

実際使用アクティビティーにおける
日本語学習者の会話参加
——勧誘談話の終結部を中心に——

上原由美子

Conversational Participation of Japanese
Language Learners in Performance
Activities: A Focus on the Closing
Section of Invitations

UEHARA Yumiko

In the “Japanese in Context” course, performance activities (PA) are held to allow learners to participate in contact situations with native speakers. This paper reports through recorded conversation data how learners in a high beginners level class participated in an “invitation PA”, whereby they attempted to ask friends to go on an outing, focusing on the closing section of conversations such as to make specific plans, to decide on the date and time, and to talk about how to reach the destinations. The findings show that the learners were overall active in participating in the conversation and attempted to impose influence on the mutual plans. In addition, the style of participation differed according to the content of discussion. More specifically, while they participated very actively in discussions concerning the date and time; they appeared to be less active in discussions related to the type of outing and the way to reach the destinations. It is suggested here that other than linguistic and sociolinguistic competence, sociocultural competence plays an important role for learners in the high beginners level in order to achieve real interaction experience in contact situations such as the invitation PA in this study.

キーワード： パフォーマンス・アクティビティー、 実際使用場面、
勧誘、社会文化能力、談話分析

はじめに

「実践日本語」は学習者のインターアクション能力を養うことに主眼を置いた日本語のコースであり、授業では日本語母語話者とのインターアクションを行う「パフォーマンス・アクティビティー」(以下、PA)を一学期に4~5回行っている。

本稿では、「実践日本語レベル3クラス」(初級後半)で実施している、友人を遊びに誘う「勧誘」のPAを取り上げ、勧誘が成立したあとの具体的な活動内容や日時、行き方などの事柄を決めていく相談の過程において、学習者がどのように会話に参加しているのか、その参加の仕方について録音データを用いて観察する。また、これを通してPAの成果や課題を考察する。

1. 先行研究

ここでは、実際使用場面とPA、および勧誘行動に関する先行研究を概観する。

1-1. 実際使用場面とPA(パフォーマンスアクティビティー)について

ネウストプニー(1995、19頁)は、「インターアクション教育が基本的には「訂正過程」である」と提唱し、インターアクションに「問題」があることが認められた場合、問題の解決が求められ、解決のために適用されるのはアクティビティー(活動)であると説明している。PAはインターアクション教育のためのアクティビティーを3種類に分類したもののうちの1つである。3種類のアクティビティーとは、説明などによって問題の解決の仕方が直接提供される「解釈アクティビティー」、ロールプレイやシミュレーションなど、学習者にインターアクション行為を生成させる「練習アクティビティー」、そしてインターアクション・ルールの本当の使用場面を直接教育過程の中に導入した「実際使用のアクティビティー」である。PAはこのうちの「実際使用のアクティビティー」に該当する¹⁾。インターアクションを行うという点では、「練習アクティビティー」と「実際使用のアクティビティー」は共通している。しかし、「練習アクティビ

ティー」においては、実際の場面において話者が直面する様々な事柄（例えば、インターアクションの目標、特定の参加者、伝えたい内容、限られた時間など）の多くは教師から与えられるが、実際の場面においては、学習者はこれらの事柄を自分で場面から読み取り、整理し対処しなければならない。従って「練習アクティビティー」が問題なくできたとしても、実際の場面に直面すると適切にインターアクションできないという事態が起こることがある。それに対し、練習としてではなく、学習者が母語話者と実際使用の場面でインターアクションを行うのが「実際使用のアクティビティー」であるとされている。「実際使用のアクティビティー」では、学習者は上で挙げた様々な事柄を自ら読み取り、判断し、対処しなければならない。「実際使用のアクティビティー」の例としては、教室にビジターを呼ぶビジターセッションやレストランなどへ行く教室外でのアクティビティーが紹介されている（ネウストプニー 1995、19-30 頁）。

神田外語大学留学生別科（2007）では、上記の三種のアクティビティーの観点から、同別科の授業において行われているアクティビティーのデザインとその実施について詳細に報告されている。その中で、「実際使用アクティビティー」については、「言語学習をアクティビティーの視点から考えた場合、（中略）解釈アクティビティーで知識を獲得し、（中略）練習アクティビティーでそれが使えるようになる力をつけ、それを踏まえて実際にその言語でのインターアクションが必要になる場面に臨む」（神田外語大学留学生別科 2007、55 頁）と記されており、それぞれのアクティビティーを段階的に実施する意図がまとめられている。

1-2. 勧誘行動について

日本語における勧誘についての研究には、電話の会話を資料として勧誘の談話およびストラテジーを詳細に分析したザトラウスキー（1993）や、母語話者と非母語話者の接触場面での勧誘の会話における点火のストラテジーを分析したファン（1998）、「しよう」「しないか」などの言語形式を通して発話行為としての勧誘の位置づけを試みた姫野（1998）、待遇表現の観点から勧誘を分析した川口・蒲谷・坂本（2002）、ポライトネス理論の観点

から勧誘に対する「断り」について調査を行った伊藤(2002)や、日本語教育の視点から勧誘の談話構造について分析した筒井(2002)、鈴木(2003)などがある。鈴木(2003)は、勧誘を言語行動として捉えた上で、「言語学習において『勧誘』という言語行動を学習項目として取り上げる目的を考えるならば『勧誘すること、承諾すること(あるいは断ること)』ができることが到達目標ではなく、勧誘した(された)相手の実際に行動を共にすることができなければならない。そのためには、どこへ行くか、何を食べるかなど具体的なことがらを相談して決めたり、さらに待ち合わせの約束をしたりすることも必要となる」(鈴木2003、114頁)としている。

後述するように、本稿においても、勧誘を言語行動として捉え、誘いの発話とその応答(承諾や断り)だけでなく勧誘の内容を実行に移すためにメンバーが様々な事柄を相談し、決定していく過程も含めたものとして考える。

2. データ紹介

2-1. 研究対象となるPAのねらいと特徴

本稿で研究対象とするPAは、具体的には、同年代の友人数人を遊びに誘い、詳細をグループメンバーで相談して決めるという内容であり、PAを含めた授業におけるトピック全体のタイトルは「遊びに行こう!」である²⁾。実践日本語レベル3のクラスで、このトピックを設定した主な理由は、留学生が日々の生活の中で出会う可能性の高い場面の1つとして、日本人の友人や知り合いを遊びや活動に誘ったり、または彼らに誘われたりして、一緒に行動するという場面を想定したことにある。従ってPAでは、できるだけ現実の勧誘場面に近いインターアクションが行えるように、誘いとその応答だけではなく、具体的な行動の内容や日時、待ち合わせの方法なども相談して決定するような内容を設定した。勧誘先は自由としたが、本当に誘うつもりで、できるだけ本当に自分が行きたいと思っているところに誘うようにした。学生は、事前に自分が「どこに誘うか」「何をしたいか」「どうやって行くか」などについてあらかじめ調べ、準備しておい

た。日程の調整については、自分の手帳などを持参して、それを見ながら調整するようにした。このように設定された場面は、勧誘内容が現実に行われるわけではない、という点では「擬似的」な実際使用場面ではある。しかし、その場だけの架空の状況で決められた表現を用いて役割を演じるロールプレイとは異なり、具体的な行き先、相手、日程などの実際の状況を想定した上で、少なくとも PA の間は「実際場面」となることで、学習者は実際場面で遭遇する様々な偶発的な状況や相手の反応などを体験することができ、実際場面での母語話者とのインターアクションを経験するという PA の目的を十分に果たすものである。なお、この PA は毎学期実施しているが、グループメンバーが意気投合し、本当に一緒に遊びに行くことになった、という例もよく起こっており、その際は、擬似的な実際使用場面が本当の実際使用場面に移行したものと言える。

なお、実践日本語では、コースの目標として、言語能力、社会言語能力、社会文化能力の 3 つの側面から、学生の能力を養うことを目標としており、PA を通して、この 3 つの能力が養えるよう設計されている。言語能力とは、日本語の言語的ルールに従って日本語を理解し表現する能力、社会言語能力とは、日本語のコミュニケーションの規範に従って日本語を運用する能力、社会文化能力とは、日本の社会のメンバーとして、言語を使ってコミュニケーション上の目的を達成する能力のことを指す³⁾。この方針に則り、本 PA に先行する授業においても、当該インターアクションに必要な事柄を言語能力、社会言語能力、社会文化能力の各側面から学習する。具体的には、PA の準備として、勧誘行動の概要を理解し、これに必要な語彙や表現、社会知識を学習し、モデル会話を使って勧誘の会話練習を行う。

本トピックでは、言語能力については、主に「普通体」のスピーチスタイルを学習する。社会言語能力については、友人同士の会話を円滑に進めることができるようになることを大きな目的の 1 つとしている。社会文化能力については、友人関係を築き維持できるようになることを目標としている。その他の学習項目の詳細は表 1 の通りである。

表1 トピック「遊びに行こう!」の学習項目

社会文化能力	社会言語能力	言語能力
<ul style="list-style-type: none"> ・友人を作り、関係を維持できる ・友人を誘ったり誘われたりする際の適切な行動がわかる ・日本の道、交通のしくみがわかる ・待ち合わせができる 	<ul style="list-style-type: none"> ・友人との良好な関係を築き、維持するための話し方ができる ・相手や場面によるスピーチレベルの違いが理解できる ・身近なことについて詳しく話せる ・誘い、受諾、断りが適切にできる ・道聞き、説明ができる ・遊びの提案をし、計画が立てられる 	<ul style="list-style-type: none"> ・普通体の会話（文末表現、終助詞、縮約形、ストラテジー等） ・誘い、受諾、断りの表現 ・学生生活、社会生活、家族、自国のことなど身近な話題に関する語彙、表現 ・提案の表現 ・道聞き、道案内の表現

2-2. PAの参加者

本PAには、実践日本語レベル3クラスの学生である留学生（以下、NNS）13人と、ビジターである学内の日本人学部生（以下、NS）14人の計27人が参加した。PAは、4～5人から成る6つのグループに分かれて行われたが、今回の研究は、勧誘の談話の中でも、特に、勧誘が成立したあとの相談の部分を対象とするため（3節で詳述する）、この6グループのうち、勧誘とその応答（受諾、断り）だけでなく、その後の相談も比較的よく行われていた4グループ（NNS8人、NS9人：計17人）の会話をデータとして採用した。

NNSの8人（F1～F8とする）は、全員、日本での留学が半年から1年の予定の留学生であり、PAを行った時点では、来日後約1ヶ月半が経過していた。PAを行った時点でのレベルは初級の後半である。このうち7人は、母語は英語でアメリカの大学に在籍しており、1人は、母語はフィンランド語でフィンランドの大学に在籍している。NSの9人（J1～J9とする）は、18歳～21歳の大学の学部生であり、母語は日本語である。

4グループのデータを、それぞれデータ1～データ4とし、データ別に

実際使用アクティビティーにおける日本語学習者の会話参加

表 2 会話データと参加者

データ名	学生	性別	母語	アクティビティーにおける 勧誘先
データ 1 (60分)	F1	男性	英語	築地
	F2	男性	英語	京都
	J1	女性	日本語	ディズニーシー
	J2	女性	日本語	自由が丘
データ 2 (12分)	F3	男性	英語	北海道
	F4	男性	英語	ロックコンサート
	J3	女性	日本語	なし(勧誘していない)
	J4	女性	日本語	なし(勧誘していない)
データ 3 (50分)	F5	女性	英語	横浜
	F6	女性	英語	渋谷のクラブ
	J5	男性	日本語	ディズニーランド
	J6	男性	日本語	沖縄
データ 4 (33分)	F7	男性	英語	自宅で一緒に音楽を聴く
	F8	女性	フィンランド語	買い物
	J7	女性	日本語	映画
	J8	女性	日本語	ディズニーランド
	J9	女性	日本語	東京の下町

参加者をまとめたのが表 2 である (計 17 人: NNS8 人、NS9 人)。表の最左列は 4 本のデータ名とデータ時間 (後述)、最右列はそれぞれの学生が勧誘した場所である。

2-3. 会話データの収集方法と内容

PA の進め方としては、まず一人が自分の行きたい場所にメンバー全員

を誘い、具体的な活動内容や日程、行き方などを相談しながら合意案をまとめ、全部決まったらその案については終わりとし、次に別の一人がメンバー全員を別の場所に誘い、それを繰り返して全員に1回ずつ誘う役が回るようにした。NSとNNSに与えられた役割に違いはない。全員が誘い終わったら、一応、勧誘の談話は終わりとし、余った時間は「普通体」で自由に話をしていいということにした⁴⁾。

勧誘の談話が一通り終わったら自由な話題で話してよいということにしたため、PAの後半は、NNSの国の話や音楽や映画の話など、勧誘とは関係ない様々な話題について会話が行われていた。会話はすべて録音したが、データとして採用したのは勧誘談話の部分だけであり、そのあとの部分は観察の対象としなかった。PAは全体で約80分間だったが、このデータ部分の時間はグループによって異なり、それぞれ約60分(データ1)、12分(データ2)、50分(データ3)、33分(データ4)であった(表2参照)。

なお、このデータ部分の中にも、直接には勧誘に関係のない発話、例えば日本語に関する質問や意味交渉などを行っている時間も含まれている。本PAにおいては、詳細な事柄を相談して決めていく過程の中で、NSとNNSが「相手の言っていることが理解できない」「自分の意図が理解してもらえない」など、お互いに様々なコミュニケーション上の課題に直面し、それを解決するための質問や意味交渉、確認などのインターアクションが数多く生じていた。今回の観察対象ではないため詳細には立ち入らないが、このようなコミュニケーション上の問題を解決するプロセスが生じていたことは、実際場面でのインターアクションを行うPAならではの成果の1つであると言える。

3. 分析の枠組み

データの分析にあたっては、1節で述べたように鈴木(2003)による勧誘の談話構造の枠組みを用いる。鈴木(2003)によれば、「勧誘」の発話や構造が具体的な状況とどのように関係するかを知るためには、①発話②談話③言語行動という3つのレベルに分けて分析する必要があるという。3つのレベルを簡単にまとめると、①発話のレベルの勧誘とは「勧誘者が被勧

誘者に一緒にある行為を行うように働きかけること」②談話レベルの勧誘とは「勧誘者が被勧誘者に一緒にある行為を行うように働きかけ、勧誘に関することがらについて合意形成を行う相互交渉の過程」③言語行動のレベルとは「勧誘された行動が実行可能な状態に至ること」である（鈴木 2003、112-115 頁）。本稿ではこの3つのレベルのうち②談話レベルの勧誘に焦点をあて、鈴木（2003）による以下の談話レベルの勧誘の内部構造に基づいてデータを観察する。

鈴木（2003）は、勧誘の談話は、誘いの発話と応答（承諾や断り）だけではなく、〈勧誘〉〈勧誘の内容に関する相談〉〈実行の手続きに関する相談〉の3つの部分から構成されているとしている。このうち〈勧誘の内容に関する相談〉〈実行の手続きに関する相談〉の2つの部分は、必要がなければ現れない。例えば、通りがかった喫茶店にその場で相手を誘う場合の次のような会話では、〈勧誘〉部分だけが現れ、〈勧誘の内容に関する相談〉〈実行の手続きに関する相談〉は現れない。

A: ねえ、コーヒー、飲もうよ。

B: うん、飲もうか。

一方、その場で勧誘内容が実行されない勧誘においては、具体的な〈勧誘の内容に関する相談〉や、待ち合わせの時間や場所、準備などに関する〈実行の手続きに関する相談〉が必要に応じて現れるとしている（図1）。点線部分は必要がなければ現れない部分である。

本稿では、この勧誘談話の構造に基づき、PAの会話データを〈勧誘〉〈勧誘の内容に関する相談〉〈実行の手続きに関する相談〉の3つの部分に分けた上で、冒頭の〈勧誘〉部分を除いた〈勧誘の内容に関する相談〉〈実行の手続きに関する相談〉の2つの部分（以下、「勧誘談話の終結部」とする）を対象とし、勧誘が成立したあとの相談部分におけるNNSの会話の参加の仕方を観察する。

なお、〈勧誘〉部分に含まれている「情報要求」や「情報提供」も内容の相談に関わる場合があるため、本稿では、これらも〈勧誘の内容に関する

図1 勧誘という言語行動の構造



(鈴木 2003、119 頁)

相談)に含め観察対象とした。

また、「いつ行くか」という日程の相談は、「何時に待ち合わせするか」などの手続きの相談と一緒になされることがあり、区別が明確でないため、〈勧誘の内容に関する相談〉ではなく、〈実行の手続きに関する相談〉とみなした。この場合、日程の相談が内容の相談より先になされる場合もあり、会話の流れは必ずしも図1の通りではないことがある。

また、〈勧誘の内容に関する相談〉と〈実行の手続きに関する相談〉は必要がなければ現れないとして図1では点線で示されているが、本PAではその場で実行される勧誘はなく、すべて未来へ向けての勧誘であるため、この2つの部分はオプションではなく必須部分となる。

4. 結果——勧誘談話終結部におけるNNSの会話参加の特徴

本節では、本PAの勧誘談話の終結部において、NNSがどのように会話に参加しているか、〈勧誘の内容に関する相談〉と〈実行の手続きに関する相談〉に分けて観察し、具体的な会話例を見ていく。各会話例の冒頭には、データ名(データ1~4)と勧誘者、勧誘先を記載する(表1参照)。観察対

象となる発話には発話機能を記し（「意見要求」「意見要求への応答」「提案」「意見表明」など）、特に重要な発話にはアンダーラインをひく。また、NNSの発話者については表2に従ってF1～F8と記す。NSについてはJとのみ記す。Jの発話が連続している場合、最初のJと次のJは別のNSである。

4-1. 勧誘の内容に関する相談

〈勧誘の内容に関する相談〉においては、具体的には、遊びに行った先で何をするか、何を見物するか、何を食べるかなどについて相談が行われていた。NNSの参加の仕方として、(1) NSの意見要求に応答する、(2) 自発的に意見を表明する、(3) 他のメンバーに意見を要求する、の3つがあった。以下、この3つの参加の仕方について会話例を見ていく。

4-1-1. NSの意見要求に応答する

ここでは、NSに意見を聞かれ、これに応答する形でNNSが相談に参加している例を見る（「意見要求への応答」）。

会話例1では、まずJが昼食について話題を提示している。F1はJに意見を聞かれて応答している。

【会話例1】（データ1、J1の勧誘案でディズニーシー）

J: で、お昼は？

J: お昼は、やっぱりレストランでしょ。レストランあるよね。

J: レストラン、どこ行こうか？ どこ行きたい？ 何食べたい？ ← (NS「意見要求」)

F1: アラビアンコーストに行きたい。と、アラビアの食べ物食べたい。 ← (NNS「意見要求への応答」)

J: お、じゃ、ここに、カスバフードコートに行こうか。

会話例2においても、Jが話題を提示しF7、F8に意見を尋ね、二人がそれに応答している。

【会話例2】(データ4、J7の勧誘案で映画)

J: 映画は好き? 映画見たい?

F7, F8: 好き。

J: 何の映画が見たい? ← (NS「意見要求」)

F8: 日本の映画。 ← (NNS「意見要求への応答」)

F7: 俺はどっちでも。たくさん映画が好きから。 ← (NNS「意見要求への応答」)

以上の例に見られるように、NNSはNSに意見を要求され、それに応答する形で相談に参加していることがわかる。

4-1-2. 自発的に意見を表明する

ここでは、上で見た「応答」とは異なり、NNSが自発的に自らの意見を述べている例を見る(「意見表明」)。ただし、「～したい」と明示的に自らの意見を表明していたのは一例だけ(会話例3)で、他は、明示的な意見ではないが、NNSが述べたことが結果としてNSによってNNSの意見と解釈され、合意案に取り入れられていた。

まず、明示的な意見表明の例から見る。会話例3は、F5が勧誘者であるが、被勧誘者であるJ二人が内容に関して具体的な提案を次々と追加して予定を組んでいる。F5は、Jの発言を受けて自分の意見を述べ、それが合意案に組み入れられる。最後には、J二人が合意案の確認をしている。

【会話例3】(データ3、F5の勧誘案で横浜)

J: でも、まあ東京駅だね。でまあ中華街に行ってたくさん食べるから、朝ごはんは食べなくていい。抜いてくる。お腹すかせて行ってお昼ぐらいに横浜につく感じ。

J: そうだね。それで、ちょうどご飯を食べて、そのあとはぶらぶらと・・・横浜、買い物するところいっぱいある。← (NS「提案」)

F5: 買い物したい。 ← (NNS「意見表明」)

(中略：買い物場所の話)

J: じゃ、横浜プランはこんな感じだね。

J: 東京駅にお昼前に集合、ごはんは食べてこない。食べ歩き。買い物。

次に、明示的な意見表明ではないが、NNSの発話が、NSによって意見と解釈され、合意案に取り入れられた例を見る。会話例4では、F1の「一番好き」という発話が、JによりF1の意見と解釈され、合意案に取り入れられた。

【会話例4】(データ1、F2の勧誘案で京都)

J: 京都のどこに行く？ 金閣寺知ってる？ お寺、あと清水寺とか、わかる？

F1: それは僕の一番好きな寺。 ← (NNS「意見表明」(と解釈された))
(F1の発話により、京都では、まず清水寺に行くことになった)

以上の例に見られるように、NNSが明示的に意見として述べたこと、または、明示的ではないが発言したことが意見として解釈されて合意案に組み入れられる形で、NNSが相談に参加していることがわかる。

4-1-3. 他のメンバーに意見を要求する

次に、NNSが積極的に他のメンバーに意見を要求している例を示す(「意見要求」)。三例あったが、すべてF6一人による発話である。いずれも他のメンバーによる勧誘案であるが、F6は自発的に介入している。ただし、いずれも意見要求のみであり、具体案の提案はなかった。会話例5は、この三例のうちの一例である(他の二例は省略)。

【会話例5】(データ3、F5の勧誘案で横浜)

F5: 今度の週末、一緒に横浜に行かない？

J: ああ、いいね。

F6: 横浜で何を、いつ？ ← (NNS「意見要求」)

F5: 横浜で中華街に行きたい。

このように、F6は積極的に他メンバーに意見要求することで、相談に参加していた。

以上、〈勧誘の内容に関する相談〉におけるNNSの参加の仕方について見た。まとめると、NNSは、

- (1) NSに意見を要求され、それに応答することで相談に参加している。
- (2) NNSが明示的に意見として述べたこと、または、明示的な意見ではないが、発言したことが意見として解釈されて、合意案に組み入れられる形で相談に参加している。
- (3) 一人だけではあるが、積極的に他メンバーに意見要求することで相談に参加している。

4-2. 実行の手続きに関する相談

次に、日時や行き方など〈実行の手続きに関する相談〉における、NNSの参加の仕方について見る。〈実行の手続きに関する相談〉では、NNSは、自発的に具体案を提案するなど、より積極的に会話に参加する傾向が見られた。ただし、〈実行の手続きに関する相談〉の中でも、日時に関する相談と、行き方(交通手段や待ち合わせ場所など)に関する相談の間では異なる特徴が見られた。以下では、日時に関する相談と、行き方に関する相談の2つに分けて、会話データを見ていく。

4-2-1. 日時に関する相談

日時に関する相談では、NNSの参加の仕方には、(1)他のメンバーに意見を要求する、(2)自発的に具体案を提案する、の2つがあった。以下、この2つについて会話例を見ていく。なお、(1)と(2)は近接して出現していることが多いため、セクションを分けずに次の4-2-1-1で一緒に見る。

4-2-1-1. 他のメンバーに意見を要求する／自発的に具体案を提案する

ここでは、NNSが他のメンバーに意見を要求する例(「意見要求」)、お

よび自発的に具体案を提案する例（「提案」）を見る。

会話例 6、会話例 7では、それぞれ F3、F1 が積極的にメンバーの意見を聞き、さらに自ら日時を提案している。

【会話例 6】（データ 2、F3 の勧誘案で北海道）

F3: じゃ、いっしょに行こう。北海道に。

J: いいね。

F3: いつに？（← NNS 「意見要求」）

J: いつがいいかな。

F3: いつは？（← NNS 再度 「意見要求」）

J: 冬は寒い。

F3: 今週の土曜日はどう？（← NNS 「提案」）

J: いいね、大丈夫だよ。

【会話例 7】（データ 1、F1 の勧誘案で築地）

F1: じゃ、朝の何時に集合しようか。…7時半はどう？ ←（NNS 「意見要求」「提案」）

J: いいね。

会話例 8 は、F1 が、待ち合わせの時間設定に際して J に意見を要求している例である。

【会話例 8】（データ 1、F1 の勧誘案で築地）

J: 築地だとしたら、朝早い方が…朝早くないと、朝早い方がいっぱいものがあると思う。だいたい9時半ごろ開いていると思うから、早めに行ったほうが。

F1: えっと、何時が一番いいと思う？ ←（NNS 「意見要求」）

ここまでの例は、NNS が自分の準備してきた勧誘案について日時の相談をしている例であるが、他人の勧誘案においても NNS が積極的に介入

して日時の具体案を提案している例も三例あった(会話例は省略)。

以上、日時に関する相談の例を見てきた。日時の設定に関しては、NNSは他のメンバーに意見を要求したり、自発的に具体案を提案したり、他のメンバーの勧誘案にも介入するなど、非常に積極的に会話に参加していることがわかる。NNSの個人ベースで見ると、F2とF4以外の6人のNNSが自発的に日時の調整に関わっていた。

4-2-2. 行き方に関する相談

交通手段や待ち合わせ場所など行き方に関する相談については、NNSの参加の仕方として、(1)他のメンバーに意見を要求する、(2)自発的に具体案を提案する、の2つがあった。以下、この2つについて会話例を見ていく。

4-2-2-1. 他のメンバーに意見を要求する

ここでは、行き方に関する相談において、NNSが他のメンバーに意見を要求する例を見る(「意見要求」)。

会話例9、会話例10では、それぞれF6、F5が「意見要求」を行っている。

【会話例9】(データ3、F5の勧誘案で横浜)

F6: あのどうやって? (←NNS「意見要求」)

J: どうやって行く? 電車だったり、車だったり…

(この後、J2人が交通機関の相談をして電車で行くことに決まった。)

【会話例10】(データ3、F5の勧誘案で横浜)

F5: どこに会う? ←(NNS「意見要求」)

J: どこで会う? 待ち合わせ。どこに住んでんの?

F6: あのー、大久保。

(この後、Jがメンバー全員に住所を確認した後、東京駅で待ち合わせすることに決まった。)

以上のように、行き方に関する相談に関しても、NNSは自発的に他のメンバーに意見を要求していることがわかる。ただし、日時に関する相談とは異なり、NNSは意見を要求するだけで、その後はほとんど相談に参加せず、NS主導で合意案が出されている。

4-2-2-2. 自発的に具体案を提案する

ここでは、行き方に関する相談において、NNSが自発的に具体案を提案している例を見る(「提案」)。ただし、会話例に示されているように、行き方に関する相談においては、NNSの「提案」は合意案としては採用されていない。

会話例11では、勧誘者のF3が行き方について具体案を出しているが、実現不可能であるとしてJに却下されている。(北海道へ行くのに際して、F3が新幹線で行くことを提案したがJに却下され、次に成田空港から行くことを提案して再び却下され、結局Jの提案で羽田空港から行くことに決定した)⁵⁾。

【会話例11】(データ2、F3の勧誘案で北海道)

J: どうやって?

F3: どうやって? 新幹線で。新幹線はどう? ← (NNS「提案」)

J: 飛行機。飛行機じゃないといけない。 ← (NS「不同意」「提案」)

F3: あ、そう。じゃ、飛行機で行こう

(中略)

F3: あの、じゃ、どこに会おう? ← (NNS「意見要求」)

J: 飛行機は羽田空港からでてるから…

F3: でも、俺のホームステイは成田空港のとなり ← (NNS「不同意」「提案」)

(中略: Jが国内便は羽田空港から出発することを説明)

F3: じゃ、しょうがない。

また、他の会話例(データ3、F6の勧誘案で渋谷のクラブに行く相談)では、勧誘者のF6がJに待ち合わせ場所の説明を試みるが、どうしても

その場所を理解させることができず、結局 J2 人によって別の待ち合わせ場所が相談され決定された (会話例は長いため省略)。

以上のように、行き方の相談に関しては、NNS は他のメンバーに意見を要求したり、自発的に具体案を提案したりするなど、積極的に会話に参加する意欲は見られるものの、実現不可能として採用されない、あるいは提案を相手に理解させられないなど、合意案につなげることには成功していないといえる。

以上、勧誘談話の終結部における NNS の会話参加の特徴について、〈勧誘の内容に関する相談〉と〈実施の手続きに関する相談〉の 2 つの部分に分けて見てきた。

5. まとめと考察

5-1. NNS の参加の仕方の特徴のまとめ

第 4 節で見てきた、勧誘談話の終結部における NNS の会話参加の特徴を表 3 にまとめる。

表 3 勧誘談話終結部における NNS の会話参加の特徴

相談の種類		参加の仕方
勧誘の内容に関する相談		<ul style="list-style-type: none"> ・ NS に意見を要求されて応答する。 ・ 自発的に意見を表明する。および、明示的な意見ではないが発言したことが意見として解釈される。 ・ 他のメンバーに意見を要求する。
実行の手続きに関する相談	日時に関する相談	<ul style="list-style-type: none"> ・ 他のメンバーに意見を要求する。 ・ 自発的に具体案を提案する。
	行き方に関する相談	<ul style="list-style-type: none"> ・ 他のメンバーに意見を要求する。 ・ 自発的に具体案を提案する。(しかし採用はされない)

5-2. PA の成果

表3に見られるように、相談の内容によって参加の仕方に違いがあるものの、NNSは、いずれの相談においても自発的にインターアクションを行い、また合意案に影響を与える参加の仕方をしていることがわかった。特に意見要求に関しては、すべての種類の相談において行われており、NNSが相談に対して積極的に関わろうとしている姿勢がうかがえる。

また、合意案として採用されたかどうかは別にしても、どの種類の相談においても、NNSによる自発的な意見や提案が出されており、また自分が勧誘する立場の時だけではなく、他のメンバーによる勧誘案にも積極的に介入するなど、NSにすべてを「お任せ」して決めてもらうのではなく、自らの意思も反映させながらNSや他のNNSと一緒に協力して合意案を作っていくとする建設的な姿勢も見える。

さらに、提案に際して相手の意向を酌んだ上で具体案を提案するなど、相手の反応や展開されている状況を適切に読み取った上で行動している高度なインターアクションも見られた。

NNSのこのような参加の仕方は、実際場面においてインターアクションを行うというPAが促したNNSの行動であり、他のアクティビティーにはないPAならではの成果といえるであろう。勧誘のロールプレイなどにおいては、多くの場合、勧誘者が他のメンバーを誘って都合を聞き案をまとめるという、勧誘行動のプロタイプに従ったタスクが与えられ、学習者はそれによって勧誘者、被勧誘者の役割を演じるが、実際の場面では役割はそれほど固定しておらず、予想していなかった相手の反応や状況に直面するなど、常に流動性、偶発性が付随する。今回のPAの結果を見ると、NNSは、相手と相談して勧誘案を成立させるという目標に向かって、一方では事前の語彙・表現などの学習や会話練習などで準備してきたことを再現しつつ、同時に、相手の反応や状況をその場で適切に判断して、これに対処し、極めて柔軟にインターアクションを行っていることがわかった。NNSは、本PAへの参加を通して、実際場面で起こりうる様々な状況を経験し、それを乗り越えることで、母語話者とのインターアクション能力を一步高めることに成功したと言えよう。

5-3. PAの課題

上述したように、今回のPAでは全体としてはよい成果が示されたが、表3に見るように、NNSの会話参加の仕方は、相談の種類によって違っていた。具体的には、日時に関する相談においては、非常に積極的な参加の仕方をしていて一方で、勧誘の内容に関する相談や行き方に関する相談では、自発的な具体案の提案は少なく、また提案しても採用されないなど、NNSの積極性や影響力は若干弱かったと言える。この違いについて考えてみると、PAにおいてNNSの参加の仕方には、2節で挙げた、言語能力、社会言語能力、社会文化能力の中でも、特に社会文化能力が影響しているのではないかということが推察される。すなわち、日時の相談に関してNNSが非常に積極的に参加できたのは、日時の相談は他の事柄と比べ、地理的知識などの社会文化能力の影響が少ないことが要因ではないかと考えられる⁶⁾。勧誘の内容の相談に関しては、来日して一ヵ月半のNNSにとっては、日本の観光地などで、一般的にはどんな活動をするのかという詳しい知識がないことで、日時の相談で見られたほどの積極性は発揮できなかったのではないだろうか。同様に、行き方に関する相談においては、具体的な提案をするためには交通機関や周辺地理に関する知識が必要であり、NNSにとっては、初対面の人々の住所や利用駅等を確認して目的地に行くための集合場所を提案することには困難があったものと考えられる。この考察を踏まえて、次回以降のPAを行う際には、NNSの社会文化能力を補うための工夫をしていきたい。

以上、本稿では実際使用アクティビティーにおける日本語学習者の会話参加について、勧誘談話の終結部を中心に観察し報告した。学習者が会話に積極的に参加していたこと、および、相談の内容によって参加の仕方に違いがあることがわかった。この結果が日本語学習者のインターアクション能力を伸ばすための活動に少しでも役立つことができれば幸いである。

注

- 1) ネウストプニー(1995)では、「実際使用のアクティビティー」について、「かつて筆者はこのようなアクティビティーを、performance activityと呼んでいたが、舞台でするパフォーマンスとか、色々誤解を生じる用語なので、ここでは

実際使用アクティビティーにおける日本語学習者の会話参加

『実際使用のアクティビティー』と呼ぶことにしたい(22頁)と述べられており、「実際使用のアクティビティー」と performance activity は同義であると考えられる。

- 2) 実践実践日本語では、2~3週間で1つのトピックを扱う。通常、トピックの最後にPAを行う。
- 3) 実践日本語のコースにおけるこの3つの能力の位置づけに関しては、本紀要所収のファン論文に詳しい。
- 4) 「普通体」で会話ができるようになることは、本トピックにおける学習目標の1つである(2.1節参照)。
- 5) 基本的に、国際便は成田空港から、国内便は羽田空港から出発するため、北海道に行くためには羽田空港に行かなければならない。
- 6) ただし、今回はNNSのほとんどがアメリカ人であり、日本人と時間の感覚の違いは小さいものと考えられるが、日本との時間感覚の異なる文化圏のNNSについては違う結果が出る可能性はある。

参考文献

- 伊藤恵美子(2002)「マレー語母語話者の語用的能力と滞日期間の関係について——勧誘に対する「断り」行為に見られる工学系ブミプトラのポライトネス」『日本語教育』115号、61-70頁。
- 川口義一・蒲谷宏・坂本恵(2002)「待遇表現としての『誘い』」『早稲田大学日本語教育研究』1号、21-30頁。
- 神田外語大学留学生別科(2007)『神田外語大学共同研究プロジェクト アクティビティーから考える日本語クラスのデザインと実施 研究成果報告書』神田外語大学。
- ザトラウスキー、P.(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。
- 鈴木陸(2003)「コミュニケーションからみた勧誘のしくみ——日本語教育の視点から」『社会言語科学』6巻1号、112-121頁。
- 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号、大阪外国語大学、9-21頁。
- 中井陽子・大場美和子・土井眞美(2004)「談話レベルでの会話教育における指導項目の提案——談話・会話分析的アプローチの観点から見た談話技能の項目」『世界の日本語教育』14号、75-91頁。
- 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号、11-24頁。
- (1995)『新しい日本語教育のために』大修館書店。
- (2002)「インターアクションと日本語教育」『日本語教育』112号、1-14

頁。

橋内武(1999)『ディスコース——談話の織りなす世界』くろしお出版。

姫野伴子(1998)「勧誘表現の位置——『しよう』『しようか』『しないか』」『日本語教育』96号、132-142頁。

ファン, S. K. (1998)「英語母語話者と中国語母語話者の点火ストラテジーについて——日本語学習者としての『誘い』」『日本語・日本文化研究』5号、京都外国語大学、35-49頁。

———— (2005a)「開かれた日本語教室——ビジターセッションと外語大のグローバル化」『異文化コミュニケーション研究所共同研究プロジェクト 外語大における多文化共生——留学生支援の実践研究 研究成果報告書』(89-104頁) 神田外語大学。

———— (2005b)「『実践日本語』におけるビジター・セッションの実施報告」『異文化コミュニケーション研究所共同研究プロジェクト 外語大における多文化共生——留学生支援の実践研究 研究成果報告書』(107-117頁) 神田外語大学。

———— (2006)「社会文化・社会言語重視のインターアクション教育——初級日本語学習者向けの日本事情科目としての試み」神田外語大学日本研究所日本事情研究会 編『論究日本事情——その課題と展望』(9-30頁) ブイーツソリューション。

Fan, S. K. (2008). Teaching Japanese interaction as a process of language management. IN: Heinrich, P. & Y. Sugita (Eds.), *Japanese as foreign language in the age of globalization* (pp. 139-163). Berlin: Iudicium.