

論文

再依頼から合意形成に至る断りの談話の展開構造

—被依頼側の日本語母語話者と中国人日本語学習者の比較—

Discourse Structure of Refusal from Repeated Request to Consensus Building:
A Comparison Between the Requestee of Native Speakers of Japanese and Chinese Learners of Japanese

高 揚 (Yang GAO)

筑波大学人文社会科学部 博士後期課程

本研究では日本語母語話者（以下 JJJ）と中国人日本語学習者（以下 CCM）が接触場面でのコミュニケーション上の誤解や不愉快さを減らすための一環として、依頼側の日本語母語話者の一度行った依頼を再度行うという再依頼に対し、最初は断るが最後に受諾した場合、被依頼側の JJJ と CCM における、再依頼から合意形成に至る断りの談話の展開構造を比較した。その結果、再依頼に対し、被依頼側が JJJ かあるいは CCM かを問わず、「積極的合意形成」もあれば、「消極的合意形成」もある。また、「消極的合意形成」から「積極的合意形成」に切り替わる場合も見られる。一方、異なる点として、被依頼側が JJJ の場合、被依頼側の JJJ は積極的に代案提示をせず、代案提示を依頼側に任せ、依頼側からの代案に合わせるという「依頼側の {代案提示} による合意形成」の展開構造が多い。一方、被依頼側が CCM の場合、被依頼側の CCM は積極的に代案を提示し、被依頼側からの代案に合わせるという「被依頼側の {代案提示} による合意形成」の展開構造が多い。この結果から、代案の使用によって最初は断るが最後に受諾した合意形成に至る断りの談話の展開構造が異なるということがわかった。

上述した結果への考察により、代案の使用と「上下関係」や「互惠関係」についての相関関係が明らかとなった。まず、被依頼側が {代案提示} をするか否かについては、日本語では中国語より上下関係を重要視するため、CCM の被依頼側と比べると、JJJ の被依頼側は代案提示を上司の依頼側に任せる傾向がある。また、{代案提示} で第三者に言及するか否かについては、中国社会では「頼り頼られ」という互惠関係による人間関係構築の習慣があるため、自分ができないことを身内や友人など互惠関係のある第三者に当該行為を頼んでも、問題を解決するための手段の一つとして認められる。しかし、互惠関係による人間関係構築の習慣がない日本社会では、自力で問題解決を優先し、第三者に言及する代案提示をしない。これらのことから、異文化間コミュニケーションでは、言語行動規範の違いの根源となる文化的背景の相違をよく理解し、それらに注意を払いながらコミュニケーションを図ることの重要性が示唆された。

In order to reduce misunderstanding and unpleasantness in communication in contact situations between native speakers of Japanese (JJJ) and Chinese learners of Japanese (CCM), this research compares the discourse structure of refusal of JJJ and CCM requestees, from repeated requests to consensus building, which results in final acceptance after numerous refusals. The discourse structure of accommodation of the requester's statement of alternative is seen in numerous instances. As a result, for a repeated request, regardless of whether the requestee is JJJ or CCM, there is "positive consensus building" and "reactive consensus building". There is also a case where "passive consensus building" is switched to "positive consensus building". However, when the requestee is JJJ, an alternative is not given, and the proposal of an alternative is left to the requester. In contrast, when the requestee is CCM, a positive alternative proposal is presented. In numerous instances, the accommodation of the requestee's alternative is seen in consensus building. As a result, it was concluded that the use of alternatives led to a difference in discourse structures of refusal, which resulted in consensus building that was initially rejected but finally accepted.

The study of the above results revealed the correlation between the use of alternatives and “hierarchical relationships” or “mutually beneficial relationships”. First, the hierarchical status is taken into consideration and is more important in Japanese than in Chinese in the decision-making of offering an alternative or not. Therefore, the requestee JJJ tends to leave alternative proposals to the superior's request side, compared to the requestee CCM. In addition, as to whether or not alternatives refer to third parties, in Chinese society, there is a custom of building relationships by a mutually beneficial relationship, in which, even if one cannot fulfill the request, the speaker relies on the help of third parties such as friends or family, and that practice is acknowledged by both the original requester and the requestee. However, in Japanese society there is no custom of relationship building through reciprocity relations, so priority is given to self-sufficient problem solving and no alternative proposal is made involving a third party. As a result, it is proposed that it is important to understand the cultural background differences that are the root of the differences in language code of conduct, and to communicate while paying attention to these differences in intercultural communication.

キーワード：日本語母語話者 中国人日本語学習者 再依頼 合意形成 展開構造

Keywords: Native Speakers of Japanese, Chinese Learners of Japanese, Repeated Request, Consensus Building, Discourse Structures

1. 研究背景

我々は日常生活において、依頼を断らなければならないという状況にしばしば直面する。しかし、断り方で人間関係に大きな影響を与える可能性があるため、断りは断りたいという情報伝達や人間関係の維持が両者に要求される非常に難しい行為である。日本語教育での断りの指導に関する日本語テキストにおいては、「はっきりと断るべきではない」「理由も詳細まで述べる必要はない」という点が強調される傾向にある(中井他 2018: 188)。それ以外では、ほとんどが「～はちょっと…。」「それが…」「難しいかもしれない」などの言語形式の提示に留まっているものが多い。しかし、日本語の句型を習得さえすれば、日本人とのコミュニケーションも円滑に図れる、というものではない(辻他 2016: 10)。

また、断りに関する従来の研究においては、依頼に対する一度目の断り発話に注目したものが主流であり、意味公式(semantic formula)¹⁾による個々の断りのストラテジーの分析に焦点を当てたものが多い。しかし、実際の断りはそれほど単純ではなく、たとえば、丁寧に婉曲的に断り表現を用いて断る場合、その婉曲的な断り方がかえって相手からの再依頼を誘発することになってしまうという問題が生じている。その再依頼に対し、断りを述べる際に、互いの人間関係を損なう恐れがあるため、これまで断りに関する研究は、「最後まで断りを貫いた合意形成」²⁾に重点を置くもの(施 2005、2007、ハヤティ 2017)がなされている。一方、合意が形成される場合には、「最後まで断りを貫いた合意形成」のみならず、「最初は断るが最後に受諾した合意形成」³⁾も考えられる。受諾という最終結果にもかかわらず、依頼側によって依頼が開始され、すぐに承諾に至るのではなく、最初の断りのやり取りのプロセスを経て、最後に合意が形成されるという点から言えば、「最初は断るが最後に受諾した合意形成」も断りの研究に入れるべきであろう。しかし、「最初は断るが最後に受諾した合意形成」には、まだ解明されていないところがある。したがって、断りの談話の全体像、また合意が如何に形成されるかという、「依頼—断り」の構造およびメカニズムを明らかにするには、「最後まで断りを貫いた合意形成」に限らず、「最初は断るが最後に受諾した合意形成」に着目した研究も必要である。

また、グローバル化が進んでいる現在においては、異なる国同士の交流活動が盛んに行われる。滝浦(2016: 86)によれば、同じ名称で呼び得る言語行為であっても、言語が異なると談話の要素や構造が

¹⁾ Beebe 他 (1990) は断り表現を分析する単位として意味公式を立てて、断り表現は意味公式の連鎖体として分析できると言った。

²⁾ 本研究での「合意形成」とは、依頼側と被依頼側の意見が最終的に一致することである。つまり、再依頼から話し合いを経て結論(断り/受諾)に辿り着く一連のやり取りを合意形成と呼ぶ。その中でも、「最後まで断りを貫いた合意形成」とは、被依頼側は最初から最後まで断りの意図を貫いた場合、依頼側はもうこれ以上再依頼せず、「あーそーかー、わかったじゃあ他(ほか)の人を当たってみることにしますね」などの発話をもって依頼の会話を収束し、被依頼側はそれに同意する場合を指す。この場合は、依頼側が会話を主導するのに対し、被依頼側が問題解決に協力的な態度を示さないのが特徴であり、「消極的合意形成」に属する。

³⁾ 「最初は断るが最後に受諾した合意形成」とは、被依頼側は最初は断るにもかかわらず、依頼側とのやり取りのうちに、何らかのきっかけで最後に受諾に変化した場合を指す。そのうち、被依頼側あるいは依頼側は問題解決に積極的な態度を示し、相手側もそれに合わせて互いに調整しながら合意を形成するのが「積極的合意形成」であるが、相手側は仕方なく受け入れるのが「消極的合意形成」である。

驚くほど異なる場合もある。それにつれ、異文化による談話様態の違いから誤解が生じることも予想されるため、接触コミュニケーション場面は重要視されるべきである（呉 2018 : 222）。特に中国は、近年日本との交流が以前にも増して頻繁になり、中国人留学生や技能実習生が日本へ来たり、日本人ビジネスマンが中国へ行ったりすることによって、同じ学校や職場、日常生活などの場面で接触する機会は増えつつある。そのため、母語場面だけではなく、接触場面を取り上げて研究する必要があると考えられる。

こうした背景から、本研究では、依頼側の日本語母語話者の再依頼に対し、最初は断るが最後に受諾した場合、被依頼側⁴の日本語母語話者と中国人日本語学習者における、再依頼から合意形成に至る断りの談話に着目し、談話分析（discourse analysis）のアプローチ⁵の観点からの分析を通してその展開構造を比較した。展開構造の違いの解明を試みることによって、中国人日本語学習者や日本語母語話者が日中接触場面において誤解されやすい点について考える。

2. 本研究の分析対象と目的

依頼側の日本語母語話者の再依頼に対し、最初は断るが最後に受諾した場合、被依頼側の日本語母語話者と中国人日本語学習者における、再依頼から合意形成に至る断りの談話の展開構造の違いを明らかにするために、2.1 では、まず依頼に対する断りの談話の展開構造を整理し、依頼に対する断りの相互行為を定義する。その上で、本研究の分析対象を規定する。2.2 では、先行研究を概観して本研究の位置づけや目的を述べる。

（2-1）依頼に対する断りの談話の展開構造と発話機能

施（2007）によれば、断りの談話は、「断り成立までの段階」と「断り成立後の段階」の二つの段階に分けることができる。この中で、断り成立までの段階とは、最初の依頼発話が現れたところから、依頼側の「断りの了解を示す」発話までのやり取りである。一方、断り成立後の段階とは、「断りの了解を示す」発話が現れた直後から断りの談話が終わるまでのやり取りである。なお、「断りの了解を示す」発話とは、依頼側が最初に発した、相手の断りたい意図を認め、もうこれ以上再依頼をしないことを伝える発話である。本稿では、この「断りの了解を示す」発話に当たる部分を「受け入れ部」とする。

また、中垣（2014）では、以下の構造に、勧誘に対する断りの談話を分けている。



図1 勧誘に対する断りの談話構造（中垣 2014 : 172）

異なる働きかけ、つまり「勧誘」や「依頼」に対する断りの言語行動には違いがあるかもしれない。しかし、最初は断るが最終的に受諾して合意形成に至る談話において、ためらいや断りなどによって「再勧誘」や「再依頼」を誘発してしまう可能性があることや、その「再勧誘」や「再依頼」に対する断りは「関係維持と意図伝達の両方に配慮が求められる」（尾崎 2006 : 90）ことから言えば、「勧誘」に対する断りや、「依頼」に対する断りは、同じ断りの言語行動として類似する部分もある。そのため、本研究では、施（2007）と中垣（2014）を参考にして、依頼に対する断りの談話の展開構造を段階的に捉え、さらに各段階の構造を構成要素的に詳細化するものとして図2に示す。詳細化する際に、談話をやり取りされる発話機能に基づく単位に分割し、各々の構成要素が担う発話機能の種類を特定してラベルを付けた後、各構成要素の定義について説明している。

⁴ 本研究は、再依頼後に受諾をして合意形成に至る談話が分析の対象であるため、「断る側」より「被依頼側」の方が分かりやすいように考えられ、「依頼側」に対して「断る側」ではなく、「被依頼側」という用語に統一した。

⁵ 談話分析（discourse analysis）のアプローチについては、3.3 節を参照されたい。

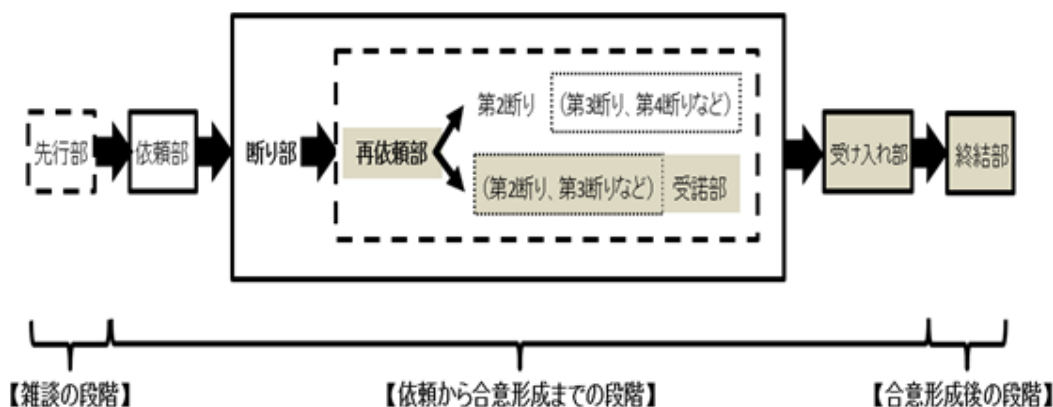


図2 依頼に対する断りの談話の展開構造

(1) 【雑談の段階】

依頼発話が始まる前の準備段階

- ① 「先行部」：依頼が唐突にならないように、また依頼をしやすく、被依頼側を依頼目的に関する話へと引き込むために、依頼発話に先立って依頼事項をめぐる事柄に関する雑談をお互いに交わす部分。この部分は現れない場合があるため、破線で囲む。

(2) 【依頼から合意形成までの段階】

依頼発話が出てから、依頼側が被依頼側の意図（断り/受諾）を受け入れるまでの段階

- ② 「依頼部」：依頼側の依頼発話。
 ③ 「断り部」：依頼発話に対する拒否を示す発話。その中で、「依頼部」に対する初めての断りの発話を「初出断り」とする。
 ④ 「再依頼部」：「断り部」に内包され、被依頼側が断ったのち、続けて依頼して被依頼側を応諾に向かわせようとする発話。この部分は現れない場合があるため、破線で囲む。
 ⑤ 「第2断り（第3断り、第4断りなど）」：「再依頼部」があった場合、その後に再度の断りを第2断りと判定する。また、第2断りの後に再依頼が出現し、その後に断りが表出されれば、その断りを「第3断り」と判定し、さらに、第4、第5断りなどについても同様に判定する。第3断り、第4断りなどは現れない場合があるため、破線で囲む。
 ⑥ 「受諾部」：再依頼に対する被依頼側の受諾発話。この前、第2断り（第3断り、第4断りなど）は現れない場合があるため、破線で囲む。
 ⑦ 「受け入れ部」：依頼側の発話で、被依頼側が表明した意図（断り/受諾）を受け入れる発話。

(3) 【合意形成後の段階】

依頼側が被依頼側の意図を認めてから依頼についての話題が終わるまでの段階

- ⑧ 「終結部」：依頼を終了させる発話。

上記の展開構造より、本研究では、依頼に対する断りの相互行為（interaction）⁶を次のように定義する。「依頼発話⁷を受けてから最後に被依頼側の意図（断り/受諾）が依頼側に認められ、依頼側はもうこれ以上再依頼せず、依頼の話題が終わるまでのやり取り」である。

本研究では、図2に整理した依頼に対する断りの談話の展開構造や、その展開構造により規定した依頼に対する断りの相互行為の定義に基づいて、断りのコミュニケーションにおける再依頼から合意形成

⁶ 1980年代から、談話研究が盛んになり、コミュニケーションを会話参加者間の相互行為としてとらえるようになってきた（村田2018:iv）。断りのコミュニケーションのあり様は、依頼側も被依頼側も、会話参与者としてともに会話を構築しているのである。

⁷ 依頼側の依頼発話に先立つ【雑談の段階】は、文化や人間関係、事態の緊急度などによって必須ではなく、現れない場合もある。

に至る段階における依頼側と被依頼側のやり取りを抽出し、そのうち「最初は断るが最後に受諾した合意形成」の展開構造⁸を分析対象とする。依頼側の日本語母語話者の再依頼に対し、被依頼側が日本語母語話者、中国人日本語学習者の場合、それぞれの最初の断りから最後の受諾に変化した展開がどのように構造されているのかについて、依頼側と被依頼側の用いる発話機能を分析して探る。

(2-2) 断りに関する談話レベルの研究と本研究の目的

断りは Austin (1962) や Searle (1969) による発話行為理論を出発点として研究が進められ、特に Beebe 他 (1990) 以降、談話完成テスト (discourse completion test ; 以下、DCT) ⁹の方法で分析した研究知見が多く蓄積されてきた。しかし、DCT の場合、調査の回答から得られるのはあくまで言語使用意識にすぎず、実態ではない (熊谷 2018 : 254-255) ため、現実の談話とは異なる可能性がある。また、DCT のデータの収集方法は、依頼側と被依頼側の一度の発話の分析に留まるため、再依頼の場合、再依頼から合意が形成されるプロセスにおける、依頼側と被依頼側のやり取りの実態が観察できないことが問題点として挙げられる。

近年、文レベルを超えて談話レベルに位置づけた、断りに関する日本語と外国語を比較分析した研究が進んでおり、そのうち、勧誘や依頼に対する断りを中心とした研究が行われている。勧誘に対する断りの対照研究については、日本語では、断りは言葉少なく手短かに表出すると、察しによって勧誘側はあまり再勧誘しない傾向が指摘されているのに対し、スワヒリ語¹⁰やマナド語¹¹のような再勧誘する言語もあり、そうした言語では再勧誘の際に複数回の断りを表出し、断り部は長くなるということが明らかにされている (中垣 2014、吉田 2015、2016)。また、依頼に対する断りの対照研究については、施 (2005、2007) では電話談話の録音データをもとに、日台の言語行動を比較した。その結果、日本語は依頼側による「依頼可能性の確認」や「前置き」から始まり、依頼側と被依頼側が詫び合っているやり取りで終わる場合が多い。一方、台湾華語は依頼の要件が被依頼側によって引き出され、最後に依頼側が感謝し、被依頼側が謝罪する例が多いということが明らかにされている。また、ハヤティ (2017) は、ロールプレイのデータを用い、日本語とスندا語¹²の断りの展開パターンを明らかにしたところ、日本語は「断り成立後の段階」の「詫び」の使用が顕著であった。それに対して、スندا語は「断り成立までの段階」に「否定的な見解の表明」を特徴的に使用している。両母語話者において「断られる」反応として、自分の依頼を相手に受諾するように「断り成立までの段階」で「負担感の軽減」と「情報要求・確認要求」のパターンが共通であるが、「強要」のパターンがスندا語の方が顕著であるということが明らかにされている。

以上の先行研究から、再依頼から合意形成に至る断りの談話の展開構造の一端が明らかにされた。その中で、「はじめに」でも述べたように、ほとんどが「最後まで断りを貫いた合意形成」に着目したものである。しかしながら、再依頼に対し、最初は断るが依頼側との一連のやり取りのうちに、最後に受諾した合意形成もあり得る。なお、最後に受諾した合意形成に至るからこそ、依頼側と被依頼側の間における問題が解決できる。ゆえに、「最初は断るが最後に受諾した合意形成」についてのさらなる研究の必要性があると思われる。また、上述した先行研究のように、断りに関する談話レベルの研究では、母語場面での対照研究に焦点が当てられてきた。これらを参考にすれば、母語場面での断りの特徴をある程度把握することは可能である。しかし、母語場面での比較対照だけでは、学習者の学習実態を捉えることは難しい。なぜならば、学習者が接触場面では、必ずしも母語場面とは同じ振る舞いとらない可能性があるため、母語場面の特徴だけを見て、それを教育あるいは学習目標としてきたのは不十分からである。そのため、学習者の接触場面での振る舞いも分析し、その特徴を談話教育の現場に反映させる必

⁸ 図 2 によると、「最初は断るが最後に受諾した合意形成」の展開構造は、「再依頼部⇒(第 2 断り、第 3 断りなど) 受諾部⇒受け入れ部⇒終結部」という網掛け部分である。

⁹ 談話完成テストとは、以下のように空白を埋めてやり取りを完成させる形の質問 (通常、アンケートへの記入) によって、発話データを収集する方法である (熊谷 2018)。

友人：来週末、引越しする予定なんだけど、手伝ってくれないかな。

あなた：

友人：あ、そうか。じゃ、しょうがない。他の人にきいてみるよ。

¹⁰ ケニア共和国の首都ナイロビに住むスワヒリ語話者同士のロールプレイデータである (中垣 2014)。

¹¹ マナド語はインドネシア同様、マレー語を祖語とする言語である。標準インドネシア語と文法的には似ているが、音韻、語彙、形態などの面で大きく異なる点もある (吉田 2015)。

¹² スندا語はインドネシアの西ジャワにおける。一つの民族語 (地方語) である (ハヤティ 2017)。

要がある。したがって、日本語母語場面における被依頼側の日本語母語話者の言語行動と比較しながら、日中接触場面の分析により被依頼側の中国人日本語学習者の言語行動の特徴が見られ、ひいては中国人日本語学習者にとってより効果の高い教科書の提示が可能となる。

そこで本研究では、日本語母語話者と中国人日本語学習者が接触場面でのコミュニケーション上の誤解や不愉快さを減らすための一環として、日本語母語話者の再依頼に対し、最初は断るが最後に受諾した場合、被依頼側の日本語母語話者と中国人日本語学習者における、再依頼から合意形成に至る断りの談話の展開構造の特徴を明らかにした。分析に当たっては、以下のような研究課題を設ける。

RQ1 被依頼側の日本語母語話者と中国人日本語学習者における、再依頼から合意形成に至る断りの談話の展開構造はそれぞれどのようなものか。

RQ2 展開構造には違いがあるとすれば、何に起因するのであろう。

3. データと分析方法

(3-1) 調査協力者と談話資料

本研究では、中国人日本語学習者および、日本語母語話者を比較可能なコーパスである I-JAS¹³ (国立国語研究所 日本語教育研究・情報センター) に収録されている談話をデータとした。まず、依頼側の役を演じた調査実施研究者の日本語母語話者 2 名¹⁴ (女、国立国語研究所に属する) と、被依頼側の役を演じた調査協力者の 20 代から 30 代までの大学生・大学院生の日本語母語話者 33 名 (男:女=15:18) による計 33 組の日本語母語場面、被依頼側の役を演じた調査協力者の中上級¹⁵大学生¹⁶の中国の教室環境学習者 36 名 (男:女=10:26) による計 36 組の日中接触場面における、「断り」の場面 (店長からの仕事内容の変更を断る) のロールプレイ¹⁷ (ロールプレイの詳細は表 1 を参照) のデータを抽出した。また、談話資料としたのは、抽出したデータのうち、2.1 節で整理した依頼に対する断りの談話の展開構造より、「再依頼部」から「受け入れ部」まで、つまり再依頼から合意形成に至る段階における依頼側と被依頼側のやり取りである。そのうち、再依頼に対し、「最後まで断りを貫いた合意形成」の談話は計 55 組で、「最初は断るが最後に受諾した合意形成」の談話は計 14 組である (被依頼側が日本語母語話者の場合の 5 組と、被依頼側が中国人日本語学習者の場合の 9 組)。本研究では、この 14 組の談話資料を分析対象とし、最初は断るが最後に受諾した場合、被依頼側の日本語母語話者と中国人日本語学習者における、再依頼から合意形成に至る断りの談話の展開構造を比較する。

談話は談話参加者の年齢、性別、社会的背景などに影響される。本研究では年齢差や社会的背景による影響を少なくするために、まず、被依頼側の調査協力者を 20 代から 30 代までの学生に限定した。また、性差による影響も出てくると考えられるために、具体的な分析例は全て女同士による談話にした。

¹³ I-JAS は、「多言語母語の日本語学習者横断コーパス (International Corpus of Japanese as a Second Language)」の略で、12 言語の異なる母語を持つ日本語学習者の発話データと作文データを横断的に収集し、収録したコーパスである。また、学習者のデータと比較するために、日本語教育に関与したことのない日本語母語話者 50 名のデータもある。詳しくは、<https://chunagon.ninjal.ac.jp/static/ijas/about.html> を参照されたい。

¹⁴ ロールプレイは、学習者の日本語によるコミュニケーションの能力、交渉能力を観察する目的で実施される。そのため、実施に向けて、依頼側の役を演じた調査実施研究者の日本語母語話者は、被験者の断りをすぐに受け入れるのではなく、何度かやり取りをする (迫田他 2016a)。

¹⁵ SPOT (Simple Performance-Oriented Test) は TTBJ (Tsukuba Test-Battery of Japanese) の 1 つで言語知識と言語運用の両面から日本語能力を測定するものである (迫田他 2016b)。SPOT の成績区分は、下記のページで示されている基準を参考に、「60-80: 中級学習者」「80-90: 上級学習者」として認定可能と考える。今回の調査では、SPOT の成績が 70 以上の学習者を調査協力者の中上級学習者とする。
<http://ttbj-tsukuba.org/p1.html#pageLink01> (2019 年 9 月 2 日閲覧)

¹⁶ 本研究の調査協力者の条件としては、被依頼側の役を演じた日本語母語話者、中国人日本語学習者が大学生・大学院生である。これは、分析結果を中国の高等教育機関での日本語教育に応用することを目指しているため、それに相応する教育背景をもった者たちのコミュニケーション特徴を明らかにする必要があると考えたからである。

¹⁷ 設定された場面に応じて、与えられた役を演じて会話するタスクである。中井 (2017: 112) によれば、ロールプレイとは言っても、シナリオを準備したわけではないため、会話参加者が即興で自然に話せるのではないかと考えられる。

表 1 ロールプレイの詳細 (迫田他 (2016a : 68) を参考に筆者作成)

<p>状況：</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 被依頼側：調査協力者の日本語母語話者/中国人日本語学習者 日本料理店でアルバイト (接客)、週 3 回勤務 ● 依頼側：調査実施研究者の日本語母語話者 日本料理店の店長 <p>断りのタスク：アルバイト先でホール担当から調理担当に変わるように依頼され断る</p> <p>課題の提示：</p> <p>あなたは、日本料理店でアルバイトをしています。接客スタッフとして注文を取ったり、料理を運んだりしています。</p> <p>店長さんから、「料理を作る人が一人やめたので、来月から料理を作る仕事を担当してほしい」と言われました。しかし、あなたは料理は苦手だし、日本人と話せる仕事がいいので、この話を断りたいとおもいました。</p> <p>店長に、料理の仕事の話をじょうずに断って、今の仕事を続けられるように話してください。</p> <p>(準備ができたなら始めますから、準備ができたなら教えてください。)</p>

(3-2) 談話資料の文字化の方法

I-JAS にはプレインテキスト (文字化したデータ) が備えられているため、文字化資料をプレインテキストそのままの形式で使用した。また、本研究における発話の書き起こしは、I-JAS (International Corpus of Japanese as a Second Language、迫田他 2016a) の書き起こしの基本方針¹⁸に従う。

ただ、再依頼から合意形成に至る断りの談話の展開構造を分析するために、本研究は文字化した資料に以下のような作業を加えた。まず、話者が交代する箇所 (あいづちを除く) を一つの発話の区切りとして改行し、それぞれの発話番号をアラビア数字で表す。次に、談話をやり取りされる発話機能に基づく単位に分割し、2.1 節で整理した依頼に対する断りの談話の展開構造の部分に照らして発話にラベルをつける。また、日本語母語話者を JJJ、中国人日本語学習者を CCM と略す。最後に、I-JAS におけるデータと対応できるため、I-JAS と同じく調査者の依頼側は「C」、調査協力者の被依頼側は「K」と記し、調査協力者の ID は I-JAS の ID をそのまま使用した。

(3-3) 分析方法

本研究では分析方法として、談話分析 (discourse analysis) のアプローチをとって質的に分析した。談話分析とは、実際に観察された談話データをもとに、そのしくみ (構造) とはたらき (機能) を解きほぐす学問である (橋内 1999)。そして、熊谷 (2018 : 249) によると、談話分析における対象へのアプローチは、目的や手法によって 2 種類に大別できる。1 つは談話の構造や構成要素を明らかにしようとするものである。このアプローチにおいては、談話をまずさまざまなレベルのまとまりや単位に分割する。そして、まとまりや単位の分析を通して、談話全体の構造的な特徴や単位の連鎖パターンを明らかにする。もう 1 つは談話に伴随して頻繁に見られる現象、たとえば、あいづち、くり返し、フィラーなど特定の現象に着目するものである。

本研究は、再依頼に対し、「最初は断るが最後に受諾した合意形成」を断りの談話の一部として扱い、依頼側と被依頼側がどのようにやり取りを通して合意形成を達成しているかという談話分析の試みと位置づけられる。具体的に、最初は断るが最後に受諾した場合、被依頼側の日本語母語話者と中国人日本語学習者における、再依頼から合意形成に至る断りの談話の展開構造を比較する。比較した結果に

¹⁸ 本稿の会話例では、迫田他 (2016a : 173) の書き起こしデータで用いる記号の一部を用いている。[] : あいづち。[] : 間・ポーズ。[] : 長音。[] : 複数の読みのある場合のフリガナ。また、I-JAS の書き起こしの基本方針の詳細は迫田他 (2016a : 170) を参照されたい。

基づいて考察を行い、異文化によるコミュニケーション上の摩擦や不愉快さなどを避けられるようにするために、中国人日本語学習者に対する談話教育への示唆を与えることが期待される。

4. 結果と考察

依頼という行為は、通常話し手が自分の利益のために、強制力を伴わずに相手に何らかの負担をかける行為要求であるため、一旦断られたら場合、再依頼は回避される傾向にある。しかし、本研究の場面においては、依頼側（店長）は自分自身の利益のためではなく店の運営のためであり、一度断られても「まーね、みんな自信があるなんて言う人はいないから大丈夫ですよ、あのすごく人気があるしあのセンスがいいので、是非ね、あの一人厨房の方でいなくなったから、そっちに入ってほしいんですよ」のように諦めずに被依頼側から受諾を得ようと再依頼をする場合が多く見られた。再依頼に対し、本研究の分析対象となった「最初は断るが最後に受諾した合意形成」の談話は、被依頼側が日本語母語話者の場合の 5 組に対して、被依頼側が中国人日本語学習者の場合は 9 組である。

(4-1)再依頼から合意形成に至る断りの談話の展開構造

再依頼に対し、最初は断るが最後に受諾した場合、被依頼側の日本語母語話者と中国人日本語学習者における、再依頼から合意形成に至る断りの談話の展開構造を表 2 に示す。

表 2 「最初は断るが最後に受諾した合意形成」の断りの談話の展開構造
および各展開型の使用人数と割合

	被依頼側が日本語 母語話者	被依頼側が中国人 日本語学習者
「依頼側の {代案提示} ¹⁹ による合意形成」の展開型	4 (80.0%)	2 (22.2%)
「被依頼側の {代案提示} による合意形成」の展開型	1 (20.0%)	7 (77.8%)

表 2 で示したように、「最初は断るが最後に受諾した合意形成」の断りの談話の展開構造の中では、被依頼側が日本語母語話者の場合、80.0%が「依頼側の {代案提示} による合意形成」の展開型である。それに対して、被依頼側が中国人日本語学習者の場合、「被依頼側の {代案提示} による合意形成」の展開型が 77.8%を占めており、両場面とは対照的となっている。以下に、具体例を取り上げながら、再依頼に対し、最初は断るが最後に受諾した場合、被依頼側の日本語母語話者と中国人日本語学習者における、再依頼から合意形成に至る断りの談話の展開構造を比較していく。

(4-1-1) 被依頼側が日本語母語話者の場合

断片 1 は、被依頼側が日本語母語話者の場合における、「依頼側の {代案提示} による合意形成」の展開型の一例である。19 で依頼側の日本語母語話者 C は、3 回の再依頼をしても被依頼側 K から受諾する見通しがないと判定する場合、「じゃあ週の半分調理で半分ホールとかどう」という代案を提出し、K の意見を求める。その代案を受けた K は、20 で「んー、半分ですかーんー」と躊躇いながら受け入れがたい様子を示し、間髪入れずに話を続け、「まあ半分というよりはちょっと少なめにしてもらえらんだったら、いいかな、あの三分の二接客で三分の一調理だったら」という受け入れの条件を持ち出した。その後、「まあお店も困ってることなのでー〈んー〉、たす、あのー助けなきやというのもあるのでー」という依頼側への理解を示し、最後に「それだったらはい」と仕方なく C の代案を受け止めることにより消極的合意を形成した。こうしたように、被依頼側が日本語母語話者の場合、再依頼から合意形成に至る断りの談話の展開構造は具体的に、「再依頼部」⇒「第 2 断り」⇒・・・⇒「第 n 依頼 (依頼側が {代案提示} をする) ⇒「受諾部」⇒「受け入れ部」のように、「依頼側の {代案提示} による合意形成」の展開型が多かった (80.0%)。つまり、何回かの「依頼—断り」のやり取りを経ているにもかかわらず、日本語母語話者の被依頼側は積極的に代案提示をせず、その代案提示を依頼側に任せる傾向がある。依頼側からの代案提示をきっかけとして、被依頼側がその代案提示を受け入れれば、合意が形成される。

¹⁹ 断りにおける代案提示 (statement of alternative) とは、問題解決の方法として他の方法を提示する方略である (藤原 2004)。

断片 1【依頼側：C の調査実施研究者 被依頼側：K の JJJ16】

	発話	談話の構成要素
11-C	まあまあそれは一料理長が、え、ちょっとずつ教えるので	「再依頼部」
12-K	料理ですかーすごく、センスがないって家族にも言われてますしー〈うん〉、あとーあのお客さんと接するのがすごく好きなんですー〈うーん〉、なのでーあの一調理の方（ほう）に入ってしまうとお客さん、の一顔見ることもできないしー〈んー〉あの仕事の楽しさがーなくなってしまうと、私は思ってるのでー	「第 2 断り」
13-C	あそう〈はい〉、でもねー料理長がね〈はい〉あなたなら絶対できるってこうなんか、あーの（連体詞）あ（連体詞）子なら大丈夫って言うてる（ゆってる）んだけどー	「第 3 依頼」
14-K	きっと私のごはん、料理を食べたことがないから料理長はおっしゃってるのかもしれないですねー	「第 3 断り」
15-C	まあでもほら、そこで料理長に鍛えられれば〈はい〉、あなた腕上がるわよ	「第 4 依頼」
16-L	{笑} そうですかねー、でも接客と料理と、言う（ゆう）のはすごくもうぜんぜん違うのでー〈うーん〉、その料理を作るの、お仕事で、ここに来ると、言う（ゆう）のになるとーちょっと気が重いかなー	「第 4 断り」
17-C	あーそう	
18-K	って思ってます	
19-C	例えばじゃあ〈はい〉週の半分調理で半分ホールとかどう²⁰	「第 5 依頼」 (依頼側が {代案提示} をする)
20-K	んー半分ですかー、んー、まあ半分と言う（ゆう）よりはちょっと少なめにしてもらえるんだったら〈あー〉、いいかな、あの三分の二接客で三分の一調理だったら、あの一まあお店も困ってることなのでー〈んー〉、たす、あの一助、けなきやと言う（ゆう）のもあるのでー	
21-C	んー、あそう？	
22-K	それだったらはい	「受諾部」
25-C	あ、ありがとうございます〈はい〉じゃちょっとそれで調整さしてもらいますね	「受け入れ部」

その他に、「依頼側の {代案提示} による合意形成」の展開型には、依頼側に

(1) まあじゃあさ、ホールと調理、半々でもいいわよ。

(依頼側：C の調査実施研究者 被依頼側：K の JJJ03)

(2) じゃあ全部ではなくって、その、例えば週に一回だけのローケーションで、みんなで一人ずつこうヘルプに入ってもらってゆうのはどうですか？

(依頼側：C の調査実施研究者 被依頼側：K の JJJ07)

(3) 例えばなんですけど、あの、ま、例えば今週五入ってもらってる、で、あの、みんなで、こう、順繰りに？あの、例えば、週一で〈んー〉調理に一人ずつ入ってもらおうとか、そういう方法はどうですか？

(依頼側：C の調査実施研究者 被依頼側：K の JJJ15)

²⁰ 太字の箇所は、本稿で特に着目した部分である。

など依頼を受けた当人である被依頼側に関する内容の代案を出し、被依頼側がそれらの代案に賛同することによって合意形成に至るケースがある。

また、一例のみであるが、被依頼側が日本語母語話者の場合、「被依頼側の {代案提示} による合意形成」のケースがある。その展開構造は、具体的に断片2の「再依頼部」⇒「第2断り」⇒・・・「第n依頼」⇒「第n断り」(のちに被依頼側が {代案提示} をする) ⇒「受諾部」⇒「受け入れ部」のようである。

断片2【依頼側：Cの調査実施研究者 被依頼側：KのJJJ43】

	発話	談話の構成要素
09-C	あーそうなんです、そうかーそうかー、何人(なんにん)かに、ね、お願いをしてるんですけど〈あー〉、みんなやっぱり料理苦手だっている方(かた)が多くて	「再依頼部」
10-K	あーそうですか〈うーん〉、あのほんとに苦手で〈はい〉えーとあまり、そうですね、ま、な、何(なん)だろう、た、ただ、えーどどれくらい、あの一のことを〈うん〉き、期待されているのかわからないんですけど	「第2断り」
11-C	まあ最初は、ね?作るのいちいきなりってのは難しいと思うので〈はい〉マニュアルを見ながらこう少しずつ覚えていって〈あーはーはーはー〉一応まあベテランの人もいるので〈はい〉あの一指導を受けながら〈あー〉というようなふうに考えてはいるんですけど	「第3依頼」
12-K	あの一おそらくそちらにシフトを全部してしまうと〈うん〉私もな、な、やっぱりモチベーションとかが〈うんうんうんうんうんうん〉大切だと思うので仕事には	「第3断り」 (のちに被依頼側が {代案提示} をする)
13-C	確かに楽しいと言って(ゆって)くれてるのはありがたいので	
14-K	はいはい、なんかこんあの一組み合わせることはできないですか?その	
15-C	あーそれはでも	
16-K	フロアも、の日もあれば〈うんうんうんうんうん〉みたいなことができるんであれば〈はいはい〉、あうまただ、しゅ本当に調理苦手なので、〈はい〉あの実際使っていただけないかもしれないというのがあるので〈はいはい〉、ましちょっとやってみるといって感じで〈うんうんうん〉、それでも大丈夫であれば〈うん〉、そのま例えばキッチンでですか〈はいはい〉、何日(なんにち)と接客何日(なんにち)みたいな感じで〈うんうんうんうんうんうん〉とかはだめですかね	
17-C	あそれでもありがたいです	
18-K	あーそうですか〈はい〉、それだったら	
19-C	なんとか	
20-K	あーそうですね	
21-C	やって、たてもらえますか?	
22-K	はいはいはい	「受諾部」
23-C	はい、じゃあえっとちょっとその(連体詞)割合はまた〈はい〉後日相談ということで、あの考えてみます、いいですか	「受け入れ部」
24-K	お願いしますはい	
25-C	はい、ありがとうございます	

被依頼側の日本語母語話者 K は、2回断ったが、依頼側の日本語母語話者 C に再依頼をされた場合、「やっぱりモチベーションとかが大切だと思うので仕事には」と断りの理由を述べながら婉曲的に断つ

たのちに、補償ストラテジーとして「なんかこんあの一組み合わせることはできないですか？」という代案を提示した。次の依頼側である C の話が終わっていないうちに、K はさらに割り込んで「フロアも、の日もあればみたいなことができるのであれば」「それでも大丈夫であれば」「～とかはだめですかね」のように C の意見を聞きながら積極的に説明をしている。21 で依頼側である C の確認に対し、22 で被依頼側である K は「はいはいはい」と快く受諾した。そして、最後に 23 で依頼側である C の受け入れの話をもって、「被依頼側の {代案提示} による合意形成」の展開型を形成した。

以上から分かるように、被依頼側が日本語母語話者の場合、「最初は断るが最後に受諾した合意形成」の展開構造には、断片 2 のように被依頼側は問題解決に積極的に代案提示をし、依頼側もその代案に合わせる「積極的合意形成」もあれば、断片 1 のように依頼側は問題解決に積極的に代案提示をしたが、被依頼側は仕方なく受け入れた「消極的合意形成」もある。いずれにせよ、被依頼側が日本語母語話者の場合、再依頼から合意形成に至る断りの談話の展開構造には、「依頼側の {代案提示} による合意形成」の展開型が優勢である。また、依頼側からの代案提示か、あるいは被依頼側からの代案提示かとは関係なく、日本語母語話者からの {代案提示} の内容は、その場にいる人物のみに言及したのが特徴であることがわかった。

(4-1-2) 被依頼側が中国人日本語学習者の場合

断片 3 【依頼側：C の調査実施研究者 被依頼側：K の CCM24】

	発話	談話の構成要素
09-C	んーだけどう調理の人が一急にー〈あ〉一人辞めちゃったんですよ	「再依頼部」
10-K	あーそうなんだえっと〈はい〉だが私がえっと料理にとっても弱いので、お一客、お客様が大切なので、もし私があー、えと美味しく料理を作ったらえっと彼らもとても一あもうおこ、あおこー怒りられる(怒られる) こともある、こともあると思います、その時はとても大変なと(だど) 思いますから	「第 2 断り」
11-C	でもやっぱり最初から上手にできる人はいないので〈はい〉あの先輩に、調理の先輩に教えてもらって簡単などころから練習してもらったらいいかなと思うんだけどどう?	「第 3 依頼」
12-K	でもでも私がちょっと料理が、料理を作るのがちょ好きではないえっと今、えっと日本語があ日本語の談話がちょっと練習したいので〈はい〉そのもしちゅお客様の注文を受けたりお客様と話し(話す) ことができますと思います	「第 3 断り」
13-C	あーそうですか〈あー〉CMさんは、あの料理を食べるのが好きだから、その食べるのが好きな人は上手に作れると思ったんですけどね	
14-K	あーでも	
15-C	難しいですか?	「第 4 依頼」
16-K	はいとても難しいとおます(思います)、えとでも友達の一王さんが〈はい〉料理がとてまあーりょ上手と申します〈あ、はいはい〉もしよかったら私が彼女と相談したりえっと紹介いたします〈あ〉、いいですか?	「第 4 断り」 (のちに被依頼側が {代案提示} をする)
17-C	あの料理が上手な友達を紹介してくれるんですか?	
18-K	あーはいいいですか?	
19-C	あーそれはいい話ですね	「受け入れ部」

一方、被依頼側が中国人日本語学習者の場合、何度も断りをしたとしても相手から再依頼をされれば、被依頼側の中国人日本語学習者は、断るのちに {代案提示} のストラテジーを採るという、「被依頼側の {代案提示} による合意形成」の展開型が多かった (77.8%)。このように、被依頼側からの代案提示を

きっかけとして、依頼側がその代案提示を受け入れた際に合意が形成される。その展開構造は、具体的に断片3や断片4の「再依頼部」⇒「第2断り」⇒・・・⇒「第n依頼」⇒「第n断り」(のちに被依頼側が{代案提示}をする)⇒「受け入れ部」のようである。

被依頼側の中国人日本語学習者Kは、3回の断りにもかかわらず、依頼側の日本語母語話者Cに再依頼をされた場合、「はいとても難しいと思います」と断言して依頼を明確に断ったのちに、補償ストラテジーとして「料理がとても上手だと思います」友達を紹介するという形で代案を提示し、「もしよかったら～」「～いいですか」と意見を求めることによって、依頼側であるCを応答側の位置に置いた。Cは17で情報を確認してから、19で「それはいい話ですね」と積極的に被依頼側であるKの代案を受け止めることによって、「被依頼側の{代案提示}による合意形成」の展開型を形成した。ただ、こうした断片3のように被依頼側は問題解決に積極的に{代案提示}をし、依頼側もその代案に合わせる「積極的合意形成」もあれば、断片4のように被依頼側は問題解決に積極的に{代案提示}をしたが、依頼側はその代案提示に疑問や不安を持ちながら、仕方なく受け入れた「消極的合意形成」もある。

断片4【依頼側：Cの調査実施研究者 被依頼側：KのCCM11】

	発話	談話の構成要素
17-C	そうかーまあでもなーあの、料理長のあー料理長の劉さんがね とても上手だから〈はい〉きっと上手に教えてくれると思うよ	「再依頼部」
18-K	はいあの店長、料理を、料理をあんー、あのうー料理をあのうー 勉強してー〈うん〉時間がーかかる、うんーそれに私はあのー、 あの平日んーんー、あのお客様をしゅったい(接待)して、あーん あんとてももてる、〈うんうんうん〉もてるです〈うんうんうん〉 あのー、あのお客様の中で人気があります〈うん〉あーもし私は あのーんーあのーあんー、料理を、んーもし私はあの店、店で顔、 出さないとあの、うん、お客様、お客様が、お客様のあーん数は あんー減ってするかもしれないよ{笑}	「第2断り」
19-C	{笑} そうだなーそれは確かにそうだ君はとっても人気があるし、 あのお客様も来てくれるからあ、君がいなかったらお客様も減る かもしれないなー〈はい〉でもなー、でも料理が作れなかったらねー 〈はい〉お客様も食べることができないしーんー困ったなあそうだ	「第3依頼」
20-K	店長〈うん〉あのー〈はい〉んー、あの私は〈うん〉あのー、 あーん同僚の〈うん〉王さんは〈うん〉、あのーあー料理が上手 〈うん〉上手だ〈うん〉あのだと、と聞きました〈うん〉あのー 彼はたぶんその(連体詞)仕事があの一、んー、何と言って(なん とって)あのたぶあん、彼はあの一それに彼、彼のーあーん、 あの将来の夢は〈うん〉店長と同じ〈うん〉んー料理店をんーつど、 つど、何て(なんて)いる(言う)、あの一私はあ、彼はあーん あの一、あー、あ素晴らしいあの一あーん人選ですはい	「第3断り」 (被依頼側が{代案提示}をする)
21-C	うんなるほど王さんがいるんだね〈はい〉本当にいい人かい?	
22-K	はい、はい	
23-C	CMさんと同じくらい、あの一元気が良くて頭も良くて〈はい〉 働いてくれるかい?	
24-K	はい、料理が上手	
25-C	で、料理が上手ー〈はい〉わかったじゃあしょうがないなあ本当 は君にしてほしかったけどまあ君が人気があるから、仕方がない なあ、よしわかったじゃあ王さん今度連れて来てください	「受け入れ部」

18で被依頼側の中国人日本語学習者Kは、依頼側の日本語母語話者Cの再依頼に対し、断りの理由を述べながら婉曲的に断った。それを受けて依頼側であるCは、まずKの話に同感を示すのちに、「でも料理が作れなかったらねーお客様も食べることができないしーんー困ったなあそうだ」と困っている様子を示し、再依頼を仕向けている。その再依頼に対し、Kは応諾か断るかと直接に答えずに、「料理が上手だと聞きました」同僚の王さんを推薦するという形で代案を提示した。その{代案提示}を受けた依頼側であるCは、「うんなるほど王さんがいるんだね、本当にいい人かい?」「CMさんと同じくらい、あの一元気が良くて頭も良くて働いてくれるかい?」というふうに関連で、薦められた王さんのことについて確認を行った。この確認は、薦められた第三者である王さんのことについての確認だけではなく、王さんを薦める人、つまり被依頼側の中国人日本語学習者Kのことに対しても、「本当の話を書いてくれるのかい」と、依頼側の日本語母語話者Cが不信感を持っているのではないかと感じられる。その後、24で「はい、料理が上手」とKから肯定的な答えを得られたとしても、依頼側であるCは「しょうがないなあ」「仕方がないなあ」のように2回も呟いて不本意でありながら被依頼側であるKからの{代案提示}を受け入れることによって、「消極的合意形成」に至った。

その他に、中国人日本語学習者の被依頼側は下記のように、身近な「友達」「妹」「クラスメート」を紹介するという意味内容の代案を出し、依頼側からの賛同を得ることによって合意形成に至るケースがある。

- (4) 「んー、すみません、でも、私はえー、妹が、ありますので〈うんうん〉、彼、彼女の、えんー料理を作るのはとても、えん上手です〈うんうん〉、ですから私は、あん彼彼女を紹介して、んーここで、料理をつくんー作ーります」

(CCM44)

- (5) 「私の友達あー、が、料理が上手で、料理を作るのは上手です。はい、紹介、でも紹介し、差しえ、差し上げてもいいですか」

(CCM47)

- (6) 「あー実はー私はーあるーうークラスメートはー料理は上手だとーきえたんだけど、彼を紹介しましょうか、〈お〉してみましようか」

(CCM52)

また、被依頼側が中国人日本語学習者の場合、「依頼側の{代案提示}による合意形成」のケースは二例がある。その展開構造は、具体的に断片5の「再依頼部」⇒「第2断り」⇒・・・⇒「第n依頼」(依頼側が{代案提示}をする)⇒「受諾部」⇒「受け入れ部」のようである。

08で被依頼側の中国人日本語学習者Kは、依頼側の日本語母語話者Cの再依頼に対し、断りの理由説明をしたのちに、「店長は他(ほか)の人に頼まれてもいいですか」という代案を持ち出したが、無視された。09で依頼側であるCは、まずKのことに対して肯定的な評価を出し、「あの先輩にしっかり教えてもらって、あの簡単な仕事から、やってみるーのはだめかな」とKの意向を聞きながら代案提示をした。その代案に対し、Kは最初に「んー、私は、んーやっぱり接客のほうが好きですけど、〈はい〉でも店長が言われたら〈はい〉私ーちょっとはやってみようかなー」と仕方なく受け入れるように見えるが、12で「んーじゃあ私先輩から、その(連体詞)料理のことをせ、あーせんらい(先輩)から、んー先輩は私のこと教えて、私はその(連体詞)料理のことを勉強します、これから勉強します」と受諾した。最後に、Kは20で「たぶん私も、その食べるほうがほんと好きですけど〈はい〉でも、自分で、作れば、んー作ればいいなー、私は今思っています」と積極的な態度に切り替えることによって、最後に「積極的合意形成」に至った。

断片5【依頼側：Cの調査実施研究者 被依頼側：KのCCM05】

	発話	談話の構成要素
07-C	あーえーと、そうだねー、あの【人名1】さんなんか、に、料理が好きだし食べることが好きだしー〈はい〉美味しい物が好きな人はー料理が上手に作れると思うんだよねー	「再依頼部」
08-K	いえ私実は私料理の事は全然知りませんでした、でも私、あーなんか、んー、その(連体詞)料理は、いちもん(一応)好きですけど〈はい〉でも私は接客のほうがもっと上手なんです、そのお、客さんと一緒に話して〈はい〉その一店の料理を推薦、することが私のほうは、もっと上手だと思います〈ああ〉だから、その、その(連体詞)料理のことは、ん、ちょっとね私にとっては 店長は他(ほか)の人に頼まれてもいいですか?	「第2断り」 (のちに被依頼側が{代案提示}をする)
09-C	ああー、【人名1】さんあの接客とても上手でー、あのもうお客さんからも評判がいいんだけどー〈はい〉あのやっぱりちょっと、料理の、スタッフ?シェフのスタッフが辞めてしまったから大変なんですよ、で、えっとーちょっと最初は難しいかもしれないですけど、 あの先輩にしっかり教えてもらって、あの簡単な仕事から、やってみるーのはだめかな	「第3依頼」 (依頼側が{代案提示}をする)
10-K	んー、私は、んーやっぱり接客のほうが好きですけど、〈はい〉でも店長が言われたら〈はい〉私ーちょっとはやってみようかなー〈うん〉でも、んーその(連体詞)先輩から〈はい〉教える時間はありますか?	
11-C	はいはい、うん	
12-K	んーじゃあ私先輩から、その(連体詞)料理のことをせ、あーせんらい(先輩)から、んー先輩は私のこと教えて、私はその(連体詞)料理のことを勉強します、これから勉強します	「受諾部」
13-C	あ、いいですか?	
14-K	でも一時間はちょっと掛かりますがー〈はい〉んー、だいたい、んー一週間も後で〈はい〉そのしこと(仕事)をし、してもいいですか?	
15-C	あー、じゃあ、えっとその(連体詞)先輩に私が話したくので〈はい〉あのちょっとずついろんなことを〈はいはい〉ちょっとずつ簡単な事からしていつて〈はい〉勉強してもらうことにしましょうか	
16-K	はい	
17-C	はいわかりました	
18-K	それでいいですか?	
19-C	はいいいですよ、ありがとうございます	
20-K	あ大丈夫です〈はい〉たぶん私も、その食べるほうがほんと好きですけど〈はい〉でも、自分で、作れば、んー作ればいいなー、私は今思っています	
21-C	あ、そうですかー〈はい〉じゃあちょっと頑張ってやってみてください	「受け入れ部」
22-K	はいはいはい	
23-C	はいお願いしまーす	
24-K	大丈夫です	
25-C	はいありがとうございましたー	

以上から分かるように、被依頼側が中国人日本語学習者の場合、「最初は断るが最後に受諾した合意形成」の展開型には、被依頼側は問題解決に積極的に代案提示をし、依頼側はその代案に合わせる「積極的合意形成」もあれば（断片 3、断片 5）、依頼側は仕方なくその代案を受け入れた「消極的合意形成」もある（断片 4）。いずれにせよ、被依頼側が中国人日本語学習者の場合、再依頼から合意形成に至る断りの談話の展開構造には、「被依頼側の {代案提示} による合意形成」の展開型が優勢である。また、中国人日本語学習者からの {代案提示} の内容は、身内や友人という第三者を話題にしやすかった。

（４－２）代案の使用に関する考察

（４－２－１）被依頼側が {代案提示} をするか否かについて

以上のことから、最初は断るが最後に受諾した合意形成に至ったとしても、やり取りのうちに被依頼側が {代案提示} をするか否かの違いが、再依頼から合意形成に至る断りの談話の展開構造の相違につながっていることが示唆された。今回の調査結果により、被依頼側が日本語母語話者の場合、被依頼側の日本語母語話者は積極的な代案提示を行わず、代案提示を依頼側に任せ、依頼側による代案提示に賛同するという「依頼側の {代案提示} による合意形成」の展開構造が多い。それに対して、被依頼側が中国人日本語学習者の場合、被依頼側の中国人日本語学習者は積極的な代案提示を行い、依頼側が被依頼側による代案提示に賛同するという「被依頼側の {代案提示} による合意形成」の展開構造が多いことがわかった。蒙（2010）は、日本人会社員と中国人会社員を対象に、会社における依頼に対する断りの場面を調査した結果、中国人社員は日本人社員に比べて {代案} を使用することが多いということを指摘している（蒙 2010 : 17）が、今回 I-JAS のデータによる分析結果からもその傾向が窺える。

この差異が生じる一つの要因として考えられるのは、社会の「上下関係」の厳しさである。日本は、世界的に見ても上下関係の厳しい国で、上下関係を重要視している（迫田他 2017）。仕事場で上下関係や先輩—後輩の関係を重視し、相手が上司や目上の場合、自分の考えを主張しづらい雰囲気があるため、日本語母語話者の被依頼側はあまり積極的に代案提示をせず、代案提示を上司である依頼側に任せ、それに合わせることによって合意を形成する傾向にある。それに対して、「中国人は個人主義的志向があり、縦社会の観点で自分の立場を考えることはあまりしない」（本名・羅 2018 : 30）。つまり、中国は上下関係はあるが、上下関係より個人の感情を大事にすると思われる。このような母国文化の影響を受けて、中国人日本語学習者の被依頼側は、上下関係より自己意志の表明を優先するため、上司の依頼側に代案を提示するのではないだろうか。また、Chen 他（1995）では、中国語母語話者の代案の使用について、「代案」は直接的な衝突を避ける方法であり、被依頼側が相手のニーズを考えて、提案することによって、自分の誠意を表すことも、相手の面子を保つこともでき、また「断り」の相手の面目を脅かす力（threatening power）を和らげてくれる、と述べられている。相手（店長）からの頼みを断らなくてはならない場合、問題解決のために有益と考えている代案を出すことは、中国人日本語学習者にとって面子にかけて依頼されたことに協力を実現していくことと、断りに伴う摩擦を修復することにつながる。

（４－２－２）{代案提示} で第三者に言及するか否かについて

代案の内容からも、その {代案提示} で第三者に言及するか否かについては、中国人日本語学習者と日本語母語話者の間では質的な差異がある。中国人日本語学習者の被依頼側は（4）、（5）、（6）の例のように、勝手に第三者の身近な友達や妹、クラスメートが手伝えると決めつけて紹介するという内容の代案を提示する。「身内や友人同士は『頼り頼られ』が基本である」（井上 2013 : 131）中国人にとっては、適度に「貸し」「借り」のやり取りを行うことによって、「互惠関係」²¹を構築することができる。自分自身の関係（グアンシー）²²を通して、自身の代わりにより適切だと思われる人物を紹介するという {代案提示} は、依頼に協力したい気持ちを示しながら、問題を解決するための手段の一つとして好意的に受け入れられる。そのため、依頼されたが自力で解決できない場合、中国人日本語学習者の被依頼側は、

²¹ 互惠関係は、個人と個人で結ばれていくものであるのに対して、日本の社会文化においては、相手に迷惑をかけず自分で解決していく姿勢（自助）と同時に、困らないように共同体として助け合いのしくみをつくっていく姿勢（共助）が見受けられる（沖他 2018 : 86）。

²² 中国社会では、互惠関係にある人を「関係（グアンシー）」と呼ぶ。積極的に相手に依頼し、相手は自身の面子（メンツ）にかけて実現していくという繰り返しの中で、「関係（グアンシー）」は情緒的にも結ばれていく（薛・坂本 2014）。しかし、日本社会に互惠関係による人間関係構築の習慣がない（沖他 2018）。

相手の依頼を認めて普段から「貸し」「借り」という互恵関係のある身内や友人という第三者への依頼を自分のことにすることにより、積極的に相手のポジティブフェイス²³に訴えかけた内容の代案が多いのである。

しかし、互恵関係による人間関係構築の習慣がない日本人にとっては、他者に迷惑をかけずに、まず「自分で解決していく姿勢(自助)」(沖他 2018: 86) が暗黙のルールとして守られる。第三者に言及する {代案提示} はもう一人の第三者を巻き込ませることで、依頼側と被依頼側の問題が依頼側と被依頼側、さらに友達あるいは妹、クラスメートという三者の問題になる。加えて、第三者からの承諾の保証はなく、他人の立場に配慮しない提案者に無責任さを生じせしめる行為でもあるために、日本語母語話者の被依頼側は、第三者に言及する代案提示をせず、より直接的な対応をとっているのである。

5. おわりに

以上、再依頼から合意形成に至るプロセスにおける断りの談話の展開構造を比較しながら分析した。その結果、再依頼に対し、最初は断るが最後に受諾した場合、被依頼側の日本語母語話者と中国人日本語学習者における、再依頼から合意形成に至る断りの談話の展開構造が同じところもあれば、異なるところもあることがわかった。

まず、被依頼側が日本語母語話者か、あるいは中国人日本語学習者かを問わず、再依頼から合意形成に至る断りの談話の展開構造には、「積極的合意形成」もあれば、「消極的合意形成」もある。また、「消極的合意形成」から「積極的合意形成」に切り替わる場合も見られる。一方、異なるところとして、被依頼側が日本語母語話者の場合、「再依頼部」⇒「第 2 断り」⇒・・・⇒「第 n 依頼」(依頼側が {代案提示} をする) ⇒「受諾部」⇒「受け入れ部」の展開のように、「依頼側の {代案提示} による合意形成」の展開構造で合意形成に至る場合が多い。また、その {代案提示} の内容は、その場にいる登場人物に限られた。それに対して、被依頼側が中国人日本語学習者の場合、「再依頼部」⇒「第 2 断り」⇒・・・⇒「第 n 依頼」⇒「第 n 断り」(のちに被依頼側が {代案提示} をする) ⇒「受け入れ部」の展開のように、「被依頼側の {代案提示} による合意形成」の展開構造で合意形成に至る場合が多い。また、その {代案提示} の内容は、自分と親密な関係にある身内や友人など、第三の人物にも言及した (RQ1)。したがって、代案の使用は、再依頼から合意形成に至る断りの談話の展開構造に影響するということが示唆された (RQ2)。

再依頼は、「依頼」の言語行動の一部に位置づけられ、再依頼から合意形成に至る断りの談話の展開構造を見ることで、「依頼—断り」の談話の全体像およびメカニズムを明らかにすることの一助となると考える。また、本研究で明らかになった、再依頼から合意形成に至る断りの談話の展開構造および、再依頼から合意形成に至るプロセスにおける、被依頼側の日本語母語話者と中国人日本語学習者の言語行動の特徴を踏まえ、日中接触場面の問題点を考えてみたい。日本語母語話者の依頼側から、中国人日本語学習者の被依頼側の {代案提示} を見ると、ただの逃げ道あるいは無責任な印象を受け、相手に対する不信感を持ってしまう恐れが出てくると思われる。一方、日本語母語話者の被依頼側からの {代案提示} がないと、中国人日本語学習者の依頼側は、問題解決や人間関係の修復に積極的でない印象を受けてしまう恐れがある。本研究の結果から、異文化間コミュニケーションでは、言語そのものの誤りよりも、言語行動規範の違いの根源となる文化的背景の相違をよく理解し、それに注意を払いつつより良いコミュニケーションや人間関係の構築を図っていくことが期待される。

本研究は分析対象が 14 組のみであり、また分析場面や人間関係も限られているため、結果を一般化するにはさらにデータ、場面や人間関係のバリエーションを増やす必要がある。また、中国語母語場面のデータを含め、中国人日本語学習者の言語行動において母語干渉があるか否かを検証することを今後の課題としたい。

付記

本研究は、中国国家留学基金管理委員会の実施する「国家建設高水平大学公派研究生項目」の奨学金の助成を受けて行われたものである。

²³ ポジティブフェイス (positive face) とは、他者に受け入れられたい、好かれたい、他人に近づきたいというプラス方向への欲求として捉えられる (Brown & Levinson 1987)。

参考文献

- 井上優 (2013) 『相席で黙っていらられるか—日中言語行動比較論—』 岩波書店。
- 沖裕子・姜錫祐・趙華敏・西尾純二 (2018) 「依頼談話の発想と表現—異文化接触問題の解決をめざした日韓中対照談話論—」 『社会言語科学』 21(1), pp. 80-95. 社会言語科学会。
- 尾崎喜光 (2006) 「依頼・勧めに対する断りにおける配慮の表現」 『国立国語研究所報告 言語行動における「配慮」の諸相』 pp. 89-114. くろしお出版。
- 熊谷智子 (2018) 「会話分析と談話分析」 加藤重広・滝浦真人編 『語用論研究法ガイドブック』 pp. 239-260. ひつじ書房。
- 呉映璇 (2018) 「合意形成談話における同意表現—台日接触場面を中心に—」 『日本語/日本語教育研究』 9, pp. 221-236. ココ出版。
- 迫田久美子・小西円・佐々木藍子・須賀和香子・細井陽子 (2016a) 『海外連携による日本語学習者コーパスの構築—研究と構築の有機的な繋がりに基づいて—I-JAS 構築に関する最終報告書—』 国立国語研究所。
- 迫田久美子・小西円・佐々木藍子・須賀和香子・細井陽子 (2016b) 「多言語母語の日本語学習者横断コーパス International Corpus of Japanese as a Second Language」 『国語研プロジェクトレビュー』 6(3), pp. 93-110. 国立国語研究所。
- 迫田久美子・蘇鷹・張佩霞 (2017) 「中国語母語話者のロールプレイに見られる依頼表現—日本語学習者の「念押し」表現への言語転移の可能性—」 『日中言語研究と日本語教育』 10, pp. 50-63. 好文出版。
- 施信余 (2005) 「依頼に対する「断り」の言語行動について—日本人と台湾人の大学生の比較—」 『早稲田大学日本語教育研究』 6, pp. 45-61. 早稲田大学大学院日本語教育研究科。
- 施信余 (2007) 『「待遇コミュニケーション」における「依頼」に対する「断り」の研究—日台の言語行動の比較を中心に—』 早稲田大学大学院日本語教育研究科博士論文。
- 薛鳴・坂本恵 (2014) 「コミュニケーションを阻害する文化的な違いについて—日中の「親しくなること」「親しくなるためのストラテジー」の相違を中心に—」 『待遇コミュニケーション』 11, pp. 86-101. 待遇コミュニケーション学会。
- 滝浦真人 (2016) 「社会語用論」 加藤重広・滝浦真人編 『語用論研究法ガイドブック』 pp. 77-103. ひつじ書房。
- 辻周吾・景浦亮平・石井香織・安達万里江 (2016) 「留学生の日本語コミュニケーションに関わる諸問題」 『国際言語文化学会日本学研究』 1, pp. 1-12. 京都外国語大学国際言語文化学会事務局。
- 中井陽子 (2017) 「誘いの会話の構造展開における駆け引きの分析—日本語母語話者同士の断りのロールプレイとフォローアップ・インタビューをもとに—」 『東京外国語大学論集』 95, pp. 105-125. 東京外国語大学。
- 中井好男・船橋瑞樹・副田恵理子・向井裕樹 (2018) 「LINE での日本語母語話者からの誘いを非母語話者はどう断っているか—「再誘い」を誘発する要因とその背景にある意識—」 『国立国語研究所論集』 14, pp. 169-192. 国立国語研究所。
- 中垣友江 (2014) 「日本語とスワヒリ語における「勧誘」会話の対照研究—昼ごはんの「勧誘の断り」の会話から—」 『日本語・日本文化研究』 24, pp. 170-185. 大阪大学大学院言語文化研究科日本語・日本文化専攻。
- 橋内武 (1999) 『ディスコース 談話の織りなす世界』 くろしお出版。
- ハヤティ、ノフィア (2017) 「日本語とスダグ語における「断り」談話とそれに対する反応—予備調査結果の分析に基づいて—」 『論文集：金沢大学人間社会学域経済学類社会言語学演習』 12, pp. 55-68. 金沢大学人間社会学域経済学類社会言語学演習。
- 藤原智栄美 (2004) 『日本語話者とインドネシア話者の「断り」に関する研究』 大阪大学言語文化学専攻博士論文。
- 本名信行・羅華 (2018) 『Q&R でわかる 中国人とのつき合い方』 大修館書店。
- 村田和代 (2018) 『聞き手行動のコミュニケーション学』 ひつじ書房。
- 蒙韞 (2010) 「日中断りにおけるポライトネス・ストラテジーの一考察—日本人会社員と中国人会社員の比較を通して—」 『異文化コミュニケーション研究』 22, pp. 1-28. 神田外語大学。
- 吉田好美 (2015) 『勧誘に対する断りの研究—日本語母語話者とマナド語母語話者の比較—』 お茶の水女子大学大学院人間文化創成科学研究科博士論文。
- 吉田好美 (2016) 「再勧誘後における断り発話の出現について—日本人女子学生とインドネシア人女子学生の比較—」 『比較文化研究』 124, pp. 63-72. 日本比較文化学会。
- Austin, J. L. (1962). *How to Do Things with Words* (Eds. Urmson and Sbisá). Oxford: Oxford University Press.
- Brown, P., & Levinson, S. C. (1987 [1978]). *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.
- Beebe, Leslie M., T. Takahashi and R. Uliss-Weltz (1990). Pragmatic transfer in ESL Refusals. In R. Scarcella, E. Anderson and S. Krashen (Eds.) *Developing communicative competence in a second language*. pp. 55-73. New York: Newbury House.
- Chen, X., Ye, L., & Zhang (1995). Refusing in Chinese. In G. Kasper, *Pragmatics of Chinese as native and target language*. pp. 119-163. Honolulu, Hawaii: University of Hawaii, Second Language Teaching & Curriculum Center.
- Searle, J. R. (1969). *Speech acts : an essay in the philosophy of language*. Cambridge, MA: Cambridge University Press.