

〈一般投稿論文〉[研究論文]

勧誘の断り応答部におけるストラテジーの使用とその解釈 —日本語母語話者とマレー語母語話者の比較—

稗 田 奈津江

クアラルンプール大学

Second language speakers are not necessarily required to have the same language behaviors as native speakers, although they should avoid unfavorable evaluations caused by choosing different norms. This empirical study investigates politeness strategies and their interpretations in the invitation refusal response section between native speakers of Japanese and Malay. This paper indicates that language behaviors that differ from the norms according to the target language are not always interpreted negatively, but that language behaviors without the “discernment” of recognizing the fear of threatening the listener’s face can cause negative evaluations.

キーワード： 勧誘談話、断り応答部、ストラテジー、規範からの逸脱、わきまえ

1. はじめに

近年、異文化間語用論や中間言語語用論の研究が国内外で盛んに行われている (Beebe et al. 1990; 生駒・志村 1993 等)。これらにより、母語話者と非母語話者の言語行動の違いが明らかにされているほか、異文化間コミュニケーションにおいて誤解の原因の1つともなりうる語用論的転移¹の有無についても議論されてきた。

しかしながら、これまでの研究は、小早川 (2008) が指摘しているように、対照語用論の域にとどまったものが多く、円滑な異文化間コミュニケーションの観点からは十分な考察がなされてきたとは言いがたい。例えば、黄 (2016) は、異言語におけるコミュニケーション・スタイルの違いを学習者に気づかせることで、「その場面で適切な表現を用いるように促すことができ、(中略) 円滑なコミュニケーションを目指すことができる」としているが、ここで言う「適切な表現」とはどのようなものを指しているのかが依然として不明瞭である。Kasper and Schmidt (1996: 156) は、母語話者の規範とは異なる発話が母

¹ 学習者の L2 (第二言語) 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のこと (Kasper 1992: 5)。和訳は清水 (2009: 175) による。

話話者に否定的にとらえられる場合もあれば、完全に適切な代替として聞こえる場合もあることを指摘している。また、第二言語習得語用論²の目的は、目標言語の母語話者と同化することではなく、誤解のない、快適なコミュニケーションを行うことであり、学習者の母語におけるアイデンティティーをも尊重していく必要があると関山（2004）述べているように、単純に目標言語の母語話者と同じ言語行動をとることが「適切」であるとみなされるべきではないと思われる。一方で、目標言語の規範から逸脱する言語行動をとることによって、非母語話者が意図しない不利益な評価を受けるのも避けなければならない。

よって、今後は、メッセージ送信者側の言語行動の違いに着目するのみならず、メッセージ受信者側の解釈や評価も考慮に入れた実証的研究を増やしていき、異文化間コミュニケーションという文脈において、語用論的に適切な言語行動とはどのようなものかに関する知見を蓄積していく必要があると考える。

聞き手の意識にも着目した研究の1つに、生駒・志村（1993）が挙げられる。そこでは、語用論的転移には、有害なものや無害なものがあることが指摘されている。例えば、招待を断る際に非母語話者が母語話者よりも「感謝」を多用したとしても、それは別に失礼にはならず、無害であるが、「できません」という「直接的な断り」の多用は、日本語においては失礼だと思われる可能性があり、このような誤解を招く転移は有害であるとしている。しかしながら、この種の指摘は研究者の直感に基づいたものであるため、実際の会話参加者がそれらの発話をどのように用いるのか、そして、それらの発話がどのように解釈されるのかについては検証の余地があろう。

会話参加者自身の意識を考慮した研究には、稗田（2021a, 2021b）が挙げられる。それらは、勧誘談話の断り戦略に焦点を当て、メッセージ受信者自身の解釈に基づき、非母語話者による発話が母語話者からどう解釈、評価されたのかを分析している。稗田（2021b）では、メッセージ受信者である母語話者が、非母語話者からなされた「代案」の使用に対して、日本語の規範とは異なる解釈をしたために、例外的に否定的評価が生じていた。このことは、否定的評価が引き起こされるのは、異言語の文化自体にあるのではなく、調整能力も含めた個人差であることを示唆している。また、目標言語の規範とは異なる言語行動であっても、否定的評価とはならなかった例が複数見られた理由の1つとして、メッセージ受信者が接触場面（母語話者と非母語話者のやりとり）における許容範囲を母語場面（母語話者同士のやりとり）よりも広く設定していたことが挙げられると考察している。稗田（2021a）では、非母語話者の一部に、非典型的な結論先行型の順序（結論＋理由）の使用が見られたが、メッセージ送信者が複数の意味公式³を組み合わせた

² 「中間言語語用論」の別称であるが、本稿では、参照文献上の表現に従った。

³ 意味公式とは、「発話の分析に使用されている意味的なまとまりの単位」（黄 2016: 69）のことで、本稿では、{ } の中に表示する。

り、緩和表現を用いたりしたことで、発話が許容範囲内に収まっていたと述べられている。

上述の稗田 (2021a, 2021b) では、目標言語の規範から逸脱した言語行動が、必ずしも否定的に評価されるわけではないことが示されているが、どんなときにメッセージ受信者の許容範囲を超えてしまうのかについては、個人差について触れるにとどまっており、十分な考察がなされているとはいいがたい。そのため、言語行動をメッセージ受信者の許容範囲内に収めるにはどうすればよいのかについて、より詳しく検証していくことが求められよう。

以上の問題意識から、本稿では、勧誘の断り応答部で用いられるストラテジーに焦点を当て、日本語母語話者 (以下、JNS) とマレー語母語話者 (以下、MNS) の相違点を、母語場面と接触場面のそれぞれにおいて明らかにする。その上で、メッセージ受信者側の意識にも着目し、接触場面における MNS の言語行動が、JNS によってどのように解釈、評価されるのかについても調べる。本稿では、量的分析と質的分析を組み合わせるが、談話の質的分析は、規範から逸脱する意味公式を中心に行う。

本稿では、中垣 (2014: 173) の定義に従い、「断り部」を「被勧誘者が断りの先行発話や断りを開始し始め、勧誘者が被勧誘者の断りを完全に受諾するまで」とする。そして、「断り部」における勧誘者側の働きかけを「断り応答部」と定める。王 (2016) によると、断り応答部は、日本語の教科書や授業で扱われることが少なく、非母語話者が困難を感じる箇所の 1 つである。王は、JNS の応答表現は、「そうですか。また一緒に行こうね。」など表現のバリエーションが単一で、再度誘う試みをどのようにして相手に伝えたらいいのか、非常に難しく感じられると述べている。また、クイ (2019) は、接触場面で JNS はすぐに断りを受諾して会話を終えるため、物足りなさを感じたり、「本気で誘ったのか?」「ただの建前か?」と疑ったりすることがあると報告している。

なお、本研究が MNS を調査の対象としたのは、マレーシアの日本語学習者に対する理解を深める必要があると考えたからである。マレーシア政府は東方政策⁴のもと、今日までに 16,000 人以上のマレーシア人留学生・研修生を日本に送り出してきており、マレーシアにおける日本語教育が今後さらに発展していくことが期待される。

2. 先行研究と本研究の立場

本セクションでは、勧誘の断り応答部に関する先行研究を概観し、それらの知見と課題

⁴ 日本及び韓国の成功と発展の秘訣が、国民の労働倫理、学習・勤労意欲、道徳、経営能力等にあるとして、両国からそうした要素を学び、マレーシアの経済社会の発展と産業基盤の確立に寄与させようとする政策のこと。当政策は、2022 年に 40 周年を迎えた (在マレーシア日本国大使館 2022)。

をポライトネス理論の観点からまとめる。Brown and Levinson (1987) は、すべての人が持っている基本的欲求を、「ポジティブ・フェイス」と「ネガティブ・フェイス」に分類している。滝浦 (2008: 17) によると、前者は「他者に受け入れられたい・よく思われたい」という欲求であり、後者は「他者に邪魔されたくない・踏み込まれたくない」という欲求のことを指す。なお、「躊躇」や「ためらい」後の応答は、厳密には「断り」への応答とは異なるものであるが、否定的な態度に対してどのように働きかけるかという点においては共通しているため、本稿でも参照の対象とする。

まず、母語場面における相違点に着目した異文化間語用論的研究について見ていく。

ザトラウスキー (1993) は、英語では、被勧誘者が断る可能性が大きいとしても、勧誘者は自分にとって承諾が必要なことを被勧誘者に理解させるように会話を進める傾向があるとしている。一方の日本語においては、被勧誘者の勧誘に対する否定的な態度が予測される限り、勧誘者はどんなに承諾を期待していたとしても、被勧誘者に断りの余地を残し、しかも、被勧誘者の都合を優先する方が好ましいと思わせるようにして、勧誘を進める傾向があると考察している。また、被勧誘者が断る可能性を示した後に、英語では勧誘に関する魅力的な情報を提供し、積極的に誘うための{誘導発話}の使用が見られたが、日本語の談話においては見られなかったという。

中垣 (2014) は昼ごはんの勧誘への断りを、中垣 (2015) は二日後の夕食への断りを、日本語とスワヒリ語で比較している。いずれも、JNS は簡単な{理由}を述べ、断りをすぐに受諾することが多いが、スワヒリ語では、詳細な{理由}が求められるほか、再勧誘部が現れ、断り部が長くなることを見出している。また、スワヒリ語話者は、「私は寂しい」「どうしていいか分からない」などの{同情要求}を多用し、被勧誘者の気持ちを受諾に変えようとする傾向があることを報告している。

黄 (2016) は、再勧誘の言語行動の特徴について分析している。そして、再勧誘のやり取りの回数は、中国語母語話者のほうがJNSよりも有意に多かったこと、再勧誘の「切り出し」に用いられる意味公式としては、JNSは{受け止め}(例：忙しいか)を、中国語母語話者は{意志要求}(例：家庭教師は後に延ばしてもいいでしょう)を有意に多く用いたことを明らかにしている。そして、これらの調査結果をふまえ、JNSは無理強いをしない対人配慮型であるが、中国語母語話者は積極的で、自分を強く押し出す目的達成型であると考察している。

クイ (2019) は、日本語とクメール語における勧誘の断り談話構造を分析している。その結果、JNSはほとんど再勧誘を行わないが、クメール語では再勧誘を2回以上行う会話がなかったことを明らかにしている。そして、クメール語話者は、本当に誘いたいという気持ちを伝えるために再勧誘を行っているが、日本語では、押しつけがましさを避けるために再勧誘をあまり行わないと論じている。また、クメール語のほうが、断りたいときに気軽に断ることができるため、再勧誘もしやすいが、JNSはどうしても行けないとき

しか断らないので、再勧誘をすると相手を困らせる可能性があるため、再勧誘をしないほうが望ましいと考察している。

これらの研究は、JNS は相手のネガティブ・フェイスを重視し、心理的に相手に必要以上に近づきすぎないように配慮する傾向があることを示しているといえよう。同時に、これらのストラテジーの選択を通して、自分自身が無礼な人だと思われるのを回避し、自らのフェイス保持も行っていると考えられる。

しかしながら、JNS がいつもネガティブ・ポライトネス・ストラテジーを選択するというわけではなく、それは時と場合によるようである。例えば、日本人学生による2次会への勧誘行為を分析した倉本・大浜（2008）によると、勧誘者は断りの{理由}（例：朝早くに授業がある）をことごとく否定し、「行こうよ」「来なさい！」など、一見非常に強引な勧誘を行っていたという。つまり、誘いの当然性が高く、不参加によって断り手が受けるダメージが大きいと予測される場合には、JNS もポジティブ・フェイスへの働きかけを強めることを、この調査結果は示唆していると考えられる。

次に、母語場面において、聞き手の意識や解釈を考察に含めた研究を見ていく。

劉・肖（2008）は、誘いに対する断り理由の伝達効果について考察している。それによると、日本語の「都合が悪い」は誘いを断る伝達意図を持っているが、中国語においては、それは断りの固定表現ではなく、「調整」の伝達意図を生じさせる効果があるという。そのため、中国語では曖昧な断り理由に対して再勧誘が頻繁に起こり、もし、勧誘者が時間の調整を行わずにあっさりと誘いをあきらめたとしたら、被勧誘者は、誘う相手は必ずしも自分でなくてもよかったのだと解釈し、がっかりしたり、相手の誠意が足りないと感じたりすることを報告している。

鄭（2013b）は、再勧誘行動に対する日韓の意識差をアンケートにより調査している。その調査では、「勧誘に躊躇したら、それ以上誘ってこない場合、どのように感じるか」という設問において、JNS は全体的に「ホッとする／助かる」と回答していたが、韓国語母語話者は「寂しい／残念に思う」を最も多く回答していた。「勧誘に躊躇したら2回も3回もしつこく誘ってくる場合、どのように感じるか」という設問においては、JNS は「押し付けがましい／しつこい」の回答を多く選択していたが、韓国語母語話者は「嬉しい／有難い」を多く選択していた。これらにより、JNS は勧誘をあきらめることが多い一方、韓国語母語話者は積極的に誘い続けるという傾向は、前述の意識差が反映された結果であると考察している。

これらの研究は、聞き手の意識も分析の対象とすることで、話し手のストラテジー選択は、聞き手の受け止め方と関係があることを示している点で評価できよう。しかし、これらの研究は、同じ規範を共有する母語場面における考察であるため、会話参加者の規範が異なる接触場面ではどのような現象が見られるのかについては、更なるデータの収集と分析が必要であろう。

続いて、接触場面における、勧誘者のやりとりに着目した研究を見ていく。

鄭 (2010) は、再勧誘の「切り出し」の分析をしている。そして、「うーん、今日はちょっと ...」というように躊躇するような答え方をされた場合、JNS はそれを「断り」として受け止めることが多いため、再勧誘の「切り出し」にも相手に合わせようとする発話 (例: そうですね) を多く用いたが、韓国語母語話者の場合は、躊躇を「承諾と断りの半々」として受け止める傾向が強いために、相手に積極的に働きかける発話を多く用いたと論じている。そして、韓国人日本語学習者による {都合・理由の尋ね} の多用に母語の影響が見られたが、{相手の負担軽減} (例: ご都合がよろしければ) や「あいづち」の使用は JNS に近かったことを報告している。

王 (2016) は、誘いに対する断りへの応答表現に着目し、日本語教科書での扱い方を調べている。その結果、7 冊中 5 冊が、断りへの応答表現を扱っていたが、ほとんどが相手の断りを受け入れ、誘いをあきらめる表現を用いていたという。また、談話完成テスト⁵の結果を見ると、中国人日本語学習者は JNS 以上に誘いをあきらめる傾向が強かったと言ひ、その理由として、もう一度誘いを試みるのは非礼だと思っている可能性と、もう一度誘いを試みたい気持ちをどのように言語化したらいいかわからなかった可能性の 2 つの要因が考えられると考察している。

これらが示すように、非母語話者が用いるストラテジーについて言及したものは非常に限られており、非母語話者が用いたストラテジーに対する JNS の解釈や評価について言及したものも見当たらない。

よって、本研究は、勧誘の断り応答部におけるストラテジーの使用とその解釈を、JNS と MNS の 2 群間の比較を通して明らかにすることを目的とする。断り応答部におけるストラテジーは「各意味公式の使用数」と「意味公式の一人平均使用数」の 2 つの観点から量的な分析を行う。そして、2 群間で有意差が見られた項目、及び否定的評価が生じた項目を中心に、談話を質的に分析する。

3. データの収集と分析方法

3.1. データの収集方法

本稿で用いるデータの収集作業は、2019 年の 3 月から 5 月にかけて、マレーシアで行われた。本研究では、SNS (ソーシャル・ネットワーキング・サービス) のテキストチャット機能を利用したロールプレイを用いて、談話データを収集した。その際に、日本

⁵ 研究対象となる発話行為が誘出できるように設定された短い場面描写と一方の発話部分が空欄になった対話が含まれた筆記によるアンケートを使う方法のこと (清水 2009: 40)。

語とマレー語の2言語を併記した、図1のようなロールカードを使用した。⁶

A : Bさんはあなたの<u>友達</u>です。 あなたは、<u>今度の日曜日のホームパーティーにBさんを誘おう</u>と思います。 Bさんにスマホでメッセージを送ってください。
B : Aさんはあなたの<u>友達</u>です。 あなたは、<u>Aさんにパーティーに誘われます</u>。 しかし、その日は、<u>ほかの予定が入っています</u>。 Aさんからのメッセージに返信してください。

図1 ロールカード

本研究でSNSを用いたのは、SNSは今日の若年層にとって主流のコミュニケーションツールとなっているからである。また、SNSにおいては、{笑い}や「表情」といった非言語メッセージが文字情報や視覚情報として記録されるため、それらも分析の対象とすることができるからである。そして、本稿で「パーティーに誘う」という場面を設定したのは、「代案」の提示が難しい「パーティー」においては、会話参加者が「不成立」を受け入れざるを得ない可能性が高く、最終的に「受諾」に至る談話は現れにくい（稗田2022）、「断り応答部」に焦点を当て、複数言語の言語行動を比較するのに適していると考えたからである。

本研究の調査協力者は、JNS及びMNSそれぞれ20名で、年齢や性別による影響を考慮し、20代後半から30代の女性に限定した。一定の日本滞在経験⁷のあるMNSの言語行動について調べるため、MNS調査協力者はすべて、マレーシアの予備教育課程を経て、日本の大学／高等専門学校を卒業した、元国費留学生⁸とした。また、JNSを含め、マレーシア在住者⁹のみを調査の対象とし、勧誘内容に現実味をもたせやすくした。本稿では便宜上、JNS調査協力者にはJ01～J20、MNS調査協力者にはM01～M20の番号をつけて識別する。同じ数字（例：J01とM01）は、接触場面におけるペアを指している。

調査協力者は、ランダムに組み合わせられた相手とまずは母語場面でペアになり、勧誘者と被勧誘者の役をそれぞれ1回ずつ行った。その後で、今度は接触場面でペアとなり、

⁶ 友人関係の親密度や、パーティー参加に対する期待度など、場面をより詳細に設定することによって、比較の精度が上がると考えられる。この点は、今後の課題としたい。

⁷ MNSの日本滞在歴は、3年以上5年未満が25%、5年以上が75%であった。接触場面を多く経験している第二言語話者は、海外における日本語学習者とは異なる言語行動をとると考えられる。

⁸ MNSの日本語能力試験の結果は、N1（旧1級）合格が50%、N2（旧2級）合格が45%、未受験が5%であった。

⁹ JNSの海外滞在歴は、1年未満が30%、1年以上3年未満が35%、5年以上が35%であった。また、JNSの自己判定によるマレー語能力は、ゼロ初級が85%、初級が10%、中級が5%であった。

同じように勧誘者と被勧誘者の役をそれぞれ 1 回ずつ行った。¹⁰ ウォームアップ時にニックネームを教え合うなどの工夫をし、できるだけ普段通りの自然なやりとりをするように調査協力者にお願いした。

JNS の母語場面、及び接触場面のロールプレイは、LINE (ライン) のアプリを用いて、日本語で実施されたが、MNS の母語場面は、マレーシアで主流のアプリである WhatsApp (ワッツアップ) を用いて、マレー語で行われた。これらのアプリはいずれも、吹き出し内に表示されたメッセージを無料で送信できる機能を有している。

接触場面のロールプレイ終了後に、オンライン上で事後インタビューを行った。事後インタビューは半構造化インタビューの形態をとり、「気になったところ」「違和感や不快感があったところ」「気をつけたところ」を中心に聞き取りを行った。

3.2. データの分析方法

本稿では、中垣 (2015) の枠組みに従い、収集した談話データを「開始部」「勧誘部」「断り部」「終結部」の各構造部に分けた。その後、「断り部」で勧誘者が用いた発話に意味公式を当てはめ、各意味公式の使用数をカウントした。なお、勧誘者による「断りの受諾」の意味公式 (表 1 参照) が被勧誘者の発話を挟まずに連続している場合は、それらをすべて「断り部」に含めた。

表 1 は、本研究で用いた意味公式の一覧である。意味公式の分類にあたっては、黄 (2016)、中垣 (2014)、吉田 (2016) を参考にし、本研究のデータに合わせて、筆者が加筆、修正した。具体的には、「そっか」「そうなんだ」のような発話は、後に再勧誘が続くこともあるために、{承知}ではなく、{理解}としたほか、{未練}{比較}{保留同意}{関係維持補足}{譲歩案}{感嘆}{理由反応}{用件提示}{笑い}を追加した。表 1 内の例は、得られたデータの表現を多少簡略化したもので、マレー語の発話は筆者が和訳し、本稿ではイタリック体で表示した。

¹⁰ この方法では各調査協力者がロールプレイを複数回行うことになり、前のロールプレイによる学習効果が生ずるという欠点がある。しかし、同一話者の母語と第二言語を同じ調査で比較することで、転移と判断できる信頼性が高まること (清水 2009)、及び、限られた調査協力者から得られるデータを最大限に生かせることを考慮し、この方法を採用した。

表 1 勧誘の断り応答部における意味公式

	意味公式	意味機能	例
断りの受諾	承知	断りを判断し、受け入れる	わかった／了解／OK
	残念	残念な気持ちを表明する	残念／残念だな
	詫び	自分の非や申し訳ない気持ちを表す	突然誘ってごめんね
	未練	断り受諾に伴う未練を表明する	会いたかったのに
	気遣い	相手への気遣いを表明する	大丈夫だよ／しかたないね
	比較	断り手の予定と勧誘内容を比較する	そっちのほうが大事だよ
	保留同意	回答の保留に同意する	うん、連絡待ってる！
	享受祈願	予定が順調にいくことを祈願する	旅行楽しんで／試合がんばって
	関係維持	関係を維持する意思を表明する	また今度だね／また誘うね
	関係維持補足	関係維持に関する情報を補足する	紹介したい友達もいるし♪
再勧誘	共同行為要求	同じ勧誘内容を再度働きかける	来れたら来てね♪
	理由否定	断り理由を否定する	田舎帰るの今週にしたら？
	誘導発話	相手の興味をひく情報を提示する	うちの子が会いたがっている
	譲歩案	勧誘内容の一部を譲歩する	途中参加でも全然いいよ
	同情要求	自分の悲しい状況を述べる	〇〇来ないの、つらいな
談話継続	理解	相手の発言に対する理解を表明する	そっかあ／そうなんだ
	感嘆	感嘆の言葉を述べる	えー／がーん
	理由詳細要求	断り理由の詳細を聞く	用事って何？
	理由反応	断り理由に対する反応を表す	それは楽しみだね／大変だね
	用件提示	連絡の主目的を表明する	パーティーしようと思って
	情報提示	勧誘内容に関する情報を提示する	予定は1時から6時まで
	冗談	冗談を表す	私も連れてって
	笑い	笑いを表明する	ハハハ／フフフ／笑
	その他	上記以外	ありがとう／まじか／仕事！

例えば、次の J18 の発話例の場合、{感嘆}{残念}{未練}{関係維持}{享受祈願} の 5 つの意味公式を含んでいるとみなした。以下、調査協力者による送信メッセージの表記や綴りは、原文のままである。

J18: あら～{感嘆} 残念だね。{残念}㊦㊦ 会いたかったのに。{未練}
 じゃあ、また今度時間あれば、一緒に出かけようね！{関係維持}
 日曜日の仕事がんばって～{享受祈願}

意味公式のコーディング作業に関しては、まず、筆者が独自に全データに対して行い、その後、各言語の母語話者それぞれ 1 名にセカンドコーダーチェックをお願いした。Cohen's Kappa を用いた評定者間信頼性係数は、日本語で $\kappa = .903$ 、マレー語で $\kappa = .882$ と、

どちらも $k > .70$ で、コーディングの信頼性が確認された。両者の分析が不一致だった箇所は、話し合いにより、より適切と思われるものに決定した。

本研究では、「談話継続」における使用数が全体の 1 割以下の意味公式は、{その他} にまとめた。また、文字情報を含むスタンプの使用が 2 件見られたが、それら（「があ～ん」と「了解」）も談話展開上重要な役割を果たしていることから、意味公式に含めた。絵文字や文字情報を含まないスタンプの使用は非言語メッセージに相当するため、意味公式には含めていないが、談話の質的分析をする際には、それらも分析の対象とする。

本稿では「何を言うか／言わないか」の視点を重視し、意味公式の延べ数ではなく異なり数をカウントした。その後、有意水準 5% でフィッシャーの直接確率法の両側検定¹¹を行い、各意味公式の使用数に関して、JNS と MNS の 2 群間における差が統計的に有意かどうかを確かめた。意味公式の一人平均使用数に関しては、Welch の t 検定の両側検定を行った。

4. 勧誘の断り応答部に関する分析結果

4.1. ストラテジー使用の分析結果

まず、「各意味公式の使用数」の観点から分析を行う。表 2 は、勧誘の断り応答部で勧誘者が用いた意味公式の使用数を、JNS と MNS の 2 群間で比較した結果を示している。以下、詳細を見ていく。

表 2 各意味公式の使用数における 2 群間の比較

	意味公式	母語場面			接触場面		
		JNS ($n=20$)	MNS ($n=20$)	p 値	JNS ($n=20$)	MNS ($n=20$)	p 値
断りの受諾	承知	4	1	0.342	4	3	1.000
	残念	6	4	0.716	6	8	0.741
	詫び	3	1	0.605	5	1	0.182
	未練	0	0	1.000	0	3	0.231
	気遣い	5	8	0.501	5	8	0.501
	比較	1	1	1.000	1	1	1.000
	保留同意	1	4	0.342	1	2	1.000
	享受祈願	0	4	0.106	4	4	1.000
	関係維持	14	8	0.111	16	9	0.048*
	関係維持補足	5	3	0.695	6	1	0.092

¹¹ 本稿では、オンライン上の統計分析プログラム「js-STAR version 9.8.7j」を用いた。

再勧誘	共同行為要求	1	4	0.342	0	2	0.487
	理由否定	0	1	1.000	0	0	1.000
	誘導発話	1	2	1.000	1	2	1.000
	譲歩案	1	7	0.044*	0	1	1.000
	同情要求	1	3	0.605	1	0	1.000
談話継続	理解	11	10	1.000	15	14	1.000
	感嘆	3	6	0.235	2	6	0.235
	理由詳細要求	0	6	0.020*	0	0	1.000
	理由反応	5	6	1.000	3	3	1.000
	用件提示	1	3	0.605	1	2	1.000
	情報提示	4	11	0.048*	0	3	0.231
	冗談	1	5	0.182	0	0	1.000
	笑い	2	8	0.065	2	1	1.000
	その他	4	3	1.000	6	4	0.716

* $p < .05$

まず、母語場面について見ると、{譲歩案}{理由詳細要求}{情報提示}の3つの意味公式において2群間に有意差があることが分かった。上述の3つの意味公式はいずれも、MNSがJNSより有意に多く用いていた。

以下の談話は、上述の3つの意味公式を含んでいるMNS同士のやりとりである。

M01: Alahai.. nak join!!	あら.. 行きたい!!
Tp saya ada hal haritu 🙄🙄	けど、その日は用事ある
M02: Oh.. yeke 🙄	あ、そうなの{理解}
M01: Party apa awak?	何のパーティー?
M02: Saya nak buat home party sempena birthday housemate sy.	ハウスメートの誕生日祝いを兼ねて ホームパーティーするの。{情報提示}
M01: Ooo ye ke	ああ、そうなんだ
M02: Plan nak ajak kwn2 terdekat sy juga. Party kecil2 je awak.	近くに住んでいる友達も誘う予定。 小さいパーティーだよ。{情報提示}
M01: Saya xde kt kl weekend depan🙄	次の週末はKLにいないんだ
M02: Awak ada apa ahad depan? Kalau x boleh datang kejap	次の日曜は何があるの? {理由詳細要求} だめなら、ちょっとだけでも {譲歩案}
M01: Balik kg... ada kenduri rumah makcik	田舎に帰るの... 叔母のうちに結婚式があるの
M02: oh yeke. hati2 balik kmpg awak.	ああ、そうなんだ。{理解} 気をつけていつてきてね。{享受祈願}

上述の3つの意味公式のうち、{譲歩案}は、再勧誘の一種であると考えられるが、MNSは、上記の「ちょっとだけでも」のほか、「遅く来ても大丈夫だよ」のように、ほんの少しの時間でもいいから顔を出せるようであれば来てほしいというメッセージを伝えることで、無理強いしない形で勧誘受諾に対する期待感を表明していた。

また、MNSは、上記の「何があるの?」のほか、「どこ行くの?」などの{理由詳細要求}を頻繁に用いていた。これは、相手の都合の詳細を確かめながら、再勧誘の余地をうかがいつつも、稗田(2019)が指摘しているように、詳細な情報共有を行うことで相手への関心の高さ、親愛の情を示しているものと思われる。

同様に、MNSによる{情報提示}の多用も、勧誘内容への興味を喚起しつつ、詳細な情報共有を通して、互いの結束力を高めるのに用いられていると考えられる。上記の例では、「何のパーティー?」という相手からの質問に答えるのみならず、パーティーの参加者や規模についての情報を自発的に提示していた。

次に、これら3つの意味公式が、JNSの母語場面ではどのように使用されていたのかを見ていく。

まず、{譲歩案}を用いたJNSは1名のみで、使用法は以下のとおりである。

J20: ホームパーティー行きたい!でも他の予定が入ってるんだ。。

何時くらいにやるの?時間間に合いそうなら行きたいなあ🎵

J19: 16時くらいに集まって多分19時過ぎまでだったらやる感じかなー?

{情報提示}

途中参加でも全然いいし{譲歩案}、来れたら来てね♪{共同行為要求}

JNSの例においては、J20が「時間間に合いそうなら行きたいなあ」と{参加努力}を見せたため、それに応える形で、{譲歩案}が用いられていた。つまり、JNSが断りに対して一方的に結論の変更を求めたのではないことが分かった。

次に、{情報提示}に着目する。上記のJ19によるパーティーの開催時間に関する{情報提示}もまた、「何時くらいにやるの?」というJ20からの質問に答える形でなされていた。しかも、「だったらやる感じかなー」という説明を加え、パーティーがそれほどかしまったものではないことを示し、時間に遅れても参加しやすいように配慮していた。表2においてJNSが用いた{情報提示}4件のうち、3件が相手からの質問に答えるもので、自発的な{情報提示}は以下の1件のみであった。

J04: ホームパーティってめっちゃ行きたいけど、先約あるの🙄
誘ってくれたのにごめんね🙄

J03: ホームパーティってかデリバリー&宅飲み🍷🍷🍷{情報提示}

来月もするよー!😁😁😁{関係維持}

J03 による {情報提示} は {関係維持} の意味公式といっしょに用いられている。そのため、{情報提示} による勧誘内容の説明は、次回の勧誘内容の予告ともなっており、メッセージ受信者の将来に直接関係があるものとなっている。また、J03 は「デリバリー&宅飲み」の直後に「泣き笑い」の絵文字を添えることで、飲食店へ行く余裕がないことを自虐的に示しており、パーティーはそんなに高級なものではないことを暗に伝え、次回の参加へのハードルを下げている。

次に、{理由詳細要求} についてであるが、この意味公式を用いた JNS は皆無であった。これは、「聞き手の私的領域」(鈴木 1997) の侵害に当たるためであろう。

以上より、{譲歩案}{情報提示}{理由詳細要求} の意味公式は、日本語においては規範の逸脱に相当するため、使用が非常に限定的であることが分かる。

接触場面においては、{関係維持} の意味公式のみに、JNS と MNS の 2 群間における有意差が見られ、上述の 3 つの意味公式における有意差はなくなっていた。3 つの意味公式における MNS の使用数がいずれも母語場面と比べて減少しているのは、MNS が目標言語の規範に合わせて、それらの使用を控えた結果であろう。

JNS は、相手の断り後に、{関係維持} を用いて、断りの受諾を示す傾向が強く、表 2 内では使用数が最も多かった。具体的な日時や場所が特定されず、共同行動の実現に向かわない「形式誘い」が日本語でよく用いられることが指摘されているが(川口他 2002)、本研究においても、「では次の機会に!」「また声かけるね!」のような「形式誘い」が数多く見受けられた。

次に、「意味公式の一人平均使用数」の観点から分析を行う。表 3 は、勧誘の断り応答部で勧誘者が用いた意味公式の一人平均使用数を、JNS と MNS の 2 群間で比較した結果である。

表 3 意味公式の一人平均使用数における 2 群間の比較

	母語場面			接触場面		
	JNS	MNS	<i>t</i> 値	JNS	MNS	<i>t</i> 値
意味公式の 一人平均使用数 (標準偏差)	3.70 (1.90)	5.45 (2.40)	2.49*	3.95 (1.32)	3.90 (1.81)	0.10

* $p < .05$

分析の結果、母語場面においては 2 群間に有意差が確認されたが ($t(38) = 2.49$, $p = .017$, $d = 0.81$ (効果量大))、接触場面においては有意差がなくなっていた ($t(38) = 0.10$, $p = .923$, $d = 0.03$ (効果量ほとんどなし))。

このことから、MNS は母語場面において、相手の断り表明後も、会話をすぐに収束に向かわせるのではなく、勧誘受諾への期待感をおわせたり、互いの予定に関する情報交

換をしたりしながら、断り受諾を遅らせ、比較的長めのやりとりをする傾向があることが明らかとなった。

接触場面においては、MNS による意味公式の使用数は減少しており、目標言語の規範に合わせて、早めに断り受諾を表明していることが分かった。

4.2. ストラテジー解釈の分析結果

本節では、接触場面で MNS が用いたストラテジーが、JNS からどう解釈、評価されたのかを見ていく。

接触場面を全体的に見ると、否定的評価は {比較} の意味公式 1 件に対して生じたのみであった。以下、各ペアのやりとりを参照しながら、詳細を見ていく。

まず、「そっちのほうが大事。」という M06 による {比較} の使用に否定的評価が生じていた。この発話に対し、J06 は「反応に困る。どっちが大事かは人それぞれで。親のマレーシア訪問が〇〇さんの予定より大事と断言すると〇〇さんが不愉快になるかもしれないので。同意はできない」と回答していた。

JNS の母語場面において、{比較} を使用した JNS は 1 名のみであった。その使用法は、以下のとおりである。

J08: 〇〇ちゃんいなかったら誰が盛り上げるのさーw{誘導発話}

J09: とりあえず、その日は...予定がある。。べつけん。。まじで！

J08: ホムパより大事！？{比較} 笑 {笑い} 冗談。{冗談}

J09: 親が、遊びに来る。ってゆう一大事。おデートなら、ホムパ行った

上記の談話では、J08 は「ホムパより大事！？」という {比較} を用いて、相手を責めているように見せかけておきながら、直後に、「笑」「冗談。」というメッセージを追加し、それが「冗談」であることを明示的に示していた。これに対して J09 は、彼氏よりも友人である J08 のほうが大事であることを「おデート」という過剰な美化語を用いて、冗談めいた形で返答し、互いに笑いを誘っていた。

次に、母語場面で MNS が有意に多く用いていた 3 つの意味公式に焦点を当てる。接触場面でのこれらの使用に対する否定的なコメントはなかった。表 2 の接触場面における {譲歩案} の 1 件は、M01 によるもので、使用法は以下のとおりである。

J01: 誕生日会は何時から何時まで??

M01: 予定は 1 時から 6 時まで {情報提示}

でも〇〇なら、何時でもいいよ {譲歩案} 笑 {笑い}

M01 は、相手からの質問に答える形でパーティーの時間に関する {情報提示} を行い、その後、「〇〇なら、何時でもいいよ」という {譲歩案} を {笑い} といっしょに冗談っぽ

く伝えていた。

接触場面で{理由詳細要求}を用いたMNSは皆無であったことから、日本語の規範から逸脱した{理由詳細要求}の使用をMNSが控えたことがうかがえる。

また、接触場面で{情報提示}は3件見られたが、そのうちの2件は、上述のM01のように、相手からの質問に答える形で用いられていた。残りの1件は、M08による「日曜日の夜」という発話で、パーティーが夜に行われることを自発的に示し、相手に参加を促していた。

次に、JNSにとっては非典型的な再勧誘行動が見られた2ペアに着目して、やりとりの詳細を見ていく。

まずは、J01とM01によるやりとりである。

- J01: あー本当に行きたかった!! ごめんね 🙇🙇🙇
 パーティーにはいけないけど、別の機会にお祝いさせて 🍷🌸
- M01: いつも〇〇に会いたいと言ってる 😊😊😊 {誘導発話}
 〇〇のことが好きみたい 🍷🍷🍷 {誘導発話}
- J01: あら～なんて可愛い子なの 🍷🍷🍷
- M01: もしも用事が早く終わったら、是非来てね 🍷 {共同行為要求}

「ほめ」や「おだて」は相手のことを良いと認め、相手を心地よくさせることを前提に肯定的な評価を相手に伝える言語行動であるが(鄭 2013a)、M01は「(うちの子は) いつも〇〇に会いたいと言ってる」「〇〇のことが好きみたい」と{誘導発話}を連発しながら巧みに相手の自尊心をくすぐっていた。事後インタビューでJ01は、「きっと私が喜んでくれると思って言っているんだろうな、と思った」と述べ、「だから用事が終わればできるだけ時間内に行こうと思った」と再勧誘を肯定的に受け止めている様子をうかがわせた。

次は、J08とM08間のやりとりである。

- M08: 〇〇ちゃん! 今週末暇?
- J08: 今週末は、おじいちゃんの家に行く予定だよ
- M08: ええ {感嘆} そっか! {理解} 残念! {残念}
- J08: 何かあった??
- M08: うちでパーティーやるだけ {用件提示}
 時間あったら、来てね! {共同行為要求}

上記の談話では、M08は断りの{理由}を知った後に、「残念!」と発言しているため、そこで断りを受諾したかのように見えたが、その後で、「時間あったら、来てね!」と{共同行為要求}を行っている。事後インタビューでM08は、「本当に来てほしかった」と述べていたことから、{残念}を使用した時点では、まだ完全には断りを受諾していなかつ

たようである。これは、「残念」という言葉を定型的に使用していたか、あるいは、マレー語における使い方が転移したためと考えられる。¹² いずれにせよ、この再勧誘行動に対して、J08は、「嬉しかった！予定は入って来れないけど、少しでも時間あったらきてねと気遣ってもらえたことが」と肯定的評価をし、「早く戻れたら本当に行くつもりだった」と回答していた。この事例においては、J08が発話の意図を総合的に判断し、柔軟に解釈していたといえよう。

以上、M01とM08は、日本語においては非典型的な再勧誘行動をとっていたが、いずれも語用論的誤りとなるどころか、相手に心地よい印象を与えており、しかも、相手の結論を「断り」から「保留」に変化させることに成功していた。

5. 考察

母語場面においてMNSが多用した{譲歩案}{理由詳細要求}{情報提示}はいずれも、心理的に相手に近づこうとするポジティブ・ポライトネス・ストラテジーであることから、MNSはポジティブ・フェイスを重視しているが、JNSはネガティブ・フェイスを重視し、心理的に相手に必要以上に近づきすぎないように配慮していることが明らかとなった。この傾向は、被勧誘者による断りストラテジーを分析した稗田(2021b)と同様であった。つまり、マレー語ではポジティブ・フェイスを重視し、日本語ではネガティブ・フェイスを重視する傾向は、勧誘者と被勧誘者の双方に共通していることが分かった。

接触場面においては全体的に、MNSは目標言語の規範に合わせて、意味公式の使用数を減らし、私的な領域にはあまり立ち入らないようになっていた。

メッセージ受信者の解釈に関して見ると、{比較}の使用が唯一、否定的評価を受けていた。ザトラウスキー(1993: 181)は、日本語では、被勧誘者の都合を優先する方が好ましいと思わせるようにして、勧誘を進める傾向があると指摘しているが、あまりにあからさまなものは、かえって逆効果になる可能性があることを、本研究の結果は示している。勧誘の断り行動は、言い換えれば、相手と自分の都合を比較した上で、自分の都合を優先することを選択する行為でもあり、比較結果を明示的に表すことで、優先度が劣る立場の人のフェイスが侵害される恐れがあることが分かる。{比較}を用いた調査協力者はごく少数であり、個人的な指向性も強いと思われるが、この事例は、異文化間コミュニケーションで{比較}を使用する際には、特に注意が必要であることを示している。

メッセージ受信者の解釈に関してさらに興味深いのは、本研究の接触場面で見られた再

¹² 勧誘者側による「残念／Sayangnya」という発話は、日本語では「勧誘者が、相手といっしょに行動したいという願いがかなわなかったから、残念なのだ」と解釈されるが、マレー語では、「被勧誘者が、せっかくのいいチャンスを逃したので、もったいない／損をした／かわいそうだ」という同情の意になる(稗田2019)。

勧誘行動が、いずれも肯定的評価を得ていた点である。鄭 (2013b) の先行研究においては、JNS が再勧誘を「しつこい」「面倒だ」と否定的にとらえていたのとは対照的である。この事例は、語用論的能力を検証する際に配慮すべき重要な2つの視点を、以下のように示していると考えられる。

1点目は、メッセージ受信者側の意識について調査する際には、アンケート調査を行うだけでは不十分で、実際のやりとりを通して実証的に意識を見る必要があるということである。鄭 (2013b) のアンケート調査で用いられた「2回も3回もしつこく」という文言は否定的なニュアンスを含んでおり、それが調査協力者を暗に否定的な回答に誘導した可能性も否定できないが、それを抜きにしても、ただ回数を示されただけでは、働きかけの全体像がイメージしづらいと思われる。実際に、本研究でM01は、「ほめ」や「おだて」を活用し、度重なる再勧誘行動を効果的に行っていた。

そして、2点目は、目標言語の規範から逸脱した意味公式の使用そのものがマイナス評価を引き起こすのではなく、不適切な用いられ方がマイナス評価を引き起こすということである。本稿の分析の結果、マイナス評価を回避できる方法には少なくとも、①「相手からの要求に応える形であること」、②「規範の逸脱により相手のフェイスを侵害する恐れを認識しているという『わきまえ』を示すこと」の2つがあると考えられる。以下、具体例を振り返りながら、詳細に検討する。

まず、①「相手からの要求に応える形であること」についてである。本稿の分析で有意差を示していた{譲歩案}や{情報提示}のような意味公式の使用は、一般的には日本語の規範を逸脱したものであるかもしれないが、それをメッセージ受信者自身が求めた場合は、十分に受け入れ可能であるということである。メッセージ受信者は、このような規範の逸脱に対し、自分のフェイスを脅かすためではなく、自分の要求を満たすためだとプラスに解釈する準備を整えていると思われる。

次に、②「規範の逸脱により相手のフェイスを侵害する恐れを認識しているという『わきまえ』を示すこと」に関して見る。本稿における具体例を見ると、J08による「ホムバより大事!？」という{比較}は、直後に{笑い}が添えられることで、この発話が非難めいて聞こえることをメッセージ送信者自身が認識しているという「わきまえ」が示されていた。これにより、メッセージ受信者は、「攻撃的で、無礼な人だ」というマイナスの解釈をせずに、逆に、「ユーモアのある楽しい人だ」とようなプラスの解釈をしたと考えられる。M01による「いつも〇〇に会いたいと言ってる」という{誘導発話}にもまた、直後に「汗」をかいた表情の絵文字(😓)が添えられており、ためらいや躊躇が間接的に示されていた。そのため、メッセージ受信者は、自分を困らせるリスクを認識した上で、それでも自分に来てほしいと思って働きかけをしてくれているのだと肯定的に解釈したと考えられる。同様に、M01による「〇〇なら、何時でもいいよ」という{譲歩案}の直後にも{笑い}が付加されていたが、これも、しつこいと思われる恐れを認識していることを

暗に示しており、冗談っぽい発話にすることで、相手のフェイス侵害度を和らげつつ、相手を大切に思う気持ちを効果的に伝達していたと考えられる。同時に、「わきまえ」を示すこれらの戦略は、相手から嫌な人だとみなされるのを回避し、メッセージ送信者自身のフェイス保持も効果的に行うことで、今後も続くであろう交友関係を良好な状態に保っていると考えられる。

ツォイ (2014) では、「本来でしたら、一服点つまでは静粛にしなければいけないけど、あのー、お時間もね、皆様、大勢様お待ちですので、先生のお話をよろしゅうお願いいたします」という発話が紹介されている。この発話では、茶席の規範からの逸脱を発話者自身が認識しているという「わきまえ」が、「本来でしたら、～けど」と「メタ認知的」に説明されている。そのため、時間延長により茶席参加者が迷惑をこうむるのを避けることを優先したという配慮が効果的に伝えられている。このような「メタ認知的」な発話は、本研究における友人同士のくだけたやりとりには見られなかった。つまり、改まり度の低い場面では、{笑い}や「表情」などの非言語情報が、「わきまえ」を間接的に伝達するのに重要な役割を果たしていると考えられる。

本研究は、今後の語用論的研究において、非言語情報の分析を体系的に取り入れていくことの重要性を示しているといえよう。本研究は、SNSを媒体とした文字言語を分析の対象としたことにより、{笑い}や「表情」などの非言語メッセージを可視化することができた。他方、音声言語を分析の対象とする場合は、データの収集方法やコーディングの仕方によっては、このような非言語情報が抜け落ちる可能性があるので、注意を要するであろう。

また、本研究は、第二言語の語用論的規範を学ぶことの重要性を、新たな観点から示していると考えられる。目標言語の母語話者と同じ言語行動を選択するかしないかは個人個人の判断に委ねられるが、その選択が持っているリスクを十分に認識した上で効果的に用いるよう、学習者に留意を促していくことが大切であろう。

以上、本研究を通して、目標言語の規範から逸脱した意味公式の使用そのものが否定的評価を生み出すのではなく、規範からの逸脱により相手のフェイスを侵害する恐れがあることを認識しているという「わきまえ」を伴わない言語行動が、否定的評価を誘発する可能性が示唆された。

6. まとめと今後の課題

本稿は、勧誘の断り応答部における戦略の使用とその解釈を、JNSとMNSの比較を通して明らかにしてきた。その結果、母語場面において、JNSはネガティブ・ポライトネスを指向し、断りの受諾を早めに表明しているが、MNSはポジティブ・ポライトネスを指向し、勧誘受諾への期待感をにおわせたり、互いの予定に関する情報交換を

行ったりして、長めのやりとりを行うことが分かった。接触場面においては、MNS は目標言語の規範に合わせて、私的領域への立ち入りを控え、早めに断りを受諾する傾向が確認された。

メッセージ受信者側の解釈の観点からみると、勧誘者と被勧誘者の予定の優先度をあからさまに述べる {比較} が、日本語の規範から逸脱しており、マイナス評価を受ける恐れがあることが分かった。また、JNS には少ない再勧誘行動が、むしろ好意的に受け止められていたことから、目標言語の規範から逸脱する言語行動ではあっても、それが「わきまえ」といっしょに伝達されることで、メッセージ受信者に対する配慮が伝わり、プラスに解釈される可能性が高まることが示唆された。

今後の課題として、本稿の事例は数が限られていることから、一般化はできないため、データ数を増やしていく必要がある。また、断り応答部以外のストラテジーの使用とその解釈も分析し、非母語話者が言語行動を選択する際の参考資料を増やしていくことが求められよう。そして、学習段階別のストラテジーの使用やその解釈を比較することを通して、語用論的能力がどのように発達していくのかについても考察を深めていくことが大切だと思われる。

参考文献

- Beebe, L., T. Takahashi and R. Uliss-Weltz. 1990. "Pragmatic Transfer in ESL Refusals." In Scarcella, R.C., E.S. Andersen and S.D. Krashen (eds.) *Developing Communicative Competence in a Second Language*, 55-73. New York: Newbury House.
- Brown, P. and S.C. Levinson. 1987. *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- 稗田奈津江. 2019. 「日本語教科書の勧誘場面におけるマレー語母語話者の言語行動——日本語母語話者がマイナス評価を下す項目を中心に——」、『海外日本語教育研究』8、1-15.
- 稗田奈津江. 2021a. 「非対面勧誘場面における断りストラテジーとポライトネス効果——意味公式の順序と絵文字使用の観点から——」、『日本語教育研究』67、4-25.
- 稗田奈津江. 2021b. 「SNS を用いた勧誘場面における断りストラテジーとポライトネス効果——日本語母語話者とマレー語母語話者の比較——」、『小出記念日本語教育研究会論文集』29、119-134.
- 稗田奈津江. 2022. 「「勧誘内容」の違いが断りの意味公式に与える影響——日本語母語話者とマレー語母語話者の比較——」、『日本語プロフィエーション研究』10、20-32.
- 生駒知子・志村明彦. 1993. 「英語から日本語へのプラグマティック・トランスファー——「断り」という発話行為について——」、『日本語教育』79、41-52.
- 鄭在恩. 2010. 「日韓母語話者と韓国人日本語学習者における再勧誘の「切り出し」の分析——躊躇の受け止め方と関連付けて——」、『言語文化学会論集』35、3-22.
- 鄭在恩. 2013a. 「再勧誘場面における誘う側の働きかけについて——日本人学生と韓国人学生の比較を通して——」、『言語文化学会論集』41、249-262.

- 鄭在恩. 2013b. 「再勧誘行動における誘われ方に対する日韓の意識差」、『比較文化研究』109、97-111.
- Kasper, G. 1992. "Pragmatic Transfer." *University of Hawai'i Working Papers in ESL* 11(1), 1-34.
- Kasper, G. and Schmidt, R. 1996. "Developmental Issues in Interlanguage Pragmatics." *Studies in Second Language Acquisition* 18, 149-169.
- 川口義一・蒲谷宏・坂本恵. 2002. 「待遇表現としての「誘い」」、『早稲田日本語教育研究』1、21-30.
- 小早川麻衣子. 2008. 「日本語学習者を対象とした中間言語語用論研究の問題点と今後の展望——データ収集方法および分析の観点から——」、『第二言語としての日本語の習得研究』11、160-180.
- 黄明淑. 2016. 「『誘い』談話における再勧誘の言語行動の特徴——中国語母語話者と日本語母語話者の比較——」、『日本語教育』164、64-78.
- クイ, シェンキアン. 2019. 「日本語とクメール語における勧誘会話の対照研究——断り会話の構造を中心に——」、『日本語・日本文化研究』29、268-279.
- 倉本美喜子・大浜のい子. 2008. 「もう一つの勧誘行動——日本人学生による2次会への勧誘行動について——」、『広島大学日本語教育研究』18、57-63.
- 中垣友江. 2014. 「日本語とスワヒリ語における「勧誘」会話の対照研究——昼ごはんの「勧誘の断り」の会話から——」、『日本語・日本文化研究』24、170-185.
- 中垣友江. 2015. 「日本語とスワヒリ語における「勧誘」会話の対照研究——二日後の夕食への勧誘の断り——」、『スワヒリ&アフリカ研究』26、20-39.
- 王卓君. 2016. 「誘いに対する断りへの応答表現——日本語母語話者と中国人日本語学習者との比較から——」、『国際言語文化学会日本学研究』1、29-48.
- 劉珏・肖志. 2008. 「断りの発話行為の伝達効果について——誘いに対する断りの理由を中心に——」、『福井工業大学研究紀要』38、127-132.
- 関山健治. 2004. 「第二言語習得語用論の潮流とこれからの英語教育」、『語用論研究』6、47-55.
- 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——』東京：スリーエーネットワーク.
- 鈴木睦. 1997. 「日本語教育における丁寧体世界と普通体世界」、田窪行則（編）『視点と言語行動』、45-76、東京：くろしお出版.
- 滝浦真人. 2008. 『ポライトネス入門』東京：研究社.
- ツォイ, エカテリーナ. 2014. 「現代の茶席の会話におけるポライトネス研究——ディスコース・ポライトネス理論による形式的・非形式的な言語行動の分析——」、『日本語・日本学研究』4、17-37.
- 吉田好美. 2016. 「再勧誘後における断り発話の出現について——日本人女子学生とインドネシア人女子学生の比較——」、『比較文化研究』124、263-272.
- 在マレーシア日本国大使館. 2022. 「The Malaysian Look East Policy」(<https://www.my.emb-japan.go.jp/English/JIS/education/LEP.htm> 2022年1月閲覧)
- ザトラウスキー, ポリー. 1993. 『日本語の談話の構造分析——勧誘のストラテジーの考察——』東京：くろしお出版.