

氏名(本籍)	ポリー・ザトラウスキー (アメリカ)		
学位の種類	文学博士		
学位記番号	博甲第819号		
学位授与年月日	平成3年3月25日		
学位授与の要件	学位規則第5条第1項該当		
審査研究科	文芸・言語研究科		
学位論文題目	日本語の談話の構造分析—勧誘の談話のストラテジーの考察—		
主査	筑波大学教授	Ph. D.	草 薙 裕
副査	筑波大学教授		松 本 克 己
副査	筑波大学教授		芳 賀 純
副査	筑波大学教授	Ph. D.	中 右 實
副査	筑波大学助教授		高 田 誠

## 論 文 の 要 旨

本論文は日本語における談話の構造とストラテジー（談話のやりとりの中での目標を達成しようとする方法）を、勧誘という目的を持った談話にしぼり、分析することを目的としている。本研究では、

- 1) 実際の日本語による勧誘の談話で、勧誘とその承諾あるいは拒否がどう展開するか、
- 2) 従来の会話分析の方法論が勧誘のストラテジーの分析に妥当かどうか、
- 3) 日本語の談話分析の問題点とそれにたいする方法はどのようなものであるべきか、

という問題に焦点をあて、先行研究、とくに、英語を対象にした会話分析および勧誘の会話分析および日本語の相づちの分析、日本語を対象にした談話分析を批判検討する。さらに、実際の電話による日本語会話における勧誘の談話を克明に分析し、談話の目標による「段階」という単位を設け、繰り返し現れるパターンを抽出することで、従来の研究では不十分であった、会話の流れの体系的特質とその流れがどのように進むかを究明したものである。

第1章では日本人のアメリカ人に対する勧誘の会話の例から、勧誘者の意図と被勧誘者の受け取り方のギャップを指摘し、談話のストラテジーが会話では重要な役割をすることを明らかにし、その分析を上記の方法で行うことを述べている。

第2章では英語を対象にした会話の分析の先行研究を検討している。まず、これらの先行研究にはディスコース分析(DA)と会話分析(CA)があることを指摘する。DAの特徴は言語学における理論的原則や基本的概念を用い、文を対象にした言語理論の成果を複数の文の集合体であるテキストに応用する方法であるのに対して、CAは経験的・帰納的な方法であり、数多くの会話を対象に繰り返し

起こるパターンを考察するとする。会話な文のような構造的産物ではなく、複数の参加者が、会話の目標を目指して、相互に作り上げていくものであり、文と文の直接のやりとりから成り立っていても、文の研究の延長上にあるDAとは異なった分析の手順と方法が必要であることを明らかにしている。

そして、CAに基づいた分析を進めるため、「話者の交替」のメカニズム、対をなす発話の組み合わせである「隣接ペア」の手法などを検討し、先行研究の会話の単位では、会話の参加者がなにによって会話の流れに方向付けられていて、それによってどのようにやりとりを進めているのかが把握しにくいことを指摘した上で、会話の展開を支配する中間段階が必要であるという結論に達する。

第3章では勧誘の談話の分析において、英語、日本語を問わず共通の問題点および日英間の相違を明らかにするために、まず、英語における勧誘の談話分析Drew (1986) Davidson (1986)を中心に検討している。そして、前者が勧誘の前提の「報告」、提案、勧誘に続く被勧誘者の行動を考察し、局所的な発話の特徴とそれによる会話の流れを記述するものであるのに対し、後者は勧誘者が勧誘後に勧誘を補足あるいは強化する「勧誘継続」と呼ばれる機能を解明しようとしていることを指摘している。

第4章では日本語の談話で重要な役割をはたすと考えられる相づちに関する先行研究を定義、種類、頻度、機能、談話上のコンテクスト、話の内容への関わりに焦点を当てて考察している。そして、本研究においては、相づちの機能を前後の発話との関係から考察する重要性を説き、相づちおよび相手の発話の再現による確認や感想さらにおうむ返しや聞き返しなどを「注目表示」と称し、勧誘の談話のストラテジーとの関連を明らかにすることを提案している。

第5章は日本語の会話の単位と談話の特徴を南 (1987他) と国立国語研究所 (1987) を中心に考察し、会話および勧誘の談話の定義を行う。さらに、談話の中のコミュニケーションの機能を細かく検討している。さらに、Davidsonの指摘する勧誘者が被勧誘者を承諾の方向へ常に導くという英語の勧誘の会話に対して、日本語では勧誘者が被勧誘者の反応を見ながら「気配り」を行いながら勧誘を進めるという特徴があることを指摘する。

第6章では、日本人同士の13の実際の電話による勧誘の会話を分析する。分析では、1)会話を談話に区切り、勧誘の談話を特定し、2)それを勧誘者の勧誘と被勧誘者の応答に分け、それを「段階」とする。さらに、3)その「段階」の推移に用いられる話者のストラテジーを分析、記述している。

第7章は前章の個々の会話の分析を総合的に検討したものである。まず、会話の中の「段階」を実質的な内容を伴った発話に相当する「内容」とし、ストラテジーとして相手への情報、行動、注目を要求する発話を「要求」とし、それぞれの「段階」がそれぞれを含むかどうかで分類し、さらに、勧誘者と被勧誘者の役割を区別し、それが会話の進行にどのように分布しているかを示す。この結果、それぞれの「段階」における勧誘者と被勧誘者の役割分担が鮮明であること（この理由をデータが二人の電話による会話であるためだと著者は説明している）、「一要求、+内容」（「勧誘の段階」における勧誘者、「応答の段階」における被勧誘者による）である「情報提供」が一番多く現れることなどが明らかになっている。そして、「勧誘の段階」における被勧誘者の参加の度合いが多いほど勧誘者に対して強い影響力を持つことを指摘している。

最後に Drew および Davidson の研究と本研究の方法論を、本研究の分析の結果から考察し、前者が勧誘とそれに対する応答の分析であるのに対し、本研究では、「段階」という単位を設けることで、会話全体における勧誘および承諾、拒否のストラテジーを明らかにすることができたことを説明している。

## 審 査 の 要 旨

言語における文という単位を越えた、いわゆる文章、会話、談話ないしテキストなどと呼ばれている単位の研究が最近進められている。著者も指摘しているように、それは文の構造という概念の延長線上にある、文より大きい単位の構造 (competence) の形式化を目指したものと、実際に用いられた文の集合が、言語主体のどのような運用 (performance) の結果であるかを解明する方法とある。実際に会話が行われる場面では、言語主体の人間関係や話題、状況などに大きく影響されて、単位の設定や構造の解明が非常に難しい。

本論文は、この問題に挑戦し、勧誘というごく限られた状況での会話ではあるが、運用の面から取り組み、単位の設定や会話における話者のストラテジーを解明したものである。

先行研究を克明に考察し、それを十分消化した上で、先行研究の成果を取り入れるとともに、生のデータを分析しながら、著者独特の方法論を築き、先行研究が細かい談話の部分の関係しか分析していないのに対し、「段階」という単位を設けることで、談話のストラテジーを明らかにした点など、非常にすぐれた研究だと評価できる。

こういう生のデータを克明に分析する方法では13の会話例は数として限界であろうが、願わくば、例を増やし、会話の参加者間の関係、さらに勧誘の種類などの要素が本研究の結果とどうかかわるか、さらに異なった話題との関連もこれから究明してもらいたいものである。

なお、著者はアメリカ人であるが、日本語に対する言語学的直観は抜群であり、そこから英語と日本語の勧誘にたいするストラテジーの違いを明確にできたこともつけ加えたい。

よって、著者は文学博士の学位を受けるに十分な資格を有するものと認める。