

日中断りにおけるポライトネス・ストラテジーの 一考察

—日本人会社員と中国人会社員の比較を通して—

蒙 韞

Politeness Strategies of Refusals in Japanese and Chinese: A Comparison between Japanese and Chinese Office Workers

MENG Yun

This article reports on a study to investigate differences in the politeness strategies of refusals between Japanese office workers (JJ) and Chinese office workers (CC). The study examines how politeness strategies of refusals are used in everyday and company situations, for example, refusing requests for a loan or to do overtime. Data was collected using a Discourse Completion Test (DCT) consisting of 8 simulated situations. Upon comparing the politeness strategies of the whole refusal used by JJ and CC in each situation, qualitative differences were found between the frequency of politeness strategies and expressions. Results are as follows.

- (1) JJ used expressions of *Apology* appropriately according to their *Power* (hierarchical position), while CC made appropriate use of these expressions according to relative *Social Distance*.
- (2) Whereas the *Reasons* used by JJ were vague, those of CC were more specific. The *Reasons* expressed by CC were also more diverse than those given by JJ.
- (3) JJ were apt to use the politeness strategy of *Alternative Plan*, by which the initiative of making the request was deferred to the interlocutor. On the other hand, CC tended to be more receptive of the interlocutor's request(s) and more likely to direct him or her to a third party who could fulfill the request. In this way the interlocutor's positive face was satisfied.
- (4) Regardless of *Power* or *Social Distance*, the politeness strategy of *Appellation* was not used whatsoever by JJ. In contrast, CC tended

to use *Appellation* according to both these factors, although there was a tendency for *Social Distance* to have a stronger influence than *Power*.

キーワード： 依頼に対する断り、ポライトネス・ストラテジー、質的差異、日中対照研究

はじめに

最近、ビジネス関係で日本人社員と中国人社員が接触し、コミュニケーションをする機会が増えてきた。当然そのような接触の中で、言語や文化の相違による摩擦や誤解が生じることが予測される。そこで、言語行動において、各言語で使用される言語的なストラテジーを比較対照し、それらの特徴を明らかにすることは、異文化間の摩擦や誤解を避けるために必要な知見になると思われる。

「断り」の言語行動は、依頼側の依頼を断ることにより、依頼側のフェイス¹⁾をつぶす可能性がある。Brown and Levinson (1987) は、このようなフェイスを脅かす可能性のある行為を、「フェイス侵害行為」と呼ぶ。Brown and Levinson (1987) によると、「フェイス侵害行為」の度合いを少しでも軽減するために、すなわち、円滑なコミュニケーションや円満な人間関係を維持するために、言語的に「ポジティブ・ポライトネス・ストラテジー (Positive Politeness Strategies、以下 PPS)」と「ネガティブ・ポライトネス・ストラテジー (Negative Politeness Strategies、以下 NPS)」という2つのポライトネス・ストラテジーが採用され得るとしている。「ポジティブ・ポライトネス・ストラテジー」とは、相手の他者から好かれたい、あるいは認められたいというポジティブ・フェイスを満たさせるためのストラテジーである (Brown and Levinson 1987: 70)。一方、「ネガティブ・ポライトネス・ストラテジー」とは、他者から邪魔されたくないという相手のネガティブ・フェイスを保つためのストラテジーである (Brown and Levinson 1987: 70)。

また、「断り」は社会文化や人間関係と深く関わっており、異文化間での

ポライトネス・ストラテジーの相違は重大な誤解を引き起こす恐れのある言語行動である。断り行動に関する日中両言語の対照研究は少なくない。しかし、これまでは、学生を対象にし、学校の場面設定での調査がほとんどであった。会社員を対象にし、会社における場面設定をした調査研究は、今のところは少ないと言っても過言ではない。

以上の背景と先行研究の不足を踏まえて、本稿は、日本人会社員と中国人会社員を対象とし、会社における依頼に対する断りの場面を調査する。また、これらの場面に用いた日本語と中国語の言語表現を質的に分析し、日本人会社員と中国人会社員のポライトネス・ストラテジーにみられる特徴および相違点を明らかにする。そのうえで、異文化間の摩擦や誤解を避けるために、日中の質的差異により生じ得るコミュニケーション・ギャップを考察し、中国人日本語学習者をはじめとして、異文化間の接触の可能性がある人々に提供する。

1. 本稿の位置づけ

1-1 先行研究とその問題点

断りの言語行動に関して日本語と中国語を分析対照したものとして藤森(1994)、馬場・禹(1994)、山口(1997)、邱(2000)、董(2002)、崔(2002)、加納・梅(2002)、文(2004)と蒙(2008)の研究が挙げられる。これらは「親疎関係」と「上下関係」という社会的変数を組み合わせた断り場面において、各意味公式²⁾の使用頻度から日中間の断りストラテジーの類似点と相違点を考察したものである。これらの日中断りストラテジーに関する先行研究から、次のような結果が示されている。日中断りストラテジーの類似点に関しては、日本人と中国人は他の意味公式に比べて{理由}と{詫び}を最も多く使用している(馬場・禹 1994; 崔 2002; 文 2004)。一方、日中断りストラテジーの相違点に関しては、日本人が用いる{理由}は内容が曖昧であるのに対して、中国人の用いる{理由}は具体的で種類が多い(董 2002)。また、中国人は日本人に比べて{代案}を使用することが多い(藤森 1994; 崔 2002)。最後に、日本人は{呼称}を使用していないの対

して、中国人は多く使用している(文 2004; 蒙 2008)。

これまでの日中断り行為の対照研究は、学生を対象にし、学校における場面設定で調査したものに偏っている。また、これまでの先行研究は日中の断り表現を質的に分析しているが、日中の質的差異により、生じ得るコミュニケーション・ギャップを検討していない。

1-2 研究課題

前述したような、先行研究で残された課題を踏まえて、本稿は、Brown and Levinson (1987) のポライトネス理論に基づき、日常生活と会社で遭遇する可能性の高い、依頼に対する断り場面において、日本人会社員と中国人会社員の PPS (Positive Politeness Strategies、ポジティブ・ポライトネス・ストラテジー) と NPS (Negative Politeness Strategies、ネガティブ・ポライトネス・ストラテジー) が質的にどのように異なるかを、異文化コミュニケーションの視点から考察する。

2. 研究の方法

2-1 調査方法

日本人会社員(以下、JJ)と中国人会社員(以下、CC)を対象にし、表1

表1 DCT 設問の概要

場面	対話の相手	状況
1	仲のいい友達	英訳のチェックを頼まれて断る
2	普通の友達	英訳のチェックを頼まれて断る
3	仲のいい友達	借金を頼まれて断る
4	普通の友達	借金を頼まれて断る
5	親しい上司	休日出勤 ^{a)} を頼まれて断る
6	普段あまり話すことのない上司	休日出勤を頼まれて断る
7	親しい上司	表作成を頼まれて断る
8	普段あまり話すことのない上司	表作成を頼まれて断る

のような、8場面からなる談話完成テスト³⁾ (Discourse Completion Test、以下 DCT) を実施した。

第一の DCT (Discourse Completion Test、談話完成テスト) の状況として、先行研究 (邱 2000; 崔 2002; 伊藤 2004a; 伊藤 2004b) に倣い「友達に英訳のチェックを頼まれて断る状況」を採用した。この状況は、先行研究 (邱 2000; 崔 2002; 伊藤 2004a; 伊藤 2004b) でも頻繁に採用されており、さらに、日本社会にも中国社会にもありうる設定だと考えられるためである。第二の状況設定として、『『友情』』と『『お金』』に関わる借金の状況」を採用した。このような状況は、日常生活で遭遇しやすいため、考慮する必要があると考えられる。さらに第三の状況設定として、「部下の立場にある社員が上司から物事を頼まれる状況」を採用した。日本と中国の会社双方において、社員は上司から物事を頼まれる状況に遭遇しやすいと思われるためである。なお、アンケート調査による予備調査⁵⁾の結果、「友達に借金を頼まれて断る状況」、および「会社の上司に表作成と休日出勤を頼まれて断る状況」が、調査対象者が日常生活で遭遇する可能性の高い状況であることが確認できた。予備調査の対象は、中国珠海市にある国営企業の事務職に就いている社員 12 名と名古屋市の近郊にある日本企業の事務職に就いている社員 8 名である。さらに、上記の状況設定に加えて、「対話の相手との社会的変数」を本研究での場面設定の要素にした。「対話の相手との社会的変数」は、Brown and Levinson (1987) の「フェイス侵害度見積り」の公式」に基づき定義している。すなわち、話し手と聞き手の「社会的距離」⁶⁾を、「親しい」と「それほど親しくない」の 2 つに分け、聞き手の話し手に対する「力」⁷⁾を、「同等の友達」と「目上の上司」の 2 つに分けた。また、ある行為が「相手にかかる負荷」について、上司の場合は「休日出勤 (負荷が相対的に軽い)」と「表作成 (負荷が相対的に重い)」⁸⁾の 2 つを、友達の場合は「英訳のチェック (負荷が相対的に軽い)」と「借金 (負荷が相対的に重い)」の 2 つをそれぞれ設定した。

先行研究には、「断ってください」のような誘導的な指示を出している研究がある一方で、指示を出していない研究もある。本稿では、断りをするかどうかは議論の対象ではなく、断りストラテジーを考察することが目

的であるため、DCTでは、「どのように断りますか」と記載することとした。また、DCTでは、取り上げられる場面の順番が回答に影響を与える可能性があると考えられるため、場面の順番を変え、A, B, C⁹⁾という3種類のものを作成した。本調査は2006年7月から8月にかけて実施した。調査対象者を以下の表2に示す。

表2 調査対象者

調査対象者	人数	年齢(平均)
JJ: 日本の企業で事務職に就いている日本人会社員。	49名 (男: 19名 女: 30名)	22-44歳 (平均30歳)
CC: 中国の国営・民営の企業で、事務職に就いている中国人会社員。	59名 (男: 33名 女: 26名)	22-33歳 (平均25歳)

2-2 データの分析方法

データの分析方法に関しては、比較語用論や中間言語語用論の先行研究(Blum-Kulka and Olshtain 1984; Beebe, Takahashi and Uliss-Weltz 1990; 生駒・志村 1993; 藤森 1994; 伊藤 2004)でよく使用されている意味公式による分析を分析方法として用いた。まず、意味公式の分類は、藤森(1994)と伊藤(2004)の分類を修正・補足した蒙(2008)の分類に基づくが、意味機能の説明に関して、蒙(2008)の不適切な部分には必要な修正を施した。また、相手に決定を委ねる表現を、{結論}ではなく、{その他}に分類した。具体的に、以下の表3のとおりである。

表3 意味公式の分類

意味公式	意味機能	実例 (今回のJJ, CCそれぞれのデータから)
① {結論}	相手の意向に添えない旨の表明	行けない、作れない 不行啊; 做不了; 无法办到; 无能为力; 帮不了你
② {言いさし}	相手の意向に添えない旨をすらすら言わず、自分の心情を相手に察してもらう。	明日は少し…、ちょっと…、どうしても明日の仕事を… 明天……; 有点……; 所以……; 这……

日中断りにおけるポライトネス・ストラテジーの一考察

③ {理由}	相手の意向に添えない事情の説明	明日どうしてもはずせない用事があるので 明天有事
④ {詫び}	相手の意向に添えないことを負担に感じている旨の表明	すみません、ごめんなさい、申し訳ない、悪い 对不起；不好意思；实在抱歉啊
⑤ {代案}	実際的な問題解決を指向する	日曜日であれば、出られますが。 他の人に頼んでみたらどう？ 星期天下午来，行吗？ 你问问小李！
⑥ {関係維持}	相手との関係を維持したい旨の消極的な働きかけ	また今度ね、今度やります 下次吧；下次一定帮忙；希望以后能为你效劳！
⑦ {共感}	相手の意向に添えたい心情の表明	やりたいけど、残念ですが、せっかく言ってくれたのに 我很想帮你；真不巧呀；如果你早点说就好啦！
⑧ {感謝}	相手の行為により恩恵を受けたことの表明	ありがとうございます、ありがたいんですが 谢谢啦；真是太感激你啦！
⑨ {確認}	相手の発話内容を確認	すぐですか？ 明日ですか？ 马上吗？ 是明天要来加班吗？
⑩ {条件}	条件によって、自分ではできる場合とできない場合の両方の可能性がある。断りの留保	・こちらの仕事を終わらせてから、また考えます。 ・約束はしないけど 要是有时间的话，我再和你联系。我先看看……
⑪ {承諾} ¹⁰⁾	明確な承諾	わかりました、やります 明白啦；行；我马上就做
⑫ {間投詞的表出}	相手に驚きや悩みなどの心情を伝えるための表出	うそ！ まじかよ！ 大変ですね、困ったなあ～！ 我晕呢；天呀；我的天啊；哎呀，完蛋啦！ 哦，上帝啊！ 哎呀！ 呀！ 哎！
⑬ {ためらい・相づち}	・相手にためらいのポーズを表し、断り発話の発現を予測させる旨の表出。 ・発話権が変わる時の表出。つまり相手に同意したりしてから断る ¹¹⁾ 。	あの、あのう、いや、ああ、ああそう、ええ、あ、そう、そうですねえ、そうか、ほう、おや、ん 嗯～；啊，不是吧？ 啊～；哦～；唉～；呃～；哦，这样啊？

⑭ {呼称}	相手に対する呼びかけ	課長、Aさん
		B科長; 领导; 老大啊; 老大; 老兄; 科长大人
⑮ {非難}	相手や相手のことに不満な心情の表明	私を殺す気ですか? 早めに言ってくれればいいのに
		都累死啦! 上吊也得休息一下吧!
⑯ {賞賛}	相手や相手のことをほめる心情の表明	僕よりも君のほうが英語ができるぞ、君ならきっと大丈夫だよ
		你的能力比我还好呢! 你的英语可棒啦!
⑰ {その他}	上記に該当しないもの	ハハ、へへ
		哈哈; 呵呵; 明天加油哟!
注:		
1. 「(お)役に立てなくてすみません」と「力になれなくてごめんなさい」を「(お)役に立てません、ごめんなさい」と「力になれません、ごめんなさい」のように{結論}+{詫び}に分類し、「助けられなくてごめんなさい」と「(お)手伝いできなくてすみません」を「助けられません、ごめんなさい」と「(お)手伝いできません、すみません」のように{結論}+{詫び}に分類する。		
2. 相手に決定を委ねる表現を{その他}に分類する。		
例1 体調が悪くて、明日は病院へ行きたいので、課長、 <u>どうすればよろしいので</u> {その他} しょうか。		
3. 複文の場合:		
例2 <u>Xさんにたのんでみたらどう?</u> <u>彼女は暇そうだし、いつも手早いから。</u> (1) 代案 (2) 代案の理由 (3) 代案の理由 「(1) 代案」と「代案の理由(2)、(3)」、これら全てを総合して{代案}1つとする。		
例3 <u>明日は母の誕生日なので、もう母と一緒に休日を過ごす約束をしているんです。</u> 理由の説明(1) 理由の説明(2) 「理由の説明(1)」が「理由の説明(2)」の理由であり、「理由の説明(1)と(2)全てを総合して、断りの1つの理由であるため、{理由}を1つとする。		
4. 繰り返しの場合		
例4 「 <u>ごめん(1)ごめん(2)ごめん(3)</u> 」を{詫び}3回とカウントする。		
例5 「 <u>ごめん(1)</u> 、 <u>明日は病院へ行くから、行けない</u> 、 <u>ごめん(2)</u> 」 {詫び} {理由} {結論} {詫び} この文の場合、{詫び}を2回とカウントする。		

本稿は次のような手順で、意味公式の分析を行った。まず、日本語の意味公式の分類基準をできる限り忠実に中国語へ翻訳し¹²⁾、両者の内容に違いがないかどうかを確認するために、日本語を専攻している中国人の大学院生2名のチェックを受けた。次に、JJ(日本人会社員)個々の発話についてのデータが意味公式のどのタイプになるかを、筆者および、日本語教育を専攻している日本人の大学院生2名と中国語教育を専攻している日本人の大学院生1名がそれぞれ独自に判断した。一方、CC(中国人会社員)のデータは、筆者、中国人の中国語アナウンサー1名、中国語に特に堪能である中国人¹³⁾1名と日本語を専攻している中国人の大学院生1名が、JJのデータと同様の方法で判断した。なお、分類の過程において判断が分かれた場合は多数決とし、同数の場合は協議し、どうしても合意できない極少数の事例は筆者が判断した。全体的には、JJのデータに対する評定者間の判断の一致度は89%で、CCの場合は89.7%であった。

また、Brown and Levinson (1987) のポライトネス・ストラテジーの分類基準に基づき、相手のポジティブ・フェイスとネガティブ・フェイスのどちらに配慮したかにより、本稿の各意味公式がどちらのポライトネス・ストラテジーになるかを判断した。本稿の{理由}¹⁴⁾、{代案}、{共感}、{感謝}、{呼称}と{賞賛}はPPSに該当すると考えられる。それに対して、本稿の{詫び}、{関係維持}、{確認}、{承諾}、{間投詞的表出}と{ためらい・相づち}はNPSに該当すると考えられる。そして、場面ごとに、各グループのPPSとNPSの合計頻度を算出した。全ポライトネス・ストラテジーの質的差異を考察することはできないが、JJとCCの全ポライトネス・ストラテジーの88%を占める上位4位のポライトネス・ストラテジーを考察する。JJとCCの上位4位のポライトネス・ストラテジーは、{理由}、{代案}、{詫び}、{呼称}である。

3. 質的分析の結果と考察

まずネガティブ・ポライトネス・ストラテジーである{詫び}に関して、日中の質的差異を見ていく。次に、ポジティブ・ポライトネス・ストラテジーである、{理由}、{代案}、{呼称}に関して、日中の質的差異について

考察する。これらの質的差異により、日本人会社員と中国人会社員の間で生じ得るコミュニケーション・ギャップを検討する。

3-1 {詫び}に関する結果と考察

断りの{詫び}として、最も多く使用された上位3位のものに関しては、JJは「ごめんなさい」類¹⁵⁾、「すみません」類¹⁶⁾、「申し訳ありません」類¹⁷⁾であったが、CCは「不好意思(bu hao yi si)」類¹⁸⁾、「抱歉(bao qian)」類¹⁹⁾、「对不起(dui bu qi)」類²⁰⁾であった²¹⁾。

具体的には、JJの場合では、「ごめんなさい」類は165例中、上司に対しては14例(8%)あったのに対して、友達に対しては151例(92%)あった($\chi^2(1)=113.752, p<.01$)。一方、親しい相手に対しては78例(47%)あったが、それほど親しくない相手に対しては87例(53%)あった($\chi^2(1)=0.490, n.s.$)。また、「すみません」類は72例中、上司には71例(99%)あったが、友達には1例(1%)あった($\chi^2(1)=68.056, p<.01$)。それに対して、親しい相手に対しては41例(57%)あったが、それほど親しくない相手に対しては31例(43%)あった($\chi^2(1)=1.389, n.s.$)。さらに、「申し訳ありません」類は61例中、上司に対しては50例(82%)あったが、友達に対しては11例(18%)あった($\chi^2(1)=24.934, p<.01$)。しかし、親しい相手に対しては14例(23%)あったが、それほど親しくない相手に対しては47例(77%)あった($\chi^2(1)=17.852, p<.01$)。

一方、CCの場合では、「不好意思(bu hao yi si)」類は102例中、上司に対しては46例(45%)あったのに対して、友達に対しては56例(55%)あった($\chi^2(1)=0.980, n.s.$)。それに対して、親しい相手に対しては34例(33%)であったが、それほど親しくない相手に対しては68例(67%)であった($\chi^2(1)=11.333, p<.01$)。また、「抱歉(bao qian)」類は26例中、上司に対しては13例(50%)あったのに対して、友達に対しては13例(50%)あった($\chi^2(1)=0.000, n.s.$)。一方、親しい相手には6例(23%)あったが、それほど親しくない相手には20例(77%)あった($\chi^2(1)=7.538, p<.01$)。さらに、「对不起(dui bu qi)」類は51例中、上司に対しては25例(49%)あったのに対して、友達に対しては26例(51%)あった($\chi^2(1)=0.019, n.s.$)。し

かし、親しい相手には 11 例 (22%) であるのに対して、それほど親しくない相手には 40 例 (78%) であった ($\chi^2(1)=16.490, p<.01$)。

以上の統計検定の結果から、JJ は社会的距離よりも、力関係で {詫び} の表現を使い分ける傾向が見られた。具体的に、JJ は、上司に「すみません」類と「申し訳ありません」類を使用するが、友達に「ごめんなさい」類を使用する。それに対して、CC は力関係よりも、社会的距離で {詫び} の表現を使い分けることが明らかになった。具体的に、CC は、親しい相手に比べて、それほど親しくない相手に対しては「不好意思 (bu hao yi si)」類、「抱歉 (bao qian)」類と「对不起 (dui bu qi)」類をより多く使用する。このような違いが各言語で見られることから、CC が日本社会の中で日本語で詫びる場合、力関係で {詫び} の表現をうまく使い分けられない可能性がある。そのうち、筆者の予測として、CC にとって、「申し訳ありません」のような {詫び} の表現はあまり問題にならないが、「すみません」と「ごめんなさい」のような {詫び} の表現は力関係で使い分けることが難しいと考えられる。そのために、目上の人に対して失礼な印象を与えることになる恐れがある。

3-2 {理由} に関する結果と考察

断りの {理由} として、JJ は 335 回答中、大まかな理由を用いて断ったものが 309 回答 (92%) であったが、CC は 428 回答中、具体的なものを挙げ、自分の断りの行為を長々弁明したものが 75 回答 (18%) であった ($\chi^2(1)=15.593, p<.01$)。以下の例文は全て今回のデータから抽出したものである。

- (1) 今日はず定入ってるよ… 【JJB2】
- (2) 我这几天也一大堆的工作在做呀，今晚还要加班赶方案呢，女朋友还总唠叨说我没空陪呢。 【CCB13】【男：28 歳】²²⁾
- (この数日、山ほど仕事をやってるよ。今晚はプランの作成のためまた残業しなきゃいけないよ。彼女はいつも「どうしてあたしの相手をする時間もないの」ってくどくど言っているし。)

- (3) 私も余裕がないから 【JJA7】
- (4) 我现在在供房，每个月的余钱非常有限，我这个月又买了个手机，现在身上的钱只够坚持到下个月发工资了。 【CCA3】【男：28歳】
(今部屋を買うために貯金しているので、毎月お金に余裕がありません。それに、今月は携帯も買ったので、来月の給料日までわずかのお金でぎりぎりの生活をするしかありません。)
- (5) 体調があまりすぐれないので 【JJA3】
- (6) 我最近身体不舒服，趁着明天有空，我去人民医院检查一下。 【CCA8】【男：29歳】
(最近、体の調子がよくないので、明日の休みを利用して、人民病院へ健康診断を受けに行こうと思っています。)
- (7) 今立て込んでいて、手が回っていないのですが 【JJC3】
- (8) 我今天6点以前要完成我的工作，现在还有好多，估计到6点还完成不了，今天晚上还得加班啊。 【CCC5】【男：30歳】
(今日午後六時までにこれらの仕事を終わらせなければなりませんけど、まだたくさん残っていますので、六時には間に合わないと思います。そうすると、今晚は残業をしないとだめですね。)

以上の例文のように、CCでは、親疎に関わらず相手を説得するため、自分の事情などを細部まで詳しく説明することが親切であると思われる。しかし、JJにとって、疎遠な人には「自分の具体的な事情説明」より「忙しい」などのぼかし表現で十分である。長々と説明していると、かえって言い訳のように感じられるおそれがある。この相違により、コミュニケーション・ギャップが生じる可能性がある。

また、挙げられた {理由} の中に、家族・親族に関わるものが、CCは511例中67例(13%)あったが、JJは363例中23例(6%)であった

($\chi^2(1)=10.548, p<.01$)。CCはJJより有意に多かった。例えば、

- (9) 今日は家族と用事があるから 【JJC10】
- (10) 没办法，我和媳妇约好去看一部她一直心仪的电影，要是爽约今天就得

睡客厅了。 【CCC11】【男：28歳】

(しょうがないよ、妻と一緒に彼女が大好きな映画を見に行く約束をしているんです。すっぽかしたら、今晩は応接間に寝かされます。)

(11) 刚给家里寄钱了，现在手头也很紧张啊。 【CCA14】【男：22歳】

(家にお金を送ったばかりで、今ちょっときびしいです。)

(12) 明日は家の用事が入っているので 【JJC8】

(13) 明天我妈妈生日，我已约好陪妈妈去度假。 【CCC1】【女：28歳】

(明日は母の誕生日なんです。もう母と一緒に休日を過ごす約束をしているんです。)

中国では、家族・親族のことに関係があれば、「断り」の理由として容易に通すことができる。しかし、日本では、家族・親族に関わるものが「私事」で、仕事のことが「公事」で、「私事」と「公事」が区別される。したがって、もしCCが、仕事のことで公私を区別しない中国のルールを、日本の社会で使うと、JJに反感や違和感を与えて、言い訳のように感じられる可能性がある。

さらに、上司に表作成を頼まれて断る場合、CCのみ以下のような発話が見られた。

(14) 我现在正在做很急的事，是经理直接交代今天6点前务必完成的。

【CCC10】【女：26歳】

(今、至急の仕事をやっています。これらの仕事は社長に直接に指示されたものですし、六時までに終わらせなければなりません。)

(15) 不过这些工作是总经理要的，我必须先做好这些工作。

【CCA11】【男：33歳】

(でも、これらの仕事は社長に頼まれたものなので、まずこれらの仕事を終わらせなければなりません。)

例(14)と(15)にみられるように、課長に表作成を頼まれた場合、CCは課長より地位の高い人、つまり社長のことを口実にして断っている。上

司と部下には直接的な利害関係があるので、部下は上司に直接的に断ると、自分の損になるおそれがある。このようなことを避けるため、中国社会では、地位のより高い人の名を借りて断ることがある。これは、口実が本当かどうかほとんど問題にならないので、逆に相手を説得できることもある。しかし、このような理由は日本の会社では、必ずしも通用するとは限らない。何故なら、中国ではこのような口実は本当のことでもなくとも、ほとんど問題にならないが、日本の場合、「社長の仕事」といった口実を使うと、上司が後で社長に確かめて、本当でないことが分かると信頼を失うなどの問題が生じうるからである。

3-3 {代案}に関する考察

{代案}に関しては、JJとCCは、協力的な態度において発話内容の相違が見られた。具体的には、自分の代わりに他の人を勧める時、日中の相違があった。すなわち、JJは「他を当たってみてくれない」のように相手に依頼の主導権を委ねたものが54例中52例(96%)あった。一方、CCの場合、「你要是紧的话，我介绍个朋友帮你吧(あなたがもし急ぎなら、私は他の友達を紹介してあげるよ)」、「我帮你找人借一下(私は他の人を捜しに行つて、お金を借りてからあなたに貸すよ)」のように積極的に相手のポジティブ・フェイスに訴えかけたものが98例中22例(22%)あった。このような{代案}の協調性の面においてJJとCCの間で有意な差が見られた($\chi^2(1)=9.201, p<.01$)。また、借金の場合では、CCのみ「我再帮你想想办法吧(あなたのため、また他の方法を考えてみましょう)」。さらに、以下の例文を見ていく。

- (16) 他の人を当たってもらえますか 【JJC15】
- (17) 你还是另请高人吧。 【CCB10】【女：24歳】
(あなた、他の腕利きに頼みなさい。)
- (18) 你还是去找李嘉诚吧。 【CCA6】【男：24歳】
(おまえ、やっぱり自分で李嘉诚(香港一の富豪)を探せよ。)
- (19) 我做最后一座堡垒，顶不住我上，怎么样？ 【CCA14】【男：22歳】

(おれは最後の砦として、どうしても攻め落とされそうなら、おれがやるよ。それでどう。)

例(16)にみられるように、{代案}を提示する際に、JJは「他の人」という表現を用いているが、CCは例(17)、(18)、(19)にみられるように、「腕利き」「李嘉誠(香港一の富豪)」「最後の砦」という冗談めかした比喩的な表現を用いることでワンクッションをいれることがある。

さらに、親しい友達と上司の依頼を断る場面で、相手との関係を積極的に維持するため、CCのみ以下のような{代案}が見られる。

〈仲のいい友達に英訳のチェックを頼まれて断る場合〉

(20) 下次见面我请你吃冰棍做弥补啊。 【CCC14】【女：25歳】

(その代りに、今度会う時、私がアイスキャンデーを奢るよ。)

〈仲のいい友達に借金を頼まれて断る場合〉

(21) 今晚请你喝糖水，我交际广，肯定能找到其他出路的。

【CCA13】【男：25歳】

(その代りに、今晚砂糖水を奢るよ。おれは顔が広いので、きっと他の解決の道が見付けられると思うよ。)

〈親しい上司に休日出勤を頼まれて断る場合〉

(22) 我今天晚上努力一下，把事情争取今天做完，明天的时间请您去喝酒，怎么样？ 【CCB3】【男：24歳】

(おれ²³)は今晚ちょっと努力して、今日中に全部終わらせます。代わりに、明日はあなた様にお酒を奢ります。)

例(20)、(21)は親しい友達に断ったものであるが、例(22)は親しい上司に断ったものである。このように、CCは相手との親しい関係を維持するため、断りの補償として、「相手に物を奢る」というストラテジーを使用することが分かった。

最後に、親しい上司に表作成を頼まれて断る場合、CCのみ以下のような発話が見られた。

(23) 不如这样，你帮我做这些，我帮你做表，好吗？哈哈。

【CCA15】【男：25歳】

(これならいい？ あんたにこれらをやってもらって、おれはこの表を作る、それでいい？ ははは。)

(24) 我今天的工作能帮我分一点吗？ 【CCA22】【男：24歳】

(おれの今日の仕事をちょっとやってもらえる？)

中国では、親しいからこそ、お互いに普通よりもさらに助け合うべきである、という考えがあると思われる。従って、断る相手が目上であっても、親しい関係なら、その親しみを示すために、部下は例(23)と(24)のような提案の仕方ですぐに親しい上司に助けを求めることがありうる。しかし、このような提案の仕方を日本社会で日本人の上司に用いると、上司との親しみを示すより、逆に仕事を怠けているというマイナスのイメージを与えてしまう恐れがある。

3-4 {呼称}に関する考察

まず友達の場合においては、JJは社会的距離に関わらず{呼称}を一切使用していない。しかし、CCは親しい友達に対して「兄弟(兄弟)」、「老大(お兄さん)」、「老兄(兄貴)」、「哥们(兄貴)」のような{呼称}を使用した。疎遠な友達に対して「○○(○○さん)」を使用した。また、上司の場合においては、JJは親しい上司に「○○さん」と呼んだのは1例だけであったが、親しい上司と疎遠な上司ともに「課長」、または「○○課長」と呼んだのがほとんどであった。一方、CCの場合は、疎遠な上司に「科长(課長)」、「○○科长(○○課長)」以外、「领导(リーダー)」という呼び方も用いられた。それに対して、親しい上司に「科长啊(課長さん)」、「老大(お兄さん)」、「领导(リーダー)」、「科长大人(課長様)」、「○○哥(○○兄貴)」、「老大啊(お兄さん)」、「老兄(兄貴)」という様々な呼び方が使用さ

れた。このことから、中国の企業では、相手に対する呼び方が力関係より社会的距離を表す傾向がある。

おわりに

本稿は、日本人会社員と中国人会社員を対象にし、会社における依頼に対する断りの場面を調査した。また、断りの言語行動全体で最も多く用いられた上位4位のポライトネス・ストラテジー、つまり、{詫び}、{理由}、{代案}、{呼称}の言語表現の具体的な例を取り上げ、質的に比較・分析したところ、日中の間には相違点があることが分かった。具体的に、以下の通りである。

- (1) 日本人会社員は力関係で {詫び} の表現を使い分けるのに対して、中国人会社員は社会的距離で {詫び} の表現を使い分ける。
- (2) 日本人会社員が用いる {理由} というポジティブ・ポライトネス・ストラテジーは内容が曖昧であるのに対して、中国人会社員の用いる {理由} は具体的で種類が多い。
- (3) 日本人会社員は「他を当たってみてくれない」のように相手に依頼の主導権を委ねる {代案} が多いのに対して、中国人会社員は「你要是紧急的话，我介绍个朋友帮你吧（あなたがもし急ぎなら、私は他の友達を紹介してあげるよ。）」のように、相手の依頼を認めて第三者への依頼を自分のことにすることにより、積極的に相手のポジティブ・フェイスに訴えかけた {代案} が多い。
- (4) 日本人会社員は力関係、社会的距離に関わらず {呼称} を一切使用していないが、中国人会社員は相手に対する呼び方が力関係より社会的距離を表す傾向がある。

さらに、異文化間の摩擦や誤解を避けるために、この質的差異により、日本人会社員と中国人会社員の間で生じ得るコミュニケーション・ギャップを検討した。そして、今回の調査結果のうち、次の点は学生を対象にした先行研究の結果と同じであった。

- (1) 中国人は日本人に比べて {代案} を使用することが多い。

- (2) 日本人が用いる {理由} は内容が曖昧であるのに対して、中国人の用いる {理由} は具体的で種類が多い。
- (3) 日本人と中国人は他の意味公式に比べて {理由} と {詫び} を最も多く使用している。

一方、今回の調査結果のうち、{呼称}の使用に関しては、学生を対象にした先行研究と異なる結果が見られた。つまり、先行研究では、日本語には {呼称} がほとんど使用されていないのに対して、中国語には多く使用されているという結果であった。しかし、今回の調査では、{呼称} が日本語と中国語の両方に使用されているが、日本語より中国語のほうが有意に多く使用されるという結果であった。先行研究と違う結果が出た理由として、場面設定の違いが考えられる。すなわち、今回の DCT の場面設定では、これまでの学校の場面に比べて、{呼称} がより多く使用される会社の場面を取り上げたからであると思われる。なぜかということ、学校より、会社のほうが、{呼称} の種類が多く、指揮命令関係がはっきりしているため、会社では、{呼称} がより多く使われると考えられる。

本研究は、「依頼に対する断り行為」という発話行為レベルで、日中の異文化接触における「依頼に対する断りの言語行動」を考察してきた。しかし、その前後を含めた一連の談話も研究対象として扱う必要がある。例えば、依頼に対する断りにおいては、前触れに属するもの、断った後に、相手との関係修復を図るための発話なども考えられる。このように、より広い談話分析の立場から、コンテキストを考慮した発話内容、発話の切り出し方、スピーチレベルシフト、話題導入の仕方、頻度等を分析することにより、依頼に対する断りといった言語行動の全体的な姿が見えてくると思われる。そのため、今後、依頼に対する断りの言語行動を、一発話行為レベルではなく、より長いスパンによる相手とのやりとりを含めた談話レベルでの考察を進めていきたい。

謝辞

本稿の執筆にあたっては、名古屋大学の木下徹先生、杉村泰先生、櫻井次郎先生

日中断りにおけるポライトネス・ストラテジーの一考察

と Mark Rebutck 先生、関西大学の池田佳子先生にご指導を賜り、査読者・編集委員会の方々には貴重なコメントをいただいた。友人の平井裕子氏には日本語の面で貴重なアドバイスをたくさんいただいた。また、中国の家族、日本のホームステイ家族の二川原マサ子氏、大脇光夫・章子夫妻は、ずっと支え、励ましてくださった。この場を借りて心より感謝申し上げる。

注

- 1) Brown and Levinson (1987) では、人間には「ポジティブ・フェイス (Positive Face)」と「ネガティブ・フェイス (Negative Face)」という 2 種類のフェイスがあるとする。「ポジティブ・フェイス」とは、他者に理解されたい、好かれたい、賞賛されたい、他人に近づきたいというプラス方向 (外向) への欲求であり、「ネガティブ・フェイス」とは、賞賛されないまでも、少なくとも、他者に邪魔されたり、立ち入られたくないという、マイナス方向 (内向) に関わる欲求として捉えられる。
- 2) 意味公式という用語は Semantic Formulas の邦訳で、中間言語語用論の領域で主に使用される。藤森 (1994) では、意味公式は発話行為を分析する際の単位として定義されている。それは、発話を社会的相互作用の中で見た場合の、発話行為具現化のための最小の機能単位だと考えられる。例えば、{詫び} という意味公式は、「相手の意向に添えないことを負担に感じている表出」という意味機能を果している。意味公式は { } と表記する。
- 3) DCT の設問例 (日本語版):

金曜日の午後 6 時。あなたは仕事が終わって帰ろうとしているところ、B 課長に呼ばれました。

B 課長: 今週中に終わらせなければならない仕事はまだたくさん残っているんだけど、明日 (土曜日休みの日)、仕事に入ってくれないか。

(最近仕事が大変で、あなたは体がとても疲れていて明日は休みたいです。)

① もし B 課長が普段あなたとあまり話すことのない上司なら、どう断りますか
あなた:

② もし B 課長があなたと親しい上司なら、どう断りますか
あなた:

- 4) 蒙 (2008; 2009b; 2009c) では、「残業」と書いたが、日本人の先生に日本語として「残業」より「休日出勤」のほうがより適切であると指摘されたため、本研究は「残業」を「休日出勤」に直した。
- 5) アンケート調査の設問:

- ①普段、上司によく頼まれることは何ですか。どのような状況で、その上司に頼まれたことを断りますか。
- ②親しい友達にお金を貸してほしいと言われて、その金額があなたの1ヶ月の生活費の半分ぐらいだったら、貸してあげますか。
- A. 貸してあげる B. 貸してあげない
- 「A. 貸してあげる」を選んだ場合、どのぐらいの金額だったら貸してあげないのですか。どうしてその金額だと無理なのですか。

- 6) Brown and Levinson (1987: 76-77) では、「社会的距離 (Social Distance)」が以下のように定義されている。

D is a symmetric social dimension of similarity/difference within which S and H stand for the purposes of this act. In many cases (but not all), it is based on an assessment of the frequency of interaction and the kinds of material or non-material goods (including face) exchanged between S and H (or parties representing S or H, or for whom S and H are representatives))

〔「社会的距離」は、話し手と聞き手はその行為の目的を表す範囲における、対称的な類似または相違の社会的次元である。それは多くの場合 (全てではないが)、話し手と聞き手との間 (もしくは、話し手または聞き手を代表する集団、あるいは話し手または聞き手が代表できる集団) で交換されるやりとりの頻度と様々な物質的または非物質的なもの (フェイスを含む) の見積りに基づく。〕筆者訳]

以上の Brown and Levinson の「社会的距離」という要因の中には親疎関係が含まれると考えられる。観測可能な変数として、本研究は、Brown and Levinson の「社会的距離」という要因の一要素である「親疎関係」を取り出し、実証的研究を行う。

- 7) Brown and Levinson (1987:76-77) では、「力 (Power)」が以下のように定義されている。

P is an asymmetric social dimension of relative power, roughly in Weber's sense. That is, P (H, S) is the degree to which H can impose his own plans and his own self-evaluation (face) at the expense of S's plans and self-evaluation. In general there are two sources of P, either of which may be authorized or unauthorized -material control (over economic distribution and physical force) and metaphysical control (over the actions of others, by virtue of metaphysical forces subscribed to by those others)).

〔「力」は相対的な力に関する、非対称的な社会的次元であって、おおよそウェーバーの意味するものである。すなわち、聞き手と話し手の「力」は (この場合、聞き手を優位として)、聞き手が自己の計画と自己に関する評価 (フェイス) を、話し手のそれらを犠牲にして、話し手に押しつけることのできる程

日中断りにおけるポライトネス・ストラテジーの一考察

度を表す。一般的に、「力」には2つの源がある。1つは、経済的分配と物理的な力に対する権限のあるまたはない支配である。もう1つは、他人の行動に対する形而上的な支配であり、その支配は、それらの人々によって付与される形而上的な力によるものである。) 筆者訳]

以上の Brown and Levinson の「力」という要因の中には上下関係が含まれると考えられる。観測可能な変数として、本研究は、Brown and Levinson の「力」という要因の一要素である「上下関係」を取り出し、実証的研究を行う。

- 8) 蒙 (2008; 2009a; 2009b) では、「休日出勤」の場合には負荷が相対的に重く、「表作成」の場合には負荷が相対的に軽いと述べられている。しかし、それはただ調査者の想定にとどまり、実際の分析から、上司の場合は、調査者が想定した「休日出勤」と「表作成」の負荷と、調査対象者が使用した言語表現や言語的なストラテジーが一致しない所があった。つまり、調査対象者が使用した言語表現や言語的なストラテジーから、「休日出勤」の場合には負荷が相対的に軽く、「表作成」の場合には負荷が相対的に重いことが示された。上司に感じる親しみと、「休日出勤」と「表作成」という上司の依頼に対して感じる負担について、調査者の想定と調査対象者の認識が一致しているかどうかを確かめる必要があると考え、2008年11月から12月にかけて、中国の国営・民営企業の中国人会社員148名と日本の企業の日本人会社員156名を対象に、追加調査を行った。その結果、実際に、日本人会社員と中国人会社員は、「休日出勤」の場合には負荷が相対的に軽いと思っており、「表作成」の場合には負荷が相対的に重いと思っていることが確認された。そこで、本稿は、この追加調査の結果に基づき、蒙 (2008; 2009a; 2009b) での「休日出勤」と「表作成」の負荷度に関する記述を訂正した。

9) DCT の3種類

DCT のA種類

《場面1》水曜日の午後7時。あなたは仕事が終わって帰る途中です。そのとき、携帯が鳴りました。携帯に出ると、友達のアさんでした。

Aさん: ねえ、今晚暇?

あなた: 何か用?

Aさん: 日本語から英語に訳した資料がA4で20枚ぐらいあるんだけど、訳をチェックしてもらえない? 明日の朝、出さないといけないから。

(あなたは英語が得意なのですが、今晚は恋人または家族と映画を見に行く約束があります。)

① もしAさんがあなたと仲のいい友達なら、どう断りますか

あなた:

② もしAさんがあなたの普通の友達なら、どう断りますか

あなた:

《場面2》金曜日の午後6時。あなたは仕事が終わって帰ろうとしているところ、B課長に呼ばれました。

B課長: 今週中に終わらせなければならない仕事はまだたくさん残っているんだけど、明日(土曜日休みの日)、仕事に入ってくれないか。

(最近仕事が大変で、あなたは体がとても疲れていて明日は休みたいです。)

① もしB課長が普段あなたとあまり話すことのない上司なら、どう断りますか
あなた:

② もしB課長があなたと親しい上司なら、どう断りますか
あなた:

《場面3》日曜日の午前11時頃。あなたは朝寝坊して起きたばかりです。その時、ドアのベルが鳴りました。ドアを開けると、Cさんでした。Cさんは慌てていて何か用事がありそうです。Cさんを部屋の中へ招き入れようとしたのですが、Cさんは部屋に入らないで玄関のところで話し始めました。

Cさん: あのを、ちょっとお願いがあるんだけど。

あなた: え、何?

Cさん: 実は、今月お金を全部使っちゃって、部屋代とかを明日までに払わなければならなくて困っているんだけど、出来れば~万円ぐらい貸してくれないかなあ。

(もしその金額があなたの1ヶ月の生活費の半分以上だったとしたら)

① もしCさんがあなたの普通の友達なら、どう断りますか
あなた:

② もしCさんがあなたと仲のいい友達なら、どう断りますか
あなた:

《場面4》月曜日の午後3時頃。会社員のあなたは一生懸命仕事をしています。今日午後6時までには終わらせなければならない仕事をたくさんかかえています。締め切りが迫ってきてとても忙しい時、D課長が来ました。

D課長: 悪いけど、この表をすぐ作ってほしいんだけど。

① もしD課長があなたと親しい上司なら、どう断りますか
あなた:

② もしD課長が普段あなたとあまり話すことのない上司なら、どう断りますか
あなた:

日中断りにおけるポライトネス・ストラテジーの一考察

DCT の B 種類

《場面 1》月曜日の午後 3 時頃。会社員のあなたは一生懸命仕事をしています。今日午後 6 時までには終わらせなければならない仕事をたくさんかかえています。締め切りが迫ってきてとても忙しい時、D 課長が来ました。

D 課長：悪いけど、この表をすぐ作ってほしいんだけど。

① もし D 課長があなたと親しい上司なら、どう断りますか

あなた：

② もし D 課長が普段あなたとあまり話すことのない上司なら、どう断りますか

あなた：

《場面 2》日曜日の午前 11 時頃。あなたは朝寝坊して起きたばかりです。その時、ドアのベルが鳴りました。ドアを開けると、C さんでした。C さんは慌てて何か用事がありそうです。C さんを部屋の中へ招き入れようとしたのですが、C さんは部屋に入らないで玄関のところで話し始めました。

C さん：あのう、ちょっとお願いがあるんだけど。

あなた：え、何？

C さん：実は、今月お金を全部使っちゃって、部屋代とかを明日までに払わなければならなくて困っているんだけど、出来れば～万円ぐらい貸して欲しいかなあ。

(もしその金額があなたの 1 ヶ月の生活費の半分以上だったとしたら)

① もし C さんがあなたの普通の友達なら、どう断りますか

あなた：

② もし C さんがあなたと仲のいい友達なら、どう断りますか

あなた：

《場面 3》金曜日の午後 6 時。あなたは仕事が終わって帰ろうとしているところ、B 課長に呼ばれました。

B 課長：今週中に終わらせなければならない仕事はまだたくさん残っているんだけど、明日(土曜日休みの日)、仕事に入ってくれないか。

(最近仕事が大変で、あなたは体がとても疲れていて明日は休みたいです。)

① もし B 課長が普段あなたとあまり話すことのない上司なら、どう断りますか

あなた：

② もし B 課長があなたと親しい上司なら、どう断りますか

あなた：

《場面4》水曜日の午後7時。あなたは仕事が終わって帰る途中です。そのとき、携帯が鳴りました。携帯に出ると、友達のAさんでした。

Aさん: ねえ、今晚暇?

あなた: 何か用?

Aさん: 日本語から英語に訳した資料がA4で20枚ぐらいあるんだけど、訳をチェックしてもらえない? 明日の朝、出さないといけないから。

(あなたは英語が得意なのですが、今晚は恋人または家族と映画を見に行く約束があります。)

① もしAさんがあなたと仲のいい友達なら、どう断りますか

あなた:

② もしAさんがあなたの普通の友達なら、どう断りますか

あなた:

DCTのC種類

《場面1》日曜日の午前11時頃。あなたは朝寝坊して起きたばかりです。その時、ドアのベルが鳴りました。ドアを開けると、Cさんでした。Cさんは慌てていて何か用事がありそうです。Cさんを部屋の中へ招き入れようとしたのですが、Cさんは部屋に入らないで玄関のところで話し始めました。

Cさん: あのを、ちょっとお願いがあるんだけど。

あなた: え、何?

Cさん: 実は、今月お金を全部使っちゃって、部屋代とかを明日までに払わなければならなくて困っているんだけど、出来れば~万円ぐらい貸してくれないかなあ。

(もしその金額があなたの1ヶ月の生活費の半分以上だったとしたら)

① もしCさんがあなたの普通の友達なら、どう断りますか

あなた:

② もしCさんがあなたと仲のいい友達なら、どう断りますか

あなた:

《場面2》月曜日の午後3時頃。会社員のあなたは一生懸命仕事をしています。今日午後6時までには終わらせなければならない仕事をたくさんかかえています。締め切りが迫ってきてとても忙しい時、D課長が来ました。

D課長: 悪いけど、この表をすぐ作ってほしいんだけど。

① もしD課長があなたと親しい上司なら、どう断りますか

あなた:

日中断りにおけるポライトネス・ストラテジーの一考察

② もし D 課長が普段あなたとあまり話すことのない上司なら、どう断りますか
あなた:

《場面 3》水曜日の午後 7 時。あなたは仕事が終わって帰る途中です。そのとき、携帯が鳴りました。携帯に出ると、友達の A さんでした。

A さん: ねえ、今晚暇?

あなた: 何か用?

A さん: 日本語から英語に訳した資料が A4 で 20 枚ぐらいあるんだけど、訳を
チェックしてもらえない? 明日の朝、出さないといけないから。

(あなたは英語が得意なのですが、今晚は恋人または家族と映画を見に行く約束
があります。)

① もし A さんがあなたと仲のいい友達なら、どう断りますか

あなた:

② もし A さんがあなたの普通の友達なら、どう断りますか

あなた:

《場面 4》金曜日の午後 6 時。あなたは仕事が終わって帰ろうとしているところ、
B 課長に呼ばれました。

B 課長: 今週中に終わらせなければならない仕事はまだたくさん残っているんだ
けど、明日(土曜日休みの日)、仕事に入ってくれないか。

(最近仕事が大変で、あなたは体がとても疲れていて明日は休みたいです。)

① もし B 課長が普段あなたとあまり話すことのない上司なら、どう断りますか

あなた:

② もし B 課長があなたと親しい上司なら、どう断りますか

あなた:

10) まず承諾してから断るというストラテジーである。

11) 例えば、「仲のいい友達に英訳のチェックを頼まれた場合」:

A さん: ねえ、今晚暇?

あなた: 何か用?

A さん: 日本語から英語に訳した資料が A4 で 20 枚ぐらいあるんだけど、訳
をチェックしてもらえない? 明日の朝、出さないといけないから。

あなた: うん、チェックしてあげたいけど、今晚は大事なデートがあるか
ら、ちょっと無理だなあ。本当にごめん。

12) 今回、日本語版の意味公式分類基準を用いて中国語のデータを分析した際
に、日本語にはない、中国語独自のものはなかった。

- 13) この人物は社会人歴が長く、対外的な文書作成を仕事としており、言語感覚が優れている。
- 14) {理由}は、Brown and Levinson (1987) の分類でポジティブ・ポライトネス・ストラテジーともネガティブ・ポライトネス・ストラテジーとも解釈できる。またどちらのポライトネス・ストラテジーになるかは、その理由が相手のポジティブ・フェイスとネガティブ・フェイスのどちらに配慮したかによって判断するとされている。本稿では、Brown and Levinson (1987) の分類基準を参考にし、全ての {理由} は、依頼される側が、依頼を認めて受け取ってもらいたいという依頼側のポジティブ・フェイスに配慮したものであると考える。
- 15) 「ごめん」、「ごめんね」、「ごめんね」、「ごめんなさい」、「本当にごめん」、「ほんまにごめんね」のようなものが含まれる。
- 16) 「すまん」、「すみません」、「どうもすみません」、「すみませんが」のようなものが含まれる。
- 17) 「申し訳ありません」、「申し訳ない(の)です」、「申し訳ございません」、「本当に申し訳ありません」のようなものが含まれる。
- 18) 「不好意思 (bu hao yi si)」、「不好意思啦 (bu hao yi si la)」、「实在不好意思 (shi zai bu hao yi si)」のようなものが含まれる。
- 19) 「抱歉 (bao qian)」、「抱歉啦 (bao qian la)」、「非常抱歉 (fei chang bao qian)」のようなものが含まれる。
- 20) 「对不起 (dui bu qi)」、「对不起啦 (dui bu qi la)」、「真是对不起 (zhen shi dui bu qi)」のようなものが含まれる。
- 21) 「不好意思 (bu hao yi si)」類、「抱歉 (bao qian)」類と「对不起 (dui bu qi)」類の中では、詫げる程度が最も弱いのは「不好意思 (bu hao yi si)」類、その次は「抱歉 (bao qian)」類、詫げる程度が最も強いのは「对不起 (dui bu qi)」類であると考えられる。
- 22) 中国語を日本語に正確に訳すため、フェイスシートに記入された調査対象者の性別と年齢を考慮し、中国語の回答を日本語に訳した。
- 23) 「おれ」「あんた」というのは、日本語で上司に言う言葉としては、不適切であるが、中国語ではこのようなニュアンスとなる。そのため、上司に対する場合でも、「おれ」「あんた」を用いて訳した。また、中国語を日本語に訳す際に、中国語のニュアンスを伝えることが最も大切であると考えられるため、次の上司に対する訳文(23)と(24)は、日本語としては丁寧さが欠けているが、中国語のニュアンスどおりに訳した。

参考文献

【和文】

生駒知子・志村明彦(1993)「英語から日本語へのプラグマティック・トランス

日中断りにおけるポライトネス・ストラテジーの一考察

- ファー——『断り』という発話行為について』『日本語教育』79号、41-52頁。
- 伊藤恵美子(2004a)「マレー語母語話者の断り表現における語用的特徴——依頼行為に対する返答を主に検討して」『ククロス——国際コミュニケーション論集』1号、1-16頁。
- (2004b)『マレー語母語話者のポライトネスの諸相——勧誘・依頼行為に対する返答を中心に滞日期間の観点から』名古屋大学大学院国際開発研究科博士学位論文。
- 加納陸人・梅暎蓮(2002)「日中両言語におけるコミュニケーション・ギャップについての考察——断り表現を中心に」『言語と文化』15号、19-41頁。
- 邱利華(2000)「日本語母語話者と中国人日本語学習者の『断り』の対照研究」『比較社会文化研究』8号、57-76頁。
- 崔平(2002)「中国人と日本人の『断り表現』の相違について——依頼される場面をめぐる」『日本語教育と異文化理解』1号、10-18頁。
- 董善子(2002)『断り表現についての日中対照研究——異文化コミュニケーション視点からの考察』名古屋大学大学院国際言語文化研究科修士学位論文。
- 馬場俊臣・禹永愛(1994)「日中両語の断り表現をめぐる」『北海道教育大学紀要第1部人文科編』45-1号、43-54頁。
- 藤森弘子(1994)「日本語学習者に見られるプラグマティック・トランスファー——『断り』行為の場合」『名古屋学院大学日本語・日本語教育論集』1号、1-19頁。
- 文鐘蓮(2004)「断り表現における中日両言語の対照研究——意味公式の発現頻度を中心に」『人間文化論集』7号、123-133頁。
- 蒙韞(2008)「中国人日本語上級学習者の語用論的転移の一考察——依頼に対する断り表現のポライトネスの表し方から」『国際開発研究フォーラム』36号、241-254頁。
- (2009a)「中国人日本語上級学習者の語用論的転移について——職場における断り表現の分析から」『ククロス——国際コミュニケーション論集』6号、61-73頁。
- (2009b)「中国人日本語上級学習者の語用論的特徴の一考察——依頼に対する断りパターンから」『小出記念日本語教育研究会論文集』17号、53-71頁。
- (2009c)「中国人日本語上級学習者の発話の長さや情報量との関係——依頼に対する『断り』行為を事例として」『異文化コミュニケーション研究』21号、209-226頁。
- 山口和代(1997)「コミュニケーション・スタイルと社会文化的要因——中国人および台湾人留学生を対象として」『日本語教育』93号、38-48頁。

【欧文】

- Beebe, L. M., Takahashi, T., and Uliss-Weltz, R. (1990). Pragmatic Transfer in ESL Refusals. IN: Scarcella, R. C., Andersen E. S., and Krashen S.D. (Eds.), *Developing Communicative Competence in a Second Language* (pp.55-73). Rowley, MA: Newbury House Publishers.
- Blum-Kulka, S., and Olshtain, E. (1984). Requests and Apologies: a Cross-Cultural Study of Speech Act Realization Patterns (CCSARP). *Applied Linguistics*, 5, 196-213.
- Brown, P., and Levinson, S. (1987). *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge; Cambridge University Press.