SNSを用いた勧誘場面における断りストラテジーとポライトネス効果

－日本語母語話者とマレー語母語話者の比較－

稗田奈津江（マレーシア国民大学）

要　旨

本稿の目的は、勧誘の断りストラテジーとそのポライトネス効果を、日本語母語話者（以下JNS）とマレー語母語話者（以下MNS）の比較を通して明らかにすることである。本研究は、SNSを媒体としたロールプレイを用いて、談話データを収集した。そして、断りに焦点を当て、母語場面と接触場面のそれぞれにおいて、各意味公式の使用度数及び意味公式の一人平均使用度数をJNSとMNS間で比較した。また、事後インタビューで得られた質的データを、DP理論の枠組みに基づいて分析した。その結果、母語場面において、JNSはネガティブ・ポライトネスを志向し、主目的を効率的に達成しようとしているが、MNSはポジティブ・ポライトネスを志向し、より長く詳細なやりとりをしていることがわかった。接触場面においては、MNSは目標言語の規範を選択する傾向があり、それがポライトネスのプラス／ニュートラル効果を生じていることが明らかとなった。

【キーワード】：勧誘　断りストラテジー　ポライトネス効果　マレー語母語話者　SNS

1．はじめに

勧誘は、相手との友好的な人間関係を構築、維持、発展させていく上で重要な言語行動の1つである。そして、勧誘の断りは、相手の意向に沿えないという点で相手の領域を侵しかねない行為であり、相手との間に生じた不均衡を修復するための措置を必要とする言語行動である（藤森 1995）。とりわけ第二言語における断りの遂行は、コミュニケーション上の誤解や失敗を招いたり、母語話者に違和感を与えたりすることがあるため、注意が必要である（ラオハブラナキット 1997）。

そのため、勧誘の断りに関する研究も、これまで国内外において活発に展開されてきた。それらは、扱う言語（日本語、英語、中国語など）やデータの収集方法（談話完成テスト、ロールプレイ、自然会話など）、分析対象（ストラテジー、談話構造、言語形式など）においてより多様になってきている。

しかし、円滑な異文化間コミュニケーションをめざすには、母語話者と非母語話者間における相違点を示すだけでは不十分で、それらの相違点から生ずるずれをどのよ

うに調整し、誤解を回避していくのかをより詳細に検討していくことが必要であろう。したがって、非母語話者がどのような言語行動をとるかについて示すのみならず、非母語話者の言語行動が母語話者からどのように解釈、評価されるのかについても明らかにしていくことが重要であると考える。また、ある母語話者の解釈が必ずしも母語話者全体の規範を代表しているとは限らないため、母語話者個人の解釈を、母語話者全体の言語使用実態と照らし合わせて考察することも大切であろう。

以上の問題意識から、本研究は、勧誘の断りストラテジーに焦点を当て、日本語母語話者（以下、JNS）とマレー語母語話者（以下、MNS）間の相違点を明らかにする。上述の2群間の比較は、母語場面と接触場面のそれぞれにおいて行う。また、MNSが接触場面で用いたストラテジーがJNSからどう評価されるのかについても、ディスコース・ポライトネス理論（以下、DP 理論）の枠組みに基づき検証する。

なお、本研究でMNSを調査の対象としたのは、日本語教育に力を入れているマレーシアの現状を踏まえ、MNSの言語使用に対する理解も深める必要があると考えたからである。マレーシアの日本語学習者数は世界第10位であり（国際交流基金 2020）、マハティール元首相が東方政策[1)]を推し進めた結果、今日までに16,000人以上の留学生・研修生が日本に派遣されている（The Malaysian Look East Policy）。

２．勧誘の断りストラテジーに関する先行研究

本章では、勧誘の断りストラテジーに関する先行研究を概観する。なお、本稿は表1に掲げた意味公式[2)]を用いるが、意味公式の名称は研究者によりさまざまである。例えば、「理由」は「言い訳」や「弁明」などと呼ばれることもある。

２．１．母語場面における語用論的特徴

日本語における勧誘の断りは、より曖昧で婉曲的だという特徴が早くから指摘されてきた。例えば、JNSは「調和重視型」の言語行動様式をとり、婉曲的、低姿勢的、控えめ的な表現を使用する一方、中国語母語話者は「直接表現型」の言語行動様式をとり、直接的、高姿勢的、説得的な表現を使用する傾向があるという（劉 1984）。

JNSによる断りの中心を占めるのは、「理由」と「詫び」である（藤森 1995、藤原 2004）。中国語やマレー語においても同様の傾向が見出されている（伊藤 2002、文 2011）。他方、日本語では「曖昧理由」が、アメリカ英語や中国語、インドネシア語では「具体理由」が多く用いられるという違いが見られる（生駒・志村 1993、藤原 2004、劉・肖 2008）。

また、JNSは断りに際し、「理由」のみを言及して、「いいえ」や「できません」といった「結論」を述べないことが多い（生駒・志村 1993）。一方で、JNSも高頻度で「結論」を述べたとする調査結果もある（文 2011、メッグリアングライ 2013）。

そのほか、JNSは、興味の表明、謝罪、残念な気持ちなどを複数組み合わせて、人

間関係の修復を行っているという（李 2010）。ザトラウスキー（1993）は、勧誘者の立場を考慮する発話を「思いやり発話」と呼び、「好意的反応」、「肯定的感嘆」、「情報要求」、「関係維持」、「共話」の5種類を例示している。これらの補助的なストラテジーにおける使用頻度も文化によって異なり、例えば、JNSは「関係維持」を用いたが、アメリカ人英語母語話者はまったく用いなかったという報告がある（生駒・志村 1993）。

２．２．接触場面における誤解の恐れについて

岡本他（2003）は、日本語に顕著な曖昧な表現について、日本語非母語話者（以下、JNNS）の視点から言及している。JNNSは、「ちょっと難しい」という婉曲の表現を、問題は「少しだけ」だから来るに違いないと判断してしまうことがあるという。また、「考えておく」や「微妙だ」のような判断留保の形をとった断り表現も、JNNSには来る可能性が高いと期待されることも問題になりやすいと指摘している。

「理由」の述べ方もまた、異文化間で誤解を招く恐れがある。例えば、JNSが多用する「曖昧理由」は、JNNSには十分に理解されにくく、断り手が望まない再勧誘を誘発することがある（劉・肖 2008）。また、Leadkitlax（2014）は、「具体理由」をさらに「義務的要因」、「私的要因」、「物理的要因」によるものの3つに分け、中でも「私的要因」による断りが、JNSから否定的な評価を受ける可能性が高いと述べている。「具体理由」の正当性の度合いも文化によって異なり、例えば、中国語で「仕事」の多忙さをうかつにあげることは、自分の有能さを誇示していると解釈されてしまう恐れがあるという（岡本他 2003）。ほかにも、JNNSには複数の理由を重ねて述べるという特徴があり、それはJNSにとっては言い訳がましさが強くなるので、気をつけるべきだという指摘もある（藤森 1995）。また、マスデン（2011）は、「ちょっと用事があって…」のような、JNSが多用する曖昧な表現をJNNSが使った場合、「うそをついている」、「遠ざけられた」のように否定的に解釈するJNSがいたことを報告している。

「結論」の省略に関しても、例えば、中国語やロシア語で断りの「結論」を明言しないことは、無責任で、非礼だと受けとめられる懸念があるという（岡本他 2003）。

そのほか、「また今度」のような「関係維持」に関して伊藤（2002）は、日本語では親疎にかかわらず用いられており、儀礼的な意味合いが強いが、マレー語では疎遠な相手には用いられなかったことから儀礼化の程度は低いとし、MNSがこの儀礼的な勧誘を実質的な意味にとらえてしまうと誤解の一因になると考察している。

２．３．SNSを用いた先行研究

SNS（ソーシャル・ネットワーキング・サービス）を用いた勧誘の断りに着目した研究は、管見の限り、以下の2点のみである。

中井他（2018）は、「疎」であるが継続すべき関係にあるJNSからの誘いを断る際

に、JNNSが「婉曲的に断る」表現を用いたことで、かえって望まない再勧誘を誘発したことを明らかにした。そして、対面とは異なり、非言語行動が伴わないこと、電子メールとは異なり、一回の産出において完結性が求められないことなど、LINEの特性も、断りの意思が伝わりにくかった要因だと考察している。

メッグリアングライ（2015）は、LINEにおける勧誘に対する断りに見られる謝罪に焦点を当てている。そして、JNSは謝罪をより頻繁に行い、泣き顔などのマイナスの感情を表すスタンプも多く用いていたが、タイ語母語話者は誘いに対する断りにあまり負担を感じていないため、それらの使用が少なかったことを報告している。

３．研究の目的と課題

前章でまとめたように、勧誘の断りストラテジーに関して、JNSとJNNS間にはさまざまな相違点があり、それらが語用論的なコミュニケーションギャップを引き起こす恐れがあることがわかった。しかし、異文化間コミュニケーションにおいて、MNSがどのストラテジーを用いるのか、そして、それがJNSからどう評価されるのかに関しては、不明な点が多い。

したがって、本研究は、勧誘の断りストラテジーとそのポライトネス効果を、JNSとMNSの２群間の比較を通して明らかにすることを目的とする。そして、本研究は、以下のように研究課題を２つ設定する。

研究課題１　SNSを用いた勧誘場面における断りストラテジーは、母語場面と接触場面のそれぞれにおいて、JNSとMNSで異なるか。

１－１　各意味公式の使用度数はJNSとMNSで異なるか。

１－２　意味公式の一人平均使用度数はJNSとMNSで異なるか。

研究課題２　接触場面でMNSが用いた断りストラテジーは、どのようなポライトネス効果を生み出すか。

４．データの収集と分析方法

４．１．データの収集方法

本研究は、SNSを媒体としたロールプレイを用いて、2019年の３月から５月にかけて、談話データを収集した。調査の際には、日本語とマレー語の二言語を併記した、次のようなロールカードを使用した。

本研究がSNSを媒体に用いたのは、SNSは今日の若年層にとって主流のコミュニケーションツールになっているからである。また、「ショッピング」という場面を設定したのは、まずは比較的負担度の低い、日常的な場面について調べようと思ったからである。日常的な場面には「食事」も考えられるが、MNSはイスラム教徒のため食事内容に特別な配慮を要することから、今回の調査では採用しないことにした。

A：Bさんはあなたの友達です。 あなたは、今度の日曜日にBさんとショッピングに行きたいと思います。 Bさんにスマホでメッセージを送ってください。

B：Aさんはあなたの友達です。 あなたは、Aさんにショッピングに誘われます。 しかし、その日は、ほかの予定が入っています。 Aさんからのメッセージに返信してください。

本研究の調査協力者は、JNS及びMNSそれぞれ20名で、全員20代後半から30代の女性である。マレーシア在住者[3]のみを対象とし、勧誘内容に現実味をもたせやすくした。また、語彙や文法の知識不足による影響をできるだけ少なくするため、MNS調査協力者はすべて、マレーシアにおける予備教育課程を経て、日本の大学／高専を卒業した元国費留学生に限定した。本稿では便宜上、JNS調査協力者にはJ01～J20、MNS調査協力者にはM01～M20の番号をつけて識別する。同じ数字（例：J01とM01）は、接触場面におけるペアを指している。

調査協力者はまず、母語場面でペアになり、勧誘者と被勧誘者の役をそれぞれ1回ずつ行った。その後で、今度は接触場面でペアとなり、同じように勧誘者と被勧誘者の役をそれぞれ1回ずつ行った[4]。ペアは調査実施者がランダムに組み合わせた。ウォームアップ時にニックネームを教え合うなどの工夫をし、できるだけ普段通りの自然なやりとりをするように調査協力者にお願いした。役割の順番に関しては、母語場面においてはランダムに設定したが、接触場面においてはJNSが勧誘者役を先行することで統一を図った。

接触場面のロールプレイが終わった後で、事後インタビューを行った。事後インタビューは半構造化インタビューの形態をとり、「気になったところ」、「違和感や不快感を感じたところ」、「特に気をつけたところ」を中心に聞き取りを行った。

ロールカードの配布から事後インタビューまで、一連の作業はすべてオンライン上で行った。JNSの母語場面、及びJNSとMNSの接触場面におけるやりとりは、LINE（ライン）を用いて、日本語で実施されたが、MNSの母語場面におけるやりとりは、マレーシアで主流のアプリであるWhatsApp（ワッツアップ）を用いて、マレー語で行われた。これらのアプリはデザインや機能に多少の違いがあるが、文字の送受信という基本的な機能は同じであるため、MNSの母語場面におけるデータも比較の対象とした。

４．２．データの分析方法

４．２．１．意味公式に関する量的分析方法

まず、収集した談話データを、中垣（2015）に従い、「開始部」、「勧誘部」、「断り部」、「再勧誘部」、「終結部」に分けた。なお、本研究のデータには、代案が承諾され、行き先や時間を相談して決める「相談部」が存在するものも複数あった。

談話を各構造部に分ける際に本研究で特に注意を要したのは、SNSの談話においては必ずしも時系列的な切り離しができないという点である。例えば、以下の談話例はJ18とM18の各送信内容であるが、M18-1は「開始部」と「勧誘部」から成り、J18-1は、「開始部」の続きを含んでいる。

M18-1	○○ちゃん、おはよう。元気？	開始部
	今度の日曜日、時間あれば、ショッピング一緒に行かない?	勧誘部
J18-1	おはよー！	開始部
	日曜かー、ごめん、別の予定が入っちゃってるな。	断り部
J18-2	わたしもちょうど○○ちゃんと会いたいと思ってたから、翌週の土曜日か、日曜日はあいてない？	断り部
J18-3	そこだったら、空いてる！	断り部
M18-2	ああ、そうか。翌週の土曜日のほうがいいかな。	断り部
J18-4	（以下、略）	

各談話構造部に区分後、「勧誘部」から「断り部」（「再勧誘部」含む）までに用いられた被勧誘者の発話に意味公式を当てはめ、各意味公式の使用度数をカウントした。「日曜ね、ちょっと待ってー」のような発話は、「勧誘部」の応答に相当するが、これらには間を持たせる働きもあることから、本研究では断りストラテジーの一部として分析に含めることにした。意味公式の分類にあたっては、生駒・志村（1993）、伊藤（2002）、メッグリアングライ（2013）を参考にし、本研究のデータに合わせて、筆者が加筆[5)]、修正した。表1は、本研究で用いた意味公式の一覧である。表1内の例は、得られたデータの表現を多少簡略化したもので、マレー語の発話は筆者が和訳し、本稿ではイタリック体で表示しておいた。

上述のJ18の発話例の場合、「繰り返し」（日曜かー）、「詫び」（ごめん）、「曖昧理由」[6)]（別の予定が入っちゃってるな）、「好意的反応」（わたしもちょうど○○ちゃんと会いたいと思ってたから）、「代案」（翌週の土曜日か、日曜日はあいてない？ そこだったら、空いてる！）の5つの意味公式を含んでいると見なした。

意味公式の特定にあたっては、まず、筆者が独自に全データに対して行い、その後、各言語の母語話者それぞれ1名にセカンドコーダーチェックをお願いした。

Cohen's Kappaを用いた評定者間信頼性係数は、日本語で κ = .931、マレー語で κ = .886と、どちらも κ > .70で、コーディングの信頼性が確認された。両者の分析が一致しなかった場合は、話し合いにより、より適切と思われるものに決定した。

表1　勧誘の断りにおける意味公式

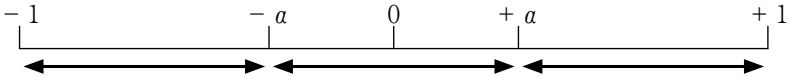
	意味公式	意味機能	例
①	呼称	相手の名前や呼称を述べる	○○ちゃん／あなた
②	用件尋ね	連絡の主目的を尋ねる	どしたん？／なんかあった？
③	繰り返し	相手の発言の一部を繰り返す	ショッピング？／今週の日曜日か〜
④	確認要求	自分の理解について確認を要求する	*今度の日曜って、10日？*
⑤	確認行動	日時の都合を確認する行動を表す	ちょっと予定確認してみるね
⑥	否定的感嘆	否定的な感嘆のことばを述べる	あーー／あら〜／うーん
⑦	詫び	申し訳ない気持ちを表明する	ごめん／ごめんね
⑧	具体理由	具体的な理由を表明する	*その日はいなかに帰るんだ*
⑨	曖昧理由	曖昧な理由を表明する	予定入ってて／用事あるんだ
⑩	理由追加	理由の詳細を追加する	*いとこの結婚式なんだ*
⑪	結論	意向に沿えないという結論を述べる	行けない／だめかも／難しいんだ
⑫	感謝	勧誘に対するお礼を述べる	お誘いありがとう
⑬	好意的反応	勧誘に対する好意的な反応を表す	行きたーい／いいね／気になる
⑭	情報要求	勧誘内容に関する情報を要求する	何時から？／どこで？
⑮	理解	相手の発言に対する理解を表明する	そうなんだ
⑯	笑い	笑いを表明する	ハハハ／笑／w
⑰	代案	日時を改める代案を立てる	ほかの日は？／土曜なら大丈夫
⑱	関係維持	関係を維持する意思を表明する	また今度ね／また誘って
⑲	その他	上記以外	せっかくだけど／たまたま運悪く

本稿では、各群における使用度数が1割以下の意味公式は、「⑲その他」にまとめた。また、絵文字や文字情報を含まないスタンプの使用は非言語メッセージに相当し、本稿の分析には含めなかった。そして、本稿では「何を言うのか／言わないのか」の視点を重視し、延べ数ではなく異なり数をカウントしたが、有意差が生ずる繰り返しも考慮に入れ、「理由追加」という意味公式も設けることにした。

本稿は、各意味公式の使用度数に関して、JNSとMNSの2群間における差が統計的に有意かどうかを確かめるために、有意水準5%でフィッシャーの直接確率法[7]の両側検定を行った。2群間の比較は母語場面と接触場面のそれぞれにおいて行った。また、意味公式の一人平均使用度数については、Welchの t 検定の両側検定を行った。

４．２．２．ポライトネス効果に関する質的分析方法

本稿は、DP 理論に基づき、MNS の断りストラテジーにおけるポライトネス効果についても調べる。DP 理論は、Brown & Levinson（1987）が提唱したポライトネス理論を宇佐美（2003）が発展させたものである。図１は、宇佐美（2003）が提示したモデルで、「見積もり差」、「行動の適切性」、「ポライトネス効果」の関係を示している。



見積もり差（De 値）の範囲	－1≦De＜0－α	0－α≦De≦0＋α	0＋α＜De≦＋1
行動の適切性	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）

DP 理論で特徴的なのは、扱う対象範囲を「談話レベル」にまで広げていること、そして、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ことである。

宇佐美（2003）によると、DP 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、「ポジティブ・フェイス」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、「ネガティブ・フェイス」は、他者に立ち入られたくない、邪魔されたくないという「マイナス方向に関わる欲求」のことを指し、これらはどちらも人間の「基本的欲求」である。

DP 理論では、「許容できるずれ幅（0 ± α）」に収まらない不適切行動は、相手に違和感や不快感を与えることになる。よって、本研究は、調査協力者自身の解釈を重視し、調査協力者が「失礼だ」、「不快だ」などの否定的評価を下した項目は、マイナス・ポライトネス効果が生じたものとした。「不快／不愉快」とまではいかなくとも、「変だ／おかしい」と感じられるものもマイナス効果に含めた。また、「丁寧さに欠ける」と感じられるものは過小行動、「丁寧すぎる」と感じられるものは過剰行動とした。そのほか、特にコメントがなかったものはニュートラル効果を生じたと見なした。

５．勧誘の断りストラテジーに関する分析

５．１．各意味公式の使用度数における２群間の比較（研究課題１－１）

表２は、勧誘の断りにおける各意味公式の使用度数を、JNSとMNS間で比較した結果を示している。以下、分析結果を詳細に見ていく。

表２　各意味公式の使用度数における２群間の比較

		母語場面			接触場面		
	意味公式	JNSの使用度数（$n=20$）	MNSの使用度数（$n=20$）	p 値	JNSの使用度数（$n=20$）	MNSの使用度数（$n=20$）	p 値
①	呼称	3	9	0.082	1	2	1.000
②	用件尋ね	1	4	0.342	5	1	0.182
③	繰り返し	3	6	0.451	6	11	0.200
④	確認要求	1	5	0.182	1	1	1.000
⑤	確認行動	1	5	0.182	1	4	0.342
⑥	否定的感嘆	1	11	0.001**	4	7	0.480
⑦	詫び	13	8	0.205	12	15	0.501
⑧	具体理由	4	13	0.010**	5	7	0.731
⑨	曖昧理由	16	7	0.010**	13	12	1.000
⑩	理由追加	0	7	0.008**	1	0	1.000
⑪	結論	7	8	1.000	7	9	0.748
⑫	感謝	7	0	0.008**	3	0	0.231
⑬	好意的反応	7	2	0.127	13	10	0.523
⑭	情報要求	1	9	0.008**	1	4	0.342
⑮	理解	0	2	0.487	4	1	0.342
⑯	笑い	2	9	0.031*	1	1	1.000
⑰	代案	13	10	0.523	12	6	0.111
⑱	関係維持	4	3	1.000	2	1	1.000
⑲	その他	3	10	0.041*	8	3	0.155

* $p<.05$、** $p<.01$

まず、母語場面における２群間の比較について見る。母語場面では、「その他」を除き、７つの意味公式において、JNSとMNS間の使用度数に有意差があることがわかった。「曖昧理由」と「感謝」の２つの意味公式においては、JNSの使用度数がMNSよりも有意に多かった。反対に、「否定的感嘆」、「具体理由」、「理由追加」、「情報要求」、「笑い」の５つの意味公式においては、MNSのほうがJNSよりも有意に多かった。

次に、接触場面について見る。接触場面では、表２内の項目すべてにおいて、JNSとMNS間に有意差がないことがわかった。つまり、母語場面では７つの意味公式の使用度数に有意差が見られたが、接触場面においてはそれらがなくなっていた。

上述の７つの意味公式に着目すると、「感謝」のみ、JNSの使用度数が減少したために、結果として有意差がなくなっていた。MNSの接触場面における「感謝」の不使用は、母語場面の結果と同様であり、MNSの母語転移であると考えられる。

「感謝」以外の意味公式はすべて、MNSが目標言語である日本語の規範を選択する傾向にあることがわかった。具体的には、MNSは、母語場面でJNSより多く用いていた５つの意味公式の使用を控え、反対に、JNSが母語場面で多く用いていた「曖昧理由」を多用するようになった。

５．２．意味公式の一人平均使用度数における２群間の比較（研究課題１－２）

表３は、勧誘の断りにおける意味公式の一人平均使用度数をJNSとMNS間で比較した結果である。以下、詳細に見ていく。

表３　意味公式の一人平均使用度数における２群間の比較

	母語場面			接触場面		
	JNS	MNS	t 値	JNS	MNS	t 値
意味公式の一人平均使用度数（標準偏差）	4.35（1.77）	6.40（1.96）	3.13**	5.00（1.64）	4.75（1.89）	0.43

$^{**}p < .01$

まず、母語場面においては、MNSがJNSよりも意味公式を有意に多く使用していることがわかった（$t(38) = 3.13$、$p = .002$、$d = 1.10$（効果量大））。表２を参照すると、JNSは、「詫び」、「曖昧理由」、「代案」を、MNSは、「呼称」、「否定的感嘆」、「具体理由」、「情報要求」、「笑い」、「代案」を中心的に用いていることがわかる。

接触場面においては、JNSとMNSの双方が意味公式を一人平均５種類程度使用するようになっており、２群間に有意差は認められなかった（$t(38) = 0.43$、$p = .666$、$d = 0.14$（効果量ほとんどなし））。表２より、JNSとMNSの双方が、「詫び」、「曖昧理由」、「好意的反応」の３つを共通して高頻度で使用していることがわかった。

５．３．接触場面の断りストラテジーにおけるポライトネス効果（研究課題２）

本節では、接触場面におけるMNSの断りストラテジーがどのようなポライトネス効果を生み出したのかを見ていく。

まず、合計20ペアのうち、マイナス効果を生じたのはJ14とM14の１ペアのみであり、残りの19ペアのやりとりは、プラス／ニュートラル効果を生じていた。

J14は、「別の日にしたらどうかな？」というM14の「代案」に対して、「不快感はないが、小さな驚きを感じた」という。J14は「自分だったら、すぐには代案を出さない。相手の反応を待ち、別の日でも同じように買い物に行きたいのか、様子を見

る」と述べており、M14の発話は配慮に欠けるという点で過小行動と見なされたようである。これは、M18からの「代案」に対して、J18が「相手を傷つけないように会話が運べる、思いやりのある人だと思った」とプラス評価をしていたのとは対照的である。また、本研究のデータでは、JNSの65%（13名）が母語場面で「代案」を提示しており、J14の解釈は日本語における典型的なものとは言えないことがわかった。

以下、母語場面で有意差が見られた意味公式に着目して、詳細を見る。接触場面におけるこれらの意味公式の使用に対してJNSがマイナス評価を下すことは一切なく、すべてがニュートラル効果を生み出していた。

まず、接触場面で「否定的感嘆」を用いたMNSは35%（7名）であった。MNSの3名が「ああ／あぁ」を、2名が「あら／あら〜」を、1名が「あ」を用いており、残りの1名が「アラマァ」とマレー語風の音声をカタカナで表記していた。これらの使用に対するJNSからのコメントは全く見られなかった。

接触場面における「具体理由」に関しても、MNSの35%（7名）が用いていた。理由の詳細については、家族との約束が5名、仕事が1名、イベント参加が1名と、ほとんどが「私的要因」を述べていた。これらに対しても、JNSが具体的なコメントをすることは全くなかった。

「感謝」の不使用に関しても、JNSが特に留意することはなかった。JNSは、接触場面の3件すべてにおいて、「お誘いありがとう。でも…」のように断りの「理由」を表明する前に「感謝」を用いていたが、MNSにはこのような用法は全く見られなかった。一方で、断り受諾後の「終結部」においてはMNSも「感謝」を用いていたことから、使用箇所の違いが母語場面における有意差に影響したと考えられる。

次に、「情報要求」に関しては、JNSの接触場面における使用度数はわずか5%（1名）と非常に低かった。しかも、これを用いたJ08は、M08が「買い物に行こうと思ってるけど、一緒に行かない？」と誘いを切り出したことに対して、「お、いいね！いつ？」と本来あるべき情報を要求していた。一方のMNSは、4名すべてが「何かあるの？」、「何時から？」、「どこで？」、「どこに行くの？」と、勧誘内容の詳細を求めていたが、相手のJNSはいずれも違和感や不快感は特になかったと回答していた。

また、接触場面において「笑い」を用いたのは、JNSとMNSそれぞれ5%（1名）のみであった。J01は「（会社で）何のイベント？？超気になる笑」と、周辺話題に関する質問を「笑い」を用いて冗談っぽく述べることで、非典型的な発話を受け入れられやすくしていた。一方のM07は、「日曜日はちょっと用事あるけど。。。ふふ」のように、「笑い」の付加によって断りの衝撃を緩和しようとしていた。このような用法は、JNSのデータにおいては皆無であったが、MNSの母語場面においては2件見られたことから、母語転移であると考えられる。この使用に対して、相手のJ07は「あまり気に留めていなかった。日本人同士なら気になっていたかな」と回答していた。

６．考察

母語場面において、JNSとMNSの100％（合計40名）が何らかの「理由」を述べていたことから、「理由」が断り意図伝達の最も中心的な役割を果たしており、それは日本語とマレー語に共通していることがわかる。一方で、JNSは「曖昧理由」を多用し、私的領域に必要以上に立ち入らないように配慮していたが、MNSは「具体理由」と「理由追加」を多用し、相手の内面により積極的に近づこうとしていたことから、JNSはネガティブ・ポライトネスを志向し、MNSはポジティブ・ポライトネスを志向するという違いがあると言えよう。JNSは「詫び」を多用し、MNSは「呼称」、「情報要求」、「笑い」を多用している点も、前述のポライトネス志向を支持するものであろう。

同時に、JNSとMNSの双方が、もう一方のポライトネス・ストラテジーを補完的に用いることで、よりバランスのとれたフェイス保持に努めている様子がうかがえた。具体的には、母語場面において、JNSは、「感謝」や「好意的反応」などのポジティブ・ポライトネス・ストラテジーを補助的に用いていた。MNSもまた、「否定的感嘆」というネガティブ・ポライトネス・ストラテジーを追加することで、断り意図をまずは暗示的に提示し、相手の心理的衝撃を緩和していた。

また、ザトラウスキー（1993）によると、勧誘の談話において、勧誘者にとっての目的は相手を何かに誘うことであり、被勧誘者にとっての目的は勧誘に対する「承諾」や「断り」などの応答をすることである。そして、会話を通じて互いに良い人間関係を保つことは、両者に共通する目的となる。つまり、母語場面において、JNSは短く簡潔なやりとりを通して、談話の主目的を効率的に果たそうとしているが、MNSは主目的の達成のみを目的とせずに、より長く詳細なやりとりをしながら、友好的な会話を展開させることも重要視していると考えられる。

一方で、MNSが母語場面で「具体理由」を多く用いたのは、友好的な態度によるものだけでなく、「詫び」が必要な場面において、自分の正当性を相手に理解してもらうためにMNSがよくとる方略であることも関係していると考えられる（Normah 2012）。

そのほか、マレー語には敬語表現がないことも、MNSが母語場面で有意に多く意味公式を用いた要因の１つであると考えられる。文（2011）は、敬語表現がない言語は意味公式の多様化によって相手に応じた断り表現を行っていると論考している。

接触場面においては、MNSは目標言語の規範に合わせて、ネガティブ・ポライトネスをより重視するようになっており、「詫び」と「曖昧理由」を中心に、主目的の達成により重きを置いた言語行動をとるようになった。これは、「日本語や日本人のコミュニケーション様式に対する知識を駆使して言語様式の選択を行っている能動的な日本語話者」（藤原 2004）としての姿を表していると言えよう。

接触場面のごく一部に「代案」に関するマイナス効果が生じていたが、メッセージ受信者により解釈が異なったことから、DP理論における見積もり差のずれを誘発し

ているのは、異言語の文化自体にあるのではなく、調整能力も含めた個人差であることが示唆された。また、非典型的な言語行動であっても、マイナス効果とはならない例も複数見られたが、その理由の1つに、JNSが接触場面における「許容できるずれ幅（0 ± α）」を母語場面よりも広く設定していたことが考えられる。

そして、今回の調査においては、MNSが目標言語の規範を能動的に選択し、それをJNSが肯定的に受け止めることで、円滑なコミュニケーションを成立させている傾向が明らかとなった。この調査結果は、規範選択パターンの1つの実例として大いに参考になるものと思われる。

7．まとめと今後の課題

本稿は、SNSを用いた勧誘場面における断りストラテジーに関して、JNSとMNS間の相違点を明らかにしてきた。分析の結果、母語場面において、JNSはネガティブ・ポライトネスを、MNSはポジティブ・ポライトネスをより重視していたが、接触場面においては、MNSが目標言語の規範に合わせて言語行動を柔軟に変化させており、それがプラス／ニュートラル・ポライトネス効果を生み出す傾向があることがわかった。

今後の課題として、断りストラテジーだけでなく、誘いや再勧誘など、ほかのストラテジーに関しても相違点やそのポライトネス効果を検証していくことが重要であろう。また、勧誘場面設定によってストラテジーがどのように異なるのかについても体系的にまとめていくことが大切だと思われる。

最後に、本稿が、異文化間コミュニケーションのより多面的な理解とその発展のために、多少なりとも貢献できれば幸いである。

注

1）マハティール元首相が1981年に提唱した構想で、日本及び韓国から国民の労働倫理、学習・勤労意欲、道徳、経営能力等を学び、マレーシアの経済社会の発展と産業基盤の確立に寄与させようとする政策のこと。

2）藤森（1995）は意味公式を、「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」と定義している。

3）JNSの海外滞在歴は、1年未満が30％、1年以上3年未満が35％、5年以上が35％であった。

4）この方法では一人の調査協力者がロールプレイを複数回行うことになり、初回と2回目以降では心理的側面等が異なるという欠点があるが、同一話者の母語と第二言語を同じテストで比較することで、転移と判断できる信頼性が高まること（清水 2009)、及び、限られた調査協力者から得られるデータを最大限に生かせることを考慮し、この方法を採用した。

5）本稿では、「理由」を「具体理由」、「曖昧理由」、「理由追加」に細分化したほか、

「用件尋ね」、「確認行動」、「理解」、「笑い」を追加した。

6）本稿のデータには、「その日はちょっと…」のような言いさしの表現は見られず、すべての「曖昧理由」に「予定／用事／先約」などのことばが含まれていた。

7）フィッシャーの直接確率法は χ^2 検定と異なり、特定の確率分布をもとに推定を行うわけではないので、計算上も「正確な p 値」が得られる（水本 2010）。本稿の検定では、オンライン上の統計分析プログラム「js-STAR version 9.8.7j」を用いた。

参考文献

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・トランスファー―「断り」という発話行為について―」『日本語教育』79、41-52

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、179-197

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）、117-132

岡本佐智子・鈴木明美・Stephen Toskar・楊暁安（2003）「「勧誘」と「断わり」における言語文化―日本語・英語・中国語・ロシア語の比較から―」『北海道文教大学論集』4、189-202

国際交流基金（2020）『海外の日本語教育の現状―2018年度日本語教育機関調査より―』国際交流基金

ザトラウスキー，ポリー（1993）『日本語の談話の構造分析―勧誘のストラテジーの考察―』くろしお出版

清水崇文（2009）『中間言語語用論概論―第二言語学習者の語用論的能力の使用・習得・教育―』スリーエーネットワーク

中井好男・舩橋瑞貴・副田恵理子・向井裕樹（2018）「LINEでの日本語母語話者からの誘いを非母語話者はどう断っているか―「再誘い」を誘発する要因とその背景にある意識―」『国立国語研究所論集』14、169-192

中垣友江（2015）「日本語とスワヒリ語における「勧誘」会話の対照研究―二日後の夕食への勧誘の断り―」『スワヒリ＆アフリカ研究』26、20-39

藤森弘子（1995）「日本語学習者に見られる「弁明」意味公式の形式と使用―中国人・韓国人学習者の場合―」『日本語教育』87、79-90

藤原智栄美（2004）『日本語話者とインドネシア語話者の「断り」に関する研究』大阪大学大学院言語文化研究科博士論文

文鐘蓮（2011）「中日両国の大学生における断り表現の対照研究―「誘い」に対する断り場面を中心として―」『東アジア日本語教育・日本文化研究』14、111-128

マスデン眞理子（2011）「日本人大学生が失礼だと感じる留学生の誘い・断りの表現に関する予備調査」『熊本大学国際化推進センター紀要』2、51-73

水本篤（2010）「サンプルサイズが小さい場合の統計的検定の比較―コーパス言語学・外国語教育学への適用―」『統計数理研究所共同研究リポート』238、1-14

メッグリアングライ，ポンティパー（2013）「携帯メールにおける断りの機能の構成―タイ人日本語学習者と日本語母語話者を比較して―」『言語文化と日本語教育』45、11-19

メッグリアングライ，ポンティパー（2015）「「LINE」における「勧誘に対する断り」に見られる謝罪―タイ語母語話者と日本語母語話者の比較に着目して―」『言語文化と日本語教育』48・49、110-113

ラオハブラナキット，カノックワン（1997）「日本語学習者にみられる「断り」の表現―日本語母語話者と比べて―」『世界の日本語教育』7、97-112

李錦淑（2010）「「誘い」とそれに対する「断り」の言語行動について―日本語母語話者同士による携帯メール会話の分析から―」『待遇コミュニケーション研究』7、113-128

劉建華（1984）「勧誘・応答における中日言語行動の比較―「直接表現型」と「調和重視型」をめぐって―」『待兼山論叢』18、17-38

劉珏・肖志（2008）「断りの発話行為の伝達効果について―誘いに対する断りの理由を中心に―」『福井工業大学研究紀要』38、127-132

Leadkitlax Triktima（2014）「タイ・日接触場面における「 誘い／依頼－断り 」談話における弁明の発話行為の研究」『国際交流基金バンコク日本文化センター日本語教育紀要』11、81-90

Brown, P., & Levinson, S. (1987). *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge: Cambridge University Press.

Normah Ahmad (2012). Apologies in Malay and Japanese drama: A sociopragmatic study. Unpublished Doctoral Dissertation, The National University of Malaysia.

The Malaysian Look East Policy〈https://www.my.emb-japan.go.jp/English/JIS/education/LEP.htm〉（2020年11月11日　アクセス）