

中国人日本語学習者に対する待遇表現の指導に関する研究

日汉礼貌策略对比研究

毋育新 著

中国社会科学出版社

西安外国语大学学术出版基金资助

中国人日本語学習者に対する待遇表現の指導に関する研究

日汉礼貌策略对比研究

母育新 著

中国社会科学出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

日汉礼貌策略对比研究 / 毋育新著. —北京: 中国社会科学出版社, 2008. 12

ISBN 978 - 7 - 5004 - 7548 - 4

I. 日… II. 毋… III. 日语 - 口语 - 对比研究 - 汉语
IV. H369.9 H193.2

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 211190 号

出版策划 任 明
特邀编辑 成 树
责任校对 淳 然
技术编辑 李 建

出版发行 **中国社会科学出版社**

社 址 北京鼓楼西大街甲 158 号 邮 编 100720

电 话 010 - 84029450 (邮购)

网 址 <http://www.csspw.cn>

经 销 新华书店

印 刷 北京奥隆印刷厂

装 订 鑫鑫装订厂

版 次 2008 年 12 月第 1 版

印 次 2008 年 12 月第 1 次印刷

开 本 880 × 1230 1/32

印 张 12.75

插 页 2

字 数 350 千字

定 价 35.00 元

凡购买中国社会科学出版社图书, 如有质量问题请与本社发行部联系调换
版权所有 侵权必究

本書の記号と略語

- CL: Chinese Japanese Learners (中国人日本語学習者)
FTA: face-threatening act (フェイス侵害行為)
S: speaker (話し手)
H: hearer, addressee (聞き手)
P: power (力)
D: social distance (社会的距離)
Rx: rating of imposition (行為 Xが相手にかける負荷度)
W_x: serious nesss (weightness) of FTAx (FTAの重み)
S①: strategy① (ストラテジー①)
S②: strategy② (ストラテジー②)
S③: strategy③ (ストラテジー③)
S④: strategy④ (ストラテジー④)
S⑤: strategy⑤ (ストラテジー⑤)
c. i: conversationally implicates (会話の含意)

中文前言兼导论

如果要问日语中什么最难？学过日语的人十之六七可能都会回答道：敬语最难。本书就是为解决这个长期以来困扰中国学生的难点问题而写的。

本书是在笔者2002年10月向日本丽泽大学提交的博士论文基础上修改而成的。笔者2003年3月回国后，在西安外国语大学开设了《日语敬语与待遇表现》课程，对本书中的观点进行了长时间的实践。2005年，笔者申请到陕西省教育厅科研项目《跨文化交际中礼貌策略运用的中外对比研究》(05JK083)以后，又结合科研对本书进行了修改和充实，力图使论述完善，观点具有说服力。

本书前半部分所涉及学科为语用学 (pragmatics)，后半部分所涉及的学科为日语教育学 (teaching Japanese as a second language)。这两门学科在中国的历史都不长，将这两门学科结合起来的研究少之又少。本书算是这方面的一个尝试，以期能抛砖引玉。

笔者在国内大学日语专业学习时就痛感敬语之难，赴日留学后又发现，包括敬语在内的“待遇表现”都是困扰中国学生日语学习的难题。于是下定决心寻找他山之石来攻克这个难关，遂以“如何给中国学生教授待遇表现”为方向，开始了硕士和博士6年间的研究。笔者找到的他山之石就是语用学中布朗和莱文森 (Brown, P. & Levinson, S.) 提出的泛语言礼貌策略理论 (Universal Theory of Politeness)。该理论属于语用学中礼貌现象研究的一部分。为了便于读者加深对本书的理解，下面就礼貌现象研究的来龙去脉及主要学说做以简单介绍。

礼貌现象的研究可以上溯到20世纪60年代的语用学领域。因礼

貌现象与语用学中经常涉及到的“表述行为 (utterance act)”、“会话含义 (conversation implication)”等密切相关,故而引起了研究者的兴趣,开始了学术性探索。英国言语哲学家格赖斯 (Paul Grice) 的“合作原则 (Co-operative Principle)”是引发整个研究的契机。

格赖斯在吸收奥斯丁 (J. L. Austin) “言语行为理论 (study of speech acts)”研究成果的基础上,于1967年在美国哈佛大学的讲演中提出了谈话中的“合作原则”的构想,在1975年发表的“Logic and Conversation (逻辑和谈话)”一文中具体阐述了该理论。格赖斯 (1998: 40—41^①) 认为,为了明确地进行语言交际,说话人和听话人双方应该遵守合作原则。又用称之为“谈话准则 (maxims of conversation)”的4项准则来细分其理论。这4项准则如下:

- ①量的准则 (maxim of quantity): 传达必要的信息,不说多余的话。
- ②质的准则 (maxim of quality): 不说错误或者是没有根据的话。
- ③关联准则 (maxim of relation): 不说跟话题无关的话。
- ④方式准则 (maxim of manner): 要明确、简洁、有序地说,不要模糊不清。

但是,以上的准则并非是用来限制交谈者的。相反,在实际生活中,我们经常因为各种原因而违反这些准则 (1998: 43)。违反其中任何一项准则,都会产生“会话含意”。我们在日常会话中所遇到的讽刺,隐喻、缓述、夸张等均为违反这些原则所产生 (1998: 46-54)。另外,格赖斯还认为在这4项准则之外可能还存在“Be polite”的准则,遗憾的是格赖斯对此并未深究。

格赖斯的合作原则发表之后,莱可夫 (Robin Lakoff)、利奇 (Geoffery Leech)、布朗和莱文森等均从礼貌现象的角度对该理论进行了解读,成为了早期西方礼貌现象研究的代表人物。

^① 笔者据日文版译出,以下同。下文的利奇理论与迪尔凯姆、戈夫曼理论中的引用也是据日文版译出的。

1. 莱可夫(1973)的“礼貌规则”

莱可夫被称为“现代礼貌现象研究之母”(Eelen, 2001)。莱可夫发展了格赖斯的合作原则,提出谈话既要做到明确(即遵守格赖斯的合作原则),又要做到有礼貌。有时候礼貌比明确更为重要(1973: 297)。基于上述考虑,莱可夫提出了谈话中要遵守的3项“礼貌规则(Rules of Politeness)(1973: 298)”。即:

- ①不强求(Dont impose)。
- ②给听话人以选择的自由(Give options)。
- ③让听话人心情愉快(Make A feel good - be friendly)。

莱可夫指出,要遵守上述规则,对于规则①,需要“和对方保持距离”;对于规则②,需要“尊重对方的意见”;对于规则③,需要“像朋友一样地跟对方接触”(1973: 298-305)。莱可夫又强调,在谈话中无须同时满足这3项规则,从上述3项规则中选择出一项,其余的两项可以忽视(1973: 298)。

2. 利奇(1983)的“礼貌原则”

利奇(1983)的研究也是以格莱斯的研究为基础的。利奇发现,合作原则只说明了有意违反某项原则可以产生特殊的会话含意,但是未能解释为什么人们要违反这些原则。于是,作为合作原则的补充,利奇提出了礼貌原则(politeness principle)。该原则包括以下6个准则(各准则中的a和b是次准则)(1987: 190-191):

- ①得体准则:(a) 最小限度让他人吃亏。[(b) 最大限度使他人得益。]
- ②慷慨准则:(a) 最小限度使自己得益。[(b) 最大限度让自己吃亏。]
- ③赞扬准则:(a) 最小限度贬低对方。[(b) 最大限度赞誉对方。]
- ④谦虚准则:(a) 最小限度赞誉自己。[(b) 最大限度贬低自己。]
- ⑤求同准则:(a) 最小限度与对方意见分歧。[(b) 最大限度与对方意见一致。]

⑥同情准则：（a）最小限度保持自己与他人之间的反感。

〔（b）最大限度保持自己与他人之间的同感。〕

利奇认为，遵守这些准则不要超过一定的度，在“某种程度上”遵守就可以了。自己的礼貌原则和格赖斯的合作原则中的各原则是相辅相成，互相补全的。

3. 布朗和莱文森（1978, 1987）的“礼貌策略^①”

引发布朗和莱文森（以下略为 B & L）研究礼貌策略的契机之一仍然是格赖斯的合作原则。B & L 认为谈话时违反该原则的“强有力的，具有渗透力的动机之一”（1987：95）是因为要顾及对方的面子。B & L 在考察了英语、泽尔塔尔语（墨西哥的少数民族语言）、泰米尔语（印度的少数民族语言）等多种语言后总结出了各语言中共同存在的礼貌策略。

B & L 从法国社会学者迪尔凯姆（Durkheim）将礼仪分为“积极礼仪”和“消极礼仪”的“礼仪论”^②中得到启示，将美国社会学者戈夫曼（Erving Goffman）在“面子行为理论”中主张的面子^③分为希望得到他人赞同、理解的“积极面子（positive face）”

① 关于该理论的名称，在 1978 年的著作中，布朗和莱文森使用的是“politeness phenomena”的术语，在 1987 年的著作中，使用的是“Universal Theory of Politeness”的术语。因该理论给出了大量的礼貌策略，所以本书中将该理论称为“礼貌策略（politeness strategies）”。

② 迪尔凯姆（1912）认为，对“神圣物”的态度可以用礼仪（rites）来表示。礼仪可分为两种，一种是为了使圣洁性不受玷污而将其与俗物隔离开的“消极礼仪”，另外一种是以保持圣洁性为前提，在一定的特殊条件下可以接近其的“积极礼仪”。

③ 戈夫曼在考察了中国、美国及印第安社会中存在的“面子”观念后，在 1967 年提出了“面子行为理论（the theory of face-work）”。将面子称为“从文化差异深层来看，任何地方的人都共同拥有的（一个要素）（1986：40）”。戈夫曼将面子定义为“自我主张的、正的社会价值（1986：1）”，还解释道“所谓的面子，就是以被认可的社会属性的形式所描绘出的自我形象（1986：1—2）”。戈夫曼认为人们在进行交际时，有保全自己和其他会话参加者面子的意识。人的面子是神圣的，要保全面子必须讲究礼仪（ritual）。作为有礼貌的社会成员，礼仪是社会交际所要求的。人要注重“通过面子所表现出来的自我（1986：40）”，持有这种感情是行使礼仪时，人们必须藏于内心的行为要素之一。

和不希望被他人所打扰的“消极面子 (negative face)”两种。

B & L 认为人类的交际行为是一种伴随着威胁上述两种面子的行为,称之为 FTA (face-threatening act, 面子威胁行为)。这种威胁面子大小的程度 (W_x , 面子威胁度),取决于“说话人和受话人的社会性距离 (D)”、“受话人相对于说话人所拥有的相对权势 (P)”、以及行为 X “给予对方的心理负担程度 (R_x)”这三者之和。并用公式“ $W_x = D(S, H) + P(H, S) + R_x$ ”来表示 (1987: 76)。

为了顺利地进行交际,必须纠正面子威胁行为。为了达到这一目的, B & L 认为,按照 FTA 程度,由小到大,人们一般使用以下五种礼貌策略:

策略①:不使用纠正策略,直来直去。

策略②:使用积极礼貌策略(顾及对方积极面子)。

策略③:使用消极礼貌策略(顾及对方消极面子)。

策略④:非公开实施面子威胁行为(使用暗示等间接表达方式)。

策略⑤:不实施面子威胁行为(不实施交际行为)。

其中策略①经常用于不存在面子威胁,或某些紧急状况之下;策略②用于威胁面子度相对较小的情况下,通过满足受话人的积极面子的方式来达到和对方圆满沟通的目的;策略③用于面子威胁度相对较大的情况下,通过满足对方消极面子的方式来达到和对方圆满沟通的目的;策略④用于面子威胁度较③更大的情况下,说话人通过暗示等方式来避免直接威胁对方的面子。策略⑤用于面子威胁度特别大的情况下,说话人放弃交谈,不实施交际行为。另外, B & L 还具体给出了策略②的 15 个子策略,策略③的 10 个子策略及策略④的 15 个子策略,这也是该理论的一大特点。

上述研究中,影响最大的当属布朗和莱文森的礼貌策略理论。该理论对礼貌现象研究领域的几乎所有理论性、分析性的研究都产生过影响 (Mills, 2003),是 20 世纪礼貌现象研究诸学说中较为

完善的理论之一。且该理论以中国学生所熟悉的“面子”为切入点，又是一种“产出模式 (production model)”，可以据面子威胁度公式估算出所要使用的话语策略，实用性强，便于指导中国学生学习日语。此外，该理论操作性强，便于应用于教学实践中去。所以本书采用该理论作为立论依据。

笔者希望向读者奉献一部理论联系实际，既能反映学术界最新研究成果，又能解决日语学习难题的好书，但由于水平有限，难免会有疏漏、偏颇乃至错误之处，恳请学界同仁和读者批评指正。

另外，实践教学时所使用的教材因页码太多，本次未能将其加在书后的附录中，特向读者致歉。如有需要者，敬请联系索取。

西安外国语大学东语学院 毋育新
2008年深秋于终南山麓长安校区

目 录

第1章 序論	(1)
1.1 研究の動機	(1)
1.2 研究対象	(2)
1.3 研究の目的・意義	(3)
1.4 研究の方法	(5)
1.5 本書の構成	(5)

第1部 (理論編) ポライトネス理論で捉えた日本人と中国人の待遇行動

第2章 待遇表現に関する先行研究	(9)
2.1 日本語の待遇表現に関する研究	(9)
2.2 中国語の待遇表現に関する研究	(13)
2.3 ポライトネス	(17)
2.4 日中両言語の比較研究	(26)
2.5 本研究の立場及び用語説明	(28)
第3章 ポライトネス理論の日中両言語への応用	(35)
3.1 ポライトネス理論を日本語に当てはめる	(35)
3.2 ポライトネス理論を中国語に当てはめる	(59)
3.3 総合考察	(93)
第4章 待遇表現の習得における中国人学習者の 問題点	(96)
4.1 中国人学習者の待遇表現の習得に関する先行 研究	(96)

4.2	中国人学習者の抱える問題点	(100)
4.3	問題が発生する背景	(112)
4.4	問題の解決法	(116)
第5章	待遇行動に関する質問紙調査	(117)
5.1	予備調査	(117)
5.2	本調査	(123)
5.3	総合考察	(183)
5.4	日本語教育への示唆	(193)

第2部 (実践編) ポライトネス理論を待遇 表現の授業に取り入れた実践

第6章	ポライトネス理論の日本語教育への応用	(197)
6.1	ポライトネス理論を待遇表現の指導に導入する 必要性	(197)
6.2	ポライトネス理論から見たストラテジーと言語 形式の関係	(199)
6.3	ポライトネス理論から見た学習者の問題点	(201)
6.4	待遇行動の質問紙調査から見た日本人言語行動 の実態	(202)
6.5	教育現場で扱うストラテジーと言語形式の 関係	(204)
6.6	教育現場に導入するポライトネス・ストラテジー の具体的内容	(205)
6.7	日本語教育でのポライトネス理論の応用	(207)
6.8	実践授業の実施	(210)
第7章	実践授業(1)	(211)
7.1	目的	(211)
7.2	方法	(211)
7.3	両群への指導内容	(213)

7.4	結果及び考察	(219)
7.5	まとめ	(223)
第8章	実践授業(2)	(224)
8.1	目的	(224)
8.2	ポライトネス理論の日本語の文体選択への 応用	(226)
8.3	方法	(227)
8.4	両群への指導内容	(230)
8.5	結果と考察	(235)
8.6	教育現場への提言	(238)
8.7	まとめ	(238)
第9章	実践授業(3)	(239)
9.1	授業の目的	(239)
9.2	授業実施の方法	(239)
9.3	教室活動	(245)
9.4	結果及び考察	(250)
9.5	総合考察	(254)
9.6	日本語能力と待遇表現能力の関係	(257)
9.7	まとめ	(257)
第10章	実践授業の総合的考察	(258)
10.1	ポライトネス理論の有効性	(258)
10.2	実践授業の問題点	(266)

第3部 (発展編) ポライトネス理論の日本語 教育現場への応用に向けて

第11章	日本語教育現場でポライトネス理論を応用す るあり方	(271)
11.1	言語形式重視から言語機能重視への転換	(271)
11.2	ポライトネス理論を用いた指導の提案	(273)

11.3	ポライトネス理論を教材に導入する提案	(283)
第12章	結論及び今後の課題	(297)
12.1	本研究の結論	(297)
12.2	今後の課題	(299)
あとがき		(316)
付録		(318)
索引		(389)

第1章 序論

1.1 研究の動機

筆者の個人的な体験が本研究の出発点であった。

筆者は、中国の外国語大学で日本語と出会い、日本語を専攻しはじめた。中国語とは漢字が共通しているため、筆者はただちに日本語に親近感を覚えた。漢字はまさに利器であり、日本語の学習に大いに威力を発揮した。筆者は苦に感じる事がほとんどなく、多数の語彙を簡単に覚えた。更に、それらの語彙を文型に当てはめると、不思議に日本語が口から滑り出し、日本人とコミュニケーションがとれるようになった。中学校から習っていた英語に比べて日本語の上達は驚異的なものであった。外国語大学という特殊な環境もあって、大学時代、日本人の先生をはじめ、日本人留学生、観光客など数多くの日本人と話す機会を得、「日本語、お上手ですね」などの誉め言葉を浴びた。これらの賞賛は長い間筆者に日本語に対する自信を与えつづけた。しかし、大学4年生のときのある出来事が筆者の自信を打ち砕いた。

4年生のとき、筆者は日本語・日本文化研修留学生^①に選ばれ、1年間の日本留学のチャンスに恵まれた。日本に来て間もないころ、図書館の利用者カードを作るために図書館まで足を運んだ。「指導教官の印鑑が必要ですが、指導教官はおられますか」とカウンターの係員に聞かれたが、筆者はうまく返事ができなかつ

① 海外の大学で日本語を専攻する学生を対象とする日本政府（当時は文部省）奨学生の一種である。

た。戸惑った表情をしている筆者を見て、「指導教官はいますか」と係員が聞きなおした。「おられる」は「いる」の敬語だと一瞬にして悟ると同時に、果たして自分が中国で勉強した日本語で日本人との意思疎通に支障はないのだろうかと素朴な疑問を抱きはじめた。

そのことをきっかけに、筆者は、日本人の言葉遣いに興味を持ち、ネイティブ・スピーカーの日本語を観察するようになった。日本人は常に話す相手によって、言葉遣いを選択するが、筆者にはそういう意識がなく、誰に対しても丁寧体の一本槍であった。その後、日本語学の講義で待遇表現の醍醐味を覚え、中国で学んだ日本語は待遇表現抜きの日本語であることがようやく分かった。

日本での歳月が経つにつれて、日本語の待遇表現に対する認識が深まる一方、中国の大学で行われていた日本語教育、特に待遇表現の教育は不十分なのではないかと日々痛感するようになった。そこで、筆者は、中国の高等教育機関で学ぶ日本語学習者に対する待遇表現の指導に焦点を当て、論理的に分析したいと考えようになった。

1.2 研究対象

本研究は、中国国内の大学及び大専^①などの高等教育機関の日本語専攻課程で学ぶ学習者を対象とする。本研究では、このような学習者を高等教育機関で学ぶ中国人日本語学習者（以下 CL と略す）と称する。したがって、特別な説明がない限り、本研究での CL は、これらの学習者を指す。

「日語系」という総合大学・外国語大学（学院）などの高等教育機関での日本語専攻課程は、中国における日本語教育の中核

① 2年または3年制の大学のことであり、日本の短期大学に相当する。

である。現在、中国各地で日本語専攻課程を設置する大学は350ヶ所にもものぼっている^①。これら機関での学習者は、大学で3年ないしは4年間日本語を学習した後、政府機関、シンクタンク、民間企業など日本との政治、文化、経済交流の窓口で職につくことが多く、まさに日中両国の掛け橋になるものである。このような両国の交流の重責を担う学習者を対象とする日本語学習に関する研究は重要なのではないかと筆者は考える。

1.3 研究の目的・意義

1.3.1 目的

本研究は、以下の3つを目的と定め、如何にCLに待遇表現を指導すべきかに焦点を当て、理論と実践の両面から考察を展開し、中国の日本語教育現場（以下教育現場と略す）での待遇表現の教育について提案したいと考える。

- 目的① 待遇行動^②における日本人と中国人の共通点と相違点を明らかにすること。
- 目的② ポライトネス理論^③を取り入れた待遇表現教育の有効性を検証すること。
- 目的③ 教育現場での待遇表現の指導のあり方を提案すること。

① 2007年現在の数字。「2007年度中国日本語教育機関名单」（日本国際交流基金会北京日本文化中心 <http://www.jpfbj.cn/img/EastAsia.pdf>）に基づき、筆者がまとめたものである。

② 南（1987：16）にしたがい、待遇表現に非言語表現を加えたものを待遇行動と言う。

③ Brown, P. & Levinson, S. (1978, 1987) が発表した、人間の言語行動にある普遍的なポライトネス（配慮を示す）現象を考察する理論である。詳細は、2.3.1.4 参照。