

## 日本語と延辺朝鮮語における「依頼—拒絶—再依頼」の展開について

## — 談話構造とストラテジーの考察を中心に —

張 雪梅

大学院生

広島大学大学院国際協力研究科

〒739-8529 東広島市鏡山1-5-1

xuemei5269@hotmail.com

## はじめに

「依頼<sup>1)</sup>」は言語行動の研究の中でも、重要な位置を占める。依頼をすること、それに適切に対応することは日常的に人々が大きな関心を寄せる言語行動であるが、依頼談話の全体構造を考察したものはそれほど多くない。

猪崎(2000a,b)は、談話構成や発話機能を分析の観点とし、依頼談話を「依頼予告」「先行発話」「依頼発話・応答」の3つの話段(定義は2.2.1.1を参照)に分けて、日仏母語話者間で差異をみた。その結果、日本語母語話者は「依頼予告」→「先行発話」→「依頼発話」の順で発話するのに対し、フランス語母語話者は「依頼予告」ではなく「先行発話」から始まる。又、「先行発話」を「情報提供」と「情報要求」の発話機能に分けて見た結果、日本語母語話者は「情報提供」を、フランス語母語話者は「情報要求」をよく使用すると指摘している。

顧他(1998)は依頼者と被依頼者のストラテジー(定義は2.2.2.1を参照)の異同をまとめた上で、中国人は積極的な発話と消極的な発話を、日本人は中立的な発話と思いやり、気配りを含む対人的配慮の発話を好むと言っている。

柳(2006)は依頼者と被依頼者の両側を視点に入れて、話段とストラテジーを分析の枠組みに、日韓両言語の依頼談話の全体的構造と、ストラテジーの用いられ方、及び言語・文化的特徴を研究している。依頼談話の全体構造には幾つかのパターンがある。話段ごとのストラテジーの分析からは、各話段によってストラテジーの用いられ方が異なると言っている。

依頼談話で被依頼者の反応は談話の展開に大きく影響する。ところが、実際の研究は依頼者側に片寄ることが多く被依頼者の反応を十分に捉えていないため、実際の依頼談話に用いられるストラテジーの本来の様子つまりストラテジーの種類やパターンなど本来の様子が見られない問題点がある。ストラテジーの本来の様子を見るためには、依頼者側のみならず、被依頼者側も考慮に入れなければならない。そして、依頼者と

被依頼者のストラテジーがよく現れている依頼と拒絶の展開について研究したものが少なく、日本語と延辺朝鮮語<sup>2)</sup>を比較した研究は著者の修士論文以外はほとんどない。そのため、対人交流の社会言語学の見地からストラテジーを十分に解明することが必要ではないかと思う。

そこで、本研究は日本語と延辺朝鮮語における依頼と拒絶の依頼談話の話段の展開を考察し、依頼者ストラテジーと被依頼者ストラテジーの相互作用の観点から、依頼談話の構造を明らかにすることを目的とする。

## 1. 調査概要

2008年4月～2011年4月、広島県内の2つの大学と延辺朝鮮族自治州の中心地域である延吉にある2つの大学で依頼談話構造の実態を明らかにするために、調査を行った。

## 1.1 調査対象者

調査対象者は、20代から30代までの日本人と延辺朝鮮族の大学生、大学院生62名ずつ、計124名からの協力を得た。日本人学生は男性24名、女性38名で、延辺朝鮮族学生は男性22名、女性40名である。会話の合計時間は日本語が5時間59分31秒、延辺朝鮮語が3時間23分16秒である。表1に被調査者の内訳を示す。

## 1.2 調査手順

まず、被調査者にフェイスシートを配り、ロールプレイの目的とやり方を説明した。次に、研究のために会話を録音させてほしいという旨を伝えて、被調査者の年齢、所属、性別などを書いてもらった。最後に、ロールプレイをしてもらって全てをボイスレコーダーで録音し、録音したデータを文字化した。

## 1.3 ロールプレイの場面設定

人間関係は親しい友達間に設定し、「典型性、自然さ、求援助<sup>3)</sup>を依頼目標とするもの、両文化で無理なく共通しているもの」という基準から依頼場面を決めた。

表 1. 被調査者の内訳

国籍	年齢			性別		合計
	平均年齢	最高	最低	男	女	
日本	21.5歳	39歳	20歳	24名	38名	62名
中国	22.1歳	33歳	20歳	22名	40名	62名

表 2. 本研究におけるロールプレイ依頼内容

ロールカード A (依頼側) あなたの役割：大学生 A	ロールカード B (被依頼側) あなたの役割：大学生 B
<p>場面①教材費の締め切りが今日なのにあなたは、財布を家に置いて来ました。あなたは友人に2000円借りたいです。</p> <p>場面②実家の都合で生活費の仕送りが2日か3日遅れそうです。あなたは友達に1万円借りたいです。</p> <p>場面③来週、あなたは必修科目の授業で先生の指示した論文を読んで、まとめたレジュメをみんなの前で説明しなければなりません。しかし、その論文は英語で書かれたものです。英語の苦手なあなたにはなかなか難しいです。そこで、英語の得意なBさんに2ページぐらい英訳してもらいたいです。</p> <p>場面④は場面③と同じ内容で、今度はBさんに10ページぐらい英訳してもらいたいです。</p> <p>時間的制限：各場面2分ずつ 場所：Bさんの家または寮 あなたのすること： 〔1〕Bさんと普段通りに話し合ってください。 〔2〕Bさんに依頼をしてください。相手があなたの依頼を承諾しなくても根気強く続けて頑張ってください。尚、ロールプレイは、あなたが相手と向かい合った状態から始めてください。</p>	<p>場面①教材費の締め切りが今日なのにAさんは、財布を家に置いて来ました。あなたはAさんに2000円借りたいという依頼を受けます。</p> <p>場面②Aさんは実家の都合で生活費の仕送りが2日か3日遅れるようです。あなたはAさんに1万円借りたいという依頼を受けます。</p> <p>場面③来週、Aさんは必修科目の授業で先生の指示した論文を読んでまとめたレジュメをみんなの前で説明しなければなりません。しかし、その論文は英語で書かれています。英語の苦手なAさんは英語の得意なあなたに2ページぐらい英訳してほしいと頼みます。</p> <p>場面④は③と同じ内容で、今度はAさんに10ページぐらい英訳してほしいと依頼を受けます。</p> <p>時間的制限：各場面2分ずつ 場所：Bさんの家または寮 あなたのすること： 〔1〕Aさんの依頼を聞いて普段通りに話し合ってください。 〔2〕あなたは金銭的・時間的・能力的（英語が得意）に手伝えることが可能です。場面①～場面④の中、少なくとも一度は相手の依頼を断ってください。もし、相手が根気強く依頼を続けたら、その時は、仕方なく承諾するか最後まで断るか自由に決めてください。尚、ロールプレイはあなたがAさんと向かい合った状態から始めてください。</p>

ロールプレイでは同性でペアを組んで、実験の協力者たちに依頼側 A、被依頼側 B という役割を、両方ともやってもらう方式を採用した。親しい友達関係における会話参加者の用いるストラテジーは、異性同士と若者間では男女差（依頼者間と被依頼者間）が現れなかったため扱わないことにする。実験回数は一人当たり1回か2回するよう求めた。延迎朝鮮語の依頼場面は全て日本語と同じだが、場面①と②で金額だけ調整して場面①では20元に、場面②では300元にした。詳細は表2に示している。

その結果、両言語とも談話中に拒絶が含まれ、依頼の負担度の高い談話のほうでストラテジーの相違点が鮮明に現れた。従って、本研究は拒絶が含まれる53会話（日本語27会話、延迎朝鮮語26会話）を取り上げ、場面②と場面④を扱う。この2つの場面は、内容上違いがあるものの、その違いを扱わず、一括して負担度

の高い依頼として考察する。

#### 1.4 会話資料の文字化の方法

文字化した資料を読みやすくするために、本研究は以下のような表記方法を用いた。発話者が交替する箇所を1つの発話の区切りとし、それぞれに発話番号をアラビア数字で表す。日本語母語話者と延迎朝鮮語母語話者はそれぞれアルファベット「J」と「K」の記号を付けて発話番号の右側に記す。また、「依頼者側」は「A」、「被依頼者側」は「B」と記した。{}の中の行動は非言語的な行動の{笑い}資料を見せる}等を示す。

## 2. 分析方法

### 2.1 分析の対象

依頼談話の構成単位には大きい単位、中間的単位、小さい単位があると言われている。「準備段階：相手の注目を引き始めてから、本用件に入る前までの部分」「本用件部：依頼者が本用件を言い、被依頼者が拒絶する部分」「再依頼部：本用件部で依頼者が相手に拒絶された後、続けて依頼を行う部分」「終了部：依頼目的の達成後、会話を締め括る部分」は大きい話段で、談話を構成する上位単位である。本稿は「本用件部」「再依頼部」を分析対象にし、「準備段階」と「終了部」は分析対象から外す。

### 2.2 分析の枠組み

ここでは、調査したデータを分析する際の方法について述べる。本研究では「話段」と「ストラテジー」を分析単位に設定する。

### 2.2.1 話段

#### 2.2.1.1 話段の定義

本研究では、「本用件部」「再依頼部」といった上位単位のみでは効率的に談話を分析できないため、「話段」という中間的単位を設けた。

話段は談話の構造を効率的に捉えることができる特定の目的を持った「談話」の下位単位である。本研究では、柳（2006）の依頼談話における話段の定義を援用する。柳（2006：37）は、「話段とは、一般に、談話の内部の発話の集合体（もしくは一発話）が内容上のまとまりをもったもので、それぞれの参加者の「談話」の目的によって相対的に他と区分される部分である。依頼談話は、〈依頼の話段〉と〈依頼応答の話段〉の基本的な構造を持っているといえる。〈依頼の話段〉は依頼者が依頼という目的のために用いる発話の集合体で、〈依頼応答の話段〉は被依頼者が依頼に対して、「承諾」か「拒絶」か「曖昧な応答」か、などの依頼に対する応答をする発話の集合体である。」と定義している。

例1. 場面②における日本語の依頼談話の分類例

発話番号 と発話者	依頼者の ストラテジー		被依頼者の ストラテジー		話段の 分類	[依頼者 = J10 (24歳, 女性) 被依頼者 = J9 (24歳, 女性)]
	カテ ゴ リ	下位 分 類	カテ ゴ リ	下位 分 類		
1AJ10					(先行)	ちょっと、いいかな。
2BJ9						うん。
3AJ10						ちょっとお願いがあるんだけどー、
4BJ9						うん。
5AJ10	A2	5			(依頼1)	あの生活費が、あの実家から仕送りもらっているんだけどー、
6BJ9			B2	7		うん。
7AJ10	A2	5				それが2.3日遅れそうで、今お金がないんだ。
8BJ9			B4	18		うん、それーは大変。
9AJ10	A1	1				で、ちょっとお金貸してほしいんだけどー、
10BJ9			B3	11	(依応1)	うん、お金貸すっていつでも、
11AJ10	A2	7			(依頼2)	とりあえず必要なのが、1万円ぐらいなんだ。
12BJ9			B3	9,12	(依応2)	こうさあ、本当に厳しいなあ。ほかに借れそうな人がいない？
13AJ10	A2	7				そうなの。でも、今あんまり、あの今日授業で一緒の人がいなくて、
14BJ9			B4	18		おー、ほんと困っているねえ//ー、。{笑い}
15AJ10						{笑い} うん。
16AJ11	A2	7			(依頼3)	で、2日ぐらいしたら、あのー必ず送ってくれるはずだからー、
17BJ9			B2	7		うん。
18AJ10	A4	13				その時に絶対返すけど、
19BJ9			B1	3	(依応3)	ああ、絶対返してくれるんだったら、
20AJ10					(収束)	すみません、本当に。{笑い}
21BJ9						{笑い}

### 2.2.1.2 話段の分類項目と分類例

話段はザトラウスキー（1993）と柳（2006）等でも使われている。ザトラウスキー（1993）は勧誘談話に話段を取り入れて研究しているが、依頼談話研究もその影響を受けている。柳（2006）は依頼談話を〈依頼の話段〉〈依頼応答の話段〉〈交渉の話段〉〈条件調整の話段〉〈収束の話段〉の5種類に分類した。

ザトラウスキー（1993）と柳（2006）では設定された話段が異なるので、本研究では実際のデータを見て筆者が独自に決めた。本研究では〈先行発話の話段（先行）〉、〈依頼の話段（依頼）〉、〈依頼応答の話段（依応）〉、〈代案の話段（代案）〉、〈代案承諾の話段（代応）〉、〈依頼者の結論の話段（依結）〉、〈被依頼者の結論の話段（被結）〉、〈補償交渉の話段（補交）〉、〈収束の話段（収束）〉の話段が現れた<sup>(4)</sup>。例1は日本語の分析例である。

## 2.2.2 ストラテジー

### 2.2.2.1 ストラテジーの定義

本研究では、ザトラウスキー（1993）の定義を尊重して、ストラテジーは、会話のやり取りの中で、「目的（goal）」を達成するために話者が用いる手段を指すものと定義する。

依頼者は依頼達成を、被依頼者は「承諾」「拒絶」「曖昧」を自分の目的とする。ただし、その呼称は、あま

り定まっていない。影響手段、応諾獲得手段、操作手段、応諾獲得方略、影響力方略、影響方略のようなものがある。表現は違っていても意味は同じである。本研究では、ストラテジー（strategy）という表現を用いることにする。

### 2.2.2.2 ストラテジーの分類項目と分類例

本研究のストラテジーの分類は今井（2006）と柳（2006）の分類を参考した上で、修正を加えたものである。今井（2006）は依頼・要請時に用いられる影響手段を〈単純依頼〉〈理由提示〉〈資源提供〉〈正当要求〉〈情動操作〉の5つにまとめた。柳（2006）はストラテジーを〈依頼先行発話〉〈依頼の直接的発話〉〈依頼の正当化〉〈負担感の軽減〉〈負担感の埋め合わせ〉〈社会的欲求充足〉〈切り上げ〉の7つの大きいカテゴリーに分類した。本研究では、今井（2006）の〈単純依頼〉〈理由提示〉〈資源提供〉〈正当要求〉と、柳（2006）の〈負担感の軽減〉〈負担感の埋め合わせ〉に加え、延辺朝鮮語に現れた〈非難〉を新たに追加した。被依頼者のストラテジー、依頼者および被依頼者のストラテジーの下位分類は筆者による。本研究で用いるストラテジーの分類項目と分類例は表3と表4に示す。

## 2.3 「本用件部」と「再依頼部」における分析方法

本用件部で被依頼者は拒絶の態度を取っており、ス

表3. 依頼者のストラテジーの分類項目と分類例（下線部は延辺朝鮮語のみに現れたものである）

カテゴリー	下位分類	分類例		
A1 「単純依頼」： 受け手に行ってほしい依頼事項を単に伝える。	(1) 直接依頼	英語10ページ訳して。		
	(2) 間接依頼	10ページぐらいどうかな。		
	(3) 懇願	ここを何とか		
	(4) 反復	해달라 (やってくれ)		
A2 「理由提示」： 自分の置かれている状況や依頼行為の正当性を理解してもらうため様々な情報を与える。	(5) 理由や関連情報	英語苦手だから		
	(6) 必然性	もうほかに友達がいらないよ		
	(7) 追加情報	まったく分からなかったんよ		
	(8) 前回言及	2ページはしてもらったんだけど、		
A3 正当要求： 人が持っている個人的／社会的価値を尊重することを指摘・強調する。	(9) 親密・依存	칭구길래 (友達だから)。		
	(10) 称賛	英語得意だから。		
A4 「負担感の軽減と埋め合わせ」： 被依頼者の感じる負担を少しでも減らそうとしたり、償おうとする。	配慮型	(11) 気配り発話	ああ、だよねー？	
		コスト軽減型	(12) 限定・譲歩	ちょっと手伝うだけでいいよ。
			(13) 保障	すぐ返すから、
	(14) 協力表明		私もちょっと頑張るんで	
	代償型	(15) 共同行為要求	ちょっと、一緒に考えよう？	
		(16) 低コスト表明	いや、10ページはたぶん楽ちんだよ	
A5 非難： 被依頼者に対する不満、批判、罵り、非難、皮肉を示す	(17) 補償	うーん、何か奢るよ。		
	(18) 謝罪	申し訳ないんだけど、		
	(19) 非難	넌 300원 두 없니? (お前は300元もないのか?)		

表 4. 被依頼者のストラテジーの分類項目と分類例（下線部は延辺朝鮮語のみに現れたものである）

カテゴリー	下位分類	分類例
B1: 依頼に対して積極的な態度を示す発話 (略語: 積極的な態度)	(1) 共同行為要求	じゃ、一緒にしよう、一緒に.
	(2) 新情報を要求する発話	3日後には絶対返せる?
	(3) 承諾 / 承諾する理由の発話	じゃ、それなら一万円貸してやるよ.
	(4) 承諾に有利な情報からなる発話	うん、まあ、やったらできそうやけど.
B2: 依頼に対して中立的な態度を示す発話 (略語: 中立的な態度)	(5) 相手の発話を確認、復唱	1万円か.
	(6) 詳しい情報を求める / 提供する	あー、どのぐらい?
	(7) 相槌	うん
	(8) 迷う	1000円分、10ページかー、どうしよう?
B3: 依頼に対して消極的な態度を示す発話 (略語: 消極的な態度)	(9) 直接的な断り	いいえ、多い、多い.
	(10) 理由説明	でも何か十分に訳せるか分からないし、
	(11) 不利な情報を含む発話	生きてるのに精一杯なんだよ.
	(12) 次回の依頼・代案提示	ええ、ぱつーと K にお願ひできないの?
	(13) 謝罪や残念な気持ちを表明	1万円、どうもお金があるんだったら、どれぐらいでもね.
	(14) 否定的な見解の表明	でもさあ、自分でやったほうがいいよ、
	(15) 条件提示	もうちょっと減らしてくれたらできるかもしれん.
(16) 回避	じゃ、とりあえず飲みに行こう?	
(17) 非難	무슨 썰이 많기는? (何の用事が沢山あるというのか?)	
B4: 相手の困っている状況に理解を示す発話	(18) 对人的配慮の発話	1万円か、大変だね.

トラテジーのパターンは種類も数も少なく、特定の種類のみに集中している。そこで、本用件部では2発話連続におけるストラテジーをみる。ここで言う2発話連続におけるストラテジーとは、依頼者と被依頼者のストラテジーがペアとなっているものを指す。

しかし、再依頼部では本用件部と異なった分析方法を用いる。再依頼部で談話展開は被依頼者の影響を多く受ける。会話参加者の用いるストラテジーは種類と数が本用件部よりはるかに多く、パターンも複雑で、依頼の展開に与える影響も大きい。そのため、2発話連続におけるストラテジーをみるよりは、むしろ再依頼部全体の流れをみたほうが良いと思う。分析の際に、再依頼部の展開の仕方を「談話中で依頼を断られない展開」と「談話中で依頼を断られる展開」に大別して被依頼者の反応と依頼者のストラテジーからみる方法を取る。

分析・記述の際に、「本用件部」と「再依頼部」では1つの会話にAもBも同じ項目が何度か現れるので、AまたはBの下位分類が現れた会話数と、パターンの現れた会話数の合計は一致しないことがある。

### 3. 調査の結果

3節では本調査による結果を述べる。3.1では拒絶が含まれる全会話における話段のパターンを記す。3.2では「本用件部」における〈依頼の話段〉と〈依頼応答の話段〉を取り上げ、ストラテジーを分析する。3.3では「再依頼部」におけるストラテジーを詳しく分析する。最後に、3.4では実質的な展開に寄与したストラテジーを分析する。

#### 3.1 全会話における話段のパターン

図1は両言語の全会話データにおける話段のパターンを示している。日本語のパターンⅡは、依頼者が代案を言い出して、被依頼者が結果的に承諾するケースである。パターンⅢは依頼者の「じゃ、できるとこまでやってみるわ。」という結論に対して、「自分でやってみて、じゃ、それでチェックぐらいするよ?」と結論を出す談話である。延辺朝鮮語のパターンⅡは被依頼者の補償要求に対して会話参加者が交渉を行うケースである。

日本語の依頼談話の構造パターン パターンⅠ〔〈依頼〉+〈依応〉〕n (24例) パターンⅡ〈依頼〉+〈依応〉+〈代案〉+〈代応〉(2例) パターンⅢ〈依頼〉+〈依応〉+〈依結〉+〈被結〉(1例)	延辺朝鮮語の依頼談話の構造パターン パターンⅠ〔〈依頼〉+〈依応〉〕n (25例) パターンⅡ〈依頼〉+〈依応〉+〈補交〉(1例)
--	---

図 1. 両言語の全会話における話段のパターン (n: 話段の数を示す。nは1～6まで。)

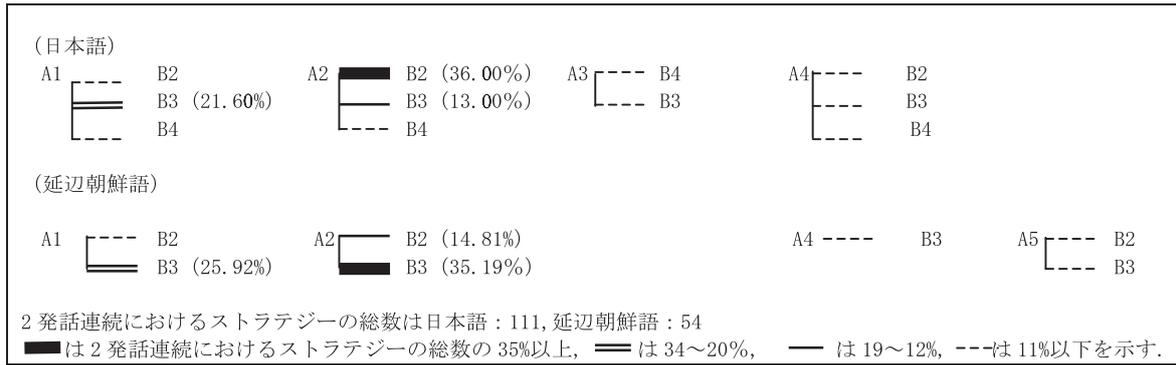


図2. 本用件部におけるストラテジーのパターン

表5. パターン「A2-B2」の内訳

日本語		延辺朝鮮語	
パターン	会話数	パターン	会話数
5-[7]	15	5-[5]	3
5-[5]	5	5-[6]	3
5-[6]	3	5-[7]	1
7-[9]	1	8-[6]	1

パターン I (日: 24例, 朝: 25例) は全データのうち、圧倒的に多い。つまり、[〈依頼〉+〈依応〉] n は依頼談話の最も一般的で典型的なパターンで、〈依頼の話段〉と〈依頼応答の話段〉が多い時は6回まで繰り返される場合もある。従って、パターン I を分析することによって、依頼と拒絶の談話展開とストラテジーが明らかになると考えられる。

### 3.2 本用件部

#### 3.2.1 本用件部におけるストラテジー

図2は本用件部で現れたストラテジーのパターンを示したものである。

本用件部は必ず拒絶が含まれるので B3が現れるが、B3の前に B1とB2が現れることもある。B1は延辺朝鮮語で一度現れた(承諾に有利な情報からなる発話が1例)だけであるが、図2には書き込まなかった。%による分類基準は以下のような方法で決めた。例えば、35%以上を1つの区切りにしたのは、%の上位1位は、日本語が「A2-B2」36.00%、延辺朝鮮語が、「A2-B3」35.19%で、値が最も高く、数値を区切る1つの境目であるためである。

図2をみると、両言語で上位3位までの順位は、日本語:「A2-B2」36.00%、「A1-B3」21.60%、「A2-B3」13.00%、延辺朝鮮語:「A2-B3」35.19%、「A1-B3」25.92%、「A2-B2」14.81%の順になっている。日朝とも依頼者は「A1:単純依頼」か「A2:理由提示」を使用しており、被依頼者は中立的な態度と否定的な態度を使用している。なお、両言語で上位3位までのパターンは「A2-B2」「A1-B3」「A2-B3」で、4.2.2

で具体的にこれらを考察する。

#### 3.2.2 本用件部における上位三位までのパターン

##### 3.2.2.1 本用件部におけるパターン「A2-B2」

まず、表5に本用件部におけるパターン「A2:理由提示-B2:中立的な態度」を提示する。

##### 日本語

上の「5-[7]」は左側の5は依頼者のストラテジーの下位分類を、右側の[7]は被依頼者のストラテジーの下位分類を示す。依頼者と区別するために被依頼者のストラテジーは□で数字の周りを囲む。このパターンは依頼者の「A2 (5):理由や関連情報 (23会話) (3AJ52:ええ、仕送りが2.3日遅れそうなんだよ、)」を提供する内容で始まる場合が多く、それに対して被依頼者は「B2 ([7]):相槌 (15会話) (4BJ45:うん)」「B2 ([5]):相手の発話を確認、復唱 (5会話) (5BJ50:で、10ページ?)」「B2 ([6]):詳しい情報を求める/提供する (3会話) (4BJ51:ほしいものある?)」で答える。例2の下線に示すように、[7]は殆どが「うん」という相槌で「今聞いている」ことを意味するものであって、[5]は「1万円か」「そうか」等といった確認・復唱で実質的な内容に乏しい。特に日本語にはこの類のストラテジーが15会話に32回も使用されており、数が著しく多い。また、「B2 ([6]):詳しい情報を求める/提供する (3会話)」は実質的な内容である。

従って、日本語は依頼者が依頼に関する理由や情報を伝える時、被依頼者は実質的な発話が少なく、口を挟まず相槌をよくすると言えらるう。

## 例 2. [依頼者 = J58 (20歳, 女性) 被依頼者 = J57 (20歳, 女性)]

(中略)

- 5AJ58 この間 //, 先生に,  
 6BJ57 うん.  
 7AJ58 レジュメを  
 8BJ57 うん.  
 9AJ58 論文を読んで発表しなくちゃいけないんだけどー, 論文が10枚あるんだけどー,  
 10BJ57 うん.  
 11AJ58 本当なんかー,  
 12BJ57 うん.  
 13AJ58 超難しくてお願いしてるんじゃないか.  
 14BJ57 10ページ? 面倒いねー.

## 例 3. [依頼者 = K10 (21歳, 男性) 被依頼者 = K11 (22歳, 男性)]

(中略)

- 2AK11 전번에야 니 번역해준게야, 영 선생들이 영 듣기 좋아하는데, 이번에 좀 과한거 좀 주더라. 한 번 해주개? (この前, 君が訳してくれたのがね, 先生たちに好評だけど, 今度はちょっと重いやつを指示された. 一度やってくれる?)  
 3BK11 뭐 또 그러니? (何を, また?)

## 例 4. [依頼者 = K53 (22歳, 女性) 被依頼者 = K54 (22歳, 女性)]

(中略)

- 3AK53 하아-? 생활비 있어야겠는데, 요새 집에 무슨 일이 바빠갖구서리.  
 (ああー? 生活費がないといけないけど, この間家に何か用事があって.)  
 4BK54 응, 얼마? 얼마정도 필요하야? 그래. (うん, いくら? じゃ, いくらぐらい必要なの?)  
 5AK53 한 300원정도. (300元ぐらい.)

## 延辺朝鮮語

延辺朝鮮語は「A2-B2」のパターンでも日本語と違う。依頼者の情報提供に対して、日本語は実質的な内容に乏しい内容が多いが、延辺朝鮮語は例3のように確認をしたり、例4のように詳しい情報を要求する内容が多い。

延辺朝鮮語の本用件部では日本語と同様、「A1: 単純依頼」には「1: 直接依頼」が多く用いられており、「A2(5): 理由や関連情報」の内容が多い。しかし、被依頼者は日本人と違って、「B2(5): 相手の発話を確認, 復唱 (4 会話)」「B2(6): 詳しい情報を求める / 提供する (6 会話)」を使い、共同で談話を築き上げている。

## 3.2.2.2 本用件部におけるパターン「A1-B3」

表6はパターン「A1: 単純依頼-B3: 消極的な態度」における両言語の詳細を表している。

## 日本語

日本語のA1では「1: 直接依頼」が19会話に現れ、最も多い。「2: 間接依頼」は4会話にしか現れていない。被依頼者は依頼者の依頼を断る時、7種類の多

種多様なストラテジーを駆使している。「9: 直接的な断り (12 会話) (2BJ37: 駄目, 何かこの前だけど, 何か軽くない?)」, 「11: 不利な情報を含む発話: (6 会話) (10BJ45: 今ちょっと手持ちで1万持ってないわ.)」, 「10: 理由説明 (1 会話) (10BJ11: 自分でやったほうがいいよ, 自分の力にもならないし.)」, 「12: 次回の依頼・代案提示: (1 会話) (9BJ44: 今度また声掛けて)」, 「14: 否定的な見解の表明: (1 会話) (3BJ28: でも, それ自分でやったほうがいいと思うよ. やっぱり自分のために, 手伝ってあげることにはできるけど, 自分でやったほうがやっぱね, 英語の勉強にもなるし.)」, 「15: 条件提示: (1 会話) (8BJ22: やれって, やっぱ10ページぐらい自分で読んでくれて, 仕様がなかったら.)」, 「16: 回避 (1 会話) (5BJ25: じゃ, とりあえず飲みに行こう)」等が挙げられる。

## 延辺朝鮮語

「A1-B3」のパターンで、日本語と同様、延辺朝鮮語でも依頼者は「A1(1): 直接依頼 (13 会話)」が最も多い。しかし、被依頼者のストラテジーには日本語にない「B3(17): 非難 (5 会話)」が現れた。例5と例6の下線部を見られたい。これらの17は被依頼者

表6. パターン「A1-B3」の内訳

日本語		延辺朝鮮語	
パターン	会話数	パターン	会話数
1- <u>9</u>	9	1- <u>9</u>	7
1- <u>11</u>	5	1- <u>17</u>	4
2- <u>9</u>	3	2- <u>9</u>	3
1- <u>10</u>	1	1- <u>11</u>	1
1- <u>15</u>	1	1- <u>10</u>	1
1- <u>12</u>	1	2- <u>17</u>	1
1- <u>16</u>	1		
1- <u>14</u>	1		
2- <u>11</u>	1		

例5. [依頼者 = K35 (22歳, 女性) 被依頼者 = K36 (22歳, 女性)]

(中略)

- 3AK35 날 좀 한 300원 빌려주면 안되개? 우리엄마 부친다는데 이틀후에 와 가지구.  
(私にちょっと300元ぐらい貸してくれる? お母さん, 送るって言ってるんだけど, 2日後に届くので.)
- 4BK36 은행인가 하니? 나두 없다. 300원이나? (私を銀行だとも思ってるの? ないよ. 300元も?)
- 5AK35 응. (うん.)
- 6BK36 응, 아버지까 말할가? 그래 언제 주개? (うん, お父さんに話そうか? じゃ, いつ返す?)
- 7BK35 3일후에 널 줄게. (3日後に返してあげる.)
- 8BK36 응, 알았다. 그램 내 쫄끔 있다 같이 가자.  
(うん, 分かった. じゃ, ちょっと後で一緒に行こう.)

例6. [依頼者 = K39 (21歳, 男性) 被依頼者 = K40 (22歳, 男性)]

(中略)

- 3AK39 돈 빌린거 다 줬으니까 좀, (金借りたのを, 全部返したから, ちょっと,)
- 4BK40 임마, 니 그거 언제 줘? 일주일후에 줘가지구. 아새끼, 말하면 말한델루 안하개?  
(お前, いつそれ返した? 1週間後に返しただろ. この野郎, 話した通りにやらないの?)

が依頼者或いは依頼内容に対する不満, 批判, 罵り, 非難, 皮肉を示す. 例5の4BK36には皮肉が, 例6の4BK40には批判・非難の意味が含まれている. 延辺朝鮮語では同輩といっても非常に親しい関係に限ってこのようなストラテジーを用いるが人間関係は阻害しない. ストラテジーは「目的達成のために使うもの」と「人間関係維持のために使うもの」の2つの性質を持っていると言われている. 依頼者が一方的に利益を得る依頼の場合, この2つは衝突しやすいと考えられているが, 延辺朝鮮語ではこのような憂慮が存在しない. むしろ親しい関係の証と考えられている. また, B3の種類も日本語に比べて少ない.

### 3.2.2.3 本用件部におけるパターン「A2-B3」

表7はパターン「A2:理由提示-B3:消極的な態度」を示す.

#### 日本語

このパターンで依頼者は「A2(5):理由や関連情報(14会話)(5AJ15:10ページぐらいあるんだ. {笑い})」が特に多い. B3の断り方も「9:直接的な断り(7BJ16:10ページはちょっと無理かもしれない.) (6会話)», 「10:理由説明(4BJ6:自分の力にならないし,) (2会話)», 「11:不利な情報を含む発話(6BJ13:1万円なら, 今, 俺もお金ないんだよ.) (3会話)», 「12:次回の依頼・代案提示(6BJ22:日雇いでもしたらいいじゃないかな.) (1会話)», 「13:謝罪や残念な気持ちを表明(12BJ39:ごめん, 今回はちょーっと, {笑い}) (1会話)», 「14:否定的な見解の表明(10BJ11:ええ, でもさあ, 自分でやったほうがいいよ,) (1会話)», 「15:条件提示(4BJ32:きついなあ, 1万円は, もうちょっと下げてもらえたらできるんだけど. //) (1会話)», 「16:回避(10BJ22:まあ,

表7. パターン「A2-B3」の内訳

日本語		延辺朝鮮語	
パターン	会話数	パターン	会話数
5-9	5	5-9	7
5-11	3	5-11	5
5-10	1	5-17	4
5-12	1	5-10	2
5-13	1	7-9	2
5-14	1	7-11	2
5-15	1	5-7	1
5-16	1	5-12	1
6-10	1	7-10	1
7-16	1	8-17	1
8-9	1		

どうでもいいから、忘れて{笑い} (1会話)」と8種類も使用している。

以上から、本用件部で日本語の場合、依頼者は「単純依頼」と「理由提示」のストラテジーを単独または組み合わせて使用していることが分かった。特に、依頼者は直接依頼と理由や関連情報の内容を多く言う。一方、被依頼者は依頼者に対し、中立的な態度をよく取って、相槌といった実質的な内容に乏しい発話をする傾向がある。また、被依頼者は拒絶する際に、自分が使える消極的な態度を示すストラテジーを何でも使おうとする傾向がみられる。

#### 延辺朝鮮語

表7から分かるように、延辺朝鮮語で依頼者は主に「A2(5):理由・関連情報(20会話)(1AK26:또 열 페이지 있는데. また, 10ページあるんだけど.)」, 「A2(7):追加情報(5会話)(5AK53:한 300원 정도. 大体300元程度.)」を用いて事情を話す。そして、被依頼者は拒絶する際に、「9:直接的な断り(2BK35:야-? 그런거 제절루 하는게 아니라? 그 많은거 내 어떻게 언제까지 다 써야하니? おい-?それは自分でやれよ? そんな量をどうやっていつまで書かないといけないの?)」, 「10:理由説明(2BK25:내 요즘 바쁘재야! 私, このごろ忙しいじゃないか!)」, 「11:不利な情報を含む発話(2BK16:응, 나두 지금 돈 없어 그래는데. うん, 私も今金無くて困ってるんだけど.)」, 「12:次回の依頼・代案提示(5BK42:아는 엔델루 100원. 知ってる子から100元.)」, 「17:非難(12BK41:내 500원밖에 없는데 300원 주면 내 어떻게 쓰니? 私, 500元しかないんだけど, 300元あげると, 私は使えなくなるんだよ?)」という5種類の断り方を使用している。B3の種類が日本語ほど多くないことと、延辺朝鮮語特有の「17:非難(5会話)」を使用している点が日本語と違う。

### 3.3 再依頼部

「再依頼部」では、被依頼者の態度の変化を手がかりに分析を進める。3.3.1では「談話中で依頼を断られない展開」を、3.3.2では「談話中で依頼を断られる展開」を論じる。

再依頼部でも1つの会話にAとBが何度か現れるので、分析・記述の際に個々のストラテジーの現れる会話数と合計の会話数が一致しないことがある。

本研究は依頼者が依頼目的を達成する段階までを中心にみるため、「再依頼部」の分析で、B1が現れるまでのAと、B1が現れてからのAの両方を分析する。またAの位置はB1の前後だけに注目して、それぞれひとまとめにする方法を取った。

#### 3.3.1 談話中で依頼を断られない展開

「談話中で依頼を断られない展開」とは、被依頼者が最初に依頼を断られた後、再依頼部で再依頼をして、被依頼者に断られることなく、承諾に至るケースである。

#### 日本語

日本語は「談話中で依頼を断られない展開」で被依頼者の態度には以下のような2種類の態度の変化が生じた。

(1) 被依頼者がすぐ積極的な態度を示した場合(計11会話)

この類の会話は11会話現れた。依頼者は「A1:単純依頼(4会話)」, 「A2:理由提示(5会話)」, 「A4:負担感の軽減と埋め合わせ(10会話)」といったストラテジーを使用している。この3つは単独で使われたり、組み合わせられて使われたりする。

被依頼者はB1の場合、「3:承諾/承諾する理由の発話(7会話){笑い}(BJ13:10ページか, うん, はい.)」, 「2:新情報を要求する発話(3会話)(11BJ22:まあ, 3日後ぐらい返してくれん?)」, 「1:共同行為要求(1会話)(10BJ53:じゃ, 一緒にし

## 例 7. [依頼者 = K31 (23歳, 女性) 被依頼者 = K32 (23歳, 女性)]

(中略)

- 7AK31 영어 잘하는 사람 너밖에 없다. 10페이지만. (英語得意な人は君しかいない. 10ページだけ.)  
 8BK32 10페이지나? (10ページも?)  
 9AK31 그리구 이답에 내 든든히 칭커할게. (で, 後でしっかり奢るから.)  
 10BK32 휴우~, 방법이 없구나. 알았다. (ほ~, 仕方ないね, 分かった.)  
 11AK31 씨예. (ありがとう.)

## 例 8. [依頼者 = J43 (22歳, 女性) 被依頼者 = J44 (23歳, 女性)]

(中略)

- 12AJ43 ええ, J44めっちゃ稼いでんじゃないか.  
 13BJ44 でも, めっちゃ使ってもうったから.  
 14AJ43 へえ? そうなんよね.  
 15AJ44 じゃけん, ちょっと1万円はちょっと, もうちょっと, 後何日ぐらいで, 後, 2, 3日もあるんだけど  
 16BJ44 2, 3日だったらもう?  
 17AJ43 お願いします. 1万円ぐらい貸してほしいんよ.  
 18BJ44 1万円, どうもお金があるんだったら, どれぐらいでもね,  
 19AJ43 うん.  
 20BJ44 でも, 2, 3日してすぐ返せるんだったら, じゃ, いいよ.  
 21AJ43 仕送りが来たらずぐ返すよ.  
 22BJ44 あ, じゃ, 仕様がな, 貸してあげる.

よう, 一緒に.)」のようなストラテジーを使用している. ここで被依頼者が[2]を発話した場合, 依頼者は続けて依頼をして承諾を得なければならない. その場合, 日本人学生は, 保障したり追加情報を付け加えたり, 低コスト表明をしたりして被依頼者から明確な承諾を得る.

依頼者のストラテジーを全体的にみると, A1, A2, A4のそれぞれの下位分類のほぼ全種類が用いられている. そして, A2では「追加情報」が多く提供されている.

## (2) B2: 中立的な態度 → B1: 積極的な態度 (計6会話)

ここで「A1: 単純依頼 (5会話)», 「A2: 理由提示 (4会話)», 「A3: (1会話)», 「A4: 負担感の軽減と埋め合わせ (5会話)」が用いられている. 被依頼者の中立的な態度を観察すると, 「[5]: 相手の発話を確認, 復唱 (5会話)」「[7]: 相槌 (1会話)」で, 実質的な内容に欠けている. 依頼者は追加情報を提供したり, 限定を言ったりして依頼を承諾へと進めていく.

日本語における「談話中で依頼を断られない展開」を以下のようにまとめる. 被依頼者がすぐ積極的な態度を示した場合, 依頼者の使用するストラテジーの割合は A1: A2: A3 = 1: 1: 2 のようである. また, 被依頼者の態度が積極的な態度に変わった後, 「コスト軽減型」を用いて確実に承諾をもらうようにしてい

る. 「B2: 中立的な態度 → B1: 積極的な態度」の場合, 依頼者の使用するストラテジーは, 「単純依頼」, 「理由提示」, 「負担感の軽減と埋め合わせ」で出現数がほぼ同様である. 依頼者は「追加情報」と「限定」などを用いて最終的に依頼が成功する.

## 延辺朝鮮語

「談話中で依頼を断られない展開」の場合, 被依頼者の態度は延辺朝鮮語でも, 2種類の変化があった. 以下, 2種類の態度変化の場合におけるストラテジーの使用についてみる.

## (1) 被依頼者がすぐ積極的な態度を示した場合 (計10会話)

このケースにおけるストラテジーを見ると, 「A1: 単純依頼 (8会話)», 「A2: 理由提示 (8会話)», 「A4: 負担感の軽減と埋め合わせ (9会話)», 「B1: 積極的な態度 (8会話)», 「B4: 相手の困っている状況に理解を示す発話 (1会話)」現れた. A1, A2, A4は内容面から整理してみると, それぞれの下位分類のほぼ全項目が使用されている.

## (2) 中立的な態度 → 積極的な態度 (計3会話)

「A1: (2会話)», 「A2: (2会話)», 「A4: (3会話)», 「B2: (4会話)」が現れた. ここで, B2の下位分類の内容をみると「[5]: 相手の発話を確認, 復唱 (3会話)」「[8]: 迷う (1会話)」となっていて実質的な内容に乏しい. 例7を参照されたい. 例7をみると, 7AK31で

依頼者は再依頼をし、8BK32で被依頼者が中立的な態度を示すと、9AK31で依頼者が補償を持ち出す。それに対して、10BK32で承諾する。

「談話中で依頼を断られない展開」について延辺朝鮮語のほうをまとめる。依頼を成功させるためにA1, A2, A4のほぼ全ての手段を駆使する傾向が見られる。被依頼者が積極的な態度へと変わった後、「補償」を使って確かに承諾を得ている。

### 3.3.2 談話中で依頼を断られる展開（7会話）

「談話中で依頼を断られる展開」とは、本用件部で被依頼者に断られた後、再依頼部で依頼し続け、被依頼者に断られることを繰り返しながら、結果的に依頼成功に至るケースである。日本語で多い時は最多6回、朝鮮語では4回断られることがある。

#### 日本語

まず、日本語のほうを考察してみよう。日本語で被依頼者の態度は以下のような3種類の変化がみられた。

(1) B3: 消極的な態度→B1: 積極的な態度（3会話）

このケースで依頼者は「A3: (2会話)」「A2: (1会話)」を用いた後、被依頼者が消極的な態度を示す。それから、依頼者が「A2: (1会話)」「A4: (2会話)」「A1: (1会話)」を用いて、被依頼者が積極的な態度を示す。

(2) B3: 消極的な態度→B2: 中立的な態度→B1: 積極的な態度（1会話）

この展開は例8を参照されたい。依頼者がA2で再依頼をして、被依頼者が否定的な態度を取る。続けて、依頼者はA4を用いて、被依頼者は中立的な態度を示し、依頼者が直接依頼をして被依頼者が承諾する。

(3) 他（3会話）

上述のほかにも、被依頼者の態度の変化には「B3B3B2B3B2B3B1」「B4B3B4B2B1」「B2B3B2B1」の3例が現れた。「B3B3B2B3B2B3B1」は、依頼者が「追加情報」を言って2回再依頼をして、2回拒絶さ

れた後、3回目の追加情報を言うことで一時被依頼者に中立的な態度を取られるが、また断られる。それを受けた依頼者は「補償」を用いて、被依頼者はまた一時的に中立的な態度に変わる。しかし、被依頼者はまた再拒絶してしまうので、依頼者が「J6の能力やったらすぐもう。」と「A4(16): 低コスト表明」を示すがまた拒絶される。後半では被依頼者が「B1(2): 新情報を要求する」と進んで「積極的な態度」になってくれたため結局は依頼者が承諾する。

「B4B3B4B2B1」は、依頼者が「A2(7): 追加情報」で再依頼した時、被依頼者が「12BJ9: こうさあ、本当に厳しいなあ。ほかに借られそうな人がいない?」と言って拒絶してしまう。それを聞いた依頼者はもう一度A2(7)を用いるが、それが被依頼者の「気配り発話」に続く。そして、依頼者が「A2(7): 追加情報(17AJ11: で、2日ぐらいしたら、あの一必ず送ってくれるはずだから、)」を経て承諾へと進む。

「B2B3B2B1」は依頼者がストラテジー「A2(7): 追加情報」を3回、「直接依頼」を一回使用して、被依頼者が「中立的な態度」を示す。その後、依頼者が「A4(13): 保障, (20AJ12: これを最後にするから)」と話す。被依頼者に断られる。しかし、依頼者は続けて「追加情報」と「直接依頼」のストラテジーを用いて、被依頼者から承諾をもらう。

日本語のほうを以下のようにまとめる。依頼者と被依頼者はやり取りを通して、共同に会話を築いて行く。再依頼部の最初に、依頼者は追加情報を提供することが多い。被依頼者の態度を積極的な態度に変える決め手となるストラテジーは「追加情報」、「補償」、「保障」である。依頼が難航していても被依頼者が進んで態度を変える場合、依頼は成功へと進みやすくなる。

#### 延辺朝鮮語

(1) B3: 消極的な態度→B1: 積極的な態度（8会話）

この展開で依頼者は再依頼をしてから、被依頼者が承諾するまで、特に被依頼者が拒絶をした場合、どち

#### 例9. [依頼者 = K35 (22歳, 女性) 被依頼者 = K36 (22歳, 女性)]

(中略)

- 5AK35      니 어느 많치 할수 있니? (君どれぐらいできる?)  
 6BK36      많다. 살짝 바쁜데, (多い. ちょっと忙しいけど)  
 7BK37      그래 언제까지? (じゃ, いつまでなの?)  
 8AK35      이틀. (二日)  
 9BK36      이틀? (二日?)  
 10AK35     응. (うん)  
 11BK36     10페이지를 이틀? (10ページを二日?)  
 12AK35     응. (うん)  
 13BK36     넌 뭐하니? (君は何をするの?)  
 14AK35     난 나머지 10페이지를. (私は残りの10ページを)  
 15BK36     응. 알았다. 해줄게. (うん, 分かった, やってあげる.)

らかの依頼の話段で「非難」を必ず使用する。威圧的な働きかけは延辺朝鮮語では功を奏するのである。2回目の拒絶の後、再依頼部の初め、1回目と2回目の拒絶の後、3回目の拒絶の後などに使用している。依頼者のストラテジーを見ると「A1:(13会話)」、「A2:(7会話)」、「A3:(1会話)」、「A4:(10会話)」を使用している。例9をみられたい。

(2) B3:消極的な態度→B2:中立的な態度→B1:積極的な態度(1会話)

この展開は例7に記した通りに1会話に見られる。依頼者が「A4(12):限定」を用いて被依頼者ができる範囲を聞く。被依頼者は一旦断るが、また依頼者に中立的な態度を示し詳しい情報を要求する。こうして承諾の展開になり、最後は依頼者は被依頼者に承諾を得る。

(3) その他(2会話)

上述のほかに延辺朝鮮語では、被依頼者の態度が「B3B2B3B2B3B2B1」「B3B2B3B2B3B1」のように変化する例が2つあった。

「B3B2B3B2B3B2B1」の場合、依頼者は被依頼者にお金の使い道を問われ、普段の浪費癖を次のように強く叱られる。6BK40「야, 임마, 어제 돈 그리 빨리 쓰니? 어디다 그렇게 쓰니? (おい, この野郎, 何でお金をそんなに速く使っちゃうの? どこに使うの?)」8BK40「요시간에 또 - ? 없니? 임마, 정신 있나? 임마 내 한달에야 내것밖에 못 쓰는데야. (この頃またー? ない? この野郎, 何考えてるの? 俺は一ヶ月に自分の分しか使わないんだよ.)」これらの発話に続いて、被依頼者がお金の使い道について詳しい情報を要求する中立的な態度を示すために複雑な展開になっている。後半で依頼者が「A4(13):保障」を用いてやっと依頼成功へと転じる。

「B3B2B3B2B3B1」も「B3B2B3B2B3B2B1」のように依頼者が被依頼者にお金の使い道を聞かれたり、強く叱られたり詳しい情報を要求されたりして流れが似ているが、「A1(3):懇願」を使用して被依頼者の態度を積極的な方向へと導く。

「談話中で依頼を断られる展開」について延辺朝鮮語のほうを以下のようにまとめる。延辺朝鮮語は再依

頼部で依頼者と被依頼者は「非難」の内容のストラテジーの使用が多いが、これは有効なストラテジーと言えよう。依頼者は「非難」を「直接依頼」、「理由提示」、「負担感の軽減と埋め合わせ」のストラテジーと上手く組み合わせて被依頼者の積極的な態度を引き出す傾向がある。

### 3.4 実質的な展開に寄与したストラテジー

「実質的な展開に寄与したストラテジー」とは、再依頼の過程において、膠着した局面を打破し、依頼談話が実質的に依頼者の望むような方向へと展開する契機となったストラテジーを指す。依頼者と被依頼者のどちらでも発話する可能性がある。詳細は表8に示す。データを見ると、談話の進展に寄与した担い手は両言語とも依頼者となっている。種類は両言語とも16種類現れている。

まず、「A4:負担感の軽減と埋め合わせ」を観察してみると種類と出現数が最も多い。そのうち、「コスト軽減型」は日本語が「12:限定・譲歩(2)」、「13:保障(5)」、「14:協力表明(1)」、「15:共同行為要求(1)」、「16:低コスト表明(1)」で、延辺朝鮮語が「12:限定・譲歩(4)」、「13:保障(5)」、「15:共同行為要求(1)」、「16:低コスト表明(1)」となっている。「代償型」は日本語が「17:補償(2)」、「18:謝罪(1)」, 延辺朝鮮語が「17:補償(3)」となっている。A4は両言語ともに最も多用されており、談話を実質的に進展させる上でかなり有効なストラテジーであるといえる。

次に、「A1:単純依頼」と「A2:理由提示」をみると、日本語はA1とA2の出現数が6で、延辺朝鮮語はA1の出現数が10、A2の出現数が2である。日本語は「追加情報」などのストラテジーを「単純依頼」と同様に多く使用しているが、延辺朝鮮語が「単純依頼」を主に使用していることが分かる。

また、A3とB1は両言語であまり違いが見られない。「B1(2):新情報を要求する発話」のように、被依頼者が進んで態度を変えることで談話進展に寄与するケースが現れた。例10と例11がその例である。例10は依頼者が4回も依頼を拒絶された末に、被依頼者の「B1(2):新情報を要求する発話、(20BJ6:今、何ペー

表8. 実質的な進展に寄与したストラテジー

	ストラテジー	コスト軽減型	直接依頼	理由提示	正当要求	積極的な態度	その他
日本語	下位分類	13 12 17 16 15 18 14	1 3 2	7 6 8	10	2 1	
	出現数	5 2 2 1 1 1 1	3 2 1	4 1 1	1	2 1	
延辺朝鮮語	下位分類	13 12 17 16 15 7	1 2 3 4	7 6	10	2 1	19
	出現数	5 4 3 1 1 1	3 3 2 2	1 1	1	1 1	8

ジまで終わっているの.)」で局面を打破して承諾へと進展する場合である。例11は2回に渡る拒絶の後に、被依頼者が「B1(2): 新情報を要求する発話, (10BK35: 뭐 사주개? 먼저 말해봐라. 何買ってくれる? 先に言ってみろ.)」というストラテジーを用いて、補償に関する情報を要求することで、承諾の方向へと転じる。

最後に、延辺朝鮮語のみに現れたストラテジーにA5をみる。A5は他のストラテジーと組み合わせさせて使われるのが特徴的である。「A5A1」が2会話、「A5A4」が5会話、「A5A2」が1会話出現している。延辺朝鮮族学生は、相当親しい友人に対して期待が高い。乱暴な言葉遣い、強要、怒り、被依頼者への不満や批判、威圧的な働きかけなどを、非難されるべき行為とは思わず、お互いに助けるのは当然だと考えるようである。本当に怒っているわけではないが、相手に怒られた、これはまずい、友達関係が壊れるというプレッシャーを与えることで、相手に受け入れてもらうという目的を達成する役割を持っている。

上記から以下のことが言える。「両言語で談話を実質的に発展させるストラテジーは「負担感の軽減と埋め合わせ」が最も有効で、次に「単純依頼」の順である。ただし、日本語では「単純依頼」と同じくらい「理由提示」も多用される。「非難」は延辺朝鮮語特有の

ストラテジーで他のストラテジーと組み合せて効率的に依頼を成功へと導くことができる。両言語は数的に多くないけれど、被依頼者が「依頼に対する積極的な態度を示す発話」を使用する時、依頼は成功へと転じることもある。

#### 4. まとめと今後の課題

以上、日本語と延辺朝鮮語の「依頼談話の拒絶行為」の展開とストラテジーについて、全談話に見られる話段のパターン、〈依頼の話段〉と〈依頼応答の話段〉に関する考察、「本用件部」と「再依頼部」におけるストラテジーの使用、実質的な展開に寄与したストラテジーを分析した。その結果、明らかになったことを以下のようにまとめる。

##### ①「本用件部」

両言語は「A2-B2」「A1-B3」「A2-B3」のパターンが最も出現数が多い。被依頼者の多種多様な断り方に対して依頼者は「単純依頼」と「理由提示」のストラテジーを用いる傾向が見られる。日本語では依頼者が話し手、被依頼者が聞き手になっていて、被依頼者の発話には実質的な内容が欠けている。延辺朝鮮語は依頼者と被依頼者が共に依頼談話を築き上げていく。

#### 例10. [依頼者 = J5 (24歳, 女性) 被依頼者 = J6 (23歳, 女性)]

(中略)

- 17AJ5 J6の能力やったらすぐもう。{笑い}  
 18BJ6 いや, いや, いや.  
 19AJ5大丈夫, だから, {笑い}  
 20BJ6 今, 何ページまで終わっているの.  
 21AJ5 今ねー, 今5ページ.  
 22BJ6 5ページ? {笑い}これいつまでって言ったけ.  
 23AJ5 これねえ, あさって.  
 24BJ6 もうちょっといけるかな.  
 25AJ5 本当にー, これ今日までに40ページ, 50ページやらんといけなくて, 40ページ分は何とかいけるけどー,  
 26BJ6 来たー, 千円で. {笑い}

#### 例11. [依頼者 = K36 (22歳, 女性) 被依頼者 = K35 (22歳, 女性)]

(中略)

- 9AK36 오ー? 어떻게 시간 좀 내달라. (おおー? どうか時間をちょっと取ってくれ.)  
 10BK35 뭐 사주개? 먼저 말해봐라. (何買ってくれる? 先に言ってみろ.)  
 11AK36 니 뭐 사달래? 니 사달란거 다 사줄게.  
 (何買ってほしい? 君が買ってほしいのを全部買ってあげる.)  
 12BK36 아ー? 참 내 원ー, (あー? まったくもうー)  
 13AK36 응, 쯤쨌. (うん, ありがとう.)  
 14BK35 부용쨌. (どういたしまして.)

## ②「再依頼部」

「談話中で依頼を断られない展開」の場合

日本語は「負担感の軽減と埋め合わせ」を「単純依頼」と「理由提示」の2倍程度多く使用している。延辺朝鮮語は依頼を成功させるために多種多様なストラテジーを多く駆使する傾向が見られ、被依頼者の積極的な態度を見てからは、「補償」を使って確かに承諾を得ている。

「談話中で依頼を断られる展開」の場合

両言語で会話参加者は共同で会話を構築して行く。日本語で依頼者は再依頼部の最初に、A2のうち「7:追加情報」を提供することが多く、最終的に「追加情報」、「補償」、「保障」のストラテジーを使用して依頼に成功するケースが多い。延辺朝鮮語は会話参加者は「非難」の内容のストラテジーの使用が多いが、これは有効なストラテジーだと言えよう。依頼者は「非難」を他のストラテジーと一緒に使用することで被依頼者の積極的な態度を引き出すことが明らかになった。

## ③実質的な展開に寄与したストラテジー

この類のストラテジーは依頼者が多く用いることが明らかになった。もちろん、少数ではあるものの、被依頼者が自主的に積極的な態度を取る場合は例外である。両言語で、相手の負担感を減らすことは最も依頼成功につながりやすいことが判明された。日本語は「単純依頼」と「追加情報」を同程度に使用することで、延辺朝鮮語は「単純依頼」のみを使用することで依頼展開を好転させる傾向がある。また、延辺朝鮮語で「非難」を他のストラテジーと組み合わせると良い効果が得られることが分かった。

本稿では、依頼の拒絶行為が起きても、最終的には被依頼者が承諾するデータのみを取り上げた。しかし、両言語の依頼談話におけるストラテジー使用をより明らかにするためには、最後まで拒絶する場合のケースもあわせて検討する必要があると思われる。これについては、今後の課題としたい。

## 注

<sup>(1)</sup> 依頼とは、話し手自身が利益を受けるために、強制力を伴わずに聞き手の行為を求める行為である。(中道・土井1995)

<sup>(2)</sup> 延辺朝鮮語とは、中国吉林省の延辺朝鮮族自治州を居住の中心地とする一少数民族の朝鮮族が使う朝鮮語の一方のことである。咸鏡道方言に基礎を置いており、更に中国語の語彙

を大量に取り入れ、韓国語の影響を受けながら、音韻、語彙、文法上特有の言語体系を形成してきた。

<sup>(3)</sup> Cody et al. (1994) は、大学生が日常どのような「影響目標 (Influence goal 即受け手の行動を変容させることである)」を持ちやすいかについて検討している。大学生の場合、求援助 (情報提供、金銭提供/貸与、労力提供、物品提供/貸与、上記の4カテゴリーの複合型) のことが半数近くを占めていると指摘している。

<sup>(4)</sup> 〈 〉の中の ( ) は該当の話段の略語である。本稿では略語で分析を行う。

## 参照文献

- Cody, M. J., Canary, D. J., & Smith, S. W. (1994), Compliance-gaining goals: An inductive analysis of actors goal types, strategies, and successes. In J. A. Daly & D. J. Wiemann (Eds.), *Strategies interpersonal communication*. NJ: Lawrence Erlbaum Associates.33-90
- 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』第6号長谷川光昭教授追悼号, 7-25
- 今井芳昭 (2006), 「依頼・要請時に用いられる影響手段の種類と規定因」, 『心理学評論』, 48, 114 - 133
- 猪崎 (2000a) 「「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」『日本語教育』104号, 日本語教育学会
- (2000b) 「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—」『世界の日本語教育』10. 国際交流基金日本語センター
- 中道真木男・土井真美 (1995), 日本語教育における依頼の扱い, 『日本語教育』, 11-14
- 柳慧政 (2006), 「依頼談話の日韓対照研究—談話の構造・ストラテジーの観点から」, 学習院大学博士論文
- 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
- 張雪梅 (2008) 「日本語と朝鮮語における依頼談話の対照研究」, 広島大学修士論文

## Abstract

# On the Development “Request — Refusal — Request” in Japanese and Yanbian Korean: Focusing on Discourse Structures and Strategies

Zhang xuemei

Graduate Student

Graduate School for International Development and Cooperation, Hiroshima University,

1-5-1 Kagamiyama, Higashi-Hiroshima, 739-8529 Japan

xuemei5269@hotmail.com

This paper analyzes the development of the discourse “request – refusal – request” in terms of stage and strategy; stages make up the overall shape and strategies the local structures of the discourse. Generally a discourse of request consists of “stages of request” and “stages of response”. Dividing the succession of those stages into the “main part” and the “re-requesting part” and analyzing strategies used in those parts, this paper found the followings.

1) main part: “presenting of reason – neutral / negative attitude” and “simple request – negative attitude” are the most frequently used patterns of strategy in both languages. 2) re-requesting part: in the development without refusal, the ratio of use of the strategies “reduce of feeling of burden”, “simple request” and “presenting of reason” is 2:1:1 in Japanese. In Yanbian Korean, various strategies are equally used. In the development with refusal, the strategy “adding information” is often used at the beginning and “adding information”, “compensation” and “guarantee” are at the end of the “re-requesting part” in Japanese. In Yanbian Korean, the strategy “blame” is sometimes used with other strategies. 3) strategies contributing successful development: “reduce of feeling of burden” most contributes in both languages. Following it are “simple request” and “adding information” in Japanese, and is “simple request” in Yanbian Korean. “Blame” is also effective if used with other strategies in Yanbian Korean.

**Key words:** request, refusal, discourse structure, strategy, Japanese, Yanbian Korean

正誤表

『国際協力研究誌』19巻3号(2013年3月)

pp.83-97 「日本語と延辺朝鮮語における「依頼-拒絶-再依頼」の展開について」

p.83 脚注の研究科名

誤) 広島大学大学院 教育学 研究科 『国際協力研究誌』 → 正) 広島大学大学院 国際協力 研究科 『国際協力研究誌』