

# 可決・否決のストラテジー

## —大学生の話し合い場面の会話分析—

地域研究研究科  
日本語コース一年

もし の  
若 野

めぐみ  
恵

### 1. はじめに

会話分析は、実際の話し言葉を資料として、言語活動の様々な側面を明らかにしていくものである。研究の対象となる側面はいろいろであるが、いずれも、頭のなかで例文を作っていくのではなく、実際の言語使用の場面を録音・録画することで記録して分析を行い、帰納的に結論を導き出すという方法をとる。

会話の場面には会話の「ゴール」(目的・目標)が存在する。話し合いの場面であれば議題の解決がゴールであるし、友人同士の雑談でも相手との距離を縮めるなどのゴールは存在する。このゴールを達成するための会話参加者がとる方法が会話の「ストラテジー(方略)」である。森山(1990)は方略を「話し手が当該言語行為の最終目標を達成するための、言語行動の方向付け」と定義している。

日本語の会話分析は、現在注目されている分野であり、多くの研究が進行中である。ストラテジーに注目した研究も、そのなかで成果を上げている。ザトラウスキー(1993)は、日本語の勧誘の電話会話を資料とし、日本語の勧誘のストラテジー研究を行った。これは一つ一つの発話の機能を重視し、勧誘者と被勧誘者とのあいだの電話でのやりとりにみられる会話のストラテジーを明らかにしようとするものである。また、小林(1996)は高校生13人の話し合いの場面を資料にして、断定を避けて言葉を柔らかくする「ソフト化」のストラテジーについて述べた。吉岡(1993)は、ビジネス場面での2～3人の話し合いを資料として、会話参加者がゴール達成のために用いる会話のストラテジーについて、目的遂行のイニシアティブ取得と説得のストラテジーを挙げて述べている。しかし「提案」の可決・否決をめぐる比較的大人数の話し合いの研究というのはまだなされていない。そこで本研究では、大学生10人前後という大きめの集団の話し合いを資料とし、「提案」の可決・否決をめぐるストラテジーの分析を行う。

話し合いの場面において、可決・否決を決定する通常のパターンは、「提案」がなされ、その意見についての審議があったのち、決定がなされるというものである。ところが、この審議の際に、話し合いの参加者は直接「可決」「否決」という発話をするわけではない。それに関わらず、参加者たちはどの提案が可決され、どの提案が否決されたのか

把握している。会話参加者たちはどのようにして、提案の可決・否決を決定したり認識したりしているのだろうか。その際に用いられるストラテジーにはどのようなものがあるのだろうか。ここでは、実際の話し合いの文字化資料をもとに、提案の可決・否決をめぐるストラテジーについて分析・考察する。

## 2. 研究方法

### 2. 1 研究対象

会話は、会話参加者の構成や人間関係、目的によって変わってくる。そこで用いられるストラテジーも、親しさや上下関係など、会話参加者の関係や会話の目的によって違ってくる。本研究では、親しい大学生同士のカジュアルな話し合いを資料とした。この話し合いの持つ性格を以下に述べる。

研究資料としたのは、筑波大学内アウトドア系サークルのミーティングである。このミーティングは、サークル構成員の中の数人が、4年生を送り出すためのキャンプのレクリエーションを考えるためのものである。参加者はP班（プログラム班）と呼ばれており、1年生から3年生までの10人程度の集まりである。このサークルは基本的に「楽しむためのサークル」であるので、体育会系サークルによく見られるような厳格な上下関係や、技術の有無による発言権の制限などはない。また、多くのキャンプを通じて寝食をともにしているので、サークルの構成員たちは互いを非常によく知っており、親密な人間関係が築かれている。このP班ミーティングも例外ではなく、自由でカジュアルな雰囲気でのミーティングである。

データとしたP班ミーティングの特徴を以下に挙げる。

- ・5人から15人ぐらいの参加者から成る。
- ・個人の部屋で行われる、リラックスしたムードのミーティングである。
- ・参加者同士は親しい関係にある。
- ・1年生から3年生までが参加し、緩やかな上下関係がある。
- ・議題は40人ぐらいで行うキャンプの、レクリエーションの企画・運営に関係するもの。
- ・議長（P班班長）がおり、議長は期限までにレクリエーションを決めなければという強いプレッシャーを感じている。
- ・P班員には、面白いレクリエーションを作ろうという気持ちが強くある。
- ・発言は歓迎される。誰でも自由に発言できる雰囲気があり、発言に対しての反応も率直である。
- ・下級生の意見も尊重されるが、実際は経験が豊富な上級生の発言が多くなる傾向がある。

ミーティングの場面には筆者が立ち会い、テープレコーダーに会話を録音する。その会話を文字化し、各発言がどのような機能を果たしているか観察する。本文中の会話資料に用いた文字化の約束事は以下の通りである。

// //の後の発話が以下の発話と重なることを表す。

(0.4) ( )内の数字は十分の一秒単位で示される沈黙の長さを表す。ストップウォッチで測った大体の長さである。

{ } { }の中は、非言語的な行動（笑い、咳払いなど）を示す。

( ) 聞き取りにくい発話を ( ) の中に示す。聞き取れなかった場合は (?) と示す。

M3 アルファベットは発話者を、数字は学年を示す。男女の発話の違いは分析結果に反映されなかったため、男女は示さなかった。

? 上昇のイントネーションを表す。

## 2. 2 発話機能表示について

### 2. 2. 1 先行研究における発話機能の分類

本研究では、各発話の発話機能を表示し、発話者がどういふ発話機能を使って会話を進めていくか観察することで、提案をめぐるストラテジーを分析する。発話機能の分類はザトラウスキー(1993)に従った。

ザトラウスキー(1993)の発話機能は以下のとおりである。(ザトラウスキーは国立国語研究所(1987b)を参考にしている)<sup>(註1)</sup>

- ①<注目要求>②<談話表示>③<情報提供>④<意思表示>⑤<同意要求>  
⑥<情報要求>⑦<共同行為要求>⑧<単独行為要求>⑨<言い直し要求>  
⑩<言い直し>⑪<注目表示>

ザトラウスキーは⑪の<注目表示>についてはさらに12種類の下位分類を設けている。<sup>(註2)</sup>

- (a)<継続の注目表示> (b)<承認の注目表示> (c)<確認の注目表示>  
(d)<興味の注目表示> (e)<感情の注目表示> (f)<共感の注目表示>  
(g)<感想の注目表示> (h)<否定の注目表示> (i)<終了の注目表示>  
(j)<同意の注目要求> (k)<自己注目表示>

これらは、それぞれの発話の機能を表すものであるが、発話機能の分類だけで「提案」をめぐる流れを分析するには無理がある。例えば「提案」と「提案に対する反論」は提案の可決・否決を決定する場面においては、明らかに異なる働きを持っているが、この発話機能の分類では<情報提供>という一つの機能でくくられてしまう。これは発話機能というものは、個々のやりとりの最終目標に関わらず、聞き手とのインターアクションの中である特定の表現形式がどのような役割を果たしているかを表したものであるのに対して、ストラテジーは、やりとりの中で目標を達成するために当の表現がどのような機能を果たすかを記述したものであり、必ずしも特定の表現形式と結びついたものではないからである。したがって、発話機能とストラテジーは異なる枠組みで分類された



- f. [提案確認] なされた提案に対して、自分の理解が正しいのか確認する。  
例) 「他の人が全員答えるっていう、の？」 [提案確認]

本稿の会話資料中では、各発話の右側に発話機能とストラテジーをとともに記した。

なお、「提案」の後になされた発話の中には、はっきり [提案支持] や [提案懸念] のストラテジーを持っているとは断言しにくいものの中にも、提案に対して何らかのプラスやマイナスの影響を与えていると思われる発話がある。例えば、

A: 「リレーの時にするんだったらね、生玉子をね、バトンの代わりにしてね、つぶしたらやりなおしの。」 <情報提供> [提案]

B: 「もったいなーい。」 <意思表示> [? ]

という発話の場合、Bは思わず感想を言っただけで、[提案]に対して反対をしているのではないと思われる。このあたりの判断は、直観的になり、明確な基準が立てられないので難しいところではあるが、この会話例提供者である野外活動クラブのメンバーたちは、この提案にあるような無茶なゲームはしょっちゅうやっている上、このミーティングではいかにして、追い出しキャンプの主賓である4年生をひどい目にあわせるかということが話し合われている。したがってBの発話は単なる<意思表示>であり、はっきりとした [提案懸念] のストラテジーを持つものではないと判断することにするが、話し合い参加者はBの発話によって、提案に対してネガティブな印象を受けることも事実である。そこで、なされた提案に肯定的に働く発話には＋、逆に提案に否定的に働く発話には－の印を付けることにした。また、どの提案に対してなされた発話かわかりやすいように、[提案] と [提案説明] のストラテジーを持つ発話にも印を付けた。記号は以下の通りである。

- ★ [提案] のストラテジーを持つ発話を示す。
- ☆ [提案説明] のストラテジーを持つ発話を示す。
- ＋ [提案支持] のストラテジーを持つ発話、または提案に対して肯定的に働く発話を示す。
- － [提案懸念] のストラテジーを持つ発話、または提案に対して否定的に働く発話を示す。

以上のようなストラテジーとその表示を使って、「提案」をめぐる会話の流れを見ていくことにする。発話者はどのようなストラテジーを用いて提案を可決・否決していくのか、また、どのようなストラテジーを持つ発話がどういった組合せでなされたとき、会話参加者は提案の可決・否決を認識するのかを観察する。

### 3. 提案をめぐるストラテジー

#### 3.1 提案可決のストラテジー

ここでは資料から例を挙げながら、会話参加者が提案を可決するとき、会話を通じて使うストラテジーを分析する。話し合いの場でなされた提案が可決されるには、提案者以外の賛同が必要となる。提案を受けた参加者は、提案に賛成のときはその旨を他の参加者に伝え、提案を可決しようとする。本研究の会話資料では、賛成の意を伝えるのに「提案支持」のストラテジーを使う場合と「提案説明」のストラテジーを使う場合がみられた。

まず、「提案支持」による可決からみていこう。下の会話例1はサンドイッチに刺激物入りのものを作って、誰がそれを引きあてたかを当てるゲームの相談である。

—— 会話例1 ——

発話番号	発話者	発話		ストラテジー	発話機能
1	F3	んー、ーあー、それにもっとからしとかわさびとか//にしてねー	★	提案	情報提供
2	I3	//んー、いろんなんがいいー。	+	提案支持	意思表示
3	F3	それをさらに(?) わせるってのは?	★	提案	情報提供
4	C2	あ、それいいですね。	+	提案支持	意思表示
5	I3	あ、それがいいわー、そーだそーだ。	+	提案支持	意思表示

ここでは発話番号1の「提案」の後、複数の聞き手が、2・4・5で「いい」「そうだ」といった、直接的で肯定的な言葉によって「提案支持」の発話をしている。このように、複数の参加者が「提案支持」の発話をする、その提案は可決されたと認識される。本資料では、二人以上からの「提案支持」があり、後に「提案懸念」が続かない場合は、その提案は例外なく可決されている。しかし「提案支持」の発話をするものが一人しかいなかった場合、提案は否決されることもある。会話例2はそういった例で、参加者の一人が「提案支持」の発話をしたにもかかわらず、提案が否決されてしまったものである。ゲームのタイムリミットの設定を、何を使って設定するかという議題で、Fが風船を使うという案を、「魚の名前を思い出す」ゲームを例にとって話している。

—— 会話例2 ——

1	F3	班ごととにね、風船を班ごとにごう、輪になってね、で、(2.7) えーとお、風船一個してえ、なんか、段ボールかなんかにね、これぐらいの大きさ、にいい、なんかこう一個持たしちゃうんですよー。そこにね画鋏みたいなんつけとくの。でえこんなかに山手線ゲームじゅ	★	提案	情報提供
---	----	---	---	----	------

1	F3	う、二周とか三周とか、しゅつ、これをこうやってやって終わったらまけ。{笑} じゅつ、二周できたらあ、(2.5)終わり。まだ時間に、じゃん一、	★	提案	情報提供
2	H3	風船は。			情報要求
3	F3	ん？			言い直し要求
5	H3	風船は風船で。			言い直し
6	F3	あ、だからあ、風船。ふつうの。(2.5)「いちパンパン、(1.8)さば」(2.9)落ちてくる間に。	☆	提案説明	情報提供
7	H3	「さんま」って？	—	提案確認	情報提供
8	F3	朝から？			情報要求
9	H3	うーん。	+	提案支持	自己注目表示
10	K3	あー、いいんじゃないですか？なんか。			意思表示
11	F3	(10.2)うーん、 (2.7)40人でピンポンパン。	★	提案	自己注目表示 情報提供

発話番号1・6の風船を使うという提案に対して、10で[提案支持]があるが、それ以上[提案支持]が続かず、11の沈黙と別のアイデアの提案によって否決されている(提案否決については、3.2で節を設けて詳しく述べる)。以上のことから提案を可決に持ち込むには、複数の参加者が相次いで[提案支持]の発話をする必要があることがわかる。

提案を受けた参加者が賛成の意を伝えるには、[提案支持]の発話をする他に、提案者と一緒に提案の趣旨を説明するという方法がある。提案の聞き手が[提案説明]によってその提案を可決する戦略について、次に述べる。

会話例3は、サッポロビール園にちなんだゲームの提案である。名物のジンギスカン鍋と、サークル伝統のジンギスカン踊りをかけてゲームを作ろうというものである。

会話例3					
1	M3	ビール園、ジンギスカンとビールだから踊りながら飲む。	★	提案	情報提供
2	C3	いーねー、それ。	+	提案支持	意思表示
3	L3	Gさんと一緒に、Gさんが踊りながらどっちがまけるかー。	☆	提案説明	情報提供
4	C3	倒れれば(いちおう)こられるー。	☆	提案説明	情報提供
5	M3	ジンギスカンとビール。	☆	提案説明	情報提供

発話番号1のMによる[提案]を3・4で発話者LとCが[提案説明]で受け、5でMがさらに[提案説明]している。一つの提案に関わる説明をM・L・Cの三人で行った形となっており、結果としてMの[提案]の支持となっている。

こういった提案者以外による[提案説明]は、「あなたの知っていることは分かりまし

たよ」ということと、「あなたの提案に賛成ですよ」ということを同時に伝えるストラテジーとして働いている、提案にプラスになる発話である。上の例3のような、提案者以外による〔提案説明〕も〔提案支持〕同様、複数の参加者が発話すると、提案の可決に結びつく。ただ、これは先の例2で説明した〔提案支持〕を重ねるストラテジーに比べると提案を可決する効果は弱いと思われる。下の会話例4では、提案者以外にも複数の参加者が〔提案説明〕をし、提案を可決に導いているが、さらに〔提案支持〕の発話を重ねることで可決への効果を補強している。

会話例 4					
1	L3	なんか、踊ってから飲まなきゃいけないのか。	★	提案	情報提供
2	M3	あつ、うんうん。	+	提案支持	承認の注目表示
3	C3	あ。			承認の注目表示
4	L3	そしたらはやー、	☆	提案説明	情報提供
5	P2	踊って、	☆	提案説明	情報提供
6	L3	男の人と女の人が、	☆	提案説明	情報提供
7	P2	一曲。	☆	提案説明	情報提供
8	M3	一曲//踊ってー、飲む。	☆	提案説明	情報提供
9	L3	//踊ってー、で、ガーッと飲む。	☆	提案説明	情報提供
10	M3	でもGさんたち大丈夫だよ、きっと。	+		情報提供
11	C3	だいだいだいいじょぶだいいじょぶ。	+		情報提供
		よしいい。	+	提案支持	情報提供
12	L3	いいねえ。	+	提案支持	意思表示
		//そうしよう。	+	提案支持	共同行為要求
13	C3	//完璧だ。	+	提案支持	情報提供

発話番号1でLが〔提案〕の発話をした後、4～9でL・P・Mが〔提案説明〕を重ね、複数で案を作り上げていく形になっている。これだけで提案の可決は決定したと認識できなくもないが、ここでは11～13でC・Lが〔提案支持〕を重ね、案の採用を決定付けている。一方、同じ提案を可決しようとするストラテジーの中でも、会話例3でみたように、〔提案支持〕が重なっているときは、上の例のように提案の可決を補強する発話はなされていない。

資料中で、提案者以外の参加者が〔提案説明〕をしたにもかかわらず、その直後に提案を否決した例は無い<sup>(13)</sup>。したがって提案者以外の参加者による〔提案説明〕は、提案に乗り気である事の表れだと言える。しかし、「いい」といった直接的な言葉によってなされる〔提案支持〕に比べると、提案を可決に導く効果は弱いと言わざるを得ない。だから会話例4では、会話参加者たちは〔提案説明〕によって提案に乗り気であることを伝えた後、〔提案支持〕を重ねて、提案可決を確認したのだろう。

以上のことから、提案可決のストラテジーのまとめをする。聞き手が提案を可決するには、まず提案者や他の参加者に、提案への賛成の意を示さなければならない。これに



は「提案支持」の発話をする方法と、「提案説明」の発話をする方法があった。どちらの方法も、会話参加者なら提案者も含めて誰でもできるが、複数の参加者が提案への賛成の意を示すことではじめて、提案の可決が認識される。

また、「提案支持」の発話は「いい」といった言葉が多用され、率直で直接的な表現が好んで使われる。これは、次章で述べる提案否決に比べて、提案可決が人間関係に悪影響を及ぼさないからではないかと思われる。では人間関係に悪影響を及ぼす可能性がある、提案の否決にはどういった戦略が用いられているのか、次節で例を挙げながらみていくことにする。

### 3. 2 提案否決の戦略

提案の可決のときは、聞き手は賛成の意を提案者や他の参加者に伝えた。同じく提案否決のときも、聞き手は、自分はその提案をいいとは思わないという旨を、会話参加者に伝えなければならない。ところが、賛成の意は直接的な言葉で表されるのに対して、反対の意は、直接的な表現が回避されるという現象が観察される。賛成のときは「いい」という表現が多用されるが、反対のときは「いやだ」「だめ」「反対」という直接的で主観的な表現はほとんどみられない。<sup>(註4)</sup>

提案否決の戦略のうち本研究資料中に一番頻繁に現われたのは、提案に対して不利な情報の提示があり、その後に新たな提案などが出て話題が変わり、前に出た提案には誰も触れなくなってしまうというものである。この提案に不利な情報の提示をする発話を、ここでは「提案懸念」機能を持つ発話と呼ぶ。ここで挙げた戦略は、提案者に提案の否決を直接宣言しなくて済むという点で、間接的なものであるといえる。

「提案」に対して「提案懸念」の発話がなされ、話題の転換が起こるとその「提案」は否決されたとみなされて、それ以上話題にのぼらなくなる。これは提案を「闇に葬る」と言い換えられる戦略といえる。この「闇に葬る」タイプの提案否決は、提案が否決されたことを目立たせないで間接的でさり気ない方法である。そのため、提案者にとっては、提案が可決されなかった恥ずかしさを和らげ、聞き手にとっては、提案を否決したことで生じる提案者との対立を目立たせなくする効果がある。

具体的な例を見ていこう。下の会話例5は、この「闇に葬る」形の提案否決の典型的な例である。話し合いの内容は、会話例2の続きで、山手線ゲームのタイムリミットを何を使って設定するかというものである。

— 会話例5 —

1	C3	じゃ、ロケット花火を//こう。	★	提案	情報提供
2	H3	//ロケット。	★	提案	情報提供
3	J4	危なすぎる。(1.6)危なすぎる。	—	提案懸念	情報提供
4	F3	危なすぎる。	—	提案懸念	情報提供
5	K2	あれ持ってやっても大丈夫ですよ。	+		情報提供
6	H3	ビールビンに(?)立ててやってみても。	★	提案	情報提供

7	K2	あー。			承認の注目表示
8	J4	人にむ、むかって立てとくと、	—	提案懸念	情報提供
9	H3	あー、危ないですね。	—	提案懸念	情報提供
10	F3	やっば最後風船みたいなのがいいですね。	★	提案	情報提供

発話番号1・2におけるCとHの提案に対して、3・4で「提案懸念」の発話がなされる。6で提案の改善案が出されるが、8・9の「提案懸念」の後では、全く別の案の提示である10の発話がなされて、1の提案についてはもうこの後の話し合いでは触れられていない。10による別案の提案がなされた段階で、会話参加者は話題が移ったこと、つまり前の提案が否決されたことを認識していると思われる。提案が「闇に葬ら」れたときはその提案は否決であるというストラテジーを、会話参加者が認識していることが確認できる例があったので、その例を紹介する。

会話例6は自分の提案が闇に葬られたことに対してCがPに抗議するという場面である。下に挙げる会話の前に、Cは「新しいレク」を考えたという発話をしている。

会話例6					
1	P2	どういうレク？			情報要求
		ん、ちょっとこっち。			自己注目表示
2	C3	ん？			言い直し要求
		ああ、新しいレク？			確認の注目表示
		これは人として上レクというレクでね、{笑}	☆	提案説明	情報提供
3	O2	かなり前からあるよね。{笑}	☆	提案説明	情報提供
4	C3	{笑} 人として上レクっていうのでね、	☆	提案説明	情報提供
		こーまー、時間つぶし程度でいいんだよね、			
		んーとね、			
		AさんとBさんがでてきてね、(中略)そういうレクです。	☆	提案説明	自己注目表示 情報提供
5	P2	U (注：まだ来ていないメンバー) は？			情報要求
6	?	Uかーれー (?)			情報提供
7	C3	流された {笑} 流された。{笑}			情報提供
		Pひで一。{笑}			意思表示

上の会話例6では、発話番号7でCは「流された」という言葉を使っている。1でPがCに「新しいレク」の説明を求めたので、Cは2・4で「提案説明」をしたのに、「提案説明」を求めたPはそれに対して何のコメントもせず、5で、ミーティングに遅刻している友人のUについて話題を移してしまう。そのため「提案懸念」の発話が無いにもかかわらず、Cは自分の提案が否決されたと判断したわけである。Cは「提案に触れられなくなったら、その提案は否決されたとみなされる」ということを知っているからこそ、7で「流された」という表現を使って、抗議をしたのである。

ここでは、[提案説明]の後に、誰もそれに対してコメントを発さないことによって否決がなされている。これは提案がなされた後はその審議をするというルールに反した例であるが、このような例は資料中この1件のみで、ほかは必ず[提案]があれば聞き手は[提案支持]もしくは[提案懸念]で受けることによって、審議をしている。ここではルール違反があったからこそ、Cは冗談めかしてではあるが、Pを表立って非難しているのであろう。

以上、提案の否決は、提案にマイナスの影響を与える[提案懸念]の発話が続き、新たな提案によって話題が変えられることでなされていることが明らかになった。ところで提案の否決が、[提案懸念]のような提案にマイナスの影響を与える発話と、次の[提案]に代表される話題の転換によってなされるのならば、提案の否決を事実上決定しているのは、次の[提案]の発話をして話題を転換する人であるということになる。しかし、個人が[提案]の否決を決定しているという説には疑問が残る。[提案懸念]の後にになにかステップがないか探したところ、会話例7のような場面がみられた。この例をみると、次の提案を提示して話題を変える発話者が、前の提案の否決を決定しているのではないことがわかると思う。

会話例7は「人間手押し車」の姿勢になって、背中で水の入った大鍋を運びリレーについての談話である。もともと提案者はMだが、Cもその提案の支持者である。発話1のCによる[提案説明]に対して、Pは発話2で[提案懸念]をする。Cは発話3で一旦は自説を押すが、Pが再び発話5で[提案懸念]をすると自ら[提案懸念]の発話をしてあきらめる。

なお、6で「だめだねー」と直接的な否定の言葉があるが、この発話6は提案の強力な支持者であるC自身によってなされた発話である。自分が強く推していた案を取り下げるときには、特に人間関係を損ねる心配はないので、このような直接的な表現を使ったものと思われる。

会話例7

1	C3	だからそういう（べーしょう？）で、こーこーこうやってるん。{実際に手押し車をやって見せている} だからー、いきなりNがね、こうおれが、背中にのるから、こうやってえ(?)、あれ、大鍋のしてえ、ここ {笑} {一同大爆笑} . . .	☆	提案説明	情報提供
2	P2	こぼれますよ、いくら気をつけたって。	－	提案懸念	情報提供
3	C3	大丈夫じゃない？	＋		情報提供
4	N3	したい人が。	＋	提案	情報提供
5	P2	びちゃびちゃになりますね、完全に。	－	提案懸念	情報提供
6	C3	だめだねー。	－	提案懸念	情報提供
7	J4	なんか惜しいな。			意志表示

ここでは発話番号1で説明されている提案が、5・6の[提案懸念]の発話の直後に否決されたと認識されたことが、7の「なんか惜しいな。」という発話から読み取れる。この例から、提案の否決は[提案懸念]の後、話題が移ってからではじめて認識されるのではなく、[提案懸念]によって認識されていることがわかる。

会話例7から感じられるのは、[提案懸念]によって出された情報に対して、他の参加者が納得するかどうか、提案否決の決め手になっているのではないかということである。ここでは提案の支持者であったCが「だめだねー」と発話番号6の発話をしたことで、明らかにPの[提案懸念]に納得したことがわかったため、会話参加者は提案の否決を認識したというわけだ。ただ、通常は、参加者が[提案懸念]の情報に対して、納得したかどうかは言葉で言い表わさないことが多いので、[提案懸念]の発話の後、一足飛びに次の[提案]が出て、前の提案が否決されたように見えるのではないだろうか。言い換えると、会話参加者は[提案懸念]で挙げられた、提案に不利な情報に納得したときは黙っていることが多いということである。参加者は[提案懸念]の情報に納得し、無言でいるからこそ、次の人が別の[提案]の発話をすることで話題を次に移すことが出来るのである。結果的に次の提案を発話することによって、その前の提案の却下が確定したように見えるのである。

以上のことから、提案否決のストラテジーをまとめる。なされた[提案]に対して反対の立場をとる参加者は、[提案懸念]に代表されるような、[提案]に不利な情報を提示する。他の聞き手はその[提案懸念]に納得した場合は無言でいる。誰も[提案懸念]に異議を唱えない場合は、[提案]は否決されたと認識され、別の話題が提示される。[提案懸念]は[提案]の実現にとってマイナスになるような客観的な情報の提示によって行われ、「いや」「だめ」などの主観的で直接的な表現は使われない。

ここまでは提案の可決・否決のストラテジーを分析してきたが、では提案に対して賛成・反対両方がでて、参加者の意見が対立した場合はどのようなストラテジーが用いられているのだろうか。次節ではそれをみていく。

### 3.3 提案の可決・否決が対立したときのストラテジー

ある提案に対して、会話参加者Aは提案支持の立場をとっているのに、参加者Bは提案不支持の立場をとっているとす。Bは提案を否決するため[提案懸念]の発話をする。ここで他の参加者が無言でいれば[提案懸念]は皆を納得させたと解釈され、提案は却下されてしまう。そうさせないためにはAは[提案懸念]のあと無言でいなければいいわけである。ただ、何でもいから発言すればいいのではなく、提示された[提案懸念]に含まれる、提案に不利な情報を、他の参加者が納得できる形で打ち消さなければならない。

例を挙げて見ていこう。会話例8は、提案の支持者と反対者が分かれた例である。支持者は反対者の[提案懸念]のマイナス要素を打ち消して、提案を可決に持ち込んでいる。ナイロンロープを綱引きの縄として使おうという提案に対して、手が痛いのではな

いかという「提案懸念」が出ている。この例では、提案の支持者と反対者が複数対複数である。

会話例 8

1	U2	工事のロープとかね。	★	提案	
2	O2	あのさ、黒と黄色のね。	☆	提案説明	
3	M3	黄色のあれ。		提案確認	
4	P2	あれ、一応、			情報提供
5	U2	あーあーあーあー。			承認の注目表示
6	P2	ナイロンロープでしょ。		提案確認	
7	O2	そうそうそうそう。			承認の注目表示
8	U2	あー、いいねあれ。	+	提案支持	情報提供
9	P2	あれいいけどさー。	-		情報提供
10	U2	あ、危険な感じがして。	+	提案支持	情報提供
11	Q2	んー。 {一同笑}	+		承認の注目表示
12	P2	手が痛いね。	-	提案懸念	情報提供
13	O2	手が痛いなー。	-	提案懸念	情報提供
14	M3	でも、そんなにうちら怪我した人とかいたー？	+		情報要求
15	C3	いなーい。	+		情報提供
16	M3	だって、			注目要求
17	C3	だって途中であきらめるもん。	+		情報提供
18	M3	そうそう。	+		共感の注目表示

(85)

ここでは発話番号11・12の「提案懸念」で示される、「手が痛い」というマイナス要素は、14に続く「怪我する人はいなかった」という「提案懸念」に対する反論で打ち消されている。11・12の「提案懸念」を出したPとOは、MとCの反論に対して一言も発していない。長くなりすぎるので省いたが、この提案が可決するときまで二人は黙っているのである。このように「提案懸念」のマイナス要素を打ち消そうとする発話においても、打ち消されている側は、相手の発話内容に納得したときは無言のままであるようだ。逆に、納得できないときは、打ち消されている側も更に発話を続けることが別の資料中で確認されている。つまり提案の可決・否決をめぐる議論になった場合は、最後に口をつぐんだ側が主張を引っ込める形になるといえる。どちらかが自然に引いてしまう形で決着がつくわけだ。

もうひとつ注目すべき点は、提案に対して「提案懸念」がなされた場合、提案を支持する側の参加者は、その提案がいかに優れているかといった、提案の妥当性を主張するやり方は取らないことである。例えば会話例8で、ナイロンロープを使いたい側のCとMは、「手が痛い」というOとPの「提案懸念」に対して反論するというやり方を取っている。提案への懸念に対抗するには、懸念材料を否定する方法と、提案そのものの妥

当性を強調する方法がある。本研究資料中、提案の可決と否決をめぐる意見が対立したときは、会話参加者はいずれも、前者である提案への懸念を否定する方法をとっていた。したがって、提案に対して反対者から「提案懸念」が出された場合、支持者は、「情報提供」機能を持つ発話などをして、反対者が抱えている疑念を解消しようとする方向に動くと言える。反対者がこれに納得できない場合はさらにマイナス要因を提示し、「提案懸念」を重ねていくことが予想される。

以上、提案の可決・否決が対立した場合のストラテジーを述べた。提案に対して反対者が「提案懸念」をしたとき、提案の支持者は反対者の「提案懸念」に含まれるマイナス要因を解決するための発話をする事で提案を支持する。提案支持者は、提案の妥当性を強調することはなく、説得は専ら「提案懸念」に含まれる提案への疑念の解消による。

### 3. 4 提案をめぐるストラテジーのまとめ

ここでは提案可決、提案否決、可決と否決の意見が分かれたときそれぞれのストラテジーのまとめをする。

提案の可決は複数の参加者が連続して「提案支持」をすることによって決定される。このとき「提案支持」の表現は「いい」という言葉に代表されるように、率直で直接的である。「提案支持」に比べるとやや効果が弱い、提案の聞き手が提案者と一緒に「提案説明」の発話をするこゝも、提案の可決に結びつく。

一方、提案の否決は、「提案懸念」として、提案にマイナスの要素を含む発話がなされた後、会話参加者がその「提案懸念」に納得して無言になり、誰もその提案に触れなくなることによってなされる。「提案懸念」の表現には直接否定的な言葉（「だめ」「いや」など）は使われない。聞き手が「提案懸念」に対して黙っているときは、「提案懸念」に納得しているとみなされ、前に出た提案を否決して次の話題に移ることができる。これはいわば提案を「闇に葬る」形と呼ぶことができるだろう。

提案の可決・否決をめぐる参加者の意見が分かれたときは、提案の支持者は提案否決のストラテジーを逆に使って、反対者が提示した「提案懸念」に納得していないことを伝えればいいということになる。提案の後に出された「提案懸念」に対して、提案支持者はそのマイナス要因を解決しようとする発話をするストラテジーがみられた。提案否決は、提案を「闇に葬る」形で行われるので、「提案懸念」の後、その「提案懸念」に対して反論することは、問題となっている提案を引き続き話題にし、闇に葬らせないという意味でも効果的である。ここでもやはり、意見の対立している相手の発言のマイナス面を指摘する、という客観的な発話がなされ、「いやだ」「そうではない」といった、直接相手の発言を評価する発話はなされなかった。

### 4. まとめ

資料の分析を通じて、提案可決・提案否決・可決か否決か意見が分かれた場合それぞ

れのストラテジーを分析してきた。その結果、提案の可決は直接的だが、提案の否決や意見の不支持を表すストラテジーは間接的であることが確かめられた。本研究では、提案否決の「間接化」の方法として、反対者が提案に対するマイナス要因を提示し、他の参加者が何も発言しない場合は提案は否決されたとみなすというのが観察された。この方法は、たとえば反対を唱える際に「いや」というように提案に対して率直に主観をあらわにしないという意味でも、提案の否決が決まった時点で、そのことを提案者に宣言しないという意味でも、提案否決のストラテジーの「間接化」を進めるといえる。相手の意見に賛成することは、提案者との人間関係において全く支障をきたさない。それに対して、相手の意見に反対を唱えることは、その人との関係を悪化させる恐れのある行為である。だからこそ、相手との関係に与えるダメージを最小限に押さえながら自説を主張しようとするため、提案否決や意見が対立したときのストラテジーは間接化されるのだろう。

本研究の資料となったサークルのメンバーは、ときには数週間もキャンプ生活で寝食をともにすることもある、非常に打ち解けた仲間同士である。それだけ親密なグループ内でも、話し合いの参加者は、円滑な人間関係を崩すことの無いように、様々なストラテジーの間接化を行っていることが明らかになった。

本研究は限られた人間関係の中での調査であるので、これが普遍的な話し合いのモデルであるとはいえない。話し合いのストラテジーが人間関係に配慮したものであるということは、参加者の人間関係が変われば、また異なるストラテジーが用いられる可能性も考えられる。しかし、普遍的な話し合いというものは存在しない以上、一つ一つのケーススタディの積み重ねによってしか、会話の全体像を明らかにしていく方法はないといえる。本研究もそういった積み重ねの中の一石になることができればと思っている。

この原稿を書くにあたってご指導いただいた砂川有里子先生と、非常に重要な指摘をしてくださった堀口純子先生に、心からお礼申し上げます。また、早く会話録音に応じてくださった、筑波大学野外活動クラブの皆様にも感謝の意を表します。

#### 【注】

- 1) ザトラウスキーの発話機能は、名前を見ればおよそその働きが推測出来るものであるが、⑦⑧について少し補足する。⑦の<共同行為要求>は「勧誘」等のように、話し手自身も参加する行為への参加を求める発話、⑧の<単独行為要求>は「依頼」「勧告」「命令」のように、話し手が参加しない、聞き手単独の行為を求める発話である。
- 2) 注目表示については<自己注目表示>以外は皆<～の注目表示>となっており、名前からその機能が推測出来る。しかしaとbは誤解が生じやすいので、ここで解説しておく。aの<継続の注目表示>は先行する発話に暗示された意味を認めないままに、単に話を続けるもの、bの<承認の注目表示>は先行する発話に暗示された意味を認めるものであり、聞き手が先行する発話の意味を認めるかどうかという点で異なる。また、kの<自己注目表示>は自分で自分の発話にあいづちを打ったり、思案中であることを示す発話である。

- 3) 提案者以外の参加者がいったん[提案説明]をして[提案]に賛成の意を示したものの、その後他の参加者の[提案懸念]に影響され、最終的に[提案]を否決した例はみられた。
- 4) 「却下」という表現については、本資料中2例見られたが、1例は明らかに冗談である提案がなされたときの、いわゆる「ツッコミ」として、もう1例はすでに却下が決定している提案について「実用不可能だけど惜しいね」ということを会話参加者が話し続けるので、議長が確認のために「却下?」と尋ねたものであった。いずれも直接的な発話をして人間関係を損ねる恐れが少ない場合といえる。
- 5) 発話番号5の「あ、危険な感じがして。」という発話は、Uは提案者であること、声の調子が嬉しそうであること、この場合危険な雰囲気のあるレクは望ましいことを考慮して、提案にプラスに働く発話と判断した。

#### 【参考文献】

- 国立国語研究所 1987a 『談話行動の諸相——座談資料の分析——』国立国語研究所報告92 三省堂
- 1987b 『日本語教育映画基礎編 総合文型表』日本シネセル株式会社
- 小林美恵子 1996 「高校生の断定回避表現——話し合いの談話を中心に——」『ことば』17号
- ザトラウスキー・ポリー 1990 「ケース12 発話の機能」寺村秀雄・佐久間まゆみ・杉戸清樹・半澤幹一編『ケーススタディ 日本語の文章・談話』桜楓社
- 1991 「会話における『単位』について——『話段』の提案」『日本語学』10巻10号 明治書院
- 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
- 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
- 吉岡泰夫 1993 「言語行動としての話し合い——目的遂行のためのコミュニケーション方略——」『日本語学』13巻4号 明治書院

(もしの めぐみ 筑波大学大学院 修士課程 地域研究研究科 日本語コース)