

語用論の観点から見た承諾・断り表現

任 炫樹

1. はじめに

相手に何かを依頼されたり、誘われたりした場合、それを受け入れるのは対人関係に支障をきたさないが、断る場合には問題がある。人々は断り表現を用いる場合、相手を傷つけないように、また相手の面子をつぶさないように、配慮する。

他者の面子を脅かす行為やそれを軽減するために使われる戦略に言及している研究の中にBrown&Levinson(1987、以下B&L)がある。

本稿ではまず、B&Lのポライトネス理論を取り上げて、人の面子及びそれを脅かす行為(Face Threatening Act、以下FTA)とは何か、断り行為とは何かについて考察する。この際、断りと対照をなす承諾を取り上げ、2つの表現を照らし合わせることによって、断り行為が相手のフェイスを脅かす行為であることを明確にする。さらに、承諾の型を「快諾」「情報要求→承諾」「FTA→承諾」の3つに分け、それぞれの型がもつ特徴についても述べることにする。

次に、断りの型を「曖昧型」「延期型」「率直型」の3つに分けて、Grice(1975)の協調の原理(Cooperative Principle、以下CP)およびLeech(1983)の丁寧さの原理(Politeness Principle、以下PP)に基づいて断りの型の特徴を明らかにする。情報の伝達を重視するGriceのCPと対人関係調節のためCPに故意に違反するLeechのPPを、3つの断りの型に適用してみると、これらが含意しているコミュニケーションの特徴が明らかになると考えられる⁽¹⁾。

2. 談話資料

ここで、本稿で例として取り上げる談話資料について説明しておきたい。談話資料の採取のため、本稿では人物と状況を設定してロールプレイ調査を

行うことにして、それを2001年の8月から11月にわたって実施した。インフォーマントはモノリンガルである日本語母語話者30人（男女15人ずつ、名古屋大学の学部生・大学院生）と韓国語母語話者30人（男女15人ずつ、韓国中央大学校と延世大学校の学部生・大学院生）である。採集された言語は日本語と韓国語であり、日本語母語話者のデータは日本（名古屋）で収集し、韓国語母語話者のデータは韓国（ソウル）で収集した。1人当たりのロールプレイ所要時間は約20分から40分かかった。なお、インフォーマントの年齢は満19才～27才と限定している。日本語母語話者の応答を導く働きかけの役割（申し出る者）は日本人女性2人（名古屋大学大学院生）が担当し、韓国語母語話者の応答を導く働きかけの役割は筆者（女性）が担当した。働きかける者にはロールカードの内容に基づき、親（以下、ウチⅠ）、親しい友達（以下、ウチⅡ）、指導教官（以下、ソト）、セールスマン（以下、ヨソ）の役を演じてもらった⁽²⁾。インフォーマントには、申し出の内容が変わるたびに演じる人物を知らせるカードを提示した。働きかける者とインフォーマントに渡されたロールカードの内容は、以下の通りである。

表1 食事の勧誘（ウチⅠ・ウチⅡ・ソト）

| | |
|--------------|--|
| 働きかける者のカード | あなたは〇〇さんの____です。〇〇さんを食事に誘います。一度断られても、お金は自分が出すから一緒に行こうとまた誘います。 |
| インフォーマントのカード | あなたは、一緒にご飯を食べに行かないかと____から誘われます。あなたは、まだ食事をすましていないし、特に用事があるわけでもありませんが、一緒に行きたくありません。 |

（ロールカードの〇〇にはインフォーマントの名前が入り、____には、親・親しい同級生・指導教官が入る。以下、表2も同様である。）

表2 翻訳の勧め（ウチⅠ・ウチⅡ・ソト）

| | |
|--------------|--|
| 働きかける者のカード | あなたは〇〇さんの____です。アルバイトを探している〇〇さんのために、A4用紙一枚千円の翻訳の仕事があるからしてみないかと勧めます。一度断られても、家でできるからといって再度勧めます。 |
| インフォーマントのカード | アルバイトを探しているあなたは、____から翻訳の仕事を勧められます。しかしあなたは、その仕事はできないわけではないが、条件がよくないと感じます。家でできるからと言われても、それを引き受けたくありません。 |

表3 英会話カセット・テープ購入の勧誘（ヨソ）

| | |
|--------------|---|
| 働きかける者のカード | あなたはセールスマンです。英会話のカセットテープを買わないかと通りすがりの人に勧めます。一度断られても、それが最新式の学習テープだからと言って購入を再度勧めます。 |
| インフォーマントのカード | あなたは道で出会ったセールスマンから英会話テープを購入するように勧められます。しかしあなたは、英会話のカセットテープを家に持っています。だから、買う必要はないと感じています。最新式の学習テープだと言われても、買う気がしません。 |

3. FTAと承諾・断り談話

ここでは、B&Lのポライトネス理論を取り上げ、FTAとは何かについて説明する。また、承諾表現と断り表現とを比較対照することで、2つがもつ含意について考えてみる。

まず、B&Lのポライトネスの枠組を簡単に述べることにする。B&Lでは、社会の理性的な成人には自分自身を主張するパブリック・セルフイメージ (Public self-image) というフェイスがあるとされている。フェイスにはネガティブ・フェイスとポジティブ・フェイスとがあり、それらは次のように定義されている (B&L1987: 62)。

- ・negative face: the want of every 'competent adult member' that his actions be unimpeded by others.
- ・Positive face: the want of every member that his wants be desirable to at least some others.

ネガティブ・フェイスとは、他者に邪魔されたくないという欲求であり、ポジティブ・フェイスとは、自分の欲求が少なくとも何人かの人に受容されることを望むことである。他者のネガティブ・フェイスを配慮するストラテジーをネガティブ・ポライトネスと呼び、ポジティブ・フェイスに働きかけるストラテジーをポジティブ・ポライトネスと呼んでいる。B&Lは、人間の基本的な欲求である2つのフェイスを脅かす行為をFTAと定義している (1987:10-11)。人の誘いや依頼を断る行為は、「他者に好かれたい、承認され

たい」と望む相手のポジティブ・フェイスを脅かすFTAに該当する。

人々はFTAを行う場合、FT度を最小限にするため、あるいは最大にするため、何らかのストラテジーを選択することになるが、それを決める状況をB&Lは次のように分類している。

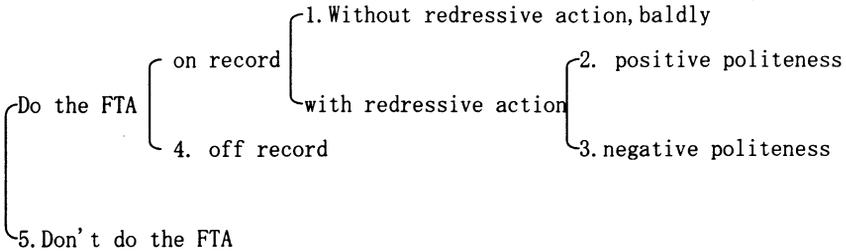


図1 ストラテジーの選択を決める状況(B&L1987:60)

フェイスを脅かす程度がもっとも小さいのは1番“Without redressive action, baldly”(補償行為を行わない、明確に言う)であり、もっとも大きいのは5番“Don't do the FTA”(FTAを行わない)である。1番が選択されるのは、FTの度合が小さいため、遠回しに言う必要がない場合であり、5番が選択されるのは、FTの度合が大きいため、FTAを行わない場合である。

ここで、1番と5番にあたる例を示してみる。次の例は1番に該当する例である。

(例1) ヨソ場面

H: すみません ちょっといいですか?

1⇒JM10:けっこうです。

JM10は、ヨソの英会話の販売勧誘に対して「けっこうです」と、1番のストラテジーを使っている。このようなストラテジーは、相手のフェイスを保つよりもむしろFTAを行うことによって、意思伝達の効果を最大にしたいときに使われる。当然のことながら、このような場合は直接的で明確な表現がよしとされる。例1におけるJM10はセールスマンに英会話教材を売りつけられ

る厄介な場から切り抜けようと、相手のフェイスを配慮せずに明確なFTAを選んだと考えられる。

一方、例1とまったく異なる例も見られる。

(例2) ソト場面

H:これから みんなで食事に行くんだけど ○○さんも一緒にどう？

1⇒JF13:はい 喜んで行かせていただきます。

ここでJF13は、ソトからの食事の誘いに対して、「はい 喜んで行かせていただきます」と快諾を示している。JF13が、行きたくないにもかかわらず(表1を参照)、快諾を示したのはFT度が高かったためであろう。このような例は、5番の“Don't do the FTA”にあたるストラテジーになる。FTAを行うかどうかは、話し手と聞き手との関係が多分に影響していると考えられる⁽³⁾。

4. 承諾表現が伝える含意

表1から表3におけるロールプレイは各々、2回ずつの申し出で構成されており、それに対する応答も2回ずつ行われた。しかし、無理に断りを求めているので、1回目か2回目の申し出で承諾する場合もあった。相手の意を受け入れたくないにもかかわらず、相手の申し出を受け入れるということは、相手と円満な人間関係を維持していきたいという欲求があるからである。

今回得られた資料を分析した結果、承諾の類型を「快諾」「情報要求→承諾」「FTA→承諾」の3つに分けることができた。「快諾」型は、FTAを行わないため、相手のポジティブ・フェイスを満足させる行為である。「情報要求→承諾」型は、相手の申し出に興味を示す情報要求から談話を始めているため、快諾と同様に相手のポジティブ・フェイスを保つことができる。一方、「FTA→承諾」型は、最初は相手のフェイスを脅かしたり、相手に負担になる文句が前置きにされるものの、結局承諾につながるため、相手のポジティブ・フェイスを保つことになる。

まず、「快諾」型の例を見てみよう⁽⁴⁾。

(例3) ウチⅠ場面

H:○○아 밥 먹었니? 밥 먹으러 가자.

(○○ご飯食べた? 食べに行こう。)

1⇒KM12:네. (はい。)

ここでKM12は、ウチⅠの食事の勧誘を「はい」と一言で快諾している。ロールプレイが終わった後、インフォーマントとのフォローアップ・インタビューを行ったが、KM12は、「両親の意は絶対的に受け入れる」と答えた5人の中の1であった。この意見は、ウチⅠの申し出は気楽に断れると答えた日本語母語話者の一般的な傾向とは対照的である⁽⁵⁾。

次に、「FTA→承諾」型について述べるが、例3とはいささか異なる配慮の仕方が見られる。

(例4) ウチⅡ場面

H:○○야 밥 먹으러 가자. (○○ ご飯食べに行こう。)

1⇒KF13:다어귀찮아#가자 같이 있어줄게 가자.

(全部一面倒くさい#行こう 一緒にいてあげるから行こう。)

(例5) ウチⅡ場面

H:○○아 밥 먹었어? 밥 먹으러 가자.

(○○ ご飯食べた? まだだったら食べに行こう。)

1⇒KF12:어어 나 별로 배 안 고포데 너 먹는데 옆에 있어줄게.

(あー私 あまりお腹すいてないけど あなたがまだだったら一緒に行ってあげるわ。)

例4におけるKF13は、ウチⅡの食事の誘いに対して一旦、「다어귀찮아(全部面倒くさい)」という正直な心境を語ってから、相手の意を受け入れている。一方、例5におけるKF12は、「어어 나 별로 배 안 고포데 너 먹는데 옆에 있어줄게 (あー私 あまりお腹すいてないけど あなたがまだだったら一緒に行ってあげるわ)」というようにネガティブな意思を表明してから相手の意

を受け入れている。このような表現は、「気は進まないけど、あなただから行動をともにする」という仲間意識を感じさせる。これらの表現は、断りたい状況におかれていてもその心境を打ち明けず、快諾と見せ掛けるようなストラテジーとは異なる。例4、5には、相手のポジティブ・フェイスを脅かす表現と相手のポジティブ・フェイスを満足させる表現が共存している。

とは言え、例4や例5の場合は、例3の場合とは違って、相手のフェイスを脅かす恐れがある。快諾が“Don't do the FTA”であるとしたら、例4、5は“off record”になり得ると考えられる。“off record”は、FTAを行いたいと願う気持ちとは裏腹に、そうすることによって生じる責任を回避するために使われる。例4におけるKF13の「다어긋잖아(全部面倒くさい)」や例5におけるKF12の「어니 별로 배 안 고편데(あー私 あまりお腹すいてないけど)」という前置句は話し手が聞き手にある意図をほのめかしているとも解釈できる。

最後に、「情報要求→承諾」型の例を見てみることにする。

(例6) ソト場面

H: ○○さん (はい) M2とドクターの人達とご飯を食べに行くんですが ○○さんもどうですか？

1⇒JF07: え？あー…

H: 奢りますよ。

2⇒JF07: え、どこまで行かれるんですか？

H: その南部生協を出たところに(はい) イタリアンレストランがあるでしょう(あーありますね)あそこを考えているんですが どうですかね。

3⇒JF07: あーみんな何人ぐらい来られるんですか？

H: 4人

4⇒JF07: 4人ですか？何か#どうかなーという気はしますけど うん まーでも他にいないから 私でいいなら引き受けさせていただきます。

ここでJF07は、相手に情報要求をしてから相手の意を受け入れている。情報要求について、断りに関する既存の先行研究では、断りを正当化するための手掛かりをつかむ手段であると指摘されている⁽⁶⁾。B&L(1987:103-129)でも、相手に情報を要求する行為は、相手に興味を示すため、相手のポジティブ・フェイスに働きかけるとき、有効であるとされている。しかし、情報要求の戦略は、断りのための戦略だけではなく、相手の意を受け入れるための新情報収集の場合にも必要とされている。

相手の誘い・依頼を受け入れたくないにもかかわらず、それを受諾するのは、自分のネガティブ・フェイスを脅かしながらも、相手のポジティブ・フェイスを保ち、相手との距離を縮めたいという願望があるからである。一方、相手の誘い・依頼を断るのは、自分のネガティブ・フェイスは傷付かなくても、相手のポジティブ・フェイスを脅かすことになり、場合によっては人間関係を危くする恐れがある行為であると言える。

5. 断り表現が伝える含意

ここでは、断り表現を大きく「曖昧型」「延期型」「率直型」の3つに分けて、これらが GriceのCPとLeechのPPを守っているかどうかについて考察する⁽⁷⁾。また、各々の型がもっている含意についても考えてみる。

まず、「曖昧型」について見てみる。中山(1985)はイエス・ノーをはっきり言わなかったり、断定した表現を避けたりする言い方を曖昧表現としている。中山(1985:66)によれば、曖昧表現の背後には日本人の過剰配慮の心理が働いているという。曖昧表現は、相手の意に沿わぬ事柄を伝達しようとする場合、相手の感情を傷つけることをできるだけ避けようとするときに使われる。次の日本語の例にもそのような傾向が見られる。

(例7) ソト場面

H: ○○さん (はい) これからM2やドクターの人達と一緒にご飯を食べに行くんですがね どうですか?一緒に行きませんか?

1⇒JF02 : あー…

H : 僕の奢りですよ。

2⇒JF02 : {笑い} あ、そうなんですかー？すみません 行きたいのはやまやまなんですけど うんー…

食事を誘われたJF02は、ターン1においては「あー」だけを発してためらいを示している。相手に再度誘われて、ターン2においては「あ、そうなんですかー？すみません 行きたいのはやまやまなんですけど うんー…」と相手に理解や共感を示している。ターン1においてもターン2においてもJF02は、「無理だ」と言う明確に拒絶を表す言葉を一言も発していない。自分の気持ちを察してもらおうとして、ただ、曖昧な態度を表明しているだけである。

例7をGriceのCPと関連させて見てみることにしよう。GriceのCPは、効果的な言語使用のために、会話参加者がどうすべきかを示している。

Maxim of quantity

1. Make your contribution as informative as is required.
2. Do not make your contribution more informative than is required.

Maxim of quality

1. Do not say what you believe to be false
2. Do not say that for which you lack adequate evidence.

Maxim of relation

1. Be relevant.

Maxim of manner

1. Avoid obscurity of expression
2. Avoid ambiguity.
3. Be brief.
4. Be orderly.

(Grice 1975:45-46)

“Maxim of quantity” (量の原理)とは、必要以上の情報を含む発言をしな
いで必要なだけの情報を含む発言をすることである。“Maxim of quality” (質
の原理)とは、偽であると信じていることを言わないこと、十分な証拠のない
ことを言わないことである。“Maxim of relation” (関与性の原理)とは、関
連のある発言をすること、“Maxim of manner” (方法の原理)とは、表現の不

明慮さ、曖昧さを避けて、簡潔で秩序だった発言をすることである。このような原理は、会話参加者が効果的かつ理性的にコミュニケーションを行うための方法を示している。

会話にこのような原理があるとしたら、はたして例7におけるJF02の発言はそれに従っているのであろうか。JF02の発言は、表現の不明瞭さ・簡潔ではない点から“Maxim of manner”に違反している。CPは、会話の参加者が適切な量の情報を提供し、真実で関連性のあることだけを言い、明確ではない表現を避けて、簡単に秩序のある発言をよしとしている。このような原理は、FTAと関係する言語行動を行わなければならない場合には守られにくいと考えられる。

GriceのCPに反するような会話は、日本語の断り表現においても韓国語の断り表現においても頻繁に行われている。次の例8においても、例7のような傾向がうかがえる。

(例8) ソト場面

H: ○○양 지금 번역아르바이트가 들어왔는데 응 A4한장당 만원이야 어때? 해보지 않겠나?(○○今アルバイトをしてくれる人を探しているんだけど A4用紙一枚千円の仕事なんだけど やってまない?)

1⇒KF10: 교수님께서 부탁드립니다 거예요?(先生からのお願いですか?)

H: 나두 부탁을 받았는데...(僕も頼まれたんだけど...)

2⇒KF10: 아—스—저— 능력이 될까 모르겠는데... {웃음}

(あ—うん あの一能力ができるかどうか分かりませんが...) {笑い}

例8におけるKF10も、例7におけるJF02のように、「아—스—저— 능력이 될까 모르겠는데...(あ—うん—あの一能力ができるかどうか分かりませんが...)」とだけ言って、「無理です」を省いている。KF10の発言は、相手のフェイスを保ち、円満な人間関係を維持するための一つの手段になるが、GriceのCPには反している。

CPは会話参加者同士にとって理性的な会話ルールである。しかしながら、断り行為における曖昧型はCPに反することによって、相手のフェイスを保つのに役立つ。

次に、延期型について述べる。延期型とは、「考えてみます」という表現を使い、答えを先送りする戦略である。熊井（1993：11）によれば、延期型は断り行動の中で、とりあえず答えを保留することでその場を逃れようとする消極的な方法となり、場合によっては不誠実な印象を与えかねないという。次の例は日本語に見られた延期型である。

(例9) ソト場面

H: 今アルバイトをしてくれる人を探しているんだけど A4用紙1枚千円の
の仕事なんだけど ○○君やってもらえないかなー?

1⇒JM01: えー#ま だけど 今取り合えず忙しいなんですよ***時間がある
と思うんです けど 取り合えず うんーできれば断らさしてもら
いたいんですけど…

H: でも簡単な内容だし 家ですぐできると思うけどね。

2⇒JM01: そうですかー? そうしたら 少し時間もらって考えてみます それ
でもよろしいですか?

上の会話においてJM01はターン1においては明確な断りを表明している。しかし、断りに失敗し、相手に再び依頼される。そこで、JM01はターン2においては明確な応答を避けて「少し時間もらって考えてみます」と断りを先送りしている。次の韓国語の例においても例9と類似した表現が見られる。

(例10) ソト場面

H: ○○지금 번역 아르바이트가 들어와 있는데 응A 4한장당 만원이야
어때? 해보지 않겠나? (今アルバイトをしてくれる人を探しているん
だけど A4用紙1枚千円の仕事なんだけど ○○君やってもらえない
かなー?)

1⇒KM09: 스ー 시간이 날지 모르겠습니다 정시간이 나면 하는 식으로

하겠습니다.

(うんー時間があるかどうか分かりませんが もし時間ができたら受け入れるように努めます。)

ここでKM09も例9のJM01のように、「정시간이 나면 하는 식으로 하겠습니다(もし時間ができたら受け入れるように努めます)」と断りを先送りしている。このような断り型はその場を切り抜けようとする回避のストラテジーである。つまり、丁寧にふるまうために延期型を用いるだけである。

丁寧にふるまうと言えば、ここでLeechのPPに触れておきたい。Leechは、聞き手や第三者に丁寧を示すのは自分自身に礼を失することになる場合があるため、丁寧さの不均衡が発すると指摘している。そのような不均衡を説明するために、“Tact” (機転)、“Generosity” (寛容)、“Approbation” (賛意)、“Modesty” (謙遜)、“Agreement” (同意)、“Sympathy” (同情)の6つの原理を取り上げている。この原理は、正当な対人関係を維持するためには次のような原理に従って会話をしなければならないというものである。

- (I) Tact Maxim(in impositives and commissives)
 - (a) Minimize cost to other
 - (b) Maximize benefit to other
- (II) Generosity Maxim(in impositives and commissives)
 - (a) Minimize benefit to self
 - (b) Maximize cost to self
- (III) Approbation Maxim(in expressives and assertives)
 - (a) Minimize dispraise of other
 - (b) Maximize praise of other
- (IV) Modesty Maxim(in expressives and assertives)
 - (a) Minimize praise of self
 - (b) Maximize dispraise of self
- (V) Agreement Maxim(in assertives)
 - (a) Minimize disagreement between self and other
 - (b) Maximize agreement between self and other
- (VI) Sympathy Maxim(in assertives)
 - (a) Minimize antipathy between self and other
 - (b) Maximize sympathy between self and other

(Leech1983 : 132)

(I) “Tact Maxim” (気配りの原則)とは、他者に対する負担を最小限にし、利益を最大限にすることであり、(II) “Generosity Maxim” (寛大性の原則)とは、自己に対する利益を最小限にし、負担を最大限にすることである。(III) “Approbation Maxim” (是認の原則)とは、他者の非難を最小限に、他者の賞賛を最大限にすることである。(V) “Agreement Maxim” (合意の原則)とは、自己と他者との意見の相違を最小限に、合意を最大限にすることである。(VI) “Sympathy Maxim” (共感の原則)とは、自己と他者との反感を最小限にし、共感を最大限にすることである。

さて、断るという行為は、(I) “Tact Maxim” と(II) “Generosity Maxim” に抵触する行為であり、自己と他者との共鳴を減少させるので、(VI) “Sympathy Maxim” に反する。

このように断りが本質的に丁寧さの原理に逆らうものであるとするならば、断りをするには丁寧さに対する特別の配慮が必要になるというわけである。延期型の断り表現は相手に対する配慮をするために編み出されたストラテジーの一つであるが、「その場しのぎ」⁽⁸⁾の表現であることは否めない。

最後に率直型について見てみる。両言語のウチ場面とヨソ場面に目立つ断り表現の一つは、率直型である。これは、自分の気持ちを曖昧さを避けて明瞭に伝えようとするものであるので、GriceのCPに沿った表現であるが、LeechのPPに逆った表現である。

(例11) ヨソ場面

H : すみません ちょっといいですか?

1⇒JM09 : 興味ないです。

(例12) ウチII場面

H : ○○야 밥먹으러 가자.(○○ ご飯食べに行こう。)

1⇒KF13 : 싫어 (嫌だ。)

H : 내가 쓸게 가자-. (私が奢るから行こうよ-。)

2⇒KF13 : 싫어 안가. (嫌だ 行かない。)

例11におけるJM09は、ヨソの勧誘に対して「興味ないです」というように曖昧さを避けて明確に断っている。一方、例12におけるKF13は、ウチⅡの食事の誘いに対してターン1においては「싫어(嫌だ)」、ターン2においては「嫌だ行かない(싫어 안가)」というように自分の感情をさらけ出している。このような表現は、Griceのつの原理にあてはまるものの、Leechの、(I)“Tact Maxim”と(II)“Generosity Maxim”、(VI)“Sympathy Maximに逆らっている。以上の結果は、2つの原理を同時に満足させる断り表現は存在しにくいことを意味する。

6. おわりに

本稿では、断り行為がFTAに該当することを明確にするために、B&Lのポライトネス理論を取り上げた。そして、承諾談話と断り談話とを照らし合わせることによって、断り行為が相手のフェイスを脅かす行為であることを明らかにした。気が進まない申し出を承諾する行為は、自分のネガティブ・フェイスを脅かすことになるが、相手のポジティブ・フェイスは保てることになる。反対に相手の申し出を断るのは、自分のネガティブ・フェイスは傷付かなくても、相手のポジティブ・フェイスを脅かすことになる。相手の申し出を断る行為は、いくら間接的で丁寧な言い方であっても断る行為そのものはFTAにほかならない。

次に、断り型を曖昧型・延期型・率直型の3つに分けて、これらをCPとPPの枠組の中で検証してみたところ、2つの原理を同時に満足させる断り表現は存在しにくいことが分かった。CPを優先するとその発話はあまりにも明確な断り方になり、丁寧さを欠いてしまう。一方、PPを優先するとその発話は長くなったり、曖昧になったり、嘘を言うことになってしまい、CPに逆らうことになる。断りを表明する際に、CPを重んずるか、あるいはPPを重んずるかは話し手と聞き手との関係が多分に影響するであろう。

付記：本稿は、任（1999）及び任（2004c）に加筆修正を加えたものである。

注

- (1) B&L のポライトネス理論をはじめ、GriceのCPおよびLeechのPPという概念については、それらを支持する論文が多く書かれてきている一方でそれらに反駁を加えている論文も少なくない。本稿で3つの概念を取り上げるのは、それらの是非を問うためではなく、断り表現と承諾表現がもつ特徴を明らかにするためであることを断っておきたい。
- (2) 働きかけの役割を担当した3人はロールカードの内容に基づき、基本的なことしか言っていないことを報告しておく。なお、本稿におけるウチ・ソト・ヨソの区別については三宅(1994:31)にならう。調査は事前インタビュー→働きかける役割者とインフォーマントとの打ち合わせ→調査実施→フォローアップ・インタビューの手順をとった。詳しい調査内容および文字化方法については任(2004a, 2004b)を参照されたい。
- (3) 話し手がどのようなストラテジーを使用するかは、ある行為が相手を脅かすFTAの強さによって決められる。FTAの強さは、聞き手の話し手に対する相対的な力、話し手と聞き手との間の社会的な距離感、そして、文化の差からくる相手に与える負担の度合いという特性を考慮したフェイスの脅かし度を測ることによって決められる(B&L 1987:76)。
- (4) 以下の論述において、いくつかの韓国語の例を引用することになるが、韓国語の例を日本語に訳す場合は、できるだけ直訳に努めた。
- (5) 本稿では日本語と韓国語との間に見られるストラテジーの異同及び使用頻度の差については詳しく言及しない。
- (6) 例えば、熊井(1993:6)によれば、「情報要求」はそれ自体では断りの機能をもたないが、これによって話し手は依頼の詳細を確認していることになり、いきなり断る場合に比べ、依頼に関心を示し、可能ならば引き受けようという意欲を相手に伝える効果をもつと同時に断りの理由を探す手掛かりともなりうるという。
- (7) 第3、4章では、断り行為とFTAとを結びつけるためにB&Lのポライトネス理論を導入した。第5章では、断り表現の型がもつコミュニケーションの含意を探るため、GriceのCPとLeechのPPを導入する。ちなみに、GriceとLeechの研究上の相違を簡単に触れておく。Leech(1987:110-111)は、GriceのCPを認めながらも、「人々が自分たちの意図するところを伝えようとする際に、いかにも間接的なやり方をする人が多いのは、一体なぜなのか」と、異議を提示している。この点が両者の大きな違いであると考え

られる。

- (8)野村(1992:25)には、『考えさせてください』という形式は理由づけがないため、断りの話し手が自分の発言の目ざす方向を明示的にも暗示的にも示していないということになり、その分相手に判断の負担を与えるのである。そういう意味からすると、大したわけもなく相手の申し出を断ろうとすると、仮に嘘でも何らかの理由づけをするのは、誠実ではないが、コミュニケーションの流れの上から丁寧であると言えるかもしれない」と述べられている。

参考文献

- 任炫樹(1999)「日本語と韓国語の断り表現」『ことばの科学』12号 名古屋大学言語文化部言語文化研究会 pp. 201-215.
- 任炫樹(2004a)「日韓断り談話に見られる理由表現マーカー—ウチ・ソト・ヨソという観点から—」『日本語科学』15号 国立国語研究所 pp. 22-44.
- 任炫樹(2004b)「日韓断り談話におけるポジティブ・ポライトネス・ストラテジー」『社会言語科学』6-2 社会言語科学会 pp. 27-43.
- 任炫樹(2004c)「日韓断り行動における言語・非言語ストラテジー」博士(文学)学位論文 名古屋大学大学院国際言語文化研究科 日本語文化専攻.
- 宇佐美まゆみ(2001)談話のポライトネス—ポライトネスの談話理論構想—談話のポライトネス(第7)回国立国語研究所国際シンポジウム報告書)国立国語研究所(編) pp. 9-58.
- 熊井浩子(1993)「外国人の談話行動の分析(2)—断り行動を中心にして—」『研究報告人文・社会化学篇』28-2 静岡大学教養部 pp. 1-40.
- 中山治(1985)『「ぼかし」の構造—日本人の表現心理』『言語』14-12 大修館書店 pp. 64-69.
- 野村美穂子(1992)「断りの表現—コミュニケーションと含意—」『言語学論叢』10号 筑波大学一般・応用言語学研究室 pp. 15-27.
- 三宅和子(1994)「日本人の言語行動パターン—ウチ・ソト・ヨソ意識—」『筑波大学留学生センター日本語教育論集』9号 筑波大学留学生センター pp. 29-39.
- Brown, P. and Levinson, S. (1987) *Politeness: Some universals in language usage.* :Cambridge

University Press.

Grice, H. P. (1975) "Logic and Conversation, in Cole and Morgan" (eds.),
Syntax and Semantics, vol. 3: Speech Acts, New York: Academic Press.

Leech, Geoffrey N. (1983) *Principles of Pragmatics*, London: Longman. 池上嘉彦・河
上誓作(訳)(1987)『語用論』紀伊国屋書店.

(いむ ひよんす)