The University of Osaka
Institutional Knowledge Archive

Title	日本語とクメール語における勧誘会話の対照研究
Author(s)	Kuy, Siemkiang
Citation	大阪大学, 2022, 博士論文
Version Type	VoR
URL	https://doi.org/10.18910/89584
rights	
Note	

The University of Osaka Institutional Knowledge Archive : OUKA

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

The University of Osaka

様式３

論　文　内　容　の　要　旨

氏　名　（　KUY SIEMKIANG　）	
論文題名	日本語とクメール語における勧誘会話の対照研究

論文内容の要旨

勧誘会話は、クメール語を母語とする日本語学習者と日本語母語話者（以下、JNS）との間でよく行われる会話の一つであると考えられる。勧誘会話を行う際、JNS は勧誘内容が詳細に示される前であっても、都合がよければすぐに承諾する。それに対し、クメール語母語話者（以下、KNS）は勧誘を承諾する前に、様々な勧誘内容について交渉する場合がある。また、断りの場合、KNS は断りの後、よく再勧誘をするが、JNS はあまり再勧誘をしない。そのため、JNS と KNS の勧誘会話において、JNS は KNS の会話の展開の仕方に驚き、一方で、KNS は JNS が積極的に会話に参加していない、本気で勧誘をしていないと誤解することがある。従って、そのようなトラブルを避けるためには、両言語における勧誘会話の構造や、会話の特徴などを明らかにする必要があると考えられる。本研究は、ロールプレイデータを用いて日本語とクメール語における勧誘会話の構造の異同、勧誘の発話から承諾または断りまでのやりとり、断った後の代案・再勧誘の現れ方などを明らかにし、KNS に対する日本語会話指導のための基礎研究としたい。

本研究では、勧誘会話の場面を 2 つ設定した。場面 1 は「2 人での夕食に誘う」（あらかじめ予定が決まっていない勧誘）と、場面 2「他の友達も一緒に行く予定の夕食に誘う」（あらかじめ予定が決まっている勧誘）である。場面 1 の会話は、2016 年 6 月から 2016 年 8 月に、場面 2 の会話は、2019 年 3 月から 2019 年 10 月にかけて関西地方にある大学及びカンボジアのプノンペンにある大学で実施した。調査協力者は、10 代から 20 代の日本語母語話者とクメール語母語話者の大学生、それぞれ 40 名である。それぞれの言語において、場面 1 女性同士の承諾会話は 5 会話、場面 1 男性同士の承諾会話は 5 会話、場面 1 女性同士の断り会話は 5 会話、場面 1 男性同士の断り会話は 5 会話、場面 2 女性同士の承諾会話は 5 会話、場面 2 男性同士の承諾会話は 5 会話、場面 2 女性同士の断り会話は 5 会話、場面 2 男性同士の断り会話は 5 会話を収集した。収集した会話データの数は、日本語のデータは 40 会話、クメール語のデータは 40 会話で合計 80 会話である。その

80 会話の会話データを文字化し、分析の資料とした。

分析にあたっては、承諾会話を《開始部》《勧誘部＜交渉部＞》《相談部》《終結部》の 4 つに分け、日本語とクメール語における勧誘の承諾会話の構造、＜交渉部＞《相談部》、【勧誘】から【承諾】までの発話連鎖について分析･考察し、両言語を対照していた。断り会話を《開始部》《勧誘部＜交渉部＞＜代案部＞＜再勧誘部＞》《終結部》の 3 つに分け、日本語とクメール語における勧誘の断り会話の構造、【勧誘】から【断り】までの発話連鎖、【断り】の後に現れた＜代案部＞＜再勧誘部＞について分析･考察し、両言語を対照した。

結果は以下の通りである。

会話構造について

承諾会話

日本語の承諾会話の全体構造は《開始部》→《勧誘部＜交渉部＞》→《相談部》→《終結部》である。

クメール語の承諾会話の全体構造は 2 パターンに分けられる。

(I) 《開始部》→《勧誘部＜交渉部＞》→《相談部》→《終結部》

(II) 《開始部》→《勧誘部＜交渉部＞》→《終結部》

承諾会話の構造に関しては、日本語の会話には、どの会話においても《相談部》があるが、クメール語の会話には、《相談部》が現れない会話がある。それは、【承諾】をする前に現れる＜交渉部＞に関わっている。JNS は【承諾】をする前に、＜交渉部＞が現れる場合、〔都合の交渉〕〔勧誘内容に関する交渉〕を行なったが、〔実行手続きに関する交渉〕を行わなかった。＜交渉部＞で全てのことを交渉しないため、【承諾】の後、相談する必要なことを《相談部》で相談していた。しかし、KNS は　＜交渉部＞で〔都合の交渉〕〔勧誘内容に関する交渉〕の上に、〔実行手続きに関する交渉〕も行う。全ての事柄について交渉してから【承諾】をし、その後すぐ会話を終えた（《相談部》がない）会話があった。

断り会話

両言語の両場面において、ほとんどの会話は《開始部》→《勧誘部＜交渉部＞＜代案部＞＜再勧誘部＞》→《終結部》という構造を持っている。しかし、JNS は断られた後、あまり代案・再勧誘を行わなかった。日

本語では、場面 1 は代案（【代案提示】【代案要求】）、場面 2 は【再勧誘】を行う傾向が見られたが、クメール語では、いずれの場面においても代案・再勧誘を行なっていた。クメール語では、1 会話において、代案と【再勧誘】の両方を行なった会話が多かった（場面 1 は 10 会話中 8 会話、場面 2 は 10 会話中 7 会話）。特に、【再勧誘】は 2 回以上行なった会話が多く、場面 1 では 8 回、場面 2 では 7 回【再勧誘】をした会話も見られた。

【再勧誘】について

日本語の場面 2 では、被勧誘者が行けるか行けないかもう一度検討できるように勧誘者が【勧誘】に関する詳細情報、特に〈時間〉に関する情報を加えて【再勧誘】をしていた。

JNSM18

【前提条件の提供】	05JM15：=△△とご飯食いに行くんだけどさ,
【勧誘】	07JM15：一緒に行かない？
【再勧誘】	13JM15：部活終わって::△△と行くことになってんだけど. 行かない？=

日本語の場面1では、勧誘者が現状を説明をしたり、意志を表明したりして勧誘した理由を述べて【再勧誘】をしていた。

JNSM10

【勧誘】	04JM19	:焼肉行かへん?
【現状説明】【意志表明】＝【再勧誘】	06JM19	:[最近全然食べてへんからさ,すごい行きたいんやけどさ,

クメール語では、両場面において以下の方法で【再勧誘】をした。

（1）被勧誘者の断る理由をあまり気にせず、強い調子で【再勧誘】をする。

04KM5：សុំទៀតៃ（もう一度食べよう。）

（2）被勧誘者の断る理由に対して、具体的にどうすればいいか解決案を出して【再勧誘】をする。

07KM5：ចុះហ្គែងសុត្រឹ ម្ចុយអញ្ជេហសណ្ឋាំ ពីចា ម៉ែតូជ្ជីត. ក៉ា

私と一緒に（焼肉を）食べてから、お母さんを連れて行ったら。

（3）確認要求をして【再勧誘】をする。

13KW11：ចឹងត្រូតកែត អត់ា នេះ（本当に行かないの？）

（場面1のみ見られる内容、場面2のみ見られる内容は本文の282～284ページを参照）

代案について

JNSは次のような内容で【代案提示】、【代案要求】をしていた。

・勧誘者が代案を提示する

「～は？」を使用する。

例：47JM17:来週は?

・被勧誘者が代案を提示する

「～は？」を使用して、代案を提示する。または、都合の良い日程を提示する。

例：16JW18:=あ::え,じゃその次の週とかは?

15JW16:来週の:17JW16:=金曜日か土曜日なら多分行けるけど

・被勧誘者が代案を要求する

他の選択があるかどうか聞く。

例：34JW14:他の日っていうのはない?

・勧誘者が代案を要求する

被勧誘者の都合が良い日程はいつか聞く。

例：19JW19:[えいつだったら行けるじゃ?

KNSは次のような内容で【代案提示】、【代案要求】をしていた。

・勧誘者が代案を提示する

被勧誘者の曖昧な【代案提示】に対して具体的に【代案提示】をする。

例：15KW10：ទៀតក្រាយុទៅ.

また、今度にしよう。

↓

16KW9：>ហេយៅយៅយចុះដែរ ទិត្ត

では、日曜日は？

・被勧誘者が代案を提示する

「今度にしよう」の【代案提示】が多かった。

「今度にしよう」のような曖昧な【代案提示】から具体的な【代案提示】をする。

例：12KW2：ទាំងរ៉ាត្រ យូរ ទៅ ហបីង

また今度にしよう。

↓

24KW2：ទាំលញ្ចុំ មួចា ត រនេះហ ម្ត ទំនា ម្ទុយ ូ ហសង ិ

この仕事が終わったら、一緒に行こう。

・被勧誘者が代案を要求する

勧誘内容が気に入らないため、別のものを求める。

例：15KW16:ប្រាដំណ្ពុ ប់(.).hដ្ឋែមំស?ហេ យអត់ា ទេ ត ម្ទុរណីសាចុះ

それより安いのはない？

・勧誘者が代案を要求する

「～たい」を使って、被勧誘者の希望を聞く。

例：14KM7：ហេ យចង់សុអីតេចុ?

何が食べたいの？

【勧誘】から【承諾】までの発話連鎖について

【勧誘】と【承諾】の間に 2 つ以上の挿入連鎖がある会話は、日本語では、場面 1 には 10 会話中 4 会話、場面 2 には 10 会話中 2 会話あった。クメール語では、場面 1 には 10 会話中 7 会話、場面 2 には 10 会話中 6 会話あった。場面 1 は、日本語では、12 種類、クメール語では 34 種類の挿入連鎖が見られた。場面 2 は、日本語では、5 種類、クメール語では 17 種類の挿入連鎖が見られた。両言語において、情報を要求したり、確認を要求したりするために、被【勧誘の詳細情報要求】―勧【勧誘の詳細情報提供】、被【確認要求】―勧【確認】が見られた。日本語で見られずクメール語で見られた挿入連鎖は、相手迎えに来てもらう【依頼】をするための被【依頼】―勧【依頼の承諾】、被【依頼】―勧【依頼の断り】、被【再依頼】―勧【依頼の承諾】、勧誘者と被勧誘者の役割の逆転を表す挿入連鎖の勧【勧誘の詳細情報要求】―被【勧誘の詳細情報提供】（―勧【受け入れ】）があった。

【勧誘】から【断り】までの発話連鎖について

【勧誘】と【断り】の間に 2 つ以上の挿入連鎖がある会話は、日本語では、場面 1 には 10 会話中 3 会話、場面 2 には 10 会話中 4 会話あった。クメール語では、場面 1 には 10 会話中 2 会話、場面 2 には 10 会話中 8 会話あった。場面 1 は、日本語では、7 種類、クメール語では 3 種類の挿入連鎖が見られた。場面 2 は、日本語では、12 種類、クメール語では 15 種類の挿入連鎖が見られた。

日本語では、【断り】の発話がなく、勧誘者の【確認要求】と被勧誘者の【確認】で断りが成り立っている会話が見られた（以下の発話連鎖）が、クメール語では見られなかった。一方、クメール語では、【勧誘】と【断り】の間で被【依頼】―勧【依頼の詳細情報要求】―被【依頼の詳細情報提供】―勧【依頼の断り】の挿入連鎖が見られたが、日本語では見られなかった。

勧【勧誘】
被　沈黙
勧【確認要求】
被【確認】＝【断り】

いずれの言語においても、断りたい場合、早い段階から断りの意を示す傾向が見られたが、発話連鎖を見る

と、【勧誘】と【断り】の間に挿入する発話連鎖の種類に異なるものがあり、したがって【勧誘】と【断り】の間でのやりとりも異なるということが分かった。

様式７

論文審査の結果の要旨及び担当者

氏　名　（ KUY SIEMKIANG ）			
論文審査担当者		（職）	氏　名
	主 査	教授	筒井　佐代
	副 査	教授	岸田　泰浩
	副 査	准教授	小森　万里
	副 査	大阪大学名誉教授	真嶋　潤子
	副 査	東京外国語大学大学院教授	上田　広美

論文審査の結果の要旨

本研究は、日本語とクメール語の勧誘会話の全体構造及びやりとりの詳細について、ロールプレイの手法で収集したデータを用いて行った実証的な対照研究である。クメール語の話し言葉に関する研究は未だほとんどなされておらず、日本語との対照研究は管見の限り見られないため、本研究は先駆的な研究として高く評価できる。また、クメール語の話し言葉のデータとしても大変価値のあるものであり、今後の話し言葉研究への先鞭をつけるものとして参照されることになると期待される。

本研究の研究課題は、日本語学習者であり、日本語教員でもある申請者の体験に端を発しており、クメール語話者の日本語学習者に対する日本語教育に応用するための基礎研究としてなされている。データ収集に際しては、2場面のロールプレイ（「場面１」あらかじめ予定が決まっていない勧誘・「場面２」あらかじめ予定が決まっている勧誘）を設定して、実際の友人同士の大学生の協力者に依頼し、勧誘の承諾会話と断り会話それぞれについて、各言語20会話ずつを録音、文字化したデータを作成している（クメール語の会話についてはクメール文字に加え、音声表記と逐語訳及び和訳を付している）。そのデータの各発話に発話機能のラベルをつけ、会話の全体構造を分析したのち、各部分におけるやりとりの異同について、やりとりの内容及び発話連鎖の観点から詳細な分析を行っている。

以下、主要な分析結果について挙げる。まず、全体構造の分析においては、日本語とクメール語いずれも、承諾会話では《開始部》《勧誘部＜交渉部＞》《相談部》《終結部》という構造、断り会話では《開始部》《勧誘部＜交渉部＞/＜代案部＞/＜再勧誘部＞》《終結部》という構造が見られたという共通点がある一方、クメール語の承諾会話のみで《相談部》のない構造も見られるという相違点もあった。これは、クメール語の場合、勧誘部における交渉の中で様々なことを交渉して決定してから承諾するため、勧誘を承諾した後には相談することが残っていないからである。この全体構造の分析に関する指摘として重要なことは、全体構造が両言語で同じであるからといって、クメール語話者がクメール語の会話のパターンで日本語を話せば、スムーズに勧誘が達成できるわけではないという点である。なぜなら、全体構造が同じであっても、承諾会話では＜交渉部＞と《相談部》で扱われる交渉・相談の内容が両言語で異なり、断り会話では＜代案部＞＜再勧誘部＞の現れ方やそこでのやりとりの仕方が両言語で異なるからである。

承諾会話における交渉・相談内容の分析において、日本語では都合の交渉が主であるのに対して、クメール語では都合の交渉以外にも、勧誘内容に関する交渉（行き先、食べ物、予算、同行者）や、実行手続きに関する交渉（支払い、待ち合わせ）などについて勧誘者と被勧誘者が提案と同意／不同意を明示的に行って交渉していた。断り会話における＜代案部＞と＜再勧誘部＞の分析では、日本語は場面１で代案提示、場面２で再勧誘が見られたが、何度も繰り返すことはせず、断られたら断りを受諾して会話を終えていたのに対し、クメール語ではいずれの場面でも、断りの後に代案や再勧誘が繰り返し現れるという傾向が見られた。これらの傾向に伴って、日本語よりクメール語の方が、勧誘と承諾、勧誘と断りの間に挿入される発話連鎖の種類が多く、会話が長くなるという傾向も見られた。

これらの分析から、日本語の勧誘会話は勧誘することが目的であり、承諾するか断るかは被勧誘者の都合で決まるが、クメール語の勧誘会話は被勧誘者の承諾を得ることが目的であるため、勧誘者は断られても繰り返し再勧誘や代案提示をするという相違点が明らかにされ、したがって、クメール語話者が母語の会話のやり方をそのまま日

本語に持ち込むと、日本語話者に戸惑いや不快感を与える可能性があることが指摘された。このようなクメール語の会話のやり方の背景には、基本的なコミュニケーションスタイルとして、勧誘を交渉と捉えていることや、交渉に必要な情報は自分から求めるということが関わっているということも指摘されている。

調査協力者が大学生のみであるため、他の世代であれば異なる結果が得られた可能性もあること、また両言語の勧誘会話の背景にある文化や社会状況についてより詳細な考察がなされれば、分析結果の考察がさらに深まる可能性もあったことなど、本研究の読者としてのさらなる要望を挙げることはできるが、本研究の多面的かつ緻密なデータ分析とそれに基づく考察そのものについては、なんら不十分な点はなく、可能な限り分析し尽くされていると言うことができる。論文の体裁についても、400ページ近い本文と100ページ以上のデータ資料という大部の論文でありながら、様々な観点からの分析をわかりやすく読者に提示するための図表や色使いの工夫がなされ、また一貫して読みやすい日本語による論理的な文章で書かれており、読者に対する配慮という点から見ても優れた論文として仕上がっている。

以上のことから、論文審査担当者は、全員一致で本論文を博士（日本語・日本文化）の学位を授与するにふさわしいものであると評価し、合格の判定とした。