

# ビジネス関係者のスピーチレベルシフトの要因について —初対面二者の会話から—

福島 恵美子

【キーワード】ビジネス関係者・スピーチレベルシフト・アップシフト要因・ダウンシフト要因

## 1. はじめに

スピーチレベルに関し、陳（2003）は「発話の末尾にくる表現形式の丁寧さのことで、基本的にデスマス体<sup>1</sup>とダ体<sup>2</sup>の2つがある。」と述べている。一般的には、このスピーチレベルを「場面」<sup>3</sup>（「人間関係」と「場」）によって使い分けることが、よいコミュニケーションをする上で重要だと考えられている。しかし、デスマス体からダ体へのシフト（以下ダウンシフト）、及びダ体からデスマス体へのシフト（以下アップシフト）について研究<sup>4</sup>しているスピーチレベルシフトの研究により、デスマス体だけで成り立つ会話も、ダ体だけで成り立つ会話もあまり見られないということが分かってきた。

スピーチレベルシフトの研究は、近年増えてきており、シフトが生起する要因も解明されてきている。宇佐美（1995）は、スピーチレベルシフトがいかなる条件のもとで生じているか。また、談話進行上いかなる機能を持っているかを明らかにするために、初対面二者の会話分析を行い、シフトが「言語的文脈」から起こる場合と、「心理的文脈」から起こる場合があることを示している。しかし、宇佐美を始めとした先行研究の多くは、初対面二者が会話をする「場」を設定して、そこで交わされる会話をデータとしたり、課題を与えて会話をさせたり、テレビやラジオでの対談をデータとしたりしている。実際の会話データを基に研究しているものは少ない。その上、ビジネス関係者を対象とした研究はほとんど見られない。福島（2006, 2007）<sup>5</sup>は、日本人ビジネス関係者のビジネス場面での会話データを20名分、約9時間分収集し、デスマス体とダ体との混合<sup>6</sup>について分析した。そして、分析結果から様々な「場面」においてデスマス体とダ体の混合が見られるという結果を得た。つまり、様々な「場面」においてスピーチレベルシフトが頻繁に行われることを実際の会話データから明らかにした。

本稿は福島（2006, 2007）において収集、整理したビジネス関係者の実際の会話データを基に、スピーチレベルシフトが生起する要因を分析、考察することが目的である。前述したように、ビジネス関係者のスピーチレベルシフトに関する研究はほとんど見られない。ビジネス場面の会話録音が難しいからである。そのため、実際の会話データから、ダウンシフト要因には内容説明が多く見られ、アップシフト要因には情報の伝達が多く見られるなどということを明らかにすることで、ビジネス関係者のスピーチレベルシフトに関する研究の第一歩になるものと期待できる。さらに、先行研究における「人間関係」は対等であるものが多いが、ビジネス関係者の場合、上下の力関係がより明確である。つまり、ビジネス関係者を研究対象とすることにより、先行研究にあまり見られなかった上下の「人

間関係」におけるスピーチレベルシフトの研究にも貢献できると思われる。

## 2. 調査と分析

### 2.1 調査対象者と調査方法

調査目的は、上下の関係が明確なビジネス関係者の会話から、スピーチレベルシフトの要因を明らかにすることである。そのため、福島(2006, 2007)で収集、整理した会話データから、初対面二者の会話を取りあげる。先行研究では、初対面二者が会話をする「場」を設定して、収集したデータが多く見られる。そのため、同様の「場面」に焦点を絞ることにより、ビジネス関係者のシフトの要因がより明確になるのではないかとと思われる。

データは次の4つである。対象者は6名で、A、D、E、Fは政府系機関に勤務しており、BとCは百貨店に勤務している。これらのデータは、【表1】の発話者Iの方に録音機器を渡し、発話者II(相手)の了承を得てから録音するようにと依頼して、収集したデータである。全て会議という改まった「場」である。

【表1】初対面二者の会話データ

データNO	発話者I	発話者II	状況	録音時間
(1)	A/40代/男性 /管理職/受諾側	B/40代/男性 /管理職/依頼側	事業協力 交渉	35分
(2)	A/40代/男性 /管理職/受諾側	C/40代/女性 /管理職/依頼側	"	50分
(3)	C/40代/女性 /管理職/受諾側	D/30代/女性 /管理職/依頼側	"	15分
(4)	E/50代/男性 /管理職/受諾側	F/40代/男性 /管理職/依頼側	シンポジウム 開催交渉	25分

### 2.2 分析方法

スピーチレベルの分類は、デスマス体とダ体の2分類をとるもの、敬体を含めた3分類をとるものがあるが、本稿では2分類をとる。

分析はまず、福島(2007)で一発話ごとにデスマス体、ダ体と認定した文字化表<sup>8</sup>の見直しから始めた。見直しは、信頼性を高めるため、1人の日本人母語話者の協力を得て行った。次にデータごとに総発話数の中でのダウンシフト回数とアップシフト回数を示した。次の発話は、会話例(以下例)1のBの発話を取りあげたものである。デスマス体からダ体へのシフト(112→114)をダウンシフト1回、ダ体からデスマス体へのシフト(114→116)をアップシフト1回というように数えた。

**会話例1のBの発話** 注) (0)はデスマス体、(-)はダ体を表す。

112B: その辺でご指示いただけることがあれば//言ってください。(0)

114B: あのロゴみたいなことも。(一)

116B: それはもうその通りにさせていただきます。(0)

118B: そうですね。(0)

その後で、シフトが行われている箇所に注目し、シフトが行われる要因を分析

した。その結果、次章の【表3】から【表6】のような結果が得られた。

なお、スピーチレベルシフトの生起の要因については、宇佐美（1995）に基づき、言語的要因と心理的要因の2つで整理する。なぜなら、他の先行研究で述べられている要因もこの2つに整理できるからである。

先行研究で挙げられている主な言語的ダウンシフト要因は、①同調・支持の表現、②前後の発話の内容説明、③独白や自問自答、④確認などの簡潔な質問やその答え、⑤列挙、⑥感情表現、などである。主な心理的ダウンシフト要因は、①親しみを表す、②冗談、③相手の使用スピーチレベルへの同調、④共同発話（ザトラウスキー2000）、などである。

主な言語的アップシフト要因は、①改まった気持ちの表現、②新しい話題の導入、話題の切れ目示唆、③ダ体の発話の後、基本レベル（デスマス体）に戻る、などである。主な心理的アップシフト要因は、①相手のプライベート領域に対する配慮、②話し手側だけにある情報の伝達、③相手との意見の不一致、④相手の使用スピーチレベルへの同調、などである。

以上の要因に基づいて整理、分析し、最後に上下関係が明確なビジネス関係者の会話にはどのようなシフト要因が多く見られるのか。また、先行研究では論じられていない要因が見られるのかということについて考察する。

### 3. 分析結果と考察

#### 3.1 シフト回数について

スピーチレベルシフトの要因を探るにあたり、まず、総発話数におけるダウンシフトとアップシフトの回数から見てみる。どの発話者も基本のレベルはデスマス体であるが、ダ体へダウンシフトしており、同じような回数でアップシフトしている。データ(1)の依頼側Bは発話数から見ると、シフトが少ない。依頼側と依頼の受諾検討側（以下受諾側）という力関係が影響しているからだと思う。データ(3)、(4)も同様に依頼側の方のC、Fのシフトは、会話相手である受諾側D、Eより少ない。データ(2)は依頼側CのシフトがAより若干少ないだけであるが、フォローアップインタビューにより、Aは依頼を受諾できないかもしれないということ、意識して丁寧に話したことが分かった。他のデータとは状況が少し異なる。以上の結果から、上下の力関係があってもシフトは行われるが、その回数は依頼側の方が少ないことが分かる。つまり、依頼側の方が受諾側より基本レベルのデスマス体が保たれている。

【表2】ダウンシフトとアップシフトの回数

データ NO	発話者	総発話数	ダウンシフト	アップシフト
(1)	A/受諾側	54	8	8
	B/依頼側	120	8	5
(2)	A/受諾側	164	17	16
	C/依頼側	220	22	18
(3)	C/依頼側	16	1	1
	D/受諾側	48	6	5
(4)	E/受諾側	42	7	6
	F/依頼側	53	5	5

### 3. 2 ダウンシフト要因について

#### 3. 2. 1 分析結果

各会話データについて言語的・心理的ダウンシフト要因を見定める。例右側の□はダウンシフト要因、□はアップシフト要因である。

【表 3】言語的ダウンシフト要因

データ NO	発話者	シフト回数 含：心理	① 同調・ 支持	② 内容説明	③ 独白・ 自問自答	④ 確認の 質問・ 答え	⑤ 列挙	その他
(1)	A	8	2	2	0	3		1
	B	8		5	1		1	
(2)	A	17	3	7		6		
	C	22	4	4	1	5	1	5
(3)	C	1			1			
	D	6	2	1		3		
(4)	E	7	2			5		
	F	5		2	1	1		1

注) 要因⑥感情表現は見られなかった。

【表 4】心理的ダウンシフト要因

データ NO	発話者	②冗談	④共同発話
(1)	A		
	B	1	
(2)	A		1
	C		2

注) データ (3) と (4) には心理的要因が見られなかった。また、要因①親しみを表す、③相手のレベルへの同調も見られなかった。

#### 1) データ (1) について

データ (1) は前述したように A が受諾側、B が依頼側である。A は同調(例 1-119)、内容説明、確認の質問 (例 2-27) の要因でダウンシフトが見られた。その他の 1 発話は「あー、たぶん、(そこへ) 行ったことがある。」という回想であった。B の方は依頼を受諾してもらうためか例 1-114、例 3-15、例 15-54 のように内容説明のためのダウンシフトが多い。心理的要因では、B に冗談 (例 4-158) でのシフトが見られただけである。

**会話例 1: データ (1) から** 注) 右側の要因は主なものだけ記述した。

112B: その辺でご指示いただけることがあれば//言ってください。(0)

113A: はい

114B: あのロゴみたいなことも。(-)

内容説明

115A: ええ、ええ。

116B: それはもうその通りにさせていただきます。(0)

[基本レベルに戻る]

117A: じゃ、特別企画みたいなものですね。(0)

118B: そうですね。(0)

119A : うーん、なるほどね。(一)

同調

会話例 2 : データ (1) から

25A : あの、レストランの中ですか? (0)

26B : レストランの中で何かやってるっていうことはないです。(0)

27A : ない? (一)

確認の質問

28B : まあ、お雑様なこととか//そのようなことではやっぱりしますけどね。(0)

29A : うーん。

会話例 3 : データ (1) から

11B : お店の方とレストランの方ありますね。(0)

12A : うーん。

13B : お店の方ってのは、いわゆる日本から来る//旅行者ですね。(0)

14A : あー。

15B : 旅行の日本人。(一)

内容説明

16A : あー。

会話例 4 : データ (1) から

156B : まだ商品を、これまだ決めてません。(0)

157A : これはまあ、量的には一//応…。

158B : ある程度エイヤッて//決める。{笑い}(一)

冗談

159A : うーん。{笑い}

## 2) データ (2) について

データ (2) もAは受諾側、Cが依頼側である。他のデータより発話数が多いため、シフト回数も多い。Aは、確認の質問 (例 5-192, 201) とともに内容説明 (例 6-226, 232) でもダウンシフトが見られた。Aは依頼を受けるかどうか判断するため、確認の質問をし、依頼を受けられない可能性が高いと判断した時から、その理由について説明している。そのため、データ(1)よりも内容説明でのダウンシフト回数が多い。Cの方は、突出して回数が多いものが見られず、「なるほどね。」という同調、内容説明 (例 19-76)、確認の質問がほぼ同じである。その他の5発話は、意思表示である。先行研究で意思表示はダウンシフト要因としては挙げられていないが、例 7-53 と例 8-178 のようなものが見られた。心理的要因としては、AにもCにも (例 9-152) 共同発話が見られた。

会話例 5 : データ (2) から

190A : どのように協力するか、ちょっと見えないんですね。(0)

191C : まあ、ざっくばらんに言うと、やってみよう…。

192A : チャレンジ? (一)

確認の質問

193C : ええ、チャレンジなんですね。{笑い} (0)

194C : で、その中で今出てきています。(0)

195A : うーん。

196C : ここの送料の部分ですよ。(0)

197A : うーん。

198C : 恐らく 200 キロということはあり得ないと思います。(0)

199A : そうですね。(0)

200C : 漆器なので…。

201A: 軽い? (一)

確認の質問

202C: ええ、塗り物なので、軽いです。(0)

会話例 6: データ (2) から

224A: その東京のとりまとめから//間接的に来ているんです。(0)

225C: はい。

226A: 去年、山中と九谷が//ジャパンブランドね。(一)

内容説明

227C: はい。

228A: で、採択されたんです。(0)

[情報伝達]

229C: だから、メゾンオブジェに出たんですか? (0)

230A: ええ。(0)

231C: ふーん。

232A: で、今年はいしが 2 年目の ジャパンブランド。(一)

内容説明

233C: ええ。

会話例 7: データ (2) から

51C: ティーということでテーマにしながら、それ以外の物もあってもいいんですけどね。(0)

52A: えーえーえー。

53C: まっ、そう言った形で やって行く。(一)

意思表示

54A: うん。

会話例 8: データ (2) から

176C: 英国の方も大きな予算をとってという動きではなかったんですね。(0)

177A: うーん。

178C: やってみる。(一)

意思表示

179A: やって見る? (一)

180C: ええ、チャレンジなんですね。(0)

[改まった気持ちの表現]

会話例 9: データ (2) から

150C: そうですか。(0)

151A: で、そういった一連の工程を//見せよう…。

152C: 見せよう? (一)

共同発話

153A: 見せようという約束までしてくれて…。

### 3) データ (3) について

データ(3)のCはダウンシフト数が少ないため、受諾側のDについてのみ見てみる。CがDの会社の展示会の話に興味を持ち、質問を続けたため、Dが答える時(例 10-45, 11-57)と同調する時(例 20-24)にダウンシフトが行われた。

会話例 10: データ (3) から

42C: 紙ですか?(0)

43D: 紙なんです。(0)

44C: この写真の人は…。

45D: これ作家さん。(一)

答え

46C: これ実際にほしいって言ったら、売ったんですか?(0)

47D: 売ってましたね。(0)

[相手のレベルへの同調]

**会話例 11：データ(3)から**

- 55D：これから準備するみたいです。(0)  
56C：結論が出るのはいつ頃なんですか？(0)  
57D：6月下旬。(－)

答え

**4) データ(4)について**

データ(4)はEが受諾側、Fが依頼側である。Eには簡単な質問をする時にダウンシフトが見られた。Eは会議に臨む前からFの依頼を受諾することを決めていたということだが、最終確認をするために、例 12-22、例 13-46、例 22-73 のようないくつか簡単な質問をしたのだと思われる。依頼側Fの要因に特徴は見られないが、その他の1発話は「そこと共催してやる。」という意志表示である。

**会話例 12：データ(4)から**

- 20E：ビルの1階に〇〇(店名)があります？(0)  
21F：はい、あります。(0)  
22E：その関係？(－)  
23F：はい、元々〇〇が進出したものですから。(0)

確認の質問

**会話例 13：データ(4)から**

- 44E：何でしたか？ドライフルーツの。(0)  
45F：あそこは残念ながら、倒産してしまったんですが。(0)  
46E：倒産？(－)  
47F：はい、そうなんです。(0)

確認の質問

**3. 2. 2 考察**

ビジネス関係者に特徴的なダウンシフト要因は、依頼側、受諾側ともに内容説明が多いこと、受諾側に確認の質問が多いことである。ビジネス場面の会話の場合、大きな金額が関わってくることが多い。そのため、依頼側も受諾側もお互いを納得させるような説明をしなければならない。また、受諾側は納得できるまで確認の質問することになる。初対面の相手であっても、デスマス体の発話の中で、特に注意を喚起するような目的のために、ダ体でダウンシフトするのだと思われる。確認の質問が多かったデータ(2)の例5を見てみる。Aが依頼を受諾するかどうか決断するため、依頼側の計画について簡単にダ体で確認の質問をしている。デスマス体基調の発話の中で、ダ体で確認の質問をすることにより、強い説明求めになり、話を核心に持っていくことができるからだと思われる。同様にデータ(2)の例6の内容説明についても見てみる。Aが説明を続けている会話であるが、特に強調したい時か、説明にメリハリをつけて注意を喚起したい時に「～ジャンプランド。」とダ体を使用している。

最後に、先行研究では挙げられていなかった意思表示について見てみる。データ(2)のCは依頼側で、事業計画の説明をし、金銭的な支援をしてもらおうと思っている。そのため、計画を実行するための強い意志を示す必要がある。意思表示をする時も、例8や例7のように、ダ体で述べた方が相手に強い意志を示せるのではないだろうか。なお、心理的要因は少なかったが、データ(2)例9のように共同発話が見られた。発話を早く促したいという心理が働いたのかもしれない。

### 3. 3 アップシフト要因について

#### 3. 3. 1 分析結果

本節では、各会話データについて言語的・心理的アップシフト要因を見定める。

【表 5】言語的アップシフト要因

データ NO	発話者	シフト回数 含：心理	①改まった 気持の表 現	②話題の導 入・切れ目 示唆	③基本レ ベルに戻る	その他
(1)	A	8	0	1	6	
	B	5	1		1	
(2)	A	16	1		5	3
	C	18	3		4	4
(3)	C	1			1	
	D	5	1		2	
(4)	E	6	1			
	F	5			2	

【表 6】心理的アップシフト要因

データ NO	発話者	②話し手にあ る情報伝達	④相手のレベ ルへの同調	その他
(1)	A	1		
	B	3		
(2)	A	5	2	
	C	5		2
(3)	C			
	D	1	1	
(4)	E	1	4	
	F	2		1

注) 要因①プライベート領域への配慮、③意見の不一致は見られなかった。

#### 1) データ (1) について

データ (1) の受諾側 A は、ダ体の発話の後、基本レベルに戻る(例 14-169)ためにアップシフトが多く見られた。依頼側の B は、心理的要因の自分が持っている情報を伝達する(例 15-56)ためにアップシフトが多く見られた。

#### 会話例 14：データ (1) から

164 A：選送、ようは戻す。(一)

165 B：あ、そうですね。(0)

167 A：えー。

168 B：それで、ま、試算してみたんですよ。(0)

169 A：あ、そうですか。(一)

[基本レベルに戻る]

#### 会話例 15：データ (1) から

52 B：あの一、あそこにこう道が入ってますよね。(0)

53 A：はい、入ってます。(0)

54 B：道がね。(一)

内容説明

55 A：ええ。



56B : あそこに 12の道があるんですね。(0)

[情報伝達]

## 2) データ (2) について

データ (2) は受諾側Aも依頼側Cも同様に、基本レベルに戻るため(例 16-112)のアップシフトが多く見られた。また、自分の持っている情報を伝達する(例 6-228, 17-303)ためにもシフトが見られた。その他に含まれるのは、ダウンシフト要因として挙げられている同調(例 18-99)、冗談、丁寧な内容説明(例 19-78)である。山下(2005)で冗談がアップシフト要因としても挙げられているが、先行研究で同調、内容説明は挙げられていない。

### 会話例 16 : データ (2) から

109C : ○チームと合体していこうということがありました。(0)

110A : 合体? (一)

111C : できるだけ家具を使っていきたいなということです。(0)

112A : これですか? (0)

[基本レベルに戻る]

113C : これまた別です。(0)

### 会話例 17 : データ (2) から

300C : じゃ、もうとりあえず、解散っていうことですか? (0)

301A : とりあえず、この事業はね。(一)

302C : また、支援する方だけに回ると...

303A : 今度新たにジャパンブランドに採択されるものについてです。(0)

[情報伝達]

### 会話例 18 : データ (2) から

96A : ホームページまで作ってね。(一)

97C : バンフレットとかね。(一)

98A : 名刺とか置いてね。(一)

99C : そう、そう、そうなんです。(0)

[同調]

### 会話例 19 : データ (2) から

74C : ま、これが 40 パイの、これですね。(0)

75A : はい。

76C : これを 4 つ。(一)

[内容説明]

77A : はい。

78C : それから、この辺りに 700 かける 700 を 2 台置きます。(0)

[内容説明]

## 3) データ (3) について

データ (3) のCのアップシフト数はダウンシフト同様少ないため、受諾側のDについてののみ見てみる。やはり基本レベルに戻るため(例 20-26)にアップシフトが見られた。

### 会話例 20 : データ (3) から

22D : ここと漆器の方としてですか? (0)

23C : 漆器も九谷焼も一緒に合わせてですね。(0)

24D : あ、そう、そう、合わせてね。(一)

[同調]

25C : 菓子鉢の前に棗があるというイメージですね。(0)

26D : あ、そうなんですか。(0)

[基本レベルに戻る]

#### 4) データ(4)について

データ(4)の受諾側Eは、心理的要因としての相手のレベルへの同調(例 21-87)のアップシフトが多く見られた。Eは発話数から見ると、ダウンシフトの回数が多い。しかし、会話相手のFがデスマス体を多く使用しているので、相手のレベルへの同調としてアップシフトしたと思われる。依頼側Fの方は、基本レベルに戻る、及び情報を伝達する(例 22-74)ためにアップシフトが見られた。その他の1発話は「輸入だけにしたいんですが。」という願望である。

##### 会話例 21: データ(4)から

83E: (略) というのが私の持論。(一)

84F: 持論ですか?(0)

85E: 小口輸入もからめてもいい。(一)

86F: そうです。(0)

87E: まあ、言うなれば、小口輸入の拡大版みたいなものなんですね。(0)

[相手のレベルへの同調]

88F: おっしゃる通りです。(0)

##### 会話例 22: データ(4)から

71E: でも、小口輸入ってのやるじゃないですか?(0)

72F: ええ、あれはうちのだからね。(一)

73E: 正しくはなんて言うの?(一)

確認の質問

74F: ま、小口輸入、うちは輸入っていう言葉残しているんですね。(0)

[情報伝達]

### 3. 3. 2 考察

ビジネス関係者に多く見られるアップシフト要因は、基本レベルに戻る時である。やはり、様々な理由でダ体になったとしても、初対面という「人間関係」と、改まった会議という「場」のために、アップシフトする時は基本レベルへ戻すという意識が強いのではないだろうか。データ(1)、(2)の依頼側BとCは、自分の持っている情報を伝達する時にもアップシフトが見られたが、事業説明をする側であるために、情報の伝達も多くなったと思われる。特に重要な情報を伝達する時に、デスマス体で丁寧な説明が行われるようである。

以上のように、ビジネス関係者には基本レベルのデスマス体に戻る時や、自分の持っている情報を伝達する時にアップシフトが多く見られるが、シフトしたことがあまり分からない。基本のレベルに戻るためや、情報の伝達でもダウンシフトの要因の確認の質問のように、注意を喚起するという意図が特に強くないからだと思う。

次に、先行研究では挙げられていなかった同調と丁寧な内容説明について例 18と例 19 を見てみる。これらから強い同調がアップシフトの要因にもなることが分かる。軽い同調の場合は、ダウンシフト要因になるが、強い同調はダ体からデスマス体へのシフトでなければ示せないだろう。ダウンシフト要因として挙げられている内容説明もアップシフト要因となり得る。特に丁寧に説明しようとする場合は、ダ体からデスマス体へシフトをしなければ示せない。つまり、同調と内容説明は、より強い同調、より丁寧な説明をしようとする場合にアップシフト要因となり得るのだと思われる。

#### 4. まとめと今後の課題

前述したように、上下関係が明確なビジネス関係者を対象としたスピーチレベルシフトの研究は少ない。そのため、福島(2006, 2007)で収集したビジネス関係者の会話データを基に、スピーチレベルシフトが生起する要因の分析、考察を行った。また、新たな要因も探った。その結果、ビジネス関係者におけるダウンシフト要因には、内容説明が多いこと、受諾側は確認の質問が多いことが明らかになった。また、新たなダウンシフト要因として意思表示があることが分かった。アップシフト要因としては、ダ体での発話後、基本レベルへ戻ること、自分の持っている情報の伝達が多いことが明らかになった。新たな要因としては、ダウンシフト要因として挙げられている同調、内容説明があることも分かった。さらに、【表3, 4】からダウンシフトは主に言語的要因が見られ、心理的要因が少ないこと、【表5, 6】からアップシフトにはダウンシフトよりも心理的要因が多く見られることが分かった。これらの結果から、ダウンシフトは会話の内容に影響されると考えられ、アップシフトは「人間関係」や「場」への配慮に影響されると考えられる。

今回は、上下関係が明確なビジネス関係者の会話におけるシフトの要因を明らかにするため、デスマス体が基調である初対面二者の会話に焦点を絞って分析、考察を行った。そのため、データは少ない。今後は様々な「場面」における会話データを基に、ビジネス関係者のスピーチレベルシフトが生起する要因を分析、考察し、さらに研究を続けたい。また、シフト箇所注目し、一つずつ要因を分析したが、シフト箇所という細部からだけでなく、今後は「場面」や会話の構造的な観点からも、要因を探っていききたい。

---

#### 【注】

- 1 肯定・否定の意味を持つ「はい」「ええ」「いいえ」、倒置法で話しているもの（「行きましたよ。昨日」など）、縮約形（「しっちゃたんです」など）、文節（「今日は寒いですが。」など）を含む。会話例では(0)で表す。
- 2 尊敬語のダ体（「いらっしゃる？」など）、簡略化された応答（「明日？」など）、体言止め、肯定・否定の意味を持つ「うん」「ううん」を含む。ただし、言いさし（「明日はちょっと…」など）、相づちは含まない。会話例では(-)で表す。
- 3 蒲谷(2003)に基づき「人間関係」と「場」の総称と規定する。
- 4 スピーチレベルシフトが生起する要因の分析を行っている石崎(2000)、宇佐美(1995)、上仲(1997)、谷口(2004)、陳(2003)、三牧(1996)、メイナード(1991)、山下(2005)を先行研究としてとりあげた。
- 5 福島(2007)は、福島(2006)の文字化の方法と分析方法を見直し改訂した。
- 6 福島(2006, 2007)では、一つの話段(佐久間2003)において、デスマス体とダ体が混合しているものを「混合体」と規定して、研究を進めた。
- 7 全対象者からは会話データを研究に使用する旨の了承を得ている。
- 8 ザトラウスキー(1993)に準拠して文字化した。

## 【参考文献】

- 石崎晶子 (2000) 「電話連絡の会話におけるスピーチレベルシフト」『言語文化と日本語教育』第 19 号, 言語文化研究会
- 宇佐美まゆみ (1995) 「談話レベルから見た敬語使用—スピーチレベルシフト生起の条件と機能」『学苑』第 662 号, 昭和女子大学近代文学研究所
- 蒲谷宏・川口義一・坂本恵 (1998) 『敬語表現』大修館書店
- 蒲谷宏 (2003) 「「待遇コミュニケーション教育」の構想」『講座日本語教育』第 39 分冊, 早稲田大学日本語研究教育センター
- 上仲淳 (1997) 「中上級学習者の選択するスピーチレベルおよびスピーチレベルシフト—日本語母語話者との比較考察—」『日本語教育論集—小出詞子先生退職記念』凡人社
- 佐久間まゆみ (2003) 「文章・談話における「段」の統括機能」『朝倉日本語講座⑦文章・談話 佐久間まゆみ[編]』朝倉書店
- ザトラウスキー・ポリー (1993) 『日本語の談話の構造分析—勧誘ストラテジーの考察—』くろしお出版
- (2000) 「共同発話における参加者の立場と言語・非言語行動の関連について」『日本語科学』第7号, 国立国語研究所
- 谷口まや (2004) 「日本語講演の談話におけるスピーチ・レベル・シフトの形態と機能」『早稲田大学日本語教育研究』第 4 号, 早稲田大学大学院日本語教育研究科
- 陳文敏 (2003) 「台湾人上級日本語学習者の初対面接触会話におけるスピーチレベル・シフト—日本語母語話者同士による会話との比較—」『日本語教育論集』第 20 号, 国立国語研究所
- 福島恵美子 (2006) 「日本人ビジネス関係者の待遇コミュニケーションに関する考察—混合体の問題を中心に—」早稲田大学大学院日本語教育研究科修士論文, 未公開
- 福島恵美子 (2007) 「デスマス体とダ体との「混合体」に関する考察—日本人ビジネス関係者の待遇コミュニケーションから—」『早稲田日本語教育学』第 1 号, 早稲田大学日本語教育研究科
- 三牧陽子 (1996) 「待遇レベル・シフト」『言語探求の領域 小泉保古希記念論集』大学書林
- メイナード・K・泉子 (1991) 「文体の意味—ダ体とデスマス体の混用について」『月刊言語』第 20 号, 大修館
- 山下哲生 (2005) 「談話における敬語のレベルシフト生起要因」『拓殖大学日本語紀要』第 15 号, 拓殖大学留学生別科

一ふくしま えみこ 早稲田大学日本語教育研究センター契約講師—