



# 日语行为要求 话语策略研究

——基于日语母语者与中国人日语学习者的比较

孙 杨 著



苏州大学出版社  
Soochow University Press

扬州大学本科专业品牌建设与提升工程项目(批准号:ZYPP2018C003)资助  
日本住友财团「アジア諸国における日本関連研究助成」

# 日语行为要求 话语策略研究

——基于日语母语者与中国人日语学习者的比较

孙杨◎著



苏州大学出版社  
Soochow University Press

## 图书在版编目(CIP)数据

日语行为要求话语策略研究：基于日语母语者与中国人日语学习者的比较 / 孙杨著. —苏州：苏州大学出版社，2019.12

ISBN 978-7-5672-3062-0

I. ①日… II. ①孙… III. ①日语—言语行为—研究  
IV. ①H36

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2019)第 280627 号

书 名：日语行为要求话语策略研究——基于日语母语者与中国人日语学习者的比较

著 者：孙 杨

责任编辑：金莉莉

装帧设计：刘 俊

出版发行：苏州大学出版社(Soochow University Press)

社 址：苏州市十梓街1号 邮编：215006

网 址：[www.sudapress.com](http://www.sudapress.com)

邮 箱：[sdcbs@suda.edu.cn](mailto:sdcbs@suda.edu.cn)

印 装：镇江文苑制版印刷有限责任公司

邮购热线：0512-67480030 销售热线：0512-67481020

网店地址：<https://szdxcbs.tmall.com/>(天猫旗舰店)

开 本：700mm×1000mm 1/16 印张：21.75 字数：391千

版 次：2019年12月第1版

印 次：2019年12月第1次印刷

书 号：ISBN 978-7-5672-3062-0

定 价：68.00元

凡购本社图书发现印装错误，请与本社联系调换。服务热线：0512-67481020



## 序 言

我与孙杨博士相识于17年前在日本冈山大学举行的会上。彼时,我正在上博士一年级,她正在撰写硕士论文。可能因为专业相同、研究课题相近的缘故,我们有很多共同话题,之后也一直有学术上的联系。若干年后,我们又先后到东京外国语大学访学,师从于该校宇佐美真有美教授,所以我对孙杨博士的学术情况较为了解。孙杨博士从未懈怠对日语敬语、日语行为要求话语策略的深入研究,特别是关于日语行为要求话语的研究,迄今已经有了十余载的研究积淀。作为日语行为要求话语研究的学者,孙杨博士不断进取,已初步形成了自己的研究体系,其研究成果得到学界的广泛认可。

得知孙杨博士的新作《日语行为要求话语策略研究——基于日语母语者与中国人日语学习者的比较》即将付梓,我十分欣喜,因为本书是一部颇具匠心之作。之所以说颇具匠心,是因为本书有可能是国内基于Brown和Levinson(1987)提出的礼貌理论和Grice(1989)提出的合作原则理论对日语行为要求话语策略进行实证研究的第一部学术书籍。本书把日语的取消行为、请求行为、劝诱行为、建议行为作为研究对象进行系统研究,详细介绍了近年来在学界基于礼貌理论对以上一系列行为要求的研究成果,并进行对比评价。

本书在充分梳理关于行为要求研究的基础上,根据客观的实际需要进行实证研究,基于实证研究的结果客观描写日语母语者与中国人日语学习者行为要求话语策略的全貌。本书具有以下特点。

第一,本书是一部植根于生活的学术书籍。作者基于自身在日本的实际生活经历发现并研究问题(例如,意识到自身习得的目标语与日语母语者之间的异同),同时指出了我国国内的日语学习者与在日本的日语学习者之间也存在异同。把日语母语者与中国人学习者之间、在中国与在日本的学习者之间的异同进行了对比,发现该异同不仅是语言本身的,更多的是由文化认知的差异所造成的。作者通过从发话者与受话者间的交际场景、相关距离、强加级别、相对权势等关系进行了大量的实证调查并进行了验证,十分精确地描写出



了日语母语者与中国人日语学习者之间、在中国与在日本的学习者之间的行为要求话语的差异特征,并以此为据诠释了中日语言交流中出现障碍的原因。

第二,本书是一部理论指导实践的学术书籍。作者认真研读围绕礼貌理论的相关研究,比对现有的关于请求行为、劝诱行为、建议行为等研究成果,指出现有研究存在的问题,基于“发现问题,解决问题”的研究路径,设计切实可行的能反映行为要求话语整体倾向的调查问卷进行实证研究,并使用具有信度和效度的统计软件对数据进行处理,得出客观、可信的结论。

第三,本书首次提出了“请求的取消行为”也属行为要求的范畴,并对此进行了详细描写与解释。作者通过实证研究发现“请求的取消行为”比请求、劝诱、建议更加威胁到受话者的消极面子和积极面子,所以在策略选择上,虽然日语母语者和中国人日语学习者都非常慎重,但两者间存在很大的差异。可以说作者提出的“请求的取消行为”研究在一定程度上填补了日语行为要求话语研究的空白。

第四,本书是一部将研究成果服务于日语教学实践指导的学术书籍。作者在国内从事日语教学工作多年,一贯秉承“科研服务于教学”的理念。在此理念的指导下,作者在日常的教学中,能基于教学的实际情况,不断把自己的研究成果应用到教学实践中,达到最终为教学服务的目的。

我相信孙杨博士对日语行为要求话语的研究无论广度还是深度都会有更大的突破,其研究成果也会更加丰富多彩,希望她的一系列研究能为中国日语教学做出更多的贡献。

西安外国语大学教授 毋育新

2019年12月2日

  
CONTENTS 目次

第1章 序論	1
第1節 問題提起	2
第2節 研究の目的	3
第3節 研究の対象	4
第4節 本書の構成	6
第2章 先行研究の概観と検討	9
第1節 ポライトネス理論と協調の原則の概観	10
一、ポライトネス理論の概観	10
二、協調の原則の概観	16
第2節 行為要求表現に関する先行研究の概観と検討	17
一、理論的・記述的な先行研究	18
二、実証的な先行研究	22
三、先行研究のまとめ	29
第3章 本研究の調査概要と分析方法	35
第1節 調査の概要	36
一、調査方法	36
二、調査内容の設定	36
三、調査内容	37
四、調査の対象者	40
第2節 調査方法と記号説明	42
第3節 分析方法	48



第4章 依頼の取り消し談話のストラテジー	51
第1節 依頼の取り消しの特徴と調査の目的	52
第2節 集計方法	54
第3節 依頼の取り消し談話の《前置き》の調査結果と考察	56
一、日本語による調査結果	57
二、中国語による調査結果	61
三、〈話題提起〉の考察	62
第4節 依頼の取り消し談話の《行為要求》の調査結果と考察	65
一、日本語による調査結果	65
二、中国語による調査結果	71
三、〈中間型〉と〈間接型〉の考察	73
第5節 依頼の取り消し談話の《終結》の調査結果と考察	75
一、日本語による調査結果	75
二、中国語による調査結果	78
三、考察	79
第6節 依頼の取り消し談話の付随配慮表現の調査結果と考察	82
一、日本語による調査結果	83
二、中国語による調査結果	88
三、考察	88
第7節 第4章のまとめ	98
第5章 依頼談話のストラテジー	101
第1節 依頼の特徴と調査の目的	102
第2節 責任範囲外の依頼談話の集計方法	103
第3節 依頼談話の《前置き》の調査結果と考察	106
一、日本語による調査結果	106
二、中国語による調査結果	121
三、考察	125
第4節 依頼談話の《行為要求》の調査結果と考察	128
一、日本語による調査結果	128
二、中国語による調査結果	149
三、考察	154
第5節 依頼談話の《終結》の調査結果	160
一、日本語による調査結果	160



二、中国語による調査結果	165
第6節 依頼談話の付随配慮表現の調査結果と考察	167
一、日本語による調査結果	167
二、中国語による調査結果	172
三、「急に」の考察	175
第7節 責任範囲内の依頼談話に関する調査と考察	176
一、調査概要	177
二、集計方法	177
三、責任範囲内の依頼談話の《前置き》の調査結果と考察	178
四、責任範囲内の依頼談話の《行為要求》の調査結果と考察	182
第8節 第5章のまとめ	186
<b>第6章 勧誘談話のストラテジー</b>	189
第1節 勧誘の特徴と調査の目的	190
第2節 集計方法	191
第3節 勧誘談話の《前置き》の調査結果と考察	193
一、日本語による調査結果	193
二、中国語による調査結果	199
三、考察	201
第4節 勧誘談話の《行為要求》の調査結果と考察	204
一、日本語による調査結果	204
二、中国語による調査結果	213
三、考察	214
第5節 勧誘談話の《終結》に関する調査結果	220
一、日本語による調査結果	220
二、中国語による調査結果	221
第6節 勧誘談話の付随配慮表現の調査結果	222
一、日本語による調査結果	222
二、中国語による調査結果	224
第7節 第6章のまとめ	225
<b>第7章 勧め談話のストラテジー</b>	227
第1節 勧めの特徴と調査の目的	228
第2節 集計方法	229



第3節 勸め談話の《前置き》の調査結果と考察	230
一、日本語による調査結果	231
二、中国語による調査結果	238
三、考察	239
第4節 勸め談話の《行為要求》の調査結果と考察	241
一、日本語による調査結果	241
二、中国語による調査結果	249
三、考察	251
第5節 勸め談話の《終結》の調査結果と考察	253
一、日本語による調査結果	253
二、中国語による調査結果	255
三、〈理由説明〉の考察	255
第6節 勸め談話の付随配慮表現の調査結果と考察	256
一、日本語による調査結果	256
二、中国語による調査結果	260
三、考察	261
第7節 第7章のまとめ	263
<b>第8章 終章</b>	265
第1節 FTAの有無における日本語母語話者と中国人学習者の異同	267
第2節 《前置き》における日本語母語話者と中国人学習者の異同	268
第3節 《行為要求》における日本語母語話者と中国人学習者の異同	273
第4節 《終結》における日本語母語話者と中国人学習者の異同	276
第5節 付随配慮表現における日本語母語話者と中国人学習者の異同	278
第6節 まとめ	282
<b>参考文献</b>	285
<b>添付資料</b>	296
1. 日本語母語話者用調査票	296



2. 中国人学習者用調査票	304
3. 中国語による調査票	312
4. 第5章の依頼の添付表1	319
5. 第5章の依頼の添付表2	325
6. 第5章の依頼の添付表3	331
后 记	334



## 第 1 章



## 序 論



## 第1節

### 問題提起

人は何らかの目的で人に行為の実行を求めたり、勧めたりする。そういった要求を聞き手にどのように伝えるかは、スムーズなコミュニケーションのために重要である。そして、その際、異言語、異文化の間では、談話の構造が異なることは十分に考えられる。例えば、日本にいる中国人で日本語を学習している者(以下、在日学習者と呼ぶ)による(1)~(4)のような表現をしばしば耳にする。

- [1](ボランティアの日本語母語話者に電話で):こんばんは。今日は他の用事ができましたので、この前お願いしたレポートの添削にいらっしやなくても大丈夫です。時間ができましたら、電話します。
- [2] 今日、アルバイトが入っているのに、急に用事ができて、困っちゃうんですよ。〇〇さんは今日空いてましたよね。替わってください。お願いします。
- [3] 「冬のソナタ」のDVDを借りてきたよ。一人で見るのもすごく寂しいから、一緒に見よう。
- [4] 中国を旅行するなら、万里の長城がとても人気がありますよ。どうぞそちらに行ってください。

[1] は、在日学習者が「レポートの添削をしてもらいたい」という依頼行為を自分の都合で一方的に取り消したい時に用いた表現である。被依頼者(教師)への配慮を表すため、被依頼者の「来る」という行為を尊敬語の「いらっしやる」で表現し、自分の「願う」という行為を謙讓語の「お願いした」で表現している。[1]のように敬語の使用は間違っていないにもかかわらず、日本語母語話者の教師に不快感を抱かせることもある。[2]の依頼における「替わってください」、[3]の勧誘における「一緒に見よう」、[4]の勧めにおける「行ってください」も同様に、日本語母語話者に違和感を覚えさせること



がある。[1]～[4]は、いずれも話し手が聞き手に、自分の意志に沿って自分の望む行為を実行してもらおうとする際の談話である。この種の談話を「行為要求談話」と呼ぶ。つまり、「行為要求談話」とは、話し手が聞き手とのコミュニケーションを取りながら、聞き手に何らかの行為の実行を要求する、この種のコンテキストで起こるひとまとまりの言動行動である。このような行為要求談話において、聞き手との関係や聞き手にかける負担の度合いに応じて、習得した日本語の知識を適切に使いこなせる力の不足が、[1]～[4]の不自然さを生じさせていると考えられる。

現在のところ、日本語母語話者と、中国人の日本語学習者(以下、中国人学習者と呼ぶ)の行為要求の談話が、話し手と聞き手との関係や、聞き手にかける負担の度合いによって、どのように異なるかに関する研究は十分行われているとは言えない。

中国人学習者を対象とした日本語教育のためには、行為要求の際の話し手と聞き手との関係や聞き手にかける負担の度合いに焦点を置き、日本語母語話者と中国人学習者による行為要求の談話の違いを明らかにする必要がある。

## 第2節

### 研究の目的

Brown & Levinson(1987)は、フェイス侵害行為(face-threatening act)(以下、FTAと呼ぶ)の重み( $W_x$ )は、「話し手(S)と聞き手(H)の社会的距離(D)と、聞き手の話し手に対する力(P)および話し手の特定の行為によって聞き手が持つ負担の度合い(R)という3つの和で表される」(p.76)と規定している。

本研究で取り上げる依頼の取り消し、依頼、勧誘、勧めといった行為は、いずれも聞き手に負担をかけることになる。したがって、聞き手の「邪魔されたくない」というネガティブ・フェイスへのFTAを軽減するために、話し



手は聞き手の話し手に対する社会的な力(P)[以下、社会的な力(P)と呼ぶ]、話し手と聞き手の社会的距離(D)[以下、社会的距離(D)と呼ぶ]、および聞き手の負担の度合い(R)を考慮して、行為要求のストラテジーを選択しなければならない。そこで、日本語母語話者と中国人学習者の間、および、在日学習者と中国にいる中国人で日本語を学習している者(以下、在中学習者と呼ぶ)の間で、用いられる行為要求のストラテジーがどのように異なるかを以下の2点から明らかにする。

- ① 日本語母語話者と中国人学習者が、依頼の取り消し、依頼、勧誘、勧めといった行為要求談話を行う際のストラテジーは、どのように異なるか。ストラテジーの選択は、社会的な力(P)、社会的距離(D)、負担の度合い(R)に基づくか否か。
- ② 在日学習者と在中学習者が、依頼の取り消し、依頼、勧誘、勧めといった行為要求談話を行う際のストラテジーは、どのように異なるか。ストラテジーの選択は、社会的な力(P)、社会的距離(D)、負担の度合い(R)に基づくか否か。

### 第3節

## 研究の対象

行為要求には、命令・指示、依頼、依頼の取り消し、勧誘、勧め、禁止などがあるが、社会通念から見れば、命令・指示、禁止は、いずれも立場の上の人から下の人への行為要求である。そのため、社会的な力(P)に応じた行為要求のストラテジーの選択が行われにくい。一方、依頼の取り消し、依頼、勧誘、勧めといった行為要求は、社会的な力(P)、社会的距離(D)、負担の度合い(R)に応じたバリエーションが豊かだと予測される。そこで、依頼の取り消し、依頼、勧誘、勧めの行為要求の場面を設定し、それぞれの場面で用いられた談話のストラテジーを研究の対象とする。

以下、行為要求の定義を個々に示す。



依頼の取り消しとは、話し手が聞き手にある行為の実行を依頼し、聞き手がその行為を受け入れた後、話し手が自分の都合でその依頼を取り消し、聞き手の行為を中止させる行為であり、要求された行為を実行するか否か、つまり、依頼されていた行為を中止するか否かの選択権は聞き手にはない。

依頼とは、話し手が利益を得る目的で、聞き手に自分の望んでいる行為の実行を要求する行為であり、要求された行為を実行するか否かの選択権は聞き手にある。

勧誘とは、話し手と聞き手双方の利益のために話し手が実行する予定、または実行している行為への参加を聞き手に要求する行為であり、要求された行為を実行するか否かの選択権は聞き手にある。

勧めとは、話し手が聞き手の利益のために聞き手に自分の望んでいる行為の実行を要求する行為であり、要求された行為を実行するか否かの選択権は聞き手にある。

なお、依頼の取り消しは、依頼の一種とも考えられる。しかし、通常の依頼は、聞き手(被依頼者)の行為が、話し手(依頼者)にとって必要であるが、依頼の取り消しは、聞き手(被依頼者)の行為が、話し手(依頼者)にとって必要でなくなったということである。したがって、依頼の取り消しに用いられる戦略は通常の依頼とは異なると考えられる。そのため、別に扱う。

また、依頼、勧誘、勧めといった行為要求は、聞き手が負担を蒙ることは共通しているが、動作主、利益の面においては異なっている。依頼の取り消し、依頼、勧誘、勧めにおける動作主、利益と負担の受け手、実行の決定権を表1に示す。

表1 各行為要求における話し手と聞き手の関係〔1〕

		依頼の取り消し	依頼	勧誘	勧め
動作主	話し手	—	—	○	—
	聞き手	○	○	○	○
利益の受け手	話し手	○	○	○	—
	聞き手	—	—	○	○

〔1〕 図表番号は章ごとに付ける。



続 表

		依頼の取り消し	依頼	勧誘	勧め
負担の受け手	話し手	—	—	—	—
	聞き手	○	○	○	○
実行の決定権	話し手	○	—	—	—
	聞き手	—	○	○	○

なお、○は表 1 に上げている項目に当てはまる印で、—は当てはまらない印である。

行為要求は、いずれも聞き手に負担をかける。その負担を軽減するために、言語のストラテジーの選択が必要である。

表 1 に示したように、依頼の取り消し、依頼、勧誘は、いずれも話し手自身の利益のために聞き手に実行させる行為であるため、聞き手のフェイスへの FTA の重み ( $W_x$ ) が大きい。一方、勧めは聞き手の利益のために聞き手に実行させる行為であるため、聞き手のフェイスへの FTA の重み ( $W_x$ ) は、比較的小さいと考えられる。大西 (1989) も「聞き手が要求表現を遂行した際の話し手、聞き手双方の利益関係を考えれば、聞き手に迷惑をかける度合いは、依頼 > 誘いかけ > 勧めの順に小さくなる」(p.113) と述べている。

また、依頼の取り消しは、聞き手が話し手の依頼をすでに受け入れているにもかかわらず、話し手が一方的に依頼を取り消す行為であるため、聞き手のネガティブ・フェイスへの FTA の重み ( $W_x$ ) は最も大きいと考えられる。つまり、この 4 つの行為要求は依頼の取り消し > 依頼 > 勧誘 > 勧めの順で FTA の重み ( $W_x$ ) が大きいと考えられる。

## 第 4 節

### 本書の構成

第 2 章以下の構成を述べる。なお、第 4 章から第 7 章は FTA の重み ( $W_x$ ) の順に従う。



第2章では、聞き手への配慮を中心に論じているBrown & Levinson (1987)のポライトネス理論、行為要求に関する先行研究を概観する。

第3章では、調査の概要や集計方法および分析方法を述べる。

第4章では、依頼の取り消し談話を取り上げる。

第5章では、依頼談話を取り上げる。なお、依頼については、聞き手に社会通念上の行為を実行する責任があるか否かによる違い、緊急場面であるか否かの違いも考察する。

第6章では、勧誘談話を取り上げる。

第7章では、勧め談話を取り上げる。

第8章では、本書の結論を述べる。