

國學院大學学術情報リポジトリ

ビジネス日本語における条件表現

メタデータ	言語: Japanese 出版者: 公開日: 2023-02-13 キーワード (Ja): キーワード (En): 作成者: 叶, 希, Ye, Ki メールアドレス: 所属:
URL	https://doi.org/10.57529/00002452

叶希 博士学位論文「ビジネス日本語における条件表現」要約

本論文は、ビジネス場面においてどのような場面でどのような条件表現の用法を使用するのかという運用の面を中心に解明するために、多様なビジネス言語資料から用例を採り、ビジネス日本語における条件表現の使用傾向と機能について考察するもので、序章、第一部「ビジネス文書における条件表現」、第二部「ビジネス会話における条件表現」、第三部「商法における条件表現」、終章から構成されている。

序章「条件表現の従来の研究と本論の立場」では、本論文の研究の背景・目的と研究方法について述べる。

近年、ビジネスのグローバル化に伴い、多くの日本企業では優秀な外国人人材の採用、育成が急務となっている。一方、日本語の条件表現は多様な形式と用法を持つため、外国人日本語学習者にとって理解や習得が困難である。また、日本で就職しようとする外国人日本語学習者から、条件表現を文法項目として学習しても、ビジネス場面で適切に使用する自信がないとの声をよく耳にする。そのため、ビジネス場面ではどのような場面でどのような条件表現を使用するのかという運用の説明が日本語学習者にとって非常に重要であり、条件表現がどのように使用されているかについて観察するという実態調査を行うことが必要であると考えられる。

そこで、本論の研究目的は、多様なビジネス言語資料における条件表現、特に「と」「ば」「たら」「なら」の4つの形式の使用傾向と機能を考察することによって、日本で就職しようとする外国人日本語学習者に教えるべき条件表現の用法を明らかにすることである。

次に、先行研究における条件表現の分類と特徴に関する記述をまとめる。また、従来の研究に基づき、前件と後件がどのような関連性を持つか、前件と後件の事実の成立関係という観点から、条件表現の用法を「仮定条件」「事実条件」「一般条件」「慣用的用法」「前置き」に5分類する。さらに、先行研究を踏まえて、ビジネス場面における言

語使用の領域をビジネス会話、ビジネス文書の作成と読解、商法の読解の3つに設定する。ビジネス会話を反映する言語資料として、経済ドラマ、ビジネス日本語会話教科書、職場の自然談話録音の3つを挙げる。ビジネス文書の作成と読解を反映する言語資料として、ビジネス文書文例集を挙げる。商法の読解を反映する言語資料として、商法の中心となる「商法」と「会社法」の2つの法律を挙げる。

第一部は第一章「ビジネス文書における条件表現の使用状況」で構成されている。現在日本で市販されているビジネス文書文例集から、「と」「ば」「たら」「なら」の4形式の用例を採る。各形式の使用実態と用法の傾向について、「仮定条件」「事実条件」「一般条件」「慣用的用法」「前置き」に5分類して考察する。なお、「仮定条件」の用法については、主に後件の文末表現に焦点を当てて分析を行っている。考察によって、ビジネス文書における条件表現の使用状況と用法について次のことが解明された。

条件表現の4形式のうち、「ば」と「たら」が多用されているが、「と」と「なら」の使用は希少である。取りうる文末表現の種類が一番多いのは「ば」であり、次に「たら」と「なら」、「と」の順となる。ビジネス文書では、「ば」の使用場面が最も広いと言える。また、「たら」「なら」の文末制限の弱さと「と」の強さも確認された。

「ば」の条件文は、「幸い」・「幸甚」と共起するという慣用的用法で、文書の受取側に依頼するときに最も多用されている。また、その客観性と論理性が強いので、文書の受取側に対して勧誘を行う場合に必要性を示すとき、または情報や予測を伝えたり、懸念を示したりする場合に「ば」が頻繁に使用されている。「たら」は主に仮定条件の用法で相手に依頼するときに使われている。また、「～たら幸いです」のような慣用的な用法も使用されている。「と」は「現状に基づいた仮定」の用法として文書の受取側に対して、懸念を示したり、注意したりするときに最も多く使用されている。また、「よると」という前置き表現で情報の出处を示すときと、「幸い」「幸甚」に前接するという慣用的表現で、相手に依頼するときにも使用されている。「なら／ならば」は主に「本来なら／ならば」という形式として使われ、詫びの表現を伴うことが多い。

第二部は、第二章、第三章、第四章、第五章で構成されている。ビジネス会話における条件表現の使用傾向と用法の特徴を捉えるために、経済ドラマ、ビジネス場面の自然談話の録音資料、ビジネス会話教科書を調査対象とし、ビジネス会話で使用される「と」「ば」「たら」「なら」の用例を採り、考察を行っている。

第二章では、各テレビ放送局で放送された経済ドラマを調査資料とし、ビジネス場面の会話を文字化して、条件表現の「と」「ば」「たら」「なら」の4形式の用例を収集した。4形式の用法については、第一章と同様に、5分類することにし、さらに「仮定条件」については、後件の文末表現に注目して考察する。なお、ビジネス会話が行われる場面を、社内と社外の2つの場面に設定し、社内の場面をさらに「上→下」（目上→目下）、「下→上」（目下→目上）、同僚（同僚の間の談話）、会議（会議の発話）の4つの場面に分類し、条件表現がどのような場面でどのような用法で使われているかについて考察する。考察結果は以下のようにまとめられる。

社外の場面では、「ば」の使用数が圧倒的に多く、他の3形式の使用頻度に大差がない。一方、社内の場面では、「ば」は「下→上」の場面に最も多用され、他の場面にも頻繁に使用されている。「たら」は主に「上→下」の場面で使用されているのに対して、「と」は「下→上」の場面に多く用いられている。「なら」は「上→下」・「下→上」の2場面とも多用されている。

「ば」の中心的用法は仮定条件と慣用的用法である。「ば」の仮定条件は、予測を伝達するとき、社内で提案するときおよび取引先に対して勧誘を行う場合に実行の必要性を強調するときに多用されている。「たら」は目下の相手に対して、マイナスの結果を予測することで、懸念を示したり、警告したりするときに最も多く使用されている。「と」は主に、「ある事態が起きるかまたは現在の状況が続けると、マイナスの結果が生じる」という予測で、取引先や上司に対して懸念を示したり、警告したりするときに使用されている。「なら」は仮定条件の用法しか見当たらない。

第三章では、職場の自然談話録音を調査して、ビジネス場面で使われている条件表現の4形式の用例を採った。4形式の使用状況と用法の傾向について、前章と同じように5分類して考察する。一方、「仮定条件」については、後件の文末表現に焦点を当てるのみならず、前件の示すことがらにも着目して分析を行う。なお、前件の示すことがらについては、先行研究に基づき、「発生しうることがらを示す」「すでに発生していることがらを示す」「現実と異なることがらを示す」「相手から得た情報と相手の様子から想像できることを事実として取り上げる」の4つに分類する。分析によって、自然談話録音のビジネス会話における条件表現の使用状況と用法の特徴について、以下のことが指摘できる。

4形式のうち、「と」「ば」「たら」が多用されており、「なら」の使用が希少である。仮定条件「たら」は主に状況がまだ成立していない場合に結果を予測するという用法と、ある状況が実現したと設定し、その状況が成立した場合の相手に対する依頼などを示すという用法で使用されている。また、事実条件はすべて「たら」によって表されている。「ば」は、相手に対して勧誘する場合または提案する場合に使用されており、前件のことは後件を成立させるための必要条件であるという意味を表すことが多い。「ばいい」と「ば」で文を終止した形式も提案するときに多く使用されている。「と」の中心的用法は望ましくない結果を予測することで、相手に実行の必要性を強調したり、注意を喚起したりするという用法である。なお、「どう～という」という前置き用法が会議の場面での多用が顕著である。「なら」はすべて仮定条件で使用されている。中心的用法はまだ発生していないことを仮定する用法と、相手から得た情報と相手の様子から想像できることを真であると仮定する用法である。なお、「なら」は「の（ん）だったら」と「の（ん）であれば」に取って代わられる傾向がある。

第四章では、ビジネス会話における条件表現の用法をより明らかにするために、職場の自然談話録音のビジネス会話場面における条件表現を職場の雑談と比較考察し、2場面の使用傾向と用法の特徴の相違点を捉える。なお、第三章の考察方法に加えて、4形式がどのような形式で2場面で使用されているのかにも焦点を当てて考察を行う。考察結果について、以下のようにまとめる。

ビジネス会話では、「たら」が最も多用され、「と」と「ば」も多く使用され、「なら」が稀である。一方、雑談場面では、「たら」が圧倒的に多く、「と」も多用されているが、「ば」と「なら」が少ない。なお、「ましたら」、「でしたら」、「たらば」、「ならば」はビジネス会話でしか見当たらない。

雑談場面における「と」「ば」「たら」の仮定条件の中心的用法はビジネス場面と異なり、主に「前件のことが成立する場合に後件のことがらが成立する」という予測や判断を述べるときに使用されている。その原因は、ビジネス場面では、勧誘、提案、警告などの場面が多いのに対して、雑談の場面では寛いだ話題が多く、勧誘や提案など働きかけを行う場面が遥かに少ないことにあると考えられる。

また、相手から得た情報と相手の様子から想像できることを事実として取り上げ、自分の態度を示す用法は、ビジネス場面では、「なら」「の（ん）だったら」「の（ん）であ

れば」の3つの形式によって表されているが、雑談場面では「なら」しか使用されていない。

さらに、雑談場面では、ビジネス場面で多用される「いただければと思う」などの慣用的表現と発言の内容を予告する「どう〜かという」という前置き表現が使用されていない原因としては、雑談場面では、婉曲的な表現より直接的な依頼を、丁寧な説明より簡潔な表現を使う傾向があるためと指摘できる。

第五章では、現在日本で市販されているビジネス日本語会話教科書を調査資料として、会話場面に現れる条件表現の「と」「ば」「たら」「なら」の4形式を取り上げ、第三章で解明した自然談話録音のビジネス会話における条件表現の使用状況と比較して、ビジネス会話教科書における条件表現の用法の特徴を探るとともに、自然の談話と使用傾向の相違を明らかにした。

ビジネス会話教科書では、条件表現の4形式のうち、「ば」と「たら」が多用され、「と」も少なくないが、「なら」の使用は希少である。「たら」は仮定条件として最も多用されており、慣用的用法も多く使用されている。事実条件も見られるが、数は少ない。「たら」は主に仮定条件の用法で相手に依頼する場合に使われている。一方、「たら」の仮定条件は予測を伝えるときにも使用されている。「ば」は慣用的用法と仮定条件が多く使用され、一般条件と前置きが少ない。「ば」は相手に対して、勧誘を行う場合および提案をする場合に最も多用されている。それらの場合には、実行の必要性を表すのに仮定条件が多く使用されており、「〜ばいい」や「よろしければ」などの慣用的表現も用いられている。「と」は相手に警告したり、懸念を示したりするときに多く使用されている。特に、「〜ないと」と慣用的表現の「〜と困る」の2形式が多く使用されている。「なら」の用法は自然談話録音のときとほぼ同様である。

一方、自然談話では、「ば」と「たら」の仮定条件では、相手から得た情報を真であると仮定する場合に使用される「の(ん)であれば」「の(ん)だったら」と、反事実的なことがらを仮定する「ば」が見られるに対して、教科書では見当たらない。また、自然談話資料の一般条件は主に「と」によって表されているが、教科書では、「と」と「ば」の一般条件の使用頻度が同様である。さらに、自然談話で使用される「たら」による前置き表現と「どう〜かという」という表現が教科書では見当たらない。

第三部は第六章「商法における条件表現 ―「商法」と「会社法」を資料として―

と第七章「口語体「商法」と文語体「商法」における条件表現」で構成されている。

第六章では、商法における条件表現の使用状況を解明するために、「とき」「場合」「と」「ば」「たら」「なら」「ては」の7つの条件表現を取り上げて、総務省法令データ提供システムを利用し、口語化された「商法」の条文と「会社法」の条文の電子データを検索し、考察を行う。

口語体の「商法」と「会社法」では、「とき」「場合」「ば」の3つの条件表現が用いられている。「会社法」において、「とき」と「場合」が両方とも多用されているのに対して、「商法」においては、「場合」は「とき」の半分にも至らない。「場合には」「場合において」「場合においては」「場合を除き」「場合に限り」「ときは」「なければ」の7つの形式が「商法」と「会社法」に両方とも用いられているが、「場合は」「ときを除き」「ときに限り」「すれば」「あれば」の5つの形式は「会社法」にしか見当たらない。そのうち、「ときは」が圧倒的に多く、「場合には」と「場合において」も多用されている。

「ときは」「場合には」については、先行研究を踏まえて、主としてその上接語によって、「辞書形」、「タ形」、「ている」、「～ない」（動詞の否定形）、「ない」（形容詞）、「～なかった」（動詞の過去否定形）、「～の」に7分類して用法の特徴を探る。その結果、「ときは」と「場合には」は主に「仮説的な条件を表す」用法と「起こる可能性の高い状況を限定して提示する」用法で使用されている。しかし、「場合には」は「ときは」と異なっていて、条文に掲げる事情と規定を前提条件として提示する場合がある。

「場合においては」は常に「この場合においては」の形で、前の条文に述べられている状況を限定して提示する場合に用いられている。一方、「場合において」は主に「とき」が構成する条件表現の中で使用されている。

「なければ」は後件の「ない」と共起して、ある状況を成立させる必要条件を提示する場合に用いられている。

さらに、「場合には」と「場合において」は他の条件表現と重なるとき、常に第一の条件に使用されている。一方、「とき」は「場合において」と併用するとき、第二の条件に使用しているのに対して、「ば」、「場合を除き」の2つの表現と併用しているときは、常に先行している。「ば」「場合を除き」「場合に限り」の3つの表現が常に第二の条件表現または第三の条件表現に使用されている。

第七章では、現在の「商法」（最終改正：平成二十六年六月二七日法律第九一号）の文語体条文における条件表現の用法について、口語体と比較しながら考察する。また、制定当初の「商法」（明治三十二年「商法」）を調査して、これを口語体「商法」と参照しながら、文語体の条件形式がどのような口語体の条件形式に訳されているのかを中心に考察して、口語体と文語体の条件表現形式の対応関係を明らかにした。

最後に、終章において、本論で行った分析をまとめ、今後の課題を述べる。

本論はビジネス日本語における条件表現の使用傾向と用法の特徴をある程度明らかにした。しかしながら、ビジネス場面の言語使用の領域はビジネス会話、ビジネス文書の作成と読解、商法の読解に限らないので、ビジネス場面における言語使用の領域をより広く設定し、さらに多くのビジネス言語資料を考察する必要があると考える。今後は、場面を細分化し、場面別の使用傾向をより深く考察したいと考える。

さらに、日本語教科書における条件表現の提示や解説を明らかにし、それをビジネス日本語における条件表現の使用傾向や用法の特徴と照らしてあわせることによって、どの段階でどのような条件表現の用法を教えるべきかという試案を考え出す。