OUKA
The University of Osaka
Institutional Knowledge Archive

Title	日本語とベトナム語の依頼場面における配慮 : 待遇コミュニケーションの観点から
Author(s)	Nguyen, Thi Nhu Y
Citation	大阪大学, 2017, 博士論文
Version Type	VoR
URL	https://doi.org/10.18910/67093
rights	
Note	

The University of Osaka Institutional Knowledge Archive : OUKA

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

The University of Osaka

博 士 論 文

題目

日本語とベトナム語の依頼場面における配慮
－待遇コミュニケーションの観点から－

提出年月　　2017　年　06　月

言語文化研究科日本語・日本文化専攻

氏名　NGUYEN THI NHU Y

グエン　ティ　ニューイー

論文要旨

本稿では、ベトナム語母語話者への日本語教育に応用するための基礎研究として、日本語・ベトナム語の依頼会話における待遇ストラテジーの特徴を分析し、両言語の共通点・相違点を考察した。特に、会話を調整するための待遇ストラテジーの使用を明らかにするため、待遇ストラテジーを依頼内容の負担度別に対照した。

本稿で扱う分析データは、ロールプレイの手法を用いて収集した。調査協力者は、日本語母語話者とベトナム語母語話者の大学院生および社会人、各 10 名である。各言語の母語話者 5 ペアに、依頼内容の負担度が軽（場面 1：小説の貸し借り）、中（場面 2：ビデオカメラの貸し借り）、重（場面 3：お金の貸し借り）の 3 つの場面における「依頼」のロールプレイをしてもらい、録音した会話を文字化し分析した。分析にあたっては、文字化したデータの各発話に発話機能をつけ、日本語とベトナム語における待遇ストラテジーの使用及びその特徴を考察した上で、両言語を対照した。

分析の結果として、日本語とベトナム語ともに、依頼を達成し、かつ人間関係を保つための待遇を待遇調整１（会話開始）→待遇調整２（説得）→待遇調整３（働きかけ）→待遇調整４（相談）→待遇調整５（会話終了）の5段階で行っていたが、日本語の依頼会話では、【依頼】を承諾するかどうかが決定した時点以降の談話のほうに待遇の重点が置かれる一方、ベトナム語の依頼会話では、【承諾】または【拒否】を受ける直前までの談話のほうに待遇の重点が置かれているという相違が見られた。ただし、依頼の負担度が重い場面 3 については、日本語であっても【依頼】を明示するに至るまでの談話の展開に重点が置かれ、ベトナム語の待遇調整構造に近いと言える。待遇調整の各段階における待遇ストラテジーの使用に関しては、両言語で以下の相違が見られた。

（1） 待遇調整 1 における《場の安定》に関わる待遇ストラテジーの使用

両言語では、被依頼者とお互いに雑談のような会話を交わしながら被依頼者を目的へと自然な流れで引き込み、人間関係を良好に保とうしており、その過程の中で依頼を行動に移せる場を段階的に作ろうとしている。

日本語では、依頼者が被依頼者に唐突さを感じさせずかつ会話が依頼目的から離れていかないよう、【依頼対象の情報要求－提供】（場面 1）、【関連情報要求－提供】（場面

2・場面 3）の《場の安定》に関わる待遇ストラテジーを使用することで雑談と依頼目的とのバランスを調整しようとしている。

また、ベトナム語の会話データでは、負担度を問わず、依頼者が被依頼者に依頼対象となる物に興味を持たせるような話題を提示することで、被依頼者から【状況説明要求】や【依頼申し出】などが得られ、自らが【依頼】を行わなくても依頼目的を遂行できるような会話の展開の方が好まれていた。

（2）待遇調整２における《行動前提》に関わる待遇ストラテジーの使用

日本語の場合は、負担度が軽い場面 1 では、依頼者は、①被依頼者が置かれている状況を確認する【状況確認要求】と同時に、②依頼を生じさせたいという願望・意思と③依頼を行う必要性、といった依頼行動の前提を提示する【状況説明】で被依頼者を説得しようとしている。負担度が中である場面 2 では、①②③のほか、④被依頼者を頼らざるを得ない状況にあるという前提も見られ、行動前提のバリエーションが場面 1 より多いことが明らかとなった。場面 3 では、依頼対象がお金であるため、①は提示されず、また②③より、④と⑤緊急性表明の方が多く使用されていた。さらに、場面 2 と場面 3 では、待遇調整２を適切に展開させた後依頼行動をとる待遇調整３を行っても、依頼の妥当性が満たされず、被依頼者を説得できないこともある。このような場合には、被依頼者が納得するまで待遇調整２を工夫して行う必要があることが見られた。

一方ベトナム語では、依頼者が被依頼者の【承諾】を得るためのストラテジーとして、三場面とも①②③④⑤のほかに⑥依頼者遂行後の責任を示す【約束】、⑦依頼内容を軽くする【条件緩和】などが用いられ、特に依頼が断られた場合、依頼の条件を緩和し、交渉することが一般的で、【条件緩和】が使用されている。さらに、場面 2 や場面 3 では依頼が承諾されなかった場合、④被依頼者を頼らざるを得ない状況にあることも駆使し、被依頼者を説得する。

（3）待遇調整３における《働きかけ》に関わる待遇ストラテジーの使用

日本語では依頼を明示的に行う前に、依頼者が「ちょっとお願いがあるんですけど」などの【前置き】を用いて被依頼者に心理的な準備をさせようとしている。その後、依頼者は依頼内容を明示的に伝えるが、【依頼】を受けた被依頼者が明示的に【承諾】あるいは【拒否】を行うことで、お互いに次の行動を促そうとする。

一方、ベトナム語では、依頼者の【依頼】を明示的に行うパターンのほかに、被依頼者による【依頼申し出】が多く見られた。【依頼】と【依頼申し出】のどちらが選択されるかにより、その後の展開に影響を与えることが分かった。【依頼申し出】を受けた依頼者は、自ら【依頼】で被依頼者の善意を確認したり、被依頼者への感謝の意を込めた【負担軽減】を行ったりして依頼遂行へと話を進めようとする。一方、【依頼申し出】が引き出されなかった場合は、依頼者自らが【依頼】を明示的に行っている。依頼者の明示的な【依頼】に対して、その依頼の前提理由を十分に理解できた場合は、【承諾】で引き受けるが、その場合は、場面１では、【承諾理由説明】【解決案提示】または【問題提起】によって、依頼者に【承諾】を間接的に理解させることが可能である。しかし、負担が重くなると、必ず【承諾】が明示的になされていることが観察された。また、【保留】の場合、依頼条件を緩和したり、自分の状況を詳しく説明したりした後に【再依頼】を明示していた。

（4）待遇調整３における《人間関係》に関わる待遇ストラテジーの使用

日本語では、依頼が承諾された後も、人間関係を良好に保つストラテジーとして、【承諾理由説明】【負担軽減】【約束】【再依頼】が会話参加者によって行われている。【承諾理由説明】は、負担度が重い依頼であってもその依頼によって迷惑をそれほどかけられていないということを依頼者に伝えようとするものである。一方、依頼者は、相手の【承諾】を受けた後、「あ、ほんと」「いいの」のように被依頼者からの恩恵を強調して被依頼者の心理的な負担を軽くしようとしている。その後、改めて【再依頼】を行い、【再承諾】に対する【感謝】によって待遇調整３を終えている。さらに、【拒否】の際、被依頼者は「無理です」のような明示的な【拒否】を行わずに、【拒否理由説明】【負担軽減】によって丁寧な断り方を取り、人間関係を保とうとしていた。

一方、ベトナム語では、待遇調整３における《人間関係》に関わる待遇ストラテジーは、【承諾理由説明】と【拒否理由説明】以外、ほとんど見られなかった。

（5）待遇調整４における《行動遂行条件》に関わる待遇ストラテジーの使用

日本語の待遇調整４では、承諾を受けた依頼者は、被依頼者にその依頼遂行における負担をかけてしまうことになるため、依頼者がその依頼の遂行を促す【問題提起】の使用を避ける傾向にあると思われる。一方、被依頼者は、依頼者に配慮し、「いつ」「どこで」などの行動条件を提示する【問題提示】や【解決案申し出】を行っている。このような展開によって、依頼者の心理的な負担を取り消す待遇効果が見られる。しかし、場面３では待遇調

整４（交渉）は欠落しており、依頼遂行に必要な事柄に関するやりとりではなく、相手への配慮を示しながら会話参加者の関係を継続させることを中心に展開している。

ベトナム語の場合は、場面 1、場面 2 と同様場面 3 のお金も問題なく貸し借りができるため、【承諾】を受けたのち、【問題提起】【解決案申し出】などで、依頼遂行に必要な事柄を決めるという展開が一般的だと考えられる。さらに、ベトナム語では、被依頼者による【解決案申し出】の展開の方が待遇上適切であるが、依頼者からの【問題提起】によって会話を進めようとしても待遇上の問題は生じない。また、場面を問わず待遇調整４が終わった時点でそのまま会話を終了させていた例が観察された。

（6）待遇調整５における《人間関係》に関わる待遇ストラテジーの使用

日本語の待遇調整５では、依頼に承諾がなされたかどうかを問わずいずれの場面においても人間関係を修復する待遇ストラテジーが使用されている。被依頼者が承諾した場合に使用されている待遇ストラテジーは、①【感謝】②【謝罪】③【関係修復】である。
それに対して、ベトナム語の依頼会話は、場面を問わずこの《人間関係》が関わる待遇ストラテジーが欠落しており、被依頼者は両者にとって都合の良い条件がそろった時点で会話を終了させることが観察された。【感謝】は、日本語の場合は、いったん【依頼】を行えば【承諾】はもとより【拒否】の際にも必ず行う必要があるのに対して、ベトナム語母語話者は、親しい間柄で感謝の気持ちを表したいとき、「ありがとう」などの言葉を多用してしまうと、かえってよそよそしく感じられる。それゆえ、ベトナム語の依頼会話では、【感謝】は、負担度が重いビデオカメラの貸し借りにおいては、「Cảm ơn ông trước nhé!（予め感謝いたします）」のように使用され、それに対して、被依頼者が「Khách sáo mày.（そんなに遠慮するなよ）」のように会話参加者間の関係を修復する発話を行って、良好な関係を保とうとしていた。

TÓM TẮT LUẬN VĂN

Trong luận văn này, người viết tập trung phân tích đặc trưng, đối chiếu những điểm tương đồng và khác biệt về **Chiến lược lịch sự** theo mức độ nội dung nhờ từ thấp đến cao trong **Hội thoại đề nghị** bằng tiếng Nhật và tiếng Việt, nhằm mục đích ứng dụng trong giảng dạy tiếng Nhật cho người học có ngôn ngữ mẹ đẻ là tiếng Việt.

Dữ liệu phân tích sử dụng trong nghiên cứu này được thu thập bằng phương pháp giả vai hội thoại (Role-play). Người hỗ trợ điều tra là người có ngôn ngữ mẹ đẻ là tiếng Việt và tiếng Nhật đã đi làm hoặc học viên cao học đã có kinh nghiệm đi làm, số lượng là 10 người/1 ngôn ngữ. Người viết chia nhóm người hỗ trợ điều tra trong mỗi ngôn ngữ thành 5 đôi, lần lượt tiến hành ghi âm hội thoại đóng vai trong 3 Tình huống: Tình huống có nội dung nhờ ở mức độ thấp (Tình huống 1: mượn tiểu thuyết); Tình huống có nội dung nhờ ở mức độ trung bình (Tình huống 2: mượn máy quay phim); tình huống có nội dung nhờ ở mức độ cao (Tình huống 3: mượn tiền), sau đó tiến hành số hóa dữ liệu đã ghi âm để làm dữ liệu phân tích. Tiếp theo, người viết tiến hành dán **nhãn chức năng phát ngôn** cho tất cả các lượt thoại trong dữ liệu đã số hóa, sử dụng dữ liệu này để phân tích, khảo sát đối chiếu đặc trưng trong cách sử dụng **Chiến lược lịch sự** trong cả hai ngôn ngữ.

Kết quả phân tích dữ liệu trong nghiên cứu này cho thấy các hội thoại thu được của cả hai ngôn ngữ đều được triển khai qua **5 Giai đoạn điều chỉnh Chiến lược lịch sự** nhằm đạt mục đích hội thoại đồng thời vẫn duy trì tốt mối quan hệ với đối phương bao gồm: Giai đoạn 1 (Mở đầu) → Giai đoạn 2 (Thuyết phục) → Giai đoạn 3 (Nhờ) → Giai đoạn 4 (Đàm phán) → Giai đoạn 5 (Kết thúc).

Dữ liệu hội thoại tiếng Nhật cho thấy người nhờ luôn phải thực hiện lượt thoại【Nhờ】để kiến tạo hội thoại trong tất cả các tình huống. Ở Giai đoạn 1, người nhờ trao đổi thông tin có liên quan đến đối tượng bằng cách nói chuyện phiếm thông thường nhưng phải điều chỉnh hướng câu chuyện nhằm dẫn đối phương vào mục đích hội thoại một cách tự nhiên nhất. Ở Giai đoạn 2, người nhờ sẽ cung cấp thông tin nhằm nâng cao **tính thỏa đáng** của hành vi "Nhờ" bằng các chiến lược như:【Trình bày tình huống】【Xác nhận tình trạng đối phương】【Hứa hẹn】..., sau đó thể hiện rõ mục đích hội thoại bằng lượt thoại【Nhờ】. Sau lượt thoại【Nhờ】dù được【Đồng ý】hay bị【Từ chối】, người nhờ sẽ sử dụng các **Chiến lược lịch sự** như【Giải tỏa tâm lý】【Cảm ơn】【Xin lỗi】nhằm duy trì mối quan hệ tốt với đối phương ở các Giai đoạn tiếp theo trong hội thoại của cả 3 tình huống. Các **Chiến lược lịch sự** này không chỉ được sử dụng bởi người nhờ mà còn được sử dụng bởi người được nhờ. Ví dụ trong trường hợp【Từ

chối】lời nhờ, người được nhờ cũng sử dụng một số **Chiến lược lịch sự** như :【Đề xuất phương án thay thế】【Xin lỗi】【Xây dựng lại quan hệ】nhằm giữ mối quan hệ tốt giữa hai bên.

Ngược lại, dữ liệu hội thoại bằng tiếng Việt lại chỉ ra rằng : ở cả 3 tình huống, người nhờ đều cho thấy xu hướng thích sử dụng cách triển khai hội thoại nhằm hoàn thành mục đích nhờ nhưng không phải thực hiện lượt thoại【Nhờ】. Người nhờ sẽ đưa ra các chủ đề gợi mở đối với người được nhờ để thúc đẩy người được nhờ thực hiện các **Chiến lược lịch sự** như【Yêu cầu giải tích tình huống hoặc【Đề nghị giúp đỡ】. Ở Giai đoạn 1, giống như tiếng Nhật, người nhờ nói tiếng mẹ đẻ là tiếng Việt luôn cố gắng để trao đổi thông tin làm sao để giống với một câu chuyện phiếm thông thường. Tuy nhiên, khác với tiếng Nhật, mục đích của giai đoạn này không đơn thuần chỉ dừng lại ở mức chuẩn bị tâm lý cho người được nhờ, trong tiếng Việt, những câu chuyện phiếm sẽ được người nhờ điều chỉnh theo chủ đề gợi mở, kích thích tính tò mò của đối phương để đối phương tự chuyển hướng câu chuyện phù hợp mục đích "nhờ" của hội thoại với lượt thoại【Yêu cầu giải tích tình huống】. Tương tự như vậy, ở Giai đoạn 2, để nhận được lượt thoại【Đề nghị giúp đỡ】từ đối phương, người nhờ phải cân nhắc sử dụng nhiều **Chiến lược lịch sự** hơn để cung cấp điều kiện tiền đề cho hành động "nhờ" một cách đầy đủ nhất để người được nhờ hiểu rõ tình huống khó khăn cần giúp đỡ của bản thân. Trong trường hợp đã sử dụng các chiến lược trên nhưng vẫn không nhận được lượt thoại【Đề nghị giúp đỡ】từ đối phương thì người nhờ sẽ tận dụng triệt để các **Chiến lược lịch sự** khác như【Giải thích chi tiết tình huống】【Hứa hẹn】【Giảm tải nội dung nhờ】để thuyết phục người được nhờ. Tuy nhiên, sau khi nhận được sự【Đồng ý】của đối phương, người nhờ có thể không cần thực hiện các **Chiến lược lịch sự** để duy trì quan hệ ở Giai đoạn 5 (Tình huống 1), hoặc chỉ sử dụng nếu có sự xuất hiện của các lượt thoại như 【Đề nghị giúp đỡ】【Đề xuất phương án giải quyết】để đáp lại thiện ý của đối phương.

Từ kết quả phân tích trên cho thấy Hội thoại bằng tiếng Nhật đặt trọng tâm lịch sự vào phần hội thoại tính từ lượt thoại【Đồng ý】 hoặc【Từ chối】của người được nhờ trong khi đó Hội thoại bằng tiếng Việt lại đặt trọng tâm lịch sự vào đoạn hội thoại tính từ lượt thoại bắt đầu cho đến lượt thoại【Đồng ý】hoặc【Từ chối】. Điều này cho thấy sự khác nhau lớn giữa hai ngôn ngữ về Chiến lược lịch sự. Riêng Tình huống 3, Chiến lược lịch sự trong hội thoại bằng tiếng Nhật được triển khai gần giống với hội thoại bằng tiếng Việt, trong đó trọng tâm lịch sự được đặt vào phần hội thoại trước khi tiến hành lượt thoại【Nhờ】do sự khác nhau về giá trị quan đối với đối tượng nhờ là "Tiền".

目次

第１章　序論 1
1.1　研究背景 1
1.2　研究目的 2
1.3　本研究の構成 2
第２章　先行研究 4
2.1　依頼に関する日本語とその他の言語との対照研究 4
2.1.1　語用論の観点からの依頼研究 4
2.1.2　依頼の談話構造の観点からの依頼研究 6
2.1.3　日本語の依頼会話教育に関する研究 9
2.1.4　待遇コミュニケーションからの依頼会話に関する研究 10
2.2　依頼会話に関するベトナム語と日本語との対照研究 15
2.2.1　語用論の観点からの対照研究 15
2.2.2　談話構造の観点からの対照研究 17
2.3　先行研究の問題点及び研究課題 18
第３章　研究方法 20
3.1　理論的な枠組み 20
3.1.1　「待遇コミュニケーション」における「依頼」 20
3.1.2　「待遇コミュニケーション教育」 22
3.1.3　「待遇コミュニケーション」と本研究の関連性 22
3.2　データ収集 23
3.2.1　予備調査の目的及び内容 23
3.2.2　ロールプレイデータの収集方法 27
3.2.3　場面設定 28
3.2.4　ロールプレイの実施 29
3.2.5　収集データの処理 30
3.3　分析方法 31
3.3.1　本稿で用いる用語の定義 31
3.3.2　「待遇ストラテジー」及び「待遇調整」 32
3.3.3　依頼会話における「待遇調整」の分類基準 33

3.3.4　依頼会話における「待遇ストラテジー」の分類基準 36
第４章　待遇調整による依頼会話の展開の特徴 44
4.1　場面１（小説の貸し借り）における待遇調整 44
4.1.1　場面１の待遇調整１（会話開始） 48
4.1.2　場面１の待遇調整２（説得） 50
4.1.2.1　日本語依頼会話における待遇調整２（場面 1） 52
4.1.2.2　ベトナム語依頼会話における待遇調整２（場面 1） 54
4.1.3　場面１の待遇調整３（働きかけ） 60
4.1.3.1　日本語依頼会話における待遇調整３（場面 1） 61
4.1.3.2　ベトナム語依頼会話における待遇調整３（場面 1） 63
4.1.4　場面１の待遇調整４（交渉） 67
4.1.4.1　日本語依頼会話における待遇調整４（場面 1） 69
4.1.4.2　ベトナム語依頼会話における待遇調整４（場面 1） 70
4.1.5　場面１の待遇調整５（会話終了） 72
4.1.5.1　日本語依頼会話における待遇調整５（場面 1） 73
4.1.6　まとめ 75
4.2　場面 2（ビデオカメラの貸し借り）における待遇調整 78
4.2.1　場面２の待遇調整１（会話開始） 81
4.2.1.1　日本語依頼会話における待遇調整１（場面 2） 82
4.2.1.2　ベトナム語依頼会話における待遇調整１（場面 2） 87
4.2.2　場面２の待遇調整２（説得） 90
4.2.2.1　日本語依頼会話における待遇調整２（場面 2） 92
4.2.2.2　ベトナム語依頼会話における待遇調整２（場面 2） 97
4.2.3　場面２の待遇調整３（働きかけ） 102
4.2.3.1　日本語依頼会話における待遇調整３（場面 2） 103
4.2.3.2　ベトナム語依頼会話における待遇調整３（場面 2） 107
4.2.4　場面２の待遇調整４（交渉） 110
4.2.4.1　日本語依頼会話における待遇調整４（場面 2） 111
4.2.4.2　ベトナム語依頼会話における待遇調整４（場面 2） 113
4.2.5　場面２の待遇調整５（会話終了） 115

4.2.5.1 日本語依頼会話における待遇調整５（場面 2） 116
4.2.5.2 ベトナム語依頼会話における待遇調整５（場面 2） 116
4.2.6 まとめ 118
4.3 場面 3（お金の貸し借り）における待遇調整 123
4.3.1 場面 3 の待遇調整１（会話開始） 127
4.3.1.1 日本語依頼会話における待遇調整１（場面 3） 128
4.3.1.2 ベトナム語依頼会話における待遇調整１（場面 3） 131
4.3.2 場面 3 の待遇調整２（説得） 134
4.3.2.1 日本語依頼会話における待遇調整２（場面 3） 136
4.3.2.2 ベトナム語依頼会話における待遇調整２（場面 3） 141
4.3.3 場面 3 の待遇調整３（働きかけ） 145
4.3.3.1 日本語依頼会話における待遇調整３（場面 3） 148
4.3.3.2 ベトナム語依頼会話における待遇調整３（場面 3） 155
4.3.4 場面 3 の待遇調整４（交渉） 160
4.3.4.1 ベトナム語依頼会話における待遇調整５（場面 1） 160
4.3.5 場面 3 の待遇調整５（会話終了） 161
4.3.5.1 日本語依頼会話における待遇調整５（場面 3） 163
4.3.5.2 ベトナム語依頼会話における待遇調整５（場面 3） 167
4.3.6 まとめ 170
第５章 日本語とベトナム語依頼会話の待遇調整の考察 175
5.1 日本語依頼会話における待遇調調整の考察 175
5.1.1 日本語の待遇調整１（会話開始） 176
5.1.2 日本語の待遇調整２（説得） 177
5.1.3 日本語の待遇調整３（働きかけ） 180
5.1.4 日本語の待遇調整４（交渉） 182
5.1.5 日本語の待遇調整５（会話終了） 183
5.2 ベトナム語会話依頼会話における待遇調整の考察 185
5.2.1 ベトナム語の待遇調整１（会話開始） 186
5.2.2 ベトナム語の待遇調整２（説得） 188
5.2.3 ベトナム語の待遇調整３（働きかけ） 189

5.2.4　ベトナム語の待遇調整４（交渉） 192
5.2.5　ベトナム語の待遇調整５（会話終了） 192
5.3　まとめ 194
第６章　結論及び日本語教育への提案 196
6.1　本研究のまとめ 196
6.2　日本語教育への示唆 200
6.3　今後の課題 207
参考文献 209
巻末資料１　予備調査の質問紙
巻末資料２　ロールカード
巻末資料３　日本語母語話者によるロールプレイの文字化資料
巻末資料４　ベトナム語母語話者によるロールプレイの文字化資料
付録　①　トランスクリプションのための記号

第１章　序論

1.1 研究背景

近年、ベトナムへの日系企業の進出が急速に増加するに伴い、その需要に応えられる人材を養成するため、日本語・日本文化教育が盛んとなっている。日本語母語話者とベトナム語母語話者の相互理解を深めることを念頭に置き、できる限り文化的差異による摩擦や問題の少ない関係を築くことが期待されている。しかし、異文化コミュニケーションの観点からベトナム語母語話者と日本語母語話者による会話の問題点を指摘して日本語学習者への提案を示す研究はまだあまりなされていない。特に、相手に負担をかける行為である依頼の言語行動において摩擦が生じると良好な人間関係を構築に支障を来す恐れがある。ベトナム語母語話者の日本語学習者が日本語母語話者と円滑な依頼会話を行うためには、日本語における依頼目的にふさわしい語彙、文法項目の運用にとどまらず、「場面」「相手」「依頼内容」に応じて適切な会話展開のストラテジーを選択することが必要である。

そこで、本研究では、日常生活ではよく出会うが、異文化により両言語で会話展開のストラテジーが異なるものの一つとして、「依頼」を研究テーマとする。「依頼」とは、蒲谷・川口・坂本（1998）の定義では、自分の利益になることを相手が行動し、決定権を相手がもつ表現であるとされている。また、Brown & Levinson （1987）によると、依頼は、相手に何かを課すことで、権利や自由を侵害させたくないという相手のネガティブフェイスを損なう恐れがある行為でもある。そのため、依頼の特徴として、受益者となる依頼者は依頼をされる側の不利益や負担を軽減することに注意を払う必要がある。依頼は頻繁に行われ、人間関係を壊す恐れがある行為であるため、日本語母語話者とベトナム語母語話者を母語とする日本語学習者の間での異文化コミュニケーションにおいて誤解が生じやすい言語行動の一つであるとも言える。

グエン　ティニューイー（2014）では、円滑な対人コミュニケーションのために、ベトナム語母語話者と日本語母語話者双方の好ましい会話の展開パターンがどういったものなのか、それに応じてどのような談話ストラテジーを使用したらいいか、という疑問点を解決することを目的として、日本語母語話者とベトナム語母語話者の間での依頼会話の談話構造の相違点を明らかにしており、日本語母語話者とベトナム語母語話者では、依頼会話でそれぞれ異なった談話ストラテジーを使用することがあることが示唆されている。

本研究では、グエン　ティニューイー（2014）が明らかにした日本語とベトナム語の依頼会話の談話構造に基づき、本調査の依頼会話を待遇コミュニケーションの観点から、

依頼者と被依頼者が依頼会話において相手との人間関係を良好にするために、どのような段階でどのような待遇ストラテジーを使用し、お互いにコミュニケーションを行うのかを分析する。依頼者が依頼会話において依頼の目的を達成するまでにどのような言語的な方法、つまり「待遇ストラテジー」をとるのか、依頼者の依頼を受ける被依頼者がその待遇に対してどのような言語的な方法を用いて待遇への返答を行うのかを考察する。また、本稿の研究結果から、ベトナム語を母語とする日本語学習者が依頼を教える際、依頼場面においてコミュニケーションを行う際に参考になるような指導案を提示したい。

1.2 研究目的

本研究の研究目的は以下のとおりである。

(1) 日本語母語話者とベトナム語母語話者による依頼会話の展開の中で、依頼者と被依頼者がお互いの発話をどのように理解し、そして自分の意図をどのような人間関係に配慮しつつ、どのような言語形式を用いて表すのかについて分析する。また、そこで明らかになった意図の伝達や対人配慮行動における待遇ストラテジーの特徴について考察する。

(2) 会話資料を用いて明らかになった待遇ストラテジーの特徴から、依頼会話の教育に待遇コミュニケーションの視点を取り入れた会話指導の方法を提案する。

1.3 本研究の構成

本研究の構成は以下のとおりである。

第2章では、語用論、談話構造、依頼会話教育、待遇コミュニケーションといった観点から依頼の言語行動に関する日本語とその他の言語との対照研究をまとめ（2.1）、従来の依頼に関する日本語とベトナム語との対照研究（2.2）、それらの研究の問題点と課題（2.3）を述べる。

第3章では、本研究の理論的な枠組み（3.1）、本調査によって得られた会話資料の収集方法及び文字化の方法（3.2）について述べ、さらに本会話資料の分析方法（3.3）を記す。

第4章では、会話資料から得られた依頼の会話を第3章で述べた方法に沿って談話レベルから分析し、日本語とベトナム語のそれぞれの待遇調整による依頼展開の特徴を明らかにして、それらにおける待遇調整がいかに人間関係維持に機能しているかを考察する。さらに、依頼会話における待遇ストラテジーの考察の結果を述べ、待遇調整において用いら

れる待遇ストラテジーがどのような配慮に基づき、どのように自分の意図を表明するか、そして、相手の働きかけをどのように理解するのかについて検討する。

第5章では、日本語とベトナム語の依頼会話における待遇調整の特徴を述べる。

第6章では、本研究の対象となった会話に見られた待遇の特徴をどのように教室活動に取り入れるかについて、日本語教育への提案と今後の課題を述べる。

第２章　先行研究

近年、日本語教育研究における傾向として、日本語母語話者との接触場面における日本語学習者の問題点を解決することを目的とした対照研究、特に、日常会話でよく見られる「依頼」「勧誘」「感謝」などの言語行動に関する対照研究が増えてきている。、依頼の談話分析の対照研究としてはこれまで日本語と中国語の研究が大半であり、次に韓国語、タイ語、インドネシア語、フランス語、ビルマ語などがなされているが、ベトナム語はそれほど行われてない。

本章では、以下、言語行動対照研究・語用論・談話構造・日本語教育の各観点から「依頼」に関する研究について紹介し、問題点を指摘する。

2.1 依頼に関する日本語とその他の言語との対照研究

日本語の依頼に関する対照研究は今まで多くなされてきたが、その多くは依頼表現に注目がおかれたものであり、相手との関係や場面の種類によって、依頼表現がどう変わるのかという、丁寧さの観点から分析している研究が多い（熊谷 1995、岡田・安藤 2001、関口 2007、李 2008、柳 2004）（2.1.1 節を参照のこと）が、依頼表現に関する研究の他、依頼の前置きや依頼の終結部など、依頼を談話構造の観点から見た研究も多くなされている。また、依頼会話の談話構造に関する中国語と日本語の対照研究には張（2004）、徐（2006, 2007）、朝鮮語と日本語の対照研究には生越（1995）と厳（2004）、フランス語と日本語の対照研究には猪崎（2000）、インドネシア語と日本語の対照研究には高殿（2000）などがある（2.1.2 節を参照のこと）。また、日本語と他の言語の対照研究にとどまらず、2.1.3 節のように、日本語学習者と日本語母語話者との接触場面における研究や、日本語教育での依頼表現の扱い方に関する研究（中道・土井 1995、柏崎 1993）も多くなされている。待遇コミュニケーションから見る依頼会話に関する研究では、蒲谷・川口・坂本（1993）をはじめ、蒲谷（2003）、高木（2003a,b,c）、高木（2004）、蔡（2005）、施（2007）高木（2009）、がなされている（2.1.4 節を参照のこと）。

2.1.1 語用論の観点からの依頼研究

熊谷（1995）は、「医師に往診を頼む」という場面について 10 代～70 代の男女 400 人分の面接調査によるデータを収集し、談話の中の発話機能を担う最小の単位である move に分割して、語用論の観点から談話の中の依頼表現を分析した。結果として、「端的なことばで相手の行動を促す」「繰り返し頼む」「事態の重大性を印象づける」「相手がすぐ

動く結果になるような申し出をする」のような、依頼の目的を効果的に達成するためのストラテジー、及び「恐縮の意を示す」「恐縮の表明を強調・修飾する」「言いよどむことで遠慮の姿勢を示す」のような相手への配慮を示すためのストラテジーが用いられていることが明らかになった。すなわち、人に何かを頼む時には、依頼の目的達成と対人的な配慮という二つの側面からいくつかのストラテジーが使用されるということである。熊谷は、人々が数多くのストラテジーのなかからその時の状況や目的に合うと思われるものを選んで適切な依頼の仕方を判断しており、ことばづかいの丁寧さや物腰、その他の諸々の要素が結びついた結果として、「依頼」が形作られると述べている。

岡田・安藤（2001）は、中国人と日本人の依頼の許容範囲を明らかにするために、日中の大学生に対して「あつかましさ」に関するアンケートを行った。15 の負担の異なる依頼においてそれぞれ 8 種類の人物に依頼されたと仮定し、どの程度「あつかましい」と感じるかを 3 段階で評定してもらった。結果は日中で明確な差が出ており、すべての質問項目において、中国人の方が「あつかましさ」を感じていない、つまり中国人の方が依頼の許容範囲が広いということを指摘している。

関口（2007）は、アンケート調査およびロールプレイによるデータに基づき、日台異文化間コミュニケーションの視点から、日本語での依頼表現にあらわれる差異を考察したものである。その結果として、日本語母語話者は依頼をしにくいと感じるのに対し、中国語母語話者は依頼を気軽に行うと述べている。また、依頼の仕方の特徴として、日本語母語話者は間接的に行う傾向があり、予告では詫びが多く、上下関係による違い、すなわち上位者には特別に配慮する傾向があると述べている。それに対し、中国語母語話者は直接的に行う傾向があり、予告では現状説明が多く、上下・親疎関係に違いがあるが、日本人ほどでないと述べている。

さらに、李（2008）は、ポライトネスの観点から、日本語母語話者大学生および台湾での中国語母語話者大学生に対して行った二つの調査（質問紙調査・依頼場面における意識調査）のデータに基づき、相手との上下・親疎関係を組み合わせた依頼の言語行動が行われる各場面でのポライトネスを表す意識について明らかにし、その上で特に「目上の人に依頼する」場面に焦点を当てて考察した。意識調査では、日中ともに、相手のフェイスの保持に配慮するという「ポライトネスの普遍的な原則」、間接的に表現する「オフ・レコード」、改まりを示す「わきまえのポライトネス」の度合いについて同様の結果が指摘されている。しかし、親近感を示す「ポジティブ・ポライトネス」、距離を置く「ネガテ

ィブ・ポライトネス」の度合いに違いが見られたと述べている。中国語において、上下関係より親疎関係が、「ポジティブ・ポライトネス」と「ネガティブ・ポライトネス」の度合いに影響を及ぼしていることが明らかになった。

次いで、日本語と韓国語との対照研究である柳（2004）では、依頼談話において、日本人母語話者と韓国人日本語学習者の言語行動を依頼の目標達成のための情報提供という面から比較している。柳は「目標達成」と「対人配慮」に言及されてきた先行研究に対し、相手に状況を理解してもらい、目標を達成するための様々な情報提供に焦点を当て、どのような形式や表現で情報を与えるのか、どのような順序で与えるのかについて考察している。依頼場面の状況設定において、依頼に影響を与えると思われる要素「上下関係」、「親疎関係」、「依頼用件の負担度」の 3 つの要素のうち、「上下関係」と「依頼の負担度」の 二つの要素を軸に 4 つの場面を設定した。依頼談話を「move」に分け、依頼談話を「開始部」「本用件部」「終了部」の 3 部分に分け、情報提供の種類、「move」の現れ方、使用傾向を分析している。

2.1.2 依頼の談話構造の観点からの依頼研究

まず、張（2004）では、依頼者と被依頼者の言語行動に注目して、依頼者と被依頼者がどのように働きかけあっているのか、またその働きかけによって、日本語会話と中国語会話それぞれの「好ましい依頼会話の展開パターン」がどのようなものかを分析した。また、張は、中国語と日本語の会話を対照しながら、日本語母語話者と中国人日本語学習者の「依頼」会話の中の社会・文化的な相違が原因と見られる逸脱と不適切さについても考察を行っている。研究対象となるデータとして、「5 千円を借りる」「自分の代わりにアルバイトに行く」という二つの場面に沿ったロールプレイ会話が、収集された。その結果として、日本語母語話者と中国語母語話者にとって好ましい依頼の展開パターンがそれぞれ異なるということを指摘している。張は、日本語母語話者の依頼談話展開パターンが「情報提供先行発話」→「依頼」であるのに対して、中国語では「情報要求先行発話」→「依頼」というパターンが好ましいと述べている。また、「予告」の発話は両言語において現れやすい場面とそうではない場面がある。日本語の場合、依頼者は依頼に関する情報を提供することによって、被依頼者が自ら依頼遂行を申し出ることを期待し、それによって明示的な依頼を避けたいという動機がある。

一方、中国語は相手に依頼遂行の能力があるかどうかを確認することによって、依頼を

行うかどうかを決めるという動機によるものと考えられる。さらに、日本語会話は依頼者と被依頼者が距離を保ったまま会話を進めているのに対し、中国語会話から被依頼者が積極的に依頼者の心理的負担を軽減させようという動きが見られた。ただし、張は依頼に至る過程を分析するにとどまっており、依頼を行った後の交渉の過程、依頼を達成するための依頼者のストラテジー、依頼を交渉するための被依頼者ストラテジーには触れていない。

徐（2006，2007）は日本語母語話者および台湾人の依頼会話の構造について、《先行部》《終結部》に限定して質的な分析を行っている。徐（2006）では日本語母語話者同士、台湾母語話者同士の場面と日台接触場面の三つのバリエーションで対照会話分析を行うことで、両言語の相違点について分析し、その分析の結果を基にして台湾人日本語学習者の特徴・問題点を明らかにしている。その結果は、以下のようになる。

① 依頼の《終結部》では、日台母語場面と接触場面の間で大きな差はないが、日本語母語話者は【約束の内容を再確認する発話】を一番多く使用するのに対し、台湾人は〈総括表現で会話の終結を暗示する発話〉を多く用いる

② 【関係再確認】の発話類型の使用には、日本人、台湾人ともに「感謝」「将来の接触への言及」を多く使うが、使用率および人数とも日本人のほうが台湾人の倍となり、はるかに多かった

③ 【別れ】の発話類型について、日本人は「別れの挨拶」を 2 回ほど繰り返すのに対して、台湾人は「別れの挨拶」に「それ以外の表現」を添える発話の数が多い

④ 【終結部】で多く用いられる談話標識として、日本語は「じゃ」が多く見られ、中国語では多様な表現が使用されている

⑤ 【別れ】に見られた台湾人学習者の問題点として一つのターンで多くの情報を一気に言ってしまい、一方的に会話を打ちきっている

この結果に関しては、大きな示唆が得られたが、本稿では、そのような相違を日本語教育に生かすという観点から分析を行いたい。また、会話が成り立つためには参加者双方の役割が不可欠であるが、徐（2007）は被依頼者の発話の分析が不十分だと考えられる。さらに、依頼会話に欠かせない依頼の表明から承諾までの依頼部については明らかになっていない。

次いで、猪崎（2000）は、日本語母語話者とフランス人日本語学習者との接触場面を検討し、依頼談話における展開メカニズムを分析した。猪崎の研究では、「車を借りる依頼」の場面に沿って日本語母語話者とフランス語母語話者による 3 種類の依頼会話のロー

ルプレイが行われた。分析の結果、日仏依頼談話における相違が明らかになった。日本語の依頼は〈依頼の予告〉により、これから話す〈依頼〉が相手に負担をかけるということが明示されるのに対して、フランス語では依頼を暗示的に示すことによって依頼の発話行為を避けようとする傾向があると述べている。猪崎は、この展開の相違がストラテジーの選択にも影響を与えるとし、日本語母語話者は「メタ言語発話」により依頼を予告し、その背景事情を「〜んだけど」により説明することで被依頼者の理解を期待し、最後に依頼の受諾を被依頼者の厚意に訴えるが、フランス人の場合は先行発話での「間接的発話」により被依頼者が依頼を推測してその申し出をするストラテジーを好むと指摘している。しかし、猪崎（2000）は、会話の展開パターンの抽出にとどまり、依頼者と被依頼者が実際にどのように働きかけ、依頼の会話展開パターンを作りあげているのかについては触れていなかった。

また、依頼会話に関する朝鮮語と日本語の対照研究には、生越（1995）と厳（2004）がある。生越（1995）は具体的な社会調査の論文の中から「依頼表現」に関する箇所を取り上げ、例文調査に基づいて分類作業を試みた結果、待遇レベルおよび依頼の場面による様々な「依頼表現」の言語形式の使用における朝鮮語と日本語の相違を指摘している。

厳（2004）では日本語と朝鮮語の依頼表現がどのようなストラテジーによってなされているかについて、発話機能に焦点を当てて対照社会言語学的観点から分析を行っている。日本語と朝鮮語の依頼の発話を「move」を分析単位として、主に発話機能の種類及びそれらによって実現される依頼の基本パターンを考察した。その結果、日本語と朝鮮語ともに依頼の場面によって異なる働きかけがなされ、依頼の負担を強く感じるほど多様な依頼のパターンのバリエーションが現れることが明らかになった。特に、両言語において最も特徴的な使い方の違いが見られる発話機能は【お詫び】で、日本語では依頼の際の前置き表現として依頼を切り出す際によく用いられるが、朝鮮語の【お詫び】の発話では、前置き表現としての役割は中心的なものではないことが分かった。このように日本語と朝鮮語における依頼の仕方は異なり、この相違点が日韓文化間のコミュニケーションギャップを生み出す原因の一つになっていると指摘している。

日本語とインドネシア語における依頼表現の比較研究には、高殿（2000）がある。高殿（2000）では、対人関係を大学生の友人関係に限定し、依頼の内容の違いによってどのような方略がとられているか、インドネシア語と日本語を比較して研究している。分析の資料として、大学生を対象とした「ノートを借りる」「わからないことを教わる」「貸

した本を返してほしい」という三つのアンケート調査による集計を分析し、日本語とインドネシア語の依頼の方略の相違を明らかにした。高殿は、依頼の中核となる主部行為の方略において、日本語の依頼は負担度の度合いにあまり影響されず、単純な構造をとるのに対し、インドネシア語では、それぞれの場面に応じてより複雑な構造が依頼の遂行にかかわっていると述べている。

2.1.3 日本語の依頼会話教育に関する研究

中道・土井（1995）は外国語としての日本語教育の中でも、依頼のための言語表現や行動の仕方は当然重要な学習項目だと考え、現在用いられている日本語教材を分析し、依頼の行為の扱い方や依頼行動を学習するための枠組みの在り方について考察している。中道・土井は、依頼は単に「～ていただきたいんですが」といった言葉を口にするだけではなく、談話の中に実現される構造を持った総合的な行為であるため、日本語を用いて依頼行為を適切に行うためには依頼表現を構成する単位の種類やその表現手段を習得する必要があると述べている。さらに、中道・土井は、日本語教育において学習者が依頼を達成できるように、談話行動のための段階を適切に選択する必要があり、（a）談話構造の設計（b）表現形式の選択（c）実現時期等の選択（d）発話行動の制御（e）相手の反応への対応という段階を踏んで指導しなければならないことを指摘している。しかしながら、現在の日本語教育では以上のような各段階のうち、言語形式の本来的意味の提示にのみこだわりすぎており、言語形式の間にある待遇行動上の価値の違いや、場面に応じたそれらの使い分けなどにはまだ十分に手が回っていないのではないかとも述べている。

柏崎（1992）の研究では、依頼・要求表現を中心として、話しはじめてから聞き手の注意を促して話すべき内容を述べ相手が何らかの応答を示すところまでを「話しかけ行動」と呼び、ひとまとまりの談話である話しかけの行動の談話を研究の対象としている。実際の会話の中で日本語の話しかけの行動がどのように構成されているかを調査し、話の様子及び用件内容部分における表現の多様性が分析された。さらに、日本語学習者も同様に調査し、母語話者のそれと異なる点や生じる問題など、両者を比較分析した。調査方法として、大学の助手室・留学生担当事務室・留学生相談室で行われた話しかけ行動を観察し、音声をテープレコーダーに録音した。柏崎（1992）の研究の分析対象になったのは、日本人学生および留学生が大学の助手や職員にたいして行った依頼や要求の表現が中心で、日本語母語話者の談話 110 ケース、留学生の談話が 43 ケースであった。結果は、「前置

き部分」および「用件内容部分」における詳細が明らかとなった。前置き部分の結果としては、日本語母語話者が話しかけるときは約 90%の事例で用件内容の前に「すみません」「あのう」といった何らかの【前置き】の発話が見られたが、留学生の場合では【前置き】の発話が 80%と日本語母語話者と比べてやや少なかった。日本語母語話者の場合では、用件内容を突然述べ始めるのではなく、相手を話の場に引き込むための何らかの働きを行ってから用件に進むため、これがないと唐突な印象を与えたり、相手に話がうまく伝わらなかったりするのではないかと指摘している。一方、留学生の場合は「すみませんが」「あのう」が多いのは日本語母語話者の場合と同様だが、話題づくり的な働きをする「ちょっと」が使用され、「こんにちは」が多いのが特徴である。これだけが【前置き】として使われた場合は、相手への負担の暗示というより単なる注意の喚起として機能しており、相手を話の場に引き込まないうちに用件へと進むことで、唐突な印象を与えたり、用件内容が理解されにくくなったりすると指摘している。さらに、用件内容部分の考察では、直接的な表現を用いずに協力を依頼する典型的な表現だけでなく、状況を述べて間接的に表現して聞き手に用件内容を察してもらう場合が多い。また、複雑な用件内容のときは、まず「～なんですけど」と主題を提示してポーズを置き、相手に内容に対する構えを作らせてからここの用件内容に入るという順序が見られたが、留学生の場合は用件内容が複雑でも主題を提示せずにすぐ具体的な内容を話し始め用件が伝わりにくくなることが観察された。さらに、日本人学生には文末表現は言い切らない形で会話を終えるという談話の特徴が見られるのに対して、留学生は言い切らない表現があまり見られなかった。これらが発話のぎちなさや違和感を生じさせているのではないかと述べている。

熊井（1992）は、ロールプレイの手法で、日本語学習者の待遇表現や談話行動を含む待遇行動、日本語教育における待遇行動指導の在り方について考察している。その結果として、日本語学習者はそれぞれの発話に文法、待遇上の誤りが見られるほか、談話の進め方や構造自体にも日本人学生との間に質的な違いがあることを明らかにした。そこで、日本語教育において、個々の表現を指導するのではなく、会話の開始から終了までの行動を総合的に捉えた待遇表現の指導が不可欠であると指摘している。

2.1.4 待遇コミュニケーションからの依頼会話に関する研究

蒲谷（2003）は、「待遇コミュニケーション」とは、「人間関係」と「場」に重点を置いてコミュニケーションを捉えようとするコミュニケーション理念であり、従来の表現

主体中心の「待遇表現」の概念に、受容主体の理解行為に注目する「待遇理解」の観点を加えたものであり、日本語教育において、このような待遇コミュニケーションをどう考え、どう扱うのかは重要な課題であると主張した。蒲谷・川口（2012）は、2003 年以降日本語教育研究においては、待遇コミュニケーションに関わる本格的な研究が多く進められ、その研究成果を受けて、「待遇コミュニケーション」、「敬語コミュニケーション」など、関連する授業が多数設置されており、その流れの中で、待遇コミュニケーションの観点からなされる依頼の研究も多くなってきたと述べた。

まず、高木（2003a）では、電話での自然な依頼会話の展開において依頼者と被依頼者による会話の相手やその場の状況に対する待遇や配慮を「待遇ストラテジー」として考察を行った。「待遇ストラテジー」を検証すると同時に、依頼者と被依頼者が「待遇ストラテジー」を用いる待遇の「調整」箇所にも言及している。その結果、電話での自然な依頼会話においては、調整箇所として以下のことが見られたと述べている。

① 調整箇所１（話し始める）：自分が現在話せる状況にあることを保証して、会話の場作りに協力する／相手に会話の主導権を持つように促す
② 調整箇所２（相手の表現意図を理解）：情報を共有したことを伝えながら会話を展開させようとする／社会的な上下関係を意識し「依頼」を「命令」として捉えようとしてみせる
③ 調整箇所３（肯定的・否定的な態度を表す）：そこまでに得た情報を具体的に指摘することによって、交渉の余地があることを示唆し、「受諾」の可能性を残してみせる
④ 調整箇所４（受諾・断りの意図を表す）：具体的に実行が可能な条件を提示して明示的な表現で「受諾」の意図を表す／具体的に実行が不可能な条件のみを提供し「断り」の意図を推察してもらおうとする
⑤ 調整箇所５（話し終える）：相手に「恩恵」を返せなかったことを残念に思っていることを表す／相手に「恩恵」を返す機会を自分から申し出る／次へと関係が継続することを確認する

さらに、高木（2009）では、日本語依頼会話における「隣接ペア」の単位においてどのような配慮が行われているかを分析した結果、①「人間関係」に関わる待遇ストラテジー、②「場の安定」に関わる待遇ストラテジー、③「行動前提の伝達と理解」に関わる待遇ストラテジー、④「働きかけと働きかけられ Work」に関わる待遇ストラテジー、⑤「行動の伝達と理解」に関わる待遇ストラテジー、⑥「やりとり管理」に関わる待遇スト

ラテジーという、6つの待遇ストラテジーがあると指摘している。

また、蔡（2005）は「待遇コミュニケーション」という観点から「断り」の考察を行った。調査は、電子メール（以下、E メール）を媒体としたコミュニケーションにおける「断り」に焦点を当て、実際の人間関係や状況などを事実に近い半事実を想定して行っている。蔡（2005）はEメールの本文と調査後のフォローアップ・インタビューの内容を基に、分析した結果を以下のようにまとめている。

（1）断る側が「断り」の E メールで、特に気を遣っている点

① 代案の提示

② 用件のみではなく、前置きの話題や話を終える時

③ 相手に自分の状況を理解してもらうため断る理由を丁寧に書く

（2）依頼する側が「断り」の E メールから感じる点

① 代案の提示

② 用件のみではなく、前置きの話題や終える時

③ 相手との人間関係に合わせた文体や表現などの有無

④ 断る理由を含めた断り方

（3）メッセージ受容のギャップが見られる場合とそうでない場合の原因を防ぐ方法

① メッセージ受容の相違点が見られず、二人の人間関係がよくなった場合

・代案が提示されている

・依頼を断るという本題とは関係ない内容があることで断り方が婉曲になり、親近感が感じられ、今後の関係にも影響を与える

② メッセージ受容の相違点が見られる場合

・終助詞「ね」「よ」「よね」などの使用度が少ない

・丁寧すぎる →文末の待遇表現に変化がない

・依頼を断るという本題とは関係ない内容が断り」の E メールに含まれていない

・お詫びの表現の多用

このように、蔡は「断り主体」が「依頼主体」に対し誤解を生まぬよう、相手との人間関係を保ちながら適切に表現するためには、相手との人間関係に合わせた表現を使い分けることが必要であると述べている。そのほか、依頼を断るという本題とは関係ない内容を付け加えたり、丁寧過ぎないように言葉を使い分けるなど、依頼する側の負担を軽減させるような E メールにすることによってコミュニケーションの問題を解決できるのではな

いかと指摘している。

施（2006b）は、「依頼・断り」のコミュニケーションの中で、依頼側と被依頼側が、相手の働きかけをどのように理解し、そして自分の表現意図をどのような配慮に基づいてどのように表明するかについて検証している。施（2006b）では、日本語母語話者の協力者は、依頼側 13 名と被依頼側 39 名の計 52 名で、調査方法は、「友人に、明日の午前中に自分の代わりに自分の男友達と一緒に国立国語研究所に行って言語調査に関する実験に参加してもらうこと」という依頼場面のロールプレイである。依頼側の調査協力者に、普通気軽にものを頼めるような、ある程度親しい同性友人を選んでもらい、それぞれの相手に携帯電話から電話をかけて、依頼をしてもらった。会話収録後、会話資料の妥当性と分析結果の信頼性を裏付けるための二次的データとして、調査協力者の双方にフォローアップ・アンケートを記入してもらっている。その結果は図 1 のように図示される。

図 1　日本語における「依頼・断り」コミュニケーション構造図（施 2006b，p.60）

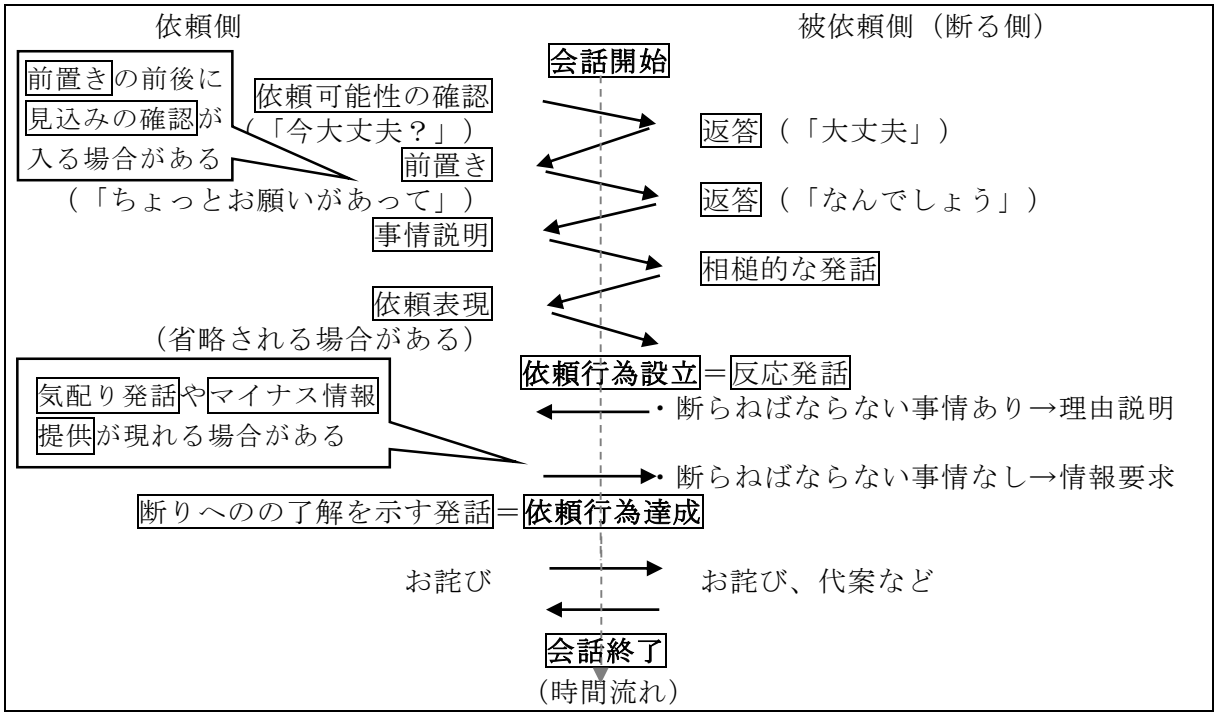


図 1 に示されているように、徐は、実際の会話における「依頼」でも「断り」でも一度の発話のやりとりで終わるのではなく、相手の反応を見ながら、相手との相互作用のなかで 徐々に作り上げられていくことを述べた。徐によると、日本語母語話者同士の会話において、依頼側による〈依頼可能性の確認〉や〈前置き〉が依頼の中心部である〈事情説

明〉や〈依頼発話〉に先行することに関しては、高木（2009）が指摘しているように、依頼側の「今は大丈夫？」他には「なになに？」などの発話で、被依頼側は依頼側が自分に働きかけた意図を積極的に理解しようとし、次の展開、すなわち〈事情説明〉を促している会話も見られた。それらに対して、台湾華語母語話者同士の会話では、依頼の用件が被依頼側によって引き出され、電話の掛け手である依頼側が意図を、電話の受け手である被依頼側が積極的に理解していた。また、依頼の中心部において、「依頼を表す典型的な言語形式」に「意思・希望表明」の発話が日本語母語話者同士の会話にも台湾華語母語話者同士の会話にも同時に用いられるのは、依頼側が相手に依頼する「当然性」が低いと認識し、事情説明をより明確にしたり、依頼したいという意図の明示度が比較的低い依頼発話を用いたりすることによって、相手のフェイスを脅かす度合いをやわらげる工夫をしているためだと考えられる。また、日本語母語話者同士の会話、台湾華語母語話者同士の会話とも、依頼の中心部において依頼側が必ず行う〈事情説明〉は、被依頼側にかける負担を実質的または心理的に軽減できると考えている。このような異なる文化を背景にする日本語母語話者と日本語学習者がコミュニケーションを行うとき、そのコミュニケー ション行動の違いにより相手の誤解を招くおそれがあり、人間関係の維持に支障を来たさないようにするには、コミュニケーション主体として適切に「表現行為」「理解行為」をし、コミュニケーションを展開させていく必要があると指摘している。

蒲谷・川口・坂本（1993）では、待遇表現を、待遇表現上の相手や用件の各要素を基準としてレベル化し、言語形式を導く機能パターンとして分析することで、教材や教授法の開発を目指している。蒲谷・川口・坂本は、実際の言語行動が言語表現として遂行される時には、色々な要素が絡み合って特定の表現が決まると述べているが、そのうち「相手」と「要件」という二つの要素が基本的な要素だと指摘している。また、蒲谷・川口・坂本では、具体的な表現の丁寧さのレベルによって、伝達相手を-1 から+2 までの 4 段階に分け、さらに、依頼する「用件」の性質、すなわち依頼された仕事が依頼を受ける相手にとって当然の仕事であるかどうか、その仕事の遂行の負担が重いかどうかによって-1 から+2 までの 4 段階に分けている。そして、相手と用件という二つの要素を加算して、-2 から+4 までの数字で「コード」化し、日本語の指導において活用させることを提案している。蒲谷・川口・坂本は待遇表現を、待遇表現上の相手や用件の各要素をレベル化することで教材や教授法の開発を目指しているが、日本語教育においては、未だに実現されていないと指摘している。

2.2 依頼会話に関するベトナム語と日本語との対照研究

依頼を対象とするベトナム語と日本語の対照研究は、語用論の観点から研究が多く、Anh Nguyen Thi Lan・上原（2006）、ツォオン　ティマイ（2007）や、依頼の「断り」を対象とするものとしては、グエン　ティハイイエン（2012）、ゴ　フォンラン（2015）がある。さらに、以上の依頼表現に関する研究の他、依頼の《雑談部》や依頼の終結部など、談話構造の観点から分析した研究はグエン　ティニューイー（2014）がある。それらの研究を以下のようにまとめる。

2.2.1 語用論の観点からの対照研究

Anh Nguyen Thi Lan・上原（2006）では、談話の丁寧評定テストや談話完成テストにより調査を行い、日本語・ベトナム語のEメール依頼文における対人配慮志向の諸相について明らかにした。調査は、在東北大学・宮城教育大学（仙台）のベトナム人の留学生 20 名を調査対象者に、「ワープロを打っているが、使い方がよく分からなくなったので、少し離れた席にいる男性の先輩に使い方を尋ねるところである。先輩は机に向かって仕事中である。」という場面の談話の状況について簡単に説明してから、テープレコーダーに録音しておいた談話を聞かせ、自分が感じた丁寧度を 5 段階で評定させ、質問紙に記入させた。その結果、ベトナム人は、相手との親密な人間関係を強調する形でEメールを書く一方、日本人は相手の領域を侵害しないよう配慮しつつ書くという傾向を指摘している。日本語では単文レベルでみた依頼文の丁寧度の違いよりも、むしろ談話がいかなるステップを踏んで進んでいくかという談話展開のパターンの違いが談話の丁寧度に影響を与えるということが示された。これに対して、ベトナム語では談話の展開パターンよりも依頼文の丁寧度が談話の丁寧度を決定すると指摘している。

また、ツォオン　ティマイ（2007）は、調査協力者（ベトナム人 18 名：日本語教師 6 名、学生 10 名、会社員 2 名）に、ある特定の場面についての異なる E メール依頼文を 4 種類提示し、どれが一番ふさわしいと思うか、一番ふさわしくないと思うか、なぜそう思うかなどをアンケート及びインタビューで問う調査方法で、ベトナム人と日本人のEメールによる依頼の対人配慮の比較を行った。結果として、ベトナム人は、相手の近況や健康への気配りなど依頼とは直接関係のない情報もふんだんに用いながら相手との親密関係を強調する一方、日本人は、不必要な無駄を省いて、相手に嫌な感じを持たれたり困らせた

りすることがなく、相手の領域を侵害することがないように気を配りながらEメールで依頼を行う傾向があると述べている。

次いで、依頼に対する「断り」を対照とする研究であるグエン　ティハイイエン（2012）では、負担度が軽い場面と負担度が重い場面を設定し、男性グループと女性グループを二つ分けて、日本語母語話者（40 人、20 ペア）とベトナム語母語話者（42 人、41 ペア）によるロールプレイ会話データにおける「断りストラテジー」を分析して日本語母語話者とベトナム語母語話者の「断りストラテジー」の使用傾向の特徴を明らかにし、相違点と類似点を指摘している。結果としては、日本語母語話者は依頼を断る際によい人間関係を保つのに大切な要素である「謝罪」を多く使用していたのに対して、ベトナム語話者は、「謝罪」はマイナスのイメージを与えるため、あまり「謝罪」を使用しなかった。

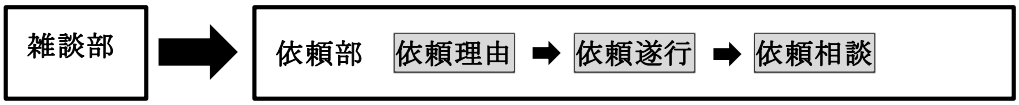
さらに、ベトナム人学習者の特徴に関する研究としては、ゴ　フォンラン（2015）が挙げられる。ベトナム語母語話者の大学生と日本語母語話者の大学生（茨城大学・専修大学・京都大学の大学生、計 84 名、男性 29 名、女性 55 名、年齢 19 歳～ 22 歳）を調査対象として、DCT 調査（談話完成テスト/Discourse Complete Test）を行った。場面は日常生活において遭遇しやすいと考えられるもの、具体的には「コンピュータのソフトを教えてほしい」、「友人（親しい友人と普通の友人）の依頼を断る」、「お金を貸してほしい友人（親しい友人と普通の友人）の依頼を断る」、「資料を送ってほしい上司（親しい上司と普通の上司）の依頼を断る」、「休日に大学に行って大学祭のために会場を飾りつけてもらう先生（いつもお世話になっている先生と普段挨拶を交わすくらいの先生）の依頼を断る」の 4 場面を設定した。収集したデータにおける日本人とベトナム人の発話行為を比較すると、コミュニケーションの面では、ベトナム人と日本人は相手のフェイスを侵害しないように、言葉や発言の内容、いわゆる言語のストラテジーを慎重に選んでコミュニケーションを行うことが多いということが明らかになっている。具体的には、両言語とも依頼を断る場合、直接的な断りの表現だけで済ますことは少なく、間接的な断りの表現や意味が曖昧な言葉、婉曲的な断り方などを適切に用いて相手との対人関係をうまく処理することが多いと述べている。また、ベトナム人は断るとき、「今日家で法事があるので、行けない」、「おなかが痛いから行くことはできない」など、個人的な理由を含めて理由を詳しく説明すればするほど礼儀正しい断り方、あるいは丁寧な断り方だと見なされているが、日本人は「それはちょっと…」「都合が悪い…」など断りの理由をはっきり言わず、曖昧な断りや中途半端な断り方をすることが多い。そのため、「断り」の行為は、日本人

とベトナム人が異文化コミュニケーションを行う際、誤解や文化衝突を招き、コミュニケーションの停滞を引き起こしやすい行為だと言ってもよいと指摘している。

2.2.2 談話構造の観点からの対照研究

グエン　ティニューイー（2014）では、日本語とベトナム語の依頼会話において、依頼者の発話と被依頼者の発話それぞれが依頼会話の構造においてどのような機能を果たしているのかを明らかにし、それぞれの発話に機能ラベルをつけ、談話構造の観点から分析を行っている。その結果、（1）日本語・ベトナム語の依頼会話の全体構造の特徴、（2）日本語・ベトナム語の依頼会話における各部分の特徴が明らかになっている。また、両言語とも、いずれの場面においても、ほぼすべての依頼会話の談話構造を、《雑談部》と《依頼部》の二つに分けることができたと述べている。以下に依頼会話の全体構造を示す。

図 2　依頼会話の全体構造（グエン　ティニューイー2014，p.26）



グエン　ティニューイー（2014）によると、《雑談部》とは依頼を行う目的を持って話題を切り出すところから依頼対象となる事柄に関する情報や評価をお互いに交わすやりとりを指す。《依頼部》は、依頼会話の中心であり、依頼を行う理由を訴え、依頼を行い、依頼を遂行するのに必要な事柄を依頼者と被依頼者が相談しながら決定し依頼会話を終結するまでのやりとりである。《依頼部》は、さらに、依頼理由を訴える【状況説明】や【状況確認要求】のような発話を含む〈依頼理由〉、依頼を明言したところから承諾するかどうかを決め、依頼者の態度を表す【負担軽減】、【感謝】などを含む部分である〈依頼遂行〉、依頼会話を終了させるための〈依頼相談〉に下位区分されている。

また、グエン　ティニューイー（2014）では、依頼を達成し、かつ人間関係を保つための配慮を依頼のどの段階で行うかについて、日本語とベトナム語では以下のような違いが見られたと述べている。

日本語のデータでは、場面を問わず、被依頼者からの【依頼申し出】が現れる会話が見られず、【依頼】が成り立つかどうかは依頼者の行動に委ねられていた。《雑談部》によって被依頼者への心理的な準備が整った後、依頼者は《依頼部》で、【状況説明－理解】と【状況確認要求－確認】といった〈依頼理由〉を経て、【依頼】を行った後、被依頼者

への配慮として【負担軽減－受け入れ】、【感謝－受け入れ】、【謝罪－受け入れ】などの連鎖を何回も行いながら、適切に依頼を終了していた。それに対し、ベトナム語の会話データでは、負担度を問わず、《雑談部》で依頼者が被依頼者に依頼対象となる物に興味を持たせるような話題を提示することで、被依頼者から【状況説明要求】や【依頼申し出】などが得られ、依頼者が【依頼】を行わなくても依頼目的を遂行できるようにするパターンの方が好まれるようであった。依頼対象に関する情報を交換する《雑談部》の段階では、依頼者が自分の会話の目的に沿って話を展開させたところで《雑談部》を終了していたが、被依頼者から【状況説明要求】が得られるように、被依頼者に好奇心を抱かせるような終了の仕方になるよう工夫されていた。同様に、《依頼部》の〈依頼理由〉の段階では、いったん【依頼】を行ってしまうと、被依頼者は、依頼者の面目などを考えて無理矢理承諾することもあるため、被依頼者への配慮として依頼会話成立の決定権を被依頼者に譲ろうとし、被依頼者の【依頼申し出】が得られるように、【状況説明】をする時、自分の困っている状況をできる限り理解させられることに重点がおかれていた。すなわち、被依頼者は依頼者が依頼をする理由を理解した上で、その依頼を遂行する能力が自分にあるかどうかを判断し、【依頼申し出】をする、あるいは別の話題に移るかどうかの決定権を持つことになるのだと述べている。

2.3 先行研究の問題点及び研究課題

2.1 節と 2.2 節から、依頼に関する日本語とその他の言語との対照研究が各研究分野において多くなされていることが明らかになったが、日本語とベトナム語の対照研究は語用論を中心としたものがほとんどであるため、依頼に関する研究が依頼の全体像をつかむのに十分であるとは言えない。筆者は、蒲谷・川口・坂本（1993）から大きな示唆を得て、ベトナムにおける日本語教育の現場においても待遇表現上の相手や用件の各要素を配慮する教材や教授法を開発しようと考えて、本研究を行うに至った。

ベトナム人日本語学習者に談話構造上のミスコミュニケーションを避けるための方法を提示するために、グエン　ティニューイー（2014）では日本語の依頼会話とベトナム語の依頼会話を談話構造の観点から分析し、それぞれの談話構造を明らかにした上で両言語を対照し、構造の面での異同を明らかにするとともに、それぞれの好ましい展開パターンを明らかにしている。依頼会話を展開する過程で、日本語とベトナム語の依頼会話では、それぞれ同じような機能の発話が用いられていたが、その内容については両言語で異なる

場合があるとグエン　ティニューイーは指摘している。同じ【発話機能】での発話内容の違いは、日本語母語話者とベトナム語母語話者の接触場面での摩擦を引き起こす一因となると考えられるため、日本語教育において、学習者にそれらの【発話機能】の流れを示すだけでは十分とは言えない。コミュニケーション能力を重視すべきとされている日本語教育では、学習者が単なる会話を構成する【発話機能】の流れの学習だけではなく、適切なコミュニケーションのために、その【発話機能】の用法も大切であろう。依頼場面においては、学習者が依頼者となった場合、「依頼」の意図を適切に相手に表現すること、また、被依頼者となった場合、相手の「依頼」の意図を適切に理解することが重要な課題である。「表現形式」だけではなく、依頼者が何を考え（どのような意識、気持ち）、いつ、どこで（どのような「場」で）、誰に（どのような「人間関係」）、何のために（どのような意図を持ち）、表現をするのか、何について（「内容」）、どのような形（「形式」）で表現をするのかを考慮することは適切なコミュニケーションを行うためには欠くことができないことである。

そこで、グエン　ティニューイーの研究に基づき、本研究では、両言語の異文化コミュニケーションをより効果的なものとするためには、グエンで明らかにした日本語母語話者とベトナム語母語話者の談話構造における【発話機能】が人間関係を考慮しながらどのように使用されているのかに関して両言語の共通点と相違点の分析を行っていく。本研究は日本語母語話者とベトナム語母語話者による依頼会話を分析対象に、会話展開の中の各発話機能において、自分の意図を相手にうまく伝えるためにどのような配慮を行っているのか、ストラテジーとしてどのような言語形式で表せるのかに焦点を当て、考察する。また、これらの分析の結果によって発話の意図の伝達や対人配慮行動の視点を取り入れた依頼会話の指導案を提示することを目的とする。

以下に具体的な研究課題を示す。

(1)　日本語とベトナム語母語話者の依頼者と被依頼者が相手への働きかけをどのように理解し、自分の意図をどのような待遇ストラテジーを用いてどのような言語形式で表すことで人間関係を維持しようとしているのかを明らかにする（第 4 章）

(2)　日本語母語話者とベトナム語母語話者により用いられる「待遇ストラテジー」の特徴を明らかにし、日本語学習者に依頼会話を教えるのに対人配慮行動と待遇の視点を取り入れ、どのような会話指導案が考えられるか提示する（第 5 章）

第３章　研究方法

本稿では、日本語とベトナム語の依頼会話の展開の中で、依頼者と被依頼者がお互いの発話の意図のをどのように伝達し、どのような待遇ストラテジーを用いて対人配慮行動を行っているのかついて考察することを研究目的とする。この研究目的のために、「待遇ストラテジー」の区分基準と「待遇調整」の概念を用いて、依頼会話の中で依頼行動の妥当性を調整すべき点において依頼者と被依頼者がお互いの発話をどのように理解し、そしてどのような人間関係に配慮しつつ、どのような言語形式を用いて自分の意図を表すのかについて分析していく。本章では、3.1 節で上述の枠組みについて説明した後、3.2 節で本研究の予備調査として日本語母語話者及びベトナム語母語話者の依頼の言語行動に関する意識調査を行った結果を示し、それに基づいて本調査のロールプレイの場面設定を行う。そして本調査のロールプレイ会話のデータについて述べる。3.3 節で本研究の分析方法について述べる。

3.1 理論的な枠組み

本研究は「待遇コミュニケーション」の理論的な枠組みに基づき、研究を行う。ここでは、まず 3.1.1 で「待遇コミュニケーション」の規定に基づき、「依頼」という「意図」を表現する行為とその「意図」を理解する行為について述べる。次に、日本語教育において、学習者のコミュニケーション能力を高めるには、「待遇コミュニケーション教育」の視点も重要であるため、「待遇コミュニケーション教育」に関して 3.1.2 で取り上げる。また、「待遇コミュニケーション」と本研究の関連性を述べる。

3.1.1 「待遇コミュニケーション」における「依頼」

「待遇表現」とは、蒲谷他（2003）によるとある「表現主体」が、ある「場面」（「人間関係」や「場」の認識）において、何らかの「表現意図」を実現するために、「表現形態[1]」を考慮した上で、その「場面」に適切な「題材[2]」「内容[3]」を選択し、適

[1] 蒲谷他（2003）「表現形態」：音声表現形態（話し言葉）と文字表現形態（書き言葉）

[2] 蒲谷他（2003）「題材」：何について

[3] 蒲谷他（2003）「内容」：何を

切な「言材[4]」を用いることによって「文話[5]」（あるいはその一部）を構成し、「媒材化[6]」するといった、一連の「表現行為」である。

また、「待遇コミュニケーション」は「主体」の「行為」として成立し、「主体」は「コミュニケーション主体」として位置づけられ、「コミュニケーション主体」は「表現行為」においては「表現主体」となり、「理解行為」においては「理解主体」となる（蒲谷他 2003）。依頼という行為は、依頼者（依頼主体）に、「相手」にある自分の利益になる行動を実行してもらいたいという意図があり、その「行動」を「相手」に実行させようとする行為である。「待遇コミュニケーション」における「依頼」について、頼（2006）では、「依頼場面においては、依頼者と被依頼者が「コミュニケーション主体」となる。依頼者は「表現主体」となり、被依頼者は依頼者の「表現」「意図」などを把握する「理解主体」となると規定している。

「待遇コミュニケーション」の規定に基づくと、「表現主体」となった依頼者の「表現行為」、および「理解主体」となった被依頼者の「理解行為」の過程は次のように考えられる。まず、依頼者が被依頼者に働きかける前に、頼みたい相手との「人間関係」、頼む際の時間、場所、状況などの「場」、頼みたい「依頼内容」などを認識し、相手に働きかけるかどうか、つまり依頼の行為を行うかどうかを判断する。依頼者が依頼の「行為」を行うと決めた場合、依頼の「意図」を伝えるために「表現形態」を考慮した上で、「言材」「題材」「内容」を選び、「文話」を構成し、「媒材化」するという一連の「表現行為」が行われる。被依頼者が「理解主体」となり、依頼者の働きかけを理解する場合、働きかけられた「場面」において、「媒材化」された「文話」から、「表現形態」を考慮した上で、「言材」「内容」「題材」を把握し、依頼者の「意識（「気持ち」「意図」）」「場面」「依頼内容」などに対する「認識」を把握していく「理解行為」が行われる。また、依頼者が依頼場面において「依頼」という「意図」のほかに、「人間関係」「場」「状況」、「依頼内容」などに対する認識から様々な「意識（例えば、恐縮の意、感謝の意など）」が生じることがある。被依頼者に対して、「依頼」だけではなく、それらの「意識」を表わす場合もある。

---

[4] 蒲谷他（2003）「言材」：どんなコトバで

[5] 蒲谷他（2003）「文話」：文章と談話の総称である。

[6] 蒲谷他（2003）「媒材化」：どういう音声化、文字化で

3.1.2 「待遇コミュニケーション教育」

蒲谷（2003）によると、「「待遇コミュニケーション教育」とは「人間関係」「場」「意識（「気持ち」「意図」）」「内容（なかみ）」「形式（かたち）」を常に連動させたコミュニケーション力を養うことである。「人間関係」「場」「意識（「気持ち」、「意図」）」「内容（なかみ）」「形式（かたち）」は「待遇コミュニケーション教育」を考える際に重要なキーワードである。本研究では、「待遇コミュニケーション教育」の視点から日本語教育への応用を意識した。「待遇コミュニケーション教育」の観点から、依頼場面における日本語会話教育や実践を行う際に、次のようなことが重要である。

① 学習者は「コミュニケーション主体」であり、「表現主体」にも「理解主体」にもなることがある。
② 依頼者である学習者は「表現主体」となり、「依頼」という「表現行為」を行う場合、自分の「意識（「気持ち」「意図」）」を相手に伝えるために、相手との「人間関係」「場」を適切に認識し、その認識に基づき、適切な表現の「形式」と「内容」を選び、「コミュニケーション」を展開させることが重要である。
③ 被依頼者となった場合、用いられた「依頼」という「表現行為」を適切に把握し、「表現主体」の「意図」「気持ち」を適切に理解することが大切である。

3.1.3 「待遇コミュニケーション」と本研究の関連性

Brown & Levinson（1987）は、依頼は、相手に何かを課すことで、権利や自由を侵害させたくないという相手のネガティブフェイスを損なう恐れがある行為であると述べている。そのため、「依頼」という行為には、依頼者側との人間関係を損ねることなく、自分の意図を相手に伝えるためのストラテジーを工夫することが必要となると述べている。そこで、本稿では、受益者となる依頼者が依頼をされる側の不利益や負担を軽減することに注意を払うかどうか、また、被依頼者は依頼に対して、いかなる待遇ストラテジーで相手との人間関係を維持しながら会話を進めていくのかに注目する。

本研究は、頼（2006）が提唱した「待遇コミュニケーション」における「依頼」に関わる定義を採用して、日本語母語話者同士とベトナム語母語話者同士による依頼会話について被依頼者とより良い人間関係を築いていくための依頼者の「表現行為」と被依頼者の「理解行為」の過程を「待遇コミュニケーション」の観点から明らかにしたい。つまり、

依頼者と被依頼者が決まった場面において、人間関係に支障を来さないよう何のために何を考慮し、その意図を表わすにはどのような表現の「形式」、「内容」を選ぶのか、という観点から、待遇ストラテジーとしての発話機能を明らかにすることを研究の目的とする。また、この研究の結果からベトナム語を母語とする日本語学習者への指導案を考え、学習者が依頼の場面においてコミュニケーションを行う際に参考にできる手がかりを示したい。

3.2 データ収集

3.2.1 予備調査の目的及び内容

本調査の場面を設定する際は日常生活でよく起こる場面を主観的に選定するのではなく、日本とベトナムの両国間の社会で頻繁に出会う場面を設定する必要があると考えられる。そこで、研究の予備調査として、日本語母語話者とベトナム語母語話者を対象として、依頼、特に「ものの貸し借り」に関する意識調査を実施した。予備調査で用いた場面設定は、表 1 に示すように、依頼内容の負担が軽いと思われるものから負担が重いと思われるものまでを含む 8 場面である。なお、依頼を行う人間関係を日本語母語話者・ベトナム語母語話者それぞれ親しい関係に限定したが、ここでの親しい関係とは、年齢、身分において大きな差がなく、よく顔を合わせ、相談に乗れる程度の間柄を指す。

表 1　「ものを借りる」に関する意識調査の場面設定

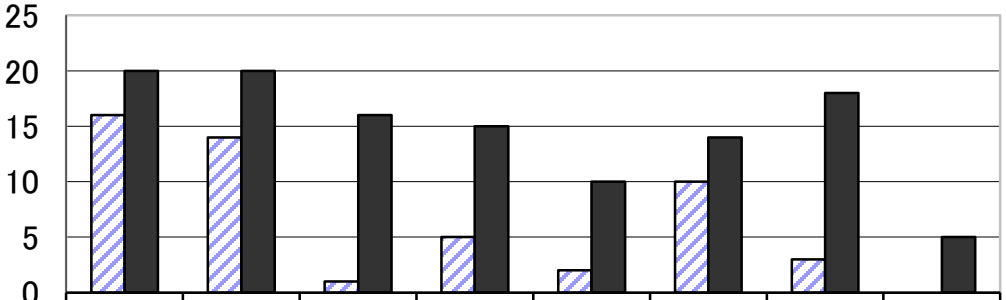
もの	場面
1.小説	友達が小説を読んでいます。面白そうなので、あなたも読みたいと思いました。読み終わってから貸してほしいと、友達に頼みますか。
2.CD	あなたは、BEATLES の音楽が突然聴きたくなりました。そのとき友達がその CD を持っていることを思い出しました。友達はよく CD を ipod に取り込んで聞いています。友達に CD を貸してほしいと頼みますか。
3.スーツケース	あなたは、来月、海外旅行に行きますが、スーツケースを持っていません。スーツケースを持っている友達がいますが、その友達は旅行に行く予定はないようです。友達にスーツケースを貸してほしいと頼みますか。
4.ビデオカメラ	あなたは、人間のジェスチャーについて調査しています。調査のデータを収集するために、ビデオカメラが必要ですが、持っていません。友達はビデオカメラを持っていますが、あまり使っていないようです。友達にビデオカメラを貸してほしいと頼みますか。
5. 結婚式の洋服	あなたは、来月、後輩の結婚式に出席します。持っている結婚式用のフォーマルなワンピース/スーツは、もう何度か着たことがあるものばかりで、あまり着る気になれません。そのとき、友達が自分に合う結婚式用のワンピースを持っていることを思い出しました。友達にもしその日ワンピース/スーツを着ないなら貸してほしいと頼みますか。
6. バイク	あなたは、恋人との思い出作りのため、彼／彼女と観光地を巡るドライブがしたいと思っています。バイクを持っている友達がいますが、その友達は週末、自宅で過ごすと言っていました。友達にバイクを貸してほしいと頼みますか。

7. 車	あなたは、来月の土日の休みに、家族みんなで旅行しようと思っています。しかし、レンタカーを借りるほどお金に余裕がありません。通勤用の車を持っている友達がいますが、土日にはあまり車を使っていないらしいです。友達に車を貸してほしいと頼みますか。
8. お金	あなたは、ノートパソコンを買うために貯金しており、もう少しで必要な額が貯まるので、今月の給料が出たら買おうと思っていました。しかし、今なら電気屋のバーゲンで買えるとわかりました。あと 1 万円あれば買えるのですが、友達に 1 万円を貸してほしいと頼みますか。月末に給料が出たらお金を返すつもりです。

以上の場面で貸してほしいと頼むか頼まないか、その理由は何かという意識調査を行った。それと同時に、同じ物、同じ場面で依頼を受けた時に貸すか貸さないかについての意識も調べた。調査対象者は、20 代後半から 50 代の社会人及び社会人を経験した大学院生を中心とした日本語母語話者とベトナム語母語話者 20 名ずつであり、ベトナム語母語話者はダナン市、日本語母語話者は大阪府在住である。調査方法としては、質問紙のアンケートとフォローアップインタビューを実施した。調査の際、まず、質問紙のアンケートを行い、回収後その場でフォローアップインタビューを行った。インタビューの音声はデータとして録音し、文字化の作業を行った。なお、今回の予備調査は、対象者の居住地域が限られていることから、ベトナムおよび日本全体への一般化が難しい点を、調査の限界として記しておく。

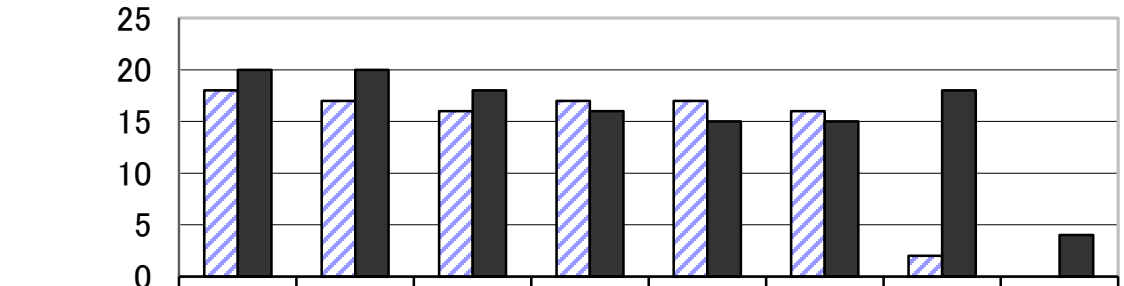
前述で述べた質問紙調査とフォローアップインタビューを総合的に分析したところ、以下のような結果が得られた。まず、質問紙調査より、図 3 は「ものを借りること」に関するアンケートの結果で、「借りる」を選んだ人数を表したもので、図 4 は「ものを貸すこと」に関するアンケートの結果で、「貸す」を選んだ人数を表したものである。

図 3　「ものを借りる」に関する意識調査の結果



	小説	CD	お金	スーツケース	フォーマルな服	ビデオカメラ	バイク	車
日本人	16	14	1	5	2	10	3	0
ベトナム人	20	20	16	15	10	14	18	5

図 4　「ものを貸す」に関する意識調査の結果



	小説	CD	お金	スーツケース	フォーマルな服	ビデオカメラ	バイク	車
日本人	18	17	16	17	17	16	2	0
ベトナム人	20	20	18	16	15	15	18	4

これらのアンケート結果、およびフォローアップインタビューから、以下のことが明らかになった。

（ア）物の値段による負担度

ものの貸し借りが可能であるかどうかは物の値段によって決まると仮定し項目を設定したが、実際は必ずしもそういうわけではないようである。表 2 は貸し借りの対象としたものを、平均的だと思われる値段の順に並べたものである。

表 2「ものの貸し借り」に関する意識調査における「もの」の値段設定

車　バイク　ビデオカメラ　結婚式の洋服　スーツケース　お金　CD　小説

高い → 安い

調査前は「ビデオカメラ」と「結婚式の洋服」は値段としての価値において、おおよそ同等のものとして扱われると予想していたが、結果 40 人中「ビデオカメラを借りる」は 24 人、「結婚式の洋服を借りる」は 12 人であり、ものの価格が高いほど負担度が重くなるとは限らないということが分かった。その理由として、フォローアップインタビューでは「結婚式の洋服」は個人的なものに属しているため、「人に使われているものはあまり好きではないから」や「服や靴などは人の好みによるものであるから、自分が必要なら自分で買ってほしい」「（人に自分の服を着られるのは）気分がちょっと･･･（良くない）」などの意見が得られた。お金の貸し借りに関しては、現地の物価を鑑み日本の場合は 1 万円、ベトナム語母語話者の場合は 100 万ドン（5000 円相当）に設定したが、ベトナム語

母語話者の場合は、「借りる」を選択したのが 20 人中 16 人であるのに対して、日本語母語話者の場合は「借りる」を選択したのが 20 人中 1 人で、非常に少ないということが観察できた。「返すなどの問題で関係を壊したくない」「相手に無理矢理頼むことになってしまうから、借りたくない」「お金が足りなかったら、何とかする。人に借りたくない」「まずは親、兄弟に借りる」などの理由が、フォローアップインタビューで示されている。日本語母語話者にとっては、高額のお金の貸し借りは敏感な問題で、負担度が重いと考えられる。

（イ）「借りる」及び「貸す」ことに対する文化的差異

図 3 と図 4 を比べると、ベトナム語母語話者はどの項目においても頼む側も気楽に頼み、受ける側も依頼を軽く受けられるのに対し、日本語母語話者は、依頼することをなるべく避けようとしているが、一方で依頼を気楽に受けるケースが多いということも示している。例えば、20 人中 14 人はスーツケースを借りないが、それを貸してほしいと頼まれた時に引き受けられる人は 20 人中 17 人いる。CD、ビデオカメラ、お金、フォーマルな服なども同様である。このことから、日本語母語話者よりベトナム語母語話者の方が依頼できる事柄の範囲が広いという相違点とともに、両言語とも頼まれたら貸すという共通点があることが明らかになった。

（ウ）社会状況による差異

社会状況による差異は、特にバイク・車の項目に現れていると考えられる。ベトナム語母語話者の場合、通学、通勤のためによく使う交通手段であるバイクに関しては、友達に「うちに忘れ物があるから、バイクをちょっと貸してくれる？」「そこまで行きたいから、バイクをちょっと借りてもいい？」など、きちんとした理由なしに依頼を受けた時でも、簡単に貸してあげるのが一般的な考え方である。しかし、日本語母語話者の場合はそうではない。「万が一、交通事故が起きたら、困るから」「相手が無理矢理貸してくれるのは気を使うから」「人間関係を壊しやすい問題だから」「相手に迷惑をかけたくないから」など、できるだけ依頼しようとしないことが分かった。その依頼を受けた側は「相手のことを考えてあげたいけど、こっちも困る」「保険のことで貸せないが、相手の気持ちを考えると」「万が一何かあったら自分にも被害が及ぶ」というように、積極的に貸すのは気が進まない反面、相手の頼みを簡単には断りにくい状況に置かれると考えられる。車の場合も同様である。実際の問題としては、日本では車・バイクの保険への加入によって乗り

手が制限されているため、他人に車やバイクを貸していて万が一事故が起こると大きな問題につながる。そのことによって、人間関係が壊れる恐れもある。したがって、このようなお互いの社会状況をよく知らないまま、自分の社会と同じだと考えて依頼をすると、コミュニケーションがうまくいかず、摩擦が起こってしまう場合が少なくないのではないかと考えられる。

3.2.2 ロールプレイデータの収集方法

母語話者の発話データを収集する手段として、一般的には自然発話の観察、ロールプレイ、談話完成テスト（DCT: Discourse Completion Test）が主に用いられている。実際に使われた話し言葉を分析の対象にする自然発話の観察は、データの信頼性の高さが最大の長所として挙げられる。その一方で、調査者が変数をコントロールすることは非常に難しく、調査対象者の個々の発話を調査者が事前に予測することもほとんど不可能である（Rintell and Mitchell，1989，p.250）。したがって、自然発話の観察によってデータを収集する場合、調査を計画的に実施できないことが最大の短所である。

DCT は、中間言語語用論（Interlanguage pragmatics）や発話行為（Speech Act）の分野でデータを集めるのに広く使われており、調査紙に印刷されたそれぞれの対話の状況に沿って学習者が通常口にすることを書くように求める方法であると定義される（Gass and Selinker，2001，p.453）。DCT は自由記述式のアンケートであるため、一度に大量のデータが収集できること、変数のコントロールが可能なこと、言語間や学習者と母語話者のストラテジーの比較に有効なことから、広く採用されている方法である。DCT の欠点としては、回答欄のスペースに回答の長さが制限されることや、 使いなれた表現やフォーマルな形式が選ばれやすいことなどが指摘されている（Mey，1993，p.277）。また、DCT は調査紙による調査なので、集められたデータは自然な発話を反映していると言えるのかという批判もある。

ロールプレイは、対話の目的に従い、対話者の役割を設定して、その役割に応じて進める対話練習と定義され、（1）示された規範文に従って対話をする場合、（2）規範文を参考にし、自由に応用して対話をする場合、（3）対話者の役割のみを設定して規範文を示さない場合、の三つの形式に分けられる（『応用言語学事典』2003，p.53）。一般的に発話データの収集は（3）の形式で行われ、規範文の提示がなく対話が自由に発展していくのでオープンロールプレイと呼ばれている。『応用言語学事典』によると、 調査者が調査

対象者を選定して変数のコントロールが行えることと、分析対象とする発話行為が実現される場面を調査者が設定できることが、ロールプレイの特徴であると理解され、自然発話の観察と大きく違う利点でもあると言えよう。しかも、ロールプレイは音声言語でなされるため、調査対象者の話し方がそのままデータになることも有利な点である。

本稿は、以上の利点のあるロールプレイの手法を採用し、以下のようなデータを収集した。しかし、ロールプレイには、調査対象者の話し方が現実の生活で本当に使われているかどうか、調査者に証明することはできないというデメリットもあると考えられる。このデメリットをおさえるために、実際の会話により近い会話に向け実際に親しい関係にある相手と一緒にロールプレイをしてもらった。

3.2.3　場面設定

本研究では、予備調査の結果に基づいて、次の三つのロールプレイ場面（表 3）を設定することにした。

表 3　場面設定

	上下関係	親疎関係	負担度	場面
場面 1	同	親	軽	親しい友達との本・小説の貸し借り
場面 2	同	親	中	親しい同僚とのビデオカメラの貸し借り
場面 3	同	親	重	親しい同僚との大金の貸し借り

この三場面を設定したのは以下の理由からである。

まず、依頼の言語行動は人間関係、負担の重さなど各種の要素によって左右されるが、自然会話のデータではこれらの要素を全て操作することが不可能であるため、被依頼者に対する負担度に着目し、負担度がそれぞれ異なる場面を選択した。また、負担度によって会話の展開が複雑になることが予測される。さらに、上記の三場面は、予備調査の結果から場面 1 及び場面 2 は日常生活の中で親しい間柄に起こりやすい事態として認識されていることが明らかになったために設定した。場面 3 のお金の貸し借りに関しては、日本の社会ではよほどのことがないと起こり得ない場面だと認識されているが、ベトナムの場合は常識として有り得ないわけでもない場面だと捉えられており、このような社会・異文化によるギャップも考察の価値があると考えられるため、「依頼しにくい場面」としてあえて設定することにした。この 3 場面の会話を分析し比較することで、異文化によるコミュニケーションの仕方の違いを探ることができると予測される。

3.2.4　ロールプレイの実施

調査協力者は、20 代後半から 40 代後半までの日本語母語話者及びベトナム語母語話者、それぞれ男性 4 人、女性 6 人である。会話相手の性別は会話に影響を与える可能性が高いことから、今回のロールプレイはすべて同性同士で行った。協力者は社会人経験のある大学院生及び会社員にお願いし、学生と社会人ではお金の感覚が大きく異なることが予想されるため、3 場面とも社会人同士の会話として設定した。また、実際の会話により近い会話にするため、実際に親しい関係にある相手と一緒にロールプレイをしてもらった。

データは三つの依頼場面（表 3）を設定した上でロールプレイを実施し、資料としてその音声を録音したものである。データ収集の際、できるだけ実際の会話に近づけるように、インフォメーションギャップの方法でロールカードを作成し、それぞれが置かれている状況を説明した。ロールプレイに使用したロールカードの概要は以下に記す（詳細は巻末資料 2 を参照のこと）。ロールプレイに際して、まず場面 1 を録音し、その後、残りの二つの場面のロールプレイを続けて行ってもらった。

場面 1　小説を借りる

依頼者　　役割：　社会人　　相手：　親しい友達　　場所：　コーヒーショップ 状況：あなたと友達は長い間会っていなかったので、雑談のためコーヒーショップで待ち合わせします。あなたを待っている間に友達が小説を読んでいました。その小説が面白そうなので、あなたも読みたいと思いました。借してほしいと、友達に頼んでください。相手と会話をしてください。

被依頼者　役割：　社会人　　相手：　親しい友達　　場所：　コーヒーショップ 状況：あなたと友達は長い間会っていなかったので、雑談のためコーヒーショップで待ち合わせします。相手を待っている間、時間をつぶすため、あなたが読みかけの小説を読むことにします。友達がそれを読みたがっているようです。借してほしいと、友達に頼まれた時、何といいますか。相手と会話してください。

場面 2　ビデオカメラを借りる

依頼者　　役割：　社会人　　相手：　親しい同僚　　場所：　会社の食堂 状況：二人は出身大学が同じで、会社に入った時期も一緒なので親しい関係です。あなたは来月の文化祭のビデオ撮影を担当しますが、ビデオカメラを持っていません。相手がビデオカメラを持っていると知っています。会社の食堂で一緒に昼ご飯を食べながら、会話をして貸してほしいと頼んでくさい。

被依頼者　役割：社会人　　相手：　親しい同僚　　場所：　会社の食堂 状況：二人は出身大学が同じで、会社に入った時期も一緒なので親しい関係です。相手は来月の文化祭のビデオ撮影を担当しますが、ビデオカメラを持っていません。会社の食堂で一緒に昼ご飯を食べながら、貸してほしいと頼まれました。あなたは何といいますか。会話をしてください。あなたはビデオカメラを持っているとします。

場面 3　お金を借りる

依頼者　　役割：　社会人　　相手：　親しい同僚　　場所：　会社の食堂 状況：二人は会社に入った時期も一緒なので親しい関係です。あなたは、ノートパソコンを買うために貯金しており、もう少しで必要な額が貯まるので、今月の給料が出たら買おうと思っています。しかし、今なら電気屋さんのバーゲンで安く買えるとわかりました。あと 1 万円あれば買えます。会社の食堂で一緒に昼ご飯を食べながら、1 万円を貸してほしいと頼んでください。

被依頼者　　役割：社会人　　相手：　親しい同僚　　場所：　会社の食堂 状況：二人は会社に入った時期も一緒なので親しい関係です。相手は、ノートパソコンを買うために貯金しており、もう少しで必要な額が貯まるので、今月の給料が出たら買おうと思っています。会社の食堂で一緒に昼ご飯を食べながら、1 万円貸してほしいと頼まれた時、何と言いますか。相手と会話をしてください。あなたは現在お金に余裕があるとします。

3.2.5 収集データの処理

本研究の分析対象となったデータは、日本語とベトナム語それぞれについて、3 場面×5 ペア＝15 本ずつのロールプレイの録音データで、合計約 90 分間をすべて文字化した。文字化の作業は基本的に筆者が行い、正確さを保証できるように日本語とベトナム語の母語話者それぞれ 1 名に修正の作業をお願いした。文字化記号（付録①を参照）は、主にヨーロッパ語の会話分析のために G. ジェファソンが開発した転写のためのシステムを、日本語の会話分析のために西阪（1997，2008）が整理したものに基づいて書き起こした。文字化されたデータでは、J は日本語母語話者、V はベトナム語母語話者を表し、M は男性、F は女性であることを意味する。更に、両方の言語の会話のニュアンスを理解しやすくするため、ベトナム語に翻訳をつける際には、できるだけ直訳に近づけた。なお、日本語のデータ採集は大阪、ベトナム語のデータはベトナム中部のダナンで調査を行ったため、データの発話に標準語とは異なった表現が用いられている場合がある。

本研究ではロールプレイで日本語母語話者とベトナム語母語話者同士の依頼会話の構造を把握できるように、それぞれの発話に機能ラベルをつける作業を行った。発話機能ラベルをつける際はわかりやすさのため、依頼者のみに見られた発話を（依）、被依頼者のみに見られた発話を（被）、依頼者と被依頼者ともに用いていた発話を（共）と表示することにした。本稿で扱う発話機能は、猪崎（2000）のものを参考にした。

依頼会話の全体構造については、猪崎（2000）は、依頼談話の構成や発話機能の観点から、依頼談話を〈依頼予告〉〈先行発話〉〈先行発話応答話段〉〈依頼〉〈依頼応答〉〈依頼者また被依頼者の結論〉の順で構成されていると述べている。徐（2006，2007）は日本語母語話者および台湾人の依頼会話の構造について、〈先行部〉〈依頼部〉〈終結

部〉から構成されていると指摘した。また、張（2004）は、依頼会話は〈先行予告〉〈先行発話〉〈依頼〉〈依頼交渉〉の流れによって展開されていくという立場に立っている。これらの先行研究に共通しているのは、それぞれ用語は異なるものの、依頼会話の構造として、〈依頼するまでの会話〉、〈依頼〉、〈依頼に関する交渉〉という展開となっている点である。しかし、本研究のデータでは、〈依頼するまでの会話〉において、一見依頼とは関係がないように思われる〈依頼対象に関する雑談〉が、しばしば現れた。これは、先行研究では〈依頼するまでの会話〉の一部として扱われているが、本研究では、依頼者の依頼の目標に相手をうまく引き込むためのひとつのストラテジーであり、依頼会話の中で重要な役割を果たしている部分だと考え、《雑談部》という独立した部分として扱う。したがって本稿ではグエン　ティニューイー（2014）の用いる以下のような基準で会話を区分し、全体構造を捉えることとする。

グエン　ティニューイー（2014）では、依頼会話を《雑談部》《依頼部》の二つの部分に分けている。《雑談部》とは依頼者が依頼を行うという目的を持って話を切り出すところから依頼を 予告する前までの談話の部分を指す。《依頼部》とは、依頼会話の中心の部分で、雑談部の終了後から依頼行為が終結するところまでの部分である。《依頼部》は、さらに〈依頼理由〉〈依頼遂行〉〈依頼相談〉の三つの部分に下位区分する。〈依頼理由〉は、依頼に向かって、依頼者の依頼理由・状況を説明したり、被依頼者の状況を確かめたりする部分である。〈依頼遂行〉は、【前置き】の発話などによって依頼を明言したところから依頼を巡る内容のやり取りを経て、依頼を受けるか受けないかが決まる時点までを指す。〈依頼相談〉は、依頼を引き受けるかどうかが決まった後、依頼内容を再び確認したり、依頼を遂行するための手続きに関わるやりとり、遂行に関する約束要求など、依頼者被依頼者間の相談の発話から依頼会話を終結する発話までである。

図 5　依頼会話の全体構造（グエン　ティニューイー2014，p.26）

3.3 分析方法

本節では、本研究の分析に用いる研究方法について説明する。

3.3.1 本稿で用いる用語の定義

① 「依頼」の定義

先行研究において、「依頼」は以下のように定義されている。岡田・安藤（2001，p.113）は「依頼」というのは自分のためにある行為を行うよう相手に頼むことであり、程度の差はあるが、相手に負担度をかける行為であるとしている。また、蒲谷・川口・坂本（1998，p.21）の定義では、自分の利益になることを相手が行動し、決定権を相手がもつ表現であるとされている。さらに、高殿（2000，p.353）は人に何かを頼むという依頼の行為は、話し手が相手に対して自分の利益になることを、強制力を伴わず、相手の好意にすがって遂げてくれるよう求める行為であると、類似した定義をしている。本稿では、蒲谷・川口・坂本（1998，p.121）が規定した定義を参考にして、修正を加えたものを用いて研究を行う。本稿における「依頼」とは、「依頼者が自分の利益となることを被依頼者にするように求め、決定権を被依頼者がもつ言語行動」のことである。

② 「妥当性」

頼（2008）の定義を参考にし、本稿で扱う依頼会話における妥当性とは、依頼者にとって依頼を行う根拠が妥当であること、および、被依頼者にとって依頼されたことを遂行る根拠があることを指す。

3.3.2 「待遇ストラテジー」及び「待遇調整」

まず、「ストラテジー」について、Gumperz（1982）によると「Discouse strategy」は「談話」のやりとりの中で「目的（goal）」を達成するために話者が用いる手段を指すものである。依頼は被依頼者に対しては何かを課すことで、被依頼者の権利や自由を侵害するというネガティブフェイスを損なう恐れがある行動でもある。そのため、依頼会話の参加者である依頼者と被依頼者は、お互いに気配りや配慮を行って依頼会話を円滑に進めようとする。したがって、依頼会話の談話構造における依頼者と被依頼者は、会話を進める中で状況によって相手に働きかけるかどうかを判断したり、適切な言語形式を選択したりするなど、さまざまなストラテジーを用いていると考えられる。

「待遇ストラテジー」に関しては、高木（2003a）では、会話参加者が会話を手段として自分の表現意図を叶えようとするときに相手への待遇の仕方や相手の状況などに対する配慮を表す言語的な方法を「待遇ストラテジー」として定義している。また、依頼会話を行う中で、依頼者と被依頼者はお互いの意図が分からず相手との関係を脅かす恐れがあるのではないか、といったコミュニケーション上のすれ違いにおける不安を抱えているため、

高木は、会話参加者が問題となる人間関係や状況に配慮を表してこうした不安やすれ違いを乗り越えようとする行為を、「待遇調整」と規定している。

本研究では、依頼会話構造の《雑談部》と《依頼部》における依頼者と被依頼者の発話を「待遇ストラテジー」という観点からとらえ、依頼会話を進めていく上でそれぞれ待遇ストラテジーがどのように機能しているのかを分析する。さらに、依頼の目的をもって働きかけようとする依頼者とその依頼を受け入れるかどうかの決定権を持つ被依頼者は、相手との関係を良好に保つために、会話展開において相手の意図を理解し、それぞれの意図で会話を調整すると考えられる。そこで、高木（2003a）の定義を参考に、本稿で扱う依頼会話における「待遇ストラテジー」、「待遇調整」を以下のように定義する。

① 依頼者の「待遇ストラテジー」：依頼者が「依頼」を行いやすくするための発話や、依頼に対する否定的な反応がなされたり依頼に不利な情報が出されたりしたときに会話の場を調整するための発話、あるいは被依頼者に気を配り、被依頼者が断りやすくなるようにするための発話など、依頼の目的を円滑に達成するための方法。

② 被依頼者の「待遇ストラテジー」：依頼者からの状況説明に対する肯定的な態度を示す発話や、依頼を断りたいが依頼者の状況によっては承諾する可能性がある場合、依頼者の立場に配慮しながら会話を進める方法、また承諾後、依頼者からの負担を軽減させるような発話を用いて、承諾を円滑に行うための方法。

③ 「待遇調整」：依頼者と被依頼者が会話を進めるなかでコミュニケーション上の不安やすれ違いが起こりそうになるところや相手の不愉快を引き起こしそうになるところなどで会話参加者が「待遇ストラテジー」を用いてそれらの問題を解決しようとする行為、あるいはその関連行為。

3.3.3 依頼会話における「待遇調整」の分類基準

依頼会話は被依頼者に対して大なり小なり負担をかける行為であることから、会話参加者がお互いに快く会話を終了させるためには、待遇調整を行う必要があると考えられる。本研究では、会話参加者である依頼者と被依頼者が相互のやりとりの中で、依頼を行う側は、どうすれば被依頼者が快く依頼を受け取ってくれるか、被依頼者が断りたい場合、容易に断れるようにするためにはどうすればいいか、反対に依頼された側は、その依頼をどのように承諾して依頼者の気持ちを軽くするか、拒否してもどうすれば依頼者の面目を潰さないかなど、どの段階でどのような待遇をどのように行っているのかについて考察を行

う。依頼者と被依頼者は会話の中で、妥当性を調整すべき点において「待遇ストラテジー」によってそれらの問題を解決しようとする「待遇調整」を重ねながら、会話を構成すると考えられる。以下、日本語母語話者同士による場面１の会話を例として、グエン　ティニューイー（2014）で明らかになった談話構造の部分ごとに、各発話機能がどのような意図で用いられているのかを考察したうえで、会話参加者が依頼会話の中でどのような待遇調整を行っているのかを記述する。

会話例 1　依頼者：JM1　被依頼者：JM2

会話構造		発話機能	会話例	待遇調整	
≪雑談部≫		挨拶	01 JM1: ごめん,お待たせ:！	会話の開始部において、被依頼者を依頼の目的に自然に引き込むことで、人間関係に配慮しながら依頼を伝えやすいタイミングを作る	待遇調整1
		挨拶	02 JM2: お::久しぶり:::［:お元気だった？		
		挨拶	03 JM1:［ひさびさ:.うん.そっちはどう？		
		挨拶	04 JM2: う:ん.まあぼちぼちかな:.		
		依頼対象の情報要求	05 JM1:あれ？(1.1)何読んでんの？		
		依頼対象の情報提供	06 JM2:え-「もしドラ」って知ってる？		
		依頼対象への理解	07 JM1:あ.		
		依頼対象の情報提供	08 JM2:ちょっと前流行っ［たやつ.		
		依頼対象への理解	09 JM1:　［知ってる ［それ！		
		継続支持	10 JM2:hh まじで？［(え)-. hh		
		依頼対象の情報要求	11 JM1:でも:(1.0)＞あれもう＜,買ったんだ？		
		依頼対象の情報提供	12 JM2:そうそうそう,買っちゃったちょっ ［と:		
		依頼対象への評価要求	13 JM1:［どう？面白い？		
		依頼対象への評価	14 JM2:ああ,めっちゃ面白いよ.		
≪依頼部≫	〈依頼理由〉	状況確認要求	15 JM1:＞今＜どんぐらい？	依頼者が依頼遂行のための前提条件を確認することで依頼をしようとしていることを暗示し、被依頼者に心理的な準備をさせる。	待遇調整2
		状況確認	16 JM2:今半分ぐらい［かな:まだ.		
		理解	17 JM1:　［半分 いいな::. ＝		
	〈依頼遂行〉	依頼	18 JM1:＝読み終わったら貸してよ.	依頼者の依頼を受け取った被依頼者が明示的に承諾か拒否を行う時点、また、その直前、直後において、会話参加者の関係に配慮するための発話で両者の人間関係を保とうとする。	待遇調整3
		承諾	19 JM2:(1.0)［あ-うん,いいよ.		
		負担軽減	20 JM1:　［い-いやま,買うかもしれな ［いけど.うん.　］もしあれ だったら.		
		受け入れ	21 JM2:［あ:やーいいよいいよ.］		

	〈依頼相談〉	解決案申し出	22 =いいけどでも:,.hh s いつ読み終るかな,後-えっ?(.)どうしよかな::ま一週間くらいあったら読み終わる［(から:)	被依頼者が依頼への承諾を示した後、その依頼を遂行する際の問題を会話参加者がお互いに考え、その問題の解決案を両者が提示する。あるいは、依頼が拒否された場合はお互いに配慮しながらこれからの人間関係を良好に維持しようとする。	待遇調整4
		負担軽減	23 JM1:［あ,全然急がなくてもいいか［ら:		
		受け入れ	24 JM2:［あ,本当？		
		解決案提示	25 JM1:読み終わったら連絡してくれたら,ま-買って r-たらあれ-また［一週間		
		同意	26 JM2: ［あ::オッケオッケー.わかったわかった.		
		感謝	27 JM1:ありがとう.	会話終了のため、人間関係を良好に保とうする	待遇調整5
		受け入れ	28 JM2:うん. はいは::い.		

このように、依頼会話における「待遇調整」は、グエン　ティニューイー（2014）で明らかになったベトナム語・日本語の依頼会話の談話構造の部分ごとにそれぞれ異なる待遇調整が行われていると見ることができる。以下、両言語に見られた待遇調整を 5 つの段階に分けてまとめておく。

待遇調整１（会話開始）

① 依頼会話の開始部において、依頼者が被依頼者とどのような「人間関係」であるかを被依頼者に伝えて人間関係を確認し、依頼者が依頼対象に関する情報への評価について話し、被依頼者を依頼の目的に自然に引き込む。

待遇調整２（説得）

① 依頼者が自らの陥っている状況について伝える【状況説明】や、被依頼者の現在の状況について尋ねる【状況確認要求】などを行い、依頼行動の前提が整っているかどうかを確認することを通して依頼者が依頼しようとしていることを被依頼者に伝えようとし、一方被依頼者はそれを的確に理解し、快くその依頼を受け取る、あるいは、断ることができるように準備する。

② ①の待遇調整を行うことで、依頼者は依頼を行う理由・前提条件を伝えることができるが、その依頼を遂行するかどうかの決定権は被依頼者にあるため、【承諾】か【拒否】かすぐに決められないような場面では、被依頼者は依頼者がその依頼を行う前提の詳細を追及しようとする。あるいは、依頼者自身から依頼を行う理由やその依頼を承諾してもらって得られる恩恵を示したり、被依頼者の負担を軽くしようと調整を行ったりして被依頼者が安心してその依頼を承諾できるよう誘導しようとする。

待遇調整３（働きかけ）

① 場面により、依頼を明示的に行う前に、依頼者が「ちょっとお願いがあるんですけど」などの依頼を明示的に示唆するメタ的な発話である【前置き】を行って唐突感を与えず、被依頼者に心理的な準備をさせようとする。

② 依頼者が依頼内容を明らかにし、その【依頼】を受け取った被依頼者が明示的に【承諾】、あるいは、【拒否】を行うことで、お互いに行動の働きかけをしようとする。

③ 依頼明示の直後、依頼者が依頼に対する【承諾】を得られない場合には、依頼条件を緩和したり自分の状況を詳しく説明したりすることで承諾してもらいやすくする。また、【依頼】を承諾してくれた被依頼者の善意に対して【再依頼】を行って両者の人間関係を良好に保とうする。

待遇調整４（相談）

① 被依頼者が依頼への【承諾】の後、その依頼を遂行する際の問題を考えて、その問題の解決案をどちらかあるいは両者が提示し依頼を遂行できるようにする。

② 【拒否】を示した時点で、依頼者の期待に応じれらない被依頼者は依頼者の問題を解決できる代案などを提示してこれからの人間関係を良好に保とうする。

待遇調整５（会話終了）

① 会話終了の際に、被依頼者に【感謝】や【謝罪】を示し、両者間の人間関係を良好に保とうする。

3.3.4 依頼会話における「待遇ストラテジー」の分類基準

本研究では、データのすべての発話を「待遇ストラテジー」であると見なし、それぞれどのような働きをもっているかを発話機能ごとに分析した。

以下の「談話構造における待遇ストラテジー」（表 4）は、日本語とベトナム語の依頼会話の談話構造において、どの段階でどのような「待遇ストラテジー」が、会話参加者のどちらにより用いられているかを示すものである。「待遇ストラテジー」の区分基準を記述する際は、依頼者のみに見られたものを（依）、被依頼者のみに見られたものを（被）、依頼者・被依頼者ともに用られていたものを（共）と表示する。表中には、談話構造における発話機能の連鎖に対応するそれぞれの「待遇ストラテジー」の具体的な説明と、その例（網かけの部分）を示している。

表 4　依頼会話における待遇ストラテジー

発話機能	待遇ストラテジー	会話例
【依頼対象の情報要求】	（依）依頼対象に関する情報を相手に求めることで、相手を自然に話に引き込んで依頼の場を作ろうとする待遇ストラテジー	06JF3:それ,↑もしかして［:,最近:出た［やつ？ 07JF4:　［うん.あっ　［そうそうそう.村上春樹の最新作
		04VF1:=(.) đang đọc sách à. A, sách chi đó rửa? Mở ra cái bìa xem coi nà.（本読んでるの？あ、何の本？表紙見せてよ） 05VF2: (2.5)Nè.（ほら、見て）
【関連情報要求】	（依）依頼対象を想起させる関連情報を要求することで、唐突感を与えずに依頼への道を作ろうとする待遇ストラテジー	06JF3:実は,((手をたたく音))私今英会話学校に通っ［てて:, 07JF4:　［うん ［あ，そうなんや. 08JF3:で hh［h .hh（0.8）ちょっと(.)微妙やねんけど，スピーチコンテストに出ることになって,
		07VF2:À↑,ựm:::thứ bảy tuần sau tau::thi:hùng biện tiếng Anh↓đó↓mi↑.（あのう来週の土曜日英語のスピーチコンテストに出場するよ） 08VF1:Đù↓--Ghê# bây##.（すごい！）
【関連情報提供】	（依）両者が既知でかつ依頼の妥当性を高める事柄に言及することで、依頼対象に導くまでの道を作ろうとする待遇ストラテジー	41JM1:結構,たまにさ:海外から電話がかかってくるじゃん 42JM2:はい，はい,
		06VF5: Thì:::em định mua con laptop mới:::.Máy kia::đắp chăn rồi:::[ ] h.h.h.h.h（実は新しいパソコンを買いたいんだよ。あのやつがもう使えなくなった）
		07VF6:Thì mua đi. có còn làm việc.（それじゃ買って！ないと仕事ができないじゃん。）
【所有確認要求】	（依）前提的状況の共有によって被依頼者の状況を把握でき、依頼を行えるかどうかの前提的な条件を確認しながら依頼の妥当性を高めようとする待遇ストラテジー	03JF3:JF4 さんって,［　］ビデオカメラ持ってたっけ？ 04JF4:　［うん］
		ビデオカメラは,↑うん,えっとね,↑ちょっと古くてもいいの(に)やっ［たら持っているけど,
		13VF2:Mà mi có máy quay hình đúng không （ビデオカメラを持ってるよね?）
【状況説明】	（依）自分の願望、意思を表しそれを容認してもらうことで被依頼者に依頼の意図を伝えようとする待遇ストラテジー	69JM1:ビデオを撮りながら練習をしたいなあと思ってるんだけどさ,
		70JM2:おおお
		04VM2: Bữa ni trên mạng đang có chương trình↑ khuyến↑ mãi↑, đang định mua cái luôn↑đây↑.（今日通販サイトでバーゲンがあるので今買ってしまおうと思ってる。）
	（依）依頼者が自分が陥っている状況の必要性を示すことで依頼の	33JM1:そ期間限定>だから<，来月なったら:，3 万ぐらい高くなっちゃう .今月どうしようもね,
		34JM2:あるね,そういうの. ああ，そうなんだ

	妥当性を高めようとする待遇ストラテジー	10VF2:Mà::lần đâu tiên::đi thi á↑, nên tau cũng muốn ghi lại hình đồ chi cho biết↑á.（初めて出場するから、自分の姿がどう見えるのか知りたいのでビデオに残したい） 11VF1:À:（うん）
	（依）被依頼者を頼らざるを得ない状況にあることを示すことで、妥当性を上げようとする待遇ストラテジー	14JF3:［で,あのう,まあ,別になかなくても>いいねんけど<,ビデオにと-撮りなさいって先生はいうか［ら,　［ちょっと,s 撮ったほうが先生が「勉強になるよ」って言うから, 15JF4:　［あ,そうなん［や
		08VF5: Biết thế(.)mà đã(.)đủ tiền đâu, dồn dồn:::gần đủ rồi. Em còn chờ lương nè chị↑không↑thấy↑à?（そう思ってるけど、お金がまだ足りないのよ。後もうちょっとで足りるんだ。給料を待ってるように見えない？） 09VF6:(.)Còn thiếu nhiêu ?（後いくら足りないの？）
	（依）依頼者が依頼内容の緊急性によって依頼の妥当性を高めようとする待遇ストラテジー	17JF3:［ほんで,もう今日やねん，今日. 18JF4: うん，［今日-今日限り］なん？
		13VF1:Thì:: nó khuyến mãi trong↓tuần↓này↓thôi↓.（今週だけバーゲンしているみたいだから。）
【状況詳細説明】	**（依）**依頼者の状況を加えて説明することで、依頼の妥当性をさらに高めようとするストラテジー	29JF4:［あ::,そんなに厳しいんや. 30JF3:゜うーん゜,いや,すごい頑張って貯めてん.［　］
		25VF2:Ơ#mi:,từ nhỏ đến lớn chừ↓tau mới được: đi thi hùng biện↓một↓lần↓mi:（あ、今回の出場が人生初めてなんだよ） 26VF2: Mi cho tau mượn đi::（お願い!貸してくれよ？）
【状況確認要求】	**（依）**被依頼者の状況を確認して把握し、依頼を行えるかどうか判断できるようにすることで妥当性を高めようとする待遇ストラテジー	11JF3:い-いまどこらへん読んでんの？=
		12JF4:=えっとまだ真ん中ぐらいかな.なかなか＞こう＜時間取れへんから
		17VF1:Chừ mi đọc<ngang mô rồi?>（どの辺まで読んでるの） 18VF2:Mới↑đọc tới::đoạn:giữa giữa.（ほぼ真ん中まで。）
【前置き】	**（依）**依頼者の方向性を示唆するもので、被依頼者に依頼会話を始めることを伝えようとして、心理的な準備をさせようとする待遇ストラテジー	26JF1:＝それでね,ちょっとお願いがあるんだけ［ど:, 27JF2:　［はい. 28JF1:そのビデオカメラ一度貸してほしいなと思って.
		01VM3: Cái,ta::a:ta:::nhờ mi↑xí↑cái↑ni↑được không?（で、ちょっと頼んでもいい？） 02VM4: Cái chi rứa?（何?）
	（依）依頼者の意図を示唆するもので、被依頼者に依頼を行うことを予告して心理的な準備をさせようとする待遇ストラテジー	01JF3:あのう，［>ちょっと<聞きたいことがあるんや［けど, 02JF4:　［うん］　［うん,何？ 03JF3:JF4 さんって,［　］ビデオカメラ持ってたっけ？
【依頼申し出】	**（被）**被依頼者が依頼者の願望、意思を理解した上で、依頼者を助けようと働きかける待遇ストラテジー	日本語　なし
		VF5:Chị cần dùng↑chi↑à?(お姉さんは何かに使いたいんですか VF6:Chị định quay lại hình thi hùng biện tiếng Anh ấy mà.（英語スピーチコンテストの本番をビデオに撮りたいんだ） VF5:Rứa chị↑lấy↑máy em mà quay. Em có dùng tới↑mô↑.

		（じゃ、私のを遠慮なく使って。めったに使わないから。） VF6:Rứa::cho chị mượn↑ hỉ↑.（それなら貸してくれる？）
【依頼】	（依）依頼者が自分の願望を表すことで依頼行動をとる待遇ストラテジー	JM4:［でもし，あの:，使う予定がなかったら貸してほしいな:と思ってるねんけど:.= JM3: =まあ,別に:それはいいけど.
		15VM4:=ta đang định mượn đây（ちょうど貸してほしいと頼みたいんだ）
【保留】	（被）依頼に対して直接的な断りの発話ではなく、「う：ん」のような否定的なマークですぐに承諾できないことを伝え、会話を調整するための待遇ストラテジー	21JF1: .h できたら,(1.5)貸してほしいんだけど,゜お金゜. 22JF2: え:::いくらぐらい(.)かな？ 23JF1: えっとね:,一万円:なんだけど, 24JF2: (0.7)う:［:ん.
【拒否理由説明】	（被）依頼を断る際に依頼者を納得させられる理由を伝え、待遇上の問題を起こさないようにするための待遇ストラテジー	25JF1:［給料が出たら返せると思うんだけど. 26JF2: だよね. 27JF2:私も:,給料前だからちょっと今>厳し［いん::だけど:.<]
		10VF4: Tớ cũng hết sạch↑rồi↑, cũng đang chờ lương↑đây↑. Mỏi cả cổ:::（私もなくなったよ。給料も待ってる。首が長くなるほど）
【承諾】	（被）【依頼】に対して、被依頼者が「あっ，いいよ」のような【承諾】を直後に行うことで依頼の負担を軽減する待遇ストラテジー	16JF3:もしよかったら゜ビデオカメラ貸してほしいねんけど:, 17JF4:うん，＝ 18JF4:＝別に今は：使ってないし:.
		07VF3:Nếu không dùng thì cho tau mượn:（使わなかったら、貸して） 08VF4:Ờ được thôi.（いいよ。）
	（被）依頼に対して冗談のように【拒否】を行うことで【承諾】の意を表し、【承諾】にかかる負担を軽減する待遇ストラテジー	日本語　なし 21VF2: Không!（いやだ。） 22VF1: Vì răː:ng↑ rứa↑ mi?（何で？） 23VF2: Hhhhh（笑い）
【承諾理由説明】	（被）依頼者の【依頼】を快く受け入れる理由を伝えることで依頼の負担を軽減する待遇ストラテジー	28JF1:そのビデオカメラ一度貸してほしいなと思って. 29JF2:(0.4)あ：，(0.8)まあ,あの,(0.7)そんなに毎日毎日使ってるわけじゃな［いから，　］ 30JF1:　　［あ，そ:お？］ 31JF2:＝いいよ.
		08VF4:Ờ được thôi.（いいよ。） 09VF4: Cuối tuần ni tau không dùng chi↑ cả↑. （今週の週末は使わないから。）
【再依頼】	（依）依頼への【承諾】の交渉中あるいはその後で、「いいかな」、「やってくれないかな」のような受諾を再確認することによって人間関係を維持しようとする待遇ストラテジー	36JF3:［は-もし入ってたら貸してくれへんかな:. 37JF4: ちょ-ちょっと待ってな:.［hhh］(2.5)゜う:::うん,いいよ
		09VM2:［Rồi, đọc］hết rồi.Mới vừa đọc hết đó. Ngồi chờ ông lâu↑quá::ngồi buồn buồn:::rút ra::đọc, vừa mới hết↑đó↑（もう終み切ったよ。あんたを待っている時間をつぶすために読みだしたら、全部読みきっちゃったよ）

		10VM1:Ờ,rứa thôi cho tui mượn mai tui trả.（うん、それじゃ貸してね。明日返すよ。）
【再依頼（懇願）】	（依）依頼の【拒否】や【保留】の場合、自分が本当に困っているので手を貸してほしいと伝えて、被依頼者に依頼を承諾させようとする待遇ストラテジー	日本語　なし
		25VF2:Ơ#mi:,từ nhỏ đến lớn chừ↓tau mới được:đi thi hùng biện↓một↓lần↓mi:.（ああ、今回の出場が生まれてから初めてなんだ）
		26VF2:Mi cho tau mượn đi::（お願い!貸してくれよ？）
		27VF1:Để tau gọi điện hỏi nó thử.（彼女に電話をかけてみる）
【約束】	（依）依頼者が返却期限を守ることや貸すものを大切に扱うことなどを伝え、被依頼者の不安を解消し依頼遂行時にかかる負担を軽減しようとする待遇ストラテジー	25JF1:［給料が出たら返せると思うんだけど.
		26JF2: だよね.
		09VF3:= 25 nhận lương rồi tớ #trả#.（25 日になって、給料を貰ってからかえすよ。）
【約束要求】	（被）被依頼者が安心して依頼を承諾するかどうかを決められるよう依頼者の信頼性を高めることで承諾できるようにするストラテジー	42JF4:［え，い-いつかえして\もらえる？\
		43JF3: #そやな:.え:っと［:.# ］え:っと,次の給料日.［hhhhh
		44JF4:　　［うん］　　［え:::
		ベトナム語　なし
	（被）被依頼者が依頼を承諾した時点で、「壊さないでね！」「ちゃんと扱ってね」などや、返却日を守ることなど、貸したものを大切に扱うという依頼を遂行した後のことを依頼者に約束してもらうための発話で、依頼の妥当性を高めようとする待遇ストラテジー	26JM4:あ，ホンマに？
		27JM3:うん.=
		28JM4:=ありがとう.
		29JM3:(あと)壊さないでね
		30JM4:\壊(h)しはせ(h)えへんけど:.\
		18VF2:500 thì↓được↓.（50 万ならいいよ。）
		19VF2:Mà:khi mô mi trả?（それでいつ返せる？）
		20VF1:Ờ::Chắc:là lương đợt tới là tau trả↑đó↑.Mười-- khoảng 10 tháng↑sau↑, giờ gần cuối tháng↓rồi.↓（来月の給料を貰ってから返す。来月の 10 日くらいだ。もうすぐ月末だね）
【条件緩和】	（依）被依頼者に依頼を断られることを見越して、【承諾】を得るために依頼の条件を緩和し、承諾可能性を高めて交渉しようとする待遇ストラテジー	日本語なし
		16VF3:=Đọc xong cho mình mượn↑ đi↑.（読み終わったら貸してね）
		17 VF3:=Tớ đọc nhanh lắm, ngày là xong thôi.（読むのが早いタイプだから一日で読みきれるよ。）
		18VF4:Ghê↑ rứa↑.[hhhhhh hhh]（すごい。本当？）
	（被）負担が重い依頼の場合、依頼の条件を緩め、承諾可能性を高めて交渉しようとするストラテジー	88JM2:たぶん大体だい - 大丈夫だと思うよ．貸せると思う．一回確認してみてもいい？
		89JM1:ああ，オッケーオッケー.
	（依）【依頼】を拒否された後、被依頼者の【承諾】を得るために、依頼の負担度を軽くするような条件を提示して承諾してもらおうとするストラテジー	日本語　なし
		17VF1: Ờ, nếu như mà mày không cho tau mượn::được 1 riệu, thì mày cho tau mượn 500 được không? Còn lại tau đi mượn người khác.（うん、100 万が無理だったら 50 万ドンだけでもだめなの？残りは他の人に頼むわ。
		18VF2: 500 thì↓được↓.（50 万ならいいよ）

【条件緩和要求】	（被）被依頼者が依頼を【承諾】するかどうかを決める際に、自分の能力に合うように条件緩和を要求することで依頼を引き受けることへの妥当性を高めようとするストラテジー	90JM2:うん.だったらもん.だーそれかある.もうひとつあるかな.いいほうがいい？［どっちでもいい？］ 91JM1:　［いや,まあ,　］でも別に.うつりが,見られるだけでいいや.
【負担軽減】	（依）依頼への【承諾】を受けた依頼者が「本当に？」のような発話をすることで、被依頼者の【承諾】に対して気を配ったり、感謝の意を表したりし、相手の心的な負担を軽くするための待遇ストラテジー	29 JF6:＝読み終わったら,(.)［貸してくれない？ 30JF5:　［うん. (.)あ,いいよいい　［よ. 31JF6　［あ,本当に？ 32JF5:うんうん.［あ, 11VF6:Một triệu thì tau cho mi mượn（100 万なら貸そうか） 12VF5: Thiệt hả chị ?（本当ですか）
	（依）依頼を行ったことを取り消し、被依頼者が依頼を断る余地ができるように負担を調整する待遇ストラテジー	20JM1:［い-いやま,買うかもしれな［いけど.うん.　］もしあれだったら. 21JM2:　［あ:や-いいよいいよ.］ ベトナム語　なし
	（依）依頼者によって断りを先取りして伝えることで働きかけの負担を軽くする待遇ストラテジー	59JF5:あ,ほんと［に:？　［そ:,なんか(.)まあ,(.)［無理だったら［ね:,いいな:［と思ってたん［だけど:. 60JF6:　［うん.大丈　［夫. ベトナム語　なし
	（依）依頼遂行にあたって労力をかけなくてよいと伝えることで、働きかけの負担を軽減する待遇ストラテジー	33JF6:［あ全然急いでな(h)いか(h)ら(h), 34JF5:　うん.［h 02VM4:Cái chi rứa?（何?） 03VM3:Thì cũng: không có chi.（まあ,大したことじゃない
【問題提起】	（被）依頼を遂行できるように、「いつ」「どこ」「何をする」「どのようにする」などの行動条件を依頼者とやりとりしながら調整しようとする待遇ストラテジー	33JF6:＝読み終わったら,(.)［貸してくれない？ 34JF5:　［うん.　(.)あ,いいよいい［よ. （省略） 38F5:.h゜あ,いつ(　)りかな:.゜ま,でも, 39JF6:うん.［本当に,］うん.［読み終わってからで.］うん. 19VF1:[Ai quay cho mày ?]（取ってくれる人はいるの？） 20VF2:Thì:::bạn↑tau↑うーん。私の友達だよ
【解決案提示】	（依）被依頼者にとって一番いい行動条件を提示することで依頼を遂行できるように調整する待遇ストラテジー	20JF4:［.hhh うんでも,いつ読み終えるー［られるかちょっと分かれへん　［ねんけど: 21JF3:［ああ,全然　［だって,買わへんかも　［と思って［たぐらいの奴やから: 27VF1:Khi mô.Cỡ khoảng khi mô mi đọc xong tau sang nhà mi lấy.（いつ？読み終わったらうちまで取りに行く。） 28VF2:Ừ, chắc cũng phải tuần sau（うん，来週ぐらいかも）

【解決案申し出】	（被）被依頼者が依頼行動を遂行する際に生じる問題を予測して、自分で解決方法を出す待遇ストラテジー	22 JM2:いいけどでも:,.hh s いつ読み終るかな,後-えっ？(.) どうしよかな::ま一週間くらいあったら読み終わる［(から:) 23JM1: ［あ,全然急がなくてもいいから: 10VM4:Giờ thì tau chưa có tiền mặt, chiều làm xong thì ra ngân hàng tau rút cho.（今現金を持っていないから、午後仕事が終わったら銀行に寄って下ろして渡す）
【代案提示】	（被）依頼を断ることで人間関係を壊さないよう被依頼者が依頼を遂行するための別の方法を提案することでこれからの人間関係を修復する待遇ストラテジー	39JF1:ネットで探してもいいのがある［かも. ］ま，探して ［みましょ！ 40JF2: ［ああ,なるほどね.］ 12VF4: Thử mượn chị H↑đi↑. Bà đấy↑giàu↑mà::. （H さんに聞いてみて。彼女がお金持ちだよ！） 13VF3:Thôi ngại ↑lắm↑. Thân thiết↑chi↑mô. （恥ずかしい。あまり親しくないから。）
	（依）依頼を断られても依頼者自らが問題解決のための代案を提供することでこれからの関係を修復する待遇ストラテジー	38JF2:うん．また，バーゲンも，また［あるだろうしね. 39JF1: ［うん.ネットで探してもいいのがある［かも. ］ま,探して ［みましょ！ ベトナム語 なし
【感謝】	（依）依頼者が被依頼者に対するありがたい気持ちを表すことで、これからの人間関係を修復する待遇ストラテジー	47JF4:本当？ありがとう.お願いします 48JF3:はい. 23VM1:Ngon, cảm ơn ông trước hi. （助かる。予めありがとうございます）
【謝罪】	（依）依頼が承諾された後、被依頼者への負担をかけて申し訳ないと伝えることで人間関係を調整する待遇ストラテジー	71JF6:=\あ,オッケ(h)ー.\［hhh それでも［買わないともったいないし. 72JF5: ［hhh ［申し-申し訳ない ベトナム語なし
	（被）被依頼者が依頼者の期待に応えられなくて申し訳ないということを示して人間関係を修復するための待遇ストラテジー	41JF1:［じゃ,ごめんね. 42JF2: ［(に:),ごめんなさい.こちらこ ［そ. 41JF1:［じゃ,ごめんね. 42JF2: ［(に:),ごめんなさい.こちらこ ［そ.
	（依）依頼を断られた際に、無理な依頼を行って被依頼者を困らせたことを謝罪して人間関係を調整する待遇ストラテジー	43JF1: ［いいえ.それじゃ. ベトナム語 なし
【関係修復】	（依）依頼を行った後「お願いします」「じゃ、またよろしく」のような発話によって、これからも良好な関係を続ける意向を示す待遇ストラテジー	47JF4:本当？ありがとう.お願いします 48JF3:はい. 24VM1: = Rứa đến ngày nớ ông tới ông quay cho tui hi.（じゃ、その日に録画お願い。） 25VM2: Ừ, tui làm cho.（うん、任せて）
	（被）【感謝】を取り消すことで、これからも良好な関係を続ける意向を示す待遇ストラテジー	日本語 なし 20VM4: Rứa cảm ơn trước↑ hi↑.（予め感謝する） 21VM3: Khách sáo mày. [ ]（そんな遠慮するな）

本稿のデータにおいて見られた待遇ストラテジーが「隣接ペア」の単位においてどのように用いられて配慮が行われているかを分析する際、高木（2009）の待遇ストラテジーの分類を採用する。高木（2009）は、待遇ストラテジーを6つ挙げているが、高木（2009）における 6 つ目の《やりとり管理》に関わるストラテジーは「あの:」「ちょっと」「でさ」のような発話で、次の行動に移るためのもので、依頼会話では頻繁に出現し、待遇ストラテジーとして機能していることは自明のことであるため、以下に残り 5 つのストラテジーを簡単にまとめる。

① 《人間関係》に関わる待遇ストラテジー：依頼会話において会話参加者相互の対人関係を調整するための待遇ストラテジー
② 《場の安定》に関わる待遇ストラテジー：依頼をより行いやすくなる環境を作ろうとする待遇ストラテジー
③ 《行動前提の伝達と理解》に関わる待遇ストラテジー：依頼会話において、依頼者が依頼行動を行う動機や今陥っている状況で行動しなければならない理由に関わる前提的な情報を相手に伝えるための待遇ストラテジー、あるいは、「理解主体」となる被依頼者が、それらを理解しようとして、相手の次の行為を促そうとするための待遇ストラテジー
④ 《働きかけと働きかけられ》に関わる待遇ストラテジー：依頼会話の行動前提が揃った後、依頼者が働きかけの意図を明確にしようとし、被依頼者がその働きかけの応答のやりとりを表すための待遇ストラテジー
⑤ 《行動の伝達と理解》に関わる待遇ストラテジー：【依頼】への【承諾】が成り立った場合、その依頼を遂行するための情報を会話参加者がお互いに求めたり、提供したりする待遇ストラテジー

本研究では、以上の概念を用いてデータを分析し、日本語母語話者・ベトナム語母語話者の依頼者と被依頼者が相手への働きかけをどのように理解し、自分の意図をどのような待遇ストラテジーを用いてどのような言語形式で表すことで人間関係を維持しようとしているのかを明らかにする。

第４章　待遇調整による依頼会話の展開の特徴

依頼会話は被依頼者に対して大なり小なり負担をかける行動であり、会話参加者がお互いに快く会話を終了させるためには、様々な待遇の調整を行う必要があると考えられる。本章では、会話参加者である依頼者と被依頼者が相互のやりとりの中でどのように待遇調整を行っているのか、依頼会話の談話構造と関連して 5 つの待遇調整の段階に分けて考察する。まず、本研究のデータの各場面の依頼会話に見られた談話構造（グエン　ティニューイー，2014）と本研究で扱う待遇調整の 5 段階の対応を日本語、ベトナム語の順に示し、本節では、待遇調整による両言語の依頼会話の展開を対照し、共通点と相違点について論じる。その上で、両言語の会話例を挙げ、どのような待遇ストラテジーが用いられるのかを具体的に見ていく。

4.1 場面 1（小説の貸し借り）における待遇調整

場面 1 は負担度が軽い場合として設定した。場面の状況は以下のとおりである。

> 依頼者は友人である被依頼者と久しぶりに会うため、コーヒーショップで待ち合わせをしている。先に到着した被依頼者が依頼を待っている間に小説を読んでいたところ依頼者が到着する。その小説は依頼者が以前依然より関心のあったもので、貸してもらえるように依頼する。

図 6 のように、負担度が軽い場面 1 では、日本語の依頼会話における待遇調整の展開は 待遇調整１（会話開始）→待遇調整２（説得）→待遇調整３（働きかけ）→待遇調整４（交渉）→待遇調整５（会話終了）という順であらわれた。まず、会話を開始するため被依頼者への心理的な準備を行う雑談部での待遇調整 1 が終了した後、依頼者は自分の陥っている状況に関する【状況説明】、また被依頼者の現在の状況に関する【状況確認要求】を行うことで、依頼者が被依頼者に依頼を行える前提条件を理解してもらおうとする依頼部の依頼理由の段階で待遇調整２が行われた。その後、《働きかけと働きかけられ》の待遇ストラテジーとして、依頼者が【依頼】を行い、依頼の意図を明示しようとする依頼遂行の段階で待遇調整３を遂行していた。次に、依頼を受け取った被依頼者が【承諾】か【拒否】かを決めたのに伴っていつ返すか、どこで渡すかのような問題をお互いに解決して依頼の行動を遂行しようとする交渉の段階で待遇調整４を行っていた。最後に、【負担軽減】、【感謝】、【謝罪】などを何回も行ってこれから両者の人間関係を良好に

保とうとする終結部で待遇調整５を行って依頼を終了させていた。

一方、図７で示すように、場面１のベトナム語の依頼会話は待遇調整１（会話開始）→ 待遇調整２（説得）→ 待遇調整３（働きかけ）→ 待遇調整４（交渉＋会話終了）のように展開していることが観察された。雑談部での待遇調整１の段階におけるベトナム語の会話データでは、日本語と同様に、依頼者が被依頼者に依頼対象となる物に興味を持たせるような話題を提示していた。ただし、ベトナム語では、それらを行うことで被依頼者から依頼部で【状況説明要求】や【依頼申し出】が得られるように工夫されていた。依頼時、日本語の場合は、場面１はその依頼が簡単に遂行できるものであるため、依頼者の【依頼】の直後で【承諾】がなされることが一般であるのに対して、ベトナム語の会話では、【依頼】に対してすぐに承諾し、待遇調整３を終了させるということはなく、【承諾】の代わりにわざと冗談として【拒否】がなされたり、その依頼を【保留】して依頼者の依頼理由を詳しく求めたりすることで依頼の理由を高めようとする待遇調整２の繰り返しも特徴として挙げられる。また、待遇調整４では、日本語と同様に、依頼を受け取った被依頼者が【承諾】か【拒否】かを決める際にいつ返すか、どこで渡すかのような問題をお互いに解決して依頼の行動を遂行しようとする。しかし、【感謝】【謝罪】などを何回も行って両者の人間関係を良好に保とうとする待遇調整５はベトナム語では見られず、待遇調整４を終えた時点で会話も終了させようとしていることが特徴的であった。

図の見方

■ 被依頼者の発話 □ 依頼者の発話

━━━実線　必須の発話　　---------点線 必須ではない・出現しない会話がある発話

図 6　場面 1 の日本語の依頼会話の構造と待遇調整段階

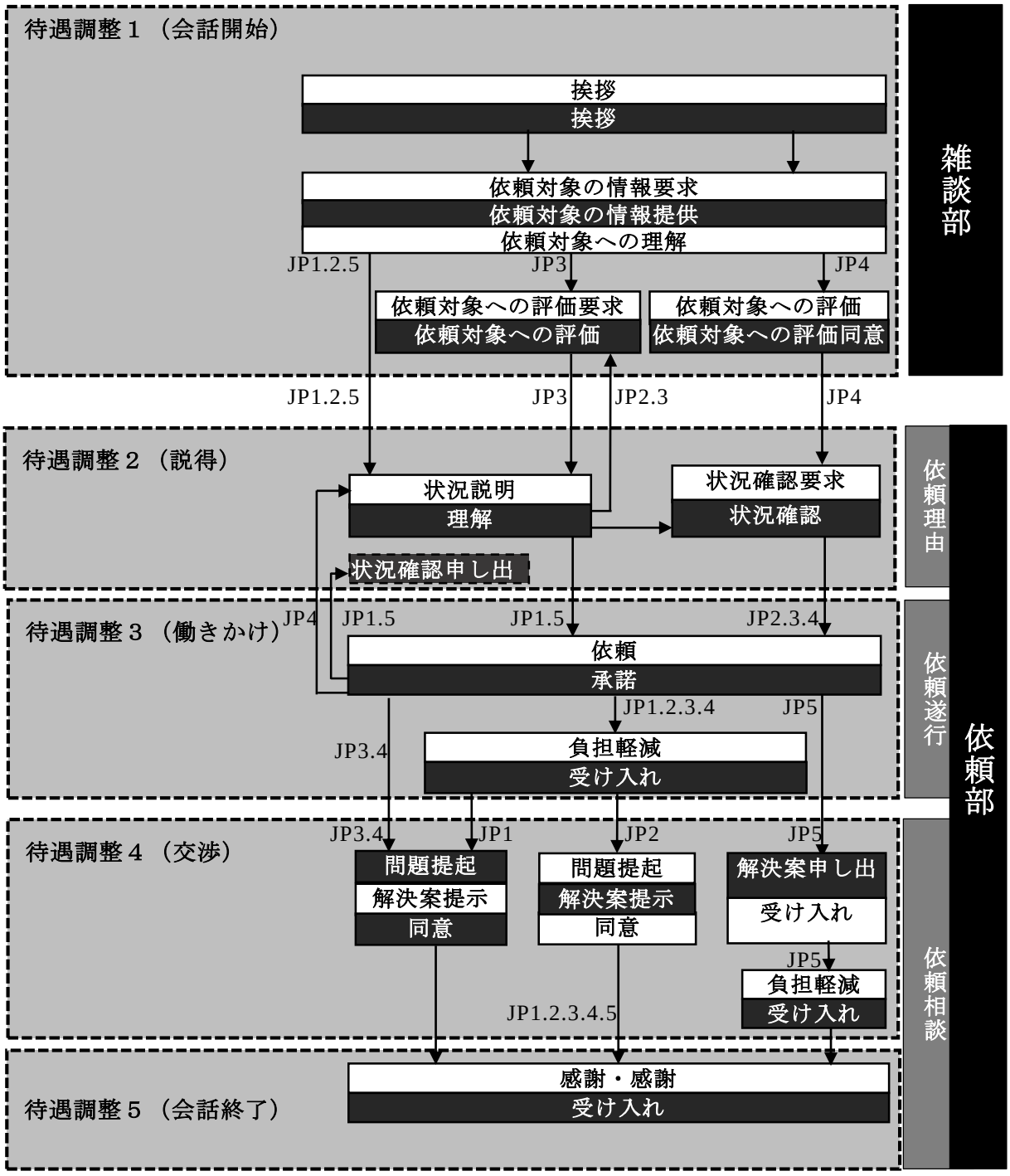
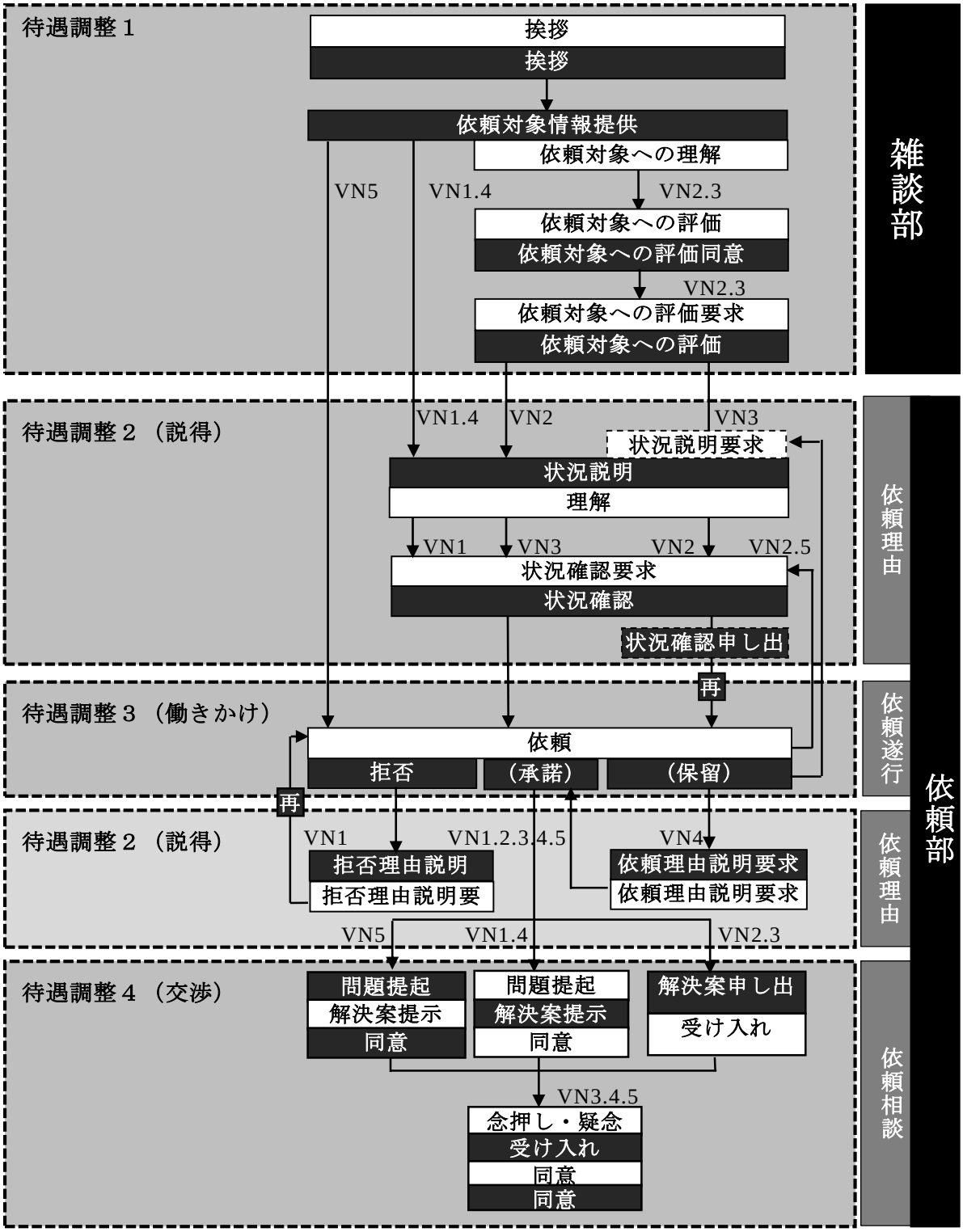


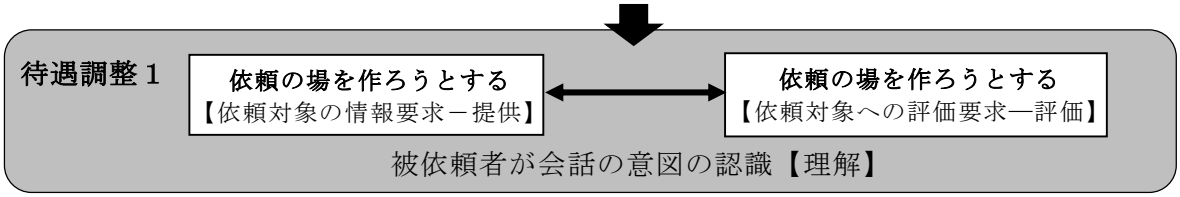
図 7　場面 1 のベトナム語の依頼会話の構造と待遇調整段階



4.1.1 場面１の待遇調整１（会話開始）

負担度が軽い場面１の待遇調整１は、両言語とも依頼対象に関する情報・評価について話し合い、被依頼者を依頼の目的に自然に引き込むことで、【依頼】を行いやすくするタイミングを作ろうとする段階となっていた。更に、依頼者がその依頼対象に関する雑談をする際、被依頼者を会話に参加させ、一方的な会話にならないようにしていることも両言語で観察された。

図 8　場面 1 の依頼会話の待遇調整 1 の展開（日本語・ベトナム語）



以上の図によると、待遇調整１には、両言語とも次の待遇ストラテジーが見られた。

（ア）《場の安定》に関わる待遇ストラテジー

①　依頼の場を作ろうとする【依頼対象情報要求 - 提供】（依）

②　依頼の場を作ろうとする【依頼対象への評価要求－評価】（依）

場面 1 の日本語データでは、依頼対象である「小説」についての情報をお互いに求めたり、「小説」についての評価を交わしたりすることで、依頼者が被依頼者に「これからその小説について何か言うよ」と伝え、依頼を行える場を作ろうとしている。更に、依頼者がその依頼対象に関する雑談をする際、被依頼者を会話に参加させ、一方的な会話にならないようにしていた。

会話例 2 では、人間関係を維持するための【挨拶】がなされた後、依頼者は被依頼者の手元にある依頼対象の小説についての話題を持ち出し、その後依頼対象の情報（小説のタイトル、所有確認）を詳しく聞き出したり自分から依頼対象に関する情報を提供したりすることによって、相手を自然に話に引き込んだところで雑談を終了させている。依頼者が 05JM1 で「何読んでんの」と依頼対象の情報を聞き出し、07JM1、09JM1 でその理解を示すことで、その依頼対象に関心を持っていることを被依頼者に伝えており、その話題で話を続けやすい「場」を作るという待遇調整がなされていると言える。さらに、依頼者が被依頼者に 13JM1 の「どう？面白い？」という【依頼対象への評価要求】で依頼対象を評

価してもらうことによっても、「面白いと言ったから僕も読んでみたい」と依頼を行うための適切な環境、つまり依頼の「場」が作られるのだと言える。

会話例 2　（JP4）依頼者：JM1　被依頼者：JM2[7]

05 JM1: あれ？(1.1)何読んでんの？	依頼対象の情報要求	待遇調整１
06 JM2: え-「もしドラ」って知ってる？	依頼対象の情報提供	
07 JM1: あ.	依頼対象への理解	
08 JM2: ちょっと前流行っ［たやつ.	依頼対象の情報提供	
09 JM1: ［知ってる.　［それ！	依頼対象への理解	
10 JM2: hh まじで？［(え)-.hh	継続支持	
11 JM1: でも:(1.0)＞あれもう＜,買ったんだ？	依頼対象の情報要求	
12 JM2: そうそうそう,買っちゃったちょっ［と:	依頼対象の情報提供	
13 JM1: ［どう？　面白い？	依頼対象への評価要求	
14 JM2: ああ,めっちゃ面白いよ.	依頼対象への評価	
15 JM1:　＞今＜どんぐらい？	状況確認要求	待遇調整２

ベトナム語依頼会話も日本語と同様に、【挨拶】がなされた後、依頼者は、依頼対象に関する情報を相手に提供してもらったり自分から提供したりすることで、相手を自然に話に引き込んで依頼の「場」を作ろうとする待遇ストラテジーが使用されていた。

会話例 3　（VN2）依頼者：VF3　　被依頼者：VF4

01 VF3: Ơ, chào VF4.	VF4 さん、こんばんは。	挨拶	依頼会話と直接関係のない雑談
02 VF3: Xin lỗi nghe đến muộn↑tý↑. Tại ngày ni nhiều việc↑quá↑ nên đến muộn↑tý↑.	遅くなってすみません。仕事が多くてちょっと遅くなっちゃった。	謝罪	
03 VF4: Lâu lắm mới gặp cậu::.	お久しぶり。	受け入れ＝挨拶	
04 VF3: Ở, gọi cái chi rồi?	うん。何を注文した？	情報要求	
05 VF4: Nước dừa.	ココナッツジュース	情報提供	
06 VF3: À, rứa thôi mình gọi yaourt đu đủ.	それなら、パパイヤラッシーにする。	情報提供	
07 VF3: =Ủa, mà đang đọc quyển chi ↑hay↑rứa? Quyển chi mà↑ nhìn↑đẹp↑rứa?	あら、何の本を読んでいるの？面白そう…表紙のデザインが良いね。	依頼対象の情報要求	待遇調整１
08 VF4: À, cuốn ni là::cuốn tiểu thuyết mới:mua↓à↓mà↓.	あ、これは買ったばかりの小説だよ。	依頼対象の情報提供	
09 VF3: Nhìn cái đề hấp dẫn↑rứa↑.	タイトルから面白そうだね	依頼対象への評価	
10 VF4: ¥Cậu¥đọc cuốn này chưa?	もう読んだ？	依頼対象の情報要求	

[7] 網をかけた部分は、本節で扱っている発話を指している。

11 VF3:	Ấm¥đầu¥.[8]hhhh.Đọc rồi thì kêu¥thấy¥hấp¥dẫn↑làm↑chi↑.	熱とかあるの？読み終わったら聞く必要ないじゃない？	**非難=依頼対象の情報提供**	
12 VF3:	= Nội dung về↑cái↑chi rứa?	何について書いてあるの	**依頼対象の情報要求**	
13 VF4:	À:::,tiểu thuyết về::chuyện:: (.)tình lãng mạn	うーん。ロマンチックな恋愛小説だよ。	**依頼対象の情報提供**	
14 VF3:	Ô cha↑. Đúng↑gu↑mình↑ luôn↑. hhhh.	そう。ちょうど読みたいジャンル。	**依頼対象への評価**	
15 VF3	= Đọc¥đến¥mô¥ rồi?	どこまで読んでいる？	**状況確認要求**	**待遇調整2**
16 VF3	=Đọc xong cho mình mượn↑đi↑.	読み終わったら貸して**依頼**ね。		

ベトナム語の会話例 3 では、まず、依頼者は 07VF3 で被依頼者の手元にある依頼対象の小説についての話題を持ち出し、その後 09VF3 のでその依頼対象に関する関心を持っていることを被依頼者に伝達していた。さらに、13VF4 で依頼対象の情報（小説の内容）を詳しく聞き出し、14VF3 の「Ô cha. Đúng gu mình luôn（そう。ちょうど読みたいジャンル）」という【依頼対象への評価】で依頼対象に関する興味を示し「私も読んでみたい」と伝えることによって、その話題で話を続けやすい「場」を作るという待遇調整がなされていると言える。

このように、場面 1 における待遇調整 1 では、両言語の依頼者は、依頼対象である小説についての情報をお互いに求めたりする【依頼対象の情報要求－情報提供】と、小説についての評価を交わしたりすることで、依頼者が被依頼者に「これからその小説について何か言うよ」ということを伝えようとする【依頼対象への評価要求－評価】という発話機能を待遇ストラテジーとして使用し、依頼を行うのに適した環境を作ろうとしている。

4.1.2 場面 1 の待遇調整 2（説得）

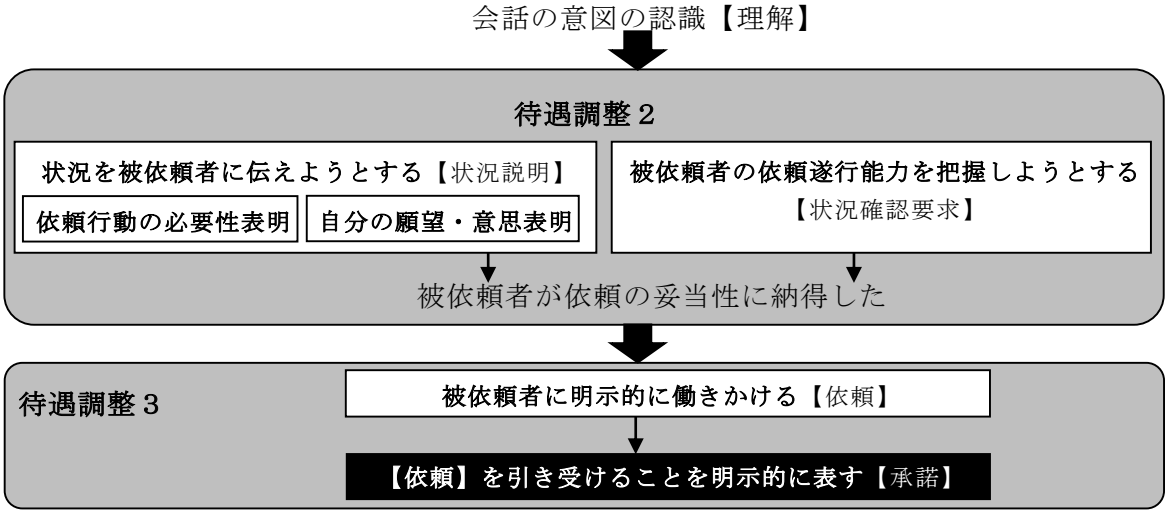
両言語の待遇調整 2 は依頼者が被依頼者に依頼を行える前提条件を理解してもらい、被依頼者を説得しようとする段階であるため、両言語のほぼすべて依頼会話において《行動前提の伝達と理解》に関わる待遇ストラテジーが用いられているが、両言語では相違が観察された。

図 9 のように、日本語の場合は、負担度が軽い場面 1 では、依頼者は①【状況説明】で依頼を行う必要があることを伝えると同時に、【状況確認要求】で被依頼者が置かれてい

[8] 11VF3 の解釈：Ấm「暖かい」đầu「頭」。ベトナム語では、熱が出てくると頭がおかしくなってしまうというのが一般的な考えであるが、ばかばかしいことを言うという解釈もある。

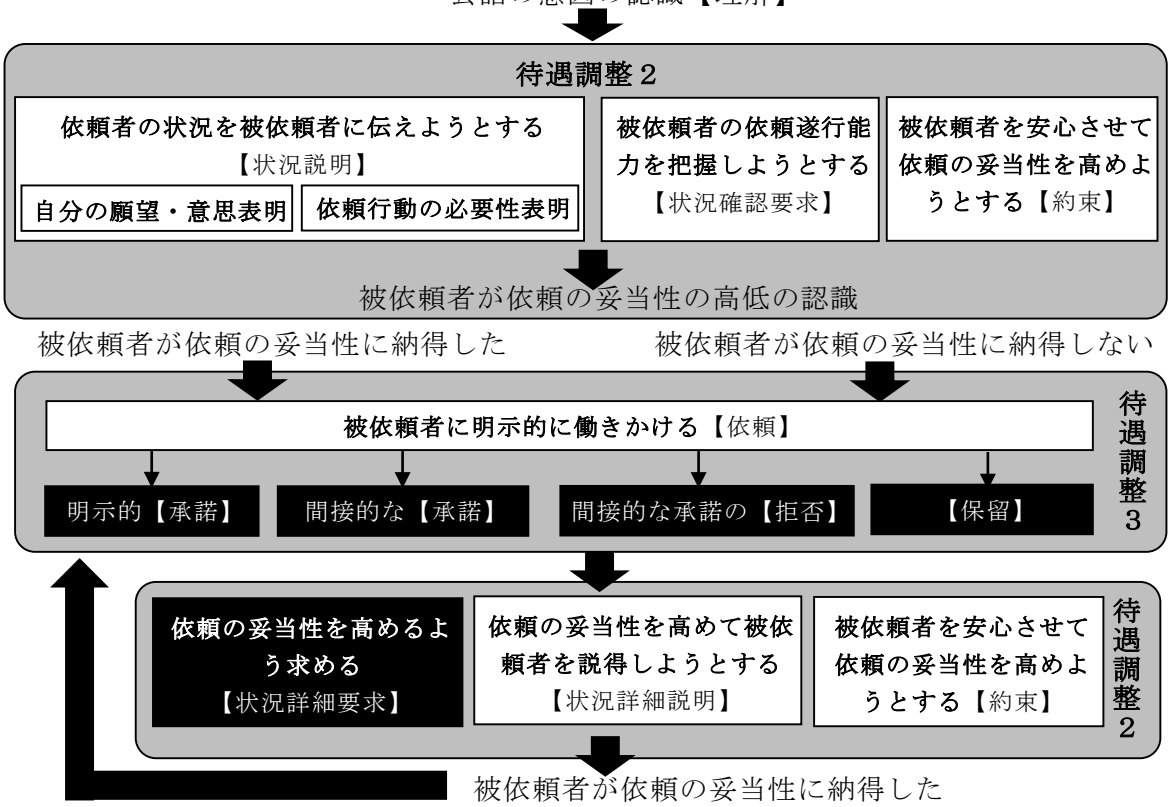
る状況、つまり依頼対象を所有していることを確認するという依頼の前提を提示して被依頼者に依頼の背景を理解させようとしている。さらに、日本語では、依頼者による【状況確認要求】が依頼の待遇ストラテジーとして行われない場合、被依頼者自らが自分の状況を申し出ることによって、依頼にそれほど大きな負担を感じていないことを示すという待遇ストラテジーともなることが明らかになった。

図 9　場面 1 の日本語依頼会話の待遇調整 2 の展開



一方、図 10 のように、ベトナム語の会話でも同様に【状況説明】と【状況確認要求】が見られたほか、依頼者が依頼対象の扱い方、返却方法、返却日などへの約束をする【約束】も見られた。【依頼】の【承諾】が引き出せなかった場合は、依頼の「妥当性」を高めようとして待遇調整 2 に戻り、「すぐ返す」といった【約束】や【状況説明】を再度行い、被依頼者を説得しようとしている。この【約束】は、場面 1 の日本語では見られなかったが、ベトナム語では多く使用されている（VN1・VN2・VN3・VN5）。

図 10　場面 1 のベトナム語依頼会話の待遇調整２の展開



以下は各言語別に依頼会話で見られた待遇ストラテジーを見ていく。

4.1.2.1　日本語依頼会話における待遇調整２（場面 1）

日本語のデータの待遇調整２には、以下の待遇ストラテジーが見られた。

（ア）《行動前提の伝達と理解》に関わる待遇ストラテジー

① 依頼者の状況を被依頼者に伝えようとする【状況説明】（依）

【状況説明】を用いる待遇ストラテジーには以下のような 2 種類が見られた。

a)　依頼行動の必要性表明（JP1・JP2・JP4・JP5）

b)　願望・意思表明（JP3）

本節のデータのうち、4 つの会話が前者で、残りの 1 つが後者であった。このことから、日本語母語話者による依頼会話の待遇ストラテジーとして、自分の願望などの主観的な理由を直接表明するよりも、自分の状況という客観的事実を説明することで、被依頼者から理解を得ようとする待遇ストラテジーの方が好まれると考えられる。

会話例 4 では、依頼者は 11JF1 で被依頼者の手元にある小説を読んだことがないという事実を依頼の動機として被依頼者にその小説を貸してくれるように働きかけようとしている。同様に、会話例 5 では、依頼者 JF3 が 09JF3 で小説を買おうかどうしようか迷ったという小説にまつわる自らの状況を訴えることで依頼行動の必要性を伝え、被依頼者の理解を求めようとしている。このように、依頼者が依頼行動の必要性を伝えることによって依頼の「妥当性」を高めようとする待遇ストラテジーを用いることで、自分の状況への相手の共感を得られるようになると考えられる。

会話例 4 （JP1）依頼者：JF1 被依頼者：JF2

10 JF2:［えっとね, 久しぶりに読もうと思って, 前に読んだことがあるんだけど,「ノルウェーの森」もっかい［読もうと思って	**依頼対象の情報提供**	**待遇調整１**
11 JF1: ［ああ::::私読んだことないんだよ:.	**状況説明**	**待遇調整２**
12 JF1: ＝読んだら，貸してくれる？	**依頼**	**待遇調整３**

会話例 5 （JP2）依頼者：JF3 被依頼者：JF4

09 JF3:=それ:ね:本屋さんですっ↑ごい見て［, ［買うかどうしようか迷［ってたやつ［: :迷 ［ってた. hh↑え: :,それそうか	**状況説明**	**待遇調整２**
10 JF4: ［: ［: ［hhh ［迷うやんな. ［hhh	**理解**	

次に、自分の願望、意思を表すという待遇ストラテジーを用いている会話例 6 では、依頼者は 24JF6 で「～たい」という言語形式をもって自分の願望を表している。

会話例 6 （JP3）依頼者：JF6 被依頼者：JF5

21 JF5: ［そう．なんかね．］古いけど,面白いよ.	**依頼対象への評価**	**待遇調整１**
22 JF6: (0.6)そうなんだ.	**依頼対象への評価同意**	
23 JF5: ゜ふんふん.゜	**依頼対象への評価同意**	
24 JF6: (0.6)もうすぐ,(0.4)今どこらへんまで読ん［( )	**状況確認要求**	**待遇調整２**
25 JF5: ［今ね:, 半分ぐらい ［かな.	**状況確認**	
26 JF6: あ,そうなん ［だ.	**理解**	
27 JF5: うんうん.	**理解**	
28 JF6: なんかず:っと,映画を見た後読みたいな:と思って［:,でも買うでも¥ないか(h)な(h): ［と. ¥	**状況説明**	
29 JF5: ［うんうん. ［hhhhh.h ［そうだよね.(ね:. ］h ［hhhh	**理解**	
30 JF6: ［.hh¥思いながら, ¥］ ［¥そう．¥ここまできて:.	**状況説明**	
31 JF5: .hh¥確かに(h) ［hh¥ ］.h タイミング［逃したね.］［う:ん.	**理解**	

32 JF6: ［¥しまって:．¥］ ］［う:ん.	［hhh **状況説明**	
33 JF6: ＝読み終わったら,(.)［貸してくれない？	**依頼**	**待遇調整３**

② 被依頼者の依頼遂行能力を把握しようとする【状況確認要求】（依）

続いて、依頼者は、被依頼者の状況を把握することで、依頼を行うかどうか判断できるよう「妥当性」を高めようとしている。上述の会話例 6 では、20JF6、会話例 7 では、15JM1 がそれにあたる。本研究で確認された被依頼者の状況は「今どんぐらい？」のように小説をどこまで読んだかということのみであった。

会話例 7 （JP4）依頼者：JM1 被依頼者：JM2

15 JM1: ＞今＜どんぐらい？	**状況確認要求**	**待遇調整２**
16 JM2: 今半分ぐらい［かな:まだ.	**状況確認**	
17 JM1: ［半分 いいな::．＝	**理解**	
18 JM1: ＝読み終わったら貸してよ.	**依頼**	**待遇調整３**
19 JM2: (1.0)［あ-うん, いいよ.	**承諾**	

ここから、【状況確認要求】は、被依頼者が置かれている状況を把握し依頼の「妥当性」を高めるとともに、違和感を感じさせることなく依頼に移るための待遇ストラテジーだと考えられる。

4.1.2.2 ベトナム語依頼会話における待遇調整２（場面 1）

ベトナム語の待遇調整２には、以下の待遇ストラテジーが見られた。

（ア）《行動前提の伝達と理解》に関わる待遇ストラテジー

① 依頼者の状況を被依頼者に伝えようとする【状況説明】（依）

a) 依頼行動の必要性表明（VN1・VN3）

b) 願望・意思表明（VN2・VN4・VN5）

日本語母語話者では、b）よりも、a）の自分の状況という客観的事実を説明することで、依頼行動の必要性を高めて被依頼者から理解を得ようとする待遇ストラテジーの方が好まれることが 4.1.2.1 で明らかになった。それに対し、ベトナム語のデータでは、2 つの会話（VN1・VN3）が前者、残りの 3 つ（VN2・VN4・VN5）が後者であった。両方ともベトナム語母語話者にとっては、小説の貸し借りのような負担度が軽い場合は自分の願望などの主観的な理由を直接表明しても待遇上で支障を来さないようである。

a）に当たる会話例 8 は、依頼者が、まず 10VF5 で自分の状況を説明し、被依頼者の手

元にある小説を読んだことがないという事実を依頼の動機として被依頼者にその小説を貸してくれるよう働きかけようとしている。このように、依頼者が依頼行動の必要性を伝えることによって「妥当性」を高めようとする待遇ストラテジーを用いることで、自分の状況への相手の理解を得ることになる。

会話例 8　（VN3）依頼者：VF5　　被依頼者：VF6

09 VF5: Em cũng nghe nói hay lắm.	めっちゃ面白いって聞いた。	**依頼対象への評価同意**	**待遇調整１**
10 VF5: =Mà em chưa:đọc:	まだ読んでない。	**状況説明**	**待遇調整２**
11 VF5: =Chị đọc(.) xong chưa?	先輩はもう読み切った？	**状況確認要求**	
12 VF6: Chưa::,còn vài trang nữa↑.	まだ。あと数ページ残ってる。	**状況確認**	
13 VF5: Vậy chị đọc xong chị cho::: em mượn::coicó↑hay↑không?	じゃ、読みきったら貸してよ面白いかどうか読んでみる。	**依頼**	**待遇調整３**

会話例 9　（VN4）依頼者：VM1　　被依頼者：VM2

05 VM1: Tui cũng đang::định coi↑đây↑	私も読もうと思ってる。	**状況説明**	**待遇調整２**
06 VM1: =Mà ông mua rồi thì::tui mượn đọc ké hỉ?	買ったんだったらただで読ませてよ。	**依頼**	**待遇調整３**
07 VM2: Ờ, lấy về tối coi nè. Tối rảnh cầm ra coi.	うん,持って帰ってもいいよ。今晩時間があったら読んで。	**承諾**	

会話例 9 は、b)の待遇ストラテジーを活用した例であるが、依頼者が 05VM1 で自分から「đang định （～ようと思っている）」という形で自分の願望を表しそれを理解してもらうことで依頼行動の「妥当性」を高めようとしている。

② 被依頼者の依頼遂行能力を把握しようとする【状況確認要求】（依）

日本語と同様、ベトナム語の場面 1 においても、依頼者は、被依頼者の状況を把握することで、依頼を行えるかどうか判断できるようにする待遇ストラテジーが見られた。

会話例 10　（VN3）依頼者：VF5　　被依頼者：VF6

09 VF5:Em cũng nghe nói hay lắm.	めっちゃ面白いって聞いた。	**依頼対象への評価同意**	**待遇調整１**
10 VF5:=Mà em chưa:đọc:	まだ読んでない。	**状況説明**	**待遇調整２**
11 VF5:=Chị đọc(.) xong chưa?	先輩はもう読み切った？	**状況確認要求**	
12 VF6:Chưa::, còn vài trang nữa↑.	まだ。あと数ページ残ってる。	**状況確認**	
13 VF5:Vậy chị đọc xong chị cho::: emmượn::coicó↑hay↑không?	じゃ、読みきったら私に貸してよ。面白いかどうか読んでみる	**依頼**	**待遇調整３**

会話例 10 では、依頼者である VF5 は自分の状況を伝えた後、依頼を行えるかどうか判断できるように 11VF5 で相手の状況を求めて、13VF5 で【依頼】に至る。

ただし、会話例 11 のように、依頼者が 05VM1 で自分の状況を被依頼者に訴えてすぐに 06VM1 の【依頼】を行っている例も見られた。しかし、この場合は、被依頼者の状況を把握しないままいきなり待遇調整３に入ることになるため、08VM1 の【状況確認要求】で一旦待遇調整２に戻り、被依頼者の状況を確認した後、改めて依頼を示している。

会話例 11　（VN4）依頼者：VM1　　被依頼者：VM2

05 VM1:	Tui cũng đang::định coi↑đây↑.=	私も読もうと思ってる。	**状況説明**	**待遇調整２**
06 VM1:	=Mà ông mua rồi thì::tui mượn đọc ké hỉ?	買ったんだったらただで読ませてよ。	**依頼**	**待遇調整３**
07 VM2:	Ờ, lấy về tối coi nè. Tối rảnh cầm ra coi.	うん、持って帰ってもいいよ。今晩時間があったら読んで。	**承諾**	
08 VM1:	Ông coi chưa ［coi chưa?	本当？もう読み終わったの？	**状況確認要求**	**待遇調整２**
09 VM2:	［Rồi, đọc］hết rồi. Mới vừa đọc hết đó. Ngồi chờ ông lâu↑quá::ngồi buồn buồn:::rút ra::đọc, vừa mới hết↑đó↑.	もう終みきったよ。待っている暇をつぶすために読みだした ら、全部読みきっちゃったよ。	**状況確認**	
10 VM1:	Ờ, rứa thôi cho tui mượn mai tui trả.	うん、それじゃ貸してね。明日返すよ。	**再依頼**	**待遇調整３**

このように、待遇調整２の段階で依頼者による【状況説明】や被依頼者への【状況確認要求】を行うことで、その後の依頼がスムーズに行えるようになる。このことは会話 12 のように、待遇調整１が行われた後、依頼条件を伝える【状況説明】や【状況確認要求】を行わずに依頼を働きかけ、待遇上の問題を起こす例と見ると明らかである。

会話例 12 では、依頼者は自分の状況を訴えず、また被依頼者の状況も把握しないまま、いきなり 14VM3 で「それじゃ、7 巻を貸してね」という依頼を行っている。ここでは、依頼者が相手にこれから行う行為への心理的準備をさせることなく依頼を行っている。そのため、その後、被依頼者から 15VM4 の【状況詳細要求】と、16VM4 の【非難】、18VM4 の【状況確認申し出】が行われることになる。15VM4 の発話は、2 巻から 6 巻を読んでもいない人が 7 巻を読みたがっていること、まさにその態度そのものに驚きを感じていると同時に、その依頼の理由が理解しかねることを示すものである。

会話例 12　（VN5）依頼者：VM3　　被依頼者：VM4

06 VM3:	Truyện chi? Truyện chi::mà trông tranh bìa vẽ đẹp↑vậy?	何の小説なの？表紙のデザインが良いね。	**依頼対象の情報要求**	**待遇調整１**

07 VM4:	Harry Porter	ハリーポッター	依頼対象の情報提供	
08 VM3:	A:truyện ni mới↑nổi↑ phải không?	あら、最近大人気のやつじゃん？	依頼対象の情報要求	
09 VM4:	Đừng nói với ta chưa đọc nghe.	まさか読んでないの？	依頼対象の情報要求	
10 VM3:	Có đọc tập 1 rồi.	いや、1巻は読んだよ。	依頼対象の情報提供	
11	=Tập mấy?	何巻？それ	依頼対象の情報要求	
12 VM4:	Tập 7. Cuốn cuối rồi.	7巻。最終巻だよ。	依頼対象の情報提供	
13 VM3:	Ơi, rứa à.	あらそう。	依頼対象への理解	
14 VM3:	=Rứa↑cho mượn tập 7 về đọc đi.	それじゃ、7巻を貸してね。	依頼	待遇調整３
15 VM4:	Trời,chưa↑đọc>2,3,4, 5,6<mà đòi đọc tập 7↑.	へえ、2,3,4,5,6 巻もまだ読んでないのに 7 巻を読みたいって？	状況詳細要求	待遇調整２
16 VM4:	Bó tay↑	あんたにはまいったなあ！	非難	
17 VM3:	Thì 2,3,4,5,6 đọc sau. ↑Đọc tập 7 được cho biết, đỡ hồi hộp.↑	2,3,4,5,6 巻は後にする。取り敢えず、（続きが気になって）ドキドキしないように 7 巻をまず読んでおくよ。	状況詳細説明	
18 VM4:	Mà ta↑chưa↑có đọc xong:::	けど、まだ読みきってない。	状況確認申し出	
19 VM3:	Khi nào đọc xong cho mượn.↑	読み終わった時に貸してくれていいよ。	再依頼（懇願）	待遇調整３

このように、日本語と同様に、ベトナム語では、待遇調整２に見られる①【状況説明】と②【状況確認要求】は本格的な依頼に入る前にその依頼の「妥当性」を高め、待遇上適切な展開にするために必要不可欠なものだと言える。

③ 依頼者に依頼の妥当性を高めるよう求める【状況詳細要求】（被）

さらに、負担度が軽い場面 1 の日本語データでは見られなかったが、ベトナム語会話において見られたものに【状況詳細要求】がある。これは、被依頼者が、【依頼】に対して【状況詳細要求】で否定的な反応をすることによって【承諾】を保留して会話を調整するという待遇ストラテジーである。

会話例 13　（VN2）依頼者：VF3　　被依頼者：VF4

15 VF3:	=Đọc¥đến¥mô¥ rồi?	どこまで読んでいる？	状況確認要求	待遇調整２
16 VF3:	=Đọc xong cho mình mượn↑đi↑.	読み終わったら貸してね	依頼	待遇調整３
17 VF3:	=Tớ đọc nhanh lắm, ngày là xong thôi.	読むのが早いタイプだから一日で読みきれるよ。	約束	待遇調整２
18 VF4:	Ghê↑ rứa↑. [hhhhhh hhh] [hhhhhh	すごい。本当？	(保留)約束同意	
19 VF3:	[Ời, bởi rứa]	そうだよ。	同意	

20 VF3:	=[cho mình mượn-đọc xong mình trả liền.	それで貸してくれ。読み終わったら、すぐ返すよ	**再約束**
21 VF4:	Trời ơi, tui mà ngồi¥↑ngâm↑¥quyển¥tiểu¥thuyết¥ni↑mấy↑ ngày↑chưa↑xong	この小説をここ数日ずっと読み続けているけど、なかなか進まないよ。	**状況確認**
22 VF3:	Rứa lấy việc cho mình mượn làm động lực. đọc nhanh đi rồi cho mình mượn	それじゃ、私に貸すことを目標にして、早く読んで、私に貸して。	**再依頼（懇願）**
23 VF4:	Ủa¥mà¥chưa¥biết nội dung nhìn cái đề thôi mà↑muốn↑đọc [↑rồi à?	ちょっと待って。内容なんて知らないのに、そんなに読みたいの？	**状況詳細要求**
24 VF3:	[Thì thường:] người ta đi mua sách:người ta↑đâu coi↑ chi↑tiết nội dung phía trong. Người ta thấy cái đề rồi người ta mua sách [rồi đúng không.]	だって･･･本を買うとき内容まで詳しく考えないじゃない。面白そうなタイトルをパッと見て買っちゃうじゃん。	**状況詳細説明**
25 VF4:	[Ờ, có lý. có lý.]	ああ、その通りだね。	**理解**
26 VF3:	Như VF4, VF4 mua:: [quyển sách mà đã đọc hết nội dung đâu.:	VF4 の場合も買ってからまだ全部読みきれてないでしょう。	**非難**
27 VF4:	[Được rồi, tui đọc:được nửa cuốn rồi.	ひどいよ。もう半分まで読んだよ。	**非難否定**
28 VF4:	=Ngày mai hay ngày mốt↑chi↑đó↑tui¥đem¥cho¥bà¥mượn.	明日か明後日くらいに貸すよ。	**（承諾）＝解決案申し出**
			待遇調整３

会話例 13 では、22VF3 の再依頼を受けた被依頼者は、その依頼を保留して、23VF4 で「内容なんて知らないのに、そんなに読みたいの？」と依頼成立のための前提条件である状況を詳細に説明するように求めよとしている。このような場合、依頼者は必ず説明を行うこととなる。このように、【状況詳細要求】は、依頼者の依頼を引き受けるために詳細な説明がほしいことを依頼者に伝え、依頼者に次の発話を促すことへとつながっている。

④ 依頼の妥当性を高めて被依頼者を説得しようとする【状況詳細説明】（依）

さらに、【承諾】がなされた後でも、被依頼者が依頼をより理解できるように、再び状況を説明するという【状況詳細説明】が会話例 14 のように見られた。

会話例 14 では、依頼者は 05VM1 でその小説を読みたいという自分の願望を表した上で、被依頼者に 06VM1 の【依頼】を行い、被依頼者から 07VM2 の【承諾】を得ていた。その後、依頼者は【状況詳細説明】や【約束】を行って、貸してもらえることへの感謝の意を表している。依頼者がこのような展開を用いるのは、被依頼者の善意に対して感謝を

直接言うと友人関係によそよそしさを与えてしまい、依頼の理由を詳しく説明する【状況詳細説明】や【約束】などを行うことで感謝の意を間接的に表した方が適切なためである。

会話例 14　（VN4）依頼者：VM1　　被依頼者：VM2

05VM1:Tui cũng đang::định coi↑ đây↑.	私も読もうと思ってる。	**状況説明**	**待遇調整２**
06VM1:=Mà ông mua rồi thì::tui mượn đọc ké hỉ?	買ったんだったらただで読ませてよ。	**依頼**	**待遇調整３**
07VM2:Ờ, lấy về tối coi nè. Tối rảnh cầm ra coi.	うん、持って帰ってもいいよ。今晩時間があったら読んで。	**承諾**	
08VM1:Ông coi chưa↑ [coi chưa?	本当？もう読み終わったの？	**状況確認要求**	**待遇調整２**
09VM2: [Rồi, đọc]hết rồi.Mới vừa đọc hết đó. Ngồi chờ ông lâu↑quá::ngồi buồn buồn:::rút ra::đọc, vừa mới hết↑đó↑.	もう終みきったよ。待っている暇をつぶすために読みだしたら、全部読みきっちゃったよ。	**状況確認**	
10VM1:Ờ,rứa thôi cho tui mượn mai tui trả.	うん、それじゃ貸してね。明日返すよ。	**再依頼**	**待遇調整３**
11VM1:=Đang khúc ha:y:↑mà↑đang đọc hết cha. Tức dễ sợ.	前のはちょうど続きが気になるところで終わっちゃって、めっちゃ腹が立ったよ。	**状況詳細説明**	**待遇調整２**
12VM2:Ờ,	うん。	**再承諾**	**待遇調整３**
13VM2:=chap trước đoạn nớ:↑hấp dẫn kinh.	前巻の終わりでドキドキした。	**状況詳細説明**	**待遇調整２**
14VM1:↑Ờ, hấp¥dẫn¥dở¥lắm¥hỉ ¥.	そうそう。確かに。	**理解**	
15VM2:Rứa thôi cho tui mượn quyển ni khi mô đọc xong trả hỉ.	それじゃ貸してね。読んでから返すよ。	**約束**	

このように、ベトナム語は、日本語と同様、依頼の【承諾】に至るまでに依頼の前提条件が求められるが、それだけではなく、【承諾】の後にも【感謝】の意を含意するような依頼の理由・前提条件を述べることがあり、待遇調整２が待遇調整３にも繰り返し行われるのが特徴である。そのことと関連してベトナム語の待遇調整２においては、日本語より多くの待遇ストラテジーを使用する必要があると考えられる。

⑤　被依頼者を安心させて依頼の妥当性を高めようとする【約束】（依）

【約束】とは被依頼者が快く貸せるように依頼者が依頼対象の扱い方、返却方法、返却日などへの約束をする発話を指す。【約束】は、場面１の日本語では見られなかったが、ベトナム語では１つの会話で見られた。

会話例 13 では、17VF3 の【約束】は、借りたものを１日で返せるという約束であるが、依頼対象が安い小説であっても返す日を守らないとお互いの関係が壊れてしまう恐れがあ

るため、【約束】によって、被依頼者を安心させようとしている。ここでは、16VF3 の【依頼】、17VF3の【約束】の後に【承諾】が得られなかったため、依頼者は20VF3では「すぐ返す」という【約束】を再度行い、自分の信頼性を強調している。17VF3 は小説をすぐに返す約束であり、同時に、貸してもらうための説得になっているが、18VF4 は「本当?」と VF3 の発話に反応し、17VF3 の依頼には答えていない。そのため、20VF3 で16VF3と17VF4のやりとりを改めて行うこととなっている。

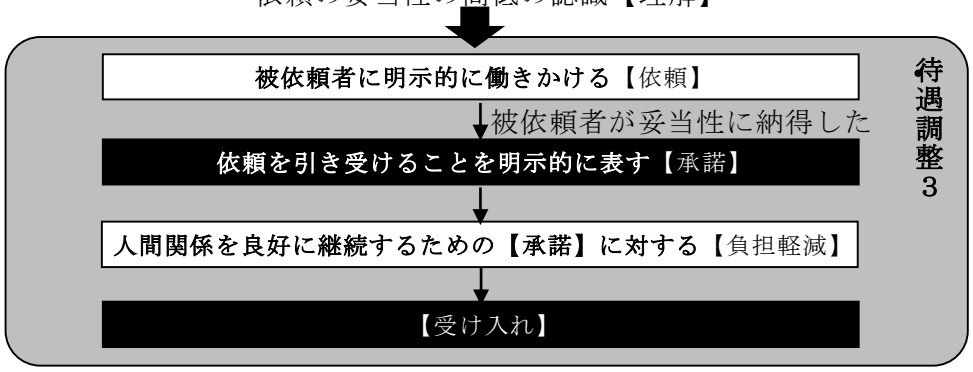
このように、【約束】は待遇調整２において、被依頼者が安心して貸せるということを強調し被依頼者の心理的負担を和らげる待遇ストラテジーの一つであると言える。

4.1.3 場面１の待遇調整３（働きかけ）

待遇調整３は、依頼者が依頼目的を明示的に被依頼者に伝え、依頼者の【依頼】を受け取った被依頼者が明示的に承諾か拒否を行う段階である。

日本語の場合は、図 11 のように、待遇調整３（働きかけ）では、依頼者が【依頼】を明示的に行い、被依頼者も【承諾】を明示的に行うといった単純な展開となっている。さらに、日本語の場合は、依頼者は相手の【承諾】を受けた後、「あ、ほんと？」「いいの？」のなどの【負担軽減】を行い、被依頼者が承諾してくれたことへのの恩恵を強調して被依頼者の心理的な負担を軽くしようとしている。

図 11　場面 1 の日本語依頼会話の待遇調整３の展開



一方、ベトナム語では、【依頼】に対して以下の三つの展開パターンが見られる。

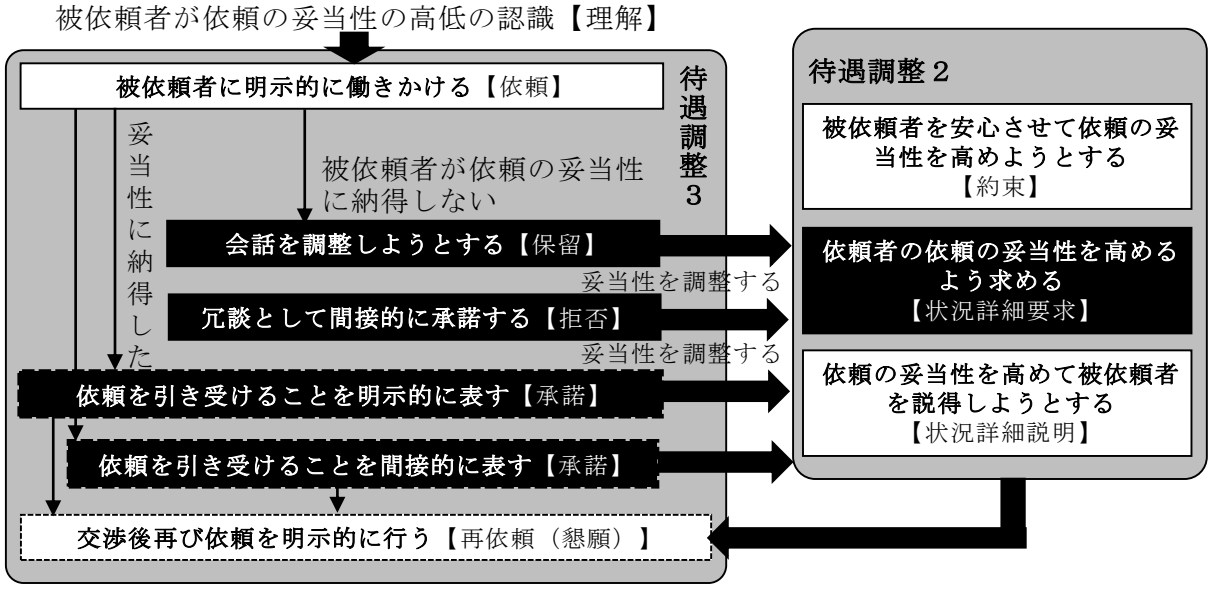
a）明示的な【承諾】を行うことで依頼者の心理的な負担を軽くする

b）依頼に伴う問題への【解決案申し出】によって【承諾】を間接的に理解してもらう

c）冗談めいた【拒否】によって依頼者との親密さを強調し、間接的に承諾する

また、ベトナム語では、負担度が軽い場面においてもその依頼を理解されない場合があり、その場合被依頼者は【保留】を行い、依頼条件を緩和したり依頼者に状況を詳しく求めたり、被依頼者に安心して貸してもらえるよう約束したりすることで、依頼の「妥当性」を高める待遇調整２を再度行ってから、【再依頼】を行う。さらに、日本語のような【負担軽減】の待遇ストラテジーは見られず、【状況詳細説明】や【約束】を再度行う方が圧倒的に多いようである。

図 12　場面 1 のベトナム語依頼会話の待遇調整３の展開



待遇調整３における両言語それぞれの特徴は以下のとおりである。

4.1.3.1 日本語依頼会話における待遇調整３（場面 1）

本節の日本語のデータでは、働きかけである依頼とその反応に関わる待遇ストラテジーとして、以下のものが見られた。

（ア）《働きかけと働きかけられ》に関わる待遇ストラテジー

①　被依頼者に明示的に働きかける【依頼】（依）

本節のデータでは、依頼者は、待遇調整２において被依頼者に自分の状況を伝える【状況説明】と、被依頼者の状況を確認する【状況確認要求】によって依頼の前提を揃えた上で待遇調整３では、被依頼者に依頼内容を伝える【依頼】を以下のように明示的に行うことで、自分の意図をはっきりと被依頼者に伝えている。

会話例 15　（JP1）依頼者：JF1　被依頼者：JF2

12 JF1: =読んだら,貸してくれる？	依頼	待遇調整３
13 JF2: あっ,いいよ.	承諾	

会話例 16　（JP5）依頼者：JM3　被依頼者：JM4

10 JM3: おん.え,ちょっとさ,読み終わったら貸してくれんない？=	依頼	待遇調整３
11 JM4: =ああ,全然いいけど.	承諾	

②　【依頼】を引き受けることを明示的に表す【承諾】（被）

また、【依頼】の直後、会話例 15 と会話例 16 のように【承諾】を明示的に表すというような単純な展開が日本語会話ではすべての会話で観察された。このことから、日本語母語話者が【依頼】に対して【承諾】をする場合は、すぐ明示的に「いいよ」と返事することによって依頼を負担だと感じていないように振る舞い、依頼者の心理的な負担を軽くしようとするのだと考えられる。

（イ）《人間関係》に関わる待遇ストラテジー

①　人間関係を良好に継続するための【承諾】に対する【負担軽減】（依）

a）　眼前のやりとりにおける心理的な負担を和らげる【負担軽減】

b）　その依頼遂行に伴う行為における負担を和らげる【負担軽減】

場面 1 の日本語データでは、【承諾】に対し、「ほんとうに？」「いいの？」のような【負担軽減】が何度も見られた。

会話例 17 では、34JF6 の【承諾】の後、依頼者による【負担軽減】が 35JF5、37JF5、39JF5 と 3 回行われている。まず、35JF5 の「本当に？」のような発話は a）にあたり、依頼者が被依頼者の【承諾】に対して配慮や感謝の意を表したりすることで、相手の心的な負担を少しでも軽くするための発話であり、依頼者が被依頼者の【承諾】を疑っているのではない。このような【負担軽減】は日本語では重要であり、もし「本当に」のような発話なしに「ありがとう」を使用してしまうと、依頼者が「その依頼を受け入れるのが当然である」と思っていると解釈されてしまい、相手の気分を害してしまう恐れがある。

会話例 17　（JP3）依頼者：JF5　　被依頼者：JF6

33 JF5: =読み終わったら,(.)　［貸してくれない？		依頼	待遇調整３
34 JF6: ［うん.	(.)あ,いいよいい［よ.	承諾	《働きかけ》
35 JF5: 本当に？	［あ,	負担軽減	待遇調整３
36 JF6: うんうん. ［あ,		受け入れ	《人間関係》

37 JF5: ［あ全然急いでな(h)いか(h)ら(h),	**負担軽減**	
38 JF6: うん. ［h	**受け入れ**	
39 JF5: ［あ(h)の(h)本当ゆっくり読んでから：,	**負担軽減**	
40 JF6: あ:あ:［あ:.¥ほ(h)んと(h)に？¥［オッケー,分かった. ［うん.］	**受け入れ**	

さらに、会話例 17 では 37JF5 の「全然急いでないから」や 39JF5 の「本当ゆっくり読んでから」のような依頼内容を遂行する際の負担を緩和する【負担軽減】も行われている。また、会話例 18 では、20JM1 の「買うかもしれないけど。うん。もしあれだったら」と依頼を取り消したりするような b)の【負担軽減】も見られた。ここでは、「買うかもしせませんからむりやり貸してもらう必要うはない」ということを言って、貸してくれくても問題がないということを伝えることによって、依頼の強制力を弱めて心理的な負担を軽減しようとしている。

会話例 18 （JP4）依頼者：JM1 被依頼者：JM2

18 JM1: =読み終わったら貸してよ.		**依頼**	**待遇調整３《人間関係》**
19 JM2: (1.0)［あ-うん,いいよ.		**承諾**	
20 JM1: ［い-いやま,買うかもしれな れだったら.	［いけど.うん. ］もしあ	**負担軽減**	
21 JM2:	［あ:や-いいよいいよ.］	**再承諾**	

以上のような 2 種類の【負担軽減】には被依頼者の心理的な負担を和らげ、人間関係を良好に継続するという待遇的効果があると考えられる。

4.1.3.2 ベトナム語依頼会話における待遇調整３（場面 1）

本節のベトナム語のデータでは、働きかけである依頼とその反応に関わる待遇ストラテジーとして以下のものが見られた。

（ア）《働きかけと働きかけられ》に関わる待遇ストラテジー

① 被依頼者に明示的に働きかける【依頼】（依）

会話例 19 のように、依頼者は、待遇調整２において被依頼者に自分の状況を伝える【状況説明】と、被依頼者の状況を確認する【状況確認要求】といった依頼の前提条件が揃った上で待遇調整３で被依頼者に依頼内容を伝えようとする【依頼】を明示的に行うことになる。依頼者は自ら明示的に【依頼】を行うことで、自分の意図をはっきりと被依頼者に伝えるよう働きかけている。

会話例 19 （VN4）依頼者：VM1 被依頼者：VM2

05 VM1: Tui cũng đang::định coi↑đây↑.=	私も読もうと思ってる。	**状況説明**	**待遇調整２**
06 VM1: =Mà ông mua rồi thì::tui mượn đọc ké hỉ ?	買ったんだったらただで読ませてよ。	**依頼**	**待遇調整３**
07 VM2: Ờ, lấy về tối coi nè. Tối rảnh cầm ra coi.	うん、持って帰ってもいいよ。今晩時間があったら読んで。	**承諾**	

② 【依頼】を引き受けることを表す【承諾】（被）

日本語会話では、負担度が軽い場面 1 では、【依頼】の直後に【承諾】を明示的に表すというような単純な展開がすべての会話で観察されたが、ベトナム語では、負担度が軽い場面において以下のような待遇ストラテジーの特徴が見られた。

a） **依頼に対して明示的に引き受ける【承諾】**（VN1・VN4・VN5）

b） **依頼に対して間接的に引き受ける【承諾】**（VN2・VN3）

まず、a）に当たる会話例 19 では、依頼者の 06VM1 の【依頼】に対して被依頼者はすぐに 07VM2 で【承諾】を明言している。このように、依頼者が行った【依頼】に対して被依頼者の【承諾】がすぐになされることにより、依頼による負担を快く受け入れられることを見せ、依頼者の心理的な負担を軽くしようとしている。ただし、前節で論じたように、待遇調整２で【状況説明】、【状況確認】という二つの前提条件のどちらかが欠けていた場合は【承諾】の後でそれらが必ず行われる。

続いて、b）に当たる会話例 20 であるが、13VF5 の【依頼】を受けた被依頼者は、その返事を保留し、14VF6 の発話でその依頼理由を説明してもらった上で、承諾するかどうかを決定している。被依頼者は承諾するかどうかを決定する際は、日本語と異なり明示的に「いいよ」【承諾】を言語形式で明示する代わりに、16VF6 のように「読み終わったら貸せる」という日時に言及する形での承諾が見られた。この 16VF6 によって、依頼に伴う問題への解決案を提示すると同時に依頼を承諾することを間接的に理解させている。

会話例 20 （VN3）依頼者：VF5 被依頼者：VF6

11 VF5: =Chị đọc(.) xong chưa?	先輩はもう読みきった？	**状況確認要求**	**待遇調整２**
12 VF6: Chưa::, còn vài trang nữa↑	まだあと数ページ残ってる。	**状況確認**	
13 VF5: Vậy chị đọc xong chị cho::: em mượn::coi có↑hay↑không?	じゃ、読みきったら私に貸してよ。面白いかどうか読んでみる。	**依頼**	**待遇調整３**
14 VF6: Em thích↑thể loại↑gì↑mà mượn “Bố già”, “Bố già” là::: không có---tình cảm gì đâu á.	どのジャンルが好き？『ゴッドファーザー』って恋愛には全然関係ないよ。	**（保留）** **状況詳細要求**	**待遇調整２**

15 VF5:	Em đọc tầm bậy tầm ba bị::chị em la hoài::. Em đọc thử cuốn cổ điển xem. thử nó hay không.	普段軽いやつを色々読んでるから、姉にしょっちゅう叱られてる。古典的な小説は面白いかどうか読んでみたいな。	**状況詳細説明**	
16 VF6:	Rứa:::khi nào đọc xong chị đưa.	じゃ、いつか読み終わったら渡すね。	**（承諾）解決案提示**	**待遇調整４**

このように、負担度が軽い場面１では、日本語の会話には「うん、いいよ」「いいよ。いいよ」のような【承諾】が必ず現れるのに対し、ベトナム語の依頼会話にはそれらが現れない場合もあり、被依頼者の【解決案提示】または【問題提起】によって、被依頼者が間接的に【承諾】を理解させようとすることがあることがわかった。

③ 冗談として間接的に承諾する【拒否】（被）

日本語の場合は、「小説の貸し借り」程度の負担度の軽い依頼であれば、【依頼】の後すぐに【承諾】が明示され、【保留】、【拒否】も現れないことを述べた。それに対して、ベトナム語では冗談として「いやだ」のような【拒否】が見られた。

会話例 21　（VN1）依頼者：VF1　　被依頼者：VF2

20VF1:	(2.0)Ê, khi mô mi đọc xong á↑ mi cho tau mượn được không?	ねえねえ、読み終わったら貸してもらってもいい？	**依頼**	**待遇調整３《働きかけ》**
21VF2:	Không!	いやだ。	**拒否**	
22VF1:	Vì rã::ng↑rứa↑mi?	何で？	**拒否理由要求**	
23VF2:	Hhhhh	笑い	**拒否理由説明**	
24VF1:	Keo kệt. Tởm.=	ケチだな。	**非難**	
25VF1:	=Thì mi↑đọc↑xong đi rồi mi↑ cho↑tau↑ mượn↑ .	読み終わってから貸してくれてもいいのに。	**再依頼（懇願）**	
26VF2:	Ừ	はい。	**承諾**	

会話例 21 では、依頼者の 20VF1 の【依頼】に対し、被依頼者は 21VF2 で「いやだ」という【拒否】を行っている。ここでの【拒否】は、被依頼者が友達である依頼者をからかって言っている冗談であり、依頼者は「何で？」という【拒否理由説明要求】や「ケチだな」という【非難】を提示している。このような冗談のやりとりは本調査の日本語の依頼会話では全く見られなかった。

上述の観察は会話参加者の親疎関係に起因すると考えられる。ベトナム語母語話者にとっては、友人関係と言えば家族の兄弟くらいの親密さであるため、柔らかい口調でも冗談でもない【拒否】であっても人間関係を損なうことはないが、日本語では、友人関係はそこまでの近い距離にはなく、冗談であっても【拒否】は現れにくい。この点は日本語の依

頼会話とベトナム語の依頼会話の大きな相違点の一つだと考えられる。

④ 被依頼者が会話を調整しようとする【保留】（被）

さらに、負担度が軽い場面 1 の日本語データでは見られなかったが、ベトナム語会話においては、被依頼者は、否定的な反応をする【保留】を、被依頼者の【状況説明要求】（会話例 20 の 14VF6、会話例 22 の 23VF4）や依頼者の【状況確認要求】（会話例 20 の 11VF5）、【状況確認】（会話例 20 の 12VF6）、依頼者の【約束】（会話例 22 の 20VF3）などを通して間接的に示すことで会話を調整する待遇ストラテジーも観察された。この発話では、依頼者の働きかけた【依頼】を引き受けるための条件が揃っていないか、あるいは、【承諾】できるまで説得してほしいことを依頼者に伝えようとし、依頼者に次の発話を促す効果が見られた。ただし、会話例 20 では、13VF5 と 16VF6 が隣接対で、14VF6 と 15VF5 は挿入連鎖になっている。13VF5 の面白いか読んでみるという発話によって、小説への期待が高まっている。それに対して、貸すと承諾する前に、面白くない可能性について示しているのが 14VF6 であり、14VF6 の【保留】は貸すことへの準備としてこの小説でいいかを確認しようとしているのではないかと考えられる。

同様に、会話例 22 では、依頼者は【依頼】とともに【約束】を提示することで依頼の「妥当性」を高めようとしている。それに対して、被依頼者は 18VF4 で貸す準備のための保留を述べていることが分かる。その後、依頼を行う前提条件などの交渉を行い、28VF4 で【承諾】を間接的に行っている。条件の交渉では、被依頼者の【状況詳細要求】や依頼者の【約束】が行われているが、会話例 22 の条件の交渉が貸し借りのやりとりの中に、読む速度についてのからかいも含まれているパターンになっている。このからかいを用いることによって笑いを引き起こし、明るい雰囲気で交渉をスムーズに行おうとしている。

会話例 22 （VN2）依頼者：VF5 被依頼者：VF6

16VF3:=Đọc xong cho mình mượn↑đi↑.	読み終わったら貸してね。	**依頼**	**待遇調整 3**
17VF3:=Tớ đọc nhanh lắm, ngày là xong thôi.	読むのが早いタイプだから一日で読みきれるよ。	**約束**	**待遇調整 2**
18VF4:Ghê↑ rứa↑.[hhhhhhhhh] [hhhhhh	すごい。本当？	**（保留）同意**	**待遇調整 3**
19VF3: [Ời, bởi rứa]	そうだよ。	**同意**	
20VF3:= [cho mình mượn-đọc xong mình trả liền.	読み終わったらすぐ返すよ。	**再約束**	
21VF4:Trời ơi, tui mà ngồi¥↑ngâm↑¥quyển tiểu¥thuyết¥ni↑mấy↑ngày↑chưa↑xong	この小説をここ数日ずっと読み続けているけど、なかなか進まない。	**状況確認**	

22VF3:Rứa lấy việc cho mình mượn làm động lực. đọc nhanh đi rồi cho mình mượn	それじゃ、私に貸すことを目標にして、早く読んで、私に貸して。	**再依頼（懇願）**	
23VF4:Ủa¥mà¥chưa¥biết nội dung nhìn cái đề thôi mà↑muốn↑đọc [↑rồi à?]	ちょっと待って。内容なんて知らないのに、そんなに読みたいの？	**状況詳細要求**	
24VF3:[Thì thường:] người ta đi mua sách:người ta↑đâu coi↑ chi↑tiết nội dung phía trong. Người ta thấy cái đề rồi người ta mua sách [rồi đúng không.]	だって･･･本を買うとき内容まで詳しく考えないじゃない。面白そうなタイトルをパッと見て買っちゃうじゃん。	**状況詳細説明**	
25VF4:[Ờ, có lý. có lý.]	ああ、その通りだね。	**理解**	
26VF3:Như VF4,VF4 mua::[quyển sách mà đã đọc hết nội dung đâu.:	VF4 の場合も買ってからまだ全部読みきれてないでしょう。	**非難**	
27VF4: [Được rồi, tui đọc: được nửa cuốn rồi.	ひどい。もう半分まで読んだよ。	**非難否定**	
28VF4:=Ngày mai hay ngày mốt↑chi↑đó↑ tui¥đem¥cho¥bà mượn.	明日か明後日くらいに貸すよ。	**（承諾）解決案申し出**	**待遇調整４**

このように、被依頼者は【保留】によって依頼者に条件の交渉を促しており、【保留】は【拒否】といったネガティブな態度を表すものではなく、【承諾】に向けて交渉を行うポジティブな態度を表すものである。

⑤ 交渉後再び依頼を明示的に行う【再依頼（懇願）】（依）

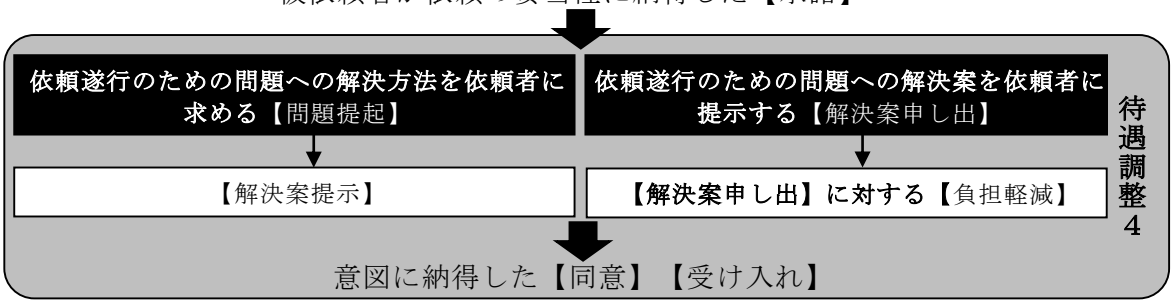
更に、会話例 21 では、日本語の依頼会話には現れなかった【再依頼（懇願）】も見られた。会話例 21 では、25VF1 の【再依頼】は拒否されたからこそ必要となった発話であるが、「読み終わってから貸してくれてもいいのに」という発話で依頼者が依頼の条件を付けて再び依頼を行っている。この【再依頼】は、柔らかい声で冗談めいて発話され、【承諾】を間接的に伝えようとする【拒否】を受けた後に行われていることから、被依頼者が快く承諾してくれたことへの感謝の意を込め、相手の善意を引き受ける待遇ストラテジーであると考えられる。また、【再依頼】に対して、被依頼者は【再承諾】を行っており、待遇調整３を終えている。このように、依頼者と被依頼者は、両者間の人間関係を良好に保ちながらスムーズに依頼を達成させようとしている。

4.1.4 場面１の待遇調整４（交渉）

待遇調整４において日本語母語話者の依頼者は、依頼の遂行を促す【問題提起】の使用を避ける傾向にある。一方、被依頼者は依頼を承諾した時点で、【承諾】が無理に行われたものではないことを示すため【問題提起】や【解決案申し出】を積極的に行う。この

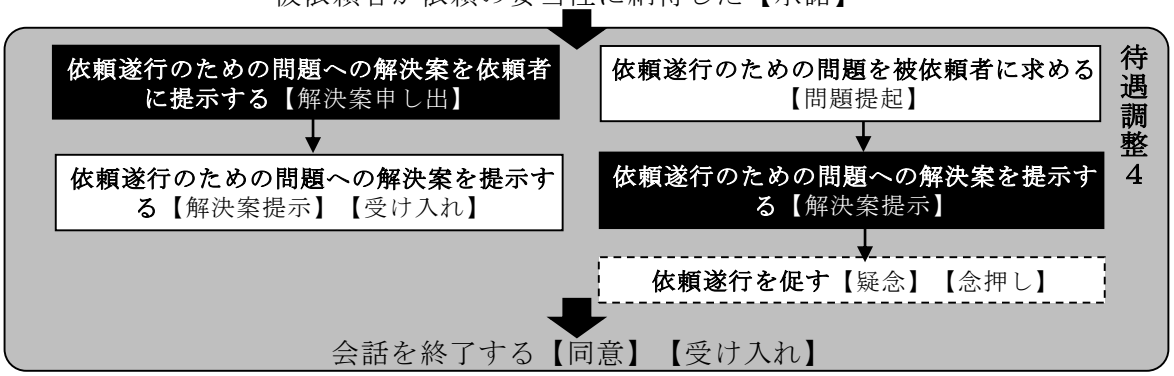
ような展開によって、依頼者の心理的な負担を取り消し、貸してあげたいことを再度伝えようとするものが見られると考えられる。また、被依頼者の【解決案申し出】に対して【感謝】や【負担軽減】などが使用される傾向がある。

図 13　場面 1 の日本語依頼会話の待遇調整 4 の展開



一方、ベトナム語の場合、依頼遂行に必要な事柄に関するやりとりには 2 種類の展開パターンが見られた。ベトナム語では、【解決案申し出】は日本語と同様被依頼者による展開の方が待遇上適切であるが、依頼者から【問題提起】を行い会話を進めようとしても待遇上の問題は生じない。さらに、その後【感謝】や【謝罪】や【関係修復】などは、ベトナム語にはまったく現れなかった。小説の貸し借りはベトナム語母語話者にとっては負担が大変軽いものであるため、相手に感謝を表明するとかえって両者の間に距離を置いてしまうことにつながるのである。また、日本語の場合は【解決案申し出】と【解決案提示】の後に来る発話は【同意】のみだったが、ベトナム語の場合は解決案通りになるかどうかを疑う【疑念】や、相手に早く依頼行動に移るように促す【念押し】も相手の人間関係が親密であるために用いられている。

図 14　場面 1 のベトナム語依頼会話の待遇調整 4 の展開



両言語の会話において使用されている待遇ストラテジーは以下のような特徴が見られた。

4.1.4.1 日本語依頼会話における待遇調整４（場面 1）

場面 1 の日本語のデータでは、以下のような待遇ストラテジーが観察された。

（ア）《行動遂行条件の伝達と理解》に関わる待遇ストラテジー

① 依頼遂行のための問題への解決方法を依頼者に求める【問題提起】（被）

② 依頼遂行のための問題への解決方法を依頼者に提示する【解決案申し出】（被）

これらは、会話参加者が「いつ」「どこで」「何をする」「どのようにする」などの依頼遂行における条件をお互いに取り決める際、用いられる待遇ストラテジーである。

まず、①にあたる会話例 23 では、被依頼者は【承諾】がなされた直後の 20JF4 で「いつ」という問題を出している。被依頼者が依頼遂行のための条件を自分で提起するという待遇ストラテジーを用いることで、被依頼者は依頼を快く引き受けられることを示すことができ、その後のスムーズな条件の解消へとつながっている。

会話例 23 （JP2）依頼者：JF3 被依頼者：JF4

18 JF3: も↑し↑よかったら,おわっ-読み終わってからで全然大丈夫や から ［:,それ貸してくれへんかな［:.	**依頼**	**待遇調整３**
19 JF4: ［う::ん ［.hhh	**承諾**	
20 JF4: うんでも,いつ読み終える- ［られるかちょっと分かれへん ［ねんけど:	**問題提起**	**待遇調整４**
21 JF3: ［ああ,全然 ［だって,買わへんかも［と思って ［たぐらいの奴やから ［: ［うん,全然いつでもいいねんけど	**負担軽減**	
22 JF4: ［h ［hhhh ［そう ［なんや,あーあー	**受け入れ**	
23 JF3: ［また会った時に ［でも一回貸してくれ ［へんかな.=	**解決案提示**	
24 JF4: ［（うん） ［そうやんね. ［そうやんね.	**同意**	
25 JF4: =じゃあの読み終わったらまた連［絡するわ.	**同意**	
26 JF3: ［うん.	**同意**	

また、②に関して会話例 24 では、22JM2 の【解決案申し出】で課題の解決案を申し出ることで、依頼を進めやすくするための条件をつけようとしている。この申し出によって、依頼者の恐縮の意を打ち消し、貸してあげたいことを伝えることになり、その後のやりとりが順調に行えるような足場が用意できると考えられる。

会話例 24　（JP4）依頼者：JM1　　被依頼者：JM2

21 JM2:　［あ:やーいいよいいよ.］	再承諾	待遇調整３
22 JM2: =いいけどでも:,.hhs いつ読み終るかな,後-えっ?(.)どうしかな::ま一週間くらいあったら読み終わる　［（から:)	解決案申し出	待遇調整４
23 JM1: ［あ, 全然急がなくてもいいか［ら:	負担軽減	
24 JM2: ［あ, 本当？	受け入れ	
25 JM1: 読み終わったら連絡してくれたら, ま−買って r−たらあれ−また［一週間	解決案提示	
26 JM2:　［あ::オッケオッケー. わかったわかった.	同意	

（イ）《人間関係》に関わる待遇ストラテジー

①　【解決案申し出】に対する【負担軽減】（依）

会話例 24 のように、被依頼者は 22JM2 の【解決案申し出】で承諾した依頼を期待どおりに遂行できるわけではないということを伝えていえる。また、「一週間あったら」という条件をつけて依頼遂行の期日について交渉しようとしていることが伝わる。それに対し、依頼者は、23JM1 で急いでいないということを伝える【負担軽減】を行っており、依頼者はそれに対する配慮として、「全然急がなくてもいいから」と言い、被依頼者の心理的な負担を減らしている。このように、【負担軽減】は会話参加者同士が互いにやりとりをする中で両者間の人間関係を良好に保つための待遇ストラテジーとして用いられている。

4.1.4.2 ベトナム語依頼会話における待遇調整４（場面 1）

場面 1 のデータでは、日本語では、依頼を行うと、依頼者がその依頼の遂行を促す【問題提起】の使用を避ける傾向にあるということが前節で明らかになったが、ベトナム語では、依頼者による【問題提起】が多く見られるということが明らかとなった。待遇調整 4 の場面 1 の待遇ストラテジーは、以下のようなものが見られた。

（ア）《行動遂行条件の伝達と理解》に関わる待遇ストラテジー

①　依頼遂行のための問題への解決方法を被依頼者に求める【問題提起】（被）

①　依頼遂行のための問題への解決方法を依頼者に提示する【解決案申し出】（被）

まず、①に当たる会話例 25 では、被依頼者からの【承諾】を受けた依頼者は、自ら依頼を遂行するための問題を 27VF1（「いつ」「どうやって」）で提起して、その解決案を求めようとしている。被依頼者は、28VF2 でその問題に対して提案している。 その後、依頼者は 30VF2 で小説を渡す方法の問題を続けて提示し、31VF1 の確認を受け、32VF2

で解決案を提示している。

会話例 25　（VN1）依頼者：VF1　　被依頼者：VF2

25 VF1: =Thì mi↑đọc↑xong đi rồi mi↑ cho↑tau↑mượn↑ .	読み終わってから貸してくれてもいいのに。	**再依頼（懇願）**	**待遇調整３**
26 VF2: Ừ	はい。	**承諾**	
27 VF1: ↓Khi↓mô--Cỡ khoảng::khi mô mi đọc xong↓tau sang nhà mi lấy	いつ？読み終わったらうちまで取りに行く。	**問題提起**	**待遇調整４**
28 VF2: (0.3)Ừ:::, chắc↑cũng↓phải↑tuần sau.	うん、来週ぐらいかもしれない	**解決案提示**	
29 VF1: ↓Ừ↓	うん。	**同意**	
30 VF2: :Mi vẫn ở chỗ cũ đúng không?	まだ前のアパートに住んでるよね?	**問題提起**	
31 VF1: =［Ừ	うん。	**受け入れ**	
32 VF2: ［Ừ::::Rứa có chi vài bữa tơ-tơ sang thì tau gọi điện trước hỉ.	それじゃ、行く前に前もって電話をかけるね。	**解決案提示**	

続いて、②にあたる会話例 26 では、日本語と異なり、依頼の【承諾】の代わりに、28VF4 の【解決案申し出】 が用いられる。被依頼者から小説を貸す日についての問題を自分から申し出、日時が付属した形で【承諾】を行っている。一方、依頼者はそれを受けて、30VF3 で被依頼者が提示した問題の解決案に同意を表し、依頼遂行へと向かう。

会話例 26　（VN2）依頼者：VF3　　被依頼者：VF4

27 VF4: [Được rồi,tui đọc:được nửa cuốn rồi.	ひどいよ。もう半分まで読んだよ。	**非難否定**	**待遇調整３**
28 VF4: =Ngày mai hay ngày mốt↑chi↑ đó↑tui¥đem¥cho¥bà¥mượn	明日か明後日くらいに貸すよ。	**（承諾）解決案申し出**	**待遇調整４**
29 VF4: = Nói¥nhiều¥quá. Hhhh	うるさいな。	**非難**	
30 VF3: [Rồi] ↑Rứa↑ngàymốt↑hỉ↑.	じゃ、明後日でいい。	**受け入れ**	
31 VF3: =Deadline là ngày mốt đó hỉ. Nhanh nhanh hỉ.	明後日が締め切りだよ。早く読んでおいてね	**念押し**	
32 VF4: [hhhhhhhhh]Rồi,biết rồi.	分かった。分かったよ。	**受け入れ**	

このように、日本語と同様ベトナム語の会話においても、被依頼者は、依頼者から依頼遂行のための問題を出すまで待つより、自ら【解決案申し出】の展開の方が待遇上適切であるが、ベトナム語では依頼者からの【問題提起】によって会話を進めようとしても待遇上の問題を生じさせることなくスムーズに交渉を行えることが分かる。

② 依頼遂行を促そうとする依頼者の【念押し】【疑念】（依）

会話例 27 では、依頼者は 16VF5 の【解決案申し出】に対し、相手に依頼行動の遂行を

促す 17VF6 の【念押し】や、相手にその解決案通りに行うかどうか疑いを持っていることを表す 19VF6 の【疑念】などの発話を行っている。

会話例 27　（VN3）依頼者：VF6　　被依頼者：VF5

16 VF5: Rứa:::khi nào đọc xong chị đưa.	じゃ、読み終わったら渡す	**解決案申し出**	**待遇調整４**
17 VF6: Khi↑nào↑là khi nào?	いつかっていつ？	**念押し**	
18 VF5: (0.2)À, vài ngày nữa....	そうだね。あと数日…	**受け入れ**	
19 VF6: Vài ngày nữa hả? Em thấy nghi↑quá↑.nghi cái vài ngày::: của chị quá:::hh[hh	数日か。本当に数日なの？本当かなあ…。	**疑念**	
20 VF5: [Thì:::hhh khi nào chị đọc xong chị gọi em.	読み終わったら声をかける	**解決案申し出**	
21 VF6: Nhớ hĩ !	覚えといてね！	**同意**	
22 VF5: Ừ	うん。	**同意**	

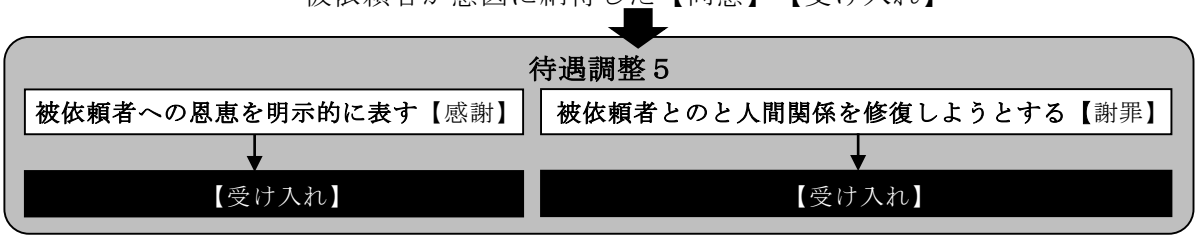
この【疑念】、【念押し】は冗談のように感じられる発話でもあり、依頼会話を和らげるための待遇ストラテジーの一つだと考えられる。日本語の場合は【解決案申し出】と【解決案提示】の後に来る発話は【同意】のみだが、この【疑念】や【念押し】も相手との人間関係が親密であることを示すために用いられているということが明らかとなった。

以上のように、ベトナム語では、被依頼者は【承諾】を明らかにしたところから依頼遂行も日時や方法などをお互いに相談し合って両者に都合の良い条件を探ろうとする。ここで重要なのはベトナム語ではこれらの条件が揃った時点で会話を終了することになるということである。

4.1.5 場面１の待遇調整５（会話終了）

本節の日本語の依頼会話では、会話を終らせるために、いずれの会話においても人間関係を修復する待遇ストラテジーが使用されている。ここで使用されている待遇ストラテジーは、①依頼を承諾してくれたことへ感謝の気持ちを表す【感謝】、②依頼を行ったことに恐縮の意を表明する【謝罪】である。それに対して、ベトナム語の依頼会話は、この待遇調整５が欠落しており、待遇調整４を終えた時点で会話も終了させていることが観察された。小説の貸し借りは、ベトナム語母語話者にとっては大変軽いものであり、【負担軽減】【感謝】【謝罪】などを相手に表明すると、かえって両者の間に距離を置いてしまうことになるので、改まった場面や親しくない相手以外には使用するのを避ける傾向にある。以下では日本語のデータのみを分析するが、日本語の待遇調整５の流れは以下の図 15 のようにまとめられる。

図 15　場面 1 の日本語依頼会話の待遇調整 5 の展開



4.1.5.1 日本語依頼会話における待遇調整 5（場面 1）

（ア）《人間関係》に関わる待遇ストラテジー

①　被依頼者への恩恵を明示的に表す【感謝】（依）

頼（2008，p.22）によると、「依頼会話における感謝は、依頼者が依頼時に「依頼が成立したらありがたい」という気持ち、そして、依頼成立時の喜び・感謝の気持ちを表わす行為を依頼における感謝としている」と述べている。本節の依頼会話においても、依頼が成立したらありがたいという気持ちを表す【感謝】と、依頼遂行に対する喜び・感謝の気持ちを表わす【感謝】の 2 種類が観察された。

会話例 28　（JP4）依頼者：JM1　　被依頼者：JM2

25 JM1: 読み終わったら連絡してくれたら,ま-買って r-たらあれ-ま た［一週間	**解決案提示**	**待遇調整 4**
26 JM2:　［あ: :オッケオッケー. わかったわかった.	**同意**	
27 JM1: ありがとう.	**感謝**	**待遇調整 5**
28 JM2: うん.はいは::い.	**受け入れ**	**《人間関係》**

会話例 29　（JP2）依頼者：JF3　　被依頼者：JF4

23 JF3:　［また会った時に［でも一回貸してくれ［へんかな.＝	**解決案提示**	**待遇調整 4**
24 JF4:　［（うん）　［そうやんね.　［そうやんね.	**同意**	
25 JF4:　＝じゃあの読み終わったらまた連［絡するわ.	**解決案提示**	
26 JF3:　［うん.	**同意**	
27 JF3: 助［かった:買わなくて済んだ［:::hhhhhh　］	**感謝**	**待遇調整 5**
28 JF4:　［ふ:ん.　［そやね hhhh］ .hh-	**受け入れ**	**《人間関係》**
29 JF4: あの,最後までちゃんと教えてあげようか:. ［（このこれこんなんこんなんこんはやって:.）］	**冗談**	
30 JF3: ［¥いやいやいやいやそれ聞かへん聞かへん¥　］	**回避**	

前者にあたる会話例 28 の 27JM1 の【感謝】は、依頼遂行の際に何らかの利益を得ることができるため、「依頼が成立したらありがたい」という感謝の意を表わすものであるのに対して、後者にあたる会話例 29 の 27JF3 のような【感謝】は、その気持ちの他、被依

頼者の依頼承諾に対するその場の喜びを伝えるものである。これらの【感謝】は、依頼者が被依頼者から受ける恩恵を強調して会話を終了させることで、これからの人間関係を大事にしようとするための待遇ストラテジーとして使用されている。

さらに、ベトナム語話者が冗談を【依頼－承諾】の間に入れるのに対し、日本語話者は【依頼－承諾】に邪魔にならないような形で 29JF4 を【冗談】として承諾後に言っている。これは日本語とベトナム語の待遇ストラテジーに関する言語文化的違いではないかと考えられる。

② 被依頼者との人間関係を修復しようとする【謝罪】

頼（2008）によると、依頼者がこれから被依頼者に迷惑・負担をかけることを予想して【謝罪（詫び、恐縮の意の表明）】を行うこともあるという。また、頼（2008，p.17）は、「依頼の会話では被依頼者が依頼内容を実行する際に労力・時間・心理的な負担を受けるため、依頼は被依頼者にとって不快な状況であり、依頼者と被依頼者の人間関係において「不均衡な状態」が生じている。その認識によって、恐縮の意を感じ、依頼の際に何らかの形でその恐縮の意を被依頼者に伝え、人間関係における「不均衡な状態」が修復される」と主張している。本稿もこの立場に立っている。

会話例 30　（JP2）依頼者：JF1　　被依頼者：JF2

14 JF1: (2.5)へ:えー:::.いつ？いつごろ(.)どうやって借りようか.	**問題提起**	**待遇調整４**
15 JF2: ああ,どうやって借りようか.えー,そうですね.どうしましょう.	**受け入れ**	
16 JF2: うーん::: (1.2)え↑今度はいつ会える？	**問題提起**	
17 JF1: 今度？	**確認要求**	
18 JF2: うん=	**確認**	
19 JF1: =う::: ん.来週のこれぐらいの時間？	**解決案提示**	
20 JF2: あ,じゃあそれまでには読んでる-と ［思う. ［ん	**同意**	
21 JF1: ［あ,ごめんね急［がせて.	**謝罪**	**待遇調整５《人間関係》**
22 JF2: いいえ.大丈夫.	**受け入れ**	
23 JF1: じゃ.	**終結**	

会話例 30 では、依頼を承諾することによって「本をゆっくり読めない」という労力・時間・心理的な負担を受ける被依頼者の JF2 に対して、依頼者はその恐縮の意を 21JF1 の【謝罪】によって被依頼者に伝えようとしている。このように、【謝罪】は、会話参加者の人間関係を修復するための待遇ストラテジーとして用いられている。

4.1.6 まとめ

以上、本節では、場面 1 における日本語とベとベトナム語の待遇調整に用いられる待遇ストラテジーを見てきた。下の表 5 は、場面 1 の両言語の各段階において使用されている待遇ストラテジーを示したものである。

表の見方：

網をかけた待遇ストラテジーは、片言語に出現する

※がついている待遇ストラテジーは両言語に出現しているが、使用の意図が異なる

表 5　場面 1 の両言語の各待遇調整における待遇ストラテジー

	日本語	ベトナム語
待遇調整 1	(ア)　《場の安定》 ①　【依頼対象情報要求 - 提供】※ ②　【依頼対象への評価】※	(ア)　《場の安定》 ①　【依頼対象情報要求 - 提供】※ ②　【依頼対象への評価要求－評価】※
待遇調整 2	(ア)　《行動前提の伝達と理解》 ①　【状況説明】※ ②　【状況確認要求】	(ア)　《行動前提の伝達と理解》 ①　【状況説明】※ ②　【状況確認要求】 ③　【状況詳細要求】 ④　【状況詳細説明】 ⑤　【約束】
待遇調整 3	(ア)　《働きかけと働きかけられ》 ①　明示的な【依頼】※ ②　明示的な【承諾】	(ア)　《働きかけと働きかけられ》 ①　明示的な【依頼】※ ②　【承諾】　a）明示的な【承諾】 b）間接的な【承諾】 ③　【保留】 ④　間接的に承諾する【拒否】 ⑤　【再依頼（懇願）】
	(イ)　《人間関係》 ①　【承諾】に対する【負担軽減】	
待遇調整 4	(ア)　《行動遂行条件の伝達と理解》 ①　【問題提起】 ②　【解決案申し出】	(ア)　《行動遂行条件の伝達と理解》 ①　【問題提起】 ②　【解決案申し出】 ③　依頼者の【念押し】【疑念】
	(イ)　《人間関係》 ①　【負担軽減】	
待遇調整 5	(ア)　《人間関係》 ①　【感謝】 ②　【謝罪】	

日本語とベトナム語の依頼会話の各段階の待遇調整における使用されている待遇ストラテジーの共通点と相違点を以下のようにまとめる。

(1)《場の安定》に関わる待遇ストラテジーの使用

依頼者が被依頼者に唐突さを感じさせないように、依頼対象である「小説」についての情報をお互いに求めたり、「小説」についての評価を交わしたりする《場の安定》に関わる待遇ストラテジーで、依頼者が被依頼者に「これからその小説について何か言うよ」ということを伝えている。このように、待遇調整１は、依頼を始めるに先立ち、依頼者が被依頼者を自分の依頼目的へと向かう話に引き込むために、依頼対象、あるいは依頼対象をめぐる事柄に関する雑談を交わす段階である。場面１の依頼会話では、依頼対象に関する雑談を行わない会話が、両言語とも全く見られなかった。ここから、雑談は依頼者が被依頼者に心構えをさせることになり、依頼達成に大きな役割を果たしていることが両言語で共通している。

(2)《行動前提》に関わる待遇ストラテジーの使用

両言語の待遇調整２は依頼者が被依頼者に依頼を行える前提条件を理解してもらい、被依頼者を説得しようとする段階であるため、両言語のほぼすべての依頼会話において《行動前提の伝達と理解》に関わる待遇ストラテジーが用いられているが、両言語では相違が観察された。日本語の場合は、依頼者は①【状況説明】で依頼を行う必要があることを伝えると同時に、②【状況確認要求】で被依頼者が置かれている状況を確認している。さらに、日本語では、依頼者による【状況確認要求】が行われない場合、被依頼者自らが自分の状況を申し出ることによって、依頼の負担が大きくないということを示すことが明らかになった。一方、ベトナム語の会話でも同様に①【状況説明】と②【状況確認要求】が見られたほか、依頼者が依頼対象の扱い方、返却方法、返却日などへの約束をする【約束】も見られた。この【約束】は、場面１の日本語とは異なり、ベトナム語では多く使用されている。また、待遇調整３で【承諾】を引き出せない場合、依頼の「妥当性」を高めようとするために、待遇調整２に戻り、【約束】を再度行ったり、【状況詳細説明】で被依頼者を説得しようとしている。

(3)【依頼】に対する待遇ストラテジーの使用

【依頼】に対する【承諾】の有無は日本語とベトナム語の依頼会話の相違点の一つだと

思われる。日本語では、依頼者の【依頼】に対して、被依頼者は「あっ,いいよ」のような【承諾】を必ず言語で明らかにするため、【保留】と【拒否】は現れなかった。その原因としては「小説の貸し借り」程度の負担度の軽い依頼であれば、そもそも断るようなことにならないからだと考えられる。それに対して、ベトナム語では【承諾】が必ず出現するわけではなく、被依頼者は【承諾】の代わりに【解決案申し出】や【問題提起】で、依頼者に間接的に【承諾】を理解させていた。さらに、「いやだ」のような冗談めいた【拒否】によって【承諾】を間接的に理解してもらおうとしたり、また、【状況詳細要求】で【保留】の意を表して依頼の理由を理解できるまで求めようとしたりすることも見られた。この【保留】は【拒否】といったネガティブな態度を表すものではなく、【承諾】に向けて交渉を行うポジティブな態度を表すものである。

(4)【負担軽減】の有無

依頼を引き受ける【承諾】に対し、日本語では「本当に？」「いいの？」のような【負担軽減】が使用されていたが、ベトナム語の会話では見られなかった。この【負担軽減】は言語形式から【確認要求】と思われやすいが被依頼者に対する感謝の気持ちを表し、心的な負担を減らすための発話であり、会話を順調に行うのに役に立つと考えられる。

(5) 会話終了のための待遇ストラテジー

会話を終らせるために、日本語の依頼会話では、【承諾】がなされた後、いずれの会話においても人間関係を修復する待遇ストラテジーが使用されている。ここで使用されている待遇ストラテジーは、①依頼を承諾してくれたことへ感謝の気持ちを表す【感謝】、②依頼を行うことに対して恐縮の意を表明する【謝罪】である。それに対して、ベトナム語の依頼会話は、この待遇調整５が欠落しており、待遇調整４を終えた時点で会話も終了させようとしていることが観察された。その理由としては、小説の貸し借りはベトナム語母語話者にとっては大変軽いものなので、ベトナムの依頼会話を終了するのに【負担軽減】、【感謝】、【謝罪】などを相手に表明すると、かえって両者の間に距離を置いてしまうためであると考えられる。ベトナム語では、被依頼者は【承諾】を明らかにしたところからお互いに相談し合い、両者に都合の良い条件がそろった時点で会話を終了することになる。

4.2 場面 2（ビデオカメラの貸し借り）における待遇調整

本節では、場面 2 の分析結果について、ベトナム語、日本語の順に考察する。場面 2 は負担度が中程度のものであり、場面の状況は以下のとおりである。

> 依頼者は来月、通っている英会話学校のスピーチコンテストに出場する。スピーチをしているところをビデオにとりたいが、ビデオカメラを持っていない。被依頼者がビデオカメラを持っていると知り、会社の食堂で一緒に昼ご飯を食べようと被依頼者を誘った。被依頼者と話して、ビデオカメラを貸してもらえるように依頼する。

まず、図 16 のように、日本語の場合は、場面 1 より負担が重い場面 2 では、場面 1 と同様に、待遇調整１→待遇調整２→待遇調整３→待遇調整４→待遇調整５のように会話が展開されていたが、その中で待遇調整２と待遇調整３が繰り返されていることが観察された。依頼者は依頼を行う前提条件を理解してもらおうとする【状況説明】と【状況確認要求】を行った上で依頼を行っているが、それらのみで承諾か拒否かを決められない会話が 2 例観察された。そのような場合には、待遇調整２が再び生じ、被依頼者からその依頼の前提条件を詳しく追求するという待遇ストラテジー、あるいは、依頼者が自ら自分の依頼を行った理由やその依頼を承諾してもらった場合の【約束】によって被依頼者が安心してその依頼を遂行できるように説得しようとする《行動前提の伝達と理解》の待遇ストラテジーなどが用いられる必要があるようである。この待遇調整２の中で説得できそうなタイミングが来ると、依頼の意図を再び伝える【再依頼】によって待遇調整３が再び生じることになる。その後、待遇調整４で、依頼遂行のための条件をお互いに交わし、待遇調整５で再び人間関係を良好に継続するための【感謝】【謝罪】【関係修復】などの連鎖によって会話を終了することになる。

一方、図 17 のように、ベトナム語の依頼会話における場面 2 における待遇調整の展開は、場面 1 と同様に、待遇調整１→待遇調整２→待遇調整３→待遇調整４のように展開されていることが観察された。負担度が中程度の場面においても、両者の人間関係を良好に保とうとする待遇調整５が欠落して、待遇調整４を終えた時点で会話も終了させようとしていることが観察された。ただし、待遇調整３で被依頼者による【依頼申し出】や待遇調整４の【解決案申し出】の出現の場合は、【負担軽減】や【感謝】を用いて被依頼者の善意に対してありたい気持ちを表したり、両者の人間関係を良好に保とうとしたりする【関係修復】を行う必要があるため、待遇調整５で依頼を終了させていた。

図 16　場面 2 の日本語の依頼会話の構造と待遇調整段階

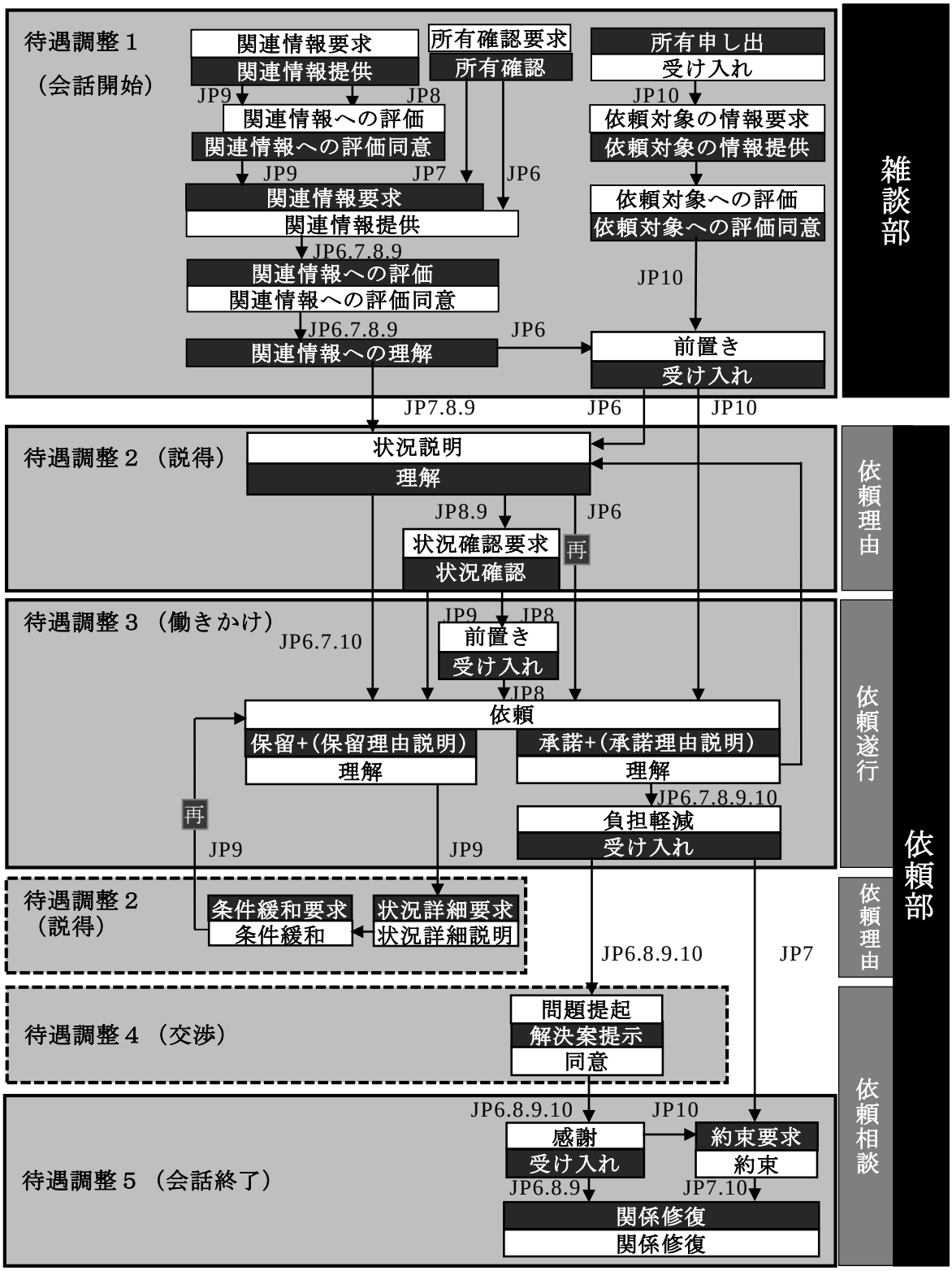
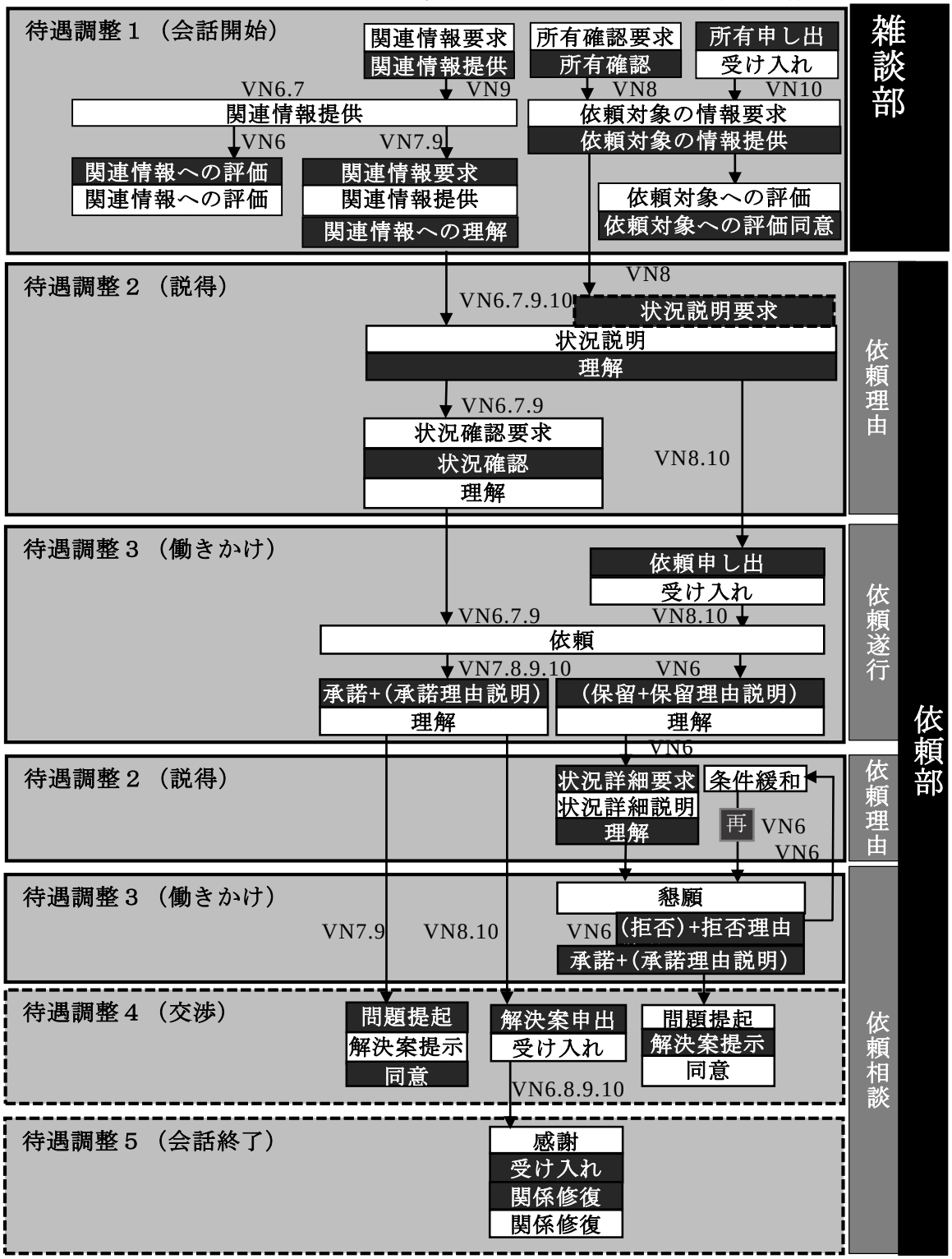


図 17　場面 2 のベトナム語依頼会話構造における待遇調整段階



以下では、会話例を挙げながらそれぞれの待遇調整を見ていく。

4.2.1 場面 2 の待遇調整 1（会話開始）

負担が中程度の場面 2 の待遇調整 1 は、依頼対象に直接言及するのではなく、依頼対象と関連のある情報を間接的に相手に提供し、相手に自分の会話の目的に気づかせ、依頼への道を作ろうとする【関連情報要求－提供】が待遇ストラテジーとして使用され、依頼の「場」を段階的に整えていくことが見られた。他に、【所有確認要求】でその依頼対象を想起させる関連情報を提供するきっかけを設けようとする待遇ストラテジーも見られた。その後、さらに、依頼者は、依頼対象を巡る関連情報を詳しく求めたり、評価したりする【関連情報への評価要求－評価】で被依頼者の話の調子に合わせようとする待遇ストラテジーが行われている。これらのストラテジーは両言語とも見られた。ただし、【前置き】は、日本語依頼会話では出現していたが、ベトナム語依頼会話では現れなかった。

図 18　場面 2 の日本語依頼会話の待遇調整 1 の展開

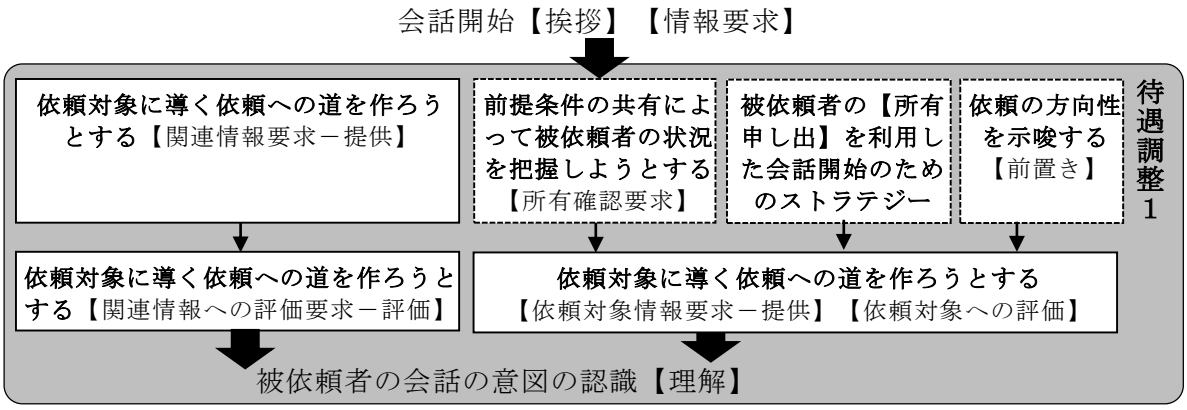
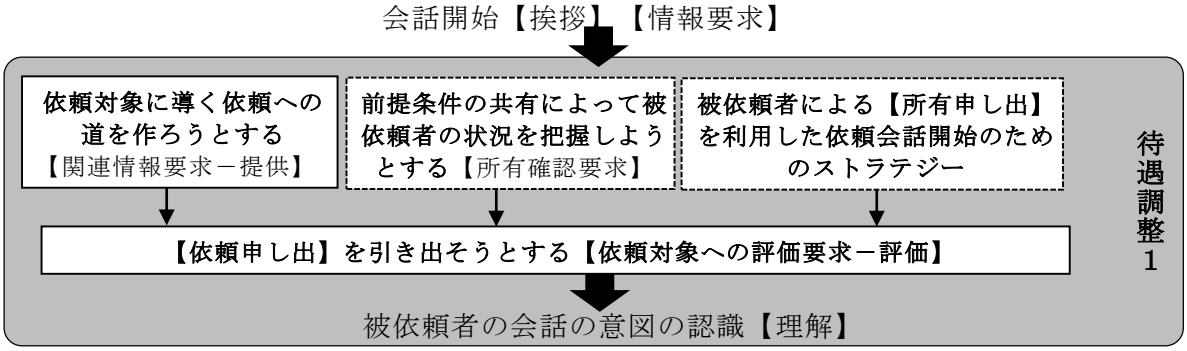


図 19　場面 2 のベトナム語依頼会話の待遇調整 1 の展開



両言語の待遇調整 1 には、それぞれの待遇ストラテジーが以下のように見られた。

4.2.1.1 日本語依頼会話における待遇調整１（場面 2）

（ア）《場の安定》に関わる待遇ストラテジー

① 依頼対象に導く依頼の場を作ろうとする【関連情報要求－提供】（依）

② 依頼対象に導く依頼の場を作ろうとする【関連情報提供への評価要求－評価】（依）

まず、①については、会話例 31 のように、依頼者は英会話スクールに関する話題を提示し、自分がスピーチコンテストに出るという状況を理解してもらえるよう、詳しく説明している。依頼者は、20JM1 の「最近,どう？そっちの仕事は？」と、31JM1 の「仕事と他さ,なんかこう趣味とかやってるの？」という発話でまず相手の状況について聞いている。このような質問は、21JM2 から 30JM2、32JM2 から 36JM2 のように自分のことについて答えた後、「自分のことを聞かれたら相手に同じようなことを聞き返す」という展開になることも多く、それを期待して行っているとも考えられる。被依頼者の 38JM2「忙しいの？」という質問を受けて初めて、39JM1 で英会話スクールの話題を持ち出している。その後、依頼者は、41JM1、43JM1、46JM1、48JM1、52JM1、54JM1 などの依頼目的と関係のある情報を自ら提供しており、依頼のできる場を作ろうとしている。これらの情報がその後依頼の理由となるわけである。この段階で依頼者は依頼目的を持って関連情報を提供しているが、被依頼者はそれに気づかず、雑談として会話を進めている。

会話例 31 （JP9）依頼者：JM1 被依頼者：JM2

20 JM1: 最近,どう？そっちの仕事は？結構忙しいなの？	**関連情報要求**	**待遇調整１**
21 JM2: そうだな.この時期::いや,別かな,教えることも慣れてきたみたいだし-	**関連情報提供**	
22 JM1: あ,そうなんだ.	**関連情報への理解**	
23 JM2: -移動も-俺と関係ないことだったけど,なんか [ ] まあ,わりと簡単にやっているイメージは [(0.1)] あるんかな.	**関連情報提供**	
24 JM1: [うん] [あ,本当]	**関連情報への理解**	
25 JM2: うん.	**関連情報への理解**	
26 JM2: どう？そっちは？	**関連情報要求**	
27 JM1: ああ,まあまあかな.まあ,ちょっとね.あのうー(.)4 月か 5 月にちょっとね＞新入さんが入ってて,ちょっと忙しかったんだけど, [今ちょっと落ち] 着いてきた＜	**関連情報提供**	
28 JM2: [はいはい] そうだね,そういう時期かもね.	**関連情報への評価**	
29 JM1: うん,そうだね.	**関連情報への評価同意**	
30 JM2: それはそうだ.h.h	**関連情報への評価同意**	

31 JM1: (0.4)仕事と他さ,なんかこう趣味とかやってるの？［○○とか］	関連情報要求	待遇調整1
32 JM2: ［いや,　］相変わらずでしょう.飲みに行ったりとか.［　］でも,平日は(0.1)飲みに行くとかあまりないーかな:: :	関連情報提供	
33 JM1: ［hhhh］あ,そうなん？	関連情報への理解	
34 JM2: うん,家に帰っててまあ,ゆっくりテレビを見たりとかー	関連情報提供	
35 JM1: えっ,そうなんや	関連情報への理解	
36 JM2: 日は: : 外出って言ってもドライブぐらいだから,そんなにとーとうでとうでしないかもしれないね.	関連情報への評価	
37 JM1: そうか.	関連情報への理解	
38 JM2: 忙しいの？［　して］	関連情報要求	
39 JM1: ［う:::ん］まあ,全然趣味:趣味じゃないんだけど-［　］ちょっと英語を勉強しないとや［ばい］なっ	関連情報提供	
40 JM2: ［うん］［あら］	関連情報への理解	
41 JM1: 結構,たまにさ：海外から電話がかかってくるじゃん.	関連情報提供	
42 JM2: はい,はい,	関連情報への理解	
43 JM1: いや,ちょっと-［hhhh　］安心	関連情報提供	
44 JM2: ［困るだよね.］　信じま［すって hhh］	関連情報への評価	
45 JM1: ［そうそう　］そう.=	関連情報への評価同意	
46 JM1: =ちょっと英会話学校を始めましたさ	関連情報提供	
47 JM2: おっおっ.はい.はい.いいね.	関連情報への理解	
48 JM1: でも,結構もう,月謝は安くないけど,結構まあ,楽しくて,先生めっちゃいい人で,	関連情報提供	
49 JM2: へっ	関連情報への理解	
50 JM1: うん,	関連情報への理解	
51 JM2: それはいいね	関連情報評価	
52 JM1: でさ,やっぱ入ってから,まあ,そんなに経っていないんだけど: ［(.)　］スピーチコンテストがちょっと来月あるらしくて,	状況説明	待遇調整2
53 JM2: ［うん　］まさか？	継続支持	
54 JM1: そう.h.h出［ろ出ろと言ったからさ,］［あんまり話すのが得意じゃないけど,］	状況説明	
55 JM2: ［hhhhhhhh　］すご［いな:::::: なっているだね　］すごいね.	理解	
56 JM2: ＝もう原稿とか自分で考えてる:ん？	関連情報要求	待遇調整1
57 JM1: まあ,先生と相談しながら:だね	関連情報提供	
58 JM2: おっ,格好いいな	関連情報への評価	
59 JM1: でも,俺だめだ.はなす - はなすのは緊張しすぎるから	状況説明	待遇2
60 JM2: そうだね.結構いるんでしょう？スピーチの人	理解	

ここで、日本語母語話者の依頼者は、最初から依頼対象について言及するのではなく、依頼を行うに先立ち、依頼対象についての間接的な話題を選び出し、段階的に依頼対象について触れていっている。このような待遇ストラテジーを用いて、依頼者は相手に違和感や唐突さなどを感じさせずに、自分の会話の目的に気づかせ、依頼への道を作ろうとするのである。要するに、このような待遇ストラテジーは相手が何の目的をもって会話を進めているのかを把握していない被依頼者に心の準備をさせようとすることにより、これから行う依頼の「場」を整えるプロセスにおける一つのステップとなると考えられる。

③ 前提条件の共有によって被依頼者の状況を把握しようとする【所有確認要求】（依）

会話例 32 では、依頼者はビデオカメラを借りるという目的に向けて、ビデオカメラの所持を被依頼者に確認する依頼対象の【所有確認要求】という発話によって依頼会話を始めている。ここでは、05JF1 が【所有確認要求】の発話であり、これに対して 06JF2 でビデオカメラの所有を確認した後、次の話題を提示している。

会話例 32 （JP6）依頼者：JF1 被依頼者：JF2

05 JF1:［ビデオカメラで何かとっているって言ってたよね.	所有確認要求	待遇調整 1
06 JF2: .h そうそう.なんか:,え:::=(0.5)会社の中で？	所有確認	
07 JF1: うん.いや会社の中でもどこでも.	関連情報要求	
08 JF2: あ:,会社の中でも撮ってるんだけ［ど:, hhh［hh	関連情報提供	
09 JF1: ［¥へえっ?¥ ［.hh それって¥ちょっと見たいかも.¥	関連情報への評価	
10 JF2: .hhh なんか,え:::ちょっと楽しそうに(.)なんかしてる人の(.)［ビデオを,	関連情報提供	
11 JF1:［(へ:),えっ, 例えば？	関連情報要求	
12 JF2: .h 例えば？ =なんか,え::,(1.8)ん:女の子と男の- ［人-おとん: なの人と男の人が ［:,楽しそうに話して ［るとか:,	関連情報提供	
13 JF1: うん.= ［(ん:) ［うん. ［楽しそうに＞(話してる)＜いや,それって,ちょっと噂になったり,	関連情報への理解	
14 JF2: そう.	関連情報への理解	
15 JF1: いや.＝	関連情報への評価	
16 JF2: ＝でもこれって,(0.5)していいかどうかわかん¥ない［んだ(h)け(h)ど(h)¥, hhhh.hh	関連情報提供	
17 JF1: ［hhhh.hh	関連情報への理解	

ここで、依頼対象であるビデオカメラを持っていることは、依頼の前提条件であるため、【所有確認要求】の発話を用いることで、依頼者は、依頼を行えるかどうかの前提条件を確認し、被依頼者の状況を把握するのに加え、依頼対象を想起させる関連情報を提供する

きっかけを設けようとしていると考えらえる。その後、依頼者は、依頼対象を巡る関連情報を詳しく求めたり、評価したりすることで被依頼者の話の調子に合わせようとする待遇ストラテジーが行われている。このような待遇ストラテジーによって、被依頼者が自分の目的から離れることなく雑談のように会話を進めることができると考えられる。

④ 被依頼者による【所有申し出】を利用した依頼会話開始のためのストラテジー（依）

本稿で扱うデータでは、被依頼者による【所有申し出】が出現する会話が見られた。これは、被依頼者が依頼対象についての情報を提供するタイミングを捉えて、依頼者が依頼対象に関するやりとりを進めていこうとするというものである。

会話例 33 （JP10）依頼者：JM4 被依頼者：JM3

01 JM3:(そうい)えばさ, ［ ］俺この間ビデオカメラ買ったんだよ.	**所有申し出**	**待遇調整 1**
02 JM4: ［はい.］あ,ほんまに？	**継続支持**	
03 JM3:うん.	**継続支持**	
04 JM4:どんなん買ったん.	**依頼対象の情報要求**	
05 JM3:.h あ:の:,なんか CM でやってるやつでさ:,	**依頼対象の情報提供**	
06 JM4:うん.	**理解**	
07 JM3:(0.6)結構いい感じなんだよ.	**依頼対象への評価**	
08 JM4:あ:い:ね:.	**依頼対象への評価同意**	
09 JM3:(0.7)そうそうそうそう.	**依頼対象への評価同意**	

会話例 33 では、被依頼者のロールカードに依頼者が借りようとしているということが示されていたため、被依頼者は、自分が最近ビデオカメラを買ったということを話し始めており、依頼者はそのタイミングを捉えて、被依頼者の【所有申し出】を利用するという待遇ストラテジーにより、依頼対象をめぐる話題として雑談を進め、依頼を行う「場」を作ろうとしている。ここのように、依頼会話を始めるのに適したタイミングが来れば、それを利用して依頼会話を進めることができる。実際の会話では必ずこのような展開になるとは限らないが、そのタイミングをうまく利用し依頼の目的に向かって会話を進めようとするのも適切な方法である。

⑤ 依頼の方向性を示唆する【前置き】（依）

張（2004）では、【前置き】とは、「ちょっとお願いがあるんですけど」などの依頼を明示的に示唆するメタ的な発話であると主張している。三井（1997）では、日本語の依頼会話を分析し、「依頼を行う」という言語行動について言及するメタ言語的な発話は、

依頼者の行動の方向性を示唆するもので、依頼の負担を軽減させることにおいて有効であると指摘している。また、陳（2007）は、前置き表現を対人関係に対する配慮を表すもの（聞き手との人間関係を保つための配慮）か、伝達性への配慮を示すもの（いかに効率よく伝達情報を聞き手に伝えるかという配慮）か、という基準を設けて、「対人配慮型」と「伝達性配慮型」の 2 種類に分けている。

表 6　【前置き】の下位分類（陳 2007，p.104）

対入配慮型	詫び表明	「申し訳ないんだけど,〜」
	理解表明	「お気持ちはありがたいんだけど, 〜」
	謙遜表明	「こんなことを言うのは僭越ですけど,〜」
	釈明提示	「別にあなたをひどい人だとは思わないけれど,〜」
伝達性配慮型	話題提示	「例の展覧会の話ですが, 〜」
	様態提示	「簡潔に申しますと,〜」

場面 2 の待遇調整 1 で観察された【前置き】は、「ちょっと聞きたいことがあるんやけど」「ちょっとさ」「ちょっと頼みたいことがあるんけど」のような、後者の「伝達性配慮型」に属している話題を提示するものである。陳は、この【前置き】は、依頼者が伝達しようとする内容を被依頼者に予告して談話の方向性を示し、依頼者が伝達効果を高めるものであると指摘しており、本稿でもその立場に立って分析を行う。

会話例 34　（JP7）依頼者：JF3　　被依頼者：JF4

01 JF3: あのう,　［>ちょっと<聞きたいことがあるんや［けど,	**前置き**	**待遇調整 1**
02 JF4:　　［うん］　　［うん,何？	**受け入れ**	
03 JF3: JF4 さんって,　［　　］ビデオカメラ持ってたっけ？	**所有確認要求**	
04 JF4:　　［うん］ ビデオカメラは,↑うん,えっとね,↑ちょっと古くてもいいの (に)やっ　［たら持っているけど,	**所有確認**	
05 JF3:　　［うんうんうんうん	**理解**	

会話例 34 のように依頼の負担が中程度の場面 2 の日本語依頼会話でも【前置き】が出現しており、これによって依頼会話が開始されている。ここで、依頼者 01JF3 の【前置き】を受けた被依頼者は、02JF4 で「何？」と返している。この「何？」「どうしたん？」のような【前置き】に対する反応により、被依頼者の方から依頼者による働きかけとなる 03JF3 の【所有確認要求】を促すことができ、会話参加者が依頼の「場」をお互いに作ろうとしていると考えられる。

4.2.1.2　ベトナム語依頼会話における待遇調整１（場面 2）

（ア）《場の安定》に関わる待遇ストラテジー

①　依頼対象に導く依頼への道を作ろうとする【関連情報要求－提供】（依）

負担度が中程度の場面 2 では、ベトナム語の依頼会話は、日本語と同様【関連情報要求-提供】によって依頼の「場」を作ろうとしている。

会話例 35　（VN9）依頼者：VM1　　被依頼者：VM2

09 VM1:	Ờ bữa ni:::, ông::tiếngAnh::lớp tiếng Anh bên trung tâm nớ răng rồi ?	あのう、その英語スクールはどう？	**関連情報要求**	**待遇調整１《場の安定》**
10 VM2:	Cũng tàm tạm, ngữ pháp đồ::thì hắn:::cũng tạm↑ổn↑. Có điều nghe thì:nhanh quá nghe không được:còn nói thì:cứ cà chập cà chạng[9]↑rứa↑. Chưa được chi↑hết↑, nói chung↑à: nghe nói là↑không↑được↑chi↑hết↑:::>Y như vịt nghe sấm↑ rứa↑.< [10]	まあまあ。文法なんかは大分よくなったけど、聴解と会話は下手くそなのよ。まあ、全然だめなんだ。まあ、ちんぷんかんぷんだなあ。	**関連情報提供**	
11 VM1:	Ờ.	そうか。	**理解**	
12 VM1:	=Bên lớp tui:tuần sau:hắn:::tổ chức: thi hùng↑biện↑.	私のところは来週スピーチコンテストがあるのよ	**関連情報提供**	
13 VM2:	À, hùng biện tiếng Anh à?	そうか。英語の？	**関連情報要求**	
14 VM1:	Ờ.	そう。	**関連情報提供**	

会話例 35 では、依頼者は直接依頼対象に関することを話題とするのではなく、「英語習得」「英語スクール」の話題から雑談を始めている。これらの話題は、任意のものではなく、依頼会話の全体の流れを想定し、依頼者に意図的に選択されている。「英語習得」「英語スクール」の話題から「英語スピーチ」の話題に移り、そこで必要となるビデオカメラを被依頼者に想起させようとしている。このように、【関連情報要求－提供】は、依頼対象と関連させやすい事象を示すことで、依頼対象と関連のある情報を間接的に相手に提供し、相手に自分の会話の目的に気づかせ、依頼対象の話題に導き、依頼への道を作ろうとするストラテジーとして使用されている。

---

[9] cà chập cà chạng「へたくそ」「（能力が）にぶい」

[10] 10VM2 直訳：まるでアヒルが雷の音が聞こえているようだ。（解釈：アヒルは、雷の音が聞こえても何の音か完全に理解できないことの例えで、人の話している言葉や内容が全く分からない状態を指す）

② 【依頼申し出】を引き出そうとする【依頼対象情報への評価】（依）

会話例 36 では、「ビデオカメラの所有」の話題が被依頼者によって持ち出されている。依頼者は、そのタイミングを利用して、06VM4 の発話で依頼者が被依頼者に依頼対象のビデオカメラに関する情報を要求し、07VM3 の発話で被依頼者の情報提供を受けた後、08VM4 で「Ờ, loại ni ta cũng rất là thích đây.（それは僕も好きだよ。）」と【依頼対象情報への評価】を行っている。

会話例 36 （VN10）依頼者：VM4 被依頼者：VM3

05 VM3:	=Cái máy của↑Canon↑:: hiệu::FS405.	キャノンの FS405 だよ。	**依頼対象情報提供**	**待遇調整１《場の安定》**
06 VM4:	Giá của hắn>bao nhiêu rứa?	いくらだった？	**依頼対象の情報要求**	
07 VM3:	Ờ::ta mua con↑5↑triệu.	うーん。500 万ドンで買った。	**依頼対象の情報提供**	
08 VM4:	Ờ, loại ni ta cũng rất: là:: thích↑đây↑.	それは僕も好きだよ。	**依頼対象の評価**	
09 VM4:	Loại ni mới ra phảikhông.	出たばかりのやつでしょ	**依頼対象の情報要求**	
10 VM3:	Ờ, loại này mới ra↑đây.↑ Quay phim:chuẩn full HD::, cho ra chất lượng hình ảnh↑đẹp↑lắm↑.	そうだね。フル HD 対応のビデオカメラで、かなりきれいな画像で撮れるよ。	**依頼対象の情報提供**	
11 VM4:	Ta cũng định mua cái mà chưa có đủ kinh phí.	買うつもりだけど、予算は足りないなあ。	**依頼対象への評価**	
12 VM3:	Ờ:	そうなんだ。	**理解**	
13 VM3:	=thì khi↑mô↑mà::nhà có dịp kỷ niệm↑hay gì↑đó↑ thì nói ↑ta↑, ta đưa cho mà mượn về↑ mà↑quay↑làm↑kỷ niệm::	記念日とかに使いたかったら、遠慮なく言ってね。録画のために貸そう。	**依頼申し出**	**待遇調整３**
14 VM4:	Tốt↑quá↑,	いいね。	**受け入れ**	
15 VM4	=ta đang định mượn đây.	=ちょうど貸してほしいんだ。	**依頼**	

この 07VM3 で、依頼者が被依頼者に「このビデオカメラに興味がある」ということを伝えようとしている。その後、【依頼対象情報要求－提供】を繰り返す中で、11VM4 の【依頼対象情報への評価】を行うことで「このビデオカメラがほしいなあ」と被依頼者に好奇心を与え、最終的に被依頼者から【依頼申し出】が得られるように仕向けている。このような展開によって、依頼目的から離れていかず、かつ依頼対象を話題とした雑談と、依頼目的とのバランスを調整しようとしており、待遇調整２をスムーズに行えるように

している。このように、ベトナム語では、【関連情報への評価】は待遇調整１と待遇調整２をつなぐ発話として働いている。

③ 前提条件の共有によって被依頼者の状況を把握しようとする【所有確認要求】（依）

続いて、会話例 37 では、依頼者の VF6 は依頼対象のビデオカメラを持っているかどうかに関して被依頼者に確認を求める発話で会話を開始している。その後、依頼者はさらに、ビデオカメラに関する【依頼対象の情報要求】を行ってビデオカメラの話題を提示している。それを受けた被依頼者は、ビデオカメラについて何かがあると気づき、08VF5 で依頼者に状況を詳しく説明するよう求めている。このように、依頼者は依頼対象の【所有確認要求】を待遇ストラテジーとして持ち出すことで、被依頼者に依頼の目的に気づかせることに成功している。

会話例 37　（VN8）依頼者：VF6　　被依頼者：VF5

04 VF6:	Mà hôm trước bữa::lễ hội văn hóa, chị thấy em mang máy lên quay phim. Máy của em à ?	で、この間の文化祭にビデオカメラを持っていたよね。あれはあなたの？	**所有確認要求**	**待遇調整１《場の安定》**
05 VF5:	Dạ.	うん。	**所有確認**	
06 VF6:	Mua lâu chưa ?	いつ買ったの？	**依頼対象の情報要求**	
07 VF5:	Chắc phải cả năm rồi, mà có↑mấy↑khi xài↑mô↑.	1 年前くらいだけど、あまり使わないよ。	**依頼対象の情報提供**	
08 VF5:	= Chị cần dùng↑chi↑à?	お姉さんは何かに使いたいの？	**状況説明要求**	**待遇調整２**

④ 被依頼者による【所有申し出】を利用した依頼会話開始のためのストラテジー（依）

ベトナム語では、被依頼者による【所有申し出】を利用して依頼会話へ向かう雑談の「場」を作る待遇ストラテジーとする会話が見られた。会話例 38 では、被依頼者が出した話題が依頼者にとって都合の良いビデオカメラについての話題であったため、その話題に沿って会話が順調に進んでいる。ここでは、依頼者は、被依頼者が 01VM3 で出したビデオカメラの話題に沿って、ビデオカメラについての情報要求（03VM4・06VM4・09VM4）を繰り返して会話を進め、依頼者がビデオカメラに興味を持っていることが示されている。最終的に 11VM4 でそのビデオカメラを使いたいことを伝えると同時に、自分の状況をほのめかしている。

会話例 38　(VN10) 依頼者：VM4　　被依頼者：VM3

01 VM3: ↑Ê↑VM4↑,bữa trước nói với mi xong về ta↑quất↑luôn↑ cái máy quay phim↑đó↑mi↑.	VM4 さん、この間話し合いが終わって帰ってからそのビデオカメラを買うことにしたよ。	**所有申し出**	**待遇調整１**
02 VM4: Giàu có dữ↑hè↑.	お金持ちだよなあ。	**受け入れ＝意見提示**	
03 VM4: ↓Máy↓quay↓phim↓loại chi rứa mi?	結局何のやつにした？	**依頼対象の情報要求**	
04 VM3: Ờ::	えー。	**同意**	
05 VM3: =Cái máy của↑Canon↑:: hiệu::FS405.	キャノンの FS405 だよ。	**依頼対象の情報提供**	
06 VM4: Giá của hắn>bao nhiêu rứa?	いくらだった？	**依頼対象の情報要求**	
07 VM3: Ờ::tau mua con↑5↑triệu.	うーん。500 万ドンで買ったのよ。	**依頼対象の情報提供**	
08 VM4: Ờ,loại ni ta cũngrất:là:: thích↑đây↑.=	それは僕も好きだよ。	**依頼対象への評価**	
09 VM4: =Loại ni mới ra phải không.	出たばかりのやつでしょ	**依頼対象の情報要求**	
10 VM3: Ờ, loại này mới ra↑đây.↑ Quay phim:chuẩn full HD::,cho ra chất lượng hình ảnh↑đẹp↑lắm↑.	そうだね。フル HD 対応のビデオカメラで、かなりきれいな画像で撮れるよ。	**依頼対象の情報提供**	
11 VM4: Ta cũng định mua cái mà chưa có đủ kinh phí.	買うつもりだけど、予算は足りないなあ。	**依頼対象への評価**	
12 VM3: Ờ:	そうなんだ。	**理解**	
13 VM3: =thì khi↑mô↑mà:: nhà có dịp kỷ niệm↑hay gì↑ đó↑thì nói↑ta↑, ta đưa cho mà mượn về↑mà↑ quay↑làm↑kỷ niệm::	記念日とかに使いたかったら、遠慮なく言ってね。録画のために貸そう。	**依頼申し出**	**待遇調整２**

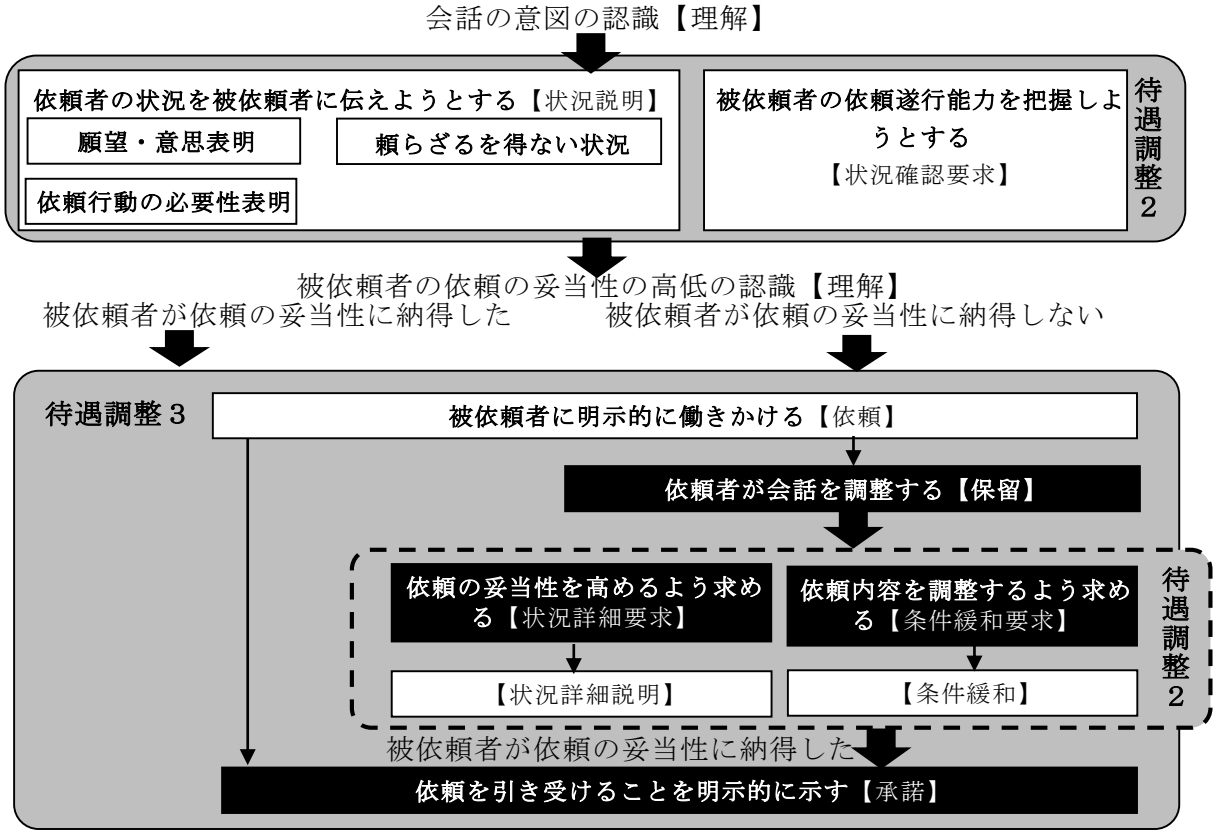
このような展開は、依頼者が、被依頼者が依頼対象についての情報を提供するタイミングを捉えて、依頼者が依頼対象の雑談を進めていこうとするというものである。実際の会話で必ずこのような展開になるとは限らないが、そのタイミングをうまく利用して依頼の目的に向かって会話を進めているという理想的な展開である。

4.2.2 場面 2 の待遇調整２（説得）

負担度が中程度の場面 2 では、両言語とも【状況確認要求】で被依頼者が置かれている状況を確認すると共に、【状況説明】で①依頼を行いたいという願望・意思と②依頼を行う必要があるので依頼を行いたいという動機のほかに、場面 2 の特徴となる③被依頼者を頼らざるを得ない状況にあるから、依頼を行わないといけないという依頼の行動前提のバ

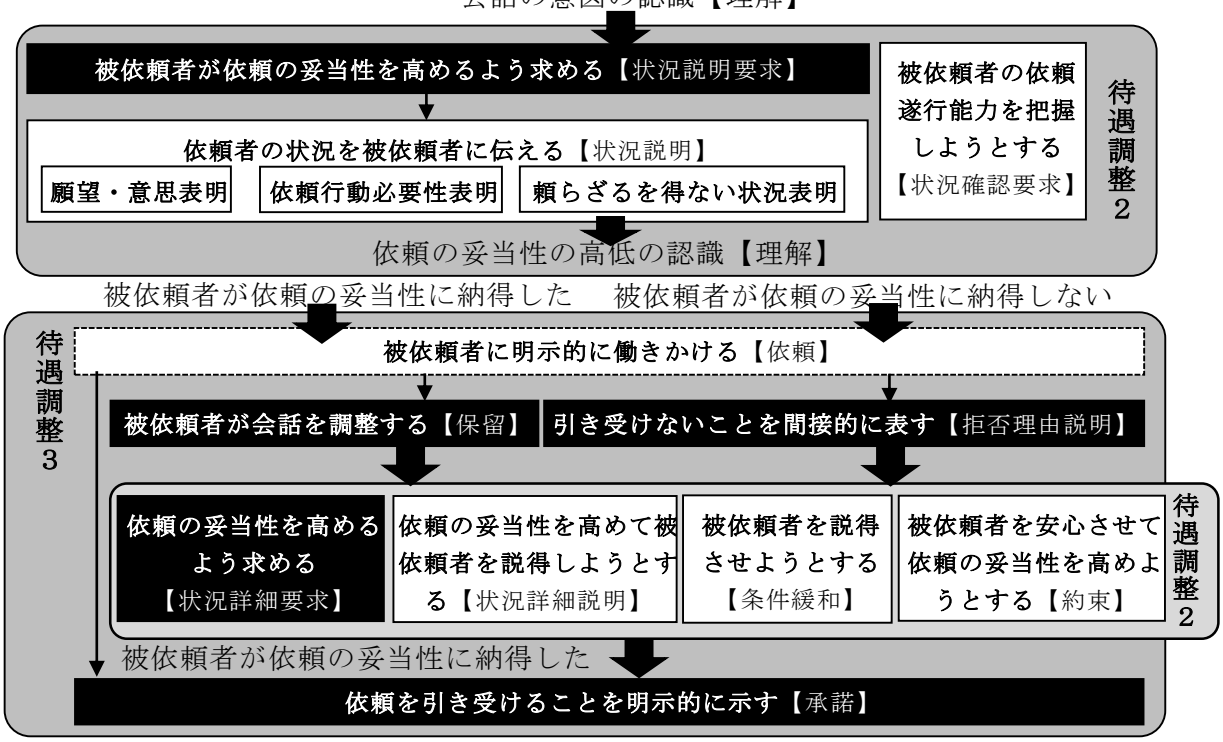
リエーションがある。しかし、場面 2 では【状況確認要求】の欠落している会話も観察された。

図 20　場面 2 の日本語依頼会話の待遇調整 2 の展開



さらに、負担度が中程度の場面 2 では、待遇調整 2 を終了して依頼行動を働きかける待遇調整 3 を行っても、依頼の「妥当性」が満たされず、被依頼者を説得できないこともある。このような場合には、日本語では、依頼者が相手からの否定的なマークを受けたらこれ以上依頼をむりやり承諾させたくないと考えて、自分から説得しようとする待遇ストラテジーを用いないようである。一方、被依頼者は、依頼の「妥当性」が満たされず、被依頼者を説得できないが、【保留】とともに、その依交渉のやりとりで依頼行為の条件を緩和したり、被依頼者の能力に合うように依頼内容の緩和を要求したりすることになる。その理由で【条件緩和要求】が現れる。一方、ベトナム語母語話者の依頼者は、被依頼者を説得できるまで、待遇調整 2 をさらに工夫して再度行う必要があると考えられるため、【条件緩和】【状況詳細説明】【約束】の待遇ストラテジーを用いて被依頼者を説得しようとしている。

図 21　場面 2 のベトナム語依頼会話の待遇調整 2 の展開



両言語の待遇調整２には、それぞれの待遇ストラテジーが以下のように見られた。

4.2.2.1　日本語依頼会話における待遇調整２（場面 2）

（ア）《行動前提の伝達と理解》に関わる待遇ストラテジー

① 依頼者の状況を被依頼者に伝えようとする【状況説明】（依）

場面 1 と同様に、場面 2 の日本語においても、依頼者が陥っている状況を被依頼者に伝えるために、【状況説明】が行われているが、それらにおいて使用されている待遇ストラテジーは以下のように 3 種類見られ、場面 1 より複雑化していることが観察された。

a）**依頼行動の必要性表明**（JP7・JP8・JP9・JP10）

b）**願望・意思表明**（JP6・JP8・JP9・P10）

c）**被依頼者を頼らざるを得ない状況にあることを示す**(JP7・JP8・JP9)

まず、会話例 39 では、依頼者は 37JF5 でスピーチ大会出場のために練習しているという情報を提供している。そして、39JF5、41JF5 でスピーチを見て発音や表情などを確認できるようにした方が良いといわれていることを伝えることで、依頼行動の必要性を表している。さらに、43JF5 で「ちゃんとしたカメラとか持ってなくて」と状況を説明するこ

とで、被依頼者にビデオカメラを借りる依頼をする他手段がないことを暗示し、さらに依頼の「妥当性」を上げようとしている。

会話例 39 （JP8）依頼者：JF5 被依頼者：JF6

37 JF5: (0.4)しかもね.その先生が:,(.)なんか:,(0.5)その(.)スピーチ？してる時に:,あの:>多分なんか<映像とかで撮っといた ［ほうが h¥な(h)んか h	状況説明	待遇調整２
38 JF6: ［お hhh	継続支持	
39 JF5: ［.hh その発音とか ［表情とか:, そういうのもすごく:話す時に大事たから:みたいなことゆってて,	状況説明	
40 JF6: ［.hh( ) ［あ:あ:.	理解	
41 JF5: .h 映像 ［撮ってきなさいみたいなこと言われるんだけど ［:. ［.hh	状況説明	
42 JF6: ［なるほど. ［うんうん ［うんうん ［うん.	継続支持	
43 JF5: ［ちょっと-ね:,(0.4)なんかそこまで(.)ちゃんとしたカメラとか持ってなくてちょっとどう［しようかな:とか ［思って:.	状況説明	
44 JF6: ［ < 確 か に .>［うんうんうんうんうんうん.	継続支持	
45 JF5: う:ん.そうなんだよね:. ［だから(0.7)ちょっとね,友達に撮ってもらたいな:とか思ってるんだけど:. ［.h	状況説明	
48 JF6: ［° うんうんうん.° ［うんうんうん.	理解	
49 JF5: そ:.で,	状況確認要求	
50 JF6: カメラが.	継続支持	
51 JF5: そ:.［カメラね:,どうしようかな:と思ってん［だけど:..h > なんか<前さ: ［(.)カメラをもっ ［(0.5)てるって:.	状況確認要求	
52 JF6: ［うんうんうん. ［うんうんうん うん. ［うんうんうん. ［↑あ. そうそうそうそうそうそう［そうそう.	状況確認	
53 JF5: ［↑あ,本当.［も-(0.6) ］	理解	
54 JF6: ［うんうんうん.］	受け入れ	
55 JF5: h［いやなんか］［:, ちょっと(.)どうかな:と［>思った<	前置き	待遇調整３

同様に、会話例 40 でも、依頼者は、まず、52JM1 の「スピーチコンテストがちょっと来月あるらしくて」と 54JM1 の「出ろ出ろと言ったからさ」のように、避けられない状況にあることを被依頼者に伝えている。その後、63JM1 と 65JM1 でそれらを自分で克服しようとしたが、解決できないという旨を伝え、被依頼者の共感を得ている。それを踏まえて、依頼者は、69JM1 と 71JM1 でスマートホンではうまく録画できないことを伝えて、

ビデオカメラを借りる依頼行動の必要性を強調して「妥当性」を高めようとし、被依頼者を説得しようとしている。

会話例 40 （JP9）依頼者：JM1 被依頼者：JM2

52 JM1:でさ,やっぱ入ってから,まあ,そんなに経っていないんだけど: ［ (.) ］スピーチコンテストがちょっと来月あるらしくて,	状況説明	待遇調整2
53 JM2:［うん ］ まさか？	継続支持	
54 JM1:そう.h.h 出［ろ出ろと言ったからさ,］ ［あんまり話すのが得意じゃないけど,］	状況説明	
55 JM2: ［hhhhhhhh ］すご ［いな:::::::なっているだね ］すごいね.	理解	
56 JM2:=もう原稿とか自分で考えてる:ん？	関連情報要求	
57 JM1:まあ,先生と相談しながら:だね	関連情報提供	
58 JM2:おっ,格好いいな	関連情報への評価	
59 JM1:でも,俺だめだ.はなす - はなすのは緊張しすぎるから	状況説明	
60 JM2:そうだね.結構いるんでしょう？スピーチの人	理解	
61 JM1:まあ,そうね.結構いるみたいね.	状況説明	
62 JM2:大変だ◦よ◦	理解	
63 JM1:まあ,家でもね［練習 ］そうそう.ほら,今さ,スマートホンにさ, IC レコーダー機能があるじゃん	状況説明	
64 JM2: ［練習してるの］ はいはいはい	継続支持	
65 JM1:僕は、撮りながらやっているんだ ［けど, ］やっぱさスピーチってさこうなんか身振り手振りとかさ- ［それとも審査対象なってくるからさ	状況説明	
66 JM2: ［あ,はいはい］ ああ,［英語でやるってなったら一見やらない ［てならないと］するもんね.	理解	
67 JM1: ［そうそう ］	理解	
68 JM2:(.)そうかそうか.	理解	
69 JM1:ビデオを撮りながら練習をしたいなあと思ってるんだけどさ,	状況説明	
70 JM2:おおお	継続支持	
71 JM1:スマートホンでこう立てー立てられないじゃん.こう分かる？	状況説明	
72 JM2:そうやんね.こぼっちゃってね.	理解	
73 JM1:そうそう.だから,ちょっとビデオカメラ：あったらいいなと思っているだけどさ,［ ］なんかさ,ビ［デオカメラさ,］持って［いるね.	状況説明	
74 JM2: ［うん］ ［おーはい,はい,］ ［あるある.	理解	
75 JM1:そういうのをとるのが好きだね.	状況確認要求	
76 JM2:結構ね,いいやつがね,あるんだよね.	状況確認	

このように、場面 1 では現れなかった c）被依頼者を頼らざるを得ない状況にあること

を示すことで、「妥当性」を高めようとする待遇ストラテジーは場面 2 の特徴だと考えられる。この待遇ストラテジーは、「ちょっと,撮ったほうが先生が「勉強になるよ」って言うから」、「（先生が）出ろと言ったからさ,」のようなもので、ほかの人からの指示などの客観的な理由があるため依頼するしかないことを伝え、被依頼者からの理解を得られやすくするものではないかと考えられる。

② 被依頼者の依頼遂行能力を把握しようとする【状況確認要求】（依）

場面 1 と同様に、被依頼者が置かれている状況を確認するために、まず依頼対象を所有していることを確認する待遇ストラテジーが会話例 41 のように使用されている。

会話例 41 （JP9）依頼者：JM1 被依頼者：JM2

75 JM1:そういうのをとるのが好きだね	**状況確認要求**	**待遇調整 2**
76 JM2:結構ね,いいやつがね,あるんだよね.	**状況確認**	
77 JM1:本当.	**理解**	
78 JM1:＝なんかさ,いいやつだったら,借りるのはちょっと,申し訳ないんだけどさ,	**前置き**	
79 JM2:［うん］	**受け入れ**	
80 JM1:［ちょっと,スピーチコンテストがさ:,後 2 週間くらいなんだけど:::ちょっと本番まであれをちょっと借りてもいいかな	**依頼**	**待遇調整 3**

会話例 41 では、被依頼者が置かれている状況を把握せずに依頼行動を行うと唐突感、違和感が生じる可能性が高いことから、【状況確認要求】を依頼者が行って被依頼者の状況を確認することで依頼を行う「妥当性」を高めようとしている。ここで、会話例 41 の JM1 の依頼者が被依頼者の状況を確認する会話は、ビデオカメラの所有確認しか見られなかった。このことに関して、4.1 節で述べたように、場面 1(本を借りる場面)では依頼者が被依頼者が依頼を受けることが可能かどうかを確認するためのやりとりである【状況確認要求】と依頼者の状況を被依頼者に理解させるためのやりとりである【状況説明】のような 2 種類の前提条件の確認が現れていた。しかし、なぜ場面 2 では【状況確認要求】の欠落が生じるのだろうか。その理由としては二つ挙げられる。一つは、場面 2 では【所有確認要求－確認】という連鎖によって被依頼者の状況を把握し、依頼を受ける能力があると判断できたため、それ以上確認する必要がないということが考えられる。もう一つの理由としては、そもそもビデオカメラ自体が毎日使うものでなく、依頼を受けてしばらく貸すことに特に差し障りがないことも多いからである。今回のデータでは、被依頼者は依頼を承諾する際、「そんなに毎日毎日使ってるわけじゃないから」「別に今は使ってないし」

のような【承諾理由説明】をしばしば行っていたが、この発話からも、日頃貸せる状況にあるということが分かる。

③ 依頼の妥当性を高めるよう求める【状況詳細要求】（被）

④ 依頼内容を調整しようとする【条件緩和要求】（被）

会話例 40 と会話例 41 では、依頼者が【状況確認要求】と【状況説明】を行ってから【依頼】を明示している。ここでは、被依頼者の JM2 は、依頼を承諾する姿勢に立ってはいるが、依頼者が貸し借りの時間に言及せずに依頼が行われようとしているため、被依頼者は依頼者にそれを明らかにすることを求める必要がある。それゆえ、会話例 42 のように、被依頼者はすぐに承諾せず、81JM2の「もうすぐ借りたい感じでしょう」と【状況詳細要求】で詳しい依頼内容を聞いた上で、84JM2 と 86JM2 で【保留理由説明】を行い、依頼者が依頼を取り下げないことを確認してから 88JM2 で承諾しているが、「一回確認してみてもいい？」と、貸すのを待ってもらうことについての条件緩和を求め、依頼者の理解を得て依頼が成立している。

会話例 42 （JP9）依頼者：JM1 被依頼者：JM2

80JM1:［ちょっと,スピーチコンテストがさ:,後 2 週間くらいなんだけど:::ちょっと本番まであれをちょっと借りてもいいかな	**依頼**	**待遇調整２**
81JM2:2 週間ぐらい.もうすぐ借りたい感じでしょう？	**（保留）状況詳細要求**	**待遇調整３**
82JM1:まあ,できるだけ早いのほうがいいっちゃいいけど,	**状況詳細説明**	
83JM2:そうやんね.	**理解**	
84JM2:その［（.）］さっきドライバーが撮ってきたじゃん.	**保留理由説明**	
85JM1: ［うん］ あ、はいはい	**理解**	
86JM2:それで,週末は使うかどうかが,友達がそのドライバーするんだけど［:（.） ］分からないから,友達から聞いてみて, もし友達がいらないと言ったら,全然すぐ貸せるわ.	**保留理由説明**	
87JM1: ［そうなんだ.］ ああ,そう.	**理解**	
88JM2:たぶん大体だい - 大丈夫だと思うよ.貸せると思う.一回確認してみてもいい？	**条件緩和要求**	
89JM1:ああ,オッケーオッケー.	**条件緩和**	
90JM2:うん.だったらもん.だーそれかある.もうひとつあるかな.いいほうがいい？ ［どっちでもいい？］	**条件緩和要求**	
91JM1: ［いや,まあ, ］でも別に.うつりが, ［見 ］られるだけでいいや.	**条件緩和**	
92JM2:［うん］	**理解**	
93JM2:それじゃ,そのもう一つのほうが絶対貸せる.	**承諾**	**待遇調整３**

ここで、被依頼者は、依頼者からの依頼の負担が比較的重いため、【依頼】と【承諾】の間に自ら積極的に【状況詳細要求】や【条件緩和要求】といった発話を挟むことで、被依頼者も依頼行為が確実に遂行できるように、条件の交渉を行おうとしている。

4.2.2.2　ベトナム語依頼会話における待遇調整２（場面 2）

（ア）　《行動前提の伝達と理解》に関わる待遇ストラテジー

① 依頼者の状況を被依頼者に伝えようとする【状況説明】（依）

場面 2 のベトナム語会話データにおいても、依頼者は、陥っている状況を伝える【状況説明】で被依頼者に自分の依頼を説得させようしている。また、日本語とは異なり、ベトナム語では以下のような 2 種類の待遇ストラテジーが使用されており、場面 1 とはそれほど差がないことが明らかになった。

a）**依頼行動の必要性表明**　（VN7・VN8・VN9・VN10）

b）**願望・意思表明**（VN6・VN8・VN9・VN10）

日本語母語話者が b）の使用を避ける一方、ベトナム語母語話者にとっては、自分の状況を説明する際に自分の願望などの主観的な理由を直接表明しても待遇上で支障を来さないようである。本稿で見てきた会話の中では、a）と b）を併用し被依頼者を説得しようとする会話も見られた。会話例 43 では、05VF3 で依頼者が自分の状況を被依頼者に訴え、【状況説明】と【状況確認要求】が行われた後、【依頼】がなされている。05VF3 では、a）に当たる「Ở trung tâm nớ cuối tuần ni hắn tổ chức thi hùng biện.（今週の週末にあの英語スクールでスピーチコンテストがあるの）」、「Ta cũng đăng ký tham gia rồi（出場を申し込んだのよ）」と b）に当たる「Định quay phim lại（ビデオに残したいと思ってる）」が用いられており、2 種類の組み合わせによって依頼の「妥当性」を高めている。

会話例 43　（VN7）依頼者：VF3　　被依頼者：VF4

04VF4:Ờ:	そうか。	**理解**	**待遇調整１**
05VF3:Ở trung tâm nớ:cuối tuần↑ni↑hắn tổ chức thi hùng biện. Ta cũng đăng ký tham gia↑rồi↑.Định quay phim↑lại↑.	今週末にあのスクールでスピーチコンテストがあるの。出場を申し込んだのよ。ビデオに残したいと思ってるんだ。	**状況説明**	**待遇調整２**
06VF3:=mà không biết cái máy quay phim của mi-a:::cuối tuần ni mi có dùng không?=	その日にビデオカメラを使うかどうか分からなくて…使う？	**状況確認要求**	
07VF3:=Nếu không dùng thì cho tau mượn:	使わなかったら、貸して。	**依頼**	**待遇調整３**

② 被依頼者の依頼遂行能力を把握しようとする【状況確認要求】（依）

場面 2 では、会話例 43 のように、まず、06VF3 で「Cái máy quay phim của mi （あたなのビデオカメラはね！）」のように依頼対象を所有していることを確認し、その後、「Cuối tuần ni mi có dùng không?（今週末に使うか？）」のようにそのビデオカメラを使用する予定を確認している。ここで、被依頼者が依頼を遂行できる状況にあることを把握し、07VF3 で依頼を行っている。また、日本語と同様に、【所有確認要求－確認】という連鎖が待遇調整１において使用された場合、その時点で依頼を受ける条件が揃っていると判断できるため、【状況確認要求】の欠落が生じることもある。

③ 依頼者に依頼の妥当性を高めるよう求める【状況詳細要求】（被）

さらに、会話例 44 のように、ベトナム語会話においては、被依頼者は、【状況詳細要求】によって【保留】を間接的に理解してもらうという待遇ストラテジーも観察された。

会話例 44 では、被依頼者が 10VF2、12VF2 のように、現在自分が置かれている【状況説明】をしているが、貸し借りの時間やビデオカメラを誰が扱うかなどの具体的な依頼内容については触れていない。このような場合、【依頼】を引き受けるための条件が揃っていないため、貸し出すことが現実的かどうかの判断ができず、依頼者に次の行動を促している。被依頼者はが依頼を遂行するのに必要な情報を得た段階で【理解】の発話を行い、相手の【再依頼（懇願）】を受けて初めて【承諾】をしている。このように被依頼者が依頼者に詳しく質問するという形は、【依頼－承諾】までの挿入連鎖になっているため、あまりにも長く行ってしまうと返事を引き延ばしていると誤解される可能性があり、依頼者を不愉快にさせる恐れがある。依頼者は、相手が必要とする情報をできるだけ予測し、自ら詳しい説明を行うようにすることが期待される。依頼を条件付けすることなく承諾する気前の良さを示した方が優れた待遇であると考えられる。

会話例 44（VN6）依頼者：VF2　　被依頼者：VF1

10 VF2:	=Mà::lần đâu tiên::đi thi á↑, nên tau cũng muốn ghi lại hình đồ chi cho biết↑á.↑	初めて出場するから、自分の姿がどう見えるのか知りたいのでビデオに残したいと思ってるのよ。	**状況説明**	**待遇調整２**
11 VF1:	À:	うん。	**理解**	
12 VF2:	M[à:::ta]u cũng không có máy quay hình[á↑.Chừ] không biết mượn ai.	でも、ビデオカメラを持ってない。他に貸してくれる人もいない。	**状況説明**	

13 VF2:	=Mà mi có máy quay hình đúng không ?	ビデオカメラを持ってるよね？	状況確認要求	
14 VF1:	[À] = [À]::	うーん、そうか。	理解	
15 VF1:	=Ừ, hôm bữa mới mua, của -:Ko:Ko dak↑.	買ったばかりだよ。コダックの。	状況確認	
16 VF2:	Có chi thứ bảy tuần sau >mi cho tau mượn xí được không?<	できたら、来週の土曜日に貸してくれる？	依頼	待遇調整３
17 VF1:	Mượn:::--buổi sáng hay buổi chiều ?	午前？それとも午後？	（保留）状況詳細要求	待遇調整２
18 VF2:	Thì à:::tau mượn buổi sáng, nhưng nhiều lúc ta đi::về xong:tau đi với bạn một xí a,	まあ、午前に貸してほしいんだけど、その後友達とちょっと（二次会とか）行くから、	状況詳細説明	
19 VF2:	chắc đến chiều[mới trả cho mi.]	午後に返すと思う。	約束	
20 VF1:	[Ai quay cho mày ?]	撮ってくれる人はいるの？	状況詳細要求	
21 VF2:	Thì:::bạn↑tau↑.	うーん。私の友達だよ。	状況詳細説明	
22 VF1:	À	そうか。	理解	
23 VF2:	Được không ?	いいの？	再依頼(懇願)	待遇調整３
24 VF1:	Ừ.	うん。	承諾	

④ 依頼の妥当性を高めて被依頼者を説得しようとする【状況詳細説明】（依）

会話例 44 では、被依頼者が 10VF2 のように、今自分が困っていることについての【状況説明】をしているが、貸し借りの日時やビデオカメラを誰が扱うかなどの具体的な依頼内容については説明していない。そのため、被依頼者の【保留】がなされた後、依頼者は、「妥当性」を高めようとする【状況詳細説明】を徹底的に行って依頼の目的を達成させようとしている。

会話例 45 （VN6）依頼者：VF2 被依頼者：VF1

25 VF1:	(0.7)=À, tau↓quên::quên↑cha :mất↑.Hình như::bữa đó:con nhỏ::em họ tau hắn mượn may đi quay clip chi đó.	(0.7) ああ、しまった。確か、動画作成のためにビデオカメラを貸してほしいって従姉妹に頼まれてたんだった。	（拒否）拒否理由説明	待遇調整３
26 VF2:	Ơ#mi:, từ nhỏ đến lớn chừ↓ tau mới được: đi thi hùng biện↓một↓lần↓mi:.	ああ、今回の出場は生まれて初めてなんだよ。	状況詳細説明	待遇調整２
27 VF2:	Mi cho tau mượn đi::	お願い！貸してよ。	再依頼(懇願)	待遇調整３
28 VF1:	Để tau gọi điện hỏi nó thử.	じゃ、彼女に電話をかけてみるよ。	保留	
29 VF2:	<Gọi chừ được không mi?>	今かけてくれる？	念押し	
30 VF1:	Ờ, chờ chút.	うん。ちょっと待ってよ。	受け入れ	

このように、依頼者は被依頼者の【状況説明要求】に対して詳しく説明するほか、相手が求める情報をできるだけ予測し、自ら詳しい説明を行うようにすることもあると思われる。【依頼】に対して【拒否】が見られた場合、依頼者が会話を終了させることも予測されるが、会話例 45 では、被依頼者が 25VF1 で【依頼】に対する【拒否】を行ったにもかかわらず、依頼者は依頼を諦めず 26VF2 で自分の苦境を改めて説明し、依頼の必要性を表す【状況詳細説明】を行った後、承諾してもらうために【再依頼】で懇願している。

⑤ 被依頼者を安心させて依頼の妥当性を高めようとする【約束】（依）

また、【約束】は、ベトナム語会話では場面 2 においても見られた。会話例 44 のように、被依頼者の【保留】がなされた後、依頼の目的を達成するため、依頼者は、「妥当性」を高められるように場面 1 より多くの待遇ストラテジーを使用している。まず、17VF1 の「いつ借りるか」という【状況詳細要求】に対して、18VF2 で借りる時間を明示的に伝えると同時に、19VF2 で借りたビデオカメラを早く返すという【約束】を行っていた。場面 2 においても、この【約束】を用いることで、被依頼者は安心して貸すことができるということが期待できる。

⑥ 被依頼者を説得しようとする【条件緩和】（依）

会話例 45 では、被依頼者が 28VF1 で保留したまま 29VF2 で依頼内容を確認しているが、被依頼者の VF1 は、会話例 46 の 33VF2 の「動画作成が急用で、午後に必要だ」という理由で依頼を引き受けることができないと言う。それにもかかわらず、依頼者は諦めず、34VF1 で「9 時くらいに終わると思う」と依頼の条件を緩めて【依頼】を再び行っている。

会話例 46　（VN6）依頼者：VF2　　被依頼者：VF1

31 VF2: Nó kêu mày:::mày mượn buổi sáng hay buổi chiều? <Quên rồi.>	午前か午後かって彼女が聞いてるよ。いつだっけ？忘れちゃった。	**状況詳細要求**	**待遇調整２**
32 VF1: Buổi sáng, nhưng chiều tau mới trả cho mi được.	午前だけど、返すのは午後。	**状況詳細説明**	
33 VF2: Buổi chiều hắn::phải đi quay gấp↑.Vì nhóm::của hắn chỉ: rảnh::buổi chiều đấy thôi.	動画作成が急用で午後には必要だって。彼女のチームがその日しか集まれないって	**(拒否)** **拒否理由説明**	**待遇調整３**
34 VF1: Tau thi thứ 2, khoảng::9h là:↑xong↑, [quay xong rồi:: tau đưa máy cho hắn:được không?	私は 2 番目で、9 時ごろ終わるよ。終わったら彼女のところまで持って行ってもいい？	**条件緩和**	**待遇調整２**

35 VF2: [Rứa hồi nãy mày kêu mày đi đến chiều mà:	さっき午後まで貸してほしいって言ってたのよね。	条件緩和確認	
36 VF1: Về mà trả cho mi thì ta đi đến chiều↑mà hắn cần gấp rứa thì tau trả buổi sáng↑.	時間があるなら午後に返そうと思っているけど、急いでいたら午前中に返す。	条件緩和	

このような展開は、一般的に友人関係では起こりにくいと予測される。しかし、フォローアップインタビューによると、「依頼者はなるべく懇願をしないようにするが、友人関係の中で親しさの度合いによっては起こることもある」というコメントが得られた。このように、被依頼者が依頼を拒否した場合であっても、依頼者は依頼の条件を緩める【条件緩和】や、依頼の必要性を強調する【再依頼（懇願）】などの待遇ストラテジーによって被依頼者に依頼を成立させようとしていた。

⑦ 依頼者に依頼の妥当性を高めるよう求める【状況説明要求】（被）

負担度が軽い場面 2 では、被依頼者からの【状況説明要求】は日本語依頼会話では見られなかったが、ベトナム語母語話者では用いられている。

会話例 47 (VN8) 依頼者：VF6 被依頼者：VF5

04 VF6:Mà hôm trước bữa::lễ hội văn hóa, chị thấy em mang máy lên quay phim. Máy của em à?	で、この間の文化祭にビデオカメラ、持ってきたよね。あれはあなたの？	所有確認要求	待遇調整１
05 VF5:Dạ.	はい	所有確認	
06 VF6:Mua lâu chưa ?	いつ買ったの？	依頼対象の情報要求	
07 VF5:Chắc phải cả năm rồi, mà có↑mấy↑khi xài↑mô↑.	1 年前くらいだけど、あまり使わないよ。	依頼対象の情報提供	
08 VF5:= Chị cần dùng↑chi↑à ?	お姉さんは何かに使いたいの?	状況説明要求	待遇調整２
09 VF6:Chi định quay lại hình thi hùng biện tiếng Anh ấy mà.	英語スピーチコンテストの本番をビデオに撮りたいんだ。	状況説明	
10 VF5:Rứa chị↑lấy↑máy em mà quay. Em có dùng tới↑mô↑.	それじゃ、私のを使って。めったに使わないから	依頼申し出	待遇調整３

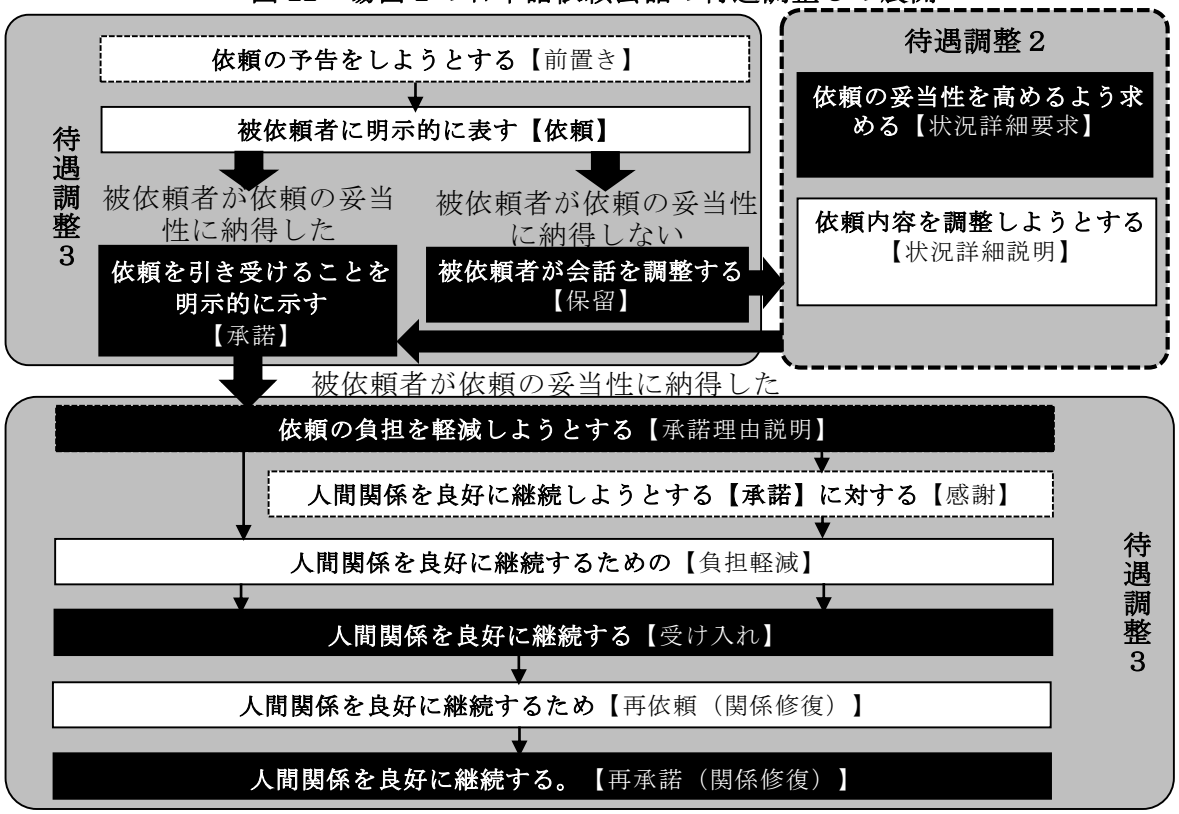
会話例 47 では、依頼者の VF6 はビデオカメラに関する情報を行って会話を進めている。それを受けた被依頼者は、ビデオカメラについて何かあると気づき、08VF5 で相手の状況について詳しく説明するように求めている。08VF5 で「お姉さんは何かに使いたいんですか」と、ビデオカメラを話題にした理由についての説明を要求し、依頼者は 09VF6 で【状況説明】を行っている。この 08VF5 の【状況説明要求】で状況を説明してもらおうとしており、依頼者の【依頼】を行いやすい「場」を作ろうとしている。また、依頼者の

【状況説明】に説得された結果、10VF5 の【依頼申し出】を行っている。このように、【状況説明要求】は【依頼申し出】のための準備のステップであると考えられる。

4.2.3 場面 2 の待遇調整３（働きかけ）

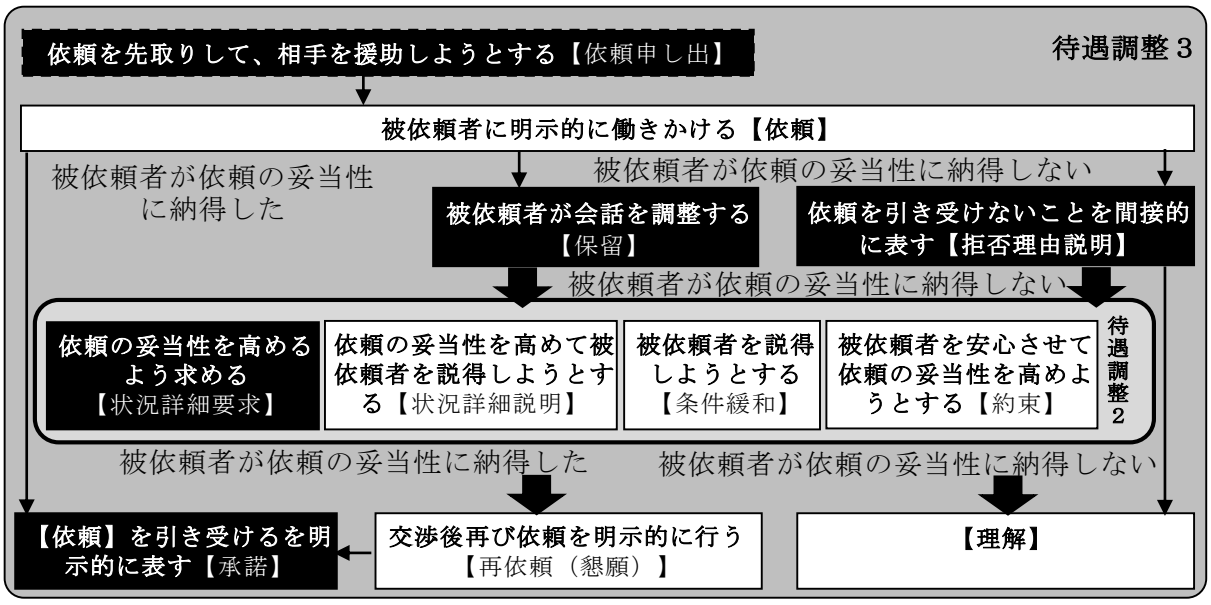
負担度が中程度の場面 2 では、日本語の被依頼者は依頼に納得できた場合には【承諾】、依頼に納得できない場合には【保留】を行い、依頼者は依頼条件を緩和したり自分の状況を詳しく説明したりする待遇調整２を再度行って【再依頼】で被依頼者に承諾してもらいやすくする。また、依頼が承諾された後であっても人間関係を良好に保つ待遇ストラテジーとして、【承諾理由説明】【負担軽減】も行われている。【承諾理由説明】は、【承諾】を明言するとともに「別に今は使ってないし」と承諾理由を説明しているもので、負担度が比較的重い依頼であっても迷惑をそれほどかけられていないということを依頼者に伝えようとし、自分から相手への恩恵の度合いを下げようとする。一方、依頼者は、相手の【承諾】を受けた後、「あ, ほんと」「いいの」のように被依頼者からの恩恵を強調して被依頼者の心理的な負担を軽くしようとしている。その後、改めて依頼を働きかける【再依頼】を行い、【再承諾】で待遇調整３を終えている。

図 22　場面 2 の日本語依頼会話の待遇調整３の展開



それに対して、ベトナム語では、依頼者は様々な工夫を行って被依頼者に自分の依頼目的に気づかせ、依頼を遂行する決定権を被依頼者に譲っている。依頼者にとっては、相手に依頼目的に気づかせることによって、【依頼】を行わず依頼目的を遂行することが望ましいようである。【依頼】がなされる場合、【承諾】のみならず【保留】と【拒否】が行われている例も見られたが、最終的に【承諾】に至る。その間【条件緩和】や【状況詳細説明】の連鎖が挿入されている。

図 23　場面 2 のベトナム語依頼会話の待遇調整 3 の展開



4.2.3.1 日本語依頼会話における待遇調整３（場面 2）

（ア）《働きかけと働きかけられ》に関わる待遇ストラテジー

①　依頼の意図を予告しようとする【前置き】（依）

会話例 48 では、80JM1 の「借りるのはちょっと申し訳ないんだけどさ」（お詫び表明）のような対人関係に対する配慮を表す（聞き手との人間関係を保つための配慮）「対人配慮型」（陳 2007）のみが見られた。

会話例 48　（JP9）依頼者：JM1　被依頼者：JM2

76 JM2: 結構ね,いいやつがね,あるんだよね.	状況確認	待遇調整２
77 JM1: 本当.	理解	
78 JM1: =なんかさ,いいやつだったら,借りるのはちょっと,申し訳ないんだけどさ,	前置き	待遇調整３
79 JM2: ［うん］	受け入れ	

80 JM1: ［ちょっと,スピーチコンテストがさ:,後 2 週間くらいなんだ **依頼** けど:::ちょっと本番まであれをちょっと借りてもいいかな	

また、会話例 48 にも示されているように、この類の【前置き】が用いられる場合、その対象となる言語行動は聞き手にとって多少負担のある行動で、それを予告しようとすることがこの【前置き】を用いる目的となると考えられる。

② 被依頼者に明示的に働きかける【依頼】（依）

場面 1 と同様に、場面 2 の日本語においても、会話例 49 のように、依頼者は、被依頼者に自分の状況を伝える【状況説明】と、被依頼者の状況を確認する【状況確認要求】といった依頼の前提条件が揃ったところで、被依頼者に依頼内容を伝える【依頼】を明示的に行うことになる。依頼者は自ら明示的に【依頼】を行うことで、自分の意図をはっきりと被依頼者に伝えるよう働きかけている。

会話例 49 （JP6）依頼者：JF1 被依頼者：JF2

28 JF1: そのビデオカメラ一度貸してほしいなと思って.	**依頼**	**待遇調整 3** **《働きかけ》**
29 JF2: (0.4)あ:,(0.8)まあ,あの,(0.7)そんなに毎日毎日使ってるわけじゃな［いから, ］	**承諾理由説明**	
30 JF1: ［あ,そ:お？ ］	**理解**	
31 JF2: =いいよ.	**承諾**	

③ 依頼を引き受けることを明示的に表す【承諾】（被）

会話例 49 でも明らかにされたように、【依頼】の直後に【承諾】を明示的に表す会話が多く観察された。場面 1 と同様、【承諾】における待遇ストラテジーとして、明示的に「いいよ」と返事することで依頼による負担を快く受け入れられることを見せ、依頼者の心理的な負担を軽くしようとしていることが観察された。

会話例 50 （JP8）依頼者：JF5 被依頼者：JF6

55 JF5: h［いやなんか］［:,ちょっと(.)どうかな:と［>思った<	**前置き**	**待遇調整 3** **《働きかけ》**
56 JF6: ［( ) ］［う:ん. ［うんうん	**受け入れ**	
57 JF5: もし:,貸してもらえそうだったら［:,( )って:. ］	**依頼**	
58 JF6: ［あ:,全然い(h)い(h)貸す(h) うんうん］［うん.	**承諾**	

さらに、会話例 50 のように、被依頼者が依頼者の意図を十分理解し、依頼者が【依頼】を行っている途中で依頼者の話の後を先取りしてその【依頼】に対する積極的な態度を見

せようとする待遇ストラテジーも見られた。被依頼者は依頼者に配慮し、【承諾】を早目に示す待遇ストラテジーを使用すると、心理的な負担を軽くすることができ、相手との対人関係を良好にすることもできると考えられる。

④ 依頼を受けた被依頼者が会話を調整する【保留】（被）

場面 2 では、【依頼】に対して【保留】を行い、「う:ん」「えっ」のような否定的な反応をすることで会話を調整する待遇ストラテジーも観察された。この発話では、依頼者の【依頼】を引き受けるための条件がそろっていないため、承諾するまで説得してほしいことを依頼者に伝えようとし、依頼者に次の行動を促すことにつながっていた。

会話例 51 では、【保留】によって依頼者に依頼の遂行条件を緩和するよう求めている。ここでは、被依頼者の JM2 は 83JM2 で「2 週間ぐらい？」を繰り返すことで、そこに問題がある可能性を示唆しており、その問題が解決されれば貸せるという【承諾】へ導く【保留】である。一方、依頼者の JM1 も 84JM1 で「できるだけ早いほうがいいっちゃいい」と条件を緩和しており、その「2 週間」の問題に対して譲歩できるということも示している。その条件交渉を行った後、【承諾】を行っている。

会話例 51　（JP9）依頼者：JM1　　被依頼者：JM2

80JM1:［ちょっと,スピーチコンテストがさ:,後 2 週間くらいなんだけど:::ちょっと本番まであれをちょっと借りてもいいかな	**依頼**	**待遇調整 3《働きかけ》**
81JM2:2 週間ぐらい.もうすぐ借りたい感じでしょう？	**（保留）状況詳細要求**	
82JM1:まあ,できるだけ早いのほうがいいっちゃいいけど,	**状況詳細説明**	
83JM2:そうやんね.	**理解**	
84JM2:その［(.)　］さっきドライバーが撮ってきたじゃん.	**保留理由説明**	
85JM1:　［うん　］あ,はいはい	**理解**	
86JM2:それで,週末は使うかどうかが,友達がそのドライバーするんだけど［:(.)　］分からないから,友達から聞いてみて,もし友達がいらないと言ったら,全然すぐ貸せるわ.	**保留理由説明**	

このように、【保留】によって依頼者に条件の交渉を促すことになる。つまり、【保留】は【拒否】といったネガティブな態度を表すものではなく、【承諾】のために交渉しようとするポジティブな態度を表すものであり、依頼者の次の行動を促す働きがある。

（イ）《人間関係》に関わる待遇ストラテジー

場面 2 の日本語では、《人間関係》に関わる待遇ストラテジーは以下のものが見られた。

① 依頼負担を軽減しようとする【承諾理由説明】（被）

場面 2 では、場面 1 と異なり、被依頼者は【依頼】に対する【承諾】を明確に行った後、「そんなに毎日毎日使ってるわけじゃないから」「別に今は使ってないし」のような【承諾理由説明】をしばしば行っていた（JP6・JP7・JP8）。

会話例 49 では、29JF2 で【承諾】を明言するとともに、「そんなに毎日毎日使ってるわけじゃないから」という依頼を引き受ける理由を説明しており、その後 31JF2 で【承諾】を再び行っていた。会話例 52 でも、17JF4 で【承諾】を明言するとともに、18JF4 の「別に今は：使ってないし」としばらく貸すことに特に差し障りがないことを伝えるため承諾理由を述べている。以上より、【承諾理由説明】は依頼によって迷惑がかかっていないということを伝えることで対人的な配慮を示すものであることが分かる。

会話例 52 （JP7）依頼者：JF3 被依頼者：JF4

16 JF3: =もしよかったら゜ビデオカメラ貸してほしいねんけど:,゜	依頼	待遇調整３《働きかけ》
17 JF4: うん,=	承諾	
18 JF4: =別に今は：使ってないし:.	承諾理由説明	

② 【承諾】に対する人間関係を良好に継続するための【負担軽減】（被）

会話例 53 のように、場面 2 の日本語会話の待遇調整３において出現した【負担軽減】は、場面 1 と同様、a）被依頼者に承諾させたことにより与えた負担を軽くする 19JF3 のような発話と、b）その依頼が遂行された場合起こり得る負担を軽減する 21JF3 ような発話がしばしば見られた。

会話例 53（JP7）依頼者：JF3 被依頼者：JF4

17 JF4: うん,=	承諾	待遇調整３《働きかけ》
18 JF4: =別に今は：使ってないし:.	承諾理由説明	
19 JF3: (゜あ,ほんと.゜) =	負担軽減	待遇調整３《人間関係》
20 JF4: =う［:ん.	受け入れ	
21 JF3: ［来月:やから,もうちょっと後で(.)大丈夫［なんです.	負担軽減	
22 JF4: ［あ,そっかそっかそっか.	受け入れ	
23 JF3: #はい#.(0.8)お世話かけますが((老人風の声で)), ［貸してもらえます？((老人風の声で)) ［hhhh ［hhhhh	再依頼（関係修復）	
24 JF4: いいえ:, ［でも:ー ［hhhhhhhh ［.hh けっこうでございま［す. ((老人風の声で))	再承諾（関係修復）	
25 JF3: ［ありがとう.hh	感謝	

③ 人間関係を良好に継続するための【再依頼（関係修復）】（依）

④ 人間関係を良好に継続するための【再承諾（関係修復）】（被）

会話例 53 では、相手の【承諾】を受けた後、21JF3 で被依頼者にかけた重い負担を軽くする【負担軽減】を行ってから、改めて依頼を働きかける【再依頼】を行っている。その後、【再承諾】に対する 25JF3 のような【感謝】によって待遇調整３を終えている。この【再依頼】は、被依頼者の【承諾】を受けた後に行われており、しかも老人風の声で丁寧な表現を用い、冗談めいて発話されている。このことから、相手の行動（【承諾】）に対する念押しとして発話されているのではなく、待遇ストラテジーとして被依頼者が快く【承諾】してくれたことへの感謝の意を込めて発話されているのだと考えられる。さらに、冗談で発話することによって依頼という負担のかかる場を和ませることにもなっていると思われる。このように、依頼者と被依頼者は両者間の人間関係を良好に保ちながら、快く依頼を達成させようとしている。

4.2.3.2　ベトナム語依頼会話における待遇調整３（場面 2）

（ア）《働きかけと働きかけられ》に関わる待遇ストラテジー

① 依頼を先取りして、相手を援助しようとする【依頼申し出】（被）

会話例 54 では、依頼者の【状況説明】を受けた被依頼者がすぐに【依頼申し出】を行っている。ここでは、09VF6 で相手の状況を理解した後、被依頼者は 10VF5 で「それじゃ、私のやつを（遠慮なく）使って」と自分からビデオカメラを貸すことを申し出ている。同時に、「めったに使わないから」とその理由を説明して、相手に心理的な負担をかけないように自分の状況を伝えている。ベトナム語では、依頼者は自分の困っている状況を訴えることで被依頼者がその状況を理解し依頼者の求める行為を自ら申し出てくれることを、望んでいるようである。

会話例 54　(VN8) 依頼者：VF6　　被依頼者：VF5

09 VF6:	Chị định quay lại hình thi hùng biện tiếng Anh ấy mà.	英語スピーチコンテストの本番をビデオに撮りたいんだ。	**状況説明**	**待遇調整２**
10 VF5:	Rứa chị↑lấy↑máy em mà quay. Em có dùng tới↑mô↑.	それじゃ、私のやつを遠慮なく使って。めったに使わないから	**依頼申し出**	**待遇調整３**
11 VF6:	Rứa::cho chị mượn↑hỉ↑.	それなら、貸してくれる？	**依頼**	
12 VF5:	Dạ.	はい。	**承諾**	

会話例 54 では、被依頼者は、相手の発話から会話の目的が推測でき、自ら依頼を申し

出ることが可能な状況であったが、これはベトナム語の依頼会話に典型的に見られる展開であると言える。反対に、ベトナム語では、被依頼者に依頼者の求める行為の遂行を申し出てもらえなかった場合、依頼者は途中で依頼行為を諦めることも少なくない。本稿の予備調査のフォローアップインタビューでは、「そこまで詳しく苦境を説明したのに相手が手伝おうとしてくれないのなら、依頼することはできない」とベトナム語母語話者が考えていることも分かった。

② 被依頼者に明示的に働きかける【依頼】（依）

会話例 55 では、依頼者は自ら明示的に【依頼】を行うことで、自分の意図をはっきりと被依頼者に伝えるよう働きかけている。ベトナム語母語話者には【依頼申し出】の方が好まれていると思われるが、【依頼】を明示的に行う会話も見られた。ここで【依頼】を行うことは、会話の目的をほのめかし、被依頼者にそれを理解してもらおうとしてる待遇ストラテジーである。

会話例 55 （VN7）依頼者：VF3 被依頼者：VF4

05 VF3: Ở trung tâm nó:cuối tuần↑ni↑ hắn tổ chức thi hùng biện. Ta cũng đăng ký tham gia↑rồi↑. Định quay phim↑lại↑	今週末にあのスクールでスピーチコンテストがあるの。出場を申し込んだの。ビデオに残したいと思ってるんだ。	状況説明	待遇調整２
06 VF3: =mà không biết cái máy quay phim của mi--a:::cuối tuần ni mi có dùng không?	その日にビデオカメラを使うかどうか分からなくて…使う？	状況確認要求	
07 VF3: =Nếu không dùng thì cho tau mượn:	使わなかったら、貸して。	依頼	待遇調整３
08 VF4: Ờ được thôi.	いいよ。	承諾	

③ 【依頼】を引き受けることを明示的に表す【承諾】（依）

ベトナム語では、【承諾】の時、負担度が軽い場面 1 においては、【解決案提示】で【承諾】を間接的に理解してもらおうとする待遇ストラテジーが多く使用されているが、負担度が中程度の場面 2 になると【承諾】が明示的に行われている（JP6・JP7・JP8・JP9・JP10）ことが特徴である。

会話例 56 （VN7）依頼者：VF3 被依頼者：VF4

07VF3:=Nếu không dùng thì cho tau mượn:	使わなかったら、貸して	依頼	待遇調整３
08VF4:Ờ được thôi.	いいよ。	承諾	
09VF4:=Cuối tuần ni tau không dùng chi↑ cả↑.	今週末は使わないから。	承諾理由説明	

会話例 56 では、依頼者の 07VF3 の【依頼】に対して被依頼者はすぐに 08VF4 で【承諾】を明示している。このように、依頼者が行った【依頼】に対して被依頼者の【承諾】がすぐになされることにより、依頼を条件付けすることなく承諾してくれる気前のよさを見せ、依頼者の心理的な負担を軽くしようとしている。

④ 【依頼】を引き受けないことを間接的に表す【拒否理由説明】（依）

場面 1 のベトナム語では、負担度の軽い依頼であるため、冗談のつもりでわざと「いやだ」のような【拒否】で依頼を間接的に引き受ける待遇ストラテジーが見られた。しかし、場面 2 では、会話例 57 のように、依頼遂行が自分の能力では難しいと感じ、依頼を拒否したい場合は、【拒否】を明示的に行わず【拒否理由説明】で間接的に断っている。

会話例 57 （VN6）依頼者：VF2 被依頼者：VF1

25 VF1:	=À,tau↓quên::quên↑cha:mất↑ Hình như::bữa đó:con nhỏ:: em họ tau hắn mượn may đi quay clip chi đó.	ああ、しまった。確か、動画作成のためにビデオカメラを貸してほしいって従姉妹に頼まれたんだった。	**（拒否）** **拒否理由説明**	**待遇調整 3**
26 VF2:	Ơ#mi:, từ nhỏ đến lớn chừ↓tau mới được: đi thi hùng biện↓một↓lần↓mi:.	ああ、今回の出場は生まれてから初めてなんだよ。	**状況詳細説明**	
27 VF2:	Mi cho tau mượn đi::	お願い!貸してよ。	**再依頼（懇願）**	
28 VF1:	Để tau gọi điện hỏi nó thử.	じゃ、彼女に電話をかけてみるよ。	**保留**	
29 VF2:	<Gọi chừ được không mi?>	今かけてくれる？	**念押し**	
30 VF1:	Ờ, chờ chút.	うん。ちょっと待ってよ。	**受け入れ**	
31 VF2:	Nó kêu mày:::mày mượn buổi sáng hay buổi chiều? <Quên rồi.>	午前か午後かって彼女が聞いてるよ。いつだっけ？忘れちゃった。	**状況詳細要求**	
32 VF1:	Buổi sáng, nhưng chiều tau mới trả cho mi được.	午前だけど、返すのは午後。	**状況詳細説明**	
33 VF2:	Buổi chiều hắn::phải đi quay gấp↑.Vì nhóm::của hắn chỉ:rảnh::buổi chiều đấy thôi.	動画作成が急用で午後に必要だって。彼女のチームがその日しか集まれないって	**(拒否)** **拒否理由説明**	
34 VF1:	Tau thi thứ 2, khoảng::9h là:↑xong↑, [quay xong rồi::tau đưa máy cho hắn: được không?	私は 2 番目で、9 時ごろ終わるよ。終わったら彼女のところまで持って行っていい	**条件緩和**	

⑤ 交渉後再び依頼を明示的に行う【再依頼（懇願）】（依）

本節の場面 2 において、会話例 57 のように、依頼者が【依頼】に対する【承諾】を得ていない場合、依頼条件を緩和したり、自分の状況を詳しく説明したりすることで【再依頼（懇願）】で依頼を再び明示していた。ベトナム語依頼会話における【再依頼（懇願）】

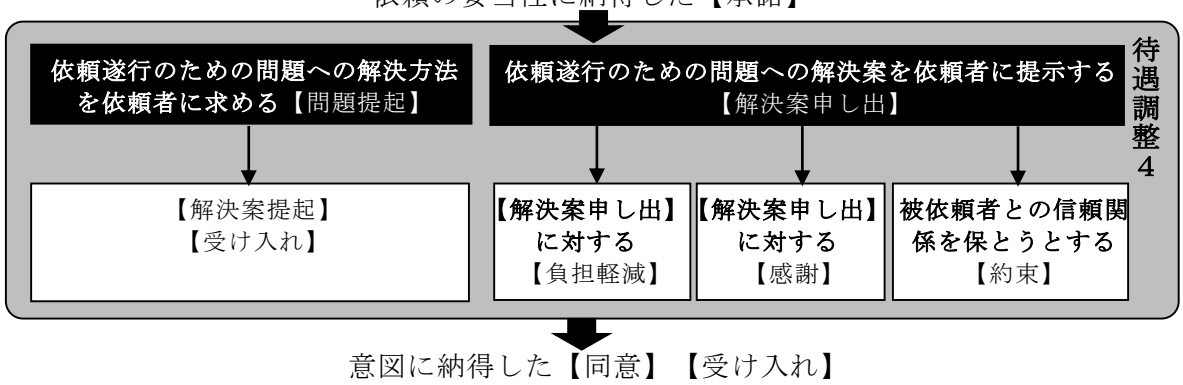
は【承諾】に対する感謝の意を表すものではなく、依頼の【拒否】また【保留】を受けた段階で出現し、相手の【承諾】を得るための発話であると考えられる。

4.2.4 場面 2 の待遇調整４（交渉）

場面 2 の待遇調整４では、両言語ともその依頼を収束させられるよう生じうる問題を会話参加者がお互いに考えて解決案を提示しながらその依頼の遂行に移ろうとしていた。日本語の場合は、その交渉に加え、【感謝】や【約束】などを行って被依頼者との対人関係を保とうとしている。待遇調整４では、【承諾】を得た日本語母語話者の依頼者は、被依頼者にその依頼遂行における負担をかけないよう依頼の遂行を促す【問題提起】の使用を避ける傾向にある。一方、被依頼者は依頼を承諾した時点で、その依頼に積極的な姿勢を見せるため「いつ」「どこで」「何をする」「どのようにする」などの行動条件を確認する【問題提起】やさらにその解決案を自分から提示する【解決案申し出】を行っている。このような展開によって、依頼者の心理的な負担を取り消し、貸してあげたいことを再度伝えようとしており、その後のやりとりが順調に行えるような足場が用意できると考えられる。また、被依頼者の【解決案申し出】に対する【感謝】や、「大事に使います」のような被依頼者を安心させる【約束】など、依頼者と被依頼者は依頼遂行のための行動条件をお互いに交しながら、対人関係を維持する必要があるようである。

待遇調整４の展開は、以下の図 24 のようにまとめられる。

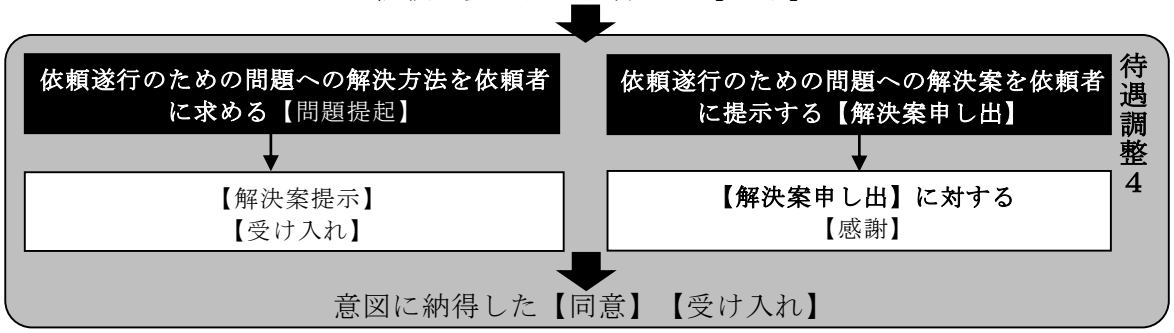
図 24　場面 2 の日本語依頼会話の待遇調整４の展開



一方、ベトナム語の場合、図 25 のように、依頼遂行に必要な事柄を交渉する待遇調整４では、被依頼者による【解決案申し出】の展開の方が待遇上適切であるが、依頼者か

らの【問題提起】によって会話を進めようとしても待遇上の問題は生じない。さらに、【解決案申し出】を受けた依頼者には【感謝】が現れていた。この【感謝】は被依頼者の善意に対して感謝の意を表す待遇ストラテジーの一つである。【解決案申し出】が出現しない場合にはこの段階で【感謝】が用いられないこともベトナム語の場面 2 の特徴と言える。また、待遇調整４によって交渉が終わった時点でそのまま会話を終了させたものも、場面 1 と同様観察された。

図 25　場面 2 のベトナム語の依頼会話の待遇調整 4 の展開



4.2.4.1 日本語依頼会話における待遇調整４（場面 2）

場面 2 の日本語データも場面 1 と同様に、依頼者と被依頼者は依頼を遂行するために「いつ」「どこで」「何をする」「どのようにする」などの行動条件を交渉する際に対人関係を維持するための待遇ストラテジーを行う必要がある。

待遇調整４の待遇ストラテジーは、以下のようなものが見られた。

（ア）《行動遂行条件の伝達と理解》に関わる待遇ストラテジー

① 依頼遂行のための問題への解決方法を依頼者に求める【問題提起】（被）

② 依頼遂行のための問題への解決方法を依頼者に提示する【解決案申し出】（被）

まず、前者に当たる会話例 58 では、37JF2 の【承諾】の後、38JF2 で被依頼者からビデオカメラの使い方についての問題を提起している。それに対して、依頼者は 39JF1 で一応の解決案を提示しており、それを受けて、被依頼者は自分が提示した問題の解決案を自分から 41JF2 で申し出、依頼者の不安を和らげている。さらに依頼を遂行させるために、「いつ」（46JF1）、「どのようにする」（48JF2）などの行動条件についてお互いに交渉し依頼遂行へと移っていく。

会話例 58 （JP6）依頼者：JF1 被依頼者：JF2

37 JF2: い:い.（0.7）	再承諾	待遇調整３
38 JF2: どうーえっ,自分を撮るの？	問題提起	待遇調整４
39 JF1: 撮ってもらう.	解決案提示	
40 JF2: あ::［:,はいはい.	同意	
41 JF2: まあ,このカメラすごく簡単な-あの::ビデオカメラだから, だれでもすぐに使える ［と思う.	解決案申し出	
42 JF1: ［うん.	受け入れ	
43 JF2: なんかボタンを押すだけで［取れるとかってやつ-	解決案申し出	
44 JF1: ［あ,そうそう.	同意	
45 JF1: あ,よかった.	感謝	
46 JF1: ＝じゃ,.h ごめん,えっと,来週の日曜日なんだけど［:,一日だけ貸しても ［らえる［？	問題提起	
47 JF2: ［はい. ［はい. ［あはいはい.	同意	
48 JF2: ＝(0.6)どうやって渡そうか.	問題提起	
49 JF1: あ,もう,えっと:,会社で:,預かっ［て月曜日持ってくる.	解決案提示	
50 JF2: ［あ- あ,じゃ,えーと,金曜日に.	同意	
51 JF1: うん.［お願いします.	再依頼（関係修復）	待遇調整５

上記の被依頼者による【問題提起】と提起した問題に対する【解決案申し出】により、被依頼者は依頼者に依頼の負担度がそれほど高くなく快く貸せるということを伝えようとしている。

（イ）《人間関係》に関わる待遇ストラテジー

待遇調整４において、さらに依頼者と被依頼者の働きかけによって人間関係を調整する待遇ストラテジーが以下のように用いられている。

① 【解決案申し出】に対する【感謝】（依）

会話例 58 のように、被依頼者による 41JF2 と 43JF2 の【解決案申し出】に対し、依頼者は、45JF1 の【感謝】を行っていた。【解決案申し出】に対して被依頼者への配慮として感謝の意を表す【感謝】で両者間の人間関係を維持しようとしている。

② 被依頼者との信頼関係を保とうとする【約束】（依）

【約束】とは被依頼者が快く貸せるように依頼者が依頼対象の扱い方などについて約束をする発話を指す。この【約束】は、場面 1 には見られなかったが、場面 2 では見られた

（JP7・JP9）。場面 2 では依頼対象であるビデオカメラが安いものではなく、貸している間に壊れてしまった場合、その後修理してもらったとしてもお互いの関係が壊れてしまう恐れがある。それゆえ、会話例 59 では、31JF3 の借りたものを壊さないという【約束】を依頼者にしてもらった上で貸した方が、被依頼者は安心できるのだと思われる。

会話例 59 （JP7）依頼者：JF3 被依頼者：JF4

24 JF4: いいえ:,［でも：ー［hhhhhhhh［.hh けっこうでございま ［す.((老人風の声で))	再承諾	待遇調整３
25 JF3: ［ありがとう..hh	感謝	
26 JF4: でもあのう::,なんやったけ,えっと使ったことのないビデオ カメラやったら［:,大丈夫？誰-かに撮ってもらうの？	（受け入れ） 問題提起	待遇調整４
27 JF3: ［うん.(0.5)うん,だれか,なんか,(0.3)たぶん, 自分では撮られへ(h)んか(h)ら(h)［¥だれかに頼む:と¥思っ て,］	解決案提示	
28 JF4: ［hhh そうよね,自分で＞自 ＜:］こうやって-	同意	
29 JF3: ↑まあ,たぶん,撮れる人がいると思う［から,	解決案提示	
30 JF4: ［＞↑うん＜,そうかそう	同意	
31 JF3: ＝うん.あの(.)大事に使いま［すんで.	約束	
32 JF4: ［お願いします.	受け入れ	
33 JF4: じゃまああの説［明書も一緒に［つけて	解決案申し出	
34 JF3: ［h［ああ,助か［る:.助かる, ありがとう	感謝	
35 JF4: ［う:ん.	受け入れ	
36 JF4: ［あのう,いつぐらいか言ってもらえたら,［持って来るし,=	解決案申し出	
37 JF3: ［：. ［はい.	受け入れ	

4.2.4.2 ベトナム語依頼会話における待遇調整４（場面 2）

場面 2 のベトナム語データでは、待遇調整４には、次の待遇ストラテジーが見られた。

（ア）《行動遂行条件の伝達と理解》に関わる待遇ストラテジー

① 依頼遂行のための問題への解決方法を依頼者に求める【問題提起】（被）

会話例 60 では、08VF4 の【承諾】と 09VF4 の【承諾理由説明】とともに、10VF4 の【問題提起】で被依頼者がいつ貸すかについての問題を自分から出している。この【問題提起】は被依頼者が依頼への【承諾】を決めた時点で、依頼遂行に伴う問題を予測し、10VF4 で自分から提示している。このように、被依頼者は、「快く貸すよ」とアピールすることで依頼を行って相手への負担をかけて申し訳ないという依頼者の気持ちを和らげて

いる。依頼者はそれを受けて、11VF3で相手が提示した問題に解決案を表し、会話をそのまま終了させている。

会話例 60　（VN7） 依頼者：VF3　　被依頼者：VF4

08 VF4: Ờ được thôi.	いいよ。	承諾	待遇調整３
09 VF4: = Cuối tuần ni tau không dùng chi↑cả↑.	今週の週末は使わないから。	承諾理由説明	
10 VF4: =Nhưng mà máy quay phim tau đang để:: ở　nhà,↑khi↑nào↑mi có thể qua lấy được	でも、今うちにあるから。いつ取りに来てもらえる？	問題提起	待遇調整４
11 VF3: Ờ thì::bình thường:thì:khoảng chiều mai tau ghé qua nhà mi ta lấy↑hỉ↑.	そうだね。良かったら、明日の午後取りに行ってもいい？	解決案提示	
12 VF4: Rồi rứa cũng được.	いいよ。	同意	

② 依頼遂行のための問題への解決方法を依頼者に提示する【解決案申し出】（被）

【解決案申し出】が使用されている会話例 61 では、被依頼者は 18VM3 の【承諾】の後、19VM3 で【問題提起】をすることなく解決案を申し出ている。

会話例 61　（VN10） 依頼者：VM4　　被依頼者：VM3

17 VM3: Cơ hội↑ghê↑mà:y.	チャンスを掴むのが上手いなあ。	冗談	待遇調整３
18 VM3: Rồi. Ok mi.	オッケー。	承諾	待遇調整４
19 VM3: Mai ta mang cho mi.	明日持って来る。	解決案申し出	
20 VM4: Rứa cảm ơn trước↑ hỉ↑.	予め感謝する。	感謝	
21 VM4: Khách sáo mày.	そんなに遠慮するなよ。	関係修復	待遇調整５

この【解決案申し出】を受け、依頼者から 20VM4 で【感謝】が行われている。このように、日本語と同様ベトナム語の会話において、被依頼者による【解決案申し出】や【問題提起】によって、被依頼者は依頼者に快く貸せるということを伝えようとしている。

（イ）　《人間関係》に関わる待遇ストラテジー

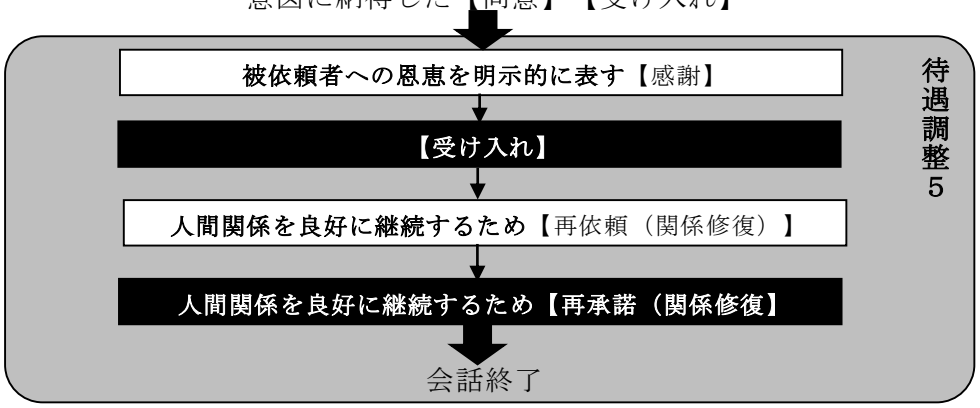
① 【解決案申し出】に対する【感謝】（依）

会話例 61 のように、被依頼者による 19VM3 の【解決案申し出】に対し、依頼者は、被依頼者への配慮としての 20VM4 の【感謝】で両者間の人間関係を維持しようとしている。ただし、ベトナム語では、被依頼者から【解決案申し出】がなされていなければ【感謝】が見られない。

4.2.5 場面 2 の待遇調整５（会話終了）

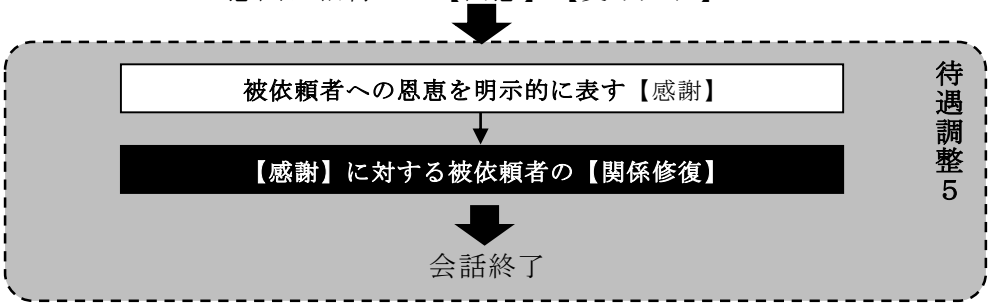
日本語の依頼会話では、会話を終らせるために①依頼者から依頼を承諾してくれたことへの感謝の気持ちを表す【感謝】、②今後も良好な関係を続けていく【関係修復】といった人間関係を調整するための待遇ストラテジーが使用されていた。【関係修復】は、小説の貸し借りの場面 1 には現れなかったが、それより負担度が重い場面 2 においては、「お願いします」「じゃ、またよろしく」のような発話で会話が終了していた。

図 26　場面 2 の日本語の依頼会話の待遇調整５の展開



ベトナム語も、日本語と同様に【感謝】と【関係修復】によって会話を終了させようとしている。ただし、【感謝】は待遇調整３で【依頼申し出】や【解決案申し出】がなされた場合のみ観察されている。また、ベトナム語ではこの待遇調整５は欠落しており、待遇調整４を終えた時点で会話を終了させようとしているものも観察された。

図 27　場面 2 のベトナム語の依頼会話の待遇調整５の展開



4.2.5.1 日本語依頼会話における待遇調整５（場面 2）

先述のとおり、場面 2 の日本語の依頼会話を終らせるためには、依頼を承諾してくれたことへ感謝する気持ちを表す【感謝】だけではなく、【関係修復】の待遇ストラテジーを使用して会話を終了していた。

（ア）《人間関係》に関わる待遇ストラテジー

① 被依頼者への恩恵を明示的に表す【感謝】（依）

② これからの人間関係を良好に継続するため【再依頼（関係修復）】（依）

【再依頼】は、小説の貸し借りの場面 1 には現れなかったが、それより負担度が重いビデオカメラの貸し借りにおいては見られた。

会話例 62 （JP7）依頼者：JF3　被依頼者：JF4

36 JF4: ［あのう,いつぐらいか言ってもらえたら,［持って来るし,	解決案申し出	待遇調整４
37 JF3: ［:. ［はい.	受け入れ	
38 JF3: はい.じゃあ近々(0.7)借ります. ［お願いします.	再依頼	待遇調整５
39 JF4: ［は::い. はい	受け入れ	

会話例 63 （JP8）依頼者：JF5　被依頼者：JF6

66 JF5: ［あ,ほんとに: . もうありがとう.	感謝	待遇調整４
67 JF6: うん.	受け入れ	
68 JF5: じゃあ,それちょっと, ［お願いしても ［いいかな.	再依頼	待遇調整５
69 JF6: ［うん. ［今度持ってくる.	受け入れ	
70 JF5: あ,よかった.	感謝	

会話例 62 と会話例 63 のように、【再依頼】は「それじゃ、お願いしてもいいかな」「お願いします」のような発話で、【再依頼】の言語形式をとっているが、【依頼】を承諾された後の段階であるため、会話参加者の間の関係を再度確認するという役割も果たしている。このような発話は、今後も会話参加者の良好な関係を続けていくことの確認として行われるのだと考えられる。

4.2.5.2　ベトナム語依頼会話における待遇調整５（場面 2）

場面 2 のベトナム語依頼会話では、場面 1 で見られなかった待遇調整５が見られた。

（ア）《人間関係》に関わる待遇ストラテジー

① 被依頼者への恩恵を明示的に表す【感謝】（依）

② 【感謝】に対する被依頼者の【関係修復】（被）

まず、会話例 64 のように、被依頼者による 19VM3 の【解決案申し出】に対し、依頼者は、20VM4 で【感謝】を行い、さらに相手への配慮としての【関係修復】によって両者間の人間関係を維持させようとしてから会話を終了させていた。同様に、会話例 65 では、問題の解決案に対して被依頼者への【感謝】を行う一方で、被依頼者は相手への配慮として【関係修復】で会話を終了させていた。

会話例 64 （VN10） 依頼者：VM4 被依頼者：VM3

18 VM3: Rồi. Ok mi.	オッケー。	**承諾**	**待遇調整４**
19 VM3: Mai ta mang cho mi.	明日持って来る。	**解決案申し出**	
20 VM4: Rứa cảm ơn trước↑ hỉ↑.	予め感謝する。	**感謝**	**待遇調整５**
21 VM4: Khách sáo mày.	そんなに遠慮するなよ。	**関係修復**	

会話例 65 （VN9）依頼者：VM1 被依頼者：VM2

19 VM2: Ờ,	いいよ。	**承諾**	**待遇調整３**
20 VM2: =Mà cái máy ni:↑hắn↑:: hơi bị nhiều chức năng nên:tui sợ là↑khó↑quay↑đó↑nghe↑.	でも、そのカメラに色々な機能があるから、操作がちょっと難しいと思うよ	**問題提起**	**待遇調整４**
21 VM1: Ờ hè, hổng biết có biết xài↑ không↑chơ::	やっぱり。扱い方にはあまり自信がないんだ	**受け入れ**	
22 VM2: Rứa thôi để tui đi tui↑quay↑ cho↑.	じゃ、私が録画しようか。	**解決案申し出**	
23 VM1: ↑Ngon↑,cảm ơn ông trước↑ hỉ↑.	助かる。予め感謝する。	**感謝**	**待遇調整５**

ベトナム語母語話者は、親しい関係で感謝の気持ちを表したいとき、「ありがとう」という言語行動をしてしまうと、かえってよそよそしく感じられるという文化的な背景におかれている。それゆえ、ベトナム語の依頼会話では、【感謝】は、小説の貸し借りの場面 1 には現れなかったが、それより負担度が重いビデオカメラの貸し借りにおいては、「cảm ơn ông trước nhé!（予めよろしくお願いします）[11]」のように使用されていた。それに対して、被依頼者は、「Khách sáo mày.（そんなに遠慮するなよ）[12]」のように会話参加者間の関係を修復する発話を行い、良好な関係を保とうとしていた。ただし、本稿のデータにおいても【問題提起－解決案提示】が終わった時点で会話を終わらせている例も見られた。ベトナム語では、依頼者が【感謝】【関係修復】を行わずに会話を終了させても特に問題ないようである。

[11] 直訳：前もって感謝します

[12] 直訳：よそよそしいな、あなた！

4.2.6 まとめ

下の表 7 は、本節で依頼会話データを分析してきた結果として、両言語の各段階において使用されている待遇調整を示したものである。

表の見方：

網をかけた待遇ストラテジーは、片言語に出現する

※がついている待遇ストラテジーは両言語に出現しているが、使用の意図が異なる

表 7　場面 2 の両言語の各待遇調整における待遇ストラテジー

	日本語	ベトナム語
待遇調整１	(ア)《場の安定》 ①【関連情報要求－提供】 ②【関連情報への評価要求－評価】※ ③【所有確認要求】 ④【所有確認申し出】の利用 ⑤【前置き】	(ア)《場の安定》 ①【関連情報要求－提供】 ②【関連情報への評価】※ ③【所有確認要求】 ④【所有確認申し出】の利用
待遇調整２	(ア)《行動前提の伝達と理解》 ①【状況説明】 ②【状況確認要求】 ③【状況詳細要求】※ ④【条件緩和要求】※	(ア)《行動前提の伝達と理解》 ①【状況説明】 ②【状況確認要求】 ③【状況詳細要求】※ ④【状況詳細説明】 ⑤【約束】 ⑥【状況詳細要求】 ⑦【条件緩和】※ ⑧【状況詳細要求】
待遇調整３	(ア)《働きかけと働きかけられ》 ①【前置き】 ②　明示的な【依頼】 ③　明示的な【承諾】 ④【承諾理由説明】 ⑤【保留】	(ア)《行動前提の伝達と理解》 ①【依頼申し出】 ②　明示的な【依頼】 ③　明示的な【承諾】 ④【承諾理由説明】 ⑤【拒否理由説明】 ⑥【再依頼（懇願）】※
	(イ)　《人間関係》 ①【負担軽減】 ②【再依頼】※ ③【再承諾】	
待遇調整４	(ア)《行動遂行条件の伝達と理解》 ①【問題提起】 ②【解決案申し出】	(ア)《行動遂行条件の伝達と理解》 ①【問題提起】 ②【解決案申し出】

	（イ）《人間関係》 ①　【感謝】※ ②　【約束】	（イ）《人間関係》 ①　【感謝】※
待遇調整５	（ア）　《人間関係》 ①【感謝】 ②【関係修復】※	(ウ)《人間関係》 ①　【感謝】 ②　【関係修復】※

以下、日本語とベトナム語の依頼会話の各段階の待遇調整における使用されている待遇ストラテジーの共通点と相違点をまとめる。

(1)　待遇調整１《場の安定》に関する待遇ストラテジー

場面 2 のビデオカメラの貸し借りに関しては、依頼者は依頼対象のビデオカメラがその場にないため、【関連情報要求】や【所有確認要求】によって間接的に依頼対象と関連のある情報を相手に提供し、相手に自分の会話の目的に気づかせようとしていた。また、【所有申し出】を利用するパターンはこの場面の特徴である。被依頼者が依頼対象の所有について話題にするもので、これはちょうど依頼者にとって都合の良い話題であり、その所有申し出を受けて自分の状況を説明し、依頼の方向へと展開している。これらの待遇ストラテジーはどれも両言語とも用いられており、会話の「場」を整えていこうとしている。

(2)　【前置き】の有無

【前置き】は本稿のデータの日本語母語話者の会話ではよく使用され、三井（1997）では、「依頼を行う」という言語行動について言及するメタ言語的な発話は、依頼者の方向性を示唆するもので、依頼の具体的負担を軽減させることにおいて有効であると指摘している。それに対して、ベトナム語母語話者にとっては、【前置き】によって依頼を行う予告をすると、負担度が非常に大きな依頼が行われると解釈されてしまうこともある。特に友人関係の場合、被依頼者によそよそしさを与えてしまい、距離を置かれてしまう可能性が高いため、使用されないと考えられる。

(3)　待遇調整２における【状況説明】と【状況確認要求】

負担度が中である場面 2 では、【状況確認要求】で被依頼者が置かれている状況を確認すると共に、【状況説明】で①依頼を行いたいという自分の願望・意思と②依頼を行う必要があるので依頼を行いたいという動機のほかに、場面 2 の特徴となる③被依頼者を頼らざるを得ない状況にあるという依頼の行動前提のバリエーションが増える。しかし、場

面 2 では【状況確認要求】の欠落している場面も観察された。その理由としては【所有確認要求－確認】の出現と、毎日使うものでなく、【依頼】を受けてしばらく貸すことに特に差し障りがないビデオカメラの依頼対象、という二つが挙げられる。すなわち、依頼を行う「妥当性」が高い場面で【状況確認要求】が欠落しても支障がないと考えられる。

(4) 被依頼者を説得しようとする待遇ストラテジーの使用

さらに負担度が中程度の場面 2 では、待遇調整２の後、依頼行動を働きかける待遇調整３を行っても「妥当性」が満たされず、被依頼者を説得できないこともある。このような場合は両言語とも待遇調整２に戻り、さらに工夫して再度依頼を行う必要がある。しかし、被依頼者を説得しようとする待遇ストラテジーの使用に関しては、両言語において相違点が見られた。

日本語の場合、場面 2 では、被依頼者は依頼された行為を行う場合の負担が比較的重いため、その依頼を受けるべきかどうかを【状況詳細要求－説明】で確かめようとしている。【状況詳細要求】とは待遇調整２の【状況説明】で説明されなかった情報や、説明された情報の詳細を被依頼者が求めるものである。それに加え、依頼行為の条件を自分の能力に合うように緩和してもらおうとする【条件緩和要求】も見られた。

一方、ベトナム語では、依頼者側が【依頼】を拒否した被依頼者の【承諾】を得るための待遇ストラテジーとして、【状況詳細説明】、【約束】、【条件緩和】などを用い、依頼の条件を調整しながら被依頼者を説得しようとする。ベトナム語母語話者の間では、依頼が断られた場合、依頼者が相手の【承諾】を得ようと依頼の条件を緩和し、交渉することが一般的である。フォローアップによると、被依頼者は「遂行できる能力が足りないとしても、断ることは相手にとって不愉快なことでもある」「自分のことを信じてせっかく依頼を行ってくれたのに、こちらから何も役に立てなくて、申し訳なくなるから」という理由で、【条件緩和要求】【約束】などを使用しているということである。それに対し、日本語母語話者は相手とどんな関係にあっても、いったん断られたら再度依頼することを避ける傾向にあるようである。「相手がこの依頼を遂行できない事情があるから断ったので、相手を困らせないようにする」「再度依頼してしまうことで相手に気をつかわせてむりやり承諾してもらいたくないから」などの理由から、再度依頼を行わないことが多いと考えられる。

(5) 待遇調整３の【依頼申し出】の有無

本稿のデータでは、ベトナム語母語話者の会話データでは【依頼申し出】が多く見られた。【依頼申し出】は依頼者が依頼を明言することが苦手であったり、依頼しにくい場面である場合にはベトナム語母語話者の依頼者が好まれている展開のパターンである。被依頼者は相手の【状況説明】の間相手の苦境の度合いや自分がその手助けをする能力を持っているかどうかを判断し相手の依頼まで待たずに依頼を申し出た方が相手の心理的な負担を軽減でき、依頼者にとって依頼行為が容易になると考えられる。ただし、フォローアップインタビューによると、実際の会話では依頼者が詳しく状況を説明したにもかかわらず被依頼者から依頼の申し出が得られなかった場合は、途中で依頼行為をやめてしまうことも少なくないということが分かった。

（6） 明示的な【承諾】の使用

場面 1 では、ベトナム語の依頼会話には明示的な【承諾】が現れず、【承諾理由説明】【解決案提示】または【問題提起】によって、依頼者に間接的に被依頼者の【承諾】を理解させていた。しかし、場面 2 では、日本語でもベトナム語でも必ず【承諾】が明示的になされていることが観察された。

（7） 【再依頼】の使用

本稿の場面 2 のデータにおいて、日本語の依頼会話では、【再依頼】は被依頼者の【承諾】を受けるための実質的な【依頼】ではなく、【承諾】を既に受けた後、被依頼者との関係に配慮し、その関係を保つ役割を果たすためのものとして行われていた。それに対し、ベトナム語依頼会話における【再依頼】は、【懇願】の役割をもち、依頼の【拒否】また【保留】を受けた段階で出現し、相手の【承諾】を得るための待遇ストラテジーとして使用されていた。ベトナム語では、【承諾】が得られない場合、依頼条件を緩和したり、自分の状況を詳しく説明したり、約束したりして依頼を引き受けやすいものにした後、【再依頼】を行っていた。

（8） 【負担軽減】の有無

場面 2 では、【負担軽減】は日本語依頼会話のみに現れた。日本語会話における【負担軽減】は「いいの？」「ほんとうに？」のような形式であり、実質的な確認というよりは相手の心理的な負担を軽くするための発話である。これはベトナム語母語話者の間の依頼会話には見られなかった。

(9)　【感謝】の使用

【感謝】は「ありがとう」「助かるわ」のような発話を指すが、日本語の場合は、日本語母語話者が謝罪・感謝表現を多く使用する文化的背景にあるため、いったん【依頼】を行えば、【承諾】はもとより、【拒否】の際にも必ず【感謝】を行う必要がある。それに対して、ベトナム語母語話者は、親しい間柄で感謝の気持ちを表したいとき、「ありがとう」という言葉を明示してしまうと、かえってよそよそしく感じられる。それゆえ、ベトナム語の依頼会話では、【感謝】は、小説の貸し借りの場面 1 には現れなかったが、それより負担度が重いビデオカメラの貸し借りにおいては、「cảm ơn ông trước nhé!（予めよろしくお願いします）」のように使用されていた。それに対して、被依頼者が「Khách sáo mày.（そんなに遠慮するなよ）」のように会話参加者間の関係を修復する発話を行って、良好な関係を保とうとしていた。

(10)　会話の締めくくり方

日本語の依頼会話では会話を終らせるために、【承諾】がなされたか【拒否】がなされたかを問わず、いずれの会話においても人間関係を修復する待遇ストラテジーが使用されている。依頼を承諾した場合に使用された待遇ストラテジーは、①依頼を承諾してくれたことへの感謝の気持ちを表す【感謝】、②依頼を行ってくれることに対して恐縮の意を表明する【謝罪】、③今後も良好な関係を続けていく【関係修復】である。ベトナム語の場合も、日本語と同様に、【感謝】と【関係修復】によって会話を終了させようとしている。ただし、【感謝】と【関係修復】は【依頼申し出】や【解決案申し出】がなされた場合のみ観察されている。また、待遇調整４を終えた時点で会話も終了させようとしているという会話も観察された。このように、負担度が比較的重くなる場面 2 においても、ベトナム語母語話者にとっては【負担軽減】、【感謝】、【関係修復】などを相手に表明すると、かえって両者の間に距離を置いてしまい、改まった場面や親しくない相手以外には使用するのを避ける傾向にあると考えられる。

4.3 場面 3（お金の貸し借り）における待遇調整

予備調査によると、「お金の貸し借り」は、日本語母語話者間では負担度が非常に重く、今後の人間関係を損なう恐れがあるので起こりにくい場面だと捉えられているが、ベトナム語母語話者間の会話では、それほど重くなく、親しい関係の中で起こりうる場面だと考えられている。本研究では、場面 3 のような依頼しにくい場面において、依頼者が依頼の目的を遂行できるように、どのような待遇ストラテジーを使用しているかを観察し、場面 1、場面 2 と比べてどのような相違点・共通点があるかに注目し、分析を行った。

本節では、場面 3 は負担度が重程度で、場面の状況は以下のとおりである。

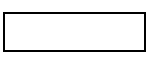
> 依頼者はノートパソコンを買うために貯金しており、もう少しで必要な額が貯まるので、今月の給料が出たら買おうと思っていました。しかし、今なら電気屋さんのバーゲンで安く買えると分かりました。あと 1 万円あれば買えるのです。会社に入った時期も一緒なので親しい関係の同僚に 1 万円貸してほしいと依頼します。被依頼者は現在お金に余裕があります。

図 28 のように、日本語のデータでは、負担度が重い場面 3 では待遇調整４が欠落し、待遇調整１→待遇調整２→待遇調整３→待遇調整５という会話展開となっていた。さらに、場面 3 では、【依頼】が明言された直後に【承諾】がなされず、被依頼者による【保留】のまま、【状況詳細要求】【約束要求】などによって、被依頼者は承諾のために必要な情報を得ようとすることが明らかとなった。【依頼】によってもたらされる負担度が重いため、いかなる待遇ストラテジーを用いても、被依頼者が安心してお金を貸せることが保証されなければ【依頼】を受け入れるかどうかが決められない。そのため、場面 3 では、待遇調整２と待遇調整３を繰り返す現象がすべての会話において観察された。待遇調整３において【承諾】が得られた場合、その後場面 1 と場面 2 でよく使用されている【問題提起】【解決案申し出】の交渉がまったく見られず、【感謝】【謝罪】【関係修復】などによって会話参加者のお互いへの配慮を示すことで会話を終了させていた。さらに、場面 1、場面 2 とは異なり、場面 3 では【拒否】も見られた。【拒否】の場合は、相手の気分を害さないように【謝罪】、【負担軽減】などを使用しており、さらに相手の問題を解決できる方法などを提示する【代案提示】なども見られた。

続いて、ベトナム語の負担度が重い場面 3 では、図 29 のように場面 1 と場面 2 と同様に、待遇調整１→待遇調整２→待遇調整３→待遇調整４→待遇調整５という会話展開と

なっていた。待遇調整１では、場面 3 の依頼対象がお金であり、場面 2 と比べてより重い負担を被依頼者にかけるため、被依頼者と快く貸し借りができるように、お金に直接言及するのではなく、お金と関連づけやすい「給料の支払い日」「パソコンを買い替えたい」のような話題を持ち出して会話を始めている。ただし、場面 3 では、雑談のない会話例が観察されたことが特徴的であった。【前置き】の出現後、待遇調整２の【状況確認要求】【状況説明】がなされ、依頼者は、被依頼者に自分の状況を十分に理解してもらえるまで【状況説明】を何回も繰り返していた。その後、待遇調整３は、依頼者の状況を説明して被依頼者が理解に至った時点で被依頼者の【依頼申し出】あるいは依頼者の【依頼】によって開始されていた。【依頼申し出】の場合は、依頼者がそれを受けた後、配慮として【負担軽減】【感謝】などがなされていた。一方、【依頼】の場合、【依頼】に伴い【約束】もなされていた。【依頼】に対して【保留】がなされた場合は、依頼者は、被依頼者からの【状況詳細要求】【約束要求】で待遇調整２に戻り、相手の【承諾】が得られるように交渉をした上で【再依頼】を行っている。【承諾】がなされた後は、被依頼者からの【約束要求】が必ずなされる。さらに、場面 3 では本格的な【拒否】【拒否理由説明】が現れていた。待遇調整４では、【承諾】の場合は、【問題提起】【解決案申し出】の交渉の後、【感謝】【謝罪】【関係修復】などの会話参加者のお互いの配慮で会話を終了させていた。一方、【拒否】の場合は、被依頼者が、せっかく依頼者に依頼されたのに役に立てないため、相手の気分を害しないように相手の問題を解決できる方法などを提示する【代案提示】なども行っていた。【依頼申し出】を受けた場合は、被依頼者は積極的に【感謝】を表すほか、【約束】も行っていた。

図の見方

被依頼者の発話　  依頼者の発話

――― 実線　必須の発話　　---------点線　必須ではない・出現しない会話がある発話

図 28　場面 3 の日本語の依頼会話の構造と待遇調整段階

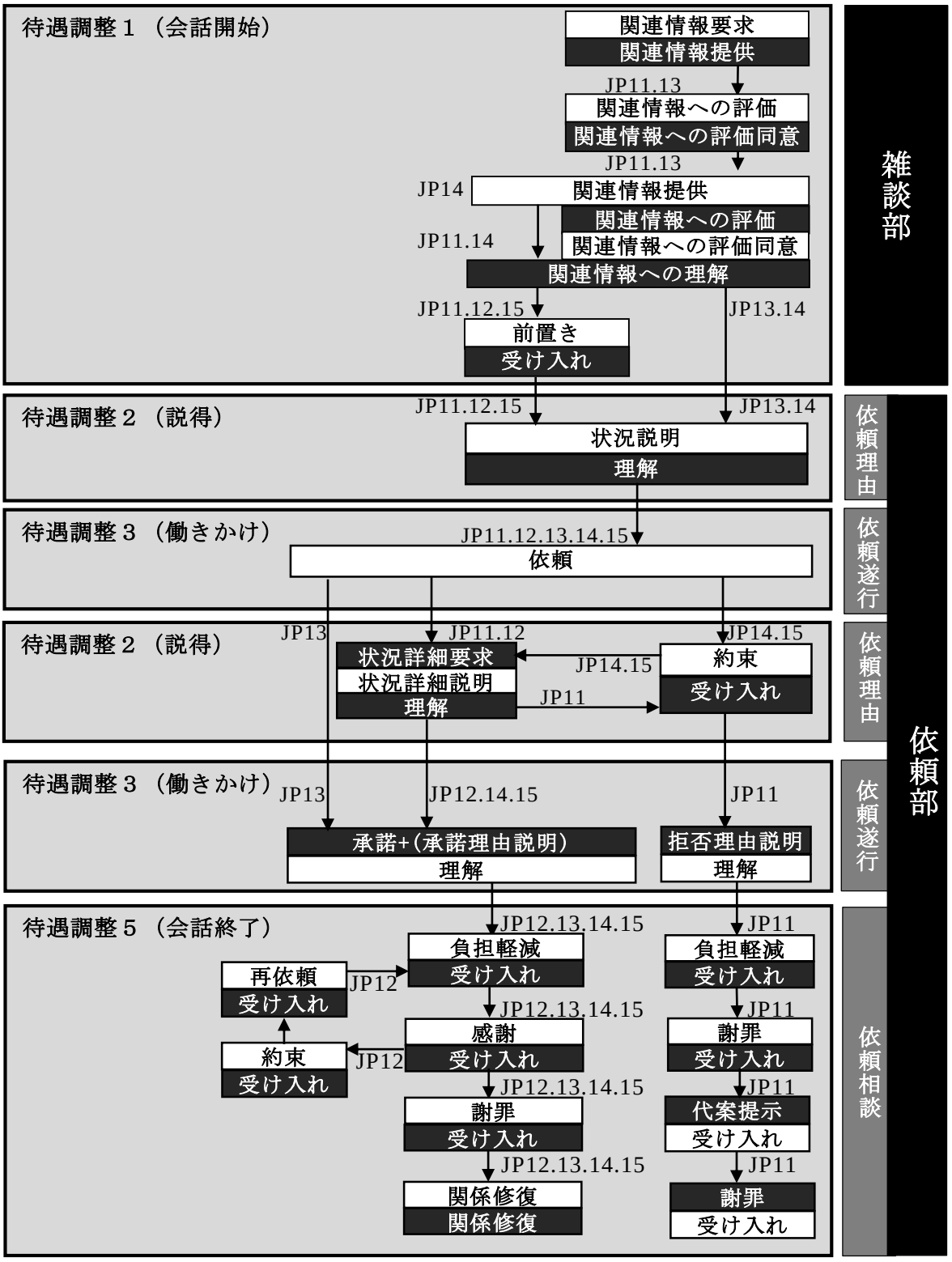
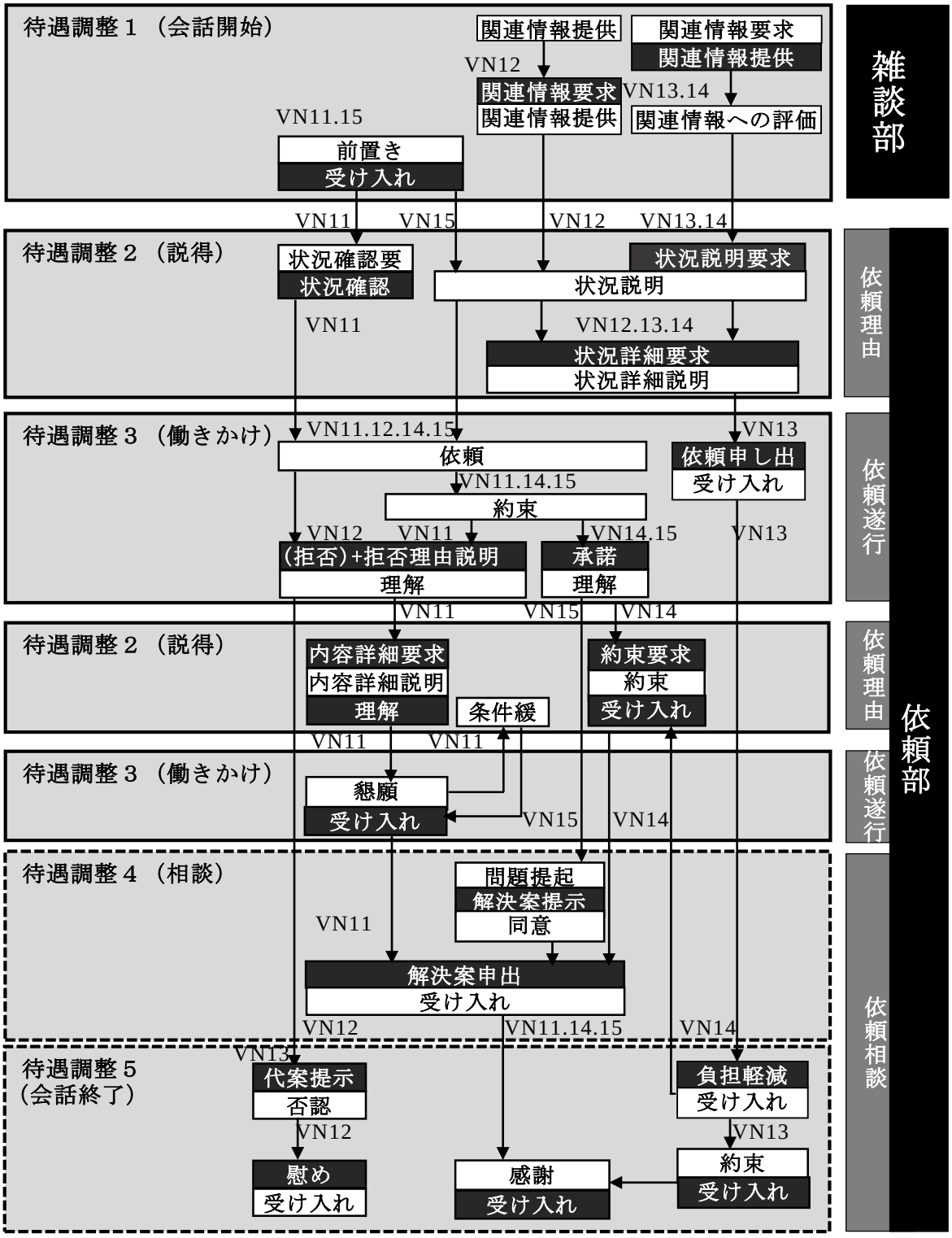


図 29　場面 3 のベトナム語の依頼会話の構造と待遇調整段階



4.3.1 場面 3 の待遇調整 1（会話開始）

場面 3 の依頼対象であるお金は、両言語の母語話者にとって話題にしにくい事柄であり、相手のお金に関する状況を直接確かめる【所有確認要求】は用いられないと同時に、【関連情報要求－提供】と【前置き】を待遇ストラテジーとして用い、依頼の「場」を段階的に整えていくことが両言語とも明らかとなった。

図 30　場面 3 の日本語依頼会話の待遇調整 1 の展開

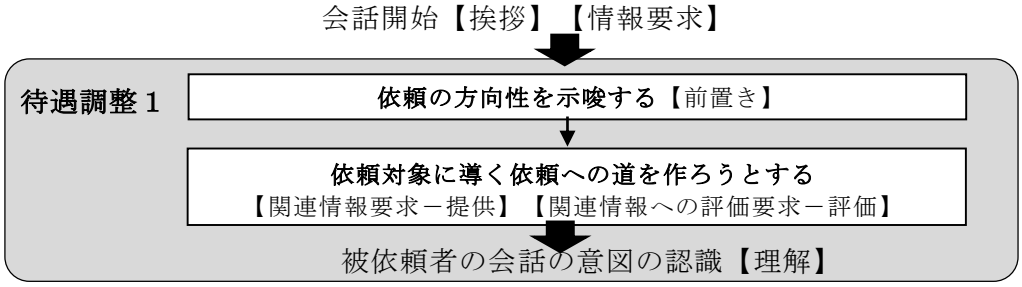
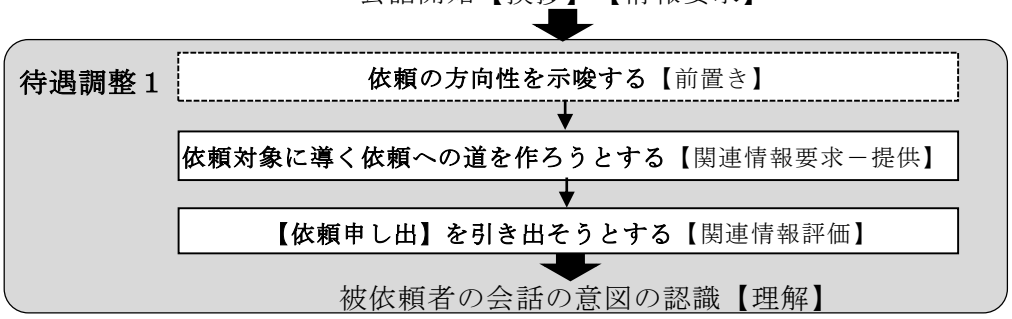


図 31　場面 3 のベトナム語依頼会話の待遇調整 1 の展開



【関連情報要求－提供】の使用によって、依頼目的から離れていかず、かつ依頼対象と関連づけやすい「パソコンの買い替え」「貯金の状況」「仕事の最終目的」のような話題をめぐって雑談し、依頼目的との良いバランスを調整しようとしている。その過程の中で、被依頼者を自分の目的へ自然な流れで引き込み、一方的な会話にならないよう被依頼者とお互いに雑談のような会話を交わしながら、人間関係を損なう可動性が高い依頼の行動を相手の機嫌を害さずに、働きかけられる「場」を段階的に作ろうとしている。ただし、【関連情報要求－提供】で用いられる依頼対象と関連づけやすい話題は両言語で相違が見られた。また、【前置き】の使用に関しては、日本語では、各場面で見られたが、ベトナム語では場面 3 のみ観察された。【前置き】がなされた後の展開においては両言語で違い

が見られた。以下、場面 3 の待遇調整 1 における待遇ストラテジーについて見ていく。

4.3.1.1 日本語依頼会話における待遇調整 1（場面 3）

（ア）《場の安定》に関わる待遇ストラテジー

① 依頼対象に導く依頼への道を作ろうとする【関連情報要求－提供】（依）

② 依頼対象に導く依頼への道を作ろうとする【関連情報要求への評価】（依）

場面 3 で【関連情報要求－提供】は、場面 2 と同様に、依頼対象と関連しやすい事象を示すことで、依頼対象に導く依頼への道を作ろうとする待遇ストラテジーとして用いられている。依頼対象に関連づけやすい「パソコンの買い替え」「貯金の状況」「仕事の最終目的」のような話題から、依頼者は【関連情報要求－提供】の連鎖を用いて、依頼目的と離れないように会話を進めて行く。その過程を通じて、被依頼者をその話題に自然に引き込み、状況説明に移るタイミングが来たところで待遇調整 1 を終了させていた。

会話例 66 では、依頼者はお金を借りるという目的に向けて、05JF1 で「パソコン」を話題とする【関連情報要求】を行って会話を始めている。

会話例 66 （JP11）依頼者：JF1 被依頼者：JF2

05 JF1: ね:,家でパソコン使ってる？	**関連情報要求**	**待遇調整 1《人間関係》**
06 JF2: うん.(0.5)なんかね，最近すごく調子が悪くって:.	**関連情報提供**	
07 JF1: ああ.	**関連情報への理解**	
08 JF1: 私もおんなじなんだけど,それで,.ｈｈまぁそろそろ買い替えたほうがいいかな:と思ってるんだけど.	**関連情報提供**	
09 JF2: もう何年使ってるやつ？	**関連情報要求**	
10 JF1: もうね,3 年使ってる.	**関連情報提供**	
11 JF2: ああ,そろそろかな ［:::. ］	**関連情報への理解**	
12 JF1: ［ねぇ:.］で,ちょっとお金も-ためてるんだけど	**関連情報提供**	
13 JF2: あ,すごいね::.	**関連情報への評価**	
14 JF1: あ,いやあ,	**関連情報への評価同意**	

依頼者が 05JF1 でパソコンの話題を被依頼者への情報要求の形で持ち出すと、被依頼者は 06JF2 でパソコンの調子が悪くなったと訴え、それを受けて 08JF1 で依頼者も自分のパソコンも同じ状況であり、買い替えの時期であることを伝えている。その後、依頼者は被依頼者からの 09JF2 の【関連情報要求】を受けて自分の状況を述べており、被依頼者に自分の依頼目的に気付かせようとしている。依頼会話を始める話題の選び方は、日本の文化背景と関わっていると考えられる。ここで依頼者が「パソコンの買い替え」の話題を選択

したのは、パソコンの買い替えにはお金が必要であるため、12JF1 の発話をするための準備となりやすく、依頼目的であるお金の貸し借りにつながりやすいからだと考えられる。このように、依頼者は【関連情報要求】で依頼を行う理由となる状況に言及し、依頼を行うのによいタイミングを作る役割を果たしていると言える。

続いて、会話例 67 では、依頼者は 07JM1 で「貯金」のことを連想させやすい話題を持ち出し、被依頼者から「貯金」に言及する 08JM2 を利用して雑談を始めている。その後 10JM1、12JM1、14JM1 で自分の仕事の状況パソコンを買いたいことを述べ、さらに 19JM1、23JM1 の発話でパソコンの値段に言及している。このように、パソコンを買うのにお金が必要なことを想起しやすい話題へと自然な流れで移っており、被依頼者を自分の話に引き込むことに成功している。

会話例 67　（JP14）依頼者：JM1　　被依頼者：JM2

05 JM1: 俺？（1.8）味噌汁とおにぎり.	**関連情報提供**	**待遇調整 1** **《人間関係》**
06 JM2: ま(h)じ(h)か.お金ないの,今.	**冗談**	
07 JM1: ↑ないってわけじゃ(h)な(h)いけど:,	**関連情報提供**	
08 JM2: あ,そうか今［貯金してるとか言ってたもんね:.］	**関連情報への理解**	
09 JM1: ［ほら,そうそうそうそう　］ そうそう.	**関連情報への理解**	
10 JM1: その,［なに:？やっぱりマックが:,	**関連情報提供**	
11 JM2: ［そっか:.　あ:,ゆってたね, ［パソコン買いたいん［だっけ.］	**関連情報への理解**	
12 JM1: ［ほしい(んすよ).　［でほら］,(0.7)今年から部署も変わって,なんかすげ:(.)プレゼンしなきゃいけなく［(なったでしょ？)で:,］	**関連情報提供**	
13 JM2: ［あ:, はいはい　］はいはい.	**関連情報への理解**	
14 JM1: それで,やっぱそういう何？(0.4)まあ,(0.7)パワーポイントとか［他の:(　)］すごく充実してるっていうので,まソフトもそうだし,［マック.］.hh にし-(1.0)しようかなというこ［に,(　)］してるですよね:.	**関連情報提供**	
15 JM2: ［はいはいはい.］ ［うん.　］ ［あ, そうなんだ.］	**関連情報への理解**	
16 JM2: (0.8)えっ,(0.8)何, 一番新しいのを買いて:の？	**関連情報要求**	
17 JM1: もちろん.	**関連情報提供**	
18 JM2: あ::そうなんだ.え一番新しいのがいくらくらいすんの	**関連情報要求**	
19 JM1: でもね,今ね,じゅう：：5,6 万［かな:　［でも,なん今(1.2).h なんかフェアやってて:,なんか-=	**関連情報提供**	
20 JM2: ［あ,まじで.そん［なするんだ.=へ:.=	**関連情報への理解**	

21 JM1: =あの::,(0.7)アップルができ-あのう:,その:,心斎橋できて何年みたいな感じの,［(　　)］フェアをやってて,	**関連情報提供**	
22 JM2: ［へ:,そうなんだ］へ::.	**関連情報への評価**	
23 JM1: (0.6)で:,結構-結構ね,2,3 万かな？安く ［なる：-	**関連情報提供**	
24 JM2: ［あっ,あ-そんな安くなんだ.あ,［す:げ:.	**関連情報への評価**	

持ち出した話題について、依頼者は、最初は被依頼者に情報要求の形で雑談を進めて行くが、雑談の話題が自分の目的から離れていかないように、【関連情報要求－提供－理解】の連鎖を駆使し自分に関する情報提供も行いながら、依頼行動を行う「場」を調整している。その過程の中で、被依頼者を自分の目的へ自然な流れで引き込み、一方的な会話にならず被依頼者とお互いに雑談のような会話を交わしながら、雑談と依頼目的とのバランスを保とうとしており、人間関係を損なう可動性が高い依頼を行える「場」を段階的に作ろうとしている。このように、依頼対象と関連付けのある「貯金」「パソコンの買い替え」のような話題が待遇ストラテジーとして依頼者によって利用されている。

③　依頼の方向性を示唆する【前置き】（依）

【前置き】は、本研究の会話データを観察した限りでは、5 つの会話中 4 つの会話（JP11・JP12・JP14・JP15）に見られたことから、場面 3 の典型的な待遇ストラテジーなのではないかと考えられる。陳（2007）は、前置き表現を伝達性への配慮を示すもの（いかに効率よく伝達情報を聞き手に伝えるかという配慮）か、対人関係に対する配慮を表すもの（聞き手との人間関係を保つための配慮）かという観点から「伝達性配慮型」と「対人配慮型」の 2 種類に分けている。場面 3 の待遇調整 1 で観察された【前置き】は、「ちょっと聞きたいことがあるんやけど」のような、前者の「伝達性配慮型」と「申し訳ありませんが」のような後者の「対人配慮型」の両者であった。

会話例 68 では、場面 2 と同様に、【前置き】によって依頼会話を始めている。ここでの【前置き】は、依頼者が伝達しようとする内容を被依頼者に予告して談話の方向性を示し、伝達効果を高めるものであると考えられる。さらに、この 02JF4 の「何？」、04JF4「どうしたん？」のような【前置き】に対する反応により、被依頼者が依頼者の 05JF3 の【状況説明】を促すことができ、会話参加者が依頼の「場」をお互いに作ろうとしていると考えられる。

会話例 68　（JP12）依頼者：JF3　被依頼者：JF4

01 JF3:JF4 さ［:ん.	前置き	待遇調整１《場の安定》
02 JF4:　　［はーい, ［な:に？	受け入れ	
03 JF3:　　［ちょっとお願いがある ［ねんけど:,	前置き	
04 JF4:　　［h な(h)に(h)？ど(h)し ［た(h)(ん)？	受け入れ	
05 JF3:　　［今日ね, ［　　］電気屋さんのチラシ見てたら,	状況説明	待遇調整２

次に、会話例 69 では、「ちょっとさ、昼食の席で、申し訳ないんだけどさ,お願いがあるんだよ」という 01JM3 の発話には、「対人配慮型」に当たる「ちょっとさ、昼食の席で申し訳ないんだけどさ」と、「伝達性配慮型」に当たる「お願いがあるんだよ」のように分けられ、2 種類の【負担軽減】が同じ発話内で見られた。

会話例 69　（JP15）依頼者：JM3　被依頼者：JM4

01 JM3: いや ::ちょっとさ ［::: ］昼食の席で、申し訳ないんだけどさ,(.)お願いがあるんだよ！	前置き	待遇調整１
02 JM4:　　［うん］ どうしたん？	受け入れ	
03 JM3: 前からさ,ノートパソコンを買いたいみたいなあってゆってたじゃん	状況説明	待遇調整２
04 JM4: ゆってたゆってた.	理解	

ここでの「ちょっとさ、昼食の席で申し訳ないんだけどさ」は、直後の「お願いがあるんだよ」に対する【前置き】を行うという意図で発せられたのではなく、聞き手との対人関係を図りながら、次の主要の内容に入るための準備として用いられたものであり、被依頼者に対して依頼者の「お詫び」の姿勢が読み取れる。

4.3.1.2 ベトナム語依頼会話における待遇調整１（場面 3）

（ア）《場の安定》に関わる待遇ストラテジー

①　依頼対象に導く依頼への道を作ろうとする【関連情報要求－提供】（依）

ベトナム語の場面 3 の待遇調整１は、日本語と同様に、依頼対象であるお金自体がそもそも会話の話題として持ち出しにくいため、「パソコンの買い替え」、「給料の支払い日」のような依頼対象と関連のある話題を持ち出して依頼会話を始めていた。

会話例 70 では、依頼者は 02VM2 で「パソコンの買い替え」の話題を持ち出して依頼会話を始めている。この話題に沿って、被依頼者が 03VM1 で詳しい情報を要求しているため、依頼者は 04VM2 で「パソコンのバーゲン」に関する情報を提供するとともに、今陥っている状況の説明を行い、次の段階に移っていく。

会話例 70　（VN14）依頼者：VM1　　被依頼者：VM2

01 VM1: Làm↑cái↑chi↑qua ăn cơm trễ↑ghê↑rứa↑VM2 ?	VM2 さん、何でこんなに遅くご飯を食べるの。	**情報要求**	**依頼会話と直接関係のない雑談**
02 VM2: Ừ,>ngồi lướt web tí để tìm mua cái máy tính<à mà.	そうですね。パソコンを買うため、ちょっと通販サイトで探してたから	**関連情報提供**	**待遇調整１**
03 VM1: Thấy mấy bữa ni mi đang tìm mà↑chưa↑tìm ra à?	この数日ずっと探してるようだけど、まだ見つからないの？	**関連情報要求**	
04 VM2: Bữa ni trên mạng đang có chương trình↑khuyến↑mãi↑ đang định mua cái luôn↑đây	今日通販サイトでバーゲンがあって今買ってしまおうと思ってるんだ。	**関連情報提供**	
05 VM2: =Nhưng mà::đang thiếu↑ tiền::	でもお金がまだ足りなくて…	**状況説明**	**待遇調整２**

このように【関連情報要求－提供】を繰り返すことで、依頼者は自分の困っている状況についての情報を提供し、被依頼者にお金を借りるという依頼目的をほのめかしている。

②　【依頼申し出】を引き出そうとする【関連情報への評価】（依）

会話例 71 では、「給料の支払い日」の話題が依頼者によって持ち出されている。

会話例 71　（VN13）依頼者：VF5　　被依頼者：VF6

01 VF5: Chị,(.)mà khi mô mới có lương chị hè ?	お姉さん、いつ給料をもらえるの？	**関連情報要求**	**待遇調整１**
02 VF6: Thì:::chắc 26-27 chi đó. Công ty mình khi mô chẳng rứa.	26-27 くらいかな。私達の会社はいつもそれくらいだよな。	**関連情報提供**	
03 VF5: Ờ:: =	そうか。	**理解**	
04 VF5: =chờ dài:::cả cổ::::	首が長くなるほど待ってるの!	**関連情報への評価**	
05 VF6: >Làm gì mà chờ lương?<何のことで給料を待ってる？		**状況説明要求**	**待遇調整２**

01VF5 で依頼者が被依頼者に「給料の支払い日」に関する情報を要求し、02VF6 で被依頼者の情報提供を受けた後、03VF5 で【関連情報への理解】を行っている。04VF5 は「chờ dài cả cổ（給料を首が長くなるほど待ってるよ）」という嘆きが独り言として唐突になされており、それを受けた被依頼者が必ず事情を聞きたくなるような発話である。実際、被依頼者はこれに対して 05VF6 で【状況説明要求】を行っている。それゆえ、この【関連情報への評価】は待遇調整１と待遇調整２をつなぐ発話として働いている。

このように、日本語と同様に、ベトナム語の場面 3 では、依頼者は【関連情報要求－提供】の連鎖の中で、依頼目的から離れていかず、依頼対象と関連させやすい話題をめぐり

ながら雑談と依頼目的とのバランスを調整しようとしている。ただし、ベトナム語では、【関連情報要求－提供】の連鎖を繰り返す中で被依頼者に好奇心を与え、最終的に被依頼者から【状況説明要求】が得られるように仕向け、待遇調整２をスムーズに行えるようにしている。

③ 依頼の方向性を示唆する【前置き】（依）

【前置き】の使用に関しては、ベトナム語の場面 1、場面 2 で見られず、場面 3 のみに現れている。01VF1 の【前置き】を行ったことで開始されている会話例 72 を見ていく。

会話例 72 （VN11）依頼者：VF1 被依頼者：VF2

01VF1:VF2 ↑nì↑:::--	VF2 さん	**前置き**	**待遇調整１**
02VF2:Ừ, cái↑chi↑rứa↑mi?	うん、何の用？	**受け入れ**	
03VF1:Mày còn::tiền↑đúng không? Mày↑có↑dùng chi không?	お金まだあるよね。何か使いたいことがある？	**状況確認要求**	
04VF2:Ư::cũng có↑::	そうだね。あるにはあるけど、	**状況確認**	
05VF2:= Mi cần dùng chi à?	何か使いたいことがあるの？	**状況説明要求**	
06VF1:Ờ, thì::Tau đang định::mua: máy tính, mua laptops↑á↑. Mà:::còn:thiếu:::còn thiếu↑cỡ 2-3 triệu↑nữa↑. Mà gần nhà tau:nó có cái cửa hàng hắn đang trong đợt khuyến mãi↑á↑. Chừ mà có thêm khoảng: triệu nữa thì tau mua↓được↑rẻ↑ hơn↑. (.)	パソコンを買おうと思ってるんだけど、後 2-3 百万（ドン）足りないんだよ。でさ、うちの近くの電気屋さんが今プロモーションをやっているの。今ならあと 100 万（ドン）くらいあれば安く手に入れられるんだよ。	**状況説明**	
07VF1:=Mày có#không? Cho tau mượn--	あるなら貸してくれる？	**依頼**	**待遇調整２**

ここの【前置き】は「VF2↑nì↑:::（VF2 さん）」のように相手の名前の呼びかけのみで、あいまいな発話であるが、 柔らかい口調で、最後の音を伸ばして発話されていることから、表面的な呼び出しの意味だけではなく、何か言いたいことがあるという意味を表している。それに対する被依頼者の 02VF2 は、単なる返事ではなく【受け入れ】の形式を取っているので、依頼者の意図が理解されていることが表されている。それを受けた依頼者は、03VF1 で被依頼者に直接的に【状況確認要求】を行っており、これによって被依頼者にお金に関する依頼を行うことを示唆している。その後、被依頼者は 06VF1 で自分の状況を説明した上で、自ら【依頼】を明示的に行っている。この 03VF1 のような【状況確認要求】は、場面 3 の日本語依頼会話では行われなかったが、場面 3 のベトナム語では

使用されている。

会話例 73 では、会話例 72 と同様に、雑談が行われなかった例であり、代わりに【前置き】が出現し、その後依頼者による【状況説明】が行われている。ベトナム語では、「ちょっとお願いがあるんだけど」などの【前置き】は、負担度があまり重くない場面に使用されてしまうと被依頼者も依頼の負担が重いと感じ、被依頼者との間に距離を置くことになり、よそよそしくなる。そのため、ベトナム語母語話者の間の会話、特に親しい関係の間では【前置き】を使用することを避ける傾向にある。しかし、場面 3 では被依頼者にかける負担が重いため、改まった言い方として使用されていると考えられる。

会話例 73 （VN15）依頼者：VM3 被依頼者：VM4

01 VM3: Cái,ta::a:ta:::nhờ mi↑xí↑cái↑ni↑ được không?	で、ちょっと頼んでもいい？	**前置き**	**待遇調整 1**
02 VM4: Cái chi rứa?	何?	**受け入れ**	
03 VM3: Thì cũng:không có chi.	まあ、大したことじゃない。	**負担軽減**	
04 VM3: Tau định cuối tháng ni mua cái↑ máy↑tính. （省略）	今月の末に新しいパソコンを買おうと思っているんだ。	**状況説明**	**待遇調整 2**

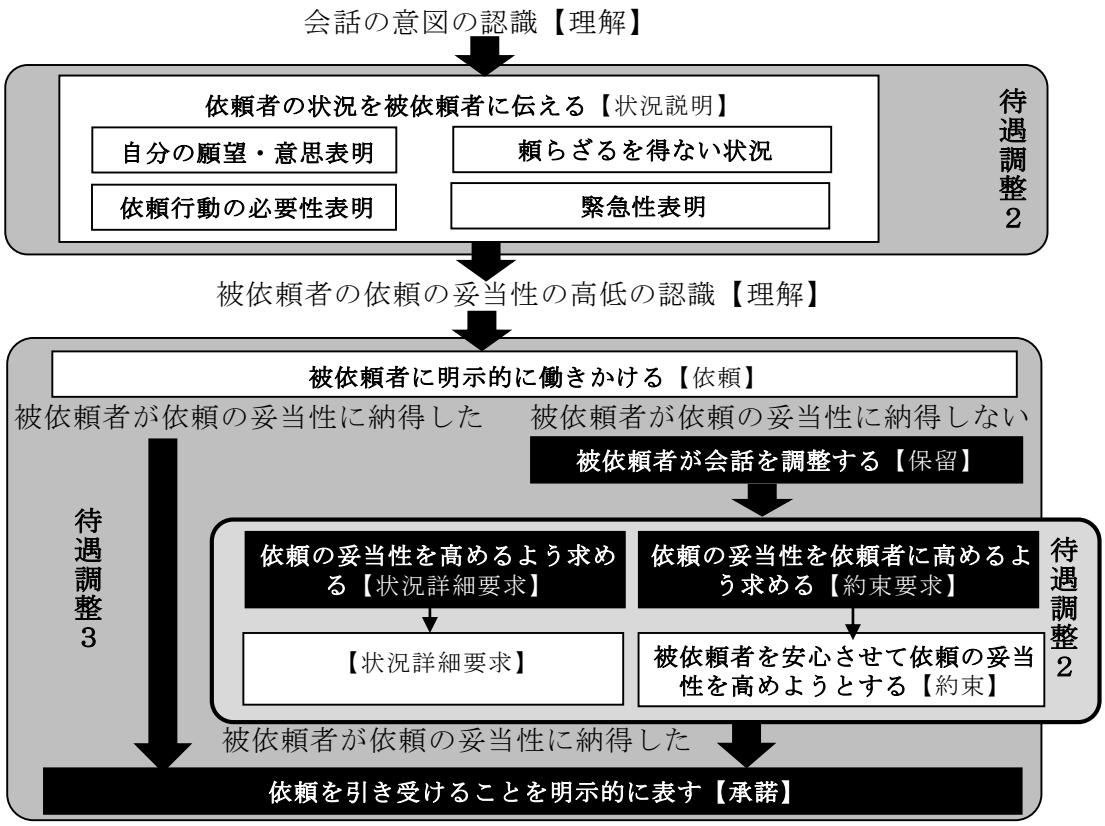
実際の会話では、「Ta nhờ mi xí cái ni được không?（ちょっと頼んでもいいですか？）」という【前置き】に対して、「Chuyện gì vậy?（何ですか）」のような中立的な【受け入れ】のみならず、「Chuyện gì mà có vẻ nghiêm trọng thế kia?（ なんだかひどいことあるんじゃない？）」や、「Có chuyện gì mà tự nhiên khách sáo thế?（ 急によそよそしくなったね。何なんでしょう？）」「Nói đi đừng ngại（遠慮しないで言ってよ！）」などの応答で相手の気持ちを察していることを示し、相手を慰めたり、相手に状況説明を促すことも見られる。それに対して、ここでは依頼者は 03VM3 の「Thì cũng không có chi.（大したことじゃないけど）」などで被依頼者への負担を少しでも軽くするための【負担軽減】を使用する。その後、【状況説明】では、依頼者の状況について理解してもらうために、被依頼者に詳しい情報を伝えることになる。本研究で観察した限り、【関連情報要求－提供】を用いた雑談なしに会話が開始される場合、必ず【前置き】が出現していた。このことから、【前置き】の連鎖は雑談と同様の役割を果たしているのではないかと推測されるが、それを明らかにするためにはさらにデータを収集し詳細な分析をする必要がある。

4.3.2 場面 3 の待遇調整２（説得）

場面 1 と場面 2 では、依頼者は自身の陥っている状況についての【状況説明】、被依頼

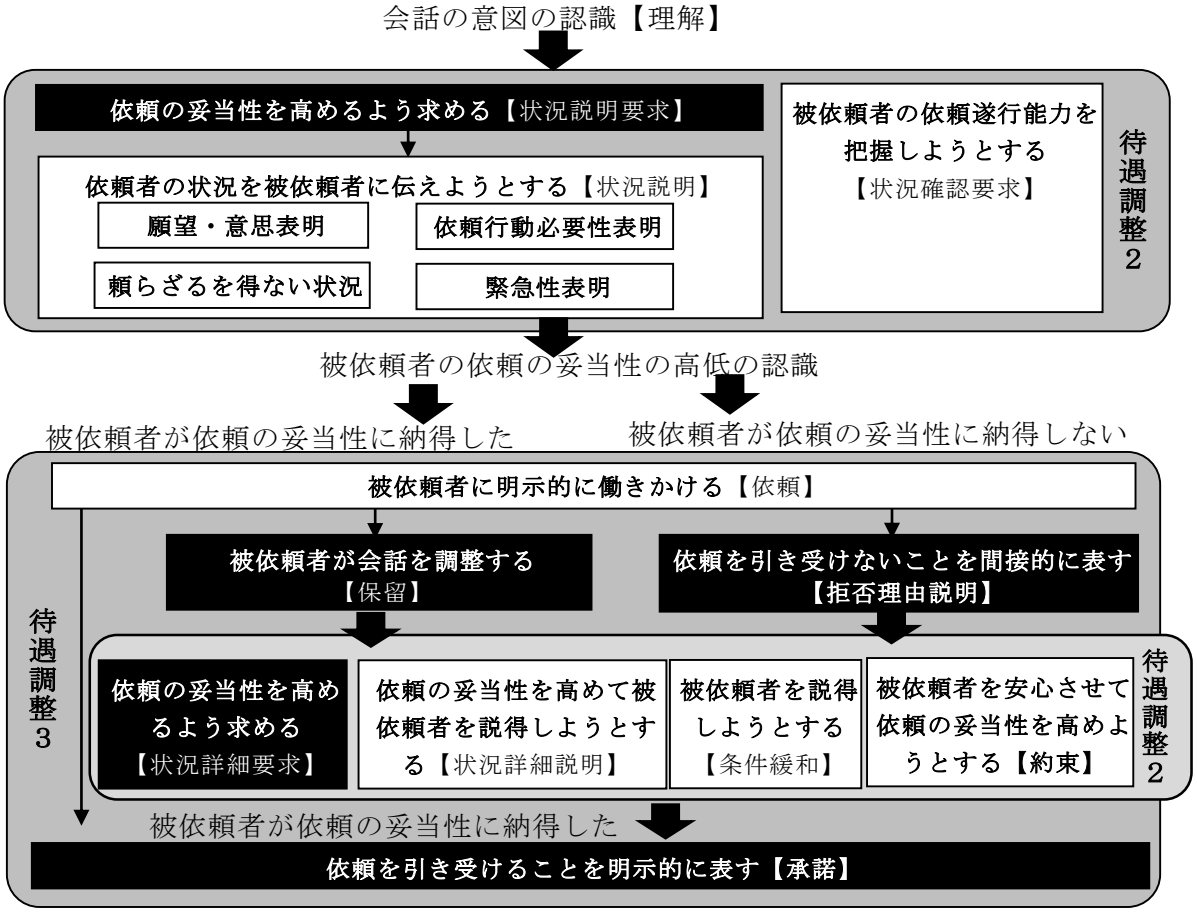
者の現在の状況に関する【状況確認要求】を行うことで、依頼者が被依頼者に依頼を行える前提条件を理解してもらい、被依頼者を説得しようとする段階である。場面 3 では、日本語では、【状況確認要求】なしで、【状況説明】のみ使用されていると考えられる。さらに、場面 3 は緊急ではない場面として設定したが、1 万円を貸してほしいという依頼の内容が非常に重い負担であるため、依頼者は依頼を行う「妥当性」を高め、被依頼者を説得できるように【状況説明】の際依頼の緊急性を待遇ストラテジーとして用いていた。

図 32　場面 3 の日本語依頼会話の待遇調整 2 の展開



一方、ベトナム語では、場面 1 と場面 2 では【状況確認要求】で依頼者が被依頼者に依頼できるかどうかの確認が行われていたが、場面 3 でも同じであることから、ベトナム語母語話者の依頼においては、お金は、小説やビデオカメラと同等に扱われているようである。さらに、負担が重くなる場面 3 では、場面 2 と同様待遇調整 3 を行っても依頼の「妥当性」が満たされず、被依頼者を説得できないこともあり、このような場合には、被依頼者を説得できるまで、【約束】や【状況詳細要求－説明】などをさらに工夫して待遇調整 2 を再度行う必要があると見られる。

図 33　場面 3 のベトナム語依頼会話の待遇調整 2 の展開



両言語の待遇調整 2 には、それぞれ以下のよう待遇ストラテジーが見られた。

4.3.2.1 日本語依頼会話における待遇調整 2（場面 3）

日本語では、場面 1 と場面 2 で見られた、依頼を行うための前提条件としての【状況確認要求】は、場面 3 では出現しなかった。場面 3 の依頼はお金の貸し借りという微妙な問題であるため、「今お金に余裕がある？」「1 万円を持ってる？」のように被依頼者に【状況確認要求】を行っても、被依頼者は即答しにくい。また、もしも被依頼者が依頼者の意図を知らずに「余裕がある」「持っている」などと答えてしまうと、後で来る【依頼】を受けたくなくても【拒否理由】を出せなくなってしまい、依頼をむりやり承諾させてしまう恐れもある。このような理由から、場面 3 ではこの方法は取られず、【状況説明】を使うパターンのみを待遇ストラテジーとして使用していたのだと考えられる。

場面 3 の待遇調整 2 における待遇ストラテジーを以下に示す。

（ア）《行動前提の伝達と理解》に関わる待遇ストラテジー

① 依頼者の状況を被依頼者に伝えようとする【状況説明】（依）

場面 2 では、依頼者が陥っている状況を被依頼者に伝える【状況説明】において、a）依頼行動の必要性表明 、b）願望・意思表明、c）被依頼者を頼らざるを得ない状況にあることを示すといった 3 種類の待遇ストラテジーが用いられていた。しかし、予備調査から場面 3 の、依頼対象であるお金の借り貸しに関しては、日本語母語話者の場合「借りる」を選択したのが 20 人中 1 人と非常に少ないということが観察された。その理由としては、「返すなどの問題で関係を壊したくない」「相手にむりやり頼むことになってしまうから、借りたくない」「お金が足りなかったら、何とかする。人に借りたくない。」「まずは親、兄弟に借りる」などが、フォローアップインタビューで明らかになった。そのため、場面 3 では、依頼の理由を説明するとして、d）緊急の状況にあることを示すことで、「妥当性」を高めようとする待遇ストラテジーが現れた。

会話例 74 では、03JF3 の【前置き】で依頼者が被依頼者に自分の依頼に対する心構えをさせた上で 05JF3 から【状況説明】を行っている。ここでは、依頼者は、【依頼】への【承諾】を得られるように、05JF3 から 20JF3 にかけてお金が必要な状況を訴えており、被依頼者による 21JF4 の【理解】が得られた時点で【依頼】を行っている。このように、待遇調整２から待遇調整３へと移っていくのである。ここで、お金が必要な状況を説明する際は、05JF3 での「バーゲン」の情報、07JF3 と 09JF3 での「自分がほしいパソコンが安く買えること」のように、今依頼を行う必要性が高いことを被依頼者に伝えようとしていた。その後、11JF3 で「今の貯金」について申し出ることで自分で自分の問題を解決しようと努力していることを伝え、さらに依頼を行う「妥当性」を高めようとしていた。さらに、場面 3 のバーゲンという設定は、緊急ではない場面として設定したが、1 万円を貸してほしいという依頼の内容が非常に重い負担であるため、被依頼者を説得できるように、17JF3、19JF3、20JF3 で依頼の緊急性を待遇ストラテジーとして強調していた。

会話例 74 （JP12）依頼者：JF3 被依頼者：JF4

03 JF3: ［ちょっとお願いがある［ねんけど:,	**前置き**	**待遇調整１**
04 JF4: ［h な(h)に(h)？ど(h)し［た(h)(ん)？	**受け入れ**	
05 JF3: ［今日ね, ［　　］電気屋さんのチラシ見てたら,	**状況説明**	**待遇調整２**
06 JF4: ［うん.］ うんうん.	**理解**	
07 JF3: 私が買おうと思ってたノートパソコンが,	**状況説明**	

08 JF4: うん.	理解	
09 JF3: セールになってて,	状況説明	
10 JF4: う:［:ん？	理解	
11 JF3: ［で私今お金そのためにすごい貯金してて,	状況説明	
12 JF4: うん.	理解	
13 JF3: で, (0.6)今日金額ぱっと見たら,	状況説明	
14 JF4: うん.	理解	
15 JF3: .h(0.6)私が貯めてるお金プラス１万円で買えるねんやんか:.	状況説明	
16 JF4: (0.5)そ(h)う［なんや(h).	理解	
17 JF3: ［ほんで,もう今日やねん, 今日.	状況説明	
18 JF4: うん, ［今日-今日限り］なん？	確認要求	
19 JF3: ［今日やから- ］	確認	
20 そうやねん, ［今日のセールで, ［今日の５時までっていう［セールだから, ［もうそうそうそう.もう急いで行かな-も［仕事終わったらすぐ行かなあかんねんけど:,	状況説明	
21 JF4: ［うん. う ［ん. ［そ hhh 時間まで［限定. ［う:ん.	理解	
22 JF3: <゜すんませんけど,>	前置き	待遇調整３
22 JF3: 一万円貸し［てくれへんかな:.゜	依頼	

このように、依頼者は、「バーゲン」→「自分がほしいパソコンが安く買えること」→「貯金の状況」→「自分が努力して状況を乗り越えようとしたこと」→「時間限定のバーゲン」の流れでその金額の必要性を主張していた。被依頼者から理解を得やすくしようとする待遇ストラテジーとして、自分が本当に困っていて、被依頼者に頼むしかないことを伝える【状況説明】のステップを一歩ずつ積み重ね、徐々に被依頼者を説得させることで、被依頼者に唐突さを感じさせることを避けることができ、依頼への準備を徐々に整えられるのではないかと考えられる。

② 依頼の妥当性を高めるよう求める【状況詳細要求】（被）

会話例 74 で述べたように、依頼者は、05JF3、07JF3、09JF3 で依頼の必要性が高いこと、その後、11JF3 で被依頼者を頼らざるを得ない状況、さらに 17JF3、19JF3、20JF3 で依頼の緊急性を強調して依頼の「妥当性」を上げようとしている。しかし、被依頼者は、その「妥当性」に納得できず、会話例 75 の 24JF4 で【状況詳細要求】を行っている。それを受けた依頼者は、29JF3 で「期間限定のバーゲン」によって緊急性を、31JF3 でその金額の必要性をさらに強調しており、依頼の「妥当性」をさらに高めようとしていた。依頼の負担度が重い場面 3 では、被依頼者が納得していない場合には、さらに【状況詳細要求】によって依頼者に「妥当性」を高めてもらおうとすることが明らかとなった。

会話例 75 （JP12）依頼者：JF3 被依頼者：JF4

22 JF3: <゜すんませんけど，>	前置き	待遇調整３
23 JF3: 一万円貸し［てくれへんかな:.゜	依頼	
24 JF4: ［h 今日？	状況詳細要求	待遇調整２
25 JF3: 今日.	状況詳細説明	
26 JF4: 今？	状況詳細要求	
27 JF3: ↑うん.	状況詳細説明	
28 JF4: ［hh［hhhh］	理解	
29 JF3: ［hhhh］.h 今日のセールやねん,今日買わんかった［らもうたぶん.h 後３万円ぐらい上がっちゃう］［から,もうたぶん］またね:,［再来月-ん:もう［ちょっと後になる゜かも(しれんねん).゜	状況詳細説明	
30 JF4: ［.h hhhhhhhhhhhhhhhhhh ］［.h hhhhh ］ ［う:ん. ［あ:：,そんなに厳しいんや.	理解	
31 JF3: ゜うーん゜,いや, すごい頑張って貯めてん.［ ］頑張って貯めてんけど,	状況詳細説明	
32 JF4: ［うん.］ うん.	理解	
33 JF3: ゜今日のセールやったら安いね［ん.だ:貸してくれへん］かな.゜	状況詳細説明	
34 JF4: ［う::ん,そっか::. ］ う:んと:,そうやね:.(0.7)お財布の中に一万円入ってる(h)か(h)な(h)［hhhhhhhhh	承諾理由説明	待遇調整２

このように、場面３では、待遇調整２を終了させてから依頼の行動を明示的に示す【依頼】を行っていたが、被依頼者を納得させられず【承諾】を引き出すことに成功できなかった場合には、依頼者が依頼を達成させられるように行動前提の「妥当性」を高める待遇調整２を再度行う必要があるようである。

③ 依頼の妥当性を高めて被依頼者を説得しようとする【状況詳細説明】（依）

会話例 76 のように、被依頼者の【保留】がなされた後、依頼者は、75JM1、77JM1、79JM1 の【状況詳細説明】と 81JM1、83JM1、85JM1、87JM1 の【約束】といった依頼の「妥当性」を高めようとする待遇ストラテジーを徹底的に行って依頼の目的を達成させようとしている。

会話例 76 （JP14）依頼者：JM1 被依頼者：JM2

73 JM1: もしもし持ってたら：,［ ］(1.3)その:,資金援助してくれないかなと［思って.貸して(.)くれ［ないかなと(思って).>でも,<	依頼	待遇調整３

74 JM2: ［う:ん.］ ［hh ［あ:,そうなんだ..	保留	
75 JM1:(0.8)今,さっきも言ったよね.［ ］.h 来月は,［ ］ (0.5)なったら 2,3 万円高くなると.	状況詳細説明	待遇調整２
76 JM2: ［うん.］ ［うん.］ う:ん.	理解	
77 JM1:でも，俺は，そのこの-バーゲンを知らず貯めてたから ［:,来月の分の貯金は俺あるんだよ.意味分かる？来月は絶対貯めれるの.	状況詳細説明	
78 JM2:［う:ん. ああ,うんうん,分かる分かる.うん.	理解	
79 JM1:(0.5)だ:さ,一万差し引いても,2,3 万は (1.2)プラスが出るわけ	状況詳細説明	
80 JM2:う:ん.	理解	
81 JM1:>ということは<確実に返せるし,	約束	
82 JM2:う:ん.	受け入れ	
83 JM1:>その<貯金してた分で ［:,なんかこう,楽しいことができるんじゃないかみたいな.	約束	
84 JM2: ［う:ん. なるほど［ね..	受け入れ	
85 JM1: ［>別に<取引してるわけじゃない ［(けど:,)	約束	
86 JM2: ［hhh うん.	受け入れ	
87 JM1:安心して貸し-なん-なん-わ-言いたいこと分かる？=	約束	
88 JM2 =hh 分(h)か(h)る,［分(h)か(h)るよ.¥分かる分かる.¥お:,分かる分かる.	受け入れ	
89 JM1: ［hhhh =そだからもしよかったら:,	再依頼	待遇調整３
90 JM2:うん.	受け入れ	
91 JM1:かし-,今-も今すぐにでも駆け込み［たいぐらいだから［:,	再依頼	

このように、【保留】がなされた場合、依頼者は依頼を諦めず自分の苦境を改めて説明する【状況詳細説明】を行った後、依頼を承諾してもらうために【再依頼】で懇願している。場面 1 と場面 2 では、依頼者は、被依頼者の【状況説明要求】に対して詳しく説明するパターンが多かったのに対して、場面 3 では、被依頼者にかける負担が重いため、相手が求める情報をできるだけ予測し、自分から詳しい説明を行うようにし、依頼が成り立つための理由を適切に述べるのが被依頼への待遇ストラテジーの一つであると思われる。

④ 被依頼者を安心させて依頼の妥当性を高めようとする【約束】（依）

会話例 76 のように、【依頼】の直後は、【保留】の状態で【状況詳細要求－詳細説明】【約束要求－約束】などのいずれかが行われ、被依頼者が安心して貸せる条件に至るまでの待遇ストラテジーが用いられていた。

このように、【約束】は、場面 1 と場面 2 では【承諾】を受けた後で出現していたが、場面 3 では、依頼者は被依頼者の【承諾】を得られるように【依頼】の後「給料が入ったらすぐ返す」という【約束】をすることで、安心して貸すことができるということを被依頼者に伝えようとしていた。依頼者が【約束】を行わない場合、被依頼者の【約束要求】によって依頼者に約束を求めることになる。このような場面 3 における【約束】は依頼目的を達成させるための待遇ストラテジーの一つであると考えられる。

4.3.2.2 ベトナム語依頼会話における待遇調整２（場面 3）

場面 3 のベトナム語の待遇調整２における待遇ストラテジーは以下のようになる。

（ア）《行動前提の伝達と理解》に関わる待遇ストラテジー

① 依頼者の状況を伝えようとする【状況説明】（依）

会話例 77 では、「パソコンの買い替え」の願望から、「バーゲン」「貯金の状況」「足りない分」という自分が本当に困っている状況を段階的に相手に訴え、被依頼者からの共感を得て被依頼者に頼むしかないことを理解させてから 08VM2 で【依頼】を行っていたという特徴が観察できた。

会話例 77　（VN14）依頼者：VM2　　被依頼者：VM1

01 VM1: Làm↑cái↑chi↑qua ăn cơm trễ↑ghê↑rứa↑JM2 ?	VM2 さん、何でこんな遅くご飯を食べるの？	**情報要求**	**待遇調整１**
02 VM2: Ừ,>ngồi lướt web tí để tìm mua cái máy tính< à mà.	そうだね。パソコンを買うため、ちょっと通販サイトで探してたから。	**関連情報提供**	
03 VM1: Thấy mấy bữa ni mi đang tìm mà↑chưa↑tìm ra à?	この数日ずっと探しているようだけど、まだ見つからないの？	**関連情報要求**	
04 VM2: Bữa ni trên mạng đang có chương trình↑khuyến↑mãi, đang định mua cái luôn↑đây↑.	今日通販サイトでバーゲンがあって今買ってしまおうと思ってるんだ。	**関連情報提供**	
05 VM2: =Nhưng mà::đang thiếu↑tiền::	でもお金がまだ足りなくて…	**状況説明**	**待遇調整２**
06 VM1: Mi thiếu khoảng:cỡ↑bao↑nhiêu?	あといくらくらい足りないの？	**状況詳細要求**	
07 VM2: Còn thiếu khoảng:::↑triệu↑.	あと 1 万ドンくらいだ。	**状況詳細説明**	
08 VM2: Mi có tiền không:cho tau↑mượn↑.	もしお金があれば貸してくれる？	**依頼**	**待遇調整３**
09 VM2: =cuối tháng>tau trả cho< .	月末に返すよ。	**約束**	**待遇調整２**
10 VM1: Ừ:Triệu à?triệu thì tau↑có↑.	うん。100 万？100 万くらいあるよ。	**承諾**	

このように、ベトナム語では、日本語とは異なり場面 3 においても a）依頼の必要性表明、b）願望・意思表明のような 2 種類の【状況説明】という待遇ストラテジーが使用されている。この点は、場面 1、場面 2 とはそれほど差がないことが明らかになった。

② 被依頼者の依頼遂行能力を把握しようとする【状況確認要求】（依）

場面 1 と場面 2 では【状況確認要求】で依頼者が被依頼者に依頼できるかどうかの確認が行われていたが、場面 3 でも、会話例 78 のように依頼者の VF1 は、「Mày còn::tiền↑đúng↑không?（お金がまだあるよね）」と相手に確認を求めており、ベトナム語ではお金の所有確認が行われることが分かる。このことから、ベトナム語母語話者の依頼においては、お金は、小説やビデオカメラと同様に扱われているようである。

会話例 78 （VN11）依頼者：VF1 被依頼者：VF2

03 VF1:	Mày còn::tiền↑đúng↑không ?Mày↑có↑ dùng chi không?	お金まだあるよね。何か使いたいことがある？	状況確認要求	待遇調整１
04 VF2:	Ư::cũng có↑::	そうだね。あるのはあるけど、	状況確認	
05 VF2:	= Mi cần dùng chi à?	何か使いたいことがあるの？	状況説明要求	
06 VF1:	Ờ,thì::Tau đang định:: mua: máy tính, mua laptop↑á↑. Mà:::còn:thiếu:::còn thiếu↑ cỡ 2-3 triệu↑nữa↑. Mà gần nhà tau:nó có cái cửa hàng hắn đang trong đợt khuyến mãi↑á↑. Chừ mà có thêm khoảng: triệu nữa thì tau mua↓được↑rẻ↑hơn↑. (.)	パソコンを買おうと思っているんだけど、あと 2-3 百万（ドン）足りないんだよ。でさ、うちの近くの電気屋さんが今プロモーションをやっているの。今ならあと 100 万（ドン）くらいあれば安く手に入れられるんだよ。	状況説明	待遇調整２
07 VF1:	=Mày có#không?Cho tau mượn--	あるなら貸してくれる？	依頼	待遇調整３

ベトナム語母語話者の間で「ものの貸し借り」に関する意識を調べた予備調査の結果によると、ベトナム語母語話者にとって 100 万ドン（日本円の 5000 円相当）程度のお金の貸し借りの負担はそれほど重くないと感じる人が多く、特に親しい関係である相手に頼まれたら快く貸す場合が多いことが確認できた。また、何らかの事情がある場合には、お金を借りようと思っている人は比較的気軽に依頼できるという結果も得られた。

③ 依頼の妥当性を高めるよう求める【状況詳細要求】（被）

④ 依頼の妥当性を高めて被依頼者を説得しようとする【状況詳細説明】（依）

会話例 79 では、被依頼者は 08VF2 の【拒否理由説明】で依頼を引き受けられない理由

を伝えているが、同時に 10VF2 と 12VF2 の【状況説明要求】で相手の状況への配慮も示している。依頼者は、被依頼者の【状況詳細要求】を利用して自分の苦境を改めて説明する 11VF1 と 13VF1 の【状況詳細説明】を行った後、依頼を承諾してもらうために懇願している。

会話例 79 （VN11）依頼者：VF1 被依頼者：VF2

07 VF1:=Mày có#không?Cho tau mượn--	あるなら貸してくれる？	**依頼**	**待遇調整２**
08 VF2:Ừm:::tau đang còn↑định gởi ra cho:con em tau hắn làm đồ [án á↑].	う:::ん妹に卒業作品のために送金しようと思ってるけど･･･	**拒否理由説明**	**待遇調整３**
09 VF1:[Ờ]	そうか。	**理解**	
10 VF2:Ừ::à::một triệ:u: [hả?	100 万(ドン)だよね。	**状況詳細要求**	
11 VF1: [Ừ.	うん	**状況詳細説明**	
12 VF2:(0.2)Mi cần↑gấp↑lắm↑không?	急ぎのことなの？	**状況詳細要求**	
13 VF1:Thì:: nó khuyến mãi trong↓tuần↓này↓thôi↓.	今週だけバーゲンしているみたいだから	**状況詳細説明**	
14 VF2:Uh[m::::]	そうか。	**理解**	
15 VF1: [Sao? (0.3)]	どう？（いけそう？）	**再依頼（懇願）**	
16 VF2: (0.3)	（沈黙）	**（沈黙）**	
17 VF1:Ờ, nếu như mà mày không cho tau mượn::được 1 triệu, thì mày cho tau mượn 500 được không? Còn lại tau đi mượn người khác.	うん、100 万が無理だったら50万ドンだけでもだめなの？残りは他の人に頼むわ。	**条件緩和**	
18 VF2:500 thì↓được↓.	50 万ならいいよ。	**承諾**	
19 VF2:= Mà:khi mô mi trả?	それでいつ返せる？。	**約束要求**	
20 VF1:Ờ::Chắc:là lương đợt tới là tau trả↑đó↑.10--khoảng 10 tháng↑sau↑,giờ gần cuối tháng↓rồi.↓	来月の給料を貰ってから返す。10、来月の 10 日くらいだ。もうすぐ月末だね。	**約束**	
21 VF2:Ừ, rứa cũng↑được.	オッケー。	**受け入れ**	

ここでは、【依頼】に対して【拒否】が見られた場合、日本語母語話者の依頼者は相手に無理をさせることなく会話を終了させるのに対して、ベトナム母語話者の依頼者は、【依頼】に対する【拒否】後にも【状況詳細説明】などで依頼の「妥当性」を高め、依頼の目的を達成させようとしている。

⑤ 被依頼者を説得しようとする【条件緩和】（依）

さらに、会話例 79 のように、一旦依頼を拒否されると、依頼者は【状況詳細説明】、そして 15VF1 の【再依頼（懇願）】を行う。それでも【承諾】が得られなかった場合

17VF1で【条件緩和】を行って再度懇願を表し、最終的に【承諾】が得られるという例が見られた。

この【条件緩和】では、【依頼】が拒否されると被依頼者の依頼遂行能力と擦り合わせながら依頼の負担を軽くし、被依頼者の【承諾】を得られるよう交渉しようとしている。この現象は、文化間でのコミュニケーションギャップにつながると考えられる。ベトナム語では、親しい関係での負担が重い依頼の場合、被依頼者に依頼を断わられた後相手の【承諾】を得るために依頼の条件を緩和し、交渉しても問題ない。

⑥ 被依頼者を安心させて依頼の妥当性を高めようとする【約束】（依）

依頼者は、被依頼者の【承諾】を得られるように a）【依頼】と同時に【約束】もしており、安心して貸すことができるということを伝えようとしている。

会話例77では、08VM2で【依頼】が、09VM2では【約束】が行われている。この【約束】によってお金を借りる前に返す日にちを決め、被依頼者へ安心感を与えようとしている。さらに、会話例 79 では、被依頼者は【承諾】にともない、19VF2 で【約束要求】を行っている。この【約束要求】は、場面 2 では見られなかったが、場面 3 では見られた。場面 3 では、負担度が比較的大きいため、被依頼者がお金を安心して貸せるように、返す日にちを約束する必要がある。それゆえ、依頼の待遇ストラテジーとして、依頼者は依頼を行うと共に、【約束】も行うことが多く、【約束】がなされていなかった場合は、会話例 79 のように被依頼者によって約束を要求されることもある。

⑦ 依頼者に依頼の妥当性を高めるよう求める【状況説明要求】（被）

ベトナム語では日本語依頼会話の場面 3 には見られなかった【状況説明要求】が使用されていた。

会話例 80（VN13）依頼者：VF5　　被依頼者：VF6

01 VF5: Chị, (.) mà khi mô mới có lương chị hè ?	お姉さん、いつ給料をもらえるの？	**関連情報要求**	**待遇調整 1**
02 VF6: Thì:::chắc 26-27 chi đó. Công ty mình khi mô chẳng rứa.	26-27 くらいかな。私達の会社はいつもそれくらいだよ。	**関連情報提供**	
03 VF5: Ờ::	そうか。	**理解**	
04 VF5: chờ dài:::cả cổ::::	首が長くなるほど待っているの	**関連情報への評価**	

05 VF6: >Làm gì mà chờ lương ?<	なんのことで給料を待っているの？	**状況説明要求**	**待遇調整２**
06 VF5: Thì:::em đinh mua con laptop mới:::.Máy kia:: đắp chăn rồi::: h.h.h.h.h[13]	実は新しいパソコンを買いたいの。あれがもう使えなくなって	**状況説明**	
07 VF6: Thì mua đi. có còn làm việc.	それじゃ、買って！ないと仕事ができないじゃん。	**理解**	
08 VF5: Biết thế(.)mà đã(.)đủ tiền đâu, dồn dồn:::gần đủ rồi.Em còn chờ lương nè chị↑không↑ thấy↑à ?	そう思ってるけど、お金が足りない。あともうちょっとで足りるんだ。給料を待ってるように見えない？	**状況説明**	
09 VF6: (.)Còn thiếu nhiêu ?	あといくらい足りないの？	**状況詳細要求**	
10 VF5: Dạ::::hai#triệu#,mà::--hôm qua:::thấy bọn Phi Long giảm 10% cho mọi mặt hàng thì được giảm một triệu nữa.Vị chi là còn thiếu 1 triệu.	うーん、200 万だけど、昨日見たら、PL 電気は全品 1 割引きになるそうだよ。それならあと 100 万ドンで足りる。	**状況詳細説明**	
11 VF6: Một triệu thì tau cho mi mượn.	100 万なら貸そうか。	**依頼申し出**	**待遇調整３**

会話例 80 では、依頼者が「給料日」の話題を提示することで、自分の会話の目的に添った方向へと話を展開させ、04VF5によって、被依頼者に興味を抱かせることに成功し、被依頼者は 05VF6 で「なんで給料日を待っているの？」と説明を要求している。被依頼者は、依頼に至るまでの説明では十分に理解できなかったため、自ら積極的に 09VF6 で【状況詳細要求】を行っている。ここでの【状況説明要求】と【状況詳細要求】は、最終的に、11VF6 の【依頼申し出】を引き出すことに成功している。

4.3.3 場面 3 の待遇調整３（働きかけ）

日本語の待遇調整３（働きかけ）では、負担度を問わず、【依頼】を明示的に行う前に、依頼者が「ちょっとお願いがあるんですけど」「あのう,ちょっと聞きたいことがあるんやけど」などの依頼を明示的に示唆するメタ的な発話である【前置き】を行って唐突感を与えず、被依頼者に心理的な準備をさせようとしている。その後、依頼者が依頼目的を明示的に被依頼者に伝え、依頼者の【依頼】を受けた被依頼者が明示的に【承諾】ある

[13] 06VF5 直訳：あのパソコンに布団をかけてある。（解釈：ベトナム語では、『布団をかけてある』という表現は、比喩表現で、今使っているパソコンは使えないため、たんすの中に置いたままの状態を指す）

いは【拒否】を行うことで、会話を進めそうとする。ただし、負担度が重い場面 3 では、依頼の行動の「妥当性」に合意できない場合も生じ、その場合には、被依頼者は【承諾】ではなく【保留】を行い、依頼条件を緩和したり自分の状況を詳しく説明したりする待遇調整２を再度行って【再依頼】で被依頼者に承諾してもらいやすくする。また、依頼が承諾された後でも人間関係を良好に保つ待遇ストラテジーとして、【負担軽減】【約束】【再依頼】【感謝】が依頼者によって行われている。また、場面 3 のお金の貸し借りは、日本の社会ではよほどのことがないと起こり得ない場面だと認識されており、被依頼者に非常に高い負担をかけるものであるため、本研究では唯一【拒否】が見られた。依頼者がせっかく申し出た依頼を拒否する行為は、依頼者との今後の人間関係を損ねる可能性が高いものであるため、断る被依頼者は「無理です」のような明示的な【拒否】ではなく、①【拒否理由説明】で引き受けられない理由を提示する、②【負担軽減】で残念な気持ちや不本意を示す、③【代案提示】によってその依頼を解決できるような代わりの案を提示するといった丁寧な断り方を取り、人間関係を保とうとしなければならない。

一方、ベトナム語の待遇調整３では、日本語と異なり、依頼者の状況を説明して被依頼者が理解に至った時点で被依頼者からなされる【依頼申し出】 、あるいは、依頼者の【依頼】によって開始されていた。【依頼申し出】の場合は、依頼者がそれを受けた後、配慮として【負担軽減】【感謝】などがなされていた。一方、【依頼】がなされた場合では、【依頼】に伴い【約束】もなされていた。【依頼】に対する【保留】の場合は、依頼者は、被依頼者からの【状況詳細要求－説明】、【約束要求－約束】などの連鎖によって、相手の【承諾】が得られるように交渉をした上で【再依頼（懇願）】を行っている。【承諾】がなされた後は、被依頼者からの【約束要求－約束】の連鎖が必ずなされる。さらに、場面 2 では【拒否】の場合は【条件緩和要求－条件緩和】などで交渉が行われていたが、場面 3 では【拒否】、【拒否理由説明】を受け入れる【理解】が現れていた。

図 34　場面 3 の日本語依頼会話の待遇調整 3 の展開

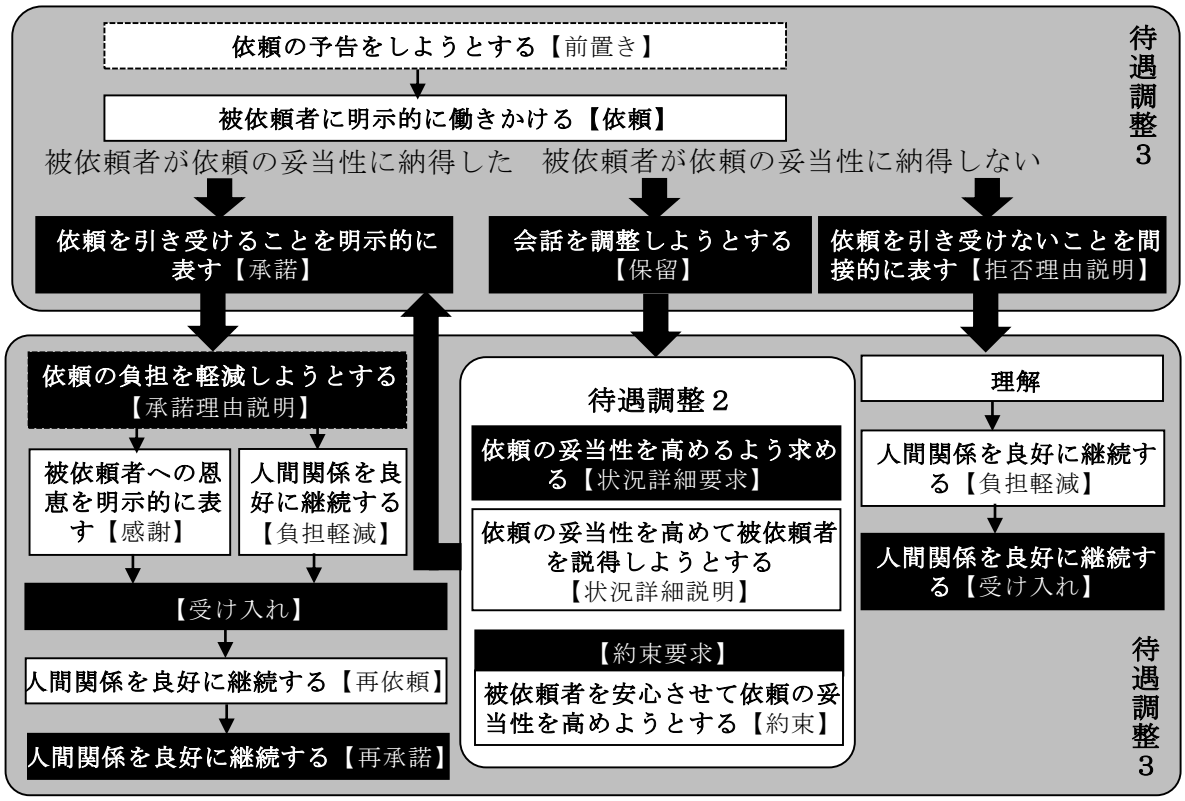
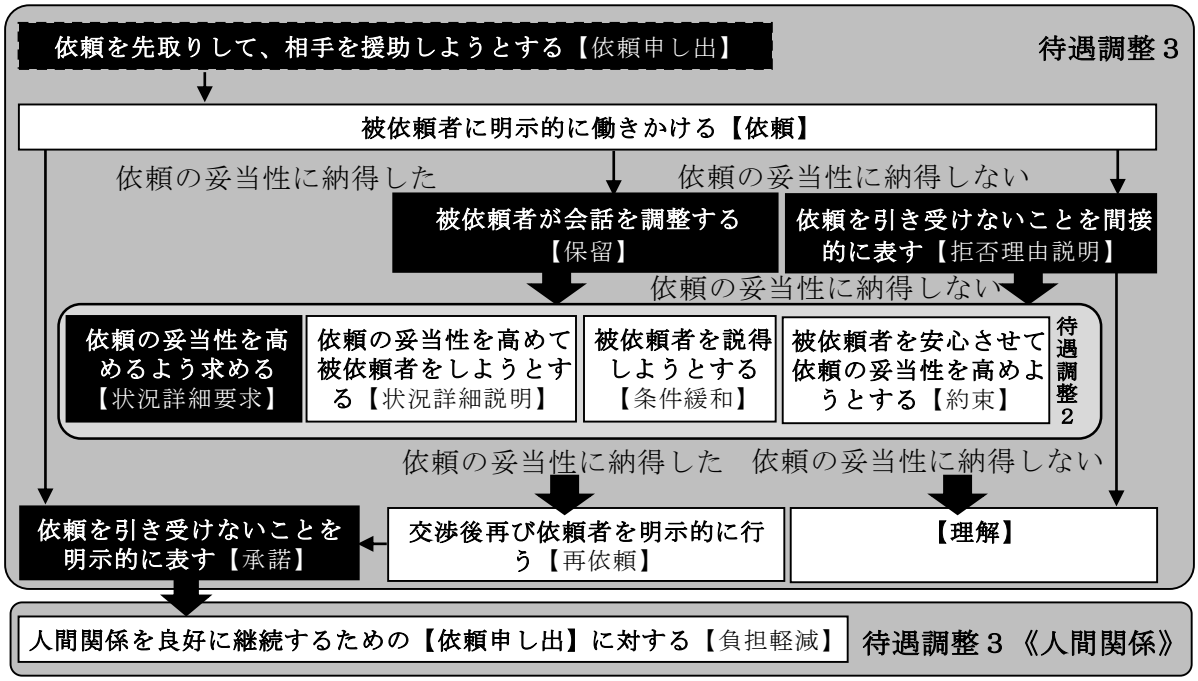


図 35　場面 3 のベトナム語依頼会話の待遇調整 3 の展開



両言語の待遇調整３には、それぞれ以下のような待遇ストラテジーが見られた。

4.3.3.1 日本語依頼会話における待遇調整３（場面 3）

（ア）《働きかけと働きかけられ》に関わる待遇ストラテジー

① 依頼の予告をしようとする【前置き】（依）

負担度が中程度の場面 2 と同様に、場面 3 の待遇調整３において観察された【前置き】は、待遇調整１において観察された【前置き】と異なり、以下のような聞き手との人間関係を保つための配慮である「対人配慮型」が見られた。

まず、会話例 81 のように「恥ずかしいんだけど」、「〜すみませんが」、「悪いんだけど」といった「詫び」の言語形式を用いることで対人的配慮を表している。また、この類の【前置き】が用いられる場合、 その対象となる言語行動は聞き手にとって多少負担のある行動で、次の行動を促そうとすることがこの【前置き】を用いる目的となる。

会話例 81 （JP15）依頼者：JM3 被依頼者：JM4

09 JM3: 同僚にこんな願いするのがすげー恥ずかしいんだけど［: ］	前置き	待遇調整３
10 JM4: ［うん］	受け入れ	
11 JM3: 一万貸してくれないかな::	依頼	
12 JM4: 一万円°か°..h［.h	保留	

また、会話例 82 で用いられている【前置き】は、「別にそのためだけに呼んだんじゃない」といった【釈明】であり、依頼者が自分の行動について補足説明を行うことで対人的配慮が表されると考えられる。依頼者は自分のこれから行う依頼が聞き手にとっては望ましくないかもしれないと考え、聞き手に不快感を与えてしまうのを前もって避けようとしている。それによって、被依頼者との人間関係の維持を図ることができると期待される。

会話例 82 （JP14）依頼者：JM1 被依頼者：JM2

67 JM1: (0.8)頼るところは持つべきものでは:？	状況説明	待遇調整２
68 JM2: hhh［h	理解	
69 JM1: ［友達だということで:.	状況説明	
70 JM2: ［おう.	受け入れ	
71 JM1: ［>別に<そのためだけに呼んだんじゃ ［(ないからね).	前置き	待遇調整３
72 JM2: ［あ::hh 分か(ｈ)るよ (h),全然.	受け入れ	
73 JM1: もしもし持ってたら:, ［ ］(1.3)その:,資金援助してくれないかなと［思って.貸して(.)くれ ［ないかなと（思って）.>でも,<	依頼	

74 JM2: ［う:ん.］ **保留** ［hh ［あ:,そうなんだ..		

② 被依頼者に明示的に働きかける【依頼】（依）

ベトナム語母語話者による依頼会話では被依頼者による【依頼申し出】が期待されるが、日本語母語話者による依頼会話では、負担度が非常に高い場面 3 でも【依頼】が欠落している会話が見られることはなかった。このことから、日本語母語話者は、明示的な【依頼】のみが被依頼者に依頼行動を促す待遇ストラテジーとして行われることが分かる。【依頼】の際は、言語形式を慎重に選ぶことにより、依頼によって与える負担を緩和でき、負担が重いほど、【依頼】は複雑に構成されると予想されたが、実際場面3では会話例83の「一万円貸してくれへんかな」や「できたら，1 万円貸してほしいんだけど」のように単純な構造となっていた。【依頼】の直前に用いられる【前置き】は【依頼】を予告するもので、その【前置き】によって依頼者が自分の行動について依頼内容説明の前段階を示し、被依頼者との人間関係の維持を図ることができるからであると考えられる。

会話例 83 （JP15）依頼者：JM3 被依頼者：JM4

09 JM3: 同僚にこんな願いするのがすげー恥ずかしいんだけど［: ］	**前置き**	**待遇調整 3**
10 JM4: ［うん ］	**受け入れ**	
11 JM3: 一万貸してくれないかな::	**依頼**	
12 JM4: 一万円°か°. .h ［.h	**保留**	

③ 【依頼】を引き受けることを明示的に表す【承諾】（被）

場面 2 のように、明示的な【承諾】を用いることにより、被依頼者は、依頼者の面子を保つことができ、依頼者との対人関係を良好にすることができると考えられる。場面 3 では【依頼】を明言してからすぐに【承諾】を行った会話が 1 例（JP13）、【依頼】を【保留】したままで【状況詳細要求】、【約束要求】といった連鎖などがなされてから【承諾】が決まるものが 3 例（JP12・JP14・JP15）見られた。これにより、場面 3 の【承諾】の位置については a）依頼の意図を理解した後すぐに【承諾】を表し、その後交渉を行うパターンと b）【依頼】を明言した後、問題となる依頼理由となる前提条件あるいは依頼遂行のための条件（時間・日にち・約束・妥当性など）を交渉した後、条件付きで【承諾】を行うパターンが見られた。

まず、a）にあたる会話例 84 では、場面 1 と場面 2 のように、63JF5 の【依頼】がなされた直後 64JF6 の【承諾】がなされた。この【承諾】における待遇ストラテジーは、明示

的に「いいよ」と返事することで依頼による負担を快く受け入れることを見せ、依頼者の心理的な負担を軽くしようとしており、【依頼】の直後に【承諾】を行うことでその依頼による負担をすぐに受け入れられることを相手に伝え、依頼の理由や依頼の表現を工夫する必要がないと依頼者に伝えようとするといったものが見られる。

会話例 84 （JP13）依頼者：JM1　被依頼者：JM2

63 JF5: ［もし:, もし¥あれだ(h)ったら¥, ［　　］［その足りない分-貸して　　［もらってもい　［い？	**依頼**	**待遇調整3**
64 JF6: ［え:　　［う:ん. ］［あっ. (0.6)いいよ. いいよいいよ ［うん. うん.　　［いいよいいよ.	**承諾**	
65 JF5: あの再来週(.)お給料 ［が入ったら, すぐ-¥すぐ返(h)［すか(h)ら. すぐ返(h)すから. ¥］	**約束**	
66 JF6: ［あ,>全然全然全然.<うん.　［hhhh ］.hh ［オッケーオッケー.］	**受け入れ**	
67 JF5: ［うんうん.　］［本当に？	**負担軽減**	
68 JF6: ［全然大丈夫だよ.	**受け入れ**	
62 JF6: ［あ(h)h.h あ　［:まじか:.	**理解**	

次に、b)に当たる会話例 85 では、依頼者の【依頼】を受けた後直ちに承諾するかどうかを決めずに【保留】を行っている。それに対して、依頼者は、75JM1 から 79JM1 までで自分の状況を詳しく説明し、81JM1・83JM1・85JM1・87JM1 で「いつ返すか」「返す能力」などの約束を行っていた。その後、89JM1 の【再依頼】を受けた被依頼者は、94JM2 から 96JM2 にかけて承諾の理由を説明し、102JM2 で【承諾】を明示的に行っていた。この【承諾】は、「一万円ぐらいだったらま大丈夫かな」のように条件付きの言語形式で行われ、依頼の事情について十分に納得した上での承諾であることが明示されている。

会話例 85 （JP14）依頼者：JM1　被依頼者：JM2

73 JM1: もしもし持ってたら:, ［　　］(1.3)その:,資金援助してくれないかなと ［思って.貸して(.)くれ［ないかなと(思って).>でも,<	**依頼**	**待遇調整３《働きかけ》**
74 JM2: ［う:ん.］［hh　［あ:,そうなんだ.	**保留**	
75 JM1: (0.8)今,さっきも言ったよね. ［　　］.h 来月は, ［　　］(0.5)なったら 2,3 万円高くなると.	**状況詳細説明**	
76 JM2: ［うん.］［うん.］　う:ん.	**理解**	
77 JM1: でも,俺は,そのこの-バーゲンを知らず貯めてたから ［:, 来月の分の貯金は俺あるんだよ.意味分かる？来月は絶対貯めれるの.	**状況詳細説明**	

78	JM2:	［う:ん. ああ,うんうん, 分かる分かる.うん.	理解	
79	JM1:	(0.5)だ:さ,一万差し引いても,2,3 万は(1.2)プラスが出るわけ.	状況詳細説明	
80	JM2:	う:ん.	理解	
81	JM1:	>ということは<確実に返せるし,	約束	
82	JM2:	う:ん.	受け入れ	
83	JM1:	>その<貯金してた分で ［:,なんかこう,楽しいことができるんじゃないかみたいな.	約束	
84	JM2:	［う:ん. なるほど［ね..	理解	
85	JM1:	［>別に<取引してるわけじゃない ［(けど:,)	約束	
86	JM2:	［hhh う:ん.	受け入れ	
87	JM1:	安心して貸し-なん-なん-わ-言いたいこと分かる？=	約束	
88	JM2	=hh 分(h)か(h)る, ［分(h)か(h)るよ.¥分かる分かる. ¥お:, 分かる分かる.=	受け入れ	
89	JM1:	［hhhh =そだからもしよかったら:,	再依頼	
90	JM2:	うん.	受け入れ	
91	JM1:	かし-今-も今すぐにでも駆け込み［たいぐらいだから［:,	再依頼	
92	JM2:	［うん. ［ あ(h),ほんと(h).	受け入れ	
93	JM1:	.h できれば持ってたらあれかな:と ［思ったんだけど］いけ ［る:-	再依頼	
94	JM2:	［そっか:. ］ ［ま確かにね,こ:,在庫とかも限り ［あるかもしんないしね:.］	承諾理由説明	待遇調整３《人間関係》
95	JM1:	［そうそうそうそう. ］	理解	
96	JM1:	.h h 一万あったかな.(3.0)ま俺最近ちょっとね忙しくて金使う機会ないか ［ら: , ］そんなにはまあ:,	承諾理由説明	
97	JM2:	［まじで？］=	負担軽減	
98	JM1:	=゜ありがとう:::.゜	感謝	
99	JM2:	て-てないと思う.	受け入れ	
100	JM2:	(1.0)一万-一万円だよね？	状況詳細要求	
101	JM1:	ピ-ポッキリ.	状況詳細説明	
102	JM2:	.hh あ:一万円ぐらい-(0.7)一万円>ぐらい<だったらま大丈夫かな.	承諾	
103	JM1:	い::や, <助かっ ［た:: .>	感謝	

④ 依頼の負担を軽減しようとする【承諾理由説明】（被）

場面 3 では、場面 2 と同様に、【依頼】に対する【承諾】を明確に行う際に、被依頼者は 96JM1「俺最近ちょっとね忙しくて金使う機会ないから」（会話例 85）、47JF4「ちょっと今月余裕あるから」（会話例 86）のような【承諾理由説明】を行っていた。

会話例 86　（JP12）依頼者：JF3　被依頼者：JF4

46 JF3: ［お(h)ね(h)が(h)い(h)］　［.hh¥ということで.¥	**再依頼**	**待遇調整３**
47 JF4: う:ん,まあまあまあ,私はうん,あの:(0.8)大丈夫.ちょっと今月余裕あるから.	**承諾理由説明**	

この【承諾理由説明】の発話からも、お金の貸し借りの負担は確かに重いが、余裕がある状況にあるということが推測でき、依頼によっては迷惑をそれほどかけられていないということを依頼者に伝えるという対人的な配慮が見られた。

⑤　交渉後再び依頼を明示的に行う【再依頼】（依）

場面 2 の日本語では、【再依頼】は被依頼者の【承諾】を受けるための実質的な依頼ではなく、依頼が承諾された後に、会話参加者の関係に配慮し、その関係を保つ役割を果たすためのものとして行われていた。しかし、会話例 85 のように、場面 3 の【再依頼】は、依頼者が 74JM2 の【保留】を受けた場合、75JM1 から 79JM1 までで自分の状況を詳しく説明したり、81JM1、83JM1、85JM1、87JM1 の【約束】をしたりした後、行っていた。言い換えれば、場面 3 における【再依頼】は、依頼の【保留】を受けて交渉を行う段階で出現し、【承諾】を得るための待遇ストラテジーであると考えられる。

このように、負担度が重い場面 3 では、依頼者は、待遇調整２で依頼の理由となる前提条件を説明し【依頼】を行っていたが、【承諾】を引き出すことに成功できなかった場合は、待遇調整２を再び行い、被依頼者を説得しようとしていた。被依頼者を説得できた後に自分から【再依頼】を行うことができる。このような【再依頼】は、被依頼者の【承諾】を得ようとする交渉であるための待遇ストラテジーの一つだと考えられる。

⑥　【依頼】を引き受けないことを間接的に表す【拒否理由説明】（被）

日本語の場面 3 では、依頼を承諾できなかった依頼会話が 1 例（JP11）見られた。

会話例 87 では、21JF1 の【依頼】の直後、応答が保留されている。しかし、被依頼者はその依頼を引き受けず、【拒否】を言語形式で表す代わりに、27JF2 の【拒否理由説明】を行っている。ここでは、27JF1 の「給料前だからちょっと今厳しいんだけど」のように、依頼者による依頼を遂行する能力、前提条件をもっていないことを理由として依頼を間接的に拒否していた。

会話例 87　（JP11）依頼者：JF1　被依頼者：JF2

21 JF1: .h できたら,(1.5)貸してほしいんだけど,°お金°.	**依頼（懇願）**	**待遇調整３**

22 JF2: え::いくらぐらい(.)かな？	状況詳細要求	《働きかけ》
23 JF1: えっとね:,一万円:なんだけど,	状況詳細説明	
24 JF2: (0.7)う:［:ん.	理解	
25 JF1:　　［給料が出たら返せると思うんだけど.	約束	
26 JF2: だよね.	受け入れ	
27 JF2: 私も:,給料前だからちょっと今>厳し［いん::だけど:.< ］ ［゜う:ん.゜	拒否理由説明	
28 JF1:　　［あ:そ:そうだよ,］ そう［だよね:.	理解	

馮（2015, pp.91）によると、「言語とその思考様式は密接な関係にある。日本人は日本民族の調和を守るために、一体性を破らないように、自分を我慢して、本当の意思をはっきりと口に出さないで、遠回しに婉曲的な言い方を選ぶのは事実である。日本は人間関係、文化、宗教、政治と経済活動などすべての面で「和」を基準にして、周囲との調和を求めている。そのため、他人の命令、請求などを拒絶しようとするとき、絶対に直接に言わず、相手との関係を破らないように、できるだけ間接的に自分の意思を相手に伝える」と主張している。本稿も馮の立場を支持し、被依頼者は、依頼を行った依頼者の面目をつぶさないように、【拒否】を直接するより依頼者に理解してもらいやすい理由を出し、間接的に【拒否】を理解してもらった方が適切だと考えられる。また、このことに関しては、施（2006b）では、断りの意図を表す方法として情報提供された依頼内容（時間、場所、関係者、必要なもの）が実行不可能な状況にあることを情報提供の表現で表すタイプが多用されると指摘している。本稿でも、【拒否】の意図を表すための待遇ストラテジーとしては、その依頼に共感できないことより、その依頼を引き受ける能力を持っていないことを理由として選択していた。

（イ）《人間関係》に関わる待遇ストラテジー

①　【承諾】に対する【負担軽減】（依）

場面 3 の日本語会話の待遇調整３において出現した【負担軽減】は、場面 1、場面 2 と同様に、a）【承諾】をさせたことにより与えた負担を軽くするやりとり自体に対する応答としての【負担軽減】（会話例 88 の 97JM1）と、b)その依頼が遂行された場合起こり得る負担を軽減する【負担軽減】（会話例 89 の 35JF3）が見られ、どちらも【承諾】の発話と隣接の関係にあるのではないかと考えられる。ここでは、依頼者は、自分から被依頼者に与えた負担が非常に重いと考え、35JF3 で被依頼者の断りを先取りすることで働き

かけの負担を軽くしようとしている。

会話例 88 （JP14）依頼者：JM1 被依頼者：JM2

96 JM2: .hh 一万あったかな.(3.0)ま俺最近ちょっとね忙しくて金使う機会ないか ［ら: , ］そんなにはまあ:,	承諾理由説明	待遇調整 3 《働きかけ》
97 JM1: ［まじで？ ］=	負担軽減	
98 JM1: =゜ありがとう:::.゜	感謝	待遇調整 3 《人間関係》
99 JM2: て-てないと思う.	受け入れ	
100 JM2: (1.0)一万-一万円だよね？	状況詳細要求	待遇調整 3 《働きかけ》
101 JM1: ピ-ポッキリ.	状況詳細説明	
102 JM2: .hh あ:一万円ぐらい-(0.7)一万円>ぐらい<だったらま大丈夫かな.	承諾	
103 JM1: い::や, <助かっ ［た::.>	感謝	待遇調整 3 《人間関係》

会話例 89 （JP12）依頼者：JF3 被依頼者：JF4

34 JF4: う:んと:,そうやね:.(0.7)お財布の中に一万円入ってる(h)か(h)な(h) ［hhhhhhhhh	承諾理由説明	待遇調整 3 《働きかけ》
35 JF3: ［hhhh 入ってたらでいいよ.［あ,無理じゃ,無理やったらいいけど.	負担軽減	待遇調整 3 《人間関係》
36 JF4: ［う:ん. う ［:ん.	受け入れ	
37 JF3: ［は-もし入ってたら貸してくれへんかな:.	再依頼	
38 JF4: ちょ-ちょっと待ってな: . ［hhh ］(2.5)゜う:::うん゜,いいよ.大丈夫.	承諾	
39 JF3: ［hhhh ］ ↑あ↑り↑が↑［と:: ［これでノートパソコン買えます.	感謝	
40 JF4: ［hhhh ［h 良か(h)ったね(h). ［hhh］	受け入れ	

② 【承諾】に対する【感謝】（依）

場面 1 と場面 2 では、【承諾】を受けた時点で【負担軽減】のみ観察されたが、それより依頼の負担が重い場面 3 では【負担軽減】とともに【感謝】が使用される傾向（会話例 88 の 98JM1、103JM1、会話例 89 の 39JF3）が観察された。

会話例 88 では、依頼者は、被依頼者の 96JM2 の【承諾+承諾理由説明】を受けた時点で、97JM1 の「まじで？」で被依頼者の【承諾】に気を配り、相手の心的な負担を軽くしようとする待遇が見られた。さらに、102JM2 の【承諾】に対する 103JM1 の「助かった」で依頼者が被依頼者への感謝をその場で明示的に示すことで、被依頼者から受ける恩恵を強調することができると考えられる。

③ 【拒否】に対する【負担軽減】（依）

【依頼】を断わった被依頼者は、依頼者の面子をつぶしてしまう恐れがあるため、【負担軽減】を行って相手への配慮を伝えようとしてる。会話例 90 では、依頼者は、被依頼者の【拒否理由説明】を受けた時点で、28JF1 で【理解】を示している。その後、29JF1、34JF1、36JF1 の【負担軽減】で今の状況だとまだ使えそうで新しいものを買わなくてもそこまで困らないことを被依頼者に伝えようとする。

会話例 90 （JP11）依頼者：JF1 被依頼者：JF2

27 JF2: 私も:,給料前だからちょっと今>厳し ［いん::だけど:.<］ ［° う:ん.°	拒否理由説明	待遇調整３ 《働きかけ》
28 JF1: ［あ:そ:そうだよ,］ そう［だよね:.	理解	
29 JF1: うーん,じゃ:,やっぱり::もうちょっと我慢するかな.	負担軽減	待遇調整３ 《人間関係》
30 JF2: (1.0)う: ［:ん. ］	受け入れ	
31 JF1: ［う:ん.］	理解	
32 JF2: 使えそう？大丈夫？	負担軽減	
33 JF1: .h ううん,	受け入れ	
34 JF1: まだ(.)使えないっていうわけじゃないんだけど,	負担軽減	
35 JF2: う:ん.	同意	
36 JF1: ちょっと調子が悪いから,まあ:,安いうちに買おうかな, (0.5)と,ちょっと思ったんだけど.ん:,	負担軽減	
37 JF2: ごめんなさい..h=	謝罪	待遇調整５ 《人間関係》
38 JF2: =またあの私も買おうと思ってる［:から,一緒に探しに行こう？	代案提示	
39 JF1: ［うん. あ,いいね.	同意	
40 JF2: うん.また,バーゲンも,また ［あるだろうしね.	代案提示	
41 JF1: ［うん. ネットで探してもいいのがある［かも. ］ま,探して ［みましょ！	代案提示	
42 JF2: ［ああ,なるほどね.］ ［はい.	同意	
43 JF1: ［じゃ，ごめんね.	謝罪	
44 JF2: ［(に:),ごめんなさい．こちらこ ［そ.	謝罪	

このように、負担軽減はこれからの会話参加者の人間関係を維持するための待遇ストラテジーの一つだと言ってもいいだろう。被依頼者は断ることで依頼者の面目を損なう恐れもあるため、できるだけの誠意を伝えようとしているのだと考えられる。

4.3.3.2 ベトナム語依頼会話における待遇調整３（場面 3）

（ア）《働きかけと働きかけられ》に関わる待遇ストラテジー

① 依頼を先取りして、相手の発話を助けようとする【依頼申し出】（被）

4.2.3 節でも述べたように、【依頼申し出】は、【依頼】を明示することが難しい場面である場合には依頼者の【依頼】に先立ち被依頼者から自発的になされる発話であり、ベトナム語にしか見られなかった。被依頼者の【依頼申し出】が得られるように、依頼者は被依頼者に依頼対象となる物に興味を持たせるような話題を提示して被依頼者に好奇心を抱かせることで被依頼者から【状況説明要求】を引き出し、その後【状況説明】で自分の困っている状況をできる限り理解してもらえるように工夫していた。

会話例 91 では、04VF5 によって被依頼者に好奇心を抱かせて 05VF6 で「なんのことで給料日を待っているの？」と説明を要求させ、依頼者は 06VF5 と 08VF5 パソコンの買い替えようと思っていることを伝え、自分の状況を訴えている。それを受けた被依頼者は、依頼者が何かを頼もうと意図していることを読み取り、【状況詳細要求】で自ら積極的に情報を得ようとしている。依頼者は、それを利用し、10VF5 で【状況詳細説明】を行っており、最終的に、11VF6 の【依頼申し出】を引き出すことに成功している。

会話例 91 （VN13）依頼者：VF5 被依頼者：VF6

04 VF5:	=chờ dài:::cả cổ::::	首が長くなるほど待っているの！	**関連情報への評価**	**待遇調整２**
05 VF6:	>Làm gì mà chờ lương ?<	なんのことで給料を待っているの？	**状況説明要求**	
06 VF5:	Thì:::em định mua con laptop mới:::.Máy kia::đắp chăn rồi::: h.h.h.h.h	実は新しいパソコンを買いたの。あれがもう使えなくて	**状況説明**	
07 VF6:	Thì mua đi. có còn làm việc.	それじゃ買って！ないと仕事ができないじゃん。	**理解**	
08 VF5:	Biết thế(.) mà đã(.) đủ tiền đâu, dồn dồn:::gần đủ rồi. Em còn chờ lương nè chị↑không↑ thấy↑ à ?	そう思ってるけど、お金がま足りない。あともうちょっとで足りるんだ。給料を待ってるように見えない？	**状況説明**	
09 VF6:	(.)Còn thiếu nhiêu ?	あといくらい足りないの？	**状況詳細要求**	
10 VF5:	Dạ::::hai#triệu#,mà::--hôm qua:::thấy bọn PL giảm 10% cho mọi mặt hàng thì được giảm một triệu nữa. Vị chi là còn thiếu 1 triệu.	うーん、200 万だけど、昨日見たら、PL 電気は全品が 1 割引になるそうだよ。それなら あと 100 万ドンで足りる。	**状況詳細説明**	
11 VF6:	Một triệu thì tau cho mimượn	100 万なら貸そうか。	**依頼申し出**	**待遇調整３**
12 VF5:	Thiệt hả chị ?	本当ですか。	**負担軽減**	
13 VF6:	Ai nói giỡn mi!	私なんて冗談を言わないよ！	**受け入れ**	

ベトナム語母語話者の依頼者は、いったん【依頼】を行ってしまうと、被依頼者が依頼者の面目などを考えて無理に承諾することもあるため、被依頼者への配慮として依頼会話成立の決定権を被依頼者に譲ろうとする傾向がある。一方、被依頼者は依頼者の依頼の状況を理解した上で、その依頼を遂行する能力が自分にあるかどうかを判断し、【依頼申し出】をする決定権を持つことになるのである。被依頼者は相手の依頼まで待たずに手伝ってあげることを申し出た方が相手の心理的な負担を軽減でき、相手の面目を保ったまま依頼行為を遂行できる。

② 被依頼者に明示的に働きかける【依頼】（依）

③ 依頼を引き受けることを明示的に表す【承諾】（被）

場面 3 のベトナム語データでは、被依頼者の【依頼申し出】がなされない場合は、会話例 92 のように、依頼者から【依頼】を明示的に行う。

会話例 92 （VN14）依頼者：VM2 被依頼者：VM1

05 VM2: Nhưng mà::đang thiếu↑tiền:	でもお金がまだ足りなくて…	**状況説明**	**待遇調整 2**
06 VM1: Mi thiếu khoảng:cỡ ↑bao↑ nhiêu?	あといくらくらい足りないの？	**状況詳細要求**	
07 VM2: Còn thiếu khoảng:::↑triệu↑.	あと 1 万ドンくらいだ。	**状況詳細説明**	
08 VM2: Mi có tiền không:cho tau↑ mượn↑.	もしお金があれば貸してくれる？	**依頼**	**待遇調整 3**
09 VM2: =cuối tháng>tau trả cho< .	月末に返すよ。	**約束**	
10 VM1: Ừ: Triệu à? triệu thì tau↑ có↑.	うん.100 万？100 万くらいあるよ。	**承諾**	
11 VM1: =Thôi ăn cơm đi, rồi::chút nữa:tau gởi tiền↑cho↑.	じゃ、ご飯を済ませてから、お金を渡す。	**解決案申し出**	

ベトナム語依頼会話は、日本語と異なり、場面 1 と場面 2 より負担が重い場面 3 においても【依頼＋約束－承諾】の流れのような比較的単純な展開となっていた。依頼者は、被依頼者の【承諾】をもらえるように【依頼】を行うと同時に【約束】もしており、依頼者を信用することができるということを伝えようとしている。一方、被依頼者は、待遇調整 2 で依頼者の状況説明が十分であった場合は、【依頼】に対して明示的に【承諾】を行っていた。

④ 【依頼】を引き受けないことを間接的に表す【拒否理由説明】（被）

ベトナム語では、日本語と同様に、被依頼者は、依頼遂行が自分の能力では難しいと

感じ、依頼を断りたい場合は、会話例 93 のように、【拒否】を明示的に行わず【拒否理由説明】を活用して間接的に依頼を断っている。

会話例 93 （VN13）依頼者：VF3 被依頼者：VF4

08	VF3:=VF4 có tiền không cho tớ mượn#đi.#	VF4 はお金があれば貸してくれ？	**依頼**	**待遇調整３**
09	VF3:=25 nhận lương rồi tớ# trả#.	25 日になって給料を貰ってから返すよ。	**約束**	
10	VF4:Tớ cũng hết sạch↑rồi↑.Cũng đang chờ lương↑đây↑. Mỏi cả cổ:::	私もなくなったよ。給料も待ってる。首が長くなるほど！	**（拒否）拒否理由説明**	
11	VF3:Chán hè:::Làm răng chừ hè::: Uổng#ghê#.	ハハ！どうしよう！（この機会を逃したら）もったいないよ！	**理解＝懇願**	
12	VF4:Thử mượn chị H↑đi↑. Bà đấy↑giàu↑mà::.	H さんに聞いてみて。彼女がお金持ちだよ！	**代案提示**	**待遇調整５**
13	VF3:Thôi ngại↑lắm↑. Thân thiết↑chi↑mô.	恥ずかしい。あまり親しくない し。	**否認**	

会話例 93 では、依頼者の【依頼】【約束】に対し、お金に余裕がないという理由を訴える 10VF4 の【拒否理由説明】でその依頼を引き受けられない拒否の意を伝えようとしている。

⑤ 交渉後再び依頼を明示的に行う【再依頼（懇願）】（依）

さらに、会話例 93 では、被依頼者が、依頼者の【依頼】を引き受けられない事情があることを理解していながらも、依頼者は諦めず、11VF3の「ハハ！どうしよう。（この機会を逃したら）もったいないよ！」という独り言を明示しているが、被依頼者にとっては本当に困っている依頼者の【懇願】のように読み取られる。

同様に、会話例 94 では、1 回目の【再依頼（懇願）】が 15VF1 で行なわれているが、相手の【承諾】が得られなかったため、17VF1で依頼の条件を緩めて再度懇願を表している。このように、いったん【拒否理由説明】が行われても、最終的に【承諾】されるよう、【懇願】の待遇ストラテジーが用いられていることが分かる。このような展開は、ベトナム語では一般的に友人関係で起こりにくいと予測される。しかし、フォローアップインタビューによると、「ベトナム語では【懇願】という発話がなされた場合、被依頼者は依頼者の面目に配慮し、断りの選択肢を選びにくくなってしまう。そのため依頼者はなるべく【再依頼（懇願）】をしないようにするが、友人関係の中で親しさの度合いによっては起こることもある」という意見が得られた。

会話例 94 （VN11）依頼者：VF1 被依頼者：VF2

07 VF1: Mày có#không?Cho tau mượn--	あるなら貸してくれる？	**依頼**	**待遇調整３**
08 VF2: Ừm:::tau đang còn↑định gởi ra cho:con em tau hắn làm đồ［án á↑］.	う:::ん妹に卒業作品のために送金しようと思ってるけど･･･	**拒否理由説明**	**待遇調整２**
09 VF1: ［Ờ ］	そうか。	**理解**	
10 VF2: Ừ::à:: một triệ:u:［hả?	100 万(ドン)だよね。	**状況詳細要求**	
11 VF1: ［Ừ.	うん	**状況詳細説明**	
12 VF2: (0.2)Mi cần↑gấp↑lắm↑không?	急ぎのことなの？	**状況詳細要求**	
13 VF1: Thì::nó khuyến mãi trong↓tuần↓này↓ thôi↓.	今週だけバーゲンしているみたいだから。	**状況詳細説明**	
14 VF2: Uh ［m:::: ］	そうか。	**理解**	
15 VF1: ［Sao? (0.3)］	どう？（いけそう？）	**再依頼(懇願)**	**待遇調整３**
16 VF2: (0.3)	（沈黙）	**受け入れ**	
17 VF1: Ờ, nếu như mà mày không cho tau mượn::được 1 triệu, thì mày cho tau mượn 500 được không? Còn lại tau đi mượn người khác.	うん、100 万が無理だったら 50 万ドンだけでもだめ？残りは他の人に頼むわ。	**条件緩和 + 再依頼（懇願）**	
18 VF2: 500 thì được.	50 万ならいいよ。	**承諾**	
19 VF2: = Mà:khi mô mi trả?	それでいつ返せる？	**約束要求**	

このような現象は、文化間でのコミュニケーションギャップにつながると考えられる。ベトナム語では、被依頼者と親しい関係を持っている場合は、負担が重い依頼の場合、被依頼者に依頼を断わられても、相手の【承諾】を得るために依頼の条件を緩和し、交渉することができる。それに対して、日本語母語話者は相手とどのような関係にあっても、いったん断られたら再度依頼することを避ける傾向にあるようである。

（イ）《人間関係》に関わる待遇ストラテジー

① 人間関係を良好に継続するための【依頼申し出】に対する【負担軽減】（依）

会話例 95 のように、被依頼者の【依頼申し出】がなされた後、相手への配慮として【負担軽減】がなされている。

会話例 95 （VN13）依頼者：VF5 被依頼者：VF6

10 VF5: Dạ::::hai#triệu#, mà::- -hôm qua:::thấy bọn PL giảm 10% cho mọi mặt hàng thì được giảm một triệu nữa. Vị chi là còn thiếu 1 triệu.	うーん、200 万（ドン）だけど、昨日見たら、PL 電気屋さんは全品が 1 割の値引きになるそうだ。それなら後 100 万ドンで足りる。	**状況詳細説明**	**待遇調整２**
11 VF6: Một triệu thì tau cho mi mượn	100 万なら貸そうか。	**依頼申し出**	**待遇調整３**

12 VF5: Thiệt hả chị ?	本当ですか。	**負担軽減**
13 VF6: Ai nói giỡn mi!	私なんて冗談を言わないよ！	**受け入れ**

この配慮は、【依頼申し出】の特徴である。ただし、日本語の依頼会話では、【依頼】の直後、必ず【負担軽減】や【感謝】がなされるが、ベトナム語の依頼会話では、【依頼申し出】が行われた場合のみになされるということが、今回のデータで観察された。

4.3.4 場面 3 の待遇調整４（交渉）

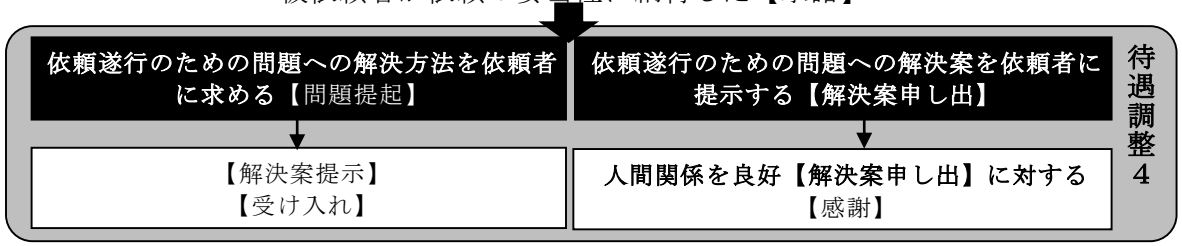
待遇調整４では、両言語において大きな相違点が見られた。日本語の場合はお金という依頼対象は、日本語母語話者にとって微妙な性質のもので、そもそも「いつ貸せるか」「どうやって渡すか」のように、詳細を聞き出しにくい問題である。それゆえ、日本語では、【承諾】がなされた会話であっても、場面 1 と場面 2 とは異なり、依頼を遂行するのに必要な事柄に関するやりとりよりも、相手への配慮を示しながら会話参加者の関係を継続することの方に主な主眼を置き、待遇調整５の段階にすぐに遂行していた。したがって、日本語の場面 3 では待遇調整４（交渉）が欠落している。

ベトナム語の場合は、小説、ビデオカメラと並び、お金も問題なく貸し借りができるため、【承諾】を受けて待遇調整４の段階で、会話参加者によって【問題提起－解決案提示】や【解決案申し出】などを通して依頼を遂行するための手続きが決まれば、会話が終了するという展開が一般的だと考えられる。さらに、【解決案申し出】がなされる場合に被依頼者の善意への【感謝】が行われている。

4.3.4.1 ベトナム語依頼会話における待遇調整４（場面 3）

本節のベトナム語の待遇調整４の展開は、以下の図 36 のようにまとめられる。

図 36　場面 3 のベトナム語依頼会話の待遇調整 4 の展開



（ア）《行動遂行条件の伝達と理解》に関わる待遇ストラテジー

①　依頼遂行のための問題への解決方法を依頼者に求める【問題提起】（被）

② 依頼遂行のための問題への解決方法を依頼者に提示する【解決案申し出】（被）

会話例 96 では、被依頼者は 07VM4 の【承諾】の後、08VM4 で貸す時期についての問題を提示し、依頼者はそれに対する 09VM3 の解決案を提示しつつ、被依頼者に決定権を譲っている。被依頼者は 10VM4 で自ら解決案を積極的に提示し、同時に「Có chi đâu（大したこともないよ）」という【負担軽減】を添え、依頼者への心理的な負担を軽くしようとしている。

会話例 96 （VN15）依頼者：VM3 被依頼者：VM4

07 VM4:	(0.2)Ờ::thì được↑thôi↑.	はーい、それでもいいよ。	**承諾**	**待遇調整３**
08 VM4:	Mà mi cần↑ gấp↑ không?	急いでる？	**問題提起**	**待遇調整４**
09 VM3:	Tau↑thấy↑hắn khuyến mãi đến↑tuần↑sau↑lẫn, cho nên thì:: cũng không cần gấp lắm. Thì mi có thì::từ↑đây↑đến↑đó↑mi cho tau mượn được thì tốt.	バーゲンが来週までだから、急がなくてもいい。もし余裕があったら、その日までに貸してくれたらいい。	**解決案提示**	
10 VM4:	(0.2)Giờ thì::tau chưa có↑tiền↑ mặt↑,chiều làm xong thì ra ngân hàng tau↑rút↑cho.	今現金を持ってないから、午後仕事が終わった後、銀行によって下ろして、渡そうか。	**解決案申し出**	
11 VM4:	= Có chi đâu.	大したもないよ。	**負担軽減**	
12 VM3:	Chiều ni↑đúng↑không? Có chi::chiều ni ra::tau với mi đi về:cái ghé dzô mi↑đưa↑cái tau mua↑luôn.↑	今日の午後だよね。それじゃ、一緒に銀行によろう。貸してくれたら買いに行く。	**受け入れ**	
13 VM3:	=Có chi cuối tháng ta::nhận lương ta↑trả hỉ.↑	月末に給料が入ってから返すね。	**再約束**	
14 VM4:	Ok.ok	オッケー	**受け入れ**	

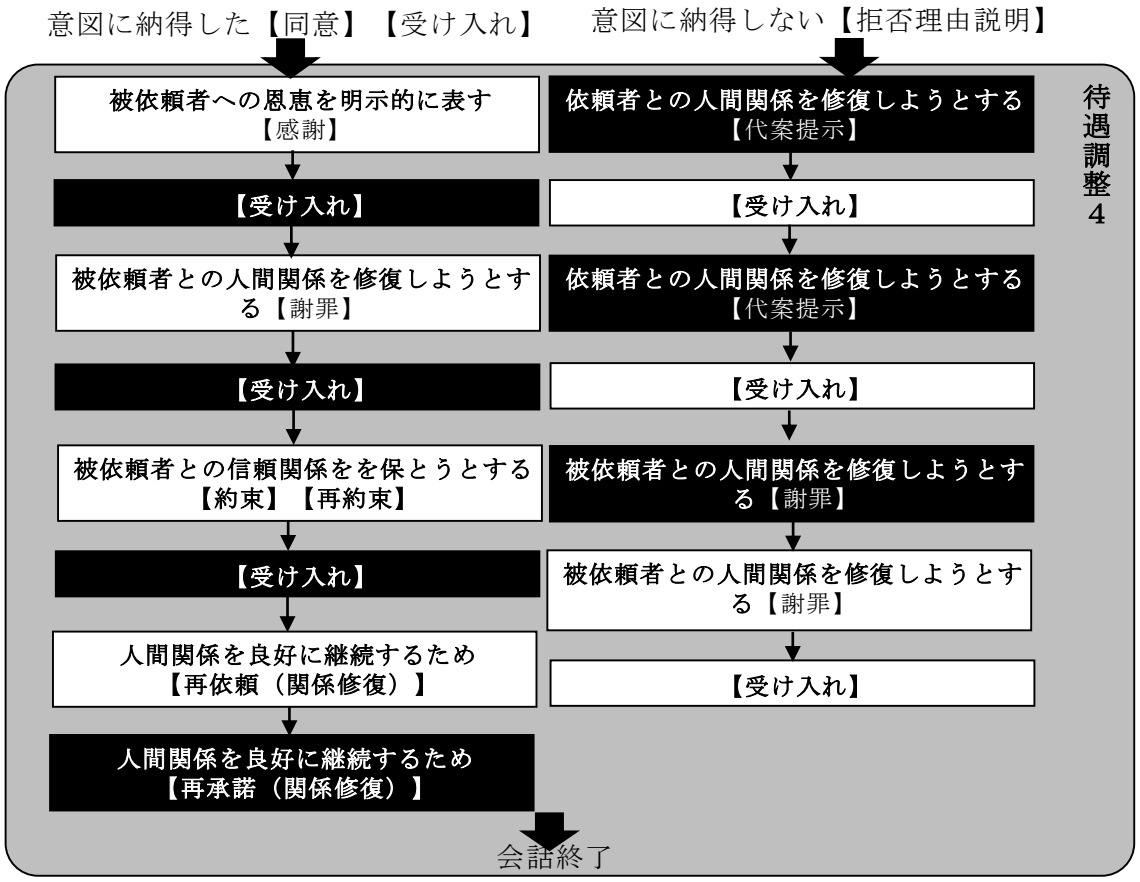
このように、ベトナム語では、日本語と異なり、場面 3 のお金の貸し借りにおいても「いつ貸すか」「どうやって貸すか」のような相談が会話参加者により行われている。この現象は、お金の貸し借りへの意識に関する文化間でのコミュニケーションギャップにつながると考えられる。

4.3.5 場面 3 の待遇調整５（会話終了）

日本語の依頼会話では会話を終らせるために、【承諾】がなされたか【拒否】がなされたかを問わず、人間関係を修復する待遇ストラテジーが使用されている。依頼を承諾した場合に使用されている待遇ストラテジーは、【感謝】【謝罪】【関係修復】【約束】である。また、【拒否】の場合は、依頼によって相手に重い負担を与えてしまい、それを快く

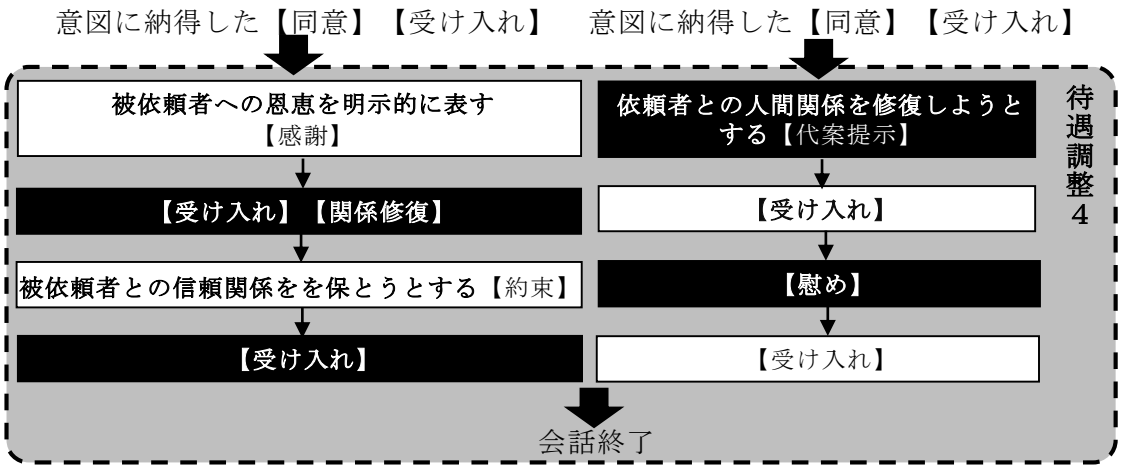
引き受ける相手に詫びるために、依頼者から今後の人間関係を維持しようとする待遇ストラテジーとして【謝罪】を使用していた。一方、【依頼】を断わった被依頼者は、【謝罪】で今後の人間関係を維持しようとする。このように、日本語の依頼会話終了の段階においては、上記のような待遇コミュニケーションを何回も積み重ねる中で、相手との今後の人間関係を良好に維持できるようになることが明らかになった。

図 37　場面 3 の日本語依頼会話の待遇調整５の展開



ベトナム語依頼会の待遇調整５は、場面 1 ではいずれの会話に見られず、負担度が重い場面 2 と場面 3 では【依頼申し出】や【解決案申し出】がなされる場合に見られた。ベトナム語では、会話参加者間の関係を良好にするため、【感謝】や【関係修復】などの被依頼者への配慮を示して会話を終了させることになる。【感謝】や【関係修復】に対して、日本語と異なり、被依頼者はそれを回避して依頼者との関係を修復することになる。一方、【拒否】をした被依頼者は、【代案提示】や【慰め】によって今後の人間関係を維持しようとする。

図 38　場面 3 のベトナム語依頼会話の待遇調整 5 の展開



4.3.5.1 日本語依頼会話における待遇調整５（場面 3）

（ア）《人間関係》に関わる待遇ストラテジー

①　被依頼者への恩恵を明示的に表す【感謝】（依）

頼（2008，p.134）では、「人間関係や依頼内容を問わず、依頼が成立した際に依頼者が利益を受けることになるため、「感謝型表現」の使用率が高いという結果になったと考えられる。」と主張している。本研究でも、会話を終了するためにいずれの会話においても使用されていることが見られ、頼と同様の結果が観察された。また、【感謝】の言語形式は「ありがとう」（JP12・JP13・JP14・JP15）、「助かった」（JP12・JP14・JP15）、「これでノートパソコンが買えます」などのように、依頼者が受けた恩恵への言及が見られた。また「給料入ったら飲みに行こう」（JP14）など何らかの形で恩を返したいと申し出る場合もあった。

会話例 97　（JP12） 依頼者：JF3　　被依頼者：JF4

47 JF4: う:ん,まあまあまあ,私はうん,あの:(0.8)大丈夫.ちょっと今月余裕あるから.	**承諾理由説明**	**待遇調整３**
48 JF3: ゜本当？ありがとう.	**感謝**	**待遇調整５**
49 JF3: お願いします.゜	**再依頼（関係修復）**	
50 JF4: は:い.	**受け入れ**	
51 JF3: (0.5)゜ありがとうございます.゜	**感謝**	
52 JF4: いいえ.この,この,(1.2)何-<何倍返しで>してもらえるんかな,このお礼は.	**感謝要求 =冗談**	
53 JF3: う:::ん,(0.5)考えておきます.hh ［hh	**受け入れ**	
54 JF4: ［hhhh	**笑い**	

② これからの人間関係を良好に継続するため【再依頼（関係修復）】（依）

【関係修復】は、小説の貸し借りの場面 1 には現れなかったが、それより負担度が重いビデオカメラの貸し借りにおいては、「お願いします」「じゃ、またよろしく」のような【関係修復】で会話が終了されていた。

会話例 97 のように、【関係修復】は【依頼】の言語形式をとっており、依頼の発話ではあるが、依頼が承諾された後の段階では依頼遂行を完了した後の会話参加者の間の関係を再度確認するという役割も果たしている。これは、今後も良好な関係を続けていくことの確認として、このような発話が行われるのだと考えられる。

③ 被依頼者との信頼関係を保とうとする【約束】（依）

場面 3 では依頼対象であるお金を貸しても返してもらえなかった場合、その後お互いの関係が壊れてしまう恐れがある。それゆえ、【承諾】を受けた時点で依頼者は【約束】をすることで責任を持ってお金を返すようにすることを伝え、大金を貸す被依頼者を安心させようとしている。待遇調整２における依頼を達成するための【約束】とは異なり、この段階で出現していた【約束】は、依頼を引き受ける【承諾】で重い負担を受ける被依頼者への配慮として少なくとも心理的な負担を軽くしようとするものである。

さらに、会話例 98 では、【承諾】をした後でも 104JM2 で、依頼者がお金の貸し借りについての【約束要求】を行っており、105JM1、107JM1 において依頼者から【約束】を得たうえで、「あ,いいよ全然」の 108JM2 で快く貸すことを表明している。その後、依頼者はさらに二人の関係の持続に向けた【感謝】と同時に、113JM1 の【再約束】で再び約束を行って依頼会話を収束させている。このようなやりとりは、「お金の貸し借り」によってこれからの二人の関係に支障を来さないように、被依頼者との信頼関係を保つためのものだと考えられる。

会話例 98 （JP14）依頼者：JM1　　被依頼者：JM2

102 JM2: .hh あ:一万円ぐらい-(0.7)一万円>ぐらい<だったらま大丈夫かな.	**承諾**	**待遇調整３**
103 JM1: い::や,<助かっ［た::.>	**感謝**	
104 JM2: ［え次の給料日までだって,え,2 週間ぐらいでしょう.［　　］(0.8)あれだったら,［(　　)］	**約束要求**	**待遇調整５**
105 JM1: ［うん.］［(　　)］自動的にその,貯金口座に 2,3 万円［(　)てなってるから:	**約束**	
106 JM2: ［hhhh うん.	**受け入れ**	

107 JM1: そっからまた,ペッと ［ペッとやるから:,］ ［うん.	**約束**	
108 JM2: ［あ:hhh ］オッケーオッケーオッケー ［オッケー.あ,いいよ全然.	**受け入れ**	
109 JM1: うん.じゃ,それだったら,せっかくだ ［し, ［買って:,］(0.8)給料入ったら飲みに行こう.	**感謝**	
110 JM2: ［おん.いいよいいい ［よ.は:い.］お:.	**受け入れ**	
111 JM1: ありがとう.助かる ［わ.	**感謝**	
112 JM2: ［いいよ.	**受け入れ**	
113 JM1: 絶対返すから.	**再約束**	
114 JM2: お：オッケーオッケー.	**受け入れ**	

このように、【約束】は「お金の貸し借り」によってこれからの二人の関係に支障を来さないように、被依頼者との信頼関係を保つためのものであり、単に依頼を遂行するのに必要な事柄に関するやりとりのみではなく、人間関係の維持を図ろうとするものとして使用されている。

④ 被依頼者との人間関係を修復しようとする【謝罪】（依）

⑤ 依頼者との人間関係を修復しようとする【謝罪】（被）

場面 3 で観察された【謝罪】は、a）無理な依頼をしてしまって被依頼者を困らせて申し訳ないことを示す【謝罪】と、b） 被依頼者が依頼者の期待に応えられなくて申し訳ないということを示す【謝罪】の 2 種類に分類できる。

まず、④ に関しては、【依頼】に対する【承諾】が現れた後、相手への配慮を示す【負担軽減】、【感謝】以外に、会話例 99 のように【謝罪】が 69JF5、72JF5、74JF5 と、3 回も行われている。これは、場面 3 の特徴の一つと言っても過言ではない。ここでの【謝罪】は、相手を困らせたことを詫びるために、今後の人間関係を維持しようとする待遇ストラテジーとして使用されていると考えられる。

会話例 99 （JP13）依頼者：JF5 被依頼者：JF6

64 JF6: ［え: ［う:ん.］［あっ. (0.6)いいよ. いいよいいよ ［うん.うん. ［いいよいいよ.	**承諾**	**待遇調整 3**
65 JF5: あの再来週(.)お給料［が入ったら,すぐ-¥すぐ返(h) ［すか(h)ら. すぐ返(h)すから.¥］	**約束**	
66 JF6: ［あ,>全然全然全然.<うん. ［hhhh ］.hh［オッケーオッケー］	**受け入れ**	
67 JF5: ［うんうん. ］［本当に？	**負担軽減**	**待遇調整 5**
68 JF6: ［全然大丈夫だよ	**受け入れ**	

69 JF5: ［ごめんね.［本当に(.)ちょっと,ちょうどほしいや(h)つ(h)が(h)	謝罪	
70 JF6: ［うん.　　［う:ん.	受け入れ	
71 JF6: =¥あ,オッケ(h)ー.¥［hhh それでも［買わないともったいないし	負担軽減	
72 JF5: ［hhh　　［申し-申し訳ない.本当に.	謝罪	
73 JF6: う:うん. ［(　) ［は:い.	受け入れ	
74 JF5: ［(　) ［ごめんなさい.	謝罪	
75 JF6: うんうん.全然.	受け入れ	

さらに、⑤に当たる会話例 100 の 43JF1 の【謝罪】は【依頼】を断わった被依頼者が、依頼者がせっかくの依頼を引き受けられなくて申し訳ないということを示すもので、44JF2 の【謝罪】は、依頼者が無理な依頼をしてしまったことを詫びることを示すものである。ここでの【謝罪】はいずれもこれからの関係を良好に保とうとする待遇ストラテジーとして用いられていると思われる。

会話例 100　（JP11）依頼者：JF1　　被依頼者：JF2

27 JF2: 私も:,給料前だからちょっと今>厳し　［いん::だけど:.< ］ ［° う:ん.°	拒否理由説明	待遇調整３《働きかけ》
28 JF1: ［あ:そ:そうだよ, ］そう ［だよね:.	理解	
29 JF1: うーん, じゃ:, やっぱり::もうちょっと我慢するかな.	負担軽減	待遇調整３《人間関係》
30 JF2: (1.0)う: ［:ん.　］	受け入れ	
31 JF1: ［う:ん. ］	理解	
32 JF2: 使えそう？大丈夫？	負担軽減	
33 JF1: .h ううん,	受け入れ	
34 JF1: まだ(.)使えないっていうわけじゃないんだけど,	負担軽減	
35 JF2: う:ん.	同意	
36 JF1: ちょっと調子が悪いから, まあ:,安いうちに買おうかな, (0.5) と,ちょっと思ったんだけど. ん:,	負担軽減	
37 JF2: ごめんなさい..h	謝罪	
38 JF2: =またあの私も買おうと思ってる ［:から,一緒に探しに行こう？	代案提示	待遇調整５《人間関係》
39 JF1: ［うん. あ,いいね.	同意	
40 JF2: うん.また,バーゲンも,また ［あるだろうしね.	代案提示	
41 JF1: ［うん.　　ネットで探してもいいのがある ［かも.　　］ま,探して ［みましょ！	代案提示	
42 JF2: ［ああ,なるほどね.］　　［はい.	同意	
43 JF1: ［じゃ, ごめんね.	謝罪	
44 JF2: ［(に:),ごめんなさい. こちらこ ［そ.	謝罪	

⑥ 依頼者との人間関係を修復しようとする【代案提示】（被）

【依頼】を断わった被依頼者は、相手への配慮として相手の状況を再確認してそれを解

決するためにやれることがあればやってあげようすることを伝えようとする【代案提示】を行うことになる。一方、【依頼】を断わられた依頼者は、【代案提示】でほかの解決方法もあり、そこまで困らないということを被依頼者に伝えようとする。

会話例 100 では、被依頼者は、依頼を引き受けられないという 37JF2 の【謝罪】に加えて、38JF2 で次のバーゲンを待つのも手であるという代案を提示している。それに対して、依頼者も 39JF1 で、被依頼者の代案に賛成し、41JF1 でその案を具体化した形で【代案提示】を行っている。このようなやりとりは、これからの会話参加者の人間関係を維持するための待遇ストラテジーの一つだと言ってもいいだろう。被依頼者は可能な範囲での問題解決の方法を提示することで、相手への依頼に手を貸したい気持ちがあるということを伝えようとしているのだと考えられる。このように、【拒否】がなされた場合【代案提示】は会話参加者の関係の継続に重要な役割を果たしているのではないかと考える。

4.3.5.2 ベトナム語依頼会話における待遇調整５（場面 3）

（ア）《人間関係》に関わる待遇ストラテジー

① 被依頼者への恩恵を明示的に表す【感謝】（依）

場面 3 の依頼負担が重いため、待遇ストラテジーとして【感謝】が多く使用されると予測したが、本稿でのデータを見る限り必ずしもそうではないようである。会話例 101 のように、被依頼者による 11VM1 の【解決案申し出】に対し、依頼者は 12VM2 で【感謝】を行っていた。ここでは、被依頼者の【解決案申し出】に対して被依頼者への【負担軽減】を行い、さらに【感謝】によって両者間の人間関係を維持させようとしている。会話例 102 では、被依頼者による 11VF6 の【依頼申し出】という善意に対し、依頼者は 14VF5 で【感謝】を行っていた。

会話例 101 （VN14）依頼者：VM2 被依頼者：VM1

11 VM1: =Thôi ăn cơm đi, rồi::chút nữa:ta gởi tiền↑cho↑.	じゃ、ご飯を済ませてから、お金を渡すよ。	**解決案申し出**	**待遇調整 4**
12 VM2: Rứa cảm ơn nhiều hi.	ありがとうございます。	**感謝**	**待遇調整 5**
13 VM1: Có chi mô, anh↑em↑mà:	大したことじゃないよ。兄弟なんだから。	**関係修復**	

会話例 102 （VN13）依頼者：VM3 被依頼者：VM4

11 VF6:Một triệu thì tau cho mi mượn.	100 万なら貸そうか。	**依頼申し出**	**待遇調整 4**
12 VF5:Thiệt hả chị ?	本当ですか。	**負担軽減**	
13 VF6:Ai nói giỡn mi!	私は冗談を言わないよ！	**受け入れ**	

14 VF5:	Ôi chị yêu↑quý↑em↑thương↑chị↑nhất↑.	やった！お姉さん一番大好き！	**感謝**	**待遇調整 5**
15 VF6:	Cho mi mượn tiền thì mi thương hả?	お金を貸すから大好きになっちゃった？	**皮肉**	
16 VF5:	Đâu.	いや。	**否認**	
17 VF5:	=Thế cuối tháng em trả nghe↑chị↑.	月末にお金をかえすね。	**約束**	
18 VF6:	Ừ, để đó khi mô trả cũng được.	うん、いつでもいいよ。	**受け入れ**	

本稿のデータでは、被依頼者の善意を表す【依頼申し出】や【解決案申し出】のみにに対して【感謝】がなされるという現象が観察された。ベトナム語母語話者は、親しい関係で感謝の気持ちを表したいとき、感謝の言語行動を行うとかえってよそよそしく感じられるという文化的な背景におかれているからだと考えられる。

② 【感謝】に対する被依頼者の【関係修復】（被）

会話例 102 では、【感謝】を受けた被依頼者は、負担が重い場面 3 においても、15VF6 のような冗談めいた【皮肉】によってその感謝による負担を和らげている。同様に、会話例 102 では、依頼者は【解決案申し出】を受けて【感謝】を行い、13VM1 の【関係修復】で被依頼者はその感謝を和らげるために【関係修復】を行い会話を終了させている。

ベトナム語では、【感謝】は【依頼申し出】や【解決案申し出】の直後に必ず出てくるという特徴が明らかになった。5.1 節で述べたように、【感謝】はベトナム語母語話者の間の会話で使用を避ける傾向にあるが、場面 3 は負担が重いため、相手への配慮として使用されている。しかし、【感謝】を受けた被依頼者はよそよそしさを感じる可能性もあるため、「Có chi đâu（大したこともないよ）」や「Có chi mô, anh em mà（大したことじゃないよ。兄弟だから）」のように【関係修復】を行って、それを回避しようとしていた。

③ 被依頼者との信頼関係を保とうとする【約束】と【再約束】（依）

会話例 103 では、依頼者は、10VM4 と 11VM4 の善意を受けた後、【感謝】ではなく、【約束】を改めて行っている。

会話例 103 （VN15）依頼者：VM3 被依頼者：VM4

10 VM4:	(0.2)Giờ thì::tau chưa có↑tiền↑mặt↑,chiều làm xong thì ra ngân hàng tau↑rút↑cho.	今現金を持ってないから、午後仕事が終わった後、銀行によって下ろして、渡そうか。	**解決案申し出**	**待遇調整 4**
11 VM4:	=Có chi đâu.	大したことじゃないよ。	**負担軽減**	

12 VM3:	Chiều ni↑đúng↑không? Có chi::chiều ni ra::tau với mi đi về:cái ghé dzô mi↑đưa↑ cái tau mua↑luôn.↑	今日の午後だよね。それじゃ、一緒に銀行によろう。貸してくれたら買いに行く。	**受け入れ**
13 VM3:	=Có chi cuối tháng ta::nhận lương ta↑trả hỉ.↑	月末に給料が入ってから返すね。	**再約束**
14 VM4:	Ok.ok	オッケー	**受け入れ**
15 VM3:	Ok.ok	オッケー	**理解**

待遇調整５

被依頼者に重い負担をかける恐れがあるが、改めて【感謝】を行うとよそよそしさを与えてしまうため、その感謝の意も込めた【約束】を改めて表していると考えられる。このように、ベトナム語母語話者の【約束】は、お金の貸し借りによってこれからの二人の関係に支障を来さなず、被依頼者との信頼関係を保つため、不可欠なものだと考えられる。

④ 依頼者との人間関係を修復しようとする【代案提示】（被）

会話例 104 のように、【依頼】を断わった被依頼者は、相手への配慮として相手の状況を再確認し、それを解決するためにできることがあればやってあげることを伝えようとする【代案提示】を行うことになる。

会話例 104 （VN12）依頼者：VF3 被依頼者：VF4

08 VF3:	=VF4 có tiền không cho tớ mượn#đi.#	VF4 はお金があれば貸してくれる？	**依頼**
09 VF3:	=25 nhận lương rồi tớ#trả#.	25 日になって、給料を貰ってから返すよ。	**約束**
10 VF4:	Tớ cũng hết sạch↑rồi↑. Cũng đang chờ lương↑ đây↑. Mỏi cả cổ:::	私もなくなったよ。給料も待ってる。首が長くなるほど！	**（拒否）拒否理由説明**
11 VF3:	Chán hè:::Làm răng chừ hè:::Uổng#ghê#.	ハハ！どうしよう！（この機会を逃したら）もったいないよ！	**理解**
12 VF4:	Thử mượn chị H↑đi↑. Bà đấy↑giàu↑ mà::.	H さんに聞いてみて。彼女がお金持ちだよ！	**代案提示**
13 VF3:	Thôi ngại↑lắm↑. Thân thiết↑chi↑mô.	恥ずかしい。あまり親しくないし。	**否認**

待遇調整３

待遇調整４

このように、ベトナム語母語話者の被依頼者は、日本語と同様に、断ることで依頼者の面目を潰す恐れもあるため、可能な範囲で問題解決の方法を提示することで、相手への依頼に手を貸したい気持ちがあるということを伝えようとしているのだと考えられる。

4.3.6 まとめ

下の表 8 は、両言語の各段階において使用されている待遇ストラテジーを示したものである。

表の見方：

網をかけた待遇ストラテジーは、片言語に出現する

※がついている待遇ストラテジーは両言語に出現しているが、使用の意図が異なる

表 8　場面 3 の両言語の各待遇調整における待遇ストラテジー

	日本語	ベトナム語
待遇調整	**(ア)《場の安定》** ①　【関連情報要求－提供】 ②　【関連情報提供への評価】※ ③　【前置き】	**（ア）《場の安定》** ①　【関連情報要求－提供】 ②　【関連情報提供への評価評価】※ ③　【前置き】
待遇調整 2	**(ア)《行動前提の伝達と理解》** ①　【状況説明】※ ②　【状況詳細要求】 ③　【状況詳細説明】 ④　【約束】	**(ア)《行動前提の伝達と理解》** ①　【状況説明】※ ②　【状況確認要求】 ③　【状況詳細要求】 ④　【約束】 ⑤　【条件緩和】 ⑥　【状況説明要求】
待遇調整 3	**（ア）《働きかけと働きかけられ》** ①　【前置き】 ②　明示的な【依頼】 ①　明示的な【承諾】 ③　【承諾理由説明】 ④　【拒否理由説明】 ⑤　【再依頼】※	**(ア)《働きかけと働きかけられ》** ①　【依頼申し出】 ②　明示的な【依頼】 ③　明示的な【承諾】 ④　【拒否理由説明】 ⑤　【再依頼（懇願）】※
	（イ）《人間関係》 ①　【承諾】に対する【負担軽減】 ②　【承諾】に対する【感謝】 ③　【拒否】に対する【負担軽減】	**(イ)《人間関係》** ①　【依頼申し出】に対する【負担軽減】
待遇調整 4		**《行動遂行条件の伝達と理解》** ①　【問題提起】 ②　【解決案申し出】

待遇調整5	(ア)　《人間関係》 ①　【感謝】※ ②　【関係修復】※ ③　【約束】【再約束】 ④　【謝罪】 ⑤　【代案提示】※	(ア)　《人間関係》 ①　【感謝】※ ②　【関係修復】※ ③　【約束】【再約束】 ④　【代案提示】※

日本語とベトナム語の依頼会話の各段階の待遇調整における使用されている待遇ストラテジーの共通点と相違点を以下にまとめる。

(1) 待遇調整１　《場の安定》に関する待遇ストラテジー

場面 3 の依頼対象であるお金は、両言語の母語話者にとって話題にしにくく、相手のお金に関する状況を直接確認する【所有確認要求】は用いられなくなる。場面 3 では、依頼者は【関連情報要求－提供－理解】の連鎖の中で、依頼目的から離れていかず、依頼対象と関連づけやすい「パソコンの買い替え」「貯金の状況」「仕事の最終目的」のような話題をめぐって雑談と依頼目的との良いバランスを調整しようとしている。その過程の中で、被依頼者を自分の目的へ自然な流れで引き込み、一方的な会話にならず被依頼者とお互いに雑談のような会話を交わしながら、相手の機嫌を害さず、人間関係を良好に保とうしており、依頼の行動を働きかけられる「場」を段階的に作ろうとしている。

さらに、【関連情報要求－提供】で用いられる依頼対象と関連づけやすい話題は両言語で相違が見られた。持ち出された話題に関しては、「パソコンの買い替え」「仕事の最終目的」といった間接的な話題と、「給料日」「貯金の状況」といった直接的な話題の 2 種類に分けられる。日本語の依頼会話では間接的な話題の方が好まれるのに対し、ベトナム語では直接的な話題によって展開される会話が多く見られた。依頼会話を始める話題の選び方にあるこのような相違点は、それぞれの文化背景と関わっていると考えられる。まず、日本語母語話者にとっては、場面 3 の「お金の貸し借り」の依頼自体がそもそも依頼しにくい事柄であり、依頼対象であるお金の話を単刀直入に行うより、遠回しに依頼目的に至るような雑談を行った方が効果的だと考えられる。「パソコンの買い替え」を話題とした会話では、まず、依頼者がパソコンの調子が悪くなって買い替える時期になったことを話し、相手のパソコンの調子や最新のパソコンの性質などの雑談をしたりしながら、買い替えるためのお金をためているという話へと展開し、【状況説明】を行いやすいタイミングを作っていた。このように、依頼者は遠回しなやり方で依頼の目的に至るまでの話題展開を行っていた。それに対して、ベトナム語母語話者にとっては、お金の貸し借りは、負担

は重いがよく起こる依頼であるため、お金と直接関わる話題を引き出しても支障がないと考えられる。たとえば、今回のデータでよく使用されていた「給料日の確認」について言えば、依頼者が被依頼者の給料日について確認を求める時、被依頼者は相手がお金に困っているということを想像しやすいため、被依頼者からの【依頼申し出】を得ることにつながっていた。

(2) 待遇調整１の【前置き】の使用

5.2 節で明らかになったように、【前置き】は日本語の依頼会話ではよく使用されているが、ベトナム語では、使用を避ける傾向にある。特に、友人関係の場合、「ちょっとお願いがあるんだけど」という【前置き】は、よそよそしさを与えてしまうため、依頼の具体的負担を軽減させることに有効であるどころか、相手に心理的な準備を前もって与えることで相手に負担を重く感じさせ、距離を置いてしまう可能性が高く使用されにくい。さらに、ベトナム語では【前置き】が行われた会話は、【関連情報要求－提供】が現れなかったことから、【前置き】は、被依頼者にこれから依頼を行うという心理的準備を与えるものであり、ベトナム語依頼へ向けた雑談である【関連情報要求－提供】と同様の役割を果たしていると考えられる。そのため、【前置き】の出現によってそれを省略することが可能である。すなわち、日本語では、負担度が重いほどより【関連情報要求－提供】の連鎖が複雑に展開されるようになる一方、ベトナム語では負担度が重いほど、【前置き】を用いて展開されるようになるということが明らかとなった。

(3) 待遇調整２【状況確認要求】の有無

場面 2 より負担度が重い場面 3 では、【状況確認要求】は、日本語の会話でまったく見られなかった。その理由として、場面 3 はお金の貸し借りという場面であるため、「今お金に余裕がある？」「1 万円を持ってる？」のように被依頼者の【状況確認要求】を行うことが難しく、また、もし相手が依頼者の目的を知らずに「ある」「持っている」などと答えてしまうと、後で【依頼】された場合に断りにくくなる恐れがあるためだと考えられる。そのため、場面 3 では、【状況説明】だけで展開される会話も見られた。一方、ベトナム語では、お金は小説やビデオカメラのように扱われているようであるため、依頼者が「お金がまだあるよね。何か使いたいことがある？」とお金の所有を確認する会話が見られた。

(4) 待遇調整２【状況説明要求】の有無

場面 3 における【状況説明要求】は、日本語では見られなかったが、ベトナム語では見られた。ベトナム語母語話者の被依頼者が、【状況詳細要求】を行うことにより、依頼者の状況を理解しようとしている中で被依頼者に興味を抱かせることに成功し、被依頼者は「なんで給料日を待っているの？」と説明を要求している。これが結果的に「依頼申し出」を行う準備のステップとなるか、あるいは、【依頼】を行いやすい場を依頼者に作ってあげようとし、次の行動を促そうとしている。この現象は、ベトナム語母語話者の依頼者が被依頼者に依頼目的をできる限り理解させることで、被依頼者が依頼を申し出てくれることを期待している文化背景にあるからと考えられる。一方、日本語では、依頼者者が如何にしても誤解を招きやすい行為である【依頼】を明示した方が常識であるため、このような展開が見られなかった。

(5) 【約束】の使用

場面 3 における【約束】には、a）《働きかけと働きかけられ》に関わる待遇ストラテジーの【約束】と b）《人間関係》に関わる待遇ストラテジーの【約束】の 2 種類があるということが明らかになった。前者は、【承諾】を得られるように被依頼者を説得しようとするもので、後者は【承諾】を受けた後でこれからの会話参加者の人間関係を良好にしようとするものである。

日本語の場合、場面 1 と場面 2 では、b）のみ見られたが、場面 3 になると b）に加え a）が使用される。さらに、依頼者が【約束】を行わない場合は、被依頼者は【約束要求】で依頼者に約束事項の提案を求めることになる。一方、ベトナム語では、いずれの場面においても依頼対象の扱い方、返却方法、返却日などに関する a）の【約束】は必ず現れる。場面 3 では被依頼者へ重い負担をかけてしまうことから、a）と b）どちらも見られた。

(6) 【条件緩和】

【条件緩和】は、被依頼者が【依頼】を拒否した時点で、被依頼者の【承諾】を得るための交渉として、依頼の負担度を軽くしようとするものであり、ベトナム語にしか見れらなかった。ベトナム語では、被依頼者と親しい関係にある場合は、負担が重い依頼の場合、被依頼者に依頼を断わられると、相手の【承諾】を得るために依頼の条件を緩和し、交渉することが一般的である。それに対して、日本語母語話者は相手とどのような関係にあっても、いったん断られたら再度依頼することを避ける傾向にあるようである。

(7) 待遇調整３【依頼申し出】の有無

【依頼申し出】はベトナム語の会話でしか見られなかった。【依頼申し出】は依頼しにくい場面には好ましい依頼会話の展開パターンであるため、【状況説明】を工夫することは依頼を達成する上で重要な待遇ストラテジーであると言える。一方、被依頼者は相手の【状況説明】の仕方によって相手の苦境の度合いや自分がその手助けをする能力を持っているかどうかを判断し、自分が相手を助けようと思えば、相手の依頼まで待たずに依頼を申し出る方が相手の心理的な負担を軽減でき、相手の面目を保ったまま依頼行為を遂行できる。

(8) 待遇調整４の出現

待遇調整４では、両言語において大きな相違点が見られた。ベトナム語の場合は、小説、ビデオカメラと並び、お金も問題なく貸し借りができるため、【承諾】を受けた後、待遇調整４の段階で、会話参加者によって【問題提起】、【解決案提示】、【解決案申し出】などで、依頼を遂行するための手続きが決まれば、会話が終了するという展開が一般的だと考えられる。日本語では、承諾がなされた会話であっても、場面 1 と場面 2 とは異なり、依頼を遂行するのに必要な事柄に関するやりとりではなく、相手への配慮を示しながら会話参加者の関係を継続することを中心に展開しており、待遇調整４（交渉）が欠落している。日本語では、【感謝】や【謝罪】や貸し借りをした依頼対象に関する【約束要求】、今後の二人の関係を維持したいことを示す【関係修復】などを行うだけで、その依頼遂行の問題は相手に委ねる傾向にあると考えられる。

第５章　日本語とベトナム語依頼会話の待遇調整の考察

本章では、両言語の依頼会話を展開させる中で、各場面において依頼を行う側は、どうすれば被依頼者が快く依頼を受け取ってくれるか、被依頼者が断りたい場合、容易に断れるようにするためにはどうすればいいか、また反対に依頼された側は、その依頼をどのように承諾して依頼者の気持ちを軽くするか、拒否の際もどうすれば依頼者の面目を潰さないかなど、どの段階でどのような待遇をどのように行っているのかについて考察を行う。

5.1 日本語依頼会話における待遇調整の考察

日本語依頼会話は、まず、負担度が軽い場面１では、待遇調整１で会話を開始するために被依頼者への心理的な準備を行った後、待遇調整２で依頼者は自分の陥っている状況に関する【状況説明】、また被依頼者の現在の状況に関する【状況確認要求】を行うことで、依頼者が被依頼者に依頼を行える前提条件を理解してもらおうとしていた。その後、《働きかけと働きかけられ》の待遇ストラテジーとして、依頼者の【依頼】を明示したり、被依頼者の【承諾】か【拒否】かを決めたりする待遇調整３を遂行していた。次に、依頼を受け取った被依頼者がいつ返すか、どこで渡すかのような問題をお互いに解決して依頼の行動を遂行しようとする待遇調整４を行っていた。最後に、【負担軽減】、【感謝】、【謝罪】などの発話を何回も行ってこれから両者の人間関係を良好に保とうする待遇調整５で依頼を終了させていた。

負担度が中程度の場面２では、場面１と同様に会話が展開されていたが、その中で待遇調整２と待遇調整３を繰り返していることが観察された。依頼者は依頼を行う前提条件を理解してもらおうとする【状況説明】と【状況確認要求】を行った上で【依頼】を行っているが、それらのみで【承諾】か【拒否】かを決められない会話例が２つ（JP3，JP4）観察された。そのような場合には、待遇調整２が再び生じ、被依頼者からその依頼を行う前提条件を詳しく追求したり、あるいは、依頼者自身から自分の依頼を行った理由やその依頼を承諾してもらった場合の【約束】で被依頼者が安心してその依頼を遂行できるように説得したりする必要があるようである。この待遇調整２の中で次に進めそうなタイミングが来ると、依頼の意を再び伝えようとする【再依頼】によって待遇調整３が再び生じる。

最後に、負担度が重い場面 3 では、待遇調整４が欠落し、待遇調整１→待遇調整２→待遇調整３→待遇調整５という会話展開となっていた。さらに、場面３では、【依頼】が

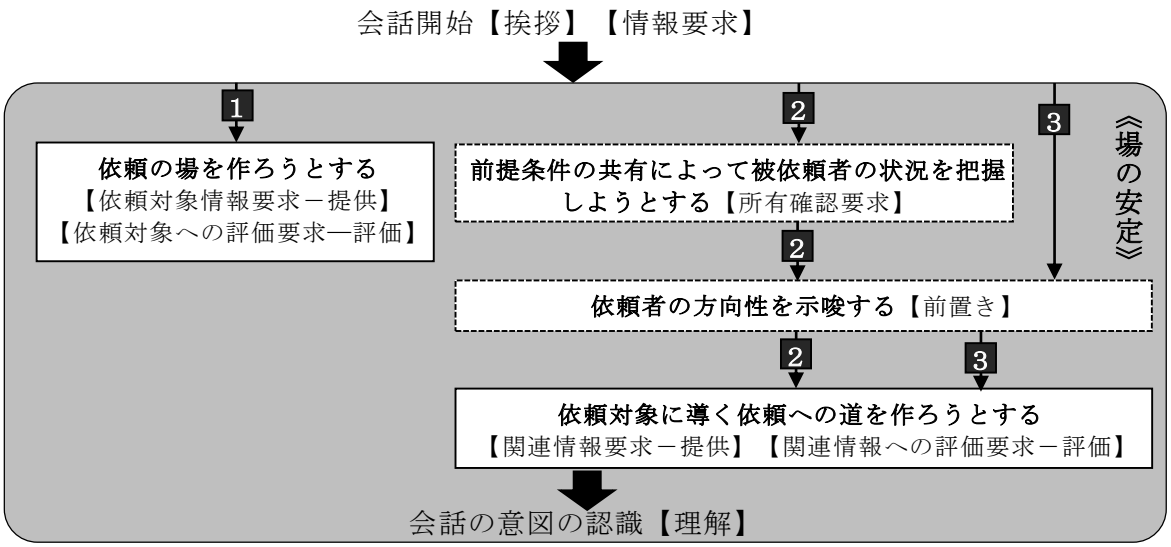
明言された直後に【承諾】がなされず、被依頼者は【保留】のまま、【状況詳細要求】【約束要求】などを行い、【承諾】のために必要な情報を得ようとしている。【依頼】によってもたらされる負担度が非常に重いため、それらの連鎖の中でいかなるストラテジーを用いても、被依頼者が安心してお金を貸せることが保証されなければ【依頼】を引き受けられるかどうかが決められない。そのため、場面3では、待遇調整２と待遇調整３の繰り返しがすべての会話において観察された。

各段階における特徴について、以下に論じる。

5.1.1 日本語の待遇調整１（会話開始）

待遇調整１は、依頼を始めるに先立ち、依頼者が被依頼者を自分の依頼目的へと向かう話に引き込むために、依頼対象あるいは依頼対象をめぐる事柄に関する雑談を交わすようにしむける段階である。本稿のデータでは、待遇調整１は、日本語の依頼会話のいずれの場面においてもほぼすべての会話に現れ、負担度が重いほどより多くの待遇ストラテジーを用いて複雑に展開することが明らかとなった。これにより、依頼行動に先立ち依頼者が被依頼者に心構えをさせることになるため、被依頼者の心理的な準備のステップとして依頼を成功させることに大きな役割を果たしていると考えられる。

図 39　日本語依頼会話の待遇調整１の展開



負担が軽い場面１では、依頼対象である小説についての情報をお互いに求める【依頼対象の情報要求－情報提供】や、小説についての評価を交わす【依頼対象への評価要求－評

価】などを待遇ストラテジーとして使用して、依頼者が被依頼者に「これからその小説について何か言うよ」と伝えようとし、依頼を行える「場」を作ろうとしている。

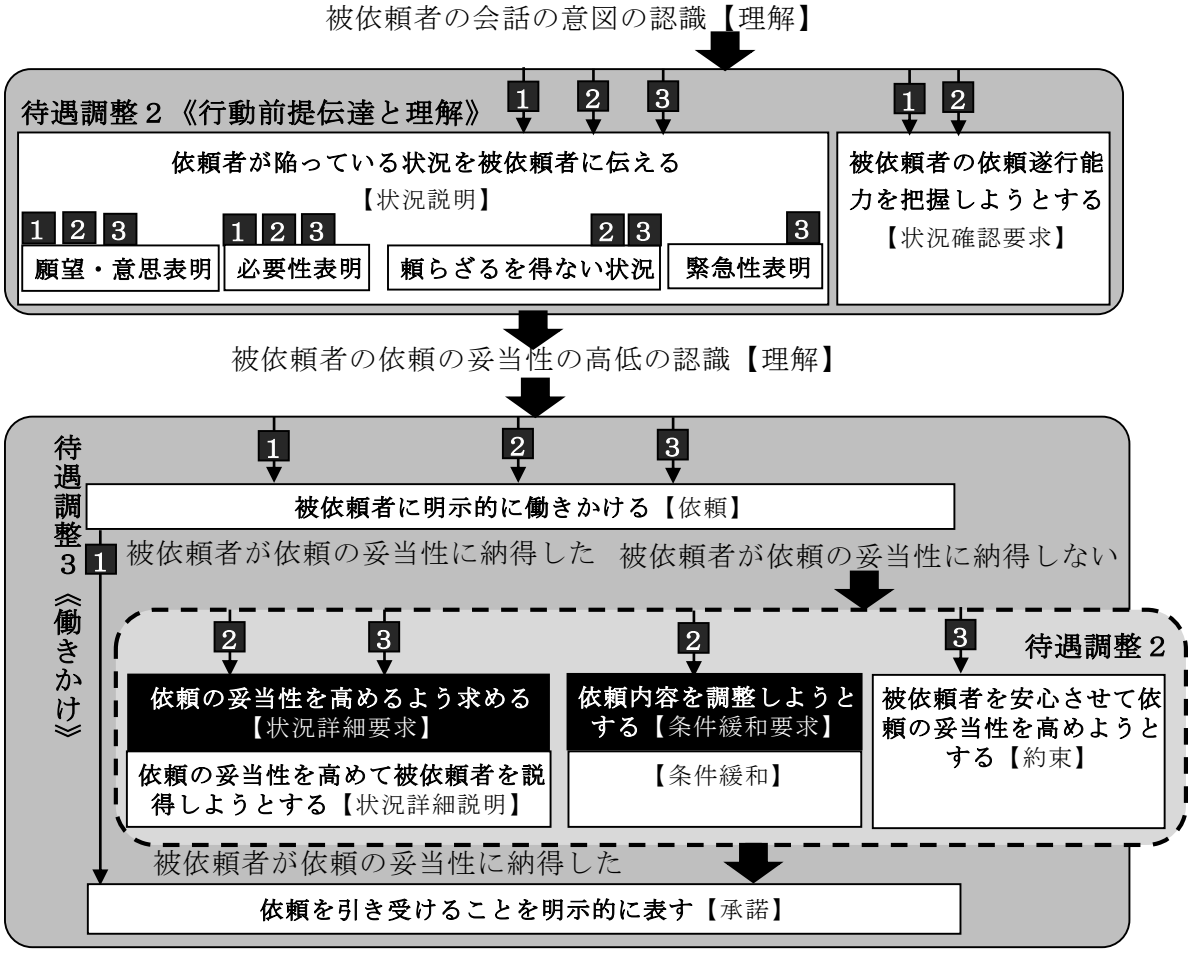
負担が中程度の場面 2 では、依頼対象に直接言及するのではなく、【関連情報要求－提供】によって依頼対象と関連のある情報を間接的に相手に提供し、相手に自分の会話の目的に気づかせようとする待遇ストラテジーも見られた。その後、さらに、依頼者は、依頼対象を巡る関連情報を詳しく求めたり、評価したりすることで被依頼者の話に合わせようとする待遇ストラテジーが行われている。

場面 3 では、場面 2 と同様に、【関連情報要求－提供】を待遇ストラテジーとして用い、依頼の場を段階的に整えていくことが見られた。ただし、場面 3 の依頼対象であるお金は、日本語では話題にしにくく、相手のお金に関する状況を直接確認する【所有確認要求】は用いられない。場面 3 では、依頼者は【関連情報要求－提供】の連鎖の中で、依頼目的から離れていかず、かつ依頼対象と関連づけやすい「パソコンの買い換え」「貯金の状況」「仕事の最終目的」のような話題をめぐって雑談と依頼目的との良いバランスを調整しようとしている。その過程では、一方的な会話にならず被依頼者とお互いに雑談のような会話を交わしながら、人間関係を損なう可動性が高い依頼の行動を働きかけられる「場」を段階的に作ろうとしている。

5.1.2 日本語の待遇調整２（説得）

待遇調整２は、依頼者は自分の陥っている状況についての【状況説明】、被依頼者の現在の状況に関する【状況確認要求】を行うことで、依頼者が被依頼者に依頼を行う前提条件を理解してもらい、被依頼者を説得しようとする段階である。本稿で扱う会話資料を分析した結果として、待遇調整２は、日本語の依頼会話のいずれの場面においてもほぼすべての会話に現れ、負担度が重いほどより多くの待遇ストラテジーを用いて展開することが明らかとなった。

図 40　日本語依頼会話の待遇調整２の展開



待遇調整２では、高木（2009，p.67）の行動前提の分類を参考として分析した結果、以下のような行動前提に関わる待遇ストラテジーが見られた。これらの行動前提に関わる待遇ストラテジーは、依頼者が依頼の負担度に適切な展開であるかどうか判断して用いることで、依頼の「妥当性」を高めようとするものである。以下のようにまとめられる。

(ア)　環境的な前提：①　依頼者が置かれている状況➡【状況確認要求】（場面 1・2）
(イ)　動機的前提　：②　依頼者の願望・意思　　➡【状況説明】（場面 1・2）
　　③　依頼行動の必要性　➡【状況説明】　（場面 1・2・3）
(ウ)　事実的前提　：④　頼らざるを得ない状況 ➡【状況説明】　（場面 2・3）
　　➡【状況詳細説明】　（場面 2・3）
　　⑤　緊急性　➡【状況説明】　（場面 3）

➡【状況詳細説明】　（場面 3）

(エ)　責任的前提　：⑥　依頼遂行後の責任　　➡【約束】　　（場面 3）

日本語依頼会話の待遇調整２の特徴は以下のように 2 点にまとめられる。

(1) 負担度が重いほど複雑に展開される。

(2) 負担度が重いほど行動前提を伝えようとする待遇ストラテジーが多様化する。

まず、負担度が軽い場面 1 では、依頼対象が小説であるため、依頼者は、①依頼対象の所有を確認すると同時に、②依頼を生じさせたいという願望・意思と③依頼を行う必要性という動機といった依頼行動の前提を提示して被依頼者を説得しようとしている。

負担度が中である場面 2 では、①【状況確認要求】で被依頼者が置かれている状況を確認するとともに、【状況説明】で②願望・意思、③依頼の必要性のほか、場面 2 の特徴となる④被依頼者を頼らざるを得ない状況にあるという依頼の行動前提も見られ、行動前提のバリエーションは場面 1 より多い。ただし、場面 2 では【状況確認要求】の欠落した会話例も観察されたため、依頼を行う「妥当性」が高い場面では【状況確認要求】が欠落しても支障がないと考えられる。

場面 3 では、依頼対象であるお金について被依頼者に「1 万円持ってる？」といった【状況確認要求】を行っているが、もしも被依頼者が依頼者の目的を知らずに答えてしまうと、その後の【依頼】を受けたくなくても拒否理由を出せなくなる恐れもあり、被依頼者には即答しにくいため、場面 3 では「環境的な前提」を提示せずに、【状況説明】の中で「動機的前提」と「事実的前提」を待遇ストラテジーとして使用していたのだと考えられる。実際には、②依頼者が依頼を行いたいという自分の願望・意思、③依頼をしたい動機といった「動機的前提」より、④被依頼者を頼らざるを得ない状況、⑤緊急性といった「事実的前提」の方が多く使用されていた。さらに、場面 3 は緊急ではない場面として設定したが、1 万円を貸してほしいという依頼の内容が非常に重い負担であるため、依頼者は依頼を行う「妥当性」を高めようと依頼の緊急性をストラテジーとして用いていた。⑤緊急性といった「事実的前提」は、場面 1 と場面 2 では見られず、場面 3 の特徴となる。さらに、負担度が中程度の場面 2 と負担度が重い場面 3 では、待遇調整２に続いて待遇調整３を行っても、依頼の「妥当性」が満たされず、被依頼者を説得できないこともある。このような場合には、被依頼者が納得するまで待遇調整２を工夫して行う必要がある。

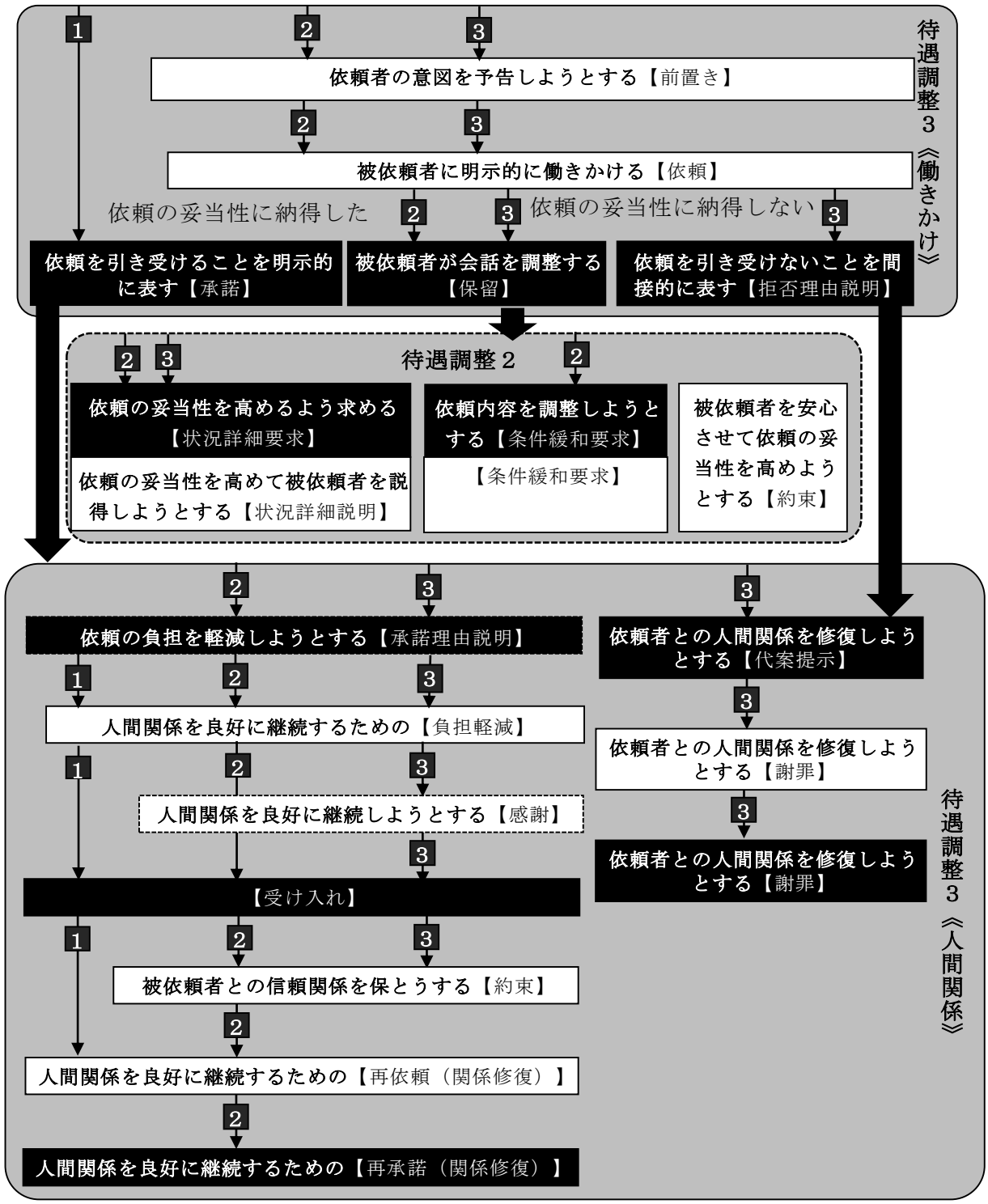
5.1.3 日本語の待遇調整３（働きかけ）

待遇調整３（働きかけ）では、【依頼】を明示的に行う前に、依頼者が「ちょっとお願いがあるんですけど」などの依頼を明示的に示唆するメタ的な発話である【前置き】を行って、被依頼者に心理的な準備をさせようとしている。その後、依頼者が依頼内容を明示的に伝え、【依頼】を受けた被依頼者が明示的に【承諾】、あるいは、【拒否】を行うことで、お互いに次の行動を促そうとする。

グエン　ティニューイー（2014）の予備調査の結果によると、ベトナム語母語話者は頼む側も気楽に頼み、受ける側も依頼を軽く引き受けられるのに対し、日本語母語話者は、依頼することをなるべく避けようとするが、一方で依頼を気楽に受けるケースが多いという。例えば、スーツケースに関しては、20 人中 14 人は借りないが、それを貸してほしいと頼まれた時に承諾できる人は 20 人中 17 人いることが明らかになっている。負担度が軽・中・重のいずれの場面においても、できるだけ人に頼みたくないと考える依頼者に対し、被依頼者が【依頼】を気楽に引き受けられることを示すのが待遇上の特徴の一つであると考えられる。【依頼】に対する【承諾】が待遇のストラテジーとして負担度を問わず明示的に行われるのはそのためであろう。

場面 1 では、【依頼】を受け取った被依頼者がその直後に【承諾】を行っている会話が多く見られた。ただし、負担度が中程度の場面 2 と負担度が重い場面 3 では、依頼の「妥当性」に合意できない場合、被依頼者は【承諾】ではなく【保留】を行い、依頼者はそれに応え依頼条件を緩和したり自分の状況を詳しく説明したりする待遇調整２を再度行っていた。また、依頼が承諾された後も、人間関係を良好に保つストラテジーとして、【承諾理由説明】（場面 1・2・3）、【負担軽減】（場面 1・2・3）、【約束】（場面 3）や【再依頼】が会話参加者によって行われている。まず、【承諾理由説明】は、【承諾】を明言するとともに「別に今は：使ってないし」と承諾理由を説明しているもので、負担度が比較的重い依頼であってもその依頼によって迷惑をそれほどかけられていないということを依頼者に伝え、依頼者からの恩恵の度合いを下げようとする。一方、依頼者は、相手の【承諾】を受けた後、「あ,ほんと」「いいの」のように被依頼者からの恩恵を強調して被依頼者の心理的な負担を軽くしようとしている。その後、改めて【再依頼】を行い、【再承諾】に対する【感謝】によって待遇調整３を終えている。

図 41　日本語依頼会話の待遇調整 3 の展開



ただし、場面 3 のお金の貸し借りは、日本の社会ではよほどのことがないと起こり得ない場面だと認識されており、被依頼者に非常に高い負担をかけるものであるため、本研究で唯一【拒否】が見られた。依頼者がせっかく申し出た依頼を拒否する行為は、依頼者との今後の人間関係を損ねる可能性が高いものであるため、断る被依頼者は「無理です」のような明示的な【拒否】を行わずに、①【拒否理由説明】で引き受けられない理由を提示する、②【負担軽減】で残念な気持ちや不本意な気持ちを示す、③【代案提示】によってその依頼を解決できるような代わりの案を提示するといった丁寧な断り方を取り、人間関係を保とうとしなければならない。一方依頼者も、遂行困難な【依頼】であったことを詫びる気持ちを伝えて被依頼者の負担を軽減しようとしている。

5.1.4 日本語の待遇調整４（交渉）

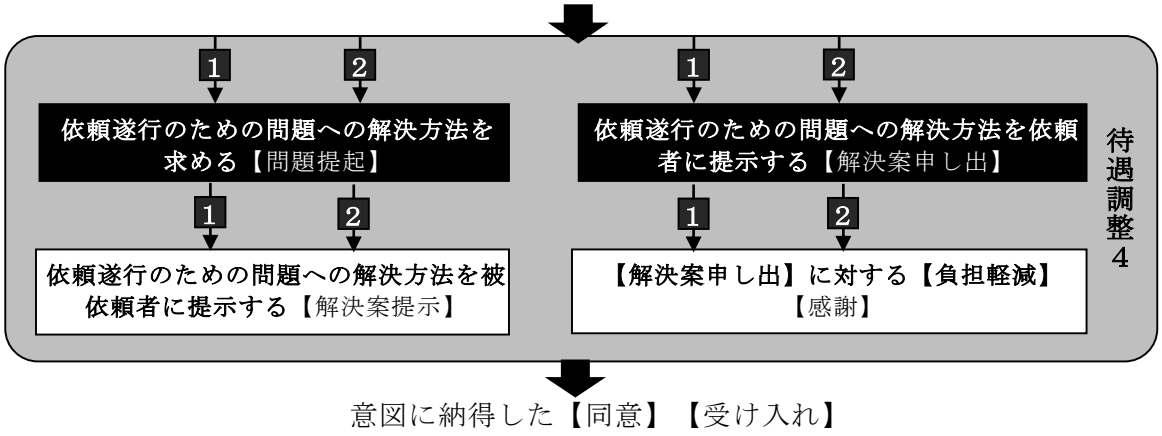
待遇調整４では、会話参加者は、被依頼者が承諾を決定した後、遂行の際生じうる問題などを考え、その解決案を提示しようとすることになる。一方、被依頼者から拒否がなされた場合は、相手に無理な頼みをかけてしまったことを詫びて依頼を諦める傾向にある。これも待遇のストラテジーの一つだと考えられる。

待遇調整４では、依頼を行なって承諾を受けた日本語母語話者の依頼者は、被依頼者にその依頼遂行における負担をかけてしまうことになるため、依頼者がその依頼の遂行を促す【問題提起】の使用を避ける傾向にあると思われる。これも待遇ストラテジーの一つだと言える。一方、被依頼者は、依頼を承諾した時点で被依頼者の【承諾】が無理矢理ではないかと遠慮している依頼者の立場に立ち、「いつ」「どこで」「何をする」「どのようにする」などの行動条件を推測して提示する【問題提起】や、さらにその解決案を自分から申し出る【解決案申し出】を行っている。このような展開によって、依頼者の心理的な負担を取り消す効果が見られ、その後のやりとりが順調に行えるような足場が用意できると考えられる。また、依頼者と被依頼者は依頼を遂行するための行動条件をお互いに交しながら、対人関係を維持する必要があるようである。被依頼者の【解決案申し出】に対して感謝の意を表し両者間の人間関係の維持をはかる【感謝】（場面 1）や、被依頼者が快く貸せるよう依頼者が依頼対象の扱い方などに言及し被依頼者を安心させる【約束】（場面 2）などが使用されている。本稿で扱う会話資料を分析した結果、待遇調整４（交渉）は、場面 1 と場面 2 において、承諾がなされたすべての会話で見られたこのような待遇ストラテジーによって、依頼行為を遂行するために必要な事柄をお互いに解決していた。

ただし、場面 3 は、承諾がなされた会話であっても、場面 1 と場面 2 とは異なり待遇調整 4（交渉）が欠落しており、依頼を遂行するのに必要な事柄に関するやりとりではなく、相手への配慮を示しながら会話参加者の関係を継続させることを中心に展開していることが明らかとなった。

待遇調整４の展開は、以下の図 42 のようにまとめられる。

図 42　日本語依頼会話の待遇調整４の展開〈承諾のパターン〉



5.1.5 日本語の待遇調整５（会話終了）

日本語の依頼会話では会話を終らせるために、依頼に承諾がなされたか拒否がなされたかを問わず、いずれの場面においても人間関係を修復する待遇ストラテジーが使用されている。依頼を承諾した場合に人間関係調整のため使用されている待遇ストラテジーは、①依頼者から依頼を承諾したことへ感謝する気持ちを表す【感謝】、②依頼を行ったことに恐縮の意を表明する【謝罪】、③今後も良好な関係を続けていくことを表明する【関係修復】である。

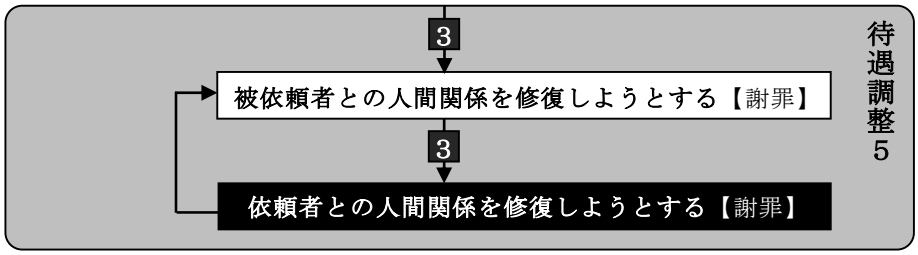
【感謝】（場面 1・2・3）は、依頼者が被依頼者から得る恩恵を強調して会話を終了させることで、これからの人間関係を大事にしようとするためのストラテジーとして使用されていると考えられる。【謝罪】は依頼者が依頼の際に自分の依頼によってこれから被依頼者にとって不快な状況が生じる、あるいは既に生じたと認識して恐縮の意を感じ、依頼の際に何らかの形でその恐縮の意を被依頼者に伝えることで、人間関係における不均衡な状態を修復しようとするものであると考えられる。【関係修復】は、小説の貸し借りの場面 1 には現れなかったが、それより負担度が重い場面 2 と場面 3 においては、「お願いし

ます」「じゃ、またよろしく」のような発話で会話が終了していた。【関係修復】の「それじゃ、お願いしてもいいかな」「お願いします」のような発話は、【依頼】の言語形式をとっているが、依頼を承諾された後の段階で生じたものであるため、会話参加者間の関係を再度確認するという役割も果たしている。

図 43　日本語依頼会話の待遇調整５の展開〈承諾パターン〉

また、拒否の場合は、依頼によって相手に比較的重い負担を与えてしまったことを詫びるために、依頼者から今後も人間関係を維持しようとするストラテジーとして【謝罪】を使用していると考えられる。一方、【依頼】を断わった被依頼者は、依頼者がせっかく依頼をしてくれたたのに引き受けられなくて申し訳ないということを示す【謝罪】をもってこれからの人間関係を維持しようとする。

図 44　日本語依頼会話の待遇調整５の展開〈拒否パターン〉



このように、日本語の依頼の会話終了の段階においては、定型の挨拶の前に、負担を負わせたことを詫びたり、負担を引き受けてくれることを感謝したり、相手との関係を確認したりといった待遇ストラテジーを何回も積み重ねることで、相手との今後の人間関係を良好に維持できるようになり、適切に会話を終了させていることが明らかとなった。

5.2 ベトナム語会話依頼会話における待遇調整の考察

ベトナム語の依頼会話における待遇調整の展開は、日本語の依頼会話と異なり、依頼の負担度を問わず、心理的な準備を行う待遇調整１の後、待遇調整２と待遇調整３を繰り返し、その後、待遇調整４で会話を終了させ、待遇調整５は欠落するという展開が観察されたのが特徴である。

まず、待遇調整１で被依頼者への心理的な準備を行った後、依頼者は自分の陥っている状況に関する【状況説明】、また被依頼者の現在の状況に関する【状況確認要求】を行うことで、依頼を行う前提条件を確認する待遇調整２が行われた。その後、《働きかけと働きかけられ》の待遇ストラテジーとして、依頼者が【依頼】を行い、依頼の意図を明示しようとする待遇調整３を遂行していた。ただし、負担度を問わず、被依頼者からの【状況説明要求】や【依頼申し出】など、【依頼】を行わなくても依頼目的を遂行できるようにする展開パターンの方が好まれるようであった。そのため、待遇調整２での依頼対象に関する情報を交換する段階では、依頼者が被依頼者から【状況説明要求】が得られるように、自分の目的に添った方向へ話を展開させ被依頼者に好奇心を抱かせるような終了の仕方になるように工夫したり、また依頼を行う待遇調整３で被依頼者の【依頼申し出】が得られるように、【状況説明】の際に自分の困っている状況をできる限り理解させることにも重視していた。これは、ベトナム語では、いったん【依頼】を行ってしまうと被依頼者が依頼者の面目などを考えて無理矢理承諾することもあるため、そのような被依頼者への配慮として依頼会話成立の決定権を被依頼者に譲ろうとするからである。すなわち、被依頼者は会話の中でその依頼を遂行する能力が自分にあるかどうかを判断し、【依頼申し出】をするか、あるいは別の話題に移る決定権を持つことになるのである。

次に、依頼を【承諾】するか【拒否】するかが決まった後、いつ返すか、どこで渡すかのような問題をお互いに解決して依頼の行動を遂行しようとする待遇調整４を行っていた。待遇調整４の使用に関しては、場面３で両言語において大きな相違点が見られた。日本語の場合は、場面３では待遇調整４が欠落してしまったのに対して、ベトナム語の場合

は、場面 1 と場面 2 と同様、場面 3 においても、会話参加者によって【問題提起－解決案提示－同意】や【解決案申し出－受け入れ】の連鎖を通して貸し借りの条件をめぐる問題を解決し、会話を終了させるという展開が一般的であった。

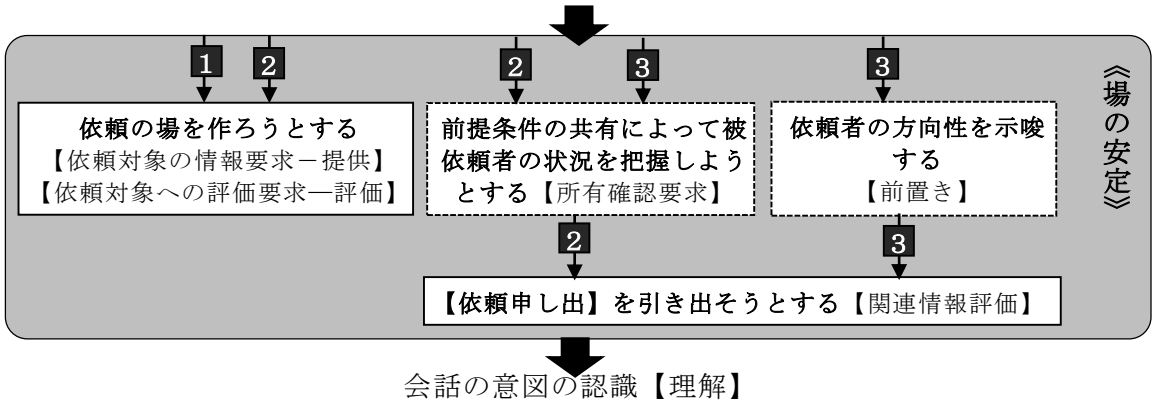
待遇調整５は、負担度が軽い場面１では見られなかったが、場面２や場面３になると、【依頼申し出】、【解決案申し出】の出現により、【負担軽減】、【感謝】などのこれからの両者の人間関係を良好に保とうするストラテジーを用いて依頼を終了させていた。

以下では、それぞれの待遇調整の特徴を考察していく。

5.2.1 ベトナム語の待遇調整１（会話開始）

ベトナム語の会話データでは、日本語と異なり依頼の負担度を問わず、待遇調整１の終了後、被依頼者から【状況説明要求】や【依頼申し出】を申し出てもらう展開パターンが望ましい。それゆえ、待遇調整１の段階で依頼対象を話題にし被依頼者に好奇心を与えることで、【状況説明要求】を得て、依頼の理由をスムーズに言いやすい場を作ることができる。とりわけ、場面 3 のような依頼しにくい場面では、このような展開で、待遇調整１をうまく終了させることによって待遇調整２への足がかりを上手に作ることができ、言いにくい依頼理由を前もって知らせる実質的な準備のステップになると考えられる。

図 45　ベトナム語依頼会話の待遇調整１の展開



まず、場面 1 では、依頼対象の情報（小説の内容）を詳しく聞き出し、「Đúng gu mình luôn.（ちょうど読みたいジャンル）」という【依頼対象への評価】で依頼対象に関する興味を示し「私も読んでみたい」と伝えることによって、依頼を行うのに適した環境を作ろうとしていることが分かった。

負担が中程度の場面 2 では、ビデオカメラの貸し借りに関しては、依頼対象に直接言及するのではなく、依頼対象と関連のある情報を相手に提供する【関連情報要求】や【所有確認要求】によって、相手に自分の会話の目的に気づかせようとしていた。また、被依頼者が依頼対象の所有について話題にする【所有申し出】のパターンは場面 2 の特徴であり、その【所有申し出】を受けて自分の状況を説明し、依頼へ展開している。さらに、待遇調整１の【前置き】は依頼者の方向性を示唆するもので、依頼の具体的負担を軽減させることにおいて有効であり、本稿のデータの日本語母語話者の会話ではよく使用されている。それに対して、ベトナム語母語話者にとっては、【前置き】によって依頼を行う予告をすると、負担度が非常に大きな依頼が行われると解釈されてしまうこともある。特に友人関係の場合、被依頼者によそよそしさを与えてしまい、距離を置かれてしまう可能性が高いため、使用されないと考えられる。

最後に、場面 3 の依頼対象であるお金は、相手のお金に関する状況を直接確認する【所有確認要求】や【所有確認申し出】が用いられず、①【関連情報要求－提供】と②【前置き】で会話が開始されている。①【関連情報要求－提供】の連鎖の中では、依頼対象と関連づけやすい話題をめぐって雑談と依頼目的とのバランスを調整しようとしている。さらに、依頼会話を始める話題の選び方は、それぞれの文化背景と関わっている。【関連情報要求－提供－理解】の話題として、日本語母語話者には「パソコンの買い換え」「仕事の最終目的」といった間接的な話題が好まれ、ベトナム語母語話者には「給料日」「貯金の状況」といった直接的な話題が多く使用されるという相違が見られた。また、【前置き】は場面 2 に見られなかったが、場面 3 になると使用されるようになった。しかし、【前置き】は、被依頼者にこれから依頼を行うという心理的準備を与えるものであり、依頼へ向けた雑談である【関連情報要求－提供】と同様の役割を果たしているため、【前置き】の出現によって依頼対象に関する雑談を省略することが可能である。また、友人関係の場合、「ちょっとお願いがあるんだけど」という【前置き】は、よそよそしさを与えてしまうため、依頼の負担を軽減させることに有効であるどころか、相手に負担を重く感じさせる可能性が高く、使用されにくい傾向にあると考えられる。

以上より、日本語では、負担度が重いほどより【関連情報要求－提供】の連鎖が複雑に展開されるようになる一方、ベトナム語では負担度が重いほど、【前置き】によって展開されるようになることが明らかとなった。

5.2.2 ベトナム語の待遇調整２（説得）

本稿での会話データを分析した結果として、待遇調整２は、依頼者が依頼の行動前提を依頼の負担度に適切な展開となるよう調整して待遇ストラテジーとして用いることで、依頼の「妥当性」を高める効果があり、ベトナム語の依頼会話のいずれの場面においてもほぼすべての会話に現れた。ベトナム語の依頼会話で使用されている行動前提の使用は、高木（2009）の分類を用いて以下のようにまとめた。

（ア）「環境的な前提」：①依頼者が置かれている状況
➡【状況確認要求】（場面 1・2・3）

（イ）「動機的前提」：
② 依頼者の願望・意思 ➡【状況説明】（場面 1・2・3）
③ 依頼行動の必要性 ➡【状況説明】（場面 1・2・3）
➡【状況詳細説明】（場面 2・3）

（ウ）「事実的前提」：
④ 頼らざるを得ない状況 ➡【状況詳細説明】（場面 2・3）
⑤ 緊急性 ➡【状況説明】（場面 3）

（エ）「責任的前提」：
⑥ 依頼遂行後の責任 ➡【約束】（場面 1・2・3）

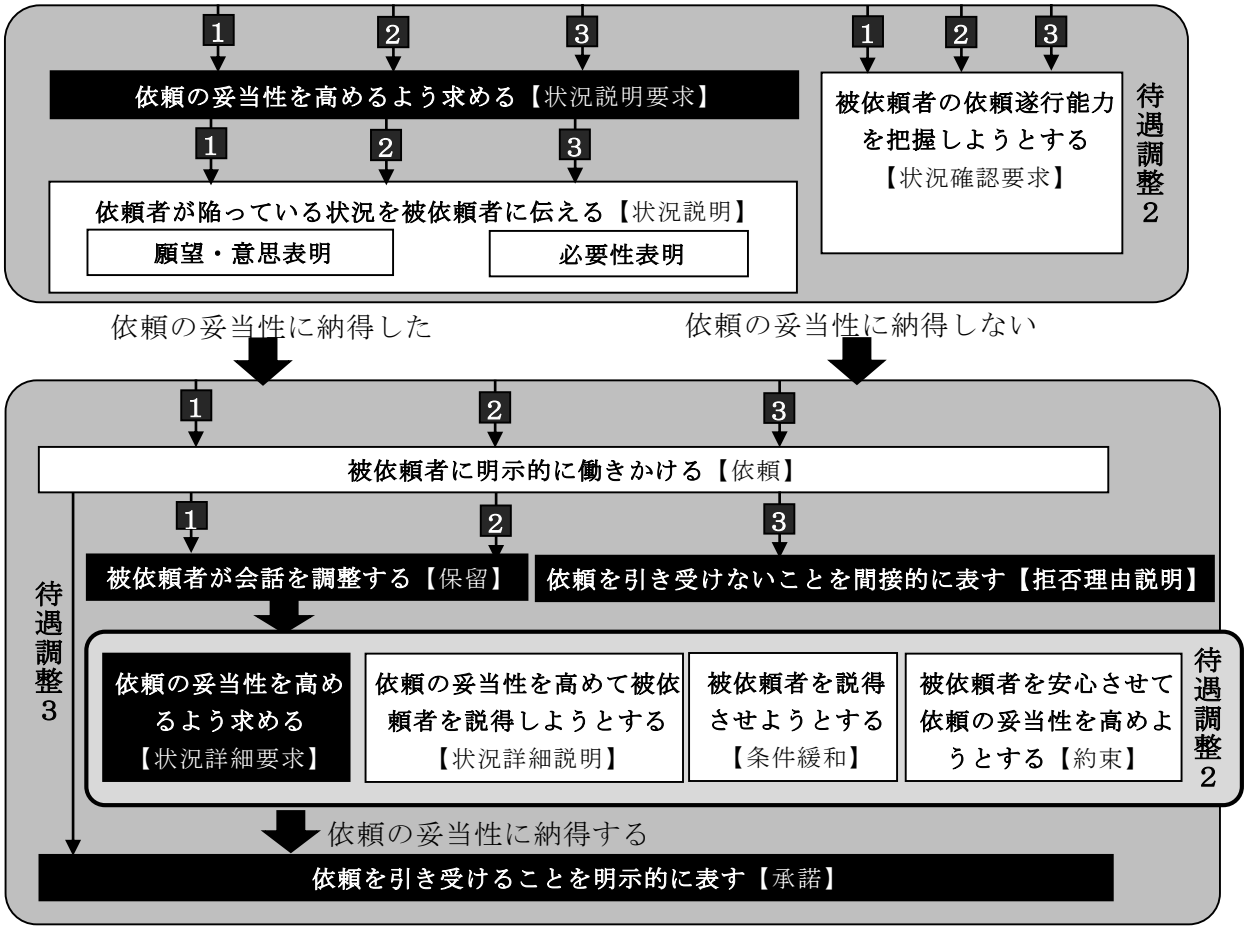
以上のように、ベトナム語では、場面を問わず、依頼行動の前提として、①依頼者が置かれている状況を示す【状況確認要求】、②依頼者の願望・意思③依頼の必要性を示す【状況説明】や【状況詳細説明】、⑥依頼者が依頼対象の扱い方、返却方法、返却日などへの約束をする【約束】が見られた。これらのストラテジーを用いても被依頼者から依頼の「妥当性」への理解を引き出せなかった場合には、④被依頼者を頼らざるを得ない状況と⑤緊急性のストラテジーを駆使して依頼の条件を調整しながら被依頼者を説得しようとする。しかし、このような依頼行動の前提の使用に関しては、日本語母語話者は、負担が重くなると、自分の状況という客観的事実を説明して、被依頼者から理解を得ようとする待遇ストラテジーのほうが好まれるのに対し、ベトナム語では自分の願望などの主観的な理由を直接表明しても待遇上支障を来さないようである。

また、ベトナム語母語話者の間では、依頼が断られた場合、依頼者が相手の承諾を得ようと依頼の条件を緩和し、交渉することが一般的である。被依頼者は「遂行できる能力が足りないとしても、断ることは相手にとって不愉快なことでもある」「自分のことを信じてせっかく依頼を行ってくれたのに、何も役に立てなくて、申し訳なくなるから」という理由で、【条件緩和要求】【約束】などを使用している。それに対して、日本語母語話者

は相手とどのような関係にあっても、いったん断られたら再度依頼することを避ける傾向にあるようである。このように、待遇ストラテジーの使用に関しては、両言語において相違点が見られた。

ベトナム語の待遇調整２は、以下のようにまとめられる。

図 46　ベトナム語依頼会話の待遇調整２の展開



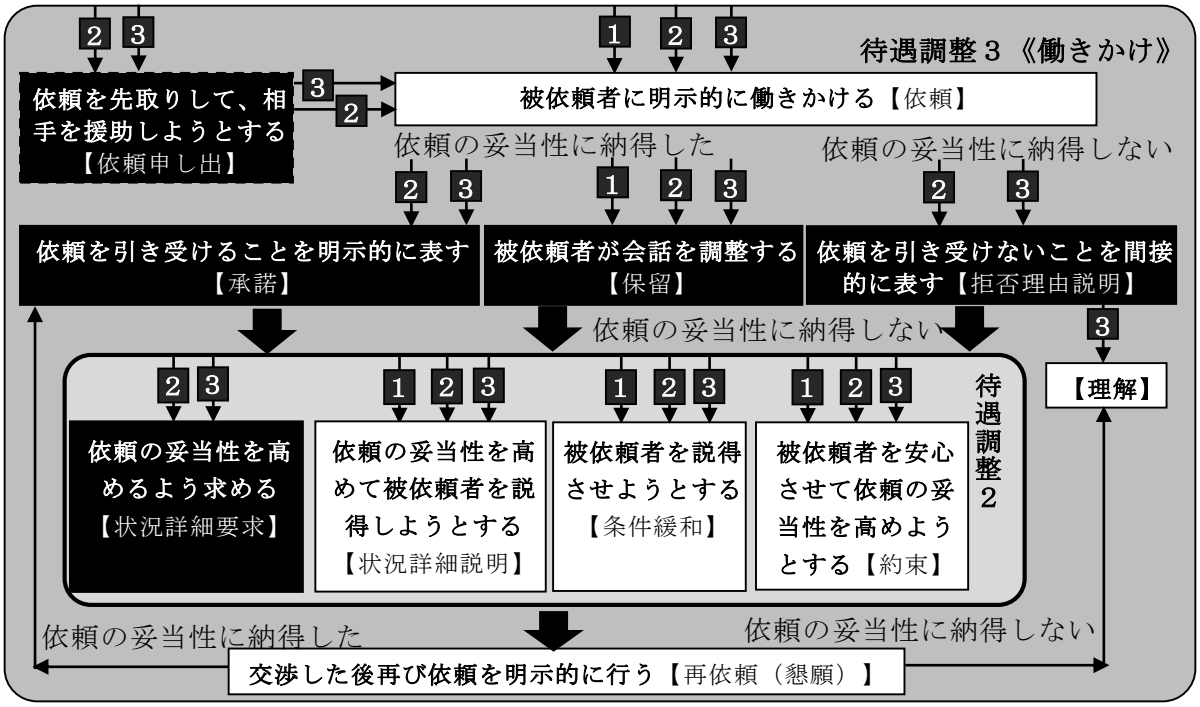
5.2.3 ベトナム語の待遇調整３（働きかけ）

本稿のベトナム語データの待遇調整３は、依頼者の【依頼】を明示的に行うパターンのほかに、被依頼者による【依頼申し出】が多く見られた。【依頼】と【依頼申し出】のどちらが現れるかにより、その後の展開に影響を与えることが分かった。

まず、【依頼申し出】は依頼者が依頼を明言することが苦手であったり、依頼しにくい場面である場合には好まれる展開のパターンであるため、場面 2 と場面 3 で多く見られた。被依頼者は相手の【状況説明】の間、相手の苦境の度合いや自分がその手助けをする能力を持っているかどうかを判断し、相手の依頼まで待たずに依頼を申し出るほうが相手の心理的な負担を軽減でき、依頼者にとって依頼行為が容易になると考えられる。フォローアップインタビューによると、実際の会話では依頼者が詳しく状況を説明したにもかかわらず被依頼者から依頼の申し出が得られなかった場合は、途中で依頼行為をやめてしまうことも少なくないということが分かった。このことから、ベトナム語依頼会話の依頼者は、被依頼者に依頼目的をできる限り理解させることで、被依頼者が依頼を申し出てくれることを期待していると考えられる。さらに、【依頼申し出】を受けた依頼者は、自ら【依頼】を明示したり、被依頼者の善意への感謝の意を含める【負担軽減】を行ったりして依頼遂行へと話を進めようとする。

一方、被依頼者の【依頼申し出】を引き出すことに失敗してしまった場合は、日本語と同様に、依頼者から【依頼】を明示的に行っている。まず、依頼者の【依頼】に対して、その依頼の前提理由を十分に理解できた場合は、【承諾】で引き受ける。承諾の場合は、場面 1 では、【承諾理由説明】、【解決案提示】または【問題提起】によって、依頼者に【承諾】を間接的に理解させることが可能であるが、負担が重くなると、必ず【承諾】が明示的になされていることが観察された。【承諾理由説明】によって気前の良さのようなものを見せることは、両言語とも共通している。また、【保留】の場合、依頼条件を緩和したり、自分の状況を詳しく説明したりすることで【再依頼（懇願）】を明示していた。言い換えれば、ベトナム語依頼会話における【再依頼（懇願）】は、依頼に対する感謝の意を表すものではなく、依頼の【拒否】また【保留】を受けた段階で出現し、相手の承諾を得るための発話であると考えられる。

図 47　ベトナム語依頼会話の待遇調整３の展開

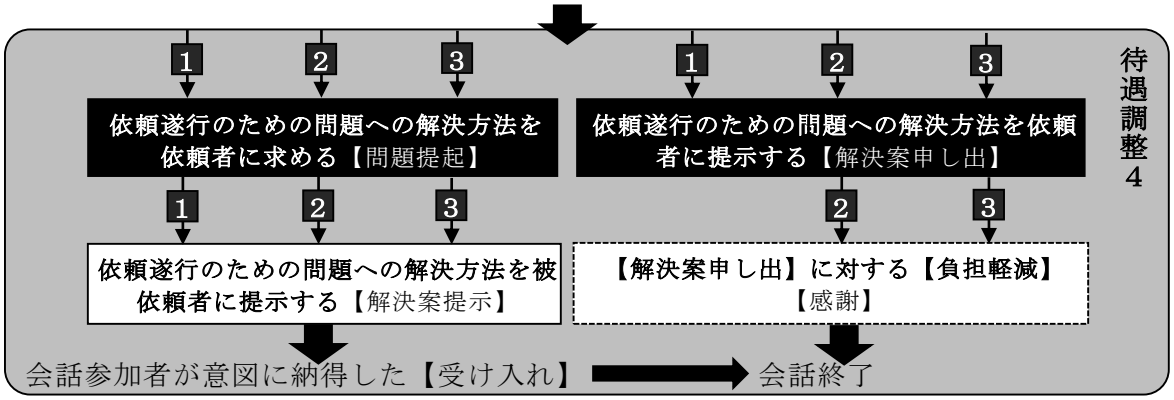


さらに、場面１のベトナム語では、負担度の軽い依頼であるため、冗談のつもりでわざと「いやだ」のような【拒否】で依頼を間接的に受けるストラテジーが見られた。しかし、場面２では、依頼遂行が自分の能力では難しいと感じ、依頼を拒否したい場合は、【拒否】を明示的に行わず【拒否理由説明】で依頼者に配慮して依頼を引き受けることができない事情を伝え、間接的に断っている。さらに、ベトナム語では、被依頼者と親しい関係を持っている場合は、負担が重い依頼の場合においても、被依頼者に依頼を断わられた場合、相手の承諾を得るために依頼の条件を緩和し、交渉して【再依頼（懇願）】することが一般的である。それに対して、日本語母語話者は相手とどのような関係にあっても、いったん断られると懇願を避ける傾向にあるようである。この現象は、文化間でのコミュニケーションギャップにつながると考えられる。フォローアップインタビューによると、「ベトナム語では【再依頼（懇願）】という発話がなされた場合、被依頼者は依頼者に配慮し、断りの選択肢を選びにくくなってしまう。そのため依頼者はなるべく懇願をしないようにするが、友人関係の中で親しさの度合いによっては起こることもある」というコメントが得られた。

5.2.4 ベトナム語の待遇調整４（交渉）

待遇調整４では、ベトナム語の場合は、場面１の小説、場面２のビデオカメラと並び、場面３のお金も普通に貸し借りができるため、【承諾】を受けて待遇調整４の段階で、被依頼者者によって【問題提起】【解決案提示】【解決案申し出】などで、依頼遂行に必要な事柄を交渉することが決まれば、会話が終了するという展開が一般的だと考えられる。

図 48　ベトナム語依頼会話の待遇調整４の展開



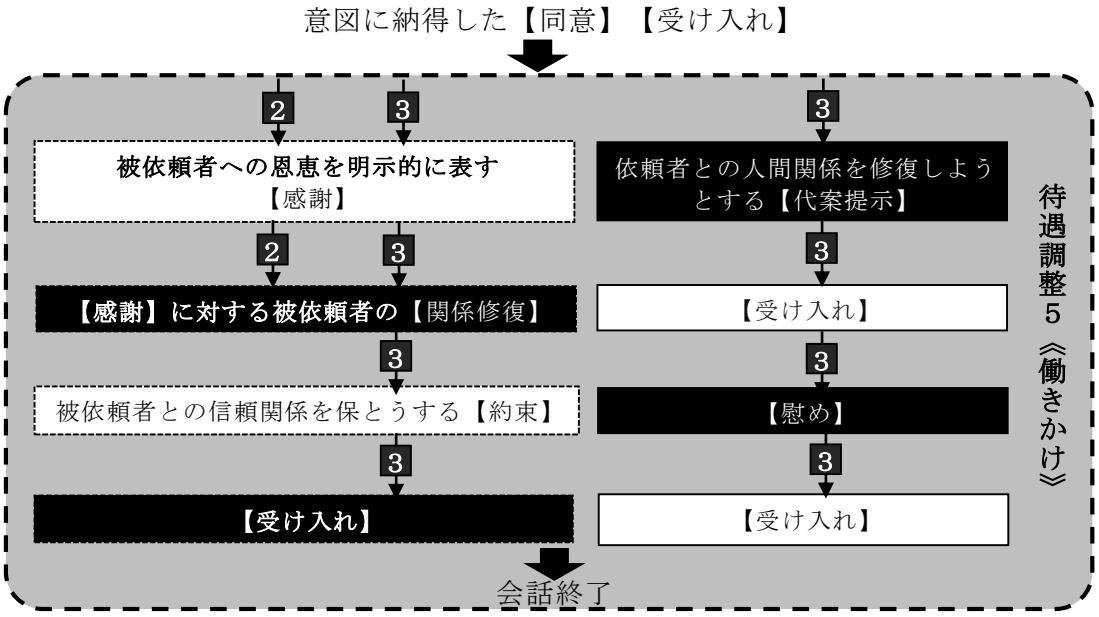
さらに、ベトナム語の待遇調整４では、被依頼者による【解決案申し出】の展開の方が待遇上適切であるが、依頼者からの【問題提起】によって会話を進めようとしても待遇上の問題は生じない。また、場面２と場面３で【依頼申し出】【解決案申し出】のよう被依頼者から善意を受けた依頼者には【感謝】が現れていた。この【感謝】は被依頼者の善意に対して感謝の意を表す待遇ストラテジーのひとつである。【解決案申し出】と【依頼申し出】が出現しない場合にはこの段階で【感謝】が用いられないこともベトナム語の特徴と言える。また、待遇調整４によって交渉が終わった時点でそのまま会話を終了させるような例も、場面を問わず観察された。

5.2.5 ベトナム語の待遇調整５（会話終了）

日本語では、会話を終らせるために、いずれの会話においても人間関係を修復する【感謝】【謝罪】などの待遇ストラテジーが使用されている。それに対して、ベトナム語の依頼会話は、場面を問わず、この待遇調整５が欠落した会話が観察され、待遇調整４を終えた時点で会話も終了させている。

待遇調整５が現れる場合は、以下のような展開となっていた。

図 49　ベトナム語依頼会話の待遇調整 5 の展開



まず、場面 1 の小説の貸し借りはベトナム語母語話者にとっては大変軽いものなので、ベトナムの依頼会話を終了するのに【負担軽減】、【感謝】、【謝罪】などを相手に表明すると、かえって両者の間に距離を置いてしまうことになる。ベトナム語では、被依頼者は【承諾】を明らかにしたところからお互いに相談し合い、両者に都合の良い条件がそろった時点で会話を終了させることになる。

場面 2 と場面 3 では、【感謝】と【関係修復】によって会話を終了させようとしている会話も見られた。ただし、【感謝】と【関係修復】は【依頼申し出】や【解決案申し出】がなされた場合のみ観察されている。【感謝】は日本語の場合は、いったん【依頼】を行えば、【承諾】はもとより、【拒否】の際にも必ず【感謝】を行う必要があるのに対して、ベトナム語母語話者は、親しい間柄で感謝の気持ちを表したいとき、「ありがとう」という言葉を明示してしまうと、かえってよそよそしく感じられる。それゆえ、ベトナム語の依頼会話では、【感謝】は、小説の貸し借りの場面 1 には現れなかったが、それより負担度が重いビデオカメラの貸し借りにおいては、「Cảm ơn ông trước nhé!（予めよろしくお願いします）」のように使用されていた。それに対して、被依頼者が「Khách sáo mày（そんな遠慮するな）」のように会話参加者間の関係を修復する発話を行って、良好な関係を保とうとしていた。

5.3 まとめ

「依頼」は被依頼者に負担をかける行為であるため、被依頼者に依頼を承諾してもらうためには、依頼者の状況を十分に理解してもらい快く依頼を引き受けてもらえるよう、さらに被依頼者への感謝や負担軽減などをもって心理的負担を軽くし、人間関係を良好に保つよう工夫する必要がある。今回の分析では、日本語とベトナム語では依頼を達成し、かつ人間関係を保つための待遇調整を依頼会話のどの段階で行うかについて相違が見られた。

日本語のデータでは、どの場面にも【依頼申し出】が現れる会話が見られず、【依頼】が成り立つかどうかは依頼者の行動にかかっていた。待遇調整１によって被依頼者への心理的な準備が終えた後、依頼者は待遇調整２で、負担度により依頼の前提条件となる【状況説明】、【状況確認要求】【約束】などの待遇ストラテジーのいずれかを選択して依頼の「妥当性」を高めようとする段階を経て、【依頼】を行っている。被依頼者からの承諾を受けた場合は、被依頼者への配慮として【負担軽減】、【感謝】、【謝罪】などの待遇ストラテジーを使用して、【再依頼（関係修復）】などの待遇調整５で適切に依頼を終了していた。被依頼者が依頼を引き受けられない場合は、依頼者だけではなく、被依頼者からも今後の人間関係を良好に継続するために、【代案提示】【謝罪】【関係修復】の待遇ストラテジーを用いて、相手へ配慮しながら会話を終了させようとする。本稿のデータでは、【依頼】を承諾するかどうかの【承諾】と【拒否】が決定した待遇調整３以降に、《人間関係》に関わる待遇ストラテジーを用いていない会話が見られなかった。

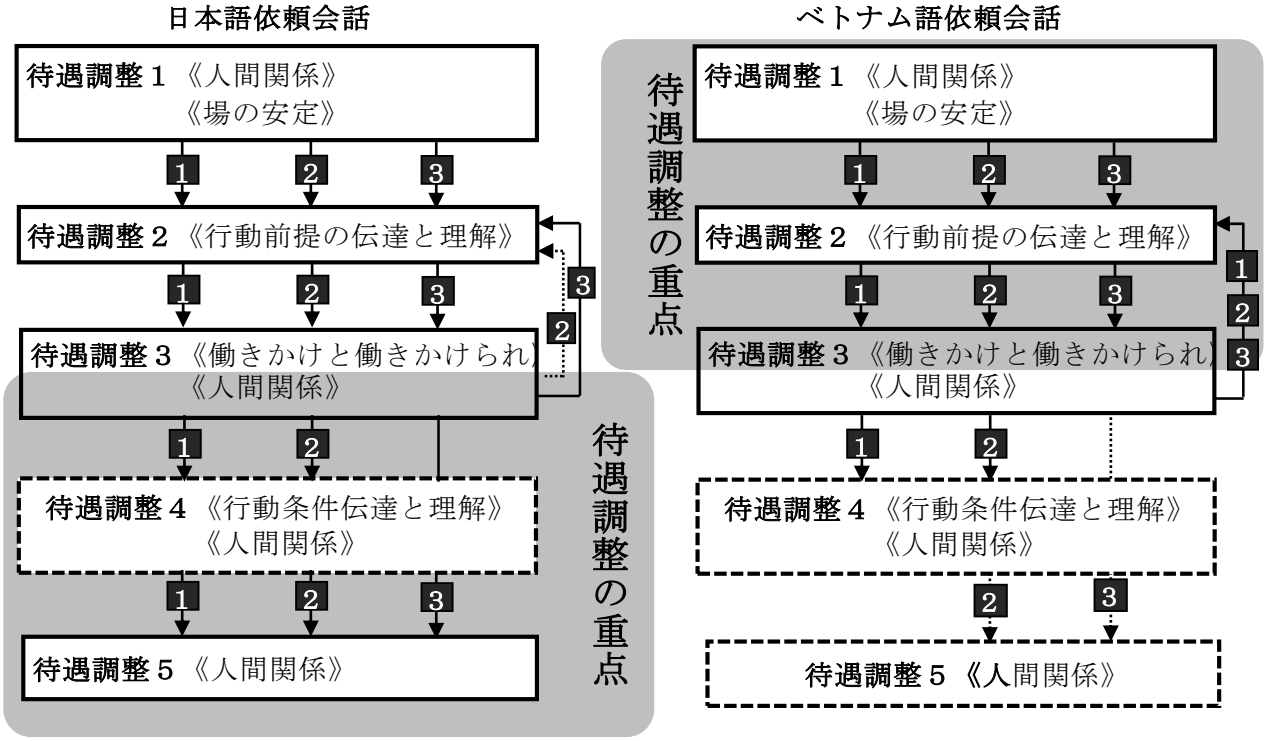
それに対し、ベトナム語の会話データでは、負担度を問わず、依頼者が被依頼者に依頼対象となる物に興味を持たせるような話題を提示することで、被依頼者から【状況説明要求】や【依頼申し出】などが得られ、【依頼】を行わなくても依頼目的を遂行できるようにする会話の展開の方が好まれるようであった。待遇調整１の段階では、依頼者が自分の会話の目的に添った話を展開させたところで終了していたが、被依頼者から【状況説明要求】が得られるように、被依頼者に好奇心を抱かせるような終了の仕方になるような工夫をしていた。同様に、依頼の前提条件を高めようとする待遇調整２の段階では、被依頼者の【依頼申し出】が得られるように、【状況説明】をする時、自分の困っている状況をできる限り理解させることにも重視していた。【依頼申し出】がなされない場合は、明示的に【依頼】を行っているが、依頼の前提条件を高めようとする【状況詳細説明】、【約束】や、依頼内容を調整しようとする【条件緩和】などの待遇ストラテジーを徹底的に使用することで被依頼者を説得できるように工夫していることがベトナム語依頼会話の

特徴である。さらに、負担度が軽い場面1では、人間関係を良好に継続しようとする待遇調整５が見られず、負担度が重い場面 2 と場面 3 においても被依頼者からの善意を表す【依頼申し出】や【解決案申し出】がなされない場合は、待遇調整５が欠落しても支障がないようである。

以上の分析から、日本語の依頼会話では、待遇調整３の《働きかけと働きかけられ》の待遇ストラテジーが用いられた後、すなわち、【依頼】を承諾するかどうかが決定した時点以降の談話のほうに待遇調整の重点が置かれている一方、ベトナム語の依頼会話では、待遇調整３の《働きかけと働きかけられ》の待遇ストラテジーが用いられるまで、すなわち、【承諾】（または【拒否】）を受ける直前までの談話の方が、待遇調整の重点が置かれているという現象が見られた。ただし、依頼の負担度が重い場面 3 については、日本語母語話者の間で起こりにくい状況であるため、被依頼者が承諾しやすくなるよう依頼の仕方に工夫が見られることから【依頼】を明示するに至るまでの談話の展開に重点がおかれ、ベトナム語の待遇調整構造に近くなっていると言える。

依頼会話における待遇調整の重点の置き方についての日本語とベトナム語両言語の間での相違点は、以下の図にまとめて示す。

図 50　依頼会話の待遇調整全体図



第６章　結論及び日本語教育への提案

6.1 本研究のまとめ

本稿では日本語母語話者とベトナム語母語話者による依頼会話の展開の中で、依頼者と被依頼者がお互いの発話をどのように理解し、そして自分の意図をどのような人間関係に配慮しつつ、どのような言語形式を用いて表すのか、対人配慮行動における待遇ストラテジーの特徴について考察した。そこから依頼の会話でそれぞれ異なった待遇ストラテジーの使用があることが明らかとなった。

本稿のデータに見られた待遇ストラテジーを表 9 にまとめる。

表の見方　　両言語とも見られる待遇ストラテジー

日本語にしか見られない待遇ストラテジー

ベトナム語にしか見られない待遇ストラテジー

表 9　依頼会話における待遇ストラテジーの使用

	発話機能	待遇ストラテジー	
待遇調整 1	【依頼対象の情報要求】	（依）依頼対象に関する情報を相手に求めることで、相手を自然に話に引き込んで依頼の場を作ろうとする待遇ストラテジー	日本語　場面 12 ベトナム語　場面 123
	【関連情報要求】	（依）依頼対象を想起させる関連情報を要求することで、唐突感を与えずに依頼への道を作ろうとする待遇ストラテジー	日本語　場面 23 ベトナム語　場面 123
	【関連情報提供】	（依）両者が既知でかつ依頼の妥当性を高める事柄に言及することで、依頼対象に導くまでの道を作ろうとする待遇ストラテジー	日本語　場面 23 ベトナム語　場面 123
	【所有確認要求】	（依）前提的状況の共有によって、依頼を行えるかどうかの前提的な条件を確認しながら依頼の妥当性を高めようとする待遇ストラテジー	日本語　場面 2 ベトナム語　場面 23
待遇調整 2	【状況説明】	（依）自分の願望、意思を表しそれを容認してもらうことで被依頼者に依頼の意図を伝えようとする待遇ストラテジー	日本語　場面 12 ベトナム語　場面 123
		（依）依頼者が自分が陥っている状況の必要性を示すことで依頼の妥当性を高めようとする待遇ストラテジー	日本語　場面 123 ベトナム語　場面 123
		（依）被依頼者を頼らざるを得ない状況にあることを示すことで、妥当性を上げようとする待遇ストラテジー	日本語　場面 23 ベトナム語　なし
		（依）依頼者が依頼内容の緊急性でもって依頼の妥当性を高めようとする待遇ストラテジー	日本語　場面 3 ベトナム語　場面 23
	【状況詳細説明】	（依）依頼者の状況を加えて説明することで、依頼の妥当性をさらに高めようとする待遇ストラテジー	日本語　場面 23 ベトナム語　場面 123

	【状況確認要求】	（依）被依頼者の状況を把握し、依頼を行えるかどうか判断できるようにすることで妥当性を高めようとする待遇ストラテジー	日本語　場面 12 ベトナム語　場面 123
	【約束】	（依）依頼者が返却期限を守ることや貸すものを大切に扱うことなどを伝え、被依頼者の不安を解消し依頼遂行時にかかる負担を軽減しようとする待遇ストラテジー	日本語　場面 23 ベトナム語　場面 123
	【約束要求】	（被）被依頼者が安心して依頼を承諾するかどうかを決められるよう依頼者の信頼性を高めることで、承諾できるようにする待遇ストラテジー	日本語　場面 3 ベトナム語　場面 1
	【条件緩和】	（依）被依頼者に依頼を断られることを見越して、承諾を得るために依頼の条件を緩和し、承諾可能性を高めて交渉しようとする待遇ストラテジー	ベトナム語　場面 23
		（被）負担が重い依頼の条件を緩和させ、承諾可能性を高めて交渉しようとする待遇ストラテジー	日本語　場面 2
		（依）【依頼】を拒否された後、被依頼者の【承諾】を得るために、依頼の負担度を軽くするような条件を提示して承諾してもらおうとする待遇ストラテジー	ベトナム語　場面 13
	【条件緩和要求】	（被）依頼を【承諾】するかどうかを決める際に、自分の能力に合うように条件緩和を要求することで依頼を引き受ける妥当性を高めようとする待遇ストラテジー	日本語　場面 2
待遇調整 3	**【前置き】**	（依）被依頼者に依頼を行うことを予告して心理的な準備をさせようとする待遇ストラテジー	日本語　場面 123 ベトナム語　場面 3
	【依頼申し出】	（被）被依頼者が依頼者の願望、意思を理解した上で、依頼者を助けようと働きかける待遇ストラテジー	ベトナム語　場面 123
	【依頼】	（依）依頼者が自分の願望を表すことで依頼行動をとる待遇ストラテジー	日本語　場面 123 ベトナム語　場面 23
	【保留】	（被）依頼に対して「う:ん」のような否定的なマークですぐに承諾できないことを伝え、会話を調整するための待遇ストラテジー	日本語　場面 23 ベトナム語　場面 123
	【拒否理由説明】	（被）依頼を断る際に納得できる理由を伝えるための待遇ストラテジー	日本語　場面 3 ベトナム語　場面 23
	【承諾理由説明】	（被）【依頼】に対して、被依頼者が依頼を引き受ける理由を説明することで依頼の負担を軽減する待遇ストラテジー	日本語　場面 123 ベトナム語　場面 23
	【拒否】	（被）依頼に対して冗談のように【拒否】を行うことで【承諾】の意を表し、【承諾】にかかる負担を軽減する待遇ストラテジー	ベトナム語　場面 1
	【承諾】	（被）依頼者の依頼を受け入れることを伝える待遇ストラテジー	日本語　場面 123 ベトナム語　場面 23
	【再依頼】	（依）依頼への承諾の交渉中あるいはその後で、「いいかな」のような受諾を再確認することによって人間関係を維持しようとする待遇ストラテジー	日本語　場面 123 ベトナム語　場面 23

	【懇願】	（依）依頼を拒否された場合、自分が本当に困っていることを伝えて、被依頼者に依頼を承諾させようとする待遇ストラテジー	ベトナム語 場面 123
	【負担軽減】	（依）依頼者が被依頼者の【承諾】に対して気を配ったり、感謝の意を表したりし、相手の心的な負担を軽くするための待遇ストラテジー	日本語 場面 123
		（依）依頼を行ったことを取り消し、被依頼者が依頼を断る余地ができるように負担を調整する待遇ストラテジー	日本語 場面 2
		（依）依頼遂行にあたって労力をかけなくてよいと伝えることで、働きかけの負担を軽減する待遇ストラテジー	日本語 場面 12
		（依）依頼者によって断りを先取りして伝えることで働きかけの負担を軽くする待遇ストラテジー	日本語 場面 3
待遇調整4	**【問題提起】**	（被）依頼を遂行できるように、「いつ」「どこ」「何をする」「どのようにする」などの行動条件を依頼者とやりとりしながら調整しようとする待遇ストラテジー	日本語 場面 123
			ベトナム語 場面 123
		（依）依頼を遂行できるように、「いつ」「どこ」「何をする」「どのようにする」などの行動条件を依頼者とやりとりしながら調整しようとする待遇ストラテジー	日本語 場面 1
			ベトナム語 場面 123
	【解決案提示】	（依）被依頼者にとって一番いい行動条件を提示することで依頼を遂行できるように調整する待遇ストラテジー	日本語 場面 123
			ベトナム語 場面 123
	【解決案申し出】	（被）被依頼者が依頼行動を遂行する際に生じる問題を予測して、自分で解決方法を出す待遇ストラテジー	日本語 場面 123
			ベトナム語 場面 123
	【代案提示】	（被）依頼を断ることで人間関係を壊さないよう被依頼者が依頼を遂行するための別の方法を提案することでこれからの人間関係を修復する待遇ストラテジー	日本語 場面 3
			ベトナム語 場面 3
待遇調整5	**【感謝】**	（依）依頼者が被依頼者に対するありがたい気持ちを表すことで、これからの人間関係を修復する待遇ストラテジー	日本語 場面 123
			ベトナム語 場面 23
	【謝罪】	（依）【承諾】の後被依頼者への負担をかけて申し訳ないと伝えることで人間関係を調整する待遇ストラテジー	日本語 場面 123
		（被）被依頼者が依頼者の期待に応えられなくて申し訳ないということを示して、人間関係を修復するための待遇ストラテジー	日本語 場面 3
		（依）依頼を断られた際に、無理な依頼を行って被依頼者を困らせたことを謝罪し人間関係を調整する待遇ストラテジー	日本語 場面 3
	【関係修復】	（依）依頼を行った後「お願いします」「じゃ、またよろしく」のような発話によって、これからも良好な関係を続ける意向を示す待遇ストラテジー	日本語 場面 123
			ベトナム語 場面 23
		（被）依頼の【感謝】を取り消すことで、これからも良好な関係を続ける意向を示す待遇ストラテジー	ベトナム語 場面 23

日本語のデータでは、場面を問わず【依頼申し出】が現れる会話が見られず、【依頼】が成り立つかどうかは依頼者の行動の仕方にかかっていた。依頼者は、待遇調整１によって被依頼者への心理的な準備を終えた後、待遇調整２で、負担度により依頼の前提条件となる【状況説明】、【状況確認要求】【約束】などの待遇ストラテジーのいずれかを選択して依頼の妥当性を高めようとする段階を経て、【依頼】を行っており、依頼者が依頼の目的の遂行に向けて主導していく形がとられている。その後、被依頼者からの【承諾】か【拒否】を問わず、待遇調整４と待遇調整５で被依頼者への配慮として【負担軽減】【感謝】【謝罪】などの待遇ストラテジーを使用して、相手と人間関係を良好に保つことに配慮しながら会話を終了させようとする。

それに対し、ベトナム語の会話データでは、負担度を問わず、依頼者が被依頼者に依頼対象となる物に興味を持たせるような話題を提示することで、被依頼者から【状況説明要求】や【依頼申し出】などが得られ、【依頼】を行わなくても依頼目的を遂行できるようにする会話の展開の方が好まれるようであった。待遇調整１の段階では、依頼者が自分の会話の目的に添った話を展開させたところで終了していたが、被依頼者から【状況説明要求】が得られるように、被依頼者に好奇心を抱かせるような終了の仕方になるような工夫をしていた。同様に、依頼の前提条件を高めようとする待遇調整２の段階では、被依頼者の【依頼申し出】が得られるように、【状況説明】をする時、自分の困っている状況をできる限り理解させることにも重視していた。【依頼申し出】がなされない場合は、明示的に【依頼】を行っていたが、その後、依頼の前提条件を高めようとする【状況詳細説明】、【約束】や、依頼内容を調整しようとする【条件緩和】などの待遇ストラテジーを徹底的に使用することで被依頼者を説得できるように工夫していることがベトナム語依頼会話の特徴であった。さらに、場面を問わず、被依頼者からの善意を表す【依頼申し出】や【解決案申し出】がなされない場合は、人間関係を良好に継続しようとするための【感謝】【謝罪】などが欠落しても支障がないようであった。

以上の分析から、日本語の依頼会話では、【依頼】を承諾するかどうかが決定した時点以降の談話に待遇調整の重点が置かれている一方、ベトナム語の依頼会話では、【承諾】（または【拒否】）を受ける直前までの談話に待遇調整の重点が置かれているという現象が見られた。ただし、依頼の負担度が重い場面 3 については、日本語母語話者の間では起こりにくい状況であるため、被依頼者が承諾しやすくなるよう依頼の仕方に工夫が見られ

ることから【依頼】を明示するに至るまでの談話の展開に重点がおかれ、ベトナム語の待遇調整構造に近くなっていると言える。

本稿の結果を踏まえ、ベトナム語母語話者に対する日本語依頼会話の指導への応用として、異文化コミュニケーションにおける誤解や摩擦を最小限に抑えるための注意点、重視するべき点や、機能シラバスの日本語教科書を開発する際、「依頼」の機能のところで活かせる提案を以下に述べる。

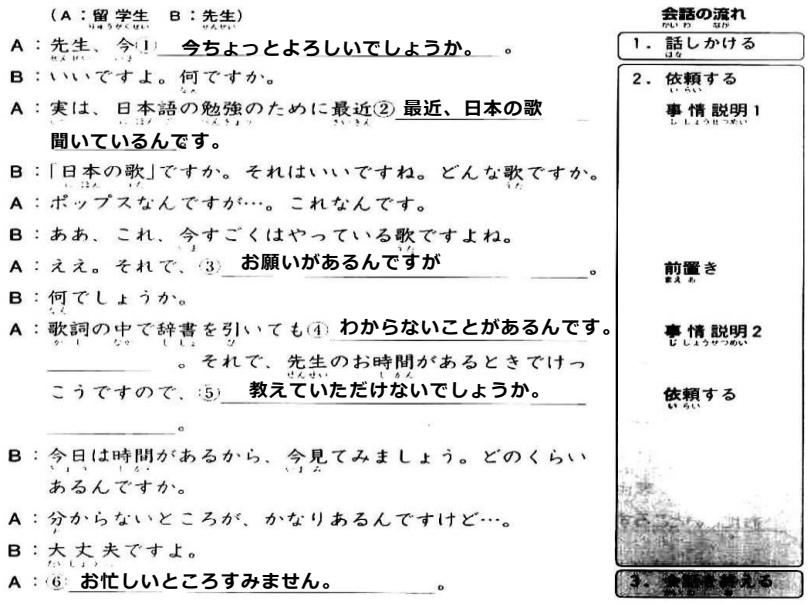
6.2 日本語教育への示唆

本稿は、日本語学習者と日本語母語話者の接触場面での円滑な対人コミュニケーションのために、ベトナム語母語話者と日本語母語話者双方の好ましい会話の展開パターンがどういったものなのか、それに応じてどのような待遇ストラテジーを使用したらいいか、ミスコミュニケーションを招かないためにはどのように会話をすればいいかという疑問点を解決することを目的とした。ベトナムにおける依頼会話指導の際の問題としては、現行のベトナムにおける日本語教育では日本語教科書のマニュアルと全く同じ授業を行う日本語講師が少なくない（ダン, 2005）。筆者の勤務するダナン外国語大学の日本語教育の現場から見ても、モデル会話を暗記させて、語彙、語形の正確さといった文法項目、言語形式としての丁寧さのみに重点を置く指導が行われる傾向にあると考えられる。しかし、教科書のモデル会話とまったく同じことを話す現実場面などあり得ないため、モデル会話例を暗記させるだけでは指導方法として不十分だと考えられる。日本語教科書で扱われるモデル会話を一つ一つ覚えるのではなく、会話の場面をパターン化し、このような状況ではこのようなパターンの会話になるというような会話指導が必要だと考えられる。

本稿では、ベトナムの日本語教育機関の一つであるベトナム国立ダナン外国語大学で日本語学科 3 年生（中上級の日本語学習者）向けの会話授業で使用されている、日本語会話教材の『会話に挑戦！中級前期からの日本語ロールプレイ』（スリーエーネットワーク）を例として日本語教育への提案を述べる。

まず、以下のモデル会話を見ていく。

この教材のモデル会話は、重要表現が空欄になった形で提示されており、欄に「会話の流れ」の図が示されているのが特徴である。談話構造としての〈会話の流れ〉を掲載することは有意義であると言えるが、その会話を構成するすべての発話に【発話機能】がついているわけではなく、一部省略され、〈会話の流れ〉が簡略化されてしまっている。



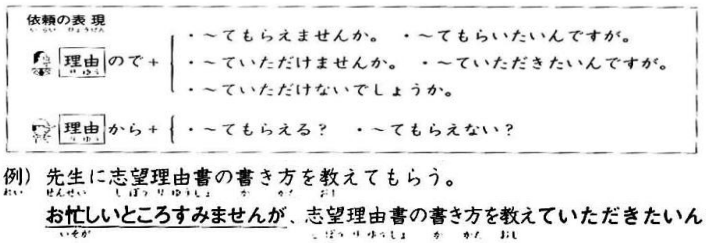
（A：留学生　B：先生）

A：先生、今① 今ちょっとよろしいでしょうか。 。
B：いいですよ。何ですか。
A：実は、日本語の勉強のために最近② 最近、日本の歌聞いているんです。
B：「日本の歌」ですか。それはいいですね。どんな歌ですか。
A：ポップスなんですが…。これなんです。
B：ああ、これ、今すごくはやっている歌ですよね。
A：ええ。それで、③ お願いがあるんですが 。
B：何でしょうか。
A：歌詞の中で辞書を引いても④ わからないことがあるんです。 。それで、先生のお時間があるときでけっこうですので、⑤ 教えていただけないでしょうか。 。
B：今日は時間があるから、今見てみましょう。どのくらいあるんですか。
A：分からないところが、かなりあるんですけど…。
B：大丈夫ですよ。
A：⑥ お忙しいところすみません。 。

会話の流れ
1．話しかける
2．依頼する
事情説明1
前置き
事情説明2
依頼する
3．

出典：『会話に挑戦！中級前期からの日本語ロールプレイ』p.87

また、上記の教材の応用のステップとして、【事情説明】（本稿の【状況説明】に当たる）と【依頼】に並び、【前置き】の表現練習のところでそれぞれの発話機能の練習が設けられている。



依頼の表現

理由 ので＋
・～てもらえませんか。　・～てもらいたいんですが。
・～ていただけませんか。　・～ていただきたいんですが。
・～ていただけないでしょうか。

理由 から＋
・～てもらえる？　・～てもらえない？

例）先生に志望理由書の書き方を教えてもらう。
お忙しいところすみませんが、志望理由書の書き方を教えていただきたいんですが。

出典：『会話に挑戦！中級前期からの日本語ロールプレイ』p.87

しかし、本稿のデータでは、【状況説明】と【依頼】は一連の発話ではなく、その中で被依頼者からの【理解】が必ず行われており、負担度により【状況詳細要求－説明－理解】という流れになることが明らかになった。また、【前置き】は、依頼者が依頼しようとしていることを被依頼者に予告する【前置き】もあれば、負担が重い場合に依頼会話をスムーズに行う場を作ろうとする【前置き】もあるということを第4章で明らかにしたが、この教科書では、その点については指摘されていない。さらに、学習者がこのような会話の流れをせっかく暗記しても、実際の会話でどのように応用したらいいかについては言及されていない。そこで、本稿の結果に基づき、『会話に挑戦！中級前期からの日本語ロールプレイ』のモデル会話を例として、依頼会話指導の改善例を以下のように提案する。

提案１　待遇調整による展開図及び各段階で使用されている【発話機能】の指導

中級、上級の日本語学習者にとって大きな問題は、目標言語の待遇方法を身につけ、より良いコミュニケーションを行うことである。特に、相手との間に深刻な摩擦を生む「依頼」の言語行動をいかに適切に学習者にわかりやすく指導するかは、日本語教育上非常に重要なポイントとなる。そのためにも「依頼」の基本構造を学習者に提示して把握させることが指導の提案の一つである。

本稿の結果として、日本語依頼会話は待遇調整１（会話開始）→待遇調整２（説得）→待遇調整３（働きかけ）→待遇調整４（相談）→待遇調整５（会話終了）といった展開となるが、負担度により待遇調整４が欠落する場合もある。したがって、依頼の負担度によって会話がどのように構成されるか、学習者がよりイメージしやすくなるように、モデル会話の待遇調整による展開を展開図で可視化すべきである。以下に、上記のモデル会話を土台とした会話の改善例と待遇調整による展開のパターンを図示する。

モデル会話の展開図の例

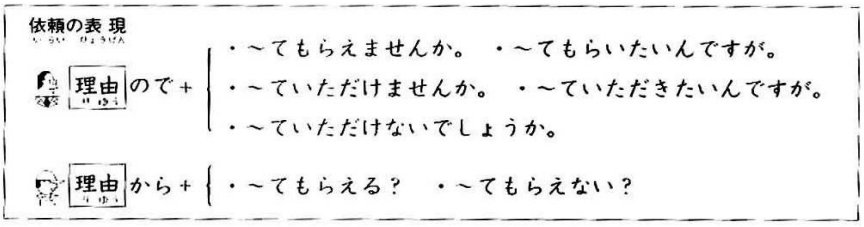
学生：すみません、先生、今ちょっとよろしいでしょうか。
先生：いいですよ。何ですか。
学生：実は最近、家でも日本語を勉強しようと思って、日本の歌を聞いているんです。
先生：日本語の歌ですか。それはいいですね。
学生：はい。この曲なんですが…
先生：ああ、これ、今すごく流行っている歌ですよね。
学生：はい、わたしもお気に入りの曲なんです。日本語の意味も分かったらいいなと思って…
先生：いいですね。
学生：あの、それで、お願いがあるんですが、
先生：何でしょうか。
学生：歌詞の中に辞書を引いてもわからないことがあるんです。
先生：あ、そうですか。
学生：それで、先生のお時間があるときでけっこうですので、教えていただけないでしょうか。
先生：ああ、いいですよ。
学生：よろしいですか。
先生：今日は時間があるし、見てみましょう。
学生：お忙しいところすみません。

【前置き】 【受け入れ】	待遇調整１ （会話開始）
【関連情報提供】 【関連情報への評価】 【関連情報提供】 【関連情報への評価】 【関連情報提供】 【関連情報への評価】	待遇調整２ （行動前提）
【前置き】 【受け入れ】 【状況説明】 【理解】 【依頼】 【承諾】 【負担軽減】 【承諾理由説明】	待遇調整３ （依頼行動）
【謝罪（関係修復）】	待遇調整５ （会話終了）

まず、冒頭の「学生」の発話と「先生」の発話は本稿における待遇調整１に相当し、そのまま使用しても問題ないと考えられる。待遇調整２の段階では、本稿の結果より、被依頼者である「先生」に配慮し、会話の目的から離れることなく、雑談のように自然な流れとなるよう、より段階的なやりとりを加えている。また、「先生」が依頼者である学生の状況を十分に理解できるよう、関連情報やそれに対する評価に重点が置かれるよう「日本語の意味を理解したい」という情報を加えている。また、依頼行動をとる待遇調整３の段階も、依頼者の一方的な発話にならないよう、「先生」の理解を加え、さらに、依頼者による【負担軽減】の発話も取り入れている。本来であれば、その後、いつ、どこで日本語を教えるかといった待遇調整４が生じるが、この場面ではその場で依頼行動に移ることができるため、待遇調整４を欠落させても問題なく、そのまま待遇調整５で会話を終了させている。このように、被依頼者により配慮した展開とすることで、日本語学習者にとってより効果的な依頼会話を身につけることができるだろう。さらに、このモデル会話を用いて、待遇調整ごとにそれぞれどのような発話機能が用いられるのかを指導すると会話展開への理解度が上がるだろう。たとえば、待遇調整１（会話開始）の段階では、この教材で扱っているモデル会話では【前置き】が用いられているが、学習者がこの段階の目的や、どのような発話機能によって待遇上適切な展開になっているかに気づけるよう、教室活動の設計を工夫することが重要である。

また、各発話機能を指導する際は、直前と直後の発話とのつながりを学習者に理解させることが重要である。たとえば、この教材の表現として以下のようなリストが提示されている。

【発話機能】の指導例



出典：『会話に挑戦！中級前期からの日本語ロールプレイ』p.88

実際の会話では、【依頼】と共起する発話は、必ずしも上記の例のような「理由から～てもらえる／～てもらえない」という【状況説明】のみで展開されているわけではなく、

本稿のデータでは、「でもし,あの:,使う予定がなかったら貸してほしいな:と思ってるねんけど」のような【条件緩和】や「すんませんけど,一万円貸してくれへんかな.」のような【前置き】などによって、依頼の意を相手に伝える形も見られた。

このように、日本語教育の現場においては、典型的な言語形式だけでなく、会話の流れを意識させ、相手との相互作用の中で依頼が実現されるということを学習者に認識させる必要があるだろう。またさらに、上記で示したようなパターン化された発話機能による展開を活用することで、依頼の典型的な言語形式をまだ身につけていないレベルの学習者でも依頼内容を伝えることができる。例えば、依頼発話の「アルバイトを代わってほしい」を産出することができなくとも、【状況確認要求】の「その日は空いていますか」や【状況説明】の「急に先生に呼び出されたから」などといった発話を組み合わせることにより、「代わってほしい」という依頼の意図を段階的に相手に伝達することができるため、初級の指導にも取り入れることが可能である。

提案２　依頼者と被依頼者への待遇上の留意点

依頼は本質的に相手に負担をかける言語行動であるため、母語話者同士でも、依頼に際して依頼者と被依頼者との間に待遇調整が生じるのが当然である。そうした両者の「待遇調整」を言語化して提示できるような授業ができれば、効果的な依頼指導になると言える。日本語教育の指導案としては、本稿の結果を踏まえ、依頼者と被依頼者の立場に立つ学習者への待遇上の留意点について、以下のように提案する。

(1)　依頼者の立場に立つ学習者への留意点

学習者の語学力が向上するにつれ、一文レベルの発話の文法の正しさに加え、置かれている場面に適したコミュニケーションを可能にする会話展開の能力が期待されるようになる。特に、人間関係を損なう恐れがある依頼会話においては、会話参加者がお互いに待遇や対人配慮のため、さまざまな待遇ストラテジーを使用することが求められる。そこで、中・上級学習者に対しては、依頼の内容や相手との関係に応じて、待遇上の問題を生じさせるストラテジーとそうではないストラテジーの使い分けを指導することが求められる。

依頼者側に立つ学習者に対する指導にあたっては、異文化コミュニケーションの視点を取り入れて、相手との良好な関係を保ちながら依頼を行うための待遇ストラテジーを取り入れることが重要である。

本稿での分析を踏まえ、依頼者の立場にあるベトナム語母語話者の日本語学習者に対する日本語依頼会話の指導における注意点、重視するべき点を以下に述べる。

① 【依頼】を明言するまでの段階より、【依頼】に対する【承諾】を受けた後の段階での人間関係の維持を図る待遇ストラテジーの使用に重点を置くことを、日本語学習者に前もって意識させる必要がある。
② 待遇調整１における会話開始のための話題の選定については、依頼の負担度によって依頼対象に直接的な話題、間接的な話題のどちらかを上手に選べるように日本語学習者に指導すべきである。
③ 日本語とベトナム語の依頼会話の間で【前置き】は、依頼の負担度に応じて適切な段階で適切な表現を使えるように日本語学習者に指導すべきである。
④ 依頼に対して【承諾】、【保留】、【拒否】を受けた際、依頼者は、日本語母語話者とベトナム語母語話者でそれぞれ意図している待遇ストラテジーが異なるため、お互いに相手の意図を把握しておく必要がある。特に、いったん【拒否】を受けた場合は、「何とかしてくれないか」のような意図を示す【再依頼（懇願）】を使用しないように指導すべきである。
⑤ ベトナム語母語話者にとって好ましい【依頼申し出】の展開パターンは、日本語には見られないことから、その姿勢で依頼を行うと、異文化コミュニケーションの摩擦の原因となる場合もある。
⑥ 【感謝】、【謝罪】、【関係修復】のような、相手への配慮の示し方に関しても、両言語の間で使用の相違点が見られる。それゆえ、それらの使用を避ける文化背景にあるベトナム語母語話者の日本語学習者への指導の際には、適切な使用に留意する必要がある。

（2） 被依頼者の立場に立つ学習者への留意点

徐（2007, p.127）は、「従来、【依頼】までのストラテジーが取り上げられることが多かったものの、【承諾】と【拒否】などのような、相手の働きかけを理解してはじめてそれに対して自分の意図が生まれる行動に視点を置いた会話教育への提言は少なかった」と指摘している。本稿は、依頼会話における被依頼者側の役割をいかに教室活動へ取り入れていけばよいかについて述べる。

本稿の分析では、待遇調整１の依頼会話のはじめから、依頼が成立する理由となる待遇調整２を経て【依頼】を明示するまでのやりとりの中で、依頼者側が【依頼】を明示する前に被依頼者は依頼の目的を理解し、依頼者に協力する姿勢を見せるか、承諾あるいは拒否のニュアンスを表したりそれらの予告をしたりするといった行動が見られた。また、【依頼】の待遇調整３（働きかけ）から待遇調整５（会話終了）までにおいて、承諾された依頼内容をその場で遂行しない場合には、依頼遂行のために被依頼者側から「じゃあ明日持ってくるわ.」「いつ読み終るかな,どうしようかな」といった調整を持ちかける発話も確認された。このように、依頼会話における被依頼者側の役割は、依頼者側の働きかけを受けるだけではなく、依頼者との人間関係を良好にするという依頼遂行に欠かせない役割を果たしている。例えば、実際の依頼会話において、【依頼】は完全に明示しなくとも、「貸してもらえそうだったら」などの発話を聞いた時点で、相手がビデオカメラを借りたいという依頼の意図を理解し、「あ,全然い(h)い(h)貸す」などと先取りの応答をすることで、協調的なコミュニケーションとなる。さらに、「どうやって渡そうか？」といった発話などで遂行課題の達成に協力的であることを示すことができる。すなわち、依頼者側が依頼意図を伝達したり依頼遂行のための具体的問題を解決しようとしたりする前に、被依頼者側が依頼者側の意図を予測し、積極的に反応することで、依頼者側への配慮が表わせる。このように、実際の会話に見られる被依頼者による反応や発話は対人コミュニケーション上非常に重要な要素であるため、被依頼者側の学習者が実際のコミュニケーション場面でよりよい対人関係を築くことを可能にするためには、有効な指導が必要であろう。

そこで、依頼会話において学習者が被依頼者側に立って練習する際、学習者に以下の点に目を向けさせる必要がある。

① 待遇調整１と待遇調整２の段階では、被依頼者は、自分の述べたことが相手にどのように受け取られるのかということへの待遇ストラテジー、表現内容とともに相手の感情や意思を受け止めようとする姿勢を見せることなどが重要になる。
② 被依頼者側にある学習者には、【前置き】が日本語母語話者にとって単なる心理準備のステップであることを前もって指導すべきである。さらに、【前置き】に対する待遇ストラテジーはベトナム語と異なり、「うん、何？」「はい」「うん」のような典型的な返事だけでも相手への配慮を十分に示せることが重要である。

③ 日本語母語話者が依頼を引き受けたい場合は、【承諾】を間接的に理解してもらうより【承諾】を明示的に行うとともに承諾の理由をはっきり示す【承諾理由説明】を行ったほうが待遇上適切であることを意識してもらうべきである。

④ 相手の依頼を断る場合には、相手の気分を損ねないよう、ことばを適切に選択し、表現をやわらげる必要がある。日本語母語話者は面と向かって「ノー」と言わず、親しい友人との会話であっても、断りを伝える場合には、その待遇ストラテジーとして、声や表情で気が進まないことを示す非言語行動に加え、【拒否理由説明】や【謝罪】を示すことが適切である。このような待遇ストラテジーを用いてはっきり答えることを上手く回避し、相手に察してもらうことが重要である。

指導上、これらのことに留意することによって、本稿の結果が、日本語母語話者とベトナム語母語話者が接触する場面における、異文化コミュニケーションの誤解や摩擦を最小限に抑えるのに有効になると考えられる。

6.3 今後の課題

グエン　ティニューイー（2014）では、日本語母語話者とベトナム語母語話者の依頼会話がそれぞれどのように展開されているのかという談話構造の特徴を明らかにしたが、両言語の異文化コミュニケーションをより効果的なものとするためには、談話構造における【発話機能】の使用、それに対応する発話内容の分析が欠かせないと考えた。そこで、本稿では、グエン　ティニューイーの研究の続きとして、その談話構造を構成する【発話機能】が待遇ストラテジーとして両言語の会話参加者によりどのように活用されているのか、また使用された際の両言語の類似点・相違点について明らかにした。これらの分析によって明らかになった相違点は、日本語母語話者とベトナム語母語話者の接触場面での摩擦を引き起こす一因となりうると考えられる。

両言語の異文化コミュニケーションをより効果的なものとするために、本論文における今後の課題として、以下のような点が挙げられる。

（ア）　本稿では日本語とベトナム語の母語話者同士の会話を対象に考察を行ったが、その研究成果を日本語教育に応用するには、ベトナム語母語話者の日本語学習者がそれを自らの依頼の過程にどのように生かすことができているかを調査する必要がある。そのため、日本語学習者の日本語の依頼会話データの分析が必要なのではないか。

（イ）　中級レベルの日本語教材だけでなく、初級日本語、上級のビジネス日本語の教材なども含め、依頼場面の扱われ方、特性、問題点などを整理した上で、具体的な提案を行えると、日本語教育のより広い範囲への貢献が期待される。

また、これらの研究の続きとして、日本語母語話者とベトナム語母語話者の日本語学習者が接触する場面にも焦点を当てることが必要になる。接触場面での問題は多岐にわたるが、社会・文化の相違によるコミュニケーション上の問題点を究明することを今後の課題としたい。

参考文献

日本語文献

猪崎保子（2000）「『依頼』会話にみられる『優先体系』の文化的相違と期待のずれ－日本人とフランス人日本語学習者の接触場面の研究」『日本語教育』104，pp.37-57，日本語教育学会

井出祥子（1998）「文化とコミュニケーション行動－日本語はいかに日本文化とかかわるか」『日本語学』17-9，pp.62-67，臨時増刊号，明治書院

伊藤有加（2003）「中国人留学生と日本人学生との接触場面における依頼会話の切り出しについての考察」『日本語教育と異文化理解』2，pp.1-9，愛知教育大学国際教育学会

馬瀬良雄・岡野ひさの・伊藤洋子（1989）「外国人の言語行動に対する日本人の意識」『日本語教育』67，pp.25-47，日本語教育学会

岡田安代・安藤美保（2011）「中国人と日本人の依頼の許容範囲」『愛知大学院教育実践総合センター紀要』4，pp.113-119，愛知教育大学

王先哲（2005）「依頼行動と感謝行動から見た日韓の異同」『日本語学』24-8，pp.42-51，明治書院

生越まり子（1995）「依頼の対象研究－朝鮮語の依頼表現－」『日本語学』10 月号，pp.50-59，明治書院

柏崎秀子（1993）「話しかけ行動の談話分析－依頼・要求表現の実際を中心に」『日本語教育』79，pp.53-63，日本語教育学会蒲谷宏（1995）「『〈言語=行為〉観』に基づく－『言語教育』についてー」『早稲田大学日本語研究教育センター紀要』7，pp.1-11，早稲田大学日本語研究教育センター

蒲谷宏（2003）「『待遇コミュニケーション教育』の構想」『講座日本語教育』39，pp.1-28，早稲田大学日本語研究教育センター

蒲谷宏・川口義一（2012）「特集緒言 「待遇コミュニケーション」の教育を考える (特集「待遇コミュニケーション」の教育を考える)」『早稲田日本語教育学 』11，早稲田大学大学院日本語教育研究科

蒲谷宏・川口義一・坂本惠（1993）「依頼表現方略の分析と記述－待遇表現教育への応用に向けて」『早稲田大学日本語研究教育センター紀要』5，pp.52-69，早稲田大学日本語研究教育センター

蒲谷宏・川口義一・坂本惠（1994）「待遇表現研究の構想」『早稲田大学日本語研究教育センター紀要』6，pp.1-22，早稲田大学日本語研究教育センター
蒲谷宏・川口義一・坂本惠（1998）『敬語表現』大修館書店
蒲谷宏・川口義一・坂本惠・清ルミ・内海美也子（2006）『敬語表現教育の方法』大修館書店
蒲谷宏・待遇表現研究室（2003）「『待遇コミュニケーション』とは何か」『早稲田大学日本語教育研究』2，pp.55-76，早稲田大学大学院日本語教育研究科
菊池康人（1997）『敬語』（講談社学術文庫版）講談社
グエン，ティニューイー（2014）「依頼会話における談話構造に関する日越対照研究：依頼内容の負担度に着目して」『日本語・日本文化研究』24，pp.93-103，大阪大学
グエン，ティニューイー（2015）「負担度の軽い依頼会話における構造上の特徴 負担度の軽い依頼会話における構造上の特徴－ベトナム語・日本語の対照研究－」『日本研究論集』11，pp.74-93，チュラーロンコーン大学・大阪大学
グエン，ティニューイー（2016）「お金の貸し借りの依頼会話における談話構造－ベトナム語と日本語の依頼会話の分析より－」社会言語科学会第 38 回大会予稿集，pp.50-53，社会言語科学会
グエン，ティニューイー（2017）「依頼会話における《雑談部》の展開ストラテジー－ベトナム語と日本語の対照研究の観点から－」『日本語・日本語教育』8，pp.1-14，日本語・日本語教育研究会
グエン，ティハイイェン（2012）「依頼に対する断り談話：日本語母語話者とベトナム語母語話者との比較」『言語・地域文化研究』18，pp.181−192，東京外国語大学大学院
グエン，ティーホアミー（2015）「日本のドラマにおける謝罪表現について－ベトナム語母語話者の観点から－」『人間生活文化研究』25，pp.231-235，大妻女子大学大学院人間文化研究科
國廣哲彌（1977）「日本人の言語行動と非言語行動」『岩波講座日本語 2 言語生活』pp.150-156，岩波書店
熊井浩子（1992）「留学生にみられる談話行動上の問題点とその背景」『日本語学』11（13），pp.72-80，明治書院

熊谷智子（1995）「依頼の仕方－国研岡崎調査のデータからー」『日本語学』14-11，pp.22-32，明治書院
熊谷智子（2003）「日米の依頼行動における『詫び』と『説明』のストラテジーー在米日本人と在日米国人に対する言語行動意識調査からー」『松田徳一朗教授追悼論文集』pp.138-149，国松昭ほか（編），研究社
熊谷智子（2006）「言語行動をめぐる勘違い」『日本語学』25-4，pp.52-59，明治書院
熊谷智子・篠崎晃一（2006）「依頼場面での働きかけ方における世代差・地域差」『言語行動における「配慮」の諸相』pp.52-59，国立国語研究所著，くろしお出版
熊取谷哲夫（1995）「発話行為理論から見た依頼表現－発話行為から談話行動へ」『日本語学』14-11，pp.12-21，明治書院
厳廷美（2004）「日本語と朝鮮語における依頼の仕方の対照研究－発話機能の観点からー」『言語と文化』7，pp.1-12，関西学院大学言語教育研究センター
ゴ，フォンラン（2015）「ベトナム人と日本人の「断り」方略：文化的・社会的特徴」『海外シンポジウム報告書』20，劉建輝（編），国際日本文化研究センター学術リポジトリー
越山泰子・飯島有美子（2016）「ベトナム人日本語学習者の依頼表現－文化的社会的特徴を踏まえてー」日本語教育国際研究会大会ポスター発表，関西国際大学
蔡胤柱（2005）「日本語母語話者のＥメールにおける『断り』－『待遇コミュニケーション』の観点から」『早稲田大学日本語教育研究』7，pp.95-108，早稲田大学大学院日本語教育研究科
施信余（2004）『談話レベルからみた依頼に対する「断り」の言語行動についてー日本人大学生同士と台湾人大学生同士との比較－』平成 15 年度東京外国語大学大学院地域文化 142，研究科修士論文
施信余（2005a）「談話レベルからみた依頼に対する断りの日台対照－親しい友人同士の会話データをもとにしてー」社会言語科学会第 15 回大会発表論文集，pp.16-19，社会言語科学会
施信余（2005b）「依頼に対する「断り」の言語行動についてー日本人と台湾人の大学生の比較」『早稲田大学日本語教育研究』6，pp.45-61，早稲田大学大学院日本語教育研究科

施信余（2006a）「依頼に対する断りの行動展開パターンに関する日台対照研究－女性友人同士の電話会話データの分析から－」『国語学研究と資料』29，pp.43-54，国語学研究と資料の会
施信余（2006b）「日本語における「依頼・断り」のコミュニケーションについて－日本人女子大学生同士の電話会話を分析対象に－」『早稲田大学日本語教育研究』8，pp.51-62，早稲田大学大学院日本語教育研究科
施信余（2006c）「依頼・断り」のコミュニケーションについて－日本人同士と台湾人同士による電話会話の分析から－」『待遇コミュニケーション研究』4，pp.17-32，早稲田大学待遇コミュニケーション研究会
施信余（2007）『待遇コミュニケーションにおける「依頼」に対する「断り」の研究―日台の言語行動の比較を中心に』早稲田大学大学院日本語教育研究科博士論文
徐孟鈴（2006）「依頼の終結部の考察－日本人・台湾人・台湾人上級学習の接触場面のロールプレイデータを比較して－」『言葉と文化』7，pp.67-84，名古屋大学大学院国際言語文化研究科
徐孟鈴（2007）「依頼の先行部の考察－日本人・台湾人・台湾人上級学習の接触場面のロールプレイデータを比較して」『言葉と文化』8，pp.219-238，名古屋大学大学院国際言語文化研究科
ジョン・ガンパーズ（2004）『認知と相互行為の社会言語学：ディスコース・ストラテジー』井上逸兵訳，松柏社
関口剛司（2007）「日本語による依頼表現の一考察－日台異文化間コミュニケーションの視点から－」『龍華科技大學報』23，pp.99-117，龍華科技大學
高木美嘉（2003a）「会話における待遇の方法－依頼者はどうやって意図を実現しようとするのか」『早稲田日本語研究』11，25-36，早稲田大学日本語学会
高木美嘉（2003b）「依頼に対する「受諾」と「断り」の方法」『早稲田大学日本語教育研究』2，pp.137-149，早稲田大学大学院日本語教育研究科
高木美嘉（2003c）「依頼における「説得」の待遇ストラテジー－情報のやりとりと待遇との関係を中心に」『待遇コミュニケーション研究』1，pp.37-52，早稲田大学待遇コミュニケーション研究会
高木美嘉（2004）「依頼の会話における「断り」の方法について－待遇の観点から－」（国語学会 2003 年度秋季大会研究発表会発表要旨）『國語學』55（2），pp.122

高木美嘉（2005）「待遇コミュニケーションにおける『会話表現』の考え方－会話教育の基礎理論の考察（2）」『待遇コミュニケーション研究』3，pp.31-46，待遇コミュニケーション研究会
高木美嘉（2007）「他の発見から自己の創造を促すコミュニケーション型初級クラスの構想『早稲田大学日本語教育研究センター紀要』20，pp.119-136，早稲田大学
高木美嘉（2009）『依頼の会話における「待遇ストラテジー」の研究－相互行為としての会話教育の理論と実践』早稲田大学出版部
高木美嘉・川口義一（2007）「企業の重役への敬語表現教育の理念と方法－社会生活の内省を通した語表現教育の試み（特集：専門日本語のグローバル化）」『専門日本語教育研究』9，pp.3-8，専門日本語教育研究学会
高木美嘉・金東奎・須賀和香子他（2008）「コミュニケーション活動型クラスにおける教師の役割」『待遇コミュニケーション研究』5，pp.19-34，待遇コミュニケーション学会
高殿良博（2000）「日本語とインドネシア語における依頼表現の比較」『亜細亜大学国際関係紀要』9（1），pp.353-367，亜細亜大学
ダン・クイン・チャム（2003）「ベトナムにおける日本語の会話授業の改善－コミュニケーション活動を積極的に取り入れるために－」『日本語教育指導要請プログラム論集』2，pp.29-64，政策研究大学院大学
張穎（2004）「依頼会話の展開パターンに関する日中対照研究」『言語文化と日本語教育』28，pp.8-14，お茶の水女子大学日本言語文化学研究会
陳臻渝（2007）「日本語会話における前置き表現」『言語文化学研究. 言語情報編』2，pp.99-115，大阪府立大学
ツォウン，ティマイ（2007）「依頼のEメールに対するベトナム人・日本人の評価意識の比較－対人配慮に注目して－」『政策研究大学院大学日本言語文化研究会論集』3，pp.169-196，日本言語文化研究会
津田早苗（1994）『談話分析とコミュニケーション』リーベル出版
津田早苗（1999）『談話分析と文化比較』リーベル出版
槌田和美（2003）「日本人学生と韓国人留学生における依頼の談話ストラテジー使い分けの分析－語用論的ポライトネスの側面から－」『小出記念日本語教育研究会論文集』11，pp.41-54，小出記念日本語教育研究会

筒井佐代（2012）『雑談の構造分析』くろしお出版
中道真木男・土井真美（1995）「日本語教育における依頼の扱い」『日本語学』14-11，pp.84-93，明治書院
西阪仰（1997）『相互行為分析という視点：文化と心の社会学的記述』金子書房
ネウストプニー，J. V.（1989）「日本人のコミュニケーション行動と日本語教育」『日本語教育』67，pp.11-24，日本語教育学会
野田尚史（2005）『コミュニケーションのための日本語教育文法』くろしお出版
三井久美子（1997）「『依頼』のフレームの明示性について」『日本語・日本文化研究』7，pp.235-246，大阪外国語大学日本語講座
宮嵜由美（2005）「対人配慮からみた携帯メールにおける依頼表現」『専修国文』76，pp.1-14，専修大学日本語日本文学会
柳慧政（2004）「日韓の依頼談話の対照研究－談話構成の面から－」『社会言語科学会第 14 回研究大会予稿集』pp.196-199，社会言語科学会
頼美麗（2004）『依頼における「お詫び・謝罪型」と「感謝型」の表現に関する考察－日本語母語話者と台湾人日本語学習者を中心に－』早稲田大学大学院日本語教育研究科修士論文
頼美麗（2005）「依頼における『お詫び・謝罪型』表現に関する考察－日本語母語話者と台湾人日本語学習者を対象に－」『早稲田大学日本語教育研究』6，pp.63-77，早稲田大学大学院日本語教育研究科
頼美麗（2006）「依頼における『当然性』と『謝罪型表現』の使用について」『待遇コミュニケーション研究』4，pp.64-78，待遇コミュニケーション研究会
頼美麗（2008）『「依頼場面における「謝罪」と「感謝」：「待遇コミュニケーション」の観点から」』早稲田大学大学院日本語教育研究科博士論文
李宜真（2008）「依頼の言語行動に関する日中語対照研究－ポライトネスの観点から－」『東北大学高等教育開発推進センター紀要』3，pp.117-129，東北大学高等教育開発推進センター
Anh Nguyen Thi Lan・上原聡（2006）「日本語・ベトナム語の依頼談話の一考察－依頼談話展開パターンによる談話の丁寧度の差－」『言語処理学会年次大会発表論文集』12，pp.897-900，東北大学

英語文献

Brown, P. & Levinson, S. (1987) *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.

Fukushima, S. (1996) Request Strategies in British English and Japanese. *Language Sciences* 18, pp.671-688, Great Britain.

Gass, S. and Selinker, L. (2001), *Second Language Acquisition: An Introductory Course*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates, Inc.

Gumperz, John Joseph (1982), *Discourse Strategies* (*Studies in Interactional Sociolinguistics* 1), Cambridge University Press.

Helen, L-T. (1995) (Ed. By David Birch), *Language and Context:A Funtional Linguistic Theory of Register Pinter*, Bloomsbury Academic

Mey, J. L. (1993) *Pragmatics: An Introduction*. Oxford: Blackwell.

Richard, J. Watts (2003) *Politeness*. Cambridge: Cambridge University Press.

Rintell, E., Mitchell, C.L. (1989) Studying Requests and Apologies: An Inquiry into Method. In: Blum-Kulka, S., House, J., Kasper, G. (Eds.) *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologie*. Ablex, Norwood, NJ.

Searle, J. (1975) Indirect Speech Acts, P. Cole di J. L. Morgan (Eds.) *Syntax and Semantics Vol.3: Speech Acts*, Academic Press, pp59–82.

ベトナム語文献

Cao Xuân Hạo, 1991, *Tiếng Việt – Sơ thảo ngữ pháp chức năng*; Nhà xuất bản giáo dục.

Đào Thanh Lan, 2007, Nhận diện hành động ngôn từ gián tiếp trên tư liệu hỏi - cầu khiến tiếng Việt; *Tạp chí Ngôn ngữ* (11), tr.10-19.

Đào Thanh Lan, 2009, Một số đặc điểm ngữ nghĩa - ngữ dụng của nhóm vị từ biểu thị hoạt động nói năng trong tiếng Việt; *Tạp chí Ngôn Ngữ* (7), tr.1-6.

Đào Thanh Lan, 2010, *Ngữ pháp ngữ nghĩa của lời cầu khiến tiếng Việt*; Nxb Khoa học xã hội.

Đoàn Thị Hồng Lan, 2001, Lịch sự và gián tiếp trong tiếng Nhật qua hành vi đề nghị và từ chối; *Luận văn Thạc sỹ ngôn ngữ học*, Trường ĐHKHXH&NV, ĐHQGHN.

Đỗ Hữu Châu, 2005, *Đỗ Hữu Châu tuyển tập - tập 2: Đại Cương Ngữ dụng học - Ngữ pháp văn bản*; Nxb Giáo dục.

Lê Thị Tố Uyên, 2011, Nghiên cứu hành động đề nghị trong tiếng Việt; *Luận văn thạc sỹ Ngôn ngữ học*, Trường ĐHKHXH&NV, ĐHQGHN.

Ngô Hương Lan, 2013, Cách sử dụng lời từ chối trong tiếng Nhật của sinh viên Nhật Bản; *Tạp chí Ngôn ngữ và đời sống* (10), tr.37-44, Hội Ngôn ngữ học Việt Nam.

Nguyễn Đức Dân, 1998, *Ngữ dụng học - tập 1*; Nxb Giáo dục.

Nguyễn Phương Chi, 2004, Một số đặc điểm ngôn ngữ - văn hóa ứng xử của hành vi từ chối trong tiếng Việt (có sự đối chiếu với tiếng Anh) ; *Luận án tiến sĩ*, Viện Ngôn ngữ học.

Nguyễn Thị Hồng, 2008, Hành vi cầu khiến và ứng dụng trong giảng dạy tiếng Việt như một ngoại ngữ; *Luận văn thạc sỹ Ngôn ngữ học*, Trường ĐHKHXH&NV, ĐHQGHN.

Nguyễn Thị Thái Hương, 2013, Hành động "nhờ" trong Tiếng việt; *Luận văn thạc sỹ Ngôn ngữ học*, Trường ĐHKHXH&NV, ĐHQGHN.

Nguyễn Thị Thanh Ngân, 2007, "Nhờ" "Yêu cầu" trong tiếng Việt; *Ngôn ngữ và đời sống* (04), tr.5-9, Hội ngôn ngữ học Việt Nam.

Trần Chi Mai, 2005, Phương thức biểu hiện hành vi từ chối lời cầu khiến trong tiếng Anh (Liên hệ với tiếng Việt); *Luận án tiến sĩ*, ĐH KHXH & NV, ĐHQGHN.

教科書・教材

岡野喜美子・長谷川ユリ・大塚純子・塩崎紀子・スチュワートアン松本（1994）『TOTAL JAPANESE Conversation 2』早稲田大学国際教育センター（編），凡人社

岡本輝彦・木川和子・辻本澄子・松井充子（2002）『初級語学留学生のための日本語 II』凡人社教科書委員会監修，凡人社

金子広幸（2006）『初級が終わったら始めよう にほんご敬語トレーニング』アスク出版

小池生夫他（編）（2003）『応用言語学事典』研究社

斎藤仁志（2006）『日本語を話そうシャドーイング初中級編・中上級編』くろしお出版

富阪容子（2005）『なめらか日本語会話』アルク

中居順子他（2005）『会話に挑戦!中級前期からの日本語ロールプレイ』スリーエーネットワーク

山内博之（2000）『ロールプレイで学ぶ中級から上級への日本語会話』アルク

小柳昇（2003）『ニューアプローチ 中級日本語 基礎編』改訂版，日本語研究社

巻末資料１　予備調査の質問紙

【日本語版】「ものを借りる」に関するアンケート―依頼を中心―

A.　スーツケース

1.　来週旅行に行くんですが、スーツケースを持っていません。友達がスーツケースを使っているから友達に借してほしいと頼みますか。（○はひとつだけ） a.　はい　　b.　いいえ

2.　（「はい」と答えた人）その理由に○をつけてください。（○はいくつでも）

a.　友達がちょうどあの時使っていないから。
b.　普段使うものではないから、買う必要がない。
c.　ちゃんと扱うだから、壊そうと思わない。
d.　その他:.....

3.　（「いいえ」を答えた人）その理由に○をつけてください。（○はいくつでも）

a.　無理やりに貸す人もいるので人間関係を壊したくない
b.　壊れたりしたたら困るから。
c.　自分の必要品だったら買うべきだと思うから。
d.　その他:.....

B.　ペン（緊急）

1.　書類を記入しなければなりませんが、ペンを持ってきません。隣の人にペンを一本しか持っていないが、貸してほしいと頼みますか。（○はひとつだけ）　a.　はい　　b.　いいえ

（「はい」と答えた人）その理由に○をつけてください。（○はいくつでも）

a.　自分が持ってこなかったから、仕方がない。
b.　安いものだし、すぐ返すから、借ります。
c.　わざわざ本屋まで買いに行く必要もない。
d.　その他:.....

2.　（「いいえ」を答えた人）その理由に○をつけてください。（○はいくつでも）

a.　迷惑をかけると思うから。
b.　知らない人に物を借りるのが恥ずかしいから、買う方がましだと思う。
c.　壊れたりしたら困るから。
d.　その他:.....

C.　小説

1.　同僚が読んでいる小説が面白そうで、同僚に借してほしいと頼みますか。（○はひとつだけ）a.　はい　b.　いいえ

（「はい」と答えた人）その理由に○をつけてください。（○はいくつでも）

a.　相手がもう読み終わったから。
b.　ちゃんと扱おうと思うから。
c.　面白いかどうか分からなくて買うより借りたほうがいい
d.　その他:.....

2.　（「いいえ」を答えた人）その理由に○をつけてください。（○はいくつでも）

a.　相手が愛用しているもののようで、借りない。
b.　自分が読む本だったら買うほうが好きだ。
c.　破れたりしたら困る。
d.　その他:.....

D.本

1.　図書館から本の借りだしを禁止されました。同じ本を持っているクラスメートにレポートのための本を借りた友達に貸してほしいと頼みますか。（○はひとつだけ）　a.　はい　　b.　いいえ

2.　（「はい」と答えた人）その理由に○をつけてください。（○はいくつでも）

a.　ちゃんと期限日に返すから。
b.　すぐ返すから、相手に迷惑をかけないと思う。
c.　レポートのための参考書だから買う必要がない。
d.　その他:.....

3.　（「いいえ」を答えた人）その理由に○をつけてください。（○はいくつでも）

a.　相手が今レポートも書いているところだから
b.　自分のことを自分でなんとかする。
c.　破れたり汚れたりしてしたら心配します。
d.　その他:.....

E.　コンピューター・ノートパソコン

1.　今メールをチェックたいのに、事務室のコンピューターが故障しています。同僚にちょっとパソコンを貸してほしいと頼みますか。（○はひとつだけ）　a.　はい　　b.　いいえ

2.　（「はい」と答えた人）その理由に○をつけてください。（○はいくつでも）

a.　ただちょっとだけ使いたいから、相手に迷惑をかけることがないと思うから。
b.　ちゃんと扱うだから、相手のデータなどに触らない。
c.　緊急なときに、仕方がないから。
d.　その他:.....

3.　（「いいえ」を答えた人）その理由に○をつけてください。（○はいくつでも）

a.　個人的なものを借りると頼むのはよくないと思う。
b.　操作が間違えたら、大事なデーターがなくなると困る
c.　コンピューターが直してくれるまで我慢する。
d.　その他:.....

F.　ビデオカメラ・カメラ

1.　調査のデータを収集するために、ビデオカメラが必要です。ビデオカメラを持っているが、あまり使っていないと知っているので知人に貸してほしいと頼みますか。（○はひとつだけ）　a.　はい　　b.　いいえ

2.　（「はい」と答えた人）その理由に○をつけてください。（○はいくつでも）

a.　相手もあまり使ってないから、たんすの中に眠っている状態だから。
b.　その後使う機会もないから、買うのはもったいない。
c.　ちゃんと守るから、壊れることなどないと思う。
d.　その他:.....

3. （「いいえ」を答えた人）その理由に〇をつけてください。（〇はいくつでも）

a. 自分がつかうものなら、借りるより買ったほうがいい
b. なくしたり壊れてしまったりしたら困るから。
c. いざな時のため、相手が買ったものだから、ちょうどそのとき使う必要になったら、相手を困らせたくない。
d. その他:.....

G. CD

1. BEATLS の音楽を突然聴きたくなった。CD を持っている友達を貸してほしいと頼みますか。（〇はひとつだけ）

a. はい　　b. いいえ

2. （「はい」と答えた人）その理由を〇つけてください。（〇はいくつでも）

a. 相手が久しぶりに聞かない状態だから。
b. ちゃんと傷なんてをしないようにするから。
c. 突然聞きたくなる CD だから買う必要がない。
d. その他:.....

3. （「いいえ」を答えた人）その理由を○つけてください。（〇はいくつでも）

a. 無理やりに貸す人もいるので人間関係を壊したくない。
b. 自分が好きな CD だったら買ったほうがいい
c. 割れたり、傷がついたしたら困る。
d. その他:.....

H. 結婚式の着物・パーティーのドレス

1. 来月、結婚式に出世します。結婚式の着物を持っていません。親戚に使っているかどうか確認して結婚式の着物を貸してほしいと頼みますか。（〇はひとつだけ） a. はい　　b. いいえ

2. （「はい」と答えた人）その理由に〇をつけてください。（〇はいくつでも）

a. 一生一度しか着ないので買うのはもったいないから。
b. 相手もあまり着てないから、たんすの中に眠っている状態だから。
c. ちゃんと守っているから汚したり壊したりしないようにする。
d. その他:.....

3. （「いいえ」を答えた人）その理由に〇をつけてください。（〇はいくつでも）

a. 汚れたりするのは心配しているから。
b. 人のものを使われるのは圧力が高いから、いやな思いになる。自分のためのものが自分で何とかする。
c. 相手にとって大事な着物だから自分の勝手な頼みで相手を困らせるかもしれない。
d. その他:.....

I. ノートパソコン

1. 自分のパソコンが急に壊れてしまったが、直してくれるまでに一週間もかかるようです。友達に一週間に貸してほしいと頼みますか。相手が 2 台持っていると知っている。（〇はひとつだけ） a. はい　　b. いいえ

2. （「はい」と答えた人）その理由に〇をつけてください。（〇はいくつでも）

a. 直してくれるから新しいのを買ったらもったいない
b. 相手が 2 台持っていると知っている。
c. ちゃんと扱おうと思うから。
d. その他:.....

3. （「いいえ」を答えた人）その理由に○をつけてください。（〇はいくつでも）

a. 自分で安いものを買うこととかなんとかする。
b. 相手が毎日使っているものだから、借りたくない。
c. 操作が間違えたら、相手の大事なデーターがなくなたっら困るから。
d. その他:.....

J. 車

1. 金欠でレンタル車には余裕がありません。来週の週末に家族とみんなで旅行しようと思っている。週末に車を貸してほしいと頼みますか。相手には通勤のための車です。（〇はひとつだけ） a. はい　　b. いいえ

2. （「はい」と答えた人）その理由に〇をつけてください。（〇はいくつでも）

a. 相手がその日も使っていないと知っている。
b. お金に余裕がないから、買うことができない。
c. 運転免許を持っているし、ちゃんと運転しようと思う。
d. その他:.....

3. （「いいえ」を答えた人）その理由に〇をつけてください。

a. 高価なものなので、相手にとっては財産だから、借りたくない。
b. 自分のことだから自分で何とかする。
c. ガソリン代、駐車場の料金、保険という問題で二人の関係を悪くすることを心配するから
d. その他:.....

K. バイク

1. みんなで友達のうちでパーティをしている時、買い物に行くからバイクを貸して欲しいと頼みます。（〇はひとつだけ） a. はい　　b. いいえ

2. （「はい」と答えた人）その理由を〇つけてください。（〇はいくつでも）

a. 今バスを待つのに時間がかかるし、タクシーに行ったらお金がかかるし…
b. 相手が今乗ってないから。
c. ちゃんと運転できるから、事故を起こすことまで考えていないから。
d. その他:.....

3. （「いいえ」を答えた人）その理由を〇つけてください。（〇はいくつでも）

a. 相手の気持ちを考えると相手を困らせなたくない。
b. 事故を起こしたら、被害が自分に及ぶから。
c. 人の物を使うのはめんどくさい。自分で何とかする
d. その他:.....

F1）あなたの性別を選びなさい。（○はひとつだけ） 1.男性 2.女性
F2)あなたの年齢を選びなさい。（○はひとつだけ） 1.20 代 2.30 代 3.40 代 4.50 代 5.それ以上

～お忙しい中、ご協力ありがとうございました～

【日本語版】「ものを貸す」に関するアンケート―依頼を中心―

A. スーツケース

1. 来週友達が旅行に行くんですが、スーツケースを貸してほしいと頼まれた時、貸しますか。（○はひとつだけ）
a. はい b. いいえ

2. （「はい」と答えた人）その理由に○をつけてください。（○はいくつでも）
a. 友達に頼まれたから助けてあげたい。
b. 使っていないから、人に貸してもいい。
c. 壊さないと信じているから。
d. その他:.....

3. （「いいえ」を答えた人）その理由を○つけてください。（○はいくつでも）
a. 自分のものをほかの人に使われるのがいやだから。
b. 壊れたりしたら困るから。
c. 自分の必要品だったら買ってほしいと思うから。
d. その他:.....

B. ペン・本

1. 隣にいる人にペンをちょっと貸してほしいと頼まれた時には貸しますか。（○はひとつだけ）a. はい b. いいえ

2. （「はい」と答えた人）その理由を○つけてください。（○はいくつでも）
a. 余っているやつがあるから。
b. 人に頼まれたから、貸さないと失礼だと思う。
c. なくなったり壊れたりすることまで考えていない
d. その他:.....

3. （「いいえ」を答えた人）その理由を○つけてください。（○はいくつでも）
a. 自分のことだから何とかしてほしいと思うから
b. 持って行ったり壊れたりすると困るから。
c. 自分のものが人に使われるのがいやだから。
d. その他:.....

C. 小説

1. 知人は持っている小説を貸してほしいと頼まれた時には貸しますか。（○はひとつだけ）a. はい b. いいえ

2. （「はい」と答えた人）その理由を○つけてください。（○はいくつでも）
a. もう読み終わりましたから、貸してもいいです。
b. やぶすことなんてないと思うから。
c. 人に頼まれたから、貸してあげる。
d. その他:.....

3. （「いいえ」を答えた人）その理由を○つけてください。（○はいくつでも）
a. 自分がわざわざ買った本を人に貸すのがいやだ。
b. 本ぐらい買ってほしい。
c. 自分が大好きな小説だから、破れたり汚れたりしてしまったことを心配します。
d. その他:.....

D.本

1. 図書館から本の借りだしを禁止されたクラスメートにレポートのための本を貸してほしいと頼まれた時、貸しますか。（○はひとつだけ） a. はい b. いいえ

2. （「はい」と答えた人）その理由を○つけてください。（○はいくつでも）
a. 頼まれたから、貸します。
b. 自分が読み終わったから、必要ではない。
c. ちゃんと扱ってくれると信じている。
d. その他:.....

3. （「いいえ」を答えた人）その理由を○つけてください。（○はいくつでも）
a. 自分がわざわざ探したものを貸すのがいやだ。
b. 自分のことを自分でやってほしい。
c. 破れたり汚れたりしてしまったことを心配します。
d. その他:.....

E. コンピューター・ノートパソコン

1. 今メールをどうしてもチェックしなくてはいけないが、パソコンを持って来ないので、ちょっとパソコンを貸してほしいと頼まれた時には貸しますか。（○はひとつだけ） a. はい b. いいえ

2. （「はい」と答えた人）その理由を○つけてください。（○はいくつでも）
a. 自分も使っているが、ちょっと貸すのは問題ない。
b. 壊れたりことまで考えていない。
c. 頼まれたから助けてあげたい。
d. その他:.....

3. （「いいえ」を答えた人）その理由を○つけてください。（○はいくつでも）
a. 個人的なものが人に使われるのが嫌いだ。
b. データーがなくなったりすると困る。
c. 自分のことだったら自分で何とかしてほしい
d. その他:.....

F. ビデオカメラ・カメラ

1. 調査のデータを収集するために、知人にビデオカメラを貸してほしいと頼まれた時には貸しますか。（○はひとつだけ）a. はい b. いいえ

2. （「はい」と答えた人）その理由を○つけてください。（○はいくつでも）
a. 友達に頼まれたから貸してあげたい。
b. あまり使ってないから、人に貸してもいい。
c. 壊したりことをしないと信じている。
d. その他:.....

3. （「いいえ」を答えた人）その理由を〇つけてください。（〇はいくつでも）

a. 自分のものが人に使われるのはいやだから。
b. なくしたり壊れたりすると困るから。
c. 自分が使うものだったら買ってほしいから。
d. その他:.....

G. CD

1. BEATLS の CD を貸してほしいと頼まれた時には貸しますか。（〇はひとつだけ） a. はい b. いいえ

2. （「はい」と答えた人）その理由を〇つけてください。（〇はいくつでも）

a. 自分も久しぶりに聞かない状態だから。
b. 頼まれたから、貸してあげたい。
c. ちゃんと扱ってくれると信じている。
d. その他:.....

3. （「いいえ」を答えた人）その理由を〇つけてください。（〇はいくつでも）

a. 自分に好きな CD をだから割れたりするのは心配しているから。
b. 自分が好きな CD だったら買ってほしい。
c. 色々探した末に手に入れただから貸したくない。
d. その他:.....

H. 結婚式の着物・パーティーのドレス

1. 親戚に結婚式の着物を貸してほしいと頼まれた時には貸しますか。（〇はひとつだけ） a. はい b. いいえ

2. （「はい」と答えた人）その理由を〇つけてください。（〇はいくつでも）

a. たんすの中で眠っている状態だからもったいない。
b. 頼まれたから、貸してあげたい。
c. ちゃんと扱ってくれると信じている。
d. その他:.....

3. （「いいえ」を答えた人）その理由を〇つけてください。（〇はいくつでも）

a. 汚れたりするのは心配しているから。
b. 人に自分のものを使われるのは嫌いだから。
c. 自分のためのものが自分で何とかしてほしいから。
d. その他:.....

I. ノートパソコン

1. 自分のパソコンが急に壊れてしまったが、直してくれるまでに一週間もかかるようです。パソコンを一週間に貸してほしいと頼まれた時には貸しますか。（〇はひとつだけ） a. はい b. いいえ

2. （「はい」と答えた人）その理由を〇つけてください。（〇はいくつでも）

a. 壊さないことを信じている。
b. 頼まれたから貸してあげたい。
c. 自分が 2 台持っているから。余っていない
d. その他:.....

3. （「いいえ」を答えた人）その理由を〇つけてください。（〇はいくつでも）

a. ちょっとだけで貸しますが、一週間がちょっと難しい。
b. 個人的なものが人に使われるのが嫌いだ。
c. 操作が間違えたら、データーがなくなったら困る。
d. その他:.....

J. 車

1. 友達は金欠でレンタル車には余裕がありません。家族とみんなで旅行しようと思っている。週末に車を貸してほしいと頼まれた時、貸しますか（〇はひとつだけ） a. はい b. いいえ

2. （「はい」と答えた人）その理由を〇つけてください。（〇はいくつでも）

a. 頼まれたから、ケチだと思われたくない。
b. 週末には通勤しないから。
c. 事故を起こすことまで考えていないから。
d. その他:.....

3. （「いいえ」を答えた人）その理由を〇つけてください。（〇はいくつでも）

a. 高価なものなので、自分にとっては財産だから、借したくない。
b. 事故を起こしたら、被害が自分に及ぶから。
c. ガソリン代、駐車場の料金、保険という問題で二人の関係を悪くすることを心配するから。
d. その他:.....

K. バイク

1. みんなで友達のうちでパーティをしている時、買い物に行くからバイクを貸してほしいと頼まれた時、貸しますか（〇はひとつだけ） a. はい b. いいえ

2. （「はい」と答えた人）その理由を〇つけてください。（〇はいくつでも）

a. 頼まれたから、貸してあげたい。
b. 事故を起こすことまで考えていないから。
c. パーティーのことで行くだから、貸さなくていけない。
d. その他:.....

3. （「いいえ」を答えた人）その理由を〇つけてください。（〇はいくつでも）

a. 高価なものなので、自分にとっては大事なものだから、借したくない。
b. 事故を起こしたら、被害が自分に及ぶから。
c. ガソリン代、保険、所有権という問題でを心配するから
d. その他:.....

F1）あなたの性別を選びなさい。（〇はひとつだけ） 1. 男性 2. 女性

F2)あなたの年齢を選びなさい。（〇はひとつだけ） 1. 20 代 2. 30 代 3.40 代 4.50 代 5.それ以上

-～お忙しい中、ご協力ありがとうございました～

巻末資料２　ロールカード

【日本語母語話者のロールカード】

場面１　　小説を借りる

依頼者　役割:　社会人　相手:　親しい友達　場所:　コーヒーショップ
状況:　あなたと友達が久しぶりに会わないので、雑談のためコーヒーショップで待ち合わせします。あなたを　待っている間に友達が小説を読んでいます。その小説が面白そ　うなので、あなたも読みたいと思いました。借してほしいと、友達に頼んでください。相　手と会話をしてください。

被依頼者　役割:　社会人　相手:　親しい友達　場所:　コーヒーショップ
状況:　あなたと友達が久しぶりに会わないので、雑談のためコーヒーショップで待ち合わせします。相手を待っている間、時間をつぶすため、あなたが読みかけの小説を読むことにします。友達がそれを読みたがっているそうです。借してほしいと、友達に頼まれた時、何といいますか。相手と会話してください。

場面２　ビデオカメラを借りる

依頼者　役割:　社会人　相手:　親しい同僚　場所:　会社の食堂
状況:　二人は出身大学が同じで、会社に入った時期も一緒なので親しい関係です。あなたは来月の文化のビデオ撮影担当をしますが、ビデオカメラを持っていません。相手がビデオカメラを持っていと知っています。会社の食堂で一緒に昼ご飯を食べながら、会話をして貸してほしいと頼んでくさい。

被依頼者　役割:　社会人　相手:　親しい同僚　場所:　会社の食堂
状況:　二人は出身大学が同じで、会社に入った時期も一緒なので親しい関係です。相手は来月の文化祭ビデオ撮影担当をしますが、ビデオカメラを持っていません。会社の食堂で一緒に昼ご飯を食べがら、貸してほしいと頼れました。あなたは何といいますか。会話をしてください。仮にあなたビデオカメラを持っているとします。

場面３　お金を借りる

依頼者　役割:　社会人　相手:　親しい同僚　場所:　会社の食堂
状況:　二人は会社に入った時期も一緒なので親しい関係です。あなたは、ノートパソコンを買うために金しており、もう少しで必要な額が貯まるので、今月の給料が出たら買おうと思っていました。しかし、今なら電気屋さんのバーゲンで安く買えると分かりました。あと１万円あれば買えるのです。会社の食堂で一緒に昼ご飯を食べながら、1万円貸してほしいと頼んでください。

被依頼者　役割:　社会人　相手:　親しい同僚　場所:　会社の食堂
状況:　二人は会社に入った時期も一緒なので親しい関係です。相手は、ノートパソコンを買うために貯金しており、もう少しで必要な額が貯まるので、今月の給料が出たら買おうと思っていました。しかし、今なら電気屋さんのバーゲンで安く買えると分かりました。あと１万円あれば買えるのです。会社の食堂で一緒に昼ご飯を食べながら、1万円貸してほしいと頼まれました時、何と言いますか。相手と会話をしてください。あなたは現在お　金に余裕があります。

【ベトナム語母語話者のロールカード】PHIẾU GIẢ VAI HỘI THOẠI DÀNH CHO NGƯỜI VIỆT

Tình huống 1: Mượn tiểu thuyết

NGƯỜI ĐỀ NGHỊ

Vai diễn	:	Người đã đi làm　　Đối tượng: Bạn thân　　Địa điểm: Quán cà phê
Tình huống	:	Bạn hẹn gặp một người bạn đã lâu không gặp để hỏi thăm tình hình tại quán cà phê. Người bạn ấy đang đọc một quyển tiểu thuyết trong khi chờ bạn đến. Khi nhìn thấy quyển sách ấy, bạn cũng muốn đọc vì đã thích nó từ lâu, bạn bắt đầu câu chuyện với quyển sách.Hãy đề nghị mượn quyển sách đó.

NGƯỜI ĐƯỢC ĐỀ NGHỊ

Vai diễn	:	Người đã đi làm　　Đối tượng: Bạn thân　　Địa điểm: Quán cà phê
Tình huống	:	Bạn hẹn gặp một người bạn đã lâu không gặp để hỏi thăm tình hình tại quán cà phê. Bạn đọc nốt quyển tiểu thuyết đang đọc dở tối qua để giết thời gian trong khi chờ người ấy đến.Khi người bạn ấy đến, bạn ấy có vẻ quan tâm đến quyển tiểu thuyết và bắt đầu bàn luận về nó.Hãy trò chuyện với đối phương.

Tình huống 2: Mượn máy quay phim

NGƯỜI ĐỀ NGHỊ

Vai diễn	:	Người đã đi làm　　Đối tượng: Đồng nghiệp thân　　Địa điểm: Nhà ăn công ty
Tình huống	:	Đối phương là bạn học cùng trường Đại học, ra trường làm tại cùng một công ty với bạn. Bạn sắp tham dự cuộc thi Hùng biện tiếng Anh của Trung tâm Anh ngữ mà bạn đang theo học. Bạn muốn ghi hình lại buổi hùng biện nhưng bạn lại không có máy quay phim. Bạn biết đối phương có máy quay phim. Bạn hãy đề nghị mượn máy quay khi hai bạn cùng ăn trưa tại nhà ăn công ty.

NGƯỜI ĐƯỢC ĐỀ NGHỊ

Vai diễn	:	Người đã đi làm　　Đối tượng: Đồng nghiệp thân　　Địa điểm: Nhà ăn công ty
Tình huống	:	Đối phương là bạn học cùng trường Đại học, ra trường làm tại cùng một công ty với bạn. Bạn là người rất thích quay phim nên đã mua một máy quay phim. Đồng nghiệp làm cùng công ty rủ bạn cùng ăn trưa tại nhà ăn công ty. Hai bạn hãy trò chuyện trong bữa ăn.

Tình huống 3: Mượn tiền

NGƯỜI ĐỀ NGHỊ

Vai diễn	:	Người đã đi làm　　Đối tượng: Đồng nghiệp thân　　Địa điểm: Nhà ăn công ty
Tình huống	:	Bạn đang tiết kiệm tiền để mua máy tính cá nhân, chỉ cần một ít nữa bạn sẽ tiết kiệm đủ số tiền cần thiết nên bạn dự định sẽ mua sau khi nhận lương tháng này. Tuy nhiên, tình cờ bạn biết được cửa hàng điện máy nọ đang có chương trình khuyến mãi, bạn có thể mua được với giá thấp hơn giá gốc.Chỉ cần khoảng 1 triệu đồng nữa là bạn sẽ đủ tiền để mua. Hãy mượn tiền của bạn mình khi hai bạn cùng ăn trưa tại nhà ăn của công ty.

NGƯỜI ĐƯỢC ĐỀ NGHỊ

Vai diễn	:	Người đã đi làm　　Đối tượng: Đồng nghiệp thân　　Địa điểm: Nhà ăn công ty
Tình huống	:	Đồng nghiệp thân trong công ty của bạn đang tiết kiệm tiền để mua máy tính cá nhân. Bạn nhận được lời mời cùng ăn trưa của đồng nghiệp ấy. Hai ban hãy trò chuyên khi cùng ăn trưa với nhau.

巻末資料３　日本語母語話者によるロールプレイの文字化資料

場面１　JP1

01	JF1: あ,久しぶり,JF2:さん.	挨拶
02	JF2: ああ,こんにちは！久しぶり	挨拶
03	JF1: 待った？	情報要求
04	JF2: う:ん.待った.	情報提供
05	JF1: ごめん！ごめん！［hhh	謝罪
06	JF2: ［いいよ.	受け入れ
07	JF1: (0.7).hhhhh 何読んでんの？	依頼対象の情報要求
08	JF2: あ,これ:？	確認要求
09	JF1: う［:ん.	確認
10	JF2: ［えっとね,久しぶりに読もうと思って,前に読んだことがあるんだけど,「ノルウェーの森」もっかい［読もうと思って.	依頼対象の情報提供
11	JF1: ［ああ::::私読んだことないんだよ:.	状況説明
12	JF1: =読んだら,貸してくれる？	依頼
13	JF2: あっ,いいよ.	承諾
14	JF1: (2.5)へ:えー::::.いつ？いつごろ（.）どうやって借りようか.	問題提起
15	JF2: ああ,どうやって借りようか. えー,そうですね.どうしましょう.	受け入れ
16	JF2: うーん::: (1.2)え↑今度はいつ会える？	問題提起
17	JF1: 今度？	確認要求
18	JF2: うん=	確認
19	JF1: =う:::ん.来週のこれぐらいの時間？	解決案提示
20	JF2: あ, じゃあそれまでには読んでる - と［思う. ［ん	同意
21	JF1: ［あ,ごめんね急［がせて.	謝罪
22	JF2: いいえ.大丈夫.	受け入れ
23	JF1: じゃ.	終結

場面１　JP2

01	JF3: お待たせ！久しぶ［り！	挨拶
02	JF4: ［あ,久しぶり:: ［::	挨拶
03	JF3: ［何読んでいるの？=	依頼対象の情報要求
04	JF4: =え↑hhh いやなかなかこ:へんから:,うんちょっ［と ［hhhhhhhh.hh うんちょっと読んでてん.	非難= 依頼対象の情報提供
05	JF3: ［(おん)ごめんね！［hhhhhhhh	謝罪
06	JF3: え,なに,なに,あ:そうか.それ,↑もしかして ［:,最近:出た［やつ？	依頼対象の情報要求
07	JF4: ［うん.あっ ［そうそうそう.村上春樹の最新作=	依頼対象の情報提供
08	JF3: ああ:::	依頼対象への理解
09	JF3: =それ:ね:本屋さんですっ↑ごい見て ［, ［買うかどうしようか迷 ［ってたやつ［:: 迷 ［ってた..hh↑え::, それそうか.	状況説明
10	JF4: ［そ: ［: ［hhh ［迷うやんな. ［hhh	理解
11	JF3: い-いまどこらへん読んでんの？=	状況確認要求
12	JF4: =えっとまだ真ん中ぐらいかな.なかなか＞こう＜時間取れへんから ［:,ちょっと時間かかってて:. ］	状況確認
13	JF3: ［ああ,そうかそうかﾟそうかそうかﾟ.］	理解
14	JF4: ん:でも面白い！	依頼対象への評価
15	JF3: 面白い？	依頼対象への評価要求
16	JF4: う: ［ん.	依頼対象への評価
17	JF3: ［そうか。	依頼対象への評価同意
18	JF3: も↑し↑よかったら,おわっ-読み終わってからで全然大丈夫やから ［:,それ貸してくれへんかな ［:.	依頼

19	JF4:	［う::ん	**承諾**
20	JF4:	［.hhh うんでも,いつ読み終えるー ［られるかちょっと分かれへん ［ねんけど:	**問題提起**
21	JF3:	［ああ,全然 ［だって,買わへん かも ［と思って ［たぐらいの奴やから ［: ［うん,全然いつでもいいねんけど	**負担軽減**
22	JF4:	［h ［hhhh ［そう ［なんや,あー あー	**受け入れ**
23	JF3:	［また会った時に ［でも一回貸してくれ ［へんかな.=	**解決案提示**
24	JF4:	［（うん） ［そうやんね. ［そうやんね.	**同意**
25	JF4:	=じゃあの読み終わったらまた連 ［絡するわ.	**解決案提示**
26	JF3:	［うん.	**同意**
27	JF3:	助 ［かった:買わなくて済んだ ［:::hhhhhh ］	**感謝**
28	JF4:	［ふ:ん. ［そやね hhhh］ .hh-	**受け入れ**
29	JF4:	あの,最後までちゃんと教えてあげようか:. ［(このこれこんなんこんなんこんはやって:.) ］	**冗談**
30	JF3:	［¥いやいやいやいやそれ聞かへん聞かへん¥］	**回避**
31	JF4:	［hhhhh］	**笑い**
32	JF3:	［hhhhh］	**笑い**

場面 1　JP3

01	JF5:	あ,ごめんね遅く ［なって::.久し ［ぶり:.	**挨拶**
02	JF6:	［あ:::. ［( )久しぶり ［:.	**挨拶**
03	JF5:	［ごめんね.	**謝罪**
04	JF6:	待っ ［た？	**情報要求**
05	JF6:	［あ::.あ,大丈夫.	**謝罪回避**
06	JF5:	［今来たとこだし. ］	**情報提供**
07	JF6:	［あ:,ごめんごめん.］	**謝罪**
08	JF5:	うん.	**受け入れ**
09	JF6:	(1.9)あ,その本何？	**依頼対象の情報要求**
10	JF5:	(0.6)あ,(.)これ(h)？ ［hh°¥こ(h)れ(h)ね(h)¥°, .h¥あの,すごい前に買った(h)ん ［ど,¥ 全然読んでなくって:.	**依頼対象の情報提供**
11	JF6:	［hh ［あ:. へ::	**依頼対象への理解**
12	JF6:	［あの:,すごい古いんだけど:,(0.4)あのほら,「セカチュー」？ ［hhhhh］	**依頼対象への理解**
13	JF5:	［:. ［hhhhh］ .hh¥結(h)構(h) ［昔だ. ¥ hhh .hh ］	**依頼対象の情報提供**
14	JF6:	［¥あのね,結構昔の(h)や(h)つ.］¥.hh そうなの. ［なんか,(0.5)］ちょっとね,ず:っと ［(とち-) ［そうそ ［そうそう.あの:,読みかけ:だったものがあったから,ちょっと:,	**依頼対象への評価**
15	JF5:	［.h へ::. ］ ［まだ読んでなく ［って- ［¥あ::.	**依頼対象の情報提供**
16	JF6:	［確かに. 映画は見たけど］本読んだこともないかも.	**依頼対象への理解**
17	JF5:	［°(あ: °］あ, ［本当に:. ］う ［:ん.	**状況説明**
18	JF6:	［うんう:ん.］ ［面白い？=	**依頼対象への評価要求**
19	JF5:	=面白い面白い.	**依頼対象への評価**
20	JF6:	へ ［:::: ］	**継続支持**
21	JF5:	［そう.なんかね. ］古いけど,面白いよ.	**依頼対象への評価**
22	JF6:	(0.6)そうなんだ.	**依頼対象への評価同意**
23	JF5:	°ふんふん.°	**依頼対象への評価同意**
24	JF6:	(0.6)もうすぐ,(0.4)今どこらへんまで読ん ［( )	**状況確認要求**
25	JF5:	［今ね:,半分ぐらい ［かな.	**状況確認**
26	JF6:	［あ,そうなん ［だ.	**理解**
27	JF5:	［うんうん.	**理解**
28	JF6:	なんかず:っと, 映画を見た後読みたいな: と思ってて ［:, でも買うでも¥ないか(h)な(h): ［と. ¥	**状況説明**
29	JF5:	［うんうん ［ hhhhh.h ［そうだよね.( )ね:.］hh ［hhhh	**理解**
30	JF6:	［.hh\思いながら,\ ］ ［\そう.\ここまできて:.	**状況説明**

31	JF5:	.hh\確かに(h)［hh\　　］.hタイミング　　［逃したね.］［う:ん.	理解
32	JF6:	［\しまって:.\］　　［hhh　　］［う:ん.	状況説明
33	JF5:	=読み終わったら,(.)　　［貸してくれない？	依頼
34	JF6:	［うん.　　(.)あ,いいよいいい　　［よ.	承諾
35	JF5:	［あ,本当に？	負担軽減
36	JF6:	うんうん.［あ,	受け入れ
37	JF5:	［あ全然急いでな(h)いか(h)ら(h),	負担軽減
38	JF6:	うん.［h	受け入れ
39	JF5:	［あ(h)の(h)本当ゆっくり読んでから:,	負担軽減
40	JF6:	あ:あ:　［あ:.　¥ほ(h)んと(h)に？¥　［オッケー,分かった.　［うん.］	受け入れ
41	JF5:	［う(h)hhん.　　［う(h)hん.　　［うん.］	継続支持
42	JF6:	.h゜あ,いつ(　)りかな:.゜ま,でも,	問題提起
43	JF5:	うん.	受け入れ
44	JF6:	［読み終わったら,］	解決案申し出
45	JF5:	［本当に,　　］うん.　　［読み終わってからで.］うん.	同意
46	JF6:	［じゃあ,もってくるね.］	同意
47	JF5:	［どうせ今までず(h):っとここまで¥読ん　［でこなかったか(h)ら(h). ¥hhhh	負担軽減
48	JF6:	［(　)-　　［hhhh	受け入れ
49	JF5:	.hhまた　［読み終わってからで.	解決案提示
50	JF6:	［(そうだよね.)　　［うん.］オッケー［:.	同意
51	JF5:	［うん.］　　［ありがとう.	感謝

場面 1　JP4

01	JM1:	ごめん,お待たせ:！	挨拶
02	JM2:	お::久しぶり:::　［:.　　お元気だった？	挨拶
03	JM1:	［ひさびさ:.　　うん.そっちはどう？	挨拶
04	JM2:	う:ん.まあぼちぼちかな:.	挨拶
05	JM1:	あれ？(1.1)何読んでんの？	依頼対象の情報要求
06	JM2:	え-「もしドラ」って知ってる？	依頼対象の情報提供
07	JM1:	あ.	依頼対象への理解
08	JM2:	ちょっと前流行っ　［たやつ.	依頼対象の情報提供
09	JM1:	［知ってる.　　［それ！	依頼対象への理解
10	JM2:	hhまじで？　　［（え）-.hh	継続支持
11	JM1:	でも:(1.0)＞あれもうく,買ったんだ？	依頼対象の情報要求
12	JM2:	そうそうそう,買っちゃったちょっ　［と:	依頼対象の情報提供
13	JM1:	［どう？面白い？	依頼対象への評価要求
14	JM2:	ああ,めっちゃ面白いよ.	依頼対象への評価
15	JM1:	＞今＜どんぐらい？	状況確認要求
16	JM2:	今半分ぐらい　［かな:まだ.	状況確認
17	JM1:	［半分　　いいな::.=	理解
18	JM1:	=読み終わったら貸してよ.	依頼
19	JM2:	(1.0)　［あ-うん,いいよ.	承諾
20	JM1:	［い-いやま,買うかもしれな　［いけど.うん.　　］もしあれだったら.	負担軽減
21	JM2:	［あ:やーいいよいいよ.］	再承諾
22		=いいけどでも:,hhsいつ読み終るかな,後-えっ？（.）どうしよかな::ま一週間くらいあったら読終わる　［（から:）	解決案申し出
23	JM1:	［あ,全然急がなくてもいいか　［ら:	負担軽減
24	JM2:	［あ,本当？	受け入れ
25	JM1:	読み終わったら連絡してくれたら,ま-買ってr-たらあれ-また　［一週間	解決案提示
26	JM2:	［あ::オッケオッケー.分かった分かった.	同意
27	JM1:	ありがとう.	感謝

28 JM2: うん.はいは::い.	受け入れ

場面 1　JP5

01 JM3: 久しぶり.	挨拶
02 JM4: おっ.久しぶり.	挨拶
03 JM3: (0.8)待った.	情報要求
04 JM4: (0.9)まあ,別に,　［(　　たし.) ］	情報提供
05 JM3:　　［ああ,すまんすまん. ］	謝罪
06 JM3: .hh え,何読んでるの.	依頼対象の情報要求
07 JM4: (0.7)これ,(0.5)゜なんか゜,「不登校」の本.	依頼対象の情報提供
08 JM3: (1.7)それ俺も読みたいと思ってんたんだよね.=	状況説明
09 JM4: =あ,ほんとに.	理解
10 JM3: おん.え,ちょっとさ,読み終わったら貸してくれんない？=	依頼
11 JM4: =ああ,全然いいけど.	承諾
12 JM4: 俺読むの遅いから 2 週間ぐらいかかるんだけど.	状況確認申し出
13 JM3: あ::,オッケオッケー.	受け入れ
14 JM3: じゃ、ちょっとさ,読み終わったら連絡頂戴せ.	解決案申し出
15 JM4: 了解了解了解.	同意

場面 2　JP6

01 JF1:　あ,一緒に食べてもい:い？	許可要求=挨拶
02 JF2:　ああ,どうぞどうぞ.	許可提供=挨拶
03 JF1:　（1.2）ねえねえねえ,この前さ:,	想起要求
04 JF2:　う［ん.	継続支持
05 JF1:　　［ビデオカメラで何かとっているって言ってたよね.	所有確認要求
06 JF2:　.h そうそう.なんか:,え:::=(0.5)会社の中で？	所有確認
07 JF1:　うん.いや会社の中でもどこでも.	関連情報要求
08 JF2:　あ:,会社の中でも撮ってるんだけ　［ど:,　　hhh　［hh	関連情報提供
09 JF1:　　［¥へえっ？¥　［.hh それって¥ちょっと見たいかも. ¥	関連情報への評価
10 JF2:　.hhh なんか,え:::ちょっと楽しそうに(.)なんかしてる人の(.)　［ビデオを,	関連情報提供
11 JF1:　　［(へ:),えっ, 例えば？	関連情報要求
12 JF2:　.h 例えば？ =なんか,え::,(1.8)ん:女の子と男の-　［人-おとん:なの人と男の人が　［:,楽しそうに話して ［るとか:,	関連情報提供
13 JF1:　うん.=　［(ん:)　［うん. ［楽しそうに＞(話してる)＜　いや,それって,ちょっと噂になったり,	関連情報への理解
14 JF2:　そう.	関連情報への理解
15 JF1:　いや.=	関連情報への評価
16 JF2:　=でもこれって,(0.5)していいかどうか分かん¥ない　［んだ(h)け(h)ど(h) ¥,hhhh.hh	関連情報提供
17 JF1:　　［hhhh.hh	関連情報への理解
18 JF2:　こっそり撮ってる.　=まあ誰にも見せ¥な　［いから. ¥	関連情報提供
19 JF1:　　↑きゃ. =　［¥あ,悪:い. ¥	関連情報への評価
20 JF2:　hh　［う:ん.	関連情報への評価同意
21 JF1:　.hh あ,そ:　［::	関連情報への評価同意
22 JF1:　（1.0）なかなかいい¥ご趣味？¥　［hhh］	関連情報への評価
23 JF2:　　［hhh］.hh=	関連情報への評価同意
24 JF2:　=でも:::えーと:,公園で,　［　　］子供が遊んでる　［とか:,なんか楽しそうにし　［てるのは- ［う:ん,見つけるの面白いよ.　［う:ん.］	関連情報提供
25 JF1:　　［うん.］　［う:ん.　［あ, なる ほど.そいうのが-　［（.）好きなんだ.　う:ん.　［.h　］=	関連情報への理解

26 JF1:	=それでね, ちょっとお願いがあるんだけ ［ど:,	**前置き**
27 JF2:	［はい.	**受け入れ**
28 JF1:	そのビデオカメラ一度貸してほしいなと思って.	**依頼**
29 JF2:	(0.4)あ:,(0.8)まあ,あの,(0.7)そんなに毎日毎日使ってるわけじゃな ［いから, ］	**承諾理由説明**
30 JF1:	［あ,そ:お？］	**理解**
31 JF2:	=いいよ.	**承諾**
32 JF1:	.h あのね,実は英会話学校で ［:, スピーチコンテストがあるのね.	**状況説明**
33 JF2:	［うん. ふ:ん.=	**理解**
34 JF1:	=で,今度それに出るんだけど:,そん時［だけちょっと(0.7)撮らせてほしいんだけど［(.)］	**状況説明**
35 JF1:	=かまわないかな？	**再依頼**
36 JF2:	［あ::. ［あ-］	**理解**
37 JF2:	い:い.(0.7)	**再承諾**
38 JF2:	どうーえっ,自分を撮るの？	**問題提起**
39 JF1:	撮ってもらう.	**解決案提示**
40 JF2:	あ:: ［:,はいはい.	**同意**
41 JF2:	まあ,このカメラすごく簡単な-あの::ビデオカメラだから,だれでもすぐに使える ［と思う.	**解決案申し出**
42 JF1:	［うん.	**受け入れ**
43 JF2:	なんかボタンを押すだけで ［撮れるとかってやつ-	**解決案申し出**
44 JF1:	［あ,そうそう.	**同意**
45 JF1:	あ,よかった.	**負担軽減**
46 JF1:	=じゃ,.h ごめん,えっと,来週の日曜日なんだけど ［:,一日だけ貸しても ［らえる ［?	**問題提起**
47 JF2:	［はい. ［はい. ［あはい はい.	**解決案提起**
48 JF2:	=(0.6)どうやって渡そうか.	**問題提起**
49 JF1:	あ,もう,えっと:,会社で:,預かっ ［て月曜日持ってくる.	**解決案提示**
50 JF2:	［あ- あ,じゃ,えーと,金曜日に.	**同意**
51 JF1:	うん.［お願いします.	**再依頼（関係修復）**
52 JF2:	［は:い.	**受け入れ**
53 JF1:	［ありがとう.	**感謝**
54 JF2:	［は:い. じゃ.	**受け入れ**

場面 2　JP7

01 JF3:	あのう, ［>ちょっと<聞きたいことがあるんや ［けど,	**前置き**
02 JF4:	［うん］ ［うん,何？	**受け入れ**
03 JF3:	JF4 さんって, ［ ］ビデオカメラ持ってたっけ？	**所有確認要求**
04 JF4:	［うん］ ビデオカメラは,↑うん,えっとね,↑ちょっと古くてもいいの(に)やっ ［たら持っているけど,	**所有確認**
05 JF3:	［うんうんうんうん	**理解**
06	あ,ビデオカメラ-あ ［のね,実は,((手をたたく音))私今英会話学校に通っ［てて:,	**関連情報提供**
07 JF4:	［うん ［あ,そうなんや.	**関連情報への理解**
08 JF3:	で hh ［h .hh(0.8)ちょっと(.)微妙やねんけど,ス ［ピーチコンテストに出る ［ことになって,	**関連情報提供**
09 JF4:	［hh ［hh ［h す(h)ご(h)イ(h)や(h)ん(h) ［頑(h)張(h)って(h)る(h) .h ［hhh	**関連情報への評価**
10 JF3:	［h ［で(h),あまりにも>ちょっと<かわいそうな姿を ［ビデオに撮って,自分でもう一回見てなこ ［うと￥思うねんけど￥］	**関連情報提供**
11 JF4:	［(hhhh) ［hhhh ］	**笑い=理解**
12 JF3:	h ［. h h その時に,］私ビデオカメラ持ってなくって,=	**状況説明**
13 JF4:	［h h h ］ =う: ［:ん.	**理解**
14 JF3:	［で,あのう,まあ,別になかなくて も>いいねんけど<,ビデオにと-撮りなさいって先生はいうか ［ら, ［ちょっと,s 撮った ほうが先生が「勉強になるよって言うから,=	**状況説明**

15 JF4:	［あ,そうなん［や	**理解**
16 JF3:	=もしよかったら゜ビデオカメラ貸してほしいねんけど:,゜	**依頼**
17 JF4:	うん,=	**承諾**
18 JF4:	=別に今は:使ってないし:.	**承諾理由説明**
19 JF3:	(゜あ,ほんと.゜)=	**負担軽減**
20 JF4:	=う［:ん.	**受け入れ**
21 JF3:	［来月:やから,もうちょっと後で(.)大丈夫 ［なんです.	**負担軽減**
22 JF4:	［あ,そっかそっかそっか.	**受け入れ**
23 JF3:	#はい#.(0.8)お世話かけますが((老人風の声で)),［貸してもらえます？((老人風の声で)) ［hhhh ［hhhhh	**再依頼**
24 JF4:	いいえ:, ［でも:ー ［hhhhhhhh ［.hh 結構でございま［す.（（老人風の声で））	**再承諾**
25 JF3:	［ありがとう..hh	**感謝**
26 JF4:	でもあのう::,なんやったけ,えっと使ったことのないビデオカメラやったら ［:,大丈夫？誰-かに撮ってもらうの？	**（受け入れ）** **問題提起**
27 JF3:	［うん. (0.5) うん,だれか,なんか,(0.3)たぶん,自分では撮られへ(h)んか(h)ら(h), ［¥だれかに頼む:¥と思って, ］	**解決案提示**
28 JF4:	［hhh そうよね,自分で＞自-＜:］こうやって -	**同意**
29 JF3:	↑まあ,たぶん,撮れる人がいると思う ［から,	**解決案提示**
30 JF4:	［＞↑うん＜,そうかそうか.	**同意**
31 JF3:	=うん.あの(.)大事に使いま ［すんで.	**約束**
32 JF4:	［お願いします.	**受け入れ**
33 JF4:	じゃまああの説 ［明書も一緒に ［つけて	**解決案申し出**
34 JF3:	［h ［ああ,助か ［る:.助かる.ありがとう	**感謝**
35 JF4:	［う:ん.	**受け入れ**
36 JF4:	［あのう,いつぐらいか言ってもらえたら,［持って来るし,=	**解決案申し出**
37 JF3:	［:. ［はい.	**受け入れ**
38 JF3:	=はい.じゃあ近々(0.7)借ります.［お願いします.	**再依頼（関係修復）**
39 JF4:	［は::い.はい	**受け入れ**

場面 2　JP8

01 JF5:	いただきま:［hhhh ［. hh ［(え::し)	**挨拶**
02 JF6:	［hhhh. h［h ［(やしたんやけど)	**意見提示**
03 JF5:	そんときは楽しみだよ［(ね.) ［hhh ［¥ほんとにね.¥	**意見提示**
04 JF6:	［うん, ［ね.おいし ［そう.今日.	**同意**
05 JF5:	. hhhh	**同意**
06 JF6:	hh	**笑い**
07 JF5:	. hh ［ほんともう.>あの<最近はあまりさ,寝る-寝られないく ［て::.	**関連情報提供**
08 JF6:	［は:. ［あ, そんなに忙しいの？	**関連情報要求**
09 JF5:	そう. なん ［か( )hhh	**関連情報提供**
10 JF6:	［↑そんなに忙(h)し(h)いんだ(h). hh.h	**関連情報への評価**
11 JF5:	.h なんか: ［:もす-あのね,今:,(.)英会(h)話(h)学校行っ ［てるんだけどね,	**関連情報提供**
12 JF6:	［あ::. ［あ::.	**継続支持**
13 JF5:	.h あのその,もうすぐスピーチコンテス ［トがあって, ［その( )	**関連情報提供**
14 JF6:	［あ::, ［その準備で？	**関連情報要求**
15 JF5:	そうなの¥そ(h)うな ［の.¥	**関連情報提供**
16 JF6:	(あ hh) ［結構真面 ［目に, ［(0. 5)通ってるんだね.	**関連情報への評価**
17 JF5:	［.hh ［結構真面目に.なんかね,そう覚えなきゃいけなく ［て:.	**関連情報への評価同意**
18 JF6:	［あ::. ［( )］	**継続支持**

19 JF5:	［すごい］,先生も厳しい人で　［さ:..hh	**関連情報提供**
20 JF6:	［hh.h.h　［それは　］(0.6　［確かに　［大	**関連情報への評価**
	変かも.	
21 JF5:	［¥それは］あ(h)の(h)　［:,　［.hh	**関連情報提供**
	ね:.なんか　［もう結構寝る時間もな　［く:,¥が(h)んばって-¥	
22 JF6:	［ん:.　［hhhh	**継続支持**
23 JF5:	［な-なんで［こんな頑張ってるんだろと思いながらも　［:. .h	**関連情報提供**
24 JF6:	［hhhhh　［.hhhhhhh　［で,わ発表会ってなるとね:.	**関連情報への理解**
25 JF5:	そ:［:.　けっこう,(.)>しかも<年に 1 回しか　［なくて［:.>しかも<なん-ちょっと:,　［(　)	**関連情報提供**
26 JF6:	［ん:.　［あ::.　［s::::　［sn	**関連情報要求**
	¥↑出るんだ.¥	
27 JF5:	あそ(h)hh そ(h)うそ(h)う.　［.hhhh	**関連情報提供**
28 JF6:	［.hh　へ::　［::.　［え::.	**関連情報への評価**
29 JF5:	［うん.そうなのそう　［なの:.	**関連情報への評価同意**
	それでちょっとね:,もう最近気合(h)いを入れて,	**関連情報提供**
30 JF6:	あ　［:.	**継続支持**
31 JF5:	［まあ,自分の英語(.)力のためにも:,	**関連情報提供**
32 JF6:	はい	**継続支持**
33 JF5:	勉強になるかあと思って.	**関連情報提供**
34 JF6:	英語はできといて,　［ね,損はない］し［ね:.	**関連情報への評価**
35 JF5:	［ね,損はない.］　［うん.	**関連情報への評価同意**
36 JF6:	そ:.	**関連情報への理解**
37 JF5:	(0.4)しかもね.その先生が:,(.)なんか:,(0.5)その(.)スピーチ？してる時に:,あの:>多分なんか<映像とかで撮っといた［ほうが h¥な(h)んか h	**状況説明**
38 JF6:	［お hhh	**継続支持**
39 JF5:	［.hh その発音とか　［表情とか:, そういうのもすごく:話す時に大事だから:みたいなことゆってて,	**状況説明**
40 JF6:	［.hh(　　)　［あ:あ:.	**理解**
41 JF5:	.h 映像　［撮ってきなさいみたいなこと言われるんだけど　［:.　［.hh	**状況説明**
42 JF6:	［なるほど.　［うんうん　［うんうん［うん.	**継続支持**
43 JF5:	［ちょっと-	**状況説明**
	ね:,(0.4)なんかそこまで(.)ちゃんとしたカメラとか持ってなくてちょっとどう	
	［しようかな:とか　［思って:.	
44 JF6:	［<確かに.>　［うんうんうんうんうんうん.	**継続支持**
45 JF5:	う:ん.そうなんだよね:.［だから(0.7)ちょっとね,友達に撮ってもらたいな:とか思ってるんだけど:.　［.h	**状況説明**
48 JF6:	［°うんうんうん.°	**理解**
	［うんうんうん.	
49 JF5:	そ:.で,	**状況確認要求**
50 JF6:	カメラが.	**継続支持**
51 JF5:	そ:.　［カメラね:,どうしようかな:と思ってん　［だけど:..h>なんか<前さ:［(.)カメラをもっ	**状況確認要求**
	［(0.5)てるって:.	
52 JF6:	［うんうんうん.　［うんうんうんうん.　［うんうんうん.	**状況確認**
	［↑あ.そうそうそうそうそうそう　［そうそう.	
53 JF5:	［↑あ,本当.　［も-(0.6)　］.	**理解**
54 JF6:	［うんうんうん.　］	**受け入れ**
55 JF5:	h　［いやなんか］［:,ちょっと(.)どうかな:と　［>思った<	**前置き**
56 JF5:	［(　　)］　［う:ん.　［うんうん.	**受け入れ**
57 JF6:	もし:,貸してもらえそうだったら　［:,(　　)って:.］	**依頼**
58 JF6:	［あ:,全然い(h)い(h)貸す(h)うんうん］　［うん.	**承諾**
59 JF5:	［↑え,↑本当に　［:.	**負担軽減**
	［なんか:,そ　［:な-	

60 JF6:	［う［ん.	**受け入れ**
61 JF6:	［いつだ-いつごろ,いつ　［だっけ.	**問題提起**
62 JF5:	［あ,来 s 週:　［末？　［(来週　)だけど:.　］	**解決案提示**
63 JF6:	［うん.　［あ:,大丈夫大丈夫うん.］	**同意**
64 JF5:	あ,ほんと［に:？　［そ:,なんか(.)まあ,(.)［無理だったら［ね:,いいな:［と思ってたん［だけど:.	**負担軽減**
65 JF6:	［うん.大丈［夫.　［そ:.　［う:ん.　［あ:ううん. ［ちょうど(.)使わず　［にまあ置いてるし.うんうんうん.	**承諾理由説明**
66 JF5:	［あ,ほんとに:.　もうありがとう.	**感謝**
67 JF6:	うん.	**受け入れ**
68 JF5:	じゃあ,それちょっと,　［お願いしても　［いいかな.	**再依頼（関係修復）**
69 JF6:	［うん.　［今度持ってくる.	**受け入れ**
70 JF5:	あ,よかった.	**感謝**

場面 2　JP9

01	JM1: 席,どうしよう.あそこでもいい？	**許可要求**
02	JM2: うん.全然全然全然.=	**許可**
03	JM2: =（歩く音）あ,ちょうど空いてるし	**情報提供**
04	JM1: 良かった.	**意見提示**
05	JM2: .h.h	**同意**
06	JM1: ［いやいや］	**意見提示**
07	JM2: ［.h.h.h　］	**同意**
08	JM1: 結構混んでんね,今日	**意見提示**
09	JM2: ね.=	**同意**
10	=＞みんな弁当,作ってめんどくさいかな＜　［　］でも,うまいですね,いや	**意見提示**
11	JM1: ［hhh　］	**笑い=同意**
12	結構食堂来てんるの？	**情報要求**
13	JM2: 食堂はね.来てる.=お弁当を作るって思うけども↑- ［なんかやっぱり］ね.来ちゃうから	**情報提供**
14	JM1: あ::　［はい,はい　］　まあまあ,結構安いし,	**理解**
15	JM2: そうだね.	**同意**
16	JM1: でまあまあうまいし,	**意見提示**
17	JM2: うん.そう.	**同意**
18	JM1: 昼はまあ多いかな（.）夜はま（0.1）家で［°す°る°ん°　］け°ど°	**情報提供**
19	JM2: ［あ,そうなんだ］	**理解**
20	JM1: 最近,どう？そっちの仕事は？結構忙しいなの？	**関連情報要求**
21	JM2: そうだな.この時期::いや,別かな,教えることも慣れてきたみたいだしー	**関連情報提供**
22	JM1: あ,そうなんだ.	**関連情報への理解**
23	JM2: ー移動も - 俺と関係ないことだったけど,なんか　［　］まあ,わりと簡単にやっているイメージ―は［（0.1）］あるんかな.	**関連情報提供**
24	JM1: ［うん］ ［あ,本当］	**関連情報への理解**
25	JM2: うん.	**関連情報への理解**
26	どう？そっちは？	**関連情報要求**
27	JM1: ああ,まあまあかな.まあ,ちょっとね.あのうー（.）4月か5月にちょっとね＞新入さんが入ってて,ちょっと忙しかったんだけど,［今ちょっと落ち］着いてきた＜	**関連情報提供**
28	JM2: ［はいはい　］ そうだね,そういう時期かもね.	**関連情報への評価**
29	JM1: うん,そうだね.	**関連情報への評価同意**
30	JM2: それはそうだ.h.h	**関連情報への評価同意**
31	JM1: （0.4）仕事と他さ,なんかこう趣味とかやってるの？［○○とか］	**関連情報要求**

32	JM2:	［いや, ］相変わらずでしょう.飲みに行ったりとか. ［ ］でも,平日は（0.1）飲みに行くとかあまりないーかな:::	関連情報提供
33	JM1:	［hhhh］ あ,そうなん？	関連情報への理解
34	JM2:	うん,家に帰ってまあ,ゆっくりテレビを見たりとかー	関連情報提供
35	JM1:	えっ,そうなんや	関連情報への理解
36	JM2:	日は::外出って言ってもドライブぐらいだから,そんなにとーとうでとうでしないかもしれないね.	関連情報への評価
37	JM1:	そうか.	関連情報への理解
38	JM2:	忙しいの？［ して］	関連情報要求
39	JM1:	［う:::ん］まあ,全然趣味:趣味じゃないんだけどー［ ］ちょっと英語を勉強しないとや［ばい］なって	関連情報提供
40	JM2:	［うん］ ［あら］	関連情報への理解
41	JM1:	結構,たまにさ:海外から電話がかかってくるじゃん.	関連情報提供
42	JM2:	はい,はい,	関連情報への理解
43	JM1:	いや,ちょっとー ［hhhh ］安心	関連情報提供
44	JM2:	［困るだよね.］ 信じま ［すって hhh ］	関連情報への評価
45	JM1:	［そうそう ］そう.=	関連情報への評価同意
46		=ちょっと英会話学校を始めましたさ	関連情報提供
47	JM2:	おっおっ.はい.はい.いいね.	関連情報への理解
48	JM1:	でも,結構もう,月謝末は安くないけど,結構まあ,楽しくて,先生めっちゃいい人で,	関連情報提供
49	JM2:	へっ	関連情報への理解
50	JM1:	うん,	関連情報への理解
51	JM2:	それはいいね	関連情報への評価
52	JM1:	でさ,やっぱ入ってから,まあ,そんなに経っていないんだけど:［（.）］スピーチコンテストがちょっと来月あるらしくて,	状況説明
53	JM2:	［うん］ まさか？	継続支持
54	JM1:	そう.h.h 出 ［ろ出ろと言ったからさ,］ ［あんまり話すのが得意じゃないけど,］	状況説明
55	JM2:	［hhhhhhhh ］すご［いな:::::::；なっているだね ］すごいね.	理解
56	JM2:	=もう原稿とか自分で考えてる:ん？	関連情報要求
57	JM1:	まあ,先生と相談しながら:だね	関連情報提供
58	JM2:	おっ,格好いいな	関連情報への評価
59	JM1:	でも,俺だめだ.はなす - はなすのは緊張しすぎるから	状況説明
60	JM2:	そうだね.結構いるんでしょう？スピーチの人	理解
61	JM1:	まあ,そうね.結構いるみたいね.	状況説明
62	JM2:	大変だ◦よ◦	理解
63	JM1:	まあ,家でもね ［練習 ］そうそう.ほら,今さ,スマートホンにさ,IC レコーダー機能があるじゃん	状況説明
64	JM2:	［練習してるの］ はいはいはい	継続支持
65	JM1:	僕は,撮りながらやっているんだ ［けど, ］やっぱさスピーチってさこうなんか身振り手振りとかさー ［それとも審査対象なってくるからさ	状況説明
66	JM2:	［あ,はいはい］ ああ,［ 英語でやるってなったら一見やらない［てならないと］するもんね.	理解
67	JM1:	［そうそう ］	理解
68	JM2:	（.）そうかそうか.	理解
69	JM1:	ビデオを撮りながら練習をしたいなあと思ってるんだけどさ,	状況説明
70	JM2:	おおお	継続支持
71	JM1:	スマートホンでこう立てー立てられないじゃん.こう分かる？	状況説明

72	JM2:	そうやんね.こぼっちゃってね.	**理解**
73	JM1:	そうそう.だから,ちょっとビデオカメラ:あったらいいなと思っているだけどさ,［　　］なんかさ,ビ［デオカメラさ,　］持って［いるね.	**状況説明**
74	JM2:	［うん］　　［おーはい,はい,　］　　［あるある	**理解**
75	JM1:	そういうのをとるのが好きだね	**状況確認要求**
76	JM2:	結構ね,いいやつがね,あるんだよね.	**状況確認**
77	JM1:	本当.	**理解**
78	JM1:	=なんかさ,いいやつだったら,借りるのはちょっと,申し訳ないんだけどさ,	**前置き**
79	JM2:	［うん］	**受け入れ**
80	JM1:	［ちょっと,スピーチコンテストがさ:,あと 2 週間くらいなんだけど:::ちょっと本番まであれをちょっと借りてもいいかな	**依頼**
81	JM2:	2 週間ぐらい.もうすぐ借りたい感じでしょう？	**（保留）状況詳細要求**
82	JM1:	まあ,できるだけ早いのほうがいいっちゃいいけど,	**状況詳細説明**
83	JM2:	そうやんね.	**理解**
84		その［（.）］さっきドライバーが撮ってきたじゃん.	**保留理由説明**
85	JM1:	［うん］　　あ:はいはい	**理解**
86	JM2:	それで,週末は使うかどうかが,友達がそのドライバーするんだけど　［:（.）　］分からないから,友達から聞いてみて,もし友達がいらないと言ったら,全然すぐ貸せるわ.	**保留理由説明**
87	JM1:	［そうなんだ.］ああ,そう.	**理解**
88	JM2:	たぶん大体だい - 大丈夫だと思うよ.貸せると思う.一回確認してみてもいい？	**条件緩和要求**
89	JM1:	ああ,オッケーオッケー.	**条件緩和**
90	JM2:	うん.だったらもん.だーそれかある.もうひとつあるかな.いいほうがいい？［どっちでもいい？］	**条件緩和要求**
91	JM1:	［いや,まあ,　］でも別に.うつりが,［見　］られるだけでいいや.	**条件緩和**
92	JM2:	［うん］	**理解**
93	JM2:	それじゃ,そのもう一つのほうが絶対貸せる.	**承諾**
94	JM1:	あ,本当？	**負担軽減**
95	JM2:	もし,良いので撮りたかったら,そっちも［日本製があるから,うん,連絡するわ.絶対貸せるわ.	**解決案申し出**
96	JM1:	［hhhh	**受け入れ**
97	JM1:	ううん.もう.相談してもらって	**感謝**
98	JM2:	そうしてあげるな	**受け入れ**
99	JM1:	やった.助かった.	**感謝**
100	JM2:	hhh 分かった.	**受け入れ**
101	JM2:	また連絡するわ.	**関係修復**
102	JM1:	はい.	**受け入れ**

場面 2　JP10

01	JM3:	(そうい)えばさ,　［　　］俺このあいだビデオカメラ買ったんだよ.	**所有申し出**
02	JM4:	［はい.］あ,ほんまに？	**受け入れ**
03	JM3:	うん.	**継続支持**
04	JM4:	どんなん買ったん.	**依頼対象の情報要求**
05	JM3:	.h あ:の:,なんか CM でやってるやつでさ:,	**依頼対象の情報提供**
06	JM4:	うん.	**理解**
07	JM3:	(0.6)結構いい感じなんだよ.	**依頼対象への評価**
08	JM4:	あ:い:ね:.	**依頼対象への評価**
09	JM3:	(0.7)そうそうそうそう.	**依頼対象への評価同意**
10	JM4:	え,それでなんか撮ったりすんの.	**依頼対象の情報要求**
11	JM3:	いや:まあ:さいき:ん-子どもできたし:、まあ-ね,大きくなってきたら撮ろうかな:と思うんだけ［ど.	**依頼対象の情報提供**

12 JM4: ［(なるほど)ね.そうかそうか.	**依頼対象への理解**
13 JM4: え,ちょ:さ,	**前置き**
14 JM4: 俺:今:,英会話教室通ってて,	**状況説明**
15 JM3: hそ(h):なの？	**理解**
16 JM4: うそうそうそう.で,>なん<来月スピーチコンテストがあるん(だよ).［ ］で,今一生懸命練習してんねんけど,ちょっとその様子を自分で撮って見たいなあと思ってて:,	**状況説明**
17 JM3: ［はあ.］ はあは［あはあ.	**理解**
18 JM4: ［でもし,あの:,使う予定がなかったら貸してほしいな:と思ってるねんけど:.=	**依頼**
19 JM3: =まあ,別に:それはいいけど.	**承諾**
20 JM4: ほんまに？	**負担軽減**
21 JM3: いつぐらい？	**問題提起**
22 JM4: .hえっとね:,とりあえず来週使いたいから:,	**解決案提示**
23 JM3: 来週:.	**同意**
24 JM4: それまで貸してもらえたら［な:と( )	**解決案提示**
25 JM3: ［ああ,オッケー. じゃあ明日持ってくるわ.	**同意**
26 JM4: あ,ホンマに？	**負担軽減**
27 JM3: うん.=	**受け入れ**
28 JM4: =ありがとう.	**感謝**
29 JM3: (あと)壊さないでね	**約束要求**
30 JM4: ¥壊(h)しはせ(h)えへんけど:.¥	**約束**
31 JM3: 壊したら弁償な:.	**約束要求**
32 JM4: h¥分かった分かった(h).¥	**約束**
33 JM3: お:.	**受け入れ**
34 JM4: ¥オッケーオッケー.¥	**受け入れ**
35 JM3: オッケーオッケー.	**受け入れ**
36 JM4: じゃ、(.)またよろしく.	**関係修復**
37 JM3: は::い.	**受け入れ**

場面 3　JP11

01 JF1: あ,こんにちは,［JF2 さ:ん.	**挨拶**
02 JF2: ［あ,こんにちは:.	**挨拶**
03 JF1: あ,ここ座ってもい:い？	**許可要求**
04 JF2: あ,どうぞ.	**許可**
05 JF1: ね:,家でパソコン使ってる？	**関連情報要求**
06 JF2: うん.(0.5)なんかね,最近すごく調子が悪くって:.	**関連情報提供**
07 JF1: ああ.	**関連情報への理解**
08 JF1: 私もおんなじなんだけど,それで,.hhまぁそろそろ買い換えたほうがいいかな:と思ってるんだけど.	**関連情報提供**
09 JF2: もう何年使ってるやつ？	**関連情報要求**
10 JF1: もうね,3年使ってる.	**関連情報提供**
11 JF2: ああ,そろそろかな［:::. ］	**関連情報への理解**
12 JF1: ［ねぇ:.］で,ちょっとお金も-ためてるんだけど,	**関連情報提供**
13 JF2: あ,すごいね::.	**関連情報への評価**
14 JF1: あ,いやあ,	**関連情報への評価同意**
15 JF1: =で,ちょっとお願いがあるんだけど:,	**前置き**
16 JF2: う:ん.	**受け入れ**
17 JF1: あ:のう,今(0.5)電気屋さんでバーゲンしてるのよね.［ほしいと思っているパソコン.	**状況説明**
18 JF2: ［うん. うん.	**理解**

19 JF1:	で,(1.0)でもちょっとそのためてるお金足りないので,	状況説明
20 JF2:	うん.	理解
21 JF1:	.h できたら,(1.5)貸してほしいんだけど,゜お金゜.	依頼
22 JF2:	え::いくらぐらい(.)かな？	状況詳細要求
23 JF1:	えっとね:,一万円:なんだけど,	状況詳細説明
24 JF2:	(0.7)う:［:ん.	理解
25 JF1:	［給料が出たら返せると思うんだけど.	約束
26 JF2:	だよね.	受け入れ
27 JF2:	私も:,給料前だからちょっと今>厳し［いん::だけど:.<］ ［゜う:ん.゜	拒否理由説明
28 JF1:	［あ:そ:そうだよ,］そう ［だよね:.	理解
29 JF1:	うーん,じゃ:,やっぱり::もうちょっと我慢するかな.	負担軽減
30 JF2:	う:［:ん. ］	受け入れ
31 JF1:	［う:ん.］	受け入れ
32 JF2:	(1.0)使えそう？大丈夫？	負担軽減
33 JF1:	.h ううん,まだ(.)使えないっていうわけじゃないんだけど,	負担軽減
34 JF2:	う:ん.	同意
35 JF1:	ちょっと調子が悪いから,まあ:,安いうちに買おうかな,(0.5)と,ちょっと思ったんだけど.ん:,	負担軽減
36 JF2:	ごめんなさい..h=	謝罪
37 JF2:	=またあの私も買おうと思ってる［:から,一緒に探しに行こう？	代案提示
38 JF1:	［うん. あ,いいね.	同意
39 JF2:	うん.また,バーゲンも,また［あるだろうしね.	代案提示
40 JF1:	［うん.	同意
41 JF1:	ネットで探してもいいのがある［かも. ］ま,探して ［みましょ！	代案提示
42 JF2:	［ああ,なるほどね.］ ［はい.	同意
43 JF1:	［じゃ,ごめんね.	謝罪
44 JF2:	［(に:),ごめんなさい.こちらこ ［そ.	謝罪

場面 3　JP12

01 JF3:	JF4 さ ［:ん.	前置き
02 JF4:	［はーい, ［な:に？	受け入れ
03 JF3:	［ちょっとお願いがある ［ねんけど:,	前置き
04 JF4:	［h な(h)に(h)？ど(h)し［た(h)(ん)？	受け入れ
05 JF3:	［今日ね,［ ］電気屋さんのチラシ見てたら,	状況説明
06 JF4:	［うん.］ うんうん.	理解
07 JF3:	私が買おうと思ってたノートパソコンが,	状況説明
08 JF4:	うん.	理解
09 JF3:	セールになってて,	状況説明
10 JF4:	う:［:ん？	理解
11 JF3:	［で私今お金そのためにすごい貯金してて,	状況説明
12 JF4:	うん.	理解
13 JF3:	で,(0.6)今日金額ぱっと見たら,	状況説明
14 JF4:	うん.	理解
15 JF3:	.h(0.6)私が貯めてるお金プラス１万円で買えるねんやんか:.	状況説明
16 JF4:	(0.5)そ(h)う［なんや(h).	理解
17 JF3:	［ほんで,もう今日やねん,今日.	状況説明
18 JF4:	うん,［今日-今日限り］なん？	確認要求
19 JF3:	［今日やから- ］	確認
20	そうやねん,［今日のセールで, ［今日の５時までっていう［セールだから, ［もうそうそうそう.もう急いで行かな-も［仕事終わったらすぐ行かなあかんねんけど:,	状況説明

21 JF4:	［うん. う ［ん. ［そ hhh 時間まで［限定. ［う:ん.	理解
22 JF3:	<゜すんませんけど,>	前置き
23 JF3:	一万円貸し［てくれへんかな:.゜	依頼
24 JF4:	［h 今日？	状況詳細要求
25 JF3:	今日.	状況詳細説明
26 JF4:	今？	状況詳細要求
27 JF3:	↑うん.	状況詳細説明
28 JF4:	［hh［hhhh］	理解
29 JF3:	［hhhh］.h 今日のセールやねん.今日買わんかった［らもうたぶん.h あと 3 万円ぐらい上がっちゃう］［から,もうたぶん］またね:,［再来月-ん:もう［ちょっと後になる゜かも(しれんねん).゜	状況詳細説明
30 JF4:	［.h hhhhhhhhhhhhhhhhhh ］［.h hhhhh ］ ［う:ん. ［あ::,そんなに厳しいんや.	理解
31 JF3:	゜うーん゜,いや,すごい頑張って貯めてん.［ ］頑張って貯めてんけど,	状況詳細説明
32 JF4:	［うん.］ うん.	理解
33 JF3:	゜今日のセールやったら安いね［ん.だ:貸してくれへん］かな.゜	状況詳細説明
34 JF4:	［う::ん,そっか::. ］	承諾理由説明
	う:んと:,そうやね:.(0.7)お財布の中に一万円入ってる(h)か(h)な(h)［hhhhhhhhh	
35 JF3:	［hhhh 入ってたらでいいよ.	負担軽減
	［あ,無理じゃ,無理やったらいいけど.	
36 JF4:	［う:ん. う［:ん.	受け入れ
37 JF3:	［は-もし入ってたら貸してくれへんかな:.	再依頼
38 JF4:	ちょ-ちょっと待ってな:.［hhh ］(2.5)゜う:::うん゜,いいよ.大丈夫.	承諾
39 JF3:	［hhhh］	感謝
	↑あ↑り↑が↑［と:: ［これでノートパソコン買えます.	
40 JF4:	［hhhh［h 良か(h)ったね(h).［hhh ］	受け入れ
41 JF3:	［はい］	約束
	,銀行に行ってまた返すから.［ふふふ.すぐ［返します.	
42 JF4:	［うん.	受け入れ
43 JF4:	［え, いーいつかえして¥もらえる？¥	約束要求
44 JF3:	#そやな:. え:っと［:.# ］え:っと, 次の給料日.［hhhhh	約束
45 JF4:	［うん ］ ［↑え:::. hhh まじで？hh	受け入れ
	［hhhhhh ］. hh hhhh［. hh	
46 JF3:	［お(h)ね(h)が(h)い(h) ］ ［. hh¥ということで. ¥	再依頼
47 JF4:	う:ん,まあまあまあ,私はうん,あの:(0.8)大丈夫.ちょっと今月余裕あるから.	承諾理由説明
48 JF3:	゜本当？ありがとう.	感謝
49 JF3:	お願いします.゜	再依頼（関係修復）
50 JF4:	は:い.	受け入れ
51 JF3:	(0.5)゜ありがとうございます.゜	感謝
52 JF4:	いいえ.この,この,(1.2)何-<何倍返しで>してもらえるんかな,このお礼は.	（関係修復）
53 JF3:	う:::ん,(0.5)考えておきます.hh［hh	受け入れ
54 JF4:	［hhhh	笑い

場面 3　JP13

01 JF5:	あ,疲れた.hh	意見提示
02 JF6:	う:ん.	同意
03 JF5:	ね［hh ［う:ん.	同意
04 JF6:	［ね:本当ね. ［もうおなかもぺこぺこでね.［hhhh	意見提示
05 JF5:	［hhhh	同意
06	ああ,(0.7)仕事は［どう？ ［楽しい？ ］	関連情報要求
07 JF6:	［゜う:ん.゜ ［あ:: ］,そうね:［:. まあまあかな.	関連情報提供

08 JF5:	［うん.	継続支持
09 JF6:	［最近は,う::ん,だいぶね.(0.7)でも結［構きついかも.	情報提供
10 JF5:	［う:ん. ［゜そっかそっか.゜ う:ん.=	理解
11 JF6:	=え,どう？そっちは.	関連情報要求
12 JF5:	まあまあ,う:ん.	関連情報提供
13 JF6:	う::ん.	継続支持
14 JF5:	(0. 7)まあ hh ［hh ］ ［¥まあまあ¥hh ］	関連情報提供
15 JF6:	［まあまあ］って［いう¥感じだよ］ね:. ¥結構しんどいことも ［ね:. 多いしね:］.	関連情報への評価
16 JF5:	［そう,う::ん. ］［まあでも,うん.	関連情報への評価同意
17 JF6:	［う:ん. (0.5)う::ん.	関連情報へ評価同意
18 JF5:	働き出してやっと,(.)［ね.お金をもらえるようになった(h)［し(h)hh	関連情報提供
19 JF6:	［う:ん. ［そうだよね h.	関連情報への理解
20 JF5:	うん.	関連情報への理解
21 JF6:	まあ確かに,［ほんと.］それだけ唯一の［hhhh ［良かったこと［かな:って. ［うんうん.］［思うね:. ］［う:ん.］	関連情報への評価
22 JF5:	［うん. ］ ［そうそうそうそう.大変［だけど. ［うん. ［う:ん. ］［いいかな(:と)思って.］［う:ん.］	関連情報へ評価同意
23 JF5:	最近ちょっとずつ貯金も始めて.	関連情報提供
24 JF6:	あ,そうなん［だ.	関連情報への理解
25 JF5:	［そうなの.［う:ん.］ちょっと買いたいものがあっ［て,	関連情報提供
26 JF6:	［お::. ］ ［うんうんうんうんうん.	関連情報への理解
27 JF6:	(.)へっ,何［何？	関連情報要求
28 JF5:	［>なんか<,パソコンを買おう-買おうかなと思って.ず:っと［もう長く使ってるやつがあるけど［:、うん. ］だいぶ古くなってきた［し:. ［うん.買おうかな::と思って.［ ］ちょっと,［ちょっとずつちょっとずつ］貯めてて.	関連情報提供
29 JF6:	［うんうん. ［お:お:お:うん.］ あ: ［そっかそっかそっ［か. ［あ. ］ ［なるほどね:. ］	関連情報への理解
30	偉いなあ［:. ［そうなんだ.］	関連情報への評価
31 JF5:	［うん.hh［h.h ］=	関連情報への評価同意
32	=¥でもちょっとずつだからそんなに貯まんないけど:. ¥	関連情報提供
33 JF6:	hhh［h.hh そっか. ［. h¥そんなにはあれ［なんよね. ¥	関連情報への評価
34 JF5:	［hhh ［そうそうそうそう. ［うんうんうん.	関連情報への評価同意
35 JF6:	まあね,まだ入ったばっかり［だしね:.］ ［う:ん. そう［だよね:. ］	関連情報への理解
36 JF5:	［そう. ］う ［:ん. ［゜うんう:ん.゜］	関連情報への理解
37 JF6:	(0.8)そう,でちょうど電気屋さんに,	状況説明
38 JF5:	(0.4)う ［:ん.	継続支持
39	［先週末行ってきて:, ［ ［見たら結構(.)なんか思ったより最近のパソコン安いみたいで ［:そうな［の.［うん.なんかもっと時間かかるかな:と思ってたけど,［あ,もしか(h)したらもうす［ぐ買えるかも:ん(0.5)［と思って:, ［うん. ［( ) ［よかった. ］［うんうん.	状況説明
40 JF6:	［うんうん［うん. あ:,そうなんだ ［:. ［へ:［:. ［うん. ［うん. ［あ:,本 ［当に.(0.7)［よかったじゃん.［( ) ］［(うんうん.) へ:［:.	理解
41 JF5:	［買おうかな::と［思いながら.	状況説明
42 JF6:	［お::. うん.=	理解
43 JF5:	=でも,［ ］なんかそ n-ちょうどバーゲン(.)やっているみたいで［:,でバーゲン ］中は, ［安いですよ:ってゆってくれ-て ［:. ［であ,kそうか,だったら足りるか,もうちょっと頑張ったら足りるかな:. ［来月゜(ぐらいまでだったら)゜足りるかな:と思ってたら:,	状況説明

44 JF6:	［うん.］ ［(うんうんうん.)］ ［うん. ［あ:あ:あ:あ［あ:あ:. ［あ:は:は:は:は:. う:ん.	理解
45 JF5:	そのバーゲンがちょうど［ ］−もうすぐ¥今(h)週(h)末(h)で終わるらしくて:,¥	状況説明
46 JF6:	［うん.］ え:: hh［hhhhh	理解
47 JF5:	［¥そ(h)う,どうし(h)よ(h)う(h)と［思って,¥−ちょうどほしいやつだし［:, ［これぐらいの機能だったらまあいいかな:と思っ ［てたんだけど, ［バーゲン−越したら(0.9)ちょっと高くなるからどうしよ ［うかな:と思いながら:.］ ［そ:う.	状況説明
48 JF6:	［¥わ::.¥ ［うんう ん［うん. ［うんうん. ［゜う::ん.゜ ［あ:::.結構 ］ね.確かにね: ［::. 時期でだいぶ違 ［うもんね:.］	理解
49 JF5:	［う:んう:ん.］	理解
50 JF6:	(0.6)わ:,もったいないかも［ね.それでね.］ =あ［::hhhh ［.hh え:::, ］そっ［か::.	理解
51 JF5:	［そう.どうー］どう s−したらいいかな. = ［¥ど(h)うしたら(いいかな).¥［.hh ¥ど(h)うした(h)らいいかな(っと).¥］.hh［う(h)ん.	状況説明
52 JF6:	え,あといくらぐらい ［足りないの？	状況説明要求
53 JF5:	［あっといっち万(0.5)ぐらい.	状況説明
54	あ,［一万か:.	理解
55	［一万−う:ん,一万円でちょうど ［゜足りるかな:と思ってて,そ:. ［う:ん.゜= ［どう−.hどうしようか ［なあと思いながらもう今週末だし ［な:h ¥とお(h)も(h)¥.hh［と思いながら.う: ［:ん.	状況説明
56 JF6:	［あ,゜そうなんだ:.゜ ［え::: ［:. ［あ::. ［あ::hhh. hh ［゜¥そっか:.¥ ［゜そっ゜か:.	理解
57 JF5:	そう.買おっかな:.買お−ううん,でも ［な:.どうしよっかな.	状況説明
58 JF6:	［う::ん.	理解
59 JF5:	でも-でも-［ ］再来週給料日(0.5)だよ［ね. ［ね.だよね. ［それが入ったら足りそう］なんだけ［ど:..h［h ［そう>そうそうそうそうそうそう<.うん.	状況説明
60 JF6:	［うん.］ ［あっ.そう［だね.そうだ, ［もうすぐ給料日-う:ん.］ ［う:ん. ［あ,今月［結構:もう,やばそうな ［んだ.	理解
61 JF5:	［しかもバーゲンが今¥週(h)末(h)なの ［よ.¥ ［だから,う:ん.−	状況説明
62 JF6:	［あ(h)h.h あ ［:まじか:.	理解
63 JF5:	［もし:,もし¥あれだ(h)ったら¥, ［ ］［その足りない分−貸して ［もらってもい ［い？	依頼
64 JF6:	［え: ［う:ん.］［あっ.(0.6)いいよ.いいよいい ［うん.うん. ［いいよいいよ.	承諾
65 JF5:	あの再来週(.)お給料［が入ったら,すぐ−¥すぐ返(h)［すか(h)ら. すぐ返(h)すから.¥］	約束
66 JF6:	［あ,>全然全然全然.<うん. ［hhhh ］ .hh ［オッケーオッケー.］	受け入れ
67 JF5:	［うんうん. ］ ［本当に？	負担軽減
68 JF6:	［全然大丈夫だよ.	受け入れ
69 JF5:	［ごめんね.［本当に(.)ちょっと,ちょうどほしいや(h)つ(h)が(h).=	謝罪
70 JF6:	［うん. ［う:ん.	受け入れ
71 JF6:	=¥あ,オッケ(h)ー.¥ ［hhh それでも ［買わないともったいないし.	負担軽減
72 JF5:	［hhh ［申し−申し訳ない.本当に.	謝罪

73 JF6: う:うん. ［( ) ［は:い.	**受け入れ**
74 JF5: ［( ) ［ごめんなさい.	**謝罪**
75 JF6: うんうん.全然.	**受け入れ**
76 JF6: じゃ,(0.5)あとで渡す, ［それ.	**解決案申し出**
77 JF5: ［うん,ありがとう.	**感謝**
78 JF6: ［(う:ん.)	**受け入れ**
79 JF5: ［( )	

場面 3　JP14

01 JM1: あ,ここって？	**許可要求**
02 JM2: ああ,いいよいいよ.全然いいよ.	**許可**
03 JM1: あ,ありがとう.	**感謝**
04 JM2: (2.0)え:::.(0.8)えっ,何にしたの？飯.	**情報要求**
05 JM1: 俺？（1.8）味噌汁とおにぎり.	**関連情報提供**
06 JM2: ま(h)じ(h)か.お金ないの,今.	**冗談**
07 JM1: ↑ないってわけじゃ(h)な(h)いけど:,	**関連情報提供**
08 JM2: あ,そうか今［貯金してるとか言ってたもんね:.］	**関連情報への理解**
09 JM1: ［ほら,そうそうそうそう ］そうそう.	**関連情報への理解**
10 その,［なに:？やっぱりマックが:,	**関連情報提供**
11 JM2: ［そっか:. あ:,ゆってたね, ［パソコン買いたいん ［だっけ.］	**関連情報への理解**
12 JM1: ［ほしい(んすよ). ［でほら ］,(0.7)今年から部署も変わって,なんかすげ:(.)プレゼンしなきゃいけなく［(なったでしょ？)で:,］	**関連情報提供**
13 JM2: ［あ:,はいはい ］はいはい.	**関連情報への理解**
14 JM1: それで,やっぱそういう何？(0.4)まあ,(0.7)パワーポイントとか ［他の:( ) ］すごく充実してるっていうので,まソフトもそうだし,［マック.］.hh にし-(1.0)しようかなというこ［に,( )］してるですよね:.	**関連情報提供**
15 JM2: ［はいはいはい.］ ［うん. ］ ［あ,そうなんだ.］	**関連情報への理解**
16 (0.8)えっ,(0.8)何,一番新しいのを買いて:の？	**関連情報要求**
17 JM1: もちろん.	**関連情報提供**
18 JM2: あ::そうなんだ.え一番新しいのがいくらくらいすんの？	**関連情報要求**
19 JM1: でもね,今ね,じゅう::５,６万 ［かな:. ［でも,なん今（1.2）.h なんかフェアやってて:,なんか-=	**関連情報提供**
20 JM2: ［あ,まじで.そん［なするんだ. =へ:.=	**関連情報への理解**
21 JM1: =あの::,(0.7)アップルができ-あのう:,その:,心斎橋できて何年みたいな感じの,［( )］フェアをやってて,	**関連情報提供**
22 JM2: ［へ:,そうなんだ］ へ::.	**関連情報への評価**
23 JM1: (0.6)で:,結構-結構ね,2,3 万かな？安く［なる:-	**関連情報提供**
24 JM2: ［あっ,あ-そんな安くなんだ.あ,［す:げ:.	**関連情報への評価**
25 JM1: ［ていうのをやってて:,s行けるかなと.それが:,	**関連情報提供**
26 JM2: うん.	**関連情報への理解**
27 JM1: (2.8)今月？	**関連情報確認要求**
28 JM2: うんうん.	**関連情報確認**
29 JM1: 末までとかで:,	**関連情報確認要求**
30 JM2: あ,［そうなんだ.	**関連情報への理解**
31 JM1: ［そうそうそうそう.	**関連情報への理解**
32 JM2: （2.0）あ,期間限定［(だよね) ］	**関連情報への理解**
33 JM1: ［そ期間限定>だ］から<,来月なった［ら:,3 万ぐらい高くなっちゃう［( ), ］今月どうしようもね,	**状況説明**

34	JM2:	［あるね,そういうの.	理解
		［ああ,そうなんだ.］ うん.	
35	JM1:	(1.0)買いたいんだけども,［それを ］(0.8)知らずに貯めたの俺は.	状況説明
36	JM2:	［はい,はい］ あ::,	理解
		［セールがあるっていうことよね？はいはいはいはいはい［(はい).	
37	JM1:	［分かる分かる分かる分かる？そうそうそうそう. ［だから,.h 今月分の貯金はもうできないわけよ.(0.7)ゆったら.	状況説明
38	JM2:	う:ん,そうだよね.［そうだよ［ね.	理解
39	JM1:	［うん. ［でも,(1.4)セールも(0.5)終わってしまう.	状況説明
40	JM2:	う:［ん.	理解
41	JM1:	［で来月 2,3 万高くなる.	状況説明
42	JM2:	あ:,う:ん.	理解
43	JM1:	(0.9)で果たしていくら足りないか.	状況説明
44	JM2:	う:ん.	理解
45	JM1:	(1.2)一万円足りないの.	状況説明
46	JM2:	(0.6)へ-あ:,そう ［なんだ.	理解
47	JM1:	［言ってる意味分かるでしょう？	状況説明
48	JM2:	あ-ぎりぎりだ ［ね.けっこうね. ［う:ん］	理解
49	JM1:	［そうそうそう.だから ［:, ］(1.5)この 1 万円を逃して,	状況説明
50	JM2:	うん.	理解
51	JM1:	(1.2)3 万 4 万高くなったやつを買うよりも:,	状況説明
52	JM2:	うん.	理解
53	JM1:	絶対今買いたいじゃん？	状況説明
54	JM2:	あ、そうだね.＝	理解
55	JM1:	＝うん.(1.0)>という<ことで,	状況説明
56	JM2:	うん.	理解
57	JM1:	1 万円探してんだよね,今.	状況説明
58	JM2:	［hhhh］てこと［て hh［hhhhhhhh ］	理解
58	JM1:	［hhhh］.hh ［hhh ［一万円探してるんだけど,］	状況説明
60	JM2:	お(h), ¥そうなんだ.¥	理解
61	JM1:	(1.0)見つからなくて［やっぱり.hh］	状況説明
62	JM2:	［hhh ］.h 今けっこうさ,審査とかも厳しいもん	理解
		［ね.あのう:, ［ローンとかね.	
63	JM1:	［そうそうそう,そんなに借り ［る-なか:っといって変なとこから借りたく ［ないから:,	状況説明
64	JM2:	［hhh	理解
65	JM1:	ましてや:,親にも頼めないから ［:,	状況説明
66	JM2:	［そうだね.う:ん	理解
67	JM1:	(0.8)頼るところは持つべきものでは:？	状況説明
68	JM2:	hhh［h	理解
69	JM1:	［友達だということで:.	状況説明
70	JM2:	［おう.	受け入れ
71	JM1:	［>別に<そのためだけに呼んだんじゃ ［(ないからね).	前置き
72	JM2:	［あ::hh 分か(h)るよ(h),全然.	受け入れ
73	JM1:	もしもし持ってたら:, ［ ］(1.3)その:,資金援助してくれないかなと ［思って.貸して(.)くれ ［ないかなと(思って).>でも,<	依頼
74	JM2:	［う:ん.］ ［hh	保留
		［あ:,そうなんだ..	
75	JM1:	(0.8)今,さっきも言ったよね.［ ］.h 来月は,［ ］(0.5)なったら 2,3 万円高くなると.	状況詳細説明

76	JM2:	［うん. ］ ［うん.］ う:ん.	理解
77	JM1:	でも,俺は,そのこの-バーゲンを知らず貯めてたから ［:,来月の分の貯金は俺あるんだよ。意味分かる？来月は絶対貯めれるの.	状況詳細説明
78	JM2:	［う:ん. ああ,うんうん,分かる分かる.うん.	理解
79	JM1:	(0.5)だ:さ,一万差し引いても,2,3 万は（1.2）プラスが出るわけ.	状況詳細説明
80	JM2:	う:ん.	理解
81	JM1:	>ということは<確実に返せるし,	約束
82	JM2:	う:ん.	受け入れ
83	JM1:	>その<貯金してた分で ［:,なんかこう,楽しいことができるんじゃないかみたいな.	約束
84	JM2:	［う:ん. なるほど［ね..	受け入れ
85	JM1:	［>別に<取引してるわけじゃない ［(けど:,)	約束
86	JM2:	［hhh う:ん.	受け入れ
87	JM1:	安心して貸し-なん-なん-わ-言いたいこと分かる？=	約束
88	JM2	=hh 分(h)か(h)る, ［分(h)か(h)るよ. ¥分かる分かる. ¥お:,分かる分かる.	受け入れ
89	JM1:	［hhhh そだからもしよかったら:,	再依頼
90	JM2:	うん.	受け入れ
91	JM1:	かし-,今-も今すぐにでも駆け込み ［たいぐらいだから ［:,	再依頼
92	JM2:	［うん. ［あ(h),ほんと(h).	受け入れ
93	JM1:	.hh できれば持ってたらあれかな:と ［思ったんだけど］いけ［る:-	再依頼
94	JM2:	［そっか:. ］ ［ま確かにね,こ:,在庫とかも限り ［あるかもしんないしね:.］	承諾理由説明
95	JM1:	［そうそうそうそう. ］	理解
96	JM2:	.hh 一万あったかな.(3.0)ま俺最近ちょっとね忙しくて金使う機会ないか ［ら:, ］そんなにはまあ:,	承諾理由説明
97	JM1:	［まじで？］=	負担軽減
98	JM1:	=° ありがとう:::.°	感謝
99	JM2:	て-てないと思う.	受け入れ
100	JM2:	(1.0)一万-一万円だよね？	状況詳細要求
101	JM1:	ピ-ポッキリ.	状況詳細説明
102	JM2:	.hh あ:一万円ぐらい-(0.7)一万円>ぐらい<だったらま大丈夫かな.	承諾
103	JM1:	い::や,<助かっ ［た::.>	感謝
104	JM2:	［え次の給料日までだって,え,2 週間ぐらいでしょう.［ ］(0.8)あれだったら, ［( )］	約束要求
105	JM1:	［うん. ］ ［( )］自動的にその,貯金口座に 2,3 万円 ［( )てなってるから:	約束
106	JM2:	［hhhh うん.	受け入れ
107	JM1:	そっからまた,ペッと ［ペッとやるから:,］ ［うん.	約束
108	JM2:	［あ:hhh ］オッケーオッケーオッケー ［オッケー.あ,いいよ全然.	受け入れ
109	JM1:	うん.じゃ,それだったら,せっかくだ ［し, ［買って:,］(0.8)給料入ったら飲みに行こう.	感謝
110	JM2:	［おん.いいよいい ［よ.は:い.］お:.	受け入れ
111	JM1:	ありがとう.助かる ［わ.	感謝
112	JM2:	［いいよ.	受け入れ
113	JM1:	絶対返すから.	再約束
114	JM2:	お:オッケーオッケー.	受け入れ

場面 3　JP15

01 JM3: いや::ちょっとさ［:::］昼食の席で、申し訳ないんだけどさ,(.)お願いがあるんだよ！	**前置き**
02 JM4: ［うん］ どうしたん？	**受け入れ**
03 JM3: 前からさ,ノートパソコンを買いたいみたいなあってゆってたじゃん	**状況説明**
04 JM4: ゆってたゆってた.	**理解**
05 JM3: それに向けてずっと貯金::してたんだけど,［　］今なら［(.)］安く買えるだよーセールみたい°な°の°　［で°　＝そうそうそ　［う　］	**状況説明**
06 JM4: ［うん］　［うん］ ［あ:::それもね、時限も時限だし°＝　［うん］	**理解**
07 JM3: ＝でも:::それを買うのに一万足らんなくてさ:	**状況説明**
08 JM4: あ↑なるほど°ね°.	**理解**
09 JM3: 同僚にこんな願いするのがすげー恥ずかしいんだけど　［:　］	**前置き**
10 JM4: ［うん］	**受け入れ**
11 JM3: 一万貸してくれないかな::	**依頼**
12 JM4: 一万円°か°..h［.h	**保留**
13 JM3: ［来月絶対返すからさ［::	**約束**
14 JM4: ［はい］.hh一万円なあ.別に、え--ええねんけど,	**承諾**
15 JM3: えっ、何何ですか。＞貸してって＜	**軽減負担**
16 JM3: あのう::本来だと、20 万円ぐらいのやつが 10 万--15 万ぐらいになるよね.（0.3）そう ［そうそう	**状況詳細説明**
17 JM4: ［まあ,確かにな.だって 5 万°安°く°	**理解**
18 JM3: そうそうそう.そうなんだよ.	**理解**
19 JM4: 別に↑::ええねんけど（.）返すやん？	**約束要求**
20 JM3: 絶対返すよ.給料が入ったらすぐ返すよ.	**約束**
21 JM4: うん,よろしくために（0.3）	**受け入れ**
22 JM3: ありがとう	**感謝**

巻末資料４　ベトナム語母語話者によるロールプレイの文字化資料

場面１　VN1

01 VF1: Ơi:, tới lâu chưa?[14]	あ、待たせた？	**情報要求＝挨拶**
02 VF2: (0.4)Mới tới.	来たばかりだよ。	**情報提供＝挨拶**
03 VF1: À: ↓	そっか。	**理解**
04 =(.) đang đọc sách à. A, sách chi đó rửa? Mở ra cái bìa xem coi nà.	本読んでるの？あ、何の本？表紙見せてよ。	**依頼対象の情報要求**
05 VF2: (2.5)Nè.	ほら、見て	**依頼対象の情報提供**
06 Làm cái gì mà tới trễ dữ dzậy.	何でこんなに遅くなったの？	**非難**
07 VF1: Đi thẳng đường mà bị lủng lốp::bơ, phải đi vá::, chừ tới muộn	来る途中でパンクしちゃってて、直してもらってたら、遅くなっちゃった。	**非難回避**
08 VF2: Ít hên lắm hỉ ?	すっごいラッキーだったね。	**冗談**
09 VF1: Cái số tau hắn mạt rứa rồi mi:::::↑[15]	私の人生はいつも運が悪いよ！	**受け入れ**
10 VF1: (4.0)Ê, cái quyển X ni::hhh ta định ¥ mua ¥ ở nhà sách mấy lần rồi mà tau ¥ tiếc ¥ tiền, không mua đó↑mi↑.	あら、その『X』を本屋で何度か買おうかと思ったけど、ちょっとお金がもったいないかなと思って、結局買わなかったのよ。	**状況説明**
11 VF2: Cái ni cũng:::cũng::bạn#ta#tặng đây chứ có phải tau mua mô.	これ、実は私が買ったものじゃなくて彼氏から貰ったの。	**依頼対象の情報提供**
12 VF1: (0.2)Thấy:quyển Y với quyển:trước nữa hắn cũng hay.	『Y』の本もその前のやつも結構面白かったよ。	**依頼対象への評価**
13 Quyển↑ni↑được không↑ biết↑.	これはどうかなあ…	**依頼対象への評価要求**
14 VF2: Cũng được được.Nhưng mà::Đọc hơi::đọc thấy:: cái tình tiết trong:mấy cái truyện hắn::giống nhau, với lại xây dựng::diễn viên::nó cũng hơi na ná nhau.	まあまあ。でも、読んでみるとどの本でも話の展開がかなり一緒で、それに、人物作りも大体同じだなあ。	**依頼対象への評価**
15 VF1: Chắc cũng::nhân vật chính hắn:::cũng buồn: rứa↑ chứ↑chi?	主人公が悲しい人生を送ってることとかも…	**依頼対象への評価**
16 VF2: Đại loại là↓dzậy↓.	そうだよ。	**依頼対象への評価同意**
17 VF1: Chừ mi đọc <ngang mô rồi?>	どの辺まで読んでいるの？	**状況確認要求**
18 VF2: Mới↑đọc tới::đoạn:giữa giữa.	ほぼ真ん中まで。	**状況確認**
19 VF1: Hừm.(2.0)	うーん。	**理解**
20 VF1: (2.0)Ê, khi mô mi đọc xong á↑mi cho tau mượn được không?	ねえねえ、読み終わったら貸してもらってもいい？	**依頼**
21 VF2: Không!	いやだ。	**拒否**
22 VF1: Vì rã::ng↑ rứa↑mi?	何で？	**拒否理由要求**
23 VF2: Hhhhh	笑い	**拒否理由説明**
24 VF1: Keo kệt. Tởm.=	ケチだな。	**非難**
25 VF1: =Thì mi↑đọc↑xong đi rồi mi↑cho↑tau↑ mượn↑ .	読み終わってから貸してくれてもいいのに。	**再依頼**
26 VF2: Ừ	はい。	**承諾**
27 VF1: ↓Khi↓mô--Cỡ khoảng::khi mô mi đọc xong↓tau sang nhà mi lấy↑	いつ？読み終わったらうちまで取りに行く。	**問題提起**
28 VF2: (0.3)Ừ:::, chắc↑cũng↓ phải↑tuần sau.	うん、来週ぐらいかもしれない。	**解決案提示**
29 VF1: ↓Ừ↓	うん。	**同意**
30 VF1: =Mi vẫn ở chỗ cũ đúng không?	まだ前のアパートに住んでるよね？	**問題提起**
32 VF2: [Ừ	うん。	**同意**
31 VF1: = [Ừ:::: Rứa có chi vài bữa tơ- tơ sang thì tau gọi điện trước hỉ.	それじゃ、行く前に前もって電話をかけるね。	**解決案提示**
32 VF2: Ừ	うん	**同意**

[14] 01VF1: Ơi, tới lâu chưa? 直訳：おい、だいぶ前着いた？

[15] 09VF1 解釈：“số”「運」、“mạt”「末」、ここで末運と解釈できる。末運とは、すえの運・すえの運命のことである。

賭け事やギャンブルなどで、引き続き運が悪く、運が良いことに全く遭わないことを表す。

場面 1　VN2

01 VF3: Ơ, chào VF4.	VF4 さん、こんばんは。	**挨拶**
02 VF3: Xin lỗi nghe đến muộn↑tý↑. Tại ngày ni nhiều việc↑quá↑nên đến muộn↑tý↑.	（ちょっと）遅くなってすみません。仕事が多くてちょっと遅くなっちゃった。	**謝罪**
03 VF4: Lâu lắm mới gặp cậu::.	お久しぶり。	**受け入れ＝挨拶**
04 VF3: Ờ, gọi cái chi rồi?	うん。何を注文した？	**情報要求**
05 VF4: Nước dừa.	ココナッツジュース	**情報提供**
06 VF3: À, rứa thôi mình gọi yaourt đu đủ.	それなら、パパイヤラッシーにする。	**情報提供**
07 VF3: = Ủa, mà đang đọc quyển chi↑hay↑rứa? Quyển chi mà↑nhìn↑đẹp↑rứa?	あら、何の本を読んでいるの？面白そう…表紙のデザインが良いね。	**依頼対象の情報要求**
08 VF4: À, cuốn ni là::cuốn tiểu thuyết mới: mua↓à↓mà↓.	あ、これは買ったばかりの小説だよ。	**依頼対象の情報提供**
09 VF3: Nhìn cái đề hấp dẫn↑rứa↑.	タイトルから面白そうだね。	**依頼対象への評価**
10 VF4: ¥Cậu¥đọc cuốn này chưa?	もう読んだ？	**依頼対象の情報要求**
11 VF3: Ấm ¥ đầu ¥. [16] hhhh Đọc rồi thì kêu ¥ thấy ¥ hấp ¥ dẫn↑làm↑chi↑. [17]	熱とかあるの？読み終わったら聞く必要ないじゃない？	**非難＝依頼対象の情報提供**
12 VF3: = Nội dung về↑cái↑chi rứa?	何について書いてあるの。	**依頼対象の情報要求**
13 VF4: À:::, tiểu thuyết về:: chuyện:: (.)tình lãng mạn	うーん。ロマンチックな恋愛小説だよ。	**依頼対象の情報提供**
14 VF3: Ô cha↑. Đúng↑gu↑mình↑luôn↑. hhhh.	へーそう。ちょうど読みたいジャンル。	**依頼対象への評価**
15 VF3: = Đọc¥đến¥mô¥ rồi?	どこまで読んでいる？	**状況確認要求**
16 VF3: = Đọc xong cho mình mượn↑ đi↑.	読み終わったら貸してね。	**依頼**
17 VF3: = Tớ đọc nhanh lắm, ngày là xong thôi.	読むのが早いタイプだから一日で読みきれるよ。	**約束**
18 VF4: Ghê↑ rứa↑.[hhhhhh hhh] [hhhhhh	すごい。本当？	**（保留）約束同意**
19 VF3: [Ờ̀i, bởi rứa]	そうだよ。	**同意**
20 VF3: = [cho mình mượn - đọc xong mình trả liền.	それで貸してくれ。読み終わったら、すぐ返すよ	**再約束**
21 VF4: Trời ơi, tui mà ngồi¥↑ngâm↑¥quyển tiểu¥thuyết ¥ni↑mấy↑ngày↑chưa↑xong	この小説をここ数日ずっと読み続けているけど、なかなか進まないよ。	**状況確認**
22 VF3: Rứa lấy việc cho mình mượn làm động lực. đọc nhanh đi rồi cho mình mượn	それじゃ、私に貸すことを目標にして、早く読んで、私に貸して。	**再依頼（懇願）**
23 VF4: Ủa ¥ mà ¥ chưa ¥ biết nội dung nhìn cái đề thôi mà↑muốn↑đọc[↑rồi à?	ちょっと待って。内容なんて知らないのに、そんなに読みたいの？	**状況詳細要求**
24 VF3: [Thì thường:] người ta đi mua sách:người ta↑đâu coi↑chi↑tiết nội dung phía trong. Người ta thấy cái đề rồi người ta mua sách [rồi đúng không.]	だって･･･本を買うとき内容まで詳しく考えないじゃない。面白そうなタイトルをパッと見て買っちゃうじゃん。	**状況詳細説明**
25 VF4: [Ờ, có lý. có lý.]	ああ、その通りだね。	**理解**
26 VF3: Như VF4, VF4 mua:: [quyển sách mà đã đọc hết nội dung đâu.:	VF4 の場合も買ってからまだ全部読みきれてないでしょう。	**非難**
27 VF4: [Được rồi, tui đọc: được nửa cuốn rồi.	ひどいよ。もう半分まで読んだよ。	**非難否定**
28 VF4: = Ngày mai hay ngày mốt↑chi↑đó↑tui¥đem¥cho ¥ bà ¥ mượn.	明日か明後日くらいに貸すよ。	**（承諾）解決案申し出**
29 VF4: = Nói ¥ nhiều ¥ quá. Hhhh	うるさいな。	**非難**
30 VF3: [Rồi] ↑Rứa↑ngày mốt↑hỉ↑.	じゃ、明後日でいい。	**受け入れ**
31 VF3: = Deadline là ngày mốt đó hỉ. Nhanh nhanh hỉ.	明後日が締め切りだよ。早く読んでおいてね。	**念押し**
32 VF4: [hhhhhhhhhh]Rồi,biết rồi.	分かった。分かったよ。	**受け入れ**

[16] 11VF3 解釈：Ấm「暖かい」đầu「頭」。ここでは、熱が出ていると解釈している。ベトナム語では、熱が出てくると頭がおかしくなってしまうと一般的な考えであるが、ばかばかしいことを言うこともあるという解釈である。

[17] 11VF3: Đọc rồi thì kêu thấy hấp dẫn làm chi. 直訳：読んでしまったら、面白そうって言う必要がないじゃない？

場面 1　VN3

01 VF5: Chờ em lâu↑không↑chị↑VF6?	長いこと待たせた？	**情報要求＝挨拶**
02 VF6: Ui, chờ lâu. Chờ lâu đọc gần hết cuốn tiểu thuyết bố già rồi nè:::	うん、長かったよ。長いこと待ってたから、この小説もうすぐ読みきっちゃうよ。	**情報提供＝挨拶** **非難表明**
03 VF5: Hẹn::người ta 10h:, mười:giờ 20 người ta tới kêu chờ lâu↑. Dzậy tới lúc mấygiờ↑chị?	10 時に待ち合わせで、10:20 に来たのにそんなに長く待っていたって言うの？一体、何時に来たの？	**非難否定**
04 VF6: Hhhh	笑い	**笑い＝受入れ**
05 VF5: Trời, hôm ni trời đổ mưa[18]. Chị VF6 tới sớm.	えー！VF6 が早く来るなんて、今日はきっと雨が降るわ！	**冗談**
06 VF5: Chị đang đọc quyển "Bố già"à?	VF6、『ゴッドファーザー』の本読んでる？	**依頼対象の情報要求**
07 VF6: Ừ, chị đang đọc--"Bố già"đây.	うん、『ゴッドファーザー』読んでるよ。	**依頼対象の情報提供**
08 VF6: =Hay lắm.	めっちゃ面白いよ！	**依頼対象への評価**
09 VF5: Em cũng nghe nói hay lắm.	めっちゃ面白いって聞いた。	**依頼対象への評価同意**
10 VF5: =Mà em chưa:đọc:	まだ読んでない。	**状況説明**
11 VF5: =Chị đọc(.) xong chưa?	先輩はもう読みきった？	**状況確認要求**
12 VF6: Chưa::, còn vài trang nữa↑.	まだ、あと数ページ残ってる。	**状況確認**
13 VF6: Vậy chị đọc xong chị cho:::em mượn:: coi có↑hay↑không?	じゃ、読みきったら私に貸してよ。面白いかどうか読んでみる。	**依頼**
14 VF5: Em thích↑thể loại↑gì↑mà mượn "Bố già", "Bố già" là:::không có---tình cảm gì đâu á.	どのジャンルが好き？『ゴッドファーザー』って恋愛には全然関係ないよ。	**（保留）** **状況詳細要求**
15 VF6: Em đọc tầm bậy tầm ba bị::chị em la hoài::. Em đọc thử cuốn cổ điển xem. thử nó hay không.	普段軽いやつを色々読んでるから、姉にしょっちゅう叱られてる。古典的な小説は面白いかどうか読んでみたいな。	**状況詳細説明**
16 VF5: Rứa:: khi nào đọc xong chị đưa.	じゃ、いつか読み終わったら渡すね。	**（承諾）＝解決案提示**
17 VF5: Khi↑nào↑là khi nào?	いつかっていつ？	**念押し**
18 VF6: (0.2)À, vài ngày nữa....	そうだね。あと数日…	**受け入れ**
19 VF5: Vài ngày nữa hả? em thấy nghi ↑quá↑. nghi cái vài ngày :::của Chị quá.::::hh[hh[19]	数日か。本当に数日なの？本当かなあ…。	**疑念**
20 VF6: [Thì:::hhh khi nào chị đọc xong chị gọi em.	読み終わったら声をかけるね。	**解決案申し出**
21 VF5: Nhớ hỉ !	覚えといてね！	**同意**
22 VF6: Ừ	うん。	**同意**

場面 1　VN4

01 VM1: Ông đang đọc chi rứa ?	何を読んでるの？	**依頼対象の情報要求**
02 VM2: Đọc cuốn Conan.	名探偵コナンを読んでるよ。	**依頼対象の情報提供**
03 VM1: Đọc chap mới nhất chưa?	最新巻、読んでるの？	**依頼対象の情報要求**
04 VM2: Mới ra↑đây↑.	出たばかりのやつだよ。	**依頼対象の情報提供**
05 VM1: Tui cũng đang::định coi↑ đây↑. =	私も読もうと思ってる。	**状況説明**
06 VM1: = Mà ông mua rồi thì::tui mượn đọc ké hỉ?	買ったんだったらただで読ませてよ。	**依頼**
07 VM2: Ờ, lấy về tối coi nè. Tối rảnh cầm ra coi.	うん、持って帰ってもいいよ。今晩時間があったら読んで。	**承諾**
08 VM1: Ông coi chưa↑［coi chưa?	本当？もう読み終わったの？	**状況確認要求**
09 VM2: ［Rồi, đọc］hết rồi.Mới vừa đọc hết đó. Ngồi chờ ông lâu↑ quá::ngồi buồn buồn:::rút ra::đọc, vừa mới hết↑đó↑.	もう終みきったよ。待っている暇をつぶすために読みだしたら、全部読みきっちゃったよ。	**状況確認**
10 VM1: Ờ,rứa thôi cho tui mượn mai tui trả.	うん、それじゃ貸してね。明日返すよ。	**再依頼**

[18] 05VF5: hôm ni trời đổ mưa 解釈：普段は VF6 が約束時間より早く来ないが、今日だけ早く来たのに、そんなに威張っていることに対して、VF5 が皮肉を言っている。

[19] 19VF6 直訳：数日か？先輩の数日って信じられないわ。　nghi「疑う」：疑うことまたは信じがたいこと

11 VM1: =Đang khúc ha:y:↑mà↑đang đọc hết cha. Tức dễ sợ.	前のはちょうど続きが気になるところで終わっちゃって、めっちゃ腹が立ったよ。	**状況詳細説明**
12 VM2: Ờ,	うん。	**再承諾**
13 VM2: =chap trước đoạn nớ:↑hấp dẫn kinh.	前巻の終わりでドキドキしてた。	**理解**
14 VM1: ↑Ờ, hấp ¥ dẫn ¥ dớ ¥ lắm ¥ hỉ ¥.	そうそう。確かに。	**理解**
15 VM2: Rứa thôi cho tui mượn quyển ni khi mô đọc xong trả hỉ.	それじゃ貸してね。読んでから返すよ。	**約束**
16 VM2: =Ông có [cần trả gấp không?	で、早く返してほしいとかある？	**問題提起**
17 VM1: [Thì cứ cầm về rảnh hồi mô thì đọc khi mô [đưa tui cũng được.]	遠慮なく持って帰って。時間があるときゆっくり読んで。返すのはいつでもいいよ。	**解決案提示**
18 VM2: [chứ tui đọc lâu lắm.]	だって私、読むのが遅いんだもん。	**問題提起**
19 VM1: =Ờ	うん。	**同意**

場面 1　VN5

01 VM3: Trong lúc chờ:::ta thì làm chi? Ngắm gái à?	待っている間に何していたの？女の人を眺めてたの？	**情報要求＝挨拶**
02 VM4: Gái đâu mà ngắm.	女の人なんていないよ。	**情報提供＝挨拶**
03 VM3: Rứa làm chi? Làm chi giết thời gian.	それなら何やっていたの？時間をつぶすのに	**情報要求**
04 VM4: Không thấy ta đọc truyện hả ?	小説を読んでるのが見えないの？	**情報提供＝非難**
05 VM3: Hhh.		**笑い＝受け入れ**
06 VM3: Truyện chi? Truyện chi::mà trông tranh bìa vẽ đẹp↑vậy?	何の小説なの？表紙のデザインが良いだね。	**依頼対象の情報要求**
07 VM4: Harry Porter	ハリーポッター	**依頼対象の情報提供**
08 VM3: A, truyện ni mới↑nổi↑phải không?	あら、最近大人気のやつじゃん？	**依頼対象の情報要求**
09 VM4: Đừng nói với ta chưa đọc nghe.	まさか読んでないの？	**依頼対象の情報要求**
10 VM3: Có đọc tập 1 rồi.	いや、1巻は読んだよ。	**依頼対象の情報提供**
11 = Tập mấy?	何巻？それ	**依頼対象の情報要求**
12 VM4: Tập 7. Cuốn cuối rồi.	7巻。最終巻だよ。	**依頼対象の情報提供**
13 VM3: Ơi, rứa à.	あらそう。	**依頼対象への理解**
14 VM3: = Rứa↑cho mượn tập 7 về đọc đi.	それじゃ、7巻を貸してね。	**依頼**
15 VM4: Trời, chưa↑: đọc >2,3,4,5,6< mà đòi đọc tập 7↑.	へえ、2,3,4,5,6巻もまだ読んでないのに7巻を読みたいって？	**状況詳細要求**
16 VM4: = Bó tay↑[20]	あんたにはまいったなあ！	**非難**
17 VM3: Thì 2,3,4,5,6 đọc sau. ↑Đọc tập 7 được cho biết, đỡ hồi hộp. ↑	2,3,4,5,6巻は後にする。取り敢えず、（続きが気になって）ドキドキしないように7巻をまず読んでおくよ。	**状況詳細説明**
18 VM4: Mà ta↑chưa↑có đọc xong:::	けど、まだ読みきってないよ。	**状況確認申し出**
19 VM3: Khi nào đọc xong cho mượn. ↑	読み終わった時に貸してくれてもいいよ。	**再依頼**
20 VM4: Để coi.	そうだね。	**承諾**
21 VM4: = Ta thích. Ta đọc thêm lần nữa đã.	結構気に入ってるから、もう一度読みたい。	**問題提起**
22 VM3: Dzậy sao?	そうか。	**受け入れ**
23 VM3: Khi nào xong ?	いつ終わりそう？	**問題提起**
24 VM4: Thì chừng nào xong ta gọi. Qua lấy hỉ.	えーといつか読み終わった時電話をかけるよ。取りに来てね。	**解決案提示**
25 VM3: Chừng nào xong là chừng nào? Khoảng?	終わりそうなのはいつ？どのぐらい？	**念押し**
26 VM4: Thôi tuần sau đi. Tuần sau ta gọi mi qua lấy.	じゃ、来週にしよう。来週、取りに来てって電話をかけるね。	**受け入れ**
27 VM3: Ok	オッケー	**同意**

[20] 16VM4 直訳：Bó「縛る」tay「手」手が縛られる。手が包帯された。（解釈：①Bó tay「まいったなあ」：相手の力や能力に負けて降参したということを相手に表明する語。②Bó tay「お手上げ」：ここでの tay「手」はする方法・手法と解釈とすると、Bó tay とは、事態に対応できなくなったり、全くどうしようもなくなりすること）

28 VM4: Ok	オッケー	**同意**

場面 2　VN6

01 VF1: Rồi, có chuyện gì?	それで、何ですか。	**情報要求**
02 VF2: Từ từ để tau hỏi thăm xí đã mi. Mi↑làm↑chi mà ghê rứa↑. Làm¥cùng¥công ty mà¥thiệt↑:cả ngày↑không nhìn thấy cái mặt mi mô hết↑á↑.	まあ、焦らないで、最近のことを先に聞かせてよ。何でそんなに急いでるの？同じ会社で働いてるっていっても全然顔を合わせないなあ	**不満表明**
03 VF1: Thì mày:::-làm ở dưới xưởng rồi tao:làm::trên văn phòng sao mà gặp nhau được.	工場のあなたと事務所の私のことだから、会う機会がなかなかないじゃない。	**不満回避**
04 VF2: Răng không mi↑, mấy lần tau lên::tau thấy im re[21] i↑chẳng nói chẳng năng[22]chi	あるじゃん。何回か事務所に行ったけど素っ気なかったじゃん？	**不満表明**
05 VF1: Ừ, thì suốt ngày nhìn sếp >thôi thì nói được gì.<	うん、ずっと上司が目に入って、話したくても話せないでしょう。	**不満承認**
06 VF2: Ừ:::	うん。	**受け入れ**
07 VF2: À↑, ựm:::thứ bảy tuần sau tau::thi:hùng biện tiếng Anh↓đó↓mi↑.	あのう、来週の土曜日、英語のスピーチコンテストに出場するんだ。	**関連情報提供**
08 VF1: Đù↓--Ghê# bây##.	すごい！	**関連情報への評価**
09 VF2: <Ghê khôn? Ghê khôn?>hhhhh	すごいよね。	**関連情報への評価同意**
10 VF2: =Mà::lần đâu tiên::đi thi á↑, nên tau cũng muốn ghi lại hình đồ chi cho biết↑á.↑	初めて出場するから、自分の姿がどう見えるのか知りたいのでビデオに残したいと思ってるのよ。	**状況説明**
11 VF1: À:	うん	**理解**
12 VF2: M[à:::ta]u cũng không có máy quay hình [á↑. Chừ]không biết mượn ai.	でも、ビデオカメラを持ってない。他に貸してくれる人もいない。	**状況説明**
13 VF2: =Mà mi có máy quay hình đúng không ?	ビデオカメラを持ってるよね？	**状況確認要求**
14 VF1: [À] =[À]::	うーん、 そうか。	**理解**
15 VF1: = Ừ, hôm bữa mới mua, của-:Ko:Ko dak↑.	買ったばかりだよ。コダックの。	**状況確認**
16 VF2: Có chi thứ bảy tuần sau >mi cho tau mượn xí được không?<	できたら、来週の土曜日に貸してくれる？	**依頼**
17 VF1: Mượn:::--buổi sáng hay buổi chiều ?	午前？それとも午後？	**状況詳細要求**
18 VF2: Thì à:::tau mượn buổi sáng, nhưng nhiều lúc ta đi::về xong:tau đi với bạn một xí a,	まあ、午前に貸してほしいんだけど、その後友達とちょっと（二次会とか）行くから、	**状況詳細説明**
19 VF2: chắc đến chiều [mới trả cho mi.]	午後に返すと思う。	**約束**
20 VF1: [Ai quay cho mày ?]	撮ってくれる人はいるの？	**状況詳細要求**
21 VF2: Thì:::bạn↑tau↑.	うーん。私の友達だよ。	**状況詳細説明**
22 VF1: À	そうか。	**理解**
23 VF2: Được không ?	いいの？	**再依頼（懇願）**
24 VF1: Ừ.	うん。	**承諾**
25 VF1: (0.7) = À, tau↓quên::quên↑cha:mất↑. Hình như::bữa đó:con nhỏ::em họ tau hắn mượn may đi quay clip chi đó.	ああ、しまった。確か、動画作成のためにビデオカメラを貸してほしいって従姉妹に頼まれてたんだった。	**（拒否）拒否理由説明**
26 VF2: Ơ# mi:, từ nhỏ đến lớn chừ↓tau mới được: đi thi hùng biện↓một↓lần↓mi:.	ああ、今回の出場は生まれて初めてなんだよ。	**状況詳細説明**
27 VF2: Mi cho tau mượn đi::	お願い！貸してよ。	**再依頼（懇願）**
28 VF1: Để tau gọi điện hỏi nó thử.	じゃ、彼女に電話をかけてみるよ。	**保留**
29 VF2: <Gọi chừ được không mi?>	今かけてくれる？	**念押し**
30 VF1: Ờ, chờ chút.	うん。ちょっと待ってよ。	**受け入れ**

[21] 04VF2 : im re「黙りこくる」一言もしゃべらなく、口をつぐんでだまっていること

[22] 04VF2: chẳng nói chẳng năng「口を利かない」「黙りこくる」（解釈：VF1 は、VF2 のところへ行くたびに、VF2 が一言も喋ってくれないことから、VF2 の好意が感じられなく、無視されていると感じられる。

31	VF2: Nó kêu mày:::mày mượn buổi sáng hay buổi chiều? <Quên rồi.>	午前か午後かって彼女が聞いてるよ。いつだっけ？忘れちゃった。	**状況詳細要求**
32	VF1: Buổi sáng, nhưng chiều tau mới trả cho mi được.	午前だけど、返すのは午後。	**状況詳細説明**
33	VF2: Buổi chiều hắn::phải đi quay gấp↑. Vì nhóm:: của hắn chỉ:rảnh::buổi chiều đấy thôi.	動画作成が急用で、午後には必要だって。彼女のチームがその日しか集まれないって。	**(拒否)** **拒否理由説明**
34	VF1: Tau thi thứ 2, khoảng::9h là:↑xong↑, [quay xong rồi::tau đưa máy cho hắn: được không?	私は 2 番目で、9 時ごろ終わるよ。終わったら彼女のところまで持って行っていい？	**条件緩和**
35	VF2: [Rứa hồi nãy mày kêu mày đi đến chiều mà:	さっき午後まで貸してほしいって言ってたのよね。	**条件緩和確認**
36	VF1: Về mà trả cho mi thì ta đi đến chiều↑mà hắn cần gấp rứa thì tau trả buổi sáng↑.	もし時間があるなら午後に返そうと思っているけど、もし急いでいたら午前中に返す。	**条件緩和**
37	VF2: Để tau hỏi lại nó.	じゃ、もう一度聞いてみる。	**保留**
38	VF1: （12.0）Hắn hỏi hôm nớ mi thi ở mô để hắn qua lấy chứ mi không biết chỗ của nó mô:::	自分の居場所は分かりにくいから VF2 さんのところに取りに行くって言ってるよ。	**（承諾）** **＝問題提起**
39	VF2: Uhm, ở bên Đại học Đà Nẵng↑í↑ .Có chi::mi gởi::số điện thoại của hắn cho tau để::xong tau điện cho hắn qua lấy.	そうだね。開催場所はダナン大学だよ。従姉妹さんの電話番号を教えてね。終わってから電話をかけるから。	**解決案提示**
40	VF1: Uhm,	了解。	**同意**
	VF1: = Thôi ăn đi.	じゃ、食べようよ！	**話題転換**

場面 2　VN7

01	VF3: Tiếng Anh với tiếng iếc[23] mệt ghê nghe.	英語は難しいなあ！	**関連情報への評価**
02	VF4: Mi đang học tiếng Anh↑hả↑VF3?	英語の勉強してるの？	**関連情報要求**
03	VF3: Uhm, tau:đang học ở chỗ Trung tâm nớ đó.	うん、あのスクールで勉強してるよ。	**関連情報提供**
04	VF4: Ờ:	そうか。	**理解**
05	VF3: Ở trung tâm nớ:cuối tuần↑ni↑hắn tổ chức thi hùng biện. Ta cũng đăng ký tham gia↑rồi↑.Định quay phim↑lại↑	今週末にあのスクールでスピーチコンテストがあるの。出場を申し込んだの。ビデオに残したいと思ってるんだ。	**状況説明**
06	VF3: =mà không biết cái máy quay phim của mi--a::: cuối tuần ni mi có dùng không?	その日にビデオカメラを使うかどうか分からなくて…使う？	**状況確認要求**
07	VF3: = Nếu không dùng thì cho tau mượn:	使わなかったら、貸して。	**依頼**
08	VF4: Ờ được thôi.	いいよ。	**承諾**
09	VF4: = Cuối tuần ni tau không dùng chi↑cả↑.	今週末は使わないから。	**承諾理由説明**
10	VF4: = Nhưng mà máy quay phim tau đang để::ở nhà, ↑khi↑nào↑mi có thể qua lấy được?	でも、今うちにあるから。いつ取りに来てもらえる？	**問題提起**
11	VF3: Ờ thì::bình thường:thì:khoảng chiều mai tau ghé qua nhà mi ta lấy↑hí↑.	そうだね。良かったら、明日の午後取りに行ってもいい？	**解決案提示**
12	VF4: Rồi rứa cũng được.	いいよ。	**同意**
13	VF3: Ok.	了解です。	**同意**

場面 2　VN8

01	VF5: Em,trưa có về không? Ở lại đi ăn cơm với chị không?	VF6 さん、今日の昼帰る？帰らないで一緒にご飯を食べに行こう。	**勧誘**
02	VF6: Em định về mà↑nắng↑quá↑, thôi ở lại luôn. Đang định đi ăn đây. Ăn↑đâu↑giờ chị ?	帰るつもりだったけど暑いから帰らないことにした。食べに行こうと思ってるよ。どこにする、お姉さん？	**承認** **情報要求**
03	VF5: Ăn đại căn tin đi, cho nhanh, nắng::nhác đi quá.	食堂で済ませよう。便利だし、暑いから外に出るのがいやだよ。	**情報提供** **意見提示**

[23] 01VF3: Tiếng Anh với tiếng iếc　ベトナム語における『iếc 化現象』というのは一音節の語を例に取れば、その韻母（声母すなわち語頭子音を除いた部分）をそっくりーiếc という韻に置き換えて、元の語幹の後に連続させ二音節にして発声する現象である。『iếc 化現象』は、発話者が、ある対象、ある行為、あるいはある対象に関する評価をして、負（マイナス）の感情を抱いたときに起こると冨田（1982）が述べている。

04 VF6:	(6.0)Mà hôm trước bữa::lễ hội văn hóa, chị thấy em mang máy lên quay phim. Máy của em à ?	で、この間の文化祭にビデオカメラを持ってきていたよね。あれはあなたの？	**所有確認要求**
05 VF5:	Dạ.	うん。	**所有確認**
06 VF6:	Mua lâu chưa ?	いつ買ったの？	**依頼対象の情報要求**
07 VF5:	Chắc phải cả năm rồi, mà có↑mấy↑khi xài↑mô↑.	1年前くらいだけど、あまり使わないよ。	**依頼対象の情報提供**
08 VF5:	=Chị cần dùng↑chi↑ à ?	お姉さんは何かに使いたいの？	**状況説明要求**
09 VF6	Chị định quay lại hình thi hùng biện tiếng Anh ấy mà.	英語スピーチコンテストの本番をビデオに撮りたいんだ。	**状況説明**
10 VF5:	Rứa chị↑lấy↑máy em mà quay. Em có dùng tới↑mô↑.	それじゃ、私のやつを遠慮なく使って。めったに使わないから。	**依頼申し出**
11 VF6:	Rứa::cho chị mượn↑hỉ↑.	それなら、貸してくれる？	**依頼**
12 VF5:	Dạ.	はい。	**承諾**
13 VF5:	＝để mai em mang đi cho↑chị↑.	明日持ってくるね。	**解決案申し出**
14 VF6:	Mà em nhớ chỉ chị cách quay nghe, không biết xài, lỡ hư >thì khổ.<	うん。ついでに念のため扱い方も教えてね。壊してしまったら困るから。	**受け入れ** **問題提起**
15 VF5:	Dễ↑lắm↑, không có chi mô. Mai:đem lên em chỉ cho chị.	簡単よ。そんなに心配しないで。明日持ってくる。	**解決案提示**
16 VF6:	Ừ,	うん	**同意**
17 VF6:	=chị cảm ơn trước↑hỉ↑.	ありがとう。	**感謝**
18 VF6:	=Mà em mua↑bao↑nhiêu ? Có khi::chị cũng mua::cái::dành xài-.	で、あれ、いくらだった？一台くらい買っておくわ。	**話題転換**
19 VF5:	Dạ, 8 triệu. Chị thấy cần thì mua không mua về không xài phí lắm	800万ドンだった。必要なら別だけど、あまり必要じゃないのに買っちゃってあまり使わなかったらもったいないよ。	**話題転換**
20 VF6:	Ừ, cũng đắt hè.	うん、そうね。結構高いね。	**話題転換**

場面 2　VN9

01 VM1:	Nghỉ trưa chưa? Xuống nhà ăn VM2?	VM2さん、昼休みになった？食堂に行こう。	**勧誘**
02 VM2:	Ời, mới làm xong↑đây↑. Nhiều việc↑quá↑. Thôi, xuống ăn:nhanh nhanh rồi:lên↑chơ↑một mớ công việc bù đầu↓đây↓.	終わったとこ。仕事がいっぱいだったよ。早くご飯を済ませよう。首が回らないほどの仕事が待っているから。	**承認** **意見提示**
03 VM1:	Ờ. >Trưa ni ăn cái chi?<	うん。今日は何にする？	**情報要求**
04 VM2:	Cơm¥chứ ăn¥chi¥hhhh , căn tin¥có¥cái chi¥đâu ¥ngoài¥cơm .	ご飯じゃなくて何を食べるの？食堂にはご飯の他に何もないじゃない。	**情報提供**
05 VM2:	Ăn¥phở¥à? Chán cơm¥rồi à? [24] hhhhh	もうご飯は飽きちゃった？フォー食べたい？	**非難表明**
06 VM1:	Bậy mi.	やめて･･･	**非難回避**
07 VM2:	Có mỳ tau định ăn mỳ[25]. Mà thôi có cơm ăn cơm trót.	麺があれば麺にしたいけどご飯でいい。	**情報提供**
08 VM2:	Ờ,↓ăn↓cơm↓đi↓.	そうだね。じゃ、ご飯にしよう。	**理解**
09 VM1:	Ờ bữa ni:::, ông::tiếng Anh::lớp tiếng Anh bên trung tâm nớ răng rồi ?	あのう、その英語スクールはどう？	**関連情報要求**
10 VM2:	Cũng tàm tạm,ngữ pháp đồ::thì hắn:::cũng tạm↑ổn↑.Có điều nghe thì::nhanh quá nghe không được:còn	まあまあ。文法なんかは大分よくなったけど、聴解と会話は下手くそなのよ。まあ、全然だめなんだ。まあ、ちんぷんかんぷんだなあ。	**関連情報提供**

[24] 05VM2 直訳：フォーを憧れているの？ご飯はもう飽きちゃったの？（解釈：Phở「ベトナムのフォー」は店で食べており、人に作ってくれているのが多いのに対して、cơm「ごはん」は奥さんが作ってくれており、飽きるほど毎日食べていると解釈している。そのことから、cơm を自分の奥さんのこと、phở を愛人・外の女のことを例え、「ご飯はもう飽きちゃったの？フォーを憧れているの」という比喩の言い方。）

[25] 07VM1 mỳ：味付けされたエビ・豚肉・うずら卵などの具と、野菜たっぷりの和え麺、ベトナム風のきしめんのこと。Mỳ Quảng の俗語。

nói thì:cứ cà chập cà chạng[26]↑rứa↑. Chưa được chi↑hết↑:::nói chung↑à:nghe nói là↑ không↑được↑chi↑hết↑. >Y như vịt nghe sấm[27]↑ rứa↑.<		
11 VM1: Ờ.	そうか。	**理解**
12 VM1: =Bên lớp tui:tuần sau: hắn:::tổ chức:thi hùng↑ biện↑.	私のところは来週スピーチコンテストがあるのよ。	**関連情報提供**
13 VM2: À, hùng biện tiếng Anh à?	そうか。英語の？	**関連情報要求**
14 VM1: Ờ.	そう。	**関連情報提供**
15 VM1: = Hắn biểu ghi hình lại::mà tui không có máy ghi hình↑tới↑.	ビデオカメラに撮ってほしいと頼まれたんだけど、ビデオカメラを持ってないのよ。	**状況説明**
16 VM1: = Máy ghi hình ông ơ:::răng ?	あなたのビデオカメラ、その日使う？	**状況確認要求**
17 VM2: Ừ, tui có dùng chi mô.hhhhh	いいよ。ほとんど使わないから。	**状況確認**
18 VM1: Rứa tuần sau:::thứ tư↑á↑:::,tối thứ tư↑rảnh: ờ: thì ông cho tui mượn cái hỉ?	それじゃ、来週の水曜日だっけ。水曜日の晩に使わなかったら貸してくれる？	**依頼**
19 VM2: Ờ,=	いいよ。	**承諾**
20 VM2: =Mà cái máy ni:↑hắn↑::hơi bị nhiều chức năng nên: tui sợ là↑khó↑quay↑đó↑nghe↑.	でも、そのカメラには色々な機能があるから、操作がちょっと難しいと思うよ。	**問題提起**
21 VM1: Ờ hè, hổng biết có biết xài↑không↑chơ::	やっぱり。扱い方にはあまり自信がないんだ。	**受け入れ**
22 VM2: Rứa thôi để tui đi tui↑quay↑cho↑.	じゃ、私が録画しようか。	**解決案申し出**
23 VM1: ↑Ngon↑, cảm ơn ông trước↑hỉ↑.	助かる。予め感謝する。	**感謝**
24 VM1: = Rứa đến ngày nớ ông tới ông quay cho tui hỉ.	じゃ、その日に録画をお願い。	**再依頼（関係修復）**
25 VM2: Ừ, tui làm cho. Tui rảnh mà.	うん、任せて。空いているから。	**再承諾（関係修復）**

場面 2　VN10

01 VM3: ↑È↑JM4↑, bữa trước nói với mi xong về ta↑ quất↑luôn↑cái máy quay phim↑đó↑mi↑.	JM4 さん、この間話し合いが終わって、帰ってからそのビデオカメラを買うことにしたよ。	**所有申し出**
02 VM4: Giàu có dữ↑hè↑.	お金持ちだよなあ。	**受け入れ＝意見提示**
03 VM4 ↓Máy↓quay↓phim↓loại chi rứa mi?	結局何のやつにした？	**依頼対象の情報要求**
04 VM3: Ờ::	えー。	**同意**
05 VM3: =Cái máy của↑Canon↑::hiệu::FS405.	キャノンの FS405 だよ。	**依頼対象情報提供**
06 VM4: Giá của hắn >bao nhiêu rứa?<	いくらだった？	**依頼対象の情報要求**
07 VM3: Ờ::ta mua con↑5↑triệu.	うーん。500 万ドンで買った。	**依頼対象の情報提供**
08 VM4: Ờ, loại ni ta cũng rất:là::thích↑đây↑. =	それは僕も好きだよ。	**依頼対象への評価**
09 VM4 =Loại ni mới ra phải không.	出たばかりのやつでしょ。	**依頼対象の情報要求**
10 VM3: Ờ, loại này mới ra↑đây.↑Quay phim:chuẩn fullHD::,cho ra chất lượng hình ảnh↑đẹp↑lắm↑.	そうだね。フル HD 対応のビデオカメラで、かなりきれいな画像で撮れるよ。	**依頼対象の情報提供**
11 VM4: Ta cũng định mua cái mà chưa có đủ kinh phí.	買うつもりだけど、予算は足りないなあ。	**依頼対象への評価**
12 VM3: Ờ:	そうなんだ。	**理解**
13 VM3: =thì khi↑mô↑mà:: nhà có dịp kỷ niệm↑hay gì↑ đó↑thì nói↑ta↑, ta đưa cho mà mượn về↑mà↑ quay↑làm↑kỷ niệm::	記念日とかに使いたかったら、遠慮なく言ってね。録画のために貸そう。	**依頼申し出**
14 VM4: Tốt↑quá↑,	いいね。	**受け入れ**
15 VM4 =ta đang định mượn đây.	＝ちょうど貸してほしいんだ。	**依頼**
16 VM4 = Cuối↑tuần↑đi thi hùng biện tiếng↑Anh↑, định ghi hình lại. Đang không biết mượn ai↑đây↑.	今週の週末に英語のスピーチコンテストに出場することになるから、ビデオに残したいのよ。他の頼める人がいるかなと思ってるところ。	**状況説明**
17 VM3: Cơ hội↑ghê↑mà:y.	チャンスを掴むのがうまいなあ。	**冗談**
18 VM3: Rồi. Ok mi.	オッケー。	**承諾**

[26] cà chập cà chạng：「へたくそ」「（能力が）にぶい」

[27] 10VM2 Y như vịt nghe sấm 直訳：まるでアヒルが雷の音が聞こえているのようだ。（解釈：アヒルは、雷の音が聞こえても何の音か完全に理解できないことの例えである。つまり、いくら聞いても理解できない状態を指す。）

19 VM3: Mai ta mang cho mi.	明日持って来る。	**解決案申し出**
20 VM4: Rứa cảm ơn trước↑hỉ↑.	予め感謝する。	**感謝**
21 VM3: Khách sáo mày.[28]	そんなに遠慮するなよ。	**関係修復**

場面 3　VN11

01 VF1: VF2 ↑nì↑:::--	VF2 さん	**前置き**
02 VF2: Ừ, cái↑chi↑rứa↑mi?	うん、何の用？	**受け入れ**
03 VF1: Mày còn::tiền↑đúng↑không? Mày↑có↑ dùng chi không?	お金まだあるよね。何か使いたいことがある？	**状況確認要求**
04 VF2: U::cũng có↑::	そうだね.あるにはあるけど、	**状況確認**
05 VF2: = Mi cần dùng chi à?	何か使いたいことがあるの？	**状況説明要求**
06 VF1: Ờ, thì::Tau đang định::mua:máy tính, mualaptop ↑á↑. Mà:::còn:thiếu:::còn thiếu↑cỡ 2-3 triệu↑ nữa↑.Mà gần nhà tau:nó có cái cửa hàng hắn đang trong đợt khuyến mãi↑á↑. Chừ mà có thêm khoản triệu nữa thì tau mua↓được↑rẻ ↑hơn↑. (.)	パソコンを買おうと思っているんだけど、あと 2-3 百万（ドン）足りないんだよ。でさ、うちの近くの電気屋さんが今プロモーションをやっているの。今ならあと 100 万（ドン）くらいあれば安く手に入れられるんだよ。	**状況説明**
07 VF1: =Mày có#không?Cho tau mượn--	あるなら貸してくれる？	**依頼**
08 VF2: Ừm:::tau đang còn↑định gởi ra cho:con em tau hắn làm đồ [án á↑].	う:::ん妹に卒業作品のために送金しようと思ってるけど・・・	**拒否理由説明**
09 VF1: [Ờ]	そうか。	**理解**
10 VF2: Ừ::à::một triệu:u:[hả?	100 万(ドン)だよね。	**状況詳細要求**
11 VF1: [Ừ.	うん	**状況詳細説明**
12 VF2: (0.2)Mi cần↑gấp↑lắm↑không?	急ぎのことなの？	**状況詳細要求**
13 VF1: Thì:: nó khuyến mãi trong↓tuần↓này↓thôi↓.	今週だけバーゲンしているみたいだから。	**状況詳細説明**
14 VF2: Uh[m::::]	そうか。	**理解**
15 VF1: [Sao? (0.3)]	どう？（いけそう？）	**懇願**
16 VF2: (0.3)	（沈黙）	**沈黙**
17 VF1: Ờ, nếu như mà mày không cho tau mượn::được 1 triệu, thì mày cho tau mượn 500 được không? Còn lại tau đi mượn người khác.	うん、100 万が無理だったら 50 万ドンだけでもだめなの？残りは他の人に頼むわ。	**条件緩＋再依頼（懇願）**
18 VF2: 500 thì↓được↓.	50 万ならいいよ。	**承諾**
19 VF2: =Mà:khi mô mi trả?	それでいつ返せる？	**約束要求**
20 VF1: Ờ::Chắc:là lương đợt tới là tau trả↑đó↑.Mười-- khoảng 10 tháng↑sau↑, giờ gần cuối tháng↓rồi.↓	来月の給料を貰ってから返す。10、来月の 10 日くらいだ。もうすぐ月末だね。	**約束**
21 VF2: Ừ, rứa cũng↑được.	オッケー。	**受け入れ**
22 VF2: = Rứa để::chừ mi cần luôn không? Để chiều ni tau đi rút	今すぐ必要な感じなの？ 午後に下ろしに行くよ。	**解決案申し出**
23 VF1: Ừ,	うん。	**受け入れ**
24 VF2: Nhớ¥trả¥nợ¥nghe¥mi¥. Không tau giết↑chết↑ chừ nha↑mi↑.	返すのを忘れないでね。そうじゃないと殺すよ。	**約束再要求**
25 VF1: Biết¥rồi,nhận¥lương¥tau¥trả.	了解.　給料をもらってから返すよ。	**再約束**
26 VF2: Hhhhhh	笑う	**受け入れ**

場面 3　VN12

01 VF3: (0.4)Không↑biết↑ngày mấy được nhận lương hè↓--	いつ給料をもらえるかな	**関連情報要求**
02 VF4: Chắc tầm:::25 chi↑đó↑.	たぶん 25 日くらいだと思う。	**関連情報提供**
03 VF3: (.)Thế chắc không kịp mất rồi, (.)chán↑quá↑---	それなら、間に合わないかあ。いやだな。	**関連情報への評価**

[28]VM3:　Khách sáo mày. 直訳：お客さんにしないで！解釈：Khách「お客さん」で、客などの他人に対する親しみを全く示さない態度である Khách sáo 「よそよそしい」

04 VF4:	Sao thế? Có vụ gì à? (.)À, nhớ↑rồi↑, mua laptop↑ chứ↑gì. Tiết kiệm chưa đủ à?	何で？何かあるの。あ、思い出した。パソコンのことだろう。お金がまだ足りないの？	**状況説明要求**
05 VF3:	Ờ thì tớ định mua::::nhưng:::(.) chờ cuối tháng nhận lương rồi:::gộp↑chung với:tiết kiệm nữa là đủ mà--Bọn cửa hàng điện máy đăng sau công ty mình:::đang khuyến mãi::giảm↑10%↑, cuối tuần này là hết hạn::rồi-	うん。でさ、買おうと思ってて、今月の給料と貯金で足りるんだけど、私達の会社の裏にある電気屋さんってさ、そこで 1 割引のバーゲンがあるそうなのよ。今週の週末でバーゲンが終わるそうなんだよ。	**状況説明**
06 VF4:	Thế thì phải↑làm↑sao?	それでどうするの？	**状況詳細要求**
07 VF3:	Thì↑đó↑, giờ còn thiếu một triệu:::(0.2)Vẫn chưa đến ngày nhận lương.	それは、今あと 100 万足りないし。まだ給料の日になっていない。	**状況詳細説明**
08 VF3:	= VF4 có tiền không cho tớ mượn #đi.#	VF4 はお金があれば貸してくれる？	**依頼**
09 VF3:	= 25 nhận lương rồi tớ #trả#.	25 日になって、給料を貰ってから返すよ。	**約束**
10 VF4:	Tớ cũng hết sạch↑rồi↑, cũng đang chờ lương↑đây↑. Mỏi cả cổ:::	私もなくなったよ。給料も待ってる。首が長くなるほど！	**（拒否）拒否理由説明**
11 VF3:	Chán hè:::Làm răng chừ hè:::Uổng#ghê#.	ハハ！どうしよう！（この機会を逃したら）もったいないよ！	**懇願**
12 VF4:	Thử mượn chị H↑đi↑. Bả đấy↑giàu↑mà::.	H さんに聞いてみて。彼女がお金持ちだよ！	**代案提示**
13 VF3:	Thôi ngại ↑lắm↑. Thân thiết↑chi↑mô.	恥ずかしい。あまり親しくないし。	**否認**
14 VF4:	Ừ, thôi chịu khó chứ↑biết↑sao giờ.	うん、我慢するしかないかな。	**慰め**
15 VF3:	Ừ	うん	**受け入れ**

場面 3　VN13

01 VF5:	Chị, [29](.) mà khi mô mới có lương chị hè ?	お姉さん、いつ給料をもらえるの？	**関連情報要求**
02 VF6:	Thì:::chắc 26-27 chi đó. Công ty mình khi mô chẳng rứa.	26-27 くらいかな。私達の会社はいつもそれくらいだよ。	**関連情報提供**
03 VF5:	Ờ::	そうか。	**理解**
04 VF5:	=chờ dài:::cả cổ::::	首が長くなるほど待っているの！	**関連情報への評価**
05 VF6:	>Làm gì mà chờ lương ?<	なんのことで給料を待っているの？	**状況説明要求**
06 VF5:	Thì:::em định mua con laptop mới:::.Máy kia::đắp chăn rồi:::[30] h.h.h.h.h	実は新しいパソコンを買いたいの。あれがもう使えなくなって	**状況説明**
07 VF6:	Thì mua đi. có còn làm việc.	それじゃ買って！ないと仕事ができないじゃん。	**理解**
08 VF5:	Biết thế(.) mà đã(.) đủ tiền đâu,dồn dồn:::gần đủ rồi.Em còn chờ lương nè chị↑không↑thấy↑ à?	そう思ってるけど、お金がまだ足りない。あともうちょっとで足りるんだ。給料を待ってるように見えない？	**状況説明**
09 VF6:	(.)Còn thiếu nhiêu ?	あといくら足りないの？	**状況説明要求**
10 VF5:	Dạ:::hai#triệu# mà::--hôm qua:::thấy bọn PL giảm 10% cho mọi mặt hàng thì được giảm một triệu nữa. Vị chi là còn thiếu 1 triệu.	うーん、200 万だけど、昨日見たら、PL 電気は全品 1 割引きになるそうだよ。それならあと 100 万ドンで足りる。	**状況説明**
11 VF6:	Một triệu thì tau cho mi mượn.	100 万なら貸そうか。	**依頼申し出**
12 VF5:	Thiệt hả chị ?	本当ですか。	**負担軽減**
13 VF6:	Ai nói giỡn mi!	私は冗談を言わないよ！	**受け入れ**
14 VF5:	Ôi chị yêu↑quý↑em↑thương↑chị↑nhất↑.	やった！お姉さん一番大好き！	**感謝**
15 VF6:	Cho mi mượn tiền thì mi thương hả ?	お金を貸すから大好きになっちゃった？	**皮肉**

[29] 01VF5 解釈：ベトナム語の人称代名詞は殆どが親族名称から取られたものである。ベトナム語の人称代名詞は場面と話し手と聞き手の関係により変わる。この中で、"tôi" は常に「私」という意味を持っているが、"tôi" 以外の人称代名詞には全て親族名称（兄・姉・父・母・弟妹など）が使用されている。

一人称：	tôi,	em	anh,	chị,	cô,	chú,	bác,	ông,	bà ...
二人称：		em	anh,	chị,	cô,	chú,	bác,	ông,	bà ...
	「私」	「妹・弟」	「兄」	「姉」	「叔母」	「叔父」	「年配の叔父」	「爺」	「婆」

[30] 06VF5 直訳：あのパソコンが布団をかけてある。（解釈：ベトナム語では、『布団をかけてある』の言い方は、比喩表現で、今使っているパソコンは使えなくなったため、たんすの中に置いたままの状態を指す）

16 VF5: Đâu.	いや。	**否認**
17 VF5: =Thế cuối tháng em trả nghe↑chị↑.	月末にお金をかえすね。	**約束**
18 VF6: Ừ, để đó khi mô trả cũng được.	うん、いつでもいいよ。	**受け入れ**

場面 3　VN14

01 VM1: Làm↑cái↑chi↑qua ăn cơm trễ↑ghê↑rứa↑JM2 ?	VM2 さん、何でこんな遅くご飯を食べるの？	**情報要求**
02 VM2: Ừ,>ngồi lướt web tí để tìm mua cái máy tính< à mà.	そうだね。パソコンを買うため、ちょっと通販サイトで探してたから。	**関連情報提供**
03 VM1: Thấy mấy bữa ni mi đang tìm mà↑chưa↑tìm ra à?	この数日ずっと探しているようだけど、まだ見つからないの？	**関連情報要求**
04 VM2: Bữa ni trên mạng đang có chương trình↑ khuyến ↑mãi↑, đang định mua cái luôn↑đây↑.=	今日通販サイトでバーゲンがあって今買ってしまおうと思ってるんだ。	**関連情報提供**
05 VM2: =Nhưng mà::đang thiếu↑tiền::	でもお金がまだ足りなくて…	**状況説明**
06 VM1: Mi thiếu khoảng:cỡ ↑bao↑ nhiêu?	あといくらくらい足りないの？	**状況詳細要求**
07 VM2: Còn thiếu khoảng:::↑triệu↑.	あと 1 万ドンくらい。	**状況詳細説明**
08 VM2: Mi có tiền không:cho ta↑mượn↑ .=	もしお金があれば貸してくれる？	**依頼**
09 VM2: =cuối tháng>ta trả cho< .	月末に返すよ。	**約束**
10 VM1: Ừ: Triệu à? triệu thì ta↑có↑. =	うん。100 万？100 万くらいあるよ。	**承諾**
11 VM1: =Thôi ăn cơm đi,rồi::chút nữa:ta gởi tiền↑cho↑	じゃ、ご飯を済ませてから、お金を渡す。	**解決案申し出**
12 VM2: Rứa cảm ơn nhiều hỉ.	ありがとうございます。	**感謝**
13 VM1: Có chi mô, anh↑em↑mà:	大したことじゃないよ。兄弟なんだから。	**関係修復**

場面 3　VN15

01 VM3: Cái,ta::a:ta:::nhờ mi↑xí↑cái↑ni↑được không?	で、ちょっと頼んでもいい？	**前置き**
02 VM4: Cái chi rứa?	何?	**受け入れ**
03 VM3: Thì cũng: không có chi.	まあ、大したことじゃない。	**負担軽減**
04 VM3: Tau định cuối tháng ni mua cái↑máy↑tính. Tau dồn được à::gần đủ↑rồi↑. Còn thiếu cỡ tầm:↑2↑ triệu nữa, mà ngày hôm qua tau đi chơi phố, ngang qua cửa hàng XX, thấy:::hắn bán y như cái máy tau định mua rứa↑, mà hắn giảm giá::so với giá gốc,được↑1triệu↑ lận. Tính ra::như rứa là:tau mà mua đọt ni thì tau:chỉ phải để dành có một↑triệu↑nữa↑thôi.Mà:: bây giờ:tau:thiếu mất↑một↑triệu rồi.	今月の末に新しいパソコンを買おうと思っているんだ。もうちょっとでお金が貯まるのよ。あと 200 万で足りるだけど、昨日 XX 電気屋さんに通りかかった時に買おうとしてるパソコンが安く売ってたのよ。定価より 100 万ドン引してもらえるのよ。今買うならあと 100 万ドンドンだけですむけど、今 100 万足りなくて。	**状況説明**
05 VM3: = Có chi mi cho tau mượn::↑ một↑ triệu để tau mua cái máy tính.	買うために 100 万ドン貸してくれる？	**依頼**
06 VM3: = Cuối tháng ni::nhận lương cái tao trả. Ok ?	今月の末に給料を貰ってから返す。いい？	**約束**
07 VM4: (0.2)Ờ::thì được↑thôi↑.	はーい、それでもいいよ。	**承諾**
08 VM4: Mà mi cần↑ gấp↑ không?	急いでる？	**問題提起**
09 VM3: Tau↑thấy↑hắn khuyến mãi đến↑tuần↑sau↑ lễ, cho nên thì::cũng không cần gấp lắm. Thì mi có thì::từ↑đây↑đến↑đó↑mi cho tau mượn được thì tốt.	バーゲンが来週までだから、急がなくてもいい。もし余裕があったら、その日までに貸してくれたらいい。	**解決案提示**
10 VM4: (0.2)Giờ thì::tau chưa có↑tiền↑mặt↑,chiều làm xong thì ra ngân hàng tau↑rút↑cho.	今現金を持ってないから、午後仕事が終わった後、銀行によって下ろして、渡そうか。	**解決案申し出**
11 VM4: = Có chi đâu.	大したことじゃないよ。	**負担軽減**
12 VM3: Chiều ni↑đúng↑không? Có chi::chiều ni ra:: tau với mi đi về:cái ghé dzô mi↑đưa↑cái tau mua↑luôn.↑	今日の午後だよね。それじゃ、一緒に銀行によろう。貸してくれたら買いに行く。	**受け入れ**
13 VM3: = Có chi cuối tháng ta::nhận lương ta↑trả hỉ.↑	月末に給料が入ってから返すね。	**再約束**
14 VM4: Ok.ok	オッケー	**受け入れ**
15 VM3: Ok.ok	オッケー	**理解**

付録①　トランスクリプションのための記号(西阪仰)

＜ http://www.augnishizaka.com/transsym.htm＞

1. 重なり

[　　複数の参与者の発する音声が重なり始めている時点は、角括弧（ [）によって示される。

[ ]　重なりの終わりが示されることもある。

[[　　2 人の話し手が同時に発話を開始するとき、それは、とくに二重の角括弧（[[）によって示される。

2. 密着

=　　2 つの発話が途切れなく密着していることは、等号（=）で示される。

1 つの発話において、語と語がが途切れなく密着していることは、その間に等号を挟むことで示される。

3. 聞き取り困難

(　) 聞き取り不可能な個所は、(　) で示される。空白の大きさは、聞き取り不可能な音声の相対的な長さに対応している。

(3-1) A:　押しても（　）だから

(言葉) また聞き取りが確定できないときは、当該文字列が（ ）で括られる。

(3-2) A:　だって，あそこ，こう（いって，こう-）

4. 沈黙・間合い

(n.m)　音声が途絶えている状態があるときは、その秒数がほぼ 0.2 秒ごとに（　）内に示される。

(.)　0.2 秒以下の短い間合いは、( ) 内にピリオドを打った記号、つまり (.) という記号によって示される。

5. 音声の引き延ばし

::　　直前の音が延ばされていることは、コロンで示される。コロンの数は引き延ばしの相対的な長さに対応している。

6. 言葉の途切れ

言-　　言葉が不完全なまま途切れていることは、ハイフンで示される。

7. 呼気音・吸気音・笑い

h　　呼気音は、hh で示される。h の数はそれぞれの音の相対的な長さに対応している。

.h　　吸気音は .hh で示される。h の数はそれぞれの音の相対的な長さに対応している。

言(h)　　呼気音の記号は、笑いを表わすのにももちいられる。とくに笑いながら発話が産出されるとき、そのことは、呼気を伴う音のあとに(h)を挟むことで示される。

¥　¥　発話が笑いながらなされているわけではないけれど、笑い声でなされているということもある。そのときは、当該箇所を¥で囲む。

8. 音の強さ・大きさ

下線　音の強さは下線によって示される。

CAP　強勢の置かれた音はしばしば大きくなるが、必ずそうなるとはかぎらない。とくに音が大きいことは、（ローマ字の場合）大文字をもちいることで示される。

大　かな漢字のときは、斜体により音の大きいことが示される。［未確定］

º º　音が小さいことは、当該箇所が º で囲まれることにより示される。

9. 音調（イントネーション）

.,?¿　語尾の音が下がって区切りがついたことはピリオド（.）もしくは句点（。）で示される。音が少し下がって弾みがついていることはカンマ（,）もしくは読点（、）で示される。語尾の音が上がっていることは疑問符（?）で示される。語尾の音が一端上がったあとまた下がる（もしくは平坦になる）とき、それは逆疑問符（¿）で示される。

↓↑　音調の極端な上がり下がりは、それぞれ上向き矢印（↑）と下向き矢印（↓）で示される。矢印がもちいられるのは、あくまでも「有標化された」、通常ならざるものとして聞ける音の上がり下がりであり、たとえば質問のさいによくある語尾の上がりは、通常の音の上がりであるかぎり、そこに矢印がもちいられることはない。

言葉_　語尾の音調があえて平坦に保たれるとき，それは空白上の下線（_）によって示される.

10. スピード

> <　発話のスピードが目立って速くなる部分は、左開きの不等号と右開きの不等号で囲まれる。

< >　発話のスピードが目立って遅くなる部分は、右開きの不等号と左開きの不等号で囲まれる。

<言葉　急いで押し出されるように発言が始まるとき，そのことは右開きの不等号（<）がその発言の冒頭に付されることで示される.

言葉<　急いで慌てて発言が終えられるとき，そのことは右開きの不等号（<）がその発言の末尾に付されることで示される.［未確定］

11. 声の質

#　声がかすれている部分は、#で囲まれる。

12. 注記

(( ))　発言の要約や、その他の注記は二重括弧で囲まれる。

謝辞

本論文を執筆するにあたり、大変多くの方々にご指導とご協力をいただきました。

まず、日本に留学して研究の世界を知らなかった筆者を 5 年間熱心にご指導いただいた主指導教員の筒井佐代先生に謹んで深く感謝の意を申し上げます。先生の親身な激励がなければ、今日の論文完成まで至りませんでした。言葉では表せない程、感謝の気持ちで一杯です。先生には、研究指導のみならず公私全般に渡ってご支援いただき、温かい励ましの言葉がいつも大きな心の支えでありました。そして日本への留学及び研究全般にわたる多大なご指導を賜り、研究者としてあるべき姿のみならず、研究以外にも人生の先輩として様々なことを教わりました。

また副指導教員の今井忍先生、清水政明先生にも心より感謝申し上げます。博士前期・後期課程在学中の論文審査と発表会に貴重なお時間を割いていただき、厳しいご指導と温かい励ましをいただいたおかげで、一歩ずつ研究を進めることができたと思います。

調査にあたっては、質問紙調査、ロールプレイの実施を快く協力して下さった大阪在住の社会人の皆さま、大阪大学外国語学部日本語日本文化専攻の皆さま、大阪在住の社会人の皆さま、ベトナム国立ダナン外国語大学日本語専攻の皆さまに心より感謝いたします。平素お世話になっているチューターで、博士論文の日本語を丁寧にチェックしてくださった榎原実香さん、ベトナム語のデータの文字化をチェックしてくださったグエン・ティ・フエン・チャンさんと千々岩宏晃さんに感謝の意を表します。

また、学会での発表や論文の投稿にあたり、相談に乗って下さった先輩の皆様にもお礼を申し上げます。皆様のご協力をいただいたからこそ、本研究を計画通りに進めることができました。

日本でのこの 5 年間で、多くの先生方に巡り合い、研究の道に進み、厚くご指導を賜ったことに心より感謝申し上げます。また、多くの先輩や後輩、友人の皆様にもお世話になり、深く感謝いたします。

正誤表

下記のとおり、誤記がありましたので訂正いたします。

正誤個所	誤	正
20 頁 2 行目	発話の意図のをどのように伝達し、	発話の意図をどのように伝達し、
22 頁下から 2 行目	依頼会話につぃて被依頼者とより良い人間関係を築いていくため	依頼会話について被依頼者とより良い人間関係を築いていくため
44 頁 8 行目	ベトナム語の順に示し、本節では、待遇調整による	ベトナム語の順に示し、待遇調整による
78 頁下から 2 行目	被依頼者の善意に対してありたい気持ちを表したり	被依頼者の善意に対してありがたい気持ちを表したり
108 頁 11 行目	被依頼者にそれを理解してもらおうとしてる待遇ストラテジーである。	被依頼者にそれを理解してもらおうとしている待遇ストラテジーである。
129 頁 7 行目	10JM1、12JM1、14JM1 で自分の仕事の状況パソコンを買いたいことを述べ	10JM1、12JM1、14JM1 で自分の仕事の状況からパソコンを買いたいことを述べ
162 頁下から 7 行目	ベトナム語依頼会の待遇調整５は、場面 1 ではいずれの会話に見られず	ベトナム語依頼会における待遇調整５は、場面 1 ではいずれの会話にも見られず
173 頁 9 行目	依頼者者が如何にしても	依頼者が如何にしても
194 頁 9 行目	心理的な準備が終えた後	心理的な準備を終えた後