

# 値下げ交渉談話における「限定表現」と「非限定表現」の使用

## —ポライトネス理論の観点から—

劉海燕（東北大学大学院生）

### 要 旨

本稿はポライトネス理論の観点から、値下げ交渉談話に現れる限定表現と非限定表現の使用を考察した。まず、時間の限定表現は譲歩案の希少性を強調して相手を勧誘する際に暗示的で柔軟な説得ストラテジーとして用いられた。また、排他的限定表現は値下げ要求、断り、反論の発話行為の遂行理由を一般化するのに用いられた。一方、例示の非限定表現は候補暗示によって不一致を回避する際に、程度を弱める非限定表現は値下げ要求、断り、反論の発話効力を緩和する際に用いられた。以上のことから、限定表現と非限定表現はいずれも FTA 軽減ストラテジーとして用いられるといえる。これはその場面の「合意達成」と「対人関係配慮」の指向性に工夫を凝らして交渉を進行させるためである。

キーワード：交渉談話、FTA 軽減ストラテジー、発話場面と機能、限定表現、非限定表現

### 1. はじめに

買い物の際に値下げ交渉が行われることがある。こうした場面では立場の異なる買い手と売り手間の駆け引きがよく行われている。その際、自分の主張を通したり、相手に断りや反論の意見を述べたりする発話行為がお互いのフェイスを脅かす恐れがあり Brown & Levinson（以下 B&L）（1987）の Face Threatening Act（フェイス侵害行為：以下 FTA）に当たると考えられる。

値下げ交渉談話は合意を目指して行うやりとりであるため、FTA の侵害度を軽減するためには様々な言語的なストラテジーが使われていると考えられる。こうした場面では、下記の例（1）、（2）のような限定表現と非限定表現の使用がよく観察される。

例（1）、（2）の「たり」「とか」「ちょっと」「あんまり」（実線部）の表現は曖昧さや幅を持たせることから、中村（1983）において非限定表現と認定されている。例（2）の「しか」「ぴったり」（波線部）の表現は非限定表現と対照的に、ある物事の範囲を取り立てて限定し、明確で解釈の幅がない意味を表すもので、限定表現と認定できる。値下げ交渉談話で、これらを用いることで、FTA を遂行する際に相手のフェイスに配慮して自分の主張態度を限定したりぼかしたりすることでの的確な発話効力を調整する働きがあると考えられる。

また、下記の例（1）、（2）はいずれも値下げ意図表出の後にすぐに受諾が得られず、買い手 B と売り手 S の間で合意を目指して行う交渉談話の抜粋である。（非限定表現は実線で、限定表現は波線で示す。→は注目行である。転記記号は稿末に示す。以下同様。）

下記の例（1）の 85 は「ちょっとお値段自体の値下げはあんまりできないですけど」のように「ちょっと」「あんまり」の非限定表現が付加される点で、それを伴わない発話と比べると、相手に何らかの配慮を示している断りとなっている。（1）の 87 でも「ポイント付けたりですか、」のように「たり」「とか」を加えることで、譲歩案を限定せずに提示し、

相手に何らかの配慮を示していると考えられる。

(1) (会話例番号：F-F04、B：買い手、S：売り手)

発話番号	話者	発話内容
84	B	ヨドバシさんでポイント <u>とか</u> [使えるん]でしたっけ？
→ 85	S	[うんうん] そうですね。ま： <u>ちょっと</u> お値段自体の値下げは <u>あんまり</u> できないですけど、
86	B	はい。
→ 87	S	ま：ポイント付け <u>たり</u> です <u>とか</u> 、[ま：いまま]でのお持ちのポイントで値下げさせていただいたりです <u>とか</u> 。
88	B	[う…ん.]

(2) (会話例番号：F-M01、B：買い手、S：売り手)

発話番号	話者	発話内容
→ 100	B	それでも、やっぱジュ::ゴ万[ <u>しか</u> 持ってきてないので、]
101	S	[う…ん、なるほど.] 例えば、やっぱちょっとね(.)こう[おつり渡したいかな]っていう感じですよ。
→ 102	B	[ちょっとそうですね.] え::と 14万 14万 <u>ぴったり</u> だと、例えば消費税付くと、[ちょ h っと h 帰 h ら h な h く h な h る h の h で hhhhhh.]
103	S	[ちょっと 0.8 かかると、] ちょ h っと h.そ h う h で h す h ね hhhhhh.

例 2 の 100、102 では「ジュ::ゴ万しか持ってきてないので」と「14万ぴったりだと」のように、「しか」「ぴったり」の限定表現で、手元の金額と商品の値段を限定して値下げの理由を説明することで、相手に何らかの配慮を示していると考えられる。

このように、例 (1)、(2) は、これらはもともと配慮の効果を持たなかった発話が、特定の表現を付加されることで、配慮の効果を持つようになったものだと考えられる。

しかし、限定表現と非限定表現に関する先行研究では文レベルの分析が多く、ポライトネスの観点から具体的な発話場面をもとに包括的な分析を行った研究には神田 (2004)、堀田・堀江 (2012) などが挙げられるものの、未だ限定されている。特に、FTA の度合いの高い値下げ交渉場面に注目した検討はまだ行われていない。

そこで本稿では、ポライトネス理論の観点から、値下げ交渉場面に見られる限定表現と非限定表現に焦点を当てて、それぞれがどのように用いられるのかを考察する。

## 2. 先行研究

### 2.1 値下げ交渉場面に見られる FTA とポライトネス

B&L (1987) は、円滑な対人関係維持のための言語行動をポライトネスと定義し、人間の基本的欲求であるフェイス (Goffman1967) の概念を用い、理論を展開している。B&L (1987) ではフェイスを脅かすことになる様々な行為が挙げられている。それらの中で、値下げ交渉場面によく見られるのは「ネガティブ・フェイスの欲求を脅かす行為」の (i) 「命令と依頼」「提案と助言」や、「ポジティブ・フェイスを脅かす行為」の (i) 「不同意の表明」「否認または不賛成」などである。具体的には、値下げ交渉場面での「値下げ要求

と「譲歩案の提示」がネガティブ FTA の (i) 「命令と依頼頼」「提案と助言」に相当し、「値下げや譲歩案の断り」や「反論」がポジティブ FTA の (i) 「不同意の表明」「否認または不賛成」に当たる。このように、「値下げ要求」「譲歩案の提示」「値下げや譲歩案への断り」「反論」はいずれも FTA であるといえる。

また、B&L (1987) では FTA に対処する方策について、補償行為をせずあからさまに言う、ポジティブ・ポライトネス、ネガティブ・ポライトネス、ほのめかして言う、FTA を行わないという 5 つのストラテジーが提唱されている。値下げ交渉場面に見られる FTA への対処と関連するのは、ポジティブ・ポライトネスとネガティブ・ポライトネスである。本稿で注目する限定表現と非限定表現はその中の「ヘッジを用いよ」に当たる。

## 2.2 ポライトネスと「限定表現」「非限定表現」

限定表現と非限定表現に関しては、ポライトネスの観点からの研究がなされてきた (B&L 1987、神田 2004、堀田・堀江 2012 など) が、非限定表現の研究が中心になっている。

B&L (1987) が挙げている「質問せよ、ヘッジを用いよ」のポライトネス・ストラテジーではヘッジが FTA を緩和するものだと述べられている。また、神田 (2004) は Oatey (2000) が提示した「格下げ表現」が日本語の職場の交渉場面においても頻出し、人間関係維持のため、発話効力を緩和するのに用いられることを明らかにした。そして、堀田・堀江 (2012) は、断りの場面を取り上げ、ヘッジが円滑な人間関係を維持するための言語手段で、断りの FTA を緩和するポライトネス・ストラテジーの 1 つだと指摘している。このように、職場の交渉や断り場面では格下げ表現やぼかしを表すヘッジの非限定表現は FTA を緩和するストラテジーとして使われていることが分かる。

しかし、B&L (1987) が挙げている「質問せよ、ヘッジを用いよ」では、ヘッジが「ぼかし表現」の範囲を超え、「本当」「まったく」「だけ」などの明確性や限定性を表すものも含まれている。これは本稿で注目する限定表現の一部に当たると考えられる。

上記の先行研究から、非限定表現と限定表現は発話場面におけるポライトネス・ストラテジーの現れだといえる。しかし、これは主に一般的な発話場面における言語普遍的なものである。買い手と売り手間の駆け引きによる FTA 度合いの高い値下げ交渉場面にこれらがどのように用いられるのかについては実際のデータに基づいて考察する必要がある。

## 3. 研究方法

### 3.1 データの概要

本稿で用いるデータは、24 名の 20～30 代の日本人母語話者を対象に、ロールプレイにより収録した値下げ交渉場面の 12 会話 (約 126 分間) の文字化資料である。音声資料は Gail Jefferson (2004) によって開発された転記記号に従い文字化した。客と店員が使ったロールプレイカードを以下に示す。

#### 客のロールプレイカード

あなたはノートパソコンを買おうと考え、電気屋さんに来ました。薦められたパソコンの値段が高いと思うので、もし自分の目標価格で買えるなら、買おうかなと思って、店員さんと交渉します。あなたのゴールは目標価格〇〇円でノートパソコンを買えるように店員さんと交渉して、最後に買うかどうかを自分で決めることです。

### 店員のロールプレイカード

あなたはお客様の購入希望に対応して、パンフレットの中のパソコンをお客様に薦めます。値下げを要求されたら、できる限り店頭表示価格で売れるように、お客様とどのように交渉しますか。あなたのゴールは多くとも〇〇万円までの譲歩可能として、パソコンを売れるようにお客様と交渉して、最後に売るかどうかを自分で決めることです。

## 3.2 値下げ交渉談話

値下げ交渉談話は、買い手が値下げ意図を表出しても売り手がすぐに受諾せずに、双方が値段をめぐって駆け引きを行うことで、その不一致を調整しつつ合意達成を目指すやり取りである。本稿では値下げ意図表出の発話から購買の意思決定に至るまでのやり取りを分析対象とする。

## 3.3 研究方法

まず、限定表現は「ある物事の範囲を取り立てて限定し、明確で解釈の幅がないもの」、非限定表現は「曖昧さや幅を持たせるもの」とし、上述のデータからそれらに当たるものを取り上げた。「限る」「だけ」「ぼかす」などで表現されていなくても、発話内容や言語行動を取り上げて限定したりぼかしたりしようとするものはすべて含めることとする。その結果、49類 334個の限定表現と 34類 877個の非限定表現が得られた（表1、表2参照）。

続いて、抽出された限定表現と非限定表現の出現場面を確認し、その場面での機能を分析した。本稿の目的は、ポライトネスの観点から、限定表現と非限定表現の使用を分析することであるため、値下げ交渉場面の中のFTAとなる発話場面での使用を中心に分析することにした。この点については4.2節にて詳述する。

## 4. 値下げ交渉談話における限定表現と非限定表現の使用

### 4.1 値下げ交渉談話における限定表現と非限定表現の言語形式とその使用率

抽出された限定表現と非限定表現の使用特徴を明確にするために、共通の意味と機能に基づきさらに分類すると、それらはそれぞれ8種類と5種類に分けられた。それぞれの言語形式と使用率は下記の表1と表2に示す。

表1の限定表現の使用率を見ると、時間の限定表現が最も多く、排他的限定表現が次に多いことが分かった。また、表2を見ると、非限定表現の使用率は、例示、程度を弱める非限定表現が目立つことが分かった。多種多様な限定表現と非限定表現が見られたが、紙幅の関係上、本稿ではこれらの出現率の高い言語形式（各上位2位まで）のみを対象とする。他の言語形式の検討は、別稿に譲る。

表1 値下げ交渉談話における限定表現の言語形式とその使用率

限定表現	限定表現の言語形式
時間の限定表現 <sup>注(1)</sup> 129 (38.6%)	今(現在) (61)、今日(本日) (12)、もう (12)、今回 (9)、すぐ(すぐに) (7)、普段 (7)、いつも (6)、今すぐ (6)、今のところ(今どころ) (3)、通常 (3)、すでに (3)、ずっと (2)
排他的限定表現 73 (21.8%)	だけ (28)、しか (11)、ほか...ない (8)、ではなく (5)、にすぎない (5)、それ以外+ない (4)、こそ (3)、に限り(に限って) (3)、ちょうど (3)、限る (2)、ただ一つ (1)
限界の限定表現 <sup>注(2)</sup> 52 (15.5%)	できるだけ (12)、ぐらい (11)、一番 (10)、まで (9)、ギリギリ (5)、全部 (4)、全然 (3)、最 (3)、何より (2)、すべて (2)、一律(1)
場所の限定表現 29 (8.6%)	こちら (16)、当店 (9)、ここ (4)
確定の限定表現 2 ((6.8%)	確かに (7)、どうしても (7)、もちろん (5)、絶対 (3)、必ず (1)
数量の限定表現 18 (5.4%)	ずつ (9)、ぴったり (6)、わずか (3)
特立の限定表現 16 (4.5%)	特に (6)、特別 (4)、特典 (3)、キャンペーン (3)
内包の限定表現 12 (3.6%)	全部 (4)、全然 (3)、すべて (2)、ずっと (2)、一律 (1)
合計：334 (100%)	

注(1)：値下げ交渉談話内で、購買の時間をとりたてて限定する。また、このうちの「普段」、「いつも」、「通常」は、今と対比的に限定する際に使われるが、この場合は限定ではない。  
注(2)：ここでの「ぐらい」は、「それぐらいわかるさ」のように最小限の程度として取り出すことを表す。

表2 値下げ交渉談話における非限定表現の言語形式とその使用率

非限定表現	非限定表現の言語形式
例示 234 (26.6%)	とか (141)、たり (40)、なんか (20)、など (14)、でも (12)、たりとか (7)
程度を弱める表現 <sup>注(1)</sup> 211 (24.1%)	ちょっと (131)、少し (36)、あんまり(あまり)+ない (21)、そんなに+ (ない) (12)、一応 (4)、ほど+ない (4)、やや (3)
推測 189 (21.5%)	思う (87)、よう (37)、感じ (24)、みたい (11)、かもしれない(かも) (13)、たぶん (10)、もしかしたら(4)、恐らく (3)
概数 <sup>注(1) 注(2)</sup> 185 (21.1%)	少し (48)、ぐらい(くらい) (46)、ちょっと (31)、いろん (24)、若干 (11)、だいたい (13)、多い(多く) (9)、ほとんど (3)
範囲の拡大 58 (6.6%)	ほか (39)、それ以外 (7)、ほかにも(5)、必ずしも (4)、わけでもなく (3)
合計：877 (100%)	

注(1)：このうちの「ちょっと」と「少し」は程度と概数を表す用法がある。「ちょっとお値段自体の値下げはできないですけど」のように、程度を軽減する「ちょっと」は程度を弱める表現とし、「もうちょっと安くなりませんか。」のように、概数として取り出す「ちょっと」を概数とした。「少し」についても同様である。  
注(2)：ここでの「ぐらい」は「10本ぐらいある」のように、概数を表す場合に限る。

#### 4.2 値下げ交渉場面における限定表現と非限定表現の使用

値下げ交渉場面のFTAとなる発話場面は2.1節で述べた通り、「値下げ要求」「譲歩案の提示」「値下げや譲歩案への断り」「反論」である。分析の対象は、上記で述べた通り、時間、排他的の限定表現と、例示、程度を弱める非限定表現である。次に各FTAの発話場面での、これら4種類の表現の発話機能を分析していく。

#### 4.2.1 値下げ交渉場面における限定表現の使用

##### (1) 時間の限定表現と譲歩案の希少性の強調

値下げ交渉場面には売り手が買い手の値下げ要求に対して、譲歩案を提示して応じることがある。その際に時間の限定表現がよく用いられている。例(3)は売り手が買い手の値下げに対して譲歩案を提示して交渉を行うやりとりの断片である。

(3) (会話例番号：F-F03、B：買い手、S：売り手)

発話番号	話者	発話内容	発話機能構成要素
20	B	ちょっとお値段が[張ってしまうんで、]	高額の表明
21	S	[あ:::] う::ん.そうですね:: <u>今</u> ですと(.)こちらお買い求めいただいた場合ですね,お客様ポイントカード(.)作られていないということだったので,	譲歩案の提示
22	B	うんうん.	
→ 23	S	そのもしお作りいただいた場合は,1万ポイントカードサービスを(.) <u>今</u> 行つてて,	譲歩案の提示
24	B	うんうん.なるほど.	
→ 25	S	それにプラスしまして,ですね(.) <u>現在</u> あの::お買い求めいただいたものに,そのポイントカードが10%還元させていただくということで,あの:少しポイントカード(.)多めにお客様のほうに付けさせていただくことができるというサービスも(.) <u>現在</u> 行っていたんですよ.	譲歩案の提示
26	B	あ::なるほど.	
27	S	なので(.)お買いただくのは <u>今</u> がすごくお買い得かなとは思いますが::.	勧誘

例(3)では、23の中の「1万ポイントカードサービスを(.)今行つてて」のように、売り手が時間の限定表現「今」「現在」によって、ポイント付与の実行期間が限定されていることを買い手に伝えている。さらに「今」と「現在」は何度を繰り返すことでその譲歩案の実行期間を限定して提示している。ここでは、時間の限定表現は買い手に購買の機会の希少性を感じさせ、相手を暗示的に勧誘するのに用いられる。

##### (2) 排他的限定表現と理由説明の一般化

値下げ要求の際、排他的限定表現でその遂行理由を限定して提示することがよく観察される。例(4)は買い手が値段が高いと考えて値下げの意図を表出し、売り手がそれに応じるやり取りの断片である。

(4) (会話例番号：M-M01、B：買い手、S：売り手)

発話番号	話者	発話内容	発話機能構成要素
→ 100	B	それでも,やっぱジュ::ゴ万[ <u>しか</u> 持ってきてないので、]	値下げ意図表出の理由説明
101	S	[う::ん,なるほど.] 例えば,やっぱちょっとね(.)こうおつり[渡したいかなっていう]感じですよね.	値下げ意図表出の理由への同意表明
→ 102	B	[ちょっとそうですね.] え::と14万14万ぴったりだと,例えば消費税付くと,[ちょhつとh帰hらhなhくhなhるhのhでhhhhhh.]	値下げ意図表出の理由説明
103	S	[ちょっと0.8かかる と、 ちょhつとh.そhうhでhすhねhhhhhh.]	値下げ意図表出の理由への同意表明

例(4)では、100の「ジュ::ゴ万しか持ってきてないので」のように、「しか」によって、手元の金額を限定して、現在の商品の値段だと購入できないという値下げの理由が現実で

あることを相手に強調している。ここでは、限定表現が理由説明に付加されることで、その理由をやむを得ない現実として相手に伝えて納得させやすくすると考えられる。

また、例(4)のような値下げ要求以外、譲歩案の断り、反論の場面では、限定表現にそれらが遂行された理由を一般化する機能もある。それらの発話行為を遂行する際に理由説明がしばしば伴って使用されている。それは理由説明がなしに断る場合や反論する場合に比べて、やむを得ないこととして相手に理解させやすいためである。また、それらの理由説明に排他的限定表現を付け加えることで、さらにそれらの発話行為の負担を軽減していると考えられる。

#### 4.2.2 値下げ交渉場面における非限定表現の使用

##### (1) 例示の非限定表現と候補暗示

値下げ交渉場面には、「とか」「たり」の例示の非限定表現で譲歩案を提示することがよくある。例示の非限定表現は提示された譲歩案以外に、それと類似する候補も存在することを暗示している。例(5)は、買い手が売り手に断られた後、譲歩案を提示して交渉し続ける談話の断片である。

(5) (会話例番号：F-F04、B：買い手、S：売り手)

発話番号	話者	発話内容	発話機能構成要素
→ 84	B	ヨドバシさんでポイント <u>とか</u> [使えるん]でしたっけ？	譲歩案の提示
85	S	[うんうん] そうですね。ま:ちょっとお値段自体の値下げはあんまりできないですけど、	値下げへの断り
86	B	はい。	
→ 87	S	ま:ポイント付 <u>たり</u> です <u>とか</u> 、[ま:いまま]でのお持ちのポイントで値下げさせていただ <u>たり</u> です <u>とか</u> 。	譲歩案の提示
88	B	[う::ん.]	
89	S	そういったこと可能かな::と思うんですけども、	譲歩案の提示

例(5)では、84の「ポイントとか使えるんでしたっけ？」のように、「ポイント」に非限定表現「とか」を付けることで、「ポイント」の譲歩案を限定せず、類似の候補案を暗示している。それに対して、売り手は、87で、「たり」「とか」を用い、ポイントに関連する譲歩案をいくつか提示して応じている。これは、買い手と売り手が例示の非限定表現で、譲歩案の候補を暗示し、交渉の余地を残すためだと考えられる。

##### (2) 程度を弱める非限定表現と発話行為への緩和

値下げ要求、断り、反論などの発話行為を遂行する際に、程度を弱める非限定表現の使用がよく観察される。例(6)は売り手が譲歩案を提示し、買い手がそれを断るやり取りの断片である。

(6) (会話例番号：F-F04、B：買い手、S：売り手) ((1)の再掲)

発話番号	話者	発話内容	発話機能構成要素
85	S	今回、その(.)ポイントカードを作ったということで(.)3%値引きできます。	譲歩案の提示
86	B	でも正直(.)あ::そのポイントカードって(.)作るっていうのは、	譲歩案への断り
87	S	無料で、	譲歩案の説明
→ 88	B	無料(.)え::と13万円から3%っていうのは、 <u>あんまり</u> (.)正直(.)値引いてこなくて、	譲歩案への断りの理由説明

例(6)の88では「あんまり」の程度を弱める非限定表現によって言い切らずに「値引いてこなくて」という反対意見を曖昧化して受諾不可能の発話効力を軽減している。

## 5. ポライトネス理論からの考察

上記では、値下げ交渉場面のFTAにおける限定表現と非限定表現の機能を見た。本節では、ポライトネス理論の観点からこれらの表現の使用について考察する。

前節までの分析から、時間の限定表現は譲歩案の希少性の強調、排他的限定表現は値下げ要求、断り、反論の遂行理由の一般化として用いられていることが分かった。時間の限定表現は譲歩案を提示する際に売り手が譲歩案の希少性を説明することで相手を勧誘するための、暗示的で柔軟な説得のストラテジーとして用いられる。これはB&L(1987)の「間接的であれ」「相手の負担を最小化せよ」のポライトネス・ストラテジーに基づき、直接的に相手を説得するより、FTAを軽減しているといえる。

また、値下げ要求、断り、反論を遂行する際には、排他的限定表現によってそれらの行為につながる理由を一般化し、それをやむを得ない現実として相手に伝えることで納得させやすくする。これはB&L(1987)の「FTAを一般的規則として述べよ」のストラテジーに相当し、FTAを軽減していると考えられる。

その一方、例示の非限定表現は、譲歩案を限定せず、候補の存在を暗示している。これはB&L(1987)の「不一致を避けよ」に基づき、意見や提案にヘッジをかけて不一致を回避するものといえる。また、程度を弱める非限定表現は、値下げ要求、断り、反論などの発話行為を緩和している。これはB&L(1987)のポライトネス理論の枠組みの「負担を最小化せよ」に相当し、相手の負担を最小限に抑えらる。

以上のことから、値下げ交渉場面における限定表現と非限定表現はいずれもFTAを軽減するストラテジーであるといえる。また、限定表現と非限定表現が共に用いられている傾向が見られたが、これは値下げ交渉談話が持っている駆け引きの特殊性のためであると考えられる。値下げ交渉談話では、交渉者が相手の出方や状況に配慮するため、限定や強調の発話効果と、ぼかしや緩和の発話効果を調整しながら使う必要がある。これはその場面の「合意達成」と「対人関係配慮」の指向性に工夫を凝らして交渉を進めさせていくためである。

## 6. 結論と今後の課題

以上、本稿はポライトネス理論の観点から、値下げ交渉談話に現れる限定表現と非限定表現の使用を考察した。その結果、以下のことが明らかになった。

まず、時間の限定表現は、譲歩案の希少性を強調して相手を勧誘する際に暗示的で柔軟な説得ストラテジーとして用いられた。また、排他的限定表現は値下げ要求、断り、反論を行う際にそれらの発話行為の遂行理由を一般化するのに用いられた。それに対して、例示の非限定表現は、譲歩案の候補暗示によって不一致を回避する場合に、程度を弱める表現は、値下げ要求、断り、反論の発話効力を緩和し相手の負担を最小限に抑える場合に用いられている。

以上のことから、値下げ交渉場面では、限定表現と非限定表現はいずれも聞き手に対す



る FTA 軽減戦略であるといえる。また、限定表現と非限定表現が共に用いられている傾向が見られた。これはそこでの「合意達成」と「対人関係配慮」の指向性に工夫を凝らして交渉を進めさせていくためだと考えられる。

しかし、今回のデータからは多種多様な限定表現と非限定表現の使用が見られたが、本稿ではその中の 4 種類のみ注目して考察した。場面全体の限定表現と非限定表現による配慮の仕方を捉えるには、今回用いられていない表現も検討する必要がある。よってこれを今後の課題としたい。

## 参考文献

- 神田靖子 (2004) 「ラポール維持管理の戦略——交渉場面における格下げ表現——」『同志社大学留学生別科紀要』4, 41-58
- 中村明 (1983) 『日本語のレトリック』筑摩書房
- 堀田智子・堀江薫 (2012) 「日本語学習者の「断り」行動におけるヘッジの考察——中間言語語用論分析を通じて——」『語用論研究』14, 1-19
- Brown P.& Levinson, S.C. (1987) *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press. (田中典子 (監訳) 2011 『ポライトネス言語使用におけるある普遍現象』研究社)
- Goffman, E. (1967) *Interaction ritual: Essays on face behaviour*. New York: Pantheon.
- Jefferson, G. (2004) Glossary of transcript symbols with an introduction. In G. H. Lerner (Ed). *Conversation Analysis: Studies from the First Generation*. 13-31.

## 付録

本発表で用いた転記記号は Jefferson (2004) によって開発された転記記号に基づく。主な転記記号を以下に示す。

[ / ]	発話の重なりが開始／終了時点を示す。
=	その前後の間隙が全くないことを示す。
(数字)	秒数の間隙があることを示す。
(.)	間隙 (0.1 秒前後) があることを示す。
:	直前の音が引き延ばされていることを示す。
?	直前部分が上昇調の抑揚で発話されていることを示す。
°文字°	弱められて発話されていることを示す。
hh	笑いや呼気音を示す。
<文字>	ゆっくりと発話されていることを示す。
>文字<	速く発話されていることを示す。
文字_文字	中断されていることを示す。
↑	急激に音が高くなっていることを示す。

(劉海燕、東北大学大学院生、liuhaiyan1006@gmail.com)