

誘われる側の意識からみる再勧誘の分析

—韓日母語話者と韓国人日本語学習者のデータを用いて—

鄭在恩*

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

目次

- | | |
|------------------|------------------------------|
| 1. はじめに | 4. 結果 |
| 2. 先行研究と本研究の位置づけ | 4.1 設問①「再勧誘をやめられる場合」の結果 |
| 3. 調査概要 | 4.2 設問②「2回も3回も誘い続けられる場合」の結果 |
| 3.1 データの収集方法 | 5. 考察 |
| 3.2 調査場面の設定 | 5.1 対人関係における意識差 |
| 3.3 調査対象者 | 5.2 両言語のコミュニケーション・スタイルとの関連づけ |
| 3.4 データの分析方法 | 5.3 韓国人日本語学習者の特徴 |
| | 6. おわりに |
-

1. はじめに

異文化接触場面においてコミュニケーション・スタイルの文化差がトラブルや誤解の原因になることはよく指摘されてきた。八島(2004: 109)では、人が社会化の過程で他者との相互作用を通して文化を内面し、個人が内面化した文化はコミュニケーション・スタイルとして表面化すると論じている。その際、異なった文化で社会化を経た人と接触すると行動解釈の齟齬が生じ、その結果、ネガティブな対人評価がおこりやすくなると指摘している。コミュニケーションの際に、話し手は何らかの意図や目的をもって、それらを達成するために聞

* 名古屋大学大学院国際言語文化研究科 博士後期課程修了 日本言語文化専攻

き手に何らかの働きかけを行う。しかし、同一の言語行動でも、相手との上下関係や親疎関係などによる社会的要因や両者の文化差、場面状況などによって、話し手は聞き手への働きかけ方を変えていく。上述した八島(2004: 109)の指摘のように言語が異なれば、その言語に刻まれている母語話者の文化、価値観、コミュニケーション・スタイルも異なるに違いない。自文化における好まれる表現の仕方や配慮の仕方、意図の伝え方をそのまま、文化を異にする相手に用いることは、かえって相手を不快な気持ちにさせることもあり、トラブル発生にもなりかねない。異文化接触場面では、自分は上手く伝えたつもりでも相手はこちらが意図した通り受け取るとは限らない。特に、言語能力の未熟さは相手との間にぎこちない会話のやりとりになってしまうこともある。たとえ、言語能力に優れている者でも相手国においてより重視されるコミュニケーション・スタイルや対人意識などを無視した不適切な言語表現は、相手に不快感や戸惑いを与えてしまうことも考えられる。こういった相手に対する知識不足や不適切な表現は、対人関係にまで影響を及ぼすという指摘もある(八島 2004: 8,10)。

そこで、本稿では再勧誘場面における誘われ方に対する韓国語母語話者と日本語母語話者の意識傾向を比較分析し、その違いをもたらす要因について考察したい。また、韓国人日本語学習者の意識傾向には、どのような特徴がみられるのか考察したい。

2. 先行研究と本研究の位置づけ

ここでは、本稿の理論的背景となる Brown & Levinson(1987)のポライトネス理論を紹介し、本稿と関連のある先行研究を概観する。

Brown & Levinson(1987)は、ポライトネスを「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。これらの「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。Brown & Levinson(1987)のポライトネス理論に基づき、韓日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)、鄭榮美(2011)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。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みられなかったと指摘している。

任(2004)は、日韓母語話者 30 人を対象にロールプレイ調査を用いて、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。

鄭榮美(2011)は、韓日の誘い談話の構造を分析しており、誘い談話にみられた構造は誘い手と被誘い手間の誘いに関する情報の共有度に強く影響を受けていると指摘している。情報の共有度が低い場合は、韓日共に誘いに先行して情報交換や被誘い手の状況確認などを行うことで、被誘い手のネガティブ・フェイスへの配慮行動を行うと指摘している。一方、情報の共有度が高い場合は、被誘い手の受諾後のやりとりが行われないことと、被誘い手への配慮行動もみられなかったと論じている。

次に、韓日の勧誘行動に関する研究は、その数は少ないものの、宇佐美(2006)、鄭在恩(2012)、鄭榮美(2012)が挙げられる。

宇佐美(2006)は、韓国語母語話者と日本語母語話者の勧誘行動について分析した結果、韓国語母語話者は自分の意向や意見を相手に明確に示す傾向があり、日本語母語話者は自分の意見を明確に示さず、相手に合わせようとする傾向があると指摘している。

鄭在恩(2012)は、韓国語母語話者と日本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分析している。分析の結果、韓国語母語話者は「相手に認められたい、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という。それに対して、日本語母語話者は「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と指摘している。

鄭榮美(2012)は、韓日母語話者の会話におけるやりとりを、誘い内容との関与度によって誘い談話、誘い関連談話、非誘い談話の3種類に分け、談話レベルで比較している。各談話の展開から誘い行動の特徴を検討した結果、韓国語では1つの会話に複数の誘い行動が立て続けに起こる傾向があり、日本語では1つの会話に複数の誘い行動が現れる場合は、誘い行動と誘い行動の間に非誘い談話が挿入される傾向があることを明らかにしている。

しかしながら、再勧誘に関する研究はあまり見当たらず、誘われる側に焦点を当てた研究も行われてこなかった。そこで、本稿では誘われる場面における両母語話者の意識を比較分析し、韓国人日本学習者の語用論的特徴も分析する。

なお、ポライトネス理論の観点から対人意識の違いを考察し、その意識差を韓日のコミュニケーション・スタイルと関連づけて考察を試みる。

3. 調査概要

3.1 データの収集方法

被験者を被勧誘者(誘われる側)の立場になってもらい、勧誘者の誘い方にどのように感じるかという意識調査を実施した。この調査の目的は、日本語母語話者が韓国語流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に勧誘された場合にどのように感じるかを調べるためである。この調査によって、両母語話者の典型的であると言われる誘い方¹⁾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分析する。

本調査では、より深く被験者の意識を掘り下げるために、自由記述による質問紙調査の方法でデータを収集した。

3.2 調査場面の設定

場面設定においては、Brown & Levinson(1987)²⁾に基づき、会話の相手との上下関係、相手にかけ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」とした。親疎関係の設定においては、全て親しい間柄のみにした。なぜなら、勧誘が行われやすい場面に注目するという見解から、親しい間柄のみにした。また、異なる二つの誘い方(設問①「再勧誘をやめられる場合」、設問②「2 回も 3 回も誘い続けられる場合」：以下、設問①、設問②と示す)にどのように感じるかという設問を与えた。

なお、調査場面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した。それぞれの場面概要と場面の詳細(場面 1 を例に挙げる)を表 1 と表 2 に示す。

<表 1> 意識調査の場面概要

場面	会話の相手	状況
1	目上、負荷「小」	学期の最後の日に指導教員から受講生達がご飯に誘われる
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

1) 相手の躊躇する返事に対して、韓国語母語話者は誘い続けることが多く、日本語母語話者は誘い続けず誘いをやめることが典型的な特徴としてみられた(鄭 2006)。

2) FTA(face threatening act : フェイス威嚇行為)の度合いを測る尺度として、相手との力関係(Power)、社会的距離(Distance)、特定の文化内でその事柄が相手に及ぼす負荷度(Ranking of Imposition)の総和によって決まると主張する。

<表 2> 場面の詳細(場面 1)

<p><日本語版></p> <p>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…。」<u>というように躊躇する答え方をしました。</u>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」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>
<p><韓国語版></p> <p>1. 당신은 대학생입니다. B 교수님은 40 대로 당신의 지도교수님이며, 오늘은 B 교수님의 1 학기의 마지막 수업이 있는 날입니다. 그 수업이 시작되기 전에 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 <u>대답을 했습니다.</u> 당신의 이런 대답에 대해서 B 교수님한테</p> <p>① 「만약에 시간이 안 될 것 같으면 다음 기회에」와 같이 그 자리에서 더 이상 권유를 당하지 않을 경우, 당신은 어떻게 느낍니까?</p> <p>② 「무슨 약속이라도 있어요?」라든지 「마지막 수업이고, 모처럼 같이 먹으러 가요」와 같이 몇 번이나 계속 권유를 당할 경우, 당신은 어떻게 느낍니까?</p>

3.3 調査対象者

被験者は韓国語母語話者(Koreans speaking Korean as their native language : 以下、KK)と日本語母語話者(Japanese speaking Japanese as their native language : 以下、JJ)、韓国人日本語学習者(Koreans learning Japanese as a Second Language : 以下、KJSL)30名ずつを対象にした。被験者全員は学部生か大学院生であり、お互いの言語の学習歴がない者か、ある場合でも3ヶ月未満の者を対象にした。韓国語母語話者は、韓国の釜山市内の4年制大学に在学中の学生を対象とした。日本語母語話者は、名古屋市内と東京都内の4年制大学と大学院に在学中の学生を対象とした。韓国人日本語学習者は、名古屋市内と東京都内の4年制大学と大学院に留学している学生を対象とした。平均日本語学習歴は5年7ヶ月であり、平均

日本滞在期間は 4 年 2 ヶ月である。日本語能力は全員上級レベルであり、日本語能力試験 1 級を取得している者か、日本語で授業を受けたり、日本語で論文執筆を行ったりしている者を対象にした。

3.4 データの分析方法

(1) 回答のカテゴリー化

設問①と設問②で得られた回答をカテゴリー化し、その分類したものを表 3 と表 4 に示す。

<表 3> 設問①「再勧誘をやめられた場合」の回答

	定義
「気にしない」	再勧誘がやめられたことを何とも思わない。
「ホッとする / 助かる」	それ以上に誘われないことにホッと、または助かったと思う。
「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て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。
「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。
「気になる」	なぜ、再勧誘がやめられたのかが気になる。
「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い、申し訳ないと思う。
「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。
「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。
「その他」	「もう一度誘われるのを待つ」、「代案を考える」、「次回にぞ馳走する」など。

カテゴリーのうち、「ホッとする / 助かる」、「勧誘に応じない / 断る」、「寂しい / 残念に思う」の分類においては、回答にみられる発話が非常に類似しているため、一つのカテゴリーにまとめた。コーディングの際は、分類したカテゴリーの両方を含まない、どちらかに該当する回答であれば一つとしてカウントした。

<表 4> 設問②「誘い続けられた場合」の回答

	定義
「気にしない」	特に何とも思わない。または、気にしない。

「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。
「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く思う。
「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。
「苛立ちを感じる」	何度も続く誘いに苛立ちを感じる。
「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。
「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。
「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。
「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。
「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。

カテゴリーのうち、「勧誘に応じない / 断る」、「押し付けがましい / しつこい」、「悩む / 困る」、「嬉しい / 有難い」の分類においては、回答にみられる発話が非常に類似しているため、一つのカテゴリーにまとめた。コーディングの際は、分類したカテゴリーの両方を含まない、どちらかに該当する回答であれば一つとしてカウントした。

(2)統計処理

上記(1)の方法でカテゴリー化し、数値化した後、その分類結果をより確かなものにするために、グループ間及び各グループの場面間の回答に有意な差がみられるかどうかカイ二乗検定(χ^2 検定)を行った。カイ二乗検では、異なるグループ間のある項目の頻度を比較する場合だけではなく、当項目の頻度を同じグループのそれ以外の項目の総頻度と比較することも可能であるため、2群以上の出現比率に差があるかどうかを調べるのに適している(石川・前田・山崎2010:60)。本稿では、「変数と回答の間には関係がない/差がない」という帰無仮説(null hypothesis: 以下、 H_0 とする)を用いることにする。帰無仮説を立てた上で、その仮説を否定できたら、差があることを主張できる。その判断の根拠となるのは、帰無仮説が正しいという仮説の下で手元の標本のような値が得られる確率(p 値)である(石川・前田・山崎2010:46)。その確率が非常に低いのであれば、帰無仮説は間違っていることを示し、変数と回答の間には有意差が認められ、一般化して解釈してもよいことになる。

なお、カイ二乗検定の結果、有意な差が認められた場合、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、カイ二乗検定の際に「調整済み残差」を求めて、残差分析(residual analysis)を行った。算出された「調整済み残差」の数値が正のところは他に比べて度数が多いことを示すため、本調査で得られた回答の使用が有意に多いと解釈し、負のところは他に比べて度数が少ないことを示すため、回答の使用が有意に少ないと解釈できる。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。

$$|r| > 2.58 \quad \text{ならば} \quad p < .01, \quad |r| > 1.96 \quad \text{ならば} \quad p < .05$$

4. 結果

4.1 設問①「再勧誘をやめられる場合」の結果

この節では、設問①における回答を全体的傾向と場面別傾向について、統計処理の結果に基づいて述べることにする。まず、表 5 は全体の回答傾向を示したものである。

<表 5> 全体の回答傾向

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

表 5 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。次に、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。その結果、表 6 にみられるように、以下の点が明らかになった。

JJ は「ホッとする / 助かる」の回答は、 H_0 における推定値よりも有意に多くみられ、

「寂しい / 残念に思う」、「考え直す」、「勧誘に応じる」の回答は H₀における推定値よりも有意に少ないことが分かった。これは、KKとKJSLとは異なる傾向であった。日本語母語話者は、韓国語母語話者と韓国人日本語学習者とは違って「ホッとする / 助かる」の回答が多く、「寂しい / 残念に思う」の回答が少ないことから、自分の「ネガティブ・フェイス」をより重視する傾向があると言えよう。一方、韓国語母語話者と韓国人日本語学習者には、そのような傾向はみられず、韓国人日本語学習者は韓国語母語話者に近い傾向であった。

<表6> 調整済み残差(再勧誘をやめられた場合)

	調整済み残差		
	JJ	KK	KJSL
ホッとする / 助かる	3.7**	-1.8	-1.9
寂しい / 残念に思う	-2.2*	1.2	1.1
気にしない	1.6	-1.7	.2
申し訳ない	-1.4	1.6	-2
勧誘に応じない / 断る	.7	.7	.5
気になる	1.4	1.4	-1.7
勧誘に応じる	-2.1*	.8	1.3
考え直す	-2.3*	.4	1.8
その他	-.8	1.5	-.8

(*:p<.05、**:p<.01)

次の表7は、設問①におけるKKの場面別回答の傾向を示したものである。

<表7> 場面別回答傾向(KK)

	場面1	場面2	場面3	場面4	場面5	場面6
	目上	目上	目下	目下	同等	同等
	負荷	負荷	負荷	負荷	負荷	負荷
	「小」	「大」	「小」	「大」	「小」	「大」
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 7 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。その結果、表 8 にみられるように、以下の点が分かった。

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、「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。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)においては、「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かった。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」の回答が H_0 における推定値よりも有意に多く、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 H_0 における推定値よりも有意に多いことが分かった。以上の結果から、上下関係と負荷の度合いによる場面別回答差が確認された。特に、目上の相手に対して勧誘に応じるといった回答が多いことから、目上の相手の「ポジティブ・フェイス」を満足させようとする被勧誘者の配慮が窺える。

<表 8> 調整済み残差(再勧誘をやめられた場合 ; KK の場面別)

	調整済み残差					
	場面 1	場面 2	場面 3	場面 4	場面 5	場面 6
	目上 負荷 「小」	目上 負荷 「大」	目下 負荷 「小」	目下 負荷 「大」	同等 負荷 「小」	同等 負荷 「大」
ホッとする / 助かる	.4	-.6	-.1	3.0**	-1.7	-.8
寂しい / 残念に思う	.4	1.2	-.5	-1.5	-.5	.7
気にしない	.4	-2.2*	.4	-1.1	3.3**	-.4
申し訳ない	-1.5	-.2	1.0	2.4*	-1.5	-.1
勧誘に応じない / 断る	.3	-1.7	-1.2	-.5	.3	3.0**
気になる	.6	1.7	-1.3	-.4	-1.3	.5

勧誘に応じる	-1	2.0*	.6	-1.7	.6	-1.7
考え直す	1.1	1.2	-.6	-1.5	.2	-.6
その他	-1.2	-1.4	2.0*	-1.2	3.1**	-1.2

(*: $p<.05$ 、**: $p<.01$)

次の表 9 は、設問①における JJ の場面別回答の傾向を示したものである。

<表 9> 場面別回答傾向(JJ)

	場面 1	場面 2	場面 3	場面 4	場面 5	場面 6
	目上	目上	目下	目下	同等	同等
	負荷	負荷	負荷	負荷	負荷	負荷
	「小」	「大」	「小」	「大」	「小」	「大」
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 9 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。その結果、表 10 にみられるように、以下の点が明らかになった。

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く、場面 2(負荷の度合い、大)においては、「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いことが分かった。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 H_0 における推定値よりも有意に多くみられた。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)においては、「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多く、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 H_0 における推定値よりも有意に多いことが分かった。特に注目したい点は、目上の相手に誘われる場面 2 において「ホッとする / 助かる」の回答が有意に多いことと、「寂しい / 残念に思う」の回答が有意に少ないことであり、韓国語母語話者と異なる結果である。このことから、日本語母語話者は目上の相手から誘われることをより負担に思っていることが推察されるが、韓国語母語話者のように勧誘に応じようとする意識は強くないと言えよう。

〈表 10〉 調整済み残差(再勧誘をやめられた場合；II の場面別)
調整済み残差

	場面 1	場面 2	場面 3	場面 4	場面 5	場面 6
	目上	目上	目下	目下	同等	同等
	負荷	負荷	負荷	負荷	負荷	負荷
	「小」	「大」	「小」	「大」	「小」	「大」
ホッとする / 助かる	-2	2.9**	-1.4	1.4	-2.3*	-6
寂しい / 残念に思う	-4	-2.8**	1.3	-5	4.0**	-1.5
気にしない	1.5	-1.1	-2	-2.0*	1.5	.4
申し訳ない	-6	.2	1.2	.5	-1.8	.6
勧誘に応じない / 断る	-1.0	-.8	-.4	.7	-.4	2.0*
気になる	.2	2.3*	-1.5	1.0	-1.5	-.7
勧誘に応じる	2.3*	-1.2	2.3*	-1.1	-1.1	-1.1
考え直す	-.9	.3	-.9	-.9	.5	1.9
その他	-.8	-.8	.8	-.8	2.4*	-.8

(*: $p < .05$, **: $p < .01$)

次いで、表 11 は設問①における KJSL の場面別回答の傾向を示したものである。

〈表 11〉 場面別回答傾向(KJSL)

	場面 1	場面 2	場面 3	場面 4	場面 5	場面 6
	目上	目上	目下	目下	同等	同等
	負荷	負荷	負荷	負荷	負荷	負荷
	「小」	「大」	「小」	「大」	「小」	「大」
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 11 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、場面と回答には有意な関連性が認められなかった。

4.2 設問② 「2 回も 3 回も誘い続けられる場合」の結果

この節では、設問②における回答を全体的傾向と場面別傾向について、統計処理の結果に基づいて述べることにする。まず、表 12 は全体の回答傾向を示したものである。

<表 12> 全体の回答傾向

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

表 12 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、 $\chi^2=33.694$, $df=18$, $p<.05$ 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。その次に、被験者グループと回答のどの組み合わせ

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。その結果、表 13 にみられるように、以下の点が明らかになった。

まず、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、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くみられ、JJ とは異なる傾向である。

以上の結果から、日本語母語話者は相手に誘い続けられることを押し付けがましいと感じる傾向がより強く、韓国語母語話者の場合はそのような誘い方を嬉しく受け止め、誘いに応じようとする傾向が強いことが窺えた。

<表 13> 調整済み残差(誘い続けられた場合)

	調整済み残差		
	JJ	KK	KJSL
勧誘に応じる	-2.3*	2.0*	.3
押し付けがましい / しつこい	3.2**	-1.0	-2.2*
悩む / 困る	.3	-1.4	1.1
嬉しい / 有難い	-2.3*	1.4	.8
面倒だ	2.4*	-.6	-1.8
勧誘に応じない / 断る	.4	-1.3	.9
苛立ちを感じる	1.3	-.4	-.9
申し訳ない	.1	.5	-.6
気にしない	-.3	-1.4	1.7
その他	-.9	.4	.4

(*: $p < .05$, **: $p < .01$)

表 14 は、設問②における KK の場面別回答の傾向を示したものである。

<表 14> 場面別回答傾向(KK)

	場面 1	場面 2	場面 3	場面 4	場面 5	場面 6
	目上	目上	目下	目下	同等	同等
	負荷	負荷	負荷	負荷	負荷	負荷
	「小」	「大」	「小」	「大」	「小」	「大」
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 14 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。その結果、表 15 にみられるように、以下の点分かった。

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 H_0 における推定値よりも有意に多かった。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、「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、場面 4(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 H_0 における推定値よりも有意に多い。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)においては、「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く、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 H_0 における推定値よりも有意に多くみられた。

以上に述べたように、相手との上下関係と負荷の度合いによる被験者の意識差がみられた。特に、負荷の度合いが大きい場面において、目上の相手に対して「悩む / 困る」の回答が多いことから、目上の相手に誘い続けられることを断りにくいと感じていることが推察され、そういった意識の現れであろう。しかし、目下の相手と友達から誘い続けられると、「勧誘に応じない / 断る」や「苛立ちを感じる」といった回答が多いことから、感情がストレートに示されており、韓国における上下関係重視の意識が窺える。

<表 15> 調整済み残差(誘い続けられた場合 ; KK の場面別)

調整済み残差					
場面 1	場面 2	場面 3	場面 4	場面 5	場面 6
目上	目上	目下	目下	同等	同等

	負荷 「小」	負荷 「大」	負荷 「小」	負荷 「大」	負荷 「小」	負荷 「大」
勧誘に応じる	1.5	-1.1	.7	-1.2	.7	-5
押し付けがましい / しつこい	-.5	-1.2	2.3*	-.1	.2	-.6
悩む / 困る	-1.5	2.2*	-.2	1.3	-1.5	-.4
嬉しい / 有難い	1.0	1.4	-2.3*	.0	-.9	.7
面倒だ	.4	-1.4	1.3	.1	-.5	.2
勧誘に応じない / 断る	-1.5	.2	.2	2.4*	-1.5	.1
苛立ちを感じる	-1.3	-1.3	-.3	-.4	.7	2.5*
申し訳ない	.9	1.9	-1.2	-.3	-.1	-1.2
気にしない	-.8	-.8	.8	-.8	2.4*	-.8
その他	-.9	-.9	-.9	-1.0	3.3**	.4

(*: $p < .05$, **: $p < .01$)

次の表 16 は、設問②における JJ の場面別回答の傾向を示したものである。

<表 16> 場面別回答傾向(JJ)

	場面 1	場面 2	場面 3	場面 4	場面 5	場面 6
	目上	目上	目下	目下	同等	同等
	負荷	負荷	負荷	負荷	負荷	負荷
	「小」	「大」	「小」	「大」	「小」	「大」
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 16 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、場面と回答には有意な関連性が認められなかった。

次いで、表 17 は設問②における KJSL の場面別回答の傾向を示したものである。

<表 17> 場面別回答傾向(KJSL)

	場面 1	場面 2	場面 3	場面 4	場面 5	場面 6
	目上	目上	目下	目下	同等	同等
	負荷	負荷	負荷	負荷	負荷	負荷
	「小」	「大」	「小」	「大」	「小」	「大」
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 17 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、場面と回答には有意な関連性が認められなかった。

5. 考察

この章では、4 章で得られた結果をポライトネス理論の観点から、両母語話者の意識差を考察し、韓国人日本語学習者の結果を韓日母語話者の特徴と比較しながら考察を行う。

5.1 対人関係における意識差

韓国語母語話者と日本語母語話者の結果を、フェイス概念³⁾と上下関係に対する意識

3) Brown & Levinson(1987: 61)はフェイスの概念を「社会的なセルフイメージ」と定義し、フェイスの

に基づいて考察を行う。

まず、Brown & Levinson(1987)のフェイスの概念から両母語話者を比較考察した結果、韓国語母語話者は「ポジティブ・フェイス」を重視する傾向が考えられる。その理由として、設問①の再勧誘がやめられた際の全体的な回答に「ホッとする / 助かる」が有意に少なく、「申し訳ない」が日本語母語話者とは違って、正の数を示していることが挙げられる。この「申し訳ない」が有意に近い水準で多いことは、勧誘者の誘いに被勧誘者自身が躊躇した返答をしたせいで再勧誘がやめられ、相手の「ポジティブ・フェイス」を侵害してしまったという誘われる側の気持ちが現れたものと考えられる。また、「ホッとする / 助かる」が有意に近い水準で少ないことは、自分の「ネガティブ・フェイス」をそれほど重視していないことが読み取れる。さらに、韓国語母語話者は設問②の躊躇する返事に対して2回も3回も誘い続けられた際の全体的な回答に「勧誘に応じる」が有意に多いことと、顕著な有意差があるとは言えないものの、日本語母語話者とは違って「嬉しい / 有難い」が正の数を示していることも「ポジティブ・フェイス」重視の傾向であろう。「勧誘に応じる」といった回答は相手の「ポジティブ・フェイス」を満足させようとする意識の現れであり、「嬉しい / 有難い」が多いことは自分の「ポジティブ・フェイス」が満たされたと受け止めていることを示す。こうした韓国語母語話者の「ポジティブ・フェイス」重視の傾向は、再勧誘場面における誘う側の行動にも現れている。鄭在恩(2012: 184)では、韓国語母語話者と日本語母語話者の再勧誘ストラテジーについて考察しており、韓国語母語話者は相手への関心を示す発話や連帯感を強調する発話の使用が多く、これは「ポジティブ・フェイス」に働きかける「ポジティブ・ポライトネス・ストラテジー」に該当するものと指摘している。

一方、日本語母語話者は「ネガティブ・フェイス」を重視する傾向が考えられる。その理由として、設問①の再勧誘がやめられた際の全体的な回答に「ホッとする / 助かる」が有意に多いことと、「寂しい / 残念に思う」、「勧誘に応じる」、「考え直す」が有意に少ないことが挙げられる。再勧誘がやめられたことに対して「ホッとする / 助かる」が多いことは、誘われる側自身の「ネガティブ・フェイス」を尊重したいという欲求である。また、「寂しい / 残念に思う」、「勧誘に応じる」、「考え直す」が少ない点からは、誘われる側自身と相手の「ポジティブ・フェイス」をそれほど重視していないことが推察される。さらに、設問②の躊躇する返事に対して2回も3回も誘い続けられた際の全体的な回答に「押し付けがましい / しつこい」と「面倒だ」が有意に多いことと、「勧誘に応じる」と「嬉しい / 有難い」が有意に少ないことも「ネガティブ・フェイス」重視の傾向である。まず、2回も3回も誘い続けられることを「押し付けがましい / しつこい」や「面倒だ」と感じることは、誘われる側が自分の「ネガティブ・フェイス」を侵害されたくないという

尊重を社会的な規範や価値観としてではなく、人々の基本的な欲求として扱っている。

意識の現れであると考え。次に、「勧誘に応じる」と「嬉しい / 有難い」が少ない点からは、相手と誘われる側自身の「ポジティブ・フェイス」にそれほど配慮していないことが窺える。こうした日本語母語話者の意識は、再勧誘場面における勧誘者の戦略の使用にも現れている。鄭在恩(2012:186)では、日本語母語話者は「詫び」、「次回への勧誘」、「勧誘の諦め」の使用が多いが、これは相手の「ネガティブ・フェイス」に働きかける「ネガティブ・ポライトネス・ストラテジー」に該当するものと指摘している。

次いで、場面別回答にみられた結果から、上下関係に対する両母語話者の意識差が窺えた。まず、設問①の再勧誘がやめられた場合、負荷の度合いが大きい場面でより両者の違いが顕著に現れた。特に、目上の相手に対して、韓国語母語話者は「勧誘に応じる」が多いのに対して、日本語母語話者は「ホッとする / 助かる」が多く、「寂しい / 残念に思う」が少なくみられた。また、設問②の誘い続けられた場合、負荷の度合いが大きい場面で韓国語母語話者は、目上の相手に対して「悩む / 困る」の回答が多く、目下の相手に対しては「勧誘に応じない / 断る」が、友達に対しては「苛立ちを感じる」が多くみられた。それに対し、日本語母語話者は上下関係による明確な回答差はみられなかった。この結果から、韓国語母語話者は目上の相手に対して、自分の感情を正直に示さず、相手の気持ちやフェイスに応えようとする傾向が強いと言えよう。一方、日本語母語話者は目上の相手から誘われることにより負担を感じ、そのような意識があるため、再勧誘がやめられた場合に残念に思うといった回答より、ホッとするといった回答が多いであろう。

5.2 両言語のコミュニケーション・スタイルとの関連づけ

この節では、意識調査の結果を勧誘と再勧誘場面におけるコミュニケーション・スタイルの特徴と関連づけて考察する。

韓国語母語話者は「ポジティブ・フェイス」重視の傾向がみられ、日本語母語話者は「ネガティブ・フェイス」重視の傾向がみられた。このような意識傾向は、勧誘場面や再勧誘場面において相手への働きかけ方やコミュニケーション・スタイルに反映されるものと考え。その裏付けになる研究に、鄭(2009)と鄭在恩(2011)がある。鄭(2009)では、勧誘場面における意味公式の使用順序のパターンについて分析している。両者に共通して「共同行為要求」を示す発話が用いられても、その前に来る意味公式に違いがみられたと指摘している。韓国語母語話者は「誘導発話」を多く用いており、日本語母語話者は「気配り発話」が多く用いられている。鄭在恩(2011)では、韓国語母語話者は相手の都合や躊躇する理由について立て続けに質問をする発話が多く、日本語母語話者は相手の負担を軽減させる表現を用いて、相手に無理に押し付けないように間接的な誘い方が多いと述べられている。

つまり、韓国語母語話者はコミュニケーションを行う際に、常に相手に認められたいという「ポジティブ・フェイス」が根幹に存在するため、相手に積極的に働きかける傾向があり、また、働きかけられる側も少し負担や無理を強いられても、自分の「ポジティブ・フェイス」が満たされたら、相手の働きかけに応じようとすることに繋がる。それに対し、日本語母語話者は常に自分の行動や領域を侵害されたくないという「ネガティブ・フェイス」を重視する傾向があるため、相手に負担をかけないように働きかけることに重きを置くことが考えられる。また、相手を困らせないように心がけ、相手が自ら不都合であることを言う前にこちらから察してあげることがよしとされている。

5.3 韓国人日本語学習者の特徴

韓国人日本語学習者は、設問①の全体的な回答傾向が「ホッとする / 助かる」が有意に近い水準で少なく、「考え直す」が有意に近い水準で多くみられた。この「ホッとする / 助かる」の回答が少ない点は、韓国語母語話者と同じ傾向である。再勧誘がやめられたことにホッとすると感じる回答より、再勧誘がやめられたものの、誘いに応じるべきなのか考え直すといった回答が多いことから、韓国人日本語学習者は自分の気持ちより、相手の「ポジティブ・フェイス」を重視する傾向が窺えた。

また、設問②の全体的な回答傾向は「しつこい」と「面倒だ」の回答が少なく、日本語母語話者と全く異なる結果であり、日本語母語話者との間に意識差が明らかになった。この結果から、韓国人日本語学習者は韓国語母語話者と同様に、自分の「ネガティブ・フェイス」をそれほど主張しないことが感じ取れる。勧誘や再勧誘のストラテジー使用においては、日本語母語話者に近い傾向がみられ、生活や学習環境による影響が示唆されたが(鄭 2010 : 19)、意識傾向には韓国語母語話者により近い傾向が示された。母語の社会規範によって作られた意識というものは、異なる環境に置かれても変わりにくいものと言えよう。また、二つの設問において、場面間の回答に両母語話者に比べて明確な差はみられなかった。

6. おわりに

本稿では、韓日両母語話者と韓国人日本語学習者を対象とし、誘われる場面における意識調査を行って被験者グループ間で比較考察した。その結果、韓国語母語話者と日本語母語話者の間に対人意識差と、その差が両言語のコミュニケーション・スタイルの相違に影響していることを考察した。また、韓国人日本語学習者の意識傾向は韓国語母語話者により類似しており、勧誘や再勧誘ストラテジーにみられた傾向とは異なる点も確認され

た。しかしながら、被験者の人数が30名ずつを対象にしているため、本稿の結果を一般化することは難しく、ある程度の傾向がみられたとしか言えない。

今後は、他の言語行動にも焦点を当てて言語戦略と意識調査を併用して行い、意識傾向と発話戦略を関連づけて分析したい。そのような分析を重ねていくことによって、異文化接触場面でよりよいコミュニケーションを成立させることができると考える。そうした事例は接触場面において、韓国人日本語学習者のコミュニケーションがよりスムーズに行われるための見本となり、役に立つものと考えられる。

付記

本稿は、2013年度名古屋大学大学院国際言語文化研究科に提出した博士学位論文の一部を加筆、修正したものである。

【参考文献】

- Brown & Levinson(1987)*Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- 東照二(2009)『社会言語学入門』研究社
- 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)社会言語学会 pp.27-43
- 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—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
- 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)社会言語学会 pp.69-81
- 斎藤明美(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
- 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
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
文化学報』 第 52 輯 韓国日本文化学会 pp.171-189
- 鄭榮美(2011) 「誘い談話の構造分析－ポライトネス理論の観点から」 『日語日文学研究』 7
9(1)韓国日語日文学会 pp.389-409
- _____ (2012) 「談話レベルで見た誘い行動の韓日対照研究－親しい友人間の会話を用いて
－」 『日本文化学報』 第 53 輯 韓国日本文化学会 pp.65-86
- 福田一雄(2013) 『対人関係の言語学－ポライトネスからの眺め－』 開拓社
- 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
- 八島智子(2004) 『外国語コミュニケーションの情意と動機－研究と教育の視点－』 関西大学
出版部
- 山岡政紀・牧原功・小野正樹(2010) 『コミュニケーションと配慮表現』 明治書院
- 柳慧政(2001) 「日本語話者と韓国語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

要 旨

本稿では、再勧誘が行われる場面において、誘い方に対する誘われる側の意識に焦点を当てて、韓日両母語話者と韓国人日本語学習者の特徴を考察した。この考察により、再勧誘場面において、誘われる側の意識が勧誘者の戦略にどのような影響を与えているのかを明らかにする。

データの収集は、場面状況が設定された質問紙を用いて自由記述式に回答してもらった。データの分析においては、得られた回答を幾つかにカテゴリー化し、統計処理を行った。統計処理の結果を解析した後、ポライトネス理論の観点から考察を行った。分析の結果、以下の点が明らかになった。

まず、設問①の再勧誘がやめられた場合、全体の回答傾向において、日本語母語話者は「ホッとする / 助かる」が有意に多いことに対し、韓国語母語話者と韓国人日本語学習者の回答には明確な回答差がみられなかった。また、場面別回答傾向は、目上の相手に対して、負荷の度合いが大きい場面で両母語話者の違いが明確にみられた。韓国語母語話者は「勧誘に応じる」といった回答が有意に多いことに対し、日本語母語話者は「ホッとする / 助かる」といった回答が有意に多かった。韓国人日本語学習者は、場面による回答差はみられなかった。

次に、設問②の2回も3回も誘い続けられた場合、全体の回答傾向において、韓国語母語話者は「勧誘に応じる」が有意に多く、日本語母語話者は「押し付けがましい / しつこい」と「面倒だ」が有意に多くみられた。一方、韓国人日本語学習者は日本語母語話者とは全く異なる結果がみられ、「押し付けがましい / しつこい」と「面倒だ」が有意に少なかった。相手との上下関係と負荷の度合いによる場面別回答傾向は、韓国語母語話者にだけみられた。

キーワード：再勧誘、上下関係、負荷の度合い、ポジティブ・フェイス、
ネガティブ・フェイス、対人関係、コミュニケーション・スタイル

투 고 : 2013. 11. 30
1차 심사 : 2013. 12. 14
2차 심사 : 2014. 1. 4