

日語商務談判中終助詞的使用:結合與斷定句尾之比較

喬曉筠

政治大學日本語文學系助理教授

摘要

本研究旨在探討日語商務談判會話中句末表現的特徵，著重在分析「終助詞附加」的使用狀況，並輔以與「斷定句尾(iikiri)」之比較，以了解日語母語者和臺灣人日語學習者之間的差異。

研究顯示，不同於過去針對日常對話調查的結果，在商務談判會話中「終助詞附加」的使用少於「斷定句尾」，但同樣以終助詞 ne 的使用最為頻繁。此外，在達成協議的過程中，「斷定句尾」的使用通常會逐漸增加，可謂是談判談話的一個特徵。而日語母語者和臺灣人日語學習者之間的差異在於，日語母語者會隨著談判階段的不同而調整遣詞用句，在面對非母語者時則會更常使用「終助詞附加」來表達其情感及態度；相較之下，臺灣人日語學習者傾向在談判初始階段即頻繁使用「斷定句尾」和「終助詞附加」，但有隨著談判進行而漸次簡化的現象。

綜合以上所述，建議在指導商務日語時提醒臺灣人日語學習者，應根據表達內容和談判進展進行調整，避免在談判初期過度使用「斷定句尾」。另外，在其他談判階段適當使用「終助詞附加」，可提升情感訴求的效果；若也能了解日語母語者之間、以及日語母語者和非母語者之間的語言互動差異，並且多加觀察學習，將有助於讓日語商務談判進行得更加有張有弛。

關鍵詞：商務談判、終助詞、斷定句尾、日語母語者、臺灣人學習者

受理日期：2024 年 08 月 29 日

通過日期：2024 年 10 月 25 日

DOI：10.29758/TWRYJYSB.202412_(43).0006

The Use of Sentence Final Particles in Japanese Business Negotiations: In Comparison with *Ikiri*

Chiao, Hsiao-Yun

Assistant Professor, Department of Japanese,
National Chengchi University

Abstract

This study examined spoken data within a business negotiation setting, focusing on the use of sentence final particles, and comparing them with assertive expressions (*ikiri*) to identify the differences and similarities between Japanese native speakers and Taiwanese learners of Japanese. The results revealed that they generally employed fewer expressions ending with sentence final particles than with *ikiri*, yet "ne" was used particularly frequently among the sentence final particles. They also used more *ikiri* when reaching an agreement. However, Japanese native speakers tended to demonstrate a broader array of utterance-final expressions. In a contact-situation context, Japanese native speakers adjusted expressions to reflect emotional aspects, while Taiwanese learners of Japanese opted for a relatively simplified manner of speaking. The above analysis suggests that appropriately employing *ikiri* and sentence final particles during negotiations and understanding how Japanese native speakers differ in their language use between contact and native language contexts, could contribute to more effective negotiations. These findings have implications for business Japanese education.

Keywords: business negotiation, final particle, *ikiri*, Japanese native speaker, Taiwanese learner

日本語ビジネス交渉場面における終助詞の使用 —言い切りとの比較を踏まえて—

喬曉筠

政治大学日本語文学科助理教授

要旨

本研究では、日本語ビジネス交渉場面の会話を資料に、「終助詞の付加」の使用に着目し、「言い切り」との比較を踏まえて、日本語母語話者と台湾人日本語学習者の異同を考察した。その結果、全体的に「終助詞の付加」の使用回数が「言い切り」よりも少ない傾向が示されるなかで、終助詞「ね」の多用も判明した。また、交渉が進むにつれて「言い切り」が増加することもグループ間で共通しており、交渉談話の特徴の一つと考えられる。一方、相違点として、日本語母語場面では、段階に応じて異なる発話末の表現を駆使しながら交渉を進めていたことが確認された。接触場面では、日本語母語話者は情意面における調整を行っている様子が見られたのに対し、台湾人日本語学習者は交渉の初期段階において「言い切り」も「終助詞の付加」も頻繁に使用していたが、次第に簡素化する傾向が見られた。以上を踏まえ、伝える内容と交渉の進展に合わせた「言い切り」の使用を心がけること、交渉が進んだ段階での「終助詞の付加」を活用すること、そして接触場面と日本語母語場面の実態の差異を意識することが、メリハリのある交渉を可能にするというビジネス日本語教育への示唆が得られた。

キーワード：ビジネス交渉、終助詞、言い切り、日本語母語話者、
台湾人学習者

日本語ビジネス交渉場面における終助詞の使用 —言い切りとの比較を踏まえて—

喬曉筠

政治大学日本語文学科助理教授

1. はじめに

日本語では、発話末の表現が微妙なニュアンスの調整機能を担っており、円滑なコミュニケーションを進めるうえで重要な役割を果たしている（池田 1995）。終助詞はこのようなニュアンスを調節する表現形式の 1 つであるが（池上 1989）、日本語学習者が上級レベルになってもなかなか習得できず、使用に触れることによって体得していくしかない指摘されている（鎌田・峯 2017）。第二言語環境の場合はともあれ、十分なインプットを得られない外国語環境の場合は、習得を促すためのサポートが必要であろう。実際、その一助となるよう、終助詞の使用様相などに関する研究が行われてきた。しかし、その多くは日常会話を分析したものであり、ビジネス場面での会話を扱う研究は非常に限られているのが現状である。

ニュアンスの調整は、日常会話のみならず、利害関係が絡んで僅差が大差になり得るビジネス場面でも不可欠であると思われる。したがって、本研究ではビジネス場面を取り上げ、終助詞の使用実態を把握することを試みる。また、母語話者のデータと比較すれば、学習者の言語運用上の傾向が明らかになり、日本語教育に資する情報が得られる（李ほか 2018）ということから、本研究では台湾人日本語学習者と日本語母語話者との異同を考察し、その結果をもとにビジネス日本語の指導に関する手がかりを探りたい。

2. 先行研究と本研究の位置づけ

終助詞は、話し手の気持ちを示す役割を持ち（日本語文法学会編 2014）、聞き手との対人関係に影響を及ぼす要素が含まれている（メ

イナード 1993)。日本語教育の比較的早い段階で導入されるものの、学習者が上級レベルになっても使いこなすことが難しい（西郷 2012、鎌田・峯 2017）。そこで本節では、本研究と関わりの深い日本語母語話者と日本語学習者の終助詞の使用実態を調査する先行研究を概観し、その示唆と課題を述べたうえで、本研究の位置づけを明らかにする。

2.1 先行研究

終助詞には、「ね」「よ」「さ」「の」など、複数の形式が含まれているが、特に「ね」「よ」「よね」が伝達態度を表す代表的な形式として知られており（益岡 2007）、終助詞の使用実態を調査する研究においても、「ね」「よ」「よね」に焦点を当てたものが多く存在する（高 2011、ナズキアン 2020）。以下ではこの 3 つの形式を扱う研究を中心に上げ、日本語母語話者に関する研究と日本語学習者に関する研究の 2 つに分けて見ていく。

2.1.1 日本語母語話者に関する研究

日本語母語話者同士の会話、すなわち日本語母語場面におけるコミュニケーションに関する研究は数多くある。例えば、メイナード（1993）は同性の友人ペア、男女 10 組の日常会話を分析している。全体的な特徴として、約 3 分の 1 の発話に終助詞が現れ、そのうち、最も頻出するのは「ね」であり、次いで「の」、3 位は「よ」であることが明らかになった。

また、小林（1995）は、平叙文を終助詞等の付加と言い切りに分け、女子高校生 6 名と成人女性 3 名の雑談データを用いて使用の傾向を比較した。その結果、女子高校生では、終助詞等の付加の使用が全体発話の約 4 割を占めており、成人女性では 3 割近くとなっているが、いずれも言い切りよりも多かった。終助詞の各形式の使用率を見ると、女子高校生の場合は「よ」、「よね」、「の」、「ね」の順に、成人女性の場合は「ね」、「よ」と「よね」、「の」の順に高かった。両グループとも終助詞を頻繁に使用していたが、世代によって多用する形式の順番が異なっていた。

そして、呉（2008）は、話し言葉コーパス（CSJ）の自由対話から選出した初対面同士による 10 組のデータを検討している。終助詞等の付加の使用は発話全体の 4 割程度を占めており、性別に関係なく、「ね」、「よ」、「よね」の順に多用され、なかでもおよそ 6 割が「ね」に集中していた。全発話の約半数に終助詞等の付加が現れ、使用頻度が最も高い形式は「ね」という共通点が判明した。

一方、ビジネス関係者を対象とした研究は少ないながら宇佐美（1997）と遠藤（2002）がある。宇佐美（1997）は、「ね」を取り上げ、同一話者の職場の雑談場面と会議場面での使い分けを調査している。成人女性 3 名の会話データを分析したところ、雑談場面での使用率が 2 割未満であるのに対し、会議場面での使用率は約 3 割であった。前者では対話者間に連帯感を作り出して会話を促進する「ね」が際立って多く、後者では相手に配慮して自分の発話を和らげる「ね」が半数を占めていた。場面によって使用傾向が違ってくるのがわかる。

遠藤（2002）は、ビジネス関係者の雑談データを用いて男女による終助詞の使用実態を考察した。その結果、両者に共通して発話の約 3 分の 1 が終助詞で終わることが示された。最も頻用される形式は「ね」と「よ」であるが、男性には「よ」が多く、女性には「ね」が多かった。ビジネス関係者に特化していない雑談データを扱う先行研究と類似した結論が得られた。

ここまでの要点を整理すると、性別や世代、場面による違いがあるにせよ、日本語母語話者では終助詞の使用頻度が高く、発話全体の約 3 割に達している。また、順位が変動することもあるが、「ね」「よ」「よね」が多用される傾向が一貫して見られた。

2.1.2 日本語学習者に関する研究

日本語学習者の終助詞の使用については、「ね」に関する検討が多く行われてきたが（白岩 2011）、比較のため、本項でも日本語母語話者を対象とする研究と同様に、主として「ね」「よ」「よね」を同時に扱う先行研究を整理していく。

会話における学習者の終助詞の使用に着目した研究は木曾（2013）

と宇佐美・張（2022）が挙げられる。木曾（2013）は、中国語を母語とする上級日本語学習者が久しぶりに日本人の先生と再会した際の会話を収集した。終助詞の使用数を会話時間で割って使用率を算出し、上位 5 名と下位 5 名、計 10 名の会話をデータとして分析した結果、終助詞の使用の多い群も少ない群も「ね」を最も頻繁に用い、以下、「よ」、「よね」と続くことが報告されている。また、会話全体の印象について、終助詞を多く使った群のほうが日本語母語話者からの平均評価が高かった。終助詞の使用が相手への意識を反映し、会話が対話的であると感じられることがよい評価につながったが、一方的な情報提供に用いる「よ」はマイナスの印象を与える恐れがあるという。

宇佐美・張（2022）も中国語を母語とする上級日本語学習者の終助詞の使用に注目し、日本語母語話者との比較を行っている。接触場面¹における女性同士の初対面場面と友人同士場面の雑談、それぞれ 5 件のデータを分析したところ、両グループとも、場面を問わず、「ね」「よ」「よね」を合わせた使用頻度が総発話文数の約 2 割を占めており、友人との会話でこれらの表現をより多用していることがわかった。しかし、日本語学習者では場面間の有意差が見られなかったが、日本語母語話者では初対面場面よりも友人同士場面のほうが有意に多かった。さらにその内訳を確認すると、日本語学習者の場合、初対面場面における使用率の高い順は「ね」、「よ」、「よね」であるのに対し、友人同士場面においては「よ」、「ね」、「よね」となっており、親疎関係による違いが示された。他方、日本語母語話者の場合、親疎関係に関わらず、使用率の高い順は「ね」、「よね」、「よ」となっている。このように、上級日本語学習者は日本語母語話者と類似している点もあれば、異なる特徴も示していた。そして、日本語学習者が多用する「よ」が押し付けがましい印象を与える可能性があることも指摘されている。

¹ 接触場面とは、母語話者と非母語話者が参加する場面を指す（ネウストプニー 1995）。

前述の結果をまとめると、差異は存在するものの、上級日本語学習者の終助詞の使い方は日本語母語話者に近づいていると見受けられる。また、終助詞の使用は良い印象を与えると日本語母語話者から評価された一方で、上級日本語学習者においても誤用や不適切な使用が見られたことから、終助詞の習得の難しさを裏付けている。

2.2 本研究の位置づけ

以上見てきたように、終助詞の使用実態については一定の研究蓄積があるが、日常的な場面に焦点が置かれている。ビジネス場面に関する研究はほとんど見当たらず、当該場面における使用実態は不明なままである。

ビジネスのさまざまな場面のなかで、交渉の場合は、双方が納得できる妥結点を探りつつ話を進める性質があり、交渉の進展に応じてニュアンスを含めた多様な調整が行われると推測される。したがって、本研究ではビジネス交渉場面を取り上げることにした。そして、従来の研究の多くは終助詞を単独で取り上げて分析してきた。しかし、ある事態が成立していることを相手に伝える場合、終助詞の付加も言い切りもその目的を果たせるがニュアンスが異なる。この点を考慮すると、両方を併せて捉えることで、会話全体の特徴が浮き彫りになるのであろう。そのため、本研究では終助詞に加えて言い切りの使用実態も見ることにする。さらに、全体像を客観的かつ俯瞰的に把握するため、本研究では主に量的側面から分析を行う。日本語学習者の習得困難点を洗い出し、日本語母語話者と比較した結果をもとにビジネス日本語を指導する際に役立つ示唆を考えたい。

以上を踏まえて、次の2つの研究課題（RQ）を設定した。

RQ1: ビジネス交渉場面における言い切りと終助詞の使用について、日本語母語話者と台湾人日本語学習者を比較した場合、それぞれどのような特徴があるのか。

RQ2: 両者の異同からビジネス日本語教育についてどのような示唆が得られるのか。

3. 研究方法

3.1 調査方法

自然な会話データは分析に理想的である一方、場面や人間関係の制約も受けやすい。量的側面からの考察を可能にするには、言語行動に影響を及ぼす要因を統制し、同じ基準で比較・分析できるデータが望ましいと考えられる。実際のやりとりと完全に一致しない可能性はあるが、本研究では、上記の条件を満たし、より自然な会話に近いデータを収集できるとされるロールプレイ (Houck & Gass 1996) を採用した。

表 1 ロールカード

技術者役 (E) あなたは第一システムズの技術課長です。新機種の開発が急遽前倒しになり、評価試験用無償サンプル 30 個を追加で必要です。相手会社の通常納期よりもかなり早くなります。1 週間以内に可能な限り多く提供してもらえよう、良好な関係を保ちながら交渉してください。	営業役 (S) あなたはアジア電気の営業課長です。最近、生産ラインが満杯となっており、緊急発注を受け入れる余裕はありません。評価試験用無償サンプルの追加を要請された場合、稼働状況を考慮のうえ、良好な関係を保ちながら適切に対応してください。
--	--

他者とのコミュニケーションにおいて、話者はフェイス侵害行為の度合いに応じて適切な方略を選択することから、その度合いの見積りに関わる社会的距離、力関係、およびその行為の負担度 (Brown & Levinson 1987) を判断するのに必要な情報を提示し、インフォメーション・ギャップのあるロールカードを作成した。場面は、初対面であるが今後も良好な関係を保つことを前提に、異なる企業に属するがともに課長職に就く技術者役 (E) と営業役 (S) の 2 人が、評価用の無償サンプルについて交渉を行うように設定されている (表 1)。調査協力者の経験を最大限に活かすため、フェイスシートの情報を参考にして技術者役または営業役を割り振った。なお、ロールプレイ後に半構造化インタビューを行い、交渉に対する感想等

を尋ねた²。

3.2 調査協力者

本研究の目標の1つはビジネス日本語の指導に役立つ手がかりを探ることであるため、仕事上一定のコミュニケーションスキルを心得ている者を対象としている。この点を踏まえ、調査協力者を募集する際に、2年以上の勤務経験と業務遂行上の交渉経験を優先条件とした。研究目的等を口頭および書面で説明し、調査への参加とデータの利用に同意を得た。日本語母語話者のビジネス関係者（日本語母語話者；NS）と、日本語学習経験を持つ台湾人ビジネス関係者（台湾人日本語学習者；NNS）、それぞれ12名（男女各6名）、合計24名が協力した。台湾人日本語学習者全員が2年以上の日本語学習歴を有している。調査時点で日本語能力試験N1資格を取得していたことから、上級レベルに該当すると言える。

3.3 調査手続き

本研究では同一人物の母語場面と接触場面のデータを収集することにした。この方法を採用した理由は主に3つある。まず、1節で述べたように、母語話者同士のデータとの比較を通じて、学習者の言語運用上の傾向を明らかにできる（李ほか 2018）。次に、同一人物の母語話者同士のデータと接触場面のデータを対照させることで、その人物が非母語話者を相手にした際に行われた調整を把握できる利点がある。さらに、母語話者と非母語話者の調査手続きを統一することにより、両者のデータをより客観的に比較・分析することが可能になる。

図1は組み合わせ方を図示したものであり、表2はその内訳を示している。順序効果を最小限に抑え、母語場面が先の場合と接触場面が先の場合がそれぞれ半数ずつであり、調査実施順はカウンターバランスを取った。日本語母語場面6件、接触場面12件、中国語母語場面6件のデータを収集したが、約115分の日本語データ18件

² 実際のビジネス場面に近い自然なやりとりであり、交渉はおおむね順調に進んだと評価している協力者が多い。

のみを分析データとした。これから論述を進めていくうえで、便宜上各言語場面における協力者を記号で示す。日本語母語場面における日本語母語話者全体を JJ、台湾人日本語学習者を相手にした接触場面における日本語母語話者全体を J、日本語母語話者を相手にした接触場面における台湾人日本語学習者全体を T で示す。

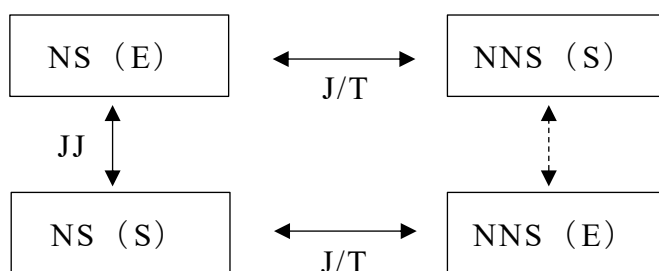


図 1 ペアの組み合わせ方

表 2 ペアの組み合わせの内訳³

日本語 母語場面		接触場面		接触場面		中国語 母語場面	
(E)	(S)	(E)	(S)	(E)	(S)	(E)	(S)
NS3①	NS1②	NNS1①	NS1①	NS3②	NNS3②	NNS1②	NNS3①
NS4①	NS2②	NNS2①	NS2①	NS4②	NNS4②	NNS2②	NNS4①
NS6②	NS5②	NNS5①	NS5①	NS6①	NNS6①	NNS5②	NNS6②
NS7②	NS9①	NNS9②	NS9②	NS7①	NNS7①	NNS9①	NNS7②
NS8②	NS10①	NNS10②	NS10②	NS8①	NNS8①	NNS10①	NNS8②
NS11①	NS12①	NNS11②	NS12②	NS11②	NNS12②	NNS11①	NNS12①

3.4 データ処理

まず、「基本的な文字化の原則（BTSJ）」（宇佐美 2019）を参考にして会話の文字起こしを行った。1 発話を認定する際には、談話的・相互行為的特徴と統語的特徴を考慮して区切った。会話であるため、話者交替や間が重要な要素となる（三枝 2007）。また、同一話者による発話は、「節単位」（丸山ほか 2006）を利用して分割した。「で

³ ①は 1 回目の調査、②は 2 回目の調査を示している。

す・ます」を含む文末表現に相当する「絶対境界」と、「が」や「けれども」をはじめとする切れ目の度合いが強い「強境界」と、「メタ規則⁴」の要件を満たしている「て節」や「条件節と節」などの「弱境界」が現れた直後を分割位置とし、1 発話の完結点と判定した。

次に、内容の連続性、コミュニケーション上の機能および話題の性格から、会話全体を交渉前、交渉のやりとり、交渉後という 3 つの大きな段階に分類した。サンプルの交渉に関わる交渉のやりとりにおいて、原則として、技術者役がサンプル追加要請の関連情報を提供し、営業役がそれに対応する、まとまりのある発話を、1 つの交渉段階とする。交渉の合意に至るまで、会話のなかで現れた順番のとおり、交渉Ⅰ、交渉Ⅱのように分け、それ以降の交渉をまとめて交渉Ⅲ+と呼ぶ⁵（図 2）。

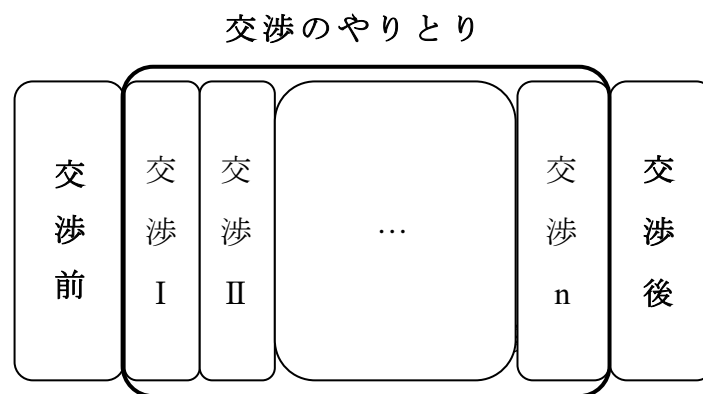


図 2 本研究における会話の多重構造

上述した 1 発話の認定と会話段階の区分基準に基づいて処理すると、結果は例 1 のようになる。発話の 1～9 行目はあいさつやスモールトークが交わされた交渉前の段階であり、その後は交渉のやりとりの段階に該当する。交渉のやりとりの段階で、10 行目の発話で、技術者役がサンプルを追加したい旨を切り出し、以降 16 行目まで

⁴ 「弱境界」の直後に接続詞が出現した場合、また、「弱境界」の「て節」と「条件節と節」の述語句が丁寧体（ですます体・ございます体）になっている場合、それらの境界を強境界に変更するという規則である。

⁵ すべての会話が交渉Ⅱ以上を備えている。

の間、追加サンプル 30 個の提供に関する交渉が行われた。17 行目からは、条件を緩和し、新たな妥結点を探る交渉が開始された。このように、10～16 行目は「交渉Ⅰ」、続く 17～18 行目は「交渉Ⅱ」と分類される。

例 1 本研究における 1 発話の認定と会話段階の区分例⁶

	役	発話内容
交渉前	1 E	第一システムズの、田中と申します。
	2 S	アジア電気の、鈴木と申します。
	3 S	よろしくお願いします。
	4 E	はい、よろしくお願いします。
	5 E	はい、頂戴します。
	6 S	え、今日早速ですね、あの一、お約束の、20 個の、サンプルをお持ちいたしまして。
	7 E	あ、ありがとうございます [会釈]。
	8 S	これで、テストをしていただければと思いました。
	9 E	そうですね、はい。
交渉Ⅰ	10 E	えっとですね、えーこの新製品の開発が、少し、スケジュールが、前倒しになりまして。
	11 E	もし可能であれば、ちょっと今週中に、これに加えてプラス 30 個、手配をしていただきたいなあと、いうところなんですけど。
	12 S	えっ 1 週間で 30 個ですか? <笑い>。
	13 E	はい。
	14 S	それは一ちょっと、厳しい…で。
	15 E	厳しいですか。
	16 E	そうですか。
交渉Ⅱ	17 E	あの一1 週間内で、たとえば 20 個、っていうふうに、数を増やしていただ、く…ことは、か、可能でしょうか。
	18 S	えーっと、あの一、ちょっと、今日のこの 20 個のもちょっとぎりぎりちょっと、優先的に、作ったところなんですけれども。

3.5 分析の枠組み

本研究は、終助詞に着目し、言い切りとの比較を踏まえて日本語ビジネス交渉場面における発話末の表現の使用実態を解明すること

⁶ 文字化した発話には、相手のあいづちや発話の重なりが含まれるが、読みやすさへの配慮からこれらを省略して示す場合がある。

を目標とする。そのため、複数の発話末の表現形式を総合的に考察した小林（1995）と呉（2008）の分類に基づき、一部修正を加えたものを分析の枠組みとして用いる⁷。発話末の表現形式を<平叙文>、<疑問文>、<勧誘等>、<応答詞>、<中途終了文>、<その他>の6つに大別した。ここでは<平叙文>を、ある事態が成立していることを聞き手に伝えることを目的とする文（斎藤ほか編 2015）と定義し、下位分類として、外形上、終助詞を伴わないものを「言い切り」、終助詞を伴うものを「終助詞の付加⁸」と呼ぶ。ほかの分類の詳細については表3を参照されたい。

表3 発話末の表現形式の分類

分類	定義
平叙文	ある事態が成立していることを聞き手に伝えることを目的とする文（斎藤ほか編 2015）。 下位分類に「言い切り」と「終助詞の付加」がある。 1) 「言い切り」：外形上終助詞を伴わない文 例 第一システムズの、田中と申します。 2) 「終助詞の付加」：外形上終助詞を伴う文 例 暑いですね。
疑問文	聞き手に問いかけたり情報を求めたりすることを目的とする文（斎藤ほか編 2015） 例 1週間で30個ですか？
勧誘等	勧誘、命令等、ある行為の実現を聞き手に求めることを目的とする文（斎藤ほか編 2015） 例 （椅子に）おかけください。
応答詞	先行発話に対する態度表明や聞き取り表示としての言語的反応（日本語文法学会 2014） 例 「はい」「いいえ」「そうですか」「なるほど」等
中途終了文	述部が省略されたり、複文の場合には従属節のみで主節が省略されたりする文（宇佐美 1995） 例：優先的に、作ったところなんですけれども。
その他	上記いずれの分類にも入らないもの

⁷ 大分類は< >、下位分類は「 」に入れて示す。

⁸ 「そうですね」や「そうなんですね」などは相手の発話に対する同意や共感を示す定型表現として機能しており、一般的な終助詞付加の文とは異なる特性を持つため、本研究では「そう類+ね」を「終助詞の付加」の対象から除外した。

4. 結果と考察

すべての発話末の表現形式を分類・整理した結果は表 4 のとおりである。全体を見ると、いずれのグループにおいても、使用回数の上位 2 位は＜平叙文＞か＜中途終了文＞であり、＜応答詞＞がそれに続いている。その次は、＜疑問文＞または＜その他＞となっており、使用回数が最も少ないのは＜勧誘等＞である。カイ二乗検定を行ったところ、有意な偏りが見られた ($\chi^2(10)=40.305, p<.01$)。そこで残差分析を行った結果、＜平叙文＞を除き、すべての発話末の表現形式に有意差が確認された。

表 4 各発話末の表現形式の使用回数と割合⁹

	JJ		J		T	
	回数	%	回数	%	回数	%
平叙文	233	32.6	217	32.9	221	32.8
疑問文	41	5.7	67	10.2	43	6.4
勧誘等	0	0.0	5	0.8	4	0.6
応答詞	142	19.9	100	15.2	150	22.3
中途終了文	250	35.0	227	34.4	184	27.3
その他	49	6.9	44	6.7	71	10.5
合計	715	100.0	660	100.0	673	100.0

表 5 平叙文の使用実態

	JJ		J		T	
	回数	%	回数	%	回数	%
言い切り	194	83.3	155	71.4	183	82.8
終助詞の付加	39	16.7	62	28.6	38	17.2
合計	233	100.0	217	100.0	221	100.0

事実、すべてのグループにおいて＜平叙文＞の使用が上位を占めている。下位分類「言い切り」は 7 割以上であり、「終助詞の付加」

⁹ 各グループの発話数が異なるため、比較しやすいように、表には使用回数と割合の両方を示し、「回数」と「%」で表記する。また、見やすさを考慮し、パーセント表示は小数点以下 1 桁まで示す。

が比較的少ないという点でも共通している（表 5）。しかし、カイ二乗検定を行ったところ、有意な偏りが見られ（ $\chi^2(2) = 12.066$, $p < .01$ ）、残差分析を行った結果、J の「言い切り」の使用回数は有意に少なく（ $p < .01$ ）、「終助詞の付加」は有意に多かった（ $p < .01$ ）。以下、「言い切り」と「終助詞の付加」の使用実態の仔細について述べる。

4.1 「言い切り」の使用実態

ビジネス交渉場面を取り上げた本研究では、「言い切り」の使用が全体的に高い割合を占めるという結果が得られた。この点は、先行研究（メイナード 1993、小林 1995、甲田 2015 等）で報告されている日本語の日常会話における低使用頻度という特徴とは異なる。「言い切り」の多用がグループ間の共通点として挙げられるが、J は有意に少なく（ $p < .01$ ）、断定的な言い方を控えて表現する傾向が示唆された。また、段階別に考察すると、さらなる違いが浮き彫りになる（ $\chi^2(8) = 24.089$, $p < .01$ ）。

表 6 「言い切り」の使用実態（段階別）

	JJ		J		T	
	回数	%	回数	%	回数	%
交渉前	91	46.9	75	48.4	74	40.4
交渉Ⅰ	8	4.1	11	7.1	23	12.6
交渉Ⅱ	15	7.7	22	14.2	31	16.9
交渉Ⅲ+	42	21.6	23	14.8	36	19.7
交渉後	38	19.6	24	15.5	19	10.4
合計	194	100.0	155	100.0	183	100.0

表 6 は、「言い切り」の使用実態を段階別に示したものである。同表より、「言い切り」の使用は、いずれのグループにおいても交渉前が最も多いことがわかった。とりわけ、名刺交換の際の「～と申します」、「頂戴します」といったあいさつや決まり文句に集中している（前掲例 1、1～5 行目）。交渉のやりとりの段階となると、交渉の

進展に伴い、「言い切り」の使用回数がおおむね増加傾向にあるが、その程度にはグループ間の差が確認された。

まず、交渉Ⅰで、JJ と J の使用回数が少なく（JJ 8 回、J 11 回）、T はその 2 倍（23 回）である。T は有意に多かった（ $p < .01$ ）のに対し、JJ は有意に少なかった（ $p < .05$ ）。交渉Ⅱで、どのグループの使用回数も交渉Ⅰを上回っているが（JJ 15 回、J 22 回、T 31 回）、交渉Ⅰと同様に、T は有意に多く（ $p < .05$ ）、JJ は有意に少なかった（ $p < .01$ ）。交渉Ⅲ+の場合、JJ に大きな増加（42 回）が見られた一方、J と T にそういった傾向がないものの（J 23 回、T 36 回）、グループ間での有意差はない。折り合いがついた交渉後の段階に移ると、JJ と J の使用回数は依然として多めであるのに反して（JJ 38 回、J 24 回）、T の使用回数は半減した（19 回）。JJ は有意に多く（ $p < .05$ ）、T は有意に少ない（ $p < .05$ ）という差が認められた。

つまり、JJ の場合、交渉のはじめでは「言い切り」の使用回数が少なかったが、交渉が進むにつれて断定的な言い方が次第に増えていく。例えば、使用が有意に多いことが確認された交渉後の段階において、例 2 のようなものが挙げられる。

例 2 JJ における「言い切り」の使用例¹⁰（交渉後）

	96	NS3E	まあアジア電気さんにぜひとも、使わしていただきたいというのもあるので。
→	97	NS1S	あ、ありがとうございます>{>}。
→	98	NS3E	<ぜひとも>{>} お持ち帰りご検討をよろしく お願いします<笑い>。
→	99	NS1S	じゃあ、これで、あの一早速戻りましてご連絡したいと 思います。

NS3E は相手会社の製品を採用したいという意向を強調し、急遽追加したサンプルの提供に協力してもらうことを伝える際に「言い切り」を用いた（98 行目）。それに対して、NS1S はお礼を述べ（97 行目）、帰社後の対応について「言い切り」を用いて説明した（99 行目）。こうして、合意した内容や要点を断定的に表現することで互い

¹⁰ 用例中、注目箇所は網掛けにして示す。

に安心感を与える効果があるため、会話全体の総括として「言い切り」が使用されたと推察される。

その一方、J の場合、総使用回数が少ないなかで、JJ より交渉の早い段階から使用している。J に見られた「言い切り」の特徴的な使用例には交渉Ⅱでの例 3 がある。抜粋した会話の前の部分で、NS12S はすでに来週までに 10 個を納入することを承諾しているが、さらに 10 個を提供することは確約できないとしたうえで（110 行目）、期間を設けなければ要望に応じることができると提案した（112 行目）。誤解が生じないように、対応可能なことだけでなく、対応が厳しいことも明確に伝える必要があるため、発話の終わりは「言い切り」となっていると考えられる。

例 3 J における「言い切り」の使用例（交渉Ⅱ）

	109	NS12S	あと 10 個は、なんとかできるとは思うんですが。
→	110	NS12S	その、次の 10 個というのはですね、えーわたくしーではちょっと、今お約束ができないんです。
	111	NS12S	で社に帰りまして、の、ご返事となるので。
→	112	NS12S	えー、期間を設けなければ 40 個まで、でしたらば、なんとかお納めでるかなと思っております。

そして、T の場合は、交渉のやりとりの段階において一貫して頻繁に使用しており、特に交渉Ⅰと交渉Ⅱでは有意に多い傾向が認められた。例 4 に示すのは交渉Ⅰでの会話の一部である。現場で迅速に対応できるように、NNS8S は裁量権の拡大について事前に上司の許可を得た。上司の承認を受けて（43 行目）、サンプルを最大 40 個まで提供できることを相手に明かした（45 行目）。NNS8S は、実行済みの事柄や確実に実現する事柄に関して断定的な表現を使用する。加えて、対応が不可能なことを伝える場合にも用い、1 週間以内に追加サンプルを提供できないと明言している（69 行目）。言いよどんで説明したため、まったく配慮がなかったわけではないが、状況や相手次第ではその「言い切り」が強硬に感じられることがある（宇佐美 1997）。

もちろん、ビジネス交渉では、明確な言葉を使うことで誤解を避け、共通の理解を築くことに寄与する場合が多々ある。しかしながら、交渉が妥結点を探る過程であることを踏まえると、交渉の最初の段階において柔軟に対応する姿勢を示すことも重要であると思われる。この点を考慮したうえ、状況に応じて「言い切り」を使用することが理想的であろう。

例 4 Tにおける「言い切り」の使用例（交渉I）

→	43	NNS8S	でー一応、まあ、お互いの将来の利益も関係ありますので、上司の、わたくしの上司にもじょ、許可、得ました。
	44	NS8E	あ、そうですか。
→	45	NNS8S	まあ、40、40 個までは大丈夫なんです。
(中略)			
	68	NNS8S	ですから、その一、いま一状況とか、あの一運営とか、輸送とか、いろいろ一の問題もありますので、国際状況とか。
→	69	NNS8S	ですから、うーん、1 週間提供するのは一、まあちょっと…無理…だと思います。

4.2 「終助詞の付加」の使用実態

4.2.1 全体的な傾向

「終助詞の付加」に関して、前掲表 5 のとおり、J の使用回数が最も多く（62 回）、その次は JJ（39 回）、T（38 回）となっている。表 4 の総発話数をもとに使用率を計算したところ、2 節で触れた先行研究が報告している日常会話での使用率を大きく下回ることが判明した。

さらに、カイ二乗検定を行った結果、有意差が認められた ($\chi^2(8) = 23.287$, $p < .01$)。そこで残差分析を行ったところ、J の使用回数が有意に多いことがわかった ($p < .01$)。終助詞は対人関係に関わり、聞き手を考慮して話し手の心情を表す働きを持つとされ（池上 1989、メイナード 1993）、J はより頻繁にそのような調整を行っていたことが見て取れる。楊（2008）は、接触場面における母語話者の終助詞の

使用が母語場面より少ないと主張しているが、本研究ではそれに反する結果となった。

表 7 「終助詞の付加」の使用実態（段階別）

	JJ		J		T	
	回数	%	回数	%	回数	%
交渉前	3	7.7	14	22.6	11	28.9
交渉Ⅰ	7	17.9	19	30.6	13	34.2
交渉Ⅱ	6	15.4	16	25.8	5	13.2
交渉Ⅲ+	23	59.0	12	19.4	9	23.7
交渉後	0	0.0	1	1.6	0	0.0
合計	39	100.0	62	100.0	38	100.0

また、上記の表 7 によれば、交渉後の「終助詞の付加」の使用が皆無に近いという共通点があるものの、グループ間での違いも存在する。まず、交渉前の場合、J（14 回）と T（11 回）に比べ、JJ（3 回）は有意に少ない（ $p < .05$ ）。交渉のやりとりの段階に移行すると、交渉Ⅰと交渉Ⅱで、数のばらつきがあるが、有意差は認められなかった。交渉Ⅲ+では、JJ（23 回）の使用回数は際立って多いが（ $p < .01$ ）、J（12 回）は有意に少なかった（ $p < .01$ ）。要するに、JJ は交渉の終盤でも「終助詞の付加」の使用を通して相手との状況の共有性を示すのに対し、T は主に最初の段階で情報とともに心的な態度を示す。他方、J は交渉のやりとりの全体にわたって情意面の調整を行っている傾向を見せた。以下に、グループごとの代表例を見ていく。

例 5 は、交渉の終盤における JJ の発話の抜粋である。交渉の打開を図る相手が代替案として追加サンプルの購入の可能性について尋ねたところ、NS3E は、「ちょっと予算かつかつですね」（82 行目）と返答した。そして、評価試験をクリアすれば購入は可能だと述べ、「今としては、多分、厳しいかな…っていうのがありますね」（86 行目）と付け加えた。自社の予算に余裕がないという相手にとって既知ではない情報を提供する際に、NS3E はあえて「ね」を用い、相手

との状況の共有性を示唆することによって、発話を緩和しようとしていた（宇佐美 1997）。現時点では実現が厳しいことを再び説明する際にも「ね」を使用し、相手からの同意表明を促した。

例 5 JJ における「終助詞の付加」の使用例（交渉Ⅲ+）

→	81	NS1S	その場合有償ですね、あと 10 個、買い上げ願 いられる可能性というのはございますでしょう か。
	82	NS3E	ちょっと予算かつかつです ね <笑いながら>。
	83	NS1S	はははは<笑い>。
→	84	NS3E	こう試験やって、もう実際にいいよと言われた 後、たぶんそこは、出せるかなというものもあると <思うんですけど> {<}>。
	85	NS1S	<ああ、そうですか> {>}>。
	86	NS3E	ちょっと今、今としては、多分、厳しいかな…< っていうのがあります ね >{<}>。
	87	NS1S	<ああ、そうですか> {>}>。

例 6 に示すのは、交渉の最初の段階における接触場面のやりとりである。NNS10E は、開発スケジュールが早まったため、各部門が同時に評価試験を実施する必要があると、NS10S が提示したサンプル数では足りないと説明した。それを聞いた NS10S は「テストができないってことです **ねー**」（31 行目）と返し、相手の意図を汲み取って 29～30 行目の内容を言い換えると同時に、NNS10E の苦境に対する理解と共感を示した。このような配慮や情意面での調整はほかの段階でも現れ、具体的な例についてはまた次項で詳しく述べる。

例 6 J における「終助詞の付加」の使用例（交渉Ⅰ）

→	29	NNS10E	あの弊社で、あの各部門で、あの同時に、テ ストできるよう、必ず一定の数が必要となっ ておりますので。
	30	NNS10E	あ、全部合わせて 32 個であれば、[息を吸う] 多分足りませんよね。
	31	NS10S	うーん、テストができないってことです ねー 。

次に見る例 7 は、交渉 I における T の発話の一部である。直前に相手からサンプル追加の可能性について確認する発話があった。それに対して、NNS3S は、工場の生産ラインがすでにフル稼働している現状を説明しないといけない。もちろん「ね」を伴わない言い方もできるが、「工場のほうが実は満杯一です」と言い切ると、強い口調と受け取られる恐れがある。こうした状況において、「ね」をつけることで（66 行目）、その後の話の土台を作り、相手の理解を促して情意的な共通基盤を形成することが期待される（西郷 2012）。

例 7 T における「終助詞の付加」の使用例（交渉 I）

→	66	NNS3S	実はね、今ねー、弊社の状況一は、その工場のほうが実は満杯一ですね。
	67	NNS3S	まあ、一体 30 個を、えーと、追加できるとかどうかはちょっとわからないけど。
	68	NNS3S	今ね確認できるのは、今週、まあ来週までは、もう 10 個ぐらい…出したら、どう…ですか。

4.2.2 「終助詞の付加」の種類

つづいて、表 8 が示しているように、使用回数の合計が全体の 8 割を超えた「ね」「よ」「よね」の 3 つに焦点を当てて付加の種類について検討する。

数の多寡こそあれ、どのグループにおいても、「ね」の使用回数が最も多く（JJ 27 回、J 30 回、T 22 回）、「よね」がそれに続いている（JJ 6 回、J 15 回、T 6 回）。「ね」の多用は、大方の先行研究の結果と一致するところであり（メイナード 1993、呉 2008、木曾 2013、宇佐美・張 2022 等）、前出の例 5、6、7 がその結果を示す具体例である。話し手と聞き手の関わりの観点から、「ね」は、両者の認識が一致しているか、聞き手に理解・共感が可能だと仮定して、聞き手を話し手の領域に引き込む機能を持っているため、交渉時に相手との共通認識を築くのに効果的であると予想される。

表 8 「終助詞の付加」の使用実態（種類別）

	JJ		J		T	
	回数	%	回数	%	回数	%
よ	3	7.7	8	12.9	3	7.9
ね	27	69.2	30	48.4	22	57.9
よね	6	15.4	15	24.2	6	15.8
他の形式	3	7.7	9	14.5	7	18.4
合計	39	100.0	62	100.0	38	100.0

前述の共通点が見られたなかで、Jの「よ」、「よね」の使用が注目
に値する。次に挙げる例 8 がその一例である。接触場面で NS4E は、
「急遽発売日がもっと早くなったんですよ」（44 行目）と、「よ」を
用いて短期間で追加の評価用無償サンプルが必要になった事情につ
いて説明している。そして、1 週間以内に提供できるよう相手に交
渉する際に、「できれば一、あと、30 個、1 週間ぐらいで、持って来
ていただきたいですよね」（48 行目）と、「よね」を用いた。一方、
例 9 は日本語母語場面における NS4E の発話である。同じくサンプ
ルの追加が必要な事情を説明している箇所「計画が前倒しになっ
ちゃいまして¹¹」（28 行目）を見ると、終助詞ではなく「て」で終わっ
ており、相手の協力を求める際に、「あと 30 個ほど…」（35 行目）
と言いよどんだ。それに対して、T の場合も（例 10）、「開発はす
ごく、進めてきたので」（28 行目）のように事情を説明し、「サンプ
ルの一数を、さらにもお願いしたい場合は、どうでしょうか」（30 行目）
と、疑問文を用いて実現の可能性を確かめた。

「よ」は、聞き手の相対的所有度が低い情報について、注意や認
識の変化、または行動を促しながら聞き手に訴えるのに使うと指摘
されている（メイナード 1993、伊豆原 2003）。「よね」には、話し手
と聞き手の認識不一致・不均衡を確認する機能のほか、話し手の主
張を緩和する機能もあるとされている（ナズキアン 2020）。例 8 に
示すように、接触場面において NS4E は相手に事情を理解してもら

¹¹ 用例中、網掛け部分と対比する箇所は波線で示す。

うために、「よ」を用いることによってより強く訴えかけることができ、「よね」の使用は、大幅な納期短縮という厳しい要望を婉曲的に伝える効果が見込まれる。JJ と T に比べ、J は丁寧さにも配慮しながら、新しい情報を提示したり相手の行動を促したり、より積極的に相手に働きかけていることが看取された。

例 8 J における「終助詞の付加」の使用例（交渉I）

→	44	NS4E	[息を吸い込む]で一、急遽ですね、その一、発売日、がですね、もっと、早くなつたんですよ。
	45	NS4E	で一、やっぱりテストですね、色々なところと平行してやらなきゃいけないってことで一。
	46	NS4E	えっと、サンプル 20 個だとちょっと、足りないと。
	47	NNS4S	なるほど。
→	48	NS4E	で、できれば一、あと、30 個、1 週間ぐらいで、持って来ていただきたいですよ。

例 9 JJ における「終助詞の付加」の不使用例（交渉I）

→	28	NS4E	まあ今回新しい商品を出すにあたって、[息を吸い込む]ちょっと計画がですね一、これ一、前倒しに、なっちゃいました。
	29	NS4E	[息を吸い込む]で一、まあ今回 20 個、サンプルをお願いしたんですけども。
	30	NS4E	[息を吸い込む]えっと一、まあ、あの前倒しってということでですね、まあほかの部署、とかですね、まあ、色々、あの一お客さま、のほうでの、確認とかですね、色々ありますので。
	31	NS4E	そうすると、やっぱ、数がですね、どうしても必要だと。
	32	NS4E	まあ同時並行にですね、すべて進めていくような流れになってしまいますので。
	33	NS2S	ああ、そうですか。
	34	NS4E	ええ。
→	35	NS4E	[息を吸い込む]で、ちょっと、これはですね一、あと 30 個ほど…。

例 10 T における「終助詞の付加」の不使用例（交渉I）

→	28	NNS2E	実は、うちは、そういう新製品の、開発は、あの一、そういう日程は、すごく、うん進めてきた <u>ので。</u>
	29	NNS2E	ん今回はもう、既に 20 件のサンプルを用意していただいて、と、とてもありがたいんですけど。
→	30	NNS2E	それで、あうん、サンプルについては、ん、え一つと一、もしかしたらもうちょっと、サンプルの <u>一数を、</u> さらにお願ひしたい場合は、 <u>どう</u> <u>でしょうか。</u>

5. おわりに

5.1 まとめ

本研究は、量的分析に基づき、ビジネス交渉場面における終助詞と言い切りの使用を比較し、日本語母語話者と台湾人日本語学習者の共通点と相違点を明らかにすることで、ビジネス日本語教育への示唆を探ることを目的としている。以上の考察から判明したことを冒頭で掲げた研究課題に答える形で次のようにまとめられる。

5.1.1 RQ1 について

RQ1「ビジネス交渉場面における言い切りと終助詞の使用について、日本語母語話者と台湾人日本語学習者を比較した場合、それぞれのどのような特徴があるのか」に関しては、収集した日本語の会話データを分析した結果、「言い切り」の使用回数が「終助詞の付加」を上回るというグループ間の共通点が確認された。また、もう一つの共通点として、交渉が進むにつれて「言い切り」が増えることが交渉談話の特徴を示している。「終助詞の付加」の使用が発話全体に占める割合はさほど高くないものの、全般的に「ね」の多用が確認された。一方、以下の相違点も見いだされた。

JJ の場合、交渉の進展に伴い、「言い切り」が増加すると同時に、交渉の終盤において「終助詞の付加」を用いることにより、情意的な表出を通して相手に働きかけたりしていた。つまり、母語話者同

士は微細なニュアンスを理解できるため、JJ は段階に応じて異なる発話末の表現を駆使しながら交渉を進める傾向があった。それに対して、日本語の非母語話者を相手にしているため、J の話し方は日本語母語場面とは異なる様相を呈している。J は、「言い切り」を使用することが少ないが、各段階にわたってまんべんなく情意面における調整を行い、特に相手に働きかける効果を持つ「よ」「よね」の多用が特徴的である。そして、T では、JJ と J とは異なり、交渉の最初から断定的な「言い切り」も「終助詞の付加」も比較的多かった。T は交渉の開始段階に重きを置く傾向がある一方、母語でない日本語を用いたコミュニケーションでは処理負荷が高まり、その結果、発話が次第に単調になる可能性が考えられる。

5.1.2 RQ2 について

RQ2「両者の異同からビジネス日本語教育についてどのような示唆が得られるのか」に関しては、これまで述べてきた本研究で得られた知見をもとに、ビジネス日本語を指導する際の留意点について考えたい。

確かに、T は一定のコミュニケーション能力を有しており、今回の調査で行われた交渉においても大きなトラブルが生じなかった。しかし、現実のビジネスの場では、わずかな差が大きな違いを生み出す可能性があるため、より緻密で繊細な表現力が求められる。特に、本研究で取り上げた交渉場面の場合、多段階にわたる調整が絡み合い、メリハリをつけてやりとりを行うことが不可欠であろう。

本研究の結果から、交渉の各段階に応じた適切な表現の選択と、非母語話者を相手にする際の母語話者の言語行動の変化の2点を日本語学習者に意識させる必要があると提言できる。まず、T は交渉の最初から断定的な言い方が多かった。明確な表現をすることで誤解を防ぐ効果がある反面、強硬な態度と受け取られる可能性もあるため、伝える内容や交渉の進展に応じて「言い切り」を用いることが推奨される。また、交渉Ⅰのみならず、交渉が進んだ段階でも、「終助詞の付加」を活用して情意面の調整を行うことが重要である。

ここで注意が必要なのは、「よ」が押し付けがましい印象を与える恐れがある点である。しかしながら、JJに比べ、Jでは「よ」の使用が有意に多いという興味深い結果が得られた。これは相手が母語話者か非母語話者かによって生じた違いであり、「よ」に限らず、ほかの表現においても同様の傾向が見られる可能性が十分にある。母語話者からのインプットが学習者の言語習得に影響を与えるため、学習者には接触場面と日本語母語場面の実態の違いを意識させ、気づきを促すことが必要である。母語話者の表現をそのまま鵜呑みにせず、観察眼を養うよう指導することも欠かせない。

5.2 今後の課題

以上の分析により、日本語母語話者と台湾人日本語学習者がビジネス交渉場面における言い切りと終助詞の使用の特徴を垣間見ることができ、ビジネス日本語教育への示唆も得られた。しかしながら、いくつかの課題が残されている。

まず、本研究で使用したデータはロールプレイに基づくものであり、実際のビジネス交渉とは異なる可能性がある。この点に関しては、今後、現場データの収集や観察を補完的に行うことで、本研究の信頼性を一層向上させたい。また、本研究では交渉段階ごとに用いられる「言い切り」と「終助詞の付加」の量的な傾向を捉えることを試みたが、日本語ビジネス交渉場面の会話の特徴を明らかにするために、同じく多用される＜中途終了文＞や＜応答詞＞についても検討する必要がある。さらに、微妙なニュアンスの調整が効果的に機能する仕組みをより明確にするには、異なる表現形式が会話の展開にどのような影響を与えるか、当事者の印象や評価も交えつつ、会話全体を見通した質的な分析が不可欠である。そして、技術者役か営業役かという立場の違いが使用傾向にどのような影響を与えるかを確認することも、今後の課題である。

参考文献

(1) 日本語

- 池上嘉彦（1989）「日本語のテキストとコミュニケーション」井上和子編『日本文法小事典』、東京、大修館書店、pp.245-266
- 池田裕（1995）「文末表現の重要性」『月刊言語』24(12)、東京、大修館書店、pp.128-129
- 伊豆原英子（2003）「終助詞『よ』『よね』『ね』再考」『愛知学院大学教養部紀要』51(2)、愛知、愛知学院大学教養部、pp. 1-15
- 宇佐美まゆみ（1995）「談話レベルから見た敬語使用—スピーチレベルシフト生起の条件と機能—」『学苑』662、東京、光葉会、pp. 27-42
- 宇佐美まゆみ（1997）「『ね』のコミュニケーション機能とディスコース・ポライトネス」現代日本語研究会編『女性のことば・職場編』、東京、ひつじ書房、pp.241-268
- 宇佐美まゆみ（2019）「基本的な文字化の原則（Basic Transcription System for Japanese: BTSJ）2019 年改訂版」
<https://isplad.jp/lab/wp-content/uploads/2020/01/BTSJ2019.pdf>
（2021 年 9 月 20 日参照）
- 宇佐美まゆみ・張未未（2022）「雑談における日本語学習者による不自然な終助詞『ね』『よ』『よね』—『BTSJ 日本語自然会話コーパス（2020 年版）』を用いて—」『国立国語研究所論集』23、東京、国立国語研究所、pp.29-57
- 遠藤織枝（2002）「男性のことばの文末」現代日本語研究会編『男性のことば・職場編』、東京、ひつじ書房、pp.33-45
- 鎌田修・峯布由紀（2017）「上級日本語学習者に残る中間言語的特徴—文末表現の習得に絡めて—」『日本語学』36(2)、東京、明治書院、pp.58-69
- 木曾美耶子（2013）「中国人日本語学習者の会話における終助詞に対する母語話者評価」『國文論叢』46、神戸、神戸大学文学部国語国文学会、pp.30-47

- 呉秦芳（2008）「ポライトネスの観点から見る日本母語話者の『文末表現』の男女差—『日本語話し言葉コーパス（CSJ）』の『対談』場面分析を通して—」『銘伝日本語教育』11、桃園、銘傳大學應用語文學院應用日語學系、pp.19-43
- 高民定（2011）「日本語学習者の『よ』『ね』『よね』について—日本語初級・中級教科書の機能分析を中心に—」『国際教育』4、千葉、千葉大学国際教育センター、pp.11-24
- 甲田直美（2015）「『言い切り形』が生じる文脈環境」『東北大学文学研究科研究年報』65、仙台、東北大学大学院文学研究科、pp.106-130
- 小林美恵子（1995）「文末形式に見る女子高校生の会話管理」『ことば』16、東京、現代日本語研究会、pp.35-51
- 西郷英樹（2012）「終助詞『ね』『よ』『よね』の発話連鎖効力に関する一考察—談話完成タスク結果を基に—」『関西外国語大学留学生別科日本語教育論集』22、大阪、関西外国語大学留学生別科、pp.97-118
- 斎藤純男・田口善久・西村義樹編（2015）『明解言語学辞典』、東京、三省堂
- 三枝令子（2007）「話し言葉における『が』『けど』類の用法」『一橋大学留学生センター紀要』10、東京、一橋大学留学生センター、pp.11-27
- 白岩広行（2011）「第二言語としての日本語の終助詞習得研究の展望」『阪大社会言語学研究ノート』9、大阪、大阪大学大学院文学研究科社会言語学研究室、pp.66-95
- ナズキアン富美子（2020）「談話における終助詞『よね』—引き込みという観点から—」宇佐美まゆみ編『日本語の自然会話分析—BTSJ から見たコミュニケーションの解明—』、東京、くろしお出版、pp.115-138
- 日本語文法学会編（2014）『日本語文法事典』、東京、大修館書店
- ネウストプニー、J.V.（1995）『新しい日本語教育のために』、東京、

大修館書店

- 益岡隆志 (2007) 『日本語モダリティ探究』、東京、くろしお出版
- 丸山岳彦・高梨克也・内元清貴 (2006) 「節単位情報」『日本語話し言葉コーパスの構築法』、東京、国立国語研究所、pp.255-322
- メイナード・K・泉子 (1993) 『会話分析』、東京、くろしお出版
- 楊虹 (2008) 「中日接触場面の初対面会話における『ね』の分析—共感構築の観点から—」『研究紀要』15、東京、東京成徳大学人文学部、pp.125-136
- 李在鎬・石川慎一郎・砂川有里子 (2018) 『新・日本語教育のためのコーパス調査入門』、東京、くろしお出版

(2)英語

- Brown, P., & Levinson, S. (1987). Politeness: some universals in language usage. Cambridge, Cambridge University Press.
- Houck, N., & Gass, S. M. (1996). Non-native refusals: A methodological perspective. In S. M. Gass & J. Neu (Eds.), Speech acts across cultures: challenges to communication in a second language. New York, Walter de Gruyter. pp. 45-64