

日本語とマレーシア語における 「勧誘」の言語行動

— ディスコース・ポライトネス理論の枠組みに基づいて

稗田奈津江

◆要旨

本稿は、日本語とマレーシア語における「勧誘」と「勧誘に対する断り」の言語行動に焦点を当てた対照分析を行い、二言語間の相違点を明らかにすると同時に、それらを生み出す社会文化的規範についても詳しく検討する。本稿は、マレーシア人日本語学習者が作成したモデル会話の中から日本語において「フェイス侵害行為」とみなされる可能性のある意味公式を五つ取り上げ、それらが「マイナス効果」を生み出す要因を考察した。その結果、三つの項目は「ポジティブ・フェイスの侵害」によるもので、残る二つは「ネガティブ・フェイスの侵害」によるものであることがわかった。本稿は、これらの知見を教育現場に生かすための具体案を提言している。

◆キーワード

日本語、マレーシア語、勧誘、勧誘に対する断り、ディスコース・ポライトネス理論

◆ABSTRACT

This paper investigates the linguistic behaviors of “invitations” and “refusals to invitations” in Japanese and Malay. The contrast analysis was conducted to clarify the differences between these two behaviors in the two languages. Socio-cultural norms that produce these differences are also discussed in detail. Five semantic formulas were utilized to analyze model conversations created by Malaysian students learning Japanese. These formulas could be considered as Face Threatening Acts by the Japanese. As a result, three of them produced Minus Effects due to the Positive-Face Threat, and the other two remaining were found to produce the Negative-Face Threat. Lastly, this paper proposes implementation methods of these findings in the field of education.

◆KEY WORDS

Japanese, Malay, Invitations, Refusals to Invitations, Discourse Politeness Theory

Linguistic Behavior of Invitations
in Japanese and Malay
Based on the framework of discourse
politeness theory
NATSUE HIEDA

1 はじめに

グローバル化や情報化が急速に進む現代社会において、言語や文化の異なる人とのコミュニケーションの機会はますます増えてきている。異文化に属する人も友好的な関係を構築し、それを維持していくためには、互いの言語や文化についてよく知ろうとする努力が必要であることは言うまでもない。

しかし、現実の異文化接触においては、それらの知識が不十分なために、誤解やミス・コミュニケーションが生じることが度々ある。それらの要因を明らかにし、解決策や予防策を講じていくことが喫緊の課題であろう。

本稿は、日本語とマレーシア語における「勧誘」と「勧誘に対する断り」の言語行動を取り上げ、それらの対照分析を行い、相違点を明らかにすると同時に、それらを生み出す社会文化的規範についての考察を行う。そして、ディスコース・ポライトネス理論の枠組みに従い、二言語間の相違点によって引き起こされる可能性がある誤解やミス・コミュニケーションを指摘し、教育現場でどのような未然防止策がとれるかを検討する。本稿で得られた知見は、日本語教育やマレーシア語教育をはじめ、コミュニケーション教育や異文化理解教育の分野においても役立つものと思われる。

2 ディスコース・ポライトネス理論について

ディスコース・ポライトネス理論（以下、DP理論）は、BrownとLevinson（1987）が提唱したポライトネス理論を宇佐美が発展させたものである。宇佐美（2003）によると、「ポライトネス理論」における「ポライトネス」とは「円滑な人間関係の確立・維持のための言語行動」のことで、短く言えば「対人配慮行動」である。また、DP理論は、「談話レベル」や「周辺言語」にまで扱う対象範囲を広げていること、そして、「発話効果」という観点を導入し、話し手と聞き手の「相互作用」という発想で言語行動を捉えている点で特徴的である。そして、異文化接触が引き起こすさまざまな問題の解決方法を考えていくには個々の言語で用いられるポライトネス・ストラテジーの背後にある「普遍性」を追

	-1	-α	0	+α	+1
見積もり差 (De値) の範囲	$-1 \leq De < 0 - \alpha$	$0 - \alpha \leq De \leq 0 + \alpha$	$0 + \alpha < De \leq +1$		
行動の適正性	過小行動 (無礼)	適切行動 (適切)	過剰行動 (慇懃無礼)		
ポライトネス効果	マイナス効果	プラス効果 ニュートラル効果	マイナス効果		

見積もり差 (De値) : $De = Se - He$
 Se : 話し手側から見た「話し手の行為のフェイス侵害度」の見積もり仮に、0から1の間の数値で表すものとする。
 He : 聞き手側から見た「話し手の行為のフェイス侵害度」の見積もり仮に、0から1の間の数値で表すものとする。
 α : 許容されるずれ幅

図1 「見積もり差」「行動の適切性」「ポライトネス効果」(宇佐美 2003)

究することが重要であると述べている。

ここで、宇佐美（2003）のモデルを、具体例と共に見ていく。図1は「見積もり差」「行動の適切性」「ポライトネス効果」の関係をまとめたものである。

ここで、用語について少し説明を加える。DP理論では、土台となったポライトネス理論の用語を引き継ぎ、人間の「基本的欲求」として「ポジティブ・フェイス」と「ネガティブ・フェイス」という二つの用語を用いている。前者は、他者に理解されたい、好かれたい、賞賛されたい、仲間に入れて欲しいという「プラス方向への欲求」であり、後者は、他者に立ち入れたくない、邪魔されたくないという「マイナス方向に関わる欲求」である。これらは、心理学の分野にも古くからある「接近欲求」や「回避欲求」と類似した発想を持つ概念である。そして、相手のフェイス（基本的欲求）を脅かす可能性のある行為が、「フェイス侵害行為」と呼ばれる（宇佐美2003,2008）。

このモデルに適用される具体例として、宇佐美（2003）が紹介している「ほめに対する返答談話」（金2002）を取り上げる。表1と表2は宇佐美（2003）の解説を参考に、筆者が上述のモデルに当てはめたものである。太枠内の行動欄と評価欄は筆者が追加し、要点をまとめた。

表1 マイナス効果の例-1 (日本語に韓国語を持ち込んだ場合)

行動の適正性	過小行動	適切行動	過剰行動
韓国語話者の行動 (ほめられた人の行動)	・自慢げな返答をする ・繰り返しほめられても謙遜しない	・ほめを否定する ・繰り返しほめられると、より否定的な返答をする	
日本語話者が下す評価 (ほめた人が下す評価)	・礼儀を知らない ・謙虚さがない ・生意気だ		
ポライトネス効果	マイナス効果	プラス効果 ニュートラル効果	マイナス効果

表2 マイナス効果の例-2 (韓国語に日本語を持ち込んだ場合)

行動の適正性	過小行動	適切行動	過剰行動
日本語話者の行動 (ほめられた人の行動)		・自慢げな返答をする ・繰り返しほめられても謙遜しない	・ほめを否定する ・繰り返しほめられると、より否定的な返答をする
韓国語話者が下す評価 (ほめた人が下す評価)			・よそよそしい ・正直でない
ポライトネス効果	マイナス効果	プラス効果 ニュートラル効果	マイナス効果

表1は日本語に韓国語の慣習をそのまま持ち込んだ場合であるが、丁寧さに欠けるとみなされ、マイナス効果を生み出している。表2は韓国語に日本語を持ち込んだ場合であるが、ここでは必要以上に謙遜しすぎること、やはりマイナス効果となっている。この例が象徴しているのは、異文化に自文化を持ち込んだ場合、「マイナス効果」のみが生み出されるという結末である。「ほめる」という相手を喜ばせるはずの言語行動が、それを行えば行うほど、かえって両者間の溝が深まるという皮肉な様相を示している。

3 先行文献

ポライトネス理論に基づく研究は、これまで国内外において活発に行われてきた。全体的な傾向として、それらの多くは量的研究のアプローチをとり、統

計的手法を用いて、各言語間における相違点を見出している。

しかし、各言語間の相違点や要因別（親疎関係／上下関係など）の相違点が詳細に記述されていても、それらの根源にある社会文化的規範に関する考察が十分になされてきたとは言いがたい。円滑な異文化間コミュニケーションの創出といった教育的視点を明確に打ち出し、教育現場ですぐに活用できるような具体的対応策を提示しているものも数が少ないのが現状であろう。

例えば、本稿と重複するテーマである「日本語とマレーシア語」における「勧誘に対する断り」に関する先行研究には、日本語母語話者とマレーシア語母語話者が勧誘者に対して同程度に心理的負担を感じていることを統計的に導き出したもの（伊藤 2001）、日本語もマレーシア語も「侘び」を言ってから「理由」を話す傾向があることを見出したもの（伊藤 2002）、マレーシア語では上下関係や親疎関係によって、意味公式に違いがあることを明らかにしたもの（伊藤 2005）などがある。しかし、社会文化的規範についての記述は少なく、教育現場でどのように生かせるかを具体的に議論するには至っていない。

本稿は、教育現場で異文化間コミュニケーションを効果的に扱うための指針を得ることを目標に、DP理論を基盤とし、表現事象の記述のみならず、それらの背後にある社会文化的規範についての考察を詳しく行う。そして、本稿で得られた知見を、教育現場で役立つ形で提言していきたいと考えている。

4 日本語とマレーシア語における「勧誘」の対照分析

本節では、日本語とマレーシア語における「勧誘」と「勧誘に対する断り」の言語行動に関する対照分析を行っていく。以下、小節において、対照分析の対象、方法、分析結果、考察を順次述べていく。

4.1 対照分析の対象

日本語データは、筆者が普段用いている日本語教科書にあるモデル会話をそのまま活用した。これは、教育現場の実践に直結させることを明確に意識してのことである。日本語のモデル会話は表3のとおりで、初級日本語教科書『みんなの日本語 I』（スリーエーネットワーク 2005）の第9課の会話「残念です」（コ

ンサートに誘うが、先約のために断られる場面)より引用した。

マレーシア語のデータは、日本語と同じ状況設定で会話を作るよう、マレーシア人に依頼して収集した。具体的には、マレーシア国民大学で2015年度前期に筆者の日本語授業に参加していたマレーシア人学生に作成をお願いした。三～四人のグループで一つの会話を作成してもらい、全部で11の会話例を得ることができた。本稿では、作例の一つをマレーシア語のモデル会話として表3に全文提示する。そのほかの作例については必要に応じて随時紹介する。

マレーシア語で会話を作成するにあたっては、日本語のモデル会話による影響を防ぐため、それらを学習するまえに行った。また、日本語のモデル会話やその英語訳などは一切見えてはいけないことにし、副教材『みんなの日本語 I 練習C・会話イラストシート』(スリーエーネットワーク2000)にある四コマの絵だけを見ながら作成するように指示した。教師は登場人物の名前以外の情報は特に与えていない。

使用するデータに関して本稿が特に重視している点は、「母語話者による評価」がなされていることである。日本語教科書のモデル会話は、たとえそれがある特定の個人によって人為的に作成されたものであったとしても、執筆や出版の過程を通して、複数の日本語母語話者の目に触れてきたはずである。それはつまり、モデル会話が日本語として「受け入れられる」状態にあることを意味している。これはDP理論の「基本状態」(母語話者にとってなされて当然の状態/違和感のない状態)に相当するものであり、図1の「適切行動」に該当するものと考えられる。同様に、マレーシア語のモデル会話も複数の母語話者の意見が反映されたものであることから、マレーシア語の「基本状態」にあるとみなすことができるであろう。

4.2 対照分析の方法

本稿では、図1のDP理論モデルにおける「マイナス効果」となりうる箇所
に焦点を当てて分析を行う。「マイナス効果」とみなされる言語行動は、DP理論の「許容できるずれ幅 ($0 \pm \alpha$)」のうちに収まらず、「適切行動」から逸脱しているために、発話相手に違和感や不快感を与える恐れがあるものであり、「フェイス侵害行為」に相当する。そして、二言語間におけるそれらの相違点を明

らかにし、その背景となる社会文化的規範についての考察を行う。逆に、発話の内容や順序が多少異なっていたとしても、それが「マイナス効果」とみなされる可能性が低いと思われるものは、本稿では扱わないことにする。

本稿の分析では「母語話者の言語直感」が大変貴重な資料となっている。DP理論の「聞き手側の認知」に相当するものであろう。ある言語行動に対して、母語話者が「不愉快だ」「失礼だ」と感じるのか、あるいは特に何とも思わないのかは、「ポライトネス効果」(プラス/ニュートラル/マイナス)を認定する上で、重要な判断材料となる。

また、社会文化的規範についての考察を深めるにあたり、ある具現化された言語行動に対する「母語話者自身の解釈」が重要であると考え、マレーシア人日本語学習者との話し合いを行っている。教師はマレーシア人学生に対し、「話し手はなぜそのような言ったのか」「どのような気持ちを込めて言ったのか」などを詳しく聞き出し、また、聞き手の立場からは「こう言われると、どのように感じるか」「不快に感じるとしたら、それはなぜか」という問いかけをして、意見や感想を引き出した。また、教師は日本語母語話者として、マレーシア語の発話が日本人にどのように解釈されるかを説明したりした。

このような話し合いは教師と学習者のピア・ラーニング(協働学習)によるものである。稗田(2014)は、「目に見える側面」(具現化された「もの」や「こと」)を手がかりに、「目に見えない側面」(価値や規範など)を探っていくピア・ラーニングが有効であることを報告しているが、本稿もその手法を援用した。

なお、本稿で扱うデータの冒頭部と終結部には「電話」に関する談話が含まれているが、本稿では「勧誘」と「勧誘に対する断り」の部分に焦点を絞って論じることとする。

4.3 モデル会話の対照分析結果

表3は、「コンサートに誘うが、先約があるために断られる」という「勧誘」と「勧誘に対する断り」の言語行動を表すモデル会話である。表の左側は日本語教科書から引用したモデル会話、右側はマレーシア人学生がマレーシア語で作成した会話を、筆者が日本語に翻訳したものである。マレーシア人日本語学習者が日本語で作ったものではないことに注意されたい。また、筆者が翻訳す

る際には、原文の意味や構造をできるだけとどめる方針で、あえて「直訳」調に訳してあることを断っておく。なお、マレーシア語のモデル会話内にあるアルファベットと下線は筆者が追加したものである。

表3 日本語とマレーシア語における「勧誘」のモデル会話

日本語のモデル会話	マレーシア語のモデル会話 (日本語訳)
M: もしもし、ミラーです。 K: ああ、ミラーさん、こんばんは。 お元気ですか。 M: ええ、元気です。 あのう、木村さん、小沢征爾のコンサート、いっしょにいかがですか。 K: いいですね。いつですか。 M: 来週の金曜日の晩です。 K: 金曜日ですか。金曜日の晩はちょっと……。 M: だめですか。 K: ええ、友達と約束がありますから、……。 M: そうですか。残念ですね。 K: ええ。また今度お願いします。	M: もしもし、こんにちは。 木村さんですか。ミラーです。 K: ええ、木村です。ミラーさん、何のご用ですか。 M: 友達から、コンサートのチケットを二枚もらいました。(A) <u>いっしょに行きたいですか</u> 。 K: そのコンサートはいつありますか。 M: 12日、金曜日の夜です。 K: ああ……、12日ですか……。 すみません。(B) <u>その日は行けません</u> 。 M: (C) どうしてですか。 K: その日の夜は、友達と映画を見に行く約束がありますから。 M: ああ、そうですか。(D) <u>気にしないでください</u> 。(E) <u>ほかの人を探しますから</u> 。 ありがとうございました。それでは。 K: ええ、すみませんでした。それでは。

本稿は、表3のマレーシア語のモデル会話の中から、日本語において「マイナス効果」を生み出す可能性が高い項目を取り上げ、それぞれ詳細に検討していく。本稿では、筆者自身が日本語母語話者として感じる違和感や不快感を「聞き手側の認知」として活用することで、五つの「フェイス侵害行為」を抽出した。表4は、五つの「フェイス侵害行為」の意味公式 (semantic formula) とその発話例をまとめたものである。意味公式とは、発話を意味内容によって分類したものである。本稿は、本稿と同じく「勧誘」に着目した対照分析を行っている鄭 (2009) や吉田 (2010) が提示している意味公式を参照し、それらを改変したものをを用いている。また、発話例は、表3のモデル会話内にある発話だ

けでなく、マレーシア人学生によるほかの作例からも抜粋した。

表4 日本語において「フェイス侵害行為」となる意味公式と発話例

	意味公式	意味機能	発話例
A	願望確認	共同行為に応じる願望があることを確認する	いっしょに行きたいですか 見に行きたいですか
B	明示的不可表現	相手の意向に沿えないことを明示的に表す	行けません だめです
C	断る理由の情報要求	断る理由に関して、より詳細な情報を求める	どうしてですか どんな用事ですか
D	断りの受諾／謝罪の受入表明	断りを了承し、相手の謝罪を受け入れる気持ちを表す	気にしないでください 別にいいですよ
E	勧誘者が次に取る行動の明示	勧誘者が次に取る行動について明示的に表す	ほかの人を探します ほかの人と行きます

以下、五つの項目について、マレーシア語と日本語における発話傾向と発話意図を順次解説していく。その上で、それらが日本語では不適切となる理由について検討する。なお、マレーシア語に関する情報は、マレーシア人学生の意見などを参考に、筆者がまとめたものである。

(A) 「願望確認」

マレーシア語では勧誘の際に「～たいですか」に相当する表現“Nak～”を用いることが多い。これは上下関係を問わず用いることができるので汎用性が高く、本稿の作例でも11件中5件がこの形式を使用していた。よりくだけた表現には“Jom!” (行こう) があり、より丁寧な場合は“Saya nak ajak awak～” (あなたを～に誘いたいんですが) という言語形式を用いる傾向がある。後者の表現は、一人称を主語に用いて勧誘者の利益／恩恵を強調することで、より丁寧な印象を与えているものと思われ、作例11件中3件に見られた。

なお、日本語の勧誘に用いられる否定疑問文 (例: 行きませんか) は、マレーシア語においては勧誘の意味を表さず、「(ほかの人は行くのに) あなたは行かないんですか」という確認の用法になる。また、“Bagaimana?” (いかがですか) という表現を用いると、勧誘内容に関する聞き手の感想を聞くことに趣旨が移

り、勧誘は付随的なものとなる。

一方、日本語では、相手のごく親しい友人や家族である場合を除き、「ほし
いですか」「～たいですか」の言語形式を用いて聞き手に直接欲求や願望を聞
くことは好ましくないとされる。この理由について、鈴木(1997)は、「聞き手
の私的領域」という概念を導入し、発話内容が聞き手の私的な欲求や願望に直
接言及した場合、聞き手は自分の私的領域が侵害されたと感じることで、失礼
な発話になると考察している。また、熊井(1989)は、二人称を主語とし、相
手の願望に直接言及することは、相手の利益を強調することになり、聞き手に
尊大な印象を与えてしまうと論じている。

よって、日本語にマレーシア語の言語形式をそのまま持ち込んだ場合、「ネ
ガティブ・フェイスの侵害」によって、日本語母語話者から「失礼だ」という
マイナス評価を下されると予測される。逆に、日本語話者が日本語の勧誘の表
現(～ませんか/いかがですか)を形式的にマレーシア語に当てはめると、
勧誘の意図が薄れてしまったり、あるいは、正確に伝わらなかったりする可能
性があると思われる。

(B) 「明示的不可表現」

断りの「明示的不可表現」についてであるが、マレーシア語は英語と同様に、
「行けません」や「だめです」というようにはっきりと言い切った形で断りを
明言することがあるようである。このような明示的な返答は作成会話11件の
うち4件に見られ、残りの半数以上は「侘び」や「理由」を並べて、間接的に
断っていた。いずれにせよ、マレーシア語における「明示的不可表現」はDP
理論の「許容できるずれ幅(0±α)」のうちに収まっていると考えられ、「適切
行動」の一つであるとみなすことができる。

荒巻(1999)によると、アメリカ人は直接的にはっきりとものを言う傾向が
あり、日本語のあいまいな表現が「時間の浪費」と感じられることもあるよう
である。他方、マレーシア語母語話者の話によると、マレーシア人は、はっき
り言ってもらったほうが安心できる、すっきりすると感じているようである。
また、マレーシア語の“Tak boleh / dapat pergi” (行けません) という返答は、“Tak
nak pergi” (行きたくない) とははっきり区別して用いられているようで、前者は「行

きたい気持ちはあるが、都合が悪くて行けない」という意味を含んでいる一方、
後者は「興味がないので、行きたくない」という意味に解釈される。つまり、
「行けません」という表現は、相手の好意を無視するものではないということ
を暗に示しているため、最後まで言い切ったとしても失礼になる可能性は低い
と考えられる。

日本語の場合はどうだろうか。荒巻(1999)は、「依頼」や「招待」、「要請」
などに対して「断る」という発話行為は相手の意向に逆らうことになるため、
一般的に相手の気持ちを傷つけないように、感情を害さないようにと、ある程
度婉曲的な表現が要求されるとしている。つまり、言い切らない言語形式(中
途終止文)などは、代表的な方策の一つであると言えよう。

よって、日本語話者に対してはっきりと「行けません」といった場合、相手
の感情を押し量ることができない「いやな人だ、冷淡な人だ」と思われる可能
性がある。これは、自分に好意を抱いているからこそ誘ってくれた相手に対し
て「ポジティブ・フェイスの侵害」を行ったことになる。逆に、マレーシア語
話者の誘いに対してあいまいな返答をしていると、相手は自分の判断に自信が
持てずに、とまどったり、不安を感じたりすることがあると考えられる。

(C) 断る理由の情報要求

マレーシア語の作成会話では、「行けません」や「都合が悪い」という返答
に対しては、「どうしてですか」(11件中4件)と質問することで、理由に関する
情報を要求したり、「用事がある」「予定がある」「約束がある」といった返答
に対しては、「どんな用事?」「どんな予定?」などと、さらに詳細な情報を求
めたりしていた(11件中4件)。

マレーシア人学生の意見では、マレーシアでは理由を詳しく聞くことはむしろ
好ましいことなのだという。親しい間柄ほど、「だれと行くの?」「どこへ行
くの?」「何をやるの?」とより詳しく聞く傾向があるらしい。これは親愛の
情の表れで、相手への関心の高さを示し、情報を共有することで結束力を高め
ていると考えられる。つまり、「ポジティブ・フェイス」に積極的に働きかけ
ることで、親密で友好な人間関係を維持しようとしているのである。

一方、日本人の場合は、理由をあれこれ聞かれることに、違和感や不快感を

感じる人が多いのではないと思われる。これは、項目(A)と同様に、「聞き手の私的領域」の侵害に当たるためであろう。これに関連し、蒙(2010)は、日本人の実に9割以上が、大まかな理由を用いて勧誘を断っていたというデータを示している。また、許(2010)は、日本人は「相手への質問」ではなく「自己開示」する表現を用いることにより、相手への察しに基づいて情報を提供する傾向があることを指摘している。

したがって、マレーシア語話者が日本語話者に対していろいろ聞こうとすると、「ネガティブ・フェイスの侵害」となり、「無礼だ」「失礼だ」とみなされる危険性がある。逆に、日本語話者がマレーシア語話者に対して何も聞こうとしない場合は、自分と仲良くしたくないかのように感じられ、「他人行儀でよそよそしい」という印象を与えてしまう恐れがある。

(D)「断りの受諾／謝罪の受入表明」

マレーシア語には、断る理由がわかった後で、「そうですか」「わかりました」という返答をする会話例もある(11件中4件)一方、「気にしないで」「別にいいですよ」「Tak apa」という発言により、断りを了承したこと、あるいは、相手の謝罪を受け入れる気持ちを表明しているものが多かった(11件中6件)。これは、聞き手に対する気遣いの表明であり、断ったことで申し訳なく感じている相手の心理的負担を和らげるためのものである。

しかし、日本語のモデル会話には、「残念ですね」という「遺憾の念」が表明されているが、「許してあげる」というようなニュアンスを漂わせる発話はない。これは、誘いを断ったことで相手の意向に添えなくて申し訳ないという意味での「謝罪」の念が多少はあるものの、自分の過失により相手に迷惑をかけた場合の「謝罪」とは大きく異なり、許しを請うほどのものではないと認識しているためと思われる。日本語は「許すかどうか」には焦点を当てず、お互いの気持ちを確認し、未来志向でいくことを示す傾向があるようである。

よって、日本語話者に対して「気にしないで」「別にいいですよ」という発言をすると、やや奇妙に響くほか、場合によっては、「なかったことにする」「忘れてあげる」とも解釈され、相手に距離を置く、やや冷たい印象を与えてしまうかもしれない。これは、未来の友好を志向する日本語話者に対する「ポジテ

ィブ・フェイスの侵害」に相当する行為であろう。逆に、マレーシア語話者に対して「遺憾の念」を表明しても、とりわけ悪い印象を与えることはないと思われるが、「許してくれない」という不安を抱えていると思われる場合は、そうではないことをきちんと伝えることも必要だと思われる。

(E)「勧誘者が次に取る行動の明示」

「ほかの人を探します」という趣旨の発話は、談話完成テスト(DCT)方式でデータを集めたほかの先行研究には見られなかったが、本稿においては、11件中3件に見受けられた。マレーシア人学生によると、この発言を加えることで、より丁寧な印象を与えることができるそうだ。発話意図は「断られたことでいっしょに行く人がいなくなった場合、勧誘者がみじめで、かわいそうに思われる。相手に辛い思いをさせてしまった断り手もまた心苦しい」という状況を回避するためであるという。そのため、「ちゃんとほかの人を探して、その人と行くから大丈夫よ」という意志表示をすることで、「勧誘者がみじめで寂しい思いをすることはないから安心してほしい」というメッセージを伝えているのだという。

日本語ではこのように言うと、ダメ押しをしているようで、「いやみ」に聞こえてしまう可能性がある。日本人にとって、勧誘者が次に取るであろう行動は十分に予測可能なものであり、それをあえて明言することは、何か別のメッセージが含まれているのだと受け取られる。例えば、「あなたを誘って損した」という「後悔の念」や、「あなたは同行者としてふさわしくない」という「侮辱の念」などが暗示的に伝わる恐れがある。この発言は、相手の対応が良心的でなく腹立たしいときに、わざと相手を不快にさせる目的で使用する場合には効果を発揮するであろう。

したがって、日本語話者に対してこのような発言をした場合、聞き手は友情が踏みにじられ、攻撃されたと感じることになり、「ポジティブ・フェイスの侵害」がなされたことになる。聞き手は著しく気分を害し、友好な人間関係が維持できなくなる恐れがあるので、注意が必要である。逆に、マレーシア語話者に対して、今後の行動に関して特に何も述べない場合は、それでも差し障りないと思われるが、相手が勧誘者の今後を案じて心配そうにしている場合は懸

念を払拭するための措置を取ることも一つの方法であろう。

4.4 考察

これまで見てきたように、本稿で取り上げた五つの意味公式はいずれも、日本語において「マイナス効果」を生み出す可能性がある「フェイス侵害行為」であるとみなすことができる。表5に、五つの意味公式と、それが日本語において「マイナス効果」となる要因をまとめておく。

表5 日本語における「フェイス侵害行為」の意味公式とその要因

意味公式	「マイナス効果」となる要因
(A) 願望確認	ネガティブ・フェイスの侵害
(B) 明示的不可表現	ポジティブ・フェイスの侵害
(C) 断る理由の情報要求	ネガティブ・フェイスの侵害
(D) 断りの受諾／謝罪の受入表明	ポジティブ・フェイスの侵害
(E) 勧誘者が次に取る行動の明示	ポジティブ・フェイスの侵害

「ポジティブ・フェイスの侵害」が要因となって「マイナス効果」を生じさせている項目は三つ(B・D・E)あり、「ネガティブ・フェイスの侵害」によるものは二つ(A・C)である。相手に近づきすぎてもいけないし、離れようとしすぎるのもよくないという微妙なバランスが要求されていることになる。

以下、日本語教育の現場を念頭に、マレーシア人学習者に具体的なアドバイスをするとしたら、どのようなことが言えるか、検討する。

まず、相手に近づきすぎないためには、相手の心の内面(プライベート)に深く立ち入りすぎないようにすることが重要であろう。よって、「相手が自分から話そうとするときはそれに耳を傾けてもかまわないが、あまり話そうとしない場合はむやみに聞かないようにする」ことが一つの有効な対処法になると考えられる。

そして、相手から離れすぎてしまわないためには、日本語話者が常日頃相手の気持ちや感情を推し量りながら言語行動を行っていることをあらかじめ理解しておく必要があるであろう。その上で、日本語話者にマイナス感情を与えてしまう事柄や、誤解を招きやすい発言はどれかに注意を払いながら、その場に

適した言語形式を的確に選択していくことが求められるであろう。

また、日本語話者がこれらのフェイス侵害行為に直面した場合は、単に「いややつだ」と決めつけて相手を避けるのではなく、実は友好の念を持ってしてくれたことだったのかもしれないと見方を変えてみる姿勢を持つことが大切であろう。そして、違和感や不快感を感じたときこそがチャンスだという心づもりで、その場で互いによく話し合うことによって、それぞれの言語行動とその背景にある社会文化的規範がよりよく理解できるようになり、異文化間の円滑な人間関係が維持・促進されていくものと期待できる。

5 まとめと今後の課題

本稿は、日本語とマレーシア語における「勧誘」と「勧誘に対する断り」の言語行動に焦点を当て、二言語間における相違点を明らかにし、それらの背景にある社会文化的規範についても議論を深めてきた。DP理論の枠組みに基づいて、マレーシア語のモデル会話の中から、日本語において「フェイス侵害行為」とみなされる可能性のある項目を五つ取り上げ、なぜそれらが「マイナス効果」を生じさせるのかについて考察してきた。そして、得られた知見が、日本語教育やマレーシア語教育をはじめとする教育現場で有効に活用できるよう提言を行った。

今後の課題として、本稿は日本語とマレーシア語の二言語のみを扱ったものに過ぎず、ほかの言語を加えた場合の相互作用についても解明していくことが求められよう。また、本稿で扱った「勧誘」のほかにも対人コミュニケーションにおいて重要な役割を果たす言語行動はいくつもあり、それらの記述を行っていくと同時に、互いの関連性を明らかにしていくことも大切だと考える。

筆者自身、日頃異文化接触を行う中で、実際に「違和感」や「不快感」を感じる言語行動に直面することが多々ある。今後は、それらの一つ一つにも丁寧に向き合っていけたらと思っている。そして、誤解やミス・コミュニケーションのしくみを体系的にまとめていくことで、ポライトネス研究の発展のみならず、教育現場での有効的活用にも貢献できることを願っている。

〈マレーシア国民大学〉

参考文献

- 荒巻朋子 (1999) 「アメリカ人と日本人の断わり表現の比較」『長崎大学留学生センター紀要』7, pp.105-137.
- 伊藤恵美子 (2001) 「ポライトネス理論の実証的考察—心理的負担の度合を中心に表現の長さの観点から」『日本語教育論集』17, pp.1-20.
- 伊藤恵美子 (2002) 「マレー語母語話者の中間言語に見られる語用的特徴—断り表現における普遍性と特殊性」『ことばの科学』15, pp.179-197.
- 伊藤恵美子 (2005) 「マレー文化圏における断り表現の比較—ジャワ語・インドネシア語・マレーシア語の発話の順序に関して」『国際開発研究フォーラム』29, pp.15-27.
- 宇佐美まゆみ (2003) 「異文化接触とポライトネス—ディスコース・ポライトネス理論の観点から」『國語學』54(3), pp.117-132.
- 宇佐美まゆみ (2008) 「ポライトネス理論研究のフロンティア—ポライトネス理論研究の課題とディスコース・ポライトネス理論」『社会言語科学』11(1), pp.4-22.
- 金庚芬 (2002) 「「ほめに対する返答」の日韓対照研究」『言語・地域文化研究』8, pp.179-196.
- 熊井浩子 (1989) 「待遇表現指導の一視点—「ほしい・たい」を中心に」『日本語学校論集』16, pp.1-14.
- 鈴木睦 (1997) 「日本語教育における丁寧体世界と普通体世界」田窪行則 (編) 『視点と言語行動』くろしお出版
- スリーエーネットワーク (2000) 『みんなの日本語初級 I 練習C・会話イラストシート』スリーエーネットワーク
- スリーエーネットワーク (2005) 『みんなの日本語初級 I』スリーエーネットワーク
- 鄭在恩 (2009) 「日韓の勧誘ストラテジーについて」『言葉と文化』10, pp.113-132.
- 許明子 (2010) 「日本語と韓国語の開き手の私的領域に関する言語行動—韓国人日本語学習者と日本語母語話者の言語行動に関する調査を過して」『筑波大学地域研究』31, pp.25-44.
- 稗田奈津江 (2014) 「会話場面の文化的背景に着目した異文化理解活動—「文化の三角形」を活用したピア・ラーニング」『言語教育実践 イマ×ココ』2, pp.32-37.
- 蒙楯 (2010) 「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」『異文化コミュニケーション研究』22, pp.1-28.
- 吉田好美 (2010) 「勧誘場面の断りに見られる言い訳と不可表現及び勧誘者の言語行動について—日本人女子学生とインドネシア人女子学生の比較」『言語文化と日本語教育』40, pp.11-20.
- Brown, P. & Levinson, S. (1987) *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.