

博士論文

日本と台湾における依頼・承諾・拒絶の行動と発話

—金銭を借用する場面を中心に—

陳 靜芬

広島大学大学院国際協力研究科

2013年3月

目 次

第一章 序論	1
1.1 研究動機	1
1.2 研究目的	12
1.3 研究の意義	13
1.4 本論の構成	14
第二章 先行研究と本研究への発展	15
2.1 「ポライトネス理論」	15
2.1.1 Brown と Levinson の「ポライトネス理論」	15
2.1.2 「働きかけとわきまえ理論」	19
2.1.3 「対人配慮の諸相」	20
2.1.4 本研究への発展	21
2.2 「文化論」	22
2.2.1 「恥の文化」と「面子文化」	22
2.2.2 「人間関係」	25
2.2.3 本研究への発展	26
2.3 「言語表現」の分類	27
2.3.1 「依頼発話」の先行研究と本研究への発展	27
2.3.2 「承諾発話」の先行研究と本研究への発展	32
2.3.3 「拒絶発話」の先行研究と本研究への発展	39
2.4 日台の「依頼」に関する先行研究	45
2.5 日台の「拒絶」に関する先行研究	52
第三章 調査概要	59
3.1 調査時期と対象	59
3.2 調査方法と内容	60
3.3 分析の方法	61
第四章 依頼の行動	65
4.1 「日台別」から見る「依頼の行動」	65
4.2 「親疎軽重別」から見る「依頼の行動」	69
4.2.1 Aの依頼回数	69
4.2.2 Aの「お金を下ろしてもらおう」再依頼	72
4.3 まとめと考察	74

4.3.1	まとめ	74
4.3.2	考察	74
第五章	承諾・拒絶の行動	77
5.1	「日台別」から見る「承諾・拒絶の行動」	77
5.2	「親疎軽重別」から見る「承諾・拒絶の行動」	80
5.2.1	Bの「承諾」・「拒絶」行動	80
(一)	「承諾」か「拒絶」	80
(二)	「お金を下ろしてもらおう再依頼」に対するBの「承諾」か「拒絶」	82
5.2.2	「承諾」場面での更なる好意行動(申し出)	83
5.2.3	「拒絶」場面での補償行動(代案)	86
5.3	まとめと考察	90
5.3.1	まとめ	90
5.3.2	考察	91
第六章	依頼の発話	95
6.1	「依頼発話」の直接間接性	95
6.1.1	「日台別」から見る「依頼発話」の直接間接性	95
6.1.2	「親疎軽重別」から見る「依頼発話」の直接間接性	99
6.2	「依頼発話」の直接間接性の様相	105
6.2.1	「日台別」から見る「依頼発話」の直接間接性の様相	105
6.2.2	「親疎軽重別」から見る「依頼発話」の直接間接性の様相	109
6.3	まとめと考察	114
6.3.1	まとめ	114
6.3.2	考察	115
第七章	承諾の発話	119
7.1	「承諾発話」の直接間接性	119
7.1.1	「日台別」から見る「承諾発話」の直接間接性	119
7.1.2	「親疎軽重別」から見る「承諾発話」の直接間接性	121
7.2	「承諾発話」の直接間接性の様相	123
7.2.1	「日台別」から見る「承諾発話」の直接間接性の様相	123
7.2.2	「親疎軽重別」から見る「承諾発話」の直接間接性の様相	127
7.3	まとめと考察	136
7.3.1	まとめ	136
7.3.2	考察	137

第八章 拒絶の発話	141
8.1 「拒絶発話」の直接間接性	141
8.1.1 「日台別」から見る「拒絶発話」の直接間接性	141
8.1.2 「親疎軽重別」から見る「拒絶発話」の直接間接性	143
8.2 「拒絶発話」の直接間接性の様相	145
8.2.1 「日台別」から見る「拒絶発話」の直接間接性の様相	145
8.2.2 「親疎軽重別」から見る「拒絶発話」の直接間接性の様相	151
8.3 まとめと考察	163
8.3.1 まとめ	163
8.3.2 考察	164
第九章 結論	167
9.1 「依頼」・「承諾」・「拒絶」の行動と発話	167
9.2 「親疎関係」と「負担軽重」の意識	176
9.3 解決した課題	179
9.4 今後の課題	183
参考文献	185
付録	195

表 目 次

表 2-1 「依頼発話」の分類対照表	28
表 2-2 本論の「依頼発話」の分類	30
表 2-3 高木 (2003) の「受諾の位置と方法」の分類	33
表 2-4 田嶋・川上 (2010 : 149) の「受諾表現」の分類	34
表 2-5 今井 (2006) の「応諾」の分類	35
表 2-6 「承諾発話」の分類対照表	37
表 2-7 本論の「承諾発話」の分類	37
表 2-8 「拒絶発話」の分類対照表	41
表 2-9 本論の「拒絶発話」の分類	43
表 2-10 「依頼」に関する先行研究のまとめ	45
表 2-11 「拒絶」に関する先行研究のまとめ	52
表 3-1 調査人数と分析人数	59
表 4-1 Aの依頼回数	69
表 4-2 お金を下ろしてもらおう再依頼	72
表 5-1 Bの承諾・拒絶行動	80
表 5-2 「お金を下ろしてもらおう再依頼」に対するBの反応	82
表 5-3 Bの更なる好意行動(申し出)	84
表 5-4 Bの補償行動(代案)の有無	86
表 5-5 Bの補償行動(代案)の内容	88
表 6-1 Aの「依頼」の直接間接性(日台別)	96
表 6-2 Aの「依頼発話」の直接間接性(親疎軽重別)	99
表 6-3 Aの「依頼の回数」による「依頼発話」の直接間接性 (親疎軽重別)	100
表 6-4 Aの「お金を下ろしてもらおう再依頼発話」の直接間接性 (親疎軽重別)	103
表 6-5 Aの「依頼発話」の直接間接性の様相(日台別)	105
表 6-6 Aの「依頼発話」の直接間接性の様相(親疎軽重別)	109
表 6-6-1 (1) 【直接依頼：要求】の使用人数	110
表 6-6-2 (3) 【直接依頼：宣言】の使用人数	110
表 6-6-3 (2) 【直接依頼：懇願】の使用人数	110
表 6-6-4 (4) 【直接依頼：主題】の使用人数	111
表 6-6-5 (5) 【間接依頼：慣習的】の使用人数	111
表 6-6-6 (6) 【間接依頼：非慣習的】の使用人数	112
表 6-6-7 (7) 【間接依頼：依頼発話なし】の使用人数	112
表 7-1 「承諾発話」の直接間接性(親疎軽重別)	121

表 7-2 「承諾発話」の直接間接性の様相（日台別）	123
表 7-3 「承諾発話」の直接間接性の様相（親疎軽重別）	127
表 7-3-1 「直接的承諾」の（1）「積極的受諾」の使用人数	128
表 7-3-2 「直接的承諾」の（2）「普通に受諾」の使用人数	130
表 7-3-3 「直接的承諾」の（3）「一緒に」の使用人数	131
表 7-3-4 「直接的承諾」の（4）「限定受諾」の使用人数	132
表 7-3-5 「間接的承諾」の（5）「確約」の使用人数	133
表 7-3-6 「間接的承諾」の（6）「消極的受諾」の使用人数	135
表 8-1 「拒絶発話」の直接間接性（親疎軽重別）	143
表 8-2 「拒絶発話」の直接間接性の様相（日台別）	145
表 8-3 「拒絶発話」の直接間接性の様相（親疎軽重別）	151
表 8-3-1 「直接的拒絶」の（1）「不可」の使用人数	152
表 8-3-2 「直接的拒絶」の（2）「見込みない見解表明」の使用人数	154
表 8-3-3 「間接的拒絶」の（3）「理由型」の使用人数	155
表 8-3-4 「間接的拒絶」の（4）「詫び型」の使用人数	156
表 8-3-5 「間接的拒絶」の（5）「代案型」の使用人数	157
表 8-3-6 「間接的拒絶」の（6）「回避型」の使用人数	159
表 8-3-7 「間接的拒絶」の（7）「遺憾」の使用人数	161
表 8-3-8 「間接的拒絶」の（8）「願望」の使用人数	162
表 9-1 「親疎関係」と「負担軽重」の意識における日本人と台湾人の比較	176

目 次

図 4-1	Aの依頼行動	66
図 5-1	Bの承諾・拒絶行動	78
図 7-1	Bの「承諾発話」の直接間接性（日台別）	120
図 8-1	Bの「拒絶発話」の直接間接性（日台別）	142

第一章 序論

1.1 研究動機

筆者は、台湾にいた時、よく台湾の友人からお金を貸してと頼まれていた。日本人と交流している時も、日本人はあまりお金の貸し借りはしないと聞いていたにも関わらず、お金の一時的な借用を頼まれた経験がある。このため、日本人はお金の一時的な借用を頼む時は、どのように依頼を言い出すか、どのような表現を使用するか、更に、お金を貸してくれるよう依頼された時、どんな反応を示すのか、興味を持つようになった。特に、台湾人の立場から、日本人と台湾人の違うところや注目すべきところは何なのか、知りたいと思うようになった。

これまでの「依頼」「承諾」「拒絶」に関する研究では、対象言語や何を依頼するかを含め、様々な観点からなされている。以下、主要なものを取り上げ、簡単に整理してみる。

まず、対象言語について、岡本（1986）、岡本（1989）、森山（1990）、ナカミズ、エレン（1992）、目黒（1994）、熊谷（1995）、権英秀（2006、2007、2008）などは日本人の日本語を分析した。横山（1993）などは日本人の日本語と日本人の英語を比較した。ラオハブラナキット、カノックワン（1995）は日本人の日本語と日本語の教科書を比較した。

日本語学習者の誤用分析として、熊井（1992a、1992b、1992c）（留学生）¹、ナカミズ、エレン（1992）（留学生）²、柏崎（1993）（留学生）³、目黒（1994）（中韓台）、馬場・他（1994）（中）、鮫島（1998）（台）、伊藤（2003）（中）、槌田（2003）（韓）、頼美麗（2005）（台）などは、日本人の日本語と学習者の日本語を比較した。（括弧は学習者の国名である。）

日本語学習者の誤用は、母語に影響されるというプラグマティック・トランスファーを見るために、劉敏（1990）（中）、生田（1992）（米）、生駒・他（1993）（米）、志村（1995）（米）、藤森（1995）（1996）（中）、劉玉琴・他（1996）（中）、猪崎（2000a）（2000b）（仏）、加納・梅（2002）（中）、小野・他（2004）（韓）、徐孟鈴（2006、

¹ マレーシア人9名、インドネシア人2名、中国人1名、韓国人1名、その他1名、計14名。

² 日本人30名、中国人22名、韓国人15名、アメリカ人17名、計84名。

³ 大学の助手室・留学生担当事務室・留学生相談室で行われた話しかけ行動を観察し、音声を録音した。留学生の談話が43ケースあったが、国籍が記されていないかった。

2007a) (台)、遠山 (2006) (中)、蒙韞 (2008、2010) (中)、アクドーアン (2008、2009) (トルコ)、藤原 (2009) (台)、鈴木 (2010) (中) などは、日本人の日本語と学習者の日本語と外国人の母語の3グループを比較した。(括弧は学習者の国名である。)

異文化理解として、異文化の特徴を見るために、井出・他 (1986) (米)、山口 (1997) (中台)、嚴廷美 (1997、1999、2001、2004) (韓)、顧明耀・他 (1998) (中)、村井 (1998) (独)、笹川 (1999) (アジア九カ国)、荒巻 (1999) (米)、謝オン (2000) (中)、林明子 (1999、2000) (独)、許清平 (2002a) (中)、柴田・山口 (2002) (中台)、崔平 (2002) (中)、李善子 (2002) (中)、元智恩 (2002、2005) (韓)、伊藤 (2002a、2002b、2004、2005、2008、2009) (東南アジア三カ国)、李佳盈 (2004) (台)、任炫樹 (2004a、2004b) (韓)、呉秦芳 (2005) (台)、施信余 (2006a) (台)、関口 (2006、2007) (台)、洪珉杓 (2007) (韓)、李宜真 (2008) (台)、肖志・他 (2008) (中)、吉井 (2009) (米) などが、日本語と外国語を比較した。(括弧は外国語の国名である。)

次に、「依頼」研究の「場面設定」については、大きく「物質的な借用」、「労力的な依頼」、「金銭的な借用」、「その他」に分けることができる。

「物質的な借用」は、井出・他 (1986) (ペン)、岡本 (1986) (缶切り)、岡本 (1989) (ペン・貴重な本)、劉敏 (1990) (消しゴムなど)、生田 (1992) (米)、熊井 (1992a、1992b、1992c) (本)、ナカミズ、エレン (1992) (ノート・本)、水野 (1996) (論文に必要な貴重な文献)、山口 (1997) (ビデオカメラ)、鮫島 (1998) (CDプレーヤー)、謝オン (2000) (プリントやノート)、猪崎 (2000a) (2000b) (車)、柴田・山口 (2002) (ビデオカメラ)、許清平 (2002a) (ビデオ)、李善子 (2002) (本)、槌田 (2003) (筆記用具・紙・本・プリント)、頼美麗 (2005) (本・本の借用期間の延長依頼)、遠山 (2006) (ペン・傘)、関口 (2007) (ノート)、李宜真 (2008) (本) などであった。

「労力的な依頼」は、岡本 (1986) (窓開け・作業協力・車を移動・お茶を入れてもらう)、劉敏 (1990) (窓閉めなど)、熊谷 (1995) (医師に往診を頼む)、山口 (1997) (レポート添削・コピー協力・推薦書作成)、嚴廷美 (1997、1999、2001、2004) (ペン拾い・代わりに出席してもらう)、顧明耀・他 (1998) (伝言・コピー・買い物・修理の協力)、猪崎 (2000a) (2000b) (仕事上のことで人の紹介を頼む・出版予定の著書のページ数の削減を頼む・写真撮影を頼む)、柴田・山口 (2002) (レポート添削・コピー協力・推薦書作成)、許清平 (2002a) (発音の指導)、槌田

(2003) (時間を遅らせてもらう、アルバイトを代わってもらう、車で送ってもらう、推薦状を書いてもらう) 李佳盈 (2004) (研究の協力)、施信余 (2006a) (実験協力)、徐孟鈴 (2006、2007a) (授業の助け)、関口 (2007) (仕事の協力)、アクドール (2008、2009) (買い物・引越しの協力) などであった。

「金銭的な借用」は、ナカミズ, エレン (1992) (入院費 5 万円)、巖廷美 (1997、1999、2001、2004) (旅行費 5,000 円)、顧明耀・他 (1998) (お金)、許清平 (2002a) (絵葉書 1500 円)、アクドール (2008、2009) (学会会費 3,000 円) などであった。

「その他」は、ナカミズ, エレン (1992) (発表の日を延期してもらう)、山口 (1997) (チケット購入・家賃の支払延期、返金の催促)、顧明耀・他 (1998) (日程変更)、笹川 (1999) (チケット購入)、林明子 (1999、2000) (日程変更)、柴田・山口 (2002) (チケット購入・家賃の支払延期、返金の催促)、許清平 (2002a) (返金の催促)、伊藤 (2003) (発表の順番を代わってもらう) であった。岡本 (1986) (静かに)、顧明耀・他 (1998) (静かに)、遠山 (2006) (音楽のボリューム下げ) などの苦情の場面もあった。

このうち、熊井 (1992a、1992b、1992c)、山口 (1997)、林明子 (1999、2000)、柴田・山口 (2002)、施信余 (2006a)、関口 (2006) は、「依頼」に対する「拒絶」の分析も、アクドール (2008、2009) は「依頼」に対する「承諾」の分析も、顧明耀・他 (1998) は「依頼」に対する「承諾」・「拒絶」の分析も行った。

「拒絶」のみを対象とした研究もある。その「場面設定」について、大きく「物質的な借用の拒絶」、「労力的な依頼の拒絶」、「金銭的な借用の拒絶」、「その他」に分けることができる。

「物質的な借用の拒絶」は、馬場・他 (1994) (本)、加納・梅 (2002) (ビデオカメラ)、呉秦芳 (2005) (懐中電灯・ラジカセ・ビデオカメラ・車)、洪珉杓 (2007) (ノート)、肖志・他 (2008) (デジカメ) などであった。

「労力的な依頼の拒絶」は、森山 (1990) (学園祭の出演における初回の依頼と再度の依頼)、熊井 (1992a、1992b、1992c) (翻訳の依頼)、横山 (1993) (入力の協力)、目黒 (1994) (パーティーでのスピーチの依頼)、馬場・他 (1994) (本の整理・データ集め・学園祭・コピーの協力・スケートの指導)、藤森 (1996) (残業の依頼)、劉玉琴・他 (1996) (訳文チェック)、鮫島 (1998) (引越しの手伝い)、村井 (1998) (入力の依頼)、荒巻 (1999) (仕事の資料の作成要請)、柴田・山口 (2002) (助力依頼)、崔平 (2002) (海外出張時、海外の陶器セットを買ってもらう依頼・翻訳の依頼)、元智恩 (2002、2005) (引越しの手伝い)、伊藤 (2002a、2002b、2004、

2005、2008、2009) (翻訳と代理出席の依頼)、目黒 (1994) (引越しの手伝い)、任炫樹 (2004a、2004b) (待遇がよくない翻訳の仕事の依頼)、小野・他 (2004) (訳文チェック・学生代表の挨拶の依頼)、洪珉杓 (2007) (研究室の片付け)、権英秀 (2007、2008) (ものの買い出し)、蒙韞 (2008、2010) (英訳チェックの依頼)、肖志・他 (2008) (翻訳の依頼)、鈴木 (2010) (学園祭や講演会の手伝い) などであった。

「金銭的な借用の拒絶」は、馬場・他 (1994) (家賃 3 万円：1 ヶ月の生活費の半分弱)、権英秀 (2006)、洪珉杓 (2007) (お金)、蒙韞 (2008、2010) (家賃：1 ヶ月の生活費の半分以上) などであった。

「その他」は、劉玉琴・他 (1996) (先にコピーさせてもらう)、村井 (1998) (チケット購入)、崔平 (2002) (論文コンテスト参加のライバルから有益な資料を貸してもらおう)、任炫樹 (2004a、2004b) (英会話テープの購入)、小野・他 (2004) (先にコピーさせてもらう)、吉井 (2009) (ペットを預かって欲しい、コンサートのチケット・財布・時計を譲って欲しい) などであった。

横山 (1993) (パーティー)、生駒・他 (1993) (招待)、志村 (1995) (米) (招待)、藤森 (1995、1996) (テニス・夕食・パーティー)、村井 (1998) (居酒屋・二次会)、荒巻 (1999) (招待・食事)、伊藤 (2002a、2002b、2004、2005、2008、2009) (パーティー・散歩・トランプ)、目黒 (1994) (送別会)、任炫樹 (2004a、2004b) (食事)、洪珉杓 (2007) (映画)、藤原 (2009) (誘い)、鈴木 (2010) (夕食・演奏会) などの招待や誘いを断る場面もあった。

生駒・他 (1993) (申し出)、志村 (1995) (申し出)、藤森 (1996) (ケーキを勧められた)、洪珉杓 (2007) (お酒を勧められた) などの申し出や勧誘を断る場面もあった。

生駒・他 (1993) (提案)、志村 (1995) (提案)、藤森 (1995、1996) (昇給の依頼)、荒巻 (1999) (仕事の提案)、目黒 (1994) (勉強会への提案) などの提案を断る場面もあった。

このうち、劉玉琴・他 (1996)、伊藤 (2002a、2002b、2004、2005、2008、2009)、小野・他 (2004)、洪珉杓 (2007) などは、「拒絶」を分析するとともに、「承諾」の分析も行った。

「比較の内容」について見ると、岡本 (1989)、森山 (1990)、目黒 (1994) などは、日本人の「男女差」を、熊谷 (1995)、権英秀 (2006、2007、2008) などは日本人の「世代別」を、肖志・他 (2008) は日中の「世代別」を比較した。

岡本 (1989)、森山 (1990)、ナカミズ, エレン (1992)、目黒 (1994)、水野 (1996)、藤森 (1995、1996)、劉玉琴・他 (1996)、村井 (1998)、謝オン (2000)、柴田・山口 (2002)、許清平 (2002a)、李善子 (2002)、崔平 (2002)、加納・梅 (2002)、元智恩 (2002、2005)、伊藤 (2002a、2002b、2004、2005、2008、2009)、目黒 (1994)、小野・他 (2004)、頼美麗 (2005)、遠山 (2006)、関口 (2007)、洪珉杓 (2007)、肖志・他 (2008)、藤原 (2009)、鈴木 (2010) などは、「上下関係」による違いを比較した。

森山 (1990)、ナカミズ, エレン (1992)、目黒 (1994)、水野 (1996)、藤森 (1995、1996)、劉玉琴・他 (1996)、岡本 (1986)、岡本 (1989)、村井 (1998)、柴田・山口 (2002)、李善子 (2002)、崔平 (2002)、加納・梅 (2002)、元智恩 (2002、2005)、伊藤 (2002a、2002b、2004、2005、2008、2009)、伊藤 (2003)、小野・他 (2004)、関口 (2006、2007)、遠山 (2006)、洪珉杓 (2007)、李宜真 (2008)、蒙韞 (2008、2010)、鈴木 (2010) などは、「親疎関係」による違いを比較した。

また、生田 (1992)、生駒・他 (1993)、志村 (1995)、任炫樹 (2004a、2004b)、吉井 (2009) などは、「親」の「ウチ」(身内・親友)、「ソト」(知り合い・近所)と「ヨソ」(面識のない人)を比較した。

一方、前述したように、「物質的な場面」、「労力的な場面」、「金銭的な場面」などの性質が異なる場面を比較した研究もあったが、負担が重いか軽いか決められないと考えられる。同じ性質と種類の場面で、「負担軽重」による比較をしたのは、岡本 (1986)、岡本 (1989)、森山 (1990)、許清平 (2002a)、中村・阿久井 (2004)、頼美麗 (2005) などであった。

また、荒巻 (1999) などは、「仕事・プライベート」での違いを比較した。

「依頼」と「拒絶」の「調査方法」について、井出・他 (1986)、劉敏 (1990)、生田 (1992) などは、場面を提示し、そこで何と言うかを尋ね、表現を書いてもらう方法で調査を行った。

岡本 (1986)、岡本 (1989)、ナカミズ, エレン (1992)、熊谷 (1995) などは、場面を提示し、そこで何と言うかを尋ね、録音した発話を文字化した方法で調査を行った。

依頼側 A と被依頼側 B の相互の談話を見るために、熊井 (1992a、1992b、1992c)、柏崎 (1993) などは「自然会話」を観察し、録音した発話を文字化した方法で分析を行った。

しかし、「自然会話」では、調査対象者の変数をコントロールすることが難しく、

同種のデータ収集が困難であるという欠点がある。山口（1997）、巖庭美（1997、1999、2001、2004）、笹川（1999）などは、設問用紙を用いて、被験者に会話の一部を筆記回答させる形式の「談話完成テスト調査」を行った。

だが、「談話完成テスト調査」では、話者間のインターアクションを観察することができない欠点や、話し言葉を書かせる不自然さの他に、解答欄のスペースに回答の長さが制限されることや、使い慣れた表現やフォーマルな形式が選ばれやすいなどの欠点がある。顧明耀・他（1998）などは、場面を設定して被験者のそれに対する反応を演じさせるという「ロールプレー調査」を行った。

ここで、謝オン（2000）は、「談話完成テスト調査」と「ロールプレー調査」を両方行い、両方の発話内容が違うことを検証した。「談話完成テスト調査」は、一度に多くのデータが集められるという利点があるが、相手がいないため、データの自然さという点で、限界を指摘している。

その後、会話分析では、「談話完成テスト調査」、「ロールプレー調査」が主流になっている。

また、パソコンや携帯電話の普及につれ、李佳盈（2004）、頼美麗（2005）などは「電子メール」を、施信余（2006a）などは「電話会話」（自然会話）を調査した。

「依頼」の「分析範囲と内容」について、談話のどの部分を分析するかという点で見ると、井出・他（1986）、岡本（1986）、岡本（1989）、劉敏（1990）、ナカミズ、エレン（1992）などは、筆記や口頭で「依頼表現」を答えさせる方法で、「主要部」の「依頼表現」を分析した。

異文化コミュニケーションが盛んになるにつれ、依頼の「主要部」だけでなく、「発話機能⁴」、による、「依頼」の話しかけ、展開パターン、組み合わせという「開始部」を加えた調査も現れた。

柏崎（1993）、熊谷（1995）、巖庭美（1999）、謝オン（2000）、李善子（2002）、槌田（2003）、伊藤（2003）、李佳盈（2004）などは、「依頼」の「開始部」の部分进行分析した。

笹川（1999）、猪崎（2000a）（2000b）などは、「開始部」、及び「主要部」の「依頼表現」を分析した。

鮫島（1998）、徐孟鈴（2006、2007a）などは、「開始部」と「終了部」を分析した。

⁴ 「発話機能」は“move”の訳語で、談話分析では、個々の反応文を質問、情報提供などの機能を担う最小の単位である。（中田智子 1990、熊谷 1995 など）

柴田・山口（2002）などは「先行型」と名付けた「主要部」の「出だし」を分析した。

生田（1992）、熊井（1992a、1992b）、水野（1996）、顧明耀・他（1998）、巖廷美（1999、2004）、林明子（1999、2000）、許清平（2002a）、李佳盈（2004）、施信余（2006a）、徐孟鈴（2006、2007a）、関口（2007）、李宜真（2008）、アクドーアン（2008、2009）などは、「依頼」の「全体」を分析した。「発話機能」や、「構成要素⁵」、「意味公式⁶」による、「依頼」の構成、意味合い、方法やストラテジーを見る分析方法である。例えば、「呼びかけ」・「都合伺い」・「理由説明」・「依頼」・「謝罪」・「感謝」などに分けて、それぞれの使用人数か使用回数を数え、「依頼」の出現回数や出現位置により、直接間接の度合いを見る。しかし、「依頼」の直接間接性や、様相、表現形式と関係なく、全部「依頼」1回か1人と数えているため、「依頼表現の直接間接性や様相」が見られなくなる欠点がある。

この欠点を補うために、筆記や口頭で「依頼表現」を答えさせる方法ではなく、「談話完成テスト」や「ロールプレー」の調査の中で、「主要部」の「依頼表現」の様相を分析するようになっている。

顧明耀・他（1998）（ロールプレー）、李善子（2002）（ロールプレー）、遠山（2006）（談話完成テスト）、アクドーアン（2008、2009）（ロールプレー）などは、「主要部」の「依頼表現」の様相や形式を分析した。

巖廷美（1997）（謝罪・条件・ためらい）、巖廷美（2001）（言い訳表現）、頼美麗（2005）（お詫び・謝罪）などは、「依頼」の「一部分」の表現形式や様相を分析した。

一方、依頼側だけでなく、被依頼側の「承諾」を更に加えて分析した劉玉琴・他（1996）、顧明耀・他（1998）、小野・他（2004）、洪珉杓（2007）、伊藤（2008）などは、「承諾率」を分析した。伊藤（2004、2008）は、「承諾」の「一部分」を分析し、アクドーアン（2008、2009）は「承諾」の「全体」を分析した。いずれも、「承諾」という「意味公式」の出現回数を数えた。しかし、「承諾表現」の様相が見られなかった。

他方、「拒絶」の「分析範囲と内容」について、顧明耀・他（1998）、洪珉杓（2007）などは、「拒絶率」を分析した。横山（1993：143）は、断りの発話行為は直接的、間接的（いわゆる「主要部」）及び付随的な言語表現、パラ言語的表現、非言語的

⁵ 「構成要素」は“Alter(s)”（会話の始めの部分、対話者の注意を引く）、“Head Act”（中心的部分）、“Supportive Move(s)”（補足的な部分）に分けられる。（謝オン 2000 など）

⁶ 「意味公式」は“semantic formula”の訳語で、発話行為を構成する最小の機能的な意味単位である。（ビービ、レスリー・M. 1988、Beebe ほか 1990 など）

表現（ジェスチャーなど）によって遂行されると述べている。

拒絶発話の分析は、「意味公式」や、「発話機能」、「型（類型）」、「方略」などによってなされたものが多い。

劉玉琴・他（1996）、柴田・山口（2002）、小野・他（2004）などは、「先行型」と名付け、「拒絶」の「主要部」の「出だし」を分析した。

馬場・他（1994）、ラオハブラナキット、カノックワン（1995）、崔平（2002）、施信余（2006a）、権英秀（2007、2008）などは、「拒絶」の組み合わせと構造を分析した。

森山（1990）、目黒（1994）、藤森（1996）、顧明耀・他（1998）、洪珉杓（2007）などは、「拒絶」の「主要部」（「拒絶」の方法や方略）を分析した。

熊井（1992a、1992c）、生駒・他（1993）、村井（1998）、荒巻（1999）、林明子（2000）、加納・梅（2002）、元智恩（2002、2005）、任炫樹（2004a）、施信余（2006a）、権英秀（2006）、関口（2006、2007）、蒙韞（2008、2010）、肖志・他（2008）、吉井（2009）、鈴木（2010）などは、「拒絶」の「主要部」と「付随的な表現」を分析した。

「依頼」と同じく、「意味公式」や「発話機能」などは、「拒絶」の表現形式や様相が見られなくなるため、表現と様相を分析するようになっている。

志村（1995）（中途終了文）、藤森（1995）（弁明表現）、林明子（1999）（詫び表現）、任炫樹（2004b）（理由表現）などは、「拒絶」の「一部分」の表現形式や様相を分析した。

「ポライトネス理論」に基づいた研究について、岡本（1986）、岡本（1989）、岡本（2000）は Brown と Levinson（1987）の「ポライトネス理論」に基づき、日本語の「依頼表現」を分類した。（2.1.3「対人配慮の諸相」を参照）

笹川（1999）は、アジア九カ国の「談話完成テスト調査」から得た「依頼表現」を、Brown と Levinson（1978）のストラテジーの視点で説明と解釈をした。

李佳盈（2004）は、Brown と Levinson（1987）の「ポジティブ・ポライトネス・ストラテジー」（PPS）と「ネガティブ・ポライトネス・ストラテジー」（NPS）を枠組みとし、PPS と NPS の使用率を出して分析した。

アクドーアン（2009）は、依頼をはっきりことばにしないで暗示的に言うことは「off record」ストラテジーに属し、依頼を直接的に表現するは、「on record（without redressive action, baldly）」ストラテジーに属すとしている。また、依頼行為を行う前の「挨拶」の使用、「親愛語」と「親族名詞」の使用、相手の外見の変化に気を配る表現、及び依頼行為を行う後の「感謝表現」、「ほめことば」、

「別れの挨拶」の使用は、相手に関心があることを強調する「ポジティブ・ポライトネス・ストラテジー」に相当するとしている。開始部分に「あのさ」、「あのね」のような表現は、相手の邪魔されたくないという「ネガティブ・ポライトネス・ストラテジー」の表現だとしている。

蒙韞 (2008、2010) は、断る時、「詫び」の使用は、「ネガティブ・ポライトネス・ストラテジー」に属し、一種の「社交辞令」として働き、距離を置きながらも失礼にならないようにという配慮があるものと言えようとし、「呼称」の使用は、「ポジティブ・ポライトネス・ストラテジー」に属し、人に対する呼び方においてポライトネス心理の働きが顕著に現れるとしている。

更に、任炫樹 (2004a) は、断る時、「代案提示」は「はっきりした断り行動をとらずに、第3の案を出す」ということが、「ポジティブ・ポライトネス」に属し、「冗談」は相手に与える唐突な印象を和らげるために使われるユーモアに富んだ表現で、笑いをもたらす表現を示すため、〈笑〉のような表現が「ポジティブ・ポライトネス」に属するとしている。

調査の結果の要因を「文化論」に求めた研究について、柴田・山口 (2002) は、邱 (1993) と波頭 (1994) の理論を引用し、「面子」という「権限」、「名声」、「名誉」などを包括する概念を説明し、自分 (の力) に対し、依頼にきた相手の信頼や期待に答えることは、「面子」を重要視し、相手と自分に「面子」を与えたとしている。人間関係で「面子」を重要されるという背景がストラテジーの選択に影響したのではないかと考えている。

笹川 (1999) は、イーストマン、ロイド・E. 著 (1988) ・上田ほか訳 (1994) の文化論を引用し、「ほとんどの中国人は良い〈面子〉を得ることを熱望している」と説明し、依頼をされるということは、それ相応の能力があると、他者から評価されることであり、面子を得られることになると論じている。

以上のように、大まかに言って、「依頼」と「拒絶」の研究は、日本語学習者の誤用分析だけでなく、異文化の特徴を研究するようになり、「上下親疎」の人間関係も考慮されるようになってきている。「意味公式」や「発話機能」の出現回数だけでなく、表現や様相も含まれるようになってきている。また、依頼側だけでなく、被依頼側の「承諾」や「拒絶」についても調査が行われるようになってきている。その上、「ポライトネス理論」や「文化論」を加え、調査結果を説明や解釈するようになってきている。本研究でも、「ロールプレー調査」を採用し、「依頼」・「承諾」・「拒絶」に

ついて調査することにする。

ここで、日本と台湾における「依頼」の会話調査に絞ってみると、ほぼ「本やノートを借りる」ような物質的な負担の場面や、「調査を協力してもらおう」ような労力的な負担の場面が設定されている。「お金を借りる」ような金銭的な負担の場面はいまだに調査されていない。

因みに、日本と外国における「金銭的な依頼」の場面設定について、嚴廷美(1997、1999、2001、2004)、アクドーアン(2008、2009)は、「金銭的な依頼」と「労力的な依頼」を、許清平(2002)は「金銭的な依頼」と「労力的な依頼」と「物質的な依頼」を同時に調査した。蒙韞(2008、2010)は「金銭的な依頼」と「労力的な依頼」を断る場面を同時に調査した。結果として、場面の種類の違いにより、表現や表出方法はやや異なる結果が現れた。「金銭的な場面」の方が他の場面より、【謝罪】(嚴廷美 1999、2004、許清平 2002b、蒙韞 2008)、【約束】(嚴廷美 1999、2004、許清平 2002b)、「あの」のような【言いよどみ】(嚴廷美 1999、2004)、「もしよかったら」のような【条件】(嚴廷美 1999、2004)を多用した結果が見られた。ただし、アクドーアン(2008、2009)は「金銭的な場面」と「労力的な場面」(引越しの協力)を比較したため、結果が少し異なった。「金銭的な依頼」では【感謝】を多用したが、「労力的な依頼」では「お願いします」、「頼みます」のような表現を多用したとしている。

「金銭的な依頼」のような心理的な負担がやや高い場面では、他の場面と異なり、どのように助けを求めるか、コミュニケーションを取るか、対応するか、どのように工夫して人間関係を維持するか、様々なポイントが見られる上、両文化の金銭感覚・価値観・発想・国民性の違いも見られる。このような金銭感覚も、社会的・文化的な一つの側面であるため、日本と台湾の異文化理解の一環として、「金銭的な依頼」も考察する必要があると考えている。

一方、「金銭的な場面」と他の種類の場面を比較するより、「金銭的な場面」だけ取り上げ、金額の違う場面を通して、「負担軽重」が比較できる上、日本と台湾における金銭借用の許容範囲が見られるのではないかと考えている。

2009年9-10月に、予備調査として、日本と台湾の大学生と院生(各20名)を対象に、「頼むか頼まないか」などを設問し、意識調査を行ったところ、親しい友人に対し、財布を忘れたため、昼食代(日:500円、台:100元)や教材費(日:1500円、台:300元)の一時的な借用は、日本人と台湾人とも90%以上頼むという結果になった。日本人大学生もお金の貸し借りをすることがうかがわれ、一概に

日本人はあまりお金の貸し借りはしないとは言えない。

その上、親しい友人に対し、実家からの送金が3-4日遅れるため、3-4日分の生活費（日：5千円、台：千元）の一時的な借用は、日本人は50%ぐらい、台湾人は20%ぐらい頼まないというが、学費（日：1万5千円、台：3千元）の3-4日間の借用は、日本人は70%ぐらい、台湾人は30%ぐらい頼まないという結果になった。嚴廷美（1997、1999、2001、2004）（5000円旅行会費）と蒙韞（2008、2010）（1ヶ月生活費の半分以上の家賃）の調査でも、5,000円以上の金額を超えたら、【非難】や【自己非難】などのような表現も現れたとしている。

このことから、お金を貸してくれるように、頼みにくい金額を設定したら、現実と離れた会話になり、ことばが難しくなる恐れがある。予備調査の結果を基に、現実にかかる可能性が高い昼食代（日：500円、台：100元）と教材費（日：1500円、台：300元）を借りる場面を設定し、調査を試みたい。

また、熊谷（1995：26）は、「依頼の働き掛けを一度ならず二度、三度と行くと、相手に与えるインパクトも強くなる」と述べている。

先行研究では「全体的な依頼表現」が考察されているが、再依頼の場合があったとしても、「一回目の依頼」や「二回目の依頼」などに分けて考察されていない。「一回目の依頼」や「二回目の依頼」は全依頼会話の構成に影響を与えるため、詳しく考察する必要があると考えている。

そして、日本と台湾における「断り」の会話調査は、ほぼ「断ってください」と規定したが、藤森（1994：16）は、中国語母語話者には「目上の人の依頼や誘いは絶対に断らないという社会文化的規範の存在が認められた」と指摘している。劉玉琴・他（1996：542）は、「依頼者との社会的距離、心理的距離によっては、依頼を承諾するのが難しい状況であっても、また、自らの負担が大きくても、依頼を承諾する傾向、すなわち相手の意向に沿おうとする努力が見られるということである」と述べている。日本と台湾にもこのような社会文化的規範の存在があると考え、「断ってください」と規定したら、断れない場面では、言葉が難しくなり、会話が不自然になる恐れがある上、強引に断る可能性もあるので、本研究では、「承諾」か「拒絶」かを規定せず、被依頼側の意向・本当の意思・自然さを尊重することにした。

更に、日本と台湾における「依頼」と「断り」の会話調査がいくつか挙げられるが、「承諾」に関する調査はまだされていない。このため、「承諾」の会話調査の解明が求められている。

日本と台湾における会話調査は、ほぼ「意味公式」や「発話機能」の出現状況や

出現位置を分析している。しかし、本研究では、「承諾」か「拒絶」かの行動により、会話は異なる方向へ発展していくため、最初に承諾か拒絶かの「全体」の「言語行動」を分析するとする。その次に、「依頼」と「承諾」と「拒絶」の様相を見るために、「主要部」の「直接間接性」という共通の見方を採用する。

最後に、先行研究では、依頼する「人間関係」に対する調査がなされているが、同じ依頼内容でも、文化の違いにより、「場面」と「負担」に対する認識や、「負担軽重」の度合いの感覚、価値観も異なるため、本研究では「フォローアップ・インタビュー調査」を行い、「人間関係」だけでなく、「負担軽重」も加え、日台両文化の金銭感覚や価値観などを聞き出す。もし「場面」と「負担」に対する認識や、「負担軽重」の度合いの感覚が同一なら、発する「言語表現」も近似する可能性があると考えられる。

1.2 研究目的

文化の違いにより、実際取る「依頼」・「承諾」・「拒絶」の「言語行動」も異なる。負担意識や価値観の相違により、不適切な用件を依頼したり、不適切な断り方をしてしまう恐れもある。「金銭的な」依頼場面を通して、日本人と台湾人の取った「依頼」・「承諾」・「拒絶」の「言語行動」を明らかにしたい。

この目的を達成するために、後述する「ロールプレー調査」の結果を詳細に提示し、日本人大学生と台湾人大学生の間にどのような異同が見られるかという観点から分析する。

例えば、「依頼」について、ロールプレーでは、依頼をしなかったり、何度も依頼するケースが見られた。このようなケースももれなく拾っていく。また、「断ってください」と規定せずに、被依頼側の意向・本当の意思を尊重し、実際に「承諾」の行動を取るか、「拒絶」の行動を取るか分析を試みる。

次に、言語行動に伴う「言語表現」も、文化の違いにより「直接的か間接的か」が異なる。不適切な「依頼表現」・「承諾表現」「拒絶表現」を用いると、失礼や誤解になる恐れがある。日本人と台湾人の言語行動に伴う「依頼」・「承諾」・「拒絶」の「言語表現」を明らかにする。

「意味公式」の研究が沢山なされているが、本研究では、「依頼」・「承諾」・「拒絶」の言語表現の直接間接性や様相を分析することとする。特に「承諾」の直接間接性や様相はまだされていないため、「承諾」の使用実態を明らかにしたい。

そして、分析と考察においては、日本人と台湾人の「言語行動」と「言語表現」

が、「親疎関係」（人間関係）と「負担軽重」（依頼内容）の違いにより、どれほど変わってくるか、詳しくは、「親疎関係」及び「負担軽重」の違いにより、どのように「依頼」を言い出すか、「依頼発話」の「直接間接性」はどう変化するか、「承諾」するか「拒絶」するか、どのように「承諾」と「拒絶」を言い出すか、「承諾発話」と「拒絶発話」の「直接間接性」はどう変化するかなどについて、考察を行う。

また、「親疎関係」（人間関係）と「負担軽重」（依頼内容）の変数が、「言語行動」と「言語表現」のどの部分に影響が現れるか、考察を試みる。

更に、このことを通じて、日本人と台湾人の「親疎関係」及び「負担軽重」に対する認識や感覚が同じか異なるか、考察を試みる。

なお、「言語行動」と「言語表現」については、どのようなものがあるか分類する必要があるが、先行研究とロールプレーから得たデータに基づいて、筆者なりの分類を試みた。特に、「承諾」の表現の分類は何らかのデータに基づいたものとしては本研究の分類が初めてのものとなる。

以上のことによって、日本と台湾の文化の違いについても触れることができるだろう。調査の結果を解釈するために、「ポライトネス理論」、「面子」などの「文化論」を導入して説明することとする。

1.3 研究の意義

本研究では、「承諾」か「拒絶」かを規定せず、依頼側と被依頼側の意向・本当の意思・自然さを尊重することにした。「依頼」・「承諾」・「拒絶」での「言語行動」を通して、言語行動の背後に潜む文化意識・要因・発想などに触れることによって、より深い異文化理解が促進されることが期待される。

言語行動に伴う「依頼」・「承諾」・「拒絶」の「言語表現」を分析し、日本と台湾の談話分析や会話研究に寄与し、異文化コミュニケーション研究に貢献することも期待される。

日本語学習者・中国語学習者・日本と台湾と交流している人に参考になればと考えている。

1.4 本論の構成

本研究は九章からなり、その概要は以下の通りである。

第一章は「序論」である。「研究動機と目的」、「研究の意義」及び「本論の構成」について述べる。

第二章は「先行研究と本研究への発展」である。まず、「ポライトネス理論」と「文化論」を紹介して、本研究へ発展させる。次に、先行研究での「依頼」・「承諾」・「拒絶」の分類を踏まえ、本研究での分類を試みる。また、日台の「依頼」・「拒絶」に関する先行研究と課題を述べる。

第三章は「調査概要」である。「調査時期と対象」及び「調査方法と内容」を説明し、最後に「ロールプレー調査」と「インタビュー調査」の「分析の方法」を述べる。

第四章は「依頼の行動」の考察である。「依頼の回数」や「依頼の内容」などの「依頼の言語行動」を分析する。

第五章は「承諾・拒絶の行動」の考察である。依頼側の依頼により、被依頼側の反応、つまり被依頼側の「承諾・拒絶の言語行動」と被依頼側の取った行動や解決方法などを分析する。

第六章は「依頼の発話」の考察である。「依頼の回数」や「依頼の内容」などにより、「直接的依頼」を発するか「間接的依頼」を発するか、「直接的依頼」と「間接的依頼」の様相を解明する。

第七章は「承諾の発話」の考察である。承諾した側は「直接的承諾」を発するか「間接的承諾」を発するか、「直接的承諾」と「間接的承諾」の様相を解明する。

第八章は「拒絶の発話」の考察である。拒絶した側は「直接的拒絶」を発するか「間接的拒絶」を発するか、「直接的拒絶」と「間接的拒絶」の様相を解明する。

第九章は「結論」である。本研究の結果をまとめ、「解決した課題」を説明し、更に「今後の課題」について述べる。

第二章 先行研究と本研究への発展

以下、2.1「ポライトネス理論」、2.2「文化論」、2.3「『言語表現』の分類」、2.4「日台の『依頼』に関する先行研究」、2.5「日台の『拒絶』に関する先行研究」に分けて紹介する。

2.1 「ポライトネス理論」

依頼と拒絶の研究では、言語学、社会言語学の研究者らは、よく「ポライトネス理論」を理論の枠組みとして使用している。「ポライトネス理論」の中で、最も包括的であると評されているのは、BrownとLevinson(1978、1987)のポライトネスの普遍理論である。

BrownとLevinson(1978)の「ポライトネス理論」は西欧言語のポライトネスの様相を考慮したものだが、井出(1987)は「ストラテジー」の側面には「働きかけ」のほかに「わきまえ」の側面があると論じている。

また、岡本(2000)の「対人配慮の諸相」では、BrownとLevinson(1978)の「ポライトネス理論」に関連付け、対人関係や対人配慮に関わる日本語の言語形式を分類している。

以下、2.1.1「BrownとLevinsonの『ポライトネス理論』」、2.1.2「働きかけとわきまえ理論」、2.1.3「対人配慮の諸相」、2.1.4「本研究への発展」に分けて紹介する。

2.1.1 BrownとLevinsonの「ポライトネス理論」

「ポライトネス理論」の先行研究は、BrownとLevinson(1978、1987)の「ポライトネス・ストラテジー」が代表的なものとして挙げられる。BrownとLevinsonは最も早く「ポライトネス・ストラテジー理論」を提出し、それが主流になったためである。以下にその概要を記す。

BrownとLevinson(1978)は、ことばによる他者への配慮が世界の言語に普遍的な現象であるとして、「ポライトネス」を包括的に説明する枠組みを提唱している。

BrownとLevinson(1987)は、Goffman(1967)の「フェイス」(face)という概念を応用して、「ポライトネス」を説明した。特に「ポライトネス・ストラテジー」に焦点を当て、敬語の用法などの形態的なレベルだけではなく、インターアクションのレベルでポライトネスを捉えた。

Brown と Levinson は、人間には「フェイス」に関わる欲求が二種類あるとしている。すなわち、「ポジティブ・フェイス」と「ネガティブ・フェイス」である。「ポジティブ・フェイス」とは、相手によく思われたいという欲求で、相手に理解されたい、親しい存在として扱われたいという欲求でもある。「ネガティブ・フェイス」とは、自分の領域に他人にむやみに踏み込まれたくない、でしゃばられたくない、他人に邪魔されたくないという欲求である。つまり、各個人は「自分を相手に認めてもらいたい」という願望（ポジティブ・フェイス）と「他人から干渉を受けたくない」という願望（ネガティブ・フェイス）を持っているとしている。

人に何かを頼むという行為は、頼まれる側のフェイスを脅かすものであると説明している。相手の拒絶は依頼者のフェイスを潰すことになる。このようなフェイスを脅かす行為を「FTA」(face-threatening act) と呼ぶ。

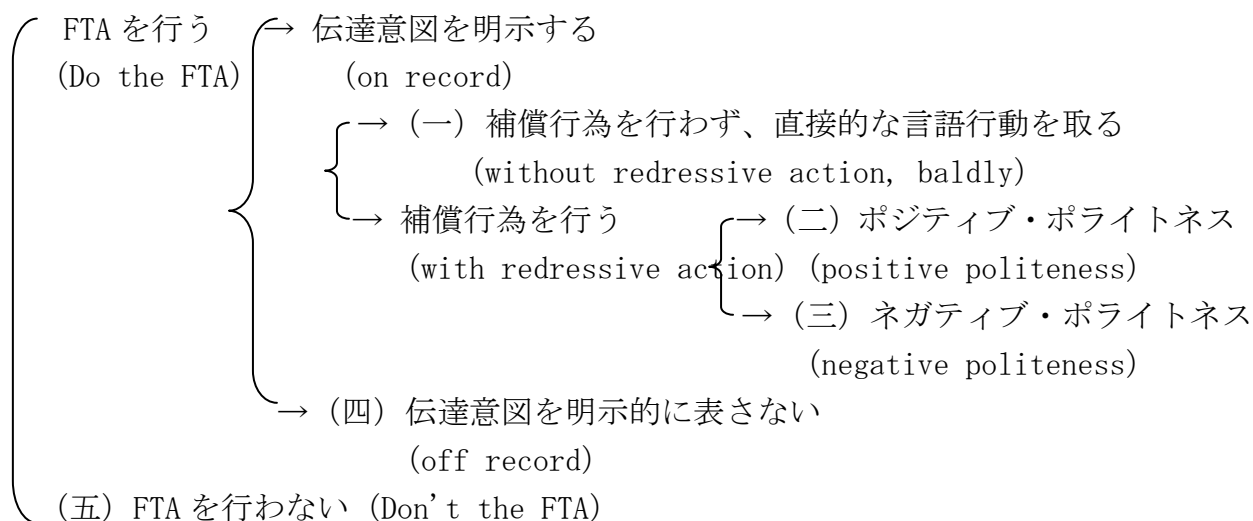
FTA の度合いが大きければ大きいほど、話者はよりポライトなストラテジーを使うとしている。FTA の度合い (W) の大きさは、「負担の度合い」(R)、「社会的距離」(D)、「心理的距離」(P) の三要素により決まってくると述べている。ある行為 (Rx) が相手を脅かす度合い (W_x) は、以下の通りである。

$$W_x = D(S, H) + P(S, H) + R_x$$

W_x : Weightiness of the FTA(x) D : Social Distance P : Power

R_x : Ranking of imposition(x) S : Speaker H : Hearer

FTA の度合い (W_x) に応じて、話者は自発的な「ポライトネス・ストラテジー」を使う。自発的に使う「ポライトネス・ストラテジー」を以下の五段階に分けて説明している。FTA の度合いが大きければ大きいほど、数字の大きい「ポライトネス・ストラテジー」を使う傾向があると指摘している。



(一) 伝達意図を明示する (Do the FTA - on record) → 補償行為を行わず、直接的な言語行動を取る (without redressive action, baldly)。例えば、緊急の際、英語では「Help !」や「Your pants are on fire !」などの直接的な表現を用いる。

(例 : *Listen, I've got an idea.*)

(二) 伝達意図を明示する (Do the FTA - on record) → 補償行為を行う (with redressive action) → ポジティブ・ポライトネス (positive politeness)。例えば、親しい存在として扱われたいという気持ち—「ポジティブ・フェイス」を満たすため、親しげな話し方をすることによって、相手との親しい関係を表すことができる。英語の例を挙げると、「Help me with this bag here, will you pal ?」や「Come here, honey.」などの表現に現れる、「pal」や「honey」は親しさを表す話し方である。更に、下位分類として15種類のストラテジーが含まれた。

(1) 共同基盤がある

1. 相手に関心を払う (例 : *Goodness, you cut your hair ! By the way, I came to borrow some flour.*)
2. 相手への強い共感を示す (例 : *What a fantastic garden you have !*) (例 : *How absolutely marvellous !*)
3. 相手への興味を協調する (例 : *There were a million people in the Co-op tonight !*) (例 : *I come down the stairs, and what do you think I see ? — a huge mess all over the place, the phone off the hook and clothes are scattered all over...*)
4. メンバーである標識を用いる (例 : *Come here, honey.*) (例 : *Come here, mate.*)
5. 同意を示す (例 : A : *I had a flat tire on the way home.*
B : *Oh God, a flat tire !*)
6. 非同意を避ける (例 : A : *That's where you live, Florida?*
B : *That's where I was born.*)
7. 相手と共通のものがあるという予測を示す (例 : *Wouldn't you like a drink ?*) (例 : *I really had a hard time learning to drive, you know.*)
8. ジョークを用いる (例 : *OK if I tackle those cookies now?*)

(2) 両者が協力関係にある

9. 相手の欲求への知識や関心を話す (例 : *Look, I know you want the car back by 5.0, so should(n't) I go to town now ?*) (例 : *I know you can't bear parties, but this one will really be good...Do come!*)

10. 申し出や約束をする (例: *Look, I promise to come by and visit you when I come to town.*)
 11. 楽観的に表現する (例: *Look, I'm sure you won't mind if I borrow your camera.*)
 12. 自分と相手を同じ行為に関わらせる (例: *Let's start fixing dinner.*)
 13. 理由を述べる (あるいは尋ねる) (例: *Why don't you take me out to dinner tonight?*)
 14. 互惠性に言及する (例: *I'll do X for you if you do Y for me.*) (例: *I did X for you last week, so you do Y for me this week.*)
- (3) 聞き手の欲求・要望に応える
15. 品物、共感、協力などを相手に贈る (例: *If you help me today, I'll help you tomorrow.*)

(三) 伝達意図を明示する (Do the FTA - on record) → 補償行為を行う (with redressive action) → ネガティブ・ポライトネス (negative politeness)。例えば、英語の「Can you pass the salt?」という慣用表現は、直接的な表現で頼まずに相手の可能性や能力などを聞いて相手の自主性を尊重し、相手の他人に邪魔されたくないという気持ち—「ネガティブ・フェイス」に配慮した言い方であり、「ネガティブ・ポライトネス」の運用と言える。更に、下位分類として 10 種類のストラテジーが含まれた。

1. 慣習的間接表現 (例: *Can you please pass the salt?*)
2. 言いよどみ、緩衝表現を用いる (質問や躊躇、前置き表現を用いる) (例: *It was amazing, wasn't it !*)
3. 悲観的に表現する (例: *You couldn't passively/by any chance lend me your X.*) (例: *Open the window, if possible.*)
4. それに関わる負担が最小限であると表現する (例: *I just dropped by for a minute to ask if you...*)
5. 謙譲表現によって敬意を払う (例: *Could you help me, sir?*) (例: *We look forward to dining with you.*)
6. 謝る、詫びる (例: *I don't want to bother you, but...*) (例: *I am sorry to ...*) (例: *I can think of nobody else who could...*)
7. 「私」や「あなた」を避け、非人称化する (例: *One shouldn't do things like that.*) (例: *Someone needs to water the plants.*)
8. 依頼の内容を規則として表現する (自分はフェイスの侵害を望まないが、一般

的な状況からやむを得ず行為を起こすと言う) (例: *Passengers will refrain from smoking.*) (例: *Airline regulations prohibit smoking in the lavatory.*)

9. 主語を名詞句にする (日本語の場合は受身表現) (例: *Your good performance on the examinations impressed us favorably.*)

10. 相手に世話になっていること、あるいは行為が相手に恩をきせるものではないと言う (例: *I'd be eternally grateful if you would...*) (例: *I could easily do it for you...*)

(四) 伝達意図を明示的に表さない (Do the FTA - off record)。これは例えば、ある一言を暗示的に述べるのみで、伝達意図を明示的に表さない言い方である。例を挙げると、寒い部屋の中で「It's cold in here.」と言え、実際には「Shut the window.」という意図を伝える言い方になる。他に、「This soup's a bit bland.」と言え、実際には「Pass the salt.」という意図を伝える言い方になる。直接的な言い方をしない、ほのめかす、ヒントをあたえる、比喩・暗喩、婉曲、皮肉、修辭疑問、重複、仮定、誇張、省略などが挙げられる。

(五) FTA を行わない (Don't do the FTA)。つまり、フェイスを脅かす行為を行わないということである。例えば、沈黙や無言などの表現である。

2.1.2 「働きかけとわきまえ理論」

井出 (1987) は Brown と Levinson (1978) の理論が日本語など非西欧言語のポライトネスの様相を考慮に入れず、ストラテジーとしての言語使用の側面にばかり目を向けていることを批判する。井出は「ストラテジー」の側面を「働きかけ」というが、そのほかに「わきまえ」の側面があると論している。

Brown と Levinson が注目した「ストラテジー」の側面とは、メッセージが聞き手に好意的に受け取られるように、話し手が意図的にストラテジーを用いる場合である。一方、「わきまえ」の側面とは、個々の言語を使用する社会における言語表現の規範に従う場合で、例えば日本語の敬語の使い分けがこれに相当する。そこで敬語の存在する日本語の場合は、英語に比べて「わきまえ」の要素が「ポライトネス」に占める割合が大きいというのが、井出の主張である。

井出 (1986) は、日本人とアメリカ人に、「ペンを借りる依頼表現の丁寧度」と「人物に対する待遇の丁寧度」を調査した。

「ペンを借りる依頼表現の丁寧度」について、「丁寧」から「丁寧無し」の順に、「お借りしてもよろしいでしょうか→貸していただきたいんですけれど→貸して

いただけますか→お借りできますか→貸していただけますか→貸してくださいませんか→貸してもらえませんか→貸してくれませんか→いいですか→貸してください→貸してほしいんだけど→借りていい→貸してくれる→使っていい→貸してよ→借りるよ→いい→貸して→ペン→ある」というような表現になった。

「人物に対する待遇の丁寧度」について、「丁寧」から「丁寧無し」の人物の順に、「教授→中年の人→医者→アルバイト上司→助手／秘書→警官→大学の若い先生→大家→郵便局員→ジーンズの人→デパートの店員→小売店の店員→ウェイター／ウェイトレス→アルバイト仲間→顔見知りの学生→兄／姉→彼／彼女→母親→弟／妹→親友」という結果となった。

「表現」と「人物」の相関について、日本人は丁寧度の高い表現のグループは丁寧度の高い待遇で接する相手のグループに、低い表現のグループは丁寧度の低い相手のグループにというように、ハッキリ二極化している。人物の場合は、親しい人とそうでない人のグループで分かれている。

日本語における敬語表現の使い分けは、場面に関しては相手を「ウチ」あるいは「ソト」と認知することに依っているということができよう。プロトタイプとしては、相手が「ソト」の人間関係の人には丁寧語を、「ウチ」の人には丁寧語無しでという使い分けがされているということができよう。

アメリカ人においては、日本語のように二極化していない。

話し相手による敬語表現の使い分けが日本人は「クッキリ型」（話し相手によって敬語を使い分ける型）、アメリカは「ボンヤリ型」（話し相手によって敬語を使い分けることが少ない型）になるということであった。

アメリカ人にとっては、「polite」は「friendly」と近い概念であるのに、日本人にとっては、「丁寧な」と「親しげな」は相反する反対の座標軸にある概念であることを明らかにした。親しいと感じる領域と丁寧に感じる領域が相反する関係にあること、つまり、「ウチ」・「ソト」という二つの相いれない領域があるという。

井出（1992）では、韓国、タイにおいても実施したが、日本語のように二極化してはいないという。

2.1.3 「対人配慮の諸相」

岡本（2000）は、Brown と Levinson（1978）の「ポライトネス理論」と井出（1987）の「働きかけとわきまえ理論」を基に、どの言語の場合も共通している形式のタイプ、及び日本語の形式のタイプを提案した。

岡本（2000）は、対人関係や対人配慮に関わる様々な言語形式が存在し、こうし

た表現の中にも何らかの使い分けの法則性が存在するとし、要求表現を中心に、聞き手にマイナスの影響を与える言語行動、つまりフェイスを脅かす行為 (face-threatening act) に関して考察した。

言語によって細かい形式には差はあるものの、どの言語の場合も「直接的な形式」、「慣習的な間接形」、「非慣習的な間接形 (ヒント)」の3タイプに大別できることは共通していると述べている。

日本語の場合、「慣習的な間接形」では、「授受の補助動詞」(くれる／くださる・もらう／いただく)の命令形や疑問形などの諸形式がある。ほかにも助動詞(「けど」・「が」・「だろう」や「でしょう」)、修飾語、副詞、終助詞など、様々な要素が意図表出の緩和に寄与する。逆に「よ」、「絶対に早く」のように意図を強調して表出するものもある。また、敬語の使用や組み合わせられて丁寧さが増している。

「非慣習的な間接形 (ヒント)」では、「話し手の事情 (要求の原因)」、「聞き手の事情 (履行可能性)」、「周辺の状況への言及」に分けている。

他には、要求場面では「省略的な形式」が用いられることもある。聞き手に求める行動の一部のみに言及することになるので、ヒントの特徴をもっている。ただしこれらでは、行動を求める意図は明確である。例えば、この窓 (開けることを頼むよ／お願いします)。[レストランで従業員に] すみません／お願いします。(注文を聞きに来てください。)

2.1.4 本研究への発展

本研究は、岡本 (2000) の「直接的な形式」「慣習的な間接形」「非慣習的な間接形」という分類を参考に、日本語と中国語の比較に適した分類を行う。

これによって、本研究の調査結果を、Brown と Levinson (1987) の「ポライトネス理論」と井出 (1987) の「働きかけとわきまえ理論」などで説明や解釈することにする。

2.2 「文化論」

日本と台湾の「文化論」の先行研究を踏まえ、日本人と台湾人の取った「言語行動」や発した「言語表現」を解釈することにする。

以下、2.2.1『恥の文化』と『面子文化』、2.2.2「人間関係」、2.2.3「本研究への発展」に分けて紹介する。

2.2.1 「恥の文化」と「面子文化」

日本の「恥の文化」について、ベネディクト、ルース（1948）（長谷川訳 1972：256-259）の『菊と刀』の見解では、「日本の『恥の文化』では誤ちの告白はかえって恥をさらすことになる。恥の文化では他人の批評を気にして、他人の判断で自分の方針を定める」という。

作田（1967：9-26）の『恥の文化再考』と作田（1972：295-306）の『価値の社会学』では、『恥を知る人』は自己自身で自分をコントロールするため、“羞恥”（内面的な恥じらい）の意識があるのである。この“羞恥”という意識は、ベネディクトが見落としていた恥の反面であり、公恥（恥辱）に相對する意識である」という。作田は、ベネディクトが公恥だけを問題にし、日本人の私恥（羞恥心）を見落としているという。

一方、台湾の「面子文化」について、謝雅梅（1999：144-145）は、台湾社会には「面子思考」があらゆるところに存在して、台湾人の考え方、行動に影響していると指摘している。

黄光国（1985：289-318）（鄭加禎 2006：40-42 から再引用）は、Goffman（1967）のフェイス（Face）の定義に従い、自他のフェイスの相互作用の概念を応用し、中華系の人のフェイス作用を明らかにしようとした。華人社会では、「面子」は「関係」、「人情」の概念とともに社会の特徴としてよく言及されている。黄光国は、「人情と面子の理論モデル」で、「人情」、「面子」、「関係」の鍵概念がどのように中華系社会で作用するか、中華系人の行動にどのような影響を与えるかを説明しようとしている。

「人情と面子の理論モデル」は、社会交換（social exchange）の枠組みを利用し、社会資源要請者と資源支配者の存在を想定し、その両者の相互作用のプロセスを理論的に分析したものである。このモデルによれば、資源支配者が資源要請者に要請された時、まず相手と自分との関係を考慮し、要請を受けるかどうかを決める。

ここで相手と自分との関係が3種類に分けられている。

第1種類は「情緒的關係」で、家族がそれに該当する。血縁で結ばれた関係であるので、安定していて、人間の本来の姿で接し合っている。第2種類は「道具的關係」である。例えば、運転手と乗客など、一時的な関係が多いので、感情の要素が少ない。関係維持は付き合いの最終目標ではなく、他の目標を達成するための道具に過ぎない。そのため、相手からの要請に対して支払うコストと報酬の決算を考えて客観的に受けるかどうかを決める。

第3種類は、第1と第2の間にある「中間的關係」である。友人、知人、同僚などがそれに属する。この種の関係を持つ人々は普通、両方が共通の知り合いの第3者が存在するため、複雑な人間関係ネットを構成する。この関係にある人は将来の付き合いが予期され、同じ関係ネットに入る第3者がその付き合いの状況を知る可能性がある。そのため、資源が要請される時、資源の支配者は自分と相手との「関係」、相手の面子の大きさの他に、共通の知り合いの第3者とのそれも考慮しなければならない。この関係においては、人は相手のためにコストを支払いたくないが、関係も壊したくないという「人情」のジレンマに陥る可能性がある。もし両方を考えた結果、相手の要請を受け入れることになれば、要請者の面子が立つ一方、「人情」が負い目になる。逆に、資源の支配者が要請者の要請を拒否することにすれば、後者は面子を失って、両者の関係が損なわれるかもしれない。

このように、黄光国の「人情と面子のモデル」は要請のプロセスで、「人情」、「面子」、「関係」がどのように相互作用するかを説明するものであるが、このモデルから人間関係、面子と社会資源の獲得との3つは深く関連していると分かる。人間関係がよければ、面子は立ち、面子のよい人が、人間関係もよくなる可能性が高い。つまり、中華系の社会において、「人情」、「面子」、「関係」をうまく運用できればできるほど社会資源が得られる。そのため、中華系人の面子、いわば自己イメージには個人の能力、利益の有無が大きな要素が入っていると言えよう。

可児・他(2002:17)の『華僑・華人事典』によると、中国大陸・台湾・香港・マカオなどは、中華系のルーツを持ち、中国由来の文化や事業を受け継いでいるという。台湾の文化は中国由来の文化を根底にしているため、中国由来の文化は台湾でも適用していると考えられる。

笹川(1999:168-169)は、中国語では依頼の重さ、軽さに関わらず、依頼がよく行われるという。そして、頼まれたら断りにくい代わりに、自分も誰かに気軽に頼むことができるらしいとしている。中国語の依頼は、相手に敬意を払う好意で、

面子という概念から考え、イーストマン、ロイド・E. 著 (1988) (上田ほか訳 1994 : 53-61) の文化論を引用し、「中国人の社会的行動の特質は『顔』である。『顔』とは他者の判断に依拠する自尊心の一形態である。他人から見て、自分の名声や評判が上がると、『顔』が保たれる。中国人は二つの言葉をあてている。〈顔〉と〈面子〉である。〈顔〉は、道徳的な性格が良いという評判を得ることで引き出すことのできる自尊心である。・・・〈面子〉を保つということは、〈顔〉の場合と同様に、他者から良い評判を得るということである。しかし、〈顔〉と異なり、〈面子〉は他者の道徳的な評価から獲得されるものではなく、富、力、教育、有力な友人といった地位の付属物を所有しているところに、〈面子〉の源泉がある。中国は地位を重視する社会であるために、ほとんどの中国人は良い〈面子〉を得ることを熱望している」と述べている。つまり、依頼をされるということは、それ相応の能力があると、他者から評価されることであり、面子を得られることになると論じている。

森 (1971 : 106-110、1988 : 57-60) の見解では、「世間の目がある個人に向かう場合、その視線はその人間の『顔』の部分に集中するため、『顔』が身体の中で世間の思惑に一番敏感な部分であることは、『いい顔をする』『得意顔になる』といった多くの言葉にも現れている。何よりも恥ずかしい時に『顔が赤くなる』ことから判るように、生理的な基礎を持っているとも言えるのである。世間から好意の目で見られる時、その人は『よい顔』を持ち、場合によっては『顔をきかせる』こともできる。逆に悪意の目で見られると、『顔をつぶされる』といい、『世間に顔むけができない』という。『顔』という代わりに『面子』という中国語が用いられることが多い。中国人の方がいっそう強く顔の意識を持っていると思われる。『面子』は名誉と同じく、目には見えないが、公衆に示されることによって、はっきりと存在するもので、いわゆる体面、世間体の意味での名誉である。人に『面子』を与えないことは、もっとも失礼なことであり、中国では、たいていの官吏たちは、一晩に三四カ所の宴会に出席し、消化器の正常な要求を害しているが、これは招いた主人側の『顔』を立てたいからである」と述べている。

また、呉主恵 (1968 : 62-63) によると、「中国人は『面子』を特に重んずる。例を喧嘩にとるが、ここに喧嘩の仲裁人がいるとする。彼は必ず双方に対して『ぼくの顔を立ててくれ』とあって、その目的を達する場合が多い。『面子』は一個の個人の人格をかけての『責任ある言葉』とでもいうべきであろう。『顔をつぶす』『顔がなくなる』『会わず顔がない』などは、要するに『面目が立たない』とか『体面がない』とかの意味であろう。そしてそれに恥ずかしい目、恥ずかしい心とでもい

うであろう。いわば人格の破産を来したという意味なのである。中国人は相手の面子を重んずることがやがて自分の面子を重んじてもらえることになるのである」という。

そして、江河海（2000：18）は、「人から評価されることが『面子がある』という。一部の中国人にとっては、金などは些細なこと、『面子』こそ大事なのだ。『面子』というのは、相手が立ててくれれば、こちらはもっと立ててやり、相手が立ててくれなければ、こちらも絶対に立ててやらないものである」としている。

2.2.2 「人間関係」

日本の「人間関係」について、中山（1989：70-89）は臨床心理学の立場から日本人の「過剰配慮」の傾向について言及している。「過剰配慮」とは、『人からよく思われたい』『高い評価を受けたい』とする過度の要請が『人に不快感を与えてはいないだろうか』『人に嫌がられてはないだろうか』とする他者への過度の気遣いとなって現れたものである（1989：70）。そして、過剰配慮は強い状況依拠性があり、まず相手との心理的距離がそれを大きく左右する。中山は対人関係を、便宜的にウチ（身内の人）・ソト（ある程度接触がある関係や顔見知り程度関係を指す）・ヨソ（未知の人、面識のない人、普段接触のない赤の他人を指す）と分け、過剰配慮が、ソトの人々とのコミュニケーションで最大となり、ウチやヨソの人に対しては弱まり、時には全く消失すると述べている（1989：88-89）。

三宅（1994：143）も、「日本人が対人的に最も注意を払い、言語表現にも気を配る相手は、ソトの関係の人間に対してである。相手にどのような言語行動をとるかは、その場にある情報を総合して決めるしかない」としている。

また、中山（2003：238）は、「日本には『親しき仲にも礼儀あり』という諺がある。親しさの原則から言うと、過剰にリラックスしてわがままなコミュニケーションをしてはいけない、気遣いを充分にして、信頼と安定を過信してはいけない、ということであろう。親しき仲の人同士でも、原則を適切に使ってコミュニケーションをしなければならないのである」と述べている。

一方、中国と台湾の「人間関係」について、若宮（2006：98-101）によると、中国人には「自家人」という概念があるという。心を許して助け合い、自分の利益になる人間や、命を捨てるに近い犠牲を払っても、信頼し合い、守り合っていくグループ、それが「自家人」で、中国人最小の、根本的なユニットである。「自家人」以外は、都合の良い人、便利な人でしかない、ということである。

また、中華宴席、中華料理では、大きな丸いテーブルに山ほど料理を並べ、親族、仲間でワイワイ、ガヤガヤ、ガバガバ食べる。大皿に盛られた料理をその場で分け合う。知らない人がいても大声で話すから、すぐ知り合いになれるし、腹までは割ってくれないかもしれないが、相手の考えはわかる。そして、そうやって、ワイワイ、ガヤガヤ自己をさらけ出して食事することが「自家人」への第一歩なのである、と述べている。

そして、陸慶和（2001：41-43）によると、中国人は「家では父母に頼り、そこでは友人に頼る」といわれ、友人間の依存関係ともっとも近い血縁関係の依存関係とは、同時に扱われる完全な互助関係であるという。もし自分と友人の利益の取り分をはっきりさせるとか、できる限りの力で相手を助けようとしなければ、「友人にはふさわしくない」と責められるであろう、という。日本人は中国人のように強く友人に依存する意識はない、と述べている。

2.2.3 本研究への発展

以上のように、日本と台湾の「文化論」を論じたが、こうした「文化の基盤」や「文化的背景」は、どのように日本と台湾の「言語行動」と「言語表現」に影響を及ぼすか、第四章から第九章まで分析と考察を進める。

2.3 「言語表現」の分類

横山（1993：143）は、発話行為は直接的、間接的及び付随的な言語表現、パラ言語的表現、非言語的表現（ジェスチャーなど）によって遂行されると述べている。本研究では、付随的な言語表現を分析せず、「依頼」・「承諾」・「拒絶」の「主要部」の「直接性」、「間接性」を分析の範囲とする。

熊取谷（1995：15）は、発話行為理論において、いわゆる間接発話行為は、遂行動詞を伴わずに、当該発話内の力を持つ表現を指すと述べている。本研究では、こういう概念を基に、「依頼」・「承諾」・「拒絶」の発話を分類する。

2.3.1 「依頼発話」の先行研究と本研究への発展

「依頼発話」とは、被依頼側に依頼の目的を察してもらうまでの、依頼側が発した「依頼表現」の発話である。

「依頼発話」の分類に関する先行研究は、Brown と Levinson (1987)、安井 (1983) 及び劉敏 (1990)、岡本 (1986) 及び中村・阿久井 (2004)、柏崎 (1993)、熊取谷 (1995)、岡本 (2000)、遠山 (2006) などが挙げられる。

また、施信余 (2007：13) を引用し、林 (1982) は「日本語は助詞、助動詞を駆使して依頼表現の丁寧度的手段を構成し得ているが、中国語は孤立語で動詞の活用もなく、敬語に専用の助動詞もないので、言語形式として丁寧度を表す手段は少なく、逆に言えばもっと微妙なことばの全体的つながりやイントネーションによって丁寧度を示さざるを得ない」と述べている。

このため、中国語では、「授受の補助動詞」（くれる／くださる・もらう／いただく）がなく、「…Vてくれませんか?」、「…Vてもらえませんか?」のような表現がないため、岡本 (1986) 及び中村・阿久井 (2004)、柏崎 (1993) の「意向打診型」、「協力」などのように詳しく分類できない。

日本語と中国語の依頼発話を分析するために有効であると考えられるものを取り入れるため、安井 (1983) 及び劉敏 (1990) の分類のように、「…Vてください」を直接的表現、それ以外を間接的表現とする分類方法を出発点とし、熊取谷 (1995) の「直接依頼」と「間接依頼」の分類を基にし、遠山 (2006) の「非慣習的間接表現」、及び岡本 (2000) の「ヒント：聞き手の事情（履行可能性）」と「ヒント：話し手の事情（要求の原因）」を参考にし、本論の分類を確定させていく。

加えて、佐々木 (1995) によると、夫は妻に「新聞!」と言っただけで、妻は「依頼」と認識できて「新聞」を持ってくる場面では、「新聞!」という「主題」の表現は「直接依頼」に属するという。本研究でも、このような「主題」の表現を「直

接依頼」に分類する。

以上の議論を踏まえて、先行研究の分類と筆者の分類をまとめると、表 2-1「依頼発話」の分類対照表が示した通りである。

表 2-1 「依頼発話」の分類対照表

例文 (柏崎 1993 の 例を引 用)	安井 (1983) 、劉敏 (1990)	Brown と Levinso n (1987)	岡本 (1986) 、中村・ 阿久井 (2004)	柏崎 (1993)	熊取谷 (1995)	岡本 (2000)	遠山 (2006)	筆者	
かぎを貸 せ かぎを貸 してくれ	直接的 表現	(一) 補償行為を 行わず、直 接的な言語 行動を取る (on record:wit hout redressive action, baldly)	命令型			直接表 現	直接表 現	直接依 頼：要 求	
かぎを貸 して かぎを貸 してくだ さい			依頼型	直接的 要求	直接依 頼 (遂行 表現)				
～お願い します	間接的 表現 「… V てくだ さい」を 直接的 表現、そ れ以外 を間接 的表現 とする					省略的な 形式 (行 動を求め る意図が 明確)		直接依 頼：懇 願	
かぎを借 ります (よ)				直接的 宣言				直接依 頼：宣 言	
かぎ							省略的な 形式 (行 動を求め る意図が 明確)		直接依 頼：主 題
かぎは (を)					主題の み				
かぎを借 りたいん ですが		(三) ネガテ ィブ・ポ ライト ネス (negat ive politen ess)	話し手 事情型	話し手 の目標	間接依 頼	慣習的 間接表 現	慣習的 間接表 現	間接依 頼：慣 習的	
かぎを貸 してほし いんです が			願望型						
かぎを貸 してくれ ますか (くれま せんか) かぎを貸 してもら えますか			意向打 診型	協力					

(もらえませんか)								
かぎを借りてもいいですか			相手事情型	許可	間接依頼			
かぎ借りられますか				話し手の可能性	間接依頼			
かぎをお持ちですか		(四) 伝達意図を明示的に表さない (off record)		聞き手の状況		ヒント：聞き手の事情 (履行可能性)	非慣習的間接表現	間接依頼：非慣習的
かぎを持ってないんですが				話し手の状況		ヒント：話し手の事情 (要求の原因)		間接依頼：依頼発話なし
部屋あいてますか				一般的な状況		ヒント：周辺の状況への言及		
この部屋蒸し暑いねえ					依頼の伝達方略	ヒント：要求の意図の不確定性		

日本語と中国語の「依頼発話」を分析するため、本研究で設定した「依頼発話」は、表 2-2 のようになる。

表 2-2 本論の「依頼発話」の分類

依頼発話		日本例文	台湾例文
直接的依頼	(1) 直接依頼：要求	A：500 円貸してくれ。 A：貸して。 A：500 円貸してください。	A：拿點錢來吧。(ちょっとお金を出して来てね。) A：借我 100 塊。(100 元を貸して。) A：借一下口へ…。(ちょっと貸してね…。)
	(2) 直接依頼：懇願	A：お願い。 A：頼むよ。	A：對啊，お願い…。(そうよ、お願い…。)
	(3) 直接依頼：宣言	A：「テル」に借りるしかないんだけど…。	A：我要跟你借錢喔。(あなたにお金を借りるよ。)
	(4) 直接依頼：主題	B：500 円無理、800 円しかないもん、だって俺、500 円貸したら 300 円になるやん。 A：じゃ…400 円、あ…、うそ(うふふく笑い)、じゃ…、カレー食うけん、 <u>300 円</u> 。 A：え、500 円、今もう、昼ご飯に使おうと思った。 B：うふんく笑い、うちもお昼に使うけん、無理。 A：あ…、じゃ…、え…、 <u>400 円</u> 。	A：我沒帶啊。(持ってないよ。) B：可是，300 へ。(でも、300 ね…。) A： <u>300</u> 。(300。) A：へ…、不多， <u>比上次再多個 200</u> 。(あの…、多くない、(今回は) <u>前回よりちょっと 200 多いだけ</u> 。)
間接的依頼	(5) 間接依頼：慣習的	A：500 円借りたいんだけど。 A：貸してほしいんだけど。 A：500 円を貸してくれん？ A：500 円ぐらい、借りても、いい？ A：500 円だけ貸してほしいんだけどいいけ…？	A：因為我想要跟你借 100 塊吃飯。(ご飯食べるから 100 元を貸して欲しいんだけど。) A：然後就是想說可以跟你大概借個 100 塊。(100 元ぐらい貸してもらいたいんだと思うけど。) A：你能不能借我 100 塊來吃午餐？(100 元を貸してもらってもいい？) A：你等一下午餐借我 100 塊好不好？(後で 100 元の昼食代を貸してもらえない？)
	(6) 間接依頼：非慣習的	A：あの、今お金余分ある？ A：所持金、ある？ A：金持っていない？ A：なんぼ持っとる？	A：你有帶錢嗎？(お金を持ってる？) A：你有沒有…、100 塊？(100 元…を持ってる？) A：可是，你身上有帶多少錢啊？(でも、今の所持金は何円？) A：你今天有沒有多帶錢啊？(今

			<p>日は余裕なお金を持って る?)</p> <p>A:へ 那個 我跟你說一件事(嗯), (えっと、あの、ちょっと話 したいことがあるんだけど (ん?)) 我今天…就剛好都忘記帶錢包 了。(今日は…財布など全 部忘れちゃったよ。) …【理 由】</p> <p>A:怎麼辦?, (どうしよう?) …【困惑表示】 所以我等一下吃飯會沒有錢。 (後で食事をするお金がない よ) …【理由】</p> <p>B:你等一下要吃飯啊?(對啊), 啊可是我現在只剩下 100 耶。 (後で食事をするの?(そう よ)、あっ、でも私も今 100 しか残ってないよ。)</p> <p>(※依頼表現がなかったものの、 「理由」などを説明し、依頼 を成立させたため、「間接依 頼」に属する)</p>
	<p>(7) 間接依頼: 依頼発話なし</p>	<p>A:そう、それでさ…、今日さ… (うん)、財布忘れて…。 … 【理由】</p> <p>B:わお。</p> <p>A:いえいえ [*意味:驚かない で]、で、自宅遠いじゃん (遠 いね)、取りに帰れんじゃん。 …【理由】</p> <p>B:帰れんね。</p> <p>A:キャッシュカードもないんよ (うふふ<笑い>)。 …【理 由】</p> <p>A:どうするって感じなんよ今、 うふふふふふふ<笑い>。 …【困惑表示】</p> <p>B:うん、貸してあげたいけどね …、あたし今日 500 円しか持 ってないんよね…。</p> <p>(※依頼表現がなかったものの、 「理由」などを説明し、依頼 を成立させたため、「間接依 頼」に属する)</p>	

2.3.2 「承諾発話」の先行研究と本研究への発展

「承諾発話」は、依頼を受けてから「承諾目的達成」までの、承諾の意を示した発話である。「承諾目的達成」とは、依頼側が被依頼側の承諾の意思を認め、もうこれ以上依頼を継続しないことを指す。すなわち依頼側の「了解を示す発話」が現れたら、その会話において承諾の目的が達成されたこととする。

日本語の「承諾」について、(一) 高木 (2003)、(二) 田嶋・川上 (2010)、(三) 今井 (2006) の分類が挙げられる。

(一) 高木 (2003)

高木 (2003) は、日本語母語話者 (16 組) による自然な電話会話を録音する方法で得た資料に基づき、「受諾」を、「被依頼者が依頼者から働きかけられた行動を実行することを、被依頼者自身が決定する行為である。決定にあたっての依頼内容の変更は『受諾』に含まれる。『丁寧さ』の原理としては、相手が促した『行動』を『自分』が実行することを表すことによって、相手が受けるはずである『利益』を保証しようとする、という構造を持つ」と規定した。高木 (2003) が確認できた「受諾」の位置、方法及び「丁寧さ」の原理を表にしてまとめると、表 2-3 のようになる。

表 2-3 高木 (2003) の「受諾の位置と方法」の分類

「受諾」の位置	「受諾」の方法	例文	「丁寧さ」の原理
<p>種類 1 : 依頼の意図を理解した後すぐに「受諾」の意図を明示し、依頼内容についての交渉を行う方法</p>	<p>(1) 「いいですよ」と依頼後すぐに「受諾」を表し、さらに情報を要求する</p>	<p>A : で、あの一、もしLさんできたら、ちょっと協力してもらえないかなーと思ってお電話したんですけど。 B : <u>ええ、いいですよ</u>、えっとじゃもうちょっと、詳しく聞かせてもらえますか、評価っていうのは。</p>	<p>早めの「受諾」には、話を具体的にしていこうとする配慮があると考えられる</p>
<p>種類 2 : 依頼内容の実行にあたって問題となる項目 (時間、場所等) を指摘した後、その問題に関する交渉を経て「受諾」を行なう方法 その他</p>	<p>(2) 「～なら大丈夫」、「～だったら大丈夫だと思う」と具体的に条件を提示して「受諾」を表す</p>	<p>B : 日曜日↑、いや、いや、<u>夜なら</u>、うん、<u>大丈夫</u>、うん。</p>	/
	<p>(3) 「～ぐらいならいいけど」、「～だけでいいのなら (やります)」という、求められる内容の最小限のことを実行するという表現を用いて「受諾」を表す</p>	<p>B : まあM研に顔出す<u>ぐらいならいいけど</u>な、<u>それだけでいいんだ</u>、<u>それだけでいいん</u>ならいいや、じゃ別に。</p>	<p>依頼内容の最小限の条件だけを実行することを明言する点において、丁寧さが低い方法であることが想定される</p>
	<p>(4) 依頼の表現意図を「指示」と受け取って「受諾」を表す</p>	<p>A : その一、後かたづけの方を、ま、Gだけじゃなくて4年生全般的に、やってほしいんで。 B : あはい<u>わかりました</u>。</p>	<p>依頼者との人間関係に配慮して、相手の表現意図を「指示」と受け取る場合は、上位者の「決定権」を強調する配慮が働いている待遇ストラテジーと考えられる</p>
	<p>(5) 「行動」の共有を示し、表現意図を「誘い」と受け取って「受諾」を表す</p>	<p>B : 見に行く。 A : うん見に行きたいんですよ。 B : <u>じゃ、いっしょに</u>。</p>	<p>依頼者との人間関係に配慮して、相手の表現意図を「誘い」と受け取る場合は、相手と「行動」を共にしようと呼びかける点において、相手との親しい人間関係作りに配慮が働いている待遇ストラテジーと考えられる</p>

高木 (2003) は、受諾位置を「種類 1 : すぐに受諾を行う」と「種類 2 : 交渉を経て受諾を行う」に分類したが、相手の依頼者の情報提供が十分かどうかにより、承諾の位置が変わるため、実際に「丁寧」かどうか判断できない可能性が高いと考えられる。

また、(4)「依頼の表現意図を『指示』と受け取って『受諾』を表す」という受諾方法は、先輩から後輩に実験室の後かたづけなどをしてほしい場面で現れた受諾方法なので、厳密に言えば「依頼」に対する受諾方法ではなく、「指示や命令」に対する承諾方法だと言える。(5)「『行動』の共有を示し、表現意図を『誘い』と受け取って「受諾」を表す」という受諾方法は、映画を一緒に見てほしい場面で現れた受諾方法なので、「勧誘」に対する承諾方法だと言える。「依頼」や「勧誘」や「指示や命令」では負担の程度も異なるため、受諾方法が「丁寧」かどうか比較しにくい。「依頼」や「勧誘」や「指示や命令」に対する受諾方法を分別した方が適切だと考えられる。

更に、高木 (2003) の自然会話調査では、資料は 16 組でまだ不十分であるため、確認できた「受諾方法」も限られた。

以上のように、「依頼」に対する受諾方法の解明が必要である。

(二) 田嶋・川上 (2010)

田嶋・川上 (2010) は、依頼に対して直接的な回答または間接的な回答をする対話を音声刺激として実験参加者に呈示し、印象を評定させることで、回答表現の直接性が話し手の印象に与える影響を検証した。田嶋・川上 (2010) の「受諾表現」の分類表 2-4 である。

表 2-4 田嶋・川上 (2010 : 149) の「受諾表現」の分類

受諾表現	例文
(1) 直接	A : この本読みたかったんだ！貸してくれない？ B : この本？、 <u>いいよ</u> 。
(2) 間接	A : この本読みたかったんだ！貸してくれない？ B : この本？、 <u>ちゃんと返してよ</u> 。

結果として、「直接」(「いいよ」)のほうが「間接」(「ちゃんと返してよ」)より親しみやすいと感じられるが、「間接」(「ちゃんと返してよ」)のほうが「直接」(「いいよ」)より、“堂々とした”、“自信のある”、“意欲的な”など、社会的には望ましい回答として評価されるとしている。

田嶋・川上 (2010) の調査は、「直接」及び「間接」の典型的な表現のみ考察を

したが、「受諾」表現の種類を拡張し、様々な種類の表現にも着目する必要があると考えられる。

(三) 今井 (2006)

今井 (2006 : 27-28) は、依頼など「与え手」の「对人的影響」や「働きかけ」に対し、「受け手」のポジティブな反応は、「表面的応諾」、「納得的応諾」、「積極的応諾」が挙げられるとしている。表にしてまとめると、表 2-5 のようになる。

表 2-5 今井 (2006) の「応諾」の分類

働きかけに対するポジティブな反応	定義
(1) 表面的応諾	「表面的応諾」は、働きかけの内容に納得したわけではなく、自分としては他の反応を取りたいのだが、その場の状況や与え手との人間関係などを考慮して応諾する場合である。与え手の監視がなければ、すぐにでも応諾しなくなる。
(2) 納得的応諾	「納得的応諾」は、働きかけの内容をよく理解して、納得して応諾する場合である。納得している分、与え手の監視がなくても働きかけられた通りに行動する可能性は高くなる。
(3) 積極的応諾	「積極的応諾」は、すぐに働きかけの正しさを理解して、応諾する場合である。それまで頻繁に生じていた働きかけの場合、あるいは、自分にとって影響力のある与え手からの働きかけにはこうした反応が生じやすくなる。受け手がさらに先回りすると、与え手の気持ちを汲んで、与え手からの働きかけよりも前に、与え手の望む行動をとるというパターンになる。

今井 (2006) の「応諾」分類は、理論として挙げているが、実証的な「応諾」調査はまだ行っていない。本研究では、日本人と台湾人の実証的な調査を通して、文化の違いにより、「承諾」の方法や表現の違いを考察する。

本研究では、高木 (2003) の定義に基づき、「承諾行動」を、「被依頼側が依頼側から働きかけられた行動を実行することを、被依頼側自身が決定する行為である」と定義する。

まず、田嶋・川上 (2010) の「直接」と「間接」の分類を参考に、「直接的承諾」と「間接的承諾」と名付け、「承諾発話」の分析を進める。

ここで、「お金を借りる」場面で、好意に基づき、相手の依頼や期待より①「更なる金額を貸す申し出」、②「教科書を買ってあげる申し出」または③「お金を下ろす申し出」など何か行動を取って「積極的受諾」を行う発話は、Brown と Levinson (1987) における (二) 「ポジティブ・ポライトネス」の「ストラテジー10 : 申し

出や約束をする」の使用である。「直接的承諾」の下位分類とする。

次に、高木（2003）の分類も参考に、「～ならいいよ」の「限定受諾」や「一緒に行こうか」の「一緒に」を、「いいよいいよ」の「受諾」と同じく、働きかけの内容をよく理解し、納得して応諾する上、相手の意向に沿おうとする努力が見られるため、「直接的承諾」の下位分類とする。

その中で、「一緒に行こうか」の「一緒に」の発話は、高木（2003）の指摘した通り、相手と「行動」を共にしようと呼びかける点において、相手との親しい人間関係作りに配慮が働いている待遇ストラテジーと考えられる。いわゆる、Brown と Levinson（1987）における（二）「ポジティブ・ポライトネス」の「ストラテジー 12：相手を同じ行為に関わらせる」の使用だと言える。

また、田嶋・川上（2010）の分類も参考に、「ちゃんと返してよ」や「ちゃんと返してくれるなら、貸すけど」などのような「確約」の表現を「間接的承諾」とする。更に、「しょうがないね」のような「消極的受諾」も確認できたため、「間接的承諾」の分類に属するとする。

以上の議論を踏まえて、先行研究の分類と筆者の分類をまとめ、Brown と Levinson（1987）の「ストラテジー」を加えると、表 2-6「承諾発話」の分類対照表が示した通りである。

表 2-6 「承諾発話」の分類対照表

本研究の分類	本研究の例文	Brown と Levinson (1987)	高木 (2003)	今井 (2006)	田嶋・川上 (2010)	
直接的承諾	(1) 積極的受諾: ①お金を下ろし、更なる金額を貸す申し出	B: もっと要るんだったら、下ろして来るんだけど。	(二) ポジティブ・ポライトネス ストラテジー-10: 申し出や約束をする	積極的 応諾		
	②教科書を買ってあげる申し出	B: うんさ、生協だよ、多分ある、買っとこうか、じゃ。				
	③お金を下ろす申し出	B: じゃ…、お金下ろしに行つてこようか?				
	(2) 普通に受諾	B: ええ、いいよ、いいよ。	(1) 「いいですよ」と依頼後すぐに「受諾」を表し、さらに情報を要求する	納得的 応諾	直接	
				(4) 依頼の表現意図を「指示」と受け取って「受諾」を表す		
	(3) 一緒に	B: 一緒に行こうか? B: 一緒に食べる?	(二) ポジティブ・ポライトネス ストラテジー-12: 相手と同じ行為に関わらせる	(5) 「行動」の共有を示し、表現意図を「誘い」と受け取って「受諾」を表す		
(4) 限定受諾	B: 300円とかなら、いいよ。		(2) 「～なら大丈夫」、「～だったら大丈夫だと思う」と具体的に条件を提示して「受諾」を表す (3) 「～ぐらいならいいけど」、「～だけでいいんなら(やります)」という、求められる内容の最小限のことを実行するという表現を用いて「受諾」を表す			
間接的承諾	(5) 確約	B: ちゃんと返してくれるなら、貸すけど。			間接	
	(6) 消極的受諾	B: じゃ…ま…しょうがないね。		表面的 応諾		

日本語と中国語の「承諾発話」を分析するため、本研究で設定した「承諾発話」は、表 2-7 のようになる。

表 2-7 本論の「承諾発話」の分類

承諾発話		日本例文	台湾例文
直接的承諾	(1) 積極的受諾: ①お金を下ろし、 更なる金額を貸 す申し出	B: もっと要るんだつた ら、下ろして来るん けど。	B: <u>就先去領給你就好了啊。</u> (お金を 下ろして貸してあげてもいいよ。) A: OKOK, 那先借我, 我到時候再還 你。 (OKOK, 借りとって、ま た今度返すから。) B: <u>我拿 1,000 給你, 然後再那個…。</u> (1,000 元を貸してあげるから、また あの…。) A: OKOK。 (OKOK。)
	②教科書を買って あげる申し出	B: うんさ、生協だよ、 多分ある、買っところ か、じゃ。	
	③お金を下ろす申 し出	B: じゃ…、お金下ろし に行っところか?	B: <u>我可以去領, 你不是說你沒帶提款卡 嗎?</u> (お金を下ろしに行っところ よ。あなたはカードを持ってないで しょ?)
	(2) 普通に受諾	B: ええ、いいよ、いい よ。	B: <u>可以啊, 可以啊。</u> (いいよ、いい よ。)
	(3) 一緒に	B: 一緒に行こうか? B: 一緒に食べる?	B: <u>啊…、呵呵<2人同時笑>, 那我們 一起吃好了, 呵呵呵呵<2人同時笑 >, 那你跟我一起吃啦。</u> (あ…、 ハハ<2人で笑い>, <u>じゃ一緒に食 べに行っところいいよ, ハハハは<2 人で笑い>, <u>じゃ一緒に食べよう よ。</u>)</u>
	(4) 限定受諾	B: 300 円とかなら、いい よ。	B: <u>我可以借你 50 塊啦。</u> (50 元なら貸 してあげもいいよ。)
間接的承諾	(5) 確約	B: ちゃんと返してくれ るなら、貸すけど。	B: <u>ㄟ?、那你下禮拜要還我喔。</u> (え っ?、 <u>じゃ来週は返してよ。</u>)
	(6) 消極的受諾	B: じゃ…ま…しょうが ないね。	B: <u>喔, 那…、既然你都那麼說, 那我也 不好意思拒絕你啊, 呵呵<笑>。</u> (お、じゃ…、 <u>そう言われたら、断 れないからね, ハハ<笑い>。</u>)

2.3.3 「拒絶発話」の先行研究と本研究への発展

「拒絶発話」は、施信余（2006a）の定義に基づき、「断り目的達成」までの拒絶の意を示した発話とする。「断り目的達成」とは、依頼側が被依頼側の断りたい意思を認め、もうこれ以上依頼を継続しないことを指す。すなわち依頼側の「断りへの了解を示す発話」が現れたら、その会話において断りの目的が達成されたこととする。

「拒絶発話」の分類に関する先行研究は、横山（1993）及び前田（1997）、林明子（2000）、加納・梅（2002）、施信余（2006a）、関口（2006）、藤原（2009）などが挙げられる。

横山（1993）及び前田（1997）は「直接的意味公式」と「間接的意味公式」に、加納・梅（2002）は「直接的断り」と「間接的断り」に、藤原（2009）は「直接的断り」と「間接的ストラテジー」に分類したため、本研究も「直接的」と「間接的」という概念を出発点とし、「直接的拒絶」と「間接的拒絶」に分類した。

「直接的拒絶」の分類は、横山（1993）及び前田（1997）の「直接的意味公式：遂行動詞不使用（能力がない）」と「直接的意味公式：遂行動詞不使用（可能性がない）」の分類を参考にし、「直接的拒絶：不可」と「直接的拒絶：見込みない見解表明」に分類した。

その中で、「直接的拒絶：不可」の表現は、Brown と Levinson（1987）の（一）「補償行為を行わず、直接的な言語行動を取る」（on record:without redressive action, baldly）方法の使用である。

「間接的拒絶」の分類は、横山（1993）及び前田（1997）、林明子（2000）、加納・梅（2002）、施信余（2006a）、関口（2006）、藤原（2009）の分類を参考にし、「理由型」、「詫び型」、「代案型」、「回避型」、「遺憾」、「願望」に分類した。

その中で、「理由型」はBrown と Levinson（1987）における（二）「ポジティブ・ポライトネス」の「ストラテジー13：理由を述べる（あるいは尋ねる）」の使用である。

また、「詫び型」は、Brown と Levinson（1987）における（三）「ネガティブ・ポライトネス」の「ストラテジー6：謝る、詫びる」の使用である。蒙韞（2008：252）の調査でも、断る時、「詫び」の使用は、「ネガティブ・ポライトネス」に属し、一種の「社交辞令」として働き、距離を置きながらも失礼にならないようにという配慮があるものと言えようとしている。

また、「来週ではだめでしょうか」のような「延期型」や「条件提示」も一つの代案だと考え、「代案型」に分類するとした。また、「他の人にあたってみてください

い」のように、実際の行動を行っていないが口頭で他の解決方法を述べる「代案型」の断り方以外、「第三者の友人に頼んであげる提案」など実際に何か行動を行なう断り方も一つの代案だと考え、「代案型」とした。Brown と Levinson (1987) における (二) 「ポジティブ・ポライトネス」の「ストラテジー9: 相手の欲求への知識や関心を話す」方法の使用である。任炫樹 (2004a: 31) の調査でも、「代案提示」は「はっきりした断り行動をとらずに、第3の案を出す」ということが、「ポジティブ・ポライトネス」に属するとしている。権英秀 (2008: 235) の調査でも、「代案提示」は相手と一緒に解決案を模索しあって、相手に解決案を教えるポジティブ・フェイスに働きかける「ポジティブ・ストラテジー」の使用だとしている。

「回避型」について、「う…ん」、「あ…」のような「言いよどみ」、「わからな—い」、「今のところ何も言えません」のような「回答回避」は、Brown と Levinson (1987) における (三) 「ネガティブ・ポライトネス」の「ストラテジー2: 言いよどみ、緩衝表現を用いる」の使用である。「ハハ…<笑>」のような「笑い」と「冗談」は、(二) 「ポジティブ・ポライトネス」の「ストラテジー8: ジョークを用いる」の使用だと言える。任炫樹 (2004a: 31) の調査でも、「冗談」は相手に与える唐突な印象を和らげるために使われるユーモアに富んだ表現で、笑いをもたらす表現を示すため、<笑い>のような表現が「ポジティブ・ポライトネス」に属するとしている。

以上の議論を踏まえて、先行研究の分類と筆者の分類をまとめ、Brown と Levinson (1987) の「ストラテジー」を加えると、表 2-8 「拒絶発話」の分類対照表の通りである。

表 2-8 「拒絶発話」の分類対照表

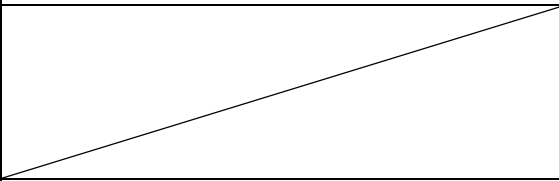
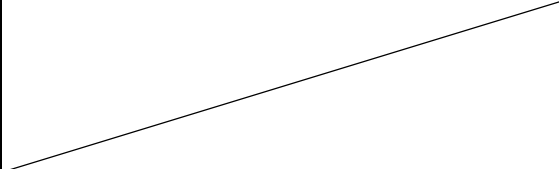
例文 (先行研究の例を引用)	筆者	Brown と Levinson (1987)	横山 (1993)、前田 (1997)	林明子 (2000)	加納・梅 (2002)	施信余 (2006a)	関口 (2006)	藤原 (2009)
お断りします。			直接的意味公式： 遂行動詞	断る旨の 表明： 遂行動詞				直接的断り： 遂行的陳述
貸せないです。 行けないです。	直接的 拒絶： 不可	(一) 直接的な 言語行動 を取る (on record)	直接的意味公式： 遂行動詞 不使用 (能力がない)	断る旨の 表明： 遂行動詞 不使用	直接的な断り： 遂行動詞	直接的な断り： 「不可能／であること の表明」	直接表 現型	直接的断り： 不可表現
いやだ。 ちょっと無理です。					直接的な断り： 遂行動詞 不使用	直接的な断り： 「困難であること の表明」		
空いてはいるけど 行きたくない。						直接的な断り： 「協力的に否定的な 気持ちの表明」		
貸す分ないしな …。や…、俺… ねえわ。	直接的 拒絶： 見込み ない見 解表明		直接的意味公式： 遂行動詞 不使用 (可能性がない)					
3時間ま ずちょっときつ い、きついな ー。 遠いよ。						否定的な 見解の 表明		
その日は 忙しいので。 来週の土曜日、 私も使うので。	間接的 拒絶： 理由型	(二) ポジティブ・ポ ライトネス ストラテジー 13:理由を述 べる		理由言 述	間接的 な断り： 理由 (弁明)	事情説 明	言い訳 型	間接的 ストラ テジー ー：言 い訳・ 理由
申し訳あ りません	間接的 拒絶： 詫び型	(三) ネガティブ・ポ ライトネス ストラテジー 6:謝	間接的意 味公式： 陳謝	謝罪	間接的 な断り： 詫びや 残念な 気持ち	謝罪や 残念な 気持ち の表明	謝罪型	間接的 ストラ テジー ー： 謝罪

		る、詫びる (二) ポジティブ・ポライ トネス ストラ テジー9: 相 手の欲求 への知識 や関心を 話す						
他の人に あたって みてくだ さい。	間接的 拒絶: 代案型		間接的意 味公式: 代案	代案提 示	間接的 な断り :代案提 示	代案提 示	代案提 出型	間接的 ストラ テジ ー: 代案提 示
来週では だめでし ょうか。			間接的意 味公式: 確答延期	条件提 示		条件提 示	延期型	間接的 ストラ テジ ー: 条件提示
う…ん。 あ…。 わからな ーい。 今のところ何も言 えませ ん。	間接的 拒絶: 回避型	(三) ネガティ ブ・ポライ トネス ストラ テジー2: 言 いよどみ、 緩衝表現 を用いる	間接的意 味公式: 回答回 避、言い よどみ、 笑い、冗 談など	相手の 依頼の 言語行 動成立 の回 避: 延 期、笑 いなど	間接的 な断り : 回避	回避	察し要 求型	間接的 ストラ テジ ー: フィラ ー
ハハ…< 笑>		(二) ポジティ ブ・ポライ トネス ストラ テジー8: ジ ョークを 用いる						
残念で す。	間接的 拒絶: 遺憾		間接的意 味公式: 遺憾	残念な 気持ち の表明				間接的 ストラ テジ ー: 残念 な気持ち を表す
行きたい んですが。 助けてあ げたいけ ど。	間接的 拒絶: 願望			願望	間接的 な断り : 願望			間接的 ストラ テジ ー: 願望
その他			間接的意 味公式: 次回の約 束、次回 の希望な ど	聞き手を 思いとど まらせよ うという 試みなど	間接的 な断り : 今度の 約束		批判型	間接的 ストラ テジ ー: 感謝、 肯定的表 現など

日本語と中国語の「拒絶発話」を分析するため、本研究で設定した「拒絶発話」は、表 2-9 のようになる。

表 2-9 本論の「拒絶発話」の分類

拒絶発話		日本例文	台湾例文
直接的拒絶	(1) 不可	B: 貸せんわ。 B: 無理無理。 B: いや…。	B: 不要啦。(いやだよ。) B: 不行啦。(だめだよ。) B: 你沒帶, 我沒辦法了。(持ってない?, わたしはもう無理だよ。)
	(2) 見込みない見解表明	B: うん、実は貸せるお金ない。 B: ちょっと貸せるだけのお金がなくて。 B: 貸す分ないしな…。 B: や…、俺…ねえわ。	B: 沒錢了。(お金ないよ。) B: 我沒錢借你了。(貸せるお金がないよ。) B: 可是我剛繳完耶, 我沒錢了。(でもさっき払ったばかりだから、もうお金ないよ。)
間接的拒絶	(3) 理由型	B: でもね、私なんか、今日 1,000 円しか持ってないよね。 B: あたし今日さ…、お昼代 500 円しか持ってないんよ。 B: あんまり、手持ちがないんよ。 B: 今日部費払わなきゃいけないから。 B: 厳しいな。	B: 可是我只有 150。(でも 150 しか持ってない。) B: 可是我現在身上, 沒有很多錢耶。(でも今手持ちがありませんよ。) B: 因爲我今天錢也不太夠。(今日は私もあまりお金を持ってないから。) B: 因爲我現在真的有點窮。(今は本当に貧乏だから。) B: 可能比較困難耶…。(ちょっと厳しいな…。)
	(4) 詫び型	B: あっそう、 <u>ごめん</u> 、今日本当にね、1,000 円しか持ってなくてさ。 B: えっ、 <u>ごめん</u> けど、今日、え、お金、貸せるお金持ってないんやけど。 B: うふっく笑い>、俺、 <u>ごめん</u> 、1,000 円しか持ってない。	B: <u>對不起</u> , 因爲我今天身上只剩下 150 へ, <u>對呀</u> , 可能沒有辦法…。(ごめんなさい、今は 150 しか残ってないからね、ちょっと貸せないよ…。) A: 請問你身上有沒有 300 塊可以借我一下這樣子? (300 元をちょっと貸してもらえないのかな? お金を持っているのかな?) B: <u>不、不好意思耶</u> …。(ご、ごねんね…。)
	(5) 代案型	B: 他の人に聞いてみる?	B: 你跟別人借啦。(他の人に借りてよ。)
間接的拒絶	(5) 代案型	B: なんか、今日行ったら売り切れてましたとかさ。 B: ま…、サボったら? B: うん、そんなに、大丈夫だと思うよ、次からで。	B: 你要不要打電話給「方凱敬」(人名)? (「方凱敬」(人名)に電話してみる?。) B: <u>那你明天再繳啊</u> …、 <u>哈哈</u> 哈哈<笑>。(また明日払ってもいいよ…、ハハハハ<笑>。) B: 你要不要跟老師講一下? (先生に相談してみたら?)
		B: 「ノン」ちゃんに、聞いてみたらいいよ(あ…)、そしたら。 B: あ、いや、俺が見せてやるって。 B: じゃ、教科書貸すけん、コピーしたら?	B: 還是我幫你跟誰借。(誰かから借りてあげよう。) B: 要不要我幫你借借看啊? (他の人から借りてあげようか?) B: 我幫你借。(他の人から借りてあげよう。) B: 那…、那我幫你問「彩彩」(人名)。(じゃ…、「彩彩」(人名)に聞いてみる。)

	<p>(6) 回避型</p>	<p>B: どうしよう? B: ちょっと待ってよ。 B: あったかな…。 B: う…ん、す…。 B: [間]。 A: そう、そんで、ちょっと1,500円 ぐらい、ちょっと貸してくれん? B: <u>うふつ<笑い></u>、俺、ごめん。… {笑ってごまかす(回避型)}</p>	<p>B: 那怎麼辦? (じゃ、どうしよう?) B: 我考慮一下我考慮一下。(ちょっと考 えてみよう。) B: 嗯、へ…、啊…。(ん、え…、あ…。) B: 可是、300へ。(でも、300ね…。) B: 就是…、你是說那個材料費喔?、(あ の…、材料費のこと?) <u>哈哈啊哈哈<笑></u>、(<u>ハハハハハ<笑 ></u>)… {{笑ってごまかす(回避型)}} 我不管、我沒有錢啊、你去跟別人借啦。 (知らないよ、私もお金がないから、他 の人に借りてよ。)</p>
	<p>(7) 遺憾</p>	<p>B: <u>残念ながら</u>、その500円しかない んです。 B: <u>あ…なん、すごいなんかせつかく</u> <u>頼んでもらったのに</u>、こんなこと 言うのあれなんじゃけど。</p>	
	<p>(8) 願望</p>	<p>B: 貸してあげたいんやけどさ…。 B: え…、貸せるお金があったら貸し てあげたいんじゃけど。 B: 持ったら貸すけど (ふふふ<笑 い>)。</p>	

2.4 日台の「依頼」に関する先行研究

日本と台湾の「依頼」の言語調査について、李佳盈（2004）と頼美麗（2005）は「電子メールのやり取り調査」を、柴田・山口（2002）と李宜真（2008）は「談話完成テスト調査」を、施信余（2006a）、徐孟鈴（2006、2007a）、関口（2007）は「ロールプレー調査」を行った。

日台の「依頼」に関する先行研究の「調査方法」・「調査概要」・「分析対象」・「分析範囲」・「結論」などをまとめると、表 2-10 の通りである。

「分析範囲」は「開始部」・「主要部」・「終了部」・「先行型」・「意識調査」に分けられる。「依頼表現」が現れた「主要部」を中心に、前に現れた表現を「開始部」とし、後ろに現れた表現を「終了部」とする。「主要部」の中で最初に現れた「出だし」の表現を「先行型」とする。

表 2-10 「依頼」に関する先行研究のまとめ

著者	柴田・山口 (2002)	李佳盈 (2004)	頼美麗 (2005)	施信余 (2006a)	徐孟鈴 (2006) (2007a)	関口 (2007)	李宜真 (2008)
調査方法	談話完成 テスト調 査、及びイ ンタビュ ー調査	電子メー ル調査	電子メー ル調査、及 びアンケ ート調査	ロールプ レー調査 (電話会 話)	ロールプ レー調査	ロールプ レー調査、 及びアン ケート調 査	談話完成 テスト調 査、及びア ンケート 調査
調査対象	日本人:77 名 台湾人:17 名 中国人:33 名	日本人:30 組(60名) 台湾人:30 組(60名)	日本人:40 名 台湾人日 本語学習 者:38名	日本人:52 名(依頼側 13名、被依 頼側39名) 台湾人:52 名(依頼側 13名、被依 頼側39名)	日本人:30 組(60名) 台湾人:30 組(60名) 台湾人上級 学習者の接 触場面:30 組(60名)	ロールプ レー調査 日本人:15 名、台湾 人:25名 アンケート 調査 日本人40 名、台湾人 142名	日本人:94 名 台湾人:94 名
調査場面	依頼側: 1.「 <u>労力・時間 の提供を求め る場面</u> 」では、 友人(同親)に レポートの添 削依頼、同級生 (同疎)にコピ ーの助力依頼、 教授(目上)に 推薦書作成の 依頼 2.「 <u>金品の借 用・提供を求め</u>	依頼側: <u>研 究の協力</u>	依頼側: <u>本を 借りる(負担 の度合いが低 い依頼)</u> 被依頼側:受 諾する 依頼側:期間 延長を頼む 被依頼側:受 諾しにくいメ ールで伝える 依頼側: <u>延長</u>	依頼側: <u>実 験に参加 してもら う</u> 被依頼 側:自由に 応答して もらう	依頼側: <u>授 業の助け を頼み、承 諾される まで依頼 を続ける</u> 被依頼 側:2・3回 断って、仕	依頼側: <u>ノ ートを借 りる、急ぎ の仕事の 協力</u> 被依頼 側:断る	依頼側: <u>本 を借りる</u>

	る場面」では、友人（同親）に演奏会のチケットの購入依頼、同級生（同疎）にビデオカメラの借用依頼、大家（目上）に家賃の支払延期依頼 被依頼側：断る		<u>時間を調整し、再依頼をする（負担の度合いが高い依頼）</u> 被依頼側：受諾する		方なく引き受ける		
場面種類	労力的・物質的・金品的	労力的	物質的	労力的	労力的	物質的 労力的	物質的
人間関係	親同・疎同・目上	親同	親上・親同	親同	親同	親上・親同・親下・疎上・疎同・疎下	親上・疎上
分析対象	依頼側と被依頼側（断る側）	依頼側	依頼側	依頼側と被依頼側（断る側）	依頼側	依頼側と被依頼側（断る側）	依頼側
分析範囲	先行型・意識調査	開始部・主要部・終了部	開始部・終了部・意識調査	開始部・主要部・終了部	開始部・主要部・終了部	開始部・主要部・終了部・意識調査	開始部・主要部・終了部・意識調査
結 論							
開始部	<p>(1) 徐孟鈴 (2007) の調査では、「注目要求」について、日本人は、「あのう」などの【遠慮の言い淀み】を集中して使用する傾向がはっきりしたが、台湾人は、【名前または綽名＋言い淀み】、「ねえねえ」のような【相手の注意を引く言葉＋言い淀み】を使用し、呼びかけ表現が豊かであった。</p> <p>(2) 施信余 (2006a)、徐孟鈴 (2007)、李宜真 (2008) の調査では、日本人は「今は大丈夫？」のような【都合確認】を多用しているが、台湾人はあまり使用していない。</p> <p>李宜真 (2008) の調査では、日本人は「もしよかったら」「できたら」のような【条件】を多用しているが、台湾人はあまりこのような表現を使用していない。</p> <p>(3) 関口 (2007) の調査では、「予告」について、日本人の場合、「ごめんね」「今ちょっといい？」等、【相手を気遣うもの】が多く、台湾人は「期末テストのことなんだけど」「ちょっと急ぐんですが」のように、【現状を述べるもの】が多かった。</p> <p>(4) 徐孟鈴 (2007) の調査では、日本人は【相手の状況】を多く使用している。相手の状況に配慮したり、共通の話題を持ち出すことが多いが、台湾人は【苦境の説明】を多く使用し、自分の悩みなどを語っている。</p>						

	<p>(5) 頼美麗 (2005)、徐孟鈴 (2007)、関口 (2007) の調査では、日本人は台湾人より「謝罪」の使用が多かった。</p> <p>李宜真 (2008) の調査では、親しい先生と親しくない先生に依頼する場面を設定したため、台湾人は日本人より【恐縮】を多用している。なぜなら、台湾人にとって、先生の方が「上」という意識が強いと推測できるからであった。</p> <p>(6) 徐孟鈴 (2007) の調査では、日本人は「謝罪」などの【配慮発話】と【相槌的発話】の使用が多かった。被依頼側の発話に理解や共感を示す【相槌的発話】を使用することで依頼を円滑に進めようとしている。</p> <p>それに対し、台湾人は【冗談】を多く使用している。依頼による会話の緊張感が両者の笑いによって吹き飛ばされた例が見られた。【冗談】のような補助成分がお互いの気まずさを解消するのに有効だと思われる。【冗談】のような戦略は対人配慮にプラスに働いていると考えられている。</p>
<p>主 要 部</p>	<p>(1) 李佳盈 (2004) と施信余 (2006a) の調査では、台湾人には前置きを丁寧に置くより、直接的な依頼行動を行うことが好まれていると思われる。</p> <p>(2) 関口 (2007) の調査では、主要部では、日本人は察しを要求する間接的表現を用いる傾向が強いのにに対し、台湾人には、はっきり依頼内容を伝えようとする直接的なものが多かった。</p>
<p>終 了 部</p>	<p>(1) 日本人の場合、関口 (2007) の「親上・親同・親下・疎上・疎同・疎下にそれぞれノートを借りる場面と急ぎの仕事を頼む場面」の調査では、【謝罪】と【感謝】が同じ程度に用いられている。しかし、人間関係から見たら、親同・疎同へは【感謝】の方が【謝罪】より多く、親上・親下へは【謝罪】と【感謝】が同じ程度用いられ、疎上・疎下へは【謝罪】の方が【感謝】より多かった。徐孟鈴 (2006) の「授業の助けを頼む場面」の調査では、日本人の【感謝】の使用率は台湾人の倍になった。</p> <p>一方、台湾人の場合、施信余 (2006a)、関口 (2007) の調査では、【謝罪】はあまり使用されず、【感謝】により依頼行為が締めくくられることが多かった。徐孟鈴 (2006) の調査では、半数弱の日本人が使用していた【謝罪】は台湾人に使用例がなかった。</p> <p>(2) 徐孟鈴 (2006) の調査では、日本人は【別れの挨拶】を1人あたり2回ぐらい繰り返して使用している。また、「宜しく」のような【礼儀表現】が見られた。それに対し、台湾人は「お礼はいつか」などのような【見返りの言及：貢献を申し出る発話】、「また遊ぼうね」などのような【将来の接触への言及】をよく使用している。更に、「我會盡快歸還 (なるべく早くお返しします)」のような【確約】を多</p>

	用している。
全体	<p>李佳盈 (2004) は、Brown と Levinson (1987) の「ポジティブ・ポライトネス・ストラテジー」(PPS) と「ネガティブ・ポライトネス・ストラテジー」(NPS) を枠組みとし、PPS と NPS の使用率を出した結果、台湾人と日本人はほぼ同じ PPS60% と NPS40% になっている。PPS が多用される理由は電子メールであるか、友人関係であるかを今後の課題として提示している。</p>
人間関係の意識調査	<p>(1) 柴田・山口 (2002) は、「労力・時間の提供を求める場面」では、「友人 (同親) にレポートの添削依頼」、「同級生 (同疎) にコピーの助力依頼」、「教授 (目上) に推薦書作成の依頼」を調査した結果、台湾人は、「同親」に対しては【弁明】先行型を主に使用しているが、「同疎」と「目上」に対しては【謝り】先行型を主に使用しているという。それに対し、日本人は「目上」に対しては【配慮】先行型を最も多用しているという。このため、台湾人は「親疎関係」を、日本人は「上下関係」を判断基準として表現の選択をしているのではないかと考えられている。</p> <p>「金品の借用・提供を求める場面」では、「友人 (同親) に演奏会のチケットの購入依頼」、「同級生 (同疎) にビデオカメラの借用依頼」、「大家 (目上) に家賃の支払延期依頼」を調査した結果、台湾人は「依頼内容」の違いにより大きな変化はみられず、「同親」に対しては【弁明】先行型を主に使用しているが、「同疎」と「目上」に対しては【謝り】先行型を主に使用している。このため、台湾人は「依頼内容」の違いよりもやはり「親疎関係」が大きく影響していると考えられている。それに対し、日本人は「同親」に対しては【弁明】先行型を主に使用しているが、「同疎」に対しては、3つの先行型を同程度使っているため、「親疎関係」が表現の選択に影響するようであった。</p> <p>(2) 関口 (2007) の調査では、日本人は依頼が苦手であるが、台湾人は日本人より依頼しやすい結果があった。日本人は、人に迷惑をかけたくないため、頼めないが、台湾人は、互いに助け合う精神が強いため、依頼しやすい結果になった。</p> <p>(3) 李宜真 (2008) の調査では、日本語では、「配慮度」および「改まり度」について、「上下関係」に影響されやすいという。それに対し、台湾人中国語では、「配慮度」および「改まり度」について、日本語と同じく「上下関係」に影響されやすいが、「親近度」および「距離度」については、「親疎関係」に影響されやすいという。</p>
負担軽減	<p>頼美麗 (2005) の調査では、負担の度合いが低い依頼では、日本語母語話者は「お詫び・謝罪型」表現の使用人数が「恐縮の意」を感じた人数より多かったのに対し、台湾人日本語学習者は「恐縮の意」を感じた人数は「お詫び・謝罪型」表現の使用</p>

人数より多かった。負担の度合いが高い依頼（再依頼）では、台湾人日本語学習者は被依頼者に断られ、更に依頼する際に、「お詫び・謝罪型」表現の使用率が高くなる傾向が見られた。台湾人日本語学習者は「お詫び・謝罪型」表現の使用率の高低は「依頼内容」と「相手の反応」から影響を受けていると考えられている。

先行研究で残された課題と本研究への発展を以下に述べる。

まず、「調査方法」について、李佳盈（2004）と頼美麗（2005）は「電子メール調査」を行い、柴田・山口（2002）と李宜真（2008）は「談話完成テスト調査」⁷を行った。いずれも筆記方式なので、実際の会話や話し言葉と違った。

近年、「ロールプレー」⁸の会話調査が盛んになり、施信余（2006a）、徐孟鈴（2006、2007a）、関口（2007）は、「ロールプレー調査」を行った。本研究でも、自然会話に近く、大量に収集できる「ロールプレー調査」を選ぶ。

「ロールプレー調査」の中で、施信余（2006a）は、日本人と台湾人の会話例を挙げ、日本人と台湾人における会話のパターンを傾向として説明したが、具体的にはこのようなパターンのある会話数は何組なのか、詳しく数えていない。

徐孟鈴（2006、2007a）の「ロールプレー調査」は、依頼側に「授業の助けを頼み、承諾されるまで依頼を続けてください」を、被依頼側に「2・3回断って、仕方なく引き受けてください」を設定したため、依頼側は承諾されるまで依頼を続ける必要があるため、無理やりに依頼をする恐れがあると考えられる。

関口（2007）の「ロールプレー調査」の人数は、日本人15人で、台湾人25人で、まだ人数が足りていない。調査会話数は何組か不明である。日本人と台湾人の人数差も多かった。

次に、「調査場面」と「場面種類」について、柴田・山口（2002）、頼美麗（2005）、関口（2007）、李宜真（2008）は「物（本など）を借りる」という「物質的」な依頼場面を設定し、柴田・山口（2002）、李佳盈（2004）、施信余（2006a）、徐孟鈴（2006、2007a）、関口（2007）は「研究や授業などの協力」という「労力的」な依頼場面を設定し、調査を行った。

柴田・山口（2002）は、「友人（同親）に演奏会のチケットの購入依頼」、「同級

⁷談話完成テスト（Discourse Completion Test : DCT）－設問用紙を用いて被験者のそれに対する反応を筆記回答させる形式の調査方法である。発話の前半や後半など会話の一部を示し、或いはペアとなる会話部分を完成させるものである。

⁸ロールプレー（会話実験）－場面を設定して被験者のそれに対する反応を演じさせる形式の調査方法である。同種の会話を一定量が得られる上、自然会話に近い会話収集できる利点がある。調査者が調査対象者を設定して変数のコントロールが行えることと、分析対象とする発話行為が実現される場면을調査者がコントロールできることがロールプレーの最大の利点である。

生（同疎）にビデオカメラの借用依頼」、「大家（目上）に家賃の支払延期依頼」という「金品的」な場面を設定したが、実際にお金を借りる依頼や、実際にお金を出して貸す場面とは少し違った。また、調査人数は、日本人 77 人で、台湾人 17 人であるため、台湾人の調査人数はまだ足りていない。日本人と台湾人の人数差も多かった。その上、依頼と拒絶の「先行型」（最初の依頼と拒絶表現）のみ分析をしたため、全体的な依頼と拒絶表現はどうか、「直接」か「間接」を使用するかを考察する必要があると考える。

このため、異文化理解の一環として、「金銭的」な依頼を調査する必要があると考えている。

また、「調査場面」について、李佳盈（2004）、頼美麗（2005）、施信余（2006a）、徐孟鈴（2006、2007a）、李宜真（2008）は、一つの場面だけに絞って調査を行った。関口（2007）も、学生同士に「ノートを借りる」場面を設定し、社会人同士に「急ぎの仕事の協力」の異なる種類の場面を設定し考察を行ったが、「負担軽重」や「負担認識」に対する研究はまだ足りていない。例えば、「物質的な依頼」で「ノートを借りる」（負担が比較的軽い）場面や「電子辞書を借りる」（負担が比較的重い）場面を比較し、「労力的な依頼」で「10分以内の仕事の協力」（負担が比較的軽い）の場面や、「1時間の仕事の協力」（負担が比較的重い）の場面を比較する調査である。文化の違いにより、負担認識の意識や価値観も異なるため、「負担軽重」の度合いが異なる場面を設定し、日本人と台湾人の相違点を見ることが必要である。

そして、「人間関係」については、「親しい」関係の調査が多い上（李佳盈 2004、施信余 2006a、徐孟鈴 2006、2007a）、「親上・親同」などの「上下関係」に着目した調査が多かった（頼美麗 2005、李宜真 2008）。「親上・疎上」の調査でも「上位者」に対する人間関係の比較であった（李宜真 2008）。「親同・疎同」の「親疎関係」に着目した研究は柴田・山口（2002）だけなので、まだ足りていない。本研究は「親疎関係」に着目し、「親疎」の関係に対してそれぞれどのように依頼するかを調査することとする。

更に、施信余（2006a）、徐孟鈴（2006、2007a）、関口（2007）、李宜真（2008）は、「発話機能」や「意味公式」によって、「開始部」、「主要部」、「終了部」の「全体」を対象に、特に「開始部」と「終了部」の展開や構成、方法やストラテジーを見た。その中で、関口（2007）だけは、「主要部」の「直接的依頼」か「間接的依頼」に分けたが、「直接的依頼」と「間接的依頼」の様相が見られなかった。本研究では、まず、「全体」の「言語行動」を分析し、それから、「主要部」の「依頼表現」の様相を考察することとする。

本研究の調査結果が、先行研究と対照し、同じ特徴が見られるか、検証してみたい。若しくは、「金銭的」な依頼場面の特有的な特徴があるか、探ってみたい。例えば、依頼側は「直接表現」か「間接表現」を使用するか、先行研究と対照しながら分析を進める。

更に、先行研究では、「直接依頼」か「間接依頼」かが分析されているが、「全体的な依頼表現」だけが分析されていて、「最初の依頼」、「二回目の依頼」、「三回目の依頼」などには分けられていない。「依頼表現」の現れた位置により、「直接」か「間接」の変化を見る必要もあると考えられる。

上述の先行研究で残された課題を踏まえて、本研究は「ロールプレー調査」を選び、「親疎」の人間関係に対して「金銭的」な依頼をする場面を設定し、実際に発する「依頼発話」はどうなのか考察を試みる。

2.5 日台の「拒絶」に関する先行研究

日本と台湾の「拒絶」の言語調査について、柴田・山口（2002）と呉秦芳（2005）と藤原（2009）は「談話完成テスト調査」を、関口（2006）は「ロールプレー調査」を、施信余（2006a）は「自然会話調査（電話会話）」を行った。

日台の「拒絶」に関する先行研究の「調査方法」・「調査概要」・「分析対象」・「分析範囲」・「結論」などをまとめると、表 2-11 の通りである。

「分析範囲」は「主要部」・「付随的な表現」・「先行型」・「意識調査」に分けられる。「拒絶表現」が現れた「主要部」を中心に、他に現れた表現を「付随的な表現」とする。「主要部」の中で最初に現れた「出だし」の表現を「先行型」とする。

表 2-11 「拒絶」に関する先行研究のまとめ

著者	柴田・山口 (2002)	呉秦芳 (2005)	施信余 (2006a)	関口 (2006)	藤原 (2009)
調査方法	談話完成テスト調査、及びインタビュー調査	談話完成テスト調査	自然会話調査（電話会話）	ロールプレー調査、及びアンケート調査	談話完成テスト調査
調査対象	日本人：77名 台湾人：17名 中国人：33名	日本人：20組（40名） 台湾人：20組（40名）	日本人：52名（依頼側13名、被依頼側39名） 台湾人：52名（依頼側13名、被依頼側39名）	ロールプレー調査 日本人：15名 台湾人：25名 アンケート調査 日本人：40名 台湾人：142名	日本人：64名 台湾人：64名 台湾人日本語学習者：64名
調査場面	被依頼側： 友人（同親）にビデオカメラの借用断り、友人（同親）に友達のクラブの演奏会のチケットの購入断り、先輩（同疎）に学園祭のコンサートでの演奏への助力依頼断り	依頼側： （私領域外）「両親の車」、「両親のビデオカメラ」、「両親のラジカセ」、「両親の懐中電灯」を借りる（私領域内）「自分の車」、「自分のビデオカメラ」、「自分のラジカセ」、「自分の懐中電灯」を借りる 被依頼側：断れる事情や理由を持っている	依頼側： 実験に参加してもらう 被依頼側： 断り	依頼側： ノートを借りる、急ぎの仕事の協力 被依頼側： 断り	「誘い」に対する「断り」
場面種類	労力的・物質的・金品的	物質的	労力的	物質的 労力的	「誘い」場面

人間関係	親同・疎同	親同（親友）	親同	親上・親同・親下・疎上・疎同・疎下	上・同・下
分析対象	被依頼側（断る側）	被依頼側（断る側）	依頼側と被依頼側（断る側）	依頼側と被依頼側（断る側）	被依頼側（断る側）
分析範囲	先行型・意識調査	主要部	主要部・付随的な表現	主要部・付随的な表現	主要部・付随的な表現
結 論					
主要部	<p>(1) 関口（2006）の調査では、日台ともに間接的表現が取られることが多いが、日本人の場合は、直接的表現も多く使われる傾向があった。</p> <p>それに対し、施信余（2006a）の調査では、「最初に用いられる断りのストラテジー」について、台湾人は日本人より「直接的な断り」を多用しているが、「全体の断りのストラテジー」について、日本人は台湾人より「直接的な断り」を多用している。</p> <p>しかし、呉秦芳（2005）と藤原（2009）の調査では、台湾人は日本人より比較的「直接的な断り」を多用している。</p> <p>場面や状況により、日本人と台湾人の「断り」の「直接間接度」が異なっている。</p> <p>(2) 呉秦芳（2005）の調査では、台湾人は日本人より多く用いるのは、「直接的な断り」、「弁明」、「代案」、「共感」である。日本人は台湾人より多く用いるのは、「回避」及び「お詫び」であった。</p> <p>台湾人と日本人は同様に「弁明」を一番多く用いる傾向があった。台湾人と日本人は同様に、「直接的な断り」よりも「弁明」、「回避」をより多く使う傾向にあった。</p> <p>(3) 藤原（2009）の調査では、台湾母語話者も台湾学習者も日本人より「明確な言い訳」を多用しているが、日本人は台湾母語話者と台湾学習者より「曖昧な言い訳」を多用している。</p>				
付随的な表現	<p>(1) 関口（2006）の調査では、日本人も台湾人も【代案提示】をよく行っているが、日本人は「だれかほかにはいない？」などのように具体的な方法は提示しない【消極的代案】が多いが、台湾人は「李さんのノートがいいよ」などのように具体的な相手を指定する【積極的代案】が多く、人助けに熱心である傾向があった。</p> <p>(2) 藤原（2009）の調査では、日本人は「謝罪」を最もよく使い、重要な補償のストラテジーであった。</p>				

	<p>施信余 (2006a) の調査では、日本人の電話会話では、断り会話の後、依頼側と断る側が詫び合っているやり取りで終わる場合が多かった。台湾人の電話会話は、依頼の用件が被依頼側によって引き出され、断り会話の後、依頼側が【感謝】し被依頼側が【謝罪】する例が多かった。</p>
人間関係の意識調査	<p>(1) 柴田・山口 (2002) は、「友人 (同親) にレポートの添削依頼の断り」、「同級生 (同疎) にコピーの助力依頼の断り」、「教授 (目上) に推薦書作成依頼の断り」を調査した結果、台湾人は、「同親」に対しては【弁明】先行型を主に使用しているが、「同疎」と「目上」に対しては【謝り】先行型を主に使用しているという。それに対し、日本人は「目上」に対しては【配慮】先行型を最も多用しているという。</p> <p>このため、台湾人は「親疎関係」を、日本人は「上下関係」を判断基準として表現の選択をしているのではないかと考えられている。</p> <p>(2) 柴田・山口 (2002) は、「友人 (同親) にビデオカメラの借用断り」、「友人 (同親) に友達のクラブの演奏会のチケットの購入断り」、「先輩 (同疎) に学園祭のコンサートでの演奏への助力依頼断り」を調査した結果、台湾人と日本人は相手が「同親」でも「同疎」でも各場面での戦略の選択に大きな違いはなかったが、中国人のインタビューでは、実際に親しい人に「コンサートに来てほしい」と言われたら余程のことがない限り行くし、あまり親しくなくても自分の能力を買って助力を頼んできた場合には (もしそれが知り合いからの紹介ならなおさら)、特に理由がなければ引き受けると答えた人もいたという。</p> <p>邱 (1993) らを引用し、多くの人が中国社会では人間関係を中心として全てが決まると指摘し、波頭 (1994) を引用し、中国人は、自分に対する信頼には必ず報いようとしている。自分を信頼してくれた相手に失敗させてしまったら、逆に自分の「面子」が潰れてしまうからだと述べている。「面子」という言葉は広い範囲で使われ、「権限」、「名声」、「名誉」などを包括する概念と考えられ、このことから、これらの場面では、「自分 (の力) に対する相手の信頼や期待」に答えるということが問題になったのだと思われる。人間関係に重要な「面子」が「親疎関係」よりも重要されるという背景が戦略の選択に影響したのではないかと考えられるという。</p> <p>(2) 関口 (2006) のアンケート調査では、日本人は親しい同位者に断りやすく、台湾人は親しくない同位者・下位者に断りやすい結果となった。日本人も台湾人も、「上下関係」と「親疎関係」を重視しているが、日本人の方が、台湾人よりも、「上下関係」と「親疎関係」を強く意識している結果であった。</p>

一方、ロールプレー調査では、日本人は「比較的ドライに断る」ものの、台湾人は「なるべく断らない」結果があった。ロールプレー調査での表現差については、日本人は、「上下関係」と「親疎関係」を重視し、特に「上下関係」への意識がより強く、表現上の差異も強いことが見られたが、台湾人は、「親疎関係」による表現上の差異が確認できた。

ロールプレーとアンケート調査との関連性について、日本人は一致し、依頼及び断りの際、上下と親疎ともに重視する傾向にあった。特に、親しい上位者に対しては、特別な配慮を施す場合が多く見られた。

しかし、台湾人は、アンケート調査では、上下と親疎関係にも重視する傾向にあるが、ロールプレー調査では、上下と親疎関係による会話差異が小さいことが明らかにされた。

先行研究で残された課題と本研究への発展を以下に述べる。

まず、「調査方法」について、柴田・山口（2002）と呉秦芳（2005）と藤原（2009）は「談話完成テスト調査」を行った。これは「拒絶」の調査で一番普遍的な調査方法である。依頼側の会話文を固定し、被依頼側に「断ってください」と規定し、記入してもらおう方法であるため、実際の会話や話し言葉と違う欠点がある。

関口（2006）は自然会話に近い「ロールプレー調査」を行ったが、2.4の「依頼に関する先行研究」でも言及したように、調査人数が足りていない。また、被依頼側にも「断ってみてください」と規定していた。

藤森（1994：16）は、中国語母語話者には「目上の人への依頼や誘いは絶対に断らない」という社会文化的規範の存在が認められた」と指摘している。台湾人にもこのような社会文化的規範の存在があると考え、「断ってください」などのような設定は、被験者の本当の意思が分からなくなり、不自然になりがちで、強引に断る可能性もある。

本研究では被験者の本当の意思と自然さを尊重するため、承諾か拒絶か被験者に任せることにする。被依頼側は「承諾する」か「拒絶する」か、被依頼側の意向・本当の意思・実際取る「言語行動」はどうか、分析と考察を行う。

施信余（2006a）は「自然会話調査（電話会話）」を行ったが、「断ったもの」のみ分析していた。「承諾」の研究や分析はまだ解明されていない。「承諾」の行動や表現も依頼会話の欠かせない一部分であるため、解明が求められている。

次に、「調査場面」と「場面種類」について、柴田・山口（2002）と呉秦芳（2005）と関口（2006）は「物を借りる」という「物質的」な拒絶場面を設定し、柴田・山口（2002）と施信余（2006a）と関口（2007）は「実験や仕事の協力」という「労

力的」な拒絶場面を設定し、藤原（2009）は「誘いに対する断り」を設定した。「金銭的」な拒絶場面も調査する必要があると考えている。

また、先行研究では、場面や状況により、日本人と台湾人の「拒絶表現」が「直接的」か「間接的」か、矛盾しているところもあった。

関口（2006）の調査では、日台ともに間接的表現が取られることが多いが、日本人の場合は、直接的表現も多く使われる傾向があるという。それに対し、施信余（2006a）の調査では、「最初に用いられる断りのストラテジー」について、台湾人は日本人より「直接的な断り」を多用しているが、「全体の断りのストラテジー」について、日本人は台湾人より「直接的な断り」を多用しているという。しかし、呉秦芳（2005）と藤原（2009）の調査では、台湾人は日本人より比較的「直接的な断り」を多用しているという。

異なる場面設定により、「負担軽重」や「人間関係」に対する認識も違い、表現も違う結果になったと考えられる。「金銭的」な場面では、日本人と台湾人の「拒絶表現」が「直接的」か「間接的」か考察を進める。

一方、日本と台湾の比較だけでなく、「上下関係」と「親疎関係」の比較について、岡本（1986）（1989）は、日本人を対象に依頼の調査を行ったが、日本人の依頼者は、「負担軽重」の違いにより、負担が重くなると否定疑問形が多くなる結果となった。「親疎関係」の違いにより、「疎」の関係になるにつれ、間接化している。「親疎関係」より「上下関係」を意識し、特に「上」の関係に対し、敬語の使用率が最も多い結果を示した。

柴田・山口（2002）、関口（2007）、李宜真（2008）は、日本と台湾と中国の依頼者は、「上下関係」と「親疎関係」を意識して表現を選択しているが、日本人は台湾人と中国人より「上下関係」を意識し、台湾人と中国人は日本人より「親疎関係」を意識して表現を選択していることが明らかになった。

関口（2006）のロールプレー調査では、日本人の拒絶側は、「上下関係」と「親疎関係」を重視し、特に「上下関係」への意識がより強く、表現上の差異も強いことが見られたが、台湾人の拒絶側は、「親疎関係」による表現上の差異が確認できた。

劉玉琴・他（1996）の調査では、日本人は「親疎関係」の要因以上に、「上位」であることの方が諾否に影響を及ぼしているが、中国人は「親疎関係」の要因が諾否の第一の規定要因だとしている。「上位者」からの依頼について、中国人は大学場面において、親疎ともに承諾率が高かったため、「恩恵的上下関係」（大学場面）

の「上」の方が重要視されているとしている。日本人は会社場面において、疎の上位者に対して承諾率が高い点は、おそらく、タテ社会の「役割的上下関係」（会社場面）を強く反映した結果であろうとしている。

しかし、加納・梅（2002）の談話完成テスト調査では、日本人の拒絶側は、「疎」の場合、目上より同輩の方に気を配る傾向があるとしている。恐らく先輩のようなそれほど年上の相手ではなかったため、「上下関係」の意識がそれほど強くなかったのではないかと考えている。

また、蒙韞（2008）のロールプレー調査でも、中国人の拒絶側は、「親疎関係」による表現上の差異が確認できた。

これらの調査から、日本人は「上下関係」を意識していることが分かった。「親疎関係」への意識を更に考察する必要があると考え、本研究では、「上下関係」ではなく、日本人と台湾人の「親疎関係」への意識を考察する。

上述の先行研究で残された課題を踏まえて、本研究は「断ってください」と規定せず、「親疎」の人間関係の「金銭的な依頼」に対して、「今日必要な現金を持っているだけで、余分な現金はない」だけ規定することとした。被依頼側は「承諾するか」「拒絶するか」、被験者の意思に尊重することにした。

被依頼側の実際取る「言語行動」はどうか、発する「承諾発話」や「拒絶発話」はどうか考察を試みる。

更に、「親疎関係」や「負担軽重」の変数が、「依頼」・「承諾」・「拒絶」の行動や発話の選択にどのような影響を与えるか、考察を進める。

第三章 調査概要

3.1 調査時期と対象

調査期間は、2009年11-12月に台湾の輔仁大学⁹で、2010年12-2月に日本の広島大学で調査を実施した。

調査対象は、台湾人大学生と日本人大学生で、年齢は18才から23才までである。金銭を借用する場面を調査するため、大学生同士で起こりうる可能性が高いことだと考え、お金を借りる可能性がある理由と内容は、日本人大学生も台湾人大学生も、環境が近似しているため、大学生を対象にすることとした。

日台の会話調査の先行研究では、ほぼ日本語学科の台湾人大学生を対象に調査が行われたが、普段の言語表現などは学習している日本語に影響される可能性があるため、学習している言語に干渉されないように、日本語学科ではない台湾人大学生と中国語学科ではない日本人大学生を対象に調査を行った。

更に、男女差の影響が現れるのを避けるため、日本と台湾両方とも男女各半々を対象とした。調査の内訳は表3-1の通りである。

表 3-1 調査人数と分析人数

実際の調査人数			
日本人大学生		台湾人大学生	
男性	女性	男性	女性
50名 (25組)	50名 (25組)	62名 (31組)	62名 (31組)
日本人 合計 100名 (50組)		台湾人 合計 124名 (62組)	
総計 224名 (112組)			
分析人数 (取り扱う人数)			
日本人大学生		台湾人大学生	
男性ペア	女性ペア	男性ペア	女性ペア
40名 (20組)	40名 (20組)	40名 (20組)	40名 (20組)
日本人 合計 80名 (40組)		台湾人 合計 80名 (40組)	
総計 160名 (80組)			

⁹陳曉郁 (2009) の「輔仁大學學生特質分析」の調査によると、「學生多數符合申請助學貸款資格，家庭年收入多在 70 至 120 萬 (36.55%)。在學雜費與日常生活費用方面，多依靠家人支助。」(日本語訳：「学生の多数<36.55%>は、授業料助成ローン<「日本学生支援機構 第一種奨学金(無利息)」相当>の条件に合っていて、家計年収は 70 から 120 万円<210 から 360 万円相当>となっている。授業料と生活費が家族の送金に頼る学生数が多い結果となった」という。このため、輔仁大学の学生の家計は一般並みだと言える。

表 3-1 のように、最初の設定では、台湾と日本をそれぞれ 80 名（40 組）分析するため、100 名（50 組）調査する予定だったが、台湾で 1～10 組までの最初の調査では、予備調査としたため、取り扱わないことにする。台湾の 11～62 組までの調査を本調査として取り扱うこととする。台湾と日本の合計 160 名（80 組）（男女各半々）を対象に、有効回答者数として分析を進める。

3.2 調査方法と内容

本調査では、自然会話に近く、大量に収集できる「ロールプレー調査」を採用した。ロールプレーをしてもらった上で、「フォローアップ・インタビュー調査」も行った。

被験者のロールプレーは、デジタルカメラとデジタルレコーダーで撮影と録音の両方を行った。被験者は最初に機器に慣れないため、やや不自然になる傾向があった。この不自然さと緊張感を緩和するため、最初の場面では、「昼食は何を食べるか、さきほどの授業はどうだったか、来週のレポートや試験の準備・・・」などの雑談から入らせて、機器に慣れて自然になってから、本調査に入らせることにした。

本調査では以下のような場面や役割を決め、ロールプレーを行わせた。ただし、会話の自然さを確保するため、被験者の意思と自然さを尊重し、依頼を言い出せない行動も取り扱い、被依頼側に承諾か拒絶か被験者に任せることにする。

依頼側 A の状況：財布とキャッシュカードを家に忘れた上、今すぐ取りに帰れない
被依頼側 B の状況：今日必要な現金を持っているだけで、余分な現金はない

場面 1：親しい友人に昼食代を借りる（以下「親・昼」と呼ぶ）

（昼食代 日：約 500 円、台：約 100 元⇨日：約 300 円）

場面 2：親しい友人に教材費を借りる（以下「親・教」と呼ぶ）

（教材費 日：1,500 円、台：300 元⇨日：約 900 円）

ここで、「親しい友人」とは、学校で一番親しい友人、よく会ったり話をしたり、一緒に行動をしたりしている友人とした。例えば、同じクラスで一番仲いい友人である。

場面 3：それほど親しくない友人に昼食代を借りる（以下「疎・昼」と呼ぶ）

場面 4：それほど親しくない友人に教材費を借りる（以下「疎・教」と呼ぶ）

ここで、「それほど親しくない友人」とは、授業や部活などで共同作業をし

たことがあるが、会ったら話しをする程度で、必ずしも一緒に行動をするわけではない友人とした。例えば、隣のクラスの友人で、同じ選択科目の授業を受けて、週に一回か二回会っている友人とした。

「ロールカード」は、「付録」を参照されたい。

また、最後の「フォローアップ・インタビュー調査」では、「ロールプレーの会話内容についての感想や意見」、「普段、お金の貸し借りの経験はありますか?」、「お金を貸すとしたら、上限はいくらぐらいですか?」、「親しい友人とそれほど親しくない友人のどちらが断りにくいですか? どちらを助けたいですか?」、「今日余分な現金はないが、お金を下ろして貸しますか?」などのような質問をし、自由解答と意見を述べてもらう。

3.3 分析の方法

「ロールプレー調査」の全発話を忠実に文字化した。その後、「言語行動」と「言語表現」ごとにタグ付けしたデータベースをもとに分析した。資料とした会話数は、国(2) × 被験者(40組) × 場面(4)、の320会話である。文字起こした内容やタグ付けした内容の正確性を確保するため、日本と台湾それぞれ二人の母語話者に確認してもらった。

依頼のロールプレーは、依頼側(以下は「A」と呼ぶ)と被依頼側(以下は「B」と呼ぶ)の自由会話で構成されているため、お互いに影響し合い、言語行動や反応の違いによって、異なる結果を展開・発展させていくと考えられる。

Aが一度依頼したら、Bは承諾・中立・拒絶などの反応を示し、それから、Aは受け入れる・再依頼・諦めるなどの行動を取る。Aが再依頼しても、Bは更に承諾・中立・拒絶などの反応を示すか、あるいは他の解決方法をお互いに考え出して、調整しながら、複雑なやり取りや展開をすることが観察できた。

第四章「依頼の行動」では、Aの「依頼行動」について、頼んでくださいと指示したにも関わらず、雑談をただけで、依頼行動を行わずに諦めたケースもあった、これを「依頼を言い出せなかった」ケースとしておく。したがって、「依頼を言い出せなかった」と「依頼を言い出した」の2つのパターンが観察できた。「依頼を言い出した」場合、更に、「一回から四回以上の依頼」も見られた。「一回から四回

以上の依頼」のうちで、単純に「お金を借りる依頼」以外、「お金を下ろしてもら
う再依頼」も現れた。

まず、日本と台湾の全体の違いを見るために、「親・昼」(40人)、「親・教」(40
人)、「疎・昼」(40人)、「疎・教」(40人)の4場面の計160人を分析し、どのよ
うな「依頼行動」を取るか、人数を数え百分率を出して分析する。

次に、「親疎関係」や「負担軽重」の変数が、「依頼行動」の選択にどのような影
響を与えるか、「親疎軽重別」に分けて考察を進める。「親疎軽重別」とは、日本と
台湾における「親・昼」(40人)、「親・教」(40人)、「疎・昼」(40人)、「疎・教」
(40人)の4場面のことである。人数を数え百分率を出して分析する。

Aの依頼を受け、Bは承諾・中立・拒絶などの反応をしたり、或いは他の解決方
法をお互いに考え出して、調整しながら、複雑なやり取りや展開をすることが観察
できた。

第五章「承諾・拒絶の行動」では、Bが承諾したか、拒絶したかにより、会話は
異なる方向へ発展していく上、Aの反応や言語表現も異なるため、Bの承諾、拒絶
行動も分析を試みる。また、「承諾」場面では、お金を貸す以上に、「Bの更なる好
意行動」も確認できた。一方、「拒絶」場面では、「補償行動」も確認できた。

まず、日本と台湾の全体の違いを見るために、「親・昼」(40人)、「親・教」(40
人)、「疎・昼」(40人)、「疎・教」(40人)の4場面の計160人を分析し、どのよ
うな「承諾・拒絶行動」を取るか、人数を数え百分率を出して分析する。

次に、「親疎関係」や「負担軽重」の変数が、「承諾・拒絶行動」の選択にどのよ
うな影響を与えるか、「親疎軽重別」に分けて考察を進める。「親疎軽重別」とは、
日本と台湾における「親・昼」(40人)、「親・教」(40人)、「疎・昼」(40人)、「疎・
教」(40人)の4場面のことである。人数を数え百分率を出して分析する。

第四章「依頼の行動」で、依頼は一回だけでなく、何回も現れることが明らかにな
ったので、第六章「依頼の発話」では、各回数「依頼発話」の直接間接性を分
析する。

まず、日本人と台湾人の「依頼発話」の違いを見るために、「依頼を言い出した
人数」の中で、「全体の依頼発話」と「回数別に分けた依頼発話」の直接間接性を、
「日台別」に分けて分析する。使用人数を数え、総使用人数で割って、百分率を出
して分析を進める。

次に、「親疎関係」や「負担軽重」の変数が、「依頼発話」の選択にどのような影
響を与えるか、「全部の依頼発話」と「回数別に分けた依頼発話」の直接間接性を、

「親疎軽重別」に分けて考察を進める。使用人数を数え、総使用人数で割って、百分率を出して分析を進める。

「依頼発話」の直接間接性を考察した上で、「依頼発話」の具体的な様相、内容、表現はどうか、「日台別」と「親疎軽重別」に分けて考察を進める。使用人数を数え、総使用人数で割って、百分率を出して分析を進める。

第五章で「承諾・拒絶の行動」が明らかになったが、第七章と第八章では「承諾」と「拒絶」の発話の直接間接性を分析する。

まず、日本と台湾の全体の違いを見るために、「依頼を受けた人」の「承諾・拒絶発話」の直接間接性を、「日台別」に分けて分析する。使用人数を数え、総使用人数で割って、百分率を出して分析を進める。

次に、「親疎関係」や「負担軽重」の変数が、「依頼発話」の選択にどのような影響を与えるか、「承諾・拒絶発話」の直接間接性を、「親疎軽重別」に分けて考察を進める。使用人数を数え、総使用人数で割って、百分率を出して分析を進める。

「承諾・拒絶発話」の直接間接性を考察した上で、「承諾・拒絶発話」の具体的な様相、内容、表現はどうか、「日台別」と「親疎軽重別」に分けて考察を進める。使用人数を数え、総使用人数で割って、百分率を出して分析を進める。

「言語表現」の使用人数の数え方について、一人が同じ種類に属す発話を何回しても、その発話を行った人数を一人とする。一人に数回同じ種類の発話を使用する可能性があるため、延べ回数で数えたら、個人の特徴が現れると考えられる。日本人と台湾人の特徴を見るために、個人差の影響を避けるように、回数で数えず、人数で数えることとする。

以上のように分析を進める中で、外国人の立場から、日本人と台湾人の違うところや、関心のあるところを探ってみたいので、人数の百分率について、差があるかどうかの判断基準は、「絶対的な差」で判断するのではなく、日本人と台湾人の「比較的な差」と「相対的な差」で判断することにする。

まず、日本人と台湾人の差を見るために、特に日本人か台湾人に欠落している行動や表現や、日本人か台湾人に特に多かった行動や表現などに注目する。

次に、日本人と台湾人の「親疎関係」や「負担軽重」の変数による変化の差を見るために、日本人の変化と台湾人の変化が著しいかどうかなどに注目する。例えば、日本人は変化が著しかったのに対し、台湾人は変化が著しくなかったなどである。

例えば、「親」の関係から「疎」の関係になるにつれて、発話が比較的間接的になるか、負担の軽い「昼食代」から負担の重い「教材費」になるにつれて、発話が

比較的間接的になるかなどに注目する。

ということは、「日本人が多い」或いは「台湾人が多い」という結果が出ても、「絶対的な結果」ではなく、「比較的な結果」だと言える。「日本人が多い」と言っても、「台湾人より比較的多い」という意味で、他の文化と比べたら「日本人が多くない」とか、日本人の視点から見たら「多くない」という可能性も考えられる。しかし、この相対的な差も異文化比較の視点から見たら有意義なものだと考えられる。

偶然に起きたとは思えない数字の差を証明するために、「フォローアップ・インタビュー調査」の意見や、先行研究の調査結果などを加えて説明し、本研究の結果と結論を支持する。

最後に、「全体」と「親疎関係の角度」と「負担軽重の角度」に分けて、日台の共通点と相違点を考察する。加えて、「親疎関係」や「負担軽重」の角度から総合的に考察する。

第四章 依頼の行動

依頼のロールプレーは、依頼側（以下は「A」と呼ぶ）と被依頼側（以下は「B」と呼ぶ）の自由会話で構成されているため、お互いに影響し合い、言語行動や反応の違いによって、異なる結果を展開・発展させていくと考えられる。

Aが一度依頼したら、Bは承諾・中立・拒絶などの反応を示し、それから、Aは受け入れる・再依頼・諦めるなどの行動を取る。Aが再依頼しても、Bは更に承諾・中立・拒絶などの反応を示すか、あるいは他の解決方法をお互いに考え出して、調整しながら、複雑なやり取りや展開をすることが観察できた。

以下、4.1『日台別』から見る『依頼の行動』、4.2『親疎軽重別』から見る『依頼の行動』及び4.3「まとめと考察」に分けて、分析と考察を行う。

4.1 「日台別」から見る「依頼の行動」

まず、日本と台湾の全体の違いを見るために、「親・昼」（40人）、「親・教」（40人）、「疎・昼」（40人）、「疎・教」（40人）の4場面の計160人を分析する。

Aの依頼行動について、「依頼を言い出せなかった」と「依頼を言い出した」のパターンが観察できた。「依頼を言い出した」場合、更に、「一回から四回以上の依頼」が見られた。

本研究では、「話段」¹⁰という概念を使い、「話段数」で分けることとする。Aが一度依頼してから、Bの承諾・中立・拒絶などの反応が出るまでを、一つの「話段」、一回の依頼とし、Bに何らかの反応が出てから、Aが再依頼したら、それをもう一つの「話段」、もう一回の依頼とする。

「一回から四回以上の依頼」のうちで、単純に「お金を借りる依頼」以外、「お金を下ろしてもらおう再依頼」も現れた。

詳しくは図4-1の通りである。

¹⁰ 佐久間(1987:132)によると、「話段」とは、Brown & Yule (1983)の“Paratone”という“Paragraph”に相当する音声言語の単位に近い単位であり、文章の「文段」に当たる話し言葉の単位だとしている。

ザトラウスキー、ポリー(1993:71-72)は、佐久間(1987)の提示した「話段」の概念を使い、「話段」は、2つの発話からなる「応答ペア」を発話の集合に当てはめようとしたもので、それぞれの発話集合を「勧誘の話段」、「勧誘応答の話段」とすることで、発話がどのように関係付けられているかをとらえることができると述べている。

図 4-1 A の依頼行動 (n=160 人)

A の 依 頼	A : 依頼を言い出した				A : 依頼を言い 出せなかった			
	日	台	日	台	日	台	日	台
	155 人	160 人	5 人	0 人	3.1%	0%	3.1%	0%
	96.9%	100%						
	≡ ≡							
A : お金の依頼 (回数)								
(一回)		(二回)		(三回)		(四回以上)		
日	台	日	台	日	台	日	台	
132 人	115 人	18 人	29 人	5 人	13 人	0 人	3 人	
82.5%	71.9%	11.3%	18.1%	3.1%	8.1%	0%	1.9%	
≡ ≡								
A : 「お金を下ろしてもらおう」再依頼								
日				台				
0 人				8 人				
0%				5.0%				

図 4-1 に示したように、台湾人は 160 人 (100%) 全員「依頼を言い出した」のに対し、日本人は 160 人の中、「依頼を言い出せなかった」ケースが 5 人 (3.1%) 確認できた。例 4-1 のように、「ヤバイ、どうする？」や「え…、終わってるよね。」と言っただけで、依頼を諦めたケースが観察できた。

例 4-1 の会話例の文頭の文字と数字は、国 (日本は「日」、台湾は「台」)、被験者の通し番号、性別、場面番号 (「1」は親しい友人に昼食代を借りる場面、「2」は親しい友人に教材費を借りる場面、「3」はそれほど親しくない友人に昼食代を借りる場面、「4」はそれほど親しくない友人に教材費を借りる場面) を順に示したものである (以下同様とする)。

例 4-1

日 35 女 4 (それほど親しくない友人に教材費を借りる) A : 今日って、教材費が要る日だけ？ B : あ…、要る要る。 A : ヤバイ、どうする？ …【困惑表示】 B : え…、やばくない<笑いながら>？ A : え…、終わってるよね。 …【感情導入】 B : え…、マジ終わってる、え…、あの先生、めっちゃ怖いですよ、やばくない？ A : もうね…、怒られるの覚悟で。 …【諦め】 B : うんふふふん<笑い>。 A : う…ん、がんばります。 B : う…ん、がんばって<笑いながら>。

次に、日本人も台湾人も、「一回」だけ依頼する人が一番多かった。依頼の回数が増えるにつれ、依頼する人は減少する。また、「三回」までは日本人も台湾人も依頼を行うが、「二回」と「三回」依頼した場合は、台湾人の方が日本人より多かった。「四回以上」の依頼は、台湾人だけに3人(1.9%)現れた。例4-2は五回も依頼を言い出した例である。

例4-2

台05男1(親しい友人に昼食代を借りる)

A: へ…、身上沒錢。(えっと、お金持ってない。)

<お金の依頼1> <依頼:規定の金額>

A: 借100塊。(100元を貸して。) …【最初の依頼】

B: 干我屁事啊。(私と関係ないよ。)

A: 中午吃飯口へ…、就忘了帶錢包啊…。(昼飯を食べるから…、財布を忘れたよ…。)

B: 沒錢了，你跟別人借啦。(お金ない、他の人に借りてよ。)

<お金の依頼2> <依頼:規定の金額>

A: 借一下啦…。(ちょっと貸してよ…) …【再依頼:お金】

B: へ…、我剩這樣子耶。(え…、これしか残ってないよ。)

A: 你剩150?。(150しか?)

B: 我還要吃「八鍋」(店名)。(「八鍋」(店名)で食べるよ。)

A: 真的假的?。(ほんとう?)

B: 那就這樣子啦…〔遞50〕。(じゃ、こうしよ…〔50元を渡しながら。〕)

<お金の依頼3> <依頼:規定の金額>

A: 借100塊，(100元を貸して,) …【再依頼:お金】

100塊才夠啦。(100元じゃないと足りないよ。)

B: 吃死你啦。(食べ過ぎて死ねばいいよ。)

<お金の依頼4> <依頼:規定の金額>

A: 你要抽菸，好，讓你抽菸，那你，那你50塊先拿去買東西吃，(タバコを買うだろ?、じゃ、50円で先に買って食べよう、)

100塊先借我，(＜残りの全部＞100元を貸して,) …【再依頼:お金】

我之後就還你。(後ですぐ返すから。)

B: 我前天去陽明山，給你50塊，你給我花的剛剛好，我才花20塊，你知道嗎?，呵呵<笑>。(先日陽明山に行った時、50元を渡したら、あなたは50元全部食っちゃった、私は20元しか食ってなかったよ、知らないの?、ハハ<笑>。)

A: 好啦，那…、真的不行借100塊就對了?。(そうか、じゃ…、本当に100元を貸してくれないよね?。)

B: 不會去領喔?。(お金を下ろしに行ったらいいじゃん?。)

<お金の依頼5> <依頼:規定の金額>

A: 就錢包都沒帶啊，很急口へ，(財布を全部忘れたから、とても急いでるよ、)

借一下，(ちょっと貸して,) …【再依頼:お金】

借一下讓我台階下一下好不好?，呵呵呵呵<2人同時笑>，(ちょっと貸して、もう恥ずかしいからよ、ハハハハ<2人で笑い>、)

借一下啦，(ちょっと貸してよ,) …【再依頼:お金】

小氣…、那不然這樣子，我跟你借100塊，然後之後我還你，再請你喝個飲料。(ケチだな…、じゃ、100元を貸してくれて、後で返して、プラスジュースを奢るよ。)

つまり、台湾人は日本人より依頼回数が多かったのである。ここから、台湾人は日本人よりお金を借りる依頼に抵抗感が少ないものと考えられる。インタビューでも、よくお金の貸し借りをするという返事は、台湾人が日本人より多かった。

この結果は、関口（2007）の意識調査と、台湾人は「互助精神により比較的に依頼しやすい」ものの、日本人は「できるだけ迷惑を掛けないようにするため、比較的依頼しにくい」という結果と近似している。

また、一度依頼しても承諾してもらえず、再依頼では、更に「お金を下ろしてもらうように」再依頼をしたケースも台湾人だけに8人（5%）見られた。次の例4-3はその具体例（三回目の依頼）である。

例 4-3

台 16 男 2（**親しい友人に教材費を借りる**）

A：就是…，要繳那個錢啦。（あの…、あのお金を払うよね。）
B：我早就…。（もうあの時すぐに払ったよ…。）
A：今天那個最後一天。（今日は最終日だよね。）
B：我早就繳了，我根本不知道啊。（もうすぐに払ったから、最終日かどうか知らないよ。）
A：我忘了帶了，要繳多少錢啊？。（持ってくるの忘れたから、いくら払うの？。）
B：300 塊吧。（300 元だよ。）

<お金の依頼 1> <依頼：規定の金額>

A：可是我沒有帶錢，（でもお金持ってないよ）
快點借我啊，不然我…。（早く貸してよ、じゃないと…。） …【最初の依頼】
B：你一點都沒帶？。（全然持ってない？。）
A：沒有啊…。（持ってないよ…。）
B：喔…300 塊而已…。（お…、300 元だけなのに…。）

<お金の依頼 2> <依頼：規定の金額>

A：呵、呵<笑>，沒有錢，我身上都沒有錢，（ハ、ハ<笑>、お金ない、お金持ってない、）
快點借我，（早く貸して、） …【再依頼：お金】
不然我死定了。（死ぬよ。）
B：ㄈㄚ？，可是…，我也只有 200 塊了。（えっ？、でも…、私も 200 元しか持ってないよ。）
A：呵<笑>，你怎麼那麼窮啊？。（ハ<笑>、そんなに貧乏なの？。）
B：啊我就真的只有 200 塊而已。（でも本当に 200 元しかないよ。）

<お金の依頼 3> <依頼：お金を下ろしに行ってくださいと頼んだ>

A：啊你有沒有帶提款卡？。（じゃ、キャッシュカードを持ってるの？。） …【再依頼：お金を下ろしに】
B：我有啊。（持ってるよ。）
A：那你可以去領錢啊。（じゃ、お金を下ろしに行けるでしょ。） …【再依頼：お金を下ろしに】
B：ㄈㄚ？，那你什麼時候還我？。（えっ？、じゃ、いつ返してくれるの？。）
A：我明天就可以還你了啊。（明日すぐ返せるよ。）
B：好吧，那我現在去領錢。（いいよ、じゃ、今からお金を下ろしに行くよ。）

4.2 「親疎軽重別」から見る「依頼の行動」

次に、「親疎関係」や「負担軽重」の変数が、「依頼」の行動の選択にどのような影響を与えるか、「親疎軽重別」に分けて分析を進める。

「親疎軽重別」とは、日本と台湾における「親・昼」(40人)、「親・教」(40人)、「疎・昼」(40人)、「疎・教」(40人)の4場面のことである。

本節では、4.2.1「Aの依頼回数」、更に4.2.2「Aの『お金を下ろしてもらう』再依頼」に分けて、日本と台湾の「親疎軽重別」を詳しく分析する。

4.2.1 Aの依頼回数

まず、Aの依頼行動・依頼回数の分析を試みる。依頼回数には、「ゼロ回」から、「四回以上」までの行動が観察できた。表4-1に示した通りである。

表4-1 Aの依頼回数 (n=40人)

国別・場面別 依頼回数	日	日	日	日	台	台	台	台
	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教
お金の依頼を言い出せなかった (ゼロ回)	0人 0%	0人 0%	1人 2.5%	4人 10.0%	0人 0%	0人 0%	0人 0%	0人 0%
お金の依頼 (一回)	30人 75.0%	32人 80.0%	37人 87.5%	33人 82.5%	24人 60.0%	26人 65.0%	36人 90.0%	29人 72.5%
お金の依頼 (二回)	7人 17.5%	7人 17.5%	2人 5.0%	2人 5.0%	10人 25.0%	7人 17.5%	4人 10.0%	8人 20.0%
お金の依頼 (三回)	3人 7.5%	1人 2.5%	0人 0%	1人 2.5%	5人 12.5%	5人 12.5%	0人 0%	3人 7.5%
お金の依頼 (四回以上)	0人 0%	0人 0%	0人 0%	0人 0%	1人 2.5%	2人 5.0%	0人 0%	0人 0%
合計	40人 100%	40人 100%	40人 100%	40人 100%	40人 100%	40人 100%	40人 100%	40人 100%

(※「お金を下ろしてもらう再依頼」も含まれた)

前節の図4-1では、台湾人は160人(100%)全員「依頼を言い出した」のに対し、日本人は160人中、「依頼を言い出せなかった」ケースが5人(3.1%)確認できた。本節の表4-1から分かるように、それは「疎」の場面だけであった。「教材費」場面では「昼食代」場面より多かった。(「疎・教」4人>「疎・昼」1人。)これは、FTAの度合いが大きいと思われるため、(五)「FTAを行わない」(Don't do the FTA)という行動の現れだと言える。

「疎・昼」の場面は前節の例4-1に挙げたので、「疎・教」の例を挙げると、例4-4の通りである。

例 4-4

日 35 女 4 (それほど親しくない友人に教材費を借りる)

- A: 今日って、教材費が要る日だけ？。
 B: あ…、要る要る。
 A: ヤバイ、どうする？。
 B: え…、やばくない<笑いながら>？。
 A: え…、終わってるよね。
 B: え…、マジ終わってる、え…、あの先生、めっちゃ怖いですよ、やばくない？。
 A: もうね…、怒られるの覚悟で。
 B: うんふふふん<笑い>。
 A: う…ん、がんばります。
 B: う…ん、がんばって<笑いながら>。

前節の図 4-1 では、日台とも全体として依頼の回数が増えるにつれ、依頼する人の比率が下がるのを見たが、場面別に見ても、日台ともどの場面でも、依頼の回数が増えるにつれ、依頼する人の比率が下がっている。

日台ともに、「三回」までは依頼を行うが、「三回目」は「親」と「疎・教」の場合である。「親」であれば、昼食代でも教材費でも「三回」まで依頼があった。恐らく、「親」の関係なら、比較的気軽に頼めるため、依頼の回数が増えたのであろう。

台湾人の「親」の人間関係に対するケースは前節の例 4-3 に挙げたので、「疎」の関係に対するケースは例 4-5 の通りである。

例 4-5

台 16 男 4 (それほど親しくない友人に教材費を借りる)

- A: へ那個，今天好像，最後要繳錢，可是，我沒有帶錢。(えっと、あの、今日はお金を払う最終日だよ、でも、お金を持ってない。)
 <お金の依頼 1> <依頼：規定の金額>
 A: 可以先借我 300 元嗎？。(ちょっと 300 元を貸してもらってもいい?) …【最初の依頼】
 B: 你沒帶錢？，喔…，這不是很久以前就說過了嗎？。(お金持ってない？、お…、もうだいぶ前から言ってたでしょ?)
 <お金の依頼 2> <依頼：規定の金額>
 A: 可是，就，我就忘了嘛，對不起，(でも、わ、忘れてしまったよ、ごめんね、) 你可以借我 300 嗎？。(300 元を貸してもらってもいい?) …【再依頼：お金】
 B: ㄟ？，那你下禮拜要還我喔。(えっ？、じゃ、来週返してよ。)
 A: 好…，我會。(いいよ…、返すよ。)
 B: 好啦好啦好…，〔拿起錢包發現〕，喔，我只有 200 塊。(じゃ、いいよいいよ…、〔財布を出したら気づいた〕、あれ、200 元しかない。)
 A: ㄟ〔驚訝〕。(は？〔びっくり〕。)
 B: 怎麼辦？。(どうしよう?)
 <お金の依頼 3> <依頼：規定以下の金額>
 A: ㄟ？，那，那你可以，先借我 200 嗎？，(えっ？、じゃ、じゃ、200 元を貸してもらってもいい?) …【再依頼：お金】
 那我下禮拜再還你 200。(来週は 200 元を返すから。)
 B: ㄟ？，好啦好啦，〔拿錢給 A〕。(えっ？、ま、いいよいいよ、〔A にお金を渡しながら。])
 A: 好，謝謝。(うん、ありがとう。)

日本の例では、「親」の人間関係に対するケースは例 4-6 の通りで、「疎」の関係に対するケースは例 4-7 の通りである。

例 4-6

日 06 男 1 (親しい友人に昼食代を借りる)

A: あ…、あつ、財布がない、どうしよう？。

<お金の依頼 1> <依頼: 規定の金額>

A: ちっ、ちっとあの、今お金余分ある？。 …【最初の依頼】

B: や…、俺…ねえわ、ちょっと、ねえけん、いちおう。

<お金の依頼 2> <依頼: 規定の金額>

A: や…、ちょっと今、お…ちょっと今借りれんと、今日昼、抜きになっちゃうから、あの、500 円でいいけ…、貸してくれんかね？。 …【再依頼: お金】

B: いや、そうすつと俺夕飯が質素なるけんな…、「ゴダイ」辺りんでも借りてくれん？。

<お金の依頼 3> <依頼: 規定の金額>

A: や…、ホンマ俺、「ゴダイ」のやつらね…、あれ借りにくいけん (ふはははは<笑い>)、あいつお金に利子つけるけ…、借りにくいんよ。

B: いやいやいやいやいや、俺は今日は無理やわ、金、無理、貸せんわ。

A: いや、お願いっ、 …【再依頼: お金】

あの…、とりあえず、ま、じゃ、なん、なんか奢るけん、返すプラス。

B: ははは<笑い>、いや…、無理や、夕飯には帰れんわ、夕飯重要。

A: は…、いや、ホンマな。

例 4-7

日 23 女 4 (それほど親しくない友人に教材費を借りる)

A: あつ、今日の、昼にある、教材買うの忘れとった。

B: え、今日要るじゃん？。

<お金の依頼 1> <依頼: 規定の金額>

A: そう、なんか先生厳しいんだって (う…ん)、ふふふ<笑い>、どうしよう…、[間]、今日、何円持って来たん？。 …【最初の依頼】

B: ふふふ<笑い>、ん…、あ、要る分だけしか持ってないや。

<お金の依頼 2> <依頼: 規定以下の金額>

A: あ、ちょっと、1,000 円分ない？ (う…ん) ぐらい？。 …【再依頼: お金】

B: そんなに、う…ん。

A: あ、そっか、[間]、ふ…ん、どうしよう…。

B: [間]。

<お金の依頼 3> <依頼: 規定以下の金額>

A: なんか、か、借り、れる？、借り、てもいい？。 …【再依頼: お金】

B: え…、ん…、や、全部持ってかれたら (*意味: 全部持って行かれたら) 困るけど (あ…)、ちょっとなら多分大丈夫。

A: あ、んじゃ、なんか、貸してくれるだけ、貸してくれるだけで、ちょっとでもいいけん (ん…)、貸してもらえたら (う…ん)、ありがたい、また、来週の、この授業で、返すわ。

B: う…ん、分かった。

A: いい？。

B: う…ん。

A: ありがとう。

B: ううん。

A: ごめんね。

日台とも、「教材費」の場面では、「三回」まで依頼を行った。「昼食代」の場面では、「二回」まで依頼を行ったが、「三回」までは依頼を行わなかった。

日台相違点について、前節の図 4-1 では、「二回」と「三回」依頼した場合は、台湾人の方が日本人より多く、「四回以上」依頼する人は、台湾人だけに 3 人見られたので、台湾人は日本人より依頼回数が多いことが分かった。本節の表 4-1 では、「親」の人間関係に対し、日本人の 17.5%は「二回」依頼したが、「三回」になったら 7.5%以下になった。それに対し、17.5%以上の台湾人は「二回」依頼した上、「三回」依頼したのは 12.5%だった。「四回以上」の依頼があったのは、「親」の場面であった（「親・昼」：1 人 2.5%、「親・教」：2 人 5.0%）。

一方、「疎」の人間関係に対し、日本人と台湾人は「三回」まで依頼できたが、それは「疎・教」の場面だけだった。日本人は僅か 2.5%以下だが、台湾人は 7.5%以下である。

「二回目」、「三回目」と「四回目」の再依頼では、ほとんどの場面において台湾人の比率が日本人より高かった。

4.2.2 Aの「お金を下ろしてもらおう」再依頼

前節の表 4-1「Aの依頼回数」では、「お金を下ろしてもらおう再依頼」も含まれたため、本節では、更に「Aの『お金を下ろしてもらおう』再依頼」を詳しく考察を行う。

Bに承諾をもらえなくても、Aは諦めずに「お金を下ろしてもらおう再依頼」をする言語行動は台湾人だけに見られた。表 4-2 の通りである。

表 4-2 お金を下ろしてもらおう再依頼 (n=40 人)

再依頼 国別・場面別	日	日	日	日	台	台	台	台
	親・昼	疎・昼	親・教	疎・教	親・昼	疎・昼	親・教	疎・教
A:お金を下ろしてもらおう再依頼	0 人 0%	0 人 0%	0 人 0%	0 人 0%	0 人 0%	0 人 0%	6 人 15.0%	2 人 5.0%
合計	0 人				8 人			
分析数	40 人 100%	40 人 100%	40 人 100%	40 人 100%	40 人 100%	40 人 100%	40 人 100%	40 人 100%

表 4-2 に示したように、日本人では、Bに承諾をもらえないと、Aはこのような「お金を下ろしてもらおう再依頼」をせずに諦めたが、台湾人は「教材費」場面では、「お金を下ろしてもらおう再依頼」をした（合計 8 人）。その内、「親」の関係に対して 6 人 15%「お金を下ろしてもらおう再依頼」をしたが、「疎」の関係に対して少し言い出しにくかったためか、2 人 5%だけ言い出した。「お金を下ろしてもらおう再依頼」をするかどうか、「親疎」の人間関係によって異なることが見られた。

「親・教」場面での「お金を下ろしてもらおう再依頼」は例 4-8 の通りである。

例 4-8

台 05 男 2 (親しい友人に教材費を借りる)

A: 那個…，總務在催繳 300 塊的書錢，沒錢，你知道嗎？，什麼都沒帶啊。(あの…、幹事は 300 元の教材費を催促してるよ、お金ないよ、知ってるの？、何も持ってないよ。)

B: 那，「楊吉翔」(人名) 啊，「宗德」(人名) 啊，你去跟他借啊。(じゃ、「楊吉翔」(人名) や、「宗德」(人名) などに聞いてみてよ。)

<お金の依頼 1> <依頼：規定の金額>

A: 他不給我錢，我就會被打耶，(お金を貸してくれなかったら、殴られるよ、
借一下啦，(ちょっと貸してよ、) …【最初の依頼】
之後就還你了，對不對？，好不好？。(後で返すから、いいの？。)

B: 借你這樣，[遞 150]。(これぐらい貸してあげる、[150 を渡しながら]。)

A: 借個…，怎麼可能只有 150…。(これぐらい…、まさか、150 しかない…。)

… (中略) …

B: 不要鳥他啊。(無視してもいいよ。)

<お金の依頼 2> <依頼：規定の金額>

A: 不行啦，(だめだよ、)

300 塊啦，借一下好不好？，(300 元よ、ちょっと借りてもいい？、) …【再依頼：お金】

麻吉了，麻吉都不麻吉了，(親友よ、みんな親友じゃなくなったよ、)

借一下好不好？，(ちょっと借りてもいい？、) …【再依頼：お金】

他就一直催繳了口へ…，啊你現在只有 150 喔？。(彼はずっと催促しているよ…、あなたは今 150 元しか持ってない？。)

B: 對啊。(そうよ。)

<お金の依頼 3> <依頼：お金を下ろしに行ってくださいと頼んだ>

A: 啊你有帶提款卡嗎？，(じゃ、キャッシュカードを持っているの？、) …【再依頼：お金を下ろしに】

你去提一下啊。(ちょっとお金を下ろしに行つてよ。)…【再依頼：お金を下ろしに】

B: 跟，跟「浩杲」(人名) 借 150 啦。[*我借你 150，然後你再跟「浩杲」(人名) 借 150 啦。] (「浩杲」(人名) に 150 元を借りてよ。[*私は 150 を貸してあげるから、残りの 150 は「浩杲」(人名) に借りてよ。])

<お金の依頼 4> <依頼：お金を下ろしに行ってくださいと頼んだ>

A: 就提個 1,000 口へ…，提個 1,000 先借我 300。(1,000 元下ろしてよ…、1,000 元下ろして 300 元を貸してよ。)…【再依頼：お金を下ろしに】

… (中略) …

B: 去 Seven 領啊，要加個 6 塊，手續費要加個 6 塊，對不對？。(セブンへ下ろしに行ったら手数料は 6 元よね？。)

A: 好好好，手續費 6 塊，好，都還你，多還你 10 塊好不好。(いいよいいよ、手数料 6 元も返してあげるよ、プラス 10 元も多めに返してあげるよ。)

B: 好好…，真的？。(いいね…、ほんとう？。)

A: 好好好。(いいよいいよ。)

B: 那順便請吃個茶葉蛋口へ。(じゃ、ついでにお茶たまごも奢ってね。)

A: 呵呵呵<笑>，好，好。(ハハハ<笑>、いいよ、いいよ。)

B: 好。(そうしよう。)

… (後略) …

インタビューで日本人に尋ねたら、「お金を下ろしてもらう再依頼」が押し付けがましくて凶々しいと思う日本人もいた。ロールプレイの会話調査では、「お金を下ろしてもらう再依頼」をした日本人はいなかったのは、このような日本人の考え方が反映しているのかもしれない。

4.3 まとめと考察

以下、4.3.1「まとめ」と4.3.2「考察」に分けて、結果を要約する。

4.3.1 まとめ

「依頼」の言語行動の分析結果をまとめると、次のようになる。

まず、台湾人は全員「依頼を言い出した」が、日本人は「疎」の場面で「依頼を言い出さなかった」ケースが確認できた（5人）。「教材費」場面では「昼食代」場面より多かった。

次に、日本人も台湾人も「一回」だけ依頼する人が一番多かった。依頼の回数が増えるにつれ、依頼する人が減少するが、「三回」までは日本人も台湾人も依頼を行うことが観察できた。「三回」まで依頼するのは、「親」と「疎・教」の場面であり、「親」であれば、昼食代でも教材費でも「三回」まで依頼があった。

また、日台とも、「教材費」の場面では、「三回」まで依頼を行った。「昼食代」の場面では、「二回」まで依頼を行ったが、「三回」までは依頼を行わなかった。

一方、台湾人は「四回以上」の依頼もあり、「二回目」、「三回目」と「四回目」の依頼では、ほとんどの場面において台湾人の比率が日本人より高かった。日本人より依頼回数が多かった。「四回以上」の依頼があったのは、「親」の場面であった。

「お金を下ろしてもら再依頼」は日本人には見られず、台湾人だけに見られた。教材費の場面であった。

4.3.2 考察

「全体」から見れば、日台共通点について、日本人も台湾人も「一回」だけ依頼する人が一番多かった。依頼の回数が増えるにつれ、どの場面でも、依頼する人は減少する。「三回」までは日本人も台湾人も依頼を行うことが観察できた。

一方、台湾人は全員「依頼を言い出した」が、日本人は「依頼を言い出さなかった」ケースが確認できた（5人）。

また、「二回」と「三回」依頼した場合は、ほとんどの場面において、台湾人の方が日本人より多かった。「四回以上」の依頼は、台湾人だけに現れた（3人）。

更に、一度依頼しても承諾してもらえず、再依頼では、更に「お金を下ろしてもらように」再依頼したケースも台湾人だけに見られた（8人）。

「親疎関係」の角度から見れば、日台共通点について、「親」の関係に対し、日台とも、全員依頼を言い出した上、「三回」まで依頼があった。「疎」の人間関係に

対し、日台とも「三回」まで依頼できたのは「疎・教」の場面だけだった。

一方、日本人は「疎」の場面だけで、「依頼を言い出せなかった」ケースが確認できた。

また、「親」の関係に対し、台湾人は「四回以上」の依頼もあり、日本人より依頼回数が多かった。

更に、台湾人は更に「お金を下ろしてもらうように」再依頼をした8人の内、「親」の関係に対して6人、「疎」の関係に対して2人だけであった。「親疎」の人間関係によって異なることが見られた。

「負担軽重」の角度から見れば、日台共通点について、「教材費」の場面では、「三回」まで依頼を行った。「昼食代」の場面では、「二回」まで依頼を行ったが、「三回」までは依頼を行わなかった。

一方、日本人は「教材費」場面では「昼食代」場面より、「依頼を言い出せなかった」人が多かった。台湾人は「教材費」場面だけ、更に「お金を下ろしてもらうように」再依頼をした。

ここで、日本人は、「親疎関係」の角度から見れば、「親」の関係に対し、「疎」の関係より、①「全員依頼を言い出した」こと、②「依頼の回数の増加」、という二点の差が見られた。

「負担軽重」の角度から見れば、「教材費」場面では、「昼食代」場面より、①「依頼の回数の増加」、という一点の差だけ見られた。

日本人は、「負担軽重」の違いより「親疎関係」の違いを意識することが分かった。（「親疎関係」>「負担軽重」）

一方、台湾人は、「親疎関係」の角度から見れば、「親」の関係に対し、「疎」の関係より、①「依頼の回数の増加」、②「四回目の依頼」、③「お金を下ろしてもらう再依頼」、という三点の差が見られた。

「負担軽重」の角度から見れば、「教材費」場面では、「昼食代」場面より、①「依頼の回数の増加」、②「お金を下ろしてもらう再依頼」、という二点の差が見られた。

台湾人は、「負担軽重」の違いより「親疎関係」の違いを意識することが分かった。（「親疎関係」>「負担軽重」）

つまり、「依頼の行動」では、日本人も台湾人も、「負担軽重」の違いより「親疎関係」の違いを意識することが分かった。（「親疎関係」>「負担軽重」）

第五章 承諾・拒絶の行動

Aの依頼を受け、Bは承諾・中立・拒絶などの反応をしたり、或いは他の解決方法をお互いに考え出して、調整しながら、複雑なやり取りや展開をすることが観察できた。

Bの承諾・拒絶の行動を見るために、以下、5.1『日台別』から見る『承諾・拒絶の行動』、5.2『親疎軽重別』から見る『承諾・拒絶の行動』及び5.3「まとめと考察」に分けて、分析と考察を行う。

5.1 「日台別」から見る「承諾・拒絶の行動」

Bが承諾したか、拒絶したかにより、会話は異なる方向へ発展していく上、Aの反応や言語表現も異なるため、Bの承諾、拒絶行動も分析を試みる。

日本と台湾の全体の違いを見るために、「親・昼」(40人)、「親・教」(40人)、「疎・昼」(40人)、「疎・教」(40人)の4場面の計160人を分析する。

Aが「依頼を言い出せなかった」場合、Bも「承諾・拒絶」の結論を下す必要はないが、Aが「依頼を言い出した」場面では、Bは「承諾・拒絶」の結論を下す。

「承諾・拒絶の言語行動」とは、「承諾・拒絶」の結論を下すことを指す。

そのうちで、「Bはお金を貸そうとした(承諾)が、Aは借りなかった」ケースも観察できた。

「承諾」場面では、お金を貸す以上に、「Bの更なる好意行動」も確認できた。

「Bの更なる好意行動」とは、Aは特に依頼しなくても、Bは余分な現金を持っていなくても、相手のために、自分自身から「お金を下ろしてあげる」・「更なる金額を貸す」・「食事を奢る」などのような申し出行為と定義する。

一方、「拒絶」場面では、「補償行動」も確認できた。「補償行動」とは、Bは人間関係を維持するために、相手のために何らかの「代案」を提示し、関心を示し、若しくは、A自身からも、拒絶された気まずさを解消するために、自ら「代案」を提示し、やり取りをしながら、お互いにいい解決方法を見出すものである。このような「代案」や「解決方法」を言い出した行動は「補償行動」と定義する。

詳しくは図5-1の通りである。

図 5-1 Bの承諾・拒絶行動 (n=160 人)

A の 依 頼	A : 依頼を言い出した				A : 依頼を言い 出せなかった					
	日 155 人 96.9%		台 160 人 100%		日 5 人 3.1%		台 0 人 0%			
≡										
≡										
B の 承 諾 ・ 拒 絶	B : 承諾					B : 拒絶				
	お金を貸した (承諾)			Bはお金を貸そ うとしたが、A は借りなかった (承諾)		お金を貸さなかつた (拒絶)				
	日 74 人 46.2%		台 96 人 60.0%		日 6 人 3.8%		台 11 人 6.9%		日 75 人 46.9%	
	日 80 人 50.0%		台 107 人 66.9%		台 53 人 33.1%					
	日 8 人 5.0%		台 72 人 45.0%		日 16 人 10.0%		台 91 人 56.9%		日 62 人 38.8%	
○		×		○		×		○		
8 人 5.0%		72 人 45.0%		16 人 10.0%		91 人 56.9%		62 人 38.8%		

図 5-1 に示したように、依頼側 A の依頼を受けた後、被依頼側 B に「お金の余裕がない」と規定したにも関わらず、日台とも 50%以上断れずに承諾したという結果が見られた。

しかし、台湾人 (107 人 66.9%) は日本人 (80 人 50%) より承諾率が高い結果になった。逆に、日本人 (75 人 46.9%) は台湾人 (53 人 33.1%) より拒絶の割合が高かった。

謝雅梅 (1999 : 144-145) は、台湾社会には「面子思考」があらゆるところに存在して、台湾人の考え方、行動に影響していると指摘している。

このため、台湾人は「面子思考」により、信頼してくれた相手に断れずに承諾し

たので、承諾率が高い結果となったと考えられる。

「承諾」場面で、「Bの更なる好意行動(申し出)」(お金を下ろしてあげる・更なる金額を貸す・食事を奢る)について、日台とも、する人よりしない人の方が多かったが、する人は台湾人(16人10%)の方が日本人(8人5%)より多い結果を示した。「承諾」と「更なる好意行動(申し出)」両方とも、台湾人は日本人より多いことから、関口(2007)で指摘された通り、「台湾人は互助精神が強い」ことがうかがえる。

「拒絶」場面では、人間関係を維持するために、何らかの「代案」、「関心」、「解決方法」などの「補償行動」を行う。しかし、日本人の「補償行動」を行わない人(13人8.1%)は、台湾人(3人1.9%)より多い結果を示した。台湾人から見たら、補償行動を伴わない拒絶は、冷たい印象を受けると推測できる。

5.2 「親疎軽重別」から見る「承諾・拒絶の行動」

次に、「親疎関係」や「負担軽重」の変数が、「承諾」・「拒絶」の行動の選択にどのような影響を与えるか、「親疎軽重別」に分けて分析を進める。

「親疎軽重別」とは、日本と台湾における「親・昼」、「親・教」、「疎・昼」、「疎・教」の4場面のことである。

以下、5.2.1「Bの『承諾』・『拒絶』行動」、5.2.2『承諾』場面での更なる好意行動(申し出)」、並びに5.2.3『拒絶』場面での補償行動(代案)」に分けて、日本と台湾の親疎軽重別を分析する。

5.2.1 Bの「承諾」・「拒絶」行動

本節では更に(一)『承諾』か『拒絶』、及び(二)『お金を下ろしてもらおう再依頼』に対するBの『承諾』か『拒絶』に分けて考察を行う。

(一)「承諾」か「拒絶」

本節では、Aが「依頼を言い出した」場面で、Bの「承諾・拒絶」について考察を試みる。結果は表5-1のようになる。

表5-1 Bの承諾・拒絶行動 (n=40人)

国別・場面別 承諾・拒絶行動	日	日	日	日	台	台	台	台
	親・昼	疎・昼	親・教	疎・教	親・昼	疎・昼	親・教	疎・教
依頼を言い出した人数	40人 100%	39人 100%	40人 100%	36人 100%	40人 100%	40人 100%	40人 100%	40人 100%
(1) Bは承諾した	28人 70.0%	24人 61.5%	14人 35.0%	8人 22.2%	30人 75.0%	29人 72.5%	23人 57.5%	14人 35.0%
(2) Bは承諾したが、 Aは借りなかった	2人 5.0%	0人 0%	2人 5.0%	2人 5.6%	2人 5.0%	0人 0%	3人 7.5%	6人 15.0%
(1)+(2) Bは承諾した	30人 75.0%	24人 61.5%	16人 40.0%	10人 27.8%	32人 80.0%	29人 72.5%	26人 65.0%	20人 50.0%
Bは拒絶した	10人 25.0%	15人 38.5%	24人 60.0%	26人 72.2%	8人 20.0%	11人 27.5%	14人 35.0%	20人 50.0%

前節の図5-1では、全体として、台湾人は日本人より承諾率が高く、逆に日本人は台湾人より拒絶の割合が高かった。本節の表5-1では、場面別に見ても、台湾人の「親・昼」、「疎・昼」、「親・教」、「疎・教」のいずれも、それぞれ日本人の承諾率より高いことが示された。反対に、日本人はどの場面でも台湾人より、拒絶する割合が高かった。

また、日本人も台湾人も、親疎に関わらず、「昼食代」（日：約 500 円、台：約 100 元⇨日：約 300 円）を承諾する割合は、「教材費」（日：1,500 円、台：300 元⇨日：900 円）を承諾する割合より高い結果となった。（日本：「親・昼」30 人 75.0% > 「親・教」16 人 40.0%、「疎・昼」24 人 61.5% > 「疎・教」10 人 27.8%、台湾：「親・昼」32 人 80.0% > 「親・教」26 人 65.0%、「疎・昼」29 人 72.5% > 「疎・教」20 人 50.0%。）日本人も台湾人も、「負担軽重」を考慮していることが分かった。

インタビューをしたら、普段貸せる金額の範囲は、大体「昼食代」（日：約 500 円、台：約 100 元⇨日：約 300 円）程度のものであるという答えであった。また、「教材費」について、日本人は教材が買えなくても、授業で一緒に見たり、必要なページをコピーしたり、図書館で借りたりする方法もあるため、お金を貸さなくても何とかかなると返事した人もいた。一方、台湾人は「教材費」が払えなくても、後日払ってもいいと思う人もいた。このため、日本人も台湾人も、「金額」及び「必要性」などが、承諾か拒絶かの重要な判断基準だと言える。

日本人は特にこうした傾向が強かった。日本人は、親疎に関わらず「昼食代」（約 500 円）を 60%以上の方は貸すのに対し、親疎を問わず「教材費」（1,500 円）を貸す人は 40%以下であった。日本人は、「昼食代」か「教材費」かの「金額」及び「必要性」を重要視していると考えられる。

これは、岡田・安藤（2001）の依頼の許容範囲の意識調査の結果と近似している。岡田・安藤の調査では、日本人にとって、負担が大きくても必要性が高い依頼の方があつかましく感じないということである。「必要性の高低」が重要な判断基準だというため、「教材費」より「昼食代」の方が必要性が高いと思われるためである。

一方、日本人も台湾人も、「親」の関係で承諾する割合は、「疎」の関係より高い結果となった。（日本：「親・昼」30 人 75.0% > 「疎・昼」24 人 61.5%、「親・教」16 人 40.0% > 「疎・教」10 人 27.8%。台湾：「親・昼」32 人 80.0% > 「疎・昼」29 人 72.5%、「親・教」26 人 65.0% > 「疎・教」20 人 50.0%。）日本人も台湾人も、「親疎関係」を考慮していることが分かった。

台湾人は特にこうした傾向が強かった。台湾人は「親」の関係に対し、高い「教材費」（日：1,500 円、台：300 元⇨日：900 円）でも 65%以上貸すという結果を示した。日本人の 40%より高かった。「教材費」場面では、例えば自分は所持金が少なくても、台湾人は親しい友人を助けたい気持ちが強かったことがとうかがわれる。インタビューでは、親しい友人が頼みに来たらきっと困っているはずなので、「借

りる内容」より、親しい友人だからこそ助けてあげたいという意見が多かった。台湾人にとって、「相手との関係」が重要な判断基準だと言える。

また、岡田・安藤（2001）の依頼の許容範囲の意識調査では、依頼相手との人間関係とあつかましき度について、中国人は「親友」からの依頼であればどんな負担の大きい依頼であってもあつかましく感じないということで、承諾率が高い結果に繋がる。

これは、台湾人は日本人より「親疎関係」を意識しているという先行研究の意識調査の結果と一致している。（柴田・山口 2002、関口 2006）

「承諾率」が高いことは、Brown と Levinson（1987）の「ポジティブ・ポライトネス」の「ストラテジー（3）聞き手の欲求・要望に応える」に属している。日台とも、FTA が小さいと思われる「親」の関係と「昼食代」の場面では多く現れた。

（二）「お金を下ろしてもら再依頼」に対するBの「承諾」か「拒絶」

第四章「依頼の行動」で、台湾人の依頼者Aには「お金を下ろしてもら再依頼」をした人もいたため、Bは「Aのお金を下ろしてもら再依頼を受けた」場面を100%として、Bの「承諾」か「拒絶」の反応を見た。その結果は表 5-2 の通りである。

表 5-2 「お金を下ろしてもら再依頼」に対するBの反応（n≠40人）

Bの反応	日		台		台		台	
	親・昼	疎・昼	親・教	疎・教	親・昼	疎・昼	親・教	疎・教
A：お金を下ろしてもら再依頼	0人 0%	0人 0%	0人 0%	0人 0%	0人 0%	0人 0%	6人 100%	2人 100%
<1>Bの反応：承諾							6人 100%	0人 0%
<2>Bの反応：拒絶							0人 0%	2人 100%

表 5-2 に示したように、台湾人の「A：お金を下ろしてもら再依頼」の場面では、「親・教」の場合、Bの反応は全員「<1>承諾」（6人 100%）であるのに対し、「疎・教」の場合、全員「<2>拒絶」（2人 100%）と両極的な結果となった。台湾人は「親疎関係」で対応の差が強く感じられる。

「疎・教」の例を挙げると例 5-1 の通りである。

例 5-1

台 36 女 4（それほど親しくない友人に教材費を借りる） <お金の依頼 2> <依頼：お金を下ろしに行ってくださいと頼んだ> A：嗯…、那…、（あの…、じゃ…、） 你可以去提款機領嗎？。（ATMへお金を下ろしに行ってもらってもいいの？） …【再依

頼：お金を下ろしに】

B：む…、好麻煩…喔。（お…、面倒くさい…よ。）

A：む…、好啊，沒關係，那我還是去跟別人借借看好了。（じゃ…、いいよ、大丈夫、他の人に聞いてみるよ。）

B：好。（そうしよう。）

「親・教」の例を挙げると例 5-2 の通りである。

例 5-2

台 20 男 2 (親しい友人に教材費を借りる)

<お金の依頼 3> <依頼：お金を下ろしに行ってくださいと頼んだ>

A：就是我今天錢包放在家裡，然後卡也沒帶（嗯），（今日は財布を家に忘れて、カードも持ってないよ（うん）、）

那，你有辦法……，就是……，你有提款卡嗎？。（じゃ、いいのかな……、あの……、キャッシュカードを持ってるの？） …【再依頼：お金を下ろしに】

B：有啦。（持ってるよ。）

A：方便借我 300 嗎？。（300 元を貸してもらってもいいの？） …【再依頼：お金を下ろしに】

B：那我要先去領錢，你留在這可以嗎？，我要去領一下就可以了。（じゃ、お金を下ろしに行くから、ここで待ってるの？、ちょっと行ってくるね。）

A：OK 啊，因為今天是最後一天，所以有點急了。（OK よ、今日は最終日だから、ちょっと急いだからね。）

B：好啦，OK 啦，那我去 Seven 領好了。（いいよ、OK よ、じゃ、セブンへお金を下ろしに行くね。）

A：好，謝謝。（うん、ありがとう。）

お金を下ろしてもらうように頼まれたら、日本人にとっては押し付けがましい (4.2.2 Aの「お金を下ろしてもらう」再依頼 P.73) が、台湾人は「親しい」友人に対し、全員断れず、承諾する結果を示した。台湾人にとって、「相手との関係」が重要な判断基準だとうかがえる。

5.2.2 「承諾」場面での更なる好意行動(申し出)

5.2.1 で、Bの承諾率を考察した後、『承諾』場面での更なる好意行動」も観察できた。

『承諾』場面での更なる好意行動」とは、「承諾」場面の中で、Aに特に依頼されなくても、Bは余分な現金を持っていないが、相手のために自分自身から申し出を言い出すことという。これは (二)「ポジティブ・ポライトネス」の「ストラテジー10. 申し出や約束をする」の運用だと言える。

「Bの更なる好意行動(申し出)」が現れたケースはそれほど多くなかったが、「お金を下ろしてあげる」・「更なる金額を貸す」・「食事を奢る」などのような好意行動(申し出)は、恐らく「金銭的」な場面ならではの特徴だと考えられる。このため、外国人の立場から、日本人と台湾人の違うところや特徴を見るため、些細な差があっても、日台の特徴がうかがえると考える。

表 5-3 のような好意行動 (申し出) が見られた。

表 5-3 Bの更なる好意行動(申し出) (n=40人)

国別・場面別 更なる好意行動	日	日	日	日	台	台	台	台
	親・昼	疎・昼	親・教	疎・教	親・昼	疎・昼	親・教	疎・教
(1) B: お金を下ろしてあげようと申し出た	1人 2.5%	0人 0%	4人 10.0%	1人 2.5%	1人 2.5%	1人 2.5%	6人 15.0%	4人 10.0%
	小計 6人				小計 12人			
(2) B: お金を下ろして、更に教科書を買って渡す	/	/	1人 2.5%	0人 0%	/	/	0人 0%	0人 0%
	小計 1人				小計 0人			
(3) B: お金を下ろして、昼食代や教材費だけでなく、更なる金額を貸そうと申し出た	1人 2.5%	0人 0%	0人 0%	0人 0%	1人 2.5%	0人 0%	1人 2.5%	0人 0%
	小計 1人				小計 2人			
(4) B: 食事を奢る(返さなくていいと申し出た)	0人 0%	0人 0%	/	/	2人 5.0%	0人 0%	/	/
	小計 0人				小計 2人			
合計	2人 5.0%	0人 0%	5人 12.5%	1人 2.5%	4人 10.0%	1人 2.5%	7人 17.5%	4人 10.0%
	小計 8人				小計 16人			
分析数	40人 100%	40人 100%	40人 100%	40人 100%	40人 100%	40人 100%	40人 100%	40人 100%
	小計 160人				小計 160人			

前節の図 5-1 では、「承諾」場面で、「Bの更なる好意行動(申し出)」について、台湾人(16人10%)は日本人(8人5%)より多い結果を示した。

具体的には、表 5-3 で示したように、「負担軽重」の角度から見たら、日本人も台湾人も、「(1) B: お金を下ろしてあげようと申し出た」好意行動は、「昼食代」場面より、「教材費」の場面に多く現れた。なぜなら、「昼食代」はまだBの持っている金額の範囲内だが、「教材費」はお金を下ろして行かないと持っていないためである。

日台の違うところは、台湾人は日本人より、「(1) B: お金を下ろしてあげようと申し出た」好意行動が著しかった。(台湾:12人>日本:6人。)インタビューでは、台湾人はお金を下ろしに行ってもいいという意見が多かったのに対し、日本人はそこまでしなくていいという人が多かった。

「親疎関係」の角度から見たら、日台とも「親」の関係に対し、「疎」の関係より更なる好意行動を行った人が多かった。

「教材費」場面では、台湾人も日本人も、「親」の関係に、「疎」の関係より、「(1) B: お金を下ろしてあげようと申し出た」の好意行動が多かった。(台湾:「親・教」6人15%>「疎・教」4人10%、日本:「親・教」4人10%>「疎・教」1人2.5%。)

「(2) B: お金を下ろして、更に教科書を買って渡す」と「(3) B お金を下ろして

昼食代や教材費だけでなく、更なる金額を貸そうと申し出た」の好意行動は、日本人も台湾人も親しい友人だけに現れた。

日台の違うところについて、「昼食代」場面では、「(4) B：食事を奢る」(返さなくていいと申し出た)の好意行動は、台湾人だけ親しい友人に現れた(2人5%)。それは親しい友人に、食事代を貸すことではなく、財布を忘れた友人に食事を奢るという好意に基づいた行動であった。例5-3の通りである。

例 5-3

台 24 女 1 (親しい友人に昼食代を借りる)

- A：へ、那個，我跟你說一件事（嗯），我今天…就剛好都忘記帶錢包了，怎麼辦？，所以我等一下吃飯會沒有錢。（え、あの、ちょっと話があるんだけど（うん）、今日は…ちょうど財布などを全部忘れちゃったよ、どうしよう？、後で食事をするお金がないよ。）
- B：你等一下要吃飯啊？（對啊），啊可是我現在只剩下 100 耶。（後で食事をするの？（そうよ）、あっでも今は 100 元しか残ってないよ。）
- A：只剩下 100 喔？。（100 元しか残ってない？）
- B：對呀，啊對呀，要不我們一起吃啊？。（そう、あっそうそう、一緒に食べない？）
- A：可以一起吃嗎？。（一緒に食べていいの？）
- B：可以啊，可以啊。（いいよ、いいよ。）
- A：好好，那等會一塊去。（うん、じゃ後で一緒に行こう。）
- B：好啊好啊。（いいよいいよ。）
- A：然後我改天再還你。（また後日お金を返すよ。）
- B：好，沒關係啦，不用還啦。（いいよ、大丈夫よ、返さなくていいよ。）
- A：啊…呵呵<2人同時笑>，好，謝謝，謝謝。（あ…、ハハ<2人で笑い>、うん、ありがとう、ありがとう。）
- B：不會。（いいえ。）

岡田・安藤（2001）の依頼の許容範囲の意識調査では、「中国では食事のとき割り勘はしないからお金がなければ奢ることになる」という答えがあるという。

昔の台湾社会でも「親しい友人にお互いに食事を奢る」習慣があった。財布を忘れた親しい友人に「食事を奢る」という好意行動はその名残りであろう。

5.2.3 「拒絶」場面での補償行動(代案)

5.2.1で、「拒絶」場面では、「補償行動(代案)」も観察できた。

「拒絶」場面での「補償行動(代案)」とは、Bはお金を貸せなくても、人間関係を維持するために、相手のために何らかの「代案」を提示したり、「関心」を示したりして、「解決方法」を探る行動という。若しくは、A自身も逃げ道を作り、提案し、お互いにいい解決方法を見出すものである。AやBのこのような「代案」、「関心」、「解決方法」などを「補償行動」ということにする。

拒絶後、人間関係を維持するため、何かの補償行動(代案)が期待されるが、文化により、こういった補償行動(代案)の内容・期待度も異なると考えられる。まず、「補償行動(代案)の有無」を分析する。表5-4に示した通りである。

表5-4 Bの補償行動(代案)の有無 (n≠40人)

国別・場面別 補償行動(代案)	日	日	日	日	台	台	台	台
	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教
Bの拒絶場面	10人 100%	24人 100%	15人 100%	26人 100%	8人 100%	14人 100%	11人 100%	20人 100%
	75人 100%				53人 100%			
補償行動(代案) <u>あり</u>	9人 90.0%	23人 95.8%	9人 60.0%	21人 80.8%	8人 100%	14人 100%	9人 81.8%	19人 95.0%
	62人 82.7%				50人 94.3%			
補償行動(代案) <u>なし</u>	1人 10.0%	1人 4.2%	6人 40.0%	5人 19.2%	0人 0%	0人 0%	2人 18.2%	1人 5.0%
	13人 17.3%				3人 5.7%			

5.1『日台別』から見る『承諾・拒絶の行動』の図5-1で見たように、160人中、「拒絶」をした後「補償行動」を行わない人は日本人(13人8.1%)で、台湾人(3人1.9%)より多かった。表5-4によれば、それはどの場面でも言える。

表5-4は、「拒絶場面」のみ取り上げたものだが、日台ともに、60%以上補償行動(代案)を行った上、「疎」の関係より「親」の関係に対して補償行動(代案)を行った人が多いことが分かった。

台湾人は「親」の関係に対し、100%補償行動(代案)を行った。だが、「疎」の関係に対して、80%以上は補償行動(代案)を行ったが、補償行動(代案)を行わなかった台湾人も、「疎・昼」18.2%、「疎・教」5.0%いた。

一方、補償行動(代案)を行わなかった日本人は、いずれの場面とも台湾人より多かった。「親」の人間関係に対し、台湾人の0%に比べ、日本人は「親・昼」10%、「親・教」4.2%が補償行動(代案)を行わなかった。特に、「疎」の人間関係に対し、補償行動(代案)を行わなかった日本人は、「疎・昼」で40%、「疎・教」で19.2%

にも及んだ。

台湾人にインタビューしたら、普段お金の貸し借りはよくあることであると回答した人が多かったため、補償行動(代案)を期待する人も多いと考えられる。台湾人から見たら、補償行動(代案)を行わずに断られるのは、冷たい印象を受けると推測できる。

日本人から見たら、インタビューでは、お金を借りる人自体が悪かったと回答した人も多かったため、むしろ補償行動(代案)もそれほど期待しないと考えられる。

関口(2006)の調査では、日本人は「比較的ドライに断る」ものの、台湾人は「なるべく断らない」結果と近似している。

他方、日本人も台湾人も、「教材費」場面の方が、「昼食代」場面より、補償行動(代案)を行った人が比較的多かった。なぜかというところ、「教材費」場面の方が「昼食代」場面より取れる補償行動や提示できる代案が多かったためである。次の表5-5「Bの補償行動(代案)の内容」のように、「(4)教科書をAにコピーさせてあげる」、「(5)授業でAに教科書を見せてあげる」と「(6)教材費を後日支払うように勧める」のような補償行動(代案)がある。

「Bの補償行動(代案)の内容」について、他に「(1)他に頼むように勧める」、「(2)Aのために、友人(第三者)に頼んであげる」、「(3)先に他に聞いてみて、なかったら貸す」のような補償行動(代案)がある。具体的な使用人数は表5-5の通りである。

表 5-5 Bの補償行動(代案)の内容 (n=40人)

国別・場面別 補償行動(代案)	日	日	日	日	台	台	台	台
	親・昼	疎・昼	親・教	疎・教	親・昼	疎・昼	親・教	疎・教
Bの拒絶場面	10人 100%	15人 100%	24人 100%	26人 100%	8人 100%	11人 100%	14人 100%	20人 100%
	75人 100%				53人 100%			
補償行動(代案) なし	1人 10.0%	6人 40.0%	1人 4.2%	5人 19.2%	0人 0%	2人 18.2%	0人 0%	1人 5.0%
	13人 17.3%				3人 5.7%			
(1)他に頼むように勧める	9人 90.0%	6人 40.0%	11人 45.8%	8人 30.8%	8人 100%	9人 81.8%	7人 50.0%	8人 40.0%
	34人 45.3%				32人 60.4%			
(2)Aのために、友人(第三者)に頼んであげる	0人 0%	3人 20.0%	1人 4.2%	2人 9.7%	0人 0%	0人 0%	3人 21.4%	2人 10.0%
	6人 8.0%				5人 9.4%			
(3)先に他に聞いてみて、なかったら貸す	0人 0%	0人 0%	1人 4.2%	0人 0%	0人 0%	0人 0%	1人 7.2%	2人 10.0%
	1人 1.4%				3人 5.7%			
(4)教科書をAにコピーさせてあげる	/	/	1人 4.2%	3人 11.5%	/	/	0人 0%	0人 0%
	4人 5.3%				0人 0%			
(5)授業でAに教科書を見せてあげる	/	/	9人 37.5%	8人 30.8%	/	/	0人 0%	0人 0%
	17人 22.7%				0人 0%			
(6)教材費を後日支払うように勧める	/	/	0人 0%	0人 0%	/	/	3人 21.4%	7人 35.0%
	0人 0%				10人 18.8%			

表 5-5 に示したように、日本人の場合は、まだ教材を持っていないが、今日は教材を用意する日なので、授業前にお金を借りて生協で買うという場面を設定したため、Aはまだ教材を持っていないので、Bは「(4)教科書をAにコピーさせてあげる」と「(5)授業で教科書を見せてあげる」という行動を取ったのであろう。

台湾人の場合は、教材は既に手元にあったが、今日は教材費納付の期限日なので、相手に教材費を借りるという場面を設定したため、台湾人のAは既に教材を持っているが、教材費をまだ払っていないため、「(6)教材費を後日支払うように勧める」行動を取った。

要するに、環境や設定の違いにより、このような内容の違いが現れたと考えられる。

それを除き、他の補償行動(代案)の内容を分析すると、日本人と台湾人両方とも、

拒絶した後、「(1)他に頼むように勧める」補償行動(代案)を行った人が最も多い結果を示した。(日本人は34人45.3%、台湾人は32人60.4%。)

台湾人は「昼食代」場面の方が「教材費」場面より、「(1)他に頼むように勧める」の補償行動(代案)を行った人が多かった。「親・昼」8人100%、「疎・昼」9人81.8%、>「親・教」7人50%、「疎・教」8人40%。)インタビューでは、台湾人はよくお金の貸し借りをするという返事が日本人より多かったため、「昼食代」の金額ならきっと他にも気軽に頼めるだろうと想定できるので、他に頼むように勧める人が多かったのである。

その代わりに、台湾人は「教材費」場面の方が「昼食代」場面より、「(2)Aのために、友人(第三者)に頼んであげる」と「(3)先に他に聞いてみて、なかったら貸す」の補償行動(代案)を行った人が多かった。これらは(二)「ポジティブ・ストラテジー」の「ストラテジー9：相手の欲求への知識や関心を話す」方法の使用である。

台湾人は「親」の関係の方が「疎」の関係より、「(2)Aのために、友人(第三者)に頼んであげる」の補償行動(代案)を行った人が多かった。「親・教」3人21.4%>「疎・教」2人10%。)

それに対し、日本人は「疎」の人間関係で「親」の関係より、「(2)Aのために、友人(第三者)に頼んであげる」という傾向が見られた。「疎・昼」3人20%、「疎・教」2人9.7%>「疎・昼」0人0%、「親・教」1人4.2%。)インタビューでは、それほど親しくない人に頼まれたら、きっと他に頼める人がいないだろうと想定できるので、親しい人より断りにくいという意見もあった。お金を貸せなかったら、「自分の友人(第三者)に頼んであげる」という断りへの代案が親しい人より多かったのだろう。

5.3 まとめと考察

以下、5.3.1「まとめ」と5.3.2「考察」に分けて、結果を要約する。

5.3.1 まとめ

「承諾・拒絶」の言語行動の分析結果をまとめると、次のようになる。

まず、依頼側Aの依頼を受けた後、被依頼側Bに「お金の余裕がない」と規定したにも関わらず、日台とも50%以上断れずに承諾したという結果が見られた。

全体として、台湾人は日本人より承諾率が高く、どの場面においても、50%以上承諾した結果となった。逆に日本人は台湾人より拒絶の割合が高かった。

「承諾」の場面では、日本人も台湾人も、親疎に関わらず、「昼食代」を承諾する割合は、「教材費」を承諾する割合より高い結果となった。日本人も台湾人も、「負担軽重」を考慮していることが分かった。

日本人は特にこうした傾向が強かった。日本人は、「昼食代」を60%以上の人は貸すのに対し、親疎を問わず「教材費」を貸す人は40%以下であった。日本人は、「昼食代」か「教材費」かの「金額」及び「必要性」を重要視していると考えられる。

一方、日本人も台湾人も、「親」の関係で承諾する割合は、「疎」の関係より高い結果となった。日本人も台湾人も、「親疎関係」を考慮していることが分かった。

台湾人は特にこうした傾向が強かった。台湾人は「親」の関係に対し、高い「教材費」でも65%以上貸すという結果を示した。日本人の40%より高かった。

加えて、台湾人の「A：お金を下ろしてもら再依頼」の場面では、「親・教」の場合、Bの反応は全員「<1>承諾」(6人100%)であるのに対し、「疎・教」の場合、全員「<2>拒絶」(2人100%)と両極的な結果となった。台湾人は「親疎関係」で対応の差が強く感じられる。

台湾人にとって、「相手との関係」が重要な判断基準だと言える。

また、「承諾」場面で、「Bの更なる好意行動(申し出)」について、「負担軽重」の角度から見たら、日台とも、「昼食代」場面より、「教材費」の場面に多く現れた。台湾人は日本人より「更なる好意行動(申し出)」が多い結果を示した。

「親疎関係」の角度から見たら、日台とも、「親」の関係に対し、「疎」の関係より更なる好意行動を行った人が多かった。「昼食代」場面では、「(4)B：食事を奢る」(返さなくていいと申し出た)の好意行動は、台湾人だけ親しい友人に現れた(2人5%)。

「拒絶」場面では、日台ともに、60%以上補償行動(代案)を行った上、「疎」の関係より「親」の関係に対して補償行動(代案)を行った人が多いことが分かった。

日本人の「補償行動」を行わない人は、台湾人より多い結果を示した。台湾人は「親」の関係に対し、100%補償行動(代案)を行った。それに対し、日本人は「親」の関係に対し、台湾人の0%に比べ、日本人は「親・昼」10%、「親・教」4.2%が補償行動(代案)を行わなかった。特に、「疎」の人間関係に対し、補償行動(代案)を行わなかった日本人は、「疎・昼」で40%、「疎・教」で19.2%にも及んだ。

補償行動(代案)の内容について、台湾人は「昼食代」場面の方が「教材費」場面より、「(1)他に頼むように勧める」の補償行動(代案)を行った人が多かった。その代わりに、台湾人は「教材費」場面の方が「昼食代」場面より、「(2)Aのために、友人(第三者)に頼んであげる」と「(3)先に他に聞いてみて、なかったら貸す」の補償行動(代案)を行った人が多かった。台湾人は「親」の関係の方が「疎」の関係より、「(2)Aのために、友人(第三者)に頼んであげる」の補償行動(代案)を行った人が多かったのに対し、日本人は「疎」の人間関係で「親」の関係より、自分の友人(第三者)に頼んであげる傾向が見られた。

5.3.2 考察

「全体」から見れば、日台共通点について、全4場面合計160組の中、被依頼側Bに「お金の余裕がない」と規定したにも関わらず、日台とも50%以上断れずに承諾した。「拒絶」をしたとしても、日台ともに、60%以上補償行動(代案)を行った。「(1)他に頼むように勧める」という補償行動(代案)を行った人が最も多かった。

一方、台湾人は日本人より承諾率が高く、どの場面でも、50%以上承諾した。逆に日本人は台湾人より拒絶の割合が高かった。

また、台湾人は日本人より「更なる好意行動(申し出)」が多く、「(1)B：お金を下ろしてあげようと申し出た」好意行動も日本人より著しかった。

一方、補償行動(代案)を行わなかった日本人は、いずれの場面とも台湾人より多かった。

「親疎関係」の角度から見れば、日台共通点について、日本人も台湾人も、「親」の関係で承諾する割合は、「疎」の関係より高かった。「親」の関係に対し、「疎」の関係より、承諾した後の更なる好意行動を行った人が多く、拒絶をした後の補償行動(代案)を行った人も多かった。

日本人も台湾人も、「親疎関係」を考慮していることが分かった。

一方、台湾人は特に「親疎関係」を重要視する傾向が強かった。台湾人は「親」の関係に対し、高い「教材費」でも65%以上貸すという結果を示した。日本人の40%より高かった。

加えて、台湾人の「A：お金を下ろしてもらおう再依頼」の場面では、「親・教」の場合、Bの反応は全員「<1>承諾」（6人100%）であるのに対し、「疎・教」の場合、全員「<2>拒絶」（2人100%）と両極的な結果となった。台湾人は「親疎関係」で対応の差が強く感じられる。

更に、「承諾」をした後、「昼食代」場面では、「(4) B：食事を奢る」（返さなくていいと申し出た）の好意行動は、台湾人だけ親しい友人に現れた。

台湾人にとって、「相手との関係」が重要な判断基準だと言える。

「拒絶」をした後、台湾人は「親」の関係に対し、100%補償行動(代案)を行った。補償行動(代案)を行わなかった日本人は、いずれの場面とも台湾人より多かった。「親」の人間関係に対し、台湾人の0%に比べ、日本人は「親・昼」10%、「親・教」4.2%が補償行動(代案)を行わなかった。特に、「疎」の人間関係に対し、補償行動(代案)を行わなかった日本人は、「疎・昼」で40%、「疎・教」で19.2%にも及んだ。

台湾人は、「親」の関係の方が「疎」の関係より、「(2) Aのために、友人(第三者)に頼んであげる」の補償行動(代案)を行った人が多かった。

反対に、日本人は「疎」の人間関係で「親」の関係より、自分の友人(第三者)に頼んであげる傾向が見られた。

「負担軽重」の角度から見れば、日台共通点について、日本人も台湾人も、親疎に関わらず、「昼食代」を承諾する割合は、「教材費」を承諾する割合より高かった。日本人も台湾人も、「負担軽重」を考慮していることが分かった。

「承諾」場面で、「Bの更なる好意行動(申し出)」について、「(1) B：お金を下ろしてあげようと申し出た」好意行動は、「昼食代」場面より、「教材費」場面に多く現れた。金額が高い「教材費」はお金を下ろして行かないと持っていないためである。

一方、日本人は特に「負担軽重」を重要視する傾向が強かった。日本人は、親疎に関わらず「昼食代」を60%以上の人は貸すのに対し、親疎を問わず「教材費」を貸す人は40%以下であった。日本人は、「昼食代」か「教材費」かの「負担軽重」、「金額」及び「必要性」を重要視していると考えられる。

「拒絶」をした後の補償行動(代案)の内容について、台湾人は「昼食代」場面の

方が「教材費」場面より、「(1)他に頼むように勧める」の補償行動(代案)を行った人が多かった。その代わりに、「教材費」場面の方が「昼食代」場面より、「(2) Aのために、友人(第三者)に頼んであげる」と「(3)先に他に聞いてみて、なかったら貸す」の補償行動(代案)を行った人が多かった。

最後に、「親疎関係」と「負担軽重」の角度から総合的に考察する。

「承諾」か「拒絶」かについて、日本人も台湾人も、親疎に関わらず、「昼食代」を承諾する割合は、「教材費」を承諾する割合より高い結果となった。日本人も台湾人も、「負担軽重」を考慮していることが分かった。

日本人は特にこうした傾向が強かった。日本人は、親疎に関わらず「昼食代」を60%以上の人は貸すのに対し、親疎を問わず「教材費」を貸す人は40%以下であった。日本人は、「昼食代」か「教材費」かの「負担軽重」、「金額」及び「必要性」を重要視していると考えられる。

一方、日本人も台湾人も、「親」の関係で承諾する割合は、「疎」の関係より高い結果となった。日本人も台湾人も、「親疎関係」を考慮していることが分かった。

台湾人は特にこうした傾向が強かった。台湾人は「親」の関係に対し、高い「教材費」でも65%以上貸すという結果を示した。日本人の40%より高かった。台湾人は親しい友人を助けたい気持ちが強かったとうかがわれる。

加えて、台湾人の「A：お金を下ろしてもら再依頼」の場面では、「親・教」の場合、Bの反応は全員「<1>承諾」(6人100%)であるのに対し、「疎・教」の場合、全員「<2>拒絶」(2人100%)と両極的な結果となった。台湾人は「親疎関係」で対応の差が強く感じられる。

台湾人にとって、「相手との関係」が重要な判断基準だと言える。

以上のように、「承諾か拒絶の行動」・「承諾場面の好意行動」・「拒絶場面の補償行動」では、日本人も台湾人も、「親疎関係」と「負担軽重」を意識している。

特に、「承諾か拒絶」の選択について、日本人は台湾人より、「負担軽重」を重要視しているのに対し、台湾人は日本人より、「親疎関係」を重要視していると言える。(日本：「負担軽重」>「親疎関係」、台湾：「親疎関係」>「負担軽重」)

第六章 依頼の発話

第四章で「依頼の行動」が明らかになったが、本章では「依頼の発話」の直接間接性について分析考察する。

「依頼発話」とは、被依頼側に依頼の目的を察してもらうまでの、依頼側が発した「依頼表現」の発話である。

以下、6.1『依頼発話』の直接間接性」、6.2『依頼発話』の直接間接性の様相」及び6.3「まとめと考察」に分けて、分析と考察を行う。

6.1 「依頼発話」の直接間接性

第四章「依頼の行動」で、依頼は一回だけでなく、何回も現れることが明らかになったので、本節では「全体の依頼発話」と「回数別に分けた依頼発話」の直接間接性を分析する。

まず6.1.1で『日台別』から見る『依頼発話』の直接間接性」を分析し、次に6.1.2で『親疎軽重別』から見る『依頼発話』の直接間接性」を考察する。

6.1.1 「日台別」から見る「依頼発話」の直接間接性

日本人と台湾人の「依頼発話」の違いを見るために、「依頼を言い出した人数」の中で、「全体の依頼発話」と「回数別に分けた依頼発話」の直接間接性を分析する。結果は表6-1の通りである。

表 6-1 Aの「依頼」の直接間接性（日台別）

A：依頼を言い出した人数				
日		台		
155人 100%		160人 100%		
依頼発話 (全)	直接的依頼	間接的依頼	直接的依頼	間接的依頼
	26人 16.8%	140人 <u>90.3%</u>	35人 <u>21.9%</u>	141人 88.1%
一回目の依頼発話	155人 100%		160人 100%	
	直接的依頼	間接的依頼	直接的依頼	間接的依頼
	18人 <u>11.6%</u>	140人 90.3%	29人 <u>18.1%</u>	138人 86.3%
二回目の依頼発話	23人 100%		45人 100%	
	直接的依頼	間接的依頼	直接的依頼	間接的依頼
	9人 <u>39.1%</u>	14人 60.9%	15人 <u>33.3%</u>	31人 68.9%
三回目の依頼発話	5人 100%		16人 100%	
	直接的依頼	間接的依頼	直接的依頼	間接的依頼
	3人 <u>60.0%</u>	2人 40.0%	8人 <u>50.0%</u>	9人 56.3%
四回目以上の依頼発話	0人		3人 100%	
	直接的依頼	間接的依頼	直接的依頼	間接的依頼
			3人 <u>100%</u>	0人 0%
「お金を下ろ してもらおう」 再依頼発話 一回目	0人		8人 100%	
	直接的依頼	間接的依頼	直接的依頼	間接的依頼
			1人 12.5%	<u>8人 100%</u>
「お金を下ろ してもらおう」 再依頼発話 二回目	0人		1人	
	直接的依頼	間接的依頼	直接的依頼	間接的依頼
			<u>1人 100%</u>	0人 0%

(※一人に「直接的依頼」と「間接的依頼」の2種類を併用する場合があります)

表 6-1 に示した通り、「依頼を言い出した人数」の中で、日本は 155 人を 100% として、「直接的依頼」を使用したか「間接的依頼」を使用したか、それぞれの割合を算出した。155 人の中で、「直接的依頼」の使用率は 26 人 16.8% を占めたが、「間接的依頼」の使用率は 140 人 90.3% を占めた。台湾は 160 人を 100% として、

「直接的依頼」の使用率は35人21.9%を占めたが、「間接的依頼」の使用率は141人88.1%を占めた。日台ともに、「間接的依頼」は「直接的依頼」より使用率が高かった。

「直接的依頼」を使用した人数は、台湾人が日本人より多かった。(台湾35人21.9%>日本26人16.8%。)

先行研究によると、依頼をする際、台湾人は日本人より「直接的」な依頼が多いという結果と一致している(李佳盈2004、施信余2006a、関口2007)。

依頼の言語行動は、台湾人は日本人より「依頼の回数」が多かった(第四章)が、それだけでなく依頼の言語表現も「直接的」ということが分かった。

「直接的依頼」について、「全体の依頼発話」(台湾35人21.9%>日本26人16.8%)、並びに「一回目の依頼発話」(台湾29人18.1%>日本18人11.6%)では、台湾人は日本人より「直接的依頼」を多用している。

「二回目の依頼」以降の依頼についても同じような計算をした。「二回目の依頼発話」を発した人数の中で、日本は23人を100%として、「直接的依頼」を使用したか「間接的依頼」を使用したか、それぞれの度合いを算出した。23人の中で、「直接的依頼」の使用率は9人39.1%を占めたが、「間接的依頼」の使用率は14人60.9%を占めた。台湾は45人を100%として、「直接的依頼」の使用率は15人33.3%を占めたが、「間接的依頼」の使用率は31人68.9%を占めた。日台ともに、「二回目の依頼発話」においても、「間接的依頼」は「直接的依頼」より使用率が高かった。

ただし、「二回目」及び「三回目」の再依頼になると、反対に、日本人は台湾人より「直接的依頼」を多用している。(二回目：日本39.1%>台湾33.3%、三回目：日本60%>台湾50%)

依頼をする際、台湾人は日本人より「直接的」ということは、常識のように思われてきたが、「二回目の再依頼」をしたら、反対に変わる。詳しくは、次の節で「親疎軽重別」に分けて分析を進める。

例6-1は「二回目の再依頼」をしたら、「直接依頼」になった例である。

例6-1

日04男1(親しい友人に昼食代を借りる)
A:俺、財布ない、今日。
B:マジで?(うふっ<笑い>)、あのね、今日、結構ギリギリなんよね。
A:今日、財布ないから。
<お金の依頼1> <依頼:規定の金額>
A:あの…、…【言い淀み】
500円、貸して、くれん?。…【最初の依頼】【間接依頼:慣習的】
B:400?。

<お金の依頼 2> <依頼：規定の金額>

A：500 円、貸して。 …【再依頼：お金】【直接依頼：要求】

B：OK、500 円。

A：OK、よっしゃ、500 円。

B：うん。

A：明日返すから。

B：明日返してくれるなら。

A：明日絶対返すから。

B：それなら。

A：500 円、貸して。

B：OK、OK。

また、日本人も台湾人も、依頼の回数につれ、「直接的依頼」の使用率が上がっている。

日本人は、「一回目の依頼」から「三回目の依頼」にかけて、「直接的依頼」の使用率が上がっている（一回目：11.6%<二回目：39.1%<三回目：60%）が、「間接的依頼」の使用率が下がっている（一回目：90.3%>二回目：60.9%>三回目：40%）。「三回目の依頼」では、「直接的依頼」の使用の方が「間接的依頼」より多くなる（「直接」60%>「間接」40%）。

台湾人も、「一回目の依頼」から「四回目の依頼」にかけて、「直接的依頼」の使用率が上がっているが（一回目：18.1%<二回目：33.3%<三回目：50%<四回目：100%）、「間接的依頼」の使用率が下がっている（一回目：86.3%>二回目：68.9%>三回目：56.3%）。

ただし、台湾人は日本人と違って、「三回目の依頼」では「間接的依頼」の方が日本人より多く（台湾 56.3%>日本 40%）、「四回目の依頼」になると全て「直接的依頼」になっている（台湾 100%>日本 0%）。

詳しくは、次の節で「親疎軽重別」に分けて分析する。

台湾人の「お金を下ろしてもらおう再依頼発話」も、「一回目の再依頼」（12.5%）より、「二回目の再依頼」（100%）の方が、「直接的依頼」の使用率が高かった。「一回目」では、相手を配慮するからであろう。「間接的依頼」（100%）を使用しているが、「二回目」になったら、「直接的依頼」（100%）を使用している。例 6-2 はその具体例である。

例 6-2

台 05 男 2（親しい友人に教材費を借りる）

<お金の依頼 3> <依頼：お金を下ろしに行ってくださいと頼んだ>

A：啊你有帶提款卡嗎？（じゃ、キャッシュカードを持ってるの？） …【再依頼：お金を下ろしに】【間接依頼：非慣習的】

你去提一下啊。（ちよっとお金を下ろしに行つてよ。） …【再依頼：お金を下ろしに】【直接依頼：要求】

B：跟，跟「浩呆」（人名）借 150 啦。[*我借你 150，然後你再跟「浩呆」借 150 啦。]（「浩呆」

(人名)に150元を借りてよ。〔*私は150を貸してあげるから、残りの150は「浩呆」(人名)に借りてよ。〕

<お金の依頼4> <依頼:お金を下ろしに行ってくださいと頼んだ>

A: 就提個1,000円へ…、提個1,000先借我300。(1,000元下ろしてよ…、1,000元下ろして300元を貸してよ。) …【再依頼:お金を下ろしに】【直接依頼:要求】

B: 那你要欠我喔。(でも、金額は多めになるよ。)

A: 什麼欠你?。(何を?)

B: 啊你跟我借的啊。(借りるでしょ。)

A: 你要收利息喔?。(利息を取るの?)

B: 去Seven領啊,要加個6塊,手續費要加個6塊,對不對?。(セブンへ下ろしに行ったら手数料は6元よね?)

A: 好好好,手續費6塊,好,都還你,多還你10塊好不好。(いいよいいよ,手数料6元も返してあげるよ、プラス10元も多めに返してあげるよ。)

B: 好好…、真的?。(いいね…、ほんとう?)

A: 好好好。(いいよいいよ。)

6.1.2 「親疎軽重別」から見る「依頼発話」の直接間接性

「親疎関係」や「負担軽重」の変数が、「依頼発話」の選択にどのような影響を与えるか、「全部の依頼発話」と「回数別に分けた依頼発話」の直接間接性を「親疎軽重別」に分けて分析を進める。使用人数を数え、総使用人数で割って、百分率を出して分析する。

まず、「全部の依頼発話」を見て、次に「依頼の回数による依頼発話」、更に「お金を下ろしてもら再依頼発話」を見ていく。

「全部の依頼発話」の結果は表6-2の通りである。

表6-2 Aの「依頼発話」の直接間接性(親疎軽重別)

国別・場面別 依頼発話	日	日	日	日	台	台	台	台
	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教
お金の依頼を言い出した人数	40人 100%	40人 100%	39人 100%	36人 100%	40人 100%	40人 100%	40人 100%	40人 100%
直接的依頼	16人 40.0%	6人 15.0%	1人 2.6%	3人 8.3%	17人 42.5%	11人 27.5%	2人 5.0%	5人 12.5%
間接的依頼	32人 80.0%	36人 90.0%	38人 97.4%	34人 94.5%	29人 72.5%	36人 90.0%	39人 97.5%	37人 92.5%

前節の表6-1では、「依頼を言い出した人数」の中で、全体として、日台ともに、「間接的依頼」は「直接的依頼」より使用率が高く、「間接的依頼」の使用人数は、大きな差が見られないことが分かった。本節の表6-2によれば、それはどの場面でも言える。

前節の表6-1では、「直接的依頼」を使用した人数(台湾35人21.9%>日本26人16.8%)は、台湾人が日本人より多いことが分かった。本節の表6-2から分か

るように、どの場面でも、台湾の方が日本人より、「直接的依頼」を使用した人数が多かった。

しかし、「親・昼」場面では、日本人は16人40%「直接的依頼」を使用し、台湾人の17人42.5%に近い結果となった。「親・昼」場面では、日本人の依頼も「直接的」であった。

その上、日台ともに、「親」の関係に対し、「疎」の関係より、「直接的依頼」を多用している。「疎」の関係に対し、「親」の関係より、「間接的依頼」をやや多用している。

次に、「依頼の回数による依頼発話」の直接間接性を、「親疎軽重別」に分けて分析を進める。使用人数を数え、総使用人数で割って、百分率を出して分析する。

「依頼の回数による依頼発話」の結果は表6-3の通りである。

表6-3 Aの「依頼の回数」による「依頼発話」の直接間接性（親疎軽重別）

国別・場面別 依頼回数別	日	日	日	日	台	台	台	台
	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教
お金の依頼 (一回目)	40人 100%	40人 100%	39人 100%	36人 100%	40人 100%	40人 100%	40人 100%	40人 100%
直接的依頼	<u>9人</u> <u>22.5%</u>	5人 12.5%	1人 2.6%	3人 8.3%	<u>15人</u> <u>37.5%</u>	9人 22.5%	1人 2.5%	4人 10.0%
間接的依頼	32人 80.0%	36人 90.0%	38人 97.4%	34人 94.4%	29人 72.5%	33人 82.5%	39人 97.5%	37人 92.5%
お金の依頼 (二回目)	10人 100%	8人 100%	2人 100%	3人 100%	16人 100%	14人 100%	4人 100%	11人 100%
直接的依頼	<u>8人</u> <u>80.0%</u>	1人 12.5%	0人 0%	0人 0%	<u>9人</u> <u>56.3%</u>	4人 28.6%	1人 25.0%	1人 9.1%
間接的依頼	2人 20.0%	<u>7人</u> <u>87.5%</u>	<u>2人</u> <u>100%</u>	<u>3人</u> <u>100%</u>	8人 50.0%	11人 78.6%	3人 75.0%	10人 90.9%
お金の依頼 (三回目)	3人 100%	1人 100%		1人 100%	6人 100%	7人 100%		3人 100%
直接的依頼	<u>3人</u> <u>100%</u>	0人 0%		0人 0%	<u>4人</u> <u>66.7%</u>	<u>4人</u> <u>57.1%</u>		0人 0%
間接的依頼	0人 0%	<u>1人</u> <u>100%</u>		<u>1人</u> <u>100%</u>	2人 33.3%	<u>4人</u> <u>57.1%</u>		<u>3人</u> <u>100%</u>
お金の依頼 (四回目以上)					1人 100%	2人 100%		
直接的依頼					<u>1人</u> <u>100%</u>	<u>2人</u> <u>100%</u>		
間接的依頼					0人 0%	0人 0%		

(※一人に「直接的依頼」と「間接的依頼」の2種類を併用する場合がある)

前節の表 6-1 では、日本人も台湾人も、依頼の回数につれ、「直接的依頼」の使用率が上がっている。しかし、日本人は、「親・昼」場面以外、依頼の回数に従って、「直接的依頼」の使用率は減少傾向にある。

一方、台湾人は、依頼の回数につれ、「直接的依頼」の使用率が上がっているが、「疎・教」の場面はこれに当てはまらない。

また、前節の表 6-1 では、「全体の依頼発話」、並びに「一回目の依頼発話」について、台湾人は日本人より「直接的依頼」を多用している。ただし、「二回目」及び「三回目」の再依頼になると、反対に、日本人は台湾人より「直接的依頼」を多用している。

しかし、本節の表 6-3 を見ると、それは「親・昼」の場面だけの結果によることが分かる。「親・昼」場面では、「一回目」の依頼で、台湾人は日本人より「直接的依頼」の使用率が高い（台湾 37.5% > 日本 22.5%）。しかしながら、「二回目」及び「三回目」の再依頼になると、逆に日本人は台湾人より「直接的依頼」の使用率が高まっている（「二回目」：日本 80% > 台湾 56.3%、「三回目」：日本 100% > 台湾 66.7%）。「間接的依頼」はそれとは正反対な結果となった。

Brown と Levinson (1987) によると、「心理的距離」(P)、つまり「親疎関係」から見れば、「親」の関係に再依頼をしたら、「疎」の関係より、「FTA の度合い」が低いため、無意識的に「直接的」に表現することが予測できる。

岡本 (1986、1989) も、日本人を対象に依頼の調査を行ったが、「親疎関係」の違いにより、「親」の関係になるにつれ、直接化している。

しかし、本節の結果から、日本人と台湾人の間には差が存在する。すなわち、台湾人は「親・昼」と「親・教」の場面でも、「直接的」になることが見られたが、日本人は「親・昼」場面のみであった。「親・教」場面では、表現が「直接的」にならなかった。

日本人にインタビューをしたら、普段貸せる金額の範囲は、大体「昼食代」(約 500 円) 程度のものであるという。これがその理由であろう。このような受け入れられる範囲内の依頼では、親しい人に対して、日本人は台湾人ほど「再依頼」はしないが、一旦「再依頼」をしたら、本当に困っているのだから、台湾人より「直接的」になる傾向が見られた。

先行研究では、台湾人は日本人より「直接的」であるとされている(李佳盈 2004、施信余 2006a、関口 2007) が、「親・昼」場面だけは、「再依頼」をしたら、日本人は逆転して、台湾人より「直接的」になった。これは本研究での新しい発見である。

例 6-3、例 6-4、例 6-5 は日本人の「親・昼」場面の具体例である。

例 6-3

日 28 女 1 (親しい友人に昼食代を借りる)
A : [間]、あ、あたしさ…、今日さ… (うん)、財布をさ… (お……)、ちょっと忘れたみたいなんよ (お…)、なんかさつきから探しとるんけどさ (お…)、ちょっとなくてさ。
B : あ…あ、ご飯？
<お金の依頼 1> <依頼：規定の金額>
A : 所持金 (あ…あ)、ある？。 …【最初の依頼】【間接依頼：非慣習的】
B : なるほど、ちょっとね、ちょっとね、今日ね、ギリギリしかなくてね、ギリギリ。
A : ギリギリ？、なんぼ持っとる？
B : 1,000 円、うふふん<笑い>。
<お金の依頼 2> <依頼：規定以下の金額>
A : 1,000 円か…、う…ん (なんか)、500 円 (うん) 以下の物をさ、食べるけんさ (うん)、500 円 (あ…あ、うんうん)、貸して。 …【再依頼：お金】【直接依頼：要求】
B : あ、500 円やったら、うん、いいよいいよ。
A : いい？
B : また、うん、後で、お金、下ろしに行く (後で?) から。
A : あ…よかった。
B : それだったら、いいよ。
A : じゃ…、また後で返すけん。
B : ごめん、500 円しか貸せんけど。
A : ううん、いや、ありがとう、ありがとう。
B : いいえいいえ。
A : じゃ、行くか (うん)、はい。

例 6-4

日 37 女 1 (親しい友人に昼食代を借りる)
A : 今日財布忘れたけん。
<お金の依頼 1> <依頼：規定の金額>
A : 500 円貸してくれん？。 …【最初の依頼】【間接依頼：慣習的】
B : 500 円？、だつてうち、ご飯食べるけん、え、何に使うん？
A : え、500 円、今もう、昼ご飯に使おうと思った。
B : うふん<笑い>、うちもお昼に使うけん。
<お金の依頼 2> <依頼：規定以下の金額>
A : あ…、じゃ…、え…、400 円。 …【再依頼：お金】【直接依頼：主題】
B : 400 円？、急ぐ？
A : 今、今日、いえ、もうこれからずっと授業あって (うん)、家に帰らんくて、後、キャ、あの、郵貯のカードと (うん)、「三重」カード [*意味：三重銀行のカード] も忘れて (うん)、全部なくつてもう、後今日雨降つとるけん、帰るのも大変で (はあ)、ちょっとお腹が空くから、ちょっと、今日、夜、家に届けるけん、
ちょっと 400 円だけでも貸して。 …【再依頼：お金】【直接依頼：要求】
B : 今日全部授業あるの？、今日。
A : 今日木曜だけん、全部ある。
B : じゃ…ま…しょうがないね、いいよいつでも、うん。

例 6-5

日 23 女 1 (親しい友人に昼食代を借りる)
A : あ、ごめん、財布忘れた、郵貯のカードも持ってないんだけど。
B : ちょっと。
A : 超やべー (うふふふ<笑い>)。
<お金の依頼 1> <依頼：規定の金額>
A : 500 円ぐらい、借りても、いい？ (あ…)、 …【最初の依頼】【間接依頼：慣習的】

今日、帰り返すわ、家帰ったら。
 B：残念ながら、その500円しかないんです。
 <お金の依頼2> <依頼：規定以下の金額>
 A：えっ、え、じゃ…、えっとね…、
 150円貸して、うははく笑い。 …【再依頼：お金】【直接依頼：要求】
 B：えっ、それで大丈夫？
 A：え、下行って来る（あ……）、生協でパン買って来るわ。

第四章「依頼の行動」で、台湾人の依頼者Aが「お金を下ろしてもらおう再依頼」を言い出した人もいたため、「お金を下ろしてもらおう再依頼発話」を、「直接的依頼」を使用するか、「間接的依頼」を使用するか、「親疎軽重別」に分けて分析を進める。使用人数を数え、総使用人数で割って、百分率を出して分析する。

「お金を下ろしてもらおう再依頼発話」の結果は表6-4の通りである。

表6-4 Aの「お金を下ろしてもらおう再依頼発話」の直接間接性（親疎軽重別）

再依頼発話	日				台			
	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教
「お金を下ろしてもらおう」再依頼（一回目）					0人	6人 100%	0人	2人 100%
直接的依頼						1人 16.7%		0人 0%
間接的依頼						6人 100%		2人 100%
「お金を下ろしてもらおう」再依頼（二回目）					0人	1人 100%	0人	0人
直接的依頼						1人 100%		
間接的依頼						0人 0%		

（※一人に「直接的依頼」と「間接的依頼」の2種類を併用する場合がある）

前節の表6-1では、台湾人の「お金を下ろしてもらおう再依頼発話」も、「一回目の再依頼」（12.5%）より、「二回目の再依頼」（100%）の方が、「直接的依頼」の使用率が高かった。本節の表6-4から、それは「教材費」についてであることが分かる。

表6-4に示したように、「一回目」の「お金を下ろしてもらおう再依頼」では、やはり相手に迷惑を掛けるので、相手に配慮するため、「親・教」（6人100%）でも「疎・教」（2人100%）でも、「間接的依頼」を100%使用している。「疎・教」の例を挙げると例6-6の通りである。

例 6-6

台 36 女 4 (それほど親しくない友人に教材費を借りる)

<お金の依頼 2> <依頼: お金を下ろしに行ってくださいと頼んだ>

A: 嗯…、那…、 (あの…、じゃ…、)

你可以去提款機領嗎?。 (ATM へお金を下ろしに行ってもらってもいいの?) …【再依

頼: お金を下ろしに】【間接依頼: 慣習的】

B: ㄜ…、好麻煩…喔。 (お…、面倒くさい…よ。)

A: ㄜ…、好啊、沒關係、那我還是去跟別人借借看好了。 (じゃ…、いいよ、大丈夫、他の人に聞いてみるよ。)

B: 好。 (そうしよう。)

「親・教」場面では、「お金を下ろしてもら再依頼」でも、台湾人は「一回目」から「二回目」にかけて、「直接的依頼」の使用率が上がっている（「一回目」16.7% < 「二回目」100%）。前の例 6-2 に挙げた通りである。

6.2 「依頼発話」の直接間接性の様相

「依頼発話」の直接間接性を考察した上で、「依頼発話」の具体的な様相、内容、表現はどうか、本節で考察を進める。

以下、6.2.1『日台別』から見る『依頼発話』の直接間接性の様相』及び6.2.2『親疎軽重別』から見る『依頼発話』の直接間接性の様相』に分けて考察を行う。

6.2.1 「日台別」から見る「依頼発話」の直接間接性の様相

まず、日本と台湾の全体の違いを見るために、日本と台湾に分けて「直接依頼」と「間接依頼」の様相を分析する。結果は表6-5のようである。

表6-5 Aの「依頼発話」の直接間接性の様相（日台別）

依頼の様相	国別	日本	台湾
お金の依頼 (一回目～四回目以上)		155人 100%	160人 100%
(1)【直接依頼：要求】		18人 11.7%	25人 15.6%
(2)【直接依頼：懇願】		7人 4.5%	1人 0.6%
(3)【直接依頼：宣言】		3人 1.9%	12人 7.5%
(4)【直接依頼：主題】		3人 1.9%	3人 1.9%
(5)【間接依頼： 慣習的】		106人 68.4%	113人 70.6%
(6)【間接依頼： 非慣習的】		31人 20.0%	39人 24.4%
(7)【間接依頼： 依頼発話なし】		12人 7.7%	11人 6.9%

(※一人に複数の依頼発話を行った場合がある)

前節の表6-1では、全体として、日台ともに、「間接的依頼」は「直接的依頼」より使用率が高いことが分かった。

本節の表6-5によれば、日台ともに、(7)【間接依頼：依頼発話なし】は、「間接的依頼」の中では、現れるケースがそれほど多くなかった。次の例6-7はその具体例である。

例6-7

日40女2 (親しい友人に教材費を借りる)
A：今日さ、教科書買わないといけないよね？。

B：うん、私もう買ったよ。
A：うそ…っ。
B：へ…、買ってない？
A：お金忘れた…。 …【**間接依頼：依頼発話なし**】
———【**依頼成立**】———
B：えっ、そうなん、貸してあげ…、だけん。
A：1,500円？
B：私、どうしよう、1,000円しか今日持って来てないわ。
A：えっ、マジ？
B：うん、どうしよう？
A：えっ、1,000円じゃ足りないね。
B：ね…、どうしようか？（え…）、他の人に聞いてみる？
A：あ…、そうだね、でも、先生厳しいもんね。
B：う…ん、じゃ、何とかしようか。
A：う…ん、何とかしよう、うふふ<笑い>。

Aは「今日は教科書買わないといけない」や、「教科書を買ってない」、「お金忘れた…」などの理由や状況を述べ、依頼をはっきり言い出さなくても、ヒントをあげただけでも、察してもらえられると思われるからである。これは、(四)「伝達意図を明示的に表さない」(off record) というストラテジーの使用だと言える。

また、日台ともに、(5)【**間接依頼：慣習的**】(例 6-8) を一番目に多く、(6)【**間接依頼：非慣習的**】(例 6-9) を二番目に多く使用している。

例 6-8

日 01 男 3 (それほど親しくない友人に昼食代を借りる)
A：この後、なんかある？
B：いや、別にないけど。
A：あ、そうですか(うん)、じゃ、ちょっと…、昼飯…、ちょっと食堂で食べようと思うんやけど(あ…)、ちょっと忘れてしまったからさ(あ…)。
<お金の依頼 1> <依頼：規定の金額>
A：ちょっと 500円ぐらい貸してくれんかな？、 …【**最初の依頼**】【**間接依頼：慣習的**】
今度返すわ。
B：あ…、う…ん…、ま…ま…、ええよ、別に。
A：マジで？、ごめんね、ほんと？
B：うん。
A：今度持って来るからさ、ちょっと、今日だけ貸してくれると助かるわ。
B：OK、OK、分かった。
A：ありがとう。

例 6-9

日 07 男 2 (親しい友人に教材費を借りる)
A：ごめん、ちょ、今日さ…、財布忘れて…、教科書午後のやつ買わんといけんじゃろさ、買えんだけど。
<お金の依頼 1> <依頼：規定の金額>
A：お金持っていない？。 …【**最初の依頼**】【**間接依頼：非慣習的**】
B：つか、まだ買ってなかったのお前、えっ、次の授業やる…、え、忘れとって今日はもう、なくていいんじゃない？

「お金持っている？」というような(6)【**間接依頼：非慣習的**】を多用していることが、お金が借りられるかの重要なポイントなので、「金銭的」な依頼場面の

特徴だと言える。

前節の表 6-1 と表 6-2 では、「直接的依頼」を使用した人数は、台湾人が日本人より多いことが分かった。

本節の表 6-5 を見れば、「直接的依頼」の中で、台湾人は日本人より、(1)【直接依頼：要求】(例 6-10) と (3)【直接依頼：宣言】(例 6-11) を多用している。

例 6-10

台 03 男 1 (親しい友人に昼食代を借りる)
A：へ、「峰浩」(人名)、我忘記帶錢了。(あの、「峰浩」(人名)、お金を忘れたよ。)
<お金の依頼 1> <依頼：規定の金額>
A：借我 100 塊。(100 元を貸して。) …【最初の依頼】【直接依頼：要求】
B：可是…、我的錢只剩 200 塊，這樣我今天晚上可能會沒有錢吃飯。(でも…、200 元しか残ってないよ、貸したら今晚は飯代がなくなるよ。)
A：喔…、那…、那我跟別人借好了。(そうか…、じゃ…、他の人に借りたらいいよ。)
B：不然，我借你 100 塊，不然我們今天吃省一點好了，我們整天就只花 100，一人 100 剛剛好。(じゃ、100 元を貸してあげるよ、今日はちょっと節約して、一日 100 元を使って、一人ずつ 100 元でちょうどいいよ。)
A：好啊，也可以也可以啊。(うん、いいよいいよ。)
B：好。(うん。)

例 6-11

台 03 男 4 (それほど親しくない友人に教材費を借りる)
<お金の依頼 1> <依頼：規定の金額>
A：へ…、我要跟你借錢，(あの…、お金を借りるよ、) …【最初の依頼】【直接依頼：宣言】
我要交書錢，可是我沒帶錢，可是今天一定要繳。(教材費を払うけど、お金を持ってないよ、でも今日は払わなければならないから。)
B：可是書錢是 300，我身上只剩 200 塊了，那你要不要跟別的認識的同學，跟他們借借看好了。(教材費は 300 でしょ、でも私は 200 元しか残ってないよ、他のお知り合いに聞いてみた方がいいよ。)

しかし、日本人は台湾人より、(2)【直接依頼：懇願】(例 6-12) を多用している。

例 6-12

日 10 男 1 (親しい友人に昼食代を借りる)
A：あ…、ごめん、今日、財布家に忘れたし、なんも持って来てないわ。
B：何しよん？
A：昼飯、食べれん、ね…。
B：何しよん？
<お金の依頼 1> <依頼：規定の金額>
A：お金貸して、…【最初の依頼】【直接依頼：要求】
お願い。…【最初の依頼】【直接依頼：懇願】
B：お、わし、これ [1,500 円] しか持ってないねん。
A：いいやん。
B：え…？
<お金の依頼 2> <依頼：規定の金額>
A：お願い。…【再依頼：お金】【直接依頼：懇願】
B：お前、お前。
A：今度返すけん、ちゃんと。

B：いや、それは、それは当然やけど。
A：明日返す、明日。
B：いや、それは当然やけど（うん）、ま…、ま、お前車やしな〔*意味：お前車で通学してるからな〕、ま…、家帰って食ったらええんじゃん？、これ違うかな…？。
<お金の依頼3> <依頼：規定の金額>
A：お願いします、…【再依頼：お金】【直接依頼：懇願】
明日返すけん、ね…。
B：あ…、しゃんないな…〔*意味：仕方ないな…〕。

一方、(4)【直接依頼：主題】(例 6-13)については、日本人は台湾人と同じ使用率であった。

例 6-13

日 15 男 1 (親しい友人に昼食代を借りる)
A：今日さ…、あの… (うん)、金忘れたけんさ (うん)、飯食えんけん、金貸して (お…、いいよ)、500 円ぐらい。…【最初の依頼】【直接依頼：要求】
B：500 円？ (うん)、無理だ、うふ<笑い>。
A：えっ？。
B：500 円無理、800 円しかないもん、だって俺、500 円貸したら 300 円になるやん。
A：じゃ…400 円、あ…、うそ (うふふ<笑い>)、じゃ…、カレー食うけん、300 円。…【再依頼：お金】【直接依頼：主題】
B：じゃ 300 円で、いいよ、だ、いいよ 300 円だったら、ええよ別に。
A：じゃ、300 円で。
B：じゃ 300 円で。
A：サンキュー。
B：オッケー。

要するに、台湾人は日本人より、(1)【直接依頼：要求】(例 6-10) (例：貸して) と (3)【直接依頼：宣言】(例 6-11) (例：お金を借りるよ) を多用しているが、日本人は台湾人より、(2)【直接依頼：懇願】(例 6-12) (例：お願い) を多用している。(4)【直接依頼：主題】(例 6-13) (例：500 円!)、(5)【間接依頼：慣習的】(例 6-8) (例：貸してくれんかな?)、(6)【間接依頼：非慣習的】(例 6-9) (例：お金持ってない?) と (7)【間接依頼：依頼発話なし】(例 6-7) については、日本人と台湾人は大きな差が見られなかった。

6.2.2 「親疎軽重別」から見る「依頼発話」の直接間接性の様相

日本と台湾の全体の違いを見た上で、「親疎関係」や「負担軽重」の変数が、「依頼発話」の様相にどのような影響を与えるか、「親疎軽重別」に分けて分析を進める。

結果は表 6-6 に示した通りである。

表 6-6 Aの「依頼発話」の直接間接性の様相（親疎軽重別）

国別・場面別 依頼の様相	日	日	日	日	台	台	台	台
	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教
お金の依頼 (一回目～四回目 以上)	40人 100%	40人 100%	39人 100%	36人 100%	40人 100%	40人 100%	40人 100%	40人 100%
(1)【直接依頼： 要求】	12人 30.0%	4人 10.0%	1人 2.6%	1人 2.8%	15人 37.5%	9人 22.5%	0人 0%	1人 2.5%
(2)【直接依頼： 懇願】	2人 5.0%	4人 10.0%	0人 0%	1人 2.8%	0人 0%	1人 2.5%	0人 0%	0人 0%
(3)【直接依頼： 宣言】	2人 5.0%	0人 0%	0人 0%	1人 2.8%	5人 12.5%	2人 5.0%	2人 5.0%	3人 7.5%
(4)【直接依頼： 主題】	3人 7.5%	0人 0%	0人 0%	0人 0%	1人 2.5%	1人 2.5%	0人 0%	1人 2.5%
(5)【間接依頼： 慣習的】	27人 67.5%	22人 55.0%	33人 84.6%	24人 66.7%	23人 57.5%	23人 57.5%	35人 87.5%	32人 80.0%
(6)【間接依頼： 非慣習的】	3人 7.5%	14人 35.0%	5人 12.8%	9人 25.0%	9人 22.5%	16人 40.0%	6人 15.0%	8人 20.0%
(7)【間接依頼： 依頼発話なし】	3人 7.5%	4人 10.0%	1人 2.6%	4人 11.1%	2人 5.0%	5人 12.5%	2人 5.0%	2人 5.0%

(※一人に複数の依頼発話を行った場合がある)

以下、表の(1)から(7)まで、詳しく分析を進める。

(1)【直接依頼：要求】と(3)【直接依頼：宣言】の使用人数は、表6-6-1と表6-6-2の通りである。

表6-6-1 (1)【直接依頼：要求】の使用人数

国別・場面別 依頼の様相	日	日	日	日	台	台	台	台
	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教
(1)【直接依頼：要求】	12人 30.0%	4人 10.0%	1人 2.6%	1人 2.8%	15人 37.5%	9人 22.5%	0人 0%	1人 2.5%

表6-6-2 (3)【直接依頼：宣言】の使用人数

国別・場面別 依頼の様相	日	日	日	日	台	台	台	台
	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教
(3)【直接依頼：宣言】	2人 5.0%	0人 0%	0人 0%	1人 2.8%	5人 12.5%	2人 5.0%	2人 5.0%	3人 7.5%

前節の表6-5では、「直接的依頼」の中で、台湾人は日本人より、(1)【直接依頼：要求】(例6-10)(例：貸して)と(3)【直接依頼：宣言】(例6-11)(例：お金を借りるよ)を多用していることが分かった。

本節の表6-6では、(1)【直接依頼：要求】の使用は、日台ともに、「親」の間関係に多いが、台湾人は日本人より、「親」の関係への集中度が高く、「疎」の関係への使用率が低かった。代わりに(3)【直接依頼：宣言】を使用した。日台ともに、「親・昼」場面では、(1)【直接依頼：要求】の使用率が高かった。

(3)【直接依頼：宣言】については、台湾人は日本人より、どの場面でも多用している。日台ともに、「親・昼」場面では、使用率が高かった。

(2)【直接依頼：懇願】の使用人数は、表6-6-3の通りである。

表6-6-3 (2)【直接依頼：懇願】の使用人数

国別・場面別 依頼の様相	日	日	日	日	台	台	台	台
	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教
(2)【直接依頼：懇願】	2人 5.0%	4人 10.0%	0人 0%	1人 2.8%	0人 0%	1人 2.5%	0人 0%	0人 0%

前節の表6-5では、日本人は台湾人より、(2)【直接依頼：懇願】(例6-12)(例：お願い)を多用していることが分かった。

本節の表6-6では、「疎・昼」場面だけでは、日台とも使用しなかったが、他の各場面では、日本人は台湾人より、(2)【直接依頼：懇願】を多用している。日本人は「親」の関係に対し、「疎」の関係より、更に(2)【直接依頼：懇願】を多用している。

(4) 【直接依頼：主題】の使用人数は、表 6-6-4 の通りである。

表 6-6-4 (4) 【直接依頼：主題】の使用人数

国別・場面別 依頼の様相	日	日	日	日	台	台	台	台
	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教
(4) 【直接依頼： 主題】	3人 7.5%	0人 0%	0人 0%	0人 0%	1人 2.5%	1人 2.5%	0人 0%	1人 2.5%

前節の表 6-5 では、(4) 【直接依頼：主題】(例 6-13) (例：500 円！) について、日本人は台湾人と同じ使用率であることが分かった。

しかし、本節の表 6-6 では、日本人は特に「親・昼」の場面で、台湾人より (4) 【直接依頼：主題】を多用している。例 6-13 から分かるように、最初 A は「金貸して、500 円ぐらい」と依頼をし、B は「500 円無理、800 円しかないもん、だって俺、500 円貸したら 300 円になるやん」と返事した。A は本当に「昼食代」を貸してほしいので、「じゃ…、カレー食うけん、300 円」というような「譲歩」の方法を取り、「主題」の発話で依頼をするのである。

(5) 【間接依頼：慣習的】の使用人数は、表 6-6-5 の通りである。

表 6-6-5 (5) 【間接依頼：慣習的】の使用人数

国別・場面別 依頼の様相	日	日	日	日	台	台	台	台
	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教
(5) 【間接依頼： 慣習的】	27人 67.5%	22人 55.0%	33人 84.6%	24人 66.7%	23人 57.5%	23人 57.5%	35人 87.5%	32人 80.0%

前節の表 6-5 では、日台ともに、(5) 【間接依頼：慣習的】(例 6-8) (例：貸してくれんかな?) を一番多く使用していることが分かった。

本節の表 6-6 では、日台ともに、「疎」の関係に対して「親」の関係より、(5) 【間接依頼：慣習的】を多用している。これは (三) 「ネガティブ・ポライトネス」の「ストラテジー1. 慣習的間接表現」の使用だと言える。例 6-14 のようである。

例 6-14

台 01 男 3 (それほど親しくない友人に昼食代を借りる)

<お金の依頼 1> <依頼：規定の金額>

A：へ…、同學…、(あの…、すみません…、)

能不能借我 100 塊?、(100 元を貸してもらってもいい?) …【最初の依頼】【間接依頼：慣習的】

我忘記帶皮包了。(財布を忘れたから。)

B：100 塊…喔…、那…。(100 元…なの…、じゃ…。)

A：下次上課的時候我就還你吧。(次の授業の時に返すよ。)

(6)【間接依頼：非慣習的】の使用人数は、表 6-6-6 の通りである。

表 6-6-6 (6)【間接依頼：非慣習的】の使用人数

国別・場面別 依頼の様相	日	日	日	日	台	台	台	台
	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教
(6)【間接依頼： 非慣習的】	3人 7.5%	14人 35.0%	5人 12.8%	9人 25.0%	9人 22.5%	16人 40.0%	6人 15.0%	8人 20.0%

前節の表 6-5 では、日台ともに、(6)【間接依頼：非慣習的】(例 6-9)(例：お金持ってない?)を二番目に多く使用していることが分かった。

日本人も台湾人も、「教材費」場面では「昼食代」場面より、(6)【間接依頼：非慣習的】を多用している。「教材費」場面の方が比較的金額が高いため、例 6-9 のように、「お金持ってない?」のように、相手の前提状況を確認しながら「非慣習的」な依頼を言い出していることが見られた。金額が高い「教材費」場面では、相手の所持金の前提状況が重要なポイントだと考えられる。

台湾人は、「親」の関係に対し、「疎」の関係より、(6)【間接依頼：非慣習的】を多用している。「お金持ってない?」のように、相手の前提状況を確認しながら「非慣習的」な依頼を言い出していることが、プライバシーのことを聞いてしまう恐れがあるため、「親」の関係に対して多用していると考えられる。

(7)【間接依頼：依頼発話なし】の使用人数は、表 6-6-7 の通りである。

表 6-6-7 (7)【間接依頼：依頼発話なし】の使用人数

国別・場面別 依頼の様相	日	日	日	日	台	台	台	台
	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教
(7)【間接依頼： 依頼発話なし】	3人 7.5%	4人 10.0%	1人 2.6%	4人 11.1%	2人 5.0%	5人 12.5%	2人 5.0%	2人 5.0%

前節の表 6-1 では、全体として、日台ともに、「間接的依頼」は「直接的依頼」より使用率が高いが、表 6-5 では、日台ともに、(7)【間接依頼：依頼発話なし】は、「間接的依頼」の中では、現れるケースがそれほど多くないことが分かった。

本節の表 6-6 によると、日本人は「教材費」場面で「昼食代」場面より、(7)【間接依頼：依頼発話なし】(例 6-7)が多く現れた。それに対し、台湾人は「親・教」場面(例 6-15)では多く現れた。「教材費」を依頼する時、Aは比較的理由や状況を沢山述べ、依頼をはっきり言い出さなくても、ヒントをあげただけでも、察してもらえらると思われるからである。これは(四)「伝達意図を明示的に表さない」(off record)のストラテジーの使用だと言える。

例 6-15

台 03 男 2 (親しい友人に教材費を借りる)

A : へ…、「峰浩」, 今天要交錢耶。(あの…、「峰浩」(人名)、今日は払わなければならないよ
ね。)

B : 嗯, 我知道啊, 我交啦。(うん, 分かるよ, もう払ったよ。)

A : 我沒帶。(お金持ってない。) …【間接依頼：依頼発話なし】

-----【依頼成立】-----

B : 你沒帶?, 你沒帶, 我沒辦法了。(持ってない?, 持ってなかったら, 私はもう無理よ。) …
拒絶

A : 今天最後一天耶, 不交我會被…。(今日は最終日だよ, 払わないと…。)

B : 可是, 我身上, 只帶 200 塊, 那該怎麼辦?, 還是我們再去跟別人借?。(でも, 今は, 200
元しか持ってないよ, どうしよう?, それとも一緒に他の人に借りに行ったら?)

A : 嗯……, 那那那…, 那我去找別人借借看好了, 不然今天最後一天, 沒交錢就慘了。(う…ん
…、じゃじゃじゃ…、他の人に借りてみるよ, 今日は最終日だから, 払わないとヤバイよ。)

B : 沒交就算啦, 應該可以補交啊, 不然後來自己去買就好啦。(払わなくてもいいよ, また後日
払ってもいいよ, それともまた自分で買いに行ったらいいじゃん。)

A : 喔……, 那我先跟別人先借借看好了。(お……、じゃ先に他の人に借りてみるよ)

B : 喔, 好, 去借吧, Bye-bye。(うん, いいよ, 借りに行ってね, Bye-bye。)

以上のように、「親疎関係」の角度からまとめると、日台ともに、「親」の関係に
対し、「疎」の関係より、「直接的依頼」を多用している。特に (1)【直接依頼：
要求】の使用は、「親」の関係に集中している。(1)【直接依頼：要求】と (3)
【直接依頼：宣言】の使用は、「親・昼」場面では多かった。

反対に、日台とも、「疎」の関係に対して「親」の関係より、「間接的依頼」をや
や多用し、特に (5)【間接依頼：慣習的】を多用している。日本人は、「親」の関
係に対して「疎」の関係より、(2)【直接依頼：懇願】を多用している。台湾人は、
「親」の関係に対して「疎」の関係より、(6)【間接依頼：非慣習的】を多用して
いる。

6.3 まとめと考察

以下、6.3.1「まとめ」と6.3.2「考察」に分けて、結果を要約する。

6.3.1 まとめ

「依頼の発話」の分析結果をまとめると、次のようになる。

日台ともに、「間接的依頼」は「直接的依頼」より使用率が高かった。「親」の関係に対し、「疎」の関係より、「直接的依頼」を多用している。「疎」の関係に対し、「親」の関係より、「間接的依頼」をやや多用している。

「直接的依頼」を使用した人数は、台湾人が日本人より多かった。

依頼の言語行動は、台湾人は日本人より「依頼の回数」が多かった（第四章）が、それだけでなく依頼の言語表現も「直接的」ということが分かった。

しかし、日本人の「親・昼」場面だけでは、台湾人の「親・昼」場面と同じように、「全体的依頼」が「直接的」であった。

「親・昼」の「一回目」の依頼では、台湾人は日本人より「直接的依頼」の使用率が高かった。しかしながら、「二回目」及び「三回目」の再依頼になると、逆に日本人は台湾人より「直接的依頼」の使用率が高まった。

先行研究では、台湾人は日本人より「直接的」であるとされているが、「親・昼」場面だけは、「再依頼」をしたら、日本人は逆転して、台湾人より「直接的」になった。

親しい人に昼食代を借りる時、日本人は台湾人ほど「再依頼」はしないが、一旦「再依頼」をしたら、本当に困っているのが、台湾人より「直接的」になる傾向が見られた。これは本研究での新しい発見である。

また、台湾人には「お金を下ろしてもら再依頼」が見られ、「親・教」場面では、「一回目」から「二回目」にかけて、「直接的依頼」の使用率が上がっている。

「疎・教」場面では、一回だけ「お金を下ろしてもら再依頼」を行った。やはり相手に迷惑を掛けるので、相手に配慮するため、「間接的依頼」を100%使用している。

さて、「直接的依頼」を使用した人数は、台湾人が日本人より多かった。

その中で、台湾人は日本人より、(1)【直接依頼：要求】と(3)【直接依頼：宣言】を多用している。日台とも、「親・昼」場面では、使用率が高かった。

特に(1)【直接依頼：要求】の使用は、日台とも「親」の関係に集中している。

台湾人は日本人より、「親」の関係への集中度が高く、「疎」の関係への使用率が低かった。

しかし、日本人は台湾人より、(2)【直接依頼：懇願】を多用している。特に「親」の関係に集中している。

一方、日台ともに、(5)【間接依頼：慣習的】を一番多く使用している。「疎」の関係に対して「親」の関係より多用している。

日台ともに、(6)【間接依頼：非慣習的】を二番目に多く使用していることが分かった。「教材費」場面では「昼食代」場面より多用している。台湾人は更に「親」の関係に対し、「疎」の関係より、(6)【間接依頼：非慣習的】を多用している。

6.3.2 考察

「全体」から見れば、日台共通点について、日台ともに、「間接的依頼」は「直接的依頼」より使用率が高かった。

日台ともに、(5)【間接依頼：慣習的】を一番目に多く、(6)【間接依頼：非慣習的】を二番目に多く使用している。

一方、「直接的依頼」を使用した人数は、台湾人が日本人より多かった。

依頼の言語行動は、台湾人は日本人より「依頼の回数」が多かった(第四章)が、それだけでなく依頼の言語表現も「直接的」ということが分かった。

その中で、台湾人は日本人より、(1)【直接依頼：要求】と(3)【直接依頼：宣言】を多用している。それに対し、日本人は台湾人より、(2)【直接依頼：懇願】を多用している。

「親疎関係」の角度から見れば、日台共通点について、日台ともに、「親」の関係に対し、「直接的依頼」を多用している。特に(1)【直接依頼：要求】の使用は、「親」の関係に集中している。(1)【直接依頼：要求】と(3)【直接依頼：宣言】の使用は、「親・昼」場面では多かった。

反対に、日台とも、「疎」の関係に対して「親」の関係より、「間接的依頼」をやや多用し、特に(5)【間接依頼：慣習的】を多用している。

一方、台湾人には「お金を下ろしてもら再依頼」が見られ、「親・教」場面で、「一回目」から「二回目」にかけて、「直接的依頼」の使用率が上がっている。「疎・教」場面で、一回だけ「お金を下ろしてもら再依頼」を行った。相手に配慮するため、「間接的依頼」を100%使用している。

また、台湾人は日本人より、「親」の関係に(1)【直接依頼：要求】を多用し、

「疎」の関係への使用率が低かった。「親」の関係に(6)【間接依頼：非慣習的】も多用している。

日本人は台湾人より、(2)【直接依頼：懇願】を多用しているが、特に「親」の関係に集中している。

「負担軽重」の角度から見れば、日台共通点について、「教材費」場面では「昼食代」場面より、(6)【間接依頼：非慣習的】を多用している。

一方、台湾人には「教材費」場面だけで、「お金を下ろしてもらおう再依頼」の表現が現れた。

日本人は「教材費」場面で「昼食代」場面より、(7)【間接依頼：依頼発話なし】が多く現れた。それに対し、台湾人は「親・教」場面では多く現れた。

ここで、改めて以下のことを指摘しておきたい。

「親・昼」場面での日台共通点について、「親・昼」場面では、日本人の依頼も台湾人と同じように、「直接的依頼」を使用し、依頼の回数に従って、「直接的依頼」の使用率は増加傾向にある。

「親・昼」場面では、日台ともに、(1)【直接依頼：要求】と(3)【直接依頼：宣言】の使用率が高かった。

一方、日本人は特に「親・昼」の場面で、台湾人より(4)【直接依頼：主題】を多用している。

「親・昼」の場面では、「一回目」の依頼で、台湾人は日本人より「直接的依頼」の使用率が高い。

しかしながら、「二回目」及び「三回目」の再依頼になると、逆に日本人は台湾人より「直接的依頼」の使用率が高まっている。「間接的依頼」はそれとは正反対な結果となった。

先行研究では、台湾人は日本人より「直接的」であるとされている(李佳盈 2004、施信余 2006a、関口 2007)が、「親・昼」場面だけは、「再依頼」をしたら、日本人は逆転して、台湾人より「直接的」になった。

その上、「親・昼」場面では、台湾人と同じように、「直接的依頼」を使用し、依頼の回数に従って、「直接的依頼」の使用率は増加傾向にある。(1)【直接依頼：要求】と(3)【直接依頼：宣言】の使用率が高く、(4)【直接依頼：主題】を台湾人より多用している。

これは本研究での新しい発見である。

最後に、「親疎関係」と「負担軽重」の角度から総合的に考察する。

日本人は、「親疎関係」の角度から見れば、「親」の関係に対して「疎」の関係より、①「直接的依頼」の多用、②(1)【直接依頼：要求】の多用、③(2)【直接依頼：懇願】の多用、「疎」の関係に対して「疎」の関係より、④(5)【間接依頼：慣習的】の多用、という四点の差が見られた。

「負担軽重」の角度から見れば、「教材費」場面では、「昼食代」場面より、①(6)【間接依頼：非慣習的】の多用、②(7)【間接依頼：依頼発話なし】の多用、という二点の差が見られた。

日本人は、「負担軽重」の違いより「親疎関係」の違いを意識することが分かった。(「親疎関係」>「負担軽重」)

一方、台湾人は、「親疎関係」の角度から見れば、「親」の関係に対して「疎」の関係より、①「直接的依頼」の多用、②「お金を下ろしてもら再依頼」の「直接的依頼」の多用と「直接的依頼」の増加傾向、③(1)【直接依頼：要求】の多用、④(6)【間接依頼：非慣習的】の多用、「疎」の関係に対して「親」の関係より、⑤(5)【間接依頼：慣習的】の多用、という五点の差が見られた。

「負担軽重」の角度から見れば、「教材費」場面では、「昼食代」場面より、①「お金を下ろしてもら再依頼」の表現の使用、②(6)【間接依頼：非慣習的】の多用、という二点の差だけ見られた。

台湾人は、「負担軽重」の違いより「親疎関係」の違いを意識することが分かった。(「親疎関係」>「負担軽重」)

以上のように、「依頼の発話」では、日本人も台湾人も、「負担軽重」の違いより「親疎関係」の違いを意識することが分かった。(「親疎関係」>「負担軽重」)

これは、柴田・山口(2002)が「依頼」を調査した結果、台湾人も日本人も、『親疎関係』が表現の選択に影響する」という結論と同じである。ただし、日本人と台湾人で同程度に違いが意識されるかについては今後の課題となろう。

第七章 承諾の発話

第五章で「承諾・拒絶の行動」が明らかになったが、本章では「承諾の発話」の直接間接性について分析考察する。

「承諾発話」は、依頼を受けてから「承諾目的達成」までの、承諾の意を示した発話である。「承諾目的達成」とは、依頼側が被依頼側の承諾の意思を認め、もうこれ以上依頼を継続しないことを指す。すなわち依頼側の「了解を示す発話」が現れたら、その会話において承諾の目的が達成されたこととする。

以下、7.1『承諾発話』の直接間接性、7.2『承諾発話』の直接間接性の様相及び7.3「まとめと考察」に分けて、分析と考察を行う。

7.1 「承諾発話」の直接間接性

「承諾の行動」が明らかになったが、「承諾発話」の内容や方法の相違により丁寧度も異なるため、「承諾発話」の「使用人数」と「直接間接性」を分析する。

まず7.1.1で『日台別』から見る『承諾発話』の直接間接性を分析し、次に7.1.2で『親疎軽重別』から見る『承諾発話』の直接間接性を考察する。

7.1.1 「日台別」から見る「承諾発話」の直接間接性

まず、日本と台湾の全体の違いを見るために、「依頼を受けた人」の「承諾発話」の直接間接性を分析する。

詳しくは図7-1の通りである。

図 7-1 Bの「承諾発話」の直接間接性（日台別）

B：依頼を受けた人数			
日本 155人 100%		台湾 160人 100%	
≡		≡	
≡		≡	
承諾発話の使用人数		承諾発話の使用人数	
○	×	○	×
84人 54.2%	71人 45.8%	<u>109人</u> <u>68.1%</u>	51人 31.9%
≡		≡	
≡		≡	
直接・間接の使用人数		直接・間接の使用人数	
直接的承諾	間接的承諾	直接的承諾	間接的承諾
80人 51.6%	<u>22人</u> <u>14.2%</u>	<u>109人</u> <u>68.1%</u>	3人 1.9%
≡		≡	
≡		≡	
(※「承諾発話の使用人数」 日：84人を100%、台湾：109人を100%とする)			
≡		≡	
直接・間接の使用割合		直接・間接の使用割合	
直接的承諾	間接的承諾	直接的承諾	間接的承諾
80人 95.2%	<u>22人</u> <u>26.2%</u>	<u>109人</u> <u>100%</u>	3人 2.8%

(※1人に「直接的承諾」と「間接的承諾」の2種類を併用する場合があります)

図 7-1 に示したように、台湾人は日本人より承諾率が高いため、日本人より「承諾発話の使用人数」が多かった。(台湾 109 人 68.1% > 日本 84 人 54.2%。)

日本人も台湾人も「直接的承諾」の使用人数が「間接的承諾」より高かったが、台湾人は日本人より更に使用人数が多かった。(台湾 109 人 68.1% > 日本 80 人 51.6%。) 反対に日本人は台湾人より、「間接的承諾」の使用人数が多かった。(日本 22 人 14.2% > 台湾 3 人 1.9%。)

また、「直接的承諾」と「間接的承諾」の使用割合について、「承諾発話」を發した人数を 100%として、「直接的承諾」を使用したか「間接的承諾」を使用したか、それぞれの度合いを算出した。

「直接的承諾」と「間接的承諾」の使用割合を見たら、承諾するならば、「直接的承諾」の場合は、日本人は「承諾発話」を發した 84 人の中で 80 人 95.2%、台湾人は 109 人の中で全員 100%も「直接的承諾」を發したため、「直接的承諾」の發話は承諾行動に重要な役割を担うことが分かった。

一方、「間接的承諾」の場合は、日本人（22人 26.2%）は台湾人（3人 2.8%）より「間接的承諾」を多く選択して使用している。つまり、日本人は台湾人より承諾率も低い上、承諾発話も「間接的」である。インタビューでは、台湾人ほどお金の貸し借りをしない上、人間関係を壊さないために、あまり他人にお金の貸し借りをしないように小さい頃から教育されている人もいた。更に、よく財布を忘れる人は自己管理ができていないように思われているため、お金を借りに来る人に対して、否定的な態度を取る人もいた。

反対に、台湾人は日本人より承諾率も高い上、承諾発話も「直接的」であるため、台湾人は日本人よりお金の貸し借りに抵抗感が少ない上、相手の依頼の正当性を理解し、好意的に相手の望む行動を取る台湾人が比較的多かった。

7.1.2 「親疎軽重別」から見る「承諾発話」の直接間接性

「親疎関係」や「負担軽重」の変数が、「承諾発話」の選択にどのような影響を与えるか、「承諾発話」の直接間接性を、「親疎軽重別」に分けて分析を進める。使用人数を数え、総使用人数で割って、百分率を出して分析する。

結果は表 7-1 の通りである。

表 7-1 「承諾発話」の直接間接性（親疎軽重別）

承諾発話	国別・場面別							
	日	日	日	日	台	台	台	台
	親・昼	疎・昼	親・教	疎・教	親・昼	疎・昼	親・教	疎・教
直接的承諾	31人 100%	23人 92.2%	16人 94.1%	10人 90.9%	34人 100%	29人 100%	26人 100%	20人 100%
間接的承諾	6人 19.4%	10人 40.0%	3人 17.6%	3人 27.3%	0人 0%	0人 0%	1人 3.8%	2人 10.0%
「承諾発話」の使用人数	31人 100%	25人 100%	17人 100%	11人 100%	34人 100%	29人 100%	26人 100%	20人 100%

（※1人に「直接的承諾」と「間接的承諾」の2種類を併用する場合がある）

前節の図 7-1 では、日本人も台湾人も「直接的承諾」の使用人数が「間接的承諾」より高いことが分かった。本節の表 7-1 によれば、それはどの場面でも言える。

前節の図 7-1 では、台湾人は日本人より「直接的承諾」の使用率が高いことが分かった。本節の表 7-1 から分かるように、台湾人はどの場面でも「直接的承諾」を100%使用している。

それに対し、日本人は「親・昼」の場面だけ100%使用しているが、他の場面では、「直接的承諾」を併用せずに「間接的承諾」だけを用いて承諾する人が観察できた。日本人だけの特徴だと言える。

「疎・昼」、「親・教」、「疎・教」の場面は、それぞれ例 7-1、例 7-2、例 7-3 のようである。

例 7-1

日 11 男 3 (それほど親しくない友人に昼食代を借りる)

A：あ…、ちょっと、悪いんだけど、あの…、親しいやつらおらんけ…。

A：ちょっと、お金、貸して、もらえん？、ちょっと、500 円ぐらい。

B：あ…ホンマ？。

A：周りにおらんけ… (あ…)、ほんっとうごめん、ほんっとうごめん、ほんごめん。

B：いや、ま…、すぐ返してよ。 … {{確約}} =間接的承諾=

A：あ、はい、分かりました。

例 7-2

日 11 男 2 (親しい友人に教材費を借りる)

A：次の授業のさ…、あの、教材まだ買ってないんだけど、あの…、さっき見て来て、1,500 円だったんだけど、今借りれます？。

B：ん…、しょうがない、[1,500 円を渡しながら]。 … {{消極的受諾}} =間接的承諾=

A：ちょっと、そうなん、ちょっと、先生、厳しい、ありがざっす。

例 7-3

日 33 女 4 (それほど親しくない友人に教材費を借りる)

A：あ、あのね、ごめん。

B：どうしたの？。

A：うちね…、今日ね (うん)、財布もね… (うん)、カードも忘れてしまってね… (うん)、でも、あの、次の、あの授業の。

B：あっ、あの…専門の？。

A：そう、買えなくて、でも今もう。

B：もう持ってない、教科書？。

A：そう、もう「テル」しかおらんから、うん (うん)、「テル」に借りるしかないんだけど…。

B：あ…、でもさ、あれ 1,500 円だよね…？ (そう)、うち今日、500 円しか持ってないんだよ。

A：え…っ。

B：どうしよう？。

A：えっ、どうしよう、どうしよう、どうしよう？。

B：あっ、じゃ…、「アイ」にさ…、1,000 円借りるのでさ… (あっ)、それで、買い行く時間、とか大丈夫？。

A：なんかね、今日なんか発表があるらしいけん…。

B：う…ん (あ…)、ど、どうしよっか。

A：どうしよう。

B：500 円しかないから、あ、じゃ…今、じゃ…「アイ」いるからさ (うん)、「アイ」に 1,000 円借りて、今すぐ渡すから、今うち 500 円しか持ってないから。

A：あ、じゃ…、ごめん、そうしてもらっていい？。

B：それでまた (あ)、次の時に返してくれれば。 … {{確約}} =間接的承諾=

A：あ、すぐ返すけん (うん)、いい？、ありがとう、ありがとうございます<笑いながら>。

前節の図 7-1 では、日本人は台湾人より「間接的承諾」の使用率が高いことが分かった。本節の表 7-1 によれば、それはどの場面でも言える。

日本人は「疎」の人間関係に対し、比較的「間接的承諾」を多用している。特に「疎・昼」(10 人 40%) の場面では、「間接的承諾」を多用している。

詳しくは、次の節で分析と考察を進める。

7.2 「承諾発話」の直接間接性の様相

日本と台湾の「承諾発話」の直接間接性を考察した上で、「承諾発話」の具体的な内容と様相を、7.2.1『日台別』から見る『承諾発話』の直接間接性の様相」及び7.2.2『親疎軽重別』から見る『承諾発話』の直接間接性の様相」に分けて考察を行う。

7.2.1 「日台別」から見る「承諾発話」の直接間接性の様相

「承諾発話」の使用人数を100%として、日本と台湾の「直接的承諾」と「間接的承諾」のそれぞれの発話内容と使用率を考察する。結果は表7-2が示した通りである。

表7-2 「承諾発話」の直接間接性の様相（日台別）

承諾発話		国別	日本	台湾
直接的承諾	(1) 積極的受諾		9人 10.7%	14人 12.8%
	(2) 普通に受諾		59人 70.2%	88人 80.7%
	(3) 一緒に		13人 15.5%	5人 4.6%
	(4) 限定受諾		20人 23.8%	36人 33.0%
間接的承諾	(5) 確約		16人 19.0%	1人 0.9%
	(6) 消極的受諾		6人 7.1%	2人 1.8%
「承諾発話」の使用人数			84人 100%	109人 100%

(※一人に数種類の承諾発話を行った場合がある)

前節の図7-1では、日本人も台湾人も「間接的承諾」より「直接的承諾」の使用率が高かったが、特に表7-2で示した通り、日本人も台湾人も、「直接的承諾」の(2)「普通に受諾」(例：いいよ)の使用人数が一番多かったため、一番普遍的な「承諾発話」だと言える。(日本：59人70.2%、台湾：88人80.7%)例7-4の通りである。

例7-4

台40女1 (親しい友人に昼食代を借りる)

A：へ…、「小紅」(人名)、那個、我今天忘了帶錢了、你可以借我嗎？。(ね…、「紅ちゃん」(人

名)、あの、今日お金忘れたよ、貸してくれるの?)
 B: 喔…、你要借多少錢?。(お…、いくら?)
 A: 嗯…、大概 50 塊就夠了、可以嗎?。(え…と、50 元ぐらいでいいよ、いいの?)
 B: 50 塊夠嗎?。(50 元でいいの?)
 A: OKOKOK。(OKOKOK。)
 B: 好啊。(いいよ。) … {{普通に受諾}} =直接的承諾=
 A: 吃自助餐就好了。(単品を頼もう。)
 B: 嗯。(うん。)
 A: 真的嗎?、謝謝、我明天就還你。(本当?、ありがとう、明日返すよ。)

そして、日本人も台湾人も、「直接的承諾」の(4)「限定受諾」(例: 300 円ならいいよ)の使用人数が二番目に多かった。(日本: 20 人 23.8%、台湾: 36 人 33.0%)
 例 7-5 の通りである。

例 7-5

日 14 男 4 (それほど親しくない友人に教材費を借りる)
 A: あの、次の授業にちょっと(はいはい)、お金足りなくて(お…お…)、教材買わんといけんのよ(あ…はいはい)、でも 1,500 円足りん、のよ(う…ん)、もし持っとって、お金あればでえんやけど、貸してくれんかな?、あればでいい、本当に。
 B: 1,500 円やろ?(あ…)、ん……………。
 A: ホンマ、久しぶりやけん、申し訳ないんやけど。
 B: え…、え…、そうだな…、俺も飯食いたいんけどな…、300 円とかなら、いいよ。 … {{限定受諾}} =直接的承諾=

前節の図 7-1 では、台湾人は日本人より「直接的承諾」の使用率が高かった。(台湾 105 人 96.3% > 日本 74 人 88.1%。)

しかし、本節の表 7-2 では、(3)「一緒に」(例: 一緒に食べる?)の発話だけ、「直接的承諾」の中で、唯一日本人が台湾人より多用した発話である。(日本: 13 人 15.5% > 台湾: 5 人 4.6%。)

その他の「直接的承諾」については、台湾人は日本人より多用している。

日本人にとっての(3)「一緒に」の発話は、台湾人の(4)「限定受諾」(例: 300 円ならいいよ)に類似している可能性がある。「一緒に」食べたら、「一緒に」食べに行ったら、依頼側 A の依頼金額の 500 円を貸さなくても、注文した分だけ、「部分的に、限定的に」貸すことができるからである。

台湾人にとっては、「一緒に食べよ」などのような(3)「一緒に」の発話を言ったら、「お金を貸す」ことではなく、「食事を奢る」になる可能性もある。

岡田・安藤(2001)の調査では、「中国では食事のとき割り勘はしないからお金がなければ奢ることになる」としている。

第五章「承諾・拒絶の行動」の 5.2.2 『承諾』場面での更なる好意行動(申し出)では、台湾人の「親・昼」場面では、「昼食代」を承諾した以外、「返さなくていい」と申し出た=食事を奢る」という更なる好意行動(申し出)を 2 例観察できた。昔の

「親しい友人にお互いに食事を奢る」習慣はまだ僅かに残っている。

現在「割り勘」の方が普通であるため、台湾人は（3）「一緒に」の発話より、「少しなら貸せるよ」のような（4）「限定受諾」の発話の方を日本人より多用している。台湾人にはたとえAの依頼金額通りに貸せなくても、調整して少しでもいいから貸した方がいいと思われているのだろう。例7-6の通りである。

例7-6

日 35 女 1 (親しい友人に昼食代を借りる)
A: 今日、財布忘れたから、お昼代貸して、うふふん<笑い>。
B: え…?、今日、今日、今日自分の分しか持ってない、う…ん、じゃ、じゃ…さ、大きいの頼むけん、一緒に食べる?。 … {{一緒に}} =直接的承諾=

台湾人は三番目に多いのは、「直接的承諾」の（1）「積極的受諾」である。（1）「積極的受諾」には、①「更なる金額を貸す申し出」、②「お金を下ろし、更に教科書を買ってあげる申し出」、③「お金を下ろす申し出」が含まれている。台湾人は日本人よりこのような（1）「積極的受諾」を多用している。（台湾：14人 12.8% > 日本：9人 10.7%。）つまり、台湾人は日本人より金銭借用の承諾は「直接的」で「積極的」であることが分かった。例7-7の通りである。

例7-7

台 35 女 2 (親しい友人に教材費を借りる)
B: 「怡君」(人名)、你要去吃午飯嗎?。(「怡君」(人名)、昼ごはん食べに行く?)
A: 好啊。(いいよ。)
B: 那我們走吧、呵呵呵<笑い>。(一緒に行こうか、ハハハ<笑い>)
A: 然後…、へ、「牛奶」(綽號)、你繳那個教材費了沒啊?。(え…と、あの、「牛奶」(呼び名)、あの教材費払ったの?)
B: 嗯、繳了啊。(うん、払ったよ。)
A: 是喔、可是我、我還沒有繳へ、今天好像是最後一天了。(そうか、でも、私はまだ払ってないよ、今日は最終日みたいよ。)
B: 真的假的?。(本当?)
A: 真的啊、可是、可是我忘記帶錢了耶、呵呵<笑い>。(本当よ、しかし、お金忘れたよ、ハハ<笑い>。)
B: 呵呵呵<笑い>。(ハハハ<笑い>。)
A: 可以跟你借嗎?、你現在身上方便嗎?。(借りてもいい?、今手持ち持ってるの?)
B: 現在嗎?、現在、現在、現在、現在、現在可能不夠。(今?、今はね…、今はちょっと足りないかも。)
可是如果要借、待會兒可以去…那邊領。(もし必要なら、後であの辺で…お金を下ろしに行ってもいいよ。)… {{積極的受諾}} =直接的承諾=
A: 喔、好、那、那我們可以等會中午就去領。(お、うん、じゃ、お昼ごろ一緒にお金を下ろして行こう。)

それに対し、前節の図7-1と表7-1では、日本人も台湾人も「直接的承諾」の使用人数が「間接的承諾」より高いことが分かった。

しかし、本節の表7-2によれば、日本人は三番目に多いのは、「間接的承諾」の

(5)「確約」である。使用率が高かった。

日本人は台湾人と最も差が付く発話は、「ちゃんと返してくれれば貸すけど」のような(5)「確約」の使用人数である。台湾人はあまりこのような(5)「確約」を用いず、日本人は台湾人より(5)「確約」を多用している。(日本：16人19.0% > 台湾：1人0.9%)。金銭を借用する場面では、(5)「確約」の承諾方法は日本人の特徴だと言える。例7-8の通りである。

例7-8

日10 男3 (それほど親しくない友人に昼食代を借りる)

A：あの…、ちょっと、あの…お願いがあるん…だけど… (うん…)、今日財布、忘れたん、だよ
ね (あ…、あ…)、それで…、あの…、もし、あの…、ちょっと、貸してくれるんだったら、
貸してもらえませんか？。

B：なんぼ要るん？。

A：500円、ぐらい、なんですけど。

B：あ…、500円…か、じゃ…、じゃ、ま、次授業ある時、返してくれれば。 … {{確約}}
=消極的承諾=

A：あ、ありがとうございます。

前節の図7-1では、日本人は台湾人より、「間接的承諾」の使用率が高いことが分かった。(日本22人26.2% > 台湾3人2.8%)。

本節の表7-2では、(5)「確約」の他に、「間接的承諾」の(6)「消極的受諾」も、日本人は台湾人より多用している。(日本：6人7.1% > 台湾：2人1.8%)。つまり、日本人は台湾人より金銭借用の承諾は「間接的」で「消極的」であることが明らかになった。例7-9の通りである。

例7-9

日11 男4 (それほど親しくない友人に教材費を借りる)

A：え…と、ちょっと、悪い…んだけど、えっと、次の、授業の、きょ…ざい、を1,500円ほど貸
してもらい、たいんだけど、いい、かいね？。

B：他に借りるやつおらんのか？。

A：他、ちょっと、親しい、他の…連中が…、軒並み休みやがって。

B：あ…、あいつらおらんのんか (うん、そう)

じゃ…しょうがないやのう。 … {{消極的受諾}} =間接的承諾=

A：うん、ごめん。

B：渡したろうか [*意味：渡してあげよう]。

A：ありがとう、ありがとう、また後で返す、すぐ返す、ありが…す。

7.2.2 「親疎軽重別」から見る「承諾発話」の直接間接性の様相

「親疎関係」や「負担軽重」の変数が、「承諾発話」の選択にどのような影響を与えるか、「親疎軽重別」に分けて分析を進める。

「承諾発話」の使用人数を100%として、日本と台湾の各場面における「直接的承諾」と「間接的承諾」のそれぞれの発話内容と使用率を考察する。

詳しくは表7-3の通りである。

表7-3 「承諾発話」の直接間接性の様相（親疎軽重別）

国別・場面別 承諾発話		日	日	日	日	台	台	台	台
		親・昼	疎・昼	親・教	疎・教	親・昼	疎・昼	親・教	疎・教
直接的承諾	(1) 積極的受諾	2人 6.5%	0人 0%	5人 29.4%	2人 18.2%	2人 5.9%	1人 3.4%	7人 26.9%	4人 20.0%
	(2) 普通に受諾	25人 80.6%	22人 88.0%	7人 41.2%	5人 45.5%	30人 88.2%	26人 89.7%	18人 69.2%	14人 70.0%
	(3) 一緒に	11人 35.5%	2人 8.0%			3人 8.8%	2人 6.9%		
	(4) 限定受諾	5人 16.1%	2人 8.0%	7人 41.2%	6人 54.5%	7人 20.6%	9人 31.0%	9人 34.6%	11人 55.0%
間接的承諾	(5) 確約	3人 9.7%	10人 40.0%	1人 5.9%	2人 18.2%	0人 0%	0人 0%	0人 0%	1人 5.0%
	(6) 消極的受諾	3人 9.7%	0人 0%	2人 11.8%	1人 9.1%	0人 0%	0人 0%	1人 3.8%	1人 5.0%
「承諾発話」の使用人数		31人 100%	25人 100%	17人 100%	11人 100%	34人 100%	29人 100%	26人 100%	20人 100%

(※一人に数種類の承諾発話を行った場合がある)

以下、表の(1)から(6)までの順に分析を進める。

「直接的承諾」の(1)「積極的受諾」には、①「更なる金額を貸す申し出」、②「お金を下ろし、更に教科書を買ってあげる申し出」、③「お金を下ろす申し出」が含まれている。使用人数は、表 7-3-1 の通りである。

表 7-3-1 「直接的承諾」の(1)「積極的受諾」の使用人数

承諾発話		国別・場面別							
		日 親・昼	日 疎・昼	日 親・教	日 疎・教	台 親・昼	台 疎・昼	台 親・教	台 疎・教
直接	(1) 積極的受諾	2人 6.5%	0人 0%	5人 29.4%	2人 18.2%	2人 5.9%	1人 3.4%	7人 26.9%	4人 20.0%

前節の表 7-2 では、台湾人は日本人より (1)「積極的受諾」多用していることが分かった。(台湾：14人 12.8% > 日本：9人 10.7%。)

しかし、本節の表 7-3-1 に示したように、使用人数から見れば、日本人の「親・昼」場面だけは、(1)「積極的受諾」の使用人数 2人というのは、台湾人の「親・昼」場面と同じである。親しい友人から「昼食代」ぐらいの借用なら、日本人も台湾人と同じように「積極的受諾」を行うことが分かった。例 7-10 の通りである。

例 7-10

日 33 女 1 (親しい友人に昼食代を借りる)

A：今日さ。

B：どうしたの、どうしたの？

A：もうさ、500、は……って感じで、はははは<2人で笑い>、うちさ、財布も家に忘れてさ。

B：マジで？

A：カードもそこに入っちゃけんさ、ご飯が食べれんじゃんね。

B：あ…、貸そうか？

A：ホンマに？

B：うちだって、今日、財布持っとるしさ…。

A：本当？

B：カードでお金出せ、引き出せるし。

A：いくら？、いくらぐらいなら貸せる？、ふふふ<笑いながら>。

B：今ってさ、ちょっと 500 円しか持っとるんってさ (<笑い>)、
もっと要るんだったら、下ろして来るんけど。 … {{積極的受諾}} =直接的承諾=

A：全然、全然だめ<2人で笑い>、[冗談] [反対の意味を言いながら]。

B：無理？<2人で笑い>、[冗談] [Bは 500 円を渡しながら、反対の意味を言った。Aは 500 円を受け取った]。

A：ありがとう、ありがとう。

B：いつでもいいで。

A：<笑い>ありがとう。

また、表 7-3-1 に示した通りに、日本人と台湾人両方とも、「親」の関係に対し、「疎」の関係より、(1)「積極的受諾」を多用している。日本人は台湾人より「親」と「疎」の差が見られた。これは (二)「ポジティブ・ポライトネス」の使用だと言える。

日台とも、特に「親・教」の場面では、日台とも (1)「積極的受諾」を行う人数が最も多かった。なぜかという、被依頼側 B に「お金の余裕がない」と規定し

たため、日本人は大体 1,000 円ぐらい、台湾人は大体 150～200 元（450～600 円程度）ぐらいしか持っておらず、お金を下ろしに行かないと、日本人の 1,500 円の教材費、台湾人の 300 元（900 円程度）の教材費を貸せないからである。貸したい気持ちが強くないと、このような行動を取らないと想定できる。

「親・教」の場面では、「お金を下ろす申し出」を發した「積極的受諾」は例 7-11 のようである。

例 7-11

日 38 女 2 (親しい友人に教材費を借りる)

A：今日教材費忘れたけん、1,500 円貸してほしいんだけど。

B：私、今、も、自分の分しか持ってないから…(あ…)、じゃ…、お金下ろしに行ってこようか？。 …

{積極的受諾} =直接的承諾=

A：えっ、キャッシュカードとか持っとる？。

B：うん、持っとるけん、下ろせるよ。

「直接的承諾」の(2)「普通に受諾」の使用人数は、表 7-3-2 の通りである。

表 7-3-2 「直接的承諾」の(2)「普通に受諾」の使用人数

国別・場面別		日	日	日	日	台	台	台	台
		親・昼	疎・昼	親・教	疎・教	親・昼	疎・昼	親・教	疎・教
承諾発話	(2)	25人	22人	7人	5人	30人	26人	18人	14人
直接	普通に受諾	80.6%	88.0%	41.2%	45.5%	88.2%	89.7%	69.2%	70.0%

例 7-12 は (2) 「普通に受諾」の具体例である。

例 7-12

<p>日 02 男 3 (それほど親しくない友人に昼食代を借りる)</p> <p>A: あ、あの、今日、ちょっと、財布忘れちゃってさ… (うん)。</p> <p>A: ちょっと…昼飯代をちょっと、500 円ぐらい、ちょっと貸してくれない？</p> <p>B: あ…、いいよ、あ、うん。 … {{普通に受諾}} =直接的承諾=</p> <p>A: ありがとう (お…)、今度絶対返すから。</p> <p>B: あ…、いいよ。 … {{普通に受諾}} =直接的承諾=</p> <p>A: うん、本当？</p> <p>B: っていうか、ま…、来週も授業一緒やし、ま、そんな時で (うん) いいけど (うん)、じゃ、また。</p> <p>A: はい、ありがとう。</p>

前節の表 7-2 では、日本人も台湾人も、「直接的承諾」の(2)「普通に受諾」の使用人数が一番多いことが分かった。(日本: 59 人 70.2%、台湾: 88 人 80.7%。)

本節の表 7-3-2 では、日本人の「疎・教」場面以外、日本人と台湾人の各場面では(2)「普通に受諾」が一番多用している。日本人の「疎・教」場面でも二番目に多用している。(2)「普通に受諾」が一番普遍的でよく使用されている「承諾発話」だと言える。

しかし、日本人の「昼食代」場面では、(2)「普通に受諾」の使用人数は半分以上であるのに対し、「教材費」場面では、(2)「普通に受諾」の使用人数は半分以下となった。「教材費」の方が値段が高いため、全額を貸せない人が多いため、代わりに(4)「限定受諾」を使用した人が多かったのである。台湾人は日本人ほど著しくなかったが、少しこのような傾向が見られた。詳しくは表 7-3-4 で説明を進める。

前節の表 7-2 では、台湾人は日本人より (4) 「限定受諾」の使用率が高かった。(台湾：36 人 33.0% > 日本：20 人 23.8%。) その代わりに、日本人は台湾人より (3) 「一緒に」を多用したことが分かった。(日本：13 人 15.5% > 台湾：5 人 4.6%。)

「直接的承諾」の (3) 「一緒に」の使用人数は、表 7-3-3 の通りである。

表 7-3-3 「直接的承諾」の (3) 「一緒に」の使用人数

国別・場面別		日	日	日	日	台	台	台	台
		親・昼	疎・昼	親・教	疎・教	親・昼	疎・昼	親・教	疎・教
直接	(3) 一緒に	11 人 35.5%	2 人 8.0%			3 人 8.8%	2 人 6.9%		

例 7-13 は (3) 「一緒に」を発した具体例である。

例 7-13

<p>日 38 女 1 (<u>親しい友人に昼食代を借りる</u>) A：ね…、今日、財布忘れたけん。 A：お金貸してほしいんだけど。 B：私、今日、自分が食べる分しかないんよ…。 A：あ……、そうなんじゃ…。 B：<u>じゃ、一緒に食べる？、… {{一緒に}}</u> =直接的承諾= うふふふん<2人で笑い>。 A：そう、じゃね (うふふふん<笑い>)。 A：じゃ、よろしく、お願いします。</p>

前節の表 7-2 では、(3) 「一緒に」の発話だけ、「直接的承諾」の中で、唯一日本人が台湾人より多用した発話であることが分かった。(日本：13 人 15.5% > 台湾：5 人 4.6%。) 本節の表 7-3-4 によれば、それほどどの場面でも言える。

日本人も台湾人も、「親」の関係に対し、「疎」の関係より、(3) 「一緒に」の発話を多用している。相手と「行動」を共にしようと呼びかける点において、相手との親しい人間関係作りに配慮が働いている (二) 「ポジティブ・ポライトネス」の使用だと言える。

ただ、日本人の場合は、「親」の関係に対し、(3) 「一緒に」の発話を 11 人 35.5% 使用したが、「疎」の関係に対し、わずか 2 人 8% 使用したという結果になった。「親」と「疎」の差は 27.5% もあった。

台湾人の場合は、「親」の関係に対し、(3) 「一緒に」の発話を 3 人 8.8% 使用したが、「疎」の関係に対し、2 人 6.9% 使用した結果となった。「親」と「疎」の差は 1.9% で僅かであった。

表 7-3-4 は、「直接的承諾」の(4)「限定受諾」の使用人数である。

表 7-3-4 「直接的承諾」の(4)「限定受諾」の使用人数

国別・場面別		日	日	日	日	台	台	台	台
		親・昼	疎・昼	親・教	疎・教	親・昼	疎・昼	親・教	疎・教
承諾発話	(4)	5人	2人	7人	6人	7人	9人	9人	11人
直接	限定受諾	16.1%	8.0%	41.2%	54.5%	20.6%	31.0%	34.6%	55.0%

例 7-14 は(4)「限定受諾」を発した具体例である。

例 7-14

<p>日 23 女 4 (それほど親しくない友人に教材費を借りる)</p> <p>A: あ、ちょっと、1,000 円分ない? (う…ん) ぐらい?。</p> <p>B: そんなに、う…ん。</p> <p>A: あ、そっか、[間]、ふ…ん、どうしよう…。</p> <p>B: [間]。</p> <p>A: なんか、か、借り、れる?、借り、てもいい?。</p> <p>B: え…、ん…、や、全部持って行かれたら (*意味: 全部持って行かれたら) 困るけど (あ…)、 <u>ちょっとなら多分大丈夫。</u> … {{限定受諾}} =直接的承諾=</p> <p>A: あ、んじゃ、なんか、貸してくれるだけ、貸してくれるだけで、ちょっとでもいいけん (ん…)、 貸してもらえたら (う…ん)、ありがたい、また、来週の、この授業で、返すわ。</p> <p>B: う…ん、分かった。</p> <p>A: いい?。</p> <p>B: う…ん。</p> <p>A: ありがとう。</p> <p>B: ううん。</p> <p>A: ごめんね。</p>
--

表 7-3-4 では、日本人の「教材費」場面では、(4)「限定受諾」の使用人数は半分近くであるのに対し、「昼食代」場面では、(4)「限定受諾」の使用人数は半分以下となった。(2)「普通に受諾」の代わりに(4)「限定受諾」を使用した人が多かったのである。台湾人は日本人ほど著しくなかったが、少しこのような傾向が見られた。

それに対し、台湾人は、「疎」の関係に対し、「親」の関係より、(4)「限定受諾」をやや多用している。例 7-15 の通りである。

例 7-15

<p>台 17 男 4 (それほど親しくない友人に教材費を借りる)</p> <p>A: へ、「晏平」(人名)。(あの、「晏平」(人名)。)</p> <p>B: 嗯?。(うん?)</p> <p>A: 你有沒有 300 塊可以借我?。(300 元を貸してもらえる?)</p> <p>B: 300 塊、可是我身上只剩 200 了。(300 元、でも今 200 元しか持ってないよ。)</p> <p>A: 是喔、這樣怎麼辦?、因為我今天忘記帶那個教材費了、啊今天是最後一天(嗯…)、啊我沒帶卡、看你想說看你有沒有錢可以借我?。(そうか、え、どうしよう?、今日は教材費を忘れたんだよ、今日は最終日だし(うん…)、あ、キャッシュカードも持ってない、貸してもらえるお金持ってるかな?)</p> <p>B: 不然我先借你、我身上有 200、(じゃ貸してあげよう、今 200 元持ってるから、) 不然我拿 100 給你啊、(じゃ 100 元を貸してあげよう、) … {{限定受諾}} =直接的承諾=</p>

啊你再去借。(また他の人から借りてみて。)
 A：好啊好啊，啊我，啊我明天，看你在哪裡，我打給你，我再拿去還你。(いいよいいよ、あの、明日はまた連絡して、返しに持って行くよ。)
 B：好，好。(うん、いいよ。)
 A：好，謝啦。(うん、ありがとう。)

「間接的承諾」の(5)「確約」の使用人数は、表 7-3-5 の通りである。

表 7-3-5 「間接的承諾」の(5)「確約」の使用人数

承諾発話		国別・場面別							
		日 親・昼	日 疎・昼	日 親・教	日 疎・教	台 親・昼	台 疎・昼	台 親・教	台 疎・教
間 接	(5) 確約	3人 9.7%	10人 40.0%	1人 5.9%	2人 18.2%	0人 0%	0人 0%	0人 0%	1人 5.0%

例 7-16 は (5)「確約」の具体例である。

例 7-16

日 23 女 3 (それほど親しくない友人に昼食代を借りる)
 A：ご飯、どうするん？、いつも。
 B：いつも？、え…、う…ん、お弁当なかったら食堂で食べる。
 A：今日は？。
 B：今日は…、う…ん、持って来てないから(あれ？)、食堂かな。
 A：じゃ、一緒行っていい？。
 B：うん。
 A：あっ、今日、さい、財布持って来るの忘れ、た。
 B：えっ、だい、大丈夫？。
 A：え、ごめん、けど、今日何円持っとる？。
 B：え…っと、500 円。
 A：500 円？(う…ん)、え…、どうしよう…？。
 B：[間]。
 A：今日、た、食べるのやめようかな…、うふふんっ<笑い>。
 B：うふふん<笑い>、えっ、大丈夫？。
 A：え、ちょ、いつも何円ぐらい食べる？。
 B：う…、う…ん、そうだね、持って来てる分ぐらい。
 A：あ、本当？。
 B：うん。
 A：ん…、[間]、うふふんっ<笑い>、どうしよう…(う…ん)、なんか、借りてもいい？。
 B：あ、うん、次会った時返してくれれば(あ…、うん)、大丈夫。…{{確約}} =間接的承諾=
 A：あ、じゃ、先、買って、余った分、もらう？。
 B：あ、分かった。
 A：あれ？、借りる？。
 B：うん。
 A：うん、ごめんね、ふふふ、ふふ<笑い>。

前節の表 7-2 では、日本人は台湾人と最も差が付く発話は、「ちゃんと返してくれれば貸すけど」のような(5)「確約」の使用人数であることが分かった。日本人は台湾人より(5)「確約」を多用しているが、台湾人はあまりこのような(5)

「確約」を用いなかった。(日本：16人19.0%>台湾：1人0.9%)

本節の表7-3-5では、日本人は特に「疎・昼」場面(10人40%)では他の場面より、(5)「確約」の使用率が著しく高かった。日本人にインタビューで尋ねたら、「昼食代」の金額が比較的少ないので忘れられやすいため、(5)「確約」という条件が成立したら承諾するというポイントは日本人にとって重要であろう。

一方、台湾人は「疎・教」場面のみ1人2.5%現れた。台湾人では「有借有還、再借不難」(今回貸したお金をちゃんと返してくれるなら、今度また貸すことができること)ということわざがある。それほど親しくない友人にお金を貸した経験がないため、お金の貸し借りの信頼関係がまだできていないので、「疎」の人に対し、「確約」という信頼関係が確保できたら承諾すると思われる。例7-17の通りである

例7-17

台16男4(それほど親しくない友人に教材費を借りる)

A: へ那個，今天好像，最後要繳錢へ，可是，我沒有帶錢。(ね、あの、今日は、なんか支払いの最終日だよ、でも、お金持ってない。)

A: 可以先借我300元嗎?。(300元を貸してもらえる?)

B: 你沒帶錢?，喔…，這不是很久以前就說過了嗎?。(お金持ってないの?、お…、だいぶ前言ったことでしょ?)

A: 可是，就，我就忘了嘛，對不起，你可以借我300嗎?。(でも、忘れちゃったよ、ごめん、300元を貸してもらえる?)

B: ㄈㄚ?，那你下禮拜要還我喔。(え?、じゃ来週返してよ。) … {{確約}} =間接的承諾=

A: 好…，我會。(はい…、返すよ。)

B: 好啦好啦好…。(いいよいいよ、うん…。)

(5)「確約」の承諾方法は、恐らく自分の領域に他人にむやみに踏み込まれたくない、他人に邪魔されたくないという「ネガティブ・フェイス」が働いているのではなからう。

「間接的承諾」の(6)「消極的受諾」の使用人数は、表 7-3-6 の通りである。

表 7-3-6 「間接的承諾」の(6)「消極的受諾」の使用人数

国別・場面別		日	日	日	日	台	台	台	台
		親・昼	疎・昼	親・教	疎・教	親・昼	疎・昼	親・教	疎・教
間	(6)	3人	0人	2人	1人	0人	0人	1人	1人
接	消極的受諾	9.7%	0%	11.8%	9.1%	0%	0%	3.8%	5.0%

例 7-18 は (6)「消極的受諾」の具体例である。

例 7-18

<p>日 10 男 1 (親しい友人に昼食代を借りる)</p> <p>A: お金貸して、お願い。</p> <p>B: お、わし、これ [1,500 円] しか持ってないねん。</p> <p>A: いいやん。</p> <p>B: え…？</p> <p>A: お願い。</p> <p>B: お前、お前。</p> <p>… (中略) …</p> <p>A: お願いします、明日返すけん、ね…。</p> <p>B: あ…、しゃんないな… [*意味: 仕方ないな…]、… {{消極的受諾}} =間接的承諾=</p> <p>ほら…、で俺、これ、終わ、渡してもいいん、だ、ま、いいや、ほら、じゃ…貸してやるわ。</p> <p>A: ありがとうございます。</p>
--

前節の表 7-2 では、「間接的承諾」の(6)「消極的受諾」も、日本人は台湾人より多用していることが分かった。(日本: 6人 7.1% > 台湾: 2人 1.8%。)

本節の表 7-3-6 では、「しょうがないね」のような(6)「消極的受諾」の使用率は、日本人は「親」の場面が「疎」の場面より高い結果になった。「親」の関係に対し、「しょうがない」気持ちをありのまま表現できたが、「疎」の関係に対し、「しょうがない」気持ちがあっても、相手に配慮するためそれほど表現できなかったことがうかがえる。

それに対し、台湾人は「教材費」場面で「昼食代」場面より(6)「消極的受諾」の使用率がやや高くなった。台湾人は親疎関係と関係なく、金額が高い「教材費」場面では、「しょうがない」気持ちをありのまま表現できたと言えよう。

7.3 まとめと考察

以下、7.3.1「まとめ」と7.3.2「考察」に分けて、結果を要約する。

7.3.1 まとめ

「承諾の発話」の分析結果をまとめると、次のようになる。

まず、日本人も台湾人も「直接的承諾」の使用率が「間接的承諾」より高かった。

次に、台湾人は日本人より「直接的承諾」の使用率が高かった。台湾人は日本人より承諾率も高い上、承諾発話も「直接的」である。台湾人はどの場面でも「直接的承諾」を100%使用しているが、日本人は「親・昼」の場面だけ100%使用している。

日本人も台湾人も、特に「直接的承諾」の(2)「普通に受諾」の使用人数が一番多かった。

そして、日本人も台湾人も、「直接的承諾」の(4)「限定受諾」の使用人数が二番目に多かった。台湾人は日本人より(4)「限定受諾」の使用率が高かった。

その代わりに、日本人は台湾人より(3)「一緒に」を多用している。「直接的承諾」の中で、唯一日本人が台湾人より多用した発話である。

日本人も台湾人も、「親」の関係に対し、「疎」の関係より、(3)「一緒に」の発話を多用している。

ただ、日本人の場合は、「親」の関係に対し、(3)「一緒に」の発話の「親」と「疎」の差は27.5%もあった。台湾人の場合は、「親」と「疎」の差は1.9%で僅かであった。

台湾人は三番目に多いのは、「直接的承諾」の(1)「積極的受諾」である。台湾人は日本人より多用している。つまり、台湾人は日本人より金銭借用の承諾は「直接的」で「積極的」であることが分かった。

また、日本人と台湾人両方とも、「親」の関係に対し、「疎」の関係より、(1)「積極的受諾」を多用している。

一方、「間接的承諾」について、日本人は台湾人より「間接的承諾」の使用率が高かった。日本人は台湾人より承諾率も低い上、承諾発話も「間接的」である。

日本人は「疎」の人間関係に対し、比較的「間接的承諾」を多用している。

日本人は台湾人と最も差が付く発話は、「ちゃんと返してくれれば貸すけど」のような(5)「確約」の使用人数である。台湾人はあまり(5)「確約」を用いなかった。金銭を借用する場面では、(5)「確約」の承諾方法は日本人の特徴だと言え

る。日本人は、お金の貸し借りの信頼関係がまだできていない「疎」の人間関係に対し、特に「疎・昼」の場面では、比較的（５）「確約」を多用している。

（５）「確約」の他に、「間接的承諾」の（６）「消極的受諾」も、日本人は台湾人より多用している。つまり、日本人は台湾人より金銭借用の承諾は「間接的」で「消極的」であることが明らかになった。

「しょうがないね」のような（６）「消極的受諾」の使用率は、日本人は「親」の場面が「疎」の場面より高い結果になった。「疎」の関係に対し、「しょうがない」気持ちがあっても、相手に配慮するためそれほど表現できなかったことがうかがえる。それに対し、台湾人は「教材費」場面で「昼食代」場面より（６）「消極的受諾」の使用率が高くなった。

7.3.2 考察

「全体」から見れば、日台共通点について、日本人も台湾人も「直接的承諾」の使用率が「間接的承諾」より高かった。ほぼ 100%に近いため、「直接的承諾」の発話は承諾行動に重要な役割を担うことが分かった。

その中で、日本人も台湾人も、特に「直接的承諾」の（２）「普通に受諾」の使用人数が一番多く、（４）「限定受諾」が二番目に多かった。

一方、「直接的承諾」は使用率自体が高いが、台湾人の方が日本人よりも更に高かった。台湾人は日本人より承諾率も高い上、承諾発話も「直接的」である。台湾人はどの場面でも「直接的承諾」を 100%使用しているが、日本人は「親・昼」の場面だけ 100%使用している。

その中で、台湾人は三番目に多いのは、「直接的承諾」の（１）「積極的受諾」である。台湾人は日本人より多用している。つまり、台湾人は日本人より金銭借用の承諾は「直接的」で「積極的」であることが分かった。

また、台湾人は日本人より（４）「限定受諾」の使用率が高かった。その代わりに、日本人は台湾人より（３）「一緒に」を多用している。「直接的承諾」の中で、唯一日本人が台湾人より多用した発話である。

他方、「間接的承諾」について、日本人は台湾人より「間接的承諾」の使用率が高かった。日本人は台湾人より承諾率も低い上、承諾発話も「間接的」であった。

日本人は台湾人と最も差が付く発話は、「ちゃんと返してくれば貸すけど」のような（５）「確約」の使用人数である。台湾人はあまり（５）「確約」を用いなかった。金銭を借用する場面では、（５）「確約」の承諾方法は日本人の特徴だと言える。

(5)「確約」の他に、「間接的承諾」の(6)「消極的受諾」も、日本人は台湾人より多用している。つまり、日本人は台湾人より金銭借用の承諾は「間接的」で「消極的」であった。

「親疎関係」の角度から見れば、日台共通点について、日本人と台湾人両方とも、「親」の関係に対し、「疎」の関係より、「直接的承諾」の(1)「積極的受諾」を多用している。

また、日本人も台湾人も、「親」の関係に対し、「疎」の関係より、「直接的承諾」の(3)「一緒に」の発話を多用している。相手と「行動」を共にしようと呼びかける点において、相手との親しい人間関係作りに配慮が働いている待遇ストラテジーと考えられる。

一方、日本人は「疎」の人間関係に対し、比較的「間接的承諾」を多用している。

日本人も台湾人も、「親」の関係に対し、「疎」の関係より、「直接的承諾」の(3)「一緒に」の発話を多用しているが、日本人の場合は、(3)「一緒に」の発話の「親」と「疎」の差は27.5%もあった。台湾人の場合は、「親」と「疎」の差は1.9%で僅かであった。台湾人は、「疎」の関係に対し、「親」の関係より、(4)「限定受諾」をやや多用している。

「間接的承諾」の(5)「確約」について、日本人は、お金の貸し借りの信頼関係がまだできていない「疎」の人間関係に対し、特に「疎・昼」の場面では、比較的(5)「確約」を多用している。

代わりに、「間接的承諾」の(6)「消極的受諾」(例：しょうがないね)の使用率は、日本人は「親」の場面が「疎」の場面より高い結果になった。「疎」の関係に対し、「しょうがない」気持ちがあっても、相手に配慮するためそれほど表現できなかったことがうかがえる。

「負担軽重」の角度から見れば、日台共通点について、「教材費」の方が値段が高いので、全額を貸せない人が多いため、(4)「限定受諾」を使用した人が多かった。

一方、日本人の「昼食代」場面では、「直接的承諾」の(2)「普通に受諾」の使用人数は半分以上であるのに対し、「教材費」場面では、使用人数は半分以下となった。「教材費」では、(4)「限定受諾」を使用した人が多かった。台湾人は日本人ほど著しくなかったが、少しこのような傾向が見られた。

また、台湾人は「教材費」場面で「昼食代」場面より、「間接的承諾」の(6)

「消極的受諾」の使用率がやや高くなった。金額が高い「教材費」場面では、「しようがない」気持ちをありのまま表現できたと言えよう。

ここで、改めて以下のことを指摘しておきたい。

まず、台湾人はどの場面でも「直接的承諾」を100%使用しているが、日本人は「親・昼」の場面だけ100%使用している。

次に、台湾人は日本人より「直接的承諾」の(1)「積極的受諾」を多用しているが、日本人の「親・昼」場面だけでは、(1)「積極的受諾」の使用人数は、台湾人の「親・昼」場面と同じである。

「親しい友人」から「昼食代」ぐらいの借用なら、日本人も台湾人と同じように、承諾は「直接的」で「積極的」であることが分かった。

最後に、「親疎関係」と「負担軽重」の角度から総合的に考察する。

日本人は、「親疎関係」の角度から見れば、「親」の関係に対して「疎」の関係より、①「間接的承諾」の多用、②(1)「積極的受諾」の多用、③(3)「一緒に」の多用、「疎」の関係に対して「親」の関係より、④(5)「確約」の多用、という四点の差が見られた。

「負担軽重」の角度から見れば、「昼食代」場面では、①(2)「普通に受諾」の多用、「教材費」場面では、②(4)「限定受諾」の多用、という二点の差が見られた。

日本人は、「負担軽重」の違いより「親疎関係」の違いを意識することが分かった。(「親疎関係」>「負担軽重」)

一方、台湾人は、「親疎関係」の角度から見れば、「親」の関係に対し、①(1)「積極的受諾」の多用、②(3)「一緒に」のやや多用、「疎」の関係に対し、③(4)「限定受諾」のやや多用、という差が見られた。

「負担軽重」の角度から見れば、「昼食代」場面では「教材費」場面より、①(2)「普通に受諾」のやや多用、「教材費」場面では「昼食代」場面より、②(4)「限定受諾」のやや多用、③(6)「消極的受諾」のやや多用、という差が見られた。

台湾人は、「親疎関係」と「負担軽重」による差があまり著しくなかった。(「親疎関係」≒「負担軽重」)

以上のように、「承諾の発話」では、日本人は、「負担軽重」の違いより「親疎関係」の違いを意識するが、台湾人は、「親疎関係」と「負担軽重」による差があまり著しくなかった。

台湾人は「親疎関係」を意識するところで、「依頼」の行動や、「承諾」か「拒絶」かの行動の選択に影響が現れたが、「承諾発話」の表現や内容の親疎差は日本人ほど目立っていない。

日本人は台湾人より「負担軽重」を意識して「承諾」か「拒絶」を選択するが、「親疎関係」への意識は、「承諾発話」の表現や内容に差が現れたという見方ができる。例えば、「直接的承諾」の（１）「積極的受諾」と（３）「一緒に」の発話、「間接的承諾」の（５）「確約」の発話では、「親疎関係」で対応の差が台湾人より目立っているからである。

第八章 拒絶の発話

第五章で「承諾・拒絶の行動」が明らかになったが、本章では「拒絶の発話」の直接間接性について分析考察する。

「拒絶発話」は、依頼を受けてから「断り目的達成」までの、拒絶の意を示した発話である。「断り目的達成」とは、依頼側が被依頼側の断りたい意思を認め、もうこれ以上依頼を継続しないことを指す。すなわち依頼側の「断りへの了解を示す発話」が現れたら、その会話において断りの目的が達成されたこととする。

以下、8.1『「拒絶発話」の直接間接性』、8.2『「拒絶発話」の直接間接性の様相』及び8.3『「まとめと考察」』に分けて、分析と考察を行う。

8.1 「拒絶発話」の直接間接性

「拒絶行動」が明らかになったが、「拒絶発話」の内容や方法の相違により丁寧度も異なるため、「拒絶発話」の「使用人数」と「直接間接性」を分析する。

まず8.1.1で『「日台別」』から見る『「拒絶発話」の直接間接性』を分析し、次に8.1.2で『「親疎軽重別」』から見る『「拒絶発話」の直接間接性』を考察する。

8.1.1 「日台別」から見る「拒絶発話」の直接間接性

まず、日本と台湾の全体の違いを見るために、「親・昼」、「親・教」、「疎・昼」、「疎・教」の4場面における「依頼を受けた人」の「拒絶発話」を分析する。

詳しくは図8-1の通りである。

図 8-1 Bの「拒絶発話」の直接間接性（日台別）

B：依頼を受けた人数			
日本 155人 100%		台湾 160人 100%	
≡		≡	
≡		≡	
拒絶発話の使用人数		拒絶諾発話の使用人数	
○	×	○	×
<u>92人</u> 59.4%	63人 40.6%	<u>77人</u> 48.1%	83人 51.9%
≡		≡	
≡		≡	
直接・間接の使用人数		直接・間接の使用人数	
直接的拒絶	間接的拒絶	直接的拒絶	間接的拒絶
<u>35人</u> 22.6%	<u>90人</u> 58.1%	19人 11.9%	<u>76人</u> 47.5%
≡		≡	
≡		≡	

(※「拒絶発話の使用人数」 日：92人を100%、台湾：77人を100%とする)

直接・間接の使用割合		直接・間接の使用割合	
直接的拒絶	間接的拒絶	直接的拒絶	間接的拒絶
<u>35人</u> 38.0%	<u>90人</u> 97.8%	19人 24.7%	<u>76人</u> 98.7%

(※1人に「直接的拒絶」と「間接的拒絶」の2種類を併用する場合がある)

図 8-1 に示したように、日本人は台湾人より拒絶率が高いため、台湾人より「拒絶発話」の使用人数が多かった。(日本 92 人 59.4% > 台湾 77 人 48.1%。) 日本人は台湾人よりお金の貸し借りに抵抗感が高いものである上、相手の望む行動を取れない日本人が比較的多かった。

また、日本人は台湾人よりも「直接的拒絶」と「間接的拒絶」のどちらについても使用人数が多かった。(「直接的拒絶」：日本 35 人 22.6% > 台湾 19 人 11.9%。「間接的拒絶」：日本 90 人 58.1% > 台湾 76 人 47.5%。)

日本人も台湾人も「間接的拒絶」の使用人数が「直接的拒絶」より多かった。(日本：「間接的拒絶」90 人 58.1% > 「直接的拒絶」：日本 35 人 22.6%、台湾：「間接的拒絶」76 人 47.5% > 「直接的拒絶」台湾 19 人 11.9%。)

更に、「直接的拒絶」と「間接的拒絶」の使用割合について、「拒絶発話」を発した人数を 100%として、「直接的拒絶」を使用したか「間接的拒絶」を使用したか、それぞれの度合いを算出した。

「直接的拒絶」と「間接的拒絶」の使用割合を見たら、断るならば、日本人（35人 38%）は台湾人（19人 24.7%）より「直接的拒絶」を多く選択して使用している。つまり、日本人は台湾人より拒絶率も高い上、拒絶発話も「直接的」である。

一方、「間接的拒絶」の場合は、日本人は「拒絶発話」を発した92人の中で90人97.8%、台湾人は77人の中で76人98.7%もいて、ほぼ100%に近いので、「間接的拒絶」の発話は拒絶行動に重要な役割を担うことが分かった。

「拒絶発話」の結果は、関口（2006）の「断りの場面では、日台ともに、間接的表現が取られることが多いが、日本人の場合は、直接的表現も多く使われる傾向がある」という結果と同じである。施信余（2006a）の「全体の断りのストラテジーについて、日本人は台湾人より直接的な断りを多用している」という結果とも同じである。

しかし、呉秦芳（2005）と藤原（2009）の結果とは違った。恐らく異なる場面設定により出た違いだろう。呉秦芳（2005）の場面設定は、相手と相手の両親の「車」・「ビデオカメラ」・「ラジカセ」・「懐中電灯」など貴重な物を借用する場面なので、少し特別で日常生活でよく現れる場面ではないため、違う結果が出たと考えられる。藤原（2009）の場面設定は、「依頼」に対する「断り」ではなく、「誘い」に対する「断り」なので、断っても相手に障害を生じないため、違う結果が出たと考えられる。

8.1.2 「親疎軽重別」から見る「拒絶発話」の直接間接性

「親疎関係」や「負担軽重」の変数が、「拒絶発話」の選択にどのような影響を与えるか、「拒絶発話」の直接間接性を、「親疎軽重別」に分けて分析を進める。使用人数を数え、総使用人数で割って、百分率を出して分析する。

結果は表8-1の通りである。

表8-1 「拒絶発話」の直接間接性（親疎軽重別）

国別・場面別 拒絶発話	日	日	日	日	台	台	台	台
	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教
直接的拒絶	6人 33.3%	10人 35.7%	6人 37.5%	13人 43.3%	4人 28.6%	5人 20.0%	1人 8.3%	7人 26.9%
間接的拒絶	18人 100%	28人 100%	15人 93.8%	29人 96.7%	14人 100%	24人 96.0%	12人 100%	26人 100%
「拒絶発話」の 使用人数	18人 100%	28人 100%	16人 100%	30人 100%	14人 100%	25人 100%	12人 100%	26人 100%

（※1人に「直接的拒絶」と「間接的拒絶」の2種類を併用する場合がある）

前節の図8-1では、日本人も台湾人も「間接的拒絶」の使用人数が「直接的拒絶」

より高いことが分かった。本節の表 8-1 によれば、それはどの場面でも言える。

前節の図 8-1 では、日本人（35 人 38%）は台湾人（19 人 24.7%）より「直接的拒絶」を多く選択して使用している。本節の表 8-1 から分かるように、場面別に見ても、日本人の方が台湾人より、「直接的拒絶」を使用した人数が多かった。

前節の図 8-1 では、「間接的拒絶」の場合は、日本人も台湾人も、「拒絶発話」を発した人数はほぼ 100%に近いことがわかった。本節の表 8-1 によれば、それはどの場面でも言える。日本人も台湾人も、「間接的拒絶」の使用率は、差が見られなかった。

「直接的拒絶」を使った人は、ほとんど「間接的拒絶」も併用している。「間接的拒絶」を使用することで、断る気まずさも少し和らげられる効果があるのであろう。

8.2 「拒絶発話」の直接間接性の様相

日本と台湾の「拒絶発話」の直接間接性を考察した上で、「拒絶発話」の具体的な内容と様相を、8.2.1『日台別』から見る『拒絶発話』の直接間接性の様相』及び8.2.2『親疎軽重別』から見る『拒絶発話』の直接間接性の様相』に分けて考察を行う。

8.2.1 「日台別」から見る「拒絶発話」の直接間接性の様相

「拒絶発話」の使用人数を100%として、日本と台湾の「直接的拒絶」と「間接的拒絶」のそれぞれの発話内容と使用率を考察する。結果は表8-2の通りである。

表8-2 「拒絶発話」の直接間接性の様相（日台別）

拒絶発話		日本	台湾
直接的拒絶	(1) 不可	19人 20.7%	11人 14.3%
	(2) 見込みない見解表明	23人 25.0%	8人 10.4%
間接的拒絶	(3) 理由型	76人 82.6%	69人 89.6%
	(4) 詫び型	23人 25.0%	2人 2.6%
	(5) 代案型	35人 38.0%	41人 53.2%
	(6) 回避型	41人 44.6%	25人 32.5%
	(7) 遺憾	2人 2.2%	0人 0%
	(8) 願望	9人 9.8%	0人 0%
「拒絶発話」の使用人数		92人 100%	77人 100%

(※一人に数種類の拒絶発話を行った場合がある)

前節の図8-1では、日本人(35人38%)は台湾人(19人24.7%)より「直接的拒絶」を多く選択して使用している。本節の表8-2によれば、それは(1)「不可」と(2)「見込みない見解表明」のどちらについてもそうである。

前節の図8-1では、「間接的拒絶」の場合は、日本は「拒絶発話」を発した92人の中で90人、台湾は77人の中で76人もいて、ほぼ100%に近いので、「間接的拒絶」の発話は拒絶行動に重要な役割を担うことが分かった。

本節の表 8-2 に示したように、日台ともに、(3)「理由型」、(5)「代案型」、(6)「回避型」を多用している。いずれも「間接的拒絶」の発話である。

台湾人は日本人より (3)「理由型」と (5)「代案型」(特に (5)「代案型」) を多用しているのに対し、日本人は台湾人より (6)「回避型」と (4)「詫び型」(特に (4)「詫び型」) を多用している。

これは、呉秦芳 (2005) の調査結果と一致している。呉秦芳 (2005) は「台湾人と日本人は同様に、『弁明』と『回避』を多く使う傾向にあった。台湾人が日本人より多く用いるのは、『弁明』と『代案』であるのに対し、日本人が台湾人より多く用いるのは、『回避』及び『お詫び』である」としている。

それに、関口 (2006) の調査結果、日本人も台湾人も「代案提示」をよく行っている、という結論も同じである。

使用の順序から言うと、日本人は (3)「理由型」を最も多く、(6)「回避型」を二番目に多く使用している。三番目に多いのは、(5)「代案型」である。それに対し、台湾人は (3)「理由型」を最も多く、(5)「代案型」を二番目に多く使用している。三番目に多いのは、(6)「回避型」である。

日本人も台湾人も、(3)「理由型」を一番多用している。これも呉秦芳 (2005) の調査結果と同じである。「拒絶発話」の使用人数の中で、台湾人は日本人より更に (3)「理由型」の使用率が多かった。(台湾 89.6% > 日本 82.6%。) 例 8-1 の通りである。

例 8-1

日 24 女 3 (<u>それほど親しくない友人に昼食代を借りる</u>)
A : ん……、そ、それで、ホンマ悪いんやけど (うん)、ちょっと 500 円貸してくれん?、ホンマにごめん。
B : あたしさ…、 <u>バイトの前じゃけんさ…</u> (う…ん)、 … 《理由型》 =間接的拒絶= <u>残金ね 500 円…</u> 、 … 《理由型》 =間接的拒絶= ふはははく 2 人で笑い>。

次に、日本人が二番目に多いのは (6)「回避型」であるが、台湾人は三番目に多い。日本人は台湾人より多用している。(日本 41 人 44.6% > 台湾 25 人 32.5%。) 例 8-2、例 8-3、例 8-2 と例 8-4 の通りである。

例 8-2

日 07 男 3 (<u>それほど親しくない友人に昼食代を借りる</u>)
A : と、ごめん、今日余分になんかお金持って来てる?。
B : <u>お金…</u> 、う…ん、 … {{ <u>ためらい (断り)</u> }} 《回避型》 =間接的拒絶= ごめん、今日あまりお金持ってないんだよ。
A : あ…、持ってなかったらいいや…、ちょい、今から昼飯食いに行くところだけどさ、財布今日忘れとって、飯、食えんから、一回帰るのめんどくさいし、貸してもらおっかなって思ったんだけど、ま…、持ってないんならいいや、他の人に頼む、ごめんごめん。

B : あ…、ごめ…ん。

例 8-3

日 14 男 3 (それほど親しくない友人に昼食代を借りる)

A : 500 円貸してもらっていいですか?

B : あ…あ…、… {{ためらい (断り)}} 《回避型》 =間接的拒絶=
500 円?。

A : あ…、授業で会うし、明日絶対返すけんさ。

B : う…ん、マジか…?、う…ん、俺飯食いたいけどね…。

A : あ…、なかったら、ま…、いいよ、全然、ごめんね、ホンマに、あ…、今ちょっとおらんけんさ。

B : ほか、ほか、当たってくれ。

A : あ…、分かった

B : 申し訳ない、ちょっと。

A : ごめんな、ほんと。

例 8-4

日 13 男 1 (親しい友人に昼食代を借りる)

A : もう明日多分、明日なんとか、財布あれば、返せるけ…、明日になったら返せると思うけど。

B : あ…、す…、うん、じゃ、え…と、… {{ためらい (断り)}} 《回避型》 =間接的拒絶=
今 1,000 円しか持ってないけん。

A : うん、マ…ジ?。

B : なんかに [*意味:何か他の方法はないか]、うん。

A : 1,000 円、あ…、じゃ…、しょうがない、分かった、じゃ…、他の人に借りるわ。

B : うん。

関口 (2006) によると、「回避」ははっきり返答しない、いわゆる日本語による曖昧表現と捉えられるというが、台湾人も日本人ほどではなかったが (6) 「回避型」を多用している。(日本 41 人 44.6% > 台湾 25 人 32.5%)

台湾人にとって (6) 「回避型」の使用は、はっきり返答しない曖昧表現というより、例 8-5 のように「笑ってごまかす」方法で、笑いによって「断り」の緊張感が吹き飛ばされた例が見られた。(6) 「回避型」の使用がお互いの気まずさを解消するのに有効だと思われる。

例 8-5

台 02 男 2 (親しい友人に教材費を借りる)

A : 因爲我，就是…，今天最後就是要繳那個費用，可是我現在身上，就是錢、信用卡、提款卡都沒有帶，所以，你可以就是…。 (あの…、今日はあの費用の最終日だけど、今はお金、クレジットカード、キャッシュカードを全部持ってないよ、だから、あの…。)

B : 就是…，你是說那個材料費喔? (對對對)， (あの…、材料費のこと? (そうそうそう)、…。) 哈哈啊哈哈<笑>， (ハハハハ<笑>) … {{笑ってごまかす (断り)}} 《回避型》 =間接的拒絶=

我不管，我沒有錢啊，你去跟別人借啦。 (知らないよ、私もお金がないから、他の人に借りてよ。)

A : 喔，好，謝謝，那我就去跟別人借。 (はい、分かった、ありがとう、他の人に借りてみるよ。)

徐孟鈴 (2007 : 226) は、「台湾人は【冗談】を多く使用している。依頼による会話の緊張感が両者の笑いによって吹き飛ばされた例が見られた。【冗談】のような補助成分がお互いの気まずさを解消するのに有効だと思われる。【冗談】のよ

うなストラテジーは対人配慮にプラスに働いている」としている。

本研究でも、台湾人は「笑ってごまかす」方法で、笑いによって「断り」の緊張感や気まずさを解消するのに有効だと考えられる。

また、台湾人が二番目に多いのは(5)「代案型」であるが、日本人が三番目に多い。日本人も(5)「代案型」を多用しているが、台湾人ほどでもなかった。(5)「代案型」：日本 35 人 38% < 台湾 41 人 53.2%。) 依頼を断ったら、人間関係を維持するために、相手のために何らかの「代案」を提示し解決する行動は言語表現にも現れた。例 8-6、例 8-7 のようである。

例 8-6

台 32 女 1 (親しい友人に昼食代を借りる)

A：喂…(幹嘛?)、「達達」，我今天沒有帶錢，借我 100 塊…。 (あの…(何?)、「達達」(人名)、今日はお金を持ってないから、100 元を貸して…。)

B：去跟「阿美」借啦， (「美ちゃん」(人名)に借りに行ったら、) …《代案型》 =間接的拒絶=

哈<笑>，因為我今天只帶 200 ㄟ。 (ハ<笑い>、今日は 200 元しか持ってないからよ。)

例 8-7

日 26 女 1 (親しい友人に昼食代を借りる)

A：ちょっと、ちょっと貸して 500 円、500 円…。

B：えっ、ごめんけど、今日、え、お金、貸せるお金持ってないんやけど、ほらいっぱいおるじゃん他にも、他の子に頼んで。 …《代案型》 =間接的拒絶=

日本人は、四番目に多いのは「間接的拒絶」の(4)「詫び型」と「直接的拒絶」の(2)「見込みない見解表明」である。

まず、「間接的拒絶」の(4)「詫び型」は、例 8-8 の通りである。

例 8-8

日 03 男 4 (それほど親しくない友人に教材費を借りる)

A：うん、ごめん、あの、ちょっと、ごめんけど、あの、1,500 円掛かるんじゃないけど、それ、ちょっと貸してくれんかね？。

B：あ…、ごめん、 …《詫び型》 =間接的拒絶=
俺 1,000 円しか持ってないんよね。

日本人は 23 人 25% (4)「詫び型」という断り方を使用した。台湾人は 2 人 2.6% であり (4)「詫び型」という断り方を使用しなかった。

台湾人は断った後、依頼側 A にも受け止められて、被依頼側 B は付随的な表現としてお詫びをして相手に謝るが、断り方としては(4)「詫び型」という断り方をあまり使用しなかった。

これは劉玉琴・他(1996)との調査結果と違った。劉玉琴・他(1996)によると、中国語母語話者は「疎」の上位者に対して、「詫び先行型」を用いることが圧倒的に多いという。

また、蒙韞（2008）の調査では、断る時、「詫び」の使用は、「ネガティブ・ポライトネス・ストラテジー」に属し、一種の「社交辞令」として働き、距離を置きながらも失礼にならないようにという配慮があるものと言えようとしている。

本研究では、恐らく「親しい友人」と「それほど親しくない友人」を対象に調査したため、台湾人は相手と距離を縮めたい気持ちもあるのでお金の借用を言い出した。（4）「詫び型」という断り方を言われ、距離を置かれたら、台湾人にとってあまり協力してくれない結果になるため、冷たくされたと思われるかもしれない。

陸慶和（2001：89、102）の指摘したように、お詫びをする時も、行動でお詫びを表す中国人が多いそうである。相原（2007：174-176）も、中国人は「謝る、詫びる」という時、言葉だけではなく、何らかの行動を伴った詫びこそ本物だと考えている。

台湾人は日本人より（4）「詫び型」が少ない代わりに、（3）「理由型」と（5）「代案型」を多用している。このことから、断る「理由」を述べ、「代案」を提示して断った方が喜ばれるであろう。

次に、日本人が四番目に多いのは「直接的拒絶」の（2）「見込みない見解表明」である。

前節の図 8-1 では、日本人は台湾人より「直接的拒絶」を多用していることが分かったが、本節の表 8-2 では、日本人は台湾人より、「直接的拒絶」の（1）「不可」と（2）「見込みない見解表明」両方とも多用している。

（1）「不可」の例を挙げると例 8-9 のようである。

例 8-9

日 06 男 1（ <u>親しい友人に昼食代を借りる</u> ）
A：や…、ホンマ俺、「ゴダイ」のやつらね…、あれ借りにくいけん（ふはははは<笑い>）、あいつお金に利子つけるけ…、借りにくいんよ。…【理由 4】（依頼後）
B： <u>いやいやいやいやいや</u> 、…《不可》 =間接的拒絶= <u>俺は今日は無理やわ</u> 、…《不可》 =間接的拒絶= <u>金、無理、貸せんわ</u> 。…《不可》 =間接的拒絶=

（2）「見込みない見解表明」の例を挙げると例 8-10 のようである。

例 8-10

日 15 男 3（ <u>それほど親しくない友人に昼食代を借りる</u> ）
A：ちよっ、500 円今日だけ貸してくれん？。
B：500 円？。
A：うん、今日だけ。
B：す…っ、いやっ、ごめん、 <u>今日、金ないけん</u> （うん）、…《見込みない見解表明》 =間接的拒絶= ホンマごめん。

一方、前節の図 8-1 では、日本人も台湾人も「間接的拒絶」の使用人数が「直接的拒絶」より高いことが分かった。しかし、本節の表 8-2 によれば、「間接的拒絶」の(7)「遺憾」と(8)「願望」は例外で、「直接的拒絶」の2つの型より使用人数が少ない。しかも、これは日本人だけに見られ、日本人だけの特徴だと言える。

(7)「遺憾」の発話は、例 8-11 のように、「せっかく頼んでもらったのに」の「遺憾」の表現は、「それほど親しくない友人」に対する配慮表現で、日本語の特徴である。

例 8-11

日 26 女 3 (それほど親しくない友人に昼食代を借りる)
A: ね…、実は (うん)、ちょっと今日何にも財布とか持って来てなくて、昼ご飯代が全然なくて、ちょっと頼める (あ…)、頼める人がいないから。もしよかったら、ちょっとお金貸してもらっても、いい？
B: あ…なん、すごいなんかせっかく頼んでもらったのに、…《遺憾》 =間接的拒絶=
こんなこと言うのあれなんじゃけど、今、今日お金持ってないんよ、自分も、自分も必要なお金しか、じゃけん、あは、ごめんなんじゃけど (うん)、他の人に、探し、探してもらえんかね？
A: はい。
B: ごめんね…。
A: ごめん、ありがとう。

(8)「願望」の例を挙げると例 8-12 のようである。

例 8-12

日 26 女 2 (親しい友人に教材費を借りる)
A: 私お金持ってなくて…。
B: えっ、買って来て、ない？、用意してない？。
A: ない。
B: あ… (そう)、えっへ<笑いながら>。
A: できれば、ちょっと、貸してもらえないかな？。
B: え…、貸せるお金があったら貸してあげたいんじゃけど (う…ん)、…《願望型》 =間接的拒絶=
お金、ギ、ギリギリないよね、あはは<笑い>。
A: 無理？。
B: 無理、ごめん。

関口 (2006) によると、「願望」は断りたくない気持ちを表すものではあるが、日本人にはそれが形式的に発せられる場合もあり、そこに配慮があるかどうかは一概には言えないという。

台湾人はあまり (8)「願望」のような断り方をしない。なぜかという、台湾人は比較的形式的に発する場合が少ないためである。陸慶和 (2001: 73-76) の述べたように、中国人の付き合いでは原則として「表裏一致」を尊ぶ、ということである。

本当にお金を貸してあげたいと言うならば、お金を下ろしに行ったり、何とかしてあげたりすることになるため、断れなくなる状態になるからである。陸慶和

(2001 : 89、102) の述べたように、中国人は行動による実際の援助を重視するというためである。

8.2.2 「親疎軽重別」から見る「拒絶発話」の直接間接性の様相

「親疎関係」や「負担軽重」の変数が、「拒絶発話」の選択にどのような影響を与えるか、「親疎軽重別」に分けて分析を進める。

「拒絶発話」の使用人数を100%として、日本人と台湾人の各場面における「直接的拒絶」と「間接的拒絶」のそれぞれの発話内容と使用率を考察する。

詳しくは表8-3の通りである。

表8-3 「拒絶発話」の直接間接性の様相（親疎軽重別）

国別・場面別 拒絶発話		日	日	日	日	台	台	台	台
		親・昼	親・教	疎・昼	疎・教	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教
直接的拒絶	(1) 不可	4人 22.2%	8人 28.6%	1人 6.3%	6人 20.0%	4人 28.6%	2人 8.0%	0人 0%	5人 19.2%
	(2) 見込み ない見解表明	3人 16.7%	5人 17.9%	6人 37.5%	9人 30.0%	2人 14.3%	3人 12.0%	1人 8.3%	2人 7.7%
間接的拒絶	(3) 理由型	17人 94.4%	22人 78.6%	14人 87.5%	23人 76.7%	12人 85.7%	21人 84.0%	11人 91.7%	25人 96.2%
	(4) 詫び型	2人 11.1%	4人 14.3%	7人 43.8%	10人 33.3%	0人 0%	0人 0%	0人 0%	2人 7.7%
	(5) 代案型	6人 33.3%	15人 53.6%	3人 18.8%	11人 36.7%	7人 50.0%	17人 68.0%	3人 25.0%	14人 53.8%
	(6) 回避型	8人 44.4%	12人 42.9%	8人 50.0%	13人 43.3%	6人 42.9%	12人 48.0%	4人 33.3%	3人 11.5%
	(7) 遺憾	1人 5.6%	0人 0%	1人 6.3%	0人 0%	0人 0%	0人 0%	0人 0%	0人 0%
	(8) 願望	1人 5.6%	6人 21.4%	0人 0%	2人 6.7%	0人 0%	0人 0%	0人 0%	0人 0%
「拒絶発話」の 使用人数		18人 100%	28人 100%	16人 100%	30人 100%	14人 100%	25人 100%	12人 100%	26人 100%

(※一人に数種類の拒絶発話を行った場合がある)

以下、表の(1)から(8)までの順に分析を進める。

(1)「不可」の使用人数は、表 8-3-1 の通りである。

表 8-3-1 「直接的拒絶」の(1)「不可」の使用人数

拒絶発話		国別・場面別		日	日	日	日	台	台	台	台
		親・昼	親・教	疎・昼	疎・教	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教		
直接	(1) 不可	4人 22.2%	8人 28.6%	1人 6.3%	6人 20.0%	4人 28.6%	2人 8.0%	0人 0%	5人 19.2%		

前節の表 8-2 では、日本人は台湾人より、「直接的拒絶」の(1)「不可」を多用していることが分かった。

本節の表 8-3-1 では、日本人は「親」の関係に対し「疎」の関係より、「直接的拒絶」の(1)「不可」を多用している。(「親・昼」4人 22.2% > 「疎・昼」1人 6.3%、「親・教」8人 28.6% > 「疎・教」6人 20%。) 「親」の場面では、例 8-13 のように、A の依頼回数も多かったため、B も拒絶発話が増え、「直接的拒絶」の「不可」の発話が増えた。

例 8-13

日 06 男 1 (親しい友人に昼食代を借りる)
 <お金の依頼 1 >
 A: あ…、あっ、財布がない、どうしよう?。ちっ、ちっとあの、今お金余分ある?。
 B: や…、俺…ねえわ、ちょっと、ねえけん、いちおう。
 <お金の依頼 2 >
 A: や…、ちょっと今、お…ちょっと今借りれんと、今日昼、抜きになっちゃうから、あの、500 円でいいけ…、貸してくれんかね?。
 B: いや、 …《不可》 =直接的拒絶=
 そうすつと俺夕飯が質素なるけんな…、「ゴダイ」辺りんでも借りてくれん?。
 <お金の依頼 3 >
 A: や…、ホンマ俺、「ゴダイ」のやつらね…、あれ借りにくいけん (ふはははは<笑い>)、あいつお金に利子つけるけ…、借りにくいんよ。
 B: いやいやいやいやいや、 …《不可》 =直接的拒絶=
俺は今日は無理やわ、 …《不可》 =直接的拒絶=
金、無理、貸せんわ。 …《不可》 =直接的拒絶=
 A: いや、お願いっ、あの…、とりあえず、ま、じゃ、なん、なんか奢るけん、返すプラス。
 B: ははは<笑い>、
いや…、 …《不可》 =直接的拒絶=
無理や、 …《不可》 =直接的拒絶=
 夕飯には帰れんわ、夕飯重要。

台湾人の「親・昼」(4人 28.6%) の場面でも、同じような理由で、「直接的拒絶」の(1)「不可」の発話も増えた。例 8-14 の通りである。

例 8-14

台 16 男 1 (親しい友人に昼食代を借りる)
 A: へ、我今天忘了帶錢了耶，怎麼辦?，我要吃午餐。(あの、今日はお金を忘れたよ、どうしよう?、昼食を食べたいけどね。)
 B: ㄟ?，那你要吃什麼?。(えっ?、何を食べるの?。)
 <お金の依頼 1 >
 A: 你先借我嘛，100，100 就好了。(ちょっと貸してよ、100、100 でいいから。)

B：ㄈㄚˇ？，100？，（えっ？、100？。）
 不要啦。（いやだよ。）…《不可》＝直接的拒絶＝
 A：爲什麼？。（なんで？。）
 B：可是我今天也只帶 200 塊啊。（今日は 200 元しか持ってないからね。）
 <お金の依頼 2>
 A：啊你也吃 100，我也吃 100，剛剛好啊。（じゃ、あなたも 100 元を食べて、私も 100 元を食べて、ちょうどいいじゃん。）
 B：那我晚上還要吃啊。（でも夜も必要よ。）
 A：晚上不要吃了啦。（夜は食べなくていいよ。）
 B：不行啦，（だめだよ。）…《不可》＝直接的拒絶＝
 那你跟「忠宇」(人名)借。（じゃ、「忠宇」(人名)に借りてみて。）
 A：不要，他一定不會借我，他那麼小氣。（いやだよ、絶対貸してくれないよ、彼はケチだから。）
 B：那你跟…「廖柄少爺」(人名)借。（じゃ…、「廖柄少爺」(人名)に借りてみて。）
 <お金の依頼 3>
 A：好啊，呵呵<笑>，那你不借我？。（いいよ、ハハ<笑>、貸してくれないの？。）
 B：我晚上還要用啊，我今天只帶 200 塊而已。（夜も使うからよ、今日は 200 元しか持ってないよ。）
 A：好啦，好啦。（じゃ、いいよ、いいよ。）

それに対し、日本人は「疎・昼」(1人6.3%)の場面で他の場面より、(1)「不可」の使用人数の割合が少なかった。「疎」の関係に対し、Aの依頼回数も少なかったため、Bも「直接的拒絶」の(1)「不可」の使用も少なくなった。その上、「不可」の発話が一番ストレートで、相手との人間関係を壊す恐れもあるため、日本人は「疎」の関係に対し「親」の関係より気を遣って、(1)「不可」の「直接的拒絶」をやや避ける傾向が見られた。

表 8-3 で見られたように、日本人の「疎・昼」の場面では、(1)「不可」の使用人数の割合が少なかった代わりに、他の場面より、「間接的拒絶」の(4)「詫び型」と(6)「回避型」を多用している。詳しくは表 8-3-4 と表 8-3-6 で説明を進める。

一方、台湾人は「親・教」(2人8%)の場面で他の場面より、(1)「不可」の使用人数の割合が少なかった。その代わりに、表 8-3 で見られたように、「間接的拒絶」の(5)「代案型」を他の場面より多用している。詳しくは表 8-3-5 で説明を進める。

(2)「見込みない見解表明」の使用人数は、表 8-3-2 の通りである。

表 8-3-2 「直接的拒絶」の(2)「見込みない見解表明」の使用人数

国別・場面別		日	日	日	日	台	台	台	台
		親・昼	親・教	疎・昼	疎・教	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教
拒絶発話	(2) 見込みない見解表明	3人 16.7%	5人 17.9%	6人 37.5%	9人 30.0%	2人 14.3%	3人 12.0%	1人 8.3%	2人 7.7%

前節の表 8-2 では、日本人は台湾人より、「直接的拒絶」の(2)「見込みない見解表明」を多用していることが分かった。

本節の表 8-3-2 では、日本人は台湾人よりいずれの場面でも、(2)「見込みない見解表明」を多用している。

(1)「不可」の発話と反対に、日本人は「疎」の関係に対し「親」の関係より(2)「見込みない見解表明」を多用している。(「疎・昼」6人 37.5% > 「親・昼」3人 16.7%、「疎・教」9人 30% > 「親・教」5人 17.9%。) 日本人は「疎」の関係に対し、「直接的拒絶」をするなら、例 8-15 のように、(2)「見込みない見解表明」の発話を選ぶ傾向が見られた。

例 8-15

<p>日 12 男 4 (それほど親しくない友人に教材費を借りる)</p> <p>A: 「トオカ」、教科書買った?、うふん<笑い>。 B: ん?、昼のやつ? (うん、うん)、買ったよ…。 A: マジ?、俺買い忘れたっちゃけどさ…、金もつ、なんか財布持って来てないっさね… (うん)、ちょっと借りれる、奴おらんけん。 A: もしよかったら貸してくれん、かね?。 B: あ……、ごめん、 ちよ、つとね… (なんか)、うん…、金ないっすね…。 …《見込みない見解表明》 =直接的拒絶= A: あ…そうか、じゃ…、しゃ…ないわ。</p>
--

一方、台湾人は反対に、「親」の関係に対し、「疎」の関係より、(2)「見込みない見解表明」をやや多用している。

(3)「理由型」の使用人数は、表 8-3-3 の通りである。

表 8-3-3 「間接的拒絶」の(3)「理由型」の使用人数

国別・場面別		日	日	日	日	台	台	台	台
		親・昼	親・教	疎・昼	疎・教	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教
拒絶発話	(3)理由型	17人	22人	14人	23人	12人	21人	11人	25人
		94.4%	78.6%	87.5%	76.7%	85.7%	84.0%	91.7%	96.2%

前節の表 8-2 では、日本人も台湾人も(3)「理由型」を一番多用しているが、台湾人は日本人より更に(3)「理由型」の使用率が多いことが分かった。(台湾 89.6% > 日本 82.6%。)

本節の表 8-3-3 では、日本人と台湾人の「親疎軽重」の各場面でも、一番多い断り方は「間接的拒絶」の(3)「理由型」である。日本人の「親・昼」場面(17人 94.4%)では、台湾人(12人 85.7%)より(3)「理由型」を多用している。それ以外、台湾人より少なかった。例 8-16 の通りである。

例 8-16

日 07 男 1 (親しい友人に昼食代を借りる)
A: 今日、財布さ…、家に忘れて、昼飯今から食うと、財布取りに行くと、往復で 40 分ぐらい掛かって次の授業間に合わなくなるから、金持ってない？。
B: 金ね…、俺、サークルに行かなきゃいけないんさや、サークル、…《理由型》 =間接的拒絶=
で…、これ、今日 1,000 円持ってるんだけどさ、部費で払わなきゃいけないんだよ。…《理由型》 =間接的拒絶=
A: あ…、なるほど、じゃ…、ま…、他の人…に頼むわ、ごめんごめん。

台湾人の場合は例 8-17 の通りである。

例 8-17

台 03 男 4 (それほど親しくない友人に教材費を借りる)
A: へ…、我要跟你借錢，我要交書錢，可是我沒帶錢，可是今天一定要繳。(あの…、お金を借りたんだけど、教材費を払いたいが、お金を持ってないよ、今日は払わなければならないから。)
B: 可是書錢是 300，(でも教材費は 300、) 我身上只剩 200 塊了，(今手持ちは 200 元しか残ってないよ、) …《理由型》 =間接的拒絶=
那你要不要跟别的認識的同學，跟他們借借看好了。(じゃ、他のお知り合いに借りてみたら。)
A: 好吧好吧，沒關係，謝謝謝謝，那我去跟別人借借看好了。(いいよいいよ、大丈夫だよ、ありがとう、ありがとう、他の人に借りてみるよ。)

日本人は、「昼食代」場面では、(3)「理由型」をやや多用している。

それに対し、台湾人は、「疎」の関係に対し、(3)「理由型」をやや多用している。

(4)「詫び型」の使用人数は、表 8-3-4 の通りである。

表 8-3-4 「間接的拒絶」の(4)「詫び型」の使用人数

国別・場面別 拒絶発話		日	日	日	日	台	台	台	台
		親・昼	親・教	疎・昼	疎・教	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教
間 接	(4) 詫び型	2人 11.1%	4人 14.3%	7人 43.8%	10人 33.3%	0人 0%	0人 0%	0人 0%	2人 7.7%

前節の表 8-2 では、日本人は 23 人 25% (4)「詫び型」という断り方を使用した。台湾人は 2 人 2.6%であり (4)「詫び型」という断り方を使用しなかった。

本節の表 8-3-4 では、日本人は台湾人より各場面でも (4)「詫び型」の使用率が高かった。例 8-18 のようである。一方、台湾人は「疎・教」の場面のみ (4)「詫び型」を使用した(「疎・教」: 2 人 7.7%)。例 8-19 のようである。

例 8-18

日 07 男 3 (それほど親しくない友人に昼食代を借りる)
 A: と、ごめん、今日余分になんかお金持って来てる?
 B: お金…、う…ん、
 ごめん、…《詫び型》 =間接的拒絶=
 今日あまりお金持っていないだよ。
 A: あ…、持ってなかったらいいや…、ちょい、今から昼飯食いに行くところだけどさ、財布今日忘れとって、飯、食えんから、一回帰るのめんどくさいし、貸してもらおっかなって思ったんだけど、ま…、持ってないならいいや、他の人に頼む、ごめんごめん。

例 8-19

台 28 女 4 (それほど親しくない友人に教材費を借りる)
 A: へ、同學(嗯)、就是…、那個、老師說今天要繳材料費。(あの、すみません、(うん)、あの…、あれ、今日は教材費を払う日と先生が言ってたよ。)
 B: 喔、對啊、300。(うん、そうよ、300。)
 A: 可是我沒有帶耶、我忘記帶了、你可以借我 300 塊嗎?。(でも持ってないよ、持ってくるのを忘れたから、300 元を貸してもらってもいいの?)
 B: 對不起、(ごめんなさい)、…《詫び型》 =間接的拒絶=
 因為我今天身上只剩下 150 へ、對呀、可能沒有辦法…。(今は 150 しか残ってないからね、そうよ、ちょっと貸せないよ…)
 A: 好…、謝謝你。(うん、分かった…、ありがとう。)
 B: 不會不會。(いいえ、いいえ。)

日本人は「疎」の人間関係に対し、比較的 (4)「詫び型」の断り方を多用している。「疎・昼」7 人 43.8% > 「親・昼」2 人 11.1%、「疎・教」10 人 33.3% > 「親・教」4 人 14.3%。

藤原 (2009) は「誘いに対する断り」を調査した結果、日本人は「謝罪」を最もよく用い、重要な補償のストラテジーであるという。

日本人にとって断る時、特に「疎」の関係に対し、人間関係を維持するために、(4)「詫び型」の発話を使用し、謝って断る方法を取ることが見られた。日本人

は比較的断りにくい「疎」の関係に対し、(4)「詫び型」という(三)「ネガティブ・ポライトネス」を運用して断ることが見られた。

(5)「代案型」の使用人数は、表 8-3-5 の通りである。

表 8-3-5 「間接的拒絶」の(5)「代案型」の使用人数

拒絶発話		日		日		台		台	
		親・昼	親・教	疎・昼	疎・教	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教
間	(5) 代案型	6人 33.3%	15人 53.6%	3人 18.8%	11人 36.7%	7人 50.0%	17人 68.0%	3人 25.0%	14人 53.8%

前節の表 8-2 では、台湾人は日本人より、(5)「代案型」を多用していることが分かった。(台湾 41 人 53.2% > 日本 35 人 38%。)

本節の表 8-3-5 では、(4)「詫び型」の代わりに、台湾人は日本人より各場面でも(5)「代案型」を多用している。

日本人も台湾人も、「親」の関係に対して「疎」の関係より、(5)「代案型」の使用頻度が高かった。(日本:「親・昼」6人 33.3% > 「疎・昼」3人 18.8%、「親・教」15人 53.6% > 「疎・教」11人 36.7%。)(台湾:「親・昼」7人 50% > 「疎・昼」3人 25%、「親・教」17人 68% > 「疎・教」14人 53.8%。) これは関口(2006)の調査結果と一致している。関口(2006)によると、日本人も台湾人も「代案提示」をよく行っているが、親しくない同位者に対して、日台ともに「代案提示」の頻度がやや下がるということで、親しくない人への関心が低下している可能性が考えられるという。

また、日台とも、「教材費」場面は「昼食代」場面より、(5)「代案型」の使用率が高かった。(日本:「親・教」15人 53.6% > 「親・昼」6人 33.3%、「疎・教」11人 36.7% > 「疎・昼」3人 25%。)(台湾:「親・教」17人 68% > 「親・昼」7人 50%、「疎・教」14人 53.8% > 「疎・昼」3人 25%。) 「教材費」場面では、提示できる代案や解決方法が「昼食代」場面より多かったため、「他に頼むように勧める」などのような「代案」以外、「教科書をAにコピーさせてあげる」、「授業でAに教科書を見せてあげる」、「教材費を後日支払うように勧める」など、多様な代案が提示できるためである。

日本人も台湾人も、特に「親・教」場面では、(5)「代案型」の使用率が最も高かった。なぜかというところ、「親」の関係に対して、関心度が比較的高い上、多様な代案や解決方法が提示できるためである。

具体的には、例 8-20、例 8-21、例 8-22 の通りである。

例 8-20

日 08 男 2 (親しい友人に教材費を借りる)
A: ちょ…、今日の…、教材の 1,500 円忘れたんやけど。
<お金の依頼 1> <依頼: 規定の金額>
A: 貸してくれん?
B: ん……、でも俺今 1,000 円しか持ってないん。
A: あっそうなん。
B: 別に貸してもいいけど (え…)、後 500 円持ってるなら、いい感じじゃない? (あ…)、
持ってなかったら、別に俺から借りるよりけ、他の奴に借りたほうが、いい気はする。 …{{消極的代案 (断り)}} 《代案型》 =間接的拒絶=
A: や、財布忘れたきね… [*意味: 財布忘れたからね…]、ないけん、うん、じゃ…、他の人に借りるわ (うん)、ありがとう。 …【感謝】

例 8-21

日 25 女 2 (親しい友人に教材費を借りる)
A: え、ヤバイ、つかお金持ってないんだけど今日。
B: マジで?
A: 家に忘れた。
B: え…、じゃ…。
A: ヤバイ。
B: ちょっと、誰かにコピー、させてもらうとか?。 …{{消極的解決案 (断り)}} 《代案型》
=間接的拒絶=
A: あ…、コピーか? (う…ん)、あ…。
B: え…、うちもさ…、今日、お金貸してあげたいけどさ…、ギリギリしかなくてさ。
A: あ…、そっかさっか (う…ん)、あ、分かった。
B: え…、ごめんね。
A: じゃ、ちょっと頼んでみる。
B: う…ん、頼んでみて。

例 8-22

台 11 男 2 (親しい友人に教材費を借りる)
A: へ、へ、今天要交那個中文的書錢，你有帶嗎?。(あのさ、あのさ、今日は中国語の教材費を払うから、持ってるの?)
B: 我有帶啊，我有帶啊，我交了自己的。(持ってるよ、持ってるよ、もう払ったよ。)
A: 你交了嗎?。(払ったの?)
B: 我交了，我交了。(払った、払ったよ。)
A: 你交了?，喔…，我還差 300 耶，你那邊有 300 塊嗎?。(払った?、そうか…、私は 300 足りないよ、まだ 300 元を持ってるの?)
B: 好像不夠，(ちょっと足りないね、)
還是我幫你問一下別人看看。(それとも他の人に聞いてあげようか。)…{{提案: 第三者の友人に頼む (断り)}} 《代案型》 =間接的拒絶=
A: 好啊好啊好啊。(オッケー、オッケー、オッケー。)
B: 好啊，好。(いいよ、うん。)

(6)「回避型」の使用人数は、表 8-3-6 の通りである。

表 8-3-6 「間接的拒絶」の(6)「回避型」の使用人数

拒絶発話		日		台		台		台	
		親・昼	親・教	疎・昼	疎・教	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教
間	(6) 回避型	8人 44.4%	12人 42.9%	8人 50.0%	13人 43.3%	6人 42.9%	12人 48.0%	4人 33.3%	3人 11.5%

前節の表 8-2 では、日本人は(6)「回避型」を二番目に、台湾人は三番目に多く使用しているが、日本人は台湾人より多用している(日本 41 人 44.6% > 台湾 25 人 32.5%) ことが分かった。

本節の表 8-3-6 では、台湾人も「親」の関係に対して多用しているが、「疎」の関係に対して使用率が下がったため、日本人は台湾人より使用率が高い結果となった。「親・昼」6 人 42.9% > 「疎・昼」3 人 25%。「親・教」12 人 48% > 「疎・教」3 人 11.5%。

台湾人は「親」の関係に対し、例 8-23、例 8-24 のように、「哈哈…<笑> (ハハ…<笑>)」という笑ってごまかす(6)「回避型」の断り方が多く見られた。笑いによって「断り」の気まずさを解消するのである。

例 8-23

台 37 女 1 (親しい友人に昼食代を借りる)
A: 你有沒有…，呵<笑>，100 塊，可不可以先借我？ (持つてるのかな…、ハ<笑>、100 元、貸してもらってもいい?)
B: 哈哈…<笑>。(ハハ…<笑>) … {{笑ってごまかす(断り)}} 《回避型》 =間接的拒絶=
A: 我明天還你。(明日返すよ。)
B: 哈哈<笑>，(ハハ<笑>) … {{笑ってごまかす(断り)}} 《回避型》 =間接的拒絶=
我身上只有帶我今天要吃飯的錢耶。(今日必要なご飯代しか持ってないよ。)
A: 這樣子喔，好吧，那我跟別人借。(そうか、いいよ、じゃ、他の人に借りてみるわ。)

例 8-24

台 09 男 2 (親しい友人に教材費を借りる)
A: 你可以借我嗎？ (借りてもいいの?)
B: 借你？(喔)，真的假的？ (借りるの？(うん)、ほんとう?)
A: 滿…滿丟臉的。(は…恥ずかしいけど。)
B: 可是我…，只剩…200 塊耶。(でも今は…、200 元…しか残ってないよ。)
A: 啊…，那那那，我看看，那怎麼辦，啊你借我 150 好了，然後我再跟別人借。(あ…、じゃじゃじゃ、ちょっと待って、どうしよう、150 を貸してくれたらいいよ、また他の人に借りるよ。)
B: 150。(150。)
A: 借一半，借一半。(じゃ、半分半分。)
B: 那，那你爲什麼…？。(じゃ、なんであなたは?)
A: 怎樣啦，怎樣？(どうした、どうしたの?)
B: 嗯…，(う…ん) … {{ためらい(断り)}} 《回避型》 =間接的拒絶=
呵呵呵<笑>，(ハハハ<笑>) … {{笑ってごまかす(断り)}} 《回避型》 =間接的拒絶=

我考慮一下我考慮一下，（ちょっと考えてみよう、考えてみよう。） … {{保留（断り）}}

《回避型》 =間接的拒絶=

啊我還要吃晚餐啊。（あ、でもまだ晩ご飯あるよ。）

A：「宜心」（人名）真的很煩耶，一直要催錢、催錢、催錢。（「宜心」（人名）は本当にうるさいよ、ずっと催促、催促、催促してる。）

B：今天就要繳了是不是？。（今日は払うの？。）

A：他是說，最好今天給啊。（今日払った方がいいって。）

B：那不要理他啦，晚點繳沒關係啦。（じゃ、無視しよ、また今度払ってもいいよ。）

A：啊「宜心」（人名），好吧好吧，不要理他好了。（あ、「宜心」（人名）、ま、いいよ、いいよ、無視しよ。）

関口（2006）の意識調査では、「台湾人は親しい人に断りにくく、親しくない人に断りやすい」という結果が明らかになったが、本研究でもこの研究結果と一致している。

台湾人にインタビューをしたら、「親しい」関係の方が「親しくない」関係より断りにくいと返事した人が多かった。

台湾人は「親」の関係に対し、比較的断りにくいため、「哈哈…<笑>（ハハ…<笑>）」という笑ってごまかす（6）「回避型」で、笑いによって「断り」の気まづさを解消するのである。つまり、台湾人は比較的断りにくい「親」の関係に対し、（二）「ポジティブ・ポライトネス」を運用して断ることが見られた。

前節の表 8-2 では、日本人は（6）「回避型」を二番目に多く使用していることが分かった。本節の表 8-3-6 では、日本人は（6）「回避型」の使用人数は各場面でも半分近くに及んでいる。「疎」の関係に対し、台湾人が（6）「回避型」の使用率が下がったため、日本人は台湾人より（6）「回避型」の使用率が高い結果となった。

関口（2006）のロールプレイ調査では、「回避」表現は断り表現の間接性が高められている傾向が確認できた上、アンケート調査では、「日本人は親しい人に断りやすく、親しくない人に断りにくい」という結果が明らかになった。本研究でもこの研究結果と一致している。

日本人にインタビューをしたら、台湾人と反対に、「それほど親しくない」関係の方が「親しい」関係より断りにくいと返事した人が多かった。特に金額が比較的低い「疎・昼」場面では、「疎・教」場面より、断ったら不親切に思われる恐れがあるため、間接性が高められる（6）「回避型」を使用して断ると考えられる。つまり、日本人は比較的断りにくい「疎」の関係に対し、（三）「ネガティブ・ポライトネス」を運用して断ることが見られた。

例 8-25 の通りに、「あ…、あ…あ…あ…」のような「ためらい」の（6）「回避

型」が多く見られた。

例 8-25

日 25 女 3 (それほど親しくない友人に昼食代を借りる)

A: え…とね、今日あたしさ…、財布忘れてさ…、お昼買えないから。ちょっと 500 円、貸して、
くれない？

B: あ…、忘れたんだ。

A: あの、ごめん、次、絶対、返すから。

B: あ…、あ…あ…あ…。 … {{ためらい (断り)}} 《回避型》 =間接的拒絶=

A: あ、だめならいい…けど。

B: あ…あ…、で、なんか、 … {{ためらい (断り)}} 《回避型》 =間接的拒絶=
本当、申し訳ないんやけど…、
あの…、 … {{ためらい (断り)}} 《回避型》 =間接的拒絶=
うちも、500 円ぐらいしかなくて…。

A: あ…、そっか (う…ん)、分かった。

(7) 「遺憾」の使用人数は、表 8-3-7 の通りである。

表 8-3-7 「間接的拒絶」の (7) 「遺憾」の使用人数

拒絶発話		国別・場面別							
		日	日	日	日	台	台	台	台
		親・昼	親・教	疎・昼	疎・教	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教
間	(7) 遺憾	1 人 5.6%	0 人 0%	1 人 6.3%	0 人 0%	0 人 0%	0 人 0%	0 人 0%	0 人 0%
接									

前節の表 8-2 では、日本人だけは「間接的拒絶」の (7) 「遺憾」という断り方をしたが、台湾人はあまりこのような断り方をしないため、日本人の特徴だと言える。

本節の表 8-3-7 では、日本人は「昼食代」場面のみに (7) 「遺憾」という表現が現れた。(「親・昼」1 人、「疎・昼」1 人。)「昼食代」の金額が比較的少ないため、例 8-26 のように、「親しい友人」に対し、「残念ながら」という「遺憾」の表現を発した。「疎・昼」の場面は、前節の例 8-11 に挙げたようである。

例 8-26

日 23 女 1 (親しい友人に昼食代を借りる)

A: あ、ごめん、財布忘れた、郵貯のカードも持ってないんだけど。

B: ちょっと。

A: 超やべー (うふふふく笑い)。

A: 500 円ぐらい、借りても、いい? (あ…)、今日、帰り返すわ、家帰ったら。

B: 残念ながら、 … 《遺憾》 =間接的拒絶=
その 500 円しかないんです。

(8)「願望」の使用人数は、表 8-3-8 の通りである。

表 8-3-8 「間接的拒絶」の(8)「願望」の使用人数

国別・場面別		日	日	日	日	台	台	台	台
		親・昼	親・教	疎・昼	疎・教	親・昼	親・教	疎・昼	疎・教
拒絶発話									
間	(8) 願望	1人 5.6%	6人 21.4%	0人 0%	2人 6.7%	0人 0%	0人 0%	0人 0%	0人 0%

前節の表 8-2 では、日本人だけは「間接的拒絶」の(8)「願望」という断り方をしたが、台湾人はあまりこのような断り方をしないため、日本人の特徴だと言えることが分かった。

本節の表 8-3-8 では、日本人は、(7)「遺憾」という表現は「昼食代」場面に現れたのに対し、(8)「願望」という表現は「教材費」場面に比較的多く現れた。「親」の人間関係に「疎」の関係より多く現れた。

関口(2006)によると、そこに配慮があるかどうかは一概には言えないというが、本調査では、「親」の人間関係に(8)「願望」表現を通して断りたくない気持ちを表すものでもあるが、例 8-27 の通り、「お金貸してあげたいけどさ…」という(8)「願望」の断り方は、恐らく直接的に断らずに、相手の依頼に対し、「ポジティブ・ポライトネス」の「ストラテジー5. 同意を示す」と「ストラテジー5. 不同意を避ける」に近い表現であろう。

例 8-27

<p>日 25 女 2 (親しい友人に教材費を借りる)</p> <p>A: え、ヤバイ、ってかお金持ってないんだけど今日。</p> <p>B: マジで？。</p> <p>A: 家に忘れた。</p> <p>B: え…、じゃ…。</p> <p>A: ヤバイ。</p> <p>B: ちょっと、誰かにコピー、させてもらうとか？。</p> <p>A: あ…、コピーか？ (う…ん)、あ…。</p> <p>B: え…、<u>うちもさ…、今日、お金貸してあげたいけどさ…</u>、…《願望型》 =間接的拒絶= ギリギリしなくてさ。</p> <p>A: あ…、そっかそっか (う…ん)、あ、分かった。</p> <p>B: え…、ごめんね。</p>

台湾人は(8)「願望」という断り方が現れていない。本当にお金を貸してあげたいならば、お金を下ろしに行ったり、何とかしてあげたりすることになるため、断れなくなる状態になるためである。陸慶和(2001: 89、102)の述べたように、中国人は行動による実際の援助を重視するというためである。

8.3 まとめと考察

以下、8.3.1「まとめ」と8.3.2「考察」に分けて、結果を要約する。

8.3.1 まとめ

「拒絶の発話」の分析結果をまとめると、次のようになる。

まず、日本人も台湾人も、「間接的拒絶」の使用率が「直接的拒絶」より高かった。使用率がほぼ100%に近い。

次に、「直接的拒絶」の場合、日本人は台湾人より「直接的拒絶」を多く選択して使用している。つまり、日本人は台湾人より拒絶率も高い上、拒絶発話も「直接的」である。

「間接的拒絶」について、日台ともに、(3)「理由型」、(5)「代案型」、(6)「回避型」を多用している。いずれも「間接的拒絶」の発話である。

ただし、台湾人は日本人より(3)「理由型」と(5)「代案型」(特に(5)「代案型」)を多用しているのに対し、日本人は台湾人より(6)「回避型」と(4)「詫び型」(特に(4)「詫び型」)を多用している。

その中で、日台とも、各場面でも、(3)「理由型」を一番多用している。台湾人は日本人より更に使用率が多かった。台湾人は「疎」の関係に対し、(3)「理由型」をやや多用しているのに対し、日本人は「昼食代」場面では、(3)「理由型」をやや多用している。

日本人が二番目に多いのは(6)「回避型」であるが、台湾人は三番目に多い。日本人が台湾人より「あ…」、「う…ん」、「す…」のような「ためらい」の(6)「回避型」を多用している。しかし、台湾人も「親」の関係に対して多用し、「哈哈…<笑>(ハハ…<笑>)」という笑ってごまかす(6)「回避型」の断り方が多く見られた。笑いによって「断り」の緊張感が吹き飛ばされた。

また、台湾人が二番目に多いのは(5)「代案型」であるが、日本人は三番目に多い。台湾人は日本人より、(5)「代案型」を多用している。

日本人も台湾人も、「親」の関係に対して「疎」の関係より、(5)「代案型」の使用頻度が高かった。「教材費」場面は「昼食代」場面より、(5)「代案型」の使用率が高かった。

日本人は、四番目に多いのは「間接的拒絶」の(4)「詫び型」である。台湾人はあまり(4)「詫び型」という断り方を使用しなかった。

台湾人は日本人より(4)「詫び型」が少なく、(3)「理由型」と(5)「代案型」を多用しているため、断る「理由」を述べ、「代案」を提示して断った方が喜ばれ

ると思われる。

日本人は「疎」の人間関係に対し、比較的（４）「詫び型」の断り方を多用している。「疎」の人間関係に対し、最も注意を払い、言語表現にも気を配って配慮することが分かった。

日本人だけは「間接的拒絶」の（７）「遺憾」及び（８）「願望」という断り方をしたが、台湾人はあまりこのような断り方をしないため、日本人だけの特徴だと言える。

日本人は「昼食代」場面のみ（７）「遺憾」という表現が現れた。

それに対し、日本人は（８）「願望」という表現は「教材費」場面に比較的多く現れた。「親」の人間関係に「疎」の関係より多く現れた。

台湾人はあまり（８）「願望」のような断り方をしない。

他方、「直接的拒絶」の場合、日本人は台湾人より「直接的拒絶」を多く選択して使用している。（１）「不可」と（２）「見込みない見解表明」両方とも多用している。

日本人は「疎」の関係に気を遣って、（１）「不可」の「直接的拒絶」をやや避ける傾向が見られた。

また、日本人が四番目に多いのは「直接的拒絶」の（２）「見込みない見解表明」である。日本人は「疎」の関係に対し「親」の関係より（２）「見込みない見解表明」を多用している。台湾人は反対に、「親」の関係に対し、「疎」の関係より、（２）「見込みない見解表明」をやや多用している。

8.3.2 考察

「全体」から見れば、日台共通点について、日本人も台湾人も、「間接的拒絶」の使用率が「直接的拒絶」より高かった。ほぼ 100%に近いので、「間接的拒絶」の発話は拒絶行動に重要な役割を担うことが分かった。特に（３）「理由型」、（５）「代案型」、（６）「回避型」が多用されている。

一方、「直接的拒絶」そのものについては、（１）「不可」と（２）「見込みない見解表明」両方とも、日本人は台湾人より多用している。つまり、日本人は台湾人より拒絶率も高い上、拒絶発話も「直接的」である。

また、「間接的拒絶」については、台湾人は日本人より（３）「理由型」と（５）「代案型」（特に（５）「代案型」）を多用しているのに対し、日本人は台湾人より（６）「回避型」と（４）「詫び型」（特に（４）「詫び型」）を多用している。

日本人だけは「間接的拒絶」の（７）「遺憾」（例：残念ながら）及び（８）「願

望」(例：お金貸してあげたいけどさ…) という断り方をしたが、台湾人はあまりこのような断り方をしない。日本人だけの特徴だと言える。

「親疎関係」の角度から見れば、日台共通点について、日本人も台湾人も、「親」の関係に対して「疎」の関係より、(5)「代案型」の使用頻度が高かった。

一方、日本人は、「親」の関係に対し、「疎」の関係より、(1)「不可」と(8)「願望」表現が多く現れた。日本人は「疎」の関係に気を遣って、(1)「不可」の「直接的拒絶」を避ける傾向が見られる一方で、(2)「見込みない見解表明」と(4)「詫び型」を多用している。

台湾人は「親」の関係に対して、(6)「回避型」を多用している。日本人は「あ…」、「う…ん」、「す…」のような「ためらい」の(6)「回避型」を使用したのに対し、台湾人は「哈哈…<笑>(ハハ…<笑>)」という笑ってごまかす(6)「回避型」の断り方が多く見られた。笑いによって「断り」の緊張感が吹き飛ばされた。

「負担軽重」の角度から見れば、日台共通点について、日台とも、「教材費」場面では「昼食代」場面より、(5)「代案型」の使用率が高かった。

一方、日本人は「昼食代」場面のみに、「残念ながら」や「せっかく頼んでもらったのに」のような(7)「遺憾」の表現を発し、「教材費」場面に(8)「願望」という表現が比較的多く現れた。これに対し、台湾人はあまり(7)「遺憾」と(8)「願望」のような断り方をしない。

ここで、改めて以下のことを指摘しておきたい。

台湾人は日本人より(3)「理由型」の使用率が多かったが、日本人の「親・昼」場面だけでは、台湾人より(3)「理由型」を多用している。それ以外、台湾人より少なかった。

最後に、「親疎関係」と「負担軽重」の角度から総合的に考察する。

日本人は、「親疎関係」の角度から見れば、「親」の関係に対し、①(1)「不可」の多用、②(5)「代案型」の多用、③(8)「願望」の多用、「疎」の関係に対し、④(2)「見込みない見解表明」の多用、⑤(4)「詫び型」の多用、という五点の差が見られた。

「負担軽重」の角度から見れば、「教材費」場面では、①(5)「代案型」の多用、②(8)「願望」の多用、「昼食代」場面では、③(3)「理由型」のやや多用、④

(7)「遺憾」の多用、という差が見られた。

日本人は、「負担軽重」の違いより「親疎関係」の違いを意識することが分かった。「親疎関係」>「負担軽重」

一方、台湾人は、「親疎関係」の角度から見れば、「親」の関係に対し、①(2)「見込みない見解表明」のやや多用、②(5)「代案型」の多用、③(6)「回避型」の多用、「疎」の関係に対し、④(3)「理由型」のやや多用、という差が見られた。

「負担軽重」の角度から見れば、「教材費」場面では、「昼食代」場面より、①(5)「代案型」の多用、という一点の差だけ見られた。

台湾人も、「負担軽重」の違いより「親疎関係」の違いを意識することが分かった。「親疎関係」>「負担軽重」

以上のように、「拒絶の発話」では、日本人も台湾人も、「負担軽重」の違いより「親疎関係」の違いを意識することが分かった。「親疎関係」>「負担軽重」

しかし、台湾人は、「親疎関係」による差が、日本人ほど著しくなかった。

台湾人は「親疎関係」を意識するところで、「依頼」の行動や、「承諾」か「拒絶」かの行動の選択に影響が現れたが、「拒絶発話」の表現や内容の親疎差は日本人ほど目立っていない。

日本人は台湾人より「負担軽重」を意識して「承諾」か「拒絶」を選択するが、「親疎関係」への意識は、「拒絶発話」の表現や内容に差が現れたという見方ができる。例えば、「直接的拒絶」の(1)「不可」と(2)「見込みない見解表明」の発話、「間接的拒絶」の(4)「詫び型」と(8)「願望」の発話では、「親疎関係」で対応の差が見られたからである。

第九章 結論

結論では、9.1「『依頼』・『承諾』・『拒絶』の行動と発話」、9.2「『親疎関係』と『負担軽重』の意識」、9.3「解決した課題」と9.4「今後の課題」に分けて述べる。

9.1 「依頼」・「承諾」・「拒絶」の行動と発話

「全体」から見れば、日本人も台湾人も、「一回」だけ依頼する人が一番多かった。依頼の回数が増えるにつれ、どの場面でも、依頼する人は減少する。「三回」までは日本人も台湾人も依頼を行うことが観察できた。

日台ともに、「間接的依頼」は「直接的依頼」より使用率が高かった。(5)【間接依頼：慣習的】(例：貸してくれませんか?)を一番目に多く、(6)【間接依頼：非慣習的】(例：お金持ってない?)を二番目に多く使用している。

「拒絶」をしたとしても、日台ともに、60%以上補償行動(代案)を行った。

承諾行動に重要な役割を担うのは、「直接的承諾」の発話である。日台とも、「直接的承諾」の使用率が「間接的承諾」より高かった。ほぼ100%に近い。特に「直接的承諾」の(2)「普通に受諾」(例：いいよ)の使用人数が一番多く、(4)「限定受諾」(例：300円ならいいよ)が二番目に多かった。

拒絶行動に重要な役割を担うのは「間接的拒絶」の発話である。日台とも、「間接的拒絶」の使用率が「直接的拒絶」より高かった。ほぼ100%に近い。特に(3)「理由型」(例：500円しか持ってないんよ)、(5)「代案型」(例：他の子に頼んで)、(6)「回避型」(例：「あ…」、「ハハ<笑い>」など)を多用している。

一方、日本人は台湾人より、「依頼を言い出さなかった」人が確認できた上、「依頼の回数」が少ないが、「拒絶率」が高く、承諾発話が「間接的」で「消極的」で、拒絶発話が「直接的」であることに加え、拒絶した後の補償行動(代案)を行わなかった。

このことから、自分の領域に他人にむやみに踏み込まれたくない、でしゃばられたくない、他人に邪魔されたくないという「ネガティブ・フェイス」が日本人には台湾人より多く存在していると考えられる。

その上、恐らく日本人の「恥の文化」に影響され、財布を忘れた自分に恥ずかしく思い、誤ちの告白はかえって恥をさらすことになるのではないかと考えられる。

作田(1967:9-26、1972:295-306)の述べたように、『恥を知る人』は自己自身で自分をコントロールするため、“羞恥”(内面的な恥じらい)の意識が日本人

にある」ため、インタビューでは、よく財布を忘れる人は自己管理ができていないように思われているため、お金を借りに来る人に対して、否定的な態度を取る人もいた。

他方、台湾人は日本人より「依頼の回数」が多く、依頼発話も「直接的」で、更に「お金を下ろしてもらおうように」再依頼した人も台湾だけに見られた。加えて、台湾人は日本人より「承諾率」が高く、承諾発話が「直接的」で「積極的」であるが、「拒絶率」が低く、拒絶発話が「間接的」である。

こういうところは、相手に認めてもらいたく、よく思われたいという欲求で、相手に理解されたい、親しい存在として扱われたいという「ポジティブ・フェイス」の願望が、台湾人には日本人より多く存在していると考えられる。

また、謝雅梅（1999：144-145）は、台湾社会には「面子思考」があらゆるところに存在して、台湾人の考え方、行動に影響していると指摘している。

黄光国（1985）（鄭加禎 2006：40-42 から再引用）も、中華系の社会において、「人情」、「面子」、「関係」をうまく運用できればできるほど社会資源が得られるため、中華系人の面子、いわば自己イメージには個人の能力、利益の有無が大きな要素が入っていると述べている。

また、台湾人は、中華系のルーツを持ち、中国由来の文化や事業を受け継いでいるという（可児・他 2002：17）ので、中国由来の文化は台湾人でも適用していると考えられる。

森（1971：106-110、1988：57-60）の見解では、中国人は「人に『面子』¹¹を与えないことは、もっとも失礼なことである」と述べている。

笹川（1999：168-169）も、中国人は良い「面子」¹²を得ることを熱望し、依頼をされるということは、それ相応の能力があると、他者から評価されることであり、面子を得られることになると論じている。

柴田・山口（2002：147）は、中国人は「自分（の力）に対する相手の信頼や期待」に報いようとするため、自分を信頼してくれた相手に失敗させてしまったら、

¹¹森（1971：106-110、1988：57-60）によると、「中国人の方がいっそう強く顔の意識を持っていると思われる。『面子』は名誉と同じく、目には見えないが、公衆に示されることによって、はっきりと存在するもので、いわゆる体面、世間体の意味での名誉である。人に『面子』を与えないことは、もっとも失礼なことであり、中国では、たいいてい官吏たちは、一晚に三四カ所の宴会に出席し、消化器の正常な要求を害しているが、これは招いた主人側の『顔』を立てたいからである」と述べている。

¹²Lloyd E. Eastman（1988）・上田ほか訳（1994：53-61）は、＜面子＞は他者の道徳的な評価から獲得されるものではなく、富、力、教育、有力な友人といった地位の付属物を所有しているところに、＜面子＞の源泉がある。中国は地位を重視する社会であるために、ほとんどの中国人は良い＜面子＞を得ることを熱望している。

逆に自分の「面子」¹³が潰れてしまうからだという。

そして、相原（2007：167-169）の論述した「中国では人に頼る。人に迷惑をかける。人にもものを頼むということは、その人を頼りにするということである。その人と関係を築きたい、関係を強くしたいと願っていることでもある。つまり、その人を高く評価しているということである。頼まれたほうも、迷惑半分、うれしさ半分なのではなかろうか。お互いに頼り頼られ生きていく、それがすなわち“朋友”（友達）関係なのである」という背景にはあると考えられる。

陸慶和（2001：61-63）も、「親戚や友人、先輩や上司に対しては、中国人は拒否する言葉を口に出しにくく感じ、相手の面子を傷つけないため、多くは直接表現を避けて婉曲表現を選ぶ」という。

このような「面子思考」により、台湾人も信頼してくれた相手に断れずに承諾した上、承諾発話も「直接的」で「積極的」で、拒絶発話が「間接的」であると考えられる。

「親疎関係」の角度から見れば、台湾人は、「親」の人間関係に対し、日本人より依頼回数が多く、「四回以上」の依頼と「お金を下ろしてもらおう再依頼」もあった。加えて、「親」の関係に対し、「直接的依頼」を多用し、特に（1）【直接依頼：要求】（例：貸して）の使用は、「親」の関係に集中している。

台湾人の被依頼側は、日本人より承諾率が高く、特に「親」の関係に対し、高い「教材費」でも65%以上貸すという結果を示した。日本人の40%より高かった。インタビューでは、親しい友人が頼みに来たらきつと困っているはずなので、「借りる内容」より、親しい友人だからこそ助けてあげたいという意見が多かった。台湾人にとって、「相手との関係」が重要な判断基準だと言える。

加えて、台湾人の「A：お金を下ろしてもらおう再依頼」の場面では、「親・教」の場合、Bの反応は全員「<1>承諾」（6人100%）であるのに対し、「疎・教」の場合、全員「<2>拒絶」（2人100%）と両極的な結果となった。台湾人は「親疎関係」で対応の差が強く感じられる。

「承諾」をした後、「親」の関係に対し、更なる好意行動を行う上、「直接的承諾」の（1）「積極的受諾」（例：お金を下ろしに行ってくださいか？）と（3）「一緒に」

¹³柴田・山口（2002：147）は、邱（1993）らを引用し、多くの人が中国社会では人間関係を中心として全てが決まると指摘し、波頭（1994：95）を引用し、中国人は、自分に対する信頼には必ず報いようとしている。自分を信頼してくれた相手に失敗させてしまったら、逆に自分の「面子」が潰れてしまうからだ述べている。「面子」という言葉は広い範囲で使われ、「権限」、「名声」、「名誉」などを包括する概念と考えられるという。

(例：一緒に食べる?)の発話が多く、「(4) B：食事を奢る」(返さなくていいと申し出た)の好意行動は、台湾人だけ親しい友人に現れた。「拒絶」をした後、台湾人は「親」の関係に対し、100%補償行動(代案)を行う上、「間接的拒絶」の(5)「代案型」(例：「他の人から借りてあげよう」など)と(6)「回避型」(例：ハハ…<笑>)の発話を多用し、「(2) Aのために、友人(第三者)に頼んであげる」の補償行動(代案)を行った人が日本人より多かった。

台湾人にインタビューをしたら、「親しい」関係の方が「親しくない」関係より断りにくいと返事した人が多かった。

これは、台湾人は日本人より「親疎関係」を意識しているという先行研究の意識調査の結果と一致している。(柴田・山口 2002、関口 2006)

また、岡田・安藤(2001)の依頼の許容範囲の意識調査では、依頼相手との人間関係とあつかましさ度について、中国人は「親友」からの依頼であればどんな負担の大きい依頼であってもあつかましく感じないということで、承諾率が高い結果に繋がる。

陸慶和(2001：41-43)は、「中国人には『家では父母に頼り、そとでは友人に頼る』という諺がある。日本人は中国人のように強く友人に依存する意識はない」と論述したように、台湾人は「家では父母に頼り、そとでは友人に頼る」ということが見られた。

「親しい」友人は、若宮(2006：98-101)の言った「自家人」という中国人の概念がある。心を許して助け合い、信頼し合い、守り合っていくグループ、それが「自家人」であるが、「自家人」以外は、都合の良い人、便利な人でしかない、と述べている。「親疎関係」で対応の差が強く感じられるのは、「自家人」か「自家人以外」という中国人の概念と背景があるのではないかと考えられる。

一方、台湾人は、「疎」の関係への配慮について、日本人と同じように、「間接的依頼」を多用し、特に(5)【間接依頼：慣習的】(例：貸してくれんかな?)を多用している。日本人と違い、被依頼側は、「疎」の関係に対し、「直接的拒絶」の(2)「見込みない見解表明」(例：金ない)をやや少なく、「間接的拒絶」の(3)「理由型」(例：500円しか持ってないんよ)をやや多く使用している。

因みに、「面子」と「親疎関係」について、ロールプレイは被依頼側に「お金の余裕がない」と規定したにも関わらず、台湾人はどの場面においても、50%以上承諾した結果となった。

柴田・山口(2002)の調査でも、「コンサートに来てほしい」と言われたら、中国人は、「親疎関係」に関わらず、特に理由がなければ引き受けるため、人間関係

に重要な「面子」が「親疎関係」よりも重要されると指摘している。

しかし、本研究では、台湾人に「お金の余裕がない」理由を依頼側に与えたため、「面子」が重要視される土台があるので日本人より承諾率が高い結果となったが、その上に、「親」の関係に対して更に好意を持って対応し、「親疎関係」による対応の差が見られたため、「面子」と「親疎関係」の両方とも重要されると考えられる。

他方、日本人は、「親」の関係に対し、全員依頼を言い出した上、依頼の回数も増えた。加えて、「直接的依頼」を多用し、特に（１）【直接依頼：要求】（例：貸して）と（２）【直接依頼：懇願】（例：お願い）を多用している。

「親」の関係に対し、台湾人と同じように、承諾率が高く、承諾後の更なる好意行動と拒絶後の補償行動（代案）を行った人も多った。加えて、「親」の関係に対し、「直接的承諾」の（１）「積極的受諾」（例：お金を下ろしに行ってくださいか？）と（３）「一緒に」（例：一緒に食べる？）を多用している。「間接的拒絶」の（５）「代案型」（例：他の子に頼んで）の使用頻度が高かった。

しかし、台湾人と違い、「親」の関係に対し、「直接的拒絶」の（１）「不可」（例：無理や）と「間接的拒絶」の（８）「願望」（例：お金貸してあげたいけどさ…）の発話が台湾人より多く現れた。

「間接的承諾」の（５）「確約」（例：返してくれれば）について、日本人は「親」の関係に対し少なく、お金の貸し借りの信頼関係がまだできていない「疎」の関係の方が、比較的（５）「確約」を多用している。

日本人は、「疎」の関係への配慮について、「依頼を言い出せなかった」ケースが確認できた上、台湾人と同じように、「間接的依頼」を多用し、特に（５）【間接依頼：慣習的】（例：貸してくれんかな？）を多用している。

台湾人と違い、被依頼側は「疎」の関係で「親」の関係より、自分の友人（第三者）に頼んであげる傾向が見られた。インタビューでは、それほど親しくない人に頼まれたら、きっと他に頼める人がいないだろうと想定できるので、親しい人より断りにくいという意見もあった。お金を貸せなかったら、「自分の友人（第三者）に頼んであげる」という断りへの代案が親しい人より多かったのだろう。

また、「疎」の人間関係に配慮し、「間接的承諾」の（６）「消極的受諾」（例：しょうがないね）の使用率が低かった。「親」の関係に対し、「しょうがない」気持ちをありのまま表現できたが、「疎」の関係に対し、「しょうがない」気持ちがあっても、相手に配慮するためそれほど表現できなかったことがうかがえる。

更に、「疎」の関係に気を遣って、「直接的拒絶」の（１）「不可」（例：無理や）

を避ける傾向が見られる一方で、やや直接性の低い(2)「見込みない見解表明」(例：金ない)を使用し、「間接的拒絶」の(4)「詫び型」(例：ごめん)を多用している。

日本人は台湾人より「疎」の関係の人を配慮している。中山(1989:70-89)と三宅(1994:143)によると、「ウチ」の人間関係と相対的に、「それほど親しくない」という「ソト」の人に対して、日本人は最も注意を払い、言語表現にも気を配り、過剰配慮が最も払われやすいと言える。

日本人にインタビューをしたら、台湾人と反対に、「それほど親しくない」関係の方が「親しい」関係より断りにくいと返事した人が多かった。

関口(2006)の意識調査では、「日本人は親しい人に断りやすく、親しくない人に断りにくい」という結果が明らかになったが、本研究でもこれらの研究結果と一致し、日本人は、特に「疎」の人間関係に対し、最も注意を払い、言語表現にも気を配って配慮することが分かった。

「親疎関係」とBrownとLevinson(1987)の「ポライトネス理論」の関連性について、以下に述べる。

「親」の関係に対し、「疎」の関係より、日本人も台湾人も、「依頼の回数」が多く、(1)【直接依頼：要求】(例：貸して)を多用し、日本人だけは「直接的拒絶」の(1)「不可」(例：無理や)を多用し、台湾人だけは「お金を下ろしてもらおう再依頼」を使用したことが、(一)「直接的な言語行動を取る」(on record)の運用だと言える。

また、「親」の関係に対し、「疎」の関係より、日本人も台湾人も、「承諾率」が高く(ストラテジー(3)：聞き手の欲求・要望に応える)、「直接的承諾」の(1)「積極的受諾」(例：お金を下ろしに行ってくださいか?)、(3)「一緒に」(例：一緒に食べる?)、「間接的拒絶」の(5)「代案型」(例：他の子に頼んで、他の人から借りてあげよう)を多用している。日本人だけは(8)「願望」(例：お金貸してあげたいけどさ…)を多用し、台湾人だけは「食事を奢る」という申し出をし、「哈哈…<笑>(ハハ…<笑>)」という笑ってごまかす(6)「回避型」の断り方を多用したことが、(二)「ポジティブ・ポライトネス」の運用だと言える。

一方、「疎」の関係に対し、「親」の関係より、日本人も台湾人も、(5)【間接依頼：慣習的】(例：貸してくれませんか?)を多用し、日本人だけは「間接的拒絶」の(4)「詫び型」(例：ごめん)を多用したことが、(三)「ネガティブ・ポライトネス」の運用だと言える。

ただし、「親」の関係に対し、「疎」の関係より、台湾人は（６）【間接依頼：非慣習的】（例：お金持っていない？）を多用したことが、（四）「伝達意図を明示的に表さない」（off record）の運用だと言える。「お金持っている？」という前提確認の依頼方法は、「金銭的」な依頼場面の特徴だと言える。

要するに、（四）「伝達意図を明示的に表さない」（off record）以外、日本人も台湾人も、「親」の関係に対し、FTA の度合いが小さいと思われるため、（一）「直接的な言語行動を取る」（on record）と（二）「ポジティブ・ポライトネス」を多く運用し、「疎」の関係に対し、FTA の度合いが大きくなると思われるため、（三）「ネガティブ・ポライトネス」を多く運用したと言える。

「負担軽重」の角度から見れば、日台とも、「教材費」の場面では、「三回」まで依頼を行った。「昼食代」の場面では、「二回」まで依頼を行ったが、「三回」までは依頼を行わなかった。

日台とも、被依頼側は、「昼食代」を承諾する割合は、「教材費」を承諾する割合より高かった。日本人も台湾人も、「負担軽重」を考慮していることが分かった。

日本人は特にこうした傾向が強かった。「昼食代」（約 500 円）を 60%以上の人は貸すのに対し、「教材費」（1,500 円）を貸す人は 40%以下であった。日本人は、「昼食代」か「教材費」かの「金額」及び「必要性」を重要視していると考えられる。

これは、岡田・安藤（2001）の依頼の許容範囲の意識調査の結果と近似している。岡田・安藤の調査では、日本人にとって、負担が大きくても必要性が高い依頼の方があつかましく感じないということである。「必要性の高低」が重要な判断基準だというため、「教材費」より「昼食代」の方が必要性が高いと思われるためである。

一方、「教材費」場面では「昼食代」場面より、日本人も台湾人も、「依頼の回数」が多かった。台湾人だけは「お金を下ろしてもらおう再依頼」を使用した。日本人だけは「依頼を言い出せなかった」人が多い。

日台とも、承諾後の「更なる好意行動（申し出）」と「直接的承諾」の（１）「積極的受諾」（例：お金を下ろしに行ってくださいか？）の使用率が高く、拒絶後の「補償行動（代案）」と「間接的拒絶」の（５）「代案型」（例：教科書貸すけん、コピーしたら？）の使用率が高かった。

日台とも、「教材費」場面では「昼食代」場面より、（６）【間接依頼：非慣習的】（例：お金持っていない？）を多用し、日本人だけは（７）【間接依頼：依頼発話な

し】を多用している。

「負担軽重」と Brown と Levinson (1987) の「ポライトネス理論」の関連性について、以下に述べる。

「昼食代」場面では、「教材費」場面より、日本人も台湾人も、「承諾率」が高いことと、台湾人だけは「返さなくていい＝食事を奢る」という申し出をしたことが、(二)「ポジティブ・ポライトネス」の運用だと言える。

一方、「教材費」場面では、「昼食代」場面より、日本人も台湾人も、「依頼の回数」が多く、台湾人だけは「お金を下ろしてもらおう再依頼」を使用したことが、(一)「直接的な言語行動を取る」(on record)の運用だと言える。

「教材費」場面では、「昼食代」場面より、日本人も台湾人も、「お金を下ろしてあげる」行為行動(申し出)が比較的多く、「間接的拒絶」の(5)「代案型」(例：他の子に頼んで、他の人から借りてあげよう)を多用したことが、(二)「ポジティブ・ポライトネス」の運用だと言える。

恐らく、本研究では、「親しい友人」と「それほど親しくない友人」を設定したため、比較的負担が重い「教材費」場面でも、「直接的」な言語行動が取れることができるであろう。

それに対し、「教材費」場面では、「昼食代」場面より、日本人も台湾人も、(6)【間接依頼：非慣習的】(例：お金持ってない?)を多用し、日本人だけは(7)【間接依頼：依頼発話なし】を多用したことが、(四)「伝達意図を明示的に表さない」(off record)の運用だと言える。

更に、「教材費」場面では、日本人だけ、「依頼を言い出せなかった」人が多いことが、(五)「FTAを行わない」(Don't do the FTA)の現れだと言える。

要するに、日本人も台湾人も、比較的負担が軽い「昼食代」場面では、(二)「ポジティブ・ポライトネス」(positive politeness)を多く運用したことが見られた。

しかし、日台とも、比較的負担が重い「教材費」場面で、(一)「直接的な言語行動を取る」(on record)と(二)「ポジティブ・ポライトネス」を運用したが、(四)「伝達意図を明示的に表さない」(off record)も多く運用した。

日本人だけは、比較的負担が重い「教材費」場面で、(五)「FTAを行わない」(Don't do the FTA)の現れである。こういうことは、更に日本人は台湾人より、「昼食代」か「教材費」かの「負担軽重」を重要視する傾向が見られた。

ここで、改めて以下のことを指摘しておきたい。

日本人の「親・昼」場面だけでは、台湾人と同じように、「直接的依頼」を使用し、依頼の回数に従って、「直接的依頼」の使用率は増加傾向にある。

日本人も台湾人も、「親・昼」場面では、FTA の度合いが小さいと思われるため、数字の小さい（一）「直接的な言語行動を取る」(on record) という方法を取ると言える。

だが、「一回目」の依頼で、台湾人は日本人より「直接的依頼」の使用率が高い。しかしながら、「二回目」及び「三回目」の再依頼になると、逆に日本人は台湾人より「直接的依頼」の使用率が高まっている。「間接的依頼」はそれとは正反対な結果となった。先行研究では、台湾人は日本人より「直接的」であるとされているが、「親・昼」場面だけは、「再依頼」をしたら、日本は逆転して、台湾人より「直接的」になった。

その上、台湾人と同じように、（１）【直接依頼：要求】（例：貸して）と（３）【直接依頼：宣言】（例：お金を借りるよ）の使用率が高かったが、（４）【直接依頼：主題】（例：500 円！）の使用率は台湾人より高かった。これは（一）「直接的な言語行動を取る」(on record) の使用だと言える。

被依頼側は、台湾人と同じように、承諾をするなら、100%「直接的承諾」を使用し、「直接的承諾」の（１）「積極的受諾」（例：お金を下ろしに行ってくださいか？）の使用率が高かった。拒絶をするなら、「間接的拒絶」の（３）「理由型」（例：500 円しか持ってないんよ）を台湾人より多用している。これは（二）「ポジティブ・ポライトネス」の運用だと言える。

「親・昼」の場面では、FTA の度合いが小さいと思われるため、（一）「直接的な言語行動を取る」と（二）「ポジティブ・ポライトネス」を多く運用したが、台湾より「直接的」で「ポジティブ」になった場合も見られた。

日本人のインタビューでは、普段貸せる金額の範囲は、大体「昼食代」（約 500 円）程度の金額だという結果が出た。

日本人にとって、「親しい」人に「昼食代」を借りる場面は、受け入れられる合理的な範囲内の依頼だと思われるため、「再依頼」になると、「直接的」になる傾向が見られた上、被依頼側も依頼の正当性を理解し、承諾発話が「直接的」で「積極的」になり、拒絶発話が「間接的」になることが分かった。

これは本研究での新しい発見である。

9.2 「親疎関係」と「負担軽重」の意識

「親疎関係」と「負担軽重」の角度から総合的に考察する。

「依頼の行動」と「依頼の発話」では、日本人も台湾人も、「負担軽重」の違いより「親疎関係」の違いを意識することが分かった。（「親疎関係」 > 「負担軽重」）

これは、柴田・山口（2002）が「依頼」を調査した結果、「台湾人も日本人も、『親疎関係』が表現の選択に影響する」という結論と同じである。

「承諾か拒絶の行動」・「承諾場面の好意行動」・「拒絶場面の補償行動」では、日本人も台湾人も、「親疎関係」と「負担軽重」を意識しているが、「承諾か拒絶」の選択について、日本人は台湾人より、「負担軽重」を重要視しているのに対し、台湾人は日本人より、「親疎関係」を重要視していると言える。（日本：「負担軽重」 > 「親疎関係」、台湾：「親疎関係」 > 「負担軽重」）

「承諾の発話」では、日本人は、「負担軽重」の違いより「親疎関係」の違いを意識することが分かった。（「親疎関係」 > 「負担軽重」）

台湾人は、「親疎関係」と「負担軽重」による差があまり著しくなかった。（「親疎関係」 ≒ 「負担軽重」）

「拒絶の発話」では、日本人も台湾人も、「負担軽重」の違いより「親疎関係」の違いを意識することが分かった。（「親疎関係」 > 「負担軽重」）

しかし、台湾人は、「親疎関係」による差が、日本人ほど著しくなかった。

日本人と台湾人の「親疎関係」と「負担軽重」における意識の比較は、表 9-1 の通りである。

表 9-1 「親疎関係」と「負担軽重」の意識における日本人と台湾人の比較

意識と重要視するところ	日本人	台湾人
「依頼の行動」	「親疎」 > 「軽重」	「親疎」 > 「軽重」
「依頼の発話」	「親疎」 > 「軽重」	「親疎」 > 「軽重」
「承諾・拒絶の行動」	「軽重」 > 「親疎」	「親疎」 > 「軽重」
「承諾の発話」	「親疎」 > 「軽重」	「親疎」 ≒ 「軽重」
	日本人の「親疎」 > 台湾人の「親疎」	
「拒絶の発話」	「親疎」 > 「軽重」	「親疎」 > 「軽重」
	日本人の「親疎」 > 台湾人の「親疎」	

台湾人は「親疎関係」を意識するところで、「依頼」の行動や、「承諾」か「拒絶」かの行動の選択に影響が現れたが、「承諾発話」と「拒絶発話」の表現や内容の親疎差は日本人ほど目立っていない。

日本人は台湾人より「負担軽重」を意識して「承諾」か「拒絶」を選択するが、

「親疎関係」への意識は、「承諾発話」と「拒絶発話」の表現や内容に差が現れたという見方ができる。例えば、「直接的承諾」の（１）「積極的受諾」と（３）「一緒に」の発話、「間接的承諾」の（５）「確約」の発話、「直接的拒絶」の（１）「不可」と（２）「見込みない見解表明」の発話、「間接的拒絶」の（４）「詫び型」と（８）「願望」の発話では、「親疎関係」で対応の差が見られたからである。

これは、関口（2006、2007）の調査結果を更に解釈できると思われる。関口（2006、2007）は「断ってみてください」と規定したため、アンケートの意識調査では、台湾人は、上下と親疎関係を意識し重視する傾向にあるが、ロールプレー調査では、上下と親疎関係による会話差異が小さいと明らかになった。

本調査は「断ってみてください」と規定しなかったため、調査結果では、台湾人も「承諾発話」と「拒絶発話」の会話の表現や発話は日本人ほど差異が大きいではないが、「親疎関係」を意識するところで、「依頼」の行動や、「承諾」か「拒絶」かの行動の反応に影響が現れたと考えられる。

これについて、井出（1987）は、日本語における敬語表現の使い分けは、場面に関しては相手を「ウチ」あるいは「ソト」と認知することに依っているということができようとしている。話し相手による敬語表現の使い分けが日本人は「クッキリ型」（話し相手によって敬語を使い分ける型）ということが、本研究でも見られた。

台湾人においては、日本語ほど、二極分解にはなっていない。中国語には、敬語表現が存在しない¹⁴ため、表現的にはそれほど意識していないであろう。

陸慶和（2001：89、102）は「中国人は行動による実際の援助を重視する」というが、相原（2007：174-176）も「中国人は言葉だけではなく、何らかの行動を伴ったことこそ本物だ」という見解と一致し、台湾人は、あまり「間接的拒絶」の（４）「詫び型」（例：ごめん）と（８）「願望」（例：お金貸してあげたいけどさ…）のような言葉だけの断り方を使用せず、「親疎関係」への意識は、「表現差」より「行動差」の方が著しかったのである。

「承諾」と「拒絶」での「表現差」は、ほぼ「行動に伴う表現」だとうかがえる。例えば、「親」の関係に対し、「直接的承諾」の（１）「積極的受諾」（例：お金を下ろしに行ってくださいか？）と（３）「一緒に」（例：一緒に食べる？）、「間接的拒絶」の（５）「代案型」（例：他の子に頼んで、他の人から借りてあげよう）を多用し、実際の援助を行った。加えて、断る時、「哈哈…<笑>（ハハ…<笑>）」という笑

¹⁴ 興水（1977：273）は、現代中国語における敬意の表現は日本語のように体系的な敬語法が存在しないとしている。

ってごまかす(6)「回避型」の言語行動により、相手と親しくなりたい「(二)「ポジティブ・ポライトネス」(positive politeness)の働きが働いていることと見られた。

以上のように、インタビューでは、日本人は「それほど親しくない友人」の方が「断りにくい」という返事は、恐らく「表現的」には気を遣うので「断りにくい」というのであろう。それに対し、インタビューでは、台湾人は「親しい友人」の方が「断りにくい」という返事は、恐らく「行動的」には断れないので「断りにくい」というのであろう。

9.3 解決した課題

まず、日本人と台湾人における「依頼」・「承諾」・「拒絶」の行動と発話を通して、日本人と台湾人の違いを明らかにするとともに、「親疎関係」（人間関係）と「負担軽重」（依頼内容）の変数によりどれほど影響が出るか考察をしたところ、以下のようなことが明らかになった。

「依頼」について、台湾人は日本人より、依頼回数が比較的多く、依頼発話も「直接的」であるが、日本人は台湾人より、依頼回数も比較的少なく、依頼表現も「間接的」である。

ただ、「親しい友人」に「昼食代」を借りる場面は、日本人にとっては普段貸せる金額の範囲であるため、日本人は一旦「再依頼」をしたら、台湾人より「直接的」になる傾向が見られた。

日台とも、「親疎関係」を意識し、「依頼行動」や「依頼発話」の選択に影響が現れた。

「承諾・拒絶」に関して、台湾人大学生は日本人大学生より「承諾率」が高く、承諾発話が「直接的」で「積極的」で、拒絶発話が「間接的」である。

一方、日本人大学生は台湾人大学生より「拒絶率」が高く、承諾発話が「間接的」で「消極的」で、拒絶発話が「直接的」である。

台湾人は日本人より「親疎関係」を、日本人は台湾人より「負担軽重」を意識し、「承諾」か「拒絶」かの選択に影響が現れた。しかし、「承諾・拒絶発話」で「親疎関係」への意識は、台湾人は日本人ほど目立っていない。

次に、先行研究の「物質的」な場面や「労力的」な場面と違い、「金銭を借用する」場面だけでの「言語行動」の特徴が見られた。依頼側の「お金を下ろしてもらおう再依頼」、被依頼側の「お金を下ろしてあげる」・「更なる金額を貸す」・「食事を奢る（お金を返さなくていい）」などのような好意行動（申し出）は、「金銭的」な場面ならではの特徴だと考えられる。

「金銭を借用する」場面だけでの「言語表現」の特徴も見られた。「間接的依頼」の（6）【間接依頼：非慣習的】（例：お金持ってない？）、「直接的承諾」の（1）「積極的受諾」（例：お金を下ろしに行ってくださいか？）、「間接的承諾」（5）「確約」（例：「すぐ返してよ」、「それでまた、次の時に返してくれれば」、「ちゃんと返してくれれば貸すけど」など）、「間接的拒絶」の（8）「願望」（例：お金貸してあげたいけどさ…）の発話では、「金銭場面」の特徴が見られた。

その上、インタビューでは、日本人も台湾人も、普段貸せる金額の範囲は、大体「昼食代」（日：約 500 円、台：約 100 元⇨日：約 300 円）程度のお金だという答えであった。嚴廷美（1997、1999、2001、2004）（5000 円旅行会費）と蒙韞（2008、2010）（1 ヶ月生活費の半分以上の家賃）の「金銭場面」の調査では、5,000 円以上の金額を超えたら、【非難】や【自己非難】などのような表現が現れたとしているが、本研究では、更に普段貸せる金額の許容範囲は「昼食代」（日：約 500 円、台：約 100 元⇨日：約 300 円）程度であることを明らかにした。その上に、日本人は「借りる理由」や「他の代案がないか」などを見て、台湾人は「親疎関係」を見て、許容範囲を調整するのであろう。

また、本研究では、「承諾」か「拒絶」かを規定しなかったため、被依頼側の意向・本当の意思・自然さを尊重するができた上、依頼側の「依頼するかしらないか」、「何回依頼したか」・「お金を下ろしてもらって再依頼をしたかどうか」などの行動、及びそれに対する被依頼側の「承諾か拒絶か」の反応や「更なる好意行動」や「補償行動」なども見られた。このような「言語行動」を通して、日本人と台湾人の違いがよく見られた。

その上、「人間関係」に対する調査だけでなく、「負担軽重」に関する違いも見られた。特に、「承諾か拒絶」の反応について、日本人は台湾人より、「負担軽重」を重要視しているのに対し、台湾人は日本人より、「親疎関係」を重要視しているという違いも見られた。

更に、台湾人は日本人より直接に依頼をするが、被依頼側も拒絶せずに、積極的に承諾して助ける傾向が見られた。一方、日本人は台湾人より相手に配慮して間接に依頼をするが、被依頼側も台湾人より直接に拒絶し、消極的に承諾する傾向が見られた。「依頼」・「承諾」・「拒絶」における依頼側と被依頼側の両方の会話を分析したからこそ、この一体両面の結果が見られた。今までの研究では、顧明耀・他（1998）だけは、「依頼」・「承諾」・「拒絶」の両方の会話を分析した。ただし「承諾の反応」は積極的・中立的・消極的な依頼の場合に現れたか、「拒絶の反応」は積極的・中立的・消極的な依頼の場合に現れたか、「中立の反応」は積極的・中立的・消極的な依頼の場合に現れたか、分析を行った。「依頼」・「承諾」・「拒絶」全体的な「言語行動」を分析していない。

このため、「言語行動」に関する考察の重要性が再度認識できた。

加えて、文化の違いにより、「場面」と「負担」に対する認識や、「負担軽重」の

度合いの感覚、価値観も異なる。もし「場面」と「負担」に対する認識や、「負担軽重」の度合いの感覚が同一なら、発する「言語表現」も近似する可能性があると考えられる。

日本人にとって、「親しい」人に「昼食代」を借りる場面は、受け入れられる合理的な範囲内の依頼だと思われるため、「再依頼」になると、「直接的」になる傾向が見られた上、被依頼側も依頼の正当性を理解し、承諾発話が「直接的」で「積極的」になり、拒絶発話が「間接的」になることが分かった。

このため、「親疎関係」だけでなく、「負担軽重」に関する考察も重要だと再認識できた。

今まで会話調査をされていない「承諾発話」の直接間接性や様相を明らかにした。

日台とも「直接的承諾」の発話はほぼ100%に近く、重要な役割を担うことが分かった。日台とも、「親」の関係に対し、「直接的承諾」の(1)「積極的受諾」(例：お金を下ろしに行ってくださいか?)と(3)「一緒に」(例：一緒に食べる?)を多用している共通点が見られた。

台湾人は日本人より「承諾率」が高く、承諾発話が「直接的」で「積極的」である。

台湾人は日本人より、「直接的承諾」の(1)「積極的受諾」(例：お金を下ろしに行ってくださいか?)と(4)「限定受諾」(例：300円ならいいよ)の使用率が高かった。その代わりに、日本人は台湾人より(3)「一緒に」(例：一緒に食べる?)を多用している。「直接的承諾」の中で、唯一日本人が台湾人より多用した発話である。

台湾人にとっては、「一緒に食べよ」などのような(3)「一緒に」の発話を言ったら、「お金を貸す」ことではなく、「食事を奢る」になる可能性もある。

岡田・安藤(2001)の調査では、「中国では食事のとき割り勘はしないからお金がなければ奢ることになる」としているように、昔の台湾社会では「親しい友人にお互いに食事を奢る」習慣があった。

現在「割り勘」の方が普通であるため、台湾人は(3)「一緒に」の発話より、「少しなら貸せるよ」のような(4)「限定受諾」の発話の方を、いずれの場面でも日本人より多用している。

一方、日本人は台湾人より承諾率も低い上、承諾発話も「間接的」で「消極的」であった。日本人は台湾人と最も差が付くのは、「間接的承諾」の(5)「確約」(例：ちゃんと返してくれれば貸すけど)と(6)「消極的受諾」(例：しょうがないね)

を多用しているところである。

本研究では、「金銭的」な依頼場面を通して、日台両文化の金銭感覚・価値観・発想・国民性の違いが見られた。異文化理解という面で有意義なものであると言える。以下は特に注目すべきところである。

日本人から見たら、台湾人の依頼行動（特に「親しい友人」に対して）は押し付けがましくて図々しいイメージを持っているが、台湾人から見たら、日本人の拒絶行動（特に「それほど親しくない友人」に対して）は「直接的」で、補償行動を伴わないことや、距離を置く「詫び型」の断り表現などにより、冷たい印象を受けると推測できる。

実際、台湾人は押し付けがましく依頼したが、相手も頼みに来たら比較的断らずに助ける傾向がある（特に「親しい友人」に対して）。日本人は比較的ドライに拒絶する傾向があるが、相手に配慮し、なるべく相手に迷惑を掛けないようにしている（特に「それほど親しくない友人」に対して）。

日本人のインタビューでは、台湾人ほどお金の貸し借りをしない上、お金を借りに来る人に対して、否定的な態度を取る人もいた。

しかし、「親しい」人に「昼食代」を借りるのは、受け入れられる範囲内の正当な依頼だと思われる。

「承諾」か「拒絶」の反応について、台湾人にとって、「相手との関係」が重要な判断基準であるのに対し、日本人にとって、「負担の軽重」や「必要性の高低」が重要な判断基準である。

台湾人にとって、「親しい」関係の方が「それほど親しくない」関係より「行動的」には断りにくいのに対し、日本人にとって、「それほど親しくない」関係の方が「親しい」関係より「表現的」には断りにくい。日本人は特に「それほど親しくない」という「ソト」の人に対して、最も注意を払い、言語表現にも気を配り、過剰配慮が最も払われやすいと言える。

異文化交流が盛んになってきた今日、お互いの異文化理解が重要になっている。

筆者は日本に留学に来る前、「日本人がちょっと冷たいな」ということを何人かの台湾人留学生から聞いた。実は日本人は「それほど親しくない友人」に言語表現に気を配り、配慮をするため、台湾人にとって距離を置かれていると思ってしまうのであろう。親しくなれば、日本人も直接的に表現をしたり、親しく表現をしたりするのであろう。

また、「日本人はそれほど頻繁に依頼をしない」とよく聞いているが、日本に留学に来る台湾人も、日本人に迷惑を掛けないように気を遣っていると思う。しかし、適切な依頼表現で適切に依頼をしたり、求めを助けたりすることも重要だと思う。

9.4 今後の課題

まず、本研究の「依頼」・「承諾」・「拒絶」における「言語表現」の考察は、主に「主要部」に対する考察である。「主要部」以外、「依頼」の「開始部」と「終了部」の「意味公式」、「承諾」・「拒絶」の「付随的表現」についての分析や、発話の組み合わせなどの考察は、他の機会に譲りたい。

次に、本研究は調査対象を大学生（若い世代）にしているが、他の世代にも適用できる可能性があり、その検証が今後必要と考えられる。

また、本研究は男女各半々を対象としているが、男女差の分析も今後の課題である。

更に、日本人と台湾人のインタビューでは、「親しい友人」に普段貸せる金額の範囲は、大体「昼食代」（日：約 500 円、台：約 100 元 \approx 日：約 300 円）程度のお金だという答えであった。このため、「親・昼」場面では他の場面と異なり、日本人も「直接的依頼」を行い、被依頼側も「承諾率」が高い結果となった。このため、「人間関係」だけでなく、「負担軽重」や「負担の認識」の調査も重要だと再認識できた。

本研究では、「ロールプレー調査」を通して、「負担軽重」の異なる場面に分けて考察を行ったが、場面の数が非常に限られた。「アンケート調査」などの「意識調査」を行い、更に場面の数を増やし、多くの「負担軽重」の異なる場面を設定し、日台の「負担の認識」の違いを解明する必要がある。

最後に、本研究では「ロールプレー」の自然さに気がついたが、それでもプレーの「演技」である。「演技」に伴う不自然さを克服する方法も見つけ出さなければならぬであろう。

参考文献

- Beebe, L. M., Takahashi, T. and Uliss-Weltz, R. (1990) Pragmatic Transfer in ESL Refusals. In R. Scarcella, E. Anderson, & S. Krashen (Eds.). *Developing Communicative Competence in a Second Language*, 55-73. Rowley, MA: Newbury House, pp. 57-58
- Brown, P. and Levinson, S. C. (1978) *Universals in language usage: Politeness phenomena*. In E. N. Goody (ed.) *Questions and politeness: Strategies in social interaction*. Cambridge University Press
- Brown, P. and Levinson, S. C. (1987) *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge University Press
- 相原茂 (2007) 『「感謝」と「謝罪」－はじめて聞く日中 "異文化" の話』 講談社、pp. 21-25、p. 92、pp. 167-169、pp. 174-176
- アクドーアン・プナル (2008) 「日本人学生とトルコ人学生の依頼行動の分析－相手配慮の視点から－」 独立行政法人国際交流基金『世界の日本語教育 日本語教育論集』 18、pp. 57-72
- アクドーアン・プナル (2009) 『日本語とトルコ語の敬意行動に関する対照研究』 広島大学教育学研究科博士論文
- 荒巻朋子 (1999) 「アメリカ人と日本人の断り表現の比較」 『長崎大学留学生センター紀要』 7、pp. 105-137
- イーストマン, ロイド・E. 著 (1988)、上田信・深尾葉子訳 (1994)、『中国の社会』、平凡社、pp. 53-61
- 生田少子 (1992) 「対話ディスコースにおける politeness strategy (その1)」 『明治学院論叢』 495、pp. 59-74
- 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、pp. 41-49
- 猪崎保子 (2000a) 「接触場面における『依頼』のストラテジー－日本人とフランス人日本語学習者の場合－」 国際交流基金日本語国際センター編『世界の日本語教育－日本語教育論集』 10、pp. 129-145
- 猪崎保子 (2000b) 「『依頼』会話にみられる『優先体系』の文化的相違と期待のずれ－日本人とフランス人日本語学習者の接触場面の研究－」 『日本語教育』 104、pp. 79-88
- 井出祥子・荻野綱男・川崎晶子・生田少子 (1986) 『日本人とアメリカ人の敬語行

- 動』、南雲堂
- 井出祥子 (1987) 「現代の敬語理論ー日本と欧米の包括へー」『月刊言語』16-8、大修館書店、pp. 26-31
- 井出祥子 (1992) 「日本人のウチ・ソト認知とわきまへの言語使用」『月刊言語』12-11、大修館書店、pp. 44-52
- 伊藤恵美子 (2002a) 「マレー語母語話者の語用的能力と滞日期間の関係についてー勧誘に対する『断り』行為に見られる工学系ブミプトラのポライトネスー」『日本語教育』115、pp. 61-70
- 伊藤恵美子 (2002b) 「マレー語母語話者の中間言語に見られる語用的特徴ー断り表現における普遍性と特殊性ー」『ことばの科学』15、pp. 179-197
- 伊藤恵美子 (2004) 「依頼に対するジャワ語・インドネシア語の断り行為ーそこに現れたポジティブ・ポライトネスとネガティブ・ポライトネスー」近畿大学語学教育部言語文化学会編『言語文化学会論集』、pp. 109-118
- 伊藤恵美子 (2005) 「マレー文化圏における断り表現の比較ージャワ語・インドネシア語・マレーシア語の発話の順序に関してー」名古屋大学編『国際開発研究フォーラム』、pp. 15-27
- 伊藤恵美子 (2008) 「マレー語母語話者の依頼に対する返答ー日本語の習得過程を探る試みー」神田外語大学編『異文化コミュニケーション研究』、pp. 1-19
- 伊藤恵美子 (2009) 「断り表現を構成する発話の順序ージャワ語・インドネシア語・マレーシア語・タイ語を勧誘場面で比較してー」神田外語大学編『異文化コミュニケーション研究』、pp. 185-208
- 伊藤有加 (2003) 「中国人留学生と日本人学生との接触場面における依頼会話の切り出しについての考察」愛知教育大学国際教育学会編『日本語教育と異文化理解』2、pp. 1-9
- 今井芳昭 (2006) 『依頼と説得の心理学ー人は他者にどう影響を与えるかー』サイエンス社、pp. 27-28
- 任炫樹 (2004a) 「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、pp. 27-43
- 任炫樹 (2004b) 「日韓断り談話に見られる理由表現マーカーーウチ・ソト・ヨソという観点からー」『日本語科学』15、pp. 22-44
- 元智恩 (2002) 「日本語と韓国語の断り表現の構造ー指導教官の依頼を断る場面を中心にー」筑波大学一般・応用言語学研究室編『言語学論叢』21、pp. 21-37
- 元智恩 (2005) 『日韓の断わりの言語行動の対照研究 : ポライトネスの観点から』

筑波大学人文社会科学研究所博士論文

- 宇佐美まゆみ (1998) 「ポライトネス理論の展開：ディスコース・ポライトネスという捉え方」『東京外国語大学 日本研究教育年報』2、p. 151
- 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理論構想ー」国立国語研究所編『談話のポライトネス』9-58
- 岡田安代・安藤美保 (2001) 「中国人と日本人の依頼の許容範囲」『愛知教育大学教育実践総合センター紀要』4、pp. 113-119
- 岡本真一郎 (1986) 「依頼の言語的スタイル」『実験社会心理学研究』26-1、pp. 47-56
- 岡本真一郎 (1989) 「依頼表現の使い分けの規定因」『愛知学院大学文学院紀要』18、pp. 7-14
- 岡本真一郎 (2000) 『ことばの社会心理学』第2版 2001、ナカニシヤ出版、pp. 81-105
- 小野由美子・森まどか・安田春子 (2004) 「韓国人日本語学習者に見られる『断り』方略の特徴ー異文化間コミュニケーションの視点からー」『鳴門教育大学研究紀要 (人文・社会科学編)』19、pp. 25-32
- 巖庭美 (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ー主に丁寧さ (politeness) の観点からー」現代日本語研究会編『ことば』18、pp. 27-40
- 巖庭美 (1999) 「日本語と韓国語の依頼の構造とストラテジーーmove の観点からー」東京大学言語情報科学学会編『言語情報科学研究』4、pp. 47-68
- 巖庭美 (2001) 「日本語と韓国語の言いわけ表現の対照研究ー依頼談話の場合ー」松山大学学術研究会編『言語文化研究』20-2、pp. 283-299
- 巖庭美 (2004) 「日本語と朝鮮語における依頼の仕方の対照研究ー発話機能の観点からー」関西学院大学言語教育研究センター『言語と文化』7、pp. 1-11
- 柏崎秀子 (1993) 「話しかけ行動の談話分析ー依頼・要求表現の実際を中心にー」『日本語教育』79、pp. 53-63
- 加納陸人・梅暁蓮 (2002) 「日中両国語におけるコミュニケーション・ギャップについての考察ー断り表現を中心にー」文教大学大学院言語文化研究科附属言語文化研究所『言語と文化』15、pp. 19-41
- 可児弘明・斯波義信・游仲勲 (2002) 『華僑・華人事典』、弘文堂、p. 17
- 許清平 (2002a) 「日中母語話者における『依頼』発話行為に関する研究ー意味公式の使用についてー」鳴門教育大学国語教育学会編『語文と教育』16、pp. 47-38
- 許清平 (2002b) 「日本語母語話者の『依頼』表現に関する研究：場面認識の異同を中心に」鳴門教育大学学校教育学部附属実技教育研究指導センター編『鳴門教

- 育大学実技教育研究』12、pp. 81-90
- 熊井浩子 (1992a) 「留学生にみられる談話行動上の問題点とその背景」『日本語学』11-12、明治書院、pp. 72-80
- 熊井浩子 (1992b) 「外国人の待遇行動の分析 (1) - 依頼行動を中心にして -」『静岡大学教養部研究報告 人文・社会科学篇』28-1、pp. 72-80
- 熊井浩子 (1992c) 「外国人の待遇行動の分析 (2) - 断り行動を中心にして -」『静岡大学教養部研究報告 人文・社会科学篇』28-2、pp. 1-40
- 熊谷智子 (1995) 「依頼の仕方 - 国研岡崎調査のデータから -」『日本語学』14-10、明治書院、pp. 22-32
- 熊取谷哲夫 (1995) 「発話行為理論から見た依頼表現 - 発話行為から談話行動へ -」『日本語学』14-10、明治書院、pp. 12-21
- 権英秀 (2006) 「日本人の大学生と高校生の言語表現について - お金の要求に対する『断り』表現の相違点」新潟大学大学院現代社会文化研究科『現代社会文化研究』37、pp. 79-96
- 権英秀 (2007) 「『ものの買出し』に対する日本人の『断り』表現 - 大学生と高校生を対象に -」新潟大学大学院現代社会文化研究科『現代社会文化研究』40、pp. 343-357
- 権英秀 (2008) 「『断り』表現の分析方法 - フェイス複合現象紹介 -」新潟大学大学院現代社会文化研究科『現代社会文化研究』43、pp. 225-242
- 江河海著・佐藤嘉江子訳 (2000) 『中国人の面子 - 一般庶民から政府高官まで、その行動原理の源はメンツである』株式会社はまの出版、p. 18
- 黄光国 (1985) 「人情與面子：中國人的權力遊戲」1988 楊國樞編『中國人的心理』、桂冠圖書股份有限公司、pp. 289-318
- 興水優 (1977) 「中国語における敬語」『岩波講座日本語 4 敬語』岩波書店、pp. 271-300
- 呉主恵 (1968) 『中国人』明玄書房、pp. 62-63
- 呉秦芳 (2001) 『依頼行為における断りストラテジーの台日対照研究』九州大学比較社会文化学修士論文
- 呉秦芳 (2005) 『接触場面における日本人母語話者の談話分析 - 初級から上級への会話指導のために -』山口大学東アジア研究科博士論文
- 顧明耀、趙剛、于琰 (1998) 「会話分析による日中対照研究 - 依頼のストラテジーの考察 -」『広島女子大学国際文化学部紀要』6、pp. 7-25
- 作田啓一 (1972) 『価値の社会学』岩波書店、pp. 295-306
- 作田啓一 (1967) 『恥の文化再考』筑摩書房、pp. 9-26

- 佐久間まゆみ (1987) 「文段認定の一基準 (I) - 提題表現の統括 -」筑波大学文芸・言語学系編『文藝言語研究 言語編』11、p. 132
- 笹川洋子 (1999) 「アジア社会における依頼のポライトネスについて - 日本語・韓国語・タイ語・インドネシア語の比較 -」親和女子大学国語国文学会編『親和国文』34、pp. 155-181
- 佐々木倫子 (1995) 「依頼表現の対照研究-英語の依頼表現-」『日本語学』14-10、明治書院、pp. 61-68
- 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、pp. 71-72
- 鮫島重喜 (1998) 「コミュニケーションタスクにおける日本語学習者の定型表現・文末表現の習得過程 - 中国語話者の『依頼』『断り』『謝罪』の場合 -」『日本語教育』98、pp. 73-84
- 施信余 (2006a) 「『依頼・断り』のコミュニケーションについて - 日本人同士と台湾人同士による電話会話の分析から -」待遇コミュニケーション研究会編『待遇コミュニケーション研究』4、pp. 17-32
- 施信余 (2006b) 「日本語における『依頼・断り』のコミュニケーションについて - 日本人女子大学生同士の電話会話を分析対象に -」早稲田大学大学院日本語教育研究科編『早稲田大学日本語教育研究』8、pp. 51-62
- 施信余 (2007) 「『待遇コミュニケーション』における「依頼」に対する「断り」の研究: 日台の言語行動の比較を中心に」早稲田大学日本語教育研究科博士論文
- 柴田庄一・山口和代 (2002) 「日本語学習における人間関係の認知と文化的要因に関する考察 - 中国人および台湾人留学生を対象として -」名古屋大学言語文化部・国際言語文化研究科『言語文化論集』24-1、pp. 141-158
- 志村明彦 (1995) 「『断り』という発話行為における待遇表現としての省略の頻度・機能・構造に関する中間言語語用論研究」『慶応義塾大学日吉紀要 言語・文化・コミュニケーション』15、pp. 41-62
- 謝オン (2000) 「談話レベルからみた『依頼発話』の切り出し方 - 日本人大学生同士と中国人大学生同士の依頼談話から -」『東京外国語大学日本研究教育年報』5号、pp. 77-101
- 謝雅梅 (1999) 『台湾人と日本人 - 日本人に知ってほしいこと』綜合法令出版、pp. 144-145
- 肖志・陳月吾 (2008) 「依頼に対する断り表現についての中日対照研究」『福井工業大学研究紀要』38、pp. 133-140

- 徐孟鈴 (2006) 「依頼会話の【終結部】の考察—日本人・台湾人・台湾人上級学習者の接触場面のロールプレイデータを比較して—」名古屋大学大学院国際言語文化研究科編『言葉と文化』7、pp. 67-84
- 徐孟鈴 (2007a) 「依頼会話【先行部】の考察—日本語母語場面・台湾人母語場面・日台接触場面のロールプレイデータを比較して—」名古屋大学大学院国際言語文化研究科編『言葉と文化』8、pp. 219-237
- 徐孟鈴 (2007b) 「上級の台湾人日本語学習者の『再依頼のストラテジー』—日台両母語場面のロールプレイデータと比較して—」表現学会編『表現研究』85、pp. 22-33
- 徐孟鈴 (2008) 『日台接触場面の台湾人上級日本語学習者の依頼会話に関する研究：日本人・台湾人両母語場面と比較して』名古屋大学国際言語文化研究科博士論文
- 鈴木恵理子 (2010) 「中国人日本語学習者の断りのストラテジー—中国国内学習者の場合—」『東北大学高等教育開発推進センター紀要』5、pp. 73-82
- 崔平 (2002) 「中国人と日本人の『断り表現』の相違について—依頼される場面をめぐる—」愛知教育大学国際教育学会編『日本語教育と異文化理解』、pp. 10-18
- 関口剛司 (2005) 『日本語の依頼側と被依頼側表現の研究—日台異文化コミュニケーションの視点から—』東呉大学日本語文学研究科修士論文
- 関口剛司 (2006) 「日本語による断り表現の一考察—日台異文化間コミュニケーションの視点から—」銘傳大學應用語文學院應用日語學系『銘傳日本語教育』9、pp. 112-136
- 関口剛司 (2007) 「日本語による依頼表現の一考察—日台異文化間コミュニケーションの視点から—」『龍華科技大學報』23、pp. 99-117
- 高木美嘉 (2003) 「依頼に対する『受諾』と『断り』の方法」早稲田大学大学院日本語教育研究科編『早稲田大学日本語教育研究』2、pp. 137-149
- 田嶋圭一・川上紗代子 (2010)、「依頼に対する回答の仕方が話し手の性格印象に与える影響—回答表現の直接性と間の取り方に注目して—」『法政大学文学部紀要』60、pp. 147-158
- 陳曉郁 (2009) 「輔仁大學學生特質分析」輔仁大學教師發展與教學資源中心編『深耕 教與學電子報』20
- 陳靜芬 (2010) 「日本の小説に見られる要求・依頼行為—人間関係に基づいた談話構成と礼儀の表現—」広島大学大学院国際協力研究科編『国際協力研究誌』16-1 (特集号)、pp. 47-64

- 陳靜芬 (2011) 「日本と台湾の依頼・承諾・拒絶行動—金銭を借用する場面を中心に—」台湾國立高雄第一科技大學外語學院編『應用外語學報』16、pp. 141-166
- 槌田和美 (2003) 「日本人学生と韓国人留学生における依頼の談話ストラテジー使い分けの分析—語用論的ポライトネスの側面から—」小出記念日本語教育研究会編『小出記念日本語教育研究会論文集』11、pp. 41-57
- 鄭加禎 (2006) 『日本と台湾における謝罪表現意識の対照研究』広島大学国際協力研究科博士論文、pp. 40-42
- 遠山千佳 (2006) 「第二言語社会における丁寧さ・親しさの表現の発達—日本語学習段階による『主依頼』表現の変化から—」『神田外語大学紀要』18、pp. 235-259
- ナカミズ, エレン (1992) 「日本語学習者における依頼表現—ストラテジーの使い分けを中心として—」大阪大学文学部編『待兼山論叢』26、pp. 49-64
- 中道真木男・土井真美 (1995) 「日本語教育における依頼の扱い」『日本語学』14-11、pp. 84-93
- 中村真・阿久井香織 (2004) 「依頼表現の間接性に関する研究—被依頼者の視点から—」『川村学園女子大学研究紀要』15-1、pp. 99-115
- 中山治 (1989) 『「ぼかし」の心理』創元社、pp. 70-89
- 波頭亮 (1994) 『最後の巨大市場・中国』PHP研究所、p. 95
- 馬場俊臣・禹永愛 (1994) 「日中両語の断り表現をめぐって」『北海道教育大学紀要 第1部A 人文科学編』45-1、pp. 43-54
- 林明子 (1999) 「会話展開のためのストラテジー—『断り』と『詫び』の出現状況と会話展開上の機能—」『東京学芸大学紀要 第2部門 人文科学』50、pp. 175-188
- 林明子 (2000) 「会話展開の構造と修復のストラテジー—日独語対照の視点からみた『依頼』と『断り』におけるインタラクション—」『東京学芸大学紀要 第2部門 人文科学』51、pp. 81-94
- ビービ, レスリー・M. 著 (1988)、島岡丘監修、卯城裕司・佐久間康之訳 (1998) 「第2章 社会言語学的視点: 第二言語習得への5つの社会言語学的アプローチ」『第二言語習得の研究—5つの視点から』大修館書店、pp. 69-73
- 藤原智栄美 (2009) 「インドネシア人・台湾人日本語学習者による『断り』のストラテジー—プラグマティック・トランスファーの再考—」『茨城大学留学生センター紀要』7、pp. 15-28
- 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—」名古屋学院大学留学生別科『日本語学・日本語教育論

- 集』1、pp. 1-19
- 藤森弘子（1995）「日本語学習者にみられる『弁明』意味公式の形式と使用－中国人・韓国人学習者の場合－」『日本語教育』87、pp. 79-90
- 藤森弘子（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
- 文鐘蓮（2004）「断り表現における中日両言語の対照研究－意味公式の発現頻度を中心に－」お茶の水女子大学大学院人間文化研究科編『人間文化論叢』7、pp. 123-133
- ベネディクト，ルース著（1948）、長谷川松治訳（1972）『定訳 菊と刀－日本文化の型』社会思想社、pp. 256-259
- 洪珉杓（2007）「日韓両国人の言語行動の違い⑨－断りのストラテジーの日韓比較－」『日本語学』26-1、明治書院、pp. 80-90
- 中田智子（1990）「発話の特徴記述について－単位としての move と分析の観点」『日本語学』11-9、明治書院、pp. 112-118
- 前田伊都子（1997）『『拒絶』表現にみられる日・英両語の相違に関する一考察』『日本語教育論文集－小出詞子先生退職記念－』凡人会、pp. 639-652
- 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－』名古屋大学言語文化部編『言語文化論集』、pp. 91-106
- 三宅和子（1994）『『詫び』以外で使われる詫び表現－その多用化の実態とウチ・ソト・ヨソの関係－』『日本語教育』82、pp. 134-146
- 村井卷子（1998）『『断り』行為の日独比較－詫び表現、共感表現を中心に－』『筑波大学地域研究』16、pp. 199-226
- 目黒秋子（1994）（日中韓台）『『謙遜型』断りのストラテジー』『東北大学文学部日本語学科論集』4、pp. 99-110
- 蒙韞（2008）「中国人日本語上級学習者の語用論的転移の一考察－依頼に対する断り表現のポライトネスの表し方から－」名古屋大学大学院国際開発研究所編『国際開発研究フォーラム』36、pp. 241-254
- 蒙韞（2010）『中国人日本語上級学習者の語用論的能力の習得について－依頼に対する「断り」行為において－』名古屋大学国際開発研究科博士論文
- 森三樹三郎（1971）『「名」と「恥」の文化』講談社、pp. 106-110
- 森三樹三郎（1988）『中国文化と日本文化』人文書院、pp. 57-60
- 森山卓郎（1990）『『断り』の方略－対人関係調整とコミュニケーション』『月刊言語』19-8、大修館書店、pp. 59-66

- 安井稔 (1983) 「直接表現と間接表現」、中村明編『講座日本語の表現 5 日本語のレトリック』筑摩書房、pp. 88-105
- 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ー中国人および台湾人留学生を対象としてー」『日本語教育』93、pp. 38-48
- 横山杉子 (1993) 「日本語における『日本人の日本人に対する断り』と『日本人のアメリカ人に対する断り』の比較ー社会言語学のレベルでのフォリナートークー」『日本語教育』81、pp. 141-151
- 吉井千明 (2009) 「断り表現ー親しさの度合いに注目してー」『東京女子大学言語文化研究』18、pp. 70-86
- 頼美麗 (2005) 「依頼における『お詫び・謝罪型』表現に関する考察ー日本語母語話者と台湾人日本語学習者を対象にー」『早稲田大学日本語教育研究』6、pp. 63-77
- 頼美麗 (2008) 『依頼場面における「謝罪」と「感謝」ー「待遇コミュニケーション」の観点からー』早稲田大学日本語教育研究科博士論文
- ラオハブナキット, カノックワン (1995) 「日本語における『断り』ー日本語教科書と実際の会話との比較ー」『日本語教育』87、pp. 25-39
- 李佳盈 (2004) 「電子メールにおける依頼行動ー依頼行動の展開と依頼ストラテジーの台日対照研究ー」お茶の水女子大学日本言語文化学会編『言語文化と日本語教育』28、pp. 99-102
- 李宜真 (2008) 「依頼の言語行動に関する日中語対照研究ーポライトネスの観点からー」東北大学高等教育開発推進センター編『東北大学高等教育開発推進センター紀要』3、pp. 117-129
- 陸慶和著、澤谷敏行編、澤谷敏行・春木紳輔・切通しのぶ訳 (2001) 『こんな中国人 こんな日本人』関西学院大学出版会、pp. 41-43、pp. 61-63、pp. 73-76、pp. 88-90、pp. 100-103、pp. 107-110
- 李善子 (2002) 「中国語と日本語における談話の構造分析ー依頼を中心にー」九州大学大学院比較社会文化研究科編『比較社会文化研究』12、pp. 101-107
- 劉玉琴・小野由美子 (1996) 「中日母語話者の『断り』発話行為に見られる相違について」中国四国教育学会編『教育学研究紀要』42-2、pp. 540-545
- 劉敏 (1990) 「依頼表現『請+V』と『…Vてください』をめぐってーアンケート調査の分析ー」『東海大学紀要 留学生教育センター』10、pp. 29-42
- 若宮清 (2006) 『中国人の99.99%は日本が嫌い』ブックマン社、pp. 98-101

付録

「ロールプレーカード」

二人ペアで、母国語で、AとBを演じてもらう。AとBはお互いの状況が分からないので、以下のような「ロールカード」を渡された。

場面1：昼食代（約500円）を借りる（親しい友人に頼む）

（※「親しい友人」とは、学校で一番親しい友人、よく会ったり話をしたり、一緒に行動をしたりしている友人とした。例えば、同じクラスで一番仲いい友人である。）

A：今は昼間の12時で、授業が終わったばかりです。今日あなたは財布を家に忘れた上、キャッシュカード（ATMで現金を引き出すカード）、プリペイドカードなども忘れました。今すぐ帰って財布を取りに行けないので、親しい友人に昼食代（約500円）を借りたいと思います。この時、どのように頼みますか？最初の話し掛けから、最後の終わりまで、自然会話のように相手に頼んでください。

場面1：（相手は親しい友人）

（※「親しい友人」とは、学校で一番親しい友人、よく会ったり話をしたり、一緒に行動をしたりしている友人とした。例えば、同じクラスで一番仲いい友人である。）

B：今は昼間の12時で、授業が終わったばかりです。今あなたは今日必要な現金だけ持っています。余分な現金はありません。Aさんはあなたの親しい友人です。Aさんはあなたに話しかけに来ます。返事の内容は自由にお任せします。自然会話のように相手と話し合ってください。

（※台湾の場合、昼食代（台湾元約100元＝日本円約300円）を借りる）

場面 2：教材費（1500 円）を借りる（親しい友人に頼む）

（※「親しい友人」とは、学校で一番親しい友人、よく会ったり話をしたり、一緒に行動をしたりしている友人とした。例えば、同じクラスで一番仲いい友人である。）

A：今日は午後の授業の教材を用意する日ですが、あなたは財布を家に忘れた上、キャッシュカード（ATM で現金を引き出すカード）も忘れました。今すぐ帰って財布を取りに行けません。その授業の先生が厳しいので、親しい友人に教材費（1500 円）を借りたいと思います。今は朝の授業が終わったばかりです。この時、どのように頼みますか？最初の話し掛けから、最後の終わりまで、自然会話のように相手に頼んでください。

場面 2：（相手は親しい友人）

（※「親しい友人」とは、学校で一番親しい友人、よく会ったり話をしたり、一緒に行動をしたりしている友人とした。例えば、同じクラスで一番仲いい友人である。）

B：今日は午後の授業の教材（1500 円）を用意する日です。先生が厳しいので、あなたはもう教材を用意しました。今あなたは今日必要な現金だけ持っています。余分な現金はありません。Aさんはあなたの親しい友人です。今は朝の授業が終わったばかりです。Aさんはあなたに話しかけに来ます。返事の内容は自由にお任せします。自然会話のように相手と話し合ってください。

（※台湾の場合、

A：今日は午後の授業の教材費納付の期限です。本当に最後の期限ですが、あなたは財布を家に忘れた上、キャッシュカード（ATM で現金を引き出すカード）も忘れました。今すぐ帰って財布を取りに行けません。その授業の先生が厳しいので、親しい友人に教材費（台湾元 300 元＝日本円 900 円）を借りたいと思います。今は朝の授業が終わったばかりです。この時、どのように頼みますか？最初の話し掛けから、最後の終わりまで、自然会話のように相手に頼んでください。
と設定しました。）

場面3：昼食代（約500円）を借りる（それほど親しくない友人に頼む）

（※「それほど親しくない友人」とは、授業や部活などで共同作業をしたことがあるが、会ったら話しをする程度の関係で、必ずしも一緒に行動をするわけではない友人とした。例えば、隣のクラスの友人で、同じ選択科目の授業を受けて、週に一回か二回会っている友人とした。）

A：今は昼間の12時で、授業が終わったばかりです。今日あなたは財布を家に忘れた上、キャッシュカード（ATMで現金を引き出すカード）、プリペイドカードなども忘れました。今すぐ帰って財布を取りに行けません。今日は親しい友人と会えなくて、同じ選択科目の授業を受けて週に何回か会っているそれほど親しくない友人に昼食代（約500円）を借りるしかありません。この時、どのように頼みますか？最初の話し掛けから、最後の終わりまで、自然会話のように相手に頼んでください。

場面3：（相手はそれほど親しくない友人）

（※「それほど親しくない友人」とは、授業や部活などで共同作業をしたことがあるが、会ったら話しをする程度の関係で、必ずしも一緒に行動をするわけではない友人とした。例えば、隣のクラスの友人で、同じ選択科目の授業を受けて、週に一回か二回会っている友人とした。）

B：今は昼間の12時で、授業が終わったばかりです。今あなたは今日必要な現金だけ持っています。余分な現金はありません。Aさんはあなたと同じ選択科目の授業を受けて、週に何回か会っているそれほど親しくない友人です。Aさんはあなたに話しかけに来ます。返事の内容は自由にお任せします。自然会話のように相手と話し合ってください。

（※台湾の場合、昼食代（台湾元約100元＝日本円約300円）を借りる）

場面 4：教材費（1500 円）を借りる（それほど親しくない友人に頼む）

（※「それほど親しくない友人」とは、授業や部活などで共同作業をしたことがあるが、会ったら話しをする程度で、必ずしも一緒に行動をするわけではない友人とした。例えば、隣のクラスの友人で、同じ選択科目の授業を受けて、週に一回か二回会っている友人とした。）

A：今日は午後の授業の教材を用意する日ですが、あなたは財布を家に忘れた上、キャッシュカード（ATMで現金を引き出すカード）も忘れました。今すぐ帰って財布を取りに行けません。その授業の先生が厳しいので、今日は親しい友人と会えなくて、同じ選択科目の授業を受けて週に何回か会っているそれほど親しくない友人に教材費（1500 円）を借りるしかありません。今は朝の授業が終わったばかりです。この時、どのように頼みますか？最初の話し掛けから、最後の終わりまで、自然会話のように相手に頼んでください。

場面 4：（相手はそれほど親しくない友人）

（※「それほど親しくない友人」とは、授業や部活などで共同作業をしたことがあるが、会ったら話しをする程度で、必ずしも一緒に行動をするわけではない友人とした。例えば、隣のクラスの友人で、同じ選択科目の授業を受けて、週に一回か二回会っている友人とした。）

B：今日は午後の授業の教材（1500 円）を用意する日です。先生が厳しいので、あなたはもう教材を用意しました。今あなたは今日必要な現金だけ持っています。余分な現金はありません。Aさんはあなたと同じ選択科目の授業を受けて、週に何回か会っているそれほど親しくない友人です。今は朝の授業が終わったばかりです。Aさんはあなたに話しかけに来ます。返事の内容は自由にお任せします。自然会話のように相手と話し合ってください。

（※台湾の場合、

A：今日は午後の授業の教材費納付の期限です。本当に最後の期限ですが、あなたは財布を家に忘れた上、キャッシュカード（ATMで現金を引き出すカード）も忘れました。今すぐ帰って財布を取りに行けません。その授業の先生が厳しいので、今日は親しい友人と会えなくて、同じ選択科目の授業を受けて週に何回か会っているそれほど親しくない友人に教材費（台湾元 300 元＝日本円 900 円）を借りるしかありません。今は朝の授業が終わったばかりです。この時、どのように頼みますか？

最初の話し掛けから、最後の終わりまで、自然会話のように相手に頼んでください。
と設定しました。)

台湾人に以下のような「ロールカード」を渡された。

情境 1：借午餐費約 100 元（向感情不錯的同學借）

（※「感情不錯的同學」定義：在學校裡感情最要好的同學，經常見面、交談
與一起行動的好朋友，例如：班上感情最要好的同學。）

A：現在剛中午下課，你發現你今天忘記帶錢包來學校，提款卡、信用卡也都忘記帶來學校，而且無法馬上回家拿，所以你想向對方借午餐費用（約 100 元）。對方是和你**感情不錯的同學**。這時你會如何跟對方開口借錢呢？請從最初的搭話到最後的談話，以最自然的表現和談話方式向對方請求。

情境 1：（對方是感情不錯的同學）

（※「感情不錯的同學」定義：在學校裡感情最要好的同學，經常見面、交談
與一起行動的好朋友，例如：班上感情最要好的同學。）

B：現在剛中午下課，你身上帶的現金剛好只夠今天使用。對方是和你**感情不錯的同學**。對方將向你談話，請以最自然的表現和談話方式回應對方，回應內容可自由發揮。

情境 2：借教材費 300 元（向感情不錯的同學借）

（※「感情不錯的同學」定義：在學校裡感情最要好的同學，經常見面、交談與一起行動的好朋友，例如：班上感情最要好的同學。）

A：今天是繳教材費的最後期限，可是你剛好忘記帶錢包來學校，提款卡、信用卡也都忘記帶來學校，而且無法馬上回家拿，因為真的是最後期限，所以你想向對方借錢繳教材費（300 元）。現在剛下課，對方是和你感情不錯的同學，這時你會如何跟對方開口借錢呢？請從最初的搭話到最後的談話，以最自然的表現和談話方式向對方請求。

情境 2：（對方是感情不錯的同學）

（※「感情不錯的同學」定義：在學校裡感情最要好的同學，經常見面、交談與一起行動的好朋友，例如：班上感情最要好的同學。）

B：今天是繳教材費（300 元）的最後最後期限，你已經繳了。現在剛下課，你身上剩的現金剛好只夠今天使用。對方是和你感情不錯的同學。對方將向你談話，請以最自然的表現和談話方式回應對方，回應內容可自由發揮。

情境 3：借午餐費約 100 元（向感情還好的同學借）

（※「感情還好的同學」定義：在課堂上或社團裡曾經一起合作過，見面時會講話，但是未必會一起行動的朋友。例如：隔壁班的同學，一起上同一門選修課，一週會見一兩次面的同學。）

A：現在剛中午下課，你發現你今天忘記帶錢包來學校，提款卡、信用卡也都忘記帶來學校，而且無法馬上回家拿，所以你想向對方借午餐費用（約 100 元）。今天無法遇見感情不錯的同學，只好向一起上選修課程，一週會見幾次面的同學借錢。這時你會如何跟對方開口借錢呢？請從最初的搭話到最後的談話，以最自然的表現和談話方式向對方請求。

情境 3：（對方是感情還好的同學）

（※「感情還好的同學」定義：在課堂上或社團裡曾經一起合作過，見面時會講話，但是未必會一起行動的朋友。例如：隔壁班的同學，一起上同一門選修課，一週會見一兩次面的同學。）

B：現在剛中午下課，你身上帶的現金剛好只夠今天使用。對方是一起上選修課程，一週會見幾次面的同學。對方將向你談話，請以最自然的表現和談話方式回應對方，回應內容可自由發揮。

情境 4：借教材費 300 元（向感情還好的同學借）

（※「感情還好的同學」定義：在課堂上或社團裡曾經一起合作過，見面時會講話，但是未必會一起行動的朋友。例如：隔壁班的同學，一起上同一門選修課，一週會見一兩次面的同學。）

A：今天是繳教材費的最後期限，可是你剛好忘記帶錢包來學校，提款卡、信用卡也都忘記帶來學校，而且無法馬上回家拿，因為真的是最後期限，所以你想向對方借錢繳教材費（300 元）。現在剛下課，今天無法遇見感情不錯的同學，只好向一起上選修課程，一週會見幾次面的同學借錢。這時你會如何跟對方開口借錢呢？請從最初的搭話到最後的談話，以最自然的表現和談話方式向對方請求。

情境 4：（對方是感情還好的同學）

（※「感情還好的同學」定義：在課堂上或社團裡曾經一起合作過，見面時會講話，但是未必會一起行動的朋友。例如：隔壁班的同學，一起上同一門選修課，一週會見一兩次面的同學。）

B：今天是繳教材費（300 元）的最後最後期限，你已經繳了。現在剛下課，你身上剩的現金剛好只夠今天使用。對方是一起上選修課程，一週會見幾次面的同學。對方將向你談話，請以最自然的表現和談話方式回應對方，回應內容可自由發揮。