓国語母語話者と韓国人日本語学習者は男女の間で意味公式の使用に有意差がみられたが 日本語母語話者には男女の有意差はみられなかった。韓国語母語話者の男性の場合は、「相手への負担軽減」の使用が有意に多く、「詫び」の使用は有意に少ない。女性の場合は、「詫び」の使用が有意に多くみられ、「相手への負担軽減」の使用が有意に少ないことが分かった。韓国人日本語学習者の男性の場合には、「あいづち」の使用が有意に多かったのに対して女性の場合には有意に少なく、男女間に有意な差があった。

（3）主勧誘部分の意味公式の使用については、次の点が明らかになった。

「誘導発話」について、韓国語母語話者は有意に近い水準で多く使用しており、日本語母語話者は有意に近い水準で少なく使用している。「共同行為要求」については、韓国語母語話者は有意に多く使用しており、日本語母語話者は有意に少ない。また、「勧誘の諦め」については、韓国語母語話者は有意に少なく、「次回への勧誘」については、日本語母語話者は有意に多く使用しているのに対して、韓国語母語話者は有意に少なく使用していることが分かった。

また、相手との上下関係と負荷の度合いによる差もみられた。日本語母語話者の場合は、目下の相手に対する再勧誘場面である場面 1（負荷の度合い、小）におい



て、「次回への勧誘」の使用が有意に多く、目下の相手に対する再勧誘場面である場面 2（負荷の度合い、大）において、「代案・解決策の提示」と「勧誘の諦め」の使用が有意に多い。同等の相手に対する再勧誘場面である場面 5（負荷の度合い、小）においては、「都合・理由の尋ね」の使用が有意に多いことが分かった。

韓国語母語話者の場合は、目下の相手に対する再勧誘場面である場面 1（負荷の度合い、小）において、「次回への勧誘」と「都合・理由の尋ね」の使用が有意に多く、目下の相手に対する再勧誘場面である場面 2（負荷の度合い、大）において、「誘導発話」の使用が有意に多い。目上の相手に対する再勧誘場面である場面 4（負荷の度合い、大）においては、「代案・解決策の提示」の使用が有意に多くみられた。同等の相手に対する再勧誘場面である場面 5（負荷の度合い、小）において、「都合・理由の尋ね」が有意に多く使用されており、同等の相手に対する再勧誘場面である場面 6（負荷の度合い、大）においては、「代案・解決策の提示」が有意に多いことが分かった。

韓国人日本語学習者は、目下の相手に対する再勧誘場面である場面 1（負荷の度合い、小）において、「次回への勧誘」と「都合・理由の尋ね」の使用が有意に多く、目下の相手に対する再勧誘場面である場面 2（負荷の度合い、大）において、「誘導発話」と「勧誘の諦め」の使用が有意に多い。目上の相手に対する再勧誘場面である場面 3（負荷の度合い、小）において、「共同行為要求」が有意に多く使用されており、目上の相手に対する再勧誘場面である場面 4（負荷の度合い、大）においては、「代案・解決策の提示」の使用が有意に多い。同等の相手に対する再勧誘場面である場面 5（負荷の度合い、小）において、「都合・理由の尋ね」が有意に多く使用されており、同等の相手に対する再勧誘場面である場面 6（負荷の度合い、大）においては、「代案・解決策の提示」が有意に多く使用されていることが分かった。

（4）主勧誘部分の意味公式の使用については男女の差はみられなかった。各グループにおいて男女間に若干の差はあるものの、統計上で有意な差があるとは言えない。

(5) 韓国人日本語学習者は、周辺部分の意味公式の使用傾向と、特に意味公式の「詫び」の使用頻度が低いという点が韓国語母語話者に類似している。一方、周辺部分において発話数が多いことと、韓国語母語話者に比べて、主勧誘部分の「勧誘の諦め」と「次回への勧誘」の使用頻度が高いことは日本語母語話者に近い傾向であった。このような韓国語母語話者と韓国人日本語学習者の間にみられた違いから、韓国人日本語学習者は学習環境の影響を受けていることが考えられる。

次に、調査1の設問②について、以下のようなことが分かった。

(1) 周辺部分の意味公式の使用における被験者の意識には、各グループで次のような共通点と相違点があった。

「あいづち」の使用にみられた被験者の意識には、被勧誘者の置かれている状況に共感を示す配慮意識が現れている点が共通している。「相手への負担軽減」の使用には、その勧誘を相手が断りやすいようにする意識と勧誘に応じやすいように相手に働きかける意識が働いていることが分かった。「詫び」の使用には、相手を急に誘ったり、相手の都合を先に考えるべきなのにまず誘ったりしてしまったことに対し申し訳なく思うという意識が窺えた。「遺憾表明」の使用には、相手の躊躇する返事から勧誘には応じてもらえず、それ以上は誘えないと受け止め、そのことを残念に思う気持ちが被験者の意識にある。そして、「遺憾表明」について韓国語母語話者だけにみられた回答として「一緒に行きたいこちらの気持ちが相手に伝わらなかったから」という回答があり、韓国人日本語学習者には「相手が忙しそうだから、すぐに勧誘を諦める」という回答がみられ、相手への配慮として「遺憾表明」が用いられていることが窺える。

(2) 主勧誘部分の意味公式の使用における被験者の意識には、各グループで次のような共通点と相違点があった。

「都合・理由の尋ね」の使用では、相手の都合に配慮し、その勧誘を相手が断りやすいようにするための配慮意識として用いられている点が共通していた。一方、

日本語母語話者には「相手に考える余裕を与えるために」という回答が多数みられたのに対して、韓国語母語話者と韓国人日本語学習者には「一緒に行きたいという気持ちに気づいて欲しいから」、「一緒に行きたくないかもしれないから」という回答が多数みられ、グループごとに異なる意識のもとで意味公式が用いられていることが分かった。「代案・解決策の提示」の使用には、一緒に行きたい気持ちを相手に伝えたり、相手の都合に合わせたりして積極的に誘うという回答が共通してみられた。「誘導発話」の使用には、積極的に誘った方が相手に自分の気持ちが伝わりやすいという意識と、誘い続ければ誘いに乗ってくる可能性が高いと判断するという意識がみられた。また、相違点として日本語母語話者には「相手の様子をみるために」、「最後の判断は相手に任せるために」という回答が得られたのに対し、韓国語母語話者と韓国人日本語学習者には「相手が断りやすいようにユーモア混じりで誘う」、「誘いに乗ってもらえるために最後まで説得する」といった回答がみられ、両者の意識差が窺えた。「共同行為要求」の使用には、1回で勧誘をやめると相手が可哀想だという回答や、相手との思い出を増やしたいという回答などが共通してみられた。異なる回答として、日本語母語話者には「相手が行きたくなければ、はっきりと断ってくれると思うので、もう一度誘う」や「最後の判断は相手に任せるために」という回答がみられたのに対し、韓国語母語話者には「心の中では行きたいと思っているはずだから」や「相手が目上であれば、1回目の誘いから OK という返事はしにくいと思うから」という回答がみられた。さらに、韓国語母語話者と韓国人日本語学習者には「仲の良い友達であれば、ちょっと強引に誘ってもいいと思う」、「もう一度誘うのが礼儀だから」という回答が共通してみられた。「勧誘の諦め」の使用には、無理に誘うのは失礼であり、相手の意思を尊重すべきだという回答が共通してみられた。一方相違点として、日本語母語話者には「他のメンバーの中に苦手な子（嫌いな子）がいるかもしれないから」、「心の中では勧誘に応じて欲しいと思っ  
ていても、無理に誘えないから」という回答がみられた。さらに、日本語母語話者と韓国人日本語学習者に共通して「無理に誘って相手を困らせたくないから」という回答がみられた。それに対し、韓国語母語話者には「行きたくなければ、行かな

くてもいいと思うから」、「相手が躊躇するのを見て、相手は行きたくないと思ってそれ以上は誘わない」という回答がみられた。「次回への勧誘」の使用には、相手の都合が悪そうだから無理に誘ってはいけないという配慮やその勧誘を相手が気にしないようにするための働きかけが各グループに共通した意識としてみられた。一方、日本語母語話者には「相手に負担をかけたくないから」、「親しい仲であっても相手を優先すべきだから」といった回答がみられ、韓国語母語話者には「親友である自分の誘いを躊躇されたら、腹が立つから」という回答がみられ、両者の間に意識の違いがあった。

以上の結果にみられるように、周辺部分の意味公式の使用にみられる回答より、主勧誘部分の意味公式の使用にみられる回答の方に、グループ間の明確な意識差が確認できた。そして、同一の意味公式の使用においても、グループごとに異なる意識が働いていることが分かった。

(3) 韓国人日本語学習者には韓国語母語話者と同様な回答が非常に多くみられ、対人意識というものは学習環境や生活環境に影響されず、もとのまま現れるものであることが明らかになった。特に、主勧誘部分の「都合・理由の尋ね」の使用にみられる「一緒に行きたいという気持ちに気づいて欲しいから」、「一緒に行きたくないかもしれないから」という回答と、「誘導発話」にみられる「相手が断りやすいようにユーモア混じりで誘う」、「誘いに乗ってもらえるために最後まで説得する」という回答が韓国語母語話者と共通しており、日本語母語話者にはみられない回答であった。さらに、「共同行為要求」の使用に「仲の良い友達であれば、ちょっと強引に誘ってもいいと思う」、「もう一度誘うのが礼儀だから」という回答がみられ、韓国語母語話者との共通点が目立った。

以上により、日本語母語話者の「心の中では勧誘に応じて欲しいと思っていても、無理に誘えないから」という回答と、韓国語母語話者の「誘いに乗ってもらえるために最後まで説得する」や「一緒に行きたいという気持ちに気づいて欲しいから」

という回答と、韓国語母語話者と韓国人日本語学習者に共通してみられた「仲の良い友達であれば、ちょっと強引に誘ってもいいと思う」という回答から、日韓の間に意識差が存在することが分かった。日本語母語話者は自分の気持ちを抑えて相手の意向や状況に重点を置くのに対して、韓国語母語話者は自分の気持ちを相手に明確に伝え、それが相手に伝わっているのかどうか重点を置いていることが窺える。

### 6.1.2 調査2の結果－異なる再勧誘のパターンに対する受け止め方の相違

まず、設問①の躊躇する返事に対してそれ以上に誘われず再勧誘をやめられた場合、どのように感じるかについての意識に、グループ間で差異がみられた。

(1) 日本語母語話者は他のグループに比べて「ホッとする / 助かる」、「気にしない」の回答率が高く、「寂しい / 残念に思う」、「申し訳ない」の回答率は低かった。一方、韓国語母語話者と韓国人日本語学習者には似通った傾向がみられ、「寂しい / 残念に思う」、「申し訳ない」、「勧誘に応じる」の回答率が高く、「ホッとする / 助かる」の回答率は低かった。グループ間に意識の有意な差があるかどうか、統計検定を行った結果、次のような点が明らかになった。

日本語母語話者は「ホッとする / 助かる」の回答が有意に多くみられ、「考え直す」、「寂しい / 残念に思う」、「勧誘に応じる」の回答が有意に少ない。韓国語母語話者は「ホッとする / 助かる」の回答が有意に近い水準で少ないことが分かった。韓国人日本語学習者は「考え直す」が有意に近い水準で多く、「ホッとする / 助かる」の回答が有意に近い水準で少なかった。韓国人日本語学習者は韓国語母語話者に近い傾向がみられた。韓国人日本語学習者のこのような結果から、言語表現には韓国語母語話者とは異なる箇所が多々確認されたものの、その人の持っている意識や価値観は学習環境や生活環境によって変わりにくいものであることが明らかになった。また、男女間の意識に有意な差はみられなかった。

(2) 相手との上下関係と負荷の度合いによる回答の差もみられた。まず、日本語

母語話者の場合は、目上の相手に誘われる場面である場面 1（負荷の度合い、小）において、「勧誘に応じる」の回答が有意に多く、目上の相手に誘われる場面である場面 2（負荷の度合い、大）において、「ホッとする / 助かる」、「気になる」の回答が有意に多くみられた。目下の相手に誘われる場面である場面 3（負荷の度合い、小）においては、「勧誘に応じる」の回答が有意に多い。同等の相手に誘われる場面である場面 5（負荷の度合い、小）において、「寂しい / 残念に思う」、「その他」の回答が有意に多く、同等の相手に誘われる場面である場面 6（負荷の度合い、大）において、「勧誘に応じない / 断る」の回答が有意に多く、「考え直す」の回答も有意に近い水準で多いことが分かった。

韓国語母語話者は、目上の相手に誘われる場面である場面 2（負荷の度合い、大）において、「勧誘に応じる」の回答が有意に多くみられた。目下の相手に誘われる場面である場面 3（負荷の度合い、小）において、「その他」の回答が有意に多く、目下の相手に誘われる場面である場面 4（負荷の度合い、大）において、「ホッとする / 助かる」と「申し訳ない」の回答が有意に多い。同等の相手に誘われる場面である場面 5（負荷の度合い、小）において、「気にしない」、「その他」の回答が有意に多く、同等の相手に誘われる場面である場面 6（負荷の度合い、大）においては、「勧誘に応じない / 断る」の回答が有意に多いことが分かった。

韓国人日本語学習者は、各場面における回答に有意な差が認められなかった。

次に、設問②の躊躇する返事に対して 2 回も 3 回も誘い続けられる場合、どのように感じるかについての意識にも差異がみられた。

(1) 日本語母語話者は他のグループに比べ、「押し付けがましい / しつこい」、「面倒だ」の回答率が高く、「嬉しい / 有難い」、「勧誘に応じる」の回答率は低かった。それに対し、韓国語母語話者と韓国人日本語学習者は「嬉しい / 有難い」、「勧誘に応じる」の回答率が高くみられ、設問①と同様に韓国人日本語学習者は韓国語母語話者に似通った傾向であった。この結果に基づき、グループ間の意識に有意な差があるかどうか統計検定を行った。その結果、設問①と同様に被験者グループの間に

意識差がみられた。

日本語母語話者は「押し付けがましい / しつこい」と「面倒だ」の回答が有意に多く、「嬉しい / 有難い」と「勧誘に応じる」の回答が有意に少ない。韓国語母語話者は「勧誘に応じる」の回答が有意に多くみられた。韓国人日本語学習者は「押し付けがましい / しつこい」の回答が有意に少ないことが分かった。そして、設問①と同様に男女間の意識に若干の差はあるものの、有意な差があるとは言えない。

(2) 相手との上下関係と負荷の度合いによる回答の有意差は、日本語母語話者と韓国人日本語学習者にはみられず、韓国語母語話者にだけみられた。目上の相手に誘われる場面である場面 2 (負荷の度合い、大) において、「悩む / 困る」の回答が有意に多くみられた。目下の相手に誘われる場面である場面 3 (負荷の度合い、小) において、「押し付けがましい / しつこい」の回答が有意に多く、目下の相手に誘われる場面である場面 4 (負荷の度合い、大) において、「勧誘に応じない / 断る」の回答が有意に多い。同等の相手に誘われる場面である場面 5 (負荷の度合い、小) において、「その他」と「気にしない」の回答が有意に多く、同等の相手に誘われる場面である場面 6 (負荷の度合い、大) においては、「苛立ちを感じる」の回答が有意に多いことが分かった。

以上に述べた本調査の主な研究結果から、相手の再勧誘のパターンに対する日本語母語話者と韓国語母語話者の受け止め方に意識の違いがあることが明らかになった。そのような意識差が存在するため、再勧誘の仕方や相手への働きかけ方も異なることが推察される。

なお、韓国人日本語学習者にみられた意識は韓国語母語話者と同じ傾向を示しているものが多く、再勧誘の仕方には日本語母語話者に近い傾向もみられたが、生まれ持って備わる意識は生活環境や学習環境が変わっても容易に変わるものではないと言えよう。

主に教室（韓国）で目標言語である日本語を学び、教室以外ではほとんど日本語

と接触のない外国語環境と教室外の日常生活でも日本語を使用している第二言語環境を比較した場合、日本語母語話者と接触する機会が多い第二言語環境の方が語用論的能力の習得にとってより有益であるという指摘もある（清水 2009 : 228）。第二言語環境の学習者は、目標言語共同体での日常のインターアクションを通して、適切なレベルのポライトネスを伝達するやり方や間接的に意味を伝える言語的手段の選び方などについての日本語母語話者の本物の言語使用の例を頻繁に観察できると清水（2009）は指摘している。

そして、学習者にみられる負の語用論的転移は、必ずしも目標言語の語用論的知識の欠落や語用論的特徴の普遍性の認識を反映するわけではない。目標言語の文化への社会文化的な順応の程度も語用論的スタイルの選択に関わっている（Kasper & Blum-Kulka 1993）。学習者は、自分たちの民族的アイデンティティを維持し、第二言語学習者または第二言語使用者としての独自性を確立したいと希望しているかもしれない（Ellis 1994）、そうした場合には学習者はそもそも目標言語母語話者の基準を目標にしていまいと考えられる。

## 6.2 日本語教育と異文化理解教育への示唆

今日、韓国では中等教育における日本語学習者は急激な増加が見込まれ、同時に日本語教育や教師に対する質的な見直しが要求され、変革を求められている。テキストで学習した通りの文型が実際の会話場面でそのまま使われないこともあり、会話の状況や相手との間柄によって柔軟に表現を使い分けられる能力を身につけなければならない。そのためには、テキストの文型だけではなく、日本語の社会文化的、語用論的な側面を指導した上で、日本語でより好まれる話し方、相手への働きかけ方を指導しなければならない。

本研究によって再勧誘行動における日本語母語話者と韓国語母語話者の共通点や相違点が確認され、韓国人日本語学習者は母語からの影響と学習環境による影響を受けていることが明らかになった。日本語教育的見地からすれば、両言語間にお



ける言語使用の違いや学習者の中間言語における語用論的転移の証拠を示すだけでは不十分であり、こうした研究結果や成果をいかに授業に活用できるかということが大切になってくると考える。

日本語能力が高ければ、母語との文法の相違によるコミュニケーション上の問題は解消され、日本人とのコミュニケーションを円滑に進められるのだろうか。生まれつき優れたコミュニケーション能力やセンスを備えている者は、相手の様子を注意深く観察し、様々なコミュニケーション方略を有効に用いることによって、異文化の壁を乗り越えることはできるかもしれない。しかし、日本の社会や文化、コミュニケーションの習慣に慣れないため、日本社会に適応できずに問題を抱えている学習者は少なくない。本研究の調査後に各被験者の数人を対象にフォローアップ・インタビューを行った。韓国人日本語学習者のフォローアップ・インタビューでは、日本語で会話することの難しさや母語で話す時との違いに悩むなどの回答があった。韓国人日本語学習者 2 名のフォローアップ・インタビューの内容とその日本語訳を次に示す。

<フォローアップ・インタビュー【JSL18】>

솔직히 상대방이 주저하는 권유에 대해 어떻게 대화를 이끌어 가야 할지 모르겠어요. 일본어로 말해야한다는게 좀 중압감을 느껴요. 한국에서는 상대방이 친한 친구든 지도 교수님이든 친근하게 성의있게 권유하면 제 의도가 잘 전달될거라 생각하지만 일본어로 표현한다는게 좀 어려웠어요.

日本語訳

正直に、相手に躊躇された勧誘をどうやって続けていいのかわかりません。日本語で話すという事に少し重圧感を感じます。韓国では相手が親しい友達であろうが指導教員であろうが親しみのある誠意のこもった表現で誘ったら自分の意図が上手く伝わると思いますが、それを日本語で表現するのが少し難しかったです。

<フォローアップ・インタビュー【JSL22】>

일본 생활하면서 이 설문과 비슷한 경험이 많이 있었어요. 한국사람들끼리 한국어로 말할땐 대충 말하면 되지만, 똑같은 상황에서 그게 일본어가 되면 여러가지로 생각하게 되는 거 같아요. 설문과 같이 주저하는 대답을 듣고서 다시 어떻게 재권유를 해야하는가도 좀 고민스러워요. 특히 일본어로 표현하는건 더 그렇죠. 일본 사람들은 남을 먼저 생각하고 말하니까.... 상대방을 배려해서 말해야 하니까요. 실례되게 말해서 완전 거절당하거나, 이상한 사람 취급 받을 수도 있으니까요.

日本語訳

日本で生活していて、この設問と似たような経験がたくさんありました。韓国人同士が韓国語で話す時は大まかでいいですが、同じ状況において日本語で話すことになるというろいろ考えてしまいます。設問のように、躊躇する回答を聞いてどうやって再勧誘を行うべきか悩むと思います。特に、日本語で表現するのは尚更です。日本人は他人のことを先に考えて話すから…。相手に配慮して話さなければならないからです。失礼なことを言って、完全に断られることも、変な人に思われることもあり得るからです。

上記の韓国人日本語学習者 2 名は、日本での滞在年数が 4 年以上になるが、フォ

ローアップ・インタビューの内容からも分かるように未だに日本人との会話においては緊張したり、構えてしまったりするような印象を受けた。このように、日本での生活にも慣れており、十分な日本語能力を備えている日本語学習者であっても、日本人の相手と母語ではない言語で話すというのはプレッシャーであり、不安に思うものであろう。Olshtain & Cohen (1989) は、言語使用における文化的違いを第二言語学習者に意識化させることの重要性を指摘している。つまり、なぜ日本人にはこのような表現が好んで用いられるのか、その原因となる社会的背景や習慣、価値観などを考える機会を与える必要性があると考えている。実際、日本語学習者は文法、語彙、表現といった項目を中心に学習しており、日本語の勧誘形は「～しましょう / ～ませんか」といったフレーズを使うということは学習している。しかし、本調査の設定のように勧誘の返事を躊躇されたり、断られたりした際に「どのように再勧誘を行うのか」、または「その会話をどのように締めくくるべきか」という項目は日本語教科書の中に載っておらず、今まで学習項目として取り上げられてこなかったため、学習者にとって容易なものではない。勧誘を続けるにせよ、勧誘をやめて会話を終わらせるにせよ、誘う側は相手の気持ちや場面状況などに配慮しながら会話を進めるべきであり、その場面状況に適したコミュニケーションを行うためには日本語能力だけではなく、日本語の社会文化的、語用論的な側面への理解も必要となってくる。

本研究の結果は、日本語教育や異文化理解教育に活用されるべきだと考えている。日本語と韓国語においてより適切な「勧誘」と「再勧誘」を理解し、また、言語そのものだけではなく、言語使用に反映されているお互いの社会背景や文化における人々の価値観の類似点と相違点の理解にも役立つものと考えられる。即ち、日本語教育の現場で日本語学習者に、より適切な日本語の誘い方や日本人とのコミュニケーションにおいて誤解やトラブルを生じさせないための違和感のない表現、及びそのようなコミュニケーション・スタイルの根底にあるものや背景知識などを指導する必要がある。そして、このような語用論的知識を生徒に意識化させ習得させるためには、様々な言語行動研究によって明らかになった事実を日本語教師が知識とし

て使用可能になっていることが大前提であるとする。

### 6.3 今後の課題

次の3点を今後の課題として検討し、さらに研究を進めていきたい。

#### (1) 調査対象と場面設定の再考

本研究では、勧誘が行われやすいという観点から両者を親しい間柄に設定したが、対人行動において韓国人は日本人より相手との親疎関係の区別を明確に行っていると指摘されている（洪 2007：277）。今後の調査では、洪（2007）の指摘が勧誘場面においてどのように現れるのか検証するため、「疎」の相手を誘う場面を設定し、本研究の結果との違いを明らかにするとともに、日韓両国の特徴をさらに掘り下げていきたい。

また、本研究では談話完成テストを用いて再勧誘の枠組みと被勧誘者の意識調査を行った。しかし、被験者の人数が限られていたため、今後の調査では人数をさらに増やして分析を行い、本研究の結果をより一般化することを目指す。また、韓国人日本語学習者に日本語レベルによる差がみられるのかも検討課題にし、上級レベルだけではなく、中級レベルの学習者も考察の対象に入りたい。レベルの異なる学習者の特徴や問題点を明らかにして、それらがどのように日本語運用能力に関係するかを解明したい。

さらに、場面設定や人間関係のカテゴリーを広げていく必要がある。本研究では、調査の対象を大学生と大学院生にしたため、被験者が回答の際にイメージしやすいように会話の相手を指導教員、教え子、友達の3パターンに設定した。今後の調査では、社会人を調査対象とし、会話の相手を職場の上司、部下、同僚に設定して「勧誘」と「再勧誘」行動を分析、考察したい。所属する組織や社会ごとに、慣習の違いが多く存在するため、学生とは異なる社会人ならではの対人配慮や接し方などが観察できると考える。そして、得られた結果を日韓交流の様々な場面で役立てたい。

## (2) データ収集方法の再考

本研究では、談話完成テストを用いて「再勧誘」行動に関する調査を行った。その結果、「再勧誘」行動にみられる意味公式の抽出やその意味公式に用いられた言語表現の特徴が見出された。しかし、我々の「勧誘」行動は常に誘われる側の反応を見ながら、発話を進めていくという特徴があるため、誘われる側の反応も考慮に入れなければならない。実際のコミュニケーションでは、勧誘者は被勧誘者の反応に従って軌道修正を行うなど、談話完成テストでは観察できない要素がみられると思われる。そこで、今後は実際のコミュニケーションにより近い調査手法を用いて、その結果を談話完成テストで得られた結果と比較し、本調査の結果をより確かなものにする必要がある。そして、勧誘者と被勧誘者の両方を視野に入れた相互的な勧誘構造を明らかにしなければならない。勧誘を行う側と受ける側とのインタラクションを検証していくような、質的分析が必要不可欠である。調査の方法としては、ロールプレイや自然発話のデータを収集して勧誘行動とその返答のやりとりだけではなく、イントネーションなどの音声面、さらに、非言語的な特徴、例えば、表情、身振り、手振り、なども分析して、質的により深く考察したい。また、会話の始末方や終わり方にも注目して、一繋ぎの勧誘場面全体を分析したい。

## (3) 日本語教育の現場に導入するための方法の検討

数多くの先行研究において日本語の上級学習者にみられる誤用が報告されているが、それは学習歴と相関しておらず、自国文化の影響により母語のコミュニケーション・スタイルをそのまま日本語に持ち込んでいるためであることが明らかになった。そこで、日本語教育の現場では初級レベルの段階から場当たりの教え方ではなく、日本の社会文化的、語用論的な側面も体系的に教えて学習者に意識させることが重要である。日本人が普段何気なく使う日本語を、ゼロの状態から学ぶ学習者の立場からすれば、そこに映されている日本人の価値観や社会文化など、様々な面白い発見があるに違いない。つまり、日本語と日本社会の特徴を理解し、尚且つ使いこなせるように指導することが、日本語教育の現場で必要不可欠であると考え

る。例えば、社会的・文化的な要因に注意を向ける習慣をつけさせ、次に場面や状況を考慮した様々なストラテジーが使えるようになることを目標にするなど、指導においては段階的かつ継続的な教室活動を取り入れることが必要とされる。しかし、近藤（2009）、松本他（2004）も指摘しているように、学習者の社会的・文化的アイデンティティを無視して日本社会の文化的価値観を押し付けることは問題があると思われる。したがって、社会語用論的規範に従うか否かは学習者の判断に委ねるべきであり、教師は学習者の判断に役立つ情報をどのように提供すべきかを考えなければならない。

## 参考文献

- Austin, J. L. (1960). *How to do things with words*. Oxford University Press.  
(坂本百代訳 1978 『言語と行為』大修館書店)
- Barron, A. (2003). *Acquisition in interlanguage pragmatics: Learning how to do things with words in a study abroad context*. Amsterdam: Benjamins.
- Beebe, L. M., & Cummings, M. C. (1996). Natural speech act data versus written questionnaire data: How data collection method affects speech act performance. In S.M. Gass & J. Neu (Eds.), *Speech acts across cultures: Challenges to communication in a second language* (pp.65-86). Berlin: Mouton de Gruyter
- Beebe, L. M., & Takahashi, T. (1989b). Sociolinguistic variation in face-threatening speech acts: Chastisement and disagreement. In M. R. Eisenstein (Ed.), *The dynamic interlanguage: Empirical studies in second language variation* (pp.199-218). New York: Plenum.
- 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* (pp.55-73). New York: Newbury House.
- Blum-Kulka, S., House, J., & Kasper, G. (1989). *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies* (pp.1-34). Norwood, NJ: Ablex.

- Blum- Kulka, S., & Olshtain, E. (1984). Requests and apologies: A cross-cultural study of speech act realization patterns (CCSARP). *Applied Linguistics*, 5(3), 196-213
- Blum- Kulka, S., & Olshtain, E. (1986). Too many words: Length of utterance and pragmatic failure. *Studies in Second Language Acquisition*, 8(2), 165-179
- Bodman, J., & Eisenstein, M. (1988). May God increase your bounty: The expression of gratitude in English by native and non-native speakers. *Cross Currents*, 15(1), 1-21.
- Brown, P., & Levinson, S. C. (1978). Universals in language usage: Politeness phenomena. In E. N. Goody (Ed.), *Questions and politeness: Strategies in social interaction* (pp.56-311). Cambridge: Cambridge University Press.
- Brown, P., & Levinson, S. C. (1987). *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cohen , A. D., & Olshtain, E. (1981). Developing a measure of sociocultural competence: The case of apology. *Language Learning*, 31(1), 113-134.
- Cohen , A. D., & Olshtain, E. (1983). Apology: A speech act set. In N. Wolfson & E. Judd (Eds.) , *Sociolinguistics and language acquisition* (pp.18-35). Rowley, MA: Newbury House.
- Cohen , A. D., & Olshtain, E.(1989). Speech act behavior across language. In H.



W. Dechert & M. Raupach (Eds.), *Transfer in language production* (pp.53-67). Norwood, NJ: Ablex.

Crookall, D., & Saunders, D. (1989). *Communication and simulation*. Clevedon, UK: Multilingual Matters.

Drew, Paul. (1984). Speakers' reportings in invitation sequences. *Structures of social action: Studies in conversation analysis*, ed. By J. Maxwell Atkinson and John Heritage, 129-151. Cambridge: Cambridge University Press.

Ericsson, K. A. & Simon, H. A. (1993). *Protocol Analysis- Rev'd Edition: Verbal Reports as Data*. The MIT Press.

Fraser, B. (1975). Hedged performatives. In P. Cole & J. L. Morgan (Eds.), *Syntax and semantics 3: Speech acts* (pp.187-210). New York: Academic Press.

Fraser, B. (1980). Conversational mitigation. *Journal of Pragmatics* 4: 341-50.

Goffman, E. 1967 *Interaction Ritual: Essays on face-to-face behavior*. Anchor Books, Doubleday and Company Inc., New York (浅野敏夫訳 2002 儀礼としての相互行為 法政大学出版局)

Grice, H. P. (1975). Logic and conversation. In P. Cole & J. L. Morgan (Eds.), *Syntax and semantics 3: Speech acts* (pp.41-58). New York: Academic Press.

Grice, H. P. (1989). *Studies in the way of words*. Cambridge, MA: Harvard

University Press.

House, J. (1996). Developing pragmatic fluency in English as a foreign language: Routines and metapragmatic awareness. *Studies in Second Language Acquisition*, 18(2), 225-252.

Kasper, G. (1989). Interactive procedures in interlanguage discourse. In W. Oleksy (Ed.), *Contrastive pragmatics* (pp.189-229). Amsterdam: Benjamins.

Kasper, G. (2000). Data collection in pragmatics research. In H. Spencer-Oatey (Ed.), *Culturally speaking: Managing rapport through talk across cultures* (pp.316-341). London: Continuum.

Kasper, G., & Blum-Kulka, S. (1993). Interlanguage pragmatics: Introduction. In G. Kasper & S. Blum-Kulka (Eds.), *Interlanguage pragmatics* (pp. 3-17). New York: Oxford University Press.

Kasper, G., & Schmidt, R. (1996). Developmental issues in interlanguage pragmatics. *Studies in Second Language Acquisition*, 18 (2), (pp.149-169) .

Kecskes, I., & Papp, T. (2000). *Foreign language and mother tongue*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.

Lakoff, R. (1973). The logic of politeness: Or minding your p's and q's. In C. Corum, T. C. Smith-Stark & A. Weiser (Eds.), *Papers from the ninth regional meeting of the Chicago Linguistics Society* (pp.292-305). Chicago: Chicago Linguistics Society

- Leech, G. N. (1983). *Principles of pragmatics*. London: Longman.
- LoCastro, V. (2003). *An introduction to pragmatics: Social action for language teachers*. Ann Arbor, MI: The University of Michigan Press.
- Rintell, E., & Mitchell, C. J. (1989). Studying requests and apologies: An inquiry into method. In S. Blum-Kulka, J. House & G. Kasper (Eds.), *Cross-cultural pragmatics: Requests and apologies* (pp.248-272). Norwood, NJ: Ablex.
- Sasaki, M. (1998). Investigating EFL students' production of speech acts: A comparison of production questionnaires and role plays. *Journal of Pragmatics*, 30(4), 457-484
- Searle, J. R. (1969). *Speech acts: An essay in the philosophy of language*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Searle, J. R. (1975). Indirect speech acts. In P. Cole & J. Morgan (Eds.), *Syntax and semantics 3: Speech acts* (pp.59-82). New York: Academic Press.
- Searle, J. R. (1976). A classification of illocutionary acts. *Language in Society*, 5(1), 1-23.
- Searle, J. R. (1979). *Expression and meaning: Studies in the theory of speech acts*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Selinker, L. (1972). Interlanguage. *IRAL*, 10(2), 209-231.

- Shimizu, T. (2009). Influence of learning context on L2 pragmatic realization: A comparison between JSL and JFL Learners' compliment responses. In N. Taguchi (Ed.), *Pragmatic competence* (pp.167-198). Berlin: Mouton de Gruyter.
- Suh, J.-S. (1999). Pragmatic perception of politeness in requests by Korean learners of English as a second language. *IRAL*, 37(3), 195-213
- Takahashi, T., & Beebe, L. M. (1987). The development of pragmatic competence by Japanese learners of English. *JALT Journal*, 8(2), 131-155.
- Thomas, J. (1983). Cross-cultural pragmatic failure. *Applied Linguistics*, 4(2), 91-112.
- Trosborg, A. (1995). *Interlanguage pragmatics: Requests, complaints and apologies*. Berlin: Mouton de Gruyter.
- Yuan, Y. (2001). An inquiry into empirical pragmatics data-gathering methods: Written DCTs, oral DCTs, field notes, and natural conversations. *Journal of Pragmatics*, 33(2), 271-292.

- 東照二（2009）『社会言語学入門』研究社
- 荒巻朋子（1999）「アメリカ人と日本人の断わり表現の比較」『長崎大学留学生センター紀要』7 pp.105-137
- 李御寧（2004）『「ふろしき」で読む日韓文化』学生社
- \_\_\_\_\_（2007）『「縮み」志向の日本人』講談社学術文庫
- 生田少子（1997）「ポライトネスの理論」『言語』26-6 大修館書店 pp.66-71
- 池上義彦・河上誓作 訳 / G・N・Leech（1983）『語用論』紀伊国屋書店
- 池田裕・三好理英子・村木万里子（2000）「中国人日本語学習者の言語行動－日本語と中国語における依頼－」『多摩留学生センター』第2号 27－38頁
- 生駒知子・志村明彦（1993）「英語から日本語へのプラグマティック・トランスファー－「断り」という発話行為について－」『日本語教育』79号 日本語教育学会 pp.41-52
- 石井敏・岡部朗一・久米照元（1996）『異文化コミュニケーション（改訂版）』有斐閣
- 石川慎一郎・前田忠彦・山崎誠（2010）『言語研究のための統計入門』くろしお出版
- 李善姫（2004）「韓国人日本語学習者の「不満表明」について」『日本語教育』123号 日本語教育学会 pp.27-36
- \_\_\_\_\_（2006）「日韓の「不満表明」に関する一考察－日本人学生と韓国人学生の比較を通して－」『社会言語科学』第8巻 第2号 社会言語科学学会 pp.53-64
- 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
- 井出祥子（2006）『わきまへの語用論』大修館書店
- 伊藤恵美子（2002）「マレー語母語話者の語用論的能力と滞日期間の関係について－勧誘に対する「断り」行為に見られる工学系ブミプトラのポライトネス」『日本語教育』115 日本語教育学会 pp.61-70
- \_\_\_\_\_（2003）「勧誘行為に対する断り方の選択をめぐって－「マレー・ジレンマ」の検証」『言語文化学会論集』21号 pp.75-84

- 今井芳昭 (2006) 『依頼と説得の心理学—人は他者にどう影響を与えるか—』 サイエンス社
- 任栄哲・井出里咲子 (2004) 『箸とチョッカラーことばと文化の日韓比較—』 大修館書店
- 任炫樹 (2004) 「日韓断り談話におけるポジティブ・ポライトネス・ストラテジー」  
『社会言語科学』 6 (2) 社会言語科学会 pp.27-43
- 任栄哲 (2006) 「韓国人とのコミュニケーション」 真田信治 (監修)・任栄哲 (編)  
『韓国人による日本社会言語学研究』 おうふう pp.7-19
- \_\_\_\_\_ (2008) 「身体接触から見た個人テリトリー意識の日韓比較」『対人行動の日  
韓対照研究—言語行動の基底にあるもの—』 ひつじ書房
- 宇佐美まゆみ (2001) 「談話のポライトネス—ポライトネスの談話理論構想—」『談  
話のポライトネス』 第 7 回 国立国語研究所国際シンポジウム 第 4 専門部会  
pp.9-58
- \_\_\_\_\_ (2006) 「準自然場面における「誘い行動」の日韓比較—ディスコー  
ス・ポライトネス理論の観点から—」『日本研究』 第 28 号 韓国外国語大学校  
日本語研究所 pp.47-72
- 内田治 (2010) 『すぐわかる SPSS によるアンケートの調査・集計・解析』 東京図  
書株式会社
- 大崎正瑠 (1998) 「日韓異文化コミュニケーション—対人レベルを中心に—」『大妻  
女子大学紀要 (文系)』 30 107-146
- 大坊郁夫・永瀬治郎 (2009) 『関係とコミュニケーション』 ひつじ書房
- 岡崎正道 (1992) 「留学生教育の背景にある日本文化の特質と日本社会の閉鎖性」  
『Artes Liberales』 岩手大学人文社会科学部 pp.11-26
- 岡崎眸 (1995) 「日本語学習者における語用論上の転移再考」『東京外国語大学論集』  
第 50 号 pp.97-109
- 岡本真一郎 (2007) 『ことばのコミュニケーション—対人関係のレトリック—』 ナ  
カニシヤ出版

- 小木曾道夫（2006）『SPSS によるやさしいアンケート分析』オーム社
- 荻野綱男・田野村忠温（2012）『質問調査法と統計処理』明治書院
- 奥山洋子（2005）「話題導入における日韓のポライトネス・ストラテジー比較－日本と韓国の大学生初対面会話資料を中心に－」『社会言語科学』8（1）社会言語科学会 pp.69-81
- 纓坂英子（2007）『韓国における日本語教育』三元社
- 尾崎明人（1996）「会話教育のシラバス再考－会話の展開と問題処理の技術を中心として－」『名古屋大学日本語・日本文化論集』第 4 号 名古屋大学留学生センター pp.119-136
- 尾崎喜光（2005）「依頼行動と感謝行動の＜関係＞に関する日韓対照」『社会言語科学』第 8 巻 第 1 号 社会言語科学会 pp.106-119
- \_\_\_\_\_（2008）『対人行動の日韓対照研究』ひつじ書房
- 呉善花（1991）『続 スカートの風－恨を楽しむ人々』角川文庫
- 小野由美子・森まどか・安田春子（2004）「韓国入日本語学習者に見られる「断り」方略の特徴－異文化間コミュニケーションの視点から－」『鳴門教育大学研究紀要（人文・社会科学編）』19 pp.25-32
- 厳廷美（1997）「日本と韓国の大学生の依頼の場面での Hedge 表現使用における男女差の比較－主に丁寧さ（politeness）の観点から－」『ことば』18 号 現代日本語研究会 pp.27-40
- \_\_\_\_\_（1999）「丁寧さにおけるフェミニズム言語研究の再考－日本語と韓国語における敬語行動の男女差の比較を通じて－」『ことば』20 号 現代日本語研究会 pp.115-127
- \_\_\_\_\_（2001）「日本語と韓国語の言いわけ表現の対照研究－依頼談話の場合－」『言語文化研究』第 20 巻 第 2 号 pp.283-299
- 加藤好崇（2010）『異文化接触場面のインターアクション－日本語母語話者と日本語非母語話者のインターアクションの規範』東海大学出版社
- 北尾謙治（1988）「ポライトネス－人間関係を維持するコミュニケーション手段」『日

- 本語学』7 (3) 明治書院 pp.52-63
- 金慶燕 (1999) 「言語使用に関する対照社会言語学的研究－日本人・韓国人・韓国人日本語学習者の否定表明を中心に－」 大阪大学大学院言語文化研究科博士後期課程博士学位申請論文
- 熊井浩子 (1992) 「留学生にみられる談話行動上の問題点とその背景」『日本学』11 (12) 明治書院 pp.72-80
- 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 国立国語研究所 pp.95-113
- 熊谷智子・木谷直之 (2010) 『三者面接調査におけるコミュニケーション－相互行為と参加の枠組み』くろしお出版
- 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次会への勧誘行為について－」『日本語教育研究』第18号 広島大学大学院教育学研究科 日本語教育学講座 pp.57-63
- 小針進 (1999) 『韓国と韓国人』平凡社
- 近藤佐智子 (2009) 「中間言語語用論と英語教育」『上智短期大学紀要』29 pp.73-89
- 崔信淑 (2006) 「社会における謝罪行為に関する日中韓対照研究－重大事件に関する新聞記事の分析－」『大阪大学言語文化学』Vol.15 pp.135-148
- 齊藤明美 (2005) 『ことばと文化の日韓比較－相互理解をめざして』世界思想社
- 坂本正他 (2008) 『多様化する言語習得環境とこれからの日本語教育』スリーエーネットワーク
- 迫田久美子 (2002) 『日本語教育に生かす第二言語習得研究』アルク
- \_\_\_\_\_ (2005) 「第二言語習得研究における「自然習得」の位置づけ」『日本語学』24 (3) 明治書院 pp.44-56
- 真田信治 (2006) 『社会言語学の展望』くろしお出版
- 施信余 (2005) 「依頼に対する「断り」の言語行動について－日本人と台湾人の大学生の比較」『早稲田大学日本語教育研究』6 早稲田大学 pp.45-61
- J. V.ネウストプニー (1994) 「日本研究の方法論－データ収集の段階－」『待兼山論



- 叢』 28号（日本学篇）1-24頁
- J.V.ネウストプニー・宮崎里司（2002）『言語研究の方法－言語学・日本語学・日本語教育学に携わる人のために－』くろしお出版
- 重光由加（2009）「何を心地よいと感じるか－会話のスタイルと異文化間コミュニケーション」『異文化とコミュニケーション』ひつじ書房
- 清水崇文（2009）『中間言語語用論概論』スリーエーネットワーク
- 鄭在恩（2006）『韓国人日本語学習者に見られる勧誘のストラテジー』名古屋大学大学院国際言語文化研究科修士学位論文
- \_\_\_\_\_（2009）「日韓の勧誘ストラテジーについて」『言葉と文化』第10号 名古屋大学大学院国際言語文化研究科 pp.113-132
- \_\_\_\_\_（2010）「日韓母語話者と韓国人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－」『言語文化学会論集』第35号 言語文化学会 pp.3-22
- \_\_\_\_\_（2011）「日本語母語話者と韓国語母語話者における再勧誘の分析－再勧誘ストラテジーと言語表現の異同について－」『言語文化学会論集』第37号 言語文化学会 pp.69-85
- \_\_\_\_\_（2012）「日本語母語話者と韓国語母語話者の「再勧誘」に関する一考察」『日本文化學報』第52輯 韓国日本文化学会 pp.171-189
- 鈴木孝夫（1973）『ことばと文化』岩波新書
- 鈴木睦（2003）「コミュニケーションからみた勧誘のしくみ－日本語教育の観点から－」『社会言語科学』6（1）社会言語科学会 pp.112-121
- 高橋優子（2005）「日本人と中国人のコミュニケーション方略に関して－「謝罪行為」に注目して－」『文化外国語専門学校日本語課程紀要』第18号 文化外国語専門学校 pp.49-56
- 高信太郎（1994）『おもろい韓国人』交隣社
- 滝浦真人（2005）『日本の敬語論－ポライトネス理論からの再検討』大修館書店
- 滝浦真人（2008）『ポライトネス入門』研究社

- 田中典子 監訳 (2011) 『ポライトネスー言語使用における、ある普遍現象』 研究社
- 田中晴美・田中幸子 (1996) 『社会言語学への招待ー社会・文化・コミュニケーション』 ミネルヴァ書房
- 千守城 (1997) 「韓国人の日本語における問題点」 『日語日文学』 7, 15-35
- 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 大阪外国語大学日本語講座 pp.9-21
- 鄭加禎 (2006) 「謝罪行為における差異ー日本語母語話者と中国語母語話者の事例研究ー」 『アジア社会文化研究』 アジア社会文化研究会 pp.57-73
- 中村桃子 (2001) 『ことばとジェンダー』 勁草書房
- \_\_\_\_\_ (2007) 『<性>と日本語ーことばがつくる女と男』 日本放送出版協会
- 野田尚史 (2012) 『日本語教育のためのコミュニケーション研究』 くろしお出版
- 野間秀樹 (2005) 「韓国と日本の韓国語研究ー現代韓国語の文法研究を中心にー」 『日本語学』 24 (3) 明治書院 pp.16-31
- 橋本満弘・石井敏 (1993) 『日本人のコミュニケーション』 桐原書店
- 橋元良明・異文化コミュニケーション研究会 (1992) 「婉曲的コミュニケーション方略の異文化間比較ー9 言語比較調査ー」 『東京大学社会情報研究所調査研究紀要』 橋元良明&異文化コミュニケーション研究会' 91 No.1 pp.107-159
- \_\_\_\_\_ (1997) 「情報化とコミュニケーション行動・意識に関する日韓比較」 『東京大学社会情報研究所調査研究紀要』 No.10 pp.73-154
- 橋元良明 (1999) 「コミュニケーション行動の多様性」 『日本語学』 18-6 明治書院 pp.17-26
- \_\_\_\_\_ (2001) 「配慮と効率ーポライトネス理論とグライスの接点」 『言語』 30-12 大修館書店 pp.44-51
- 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) 立命館大学国際言語文化研究所 pp.215-224
- 姫野伴子 (1991) 「依頼と勧誘ー受益者表現の日英対照を中心にー」 『世界の日本語

- 教育』1号 国際交流基金 日本語国際センター
- \_\_\_\_\_ (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号 日本語教育学会 pp.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－」『名古屋学院大学日本語学・日本語教育論集』1 pp.1-19
- \_\_\_\_\_ (1995)「日本語学習者にみられる「弁明」の意味公式の形式と使用－中国人・韓国人の場合－」『日本語教育』87号 日本語教育学会 pp.79-89
- \_\_\_\_\_ (1996)「関係修復の観点からみた「断り」の意味内容－日本語母語話者と中国人日本語学習者の比較－」『大阪大学言語文化学』5 pp.5-17
- ファン S.K. (2002)「対象者の内省を調査する (1)－フォローアップ・インタビュー－」『言語研究の方法－言語学・日本語学・日本語教育学に携わる人のために－』くろしお出版 pp.87-95
- ヘレン・スペンサー＝オアティ (2004)『異文化理解の語用論－理論と実践－』研究社
- ヘレン・フィッツジェラルド (2010)『文化と会話スタイル－多文化社会・オーストラリアに見る異文化間コミュニケーション』ひつじ書房
- ボイクマン聡子・宇佐美洋 (2005)「友人間での謝罪時に用いられる語用論的方策－日本語母語話者と中国語母語話者の比較－」『語用論研究』7 pp.31-44
- ポリー・ザトラウスキー (1993)『日本語の談話の構造分析－勧誘のストラテジーの考察－』くろしお出版
- 洪珉杓 (2007)「日韓両国人の言語行動の違い－断りのストラテジーの日韓比較－」『日本語学』26-1 明治書院
- \_\_\_\_\_ (2007)「日韓両国人の言語行動の違い－ほめ行動意識の日韓比較－」『日本語学』26-3 明治書院
- \_\_\_\_\_ (2007)『日韓の言語文化の理解』風間書房
- 松田勇一・金英姫・李周殷・朴銀南 (2007)「韓国人日本語母語話者にみられるプラグマティック・トランスファー－依頼場面における韓国語の請誘形「～자」

- の影響について」『茨城大学留学生センター紀要』5 pp.65-75
- 松本善子・清水崇文・岡野久代・久保百世（2004）「気付きと選択－社会言語学的能力の養成を目指す日本語教育の意義－」南雅彦・浅野真紀子（共編）『言語学と日本語教育Ⅲ』pp.41-58 くろしお出版
- 水野かほる（1996）「「依頼」の言語行動における中間言語語用論－中国人日本語学習者の場合－」『言語文化論集』17（2） pp.91-106 名古屋大学言語文化部
- 南雅彦（2009）『言語と文化－言語学から読み解くことばのバリエーション』くろしお出版
- 宮崎里司・J.V.ネウストプニー（1999）『日本語教育と日本語学習－学習ストラテジー論にむけて－』くろしお出版
- 村岡英裕（2004）「フォローアップ・インタビューにおける質問と応答」『接触場面の言語管理研究』3 pp.209-226
- 安井稔・奥田夏子（1990）『英語語用論』研究社
- 山口和代（1997）「コミュニケーション・スタイルと社会文化的要因－中国人および台湾人留学生を対象として－」『日本語教育』93号 日本語教育学会 pp.38-48
- \_\_\_\_\_（2000）「留学生の日本語と文化習得－言語表現への文化の影響－」『南山大学国際教育センター紀要』創刊号 pp.139-154
- 山路奈保子（2006）「日本語の「ほめ」についての一考察－「ほめ」を攻撃的に作用させる要因の分析－」『日本語教育』130号 日本語教育学会 pp.100-109
- 柳慧政（2001）「日本語話者と韓国人日本語学習者の依頼行動の比較研究－ポライトネスストラテジーの観点から－」『学芸日本語教育』第3号 東京学芸大学日本語教育研究会 pp.32-43
- 吉岡泰夫（2011）『コミュニケーションの社会言語学』大修館書店
- 芳賀やすし（2004）『日本人らしさの構造－言語文化論講義－』大修館書店
- 若生正和（2010）「韓国人日本語学習者の誤用分析」『大阪教育大学紀要』第59巻第1号 pp.109-119

渡辺吉鎔・鈴木孝夫（1981）『朝鮮語のすすめ－日本語からの視点－』講談社

# 資料（調査票）

## 調査 1

日本語版

韓国語版

## 調査 2

日本語版

韓国語版

## 調 査 票（調査 1）

この調査票は博士論文のために使用するものであり、他の用途に使用することはありません。ご協力宜しくお願い致します。

名古屋大学大学院 国際言語文化研究科

日本語文化専攻 博士後期課程

鄭 在恩（ジョン ジェオン）

電話：090-4445-6552

E-mail： [jemint@hanmail.net](mailto:jemint@hanmail.net) （韓国語）

[jemint0320@yahoo.co.jp](mailto:jemint0320@yahoo.co.jp)（日本語）

1. 性別： 男 / 女

2. 年齢： \_\_\_\_\_才

3. 所属・専攻： \_\_\_\_\_

4. 外国語の学習経験

①日 本 語、 学習期間 \_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_ヶ月

②\_\_\_\_\_語、 学習期間 \_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_ヶ月

③\_\_\_\_\_語、 学習期間 \_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_ヶ月

5. 留学経験： 有 / 無

ある場合、行き先名： \_\_\_\_\_ 滞在期間： \_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_ヶ月

6. 連絡先

（お尋ねしたいことがあるかもしれません。差し支えのない範囲でお答えください。）

氏名：

電話番号：

E-mail：

次の文章を読み、以下のような状況に置かれていると想像してください。これらの状況において、**あなたなら何と云うかを実際に話すように書いてください**。テストではありませんので、気楽にお答えください。**調査項目は全部で 6 項目で、それぞれ 2 つずつ質問があります。**

1. あなたは大学生で、塾の夏期講習のアルバイトで、夏休み中週に 3 回中学生に数学を教えています。ある日の朝、今日は午前中の授業が終わったら、みんなでお昼でも食べようかと生徒たちと話をしているところに、**普段からよく話す教え子の A さん**が現れました。あなたは A さんに「今日は一緒にお昼ご飯でも食べよう」と誘いました。すると、**A さんから「うーん、今日はちょっと…」というように躊躇するような答え方**をされました。この時、あなたは A さんにどのように言いますか？

①あなた：

あなたが①のように言う理由は何ですか？

②あなた：

2. あなたは高校 1 年生のクラスの担任で、バレーボール部の顧問をしています。新年度が始まり、バレーボール部では新入部員の募集が始まりました。あなたは**スポーツ万能という評判のある自分のクラスの A さん**に、ぜひ部に入ってほしいと思っています。でも A さんには、他のスポーツ関連の部からも誘いが来ているようです。あなたは A さんに「バレーボール部に入部しない？」と誘いました。すると、



Aさんから「え～、でも、バスケットボール部に入ろうかなと思っているんですけど…。」というように躊躇するような答え方をされました。この時、あなたは A さんにどのように言いますか？

①あなた：

あなたが①のように言う理由は何ですか？

②あなた：

3. A 先生は 40 歳代のあなたの指導教員です。ある日の夕方、A 先生の授業に出ている他の学生たちと、大学の近くの喫茶店で今週末一緒にカラオケに行こうと話しているときに、A 先生が偶然向こうから歩いて来るのが見えました。あなたは A 先生がカラオケ好きなことを知っているので、A 先生にも声をかけてみようと思いました。あなたは A 先生に「今週末一緒にカラオケに行きませんか」と誘いました。すると、A 先生に「うーん、そうだねえ…。」というように躊躇するような答え方をされました。この時、あなたは A 先生にどのように言いますか？

①あなた：

あなたが①のように言う理由は何ですか？

②あなた：

4. あなたは大学院の修士課程 2 年生で、A 先生は 40 歳代のあなたの指導教員です。新年度を迎えて A 先生のゼミの参加者が急に増えたので、近いうちにみんなでゼミ旅行をしようという話が学生の間から出て、あなたがその企画を行うことになりました。しかし、肝心の A 先生はこのところ学会などで大変忙しそうです。あなたは A 先生にもぜひ来てほしいと思って、A 先生の研究室を訪れました。あなたは A 先生に「ゼミ旅行に一緒に来ていただければと思っているんですが」と誘いました。すると、A 先生から「このところ、ちょっと忙しいんだけど…」というように躊躇するような答え方をされました。この時、あなたは A 先生にどのように言いますか？

①あなた：

あなたが①のように言う理由は何ですか？

②あなた：

5. 金曜日の昼間です。皆早く帰って、研究室であなたは一人でのんびりしています。その時、親しい同性の友達である A さんが研究室に入ってきました。あなたは、今日は A さんと一緒に夕飯を食べたいと思いました。あなたは A さんに「夕飯、一緒に食べない？」と誘いました。すると、A さんから「うーん、夕飯…」というように躊躇するような答え方をされました。この時、あなたは A さんにどのように言いますか？

①あなた：

あなたが①のように言う理由は何ですか？

②あなた：

6. あなたが参加しているゼミでは、来月 2 泊 3 日でゼミ旅行に行くことになり、あなたは親しい同性の友達である A さんにその連絡をすることになっています。しかし、A さんはアルバイト先の家庭教師の教え子が入試を控えていて、しばらくはほぼ毎日行かなければならない状況です。あなたは A さんにぜひ来てもらいたいと思って、A さんに電話をかけて、「ゼミ旅行に一緒に行かない？」と誘いました。すると、A さんから「行きたいけど、ほとんど毎日バイトなんだよね…。」というように躊躇するような答え方をされました。この時、あなたは A さんにどのように言いますか？

①あなた：

あなたが①のように言う理由は何ですか？

②あなた：

**調査項目は以上です。**

**お気づきの点、分からなかったことなどありましたら、ご記入ください。**

**ご協力どうもありがとうございました。**

## 조 사 표 (조사 1)

이 조사표는 박사논문을 위해 사용하며, 다른 용도로는 사용하지 않습니다.  
협조 부탁드립니다.

나고야대학대학원 국제언어문화연구과

일본언어문화전공 박사후기과정

정 재 은

전화 : 090-4445-6552

이 메 일 : jemint@hanmail.net (한국어)

jemint0320@yahoo.co.jp (일본어)

1. 성별: 남 / 여

2. 연령: \_\_\_\_\_세

3. 소속·전공: \_\_\_\_\_

4. 외국어 학습경험

① \_\_\_\_\_어, 학습기간 \_\_\_\_\_년\_\_\_\_\_개월

② \_\_\_\_\_어, 학습기간 \_\_\_\_\_년\_\_\_\_\_개월

③ \_\_\_\_\_어, 학습기간 \_\_\_\_\_년\_\_\_\_\_개월

5. 유학경험: 유 / 무

있으신 경우, 국명: \_\_\_\_\_ 체재기간: \_\_\_\_\_년\_\_\_\_\_개월

6. 연락처

(대답해 주신 내용에 대해서 물어볼 사항이 있을지도 모르겠습니다. 지장 없는 범위내에서 대답해 주십시오.)

성명:

전화번호:

이 메 일:

다음 문장을 읽고, 이하와 같은 상황에 놓여 있다고 상상해 주십시오.  
그러한 상황에 대해서 당신이라면 뭐라고 말할지, 실제로 이야기 하듯이 적어 주십시오. 테스트가 아니므로 편안하게 대답해 주십시오. 조사항목은 전부 6개 항목이며, 각 항목에 2개씩의 질문이 있습니다.

1. 당신은 대학생이며, 여름방학 중 학원에서 아르바이트로 일주일에 3 번 중학생에게 수학을 가르치고 있습니다. 어느날 아침입니다. 오전 수업이 끝나면 다 같이 점심이라도 먹을까, 하고 학생들과 이야기를 하고 있는 중에 평소부터 친하게 얘기를 잘 주고 받는 자신이 가르치는 학생 A가 나타났습니다. 당신은 A에게 「오늘 점심이라도 같이 먹자」라고 권유했습니다. 그러자, A가 「저~, 오늘은 좀...」과 같이 주저하는 대답을 했습니다. 이때, 당신은 학생 A에게 어떻게 말하겠습니까?

①당신 :

당신이 ①과 같이 말한 이유는 무엇입니까?

②당신 :

2. 당신은 고등학교 1학년 클래스의 담임이며, 배구부의 고문을 맡고 있습니다. 새학기가 시작되어, 배구부에서는 신입부원을 모집하고 있습니다. 당신은 스포츠만능이라고 평판이 나 있는 자신의 클래스 학생 A가 꼭 배구부에 들었으면 하고 생각하고 있습니다. 그렇지만 A는 다른 스포츠 관련의 서클로부터도 권유를 받은 것 같습니다. 당신은 A에게 「배구부에 들어오지

않을래?」라고 권유했습니다. 그러자, A 가 「저~ 근데, 농구부에 들까하고 망설이고 있는데요…」와 같이 주저하는 대답을 했습니다. 이때, 당신은 학생 A 에게 어떻게 말하겠습니까?

① 당신 :

당신이 ①과 같이 말한 이유는 무엇입니까?

②당신 :

3. A 교수님은 40 대로 당신의 지도교수님입니다. 어느날 저녁, A 교수님의 수업을 수강하고 있는 다른 학생들과 대학교 근처의 커피숍에서 이번 주 주말에 다 같이 노래방이라도 가는게 어떻겠냐는 이야기를 하고 있는 중에 A 교수님이 우연히 저 쪽에서 걸어오고 계시는 게 보였습니다. 당신은 A 교수님이 노래부르는 것을 좋아하시는 걸 알고 있기 때문에 A 교수님에게도 같이 가자고 말씀을 드려볼까 하고 생각했습니다. 당신은 A 교수님에게 「이번 주말에 같이 노래방에 안 가시겠어요?」라고 권유했습니다. 그러자, A 교수님이 「어~, 그래…」과 같이 주저하는 대답을 하셨습니다. 이때, 당신은 A 교수님에게 어떻게 말하겠습니까?

①당신 :

당신이 ①과 같이 말한 이유는 무엇입니까?

②당신 :

4. 당신은 대학원 석사 2 학년이며, A 교수님은 40 대로 당신의 지도교수님입니다. 신년도를 맞이해, A 교수님의 세미나 수업에는 참가자가 갑자기 늘어 가까운 시일내에 다 같이 세미나 여행이라도 가는게 어떻겠냐는 이야기가 친구들 사이에서 흘러 나와, 당신이 그 기획을 맡기로 했습니다. 그런데, 가장 중요한 A 교수님은 최근 학회 등으로 매우 바쁘신 것 같습니다. 당신은 A 교수님도 꼭 오셨으면 하고 생각해, A 교수님의 연구실을 방문했습니다. 당신은 A 교수님에게 「세미나 여행에 교수님도 같이 가셨으면 하는데요」라고 권유했습니다. 그러자, A 교수님이 「요즘 조금 바빠서…」와 같이 주저하는 대답을 하셨습니다. 이때, 당신은 A 교수님에게 어떻게 말하겠습니까?

①당신 :

당신이 ①과 같이 말한 이유는 무엇입니까?

②당신 :

5. 금요일 오후입니다. 모두들 집에 돌아가고, 당신은 연구실에서 혼자서 한가로운 시간을 보내고 있습니다. 그때, 친한 친구 A 씨 (동성)가 연구실에 들어왔습니다. 당신은 오늘 A 씨와 같이 저녁이라도 먹었으면 하고 생각했습니다. 당신은 A 씨에게 「저녁, 같이 안 먹을래?」라고 권유했습니다. 그러자, A 씨가 「어~, 저녁…」과 같이 주저하는 대답을 했습니다. 이때, 당신은 A 씨에게 어떻게 말하겠습니까?

①당신 :

당신이 ①과 같이 말한 이유는 무엇입니까?

②당신

6. 당신이 참가하는 수업의 세미나에서 다음달에 2 박 3 일로 세미나 여행을 가기로 되어, 당신은 친한 친구 A 씨 (동성)에게 그 연락을 하지 않으면 안됩니다. 그런데, A 씨는 과외 아르바이트를 하고 있으며, 가르치는 학생이 입시를 앞두고 있어서 당분간은 거의 매일 아르바이트를 가지 않으면 안되는 상황입니다. 당신은 A 씨가 꼭 같이 갔으면 하고 생각해, A 씨에게 전화를 걸어서 「세미나 여행 같이 안 갈래?」라고 권유했습니다. 그러자, A 씨가 「가고는 싶은데 거의 매일 아르바이트라서…」와 같이 주저하는 대답을 했습니다. 이때, 당신은 A 씨에게 어떻게 말하겠습니까?

①당신 :

당신이 ①과 같이 말한 이유는 무엇입니까?

②당신 :

조사항목은 이상입니다.

느끼신 점이나 대답하는데 있어서 모르셨던 점 있으시면 기입해 주십시오.

조사에 협조해 주셔서 대단히 감사합니다.



## 調 査 票（調査 2）

この調査票は博士論文のために使用するものであり、他の用途に使用することはありません。ご協力宜しくお願い致します。

名古屋大学大学院 国際言語文化研究科

日本語文化専攻 博士後期課程

鄭 在恩（ジョン ジェオン）

電話：090-4445-6552

E-mail： [jemint@hanmail.net](mailto:jemint@hanmail.net) （韓国語）

[jemint0320@yahoo.co.jp](mailto:jemint0320@yahoo.co.jp)（日本語）

1. 性別： 男 / 女

2. 年齢： \_\_\_\_\_才

3. 所属・専攻： \_\_\_\_\_

4. 外国語の学習経験

①日 本 語、 学習期間 \_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_ヶ月

②\_\_\_\_\_語、 学習期間 \_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_ヶ月

③\_\_\_\_\_語、 学習期間 \_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_ヶ月

5. 留学経験： 有 / 無

ある場合、行き先名： \_\_\_\_\_ 滞在期間： \_\_\_\_\_年\_\_\_\_\_ヶ月

6. 連絡先

（お尋ねしたいことがあるかもしれません。差し支えのない範囲でお答えください。）

氏名：

電話番号：

E-mail：

次の文章を読み、以下のような状況に置かれていると想像してください。これらの状況において、**あなたならどのように感じるかを書いてください**。テストではありませんので、気楽にお答えください。**調査項目は全部で6項目で、それぞれ2つずつ質問があります。**

1. あなたは大学生です。**B先生は40歳代のあなたの指導教員**で、今日はB先生の前期の最後の授業です。その授業が始まる前にB先生から「授業が終わったら、皆でお昼ご飯でも食べませんか」と誘われました。しかし、あなたは授業が終わってから、友人と待ち合わせをするつもりでいました。でも、先生からの誘いが断りづらく、**「え～、今日ですか…」**というように躊躇する答え方をしました。あなたのその答えに対して、B先生から

①「もしご都合が悪いようでしたら、また次回ということで」というように言われ、その場でそれ以上誘ってこない場合、あなたはどのように感じますか。

②「何か予定でもありますか」や「最後の授業だし、せっかくだから一緒に食べに行きましょうよ」というように何回も誘い続けられた場合、あなたはどのように感じますか。

2. あなたは大学生で、**B先生は40歳代のあなたの指導教員**です。ある日、図書館の前でB先生に偶然会い、「来月××学会があるのですが、そこで口頭発表をしてみませんか」と学会での発表を誘われました。しかし、あなたは授業のレポートとアルバイトの両立で忙しく、時間的な余裕がありません。なので、**「え～、学会発**

**表ですか…。」というように躊躇する答え方**をしました。あなたのその答えに対し

て、B 先生から

①「もしご都合が悪くようでしたら、無理にとは言いませんよ」というように言われ、その場でそれ以上誘ってこない場合、あなたはどのように感じますか。

②「何とか都合をつけてもらうことはできませんか」や「ぜひ、(あなたの名前)さんに発表してもらいたいのですが」というように何回も誘い続けられた場合、あなたはどのように感じますか。

3. あなたは大学生です。塾のアルバイトで、週に 3 回中学生に数学を教えています。授業が始まる前に、廊下で**普段からよく話す教え子の B さん**に会いました。B さんから「今週末にクラスの皆でカラオケに行こうと話をしていますが、先生も一緒に行きませんか」と誘われました。しかし、あなたは久しぶりに家でゆっくり休もうと思っているところでした。なので、**「うーん、カラオケか…。」というように躊躇する答え方**をしました。あなたのその答えに対して、B さんから

①「もしご都合が悪ければ、またお誘いします。では、またの機会にということで」というように言われ、その場でそれ以上誘ってこない場合、あなたはどのように感じますか。

②「週末、お忙しいですか」や「先生が来てくれないと、寂しいです。先生の歌声を聞かせてください」というように何回も誘い続けられた場合、あなたはどのように感じますか。

4. あなたは大学4年生です。現在、高校で教育実習中であり、来週が最後の授業となります。授業の前に普段からよく話す教え子のBさんが職員室に尋ねて来て、Bさんから「先生のお別れ会を企画していますが、来週末お時間ありますか」と誘われました。しかし、あなたはまだ就職の内定をもらっておらず、就職活動で時間がありません。なので、「うーん、就活でちょっと忙しくて…。」というように躊躇する答え方をしました。あなたのその答えに対して、Bさんから

①「そうなんですか。残念ですが、仕方ないですね。では、就活頑張ってください」というように言われ、その場でそれ以上誘ってこない場合、あなたはどのように感じますか。

②「少しだけでもお時間割いていただけませんか」や「先生のご都合に合わせて、日にちを調整します」というように何回も誘い続けられた場合、あなたはどのように感じますか。

5. あなたは大学生です。金曜日の昼間、研究室で偶然 B さんに会いました。**B さんは親しい同性の友達**です。その B さんから「一緒に夕飯でも食べない？」と誘われました。でも、あなたは今日は早く家に帰るつもりでいたので、**「うーん、夕飯…。」**というように躊躇する答え方をしました。あなたのその答えに対して、B さんから

①「そっか、無理しなくていいよ。じゃ、また今度食べに行こう」というように言われ、その場でそれ以上誘ってこない場合、あなたはどのように感じますか。

②「何で？予定でもある？」や「一緒に食べに行こうよ。この近くに美味しいお店を知っているよ」というように何回も誘い続けられた場合、あなたはどのように感じますか。

6. あなたは大学生です。ある日、友達の B さんから電話がかかってきて、来月行われる 2 泊 3 日のゼミ旅行に一緒に行こうと誘われました。**B さんは親しい同性の友達**です。でも、あなたは最近、家庭教師のアルバイトで忙しく、その旅行には行けそうもありません。なので、**「行きたいけど、ほとんど毎日バイトなんだよね…。」**というように躊躇する答え方をしました。あなたのその答えに対して、B さんから

①「そうか、仕方がないね。無理を言ってごめん。では、また今度」というように言われ、その場でそれ以上誘ってこない場合、あなたはどのように感じますか。

②「バイトの日にちをずらしたりできない？」や「(あなたの名前) ちゃん、来てくれないと楽しくないよ。行こうよ～」というように何回も誘い続けられた場合、あなたはどのように感じますか。

**調査項目は以上です。**

**お気づきの点、分からなかったことなどありましたら、ご記入ください。**

**ご協力どうもありがとうございました。**

## 조 사 표 (조사 2)

이 조사표는 박사논문을 위해 사용하며, 다른 용도로는 사용하지 않습니다.  
협조 부탁드립니다.

나고야대학대학원 국제언어문화연구과

일본언어문화전공 박사후기과정

정 재 은

전화 : 090-4445-6552

이 메 일 : jemint@hanmail.net (한국어)

jemint0320@yahoo.co.jp (일본어)

1. 성별: 남 / 여

2. 연령: \_\_\_\_\_세

3. 소속·전공 : \_\_\_\_\_

4. 외국어 학습경험

① \_\_\_\_\_어, 학습기간 \_\_\_\_\_년\_\_\_\_\_개월

② \_\_\_\_\_어, 학습기간 \_\_\_\_\_년\_\_\_\_\_개월

③ \_\_\_\_\_어, 학습기간 \_\_\_\_\_년\_\_\_\_\_개월

5. 유학경험 : 유 / 무

있으신 경우, 국명 : \_\_\_\_\_ 체재기간 : \_\_\_\_\_년\_\_\_\_\_개월

6. 연락처

(대답해 주신 내용에 대해서 물어볼 사항이 있을지도 모르겠습니다. 지장 없는 범위내에서 대답해 주십시오.)

성명 :

전화번호 :

이 메 일 :

다음 문장을 읽고, 이하과 같은 상황에 놓여 있다고 상상해 주십시오. 그러한 상황에서 대해서 **당신이라면 어떻게 느끼는지 적어 주십시오..** 테스트가 아니므로 편안하게 대답해 주십시오. **조사항목은 전부 6 개 항목이며, 각 항목에 2 개씩의 질문이 있습니다.**

1. 당신은 대학생입니다. **B 교수님은 40 대로 당신의 지도교수님**이며, 오늘은 B 교수님의 1 학기의 마지막 수업이 있는 날입니다. 그 수업이 시작되기전에 B 교수님으로부터 「수업이 끝나면, 다같이 점심이라도 먹지 않겠습니까?」라고 권유를 받았습니다. 그러나, 당신은 수업이 끝나면 친구를 만날 생각이었습니다. 하지만, 교수님의 권유라 거절하기가 힘들어, **「저~, 오늘요…」라고 주저하는 대답**을 했습니다. 당신의 이런 대답에 대해서 B 교수님한테

① 「만약에 시간이 안 될것 같으면 다음 기회에」와 같이 그 자리에서 더 이상 권유를 당하지 않을 경우, 당신은 어떻게 느낍니까?

② 「무슨 약속이라도 있어요?」라든지 「마지막 수업이고, 모처럼 같이 먹으려가요 」와 같이 몇번이나 계속 권유를 당할 경우, 당신은 어떻게 느낍니까?

2. 당신은 대학생이며, **B 교수님은 40 대로 당신의 지도교수님**입니다. 어느날, 도서관 앞에서 B 교수님을 우연히 만나, 「다음달에 ××학회가 있는데, 거기서 구두발표를 해 보지 않겠습니까?」라고 학회 발표를 권유받았습니다. 그러나, 당신은 수업의 레포트랑 아르바이트로 바빠서, 시간적인 여유가 없습니다. 그래서, **「저~, 학회발표요…」라고 주저하는 대답**을 했습니다. 당신의 이런



대답에 대해서 B 교수님한테

① 「만약에 시간이 안 될것 같으면 무리 안 해도 돼요」와 같이 그 자리에서 더 이상 권유를 당하지 않을 경우, 당신은 어떻게 느낍니까?

② 「어떻게 좀 시간 못 내요?」라든지 「꼭 네가 발표했으면 하는데」와 같이 몇번이나 계속 권유를 당할 경우, 당신은 어떻게 느낍니까?

3. 당신은 대학생입니다. 아르바이트로 학원에서 일주일에 3 번 중학생에게 수학을 가르치고 있습니다. 수업이 시작되기전, 복도에서 평소부터 친하게 얘기를 잘 주고 받는 자신이 가르치는 학생 B를 만났습니다. 학생 B로부터 「이번 주말에 같은 반 애들 다 같이 노래방에 가려고 하는데요. 선생님도 같이 안 가실래요?」라고 권유를 받았습니다. 그러나, 당신은 오랜만에 집에서 폭 쉬려고 하던 참이었습니다. 그래서, 「어~, 노래방...」이라고 주저하는 대답을 했습니다. 당신의 이런 대답에 대해서, 학생 B한테

① 「만약에 시간이 안 되실 것 같으면 다음에 또 말씀드리겠습니다. 그럼, 다음 기회에」와 같이 그 자리에서 더 이상 권유를 당하지 않을 경우, 당신은 어떻게 느낍니까?

② 「주말에 바쁘세요?」라든지 「선생님이 안 오시면 허전해요. 선생님 노래 목소리 들려주세요」와 같이 몇번이나 계속 권유를 당할 경우, 당신은 어떻게 느낍니까?

4. 당신은 대학교 4 학년생입니다. 현재, 고등학교에서 교생실습 중이며, 다음주가 마지막 수업입니다. 수업이 시작되기전, 평소부터 친하게 얘기를 잘 주고 받는 자신이 가르치는 학생 B가 교직원실에 찾아와, 학생 B로부터 「선생님 송별회를 기획하고 있습니다만, 다음 주말에 시간 있으세요?」라고 권유를 받았습니다. 그러나, 당신은 아직 취직이 결정이 안나 취직준비를 하느라 시간적인 여유가 없습니다. 그래서, 「어~, 취직준비로 좀 바빠서...」라고 주저하는 대답을 했습니다. 당신의 이런 대답에 대해서, 학생 B 한테

① 「그러세요? 아쉽지만, 어쩔수 없죠. 그럼, 취직준비 힘내세요」와 같이 그 자리에서 더 이상 권유를 당하지 않을 경우, 당신은 어떻게 느낍니까?

② 「잠시라도 시간 못 내세요?」라든지 「선생님 스케줄에 시간 맞춰서 날짜 조정하겠습니다」와 같이 몇번이나 계속 권유를 당할 경우, 당신은 어떻게 느낍니까?

5. 당신은 대학생입니다. 금요일 오후, 연구실에서 우연히 B 씨를 만났습니다. B 씨는 친한 친구 (동성)입니다. B 씨로부터 「같이 저녁이라도 안 먹을래?」라고 권유를 받았습니다. 하지만, 당신은 오늘은 일찍 집에 돌아가려고 하던 참이어서, 「어~, 저녁...」이라고 주저하는 대답을 했습니다. 당신의 이런 대답에 대해서, B 씨한테

① 「그래,無理 안 해도 돼. 그럼, 다음에 먹으러 가」와 같이 그 자리에서 더 이상 권유를 당하지 않을 경우, 당신은 어떻게 느낍니까?

② 「왜? 약속있어?」 라든지 「같이 먹으러 가. 이 근처에 맛있는 식당  
알거든」 과 같이 몇번이나 계속 권유를 당할 경우, 당신은 어떻게 느낍니까?

6. 당신은 대학생입니다. 어느날, 친구 B 씨로부터 전화가 걸려 와, 다음달에  
열리는 2 박 3 일 세미나 여행에 같이 가자고 권유를 받았습니다. B 씨는 친한  
친구 (동성) 입니다. 하지만, 당신은 요즘 과외 아르바이트로 바빠서 세미나  
여행은 힘들 것 같습니다. 그래서, 「가고는 싶은데, 거의 매일  
아르바이트라서...」 라고 주저하는 대답을 했습니다. 당신의 이런 대답에 대해서,  
B 씨한테

① 「그렇구나, 어쩔 수 없지. 무리한 얘기해서 미안. 그럼 다음기회에」 와 같이  
그 자리에서 더 이상 권유를 당하지 않을 경우, 당신은 어떻게 느낍니까?

② 「아르바이트하는 날짜 못 바뀌?» 라든지 「네가 안 오면 재미없어.  
가자～」 와 같이 몇번이나 계속 권유를 당할 경우, 당신은 어떻게 느낍니까?

조사항목은 이상입니다.

느끼신 점이나 대답하는데 있어서 모르셨던 점 있으시면 기입해 주십시오.

조사에 협조해 주셔서 대단히 감사합니다.

## 謝辞

この博士論文の執筆にあたり、数多くの方々に大変お世話になりました。まず、指導教員である名古屋大学大学院国際言語文化研究科の奥田智樹先生、博士論文を審査してくださった井上公先生、堀江薫先生に心より感謝申し上げます。特に、指導教員である奥田智樹先生には、博士前期課程から長きにわたり研究の方向づけから詳細に至るまで、終始一貫して丁寧で親身にご指導いただき、数多くの激励の言葉を賜りました。本論文の統計処理においては、井上公先生にご指導と貴重なご助言を賜りました。堀江薫先生には、博士論文審査において貴重なご指導とご助言を賜りました。謹んで感謝の意を表します。

本論文の調査実施にあたり、多大なご協力をいただいた名古屋大学、名古屋女子大学、東京大学、大東文化大学、東義大学校の学生の方々に心より感謝申し上げます。そして、調査票の回収にご協力いただいた友人たちにも厚く御礼申し上げます。

また、博士論文の作成にあたり、多くのご協力とご助言をいただき、切磋琢磨し合ってきた同じ研究科の院生の方々、ならびに国際言語文化研究科事務の方々に様々な面で大変お世話になりました。深く感謝致します。

そして、いつも故郷で温かく迎えてくれて、精神的な支えになってくれた友人の安賢周さん、嚴英美さん、金希貞さん、崔明花さん、朴根旭さん、梁珠英さんに心から感謝致します。

研究を進めるにあたり、ご協力をいただきながら、ここにお名前を記すことが出来なかった多くの方々に心より感謝申し上げます。

最後に、辛い時にも精神的に励まし、いつも心の支えになってくれた家族に深く感謝致します。