

[研究ノート]

CEFR Companion Volume の複文化能力の適用 - 「商品購入」場面の比較分析から -

Pluricultural Competence in the CEFR Companion Volume in Action - Comparative Analyses of Purchase Situations -

根岸 雅史
Masashi Negishi

東京外国語大学
Tokyo University of Foreign Studies (3-11-1, Asahi-cho, Fuchu-shi, Tokyo 183-8534, Japan)

要旨: 2020年5月に Council of Europe より *Common European Framework of Reference for Languages: Learning, teaching, assessment: Companion volume* (CEFR CV 2020) が出版された。本稿では、CEFR CV 2020 で強化された複文化能力に関するディスクリプタを振り返り、それらを異文化接触場面の観点から考察する。TUFS 言語モジュールの「金額についてたずねる」という機能を含む会話スクリプトを分析した結果、「価格非交渉型商品購入」と「価格交渉型商品購入」に分類されることが分かった。アジア諸語の「商品購入」の多くは後者に分類され、異なる交渉のタイプが交わる場面では、複文化能力が関わってくると考えられる。CEFR CV 2020 では、B2 レベルに「異文化接触場面において、ある文化圏で常識となっているものが必ずしも別の文化圏で共有されているわけではないと認識し、適切に反応し自己表現することができる」というディスクリプタがある。異文化接触場面において、違いを認識しそれに応じた行動を選択するというような複文化概念は、今後の言語教育の視野を広げるものとなるだろう。

Abstract: In May 2020, the Council of Europe published *the Common European Framework of Reference for Languages: Learning, Teaching, and Assessment: Company volume* (CEFR CV 2020). This article reviews the descriptors on pluricultural competence strengthened by the CEFR CV 2020 and discusses them in terms of intercultural encounter. Analyses of the dialogue scripts that include the function of “asking about the price” of the TUFS language module revealed that they were classified into “purchase without price negotiation” and “purchase with price negotiation”. Purchases of goods in many Asian languages are classified as the latter, and pluricultural competence is involved in situations where different types of transaction occur. The CEFR CV 2020 includes a relevant descriptor “Can, in an intercultural encounter, recognise that what one normally takes for granted in a particular situation is not necessarily shared by others, and can react and express themselves appropriately” at B2 level. Pluricultural concepts such as recognizing differences and choosing appropriate actions in intercultural encounters will broaden the perspective for language education in the future.

キーワード: CEFR、Companion Volume、複文化能力、商品購入、交渉

Keywords: CEFR, Companion Volume, pluricultural competence, purchase of goods, negotiation

1. CEFR CV 2020 の公開

2020年5月に Council of Europe より *Common European Framework of Reference for Languages: Learning, teaching, assessment: Companion volume* が出版された。2018年には、*Common European Framework of Reference for Languages: Learning, Teaching, Assessment. Companion Volume with New Descriptors.* とサブ・タイトルが少し異なる版が公開されていた。

2020年版では、2018年版のことを Preliminary Version と呼んでいるが、2017年9月には Provisional Edition と銘打たれた版も出ている。したがって、私が知る限りでは、Companion Volume は、2017年と2018年と2020年に出ている。また、2020年版をすでに new CEFR と呼んでいる人たちもいる(e.g. Foley,

2019; Barry O’Sullivan, personal communication).

2020年版のもととなっているプロジェクトは5つあるが、Stage 1が2014-15、Stage 2とStage 5が2014-16、Stage 3が2015-16、Stage 4が2015-19の期間に行われており、Stage 4以外のプロジェクトが終了した時点で取りまとめたものを2017年にProvisional Editionとして公開し、そのフィードバックに基づいて2018年にPreliminary Versionとして公開した。2020年には、Stage 4の手話能力のためのディスクリプタ開発の成果を含め、それ以外の箇所も部分的な修正を行って、Companion Volume（以下、これをCEFR CV 2020とする）としての最終版とした。

CEFR CV 2020が生まれた理由はいくつかある。1つは、CEFRが発表された2001年から20年近くが経とうとしており、世の中の変化に対応した修正が必要となっていること、もう1つは、この間にもたらされた新しい知見を反映する必要があると判断されたこと、などが考えられる。CEFR CV 2020 (pp 24-25)には、例示的ディスクリプタ(illustrative descriptors)の修正が一覧でまとめられているが、そこには、媒介や複言語・複文化能力・手話能力などが挙げられている。

CEFRの読みにくさがその普及を妨げているという声にもCVは対応したようだ。CVはCEFRと比べるとはるかに読みやすくなっている(user-friendly)と言える。CEFRの記述で分かりにくかった目的や主要原理などは、実に明解に説明されている。

わかりやすさと言えば、それぞれの言語活動のどのような中心概念が操作化されて、ディスクリプタの困難度が調整されているのか箇条書きになっている。例えば、後述するBuilding on pluricultural repertoireでは、次の3つの中心概念を操作化したとされている。

- recognising and acting on cultural, socio-pragmatic and sociolinguistic conventions/cues;
- recognising and interpreting similarities and differences in perspectives, practices and events;
- evaluating neutrally and critically.

こうした中心概念はすべてのディスクリプタで示されており、今後私たちが新しいディスクリプタを作るときには、その困難度の調整に大いに参考になるだろう。

2. CEFR CV 2020の複文化能力

CEFR CV 2020は、複言語主義と複文化主義という概念はCEFR 2001を出発点としており、複言語的な視点は、個人のレベルでの文化的・言語的多様性に価値をもたらしているとしている。この点に関して、CEFR 2001は次のように述べている。

... the plurilingual approach emphasises the fact that as an individual person’s experience of language in its cultural contexts expands, from the language of the home to that of society at large and then to the languages of other peoples (whether learnt at school or college, or by direct experience), he or she does not keep these languages and cultures in strictly separated mental compartments, but rather builds up a communicative competence to which all knowledge and experience of language contributes and in which languages interrelate and interact. (CEFR 2001 Section 1.3)

さらに、CEFR CV 2020 (p. 123)では、複言語・複文化能力のディスクリプタの開発にあたって、特に注目した点の1つとして、やはり ‘languages and cultures are not kept in separated mental compartments’ を挙げている。これは、言語使用場面にあたっては、言語知識と文化知識が不可分の関係にあることを示唆している。

表 1 は、複文化能力に関する CEFR CV 2020 (p. 125) のディスクリプタである。これは、複文化能力がどのように発達しているのかを示したもので、極めてユニークな試みである。ちなみに、この中には、文化的に決定された行動パターンとして、ジェスチャーだけでなく、話声の大きさ（手話の場合は、身ぶりの大きさ）などを含めているのは、興味深い。本研究に関連する、複文化能力のディスクリプタ開発で参照された最近の研究としては、次の 3 つがあるだろう。

- capacity to deal with “otherness” to identify similarities and differences, to build on known and unknown cultural features, etc. in order to enable communication and collaboration;
- willingness to act as an intercultural mediator;
- readiness and capacity to expand linguistic/plurilingual and cultural/pluricultural awareness through an attitude of openness and curiosity.

CEFR CV 2020 (p. 124)

表 1 Building on pluricultural repertoire (CEFR CV 2020, p. 125)

C2	Can initiate and control their actions and forms of expression according to context, showing awareness of cultural differences and making subtle adjustments in order to prevent and/or repair misunderstandings and cultural incidents.
C1	Can identify differences in sociolinguistic/-pragmatic conventions, critically reflect on them and adjust their communication accordingly. Can sensitively explain the background to and interpret and discuss aspects of cultural values and practices drawing on intercultural encounters, reading, film, etc. Can deal with ambiguity in cross-cultural communication and express their reactions constructively and culturally appropriately in order to bring clarity.
B2	**Can describe and evaluate the viewpoints and practices of their own and other social groups, showing awareness of the implicit values on which judgments and prejudices are frequently based. **Can explain their interpretation of the cultural assumptions, preconceptions, stereotypes and prejudices of their own community and of other communities that they are familiar with. **Can interpret and explain a document or event from another culture and relate it to documents or events from their own culture(s) and/or from cultures with which they are familiar. **Can discuss the objectivity and balance of information and opinions expressed in the media about their own and other communities. Can identify and reflect on similarities and differences in culturally determined behavioural patterns (e.g. gestures and speech volume or, for sign languages, sign size) and discuss their significance in order to negotiate mutual understanding. Can, in an intercultural encounter, recognise that what one normally takes for granted in a particular situation is not necessarily shared by others, and can react and express themselves appropriately. Can generally interpret cultural cues appropriately in the culture concerned. Can reflect on and explain particular ways of communicating in their own and other cultures, and the risks of misunderstanding they generate.
B1	Can generally act according to conventions regarding posture, eye contact and distance from others. Can generally respond appropriately to the most commonly used cultural cues.

	<p>Can explain features of their own culture to members of another culture or explain features of the other culture to members of their own culture.</p> <p>Can explain in simple terms how their own values and behaviours influence their views of other people's values and behaviours.</p> <p>Can discuss in simple terms the way in which things that may look "strange" to them in another sociocultural context may well be "normal" for the other people concerned.</p> <p>Can discuss in simple terms the way their own culturally determined actions may be perceived differently by people from other cultures.</p>
A2	<p>Can recognise and apply basic cultural conventions associated with everyday social exchanges (e.g. different greetings, rituals).</p> <p>Can act appropriately in everyday greetings, farewells and expressions of thanks and apology, although they have difficulty coping with any departure from the routine.</p> <p>Can recognise that their behaviour in an everyday transaction may convey a message different from the one they intend, and can try to explain this simply.</p> <p>Can recognise when difficulties occur in interaction with members of other cultures, even though they may not be sure how to behave in the situation.</p>
A1	<p>Can recognise differing ways of numbering, measuring distance, telling the time, etc. even though they may have difficulty applying this in even simple everyday transactions of a concrete type.</p>
Pre-A1	<i>No descriptors available</i>

本稿では、多言語での「金額についてたずねる」という言語機能の実現の仕方を比較することで、複文化的な分析を試みる。CEFR 2001 において、「金額についてたずねる」という機能に関わるものとしては、以下の Can Do ディスクリプタが挙げられる。

TRANSACTIONS TO OBTAIN GOODS AND SERVICES

A2

Can give and receive information about quantities, numbers, prices, etc.

Can make simple purchases by stating what is wanted and asking the price.

(CEFR 2001, p. 80)

ここから、ヨーロッパ言語を前提とした CEFR では、「金額についてたずねる」ことに関する Can Do ディスクリプタは A2 という基礎的なレベルにあるとされていることがわかる。これは、ヨーロッパ言語においては、商品やサービスを手に入れる場面においては、「数量や価格等についての情報をやり取りすること」や「ほしいものが何かを言うこととその値段を尋ねることで、購入をする」などから成っているからだ。

しかしながら、本科研の会議でもたびたび指摘されたように、アジア諸語における「買い物」場面では、多くの場合、「金額についてたずねる」という行為は「価格交渉」を意味する。となると、世界の「商品購入」は、「価格交渉」の有無で分けられることになる。本稿では、「価格交渉」が不要なタイプを「価格非交渉型商品購入」、「価格交渉」が必要なタイプを「価格交渉型商品購入」とする。後者のタイプの価格交渉では、商品やサービスの売り手と買い手が、交渉を通して条件の合意に至るならば、取引は行われることになる。価格交渉は、固定価格に代わる価格決定行為であるということができる。

3. 研究

3.1. 研究に用いた言語資料

「21 世紀 COE プログラム 言語運用を基盤とする言語情報学拠点 (2002-2006 年度) は、その目的を「世界の様々な言語について言語運用データを集積し、情報工学を活用して分析し、「言語情報学」を構築すること、さらにはこの成果を実際的な言語教育へと応用することによって社会的貢献を可能とする拠点を形成すること」(<http://www.coelang.tufs.ac.jp/outline/goal.html>)としている。そのプログラムにおいて開発された TUFSS 言語モジュール (<http://www.coelang.tufs.ac.jp/mt/>) は、「17 言語 (英語、ドイツ語、フランス語、スペイン語、ポルトガル語、ロシア語、中国語、朝鮮語、モンゴル語、インドネシア語、タガログ語、ラオス語、カンボジア語、ベトナム語、アラビア語、トルコ語、日本語) を擁し、世界に類例のない多言語 e-learning 環境が実現する」としている。このうち、本研究において分析対象とした主な言語資料は、「ベトナム語、カンボジア語、ペルシア語、ラオス語、ウルドゥー語、アラビア語フスハー語 (正則語)、中国語、ブラジルポルトガル語、フランス語、ドイツ語」における「金額についてたずねる」という機能場面の会話 (付録参照) である。これらの教材は、東京外国語大学の教員、大学院生および学外協力者によって開発されており、すべての会話教材の開発には各言語の母語話者が関わっている。

3.2. 分析手法

上述の言語における「金額についてたずねる」という機能場面の会話を「価格交渉型商品購入」と「非交渉型商品購入」のどちらに分類されるかを見ている。「商品購入」の会話中で、売り手によって最初に提示された価格を買い手がそのまま受け入れていれば「価格非交渉型商品購入」とし、最初に提示された価格を買い手が受け入れずに、金額についての交渉を行ってれば、「価格交渉型商品購入」としている。場合によっては、複数個購入することで、単価を下げさせるケースもあるが、こちらも「価格交渉型商品購入」としている。なお、付録のバイリンガルの会話テキストでは、「価格交渉場面の発話」の部分は、波線を引いて示してある。

3.3. 分析結果

各言語における購入商品と交渉の有無を総括すると、表 2 のようになる。

表 2 各言語における購入商品と価格交渉の有無

言語	購入商品	価格交渉の有無
ベトナム語	バッグ	有
カンボジア語	T シャツ	有
ペルシア語	伝統工芸品	有
ラオス語	シャツ	有
ウルドゥー語	ペン	有
アラビア語フスハー語 (正則語)	シャツ	有
中国語	靴	無
ブラジルポルトガル語	シャツ	有
フランス語	くだもの	無
ドイツ語	衣類	無

価格交渉が行われているものは比較的安価なものであり、総じて、アジア諸語においては、価格交渉が

行われていることがわかる。ただし、書籍や新聞の購入の場合は、いずれの言語（英語・日本語・ロシア語・マレーシア語・インドネシア語）でも、価格交渉は行われていない。

価格交渉があった場合の、価格交渉のディスコースは、おおむね以下のとおりである。

1. 価格の確認
2. 価格の評価
3. 値引きの交渉
4. 価格の合意

ウルドゥー語とドイツ語の例を日本語訳で示すと、次のような流れとなっている。ウルドゥー語の値引きの交渉には、実に 10 のターンが費やされている。それに対して、ドイツ語は、購入する商品の決定までに、多くのやり取りがなされていることがわかる。

表 3 ウルドゥー語とドイツ語における購入商品のディスコース

	ウルドゥー語	ドイツ語
0. 購入商品の決定		<p>A こんにちは！</p> <p>B いらっしゃいませ！</p> <p>A すみません、ちょっとお願いできますか？</p> <p>6歳の子供のものを探しているんですが。</p> <p>ワンピースとか何か。</p> <p>木綿のがあればベストなんですけど。</p> <p>B はい。</p> <p>ご予算はおいくらぐらいでしょうか？</p> <p>A そうですね。</p> <p>50ユーロぐらいですかね。</p> <p>B でしたら...</p> <p>このワンピースなどはいかががでしょうか？</p> <p>とてもかわいいですよ。</p> <p>A 素敵ですね！</p> <p>とてもいいですね。</p> <p>おいくらですか？</p> <p>B 45ユーロです。</p>
1. 価格の確認	<p>A あの、このペンはいくら？</p> <p>B このペンは 500 ルピーです。</p>	
2. 価格の評価	<p>A <u>それは高すぎる。</u></p> <p>B <u>でも、これは外国製ですよ。</u></p>	
3. 値引きの交渉	<p>A <u>それにしても高すぎる。</u></p> <p>B <u>おいくらなら？</u></p> <p>A <u>いいえ、このペンはいらないわ。</u></p> <p>B <u>では、このペンをご覧ください。</u></p> <p><u>これは安いし、品もいいですよ。</u></p>	

- A これはいくら？
B この値段は 300 ルピーです。
A これも高いわ。
もう少し安くしてよ。
B お客様のために、250 ルピーにいた
しましょう。
A いいえ、もう少し安く。
B 200 ルピーにいたしましょう。
これ以上はまけられません。

4. 価格の合意
(購入決定)

A ええ、いいわ。
包んでちょうだい。

A そう、じゃあ、それください！
B ありがとうございます！
では、レジの方へお願いします！

4. 考察

「商品購入」に関しては、CEFR 2001 では、いわゆる「価格非交渉型商品購入」を前提としているために、A2 レベルとなっているものと思われるが、アジア諸語では「価格交渉型商品購入」となっているものが多く、そこでは相対的に複雑なディスコースが展開されていることがわかる。したがって、そうしたディスコースの実現には、ある程度の言語能力(linguistic competence)のみならずディスコース能力(discourse competence)が必要とされる。それゆえ、その場合の「商品購入」に関するディスクリプタは、A2 レベルよりは上のレベルに設定される可能性がある。事実、前述の CEFR 2001 の TRANSACTIONS TO OBTAIN GOODS AND SERVICES では、単に「金額について尋ねる」ことは A2 とされていたが、CEFR CV 2020 では B1 に次のようなディスクリプタがある。

Obtaining goods and services

B2

Can cope with less routine situations in shops, post offices, banks, e.g. returning an unsatisfactory purchase. Can make a complaint.

(CEFR CV 2020, p. 78)

このような場面で展開されるディスコースは、「価格交渉型商品購入」のディスコースに近いものと考えられる。

CEFR は、行動指向アプローチを採用し、そのディスクリプタはヨーロッパの諸言語に適用できるようになっているが、ここで見たように、それらがヨーロッパを超えて適用された場合に、その困難度が異なってくる可能性を示唆している。Negishi (2013)でも、日本人学習者の自己評価データで分析した場合、A1 の I can understand short, simple messages, e.g. on postcards. というディスクリプタの困難度が A2 の I can understand short, simple texts containing the most common words, including some shared international words. の困難度を上回っており、これは日本における「葉書」のテキスト量の多さに起因している可能性があるとしている。

次に、「商品購入」のための交渉を複文化主義の観点から考察する。ある文化圏では、所与の文脈での「商品購入」は「価格非交渉型商品購入」が一般的と考えているのに対して、別の文化圏では、その文脈での「商品購入」は「価格交渉型商品購入」が一般的と考えている。以下では、前者の文化圏を文化圏 A (価格非交渉文化圏)、後者の文化圏を文化圏 B (価格要交渉文化圏)とする。文化圏 A の言語使用

者が文化圏 B で商品購入を行った場合、買い手側は交渉可能であるということに気づかず、売り手は予想していた価格交渉が起こらないうちに商品の販売を終えることになるかもしれない。逆に、文化圏 B の言語使用者が文化圏 A で商品購入を行った場合、買い手側は価格交渉不可であるということに気づかず、売り手は予想しない価格交渉を経験することになるかもしれない。

こうした場面の言語使用には、社会言語学的適切さが関わっていると言える。本稿で着目したような「商品購入」場面での慣習の違いの「認識」などは、CEFR 2001 では、以下のようなディスクリプタが B1 に設定されている。

SOCIOLINGUISTIC APPROPRIATENESS

B1

Is aware of, and looks out for signs of, the most significant differences between the customs, usages, attitudes, values and beliefs prevalent in the community concerned and those of his or her own.

(CEFR 2001, p. 122)

さらに、前掲の *Building on pluricultural repertoire* (CEFR CV 2020, p. 125) の 3 つの中心概念を「商品購入」場面で考察してみる。まず 1 点目は、「商品購入」における文化的、社会語用論的および社会言語学的な慣習を認識し、それに基づいて行動すること、2 点目は、「物品購入」における慣習の類似点と相違点を認識して解釈すること、3 点目は、「商品購入」の慣習を中立的かつ批判的に評価すること、となるだろう。

CEFR CV 2020 における、異文化接触場面の「商品購入」に直接的に関わりそうなディスクリプタとしては以下のものが B2 にある。

Building on pluricultural repertoire

B2

Can, in an intercultural encounter, recognise that what one normally takes for granted in a particular situation is not necessarily shared by others, and can react and express themselves appropriately.

(CEFR CV 2020, p. 125)

異文化接触場面の「商品購入」であれば、ある文化圏で常識となっている商品購入方法が必ずしも別の文化圏で共有されているわけではないと認識し、それに応じて商品を購入することができる、となるだろう。

ただし、このような認識を持ち、それに基づいて行動することは、*Plurilingual and pluricultural competence* の観点からは比較的高度なものであるが、*Communicative language activities* や *Communicative language strategies* のレベルが低い言語使用者・学習者に不可能なものではないかもしれない。このことは、CEFR CV 2020 でより強化されたプロファイリングという概念に関わってくる。

Levels are a necessary simplification. We need levels in order to organise learning, track progress and answer questions like “How good is your French?” or “What proficiency should we require from candidates?” However, any simple answer like B2 – or even B2 receptive, B1 productive – hides a complex profile. The reason the CEFR includes so many descriptor scales is to encourage users to develop differentiated profiles. Descriptor scales can be used firstly to identify which language activities are relevant for a particular group of learners and, secondly, to establish which level those learners need to achieve in those activities in order to accomplish their goals.

この意味では、言語学習の基礎的な段階から、複文化的な視点を取り入れることは可能であると同時に意義のあることと言えるだろう。

5. おわりに

本研究では、商品購入場面での価格交渉における文化的差異を見てきた。商品購入場面は、大きく「価格交渉型商品購入」と「価格非交渉型商品購入」に分けられることがわかった。しかしながら、本調査で用いられた言語資料は、母語話者が関わって作られたとはいえ、教材として作られたものであり、オーセンティックなものではない。したがって、今後は、多様な国や地域での実際の発話データの収集と分析が行われる必要がある。今回の国ごとの分類は、過剰般化の可能性もあり、国や地域以外に購入場面・購入商品によっても、その交渉の有無やそのディスコースは異なるだろう。例えば、同じ日本国内であっても、「価格交渉」が多くの場面で頻繁に行われる地域もあれば、ほとんど行われない地域もある。また、日本では、家電などの値引き交渉が行われることがあるが、そうした商品の値引き交渉は一般的ではない国や地域もあるだろう。さらに、こうした交渉には個人差もある。

ヨーロッパ生まれの CEFR における「価格を尋ねる」機能のレベルは、「価格非交渉型商品購入」を前提としていると思われるために、A2 レベルとなっているが、「価格交渉型商品購入」となると、言語的困難度はより高いものとなる可能性がある。さらに、異文化接触場面では、単なる商品購入と見える行為であっても、「価格非交渉型商品購入」を一般的と考える言語使用者と「価格交渉型商品購入」を一般的と考える言語使用者のやり取りでは、様々な困難が予想される。CEFR CV 2020 では、複文化能力に関するディスクリプタが尺度化されており、それらは異文化接触場面での「商品購入」という具体的言語使用に当てはめて考察することができることが示された。

今回の分析は、「価格交渉」という目に見える行為であるが、目に見えない行為においても、このような文化的差異が存在するはずだ。ネット上も含めて、グローバル・コンテキストでのコミュニケーションが拡大する中、複文化能力という観点から言語教育の視野を広げていくことがこれからも必要となるだろう。

参考文献

欧文

Council of Europe 2001. *Common European Framework of Reference for Languages: Learning, teaching, assessment*, Cambridge University Press, Cambridge, available at <https://rm.coe.int/1680459f97>, accessed 27 January 2021.

Council of Europe 2018. *Common European Framework of Reference for Languages: Learning, teaching, assessment: Companion volume with New Descriptors*, available at <https://rm.coe.int/cefr-companion-volume-with-new-descriptors-2018/1680787989>, accessed 27 January 2021.

Council of Europe 2020. *Common European Framework of Reference for Languages: Learning, teaching, assessment: Companion volume*, available at <https://rm.coe.int/1680459f97>, accessed 27 January 2021.

Foley J. A. 2019. “Issues on the initial impact of CEFR in Thailand and the region”, in *Indonesian Journal of Applied Linguistics*, 9, pp. 359-370: DOI: <https://doi.org/10.17509/ijal.v9i2.20233>.

Jatmiko, H. T. P., Setiawan, B., & Sulisty, E. T. 2017. The Language Function in Oral Discourse at Sell-Buy Transaction in Klewer Market Surakarta and its Relevance as Indonesian Learning Materials in Senior High School. In *Proceeding of International Conference on Art, Language, and Culture* (pp. 478-494).

Negishi, M., Takada, T., & Tono, Y. 2013. A progress report on the development of the CEFR-J. In *Exploring language frameworks: Proceedings of the ALTE Kraków Conference* (pp. 135-163).

付録

ベトナム語

A

Chị ơi.

すみません、

Cái túi đỏ này bao nhiêu tiền ạ?

この赤いバッグはいくらですか？

B

Bốn mươi nghìn em ạ.

4万ドンです。

A

Đắt quá!

高い!

Bớt được không ạ?

まけてくれませんか？

B

Không được đâu.

まけられませんよ。

A

Thế thì ba mươi lăm nghìn nhé.

じゃあ、3万5千ドンで。

B

Thế thì rẻ quá.

それでは安すぎます。

Nhưng mà thôi, bán cho em vậy.

でも、しかたがない、いいですよ。

カンボジア語

A

អាវយីតនេះ ថ្លៃប៉ុន្មាន?

このTシャツ、いくらですか。

B

ចាស មួយថ្លៃ មួយម៉ឺនប្រាំ។

1枚、1万5千リエルです。

A

មួយម៉ឺនប្រាំពាន់រៀលឬ? ថ្លៃម៉្លះ?

1万5千ですか。高いなあ。

B

លោកយកប៉ុន្មាន? បើយកច្រើន ខ្ញុំចុះជូន។

何枚お買い上げですか。たくさん買うならまけますよ。

A

យកបួន យ៉ាងម៉េចដែរ?

では、4枚でどうでしょう。

B

ជួយទិញដប់ទៅ។ ខ្ញុំលក់ជូនមួយម៉ឺនបួន។

10枚買って下さいな。1枚、1万4千でいいですよ。

A

មួយម៉ឺន បានទេ?

1万になりませんか。

B

ចូលដើមហើយ។ មួយម៉ឺនបីចុះ។

赤字になっちゃうわ。1万3千でどうですか。

A

អញ្ជើង ខ្ញុំយកដប់។

じゃあ、10枚もらいます。

B

អរគុណលោក។

ありがとうございます。

ペルシア語

A

سلام. بفرمایید.

こんにちは。いらっしゃいませ。

B

سلام. ببخشید یک کار سنتی برای سوغاتی میخوام.

こんにちは，すみません，お土産用に何か伝統工芸品が欲しいんですけど。

A

بسیار خوب... این ظرف چطور؟

わかりました...この器はいかがですか？

B

خیلی قشنگه!

とっても綺麗ですね！

این کار مال کجاست؟

これは何処製ですか？

A

کار اصفهونه.

イスファハーン製ですよ。

پر فروش ترین کارمونه.

こちらで一番人気の品です。

B

قیمتش چنده؟

いくらですか？

A

قابل شمارو نداره.

そうですね。

صد و بیست هزار تومانه.

120 万リヤールです。

B

خیلی گرونه ارزون تر چی دارین؟

とても高いですね。もう少し安いのは何がありますか？

A

این یکی کوچیک تره و قیمتش هم صد هزار تومانه.

こちらは少し小さいもので、値段は 100 万リヤールです。

B

اگه تخفیف بدین اینو بر میدارم.

負けてくれたらこれをいただくわ。

A

باشه، شما نود و پنج هزار تومان بدید.

分かりました。95 万リヤールにしましょう。

خوبه؟

いいですか？

B

بله. دست شما درد نکنه.

ええ，どうもありがとう。

A

مبارک باشه.

おめでと。

ラオス語

A

ສະບາຍດີ.

いらっしやいませ。

ຢາກໄດ້ ຫຍັງນໍ?

何になさいますか?

B

ຂໍເປີ້ງເສື້ອໂຕນັ້ນແດ່

あのシャツを見せてください。

ໂຕນີ້ ລາຄາເທົ່າໃດ?

いくらですか?

A

40,000 ກີບ

4万キープです。

B

ແພງແທ້!

とても高いですね!

ຫຼຸດໄດ້ບໍ່?

まけてくれますか?

A

ຊື້ຫຼຸດໃຫ້ 5,000 ກີບ.

5千キープおまけしましょう。

B

ຍັງແພງຢ.

まだ高いなあ。

ຖ້າຊື້ 2 ໂຕ, ໂຕລະ 30,000 ກີບໄດ້ບໍ່?

2着買ったなら、1着3万キープにしてくれますか?

A

ບໍ່ໄດ້.

できません。

ຂາດທຶນ.

赤字になっちゃいますよ。

2 ໂຕ 65,000 ກີບຊື້.

2着6万5千キープにしましょう。

တံ့ကံ့ဂဏး

値切るのが上手ですねえ！

ဟံ့စဟံ့ဂံ့ဂံ့စစံ့ကံ့ကံ့ဂံ့

またいらしてくださいね。

ウルドゥー語

A

جناب، یہ قلم کتنے کا ہے؟

あの、このペンはいくら？

B

یہ قلم پانچ سو روپے کا ہے۔

このペンは 500 ルピーです。

A

یہ تو بہت مہنگا ہے۔

それは高すぎる。

B

لیکن جناب، یہ باہر کا ہے۔

でも、これは外国製ですよ。

A

لیکن پھر بھی بہت مہنگا ہے۔

それにしても高すぎる。

B

آپ کتنے دیں گی؟

おいくらなら？

A

نہیں، مجھے یہ قلم نہیں چاہیے۔

いいえ、このペンはいらないわ。

B

اچھا، یہ قلم دیکھیے۔

では、このペンをご覧ください。

یہ سستا اور اچھا ہے۔

これは安いし、品もいいですよ。

A

اس کی کیا قیمت ہے؟

これはいくら？

B

اس کی قیمت صرف تین سو روپے ہے۔

これの値段は 300 ルピーです。

A

یہ بھی مہنگا ہے۔

کچھ کم کرو۔

B

آپ کے لیے صرف ڈھائی سو روپے کا بو جائے گا۔

A

نہیں، کچھ اور کم کرو۔

B

دو سو روپے کا بو جائے گا۔

اس سے کم نہیں ہو گا۔

A

اچھا، ٹھیک ہے۔

یہ دے دو۔

アラビア語 フスハー(正則語)

A

بكم هذا القميص، إذا سمحت.

B

هل أعجبك هذا القميص؟

إنه بسّين ديناراً.

A

!!ستون ديناراً!

هذا غير معقول.

سأخذه بأربعين ديناراً

B

لا،

سأعطيك اياه بخمسة وخمسين ديناراً

5.5ディナールで差し上げましょう。

A

لكنه ما زال غالياً

でも、まだ高いなあ。

B

حسناً

わかりました。

سيكلفك خمسين ديناراً

5.0ディナールでいかがでしょう。

A

هل هذا سعر نهائي؟

これがファイナル・プライスですか。

B

نعم، أنه سعر نهائي

ええ、ファイナル・プライスです。

A

حسناً،

わかりました。

سأشتريه

これを買います。

تفضلني، النقود

代金をどうぞ。

B

شكراً

ありがとうございます。

تفضل، القميص

シャツをどうぞ。

مبروك

おめでとうございます。

A

بارك الله فيك

アッラーがあなたを祝福なさいますように。

中国語

A

欢迎光临。

いらっしゃいませ。

您买点儿什么？

何をお探しですか。

B

鞋在哪儿卖？

靴はどこに売ってますか。

A

在那儿。

あちらにあります。

B

这双多少钱？

これいくら。

A

一双一百五十块。

一足 150 元です。

B

有便宜点儿的吗？

もっと安いのないですか。

A

这双怎么样？

これはどうでしょうか。

九十块钱一双，

一足 90 元です。

又便宜又结实。

お安くしかも丈夫です。

B

那我要这双。

では、これを。

A

收您一百块钱，

100 元おあずかりいたしました。

找您十块钱。

10 元のお返しです。

欢迎再来。

またのお越しを。

ブラジルポルトガル語

A

Quanto custa esta camisa?

このシャツはいくらですか？

B

Custa 50 reais.

50 レイスです。

A

Tudo isto?

そんなに？

B

Mas ela é de seda.

だって、絹ですよ。

A

Mas eu encontrei uma camisa também de seda numa outra loja perto daqui e era bem mais barata.

でも、この近くの店でやっぱり絹のシャツをみつけたけど、もっと安かったわよ。

B

Quanto eles tavam pedindo?

いくらだって言ってた？

A

35.

35。

E era como esta daqui.

それで、これと同じだったわよ。

Se você fizer pelo mesmo preço, eu levo.

同じ値段にしてくれたら、いただくわ。

B

Eu faço por 40.

40ならできますけど。

Pode ser?

それでいいですかね？

A

38.

38。

B

Então, tá.

わかりました。

É sua.

どうぞお持ち下さい。

フランス語

A

Bonjour, monsieur !

こんにちは！

Vous désirez ?

何になさいます？

B

Bonjour !

こんにちは！

Je voudrais un kilo de fraises, s'il vous plaît.

イチゴを1キロお願いします。

A

Et avec ça, ça sera tout ?

それとあとは？それで全部ですか？

Ça fait quatre cinquante.

4ユーロ 50 サンチームです。

B

Quatre euros cinquante ?

4ユーロ 50 ?

C'est cher !

高いねえ！

A

Oui, la saison est finie...

ええ。シーズンが終わりましたからね…。

B

C'est pour l'anniversaire d'une amie.

友だちの誕生日にと思ったんだけど…。

Elle adore les tartes aux fraises...

彼女、イチゴのタルトが大好きなんですよ。

A

Et les abricots, elle n'aime pas ?

アンズは、好きじゃないですか？

Faites donc une tarte aux abricots !

それならアンズのタルトを作ってくださいよ！

B

C'est vrai, je n'y avais pas pensé.

なるほど、それは思いつかなかったな。

C'est combien le kilo ?

1キロいくら？

A

Deux euros.

2ユーロです。

Ils sont très mûrs.

よく熟れていますよ。

B

Alors mettez m'en deux kilos.

じゃ、2キロください。

Je ferai aussi un sorbet.

ついでにシャーベットも作るから。

Elle adore ça.

これも彼女、大好きなんですよ。

ドイツ語

A

Guten Tag!

こんにちは！

B

Guten Tag!

いらっしゃいませ！

A

Entschuldigung, können Sie mir bitte weiter helfen?

すみません, ちょっとお願いできますか?

Ich suche etwas für ein sechsjähriges Kind.

6歳の子供のものを探しているんですが。

Ein Kleid oder so was.

ワンピースとか何か。

Am besten aus Baumwolle.

木綿のがあればベストなんですけど。

B

Ja, gerne.

はい。

Und welche Preislage sollte es sein?

ご予算はおいくらぐらいでしょうか?

A

Ja...

そうですね。

Hmm...

Ungefähr 50 Euro?

50ユーロぐらいですかね。

B

Aha...

でしたら...

Wie finden Sie dieses Kleid?

このワンピースなどはいかがでしょう?

Das ist doch ganz niedlich.

とてもかわいいですよ。

A

Sehr schön!

素敵ですね！

Das gefällt mir wirklich gut.

とてもいいですね。

Was kostet das denn?

おいくらですか?

B

45 Euro.

45 ユーロです。

A

Gut, das nehm' ich.

そう, じゃあ, それください!

B

Vielen Dank!

ありがとうございます!

Dann kommen Sie mit zur Kasse.

では, レジの方へお願いします!

執筆者連絡先: negishi@tufs.ac.jp

本稿は科学研究費助成事業基盤研究 (B)「アジア諸語の言語類型と社会・文化的多様性を考慮した CEFR 能力記述方法の開発研究」(2018 年度-2020 年度、研究代表者富盛伸夫、研究課題/領域番号 18H00686) の研究成果のひとつとして公開するものである。