

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——

猪崎保子*

キーワード: 接触場面, 談話の展開, 談話ストラテジー, 会話への参加態度, 相づち的発話

要旨

依頼は相手にある行為を要求する性質上, Face Threatening Act であり, 間接的発話や negative politeness の対象となると言われている。しかし依頼の目標を達成するストラテジーには文化・言語により相違がある。本論は日仏語の依頼の談話ストラテジーの相違とそれが原因となっておこる規範からの逸脱と期待のずれを観察することを目的とした。談話の展開メカニズムを調べたところ, 日本人の場合は日本人同士であれ, 接触場面であれ, 〈依頼の予告〉〈依頼〉〈依頼応答〉の展開になる。これに対してフランス人の場合はフランス語場面でも接触場面でも, 〈依頼の先行発話〉〈先行発話応答〉〈依頼〉〈依頼応答〉の展開になる。そしてこの相違が談話ストラテジーの選択にも影響を与える。日本人は「メタ言語発話」により依頼を予告し, その背景事情を「～んだけど」により説明することで被依頼者の理解を期待し, 最後に依頼を受諾してくれることを被依頼者の好意に訴える。しかしフランス人の場合, 〈先行発話〉での「間接的発話」により被依頼者が依頼を推測してその申し出をするストラテジーが好まれる。また被依頼者のストラテジーについて, 日本人は相づちを含む「感情を表す注目表示」により依頼者の発話を評価する。この「注目表示」に会話への参加態度が示され, 依頼者はこれを手がかりに続く発話を調整するが, 非母語話者にはこれを的確に解釈して応答することは難しい。

1. はじめに

近年, 日本語学習者も含め外国人日本語話者の数は増加し, JETRO によるビジネス日本語の検定試験も開始された。このような状況で日本語とかなり異なる言語・文化の人々が日本語母語話者と日本語で接する機会(接触場面)も増えている。接触場面での問題は多岐にわたり, 言語そのものよりも, むしろコミュニケーション上の問題や背景となる社会・文化の相違による誤解や摩擦も指摘されている¹。同時に日本語母語話者である日本人と非日本語母語話者との接触場面

* IZAKI Yasuko: (フランス)高等社会科学研究所言語科学課。

¹ 国立国語研究所。西原鈴子代表 (1993) 『在日外国人と日本人の言語行動的接触における相互「誤解」のメカニズム』。

の研究も成果があがっている。接触場面の研究方法の一つとして「問題分析アプローチ」(ネウストプニー 1995)がある。これは会話の参加者により指摘された規範からの逸脱や不適切さを中心に分析をすすめる。その際、「言語レベル」「コミュニケーションレベル」「社会・文化レベル」の3レベルで逸脱を分析する。

しかし筆者の経験では、このアプローチには多少、限界があると思われる。「言語レベル」での指摘は容易であるが、レベルがすすむほど逸脱の認定が難しくなり、参加者から「よくわからないが、なんとなく変だ」などの意見が寄せられる。またレベルが重複している可能性のある場合には逸脱の原因をはっきり確定できない場合も起る。この方法は会話の局所的な問題点を指摘するのには向いているが、会話の全体構造に関わる問題を扱いにくいかもしれない²。例えば議論の進め方や理由の提示の方法など談話の展開に関する問題はこのアプローチからはみえにくい。母語話者の言語・文化が非母語話者のそれとかなり異なる場合には、その相互の相違についての知識が必要となり、それが欠けていると規範からの逸脱や問題点の指摘は難しくなることもありうる³。筆者が日本人とフランス人日本語学習者の接触場面を検討したところ、談話の展開メカニズムにおける日仏語の相違により、誤解や解釈のくいちがいが起ったものの、どこに逸脱があったのか、それが何に起因するのかは、談話の展開メカニズムの日仏語の相違を認識していないとわかりにくいケースがかなりみられた。そしてこの展開メカニズムの差が談話のストラテジーにも影響を与えていることがわかった。

そこで「問題分析アプローチ」に加えて、会話分析での対照研究の枠組みを導入する必要がある。フランス語の会話と日本語の会話、さらに日本人と日本語非母語話者であるフランス人との日本語による接触場面の会話を比較検討するという調査・考察を行い、フィードバックセッションでもこの点に言及する方法を採ることにした。

日本人とフランス人日本語学習者(以下フランス人とする)の「依頼」談話における展開メカニズムの優先体系を調べた結果、以下の特徴が観察される⁴。日本人の場合は依頼の発話行為を始める前に、依頼を予告する発話(例えば以下に示す「会話2」の「ちょっとお願いがあるんだけど」)が置かれるが、フランス人の場合はこれが極めて少ない。また依頼発話に先行し、依頼に必要な関連情報を与えたり、尋ねたりする発話(例えば「会話1・2」の結婚を告げる発話)がなされるかどうか、についても日仏の差がみられる。日本人の場合、会話参加者の関係が親である会話では、関係が疎である会話に比べて、依頼の先行発話が見れる頻度が少ない。これに対してフランス人の場合は、関係が親であるほど依頼の先行発話が多く見れる傾向が認められる。

さらにどのような談話を「依頼」とみなすかにも差異があった。フランス人は、(日本人に

² 猪崎(1999)参照。

³ Watanabe(1995: 205)参照。

⁴ 猪崎(2000)参照。

とっては依頼の)結論が直ちにせず、代案提示などの可能性がある場合、これを「依頼」ではなく、むしろ「交渉」とみなす傾向がある。このような談話の展開メカニズムにおける優先体系の日本語とフランス語の相違が相手の発話の解釈や期待にずれを生み、それが会話規範からの逸脱につながる場合がみられた。

本論では上の分析をさらに進め、会話の全体構造である談話の展開メカニズムと会話の局部的仕組みといえる談話のストラテジーを考察する。展開メカニズムと談話ストラテジーが相互に関連づけられていることはいうまでもないが、分析に際して、会話への参加態度に注目したい。参加態度とは会話の参加者がコンテキストをどのように捉えるか、発話者が他の参加者との人間関係をどのように考えて自己の立場や役割を果たすのかということである。この際、次に続く発話行為を説明する機能をもち、発話の「まえおき」や「注釈」となる「メタ言語的発話」、および会話の実質的な進展には寄与しないが相手になんらかの形で働きかける「相づち的発話」も視野に入れて、会話参加者がどのように相互に働きかけを行うかに注目したい。会話分析の方法を使用することにより、会話の参加者同士のインターアクションをより詳細に観察できると考える。

2. 先行研究

日本語の「依頼」談話のストラテジーそのものを扱った論文は見当たらないが、関連する研究のうち、Ikuta (1987) は依頼会話の発話行為を、Miyakawa (1982) は主に会話での依頼表現を扱い、Kinjoo (1987) は依頼の断りの表現を考察している。接触場面を扱っている論文としては、熊井(1992)、カノックワン(1997)がある。さらに橋元(1992)は主に依頼の間接的発話行為の談話ストラテジーに関して9カ国語の比較を行っている。日本語への言及はないが、Blum-Kulka 他(1989)は異文化間の「依頼」と「謝り」に関する考察・研究で、主にヨーロッパ諸言語を扱っている。依頼談話ではないが、日本語の勧誘のストラテジーを考察したザトラウスキー(1993)に本論の談話ストラテジーの分析は負うところが大きい。参加者の参加態度に関連する「相づち」についての先行研究は非常に多いが、本論ではザトラウスキー(1993)の「相づち的な発話」の機能分類を「注目表示」として扱うという立場を採用する。本論では相づちだけをとりあげて考察するのではなく、談話ストラテジーとの関連で観察するので、他の発話機能との関連性があるほうが分析も容易であると考えたからである。「メタ言語的発話」は杉戸(1987)を参照にした。

3. 資料と分析方法

3-1. 資料

資料として日本語母語話者 9 名 (20~40 歳代) とフランス人日本語学習者 8 名 (20~30 歳代) に 3 種類の依頼会話のロールプレイ 24 個を行ってもらい、これを録音した。そのうち本論で扱うのは「車を借りる依頼」(以下「車依頼」) のロールプレイ 7 例である。「車依頼」は国立国語研究所編『日本語教育映像教材中級』の会話のうちセグメント 18 の場面 1 を採った⁵。これ以外の 2 種類のロールプレイは待遇表現の問題があり、同一に扱えないので今回の考察対象から外した。しかし 4-2. で示す談話戦略の決定にあたっては 3 種類のロールプレイ 24 例すべてを考察の対象とした。

同じ状況での日本人同士の会話 3 例とフランス語会話 3 例もあわせて実施した。またフランス人学習者のレベルに相違があるが、これはレベルにより差異がでると予測したからである。しかし本論のロールプレイではレベル差による戦略の目立った相違は認められなかった。ロールプレイの後、参加者にフィードバックをし、逸脱・問題点の指摘、意見などを聴取し、こちらの質問・疑問に回答してもらった。今回、自然な会話を資料とせず、ロールプレイ方式をとったのは、自然な会話であると、状況や人間関係が異なってしまう、比較できない場合もあるからである。

3-2. 分析方法

以下に本論で使用する用語の定義と分析の手順を記す。「談話」は南(1981: 89)に従い、会話の参加者や話題、コミュニケーション上の機能、ことばの調子が一定しており、その部分の発話に連続性がある、前後にはっきりしたポーズがある発話のまとまりと考える。本論では「依頼」を目的とした会話全体のうち「依頼談話」の部分を考察する。また「発話」は杉戸(1987: 83)の定義に従う。「発話」は「相づち的な発話」と「実質的な発話」に分けられる⁶。

依頼の「談話」を「話者交替」によらず「話段」⁷により下位区分した。これはザトラウスキー(1993: 71-72)の概念を取り入れた。この概念がすべての日本語会話の分析に有効であるとは限らないが、勧誘や依頼の談話のような隣接応答体系がかなり明確な場合に、談話の展開メカニズムを観察するには適当である。以下、「話段」を〈依頼の予告〉のように〈 〉に入れて示す。そ

⁵ ロールプレイ「車依頼」の指示を資料として参考文献の後に記す。なおロールカードに依頼の受諾、断りの行為を直接指示することはしなかった。これはロールプレイ会話を自然な会話に近づけるためである。自然な状況では依頼を受けるか断るかは、参加者のインターアクションによる会話の進展により決まるからである。

⁶ 杉戸(1987: 88)。

⁷ 「話段」は参加者の独立した‘turn’によってではなく、二人の参加者が協力して作り上げる単位である(ザトラウスキー 1993: 75)。

の後それぞれの発話の機能を分類した。「発話機能」の分類はザトラウスキー (1993: 67-71) に依った。以下に言及する会話例には発話機能を表示してある。なお「談話表示」機能は接続詞などの「談話標識」と続く発話の注釈となる「メタ言語的な発話」に分けられる。「注目表示」とは「相手の発話, 相手の存在, その場の状況・事物の存在などを認識したことを表明する」機能をもつ⁸。これには「相づち的発話」(「うん」「そうですか」など)と「実質的な発話」(「困りましたねえ」など)がある。発話機能の分類の後さらに依頼者, 被依頼者の発話を観察して, 「依頼」のストラテジー分類を行った。談話ストラテジーの定義は Gumperz (1982) に従い, 会話の目的を達成するために会話参加者が用いる方策とし, 以下「ストラテジー」と記す。

4. 依頼の表現とストラテジー

4-1. 日本語の依頼表現

日本語の「依頼」表現に関する研究として, 仁田 (1991: 130) は, 「働きかけ」の表現としての「依頼」を「話し手の働きかけと, 相手(聞き手)のそれに応ずる意志・好意が相まって, 話し手の欲求にそった動きが引き起こされる」と定義している。益岡, 田窪 (1992: 121-122) は, 直接, 相手に動作の依頼をする「直接依頼」と, 自分の事情を述べて相手の動作を自分が望んでいることを伝える間接的に動作を依頼する「間接依頼」の二つに分類して, 後者のほうが丁寧だとしている。「間接」「直接」に分類することは依頼者が被依頼者に自己の願望・要望を言うことにより働きかけるか, あるいは依頼者の望む行為を被依頼者が遂行してくれる好意に訴えるか, つまり依頼者が被依頼者にどのように働きかけるかという視点であり興味深い。しかしここでは依頼表現を「直接」「間接」に分ける前に, まず仁田の定義を出発点としたい。つまり「依頼」は「命令」と異なり, 話し手の働きかけに応じる聞き手の好意の存在が不可欠であり, また「願望」と異なり, 聞き手の存在が不可欠である。「依頼」とは相手(被依頼者)に負担をかける行為であり, 依頼者と被依頼者の関係によって依頼行為を課される被依頼者への強制の度合は違ってくる⁹。従ってコンテキストにより相手にどのように働きかけるかということが問題になる。依頼のストラテジーを分類するにあたって, この点に注目した。

日本語の依頼表現には恩恵の授受動詞を使って依頼者が被依頼者に行為をしてもらえるかどうかを問う型(「～てくれませんか」「～てもらえませんか」と行為の遂行を要求する型(「～てください」「～てくれ」), 依頼者が自己の要望や願望を言う型(「～てほしい」)の3種類に分類できる。第一の行為・恩恵の授受表現は被依頼者が依頼者の求めている行為をする好意があるかどうか,

⁸ 国立国語研究所 (1987: 156) およびザトラウスキー (1993: 68).

⁹ Brown and Levinson (1978: 1987) のいう Power, Distance, Imposition の程度により働きかけの度合が変わる。

被依頼者の意向をうかがう「被依頼者の意向をたずねる」型と言える。しかし第二の「～てくれ」「～てください」の類は、「命令」に近く「(被依頼者への)依頼者の要求」型である¹⁰。第三は「依頼者の要望を言う」型と言える。これ以外にも依頼機能をもつ表現は様々あり、依頼に関する情報を提供するなども依頼機能を持ちうる場合がある。これについては以下で言及する。

4-2. 発話機能の分類とストラテジー

下に示す「ストラテジー一覧」は前述のロールプレイ 24 個で日本人、フランス人双方が使った依頼機能をもつとみなされる発話を分類したものである。したがって、一般的な日本人同士の会話では現れそうもないストラテジーもここには存在する。ストラテジー分類の目的は日本人とフランス人でその使用に差がみられるかどうかであり、そのためには全体をカバーできる分類法を採らなければならない。

[ストラテジー一覧]

〈依頼の「話段」〉

〈依頼者のストラテジー〉

- A1 相手に要求する
 - A1-a 行為の遂行を要求する
 - A1-b 情報提供を要求する
 - A1-c 情報提供+同意を要求する
- A2 自己の意志・要望を言う
 - A2-a 自己の意志を言う
 - A2-b 自己の要望・願望を言う
- A3 依頼を正当化する
 - A3-a 依頼を正当化する
 - A3-b 依頼の理由・事情を説明する
- A4 依頼に関する情報を言う
 - A4-a 依頼に関する客観的情報を言う
 - A4-b 依頼に関する主観的情報を言う
- A5 相手に意向をたずねる
 - A5-a 相手に行為の意向をたずねる

〈被依頼者のストラテジー〉

- B1 依頼の受諾に肯定的
 - B1-a *肯定的な感想・感情を表す
 - B1-b 肯定的な意志・意向を言う
- B2 依頼の受諾にやや肯定的
 - B2-a *相手の発話を一応承認する
 - B2-b *相手に発話継続を促す
- B3 依頼の受諾に中立的
 - B3-a *相手の発話を確認する
 - B3-b 詳しい情報を求める
- B4 依頼の受諾にやや否定的
 - B4-a 依頼に合わない事情を言う
 - B4-b 他の可能性の有無をたずねる
- B5 依頼の受諾に否定的
 - B5-a *否定的な感想・感情を表す

¹⁰ 「命令」であっても動詞の命令形の使用よりも「～てくれ」が使われることが多く、これが依頼として使われると、被依頼者への働きかけの強制程度は強くなる。

A5-b 相手の意見をたずねる

B5-b 否定的な意志・意向を言う

〈依頼〉の「話段」での依頼者のストラテジーのうち、A1-aは「～てください」「～て」「～てくれ」など行為要求、A1-bは「～できますか」などで可能性の有無をたずねたり、物の所有や知識の有無を問うたりするもので、いずれも依頼者が被依頼者に行為遂行の可能性や情報提供などを要求する場合。A1-cは終助詞「ね」などにより依頼あるいは依頼情報に関して相手に同意要求をする場合である。次のA2グループのうちA2-aは「～したい」、A2-bは「～してほしい」など依頼者が自己の意志や要望を伝える場合である。A3は依頼の理由を言うなどで依頼の背景を説明したり、正当化したりする場合。A4は依頼に関する情報を言う場合で単に事実を伝える報告A4-aと話者の主観が加わるものA4-bに分けられる。A5は「～してもらえます?」「～していただけますか」など依頼者の求める行為を被依頼者が実行する好意があるかどうか、相手の意向をうかがうA5-aと「～なんだけど、どうかなあ?」や「いかがでしょうか」などにより被依頼者の考えなどを問うA5-bに分けられる。依頼者のストラテジーは「依頼者の要求」型(A1)から「依頼者の要望」型(A2)、「依頼に関する情報提供」型(A3, A4)を経て「被依頼者の意向」型(A5)へ移っていくわけである。

この依頼者のストラテジーに応える被依頼者のストラテジーは、依頼の遂行に肯定的なB1, B2から中立的なB3へ、さらに否定的なB4, B5までとなる。〈依頼応答〉のストラテジーは本論では〈依頼応答〉に言及することが少ないので、省略する。*は「注目表示」が多いものである。

4-3. 依頼談話のストラテジー・パターン

以下に「車依頼」のストラテジー・パターンを示す。「車依頼」は前半と後半の2部構成で、前半・後半で依頼者・被依頼者の役割が交替する。フランス人は前半部で依頼者となり、日本人は後半部で依頼者となった。「/」は同じ発話者が続けて使う場合、下線のある〈依頼者のストラテジー〉は被依頼者のB3-a/bの確認・情報要求に応えたもので依頼の機能はもっていない(「会話5」の43Fを参照)。「予告」は〈依頼の予告〉の略、「先行発話」は〈依頼の先行発話〉と〈依頼の先行発話への応答〉を合わせた2つの「話段」の略である。〈1〉日本人同士、〈4〉フランス語の場合は会話例は各3例である。

〈1〉日本人同士のパターン

- 1) 予告 → A4-b / A5-a → B3-a / B3-b → A2-b / A5-a → B3-a
- 2) 予告 → A4-a / A1-a → B5-a → A4-a(b) 繰り返し
- 3) 予告 → 先行発話 → A4-b / A2-b → B3-a

以下に接触場面の代表的なストラテジー・パターンを示す。

〈2〉フランス人が依頼者(A)、日本人が被依頼者(B)のパターン

- 1) 先行発話 → A5-a → B3-a / B3-b → A4-a → B3-a または B5-a
- 2) 先行発話 → A3-a または A4-a / A2-a → B3-b → A4-a → B3-a
- 3) 先行発話 → A4-b → B2-a → A4-a / A2-a → B3-a
- 4) 先行発話 → A1-a → B3-b → A4-b → B3-a

〈3〉 日本人が依頼者(A), フランス人が被依頼者(B)のパターン

- 1) 予告 → A4-a / A5-a → B5-a → A1-b
- 2) 予告 → A4-a / A2-b → (ポーズまたは沈黙) → A1-b
- 3) 予告 → 先行発話 → A1-a

以下はフランス語の場合である。依頼表現は日本語のストラテジーに対応するものがないのでフランス語を話す。

〈4〉 フランス語のパターン

- 1) 先行発話 → 依頼実行の申し出
- 2) 先行発話 → 提案
- 3) 先行発話 → 依頼 “Si tu peux me preter ta bagnol.” 「君が車を貸してくれると(いいんだけど)」

接触場面で、日本人とフランス人との最大の相違は日本人が「頼みがあるんだけど」「ちょっとお願いがある」などの〈予告〉を入れるのに対して、フランス人は〈予告〉を入れずに〈先行発話〉を置くことである。これは各々〈1〉の日本人同士、〈4〉のフランス語に類似している。また日本人の〈先行発話〉が結婚の知らせを告げる「情報提供型」(会話2を参照)であるのに対して、フランス人の〈先行発話〉は相手に車の所有や使用の有無を尋ねる(「あなた、車を買ったと聞いたけど!」「来月、車が必要ですか?」)などの「情報要求型」である¹¹。

ストラテジーについては、日本人が依頼者である場合〈1〉〈3〉でも、フランス人が依頼者である場合〈2〉でも「依頼者のストラテジー」は主にA1, A2, A4, A5が使用されている。ただし日本人がA4を使う場合、ほとんどA1やA2, A5と組み合わせている。そして先立つA4では「~んだけど」の言いさしが非常に多かった。これについては後述する(「会話2」)。またA2については、フランス人はA2-a(「~したい」)を多く使い、日本人の場合はA2-bで、ほとんど「~してほしいんだけど」で言いさしの形をとった。もう一つの目立つ相違はフランス人が被依頼者であるとき、「被依頼者のストラテジー」Bで表される応答が極めて少ないことである。これについては5-2-1.の「会話4」で述べる。

¹¹ 「情報要求型」の〈先行発話〉の例は本論には掲載できないので、猪崎(2000)を参照してほしい。

5. 〈依頼〉における日本人とフランス人のストラテジー

以下で4-3.のパターンで観察されたフランス人の〈先行発話〉の特徴、次いで日本人にみられる二つ以上のストラテジーを組み合わせて使用する方法及び言さしの効果とフランス人のストラテジーとの相違、最後に〈依頼応答〉での日本人とフランス人の「注目表示」の問題を会話例を挙げて考察する。

5-1. 〈依頼〉における依頼者のストラテジー

5-1-1. 依頼者のストラテジー1 / 〈先行発話〉での間接的依頼——フランス人の場合

〈先行発話〉でのフランス人の間接的な依頼を日本人が推測できず、結局フランス人が依頼をしなければならなくなるケースが7例中4例あった。以下の「会話1」もその一つで、直接的な依頼発話はみられない。近況報告の談話の後に、以下の先行発話の「話段」が続く。Fはフランス人、Jは日本人である。

会話 1

結婚式出席の依頼の先行発話の話段

	(Fは結婚の予定を報告する)		
28J	ああ、おめでとうございます。		↑ 注 / 承認+礼儀
29J	あ、そう。		注 / 自己
30J	いつ? 結婚式は。		← 情報要求
31F	なながつ、いちにちに、// 結婚式をします。	情報提供	
32J	うん。ひちがつなんだ、// そう。		↑ 注 / 承認・確認
33F	うん。	注 / 同意 ↑	
34J	じゃ // あー、		談話表示
35F	⇒もしー、もしー、できればー、	情報提供?	
36J	うん。		↑ 注 / 継続
37F	⇒...もしできれば、...くれば、よかった、	情報提供	
38F	ええー、// いい。	注 / 自己+言い直し	
39J	私?		← 確認・情報要求
40J	あっ、招待してくれるの?		注 / 自己 ← 情報要求
41F	うん、そう。	注 / 承認 ↑	

35F, 37Fのフランス人の発話は「もし(都合が)よかったら、*さんも結婚式に来てくれればいい(嬉しい)んだけど」という意図であったことがフィードバックの段階で明らかにされた。「できれば」フランス語の“S'il t'est possible,”または“Si tu peux,”をそのまま日本語になおしたので、「もしよかったら」と意味が異なってしまうが、フランス人は結婚式への出席依頼を直接述べず、相手が出席を申し出てくれることを期待していた。しかし日本人はこの意図が理解でき

ず、たんに「うん」と相手に発話継続を促している(36J)。37Fの冒頭のポーズはフランス人が日本人のこの反応に多少戸惑ったことを示している。2番目のポーズでもフランス人はやはり間接的な依頼を日本人が受けることを期待していた。しかし相手からなんの反応も返ってこないの
で、「くれば、よかった」と発話を続けることになった。ここではじめて日本人は依頼意図を理解し、39Jで確認要求をだした後、相手の回答を待たずにすぐ、40Jで招待確認の発話をしている。「注目表示/自己」の「あっ」は日本人の気づきを示している。この〈先行発話〉での依頼暗示は日本語の依頼談話とかなり異なり、日本人には推測が難しい。しかし問題はこれだけでなく、依頼者の「談話管理」にも関係している。フランス人が結婚式の予定を告げ、式の日取りについてのやりとりの後(33Fまで)、34Jで日本人は「じゃあ」と話題を変えようとしたところにフランス人は35Fで「もしー、」と結婚式出席への間接的依頼へ移る。ここでなんらかの「談話表示」が入り、フランス人の次の発話へのコメント的な「メタ言語発話」があれば、日本人の推測も容易になったかもしれない。

5-1-2. 依頼者のストラテジー 2 / 〈依頼〉での間接的依頼——日本人の場合

以下に示す「会話2」は日本人同士の同様の状況での例であるが、談話展開パターンの相違や「談話管理」の方法、さらに複数のストラテジーが続けて使われていることに注目したい。

会話 2

依頼予告の話段

05N	あのね、	注目要求 →	
06Y	うん、		↑ 注 / 継続
07N	ちょっと、 <u>願いがあるんだけど</u> 、	談話表示	
08Y	あ、なあに		↑ 注 / 承認 ← 情報要求

依頼先行発話の話段

09N	私、実はね、今度の8月の10日に、結婚する	情報提供
10N	こと//になったのー。	

依頼先行発話への応答の話段

11Y	ええー!		↑ 注 / 感情
12N	びっくりした?(笑い)	情報要求(笑い) →	
13Y	(笑い)知らなかった。 (途中省略)		(笑い)情報提供

車を借りる依頼の話段

28N	⇒そいで、	談話表示	
29N	新婚旅行にねー、行く <u>んだけど</u> もー、	情報提供 / A4-b	
30Y	うん。		↑ 注 / 継続
31N	あのう、	注 / 自己	
32N	京都のほうに行きたいと思ってるの。	情報提供 / A4-b	
33Y	うん、うん。		↑ 注 / 興味

34N	⇒そいで,	談話表示
35N	⇒ 車でいきたい <u>んだけども</u> ー,	情報提供 / A2-a
36Y	うん, あ,	↑注 / 承認+注 / 自己
37Y	で, 車//はー!	談話表示+← 情報要求 / B2-b
38N	そうそう, <u>それがー // 問題なんだけどねー!</u>	注 / 確認+情報提供 / A4-b
39Y	じゃ, // 貸そうか!	談話表示 ← 情報・同意要求 / B1-b
40N	貸してくれる?	単独行為・同意要求 → / A5-a

ここでは〈依頼予告〉により N の以下の発話がなんらかの依頼であることが予め知らされている。結婚することになった報告が〈先行発話〉でなされ、〈先行発話応答〉で結婚相手や急に結婚することになった経過などについてのやりとりがある。N は依頼に移るにあたって、28N で「そいで」と話題が変わることを示す。新婚旅行の話題が導入されてから、再び 34N で「そいで」をおいて、35N で自分の要望を伝える。36Y の「うん、あ」で Y が N の発話を承認して、すぐ車の問題に気づいたことがわかる。37Y から 40N までの二人の発話が重なっており、これ以後、双方に車の借用在問題とされていることは明らかである。39Y で Y からの申し出とほとんど同時に、40N で N はこれを追認する依頼発話をしている。35N の間接的な依頼は〈依頼の予告〉と〈先行発話応答〉後の「そいで」による「談話管理」によって、推測が可能となったと言える。さらに注意すべきは「～んだけど」の使用である。「ノです」に関しては様々議論があるが、「説明」機能を持ち、「主観性」が強い表現ということが言える¹²。では「けれども」が接続する「～んだけども」はどのような機能をもつのだろうか。今回のロールプレイ会話だけを見ても、日本人は非常に高い頻度でこの表現を使っていたが、そのうち、「会話 2」の 07N にみられる「お願いがあるんだけど」のように「決まり文句」的な「メタ言語発話」がまずある。これは〈依頼の予告〉で主に使われていた。さらに上記の 29N, 35N, 38N でのように〈依頼〉で使用される。また〈依頼応答〉でもやはり観察された。この表現は「相手になんらかの反応を期待する」機能をもつのではないかと考えられる。「お願いがあるんだけど」は以下に「聞いてくれますか」とか「いいですか」とかを補うことができ、発話者はこれに対する回答を相手に期待している。「車でいきたいんだけども」も同様に「貸してくれる?」を補えば、相手への回答期待といえる。「それが問題なんだけどもね」も相手が依頼者自身の立場を理解して、依頼の申し出をするなどの好意を表明することを期待している。したがって〈依頼〉で使われる「～んだけど」は相手の反応(申し出や受諾など)を期待し、直接にはないが相手に対して働きかける間接的な依頼表現と言うことができよう。日本人の場合、このように依頼者は「～んだけど」により複数のストラテジーをつなげることで、被依頼者が依頼の背景や理由を理解できるよう準備した後、最終的な

¹² 益岡 (1991: 139-155).

依頼の発話に移るわけであるが、この依頼発話は省略されることが多い。「～んだけど」が続かない場合は、以下の「会話3」のように依頼であることを理解することが難しくなる。

5-1-3. 依頼者の戦略3 / 〈依頼〉での間接的依頼——フランス人の場合

「会話3」は結婚式への出席の〈依頼応答〉のすぐ後に続く第2の依頼の「話段」である。フランス人は新婚旅行の意志を伝えてから、132Fと134Fで車がないことを2回繰り返した末に、137Fで車の借用を依頼する発話をしている。フィードバック段階でインフォーマントのフランス人は車がないことを言えば、被依頼者の日本人が申し出をしてくれるだろうと期待していたと述べている。しかし「会話2」との相違は「～んだけど」による相手に対する反応を期待する働きかけがここでは欠けており、「新婚旅行に行きたいが車がない」という事実をたんに述べているにすぎない。したがって135Jの日本人の反応も相手の発話を確認するだけに終わってしまった。

会話3

車を借りる依頼の話段

125F	でも、//あの、	談話表示+注 / 自己	
126J	うん、うん、		↑注 / 継続
127F	なんか、外出(?)することがありますけど、	情報提供 / A4-a	
128J	うん。		↑注 / 継続
129F	でも、私たちは一、あのう、結婚の旅行を	談話表示	
130F	したいと思いますけどー、	情報提供 / A4-b	
131J	うん。		↑注 / 継続
132F	⇒でも、車がないから、	談話表示+情報提供	
133J	うん。		↑注 / 継続
134F	⇒車がありませんからー、	情報提供 / A4-a	
135J	うん、あ、そ。		↑注 / 承認+注 / 確認 / B3-a
136F	あの、	注 / 自己	
137F	⇒あなたの車を、あの、貸していただけますか?	単独行為+情報要求 → / A5-a	
138J	あ、私の車?		↑注 / 確認・情報要求 / B3-a
139F	はい。	注 / 承認 ↑	
140J	うん、いいけど、		↑注 / 同意 / B2-a

5-2. 〈依頼〉における被依頼者の戦略

4-2. 〈依頼〉の談話戦略で示した「被依頼者の戦略」は日本人が被依頼者の場合、B3-aでまず依頼情報を確認し、続いてB3-bで依頼に関するより詳しい情報要求をする。これに依頼者のフランス人はA4で応対している。B3(依頼の受諾に中立的)またはB2(依頼の受諾にやや肯定的)が用いられた場合、〈依頼応答〉では依頼は受諾される。B5(依頼の受諾に否定的)で依頼に応答する場合は、断りとなる。従ってB2, B3で依頼を受けるかB5で受けるかに

より、依頼を受けるか断るかは〈依頼応答〉での回答を待たずとも予測可能である。ところがフランス人が被依頼者の場合、B で示される〈被依頼者のストラテジー〉が極めて少なく、ほとんどの場合すぐに〈依頼応答〉へ移行することもある。〈依頼〉で回答を予測することが難しくなる。

5-2-1. 被依頼者のストラテジー 1 / 依頼応答の予測の難しさ——フランス人の場合

会話 4

代りの依頼 1 の話段

84J	でもー、その代わりにー、	談話表示
85J	そこの山の写真とかー、あの、山についてー、あのー、	
86J	感じたことをー、記事にして、書いてほしいんだけどー、	情報提供 / A2-b
87	⇒(3)	
88J	それは、できるかなー。	情報要求 → / A1-b
89F	⇒ うーん。	↑ 注 / 否定?
90J	できない?	情報要求 → / A1-b

上の「会話 4」では、86J で出された依頼にフランス人が応えないので、仕方なく日本人は「情報要求」で再度依頼している。これについて、フランス人は日本人が発話を完了させなかった(86J)ので、さらに発話が続くと考えたという。「～んだけど」で終わる発話のもつ、相手に対する反応期待という意味がフランス人には理解できなかったわけである。また再依頼に応える89Fの「うーん」は否定的な意味をもつとみなされる。依頼に対する沈黙や否定的な相づちは依頼の断りと解釈できるが、しかしこの会話でフランス人はこの後すぐに依頼を受諾しているのである。日本人が90Jで再確認の意味の情報要求を出したのは、89Fの「うーん」を否定的に理解したからである。ところが、フィードバックでフランス人が「うん」を強調するつもりで、「う」を長く引き伸ばしたことがわかった。このように誤った相づちのうち方や「～んだけど」の機能の誤解による沈黙が入ったりして、フランス人が被依頼者である場合、〈依頼〉の段階で〈依頼応答〉が受諾か断りか、どちらになるか予測することは難しくなる。

5-2-2. 被依頼者のストラテジー 2 / 依頼応答を予測させる「注目表示」

「会話 5」はフランス人が依頼者、日本人が被依頼者である。日本人は〈依頼応答〉で回答を先延ばしにした。これは被依頼者のストラテジー(B)に注目すると予測可能であろう。はじめは中立的なB3で情報・確認要求が出されているが、次第にB4からB5へとストラテジーが依頼の受諾に否定的なものへと変化していることが観察できる。親しい者同士の場合は特に下のように感情を表す「注目表示」によるストラテジーがしばしば現れる。このストラテジーは会話の実質

的な進展には直接関わらないが、被依頼者の態度を推測するには十分に機能する。しかし「会話5」でフランス人はこの「感情の注目表示」に気付かず、状況を変えようとする働きかけをまったく行っていない(33F, 47F, 49F)。ところがこれ以降で、日本人が代りの依頼の〈依頼の予告〉を開始し、〈依頼〉に移行しようとしたところに、車の借用依頼を再開している。日本人の反応は上の場合と同じく、回答の先延ばしであった。「注目表示」は積極的な働きかけの機能を持たないが、相手の発話をどのように受けるかという「態度表明」として機能する。被依頼者の感情の「注目表示」に現れた「態度表明」をみて、依頼者は続く自己の発話を調整しながら会話をすすめるわけだが、非母語話者にとってこの「態度表明」を正しく評価することは難しいといえる。

会話 5

車を借りる依頼の話段

26F	うん、それで、	注 / 自己+談話表示
27F	かしてくれませんかー	単独行為要求 → / A5-a
28J	う、車を?	← 修正要求・情報要求 / B3-a
29F	はい、もちろん。	注 / 承認 ↑
30J	⇒ やー、	↑ 注 / 感情 / B5-a
31J	きい、お父さんに、	
32J	聞いてみないとわかんない // けどー、	情報提供 / B4-a
33F⇒	ふんふん、	注 / 継続 ↑
34J	でも、いつ? (途中省略)	談話表示+← 情報要求 / B3-b
42J	何日ぐらい?	← 情報要求 / B3-b
43F	なににち? にーかげつ、	注 / 確認 ↑ + 情報提供 / A4-a
44J	⇒ にかげつー?	↑ 注 / 感情・確認 / B5-a
45F	いかーげつ、	情報提供 / A4-a
46J	⇒ 1 か月かー、	↑ 注 / 確認・感情 / B5-a
47F⇒	ふんふん、	注 / 同意?
48J	⇒ 長いねー!	↑ 注 / 感想 / B5-a
49F⇒	ふんふん、	注 / 同意?

6. 結 論

本論で取り上げた友人同士の会話「車依頼」で使われた各ストラテジーについては、日本人とフランス人のあいだで大きい相違はみられなかった。しかし接触場面でのフランス人の問題は以下の3点に関する理解面、運用面での困難である。まず、依頼発話に入る前の準備段階とも言える「～んだけど」による間接的な依頼と、言いさしにより複数のストラテジーを連続して使用する

ること。次に「注目表示」のなかでも「感情を表す注目表示」による会話参加者の態度表明、最後に「メタ言語発話」による談話管理の問題である。

「依頼」行為は相手(被依頼者)に負担をかけるものであり、依頼された行為を実行するかどうかは相手の自由意志・判断に関わるわけで、依頼者はこれを相手に強制することはできない。したがって「依頼」は Brown & Levinson (1978, 1987) の「negative politeness」あるいは「off record」の対象となり、「依頼」をするときには、直接ではなく間接的な方法で行うことが好まれる。しかしこの「間接的な発話行為」には文化差があり、今回の調査でも日仏の差が観察された。フランス語の場合、英語と似て、依頼者が依頼発話をしないで済ませることが好まれる¹³。つまり〈先行発話〉での間接的な依頼への言及に対して依頼の申し出をするか、依頼を受諾する、または提案などをすることが優先される。多くの場合、被依頼者の日本人はこの依頼の暗示を推測することが難しい。フランス人は「旅行に行きたい(願望)が、車がない(事実の情報提供)」あるいは「あなたは車を持っていないか(所有についての情報要求)」という形で依頼を暗示する。これに日本人は相手の発話を確認する、情報要求に答えるという形で反応するだけである。ところが、これと同じ状況での日本人の依頼では、「～んだけど」の「言いさし」が多く使われる。フランス人の場合でも「言いさし」は使われている(「会話1」の「もしできれば…」、「会話3」の「車がないから…」)。しかし両者の相違は、この説明の機能をもつ「ん」の有無にあると言える。さらに「～んだけど」の前におかれたモダリティと「～んだけど」が1回でなく繰り返し使用されていることに注意したい。第一点は「～たいんだけども」(「会話2」35N)「～てほしいんだけど」(「会話4」86J)のように依頼者の願望・要望を表すモダリティが使われている。しかもこれ以前にも「～んだけど」による依頼者の側の事情説明がなされている(「会話2」)。つまり説明の「ん」によってたんなる「事実の情報提供」ではなく依頼の背景・理由を示すことができる。フランス人の場合、「けど」により言いさしの形になっていても、「ん」が欠けているため依頼の背景・理由の状況を説明できない。被依頼者に依頼との関連を推測することが難しくなるのはこのためであると考えられる。また言いさしは言われない部分、省略部分を相手が補充し、推測してくれることを期待する機能をもつが、この補充・推測を可能にするのが説明の「ん」なのである。つまり「～んだけど」は「相手に対してなんらかの反応を期待する」という機能もち、その反応がどのようなものであるかはコンテキストにより決まるのである。さらにこの「～んだけど」の効果を支えるのが〈依頼の予告〉の有無であろう。〈依頼の予告〉により依頼者が被依頼者に予め依頼意図を伝えてあるからこそ、「～んだけど」による間接依頼が推測可能になるわけである。このような〈依頼の予告〉は日本人同士の依頼の談話では、すべてに使われていたが、依頼者としてのフランス人の場合にはほとんど現れない。

¹³ Levinson (1983) を参照。

以上のことから日仏語の依頼談話の相違が指摘できる。日本語の依頼は〈依頼の予告〉により、以下の発話が依頼であることが明示される。発話者は自分がこれから話すことは相手に負担をかけることだということを明示的に示すのである。このことはフランス語の依頼が(依頼を暗示的に示すことによって)依頼の発話行為を避けようとする傾向があることと対照的である。そしてこの〈予告〉の後、「～んだけど」により依頼者側の事情説明をすることで、これに対する相手の理解を期待し、最後に依頼の行為を実行してくれる相手の好意に訴えるという戦略をとる。依頼が相手に負担をかけることであり、相手の好意や自由意志に期待することは日本語であれ、フランス語であれ同じことであるが、そのプロセスと戦略が日仏語ではかなり異なり、これが双方に期待のずれを生み、誤解の要因となりうる。また「感情を現す注目表示」が会話の参加者の態度を表明する上で重要な役割を果たすことが指摘できる。母語話者であればこれを的確に評価して続く発話を調整することができる。しかしこの理解・運用は非母語話者にとってかなりの困難を伴う。「注目表示」について今回は十分に言及できなかったが、さらに考察を続けていきたいと思う。

参 考 文 献

- 猪崎保子(1999)「フランス人日本語学習者と日本人のインタビュー会話にみられる談話管理とやりとりの展開について」、『日本語教育論集』14号, 国立国語研究所。
 ——(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号, 日本語教育学会。
 カノックワン, ラオハプラナキット(1997)「日本語学習者にみられる『断り』の表現」、『世界の日本語教育』7号, 国際交流基金。
 熊井浩子(1992)「留学性にみられる談話行動上の問題点とその背景」、『日本語学』第11巻13号。
 国立国語研究所, 西原鈴子代表(1993)『在日外国人と日本人の言語行動的接触における相互「誤解」のメカニズム』, 国立国語研究所。
 ザトラウスキー, ポリー(1993)『日本語の談話の構造分解』, くろしお出版社。
 杉戸清樹(1987)「発話のうけつぎ」、『談話行動の諸相: 座談資料の分析』, 三省堂。
 ネウストプニー, J. V.(1995)『新しい日本語教育のために』, 大修館書店。
 仁田義雄(1991)『日本語のモダリティと人称』, ひつじ書房。
 橋元明良(1992)「間接的発話行為方略に関する異言語間比較」、『日本語学』第11巻13号。
 南不二男(1981)「日常会話の話題の推移——松江テキストを資料として」、『藤原与一先生古希記念論集方言学叢書』, 三省堂。
 益岡隆志(1991)『モダリティの文法』, くろしお出版社。
 益岡隆志, 田窪行則(1992)『基礎日本語文法』, くろしお出版社。
 Brown, Penelope, and S. Levinson. 1978, 1987. *Politeness*. Cambridge U.P.
 Blum-Kulka, S., J. House, and G. Kasper eds. 1989. *Cross-cultural pragmatics*. Norwood, N. J.: Ablex
 Gumperz, John J. 1982. *Discourse Strategies*. Cambridge University Press.
 Ikuta, Shoko. 1987. Conversation act and request. *The Meijigakuin Review* 405.3: 53-69.
 Kinjoo, Hiromi. 1987. Oral refusal of invitations and requests in English and Japanese.

- Journal of Asian Culture* 9: 83-106.
- Levinson, Stephen. 1983. *Pragmatics*. Cambridge University Press.
- Miyakawa, Shigeru. 1982. Requesting in Japanese. *Journal of Association of Teachers of Japanese*. 17.2: 123-42.
- Watanabe, Suwako. 1993. Cultural differences in Framing: American and Japanese Group Discussions. in *Framing in Discourse*. by Tannen, Deborah ed. 1993. Oxford University Press.

資料

ロールプレイ「車依頼」の指示

ロールカード A

あなたはフリーのカメラマンです。交際中の Xさんと結婚することになり、結婚式の日程もきまりました。このことを親しい友人の Bに告げ、結婚式に招待するつもりです。また車で新婚旅行に行きたいのですが、あなたには車がありません。それで、Bに車を貸してもらえるかどうかきいてみようと思います。

以上のことを話すために Bに会いに喫茶店に行きます。

ロールカード B

あなたは出版社で旅行雑誌の編集を担当しています。親しい友人のカメラマン Aに喫茶店で会う約束をしました。あなたは今ちょうど、雑誌のための写真を探しているところで、いい機会なので Aに写真のことを尋ねてみようと思います。

会話文字化の基準

「,」はごく短い沈黙、あるいは文が続く可能性がある場合。「.」は下降のイントネーションで文が終わる。「?」は上昇のイントネーション。「!」は下降のイントネーションほど上がらず、上昇イントネーションほど上がらない。「//」はそれ以降の次の話者の発話と重なることを示す。「...」は1秒以下の沈黙あるいはポーズ。(3)は3秒の沈黙。強調文字は大きく強く発音された部分。

会話の右に記された「発話機能」で、「注/継続」は「継続の注目表示」の略。矢印(→ ← ↑)は働きかけや応答の方向を示す。会話ナンバーの右にある矢印(⇒)は注目すべき箇所を示す。