

# 中国人日本語学習者の誘いにおける談話展開

— 負担度による違いに着目して —

李 晨 昕

(2019年10月3日受理)

The Patterns of Invitational Discourse in Japanese by Chinese Learners:  
Two Situations with Different Degrees of Burden

Chenxin Li

**Abstract:** The differences in the patterns of Japanese invitations were analyzed in the conversations among Japanese native speakers only or among Japanese native speakers and Chinese learners of Japanese language. The subjects were asked to work in pairs to perform role-playing with different degrees of burden degrees and the resulting data were analyzed by following the use of spoken paragraphs (*wadan*) including the opening, head, and closing sections. The results showed clear differences in each section between Japanese native speakers and Chinese learners. Firstly, in the opening section, there were fewer Chinese learners than native speakers who used the preceding stage before entering an invitation. Secondly, in the head section, the Chinese learners seemed to use more combinations of spoken paragraphs in situations with a high degree of burden. Thirdly, in the closing section, Chinese learners were found to provide information about invitation after accepting the invitation in situations with a low degree of burden. However, native Japanese speakers tended to provide invitation information at an early stage before the invitation was accepted.

Key words: invitation, discourse pattern, Chinese learners of Japanese language, roleplay

キーワード：誘い、談話パターン、中国人日本語学習者、ロールプレイ

## 1. はじめに

第2言語学習者が接触場面で目標言語母語話者とコミュニケーションをする際、学習者自身の持つ価値観、信念、文化に従って会話を行うことで、その何気ない言動が相手との誤解やミスコミュニケーションを生じさせる可能性がある。それは言語表現のレベルに起因するのではなく、談話展開の仕方に起因するとも考えられる(生天目・劉・大和, 2012)。例えば、柏崎(1995)は、

---

本論文は、課程博士候補論文を構成する論文の一部として、以下の審査委員により審査を受けた。

審査委員：畑佐由紀子（主任指導教員）、白川博之、仁科陽江、永田良太

依頼の遂行において展開のパターンが異なる依頼談話を日本語母語話者に聞かせたところ、文レベルでは全く同じ発話であっても、それが含まれる談話の展開によって感じる丁寧さが異なることから、談話展開パターンを含めた研究の重要性を示唆している。そのため、第2言語学習者が円滑なコミュニケーションを成功させるためには、接触場面における言語行動を談話レベルで検討することが非常に重要だと考えられる。

このような背景のもと、本稿では言語行動の中でも「誘い」に焦点を当てる。「誘い」とは話し手が両者にとって利益となる行為に聞き手も共に行うように働きかける発話、またその誘いが成立するために様々な情報のやり取りを行いながら話を進めていく過程も含んだ行為である(黄, 2011; 鄭, 2007)。「誘い」は日常

的に行われている人間の営みであるが、その構造は言語圏によって異なると指摘されている(黄, 2011; 鄭, 2009)。例えば、中国語話者間では誘う側の好意を表す「再誘い」が多く見られるが、日本語では気まずさを生じたり、押し付けがましい印象を与えたりする恐れがあることから、あまり多用されない(黄, 2016)。そのため、日本語を学ぶ中国人学習者が日本語で適切に誘いを遂行しないと、人間関係に悪影響を与える可能性があると考えられる。そこで本稿は、中国人日本語学習者を対象に、誘い遂行の特徴を談話レベルから日本語母語話者と比較しながら検討することを目的とする。

## 2. 先行研究

### 2.1 日本語の「誘い」に関する研究

ザトラウスキー(1993)は、「話段」という分析の枠組みを援用し、電話の自然会話における日本語の誘い談話の構造を分析している。ここでいう「話段」とは内容上のまとまりによって発話が区切られた一連の会話の集合体を指し、「談話」の目的によって他のまとまりと相対的に区分されると定義されている。誘い談話の基本構造には誘う側が誘いに関する情報を提供して誘いを進める「勧誘の話段」と、誘われる側が自分の事情に関する情報、拒絶や承諾に対する理由を述べる「勧誘応答の話段」がある。またザトラウスキーの分析から、誘いに入る前に、誘う準備を行う「先行発話の話段」が多くみられること、誘いが承諾された場合は誘い内容に関する「相談の話段」が多く現れること、誘いが断られた場合には解決案を提示する「代案の話段」が現れることが多いことなど、誘いの談話構造について様々な傾向が提示されている。

日本語の「誘い」談話の構造については、他言語との対照分析もある。黄(2014, 2016)は、日本語母語話者と中国語母語話者のロールプレイのデータを用いて日中の「誘い」の談話構造を分析している。その結果、日本語には「状況説明」、「条件確認」などの話段を用いることで事前に誘いの予告を行う傾向があるのに対し、中国語では先行部の使用が少ないことが指摘されている。また誘いの主要部では、「誘いの話段」と「情報交換の話段」が使用されるが、日本語は中国語に比べて「情報補充の話段」が多く、「再誘いの話段」が少ないことも明らかになっている。

また、「誘い」のような目的達成を目標とする言語行動は、力関係、対人関係、負担の度合いなどの要因によって展開の仕方が異なると考えられる。例えば黄(2015)は、誘いの負担度別に終結部のストラテジー

の使い分けを調査している。その結果、日本語母語話者は負担度の高い場面において「楽しみ!」のような「好意的反応」を多用するのに対して、低い場面では「よろしく」のような「関係作り・儀礼表現」を多用しており、誘いの負担度が終結部のストラテジー使用に異なる影響を与えることが明らかになった。

### 2.2 日本語学習者の「誘い」に関する研究

孫(2009)は中国人上級日本語学習者の誘い表現で用いられる疑問文の使用について分析している。その結果、中国人学習者は、日本語母語話者が多く用いる「～しないか」を使用できず、「～しようか」を多用する傾向にあると指摘されている。長谷川(2002)は、予め前提条件を尋ねることで誘い内容を成立させようとする先行発話に着目し、学習者は「ひまがあるか」のような誘い先行発話を多用する傾向にあるが、聞き手への配慮を表す「言いさし」の使用は、日本語母語話者よりも少ないことを明らかにした。さらに「言いさし」の使用及び誘い表現のバリエーションに焦点を当てて分析したところ、日本語母語話者は相手の意向を尋ねる誘い表現を多用するのに対し、学習者は自分の意向を直接的に述べる表現を多用することが明らかになった。

## 3. 本稿の目的と研究課題

以上の先行研究から、「誘い」には、誘う側が誘われる側に一緒にある行為を行うように働きかける発話レベル(誘い発話)、誘う側が誘われる側に一緒にある行為を行うように働きかけ、誘いに関する事について行為形成を行う相互交渉の過程を含む談話レベル(誘い談話)があり、「誘い」の構造には「誘いー承諾」といった単純な発話になるとは限らず、長く複雑な連鎖を展開するものまで様々なバリエーションがあることがわかった。また、誘い談話は「先行部」「主要部」「終結部」という3つの部分に区分され、それぞれの部分が、1つあるいは複数の話段から構成されることもわかった。しかし、日本語の誘い談話について先行部から終結部に至るまでの誘い談話全体に注目した研究は少ない。ザトラウスキー(1993)では日本語の誘いの談話構造に関して様々な傾向が示されているものの、会話者の人間関係や誘いの内容が統制されておらず、それぞれの傾向に影響する要因までは特定できない。そのため、日本語の誘い談話の特徴は十分に検討されているとは言えない。

さらに、日本語学習者を対象とした研究は依然として少ない。長谷川(2002)では日本語学習者においては誘いの主要部に入る前の先行発話の使用が多いこと

が明らかになっており、誘いの談話構造が日本語母語話者とは異なる傾向を示すと考えられる。

しかしながら、学習者の母語や習熟度を統一していないという問題点が散見されるため、学習者の特性を統一して「誘い」の特徴を検討する必要がある。まず、日中の対照研究では、中国語母語話者は先行部での先行話段の使用が日本語母語話者よりも少ない傾向にあると報告されている。その一方で、中国人日本語学習者がL2である日本語で誘いを行う際、先行部で母語と同様の傾向を示すか、あるいは日本語の規範に従うかについては検討されていない。また、誘いの主要部において、先行研究のほとんどは分析対象が誘い表現となっており、主要部の談話構造にどのような特徴があるかという分析までは行われていない。特に承諾を渋る場合には誘い談話の展開が複雑になる可能性があり、誘う側と誘われる側が承諾に至るまでどのようなやり取りを続けるかはまだ不明である。さらに、承諾が得られた後、どのように会話を終了させるかについても検討されていない。

以上のことを踏まえ、本稿では「誘い」談話の展開に影響を与える要因の中でも負担度(注1)を考慮し、中国人日本語学習者の「誘い」談話の展開を明らかにすることを目的とする。具体的には、以下の研究課題を設けた。

- 1) 誘い談話の先行部において、接触場面と日本語母語場面とでは負担度別にどのような特徴があるか。
  - 1-1) 先行部の使用の有無に違いがあるか。
  - 1-2) 先行部はどのような構造をしているか。
- 2) 誘い談話の主要部において、接触場面と日本語母語場面とでは負担度別にどのような特徴があるか。
  - 2-1) 主要部はどのような構造をしているか。
  - 2-2) すぐ承諾を得られない場合、主要部はどのような展開になるか。
- 3) 終結部において、接触場面と日本語母語場面では負担度別にどのような特徴があるか。

## 4. 研究方法

### 4.1 調査内容

調査協力者は中国語を母語とする上級日本語学習者18名と日本語母語話者54名であった。調査はペアで行い、日本語母語話者の初対面の同性18組(母語場面)と、学習者と日本語母語話者の初対面の同性18組(接触場面)に調査を依頼した。学習者は広島大学に通っている大学生、大学院生であった。学習者は全員日本語能力試験N1に合格しており、SPOT ver.90(注2)の平均成績は83.67点(81~88点)であった。学習者

の平均滞日期間は2.17年(1.5~4.7年)であった。日本語母語話者は全員広島に在住する大学生、大学院生であった。

調査では、ロールプレイを用いて発話データを収集した。自然談話に近い複数のターンからなる発話の収集が可能であること、状況的要因を統制できることから、ロールプレイを採用した。

調査では黄(2015)を参考に「時間」、「移動」、「金銭」といった条件に基づいて負担度を操作し、場面を設定した。予備調査では日中間で負担の程度の判断傾向が類似した場面のうち、負担度が高い2場面と低い2場面を抽出し、ロールプレイの材料とした。誘いが行われやすいという点を考えて全て親しい同等の関係を設定した。表1, 2に示すのは、それぞれ負担度の高い場面と低い場面で用いたロールカードである。

表1 負担度の高い場面のロールカードの例

A: あなたは大学生です。Bさんはよく一緒に買い物をする仲のいい友達です。この間新しくできたデパートのオープニングセールが今週末に終わるので、今度の週末にBさんと一緒にいきたいと思っています。最近Bさんはバイトで少し忙しいのですが、Bさんを誘ってみてください。
B: あなたは大学生で、最近週に4回バイトが入っているの少し忙しいです。Aさんはよく一緒に買い物をする仲のいい同性の友達です。あなたはAさんと今週末の予定について話をしています。Aさんが話かけてくるので、それに応じて会話をしてください。

表2 負担度の低い場面のロールカードの例

A: あなたは大学生です。Bさんは仲のいい友達で、二人ともカラオケが好きです。今、あなたはBさんと今週末の予定について話をしています。あなたはカラオケの2割引券を持っているので、週末に一緒にいきたいと思っています。Bさんを誘ってください。
B: あなたは大学生です。Aさんは仲のいい友達で、二人ともカラオケが好きです。今、あなたはAさんと今週末の予定について話をしています。Aさんが話かけてくるので、それに応じて会話をしてください。

調査では、最初にペアで15分程度の自由会話をさせ、その後役割の異なるロールカードを各自に配布した。カードの内容が理解できたことを確認した後でカードを回収し、会話をさせた。4回のロールプレイを通し

て、誘う側と誘われる側の役割は変更しなかった。接触場面の場合、学習者が誘う側、日本語母語話者が誘われる側になるよう設定した。本調査では、4場面×18組、計72の日本語母語話者の発話と、72の学習者—日本語母語話者の接触場面の発話を収集した。データは日本語母語話者が書き起こしを行なった。なお、「誘い」が最終的に承諾されるか否かによってその後の談話構造が変わってくると考えられるため、本稿では最終的に承諾されたもののみを対象とし、誘いが承認されなかったデータは本調査の分析の対象から除外した。その結果、本調査で分析の対象となった発話データ数は母語場面の負担度高が32、負担度低が36、接触場面の負担度高が36、負担度低が36であった。

#### 4.2 分析方法

分析の手順としてはまず、黄 (2014, 2015), 徐 (2006) を参考に、収集した談話を「先行部」「主要部」「終結部」に分割した。「先行部」は「誘い」に入る前に、前提条件を尋ねたりする準備段階、「主要部」は「誘い」の開始から内容の伝達、誘われる側の意思表示に至るまでの一連の言語行動を表す段階、そして「終結部」は誘われる側の最終的な意思決定から会話の終了までの部分であるとした。

次にそれぞれの部分の発話を「話段」によって分類した。本稿では、ザトラウスキー (1993) で用いられた「話段」という分析単位を援用した。その枠組みの有効性について、猪崎 (2000) は「依頼や勧誘という隣接ペアが比較的是っきりしている場合、談話展開のメカニズムをしらべるには有効である」(p. 80) と述べている。ザトラウスキー (1993) による「話段」の定義および認定基準は依頼談話の研究にも応用されている (猪崎, 2000; 柳, 2012)。本稿では、黄 (2011), ザトラウスキー (1993), 鄭 (2009), 張 (2013), 柳 (2012) で用いられた話段の分類を参照し、表3の枠組みを設定した。

「先行部」, 「主要部」, 「終結部」それぞれの部分から「話段」を抽出し、話段の種類、使用頻度および使用順序から分析を行った。なお、話段を分類するにあたって、全36組のペアのデータのうち10%に相当する4組 (母語場面2組, 接触場面2組) を無作為抽出し、日本語母語話者2名にコーディングを依頼した。分類が一致しない箇所については協議し、再び10%に相当するデータのコーディングを行った。最終的なデータの一致率は92.2%であり、分析の信頼性を確認した。残りのデータはそのうちの1名の日本語母語話者が認定した。

表3 本稿で用いた話段の分析の枠組み

話段名	解釈
注目要求	相手の注意を喚起する発話のまとまり
話題提示	誘いに間接的に関わることに言及することによって、誘いの準備を行う発話のまとまり
条件確認	誘い事についてその前提となる条件を尋ね、誘われる側の応答によって展開される話題のまとまり
誘い	誘う側が誘われる側に誘い事に直接関わる状況を間接的に伝えたり、誘いたいことを言ったりして本題を切り出す発話のまとまり
承諾	誘われる側が誘う側の話に対して積極的な態度を示す発話のまとまり
躊躇	誘われる側が誘う側の話に対して否定的反応を示す発話のまとまり
条件調整	誘われる側の承諾を得た後、誘い内容、日程、場所、参加者などを決めることを目的とする話し合いのまとまり
交渉	誘われる側の誘い応答が不確定であった場合、誘いの成立のための働きかけややり取りが続けられる発話のまとまり
再誘い	誘われる側が全面的に承諾せずにためらっているのに対して、再び誘ったり働きかけたりする発話のまとまり
代案	誘われる側が誘う側に断る代わりに、自分なりの解決案を言う発話のまとまり
情報提供	承諾を得た後、誘い内容に関わる情報を説明する発話のまとまり
情報補充	誘い内容と直接に関わらない話し合いのまとまり
正当化	なぜ誘っているかを説明する発話や、誘いの行動を正当化する発話のまとまり
確認話段	一度決められた誘い内容、日程、場所、参加者などについて確認をすることを目的とする発話のまとまり
意思確認	承諾を得た後、再び一緒に行動する意思を確認する発話のまとまり
終了話段	人間関係の再確認や別れの挨拶などの発話のまとまり

## 5. 結果と考察

### 5.1 先行部

まず、母語場面と接触場面の先行部における話段 (先行話段) の使用の有無について分析する。負担度が高い2場面、低い2場面の全4場面で、先行話段を「使用無し」, 「一回」, 「複数」使用した割合を図1に示す。

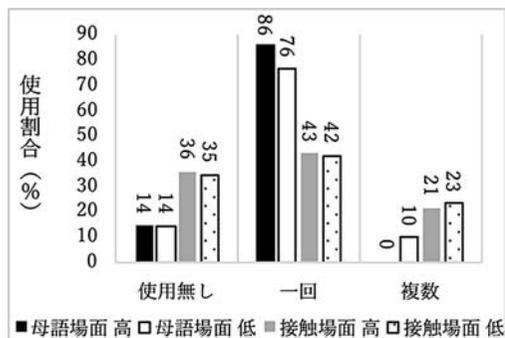


図1 先行部における負担度別の話段の使用状況

図1から日本語母語話者は負担度に関わらず先行話段が一回のみの使用に集中する傾向があることがわかる。その一方、接触場面は一回のみの使用が最も多いものの、使用無しの割合が母語場面よりも高かった。先行部は誘いに入る前の準備段階で、誘う側が先行話段を使用することによって、誘いを行う条件を満たしているかどうかを確認する段階でもある。そのため、誘う側である学習者は、先行部を経ずに直接に誘いに入る傾向が強いことがわかった。以下に会話例(注3)を挙げながら説明する。

会話 (1)

1 JNS6-1: ね: :, 今週末空いとる: : ?	条件 確認
2 JNS6-2: うん。	
3 JNS6-1: あ, まじで?	
4 JNS6-1: 自分さ: :, あのカラオケ 2割	誘い
5 券今持っってからさ: : :	

会話例(1)は母語場面の「誘い」談話の先行部と主要部の一部のやりとりである。JNS6-1は誘う側でJNS6-2は誘われる側である。発話番号1-3は誘われる側の週末の予定について「条件確認」をしている話段である。このように、日本語母語話者は先行部で誘いを行う前に、前提条件としての相手の都合を確認し、誘いの準備を行う傾向が見られる。

会話例 (2)

1 SL4-1: カラオケ行きましょうか。	誘い
2 SL4-N: いつ? ま, いつ, ま, 今週?	交渉

会話例(2)は接触場面の「誘い」談話の主要部のやりとりの例である。SL4-1は誘う側で、SL4-Nは誘われる側である。この会話例から分かるように、誘う側である学習者は先行話段を使用せずに直接「カラオ

ケ行きましょうか」というように誘いを切り出し、主要部に入っていることがわかる。黄(2014)では、中国語母語話者は日本語母語話者に比べて先行話段を使用しない傾向があると指摘されているが、全体的な傾向として、母語場面に比べて接触場面では先行話段の使用無しの割合が高く、上級になっても母語である中国語の影響が残っている可能性があると考えられる。

また接触場面的場合、先行話段の「使用無し」、「一回」と「複数」では使用割合の差が小さく、学習者の先行話段の使用には個人差が大きく関わっている可能性がある。

先行部での話段の使用について、母語場面、接触場面別の1場面あたりの平均使用数を表4にまとめた。

表4 先行部における各話段の負担度別の平均使用数(括弧内は頻度)

	母語場面		接触場面	
	高	低	高	低
注目要求	0.00 (0/32)	0.00 (0/36)	0.00 (0/36)	0.06 (2/36)
条件確認	<b>0.66</b> (21/32)	<b>0.72</b> (26/36)	<b>0.47</b> (17/36)	<b>0.61</b> (22/36)
話題提示	0.16 (5/32)	0.25 (9/36)	<b>0.39</b> (14/36)	0.22 (9/36)
合計	0.81 (26/32)	0.97 (35/36)	0.86 (31/36)	0.92 (33/36)

先行話段の使用については、負担度に関わらず、母語場面でも接触場面でも「条件確認」を最も多く使用していた。ただし、母語場面では負担度による使用回数の差が見られないのに対して、接触場面では負担度高の場面(0.47)の使用数が低い傾向にある。このことから、「条件確認」を使用する目的が学習者と母語話者で異なるのではないかと考えられる。「条件確認」は誘う事についてその前提となる条件を尋ねるものであり、時間的な都合を聞くことが特に多かった。負担度の高い場面のロールカードには、誘われる側に時間的余裕がないかもしれないという情報が、誘う側のカードにも書かれていた。つまり、誘う側が相手に時間的余裕がないということを事前に把握している状態でロールプレイを行っていたにも関わらず、日本語母語話者は、誘う前に「条件確認」を用いて誘われる側の都合を改めて確認した上で誘いに入っていた。日本語母語話者にとって「条件確認」は、単に相手の都合を伺うというだけではなく、相手の都合を考慮しない唐突な誘いを避け、相手への配慮を示すことにも関わる。そのため、円滑な人間関係を保つという観点か

ら、日本語母語話者の「条件確認」の使用は、円滑な人間関係を保つ性質が強く、慣習的に用いられているのではないかと考えられる。しかし学習者は、単に誘われる側の情報を得る目的でしか「条件確認」を用いない。したがって、ロールカードから誘われる側の時間的な都合が把握できたために、わざわざ聞く必要がないと考えた可能性がある。

また、接触場面では、特に負担度の高い場面で「話題提示」の使用頻度が上がり、母語場面と異なる傾向が見られた。以上のことから、接触場面の傾向として、学習者の先行話段の選択が負担度によって使い分けられていることが明らかになった。

5.2 主要部

まず、母語場面と接触場面別に、主要部で用いられた話段の使用数を集計した(表5)。

表5 主要部における負担度別の各話段の平均使用数(括弧内は頻度)

	母語場面		接触場面	
	高	低	高	低
誘い	1.00 (32/32)	1.00 (36/36)	1.00 (36/36)	1.00 (36/36)
躊躇	1.09 (35/32)	0.00 (0/36)	1.17 (42/36)	0.14 (5/36)
交渉	0.47 (15/32)	0.11 (4/36)	0.39 (14/36)	0.22 (8/36)
承諾	1.00 (32/32)	1.00 (36/36)	1.00 (36/36)	1.00 (36/36)
再誘い	1.06 (34/32)	0.06 (2/36)	1.25 (45/36)	0.28 (10/36)
代案	0.00 (0/32)	0.00 (0/36)	0.14 (5/36)	0.00 (0/36)
情報補充	0.00 (0/32)	0.00 (0/36)	0.14 (5/36)	0.00 (0/36)
そのほか	0.00 (0/32)	0.06 (2/36)	0.14 (5/36)	0.00 (0/36)
合計	4.63 (148/32)	2.22 (80/36)	5.22 (188/36)	2.64 (95/36)

主要部については、「誘い」と「承諾」が負担度に関係なく基本的な構造をなしている。しかし、母語場面と接触場面ともに負担度の高い場面でより多くの話段が使用される傾向にある。さらに、母語場面では、負担度が高い場合「躊躇(1.09)」、「再誘い(1.06)」、「交渉(0.47)」も多く使用されていた。接触場面も概ね母語場面に近い傾向を示しているが、負担度が低い場面において、母語場面では「誘い」と「承諾」以外

の話段が殆ど現れていなかったのに対し、接触場面では「誘い」と「承諾」のほか、「再誘い(0.28)」、「交渉(0.23)」も比較的よく使用されていることが窺える。

「誘い」談話は誘う側と誘われる側が共同で作り上げられるやりとりであるため(ザトラウスキー, 1993), 誘われる側の発話も誘い談話の展開に影響すると考えられる。誘う側の誘いに対して、誘われる側の反応としては、誘いを積極的に受け入れる態度を示す「承諾」、否定的反応を示す「躊躇」と、判断を保留し曖昧な態度を示す「交渉」が挙げられる。図2は誘いに対して、誘われる側がどのような応答をしたかを負担度別にまとめたものである。

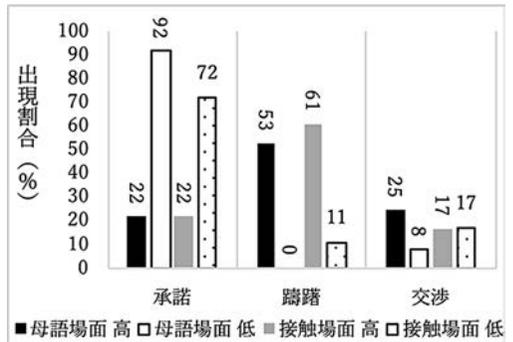


図2 「承諾」、「躊躇」と「交渉」の割合

母語場面では、負担度の高い場面で「承諾」が22%、「躊躇」が53%、「交渉」が25%であった。負担度の低い場面では、「承諾」が92%、「交渉」が8%であり、負担度が低い場合は承諾されやすい傾向が見られた。接触場面では、負担度の高い場合で「承諾」が22%、「躊躇」が61%、「交渉」が17%であり、この点に関しては母語場面と似た傾向が見られた。一方、負担度が低い場面では、「承諾」が72%、「躊躇」が11%、「交渉」が17%と、母語場面と比べて「承諾」の割合が低く、「躊躇」と「交渉」の割合が高くなっている。つまり母語話者は、負担度の低い誘いに即時に同意するため「誘い」談話が比較的単純な構造になっている。これに対して接触場面では、負担度が低い場面でも一回の誘いで承諾されるケースが少ない。これは、誘う側である学習者の先行話段の使用が少ないことが影響しているのではないかと考えられる。

母語話者は、誘う側が先行部で誘いを切り出す前に誘う前提条件が満たされるかどうかを確認したり、大まかな目的を提供したりすることによって相手に誘いの意思を予告し、これ以降の発話が相手に向けて誘うためのものであることを明示する(猪崎, 2000; ザトラウスキー, 1993)。そして、その予告を受け取った

誘われる側は、これから向けられる誘いについて予想が立てられるため、実行の負担の低い場合にすぐに承諾する可能性が高くなると考えられる。しかし、学習者は先行発話をせずに誘いに入るため、誘いの予告を受け取っていない誘われる側は十分な情報を把握できず、負担度が低い場面でも積極的な態度をすぐに明示できない可能性が高くなるのではないかと考えられる。

負担度の高い場面では、誘いに対する「躊躇」や「交渉」が多いことから、主要部の展開が複雑になる可能性があるかと予測できる。そこで、母語場面、接触場面別に、すぐ承諾が得られなかった場合の主要部の話段展開のパターンを表6に示す。

母語場面では、誘われる側が躊躇を示した後から承諾に至るまでの展開パターンは「再誘い—躊躇—再誘い—承諾」(35%)、「再誘い—承諾」(24%)が主な展開パターンとなっているのに対し、接触場面では「再誘い—承諾」(27%)の次に、「(再誘い—躊躇) n—再誘い—交渉—承諾」が18%と多く、「再誘い—交渉—承諾」と「再誘い—躊躇—再誘い—承諾」も14%と比較的多かった。それに加えて、母語場面に見られなかった展開パターンがいくつか見られ、より多くのバリエーションが存在することもわかった。そのほか、母語場面に比較的多くみられた「交渉—承諾」(18%)のパターンは接触場面に見られないことから、学習者は誘われる側に躊躇に対して交渉するより、すぐ再誘いを出す傾向にあるのではないかと考えられる。

また、母語場面では誘われる側の躊躇に対して、「再誘い」「交渉」が用いられ、承諾まで導こうとするのに対して、接触場面では「再誘い」や「交渉」のほか、解決案を提示する「代案」や誘いの要件から離れ、誘いと直接に関わらない話をする「情報補充」も使用されており、躊躇された後に多様な話段を組み合わせて積極的に誘いを成功させようとする傾向がある。同様の傾向は「交渉」後の展開パターンにも見られた。「交渉」後にすぐ承諾を得られるのは、母語場面が75%、接触場面は33%と、母語場面よりも40%も低くなっている。つまり、接触場面では交渉から承諾に至るまで、より多くの話段が使われることがわかった。さらに、誘われる側の躊躇に対する応答として、母語場面では誘う側が2回以上の再誘いを行うことは少ないが、接触場面では誘う側が2回以上の再誘いを用いて積極的に働きかける「(再誘い—躊躇) n」のパターンが多く、学習者は「再誘い」の使用が多いことがわかった。

これは、日本語母語話者は、誘われる側の躊躇に対する再誘いは相手に押し付けるような印象を与えてしまう可能性があるため「再誘い」を多用しないという

表6 負担度の高い場面においてすぐ承諾されなかった場合の展開パターンの割合 (括弧内は頻度)

	母語場面	接触場面	
躊躇	代案—承諾	5% (1)	
	交渉—承諾	18% (3)	
	再誘い—承諾	24% (4)	27% (6)
	情報補充—交渉—承諾		5% (1)
	再誘い—交渉—承諾	18% (3)	14% (3)
	再誘い—躊躇—再誘い—承諾	35% (6)	14% (3)
	再誘い—躊躇—再誘い—交渉—承諾		5% (1)
	(再誘い—躊躇) n—再誘い—承諾 (注4)	6% (1)	5% (1)
	(再誘い—躊躇) n—再誘い—交渉—承諾		18% (4)
	(再誘い—躊躇) n—代案—再誘い—承諾		9% (2)
合計	100% (17)	100% (22)	
交渉	承諾	75% (6)	33% (2)
	再誘い—承諾		17% (1)
	躊躇—再誘い—承諾	25% (2)	33% (2)
	情報補充—代案—情報補充—再誘い—情報補充—承諾		17% (1)
合計	100% (8)	100% (6)	

黄 (2016) の結果と一致する。一方、学習者は誘いの成功が優先であり、複数の話段を組み合わせ、「再誘い」を多用して、相手との共同行為への願望を強く示し、積極的な働きかけをする傾向があると推察できる。

### 5.3 終結部

表7に、終結部における母語場面と接触場面それぞれの話段の使用頻度を示す。

負担度の高い場面では、母語場面は「情報補充」(0.50)の次に「条件調整」(0.47)と「終了話段」(0.44)が多いのに対し、接触場面では、「意思確認」(0.61)や「条件調整」(0.39)が使用されており、母語場面に多く用いられた「終了話段」の使用は少なかった。一方負担度の低い場面では、母語場面と接触場面は類似しており、「条件調整」(0.94/0.78)、「終了話段」(0.81/0.39)が多く使用されていた。

表7 終結部における負担度別の各話段の平均使用数  
(括弧内は頻度)

	母語場面		接触場面	
	高	低	高	低
条件調整	<b>0.47</b> (15/32)	<b>0.94</b> (34/36)	<b>0.39</b> (14/36)	<b>0.78</b> (28/36)
正当化	0.31 (10/32)	0.19 (7/36)	0.22 (8/36)	0.08 (3/36)
情報補充	<b>0.50</b> (16/32)	<b>0.44</b> (16/36)	0.28 (10/36)	0.28 (10/36)
情報提供	0.00 (0/32)	0.11 (4/36)	0.06 (2/36)	0.28 (10/36)
確認話段	0.13 (4/32)	0.19 (7/36)	0.08 (3/36)	0.14 (5/36)
意思確認	0.22 (7/32)	0.19 (7/36)	<b>0.61</b> (22/36)	0.31 (11/36)
終了話段	<b>0.44</b> (14/32)	<b>0.81</b> (29/36)	0.28 (10/36)	<b>0.39</b> (14/36)
合計	2.06 (66/32)	2.89 (104/36)	1.90 (69/36)	2.25 (81/36)

母語場面と接触場面の共通点として、負担度が低い場面では終結部の話段が多く、特に「条件調整」が多用されていた。「条件調整」とは、誘われる側の承諾が得られた後、誘い内容、日程などの情報を話し合う話段である。負担度の高い場面では、誘う側と誘われる側は誘い事に関する情報を確認しながら話を進めて承諾に至る傾向がある。その場合には、誘い事に関する情報の確認は主要部で行われることが多い。しかし負担度が低い場面では誘いの実行が比較的容易であるため、誘われる側はすぐ承諾をする傾向がある。したがって、日程や場所など具体的な情報のやりとりは承諾後である終結部で行われるため、「条件調整」の使用が多くなったものと考えられる。

また、母語場面の特徴として、負担度と関係なく「情報補充」が多くみられることが挙げられる。「情報補充」は、誘いの達成という目的から離れ、誘いの内容と直接関わらないやり取りである。このような目的達成に関わらない発話は討論場面でも多く観察されている。「情報補充」を用いて討論から外れた話題に移行することは協調的な雰囲気を保つことにもつながるため、日本語母語話者があえて用いる特徴だと指摘されている(久米・徳井・徐, 2000; 御園生・程・アネークボンパン・柳田, 2009)。このことから、日本語母語話者が終結部で「情報補充」を用いる理由は、誘われる側のフェイス侵害度を和らげ、対人関係を維持

するためではないかと考えられる。

さらに、接触場面の特有の傾向として、負担度の高い場面では「意思確認」の使用が多く、負担度の低い場面では、母語場面に殆ど見られなかった「情報提供」の使用が多い点が挙げられる。会話例(3)は接触場面(負担度高)における「意思確認」の使用例である。

#### 会話例(3)

1 SL10-N: うん、確かにしてないもんね。	承諾
2 SL10-I: そうしよう、そうしよう。	
3 SL10-N: [そうだね。	
4 SL10-I: [行こ: :	
5 SL10-N: うん、行こ行こ。	
中略(「条件調整」)	
6 SL10-I: え、ほんとに: :、いいの: : : ?	意思確認
7 SL10-N: うんうんうん	
8 SL10-I: あ、ほんとに1日空いてる?	
9 SL10-N: うん、1日空いてる。	
中略(「情報補充」)	
10 SL10-I: え、[どう? 行く?	意思確認
11 SL10-N: [うん、行こ行こ: : : :	
12 SL10-I: 時間大丈夫?	

SL10-Iは誘う側、SL10-Nは誘われる側である。1行目-5行目は誘われる側の承諾の話段であり、誘われる側は自分の事情を述べ、誘いを受け入れるに至ったことが示されている。その後、誘う側と誘われる側は具体的に誘い事の実行についてやりとりをし、「条件調整」を行なった部分は紙面上の都合で省略した。6行目から9行目では、SL10-IはSL10-Nの都合を聞き、「意思確認」を行っている。また1回目の「意思確認」の後に「情報補充」が行われているが、10行目からSL10-Iによる2回目の「意思確認」が繰り返されることが観察された。「意思確認」の話段は再び誘われる側に誘い事の実行について考えさせ、行動の決定権を再度相手に譲り、誘いを断る余地を残すものである。負担度の高い場面で相手の都合や状況を優先し、相手への配慮を示す方法として使われるのではないかと考えられる。学習者は負担度の高い場面では、「誘い」談話の主要部で、複数の話段を組み合わせて使用し、相手が誘いに乗ってくるという目的を達成させ、終結部で「意思確認」を用い、相手への配慮を示し、相手との良好な対人関係を保とうとするのではないかと考える。

次に、接触場面での「情報提供」の使用について、会話例(4)を挙げて説明する。

会話例 (4)

1 SL15-1: そうそうそう。じゃあ、行って	誘い
2 みようか。	
3 SL15-N: いいですよ。	
中略 (「条件調整」)	
4 SL15-1: で、しかもあの :: 割引券。	情報提供
5 SL15-N: あ、まじ?	
6 SL15-1: 2 割引券持ってる。	
7 SL15-N: 持ってるんですか。	
8 SL15-1: そうそうそう。	

会話例 (4) は接触場面 (負担度低) の会話例で、SL15-1は誘う側、SL15-Nは誘われる側である。1行目でSL15-1が誘いを行い、SL15-Nはすぐに承諾している。その後、「条件調整」が続けられる。4行目でSL15-1は自分が2割引券を持っているという情報を相手に伝えている。このように、有益な情報を承諾後に相手に伝えることは、有益な情報を早い段階で持ち出す日本語母語話者と傾向が異なる。その違いは誘う行為に対する認識の差異に起因するのではないかと考える。黄 (2016) によると、中国人は、友人から誘われた場合、相手が自分を重視していると認識する。そのため、2割引券があるからあなたを誘ったと思われないうように、あなたとだから行きたいという意志を優先的に伝え、相手に自分が重視されていると思わせ、誘いに関わる諸情報を後回しにするのではないだろうか。

しかしながら、学習者が日本語で誘いを行う際に、割引券を持っているというような情報を早い段階で伝えなければ、相手の承諾を得られにくい可能性もあると考えられる。負担度の低い場面であっても、学習者が一回のみで誘いを成功させることが少ないのも、「情報提供」の使用の仕方による影響があるのではないかと考えられる。

## 6. おわりに

本稿では中国語を母語とする上級日本語学習者の「誘い」遂行の特徴を明らかにするため、母語場面と接触場面を比較しながら談話構造の分析を行った。その結果、以下のことが明らかになった。

- 1) 学習者は誘いに入る前に、日本語母語話者より先行話段の使用が少ない傾向にある
- 2) 学習者の先行話段の選択は負担度による影響が見られる
- 3) 主要部の誘い展開パターンは学習者の方が多く、その話段の組み合わせが複雑である

- 4) 負担度が低い場合でも、学習者の一回での誘いの成功率は日本語母語話者よりも低い
- 5) 終結部において、学習者の負担度による話段の使い分けは日本語母語話者の傾向と異なる

以上をまとめると、誘い談話において学習者は日本語母語話者より先行話段の使用が少なく、誘いに関する情報を相手に共有する段階が日本語母語話者と異なることが明らかとなった。相手の都合を伺わずにいきなり誘いを行う、あるいは誘うきっかけとなった情報を承諾後にしか提示しないことは、承諾の成功率を低下させ、それが日本語での円滑なコミュニケーションに支障をきたすと考えられる。本稿の結果を、第2言語として日本語を学ぶ学習者への語用論能力の指導に役立てることは、教育現場への還元にもなるだろう。

本稿は、日本語母語話者と中国人上級日本語学習者の「誘い」談話の特徴の比較に留まり、学習者の母語である中国語と日本語を対照的に比較しなかったため、母語の影響の有無について十分な検討ができなかった。今後中国語母語話者のデータを増やし、さらに検討する余地がある。また、「誘い」談話における話段の使用のみに焦点を当てたため、1発話文レベルまでの分析は行っていない。同じ話段を構成する表現内容が学習者と母語話者では異なる可能性があると考えられるため、この点についてもより深く検討する余地があると考えられる。さらに、本稿は上級学習者のみを対象としたため、習熟度による学習者の談話展開の変化は扱っていない。いずれも今後の研究を通して解明していく必要がある。

## 【注】

- 1) 本稿で取り上げた負担度とは、誘いの事を遂行することが誘う側にとってどの程度心理的に負担であるかを指す。
- 2) SPOT は筑波大学が開発した日本語運用能力を測る Simple Performance-Oriented Test を指す。自然な発話速度で次々と読み上げられる文を聞きながら、パソコンの画面上の空欄にひらがな1文字を聞き取るというテストである (小林, 2005)。本稿で用いた SPOT ver.90は、90問の問題からなるテストである。
- 3) 会話例に用いた記号について、「[」は両話者による発話のオーバーラップの開始部であることを、「::」は直前の音の引き延ばしであることを、「?」は語尾の音が上がっていることを表す。
- 4) 「n」は再誘い一躊躇のやりとりが2回以上行われたことを表す。

## 【参考文献】

- 猪崎保子 (2000) 「『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.
- 柏崎秀子 (1995) 「談話レベルで捉える丁寧さ－談話展開が丁寧度評定に与える影響」『亜細亜大学日本文化研究所紀要』1, 180-192.
- 久米昭元・徳井厚子・徐一平 (2000) 「コミュニケーション様式の日米中比較研究－小集団討論の質的分析を通して」『平成11年度 COE 形成基礎研究費成果報告－先端的言語理論の構築とその多角的な実証代表者 井上和子』, 625-672.
- 黄明淑 (2011) 「『誘い』表現における中日対照研究－共同行為要求に着目して」『日本語 / 日本語教育研究』2, 137-154.
- 黄明淑 (2014) 「話題の切り出しから『誘い』の意思決定に至るまでの一連の言語行動：中国語母語話者と日本語母語話者の比較」『お茶の水女子大学人文科学研究』10, 41-55.
- 黄明淑 (2015) 「『誘い』談話の「承諾」場面の終結部における中日言語行動の比較：負担度が異なる2場面から」『言語文化と日本語教育』48, 22-31.
- 黄明淑 (2016) 「『誘い』談話における再勧誘の言語行動の特徴」『日本語教育』164, 64-78.
- 小林典子 (2005) 「言語テスト SPOT について－用紙形式から WEB 形式へ－」『筑波大学留学生センター日本語教育論集』20, 67-82.
- 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.
- 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」『言葉と文化』7, 67-84.
- 鄭榮美 (2007) 「『誘い』の日韓対照研究－『誘い展開』に焦点を置いて」『東京外国語大学日本稿教育年報』11, 35-55.
- 鄭在恩 (2009) 「日韓の勧誘ストラテジーについて」『言葉と文化』10, 113-132.
- 孫楊 (2009) 「勧誘表現における日本語母語話者と中国人日本語学習者のストラテジーの違い－「～しないか」と「～しようか」を中心に」『人間文化』25, 55-64.
- 張雪梅 (2013) 「日本語と延辺朝鮮語における依頼談話の展開について：談話構造とストラテジーの考察を中心に」広島大学, 博士論文.
- 御園生陽子・程田彩・アネークボンバン, ワッチャリン・柳田しのぶ (2009) 「討論の結論に至るまでの過程－日中談話の対照研究」『小出記念日本語教育研究会論文集』17, 35-51.
- 生天目知美・劉雅静・大和啓子 (2012) 「日中韓の友人会話における依頼の談話展開」『筑波応用言語学研究』19, 15-29.
- 長谷川哲子 (2002) 「勧誘の談話における日本語学習者の発話の特徴」『立命館言語文化研究』14 (3), 215-224.
- 柳慧政 (2012) 『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』笠間書院.