

会話における被依頼者の「調整」の方法

高木美嘉

【キーワード】 依頼、受諾、断り、調整、待遇ストラテジー

1. はじめに

日本語教育における「待遇コミュニケーション教育(蒲谷・「待遇表現研究室」2003)」への展開を目指し、「話す主体」による表現行為と「聞く主体」による理解行為における配慮の方法を捉え直す試みの一段階として、本稿は、被依頼者がどのような配慮をしながら、依頼者の発話を理解し、自分の意図を表現しながら会話を展開させていくかについて、親しい人間関係にある日本語母語話者の自然な会話を検証資料として考察するものである。

2. 本考察の目的

- 1) 親しい者同士による、電話での自然な依頼の会話の展開において、被依頼者は、いわゆる狭義の待遇表現だけではなく、表現一般によっても、会話の相手やその場の状況に対する待遇や配慮を「待遇ストラテジー」として表現していることを考察する。
- 2) 「待遇ストラテジー」を検証すると同時に、被依頼者が「待遇ストラテジー」を用いる類型的な「調整」箇所があることを検証する。

3. 先行研究

「依頼」を会話の展開の中で捉えた主な先行研究は、以下の通りである。

- ・ 柏崎 (1995) : 談話展開のパターンが依頼表現の丁寧度を決定することを統計的手法で検証。
- ・ 熊井 (1992) : 母語話者と非母語話者の接触場面をロールプレイによって設定し、その発話の中から、依頼以後の「断られた後の発話」や「依頼行動の談話の終わり方」を取り上げ、非母語話者の発話に、時として相手に失礼な印象を与える可能性がある談話の進め方がみられたことを指摘。
- ・ 蒲谷・川口・坂本 (1993, 1998) : 「相手レベル」と「用件レベル」の設定により、依頼の会話展開の類型を導いた。
- ・ 中道・土井 (1995) : 依頼の構造には「依頼する側が依頼内容を提示するまでの多少とも一方向的な段階」と、「依頼される側がなんらかの反応を示しはじ

めてからのインタラクションの段階」の二つの段階があり、「この二つの段階は明瞭な境界を持たなかったり、順序が入れ替わったりすることがある」とし、依頼の談話を相互のやりとりとして捉えた。

- ・熊取谷 (1995) : 今後の依頼の研究について、発話行為理論からの分析からさらに発展させて、談話行動として捉える必要性を論じる。

「断り」を会話の展開の中で捉えた主な先行研究は、以下の通りである。

- ・熊井 (1993) : 「断り」を会話における「行動」としてとらえ、まず会話自体を、明確な依頼までとそれ以後に分け、依頼前後で現れる「断り行動」にどのような傾向がみられるかを分析。そして「失礼にならないため」の「断り行動」として、Beebe, et. al (1990) の言語行動の規定を基に、「理由説明、代案提示、情報要求、positive opinion、批判、延期、不可、hedging、謝罪、断り、条件提示、笑い、一部繰り返し、沈黙」の14の行動を挙げて、母語話者と非母語話者の「断り行動」の違いを分析している。
- ・カノックワン・ラオハブナキット (1995, 1997) : 非母語話者と母語話者との「断り」を比較することで、日本語の断り表現の特徴を明らかにした。
- ・猪崎 (2000) : 日本人とフランス人日本語学習者の接触場面における依頼の会話を、ザトラウスキー (1993) の「発話機能」を使って分類、分析し、その相違を明らかにした。

4. 本研究の枠組み

4. 1 「依頼」「受諾」「断り」の規定

本稿では、会話における「依頼」「受諾」「断り」を待遇・配慮の点から考えるために、「丁寧さ」の原理(蒲谷他 1998)¹の考え方を発展させ、それぞれを以下のように規定する。

「依頼」: 「依頼」という行為は、発話者が自覚的な「行動展開」の意図をもち、その意図を実現するために、他者に対して「行動展開」を促す行為である。「丁寧さ」の原理としては、「相手」が「行動」し、「決定権」を持ち、「自分」が「利益」を受ける(蒲谷他 1998)という構造を持つ。

「受諾」: 「受諾」という行為は、依頼者が決定を促した行動内容を被依頼者が実行することを、被依頼者が決定する行為である。決定にあたっての依頼の行動内容の変更は「受諾」に含まれる。「丁寧さ」の原理としては、「相手が促した「行

¹ 「依頼、勧誘、忠告・助言、指示・命令、申し出、許可与え、許可求め、確認、宣言」などの相手に行動を促す「行動展開表現」は、「だれが行動するのか」「だれがその行動の決定権をもつのか」「だれがその行動によって利益をうけるのか」という3つの観点によって、その表現行為の「丁寧さ」を考えることができる(蒲谷他 1998 参照)。

動」を「自分」が実行することを表すことによって、相手が受けるはずである「利益」を保証しようとする」という構造を持つ。

「断り」:「断り」という行為は、依頼者が決定を促した行動内容を被依頼者が実行しないことを、被依頼者が決定する行為である。決定にあたって、依頼の行動内容を被依頼者が実行しないで、依頼者あるいは第三者が実行することが決定される場合は「断り」に含まれる。「丁寧さ」の原理としては、「相手が促した「行動」を「自分」が実行しないことで、相手の受けるはずであった「利益」を失わせる」という構造を持つ。

4. 2 「待遇ストラテジー」の規定

本稿では、発話者が会話を手段として自分の表現意図を叶えようとするときに、相手や状況などへの待遇や配慮を表す言語の方法を広く「待遇ストラテジー」と考えることとする。この待遇ストラテジーは、あいづち、一発話、あるいは複数の発話にかけてみられると想定される。

4. 3 「調整」の規定

本稿における「調整」の規定は、以下の考察によるものである。

たとえば、被依頼者は、話を切り出されたが、自分が何を期待されているのかよくわからないと不安になったりすることがある。また、被依頼者側としては、親しい人からの依頼だが忙しいので断らざるを得ないという一方で、依頼者側としては、相手が断りそうだが何とか説得したいと思っているなどのすれ違いが起きたりする。このように、1つの依頼の会話の中でも、いろいろな不安やすれ違いを両者が抱えながら、会話が展開していく状況が想定できる。

こうした会話の主体が抱えるコミュニケーション上の不安やすれ違いは主に、相手の意図がわからない、相手との人間関係は大丈夫か、また、場面や状況が不安定、といった問題点を主体が自覚する場面で起こり、こうした問題点を主体が自覚的に乗り越えようとするときに、問題となる人間関係や状況に配慮をし、それを表そうとするのではないかと筆者は仮説をたてた。そして、待遇や配慮を表現して問題を乗り越えようとするこうした行為を、「調整」と規定することとした。

そして、本稿で扱う16の会話の展開を、意図の表現と理解がいつ行われているかをもとに分類し、「1話し始める」「2相手の表現意図を理解する」「3「依頼」に対する応答として肯定的あるいは否定的な態度を表す」「4受諾あるいは断りの意図を表す」「5説得に答える」「6交渉する」「7話し終える」に分け、本稿ではそのうち1から4と7それぞれの箇所における「待遇ストラテジー」の特徴を分析することとした。

5. 検証資料の説明

5. 1 資料収集の方法

本稿では検証資料として、日本語母語話者同士による 16 の自然な会話（計 51 分 22 秒）を取り上げる。調査対象者同士の人間関係は、発話時、2 人が自分達の人間関係をどう認識しているかを聞き取ったものに基づく。今回の資料は、特に敬語以外の表現をみるために、親しい関係に絞った。また、「依頼」における真の「当然性（蒲谷他 1998）」を調査対象者に実感してもらうために、ロールプレイではなく本人同士の関係のまま、実際にその場で、一人が相手に対してできるだけ現実の文脈で「何かをお願いする」という会話をしてもらった。場面・状況の設定は、非言語行動を観察対象から外すため電話での会話とし、録音したものを文字化して 1 次資料とした（文字化の方法は、本論文最後の補足 1 を参照）。

また、録音後会話を聞きながら、あるいは文字起こしした会話をみながら、表現意図、相手の発話から推測した相手の意図、どういう判断によってどのような配慮をしたのか、配慮をされたときどう思ったかについて発話者への聞き取りを行い、それを 2 次資料とした。

5. 2 資料の内容

検証資料は以下の内容である。以下の表記の仕方は、左から順に、資料番号：（人間関係の認識 依頼者→被依頼者）依頼者の表現意図（被依頼者の応答／なお、→は会話内で結論が変化した順、+は複数の依頼に対する結論があった場合を表す）話し始めから話し終えまでの時間（何分：何秒）の順である。

資料①：（友人同士 N→K）研究の協力者になってほしい（受諾） 2:35

資料②：（友人同士 Y→F）試験中だが癒されたいので一回見るのをあきらめた映画をやはり一緒に見てほしい（受諾） 1:50

資料③：（友人同士 E→U）2 時間ほど子供を預かってほしい（受諾） 4:55

資料④：（友人同士 S→A）1 時間ほど子供を預かってほしい（断り） 2:20

資料⑤：（友人同士 F→Y）お金を貸してほしい（断り） 2:25

資料⑥：（友人同士 X→O）合コンしたいので人を集めてほしい（保留） 2:25

資料⑦：（同級生同士 K→J）以前尋ねた資料を今度は譲ってほしい（断り） 4:06

資料⑧：（同級生同士 H→W）研究室が停電の日の実験室当番に参加できないので、代わりに行ってほしい（断り→受諾） 2:15

資料⑨：（会社の後輩 T→先輩 B）自主勉強会で講師をしてほしい（受諾） 2:35

資料⑩：（大学の研究室の後輩 M→先輩 Z）携帯電話の買い換えにつきあってほしい（受諾） 2:10+後日待ち合わせなどの交渉 3:14

資料⑪：（大学の研究室の後輩 R→先輩 H）勉強を教えてほしい（断り） 2:45

資料⑫：（大学の研究室の先輩 P→後輩 G）実験室の後かたづけなどをしてほしい（受諾+断り） 3:34

資料⑬：(大学の研究室の先輩H→後輩R) 研究室の飲み会の幹事をしてほしい (受諾) 2:45

資料⑭：(大学の研究室の先輩Z→後輩M) ドイツの学会に行ったときにおみやげを買ってきてほしい (受諾) 3:00

資料⑮：(大学の研究室の先輩N→後輩L) 修士論文のための調査に協力してほしい (受諾) 4:56

資料⑯：(母V→息子T) パソコンのメールで変なメッセージが出るので解決してほしい (受諾) +デジカメを買うのでアドバイスしてほしい (受諾) 6:52

6. 分析

調整箇所1：話し始める

電話による会話の開始部では、その会話自体を成立するための「調整」が行われていると考えられる。

例1：依頼者の状況確認に応じて相手の表現意図を引き出す (資料③)

E (依頼者)	No.	No.	U (被依頼者)
もしもしー	E1		
		U1	もしもしー、Uでーす
あはーい、Eです、こんにちは	E2		
		U2	あ、こんにちはー
いま、大丈夫↑	E3		
		U3	今大丈夫よ、うん、どうしたの↑
ちょっとね	E4		
		U4	うん
お願いがあるんだけどー	E5		
		U5	うん

例2：依頼者の表現意図を了承し、状況確認に応える (資料⑮)

N (依頼者)	No.	No.	L (被依頼者)
		L1	はい
あ、もしもしー↑	N1		
		L2	はい
Lさん↑	N2		
		L3	はい
あ、Nですがー	N3		
		L4	あ、こんにちはー
どーもー、あの一ちょっと、お願いしたいことがあってお電話したんですけども、	N4		
		L5	はい
今大丈夫ですか↑	N5		
		L6	はいはい、どうぞー↑

例1では、U3「今大丈夫よ」と相手の配慮に応じて会話の場を保証してみせ、さらにU3「どうしたの↑」で、相手のこの会話の表現意図、E5「お願いがあるんだけどー」を引き出ししている。このように、相手の配慮に応え、依頼者側の会話

の主導権を指摘して会話の展開をはかる方法は、他に資料⑤⑥⑪⑬⑮でみられた。例2では、依頼者によって表現意図の提示と状況確認の両方が行われ、この場合も、被依頼者がそれらをL6「はいはい、どうぞー↑」で受けることで、次の展開を促している。

調整箇所2：相手の表現意図を理解する

被依頼者は、相手によって始められた会話の意図がわからない、つまり、相手が自分にどのような期待をしているのかがわからないという、不安定な状態にある段階がある。この段階では、相手が自分に働きかけた意図を理解しようという「調整」を、相手との人間関係に配慮しながら行ない、次の段階へと展開させようとしていると考えられる。

資料③⑧⑨⑬⑯では、あいづちを細かくうつことで、「話し手から送られた情報を共有したことを伝える(堀口 1997 p. 42)」配慮をしながら、会話を展開させようとしているのがみられた。また、例3のように、聞き返し、言い換え、質問などをしながら、より積極的に情報を共有しようとする例もみられた。

例3：聞き返し、言い換えなどで表現意図を明らかにしようとする (資料①)

N (依頼者)	No.	No.	K (被依頼者)
あの一、被験者。はは、あはは(笑)	N4		
		K5	被験者、え、なに、上級、中級↑
[笑] あのお、あたしさ、書かせてるじゃない↑	N5		
		K6	うんうんうん
それをさ、評価してもら、える日本人ていうのが必要なよ	N6		
		K7	あ一、それを評価するの、それも被験者っていう、いうのか
被験者、あ、協力者↑	N7		

また、例4は、依頼者が先輩で、被依頼者が後輩である、という人間関係を意識した待遇ストラテジーがとられていると考えられる例である。

例4：後輩が先輩の「依頼」の「決定権」を返すという配慮をして「命令」として受け取る (資料⑬)

H (依頼者)	No.	No.	R (被依頼者)
んどさ、	H4		
		R5	はい、
おまえ最近忙しい↑	H5		
		R6	うーんまあ(笑)
ま、じき忙しそうだけど	H6		
		R7	はい、
相当忙しい↑そうでもない↑	H7		
		R8	ま、時間作れって言われたら作れますけど、
ほんと↑	H8		
		R9	*はい
あのだ、	H9		

		R10	はい
今度さああの飲み会あるじゃない、	H10		
		R11	はいはい
あのサークルじゃねえや、研究室の、	H11		
		R12	はい
それでさ、	H12		
		R13	はい
、幹事やってくんね(笑)	H13		

依頼者 H (先輩) が、会話の始めから H5 「おまえ、最近忙しい↑」、H7 「相当忙しい↑ そうでもない↑」と重ねて聞くのに対して、被依頼者 R は、最初は R6 「うーん、まあ(笑)」と曖昧に答えるが、2 度目は依頼の意図を予測して先取り、R8 「ま、時間作れって言われたら作れますけど」と、先輩に「依頼」の「決定権」を渡すことで「依頼」の意図を「命令」として受け取ってみせ、自分からそれを行動することを申し出るといふ、待遇ストラテジーをとっていると考えられる。

この後輩 R の先輩 H への配慮により、この後、先輩 H は、自分の「依頼」の表現意図が受諾されるというある程度の見込みを持って、H13 「幹事やってくんね ↑ (くれない↑)」という明確な「依頼」に会話を展開することができたと考えられる。このように、社会的な上位者から下位者への「依頼」を、下位者である被依頼者が「命令」として受け取ってみせる例は、資料⑫でもみられた。

調整箇所 3 : 「依頼」に対する応答 (肯定的・否定的な態度を表す)

被依頼者は、相手の「依頼」の表現意図が理解できたときに、「受諾」の意図をもってさらに具体的な情報を聞きたい場合、例 5 のように、「依頼」の後、早く手短かに「受諾」を明示し、新しい情報提供を促す方法が、他に資料①でみられた。

例 5 : 「受諾」を明示し、新しい情報提供を促す (資料⑬)

N (依頼者)	No.	No.	L (被依頼者)
で、あの一、もし L さんできたら、ちょっと協力してもらえないかなーと思ってお電話したんですけど、		N12	
		L12	ええ、いいですよ、えっとじゃもうちょっと、詳しく聞かせてもらえますか、評価っていうのは、

一方、「依頼」の意図は理解していても、「受諾」するには問題がある場合、例 6、7 のように、そこまでに得た情報を具体的に指摘することによって、交渉の余地があることを示唆し、「受諾」の可能性を残してみせることも、1 つの待遇ストラテジーであると考えられる。

例 6 : 間投句で間をとり、問題点を具体的に指摘して交渉に展開させる (資料⑬)

E (依頼者)	No.	No.	U (被依頼者)
えっと、来週なんだけど、来週の火曜日の		E8	
		U8	うん

夜ね、ちよつと（夫の名前）と、あの、食事に行かなくちゃいけないくて↑	E9		
		U9	うん
（夫の名前）の会社関係の人と食事に行くのね	E10		
		U10	うんうん
で、こども連れていけないんで、	E11		
		U11	うん
ちよつと、Uちゃん一、が、うちに来て、Sをみてくれたらいいんだけど。//どうかな	E12	U12	//は---
		U13	あつ、そう、火曜日の夜ー↑

例 7

(資料④)

S (依頼者)	No.	No.	A (被依頼者)
いやあ、あのさ、金曜日なんだけど	S3		
		A3	うん、おとおお
そのう、病院でさ、(子供の名前)がさ	S4		
		A4	うんうん
たいへんじゃない↑	S5		
		A5	うん
だから、もしー、Aさんにさあ↑	S6		
		A6	うん
待合室でまっもらうときにでもさ	S7		
		A7	うん
(子供の名前)のこど抱っこしてもらえるとすかるんだけどー	S8		
		A8	え、今度って金曜日↑

例6ではU13「あつそう」で間をとり、依頼内容として得た情報の中から依頼内容の「実行日」を具体的にマークして、そこに問題点があることを指摘し、その「実行日」をめぐっての交渉を試みようとしている。例7でも、A8「え」で間をとり、同じように「実行日」をマークしているのがみられた。

調整箇所 4-1：受諾の意図を表す

会話の展開における「受諾」の位置については、「依頼」の意図を理解してすぐに「受諾」の意図を表した後、交渉を行なうタイプ(資料①⑧⑭⑮)と、問題箇所をマークしたあと交渉を経て「受諾」を行なうタイプ(資料②③⑫⑬)がみられた。「依頼」の意図を理解した後すぐに「受諾」を表すタイプは、調整箇所3の「依頼」に対する応答として本稿では整理した。交渉を経て「受諾」を行なうタイプにおける「受諾」の表現には、以下のように、具体的に実行が可能な条件を提示して、「大丈夫」と明示的な表現で「受諾」の意図を表すタイプがみられた。

例 8：「～なら大丈夫」と具体的に条件提示しながら「受諾」を明示する(資料②)

Y (依頼者)	No.	No.	F (被依頼者)
どうよ↑日曜日とか↑	Y22		
		F22	日曜日↑
え、結構忙しい//もんね↑	Y23	F23	//いや、いや、
//サークルの、	Y24	F24	//や、いやっ、夜なら

ほんと↑、ほんと、え、だ、大丈夫↑	Y25		
		F25	うん、大丈夫、うん

例 9 : 「～だったら大丈夫」と具体的に条件提示しながら「受諾」を明示する

(資料③)

E (依頼者)	No.	No.	U (被依頼者)
それだったら大丈夫↑	E30		
		U31	そこは、うん、それだったら大丈夫だと思う。

調整箇所 4-2 : 「断り」の意図を表す

今回検証した会話資料においては、「断り」の意図を表す方法は、情報提供された依頼内容(時間、場所、関係者、必要なもの)が実行不可能な状況にあることを、情報提供の表現で表すタイプのものがみられた。

例 10 : 「必要なものが入手不可能」であることを示して「断り」を表す(資料⑦)

K (依頼者)	No.	No.	J (被依頼者)
あれってさ	K17		
		J19	うん
入手できないの↑(えっ)	K18		
		J20	どうかなー
あれって配ってないの	K19		
		J21	うん↑
配ってないの↑	K20		
//売ってる	K21	J22	配って//ない
		J23	売ってない、うんとね、

例 10 では、依頼者は「探している資料を J が持っているのを、譲ってほしい」という「依頼」の表現意図を持ちながら、明示的な「行動展開表現(蒲谷他 1998)」、たとえば「～できませんか」などではなく、K18 から K21 で情報求めの表現を使ったため、被依頼者はこれに答えて情報提供の表現を使い、「資料の入手は難しい」ことを示すにとどまった。聞き取りによると依頼者 K は、被依頼者の情報提供だけの返答を聞いて、依頼するのは無理かもしれないと感じたと答えている。

このように、相手の情報要求に対して、必要なものが入手不可能であるという情報提供として返答することは、相手の「知りたい」という欲求には応えることになるが、相手が依頼の意図を持っていた場合、自ずと「断り」の意図を伝える効果のある方法になることが考えられる。

また、例 11 は同じ情報提供のタイプだが、「指定の日は仕事がある」ことを情報提供することで、自ずと依頼内容が実行できないことを表し、依頼者も被依頼者が依頼を実行できないことを納得している例である。

例 11 : 「指定の日時に仕事がある」ことを示して「断り」を表す

(資料④)

S (依頼者)	No.	No.	A (被依頼者)
		A12	あー、金曜日はさ、あの、あれの日なんだ、授業の日なんだわさ。
ああ、うるし↑	S13		
		A13	そうそうそうそう
ああ、そうか、そうか、そうか、うんうんうん	S14		

以上の例は、具体的な情報提供をすることで、依頼内容が実行できないことを示し、自ずと「断り」の意図を相手に推察させる待遇ストラテジーの例であるが、その一方で、「断り」を意図した表現として、自分の主観的な考えや感情を笑いと共に表したのは、例 12 であった。

例 12：自分の主観的な考えを述べる

(資料⑩)

R (依頼者)	No.	No.	H (被依頼者)
でもし、勉強してわからないところがあったらいろいろ教えていただきたいんですけど…で	R11		
		H11	やだ (爆笑)
(爆笑) なんですか	R12		
		H12	だって、いやね、俺もおまえのときに同じようなこと考えてただけどさ

例 12 は、同じ研究室の後輩 R が先輩 H に対して現在の自分の研究環境への不安を述べ、「わからないところがあったらいろいろ教えていただきたい」と頼んでいるのに対し、先輩は「やだ」と一言で断ったところで二人が爆笑する。

本稿における「断り」の規定から考えると、自分の感情や主観的な考えを述べる「断り」は、相手が促した「行動」を「自分」が実行しないということを、感情的で主観的な判断で一方的に「決定」し、相手の受けるはずであった「利益」を相手への説得力なく失わせる点において「丁寧さ」が低い「断り」の方法であることが考えられる。

しかし、被依頼者 H への聞き取りによると、感情を率直に示すこの「やだ」の意図は「断り」だが、その表現方法に関しては、「悩みを深刻に受け止めるとプレッシャーになるかなと思った」という相手への配慮によって、笑いを誘う意図、「冗談」として発言したという。

つまり、例 12 では、先輩から後輩に対して「プレッシャーをかけたくない」という配慮が働いたうえで、後輩の勉強の悩み相談に答えるには配慮のない H11 「やだ」という主観的な「断り」の表現が選ぶが、被依頼者は、この配慮のなさを冗談として提示することで相手の笑いを引き出し、一緒に笑うことでその場面を共有してみせているという、和らげの工夫を重ねている。そしてさらに、H12 「だって、いやね、俺もおまえのときに同じようなこと考えてただけどさ」という、相手の「依頼」の背景となっている相手の気持ちに共感を示すという配慮の工夫を、さらに重ねていく。こうした「笑い」や「気持ちへの共感」を表すこ

とも、「断り」の意図を表すときの待遇ストラテジーの1つと考えられるが、こうした方法の使用範囲に関しては、さらに考察が必要であると考えられる。

調整箇所7：話し終える

話し終えでは、依頼の働きかけに関するフォローアップに関する「調整」と、電話の会話自体を終わらせる「調整」の2つの「調整」が行われていることがわかった。

依頼の働きかけに関するフォローアップとは、たとえば、「ありがとう」「助かります」→「はい」「いえいえ」のような感謝に直接応える(資料②③⑧)、「ごめんね」「わるいね」→「ううん」のように、謝罪に直接応える(資料②③④)表現や、断った場合に「できればいいんだけど」と相手に「恩恵」を返せなかったことを残念に思っていることを表す(資料④)、「なんとかならないのなら言っ↑と」と、相手に「恩恵」を返す機会を自分から申し出る(資料⑤)、などがみられた。

そして、電話での会話自体を終わらせる調整の方法としては、「また何かあったら言っ↑てね」「じゃ、また」「またね」「また明日」のような表現で、今回のコミュニケーションから次回へと関係が継続することを確認するのがみられた(資料③④⑥⑩⑬⑭)。

7. まとめ

1) 親しい者同士による、電話での自然な依頼の会話の展開において、被依頼者は、いわゆる狭義の待遇表現だけでなく、表現一般によっても、会話の相手やその場の状況に対する待遇や配慮を「待遇ストラテジー」として表現していることが考察できた。本稿の考察においては、各調整箇所、以下の方法がみられた。

調整箇所1(話し始め):自分が現在話せる状況にあることを保証して、会話の場作りに協力する/相手に会話の主導権をもつように促す

調整箇所2(相手の表現意図を理解する):情報を共有したことを伝えながら会話を展開させようとする/社会的上下関係を意識し「依頼」を「命令」として捉えようとしてみせる

調整箇所3(態度を表す):そこまで得た情報を具体的に指摘することによって、交渉の余地があることを示唆し、「受諾」の可能性を残してみせる

調整箇所4(受諾あるいは断りの意図を表す):具体的に実行が可能な条件を提示して明示的な表現で「受諾」の意図を表す/具体的に実行が不可能な条件を情報提供するだけで「断り」の意図を推察してもらおうとする

調整箇所7(話し終え):相手に「恩恵」を返せなかったことを残念に思っていることを表す/相手に「恩恵」を返す機会を自分から申し出る/次回へと関係が継続することを確認する

参考文献

- Beebe, L.M., Takahashi, T. & Uliss-Welts, R (1990) Pragmatic transfer in ESL refusals. In R.C. Scarcella, E. Anderson & S.C. Krashen (eds.), *Developing Communicative Competence in a Second language*. N.Y.: Newbury House Publishers
- 猪崎保子 (2000) 「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 -」『世界の日本語教育』10号 国際交流基金
- 柏崎秀子 (1995) 「談話レベルで捉える丁寧さ - 談話展開が丁寧度評定に与える影響」『日本文化研究所紀要』第1号 亜細亜大学日本文化研究所
- 蒲谷宏・「待遇表現研究室」(2003 近刊) 「「待遇コミュニケーション」とは何か」『早稲田大学日本語教育研究』2号 早稲田大学大学院日本語教育研究科
- 蒲谷宏・川口義一・坂本恵 (1993) 「依頼表現方略の分析と記述 - 待遇表現教育への応用に向けて -」『早稲田大学日本語研究教育センター紀要』5号
- (1998) 『敬語表現』大修館書店
- 熊井浩子 (1992) 「外国人の待遇行動の分析 (1) - 依頼行動を中心にして -」『静岡大学教養部研究報告 人文・社会科学篇』28-1
- (1993) 「外国人の待遇行動の分析 (2) - 断り表現を中心にして -」静岡大学教養学部研究報告人文社会科学篇 第28巻 第2号
- 熊取谷哲夫 (1995) 「発話行為理論から見た依頼表現 - 発話行為から談話行動へ -」『日本語学』第10巻第14号 明治書院
- ザトラウスキー・ポリリー (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
- 中道真木夫・土井真美 (1995) 「日本語における依頼の扱い」『日本語学』10 Vol.14 明治書院
- 堀口純子 (1997) 『日本語教育と会話分析』くろしお出版
- ラオハブナキット・カノックワン (1995) 「日本語における「断り」 - 日本語教科書と実際の会話との比較 -」『日本語教育』87号 日本語教育学会
- (1997) 「日本語学習者における「断り」の表現」『世界の日本語教育』7号 国際交流基金

(たかぎ みよし／早稲田大学大学院日本語教育研究科修士課程2年)