

國學院大學學術情報リポジトリ

日中テレビドラマにおける「助言」の発話行為について：社会文化差を中心に

メタデータ	言語: Japanese 出版者: 国学院大学日本語教育研究会 公開日: 2024-11-20 キーワード (Ja): 日中対照, 助言, 親疎関係, 上下関係 キーワード (En): 作成者: 段, 瑞琪 メールアドレス: 所属:
URL	https://doi.org/10.57529/0002001121

日中テレビドラマにおける「助言」の発話行為 について

—日中文化差を中心に—

段瑞琪

【キーワード】 日中対照 助言 親疎関係 上下関係

1. はじめに

日常生活において、相手に助言すべきかすべきでないか、また、どのように助言すればよいか迷う時があるのではないか。なぜかという、人間は基本的意欲の一つとして「ネガティブ・ポライトネス」¹を持っている (Brown & Levinson1987)。「助言」するにはネガティブ・フェイスを侵害する可能性がある、できるだけ受け手の気分を害さないように、その場合の状況に応じて異なる助言戦略を選択すると考えられる。異なる助言戦略を選択することに影響を与える要因については、Brown & Levinson (1987) のフェイス侵害度の見積もり公式「 $W_x = D(S, H) + P(H, S) + R_x$ 」がある。この公式によると、ある行為のフェイス侵害度 (W_x) は、話し手 (S) と聞き手 (H) の社会距離 (D)、両者の力関係 (P)、およびその行為 (X) が文化内で持つ負担の度合い (R_x) の三つの要因で決まるとされている。本研究では助言の発話行為を分析するにあたり、親疎関係を「親しい関係」と「親しくない関係」に分け、上下関係を「目上」、「同等」、「目下」の関係に分けて設定する。ただし、負担度の度合について、文化背景が異なると異なる判断をする可能性がある。そのため、本研究は「助言」という発話行為において、社会文化差の立場から、上下・親疎関係に注目し、日中両言語の助言戦略の選択における共通点と相違点を分析・考察する。結果として、日本人は中国人よりもっと婉曲的な助言戦略を用いる傾向があり、さらに中国人より上下関係が助言戦略の選択に与える影響が大きいと考えられる。

2. 先行研究

2-1 「助言」に関する先行研究

¹ ネガティブ・ポライトネスとは、相手との距離を隔てるものである。

今まで、依頼、謝罪、断りなどの発話行為を研究対象とする先行研究が多いが、助言に関する研究はあまり進んでいない(辻本 2023)。日本語と中国語の助言発話行為の対照研究には、元 (2012)、黄 (2013)、張・田崎 (2014)、王 (2022) がある。これらの先行研究を概観すると、上下・親疎の要因を配慮し、助言発話行為に関する大量のデータを収集し、量的調査を行なった研究は、管見の限り少ない。以上の先行研究の不足を補うため、本研究は日常生活を反映する日本ドラマと中国ドラマから助言の実例を抽出し、社会文化差の立場で、親疎・上下関係を網羅的に考察し、両言語の助言ストラテジーの選択における共通点と相違点を明らかにしたい。

2-2 助言の定義

先行研究に基づき、本稿では「助言」を「将来の行動を起こす言語行為で、受け手のネガティブ・フェイス欲求を脅かす恐れがあるが、実現されると受け手の現状がより望ましい状況になると送り手は信じている。また、受け手は受け入れることも拒絶することもできる。」と定義する。

3. 研究対象及び研究方法

3-1 研究対象

本研究は、テレビドラマを対象とし、ドラマにおける「助言」場面を文字化し、記録する。研究対象は表 1 に示している。

表 1 研究対象の日中ドラマ

場面設定	日本のドラマ	抽出数	中国のドラマ	抽出数
海上保安庁・警察庁	「DCU」	13	「獵罪図鑑～見えない肖像画～」 (猎罪图鉴)	8
家庭	「Slient」	13	「Life Is A Long Quiet River」 (心居)	192
病院・家庭	「PICU 小児集中治療室」	106	「これから先の恋」 (余生请多指教)	101
職場	「悪女～働くのがカッコ悪いなんて誰が言った?～」 ²	87	「Pride And Price」 (盛装)	121
	抽出総数 (日本語ドラマ)	219	抽出総数 (中国語ドラマ)	422

3-2 研究方法

テレビドラマから抽出したデータを助言ストラテジーのタイプによって分類をする。

² 下文は「悪女」に省略する。

助言ストラテジーの類型について、熊取谷・村上(1992)は、「助言」を「S1」「S2」「X」を3つの要素とし、Do X for S2 because S1 (is not desirable)という語用論的構造を持っていると述べる。現実に存在する多様な「助言」表現は、その語用論的構造を構成する3つの要素の組み合わせから、7種のストラテジーに集約できると指摘している。また、本研究では、「S3の提示」、「Qの提示」、「Q+S3の提示」という助言ストラテジーを追加し、全部で10種の助言ストラテジーを設定する。

具体的な内容と例文は以下とおりである。

表2 各タイプの意味説明および例文

X の提示	意味	望ましい状況を生み出すためには受け手の行動 X が必要とされる	
	例文	<ul style="list-style-type: none"> ● 女が親しい目下に X—あなたは目の前のことを頑張りなさい。 	
S1 の提示	意味	<p>S1は行動Xを進める理由として、二つの意味が含まれている。</p> <p>①今置かれている状況、悪い状況の場合と良い状況の場合がある。</p> <p>②助言の通りにしなかった場合に困る結果になること</p>	
	例文	①	<ul style="list-style-type: none"> ● (悪い状況) 男が親しい目上に S1—あの、笹沼課長抜きで話すのはフェアじゃないと思いますけど。 ● (良い状況) 女が親しくない目上に S1—大丈夫ですよ。プロジェクトはこれからです。
		②	<ul style="list-style-type: none"> ● 男が親しい同等に S1—目、悪くなるぞ。
S2 の提示	意味	助言の通りにした場合に良い結果になること	
	例文	<ul style="list-style-type: none"> ● 女が親しい目下に S2—親しい相手には話したほうが力になってくれるじゃないかな。 	
X+S1 の提示	意味	今置かれている状況、あるいは助言の通りにしなかった場合に困る結果になること S1 を提示すると同時に、必要な行動 X を提示する	
	例文	<ul style="list-style-type: none"> ● 女が親しい同等に X—自分で話したほうがいい。自分でちゃんと伝えたほうがいい。S1—私が話したんじゃ意味ない、伝わんない。 	
X+S2 の提示	意味	助言の通りにした場合に良い結果になること S2 を提示すると同時に、必要な行動 X を提示する	
	例文	<ul style="list-style-type: none"> ● 女が親しい同等に X—(動画を)見ていいよ。S2—元気出るから。 	
S1+S2 の提示	意味	今置かれている状況、あるいは助言の通りにしなかった場合に困る結果になること S1 を提示すると同時に、助言の通りにした場合に良い結果になること S2 も提示する	

	例文	<ul style="list-style-type: none"> ● 女が親しい目下に 4. S1—まあ、こんな CD の売れにくい時代だけどさ。S2—バイトより（正社員）はさ。
X+S1+S2 の提示	意味	今置かれている状況、あるいは助言の通りにしなかった場合に困る結果になること S1、良い結果になること S2 と必要な行動 X を提示する
	例文	<ul style="list-style-type: none"> ● 女が親しい目下に S1—何くよくよしてんのよ。つらくても泣いたらだめだからね。余計つらくなる。お母さんはよく食べるでしょう。うれしくても悲しくてもつらくても食べるの。S2—食べればひとまずエネルギーになるのよ。S1—エネルギーがないと立ち上がろうって元気がなくなっちゃうから、X—ひとまず、食べる、いい？
S3 系列	意味	経験談、常識及び普遍真理（黄 2013）、また、客観的なルールと諺を提示する。「S3」「X+S3」「X+S1+S3」「X+S2+S3」「X+S1+S2+S3」「S1+S3」「S2+S3」の形がある
	例文	<ul style="list-style-type: none"> ● 女が親しい目下に S3—仕事で正しい評価を受けられない理由。アピールの方法を間違えている。もしくはそもそも本当に能力がないか。
Q 系列	意味	前触として、受け手に質問したり、考えや状況を尋ねたりするのは Q の提示である。「Q+X」「Q+S1」「Q+S1+X」「Q+X+S1+S2」「Q+S1+S2」の形がある
	例文	<ul style="list-style-type: none"> ● 女が親しくない目上に 5. Q—お母さん、大丈夫ですか？X—ちょっと休みましょう。
Q+S3 系列	意味	受け手に質問したり、考えや状況を尋ねたりする Q を提示する同時に、経験談、常識、普遍真理、及び客観的なルールと諺も提示する。「Q+S3」「Q+X+S3」「Q+S1+S3」「Q+S2+S3」の形がある
	例文	<ul style="list-style-type: none"> ● 男が親しい目上に 6. Q—ミラー効果って。知ってるか。S3—人は鏡のように自分と同じ動作をする相手に好感を持ちやすい。心理学の世界では常識だ。S2—田中と同じ動きをしていれば、知らないうちにあいつはお前を好きになってる。

7. 社会文化差から見た日中の助言ストラテジーの異同一親しい相手の場合

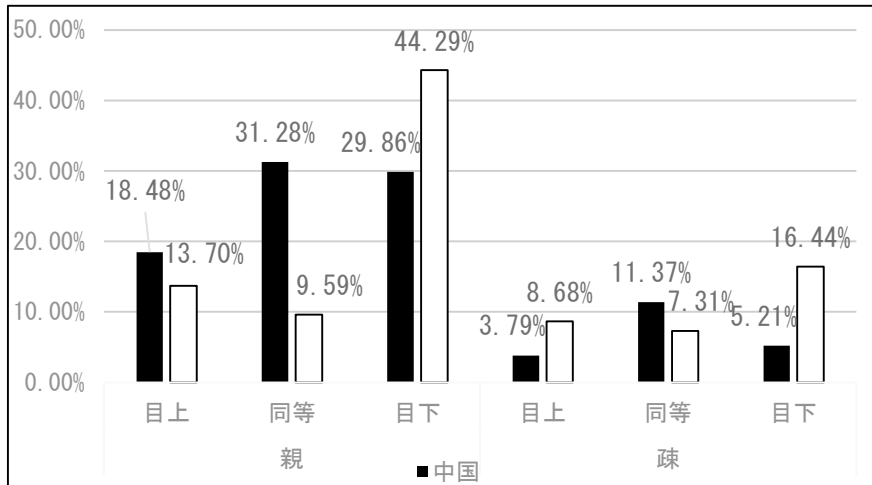


図1 助言の受け手との関係による日中の助言出現頻度の割合

図1に示すように、日中とも親しくない相手より、親しい相手に助言する頻度が高いので、本研究では親しい関係を中心に分析を行うことに、助言の受け手との上下関係によって日本人と中国人の助言頻度に大きな差があることが確認できる。中国人の場合、一番助言頻度が高いのは親しい同等の相手で、次は親しい目下、第三位は親しい目上である。日本人の場合、一番助言頻度が高いのは親しい目下の相手で、次は親しくない目下で、第三位は親しい目上である。親疎問わず、目下に助言しやすいのは、中国人より日本人のほうが上下関係を重視するからではないかと考えられる。

表3: 親しい助言受け手に対する助言ストラテジーの出現頻度の割合³

	目上		同等		目下	
	中国	日本	中国	日本	中国	日本
X	20.51% (16)	30.00% (9)	12.88% (17)	9.52% (2)	15.87% (20)	16.49% (16)
S1	8.97% (7)	20.00% (6)	9.09% (12)	14.29% (3)	6.35% (8)	11.34% (11)
S2	0	6.67% (2)	0.76% (1)	0	0	2.06% (2)
X+S1	44.87% (35)	33.33% (10)	48.48% (64)	57.14% (12)	42.06% (53)	34.02% (33)
X+S2	5.13% (4)	0	5.30% (7)	4.76% (1)	3.17% (4)	2.06% (2)
X+S1+S2	5.13% (4)	3.33% (1)	7.58% (10)	9.52% (2)	10.32% (13)	5.15% (5)

³ なるべく偶然性を避けるために5回、あるいは5回以上出現する助言ストラテジーを分析対象とする。また、それぞれの項目を国別に示し、出現頻度が高い上位三位を太字と横線で表す。

S1+S2	1.28% (1)	3.33% (1)	0	0	1.59% (2)	2.06% (2)
Q 系列	10.26% (8)	0	6.82% (9)	4.76% (1)	7.94% (10)	11.34% (11)
S3 系列	2.56% (2)	3.33% (1)	8.33% (11)	0	11.90% (15)	14.43% (14)
Q+S3	1.28% (1)	0	0.76% (1)	0	0.79% (1)	1.03% (1)
合計	100% (78)	100% (30)	100% (132)	100% (21)	100% (126)	100% (97)

表3は親しい助言受け手に対して行う助言ストラテジーの出現頻度の割合を示している。表3から、「X+S1の提示」「Xの提示」「S1の提示」「Q系列」「S3系列」という5つの助言ストラテジーを多用することが確認できる。次は具体例を挙げながら分析する。具体例は以下のようにそれぞれの種類の下線で表している。

X : _____ S1 : _____ S2 : _____ S3 : _____ Q : _____

4-1 「X+S1の提示」

「X+S1の提示」は日中とも最も頻繁に出現する助言ストラテジーとして、以下に異なる上下・親疎の相手に助言をする例をあげる。

8. ①日本・親しい・目上 :

(店員が常連客に) X—やめときな。S1—(彼らは) たちの悪い常連客だから。

『悪女』

9. ②中国・親しい・目上 :

10. (妹が姉に) S1—我觉得还挺正常的, 人家喜欢你, X—你就给人家一个机会, 也给自己一个机会嘛。

訳文 : S1—普通だと思うよ、彼はお姉さんのことが好きでしょ。X—彼にチャンスであげて、自分にもチャンスであげよう。(筆者訳)

『心居』

上記の例文では、①の日本人は「やめときな」という行動Xを提示した後、「(彼らは) たちの悪い常連客だから。」という状況を追加している。②の中国人は逆で先に「普通だと思うよ。彼はお姉さんのことが好きでしょう。」という状況を明示し、「彼にチャンスであげて、自分にもチャンスであげよう。」という行動遂行の必要性を相手に理解してもらっている。

11. ③日本・親しい・同等 :

(彼女が彼氏に) X—自分で話したほうがいい。自分でちゃんと伝えたほうがいい。

S1—私が話したんじゃ意味ない、伝わんない。

『Slient』

12. ④ 中国・親しい・同等 :

(彼氏が彼女に) X—等一下，校校，S1—五谷杂粮饮里面是不是有花生啊，你对花生过敏，X—我们是不是再考虑一下。

訳文：X—ちょっと待って、校ちゃん、S1—雑穀ドリンクには落花生あるだろう。落花生アレルギーだから、X—もうちょっと考えたら？

(筆者訳) 『余生请多指教』

上記の例文では、③は「自分で話したほうがいい。自分でちゃんと伝えたほうがいい」という行動 X を提示した後、「私が話したんじゃない、伝わらない。」という状況を理由として追加し、X の遂行の必要性が一層明らかになる。④は「ちょっと待って…もうちょっと考えたら？」で行動を止め、「(注文しようとするドリンクに落花生が含まれるので)落花生アレルギーだから。」という受け手が置かれている状況を提示している。

⑤日本・親しい・目下：

(隊長が部下に) S1—今日は出番じゃなかっただけだ。X—今後はお前の思う通りやれ。

『DCU』

⑥中国・親しい・目下：

(先生が生徒に) S1—我知道你是个有理想，求上进的年轻人，但是一个人在国外，X—要注意身体，劳逸结合，对不对。

訳文：S1—理想と向上心がある若者だとわかっているが、一人で海外生活なら、X—体に気を付けて、適度に休息を取ったほうがいいよ。(筆者訳)

『余生请多指教』

⑤⑥のように、「今日は出番じゃなかっただけだ。」と「理想と向上心がある若者だとわかっているが、一人で海外生活なら」のような現在の状況を提示した上で、「今後はお前の思う通りやれ。」と「適度に休息を取ったほうがいいよ。」のような行動を明示する「S1+X の提示」は親しい目下の相手にもよく用いられる。

黄 (2013) は、X のみ提示すると「依頼」と「命令」を受け手が混同する可能性があると指摘している。それゆえ、「X の提示」の上に S1 を加え、前後の因果関係を受け手に明示することで、助言であることを相手に納得してもらえるようになる。ある程度発話の効率性を犠牲にしても、伝達効果がより良くなるため、上下関係と関係なく非常に出現頻度が高い。これが、日中とも「X+S1 の提示」を一番多く用いる理由であると思われる。

表 3 から、もう一つよく見られる助言ストラテジーは「X の提示」であることがわかる。

13. 4-2 「X の提示」

⑦日本・親しい・目上：

(息子がお母さんに) X—母ちゃん、もうちょっとバスガイド続けようよ。俺の子供にもさ、母ちゃんのガイド聞かしてやってよ。…ハワイでき、フラダンスの大会出ようよ。

『PICU 小児集中治療室』

⑧中国・親しい・目上：

(娘が父親に) X—好了, 好了, 爸爸, 别想那么多了, 你先保重你自己的身体。

訳文: X—いいよ、いいよ、お父さん、あまり考えすぎないで、まずは体を大切にしてくね。 (筆者訳)

『心居』

⑨中国・親しい・目上:

(部下が上司に) X—开怡, 我建议取消发布会。

訳文: X—開怡、記者発表をキャンセルすることを勧める。 (筆者訳)

『盛装』

「Xの提示」という助言ストラテジーは行動のみ提示するため、効率性が高い一方で、対人配慮が足りない。同等や目下の場合では比較的使われやすいと思われるが、表3によって、日中とも同等と目下関係より、親しい目上に「Xの提示」を出現頻度がかかなり高いことが見られる。ただし、親しい目上の相手に「Xの提示」を用いた例は、日本語は全部で9例あり、その中の5例は⑦のような親子間の対話である。中国語は全部で16例あり、6例は⑧のような親子間の対話で、5例は⑨のような部下が友達感覚の上司に助言する例である。上下関係が存在するが、非常に親しい相手なので、極端的な例であると考えられる。

⑩日本・親しい・同等:

(親友の間に) X—うち来れば? 植野先生に聞いてみようか?

『PICU 小児集中治療室』

⑪中国・親しい・同等:

(親友の間に) X—你要听听他们说什么, 需要什么, 用心听。

訳文: X—何を言っているのか、何を必要としているのか、ちゃんとよく聞いて、心がけて聞いて。 (筆者訳)

『心居』

⑫日本・親しい・目下:

(先輩が後輩に) X—(あの男の子に) 人を傷つけるのはダメって、ちゃんと言ったほうがいい。

『PICU 小児集中治療室』

14. ⑬中国・親しい・目下:

(上司が部下に) X—小顾啊, 不要因为这个事情影响心情。

訳文: X—顧君、そんなことで気分を害さないで。 (筆者訳)

『余生请多指教』

上記の4例とも「Xの提示」である。親しい同等関係と親しい目下関係であり、「植野先生に聞いてみようか?」「ちゃんとよく聞いて、心がけて聞いて」「ちゃんと言ったほうがいい。」「そんなことで気分を害さないで。」などの行動のみ提示する。そのような助言ストラテジーは、助言の効率性のみ優先するため、親しい関係の場合では比較的使われやすいため(黄2013)、日中とも親しい相手に「Xの提示」の助言ストラテジーを多用する。ま

た、表3から、中国人は親しい同等の相手(12.88%)と目下(15.87%)に「Xの提示」を用いる頻度に大きな差が見られないのに対し、日本人は親しい同等(9.52%)と目下(16.49%)の相手に「Xの提示」を用いる頻度が大きな差があり、親しい目下に用いやすい傾向がある。

15. 4-3 「S1の提示」

⑭日本・親しい・目上：

(新人が親しい先輩に) S1—でも、それでは売れませんよ。スッポンに抵抗のある人が多いですから。何か販売戦略を考えないと売れません。

『悪女』

16. ⑮中国・親しい・目上：

(秘書が親しい上司に) S1—城队，张局说让咱们带上那个沈翊，咱们就这么把他晾在那儿，会不会……

訳文：S1—城隊長⁴、張局長⁵は沈翊を連れていくとおっしゃんですけど、そのままほって置いたら、ちょっと… (筆者訳)

『猎罪图鉴』

この例は、「スッポン抵抗のある人が多いですから。何か販売戦略を考えないと売れません。」や「そのままほって置いたら、ちょっと……」のように、今置かれている状況、あるいは助言の通りにしなかった場合に困る結果になることのみ提示する。そのような「S1の提示」は「X+S1の提示」と「Xの提示」よりさらに婉曲的で、上下関係の差が大きい場合、また初対面の人に助言を与える場合にはよく用いられる傾向がある(黄2013)。これは、日本人は中国人より親しい目上に「S1の提示(中8.97%・日20.00%)」を多用するためであると推測される。しかし、日本人は目下(中6.35%・日11.34%)の相手にも「S1の提示」をよく用いる。

⑯中国・親しい・同等：

(妻は夫に) S1—你这个工作性质，整天时差倒来倒去的，身体要吃不消的。

訳文：S1—あなたの仕事はよく時差があつて、体調が崩れますよ。 (筆者訳)

『心居』

この例では中国人が親しい同等の相手に「あなたの仕事はよく時差があつて、体調が崩れますよ。」という助言の通りにしなかった場合に困る結果になる状況のみ提示している。表3から、親しい同等の相手の場合に、中国人は「S1の提示」(9.09%)も多用するが、日本人は三つの会話例しか抽出しなかったため、分析の対象から除外した。

⑰日本・親しい・目下：

(先輩が後輩に) S1—短期間の移動でも、今の彼には負担が大きすぎる。

『PICU 小児集中治療室』

⑱中国・親しい・目下：

⁴ 役職名

⁵ 役職名

(父親が娘に) S1—我跟你讲呀, 你现在不是没有房子住。何必要伤筋动骨, 又去买一套呢。……上海的房价现在僵在这里, 不上不下, 买这么贵的房子, 如果跌到了怎么办呀。

訳文: S1—よく聞きなさい。今自分の家がないわけじゃないでしょう。そんな無理してもう一軒買う必要がないだろう。上海の不動産の値段は今のところ行き詰ってて、上がりもしないし下りもしないから、そんな高い部屋を買って、もし大損したらどうするんだ。 (筆者訳)

『心居』

例⑰は先輩医者が新しい治療案を提出した後輩医者にする助言である。上下関係であるが、できるだけ尊重したい、押し付けがましい印象を持たせたくないという配慮から「S1の提示」のみ用いている。⑱は親子間の発話で、父親は娘が新しい物件を買おうとすることに反対し、相手の私的領域に入り込んで嫌がらないように「S1の提示」のみ用い、直接的な助言行動を避けている。

つまり、「S1の提示」という助言戦略は、より婉曲で目上や親しくない相手に用いられやすいが、相手の気分を害さないように親しい目下にもよく用いられる。特に、親しい目上(中 8.97%・日 20.00%)と目下(中 6.35%・日 11.34%)の場合、中国人より、日本人は「S1の提示」を用いる傾向がはっきり見られる。

4-4 「Q系列」

⑱中国・親しい・目上:

(部下が上司に) Q—你现在到底什么时候反击? S1—你看现在情况真的很糟糕啊…

訳文: Q—一体いつ反撃しますか? S1—今の状況は本当にまずいですよ…

(筆者訳) 『盛装』

⑳中国・親しい・目上:

(後輩が先輩に) Q—哥, 吃饭了吗? S1—你这连轴周转一天了, 两台大手术, 这铁打的人也受不了啊, X—要不去值班室眯一会儿再回去吧。

訳文: Q—先輩、ご飯を食べましたか? S1—一日中働きっぱなしで、二回大きな手術をして、どんなに強い人でも耐えられないでしょう。X—当直室で少し休憩してから帰るのはどうですか。 (筆者訳)

『余生请多指教』

表3から、中国人は親しい目上に助言をする場合、「Q系列(中 10.26%・日 0.00%)」の助言戦略を多用することが確認できる。「Q系列」という、⑱のように、「一体いつ反撃しますか?」という質問の形で婉曲的に「今反撃したほうがいいです」という意味を表すことがある。また、⑳のように、「先輩、ご飯食べましたか?」などの前触で受け手の考えや状況を確認した上で、他の助言戦略を追加することもある。呉(2008: 92)は、「疑問文で助言を送れば、助言の強制性を下げ、受け入れ可能性を高めるのに役立つ。特に目下が目上に助言をする場合。(筆者訳)」と述べている。

①日本・親しい・目下：

(先輩が後輩に) Q—本当にあなたが落としたの？S1—そんな大事なものを自分で直接役員室に届けそうなもんだけど。

『悪女』

②日本・親しい・目下：

(先輩が後輩に) Q—お前は起業すんだろ？X—まあ、オウミ⁶から盗めるものは盗めるだけ、盗んでいけ。

『悪女』

表3から、中国人と違い、日本人は親しい目下に助言をする場合、「Q系列(中7.94%・日11.34%)」の助言ストラテジーを多用することが見られる。②は①と同じように、「本当にあなたが落としたの？」の言い方で「あなたが落とさなかった。」という意味が含まれる。また、②のように、助言行動Xをする前に「お前は起業すんだろ？」で状況を確認する。

つまり、日本人と中国人は「Qの提示」という助言ストラテジーを多用する相手が違うが、より受け入れやすい助言をするという目的が一致している。

4-5 「S3系列」

③日本・親しい・目下：

(先輩が後輩に) S3—俺も一度だけ治療を受けたことがあってな。その時、先生に言われたんだ。つらい記憶を治すには、その記憶を消すんじゃなく、新しい体験で上書きすることが、最善の方法だってな。それで上書きした。…X—お前も上書きできる体験を探すしかないな。

『DCU』

④中国・親しい・目下：

(義理のお姉さんが妹に) X—你别太生气了, S3—一口气吃不成个胖子, X—慢慢来。
訳文：X—そんなに怒らないで、S3—一口食べただけで太らない⁷X—ゆっくりして。 (筆者訳)

『心居』

表3から、親しい目下の場合、日中とも「S3系列(中11.90%・日14.43%)」の助言ストラテジーを多用することが見られる。③のように、「俺も一度だけ治療を受けたことがあってな。」という自身の経験談を述べた上に、行動Xを提示している。親しい目下には、目上として経験談を話し合った上に、行動を提示するのは直接的なストラテジーより、婉曲で説得力がある助言ストラテジーである。さらに、送り手の経験談ということで、その

⁶ 会社名。

⁷ 中国のことわざ。急いで結果を得ないこと。

助言の妥当性は受け手にも容易に納得される(星野 2004)。そのため、「S3 系列」は目下に使いやすい傾向が見られる。

④は「一口食べただけで太らない」のようなことわざを引用する。親しい目下に助言をする場合、中国人が「S3 系列」を 15 回用いて、6 回は「教会徒弟饿死师父⁸」「男大当婚、女大当嫁⁹」などの中国人誰でも知っている諺を引用する。その理由は、「諺は、観察と経験そして人類の共有知識によって、長い時間をかけて形成されたものである。その多くは簡潔で覚えやすく、言い得て妙であり、ある一面の真実を鋭く言い当てている。そのため、詳細な説明の代わりとして、あるいは、説明や主張に説得力を持たせる効果的手段として用いられることが多い。」(王 2014 : 30) にあると考えられる。

全体から見れば、「S3 系列」と「Q+S3 系列」に中国人は「S3 の提示」を 46 回用い、その中で諺が 11 回現れる。日本人は「S3」にかかわるストラテジーを 25 回用い、諺が 1 回でも現れない。従って、中国人は親しい目下に助言をする場合、より説得力を持たせるために「S3 の提示」、特に諺を用いる傾向が見られると言える。

5 まとめ

親しい相手に助言をする場合、日中両言語において以下のような異同が認められる。

共通点としては、日中とも「X+S1 の提示」の助言ストラテジーを一番多く用いる。次いで、よく用いられる助言ストラテジーは「X の提示」「S1 の提示」である。また、親しい目下の場合、日中とも「S3 系列」を多用する。

相違点は主に 3 つある。

- (1) 上下関係に関わらず、中国人に比べ、日本人は「S1 の提示」を用いやすい傾向がある。
- (2) 親しい目上の場合、中国人には「Q 系列」の出現頻度が高い。「Q 系列」について、中国人は親しい目上 (10.26%) に、日本人は親しい目下 (11.34%) に助言する傾向が見られるが、受け手がより受け入れやすい助言をするという目的が一致していると考ええる。
- (3) 親しい目下の場合、日中とも「S3 系列」を多用するが、中国人は諺を引用してより説得力を増やす特徴があると考ええる。

相違点 (1) について、日本人は中国人より「S1 の提示」を用いやすい傾向がある。それは、「S1 の提示」が S1 のみ提示し、直接的な助言行動 X を避けるので、より対人配慮を考慮し、「X+S1 の提示」と「X の提示」より婉曲な助言ストラテジーである理由ではないかと考えられる。つまり、中国人のコミュニケーション様式には「直接的」「自己主張が強い」の特徴があり、日本人には「間接的」「婉曲的」な特徴があるとする主張と一致している。

また、助言受け手の上下関係による日中における助言ストラテジーの出現頻度の割合の変化を下の図 2 と図 3 に示す。

⁸ 弟子に教え込むと、師匠は飯の食い上げだ。

⁹ 男は成人すれば嫁を取り、女は成人すれば嫁に行くべきだ。

中国人は助言相手との関係にかかわらず、「X+S1の提示」「Xの提示」「S1の提示」の出現頻度の変化は大きくない。その一方で、日本人は対目上と対目下の場合、「S1の提示」の出現頻度になんまり差があることが見られ、相手の地位が下がるほど、「S1の提示」の出現頻度が下がる。また、日本人は対目下の場合の方が、対同等より「Xの提示」の出現頻度が増える。つまり、日本人は相手の地位が下がるほど、より婉曲的な「S1の提示」を用いる頻度が低くなる一方で、効率性が高く対人配慮が足りない「Xの提示」を用いる頻度が高くなる。日本人がこのように上下関係によって助言ストラテジーを調整する理由は、中国人より上下関係を重視するからであろう。

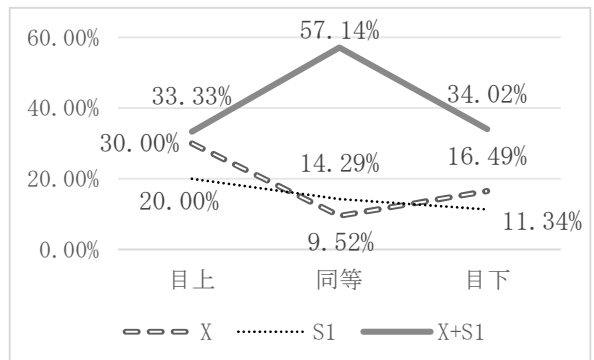
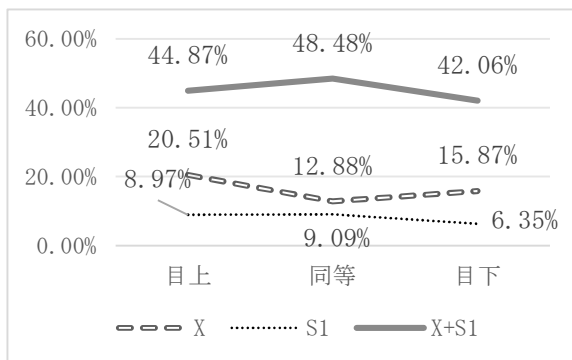


図2 中国人の助言ストラテジーの出現頻度の割合

図3 日本人の助言ストラテジーの出現頻度の割合

17. 参考文献

- 王雪 (2014) 「『犬』に関する日中諺の対照比較考察」『広島大学留学生教育』第18号, pp. 30-41.
- 王丹丹 (2022) 「オンライン言語行動における『助言』の日中対照研究：Yahoo!知恵袋と新浪愛問を分析データとして」『東アジア言語文化論叢』第1集, pp. 101-116
- 熊取谷哲夫・村上恵 (1992) 「表現類型に見る日本語の「助言」の伝達方略」『表現研究』第55号, pp. 28-35.
- 元春英 (2012) 「『助言』の談話構造に関する日中対照研究：日本人大学(院)生と中国人留学生のデータをもとに」『日中言語対照研究論集』第14号, pp. 3-104.
- 黄郁蕾 (2013) 「テレビドラマにおける『助言』のストラテジーと選択頻度に関する日中対照研究」『ことばの科学』第26号, pp. 59-78.
- 谷口龍子 (2010) 「詫びおよび感謝表現選択と文・談話構造との関わり—日本語と中国語のヴォイスに注目して—」『東京外国語大学論集』第80号, pp. 179-198.
- 張穎・田崎敦子 (2014) 「助言談話の中日比較—ストラテジーに着目して—」『日本語教育と日本学研究論文集』2014年度版 pp. 84-88

辻本 桜子 (2023) 「『助言』談話の<意味公式>試案」『日本語教育方法研究会誌』29 巻 2 号 pp. 88-89.

星野祐子 (2004) 「日本語相談場面における間接的助言伝達」『人間文化論叢』第7巻 pp. 399-408.

吳勇 (2008) 「汉语社会权势与“建议”实现模式分析」甘肃联合大学学报 (社会科学版) 第24卷第5期、pp. 90-96.

Brown, P. & Levinson, S. (1987) *Politeness. :Some Universals In Language Usage*. Cambridge University Press, Cambridge. (邦訳) 田中典子 (督訳) 津留崎毅・鶴田庸子・日野壽憲・山下早代子 (2011) 『ポライトネス言語使用における、ある普遍現象 *Politeness : Some Universals in Language Usage*』研究社

18. 番組についての情報

番組名・最終回放送時間		製作	放送チャンネル (放送局)	原作
DCU	2022. 3. 20	TBS テレビ	TBS テレビ系列	
https://www.tbs.co.jp/DCU_japan/				
「PICU 小児集中治療室」	2022. 12. 19	フジテレビ	フジテレビ系列	
https://www.fujitv.co.jp/PICU/				
「Slient」	2022. 12. 29	フジテレビ	フジテレビ系列	
https://www.fujitv.co.jp/silent/introduction/				
「悪女～働くのがカッコ悪いなんて誰が言った?～」	2022. 6. 15	日本テレビ	日本テレビ系列	漫画『悪女』 (1988～1997 連載)
https://www.ntv.co.jp/waru2022/				

「猎罪图鉴」	2022. 4. 7	柠萌影业、柠萌开新、爱奇艺	爱奇艺、腾讯视频	
余生请多指教	2022. 3. 31	上海腾讯企鹅影视文化传播有限公司	湖南卫视	小説『余生, 请多指教』(2016年出版)
心居	2022. 4. 4	爱奇艺、腾讯影业	爱奇艺、浙江卫视中国蓝剧场、东方卫视	小説『心居』(2020年出版)
盛装	2022. 2. 7	西安曲江影视投资(集团)有限公司	东方卫视、优酷	

—国学院大学博士前期課程—