

もっと読める! もっと学べる! **超実践 読書術** 特別付録 読書用 **フィルムふせん**

日経ビジネス Associé

2011年9月20日発行・発売 (毎月2回第1・第3火曜日発行・発売)
第10巻第17号通巻237号 2002年10月3日第三種郵便物認可

日経ビジネスアソシエ

2011

10
04

特別
定価 630 YEN

毎月第1、第3火曜日 発売

忙しくても読める! 学べる!

超実践

読書術

仕事力UP! 達人の本の読み方、選び方

年間300冊! 読書を習慣づける本棚

絶妙バランス「トライアングル・リーディング」

電子書籍で話題の洋書をカンタン読破...

「本屋大賞」の仕掛け人が指南

書店を賢く使いこなそう!

「1人読み」だけが読書じゃない!

「グループリーディング」のススメ

インタビュー

坂本龍一

「3.11以降、心の空虚さを本が救ってくれた」

特集2 ビジネスパーソンのための

スピード家事 HACKS

「ビジネスの視点」で掃除、炊事、洗濯を効率化

特別
付録



本にケースごと貼れる
アソシエ特製
「フィルムふせん」

ロングインタビュー

秋元康

AKB48育成秘話



「よ」「ね」：終助詞ひとつで印象は一変

終助詞とは？

話し手が聞き手に対して意を添える、文の終わりにつける助詞のこと。「よ」「ね」「か」「わ」「ぜ」など。終助詞によって、相手に同意を求めたり、確認したり、強く主張したりと語感に変化する。例えば、「行く」に終助詞がつく場合、「行くよ」「行くね」「行くよね」「行くか」「行くぞ」「行くぜ」「行くわ」「行くな」などになる。

「よ」「ね」「か」「ぜ」「わ」

例1) Aさんが同期のBさんが作った企画書についてアドバイス

Aさん 「この企画書のグラフ、数字の明瞭さに欠けているよ」

Bさん 「そうかあ？(頭ごなしに文句かよ…)」

解説

「欠けているよ」の終助詞「よ」は、自分の主張を強く述べる時に使う。状況によっては、相手に対して頭ごなしに文句をつけている印象を与える。この例の場合、「欠けているよね？」と、同意を求める時に使う終助詞「よね」に変えると、主張は和らぎ、相手も「そうかもしれない」と考える気持ちの余裕ができる。誰かにアドバイスをする場合は、「よ」ではなく「よね」を使うといい。

Point

「よ」を「よね」にすると主張が和らぐ

<終助詞「よね」と「か」の違い>

「この企画書のグラフ、数字の明瞭さに欠けているよね」

「この企画書のグラフ、数字の明瞭さに欠けていないか」

「か」は心配する気持ちを含む

「ね」を使う場合は、数字の明瞭さに欠けていることを確信している。一方の「か」は、確信はないが「大丈夫？」という心配する気持ちが込められている。どちらも同意を求めている終助詞だが、ニュアンスは異なる。

この例の場合、「欠けているよね」と、やっぱり言った方がいい(上図)。「よね」は同意を求める意味を含む終助詞で、「よ」に比べると主張が弱い。相手も頭ごなしとは思わないだろう。

「よね」で主張を和らげる

終助詞とは、文の終わりにつく助詞で、「よ」「ね」「か」「ぞ」「ぜ」「わ」「な」などがある。それぞれ使うシーンで語感が異なる。

「この企画書のグラフ、数字の明瞭さに欠けているよ」と同僚に指摘された場合、どう感じるか。「ありがとう。見直してみよう」と素直に答える人もいると思うが、「そうかあ？」と言いつつ、頭ごなしに文句を言ってきたと感じる人もいそう。後者のように感じるのは、指摘された言葉の最後に、強い主張の意味を含んだ「よ」という終助詞がついていたためだと考えられる。「おかしいよ」と強く言われたら誰しも反発したくなるものだ。

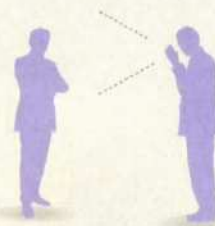
「この企画書のグラフ、数字の明瞭さに欠けているよ」と同僚に指摘された場合、どう感じるか。「ありがとう。見直してみよう」と素直に答える人もいると思うが、「そうかあ？」と言いつつ、頭ごなしに文句を言ってきたと感じる人もいそう。後者のように感じるのは、指摘された言葉の最後に、強い主張の意味を含んだ「よ」という終助詞がついていたためだと考えられる。「おかしいよ」と強く言われたら誰しも反発したくなるものだ。

例えば、先ほどの例の「よ」だが、同僚ではなく、上司に同じ指摘をする時を考えてみる。たとえ「欠けていますよ」と「です・ます」の丁寧形にしたところで、上司からにらまれる可能性が完全に消えることはない。この場合「欠けているよ」に思われますが、「謙虚な姿勢を強調した方が賢明だろう。誰かに何かを指摘する場合は、「よ」は避けた方が無難と言える。「よね」「や」「ね」は、相手に同意を求めたりする時以外に、念を押す時にも使われる。「明日使う会議

例2) Aさんが取引先の担当者に値下げ交渉

Aさん 「もう少し価格を下げてくださいよ～」

取引先 「そう言われましてもね(馴れ馴れしいな)」



解説

この例の終助詞「よ」は、押しつけがましい感じを伴う依頼の仕方。難しい交渉の中で押し倒すように「～してくださいよ～」と言うと、相手は馴れ馴れしく感じたり、嫌な気持ちになることがある。この場合、譲れない価格であれば、「もっと価格を下げてください」と主張だけするか、「もっと価格を下げてもらえませんか」と疑問の形を取った方がいい。そうすれば、相手も「もう少しねえ…」と考え直してくれるかもしれない。

Point

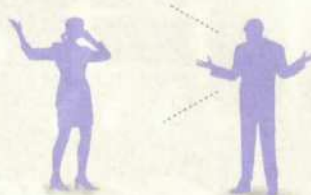
交渉では
押しつけがましい
「よ」は避ける

<疑問詞+「よ」は喧嘩口調になる>

「いったい何が問題なんだよ」

「どうしてこんな結果になるんだよ」

「この結果を誰が説明するんだよ」



「いったい何が問題なの」

「どうしてこんな結果になるの」

「誰がプレゼンするの」

「よ」を「の」に変えて、優しいニュアンスに

疑問詞とともに終助詞の「よ」を使うと、自分の感情をコントロールできずに、怒りを発散する形になってしまう。最後のイントネーションはすべて下降調になる。同じ内容でも終助詞を「の」に変え、イントネーションを上向きにすると、内容は同じでも、ニュアンスはぐっと優しくなる。

室だけと予約しているよね(予約したよね)といった使い方だ。命令や依頼を強く確認したい場合に役に立つ。

「よ」は、「欠けているよ」のように強く主張をする場合のほかに、「もっと価格を下げてくださいよ」と依頼をする時や、「このエレベーターは停止中ですよ」「ここは禁煙ですよ」と相手が知らないことを教える時などにも使う。

押しつけがましい「よ」

交渉時に「～してくださいよ」という依頼の「よ」を使った場合、相手は押しつけがましく感じることもある。そうならないよう、「してくださいませんか」と丁寧な依頼の形に変える(上図)。それだけで、交渉がスムーズに進んだりする。

相手に何かを知らせる「よ」は、「禁煙ですよ」のように、悪い行為を注意する時に使くと、相手を怒らせてしまうことがある。この場合、「失礼ですが」を前につけ、相手に配慮しながら注意しているというニュアンスにするといい。

このほか、「どうしてこんな結果



佐々木瑞枝さん

Mizue Sasaki

武蔵野大学大学院教授
京都府生まれ。山口大学や横浜国立大学の教授職を経て現職。エコール・ブランタン日本語教師養成講座講師。専門は日本語学。「日本語を「外」から見る」(小学館101新書)、「外国語としての日本語」(講談社現代新書)など著書多数。
<http://www.nihongoanosekai.com/>

になるんだよ」と、相手を問い詰めるような「よ」は、怒りの感情を相手にぶつけているだけなので使わないようにしよう。この場合、「どうしてこんな結果になるの」と、「よ」を「の」に変えるといい(上図)。終助詞の「の」は、女性が使う言葉のように思われがちだが、男性が使っても全く違和感はない。むしろ、上司が部下を諭す時などに使える表現である。

周囲にいる同僚や上司でコミュニケーションがうまくいと思わせる人は、シーンに応じて的確に終助詞を使い分けしている場合が多い。あなたも微妙なニュアンスまで考慮し、終助詞を使いこなせるようになろう。