

中国人日本語学習者の「不同意」行為

—ストラテジー使用における語用論的転移の可能性—

堀田 智子

要 旨

本研究では、中国人日本語学習者が「不同意」行為で使用するストラテジーに注目し、日本語母語話者との類似点および相違点を探った。また、学習者の母語である中国語の影響を検証した。

分析の結果、中国人日本語学習者は、目標言語話者（日本語母語話者）と同様に「不同意」行為の発話内効力を軽減するストラテジーを使用する一方で、「不同意」の理由を階層的に示す点で学習者の母語話者（中国語母語話者）と酷似していた。これらのことから、本研究の学習者は日本語の語用論的規範を習得しながらも、ポジティブ・ポライトネスを優先させるという母語の語用論的知識を使用している可能性が高いと言える。

【キーワード：中国人日本語学習者／「不同意」行為／中間言語語用論／語用論的転移】

1. はじめに

目標言語でコミュニケーションを成功させるためには、音韻、文法、語彙などの言語能力だけでなく、状況や対人関係などに応じて言語を適切に使用することができる「語用論的能力」も合わせて習得する必要がある。第二言語学習者（以下、学習者）の語用論的能力の解明に関わる研究分野は「中間言語語用論（Interlanguage Pragmatics）」と呼ばれ、「依頼」や「断り」、「謝罪」などの発話行為を対象にした研究が数多くなされてきた。しかしながら、「不同意（Disagreement）」行為に関する研究、特に日本語学習者を対象に談話レベルで分析、考察した研究は限定的であり、解明されていない点が多い。「不同意」行為は、相手の意向に反する発話行為の1つであり、対人関係に配慮した言語使用が自ずと求められる。したがって、母語話者にはもとより、学習者にとって難易度の高い発話行為の一つといえる。

そこで本研究では、日本語学習が遂行する「不同意」行為における言語使用の実態を中間言語語用論の観点から明らかにする。学習者は、「不同意」という目的をどのように達成し、どのように対人配慮を具現化するのだろうか。日本語学習者と母語話者との間に差異がみられるのか。また差異が生じる場合、母語は影響するのか。本稿では、国内の日本語学習者のうち最も多い中国人学習者を対象とし、「不同意」行為におけるストラテジーの使用実態の解明を試みると同時に母語の影響を検証する。中国人学習者の「不同意」行為を日本語母語話者と比較することは、中間言語語用論研究および日本語教育の現場に貢献できるものであり、同時に日本語母語話者にとっても有益な情報となり得るものと考えられる。

2. 研究の対象

2.1 「不同意」行為

本稿で注目する「不同意」は、「依頼」に対する「断り」などと同様に、聞き手にとって好ましくない応答、つまり「非選好的応答」の1つである (Levinson 1983)。「選好的応答」が迅速で短い発話であるのに対して、「非選好的応答」はためらいがちで念入りな発話であり、沈黙やためらい (Pomerantz 1984)、部分的同意や肯定的コメント (Pomerantz 1984; Holtgraves 1997; Rees-Miller 2000)、質問 (Rees-Miller 2000; Locher 2004)、限量詞や不確実性を示す動詞、法助動詞、格下げ表現、ヘッジ (Brown & Levinson 1987; Rees-Miller 2000; Holtgraves 1997; Locher 2004)、理由の提示 (Locher 2004) など様々なストラテジーが使用される。また、中間言語語用論の領域に大きな影響を与えてきた「ポライトネス理論 (Politeness Theory)¹⁾」 (Brown & Levinson 1987、田中ら訳 2011) では、「話し手が聞き手のポジティブ・フェイス、つまり自分の願望や行為が他人から好ましく思われたいという願望を脅かす行為 (Face-Threatening Acts : FTA)」であり、FTA を軽減するためにそれらは回避したり緩和されたりするべきものとされる。

以下では、本研究における「不同意」行為の定義について述べる。

「不同意」行為は、合意形成を目指すディスカッション、単に意見を述べ合うディスカッション、ディベート、雑談など様々な場面で起こり得る。また「不同意」の対象となる発話(以下、先行発話)も、意見や提案、事実をはじめ様々な命題内容が考えられる。「不同意」行為を遂行する際に、発話意図の伝達と聞き手への配慮の優先度や使用されるストラテジーの種類、使用頻度、内容は、文脈によって異なる可能性が十二分にある。そこで本研究では、Rees-Miller (2000) を参考に「不同意」を以下の通り定義する。

聞き手 A が発話した意見、もしくは信じていることが前提とされる命題 P について、話し手 S が同意せずに述べた P ではない命題内容または含意をもつ一連の発話 (群)

なお、聞き手 A による「依頼」、「誘い」、「申し出」、「ほめ」などに対する返答、真偽の実証が可能な「事実」や聞き手 A 自身が述べた命題内容についての「不同意」は、分析の対象から除く。

2.2 語用論的転移

第二言語学習者の母語 (または既習の言語知識) が第二言語習得に与える影響は、「言語転移 (Language Transfer)」と呼ばれ、文法規則や音韻、語彙などを中心に研究が進められてきた。語用論レベルでの転移は、「語用論的転移 (Pragmatic Transfer)」とされ、「学習者のもつ他言語・他文化の語用論的知識が、第二言語の語用論的情報の理解や産出、習得に与える影響 (the influence exerted by learners' pragmatic knowledge of other languages and cultures on their comprehension, production, and acquisition of L 2 pragmatic information)」 (Kasper 1992: 207、筆者訳) と定義さ

れる。また語用論的転移は、語用言語学的転移 (Pragmalinguistic Transfer) と社会語用論的転移 (Sociopragmatic Transfer) の2つに分けることができる。語用言語学的転移は「学習者母語において特定の言語的素材に割り当てられた発話内効力やポライトネスの価値が、第二言語における言語形式と機能のマッピングに関わる学習者の認識および産出に影響する過程 (process whereby the illocutionary force or politeness value assigned to particular linguistic material in L1 influences learners' perception and production of form-function mappings in L2)」(Kasper 1992: 209、筆者訳) と定義される。一方の社会語用論的転移は、「学習者の第二言語での言語行動の解釈や遂行に内在する社会的認識が、それらと主観的に対応する母語での文脈に対する評価により影響を受けたとき (when “the social perceptions underlying language users' interpretation and performance of linguistic action in L2 are influenced by their assessment of subjectively equivalent L1 contexts”)」(Kasper 1992: 209、筆者訳) に生じる転移とされる。

3. 先行研究と問題提起

これまでの「不同意」行為の研究で中心となってきたのは、英語母語話者を対象とした研究である (Pomerantz 1984 ; Brown & Levinson 1987; Holtgraves 1997; Rees-Miller 2000; Locher 2004)。第二言語学習者を対象にした研究は非常に数が限られているが、その中心となるのは英語学習者の筆記データを分析した研究である。以下では、Beebe & Takahashi (1989)、Nakajima (1997)、倉田・楊 (2010) を挙げる。

Beebe & Takahashi (1989) は、日本人大学生のアメリカ人教授に対する自然会話2つと談話完成テストをデータとし、意味公式 (Semantic Formula)²による分析を行っている。分析の結果、学習者はアメリカ人英語母語話者に比べ、明示的な批判が多く、特に目下の者に対しては「批判」を回避しないこと、学習者とアメリカ人英語母語話者は共通して「不同意」として機能する「質問」を用いることが明らかになったとしている。そしてこれらの結果に影響した要因として、母語の社会言語的知識が転移した可能性、言語能力の不足、「アメリカ人は直接的だ」というステレオタイプに基づく心的収束 (Psychological Convergence) の可能性を挙げている。

Nakajima (1997) は、アメリカと日本国内で日本人英語学習者を対象に談話完成テストを実施し、ビジネス場面における「不同意」行為を分析している。その結果、目上の人に「不同意」を述べる際に、アメリカでの滞在経験がある学習者は英語母語話者と同様に直接的に状況を説明したうえで個人的なコメントを加えるのに対し、日本在住の学習者は日本語母語話者と同様に、「不同意」をほのめかすにとどまっていたと報告している。また目下に対しては、学習者は、英語母語話者も日本語母語話者も行わないような、厳しい非難を行ったと報告している。そして上記の結果は、「英語では直接的な表現を使用する」という言語的ステレオタイプ (Language Stereotypes) に起因しているのではないかと考察している。

倉田・楊 (2010) は、課題達成型グループ討論での中国人日本語学習者と日本語母語話者の不同意表明の類似点・相違点を明らかにすることを目的とした研究である。主な分析結果として、以下

の2点を報告している：(1)「不同意」発話において、両グループ共に「否定」と「否定理由」が多くみられる、(2)「不同意」発話前に、学習者は「事実確認」を、日本語母語話者は「立場保留」を最も多く使用する。そして、中国人日本語母語話者は事実関係を明確にすることを重視する事実志向が推察されるのに対し、日本語母語話者は対人関係に配慮する側面も見られると結論付けている。

これまで述べてきたように、学習者の「不同意」行為は目標言語話者との相違点が多いこと、また学習者言語には様々な要因が影響することが明らかになっている。しかしながら中間言語語用論において、日本語学習者、特に中国人日本語学習者による「不同意」行為を扱った研究、また母語転移の可能性を探った研究は限定的であり、解明されていない点が多い。倉田・楊(2010)は、中国人日本語学習者と日本語母語話者とを比較した点で興味深いが、母語転移の考察は行っていない。学習者の言語使用に母語の語用論的知識が転移される可能性があることは、第二言語習得研究において指摘されており、中間言語語用論においても検証すべき項目の一つである。

4. 研究目的

本研究では、「不同意」行為中のストラテジーの使用状況を探ることにより、学習者言語の特性の解明を試みる。具体的には、中国人日本語学習者が「不同意」行為で使用するストラテジーについて、以下の(i)、(ii)、(iii)のリサーチクエスチョンを明らかにする。

- (i) 使用されるストラテジーについて、日本語母語話者と学習者の間で差異がみられるのか
- (ii) 差異がある場合、具体的にどのような差異がみられるのか
- (iii) 学習者の言語に母語転移がみられるのか

本研究を通じて、日本語教育の現場において「不同意」行為を談話レベルで指導する必要性を指摘したい。

5. 研究方法

5.1 調査の概要と調査参加者

調査は、2011年11月から2012年12月にかけて、中国人日本語学習者、日本語母語話者および中国語母語話者を対象に行った。全員が、仙台市内の大学、大学院および日本語学校に所属する学生(19歳~27歳)である。データの収集は、課題達成型タスクに基づくディスカッションの録音と録画によって行った。具体的には、柳原(2003)を参考に筆者が作成したタスクシート(燃え盛る飛行機の中から取り出すべき12個の品物の優先順位を決める)に基づき、互いの意見を聞きながら合意形成を目指し、ディスカッションを行うよう指示した。

調査の結果、「不同意」行為を含むディスカッションのデータは、日本語母語話者同士のペア(使用言語：日本語)、中国人日本語学習者と日本語母語話者とのペア(使用言語：日本語)、中国語母

語話者同士のペア（使用言語：中国語）、各20組から得ることができた。学習者の日本語レベルは日本語能力試験の1級あるいはN1に合格している上級であり、母国および日本での平均学習歴は約2年10ヶ月、日本での平均滞在期間は約1年1ヶ月である。中国語母語話者は全員、滞り期間が9ヶ月以内、日本語の学習期間は3ヶ月以内で、日本語のレベルは初級前半である。

発話データは、日本語に関しては宇佐美（2011）を、中国語に関しては宇佐美（2007）を参考に文字化作業を行った。その後、一人の話者による「文」を成していると捉えられるものを「1発話文」として認定した（宇佐美 2011）。収録した会話データの平均時間は、中国人日本語学習者と日本語母語話者とのペアが約23分、日本語母語話者同士のペアが約20分、中国語母語話者同士のペアが約18分である。

本研究で分析対象となる「不同意」行為は、以下の通りである：

- 日本語母語話者のペア：一連の会話で最初に「不同意」を述べる日本語母語話者（以下、JJ）による発話
- 中国人日本語学習者と日本語母語話者のペア：学習者（以下、CJ）による発話
- 中国語母語話者のペア：一連の会話で最初に「不同意」を述べる中国語母語話者（以下、CC）による発話

5.2 分析方法

まずディスカッションにおける一連の発話データから2節で定義した「不同意」行為と合致する発話（群）を抽出した後、Pomerantz（1984）とRees-Miller（2000）を参考に7種のストラテジーに分類した：①反対意見、②代案提示、③理由提示、④肯定的意見、⑤意見保留、⑥情報要求、⑦その他。その後Félix-Brasdefer（2008）を参考に、全ストラテジーを、「主要部」(Head Act)と「補助部」(Supportive Move)に分類した（表1）。

「主要部」とは、「不同意」が実際に発話内効力を持つ意味的要素であり、{反対意見}、{代案提示}、{理由提示}が該当する。一方の「補助部」とは、「不同意」行為の効力を軽減する意味的要素であり、{肯定的意見}、{意見保留}、{情報要求}、{その他}が該当する。なお、「あー」、「そうかー」などの応答詞を中心にする発話や、先行発話をそのまま繰り返すオウム返しなど「あいづち的な発話」（杉戸 1987）、聞き手からの割り込みによって強制的に終了した発話など話者の発話意図が不明瞭なものは分析対象としない。

ストラテジーの分類は、以下の手順で信頼性を確認した：（1）セカンド・コーダー（日本語の会話：日本語母語話者、中国語の会話：中国語母語話者）が全データからランダムに抽出した約20%にあたる発話文について、ストラテジーを分類、（2）セカンド・コーダーと筆者の評定の一致率である「評定者間信頼性係数 (Cohen's Kappa)」(Bakeman & Gottman 1996)の算出。西郡（2002）では、κの値がどの程度高ければ信頼性が高いとみなしてよいかという点について明確な基準がないものの、機械的な作業の要素が強い分類では0.85以上、調査者の判断が関わらざるを得ない性質が強いものは、0.7以上であれば一応の基準を満たしていると判断できるとされている。本研究

表1 本研究で使用するストラテジーの意味機能と例

主要部	{反対意見}	否定を示す応答表現、遂行動詞、語彙などによって強調された反対意見からヘッジによって緩和された反対意見までを含む (日本語の例)「いや」、「だめだ」、「無理かな」 (中国語の例)「不」、「酒还好不会爆炸」、「会这么快吗 [↑]」
	{提案提示}	先行発話の命題内容 p の代わりに q ができる、と問題解決のために提示する話し手の意見 (日本語の例)「これもできますよ。例えば、あの、これは、太陽の光、の反射とか」 (中国語の例)「或者说飞行伞」
	{理由提示}	先行発話の命題内容に対し、同意できない理由の提示 (日本語の例)「でも、だって、アルコールって水分全部出しちゃうじゃん [↓]。」 (中国語の例)「那种拿着多累啊」
	{肯定的意見}	先行発話についての肯定的意見、先行発話に対する部分的な同意を示す。 (日本語の例)「それは確かにそうだけど…」 (中国語の例)「是倒是…」
	{意見保留}	意見や立場を保留する発話 (日本語の例)「どうかなー、…」 (中国語の例)「喝酒暖胃这个我觉得也不」
補助部	{情報要求}	未知の情報を与えるよう求める発話、あるいは聞き手の発話内容を正確に理解するために確認を求める発話 (日本語の例)「あ、でも、航空写真って、何が書いてんの [↑]、航路、他の」 (中国語の例)「所以这个东西应该是用来什么」「就是说发往天空」
	{その他}	冗談など (日本語の例)「<笑いながら>地理なめんな、お前」 (中国語の例)「很多人为了让别人找到他, 衣服都脱了这样」

におけるコーディング項目は、言語形式だけに頼るものでないため、0.7を基準とすることにした。本研究では0.89という結果が得られたため、信頼性に問題がないと思われる。

分析にあたっては、まずカイ二乗検定を行い、主要部・補助部の両ストラテジーが全体に占める割合をグループ間で比較した。カイ二乗検定の結果、統計的に有意差が認められた場合には、残差分析を行い、どこに偏りがあるか確認した。

6. 結果と考察

一連のディスカッションから抽出した不同意の頻度の合計は、JJが75、CJが77、CCが70である。会話例のうち、調査対象者を示すコードの説明は以下の通りである。1～2文字目のアルファベットは、グループ（JJ：日本語母語話者、CJ：中国人日本語学習者、CC：中国語母語話者）を、数字は参加者番号を、4文字目は話者（N：日本語母語話者、C：日本語学習者、A：母語話者ペアの話者、B：母語話者ペアの話者）を示す。

6.1 主要部と補助部

「不同意」行為の発話効力を示す「主要部」と、それを軽減する「補助部」に分け、それぞれの使用頻度をグループ別（JJ, CJ, CC）に比較した結果を表2に示す。3グループ（JJ, CJ, CC）に共通して、主要部のストラテジーの使用頻度は70%以上であり、補助部のストラテジーを上回った。

しかしその構成比はグループによって異なり、CCの使用する主要部の使用頻度が84.9%と最も高く、JJが78.9%、CJが71.8%と続いた。またカイ二乗検定の結果、 $\chi^2(2) = 11.46, p < 0.01$ と1%水準で有意差がみられた。さらに残差分析を行った結果、CJとCC間でのみ、有意差がみられた($\chi^2(1) = 10.692, p < 0.01$)。したがって、主要部の戦略の使用は、CJに比べCCの方が有意に多く、CCは主要部に分布が偏っていると言える。

表2 主要部と補助部の使用頻度

	主要部		補助部		計	
JJ	142	(78.9)	38	(21.1)	180	(100)
CJ	145**	(71.8)	57**	(28.2)	202	(100)
CC	208**	(84.9)	37**	(15.1)	245	(100)

() 内は全体に占める割合を示す
 **: p<0.01

このように、戦略の使用頻度は、全グループ(JJ,CJ,CC)が、発話内効力を示す「主要部」を中心に使用する点で類似していることが分かった。また、CJの主要部の使用頻度はCCと有意に異なっていること、JJやCCに比べ「不同意」の効力を軽減する「補助部」を多く使用することが明らかになった。上記の結果は、ディスカッションの設定テーマの難しさに起因していると思われる。「砂漠に乗っている飛行機が不時着する」という身近には起こりにくい状況に関する情報は、限りがある。本研究の調査参加者は、より多くの情報を求めながら話し合いを深め「不同意」の達成という目的を実行していたと言える。

6.2 各戦略の使用頻度

全ての戦略の使用頻度は、表3の通りである。全ての戦略のうち、上位3種の使用頻度に注目すると、CJでは「主要部」の「理由提示」が最も多く(42.1%)、「主要部」の「代案提示」および「補助部」の「情報要求」が15.3%と続いた。JJの上位3種は、全て「主要部」の戦略であり、「反対意見」の使用頻度が最も高く(31.1%)、「代案提示」(24.4%)、「理由提示」(23.3%)が続いた。CCもJJと同様に、上位3種が「主要部」の戦略を占めたが、各戦略の順位は異なっており、「理由提示」(48.6%)が最も多く、「反対意見」(21.6%)、「代案提示」(14.7%)が続いた。

表3 ストラテジーの使用頻度 (JJ, CJ, CC)

		JJ		CJ		CC	
主要部	{反対意見}	56	(31.1)	29	(14.4)	53	(21.6)
	{代案提示}	44	(24.4)	31	(15.3)	36	(14.7)
	{理由提示}	42	(23.3)	85	(42.1)	119	(48.6)
補助部	{情報要求}	16	(8.9)	31	(15.3)	18	(7.3)
	{肯定的意見}	10	(5.6)	12	(5.9)	10	(4.1)
	{意見保留}	8	(4.4)	4	(2.0)	7	(2.9)
	{その他}	4	(2.2)	10	(5.0)	2	(1.0)
合計		180	(100)	202	(100)	245	(100)

() 内は全体に占める割合を示す

このように3グループに共通して「主要部」の {代案提示} が上位3位以内に位置していた (JJ: 24.4%, CJ: 15.3%, CC: 14.7%)。また「補助部」では {情報要求} を最も多く使用する点で類似していた。CJの使用する上位3種のストラテジーには、「補助部」の {情報要求} が含まれており、JJだけでなくCCとも異なっていた。{理由提示} を多用する点は、CCと酷似していた。

以下では、3グループで特徴的だった会話例をそれぞれ順に示す。

JJでは、{反対意見} の使用頻度が高かったが、相手の発話（先行発話）に対して即応的に具体的意見を述べるのではなく、「いや」という否定を示す応答表現の後に、より具体的に {反対意見} を述べる会話が多く観察された。会話例1では、JJ2BとJJ2Aは、ピストルの重要性について話し合っている。「砂漠には猛獣がない」とピストルの重要性に懐疑的な態度を示すJJ2Bに対し、JJ2Aは、「いや」と否定的な態度を示した後（{反対意見}、番号579）、「いる」と明示的に反対意見を述べている（{反対意見}、番号581）。続けて自問するように、再度「いや」と {反対意見}（番号581）を述べ、「サバンナのような所には、（猛獣が）いる」とピストルが重要であるとする {理由提示}（番号582）を行っている。

会話例1 JJの「不同意」行為

番号	話者	発話内容	反応
577	JJ2B	結局やるってことは、ただの、スピードのあれだからー、音かー、たとえ。	(先行発話①)
578	JJ2B	だって、砂漠に猛獣ないっしょ [↓]、いる [↑]。	(先行発話②)
579	JJ2A	いや、	{反対意見}
580	JJ2A	いる。	{反対意見}
581	JJ2A	いや、	{反対意見}
582	JJ2A	だって、サバンナの [↑]、なんか、いるじゃん [↓]。	{理由提示}

CJは、{理由提示} や {情報要求} を多用していた。以下では、CJで特徴的だった {理由提示} を多用する例、{情報要求} を含む会話例を順に示す。会話例2は、{理由提示} を階層的に使用する会話例である。学習者CJ9Cと日本語母語話者CJ9Nは、化粧鏡の有用性について話し合っている。鏡で火を起こせば、捕獲した動物を焼いて食料とすることができるため、鏡が役に立つと述

べる CJ9N に対し、CJ9C は「この鏡で着火できるのか」と反語的に述べた（{理由提示①}、(番号 3397)）後、CJ9J に発話を譲ることなく「凸レンズであれば火を起こせるが、化粧鏡はそうではない」と疑念を示し（{理由提示②}（番号3398））、さらに続けて「(ただの) 化粧鏡だ」と「不同意」の根拠となる（CJ9J と CJ9C が共有する）情報について述べている（{理由提示③}（番号3399））。

会話例 2 CJ の「不同意」行為（{理由提示} を多用する例）

番号	話者	発話内容	反応
3396	CJ9N	で、動物も、火、ちょっと、火で焼いて、焼いてね、食べたりするときに、なんか火を作って、紙燃やして火を作って、それで調理できるかなと思って。	{先行発話}
3397	CJ9C	はい、ただこの鏡さー、その鏡、火をつけますか、	{理由提示①}
3398	CJ9C	なんか、鏡は、あれ、なんか、えー、必ずー、真ん中は1番厚い、周りは、ちょっと、浅い、それ、その種類の鏡は火をつけますけど、普段の鏡はどうかな、	{理由提示②}
3399	CJ9C	化粧用の鏡ですよ。	{理由提示③}

会話例 3 では、学習者 CJ2C と日本語母語話者 CJ2N が塩の重要性について話し合っている。「コートよりも塩の方が重要だ」とする CJ2N に対し、CJ2C は一旦肯定的に返答しかけたものの、「え [↑]」と {情報要求}（番号898）を示し、CJ2C の発話を促している。その後 CJ2N は先行発話からやや逸脱した話題を持ち出しているが、CJ2C はそれを意に介さず、「(塩分は) 2日間摂取しなくてもいい」と塩が重要ではない理由を説明している（{理由提示}、(番号900)）。

会話例 3 CJ の「不同意」行為（不同意の前に {情報要求} を示す例）

番号	話者	発話内容	反応
897	CJ2N	あ、そうじゃん、塩、し、コートより塩のほう大事じゃね [↑]。	{先行発話}
898	CJ2C	そうなん、え [↑]。	{情報要求}
899	CJ2N	あ、でも1日で行けるのかな [↓]。	
900	CJ2C	あー、塩分って、2日間とらなくてもいいじゃん [↓]。	{理由提示}

このように CJ は、相手の発話（先行発話）に対し、{理由説明} を連続して使用したり、{情報要求} により相手の意図を明確にしたうえで、{理由提示} によって「不同意」を示すパターンが多かった。

次に CC が多用していた {理由提示} の会話例を示す。CC は {理由提示} を連続的に使用しながら「不同意」行為を行い、あたかも相手を説得するように会話を展開させていた。{理由提示} の連続使用、聞き手に発話を譲らない「不同意」は、JJ でも CJ でもみられなかった会話パターンである。会話例 4 は、CC が {反対意見} 後に {理由提示} を後接させるタイプの例である。CC6A と CC6B は、パラシュートの重要性について話し合っている。「电灯和这个、我觉得可能这个更重要一点（昼間は懐中電灯よりもパラシュートの方が役に立つ）」と述べる CC6A に対し、CC6B は「我不这样想（私はそう思わない）」と明示的に {反対意見} を述べ（番号3061）、続けざまに、4つもの {理由提示} を挙げている：(1)「这个挺沉的（これは結構重い）」（番号3062）、(2)

「手电筒不是白天用的（懐中電灯は昼間に使うものではない）」（番号3063）、（3）「一百一十公里、你肯定走不完（110km ならきっと全部歩けない。）」、（4）「上午十点左右,你在沙漠中一个小时能走5公里（午前10時ごろ、砂漠で1時間あたり5キロも歩けない。）」。このように、CC6B は、{反対意見} の後、CC6A にターンを譲ることなく {理由提示} を並列的に挙げ、CC6A を説得しようと試みていた。

会話例4 CCの「不同意」行為

番号	話者	発話内容	反応
3060	CC6A	电灯和这个,我觉得可能这个更重要一点。 (電灯とこれなら、たぶんこっちのほうがもうすこし重要だと思う。)	{先行発話}
3061	CC6B	我,我不这样想。 (私はそう思わない)	{反対意見}
3062	CC6B	这个挺沉的。 (これは結構重い。)	{理由提示①}
3063	CC6B	你想,手电筒不是白天用的。 (考えてみて、懐中電灯は昼間に使うものではない。)	{理由提示②}
3064	CC6B	一百一十公里,你肯定走不完。 (110km ならきっと全部歩けない。)	{理由提示③}
3065	CC6B	上午十点左右,你在沙漠中一个小时能走5公里。 (午前10時ごろ、砂漠で1時間あたり5キロも歩けない。)	{理由提示④}

このようにCJの使用するストラテジーは、{代案提示} を比較的多く使用する点でJJと類似しており、{理由提示} を多用する点でCCと酷似していた。中国語話者が、{理由提示} を多用し、ポジティブ・ポライトネスを選好することは多くの研究で指摘されている。このことから、本研究の学習者はポジティブ・ポライトネスを優先させるという、母語の語用論的知識を使用した可能性が高い。

またCJでは {情報要求} を行った後、相手の反応を受け「不同意」行為を行うパターンも多く観察された。{情報要求} は、「遅延」、つまり「不同意」行為を遅らせるストラテジーの1つである(Pomerantz 1987)。CJによる {情報要求} の多用は、自身のもつ聴解能力や理解能力に対する自信の欠落を表す結果であるとも考えられる。しかしそれ以上に、先行発話の命題内容と話し手の意見とのずれに気づき、そのずれを明確にするべく聞き手に疑問を投げかけ、慎重に「不同意」行為を展開させた可能性も高い。

以上をまとめると、CJの「不同意」行為は、目標言語の語用論的規範に近づきつつあるものの、一部は目標言語話者の言語使用から逸脱していると言える。

7. 結論と今後の課題

本研究では、中国人日本語学習者が「不同意」行為で使用するストラテジーに注目し、日本語母語話者との類似点および相違点を探った。また目標言語話者の言語使用との差異を生じさせる原因として、母語である中国語の影響を検証した。

分析の結果、母語を問わず、「不同意」行為の発話効力を示す「主要部」、中でも、代案を提示することによって「不同意」を示すことが明らかになった。学習者の特徴としては、以下4点が明らかになった。

1. 学習者が使用する主要部の使用頻度は、中国語母語話者と有意に異なる。
2. 日本語母語話者、中国語母語話者に比べ、「不同意」の効力を軽減する「補助部」を多く使用する。
3. 「不同意」を述べる前に、情報の要求を行う。
4. 中国語母語話者と同様に、理由を階層的に提示することにより「不同意」を示す。

これらのことから、本研究の中国人日本語学習者は、日本語の語用論的規範を習得しながらも、母語の語用論的知識を使用している可能性が高いと言える。

ディスカッションでは、会話参加者との調和をはかりながら、協調的に会話をすすめていく能力が求められる。聞き手との相互交渉を行う過程において、聞き手への配慮を示しながら、自身の意見を適切に述べる能力を向上させることは、社会生活を営んでいく上で欠かせない能力である。日本語学習者が第二言語での円滑なコミュニケーションを維持、構築できるよう、教師は、談話レベル、つまり一連の会話の流れを重視した教授活動を行っていくことが重要である。

注

1. Brown & Levinson (1987) は、ポライトネス理論において、フェイス (Face) という概念を用い、フェイスをネガティブ・フェイスとポジティブ・フェイスの2つに分類している。前者は「すべての能力ある成人構成員が持っている、自分の行動を他者から邪魔されたくないという欲求」、後者は「すべての構成員が持っている、自分の欲求が少なくとも何人かの他者にとって好ましいものであってほしいという欲求」と定義される (Brown & Levinson 1987、田中ら訳 2011: 80)。
2. 意味公式とは、「特定の意味的基準やストラテジーを満たす単語、句、文から成る単位で、単体または複数を組み合わせて行為の遂行に用いられるもの」である (Olshtain & Cohen 1983、清水 (訳) 2009: 56-57)。意味公式による分類は、異文化間の発話行為の具現化のパターンを比較するのに適した機能的な単位とされる (藤森 1996)。

参考文献

- 宇佐美まゆみ (2007) 「基本的な文字化原則の中国語版 (Basic Transcription System for Japanese: BTSJ) の中国語への応用について」『談話研究と日本語教育の有機的統合のための基礎的研究とマルチメディア教材の試作』平成15年度-18年度 科学研究費補助金基盤研究 B (2) 研究成果報告書 (課題番号 15320064) : 83-103. <http://www.tufs.ac.jp/ts/personal/usamiken/btsc.pdf>
- 宇佐美まゆみ (2011) 「改訂版: 基本的な文字化の原則 (Basic Transcription System for Japanese: BTSJ) 2011年度版」<http://www.tufs.ac.jp/ts/personal/usamiken/btsj2011.pdf>
- 倉田芳弥・楊虹 (2010) 「討論における中国人学習者と日本語母語話者の不同意表明の仕方—構成要素の観点から—」『言語文化と日本語教育』39、158-161.
- 杉戸清樹 (1987) 「発話の受け継ぎ」『国立国語研究所報告92 談話行動の諸相—座談会資料の分析—』68-106.

東京：三省堂。

- 西郡仁朗 (2002) 「自然会話データ『偶然の初対面』の公開—その方法論について—」『人文学報』330, 1-18.
- 藤森弘子 (1996) 「関係修復の観点からみた「断り」の意味内容—日本語母語話者と中国人日本語学習者の比較—」『大阪大学言語文化学』5, 6-17.
- 堀田智子 (2014) 「中国人日本語学習者の「不同意」行為—中間言語語用論の観点から—」東北大学大学院博士學位論文
- 柳原光 (2003) 『Creative O.D.: 人間のための組織開発シリーズ』東京：行動科学実践研究会 (プレスタイム).
- Brown, P., & Levinson, S.C. (1987). *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press. (田中典子 (監訳) (2011) 『ポライトネス 言語使用における、ある普遍現象』東京：研究社出版).
- Félix-Brasdefer, J. C. (2008). *Politeness in Mexico and the United States: A Contrastive Study of the Realization and Perception of Refusals*. Amsterdam: John Benjamins.
- Holtgraves, T. (1997). Yes, but... Positive politeness in conversation arguments. *Journal of Language and Social Psychology*, 16, 222-239.
- Kasper, G. (1992). Pragmatic transfer. *Second Language Research*, 8, 203-231.
- Levinson, S. C. (1983) *Pragmatics*. Cambridge: University Press.
- Locher, M. (2004) *Power and politeness in action, Disagreements in oral communication*. Berlin, New York: Mouton de Gruyter.
- Nakajima, Y. (1997). Politeness strategies in the workplace: Which experiences help Japanese businessmen acquire American English native-like strategies?. *Working Papers in Educational Linguistics*, 13, 1, 49-69.
- Olshtain, E., & Cohen, A. D. (1983). Apology: A speech act set. In N. Wolfson & E. Judd (Eds.), *Sociolinguistics and language acquisition* (18-35). Rowley, MA: Newbury House.
- Pomerantz, A. (1984) Agreeing and disagreeing with assessments: Some features of preferred/ dispreferred turn shapes. In J. M. Atkinson & J. Heritage (Eds.), *Structures of social action: studies in conversation analysis*. 57-101. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rees-Miller, J. (2000). Power, severity, and context in disagreement. *Journal of Pragmatics* 32, 1087-1111.

謝辞：本稿は、平成27年度東北大学高度教養教育・学生支援機構教育開発推進経費を利用し、また東北大学大学院国際文化研究科附属言語脳認知総合科学研究センターの援助を受けた研究成果の一部です。ここに記して感謝申し上げます。また本研究は、2013年度に東北大学大学院国際文化研究科に提出した博士学位論文(堀田 2014)の一部を加筆修正の上、まとめたものです。ご指導いただいた東北大学大学院国際文化研究科の吉本啓教授、北原良夫教授、菅谷奈津恵准教授、名古屋大学大学院国際言語文化研究科の堀江薫教授、上智大学言語教育研究センターの清水崇文教授に感謝の意を表します。