OUKA
The University of Osaka
Institutional Knowledge Archive

Title	日本語とスワヒリ語における「勧誘」会話の対照研究 : 二日後の夕食への勧誘の断り
Author(s)	中垣, 友江
Citation	スワヒリ＆アフリカ研究. 2015, 26, p. 20-39
Version Type	VoR
URL	https://doi.org/10.18910/72969
rights	
Note	

The University of Osaka Institutional Knowledge Archive : OUKA

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

The University of Osaka

日本語とスワヒリ語における「勧誘」会話の対照研究
― 二日後の夕食への勧誘の断り ―

中垣　友江

0. はじめに

筆者がケニアのナイロビに滞在していた際、友人からの好意的な誘い（本稿では「勧誘」と呼ぶ）に断りを述べる度、「この断り方で失礼じゃないのか」「ナイロビの人々は普段どのように会話しているのだろう」と疑問に思っていた。私たちは普段の生活の中で勧誘を何気なく行い、それに対して返事をしているはずである。相手と親しくなりたい、相手と一緒に楽しみたいという動機の勧誘は人間関係の構築・維持にとって大切な行動であるが、時にはこのような勧誘に対して断りを述べなくてはならない。断りの意志を明確に伝え、且つ関係を保つ、そのためにはどのようなやりとりが必要で大切なのだろうか。その仕方がその言語・社会によって違うことは既に先行研究によって明らかにされてきた（吉田 2010, 2011；グェン他 2012 など）。しかし管見の限り、スワヒリ語の会話をそのような視点から分析したものはない。そこで、本稿では筆者の母語である日本語と、スワヒリ語における「勧誘の断り」の会話を対照分析することを通して、日本語とスワヒリ語の会話の展開の共通点・相違点を見る。日本の関西圏に住む日本語母語話者同士、ケニア共和国（以下、ケニア）の首都ナイロビに住むスワヒリ語話者同士のロールプレイのデータを対照し分析する。

1. 先行研究と本研究の位置づけ

日本語の「勧誘」の研究で代表的なものはザトラウスキー（1993）である。自然会話（電話会話）を分析資料に、勧誘の談話の内部を勧誘者の役割、被勧誘者の役割といった観点から構造的に示している。日本語は、勧誘者と被勧誘者がお互いの反応を見ながら、進めるという特徴があると述べている。

筒井（2002）では、ザトラウスキー（1993）を受けその詳細な分析を評価しつつも、自然会話を扱っていることから勧誘内容が多岐に渡るため勧誘会話がどのような要因（内容・人間関係・場面）により変化するのかは明らかになっていないことを指摘し

ている。そこで筒井（2002）では、習慣性/一回性の勧誘なのか、現場的/非現場的な勧誘なのかという観点から、ある程度システマティックに勧誘の構造をとらえることができると提案した。

筒井（2002）を受け、鈴木（2003）でも、勧誘の談話を構造的に分析する必要性を述べている。勧誘は、「その場で実行される勧誘」、「その場で実行されない勧誘」に分かれ、後者は「予め予定が決まっている勧誘」と予定は決まっておらず承諾された後「詳細は相談して決める勧誘」の 2 つに分かれることを指摘し、これによって談話構造や各部分にどのような発話が現れるかが決まると述べている。

本稿では、この筒井（2002）と鈴木（2003）に従いデータを収集し分析していくこととする。指摘されている中でも、親しい友人関係における「その場で実行されない勧誘」を扱う。

2. 研究方法

2.1 本稿における「勧誘」の定義

誰かを誘ったり、誘われたりする言語行動は「勧誘」（ザトラウスキー1993；筒井 2002；鈴木 2003；グェン他 2012 など）や「誘い」（川口他 2002；黄 2014 など）という名称で定義されてきた。その定義は先行研究によってそれぞれ違いがある。本稿で扱う「勧誘」は親しい友人同士の好意的な勧誘のみを扱い、商品への勧誘といったセールス（「勧め」にあたるもの）は含めない。本稿における「勧誘」と「断り」を以下のように定義しておく。「断り」の定義は尾崎（2006）を参考にした。

- 「勧誘」：親しくなりたいという思いや親しい関係を維持したいという思いから、相手に一緒に行動をするように求める行為。誘う者を勧誘者、誘われる者を被勧誘者と呼ぶ。
- 「断り」：人間関係に配慮しながらも相手の意に沿えないことを確実に伝えること。

2.2 本稿におけるスワヒリ語

まず、本稿で扱うスワヒリ語について説明しておく。調査地としたケニアでは公用語として英語と東アフリカのリンガ・フランカとなっているスワヒリ語の二つが定められているが、ナイロビの日常生活で英語とスワヒリ語を完全にコードスイッチして

話す場面に遭遇することは少ない。様々な民族が混ざり合って生活しているナイロビでは、通称「シェン語（Sheng)」という都市的混合コードが使用されている。シェン語は主にスワヒリ語を基礎的な文法とし、そこに英語や各固有民族語を入れ込んだものを指す。小馬（2005a, 2005b）で詳しくケニア都市部の言語使用の実態が報告されているが、その中でも「ランダムな言語使用やコードの切り替え（code switching）は、ナイロビでは暮らしの常態」（小馬 2005a: 127）であると述べられている。ナイロビでの会話データを扱い実態を把握しようとする以上、コードミキシングされたスワヒリ語[1)]を扱うことになる。

2.3 データ収集方法と調査協力者

二つの言語を対照するので、できる限り状況・条件を同じにするためデータの収集方法はロールプレイの手法を用いた。ロールプレイ会話をICレコーダーで録音し、その音声データを文字化[2)]したものを分析に用いた。日本語は 2013 年から 2014 年にかけて 20 代・30 代の関西圏在住の日本語母語話者ペア（女性ペア 3 組 6 名・男性ペア 3 組 6 名）に対して行い、スワヒリ語は 2013 年にケニアのナイロビ県在住の 20 代・30 代のスワヒリ語話者ペア（女性ペア 3 組 6 名・男性ペア 3 組 6 名）に対して行った。各話者に用いた記号について表 1 に示す。日本語、スワヒリ語いずれのペアも実際に親しい関係の友人同士にお願いした。社会的属性は学生ではなく「社会人[3)]」 に限定した。また、ロールプレイ終了後にフォローアップとしてそれぞれの協力者に対して、記述式のアンケートと口頭でのインタビューを行った。さらに翻訳協力者であるケニ

---

1) スワヒリ語で「金曜日」は“Ijumaa（イジュマー)”というところを英語で “Friday”と言うことは、「若者」に限らず行っていることである。ナイロビにおけるスワヒリ語は一様にしてシェン語と呼ばれることが多いが、筆者はどこからどこまでがスワヒリ語の変種で、何をシェン語と呼ぶべきかについて疑問があるため、本稿では一貫してスワヒリ語という語を用いて論じていく。

2) 文字化にあたり、『社会言語科学』10 (2) 「相互行為における言語使用：会話データを用いた研究」の文字化記号の一部を用いた。以下に示す。

[発話の重なりを示す : 直前の音がのばされていることを示す h 笑いを示す (h) 笑いながらの発話を示す ¥¥ 笑い声での発話を示す 言葉 音の強さが強いことを示す ° ° 音が小さいことを示す ( ) 聞き取り不可能なことを示す . 語尾の音が下がって区切りがついたことを示す , 音が少し下がって弾みが付いていることを示す ? 語尾の音が上がっていることを示す↑↓ 音調の極端な上がり下がりを示す。上がっていることは上向き↑、下がっていることは下向き↓で示す。

3) 学生アルバイトではない仕事（正社員や契約社員や自営業など）を経験したことがある人とした。職種は公務員、販売員、教師、清掃員など様々である。いわゆる「インフォーマルセクター」ではなく、フォーマルセクターで働いている人を対象にしている。

ア出身のスワヒリ語話者にも発話の解釈について聞き取りを行った。

表 1. 調査協力者

言語	性別	勧誘者	被勧誘者	言語	性別	勧誘者	被勧誘者
日本語ペア①	女性	JA	JB	スワヒリ語ペア①	女性	SA	SB
日本語ペア②		JC	JD	スワヒリ語ペア②		SC	SD
日本語ペア③		JE	JF	スワヒリ語ペア③		SE	SF
日本語ペア④	男性	JG	JH	スワヒリ語ペア④	男性	SG	SH
日本語ペア⑤		JI	JJ	スワヒリ語ペア⑤		SI	SJ
日本語ペア⑥		JK	JL	スワヒリ語ペア⑥		SK	SL

2.4 ロールカード

本稿の先行研究で取り上げた筒井（2002）、鈴木（2003）によると、現場性か非現場性か（その場で実行されるか・されないか）という違いにより談話構造や出てくる発話に違いが出ることが指摘されている。そのことを意識した上で、その場で実行されない勧誘として「二日後の夕食への勧誘」（以下、「夕食への勧誘」と呼ぶ）という状況を設定し、ロールカードを作成した 。スワヒリ語話者に対しては、日本語のロールカードを筆者がスワヒリ語に翻訳し、スワヒリ語話者に適切かどうかチェックを受けたものを使用した。使用したロールカードを以下に示す[4)]。ロールカードAが勧誘者、ロールカードBが被勧誘者である。

場面＜夕食への勧誘＞（その場で実行されない勧誘）

ロールカードA
あなたとBさんは仕事の同僚で仲が良く、いつもお昼ご飯を一緒に食べたり飲みに行ったりしています。
最近、職場の近くに新しいお店ができました。そこで今週の金曜日Bさんと夜ご飯を食べたいと思います。今は水曜日です。Bさんを誘ってください。

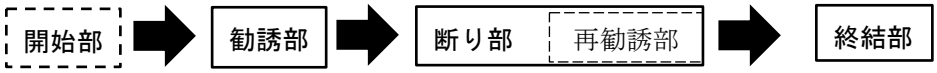
ロールカードB
あなたとAさんは仕事の同僚で、いつもお昼ご飯を一緒に食べたり飲みに行ったりしています。
今は水曜日です。Aさんから誘われたら、断ってください。

4) 実際の会話では、誘われる前から断ることを決めておくことはないが、「断ってください」という指示の代わりに様々な条件で統率することが、その言語の文化的・社会的な違いを見えにくくするのではないかと思い、今回の調査では簡単に断るように指示だけを与えた。

3. 分析方法

勧誘に対する断りの会話に【発話機能】をつけ、図 1 のように大きな部分に分けた。使用した【発話機能】の中から本稿で必要となるものを表 2 で示す。【発話機能】はザトラウスキー（1993)、デンスパー（2013)、黄（2014）を参考にし、分析に必要なものは筆者が補い修正した。以下に各部の説明を述べる。

図 1. 勧誘に対する断りの構造 [5)]



·開始部　：会話の開始から勧誘者からの勧誘の先行発話や【勧誘】が起こる前まで。

·勧誘部　：勧誘者による勧誘の先行発話や【勧誘】が始まってから、被勧誘者が断りを開始する前まで。勧誘の先行発話は、勧誘内容に対する【情報提供】、勧誘の日時の都合を聞く【都合伺い】とする。

·断り部　：被勧誘者が断りの先行発話や断りを開始し始め、勧誘者が被勧誘者の断りを完全に【受諾】するまで。「再勧誘部」を含む。被勧誘者の断りは、【断り】や断りのための【情報提供（理由説明)】や【謝罪】とする。断りの先行発話は【感情の表明】とする。

·再勧誘部：被勧誘者が断ったのち、勧誘者が再度同じことに誘う発話をして被勧誘者を受諾に向かわせようする部分。勧誘者が断りを受諾するまで「再勧誘部」が続くと見なす。「断り部」の内部に含まれるため、単独では現れない。

·終結部　：勧誘者が断りを完全に受諾した後から、会話が終了するまで。「再勧誘部」が現れない部分。

本稿では、主に「勧誘部」、「断り部」とそこに含まれる「再勧誘部」、その後の「終結部」に焦点を当て、勧誘者と被勧誘者が各部においてどのようなやりとりを展開しているのかを観察する。

5）　「開始部」「再勧誘部」については必須ではないため点線で示す。

表 2.【発話機能】の定義

発話機能	定義
【情報要求】	相手からの情報を求める発話。
【情報提供】	相手に情報を提供する発話。
【情報提供（理由説明）】	【情報提供】の中でも、被勧誘者からの発話で断りの理由を示す発話。
【情報提供（事情説明）】	【情報提供】の中でも、勧誘者からの発話でなぜ誘ったのか事情を示す発話。被勧誘者の断りまたは保留をうけた後に出現するもの。
【確認要求】	相手に情報について自分の判断が正しいかどうか確認を求める発話。相手が言ったことを確認する発話。
【確認】	相手の【確認要求】に対する応答発話。
【理解】	相手が言ったことの意味を理解したことを示す発話。
【意見提示】	自分の意見を述べる発話。
【感謝】	感謝を述べる発話。
【謝罪】	謝罪を述べる発話。
【依頼】	ザトラウスキー（1993）の＜単独行為要求＞に当たるもの。「シテ」など。
【提案】	勧誘者からの発話で、当該勧誘事項に関して相手に解決策を提示する発話。
【代案提示】	被勧誘者からの発話で、当該勧誘事項を避けるために新たな案を提示する発話。
【次回の勧誘】	勧誘者・被勧誘者問わず、マタ行コウ、マタ今度など次回があることを示す勧誘発話。
【受け入れ】	【感謝】【謝罪】【依頼】【提案】（【勧誘】以外）を受け入れたことを示す発話。
【拒否】	【感謝】【謝罪】【依頼】【提案】（【勧誘】以外）を受け入れずに拒否したことを示す発話。
【否定】	相手の言ったことを違うと否定する発話。
【感情の表明】	ザトラウスキー(1993)の＜感情の注目表示＞にあたる。自分の感情を示す発話。
【勧誘】	勧誘者が被勧誘者を誘う発話。勧誘者が被勧誘者に一緒に行動するように求める発話。「スル？」「シナイ？」「シヨウ」で終わるものが多い。
【断り】	勧誘者からの【勧誘】に対し、被勧誘者が断りを示す発話。「デキナイ」「シタクナイ」「ムリ」「キビシイ」「イヤ、チョット」といった不可能を示すものを指す。
【受諾】	被勧誘者の断りを、勧誘者が受け入れる発話。勧誘の断りに対する受諾のみを示す。
【恩恵表示】	黄（2014）の「話段」の＜恩恵表示＞という語を借りるが「相手に奢ることを求める」発話は含めない。相手のために金銭的な負担を申し出る発話。
【同情要求】	勧誘者が被勧誘者に対して自分の悲しい状況や被勧誘者への皮肉を述べ、受諾へ向かわせようとする発話。
【行為宣言】	ザトラウスキー(1993)では、＜意志表示＞の中に含まれる。自分が行う行為について宣言する発話。
【挨拶】	挨拶を定型表現で行う発話。

4. 分析 と考察

ここでは、本稿で取り上げる「勧誘部」「断り部」「再勧誘部」「終結部」における各言語の特徴を 4.1 日本語、4.2 スワヒリ語の順に示す。

4.1 日本語の構造

4.1.1 日本語の「勧誘部」

日本語では「勧誘部」は大きく二つのパターンに分けられる。勧誘者が先に【都合伺い】のみを行うなどして勧誘内容について【情報提供】をしないものと、【都合伺い】を行わず【情報提供】+【勧誘】を行うものである。

ここでは①【情報提供】無し型、②【情報提供】有り型として説明していく。

①【情報提供】無し型

＜例 1＞タ食への勧誘　ペア②　勧誘者：JC　被勧誘者：JD
「勧誘部」
03. JC　hhh 今(h)週(h)の(h)金[曜日,空いてる　**【都合伺い】**
04. JD　[うん　【理解】
「断り部」
05. JD　**今週の金曜日先約あるわ**:　**【情報提供（理由）】**
((この後、JC による【情報要求】、それに対する JD の【情報提供（理由説明）】がくる))

例 1 の 03JC のように【都合伺い】のみで勧誘するものは 6 例中 3 例あった。被勧誘者は勧誘者の発話に【理解】を示していた。または被勧誘者は【確認要求】(「今週金曜？」(JB)) をして曜日を確かめ、それに対し勧誘者は【確認】(「うん」) (JA)) を返答していた。

②【情報提供】有り型

＜例 2＞タ食への勧誘　ペア④　勧誘者：JG　被勧誘者：JH
((JG と JH が行ったラーメン屋の話で「おいしかった」と共感する発話をし合っていた))
「勧誘部」
09. JG　うん,なんかさもうちょっとさ東生駒の方にさ　**【情報提供】**
010. JH　うん　【理解】
011. JG　また別のさ,関係あの,系列店みたいなん＞やけど＜ラーメン屋できた=　**【情報提供=】**
012.　=みたいやねん[か:　**【=情報提供】**
013. JH　[あ↑ま↑じ↑[で？　【確認要求】
014. JG　[うん.　【確認】
015.　**またちょっと今週の金曜日どう？**　**【勧誘】**
016. JH　**あ,金曜日？**　【確認要求】
017. JG　**うん**　【確認】
((この後、「断り部」にうつる))

例 2 のように【情報提供】+【勧誘】で始めるものが、6 例中 2 例あった。15JG の発話は、すでに金曜日の相手の予定の有り無しを聞いているのではなく、金曜日一緒に行こうという【勧誘】の発話となっている。こちらの場合も 16JH の発話のように【確認要求】で曜日を確かめるものもあった。

また、6 例中 1 例は次の例 3 の 09JB のように勧誘者に対して被勧誘者から【情報要求】をおこない、勧誘の内容を「勧誘部」で確認していた。例 3 では最初は【都合伺い】のみだが、「勧誘部」に情報提供があるので②のタイプに含めることとする。

＜例 3＞夕食への勧誘　ペア①　勧誘者：JA　被勧誘者：JB	
「勧誘部」	
06. JA　°ちょ:°,今週さ金曜日ひま？	**【都合伺い】**
07. JB　今週金曜？	【確認要求】
08. JA　うん	【確認】
09. JB　どやろ:,なに？どしたん？	【保留】【情報要求】
010. JA　あの,近くに美味しいご飯屋さんできたって	**【情報提供（事情）=】**
011.　　先輩言ってたからさ一緒に行こうと思っ[て	**【=情報提供（事情）】**

このように「勧誘部」は事前に勧誘者から勧誘内容の【情報提供】が有るか無いかで二つのパターンに分けられる。事前に【情報提供】が行われることで「断り部」で現れる発話が変わってくる。

4.1.2 日本語の「断り部」と「再勧誘部」

続いて「断り部」と「再勧誘部」について見ていく。「再勧誘部」が現れたのは 6 例中 1 例のみであった。①【情報提供】無し型では、被勧誘者の断りの後で、「断り部」で勧誘者による「なぜ誘ったか」という【情報提供（事情説明）】がくるものが 6 例中 3 例あった。次の例 4 の 08・09・11JK の発話がそれにあたる。②【情報提供】有り型では、「勧誘部」において、もう「なぜ何に誘っているか」は説明しているので「断り部」では【情報提供（事情説明）】がない。それを例 5 で示す。

＜例 4＞夕食への勧誘　ペア⑥　勧誘者：JK　被勧誘者：JL	
「勧誘部」	
03. JK　JL 今週の金曜日空いてる？	**【都合伺い】**

「断り部」
04. JL　今週の金曜日：は：：,＜空いてないな：＞　【情報提供（理由）=】
05.　　空いてな[いわ：　【=情報提供（理由）】
06. JK　　[あ：そうなんや：.　【理解】
07. JL　うん　【理解】
08. JK　いや,実はさ：ん,会社の近くに新しい：店が　**【情報提供（事情）=】**
09.　　できてんけどさ[：　**【=情報提供（事情）】**
010. JL　　[°はいはいはい°　【理解】
011. JK　そこ一緒に食いに行こうと思っててんやけど　**【情報提供（事情）】**
012. JL　あ：.今週でも金曜はちょっと：厳しいな：：他の日やったら行けん　【断り】
013.　　ねんけどな：　【代案提示】
014. JK　°あ：ほんまに：？°(sh)じゃ,どうしよ.　【確認要求】【受諾】

＜例 5＞夕食への勧誘　ペア④　勧誘者：JG　　被勧誘者：JH
((＜例 2＞の続き))
「断り部」
018. JH　あ：,なん,え,(sh)しまった金曜日か：　【心情の表明】
019.　　ちょっと金曜日はきついな：：.　【断り】
020. JG　なん[か予定ある？　【情報要求】
021. JH　　[お：：　(sh)＞いやなんか＜なんかあった,あってんちょ先に【情報提供（理由）】
022.　　先約があるから：(sh)[ちょっと申し訳ないけどちょっと【謝罪】【情報提供（理由）=】
023. JG　　[おぉおぉ　【理解】
024.　＞んまに？あ[あああああ分かった　【受諾】
025. JH　　[色々あって　【=情報提供（理由）】

被勧誘者の断りについて見てみると、①【情報提供】無し型では被勧誘者は次の例 6 の 05JD のように「勧誘部」での【都合伺い】に対して【情報提供】を断りとして述べる。それは②【情報提供】有り型でも同様である。このように「その日は別の予定がある」ということが日本語では断りとして働く。このような例は 6 例中 5 例あった。

＜例 6＞夕食への勧誘　ペア②　勧誘者：JC　被勧誘者：JD
((＜例 1＞の続き))
「断り部」
05. JD　今週の金曜日先約あるわ：　【情報提供（理由）】
06. JC　ま↑じ↑：↑：↑？　【確認要求】
07. JD　う：ん　【確認】
08. JC　誰や？　**【情報要求】**
09. JD　hだ(h)れ(h)や[(h)？　友(h)達(h)　【情報提供】
010. JC　　[hhh　笑い
011.　　誰や：,[それ：：　**【情報要求】**
012. JD　　[友達(h)：　【情報提供】
013. JC　新しい男か？　**【情報要求】**
014. JD　ち(h)が(h)う(h)　【情報提供】
015. JC　°ほ↓ん↓ま↓？°　【確認要求】
016. JD　うん.友達やねんけど　【確認】
017. JC　オッケ[：じゃあ：　【受諾】
（(この後「終結部」へ。JC からの【情報提供（事情）】が始まり次回への言及に移っていく))

例 5 の 20JG や例 6 の 08JC のように被勧誘者からの断りに対して、勧誘者が【情報要求】するものが 6 例中 3 例あった。これらの勧誘者は、ただ単に「金曜日は別の予定がある」と述べられるだけでは断りを受諾するのに十分ではないようである。例 6 の 08・11・13JC のように勧誘者は【情報要求】を繰り返すことも可能であり、他にも【情報要求】を 2 回しているものがあった。しかし、勧誘者の【情報要求】に続く被勧誘者からの【情報提供】を見ると、「友人との先約」「上司と用事」「なにか先約があった」という返答で、それを勧誘者は理解して断りを【受諾】することにうつっている。つまり、勧誘者が【情報要求】した場合には「どこで何があるのか」を詳しく聞くというよりも、「何かあるのか」を確かめることが重要なようである。また、例 4 の 12･13JL のように被勧誘者のほうから他の日に行くことを【代案提示】するものがあるが、このように次回があることを示す「次回への言及」が「断り部」にあるものは、1 例のみであった。

再び同じこと（同じ日時の同じもの）に誘う「再勧誘部」は例 7 で示すペア①のみに現れた。28･29JA の発話のように勧誘者が譲歩するかたちで【提案】を行っていた。

＜例 7＞夕食への勧誘　ペア①　勧誘者：JA　被勧誘者：JB

((「今週しんどかったから」「上司との予定もあるかもしれないがまだ分からない」という JB))

「断り部」

027. JB　[向うのき, 都合聞いてみる　【行為宣言】

「再勧誘部」

028. JA　あ, でもいいよ別にわたしどうせ金曜予定入らんからさ　【理解】【情報提供】
029.　分かった時点で教えてくれたら　**【提案】**
030. JB　あ, そう？=　【確認要求】
031. JA　=うん[なかったら　【確認】
032. JB　[ま：でもたぶん無理：やと思うけど[：　【提案の拒否】
033. JA　[あ, そうなん?　【確認要求】
034.　じゃ：↑じゃ：も：：あ：いいや, =　【受諾】

4.1.3 日本語の「終結部」

最後に日本語の「終結部」を見ていく。

＜例 8＞夕食への勧誘　ペア⑥　勧誘者：JK　被勧誘者：JL

「終結部」

015. JK　いつ：, 近くやったらいつ空いてる？　**【都合伺い】**
016. JL　ん：：ちょっと, ち kk, 最近忙しいから：(sh)なんとも言われへんな　【保留】
017.　またその日になって誘ってくれたら行けるかもしれへんけど　【=情報提供】
018. JL　あ：. 分かった. んじゃまた誘うわ：　【理解】**【次回の勧誘】**
019. JK　あ：. ごめんな：　**【謝罪】**

＜例 9＞夕食への勧誘　ペア①　勧誘者：JA　被勧誘者：JB
「終結部」
((JA は誰も誘わず一人で過ごすといい、それに JB が謝罪している))
035. JA　=一人でおとなしく家帰[る hh 金曜　【=行為宣言】
036. JB　[うそ：ごめ(h)　【謝罪】
037. JA　もしもし万一行けるようなったら[じゃ：言って=　【依頼】
038. JB　[(h)うんうん　【依頼の受け入れ】
039. JA　=直前でも全然いいし　【依頼】
040. JB　は：い　【依頼の受け入れ】
041. JA　うん　【理解】
042. JB　°ごめんね：°　【謝罪】
((JA も JB も「はい」を言い合って別れる))

日本語の「終結部」では、勧誘者または被勧誘者からを合わせると、【次回の勧誘】【代案提示】【意見提示】【情報提供】【依頼】などを用いて次回があることを伝える「次回への言及」は、すべての例で現れた。勧誘者の発話には上の例 8 の 15JK のような【都合伺い】や【次回の勧誘】（給料日の後に行こうと誘うもの（JI））、例 9 の 39・41JA のような【依頼】が見られた。他には、誘おうとしていた店がどんなに良いかを【情報提供】＋【意見提示】（一万円のコースが二千円程度になることを伝えるもの（JC））して、互いに次回への期待を共有する発話が見られた。被勧誘者の発話には【代案提示】【次回の勧誘】が現れたが、例 10 のように被勧誘者から積極的に【次回の勧誘】をしているのは 6 例中 1 例のみだった。他に、被勧誘者からの【謝罪】（3 例）や【感謝】（1 例）も現れたが、これらの定型表現も必須ではなかった。勧誘者または被勧誘者から【挨拶】（「じゃ：またね」（JF））が現れたものもあった。

＜例 10＞　夕食への勧誘　ペア④　勧誘者：JG　　被勧誘者：JH
「終結部」
03. JH　その次の週とか[またそんときにこっちからまた誘うわ.　【次回の勧誘】
04. JG　[うん　【理解】
05. JH　[[それでいい？　【同意要求】
((JG が【同意】し終結へ向かう))

4.2 スワヒリ語

4.2.1 スワヒリ語の「勧誘部」

スワヒリ語では、6 例中 6 例とも例 11 のように勧誘者は勧誘内容についての【情報提供】を行い勧誘しており、【都合伺い】のみで勧誘するものはなかった。

＜例 11＞　夕食への勧誘　ペア①　勧誘者：SA　被勧誘者：SB
「勧誘部」
((SA が SB に呼びかけ、SB が応答))
018. SA　Um ah: on *Friday* sijui kama utakuwa na *time*.[Ah, kuna bash?
　　（うん　あの一金曜日ね　あなたは時間があるかどうか分からないんだけどパーティがあってね）　**【前置き】【情報提供】**
019. SB　[Um:
　　（うん）　**【理解】**
020.　Um:
　　（うん）　**【理解】**
021. SA　Kuna hoteli imefunguliwa apo Westii =
022.　=[ni mpya[hoteli mpya inaitwa Sankara.
　　（オープンしたレストランがそこのウエステージにあって新しい　新しいレストランなんだけどサンカラっていうの）　**【情報提供】**
023. SB　[Um　[Um
　　（うん）　（うん）　**【理解】**
024. SA　Na kuna bash　ni *Friday night*.
　　（そして金曜日の夜にパーティがあるの）　**【情報提供】**
025. SB　*Night*?
　　（夜？）　**【確認要求】**
026. SA　Na kuna seki ah so itakuwa imejaa.Niaje? Unaonaje?
　　（（　）あるから、満員になると思う。どう？あなたはどう思う？）**【情報提供】【勧誘】**
027.　Tunaweza enda?
　　（行ける？）　**【勧誘】**

スワヒリ語では基本的には勧誘者が【情報提供】を続け、被勧誘者は【理解】を示しながら聞く。または【情報要求】を行い、勧誘者が何について話しているのか明確にする。そして勧誘者は【勧誘】を用いて勧誘する。18SA の発話のように、勧誘者が【前置き】を述べ、いきなり勧誘の発話に入ることを避けるものが 6 例中 2 例あった。

4.2.2 スワヒリ語の「断り部」と「再勧誘部」

次にスワヒリ語の「断り部」を見て行く。例 12 の 29･30･31SB のように、6 例中 4 例で被勧誘者は【断り】+【情報提供（理由）】を行っていた。他に、「あ一SI、今日は水曜なのになぜもう金曜のことを計画し始めたんだ？」（SJ）のように【情報要求】するものや、「でも、この金曜日かー。ちょっと難しい。」（SF）のように【断り】のみを述べるものがあった。

勧誘者はこれらの被勧誘者の【情報提供（理由）】に対し【理解】を示して聞いても、そのまま【受諾】にうつることはなく、例 12 の 32SA や 34SA のように、必ずなぜ断ったのか【情報要求】をおこなっていた。【情報要求】は勧誘者の納得がいくまで行われる。それは既に被勧誘者の気持ちを変え勧誘を受け入れるように向かわせようとしているため「再勧誘部」へと移っていると考えられる。

＜例 12＞　夕食への勧誘　ペア①　勧誘者：SA　　被勧誘者：SB

「断り部」

029. SB　Haki: Si-, naona sita*mek(e)*.[Juu unasikia nakuambia
030.　　mtoto alikuwa sikii poa. Saa sitaki kumwacha hiyo
031.　　masaa peke yake.
　　（実は　ない、私は行けそうにない。さっき言ったことを聞いたでしょ。
　　こないだ子どもの調子が良くなかった。だからその時間彼ひとりに
　　しておきたくない。）　　【断り】【情報提供（理由）】

「再勧誘部」

032. SA　Kwani huzzy ako wapi?
　　（あれ？旦那はどこにいるの？）　　**【情報要求】**
033. SB　Amesafiri.
　　（旅行中だよ）　　【情報提供】
034. SA゜Oh:゜ Na mboch? ゜　Hauna　mboch　kwa nyumba?゜
　　（あー　じゃぁお手伝いさんは？うちにお手伝いさんいないの？）　　**【情報要求】**
((SB からの【情報提供】、SA の【提案】【勧誘】、SB の【拒否】【断り】が続く))
052. SA Saa nitaenda na nani.　Unajua　bash siezi
053.　enda peke yangu. Lazima *at least* msee aingie na mtu.
054.　Saa nitakuaje peke yangu. Si nitaboeka.
　　（じゃ誰と一緒に行けばいい？一人ではそのパーティ行けないでしょ？
　　本当はパーティは二人でいったほうがいいよね。ひとりでどうしたらいい。
　　つまらないよね。）　　**【同情要求】【意見提示】【同情要求】**
055. SB　Hhe:? *Unless you* jaribu Jeniffer,[uone　kama
　　mtaweza *make*.
　　（えー？ジェニファーに聞いてみたらどう？　都合がつくと思わない？）　　【提案】
((さらに SA からの【同情要求】が続く))

スワヒリ語の「断り部」には 6 例中 6 例すべてで「再勧誘部」が現れたことが特徴的であった。勧誘者が被勧誘者の気持ちを受け入れへ向かわせる部分であるが、スワヒリ語の「再勧誘部」には、さきほど見たような相手の暇や都合の詳細を聞く【情報要求】や、40SG のようにどうにか受け入れてもらうために勧誘者が積極的に案を提示するような【提案】、次の例 13 に見られるようにその場所がどんなに良い所かを説明する 14SE【情報提供】や 17SE のような【勧誘】がある。

「再勧誘部」の中に 2 種類の特徴的な発話が見られた。一つは勧誘者が金銭的におごることを申し出るもの、もう一つは例 12 の 52SA や例 14 の 11SC や例 15 の 53SG でされているような「一人で退屈だ」「私は寂しい」「どうしていいか分からない」「あなたは私を落ち込ませる」などの自分の悲しい状況や相手への皮肉を伝えるもの、である。前者を【恩恵表示】と呼び、後者のような発話をここでは【同情要求】と呼ぶことにする。

まず、【恩恵表示】[6]について見ていく。

6) フォローアップアンケートによると、勧誘者が被勧誘者の分も支払うのが原則だそうだが、

＜例 13＞夕食への勧誘　ペア③　勧誘者：SE　被勧誘者：SF

014. SE　*Wh:y? [it's a new pla:ce there's the discounts so:?*
（なんで？新しいところだから割引もあるよ）　【情報要求】【情報提供】

015. SF　[hh　Um Um
（ふふ　うんうん）　【理解】

016. SE　*We can go,* eh:? *And besides I can even pay for you*
（一緒に行こうよ。ね？それに、おごってあげるよ。）　【勧誘】**【恩恵表示】**

017.　*I just need the company.*
（一緒に行ってくれる人が欲しい（一緒に行こうよ。））　【勧誘】

例 13 の 16SE のように勧誘者がおごることを申し出る【恩恵表示】は冗談ではなく、実際に金銭的な負担を背負っても良いと思っている発話である。現実にもナイロビ社会では、仲の良い友人同士であればおごりおごられるということが日常的におこなわれており金銭的なやりとりに対して非常に柔軟である。持っているときは出し、持っていないときは出してもらうといった社会的な背景がある。この【恩恵表示】が現れたのは 6 例中 2 例であった。

次に【同情要求】について見ていく。【同情要求】が現れたのは 6 例中 5 例で、すべてで繰り返し（2 発話以上）現れていた

＜例 14＞　夕食への勧誘　ペア②　勧誘者：SC　被勧誘者：SD

((田舎から来客があると SD は【情報提供（理由説明）】をし　SC は「あー」と【感情の表明】))

「再勧誘部」

09. SC　Wanaharibu mipango:.
（予定が潰れちゃうね。）　**【同情要求】**

010. SD　Sasa siwezi　wacha wageni kwa nyumba eti ndiyo
011.　niende [nikajiburudishe::
（お客を家に置いて、１人だけ遊びに行くなんてできない。）　【情報提供（理由）】

012. SC　[Us twende for two:(0.5) [Saa moja
013.　ama mbili hivi tu=
（とにかく一緒に行こうよ。１時間か２時間くらいになるでしょ。）　【勧誘】【提案】

((この後も SC から【提案】【勧誘】【情報要求】が続き、SD が【拒否】【情報提供】を続ける))

072. SD　Sasa utaelewa tu=
（分かってもらうしかない）　【依頼】

073. SC　=Na vile nilikuwa nimepangia kila kitu
（ぜーんぶ決まってたのになぁ）　**【同情要求】**

074. SD　Utaniwia radhi
（本当にすみません。）　【謝罪】

075. SC　Sa:wa tu
（分かった分かった）　【謝罪の受け入れ】

076. SD　Hehehe[　utaniwia radhi wakati huu.
（へへへ。今回は許して、お願い。）　【謝罪】

077. SC　[Sawa basi
（分かった）　【受諾】

会話の中でどちらの支払いか確かめることは良くあり、もし勧誘者にお金がない場合は被勧誘者が支払うこともある。

＜例 15＞　夕食への勧誘　ペア④　勧誘者：SG　被勧誘者：SH

032. SH　Ai:！Manzee ma*story* za *Friday*　j[○:↑:↑　【情報提供（理由）】
　　（ええ！金曜日は何かあるかもしれない！）
033. SG　　[Eh,
　　（うん）　【理解】
034.　Ehe:? na[zina ovyo
　　（え、そうなんだ）　【理解】
035. SH　　[Aii! SG si unajuanga
036.　hizo manyororo za mandai zimekuwa na mabuu venye
037.　zinashikana *Friday*.
　（あーSG 分かるよね、金曜日は車もバスもいっぱいで身動きできない）【情報提供（理由）】
((SG からの【情報要求】、SH の【情報提供】))
040. SG　Sasa tutafanya hivi
　　（じゃこうしよう）　【提案】
041. SH　Ehe-he?
　　（うん？）　【情報要求】
042. SG　Kwa sababu ya hizo majam[tutapimiapimia kido::go
043.　githaa ya saa tatu hivyo
　　（渋滞があるならちょっと調整して、9 時くらいとか）　【提案】
044. SH　　[Ehe:
　　（え）　【確認要求】
045.　Githaa ya saa?
　　（何時だって？）　【確認要求】
046. SG　Saa tatu kwa sababu jams zitakuwa
047.　zimeanza kufungukafunguka.[taoo
　　（9 時くらい。だって、街でだんだん道が空いてくるでしょう）　【提案】
048. SH　　[Ah:! Mazee!
　　Saa hizo nitakuwa nimeshikana mbaya.
　　（あー、その時間は私は残念だけど忙しい）　【拒否】
((さらに SG からの【情報要求】、SH からの【情報提供】))
059. SG　（舌打ち） Na siku hizi unakuwanga unanilengaz sijui kwa nini.
　　（最近いつも言い訳するよね）　【同情要求】
060. SH　Ah si hivyo! basi *story* za kulenga.
　　（そんなことないよ！　言い訳じゃないよ。）　【否定】

例 12 の 52・53・54SAや、例 14 の 11・12SDや例 15 の 59SGのような【同情要求】と似たような発話が木村(2003: 18)の旧ザイールのボンガンド社会の記述に見られる。木村は物乞い[7]を断った際に「それじゃ私はどうすればいいのか」「私はノートなしでは学校にいけない」ということを言われたと記録し、相手の都合はきっぱり切り捨てられており自分の事情のみが投げられているという感じがすると木村自身の実感が述べられている 。また、太田（1986）ではケニアのトゥルカナ社会での「ベッギング[8]」

7) 太田（1986）で言う「ベッギング」と同義である。
8) 「私たちが日本語の「物乞い」という表現から連想する行為とはずいぶん異なり、「要請の呈示」とでも言ったほうがよいものである。」太田（1986：192）とし、あえて「ベッギング」と表記している。

について詳細に観察している。その中で次のような例を挙げている。女性（同居家族の家長の第二夫人）が町へ鍋を取りに行きたいと太田の車に同乗を頼んできたが、太田は断った。すると彼女は、「私の鍋はどうなるの。町へ行けばもらえるはずの鍋が手に入らない。私はいったいどうしたらいいの。」と言い、さらに鍋が一つもないから自分の代わりに鍋を買ってくるように言ってきたという。実際には鍋がないというのは「嘘」であるが、彼女がこれらの発話で表現していることは「自分は鍋が欲しい」ということであって、この場合「嘘」は問題にはならないそうだ（太田 1986 : 192-196）。さらに太田は、このようなことはどんな二者間にでも起こり得る交渉ではなく、社会的に緊密であり、相互関係をもって認め合う二者間で起こるものであると分析し、自分たちは互いに物をねだり合うほど親しいのだということをすでに承認していることになると述べている（太田 1986：203）。つまり、親しい間柄でこのような発話が述べられるというわけである。他にもケニアのレンディーレ社会でも同様の発話が報告されている（孫：2012）。

ここで【同情要求】と名付けた発話は、ケニア、広くは東アフリカに見られる発話のようである。この種の発話について、翻訳協力者に対し意図を聞いてみたところ「あなたと行けなくて本当に残念」という気持ちを表しているという回答を得た。「相手に自分の事情を投げる」ことが「相手に対して本当に残念な気持ち」を表すというのは日本語の会話に慣れ親しむ筆者からすると相反するように見えるが、お互いが親しく【同情要求】を投げかけることができる間柄であることを示し、相手に親密な人間関係を意識させ強く誘いかける発話になるのではないだろうか。このような【同情要求】の発話がスワヒリ語の親しい友人関係場面での断りでは重要であると言えるだろう。

「再勧誘部」を見ると、勧誘者が被勧誘者の断りを【受諾】するまでに段階があるように思われる。「断り部」において、早い段階で勧誘者が【理解】を示しても、それが完全な【受諾】として働くわけではない。まずは勧誘者からの【情報要求】でやりとりを続け、さらに【恩恵表示】【同情要求】【提案】【情報提供】【意見提示】【勧誘】を使って再勧誘を行いながらも、被勧誘者にそれらをすべて断られることを経て、勧誘者は徐々に被勧誘者の断りを「受け入れた」と言えるようになっていく。被勧誘者からの【代案提示】も「再勧誘部」の中に現れる場合が多く、6 例中 4 例で行われていた。【代案提示】の【受け入れ】が、断りの【受諾】と重なるのである。

4.1.3 スワヒリ語の「終結部」

最後にスワヒリ語の「終結部」を見る。スワヒリ語の終結部には次回への言及（【次回の勧誘】）が現れるものが 4 例あった。他には被勧誘者が勧誘者に対し【感謝】や【謝罪】を述べるものもあった。しかし【謝罪】は 6 例中 1 例で「いや、ごめんね」（SD）のみであった。また勧誘者が被勧誘者の次回への言及に対し【感謝】を述べるものもあった（3 例）。

「再勧誘部」「終結部」を合わせると、6 例中 5 例では、また次回に行くということを詳細な約束をするわけではないが合意していた。

＜例 16＞夕食への勧誘　ペア③　勧誘者：SE　被勧誘者：SF
「終結部」
023. SF　Sawasawa *next time* tunaweza panga. Usisikie vibaya.
　　（分かった、今度は計画しよう。悪く思わないでね。）　【理解】【次回の勧誘】【依頼】
024. SE　Yeah sawa. OK *thanks*.
　　（うん　分かった OK。ありがとう。）　【受け入れ】【感謝】

5. まとめと今後の課題

以上の分析から、夕食への勧誘の断りにおける日本語とスワヒリ語の共通点と相違点について述べる。各言語の、各部内の展開を構造的に示したのが図 2 と図 3 である。

日本語の「勧誘部」では、勧誘者は【都合伺い】で勧誘するものと勧誘内容について【情報提供】して【勧誘】するものがあった。【都合伺い】のみの場合は、次の「断り部」でなぜ勧誘したのかを示す【情報提供（事情説明）】が行われていた。スワヒリ語では、勧誘者は勧誘内容について【情報提供】を必ず行い、【都合伺い】のみで勧誘するものはなかった。そして「勧誘部」で情報を述べているので、次の「断り部」では勧誘者による【情報提供（事情説明）】は現れなかった。日本語の【情報提供】を述べる場合（パターン②）とスワヒリ語が共通していた。日本語の「断り部」では、被勧誘者は断りのための【情報提供（理由説明）】を述べていた。勧誘者から被勧誘者の断りの理由について【情報要求】が行われることもあるが、比較的早く【受諾】へとうつるため「断り部」は短くなり、「再勧誘部」も現れない傾向が観察された。

図 2.　夕食への勧誘（断り）日本語パターン①とパターン②

パターン①【情報提供】無し型（3 例）	パターン②【情報提供】有り型（3 例）
「勧誘部」 ・勧誘者　：都合伺い 「断り部」 ・被勧誘者：情報提供《断りの理由説明》 （+断り） 勧誘者　：情報要求《断りの理由説明要求》 被勧誘者：情報提供《断りの理由説明》 ・勧誘者　：情報提供《勧誘の事情説明 （なぜ都合伺いしたのか説明する)》 被勧誘者：理解＋情報提供《断りの理由説明》 （＋断り）（+代案提示） ・勧誘者　：　受諾	「勧誘部」 ・勧誘者　：情報提供＋勧誘 「断り部」 ・被勧誘者：情報提供《断りの理由説明》 （+断り） 勧誘者　：情報要求《断りの理由説明要求》 被勧誘者：情報提供《断りの理由説明》 （+代案提示） 「再勧誘」 勧誘者　：提案 被勧誘者：拒否 ・勧誘者　：　受諾
「終結部」 被勧誘者：代案提示 勧誘者　：代案提示の受け入れ 勧誘者　：次回の勧誘／ 依頼／挨拶 被勧誘者：次回の勧誘や依頼の受け入れ／謝罪／感謝／挨拶 勧誘者　：謝罪や感謝などの受け入れ ・被勧誘者：挨拶 ・勧誘者　：挨拶	

図 3.　夕食への勧誘（断り）スワヒリ語

「勧誘部」
・勧誘者　：（前置き＋）情報提供《店の情報を提供》
・被勧誘者：理解（または情報要求をして、話を明確化する）
・勧誘者　：情報提供＋勧誘
「断り部」
・被勧誘者：断り＋情報提供《断りの理由説明》
・勧誘者　：情報要求《断りの理由説明要求》
・被勧誘者：情報提供《断りの理由説明》
「再勧誘部」　勧誘者はこれらの発話を様々な順序で繰り返し、被勧誘者はそれに応える。
・勧誘者　：同情要求／勧誘／情報要求
・被勧誘者：情報提供
〔 勧誘者　：意見提示
　被勧誘者：拒否
　勧誘者　：恩恵表示 〕
　被勧誘者：拒否
・勧誘者　：同情要求／勧誘／情報要求
・被勧誘者：代案提示／次回の勧誘／依頼《次回への言及》
・勧誘者　：受諾《断りの受諾と次回への言及の受け入れを兼ねて合意する》
「終結部」
〔 被勧誘者：謝罪 〕
・勧誘者　：理解／挨拶／感謝《合意の確認》
・被勧誘者：理解／挨拶／感謝《合意の確認》

（図 2 図 3 ともに、・は必須、《説明》、（付随可能な発話機能））

次にスワヒリ語の「断り部」では、勧誘者は被勧誘者の断りの理由に対して、繰り返し何度も【情報要求】し、納得するまで断りの理由を多く詳しく聞き出す。被勧誘者は【情報提供（理由説明）】を求められる度に提供する。スワヒリ語では「再勧誘部」がすべての例で現れた。勧誘者からの発話が複数回なされ、「断り部」が長くなる傾向が見られた。その中でも【恩恵表示】【同情要求】といった発話が特徴的で、とくに【同情要求】は被勧誘者の気持ちを変えるために積極的に用いられることが分かった。日本語では「終結部」で、スワヒリ語では「再勧誘部」または「終結部」で次回への言及が行われていた。日本語では、先に勧誘者は被勧誘者の「断り」を受諾してから次回の話をするのに対し、スワヒリ語では、「再勧誘部」で次回についてお互いに合意した後（合意と同時に）、「断り」を【受諾】する傾向が見られた。

以上、本稿では、日本語とスワヒリ語の、その場で実行されない勧誘（二日後の夕食への勧誘）の断りの会話を構造的に分け各部分でのやりとりを見た。日本語では、勧誘者は被勧誘者の断りを早く察し受諾し、「断り断られるという状態」を解消した後、次回について新たな約束をしていることが明らかになった。一方、スワヒリ語では、勧誘者は「勧誘し勧誘される状態」を継続し、その中で今回の勧誘を延期するという方法をとっていることが分かった。本稿では各部分で何が行われているかという展開が明らかになったが、個々の発話形式については考察するに至っていない。今後、発話形式の違いや性差にも着目し、より詳細な分析をする必要がある。

参考文献

太田至. 1986. 「トゥルカナ族の互酬性 - ベッギング（物乞い）の場面の分析からー」伊谷純一郎・田中二郎（編）『自然社会の人類学ーアフリカに生きるー』pp.181-215. アカデミア出版会 京都.

尾崎喜光. 2006. 「第 5 章　依頼・勧めに対する断りにおける配慮の表現」『言語行動における「配慮」の諸相』pp.89-114. 国立国語研究所.

川口義一・蒲谷宏・坂本惠. 2002. 「待遇表現としての「誘い」」『早稲田大学日本語教育研究』1 :21-30.

木村大治. 2003. 『共在感覚 ー アフリカの二つの社会における言語的相互行為から』京都大学学術出版会.

グェン, ティアイティエン・グェン, ティフォントゥ・ソムチャナキッド, クナッジ・

千葉朋美. 2012. 「勧誘に対する断りの日・越・タイ対照研究」『阪大日本語教育学研究』3: 100-131.

小馬徹. 2005a. 「ケニアの勃興する都市混合言語、シェン語―仲間言葉から国民的アイデンティティ・マーカーへ」『人類文化研究のための非文字資料の体系化』2: 125-135.

小馬徹. 2005b. 「グローバル化の中のシェン語―ストリート・スワヒリ語とケニアの国民統合」『アジア・アフリカにおける多言語状況と生活文化の動態』pp. 87-111. 東京外国語大学アジア・アフリカ言語文化研究所.

ザトラウスキー, ポリー. 1993. 『日本語の談話の構造分析―勧誘のストラテジーの考察―』くろしお出版.

鈴木睦. 2003. 「コミュニケーションからみた勧誘のしくみ―日本語教育の観点から―」『社会言語科学』1: 112-121.

筒井佐代. 2002. 「会話の構造分析と会話教育」,『日本語・日本文化研究』12: 9-22.

デンスパー, スワッタナー. 2013. 「「助言」における日・タイ対照研究―問題となる事柄の深刻度に着目して―」大阪大学大学院修士論文.

西阪仰. 2008. 「特集「相互行為における言語使用:会話データを用いた研究」について(＜特集＞相互行為における言語使用:会話データを用いた研究)」『社会言語科学会』2: 13-15.

黄明淑. 2014. 「話題の切り出しから「誘い」の意思決定に至るまでの一連の言語行動 : 中国語母語話者と日本語母語話者の比較」『お茶の水女子大学人文科学研究』10: 41-55.

吉田好美. 2010. 「勧誘場面の断りに見られる言い訳と不可表現及び勧誘者の言語行動について : 日本人女子学生とインドネシア人女子学生の比較」『言語文化と日本語教育』40: 11-20.

吉田好美. 2011. 「勧誘場面における断りのコミュニケーションに見られる代案について―日本人女子学生とインドネシア人女子留学生の比較―」『群馬大学国際教育・研究センター論集』10: 17-32.