

セッション	D. 言語行動・日本語教育 (2014.3.22 於 北京日本学研究中心)
タイトル	中国人日本語学習者の勧誘ストラテジーに関する一考察 ——日本人母語話者との比較を通して
著者名(所属)	秦 石美 (北京日本学研究中心博士課程院生)
連絡先 Eメール	qsmmay@126.com
<p>1. 研究目的</p> <p>本研究においては、日本語の談話分析や文章論などの先行研究を踏まえ、中国人日本語学習者の「電話での勧誘談話」の分析を行う。勧誘行為は、非常に複雑で、観察・推測・判断が必要とされる行動であると言える。勧誘の効果と対人関係の維持を考える場合、われわれは相手の反応によって勧誘表現に配慮する必要がある。これまでの研究は日本国内での日本人母語話者同士の勧誘談話分析が中心であったが、中国で日本人母語話者と中国人日本語学習者の勧誘談話、特に学習者が勧誘者となる研究調査は筆者の知るかぎりでは、見当たらない。したがって、本研究では、中国人日本語学習者と日本人母語話者の接触場面での勧誘談話を分析し、中国人日本語学習者の勧誘ストラテジーの特徴を究明することを目的とする。さらに、教育現場の問題意識から出発し、日本語教育の改善を目指している。</p> <p>2. 研究方法</p> <p>本研究では、ロールプレイの電話シーンで中国人日本語学習者が日本人母語話者を勧誘するという会話を録音した21組の音声資料を収集し、中国人日本語学習者の勧誘談話ストラテジーを考察してきた。一つの勧誘会話を開始部・主要部・終了部に分けて談話の展開を考察することによって、日本人母語話者の勧誘談話の特徴と異なっている中国人の勧誘談話の特徴を明らかにした。</p> <p>3. 考察</p> <p>21組の会話例の中に、半分以上の勧誘は簡単ですぐ達成する。しかし、「勧誘強引気味達成」、「勧誘猶予後達成」、「勧誘非達成」の勧誘談話例では、被勧誘者が勧誘に対する中立や否定的な態度を示すときに、勧誘者はあまり被勧誘者の「断わり」の気持ちを読めなく、その気持ちを「承諾の障害」に誤解し、「問題解決」の姿勢で「勧誘の内容」に関する魅力的な情報を提供し、被勧誘者を無理やりに説得するという傾向が見られる。勧誘が一応達成できる場合があるが、良好な人間関係が保てるとは言えないだろう。一方、日本人母語話者は勧誘の談話では、勧誘者と被勧誘者は相手の反応を見て、「気配り発話」や「思いやり発話」を発しながら、談話を展開すると思われる。</p> <p>4. 結論</p> <p>日本人母語話者の勧誘者と被勧誘者が互いに反応を見ながら談話を進める「遠慮型」の勧誘ストラテジーに比べてみると、中国人日本語学習者の勧誘ストラテジーは「行動型」であると言える。また、それぞれの勧誘ストラテジーの背後に文化的・社会的相違が見られる。</p>	
<p>参考文献</p> <p>(1)尾崎明人(2003)「接触談話の研究から談話の教育へー電話談話の終結部に見られるコミュニケーション問題を中心に」 宮崎里司他編『接触場面と日本語教育』所収 明治書院</p> <p>(2)佐久間まゆみ他編(1997)『文章・談話のしくみ』おうふう</p> <p>(3)ポリリー・ザトラウスキー(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</p> <p>(4)堀口純子(1997)『日本語教育と談話分析』くろしお出版</p>	