

依頼・誘いにおいて断りが発生する際の発話ストラテジー及び話者の態度 —日本語母語話者のロールプレイとフォローアップ・インタビューの 質的分析を通して—

膝越（東京大学大学院生）

1. はじめに

フェイス侵害行為（以下、FTA）に関する研究では、二言語間、中間言語と母語間の対照研究が行われており、言語間で典型的に使用されるストラテジーの違いが第二言語習得における負の転移につながり、母語話者の不快感を招くことが指摘されているが、筆者は、「不快感」について、観察された言語特徴だけから論じることが不十分と考え、話者の態度という概念を導入し、原因を追究したいと考えている。今後は学習者も調査対象とする予定だが、本稿では日本語母語話者を対象に行った調査の一部を報告する。

2. 先行研究

FTA に関する研究の多くは、ポライトネス・ストラテジーや発話機能をコーディングし、言語間でのまたは中間言語との対照をする方法が採られている¹。対照の結果得られた差異に関しては、Brown & Levinson (1987)（以下、B&L, 1987）に基づいて、ある文化の PF/NF への志向性に原因が求められている。例えば、王・山本（2015）では、断りに関する日中対照研究の結果、日本語では NPS が、中国語では PPS がより多く使用されており、その原因は両文化において重視されるフェイスの違いだと論じられている。

また、会話分析の方法を用いて、FTA 会話の構造の特徴を分析する研究も現れている。ザトラウスキー（1993）では、日本語の勧誘会話について「話段」という単位をもとに分析を進めており、話段の移行とストラテジーの使用について論じている。

しかし、いずれの研究でも、観察された言語行為の特徴についてのみ論述しており、FTA 会話の背後にある話者の心の動きと発話の関係についての分析²はいまだ不十分である。話者の内面に切り込むためには、FTA 時フォローアップ・インタビュー³の手法が効果的だと考えられる。

3. 本稿の目的

本稿の目的は、1. [-H]FTA⁴会話における PS と会話の構造を分析し、「断らないこと」、「両話者⁵ともに結果的に納得すること」と、観察された言語特徴の関係について論じる；2. いずれかの話者が結果的に納得していない会話について、話者の態度を分析することである。なお、「話者の態度」を、Allport (1935) を参考に、「話者のパーソナリティや規範などの内的要因と、場面や相手などの外的要因の双方に影響されて形成された、ある特定の発話や行為を導く、話者の心の準備状態」と定義する。

4. 研究方法

研究方法は、オープンエンドのロールプレイ及びロールプレイ後の FUI を採用した。NF を侵害する場合

¹ 以下、ポライトネス理論関連の用語として、ポジティブ・フェイスを PF、ネガティブ・フェイスを NF、ポライトネス・ストラテジーを PS、Brown & Levinson (1987) で指摘されている 5 種類の PS それぞれ BOR, PPS, NPS, OffRe, NoFTA と記す。

² ザトラウスキー（1993）でも話者の態度について言及しているが、相づち的発話の発話機能による推測に基づいている。

³ 以下、「フォローアップ・インタビュー」を FUI と省略する。

⁴ [-H]FTA を、「聞き手のネガティブフェイスを侵害する言語行為」という意味で用いる。5 節以降では、特に本研究で扱う 4 つの場面（依頼 3 場面、誘い 1 場面）のフェイス侵害行為を指して用いる。

⁵ [-H]FTA の行為主体と受け手の両者を指す。なお本稿の 5.2 節では受け手の態度について分析している。

を計4場面（依頼3，誘い1）設定し，協力者に対し，「提示された場面に遭遇した場合に自らがとる言語行動をする」よう指示を与え，ロールプレイを実施し，録音した．直後に，ロールプレイの音声を聞きながら，発話時の態度に関する FUI を行った．ロールプレイの場面情報を表1に簡単に示す．

表1 ロールプレイの場面情報

場面名	[-H]FTA の受け手	[-H]FTA の実施主体
空調	寒がりで部屋の温度がちょうどよい	暑くて空調の温度を下げたい
課題協力	大変忙しい	急で面倒な課題協力をお願いしたい
トマト	トマトがとても苦手	おいしいトマト料理のお店に誘う
引っ越し	依頼を引き受けたが忙しくなってしまった	以前依頼した引っ越しについて確認する

研究の協力者は，東京都内の大学に在籍する，日本語を母語とする大学生・大学院生である．日常生活において口語体で会話をする同性の友人同士2人を1ペアとして研究協力を依頼した．本稿では，男性1組，女性2組，計3組の，4場面分，計12会話のデータを扱う．今後，ペア名（AからC）および[-H]FTAの受け手（a）か行為主体（b）かを示すアルファベット，計2桁で協力者を表す．

調査実施時には，ロールプレイに慣れてもらうために，2つの場面で練習を行ったのち録音を開始した．また，場面の提示順が結果に影響を及ぼすことを避けるため，ペアごとにランダムに提示した⁶．

5. 結果・分析

5.1 ロールプレイの言語的特徴

今回分析対象とする12例の[-H]FTA会話のうち，3例で断りが産出され，残り9例では[-H]FTAが受諾あるいは一部受諾/条件付き受諾された．また，FUIの結果，12例の会話のうち5例において，少なくとも片方の話者が会話の結果に「納得していない」という言及が多くなされていた．

5.1.1 ポライトネス・ストラテジーの分析

まず，12例の会話のうち，[-H]FTAの行為主体の依頼・誘い⁷時の会話について，B&L（1987）に基づいてPSのコーディングを行い，表2にまとめた．結果的に断りに至った会話を太字，FUIで，話者が「納得していない」という言及が多かった会話を下線で示した．

表2 12の会話のポライトネス・ストラテジー

場面, 話者 ストラテジー	空調			課題協力			トマト			引っ越し			合計
	Ab	Bb	<u>Cb</u>	<u>Ab</u>	Bb	Cb	Ab	Bb	<u>Cb</u>	<u>Ab</u>	<u>Bb</u>	Cb	
BOR	0	1	<u>0</u>	<u>0</u>	0	0	0	2	<u>7</u>	<u>1</u>	<u>1</u>	0	12
PPS	1	1	<u>2</u>	<u>1</u>	2	5	3	7	<u>11</u>	<u>0</u>	<u>3</u>	0	36
NPS	3	0	<u>7</u>	<u>8</u>	9	14	2	0	<u>0</u>	<u>3</u>	<u>2</u>	1	49
OffRe	0	4	<u>0</u>	<u>0</u>	0	0	0	1	<u>7</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	2	16

表2から，全体的な傾向として，今回の3名の話者は[-H]FTA時にNPSを用いることが多く，また，フェイス侵害のリスクがより高い依頼より，比較的低い誘いの方がPPSが使用されることが多い，ということがわかる．これは，王・山本（2015）や，B&L（1987）のPSの選択についての記述と一致している．

しかし，断りに至ったか否か，話者が結果的に納得したか否かに，ストラテジーの選択の上で目立った違いは観察されなかった．そこで，ストラテジー単体ではなく，会話の構造と併せての分析を試みた．

5.1.2 会話の構造の分析

収集した12の会話の構造を，会話分析の隣接ペアや連鎖組織の考えに基づいて分析した結果，大きく3

⁶ 本研究は，東京大学大学院総合文化研究科・教養学部，「ヒトを対象とした実験研究に関する倫理審査委員会」の承認を受けている（課題番号579）．

⁷ 本節では，[-H]FTAの受け手が，受諾/拒否の答えを出すまでの，FTAの実施主体の発話についてストラテジーのコーディングを行っている．

つのタイプに分類された。それぞれ、FTA を受けて、すぐに受諾へ向かう会話（タイプ 1）、FTA を受けて、
 07 Ab: 誘い
 08 Aa: 質問
 09 Ab: 回答
 10 Aa: 質問への補足
 11 Ab: 理解表明
 16 Aa: 条件付き受諾
 20 Ab: 理解表明、条件付き誘い
 21 Aa: 受諾

図 1 会話[トマト-A]の構造

次に、タイプ 2 の会話の流れを、[課題協力-C]の会話を例に図 2 に示す。収集した 12 例の会話のうち、
 7 例がこのタイプであった。7 例のうち、両話者が会話の結果に比較的納得している例が 4 例、そうでない例が 3 例あった。このタイプの会話はさらに、交渉部が受諾表明の前に来るか、あとに来るかで 2 種類に
 02 Cb: プレプレ
 03 Ca: go-ahead
 15 Cb: 前提確認
 16 Ca: 承認
 17 Cb: 依頼a
 25 Ca: 状況説明A
 28 Cb: 共感、状況説明B
 34 Ca: 理解、代案
 41 Cb: 拒否、理由、依頼b
 42 Ca: 質問
 45 Cb: 回答、依頼c
 46 Ca: 拒否
 49 Cb: 理由、依頼c(2回目)
 50 Ca: 質問
 51 Cb: 回答
 63 Ca: 一部承諾
 65 Cb: 拒否部分の再依頼
 66 Ca: 躊躇
 → 70 Cb: 負担を軽減化しての依頼
 75 Ca: 最小限の承諾

図 2 会話[課題協力-C]の構造

図 3 会話[トマト-C]の構造

造など、会話の表面に現れるものと、話者がその結果に納得しているかという内面は、必ずしも一致していないということがわかった。本節では、話者の内面に注目し、
 [-H]FTA の受け手が、「断って納得していない」と「受諾したが納得していない」会話を一例ずつ取り上げ、[-H]FTA の受け手の態度といった内的要因と、言語行為として現れたものの関係性をまとめる。

まず、「断って納得していない」例として、トマト場面の Ca 氏の態度の変化を図 4 に示す。Ca 氏は、自らの「嫌いな食べ物は食べる必要がない」という内的規範から、相手からの嫌いな食べ物に関する誘いを受けて、「断りたい」という否定的態度が形成されたが、相手の熱意のこもった誘いを受け、そこに「相手を傷つけない」という態度が加わり、代案を提示したり、断固として拒否するのを避けたと述べている。

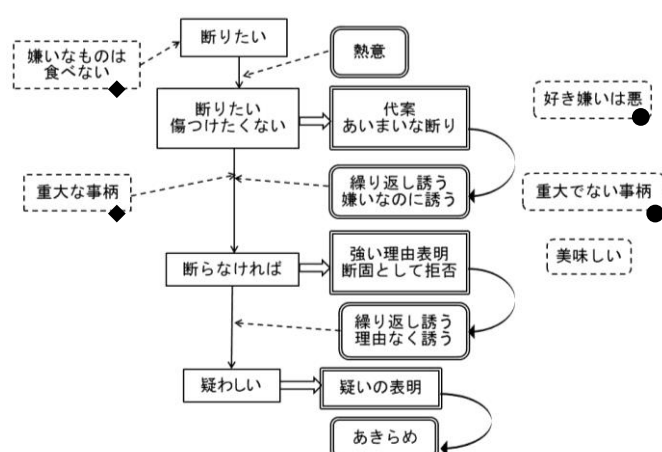


図 4 トマト場面における話者 Ca の態度変化

⁸ 以降、12 の会話を、[場面名-ペア名] (単語-アルファベット大文字 1 桁) で表す。

しかし、相手が誘いを続けたため、「相手を傷つけない」よりも「断りたい」が優先され、強化された結果、断固とした拒否が産出された。それでも相手が誘いをやめないことから、「断らなければ」から「疑わしい」というさらに否定的な態度に変化し、その結果産出された相手の誘いの意図を疑う発話が、誘い手のあきらめにつながっている。両話者への FUI の結果、事柄の重大性に関する把握と、「好き嫌い」に関する規範に違いが発見された。

次に、「受諾したが納得していない」例として、課題協力場面の Aa 氏の態度の変化を図 5 に示す。依頼を受けた当初の Aa 氏の態度は、自分の能力と相手の事情を考慮して形成された、「協力したい」というものであった。相手からの依頼内容の説明を受け、その重大性・緊急性と自分の事情を考慮し、「協力したい」と「自分の事情に時間を使いたい」という 2 種類の矛盾した態度が同時に形成されたことで、自分の事情を相手に伝え、拘束時間について再確認する発話を産出するに至った。しかし、相手からの回答は、拘束時間に加えて依頼をさらに追加するものであった。それによって、「自分の事情への配慮を求めたい」という態度が形成された。相手の事情の重要性を考慮し、結果的に依頼を受け入れたが、結果的にこれが不快感として残ったと Aa 氏は述べている。また、Ab 氏も自分の事情に気をとられており、「(Aa 氏が) レポートって言ったのに、全く動じずに続けちゃった」と述べており、Aa 氏の事情に対する両者の把握のずれが背後にあることが分かった。

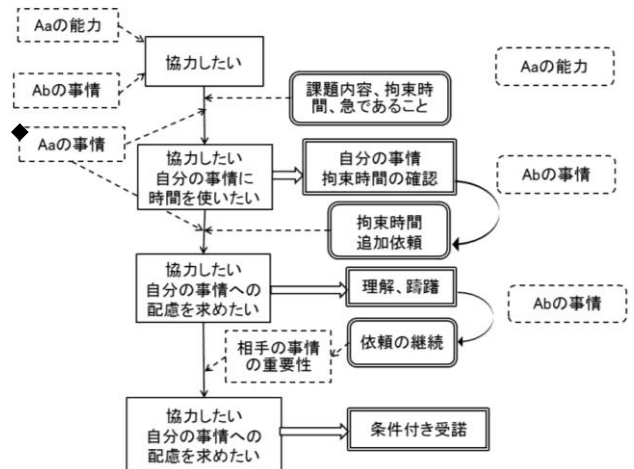


図 5 課題協力場面における話者 Aa の態度変化

6 まとめ及び今後の課題

本稿では、日本語母語話者 3 組による 12 の [-H]FTA 会話における、PS、会話の構造、話者の態度について分析を試みた。その結果、(1) 会話として産出される PS は、両話者が会話の結果に納得するか否かとはあまり関連しないが、位置や内容が適切であれば受諾につながり、会話の構造は、すぐに受諾に向かう会話以外は、話者が結果的に納得していない可能性がある；(2) 話者が納得していない会話において、[-H]FTA の受け手の態度を分析した結果、「誘いへの否定的態度の相手の発話による強化」や「依頼への協力的態度の相手への発話や場面要因による変化」が発生しており、これらの会話に見られる共通点として、両話者の事態把握や内的規範のずれが挙げられることが分かった。

本稿では、収集した会話の PS、構造、話者の態度やその変化について分析することができたが、話者の態度と内的特性との関連性などに関する分析には不十分な部分が多い。また、本稿は数例のケーススタディであるため、今後は、さらに深く分析を重ね、会話において観察された言語特徴と、話者の内面についてのモデル化、パターン化を目指す。

参考文献

- Allport, G. W. (1935). Attitudes. In *A Handbook of Social Psychology* (pp. 798-844). Worcester, MA, US: Clark University Press.
- Brown, P., & Levinson, S. C. (1987). *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge University Press.
- Hayashi, T. (1996). Politeness in conflict management: A conversation analysis of dispreferred message from a cognitive perspective, *Journal of Pragmatics*, 25(2), 227-255.
- 王源・山本裕子 (2015). 親しい友人に対する断り行動の日中対照研究. 人文学部研究論集(34), 19-35.
- 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
- 高木智世・細田由利・森田笑 (2016). 会話分析の基礎. ひつじ書房