



Title	勧誘・応答における中日言語行動の比較：「直接表現型」と「調和重視型」をめぐって
Author(s)	劉, 建華
Citation	待兼山論叢. 日本学篇. 1985, 18, p. 17-38
Version Type	VoR
URL	https://hdl.handle.net/11094/56557
rights	
Note	

The University of Osaka Institutional Knowledge Archive : OUKA

<https://ir.library.osaka-u.ac.jp/>

The University of Osaka

勧誘・応答における中日言語行動の比較

——「直接表現型」と「調和重視型」をめぐる——

劉 建 華

は じ め に

問題の所在

近年来、言語行動の国際比較研究が日本でいろいろなされている。但し、それは日本人と欧米人の間の比較がほとんどのようである。中国人と日本人の言語行動の比較は、筆者の調べたところでは、ほとんどないようである。

では、中国人と日本人の言語行動は同じであるか、それとも違うのか。筆者の観察するところでは、違いは少なくなさそうである。その内、もっとも基本的な違いの一つは、日常生活全般において、日本人が中国人より、より多くの場面で他人の意向との表面の対立を避けようとするのに対し、中国人は日本人と比べ、より多くの場面でそれほど他人の意向との表面の対立にこだわらず、そのかわりにそのまま直接表現し、又は、強く自己を主張しようとする傾向があるということと思われる。ここでは、日本人のそのような傾向を「調和重視型」言語行動様式と呼んでおき、中国人のそのような傾向を「直接表現型」言語行動様式と呼んでおく。本稿は勧誘と応答の場面におけるそのようなずれを、アンケート調査によって考察してみたいと思う。

日本人が他人の意向との対立を避けようとする傾向があるということについては、すでに指摘されていることである。しかし、そういった指摘は

ほとんど日本人と欧米人の比較を前提とするようである。日本人と欧米人の比較の際に現われたその面の違いは、中国人と日本人との比較の際に現われたそれとは必ずしも同じではないようである。

本稿はただ一つの小さな試論にすぎず、これによって、さらに深い研究に進むことができれば幸いと思う。

「直接表現型」と「調和重視型」の定義

言語行動はいろいろの機能を持っている。その分類の試みはいろいろなされているが、ここでは、他人に何らかの影響を与える動機のある言語行動を他動的言語行動とし、そのような動機のない言語行動を表出的言語行動とする。

日本人の「調和重視型」言語行動様式と中国人の「直接表現型」言語行動様式というのは他動的言語行動に現われる問題である。

日本人の「調和重視型」言語行動様式とは、つまり、日本人は中国人より、より多くの場面で「調和重視的」の言語行動をするという言語行動のパターンである。「調和重視的」言語行動とは、つまり、他人の意向との表面の対立を避け、或いはそれを最小限にし、他人の機嫌をそこなったり、他人の感情を傷つけたりするのを避けようとし、一種の「和」の雰囲気好み、その「和」の雰囲気の中に自分を合わせようとする、そのため、婉曲的、低姿勢的、控え目的などの表現を愛用しがちということである。しかし、あらためて強調したいが、ここで言う日本人が避けようとするのは、主に表面の対立である。何も日本人が親和がすき、中国人が親和がきらいという意味ではない。

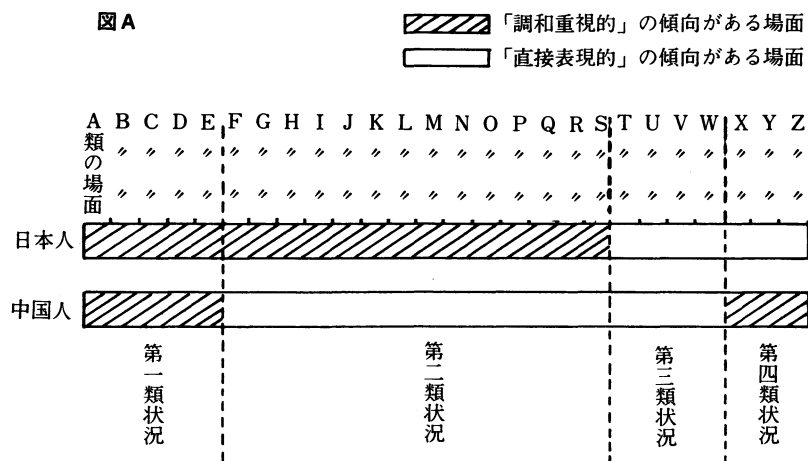
中国人の「直接表現型」言語行動様式とは、つまり、中国人は日本人と比べて、より多くの場面で「直接表現的」の言語行動をするということである。「直接表現的」言語行動とは、つまり、それほど他人の意見と対立したり、他人の気持ちを傷つけたりするなどのことにはこだわらなく、自己の意向をそのまま表出し、或いは強く他人を説得しようとする。そのため、

直接的、高姿勢的、説得的などの表現法を愛用しがちということである。

日本人の「調和重視型」言語行動様式は、上に述べたように、より多くの場面で「調和重視的」言語行動をするという面に現われる以外に、次の面にも現われる。即ち、中国人も日本人も同じように「調和重視的」言語行動をするような場面で、日本人の「調和重視的」の程度がより高いように現われることがあるという面である。

中国人の「直接表現型」言語行動様式はちょうど逆に以上の二つの面に現われる。

以上の第一の面は、次の図Aを示すことができよう。(図Aにおける比率基準はあくまで仮説的な輪郭を示したものである。)



「調和重視的」言語行動と「直接表現的」言語行動関係のすべての場面をA類の場面からZ類の場面までとする。A類からE類までの場面は中日両方とも同じように「調和重視的」の傾向があるかも知れない。F類からS類までの場面は、日本人が「調和重視的」の傾向で、中国人が「直接表現的」の傾向があるかも知れない。なお、T類からW類までの場面では、中日両方とも「直接表現的」の傾向があるかも知れない。しかし、X、Y、Z類の場面になると、日本人が「直接表現的」で、中国人が「調和重視的」

の傾向があるかも知れない。

本稿では勧誘と応答において、中国人が「直接表現的」で、日本人が「調和重視的」の場面を明かにしてみたい。いわば図Aの第2類の状況の中の一部の問題である。そのような場面が広範囲にわたると予想されるが、本稿では、その中の幾つかを取り上げてみることにとどめたい。

なお、一つの文化の内部においては、行動、発想論理における個人差というものがあるのはいうまでもない。しかし、どの文化でもその文化の一般的な行動様式、発想論理となるようなものがある。ここではそれをその文化の「一般的傾向」と呼んでおく。又、ある行動様式、発想論理が、その文化において、少数人の行動様式、発想論理ではあるが、しかし、他の文化においては全く存在しない、或いは量的により一層遥かに少ないことがある。ここでは文化間のこのような違いをそれぞれの文化の「特殊的傾向」と呼んでおく。さらに「一般的傾向」と「特殊的傾向」を合わせて、「傾向」と呼ぶ。

アンケート調査の概要

研究方法の一つとして、質問紙によるアンケート調査を行った。調査過程と方法は次のようである。

第一次調査

調 査 時 間 1983年6～8月

調 査 地 大阪と上海

被 調 査 者 (日本人) 大阪にある四つの会社のホワイトカラー。

(中国人) 上海にある三つの会社のホワイトカラー。

被調査者人数 中国人 100名、日本人99名、男女内訳、中日両方とも、
男性75%、女性25%。

年 齢 20～38才

第二次調査

調 査 時 間 1983年11～12月

調 査 地 大阪と上海

被 調 査 者 (日本人) 大阪にある三つの会社(第一次と同じ)のホワイトカラー。(中国人) 上海にある三つの会社(一つだけは前回と違う)のホワイトカラー。

被調査者人数 中日各61名ずつ。男女内訳、日本、男性21人、女性40人。中国、男性41人、女性20人。(男性と女性の比率が中日間違うのは調査先の都合のため)

年 齢 20～40才

調査内容は、第一次調査では勧誘、応答、お詫びの場面を取り上げた(お詫びの場面はここでは取り上げない)。これらの場面を取り上げた理由は、これらの場面で中国人が「直接表現的」の傾向で、日本人が「調和重視的」の傾向というずれがありそうだと考えたためである。第二次調査では、食事への勧誘、食事の勧誘への応答、及び食物の勧め方についてさらに詳しく調べたものである。

被調査者をホワイトカラーにしたのは、現在、国際コミュニケーションに関係のある最も多いのがこの層だと考えたためである。ホワイトカラーとブルーカラーの間の言語行動の差は当然ありうるが、今回はホワイトカラーにかぎることにした。

中国の北と南、日本の西と東の言語行動の差も当然あるであろうが、今回は上海と大阪にかぎることにした。

1 勧誘の場面

1.1 食事におけるおかずなどの勧め方

調査結果

次は食事におけるおかずなどの勧め方に関する調査設問とその回答である。(注：本稿におけるアンケート調査の設問のすべては、第一次と第二次調査の内容がまざったものである。又、「他」はその他の回答と無回答を含む。)

(1)あなたはある友人（普通の間柄）を自分の家でごちそうするとします。

互に特別の意図はありません。おかずはみんなで食べるような中華風です。「ご遠慮なく、上がってください」と一回食事を勧めましたが、お客さんはあまり食べませんでした。このような場合、普通あなたはどのようにしますか。

- a. それ以上勧めない。
- b. あと一回、二回ぐらい勧める。
- c. あと三、四回ぐらい勧めてもいい。
- d. お客さんがあまり食べないと気づいたら時々勧める。回数にはこだわらない。

(2) (上の a か b と答えた人に) どうして一、二回ぐらいしか勧めませんか。

- a. これ以上勧めると無理に押しつけることになるから。
- b. 習慣で特に何も思わない。

(3) (c か d と答えた人に) どうして三、四回も、或いはこれ以上勧めますか。

- a. 相手が遠慮しているだろうと思うから。
- b. 相手がほんとうにほしいかどうかは別として、自分の誠意を示すのが第一だから。
- c. 習慣で、特に何も思わない。

設問番号		(1)						(2)	
選択肢番号		a	b	c	d	他	合計	a	b
回答率%	日本	11.1	43.4	4	38.3	3	100	92.5	7.4
	中国	12	27	6	50	5	100	58.9	28.2
設問番号		(3)							
選択肢番号		他	合計	a	b	c	他	合計	
回答率%	日本	0	100	61.9	14.2	23.8	0	100	
	中国	12.8	100	28.5	55.3	16	0	100	

調査結果の分析

(イ)設問(1)の調査結果によれば、友人など（普通の間柄）を食事などに招待した場合、何回も客におかずなどを勧めたりする習慣のある人は日本人より、中国人の方が多い。

(ロ)設問(2)、設問(3)の調査結果によれば、日本人があまり客におかずなどを何回も勧めないのは、主に相手に無理に押しつけることになるのではないかと思うからのようである。一方、中国人が何回も客におかずなどを勧めるのは、主に客がほんとうにほしいかどうかは別として、自分の誠意を示すのが第一だと思ふためのようである。

上の調査結果から、設問(1)における日本人の言語行動は「調和重視的」言語行動様式で、中国人の方は「直接表現的」言語行動様式と考えていいと思う。設問(2)の調査結果を見ると日本人は自分の好意を示したいと同時に、その好意が実際に相手の意向と対立はしないかということも大切なこととして、考慮するのである。それに対して、中国人は自分の好意をはっきり示すのが一番大切だと思ひ、その好意が実際に他人の意向と一致するかどうかにはあまりこだわらないのである。

1・2 お菓子の勧め方

調査結果

次はお菓子の勧め方などに関する設問とその回答である。設問(4)と(9)は自由回答方式であつて、その回答をさらに次の四種類に大別した。

- ①「よろしかったらどうぞ」
- ②「どうぞ」「どうぞ、召し上がってください（食べてください）」
- ③「何もありませんが、どうぞ、召し上がってください（食べてください）」
- ④その他

(4)あなたの家を訪ねてきた友人（特に親しいつき合ひはない）にお菓子を
出すとします。あなたは普通どういうふうにお菓子を勧めますか。

（回答記入用紙に具体的に記入してください）

(5)あなたの家を訪ねてきた友人にいろいろなお菓子を出すとして。あなたは普通どういうふうにお菓子を勧めますか。

- a. 「よろしかったらどうぞ」と言う。
- b. 「どうぞ」か「どうぞ召し上がってください」と言う。

c. 何も言わない。

(6) (上の a と答えた人に) どうしてそういうふうに言いますか。

a. 相手がそのお菓子がきらいな場合、無理に押し付けることになるから。

b. 習慣的な言い方で特に意味はない。

(7)(4)で、もし客があまりお菓子を食べない場合、あなたはどうしますか。

(1) これ以上は勧めない。

(2) あと一回、二回ぐらい勧める。

(3) ときどき勧める。回数がわりと多い。

(8) (質問(7)に対して) なぜそういうふうに勧めますか。

(1) 客があまり食べないのは、お菓子がきらいなためかも知れないから。

(2) 客に何回もお菓子を勧めるような習慣はない、知っている人同志だから気楽に、自由にすべきと思うから。

(3) 客が遠慮しているから。

(4) 客がすきかどうかは別として、自分の誠意を示すのが大切だから。

(5) 習慣で、特に理由はない。

(9) 質問(4)で、客が親しい友人である場合はどうですか。

(回答記入用紙に具体的に記入してください)

設問番号		(4)					(5)		
選択肢番号		①	②	③	他	合計	a	b	c
回答率%	日本	16.3	45.9	26.2	11.4	100	20.2	79.7	0
	中国	0	34	33	33	100	21	74	0
設問番号		(6)					(7)		
選択肢番号		他	合計	a	b	他	合計	(1)	(2)
回答率%	日本	0	100	75	25	0	100	30	64
	中国	5	100	66.6	33.3	0	100	6.5	68.8
設問番号		(8)							
選択肢番号		(3)	他	合計	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
回答率%	日本	3	3	100	31.1	14.7	31.1	4.9	8.1
	中国	19.6	4.9	100	18	22.9	22.9	24.5	8.1

設問番号		(8)		(9)				
選択肢番号		他	合計	①	②	③	他	合計
回答	日本	9.8	100	19.0	45.9	1.6	32.7	100
率%	中国	3.2	100	0	52	0	48	100

調査結果の分析

(イ)設問(4)と設問(5)の調査内容は同じであった。設問(5)は第一次調査であり、選択肢から選ぶ回答方法であった。設問(4)は第二次調査の項目で、回答方法は自由回答であった。二回にわたって同じ内容を調査した。第一次調査の選択肢式の方法による調査の結果、中国人の中にも「もしよろしかったらどうぞ（如果喜欢的话、请吃吧）」という回答を選んだ人が約20%ぐらいあった（設問(5)の調査結果を参照されたい）。しかし、筆者自身の経験によれば、そのような勧め方は中国人はしないのではないかと疑問を持ち、回答者の錯覚であろうと推測した。それで自由回答式による第二次調査を行ったわけである。第二次の調査結果は「もしよろしかったらどうぞ」と答えた人は一人もいなかった。設問5の調査結果より、設問(4)の調査結果の方が実情に合うと筆者は思う。

設問(4)の場面における中日間の有意義差は主に「もしよろしかったらどうぞ」という第①類の勧め方の使用率の差にあると思う。

設問(4)の調査結果によれば、客にお菓子などを勧める場合、日本人は大概次の三種類の表現法を用いる。

- ①「もしよろしかったらどうぞ」
- ②「どうぞ」「どうぞ召し上がってください（食べてください）」
- ③「何もありませんが、どうぞ」

中国人は大体②③を使う、①は使わない。

(ロ)日本人が「もしよろしかったら」というような控え目的な表現をするのは、設問(6)の調査結果から見れば主に相手がすきかどうか分からないから

という答えが多い。これも日本人の「調和重視的」の行動様式の現われと思われる。

(イ)設問(7)の調査結果によれば、お菓子で客をもてなす場合、日本人は一般的にあまり何回もお菓子を勧める習慣はないようである。一方、中国では、何回も客にお菓子などを勧める習慣のある人は少なくない。この違いは1・1におけるおかずの勧め方の違いと共通している。

(ニ)設問(8)の調査結果からも、日本人の「調和重視的」と中国人の「直接表現的」という異った傾向が伺えよう。

(ホ)設問(9)の調査結果を見ると、親しい友人に対して、日本人は一般的に次の二通りの表現法を使う。そのうち②がより多く使われている。

①「よろしかったらどうぞ」

②「どうぞ」「どうぞ、召し上がってください」

中国人はこの場面、一般的に②だけを使う。①は使わない。

1・3 食事への誘い方

調査結果

次は食事への誘い方などに関する調査設問とその回答である。

設問(10)・(11)も前の設問(4)と同じように自由回答形式にした。そして、その回答を次の四種類に大別した。

①「(食事に呼びたい) もしよろしかったら来てください」

②「(食事に呼びたい) どうぞ来てください」

③「(食事に呼びたい) ぜひ来てください」

④「(食事に呼びたい) 都合はどうですか」

(10)あなたが引越をしたので、次の日曜日にある親しい友人を家に呼んで一緒に食事をしようとすると思います。電話で誘うならあなたはどのようなふうに誘いますか。

(回答記入用紙に具体的に記入してください)

(11)(10)と同じような状況で、もし、あなたが誘おうとしている人が常々親しくつきあいたいと思いつつもなかなかいい機会がなかった(これを機会に親し

くおつきあいが見たい) ような人 (同性) である場合はどうですか。

(回答記入用紙に具体的に記入してください)

(12)(1)で、もし相手が「残念ですが、今度の日曜日は用事がありまして……」などと答えた場合、あなたはどのようにしますか。

- (1) 「なんとか都合をつけて来ていただけませんか」などとさらに誘う。
相手がどうしても都合がつかない場合、あきらめる。
- (2) あきらめる。

設問番号		(10)						(11)	
選択肢番号		①	②	③	④	他	合計	①	②
回答率%	日本	19.6	52.4	16.3	3.2	8.1	100	41	31
	中国	7	31	21	21	20	100	9.8	24.5
設問番号		(12)							
選択肢番号		③	④	他	合計	(1)	(2)	他	合計
回答率%	日本	5	5	18	100	26	64	10	100
	中国	14.7	27.8	22.9	100	34.4	55.7	9.8	100

調査結果の分析

(イ)設問(10)の調査結果を見ると、親しい友人を食事に誘いたい場合、日本人は第②類の誘い方、

「(食事に呼びたい) 来てください」が一番多い。

「(食事に呼びたい) もしよろしかったらどうぞ来てください」

「(食事に呼びたい) ぜひ来てください」

という第①類第③類の誘い方も少なくない。

中国人は第②、③、④類を使うが、第①類はあまり使わない。

(ロ)設問(10)の場面における中日間の差は、主に第①類の誘い方の使用率の差にあると思う。「もしよろしかったら」というような誘い方は相手に無理をさせず、相手の立場を尊重し、相手の意向との対立を避ける婉曲的な誘い方である。ここにも日本人の「調和重視的」と中国人の「直接表現的」のずれが現われる。

(ハ)設問(11)の場合における中日間の差も主に第①類の誘い方の使用率の差

にある。

(ニ)設問(12)の調査結果から見て、その日都合が悪いなどと自分の食事への誘いが断われた場合、日本人はさらに誘わずに、あきらめるのが普通である。ただし、さらに誘う人も少しはいる。中国人は約半分ぐらいはすぐあきらめるが、さらに誘う人もかなりいる。その比率は日本人より少し高い。

この場合の中日間の違いは、1・1におけるおかずの勧め方、1・2におけるお菓子の勧め方における違いと共通していると思う。

1・4 ま と め

(イ)設問(1)～(12)の調査から次の点を指摘することができる。

他人に好意を示すため、食事に招待したり、お菓子、お食事などでもてなす場合、中国人と比べて、日本人は相手の都合、すききらいなども考えて、直接的な、或いは強い勧誘法を避け、婉曲的な勧誘法を好む傾向がある。それに対して、中国人は直接的な或いは強い勧誘法を使う傾向がある。直接的な、或いは強い勧誘法によってこそ、自分の誠意がはっきり表せると考えるから。即ち、このような場合で、中国人は「直接表現的」の傾向があり、日本人は「調和重視的」の傾向がある。

(ロ)設問(1)～(12)の調査結果から、さらに次のことが予想される。相手に好意を示すため、相手に何かを申し出る場合は、大概次の二通りの場面があると考えられよう。一つは、その申し出は一応相手のためになると思われるが、一方、却って相手に迷惑をかける可能性も十分考えられるような場面である。例えば、人を食事に招待する、旅行、観劇に誘うなどがそれである。もう一種類の場面は、その申し出自身は相手のためになると思われるが、一方、却て相手に迷惑をかける可能性が一般的には考えられないような場合である。例えば、一般的にすききらいのない贈物をあげるなどがそれである。

さて、第一類の場面では、中国人は一般的に相手の実際の意向、立場を

あまり考慮せず、自分の好意をはっきりと示すため、直接的な、或いは強い申し出方、勧誘法を用いる傾向がある。即ち、「直接表現的」の傾向がある。それに対し、日本人は一般的に相手の実際の意向、立場も考慮して、婉曲的、或いは軽い申し出方、勧誘法を用いる傾向がある。即ち、「調和重視的」の傾向がある。しかし、日本人の場合も、相手が親しい間柄になると、少し直接的、或いは強い申し出方、勧誘法を用いる。但し、中国人ほどではない。

第二類の場面においては、日本人も中国人も一般的には直接的、或いは強い申し出方を用いる傾向がある。

2 応答の場面

2.1 相手の要求への断り方

調査結果

次は相手の要求への断り方などに関する調査設問とその回答である。

- (13) あなたの会社が他の会社と商談をしたとします。相手側は一週間後、ある商品のサンプルを届けて来ると言いました。こちらは三日以内に届けてもらえないかと希望を出しましたが、向こう側は「それはちょっと難しいですね。」と答えました。このような場合、あなたは一般的にこの「ちょっと難しいですね」という言葉をどういう意味に取りますか。

- a. 難しい、できない。
- b. 少し難しいが、なんとかしてみることができる。

- (14) あなたが店で家具を1セット買ったとします。店員は取り寄せと配達などで十日間ぐらいかかると言いました。あなたはちょっと急ぎますので、五日間以内に届けてほしいと頼んでみましたが、店員は「それはちょっと難しいですね」と答えました。このような場合、普通あなたは一般的にこの「ちょっと難しいですね」という言葉をどういう意味に取りますか。

- a. 難しい、できない。
- b. 少し難しいが、なんとかしてみることができる。

設問番号		(13)				(14)			
選択肢番号		a	b	他	合計	a	b	他	合計
回答	日本	64.6	33.3	2	100	65.6	34.3	0	100
率%	中国	28	72	0	100	38	62	0	100

調査結果の分析

設問(13)、(14)の調査結果から次の点を指摘することができる。「ちょっと難しい」というような答え方に対し、日本人は一般的に「難しい」「できない」と受け取る。つまり、自分の要求、希望がかなえられないと受け取る。しかし、中国人は一般的には「少し難しいところがあるが、なんとかしてみることができる」という意味に受け取る。つまり自分の要求、希望がかなう可能性があるということである。

なお、設問(13)、(14)のような場面で、もし、応答側が相手の希望、要求を断りたい場合、日本人は「ちよつと難しい」というふうに婉曲的に表現することが多い、中国人は「不行」、「有困难」、「難しいです」「無理です」「できません」というふうに直接的に表現することが多いと考えていいと思われる。はっきりと「難しいです」「無理です」と言うような答え方は日本人にとっては、直接的すぎ、相手に与えるショックが大きすぎなのである。

ここでも中国人と日本人の「直接表現的」と「調和重視的」の違った行動様式が伺えると思う。

2・2 食事の招待に対する応答 A

調査結果

次は人から食事などに誘われ、自分が行きたい場合の応答のしかたに関する調査設問とその回答である。

(15)ある祭日の二週間前、ある友人（特に親しいつき合いはない）が祭日に彼の家へ遊びに、そして食事に誘ってくれたとします。相手は特別な意図もなさそうです。その日あなたはひまで、行きたいです。このような

場合、あなたはどうしますか。

- (1) ありがとうなどと言ってすんなりと応じる。
- (2) まず断っておいて、相手がさらに誘うなら応じる。
- (3) 遊びに行きますけど、食事はけっこうですなどと答える。
- (4) 完全に謝絶する。

(16) (質問(15)で(1)と答えた人に) なぜまず断っておいてから応じないのですか。

- (1) 行きたいから。
- (2) 相手の好意を無にしていけないから。
- (3) 前の(1)と(2)両方とも考える。
- (4) すんなりと応じる方が礼儀にかなったことだから。

(17) (質問(15)で(2)と答えた人に) なぜすんなりと応じないのですか。

- (1) 相手に迷惑をかけて、恐縮だから。
- (2) まず断っておいた方が礼儀にかなったことだから。
- (3) (1)と(2)両方とも考えた上で。

(18) 質問(15)と同じような状況で、もし誘ってくれた人が親しい友人なら、あなたはどうしますか。

(選択肢は質問(15)と同じ)

設問番号		(15)						(16)	
選択肢番号		(1)	(2)	(3)	(4)	他	合計	(1)	(2)
回答率%	日本	57	23	5	8	7	100	42.8	25.7
	中国	8.1	37.7	45.9	4.9	3.2	100	0	40
設問番号		(17)							
選択肢番号		(3)	(4)	他	合計	(1)	(2)	(3)	他
回答率%	日本	25.7	0	5.7	100	28.5	14.2	35.7	21.4
	中国	40	0	20	100	47.8	8.6	39.1	4.3
設問番号		(18)							
選択肢番号		合計	(1)	(2)	(3)	(4)	他	合計	
回答率%	日本	100	91.8	3.2	1.6	1.6	1.6	100	
	中国	100	61	20	8	0	11	100	

調査結果の分析

(イ) 設問(15)の調査結果から分るように、人の食事の招待に対して、日本人

は一般的には、ありがとうと言って、すんなりと受け取るのである。中国人は一般的にはまずちょっと断っておく（「遊びに行くけど、食事はけっこう」というのも含む）のである。このような場面での中国人の断り方は、次のようなものがある。（調査結果ではない）

①「哎呀、你太客气了、別麻煩了。」

（お気を使われて、申し訳ございません。かまわないでください。）

②「謝々。可是別麻煩了。」

（ありがとうございます。しかし、かまわないでください。）

③「上你家去玩々、飯就別吃了。」

（遊びに行きます、しかし、食事はけっこうです。）

その他

(ロ)設問(17)の調査結果を見ると、中国人がまず断わるのは、一部の人は相手に迷惑をかけ、恐縮だからであり、また一部の人にとってはただそうするのが礼儀にかなうと思うからのようである。一番目の考え方は相手の立場を考えている「調和重視的」のように思われるかも知れない、しかし、筆者はそうではないと思う。というのは実際にはそのような場面では、誘う側のほんとうの意向が人を食事に招待したいということであって、何も迷惑ではないということは、誘われる側が明かに分るのは普通である。しかしそれにもかかわらず、まず断わっておくということは、実際は相手のほんとうの意向を考えるのが二の次で、自分が礼儀正しい人間だよとはっきり示すのが第一ということである。

(ハ)設問(18)の調査結果から分るように、親しい友人から食事に誘われた場合、日本人はありがとうとすんなりと応じるのが普通である。中国人も大半の人はすんなりと応じる。しかし、中国人の場合、まずちょっと断っておく人もかなりいる。

2.3 食事の招待に対する応答B

調査結果

次は人から食事の招待に誘われ、内心はあまり行きたくない場合の応答のしかたに関する調査設問と回答である。(2・2は自分が行きたい場面)

(19)ある同僚(同性、上司ではない)が引越しをして、あなたを含む数人の同僚を新しい家へ招待してくれたとします。相手はただの同僚で、特に親しいわけでもなく、今後も特に親しくつき合うつもりもない、とします。当日、あなたはひまがありますが、相手の家も遠いし、内心あまり行きたくありません。このような場合、あなたは普通どうしますか。

(前質問(15)の設定は行きたい、ここは行きたくない)

(1) まず行くと答えて、後に機会を見つけて都合が悪くなったと断る。

(2) その日、ほかの用があると断る。

(3) 相手の好意を考えて、やはり行くと答える。

(20)(19)と同じような状況で、もし誘われたのがあなた一人だけだったらどうしますか。(19では誘われた人が何人かいる)

(選択肢は(19)と同じ)

(21)(19)と同じような状況で、もし誘ってくれた人が親しい友人ならあなたはどうしますか。(19では誘ってくれたのは特に親しいつき合いがない同僚)

(選択肢は(19)と同じ)

設問番号		(19)					(20)		
選択肢番号		(1)	(2)	(3)	他	合計	(1)	(2)	(3)
回答	日本	3.2	77	19.6	0	100	4.9	72.1	18
率%	中国	14.7	45.9	24.5	14.7	100	11.4	50.8	31.1
設問番号		(21)							
選択肢番号		他	合計	(1)	(2)	(3)	他	合計	
回答	日本	4.9	100	4.9	19.6	75.4	0	100	
率%	中国	6.5	100	3.2	8.1	78.6	9.8	100	

調査結果の分析

(イ)設問(19)のような場面で、人の誘いに対して、一旦応じておき、後で機会を見つけて、都合が悪くなったという断り方と、その場ですぐほかの用があると口実をつけて断るのは、どちらも婉曲的な断り方と考えていい

であろう。従って、設問(19)の調査結果を見れば分るように、同僚の食事への誘いに対して、内心あまり行きたくない場合、中国人も日本人も同じであって、婉曲的に断るのが普通である。

(ロ)設問(20)の場合では、中日間の差はあまりないようである。人からの誘いに対して、内心はあまり行きたくない場合、誘われたのが自分一人であろうと、何人であろうと関係なく、中国人も日本人も婉曲的に断るのが普通である。しかし、中国人の場合も、日本人の場合も相手の好意を考えて、招待を受ける人もいる。

(ハ)設問(21)の調査結果を見ると、もし親しい友人が自分を食事に誘った場合、中国人も日本人も内心はあまり行きたくなくても、相手の好意を考えて、招待に応じるのが普通である。

2・4 贈物に対する応答

調査結果

次は贈物に対する応答のしかたに関する設問とその回答である。

(22)あなたが引越しをして、ある親しい友人を家まで食事に誘ったとします。

その日友人が上等そうなお菓子（5千円ぐらいのもの）をおみやげに持ってきてくれました。このような場合、あなたはどうしますか。

- (1) 「ありがとう」「気を使わないでください」などとすんなりと受け取る。
 - (2) 「このように高価なものはとても受けとれません」などと断っておいて、相手がさらに勧めるのを待って受け取る。
 - (3) 完全に謝絶する。
- (23) (質問(22)で(1)と答えた人に) なぜまず断っておいてから応じるようにしないのですか。
- (1) 相手の好意を無にしていけないから。
 - (2) そうすることが礼儀にかなったことだから。
 - (3) 上の(1)と(2)両方とも考える。
- (24) (質問(22)で(2)と答えた人に) なぜすんなりと応じないのですか。
- (1) 相手にお金を使わせて恐縮だから。
 - (2) そうすることが礼儀にかなったことだから。

(3) (1)と(2)両方とも考える。

(25)質問(22)で、もしお菓子が極普通のお菓子ならあなたはどうしますか。

(選択肢は(22)と同じ)

設問番号		(22)					(23)		
選択肢番号		(1)	(2)	(3)	他	合計	(1)	(2)	(3)
回答	日本	89	5	3	3	100	57.4	3.7	22.2
率%	中国	40.9	55.7	1.6	1.6	100	64	8	16
設問番号		(24)					(25)		
選択肢番号		他	合計	(1)	(2)	(3)	他	合計	(1)
回答	日本	16.6	100	33.3	33.3	33.3	0	100	82
率%	中国	12	100	35.2	20.5	44.1	0	100	57.3
設問番号		(26)					(27)		
選択肢番号		(2)	(3)	他	合計				
回答	日本	10	5	3	100				
率%	中国	29.5	6.5	6.5	100				

調査結果の分析

(イ)設問(22)の調査結果を見れば、人から値段的に高い贈物をもらう時、日本人はありがたいと言って、すんなりと受け取るのがほとんどである。中国人はまず断っておいて、相手がさらにくれるのを待ってから受け取るが多い。しかし、すんなりと受け取る中国人もいる。このような場合の中国人の断り方は例えば次のようなものがある。

①「東西不要买、帶回去。」

(物は買わないでください。持ち帰ってください。)

②「你們自己用吧。」

(あなたたち自分で使ってください。)

③(向こうが子供がいる時)

「給你們小孩用」

(お子様に使わせてください。)等。

(ロ)設問(23)の調査結果を見ると、日本人が断らないのは主に相手の好意を

無にしていけないと思うからである。日本人の一般的な礼儀では、人の贈物に対して感謝の言葉を述べ、すぐに受け取るのが普通である。この場面における日本人の言語行動も「調和重視的」の言語行動の枠からは離れていないと考えることができよう。

(イ)設問(24)の調査結果を見れば、中国人がすんなりと受け取らないのは、相手にお金をかけさせ、恐縮であるから。又はただ礼儀のためだと思うからだということが分る。これは実際は「調和重視的」ではなく、前の2・2における食事の誘いに対する応答のしかたと同じであると筆者は考える。

(ニ)設問(25)の調査結果を見ると、ごく普通の贈物を送られた場面では、日本人はほとんどありがとうと言って、すんなりと受け取る。中国人の場合は約半数ぐらいはありがとうと言ってすんなりと受け取る。その他、まず断っておき、相手がさらにくれるのを待ってから受け取る人もかなりいる。これは中国人の特殊的傾向と言えよう。

2・5 ま と め

(イ)設問(13)、(14)、(15)、(22)、(25)などの場面における中国人と日本人の言語行動の違いは、「直接表現的」と「調和重視的」の違った行動様式の傾向の現われである。

(ロ)設問(15)、(22)、(25)の調査結果から、次の点を指摘することができよう。

人の招待、贈物などに対し、日本人はすんなりと応じ、受け取るのが普通である。これに対し、中国人はまず断っておいてから応じ、受け取る傾向がある。(人の招待に内心あまり応じたくない場合は、中国人も日本人も普通は断る)。

(ハ)他人の希望、要求などを断ろうとする場合、日本人ははっきりとした拒否の表現を避ける傾向がある。

結　　び

アンケート調査の結果に対する以上の分析によって、次のことがある程度明かになったと思われる。

(イ)図Aの第2類の状況、即ち、日本人が「調和重視的」の傾向に対し、中国人が「直接表現的」の傾向というずれのある場面が確かに存在している。

(ロ)勧誘と応答の場面においては、大体の枠組として、図A第2類の状況とみなせる場面の一部は、次のようなものがある。

- ①相手に好意を示すため、食事に誘ったり、食べ物を勧めたりする場合。
- ②調査の結果から、次のような場面が第2類状況になるであろうと予想される。相手に好意を示すため、相手に何かを申し出る場合で、その申し出は一応相手のためになると思われるが、一方、却って相手に迷惑をかける可能性も十分考えられるような場面。
- ③設問(13)のような、取り引き先の要求、希望を拒否する場合。
- ④設問(14)のような店員が客の希望、要求を拒否する場合。
- ⑤人からの食事への招待に対する場面。
- ⑥人からの贈物に対する場面。

以上のような中日間の言語行動のずれは、両国の言語行動の「型」が違ふことを意味する。この「型」はもちろん両国の文化全体の型の内の一部でもある。このような「型」を知り合うことは、異文化間の相互理解に重要なことであろう。

今回の考察において、勧誘と応答における中日言語行動の差の一部は浮き彫りにできたのではないかと考える。尚、今後の課題とすべき点も多い。今回行った調査の結果がどの程度実際の状態を反映しているか、調査表の設問のききかた、選択肢の設定などにさらに検討が必要であろう。又、勧誘、応答における他の場面に対する考察も期待されよう。

本稿は中日言語行動の比較研究として、まだ初歩的な試みにすぎず、心より、いろいろなお批判を乞いたいと思う。

最後に、アンケート調査に協力してくださった皆様に心より感謝の意を表したい。

参考文献

- (1) 直塚玲子『欧米人が沈黙するとき』 大修館書店 1979.
- (2) 中根千枝『タテ社会の力学』 講談社現代新書 昭和58年.
- (3) 中根千枝『タテ社会の人間関係』 講談社現代新書 昭和57年.
- (4) ロマーン・ヤーコブソン『一般言語学』 みすず書房 1976.
- (5) D・C パーンランド『日本人の表現構造』 サイマル出版社 1979.
- (6) 南不二男『言語と行動』 大修館書店 1979.
- (7) 牧野成一「文化の原理と言語行動」『日本語教育』49号 日本語教育学会 1983.
- (8) 築島謙三「曖昧の考察」『成城文芸』80.
- (9) 野元菊雄など「日本人の言語行動 座談会」『言語生活』290 1975.