

中国人日本語学習者の助言場面における意識と行動に影響する諸要因

黄 郁蕾・玉岡 賀津雄

要 旨

本研究は、Brown & Levinson (1978, 1987) のポライトネス理論の枠組で、中国人日本語学習者の助言場面における意識と行動に影響する諸要因を検討した。その際、日本語学習経験の無い中国語母語話者と日本語母語話者を統制群として、日本語学習者の語用論的転移に焦点を当てた。その結果、まず諸要因の影響関係には階層性がみられた。助言により相手を恥ずかしがらせる程度と社会的距離（親疎関係）は非常に強い要因となった。しかし、社会文化差、L1とL2、男女の違いの影響は弱かった。また、助言に関する意識では、語用論的転移と逆行転移がみられ、学習者のL1（中国語）とL2（日本語）の双方向での影響関係がみられた。さらに、学習者の助言に関する意識と実際の助言行動の不一致がみられた。

【キーワード】 中国人日本語学習者、ポライトネス理論、助言行動、語用論的転移、逆行転移

1. はじめに

日常生活において、私たちは助言すべきかどうかに迷うことがある。助言は、相手との多様な関係によって決まるので、相手との関係が変わると、助言すべきかどうか、どう助言すべきかが変わる。助言行動を決める要因には対人関係以外に、社会文化の差異も考えられる。日本語学習者にとっては、母語であれば助言する場面でも、第二言語（L2）の日本語においては、助言をすべきかどうか迷ってしまうことがある。本研究では、日本人および中国人のそれぞれの母語を基準として、中国人日本語学習者の母語の中国語と学習対象の日本語での助言行動を比較し、助言の意識と行動に対する諸要因の影響を総括的に検討することにした。

2. 助言の定義と助言行動を決める諸要因

Searle (1969, 坂本・土屋訳, 1986) は、助言を「行為指示型」の発話行為に分類し、助言とは、S（話し手）が、H（聞き手）の未来の行為（A）がHに対して有益であることを信じ、また通常の事態の進行においてHがAを遂行するかどうかは、SとHにとって自明ではないという前提のもとで、Aに関してSがHにとって最良のことはなんであるかを、Hに告げる発話行為であると定義した。

助言について諸要因を検討するにあたり、Brown & Levinson (1978, 1987) のポライトネス理論の枠組

みをつかった。彼らは（日本語の訳語は、滝浦, 2005 による）、フェイス侵害度（ W_x ; weightiness of the face threatening acts）の見積もり公式 $W_x = D(S, H) + P(H, S) + R_x$ を示している。この公式によると、ある行為 x のフェイス侵害度（ W_x ）は、ヨコの人間関係における話し手（S）と聞き手（H）との社会的距離（ D ; distance）、タテの人間関係における聞き手が話し手に及ぼす力（ P ; power）、そして x という行為が特定の文化内でもつ負担の度合い（ R ; rating of imposition）としての R_x の3つの要因で、「フェイス侵害行為（FTA; face threatening acts）」の重さ（weightiness）が決まり、それに応じて戦略が選択されるとしている。 W_x が低い場合、あからさまに言うことができる。一方、 W_x が極めて高い場合、FTAを行わないという戦略が用いられる（滝浦, 2005）。林・玉岡・宮岡 & 金 (2010) は、 R に性差の要因も含んで分析している。Brown & Levinson (1987) は助言を相手の「邪魔されたくない、立ち入れたくない」というネガティブ・フェイスを侵害する行為に分類した。公式から考えると、助言の意識と行動においては、親疎・上下関係、行為の負荷度（助言により相手を恥ずかしがらせる程度）、文化差、性差が強く関与していると予想される。

さらに、Kasper (1992) は「学習者のL2の語用論的情報の理解、産出、学習に対して、L2以外の言語や文化の語用論的知識が与える影響」（訳は、清

水, 2009:175) とし、これを語用論的転移と定義した。Kecskes & Papp (2000) は「習熟度の高いL2学習者の場合、L2の特徴が逆にL1を使用する際に影響することがある」(清水, 2009:192) という逆行転移を主張した。このように逆の方向の影響もあり得るとすれば、L2の日本語の学習が、母語の中国語での助言の意識と行動に影響するという可能性も考えられよう。

3. 日中の社会文化差による助言の違い

グローバル化により、文化背景の異なる人と接触する機会が増えつつある現在、文化の特殊性が強調され、それが常に異文化コミュニケーションにおける摩擦の要因としてあげられている(久米・徳井・徐, 2000)。日本は縦社会であるとされ、上下関係が重視される傾向がある。一方、中国社会は面子を重視する傾向がある。園田(2001)は中国人の行動原理の第1に「面子」を挙げている。そして、面子を中国人の強い自尊感情の根源とした。面子についての日中間の違いにより、日本人は集団主義であり、他者との協調性を重視する。それに対し、中国人は自己中心的であることを、園田(2001)は指摘した。張・司(2010)は面子の重要性を論じ、中国社会においては、親密な人間関係を保ち、コミュニケーションを円滑にするために、お互いの面子を保つことが不可欠であると述べた。

また、中国人の助言行動は「仲間への興味・関心」を表明するものであると、Hinkel(1994)および中崎(2007, 2011)は述べている。一方、日本人にとって、助言は、共感や仲間意識を生み出すために望ましいものだと考えられている(東, 1997)。さらに、和を重んじる日本社会においては、相手に頼まれる以前に、相手の気持ちを察して何かを助言することは、お互いの関係を親密にしたり、仲間意識を育てたりするのに有効な方法であるとみなされる傾向がある(東, 1997)。

元(2012)はロールプレイの手法で、親疎関係の異なる場面における日本人と中国人の助言行動を対照した。元(2012)の調査結果から、中国人は積極的に相手のニーズを聞くことにより、相手に関心を示し、助言する際に相手との心理的距離を縮めようとする傾向があった。一方、日本人は相手の質問に対して助言し、相手に助言を受け入れるかどうかの判断を委ねる。つまり、助言する際に相手との距離

を置く傾向がある。日本語には「親しき仲にも礼儀あり」という諺があるが、これからも推測されるように、日本社会では対人距離を置いて行動するのがポライトであるとされるのに対し、中国社会では、こうした日本人の助言行動は、よそよそしい、他人行儀であると受け止められる。

助言の先行研究から分かるように、たとえ同じ東アジア文化圏に属している隣接した国である日本と中国でも、重視される内容が異なり、異なる意識と行動が表出されると考えられる。しかし、Brown & Levinson(1978, 1987)のポライトネス理論がより汎用性のある規則であるならば、社会文化を超えて共通する要因も考えられよう。そこで、本研究では、Brown & Levinsonのポライトネス理論の枠組みで、親疎関係、上下関係、行為の負荷度、性差、L2の言語学習の有無、社会文化差の諸要因の影響を検討することで、助言行動のメカニズムをより包括的に究明することにした。

4. 研究方法

4.1 調査時期と調査対象者属性

2013年12月から2014年7月にかけて本研究を実施した。調査対象者の属性は表1に示した。

表1. 調査対象者の属性

| 調査対象者のグループ | 中国人日本語学習者 | 中国人日本語未習者 | 日本語母語話者 |
|------------|-----------------|------------------|------------------|
| 対象者数 | 33名(男性9名、女性24名) | 67名(男性27名、女性40名) | 40名(男性12名、女性28名) |
| 年齢範囲 | 18歳2ヶ月～22歳10ヶ月 | 18歳5ヶ月～28歳9ヶ月 | 18歳5ヶ月～30歳10ヶ月 |
| 平均年齢 | 20歳2ヶ月 | 22歳2ヶ月 | 20歳3ヶ月 |
| 標準偏差 | 11ヶ月 | 2歳2ヶ月 | 2歳11ヶ月 |

中国人日本語学習者は、中国の華中地域にある大学に在学している2年生と3年生を対象とした。33名のうち、2名は1ヶ月間の日本滞在歴があり、それ以外の学習者は日本滞在歴がない。2年生は大半がN2に合格しており、3年生は全員がN1に合格している。日本語で書かれた質問用紙を理解するには支障のない対象者と思われる。68.3%の中国人日本語学習者が19歳3ヶ月から21歳1ヶ月の範囲である。日本語を勉強したことのない中国語母語話者は、同じ地域の大学の大学生と大学院生である。68.3%の被験者が20歳から24歳4ヶ月の範囲である。

日本語母語話者としては、日本の東海地方にある

大学に在学する大学2年生と大学院生である。中国の留学経験はなく、中国人と接触する機会も少ない。68.3%の被験者が17歳4ヶ月から23歳1ヶ月の範囲である。

4.2 「助言」の場面設定と質問紙の構成

本研究では、Banerjee & Carrell (1988) の助言場面を踏襲した。ただし、日本および中国の社会文化に合うように内容を変更した。Banerjee & Carrell (1988) 質問紙では、相手の設定が「同等」または力関係の不明の人 (man/woman) のみであった。そこで、Banerjee & Carrell (1988) が助言場面質問紙で扱っている性別、親疎関係、相手を恥ずかしがらせる程度の3変数に、力関係の変数を加えて4つの変数により助言場面を設定した。本研究では、力関係を「目上の人 (指導教官/年齢の上の人など)」「同等の人 (同級生/年齢が同じぐらいの人など)」「目下の人 (後輩/年齢が下の人など)」とした。

4つの要因 (独立変数) のそれぞれの内容は、(1) 社会的距離が親・疎で2水準、(2) 力関係が目上・同等・目下で3水準、(3) 相手の性別が男性・女性で2水準、(4) 助言により相手を恥ずかしがらせる程度が低・中・高で3水準、である。なお、相手を恥ずかしがらせる程度の3レベルは、①低: 恥ずかしがらせない、私事に触れない、フェイスを侵害しない、②中: 相手に少し恥ずかしがらせる、個人の外見に触れる、フェイスを軽く侵害する、③高: 相手にとっても恥ずかしい思いをさせる、個人的な癖や習慣に触れる、フェイスを侵害する、の3つである。

Banerjee & Carrell (1988) は、前述の4番目の要因の「助言により相手を恥ずかしがらせる程度」のレベルごとに様々な場面を設定した。例えば、レベル①では「今の時期にチューリップを植えるのはやめたほうがいいことを伝える」「雪が降るので車で行くのはやめたほうがいいことを伝える」「財布を落としたことを伝える」などの事柄を挙げた。本研究では、各レベルの事柄にその他の3変数 (親・疎、目上・同等・目下、男性・女性) を加え、日本文化に適應できるように適宜変更した。それで、4つ変数にしたがって、36の助言場面を設定した (詳細は、稿末資料1を参照)。質問内容は、各場面で、(1) 「助言する際に、あなたはどの程度の難しさを感じますか?」という助言に対する意識、(2) 「あなたは助言しますか? しませんか?」という助言行動の、2つの質問を設けた。助言する際の難しさの

判断に対して5段階尺度で答えてもらい、助言行動の有無に対しては「する」「しない」の選択肢で主観的に判断してもらった。本研究では、日本人と日本語学習の経験の無い中国人とを比較するために、中国人日本語学習者には、日本語と中国語の両言語の質問紙に回答してもらった。日本語版の場合、相手は日本人であるという設定であり、中国語版の場合は、相手は中国人とした。

4.3 分析方法—決定木分析

決定木分析は、複数の要因群 (独立変数) から目的変数 (従属変数) の予測に有意な要因を選択し、有意となる諸要因の影響の強さを樹形図の形で階層的に描いてくれる。木の上部にある要因はより強い影響力を持ち、次のレベルには上の要因と最も交互作用の強い要因が選ばれ、枝を生長させていく。他要因との交互作用がなければ枝は伸びない。そのため、本研究のように、(1) 4.2節で提示した助言場面の設定に貢献した変数が4つ、(2) 被調査者の所属するグループの違いからなる文化差・言語学習という変数が1つ、合計5つの変数が助言場面における意識と行動への影響の有無また影響力の強さを検討する際に、最適な多変量解析の手法である。本研究の場合、助言の難しさの回答は量的変数 (節5.1) であるため、回帰木分析を用い、助言行動の有無は質的変数 (5.2節) のため、分類木分析を使用した。分析には、PASWのVer. 18.0を使用した。

5. 分析結果

5.1 助言行動の難しさに関する主観的判断の回帰木分析の結果

助言場面において、助言する際の難しさに対する主観的判断の回帰木分析結果を図1の樹形図に示した。難しさを決める最も強い要因は助言により相手を恥ずかしがらせる程度であった [$F(2, 6213) = 787.83, p < .001$]。図1から分かるように、恥ずかしがらせる程度のノード1「低」、ノード2「中」、ノード3「高」に分かれた。助言の難しさは、恥ずかしがらせる程度の「低」($M = 1.93$)「中」($M = 2.75$)「高」($M = 3.49$)の順で大きくなった。「相手を恥ずかしがらせる程度」の3つのレベルすべてで、「親しい・親しくない」という社会的距離との交互作用がみられた [相手を恥ずかしくさせない、私事に触れない場合が、 $F(1, 2069) = 239.70, p < .001$; 相手の外見に触れ、相手を少し恥ずかしがらせる場合が、

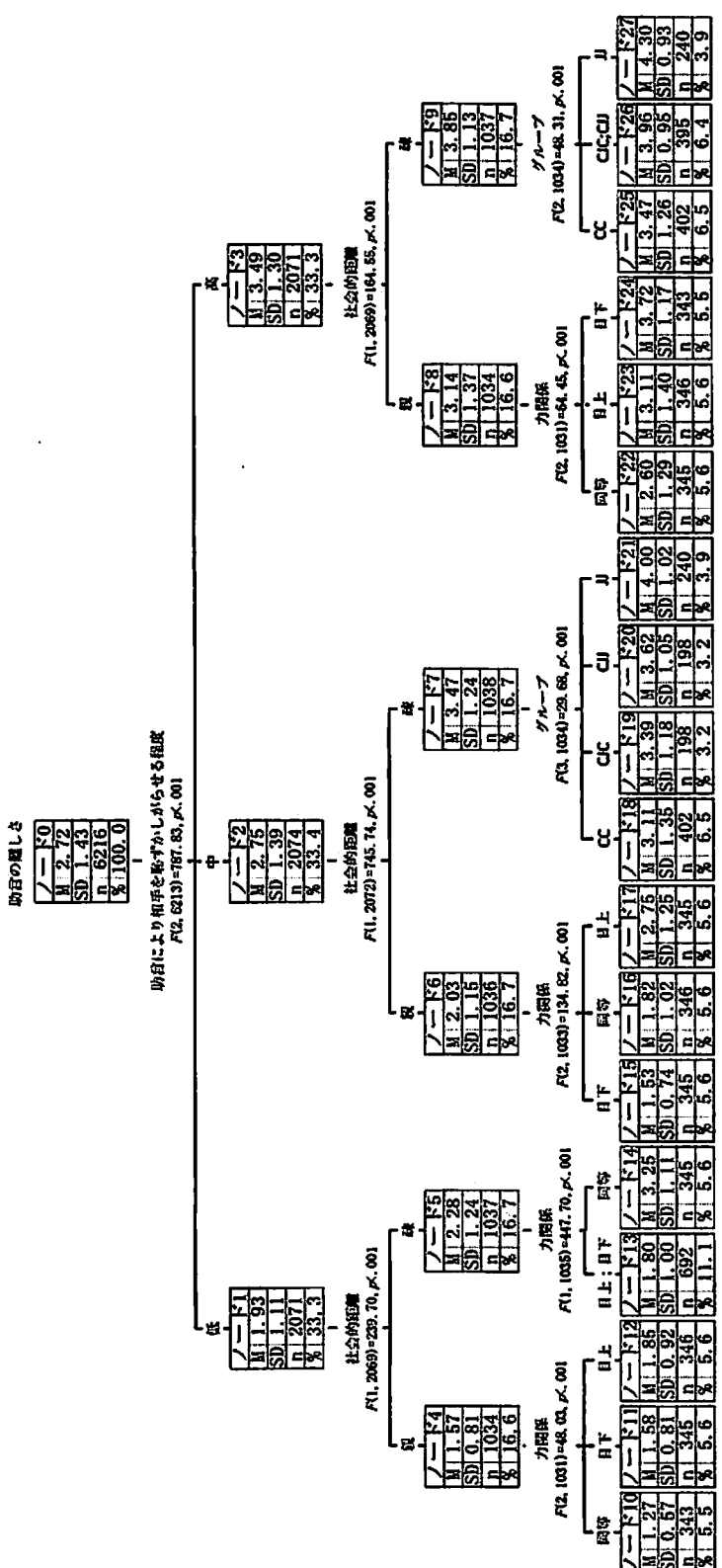


図 1. 助言する際の難しさに影響する諸要因の回帰木図

注：CC は日本語学習歴のない中国人を示す。CJC は中国人日本語学習者の中国語での回答、CJJ は日本語での回答を示す。JJ は日本語母語話者を示す。

$F(1, 2072) = 745.74, p < .001$; 個人の癖や習慣に触れ、相手にとっても恥ずかしい思いをさせる場合が、 $F(1, 2069) = 164.55, p < .001$ 。親しくない相手に助言するのは、親しい相手の場合よりも難しかった。さらに、親疎関係によって力関係、文化差と言語学習経験の要因に多様な影響関係がみられた。

相手を恥ずかしがらせる程度が低い場合、親しい相手に対し、力関係が次に影響し [$F(2, 1031) = 48.03, p < .001$]、同等 < 目下 < 目上の順で助言の難しさの程度が大きくなった。相手が親しくない場合 [$F(1, 1035) = 447.70, p < .001$]、同等の関係 ($M = 3.25$) にある相手に助言することは目上・目下の関係 ($M = 1.80$) にある相手より難しかった。力関係の異なる目上・目下が同じノードに分類されているのは、疎遠な相手に対し、目下と目上では助言の難しさに違いなく、同じ傾向を示したためである。

一方、相手を恥ずかしがらせる程度が「中」である場合、親疎関係により異なる影響関係が観察された。親しい相手に対し、力関係が影響し [$F(2, 1033) = 134.82, p < .001$]、目下 ($M = 1.53$) < 同等 ($M = 1.82$) < 目上 ($M = 2.75$) の順で助言の難しさが大きくなる。それに対し、親しくない相手に助言する場合、文化差と言語学習経験の有無の影響がみられた [$F(3, 1034) = 29.68, p < .001$]。同じ条件で日本語学習経験の無い中国人 (CC, 以下 CC とのみ記す) は助言する際の難しさの判断は最も低く ($M = 3.11$)、日本人 (JJ, 以下 JJ とのみ記す) は最も難しく感じること

が分かった ($M=4.00$)。中国人日本語学習者の日本語での判断 (CJJ, 以下CJJとのみ記す) ($M=3.62$) はCCより高く、JJより低かった。それは学習者が日本語学習により日本社会文化の規範を身に着け、日本人の相手に助言する際の意識も日本人に近づいていくからだと考えられる。しかしながら、学習者の中国語での難しさの判断 (CJC, 下記CJCとのみ記す) ($M=3.39$) は、CJJより低く、CCより高かった。これは、学習者が中国人に対し中国語で助言する際の意識が、学習経験の無い中国人と異なることを示している。日本語の学習が、中国語の母語での言語行動にも影響して、中国人に対する助言意識も変わってしまったことを示している。

さらに、相手の癖や習慣に触れ、個人領域を最も侵害し、相手を最も恥ずかしがらせる場面では、社会的距離により各要因の異なる影響関係がみられた。親しい相手に対し、力関係が助言の難しさの判断に有意に影響し [$F(2, 1031) = 64.45, p < .001$]、同等 < 目上 < 目下の順で助言する難しさが大きくなった。親しくない相手に助言する場合は、日本語学習経験の無い中国人、中国人日本語学習者、日本人の順で助言が難しくなっていく。日本語の学習により、学習者が日本人に対して助言する意識そのものが変化し、日本人と類似していくことが窺える。また、言語学習も学習者の母語に影響を及ぼし、母語での意識も日本語学習経験の無い中国人と異なり、日本人に近づきようになっている。CJCとCJJが同じノードになっているのは、有意差がなく、同じ傾向を示したためである。

5.2 助言行動の有無に関する分類木分析の結果

助言場面における行動、つまり、助言するかしないかの頻度を予測する分類木分析の結果は、図2の樹形図に示したとおりである。まず相手を恥ずかしがらせる程度で分岐した [$\chi^2(2) = 830.48, p < .001$]。助言行動をとる比率は、ノード1の恥ずかしがらせる程度の低い場合が81.5%、ノード2の中程度の場合が53.6%、ノード3の高い場合が37.8%の順で低くなった。恥ずかしさの程度が上がるにしたがって、助言行動をとる頻度が低くなった。

以下に相手を恥ずかしがらせる程度別の結果について詳細に述べる。

1) 恥ずかしがらせる程度が「低」の場合、社会的距離がその次に影響することが分かった [$\chi^2(1) = 194.23, p < .001$]。親しい相手に助言行動をとる比率

が親しくない相手より高く、親しい相手に助言をするのは容易であった。親しい相手である場合、更に力関係により助言行動の頻度が異なる [$\chi^2(1) = 11.70, p < .01$]。同等の相手 (97.1%) より、目上・目下の相手 (91.5%) に対して助言の頻度が低かった。目上・目下が同じノードになっているのは両者の間に有意な違いがないためである。一方、相手が疎遠な関係にある場合、目下 (90.4%)、目上 (83%)、同等 (35.4%) の順で助言する頻度が低くなる。

2) 恥ずかしがらせる程度が「中」の場合、「低」の場合と同じく、社会的距離がその次に影響する [$\chi^2(2) = 584.03, p < .001$]。親しい相手に助言する頻度が親しくない相手より高く、親しい相手に対し、助言行動をとる傾向があった。親しい相手である場合、力関係の影響が見られた [$\chi^2(2) = 147.52, p < .001$]。目下 (95.4%)、目上 (85.3%)、同等 (59.7%) の順で助言する頻度が低くなった。

一方で、疎遠な関係にある相手に対しては、力関係の影響が見られず、その代り社会・文化差の影響がみられ [$\chi^2(1) = 28.83, p < .001$]、中国人 (31.3%) は日本人 (13.8%) より頻繁に助言行動をとる傾向であった。CJC、CJJ、CCの3グループが同じノードになっているのは、これらに有意な違いがみられなかったからである。難しさの判断を分析した図1の同じ条件 (恥ずかしがらせる程度が「中」・「疎遠」) での影響関係とは異なる結果である。図1では、CJC、CJJ、CCがそれぞれ3つのノードになり、図2では、CJCおよびCJJが、CCと同じノードになった。これは、学習者が意識上は相手の所属する集団・文化の違いを感じながら、それぞれ助言の難しさを判断しているが、行動においてはCCと同じ頻度で助言行動をとる。ここに、学習者の言語意識と言語行動の不一致が観察された。

3) 恥ずかしがらせる程度が「高」の場合も、恥ずかしがらせる程度の「低」と「中」の場合と同じように、社会的距離の影響が見られた [$\chi^2(1) = 193.6, p < .001$]。ノード8の「親」とノード9の「疎」とで分かれている。親しい相手に助言する頻度 (52.6%) が疎遠な (23.1%) 相手より高かった。

相手が親しい場合、助言行動をとる比率は力関係で分かれている [$\chi^2(2) = 143.33, p < .001$]。同等 (72.8%)、目上 (57.1%)、目下 (28%) の順で助言する頻度が低くなる。一方、親しくない相手の場合、性別の影響が見られた [$\chi^2(1) = 43.64, p < .001$]。男

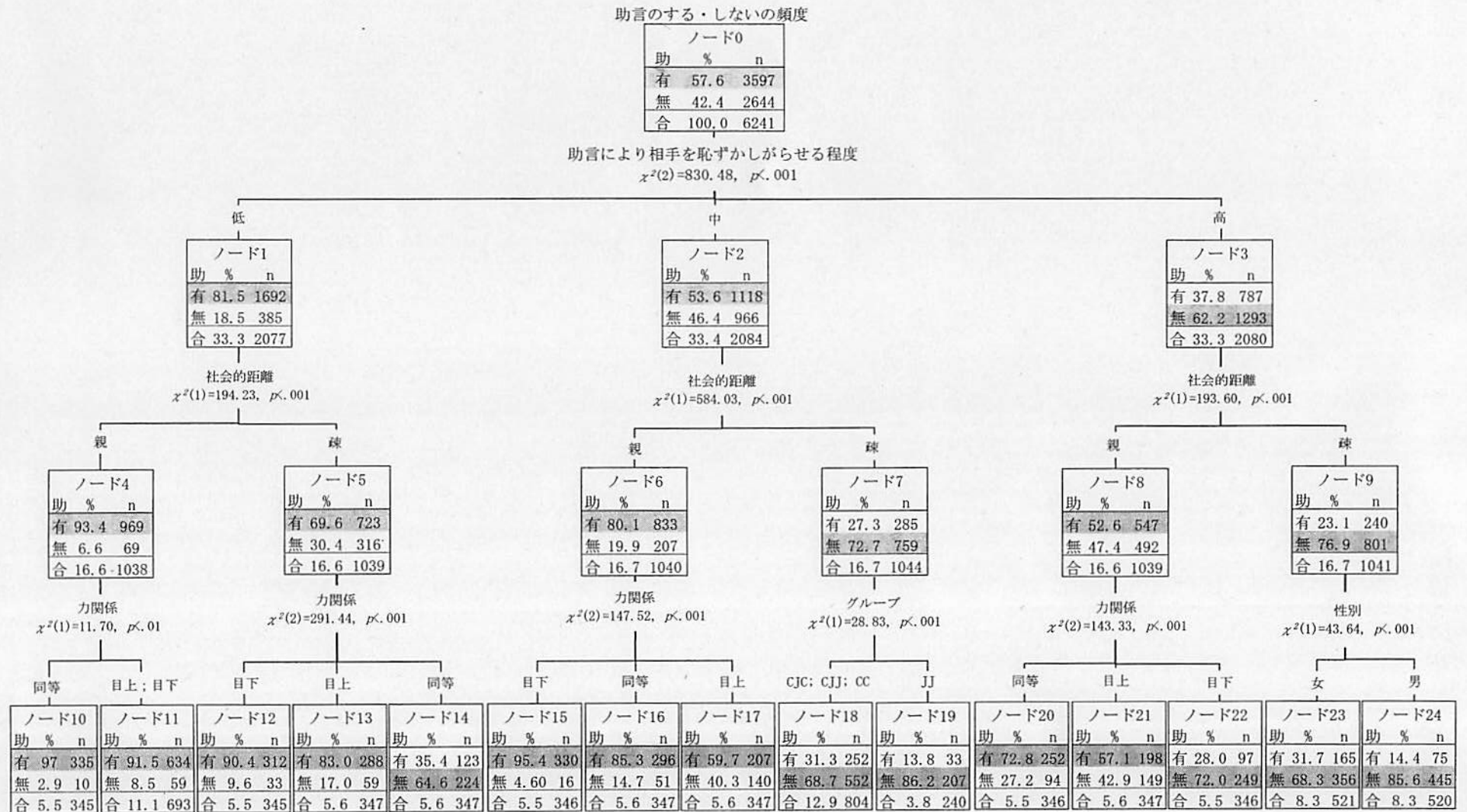


図2. 助言行動の有無に関する諸要因の分類木図

注：「助」は「助言行動」を示し、「合」は「合計」を示す。CCは日本語学習歴のない中国人を示す。CJCは中国人日本語学習者の中国語での回答、CJJは日本語での回答を示す。JJは日本語母語話者を示す。頻度の大きい方に灰色を付けた。

性より女性の相手に対する場合の方が助言行動をとり易かった。

6. 考察

本研究では、Brown & Levinson (1978, 1987) のフェイス侵害リスクの見積もり公式を枠組とし、社会的距離 (D)、力関係 (P)、使用言語と文化差 (R)、性差 (R) および相手を恥ずかしがらせる程度の5つの要因が助言意識と行動への影響を検討した。本研究の分析結果は以下の5点に要約できよう。

6.1 助言行動の産出を決める諸要因

図1と図2から分かるように、「助言する/しない」という行動面での選択は「助言の難しさ」についての判断を反映している。助言の難しさの判断が高くなると、助言行動を諦める傾向が見られた。Brown & Levinson (1978, 1987) の公式でいうと、 W_x (フェイス侵害度) が非常に高い場合、FTA (フェイス侵害行動) を行わないというポライトネス・ストラテジーが用いられる。

また、助言行動を行うかどうかを決める要因には、図2で示したような階層性がみられた。まず、Banerjee & Carrell (1988) の結果と同様に、相手を恥ずかしがらせる程度が、助言行動の有無に最も大きな影響を与えていた。次に、親疎関係である社会的距離 (D) が強く影響した。親しい関係の相手に助言する際には、助言行動を気軽に行うことができるが、疎遠な関係の相手では助言行動を起こすのは難しい。これらの2つの影響要因の次に、力関係、社会文化的な違い、性差が複雑に影響した。

助言を行うかどうかを決める要因からメカニズムを考えると、まず相手に恥ずかしい思いをさせるかどうか (その程度) で判断する。次に相手と親しいか親しくないかの親疎関係で助言行動を起こすかどうかが決まる。親しい場合は、さらに上下関係 (力関係) によって、親しくない場合は、多様な要因が絡みあって影響し、助言するかどうかが決まる。助言行動は、こうした階層的な影響関係の中で、決まってくる。社会文化や学習言語の影響は、全体からみると、力関係の次にくる影響要因である。そのため、決して強い要因ではないが、微妙な影響がみられたので、以下に社会文化の違いと言語学習の影響を考察する。

6.2 助言行動における日中の違い

Hinkel (1994)、中崎 (2007, 2011) および元 (2012)

は、日中の社会文化の違いによって、助言行動が大きく変わると報告している。しかし、本研究の結果は、文化差 (R) の助言への影響は弱かった。文化および使用言語の差がみられたのは、相手を恥ずかしがらせる程度が「中」または「高」の条件で、相手が親しくない場合に限られた。その際、中国人は、日本人ほど助言に対する負担意識が強くなく、より頻繁に助言行動を行う傾向がみられた。

本研究の結果から、中国人の助言においては、相手に対する興味や関心を重視し、相手との距離を縮めようとする意図が感じられる。また、疎遠な相手に助言する際にも、中国人は相手との心理的距離が比較的近く、助言の負担が小さい。それに対し、日本人は相手が疎遠な関係になると、助言する際に感じる負担が大きくなり、共感や仲間意識を育てる対象となり難しく、助言行動をとるのを諦める傾向がみられた。

6.3 中国人日本語学習者の語用論的転移

図1から分かるように、助言により相手を恥ずかしがらせる程度が「中」または「高」の条件で、相手が親しくない場合、学習者が日本人に助言する際の難しさの判断 (CJJ) は日本母語話者 (JJ) より低く、中国人非日本語学習者 (CC) より高かった。それは、学習者のL1の中国語で助言する際の難しさの判断が、同様の状況でのL2の日本語での判断に、影響を与えたという社会語用論的転移が起こったと考えられる。

6.4 中国人日本語学習者の逆行転移

6.3節では学習者の母語 (L1) が習得中のL2に影響した可能性を説明した。しかし、こうした転移は必ずしも一方通行ではない。逆行転移の可能性も考えられる (Kecskes & Papp, 2000)。

図1で示されたように、助言により相手を恥ずかしがらせる程度が「中」の条件で、相手は親しくない場合、日本語学習者の中国語での回答 (CJC) は日本語学習歴のない中国人 (CC) とは異なり、助言することに対し、CJCの方がより難しく感じる事が分かった。これは、日本語の学習は、日本の社会文化を身に着けるプロセスでもあり、日本社会の対人距離感が学習者の母語での価値観にも影響し、逆行転移が起きたためであると考えられる。しかし、本研究で観察された逆行転移は、学習者の難しさに対する意識の面にのみ起こったものであり、学習者の実際の助言行動については、逆行転移が観察

されなかった。つまり、意識と行動との乖離がみられた。

6.5 学習者の助言に関する意識と行動の不一致

本研究の考察の6.1節からも分かるように、助言の難しさが高まると助言行動を諦めるというのは日中共通の傾向であることが分かった。しかし、図1の助言に関する意識では、相手を恥ずかしがらせる程度が「中」の条件で、親しくない相手に対し、学習者は中国人非日本語学習者より難しく感じるということが分かった。一方、同じ条件の図2の助言に関する言語行動では、学習者の行動は中国人非日本語学習者と同じく、日本人より頻繁に助言行動をとる傾向があった。たとえ日本の社会文化的規範を意識しながら判断していても、行動においては日本語学習歴のない中国人と同じような助言行動をとる傾向が窺えた。

このような不一致が生じる理由としては次のように考えられよう。本研究で調査の対象とした学習者は中国の大学で日本語を専攻し、ほとんどが留学経験のない学生である。授業で日本の社会文化が紹介され、多少ながら日中の違いを感じることができる。しかし、日本人と接する機会が少なく、日常生活において学習者同士では日本語で会話していても行動の規範は中国社会に準じているため、日本の文化社会規範を運用することが少ない。そのため、学習者の助言に関する意識と行動に不一致が生じたのではないかと思われる。

社会文化の比較研究では、日本と中国の相違点が強調される傾向がある。しかし、本研究の結果からは、むしろ社会文化的な違いを超えて、助言行動の影響の諸要因においては、日中で共通するところが多かった。今後、助言などの語用論的な内容を指導するにあたっては、日中の共通点の理解も深められるようなバランスの取れたシラバス、教材、教授法などにも配慮する必要があるのではなかろうか。

参考文献

- 東照二 (1997) 『社会言語学入門—生きた言葉のおもしろさに迫る』 研究社
林炫情・玉岡賀津雄・宮岡弥生・金秀眞 (2010) 「丁寧度

- 判定で測定したポライトネス・ストラテジーの要因に関する決定木分析」『日本文化学報』(47), 101-115.
久米昭元・徳井厚子・徐一平 (2000) 「コミュニケーション様式の日米中比較研究—小集団討論の質的分析を通して—」研究代表者井上和子『先端的言語理論の構築とその多角的な実証 (4-B)』平成8年度COE形成基礎研究費研究成果報告4) 625-672.
元春英 (2012) 「『助言』の談話構造に関する日中対照研究—日本人大学(院)生と中国人留学生のデータをもとに—」『日中言語対照研究論集』(14), 93-104.
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
園田茂人 (2001) 『中国人の心理と行動』NHKブックス
滝浦真人 (2005) 『日本の敬語論—ポライトネス理論からの再検討』大修館書店
張艳丽・司汉武 (2010) 「中国人面子心理的文化解读」『理论观察』(1), 52-54.
中崎温子 (2007) 「ポライトネス理論からみるアドバイス行動。円滑な異文化コミュニケーションのための一考」『愛知大学文学論叢』(136), 294-271.
中崎温子 (2011) 「第二言語環境下における留学生の『文化馴化』の一考察—L1とL2環境の中国人アドバイス発話比較を通して—」『言語と文化』(24), 139-155.
Banerjee, J. & Carrell, P. L. (1988). Tuck in your shirt, you squid: Suggestions in ESL. *Language Learning*, 38, 313-347.
Brown, P. & Levinson, S. C. (1978). Universals in language usage: Politeness phenomena. In E. N. Goody (Ed.), *Questions and politeness*, (pp. 56-289). Cambridge: Cambridge University Press.
Brown, P. & Levinson, S. C. (1987). *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
Hinkel, E. (1994). Appropriateness of Advice as L2 Solidarity Strategy. *R.E.L.C. Journal*, 25(2), 71-93.
Kasper, G.. (1992). Pragmatic transfer. *Second Language Research*, 8(3), 203-231.
Kecskes, I. & Papp, T. (2000). *Foreign language and mother tongue*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
Searle, J. R. (1969). *Speech Acts. An essay in the Philosophy of Language*. Cambridge: Cambridge University Press. (坂本百大・土屋俊 (訳) 1986『言語行為—言語哲学への試論』勁草書房)

こう いくらい／名古屋大学大学院国際言語文化研究科
たまおか かつお／名古屋大学大学院国際言語文化研究科
huangyulei1226@gmail.com ktamaoka@lang.nagoya-u.ac.jp

稿末資料 1

| 相手を恥ずかしがらせる程度 | 社会的距離 | 力関係 | 性別 | 36の助言場面 |
|---------------|-------|-----|----|---|
| 低 | 親 | 目上 | 男 | あなたは親しい男性の指導教員である田中先生と話しています。先生が今晚車で新潟に行くと言いました。しかし、天気予報によると今晚は雪が降るそうです。 |
| 中 | 親 | 目上 | 男 | 放課後、あなたは廊下で親しい指導教員である田中先生に会いました。立ち止まって先生に挨拶しようとした時、先生のネクタイに汚れがついているのに気が付きました。 |
| 高 | 親 | 目上 | 男 | あなたはよくおしゃべりする近所のおじさんと話しています。その時、おじさんのかつらがずれているのに気が付きました。 |
| 低 | 親 | 目上 | 女 | 2月のある日、あなたは親しい女性の指導教員である鈴木先生と話しています。先生がチューリップを植えると言いました。あなたは園芸に詳しく、チューリップがこの時期に植えても育たないことを知っています。 |
| 中 | 親 | 目上 | 女 | あなたは親しい指導教員である鈴木先生と、研究室で相談をしています。先生のワンピースに汚れがついていることに気が付きました。 |
| 高 | 親 | 目上 | 女 | あなたは近所のあるおばさんとよくおしゃべりします。ある日、あなたは町でそのおばさんに会いました。あなたはおばさんのスカートが捲(まく)れ上がっていて、下着が見えそうなことに気が付きました。 |
| 低 | 疎 | 目上 | 男 | あなたはスーパーにいます。前からきたおじさんが手にたくさんのものを抱えており、今にも落としそうです。あなたは左に曲がってすぐのところに買い物かごが置いてあることを知っています。 |
| 中 | 疎 | 目上 | 男 | あなたは学校の廊下を歩いています。目の前を歩いている先生らしき人の背広にたくさんのチョークの汚れがついていることに気が付きました。 |
| 高 | 疎 | 目上 | 男 | あなたは電車に乗っています。目の前に立っているおじさんのかつらがずれていることに気が付きました。 |
| 低 | 疎 | 目上 | 女 | あなたは公園の椅子に座っています。近くでおばあさんと孫が遊んでいます。彼らが帰る時、ボールを忘れていることに気が付きました。 |
| 中 | 疎 | 目上 | 女 | あなたは教室に向かっています。途中であまり話したことの無い先生に会いました。その先生の黒いワンピースにほこりがついていることに気が付きました。 |
| 高 | 疎 | 目上 | 女 | あなたは電車に乗っています。目の前におばさんが立っています。あなたはそのおばさんのスカートが下着が見えそうなくらい捲(まく)れ上がっていることに気が付きました。 |
| 低 | 親 | 同等 | 男 | あなたは友達の子田太郎君を空港に迎えに行きました。彼は重そうなスーツケースを2つ持っています。あなたは近くにカートが置いてあることを知っています。 |
| 中 | 親 | 同等 | 男 | あなたは廊下で友達の子田太郎君と話しています。あなたは彼のセーターに穴があいていることに気が付きました。 |
| 高 | 親 | 同等 | 男 | あなたは偶然先生が助手に「山田太郎君は今後勉強に専念しないと、来年留年するかも知れない」と言っているのを聞きました。山田太郎君はあなたのクラスメートで友達です。その日の夕方、あなたは彼に会いました。 |
| 低 | 親 | 同等 | 女 | あなたは偶然友達の子田花子さんに会い、2人でおしゃべりしました。彼女が帰る時、財布を忘れていきました。 |
| 中 | 親 | 同等 | 女 | 雨の日、あなたは友達の子田花子さんと歩いていました。彼女の赤いカバンが濡れて色がコートについてしまったことに気が付きました。 |
| 高 | 親 | 同等 | 女 | 昨晚、友達の子田花子さんとテストの勉強のため徹夜をしました。朝、彼女の口が臭いことに気が付きました。あなたはミントガムを持っています。 |
| 低 | 疎 | 同等 | 男 | あなたはスーパーにいます。セールシャツを買おうとしましたが、ボタンの穴が開いていないことに気が付いたため、買うのを止めました。隣であなたと同じくらいの年齢の男の人が「これは安いぞ、買おうかな」と言いました。 |
| 中 | 疎 | 同等 | 男 | あなたはマックで注文の列に並んでいます。あなたの前に立っているのはあなたと同じくらいの年齢の男性です。あなたは彼のシャツが破れていることに気が付きました。 |
| 高 | 疎 | 同等 | 男 | あなたは駅のトイレの列に並んでいます。ちょうどあなたと同じくらいの年齢の男性がトイレから出てきました。あなたは彼のズボンのチャックが空いていることに気が付きました。 |

| | | | | |
|---|---|----|---|--|
| 低 | 疎 | 同等 | 女 | あなたはショッピングモールでおいしそうな飴を見つけました。早速買って食べてみるとおいしくありませんでした。ちょうどその時、近くにあなたと同じくらいの年齢の女性が同じ飴を差し、「この飴、おいしそう、買おうかな」と言っているのを聞きました。 |
| 中 | 疎 | 同等 | 女 | あなたはショッピングモールのエレベーターに乗っています。ある20代の女性が乗ってきました。偶然あなたは彼女のスカートが破れていることに気が付きました。 |
| 高 | 疎 | 同等 | 女 | あなたは飛行機で会ったばかりの女性と話しています。彼女はあなたと同じくらいの年齢です。あなたは彼女の口が臭いことに気が付きました。あなたはミントガムを持っています。 |
| 低 | 親 | 目下 | 男 | あなたは親しい後輩の山下太郎君と話しています。彼は今度自転車に色を塗ると言いました。あなたは、最近、気温が低く、色を塗るのには向いていないことを知っています。 |
| 中 | 親 | 目下 | 男 | あなたは学食で親しい後輩の山下太郎君とお昼ご飯を食べています。あなたは彼の顔にご飯粒が付いていることに気が付きました。 |
| 高 | 親 | 目下 | 男 | あなたは偶然後輩の山下太郎君に関することを聞きました。山下太郎君はいつも汗臭いという話でした。あなたは彼とよくしゃべります。その日の夕方、あなたは彼に会いました。 |
| 低 | 親 | 目下 | 女 | あなたは親しい後輩の鈴木花子さんと毎週バドミントンをやっています。ある日、彼女はカモメというスポーツブランドのラケットを買いたいと言いました。あなたはそのブランドのラケットを買ったことがあり、長く使えないことを知っています。 |
| 中 | 親 | 目下 | 女 | あなたは教育棟のロビーで親しい後輩の鈴木花子さんに会いました。あなたは彼女の髪に葉っぱが付いていることに気が付きました。 |
| 高 | 親 | 目下 | 女 | 今日の朝、あなたは学校のエレベーターに乗っている時、隣に立っている2人があなたの親しい後輩である鈴木花子さんのことを話しているのを聞きました。彼女は借りたお金をあまり返さないという話でした。その日の夜、彼女に会いました。 |
| 低 | 疎 | 目下 | 男 | あなたは町を歩いています。目の前を歩いている中学校の制服を着た男の子が財布を落としました。 |
| 中 | 疎 | 目下 | 男 | あなたは一人で吉野家で牛丼を食べています。斜め前に座っている学生らしき少年がちょうど帰るところです。あなたはその学生の顔にご飯粒が付いていることに気が付きました。 |
| 高 | 疎 | 目下 | 男 | あなたの家の前に住んでいる少年の部屋のカーテンがいつも開いており、あなたの部屋から丸見えです。ある日、道でその少年に会いました。あなたは少年と挨拶しかしたことはありません。 |
| 低 | 疎 | 目下 | 女 | あなたは1人で喫茶店にいます。隣の席に高校生らしき女の子がいます。彼女が帰る時、ハンカチを忘れていきました。彼女はまだ会計のレジにいます。 |
| 中 | 疎 | 目下 | 女 | あなたは電車に乗っています。近くに立っている年下の女の子の髪に葉っぱが付いていることに気が付きました。 |
| 高 | 疎 | 目下 | 女 | あなたは指導教員からある後輩の鈴木花子さんの話を聞きました。彼女は出席率が低く、このままだと留年することになってしまうそうです。あなたはその後輩とあいさつ程度の仲ですが、偶然エレベーターで一緒になりました。 |

Factors Influencing Awareness and Behavior in Suggestion Situations by Native Chinese Speakers Learning Japanese

HUANG Yulei, TAMAOKA Katsuo

Abstract

Within the framework of politeness theory by Brown and Levinson (1978, 1987), the present study investigated multiple factors influencing awareness and behavior under suggestion situations using native Chinese speakers learning Japanese. Focusing on pragmatic transfer by native Chinese speakers learning Japanese, the study also investigated native Chinese speakers without Japanese learning experience and native Japanese speakers as a baseline for comparison. Using decision tree analysis, a hierarchy of the influential relations for the various factors was seen. While culture factors and gender were observed as weak factors, it was seen that the degree of embarrassment the speaker had to the addressee and the social distance produced robust effects. On the awareness of the situation, Chinese speakers learning Japanese showed a bidirectional influencing relationship indicating that both a pragmatic transfer (L1 to L2) and a reverse transfer (L2 to L1) occurred; thus, differing from both baseline groups. Despite this, both Chinese groups produced comparable results on behavior responses. Consequently, this study demonstrates that while awareness is influenced by both languages, behavior is solely dependent on the L1, causing disagreement of awareness and behavior among Chinese speakers learning Japanese.

【Keywords】 Chinese speakers learning Japanese, politeness theory, suggestion, pragmatic transfer, reverse transfer

(Graduate School of Language and Cultures, Nagoya University
Graduate School of Language and Cultures, Nagoya University)