

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—

陳 静芬

(広島大学大学院国際協力研究科)

1. はじめに

1.1. 研究動機と目的

日本語の「要求・依頼」表現に関する学習は、通常要求・依頼の表現様式を句型として教えることが多く、異なる場面や人間関係などを考慮した要求・依頼表現の教育はまだ不十分である。そのため、日本語学習者が実際に異文化コミュニケーションを行う際、日本語の運用力の欠如により、なかなかうまく会話や日本人との話し合いができない場合が多く、ひいては日本人との間に誤解や摩擦が生じ、円満さに欠ける異文化交流にもなりやすい。

本稿の研究目的は、日本の小説を資料として、「要求・依頼行為」の談話構成と運用する礼儀の表現を理解することにある。また同時に、人間関係の違いにより感じる異なる心理的な負担や異なる対応、それに対する配慮のしかたを理解しようとするものである。

1.2. 研究対象と範囲

日本語の「要求・依頼行為」を分析するため、本稿は10冊の小説に見られた会話を考察した。小説の選択基準は、現代小説が主であり、会話の場面が多い小説やドラマのシナリオなども含まれる。

実際の会話ではなく、日本語小説の会話を分析す

る理由は次の通りである。実際の会話や談話は、各場面や状況が大量に収集できない上、相づちやコントロールできない要素などもたくさん入ってくる。一方、小説の会話は、場面や状況が多い上、たくさん収集できるので、日本語小説の会話文を生教材とし、日本語学習にも役立つと考え、分析を試みる。

なお、本稿は「要求・依頼者」の談話や行動を主な分析対象とするため、「被要求・依頼者」の談話や行動は含まれていない。

1.3. 「要求・依頼」の定義

「要求・依頼」は表現形式によって規定されるわけではない。本稿では、以下の六種類の条件を満たせば、その会話内容が「要求・依頼行為」であると

(一) 前提

聞き手の善意と好意に基づいて、話し手は自分を助けると期待している。また、話し手と聞き手とが要求・依頼行為が成立するような人間関係にある。

(二) 聞き手の選択権

要求・依頼行為は、聞き手の善意と好意に基づいているため、聞き手が選択権と決定権を持ち、要求・依頼を承諾するかどうかは聞き手が自分で決められる。

(三) 話し手の強制力

要求・依頼行為は、聞き手の善意と好意に基づいている上、話し手自身の希望を実現してくれるのであるから、話し手は聞き手に強制力を持たない。

(四) 受益者

主な受益者は話し手自身であるが、聞き手、或いは第三者も受益する可能性がある。しかし、要求・依頼者は主として自分の利益のため、若しくは自分自身と関係ある人の利益のために要求・依頼する。

(五) 負担者と行動者

聞き手の善意と好意に基づいているため、主な負担者や行動者は聞き手である。また、話し手の希望することを実現するので、話し手の負担とは言えない。

以上のような定義に基づいて資料から192個の「要求・依頼行為」を抽出した。

2. 先行研究

本稿は「人間関係」に基づき、「談話構成」と「礼儀の表現」という観点から分析を進めて行きたい。「礼儀の表現」はBrown & Levinson (1987)の「ポライトネス・ストラテジー」という観点を参考にしているため、本節では、「人間関係」、「談話構成」とBrown & Levinson (1987)の「ポライトネス・ストラテジー」の先行研究を検討する。

2.1. 人間関係

杉戸 (1983)、南 (1987)、蒲谷・他 (1993)、張拓秀 (1993) は、「親密」・「疎遠」などの「心理的人間関係」と「上位者」・「下位者」などの「縦の人間関係」に分類している。

文化庁 (1971) は、同一の集団に属しているかいないかによって、「うち」と「よそ」などの「横の人間関係」に使い分けている。三宅 (1994)、陳玉青 (2002) は、更に「うち」(身内の人)、「そと」(自分に関係のある人、半知りの人)と「よそ」(未知の人)などの「横の人間関係」に使い分けている。

筆者は、「親密」・「疎遠」などの「心理的人間関係」には、更に「普通」の人間関係を加える必要があると考えている。とりわけ「親密」と「疎遠」の関係の間にあり、自分に関係のある継続的な相手

や、親しくなりたい相手や、距離を縮めながら相手の気持ちに配慮して少し距離を保つ相手などを、「普通」の人間関係とすべきであると思っている。「上位者」・「下位者」などの「縦の人間関係」も、更に「同位者」の人間関係を加える必要があると考えている。例えば、年齢的には同い年とか、経験的には同輩とか、役割的には同僚か同級生などである。その上で、「うち」、「そと」と「よそ」などの「横の人間関係」と結びつける必要があると考えている。

また、小説の中の人間関係は、ストーリーの展開によって、人間関係が変化する場合もあるため、この分類は必ずしも固定化されないと考えている。

2.2. 談話構成

要求・依頼行為の談話構成に関する先行研究は多いが、およそ次の四類に分けることができる。(一)岡本 (1985)、岡本 (1989)、橋元 (1992)、趙剛・他 (2005)などは「主要部の談話構成」を分析した。(二)中田 (1989)、三宅 (1993)、小川 (1995)、岡本 (1993)、秦秀美 (2002)、尾崎 (2003)などは「終了部の談話構成」を分析した。(三)柏崎 (1993)、柏崎 (1995)、森山 (1995)、山口 (1997)、謝オン (2000)、猪崎 (2000a)、猪崎 (2000b)などは「開始部から主要部までの談話構成」を分析した。(四)橋内 (1988)、川成 (1993)、国研 (1994)、鮫島 (1998)、顧明耀・他 (1998)、陳玉青 (2002)、田中 (2003)などは「開始部から終了部までの談話構成」を分析した。

何れも量的な「談話構成」を分析したもので、質的な分析も「表現形式」・「丁寧度」・「敬語」・「談話の構成要素」などに止まっており、「礼儀の表現」と結びついた分析はなかった。本稿は「礼儀の表現」と結びついて分析を進めるため、次の節で「礼儀の表現」の先行研究を紹介する。

2.3. Brown & Levinson (1987) のポライトネス・ストラテジー

Brown & Levinson (1987) は、各個人は「自分を相手に認めてもらいたい」という願望 (積極的な面子/positive face) と「他人から干渉を受けたくな

い」という願望（消極的な面子／negative face）を持っているとしている。人に何かを頼むという行為は、頼まれる側の面子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面子を潰すことになる。このような面子を脅かす行為を「FTA」(face-threatening act)と呼ぶ。

FTAの度合いが大きければ大きいほど、話者は自発的によりポライトな「ポライトネス・ストラテジー」(politeness strategies)を使うと指摘している。「ポライトネス・ストラテジー」(politeness strategies)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)。

(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) → 積極的なポライトネス・ストラテジー (positive politeness strategies)を使う。相手の「積極的な面子」を満たすため、親しげな話し方をするのである。

(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) → 消極的なポライトネス・ストラテジー (negative politeness strategies)を使う。他人に邪魔されたくない「消極的な面子」に配慮した言い方である。

(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。

(五) FTAを行わない (Don't do the FTA)。つまり、面子を脅かす行為を行わないということである。

3. 本稿における人間関係と談話構成と礼儀の表現

3.1. 本稿の人間関係

本稿では、先に「横の人間関係」の「うち」・「そと」・「よそ」を基準とし、それぞれ「内」・「外」・「他」と呼び、それから「心理的人間関係」の「親密」・「普通」・「疎遠」と「縦の人間関係」の「上位

者」・「同位者」・「下位者」とを加えて個別に分析を進める。本稿で用いる人間関係の分類法に関するより詳細な内容を以下に記す。

(一)「内」の人間関係とは、いわゆる「身内」の間柄を指し、家族・親しい親戚・親しい友人（親友）などごく身近な人間関係が含まれる。非常に親しい関係なので、「普通」または「疎遠」の関係には当てはまらず、「内」の人間関係における「親密上位者」・「親密同位者」・「親密下位者」に分類する。

(二)「外」の人間関係とは、「身内」の間柄ではなく、職場・学校・近所などある程度接触がある関係や顔見知り程度関係を指す。友人・隣人・社会的な役割や立場に関わる人間関係（上司と部下、先生と学生、先輩と後輩など）・親戚などが含まれる。「外」の人間関係は、更に「親密上位者」・「親密同位者」・「親密下位者」・「普通上位者」・「普通同位者」・「普通下位者」・「疎遠上位者」・「疎遠同位者」・「疎遠下位者」に分類する。心理的に「親密」か「普通」か「疎遠」かは、一般に個人の主観的な判断で決まるが、知り合った時間の長さ・接触度や付き合いの頻度・性格が合うかどうか、親しみが持てるかどうかなども関連があるため、それらの要素も加味して判断する。本稿では、小説中の説明や状況設定などから類推する。

(三)「他」の人間関係とは、面識のない人・自分と普段接触のない他人などを指す。初対面の人・通行人・初対面のサービス業者などが含まれる。面識のない他人との接触であり、相手に対する特別な感情を持っていないため、「疎遠上位者」・「疎遠同位者」・「疎遠下位者」に分類する。

以上のように、「人間関係」は、「1.内親上」、「2.内親同」、「3.内親下」、「4.外親上」、「5.外親同」、「6.外親下」、「7.外普上」、「8.外普同」、「9.外普下」、「10.外遠上」、「11.外遠同」、「12.外遠下」、「13.他遠上」、「14.他遠同」、「15.他遠下」に分類する。

3.2 本稿の談話構成

本稿の要求・依頼行為の「談話構成」は、「開始部」、「展開部」、「主要部」、「補足部」、「終了部」に分けて分析するものとする。他に、談話の過程で、要求・依頼内容とは関係のない談話内容や唐突に交

わされた会話、予想外の会話などは、「規定外部」として分析するものとする。

3.3 本稿の礼儀の表現

人に何かを頼む時、依頼者は依頼という目的を達成し、加えて相手とよい人間関係を保つため、いろいろな方法を用いる。本稿では、Brown & Levinson (1987) の「ポライトネス・ストラテジー」の(二)と(三)はそれぞれ(二)「親しさを表す表現」と(三)「配慮を表す表現」と呼ばれているが、(一)や(四)、(五)には名称がない。そこで本稿では、(一)を「明示的な表現」、(四)を「暗示的な表現」、(五)を「遠慮を表す表現」と呼ぶこととする。更に(六)「その他の表現」も加えて分析する。それぞれ次のように説明する。

(一)「明示的な表現」

明示的な表現により要求・依頼する際は、相手の面子に配慮せず、言葉や行為を特に飾ることなく、補償行為も行わず、直接的に、はっきりと、具体的に、わかりやすく要求・依頼をする。時間的に最も効率よく、方法として最も簡潔で、最も要領よく、最も理解されやすく、誤解が生じない方法である。例えば、「鍵を貸して!」、「鍵を貸してください!」などは、直接的で分かりやすい要求・依頼の述べ方である。

(二)「親しさを表す表現」

1. 親しさを表す表現により要求・依頼する際は、先に相手の「認められたい、受け入れられたい」という願望(積極的な面子)を満足させ、相手に自分は重視されているという感覚を与え、そこから更にお互いの距離を縮めて相手に親しみを感じさせ、相手に喜んで要求・依頼に応じさせることによって、要求・依頼する側の目的も容易にかなえられる。つまり、相手の「積極的な面子」を満たすため、親しげな話し方をするという補償行為を行うことである。例えば、「明くん!」などと名前を呼んで、相手に自分の存在が重視されていると思わせて相手との距離を縮め、お互いの親しさを感じさせるのが、「親しさを表す表現」の表現と言える。

2. その他、相手に対する関心や思い遣りの意を示

すとか、具体的な交換条件を提示するとか、相手を手助けしたい意を表すとか、具体的な返礼をするなど、相手の欲求や願望を実質的に満足させることにより、相手に要求・依頼を承諾させる表現なども、「親しさを表す表現」の運用と言える。「今度ご馳走するよ!」などの謝礼を意味する表現が例として挙げられる。

3. 自分と相手との共通点や共通の思想、同等な行為などについて言及したり、自分と相手との合同作業や協力関係について言及することも、相手の積極的な欲求と願望を満足させる「親しさを表す表現」の運用と言える。例えば、相手を誘って一緒に行動する「提案」の表現を使って要求・依頼する際、要求・依頼者が自分と相手をひとまとめにして、自分は相手と同じ行為を行っていることに言及するのが、「親しさを表す表現」の運用と言える。具体的な例を挙げると、「今から一緒に行きましょう!」などの要求・依頼表現は、自分が相手と同じ行為を行っていることに言及しているので、「親しさを表す表現」の運用と言える。

(三)「配慮を表す表現」

1. 配慮を表す表現で要求・依頼する際は、相手の「干渉されたくない、邪魔されたくない」という願望(消極的な面子)を満足させ、できる限り相手に邪魔や干渉、負担になる感覚を与えないように相手の気持ちに配慮し、相手への負担を軽減し、相手に自主性と決定権を与え、相手に自分が尊重されているという感覚を与え、相手が断りやすいよう無理に要求・依頼を承諾させない方法である。つまり、相手の他人に邪魔されたくないという「消極的な面子」に配慮した補償行為を行う言い方である。

たとえお互いの心理的な距離が大きく、親しい間柄でなくとも、相手の意思や考え方を尊重し、相手の真の意思や考え方も表現しやすくさせ、拒否の意向も表現させやすい方法である。例えば、「あの～、たぶん無理だと思うんですが、やっぱりちょっとお聞きしてみようと思ひまして…」という表現は、お互いの間に距離があり、相手に干渉されているという感覚を与えず、拒否の意向も表現しやすい「配慮を表す表現」に属す表現である。

2. 配慮を表す表現により要求・依頼する際は、相手の気持ちに配慮し、相手に心理的な準備をさせ、

唐突に要求・依頼を申し出ない方法を運用する。例えば、「ちょっとお話したいことがあるんですが…。」のような表現は、相手の気持ちに配慮し、相手に心理的な準備をさせる「配慮を表す表現」に属す表現である。

3. その他、「配慮を表す表現」は、相手の気持ちに配慮し、相手に自分は尊重されているという感覚を与える方法であることから、礼儀正しい挨拶言葉、慣用句などの使用も「配慮を表す表現」に属する。例えば、「どうぞよろしくお願いします。」など、丁寧な挨拶や自己紹介、習慣的な礼儀表現など、要求・依頼者は丁寧で礼儀正しいと相手に感じさせる表現もまた、「配慮を表す表現」の運用と言える。

(四)「暗示的な表現」

1. 暗示的な表現は、要求・依頼の意図をはっきりと表さずにそれとなくほのめかし、相手に自分の意図を察してもらう方法である。被要求・依頼者が要求・依頼者の意図を察してから、手伝うかどうかを相手が自分で決めることができる。もし相手に手伝う意思がなければ、要求・依頼者の意図を理解しなかったことにでき、要求・依頼を拒否して気まずい思いをせずともよく、大きな負担を感じることなく、自らの主導的な意思をもって引き受けるか断るかを自分で決められる。そのため、相手に大きな決定権と自主性を与えることになるが、誤解も生じやすい方法であると言える。例えば、「暑いですね！」という一言で、クーラーか扇風機をつけてほしいという希望を相手にそれとなく伝える表現がこれにあたる。

2. その他、ある状況がはっきりしている際やわずかなしぐさによって、相手が自分の要求・依頼を理解してくれる場合もある。状況がはっきりしている場合は、「暗示的な表現」を用いることによって、相手に要求・依頼の意図を分かってもらえ、含みのある礼節にかなった表現となり、相手にくどさやうるささを感じさせずに済む。

(五)「遠慮を表す表現」

遠慮を表す表現は、直接的に要求・依頼をしないため、相手に対する遠慮や申し訳なさ、迷惑をかけたり相手を困らせることを恐れる気持ちから、要

求・依頼を言い出しにくい状態になるために歯切れの悪い表現となる。あまり関係ない話から入る、或は沈黙を保つ、言いたいことがなかなか口に出せないというような表現により、まずは相手の顔色とその意思を伺う。それにより相手の面子を損なわず、相手に干渉や迷惑、負担なども与えずに済むが、要求・依頼の目的は達成されにくくなる。例えば、沈黙或は無言の表現などである。そのため、要求・依頼という目的を達成するために、通常は他の方法も合わせて使用する。

ところで、上記した「礼儀の表現」五項の他に、要求・依頼行為でよく用いる表現—注意の喚起、説明、叙述などは、要求・依頼の意図を明確に伝えることはできず、主要部の要求・依頼表現とは言えない。また、相手の面子に関わる表現でもなく、双方の面子に対する補償もしないことから、「礼儀の表現」五項の運用にはあたらない。

しかし、これらの表現は要求・依頼行為の中では不可欠の表現であり、相手を導いて要求・依頼の話題に入ったり、自分の意図を相手に理解してもらったり、相手を説得したりすることを目的としており、要求・依頼の目的達成には重要な役割を担っている。つまり、要求・依頼の目的をスムーズに達成するのに効果がある。そのため、これらの表現も要求・依頼行為における談話表現の一部であり、特定の「礼儀の表現」の運用とまで言えないが、要求・依頼行為における「その他の表現」の運用に属するものとする。

(六)「その他の表現」

1. 要求・依頼行為は、主要部の要求・依頼表現だけでなく、主要部の前後でも被要求・依頼者に呼びかけたり、注意を喚起するなどの表現を用い、相手がそれに注意を払ってから後に要求・依頼することによって、要求・依頼行為がスムーズに進行する。そのような機能を有し、上記五項に属さない方法を「その他の表現」とする。

2. 要求・依頼の主要部の前には、理由の説明、状況の説明、条件の説明などの表現があり、後ろには、理由の補足、状況説明の補足、条件の補足などの表現がある。「その他の表現」とは、自分の状況、理由、詳しい情報などを相手に理解してもらいたくて、どのような助けが必要であるかを伝える方法で

ある。例えば、「疲れたから」などの理由の説明や補足、「大変なことになってるな」などの状況の説明や補足、「(食べ物^の味は)辛い^のがいい」などの条件の説明や補足などがそれにあたる。

4. 人間関係から見た要求・依頼行為

第4節は「人間関係」の立場から、日本語小説の要求・依頼行為を考察した。「人間関係」の違いによって使い分けられる談話構成と礼儀の表現の相違点について研究分析を行った。

4.1 人間関係から見た要求・依頼行為の例

「人間関係」は、「1.内親上」,「2.内親同」,「3.内親下」,「4.外親上」,「5.外親同」,「6.外親下」,「7.外普上」,「8.外普同」,「9.外普下」,「10.外遠上」,「11.外遠同」,「12.外遠下」,「13.他遠上」,「14.他遠同」,「15.他遠下」に分類する。

そのうち、「4.外親上」,「7.外普上」,「13.他遠上」の要求・依頼行為の例を挙げる。次の例(1),例(2),例(3)のようになる。

(1) (4.外親上の例)

(自分は所用があって暫く離れるから、相手に自分の好きな女性を世話してほしい)

新庄:「羽村…。」

隆夫:「彼女の^{こと},^お願^いでき^{ます}か?

…【主要部:可能性を尋ねる】〔配慮を表す表現〕

新庄先生^{にな}ら, …【補足部:対象の限定】〔親しさを表す表現〕

き^っと^いつ^か心^を開^いて^いく^と思^いま^す。

…【補足部:理由の補足】〔その他の表現〕

新庄:「俺はもう教師やない。…わかったよ。」

隆夫:「す^いま^せん。」 …【終了部:陳謝】〔配慮を表す表現〕 (高校:275)

例(1)は、隆夫は用事があって暫くこの場を離れなければならない、親しい先輩に自分の好きな女性の世話してほしいと要求・依頼する場面である。親しい先輩は「4.外親上」の関係に属す。

まず、隆夫が「彼女の^{こと},^お願^いでき^{ます}か」という「可能性を尋ねる」ことによって、相手が手

伝ってくれる可能性があるかどうかを確認する。これは相手の負担を軽減するための表現なので、「配慮を表す表現」の運用と言える。続いて、「新庄先生になら」という「対象の限定」を行い、要求・依頼の対象をその相手だけに限定し、相手の認められたい重視されたいという願望を満足させているので、「親しさを表す表現」の運用と言える。その後、自分の考えを相手に理解してもらい、要求・依頼を順調に進めるために、「理由の補足」をするのは、「その他の表現」の運用に属す。最後に、「すいません」という「陳謝」をし、すまない、申し訳ないという気持ちを表現しているので、「配慮を表す表現」の運用と言える。

(2) (7.外普上の例)

(病氣療養のため院長に休職の許可を求める場面)
村井:「院長に,^相談^したい^こと^があ^った^もの^で
す^から…。」

…【展開部:予告】〔配慮を表す表現〕

啓造:「相談ですか?…まあ、ここでは何ですかから、私の部屋に行きませんか?」

村井:「お^お急^ぎじ^ゃあ^りま^せん^か?」…【展開部:都合の確認】〔配慮を表す表現〕

啓造:「別に、急ぎません。かまいませんよ。」

…(世間話をして)…

啓造:「相談というのは、松崎のことではないんですか?」

村井:「いいえ、…【応答文】

相^談と^いう^のは,^ほく^の体^のこ^とな^んで^す。」…【展開部:主題の提示】〔配慮を表す表現〕

啓造:「君の体のこと?」

村井:「院長、…【展開部:呼び掛け】〔親しさを表す表現〕

テ^ーベ^ー(結核)らしい^んで^す。」…【展開部:状況の説明】〔その他の表現〕

啓造:「テーベ?…ルンゲ(肺)ですね。」

村井:「え^え,^この^春先^から,^時々^ねあ^せを^かい^てい^たん^です^がね。^微熱^もた^まに^あり^ます^が,^大した^ことは^ない^んで^す。^ただ^ちよ^っと^ヘモ^リ(咯血)ま^して^ね。」…【展開部:状況の説明】〔その他の表現〕

啓造:「ヘモったんですか!」

村井：「少しですがね。歯ぐきの血かと思った程度ですから。それで今日検診してみましたらガフキー二号でしたね。」…【展開部：状況の説明】〔その他の表現〕

啓造：「すぐ、レントゲン写真をとみましょう。」
村井：「ええ。それですね。」…【展開部：注意喚起】〔その他の表現〕

病院も忙しくて、 …【展開部：ことわり】
【配慮を表す表現】

悪いんですが、 …【展開部：軽い謝罪】
【配慮を表す表現】

洞爺の方で療養したいと思うんです。」…
【主要部：話し手の状況】〔暗示的な表現〕

啓造：「洞爺は、事務長に手続きさせましょう。
この病院では落ちつかないでしょうし、旭川は寒くて療養には向きませんからね。」
(氷点：40)

例(2)は、「村井」が病氣療養のため院長の「啓造」に休職の許可を求める場面である。相手はよく接触している職場の上司だから、親密でも疎遠でもなく、普通の関係の上位者であるため、「7.外普上」の関係に属す。

依頼者がまず、被依頼者に対して依頼の「予告」をして、相手に心理的な準備をする時間を与えているのは、「配慮を表す表現」の運用にあたる。そして、相手の都合を考えて「都合の確認」をしているのは、「配慮を表す表現」の運用にあたる。それから、相手の質問に対して「応答文」を述べ、その後、「主題の提示」をして相手に心理的な準備をさせているのは、「配慮を表す表現」の運用に属す。そして、相手との距離を縮めるために「呼び掛け」をするのは、「親しさを表す表現」の運用にあたる。次に、相手に依頼内容を理解してもらい、依頼を順調に進めるために、三回も「状況の説明」をするのは、「その他の表現」の運用に属す。

その後、再び「注意喚起」をするのは、主要部の依頼に入る前に軽く相手の注意を引いただけなので、「その他の表現」の運用に属す。そして、相手の状況も理解していることを示すために「ことわり」を述べて相手の気持ちに配慮しているのは、「配慮を表す表現」の運用にあたる。その後、主要部の依頼に入る前に「軽い謝罪」をして相手の気持ちに配慮しているのは、「配慮を表す表現」の運用

にあたる。最後に、主要部で「話し手の状況」を説明し、休職したいという依頼者の意向を暗に示しているのは、「暗示的な表現」の運用にあたる。展開部で十分に「状況の説明」をしたので、主要部で「暗示的な表現」を使っても相手は依頼者の意図が容易に理解できるのである。

(3) (13.他遠上の例)

(タクシーの運転手がそろそろ出発するように客に頼む場面)

真二：「7時には戻って来られるんだろうな。なんつたって、バーベキューパーティーだからな。姉ちゃんの門出を祝って。」

南：「うん。空港迎えに行行って、お茶飲むくらいして、戻って来るから。」

真二：「杉崎の兄ちゃんも連れてくればいいのに。」

南：「いや、疲れてるでしょ。彼も。」

桃子：「そうか、そうだな。アマゾンだっけ？」

南：「ニューヨークよ。」

運転手：「すみません、 …【開始部：軽い謝罪】
【配慮を表す表現】

そろそろいっすか？」 …【主要部：疑問文】〔配慮を表す表現〕

真二：「おっ、あいよ。」(ロング：293-294)

例(3)は、タクシーの運転手がそろそろ出発するように客に頼む場面である。客はタクシーの運転手にとって、赤の他人で、役割的な上位者であるため、「13.他遠上」の関係に属す。

依頼者がまず、慣用的な「軽い謝罪」を述べて、相手の気持ちに配慮し、相手に心理的な準備をする時間を与えるのは、「配慮を表す表現」の運用にあたる。それから、「疑問文」により依頼を告げるのも、相手の気持ちに配慮して、相手に自主性と決定権を与えているため、「配慮を表す表現」の運用にあたる。

人間関係の違いによって使い分けられる「談話構成」と「礼儀の表現」の個数を数えた結果は、表1「人間関係から見た談話構成」、表2「人間関係から見た礼儀の表現」、表3「人間関係から見た『主要部』の礼儀の表現」の通りである。

4.2 人間関係から見た談話構成

各人間関係における談話構成をそれぞれ比較すれば、表1「人間関係から見た談話構成」の通りである。

1. 全体から見た人間関係における談話構成全体

談話構成の個数からいうと、「主要部」は、談話構成全体に占める割合は23.0%~44.8%で、一番多い。「主要部」の構成は、要求・依頼行為が一番重要な部分だと言える。

「展開部」は、談話構成全体に占める割合は20.4%~46.0%で、二番目に多い。「主要部」の構成だけでは足りなく、「展開部」で説明したり、相手に配慮したりして、要求・依頼行為に対する補償を工夫できる部分である。

「補足部」は、談話構成全体に占める割合は0%~32.7%で、それほど多くないが、場面や要件によって多かったり少なかったりしている。「補足部」は、「展開部」で言い忘れた部分などを「補足部」で補うことができる上、相手の反応によって調整できる

表1 人間関係から見た談話構成

人間関係 \ 談話構成	開始部	展開部	主要部	補足部	終了部	合計
1. 内親上	5個 17.2%	8個 27.6%	13個 44.8%	3個 10.4%	0個 0%	29個 100.0%
2. 内親同	2個 4.0%	17個 34.0%	16個 32.0%	15個 30.0%	0個 0%	50個 100.0%
3. 内親下	14個 11.0%	32個 25.2%	43個 33.9%	36個 28.3%	2個 1.6%	127個 100.0%
4. 外親上	4個 8.3%	11個 22.9%	18個 37.5%	13個 27.1%	2個 4.2%	48個 100.0%
5. 外親同	20個 10.9%	52個 28.4%	42個 23.0%	56個 30.6%	13個 7.1%	183個 100.0%
6. 外親下	4個 11.8%	14個 41.2%	8個 23.5%	8個 23.5%	0個 0%	34個 100.0%
7. 外普上	5個 10.0%	23個 46.0%	15個 30.0%	7個 14.0%	0個 0%	50個 100.0%
8. 外普同	6個 12.3%	10個 20.4%	13個 26.5%	12個 24.5%	8個 16.3%	49個 100.0%
9. 外普下	6個 12.0%	14個 28.0%	12個 24.0%	15個 30.0%	3個 6.0%	50個 100.0%
10. 外遠上	2個 22.2%	2個 22.2%	4個 44.5%	0個 0%	1個 11.1%	9個 100.0%
11. 外遠同	13個 12.9%	27個 26.7%	30個 29.7%	26個 25.7%	5個 5.0%	101個 100.0%
12. 外遠下	3個 5.6%	16個 29.6%	16個 29.6%	17個 31.5%	2個 3.7%	54個 100.0%
13. 他遠上	8個 18.6%	18個 41.9%	10個 23.2%	3個 7.0%	4個 9.3%	43個 100.0%
14. 他遠同	20個 19.4%	30個 29.1%	28個 27.2%	18個 17.5%	7個 6.8%	103個 100.0%
15. 他遠下	7個 13.5%	11個 21.1%	16個 30.8%	17個 32.7%	1個 1.9%	52個 100.0%

部分である。

「開始部」は、談話構成全体に占める割合は4.0%～22.2%で、それほど多くない。「開始部」で「挨拶」・「注意喚起」・「呼び掛け」などの話し掛けをするが、会話の途中から要求・依頼した場面もあるため、「開始部」の構成が少なくなっている。

「終了部」は、談話構成全体に占める割合は0%～16.3%で、一番少ない。「終了部」で「了解」・「陳謝」・「感謝」や「慣用表現」・「別れの言葉」などの表現を用いるが、小説で省略された場合もある上、他の雑談に入った場合もあるため、「終了部」の構成が少なくなっている。

談話構成の各部分は、場面や用件によって構成量が違うため、「1.内親上」から「15.他遠下」へと、構成量の変化に一定の傾向が見られなかった。

2. 「開始部」

「開始部」の構成量は、「10.外遠上」の22.2%が最も多い。「10.外遠上」の場合は、関係の浅い年長者に対する要求・依頼である。例えば、上司・先生などである。「10.外遠上」で確認できた例によれば、「補足部」で雑談や世間話などはしないが、「開始部」が不可欠の部分となっている。普段はほとんど交流のない年長者とはあまり言葉を交わさないため、何か要求・依頼したい際には、たいていがまず「開始部」で相手に呼び掛けてから、相手を自分の要求・依頼の話題に導くことになる。

以上の他、「開始部」の構成量は、「13.他遠上」・「14.他遠同」・「15.他遠下」がそれぞれ18.6%、19.4%、13.5%で、三番目・二番目・五番目に多くなっている。これらは初対面の人に対する要求・依頼なので、「軽い謝罪」・「挨拶言葉」・「注意喚起」・「呼び掛け」・「自己紹介」などの表現を用いて相手に話しかけてから、相手を自分の要求・依頼の話題に導くことになるため、「開始部」が不可欠の部分となっている。

「開始部」の構成量は、「2.内親同」の4.0%が最も少ない。「2.内親同」の場合の被要求・依頼者は実際相手・ごく親しい友人などである。相手とは年齢も近く身内のような親しい関係であり、雑談や世間話などをしながら要求・依頼の談話を進めるため、「開始部」での話し掛けが最も少なくなっている。

3. 「展開部」

「展開部」の構成量は、「7.外普上」の46.0%が最も多い。「7.外普上」の場合は、普通の関係の年長者に対する要求・依頼である。例えば、上司・先生・友達の両親・先輩などである。「外普上」の「展開部」の構成量が多いのは、「展開部」で「予告」・「ことわり」・「都合の確認」・「前提の確認」・「主題の提示」などの表現を用いて相手の立場や気持ちに配慮するためである。また、「展開部」で要求・依頼の理由や状況などを説明し、相手に自分の苦衷や状況などを理解してもらうためでもある。

それに対し、「10.外遠上」の「展開部」の構成量が22.2%で、それほど多くない。今回の調査で確認できた例によれば、「10.外遠上」の親しくない年長者には、相手にとって重い負担となる要求・依頼をあまりしないので、「展開部」で詳しい説明をする必要がないのに対して、「7.外普上」の普通の関係の年長者には、相手にとって重い負担となる要求・依頼をするので、相手の気持ちに強く配慮するため、要求・依頼の表現としては最も注意深く慎重なものとなる傾向が見られる。このことから、日本人は親しくない年長者との人間関係に対して最も慎重であることがわかる。

「展開部」の構成量は、「13.他遠上」の41.9%が二番目に多い。「13.他遠上」の場合は、年上の初対面の人に対する要求・依頼である。例えば、客・初対面の年長者などである。「展開部」で相手に要求・依頼理由や状況などを詳しく説明したり、「予告」・「注意喚起」・「主題の提示」・「負担への配慮」・「約束・保証」などの表現を用いて相手の気持ちに配慮したりする。このことから、日本人が親しくない年長者と上位者に対し、相手とは初対面である上、継続的な関係に発展しないにも関わらず、この人間関係に非常に注意深く慎重であることがわかる。

4. 「主要部」

「主要部」の構成量は、「1.内親上」の44.8%が最も多い。「1.内親上」の場合は、年上の身内に対する要求・依頼である。例えば、両親などの家族や親族が要求・依頼対象となる。今回の調査で確認できた「1.内親上」の例には、両親などに負担の軽い要求・依頼を多くする場面が多数あり、直接要求・依頼の「主要部」で要求・依頼内容を告げるため、自

然と「主要部」の構成量が多くなる結果となった。また、両親などに要求・依頼をする場合、親しい友人（親友）や兄弟などと違い、雑談や世間話などはほとんどせず、ごく簡単な説明を加えるのみで、直接「主要部」で要求・依頼内容を告げるためである。

「主要部」の構成量は、「10.外遠上」の44.5%が二番目に多い。「10.外遠上」の場合は、年上で関係が浅い相手に対する要求・依頼である。例えば、上司・先生・親しくない年長者などである。今回の調査で確認できた「10.外遠上」の例では、負担の軽い要求・依頼がほとんどを占め、中程度の負担や重い負担の例はあまりない。このことから、日常生活では、「親しくない」年長者には、相手にとって重い負担となる要求・依頼をあまりしないことが分かる。これは「7.外普上」などの「普通」の人間関係と違うところである。「10.外遠上」の負担の軽い場合と中程度の負担の場合、ごく簡単な説明を加えるのみで、直接「主要部」で要求・依頼内容を告げる傾向があることがわかった。また、相手が年長者なので、雑談や世間話などはほとんどしないため、「主要部」の比重が相対的に高まる傾向が見られる。

「主要部」の構成量は、「5.外親同」の23.0%が最も少ない。「5.外親同」の場合は、身内ではなく年齢の近い、親しい相手に対する要求・依頼である。例えば、仲いい友人・クラスメート・同僚・ルームメート・交際相手・思いを寄せる異性などである。相手とは親しく年齢も近いので、要求・依頼談話に雑談や世間話、冗談などを多く交えるため、自然と「主要部」の比重が低くなる傾向が見られる。

5. 「終了部」

「終了部」の構成量は、「8.外普同」の16.3%が最も多い。「8.外普同」の場合は、被要求・依頼者と要求・依頼者の年齢が近く、普通の関係の相手に対する要求・依頼である。例えば、クラスメート・知り合ったばかりの友人・友人の友人などである。今回の調査で確認できた例によれば、「8.外普同」の要求・依頼談話では、普通の関係にある相手に対する要求・依頼であるが、要求・依頼者は相手と継続的な関係を結び、より親しくなりたいと考えているため、「終了部」で「感謝」・「了解」・「別れの言葉」など相手の気持ちに配慮した表現を用いて、相手に

自分は尊重されているという感覚を与え、要求・依頼者は遠慮深く礼儀正しいと思わせることにより、相手に好印象を与えようとする傾向が見られる。この他、「喜び」・「聞き手の好意への高い評価」など親しさを表す表現により、相手に自分は重視され認められているという感覚を与え、お互いの距離を縮め、友情を深めようとする傾向も見られる。「普通」の人間関係が「親密」と「疎遠」の人間関係と違うところは、親しい関係と親しくない関係の間にあるので、親しくなりたい傾向がある他に、継続的で永久的な関係を考えていい人間関係を保つ傾向も見られる。

4.3 人間関係から見た礼儀の表現

各人間関係における礼儀の表現をそれぞれ比較すれば、表2「人間関係から見た礼儀の表現」の通りである。

1. 全体から見た人間関係における礼儀の表現

全体的に見ると、「配慮を表す表現」の使用率が4割以上を占める場合は「7.外普上」, 「8.外普同」, 「10.外遠上」, 「11.外遠同」, 「13.他遠上」, 「14.他遠同」の6つあるので、親しい関係以外、「上位者」と「同位者」に対する「配慮を表す表現」の使用率が多いことが分かる。また、「親しさを表す表現」の使用率が2割以上を占める場合は「1.内親上」, 「2.内親同」, 「3.内親下」, 「4.外親上」, 「5.外親同」, 「9.外普下」の6つあるので、「親しさを表す表現」も一般的に用いられていることがわかる。

北尾・他(1988)は、日本ではよく知らない人々にはネガティブ・ポライトネス(本稿の「配慮を表す表現」に相当する)を使用するが、ポジティブ・ポライトネス(本稿の「親しさを表す表現」に相当する)はごく親しい人か、何らかの強い関係のある人に使用すると述べている。本稿の小説からの統計結果によれば、確かにそういう傾向が見られるが、必ずしもそう言い切ってしまうとよいとは思われない。「親しくない」人間関係や「初対面」の人間関係では、「配慮を表す表現」の他に、「親しさを表す表現」も3.8%~26.0%ぐらいで、多少使用していることが見受けられる。また、「親しい」人間関係では、「親しさを表す表現」を用いる他に、「配慮を表

表2 人間関係から見た礼儀の表現

礼儀の表現 人間関係	明示的な 表現	親しさを 表す表現	配慮を 表す表現	暗示的な 表現	遠慮を 表す表現	その他の 表現	合計
1. 内親上	9個 31.0%	7個 24.1%	2個 6.9%	1個 3.5%	0個 0%	10個 34.5%	29個 100.0%
2. 内親同	6個 12.0%	13個 26.0%	8個 16.0%	1個 2.0%	0個 0%	22個 44.0%	50個 100.0%
3. 内親下	41個 32.3%	26個 20.4%	18個 14.2%	1個 0.8%	0個 0%	41個 32.3%	127個 100.0%
4. 外親上	9個 18.7%	14個 29.2%	8個 16.7%	1個 2.1%	0個 0%	16個 33.3%	48個 100.0%
5. 外親同	21個 11.5%	47個 25.7%	51個 27.9%	5個 2.7%	4個 2.2%	55個 30.0%	183個 100.0%
6. 外親下	4個 11.8%	6個 17.6%	9個 26.5%	0個 0%	2個 5.9%	13個 38.2%	34個 100.0%
7. 外普上	3個 6.0%	4個 8.0%	21個 42.0%	4個 8.0%	9個 18.0%	9個 18.0%	50個 100.0%
8. 外普同	5個 10.2%	8個 16.3%	21個 42.8%	1個 2.1%	1個 2.1%	13個 26.5%	49個 100.0%
9. 外普下	4個 8.0%	13個 26.0%	14個 28.0%	2個 4.0%	0個 0%	17個 34.0%	50個 100.0%
10. 外遠上	1個 11.1%	1個 11.1%	4個 44.5%	0個 0%	0個 0%	3個 33.3%	9個 100.0%
11. 外遠同	13個 12.9%	14個 13.9%	46個 45.5%	2個 2.0%	0個 0%	26個 25.7%	101個 100.0%
12. 外遠下	7個 13.0%	6個 11.1%	16個 29.6%	0個 0%	3個 5.6%	22個 40.7%	54個 100.0%
13. 他遠上	4個 9.3%	3個 7.0%	26個 60.5%	0個 0%	0個 0%	10個 23.2%	43個 100.0%
14. 他遠同	9個 8.7%	6個 5.8%	56個 54.4%	3個 2.9%	0個 0%	29個 28.2%	103個 100.0%
15. 他遠下	11個 21.2%	2個 3.8%	17個 32.7%	1個 1.9%	0個 0%	21個 40.4%	52個 100.0%

す表現」も6.9%～27.9%ぐらいで使用しているからである。

この他に、宇佐美(2001)は、「二一世紀の社会と日本語-ポライトネスのゆくえを中心に」では、従来敬語使用を中心とするネガティブ・ポライトネス(本稿の「配慮を表す表現」に相当する)が重視された「日本語のコミュニケーション」において、ポジティブ・ポライトネス(本稿の「親しさを表す表現」に相当する)がその比重を増しつつあると述べ、そこには、「形式ばらない、気さくで、対等な

人間関係」への志向というのが見えてくると指摘している。本稿の小説からの統計結果でもやはりそのような流れと傾向が感じられる。

2. 「明示的な表現」の使用

「明示的な表現」の使用率は、「3.内親下」の32.3%が最も高く、「1.内親上」の31.0%はそれに次いで高い。「3.内親下」の場合は、年下の身内に対する要求・依頼である。例えば、息子・娘・弟・甥・姪や、年下の親しい友人(親友)などである。

また、「1.内親上」の場合は、年上の身内に対する要求・依頼である。例えば、両親などである。「3.内親下」と「1.内親上」は、ともに身内への要求・依頼であるため、「明示的な表現」が使われやすい。身内の場合は相手の面子に対する配慮や負担の軽減を考えずともよく、直接はっきりと要求・依頼できるためである。

「15.他遠下」の場合、「明示的な表現」が21.2%で利用率が三番目に高い。「15.他遠下」の場合は、赤の他人で、店員・サービス業の従業員などの役割的な下位者に対する要求・依頼行為であるため、「仕事内容」の場面や「軽い負担」の依頼場面が多く、「明示的な表現」を用いて、依頼内容をはっきりと分かりやすく伝えるからである。

それに対し、「7.外普上」の場合、「明示的な表現」が6.0%で利用率が最も低くなっている。「7.外普上」の場合は、普通の関係の年配者に対する要求・依頼である。例えば、上司・先生・友達の両親・先輩などである。今回の調査で確認できた例によれば、「7.外普上」の「明示的な表現」の利用率が低いのは、相手とそれほど親しくないにもかかわらず、相手にとって重い負担となる要求・依頼をするので、直接はっきりと要求・依頼することはできず、他の方法の使用により慎重に要求・依頼を進めるためである。「普通」の人間関係は、日常生活で重い負担となる要求・依頼をするが、「疎遠」の人間関係は、重い負担となる要求・依頼をあまりしない。しかも、「普通」の人間関係は、「親密」の人間関係とも違い、重い負担となる要求・依頼をする場合、直接はっきりと「明示的な表現」を使用せず、慎重に要求・依頼を進めるためである。

3. 「親しさを表す表現」の使用

今回の調査で確認できた例によれば、「9.外普下」の場合以外、「1.内親上」から「15.他遠下」へ、上から下へと、「親しさを表す表現」の利用率が低くなる傾向が見られた。つまり、要求・依頼者と被要求・依頼者の関係が浅ければ浅いほど、「親しさを表す表現」の利用率が低くなる。

日本語の要求・依頼行為では、相手が親しい人の場合、その人の面子を損なう恐れのある依頼をする際は、「親しさを表す表現」の使用によりお互いの距離を縮めようとする。たとえその相手が要求・依

頼に応じなくても、相手も冗談を交えるなどして親しさを感じさせる方法で断ってくるため、相手にそれほど大きな負担を感じさせることはない。それに対して相手が親しくない人の場合、その人の面子を損なう恐れのある要求・依頼をする際は、やはり「親しさを表す表現」の使用すればお互いの距離を縮められるが、それが逆に相手にプレッシャーを与えることとなって、断りにくい状況となるため、相手に重い負担を感じさせることになる。

「9.外普下」の場合、「親しさを表す表現」の利用率は26.0%である。他の「普通」と「疎遠」の人間関係より利用率が多い理由は、「9.外普下」の依頼相手は依頼者より年下であるため、「親しさを表す方略」によって依頼を進めても失礼に当たらないためである。その上、人間関係は接触頻度などによって変化するため、「普通」の人間関係は、「親密」の人間関係に入る前の段階で、親しげな会話によってお互いの距離を縮めることもでき、お互いの関係も親しくなれるからである。

「親しさを表す表現」の利用率は、「4.外親上」の29.2%が最も高い。「4.外親上」の場合は、相手は身内ではなく、親しい関係の年配者に対する要求・依頼である。例えば、交際相手・仲のいい友人や知人・思いを寄せる異性などである。今回の調査で確認できた例によれば、「4.外親上」の場面の半分以上が、思いを寄せる異性に要求・依頼内容を告げる場面であったため、「親しさを表す表現」を用いて自分の願望と気持ちなどを表し、思いを寄せる異性との距離を縮めるような会話を展開する傾向が見られる。

「親しさを表す表現」の利用率は、「15.他遠下」の3.8%が最も低く、「14.他遠同」の5.8%は二番目に低い。しかし、「13.他遠上」の7.0%は三番目に低い結果となった。今回の調査で確認できた例によれば、「他」の人間関係は「親しさを表す表現」の利用率が最も低いことがわかった。日本人は初対面の親しくない人に要求・依頼する際、「親しさを表す表現」でお互いの距離を縮めるよりも、「配慮を表す表現」で相手の気持ちに配慮するのである。これが、「他」の人間関係が「内」、「外」の人間関係と異なる点である。

4. 「配慮を表す表現」の使用

全体的には、「配慮を表す表現」の使用率が高い。「配慮を表す表現」は日本の要求・依頼行為において重要な役割を担っている。相手の気持ちに配慮しながら要求・依頼行為を行うことがわかる。また、「1.内親上」から「15.他遠下」へ、上から下へと、「配慮を表す表現」の使用率が高くなる。つまり、要求・依頼者と被要求・依頼者の関係が浅ければ浅いほど「配慮を表す表現」の使用率が高くなる。

「配慮を表す表現」の使用率は、「13.他遠上」の60.5%が最も高いが、「14.他遠同」の54.4%が次いで高い。「13.他遠上」の場合は、お客様・初対面の年長者などに対する要求・依頼である。「14.他遠同」の場合は、初対面の人・通行人などに対する要求・依頼である。相手が初対面で交流のない人なので、「開始部」から「終了部」まで「配慮を表す表現」を多用して相手の気持ちに配慮し、相手に与えるプレッシャーも軽減できるよう会話を展開する。このことから、日本人が親しくない上位者と同位者に対しては、初対面である上、継続的な関係に発展しないにもかかわらず、この人間関係に配慮して注意深く慎重であることがわかる。

一方、「配慮を表す表現」の使用率は、「1.内親上」が6.9%で最も低い結果となった。「1.内親上」の相手は父・母・兄・姉・少し年上の交際相手などであるため、それほど気を使わずに済むからである。また、要求・依頼内容を見ると、軽い負担の要求・依頼場面が多く、重い負担の場面は相対的に少なくなっているため、「配慮を表す表現」の使用率も相対的に低くなった。

5. 「暗示的な表現」と「遠慮を表す表現」の使用

「暗示的な表現」と「遠慮を表す表現」両者の使用率は、「7.外普上」のそれぞれ8.0%と18.0%の使用率が両者とも他の人間関係より高い。相手の気持ちに配慮するために「配慮を表す表現」を使う他、場合によっては「暗示的な表現」と「遠慮を表す表現」も合わせて用いる。「7.外普上」における42.0%の「配慮を表す表現」・8.0%の「暗示的な表現」・18.0%の「遠慮を表す表現」を足せば、相手の気持ちに配慮する表現は計68.0%になっている。「13.他遠上」における60.5%の「配慮を表す表現」の使用率より高い。「13.他遠上」の初対面の上位者に気を

使うのはもちろんのこと、普通の関係の上位者は継続的な関係にある年長者なので、更に注意深く慎重な態度が見られる。相手の負担を軽減しつつ相手に自主性を与え、継続的かつ恒久的な関係にひびが入るまでには至らないかもしれない。

三宅(1994)の調査によると、「未知の人」より「指導教官」に対して日本人の学生が詫言表現を多用する結果が出た。三宅によると、指導教官は学生にとって、とりわけ親密ではないが自分に関係のある「ソト」(本稿の「外」に相当する)の目上の存在で、「ウチ」(本稿の「内」に相当する)関係ではないが、未知の人の「ヨソ」(本稿の「他」に相当する)の関係などでもないため、「ソト」(本稿の「外」に相当する)の目上の存在が、過剰配慮が最も払われやすい相手と言えるということである。本稿でも「7.外普上」の人間関係に過剰配慮が最も払われやすく、最も配慮して注意深く慎重であるという結果が見られた。

6. 「その他の表現」の使用

「その他の表現」の使用率は、「2.内親同」の44.0%が最も高い。「2.内親同」の相手は交際相手・親しい友人(親友)などである。相手とは年齢も近く身内のような親しい関係であり、談話中に雑談や世間話などを多く交えるため、「主要部」の前後で、多くの説明や補足などを加えて十分に言葉を交わすため、自然と「その他の表現」の使用率が高くなった。

4.4. 人間関係から見た主要部の礼儀の表現

各人間関係における主要部の礼儀の表現をそれぞれ比較すれば、表3「人間関係から見た『主要部』の礼儀の表現」の通りである。

1. 表3「人間関係から見た『主要部』の礼儀の表現」は、表2「人間関係から見た礼儀の表現」の結果と大差はない。
2. 全体から見た人間関係における「主要部」の礼儀の表現
「7.外普上」では、「明示的な表現」の20.0%の使

表3 人間関係から見た「主要部」の礼儀の表現

礼儀の表現 人間関係	明示的な 表現	親しさを 表す表現	配慮を 表す表現	暗示的な 表現	遠慮を 表す表現	その他の 表現	合計
1. 内親上	9個 69.2%	1個 7.7%	2個 15.4%	1個 7.7%	0個 0%	0個 0%	13個 100.0%
2. 内親同	6個 35.3%	5個 29.4%	5個 29.4%	1個 5.9%	0個 0%	0個 0%	17個 100.0%
3. 内親下	35個 81.4%	0個 0%	7個 16.3%	1個 2.3%	0個 0%	0個 0%	43個 100.0%
4. 外親上	9個 52.9%	5個 29.4%	2個 11.8%	1個 5.9%	0個 0%	0個 0%	17個 100.0%
5. 外親同	19個 45.2%	8個 19.1%	9個 21.4%	5個 11.9%	1個 2.4%	0個 0%	42個 100.0%
6. 外親下	4個 50.0%	0個 0%	2個 25.0%	0個 0%	2個 25.0%	0個 0%	8個 100.0%
7. 外普上	3個 21.4%	0個 0%	7個 50.0%	3個 21.4%	1個 7.2%	0個 0%	14個 100.0%
8. 外普同	5個 38.5%	0個 0%	6個 46.1%	1個 7.7%	1個 7.7%	0個 0%	13個 100.0%
9. 外普下	4個 33.3%	0個 0%	6個 50.0%	2個 16.7%	0個 0%	0個 0%	12個 100.0%
10. 外遠上	1個 25.0%	0個 0%	3個 75.0%	0個 0%	0個 0%	0個 0%	4個 100.0%
11. 外遠同	12個 40.0%	4個 13.3%	12個 40.0%	2個 6.7%	0個 0%	0個 0%	30個 100.0%
12. 外遠下	7個 43.7%	0個 0%	8個 50.0%	0個 0%	1個 6.3%	0個 0%	16個 100.0%
13. 他遠上	4個 40.0%	0個 0%	6個 60.0%	0個 0%	0個 0%	0個 0%	10個 100.0%
14. 他遠同	9個 32.1%	0個 0%	16個 57.2%	3個 10.7%	0個 0%	0個 0%	28個 100.0%
15. 他遠下	11個 68.7%	0個 0%	4個 25.0%	1個 6.3%	0個 0%	0個 0%	16個 100.0%

用率が最も低い、「暗示的な表現」の26.7%の使用率が最も高い。そして、「10.外遠上」では、「配慮を表す表現」の75.0%の使用率が最も高く、「13.他遠上」の「配慮を表す表現」の60.0%がそれに続く。以上の結果から、親しい上位者以外、関係が普通か浅い「上位者」には「明示的な表現」はあまり使用しない上、直接はっきりと要求・依頼せず、「配慮を表す表現」の使用により慎重に要求・依頼内容を伝えたり、「暗示的な表現」の使用により遠まわしに伝えることがわかる。これは、日本人が

「上位者」との人間関係を特に重視し、慎重な言動をとることを示している。

北尾(1988)は、日本では人間関係が縦であり、何らかの要因によりわずかでも地位の差をつけ、要求・依頼に関しては地位の差が影響していると論じている。日本人が「上位者」との人間関係を特に重視して慎重な言動をとるのは、北尾氏の述べている「日本では人間関係が縦であり、要求・依頼に関しては地位の差が影響している」ことを証明するものであろう。

また、山口(1997)の調査結果によると、日本人が発話行為のストラテジーを選択する際には、まず「上下関係」、次に「親疎関係」が判断基準になるといえる。しかし、本稿の研究結果によれば、「上下関係」はもちろんのこと、「親疎関係」もまた重要な判断基準の一つであると言えよう。つまり、「親密上位者」との人間関係に対してそれほど慎重になる必要はないが、「普通上位者」と「疎遠上位者」との人間関係の場合はいずれにも慎重な言動をとらなければならない。親しい人間関係と普通・疎遠の人間関係と比べると、かなりの心理的な距離と差異があることが分かる。この人間関係における心理的な距離も要求・依頼行為の表現に影響している。このため、親しいかどうかも重要な判断基準の一つであると言えよう。

もう一つ加えると、「内・外・他」の人間関係は客観的な事実(身内かどうか、初対面かどうか)に基づいた人間関係の分類である。例えば、身内かどうか・初対面の人かどうかなどの客観的な事実に基づいた分類であるのに対して、「内・外・他」の人間関係の範囲は比較的大きく、その中の「外」の人間関係には親密・普通・疎遠も含まれているため、単純に「内・外・他」の人間関係を見るだけでは、要求・依頼行為に関する法則性やその影響は見えない。表面的で客観的な人間関係を重視するよりも、心理的な「親疎関係」と階層的な「上位関係」を重視した方がよいのではないだろう。

しかしながら、「内・外・他」の人間関係で比較的特殊なのは、初対面の「他」の人間関係である。「主要部」の礼儀の表現では、ほかの人間関係との差異は見えないが、礼儀の表現を全体的に見ると、例えば表2「人間関係から見た礼儀の表現」に見られるように、「他」の人間関係は、「親しさを表す表現」の使用率が3.8%~7.0%ぐらいで、最も低くなっている。このことから、日本人は初対面の人に要求・依頼をする際、「親しさを表す表現」により相手との距離を縮めるよりも、「配慮を表す表現」により相手の気持ちに配慮する方がよいと考えていることがわかる。他に、日本人は赤の他人の「他」の人間関係に「親しさを表す表現」を用いて相手との距離を縮めて親しみを感じさせる表現をあまりしない傾向が見られる。これは、初対面の「他」の人間関係が、「内」・「外」の人間関係と異なるところ

である。

5. おわりに

日本語学習者にとって、人間関係の違いにより、異なる「談話構成」と「礼儀の表現」を選択して運用でき、適切な談話構成と談話パターンを選択して自然な運用ができれば、異文化交流や異文化コミュニケーションもよりスムーズに進行すると思われる。

調査資料として用いた小説は、会話が交わされる場面や人間関係も多岐に渡り様々な場面における人物間で交わされる会話が収集できる長所がある一方で、作者個人の言葉遣いの影響や一般的な生活で行われる実際の会話とは少し違うという短所もある。このため、実際に日本でアンケート調査・ロールプレー・事例収集・インタビューなどの調査を行うことも今後の課題としたい。また、このような調査では、仮説を立て、それを検証する方法論が必要ではないか、今後の課題にしたい。

参考文献

- Brown, P. and Levinson, S. (1987), *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge University Press, 59-84, 91-227.
- 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, 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, 79-88.
- 宇佐美まゆみ (2001), 二一世紀の社会と日本語—ポライトネスのゆくえを中心に, 『月刊言語』30 (1), 大修館書店, 20-28.
- 岡本真一郎 (1985), 要求の言語表現の検討, 『愛知学院大学文学院紀要』14, 29-41.
- 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, 7-14.
- 岡本真一郎 (1993), 感謝表現の使い分けに関与する要因 (2) —「ありがとうタイプ」と「すみま

- せんタイプ」はどのように使い分けられるかー, 『愛知学院大学文学院紀要』22, 35-44.
- 小川治子 (1995), 感謝とわびの定式表現ー母語話者の使用実態の調査からの分析ー, 『日本語教育』85, 38-52.
- 尾崎明人 (2003), 接触会話の研究から会話の教育へー電話会話の終結部に見られるコミュニケーション問題を中心に, 宮崎里司, ヘレン・マリOTT編『接触場面と日本語教育 ネットブニーのインパクト』, 明治書院, 69-84.
- 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号, 53-63.
- 柏崎秀子 (1995), 談話レベルで捉える丁寧さー談話展開が丁寧度評定に与える影響ー, 『亜細亜大学日本文化研究所紀要』1, 61-75.
- 蒲谷宏・川口義一・坂本恵 (1993), 依頼表現方法の分析と記述ー待遇表現教育への応用に向けてー, 『早稲田大学日本語研究教育センター紀要』5, 52-69.
- 川成美香 (1993), 依頼表現, 『日本語学』12 (5月臨時増刊号), 明治書院, 125-134.
- 北尾謙治, 北尾S.キャスリーン (1988), ポライトネスー人間関係を維持するコミュニケーション手段, 『日本語学』第7巻3月号, 明治書院, 52-63.
- 国立国語研究所 (1994), 『日本語教育映像教材 中級編 関連教材「伝えあうことば」4機能一覧表』第2部 談話型一覧表, 大蔵省印刷局, 215-221.
- 顧明耀, 趙剛, 于琰 (1998), 会話分析による日中対照研究ー依頼のストラテジーの考察ー, 『広島女子大学国際文化学部紀要』6, 7-25.
- 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ー中国語話者の「依頼」「断り」「謝罪」の場合ー, 『日本語教育』98, 73-84.
- 謝オン (2000), 談話レベルからみた「依頼発話」の切り出し方ー日本人大学生同士と中国人大学生同士の依頼談話からー, 『東京外国語大学日本研究教育年報』5, 77-101.
- 秦秀美 (2002), 日・韓における感謝の言語表現ストラテジーの一考察, 『日本語教育』114, 70-79.
- 杉戸清樹 (1983), 〈待遇表現〉気配りの言語行動, 水谷修編『講座日本語の表現3 話しことばの表現』, 筑摩書房, 129-152.
- 田中妙子 (2003), 初級教科書における依頼の会話ー「初級日本語」を例としてー, 慶應義塾大学日本語・日本文化教育センター編『日本語と日本語教育』32, 53-72.
- 趙剛, 八杉和子 (2005), 日本語母語話者と中国人日本語学習者の間接発話行為の比較研究, 香港日本語教育研究会・香港城市大学語文学部編『日本研究と日本語教育におけるグローバルネットワーク Book1 日本研究と日本語教育』, 185-199.
- 張拓秀 (1993), 依頼表現の日中対照研究, 早稲田大学日本語研究教育センター編『講座日本語教育』28, 157-177.
- 陳玉青 (2002), 『要求表現の談話分析』, 東呉大学修士論文, 5-72, 139-142.
- 中田智子 (1989), 発話行為としての陳謝と感謝ー日英比較ー, 『日本語教育』68, 191-203.
- 橋内武 (1988), 会話のしくみを探る, 『日本語学』7 (3), 明治書院, 43-51.
- 橋元良明 (1992), 間接的発話行為方法に関する異言語間比較, 『日本語学』11 (12), 明治書院, 92-101.
- 文化庁 (1971), 『日本語教育指導参考書2 待遇表現』, 大蔵省印刷局, 14-22.
- 南不二男 (1987), 『敬語』, 岩波新書, 95-106.
- 三宅和子 (1993), 視点の観点からみた「感謝」と「詫び」ー慣用表現とともに使われる表現: 日英比較ー, 『東洋大学短期大学紀要』25, 203-214.
- 三宅和子 (1994), 「詫び」以外で使われる詫び表現ーその多用化の実態とウチ・ソト・ヨソの関係ー, 『日本語教育』82, 134-146.
- 森山卓郎 (1995), 「丁寧な依頼」のストラテジーと運用能力ー依頼の手紙の書き方を例にー, 『日本語学』14 (10), 明治書院, 94-101.
- 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, 38-48.

用例出典

- (氷点)『氷点』, 三浦綾子, 朝日新聞社 (1975).
 (愛情)『愛情物語』, 赤川次郎, 角川書店 (1990).
 (いちご)『いちご同盟』, 三田誠広, 集英社 (1991).

- (高校)『高校教師』, 野島伸司, 青春出版社 (1993).
(旅人)『旅人の木』, 辻仁成, 集英社 (1995).
(とかげ)『とかげ』, 吉本ばなな, 新潮社 (1996).
(ラブ)『ラブレター』, 岩井俊二, 角川書店 (1998).
(ロング)『ロング バケーション』, 北川悦吏子, 角川書店 (1998).
(家族)『家族シネマ』, 柳美里, 講談社 (1999).
(目下)『目下の恋人』, 辻仁成, 光文社 (2002).

Abstract

Request behaviors in Japanese : discourse structures and politeness strategies observed in different social and psychological distances

Chen Jing Fen

Graduate School for International Development and Cooperation,
Hiroshima University
1-5-1 Kagamiyama, Higashi-Hiroshima 739-8529, Japan

This study examined the request behaviors in Japanese novels and scenarios. We analyzed the behaviors of the addresser by looking into discourse structures and politeness strategies according to the differences in social and psychological distances between the addresser and the addressee.

We referred to the politeness strategies of Brown & Levinson(1987) and set up the following strategies: (1) without redressive action, baldly, (2) positive politeness strategies, (3) negative politeness strategies, (4) off record, (5) Don't do the FTA(Face-Threatening Act), (6) other strategies.

We set up a design to clarify the influence of in-group and out-group relationships, with or without generation difference relationships, and the presence of pre-existing relationships between the addresser and the addressee on discourse structures and politeness strategies. By considering the aforementioned factors, we came up with the following combinations: (1) in-group older generation, (2) in-group same generation, (3) in-group younger generation, (4) solidary out-group older generation, (5) solidary out-group same generation, (6) solidary out-group younger generation, (7) ordinary solidary out-group older generation, (8) ordinary solidary out-group same generation, (9) ordinary solidary out-group younger generation, (10) non-solidary out-group older generation, (11) non-solidary out-group same generation, (12) non-solidary out-group younger generation, (13) non-solidary unacquainted older generation, (14) non-solidary unacquainted same generation, (15) non-solidary unacquainted younger generation.

Our main findings show how discourse structures and politeness strategies are employed depending on different relationships.