

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

－ポライトネス理論の観点から－

鄭在恩*

(e-mail: jemint0320@yahoo.co.jp)

目 次

- はじめに
 - 理論的枠組みと先行研究
 - Brown & Levinsonのポライトネス理論
 - 先行研究と研究課題
 - 調査方法
 - データ収集と対象者
 - データの分析
 - 調査結果
 - 調査1「再勧誘に関するDCT調査」の結果
 - 調査2「被勧誘者の意識調査」の結果
 - ポライトネス理論からの考察
 - 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
 - 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
 - おわりに
-

1. はじめに

「勧誘」行動は相手に何らかの行為を求めるため、状況によっては聞き手が話し手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、その勧誘が聞き手に負担をかける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

* 名古屋大学大学院国際言語文化研究科 博士後期課程 日本言語文化専攻

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であろう。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。言語に人々の文化が刻印されているものであるとすれば、異なる言語には異なる文化が刻印されているものとして捉えねばならない。言い換えれば、言語はそれを使う人々のものの見方や行動としての文化を反映しており (井出・平賀2005: 4)、それを母語として話す人々の文化を担っている。岡田・谷野 (1998) でも論じられているように、異文化間における丁寧さのルールの差異は、「無作法」、「礼儀知らず」、「冷たい人」という個人的な資質に還元して理解されやすく、そのために深刻なミス・コミュニケーションを起こす可能性もある。このように、文化や習慣によって異な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なり得る。

日常会話において「勧誘」や「依頼」のような相手への何らかの働きかけを伴う行為は1回の発話だけで完結することはまれである。特に勧誘の場面では、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起こり得る。また、勧誘を受ける側もその働きかけに応じて、相手との関係を良好に保つ努力をするであろう。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勧誘 (「再勧誘」) において、様々な戦略が現れると考えられる。本稿ではこの「再勧誘」を取り上げ、Brown & Levinson (1987) のポライトネス理論 (以下、B & L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・戦略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。そして、その中に現れる配慮の仕方における日韓の共通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。

2. 理論的枠組みと先行研究

2.1 Brown & Levinsonのポライトネス理論

B & L理論では、「他者によく思われたい、理解されたいという欲求」としてのポジティブ・フェイス (positive face) と「自分の領域に他者にむやみに踏み込まれたくない、他者に邪魔されたくないという欲求」としてのネガティブ・フェイス (negative face) を人間の基

本的な欲求として立てている。そして、円滑なコミュニケーションや円滑な人間関係を維持するための言語的なストラテジーをポジティブ・ポライトネス (positive politeness) とネガティブ・ポライトネス (negative politeness) の2つに分けている。ネガティブ・ポライトネスとは、ネガティブ・フェイスに配慮するストラテジーであり、ポジティブ・ポライトネスとは、ポジティブ・フェイスに働きかけるストラテジーである。

B & L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る。また、相手のフェイスを脅かす可能性のある行動を、「FTA (Face Threatening Acts) =フェイス侵害行為」と呼んでいる。以下の表1、2にそれぞれの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"> 1. 習慣に基づき間接的であれ 2. 質問せよ、ヘッジを用いよ 3. 悲観的であれ 4. 負担を最小化せよ 5. 敬意を示せ 6. 謝罪せよ 7. SとHを非人称化せよ：人称代名詞「私」「あなた」を避けよ 8. FTAを一般的規則として述べよ 9. 名詞化せよ 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

表2 ポジティブ・ポライトネス・ストラテジー

<ol style="list-style-type: none"> 1. H (の興味、欲求、ニーズ、持ち物) に気づき、注意を向けよ 2. (Hへの興味、賛意、共感を) 誇張せよ 3. Hへの関心を強調せよ 4. 仲間うちであることを示す指標を用いよ 5. 一致を求めよ 6. 不一致を避けよ 7. 共通基盤を想定・喚起・主張せよ 8. 冗談を言え 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
--

10. 申し出よ、約束せよ
11. 楽観的であれ
12. SとH両者を行動に含めよ
13. 理由を述べよ（もしくは尋ねよ）
14. 相互性を想定せよ、もしくは主張せよ
15. Hに贈り物をせよ（品物、共感、理解、協力）

2.2 先行研究と研究課題

B & L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。それによれば、日本語母語話者は相手との社会的上下関係に、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見られなかったと論じている。

任（2004）は、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。

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減させるネガティブ・ポライトネス・ストラテジーの使用が多いと論じている。

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見られず、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が多いと指摘している。

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の違いが異なることが窺える。そこで、本稿では相手のネガティブ・フェイスを脅かすFTA（Face Threatening Acts）ともなり得、従来ほとんど取り上げられることのなかった「再勧誘」行動を取り上げる。そして、そこに現れる日韓母語話者の相手への配慮意識と誘われる側の受け止め方についてポライトネス理論の観点から考察を行う。

3. 調査方法

3.1 データの収集と対象者

本稿で行う2種類の調査（以下、調査1、2と呼ぶ）はそれぞれ日本語母語話者（以下、JJと呼ぶ）と韓国語母語話者（以下、KKと呼ぶ）の大学生と大学院生30名ずつ（計120名）を対象（対象者は重複していない）として行った。データの収集方法は談話完成テスト（Discourse Completion Test: 以下、DCTと呼ぶ）と意識調査を用いて、日本の名古屋と韓国の釜山で実施した。DCTは大量のデータを短期間に収集することができ、自然談話の収集では実現が難しい被験者の背景などの変数のコントロールも容易なため、先行研究で最も多く使われてきたデータ収集方法である。

(1) 調査1「再勧誘に関するDCT調査」

調査1ではDCTと意識調査を行うにあたって、相手との上下関係と勧誘の負荷の度合いを考慮に入れ、6つの場面を設けた。会話の相手は、目下である教え子と目上である指導教員と同等である友達に設定した。なお、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するという観点から、親しい間柄のみを想定した。まずDCTの形で、一回目の勧誘を相手に躊躇された場合に、その後どのように勧誘を続けるのかという設問を与えて自由記述で答えてもらい、さらに意識調査として、なぜそのように回答したのかという設問を加えた。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のかについて探るためのものである。分析においては、被験者の回答で得られた発話を意味公式に分類し、その意味公式¹⁾の使用にみられる意識をまとめ、カテゴリー化する。調査1の場面概要と場面状況を表3に示す。

表3 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学生（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

1) 意味公式は、発話の分析に使用されている意味的なまとまりの単位であり、「発話行為を分析する際の単位」と定義されている（藤森1994：5）。

場面例（場面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) 調査2「被勧誘者の意識調査」

調査2では被勧誘者の立場になってもらい、異なる2つのパターンの誘い方で誘われた際にどのように感じるかという意識調査を行った。調査1と同様に、日韓母語話者の大学生、大学院生30名ずつを対象とし、6つの場面からなる調査票を用いて調査を行った。会話の相手は親しい間柄で、目下である教え子と目上である指導教員と同等である友達に設定した。勧誘者の勧誘に対して躊躇するような答え方をした後に、勧誘者がそれ以上誘ってこない場合と、2回も3回もしつこく誘ってくる場合の2つの場面を提示し、どのように感じるかを自由記述形式で回答してもらった。この調査を通して、日本語母語話者が韓国語流²⁾に勧誘された場合にどのように感じるか、また逆に韓国語母語話者が日本語流³⁾に勧誘された場合にどのように感じるかを探ることができる。調査2の場面概要と場面状況を表4に示す。

表4 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 ¹⁾ に指導教員から受講生達 ²⁾ がご飯に誘われる
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

2) KKにより多くみられた誘い方で、相手を誘って躊躇されたら、さらに誘い続けるパターンである（鄭2006）。

3) JJにより多くみられた誘い方で、相手を誘って躊躇されたら、それ以上誘わないパターンである（鄭2006）。

場面例（場面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。

3.2 データの分析

分析においては、まず調査1の設問①の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する。また、両言語に多くみられる発話例を挙げ、比較分析する。次に設問②の回答をまとめ、カテゴリー化する。

調査2においても調査1の設問②と同様に、二つの設問の回答をまとめてカテゴリー化し、ポライトネス理論の観点から考察を行う。

4. 調査結果

4.1 調査1「再勧誘に関するDCT調査」の結果

設問①で得られた回答の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。勧誘者は、必ずしもストレートに誘うわけではなく、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勧誘を行うと思われる。そこで、本稿では勧誘者が本題に入る前に行う様々なストラテジーの部分を周辺部分と定義し（鄭2009：116）、分析の対象とする。その分類を表5に示した。また、設問①の回答にみられた両言語の発話例と、設問②の回答をまとめ、最も多くみられた回答をカテゴリー化して表6に示した。なお、設問①におけるJJとKKの意味公式の使用割合を図1、2に示した。

表5 意味公式の分類と機能

周辺部分	
意味公式の分類	機能
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
2. 「相手への負担の軽減」	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
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
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
主勧誘部分	
意味公式の分類	機能
1. 「都合・理由の尋ね」	相手の都合や躊躇する理由を尋ねる
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
3. 「誘導発話」	褒めや相手にとって魅力的な情報を与える
4. 「共同行為要求」	直接的な表現で共同行為を要求する
5. 「勧誘の諦め」	相手の躊躇を受け止め、誘いをやめる
6. 「次回への勧誘」	今回の勧誘は諦め、次回への勧誘を示す

表6 意味公式の使用にみられる意識と発話例

周辺部分		
意味公式	発話例 (設問①)	意味公式の使用にみられる意識 (設問②)
1. 「あいづち」	そうですね 그렇구나(そうなんだ)	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
2. 「相手への負担の軽減」	無理には言いません 만약에 시간 괜찮으시면 (もし、お時間よろしければ)	今後の関係を良好に保つため 相手が断りやすいように
3. 「詫び」	急に誘って、ごめんね 바쁘데 미안해 (忙しいのに、ごめんね)	急に誘ったから 相手にとって不都合だと思ったから

<p>4. 「遺憾表明」</p>	<p>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)</p>	<p>それ以上、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</p>
<p>主勧誘部分</p>		
<p>意味公式</p>	<p>発話例 (設問①)</p>	<p>意味公式の使用にみられる意識 (設問②)</p>
<p>1. 「都合・理由の尋ね」</p>	<p>いつごろなら大丈夫ですか? 왜 그래? 바빠? (どうした? 忙しい?)</p>	<p>相手に考える余裕を与えるため 断りやすくするため 予定があるかもしれないから 一緒に行きたいという気持ちに気付いてほしいから</p>
<p>2. 「代案・解決策の提示」</p>	<p>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?)</p>	<p>家庭教師だからこそ融通が利くと思うから 一緒に行きたい気持ちを伝えるため 相手の都合に合わせるため</p>
<p>3. 「誘導発話」</p>	<p>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)</p>	<p>最後まで説得して誘いにのってもらうため 相手が断りやすいようにユーモア交じりで誘う 相手の様子を見るため</p>
<p>4. 「共同行為要求」</p>	<p>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)</p>	<p>心の中では行きたいと思っているはずだから 誘いに乗ってくる可能性があるから積極的に誘う 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</p>
<p>5. 「勧誘の諦め」</p>	<p>じゃ、バイト頑張っ 혼자서 갔다오지 뭐 (一人で行ってくるね)</p>	<p>無理に誘うのは失礼だから 無理に誘って相手を困らせたくないから 他のメンバーの中に苦手な子がいるかもしれないから 相手の意思を尊重すべきだから</p>

<p>6. 「次回への勧誘」</p>	<p>またお誘いします。 그럼, 다음에 같이 가 (では、今度一緒に行こう)</p>	<p>相手に負担をかけたくないから バイトがあるのに無理に誘ってはい けない 都合が悪そうだから 親しくても相手を優先すべきだから</p>
--------------------	---	---

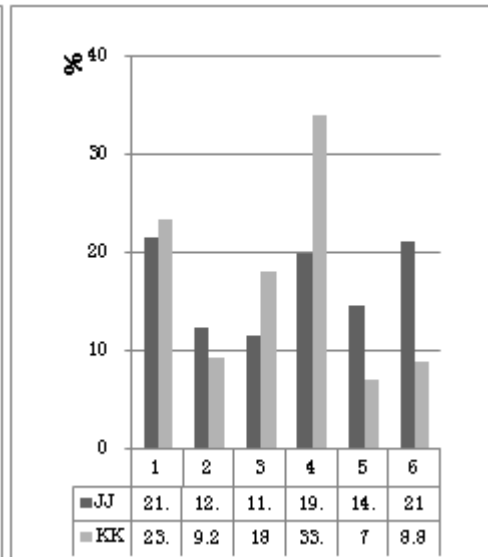
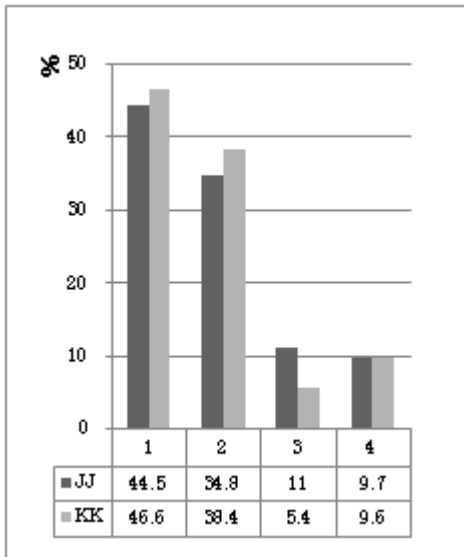


図1 JJとKKの周辺部分戦略使用割合 図2 JJとKKの主勧誘部分戦略使用割合

図1、2から分かるように、JJとKKの間には、周辺部分の意味公式の使用において若干の差はみられるものの、大きな差はみられなかった。しかし、主勧誘部分においてJJはKKに比べて「勧誘の諦め」、「次回への勧誘」の使用頻度が高く、一方KKはJJに比べて「誘導発話」、「共同行為要求」の使用頻度が高いことが分かった。

まず、JJは躊躇の返事をした相手があることを気にしないようにする気配り発話として「次回への勧誘」と「勧誘の諦め」が用いられていることが分かった。その中には、「相手に負担をかけたくない」、「無理に誘って相手を困らせたくない」という回答が多かった。特に、「勧誘の諦め」の使用においては、「心の中では勧誘に応じて欲しいと思っても、相手の意思を尊重すべきだから無理に誘えない」という回答が多数みられた。そして、被勧誘者以外に何人かが誘われる場面であれば、「その中に相手が苦手とする人がいるかもしれないから無理に誘えない」という回答も少数みられたが、こうした回答はKKには1例もみられなかった。一方、「共同行為要求」と「誘導発話」の使用においても、「相手に無理やりに押し付けず、最後の判断は相手に任せる」、「しばらく様子を見る」

という回答が多くみられた。

それに対して、KKは「都合・理由の尋ね」の使用において、相手の都合を聞いたり、躊躇する理由を聞いたりすることによって、「自分の誘いたいという気持ちを相手に伝える」という回答が多くみられた。また、「代案・解決策の提示」や「共同行為要求」や「誘導発話」の使用にみられる勧誘者の意識には、「誘いに乗ってくる可能性があるから積極的に誘う」、「仲の良い友達であればちょっと強引に誘ってもいい」という回答が多かった。特に、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のと思いい、2回も3回も誘い続けるという回答もみられた。

さらに、同じように躊躇する相手に対する配慮意識のもとで用いられた発話であっても、その言語表現においては両者の違いが明確となった。例えば、「次回への勧誘」の発話において、JJの場合は「忙しいんだね。じゃ、また今度でいいよ」のような表現が殆どであるのに対し、KKの場合は「그럼, 다음에 같이 가. 그대신 니가 밥사! (じゃ、また今度一緒に行こうよ。その代わりにご飯奢ってよ)」、「괜찮아. 다음에 같이 먹지 뭐. 나 혼자 쓸쓸히 먹고 올께 (大丈夫だよ。今度一緒に食べよう。私一人で寂しく食べてくるね)」のような冗談めかした表現が多数用いられている。

4.2 調査2「被勧誘者の意識調査」の結果

設問①、②で得られた回答をまとめ、カテゴリー化して表7、8に示した。

表7 再勧誘をやめられた場合の被勧誘者の意識 (設問①)

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

表7から分かるように、勧誘者から再勧誘をやめられた場合、JJはKKに比べて「気にしない」、「ホッとする / 助かる」といった回答が多いのに対し、KKはJJに比べ、「寂しい / 残念に思う」、「申し訳ない」といった回答が多いことが分かった。このように、相手か

らあっざりと勧誘をやめられた場合、相手に最初から誘う気がなかったように思えれば、「残念に思う」、「寂しい」と感じることになり、自分の躊躇する返事によって相手が断ることになってしまったと捉えれば、相手に対して「申し訳ない」と感じるようになる。KKはこういった傾向が相対的に高いと言えよう。一方、勧誘を撤回されたことであえて断りやすくなったと捉えれば、「気にしない」と感じることになり、JJはこういった傾向が相対的に高いと言える。なお、「その他」としては「もう一度誘われるのを待つ」、「代案を考える」、「次回ご馳走する」などの回答がみられた。

表8 誘い続けられた場合の被勧誘者の意識（設問②）

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

表8から分かるように、勧誘者から誘い続けられた場合、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」という回答がより多くみられた。一方、KKは「嬉しい / 有難い」、「勧誘に応じる」という回答が多くみられ、2回も3回も続く勧誘に対して、そこまで誘われるなら無理してでも勧誘に応じるという回答が多かった。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」としては「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。

5. ポライトネス理論からの考察

本節では、B & L理論に基づいて、前節で得られた結果を考察し、日韓のポライトネス・ストラテジーの使用とその背景にある意識や考え方を探る。その際には、それぞれのグ

ループに特徴的と思われる実際の発話例を観察しながら、4章の結果と併せて検討していくことにする。

5.1 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

まず、調査1の結果からKKはJJより「誘導発話」、「共同行為要求」の使用率が高いことが分かった。「誘導発話」に相当する発話には、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直接的な表現が多かった。KKの発話例を以下に挙げる。

- (1) 우리 다같이 여행하기로 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)
- (2) 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)
- (3) 교수님, 노래부르는 거 좋아하지 않아요. 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)
- (4) 알바 하루 쉼. 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)
- (5) 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)
- (6) 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。かわいい後輩たちもいっぱい来るよ)
- (7) 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？旅行でも行ってみよう)
- (8) 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?)
- (9) 전일정이 아니라도 괜찮으니깐 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 (4)、(5) 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。これは、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と考えられる。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するものであり、2.1 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も重視され、「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 (6)、(7) のように JJ には殆どみられなかった冗談めかした表現が多数みられた。このような冗談の発話について B & L 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ことば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 & Levinson 1987: 229)。

次いで、KK の特徴として「代案・解決策の提示」に相当する発話に明示的かつ直接的な表現が多くみられたことが挙げられる。例えば、例 (8)、(9) のように KK は具体的な言い方をすることが多く、抽象的な言い方をすることが多い JJ とは対照的であった。なお、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?)」、「바쁜 건 아는데, 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。

しかし、下記の例 (10) ~ (12) のように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場合もあることが確認できた。

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

(決めるのは君だから。もし、興味が出たら来てね)

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

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

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

(強要は出来ないから…もしかして、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るように、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する考え方を持っていることからKK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よう。

次に、調査2においてKKは勧誘者に再勧誘をやめられた場合、「寂しい / 残念に思う」、「申し訳ない」、「考え直す」、「勧誘に応じる」という回答が多かった。この結果から、KK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」という回答が多いことから、やはりJJ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、KK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に働きかけるポジティブ・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 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

調査1の結果からJJはKKより「詫び」、「勧誘の諦め」、「次回への勧誘」の使用率が高いことが分かった。これらの発話には、相手の都合や相手への負担軽減に配慮した言語表現が多くみられた。その発話例を以下に挙げる。

- (13) 急に言われても困りますよね。すみません。【JJ30】
- (14) ごめん。予定入ってた? 【JJ24】
- (15) 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】
- (16) 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】
- (17) バスケかあ～。でも、バレーも楽しいから一度考えてくれ。【JJ5】
- (18) 忙しいのは分かるけど、せっかくだし行こうよ。【JJ13】
- (19) そっかそっか、忙しいんだね。【JJ1】
- (20) 無理にとは言わないけど、気が向いたら来てね。【JJ12】
- (21) ご都合がよければ、ぜひ来てください。【JJ17】

例に挙げたように、JJ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KKに比べて多い。これはJJ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、B & L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(16)、(17)のような「共同行為要求」に相当する発話についても、自分の気持より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。

また、JJには例(20)、(21)の「無理には言わないけど」、「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、JJ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?」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3「悲観的であれ」に該当する。しかし、下記の例(22)～(25)のように、KKに比べるとその発話数は少ないものの、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、ポジティブ・フェイスに働きかける場合もあることが分かった。

(22) Aちゃん来てくれないと、寂しいじゃん～【JJ26】

(23) 主役がいないと盛り上がりませんよ。【JJ3】

(24) 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】

(25) 最近、バイト忙しいよね。【JJ7】

意識調査の結果からも分かるように、JJには相手を困らせたくない、相手に負担をかけたくないという意識が先に働いており、それがネガティブ・ポライトネスのストラテジーの使用傾向にも現れたと言えよう。

次に、調査2において、JJは勧誘者に再勧誘をやめられた場合、「気にしない」、「ホッとする / 助かる」、「勧誘に応じない / 断る」という回答が多かった。この結果から、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。そして、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」、「悩む / 困る」とみなす回答が多く、やはりKKに比べてネガティブ・フェイス重視の傾向があることが分かる。奥山(2005)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。以上の考察から、JJには相

手との間に一定の距離を保ちたいという欲求に働きかけるネガティブ・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るのだと言える。

6. おわりに

本稿では、「再勧誘」行動を取り上げ、B & L (1987) のポライトネス理論に基づいて、円滑なコミュニケーションを行うために、ポライトネス・ストラテジーが言語体系や文化を異にする日韓の母語話者においてどのように使用されているのかを分析した。その結果、日韓のポライトネスの示し方には異同があることが分かった。それは、両者の文化や価値観の相違によるものであり、それぞれの社会ではより好まれるパターンが用いられているのである。つまり、ポライトネス・ストラテジーは日本語と韓国語のいずれにおいても常に両方が用いられているが、どちらを重んじる社会かによって優勢に用いられるストラテジーが選択されているのであり、その選択はそれぞれの文化において重視されるものと関わっている。吉岡 (2011:34) では、日常のさまざまな場面でお互いに心地よいコミュニケーションを図って、調和のとれた人間関係を築くためには、ネガティブ・ポライトネスだけでなく、ポジティブ・ポライトネスも大事であると述べられている。

今後の課題は、データ分析に統計処理の方法を用いるなど分析方法をより工夫することと、場面設定や人間関係のカテゴリーをさらに広げていくことである。また、実際の会話データも収集し、両言語におけるポライトネス・ストラテジーの現れ方を日韓の文化、価値観の違いと関連付けてより深く検証していきたい。

【参考文献】

- 井出祥子・平賀正子 (2005) 『異文化とコミュニケーション』 ひつじ書房
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』 第6巻第2号 pp.27-43 社会言語科学会
任榮哲・井出里咲子 (2004) 『箸とチョッカラク』 大修館書店
宇佐美まゆみ (2001) 「談話のポライトネスーポライトネスの談話構造構想」 第7回国立国語研究所 シンポジウム 第4専門部会 pp.9-54

- 宇佐美まゆみ (2006) 「準自然場面における「誘い行動」の日韓比較」『日本研究』第 28号 pp.47-72
- 岡田安代・谷野雅子 (1998) 「「助言」のポライトネス・ストラテジー」『愛知教育大学研究報告』47 pp.169-174 愛知教育大学
- 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』第8巻第1号 pp.69-81 社会言語科学会
- 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 pp.57-63 広島大学大学院教育学研究科
- 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論文
- 鄭在恩 (2009) 「日韓の勧誘ストラテジーについて」『言葉と文化』第10号 pp.113-132 名古屋大学大学院国際言語文化研究科
- 鈴木睦 (2003) 「コミュニケーションからみた勧誘のしくみ－日本語教育の視点から－」『社会言語科学』6 (1) pp.112-121 社会言語科学会
- 筒井佐代 (2002) 「会話の構造分析と会話教育」『日本語・日本文化研究』12 pp.9-21 大阪外国語大学日本語講座
- 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』第1号 名古屋学院留学生別科 1-19
- 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』3号 pp.32-43 東京学芸大学日本語教育研究会
- 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
- 渡辺吉鎔・鈴木孝夫 (1981) 『朝鮮語のすすめ』講談社
- Brown, P., & Levinson, S.C.1987 Politeness: Some universals in language usage. Cambridge: Cambridge University Press

要 旨

本稿では、日本語母語話者と韓国語母語話者の「再勧誘」行動をポライトネス理論の観点から考察し、その相違点と共通点を明らかにした。勧誘には相手とのやりとりの中で、話し手が相手の反応を窺いながら会話を進めていくという特徴がある。そこで、本稿では勧誘者側だけでなく勧誘される側の反応や意識にも注目して考察を行った。調査方法には、談話完成テストと意識調査の2種類を用いた。調査の結果、以下の点が明らかになった。

(1) 韓国語母語話者の場合、勧誘される側は「他者によく思われたい、理解されたい」というポジティブ・フェイスの欲求が強く、勧誘する側にも相手のポジティブ・フェイスを重視する傾向がみられた。ネガティブ・ポライトネス・ストラテジーに配慮した発話も少数ながらみられたが、全体的な傾向としてはポジティブ・ポライトネス・ストラテジーの使用が優勢であった。

(2) 日本語母語話者の場合、勧誘される側は「自分の領域に他者にむやみに踏み込まれたくない、他者に邪魔されたくない」というネガティブ・フェイスの欲求が強く、勧誘する側にも相手のネガティブ・フェイスを重視する傾向がみられた。ポジティブ・ポライトネス・ストラテジーに配慮した発話も少数ながらみられたが、全体的な傾向としてはネガティブ・ポライトネス・ストラテジーの使用が優勢であった。

(3) 「再勧誘」行動においては、日本語と韓国語のいずれにおいても両方のポライトネス・ストラテジーが使われており、それぞれの言語にはより好まれるポライトネス・ストラテジーが存在することが分かった。そして、その異同は両国の文化や価値観の違いによるものであると言える。

キーワード：再勧誘、勧誘者の意識、被勧誘者の意識、フェイス、
ポジティブ・ポライトネス・ストラテジー、ネガティブ・ポライトネス・ストラテジー

투 고 : 2011. 11. 30
1차 심사 : 2011. 12. 17
2차 심사 : 2012. 1. 7