

日本語とクメール語における勧誘会話の対照研究

一勧誘内容に関する交渉・相談を中心にー

Kuy Siemkiang (大阪大学大学院生)

1. はじめに

勧誘は人間関係を維持したり、よりよくしたりすることに大きく関わっていると考えられる。ただし、勧誘を行う際、単に承諾してもらえばいいというわけではなく、お互い気持ちよく一緒にその勧誘を遂行できるようにするには勧誘内容に関する交渉・相談の方法も大事であると思われる。特に、ハイコンテキスト文化を持つ日本語母語話者（以下 JNS）とローコンテキスト文化を持つクメール語母語話者（以下 KNS）との勧誘会話の間では勧誘内容の交渉・相談でトラブルが起こりやすいと推測される。例えば、KNS の筆者の経験では勧誘内容を相談する際、「～を食べたくない。別のものにしよう。」と否定されたことがあり、KNS 同士なので、あまり違和感を感じなかったが、JNS にこのような否定の仕方をすれば、JNS が驚くと思われる。勧誘会話の研究は日本語では様々な研究が存在するが、勧誘内容に関する交渉・相談の方法に焦点を当てた研究はまだない。日本語とクメール語の勧誘会話の研究についても、クイ（2017）の勧誘会話の《勧誘部》についての考察以外は管見の限りない。本稿では、日本語とクメール語の勧誘会話における勧誘内容に関する交渉・相談の方法を明らかにし、クメール語母語話者に対する日本語教育のための基礎研究としたい。

2. 先行研究

日本語の勧誘会話を談話構造の観点から分析した研究としてザトラウスキー（1993）が挙げられる。ザトラウスキーは電話の自然会話データを用いて、勧誘を行う談話の特徴や、そこで使用されるストラテジーについて考察し、日本語の勧誘会話では、勧誘者は被勧誘者の反応を見ながら談話を進め、勧誘者がどれほど承諾を期待していたとしても、被勧誘者の都合を優先して勧誘を進める傾向があると論じている。また、鈴木（2003）は、日本語の教科書における勧誘の扱いの問題点を指摘し、勧誘という言語行動を発話・談話・言語行動という三つのレベルから分析している。鈴木は、勧誘会話の《相談部》を＜勧誘の内容に関する相談＞と＜実行の手続きに関する相談＞に分け、その場で実行されない勧誘の場合、＜勧誘の内容に関する相談＞だけでなく、＜実行の手続きに関する相談＞も必要となると指摘している。

日本語と他の言語との勧誘会話の対照研究については、これまでに韓国語、スワヒリ語などとの研究が行われている。鄭（2009）は談話完成テストを行い、日本語母語話者と韓国語母語話者の勧誘のストラテジーの使用とその発話に見られる特徴について分析し、日本語母語話者には相手の意向に合わせようとする「意向」と相手に行為実現の可能性を打診する表現、韓国語母語話者には自分の「希望」や自分の意向を述べる表現が多く見られると指摘している。中垣（2014）はロールプレイデータを用いて、勧誘に対する受諾を行う会話を《開始部》《勧誘部》《相談部》《終結部》の4つの部分に分け、日本語とスワヒリ語との勧誘会話の対照研究を行っている。その結果、日本語では、《相談部》は【提案要求】から始まっており、それに対して相手はすぐ提案を返さず【提案要求】で返す。一方、スワヒリ語では【提案】から《相談部》を始める場合もあり、相手に【提案要求】をされた場合、すぐに【提案】で返すという差異が見られたとしている。また、スワヒリ語の勧誘会話の《相談部》の特徴として、《相談部》で誰が食事代を払うかの相談があったことを挙げている。クイ（2017）は日本語とクメール語との勧誘会話の対照研究を行ない、勧誘の承諾の会話の全体構造や承諾を行う前のやりとりについて明らかにしているが、勧誘会話に関する勧誘内容の交渉・相談の方法について考察されていない。

そこで本稿では、日本語とクメール語の勧誘会話において、会話の構造のどの段階で、どのような勧誘内容についてどのように交渉・相談がなされているかを明らかにしたい。

3. 研究方法

筒井（2002）が指摘したように、勧誘会話は、会話の状況や会話者の人間関係などによって談話構造が異なる可能性がある。そのため、日本語とクメール語の勧誘会話の構造を対照するためには、両言語におけるそれぞれの会話の場面や状況、

会話者の人間関係などの条件を一致させる必要がある。そこで本研究では、ロールプレイを調査方法に用い、これらの条件を揃えた上で会話データを収集した。

3.1 データ収集方法と調査協力者

本調査は2016年6月から2016年8月にかけて関西地方にある大学及びカンボジアのプノンペンにある大学で実施した。ロールプレイは「二人での夕食に誘う」という場面で、対象者は実際に親しい同性の友人同士であるJNSペアとKNSペア、それぞれ10組の合計20組である。なお、この両言語20組ずつのデータでは、両言語の特徴を一般化するには不十分であるため、本調査で得られる結果はあくまでも仮説の域を出ない。この点を本研究の限界として指摘しておく。また、親しさのレベルは明確に測ることもできず、何年知り合ったら親しいと決めることもできないため、本稿では、「親しい友人」は同じ学年で、同じ授業を取ったり、授業以外の時間もよく一緒に遊んだり、食事をしたりしている仲間同士のことを意味することとする。調査において、JNSには日本語のロールカード、KNSにはクメール語のロールカードを使用した。協力者が気楽に話すことができるように、調査者は同席せず、教室で録音を行った。録音したデータは文字化し、KNSの会話は日本語に訳したうえで、両言語の会話の各発話に発話機能ラベルをつけた。

日本語版のロールカード

A) あなたは大学生です。Bさんとは、同じ大学の親しい友達です。Bさんとは、同じ学年で、同じ授業を取ったり、授業以外の時間もよく一緒に遊んだり、食事をしたりしています。今週末にBさんと二人で夕食を食べに行きたいと思っています。(土曜日か日曜日かはあなたが決めてください。) 授業の後、Bさんを誘ってください。※必要であれば、以下の1～5を前もって考えておいて誘ってください。あるいは、Bさんと相談してこれらのことを決めてもかまいません。
1. 何を食べるか、2. 店、3. 行き先、4. 営業時間、5. 予算…
B) あなたは大学生です。Aさんとは、同じ大学の親しい友達です。Aさんとは、同じ学年で、同じ授業を取ったり、Aさんとは、授業以外の時間もよく一緒に遊んだり、食事をしたりしています。授業後、Aさんに声をかけられたら、会話をし、Aさんの誘いを受け入れてください。※もしAさんの誘いの内容が気に入らなかったら、相談して決めてもいいです。最後は受け入れてください。

3.2 用語の定義

本研究は、勧誘を行う人を「勧誘者」、勧誘をされた人を「被勧誘者」と呼び、「勧誘」を親しい関係を維持したり、強化したりするために自分がしたい行為に相手も共に参加するよう働きかける行為であると定義する。

3.3 分析方法

本稿では、勧誘会話を《開始部》《勧誘部》《相談部》《終結部》に分け、《勧誘部》における＜交渉部＞および《相談部》に現れる勧誘内容についての交渉・相談を中心に分析・考察する。《勧誘部》とは勧誘者が被勧誘者を二人での夕食に誘う内容に入るとき、最初にかかる発話（【前提条件の確認要求】、【前提条件提供】、【勧誘】）から、勧誘が終わったことが分かる発話（【承諾】、【承諾の理由説明】、完全に承諾したことが分かる発話）までの部分である。＜交渉部＞とは《勧誘部》において、勧誘がなされてから承諾を行う前に勧誘者と被勧誘者の都合が合わない場合、それについて交渉する部分、あるいは、勧誘者の勧誘に対し、被勧誘者がすぐに承諾をせず、諾否を決定するために勧誘に関する情報を求め、交渉する部分である。《相談部》とは承諾を行った後、相談を始める発話（【課題提示】や【情報提供】など）から、勧誘内容や実行手続きを完全に決定する発話（【提案の決定】、【確認】、【同意】）までの部分である。

食べ物、行き先、同行者、日時、予算などの勧誘内容に関して、承諾を行う前に《勧誘部》で行われる交渉は「勧誘内容に関する交渉」、承諾を行った後に《相談部》で行われる相談は「勧誘内容に関する相談」と呼ぶ。ただし、《勧誘部》において、【勧誘】を行う前の都合の交渉は勧誘を行うための前提を確認する行為であると考え、勧誘内容ではないため、その交渉項目は分析の対象外とする。

4. 分析と考察

本節では、4.1で勧誘内容に関する交渉・相談が日本語とクメール語の勧誘会話の《勧誘部》における＜交渉部＞あるいは《相談部》のどちらの段階で行われるかについて見た上で、4.2でその交渉・相談の方法について分析・考察して行く。

4.1 勧誘会話における勧誘内容に関する交渉・相談が行われる位置

本調査のデータでは、日本語の勧誘会話のほとんどで、承諾を行ってから《相談部》で勧誘内容に関する相談を行っていた。承諾を行う前に＜交渉部＞で勧誘内容に関する交渉を行う会話が4例あるが、＜交渉部＞で全ての勧誘内容に関する交渉を行う会話は2例のみである。一方、クメール語の勧誘会話では、承諾を行う前に＜交渉部＞で勧誘内容に関する交渉を行う傾向が強く、＜交渉部＞で全ての勧誘内容に関する交渉を行う会話が5例あり、＜交渉部＞で勧誘内容を交渉してから承諾した後《相談部》で相談する会話2例と合わせ、承諾を行う前に勧誘内容に関する交渉を行う会話が7例あった。＜交渉部＞及び《相談部》の各部分に現れた勧誘内容に関する交渉・相談の詳細項目は以下の表1にまとめられる。

表1 <交渉部>及び《相談部》の各部分に現れる勧誘内容に関する交渉・相談の詳細項目

日本語			クメール語		
データ名	<交渉部>	《相談部》	データ名	<交渉部>	《相談部》
JNSM1	行き先	行き先（続き）、店、食べ物、予算、日程	KNSM1		日程・時間、食べ物、行き先、同行者
JNSM2		食べ物、行き先、日程・時間、予算	KNSM2	行き先、食べ物、同行者、日程・時間	
JNSM3	食べ物、日程・時間		KNSM3	食べ物、行き先	時間
JNSM4		時間、行き先	KNSM4		時間
JNSM5		行き先、食べ物、予算	KNSM5	食べ物、店	
JNSW1		行き先、食べ物、店、時間、予算	KNSW1	同行者、日程・時間、食べ物、行き先	
JNSW2	行き先	時間	KNSW2	予算、食べ物、行き先、時間	
JNSW3		行き先、食べ物、店	KNSW3		時間
JNSW4		日程・時間、行き先、食べ物	KNSW4	食べ物、行き先	
JNSW5	行き先、予算		KNSW5	食べ物、同行者	時間

表1に示すように、勧誘内容について日本語の勧誘会話では《相談部》で相談され、クメール語の勧誘会話では<交渉部>で交渉される傾向が見られた。日本語とクメール語の両方の勧誘会話で見られた勧誘内容の交渉・相談項目は食べ物、行き先、日時、予算などあるが、クメール語でのみ見られた交渉・相談の項目として同行者に関する事柄が挙げられる。これは、カンボジアの大学ではクラスが決められ、クラスのメンバーは1年生から4年生まで変わらないため、クラスの中で仲の良いグループができ、行動を共にすることが多いので、二人だけで食事に行くことがあまりないという事情があるからであると考えられる。次に、日本語とクメール語の勧誘会話における勧誘内容に関する交渉・相談の方法を見ていく。

4.2 勧誘内容に関する交渉・相談の仕方

日本語の勧誘会話では、食べ物、店、行き先は、多くの場合、被勧誘者が【課題提示】として勧誘者の提案を求め、それに対し、勧誘者が【提案】をする場合と、すぐには【提案】をせず被勧誘者に聞き返すことで【提案要求】をする場合とが見られた（例1）。このことから、日本語の勧誘会話では、食べ物、店、行き先などに関する相談は勧誘者の意見が優先されるか、少なくとも勧誘者がイニシアチブを取って相談を進める傾向があると言える。一方、時間などに関する相談を行う場合は、勧誘者の側が【課題提示】として被勧誘者の提案を求め、それに対して被勧誘者が【提案】をしていた（例2）。このことから、日本語の勧誘会話では、日程や時間などに関する相談においては被勧誘者の意見が優先される傾向があると考えられる。これは、ザトラウスキー（1993）の「被勧誘者の都合を優先するほうが好ましい」という指摘と同様である。また、JNSは相談の際、同意しにくい提案があったとしても、明示的には否定せず、婉曲に否定することで相手に対する配慮を示している。例1では、勧誘者は036JW1「¥じゃ↑あたし↑は(0.5)しゃぶしゃぶ食べたいから¥」と【提案】をしたが、被勧誘者はその【提案】を否定しようとしている。その際、明示的に否定せず、037JW2「<#しゃぶしゃぶ:#=」とゆっくりと【確認要求】し、039JW2で笑うことで、婉曲に【不同意】を示している。勧誘者はそれに対して、040JW1「↑

例1：JNSW1（JW1=勧誘者、JW2=被勧誘者）

《相談部》

020 JW2: どこに? 【課題提示】

021 (0.4)

022 JW1: 梅田がいい。 【提案】

(中略)

029 JW2: 何食べるん? 【課題提示】

030 JW1: 何たべ何か食べたいやつある? 【提案要求】

(中略)

036 JW1: ¥じゃ↑あたし↑は(0.5)しゃぶしゃぶ食べたいから¥ 【提案】

037 JW2: <#しゃぶしゃぶ:#= 【確認要求】 = 【不同意】

038 JW1: うん ¥しゃぶしゃぶ ¥. = 【確認】

039 JW2: [hhhhhhhhh]

040 JW1: ↑え↑しゃぶしゃぶ↑いいや? hh 【確認要求】

041 JW2: ¥うん ¥. hhh 【確認】

042 JW1: ¥何がいいじゃあ何がいいん¥? 【提案要求】

043 (.)

044 JW2: う:::ん. 和食? 【代案提示】

え↑えしやぶしやぶ↑いや:ʔhh」と尋ね、042JW1:「何がいいじゃあ何がいいん?」と【提案要求】を行い、被勧誘者の提案を引き出そうとしている。このように、JNS は自分の行きたい所へ行き、食べたいものを食べられるように双方が主張し合いながら相談するのではなく、お互いの希望を聞きながら相談するという方法が基本であると言えるだろう。

一方、クメール語の勧誘会話では、日本語の勧誘会話のようにどちらかを優先する交渉・相談の方法を取らず、交渉・相談の際、相手に提供された内容が気に入れば同意をするが、提供された内容が気に入らない際には、そこですぐに【不同意】を行い、【代案提示】をしたり、相手に【代案提示】をしてもらったりすることで、勧誘内容に関する交渉・相談をして決めるという方法が取られる。例3では、被勧誘者の08KM6「何を食べる?」という【勧誘の詳細情報要求】に対し、勧誘者は09KM5「大学前のパペットプノムパレンはどう?」と【勧誘の詳細情報提供】と【意見要求】を行っているが、被勧誘者は13KM6「俺食べたことがある。それはだいたい前だけど、全然美味しくなかった。」と自分のその店での経験と否定的な評価を語ることで明確に相手の提案した行き先を否定している。そこで、勧誘者が14KM5「じゃ、ピザを食べに行く?」と【代案提示】をすると、被勧誘者は15KM6「うん、ピザのほうがいいと思う。」とそれに同意をし、食べ物についての交渉を終えている。クメール語の会話では、日本語のように婉曲的に相手の意見や提案などに不同意をする方法ではなかなか不同意の意志が伝わらない。従って、否定をしたければ、明確に否定を示すほうが効果的に自分の気持ちを伝えることができるのだと考えられる。

例2: JNSW4 (JW7=勧誘者, JW8=被勧誘者)

《相談部》

08 JW7: 土曜か日曜どっちがいい?

【課題提示】

09 JW8: 日曜かな =

【提案】

10 JW7: =日曜か、時間大丈夫? =夜いつでも。

【理解】【情報要求】

11 JW8: うん。

【情報提供】

例3: KNSM3 (KM5=勧誘者, KM6=被勧誘者)

<交渉部>

08 KM6: ស៊ីអីធើហ្នា?

何を食べる?

【勧誘の詳細情報要求】

09 KM5: ស៊ីប៉ាហ៍តភ្នំភ្លើងនៅមុខសាលាម៉ែចដែរឬ?

大学前のパペットプノムパレンはどう? 【勧誘の詳細情報提供】 【意見要求】

10 (0.5)

11 KM6: ប្តី: ប៉ាហ៍តភ្នំភ្លើងមុខសាលាឬ?

あの大学前のパペットプノムパレン?

【確認要求】

12 KM5: អើ.

うん。

【確認】

13 KM6: អញស៊ី, គ្មានឆ្ងាញ់អីផងឬ? (0.5) អញធ្លាប់ស៊ីយូរអាយ: . 俺食べたことがある。それはだいたい前だけど、全然美味しくなかった。

【情報提供】 = 【不同意】

14 KM5: តោះចឹង, ទៅស៊ីភីហ្សាហ្នាអៅ?

じゃ、ピザを食べに行く?

【代案提供】

15 KM6: ប្តី. (.) អើ! ភីហ្សាហ្នា គ្មានបើតិចឬ?

うん、ピザのほうがいいと思う。

【同意】

5. まとめと今後の課題

本稿では、日本語とクメール語の勧誘会話における勧誘内容に関する交渉・相談について分析・考察した。その結果、日本語の勧誘会話では、勧誘を承諾してから《相談部》で勧誘内容に関する相談をするが、クメール語の勧誘会話では、日本語と異なり、勧誘を承諾する前に<交渉部>で勧誘内容に関する交渉を行うという傾向が見られた。また、交渉・相談の際、相手に提供された内容が気に入らない場合、JNS は婉曲的に不同意を伝えるが、KNS は明確に不同意を伝える方法を取っていた。勧誘会話を遂行するためには、本稿で見た勧誘内容の交渉・相談だけでなく、実行手続き（待ち合わせなど）に関する相談をする必要がある会話もあるため、今後は実行手続きの相談の仕方と合わせて分析・考察していきたい。

参考文献

- 姫野伴子 (1998). 「勧誘表現の位置—「しよう」「しようか」「しないか」—」『日本語教育』96号, 日本語教育学会, 132-142.
- 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.
- 川口義一他 (2002). 「待遇表現としての「誘い」」『早稲田大学日本語教育研究』第1号, 早稲田大学, 21-30.
- 黄明淑 (2012). 「「誘い」表現における中日対照研究: 「誘導発話」に着目して」『人間文化創成科学論叢』14, 67-75.
- クイ シェンキアン (2017). 「日本語とクメール語における勧誘会話の対照研究—《勧誘部》に着目して—」『社会言語科学会第40回大会発表論文集』, 152-155.
- 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」大阪大学大学院言語文化研究科修士論文
- 劉丹丹 (2015). 「「勧誘」の言語行動についての日中対照研究—被勧誘者の言語行動を中心として—」大阪大学大学院言語文化研究科博士論文
- 鈴木睦 (2003). 「コミュニケーションからみた勧誘のしくみ—日本語教育の観点から—」『社会言語科学』6巻1号, 社会言語科学会, 12-121.
- 筒井佐代 (2002). 「会話の構造分析と会話教育」『日本語・日本文化研究』12号, 大阪大学外国語大学日本語講座, 9-22.
- 筒井佐代 (2012). 『雑談の構造分析』くろしお出版
- ザトラウスキー, ボリー (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