

「待遇コミュニケーション」における「勧め」表現に関する一考察

山本 千津子

【キーワード】「勧誘」表現・「勧め」表現・「忠告・助言」表現・コミュニケーション

【要旨】

「勧め」表現は、「依頼」表現などに比べて、「どうしてもこの表現行為を成立させなければならぬ」というような「表現主体」による「表現意図」実現に向けての動機付けが相対的に弱い場合が多い。また適切な「勧め」のためには、「勧めの押し付けがましさを提示しないように、相手の反応を常にうかがいながらやりとりを行う必要もある。よって「勧め」表現は、「勧め主体」にとって表現行為遂行の負担度というものが大きく、「行動展開表現」の中でも特に随意的・受動的な表現であると言える。また「勧め」表現の表現構造における「利益」の部分「勧め」主体の判断から捉え直してみると、「利益は相手にもたらされる」という他にも複数のパターンが存在していることが考えられ、「結果的には自分にも利益がもたらされることになる」と捉えられる部分を契機とすることで、そのやりとりが良好な「勧め」のコミュニケーションとして成立する場合もある。さらに「勧め」表現と隣接する「忠告・助言」表現との関連性から「勧め」を考えると、両者は同じ表現構造を保有しているために、「勧め」表現には上の立場からものを言うような「忠告」のニュアンスが提示されやすいという点が挙げられ、このことは「勧め」の「文話」全体における丁寧さを考える上でも重要なポイントとなると思われる。それに加えて「勧め」表現は、「あたかも勧め」表現としての機能に、「指示・命令」表現における行為強制のニュアンスを緩和する効果が認められることがあるなど、いわゆる「待遇コミュニケーション」における一種の表現ストラテジーとしての存在意義が備わっている可能性も大きい。

1. はじめに

本稿は、「勧め」表現の特質について、理論的に考察するものである。

日本語教育において「勧め」表現は、隣接する他表現との比較において提出されていることが多いが、「勧め」の特質そのものについてはまだ明確に定義されていないと言える。例えば、庵他（2000）は、初級学習者向け文法事項の解説の中で「話し手の気持を表す表現」のひとつとして文型「～ハウガイイ」を挙げ、これを「勧め・忠告を表す表現」としている。また、グループ・ジャマシイ（1998）は、文型「～タライイ」の説明を「相手に何かを勧めたり、提案したりする表現。特定の良い結果を得るためにどのような手段や方法を取るのがいいか助言を求めたり、助言を与えたりする場合に用いる」とするなど、「勧

め」と「助言与え」との相違についてはここで述べていない。

また、従来の待遇表現研究における「勧め」表現の扱いを見ても、「依頼」表現（姫野 1997）や「要求」表現（岡本 1990）、「申し出」表現（坂本・蒲谷 1995）や「提供」表現（坂本 1997）など、これら諸表現との比較はなされているものの、やはり「勧め」表現の持つ特質については十分に明らかにされていない。

「勧め」とは、自分が相手に利益となることを願いながら相手に行動を促すという、基本的には働きかける側からのいわゆる“善意”の表現行為であると言え、日常のコミュニケーションにおいて、この「勧め」の良好なやりとりが、人間関係を強化・発展させるための効果的な手段となる可能性もある。よって、この「勧め」表現の適切な表現手法を明らかにするためには、まずこの表現の持つ特徴や性質を明らかにすることが重要となる。

そこで本稿では、良好な「勧め」のコミュニケーションへの活用に向けて、「勧め」表現について理論的に検証することを試みる。

2. 理論的な枠組み

ここでは「勧め」表現を「待遇コミュニケーション」¹の観点から捉える。この「待遇コミュニケーション」としての「勧め」表現とは、「勧め」の「表現意図」を持つ「勧め主体」が、常に「勧められ主体」を念頭に置き、その「場面」における状況・文脈・相手との人間関係・表現内容・表現形式等を総合的に考慮しながら行う「文話」²単位での表現行為のことである。

そして、本稿における「勧め」表現は、これを「行動展開表現」（蒲谷・川口・坂本 1998）に属するものとする。「行動展開表現」とは、自己の感情・認識などに基づく「表現内容」が「相手」に理解されるだけでなく、それによって「相手」あるいは「自分」（またはその「両者」）が何らかの行動を起こし、その行動によって「表現内容」が実現されることを「表現意図」とする（蒲谷・川口・坂本 1998）表現であるが、この「行動展開表現」としての「勧め」表現については以下のように規定する。

「行動展開表現」としての「勧め」表現とは、「勧め主体」が自分の良いと思っていることがらやものを、相手（「勧められ主体」）にとっても利益となるのではないかと考え、結果的にそれを相手（「勧められ主体」）が選択・行動することを期待しながら働きかける表現行為のことである。

また、ここでは記述の対象を「勧め主体」の善意や厚意から発せられた場合の「勧め」

¹ 「待遇コミュニケーション」の詳細については、蒲谷・待遇表現研究室（2003）、蒲谷（2003）を参照のこと。

² 蒲谷・川口・坂本（1998）は、「敬語表現」などの表現を捉える基本的な単位を「文話」とし、これを「表現主体」が「表現意図」を叶えるための表現上の一まとまりとする。「文話」とは「談話」「文章」の総称で、ひとつの「文」や「語」だけで成り立つものも含む。「文話」の種類には「自己表出表現」・「理解要請表現」・「行動展開表現」がある。

表現に限定する。相手にとって不利益となることを願い、確信犯的に相手を誤った方向に導こうとするような種類の「勧め」表現については扱わず、また「店員勧め」表現（山本 2003）のように、表現行為の結果、「利益」が「勧め主体」（ここでは店員）にももたらされることになるのと最初から想定されるような表現についても、ここでは対象としない。本稿での「勧め」表現とは、あくまでも、「勧め主体」が「勧められ主体」を配慮しながら、お互いの人間関係が良好なものになることを願って行うものであることを前提とする。

この「勧め」表現における「勧めることがらやものが、相手の利益となることを見積もって、相手が選択・行動するように促す」という表現上の性質については、既にいくつかの先行研究において指摘されている。

森山（1990）は「勧め」を「受け手の利益を前提としているもの」とし、岡本（1990）は「勧め」表現を「要求」表現と比較しながら、「話し手が相手に行動を行わせることによって、相手が利益を得ることを意図とした発話」とした。また、福島（2002）は「勧め」表現を「聞き手側の利益を思って、話し手が動作・行為を促すこと」とした上で、「聞き手がそれを遂行するか否かは、聞き手の自主性に委ねられている」と述べ、「勧め」表現が内包する「聞き手の自主性」についても指摘している。

これらの先行研究を踏まえ、ここでの「勧め」表現とは、相手に自分の「表現意図」を理解させるに留まるような「提案」などの「理解要請表現」³（蒲谷・川口・坂本 1998）に属するものではなく、自分の働きかけによって相手の行動を促すことを主眼に置く「行動展開表現」のひとつと見なす。

3. 「勧め」表現の特質について

本章では、「勧め」表現の特質を捉えるための検証ポイントを設定し、それぞれを順に見ていくことにする。

- (1) 「勧め主体」における「勧め」の表現行為成立の困難さ
- (2) 「勧め」表現における「利益」のパターン
- (3) 「勧め」表現における隣接表現との関連性とその問題点

3-1. 「勧め主体」における「勧め」の表現行為成立の困難さ

本稿での「勧め」表現とは、「(～タラ) イカガデスカ?」「(～タ) ホウガイイデスヨ」など、日本語教科書において「勧め」の典型的表現とされているようなある特定の表現形式のみを指していない。ここで言う「勧め」表現とは、「勧め」の「表現意図」を実現したい「表現主体」（「勧め主体」）がやりとりの相手（「勧められ主体」）に働きかけ、相手もそれに呼応した上でやりとりが繰り返され続けていく、というような「勧め」のやりとりの「文話」全体を指す。よって、上記のような表現形式については、これを「勧め」表現の「文

³ 「理解要請」を「表現意図」とする「文話」。自己の感情・認識、知識・情報などに基づく「表現内容」が「相手」に理解されることを「表現意図」とする。

話」に含まれるひとつの要素として捉えている。

「勧め」を実現したい「表現主体」が、「勧め」を中心とするやりとりの中で相手に具体的に働きかけていくことを、ここでは「勧め主体」による「勧め」の表現行為としているが、こと「勧め」表現においては、この「勧め主体」による「勧め」の表現行為の成立を容易でないものにする複数の原因要素が考えられる。

3-1-1. 「勧め」の表現意図実現における「切実度」の低さ

「依頼」表現などの他の「行動展開表現」と比較すると、「勧め」表現は「表現主体」が「どうしてもこの「勧め」の表現意図を実現したい」あるいは「実現しなければならない」というような「表現意図」実現に向けてのいわば“緊急さ”や“切実さ”が相対的に低い場合が多い。実現に向けての気持の強さというものを、仮にここでは「表現主体」の「切実度」として「依頼」表現の場合と比較してみる。

「依頼」表現では、相手に「依頼」を働きかけた結果、「表現主体」（「依頼主体」）自身に「利益」がもたらされるように（または「不利益」が回避されるように）、「表現主体」が様々な「依頼」の表現ストラテジーを用いながら、相手に「依頼」を受諾させようとする。つまり、「依頼」では相手の行動によって自分が「利益」へと導かれることが明確であるために、「依頼」表現における「表現主体」は相手の受諾をどうにかして実現しようと、ある種の切実さを持って「依頼」の働きかけに臨むことになる。

しかし、「勧め」表現の場合、この表現行為の結果、第一に「利益」を得ることになるのは「表現主体」（「勧め主体」）自身ではなく、基本的にやりとりの相手となる。そのため、先に挙げた「依頼」表現のような「表現意図」の実現に関する切実さというものは、「勧め」の場合、それほどあまり強くなりえない。例えば日本語教科書において、「依頼」表現が会話モデルなどによく取り上げられているのに比べて、「勧め」表現は「助言・忠告」表現の項目の中などに取り込まれているなど、ひとつの習得項目としては特化されていない場合が多いが、これは「勧め」が実際の場面において行われる機会の少ないものとして見なされ、日本語学習者にとってもこの表現の習得の緊急性がそれほど高くはないという認識が存在するためだと思われる。つまり「勧め」は、「それをどうしても遂行しなければならない、そうでなければこの場面を乗り切っていけない」というような類の表現ではないと言えるのである。

ただし「勧め」表現の中でも、「店員勧め」表現（山本 2003）のように、相手（客）が自分（店員）の「勧め」を受け入れて商品を購入することが直接自分の「利益」につながるような場合には、この「切実度」というものも非常に高くなる傾向がある。その場合、一般的に店員は、客が自分の「勧め」を受け入れて商品を購入するという結果を導こうとするため、そこでは様々な表現ストラテジーを用いることになる（山本 2003）⁴。

⁴ 山本（2003）では、採取データ内の「店員勧め」表現を分析し、商品知識や情報を客に伝える「情報伝え」や、そこに直接的な働きかけの表現形式を添加した「伝え」と「促し」の融合

しかし、一般的な「勧め」表現の場合、「利益」は相手にもたらされるものとされているため、「表現主体」が自分の「勧め」の「表現意図」をどうしてもそこで実現させなければならぬとするような強い動機は必然的に生まれにくく、ともすると、その緊急性や切実さが非常に弱いときなどには「勧め」の働きかけ自体がやりとりにも全く出現しないようなことも起こる。

つまり、「依頼」表現の成立が「表現主体」の「表現意図」実現に向けての強い動機や「切実度」に支えられていると想定できるのに対し、「勧め」表現は“それをしてもしなくても特に日常のやりとりには影響のない”と言えるような「行動展開表現」の中でも特に随意的な表現であると言える。この「勧め」と同様に「行動展開表現」の中で随意的な表現上の性格を持つものとしては「忠告・助言」表現や「申し出」表現などが挙げられるが、これらの表現と「勧め」表現が類似しているのは、「行動」の結果、「利益」は「自分」ではなく、「相手」にもたらされるという点であろう。

そして、この「勧め」の持つ「切実度」の低さは、日本語の口頭表現教育におけるロールプレイ学習の場面においても同様の現象が見出せる。例えば、「依頼」表現が学習者にとって自分の経験した実際の場面などを思い浮かべながら即座に取り組みやすいものであるのに対し、「勧め」表現は「勧め」の状況設定を行うことからして困難となることが多い。これは、「勧め」が成立するための諸条件というものが、ロールプレイの設定状況において揃いにくいことが多く、したがってこの表現行為遂行における「切実度」もそこで想起しにくくなるためである。「勧め」が成立するための諸条件については、第一に「表現主体」が誰かに勧めたくなるほど良いと考えられるような「勧め」の対象（ものやこと）が存在していることが重要であり、また、そのものやこと（を）をぜひ勧めたいのだという「勧め主体」の強い動機も必須条件となる。さらには、「この〇〇はこの人にこそぜひ勧めたい」というように「勧め」の対象に見合った「相手」という要素も欠かせない。よって、「勧めたいものやこと」「勧めたい強い気持」「この人にこそ勧めたいと思えるような相手」という要素のいずれかひとつでも場面に欠けてしまえば、「勧め」表現はそこで即座には成立しにくいものになってしまう。「勧め」表現の練習をロールプレイの“自然な場面”の中で行おうとすればするほどそれが難しくなるのは、この三要素が無理なく設定されていて、かつその場面が学習者にとっても普段遭遇しやすいような状況であるという条件をクリアしにくいと考えられよう。さらに、「勧め」表現が出現しやすい状況的な要素として、やりとりの相手からの「勧め求め」（例：「今度ソウルに行くんだけど、お勧めのレストランは？」「この夏休みのお勧めの映画って、何？」など）がその場で相手から出されているか否かということも重要となり、この「勧め求め」は「勧め主体」の「勧め」の動機にも大きく影響すると考えられる。

このように、「勧め」表現の表現行為の成立の困難さを生む原因には、「表現意図」実現

型表現形式などの表現ストラテジーについて述べた。

に向けての「切実度」の低さというものが関わっている可能性が大きい。「表現意図」の実現における「表現主体」の動機の強さや切実さについては、従来の待遇表現研究の中でもそれほど大きく扱われてきてはいないようであるが、表現研究において「表現意図」を重視する際にはこうした心理的な観点からの検討も重要になるのではないと思われる。

3-1-2. 「勧め」表現における「表現主体」の負担の大きさ

また、コミュニケーション上で「勧め」のやりとりを良好なものにしようと、「表現主体」が「勧め」の「表現意図」実現の意思をたとえ強く思っていたとしても、やはり「勧め」表現が「表現主体」にとって行為遂行における負担度の大きいものであるという点は否めない。それは「勧め」表現が「勧めの押し付けがましさ」（山本 2003）を常に内包していて、それが発話の丁寧さにすぐに抵触してしまいやすいことや、この「押し付けがましさ」を回避するためには、「勧め主体」が相手の反応を絶えず正確に読み取っていなければならないなどの、行為遂行における「表現主体」の「負担度」が大きいためである。以下のやりとりは、「勧め主体」が相手の利益を考慮しつつも、結果的には「勧めの押し付けがましさ」というものが提示されている場面として描かれている。

例1：未亡人の真弓は夫の死後も息子と夫の家族と同居しながら、夫の実家の美容院を切り盛りしているが、真弓の友人・文子は真弓にしきりと再婚を勧める。

（映画『元気の神様』より）

文子「ね、あんたさ、再婚する気ないの？」

真弓「えっ？」

文子「ダンナ死んで三年でしょ。女盛りに後家通すなんて気の毒でさ、はっははは」

<中略>

文子「あんたがいくら頑張ったってね、結局、嫁なんて何ももらえないのよ。お店のことは、あの子（注：夫の妹）がやるわよ。再婚しちゃいなさいよ、悪いこと言わないから。ね、聞いてんの、再婚！」

真弓「こんなこぶ付きでも、いって人がいれば、ね」

文子「あんたなら、いい人紹介するわよ、任せなさい」

こうしたやりとりの他にも、「勧め主体」が自分の働きかけによって相手に「利益」をもたらそうとする場面を思い浮かべてみると、例えば、自分が気に入っている音楽や映画をぜひ相手にも体験するように促してみることや、自分の故郷を旅行するという友人に地元の情報に詳しい自分が観光地の情報を教えたりするということなどが挙げられる。これらは「自分がいいと思っているものやことがらを、相手にもぜひ選択・行動してもらい、その結果、相手にとって利益となってほしい」というような、「勧め主体」の善意による積極的な働きかけと考えることができる。

しかし、勧めた内容の良し悪しについての判断は、それが勧められた側の内面によって行われるものであるために、上記シナリオ例のように「勧め主体」がいくら自信を持って

強く「勧め」を行っても、それが相手にとって必ずしも「利益」となるとは限らない。ともすると勢いが強いだけの「勧め」は、相手にとってひどく押し付けがましいものとなり、単なる迷惑として受け取られてしまうこともある。この「勧めの押し付けがましさ」が「文話」上に出現してしまえば、「勧め主体」のせつかくの善意は相手にも伝わらず、不本意な結果となりやすい。このように自分がいくら良いものと考えてそれを強く勧めても、相手が本当にそれを心から気に入るかどうかについては「勧め主体」が完全に把握できないことが多いことから、「勧め」を行う際には、それが相手の「利益」となるかどうかは正確には把握できないという点を前提として踏まえておく必要がある。つまり「勧め」表現は、「勧め主体」が相手の「利益」を完全には保証できないという不確かさを常に抱えていると言えるのである。

この「勧めの押し付けがましさ」は、良好なコミュニケーションの成立を阻害しやすいが、この「押し付けがましさ」を回避するための注意点としてはどのようなことが考えられるだろうか。ここではその参考として「店員勧め」の観点から捉えた「勧め」の展開方法の考察結果を取り上げたい。「店員勧め」では、店員が客に自分の「勧め」を受諾させたいと強く望んでいることが多いが、山本（2003）の店員の接客ロールプレイの分析結果からは、店員がやりとりの当初からいきなり「勧め」の核心部分に触れようとするのではなく、むしろそこに到達するまでに、ある程度の時間をかけてやりとりを丁寧に行おうとする傾向があることが分かった。例えば、データ内の店員は、やりとりの開始部において、客の抱く購入希望商品へのニーズを質問提示型の表現形式の多用によって引き出し、それを丹念に読み取ろうとしていた。「勧め」の目的が明確で、「利益」が「勧め主体」（店員）にもたらされる「店員勧め」の表現展開を、一般的な「勧め」にそのままあてはめることにはいささか無理があるかもしれないが、仮にこれを「勧め」受諾のための表現展開の手法としてとらえてみると、「勧め主体」が相手のニーズを最初によく把握しておくことは、「勧め」を結果的に受諾へと導くためのひとつの方策となる可能性もある。

良好な「勧め」のコミュニケーションを成立させるためには、「勧め主体」が相手のニーズを正しく把握し、さらにやりとりの中で相手の反応や動向を察知しながら「勧め」の存続を見極めなくてはならない必要性が高い。そして、表面的に「勧め」のやりとりが首尾よく進行しているかのように見えていても、自分の「勧め」に「押し付けがましさ」が出現していないか振り返り、相手の受諾決定の判断に悪い影響を及ぼさぬよう、絶えず注意しながらやりとりを進めなければならない。

このように「勧め」表現は、「表現主体」にとって「表現意図」実現に向けての切実度というものが相対的に低いことに加え、適切な表現行為を成立させるにあたっては、表現行為遂行における負担度の大きい表現であると言える。

3-2. 「勧め」表現における「利益」のパターン

3-1. では「勧め」表現における表現行為成立の困難さについて述べた。「勧め」表現は

「表現主体」にとって「表現意図」実現の「切実度」が相対的に低く、「表現主体」による行為遂行の負担度が大きい理由として「勧めの押し付けがましさ」が出現しやすいことや相手のニーズを読み取る必要度が高いことなどが挙げられた。

ここまでは「勧め」における「利益」はいつも相手にもたらされる」という前提において論を進めてきたが、ここからは「勧め」表現の「利益」という観点について再検討しながら、さらにこの表現の特質を捉えていくことにする。

「行動展開表現」を捉える際には、基本的な枠組みを示す構成要素、つまりその表現においては、だれが行動し、だれがその行動の決定権を持ち、その行動の結果、だれが利益を得ることになるのか>という<行動・決定権・利益>の三点が重要となり、「依頼」「誘い」などの「表現意図」別の各表現は、この三要素に「相手」、「自分」、あるいは「両方」（あるいは「だれでもない」）のいずれかが来ることで区分される。

これに従うと「勧め」表現は、<相手が行動し、相手に決定権があり、その結果、相手が利益を得る>となり、すべての要素は「相手」となる。例えば、自分が見た映画が面白かったので友人にもそれをぜひ観に行くようにと促す「勧め」の場合、映画を観るという「行動」も、映画を見に行くかどうかを決定する「決定権」も、その映画を観て楽しむという「利益」もすべて「相手」にあることになる。

ここで、特にこの「勧め」の「利益」という観点を掘り下げて考えるために、「勧め主体」の主観的判断の範囲内における「利益」の捉え方として、次の3パターンを想定する。ちなみに、ここでの「自分」とは「勧め主体」自身を、「相手」とは「勧め主体」が「勧め」を働きかける際のやりとりの相手のことを指している。

- ① 「ほぼ完全に相手」にとって「利益」となるもの
…利益は相手にもたらされると考えられるもの
- ② 「相手+結果的には自分」にとって「利益」となるもの
…相手に利益がもたらされることで、自分にも副次的な利益がもたらされると見込まれるもの。
- ③ 「自分」にとって「不利益回避」となるもの
…「勧め主体」が相手に行動を促すことによって、「勧め主体」自身の「不利益」となることを事前に回避しようとするもの。

まず、①のように、「勧め主体」が「自分の「勧め」を相手が受諾することによって、ほぼ相手のみに「利益」がもたらされることになる」と見積もる場合の「勧め」については、坂本（1997）が指摘する「（話し手が）何も提供しないし、何の立場もないが、ただ単にいいと思ったから相手に勧める場合」の「勧め」にこれが該当すると思われる。坂本（1997）はこの場合の「勧め」を、「自分が何かを提供することによって相手に行動させる」「提供」表現と、「自分の何らかの立場によって相手に行動させる」「忠告・助言」表現との中間段階として位置付けた。この「ただ単に相手にとっていいと思ったから」という部分は「勧

め」の持つ性質の中核部分を成すものと言える。

例えば、知人と雑談していて相手が「夏休みにはきれいな海に旅行に行きたい」と言ったときに、「それなら沖縄などはどうですか？」と勧める場合を考える。これは相手が海に行きたいという認識を踏まえて、海のきれいな沖縄であれば相手も気に入るだろうと自分なりに考えた結果を提示するものであり、このときの「勧め主体」が旅行に同行するわけでもなく、沖縄旅行を勧めている旅行会社の営業部員でもなければ、ここでのやりとりは「勧め主体」がただ相手に「利益」がもたらされることを考えた上での「勧め」ということになる。この直接的に相手のみにもたらされると予測できるような「勧め」の「利益」のことを、後の説明と区別しやすいうように「利益Ⅰ」としておく。

次に、②の「自分の「勧め」を相手が受諾することによって、相手に「利益」が来るのはもちろんのこと、もしかすると自分にも「利益」がもたらされるのではないかと「勧め主体」が見込む場合を考える⁵。これは「勧め主体」がやりとりの相手との人間関係をさらに強化したいと望んでいるような場合にこそ出現しやすい。例えば、先の①で挙げた「知人に沖縄旅行を勧める」という状況では、「勧め主体」の故郷が沖縄であり、「この人に故郷の魅力を知ってもらいたい」あるいは「自分が沖縄旅行をあれこれと指南することで、相手との接触の機会を多く持ち、もっと親しくなりたい」などと考えているようなときには、海が好きな知人が沖縄旅行によって夏休みをより楽しく過ごせるという「利益Ⅰ」の他に、「勧め主体」はもうひとつの「利益」を想定していることになる。また「勧め主体」が沖縄の出身でなくとも、海が好きだという相手の好みに沿った旅行先として沖縄を上げることで、相手の利益実現に協力し、相手との人間関係をさらに強化したいと考えるような場合においても、やはり「利益Ⅰ」だけにはとどまらない、もうひとつの「利益」を「勧め主体」は想定していることになる。このように結果的には自分に対しても返ってくると思込まれるような「利益」のことを、ここでは「利益Ⅰ」に対して「利益Ⅱ」としておく。

この「利益Ⅱ」は、「勧め主体」の「利益」へと確実に結びつくかどうかは分かりにくい部分がある。なぜなら、知人に沖縄旅行を勧めた結果、相手が実際にそれを実行して確かに「利益Ⅰ」を得たとしても、それを勧めた「勧め主体」が期待するような「利益Ⅱ」にまで結びつくという保証はどこにもないと言えるからである。また、この「利益Ⅱ」が「勧め」表現の「文話」上に強く提示され過ぎると、「勧め主体」は一体誰の何のために「勧め」を行っているのかが不明確となり、さらに「勧めの押し付けがましさ」が出現してしまえば、ここでの「勧め」は両者の人間関係の強化に結びつかない結果となる恐れがある。

この「利益Ⅱ」の扱いは「勧め主体」にとって時に難しいものとなる。ただ、「勧め」が「勧め主体」からの真の善意や厚意によるものであり、「勧め主体」が相手の利益を心から

⁵ 本論で扱う「勧め」は、1. で述べたように、「勧め主体」の善意や厚意によるものと前提しているため、「勧め主体」が相手との人間関係において「強い影響力を持ちたい」「双方の関係において主導権を持っていたい」というような場合の「勧め」については対象としない。

願い、「勧め」を適切なものにしようと努力を払う限りにおいては、「利益Ⅱ」は最初から否定されるものではなく、むしろやりとりの相手との友好関係をさらに深めるためのいわば“エネルギー源”として捉え直すこともできよう。

鈴木（1989）は「聞き手の私的領域」に関して、話し手に「判断の権利」が属していない聞き手の事柄（聞き手の欲求・願望・意志・感情・感覚など）についての質問・推測・断定が、発話の丁寧さという観点から不適切なものになりやすいことを指摘した。これによれば日本語のコミュニケーションにおいて「勧め」のような積極的な働きかけというのは、いつも非常に慎重を期しながら行わざるを得ない表現行為と考えられる。このように日本語の運用ルールになじみにくく、発話の丁寧さに関してもそれなりのリスクを負っている点があることを認識しつつも、「勧め」が「勧め主体」の純粋な善意から出発しているものである限りにおいては、これがコミュニケーションの有効な手段のひとつとなる可能性を否定しきれないのではないだろうか。従来の「勧め」表現の研究では、「勧め」表現の「利益」は「相手」という前提に踏み込まれることなく、その性質が論じられてきていたが、「勧め」の多様性を捉える上においても、こうした人間関係強化のためのコミュニケーション手段としての「勧め」の一側面を検証する意義はある。

また、③の「勧め主体」が相手に行動を促すことによって、「勧め主体」自身にふりかかるかもしれない「不利益」を事前に回避しようとする場合の「勧め」については、これを上記の②の「勧め」に収斂するものとして捉えることができる。それは、「勧め主体」が相手にとっての「利益Ⅰ」を前面に打ち出しつつも、相手の行動によって自分の「不利益」を回避しようとする場合、結果的にそれが「勧め主体」の「利益」へとつながるためである。例えば、秘書が上司に外出の出発時間を見計らって「そろそろ東京駅に向かわれたほうがよろしいかと存じますが…」などと声を掛ける場合を考える。これは「外出に遅れない」という上司の直接的な「利益」（「利益Ⅰ」）の為に「勧め主体」の秘書が「勧め」を行っているはずだが、秘書の重要業務に上司のスケジュール管理が含まれている場合には、上司が時間に遅れてしまうことが秘書の職務怠慢と見なされることもあることから、それを事前に避ける意味においても、秘書は業務の一環として上司へ外出の「勧め」を行っていると考えられることもできる。

このように「勧め」には、相手が受諾して行動に移らなければ、そのことが相手にとって「不利益」となることのほかに、自分にとっても「不利益」となると考えられる場合があり、そのとき「勧め主体」は、相手にどうにかして自分の「勧め」を受諾させようと「勧め」表現の表現形式を工夫することになる。上記の例で言うと「そろそろお出かけのご準備をお願いします」や「お車のご用意ができました」など、表現上の丁寧さは保ちつつも、相手に有無を言わず次の行動へと展開してもらうような強い行動要請の意図が表現形式には反映されることが多い。

またこれとは逆に、実際の「勧め」の場面を内省して得られた興味深い点として、「勧め」

ではない別の「表現意図」の実現を図ろうとする場面においてこそ、「勧め」の典型的な表現形式が用いられることがあるということを少し触れておきたい。例えば、「表現主体」の真の「表現意図」が「指示・命令」や「忠告・助言」であるのに、「表現主体」が人間関係や場や状況を考慮して、それらの「表現意図」を直接的に示す表現形式の提示をためらうような場合、いわゆる典型的であると考えられるような「勧め」の表現形式が頻繁に用いられることがある。先の例では、秘書が上司に直接「早く外出のご準備をなさってください」とせずに、「そろそろご出発のお時間ですので、外出のご準備をされては（いかがでしょうか）…」などと伝えたりすることがあるように、擬似的な「勧め」表現の表現形式があえてそこで用いられることがある。この「表現主体」が別の「表現意図」を実現しようとして、「勧め」表現の表現形式を積極的に用いる点については、次の「あたかも勧め」表現の項で詳述するが、相手への表現上の「丁寧さ」を配慮したコミュニケーション手段のひとつとして、「勧め」表現がこうした用いられ方をすることに関しては、これを非常に興味深い言語現象として指摘しておきたい。

このように、「勧め」表現における「利益」の観点をさらに掘り下げてみると、ここに「勧め」表現の持つ特質の複雑さが内包されていることが分かる。

3-3. 「勧め」表現における隣接表現との関連性とその問題点

3-2. では、「行動展開表現」の「表現意図」別分類の枠組みとなる三要素〈行動・決定権・利益〉を挙げて「勧め」表現の表現構造について検討した。「勧め」表現は基本的に〈「行動」も「決定権」も「利益」もすべて相手〉という構造を持つが、「行動展開表現」の中で同じ型となるものに「忠告・助言」表現がある。ここでは、この「忠告・助言」表現と「勧め」表現とが隣接していることによって起こる表現上の問題について考えてみたい。

この「忠告・助言」表現とは、「自分」と直接的にはかかわりのないことについて表現するためのものであり、基本的には「相手」のことを配慮した「相手」本位の表現にはなるものの、「親切の押し売り」や「お節介な表現」になりやすい性質を備えた（蒲谷・川口・坂本 1998）表現である。

三要素すべてが「相手」となる表現構造を保有する点において「忠告・助言」と「勧め」は重なりが見られるが、この両者の違いとしては「指導的立場」（坂本 1997）の有無という点が見出される。この「指導的立場」とは、患者に対する医者、学生に対する教師、部下に対する上司のように、社会的な立場上、相手に「忠告・助言」ができる「当然性」⁶が高い（蒲谷・川口・坂本 1997）と想定される人間関係の捉え方のことである。この「指導

⁶ 坂本・蒲谷（1995）では、「申し出」表現に関する記述の中で、「ある相手に対して当然申し出のできることを、当然申し出のできないことが、社会的・文化的に決まっている」とし、これを「社会的役割に基づいて生じる「当然性」とした。本稿ではこれを受け、「当然性」の範囲を次のように捉えている。つまり、ある表現行為がある重みを持って相手に受け取られるか、逆に配慮や遠慮の全く必要のないものとして受け取られるかについては、それぞれ言語上の習慣や個人の考え方によっても異なると踏まえた上で、その言語文化において「一般的にそのよ

の立場」から捉えた場合、「勧め」表現にとっては、この立場が「表現主体」（「勧め主体」）の必須条件とはならない。実際の場面では、学生から教師、または部下から上司への「勧め」の状況という場合も頻繁に起こりうる。

しかし、「忠告・助言」表現の場合、それがあつた状況において適切に表現されるためには、「忠告・助言」表現の「表現主体」（「忠告・助言主体」）に「指導的立場」が備わっていることを主体双方が認識していることが重要となる。なぜなら、社会的な立場における高いものから低いもの（例：上司から部下）への「忠告」はあつても、その逆となる低いものから高いもの（例：部下から上司）への「忠告」というものは、一般的に成立しにくいからである。

この「忠告・助言」と「勧め」とが同一の表現構造を保有していることは、それぞれの表現上において、ある問題を発生させることにつながりやすい。それは、この両者が「～タラドウ?」「～タハウガイイ」などの表現形式を共有していることなどから、「表現主体」の本来の「表現意図」が相手に伝わりにくかったり、時には伝わることを望んでいない別の「表現意図」のニュアンスこそが、誤って相手に伝わってしまったりすることがあるからである。例えば、自分は「勧め」を行つたつもりであるのに、相手はそれを「忠告」として受け取ってしまい、結果的には発話の丁寧さにおける配慮が欠けてしまったという場合がある。これは「忠告・助言」のつもりが「勧め」として伝わつたということよりも、純粋な厚意からの「勧め」が、まるで目上の立場からもの言つているような「忠告」として相手に伝わつてしまつたということで、やりとりにおける表現の「不適切さ」の深刻度が違ってくる。具体的な例として、以下では「～タハウガイイ」という表現形式を挙げて説明する。

「～タハウガイイ」という表現形式は日本語教科書においても「勧め」の典型的な表現形式のひとつとして提出されており、日本語学習者もこれを実際の「勧め」のやりとりの中でよく用いていることがよくある。しかし、ある状況や場面においては、この表現形式を頻繁に使用してしまうことで「勧め主体」が本来実現したいはずの「勧め」の「表現意図」ではなく、「忠告・助言」のニュアンスが伝わってしまうことがあり、そこでは「勧め主体」が期せずして相手に「指導的立場」（坂本 1997）を提示し、丁寧さに欠けた発話を行っているということがあつた。

以下は、来日 1 年半程度の中級レベルの日本語学習者による談話完成テストの回答例である。ここでは、学習者に「自分の故郷を旅行するという教師に地元の観光地を勧める」という設定で、下線部の空欄自由に記入してもらつた。すると、そのいくつかの例において、目上の相手である教師に対し、「～タハウガイイ」という文型を使用している例が見られた。

うな傾向があるものとして想定できる範囲」とする。

先 生：今度春節に（学習者の故郷の都市）へ旅行するんだけど、何かお勧めはある？

あなた：そうですねえ、_____。

例 1：A（韓国・30代後半・女性）

「韓国は服が安くてきれいだから、東大門市場へ行ったほうがいいと思います。それから、民族村へ行って、韓国の昔の人の生活習慣を見たほうがいいと思います」

例 2：B（中国・20代後半・女性）

「どこにも行かないほうがいい。旧正月の中国はどこに行ってもつまらないです」

回答直後にインタビューしてみると、例 1 の学習者は、教師が「東大門」や「民族村」にどうしても行かなくていけないというほどの強い「勧め」の「表現意図」を実現したかったわけではなく、単に海外からの旅行者にとっては良いと思ったからという程度の「勧め」であったことがわかった。また例 2 の学習者も、この時期の中国への旅行そのものを否定しているわけではなく、春節の時期の中国の混雑振りを伝えたいという気持ちを表したかったと答えていた。

例 1 の回答結果では、「～ホウガイイト思ウ」の「～ト思ウ」という部分が「～ホウガイイ」に添加されていることにより、「～ホウガイイ」の持つ「そのほかの要素を排除する」というような強硬さを和らげている。また例 2 に関しても、春節の時期の当地の混雑振りを考慮して、地元の様子をよく知る情報優位者からの助言として受け取ることもできるだろう。しかし、これらが口頭において表現されたときのことを考えると、やはり「～ホウガイイ」という表現形式が「提示されたもの以外の選択を許さない」という強い表現態度を出現させてしまうことは否めない。一般的に発話の丁寧さに関して配慮する必要があると思われる相手に対して、例えば自分の故郷の観光地の「勧め」を行うような場合には、社会的な立場（例：教師＞教師）と情報の優位性（例：教師＜学生）とが矛盾しやすい⁷（山本 2003）点を考慮しつつ、「勧め」表現が「忠告・助言」表現寄りの表現にならないような工夫をすることが必要となろう。

このように自分が実現したい「表現意図」が実現されにくだけでなく、まったく持ちえていなかった別の「表現意図」のニュアンスを相手に提示してしまうことで、そのことが「文話」全体の丁寧さに影響を及ぼすことがよくある。こうした点については待遇表現指導においても特に重要な留意点となると思われる。

⁷ 山本（2003）の「店員勧め」表現における考察では、客が購入に関して否定的な意思表示を行った場合、状況を調整するためのストラテジーを使用する可能性があるとしたが、そのとき店員は、社会的な立場（客＞店員）と商品情報の優位性（客＜店員）が矛盾しないよう、表現

4. 「あたかも勧め」表現の効用

前章では、「勧め」表現における表現行為成立の困難さや「利益」のパターンの多様さ、隣接表現との関連性とその問題点などについて述べた。確かに「勧め」表現は表現成立において困難の多い表現ではあるが、別の角度から見ると、「勧め」にはコミュニケーション上の表現戦略としてのある機能が備わっていると考えられる。それは「勧め」表現が本来の「表現意図」である「勧め」の「表現意図」を実現しようとする場合に発揮されるのではなく、他の「表現意図」を実現する場合に見られるもので、いわゆる擬似的な「勧め」表現としての機能である。この擬似的な「勧め」表現のことを、蒲谷・川口・坂本(1998)の「あたかも表現」に則して、ここでは仮に「あたかも勧め」表現としておく。

「あたかも表現」(蒲谷・川口・坂本 1998)とは、適切な敬語表現となるための表現上の工夫のひとつであり、<本来の「表現意図」はXであるが、あたかもYを「表現意図」としているかのように見える表現>を指す。

この「あたかも勧め」表現のもたらす効果のひとつとして考えられるのは、「指示・命令」表現において相手に行動展開を促す際の強制的なニュアンスを和らげる点であろう。例えば、あるとき自分が相手に対して「指示・命令」の「表現意図」を実現しようとした際、自分に「指示・命令」を行えるような社会的な立場が備わっていたとしても、状況によってはそれを直接的に提示することをためらったり、表現しにくかったりするような場合がある。その際には自分の「表現意図」を「指示・命令」としてではなく、あたかも「勧め」であるかのように表現して、その後の判断をすべて相手に委ねてしまうことがそこで可能となる。これを次の作例で考えてみる。

上司：あ、Aさん、土曜日のマーケティング・セミナーのことだけどね
部下：あ、はい
上司：他社もみんな参加するみたいだし、そこでいろいろと情報交換もできるから、ちょっと君も参加してみたらどうかな？ まあ、これは休日出勤扱いにはならないんだけど…
部下：あ、はい、わかりました。スケジュールをちょっと見てみます

このように上司が部下に休日の勉強会への出席を促す場合、直接的に上司からの業務命令として言い渡すことも可能ではあるが、上司が休日出勤であることを考慮して「命令」のニュアンスをなるべく回避したいと感じているような場合には、「勧め」の「文話」を借りることにより、それがあたかも単なる「勧め」であるかのように提示することができる。単なる「勧め」と受け取るか、または上司からの業務上の「命令」と受け取るかは受け手である部下の判断に委ねられるが、この場合の「表現主体」である上司は、「勧め」の「文話」によって「指示・命令」表現を行う際の心理的な負担から解放されることになる。部下がこれを「指示・命令」と判断して「実質的には命令を受けた」という受け止め方をし

にも大いに配慮するのではないかと思われる。

でも、表面的には「文話」全体において強制的な雰囲気というものがそれほど漂わない。実質的な「表現意図」は「強制」であっても、それを明確に示さずに事柄を進めたいような場合、「あたかも勧め」は有効な表現戦略と化する。

このように「勧め」表現は、「あたかも勧め」表現として用いられることによって、「指示・命令」表現などの、相手に行動を強く促す表現に見られる強制的なニュアンスを打ち消すのに有効な表現戦略として機能することがあると言える。

5. ここまでのまとめ

以上、「勧め」表現の特徴的な性質について考えてきた。考察の結果、「勧め」表現は他の表現に比べて「表現主体」の「表現意図」実現における「切実度」が相対的に低いことや、「勧め」の行為遂行における負担度が大きいことなどから、表現行為そのものを成立させるににくい表現である可能性が高いことがわかった。また、「勧め」表現の「利益」における「利益は相手にもたらされることになる」という点を再検討してみると、実際には複数の「利益」パターンが存在することも予想された。さらに、「勧め」表現とその隣接表現との関連性において、「勧め」表現の際は、「勧め主体」が持ちえていない「忠告」のニュアンスを「文話」上で提示しないよう注意する必要があることもわかった。そして、このように「表現主体」が本来提示するつもりのない、別の「表現意図」のニュアンスを「文話」で表さないようにすることは、日本語教育における待遇表現指導上でも重要な点となることを指摘した。また「あたかも勧め」表現に関する考察の結果、「指示・命令」表現などの持つ強制的なニュアンスを「文話」上表面的には緩和できるという点において、これがコミュニケーション上の表現戦略効果を持つ可能性があることが示唆された。

今後の課題は、良好な口頭コミュニケーションに有効な「勧め」表現の諸要素を探るなど、さらに「勧め」表現の特質を明らかにしていくことにある。また、その研究プロセスから得た様々な知見を、日本語の待遇表現指導において実践的に活用していきたい。

(やまもとちづこ・早稲田大学日本語研究教育センター)

【参考文献】

- 庵 功雄・高梨信乃・中西久実子・山田敏弘 (2000) 『初級を教えるための日本語文法ハンドブック』スリーエーネットワーク
- 岡本真一郎 (1990) 「要求と勧めの表現」『愛知学院大学文学部紀要』20 愛知学院大学文学部
- 蒲谷 宏 (2002) 「「意図」とは何かー「意図」をどのように捉えるかー」『早稲田大学日本語研究教育センター紀要』15 早稲田大学日本語研究教育センター
- 蒲谷 宏 (2003) 「「待遇コミュニケーション」の研究と教育」『待遇コミュニケーション研究』1号 早稲田大学待遇コミュニケーション研究会
- 蒲谷 宏・川口義一・坂本 恵 (1998) 『敬語表現』大修館書店

- 蒲谷 宏・待遇表現研究室（2003）「「待遇コミュニケーション」とは何か」『早稲田大学日本語教育研究』第2号 早稲田大学大学院日本語教育研究科
- 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』創刊号 早稲田大学大学院日本語教育研究科
- グループ・ジャマシイ（1998）『教師と学習者のための日本語文型辞典』くろしお出版
- 坂本 恵（1997）「「提供」表現をめぐって」『神奈川大学国際経営論集』13 神奈川大学国際経営学部
- 坂本 恵・蒲谷 宏（1995）「「申し出」表現について」『国語学研究と資料』第19号 国語学研究と資料の会
- シナリオ作家協会（1998）『月刊シナリオ』1998年7月号「元気の神様」
- 鈴木 睦（1989）「聞き手の私的領域と丁寧表現－日本語の丁寧さは如何にして成り立つか－」『日本語学』2巻8号 明治書院
- 姫野伴子（1997）「行為指示型発話行為の機能と形式」『埼玉大学紀要』第33巻第1号 埼玉大学教養学部
- 福島泰正（2002）「「ぜひ」の機能と使用条件について－聞き手に何かさせることを意図とした場合－」『日本語教育』113号 日本語教育学会
- 森山卓郎（1990）「「断り」の方略－対人関係調整とコミュニケーション」『言語』19巻8号 大修館書店
- 山本千津子（2003）「買い物場面における「待遇コミュニケーション」に関する考察－「店員勧め表現」を中心に－」早稲田大学大学院日本語教育研究科修士論文