

# 社交辞令としての勧誘の実態と機能について

創価大学大学院国際言語教育専攻前期課程修了

中 家 久 瑠 美

Kurumi Nakaya

## 要 旨

本研究は「社交辞令としての勧誘」について実態を詳しく調査するとともに本気の勧誘との違いを明らかにし、コミュニケーション上の機能について考察することを目的としている。先行研究では、社交辞令が「あいさつ代わり」のように使用されており、人間関係維持に貢献していることが述べられていた。そして主に別れ際、会話終結部に使用されているという。形式誘いと実質誘いの区別や形式誘いの実態について言及している研究もあったが、先行研究での主張は基本的に実態調査に基づいたものではなく考察に留まっているものであった。詳細な実態調査が必要であると考え、アンケート調査を行った結果、表現や発話などにおいて差が見られた。また社交辞令は「あいさつ代わり」「会話終結の合図」「会話終結までのやりとり」「関係構築」の役割があることが分かり、配慮表現の可能性についても触れた。

## I. はじめに

勧誘とは「話し手がある行為を遂行する意志を持ち、その行為を話し手とともに遂行するよう聞き手に働きかけることを目的とする発話行為である」(姫野 1998:132)。話し手は相手が誘いに応じることを望んでおり、聞き手は誘いを承諾するか断るかを選択することができる。しかし中には、話し手が行為遂行の意志を持っていない勧誘がある。別れ際などに交わされる「また今度ご飯でも行きましょう」というやりとりや、転居通知の決まり文句となっている「お近くにお越しの際は、是非お立ち寄りください」といった「社交辞令」としての勧誘である。社交辞令の勧誘は、聞き手が誘いを社交辞令であると認識できなければならないが、社交辞令かどうかの区別が難しく、トラブルが生じやすい。ではなぜ実現を望んでいないにも関わらず誘うのだろうか。また本気の誘いと明確な違いはあるのだろうか。そして社交辞令としての勧誘はコミュニケーションにおいてどのような機能を果たしているのだろうか。そこで本研究では、以下の3点を中心に論じることとする。

- ・対面コミュニケーションにおける社交辞令としての勧誘の実態はどのようなものなのか
- ・本気の勧誘とどのような違いがあるのか
- ・コミュニケーションにおいて、どのような機能を果たしているのか

## II. 先行研究

### 1. 社交辞令としての勧誘について考察した研究

#### (1) 宇佐美 (1999)

対人コミュニケーションには情報交換だけではなく、ただ言葉を交わすことが目的となっている場合がある。宇佐美 (1999) は、「いつか家に遊びに来てくださいね」という社交辞令や、転居通知にある「お近くにお越しの際は、是非お立ち寄りください」というフレーズは情報伝達を目的としていないやりとりであるとし、「<sup>1</sup>交感的言語使用 (phatic communion)」の代表的なものであると説明した。たとえ言葉自体の意味からすると嘘になる場合でも、「交遊関係を今後も維持したい」という含意を持つフレーズと考えることで、社交辞令の誘いを「あいさつ」代わりに使うことが人間関係を円滑に維持するための重要な方策の一つとなっている (宇佐美 1999)。

#### (2) 川口ほか (2002)

川口ほか (2002) は社交辞令としての勧誘を「形式誘い」、実際に誘う意志がある本気の誘いを「実質誘い」と呼び、それぞれ区別して考察する必要性を主張した (以下、社交辞令としての誘いを「形式誘い」、本気の誘いを「実質誘い」と呼ぶ)。川口ほか (2002) における形式誘いは、ただのあいさつの誘いであり、「じゃ、いつか一緒にお茶でも飲みましょう」という場合や、別れ際に「じゃ、またどこかで会おうね」などというものを指す。誤解の恐れのある「形式誘い」表現をなぜ使用するのかという疑問について、川口ほか (2002) は「誘い」の表現特性を利用して「相手」に「人間関係の設定／維持／強化」に対する「自分」の積極性を (虚構的ではあれ) 示すことができる利点があるためだと述べた。そして形式誘いと実質誘いの特徴を以下に挙げた。

#### 【誘いの特定基準】

形式誘い	<ul style="list-style-type: none"> <li>・その行動を行う具体的な日時や場所が特定されておらず、代わりに「いつか」「どこかで」「暖かくなったら」のような不定詞や一般的な条件句や「そのうちに」「いずれまた改めて」のような、不特定の機会を示す副詞句が使われる</li> <li>・「必ず」「きっと」のような強意の副詞が「いつか」や「どこか」などの不定詞とともに使われると、「形式誘い」の解釈が強まるという、逆説的な現象もある</li> </ul>
実質誘い	<ul style="list-style-type: none"> <li>・日時や場所が特定されることが多く、また「誘い」を断っても重ねて誘ってくる</li> </ul>

(川口ほか 2002:27)

<sup>1</sup> Malinowski (1923) の用語。話し手と聞き手の間に一体感が生まれるような社会的機能を持つ話し言葉で、特に伝達機能を持たない単なるおしゃべり (small talk) に相当するものを指す (重光 2003)。宇佐美 (1999) では、phatic communion を「交感的コミュニケーション」と訳していたが、重光 (2003) を参考に、本稿では引用部分以外は基本的に「交感的言語使用」に統一する。

### (3) 鈴木 (2003)

鈴木 (2003) は勧誘の発話の具体的な文脈を観察する中で、勧誘という言語行動の中に現れる<sup>2</sup>実質的な勧誘と、「別れのあいさつ」のような勧誘以外の言語行動の中に現れる儀礼的な勧誘があったと述べた。

【実質的な勧誘：大学からの帰り道で友人を誘う】	【儀礼的な勧誘：一緒に遊びに行った友達と別れる】
A: ねえ、なにか食べて行かない? B: うん、いいよ A: どこ、行く? B: うーん、レインボーは? A: オッケー	A: 面白かったね B: うん A: また、いっしょに行こうよ B: うん、行こう行こう A: じゃあね B: じゃあ

(鈴木 2003:115)

上記の勧誘会話例はどちらも友人同士のものであるが、実質的な勧誘の「ねえ、なにか食べて行かない?」という発話は、「<sup>3</sup>その場で実行される勧誘」であり、(勧誘—承諾) という最も単純な形となっており、勧誘後も共同行動が続行している。しかし儀礼的な誘いの場合、友人と別れる際に現れており、勧誘後は二人の共同行動は行われず、接触も終了している。鈴木 (2003) によると、儀礼的な勧誘は具体的にいつ一緒に行くかという実質的な勧誘ではなく、将来いつか行われる行為についての漠然とした誘いであり相手と友好的な関係を構築することに重点があるという。同じような例として、初対面の挨拶や世間話の中で現れる「一度/今度/いつか、いっしょに行きましょう」などが挙げられており、具体的な時間に言及されず、(勧誘—承諾) (勧誘—感謝) という隣接対の形で現れることが多いという特徴をもっている (鈴木 2003)。

### (4) 肖 (2022)

肖 (2022) が初対面の人たちによる会話終結部の会話を複数収集したところ、ある会話で形式誘いと考えられる発話「北海道に来たらぜひ連絡をしてください。案内をします」という発話があったという。これは相手に積極的に好意を示し、今後の友好関係を構築する意欲がみられる言語的ふるまいであり、肖 (2022) はこのような表現には、情報を伝達している機能が明示しているほかに<sup>4</sup>交感機能がその背後にひそんでいると考えた。そして肖 (2022) は会話終結部に現れる形式誘いを準交感発話

<sup>2</sup> ここでの「実質的な誘い」は、川口ほか (2002) における実質誘いであり、「儀礼的な勧誘」は形式誘いを指すと考えられる。

<sup>3</sup> 勧誘は、「その場で実行される勧誘」と「その場で実行されない勧誘」の二つに分かれ、後者はさらに「予定が決まっている勧誘」と、予定が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」の二つに分かれる (鈴木 2003:117)。

<sup>4</sup> 肖(2022)では、*phatic communion* を「交感発話」と呼んでいた。本節では肖 (2022) の引用部分は原文通り「交感発話」と表記しているが、意味は「交感的言語使用」と同様であると考えられる。

(情報の意味が消えず、その背後に交感的力があるもの)として考察した。

## 2. 先行研究の問題の所在

宇佐美(1999)、川口ほか(2002)、鈴木(2003)では、形式誘いがあいさつのように使用されていることを主張し、人間関係維持に役立つものであると述べている。本研究ではあいさつ代わりとしてではない形式誘いの使用もあるのではないかと考え、詳細に形式誘いの使用を調査することとした。また宇佐美(1999)や肖(2022)では形式誘いを交感的言語使用の一つと考え、コミュニケーション上の機能を述べているが、本研究では交感的言語使用以外にも形式誘いの機能があると仮定し、考察を試みる。そして鈴木(2003)や肖(2022)から、形式誘いは別れ際や会話終結部に使用されると考えられるが、なぜ形式誘いが別れ際に現れやすいのか詳しい分析をする必要がある。また川口ほか(2002)、鈴木(2003)では「実質誘い」と「形式誘い」の区別や違いについて触れていたが、これらの主張は実態調査が行われているわけではなく、考察に留まっている部分がある。形式誘いに関するより詳細な実態調査が必要であると考えられる。特に、川口ほか(2002)の『『必ず』『きっと』のような強意の副詞が『いつか』や『どこか』などの不定詞とともに使われると、『形式誘い』の解釈が強まるという、逆説的な現象もある』(川口ほか 2002:27)という主張は正しいのか、実際に調査を行い検証したい。

## III. 実質誘いと形式誘い

### 1. 実質誘いに現れる発話

中井(2017)は後輩男性と先輩女性の勧誘会話を取り上げ、駆け引きの特徴について分析した。中井(2017)によると、勧誘者である男性は「<sup>5</sup>気配り発話」を用いて、相手に誘いを押し付けたりすることのないように心掛けていたという。また男性は初めに「今週の日曜って、空いてたりします？」と女性の予定を尋ね、それが勧誘であると婉曲的に伝えていた(中井 2017)。鈴木(2003)によると、勧誘の文型は勧誘という言語行動において重要な要素ではあるが、常に必要というわけではなく、明示的な勧誘の発話が現れない勧誘の談話が存在するという。情報だけを提示し、聞き手に勧誘であることを察してもらった形の勧誘である。このことから、実質誘いでは被勧誘者が断ることができるような「気配り発話」が現れたり、勧誘の前にまず都合を尋ねる場合もあると言える。また鈴木(2003)によると、実質誘いの場合発話としては「～ましょう」は使われず「～ませんか」「～ない？」などが使われることが多いという。鈴木や中井の仮説を検証するために、ザトラウスキー(1993)の「日本語の勧誘の談話資料集」を参考に、実際の勧誘談話13例を調査したところ、代表的勧誘表現である「しよう(ましょう)」は1例のみであり、否定疑問文「しないか」は複数例で使用されていたことが

<sup>5</sup>「気配り発話」は、聞き手にあえて否定形で尋ねたり、予め否定的な評価を伝えたりすることなど被勧誘者が断りやすいような配慮をした発話のことを指す。

分かった。そして代表的勧誘表現を一切使用せず、「どこで、いつ、何をするのか」といった情報だけを提示する発話も見つかった。また勧誘を始める前にまずは被勧誘者の都合を尋ねるといった会話例もあった。

## 2. 勧誘発話から考えられる形式誘い

「しようか」は聞き手の同意を得て行為を実行に移そうとする場面で使用される表現であり、「しないか」は相手に誘いの実行を決定させてしまう表現であることから、形式誘いでは使用されにくい。形式誘いでは、意志表現である「しよう」や、行為要求表現である「てください」が使用されやすいと考えられる。「しよう」は本来聞き手に断る余地を与えない強い勧誘になり、聞き手にとって負担が大きくなるが、形式誘いでは「しよう」を使うことで話し手の積極的な気持ちを表すことができる。川口ほか(2002)にて、形式誘いは「誘い」の表現特性を利用して相手に「人間関係の設定／維持／強化」に対する自分の積極性を示していると述べられていることから、形式誘いでは強い積極性のある「しよう」の方が適切であると言える。聞き手に行為の実行を要求すること自体は聞き手に負担を課すことになるが、行為要求文はその行為が意志的であり、その行為の実行を話し手が望んでいるといった性質を持っている(日本語記述文法研究会 2003:66)。そして行為要求表現のうち、「てください」は依頼文に使用されるものであるが、依頼文には行為の実行を求めるというよりも、実現への期待の気持ちが前面に出てくるものがある(日本語記述文法研究会 2003:72)。以上のことから形式誘いでは再会への期待の気持ちを積極的に示すために「てください」が使用されると考えられる。また勧誘の度合いはやや低い、「いつかご飯行きたいね」といった「したい」という願望・希望表現も同様に、相手への積極性を表す形式誘いとして使用されているのではないだろうか。

## IV. 会話終結における誘い

形式誘いが表れやすい文脈・場面として、会話終結部が挙げられる。「あいさつ代わり」の形式誘いは交感的言語使用の一つであり、人間関係維持に役立っているが、これらは会話終結部に多く現れると言える。別れ場面においては、ただ会話を終了させることだけでは不十分であり、相互関係を意識したやりとりが必要となる。Clark and French (1981)は電話における終結部の構造を“Topic termination”、“Leave-taking”、“Contact termination”の三つに分けている。Clark and French (1981)は、Leave-takingは終結部の中でも独立した部分であるとし、その重要な働きは関係の再確認(reaffirmation of acquaintance)であると述べた。Leave-takingは近い将来に接触を再開することをお互いに確認し合い、安心する過程となっている(Clark and French 1981:4)。

【Clark and French による終結部の構造】

Topic termination	これ以上話題がないことに対する同意を導き、もう一方がこれに答えることによって同意を完了させること 例：okay-okay.
Leave-taking	Pre-closing を表明することや別れのあいさつの交換を含むやりとりをすること
Contact termination	電話の「カチッ」という切る音によって接触を終わらせる

(Clark and French 1981:3)

岡本（1990）は Clark and French（1981）による終結部の構成要素をもとに、電話会話の終結部を二つに分け、それぞれの構成要素の抽出を試みた。岡本（1990）は終結開始のために機能する構成要素を“Pre-closing”の方略とし、会話の終結を完了させるまでの「いとまごい」のやりとりを“Leave-taking”とした。

【Closing Section の組織的構成】

A. Pre-closing の方略	B. Leave-taking
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 総括の表現によりこれ以上会話が必要ではないことを示す。（「じゃ、そういうことで」など）</li> <li>2. 今までの会話内容をまとめてみる。</li> <li>3. 会話内容の結論を述べる。</li> <li>4. 会話内容や結論から導き出される行動を確認する。（「電話を入れておきます」など）</li> <li>5. 会話の始まりや会話中の話題を呼び戻す。（「じゃ、また、勉強つづけてください」など）</li> <li>6. 「殺し文句」、または「落ち」をつける。</li> <li>7. 外部事情を示す。 <ol style="list-style-type: none"> <li>1) 相手の利益・権利を触れる。（「長くなると、悪いから…」など）</li> <li>2) 自分の事情を持ち出す。「もうちょっとしたら、でかけるので…」など</li> </ol> </li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 将来における再接触の約束（「また、電話します」など）</li> <li>2. 感謝・おわびの表明又はその繰り返し <ol style="list-style-type: none"> <li>1) 儀礼的な決まり文句（「わざわざ、すみません」など）</li> <li>2) その他一般的な感謝・おわびのことばの繰り返し</li> </ol> </li> <li>3. お互いの幸せや健康を祈る。（「気をつけてね」「がんばってね」など）</li> <li>4. 伝言（「ご家族のかたによろしく」など）</li> <li>5. 別れのことば <ol style="list-style-type: none"> <li>1) 一般的な別れのことば（「ごめんください」「バイバイ」など）</li> <li>2) 内容によってある程度決まっていることば（「よろしくお願いします」〈依頼〉）</li> </ol> </li> </ol>

(岡本 1990:148)

岡本（1991）は、いかにして会話が終結をむかえるのか説明するために、実際の電話の会話を収集したところ、会話終結部に「じゃ、また行くわ」のような「不確定の将来における接触の約束」というものが多数見つかったという。これらの表現は日時などがはっきりしていない「不確定の約束」と

<sup>6</sup> 岡本（1990）、（1991）では、Leave-taking を「いとまごい」のやりとりであると訳していたが、「いとまごい」は単純な別れのあいさつだけを指すものではなく、Clark and French の示す本来の意味とずれが生じる恐れがある。そのため本論文では引用部分を除き、基本的に Leave-taking と統一して表すこととする。

いう点で実際の約束とは異なる。岡本（1991）によると、会話終結ではマイナスな影響が生じないよう、将来における再接触の約束をすることでお互いの関係が続いていることを確認する必要があるため、お互いの接触の回復を意味する再会や、招待についての言及や別の機会についての言及という形で勧誘が現われるという。「不確定の将来における接触の約束」の最も単純な形としては、「またね」や「また」が文頭につくものなどが挙げられ、不確定の約束はそれ自体で Closing Section 開始の役割を果たすことも多い（岡本 1991）。以上のことから、形式誘いは会話終結部における関係修復、確認のために使用されていると言える。

## V. アンケート調査と考察

### 1. 概要と結果

より詳細に形式誘いの使用を把握し、実質誘いとの違いを明らかにするために、アンケート調査を行った。まず形式誘いと実質誘いの判断がどのようにされているのか、どのような要素が関係しているのか予備調査で明らかにした。その結果をもとにインターネット上で本調査を作成し、2022年8月12日から9月20日の約一か月間、日本語母語話者130名の回答を収集した。使用場面、表現、行動など複数の設問を用意し、形式誘いと実質誘いとの差を見た（一部「複数回答可」としている設問があるため、回答者と回答数が一致しない場合がある）。さまざまな設問を用意したが、本稿では特に差が明らかとなったものを中心に、結果の一部を挙げる。

以下、形式誘いと実質誘いにおいてどのような行動をするのか、何を意識しているのかを調査した結果である。

3 あなたが社交辞令としての誘いをする際、本気に思われたいために意識していることはありますか。（複数回答可）		4 本気で食事などに誘う場合、どのような行動をしますか。（複数回答可）	
具体的なことをなるべく言わないようにする	83 (63.8%)	食事に行きたいという気持ちを強く伝える	46 (35.4%)
声を抑えたり控えめに言う	5 (3.8%)	相手の都合を聞く	100 (76.9%)
目を合わせないようにする	3 (2.3%)	具体的な日程を決める	105 (80.8%)
日程を曖昧にする	59 (45.4%)	目をまっすぐ見て言う	17 (13.1%)
すぐに別の話題に移る	22 (16.9%)	後日もう一度連絡する	51 (39.2%)
一度だけ言う	24 (18.5%)	具体的な行き先や計画を伝える	60 (46.2%)
特に意識していない	34 (26.2%)	何度も誘う	11 (8.5%)
その他	4 (3.2%)	特に意識していない	2 (1.5%)

形式誘いでは、「具体的なことをなるべく言わないようにする」、「日程を曖昧にする」が多い結果となった。しかし誘いを本気にされたら困るにもかかわらず、特に何も意識せず誘っている人も一定数いるようだ。これは形式誘いがあいさつのように一般化しつつあり、特に意識することなく使用されているためであると考えられる。また予備調査の結果から声や視線なども選択肢に入れたが、ほとんど意識されていなかった。実質誘いでは、「相手の予定を聞く」、「具体的な日程を決める」が大半を占

めており、「特に意識していない」という回答は2人だけだったことから、実質誘いの場合には本気の誘いであることが相手に伝わるよう意識的に誘っていることが分かる。

続いて形式誘いが本当に会話終結部に使用されているのかを調査したところ、「会話の締め、別れ際」が最多であった。しかし「話が弾んでいるときに自然な流れで」という回答もあったことから、別れのあいさつや会話終結のため以外にも形式誘いが使用されていることが分かる。

5 あなたが社交辞令としての誘いを言う場合、どのようなタイミングで言うことが多いですか。(複数回答可)		6 あなたが社交辞令としての誘いを言う場合、どのような理由で誘っていることが多いですか。(複数回答可)	
会ってすぐ(話の始め)	6(4.6%)	沈黙を避けるため	5(3.8%)
話が弾んでいる時に自然な流れで	45(34.6%)	話題作り	23(17.7%)
ある程度話してから、次の話題が見つからない時	14(10.8%)	スムーズに会話を終わらせるため	36(27.7%)
会話の締め、別れ際	89(68.5%)	あいさつ代わり	40(30.8%)
その他	2(1.6%)	相手に好意を示すため、好印象を与えるため	40(30.8%)
		相手ともっと親しくなるため	53(40.8%)
		誘うことがマナーだと思うから	18(13.8%)
		その他	2(1.6%)

そして先行研究や自身の仮説に基づく選択肢を用意し、なぜ形式誘いを使用するのかについても調査した。結果、「あいさつ代わり」と「相手に好意を示すため、好印象を与えるため」が30.8%であったことから、先行研究の主張通り、形式誘いはあいさつ代わりの役割を果たしていることが分かる。また上司や先輩など、自身の評価に関わる相手などに好印象を与えたい場合にも使用されていると考えられる。「スムーズに会話を終わらせるため」は27.7%であり、「あいさつ代わり」より少ない結果とはなったものの、形式誘いが会話終結のために使用されていると十分に考えられる。ただ最も回答が多かった選択肢は「相手ともっと親しくなるため」であり、40.8%と4割以上の回答を占めた。形式誘いでは、「あいさつ代わり」や「会話終結」よりも相手との人間関係構築が最大の使用動機となっていると言える。こちらは積極的に好意を示す、ポジティブ・ポライトネスが関係していると考えられる。

続いて使用される表現に大きな差はあるのか調査した。本調査では、文末表現ではなく副詞など文頭に使用される表現に焦点を当てた。先行研究や予備調査の結果を中心に語彙を用意した。



社交辞令としての勧誘の実態と機能について

7 あなたが社交辞令として誘う場合（約束を実現する気はない）、使うと思われる表現を選んでください。（複数回答可）			
必ず	1(0.8%)	どこかで	14(10.8%)
また	58(44.6%)	また今度	68(52.3%)
今度	72(55.4%)	絶対どこかで	0(0%)
いずれ	19(14.6%)	機会があれば	63(48.5%)
そのうち(に)	46(35.4%)	いつか絶対	1(0.8%)
本当に	4(3.1%)	予定(都合)のいいとき	54(41.5%)
ぜひ	29(22.3%)	落ち着いたら	70(53.8%)
絶対	2(1.5%)	特にない	1(0.8%)
いつか	44(33.8%)	その他	1(0.8%)
きっと	2(1.5%)		

8 あなたが本当に約束を実現するつもりで誘う場合、使うと思われる表現を選んでください。（複数回答可）			
必ず	50(38.5%)	どこかで	3(2.3%)
また	23(17.7%)	また今度	16(12.3%)
今度	39(30%)	絶対どこかで	19(14.6%)
いずれ	3(2.3%)	機会があれば	5(3.8%)
そのうち(に)	3(2.3%)	いつか絶対	18(13.8%)
本当に	49(37.7%)	予定(都合)のいいとき	19(14.6%)
ぜひ	43(33.1%)	落ち着いたら	17(13.1%)
絶対	63(48.5%)	特にない	5(3.8%)
いつか	3(2.3%)	その他	2(1.6%)
きっと	4(3.1%)		

結果から、川口ほか（2002）の『「必ず」「きっと」のような強意の副詞が『いつか』や『どこか』などの不定詞とともに使われると、『形式誘い』の解釈が強まるという、逆説的な現象もある」という考察は実態と異なることが分かった。そして形式誘いと実質誘いで大きく結果が異なる表現として、「必ず」「また」「今度」「そのうち(に)」「本当に」「絶対」「いつか」「また今度」「機会があれば」「予定(都合)のいいとき」「落ち着いたら」が挙げられる。その差は、形式誘い結果が実質誘いより25%以上多い、もしくは実質誘い結果が形式誘いの25%以上多いという形で現われている。多くの表現で一定の差が生じるということから、それぞれ形式誘い表現、実質誘い表現として考えることができる。

## 2. 考察：形式誘いと実質誘いの判断基準

先行研究や調査結果から、現時点で考えられる一般的な形式誘い、実質誘いの特徴と差を以下に挙げる（本稿では代表的なものに限定している）。しかし以下に挙げたものはあくまで現時点での判断基準であり、必ずしも形式誘いと実質誘いの区別を保証するものではない。

形式誘い	実質誘い
<ul style="list-style-type: none"> <li>・会話の締めや別れ際といった会話の「終結部」に多い</li> <li>・気持ちだけを表明することで終わり、具体的な行き先や日程などは言及しない</li> <li>・「また」「今度」「そのうちに」「いつか」「また今度」「機会があれば」「予定(都合)のいいとき」「落ち着いたら」など曖昧な表現が使用されやすい</li> <li>・文末表現としては、「しよう」「てください」「したい」といった意志表現や行為要求表現が多い</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・具体的な情報が提示される</li> <li>・都合を聞いたり、勧誘しても問題がないか勧誘に関連する前提質問がされる</li> <li>・「必ず」「本当に」「絶対」など強調表現が使用されている</li> <li>・相手に勧誘実現の判断を委ねる文末表現（「しないか」「しようか」など）が使用されやすい</li> <li>・情報のみを提示する婉曲的な勧誘の場合もある</li> <li>・「気配り発話」がされる</li> </ul>

以上の観点から、誘いが形式誘いであるかある程度判断することができると考えられる。しかし具体性のない曖昧な誘いが実は実質誘いであったことや、積極的に誘われたものが実は社交辞令だったといったケースも存在する。社交辞令かどうか判断できないものに関する対策や、社交辞令を本気にしない方法としては、相手から誘われた際に相手に共感する反応に留め、具体的な話に移るような質問はしないことが挙げられる。また相手に社交辞令を本気にされない対策としては、「しよう」ではなく「したい」という自身の希望・願望表現を使用し、「また」や「今度」だけでなく、「落ち着いたら」や「いつか都合が合うときがあれば」といった条件を設け、実現する可能性が低い誘いを行うことが挙げられる。ただし勧誘をしている時点で、少なからず誘いが実現する可能性を持つこととなるため、本当に誘いが実現すると困る場合は、形式誘い自体をしないことが無難である。

## VI. 形式誘いの機能まとめと配慮表現の可能性

### 1. あいさつ代わり

形式誘いの代表的な使用は、あいさつ代わりとしての誘いである。あいさつの中でも、「さようなら」のような別れ際・会話終結部に使用されるあいさつを指す。要件や会話がすでに済んでおり、接触を終了させようとする際に別れのあいさつとして形式誘いが使用されると言える。また誘いの内容がさらに省略され、「また今度」や、「では、また」といった再会の気持ちを表す言葉だけであいさつが終了することもある。交感的言語使用は、一体感が生まれるような社会的機能があり、連帯感によって人間関係を確立したり、円滑にしたり、維持したりするための機能がある。あいさつとしての形式誘いも同様に、一体感を生み、人間関係を維持する機能を果たしていると言える。あいさつ代わりという点から考えて、この形式誘いは人間関係に大きく影響されずにどのような相手であっても使用可能であると言える。社交辞令は、友人といった特に親しい間柄の相手には一般的に必要なものであるが、交感的言語使用やあいさつ代わりという点から、この形式誘いは親しい間柄であっても使用されると言える。

### 2. 会話・話題終結開始の合図

会話や話題を終えようとする際に現れる形式誘いの機能は、ポライトネスの観点から説明できる。会話をあからさまに終了させようとすることや、現在進行している話題を切り上げようとするのは、相手のポジティブ・フェイスを侵害する行為である。相手は「自分との会話を早く終えたいのだ」と感じ、関係性にマイナスな影響を与えることになる。あからさまに会話や話題を終了させようとするのは、話者自身の面子に傷がつく恐れがあり、ポジティブ・フェイスを脅かすことになる。ポジティブ・フェイスの侵害を回避するために、提案という形で形式誘いが使用されていると言える。形式誘いによって、相手のフェイスを侵害することなくスムーズに会話や話題の終結を迎えることができる。岡本（1991）でも「不確定な将来への約束」はそれだけで **closing section** の開始となると述べら

れている通り、誘いによって終結開始が正当化され、別れまでのやりとりである **Leave-taking** に移ることができる。形式誘いによって会話・話題を終えることは、今後も関係を維持していこうという意志を積極的に表明し、相手への好意や親密さを表現することができ、相手のポジティブ・フェイスを充たしていると言える。

### 3. **Leave-taking** のやりとり

形式誘いは会話や話題を終結させるためのきっかけだけではなく、会話終結までのやりとりとしての役割を果たしていると考えられる。Clark and French (1983) では会話の終結部を「話題終結」と「**Leave-taking**」を分けて考察していた。話題終結はこれ以上話題がないことに対する同意を導き、もう一方がこれに答えることによって同意を完了させる部分であり、**Leave-taking** は接触を中断することに対する準備をする部分で、今まで話したことを呼び戻したり将来の接触の取り決めを行ったりして関係が続くことを認め合う部分である。岡本 (1990) では、Closing Section 開始のための部分を **Pre-closing** の方略とし、会話終結までのやりとりを **Leave-taking** として分けて考察している。しかし岡本によると、**Leave-taking** の一つが **Pre-closing** にもなり得る上、**Leave-taking** に入ってからでも **Pre-closing** の方略が現れることもあり、自然な会話においては **Pre-closing** と **Leave-taking** の境界をはっきりつけることは難しいという (岡本 1990)。本研究では、会話・話題終結部開始としての誘いと、**Leave-taking** としての誘いは異なると考え、それぞれ考察することにした。会話や話題の終了を「切り出す」、会話や話題を終わらせようと相手に合図を送るための部分と、相手が会話終結に合意し、別れのあいさつまでの言葉のやりとり部分は分けて考える必要があると考えられる。終結部は、すでに必要な会話を終えているため会話参加者間で話すべき話題は特にないが、終結部が開始された直後に別れのあいさつをすると、突然強制的に会話を終えるようで違和感がある。このような問題を解決するために重要となるのが、岡本 (1990) が述べていた **Closing Section** の組織的構成である。岡本 (1990) にて、会話の終結を完了させるまでのやりとりである **Leave-taking** の一つとして、「再接触の約束」が挙げられていた。会話を終えることに同意したうえで、次回の約束などを軽く話すことで、ポジティブに会話終結ができる。形式誘いは会話終結が始まってから完全に会話が終了するまでの「場を持たせる」やりとりとしての役割があると考えられる。

### 4. 関係構築のための誘い

先行研究では、主に別れ際における形式誘いについて述べられていたが、会話終結のためのやりとりや別れのあいさつとしてではない形式誘いもあると考えられる。会話が弾んでいる際、より仲良くなりたい気持ちを相手に表明するために「じゃあ今度ご飯でも行こうよ」と伝えることがある。これは **FTA** の補償としてだけではなく、ただ親密さを積極的に示すためのポジティブ・ポライトネスとしての形式誘いであると考えられる。B&L (1987) によると、ポジティブ・ポライトネスの発話は **FTA**

の補償としてだけでなく、一種の社会的促進剤として使用可能であり、もっと相手に近付きたいという意志を示すことができるという。会話が弾んでいる際に流れで誘うことで、相手へ好意を示していると言える。また友人同士で雑談をしている際に「またあそこ行きたいね」「またいつか行こうね」と言い合うことがある。これらも FTA に対する補償を前提としないポジティブ・ポライトネスであると考えられるが、交感的言語使用の一つでもあると考えられる。交感的言語使用は天気の話、うわさ話など雑談をすることで連帯感が話し手と聞き手の間に生まれ、人間関係を確立したり、円滑にしたり、維持したりするための機能を果たしているものである(重光 2003)。形式誘いによって、「またあなたと共同行動をしたい」という互いの気持ちを表明し、共感しあうことで関係を維持しているのではないだろうか。

## 5. 配慮表現の可能性

先行研究や本調査の結果を踏まえ、別れ際に現れるあいさつや、会話終結としての形式誘いが配慮表現と言えるのではないかと考えた。山岡(2018)は配慮表現の定義を、「対人コミュニケーションにおいて、相手との対人関係をなるべく良好に保つことに配慮して一定程度以上に慣習化した表現」と述べている。山岡(2019)によると、配慮表現の定義にはポライトネス機能を含めており、「なるべく良好に」がポジティブ、「保つ」がネガティブの意を象徴的に表しているという。本調査の結果から、形式誘いとして一定程度以上に慣習化していると考えられる表現として、「また」「今度」「そのうちに」「いつか」「また今度」「機会があれば」「予定(都合)のいいとき」「落ち着いたら」を挙げる。これらが別れ際などに「しよう」や「てください」などと使用されることが一定程度以上慣習化している可能性があると考えた。言葉の内容自体をそのまま受け取ると、相手と近い将来に何かしらの共同行動をしたいという気持ちを表した勧誘となる。社交辞令の場合は本当に誘いを実現させるつもりはなく、誘うことによって相手への好意を示し、今後も関係を維持したいという気持ちを表しているポジティブ・フェイスに配慮した表現であると言える。しかしポライトネス機能がある言語現象すべてが配慮表現と言えるわけではない。同様の文脈が頻出し、その文脈でポライトネス機能を帯びた語彙・表現の使用がパターン化し文脈と表現とが一体的に慣習化することによって、もはや臨時用法ではなくなっていて一般化されたものが「配慮表現」なのである(山岡ほか 2018:159)。しかしその表現が慣習化しているかどうかを判断する境界線は非常に曖昧であるという問題点がある。会話終結という場面において、人間関係維持という対人配慮を行うことが慣習化していると考えられる。しかし形式誘いの場合、一般的な配慮表現と異なり、誘いの内容自体は臨時的である。「別れ際や会話終結部」に「形式誘い」を言うこと自体は慣習化していると言えるものの、表現としての慣習化の度合いについては不明点が多い。「つまらないものですが」や「自分で言うのもなんですが」といった文脈と表現とが一体化して慣習化している表現と比べ、形式誘いはどのような表現を選択するかは文脈によって異なる。形式誘いは配慮表現として検討の余地があるが精査が必要であるため、本研究では配慮表現の可能性

に留める。

## VII. まとめ

本研究では社交辞令としての勧誘である「形式誘い」について、実態や本気の勧誘である「実質誘い」との違いと、コミュニケーション上の機能を明らかにすることを目的として分析を試みた。先行研究や本調査の結果から、形式誘いの交感的言語使用やポライトネスとしての機能を考察し、実態を明らかにした。状況に応じて使用される文脈や表現は異なるものの、形式誘いの主な目的は人間関係を良好に維持していくことだと言える。また形式誘いは主に別れ際、会話終結部に使用されることがある程度慣習化していることも分かった。誘いを本気にするといったトラブルは存在するが、今後形式誘いがより慣習化し、もはや聞き手も社交辞令だと当然のように認識するようになれば、トラブルが減少し「つまらないものですが」のように形式誘い文句が定型化していく可能性もあると考えられる。しかし本研究では母語話者を対象に実態調査を行ったが、予備調査、本調査ともに社交辞令の使用意識調査をしたものであり、実際の運用調査はできていない。話者の意識と実際の運用では差が生じている可能性もあるため、ロールプレイや会話例を収集するなど、更なる調査の必要がある。また表現だけではなく、勧誘の内容自体によって社交辞令の意味合いが変わる場合も考えられる。このことから社交辞令としての勧誘はより深い研究の余地が多くあると言える。これらの調査、分析については今後の課題としたい。

## 参考文献

- 宇佐美まゆみ (1999) 「交感的コミュニケーションとしてのあいさつ行動」『国文学』44(6)、pp.83-89、学燈社
- 岡本能里子 (1990) 「電話による会話終結の研究」『日本語教育』(72)pp.145-159、日本語教育学会
- 岡本能里子 (1991) 「会話終結の談話分析」『東京国際大学論叢』(44) pp.117-133 東京国際大学
- 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)、pp.21-30、早稲田大学大学院日本語教育研究科
- ザトラウスキー・ポリ (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
- 肖潔 (2022) 「初対面時の会話終結部における現代日本語交感発話の考察」『研究論集』(21)pp.35-53、北海道大学大学院文学院
- 鈴木睦 (2003) 「コミュニケーションからみた勧誘のしくみ—日本語教育の視点から—」『社会言語科学』6-1、pp.112-121、社会言語科学会
- 中井陽子 (2017) 「誘いの会話の構造展開における駆け引きの分析—日本語母語話者同士の断りのロールプレイとフォローアップ・インタビューをもとに—」『東京外国語大学論集』(95)、pp.105-126、東京外国語大学
- 日本語記述文法研究会編 (2003) 『現代日本語文法4—第8部モダリティー』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)、pp.132-142、日本語教育学会学会誌委員会
- 山岡政紀 (2019) 「配慮表現とは何か」「配慮表現の原理」山岡政紀編『日本語配慮表現の原理と諸相』p1-51、くろしお出版
- 山岡政紀・牧原功・小野正樹 (2018) 『新版 日本語語用論入門 コミュニケーション理論から見た日本語』初版、明治書院
- Brown, P and Levinson, S (1987) *Politeness: Some Universals in language usage*. Cambridge University Press. (田中典子 (監訳) (2011) 『ポライトネス 言語使用における、ある普遍現象』研究社)
- Clark, H. H. and J. W. French. (1981) Telephone goodbyes, *Language in Society*, 10, 1-19.
- Malinowski, B. (1923). The Problem of Meaning in Primitive Languages. In C.K. Ogden, & I. A. Richards (Eds.), *The Meaning of Meaning* (石橋幸太郎(訳) (2008) マリノウスキー.B『原始言語における意味の問題』、C・オグデン、I・リチャーズ『新装 意味の意味』、新泉社)

**参考辞書**

重光由加（2003）「交感的言語使用（phatic communion）」小池生夫（編）『応用言語学事典』初版、  
研究社