

ビジネス場面に見る 敬意表現の使用傾向

—日本語母語話者と
台湾人日本語学習者の比較

喬 曉筠

◆要旨

本研究は、日本語母語話者と台湾人日本語学習者のビジネス関係者を対象にしたビジネス場面の会話を資料に、敬意表現の使用傾向を考察したものである。台湾人日本語学習者には狭義の敬語の習得が確認できた一方、そのバリエーションが少なく、定型表現にとどまっている。とりわけ、丁寧さにつながる「ほう」や「なる」のような間接表現の使用は有意に少ない。他方、接触場面での日本語母語話者は、比較的丁寧さの低い表現を用いる傾向が見られた。これらの表現が接触場面のやりとりを通して肯定証拠としてインプットされる可能性があり、学習者の習得に影響を及ぼす恐れがある。

◆キーワード

ビジネス場面、接触場面、
台湾人日本語学習者、敬語、形態素解析

◆ABSTRACT

This paper reports a study examining polite expressions used in business settings through Japanese spoken data. The data was collected from work experience participants that included native Japanese and Taiwanese learners of Japanese. The results indicate that the Taiwanese learners were rather familiar with typical honorific forms, but typically had a quite limited variety of expressions except for ones that are fixed. In addition, they used fewer indirect expressions like 'hou (ほう)' or 'naru (なる)'. On the other hand, the native Japanese speakers used less polite expressions when interacting with Taiwanese learners. These expressions function as positive evidence and could lead to unwanted consequences in language acquisition by Taiwanese learners.

◆KEY WORDS

business setting, contact situation, Taiwanese learner of Japanese, honorific, morphological analysis

Polite Expressions
Used in Business Settings
A comparison between native Japanese and
Taiwanese learners of Japanese
HSIAO-YUN CHIAO

1 はじめに

外国語でのコミュニケーションは、多様な情報を瞬時に処理し対応しなければならぬため、容易ではない。特にビジネス場面では、個々の言語行動がビジネスの利益に関わってくることから、学習者にとっての負担はさらに大きくなる。実用的な見地から見ると、ビジネスの現場で多用される表現を学び、使いこなせるようになることが、ビジネス日本語の習得を目指す学習者にとって必要であると考えられる。

ビジネス場面では、TPOに合わせ、人間関係を保ちながらやりとりをおこなう力が求められる。日本語の場合、社会的関係の距離を調整する敬語が存在し、相手や場に対する配慮を具現化した表現も数多くある。また、学習者から、敬語をはじめとするそうした表現が苦手だという声がよく聞かれる。そこで、本研究では、実践で役に立つ学習項目を選定することを目指し、ビジネス関係者の会話から、敬語および丁寧さ・丁寧さにつながる表現（以下「敬意表現」^[註1]）の使用傾向を調べ、ビジネス日本語を指導する際に留意すべき点を探りたい。

2 研究方法

2.1 調査対象

不適切な言語行動は、人間関係に悪影響を与える恐れがある。そのため、コミュニケーションの摩擦を軽減することを目指し、フェイス・リスク (Brown & Levinson 1987) の高い場面である「依頼」や「断り」における日本語母語話者と日本語学習者の言語行動の異同を調べる研究が多くなされている。しかし、これまでの先行研究は、学生を対象におこなわれた調査が多く、ビジネス関係者またはビジネス場面に関するデータは極めて限られている。

そこで本研究は、日本語母語話者のビジネス関係者（以下日本語母語話者）と、日本語学習経験を持つ台湾人ビジネス関係者（以下台湾人日本語学習者）を対象とした。それぞれ12名、計24名の協力を得た。台湾人日本語学習者の場合は、

調査当時に全員が旧日本語能力試験1級を取得しており、今後、会社の中堅となる20・30代を主な対象とした。協力者の基本属性と構成の詳細は、以下の表1のとおりである。

表1 協力者の属性と構成

| | 日本語母語話者 | 台湾人日本語学習者 |
|--------|---|--|
| 性別 | 男女各6名 | 男女各6名 |
| 年齢 | 20代3名、30代3名 40代2名、50代3名 60代1名 | 20代6名、30代5名 40代1名 |
| 業種 | 営業を含む複数4名 ITエンジニア3名 事務3名、その他2名 | 営業、事務等を含む複数6名 事務2名、営業1名 その他3名 |
| 職歴 | 2年～5年1名 5年～10年4名 10年～15年2名 15年以上5名 | 2年未満2名 2年～5年6名 5年～10年3名 10年～15年1名 |
| 日本語学習歴 | | 2～5年5名 5～10年3名 10年～15年4名 |

2.2 場面設定

依頼と断りの先行研究では、知り合い同士でどのようにやりとりするかを調べるものが多い。しかし、ビジネスの現場では、初対面にもかかわらず依頼と断りをおこなうことは頻繁にある。そこで、本研究は、初対面における依頼と断りの場面を取り上げた。また、フェイス・リスクの度合いは、話者間の社会的距離、力関係、および事柄の負担度によって決まると指摘されている (Brown & Levinson 1987)。これらの要素を考慮に入れて設定し、同一場面においてやりとりをおこなうことにした。詳細は次のとおりである。

- (1) 社会的距離：初対面
- (2) 力関係：依頼側は、部品メーカーの選定に関わり、新製品開発のために部品のサンプルの追加を強く求められている技術課長／応対側は、顧客

の開拓に努力する一方、サンプル提供の交渉に社内で影響力を持つ営業課長

- (3) 事柄：依頼側が応対側に依頼済みの無償サンプル20個に加え、サンプルの追加を緊急に求めること／応対側は調達や工場の稼働状況に目配りをし、良い関係を保ちながら対応すること

2.3 データ収集

本研究はオープン・ロールプレイによってデータ収集をおこなった。この方法は、会話の場面・状況を統制し、同じ基準で比較分析できるという利点を持ち、自然な談話の特徴に近い(Houck & Gass 1996) データを収集できる方法であると考えたからである。

各協力者の経歴を考慮した上で、依頼側の技術者役、応対側の営業役のいずれかを割り当てた。調査は3つの言語場面に分けて実施した。

- (1) 日本語母語話者同士の日本語での交渉 (=日本語母語場面)
- (2) 台湾人日本語学習者同士の中国語での交渉 (=中国語母語場面)
- (3) 日本語母語話者と台湾人日本語学習者による日本語での交渉 (=接触場面)

やりとりの時間を制限せず、交渉がまとまったら適切に会話を終えるように指示した。日本語母語話者は(1)(3)を1回ずつ、台湾人日本語学習者は(2)(3)を1回ずつおこなった。外国語習得に関して、母語の影響が確認される一方、目標言語から母語への影響も存在することが指摘されている(迫田2002)。そのため、台湾人日本語学習者の場合、母語場面と接触場面の実施順序は協力者間でカウンターバランスを取った(表2)。日本語母語場面6組、接触場面12組、中国語母語場面6組、計24組、およそ145分間のデータを収集した。

表2 ペアの組み合わせ

| 日本語母語場面 | | 接触場面 | | 接触場面 | | 中国語母語場面 | |
|---------|-------|--------|-------|--------|-------|---------|-------|
| 技術者(E) | 営業(S) | 技術者(E) | 営業(S) | 技術者(E) | 営業(S) | 技術者(E) | 営業(S) |
| J3① | J1② | T1① | J1① | J3② | T3② | T1② | T3① |
| J4① | J2② | T2① | J2① | J4② | T4② | T2② | T4① |
| J6② | J5② | T5① | J5① | J6① | T6① | T5② | T6② |
| J7② | J9① | T9② | J9② | J7① | T7① | T9① | T7② |
| J8② | J10① | T10② | J10② | J8① | T8① | T10① | T8② |
| J11① | J12① | T11② | J12② | J11② | T12② | T11① | T12① |

J：日本語母語話者 T：台湾人日本語学習者／①：1回目 ②：2回目

2.4 データ処理

本研究は、語彙をはじめ、日本語母語話者と台湾人日本語学習者の発話に現れた敬意表現の使用傾向を調べることを目的とし、さらにビジネス場面の特徴を特定するために、他場面のデータとの比較も可能にしたい。それに応じて、大量なデータでも、「処理の一貫性」と「処理の高速性」(李・石川・砂川2012)を持つ形態素解析の手法を選択した。

手続きとしてはまず、「基本的な文字化の原則(BTSP)」(宇佐美2011)を参考に、調査で得られた会話データの文字起こしをおこなった。次に、解析エンジンにMeCab、解析用辞書にUniDicを用い、文字化した18^[註2]の日本語データの形態素解析をおこなった。

3 結果と考察

表3の出現頻度上位30語^[註3]の品詞^[註4]分布を見ると、文法的な働きを担う助詞・助動詞や基本動詞、会話に頻出する応答詞、計画性の低い談話に頻出するフィラーなどがほとんどである。その中で、「※」で示した「お／ご(御)^[註5]」と「いただく(頂く)」といった敬語が目につく。

表3 出現頻度上位30語（実測値）

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|------------|------|--------------|-----------|--------------|-----------|-----|--------------|-----------|-----|
| はい | の | です | ます | て | と | だ | ね | で | は |
| 1204 | 1155 | 1071 | 764 | 702 | 622 | 608 | 585 | 577 | 526 |
| 感動詞 | 助詞 | 助動詞 | 助動詞 | 助詞 | 助詞 | 助動詞 | 助詞 | 助詞 接続詞 | 助詞 |
| 11 | 12 | 13※ | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 |
| する (為る) | も | お／ご (御) | 個 | か | あの | そう | に | が | を |
| 476 | 469 | 466 | 439 | 434 | 429 | 387 | 363 | 308 | 298 |
| 動詞 | 助詞 | 接頭辞 | 接尾辞 名詞 | 助詞 | 感動詞 | 副詞 | 助詞 | 助詞 | 助詞 |
| 21 | 22 | 23 | 24 | 25※ | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 |
| 言う | た | ちょっと (一寸) | ええ | いただく (頂く) | まあ | うん | できる (出来る) | けれど | こと |
| 287 | 277 | 257 | 230 | 228 | 206 | 200 | 189 | 179 | 142 |
| 動詞 | 助動詞 | 副詞 | 感動詞 | 動詞 | 副詞 感動詞 | 感動詞 | 動詞 | 助詞 接続詞 | 名詞 |

そこで、出現頻度上位100語における敬意表現に注目し、それぞれの使用状況を分析した。狭義の敬語と間接表現の2つの側面から、協力者の属性に基づくグループ間の異同についてカイ二乗検定をおこなうことにより、統計的な有意性を検討した。

便宜上、各言語場面における協力者のことを以下の記号で示す。

JNS = 日本語母語話者

(日本語母語場面での日本語母語話者 + 接触場面での日本語母語話者)

JJ = 日本語母語場面での日本語母語話者

J = 接触場面での日本語母語話者

T = 台湾人日本語学習者

3.1 狭義の敬語の使用状況

本研究は尊敬語、謙讓語、丁寧語を合わせて「狭義の敬語」と呼ぶ^[注6]。以下、出現頻度上位100語における狭義の敬語の使用状況について考察する。

表4 出現頻度上位100語における狭義の敬語

| 語 | 順位 | 全出現頻度 | 結果 |
|------------------------------|------------------------|------------------|---|
| お／ご (御) * ^[注7] | 13 | 466 (12.9回/人) | <ul style="list-style-type: none"> ・JNSとTの間、JNSの使用頻度が5%水準で有意に多い ($\chi^2=4.24, p=.040$) ・謙讓語の用法を見ると <ul style="list-style-type: none"> ◦名詞の場合、JNSとTの間、JNSが0.1%水準で有意に多い ($\chi^2=11.19, p=.001$) ◦「<u>お願いする</u>」^[注8]の場合、JNSとTの間、Tが1%水準で有意に多い ($\chi^2=6.67, p=.010$) ◦「<u>お願いする</u>」を除いた動詞用法の場合、JNSとTの間、JNSが5%水準で有意に多い ($\chi^2=5.31, p=.021$) ・尊敬語の用法を見ると <ul style="list-style-type: none"> ◦JNSとTの間、JNSが1%水準で有意に多い ($\chi^2=7.75, p=.005$) |
| いただく (頂く) | 25 | 228 (6.3回/人) | <ul style="list-style-type: none"> ・全体の使用において、グループ間の有意差がない ・補助動詞の用法を見ると、JNSとTの間、JNSが1%水準で有意に多い ($\chi^2=7.40, p=.007$) |
| いたす (致す) | 56 | 86 (2.4回/人) | <ul style="list-style-type: none"> ・JNSとTの間、有意差がない ・JJとTの間、JJの使用頻度が5%水準で有意に多い ($\chi^2=4.75, p=.029$) |
| おる (居る) | ≒74 ^[注9] | 49 (1.4回/人) | <ul style="list-style-type: none"> ・グループ間の有意差がない |
| 申す | 97 | 37 (1.0回/人) | <ul style="list-style-type: none"> ・グループ間の有意差がない |
| 弊社*** | 100 | 34 (0.9回/人) | <ul style="list-style-type: none"> ・JNSとTの間、Tの使用頻度が0.1%水準で有意に多い ($\chi^2=11.33, p=.001$) |

3.1.1 お／ご (御)

狭義の敬語において出現頻度が最も高いのは「お／ご (御)」である。次のような例が挙げられる。そのうち、尊敬語用法が3割強、謙讓語用法が約6割であり、謙讓語での使用が比較的多い傾向を見せている。

【例1】

- (a) 尊敬語：ご要望／お急ぎなところ／お使いになる
- (b) 謙讓語：ご連絡を申し上げる／お持ちする
- (c) 丁寧語：お互いに／最低限のお話としては

謙譲語用法の具体例をさらに見てみると、8割弱が「お／ご～する」となり、特に「お願いする」とその活用が半数近くを占めている。依頼と断りという場面設定による影響が存在し、定型表現としての「よろしく申し上げます」が頻繁に使用されていると思われる。

また、日本語母語話者と台湾人日本語学習者の使用状況に違いが見られた。JNSとTともに「お／ご」を多用するものの、謙譲語用法も尊敬語用法もJNSの使用頻度が有意に多い（前掲の表4参照）。謙譲語用法において、「お願いする」の使用はTが多いが、「お願いする」を除いた「お／ご～する」の使用はJNSのほうに多く見られる。つまり、Tの使用は「お願いする」以外にバリエーションが少ないと言える。

3.1.2 いただく（頂く）

本研究のデータでは、恩恵を受けることを表す謙譲語の「いただく」の出現頻度が高い。具体的に次のように用いられる。

【例2】

- (a) JJ：ぜひ弊社の製品を使っていただければと思います。
- (b) J：なんとかご検討いただけないでしょうか。
- (c) T：有償でいただくことができるかどうかまた上の者と相談しなければなりませんけれども。

前接要素を考慮しない場合、「いただく」の使用はグループ間において有意差が認められなかったが、例2 (a) (b) のような補助動詞用法の場合、JNSとTの間において、JNSが1%水準で有意に多い。この結果から、交渉のやりとりにあたり、JNSはTより、恩恵を受ける「いただく」の使用を通して行動を促し、相手に働きかけていると考えられる。

3.1.3 いたす（致す）

「いたす」の使用においては、Tが有意に少ないことが明らかになった。JNSとTの間に有意差は見られなかったが、JJとTでは、JJの使用頻度が5%水準で

有意に多い。このことから、JよりJJのほうが丁寧に話している様子もうかがわれる。

また、「いたす」は特定の動詞と共起しやすいことが確認された。JNSの使用例の中で、「お願いいたします」が4割強を占めている。その次、「頂戴いたします」、「お持ちいたします」、「失礼いたします」（活用形も含め）という順となっている。Tは使用頻度が少ない中、JNSと同様に、半数近くが「お願いいたします」に集中している。

さらに、今後の行動についての言及の場合、Tには見られなかったが、例3で示されるように、JNSの例では、「いたす」は「ので」と共起しやすいことがわかった。それに対してTは、丁寧さを表す「いたす」より、「さし上げます」、「させていただきます」や許可表現を用いる。

【例3】

- (a) JJ：あの一、早めに、あの一確認でき次第、こちらからご連絡いたしますので。
- (b) J：それで、何とか一、あの一、20個に近づけるようにですね、努力いたしますので。

3.1.4 申す

「申す」は、相手に対して丁寧に述べる場合、「言う」の代わりに用いることが考えられる。しかし、今回の調査では、名乗りの際はほぼ全員が「～と申します」を使用したが、それ以外の用例はほとんど見られなかった。

3.1.5 弊社

敬意を表すのに直接的な指示を避け（南1987）、相手について直接言及を回避することは日本語の配慮の示し方の一つである。本研究の調査でも同様の傾向が見られた。言及称と呼びかけ称を合わせ、相手のことより、自分・自社に言及することが多く、自／他称用例の4分の3を占めている。そして、「自」を指すのに用いる表現のバリエーションが多く、個人より会社をひとくりにする表現の出現率のほうが高い。それに対し、相手を指す場合に用いる表現は限ら

れており、「御社」が半数近くを占めている。

自社全体を指すことばにおいて、「弊社」が多用されるが、JNSとTの間に、Tが0.1%水準で有意に多いことが確認された。Tの場合は全体の5割近くが「弊社」となるのに対し、JNSの場合は1割程度にとどまっている。つまり、JNSが用いる表現にバリエーションが多いことが言える。例えば、「わたくしども」、「わたしども」、「我々」などがある。

3.2 間接表現の使用状況

本研究では、婉曲表現（小矢野2013）や断定を回避する表現を「間接表現」と考える。出現頻度上位100の中から該当する語を抽出し、使用におけるグループ間の異同を整理すると次の表5になる。以下、出現頻度上位100語における間接表現の使用について検討する。

表5 出現頻度上位100語における間接表現

| 語 | 順位 | 全出現頻度 | 結果 |
|--------------|-----|---------------------------------|--|
| 思う | 31 | 140 (3.9回/人) | ・全体の使用において、グループ間の有意差がない ・「思っている」の使用頻度と比較するとJJとTの間、JJが5%水準で有意に多い ($\chi^2=4.89, p=.027$) |
| ほう*** (方) | ≒41 | 117 (3.3回/人) | ・JNSとTの間、JNSの使用頻度が0.1%水準で有意に多い ($\chi^2=21.81, p=.000$) |
| なる* (成る) | 52 | 94 ^[註10] (2.6回/人) | ・JNSとTの間、JNSの使用頻度が5%水準で有意に多い ($\chi^2=5.46, p=.020$) |
| でしょう (です) | ≒73 | 50 (1.4回/人) | ・グループ間の有意差がない |

3.2.1 思う

自分の考えや意見を述べる際に「思う」はよく用いられる。次の例からわかるように、同一事柄を表すのに、断定表現の (b) より、「思う」のついた (a) のほうがより丁寧に感じられる。よって、本研究では「思う」を丁寧さにつながる間接表現の1つとして取り上げた。

【例4】

- (a) 大丈夫だと思います。
- (b) 大丈夫です。

アスペクトを考慮しない場合、「思う」の使用頻度はグループ間で有意差がないが、「思う」と「思っている」の出現頻度で比較すると、「思っている」において、JJとTの間、JJが5%水準で有意に多い。そのうち、「～たい+と思っている」が半数近く、「仮定+と思っている」が2割ほどを占めている。例えば次のようなものがある。この場合、「と」の前に来る内容は、その場の考えではなく、以前から今までずっと思い続けたこととなる。自分の思うことについて述べること自体は同じであるが、JJはより積極的に相手に働きかける傾向がうかがわれる。

【例5】

- (a) JJ：あの一検討したいと思っているんですけども。
- (b) JJ：1週間で納めていただけたらと思っているんですが。
- (c) T：今日、会社に入って、うん上司と、色々相談した、させていただき、たいと思うんですけど。

3.2.2 ほう (方)

「ほう」は本来方向・方角を指す表現であるが、直接指示をしない遠回し表現としても使用され（菊地2010）、一種の間接表現と考えられる。「公的な場面での使用が特徴的である」とも指摘されている（小矢野2013）。本研究のデータにおいて以下のような例が確認された。

【例6】

- (a) JJ：社のほうで確認してみないと、ちょっと。
- (b) J：あの一会社のほうに、えー要求しまして。
- (c) T：御社のほうは大丈夫ですか。

「ほう」の使用は、JNSとTの間に、JNSが0.1%水準で有意に多いことが明らかになった。JNSの用例からぼかして表現された内容の要素を分析すると、8割近くが自分や相手を指す名称となり、話題につくものが約2割となっている。以下のような表現が発話に現れた。

【例7】

- (a) 自／他称：わたくしのほうの権限では（以下略）／
弊社のほうで相談しますので。
(b) 話題：ご検討のほう進めていただければと思います。

JNSとTの発話を比較すると、「ほう」を用いることによる緩和効果が感じられる。例8は自分の行動について説明するという状況における発話である。

(a) の場合は、「私のほうで交渉した」と言い、「ほう」の使用を通して、動作主の「私」をぼかして表現し、自分の努力を婉曲的に訴えている。それに対してTの発話文 (b) では、「私も早くしたい」ということを伝えたいと思われるが、「ほう」の不使用により、話し手の情意が前面に表れている。率直な発話になる一方で、配慮が足りない印象も見受けられる。

【例8】

- (a) JJ：一応その倍の、40個まではですね、わたくしのほうで弊社の、上司のほうと交渉しまして、無償サンプル提供できるようには、したんですけども。
(b) T：そうですね、わたくし、わたくし、<早くしたいなんです> {<}。
(J：<そうですね、そうですね> {>}。

3.2.3 なる（成る）

「なる」は変化を表し、当事者の意図を超える（池上1981）、つまり非人為的・自然な成り行きという意味合いを帯びている。例9の (a) (b) 2文を対照させると、「なる」の使用により、遠回しに言及し、丁寧に配慮につながる効果が読み取れる。

【例9】（サンプルの数について）

- (a) 具体的においくつぐらい必要になるんでしょうか。
(b) 具体的においくつぐらい必要でしょうか。

本研究において、「なる」の使用は、JNSが5%水準で有意に多いという結果が確認され、特に事情を説明する際に出現しやすい。設定された場面において、依頼の場合はなるべく相手に迷惑をかけたくない、断りの場合はできるだけ協力したい、という配慮が働くと思われ、自分の独断ではなく、または自然な成り行きであることを伝えることは有効なストラテジーの一つと考えられる。よって、例10で示されるように、「なる」の使用が少ないTの発話は直接的と思われる恐れがある。

【例10】（依頼に至った経緯を説明する際）

- (a) JJ：結局、そこ一に対して、あの一埋めるための、あの一、資材っていうのはやっぱり足りないってことになっちゃうと。
(b) T：あの各部門で、あの同時に、テストできるよう、必ず一定の数が必要となっておりますので、あ、全部合わせて32個であれば、[息を吸う] 多分足りないですよね。

4 おわりに

本研究は、日本語母語話者と台湾人日本語学習者のビジネス関係者を対象にしたビジネス場面の会話を資料に、敬意表現の使用傾向を、狭義の敬語と間接表現の2つの側面から分析した。その結果は次の3点にまとめられる。

(1) 狭義の敬語においてTは定型表現以外のバリエーションが少ない

語彙素別に見ると、JNSとTの敬語使用には差がないように見える。事実、狭義の敬語の「いただく」には有意差がなく、「お／ご」はJNSのほうに5%水準で有意に多いものの、Tの使用頻度も決して低くはない。さらに、「弊社」は、Tのほうに0.1%水準で多いという結果になっている。

しかし、詳細に見ていくと、その傾向には明らかな違いがある。「いただく」の補助動詞の用法を見ると、JNSが1%水準で有意に多い。「お／ご」も、「お願いする」を除いた謙讓語の動詞用法ではJNSが5%水準で、名詞用法でもJNSが0.1%水準で、尊敬語用法でもJNSが1%水準でそれぞれ有意に多い。一方、Tは「弊社」以外の自称用法のバリエーションが極端に少ない。ここから、敬語使用が定型表現に偏り、複雑な表現は回避されがちであることがわかった。

これにより、上級台湾人日本語学習者の敬語教育の第一の課題としては、複雑な変数が絡み合う現実の場面において、複数の表現から適切なものを選択して適切に対応できるよう、定型表現への過度な依存を避けさせ、敬語使用のバリエーションを増やすよう指導することが挙げられる。

(2) Tは丁寧さにつながる間接表現の習得をまだ十分にはできていない

狭義の敬語の使用において、前接・後接を考慮しない場合、JNSとTの間に有意差がない項目が多い。それに対し、間接表現の使用において、JNSとTの間は有意に異なる傾向が見られた。特に、「ほう」はJNSの使用頻度が0.1%水準で、一方、「なる」は5%水準で有意に多い。こうした間接表現の敬語化は、尊敬語・謙讓語などとは異なり、学習項目の中で積極的に取り上げられることが少ないため、見落とされやすい。

このため、上級台湾人日本語学習者の敬語教育の第二の課題は、間接表現のような「隠れた敬語」を積極的に取り上げ、その定着を図ることにある。

(3) 接触場面では、JNSは聞き手に対する言い方を変え、丁寧さの低い表現を使用する傾向がある

JNSは、接触場面でTを相手にした場合、母語場面でJJを相手にする場合より丁寧さの低い表現を使用する傾向がある。例えば、「いたす」はJNSとTの間に有意差はないが、JJとTの間には5%水準で有意差がある。また、「思う」全体ではJNSとTの間に有意差はないが、「思っている」ではJJとTの間に5%水準での有意差が生じる。

母語場面で丁寧さのより高い表現が用いられ、接触場面で丁寧さのあまり高くない表現が用いられているとすると、後者が接触場面のやりとりを通して肯

定証拠としてTへインプットされる可能性があり、敬語使用の習得に影響を及ぼす恐れがある。

このように考えると、上級台湾人日本語学習者の敬語使用の課題の第三は、学習者に、ビジネス場面における母語場面の実態を適切に伝えることにある。

5 今後の課題

本研究では実質語の形態素解析を中心に論じてきたが、相手や場を配慮する敬意表現の現れ方はほかにもある。例えば、あいづちの「はい」と「うん」の使い分け、文末の言い切りと言いさし・言いよどみの選択などが考えられる。また、日本語母語話者と台湾人日本語学習者両者間の使用の違いが明らかになったが、依頼側と断り側という立場による語彙や表現の使用傾向に影響する可能性が存在し、さらに検討する必要がある。そして、JJが「いただく」や「思っている」を多用するといった表現形式の特徴は交渉ストラテジーとどう関連するのかも興味深い。量的な分析ならびに、会話の展開にも注目しながら質的な分析を進める必要がある。いずれも今後の課題としたい。

〈一橋大学大学院生〉

注

- [注1] …… 国語審議会（2000）では、相手や場面に配慮したことばの違いの使い分けを意味する「敬意表現」が提示された。この概念を活かし、本研究では、狭義の敬語および丁寧さ・丁寧さにつながる相手や場を配慮した表現を総じて「敬意表現」と呼ぶ。
- [注2] …… 24データを収集したが、日本語形態素解析プログラムを使用するため、台湾人日本語学習者同士による中国語6データを分析対象から外し、日本語の18データを解析した。また、記号、数字、会話時周辺の状況を記述するのに用いる語は考察対象から除外した。
- [注3] …… 上位30語（語彙素）の出現頻度の合計は全データの約5割を占めており、上位100語（語彙素）の出現頻度の合計は全データの8割近くを占めている。
- [注4] …… 語彙素の品詞分類は、MeCab + UniDicの組み合わせの解析の結果に従う。
- [注5] …… 形態素解析の結果を括弧でくくり、本文ではより一般的になじみのある形式

で示す。

- [注6] ……文化審議会(2007)「敬語の指針」では5種類の敬語が掲げられているが、本研究では菊地(2010)にならい、尊敬語・謙譲語・丁寧語の3分類にし、「狭義の敬語」と呼ぶ。ただし、丁寧語の「です・ます」は文体の面もある。社会生活の基本として「通常語+です・ます」がコトバレベル・0となり(蒲谷・川口・坂本ほか2006)、初対面の場合、「です・ます」体で話すことが多いと予想される。よって、初対面データを扱う本研究では丁寧語の「です・ます」を議論の対象としない。
- [注7] ……JNSとTの比較結果を示す。*は5%水準で有意、**は1%水準で有意、***は0.1%水準で有意である。
- [注8] ……「願います」(活用形も含め)の出現頻度は計137回である。
- [注9] ……UniDicの解析結果では、複数の形態が同じ語彙素に解析されるため、該当表現を取り出してほかの語彙素の出現頻度と比較し、相当する順位を「≒」で示す。
- [注10] ……例えば、「お使いになる」のような尊敬語表現は、「お(御)」「使う」「に」「なる(成る)」と形態素解析されるが、間接表現の「なる」にはカウントしない。

参考文献

- 池上嘉彦(1981)『「する」と「なる」の言語学一言語と文化のタイポロジーへの試論―大修館書店
- 宇佐美まゆみ(2011)「基本的な文字化の原則(Basic Transcription System for Japanese: BTSJ) 2011年版」<http://www.tufs.ac.jp/ts/personal/usamiken/btsj2011.pdf>(2012年9月20日参照)
- 蒲谷宏・川口義一・坂本恵ほか(2006)『敬語表現教育の方法』大修館書店
- 菊地康人(2010)『敬語再入門』講談社
- 国語審議会(2000)「現代社会における敬意表現」http://www.mext.go.jp/b_menu/hakusho/nc/t20001208001/t20001208001.html(2013年9月18日参照)
- 小矢野哲夫(2013)「日本語の攻防【文法】婉曲表現「のほう、みたいな」―丁寧さと規範のぶつかるところ―」『日本語学』32(2), pp.62–70.
- 迫田久美子(2002)『日本語教育に生かす第二言語習得研究』アルク
- 文化審議会(2007)「敬語の指針」www.bunka.go.jp/bunkashingikai/soukai/pdf/keigo_tousin.pdf(2013年7月16日参照)
- 南不二男(1987)『敬語』岩波書店
- 李在鎬・石川慎一郎・砂川有里子(2012)『日本語教育のためのコーパス調査入門』くろしお出版
- Brown, P. & Levinson, S. (1987) *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Houck, N. & Gass, S. M. (1996) Non-native Refusals: A Methodological Perspective. In S. M. Gass & J. Neu (Eds.) *Speech Acts Across Cultures: Challenges to Communication in a Second Language* (pp.45–64). Berlin: Mouton de Gruyter.