

日韓の勧誘ストラテジーについて

鄭 在恩

キーワード 勧誘ストラテジー、発話順序、表現のバリエーション、ポライトネス、日韓対照

1. はじめに

コミュニケーション上の誤解や摩擦は、文法的な違いだけではなく、それぞれの帰属グループ固有のコミュニケーション・スタイルの違いから生じる可能性があることが知られている。これは、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ところから生じると思われる。例えば、日本人が人を誘う際に、相手が負担に思わないように相手に配慮して「忙しいから来るのは大変だろう」、「無理しなくてもいい」といった表現をよく用いる。しかし、このような表現はアメリカの習慣では、相手に自発的に断るように仕向ける時に用いられるものであるという指摘もある（ポリー・ザトラウスキー（1993））。韓国も同様であり、相手に配慮して用いたこのような表現が逆に、来ないように念を押されているようにも捉えられかねない。韓国の習慣では親しい者同士であれば、相手時間が時間を割いても来るように積極的に働きかけるのが、相手に対する配慮であり、エチケットであると考えられるからである。そこで、本稿では日本語母語話者と韓国語母語話者の「勧誘」行動に見られる特徴や相違点を明らかにすることを研究の目的とする。

2. 先行研究

勧誘の談話構造を日本語教育の立場から分析している研究には筒井（2002）、鈴木（2003）がある。勧誘行動の特徴を扱ったものには、中日における勧誘とその返答をアンケート調査から対照分析している劉（1984）、日本語母語話者同士の電話による勧誘の談話の構造とストラテジーを分析しているポリー・ザト

ラウスキー (1993)、日本語母語話者と日本語学習者を対象に勧誘の発話から勧誘先行語句や勧誘の表現を分析している長谷川 (2002) などがある。しかし、日韓の勧誘表現に関する研究や日韓の勧誘行為を比較した研究は少ないため、その特徴に関するデータが不足している。

3. 調査方法と分析の枠組み

3. 1 データの収集

3. 1. 1 被験者

20~30代の大学生、大学院生である日本語母語話者 (以下、J J)、韓国語母語話者 (以下、K K) 30名ずつを対象とし、談話完成テスト (Discourse Completion Test : 以下、D C T) を行った。

3. 1. 2 調査票の内容

Brown & Levinson (1987)¹⁾に基づき、相手 (被勧誘者) との上下関係、相手にかける負担の度合いによる要因を考慮にいれ、さらにダミーの場面を加えて7場面を設定した。相手との上下関係は「目上」「同等」「目下」、親疎関係は「親」、負担度の度合いは「強」「弱」とする。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。以下の表1と表2に、場面の概要と場面の例を示す。

表1 場面の概要

場面	会話の相手	状況
1	目下、負担度弱	中学生の教え子を昼ごはんに誘う
2	目下、負担度強	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、負担度弱	指導教官をカラオケに誘う
4	目上、負担度強	学会などで忙しい指導教官をゼミ旅行に誘う
5	同等、負担度弱	研究室に入って来た友達を夕飯に誘う
6	同等、負担度強	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
7	(ダミー) 目下	週末の予定のない後輩をホームパーティーに招待する

表2 調査票の場面例

＜場面1＞あなたは大学生で、塾の夏期講習のバイトで夏休み中、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、教え子のAさんが現れました。この時、あなたはAさんに何と言いますか？

あなた：

3. 1. 3 調査の手順

調査票は日本語版と韓国語版を作成した。まず、日本語版を作成し、同じ研究科の日本語母語話者2名にチェックしてもらった。次に、筆者が日本語版を韓国語に翻訳して韓国語版を作成した。両者の内容の自然度をはかるために、同じ研究科の韓国人日本語学習者2名に見てもらった。

3. 2 資料の分析

J J と K K のストラテジーの使用傾向を調べるために、カイニ乗検定を行い、統計処理をする。さらに、発話内容を挙げながら、統計的な数値の上では把握しにくい特徴についても分析を行う。

3. 2. 1 勧誘のストラテジー分類

発話内容の分析はD C T で得られたデータから意味公式 (semantic formulas)² を抽出した後で、その意味公式を機能別に分類した。本研究ではポリリー・ザトラウスキー (1993) の分類を参考にし、分類基準を作成した。ストラテジーの分類については、筆者と協力者2名 (日本語母語話者1名、韓国人の留学生1名) の3名で行った。

3. 2. 2 意味公式の順序とその割合を分析

場面ごとに最も頻度の高い返答の順序とその割合を分析する。

3. 2. 3 発話内容を分析

勧誘表現のバリエーションをはじめ、意味公式の発話内容に見られる両者の違いについて分析する。

3. 3 分析の枠組み

Brown & Levinson (1987) は、人間は他人に理解や称賛をされたいポジティブ・フェイス (positive face) と、他人に邪魔されたくないネガティブ・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述べている。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・ポライトネスと言い、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・ポライトネスと言う。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ような行為をFTA (Face Threatening Act) と呼ぶ。

「勧誘」行為は、聞き手に何らかの行為を求めるため、聞き手の「他人から邪魔されたくない」というネガティブ・フェイスを脅かす恐れがある。そのため、話し手は様々な手段で聞き手のネガティブ・フェイスを保ちつつ、自分の目的(勧誘)を達成しようとするだろう。そこで、本稿では両母語話者が「勧誘」を行う際、どのようなストラテジーを用いるのかを分析する。そして、発話内容において大きな違いが見られた発話例を取り上げて、比較考察する。

4. 結果と考察

J JとK Kの勧誘ストラテジー使用に見られる特徴に言及するに当たり、統計処理で得られた結果と併せて、特徴的であると思われる両者の実例を挙げながら、ポライトネス理論と関連付けて考察する。

4. 1 意味公式の使用傾向と発話内容における相違

4. 1. 1 周辺部分におけるストラテジー

勧誘者は「勧誘」を行う際、必ずしもストレートに誘うわけではなく、相手や場面によって相手に対する配慮や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、本稿では誘い手が話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、ここでは周辺部分における両者のストラテジーの使用傾向について述べる。

以下に、周辺部分に現れた意味公式とそれぞれに見られた実例、使用頻度の内訳を提示する。

表3 周辺部分のストラテジーとその事例

「前置きの発話」

1. 呼びかけ

例・お～い、A子！／A君／Aちゃん／先生／A야（Aちゃん）

2. 挨拶

例・おはよう／こんにちは／お疲れさま／久しぶり～元気？

・안녕하세요？、안녕하십니까？、안녕（こんにちは）

3. 注目要求－相手の注意を喚起する発話である。

例・あっ／あら／あのさ／あのーですね

・저／저기（あの）

4. その他一名乗りや相手の近況を尋ねる発話などがある。

例・○○○だけど／私○○○だけど。

・最近どう？／バイトどう？／教え子の勉強はどう？

「話題提示」

話題に言及し、話の方向をつけるための発話である。勧誘の発話をする場合、唐突に行うのではなく事前に話題を提示することによって、相手に与える動揺や不安を軽減させる。

例・今、バレーボール部で新入部員を募集しているんだけど。

・수업 끝나면 다 같이 점심 먹으려고 하는데. (授業が終わってから皆でお昼食べようとしているんだけど)

・다음 주에 세미나 여행 가는거 알고 있지？ (来週、ゼミ旅行行くのって知っている？)

「気配り発話」

1. 恐縮の意－相手の状況を察し、恐縮の意を示す。

例・お忙しいところ大変恐縮ですが／失礼します／突然、悪いけど

・교수님, 바쁘신 와중에 죄송합니다. (先生、お忙しいところ、申し訳ありません)

2. 都合の尋ね－聞き手に現在の状況を尋ねる。現在の状況を確認し、話の準備をさせる。

例・今ちょっと話せる？／今お時間いかがですか？

・지금 시간 있으세요？ (今お時間よろしいですか)

3. 話題予告－話の内容を予告したり、行為実行の可能性を尋ねることにより、または誘いたい気持ちをほのめかしたりして、相手に話の準備をさせる。

例・とってもスポーツができると聞いたけど？

・드릴 말씀이 있는데요. (お話があるんですが)

4. 相手の負担の軽減－聞き手の負担を軽くするための条件を述べ、強要しない事を伝える発話である。

例・先生のご都合がよろしければ。

・どうしても無理って言うんだったら仕方ないけど…。

・요즘 학회로 바쁘신건 알고 있는데요. (最近、学会でお忙しいのは承知していますが)

・요즘 알바때문에 바쁜건 아는데. (最近、バイトで忙しいのは知っているんだけど)

表4 J J と K K の周辺部分のストラテジー使用頻度

	J J	K K
意味公式	% (回)	% (回)
前置き	31.7(88)	46.1(135)
話題提示	36.0(100)	31.7(93)
気配り発話	29.1(81)	17.7(52)
その他	3.2(9)	4.4(13)
合計	100(278)	100(293)

表4にみるように、J JはK Kに比べ、「気配り発話」の使用率が高く、K KはJ Jに比べ、「前置き」を最も多く用いることが分かった。

また、「前置き」と「気配り発話」のそれぞれに見られた意味公式の使用頻度を以下の表5、表6に示す。

表5 「前置き」の全体的使用頻度

	J J	K K
意味公式	% (回)	% (回)
呼びかけ	80.7(71)	85.2(115)
挨拶	3.4(3)	12.6(17)
注目要求	12.5(11)	2.2(3)
その他	3.4(3)	0(0)
合計	100(88)	100(135)

表6 「気配り発話」の使用頻度

	J J	K K
意味公式	% (回)	% (回)
恐縮の意	11.1(9)	1.9(1)
都合の尋ね	9.9(8)	3.8(2)
話題予告	14.8(12)	30.8(16)
相手の負担軽減	64.2(52)	63.5(33)
合計	100(81)	100(52)

まず、表5にみるように、「前置き」の全体発話数はK Kの方がJ Jより、はるかに多く、各意味公式の使用頻度においても違いが見られる。J JはK Kに比べて「注目要求」の割合が高く、K Kは「挨拶」の割合が高いことが分かった。この結果をもとに、J JとK Kの間のストラテジー使用において有意な差がみられるかどうかカイ二乗検定で調べたところ、J JとK Kの間には有意な差が見られた [$\chi^2=18.705$, $df=3$, $p<.005$]。

次に、表6にみるように、「気配り発話」の全体発話数はJ Jの方が多く、各意味公式の使用頻度においても違いが見られる。J JはK Kに比べて「恐縮の意」、「都合の尋ね」の使用率が少し高く、K Kは「話題予告」の使用率が高い。この結果をもとに、J JとK Kの間のストラテジー使用において有意な差がみられるかどうかカイ二乗検定で調べたところ、J JとK Kの間には有意な差が見られた [$\chi^2=23.236$, $df=3$, $p<.005$]。

また、表4に示したように、「話題提示」と「その他」の使用率においては、

両者の間にそれほど差が見られなかった。

以上の結果に基づき、以下では周辺部分の使用頻度において、両者の間に顕著な違いが見られた場面を取り上げることにする。

まず、「気配り発話」の使用において、違いが見られた場面2（担任教師が自分のクラスの学生に部活の勧誘をする場面）の使用頻度の内訳を表7に示す。

表7 場面2におけるJ JとK Kの周辺部分のストラテジー使用頻度

場面2	J J	K K
意味公式	% (回)	% (回)
前置き	30.0(12)	41.9(13)
話題提示	2.5(1)	12.9(4)
気配り発話	67.5(27)	29.1(9)
その他	0(0)	16.1(5)
合計	100(40)	100(31)

表7にみるように、場面2におけるJ JとK Kの「気配り発話」の割合に顕著な違いが見られた。J JはK Kの2倍以上の割合で「気配り発話」を用いていることが分かった。ここで、場面2に多く見られたJ Jの発話例を以下に挙げる。

- (1)もし良かったら、バレーボール部に入らない? 【J J 2】
 (2)部活まだ決まってないなら、一度バレー部に見学に来て。 【J J 3】
 (3)もしバレーボールに興味があったら、やってみないか? 【J J 8】
 (4)バレー好きじゃない?もしよかったら考えてくれると嬉しいな。強引に入れようとしさないから、今度体験入部に来てね。 【J J 23】

以上の例文のように、J Jは「もし良かったら」、「もしバレーボールに興味があったら」、「部活まだ決まってないなら」などを前置きにしてから誘う傾向が見られたが、K Kの発話にはあまり見られなかった。

次に、両者の間に違いが見られた場面4（指導教官をゼミ旅行に誘う場面）の使用頻度の内訳を表8に示す。

表8 場面4におけるJ JとK Kの周辺部分のストラテジー使用頻度

場面4	J J	K K
意味公式	% (回)	% (回)
前置き	21.4(15)	45.3(34)
話題提示	40.0(28)	32.0(24)
気配り発話	27.1(19)	21.3(16)
その他	11.5(8)	1.4(1)
合計	100(70)	100(75)

表8にみるように、場面4においてK Kの方がJ Jより、はるかに高い割合で「前置き」を用いていることが分かる。

例えば、場面4において、J Jは「お忙しいところ、申し訳ありません」、「お忙しいところ、大変恐縮ですが」、「お忙しいところ、すみません」、「いきなりすみません」などの「恐縮の意」を示してから誘い出すケースが多く見られた。それに対して、K Kには「恐縮の意」はほとんど見られず、「呼びかけ」の使用（30人中28人が使用）が非常に目立った。

表6に示したように、「気配り発話」の使用率の比較から、J JはK Kに比べて「恐縮の意」と「都合の尋ね」の割合が高く、K Kは「話題予告」の割合が高いことが分かった。

例えば、場面2（担任教師が自分のクラスの学生を部活に誘う場面）と場面5（友達を夕飯に誘う場面）において、「스포츠 좋아한다며?（スポーツが好きなんだって?）」、「스포츠 잘한다며?（スポーツが得意なんだって?）」、「출출하지않아?（小腹空いてない?）」、「배고프지않아?（お腹空いてない?）」などの発話を用い、誘いを切り出すケースが多く見られた。

以上のように、周辺部分の意味公式の中で、「気配り発話」である「恐縮の意」と「都合の尋ね」の割合が高いJ Jは、相手のネガティブ・フェイスに配慮したネガティブ・ポライトネス・ストラテジーの傾向が強いと言えるだろう。その一方、K Kは「前置き」の「呼びかけ」、「挨拶」、相手の近況を尋ねる発話がJ Jに比べて割合が高いことが分かった。これは、相手に親密感を与えて相手との心的距離を縮めようとするポジティブ・ポライトネス・ストラテジーの傾向であると言えよう。また、K Kは勧誘を始める際に、勧誘行為の可能性を尋ねるに当たり、「부탁이 있습니다（お願いがあります）」や「배고파（お腹空いた）」などの直接的な表現を用いて話の内容を予告する発話と、「학교생활은 어때?（学校の生活はどう?）」、「알바는 어때?（バイトはどう?）」のように、話し手が聞き手の近況に触れてから話題に入るケースがやや見られた。これは、韓国人は和気藹々と話し合い、和やかに人と付き合うのを好む傾向が強いと言われているが、その影響の表れであると考えられる。

4. 1. 2 主勧誘部分におけるストラテジー

ここでは、主勧誘部分における意味公式の全体的な使用傾向を分析してから、上下関係や負担度によって違いが見られた場面を挙げることにする。

まず、主勧誘部分に現れた意味公式の一覧とそれぞれに見られた事例、使用頻度の内訳を提示する。

表9 主勧誘部分のストラテジーとその実例

1. 情報提供－誘う内容に関わる日程、場所、人数などの詳細な情報を提供する発話である。
例・来週、2泊3日で行くことになったの。 ・xxちゃんも来るって言ってたよ。
2. 都合の尋ね－聞き手のスケジュールを確認、相手の状況について情報を求めたり、都合を尋ねたりして、行為実現の可能性を確かめる発話である。
例・ご都合はいかがですか。／時間大丈夫そう？
3. 誘導発話－相手を褒めたり、煽てたりして相手の気持ちをそちらに向けるようにする発話や相手が話にの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である。
例・先生がいらっしゃらない旅行は意味がないです。 ・お前だったら一年生からレギュラーになれるし。 ・맛있는 식당 알아냈어. (美味しい店、調べといたよ) ・A니가 없으면 가도 재미없을듯 한데. (Aちゃんいないと、旅行行っても楽しくなさそうなんだけど)
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。
例・旅行一緒に行きたいよ。 ・先生も参加していただけますか。

表10 JJとKKの主勧誘部分のストラテジー使用頻度

	JJ	KK
意味公式	% (回)	% (回)
情報提供	0.4(1)	0(0)
都合の尋ね	14.6(37)	10.8(28)
誘導発話	12.3(31)	15.4(40)
共同行為要求	72.7(184)	73.7(191)
合計	100(253)	100(259)

表10にみるように、JJ、KK共に「共同行為要求」の使用率が一番高く、ストラテジー使用の70%以上を占めているのが分かる。その次に、JJは「都合の尋ね」、KKは「誘導発話」の順で割合が高い。この結果をもとに、JJとKKの間にストラテジー使用において有意な差がみられるかどうかカイ二乗検定で調べたところ、場面4（学会などで忙しい指導教官をゼミ旅行に誘う場面）において、グループ間に有意な差が見られた [$\chi^2=9.756, df=2, p<.05$]。

以下に、両者の間に有意な差が見られた場面4を取り上げることにする。

表11 場面4におけるJ JとK Kの主勧誘部分のストラテジー使用頻度

場面4	J J	K K
意味公式	% (回)	% (回)
情報提供	0(0)	0(0)
都合の尋ね	36.8(14)	12.8(6)
誘導発話	0(0)	10.6(5)
共同行為要求	63.2(24)	76.6(36)
合計	100(38)	100(47)

表11にみるように、J Jは目上に対して「都合の尋ね」を多く用いるのに対して、K KはJ Jに比べて「都合の尋ね」の使用率が低く、「共同行為要求」をより多く用いることが分かった。

以下で、主勧誘部分の中でも使用頻度が高かった「共同行為要求」と「誘導発話」の発話内容を取り上げ、両母語話者の特徴について言及する。

まず、「共同行為要求」に見られた表現のバリエーションについて述べる。J JとK Kによって用いられた表現のバリエーションとその例を以下の表12に提示する。

表12 「共同行為要求」のバリエーション

バリエーション	日本語母語話者 (J J) の例	韓国語母語話者 (K K) の例
1. 勧誘	明日土曜やし、どっか行こうよ	가자가자 (行こう、行こう)
2. 希望	Aさんと一緒に行きたいよ	교수님 노래 듣고 싶어요 (先生の歌が聞きたいです)
3. 依頼	先生も参加していただけますか もう一度考えてください	교수님이 참석해주시면 좋겠습니다 (先生に参加していただけたら、嬉しいです)
4. 可能 (可能性の打診)	少しだけでも顔を出すということは できないでしょうか A、旅行行けそう?	알바 못 쉬냐? (バイト休めない?)
5. 意向	先生もいかがですか Aさん、どうする?	오늘 저녁이라도 같이 어때? (今日、夕飯でも一緒にどう?) 넌 어쩔래? (君はどうする?)
6. その他 ①命令 ②確認 ③強引に押し切る表現	②行きますよね?	①시간내 (時間割いて) ③좋지? 뭐 먹고 싶어? (いいよね? 何食べたい?)

表13 J J と K K の「共同行為要求」の使用頻度

	1. 勧誘	2. 希望	3. 依頼	4. 可能	5. 意向	6. その他	合計%(回)
J J	45.1(83)	11.4(21)	6.5(12)	7.1(13)	28.8(53)	1.1(2)	100(184)
K K	48.7(93)	19.4(37)	8.9(17)	3.1(6)	15.2(29)	4.7(9)	100(191)

表13の結果をもとに、J J と K K の間に「共同行為要求」の使用において有意な差がみられるかどうかカイ二乗検定で調べたところ、J J と K K 間には有意な差が見られた [$\chi^2=19.778$, $df=5$, $p<.005$]。1 から 6 のうち、5 (意向) の使用において有意な差が見られた [$\chi^2=7.024$, $df=1$, $p<.0083$]。

全体的に最も多く用いられている表現は J J、K K 共に「勧誘」であり、次に割合が高いのは、J J は「意向」、K K は「希望」であり、両者の間に違いが見られる。しかし、相手との上下関係や勧誘の内容によって表現の割合は変わってくるのが分かった。以下で、両者の間に大きな違いが見られた場面 3 (指導教員をカラオケに誘う場面) と場面 6 (友達をサークル旅行に誘う場面) を取り上げることにする。

表14 場面 3、6 における J J と K K の「共同行為要求」の使用頻度

場面 3	J J	K K	場面 6	J J	K K
	% (回)	% (回)		% (回)	% (回)
勧誘	36.7(11)	63.6(21)	勧誘	16.1(5)	25(8)
希望	0(0)	24.2(8)	希望	16.1(5)	43.7(14)
依頼	0(0)	3.1(1)	依頼	0(0)	6.3(2)
可能	0(0)	0(0)	可能	41.9(13)	15.6(5)
意向	63.3(19)	9.1(3)	意向	22.6(7)	3.1(1)
その他	0(0)	0(0)	その他	3.2(1)	6.3(2)
合計	100(30)	100(33)	合計	100(31)	100(32)

表14にみるように、J J と K K の割合の数値にバラつきが見られる。まず、場面 3 において、J J は K K に比べて「意向」の割合はるかに高く、K K は J J に比べて「勧誘」、「希望」の割合が高いことが分かる。

次に、場面 6 においては、J J は K K に比べて「可能」、「意向」の割合が高く、K K は J J に比べて「勧誘」、「希望」の割合が高いことが分かる。

以上の結果をまとめると、JJは相手の意向に合わせようとする「意向」と相手に行為実現の可能性を打診する「可能」の表現が多く見られ、KKより間接的な言い方をする傾向があると考えられる。その一方で、KKは自分の「希望」や自分の意向を述べる表現が多く見られ、JJより直接的な言い方をする傾向があると考えられる。

次に、「誘導発話」の発話内容に見られる違いについて考察する。表10に示したように、JJとKKの「誘導発話」の使用率に差はほとんど見られなかった。しかし、その発話内容に相違点が見られたため、「誘導発話」が一番多く用いられた場面2における発話例を以下に挙げる。

- (5)A、よかったらバレーボール部に入らない？お前だったら1年生からレギュラーになれるし、どうだい？ 【JJ6】
- (6)君はスポーツ万能だから、きっと中心的存在になれるよ。 【JJ7】
- (7)네 재능을 가장 잘 살릴 수 있는게 배구야. (君の才能を一番活かせるのがバレーボールだよ) 【KK5】
- (8)넌 배구를 위해 태어난거야. 만약 니가 배구부에 들어와 준다면, 우리 학교가 전국대회에서 우승하는건 물론 넌 장래가 보장되는 운동선수가 될꺼야. (君はバレーボールのために生まれてきたのよ。もし、君がバレーボール部に入部してくれるのなら、うちの学校は全国大会で優勝できるのはもちろん、君は将来が保障されるスポーツ選手になれるよ) 【KK17】

以上の例(5)~(8)にみるように、両者ともに相手の能力について褒めたり、相手の評判について述べたりして、相手の「資質のフェイス」³を高める発話が多かった。また、「誘導発話」の内容のほとんどが相手の能力について褒めているKKとは違って、JJには「バレー面白いから」、「バレーボール楽しいよ」、「すごくいい部なんだけど」、「きっとすごく充実した高校生活が過ごせると思いますよ」のように、バレーボール部についてアピールをすることで、聞き手の気を引くような発話も見られた。

一方、場面3の指導教官をカラオケに誘う場面において、JJにはあまり見られない発話で、KKだけの特徴であると思われる例を以下に挙げる。

- (9)교수님 노래 잘 부른다고 소문났는데 저희에게도 들을 기회 주셔야죠. (先生、歌がお上手だと噂が立っているんですが、私たちにも聴け

る機会をください)

【KK16】

- (10) 교수님, 교수님의 세미나 수업하는 참가자 학생들끼리 세미나 여행을 계획하였고 제가 기획을 맡고 있습니다. 평소, 교수님을 존경하고 있었고, 수업이외에도 교수님과 이야기하고 싶었습니다. 다른 학생들도 마찬가지로요. 요즘 학회로 바쁘시지만 시간되면 함께 여행가시는게 어떠신지요? (先生、先生のゼミの参加者同士で、ゼミ旅行を計画していて、私がお話をしています。普段から先生を尊敬していて、授業以外にも先生とお話できたらと思っていました。それは、他の学生たちも同じです。最近、学会でお忙しいですが、もし時間が空けられそうでしたら、一緒に旅行に行かれるのはいかがでしょうか)

【KK20】

このような相手の能力や評判に対する「褒め」は通例、「他人に称賛されたい」というポジティブ・フェイスに働きかけるストラテジーである。スペンサー＝オーティー (2004) を引用すると、「褒め」というのは、その人の「資質のフェイス」を高揚させるとされている。また、その人のグループにおける立場や役割を強めるものと認識されることにより、「立場のフェイス」⁴を高めることもあるとされている。しかし、例(9)、(10)のように、韓国語母語話者は相手が目上であっても正直な言い方で自分の感想や感情をことばにすることが傾向としてやや見られたが、日本語母語話者からするとやや違和感を覚える発話にもなり得るだろう。

4.2 意味公式の使用順序における相違

ここでは、意味公式の順序に注目し、両者の違いを見出していきたい。意味公式の順序はそれぞれの意味公式を組み合わせることで、幾つかのパターンができるが、周辺部分の「前置き」発話まで分析の範囲に入れると、応答の順序が全く同じ組み合わせになる割合は必ずしも高くない。そこで、本稿では周辺部分の「前置き」の意味公式は使用順序から除外し、各場面において最も多く見られたパターンとその割合を表15から20に示す。そして、それぞれのパターンで用いられた発話例を挙げる。

表15 場面1における意味公式の使用順序

J J / K K	意味公式の使用順序	割合 (%)
J J	{話題提示} {共同行為要求}	46.7
	{共同行為要求}	36.7
K K	{話題提示} {共同行為要求}	40.0
	{共同行為要求}	36.7

場面1において、J JとK K共に一番多く見られたパターンは {話題提示} {共同行為要求} であり、その次に多く見られたパターンは {共同行為要求} であって共通している。

- 例 J J : 今からみんなで昼ご飯食べに行くけど、A子も一緒に行く? 【J J 5】
 Aさんも一緒にご飯行く? 【J J 1】
- K K : 우리 다같이 점심 먹을건데, 같이 가지 않을래? 【K K 6】
 (私たちみんなで昼ご飯食べるんだけど、一緒に行かない?)
 같이 밥 먹으러 갈래? (一緒にご飯食べに行く?) 【K K 5】

表16 場面2における意味公式の使用順序

J J / K K	意味公式の使用順序	割合 (%)
J J	{気配り発話} {共同行為要求}	23.3
	{共同行為要求}	20.0
K K	{共同行為要求}	36.7
	{誘導発話} {共同行為要求}	23.3

場面2において、J Jは {気配り発話} {共同行為要求} パターンを一番多く用い、その次に {共同行為要求} パターンを多く用いることが分かった。これ以外の56.7%の中には10個のパターンがあり、そのうち {共同行為要求} {誘導発話} パターンが10%、{気配り発話} {共同行為要求} {誘導発話} パターンが10%を占めていた。一方、K Kは {共同行為要求} パターンが一番多く、その次に {誘導発話} {共同行為要求} を多く用いることが分かった。J JとK Kに共通している点としては、{共同行為要求} パターンが多く見られたことである。しかし、J Jは {共同行為要求} の前に {気配り発話} が来ることが多く見られたのに対して、K Kは {誘導発話} が来ることが多く見られた。K Kの場合、{共同行為要求} パターンと {誘導発話} {共同行為要求} パターン

以外のパターンとして11個のパターンが見られ、その割合は40%であった。その中には {誘導発話} パターンが6.7%、{話題提示} {共同行為要求} パターンが6.7%を占めていた。

- 例 J J : もし良かったら、バレーボール部に入らない? 【J J 2】
 バレー部に入ってみやん? 【J J 26】
- KK : 우리 배구부에 들어오지 않을래? (うちのバレーボール部に入らない?) 【K K 24】
 스포츠만능이라고 들었는데 같이 배구하지 않을래? (スポーツ万能って聞いたんだけど、一緒にバレーボールしない?) 【K K 16】

表17 場面3における意味公式の使用順序

J J / K K	意味公式の使用順序	割合 (%)
J J	{話題提示} {共同行為要求}	56.7
	{話題提示} {気配り発話} {共同行為要求}	13.3
K K	{話題提示} {共同行為要求}	43.3
	{話題提示} {気配り発話} {共同行為要求}	13.3

場面3において、J JとKK共に一番多く見られたパターンは {話題提示} {共同行為要求} であり、その次に多く見られたのは {話題提示} {気配り発話} {共同行為要求} パターンで共通している。

- 例 J J : みんなでカラオケに行きますけど、先生もどうですか? 【J J 2】
 ぼくたちこれから近くのカラオケに行こうと思っているんですけど、もしよかったら一緒にいきませんか。 【J J 4】
- KK : 이번주 주말에 애들이랑 노래방 가기로 했는데 같이 안 가실래요? (今週末みんなでカラオケに行くことになったんですが、一緒にいきませんか) 【K K 3】
 저희 지금 노래방 가려고 하는데요. 괜찮으시면 같이 가실래요? (私たち今、カラオケに行こうとしているんですが、よろしかったら一緒にいきませんか) 【K K 22】

表18 場面4における意味公式の使用順序

J J / K K	意味公式の使用順序	割合 (%)
J J	{気配り発話} {話題提示} {共同行為要求}	16.7
	{話題提示} {都合の尋ね}	16.7
K K	{話題提示} {共同行為要求}	30.0
	{気配り発話} {話題提示} {共同行為要求}	10.0

場面4において、J Jは {気配り発話} {話題提示} {共同行為要求} パターンと {話題提示} {都合の尋ね} パターンを同じ割合で一番多く用いていた。それ以外の66.6%の中には12個のパターンがあり、そのうち {話題提示} {共同行為要求} パターンが13.3%、{話題提示} {共同行為要求} {都合の尋ね} パターンが10%を占めていた。一方、K Kは {話題提示} {共同行為要求} パターンを一番多く使い、その次に {気配り発話} {話題提示} {共同行為要求} 順に用いていた。J Jは {話題提示} で始まり、その次に {都合の尋ね} を用いるパターンが多く見られたのに対して、K Kは {話題提示} で始まり、その次に {共同行為要求} を用いるパターンが来るのがJ Jとは異なっている。これ以外の60%の中には16個のパターンがあり、そのうち {話題提示} {共同行為要求} {気配り発話} {共同行為要求} パターンが6.7%、{話題提示} {都合の尋ね} パターンが6.7%を占めていた。

例 J J : お忙しいところすみません。ゼミ生の中で、ゼミ旅行へ行こうという話がでているのですが、先生はいかがですか? 【J J 20】

ゼミで旅行に行くんですけど、先生お忙しいですか? 【J J 22】

K K : 저희 가까운 시일안에 여행가기로 했는데 교수님도 참석해주셨으면 좋겠습니다. (私たち近いうちに旅行に行くことになったんですが、先生にも参加していただきたいです) 【K K 4】

바쁘신데 죄송한데요. 세미나여행가기로 했는데 교수님도 같이 안 가실래요? (お忙しいところ申し訳ありません。ゼミ旅行に行くことになったんですが、先生も一緒に行きませんか) 【K K 27】

表19 場面5における意味公式の使用順序

J J / K K	意味公式の使用順序	割合 (%)
J J	{共同行為要求}	63.3
	{都合の尋ね} {気配り発話} {共同行為要求}	16.7
K K	{共同行為要求}	43.3
	{話題提示} {共同行為要求}	13.3

場面5において、J JとK K共に {共同行為要求} を一番多く用いているのは共通している。しかし、J Jの場合は {共同行為要求} の前に {都合の尋ね} {気配り発話} を多く使い、K Kの場合は {話題提示} を多く用いていた。

- 例 J J：今日いっしょに夜食べない？ 【J J 12】
 今日時間ある？よかったら一緒にごほんに行かない？ 【J J 30】
 K K：한잔 하러 가자. (一杯飲みに行こう) 【K K 11】
 밥 먹었나? 지금 밥 먹으러 갈텐데 같이 안 갈래? (ご飯食べた?今からご飯食べに行くんだけど、一緒に行かない?) 【K K 14】

表20 場面6における意味公式の使用順序

J J / K K	意味公式の使用順序	割合 (%)
J J	{話題提示} {共同行為要求}	36.7
	{話題提示} {都合の尋ね}	10.0
K K	{話題提示} {共同行為要求}	20.0
	{共同行為要求} {都合の尋ね}	10.0

場面6において、J JとK K共に {話題提示} {共同行為要求} パターンが一番多く見られた。その次に多く見られたパターンは、J Jの場合は {話題提示} {都合の尋ね} のパターンであり、K Kは {共同行為要求} {都合の尋ね} パターンで、両者の間には {都合の尋ね} の前に用いられた意味公式に違いが見られた。また、J Jの残り53.3%の中には {共同行為要求} パターンが6.7%、{都合の尋ね} {話題提示} {共同行為要求} パターンが6.7%を占め、全部で13個のパターンが見られた。一方、K Kの残り70%の中には {話題提示} {都合の尋ね} パターンが6.7%を占めており、全部で19個のパターンが見られた。

- 例 J J：来週ゼミ旅行があるらしいんだけど、行く？ 【J J 14】

来週、ゼミで旅行行こうと思うんだけど、日程あけれそうにない？

【J J 27】

KK：다음주에 2박3일로 세미나 여행가기로 했는데 너도 같이 안갈래? (来週2泊3日でゼミ旅行に行くことになったんだけど、君も一緒に行かない?)

【KK 3】

세미나 여행에 꼭 참석해줬으면 좋겠는데, 시간어때? (ゼミ旅行にぜひ参加してほしいんだけど、都合はどう?)

【KK 28】

以上のように、意味公式の使用順序のパターンから次のようなことが分かった。

まず、両者に共通して「共同行為要求」が用いられても、その前に来る意味公式に違いが見られる。J Jの場合は「共同行為要求」の前に「気配り発話」や「都合の尋ね」が多く用いられているのに対して、KKは「誘導発話」が多く用いられていることが分かった。また、J Jの場合は「話題提示」「都合の尋ね」の順序のパターンが多く見られたのに対して、KKは「話題提示」と「都合の尋ね」のどちらかを用い、その前後に「共同行為要求」が来るパターンが多く見られた。このことから、J Jは相手に配慮し、間接的に働きかける傾向があり、KKは相手に積極的に働きかける傾向があると言えるだろう。

4.3 ポライトネス理論からの考察

滝浦 (2008) では、ネガティブ・ポライトネスは相手の領域に踏み込むことや直接名指すことを避け、遠隔化的表現によって、相手を遠くに置き、事柄に直接触れないようにする、表現の敬避性を特徴とする。“回避”または“敬避”のストラテジーと言い換えることができると述べられている。

一方、ポジティブ・ポライトネスは直接的表現と近接化的表現によって、相手との距離を縮め、相手とともに事柄に直接触れようとする、表現の共感性が特徴となる。“共感”のポライトネス、または“連帯”のポライトネスと言い換えることもできると述べられている。本稿で得られた結果をこのポライトネス理論の観点から考えると以下のことが言えるだろう。

日本語母語話者は韓国語母語話者に比べ、「気配り発話」が多いことや「共同行為要求」の表現に、相手の「意向」を尋ねる表現が多いこと、そして意味公式の使用順序に見られた特徴からネガティブ・ポライトネス・ストラテジー重視の傾向が強いと考えられる。

韓国語母語話者は日本語母語話者に比べ、「前置き」発話の中に挨拶や呼びかけ、相手の近況を尋ねる発話が多いことや「誘導発話」の中に相手のことを褒

める発話や相手の不可欠性に言及する発話が多いこと、「共同行為要求」の表現に自分の「希望」を示す表現が多いこと、そして意味公式の使用順序に見られた特徴からポジティブ・ポライトネス・ストラテジー重視の傾向が強いと考えられる。

5. おわりに

本研究ではJ JとK Kの勧誘ストラテジーの使用とその発話に見られる特徴について分析した。その結果、両母語話者の上下関係や負担度によるストラテジーの選択に明確な違いは見られなかった。しかし、発話内容の言語表現を比較・分析したところ、両者の間に相違点があることが明らかになった。今回は両母語話者の「勧誘」に見られる特徴や相違点について述べるのに留まったが、今後はこれらの特徴や相違点を生み出す原因について日韓対照研究の観点からもっと掘り下げて捉えなければならない。

また、ここで得られた結果をより確かなものにするために、データの量を増やすと共に、今回の調査では相手との関係などによるストラテジーの選択に明確な違いが見出されなかったため、今後の調査では場面設定においてより工夫が必要とされる。

注

- 1 F T A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。
- 2 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）。
- 3 ヘレン・スペンサー＝オーティ（2004）は、フェイスには相互に関連する「資質のフェイス」と「立場のフェイス」2つの側面があると述べている。「資質のフェイス」とは、私たちは個人的な資質、つまり自分の適性、能力、外見等によって、人々に評価されたいという基本的欲求を持っているということである。
- 4 「立場のフェイス」とは、私たちは自分の社会的立場もしくは役割、例えば、グループの指導者であること、お得意様であること、親友であることなどを人々に認め、また支持してもらいたいという基本的欲求を持っていると

いうことである（ヘレン・スペンサー＝オーティアー（2004））。

参考文献

- Brown & Levinson (1987) *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge University Press
- ザトラウスキー・ポリー(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
- 鈴木睦 (2003) 「コミュニケーションからみた勧誘のしくみ」『社会言語科学』第6巻第1号 社会言語科学会 pp.112-121
- 滝浦真人 (2008) 『ポライトネス入門』研究社
- 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
- 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
- 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 名古屋学院大学留学生別科 pp.1-19
- ヘレン・スペンサー＝オーティアー (2004) 『異文化理解の語用論－理論と実践－』研究社
- 劉健華 (1984) 「勧誘・応答における中日言動行動の比較」『待兼山論叢』18号 大阪大学文学部 (日本語学) pp.17-38