

ドイツ語と日本語における E-メールの対照研究： 筆記による依頼のストラテジー

ハーティング・アクセル
広島大学外国語教育研究センター

要約：

E-メールで依頼を行う場合に、'適切な言葉遣いをする' というのは、たとえ母語話者であっても容易なことではない。まして、丁寧さを表す仕組みが、母語のそれと明確に異なる外国語で表現するとなるとなさらである (vgl. Matsumoto 1988; Ide 1989)。本稿では、E-メールで依頼を実行する際に、ドイツ語と日本語の筆記において、どのような慣習的相違が見られるかを明確にするため、実験的な調査 (n = 200) に基づいて、E-メールにおける依頼のやり取りを分析する。その際、Brown/Levinson (1987) の理論および Blum-Kulka et al. (1989) による調査を手がかりにして、状況的な要因に依存した異なる依頼のストラテジーの使用に焦点をあてる。その際、とりわけ、対象とした言語 (ドイツ語・日本語) で同じストラテジーが使用される点を示すとともに、その使用に対しては、言語により異なる重点が置かれること、また状況に応じてどのストラテジーが使用されるかという点で相違が見られることも明示する。

1. 序：

本稿は、筆者の研究プロジェクトの一環で、日本における外国語としてのドイツ語 (DaF) の授業に際し、筆記能力の向上を図るために行った調査報告である。本プロジェクトでは、とりわけ、日本のドイツ語学習者が、ドイツ語で E-メールを書くにあたり、依頼のような潜在的に相手のフェイス (Gesicht) を脅かすような発話行為を、いかに軽減するかが問題となる (cf. Harting 2006b)。全国のドイツ語学習者を対象として、2005年に筆者が実施したオンライン-アンケート¹⁾に従うと、日本の大学では、口頭表現能力を育成するための筆記能力の向上がなおざりにされている。とりわけ、この筆記能力という点では、ドイツ語教師たちは、学生が文章を書く際の文体上の問題や転移による訳の誤り (Transferfehler) を非難し、方法論的な援助や資料の不足を訴える (cf. Harting 2006c)。筆者は、ドイツ語と日本語の模範的なテキストおよび発話行為を対照的に記述することにより、必要とされる言語学的基盤の構築を図るとともに、将来は、このような対照研究に基づいた教材を提供できればと考えている。

まず、ドイツ語と日本語の E-メールの特徴を、言語学-とりわけ語用論-の分野で対照的に記述するため、それぞれの言語における E-メールを比較する。そこで、経験的な調査に基づき、ドイツ・日本それぞれ100名の学生に E-メールを書かせ、計200通のメールからコーパスを作成した。E-メールは、複数の状況的コンテクストに対して記述され、対照語用論の見地から、形式的、文法的、内容的な特徴を分析した。その際の評価は、記述統計の手法に依った。本稿で提示する結果は、主に、E-メールにおける依頼方略の実現に寄与するものである。第2節では、理論的な枠組みを導入し、第3節で、データの調査と分析について詳しく説明する。第4節では、その結果を表で量的に提示し、同時にその質的な解釈を行う。

2. 理論的基盤：

依頼や謝罪といった発話行為の研究は、語用論の分野で扱われ、何より Austin (1962) と Searle (1969, 1975) に言及される。語用論研究の枠内で、最も多く扱われてきた発話行為は依頼である。このことは、一方で、日常会話において頻繁に依頼がなされるということと関連する。しかし、他方では、この発話行為の複雑さも関係している。依頼という行為は、話し手と聞き手の関係を阻害しないために、きわめて巧みな言語学的方略を必要とするからである。

発話行為という学問的な領域におけるほとんどの研究は、状況的な要因を扱うにあたって、Brown/Levinson (1987) の理論に言及する。この理論では、丁寧な表現形態 (Höflichkeitsform) を選択する際の要因は、*Power* ((話し手の聞き手に対する) 相対的支配力)、*Distance* ((話し手と聞き手の) 社会的距離あるいは親密さ)、*Rank of Imposition* ((当該文化における絶対的な) 負担の程度) に還元される。彼(女)らによれば、フェイスを脅かす行為の程度の比重 (*weightiness*) は、これら3つの社会的要因に従って算出され (ibid:76)、普遍的なものとして認められるこれら3つの要因は、互いに依存することなく、友情、地位、権力、職業、民族的アイデンティティといった次元を包括するとされる (ibid:80)。Brown/Levinson (1987) は、英語、タミル語、ツェルタル語 (マヤ語族) を例に、極めて重い直接的負担を間接的なものへと導く選択肢として、30のポライトネスストラテジー (Höflichkeitsstrategien) を提案している。彼(女)らによれば、上記三つの言語に基づいた結果、原則的に、直接的な発話はフェイスへの威嚇の程度が比較的軽く、間接的な発話は比較的軽いことが報告される。ドイツ語と日本語の発話行為に見られるポライトネス (Höflichkeit) に関しては、Harting (2007) におけるより詳細な議論を参照されたい。

Blum-Kulka et al. (1989) は、丁寧な表現に対して、直接性がどのような本質的役割をもつかを考察し、依頼と謝罪に関して、スペイン語、英語、フランス語、ドイツ語、ヘブライ語の対照研究を行った。彼(女)らの CCSARP-プロジェクトにおいては、依頼の実現に対する9つのポライトネスストラテジーが区別される。これらのストラテジーは、(直接的な) 命令から(間接的な) 示唆までをふまえた、直接性のスケールに基づいて並べられている。彼(女)らは、重要な結果の一つとして、依頼の実現に際し、対象言語が特定の状況では多かれ少なかれ直接的である点で一致していることを挙げている。とはいえ、そこには文化的に程度上の違いがあり、それぞれ優先的なストラテジーがあるとされる。Blum-Kulka et al. (1989) によるこの包括的なプロジェクトでは、ポライトネスの領域における多くの経験的調査が成し遂げられたと言える。

英語と日本語における依頼方略の比較は、何より、Fukushima (1996)、Rinnert (1999)、Rinnert/Kobayashi (1999) でなされている。また、Hill et al. (1986) では、日本語と英語の依頼に対する直接性のスケールが作成された。ドイツ語の依頼に関しては、先の CCSARP-プロジェクトで、英語、スペイン語、フランス語、ヘブライ語の依頼と頻繁に比較されてきた。とりわけ注目されたのは、ポライトネス標識である 'bitte' の使用である (House 1989)。ドイツ語と日本語の依頼に関する直接的な対照研究は Hayashi (2000) に見られる。とはいえ、ここでは、口頭による発話の依頼とその断りというやり取りの分析が、ロールプレイを通じて行われている。ドイツ語と日本語の異なる発話行為を量的に比較したものには Coulmas et al. (1983) が挙げられる。また、Eメールというメディアによる依頼に注目したのは Hartford (1996) である。彼女は、英語の母語話者と英語学習者による Eメールを、丁寧さに対する評価という点で比較している。概ねこの際の研究内容およびそれ以降の研究は、ドイツ語と日本語の依頼に関する相違

を説明する上で、貴重な示唆を提供している。これらの見地に基づき、次節より、筆者独自の構想を展開する。

3. 調査およびデータ分析：

上述した理論的な見識、およびドイツ語と日本語の謝罪に関する研究 (cf. Harting 2006a) の手法に基づき、筆者は、依頼の対照記述に際して実験的なアプローチを取り入れる。まず、この統制された調査の手法によって、データが、可能な限り問題を伴わずに比較されることを保証する。さらに、この手法により、距離、支配力、負担の程度といった状況的な要因を、意図的／操作的な変数として設定する。被験者は、Bielefeld 大学と広島大学の学生それぞれ100名で、ある依頼をするという設定のもと、実際に Eメールを書いてもらった。学生には、自発的な参加を呼びかけ、参加した者には報酬を支払った。その上で、無作為抽出によって被験者を選別した。Eメールを書くうえでの状況的な変数としては、まず、大学というコンテキストに絞ったうえで、Brown/Levinson (1987) によって提唱された支配力、距離、負担の程度を基本とした。状況は全8つで、以下、それぞれの状況において、これらの変数をポジティブ (+) ないしはネガティブ (-) の値で示している。

表1 筆記に際しての要因

	Situation	Distance	Power	Imposition	Seniority
1	ゼミの欠席事由の伝達	-	-	-	
2	欠席した授業における資料の説明	-	-	+	-
2(a)	欠席した授業における資料の説明	-	-	+	+
3	発表日の延期	-	+	-	
4	個人的な手紙の修正	-	+	+	
5	海外留学に関する情報	+	-	-	
6	パソコンソフトに関する説明	+	-	+	-
6(a)	パソコンソフトに関する説明	+	-	+	+
7	本の借用	+	+	-	
8	書類記述の協力	+	+	+	

大学というコンテキストでは、支配力という要因に対して、二つの極端な立場が想定される。一つは、読み手として比較的高いステータスをもつ教員 (支配力 +) であり、もう一つは同等のステータスをもつ学生 (支配力 -) である。また、距離の要因においても、二つの極端な立場が想定される。書き手にとって、読み手が良く知った仲 (距離 -) であるか、全く知らないあるいは顔見知り程度 (距離 +) であるかという点である。負担の変数に関しては、その実行にとって多くの時間や労力を費やす依頼が選択される場合にポジティブな値が示されている (2, 4, 6, 8)。同様に、実行にとって比較的労力を伴わないものには、ネガティブな値が与えられている (1, 3, 5, 7)。日本の社会システムでは、年功序列の原理 (ここでは S と称する) が、言語的な行為に影響を及ぼすため、この変数 S に関しては、追加的に二つの並行的な状況 2a と 6a を考慮に入れることとした。状況 2 と 6 では、それぞれの読み手が学生 (同等のステータス) であり、2a と 6a では、読み手が先輩である。これらの点をふまえて、全8つ (+2つ) の異なる

る状況を設定し、言語ごとにそれぞれ10通のEメール (n = 200) が作成された。性別という変数の影響を排除するため、10通のうち半数ずつを男性と女性の被験者で分けた。

デジタルで作成されたテキストデータは、いくつかの分析段階をふまえ、形態的、内容的、文法的な特徴に従って体系的に調べることにした。まず、形態的なカテゴリーに従った分析として、とりわけ文の長さ、段落の置き方、ならびにエモティコンのようなテキスト外の特徴を調査・記述した。続いて、内容的な構成要素に従ってEメールを区別し、それに相応するそれぞれの文を個々の表に転記した。内容的なカテゴリーに属するものには、件名、呼びかけ、結びの挨拶といった雛型的な文を構成する部分がある。さらに、発話行為を含む文(部分)には、依頼のやり取りと並び、(依頼による負担に対する)謝罪や(依頼実行の可能性に対する)感謝の表現もある。また、依頼の動機や、いわゆるお返しの約束といった、依頼をサポートするような付随行為 (*supportive moves*) も、それぞれ内容的なカテゴリーに割り当てられる。依頼と直接的な関係のない文(部分)は、書き手指向(書き手による語り)、読み手指向(読み手に対する質問や願望)、コンタクト(読み手と書き手間の過去のやり取り、あるいは未来における連絡の指示)といったカテゴリーに分類した。

本稿で考察した内容的カテゴリーは依頼のやり取りのみであり、分析にあたっては、第1節で挙げた全ての文献を参照した。特に、依頼の発話行為を遂行するために導入された、異なるストラテジーの分析が中心である。その際、Blum-Kulka et al. (1989: 18) によって提唱された9つの依頼ストラテジーを、本稿では6つに絞った。その中には、筆者が簡略的に *directives* や *hints* と称するストラテジーがあり、*directives* には、極めて直接的なストラテジーである *mood derivable*, *hedged performative* および *performatives* が、*hints* には、極めて間接的なストラテジーである *strong hints* と *mild hints* が含まれることとする。このように、それぞれを一つのストラテジーにまとめたことは、多くの場合、データの明確な割り当てが不可能であったことに起因する。従って、本稿では、表2で示した以下6つのストラテジーを分析することとした。表では、それぞれの言語における例文も記す。

表2 ストラテジー

	ドイツ語	日本語
directives	<i>Leih mir doch bitte dein Buch!</i> <i>Ich bitte dich, mir dein Buch zu leihen.</i>	本を貸して下さい。 本をお貸し願えますか?
locution derivable	<i>Leihst du mir dein Buch?</i> <i>Es würde mir helfen, wenn du mir dein Buch leihst.</i>	本を貸してくれませんか?
want statements	<i>Ich möchte mir gerne dein Buch leihen.</i>	本を貸してほしいんだけど。
suggestory formulae	<i>Wie wäre es, wenn du mir dein Buch leihen würdest?</i>	本を貸して頂きたいんですが、いかがでしょうか?
query preparatory	<i>Könntest du mir dein Buch leihen?</i> <i>Würdest du mir dein Buch leihen?</i>	本を貸してもらえますか?
hints	<i>Dein X-Buch würde mir sehr weiterhelfen.</i>	君が持っている X-本があれば助かります。

directives というストラテジーに該当する依頼では、依頼表現あるいは命令形によって、その発語内的力が示唆される。筆者が *locution derivable*²⁾ と名付けたストラテジーには、発話の命題

内容に基づくだけで、発語内的力が明白であるような依頼が属する。*want statements*においては、書き手は、願望 (Wunsch) や欲求 (Bedürfnis) を表現する。*suggestory formulae* というストラテジーでは、依頼がひとつの提案として表される。*query preparatory* では、依頼の実行に必要な状況が述べられ、この場合、大抵は依頼を実行するための被依頼者の能力 (Fähigkeit) や態勢 (Bereitschaft) が問題となる。最後に、*hints* とは、依頼か否かの解釈を聞き手に委ねるストラテジーを指す。

4. 分析結果：

分析の結果として、まず、全6つのストラテジーが用いられた全体の数は、ドイツのEメールでは136、日本のEメールでは124であった。分析結果の大まかな記述として、ドイツ語と日本語それぞれのストラテジーの配分を、表3の最初の列に割合 (100%) で示す。次に、状況的な要因と関係する特定のストラテジーを優先的に検討する。表3における支配力 (P)、距離 (D)、負担 (R)、年配 (S) の数値は、それぞれの状況の合計で、各要因に該当するか否かはポジティブ (+) ないしはネガティブ (-) の値で示している (表1参照) (例：ドイツ語の P- = 6 は、状況 1, 2, 5, 6 の和)。

表3 状況的な要因に従ったストラテジーの配分

		1	2	2a	3	4	5	6	6a	7	8	T	P-	P+	D-	D+	R-	R+	S-	S+
directives ドイツ語 18.4%；日本語 4.0%	G	3	1	1	5	4	1	1	1	5	3	25	6	17	13	10	14	9	2	2
	J	2	1	0	1	0	0	1	0	0	0	5	4	1	4	2	3	2	2	0
locution derivable ドイツ語4.4%；日本語11.3%	G	0	2	0	0	2	1	1	0	0	0	6	4	2	4	2	1	5	3	0
	J	5	3	1	0	0	2	1	1	1	0	14	11	1	8	4	8	4	4	2
want statements ドイツ語4.4%；日本語21.0%	G	0	0	2	0	0	1	1	1	1	0	6	2	1	0	3	2	1	1	3
	J	0	0	2	1	5	7	4	3	6	8	26	11	20	6	25	14	17	4	5
suggestory formulae ドイツ語2.2%；日本語4.0%	G	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	3	1	1	1	1	1	1	1	1
	J	0	0	0	1	0	1	0	1	2	0	5	1	3	1	3	3	1	0	1
query preparatory ドイツ語66.9%；日本語58.9%	G	12	8	10	4	6	12	12	11	6	10	91	44	26	30	40	33	37	21	21
	J	6	10	11	7	6	7	6	8	5	7	73	29	25	29	25	25	29	16	19
hints ドイツ語3.7%；日本語0.8%	G	0	1	0	1	0	0	0	3	0	0	5	1	1	2	0	1	1	1	3
	J	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	1	1	0	1	0	0	0
Total: ドイツ語100%；日本語100%	G	15	12	14	11	12	15	16	16	12	13	136	58	48	50	56	52	54	29	30
	J	13	14	14	11	11	17	12	13	14	15	124	56	51	49	59	54	53	26	27

個々のストラテジーの順位を見てみると、両言語において、*query preparatory* が最も好まれるストラテジーであることがわかる (ドイツ語 66.9%。日本語 58.9%)。日本語では、分析対象とした依頼の半数以上、さらにドイツ語では、3分の2以上がこのストラテジーにあたる。日本語では、*want statements* が2番目で、全体のほぼ4分の1 (21.0%) を占めている。ドイツ語における *want statements* はたった4.4%で3番目の位置である。ドイツ語の2番目は *directives* で全体の18.4%を占め、それに対し、このストラテジーは、日本語では *suggestory formulae* (各4.0%) とともに最下位である。*locution derivable* は、日本語で11.3%であるのに対し、ドイツ語では4.4%しか現れない。*suggestory formulae* は、両言語でほとんど見当たらない。日本語では全体のたっ

た4.4%，ドイツ語では2.2%である。最後に，hintsとみなされるものは，ドイツ語で3.7%，日本語で0.8%であった。状況的な変数に関して個々のストラテジーを考察する場合，それぞれのデータの中で発見的な数値に基づいて，より詳細な分析が必要となる。その際，次の点に注目する：それぞれのストラテジーは，どのような状況で用いられるか。それらのストラテジーの使用は，支配力，距離，負担，年配といった要因に従い，どのように割り当てられるか。さらに，両言語における個々のストラテジーで，それぞれ最も特徴的なものが何であるかという点も示されるべきであろう³⁾。

directives のストラテジーでは，ドイツ語と日本語で，量的に明確な違いが見てとれる。このストラテジーは，ドイツ語では日本語の5倍頻繁に用いられ，特に，期日の延期，手紙の修正，本の借用といった状況で優先的に使用される。ドイツ語では，このストラテジーを比較的目上の読み手に対して使用する傾向があるのに対し，日本語では主に同等の相手に対して使用する。日本語におけるこのストラテジーでは，全体の80%において，動詞の語尾に「～て」をつけた形—大抵，丁寧標識「～ください」との結合形—によって表現される（例：»できれば期日をもう少し延ばして下さい。(S3)«。あるいは，動詞「願う」を伴って表わされる（例：»申し訳ありませんが，明日のゼミを欠席しなければならない旨，先生にお伝え願いますか？(S1)«）。ドイツ語による *directives* のほとんどは，一命令形を除いて—遂行動詞 'bitten' を含む（例：»Ich möchte Sie daher darum bitten, das Referat auf die darauffolgende Woche zu verschieben.(S3)«）。この例では，遂行動詞 'bitten' が，話法助動詞 *möchte* によって緩和されている。このような緩和は，遂行動詞 'bitten' を伴う発話の87.5%で観察される。41.7%が動詞 *möchte*，29.1%が動詞 *würde*，16.7%が動詞 *wollte* によって緩和されていた。

locution derivable は，日本語では，ドイツ語の約3倍頻繁に現われている。ドイツ語では6回しか見られず，それらは主に，読み手が同等の地位である場合や，書き手にとって良く知った相手である場合，依頼実行の負担が読み手にとって比較的重い場合であった。状況でいえば，授業資料の説明，手紙の修正，海外留学の情報，SPSSに関する助言においてである。これらは，その直接性ゆえに，大抵の場合語彙的あるいは統語的な手段によって緩和される。その3分の1は，»Es wäre nett, wenn Sie sich die Zeit nehmen und mir den Brief korrektur lesen. (もし，お時間を割いていただき，私の手紙を修正していただけるとありがたいのですが) (S4)« といった条件文によって緩和され，また6回のうち半数が控えめな言い回し（例：ein paar）によって，残りの3回は書き手の価値判断（例：sich freuen）によって依頼が緩和されていた（例：»Da [...] würde ich mich über ein paar einweisende Erklärungen zum Programm von Dir sehr freuen. (そのプログラムについて，いくらか手ほどきをいただくと非常に嬉しいのですが) (S6)«）。

日本語では，*locution derivable* というカテゴリーは，そのほとんどが，もっぱらゼミの欠席自由の伝達，授業における資料の説明，海外留学に関する情報といった状況で現れ，同時に，書き手と読み手が良く知った仲である場合や，依頼の負担が読み手にとって重い場合に優先的に用いられる。このカテゴリーに当てはまる全ての依頼のうち，57.1%が疑問形であり，常に「くれん／くれない」という否定をともなって表現される（例：»やけん，先生にうちが家庭の事情で欠席しますって伝えとってくれん？(S1)«。その際，疑問詞「～か」あるいは疑問符を伴って，または疑問詞「～か」と疑問符との結合で現れる。また，50%は接尾辞「～かな」あるいは動詞「～と思う」の付加による主観化の形で緩和される（例：»ソフトの使い方を教えてもらえればと思っています。(S6)«）。さらに，この例では，条件法によっても緩和されており，こうした条

件法は、日本語における locution derivable 全体の半数で観察された。

さらに明確な現象として、直接的なストラテジーのなかでは、日本語では *want statements* が最優先に用いられる。ドイツ語の *want statements* では、書き手と読み手が顔見知り程度であり、年齢に上下関係が見られる場合、あるいはそのいずれかである場合に好んで使用される。ドイツ語におけるこのストラテジー全体の半数は、*»Falls Sie am Mittwoch im Büro sind (laut Ihrer Sekretärin), würde ich es mir gerne für circa 2 Std borgen. ((秘書の方にお聞きしたのですが)もし水曜日にオフィスにおられるようでしたら、2時間ほど私にお時間を割いていただけると嬉しいのですが) (S7)«* のような願望、あるいは *»wie du schon sicher in der Betreff Zeile lesen konntest brauche ich unbedingt deine Hilfe..... (bitte bitte). (件名ですでにわかるとおり、この件に関しては君の協力が不可欠なんだ…… (頼む、お願い)) (S2a)«* といった欲求の表現で表される。今回のデータに見られた欲求の表現は、常に、*unbedingt* (必ず) あるいは *echt dringend* (本当に緊急の) といった語彙的な手段によって強調されていた。日本語では、願望の表現がほとんど全ての状況で現れ、とりわけ、海外留学の情報、本の借用、書類記述において、読み手が目上である場合に頻繁に使用された。さらに、このストラテジーは、書き手と読み手が顔見知り程度の場合にも好んで用いられた。通常日本語では、動詞の接辞によって *want statements* が表現される：全体の91.7%が、*»そこで先生に添削していただきたいです。(S4)«* におけるような「～たい」、5.6%が、*»私が欠席している間の授業の資料について、説明してほしいのですが…… (S2a)«* における「～ほしい」、2.8%が *»現地はどんな感じだったか教えてもらおうと思ってメールしました (S5)«* における「～おう」によって表されている。この最後の例にもあるように、*want statements* の半数は、「～と思う (～47.2%)」、「～と考える (5.6%)」、「～な (あ) (2.8%)」といった主観化によって修飾されている。

suggestory formulae のストラテジーは、ドイツ語でも日本語でもほとんど使用されなかった。ドイツ語では、授業資料の説明、期日の延期、SPSSに関する助言の状況でしか現れず、支配力や距離といった要因との関連は見られなかった。このストラテジーは、通常、*was hältst du davon* (～をどう思う) という疑問形の言い回しで表され、頻繁に *»also, was hältst du davon, wenn wir uns montag im sausalitos oder bei mir auf ein bier treffen [...] und du mir dann den unterrichtsstoff erklärst. (それで、月曜に sausalitos か僕の家でビールでも飲みながら、授業資料について説明してくれるってのはどうだい?) (S2a)«* のような条件文と結びつく。日本語では、読み手にとっての負担が比較的軽い状況や、読み手が書き手よりも目上である場合、また読み手が顔見知り程度である場合に、*suggestory formulae* が優先的に使用される。最も頻繁に使用されるのは、期日の延期、本の借用、海外留学の情報、SPSSに関する助言の状況である。ドイツ語と同様に、日本語でも、*suggestory formulae* は、通常、「どうですか/どうでしょうか」あるいは「いかがですか/いかがでしょうか」といった疑問の形をとまって表現される(例：*»よろしければその本をお借りしてコピーさせていただきたいのですが、いかがでしょうか? (S7)«*)。

query preparatory は、全体的に最も好まれるストラテジーであり、ドイツ語でも日本でも全ての状況において見受けられた。ドイツ語では、平均して一つのEメールに一回現れ、欠席事由の伝達、授業資料の説明、海外留学の情報、SPSSに関する助言、書類記述の状況で、書き手と読み手が顔見知り程度である場合や、立場が同等である場合に見られた。その際、全体の80.2%が *können* (～できる) (61.5%)、*möglich sein* (～でありうる) (8.8%)、*Zeit haben* (時間

がある) (9.9%) といった動詞ないしは可能性の表現, また, 14.3%が *bereit sein* (～の準備がある) (5.5%), *mögen* (～してかまわない) (1.1%), *würden* (～するだろう) (7.7%) といった態勢を表す動詞をともなって実現される。可能性の表現の例としては, *»Ich wäre Ihnen sehr dankbar, wenn Sie mir bei der Anmeldung helfen könnten.* (もしよろしければ, 申請の際に手伝っていただけると大変ありがたいのですが) (S8)«, あるいは *»Wäre es Ihnen möglich, mich in Kürze zu einem kurzen Gespräch zu empfangen?* (少しお話していただけるようなお時間はございますでしょうか) (S8)« が挙げられる。また, 態勢の表現の例には, *»Wärst Du eventuell bereit dazu, mir zu helfen?* (できればお手伝いいただけるのでしょうか) (S6a)« などがある。

日本語における *query preparatory* のストラテジーの使用には, 支配力, 距離といった状況的な要因は関与せず, 授業資料の説明の状況で, とりわけ頻繁に見られた。また, いずれの E-メールでも, 平均して一回現われていた。このストラテジーの実現では, 「～いただく (49.3%)」や「～もらえる (24.7%)」といった可能を表す動詞をともなった形が, 全体の約4分の3を占める。例としては, *»[...]* ので, もしよろしければ, 教えて頂けないでしょうか。 (S6)« が挙げられる。他に, *»よろしければ先生にご指導いただきたいのですが, お願いできますでしょうか。* (S8)« における「～できる (4.1%)」によって, あるいは, *»いつもいろいろと迷惑かけて悪いんだけど, 3週間の間で配られた資料について, 戻ってきたら説明してもらっていいかな??* (S2)« に見られるように, 「～よろしい (ですか) (9.9%)」によっても実現される。さらに, *»以前カナダに留学したことがあったよね??* (S5)« における「～よね」をともなった「依頼の前置きとしての確認 (5.6%)」もある。このストラテジーにおいて, 日本語ではかなり頻繁に否定が見受けられた。否定という修飾は, ドイツ語のデータには見られなかった。日本語における *query preparatory* 全体の63.0%で, 前提部分 (下記の例では, 「貰えること」が書き手にとって前提とされている) の否定がなされ, それらは, 多くの場合, 受益動詞「～いただく」あるいは「～もらう」を伴う (例: *»ほんとに申し訳ないんだけど, ゼミの資料とか貰えんかな (><)。* (S2)«)。

最後に, 最も間接的なストラテジーである *hints* は, ドイツ語でも日本語でもほとんど使用されず, またそのいずれも, 該当する E-メールにおいて, このストラテジーのみで現れることはない。ドイツ語では, 上下関係が存在する状況で優先的に使用され, とりわけ SPSS に関する助言の状況で現れた。その際, 通常は, *»suche jemanden, der mir das Computerprogramm SPSS beibringt.* (私に SPSS というパソコンソフトの使い方を教えてください探しています) (S6a)« のような需要の状況が表現される。日本語では, *hints* は期日の延期の状況でのみ現れ, 特別な使用要因は見られなかった。またその際, ドイツ語同様, 日本語でもその必要性が述べられる: *»[...]* が, 先生から指定されていた期日に間に合いそうにありません。 (S3)«。

5. まとめと展望:

これまで見てきた分析結果に基づき, 本稿を以下のようにまとめる。第一に, ドイツ語と日本語では, 依頼に対して同様のストラテジーが用いられることがわかった。とはいえ, その使用においては, 頻度の点で部分的に決定的な違いが見られた。同じくこのことは, 特定の状況でどのストラテジーを優先するかという点でも当てはまる。依頼の対照記述に関して Blum-Kulka et al. (1989) が発展させた手法は, 一いくつかの言語的な特徴のために, 新しいカテゴリーの構築が必要であった点ないしは他のカテゴリーと重複した点を除けば—ドイツ語と日本語の比較においても適切に示された。しかし, 彼女たちによる語彙的・統語的な緩和 (Downgrader) の

範疇化は、制限的にはあるが、ドイツ語と日本語の比較においては問題があったと言わざるをえない。例えば緩叙語 (Downtoner) であるが、ドイツ語では語彙的な単位によって実現される (*vielleicht/eventuell*) のに対し、日本語では、文の部分としての統語的な手段 (「~でしょう」) によって表現される。さらに、日本語における依頼では、視点の分析—一部は主語の恣意的な使用に基づく分析、一部は「~もらう」や「~くれる」といった授受を表す動詞の使用に基づく分析—が問題であった。最後に、本稿で筆者が述べたことは、現時点では、いまだ試験的なデータにのみ基づいた分析であるという点も指摘しておきたい。本稿で示した特徴が、どの程度実際の言語行動に反映するかをさらに詳細に述べるには、さらに信憑性のある E-メールの分析によって、今回の調査内容が補足される必要がある。

注

- 1) <http://home.hiroshima-u.ac.jp/harting/webform/umfrage.aktuell.html> を参照。
- 2) Blum-Kulka (1989) が、*obligation statements* と名付けたストラテジーの特徴は、例えば、*„Sie müssen ihr Auto hier wegfahren! (あなたはここから車を移動させなければいけません)“* あるいは *„Leihst du mir dein Buch? (君の本を貸してくれる?)“* のように、命題内容に基づいて、発語内的力が推定できるというものである。本調査で考察の対象とした依頼は、読み手に義務を負わせるものではないため、比較的中立的な名称として *locution derivable* とした。
- 3) この点に関して、以下、例文ではそれぞれの文末に状況 (S) という記号を記す。例えば、S1は、状況 1 (ゼミの欠席事由の伝達) で書かれた E-メールからの引用を指す。

参考文献

- Austin, J. L. (1962). *How to do things with words*. Oxford: Calderon Press.
- Blum-Kulka, S., J. House & G. Kasper. (1989). *Cross-cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. Norwood, NJ: Ablex Publishing Corporation.
- Brown, P. & S. Levinson. (1978). Universals of language usage: Politeness phenomena. In E. Goody (Hrsg.). *Questions and politeness*. Cambridge: Cambridge University Press, 56-289.
- Brown, P. & S. Levinson. (1987). *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Coulmas, F., Marui, I. & Reinelt, R. (1983). *Kleines Formellexikon Japanisch-Deutsch*. Berlin: Schmidt.
- Fukushima, S. (1996). Request strategies in British English and Japanese. *Language Sciences* 18 (3-4), 671-688.
- Hartford, B. S. (1996). At your earliest convenience: a study of written student requests to faculty. In L. F. Bouton (Hrsg.). *Pragmatics and Language Learning*. Monograph Series 7, 55-69.
- Harting, A & K. Yamaki. (2005). Innere Stimme oder äußerer Anspruch? Zur Integration produkt- und prozessorientierter Verfahren der Schreibdidaktik *Neue Beiträge zur Germanistik* 4,1 (2005), 72-90.
- Harting, A. (2006a). Investigating German and Japanese Apologies in Email Writing *JALT Proceedings* (2005), 1192-1201.

- Harting, A. (2006b). Erwerb und Vermittlung kultureller Ausdrucksformen von Sprachhandlungen und Textsorten im japanischen Deutsch als Fremdsprache Unterricht *Hiroshima Gaikokugokyoikukenkylu* 9 (2006), 101-113.
- Harting, A. (2006c). Stand der Schreibförderung im japanischen DaF-Unterricht: Ergebnisse einer quantitativen Umfrage *Info DaF* 5/2006 446-462.
- Harting, A. (2007). Höflichkeit in deutschen und japanischen Bitten: ein Forschungsüberblick *Hiroshima Gaikokugokyoikukenkylu* 10 (2007), 109-126.
- Hayashi, A. (2000). Kaiwa hattenno kouzouto syuufukuno sutorateji: Nichi dokugo taishono shitenkara mita "irai" to "kotowari" ni okeru intarakusyōn. [Conversational structures and strategies for remedial work: Interaction of 'requests' and 'refusals' from contrastive analysis of Japanese and German]. *Bulletin of Tokyo Gakugei University Section II Humanities*, 51, 81-94.
- Hill, B., S. Ide, S. Ikuta, A. Kawasaki, & T. Ogino. (1986). Universals of linguistic politeness: Quantitative Evidence from Japanese and American English. *Journal of Pragmatics* 10, 347-371.
- House, J. (1989). Politeness in English and German: The functions of *please* and *bitte*. In S. Blum-Kulka, J. House und G. Kasper (Ed.). *Cross-cultural pragmatics: Requests and Apologies*. Norwood, N.J., Ablex Publications, 96-119.
- Ide, S. (1989). Formal forms and discernment: two neglected aspects of linguistic politeness. *Multilingua* 8(2/3), 223-248.
- Matsumoto, Y. (1988). Reexamination of the universality of face: politeness phenomena in Japanese. *Journal of Pragmatics* 12(4), 403-426.
- Rinnert, C. (1999). Appropriate requests in Japanese and English: A preliminary study. *Hiroshima Journal of International Studies* 5, 163-175.
- Rinnert, C. & Kobayashi, H. (1999). Requestive hints in Japanese and English. *Journal of Pragmatics* 31, 1173-1201.
- Searle, J. (1969). *Speech acts*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Searle, J. (1975). Indirect speech acts. In P. Cole und J. Morgan (Ed.). *Syntax and semantics 3: Speech acts*. New York: Academic Press, 59-82.

謝 辞

本論文の執筆にあたっては広島大学大学院社会科学科博士課程後期（国際社会論専攻）筒井友弥氏に日本語翻訳をしていただいた。ここに記して謝意を表したい。しかしながら、本文中の記述に関しては、すべての責任を論文筆者が負うものである。

ABSTRACT

Requests in German and Japanese E-mails: A Contrastive Analysis

Axel HARTING

Institute for Foreign Language Research and Education

Hiroshima University

Acquiring communicative L2 writing competence is a challenging task: However, the adequate performance of potentially face-threatening speech acts, such as requests, is crucial when it comes to maintaining good personal relations with readers; nowadays this is most noticeable in e-mail correspondence.

In order to facilitate the teaching of culturally specific text norms and to account for frequently observed transfer mistakes in learners' texts, writing styles have to be contrastively described in the learners' L1 and their target language. Previous research revealed cross-cultural differences in the realisation of spoken requests (Blum-Kulka et. al, 1989); and it has been pointed out that Japanese politeness structures differ considerably from those of Western languages (Matsumoto, 1988; Ide, 1989).

In view of the lack of research on written requests, and to contribute to the comparison of politeness styles in Eastern and Western languages, the aim of this paper is to describe differences in requestive behaviour in German and Japanese e-mails. For this study 200 e-mails written by German and Japanese students were collected in an experimental design. Their contents as well as their formal and linguistic properties were analyzed qualitatively and quantitatively.

The results indicate that the choice of request strategies in German and Japanese follows a similar trend. However, there are some language-specific preferences: In both languages the strategy most often used in almost every situation is *query preparatory*, while *hints* hardly occurred at all in the emails under investigation. This may be due to the fact that this context-reduced medium forces the writer to be more explicit. Apart from *query preparatory*, German requests are often realised by *directives*, while Japanese tend to prefer *want statements* and *locution-derivable* requests. Due to differing linguistic repertoires in the languages under investigation different linguistic means are used to realise the individual strategies. For example, *want statements* in German are mostly expressed by a modal verb, while in Japanese this strategy is realised by means of suffixes.

These and other findings shall contribute to the development of teaching materials that will enable Japanese students to write German e-mails more appropriately and to encourage them to write e-mails in their target language.