

第1章 序論

1. 1 研究の目的

本研究では、言語行為とは日常生活における自己実践であると考え。自己実践としての言語行為とは、たとえば、店や公共機関と交渉して自分の衣食住を保持したり、仕事や学問上の交渉を通じて自己実現したり、また、他者と考えや感情の交流を行ったりすることを指す。こうした言語行為は、「ある場において自分と他（者）とが関わる行為」そのものであると言い換えることができる。

上記の言語観を前提として、本研究は、考察の対象を会話、特に何らかの行動を促す事を意図した会話の中で、言語主体同士がどのように「コミュニケーション行為（表現行為、理解行為）」を行うのかを記述、分析し、その結果を日本語教育における会話教育の基礎理論とすることを目的としている。

日本語教育における「ある場において自分と他（者）とが関わる行為」としての相互行為的会話の教育の概念化を考えたいきっかけは、自身の教室での体験に基づいている。

これまでに、韓国と日本の大学において、文型積み上げ型ではない、現実のコミュニケーションを実践するコミュニケーション総合型の初級から中級の授業（高木 1996）を担当し、たとえいわゆる初級であったとしても、学習者自身がある具体的なコミュニケーションの場面に立てば、限られた文法や語彙の知識であったとしても、自分で勉強しながら果敢にコミュニケーションしようとするものであり、予め知識量を限定してあるいわゆる文型積み上げ型の初級の授業方法が、個人のコミュニケーション体験に対応しないことを体験した。

たとえば、インタビューワークのために文型や機能シラバスのテキストを使って予習しても、自分が聞きたいことは結局どう言えばいいのか、相手の言っていることもわからないからインタビューワークが自分の思ったようにできない、というフラストレーションが起きるのが観察された。

こうした日本語の教室での経験を経て、学習者の言語行動を形式によって予め規制するのではなく、規制せずとも自ずと規制されてしまう中で、言語主体が出来る限りコミュニケーションできるように援助していく、という発想に転換し、表現主体から見た授業設計と表現指導の新しい記述が必要なのではないかと考えた。

そして、そのための基礎研究として、会話で言語主体が「行っていること」、会話で「行

われている手続き」をすくいだし、整理、分析していくことから始めることとした。心理と表現、文化と表現、といった枠組みの対立構造を作るのではなく、「私は表現する、理解する」ということ、言語主体の言語行為そのものを浮き上がらせていきたいと考えた。

1. 2 研究の意義

言語主体の日常生活における実践、つまり、「ある場において自分と他（者）とが関わる行為」の研究においては、「コンテキスト（文脈、場面）」と「表現」を分離して考えることはできない。本研究は、こうした「コンテキスト（文脈、場面）」における「表現行為」を明らかにするものであるがため、自ずと会話におけるポライトネス、待遇の捉え直しを行うことになる。

なぜなら、会話における「表現行為」には常に、「自分が置かれているある場、状況、人間関係において、自分はどのように振る舞うのか、自分は他（者）をどのように取り扱うのか、他者は自分をどのように取り扱うのか」という言語主体の判断と行為選択が伴っているからだ。自他と場面の取り扱いの選択が関わっているという点において、「表現行為」の研究は、ポライトネス、待遇の問題と根本的に深く関わる。

本研究は、狭義の「敬語」、「待遇表現」といった静的な会話表現ではなく、言語主体同士の場面や人間関係の捉え方に基づく動的な「待遇表現行為」の枠組みを明らかにすることにもつながっている。

1. 3 本研究の位置づけ

1. 3. 1 「会話」の先行研究

日本語の会話に関する理論研究は、日本語学、社会言語学、談話分析、語用論、認知言語学、エスノメソドロジー等の幅広い領域における先行研究が影響を与え合いながら積み重ねられてきた点に特色がある。日本語教育の現場において理論に支えられた会話教育を実現するために、ここで会話に関する先行研究を概観し、次に教育現場における課題を考えていきたい。

1. 3. 1. 1 表現の言語行動的研究

日本語研究における会話の研究は、表現の言語行動的研究が中心となってきた。特に、時枝（1941）による表現行為における「場面」の提示と、その議論を引き継ぐ永野（1957）

の「事態」と主体が認識する「場面」を分離した理論を始めとして、南（1972、1974）の会話における表現生成モデル、杉戸（1983、1984、1998）の発話の選択のモデル、国立国語研究所による研究（1971,1987）等によって、言語行動の視点から分析が積み重ねられてきた。

また、時枝（1941）の「場面」の観点を引き継いだ蒲谷・川口・坂本（1998）においては、待遇表現を表現意図を基点に分類を行い、相手あるいは自分の何らかの行動を促そうと意図する表現を「行動展開表現」とし、理解を促そうと意図する表現を「理解要請表現」として、「行動展開表現」の「丁寧さ」について、「行動」と「利益」と「決定権」という三つの要素で説明した。この表現の「丁寧さの原理（1998）」の設定により相手に行動を促す表現の性質が明らかとなり、それらが会話における「場」と「人間関係」によってどのように選択されるのかが説明できるようになった。

1. 3. 1. 2 「発話機能」による談話分析

国立国語研究所（1987）、中田（1990）、ザトラウスキー（1993）、熊谷（1997,1998,2000）等によって、会話における発話を「機能」で分類することによって会話の仕組みを説明しようとする研究が積み重ねられ、「談話分析」という方法論を提示して、日本語の会話の研究方法の基盤となった。

この研究領域の特色は、日本語の会話の構造について、談話の記述方法や「話者交代」「隣接ペア」等の会話の規範は主にエスノメソドロジーの理論（Shegloff & Jefferson & Sacks 1974）から援用した上で、「会話・談話」という大きい単位（国立国語研究所 1971、南 1972）と、佐久間（1987、1990）の「話段」、そして、杉戸（1987）の「発話」の概念、そして国立国語研究所（1987）の「発話機能」を取り入れ、全体として会話の構造を重層的に明らかにしてみせたところにある。

他に、熊井（1992,1993）の「move（意味公式）Beebe.L.M.,Takahashi,T.&Uliss-Welts,R（1990）」という「行為」を含めた単位を用いた談話分析がある。また、堀口（1997）に代表されるように、聞き手としての会話参加に注目して、あいづちやフィラーなどの会話に特有の言語特徴について明らかにする研究も積み重ねられている。

1. 3. 1. 3 「発話行為」としての会話研究

Leach（1983）、Grice（1989）等によって、会話における発話が表現と理解で成り立ち、

意図して表現された発話が聞き手によってどのように解釈されるのか、という語用論的な問いかけがなされ、それぞれの理論で「発話行為」に関わるモデルが仮定された。日本語研究では、こうした語用論的アプローチをとった会話研究として、熊取谷（1995）、村上・熊取谷(1995)が、依頼の会話等について発話行為としての分析を行っている。また、Griceからの発展として、Sperber.D&Wilson.D（1986,1995)が、発話がいかに理解されるかという認知の過程について、伝達の「推論モデル inferential model」を提示した。こうした語用論に関する理論が会話研究に提示した大きな問題提起は、会話というやりとりの中で表現形式の記述的意味はなぜ変容するのか、変容する条件を説明しなければ、会話で行われていることが説明しきれないという大きな問いかけであったと考えられる。

1. 3. 1. 4 人間の「フェイス（欲求）」からの分析

Grice（1989）によって提示された「協調の原理」から問題を提起し、特にその原理から表現が逸脱する現象について、社会人類学者のゴッフマン（1963）から「フェイス（欲求）」という普遍的な人間性の存在の仮説を取り入れて表現の選択を説明しようとしたのが、Brown,P and Levinson,S の Politeness 理論(1987)である。

この理論では、普遍的な「model parson」を設定し、そこから世界中の様々な言語における表現選択を説明するシステムを論証した。Politeness 理論(1987)では会話分析の手法はとられていなかったものの、日本語の会話研究ではこの理論を導入することによって、狭義の待遇研究では扱いにくかった「冗談」や「お世辞」など、会話における表現研究の対象を広げた。日本語における Politeness 理論については宇佐美（2001）が詳細で、さらに談話単位のポライトネス研究へと発展させている。

1. 3. 1. 5 認知心理学からの二つの異なるアプローチ

海保・原田（1993）では、ある特定の課題を作り、被験者に会話のプロセスにおける心理を語らせながら、発話を「発話機能」に割り当てて分析する「認知プロトコル」という方法を用いて会話を分析している。これは認知心理学から会話へのアプローチの一つだが、同じ領域で、近年、行為と認知を分けずに、会話を「さまざまなリソースによる局所的な、また、相互的な調整を通してある構造を達成する状況的行為である（上野 1993 p.63）」とする「状況論的アプローチ」が提示された。このアプローチは、次に見るエスノメソドロジーと課題を共有し、別の研究領域ながら、会話研究の一つの流れを形成している。

1. 3. 1. 6 相互行為としてみる会話研究

社会学の一分野であるエスノメソドロジー（相互行為分析）学派が言語学の学術誌に投稿した論文（Shegloff & Jefferson & Sacks 1974）は、文化的な、あるいは人間の内面的な要因に会話の分析を頼らず、会話自体がどのように組織されるか自体に着目し、徹底して質的な会話分析の方法を提示して、言語学の会話研究に大きな影響を与えた。エスノメソドロジーが見いだした「話者交代 turn-taking」、「隣接ペア adjacency pairs」などの会話のルールは、日本語研究においてもザトラウスキー（1993）、熊谷（2000）を始めとする談話分析の方法論に広く参照されている。

本来、エスノメソドロジーが持つ大きな課題は言葉の機能分析ではなく、むしろ心と機能を分けて考える二元論を克服することであり、エスノメソドロジーそのものがコミュニケーションの問題に深く切り込んでいる。たとえば、Garfinkel（1964）による会話における人間関係の期待を裏切る会話実験（「期待破棄実験 breaching experiment」）や、会話の中で「日本人であること－外国人であること」が協同で成し遂げられていることを明らかにした西阪（1997 p.p.73-103）は、人間関係が会話において相互行為的に達成されるものであることを提示している。

1. 3. 1. 7 先行研究からみる本研究の位置づけ

こうした談話・会話の先行研究について、茂呂・小高（1993）は以下のようにまとめている。以下それぞれは対立する概念ということではなく、研究において並立し「補い合う（p.264）」概念であるとしている。（以上、上掲書 pp.255-256 参照。一部筆者要約。）

①「記述的指向」と「応用的指向」

言語学的研究の包括的な記述を目指す指向／テレビ会議分析などへの応用指向

②「分析者視点」と「談話当事者の視点」

談話を分析する分析者の視点を重視する指向／談話を行う当事者を重視する指向

③「ことばへの注目」と「ことば以外への注目」

ことばへの指向／ことば以外（身体的、道具・メディア、言説）への指向

④「主体＝規範指向」と「社会的関係指向」

会話を個人の意図と規範それぞれに還元して説明する指向／会話をある状況の中で行われる参加者同士の相互作用とみる指向

⑤「現実・秩序指向」と「変化・多様性指向」

会話の実際や秩序をミクロな分析でみる指向／会話の状況の変化やそれに伴う会話の質の多様性をみる指向

先行研究が取り組んできたこうした研究課題の中で、日本語教育研究の立場から筆者が注目するのは、茂呂・小高（1993）では④と⑤に挙げられているような、会話を主体同士の行為としてみた場合の研究課題である。

日本語学習者が会話の表現について記述的意味を中心に学習していると、現実の会話において表現が解釈されるとき、記述的な規範や表現主体の期待や意図から意味づけが逸脱することに戸惑いを覚えるのが観察される。たとえば「あげる」という動詞は、記述的な意味としてはたとえば「与える、やるを丁寧に言うときに使うことば（林他編著 1995）」と説明されるが、実際の会話においては、たとえば留学生が先生に対して「先生いろいろお世話になりました。お礼にこれをあげます」と表現行為を行った場合、記述的な意味から逸脱し、表現行為の結果として先生に失礼に解釈される可能性がある。

このように、表現の意味づけが言語行為における解釈において記述的規範から逸脱するのは会話の大きな特徴であり、会話教育においても、会話の特徴を踏まえた説明を試みる必要があると考えられる。

1. 3. 2 日本語の会話における敬語・待遇表現の先行研究

1. 3. 2. 1 時枝誠記（1941、1955）の「言語過程説」

次に、日本語の会話における敬語・待遇表現研究の主導的な理論を概観する。

現代日本語において、言語行動から敬語や待遇表現を捉えた理論としては、まず時枝（1941、1955）の考え方、「言語過程説」が挙げられるだろう。「言語過程説」とは、ことばを表現と理解の過程と捉え、ことばの成立条件として「主体」、「場面」、「素材」の三つの要素を提唱するものである。この、言語主体による言語の成立と相互行為に視点をおいた理論は、その後の会話の言語を体系づける研究に大きな問題提起を起こした。

そして、言語を表現過程の違いによって、「詞（概念過程を含む形式。表現素材を一旦客体化し、概念化して表すもの）」と、「辞（概念過程を含まぬ形式。主観的情意を客体化せず、また、概念化せず、そのまま直接表現するもの）」に分け、それに沿って敬語に関しても以下の二種類に分類した。

・ 詞の敬語：素材の上下・尊卑の識別の概念を表すもの。話し手の素材に対する上下・尊卑の識別の概念を表す尊敬語、謙讓語を表裏のものとして包括する。

・ 辞の敬語：話し手の敬意を表すもの。「です」「ます」「でございます」等。

時枝 (1941) は敬語について「上下尊卑の識別に基づく事物の特殊なるありかたの表現」とし、「敬語は尊敬の表現であるよりも、尊卑の識別における素材の概念的把握の表現であり、かかる表現を通して、話し手の尊卑の識別を表現する」としており、敬語を言語主体の「把握」の表現として、「敬意」とは区別した点が、現実の言語行動をより説明する理論であると考えられる。

1. 3. 2. 2 1970年代の『敬語講座』①～⑩

次に、会話における敬語・待遇表現の研究における大きな問題提起となったのは、1970年代に発行された『敬語講座』全十巻（林・南編集 1974）であろう。同書の編者は、「『敬語講座』の刊行に当たって」において「敬語だけで、どうしてこれだけの内容を持つようになったか」について以下のように記している。

- 一、敬語はどう言ったり書いたりするかという、ことばだけの問題だけではなく、対人行動の全般に関する問題である。
- 一、敬語は、尊敬、謙讓、丁寧の三種に限らず、貸し方、借り方の関係、やりもらいの関係、厚遇・冷遇の関係、親疎の関係、献身方の関係等、各種の人間関係から発する待遇の表現を広く含むものである。
- 一、敬語は、一つの言語体系の中の部分的な現象ではなく、世界の言語のすべてに見られる現象である。
- 一、敬語は社会の変化とともに変わって行くもので、一つの形式が永久不変の規範性をもつということはない。したがって、次の時代の敬語がどうあるべきかは、一方的に識者が教えるという正確のものでなく、各人がことからの根本を理解して、自分で考えるべきことからである。（『敬語講座』① 1974 p.1）

また、上記に続いて、「本巻の内容について」として以下のように、敬語の研究の探求について述べられている。

「敬語と呼ばれる言語表現のあらわれについては、それがあらかず内容、およびどのような場合にどのような表現が選ばれるかということに関するいろいろな条件を含んだ、一つのシステムがあると思われる。」(『敬語講座』① 1974 p.2)

このように、この『敬語講座』全十巻によって、どのような条件下で敬語表現が選ばれるのかというシステムに関して、尊敬語、謙譲語だけではなく、対人に関わる表現一般を研究対象にした研究領域がまとめられた。

この講座の特色は、言語そのものから言語行動、非言語行動まで、幅広く敬語研究の領域としていることである。たとえば、「敬意と敬語」、「敬語の効果」、「敬語の要素のいろいろ」、「敬語の意味」、「選択の条件」など、敬語が、敬語表現から敬語行動と広く捉えて論じられている。また、同書では、言語における敬語の位置について、以下のように捉えている。

「実質的記号の一時的言語体系と待遇表現の二次的言語体系との関係は、一時的言語体系が中核的存在であるのに対し、二次的言語体系は従属的ともいえるが、また、中核体系に属するものを包んで具体的表現を成り立たせる役割をもつものである点から、二次的言語体系の要素は、いわばかぶせ要素の性質にありながら、具体的言語に関しては、きわめて重要な役割を負うものといえることができる。」(『敬語講座①』「敬語の本質と現代敬語の展望(大石初太郎)」 p.10)

この捉え方は、言語の記述的意味に「かぶせ」られている形の敬語の体系が、実際の会話という「具体的言語」においては、「きわめて重要な役割」を負っていると解釈される。このように、『敬語講座』は、現代日本語の会話における敬語・待遇表現の体系を網羅的に提示し、その研究の重要性を提示した論文集として位置づけられる。

1. 3. 2. 3 南不二男(1972・1979等)の会話という行動における待遇表現の捉え方の提示

特に、『敬語講座』の編者の中でも、会話という行動における表現の体系化を具体的に進めたのは南(1972)である。同書では、「行動の中の敬語—敬語はことばだけとは限らない—」という題目で、敬語以外の表現と非言語について考察を行っている。たとえば、敬語以外の待遇表現は、以下が挙げられている(上掲書 p.11-17を要約)。

言語に関すること

- (1) マイナスの敬語―「軽卑表現」
- (2) 語彙の選択（和語か漢語か、文語的語彙か口語的語彙か、幼児語的語彙かふつうの語彙か、呼び名の選択）
- (3) 文法的構造に関する事柄（要求表現（命令、勧誘など）、文語的文型か口語的文型か、文の長さ）
- (4) 文章論のレベル（文章の種類を選択、間接的な言い方か直接的な言い方か、文成文の省略）
- (5) 内容または話題の選択
- (6) ことばの形（方言的音韻体系か標準語的音韻体系か、融合形かきちんとした形か、話のスピードや調子）
- (7) 書き言葉の文字に関すること（書写体系の選択、字体、文字の大きさ）
- (8) 話しことばにするか、書き言葉にするか
- (9) 何語で話すか
- (10) 話すか、話さないか

非言語に関すること

- (1) 必ず前提となる何らかの言語行動があってはじめて現れるもの
- (2) 言語行動を前提としなくても現れるもの

また、南（1979）においては、言語選択には何らかのシステムが存在しているという理論的仮説を以下のように提示している。

「(1) 具体的な言語表現は、なんらかの条件のもとでの要素の選択の過程を経て実現したものであると考える。つまり、そこには要素選択のシステムがあると考えられる。

(2) システムの構成要素として、つぎのものを仮定する。

- a. 記号要素（省略）
- b. 選択条件
 - b1. 外的条件（指示対象、主体的意向、付随的状況）
 - b2. 内的条件（記号要素の体系（いわゆる言語体系））
 - b3. 選択規則（外的、内的いずれの場合でも、ある条件のもとでは、ある（範囲の）要素が選択される。

(3) 表現主体の処理。記号要素、外的条件、内的条件、選択規則が客観的に存在すると
しても、それだけでは具体的な表現は出て来ない。それら処理して、選択の結果としての具
体的な形を得るはたらきがなければならない。それが表現主体の処理である。」(南 1979
pp.13-14)

さらに、上記の(3)の「表現主体の処理」は重要な研究の観点だとして、南(1979)
では、時枝(1941)における言語主体への注目は、言語行動の研究において重要な意味を
持つと評価しながら、以下のように述べている。

「言語表現の実現のためには何らかの表現主体のはたらきがある。そのはたらきを支配するの
が「主体的意向」である。そして、その中でも主要な役割をはたしているのは、言語表現(ま
たはコミュニケーション一般)の実現にかかわるさまざまな要素—さきに述べた記号要素、外
的、内的の諸条件—に対する表現主体の評価的態度とでもいうべきものである。」(南 1979
p.18)

このように、南(1972、1979)によって提示された、言語行動を考えると時の言語から
非言語の取り扱い、そして、言語主体がある成立条件において言語表現を選択する、とい
う言語理論は、会話における言語を考える上での基本的な形となったと考えられる。

1. 3. 2. 4 杉戸清樹(1983、1996、2001等)の「注釈」という待遇表現の拡大

杉戸(1983、1996、2001等)では、日常的な言語行動においては、いわゆる敬語や待
遇表現だけではない待遇行動が見られることを、具体的に明らかにしている。

杉戸(1983)は、日常の言語行動には、言語形式ないし言語行動についての「まえおき」
「ことわり」「注釈」と呼ぶ共通の性格をもった一群の言語行動(たとえば、言語行動の主
体が「私などがしゃしゃり出てぶしつけですけども…」と言ったり、言語行動のジャン
ルについて「こんな簡単なメモでは失礼ですので…」と言ったりすることを指す)がある
と分析し、具体的にその類型を明らかにしている。

この「注釈」さらに近年の「メタ言語行動(1996)」に関する一連の研究は、会話にお
ける待遇表現の実際を実証的な研究方法を通じて浮き彫りにし、言語行動としての待遇表
現の研究領域を拡大することにつながっている。

1. 3. 2. 5 熊谷智子 (1997、1998、2000) の言語行動を構成する諸要素の提示

熊谷 (1997、1998、2000) においては、会話を社会的な言語行動を捉えて、その行動が諸要素によって形づくられていることを談話分析の手法を通じて論じている。熊谷 (1997) では、会話における「発話機能」を以下のように再定義しようとしている。

「ここでは、行為の種類だけではなく、話し手の表出姿勢、話し手・聞き手および両者の関係、やりとりの流れにおける位置づけなど、複数の側面について発話を考察し、それによって求められた機能的特徴の総合、いわば特徴の束として発話機能をとらえることにする。すなわち、ここでいう「機能」とは、言語行為の種類と同義のものとは異なる、より広いスコープをもつものである。(中略) ここで提案するのは、複数の観点ごとにあらい出した特徴を個々に眺めながら、あるいは総合しながら、発話の機能を考えるという行きかたである。」(熊谷 1997 p.22)

さらに熊谷 (1998) では、依頼の言語行動をストラテジーの組合せとしてとらえ、また、熊谷 (2000) では、「行動の仕方」を形づくる諸要素として、全体的な構成、はたらきかけの表現、行動上の指向性の三つの観点を抽出している。

このように、会話の言語行動を考える上で、談話分析において一発話を分析するのではなく、言語の諸要素の組み合わせで見る研究の方向は、会話における待遇表現の抽出の仕方への問題提起となっていると考えられる。

1. 3. 2. 6 宇佐美まゆみ (2001) による Politeness 理論から談話のポライトネスへの展望

日本語の会話の分析において、Brown&Levinson の“Politeness”理論 (1987) は、「待遇」や「敬語」という用語ではどうしてもこぼれてしまう様々な対人に関わる配慮の言語行動を、「ポライトネス」という用語 (国研 2001 等) でまとめて提示することができるようになったという点で、近年の待遇研究において大きな影響力があった理論だと言える。

しかし、会話の分析方法や分析の観点についてはこれからの課題であり、Brown&Levinson の“Politeness”理論 (1987) を紹介し日本語において整理した宇佐美 (2001) でも、前述した熊谷 (1998、2000) のように、会話における待遇表現を諸要素の組み合わせで見たいこうという試みを行っている。特に、Brown&Levinson の

“Politeness”理論(1987)を談話の研究、「ディスコース・ポライトネス」の枠組みに発展させようという展望を見せている。この試みは以下のように述べられている。

「敬語を有する言語とそうでない言語等の、各言語に固有の特性を超えた共通の枠組みでポライトネスを比較・検討するためには、「ポライトネス」を「言語形式の丁寧度」や「言語表現としての丁寧さ」に影響されやすい「一文、一発話行為レベル」や「いくつかの発話の連鎖レベル」のような短い談話レベルで捉えるだけでは不十分であることを示す。」(宇佐美 2001 p.9)

1. 3. 2. 7 辻村敏樹(1977)における「敬語成立の条件」と分類

辻村(1977)は敬語成立の条件として、「表現主体」、「表現受容者」、「表現素材」の三つと、さらに、「ある人物・事柄について述べるに当って、その人との関係において、(前述の)上位待遇意識(敬意)を抱き、それを言語形式の上に反映させるという意図を持つことが大切であると述べている。そして、敬語を成立させる基本条件として、つまり上位待遇意識を生み出す条件として、以下を挙げている。

1. 対人関係の条件:「上下関係(社会階層、年齢、経歴の長短)」、「恩恵・負い目の関係」、「力関係」、「親疎関係」
2. 場面的条件 :「公的場面」、「間接的場面」
付) 自己指向の敬語:「品格保持の敬語」、「自敬表現」

また、時枝(1941)の「詞の敬語」と「辞の敬語」を基にして、辻村(1977)は、敬語を以下の二種類に分類した。

- ・素材敬語(表現の素材(人物・事物・事柄)に関する敬語。聞き手指向性を持つ持たないに関係ない。尊敬語、謙讓語、美化語。)
- ・対者敬語(対者(聞き手)への直接的敬意表現の敬語。聞き手指向性のみを持つ。「です」、「ます」。)

このように、「敬語」に関する時枝(1945)の理論は、辻村(1977含む1992等)によってさらに分析され、理論化されたと言える。

1. 3. 2. 8 蒲谷宏・川口義一・坂本恵 (1998) の「丁寧さの原理」

時枝 (1941)、辻村 (1992) の敬語の理論を引き継ぎ、蒲谷・川口・坂本 (1998) によって「敬語表現」という用語で、「敬語」という見方だけでは解決できない「敬語」が用いられている「表現」全体 (上掲書) に関する理論が提示された。

まず、「敬語表現」を考えるための枠組みとして、言語主体同士の「人間関係」と表現する「場」と「表現 (敬語)」との関わりを軸にした理論を以下のように提示した。

「敬語表現」とは、ある「表現意図」を持った「表現主体」(「話し手」「書き手」) が、「自分」(J)「相手」(A 0以上)「話題の人物」(W +1以上) 相互の「人間関係」や、「場」(B 0以上) の状況を認識し、「表現形態」(「音声表現形態」あるいは「文字表現形態」) を考慮した上で、その「表現意図」を叶えるために、適切な「題材」「内容」(+) を選択し、適切な「敬語」を用いることによって「文話」(「談話」あるいは「文章」) を構成し、「媒材化」(+) するといった一連の「表現行為」である。いろいろな「敬語表現」を扱う際には、常に「文話」単位で成り立つ、「表現主体」の「表現行為」としての「敬語表現」というもの>を前提にして考えていく必要がある。」(蒲谷他 1998『敬語表現』 p.44)

そして、特に、自分か相手が行動することによって表現内容が実現されることを「表現意図」とする表現を「行動展開表現」とした。「行動展開表現」とは、だれが行動するのか、だれがその決定権を持つのか、だれがその行動によって利益を受けるのか、という点から類型化することができるとして、以下の「丁寧さの原理」を立てた。

「敬語表現」的であるということ、「相手」を尊重すること、「相手」に対して丁寧であること、そして丁寧であることと結びつけて考えるなら、「自分」が「行動」し、「相手」が「決定権」を持ち、「自分」に「利益」があることを表明することが、「相手」を尊重した、「相手」に対して丁寧な、そして丁寧な表現であることにつながっていくということになります。(蒲谷他 1998『敬語表現』 p.123)

この「丁寧さの原理」によって、上位者への敬意だけでなく、相手を尊重することを基本とした幅広い現実の会話の丁寧さの仕組みを説明することができるようになった。

1. 3. 2. 9 蒲谷宏 (1999a、2000、2003) の「<言語=行為>観」に基づく日本語研究と日本語教育学の理論

蒲谷 (1999) では、時枝 (1941) の「言語過程説」の考え方を引き継ぎ、発展させて、「<言語は行為そのものである> (蒲谷 1999)」と考える日本語研究について論じている。「<言語=行為>観」とは、以下のようにまとめられている。

「「<言語=行為>観」というのは、「<「言語」とは、音声あるいは文字を「媒材」とした「表現行為」または「理解行為」である>、すなわち「言語」=「(表現・理解) 行為」と規定する言語観のことである。」 (蒲谷 1999 p.223)

この言語観を踏まえて、言語研究の基本的なあり方を以下のように示している (上掲書 p.225-226 の要約)。

- (1) 「言語」が成立するためには、「(表現・理解) 主体」の存在が必須の条件となるという観点から「言語」を扱うことが重要である。
- (2) 「(表現・理解) 行為」が成立するためには「(表現・理解) 主体」の「意図」を考えることが重要な観点となる。
- (3) 「(表現・理解) 行為」全体と「言材」との関連を考察することが重要である。「(表現・理解) 行為」を考察するための基本単位は、いわゆる「語」や「文」ではなく、「文章・談話」の単位である。
- (4) 「<言語・行為>観」に基づく言語研究において最も重要な点は、<「(表現・理解) 行為」は何らかの意味でコミュニケーションを目指した行為である>ということを常に前提とすることである。「(表現・理解) 行為」は、様々な要素から成り立っているわけだが、それを分析的、部分的にのみ扱うのではなく、それらを総合する全体的な行為として取り扱うことが重要なのである。

そして、蒲谷 (2003) では、「敬語」や「待遇表現」、「待遇行動」、待遇の表現と理解を含めた「待遇コミュニケーション (ある「意図」を持ったコミュニケーション主体が、ある「人間関係・場」において、「文章・談話」単位で行う「表現」と「理解」の行為)」という概念も提示している。

言語を行為として捉える研究視点により、「敬語」や「待遇表現」を語句として切り出すのではなく、会話研究においては、言語主体が会話において話したり聞いたりする一連の表現や行動を待遇の観点から研究対象として取り上げることができるようになる。

本研究は、この蒲谷（1999）の「＜言語＝行為＞観」に基づく言語研究の方法論を援用するものである。

第2章 本論

2. 1 問題提起

2. 1. 1 会話教育の問題点

会話表現の学習は、従来、日本語の会話教育において、特に初級から中級の会話の教科書では、文法や表現の意味や機能の理解、あるいはその運用という位置づけで扱われているのがみられる。例えば『みんなの日本語Ⅱ』（1998）では、教え方の指針として、「文型の機能を生かした運用練習を工夫し、ここに揚げた目標（筆者注：最初に言語行動目標が提示されている）を達成できるように学習者を励まし、導く」（『みんなの日本語Ⅱ教え方の手引き』（2001 p.11））と示されている。また、中級になると、例えば『新日本語の中級』（2000）は口頭能力を伸ばすことを意図した教材だが、初級文型を組み合わせることで表現を拡大させていくというシラバスが採用されている。

言葉の習得において意味や機能の知識が必要であることは言うまでもないが、教室でいくら知識を理解して練習してもなかなか思うように会話ができないという学習者の悩みが残るのは、言葉の「意味」という知識を持つことと、自分が会話するという「行為」とのつながりがつけられていないからと考えられる。会話主体同士が「会話する」という「行為」を立ち上げるためには、会話表現も「行為」として習得する必要があるだろう。

本研究では、会話の習得について、「ある「意図」を持った「コミュニケーション主体」がある「場面」（「人間関係」と「場」の総称）において、「文話（文章・談話の総称）」単位で行う、「表現」「理解」の「行為」（蒲谷 2003）」とする「待遇コミュニケーション」の理論的枠組みを援用する。そして、会話が実際に成立するのは、会話参加者の「動機・意図」があつて、会話する「場・状況」があつて、「複数の会話参加者」同士が「やりとり」を行う、という環境的な条件が揃っていることが必要であると考えられる。

この理論的枠組みから従来の会話教育を見ると、以下のような問題点が指摘できる。

(1) 会話の「場面（場・状況、人間関係）」の捉え方

教科書の会話には、「会社での上司と部下の会話」、「学校での先生と学生の会話」というように、その「場面」に関する説明はついているが、「待遇コミュニケーション教育」として問題になるのは、こうした「場面」を自分で判断し、それを会話に適応させていく力をどうつけるのか、という点である。その場合、固定した「場面」だけでなく、自分が「場面」をどのように捉えるか、というところから、意識を持たせる必要があると考えられる。

(2) 会話主体の「意図・動機」の位置づけ

教科書の会話は、文法や表現の意味の理解があって、それからその運用としての会話モデルが提示される。しかし、実際の会話は、文法や表現の機能から始まるのではなく、自分がどうしたいか、どうするか、という会話主体の「意図・動機」から始まって、そこからその会話の環境に応じて表現が選択されていく、という方向性がある。文法の理解から運用に向かう授業と実際の会話では、会話主体の位置づけが逆になっている、とすることができるだろう。会話の習得のためには、会話主体が「意図・動機」を持ってどのように会話するか、という方向性をたどらせる必要があると考える。

(3) 「やりとり」の捉え方

従来、「表現し、理解する」というくり返しの行為については、「あいづち」や「くり返し」など、相手の表現を聞き取って理解するための機能的表現がすでに重視されている(堀口 1997)。しかし、実際には「会話を続ける」という機能的な外枠だけでなく、自分と他者との関係の中で表現と理解のくり返しをどのように行うのかという会話の内実のやりとりについて習得されなければ、実際の会話ができるようにはならないのではないだろうか。

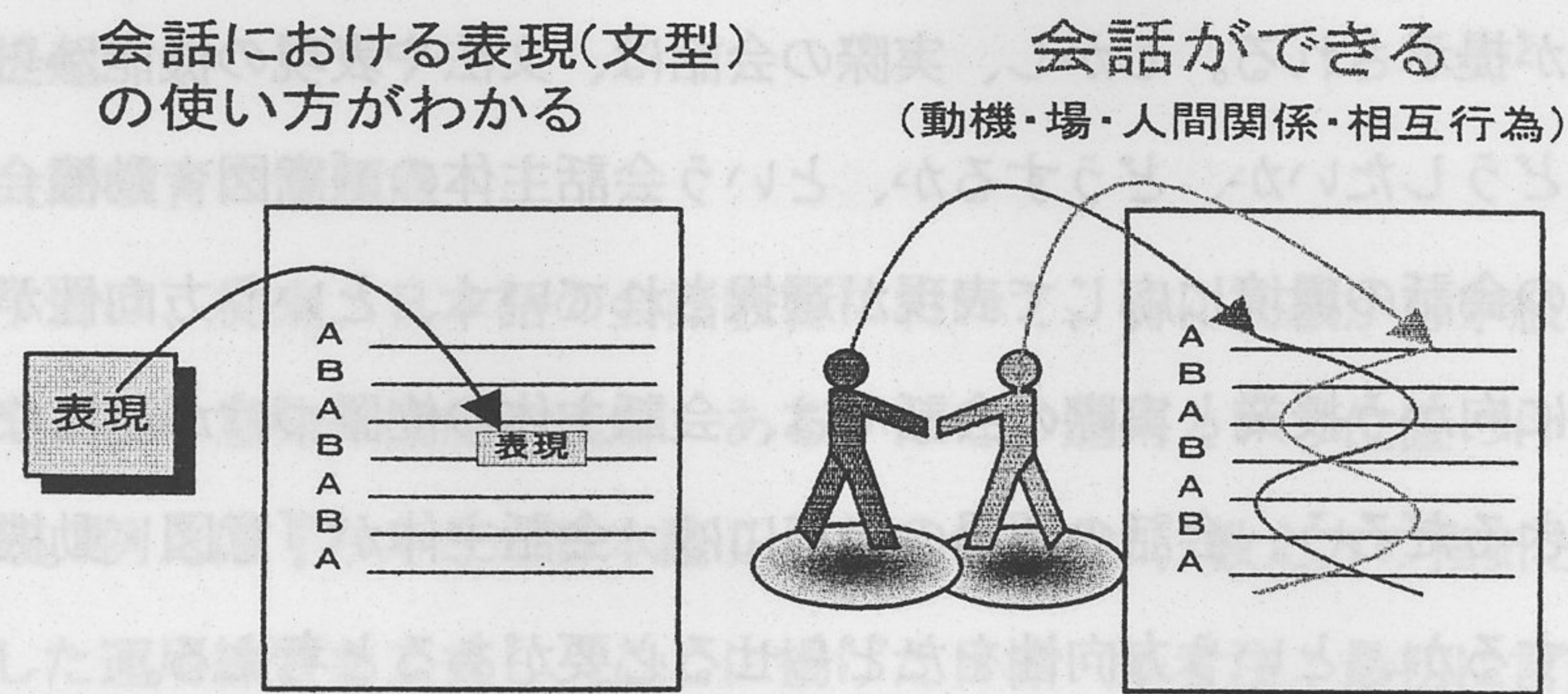
(4) 「待遇(自分、他者、場・状況を取り扱うこと)」の捉え方

「待遇コミュニケーション」の観点を基に、会話主体の立場から会話の習得を捉えると、「自分がその会話の環境的要因をどのように捉えて対処しようとするのかを表す」ことを習得することになる。そのように考えると、「自分と他者、話している場をどのように取り扱っていくか」という能力の習得が会話習得の中心課題となる、とすることができる。こうした「自分、他者、場を取り扱う」という観点は「待遇」することと同義であり、会話教育において、こうした「取り扱い」という意味での「待遇」の課題は切り離すことはできない問題であると考えられるが、従来の会話教育の研究(谷口(1989)、岡崎(1989)、中井他(2004))においてこの課題は十分に検討されているとはいえない。

2. 1. 2 「会話表現」の考え方への提起

「待遇コミュニケーション」の観点から考えると、「私が会話する」ということを習得するための会話の学習は、表現の使い方がわかるにとどまらず、私はどのように会話するか、ということ学習することになる。図2-1は、文法や表現の機能をどのように会話で使うかという方向性を持った授業と、実際の会話の表現のあり方との違いを図式にしたものである。

図2-1 会話の授業と実際の会話の方向性の違い



ある表現が会話においてどのように使われるかを知ることは、そのまま会話ができることにはならない。会話ができるとは、会話の参加者同士が、その会話の環境（動機・場・人間関係・相互行為）の中でやりとりを行うことができるようになることであると考えられる。本研究では、この理論仮説を検証するために、特に、相互の動機や人間関係が関わりと想定される「何らかの行動を起こすことを意図した会話」を取り上げ、動機、場、人間関係、相互行為を通じてどのように行動が起こされているかを分析する。

2. 1. 3 理論的枠組みへの提起

このように、「表現」を「表現行為」として見る視点を提起するのは、教育的な観点ばかりでなく、言語学上の議論も踏まえている。

記号論的言語学者のフェルナンド・ド・ソシュール（1859～1913）が提示した言語理論の概念は、レヴィ・ストロースの文化人類学、バイイらの広い意味での構造言語学、バルトの記号論までに大きな影響を与えたのは言うまでもない。ソシュールの言語思想は、言語そのものが実体、つまり、「記号」は絶対的な形でそこに実在しているのではなく、言語は言語主体、つまり人間の認識によって生まれるという主体中心主義であり、それは当時までの言語を実体として捉える（言語に絶対的な意味が備わっていると考える）理論への問題提起でもあった。

ソシュールの言語思想の根源は、意味を担った「記号」しか人は認知できず、しかもその「記号」はそれ自体に意味があるのではなく、「記号」同士の関係性の中でしか意味を持ち得ない（ソシュール 1916）、というもので、そのシステムの説明として、ランゲージュ（言語能力）とラング（言語体系）の区別、共時態と通時態という研究方法の区別、記号

と意味の恣意性等によって「シニフィアン（意味するもの）」と「シニフィエ（意味されるもの）」との対立が強調されている。

このように、ソシュールは言語主体という視点における重要な問題提起を行ったが、言語という記号のシステムの想定は、結局、時を通じて言語を言語主体から離れていくことになったと言えるだろう。言語は研究によって言語主体から二つの方向に離れていったと考えられる。一つの方向は、記号論的研究の結果、言語システムの記号的枠組みを見いだしたとしても、当の話し手はその言語システムを知らなくて社会生活が営んでいることに全く変わりはなく、見いだした記号論的枠組みの置き所は記号の中でしか成立しないということになってしまうという乖離がある。また、その対局にありながら言語主体から離れていく方向として、「無意識」というという「ブラックボックス」がある。心理学では、ソシュールと同時代に精神分析のフロイト（1856～1939）が「無意識」という理論的概念を提示しているが、言語主体の内部に入り込んでいくように見えて、実は言語主体の「外」に「心」を想定した理論的枠組みになる恐れをはらんでいる。

こうした言語主体からの言語研究が諮らずとも言語主体から離れていくことについて、以前から一部の学者から警告が発せられていた。日本では時枝（1900～1967）が「言語過程説」からソシュール理論を批判した（時枝 1941）。「言語過程説」とは、以下のように時枝（1941）の序論においてまとめられている。

「ここに言語過程説といふのは、言語の本質を心的過程と見る言語本質観の理論的構成であって、それは構成主義的言語本質観或いは言語實體観に對立するものであり、言語を、専ら言語主体がその心的内容を外部に表現する過程と、その形式に於いて把握しようとするものである。」（時枝 1941）

当時学界から批判されたこの考え方も、ソシュール解釈に関する真偽の議論は別として、現代における人文科学の一部に見られ始めた機能主義、記号主義からの逸脱の動きを先取る問題提起だったと再評価できよう。

また、言語哲学者のウィトゲンシュタイン（1889～1951）は、「記号」の無根拠性を指摘し、「言語の意味を考えず、使用を見る」ということに研究の視点を徹底し、「言語使用そのものが規則を作る」という「言語ゲーム」という概念を提示し（ウィトゲンシュタイン 1953）、特に社会と言語を考える学問に大きな影響を与えた。この言語思想から、言語

を行為として捉えようとするオースティンの「発話内行為論」、サールの「言語行為論」が生まれている。

この記号学からの視点の転換で重要な点は、言語が主体の行為として記述されるようになったということである。表現すること（行為）と表現されたこと（表現によって起こされたことと聞き手の解釈）という構造は、語用論、認知言語学、社会言語学等の分野で研究が続けられている。

本研究では、こうした課題を教育の場でも引継ぎ、会話すること自体を学習し、習得しようとする会話教育を考えていこうとするものであるが、言語理論の先行研究では、「どのように表現を選択するか」という考え方について、以下のような論考が見られる。

まず、時枝（1941）は敬語という表現の選択について、「上下尊卑の識別に基づく事物の特殊なるありかたの表現」とし、「敬語は尊敬の表現であるよりも、尊卑の識別における素材の概念的把握の表現であり、かかる表現を通して、話手の尊卑の識別を表現する（以上の引用、時枝 1941）」としており、敬語を言語主体の「把握」の表現として、「敬意」とは区別した点が、現実の表現選択をより説明する理論であると考えられる。

また、南（1979）は、言語選択には何らかのシステムが存在しているという理論的仮説を以下のように提示している。

- (1) 具体的な言語表現は、なんらかの条件のもとでの要素の選択の過程を経て実現したものであると考える。つまり、そこには要素選択のシステムがあると考えられる。
- (2) システムの構成要素として、つぎのものを仮定する。
 - a. 記号要素（省略）
 - b. 選択条件
 - b1. 外的条件（指示対象、主体的意向、付随的状況）
 - b2. 内的条件（記号要素の体系（いわゆる言語体系））
 - b3. 選択規則（外的、内的いずれの場合でも、ある条件のもとでは、ある（範囲の）要素が選択される。
- (3) 表現主体の処理。記号要素、外的条件、内的条件、選択規則が客観的に存在するとしても、それだけでは具体的な表現は出て来ない。それらを処理して、選択の結果としての具体的な形を得るはたらきがなければならない。それが表現主体の処理である。

（南（1979） pp.13-14）

また、Brown&Levinson (1987) の提示した「ポライトネス理論」は、E.Goffman (1967) の「誰もが自分のために主張する公けのセルフ・イメージ (自己認識)」という概念を援用し、そこからあらゆる人間 (MP) は、文化や母語に影響されることなく、普遍的に「邪魔されたくないという欲求」と「認められたいという欲求」の二つの欲求を持っていて、それが表現の選択に大きな影響を与えているという仮説を立てている。

このように、時枝 (1941)、南 (1979)、Brown&Levinson (1987) が行ったような、表現主体がどのように表現を選択するか、という観点からの会話表現の理論構築は、会話教育において取り入れられるべき課題であると考えられる。

2. 2 本研究の諸概念

2. 2. 1 「コミュニケーション」 = 「待遇コミュニケーション」

本研究は、「1. 序論」と「2. 1 問題提起」で述べたように、何らかの行動を促す事を意図した会話の中で、言語主体同士がどのように「コミュニケーション行為 (表現行為、理解行為)」を行うのかを記述、分析するが、その論の中で、主に「待遇コミュニケーション (蒲谷 2003)」と相互行為分析 (Sacks, H., E. A. Schegloff and G. Jefferson, 1974) を援用した概念 (用語) を用いるので、ここで触れておきたい。

まず、「コミュニケーション」については、「ある「意図」を持った「コミュニケーション主体」が、ある「場面」において、「文話」単位で行う、「表現」と「理解」の「行為」 (蒲谷 2003)」と捉える。

2. 2. 2 「会話」 = 「相互行為」

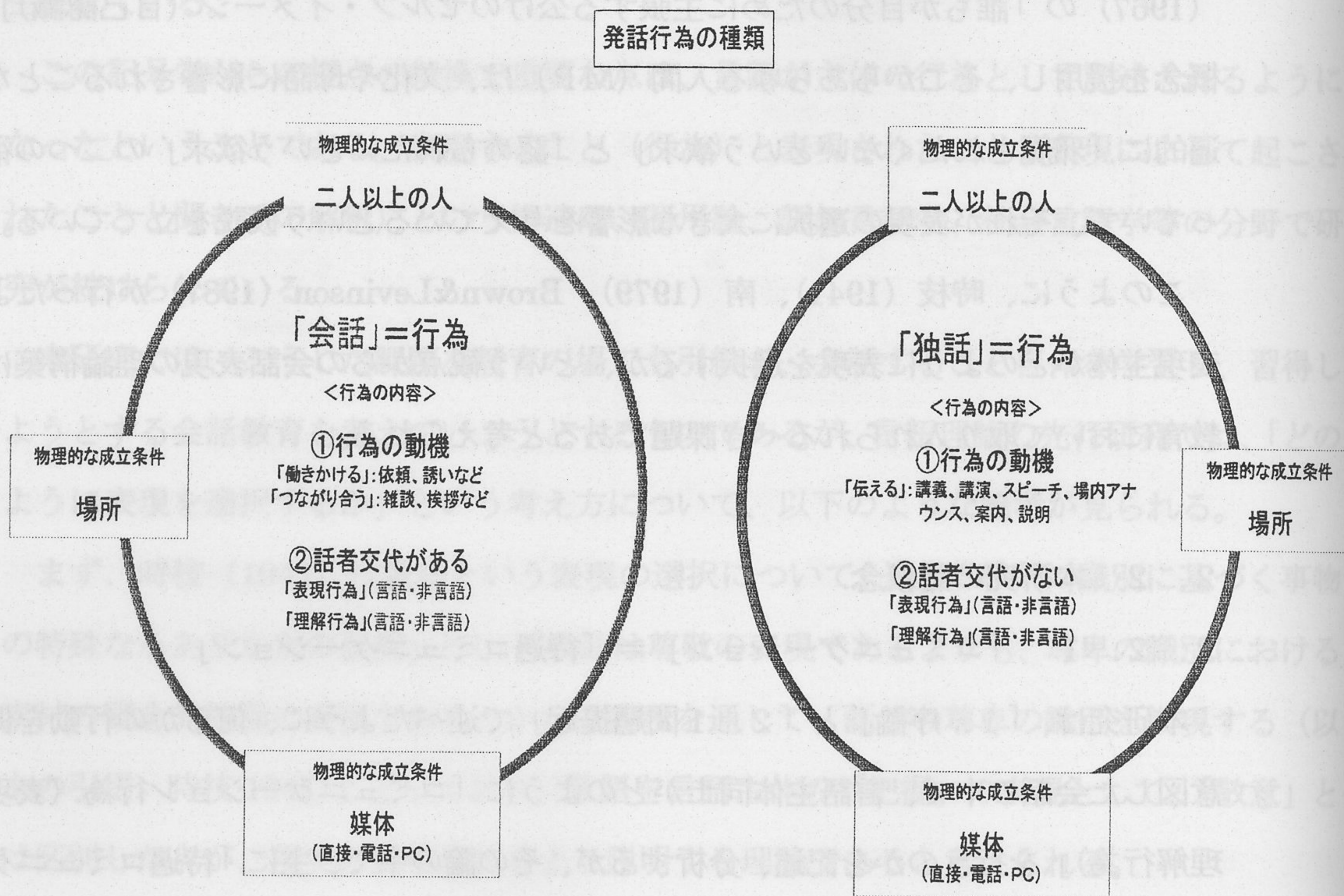
「待遇コミュニケーション (上掲書)」の考え方を援用して、会話を「ある場における、ある動機を持つ複数の参加者同士の相互行為によって、組織化される行為」とする。

また、会話の成立の条件については、会話は「ある場 (空間的) で」「ある動機 (意図) を持った」「二人以上の人間が」「相互行為 (やりとり) に参加する」という四つの条件が揃ったときに成立する、と考える。

2. 2. 3 「会話」と「独話」

会話は「話者交代」があるかないかで、図 2-2 のように二つに分類できる。

図2-2 発話行為の種類



本研究では、「話者交代」がある場合は「会話」と呼び、ない場合は「独話」と呼ぶ。例えば、電話での会話は、電話によって音声的空間的に共有されるので、この「会話」の規定に含まれるが、例えば「スピーチ」や「講義」や「案内」のように「相互行為に参加する」という条件に欠く場合は、それらは「会話」ではなく広く口頭表現の一種類と考え、本研究で言う「会話」とは区別されることになる。

2. 2. 4 「表現行為」と「表現形式」

コミュニケーションを、「ある「意図」を持った「コミュニケーション主体」が、ある「場面」において、「文話」単位で行う、「表現」と「理解」の「行為」(蒲谷 2003)」と捉えた上で、「会話」の基本構造は、「ある場における、ある動機を持つ複数の参加者同士のやりとりによって、組織化される行為」であると捉えると、会話という参加者相互における「表現行為(表現する行為)」と「表現形式(表現されることば)」は以下のような関係になる。

図2-3 会話における「表現行為」と「表現形式」の関係

「表現行為」 = 意図・動機 / 場 / 参加者 / やりとり / 「表現形式」

会話においては、「意図・動機」と「場」と「主体（参加者）」と「表現形式」が組み合わされることによって、初めて「表現行為」が主体同士にとって意味のあるものとなると考えるものである。

たとえば「依頼する」や「同意（受諾）する」という動作を表す用語は「表現行為」を指し、「依頼表現」や「同意（受諾）表現」という名詞化した用語は、依頼や同意（受諾）の記述的な意味を表す「表現形式」と区別する。

2. 2. 5 「待遇表現行為」

会話における「表現行為」には常に、「自分が置かれているある場、状況、人間関係において、自分はどのように振る舞うのか、自分は他（者）をどのように取り扱うのか、他者は自分をどのように取り扱うのか」という言語主体の判断と行為選択が伴っていると考えられる。このように、自他と場面の取り扱いの選択が関わっているという点において、「表現行為」の研究は、ポライトネス、待遇の問題と根本的に深く関わっているということが出来る。だから、この研究では、「表現行為」を特に「待遇表現行為」と呼ぶことがある。

2. 2. 6 「主体」＝会話における「働きかけ主体・行動主体」

本研究では、行動を促す会話において、相手に何らかの行動を促す意図を持って会話を始めた人を「働きかけ主体」、働きかけられた人を「行動主体」と呼ぶ。

2. 2. 7 「行動を促す会話」

自分、または相手、または自分と相手によって、具体的に何らかの行動をすることを促すことを意図した会話のことを指す。

2. 2. 8 「当然性」

蒲谷他（1998）の「当然性」の概念を援用し、本研究では、行動を促す会話において、「働きかけ主体」、あるいは「行動主体」、あるいはその両方が、その促された行動をするのが当然だ、妥当性がある、と認識する場合を「当然性」が高いとし、当然ではない、妥当性がないと認識する場合を「当然性」が低いとする。

この概念に基づくと、たとえば、依頼の「当然性」とは、依頼の内容が「相手」にとって実行することが義務であったり仕事であったりする場合に高くなり、義務でもなく仕事

でもない場合は低くなると考えることができる。

2. 2. 9 会話における「調整」

修士論文（高木 2003a）では、依頼者と被依頼者が調整を試みる場面を、発話者からの聞き取りと会話の言語的特徴の共通性から考察し、以下の7つの場面を認定した。この調整を行う箇所を「調整箇所」と呼ぶ。それぞれの特徴と認定基準は以下の通りである。

調整箇所の認定基準（高木 2003）

調整箇所1（話し始めと意図伝え）

- 電話の会話の開始において、主に、その通話が可能なのか、お互いに相手がだれなのか、依頼者が電話をした意図は何なのか、についてわからないという不安定な状況を安定させ、主に会話の枠を作ろうと調整する場面。
- 共通する発話の範囲は、「もしもし」から、依頼者が「依頼」の意図を明示した、あるいは、依頼内容に関わる情報提供をし始めた発話まで。

調整箇所2（意図理解）

- 会話における依頼者の表現意図を、依頼者が的確に伝えようと説明し、被依頼者が的確に理解しようと調整する場面。つまり、誰が「行動」するのか、誰に「決定権」があるのか、誰に「利益・恩恵」があるのかをはっきりさせようとする場面。
- 共通する発話の範囲は、最初の情報提供を受けた被依頼者の反応を示す発話から、被依頼者が意図を理解した後の肯定的、否定的態度を表明する直前まで。

調整箇所3（肯定的マーク・否定的マーク）

- 依頼者の表現意図を理解した被依頼者が、相手の意図に対する態度を表す場面。
- 共通する発話の範囲は、被依頼者が意図を理解した後の肯定的、否定的態度の表明と依頼者の応答。

調整箇所4（受諾・断り）

- 被依頼者が明示的に受諾する、あるいは断る場面。つまり、相手が期待する「利益」を返すか返さないかを明らかにする場面。
- 共通する発話の範囲は、被依頼者の受諾と断りの意図があると理解できる発話と、それに対する依頼者の応答。

調整箇所5（説得）

- 被依頼者が、誰が「行動」するのか、誰に「決定権」があるのか、誰に「利益・恩恵」があるのかをはっきりさせない場面において、依頼者がそれをはっきりさせることを促す場面。
- 共通する発話の範囲は、被依頼者の明示的な受諾と断りの前、あるいは断り後に、行われる、情報要求と情報提供のやりとり。

調整箇所6（交渉）

- 主に受諾の後、誰が「行動」するのか、誰に「決定権」があるのか、誰に「利益・恩恵」があるのかを、依頼者と被依頼者が、両者で確認しあう場面。
- 共通する発話の範囲は、受諾の後の情報要求と情報提供のやりとり。

調整箇所7（話し終え）

- 電話の会話の終了部において、依頼者ははたらきかけのフォローをし、被依頼者は自分が出した結論についてフォローをし、話し終える場面。
- 共通する発話の範囲は、「じゃ」などの会話展開マークで、主に次回の二人の行動について触れるところから別れの挨拶まで。

2. 2. 10 「会話展開」＝会話参加者相互の「調整」過程

会話の主体は、依頼を起こす動機や依頼の内容によって、行動の「当然性」が低くなったり高くなったりする動的なものであることを利用して、会話の中で、行動を起こすために、「当然性」を確認し、必要があれば「当然性」を高めようとしたり、「行動主体」が断ろうとするために「当然性」を低めたりする、いわば「調整」を行っているのではないかと考え、筆者は修士論文（高木 2003a）でその検証を行った。たとえば、「当然性」の高低によって、以下のような「調整」が行われると考えられる。

依頼の「当然性」が高い場合の調整

被依頼者にとって依頼内容を実行することが義務や仕事である場合、依頼をする「当然性」が高いという（蒲谷他 1998 p.138）。本稿ではこの規定を援用し、たとえば、被依頼者に依頼内容を実行する資格や能力が明らかであることを双方が認識している場合を、依頼をする「当然性」が高い、と設定する。

この場合、会話の途中で調整が起きるのは、明示的な依頼以後、被依頼者から断りを意

図するような発話があった場合が想定される。こうした被依頼者の断りは、依頼者にとっては予想外の問題となると同時に、被依頼者にとっても、相手の予想を覆す行動を取る点において問題を抱えることになると考えられる。

依頼の「当然性」が低い場合の調整

被依頼者に依頼内容を実行する義務が明らかでない場合を、依頼する「当然性」が低いという（蒲谷他 1998 p.139）。本稿ではこの規定を援用し、被依頼者に依頼内容が実行できるような資格や能力がないことが双方で明らかな場合を、依頼をする「当然性」が低い、と設定する。

この場合、会話の途中で調整が起きるのは2つの場合が想定される。1つは、被依頼者の明示的な断りによって依頼の意図の実現が阻まれる場合、もう1つは、依頼の当然性の低さから、依頼者が依頼を明示しにくい場合である。

修士論文（高木 2003a）では、検証資料として、日本語母語話者同士による16の自然な電話における依頼の会話（計54分07秒）を取り上げ、会話するときに双方が親しいと認識しあっている人間関係に固定し、会話における「当然性」を重視するために、ロールプレイではなく本人同士のまま自然に会話してもらった。¹

その結果、親しい者同士による電話における依頼の会話は、次の6つの特徴的な要素（「調整箇所」）によって展開されていることを分析し（各会話の展開については図2-4、類型化した展開モデルは図2-5を参照）、そして、会話の展開を、会話の参加者相互による「調整」過程と結論づけた。

親しい者同士による電話における依頼の会話の展開要素

- ・ 話し始め：会話の相手の働きかけの場を保証しようとする。
- ・ 意図理解：会話の相手の働きかけの表現意図が「依頼」であることを理解しようとすると同時に、行動内容を実行する「当然性」が自分にあるかどうかを判断しようとする。
- ・ 態度表明(否定的態度)：「当然性」が低い、または依頼の実行を妨げる具体的な問題点がある場合は、それを指摘する。

¹この資料は、本研究の資料の①～⑩と同じものである。詳細は巻末の資料集を参照のこと。

- ・ 説得・明示的な断り：行動内容の実行に関わる問題点をめぐって「働きかけ主体」の説得に応答するか、明示的に「断り」の意図を表す。
- ・ 交渉：受諾の場合は、行動がしやすいように交渉を行う。
- ・ 話し終え：働きかけの場を下りようとする。

2. 2. 1 1 「行動前提」

「当然性」と関連する事項として、何らかの行動を起こすための前提的な条件を「行動前提」と呼ぶ。たとえば、困っている状況にある、したいという願望がある、他に緊急のことがあってこの事は行動できない、などである。

2. 2. 1 2 「行動条件」

「当然性」と関連する概念として、行動を具体的に成立させる諸条件（時間、場所、人、用件等）を「行動条件」と呼ぶ。たとえば、「午後1時に、学校の食堂で会って、本を借りる」という行動の各条件のことを指す。

2. 2. 1 3 「場」・「人間関係」

「相互行為（やりとり）」がどのように組織化されていくかは、会話が成立する基本条件の「場」や「人間関係」、参加者の「動機（意図）」の三つが複雑に絡んでくると考えられる。「動機（意図）」は主体が持つものなので特に個別的であり、また、「場」と「人間関係」の様相は以下のように複雑である。

「場」の条件は、例えば、学校、会社、喫茶店、居酒屋、自分の家、他人の家、という客観的な捉え方もあるし、結婚式のようなフォーマルな場面と自宅での家族との食事というインフォーマルな場面というように、そこが公的な場面かどうかで捉える場合もある。このように、会話参加者にとって客観的に明らかな「場」がある一方で、実際の「会話」にはもう一つ、会話の中で変化する「場」もある。例えば、相手との距離や立ち位置（相手が立っていて自分が座っている等）という空間的な「場」や、雨が降ってきた、暗くなってきたという自然環境的な「場」等がある。

「人間関係」の条件は、例えば、会社での上下関係、年齢差、学年差、先生と学生、医者と患者、出身地や出身学校や勤務先の相違などがある。このように、客観的に明らかで基本的に会話内では変化しにくい「人間関係」がある一方で、実際の「会話」にはもう一

つ、会話の中で変化する「人間関係」もある。初対面の関係だったのに、郷里が同じであることがわかって親しい関係になったり、相談しているうちに相手が友人から専門家になったりする関係である。

こうした要素は、会話において個別的でその組み合わせが偶発的だからこそ、会話参加者にとっては、会話がバラバラで意味を成さなくなるのを回避し、結束性のあるものに組織するために、「場」と「人間関係」と「動機（意図）」の三つの要素を相互に調整することが必要になってくると考えられる。

本研究では、こうした「場（状況）」と「人間関係」を合わせて「場面」と表すことがある。また、「場（状況）」、「人間関係」、「動機（意図）」を合わせて「会話環境」と表すことがある。

2. 2. 14 「隣接ペア」

相手に働きかける表現行為とその応答行為との関係については、相互行為分析（Sacks, H., E. A. Schegloff and G. Jefferson, 1974）の枠組みを援用する。相互行為分析において、会話は「話者交代」によって成立し、そこに見られる様々な「ターンの割り当て Turn-allocation techniques」の行為によって会話の連鎖が組織されることが、質的な会話分析によって理論化されている。

中でも、多くの会話で繰り返し現れる連鎖のパターン、たとえば、「挨拶－挨拶」、「依頼－受諾」、「ほめ－拒絶」等が見いだされ、このように最初の発話に対して次の発話が優先的に選択されるペアが「隣接ペア adjacency pair」として認定されている。

「隣接ペア」は個人の好みにかかわらず、「同意」が「非同意」より優先的に組織される傾向があり、（注：「ほめ」「異議」「苦情」など例外ももちろんある）「同意」の応答は近接的に配置されるのに対して、「非同意」の応答は近接性が破られることが見いだされている（上掲書）。本研究では、分析においてこうした「隣接ペア」の概念を援用する。

2. 3 仮説

2. 3. 1 会話の成立要素の仮説

すでに概観した談話・会話研究に見られる研究課題の一つとして、会話における理解（解釈）の問題が存在することを指摘した。特に、会話においては、表現が聞き手によって理解（解釈）されるとき、記述的な規範や聞き手の予測から逸脱する現象が特徴的である。

たとえば「あげる」という動詞は、記述的な意味としてはたとえば「与える、やるを丁寧にする」というときに使うことば（林他編著 1995）」と説明されるが、実際の会話においては、たとえば学生が先生に対して「先生いろいろお世話になりました。お礼にこれをあげます」と表現行為を行った場合、記述的な意味から逸脱し、「表現行為」の結果として先生に失礼に解釈される可能性がある。このように、表現の意味づけが、その「場」の「人間関係」における解釈によって、記述的規範から逸脱するのは会話の大きな特徴であり、会話教育においても考える必要がある。

本研究では、この課題を考察するために「待遇コミュニケーション」の概念（蒲谷 2003）を援用し、「会話」を、参加者同士がその会話の「環境＜動機や意図・場（状況やその場が成立する前提的な条件など）・人間関係（役割や心情的な関係等を含む）・相互行為）」の中でやりとりを行うことである、と捉える。さらに、会話の参加者Aが話して参加者Bが聞いて、Bが話してAが聞いて、という会話の「話者交代」（Shegloff & Jefferson & Sacks 1972）の特徴を合わせると、「会話」の基本構造は、ある「場」における「動機（意図）」を持った参加者同士による、表現と理解の繰り返しによる「行為」であると考えられる。会話参加者はこの4つの観点の調整を行いながら会話を行っていることを検証する。

仮説1：会話の成立要素と待遇との関係

行動を促すことを意図した会話は、「場（状況・場の成立条件等を含む）」、「主体の動機・意図」、「二人以上の参加者（その関係性を含む）」、「やりとりへの参加」の4つの要素で成立しており、会話における「待遇表現行為」はこれらを参照しながら選択され、解釈される。

2. 3. 2 会話における「待遇」の仮説

本研究では、会話における「表現行為」と待遇との必然的な関わりについて仮説をたて、事例分析によってそれを検証するという研究手法をとるが、同じような手法をとったBrown&Levinson（1987）を援用し、「待遇」の仮説について、E.Goffman（1967）の理論的概念を参考にする。

Brown&Levinson（1987）の提示した「ポライトネス理論」の中心概念は、社会学者ゴッフマン（E.Goffman）（1967）の社会に関する理論的概念を援用して、「モデル・パーソン（Model Person 以下MP）」という普遍的な人間の存在を仮定し、理論的仮説を立てる

ところ（上掲書 p.58）から始めている。Brown&Levinson（1987）の提示した「フェイス（Face）を脅かす行為を回避する」といういわゆる「ポライトネス理論」の中心概念は、社会学者の E.Goffman（1967）の「面子（face）」の定義を礎にしているが、ここで改めて E.Goffman（1967）による定義を引用すると以下のようなになる。

「面子[face]という概念を定義づけるなら、ある特定の出会いのさい、ある人が打ち出した方針、その人が打ち出したものと他人たちが想定する方針にそって、その人が自分自身に要求する積極的な社会的価値、ということになるだろう。面子とは、認知されているいろいろな社会的属性を尺度にして記述できるような自分をめぐる心象（イメージ）である。（中略）他人たちと接触することで生じるある人の面目。その人はその面目に対して直接的な感情的反応をする傾向を見せる。その人が面目に心的エネルギーを注ぐ、いろいろな「感情」を面目に振り向ける、といった反応を見せるのだ。その人がそれまで長く当然と思ってきた自分をめぐる心象をその出会いが追認させるなら、その人はそのことになんらかの感情をいだくことはほとんどないだろう。その人が期待していた以上に好ましい面目をその人に出会いをもたらししてくれるなら、その人は「いい気分になる」だろう。反対に期待が満たされなかったら「いやな気分」になったり「感情を害する」であろう。（中略）

ある人が**面目をもっている、保っている**、と言えるのは次の場合である。その人がとっている方針がその人の心象を無理なく表現し、しかもその心象（イメージ）が、内部的に統一されており、その場にいる人たちが伝えてよこす判断や証拠によって支えられており、しかも、その場にある人間以外のいろいろな要素を通じて伝えられる証拠によって検証される、そんな場合である。その場合のその人の面目は、その人の身体に固有にあるものではなく、出会いにおけるいろいろな出来事のなかで出てくるものであり、それらの出来事が解説・解釈されて、出来事の中身が値踏みされて初めて明らかになるものである。（中略）

ある人が**面目をつぶす**と言える場合は、その人がとっている方針とどうあっても衝突してしまうような情報、その人の社会的価値をめぐるそのような情報が前面に出てくる場合である。その人が**面目を失う**と言える場合は、その場にいる人達が期待しているような方針を用意できぬまま、その人たちと接触する場にその人が入ってゆくときである。」

（E.Goffman 1967 日本語訳 p 5 太字原文のまま）

E.Goffman（1967）では、以上の「面子（face）」の定義を基に「敬意表現」について、

病院での人間関係のフィールドワークでの観察を例に挙げながら、以下のような考察を行っている。

敬意表現については、「相手についての高い評価を適切に当の相手に対して伝える手だてになる行動（上掲書 p.56）」と定義し、「敬意表現行為によって伝えられる高い評価にふくまれている意味は、その行為者が受容者に対して敬意（リガード）感情をもっているということである（上掲書 p.58）」と説明している。そして、敬意表現の範囲について、以下のように説明している。

「敬意表現について考える場合、目下の人が権威ある人に示す、敬意、服従心、追従、などを儀式的モデルに使うのが普通である。敬意表現は、目下の人が目上の人に示さなければならないものと考えられている。しかしそれは二つの点において狭すぎる考え方である。第一に、社会的に対等である人たちがどうして示さなければならない対称的な敬意表現がさまざまな形であるわけだ。（中略）第二として、行為者が受容者に向ける敬意がかならずしも尊敬としての恐れ、すなわち畏怖である必然性はないということ、すなわち、相互個人的な儀礼を通して日常的に表現される敬意も他にいろいろあるわけだ。たとえば、見知らぬ他人がいきなり自宅に入ってきたときにその人を迎え入れる場合の信頼（トラスト）、あるいは他人が技術的な助言をしてくれる場合にその人に寄せる能力尊重（エスティーム）も敬意の一種である。敬意表現で重要な働きをする敬意感情は愛情と帰属の感情である。（中略）たとえば人と人との別離のさいにそれが見えてくる。（中略）精神医療施設では、受容、愛情、関心、を敬意をもって示すことが、患者たちに接するさいの医療スタッフたちの重要な姿勢になっている場合が多い。」（上掲書 pp. 58-59 下線部筆者）

Brown&Levinson (1987) の提示した「ポライトネス理論」は、この E.Goffman の「誰もが自分のために主張する公けのセルフ・イメージ（自己認識）」という概念を援用し、そこからあらゆる人間というものは、文化や母語に影響されることなく、普遍的に、「邪魔されたくないという欲求」と「認められたいという欲求」の二つの欲求を持っている、という待遇の理論的仮説を立てた。それが、以下の二つの「フェイス (face)」の理論である（上掲書 p.61）。

- ・ネガティブ・フェイス（縄張りを張る、個の保持、邪魔されない権利、すなわち、行動と強制からの自由）
- ・ポジティブ・フェイス（肯定的で一貫したセルフ・イメージや個性）

この理論は、この枠組みによってコミュニケーションという事象について説得力のある説明を行うことができるというものである。二つの「欲求」は個人に普遍的に内在している、という理論的な前提に立ちながら、会話の表現選択を「フェイス」を脅かす行為を行うか回避するかという行為の選択として位置づけている。

本研究でも、会話におけるポライトネス（待遇）について、こうした理論的な前提をたてて、主体同士の相互行為を分析しながら、会話の表現選択やその展開構造を考察していくという研究手順をとるが、そのための理論的な基盤として、待遇の原則として、「敬意表現行為によって伝えられる高い評価にふくまれている意味は、その行為者が受容者に対して敬意（リガード）感情をもっているということである（E.Goffman1967 p.58）」の「敬意（リガード）感情」に注目する。

E.Goffman（1967 p.58）の「敬意（リガード）感情」とは、広い意味での「敬意（リガード）」であることは上掲書 pp.58-59 において説明されている。それによると、「敬意（リガード）」には、「信頼（トラスト）」、「能力尊重（エスティーム）」、「相手への受容、愛情、関心、を敬意をもって示すこと」などが挙げられているが、これらに共通しているのは、「自他の主体性を尊重すること」であると考えられる。相互行為の中で「自他の主体性を尊重する」とはどういうことだろうか。

「主体性」とは、具体的には、「私は～がしたい」、「私はこのような人間でありたい」、「私は～を大切にしている」、「私は～と考えている」、「私は～が好きだ」というような、個人の願望、希望、価値観、思考、嗜好、立場等を指していると考えられる。

やりとりの中では、他者の「主体性」、つまり、他者の願望や考え方、価値観、立場等を尊重する「他者尊重」があると考えられる。その一方で、自分を客体化し、自分の願望や考え方、価値観を尊重し、それらが伝わるように「表現行為」という「自己尊重」もあると考えられる。たとえば、自分の立場や役割にふさわしいように表現する、自分の希望するセルフ・イメージに沿って表現することによって、自分を待遇するという行為が考えられる。また、自分の立場や役割を敢えて低く待遇する、自己卑下する等といった、自分を尊重しない行為も考えられる。

以上をまとめると、「主体性」の尊重には、以下のような行為が考えられる。

「主体性」を尊重する行為

例) 自主性を尊重する、個性を尊重する、権利を尊重する、自由を尊重する、期待を尊

重する、意見を尊重する、意思を尊重する、価値観を尊重する、プライバシーを尊重する、願望を尊重する、判断を尊重する、立場を尊重する、気持ちを尊重する、考えを尊重する、好みを尊重する 等

一方、個人の「主体性」を尊重しない行為は、以下が考えられる。

「主体性」を尊重しない行為

例) 自主性を尊重しない、個性を尊重しない、権利を尊重しない、自由を尊重しない、期待を尊重しない、意見を尊重しない、意思を尊重しない、価値観を尊重しない、プライバシーを尊重しない、願望を尊重しない、判断を尊重しない、立場を尊重しない、気持ちを尊重しない、考えを尊重しない、好みを尊重しない 等

そして、「主体性」を尊重するかしないかによって、以下のような「待遇」としての効果が生まれると考える。

待遇の効果

・プラスの待遇の効果：「主体性（個性、期待、願望等）」を尊重することによって、肯定的な評価、気持ち、感情が起こる。

例) 相手の意見や願望を聞いて受け入れる

例) 相手の個性をほめる

例) 相手の社会的立場を尊重する

例) 自分のセルフ・イメージを尊重する

・マイナスの待遇の効果：「主体性（個性、期待、願望等）」を尊重しないことによって、否定的な評価、気持ち、感情が起こる。

例) 相手の意見や願望を聞かない、受け入れない

例) 相手の個性を認めない

例) 相手の社会的立場を尊重しない

例) 自分のセルフ・イメージを尊重する

以上の考察から、会話における「場」、「人間関係」、会話に参加する「動機（意図）」と

いった「環境」は変容するが、そのやりとりの中では、常に、「個々の「主体性」を相互尊重することが高い待遇となる」という、相互行為としてのポライトネス（待遇）のモデルが考えられる。

仮説 2：会話における「待遇」の仮説

会話において「待遇する」とは、ある「場」において、ある「動機」や「意図」を持った「複数の参加者」が、会話という「やりとり」の中で、相互を尊重しながら振る舞うことである。「待遇」は、その行為自体に固定的に意味として備わっているのではなくて、その都度のやりとりの中で、主体同士によって行為され、解釈されるものであり、相互の「主体性（願望、希望、価値観、思考、嗜好等）」を尊重することが高い待遇につながる。

また、この「ポライトネス（待遇）」の定義に基づくと、「待遇表現行為」を次のように表すことができる。

仮説 3：会話における「待遇表現行為」の仮説

会話における「待遇表現行為」とは、ある「場」において、ある「動機」や「意図」を持った「複数の参加者」が、会話という「やりとり」の中で、相互の主体性を尊重しながら振る舞うことである。参加者は、「場」、参加者同士の「人間関係」、「やりとり」の過程を配慮して表現行為を行うため、こうした行為を「待遇表現行為」ということができる。

2. 3. 3 行動を促す会話における「待遇表現行為」の仮説

2. 3. 3. 1 「働きかける表現」

会話における「表現行為」は、「²丁寧さの原理（蒲谷他 1998）」によってその選択が行われることは、すでに蒲谷他（1998）において理論化されている。

「丁寧さの原理」とは、「相手（あるいは自分／両者）が何らかの行動を起こすことを意図したとき、「自分が行動し、相手が決定権を持ち、自分が利益（恩恵）を受ける」ことを

² 「丁寧さの原理」とは、相手（あるいは自分／両者）が何らかの行動を起こすことを意図したとき、「自分が行動し、相手が決定権を持ち、自分が利益（恩恵）を受ける」ことを表すときに、その表現行為の「丁寧さ」が高くなるという考え方（蒲谷他 1998）。

表すときに、その表現行為の「丁寧さ」が高くなるという考え方（上掲書）」である。

そして、蒲谷他（1998）においては、次のように会話の表現を3分類している。

「文話」は<「表現全体」が「表現意図」を叶えるための表現上の一まとまり>と規定されるもので、大きくは①「ああ、いい湯だ。気持ちいいなあ。」のように、「自己表出」を「表現意図」とする「文話」、すなわち「自己表出表現」、②「クジラは魚類ではありません。哺乳類です。」のように「理解要請」を「表現意図」とする「文話」、すなわち「理解要請表現」、そして③「すみません、お茶を一杯ください。」のように、「行動展開」を「表現意図」とする「文話」、すなわち「行動展開表現」の三つの「文話」に類型化することができるわけですが、「敬語表現」と関わるのは、基本的に「理解要請表現」と「行動展開表現」になります。」（蒲谷・川口・坂本 1998 p.116）

この中の「行動展開表現」は、行動を起こそうとする意志、願望、欲求が表現選択の原点にあることが本研究の「待遇」の理論的仮説である「主体性」の尊重の点から整理すると、次のように考えることができる。

「主体性」で分類する「行動展開表現」

1 グループ

「行動主体」が「主体的」に行動しようとする（「行動主体」の「主体性」が尊重される）

確認	「～でいいんですよね」
許可求め	「してもいいですか」
申し出	「しましょうか」
宣言	「します」

2 グループ

「働きかけ主体」が「行動主体」に決めさせるように働きかける（「行動主体」の「主体性」が尊重される）

提案	「～したらどうでしょうか」
勧め	「～したらいいですよ」
誘い	「～しませんか」
依頼	「～してくれませんか」

忠告・助言 「～した方がいいですよ」

3 グループ

「働きかけ主体」が行動することを決めて（あるいは決まっている）働きかける（「行動主体」の「主体性」が尊重されない）

許可与え 「～してもいいですよ」

命令・指示 「～しなさい」

本研究では、こうした「行動展開表現」、つまり、行動を促す「表現行為」を、会話の中における「働きかける表現」とする。

2. 3. 3. 2 「行動（情報・心情、考え、判断等）に関わる表現行為」

依頼表現や誘い表現といった極めて働きかけを明示的に表す表現については、柏崎（1993）、熊谷（1998）、蒲谷他（1998）、川口（2003b）等において分析されている一方で、行動を促す会話の中に、直接働きかけに関わりのない表現類が見られることを指摘した先行研究がある。実際の会話においては、「誘い」だけではなく様々な表現が見られることを自然な談話の分析で検証したザトラウスキー（1993）では、「発話機能」という表現を機能と捉えた分析により、以下のような表現分類を行っている。

「発話機能」の12種類

①注目表示、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関係作り・儀礼、⑫注目表示（継続、承認、確認、興味、感情、共感、感想、否定、終了、同意、自己）

（ザトラウスキー1993 p.67）

「発話機能」についてはすでに国立国語研究所（1960）の方で分類が行われていたが、ザトラウスキー（1993）の談話分析により、「誘い」のような行動を促す会話では、働きかける表現だけではなく、情報を交換したり、心情を表したりする機能を持つ表現も見られることが現実の会話の分析によって明らかとなった。また、熊井（1993）は、依頼に対する「断り行動」を以下のように分類している。

会話における「断り行動」の14分類

①理由説明、②代案提示、③情報要求、④positive opinion、⑤批判、⑥延期、⑦不可、⑧hedging、⑨謝罪、⑩断り、⑪条件提示、⑫笑い、⑬一部繰り返し、⑭沈黙 (熊井 1993)

こうした先行研究で明らかにされている会話の構成要素について、それが機能であれ、行動であれ、筆者が注目する点は、なぜ情報交換をするのか、なぜ心情を表すのか、という問題である。働きかける会話は、なぜ働きかけるだけで終わらない場合があるのだろうか。なぜ働きかける以外に、具体的な情報を交換するのだろうか。なぜ自分の心情を表すのだろうか。そういう行為はいったい「何をしている」のだろうか。

(1) 「行動(情報)に関する表現行為」

直接的に「働きかける表現」については、自分と相手との社会的上下関係による表現の使い分けが日本語教育では問題にされる。友達には「これ食べて」、先生には「これ召し上がってください」、家族には「貸して」、先輩には「貸していただけませんか」となる、というような使い分けである。

しかし、実際の会話では、友達同士でさえ、暑くて窓を開けるときでさえ、待遇に慎重に言葉は選ばれていると考えられる。たとえば、部屋が密閉状態で、これから授業が始まるが、とても暑くて勉強できる状態ではない。Aは窓から遠く、Bは窓の横に座っている。Aは近くにいるBが窓を開けてくれたらいいのと思っているような場合、以下のような会話が交わされる。

例) 教室/友達(学生)同士/休み時間

A ねえ、ここ暑くない? (「場」の認識を確認する)

B うんちょっとね。(Aの「場」の認識に同意する)

A そこの窓開けない? (提案する)

B そうだね。(提案を受け入れる)

例) 教室/友達(学生)同士/休み時間

A ねえ、ここ暑くない? (「場」の認識を確認する)

B うん。ちょっと暑いね。(Aの「場」の認識に同意する)

- A その窓って開けられないのかな。「場」の可能性を確認する
- B どうだろうね。(わからないことを伝える)
- A ちょっと開けてみてくれない? (依頼する)
- B いいよ。(受諾する)

例) 教室/友達(学生)同士/休み時間

- A ねえ、ここ暑くない? (「場」の確認を確認する)
- B 開けようか。 (申し出る)
- A いや、そんなつもりじゃなかったんだけど。いい? (許可を求める)
- B うん、私も暑いし。(許可を与える)

上記の会話例において、友達同士は「窓を開けてくれない?」という明示的な依頼表現を選ばなくても不自然さはない。むしろ、相手が窓を開ける事に協力してくれるかどうかには確信が持てなければ、直接相手に窓を開けることを指示する表現は選びにくい。そこで選ばれたのは、「ここ暑くない?」だが、この表現はいわゆる「状況確認」であり、行動自体を明示してはいない。しかし、会話はこの後、「申し出る」や「提案する」などの「表現行為」に展開し、実際に窓が開けられる。さて、「ここ暑くない?」という「状況確認」は、なぜ行動展開を引き起こしたのだろうか。

行動展開の意図が非明示的な表現が、なぜ行動展開を引き起こすのかについては、「聞き手」がどう解釈するか、という観点から、一つの説明が可能であると考えられる。聞き手が「状況確認」に³優先的に隣接する応答は「確認の同意」である。

例) 教室/友達(学生)同士/休み時間

- A 「ねえ、ここ暑くない?」(確認)
- B 優先的応答 「うん、暑いね」(同意)
- 非優先的応答 「ううん、暑くないけど」(非同意)

³ 2. 2. 1 4 「隣接ペア」参照。ある発話に対して聞き手に選ばれる応答には、経験的に導き出されるある一定の優先度があるとする仮説。たとえば、「依頼—受諾」「誘い—受諾」「情報要求—情報提供」における応答は、優先的に選ばれるはずだと話し手によって慣習的、経験的に期待されていると考えられる。

Aの「暑くない？」は、AとBがいる「場」に関する情報の確認だが、その「場」の状況がAとBの両者にとって「暑い」と共感できるものである場合、AとBが共有する「場」が作られることになる。この「場」の共有は、「窓開けてくれない？」と直接的に働きかける場合にも必要な「当然性」であり、行動を促す意図を達成するために大切な前提条件であると考えられる。こうした行動を促す会話における情報交換は、行動を起こす条件と深い関わりがあるのではないだろうか。

(2) 「行動（心情、考え、判断等）に関する表現行為」

たとえば、蒲谷他（1998）では、「敬語表現」的ではないとされた「自己表出表現」、たとえば「したいと思って。」というような自分の心情を述べる表現についても、会話のやりとりの中で表現されると、相互行為として隣接する表現行為を呼ぶことがある。たとえば、会話において、「～たいと思って。」という願望述べには、何らかの応答が必要になることがあると考えられる。

例) 教室／友達(学生)同士／休み時間

A 「あの映画、見に行きたいと思って。」

B 「ああ、あれ、いいよね。」

たとえばAの「～たいと思って。」にBが何も答えない場合、何らかの待遇としての問題が起こるのではないだろうか。「いいなあ、あの映画行きたいなあ。」という「表現行為」も同じように、二人で話している場合は何らかの応答がないと欠落感がある場合がある。

上記の提起を基に、本研究では、働きかける会話における情報のやりとりも、自分自身の心情を述べるやりとりも、会話の相互行為の中では相互の待遇に関わっている場合があるのではないかと仮定する。

仮説4：「待遇表現行為」の分類の仮説

行動を促すことを意図して始められた会話における「待遇表現行為」には、「働きかける表現行為」と「情報に関わる表現行為」と「心情、考え、判断等に関わる表現行為」がある。

2. 3. 4 「待遇表現行為」の選択

何らかの行動を促す会話において、主体は「働きかける表現行為」、「情報に関する表現行為」、「心情、考え、判断等に関する表現行為」を選択しながら会話を進めていくが、その「表現行為」の選択はどのように行われているのだろうか。

従来、「依頼の会話」というと、「～てくれませんか」というような、依頼の意図を明示的に表す表現形式を中心とした会話を取り扱うのが主であったが、それは、表現形式の分類の上であって、逆の方向として、主体が人の手を借りて何らかの行動を起こそうと思ったときは、その会話の「場」や「人間関係」の判断に応じて、依頼の意図を明示的に表す表現形式を選択することもあるし、命令の意図を明示的に表す表現形式を選択することもある、という選択の過程を経るのではないかと考えられる。

また、依頼の意図を持って会話を始めたが、相手の置かれた前提的な条件（最近忙しい、疲れている、試験がある等）を相手の話から知って依頼がしにくくなったり、反対に、相手の話を聞いて、相手の好みに合うことがわかり依頼がしやすくなったりすることがある。こうしたことも、会話という行為の前提的な条件と考えられる。

だから、表現形式の分析と、表現行為の分析は、以下のように異なるものである。

「表現形式」の分析と「表現行為」の分析の違い

・「表現形式」の分析

表現形式（例：～てくれませんか）の意味を分析する。

・「表現行為」の分析

行為者が、自分の意図や「場」や「人間関係」や相手の話から得た情報を参照して、適切な表現形式を選択する過程を分析する。

本研究は、行動を促す会話において、会話主体がどのように表現を選択するか、という動的な過程を明らかにしようとするものだが、表現の選択には、その会話の「環境（動機、意図、場、状況、人間関係、前提的な条件等）」が関わっていると仮定する。

仮説5：「待遇表現行為」の選択仮説

行動を促すことを意図して始められた会話では、会話の「環境（動機、意図、場、状況、

人間関係、前提的な条件等)」を参照しながら、「働きかける表現」、「行動（情報）に関わる表現」、「行動（心情、考え、判断等）に関わる表現」を選択している。

2. 3. 5 会話展開の仮説

行動を促す実際の会話においては、「働きかける表現行為」だけではなく、「情報の伝達に関わる表現行為」、「心情、考え、判断等の伝達に関わる表現行為」もやりとりの中に見られると考えられるが、こうした「表現行為」の選択は、会話を先に展開していることと同義でもある。

どのような方向に展開するかはその時点での会話の主体の判断によるが、その判断の一つの拠り所として、その行動を促すこと自体が妥当なのか、「⁴当然性（蒲谷他 1998）」があるかどうかということに、主体同士が納得できるかどうか、という前提条件が影響すると思われる。

仮説6：「待遇表現行為」の展開仮説

行動を促す会話においては、会話主体同士が、その「場」と「人間関係」において、行動を促すことに関する「当然性」の認識が、会話の展開に影響を与えている。

2. 4 分析方法

会話を日常生活の実践的な行為として捉え、1つ1つの会話を質的に追う分析方法は、Shegloff.EA(1973)、Garfinkel（1987）らの相互行為分析（エスノメソドロジー）の考え方に負っている。相互行為分析における会話分析（Conversation Analysis 以下CA）は、次のような基本姿勢を持つ。

「とにかく、ちょっとした間合い、言葉の重なり、すべて見逃してはいけない。これが第一に重要なこと。そして、このように細かく見ていけば、じつは、そのような「ちょっとした」こ

⁴ 本研究では、蒲谷他（1998）の「当然性」の概念を援用し、行動を促す会話において、「働きかけ主体」、あるいは「行動主体」、あるいはその両方が、その促された行動をするのが当然だ、妥当性がある、と認識する場合を「当然性」が高いとし、当然ではない、妥当性がないと認識する場合を「当然性」が低いとする。

とを、私たち自身、いつも気にしながら会話をしているのがわかる。これが第二に重要なこと。そうやって、会話という社会的活動がどう組織されているかを明らかにしようというのが CA の基本的な構えである。」(西阪 2004)

「相互行為として会話を考えるということ」

「1. ある場において、今焦点が当てられている局面は、当事者たちによって志向されたものであることが示されなければならない。そして、そのために、発言やその他のふるまいが詳細に分析されなければならない。

2. 理解されたコンテキストは、どのようなメカニズムによって、発言のあり方に特定の結果をもたらすのか。」(Schegloff 1991)

本研究では、こうした相互会話分析の方法論と、「待遇コミュニケーション(蒲谷 2003)」の理論を援用する。

- (1) 「言語」が成立するためには、「(表現・理解) 主体」の存在が必須の条件となるという観点から「言語」を扱うことが重要である。
- (2) 「(表現・理解) 行為」が成立するためには「(表現・理解) 主体」の「意図」を考えることが重要な観点となる。
- (3) 「(表現・理解) 行為」全体と「言材」との関連を考察することが重要である。「(表現・理解) 行為」を考察するための基本単位は、いわゆる「語」や「文」ではなく、「文章・談話」の単位である。
- (4) 「<言語・行為>観」に基づく言語研究において最も重要な点は、<「(表現・理解) 行為」は何らかの意味でコミュニケーションを目指した行為である>ということを常に前提とすることである。「(表現・理解) 行為」は、様々な要素から成り立っているわけだが、それを分析的、部分的にのみ扱うのではなく、それらを総合する全体的な行為として取り扱うことが重要なのである。(蒲谷 1999 p.225-226 の要約)。

以上の方針にのっとり、日本語母語話者 2 者によって自然に話された 20 の行動を促す電話による会話について、その会話の表現行為について質的な会話分析の方法を用いて分析を行う。

分析においては、会話の中の「隣接ペア (Sacks, H., E. A. Schegloff and G. Jefferson 1974)」という相互行為分析の枠組みを援用して、以下のような局所的に対応している「表現行為」のペアを取り扱う。

基本的な分析対象 (局所的に対応する「表現行為」)

A : お昼ごはん、一緒に食べない？ (第1要素)

B : いいよ。 (第2要素)

2. 5 分析の観点

会話の参加者が会話の局所局所において相互にどのような「表現行為」を行っているのか、という視点で会話を分析する。そのため、会話の局所局所の連鎖を分析する「相互行為分析 (Sacks, H., E. A. Schegloff and G. Jefferson, 1974 以下出典省略)」の理論的な枠組みを援用し、2. 3の仮説を検証するために、主に以下の5つの観点について分析を行う。

分析観点1 : 「何」に関してやりとりをしているのか

分析観点2 : 参加者の「人間関係」の捉え方 (自分の見せ方、自分と相手の捉え方)

分析観点3 : 参加者の「場」の捉え方

分析観点4 : 非言語の様子

分析観点5 : 会話自体の進行、管理

2. 6 資料の説明

2. 6. 1 調査対象者

調査対象者は、その会話のときに双方が「友だち」あるいは「家族」あるいは「仕事関係者」と認識している関係のペアである。会話における働きかけの「当然性 (蒲谷他 1998)」を重視するために、ロールプレイではなく、本人同士の関係のまま自然に会話してもらった。

2. 6. 2 働きかける会話であることの認定

働きかける会話であることの認定は、蒲谷他 (1998) の規定に基づき「相手の行動によって、自分の利益になることを叶えようとするための表現」であることとし、会話後の依

頼者へのインタビューでその表現意図の確認をした。

2. 6. 3 場面・状況

場面・状況は、今回は、「笑い」や声の大小以外の非言語行動を観察対象から外す目的で、電話での会話とした。

2. 6. 4 調査の手順

会話中の表現行為をみるための調査方法として、以下の方法を採用した。

電話に録音機（MDプレーヤーを使用）を接続し、相手からかかってきた、あるいは、自分からかけた電話の内容を録音する。①から⑯、⑲の会話は相手への調査承諾は録音前に、⑰⑱⑳の会話は「行動主体」の調査承諾は録音後に行った。録音した会話は文字化して資料化した。具体的な資料収集の方法は、以下の順番で行った。

I. 「プレ・インタビュー」（①から⑯）

録音を始める前に、以下のプレ・インタビューを行う。質問内容は以下の通りを行う。資料①から⑯、⑲は調査前に、⑰⑱⑳は調査後に行った。

1. 本研究への協力と資料公開への承諾確認と、プライバシー保護の約束事項の確認。
2. 調査対象者2人の人間関係をそれぞれに規定してもらう。（例：友だち、先輩後輩等）
3. 以下の質問をする。
 1. どれくらいの頻度で会うか。（例：毎日、週1回 等）
 2. 主にどこで会うか。（例：授業、ラウンジ、会社、うち 等）
 3. 2人だけで遊びに行ったことがあるか。（例：全然ない、時々買い物する 等）
 4. （2人で話している瞬間を捉えて）いつも今のような感じで話しているか。
(例：待遇表現のレベルや距離感などの確認)
4. 「今日は、これから、相手に何かをお願いしてほしいんですが、最近、何か相手をお願いしたいことはありませんか」と質問する。調査の前に伝えて考えてきてもらう場合と、調査時に考えてもらう場合とがある。なお、お願い内容は、話し始めるまで、相手には伝えないでください、とお願いする。
5. ロールプレイではなく、本人同士としてふつうに電話で会話することを願う。その時、相手を決して見ないでください、とお願いする。

6. 会話の結論を問わないが、1つだけ条件として、「出来れば、相手がすぐには OK と
言わないで、少し考えそうなことをお願いしていただけますか」とだけ願います。

II. 録音

電話（調査対象者の携帯電話を主に使用）を持ってもらい、会話をスタートしてもらう。調査者は、会話の最中は彼らから離れたところで、特に、会話が展開したと思われる箇所のフレーズを聴き取ってメモしていく。また、いいよどみや言いかけて途中でやめた部分、相手と発話が重なっている部分など、コミュニケーション上の問題が発声したと思われる箇所もマークし、書き取っておく。この作業は、後のインタビューでの質問内容となる。

III. 発話後のインタビュー

1. 口頭の場合

発話後、さきほどの調査者によるメモをもとに、展開と思われる箇所毎に録音を再生して、みんなで聞きながら、主に以下の質問を中心に、他に発話者本人が気になったところや強い気持ちを持った発話に関して、自由にコメントしてもらう。この内容は、承諾をとって録音する。なお、これは自分のことばで、自分の気持ちを自分なりに語ってもらう。

- 1.) 最初、どういう意図で話し始めましたか。被依頼者の方は、それを理解した後、どのような意図(受諾か断り)を持ちましたか。
- 2.) A さんの「A」に対して、Bさんは「B」とおっしゃいましたが、このとき、Aさんはどういうつもりだったのでしょうか。また、Bさんは、その発話を聞いて、どういう気持ちになりましたか。
- 3.) 「(発話)」が途中で終わっていますが、これは何を言おうとしたのですか。そして、どうして途中でやめたのですか。
- 4.) 最初は断っていたのに、どうして最後は受諾したのですか。(意図が変わっているように聞こえた場合)
- 5.) 電話を切るとき、どのような気持ちでしたか。

2. 筆記の場合

会話を文字化したものを調査対象者に渡し、(1)と同じ質問項目について、自分の言葉で書いてきてもらった。

2. 6. 5 会話資料の文字化の方法

発話者それぞれの談話の展開と発話者双方の関わり合いをみるために、文字化は発話者毎、縦に並べる形で行った。使用した記号は以下の意味がある。

- 前の音節が長くのばされている
- 前の音節が非常に長くのばされている
- ↑ 上昇イントネーション
- 文末に「↑」がないものは、下降イントネーション
- 、 短い沈黙
- 、、 少し長い沈黙
- // 発話がかさなっている部分
- { } 非言語行動
- 下線部分 強く発話されている
- * 聞き取れない箇所
- h 呼気音

2. 6. 6 母語話者の会話資料の内容一覧

以上の方法で収集し検証資料として使用する会話は20（計62分75秒）、発話数は総計2015発話で、以下の内容をもつものである。

なお、以下の表記方法は、発話時に認識している主体同士の間関係、(依頼者の資料でのネーム→被依頼者の資料でのネーム)、依頼者の表現意図、被依頼者の応答(→は会話内で結論が変化した順、+は複数の依頼に対する結論があった場合を示す)、会話の始まりから終りまでの時間、の順である。

資料①：(友人同士 N→K) 研究の協力者になってほしい (受諾) 2:35

資料②：(友人同士 Y→F) 試験中だが癒されたいので一回見るのをあきらめた映画をやはり一緒に見てほしい(受諾) 1:50

資料③：(友人同士 E→U) 2時間ほど子供を預かってほしい (受諾) 4:55

資料④：(友人同士 S→A) 1時間ほど子供を預かってほしい (断り) 2:20

資料⑤：(友人同士 F→Y) お金を貸してほしい (断り) 2:25

- 資料⑥：(友人同士 K→H) 合コンしたいので人を集めてほしい (保留) 2:25
- 資料⑦：(同級生同士 K→J) 以前尋ねた資料を今度は譲ってほしい (断り) 4:06
- 資料⑧：(同級生同士 H→W) 研究室が停電の日の実験室当番に参加できないので、代わりに行ってほしい (断り→受諾) 2:15
- 資料⑨：(会社の後輩 T→先輩 B) 自主勉強会で講師をしてほしい (受諾) 2:35
- 資料⑩：(大学の研究室の後輩 M→先輩 Z) 携帯電話の買い換えにつきあってほしい(受諾)
2:10
(大学の研究室の後輩 M→先輩 Z)後日待ち合わせなどの交渉 3:14 (資料 10 の続き)
- 資料⑪：(大学の研究室の後輩 R→先輩 H) 勉強を教えてほしい (断り) 2:45
- 資料⑫：(大学の研究室の先輩 P→後輩 G) 実験室の後かたづけなどをしてほしい (受諾+断り) 3:34
- 資料⑬：(大学の研究室の先輩 H→後輩 R) 研究室の飲み会の幹事をしてほしい (受諾)
2:45
- 資料⑭：(大学の研究室の先輩 Z→後輩 M) ドイツの学会に行ったときにおみやげを買ってきてほしい (受諾) 3:00
- 資料⑮：(大学の研究室の先輩 N→後輩 L) 修士論文のための調査に協力してほしい(受諾)
4:56
- 資料⑯：(母 V→息子 T) パソコンのメールで変なメッセージが出るので解決してほしい (受諾) +デジカメを買うのでアドバイスしてほしい (受諾) 6:52
- 資料⑰：(編集者 O→カメラマン X) 単発の撮影の仕事をお願いしたい (受諾) 2:31
- 資料⑱：(かつての部下 C・仕事のチームリーダー→かつての上司・仕事のメンバーD) 原稿書き直しの検討をお願いしたい (受諾) 2:07
- 資料⑲：(子供のお母さん友達 b→子供のお母さん友達 a) 子供を預かってほしい (受諾)
1:22
- 資料⑳：(かつての会社の後輩 c → d かつての会社の先輩) 研究のためのアンケートを周囲の人含めて 10 枚お願いしたい (受諾) 2:03

2. 6. 7 分析の記述の説明

「2. 7 母語話者同士による行動を促す電話の分析」における会話の分析は、以下の

ような手順で分析を行う。資料は巻末の資料集を参考のこと。

(1) 資料説明

「(1) 資料説明」においては、当該の会話の「調整箇所」の分析結果を示す。これについては、修士論文（高木 2003）で明らかにした「調整箇所」に基づいている（2. 2. 9、図 2-4、2-5 参照）。本研究では、以下のように表記する。また、その後に、その会話の人間関係の特徴を説明する。

「調整箇所」

「調整箇所」 1	話し始め
「調整箇所」 2	意図伝えと意図理解
「調整箇所」 3	働きかけと否定的マーク
「調整箇所」 4	働きかけと受諾（断り）
「調整箇所」 5	説得
「調整箇所」 6	交渉
「調整箇所」 7	話し終え

(2) 「待遇表現行為」の分析

・分析の対象は、最初の発話がなされ、それに対応する、という一連のやりとりである。

基本的な分析対象（局所的に対応する「表現行為」）

A：お昼ごはん、一緒に食べない？ （第1要素）

B：いいよ。 （第2要素）

例) ● (N 2 8 - N 2 5)

「行動主体」： 「行動条件」のうち、「量」を確認する

「働きかけ主体」： 「量」を伝える

しかし、形の対応ではなく、内容的に対応しているものを扱っているので、一対一のやりとりではなく、複数のやりとりにまたがるものがある。たとえば、「第2要素」ですぐに

了解せず、聞き返して意味を確認したり、情報を伝える発話の中にあいづちなどが入って長く複数の発話にまたがるものもある。

例) ● (N 1 3 ~ 2 1 - K 1 4 ~ 2 2)

「働きかけ主体」: 「行動条件」の一つである「かかる時間」について情報提供する+どのようなことをするのかを情報提供する

「行動主体」: 言葉を言い換えて聞き返す

「働きかけ主体」: 了解する

- ・ 該当の会話のやりとり部分が、● (優先的応答があるやりとり) であるか、▲ (非優先的応答があるやりとり) であるかを示した。■ は、会話の進行に関わる「表現行為」と考えられるものとして区別した。

例) ● (N 4 - K 5)

「働きかけ主体」: 「頼みたいことがあるんだけど」と会話を始めた意図を明示する

「行動主体」: 「うんうん」と「働きかけ主体」の会話の意図を了解する

例) ▲ (K 7 - N 7)

「行動主体」: 問題となっている「行動条件」について他の言葉に言い換えて質問する

「働きかけ主体」: <笑う>

例) ■ (K 1 - N 1) (通話確認)

「行動主体」: 「もしもし」と通話しているのを確認する

「働きかけ主体」: 「もしもし」と通話しているか確認する

- ・ その下に、実際の会話のやりとりを具体的に引用し、その下に、特に特徴的と思われることについて筆者の分析を記述した。会話資料は、先に話し始めた方が左の欄、次に話し始めた方が右の欄に配置されている。行動を促すことを意図して会話を始めた「働きかけ主体」の発話は白地、行動を促される「行動主体」の発話にはグレーがかぶせてある。特に分析において注目した部分は太字にしてあることがある。

例)

		N2	Kちゃん↑
あ、はいはいー	K3		
		N3	Nでーす
はいはいーなにー	K4		
		N4	あのさー、ちょっとたのみたいことがあるんだけどー
うんうん	K5		

・非言語は< >で表記してある。

例) ● (N7-K8)

「働きかけ主体」:<笑い>+「ほら」「あの」「じゃない?」で「行動主体」にお互いが共有しているはずの「行動条件」を思い出させて確認させる

「行動主体」 : 了解する

2. 7 母語話者同士による行動を促す電話の分析

2. 7. 1 会話資料1の分析

(1) 資料説明

会話資料1は、以下の順番で「調整」を行い、会話を展開している。

「調整箇所」1 話し始め

「調整箇所」2 意図伝えと意図理解

「調整箇所」4 働きかけと受諾

「調整箇所」6 交渉

「調整箇所」7 話し終え

「働きかけ主体」N(30代女性)と「行動主体」K(30代女性)はともに修士課程2年に在籍している。二人の人間関係は、所属する研究室も同じ、年齢もほぼ同じの同級生である。調査当時、知り合ってからほぼ1年が過ぎたところであった。入学時、共通の知り合いがいることもわかり、KはNのことを、他の人よりも特に親しい感じがしたという。会話時の人間関係は「友だち」と両者が認識していた。

会話後のインタビューによると、「働きかけ主体」Nの話し始めの表現意図は「研究の

協力者になってほしい」であった。「働きかけ」を理解した後の「行動主体」K の表現意図は、「すぐに OK と思った。自分にできることを依頼されたから。そして相手が親しい友人だから」という「受諾」であった。

(2) 「待遇表現行為」の分析

「調整箇所1 話し始め」に見られる「待遇表現行為」

■ (K 1 - N 1) (通話確認)

「行動主体」：「もしもし」と通話しているのを確認する

「働きかけ主体」：「もしもし」と通話しているか確認する

● (N 2、3 - K 3、4)

「働きかけ主体」：「(相手の名前) ちゃん？」と相手を確認する

「行動主体」：「はいはいー」と了解する

「働きかけ主体」：「(自分の名前) でーす」と名乗る

「行動主体」：「はいはいー」と了解する

もしもし	K1		
		N1	あもしもしー
		N2	Kちゃん↑
あ、はいはいー	K3		
		N3	Nでーす
はいはいーなにー	K4		

この場合、Nは相手を「～ちゃん」と呼びかけることによって、Kにこの会話における親しい人間関係を要求している。会話の始めにおいて、その会話における人間関係を調整する方法として、相手の確認と名乗りにおいて「～さん」と呼ぶか、「～ちゃん」と呼ぶか、あだ名で呼ぶか等、呼称の選択は「待遇表現行為」となると考えられる。丁寧体ながら、「～でーす」と伸ばす言い方は、会話の「場」をインフォーマルにする効果があると考えられる。

「調整箇所2 意図伝えと意図理解」に見られる「待遇表現行為」

● (K 4 - N 4)

「行動主体」：「何？」と「働きかけ主体」の「働きかけ」を促す

「働きかけ主体」：「あのさー」と「働きかけ」を始める

● (N4-K5)

「働きかけ主体」：「頼みたいことがあるんだけど」と会話を始めた意図を明示する

「行動主体」：「うんうん」と「働きかけ主体」の会話の意図を理解する

		N2	Kちゃん↑
あ、はいはいー	K3		
		N3	Nでーす
はいはいーなにー	K4		
		N4	あのさー、ちょっとたのみたいことがあるんだけどー
うんうん	K5		

「行動主体」Kは、K4「なにー」によって、「働きかけ主体」Nに情報要求を促している。この会話のように、電話をかけてきた「働きかけ主体」が、明らかに何か話したがっていることがわかる場合は、「行動主体」が、情報要求を表し、相手の意図伝えを積極的に促すことで、「働きかけ主体」の負担を減らし、行為をしやすくする「待遇表現行為」になると考えられる。

たとえば、以下の例のように、相手が話したくない場合にこの「何？」という情報要求を行うと、相手に対して情報要求を隣接することを制約することになり、この「何？」は相手への負担となってしまう可能性がある。

例) 部下「あの一、実は… (あまり言いたくない様子を見せる)」

上司「何？」

部下「あの一、実は…(情報要求が負担になってくる)」

上司「だから、何？」

部下「…」

(作例)

このK4の「なにー」という「情報要求」は、N4「ちょっとたのみたいことがあるんだけどー」を引き出し、この会話行為を始めた意図が、Kに何かをしてもらいことであることを明示することにつながっている。

▲ (N5-N6)

「働きかけ主体」：「行動条件」の一つの「関係者」について情報提供する＋＜笑い＞

「行動主体」：言葉を反復して聞き返す

「働きかけ主体」：了解する

		N5	あの一、被験者、{笑}
被験者↑	K6		
		N6	うん

「行動主体」Nは、N5「あの一」と言いよんだ後、「被験者」と依頼内容が成立する条件の一つを伝えて笑っている。それに対して「働きかけ主体」は「被験者？」と同じ言葉を繰り返すことで確認している。このように、行動するための条件になる言葉を反復して確認していく行為は、ここでは、行動の条件の理解を固めていく行為と考えられる。

▲ (K7-N7)

「行動主体」： 問題となっている「行動条件」について他の言葉に言い換えて質問する

「働きかけ主体」： <笑う>

被験者↑	K6		
		N6	うん
あ、なに、上級、中級↑	K7		
		N7	{笑} あの一、あたし、ほら、書かせてるじゃない↑
うんうんうん	K8		

「行動主体」は「行動条件」の一つについて他の言葉K7「上級、中級↑」で確認をするのだが、「働きかけ主体」は<笑い>で隣接し、その後も質問自体には直接答えていない。

このような場合は有標となり、何らかの問題があるということで調整が行われると考えられる。この場合は、「行動主体」がK7で提示した内容が違うことを示すときの負担を補うために、<笑い>という「冗談」となったと考えられる。

また、N3からN7までの会話においては、表現の常体・敬体の出現について、観察することができる。「働きかけ主体」Nは、この後、「依頼」内容の要点を伝えるたびに笑っているのが観察される。N5「被験者(笑)」、N9「協力者(笑い)」、相手のK7「上級、中級↑」に対してもN7「笑い」で答えている。この「笑い」の意味を考えるために、Nが前後でどのような表現レベルを選択しているかを追ってみると、Nは会話の最初から、N2「Kちゃん?」、N3「Nで一す」と言うかなり親密でくれた「表現スタイル」を選んで話を進めてきていることがわかる。

「人間関係」が友達であったとしても、「依頼」の「当然性」が低く、相手が納得できなさそうな「依頼」の場合、たとえば、「Kちゃん?Nですけど」と言っても不自然ではないし、「Kちゃん、Nですけど、今大丈夫ですか↑」という表現を選択してもおかしくない。友達同士なのでそもそもくれた「表現スタイル」の選択は適切であるが、さらに、依頼を意図した会話においては、「くだけ体」と言えるくだけた、カジュアルな「表現スタイル」の選択は、「働きかけ」によって生まれる負担を軽減することをねらった「待遇表現行為」と考えることができる。

● (N7-K8)

「働きかけ主体」：<笑い>+「ほら」「あの」「じゃない？」で「行動主体」にお互いが共有しているはずの「行動条件」を思い出させて確認させる

「行動主体」：了解する

あ、なに、上級、中級↑	K7		
		N7	{笑} あの一、あたし、ほら、書かせてるじゃない↑
うんうんうん	K8		
		N8	あれを、ちょっとこう評価してもら一える日本人ていうのが、必要なんだよ
あ一、それを評価するのーそれも被験者っていう、いうのか	K9		
			被験者、あ、協力者↑{笑}
		N10	そうそうそうそう

お互いが知っているはずの「行動前提」、この場合は、Nの研究について思い出させることで、行動する「当然性」を上げて「働きかけ」の負担を軽減することになっていると考えられる。

▲ (N8、9-K8、9)

「働きかけ主体」：「行動条件」の一つ「何を行動するか」についてその行動が必要であると表す+行動する人の行動を「してもらえる」と恩恵を伴って表す

「行動主体」：相手の言葉を繰り返して確認する

「働きかけ主体」：相手の言葉を訂正して確認する

		N7	{笑} あの一、あたし、ほら、書かせてるじゃない↑
うんうんうん	K8		
		N8	あれを、ちょっとこう評価してもら一える日本人ていうのが、必要なんだよ
あ一、それを評価するのーそれも被験者っていう、いうのか	K9		
		N9	被験者、あ、協力者↑{笑}

「働きかけ主体」はN8で「～てもらえる」という恩恵の表現を使って、依頼の内容について説明をしている。それに対してK9は、「評価」という言葉を受け取り確認し、N9はK9で出された「被験者」を受け取って確認している。この例は、N8のような情報提供に対して情報を受け取る応答が来ない場合は、情報を確認する展開になる場合があること示している。

「調整箇所4 働きかけー受諾」に見られる「待遇表現行為」

● (K10、11-N10)

「行動主体」：「それって私へのお願いか」とこの会話の意図が自分への依頼であることを確認する

「働きかけ主体」：「そうそう」と了解し、会話の意図が依頼であることを示す

「行動主体」：「OK、いいよ」と明示的に受諾する

あ、そんな感じ↑あ、じゃそれって私へのお願いか	K10		
		N10	そうそうそうそう
あ、OK、OK、いいよ	K11		
		N11	うん、で

「行動主体」Kは、直前にNの明示的な働きかけがないが、K10で自分で「私へのお願いか」と相手の代わりに自分で依頼の意図を明示し、相手がN10で「そうそうそうそう」と了解したことで、K11「あ、OK、OK、いいよ」と応答している。これは、「依頼」-「受諾」の「隣接ペア」を自分で行ってしまおうという不規則な形になっているが、働きかけにくい表現行為を代わって自分が行ってしまう点において、働きかけ主体への「待遇表現行為」に受け取られる効果があると考えられる。

「調整箇所6 交渉」に見られる「待遇表現行為」

● (K12-N12)

「行動主体」：「どういー」で「行動条件」に関する情報要求を行う

■ 「働きかけ主体」：「えっとね」で「行動条件」に関する情報提供を始める

「行動主体」：「うん」と了解する

いいけど、どういー	K12		
		N12	、ええっとね
うん	K13		

K12「いいけど、どういー」で、「行動条件」に関する情報要求を行おうとして、行動の可能性をさらに確定しようとし、Nも応答として、N12「ええっとね」と話し始めるマークをしている。

● (N13~21-K14~22)

「働きかけ主体」：「行動条件」の一つである「かかる時間」について情報提供する+どのようなことをするのかを情報提供する

「行動主体」：言葉を言い換えて聞き返す (K22)

「働きかけ主体」：了解する

あ、OK、OK、いいよ	K11		
		N11	うん、で
いいけど、どういー	K12		
		N12	、ええっとね
うん	K13		
		N13	ど、どう、30分ぐらいで終わると思う、いや、30、いやもうちょっとかかるかなあの一
うん	K14		
		N14	作文がこう何枚かあって
うんうん	K15		
		N15	それを一ざっと一読して
うん	K16		
		N16	どんな印象をもったかとか
うんうん	K17		
		N17	あの一、どう、なに、どこが、へんとかさ
うんうんうん	K18		
		N18	日本語がへんとか
うんうんうん	K19		
		N19	文法おかしいとか
うんうんうん	K20		
//うんうん	K21	N20	あと、流れが変とか、なんか//そういうのこう
あ、じゃ、口頭で答えるって感じ	K22		
		N21	そうそうそう

N13で、「30分ぐらいで終わると思う、いや、30、いやもうちょっとかかるかな」と、「行動条件」の中の時間について、「と思う」と自分の考えを述べた後、「もうちょっとかかるかな」と自分の心情を述べる表現寄りに変えている。このように、情報提供を、「と思う」と述べる場合と、「～かな」で述べる場合があり、相手に与える印象は異なると考えられるだろう。

● (K23、24-N20)

「行動主体」：相手が出した「行動条件」について「～ではなくて」と比較しながら確認する

「働きかけ主体」：了解する+「行動主体」が提示した「行動条件」の一つの案について「面倒くさい」という気持ちを表す

「行動主体」：了解する

別に採点の基準があって点をつけるとかではなくて	K23		
		N20	うーん、なんかほらやっぱ点数化するといろいろ面倒くさいっていうかさ
ああ、そうだね	K24		

N20が「面倒くさいっていうかさ」と自分の気持ちを表現しつつ、「行動主体」が提

示したK24は「そうだね」と同意し、K23で確認した内容は否定されている。

● (N22-K26)

「働きかけ主体」：「行動条件」を説明する（相手の行動を「てもらう」で表す）

「行動主体」：了解する

		N21	だから、あの、なんていうか、ちょっとしたコメントみたいのを
うんうんうん	K25		
		N22	見ながらしゃべってもらって
うんうんうん	K26		
		N23	んで、えーと、それを録音させてもらえれば
うんうんうん	K27		

「働きかけ主体」Nは、「行動条件」について相手の行動の内容を説明するときに、N22「見ながらしゃべってもらって」のように恩恵表現を選択している。「丁寧さの原理」により、相手に恩恵感を与える効果があると考えられる。

● (N23-K27)

「働きかけ主体」：「行動条件」を説明する（自分の行動を恩恵表現「させてもらう」で表す）

「行動主体」：同意する

		N23	んで、えーと、それを録音させてもらえれば
うんうんうん	K27		

N23「それを録音させてもらえれば」のように許可求めの表現を使用することで、「丁寧さの原理」により相手を尊重する効果があると考えられる。

■ (K27-N24) 間合い（会話を管理する）

うんうんうん	K27		
		N24	うん
何人分↑	K28		
		N25	んとね、6人分、あ、7人分だ

Nは、K27の受諾「うんうんうん」に対してN24で「うん」と答え、K27には隣接しない応答になっている。このようにどことも隣接しない応答は間合いになり、ここからは、KからでもNからでも発話を始めてもよいことを示す。Kは自分の順番を取って、K28で「何人分↑」と質問している。

● (N28-N25)

「行動主体」：「行動条件」のうち、「量」を確認する

「働きかけ主体」：「量」を伝える

▲ (N 2 5 - K 2 9)

「働きかけ主体」：「量」を伝える

「行動主体」：相手が提示した「量」を繰り返す

何人分↑	K28		
		N25	んとね、6人分、あ、7人分だ
7人分	K29		
		N26	一応Qが書いたやつもあるから
あ、それがー	K30		
		N27	うん
日本、日本人モデル//って感じ	K31	N28	//うんそうそうそう

「行動主体」から「行動条件」の詳しい情報要求が続く。見なければならぬ作文の量について確認したところ、「働きかけ主体」がN 2 5「7人分だ」と伝えるが、それをそのまま「7人分」と繰り返したため、「働きかけ主体」はN 2 6で「一応Qが書いたやつもあるから」と「7人」という人数になる根拠を示すことになっている。このように、相手の提示した情報について、そのまま表現を繰り返すことは有標となり、その表現に何か問題があることが「働きかけ主体」に伝わる効果が出ると考えられる。こうした情報提供の表現行為は、直接「それは違う」と否定して待遇として失礼感を与える表現を使わずに否定ができるため、「待遇表現行為」として考えることができる。

● (K 3 2 - N 3 0)

「行動主体」：自分の都合に合わせた「行動条件」の一つを提案する

「働きかけ主体」：了承する

日本、日本人モデル//って感じ	K31	N28	//うんそうそうそう
		N29	そうそうそうそう {笑}
それ、被験者の名前かくしてくれる↑	K32		
		N30	うん、かくして、かくして
うん、そうしないと、なんか//手心加えそうで	K33		//うん
		N31	{笑}

K 3 3のように、自分が依頼内容を的確に実行しやすくような提案を依頼で表現し、積極的に依頼内容を実行しようとする姿勢をみせるのも、「行動主体」の「待遇表現行為」と考えられる。

● (K 3 4 ~ K 3 5)

「行動主体」：「交渉」の最後に再度明示的に受諾する

「働きかけ主体」：「いい？」と確認する

「行動主体」：「OK」と再度明示的に受諾する

うん、いいよいいよ、ほんとに	K34		
		N32	いい↑
うん、OK,OK	K35		

最後に、「働きかけ主体」はK32の提案を受け取ってみせると、「行動主体」は受諾を再度表すという展開で、行動の実行は決定している。

「調整箇所7 話し終え」に見られる「待遇表現行為」

● (N33～K38)

「働きかけ主体」：「よろしく」+次の行動について提案する（相手とつながる）

「行動主体」：「声かけて」と次の行動を促す（相手とつながる）

		N33	うん、じゃあ、よろし
まあ	K36		
		N34	うん、あの一
まっ	K37		
		N35	えと、結構いそがし、7が、あ、ぜんぶ、とり終わってから、だから一
うん、声かけてじゃあ	K38		
		N36	うん

「働きかけ主体」は、N35からN38まで、調査時期についての情報提供を行うが、「行動主体」は、K38で自分から「声かけて」と次の行動を提案している。「行動主体」からの積極的な提案は、実行を確かなものにするため、「働きかけ主体」への配慮になると考えられる。

● (N40～K43)

「働きかけ主体」：「よろしく」とお願いする

「行動主体」：「はいはい」と了解する

● (K43～N41)

「行動主体」：「じゃねー」と別れの挨拶をする

「働きかけ主体」：「ばいばーい」と別れの挨拶をする

		N39	はい
うん	K42		
		N40	じゃ、よろしくねー
うん、はいはいーじゃねー	K43		

	N41	はい、ばいばーい
--	-----	----------

「働きかけ主体」は、会話の最後で、自分と相手の関係を次へとつなぐ「よろしく」という表現を選択し、了解されている。

2. 7. 2 会話資料2の分析

(1) 資料説明

会話資料2は、以下の順番で「調整」を行い、会話を展開している。

- 「調整箇所」 1 話し始め
- 「調整箇所」 2 意図伝えと意図理解
- 「調整箇所」 3 働きかけと否定的マーク
- 「調整箇所」 5 説得
- 「調整箇所」 4 受諾
- 「調整箇所」 7 話し終え

「働きかけ主体」Y（20代女性）と「行動主体」F（20代女性）の人間関係は、大学の同じ学部で同じクラス、年齢も同じである。会話時の人間関係は「友だち」と両者が認識していた。

会話後のインタビューによると、「働きかけ主体」Yの話し始めの表現意図は「テスト中だが癒されたいので、いっしょに映画を見に行ってほしい」であった。「依頼」を聞いた後の「行動主体」Fの表現意図は、「私も行きたいがテスト前なのでどうしよう」という躊躇であった。

(2) 「待遇表現行為」の分析

「調整箇所1 話し始め」に見られる「待遇表現行為」

● (Y1 - F1)

「働きかけ主体」：「もしもし」と通話しているか確認する

「行動主体」：「もしもし」と通話しているのを確認する

▲ (Y 1 - F 1)

「働きかけ主体」: 「F ?」 と相手の名前を呼んで相手を確認する

「行動主体」 : 「もしもし?」 で答える

● (Y 2 - F 2)

「働きかけ主体」: 「今大丈夫?」 と相手の状況を確認する

「行動主体」 : 「うん大丈夫」 で自分の状況を保証する

もしもし-F↑	Y1		
		F1	もしもし↑
今、だいじょうぶ↑	Y2		
		F2	うんだいじょうぶ

「働きかけ主体」 Yは、Fの名前を「くだけ体」で呼んで確認するが、Fは「もしもし?」と通話確認を行っているので、「隣接ペア」がかみあっているとは言えない。この後、Yは「今だいじょうぶ↑」と相手の状況を確認し、それに対してF 1「うんだいじょうぶ」と同意するのは、優先的な表現行為である。この応答により、ようやく会話が落ち着き、相手の配慮を受け入れ、話をする状況の保証をすることで会話を始めることができている。

「調整箇所2 意図伝えと意図理解」に見られる「待遇表現行為」

■ (Y 3) 「働きかけ主体」: 「あのね」 で働きかけを開始する (会話管理)

● (Y 3 - F 3)

「働きかけ主体」: 「やっぱ」「前から」「やん (じゃない)」 で「行動主体」にお互いが共有しているはずの「行動条件」を確認する

「行動主体」 : 確認する

あのね、やっぱ、うち、前から「アメリ(映画の名前)」見たいって言ってたやん↑	Y3		
		F3	うん

「働きかけ主体」 Yは、「あのね」 で働きかけの開始をマークした後、「行動条件」の一つとして見たい映画のタイトル『アメリ』を挙げ、自分がその映画を見たいと前から言っていたことを思い出させる形で、Y 3で情報確認し、「依頼」の主題を共有するという「待遇表現行為」を行い、「行動主体」に負担なく理解してもらおうとしている。

● (Y 4 - F 4)

「働きかけ主体」: 「～たいの」 と自分の願望を表す

「行動主体」 : 受け入れる

あのね、やっぱ、うち、前から「アメリ(映画の名前)」見たいって言ってたやん↑	Y3		
		F3	うん
あ、やっぱどうしても見たいのー	Y4		
		F4	うんうん

「働きかけ主体」Yは、Y4で、その映画がどうしても見たいという強い願望を表す。Y4「～たいの」は「働きかけ主体」Yの願望を表すものあり、Eに直接働きかける表現ではなく、相手がそれに応答する制約はない。もし相手が願望に反応しなければ、行動する「当然性」を「私がしたいからする」というように一方的に押しつけるもので終わるが、相手が「うんうん」とその「当然性」を認める表現行為を行えば、「～たいの」は「当然性」の確認の表現行為として成立すると言える。

この事例のように、「働きかけ主体」が依頼という働きかけの意図を明示する前に、そもそも依頼という他者への働きかけの前の段階でもっている、自分の願望、「～したい」「～がほしい」という気持ちを表すことは、その願望が何らかの形で「行動主体」に関係することを示す上で、働きかけの暗示となり、相手に依頼の意図を気づかせる「待遇表現行為」として用いることができると考えることができる。願望の表現行為を働きかけの暗示として成立させるために、相手との人間関係の距離を近くして気持ちを理解してもらえよう、Y3のような相手とつながる表現行為が伴っていることが考えられる。

● (Y5 - F5)

「働きかけ主体」:「あんた忙しいのすごいわかっているのね」と「行動前提」として「行動主体」の最近の状況を理解していることを表す

「行動主体」:受け入れる

それで、す、あんた忙しいの、すごいわかっているのね	Y5		
		F5	うん

Y5とY7で、相手がおかれている忙しい状況への配慮を重ねて表している。まだ働きかけ、つまり明示的な依頼をしていないにも関わらず、相手の状況への配慮を繰り返すのは、Y4の願望述べが依頼の暗示であり、そして、それを「行動主体」が推測した場合の配慮の手当を続けて行っていると考えられる。

● (Y6 - F6)

「働きかけ主体」:「行動条件」の一つである「期限」について情報提供する+「～しか」

と限られた短い期間であることを表す

「行動主体」：受け入れる

で、19日までしかやってなくてえ	Y6		
		F6	うん、ん、まじで↑{笑}うん

Y6で「行動条件」の一つである「期限」について情報提供している。その際、「しか」と限られた短い期間であることを表してそれが「行動主体」に受け入れられる場合、「行動主体」が行動できる可能性が高くなり、「当然性」が上がると思われる。

▲ (Y7 - F7)

「働きかけ主体」：「行動前提」について、最近「忙しいよね？」と「行動主体」の状況を確認する

「行動主体」：言いよどむ

そうそう、で、なんか日曜日とかでもテストあるから、すごい忙しいよね↑土日とかも	Y7		
//そこ、なんか	Y8	F7	うーん、//ちょっと

「行動主体」Fは、F6「まじで↑」とF7「うーん、ちょっと」で否定的なマークをしていると考えられる。このマークは、暗示にすぎず、決定的な「断り」を成立しないで、「働きかけ主体」には次の説得を促す、「行動主体」にとっては交渉をする余地を残すことになる。

● (Y9 - F8)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つである「時間」について、「2時間ぐらいで終わると思う」と考えを述べる

「行動主体」：受け入れる

たぶん、2時間ぐらいで終わると思うけどー	Y9		
		F8	うん、え、どこでやってるん↑

● (F8 - Y10)

「行動主体」：「行動条件」の中の一つである「場所」について情報要求する

「働きかけ主体」：「場所」について情報提供する

		F8	うん、え、どこでやってるん↑
え、ん、なんか、シ、なんかシネマライズとかいうところで、で	Y10		

● (Y11-F11)

「働きかけ主体」：「行動条件」の一つである「場所までの距離」について「まだ調べていない」と述べる + 「遠いかもしれない」と推量する

「行動主体」：受け入れる

え、ん、なんか、シ、なんかシネマライズとかいうところで、で	Y10		
		F9	うん
まだちょっと調べてないけどー	Y11		
		F10	うん
ちょっと遠いかもしれないけどー	Y12		
		F11	うん

● (Y13-F12)

「働きかけ主体」：「行動前提」としてテストがもうすぐあるから「まずい」という共通認識を挙げつつ、「見たい」と明示的に自分の願望を表す

「行動主体」：受け入れる

もうほんと、見たくて、私もテスト結構やばいけどー	Y13		
		F12	うん

「～たい」という自分の願望を述べる行為は、単独としては相手との関わりを持たない一方的な行為である。たとえば、「映画が見たい」という単独の表現行為への優先的応答は「そうなんだ」「そうですか」という、その表現行為自体を受け入れることになると考えられる。その後、次のターンに入って、相手が「ところで、どうして？」や「何の映画が見たいんですか」といった両者の関わりを持った質問-応答の行為に持っていくことが考えられるが、少なくとも、願望述べの応答として隣接するのは、自分への関わりのない一方的な表現行為を受け止めるかどうかになる。

しかし、「～たい」という願望を述べる行為を、やりとりの中でどのように理解されるのか、という視点で考えてみると、この会話例のように働きかけることを意図した会話においては、「行動」に関する「情報」のやり取りの中で、「行動前提」の説明として相手に受け止められ、「働きかけ」の代行となることができると考えられる。

なぜなら、働きかけることを目的として会話していることがわかっていて話をしてい中で、会話を始めた主体が「私は～したいんです」と表現行為した場合、聞く人には「働きかけ」との関連で解釈され、「働きかけ」を起こすことに関連した願望として理解される可能性が出てくる。

例えば、「行動主体」が「働きかけ主体」の願望を「いいですね、私も見たいんです」などと自分との関連の中で容認するとすれば、相手の促す「働きかけ」を起こすことを容認したこととして受け止められることが可能であるし、願望述べの行為のみ受け止めて「ふーん、そうなんだ」と自分と関連づけずに行き過ぎれば、「働きかけ」の成り立ちに協力しないと受け止められることが可能になってくる。

このように、相互行為の中での願望述べは、単独では作文にも書くことができる一方的な行為であるがゆえに、その行為への応答としては、認めてただ行き過ぎるか、それとも自分と関連付けていくかによって、「働きかけ」の成立に大きい影響を与える行為と考えることができる。

「調整箇所3 働きかけと否定的マーク」に見られる「待遇表現行為」

▲ (Y14-F13)

「働きかけ主体」：「これは無理なお願いですか」と依頼する+<笑い>

「行動主体」：「えっ」で否定的なマーク+「行動条件」の中の「場所」について確認する

これは、無理なお願いですかー{笑}	Y14		
		F13	{笑}えっ、新宿とか↑

Y14で「これは、無理なお願いですかー↑ {笑}」という依頼の表現行為で、相手にとって負担のある「依頼」であることを「働きかけ主体」自身が率直に表すが、率直で直接的な働きかけを笑いという冗談によって和らげていると考えられる。

「調整箇所5 説得」に見られる「待遇表現行為」

▲ (Y15-F15)

「働きかけ主体」：「行動条件」の一つである「場所」について情報提供する+「～じゃないかも」「結構遠いかも」と推量で表す

「行動主体」：相手が提示した「場所」「距離」を繰り返す

		F13	{笑}えっ、新宿とか↑
新宿じゃないかも	Y15		
		F14	じゃないか
結構遠いかも	Y16		
		F15	え、けっこう遠いって

ここは、本来のスタートはF13の「えっ、新宿とか↑」で、Y15はそれに「新宿じゃないかも」と答えているペアになっているのだが、F13が否定的なマークになってい

るため、FはYの言葉「じゃない」、「遠い」を繰り返して、場所の確認をしようとしているが、Fは「かも」という推量で情報を提供しているため、説得ながら、Yの消極的な情報提供の姿勢が見られる箇所である。

▲ (Y 1 7 - F 1 6)

「働きかけ主体」：「行動条件」の一つである「場所」について「やばいよね」と負担への共感を確認する

「行動主体」：相手が提示した「距離」を繰り返す

やばいよね、遠いとね	Y17		
		F16	遠いと

ここでも、場所が確定していないにもかかわらず、「遠いとやばいよね」と相手に配慮をしてみせることを優先している消極的な説得である。

▲ (Y 1 8 - F 1 7)

「働きかけ主体」：明示的に自分の願望を表す+<笑い>

「行動主体」：<笑い>+「え、、」と言いよどむ

● (Y 1 9 - F 1 8、1 9)

「働きかけ主体」：「行動」によって自分の気持ちが上向きになるという利点を表す

「行動主体」：了解する+<笑い>

● (Y 2 0 - F 2 0)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「見る映画」について代替物がないことを示す

「行動主体」：了解する+<笑い>

● (Y 2 0 - F 2 1)

「働きかけ主体」：「行動条件」で「何を見る」について、(ビデオではなくて)本物のやつに、とかと思う」と自分の考えとして表す

「行動主体」：受け入れる

なんか、もうすごいやされたくて今{笑}	Y18		
		F17	{笑}え、、
//もうかなり「アメリ」にいやされそうで	Y19	F18	//ああ
		F19	ああ{笑}
もうビデオとかでいやされそうになくてー	Y20		
		F20	{笑}うん
本物のやつに、とか思ったんですけどー	Y21		
		F21	うん、ああ、うん、

「働きかけ主体」Yは、ここで、「場所」に関わる話題から、「いやされたい」という自分の心情を伝える話題に転換してみせる。これは、場所を伝えるときの消極的な姿勢から一転して、「いやされる」という用語を3回も使用していることから、この心情を伝えることに関しては積極的な姿勢を見せていると考えることができる。Fは共感の笑いによってYの心情を受け止めていると考えられる。

▲ (Y 2 2 - F 2 2)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「実施日」について「どうよ？日曜日とか？」と都合を聞く

「行動主体」：「日曜日？」と言葉を反復して聞き返す

「働きかけ主体」：相手の状況を確認する

「行動主体」：自分の状況を保証する

どうよ↑日曜日とか↑	Y22		
		F22	日曜日↑
え、結構忙しいもんね↑	Y23	F23	いや、いや、

この箇所は、Y 2 2で「働きかけ主体」が行動する日の都合を聞いたが、「行動主体」が優先的な応答をしないで「日曜日↑」とY 2 2の情報を繰り返したので、何か問題が起きたことが「働きかけ主体」にはわかった。だから、その問題に対してY 2 3で、「結構忙しいもんね↑」と相手の忙しいと思われる状況を配慮する「表現行為」を選択していると考えられる。

■ (Y 2 3 ~ F 2 4) 発話の重なり (発話を交代する)

● (Y 2 2 - F 2 4)

「行動主体」：条件を付けて「受諾する」

「働きかけ主体」：受け入れる

どうよ↑日曜日とか↑	Y22		
		F22	日曜日↑
え、結構忙しいもんね↑	Y23	F23	いや、いや、
サークルの、	Y24	F24	や、いやっ、夜なら
ほんと↓、ほんと、え、だ、大丈夫↑	Y25		
		F25	うん、大丈夫、うん

発話を交代するところではないところで、Fが割り込んでF 2 4で受諾を行っている。これは、Y 2 2の「どうよ↑」に隣接する受諾なのだが、受諾なく間が空き始め、YがY

24で「サークルの」と新しく情報提供を始めたことから、Y22に受諾を隣接させるために割り込みを行ったと考えられる。

● (Y24-F25)

「行動主体」：条件を付けて受諾する

「働きかけ主体」：受け入れる+その条件で「大丈夫」か状況を確認する

どうよ↑日曜日とか↑	Y22		
		F22	日曜日↑
え、結構忙しいもんね↑	Y23	F23	いや、いや、
サークルの、	Y24	F24	や、いやっ、夜なら
ほんと↓、ほんと、え、だ、大丈夫↑	Y25		
		F25	うん、大丈夫、うん

F24とF25で「～なら大丈夫」という具体的な条件を付加した受諾を明示している。

「調整箇所7 話し終え」に見られる「待遇表現行為」

● (Y26-F26)

「働きかけ主体」：「また連絡します」と言う

「行動主体」：受け入れる

うーん、じゃあ、うん、また連絡するわ	Y26		
		F26	うんうんうん、わかった
すみません、ありがとう	Y27		
		F27	んじゃね、ばいばい
ばいばーい	Y28		

Y26「また連絡するわ」による両者の関係の次回への継続を約束する。

● (Y27-F27)

「働きかけ主体」：「すみません」と謝罪する+「ありがとう」と御礼を言う

「行動主体」：受け入れる

● (F27-Y28)

「行動主体」：「んじゃね、ばいばい」と別れの挨拶をする

「働きかけ主体」：「ばいばーい」と別れの挨拶をする

うーん、じゃあ、うん、また連絡するわ	Y26		
		F26	うんうんうん、わかった
すみません、ありがとう	Y27		
		F27	んじゃね、ばいばい
ばいばーい	Y28		

Y27「すみません、ありがとう」のように、相手にかけた負担と「謝罪」をし、行動

することを「受諾」したことに対する「御礼」を重ねる。

2. 7. 3 会話資料3の分析

(1) 資料説明

会話資料3は、以下の順番で「調整」を行い、会話を展開している。

- 「調整箇所」1 話し始め
- 「調整箇所」2 意図伝えと意図理解
- 「調整箇所」3 働きかけと否定的マーク
- 「調整箇所」5 説得
- 「調整箇所」4 受諾
- 「調整箇所」5 交渉
- 「調整箇所」7 話し終え

「働きかけ主体」E（女性）と「行動主体」U（女性）は30代の女性同士で、数年来の友人であり、お互いに家族ぐるみのつきあいをしている。調査時、Eは主婦で子供が一人おり、Uは会社員であった。以前EはUに子供を預かってもらったことがあり、Uは普段から、何かあったら子供を預かってもいいと言っていたという。

会話後の聞き取り(筆記)によると、「働きかけ主体」Eの話し始めの表現意図は「来週の火曜日の夜、夫と二人ででかけるので、うちに来て子供を預かってほしい」であった。「依頼」を聞いた後の「行動主体」Uの表現意図は、「ベビーシッターをすることに問題はなかったが、平日と聞いて正直ちょっと躊躇した」であった。

(2) 「待遇表現行為」の分析

「調整箇所1 話し始め」に見られる「待遇表現行為」

■ (E1-U1)

「働きかけ主体」：「もしもし」と通話しているか確認する

「行動主体」：「もしもし」と通話しているのを確認する

● (U1 - E2)

「行動主体」 : 「Uで一す」と名乗る

「働きかけ主体」 : 「あ、はい」と了解し、「Eで一す」と名乗る

もしもしー	E1		
		U1	もしもしー、Uで一す
あはい、Eです、こんにちは	E2		
		U2	あ、こんにちはー

会話の最初の「人間関係」の設定を行う。この場合、UはEを呼びかけることはなく「Uで一す」とくだけた「名乗り」をしていることから、電話での関係を親しいものとして始めている。

● (E2 - U2)

「働きかけ主体」 : 「こんにちは」と挨拶する

「行動主体」 : 「こんにちは」と挨拶する

あはい、Eです、こんにちは	E2		
		U2	あ、こんにちはー

● (E2 - U2)

「働きかけ主体」 : 「今大丈夫？」と相手の状況を確認する

「行動主体」 : 「今大丈夫」と状況を保証する

今、だいじょうぶ↑	E3		
		U3	今だいじょうぶよ、うん、どうしたの↑
ちよつとね	E4		

「働きかけ主体」 Eの「今だいじょうぶ↑」に対してU3で「今だいじょうぶよ」と同意するのは、優先的な「応答」である。この「応答」により、相手の配慮を受け入れ、話をする状況の保証をすることで会話を始めることができている。

「調整箇所2 意図伝えと意図理解」に見られる「待遇表現行為」

● (U3 - E4)

「行動主体」 : 「行動主体」から「どうしたの？」と「働きかけ主体」の働きかけを促す

■ 「働きかけ主体」 : 「ちよつと」と働きかけを始める (会話管理)

		U3	今だいじょうぶよ、うん、どうしたの↑
ちよつとね	E4		
		U4	うん

「行動主体」Uは、U3「どうしたの↑」によって、情報要求している。会話1では「何？」と同じ「待遇表現行為」となっていたが、この場合も同じように、電話をかけてきた「働きかけ主体」が、明らかに何か話したがっていることがわかる場合は、「行動主体」が、情報要求し、相手の意図伝えを積極的に促すことで、をしやすくする「待遇表現行為」になると考えられる。

● (E5-U5)

「働きかけ主体」:「お願いがあるんだけど」と会話の意図を明らかにする

「行動主体」: 了解する

● (E6-U6)

「働きかけ主体」:「てほしい」と依頼する

「行動主体」: 受け入れる

お願いがあるんだけどー	E5		
		U5	うん
んと、ん、あのさあ、S(子供)を預かってほしいのね	E6		
		U6	うん、い

会話1と同じように、「働きかけ主体」Eは、U3で促されて、E5「お願いがあるんだけどー」でこの会話行為を始めた「意図」が、Kに何かをしてもらいことであることを明示することができた。さらにUはU5で「うん」とE5に「受諾」し、EはE6で「依頼」内容を話すことができている。さらに、E6「～てほしいんだけど」という意思を表す表現で「依頼」をしたところ、U3「うん」と「行動主体」に了承されるが、すぐに「うん、い」と何かを言いかけていることから、ここでは明確な「受諾」ではなく、肯定的な態度を示しているにとどまっているように聞こえる。

● (E7~12-U9~11)

「働きかけ主体」:「行動前提」について、自分には他にしなければならないことがあって、自分が行動できないことを示す

「行動主体」: 受け入れる

「働きかけ主体」:「行動前提」について「会社関係の人と食事する」とフォーマルな用事であることを情報提供する

「行動主体」: 受け入れる

で、こんどの	E7		
		U7	うん
えっと、来週なんだけど、来週の火曜日の	E8		
		U8	うん
夜ね、ちょっとOW(夫の名前)と、あの、食事に行かなくちゃいけないって↑	E9		
		U9	うん
OWの会社関係の人と食事に行くのね	E10		
//で	E11	U10	//うんうん
子供連れてけないんで、	E12		
		U11	うん

「働きかけ主体」Eは、「依頼」内容を説明するときに、E9「食事に行かなくちゃいけないって」と自分の意思に反してもやらなければならないように表現することで、働きかけの「当然性」を高める効果を生んでいる。また、もう一度同じ情報をE10で繰り返し、この情報が今回の「依頼」の根拠として大変強いことを印象づけている。

「調整箇所3 働きかけと否定的なマーク」に見られる「待遇表現行為」

▲ (E13～U12)

「働きかけ主体」：恩恵+仮定（「たらいいいんだけど」）を伴って依頼する

「行動主体」：言いよどみ

ちよっと、Uちゃん一、が、うちに来て、S(子供)をみてくれたらいいんだけど//どうかな	E13	U12	//はー
---	-----	-----	------

「働きかけ主体」Eは、E13で改めて「～さんが～てくれたらいいんだけど」と「依頼」をし直す。この表現は、授受表現を使うことで、相手の行動によって自分に恩恵があることを示しつつ、「たらいいいんだけど」という「願望」を述べる表現で「依頼」をしている。

「調整箇所5 説得」に見られる「待遇表現行為」

● (U13-E14)

「行動主体」：問題のある「行動条件」（この場合は曜日）を確認する

「働きかけ主体」：「うん」と確認する

● (U14-E15)

「行動主体」：「行動条件」の中の一つ（この場合は時間）を情報要求する

「働きかけ主体」：「7時半ぐらいに来てくれればうれしい」と恩恵表現で情報提供+「帰りがちょっと遅い」と情報提供する

		U13	あっ、そう、火曜日の夜一↑
--	--	-----	---------------

うん	E14		
		U14	何時ぐらいかしら、あたしも
8時から食事だから、7時半ぐらいに来てくれればうれしいんだけど、でも、帰りがちょっと遅いんだよねえ	E15		

● (U15 - E16)

「行動主体」：言葉を反復して聞き返す+「私も～じゃない？」と相手も知っている自分の状況を思い出させる

「働きかけ主体」：受け入れる

● (U16 - E17)

「行動主体」：「何時に出られるか、まだ、あの一」と言いよどむ

「働きかけ主体」：「行動主体」の話の後半を推測して「はっきりしない」と先取る

「行動主体」：「うん、確証はない」とさらに言い換えて了解する

		U15	あっそう、7時半、私も会社があるじゃない
うん	E16		
		U16	それで、何時に出られるかちょっとまだ、あの一
はっきりしない	E17		
		U17	か、うん、確証はないのよね

あの一、と言いよどんだところで、後を推測してひきとり、それが当たっている場合は、「共感」につながる。

● (U17 - E18)

「行動主体」：自分の考えを表す

「働きかけ主体」：「行動主体」の考えに共感する

		U17	か、うん、確証はないのよね
//そうよねえ、そうだよねえ	E18	U18	//だから、うんと、そう、夜は特に予定はないからー
うん	E19		

● (U18、19 - E20)

「行動主体」：「行動条件」の中で自分が行動できる「時間」について情報提供する

「働きかけ主体」：「行動主体」に行動内容を「決めさせる」

//そうよねえ、そうだよねえ	E18	U18	//だから、うんと、そう、夜は特に予定はないからー
うん	E19		

		U19	うん、あの一会社を、うう、いい時間に出られればね、もちろん、うん、まったく問題なく、うん、見てあげられると思うんだけど
うん	E20		

▲ (U20-E22)

「行動主体」：「働きかけ主体」の状況を確認する

「働きかけ主体」：「行動主体」が可能な「行動条件」を確認する

● (E22-U22)

「働きかけ主体」：「行動主体」が可能な「行動条件」を確認する

「行動主体」：「～だったら大丈夫だと思う」「7時すぎぐらいに会社を出て」と条件つきで可能な「行動条件」を情報提供する

//そっか、じゃあ	E21	U20	//うん、そっか、時間に遅れるのはまずいのかしら、やっぱ、2人そろって
何時だったら来れると思う↑	E22		
		U21	んーとね、8時、8時ぐらいだったらだいじょうぶだと思うんだけど
あ、ほんと↑そしたら	E23		
//うん	E24	U22	7時、うん、//7時過ぎぐらいに会社を出て、うん

● (E23~E27-U25、26)

「働きかけ主体」：「行動主体」が出した「行動条件(この場合「時間」)」を取り入れて新しい「行動条件」を提案する

「行動主体」：言葉を反復して確認する+「それがいい」と提案に同意する

そしたら、SN(二人の共通の友人の名前)があまり、遅くなんか遅くまでいられないって言ってるんだけど、	E25		
		U23	うん
SNに、じゃ、ちょっと1時間ぐらいちょっとたのんで	E26		
		U24	で、
で、そのあとUちゃんにバトンタッチが//いいかな	E27	U25	//バトンタッチね
		U26	あ、それがいいんじゃない↑

「8時」という「行動主体」が「依頼」を実行できる時間の設定を受けて、「働きかけ主体」は、すでにもっていた情報をもとに、E25からE27で、8時までは第3者に、8時以降は「行動主体」に願う、という「行動条件」を提示している。

● (U27~30-E29、30)

「行動主体」：「行動条件」の中の一つ「時間（この場合「いつ行くか）」について、
「夜遅い分には私がかまわない」と「夜遅い時間」の行動を保証する。

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「誰と（この場合第三者のSN）」のSNの状況
を「8時半ぐらいにはここを出なければいけないんだって」と伝
聞で伝える

		U27	夜遅い分には私がかまわない
SNねえ、//8時半ぐらいにはねえ、なんか、もうここをでなくちゃいけないんだって	E29	U28	//うんうん、うんうん
		U29	あっそう、
うん	E30		
		U30	あ、じゃ、それまでに私が、うん、行って、

「調整箇所4 働きかけと受諾」に見られる「待遇表現行為」

● (E31～33-U31、32)

「働きかけ主体」：「それだったら大丈夫？」と相手の出した「行動条件」を取り入れた
条件を確認する

「行動主体」：「それだったら大丈夫」と自分の出した「行動条件」を取り入れた条
件を受け入れる

「働きかけ主体」：相手の受諾を「ほんと？」と確認した後、「行動条件」の中の一つ「時
間（この場合「家への到着時間）」について再確認する

それだったら大丈夫↑	E31		
		U31	そこは、うん、それだったら大丈夫だと思う
あ、ほんと↑じゃあ、そしたら、えーと、そしたら、8時、遅くとも8時半までに↑	E32		
		U32	うん
来てもらって、	E33		

「調整箇所6 交渉」に見られる「待遇表現行為」

■ (E34) 「働きかけ主体」：「で」で会話を「交渉」に展開する（会話管理）

● (U3-E4)

「働きかけ主体」：「行動主体」が負担になりそうなことを心配する+＜笑い＞

「行動主体」：＜笑い＞

で、えーとね、たぶん彼が泣くと思うので、寝る前にね、9時ぐらいに寝ると思うんだけど	E34		
		U34	ああ、そうね
うん、大丈夫かしら{笑}	E35		

		U35	{笑}
{笑}	E36		

● (E37-U37)

「働きかけ主体」：「行動主体」が行動するとき実際に負担になりそうなことは代わりに自分がすると申し出る

「行動主体」：お願いする

お風呂と食事は私が出る前にね	E37		
		U37	お願いそこは

● (E38~39-U38)

「働きかけ主体」：「行動主体」が「行動」において負担になりそうなことを予測する

「行動主体」：了解する

たぶん寝る前にね、ずっと抱っこしてなくちゃいけない、かもしれない	E38		
		U38	うんうんうん
なんとか寝ればね	E39		
		U39	だいじょうぶ、食べ物を与えちゃだめよね

● (U39-E40)

「行動主体」：「行動条件」の一つ「何をする（この場合「赤ちゃんにどんな世話をするか）」について「だめよね」と確認する

「働きかけ主体」：「大丈夫よ」と確認する

		U39	だいじょうぶ、食べ物を与えちゃだめよね
大丈夫よ、ミルクあげてもいい	E40		

● (E40-U40)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「何（この場合「赤ちゃんにミルクをあげる）」について「あげてもいい」と許可を与える

「行動主体」：「働きかけ主体」が提示した「行動条件」の中の問題点について「あ、ミルク」と繰り返して確認する

「働きかけ主体」：「行動主体」が出した問題点について詳しく説明する

「行動主体」：「わかった」と了解する

大丈夫よ、ミルクあげてもいい	E40		
		U40	あ、ミルク
いつも寝る前にミルクをね、200CCぐらい飲むのね	E41		

		U41	うんうん
//うん、それから、ミルクあげて、暗い部屋であげて、ベッドタイムだよって言って、でかけるんだったら↑	E42	U42	//うん、ほんと
		U43	わかった

● (E 4 3 ~ 4 5 - U 4 4 ~ 4 6)

「働きかけ主体」：「行動主体」が実際に行動するときに負担になりそうなことを心配する

「行動主体」：問題があったら助けてほしいと頼む+<笑い>

「働きかけ主体」：<笑い>+了解する

「行動主体」：「なんて言うのは冗談で」と、「助けて欲しい」という依頼を冗談にして、「大丈夫、大丈夫」と自分の状況を保証する

「働きかけ主体」：「ほんと？」と相手の保証を受け入れる

		U43	わかった
それで大丈夫かしら↑	E43		
		U44	まあ、そうね、Eには一応携帯は持って行ってもらって、うん、何かあったら{笑}
うん{笑}	E44		
		U45	まあね、うん、なんていうのは冗談で、うん、だいじょうぶ、だいじょうぶ、うん
//ほんと↑	E45	U46	//うん

▲ (E 4 6、4 7 ~ U 4 7、4 8)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「何時まで（この場合、ベビーシッターの終わりの時間）について「行動主体」の都合を質問する

「行動主体」：「働きかけ主体」の都合を確認する

「働きかけ主体」：「行動主体」の提示した内容を否定して、自分の意志を示す

「行動主体」：「働きかけ主体」の意志を確認してからE 4 6の質問に答える

で、帰り何時ぐらいまで平気かなあ	E46		
		U47	帰りは、午前様っていうこともあるのかしら
いや、えーとね、ううん、遅くとも11時半までには帰ってこようと思ってるのね	E47		
		U48	あ、ほんと、うん、ま、電車のある時間だったら大丈夫よ

「行動主体」は「働きかけ主体」のE 4 6の質問に、U 4 7で直接応答せず、質問で返答しているため、「働きかけ主体」は自分の意志をE 4 7で明確にすることになった。この例のように、相手の出した質問について直接答えないのは「隣接ペア」として有標となり、

有標として示した内容について解決しない限り、交渉が続き、U47の直接の応答はU48という離れたところに置かれることになっている。

● (E48～52-U49～52)

「働きかけ主体」：「行動主体」が実際に行動するときの状況を確認する

「行動主体」：自分の考えを表す

Uちゃん、ごはんどうすんの、そしたら	E48		
		U49	ごはんはうん、何も考えてなかったなー
ねえ	E49		
		U50	ま、コンビニでもいいし、買ってきて、うん

● (E50～52-U51～52)

「働きかけ主体」：「行動主体」が行動するとき実際に負担になりそうなことは代わりに自分がすると申し出る

「行動主体」：「いいよ」と断る

「働きかけ主体」：冗談にして申し出をし直す

「行動主体」：了解する

「働きかけ主体」：申し出をし直す

なんかつくつとこうか、なんでもいいんでしょ、親子丼とかでもいいでしょ	E50		
		U51	{笑}いいよ、いいよ{笑}
きのこが入ってなければいいんでしょ、しいたけを入れない親子丼とかだったら↑	E51		
		U52	うう、そうね、そうね、ちょっとわがママを言わせていただくと、うん
じゃ、なんかつくつとくよ	E52		

このように相手の負担を補うために申し出た場合、隣接する返答は、「丁寧さの原理」から、相手の行動を自分が決めないU51のような「断り」が適切であると考えられる。また、この場合、さらに「笑い」のモードにすることによって「場」が和らげられていると考えられる。

● (E52～U56)

「働きかけ主体」：「行動」のための状況の準備を申し出る

「行動主体」：準備をお願いする＋＜笑い＞＋「私は大丈夫」と状況を保証する

じゃ、なんかつくつとくよ	E52		
--------------	-----	--	--

		U53	じゃ、そこはお言葉に甘えてしまおう、うんうん
ビールも用意しておくわ	E53		
		U54	{笑}だんだん、そう{笑}
{笑}	E54		
		U55	なんか、ベビーシッターそっちのけで、ふふふ、できあがっちゃうんでしょ{笑}
{笑}	E55		
		U56	{笑}だいじょうぶです、はい

「調整箇所7 話し終え」に見られる「待遇表現行為」

● (E56-U57)

「働きかけ主体」：御礼を言う

「行動主体」：「いえいえ」と否定で受け入れる

どうもありがとね	E56		
		U57	いえいえ

● (E56-U57)

「働きかけ主体」：次の行動について提案する

「行動主体」：了解する

● (U57-U58)

「行動主体」：次の行動について提案する

「働きかけ主体」：了解する

どうしよかな、もう1回前日に連絡取り合った方がいっか	E57		
		U58	そうだね。私はSNと確認、ま、メールでじゃあ、確認しあおうよ
3人でね、連絡すればいいね、当日メール見れる↑	E58		
		U59	えっとー、うん、会社の方に送ってきてもらえれば、うん、だいじょうぶです

E57「もう一回前日に連絡取り合った方がいっか」とE62「よろしく」による両者の関係の次回への継続である。これに対して「行動主体」は、相手が自分に負担をかけているという意識に対して、それをねぎらうために、次のU61のような配慮を行っているのがわかる。

● (E59-U60)

「働きかけ主体」：「ありがとうほんとに」と御礼を言う

「行動主体」：「いえいえ」と否定で受け入れる

あ、OK、ありがとほんとに	E59		
		U60	いえいえ、うん
じゃあ	E60		

● (U 6 1－E 6 1)

「行動主体」：「行動条件 (この場合「人」)」について大丈夫だと保証する

「働きかけ主体」：御礼する

		U61	はい、あの、Sくん(子供)大好きだからだいじょうぶよ
ありがと、はい、うん	E61		

● (E 6 2－U 6 3)

「働きかけ主体」：「よろしく」と言う

「行動主体」：「またね」と言う

● (E 6 2－U 6 3)

「働きかけ主体」：「じゃあねー」と別れの挨拶をする

「行動主体」：「ばいばーい」と別れの挨拶をする

		U62	はい
じゃあねーよろしくー	E62		
		U63	またねーばいばーい

2. 7. 4 会話資料4の分析

(1) 資料説明

会話資料4は、以下の順番で「調整」を行い、会話を展開している。

「調整箇所」1 話し始め

「調整箇所」2 意図伝えと意図理解

「調整箇所」3 働きかけと否定的マーク

「調整箇所」4 説得 (逆説得)

「調整箇所」7 話し終え

「働きかけ主体」 S と「行動主体」 A は、数年前に仕事で知り合った後、お互い近所に住んでいることがわかり、家族ぐるみのつきあいが始まったという友だち関係である。S には 2 人子供がいて、A はその週の月曜日、S の上の子供の病院の診察に付きそっていき、下の子供を初めて預かった。

会話後の聞き取りによると、「働きかけ主体」 S の話し始めの意図は「今週月曜日に上の子供を病院に連れて行ったら、検査の結果を知らせるので今週の金曜日にまたきてくださいと言われた。A さんに、金曜日また一緒に病院に行ってもらって、診察の間、下の子供をみてもらいたい」であった。一方、「依頼」を聞いた後の「行動主体」 A の表現意図は「月曜日に子供を預かったら楽しかった。自分の気持ちにもいい影響がある。「依頼」の日はどうしても仕事を抜けることができないが、またぜひ子供を預かってあげたい」であった。

(2) 「待遇表現行為」の分析

「調整箇所1 話し始め」に見られる「待遇表現行為」

■ (A1-S1)

「行動主体」 : 「もしもし」と通話しているか確認する

「働きかけ主体」 : 「もしもし」と通話しているのを確認する

● (A2-S2)

「働きかけ主体」 : 「どうもー」と挨拶する

「行動主体」 : 「どもども」と挨拶する

もしもし	A1		
		S1	もしもしー↑
あ、どもども	A2	S2	あ、どうもー[笑]

「調整箇所2 意図伝えと意図理解」に見られる「待遇表現行為」

■ (S3) 「働きかけ主体」 : 「あのさ」で働きかけを開始する (会話管理)

● (S3-A3)

「働きかけ主体」 : 「行動条件」の一つである「曜日」について情報提供する

「行動主体」 : 受け入れる

		S3	いやーあのさ、金曜日なんだけど
うん、おおおお	A3		

S3 「いやーあのさ、金曜日なんだけど」というように、「働きかけ主体」が、「依頼」

に関わる重要な条件、たとえば、日時、場所、行動する課題などに関して具体的に提示し、相手が問題点を絞りやすくし、理解しやすいような配慮をしていると考えられる。

● (S5-A5)

「働きかけ主体」：「～じゃない？」で「行動主体」にお互いが共有しているはずの「行動前提」を思い出させ、確認する

「行動主体」：確認する

		S3	いやーあのさ、金曜日なんだけど
うん、おおおお	A3		
		S4	その一病院でさ、P(子供)がさ
うんうん	A4		
		S5	たいへんじゃない↑
うん	A5		

● (S8-K26)

「働きかけ主体」：「～てもらえるとたすかるんだけど」と、恩恵と「助かる」という表現で働きかける

「行動主体」：「えっ」と驚いて問題となる「行動条件（この場合「曜日」）を繰り返して情報を確認する

		S6	だから、もしー、Aさんにさあ↑
うん	A6		
		S7	待合室でまってもらうときにでもさ
うん	A7		
		S8	V(赤ちゃん)のこと抱っこしてもらえるとたすかるんだけどー
え、今度って金曜日↑	A8		

「働きかけ主体」がS3で「金曜日」という「依頼」内容を実行する曜日を提示し、その後、「依頼」内容の情報提供をしてS8で「依頼」を行う。それに対して「行動主体」は、A8で「え」と少し驚いて、その後、S3の提示を受けて「今度って金曜日↑」と聞き返す。このように、問題点のある箇所を具体的に示すことは、その箇所を足がかりにした交渉の余地を残すので、直接的な「断り」を回避する「待遇表現行為」になると考えられる。

● (A8-S9~11)

「行動主体」：「えっ」と驚いて問題となる「行動条件（この場合「曜日」）を繰り返して情報を確認する

「働きかけ主体」：「AかBか」、「もし都合がよかったらと思ったんだけどどんな感じ？」

と「行動主体」に都合が良い「行動条件」を情報要求する

え、今度って金曜日↑	A8		
		S9	そうそう、今週の金曜日なんだけど
うん	A9		
		S10	午前中か午後でさ
うん	A10		
		S11	Aさんがもし、都合がよかったら、と思ったんだけど、どんな感じ

「働きかけ主体」は、S9で、「依頼」内容は「今週の金曜日」であることを改めて確認したうえで、S10で「午前中か午後でさ」と、選択の助詞「か」を使い、金曜日であれば相手が時間を選択できるような条件を付け加えることで、相手が決定権を持つことを示すという配慮をし、相手に決定を促している。

「調整箇所3 働きかけと否定的なマーク」に見られる「待遇表現行為」

▲ (S11-K26)

「働きかけ主体」：「AかBか」、「もし都合がよかったらと思ったんだけどどんな感じ？」

と「行動主体」に都合が良い「行動条件」を情報要求する

「行動主体」：「うーん」と言いよどむ（「当然性」の低さを示す）

「働きかけ主体」：「だめだったら」と「働きかけ主体」が「行動主体」の「断り」を先取りする

		S11	Aさんがもし、都合がよかったら、と思ったんだけど、どんな感じ
うーん	A11		
		S12	だめだったら

S11においても、「働きかけ主体」が「都合がよかったら」と、相手が決定権を持つことを示して配慮を続けたが、「行動主体」がA11で言いよどんで決定を避けた。

「調整箇所5 説得」に見られる「待遇表現行為」

● (A12-S13)

「行動主体」：「行動条件」の中の一つ「いつ（この場合「金曜日」）」について問題があることを、「あれ」でお互いが共有しているはずの情報として思い出させる＋「授業の日」とさらに言い換える

「働きかけ主体」：問題点について「うるし？」とさらに他の言葉に言い換えて質問する

「行動主体」：了解する

「働きかけ主体」：「そうか」と相手の問題点を受け入れる

あー、金曜日はさ、あの、あれの日なんだ、授業の日なんだわさ	A12		
		S13	ああ、うるし↑
そうそうそうそう	A13		
		S14	ああ、そうか、そうか、そうか、うんうん

「働きかけ主体」は、A11の意図を「断り」と推測し、S12「だめだったら」で「断り」を先取りし、相手が「断り」を言わなくても済むようにした。その代わりに、「行動主体」はA12において「金曜日は授業の日」という情報を提供し、「働きかけ主体」は「授業の日」を他のことばS13「うるし（塗りの授業）」に言い換えて確認しながら、「行動主体」の「断り」を「ああ、そうか、そうか、そうか」と納得して受けいれている。

▲（A14－S15，16）

「行動主体」：問題になっている「行動条件（この場合「曜日」）について新しい案を提案する

「働きかけ主体」：新しい「行動条件」は不可能であることを表す

木曜日だったら空いてるんだけど	A14		
		S15	そうだよ、ただ、木曜日はね、病院がね、たぶん病院が休みだ思うんだ
ああ	A15		
		S16	あ、う、小児科がね↑
ああ	A16		

▲（S17－A17）

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「いつ（この場合「病院に行く日」）について自分がコントロールできない（病院には定休日がある）ことを表す

「行動主体」：了解する

木曜日だったら空いてるんだけど	A14		
		S15	そうだよ、ただ、木曜日はね、病院がね、たぶん病院が休みだ思うんだ
ああ	A15		
		S16	あ、う、小児科がね↑
ああ	A16		

まず、A14で「木曜日」という代案を提示するが、「働きかけ主体」はS16で「木曜日は病院が休み」とS17で「小児科が」と情報提供することで「木曜日」の実現の可能性を否定する。

▲ (S17-A17)

「働きかけ主体」：「それだったら」と「行動条件」を提案しようとする

「行動主体」：相手の提案を遮って自分の提案をする

		S17	だから、うーんと、それだったら
あとは、月曜日、うん、月、水が大丈夫	A17		

▲ (S18, 19-A19)

「働きかけ主体」：自分が言い出して問題になっている「行動条件」を反復する

「行動主体」：問題である理由を聞く

あとは、月曜日、うん、月、水が大丈夫	A17		
		S18	ああ、来週のね↑
そうそうそう	A18		
		S19	来週のね↑そうだよなー
あんまり間が空いちゃだめだって↑	A19		

その後、「行動主体」AはさらにA17で「月曜日、水曜日」の代案を提示する。これに対して「働きかけ主体」Sは、A19とS20で「来週のね↑」と2回も情報確認をとることで、「行動主体」に「来週」に問題があることを伝えようとする。「働きかけ主体」Aはこの問題に気づき、A19で「あんまり時間があいちゃだめだって↑」と、「来週」が問題になる理由は医者への指示にあるのかどうか確認する。しかし、「働きかけ主体」SはS21-23で、理由は医者への指示ではなく、病院は「来週」でもいいが、むしろ「働きかけ主体」S自身に「来週」が問題になる理由があることを伝えようとしている。

● (A19-S20~S22)

「行動主体」：「行動前提」について、病院の治療の様子を情報確認する

「働きかけ主体」：確認する

		S19	来週のね↑そうだよなー
あんまり間が空いちゃだめだって↑	A19		
		S20	いや、そんなこと言ってないんだけど
うんうんうん	A20		
		S21	薬はその分、もらってるから
うんうんうん	A21		
		S22	いいんだけど
うんうん	A22		

● (S23, 24-A24)

「働きかけ主体」：「～じゃない？」と相手も知っている自分の前提的な状況を思い出させる＋その「行動前提」があれば「行動主体」が行動しなくてもいいことを言う

「行動主体」：受け入れる（「当然性」の確認）

		S23	どうかな、それだったら、たぶん、今回、あれ、買えちゃったじゃない↑あの一、えっと、だっこひも
えへへっ、ああ	A23		
		S24	それだったら、あれだったら、2人連れて、病院につれても大丈夫かなって
ううん	A24		

「調整箇所7 話し終え」に見られる「待遇表現行為」

●（S25-A25）

「働きかけ主体」：「あなたのお陰で以前助かった」ことを表現する

「行動主体」：「行ければいいんだけど」と断りを後悔する

●（S26-A26）

「働きかけ主体」：「私はだいじょうぶ」と表現する

「行動主体」：「悪い」と謝罪する

●（S26-A27）

「行動主体」：「悪い」と謝罪する

「働きかけ主体」：「とんでもない」と受け入れる

●（S26-A27）

「行動主体」：断った理由を述べる

「働きかけ主体」：「忙しいから」と受け入れる

●（S29-A29）

「働きかけ主体」：「ごめん」「悪いね」と謝罪する

「行動主体」：受け入れる

		S25	いやいや、この間、助かったからさ
行ければいいんだけどー	A25		
		S26	いや、どうかなあと思ったんだけど、うん、だいじょうぶ、だいじょうぶ、それだったら、だいじょうぶ
悪い、悪い	A26		
		S27	いえ、とんでもないわ
金曜日は全部それが入っちゃってるんだ	A27		
		S28	そうだよねえ、そうだよねえ、みんな忙しいもんねえ{笑}

いやいやいや、ひまよ{笑}	A28		
		S29	ごめん、ごめん、悪いね
じゃ、またね	A29		
		S30	そいじゃね
またねー	A30		

「行動主体」に与えた負担に「働きかけ主体」が配慮を示そうとしているのが見られる。「行動主体」Aが主導権をもって代案提示を行い、「依頼」内容の実現に協力しようとしてくれたことへの配慮を、これまでお世話になった「恩恵」を表したり、相手の忙しさへの配慮を「共感」で表したりしている。

2. 7. 5 会話資料5の分析

(1) 資料説明

会話資料5は、以下の順番で「調整」を行い、会話を展開している。

- 「調整箇所」1 話し始め
- 「調整箇所」2 意図伝えと意図理解
- 「調整箇所」3 働きかけと否定的マーク
- 「調整箇所」5 交渉
- 「調整箇所」7 話し終え

「働きかけ主体」(女性20代前半)と「行動主体」(女性20代前半)は、大学の同級生で、友人同士である。会話後の聞き取りによると、「働きかけ主体」の話し始めの表現意図は「合宿のお金がないので、5000円ほど貸してほしい」であった。

一方、「依頼」を聞いた後の「行動主体」の表現意図は「緊急を要していないなら貸さないし、困っているなら貸そうと思った」であった。

(2) 「待遇表現行為」の分析

「調整箇所1 話し始め」に見られる「待遇表現行為」

■ (F1-Y1)

「働きかけ主体」:「もしもし」と通話しているか確認する

「行動主体」：「もしもし」と通話しているのを確認する

● (Y2 - F2)

「働きかけ主体」：「今大丈夫？」と相手の状況を確認する

「行動主体」：「うん大丈夫」で自分の状況を保証する

もしもし	F1		
		Y1	はいもしもし
今だいじょうぶ↑	F2		
		Y2	うん、だいじょうぶ

話し始めにおいて、「働きかけ主体」Fは、F2「いまだいじょうぶ↑」という「状況確認」の表現で、相手がおかれている状況への配慮を表すという「待遇表現行為」を用いている。それに対し、「行動主体」YはY2「うんだいじょうぶ」と状況の保証をしている。このように、相手を配慮し、相手の配慮を受け入れてみせることで、会話の枠組みを成立させ、F3から「働きかけ主体」の意図表明に展開することができていると考えられる。

「調整箇所2 意図伝えと意図理解」に見られる「待遇表現行為」

■ (F3) 「働きかけ主体」：「あのね」で働きかけを開始する (会話管理)

● (F4 ~ F6)

「働きかけ主体」：「あの一」「えっと一」で言いよどむ

「行動主体」：「何?」「どうしたの? + <笑い>」と「働きかけ主体」の「働きかけ」を促す

あんね	F3		
		Y3	うん
あの一	F4		
		Y4	なに↑
えっと一	F5		
		Y5	どした↑{笑}
えっと一えっと一、お金を貸してほしいんですけど{笑}	F6		

「働きかけ主体」がこれから述べる用件の「当然性」が低いと感じていることを「言いよどみ」(F3 「あんね」、F4 「あの一」、F5 「えっと一」、F6 「えっと一えっと一」)によって相手に伝える。「言いよどみ」が起こると、「行動主体」は用件提示を促すY4「なに↑」、Y5「どした↑{笑}」という発言が誘発されると考えられる。

▲ (F6 - Y6)

「働きかけ主体」：「てほしいんですけど」と働きかける + <笑い>

「行動主体」：「え」と驚き、「なんで？」と「働きかけ」の理由を聞く（「当然性」の認識の低さによる働きかけの不成立）

今だいじょうぶ↑	F2		
		Y2	うん、だいじょうぶ
あんね	F3		
		Y3	うん
あの一	F4		
		Y4	なに↑
えっと一	F5		
		Y5	どした↑{笑}
えっと一えっと一、お金を貸してほしいんですけど{笑}	F6		
		Y6	え、なんでなんで、今学校↑

「行動主体」の「笑い」を加えた促し「どした↑{笑い}」に対して、「笑い」を加えながら、「してほしい」という「指示表現」を使用して、意図を明示した「依頼」を行っているが、ここでは、働きかけの「当然性」が「え、なんで？」と確認されなかったため、働きかけとして成立していないのが観察される。

▲ (F 7～9－Y 6～9)

「行動主体」：「今、学校？」と相手の置かれている状況を確認する

「働きかけ主体」：いいよどむ

「行動主体」：「(財布を) 忘れた？」と相手の「行動前提」を予測する

「働きかけ主体」：「今、家…」と言いいよどむ（前のY 6の質問に隣接して答えようとしている）

「行動主体」：相手の言葉を反復して聞き返す

「働きかけ主体」：了解する

「行動主体」：相手の状況を了解する

		Y6	え、なんでなんで、今学校↑
今、が	F7		
		Y7	忘れた↑
今、いえ	F8		
		Y8	いえ↑
いえんですけど	F9		
		Y9	うん*

▲ (F 10、11－Y 11、12)

「働きかけ主体」：「行動前提」について「なければいけない」と必然性を示す

「行動主体」：「え」と驚き、「なになに、ちょっと待って話が読めない」と「行動前

提」について情報要求する

なんか、サークルの、合宿、費を	F10		
		Y10	うん
はらわなくっちゃいけないって	F11		
		Y11	えなになになにに、ちょっと待って待って待って、話が読めない、え何
え、なんか合宿が、もうすぐあって	F12		
		Y12	うん

「行動主体」Yが「自分がお金を貸す」という妥当性が自分にないと感じているような場合(補:「行動主体」Yからの聞き取りから妥当性がないと感じていることを確認)、「行動主体」は、Y11「えなになになにに、ちょっと待って待って待って、話が読めない、え何」によって不安定な状態を明らかにしている。

● (F12, 13-Y13, 14)

「働きかけ主体」:「行動前提」について「もうすぐある」と緊急であることを示す

「行動主体」:「行動前提」について「今~なければならぬのか」と緊急であることを確認する

		Y11	えなになになにに、ちょっと待って待って待って、話が読めない、え何
え、なんか合宿が、もうすぐあって	F12		
		Y12	うん
で、で今、月末で仕送りが入ってきてないから	F13		
		Y13	うんうんうん、え、今すぐはらわなきゃいけないの↑
うん、結構、合宿係が先にお金を回収されるから	F14		
		Y14	うーんうんうんうんうん

▲ (F16-Y16)

「働きかけ主体」:「行動条件」の中から「内容(この場合「借りるお金の値段」)」について情報提供する

「行動主体」:「え」と驚き、「5000円?」と相手の言葉を反復して「行動前提」について情報要求する

で、	F15		
		Y15	え、なに、が
5000円ほど{笑}	F16		
		Y16	え、なになになにに、え、5000円↑

▲ (F16-Y16)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中から「内容（この場合「借りるお金の値段）」について情報提供する

「行動主体」：「え」と驚き、「5000円？」と相手の言葉を反復して「行動前提」について情報要求する

で、	F15		
		Y15	え、なに、が
5000円ほど{笑}	F16		
		Y16	え、なにになになに、え、5000円↑
うん	F17		
		Y17	え、なにあなた5000円もないの↑
ごせ、だ、だって2万円はらわなあかんのやて	F18		
		Y18	、え、全部で2万円払うの↑
うん、で	F19		
		Y19	あ、私に5000円貸りたいの↑
そう、5000円、貸してほしい	F20		

「働きかけ主体」は、聞き返しや質問などによって「行動条件」について確認を行っている。

「調整箇所3 働きかけと否定的マーク」に見られる「待遇表現行為」

■ (F19)「で」で「働きかけ」に移行する

● (F19、20-Y19、20)

「行動主体」：「私に5000円貸りたいの？」と会話の最初F6で出た明示的な「働きかけ」を言い換えて確認する（働きかけのやり直し）

「働きかけ主体」：「そう」と了解し、「5000円、貸してほしい」と明示的に働きかける

「行動主体」：「行動条件」の中の「何（この場合「5000円）」について、「(5000円) 私もないもん」と情報提供する

うん、で	F19		
		Y19	あ、私に5000円貸りたいの↑
そう、5000円、貸してほしい	F20		
		Y20	え、ちょっと待ってちょっと待ってちょっと待って、あたしもないもん

「調整箇所4 説得（逆説得）」に見られる「待遇表現行為」

● (Y20、21-F21、22)

「行動主体」：「行動条件」の中の「物（この場合「お金）」がないことを示す

「働きかけ主体」：「そうだね」と受け入れる

		Y20	え、ちょっと待ってちょっと待ってちょっと待って、あたしもないもん
ないよね{笑}	F21		
		Y21	うん、あたしもないもん、月末で
そうやね{笑}	F22		

「行動主体」Yは、Y20で、「え」と驚き、Y20からY22で、自分も月末でお金がないという「依頼」を引き受ける「当然性」のなさを表して、「行動主体」Fは、F21「ないよね{笑}」、F22「そうやね{笑}」と同意している。

● (Y22-F23)

「行動主体」：「行動前提」について他に避けられない用事があることを示す

「働きかけ主体」：「そうだね」と受け入れる

		Y22	しかも携帯かえなくちゃいけないし{笑}
携帯換えなあかんよね{笑}	F23		
		Y23	そう
あ、そっかー↑	F24		

次に、「行動主体」は、携帯電話が壊れているので買い換えなければならないという緊急事態を情報提供した。「働きかけ主体」はF23「携帯換えなあかんよね(なければならないよね){笑}」と、笑いとともに、相手の状況に同意を表す。この同意は、「働きかけ主体」と「行動主体」の人間関係が近いので、「働きかけ主体」のおかれている状況をわかっているからで、相手に共感を示すことになると考えられる。F24で、「行動主体」は、相手のおかれている「お金がない」という状況に同意する形で、ここで「行動主体」の「断り」は成立する。

● (Y24-F25)

「行動主体」：「行動前提」について「それがないとやばいのか」と確認する+「すぐ返してくれる？」と確認する

「働きかけ主体」：「26日」と具体的に返せる日を情報提供する

		Y24	え、5000円、え、それないとやばいの結構、え、すぐ返してくれる↑すぐ返してくれる↑
あ、すぐ、たぶんすぐ、26ぐらいにお金入ってくると思うから	F25		

「行動主体」は「働きかけ主体」の「行動前提」についてY24「それないとやばいの結構」とその必然性を確認している。

● (Y25-F26)

「行動主体」：「すぐ返してくれる？」と確認する

「働きかけ主体」：「明日」と具体的に返せる日を情報提供する+「たぶん」+<笑い>

		Y25	え、いつ貸せばいいの↑もうすぐ↑
え、あし、明日、明日あたり	F26		
		Y26	明日↑ほんとに26に返してくれる↑26に
うん、たぶん{笑} たぶんとか言って	F27		

▲ (Y27、28-F28)

「行動主体」：「5000円かー」と言いよどむ+「でも」「しょうがないね」と言いよどみを否定する

「働きかけ主体」：「無理か」「無理だったら」と「行動主体」の断りを先取りする

		Y27	5000円かー、あ、でもうん
あでも無理か	F28		
		Y28	でもしょうがないよね
無理だったら	F29		

▲ (Y30~34-F30~35)

「働きかけ主体」：すでに問題となっている「行動条件」について「言えばなんとかなるかもしれない」と解決法について推測する

「行動主体」：「行動条件」について「なんとかなるの？」と確認する

		Y29	あ、でも
なんとか	F30		
		Y30	なんとかならないでしょ↑
なんとかゆえば、言えばなんとかなるかな	F31		
		Y31	ほんとに↑
、うん、	F32		
		Y32	え、なんとかなるの↑
なんとか、な、	F33		
		Y33	どっちだよ{笑}
なる、かも	F34		
		Y34	な、なるかも↑
なるかも、あ、なるかな↑{笑}	F35		

「調整箇所7 話し終え」に見られる「待遇表現行為」

● (Y35~44-F36~44)

「行動主体」：「何とかならないんだったら言って」と「行動前提」が修正できない

場合は受諾することを示す

「働きかけ主体」：「わかった」と了解する＋具体的に「リーダーに言う」という情報提供をする

		Y35	あ、でもなんとかならないんなら言って↑
うんわかったわかった	F36		
		Y36	うん、何とかならなんかつたら、私も
うん	F37		
		Y37	うん、なんとかするし
うん、そっか	F38		
		Y38	うん
わかった	F39		
		Y39	そんなときは全然遠慮しないでいいから言って↑
うん、じゃ	F40		
		Y40	うん
リーダーとかに言って	F41		
		Y41	うん、リーダーに言って↑
うん{笑}リーダーとかって{笑}	F42		
		Y42	だれだリーダーって{笑}あ、幹事長でしょ
かん、幹事長じゃないけど	F43		
		Y43	あ、違うの、あ、合宿係のリーダーか
うん、そうそう	F44		
		Y44	わかった

「断り」が決定したので、「働きかけ主体」と「行動主体」が、お互いに配慮を表しあっている。まず「行動主体」が、Y35「あ、でもなんとかならないんなら言って↑」と、「働きかけ主体」が困ったときは相談するように「依頼」し、「働きかけ主体」はそれを受け止めている。次に、「働きかけ主体」の方が、F45で、「行動主体」に対して、「依頼」を断ったことで与えた負担に関して配慮を示しているのが見られる。

● (F45 - Y45)

「働きかけ主体」：「ごめんね」と謝罪する

「行動主体」：「ううん、全然」と受け入れる

● (F47、48 - Y47)

「働きかけ主体」：「じゃあね」と別れの挨拶をする

「行動主体」：「じゃあね、ばいばい」と別れの挨拶する

うん、ごめんね	F45		
		Y45	ううん、全然、ちょっとびっくりしたけど
{笑}うん	F46		
		Y46	はい
じゃあね	F47		
		Y47	じゃあね、ばいばい
じゃあね、ばいばい	F48		

「働きかけ主体」は、相手が断ったことについて、謝罪をし、「行動主体」がそれを受け入れている。

2. 7. 6 会話資料6の分析

(1) 資料説明

会話資料6は、以下の順番で「調整」を行い、会話を展開している。

- 「調整箇所」1 話し始め
- 「調整箇所」2 意図伝えと意図理解
- 「調整箇所」3 情報伝えと否定的マーク
- 「調整箇所」5 説得
- 「調整箇所」7 話し終え（保留）

「働きかけ主体」X（男性 10 代後半）と「行動主体」H（女性 20 代前半）は、大学1年生同士で学部も同じである。今年、同じ授業をとってそこで知り合った。調査時で知り合ってから3か月目であった。お互いを友達と認識している。

会話後の聞き取りによると、「働きかけ主体」の話し始めの表現意図は「夏だし友達になるだけでいいから合コンがやりたいので、人を集めてほしい」であった。一方、「依頼」を聞いた後の「行動主体」の表現意図は「合コンにはあまりいい思い出がないので、どうしよう、と思った」であった。

(2) 「待遇表現行為」の分析

「調整箇所1 話し始め」に見られる「待遇表現行為」

■ (H1 - X1)

「行動主体」：「もしもし」と通話しているか確認する

「働きかけ主体」：「もしもし」と通話しているのを確認する

● (X1 - H2)

「働きかけ主体」：「Hちゃん？」と確認する

「行動主体」：了解する

● (X2-H2)

「働きかけ主体」：「久しぶり」と言う

「行動主体」：「久しぶり」と受け入れる+<笑い>

もしもし	H1		
		X1	あ、もしもしHちゃん↑
ういうい	H2		
		X2	あ、ひさしぶり、ひさしぶりっていうか
はは、ひさしぶり(笑)	H3		

「働きかけ主体」は、X2「ひさしぶり」という、相手との前回のコミュニケーションから今回へと人間関係のつながりを確認する表現のペアが見られた。

「調整箇所2 意図伝え一意図理解」に見られる「待遇表現行為」

■ (X3)「ちょっとさ」と促しを始める

● (X4-H5)

「働きかけ主体」：「お願いがあるんだけど」と会話の意図を明らかにする

「行動主体」：了解する

		X3	一応、ひさしぶりなんだけどさ、ちょっとさ
うんうん	H4		
		X4	お願いがあるんだけど
うん	H5		

「働きかけ主体」はX4で「お願いがあるんだけど」と「依頼」の表現意図を明示する。

● (X5-H6)

「働きかけ主体」：「突然でびっくりするかもしれない」と言う

「行動主体」：了解する

		X5	いいかな、突然でびっくりするんじゃないかかもしれないんだけどさ
うん、なに↑	H6		
		X6	合コンやらない↑

X5「いいかな、突然でびっくりするかもしれないんだけどさ」と、相手の気持ちの負担を配慮している。

● (H6~X6)

「行動主体」：「何？」と「働きかけ主体」の「働きかけ」を促す

「働きかけ主体」：明示的な依頼表現で「働きかけ」を始める

		X5	いいかな、突然でびっくりするんじゃないかもしれないんだけどさ
うん、なに↑	H6		
		X6	合コンやらない↑

「行動主体」はX5で「働きかけ主体」の配慮を受け、H6「なに↑」と働きかけを促したので、X6で明示的な依頼を行っている。

▲ (X6-H7)

「働きかけ主体」：明示的な依頼表現で「働きかけ」を始める

「行動主体」：「えっ」と驚く

		X6	合コンやらない↑
えっ	H7		
		X7	合コン

「働きかけ主体」Xが、X6「合コンやらない↑」と、相手の意志を確認する表現で「依頼」を行うのに対して、「行動主体」Hは「えっ」と驚いて、「当然性」が低いと感じていることを表している。

▲ (H8-X8)

「行動主体」：実行について問題のある「行動条件」（この場合は「人」）を確認する

「働きかけ主体」：「つつーかね（ていうかね）」と質問を言い換える

え、えー、それはだれと↑	H8		
		X8	あ、つつーかね、おれこの前
うん	H9		

H8で「それはだれと↑」と情報確認を行い、「働きかけ主体」は、どうして合コンをやろうということになったかについて情報提供を行っている。

▲ (X9~12-H15)

「働きかけ主体」：「行動前提」として、他の人と「知り合いたい」という願望を述べる

「行動主体」：「え」と受け入れない

● (X13-H16)

「行動主体」：他の言葉に言い換えて確認する

「働きかけ主体」：問題となっている「行動条件」（この場合「だれ」）について他の言葉に言い換えて情報提供する

「行動主体」：「うーん」と受け入れない

うん	H10	X9	家で、友達といろいろしゃべってたんですよ
うんうん	H11		
		X10	そしたら、ほら、一応、みんなサークルとかやってるんだけど
うん	H12		
		X11	なんか、知り合う子がやっぱ限定されちゃっててつまんないなっていう話になって
はんはんはん ふんふんふんふん	H13		
	H14	X12	それで、他の学部とかサークル関係なしに知り合いたいなあっていう話になっちゃったんですよ
え、じゃ、それはこう、えっ、Kの友達とうちの友達っていうこと↑	H15		
		X13	うん、そ、テニサーの友達
うーん	H16		

この情報提供は、こういうお願いをするのは自分の主観からではなく、あたかも周囲の状況がそうってしまったかのような表現、X12「～ということになっちゃったんですよ」を使って、主観的な「依頼」ではないことをみせるという「待遇表現行為」になっていると考えられる。

「調整箇所3 情報伝えー否定的マーク」に見られる「待遇表現行為」

● (X13-H17)

「働きかけ主体」：「行動条件」に中からこの会話の中で問題になっている「人」に関する情報提供をする

「行動主体」：「うーん」と応答する

え、じゃ、それはこう、えっ、Kの友達とうちの友達っていうこと↑	H15		
		X13	うん、そ、テニサーの友達
うーん	H16		

「情報要求」－「情報提供」の「隣接ペア」の繰り返しの繰り返しにより、働きかけの「当然性」が判断できるようになったところで、「行動主体」は、H16で「うーん」という否定的なマークをする。

「調整箇所5 説得」に見られる「待遇表現行為」

● (X14、15-H17、18、19)

「働きかけ主体」：「行動条件」に中からこの会話の中で問題になっている「人」に関する情報提供をする

「行動主体」：「行動条件」の中で指定された「人」がいないことを示す

		X14	あ、3人いるんだけど
何人ぐらい	H17		
テニサー3人で//こっちも3人ぐらい	H18	X15	//3人、そっちも3人で
ふんふん	H19		

「働きかけ主体」が、X14、15で合コンの人数、X16、17で参加者について情報提供をしながら、説得をしている。

● (X16-H20)

「働きかけ主体」：「行動条件」を「ただ」と小さく表現する

「行動主体」：「行動条件」の中で指定された「人」がいないことを示す

		X14	あ、3人いるんだけど
何人ぐらい	H17		
テニサー3人で//こっちも3人ぐらい	H18	X15	//3人、そっちも3人で
ふんふん	H19		
		X16	あ、できればね、どうだろ、ま、ただ、友達になりたいっていう感じだから
ふんふんふん	H20		

● (X16-H20)

「働きかけ主体」：「行動条件」について「～っていう感じだから」と大まかに情報提供する

「行動主体」：受け入れる

		X16	あ、できればね、どうだろ、ま、ただ、友達になりたいっていう感じだから
ふんふんふん	H20		

しかし、H17で出した「彼氏のいない子」という参加者の条件に対して、「行動主体」Hが「彼氏のいない子が周囲にいない」という情報提供をすることで、「断り」を示唆している。

▲ (X16-H21)

「働きかけ主体」：「行動条件」について「できれば～って言ってたね」と伝言で情報提供する

「行動主体」：「行動条件」の中で指定された「人」がいないことを示す

		X17	あ、でもできればね、やっぱね、彼氏いない子がいいって言ってたねみんな
あー、むずかしいね。なんか、私の周りさあ、彼氏がいる子が多いんだよね	H21		

		X18	あ、まじで、あ、ま
--	--	-----	-----------

● (X19～24-H28)

「働きかけ主体」：「行動主体」が出した「行動条件(この場合「人」)」を取り入れて新しい「行動条件」を提案する

「行動主体」：「それならありかも」と提案に同意する

あー、むずかしいね。なんか、私の周りさあ、彼氏がいる子が多いんだよね	H21		
		X18	あ、まじで、あ、ま
うん	H22		
		X19	それはそれでどうなんだろ、でもねうーん、そっちも3人でしょう
うーん	H23		
		X20	じゃ、2, 2, ぐらい、ん↑その、なに
うんうん	H24		
		X21	その4人の半分ぐらいは別に
うんうん	H25		
		X22	シングルでも
ふんふん	H26		
		X23	OK
あ、じゃ、なんかまぜといっても平気ってこと↑	H27		
		X24	そうそう、ちょっとぐらいなら大丈夫だと思うよ
うん、それなら、あり、かも	H28		

「働きかけ主体」Xは、X20から23で、「彼氏がない」という依頼の「行動条件」を捨ててみせると、「行動主体」HはH28で、その条件がなければ受諾できるかもしれない、という条件付きの受諾をしてみせる。この場合、否定的な気持ちから受諾の気持ちに変化した理由は、「行動主体」が考えやすい具体的な情報提示にあったと考えられる。

● (X25-H29)

「働きかけ主体」：「行動前提」について相手に利益になりそうな情報を提供する＋＜笑い＞

「行動主体」：了解する

うん、それなら、アリ、かも	H28		
		X25	基本的にこっちの友達は全員、あれですから、だれも {笑} 彼女とかいませんから
うんうん、	H29		
うーん、そっかー	H30	X26	うん、そうそう、OK↑

● (X19～24-H28)

「働きかけ主体」：「OK？」と「行動主体」の応答を促す

「行動主体」：「考えておく」と応答を保留にする

うーん、そっかー	H30	X26	うん、そうそう、OK↑
ちょっと考えとくよ	H31		
		X27	考えとく、あ、まじで
うん、ちょっと	H32		
		X28	あつ付け足せばね、テニサーの友達3人いるんだけど
ふんふんふん	H33		
		X29	そのうちの2人はかなりかっこいいと思いますよ
あほんとー	H34		
		X30	うん

気持ちの変化を受けて、「行動主体」Hは、H31「ちょっと考えとくよ」と、返事を次回まで持ち越してみせる。

● (X28, 29-H34)

「働きかけ主体」：「行動前提」について相手に利益になりそうな情報を提供する

「行動主体」：了解する

ちょっと考えとくよ	H31		
		X27	考えとく、あ、まじで
うん、ちょっと	H32		
		X28	あつ付け足せばね、テニサーの友達3人いるんだけど
ふんふんふん	H33		
		X29	そのうちの2人はかなりかっこいいと思いますよ
あほんとー	H34		
		X30	うん

保留を受けた「働きかけ主体」XはX29で、相手が受諾の根拠にしそうな情報を説得の材料としてさらに情報提供し、「当然性」を高くしていこうとしている。

「調整箇所5 話し終え」に見られる「待遇表現行為」

● (H35-X31, 32)

「行動主体」：次の行動を申し出る

「働きかけ主体」：了承する

■ (X33)「じゃ、まあとりあえず」と話をまとめる

● (H37, 38-X33, 34)

「行動主体」：「じゃあまたね」と別れの挨拶する

「働きかけ主体」：「そいじゃ」と別れの挨拶する

うーん、じゃちょっと、ちょっとま、まわりを探してみるよ、//ちょっとまっという聞いてみるから	H35	X31	//うんうん
//うんうん	H36	X32	//うんうんうん
//あ、ふんじゃあ、またね	H37	X33	//ん、じゃまあ、とりあえず
//ういーす	H38	X34	そいじゃ//ういーす

「話し終え」では、「行動主体」Hの方が、結論がここでは出ないという相手への負担を配慮し、行動を実現するために、まず自分が行動することを申し出るという「待遇表現行為」を使っている。これに対して、「働きかけ主体」Xは、X33で、「とりあえず」と、ここでは終わるが、次回の交渉があることを表して、会話を終わらせている。

2. 7. 7 会話資料7の分析

(1) 資料説明

会話資料7は、以下の順番で「調整」を行い、会話を展開している。

- 「調整箇所」1 話し始め
- 「調整箇所」2 意図伝えと意図理解
- 「調整箇所」5 説得
- 「調整箇所」7 話し終え

「働きかけ主体」K（女性30代）と「行動主体」J（男性20代）は、大学院の研究室が同じ同級生である。調査の時点で、知り合ってから1年数か月が過ぎたところであった。

会話後の聞き取りによると、「働きかけ主体」の話し始めの表現意図は「以前話をした資料をだめかもしれないが、譲ってもらいたい」であった。

一方、「依頼」を理解した後の「行動主体」の表現意図は「入手するのは本当に難しい」という躊躇であった。

(2) 「待遇表現行為」の分析

「調整箇所1 話し始め」に見られる「待遇表現行為」

■ (J1-K1)

「行動主体」：「もしもし」と通話しているのを確認する

「働きかけ主体」：「もしもし」と通話しているか確認する

● (J 2～K 4)

「働きかけ主体」：「あのINですけど」と名乗る

「行動主体」：「はいはい」と了解する

もしもしー	J1		
		K1	もしもしー
はい	J2		
		K2	あ、あのINですけど
はいはい、こんにちは	J3		

● (E 2－U 2)

「働きかけ主体」：「こんにちは」と挨拶する

「行動主体」：「こんにちは」と挨拶する

もしもしー	J1		
		K1	もしもしー
はい	J2		
		K2	あ、あのINですけど
はいはい、こんにちは	J3		
		K3	こんにちは、え、いまどこにいんの↑

● (K 3～7－J 4～8)

「働きかけ主体」：「今どこにいるの?」「今日何もないの?」と相手の状況を確認する

「行動主体」：「今いえです」「3時から先生の手伝いとインタビュー」と自分の状況を保証する

はいはい、こんにちは	J3		
		K3	こんにちは、え、いまどこにいんの↑
いまいえですー	J4		
		K4	え、うそ
ほんとほんと	J5		
		K5	へ、なんで、なんもないの、今日
いや今日なんか、3時から先生の手伝いと	J6		
		K6	あら、えらいわねー
だから、インタビュー、インタビューもあるけどね	J7		
		K7	あん、あんたえらいよねー
たいへんよ {笑}	J8		

会話資料7の話し始めでは、「働きかけ主体」Kによって、K3「いま、どこにいんの↑」という、相手の現在の状況を配慮し、話ができる状態かどうかを確認する「待遇表現行為」が用いられている。

● (K 3 - K 6)

「働きかけ主体」: 「えらい」と相手をほめる

「行動主体」: 「たいへんですよ」と苦情で受け入れる

		K5	へ、なんで、なんもないの、今日
いや今日なんか、3時から先生の手伝いと	J6		
		K6	あら、えらいわねー
だから、インタビュー、インタビューもあるけど ね	J7		
		K7	あん、あんたえらいよねー
たいへんよ {笑}	J8		

また、それに対して、「行動主体」は、今日のこれからのスケジュールを伝えると、「働きかけ主体」はK 6とK 7で、その内容を高く評価する、ほめという表現の「待遇表現行為」も用いている。

「調整箇所2 意図伝えと意図理解」に見られる「待遇表現行為」

■ (K 8) 「働きかけ主体」: 「でき」「ところで」で働きかけを開始する (会話管理)

● (K 9 - J 1 0)

「働きかけ主体」: 「突然なんだけど」と言う

「行動主体」: 了解する

		K8	でき、ところでね
はいはい	J9		
		K9	ちょっと突然なんだけどさ
うん、	J10		

▲ (X 4 - H 5)

「働きかけ主体」: 「お願いがあるんだけど」と依頼を予告する

「行動主体」: 「はい↑」と働きかけを消極的に促す

		K10	ちよつ、と、お願いがあるんだけど
うんー、はい↑	J11		

「働きかけ主体」Kの意図の表明に対して、J 1 1「うんー、はい↑」という否定的なマークをしつつ、働きかけを促している。

▲ (K 1 1、1 2 - J 1 4)

「働きかけ主体」: 「だめならだめって言ってね」と相手の断りを先取りする (働きかけの負担を軽減する)

「行動主体」：了解する＋「どうぞ」と話を促す（働きかけの負担を軽減する）

		K10	ちよつ、と、お願いがあるんだけど
うんー、はい↑	J11		
		K11	あ、れ、いやそうじゃん
えっいやいやそんな	J12		
//いや	J13	K12	私のお願い聞きたくないっつうの↑//いや、あの、いやあの、だめならだめって言ってね
うん、あ、どうぞどうぞ、はいはい	J14		

「働きかけ主体」Kは、K 1 1, K 1 2で、相手の「否定的なマーク」を感じて、「断り」を先取りして見せている。これに対して「行動主体」Jは、J 1 2、1 3、1 4「断り」ではないことを保証し、J 1 4でお願いの内容を促している。

● (K 1 3～1 7－J 1 8)

「働きかけ主体」：あ系の指示語（例：あの本）を使って相手と共有しているはずの「行動条件」を思い出させる

「行動主体」：思い出す

		K13	あのさ、あのさ、ほら、A大のあの
うん	J15		
		K14	あの、あの本、、あの本、あの雑誌、社文研の一
あー	J16		
		K15	えーと、なんだっけ、プロジェクトのVol.2↑何言ってるかわかる↑わたし
Vol.2のほうね、はいはい	J17		
		K16	最近のやつ、Jがのってるやつ
あーはいはいはい	J18		

▲ (K 1 8－J 2 0)

「働きかけ主体」：その本は個人で入手できないものなのかと「行動前提」について情報要求する

「行動主体」：「どうかな」とわからないことを表す

		K17	あれってさ
うん	J19		
		K18	入手できないの↑えっ
どうーかなー	J20		

「働きかけ主体」Kは、「調整箇所2」の依頼の意図の表明で、「行動主体」Jからやや否定的な返答をもらっていたためか、依頼を明示的に行わず、K 1 3から1 7まで相手と情報を共有しながら、K 1 8で、「入手できないの↑」という情報要求の形で依頼の意図を実現しようとする。

● (K 1 9～2 4－J 2 1～2 6)

「働きかけ主体」：「行動前提」として「(本は) 配ってないの」について情報要求する

「行動主体」：「配ってない」について情報提供する

		K19	あれって配ってないの
うん↑	J21		
		K20	配ってないの↑
//配ってない	J22	K21	//売ってる
売ってない、ううんとね	J23		
		K22	うん
会員になれば	J24		
		K23	うん
あの一、余ってる部数を送るとか言ってたけど	J25		
		K24	あ、そうなの
うん	J26		

「行動主体」は、これに対して、入手するのは難しいという情報提供を J 2 0、J 2 2、J 2 3 で重ねて行い、J 2 4 で、「～ば」と仮定の表現を使って、入手できる方法を 1 つ提示している。

これらのやりとりは、「～てくれませんか」という慣習的な依頼表現は使われておらず、「働きかけ主体」K がほしい雑誌はどのようにすれば入手できるか、という情報交換が行われているように聞こえるが、相手から「あげましょう」あるいは「貸しましょう」という申し出があるのを期待している間接的な方法である点で、一種の「待遇表現行為」であると考えられる。

しかし、結果的には、「行動主体」は情報提供を繰り返すだけなので、働きかけることができていない。「働きかけ主体」K は「依頼」、「行動主体」J は情報提供という、表現意図のずれ違いが、明示的な依頼と応答の展開にならなかった要因だと考えられる。

▲ (K 2 4 - J 2 7)

「働きかけ主体」：「行動前提」として、「働きかけ主体」が「ほしい物」を「行動主体」はもっているかどうか情報要求する

「行動主体」：「行動主体」が「ほしい物」は持っていないことを示す

		K25	で、Jは、もってないの、あの一余分に
自分の抜きざりだけは {笑} あるんだけど	J27		
		K26	ああそっか、あんたのはもう読んだもんない
ああ、そうねー{笑}	J28		

J 2 7 「自分の抜き刷りだけはある」と目的の本をもっていないことを表して「否定的なマーク」になっている。

「調整箇所3 働きかけと否定的マーク」に見られる「待遇表現行為」

▲ (K27-J30)

「働きかけ主体」：「行動前提」について「それはもらえないの？」と情報要求し、「ほしいんだけど」と自分の願望を表す

「行動主体」：要求された情報について「わからない」と言う

		K27	あれってもらえないの
あー	J29		
		K28	ほしいんだけど
っうーん、ちょっとわかんないですねー	J30	K29	{笑}

また、K27の情報要求に対してJ30で「わからない」と表現行為しており、K28の「ほしいんだけど」には直接答えておらず、その代わり「っうーん」という否定的な応答が見え、これは働きかけに対する否定的なマークになっていると考えられる。

「調整箇所5 説得」に見られる「待遇表現行為」

▲ (K30-J32)

「働きかけ主体」：「行動条件」について情報要求する

「行動主体」：それをするには「～しなければいけない」と必然を表す

▲ (K32-J33)

「働きかけ主体」：「行動条件」について情報要求する

「行動主体」：「わからない」と答える

▲ (K33-J34)

「働きかけ主体」：「行動条件」について情報要求する

「行動主体」：「行動条件」の中の「必要な物」がない+これからどうなるのかわからないと情報提供する

▲ (K33-J34)

「働きかけ主体」：「行動条件」について情報要求する

「行動主体」：「行動条件」の中の「必要な物」がないことを表す

● (K35~41-J36~44)

「働きかけ主体」：「行動条件」について情報要求する

「行動主体」：必要なものがあることを情報提供する

		K30	えー、それってどうすれば、コピーしろっちゃう話かな↑
うん、一番手っ取り早いのはコピーかなー	J31		

		K31	一番手っ取り早いのはもらうことでしょ [笑]
いや、もらうには、まず A(大学名)の担当者に たのまきやいけない	J32		
		K32	どどどとかあまってるとかじゃないんだ
いや、んー、どのくらい部数が残っているのか ちょっとわかんない	J33		
		K33	あーそうか、別に積み上がってるわけじゃないのね
うん、基本的に関係者にはもう配ったみたいで	J34		
		K34	うんうんうんうん
で、これからどうなるのかな、1つ余分にもある のか	J35		
//1↑	J36	K35	あ、そうか、あれの1は↑//2じゃなくて1
1、1も1冊一持っているけど	J37		
		K36	うん
おれが	J38		
		K37	うんうん
それ以上はあ、わかんない、もうだいが前の話	J39		
		K38	あそう、だいが前なんだ
うーんだいが前の	J40		
		K39	このあいだBさんに貸してたのは1↑、あ、ち がったけ↑
Bさんのは1	J41		
		K40	1か
きのう貸したのは1	J42		
		K41	で、Bさん持ってるかな
うんとね、今日返すって言ってたからだぶんあ の、2階、2階じゃない、	J43		
8階の↑	J44	K42	あ、あそこか

「行動主体」Jは、J33「ちょっとわかんない」、と情報がないことを表したり、J31「手っ取り早いのはコピーかなー」J35「これからどうなるのかな」と独り言にしたり、J32「もらうには、大学の担当者に頼まなきゃならない」と手続きの必要性を強調したり、J34「もう配ったみたい」とすでに目的の雑誌の配布が終了したことを表したりしている。これらの表現行為は、「当然性」を高める情報になっていないことから、断りの意図を相手に伝える効果があると考えられる。

● (K43-J45)

「働きかけ主体」：以前の行動に御礼を言う

「行動主体」：「いえいえ」と受け入れる

		K43	うんうん、私もあれ返しといたけど、あの、コピー、借りたコピー、ありがとね
あ、はいはいはい、いえいえ	J45		

● (K44-J46)

「働きかけ主体」：自分から断りを先取りして「やっぱり無理だね」と諦める

「行動主体」：受け入れる

		K44	そうか、じゃやっぱ無理だね
うーん	J46		

▲ (K 4 5 - J 4 8)

「働きかけ主体」：「働きかけ主体」が自分で行動することを提案し、それでいいか確認する＋＜笑い＞

「行動主体」：＜笑い＞＋関連する「前提条件」を情報提供する

		K45	コピーするわ、じゃ
{笑}	J47		
		K46	そのほうがいいよね
{笑}いつになるかわからないですね、あったとしても	J48		

「調整箇所7 話し終え」に見られる「待遇表現行為」

▲ (K 4 5 - J 4 8)

「働きかけ主体」：自分で行動することに決める

「行動主体」：自分から行動を申し出る

		K47	あ、そっか、そんな感じかあ、OK、わかった
いいですか、いるなら聞いてみますけど	J49		
		K48	うーん、会員になったほうがいいよね、だったらね
うん、まあねー{笑}	J50		
		K49	だよねー
Yちゃんとかにはその2の方は↑送るって言ってたけど	J51		
		K50	え、なんで↑
え、だって会員になったから	J52		
{笑}	J53	K51	あ、そうか {笑} むきになるなって↑ああそうか
いや、な、な、名前と住所とかも把握してるから、向こうの担当者が、僕の先輩なんですけど	J54	K52	あ、そうだよねえうんうんうん
はいはい	J55		

話し終えでは、「行動主体」Jが、意図を実現できなかった「働きかけ主体」Kへの負担を配慮し、「依頼」内容を実行するために自分が行動することを申し出るという「待遇表現行為」を使っている。これに対して「働きかけ主体」Kは、K 4 8で、これまで聞いた情報をもとに、その申し出にあまり現実性が感じられず、拒否する。そして最後、K 5 3「わかったわ」で、自分が相手の話を理解したという今の自分の状況を保証し、相手にかけた負担に対して礼を言った後、会話を終了させている。

● (K 5 4 - J 5 7)

「働きかけ主体」：「どうもありがとね」と御礼を言う

「行動主体」：「いえいえ」と否定で受け入れる

● (K 5 5 - J 5 8)

「働きかけ主体」：「そいじゃねー」と別れの挨拶をする

「行動主体」：「はい、失礼します」と別れの挨拶をする

		K53	OK、了解、とにかくわかったわ
はいはい	J56		
		K54	うんうん、どうもありがとね
いえいえ	J57		
		K55	うんうんうんはいそいじゃねー
はい、失礼します	J58		

2. 7. 8 会話資料8の分析

(1) 資料説明

会話資料8は、以下の順番で「調整」を行い、会話を展開している。

「調整箇所」1 話し始め

「調整箇所」2 意図伝えと意図理解

「調整箇所」4 働きかけと断り

「調整箇所」5 説得

「調整箇所」4 受諾

「調整箇所」7 話し終え

「働きかけ主体」Hは(20代男性)と「行動主体」W(20代男性)は、共に理系の大学院1年生である。二人は学部時代から一緒に、知り合ってから約4年たっている。学校がある間はほぼ毎日会い、一緒に帰ったりするような友達関係にある。

会話後の聞き取りによると、「働きかけ主体」Hの話し始めの表現意図は「8月11日に、学校が停電になるので、大学院で実験をしている研究室全体で、実験室をその日管理する

ことになっているが、その日どうしても行くことができないので、Wに代わりに研究室に顔を出してほしい」であった。一方、「依頼」を理解した後の「行動主体」Bの表現意図は「自分がわざわざ行ってもしょうがない。何もすることがないので」という「断り」であった。

(2) 「待遇表現行為」の分析

「調整箇所1 話し始めと意図伝え」に見られる「待遇表現行為」

● (H1 - W1)

「働きかけ主体」：「もしもし」と通話しているか確認する

「行動主体」：「もしもし」と通話しているのを確認する

▲ (W2 - H3)

「行動主体」：「なに」と意図を確認する

「働きかけ主体」：「Wさんですか」と相手を確認する

● (H3 - W3)

「働きかけ主体」：「Wさんですか」と相手を確認する

「行動主体」：「はい」と了解する

もしもし	H1		
		W1	もしもし
もしもし	H2		
		W2	なに
Wさんですか	H3		
		W3	はい{笑}

「調整箇所2 意図伝えと意図理解」に見られる「待遇表現行為」

● (H4 - W4)

「働きかけ主体」：「あのさ」で働きかけを開始する

「行動主体」：了解する

● (H5 - W7)

「働きかけ主体」：「じゃん」で「行動主体」にお互いが共有しているはずの「行動条件」を思い出させて確認する

「行動主体」：了解する

あのさ、	H4		
------	----	--	--

		W4	うん
、今度のさ、	H5		
		W5	うん
8月11日にさ、	H6		
		W6	うん
停電するじゃん、	H7		
		W7	うん

「依頼」の意図を理解してもらう方法としては、「働きかけ主体」Hは、情報提供をしながら、「行動主体」Wも知っているはずの旧情報「8月11日に研究室が全部停電する」をH5、H6、H7で挙げ、「～じゃん（じゃないですか）」という表現を使って情報を共有しようとする「待遇表現行為」を用いている。

● (H8～11－E8～11)

「働きかけ主体」：「行動前提」として、自分が行動できない理由を情報提供する

「行動主体」：受け入れる

、俺ね、あれ行けないんだ	H8		
		W8	うん
でもまだだれにも言ってないわけうえ、上の人には	H9		
		W9	あっ{笑}そう
言えなくてそれが	H10		
		W10	うん
去年も行ってなかったからさ	H11		
		W11	うん

「調整箇所4 働きかけと断り」に見られる「待遇表現行為」

▲ (H12～14－W12、13)

「働きかけ主体」：「てくれ」を使って明示的に依頼する＋＜笑い＞

「行動主体」：「なんで」と疑問を表す＋＜笑い＞＋「無理だ」「だめだ」と使って明示的に断る

「働きかけ主体」：「てくれ」を使って再度明示的に依頼する

「行動主体」：「だめだよ」と自分の評価を述べて断る

おれの代わりにしてくれ	H12		
{笑}	H13	W12	なんでー{笑}そりゃ無理だろ
うちの研究室でおれの代わりにしてくれ	H14		
		W13	{笑}だめだよ

「働きかけ主体」Hと「行動主体」Wの人間関係は友達なので、「依頼」の表現は明示的で敬語としての丁寧度の低い「～くれ」であり、それに対する答えも、否定的なマークと

評価の表現「だめ」によって「断り」が表されている。

これらの「依頼」と「断り」の表現は「くれ」であり、敬語としての丁寧さは低い。友人同士であるため、敬度の高い表現を使わなくても適切であるが、さらにこの会話資料8の友人同士は、敬語としての丁寧さの低さを笑いによって冗談のモードとして成立させることによって、依頼の押しつけがましさを回避しようとしている。

「調整箇所5 説得」に見られる「待遇表現行為」

▲ (H15～18-W14～)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「時」について、行動を予定している日に「行動主体」は何もすることがないはずだと決めつける

「行動主体」：自分は行動するときに他にすることがあると状況を示す

いいだろ	H15		
		W14	俺だってあるんだよ
おまえの部屋なにもすることねえだろあんなの	H16		
		W15	あるよ、こっちもよー

● (H19～21-W19、20)

「働きかけ主体」：「行動前提」として、「行動主体」のいる研究室は二つの部屋しか掃除しなくていい事実を「～だろ？」と確認する

「行動主体」：「まあね」「うん」と了解する

何があんだよ	H17		
		W16	うん
何があんだよあそこで	H18		
		W17	うん
だっておまえの部屋ってさ、	H19		
		W18	うん
N研と無菌室だけだろ↑	H20		
		W19	まあ、ね
しかも無菌室はN研とっしょのもんだろ、んなの	H21		
		W20	うん

▲ (H12-W12)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「時」について、そのとき「行動主体」は何もすることがないはずだと決めつける

「行動主体」：そのとき何もないことを認めていたため、「いや」と話を転換し、「行動前提」として自分には関係がないことを表す

なんもねえだろ別に	H22		
		W21	いやなんでM研に{笑}関係ないじゃんだって俺
だから、俺の代わりだよ	H23		
		W22	やだよそんな

▲ (H24～27－W23～25)

「働きかけ主体」：「行動条件」について「たいしたことない」と表現する

「行動主体」：「行動条件」の中の「だれが行うか」について、自分がしなくても「4年生」という適任者がいることを確認する

「働きかけ主体」：「4年生いっぱいいると思う」と「行動主体」の考え方を認める

「行動主体」：「だろ？」と確認する

なんで、いいじゃん別に、たいしたことねえよ	H24		
		W23	人いるだろ4年生いっぱいいるだろだって
4年生いっぱいいると思う確かに、	H25		
		W24	だろ、
確かにいると思う	H26		
		W25	十分だよ
うん	H27		

▲ (W26～29－H28～30)

「行動主体」：「行動前提」として、自分の研究室では「ねずみ小屋とかも行かなきゃいけない、たぶん」と必然的なことが多いことを予測する

「働きかけ主体」：「行動主体」が出した「行動前提」を取り入れて、新しい「行動条件」を「だから～すればいいんだよ」と最小限の行動を示して助言する

「行動主体」：「つつうか」で「働きかけ」の助言を否定し、「働きかけ主体」が行動するように指示する

		W26	うちなんか***
なんで	H28		
		W27	なんかさ、ねずみ小屋とかも行かなきゃいけないたぶん
それはうちの人も行くでしょきっと、	H29		
		W28	あそう
うん、だからそこに一緒に行きゃあいいし、一緒に帰ってくればいいんだよ***	H30		
		W29	つつうか、H 来いよ、なんでいないの↑ふつつういるだろ↑

▲ (W29～31－H31、32)

「行動主体」：「つつうか」で「働きかけ」の助言を否定し、「来いよ」と「働きかけ主体」が行動するように指示する

「働きかけ主体」：「行動前提」として「家庭の事情があってもいけない」「お盆の前と言って行動の必然性を表す

「行動主体」：「あ、そう」と了解する

		W29	つつつか、H 来いよ、なんでいないの↑ふつういるだろ↑
家庭の事情があるんだよ	H31		
		W30	{笑}家庭の事情か
そだよ、どうしてもいけないんだよ	H32		
		W31	あそ

● (H33～36-W35)

「働きかけ主体」：「行動前提」として、自分が行動できない前提について「日曜日はないと思っていた」「お盆の前にどうしようもない日」と言って「働きかけ」の必然を表す

「行動主体」：「あ、そう」と了解する

あれ日曜日じゃん日曜日はないと思ったからさー	H33		
		W32	うん
{くすん}その停電の日が	H34		
		W33	うん
そしたらメガヒットされた	H35		
		W34	なんに
お盆の前にちょっとどうしようもない日じゃん	H36		
		W35	あそ
うん	H37		

▲ (W36～38-H38～40)

「行動主体」：働きかけの相手について、自分ではなくて後輩に働きかけることを提案する

「働きかけ主体」：後輩に働きかけるのは偉そうで避けたい、同級生同士ならいいじゃないかという考えを確認する

「行動主体」：「なんで？」と考えに同意しない

		W36	別におれが行かなくてもいいじゃん{笑}だれか頼んどきやいいじゃん、4年生に
それ、偉そうじゃん	H38		
		W37	なんで↑
ん↑上から下に対しての感じで	H39		
		W38	いやしょうがないじゃんだって行けないんだから
横から横なら別にいいじゃん	H40		
		W39	なんでなんで俺{笑}俺が行ったってM研で、なんかしゃべってるだけじゃんだって

▲ (W39-H41)

「行動主体」：自分は期待される「行動条件」に合わないことを「～じゃん」で確認する

「働きかけ主体」：「それでいい」と最低限の行動をしてもらえればいいと促す

		W39	なんでなんで俺{笑}俺が行ったってM研で、なんかしゃべってるだけじゃんだって
そうだ、それでいいんだよ、まるで俺がいるかのようにしてりゃいいんだ	H41		

● (H41-W40)

「働きかけ主体」：最低限の行動をしてもらえればいいと促す

「行動主体」：自分には最低限の行動をする必然性がないことを表す

そうだ、それでいいんだよ、まるで俺がいるかのようにしてりゃいいんだ	H41		
		W40	なんで{笑}別にいいじゃん、俺がいる必要ないだろそこに

「調整箇所4 働きかけと受諾」に見られる「待遇表現行為」

● (H42、43-W41、42)

「働きかけ主体」：「ひまだろ？」と相手の状況について確認する

「行動主体」：「～だけでいいならする」と条件付きで受諾する

いいだろ別に、ひまだろおまえ	H42		
		W41	まあM研に顔出すぐらいならいいけどな
Hの代わりに来ましたって言って、いるだけでいいよ、それだけでもいいよじゃ	H43		{笑}なんで
		W42	それだけでいいんだ、それだけでいいんならいいや、じゃ別に

「受諾」において、「行動主体」は、W41「～ぐらいならいいけど」、W42「～だけでいいんなら(やります)」という、求められる最小限のことを実行する、という表現を用いて、自分が行動することを表している。これも、相手が依頼した内容の最小限のことを実行することを申し出るという点において、丁寧度が高いとはいえない「受諾」の表現であると考えられる。

● (H44、45-W43、44)

「働きかけ主体」：「いいね」と受諾の確認をする

「行動主体」：「うんわかった」「うんいいよ別に」と受諾の確認をする

ほんとにいいね	H44		
---------	-----	--	--

		W43	うんわかった
いいって言ったね	H45		
		W44	うんいいよ別に

「調整箇所7 話し終え」に見られる「待遇表現行為」

● (H46-W45)

「働きかけ主体」: 「じゃ、伝えておくから」と次の行動について提案する

「行動主体」: 了解する

● (H47-W46)

「働きかけ主体」: 「ありがとうね」と御礼を言う

「行動主体」: 「いえいえ」と否定で受け入れる

▲ (H48-W47)

「働きかけ主体」: 「それじゃね」と別れの挨拶をする

「行動主体」: 「はいはい」と受け入れる

わかった、じゃ伝えとくから	H46		
		W45	はいはい
はい、あ、ありがとね	H47		
		W46	はいはいいえいえ
はいそれじゃね	H48		
		W47	はいはい

最後に、「働きかけ主体」Hが、次の行動の予告をし、相手が負担を負ってくれたことに対して礼を言った後、会話が終了する。

2. 7. 9 会話資料9の分析

(1) 資料説明

会話資料9は、以下の順番で「調整」を行い、会話を展開している。

「調整箇所」1 話し始め

「調整箇所」2 意図伝えと意図理解

「調整箇所」3 働きかけと受諾

「調整箇所」6 交渉

「調整箇所」7 話し終え

「働きかけ主体」 T (男性 30 代)と「行動主体」 B (男性 30 代) は、同じ会社に勤めている会社員で、「行動主体」 Bの方が年上で、年は3歳違う。部署は違うが、部署を超えた仕事に関わる研究会を一緒に運営している。私的にも、スポーツ観戦の同好会を作っている仲間でもある。

会話後の聞き取りによると、「働きかけ主体」 Tの話し始めの表現意図は「Bとは、会社の中で自主研究会を行っている。2回目の勉強会で、Bに講師をしてほしいと「依頼」しようと思った。」であった。

一方、「依頼」を理解した後の「行動主体」 Bの表現意図は「基本的にTのお願いだったら、受けるという方向で考えたいなあと思ってしまうので、特に金銭的、物理的、時間的に無理ではなかったら、どうやってやろうかなあ、と考えながら話した」という「受諾」であった。

(2) 「待遇表現行為」の分析

「調整箇所1 話し始め」に見られる「待遇表現行為」

▲ (T 1 - B 2)

「働きかけ主体」：「もしもし」と通話しているか確認する

「行動主体」：名乗る

● (T 1 - B 2)

「行動主体」：「Tで一す」と名乗る

「働きかけ主体」：「あ、あの一Bですが」と名乗る

● (T 2 - B 2)

「働きかけ主体」：「どもども」と挨拶する

「行動主体」：「どもども」と挨拶する

あ、もしもしTですー	T1		
		B1	あ、あの一Bですが↑
あ、どもども	T2		
		B2	あ、どもども

「調整箇所2 意図伝えと意図理解」に見られる「待遇表現行為」

● (T3-B3)

「働きかけ主体」：「お願いがあるんだけど」と依頼を予告する

「行動主体」：了解する

あ、もしもTですー	T1		
		B1	あ、あの一Bですが↑
あ、どもども	T2		
		B2	あ、どもども
えっと、あの一、ちょっとお願いがあるんですけどー	T3		
//あの	T4	B3	//はいはい

■ (T4) 「働きかけ主体」：「あの」で働きかけを開始する (会話管理)

● (T5-B5)

「働きかけ主体」：「例のあの」「～じゃないですか」で「行動主体」にお互いが共有しているはずの「行動前提」を思い出させて確認する

「行動主体」：了解する

えっと、あの一、ちょっとお願いがあるんですけどー	T3		
//あの	T4	B3	//はいはい
//ええとですね、例のあの、んんっ、A(研究会の名前)で、今度あの勉強会やるってメールで、まわしたじゃないですか	T5	B4	//はいはい
		B5	うん

「調整箇所4 働きかけと受諾」に見られる「待遇表現行為」

● (T7、8-B8)

「働きかけ主体」：「～てもらえないかと」と恩恵を伴った表現で働きかける

「行動主体」：「はい」「いいよ」と明示的に受諾する

● (T9、10-B9、10)

「働きかけ主体」：「いいですか」と許可を求める

「行動主体」：「いいですよ」と明示的に受諾する

えっと、あの一、ちょっとお願いがあるんですけどー	T3		
//あの	T4	B3	//はいはい
//ええとですね、例のあの、んんっ、A(研究会の名前)で、今度あの勉強会やるってメールで、まわしたじゃないですか	T5	B4	//はいはい
		B5	うん
で、まあ1回目はHさん(研究会の会員)とぼくがやるってことなんですけど	T6		

		B6	うん
2回目ちょっとBさんにですね	T7		
		B7	はい
あの、講師というか↑スピーカー、やってもらえないのかなと	T8		
		B8	、あ、はいはい
ええ	T9		
		B9	う、いいよ
いや、あ、いいですか↑	T10		
		B10	うん、いいですよ

「働きかけ主体」Tは、T7、8で「～さんにやってもらえないかなと」と、自分の心情述べ寄りの「もらえないかな」という表現を使って依頼を表している。それにたいして、「行動主体」Bは、B8で肯定的なマークをまずしてから、B9、B10で「いいですよ」という明示的な受諾を行っている。

「調整箇所6 交渉」に見られる「待遇表現行為」

● (T11-B11~13)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「内容」について「テーマとかどうしようかなと
思っ」て」と自分の考えを表す

「行動主体」：「～たほうがいいのかなという気もする」と自分の考えを表す

あ、なんか、テーマとかどうしようかなとか思っ て	T11		
		B11	あのー、そうね、ま、ん、ま、TくんとそのHさん のあとを受けての、その、まあ、つながりって いうのかな、こう、そういう脈略というよりはなん かある種刺激になったほうが
あー	T12		
		B12	いいのかなと
うん	T13		
		B13	いう気もするので
うんうん	T14		

「働きかけ主体」Tは、「行動主体」Bにかかる負担に配慮をし、それを表現している。まず、まだ決まっていないテーマを考える負担に配慮している。「行動主体」は、「働きかけ主体」が期待しているスピーカーとしてのパフォーマンスの質に伝えようと配慮している。まずB11で、その前に行われる研究会の内容とのつながりもありながら、「ある種刺激になる」テーマで話したほうがいいのではないかと内容面での提案をしている。

● (B15、16-T17)

「行動主体」：「行動条件」の中の「内容」について「～をやらせてもらうのでどうか

なと思うけど、そんなんでよければ」と恩恵を伴って仮定する

「働きかけ主体」：「そんなんで、ぜんぜん」と受け入れる

		B14	ま、なんか、あの思いつきでその時にこりやおもしろそう
あー	T15		
		B15	と思ったのをやらしてもらおうのでどうかなあ、と思うけど
あー	T16		
		B16	そんなんでよければ
ああ、いや、そんなんで、ぜんぜん、あ、そうそう、そういえば、例のなんですか、X(仕事のプロジェクト名)のやつ、	T17		

● (T17、18-B17、18)

「働きかけ主体」：「あ、そうそう、そういえば、例のやつなんですけど、Xのやつ、～しなければいけないから」で「行動主体」にお互いが共有しているはずの「行動前提」を思い出させて確認する

「行動主体」：了解する

		B14	ま、なんか、あの思いつきでその時にこりやおもしろそう
あー	T15		
		B15	と思ったのをやらしてもらおうのでどうかなあ、と思うけど
あー	T16		
		B16	そんなんでよければ
ああ、いや、そんなんで、ぜんぜん、あ、そうそう、そういえば、例のなんですか、X(仕事のプロジェクト名)のやつ、	T17		
		B17	うんうん
どうせ発表しなきゃいけないから	T18		
		B18	あ、そうだね(笑)

▲ (T19~21-B19~21)

「働きかけ主体」：相手と共有した情報を使って新しい「行動条件」を提案する

「行動主体」：「それでもいいけど、でもそうしたら～のほうがいいような気がしてきたけど」と「働きかけ主体」の提案を修正する+<笑い>

「働きかけ主体」：「行動主体」の修正案を一部認める

ああ、いや、そんなんで、ぜんぜん、あ、そうそう、そういえば、例のなんですか、X(仕事のプロジェクト名)のやつ、	T17		
		B17	うんうん
どうせ発表しなきゃいけないから	T18		
		B18	あ、そうだね(笑)

その予行練習に使っちゃうっていうのはどうですかね	T19		
		B19	ああ、まあ、それもいいけどね{笑}
まあ	T20		
		B20	でもしたらTさんに発表してもらったほうがいいような気がしてきたけど{笑}
は↑ああ別にあっても、それはそれで	T21		
		B21	うんうん

T 1 7、1 8で行った相手の理解の上に立ち、T 1 9において、相手が考えやすい、すでに両者が知っている具体的なテーマを提案して判断を求めている。

▲ (T 2 2 - B 2 3)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「行動の準備」についてどのくらい時間が必要か
配慮する

「行動主体」：「期待されているものによる」、と「働きかけ主体」の考えを確認する

//今度17日やりますけど、どれくらい時間に余裕があったほうがいいですかね、準備とかあんま、だいじょうぶですか	T22	B22	//まその、
		B23	その期待されているものによるんだけど{笑}
あー	T23		

「働きかけ主体」はT 2 2において、相手にかかる準備の負担について配慮している。

● (B 2 4 ~ 2 6 - T 2 5、2 6)

「行動主体」：「働きかけ主体」だったらどのくらい準備するのか、「働きかけ主体」の考えを確認する

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「行動の準備」について、自分だったら「半日ぐらいで準備できるようなところ」と軽めに表す

		B24	どのくらい準備してやるの↑やるの↑T君は
いや、まあ、ぼくはわりとあるネタまとめてって感じなんで	T24		
		B25	うん
準備は、そうっすね、半日ぐらいで準備できるようなところで	T25		
		B26	うんうん
やりますけど、ま//でも	T26	B27	//うん

「働きかけ主体」は、T 2 5「半日ぐらいで用意できるようなところ」と準備の軽さを表している。

● (B 2 8、2 9 - T 2 8、2 9)

「行動主体」：「行動条件」の中の一つ「いつするか（この場合「研究会）」について「働きかけ主体」に助言する

「働きかけ主体」：「そうですね」と了解する

		B28	いや、でもあれだね、あんまり頻繁にやりすぎてもさ
うん	T27		
//あー	T28	B29	なんとなく//の気もするから、あれかな、ま、1か月ぐらいあったほうがいいかもしないな
ま、そうっすね、じゃあまあちよつとよくわかんないすけど、8月の下旬ぐらいを	T29		
		B30	うん
メドで	T30		
		B31	そうだね
ええ、じゃ、ちよつとそんな感じで	T31		
		B32	うん、それはいいっすよ

B28、29で、研究会の開催の時期について、自分の意見を述べる形で提案をしている。「～たほうがいい」という強いアドバイス表現から、これは先輩から後輩へのアドバイスに近いと考えられる。このように、会話資料8からは、交渉においては、実行に関わる具体的な項目の決定に関して、「働きかけ主体」と「行動主体」双方で配慮を表しあうことが考えられる。

■ (T29) 「働きかけ主体」：「じゃあ」で次の行動の確認に入る（会話管理）

● (T29、30-B30、31)

「働きかけ主体」：次の行動を確認する

「行動主体」：了解する

		B28	いや、でもあれだね、あんまり頻繁にやりすぎてもさ
うん	T27		
//あー	T28	B29	なんとなく//の気もするから、あれかな、ま、1か月ぐらいあったほうがいいかもしないな
ま、そうっすね、じゃあまあちよつとよくわかんないすけど、8月の下旬ぐらいを	T29		
		B30	うん
メドで	T30		
		B31	そうだね

■ (T31) 「働きかけ主体」：「じゃ」で「行動条件」の再確認に入る（会話管理）

● (T31-B32)

「働きかけ主体」：「ええ、じゃそんな感じで」とこれまで確認した「行動条件」の再確認に入る

「行動主体」：「うん、いいっすよ」と了解する

ええ、じゃ、ちょっとそんな感じで	T31		
		B32	うん、それはいいっすよ

「調整箇所7 話し終え」に見られる「待遇表現行為」

● (T 3 2 - B 3 3)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「内容（この場合「話すテーマ」）について、
「もう少しあったらテーマを相談するということ」と提案する

「行動主体」：受け入れる

もう少しあったら、テーマを相談するっていうことで	T32		
		B33	そうだね、はい

● (T 3 3 - B 3 4)

「働きかけ主体」：「メールかなんかでまた連絡すると思うんで」と連絡方法を示す

「行動主体」：受け入れる

じゃあまた//いずれメールかなんかで連絡すると思うんで	T33	B34	//うん、まあ、そうね、まそんときね
-----------------------------	-----	-----	--------------------

「話し終え」では、「働きかけ主体」Tが、テーマの決定についてはここでは保留とし、また改めて連絡をとるという提案をする。その提案に対して、「行動主体」Bは了承し、その連絡の時期には、さらに具体的な内容と詰めたいという意志を表して、依頼の実行を具体的に示すという「待遇表現行為」を用いていると考えられる。

● (B 3 4 ~ 3 7 - T 3 6)

「行動主体」：「行動条件」の中の一つ「誰と行動する」についての自分の考えを
「～といいかなと思いますので」と表す

「働きかけ主体」：了解する

じゃあまた//いずれメールかなんかで連絡すると思うんで	T33	B34	//うん、まあ、そうね、まそんときね
		B35	いっしょにやる人ともちょっと少しごう
うん	T34		
		B36	別に合わせるという意味じゃなくて
ええ	T35		
//ええ、ええ、うん	T36	B37	//うまく役割分担できればいいかなと思いますので

● (T 3 7、3 8 - B 3 8、3 9)

「働きかけ主体」：謝罪する＋御礼を言う

「行動主体」：受け入れる

じゃあ、まあそんな感じですみません	T37		
		B38	うん
どうもありがとうございます	T38		
		B39	はいはい、はい
じゃあ	T39		
		B40	はい

「働きかけ主体」 Tは、最後に、相手にかけて負担に対して謝罪し、礼を言った後、会話を終了させている。

2. 7. 10 会話資料10＋補足の会話の分析

(1) 資料説明

以下の順番で「調整」を行い、会話を展開している。

会話資料10（働きかける1回目の会話）

- 「調整箇所」 1 話し始め
- 「調整箇所」 2 意図伝えと意図理解
- 「調整箇所」 4 働きかけと受諾
- 「調整箇所」 5 交渉
- 「調整箇所」 7 話し終え

＋

補足（実行の日を決めるための2回目の会話）

- 「調整箇所」 1 話し始め
- 「調整箇所」 2 意図伝えと意図理解
- 「調整箇所」 5 交渉
- 「調整箇所」 7 話し終え

「働きかけ主体」 M（20代女性）は理系の大学院の修士1年生、「行動主体」 Z（20代女性）は同じ大学院2年生である。ZはMの先輩に当たるが、所属する研究室は違い、同じサークルに所属している。知り合ってから5年になるが、学部生のときはあまり話したこ

とがなかった。この春からいろいろ話したり、一緒にでかけたりするようになった。お互いを友人と認識しているという。

会話後の聞き取りによると、「働きかけ主体」Mの話し始めの表現意図は「携帯電話の買い換えにつきあってほしい」であった。一方、依頼を理解した後の「行動主体」Zの表現意図は「私も見たいと思っていたので、行きたい」という受諾であった。

(2) 「待遇表現行為」の分析

「調整箇所1 話し始め」に見られる「待遇表現行為」

● (M1 - Z1)

「働きかけ主体」：「もしもし」と通話しているか確認し合う

「行動主体」：「もしもし」と通話しているのを確認する

● (M2 - Z2)

「働きかけ主体」：「今平気ですか？」と相手の状況を確認する

「行動主体」：「あ、大丈夫だよ」で自分の状況を保証する

あ、もしもし	M1		
		Z1	もしもし
あ、いま平気ですか	M2		
		Z2	あ、大丈夫だよ

「調整箇所2 意図伝えと意図理解」に見られる「待遇表現行為」

● (M3 - Z3)

「働きかけ主体」：「行動前提」として「急ぐことではないんですが」と働きかけが急ぎではないことを表す

「行動主体」：受け入れる

あ、なんか、別に急ぐことじゃないんですけど	M3		
		Z3	うん

「働きかけ主体」MがM3「急ぐことじゃないんですが」と、働きかけが急ぎではなく、時間的な余裕のあることであることを表して、働きかけによって「行動主体」にかかる負担を軽減しようとしている。

● (M4 ~ M7 - Z7)

「働きかけ主体」：「行動前提」について「携帯の調子が悪い」ことを情報提供し、それについて「～かなと思うんですけど」「～かなと思って」と自分の考えを表す

「行動主体」：働きかけられる前に「行動主体」が「行動条件」の中の一つ「何をする」を予測して「見に行く」と表す

最近ちょっと携帯の調子が悪くて、	M4		
		Z4	うん
新しいのに変えようと思ってるんですよ、	M5		
		Z5	うんうん
で、なんか、やっぱりドコモかなと思うんですけど、	M6		
		Z6	うん
どれがいいかなと思って	M7		
		Z7	見に行く

「働きかけ主体」Mは、M4で自分の携帯電話の調子が悪いという現在の自分の困った状況を説明し、次にM5で、そうした状況に対して自分は「新しいの（携帯電話）に変えようと思っているんですよ」という意思を持っていることを表し、さらにM6で「行動前提」として、どのメーカーの電話を買うかについて「ドコモかなと思うんですけど」、M7で「どれがいいかなと思って」と自分が考えていることを述べている。

このように、「働きかけ主体」が、M4からM7にかけて「行動主体」に直接働きかけることなく、行動の前提となる事実と自分の考えを述べているのに対して、「行動主体」は自分が関わる「行動条件」の中から「何をする（この場合「携帯電話を見に行く）」について先取りして提示している。この会話例に見られるように、「働きかけ主体」の「行動前提」についての情報提供、特に「働きかけ主体」が困っている状況を述べたり、どうしようかと考えているということ述べることによって、「行動主体」がその「働きかけ主体」の状況にどのように関わるのかを予測させることになると考えられる。こうした「行動前提」の情報提供における「行動」の予測は、直接「働きかけ」の負担を伴わない点において、待遇としての表現効果を持っていると考えられる。

「調整箇所3 働きかけと受諾」に見られる「待遇表現行為」

●（Z7-M8）

「行動主体」：働きかけられる前に「行動主体」が「行動条件」の中の一つ「何をする」を予測して「見に行く」と表す

「働きかけ主体」：「行動主体」の予測を確定し、「うん、見に行きたいんですよ」と自分

の願望を表す

■ (Z 8) 「行動主体」: 「じゃ」で「行動条件」の確認に入る (会話管理)

● (M 8 - Z 8)

「行動主体」 : 働きかけられる前に「行動主体」が「行動条件」の中の一つ「誰とする」を予測して「いっしょに」と表す

「働きかけ主体」: 「はい」と了解する

		Z7	見に行く
うん見に行きたいんですよ	M8		
		Z8	じゃ、いっしょに
はい、で、なんかー、今使ってるの、Zさん、なんでしたっけ、D、	M9		

「働きかけ主体」の明示的な働きかけを受ける前に、「行動主体」が「行動条件」を予測し、それをZ 7「見に行く」で先取ったところ、「働きかけ主体」相手の依頼を、行動と一緒に誘う誘いとして、Z 8「じゃ、いっしょに」と言って受け取るという「待遇表現行為」である。これは、そもそもの「働きかけ主体」の意図が「一緒に行って見に行ってほしい」というものであったために可能になったものだが、それを明示する前に、「行動主体」から「一緒に見に行こう」と誘うのは、「働きかけ主体」の負担を減らす効果があると考えられる。

「調整箇所6 交渉」に見られる「待遇表現行為」

● (M 9 - Z 9)

「働きかけ主体」: 「行動条件」の中の一つ「買う種類 (この場合「携帯電話」の種類)」について質問する

「行動主体」 : 携帯電話の種類について情報提供する

はい、で、なんかー、今使ってるの、Zさん、なんでしたっけ、D、	M9		
		Z9	D502

この依頼をZにする妥当性は、「働きかけ主体」Mが、「行動主体」Zが持っている携帯電話の機種と同じものがほしいと思っている、という点にあるので、依頼の妥当性を強調するために、「働きかけ主体」はM9からM12で、まずその点から話し始めていると考えられる。

● (Z 9 - M 10)

「行動主体」 : 携帯電話の種類について情報提供する

「働きかけ主体」: 「ですよ」で「行動主体」と情報を共有したことを確認する

● (M10～12-Z12)

「働きかけ主体」：「行動主体」が持っている機種の新しいものが気に入っていると、自分の気持ちを表す+相手の持ち物へのほめ

「行動主体」：受け入れる

はい、で、なんかー、今使ってるの、Zさん、なんでしたっけ、D、	M9		
		Z9	D502
ですよ、でなんかーDの新しいやつ	M10		
		Z10	うん
て、アンテナがないから	M11		
		Z11	あーーーない
ちよつと気に入っているんですよ	M12		
		Z12	うん{笑}

▲ (M13～20-Z13～20)

「働きかけ主体」：父親の「DタイプよりPタイプがいい」という意見を伝聞する

「行動主体」：「分厚い?」「はあはあ」「はあ、で、Mは何重視?」と父親の意見の伝聞がDタイプの携帯を一緒に買う「当然性」を下げるように聞こえたため疑問を提示する

でもなんかうちのお父さんが、結構あれ分厚いからよくないんじゃない、	M13		
		Z13	{笑}
みたいなこと言い出して、	M14		
		Z14	分厚い↑他の、に、よりも全然↑分厚い↑
うーん、なんか、あの、P↑	M15		
		Z15	うん
Pかなんかで、最、薄いみたいな、	M16		
		Z16	うん
やつがあるじゃないですか	M17		
		Z17	うん
あれをお父さんが気に入っちゃったみたいで、	M18		
		Z18	はあはあ
あっちにすればとか言い出して	M19		
		Z19	はあ、で、Mは、
うん	M20		
		Z20	なに、何重視、軽さ重視、じゃなくて、見た目重視

「働きかけ主体」はM13から自分の父親の携帯電話に関するアドバイスに関する話題を提供するが、「行動主体」はZ13で笑い、Z14で疑問を表し、Z18で「はあはあ」と曖昧な応答をした後、Z20で「何重視」なのか質問し、Z21で「何がいいんだろうね」と疑問が続くところから、「働きかけ主体」の「父親」の話題によって、「働きかけ主体」が結局どのような携帯電話を買おうとしているのか、わかりにくくなっていったと考

えられる。

● (Z20-M21)

「行動主体」 : 「はあ、で、Mは何重視？」と父親の意見の伝聞がDタイプの携帯を一緒に買う「当然性」を下げるように聞こえたため疑問を提示する

「働きかけ主体」 : 「見た目重視」と答える

		Z20	なに、何重視、軽さ重視、じゃなくて、見た目重視
見た目重視	M21		

● (Z21~26-M22~27)

「行動主体」 : <笑い> + 「行動条件」として「買う物(この場合「携帯電話の種類」)について「えー、なんだろう、何がいいんだろうね」と情報要求する

「働きかけ主体」 : 最近の機種の情報提供を行いながら「どれでもいいかなと思って」と自分の考えを表す

		Z21	{笑}えー、なんだろう、何がいいんだろうね
うーん、あと最近なんか、最近の機種は、とりあえずなんか、どれでも性能がいいから	M22		
		Z22	うんうん
そういう	M23		
		Z23	そうだね
使い勝手の面ではどれでもいいかなと思って	M24		
		Z24	あんま特徴ないもんね全部
うん、	M25		
		Z25	同じ
そうなんですよ	M26		
		Z26	感じで
うん、アンテナがついてると曲がっちゃうんですよ入れたりするときに	M27		

▲ (M27、28-Z27、28)

「働きかけ主体」 : 「アンテナがついている曲がってしまう」からアンテナのない携帯が買いたいという自分の考えを表す

「行動主体」 : <笑い> + 「アンテナがなくても大丈夫なの」と疑問を提示する

うん、アンテナがついてると曲がっちゃうんですよ入れたりするときに	M27		
		Z27	{笑}
だから、と思って	M28		

		Z28	アンテナがなくても全然大丈夫なの
--	--	-----	------------------

▲ (Z28～30-M29、30)

「行動主体」 : <笑い> + 「アンテナがなくても大丈夫なの」と情報要求する

「働きかけ主体」 : 「大丈夫ですよ」と情報を確認する

		Z28	アンテナがなくても全然大丈夫なの
うん、アンテナなくても平気ですよねきっとあれ	M29		
		Z29	うん、たぶん大丈夫だからない
{笑}	M30		
		Z30	んだと{笑}思うけど

どの携帯電話も最近と同じようなものだ、という考えを共有し合った後、「働きかけ主体」は、再度、M27からM29で携帯電話の質に関する情報の確認を求め、「行動主体」はZ29でその情報の妥当性について同意している。このやりとりにより、「働きかけ主体」は、「行動主体」に関係する情報をもらうことで、「行動条件」の一つである「買うもの（この場合「携帯電話」の種類）」の「当然性」を高めようとしていると考えられる。

● (M31-Z31)

「働きかけ主体」 : 「～たいな」と願望を表す

「行動主体」 : 「はい、じゃあ今度」と次の行動を提案する

うん、とりあえず見に行きたいなど	M31		
		Z31	はい、じゃあ、今度、
はい、できれば早めに	M32		

● (Z31-M33)

「行動主体」 : 「はい、じゃあ今度」と次の行動を提案する

「働きかけ主体」 : 了解する

		Z31	はい、じゃあ、今度、
はい、できれば早めに	M32		

● (Z31-M33)

「働きかけ主体」 : 「できれば早めに行きましょう」と「できれば」と相手の都合を配慮しながら誘う

「行動主体」 : 「はい」と了解し、「じゃあ」と話題転換して次の行動を提案する

うん、とりあえず見に行きたいなど	M31		
		Z31	はい、じゃあ、今度、
はい、できれば早めに	M32		

		Z32	はい
行きましょう	M33		
		Z33	じゃあ、今度また時間あわせるので、

「調整箇所7 話し終え」に見られる「待遇表現行為」

- (Z33～34、M34、35)

「行動主体」：「今度学校でまた時間を合わせる」と次の行動を提案する

「働きかけ主体」：「行動主体」の提案に答えて「明日行きます」と自分の次の行動を宣言する

- (M36－Z36)

「働きかけ主体」：「失礼します」と別れの挨拶をする

「行動主体」：「ではでは」と別れの挨拶をする

		Z33	じゃあ、今度また時間あわせるので、
はい	M34		
		Z34	学校で
じゃあ、明日行きます、研究室に	M35		
		Z35	はい
失礼します	M36		
		Z36	ではでは

+補 (2回目の会話)

「調整箇所6 交渉」に見られる「待遇表現行為」

- (M39－Z39)

「働きかけ主体」：「行動条件」の一つ「いつ (この場合「買いに行く日」)」について自分の考え (「いつ行けるかなと思って」) を述べる

「行動主体」：自分の都合を述べる

うん、実際いつ行けるかなと思って	M39		
		Z39	あー、今週は
うん	M40		

「いつ行けますか」と、相手に状況を聞くのではなく、相手への働きかけのない「かな」を使った「かなと思って」という表現形式で、「行動条件」の一つである行動の「いつ」を自分の考えとして表現しているのが見られる。

「かなと思って」という自分の考えを述べる表現を選択できるのは、すでに相手の「受

諾」をもらっていて、店と一緒にいくことが決まっていることを踏まえて、「行動」を自分のこととして話すことができるからであると考えられる。例えば「行動主体」の「受諾」が得られていない場合は、たとえば「いつが大丈夫ですか」のような「情報要求」で「行動主体」の「情報提供」を促して「当然性」を高める方向に会話を展開させることが考えられる。

● (Z 4 0 ~ 4 2 - M 4 1、4 2)

「行動主体」：「行動条件」の中の「いつ（この場合「携帯電話を買いに行く日）」について「とりあえずどんな感じなの？」と「働きかけ主体」の都合を聞く

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「いつ（この場合「携帯電話を買いに行く日）」について「～ですよ？私」とお互いが共有しているはずの「行動前提」を思い出させて確認する

「行動主体」：了解する

今週は一、うーん、今日はとりあえず必修があつてー	M41	Z40	とりあえずどんな感じ、なの
		Z41	うん
で明日バイトですよ↑あたし、	M42	Z42	あーそうだね
で、うん厳しくてー	M43	Z43	うん
で木曜日 TA なんですよー	M44	Z44	うん
で6時ぐらいに終わる↑かなー	M45	Z45	あー
そうしたらまあとりあえず行けるかもしれないんですけど	M46		

「行動条件」の提案をするときには、相手の理解の様子をみながら表現を選択しないと、相手に主観的で押しつけがましい印象を与えたりする可能性があると考えられる。ここではそれを回避する1つの方法として、相手と「行動条件」を共有していないと考えられる場合は、「かもしれない」などのように自分の推測として伝える選択をしている。

● (Z 4 2 - M 4 3 ~ 4 6)

「働きかけ主体」：「働きかけ主体」が月曜日と火曜日に行動できないことに同意する

「行動主体」：「行動条件」の中の「いつ（この場合「携帯電話を買いに行く日）」に

ついて「厳しくて」「木曜日はTAで6時に終わるのでそれからはと
りあえず行けるかもしれない」と自分の都合を述べる

で明日バイトですよね↑あたし、	M42		
		Z42	あーそうだね
で、うん厳しくてー	M43		
		Z43	うん
で木曜日 TA なんですよー	M44		
		Z44	うん
で6時ぐらいに終わる↑かなー	M45		
		Z45	あー
そうしたらまあとりあえず行けるかもしれない んですけど	M46		

● (Z 4 6 - M 4 7)

「働きかけ主体」:「行動条件」の中の一つ「時間(この場合「携帯電話を買いに行く時間」)」について「ぎりぎり行けそう」と可能性について確認する

「行動主体」:「そうですね」と了解する

		Z46	うんぎりぎり行けそう
そうですね、うん、あと金曜も実習で授業もあるから無理でー	M47		
{笑}		Z47	ああ {笑} 全部だめ

● (M 4 7 - Z 4 7)

「働きかけ主体」:「行動条件」の中の一つ「いつ(この場合「携帯電話を買いに行く日」)」について「金曜日は無理」であることを情報提供する

「行動主体」:「行動条件」の中の一つ「時間(この場合「携帯電話を買いに行く日」)」について「<笑い>+全部だめ」と今週が不可能であることを確認する

そうですね、うん、あと金曜も実習で授業もあるから無理でー	M47		
{笑}		Z47	ああ {笑} 全部だめ

● (Z 4 7 - M 4 8)

「行動主体」:「行動条件」の中の一つ「時間(この場合「携帯電話を買いに行く日」)」について「<笑い>+全部だめ」と今週が不可能であることを確認する

「働きかけ主体」:今週が不可能であることに「そうなんですよ、結構厳しい」と同意し、「合間をみつけないと」と条件を提示する

{笑}		Z47	ああ {笑} 全部だめ
-----	--	-----	-------------

そうなんです、結構厳しい、合間をみつけないと	M48		
------------------------	-----	--	--

● (M48-Z48~53)

「働きかけ主体」：今週が不可能であることに「そうなんです、結構厳しい」と同意し
「合間をみつけないと」と条件を提示する

「行動主体」：「行動条件」の中の一つ「いつ（この場合「携帯電話を買いに行く日）」
について「来週だとどうなるんだろうな」と自分の都合について情報提供する

そうなんです、結構厳しい、合間をみつけないと	M48		
		Z48	あー、来週だと、
うん	M49		
		Z49	どうなるんだろうな、私なんか今頼んでー
うん	M50		
		Z50	血清、抗体が{笑}
うん	M51		
		Z51	来週にくる、かもしなくて、
ああ	M52		
		Z52	それがきたらたぶんすぐ、
はい	M53		
		Z53	実験するからー
はい	M54		

● (M55~59-Z55~59)

「働きかけ主体」：「行動主体」の都合がいい「行動条件」を受け入れて、「今週」という
新しい条件を確認する

「行動主体」：「今週」の状況を情報提供する

あじゃ今週のほうがいいんですか	M55		
		Z55	今週は、
うん	M56		
		Z56	うん、なんか頼んだもの待ちで、
うん	M57		
		Z57	あと、なんか一個キットも頼んで、
うん	M58		
		Z58	それも待ってる、
ああ	M59		
		Z59	状況↑

「働きかけ主体」Mが、M55で「あじゃ今週のほうがいいんですか」と言って、M60で相手の都合を取り上げ、それを優先させようと試みている。

● (Z55~59-M60)

「行動主体」：「今週」の状況を情報提供する

「働きかけ主体」：「行動主体」の都合がいい「行動条件」を受け入れて、「木曜日」という新しい条件を確認する

あじゃ今週のほうがいいんですか	M55		
		Z55	今週は、
うん	M56		
		Z56	うん、なんか頼んだもの待ちで、
うん	M57		
		Z57	あと、なんか一個キットも頼んで、
うん	M58		
		Z58	それも待ってる、
ああ	M59		
		Z59	状況↑
うん、あそっか、じゃ木曜とか行けたらいいんですけどね	M60		
		Z60	うん

● (M61 - Z61)

「働きかけ主体」：調整している「行動条件」の中の「いつ（この場合「木曜日）」について、「でも、～かもしれない」と反対意見を表現する

「行動主体」：同意する

でも、なんかわざわざそれだけ、に行くように実験をやっちゃうかもしれない	M61		
		Z61	うん

● (M62、63 - Z62)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「いつ（この場合「携帯電話を買いに行くとき）」について「買い物へ行く途中とかで行ったほうが」と新しく提案する

「行動主体」：「うん」と同意する

● (Z63 - M64、65)

「行動主体」：「行動条件」の中の「いつ（この場合「携帯電話を買いに行くとき）」について「働きかけ主体」が提案した新しい案に賛成する考えを述べる

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「いつ（この場合「携帯電話を買いに行くとき）」

について、自分の出した時間だと店がしまっているかもしれないと情報提供する

「行動主体」：「うん」と同意する

うん、なにか、買い物とか行く予定があつて一	M62		
		Z62	うん
行く途中とかで行ったほうが	M63		
		Z63	しかも、木曜6時とかだったら、
うん	M64		
		Z64	結構{笑}
あああいてますかね	M65		
		Z65	み、いや、みれないかも
		Z66	うん
うん、	M67		

■ (Z66、67-M67、68) 話者交代の間合い (会話管理)

● (Z68-M68)

「行動主体」：「行動条件」の一つ「いつ (この場合「携帯電話を買いに行く日)」について、自分の「行動前提」を、「って言ってたから」で伝聞として伝え、「火曜日とか授業なかったら」と仮定して情報提供する

「働きかけ主体」：同意する+補強する「行動前提」を示す

		Z66	うん
うん、	M67		
		Z67	うん、でも
け、	M68		
うん		Z68	来週の、抗体は来週の半ばに来るって言ってたから、
うん	M69		
		Z69	火曜とかもう授業ないかったら
あ、そうですね、月曜もゼミないし	M70		

▲ (M70~74-Z70~74)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「いつ (この場合「携帯電話を買いに行くとき)」について、「月曜日もゼミがない」と追加の情報提供をする

「行動主体」：「うそ」と直接的に否定する

「働きかけ主体」：「あるんですか」「そういえば～気がする」と「行動主体」の考えに同意する

あ、そうですね、月曜もゼミないし	M70		
		Z70	うそ
え、あ、あるんですか	M71		

		Z71	私はある
あ、なんかそういえば、なんか、先生がきぼつてやるとか	M72		
		Z72	うう、うちは
言ってた気がする	M73		
		Z73	あるらしい{笑}
{笑}そうか	M74		
		Z74	から

● (Z73、74-M75)

「行動主体」：「行動条件」の中の一つ「いつ（この場合「携帯電話を買う日）」について「～らしい」と情報提供する

「働きかけ主体」：「行動主体」の情報を受けて「～とかのほうがいいですか」と相手の都合を聞く

		Z73	あるらしい{笑}
{笑}そうか	M74		
		Z74	から
うん、じゃ、やっぱ火曜とかのほうがいいですか	M75		
		Z75	うん

● (Z75-M75)

「働きかけ主体」：「行動主体」の情報を受けて「～とかのほうがいいですか」と相手の都合を聞く

「行動主体」：同意する

● (Z75-M76、77)

「行動主体」：同意する

「働きかけ主体」：「行動主体」の同意を受けてある条件下で「火曜日に」と提案する

うん、じゃ、やっぱ火曜とかのほうがいいですか	M75		
		Z75	うん
じゃ、もし抗体がこなければ	M76		
		Z76	うん
火曜とかに	M77		
		Z77	うんうんうん

● (M77-Z77)

「働きかけ主体」：「行動主体」の同意を受けてある条件下で「火曜日に」と提案する

「行動主体」：同意する

● (Z77~79-M78~80)

「行動主体」：同意する

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「何時に行くか」について、「(他の店も見られ
そうな時間に)行けたらいい感じですよ」と、自分の気持ちを「よ
ね」と、相手に共感を求める表現で表す。

火曜とかに	M77		
		Z77	うんうんうん
うん、なんか他の店とかも見れそうな	M78		
		Z78	うん
時間に終わって、行けたら	M79		
		Z79	うんそうだね
いい感じですよ	M80		

M77とZ77で、「行動条件」の中の「いつ」の部分が調整の上決まる。その後、「行
動条件」の中の「何時に行くか」という部分について、M78-80「うん、なんか他の
店とかも見れそうな時間に終わって、行けたらいい感じですよ」と、自分の気持ちを「よ
ね」と、相手に共感を求める表現で表す。

「行動条件」について提案をするときには、相手の理解の様子をみながら表現を選択し
ないと、主観的で押しつけがましい印象を与えたりする可能性があると考えられる。この
会話の交渉部分では、それを回避する1つの方法として、相手の情報を取り入れて提案を
したり、「よね」で相手の共感を求めたりしている。

● (Z80~83-M84)

「行動主体」：「行動条件」の中の「時間」について、他の用事は「すぐ終わる」「早
く終わらそうとすれば終われる」と情報提供する

「働きかけ主体」：受け入れる

		Z80	抗体がきて、
うん	M81		
		Z81	たぶん1日目のメイセンは
うん	M82		
		Z82	すぐ終わるから、
うん	M83		
		Z83	早く終わらそうと思えば終われる、から
なんか、はい	M84		

● (Z84~87-M87)

「行動主体」：他の用事が「水曜来たとして」と仮定した上で、行動するのは「水木はたぶん大丈夫」と保証する

「働きかけ主体」：自分の予定を情報提供して保証する

		Z84	なんだろう水曜きたとして
うん	M85		
		Z85	うん、水曜、うん、き、きて
うん	M86		
		Z86	すぐやるか次の日かだから、水木はたぶんだいじょうぶ
そうですか、なんか私も、今週でバイトも終わるんですよ	M87		
		Z87	はあはあはあ

● (Z91～93-M92～94)

「行動主体」：「行動条件」について「たぶん」「～ば、～かも」と推測する

「働きかけ主体」：「たい」で自分の願望を述べて、気持ちの共感を得ようとする

● (M95～97-Z95、96)

「働きかけ主体」：<笑い>+「そうですよね」と気持ちの共感を得ようとする

「行動主体」：<笑い>+受け入れる

		Z91	じゃたぶん来週に
うん	M92		
		Z92	何曜日って決めちゃえば、
うん、そうですね	M93		
		Z93	調節すれば行けるかも
うん買い物とかも行きたいし	M94		
		Z94	うん
むしろそっちがメインぐらいだけど{笑}	M95		
{笑}	M96	Z95	うん{笑}
そうですよね、	M97		
		Z96	うん
行きたいし、それで	M98		

「働きかけ主体」は「買い物とかも行きたいし」と自分の願望を表して、「行動条件」の中の一つ「何をやる」について、「携帯電話を買う」から行動を拡張しようとする。「行きたい」は自分の願望を述べるだけで相手に働きかけのない「表現行為」なので、自分が行きたいから「当然性」がある、ということで受け取り側としては一方的な印象を与える可能性がある。その待遇の効果を補っているのが<笑い>による冗談のモードへの転換、そして「そうですよね」という確認であると考えられる。

「調整箇所7 話し終え」に見られる「待遇表現行為」

● (Z97-M99~101)

「行動主体」：「来週ぐらい」と次の行動を提案する

「働きかけ主体」：「行動主体」の提案に同意して「うん、来週の頭とかに」と次の行動を提案する

▲ (M102-Z101)

「働きかけ主体」：「じゃまた」と別れの挨拶をする

「行動主体」：「はい」と返事する

		Z97	じゃー来週ぐらいを目安に
うん来週の、頭とかにまた考えて	M99		
		Z98	うん
具体的な話を	M100		
		Z99	うんうん
しましょう	M101		
		Z100	はい
はい、じゃまた	M102		
		Z101	はい

6. 7. 11 会話資料11の分析

(1) 資料説明

会話資料11は、以下の順番で「調整」を行い、会話を展開している。

「調整箇所」1 話し始め

「調整箇所」2 意図伝えと意図理解

「調整箇所」4 働きかけと断り

「調整箇所」5 説得

「調整箇所」7 話し終え

「働きかけ主体」R (20代男性)は理系の学部に通う大学4年生、「行動主体」H (20代男性)は修士1年生で、Rと同じ研究室の先輩にあたり、年は1つ違いである。Rは同じ研究室の修士課程に進学が決まっている。RとHは知り合って約半年になり、学校があるときはほぼ毎日、話をするような関係だが、一緒にでかけたりすることはないという。

会話後の聞き取りによると、「働きかけ主体」Rの話し始めの表現意図は「今の研究状況

は、教授に直接教えてもらっている状況だが、これでは実験の仕方ばかり上手になってしまうのではないかと不安だ。自分でも勉強したいので、いろいろ教えてほしい」であった。

一方、「依頼」を理解した後の「行動主体」Hの表現意図は「教えてもらおうとするのは、結局自分で勉強していないことだと思った」という「断り」であった。

(2) 「待遇表現行為」の分析

「調整箇所1 話し始め」に見られる「待遇表現行為」

● (R 1 - H 1)

「働きかけ主体」：「もしもし」と通話しているか確認し合う

「行動主体」：「もしもし」と通話しているのを確認する

● (R 2 - H 2)

「働きかけ主体」：「あ、Hさんですか」と相手を確認する

「行動主体」：「おう」と了解する

あもしもし	R1		
		H1	おうもしもし
あ、Hさんですか	R2		
		H2	おうどうしたの

「調整箇所2 意図伝えと意図理解」に見られる「待遇表現行為」

▲ (H 2、3 - R 3)

「行動主体」：「どうしたの」と働きかけを促す

「働きかけ主体」：「すみません、いきなり電話して」と謝罪する

「行動主体」：「うん」と了解する

		H2	おうどうしたの
あすみませんいきなり電話して	R3		
		H3	うん

話し始めには、「行動主体」Hによって、主導権を相手に渡して話を促すH2「どうしたの」という配慮の表現がみられた。また、R3「すみません、いきなり電話して」と、突然相手に負担をかけることを配慮して詫びている。

■ (R 4 - H 4)

「働きかけ主体」：「あのですね」で働きかけを開始する

「行動主体」：受け入れる

● (R 5 - H 5)

「働きかけ主体」：「～じゃないですか」で「行動主体」にお互いが共有しているはずの「行動前提」を思い出させて確認する

「行動主体」：了解する

● (R 6 - H 6)

「働きかけ主体」：「頼みというか」で会話の意図を明らかにしつつ、「あまりたいしたことじゃないんですけど」と用件の負担が軽いことを示す

「行動主体」：受け入れる

あすみませんいきなり電話して	R3		
		H3	うん
あのですね、	R4		
		H4	うん
俺今実験ずっとやってるじゃないですか	R5		
		H5	うんうんうん
でなんか頼みっていうかあんまりしたことじゃないんですけど	R6		
		H6	うん

「働きかけ主体」Rの方では、「行動主体」Hも知っているはずの旧情報を、R 5「～じゃないですか」という表現を使って相手に提示し、「行動主体」も同意したところで情報を共有すると同時に「当然性」を確認し、「頼み」という会話の意図を明らかにしている。

● (R 7 ~ 9 - H 7 ~ 9)

「働きかけ主体」：「やらされている」と自分の不本意に思っている状況を示す

「行動主体」：受け入れる

こう、結構なんか、先生にやらされてるっていう感じじゃないですか、僕は今	R7		
		H7	うんうんそうだね
なんで、こう、なんていうか	R8		
		H8	うん
ゼミとかも結構やらされてるっていう感じがあるんですよ	R9		
		H9	おおおお

「行動主体」Rが、R 7とR 9で「やらされてる」と繰り返し、現在自分が不本意な状況におかれているという状況提供をしている。

● (R10-H10)

「働きかけ主体」：「行動前提」として「勉強しなければならないと思っている」と自分の意思を強く表す

「行動主体」：受け入れる

だからほんと自分で勉強しなきゃと思ってて	R10		
		H10	ふんふんふん

また、R10のように「～しなければいけないと思う」というような意志を強く表すのも、その働きかけが真剣なものであることをみせる効果があると考えられる。

「調整箇所4 働きかけと断り」に見られる「待遇表現行為」

▲ (R11-H11)

「働きかけ主体」：「教えていただきたいんですけど」と恩恵を伴って働きかける

「行動主体」：「やだ」と否定する＋＜笑い＞

だからほんと自分で勉強しなきゃと思ってて	R10		
		H10	ふんふんふん
でもし、勉強しててわからないところがあったらいろいろ教えていただきたいんですけど、で	R11		
		H11	やだ {爆笑}

後輩Rが先輩Hに対して現在の自分の研究環境への不安を述べ、R11で「わからないところがあったらいろいろ教えていただきたい」と頼んでいるのに対し、先輩はH11で「やだ」と一言で断ったところで二人が爆笑する。

丁寧さの点から考えると、「嫌だ」という自分の感情や主観的な考えを述べる「断り」は、相手の働きかけを好き嫌いで評価してしまうため、相手との気持ちの共感に乏しく、相手を困惑させたり、失礼に感じさせたりする可能性があると考えられる。しかし、Hは、後輩Rの「頂きたいんですけど」という恩恵を伴ったお願いに対して、感情的にH11「やだ」と表現すると同時に、笑いによって相手の笑いを引き出し、さらに一緒に笑っていた。失礼感の伴うような明示的な断りを笑いという組み合わせにより、その場を冗談のモードへ転換することによって、働きかけによる負担を軽くする効果があると考えられる。

「調整箇所5 説得」に見られる「待遇表現行為」

● (H11-R12)

「行動主体」：「やだ」と主観的に否定する＋＜笑い＞

「働きかけ主体」：＜笑い＞＋「なんでですか」とその理由を質問する

■ (H12) 「行動主体」：「いやね」と話を始める (会話管理)

● (H12-R13)

「行動主体」：「俺もおまえのとき同じようなことを考えていた」と「働きかけ主体」の「行動前提」にある心情に共感を表す

「働きかけ主体」：「はい」と受け入れる

		H11	やだ {爆笑}
{爆笑} なんですか	R12		
		H12	だって、いやね、俺もおまえのときに同じようなことかんがえてたんだけどさ
はい	R13		

「行動主体」はH12「だって、いやね、俺もおまえのときに同じようなことかんがえてたんだけどさ」という、相手の「依頼」の背景となっている相手の気持ちに共感を示し、「断り」を表すときの働きかけの負担を軽減する効果があると考えられる。

● (H13、14-R14~16)

「行動主体」：「行動主体」が行動しない前提を基に「働きかけ主体」に助言する

「働きかけ主体」：「はい」と曖昧に受け入れる

		H12	だって、いやね、俺もおまえのときに同じようなことかんがえてたんだけどさ
はい	R13		
		H13	うん、でもね、なんか、教えてもらおうっていうことで
はい	R14		
		H14	すでになんかもうね自分でやろうとしてないんだよ、そこでは
あー	R15		
		H15	うん、結局全部ね教えてもらっちゃうと全部聞いちゃうからさ
はい	R16		

会話資料11は、先輩と後輩の会話、という人間関係の特徴が表現行為に現れている。たとえばこのやりとりのように、依頼に対する断りの理由述べを助言の行為で行うのは、上位者から下位者への親身なアドバイスになる反面、下位者から上位者に使用の場合は、上位者に「助言する」のは「教える」という行為に近いため、丁寧さの低い表現行為になる可能性があると考えられる。

● (H16~28-R17~28)

「行動主体」：「行動主体」が「教えない」という前提を基に「自分で知識を盗め

ばいい」と助言する

「働きかけ主体」：「盗む?」「盗むみたいな感じでいってことですか」「やり方を学んで」と確認しながら理解しようとする

		H16	うん、だからもし教えてもらうんじゃないくて、ち、その知識を増やしたいっていうんだったらもう
はい	R17		
		H17	もうなんか勉強したいっていうよりはもうまんま盗むぐらいの気持ちで
あそれはその	R18		
		H18	うん、ま聞いていいから多少、それならいいけどね
まんま盗む↑	R19		
		H19	うんだから、その、ま、勉強、なんつうんだろうな、{くすん}自分で
はい	R20		
		H20	勉強したいっていうのと
はい	R21		
		H21	いう気持ちとはちょっと離れてくるからそうすると
はあはあはあはあ	R22		
		H22	自分で勉強するんだったら本を読んだほうがいいからさ
あ、じゃそれは今先生と実験をやっているっていうのは、そのもう盗むみたいな感じでいっていいということですか	R23		
		H23	そうそうそうそう
やり方を学んで	R24		
		H24	そうそうそうそう、だってね、{くすん}ま何かでもね、ぜんぜん知らないわけだこっちはまったく
はい	R25		
		H25	なんの背景も持ってないし
はい	R26		
		H26	うん、どうしても、でどこの研究室に行ってもね、結局まー最初はテーマを与えられるからさ
はい	R27		
		H27	自分がやりたいと思ってやってるわけじゃないから
はい	R28		
		H28	ま、しょうがないったらしょうがないんだそのへんは、うん最初のうちはそれで、盗んでく感じで

ここから、「行動主体」から「働きかけ主体」への逆説得になる。「働きかけ主体」は「行動主体」に自分で行動した方が自分のためになる、ということを先輩から後輩へのアドバイスとして表現行為していく。

● (H35～41-R36～41)

「行動主体」 : 「行動主体」が「教えない」前提を基に、「Pさんとかはさ」と「働きかけ主体」と共有できる具体例で「自分で盗む」ことを勧める

「働きかけ主体」: 共有できる具体例を思い出す

		H35	そのへんは、あPさんとかはさ
はい	R36		
		H36	ま何かちょっと自分の考えもってやってみるじゃん
はい	R37		
		H37	自分の研究をそれを先生に通そうとしてみるじゃん
はいはいはい	R38		
		H38	あれくらいやる気があればね、だいぶちがうと思うけど、あとKさんとかはさ、
はい	R39		
		H39	言えば先生かってくれるじゃん
はい	R40		
		H40	でも俺ら言ってもかってくれないからさ
あああ	R41		
		H41	それもあるしね

● (R42～61-H42～61)

「働きかけ主体」: 勉強している共通の知り合い「Fさん」や「Iさん」の例を挙げてやはり教えてもらった方がいいのではないかという考えを示す

「行動主体」 : 「Fさん」も「Iさん」も「盗むタイプ」ではないかという自分の考えを表す

「働きかけ主体」: 「Fさん」や「Iさん」に「よく勉強しろ」と言われるという自分の体験を情報提供し、「彼らは自分で行動していてすごい」とほめる

「行動主体」 : 「Fさん」と「Iさん」は確かにすごいとほめる+「働きかけ主体」の出した「自分で行動した方がいい」という勧めについて自分が勉強した時期の例を挙げて同意する+〈笑い〉

「働きかけ主体」: 〈笑い〉+受け入れる

Fさんとかどうなんですかね、Iさんとか	R42		
		H42	Fさん、どうなんだろうね、Fさんは結構でも、、うーん、FさんもIさんも結構ね、与えられたものを果たそうとするタイプだとみたから
はい、でもなんか勉強しとけよって言われるんですよ、すごい	R43		
		H43	ああ、まじで

合間に	R44		
		H44	うん
なんか	R45		
		H45	うん
みんな、なんかFさんとかIさんは	R46		
		H46	うん
みんな自分で調べてやったじゃないですか	R47		
		H47	そうそうそうそう
で、それは	R48		
		H48	うん
俺らが、こう聞いて、	R49		
		H49	うん
与えられて	R50		
		H50	うん
俺らはそれでやってるから、	R51		
		H51	うんうんうん
それじゃほとんど勉強になんないから	R52		
		H52	うん
実験の間に	R53		
		H53	うん
そのーその原理とか	R54		
		H54	うん
そういうのは	R55		
		H55	うん
ちゃんと勉強しとけっていうふうに言われたんですけど	R56		
		H56	言われるよね
うん	R57		
		H57	うん、確かにあの人たちは、ちょっとすごい
すごいですよね	R58		
		H58	うん、でも俺がそういうことを勉強したのは
はい	R59		
		H59	卒論を書く段階になったからだ {笑}
{笑} 卒論かー	R60		
		H60	一体俺は何やってんだろうと思って、んだからまあ、ほんとにまあ調べといた方が、もちろんいい、それは
そうですね	R61		
		H61	うん、卒論かくときに話違う

● (R62-H62~68)

「働きかけ主体」：「勉強した方がいい」という同意に対して、「行動主体」がいつから卒論を書いたか質問する

「行動主体」：12月半ばぐらいから始めたことを情報提供する+<笑い>

卒論っていつごろ書き始めるんですか	R62		
		H62	卒論ねそう、上の人にね結構もう10月ぐらいから言われてたんだ
はい	R63		
		H63	もう結果ぐらい出てるんなら書きちゃえば
はいはい	R64		
		H64	まとめぐらい書きちゃえてって言われててさ
はい	R65		
		H65	うん、そうだなそうだなと思ったら12月半ば過ぎ始めてさ
(笑)	R66		
		H66	そうかってなって、でやってったら
はい	R67		
		H67	結局卒論提出の1週間前とかは、2晩泊まってたよ
{爆笑}	R68	H68	{爆笑}

「行動主体」は、「働きかけ主体」のアドバイスを受け入れながら、ときに、先輩の状況について「質問」したり、他の先輩たちの勉強の仕方について情報を求めたりしている。

● (R69-H69)

「働きかけ主体」: 「行動主体」の卒論の話の中から情報要求する

「行動主体」: 情報提供する

え、結果とか出てたんですか、もう、10月ぐらいで	R69		
		H69	あ、俺はね、そう、結構出てたんだよね

● (R70~73-H70~73)

「働きかけ主体」: 「行動主体」が自分で行動した例を聞いて、「自分はそのようにできなさそうだ。それも悩みである」と自分の気持ちを表す(相手と関係がつながる)

「行動主体」: 「働きかけ主体」と同じ悩みを持っていた先輩「Sさん」「Pさん」の例を挙げる

あ、それが微妙だ、絶対出なさそうだな	R70		
		H70	あ、でもそ、うーん、なんか、なかなかたいへんそうだよな、それも
それもけっこう悩めますよ	R71		
		H71	ま、SさんもPさんとかもはずっと出なかったって、夏休みとか
はい	R72		
		H72	すごいつ、なんか、{くすん} 同じこと繰り返してつぶれちゃったって言ってたからね

あそうなんですか	R73		
		H73	すごい苦勞したみたい、

● (R74～76-H74～76)

「働きかけ主体」：自分が今自分で行動するなら、こうすべきだと思っていることを表す

「行動主体」：「うん」「そうなのか」「別にいいじゃんそれで」と「働きかけ主体」の考えを受け入れる

ふーん、までも、やっぱ目の前のことを つぶしてやっていくしかないんですよ ね、少しずつ	R74		
		H74	うんうんうんまあね
悩んだらすぐそういう結果に思い至る んですよ最近	R75		
		H75	あーそうなのか
とりあえず目の前のことやるしかねえ だろっていう	R76		
		H76	はあはあはあ、え、別にいいじゃんそれで

● (R77-H77)

「働きかけ主体」：最後に「自分で行動しなければと思いつつ、目の前のこと、つまり言われたことをやっているだけでいいんですかね」と、「盗め」という「行動主体」の助言についてその妥当性を確認する

「行動主体」：「いいよ」と受け入れる

いいんですかね、でもでも勉強しなきゃ と思いつつも	R77		
		H77	ああ、いや、いいよ、勉強しなけりゃと思 ってるうちは全然いいよ

● (R78～83-H78～84)

「働きかけ主体」：最近そんなことでいろいろ悩んでいる、と自分の気持ちを表す

「行動主体」：両者が知っているYさんの例を挙げて、励ます+＜笑い＞

「働きかけ主体」：＜笑い＞+思い出す

そんな悩み多き年頃なんですよ、最近は	R78		
		H78	うん、Yみたいにやる気なくしちゃいけないから
{爆笑}あいつはなくなってますよねなん か最近、	R79	H79	{爆笑}
		H80	やばい
どうしちゃったんですか	R80		
		H81	ちょっとやばいね

俺こんなことしてていいのかなとか言うんですよね最近	R81		
		H82	ほん、最近本気で言うよね、
{笑}	R82		
		H83	2人きりのとき危ないよね
{爆笑}	R83		
		H84	そういうこと言いがちだよ、いいですよ、と言っときゃいいよ、笑って言っときゃいいよ

「調整箇所7 話し終え」に見られる「待遇表現行為」

● (R84、85-H85)

「働きかけ主体」：<笑い>+「わかりました」と助言を了解する+「すみません」と謝罪する+「そんな感じです」と話をまとめる

「行動主体」：受け入れる+「がんばって」を励ます

「働きかけ主体」：「はい、がんばります」と励ましを受け入れる

{笑} わかりました、すみません、じゃ、そんな感じです	R84		
		H85	うー、じゃ、うんがんばって
はい、がんばります	R85		

「働きかけ主体」Rが、「行動主体」が「教えない」ことを了解し、働きかけの負担について謝罪し話を終了するのに対し、「行動主体」は、H85「がんばって」と相手をねぎらっている。

● (H86~87-R86)

「行動主体」：「じゃーね」「ばいばい」と別れの挨拶をする

「働きかけ主体」：「失礼します」と別れの挨拶をする

		H86	はい、じゃーね
失礼します	R86		
		H87	はい、ばいばい

6. 7. 12 会話資料12の分析

(1) 資料説明

会話資料12は、以下の順番で「調整」を行い、会話を展開している。

「調整箇所」1 話し始め

- 「調整箇所」 2 意図伝えと意図理解
- 「調整箇所」 4 働きかけ 1 と断り
- 「調整箇所」 5 説得
- 「調整箇所」 4 働きかけ 2 と断り
- 「調整箇所」 4 働きかけ 3 と断り
- 「調整箇所」 7 話し終え

「行動主体」 G (20 代男性) は、理系の学部 4 年生、「働きかけ主体」 P (20 代男性) は同じ研究室の修士 2 年生で、先輩にあたる。年齢は P が 2 歳年上である。学部 4 年生は、4 月から研究室に入って先輩と組んで、実験を行うようになるので、ほぼ毎日先輩たちと顔を合わせている。

会話後の聞き取りによると、「働きかけ主体」 P の話し始めの表現意図は「4 年生全員に対して、実験の後の後かたづけをきちんとしてほしいとお願いしたい。自分で使ったものは自分で元の場所に戻しておくことを徹底してほしい。G には言いやすいので、G に言うが、G からみんなにも伝えてほしいと思った」であった。一方、「依頼」を理解した後の「行動主体」 G の表現意図は「片づけてない人に言おうと思った。さらっと言えばいいかなと思った」という受諾であった。

(2) 「待遇表現行為」の分析

「調整箇所 1 話し始め」に見られる「待遇表現行為」

● (G 1 - P 1)

「働きかけ主体」: 「もしもし」と通話しているか確認する

「行動主体」: 「もしもし」と通話しているのを確認する

● (P 2、3 - G 3、4)

「働きかけ主体」: 「P ですけど」と名乗る

「行動主体」: 「はい」と了解する

「働きかけ主体」: 「G ですか」と相手を確認する

「行動主体」: 「はい」と了解する

はい、もしもし	G1		
---------	----	--	--

		P1	もしもし
はい	G2		
		P2	Pですけど、
あはい	G3		
		P3	Gですか
あはいども	G4		

「調整箇所2 意図伝えと意図理解」に見られる「待遇表現行為」

■ (P4-G5)

「働きかけ主体」：「あのね」で働きかけを開始する

「行動主体」：「はい」で同意する

● (P5、6-G6~7)

「働きかけ主体」：「働きかけ」の意図が「忠告」であることを明示する

「行動主体」：「はい」で同意する

● (P7-G8)

「働きかけ主体」：「働きかけ」は「行動主体」だけでなく、「行動主体」が属する「4年生」というグループに向けた「忠告」であることを表す

「行動主体」：「はい」で同意する

		P4	あのね
はい	G5		
		P5	ちょっと、前からいい、言いたっていうかちょっと
はい	G6		
		P6	忠告したいことがあったんだけど
はい	G7		
		P7	あのね、これ、おまえだけじゃなくて、4年生一全般的にだともうんだけど
はい	G8		

話し始めに、「働きかけ主体」Pによって、話の意図が忠告であることが明示されている。

「働きかけ主体」Pが、ここで自分のお願いを忠告として提示したのは、「待遇表現行為」の面から考えると、以下の2つの理由によるものだと考えられる。

1つは、「働きかけ主体」はこの会話における自分と相手の「人間関係」の捉え方について、「働きかけ主体」Pは先輩であり「行動主体」Gが後輩であると捉えていることを表したと考えられる。蒲谷他(1998)によると、忠告・助言表現は「社会的な立場上、相手に忠告・助言ができる「当然性」が高い場合に、より自然な表現となる(132p)」。会話資料12の場合、「働きかけ主体」Pは意図的に「忠告」をする自分の上位的な立場を強調して会話を始めることで、最初の依頼はP18-19「～てほしいということをお願いしたいんだけ

ど」という「依頼表現」を用いているが、P 27とP 30のように、「作る」「教えてもらう」という、「命令表現」を用いても不自然ではない会話を可能にしている。

もう1つは、この依頼の内容が研究室全体の清掃の問題であるため、お願いの内容が公共性を帯びていて、「働きかけ主体」Pの本当の意図は、「行動主体」Gだけではなく、研究室の4年生全員に向けてお願いしたいと思っている点である。P7において「おまえだけじゃなくて4年生一般的にだと思っただけ」と述べている。ある集団全体の規則に関わるようなお願いは、集団の管理者からの命令として成り立つが、会話資料12の場合、「働きかけ主体」Pはあくまでも先輩であって管理者ではなく、清掃の問題に関わる「決定権」をもっているわけではないので、「命令表現」は使用できず、「行動主体」Gに「決定権」を残した形の「忠告表現」を用いたと考えられる。

■ (P 8-G 9)

「働きかけ主体」:<咳>+「あのね」で働きかけを開始する

「行動主体」 :「はい」で同意する

		P8	{咳} あのね、実験の後の
はい	G9		

● (P 9~11-G 10~12)

「働きかけ主体」:「行動主体」と共有しているはずの「行動前提」を思い出させて確認する

「行動主体」 :「そうですね」「はい」で了解する

		P9	後かたづけ、あ、実験の後、いろいろ、洗ったりするじゃない
そうですね	G10		
		P10	自分の使用したやつとかを
はい	G11		
		P11	で、その一後ろのたなに乾かしておくじゃない
はい	G12		

「働きかけ主体」Pは「～じゃない」を用いながら「行動前提」となる研究室の現状を共有している。

▲ (P 12~14-G 15)

「働きかけ主体」:「行動前提」について、「実験で使った物は元のたなに戻すはずなのに、今みんな緩慢になってきている」と、現状の問題点について自分の判断を表す

「行動主体」：「、そーですかね」と疑問を表す

		P12	で、ほんとは次の日に
はい	G13		
		P13	あの一自分の使ったものは、ま、元のたなに返す、はずなんだけど
はい	G14		
		P14	割と今結構みんなそれは緩慢になってきてんのよ
..、そーですかね	G15		

「行動主体」Gは、状況を聞いた後に、G15「、そーですかね」と否定的なマークをし、依頼の妥当性を拒否し、意図が理解できないことをマークしている。聞き取りによると、この時点で「行動主体」Gは、どうして自分が片づけてないという話をされるのか妥当性が感じられなかったという。

「調整箇所4 働きかけ1と断り」に見られる「待遇表現行為」

● (P16～19-20、21)

「働きかけ主体」：「～してほしいということをお願いしたいんだけど」と働きかける

「行動主体」：「行動条件」のうち「行動の内容」がすでに実行されていることを表す

		P16	なんで、あの一自分の使ったものは、次の日に
はい	G17		
		P17	あの一乾いたものはそのなに、元の場所に、戻して
はい	G18		
		P18	おいてほしいと、いうこと、
はい	G19		
		P19	をお願いしたいんだけど
え、でも俺結構戻してるつもりなんすけど	G20		
		P20	いや
そうでもないすか	G21		

「働きかけ主体」Pは、P16からP19にかけて、明示的な表現「～をお願いしたいんだけど」で明示的な依頼を表す。それに対して、「行動主体」Gは、G20ですぐに否定的マークをし、自分が依頼内容をすでに実行していることを伝えて、依頼を受諾する妥当性を否定している。

「調整箇所5 説得」に見られる「待遇表現行為」

▲ (G20、21-P20)

「行動主体」：「行動条件」の中の一つ「何をする（この場合「実験道具は元の場所

に戻しておく) はすでに行動しているつもりであることを表す

「働きかけ主体」: 「いや」と否定する

		P17	あの一乾いたものはそのなに、元の場所に、戻して
はい	G18		
		P18	おいてほしいと、いうこと、
はい	G19		
		P19	をお願いしたいんだけど
え、でも俺結構戻してるつもりなんすけど	G20		
		P20	いや
そうでもないすか	G21		

● (P22~26-G25~27)

「働きかけ主体」: 「行動条件」について「行動主体」もわかっているはずの事実(この場合「片づけていない箱が置いてある」)を指摘する

「行動主体」: 「まじですか」と驚き、「それは俺です」と同意する

		P21	あのね
はい	G22		
		P22	後でいえば、行けばわかるけどね
はい	G23		
		P23	えっと、マジックで線の引いてある「ゲルぼこ」がおいてある{笑}
{笑}	G24		
		P24	1週間ぐらい置いてある
それ、まじ、え、まじすか↑	G25		
		P25	まじ、まじまじ
あ、それは俺ですね	G26		
		P26	ん、あれでしょ
はい	G27		

「行動主体」Gは、「働きかけ主体」Pの依頼内容に妥当性が感じられなく、受け入れに否定的なマークを送ったところ、「働きかけ主体」Pは、「行動主体」Gの実験道具が1週間放置してある事実をP24で指摘し、依頼の妥当性を確認させ、「行動主体」も事実を反論することができず、それに同意する。この例のように、「働きかけ主体」が、「行動主体」には依頼を受諾する「当然性」があることを指摘するという、説得の方法があることがわかる。

「調整箇所4 働きかけ2-断り」に見られる「待遇表現行為」

実験道具の後かたづけの働きかけの後、追加で2つの働きかけがなされる。

▲ (P27-G28)

「働きかけ主体」：指示行為で働きかける

「行動主体」：働きかけられた行為（試薬をすぐ作る）には「作り方がわからない」という原因があつて行動することができないことを表す

		P27	あとね、あと何だろうな、あと、試薬とかがなくなったらすぐ作る
あ、そ、あでもそれは結構あのつくり方わかんないやつがあるからじゃないですか	G28		

● (P28~P30-G29~32)

「働きかけ主体」：指示行為で働きかける

「行動主体」：指示に対して「わかりました」という理解行為で答える

		P28	そうそうそうだからそれも、は
はい	G29		
		P29	それはだれかそこら辺にいる先輩で、
はい	G30		
		P30	に聞いて一教えてもらう
あはい	G31		
		P31	うん
わかりました	G32		

「調整箇所4 働きかけ3-断り」に見られる「待遇表現行為」

■ (P32-G33)

「働きかけ主体」：「あとね」と追加する

「行動主体」：「はい」と同意する

● (P33-G34、35)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「何」について「かえるの世話をしているかどうか」「行動主体」に質問する

「行動主体」：「かえるの世話」はすでに実行されていることを表す

		P32	あとね
はい	G33		
		P33	あ、あとそうだ、世話はどう、あの屋上とか
ああかえるですか	G34		
		P34	うん
あ、かえるはでも結構あの真面目にやってますよ	G35		
		P35	まじで
はい	G36		

「働きかけ主体」Pによる「行動条件」の中の「何をする」に関する確認に対して、「行動主体」Gがその行動はすでに行っていると応答している。「行動主体」は、行動はすでに行っている、という内容を繰り返すことで、働きかけられた行動には実行する「当然性」がないことを明らかにしていき、その結果、「働きかけ主体」Pは次のP52で、この「依頼」を自ら引き下げることになり、断りが自然と成立している。これは、直接的な「断り」の表現を回避し、事柄を述べていくことで、働きかけの負担なく結果的に断りを成立させるといふ「待遇表現行為」であるといえる。

● (P37～39-G38～39)

「働きかけ主体」：「行動条件」の一つ「いつ」しているか質問する

「行動主体」：「行動条件」としての「いつ」はすでに行われていることを表す

● (P41、42-G42、43)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「何をするか」に関して実行されているかどうか確認する

「行動主体」：確認する+<笑い>

		P36	あの
あの、ちゃんと	G37		
		P37	いま何時ぐらい↑
うん、そうですね、だいたい飯食った後に	G38		
		P38	後
2時、2時か3時ぐらいから1時半ぐらいですかね	G39		
		P39	2時か3時半ぐらい
はい	G40		
		P40	ああ
はい	G41		
		P41	で別にそんな大量に死んだりはしていない
まだ全然死んでないんじゃないですかあの一匹ぐらい殺したことはありますけど{笑}	G42		
		P42	{笑} あ、そう
はい	G43		

● (P44～49-G50～52)

「働きかけ主体」：「もしかして～すると、～た方がいいんだけど」と「行動条件」を仮定する

「行動主体」：「行動条件」としての「いつ」はすでに行われていることを表す

		P43	ん、じゃ、じゃさ、おたま大丈夫なら、なら大丈夫だけど、
--	--	-----	-----------------------------

はい	G44		
		P44	もしかして、あの一世話もさ
はい	G45		
		P45	あの一、なんていうの、ちゃんと、なんていうんだろ、毎日決まった時間に
はい	G46		
		P46	あれ、結構朝、前の日朝とかやって次の日夕方とかやると結構間があくじゃん
そうですね	G47		
		P47	あの、世話する
はい	G48		
		P48	そうすると結構酸素が足りなくなって死んじゃったりするからさ
はい	G49		
		P49	なるべく同じ時間に、毎日やった方がいいんだけど
でもだいたい	G50		
		P50	そうだよ
結構みんなおんなじぐらいにやってるんじゃないですかね	G51		
		P51	だいたい昼過ぎぐらいだよ
はい	G52		

「調整箇所7 話し終え」に見られる「待遇表現行為」

● (P52～54-G55)

「働きかけ主体」：「行動主体」だけでなく、「行動主体」と同じグループみんなへの働きかけであることを言う

「行動主体」：「わかりました」と受け入れる

		P52	じゃ、そっちは大丈夫として、その一、後かたづけの方を
はい	G53		
		P53	ま、G、だけじゃなくて4年生全般的に
はい	G54		
		P54	やってほしいんで
あはいわかりました	G55		

● (P55、56-G56、57)

「働きかけ主体」：依頼内容を他の人に「伝えてほしい」と明示的に依頼する＋＜笑い＞

「行動主体」：＜笑い＞＋「わかりました」と受け入れる

		P55	おまえにそれをい、あの一それとなく伝えてほしい{笑}
--	--	-----	----------------------------

{笑}はい	G56		
		P56	他の4年生に
はいわかりました	G57		

話し終えでは、「働きかけ主体」Pが、P 5 2からP 5 7まで、これまでに成立した依頼をもう一度提示し、さらに、それを4年生みんなに伝えてほしい、という新しい依頼を行っているここでは、「行動主体」Gは「わかりました」という指示を受諾するタイプの表現を使い、先輩の依頼を命令や指示と受け取って答えている。

● (P 5 7 - G 5 8)

「働きかけ主体」: 「お願いします」 + <笑い>

「行動主体」: 「はい」と了解する

● (P 5 9 - G 6 0)

「働きかけ主体」: 「よろしく」

「行動主体」: 「はい」と了解する

はいわかりました	G57		
		P57	お願いします{笑}
はい	G58		
		P58	はい
はい	G59		
		P59	よろしく
はい	G60		

● (P 6 0 - G 6 2)

「働きかけ主体」: 「それじゃね」と別れの挨拶をする

「行動主体」: 「失礼します」と別れの挨拶をする

		P60	はいそれじゃね
はい	G61		
		P61	はい
じゃ失礼します	G62		
		P62	はい

6. 7. 13 会話資料13の分析

(1) 資料説明

会話資料13は、以下の順番で「調整」を行い、会話を展開している。

「調整箇所」1 話し始め

- 「調整箇所」 2 意図伝えと意図理解
- 「調整箇所」 3 働きかけと否定的マーク
- 「調整箇所」 5 説得
- 「調整箇所」 4 働きかけと受諾
- 「調整箇所」 7 話し終え

「働きかけ主体」H（20代男性）は理系の修士1年、「働きかけ主体」R（20代男性）は理系の学部に通う大学4年生で、Hは研究室の先輩にあたり、年は1つ違いである。HとRは知り合って約半年になり、学校があるときはほぼ毎日、話をするような関係だが、一緒にでかけたりすることはないという。

会話後の聞き取りによると、「働きかけ主体」Hの話し始めの表現意図は「研究室の飲み会の幹事をやってほしい」であった。一方、「依頼」を理解した後の「行動主体」Rの表現意図は「自分がやることに決めた」という受諾であった。

(2) 「待遇表現行為」の分析

「調整箇所1 話し始め」に見られる「待遇表現行為」

● (H1 - R1)

「働きかけ主体」: 「もしもし」と通話を確認する

「行動主体」: 「はい」と応答する

● (H2 - R2, 3)

「働きかけ主体」: 相手の名前を「R?」呼んで相手を確認する

「行動主体」: 相手の名前を「Hさん」と呼んで相手を確認する + 「はい」で了承する

あもしもし	H1		
		R1	はい
//あ、R↑	H2	R2	//Hさんですか
		R3	はい

● (H3 - R4)

「働きかけ主体」: 「わるい」と「謝罪」し、「今時間いい?」と相手の状況

「行動主体」: 「どうしたんですか」と働きかけを促す

お、わるいわるい、いま時間いい	H3		
-----------------	----	--	--

		R4	あ、どうしたんですか
--	--	----	------------

「働きかけ主体」Hの話し始めには、「行動主体」Rの現在の状況に対して、H13「お、わるいわるい、いま時間いい↑」と時間の余裕を確認する「待遇表現行為」が見られる。相手のおかれている状況に配慮を表すことは、話し始めにおいて会話の枠を作る役割を果たすと考える。この「待遇表現行為」の特徴は、「行動主体」がその配慮に「今大丈夫です」「忙しくないです」と答え、その場の状況を保証して初めて会話の枠が成立するところにある。

「調整箇所2 意図伝えと意図理解」に見られる「待遇表現行為」

● (R4、5-H4)

「行動主体」：「どうしたんですか」と働きかけを促す

■ 「働きかけ主体」：「んとさ」で働きかけを開始する

「行動主体」：受け入れる

		R4	あ、どうしたんですか
んとさ	H4		
		R5	はい

● (H5~H8-R6~9)

「働きかけ主体」：「行動前提」として、「最近忙しい？」と相手の状況を何度も聞く

「行動主体」：「時間を作れって言われたら」と働きかけを予想して状況を保証する

おまえ最近忙しい↑	H5		
		R6	うーんまあ{笑}
ま、じき忙しそうだけど	H6		
		R7	はい
相当忙しい↑そうでもない↑	H7		
		R8	ま、時間作れって言われたら作れますけど
ほんと↑	H8		
		R9	はい*

最近の状況についてH5「おまえ、最近忙しい↑」H7「相当忙しい↑そうでもない↑」と忙しさについて配慮を表している。しかし、話し始めにおいて、「今大丈夫ですか」「最近忙しいですか」を何度も繰り返して聞くような、過度に相手の状況を聞く行為は、会話の枠作りの役割を超えてしまい、相手の真の状況を聞くというような、別の意図を相手に伝えてしまう危険性がある。

この会話資料13では、別の意図を伝えてしまうこの危険性を逆に生かし、「働きかけ主体」Hは、H5とH7で、「最近忙しいですか」という「状況確認」を繰り返すことで、会話の枠作りを超え、「行動主体」に「働きかけ」の意図を伝えているので、「行動主体」が

「作れって言われたら」と「働きかけ」を自分で予想するに至っていると考えられる。

一方、「行動主体」Gからみた会話の展開は以下のようになっていると考えられる。「働きかけ主体」Hが、会話の最初から、H5「おまえ、最近忙しい↑」H7「相当忙しい↑
そうでもない↑」と重ねて聞くのに対して、「行動主体」Gは、最初はG6「うーん、まあ
(笑)」と曖昧に答えるが、2度目は「働きかけ」を予測して先取り、G8「ま、時間作れ
って言われたら作れますけど」と、先輩に「決定権」を渡すことで、「働きかけ主体」Hの
意図を指示として受け取ってみせ、自分からそれを行動することを申し出ている。後輩と
しての「行動主体」Gは、先輩としての「働きかけ主体」Hの表現意図を推測するときに、
人間関係の上下を特に配慮して、自覚的に「働きかけ主体」の行為を指示として受け取っ
てみせた。

この「行動主体」Gの「働きかけ主体」Hへの配慮により、この後、「働きかけ主体」H
は、意図が受諾されるというある程度の見込みを持って、H13「幹事やってくんね↑（く
れない↑）」という明確な依頼に会話を展開することができたと考えられる。

■ (H9-R10)

「働きかけ主体」：「あのさ」で働きかけを開始する（会話管理）

「行動主体」：受け入れる（会話管理）

● (H10、11-R11、12)

「働きかけ主体」：「～じゃない」で「行動主体」にお互いが共有しているはずの「行動
前提」を思い出させて確認する

「行動主体」：確認する

あのさ	H9		
		R10	はい
今度さーあの飲み会あるじゃない	H10		
		R11	はいはい
あのサークルじゃねえや、研究室の	H11		
		R12	はい

依頼の意図を理解してもらうために、「働きかけ主体」HはH10「～じゃない（↑）」
という、相手と理解を共有する表現を用いて、依頼の内容に関わる情報を説明している。

「調整箇所3 働きかけと否定的マーク」に見られる「待遇表現行為」

▲ (H13-R14)

「働きかけ主体」：「くれない↑」＋＜笑い＞で明示的に働きかける

「行動主体」：応答なし+〈笑い〉

それでき	H12		
		R13	はい
、幹事やってくんね{笑}	H13		
		R14	{笑}

「調整箇所5 説得」に見られる「待遇表現行為」

▲ (H14-R15)

「働きかけ主体」：〈笑い〉+「いやまじで」と働きかけを確認する

「行動主体」：「あー」+相手が提示した「行動条件」の繰り返しで確認する

、幹事やってくんね{笑}	H13		
		R14	{笑}
{笑}いや、まじで	H14		
		R15	あー、幹事すか
うん	H15		

「働きかけ主体」Hは、相手と笑いを共有するという「待遇表現行為」を用いながら、明示的な表現で依頼をしている。それにたいして「行動主体」は、H13「、幹事やってくんね（くれない）」の発話から「幹事」を取り出し、R15で「あー、幹事すか」と反復することで、「働きかけ主体」Hに対して、「幹事」が問題になることを示していると考えられる。このような相手の言葉の反復は、相手に対してそこが問題になることを指摘する上で、否定的な態度を伝えるマークになると考えられる。

● (R16-H17)

「行動主体」：問題となっている「行動条件」について他の言葉に言い換えて確認する

「働きかけ主体」：「そうそうそう」と了解する

		R16	えっそれはあれですよ、みんなの出席とって
そうそうそう	H16		
		R17	そういうやつですよ
そうそうそう	H17		

▲ (R16-H17)

「働きかけ主体」：「そうそうそう」と了解する

「行動主体」：「うーん」と言いよどむ

		R16	えっそれはあれですよ、みんなの出席
--	--	-----	-------------------

			とって
そうそうそう	H16		
		R17	そういうやつですね
そうそう	H17		
		R18	うーん

▲ (H18-R19)

「働きかけ主体」：「行動条件」について「たいしたことない」と軽く表す

「行動主体」：「そうーですねー」と言いよどむ

でもたいしたことねえよ	H18		
		R19	そうーですねー

「行動主体」が「依頼」を「受諾」するときの負担が軽いことを表現する方法である。「働きかけ主体」Hは、H18で、「依頼」の内容を「たいしたことない」と表現している。

● (R20-H20)

「行動主体」：「行動条件」の中の「誰がくる」について「みんな来るんですかねー」と否定的な見方で確認する

「働きかけ主体」：「OB（先輩）」を呼ぶことを情報提供する

うん	H19		
		R20	でもなんかみんな、来るんですかねーそれが、
、うーんでもま、く、くと思うけどー、そのさーOBとかいるじゃん	H20		

● (H20-R21)

「働きかけ主体」：「行動前提」として「OB（先輩）」を呼ぶことを情報提供する

「行動主体」：「えっ」と驚き、「働きかけ主体」が提示した情報を「行動条件」の一つ「だれ(この場合「だれを呼ぶか」)」として確認する

、うーんでもま、く、くと思うけどー、そのさーOBとかいるじゃん	H20		
		R21	えっOBも呼ぶんですか

● (H21、22-R22、23)

「働きかけ主体」：「行動前提」として「OB（先輩）」を呼ぶがあまり人数はいないことを情報提供する

「行動主体」：「えっ」と驚き、問題となっている「行動条件」を別の言葉で繰り返す

返して確認する

うん、一応OBとかも、OBっても少ないでしょ、うち研究室できたばっかだから	H21		
		R22	えっOBっていうと、杉田さんと同じ代ってことですか
そうそうそこまでしかいないからいても	H22		
		R23	あー

● (H23～27-R24～27)

「働きかけ主体」：「～しか」を使って「行動条件」を少なく表現している

「行動主体」：「えっ」と驚き、問題となっている「行動条件」を別の言葉で繰り返して確認する

返して確認する

しかもそれでも卒業していったの一人しかいないから	H23		
		R24	はいはいはいはい
うん、であとうちの代から一人だから2人しか呼ばなくていいけど	H24		
		R25	はい
うん	H25		
		R26	あー
うんまそういう人も出席を含めつつ	H26		
		R27	はいはい
うん	H27		

「働きかけ主体」は、「働きかけ」を受諾すると、「働きかけ主体」だけではなく、関係する多くの人に「恩恵」があることを表している。H20から、飲み会にはOBも呼ぶ、という情報提供をし、この飲み会が二人が所属する研究会みんなのものであることを示して、受諾すると研究室全体に対して「恩恵」があることを示唆しようとする。これに対して「行動主体」Rは、R21で「えっ」と驚き、続けて「OBも呼ぶんですか」と確認し、R22でも同じように、OBが来るのかどうかについて確認をしていることから、この「恩恵」を与える対象を広げる説得の方法は、「行動主体」が行動する「当然性」を上げる効果があったと推測できる。

● (R28-H28)

「行動主体」：「行動条件」の中の「いつ」について、「早くやらなければいけないですよ」と急ぎであることを確認する

「働きかけ主体」：同意する

		R28	あ、そっか でもやるならほんと早くやんなきゃいけないですよ来週一とかいう予定だから
--	--	-----	---

そうだね	H28		
		R29	決めるなら決めないと

■ (H29-R30)

「働きかけ主体」：「いや、なんかさ」で話を開始する

「行動主体」：受け入れる

うん、いやなんかさ	H29		
		R30	はい

● (H30-R31)

「働きかけ主体」：「(飲み会についてはいつも) 4年生で決めることになってるじゃん」と「行動主体」にお互いが共有しているはずの「行動前提」を思い出させて確認する

「行動主体」：「はい」と了解する

一応4年生で決めるってことになってるじゃん全員で	H30		
		R31	はいはい

● (H31-R32)

「働きかけ主体」：「(ふつう) 全員で行ったりでしょ」と「行動主体」に確認する

「行動主体」：「はい」と了解する＋＜笑い＞

でも全員で決めるっていつでもたぶん全員で行ったりしないでしょ	H31		
		R32	い行かないですね{笑}はい

● (H32~33-R33、34)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「だれがするのか(この場合、幹事)」について「去年の自分の経験からして、1人がやったほうがいいなあと思っていたんだ」と自分の考えを表す＋＜笑い＞

「行動主体」：「はい」と考えを受け入れる＋＜笑い＞

うん、そうなるやっぱね、結局だれか一人がやったほうがいいなあとは思ってたんだ	H32		
		R33	はいはいはいはい
うん去年{笑}おれだったからそれが	H33		
		R34	はい{笑}
うん、うーん	H34		

「働きかけ主体」Hは、H33で、「去年は自分が幹事をやった」という事実を明らかにし、自分はその時の体験をふまえて情報を提供したり、考えを述べたりしているのだという背景を持たせることで、「行動主体」の立場がわかる、共感できる、という配慮を同時に表していると考えられる。

「調整箇所4 働きかけと受諾」に見られる「待遇表現行為」

● (R35-H35)

「行動主体」：「じゃやりますわ」と宣言する

「働きかけ主体」：「ほんとに？」と確認する

		R35	そうっすね、あ、じゃやりますわ
ほんとに↑	H35		

● (R36~39-H38)

「行動主体」：「行動条件」の中の一つ「だれがするのか」について、「Tと決めようと思っていたがやめて1人でする」と考えていることを表す

「働きかけ主体」：「そうなの」と受け入れる

		R36	うん、なんかTと決めようとか
うん	H36		
		R37	思ってたんですけど
うんうんうん	H37		
		R38	なんかあんまり
そうなの	H38		
		R39	はい、なんで

会話資料13における、「行動主体」の「受諾」は、理論的仮説を特に裏付けるものであると考えられる。「行動主体」は、R35とR49で、宣言する行為で受諾しているが、蒲谷他(1998)によると、「宣言表現」で最も重要な特色となるのは、「決定権」が自分にあること(p.157)で、「宣言表現」が「敬語表現」と基本的に馴染まない理由も、この点にある(同)。このような、「働きかけ」に対する宣言の表現行為は、自分が決定する強い意志を表す表現として、行動への意欲をみせるよい待遇の効果があると考えられる。

また、この効果は、「受諾」の丁寧さの構造からも検証することができる。

「受諾」のもつ丁寧さの構造は、「相手が促した「行動」を「自分」が実行することを表すことによって、相手が受けるはずである「利益」を保証しようとする」ものであると、本稿では規定している。この規定から、会話資料13における「受諾」の丁寧さの構造は、

「相手が促した研究室の幹事という仕事を、自分が実行することによって、先輩Hと研究室みんなが受けるはずである「恩恵」を保証しようとする」ことになる。

● (H39-R40)

「働きかけ主体」：「働きかけ主体」が「行動条件」の中の「だれがするのか」について
Gさんと行動しないことについて「Gはだめなの？」と確認する＋
＜笑い＞

「行動主体」：「行動条件」の中の「だれがするのか」について、「Hさん痛いところ
こつきますね」と気持ちを述べる＋＜笑い＞

▲ (H40~48-R41~48)

「働きかけ主体」：「気になっているんだ」「なんであんな感じなのかなと思って」「良い
子だと思うけどな」と相手の状況への考えを表す

「行動主体」：「何がですか」「あんな感じってのは？」「あんまりこう(中断)」「まあ
ね」「いろいろあります」と具体的な情報提供をしない

▲ (H42-R43)

「働きかけ主体」：「～じゃん」と考えを確認する

「行動主体」：「働きかけ主体」の考えを否定する＋＜笑い＞

Gはだめなの {笑}	H39		
		R40	{笑}Hさん痛いところこつきますね{笑}
{笑}ちょっと気になってんだそこも	H40		
		R41	何がですか{笑}
{笑}なんでなんであんな感じなのかなと思って	H41		
		R42	えあんな感じってのは↑
え、え、なんかさ、{笑}なんかそこに戦いとかあるじゃん	H42		
		R43	え、戦いっていうか別に、人にはそれぞれ、す好き嫌いがあるじゃないですか{笑}
{笑}	H43		
		R44	おれとかGとかはあんまりこう
あ、そうなんだ	H44		
		R45	はい
べつにいい子だと思うけどな	H45		
		R46	しーまあーまあね{笑}
え、{笑}なに	H46		
		R47	いろいろありますよ、それは
そうなの↑	H47		
		R48	はい
そうっか*	H48		

● (R49、50-H49)

「行動主体」：「OK、いいよ」と明示的に受諾する

「働きかけ主体」：「ほんとに？」と確認する

「行動主体」：「はい」と了解する

		R49	{笑}あいいですよじゃ、やりますよ
ほんとに↑	H49		
		R50	はい

「調整箇所7 話し終え」に見られる「待遇表現行為」

● (H50-R51)

「働きかけ主体」：「よろしく」と願う

「行動主体」：「はい」と了解する

じゃ、よろしくね	H50		
		R51	はい

● (H51-R52)

「働きかけ主体」：行動を「手伝うから」と申し出る

「行動主体」：「はい」と了解する

じゃ、よろしくね	H50		
		R51	はい
わかんなかったらもちろん手伝うからさ	H51		
		R52	はい、それは、
うん	H52		

▲ (R53-H53)

「行動主体」：「何でも聞きますので」と宣言する

「働きかけ主体」：「うん、いや、聞くな」と受け入れない

「行動主体」：<笑い>

		R53	何でも聞きますんで
うん、いや、きくな	H53		
		R54	{笑}なんで{笑}
はい	H54		
		R55	はい

● (H55、56-R56)

「働きかけ主体」：「ありがとね」と御礼を言う

「行動主体」：「はい」と受け入れる

「働きかけ主体」：「ありがとう」と御礼を言う

はい、うん、じゃ、ありがとね	H55		
		R56	はい、どうも失礼しまーす
じゃありがとまたあした、ばいばい	H56		

● (R56-H56)

「行動主体」：「失礼します」と別れの挨拶をする

「働きかけ主体」：「また明日」「ばいばい」と別れの挨拶をする

はい、うん、じゃ、ありがとね	H55		
		R56	はい、どうも失礼しまーす
じゃありがとまたあした、ばいばい	H56		

6. 7. 14 会話資料14の分析

(1) 資料説明

会話資料14は、以下の順番で「調整」を行い、会話を展開している。

- 「調整箇所」1 話し始め
- 「調査箇所」2 意図伝えと意図理解
- 「調整箇所」4 働きかけと受諾
- 「調整箇所」6 交渉
- 「調整箇所」7 話し終え

「働きかけ主体」Z(20代女性)は理系の大学院修士2年生、「行動主体」M(20代女性)は同じ大学院の修士1年生、ZはMの先輩に当たるが、所属する研究室は違い、同じサークルに所属している。知り合って5年になるが、学部生のときはあまり話したことがなかった。この春からいろいろ話したり、一緒にでかけたりするようになった。お互いを友人と認識しているという。

会話後の聞き取りによると、「働きかけ主体」Hの話し始めの表現意図は「今度の8月、Mが学会でドイツに行くとき、おみやげを買ってきてほしい」であった。一方、「依頼」を理解した後の「行動主体」Rの表現意図は「全然OK。そういうところに行って、物を買うのが好きなので」という受諾であった。

(1) 「待遇表現行為」の分析

「調整箇所1 話し始め」に見られる「待遇表現行為」

● (Z1-M1)

「働きかけ主体」: 「もしもし」と通話しているか確認する

「行動主体」: 「もしもし」と通話しているのを確認する

● (Z2-M2)

「働きかけ主体」: 「Zですけど」と名乗る

「行動主体」: 「はい」と了解する+「こんにちは」と挨拶する

もしもし	Z1		
		M1	あもしもし
Zですけど	Z2		
		M2	あはい、こんにちは

「調整箇所2 意図伝えと意図理解」に見られる「待遇表現行為」

■ (Z3-M3)

「働きかけ主体」: 「あのさあ」+<笑い>で働きかけを開始する

「行動主体」: 受け入れる

あのさあ{笑}	Z3		
		M3	はい

● (Z4-M4)

「働きかけ主体」: 「～じゃん」で「行動主体」にお互いが共有しているはずの「行動前提」を思い出させる

「行動主体」: 「はい」と思い出す

今度学会でさードイツいくじゃん {笑}	Z4		
		M4	あ、はい

「働きかけ主体」が、Z4で、話題転換のマークをした後、Z4「～じゃん(じゃない?)」という、相手と情報を共有する配慮をした表現と、共有の笑いを伴いながら、話し始めている。

「調整箇所4 働きかけと受諾」に見られる「待遇表現行為」

● (Z5-M5)

「働きかけ主体」：「てほしいんですけど」＋＜笑い＞で働きかける

「行動主体」：「そう思った」＋＜笑い＞と相手の依頼を予期していたことを表す

今度学会でさードイツいくじゃん {笑}	Z4		
		M4	あ、はい
そのときにね、おみやげを買ってきてほしいんですけど {笑}	Z5		
{笑}		M5	{笑}くると思いました、ちょっと {笑}

会話開始早々に「依頼」を行うと、すぐに「行動主体」も、M5「くると思いました」と、意図の共有を意味する表現で「受諾」を行っている。「行動主体」は、おみやげを買ってきてほしいという依頼の意図を事前に推測していて、その推測が当たったことを、明示的な受諾の表現の代わりに述べていると考えられる。

● (Z6、7-M6、7)

「働きかけ主体」：「ほしいって言ってるんだけど」と再度働きかける

「行動主体」：受諾する

ドイツだと	Z6		
		M6	はい
おみやげ買ってほしいって言ってるんだけど、	Z7		
		M7	はい

「調整箇所6 交渉」に見られる「待遇表現行為」

▲ (Z8、9-M8、9)

「働きかけ主体」：「行動主体」に「行動条件」の中の一つ「何（この場合「何を買う）」について助言を求める

「行動主体」：「ドイツ？」と繰り返して「ビールとソーセージしか思いつかない」＋＜笑い＞と自分の考えを表す

ドイツだと何が	Z8		
		M8	ドイツ↑なんか
何がいいかな	Z9		
		M9	ビールとソーセージしか思いつかないんですけど {笑}

● (Z10-M10)

「働きかけ主体」：＜笑い＞＋「行動条件」の中の一つ「どこ（この場合「どこで買う）」「いくら（この場合「いくらで買う）」について情報確認する

「行動主体」：「どうですかね」「ヨーロッパの製品なら安いかも」と自分の考えを表す

{笑}デューティーフリーが、安いのかな	Z10		
		M10	ああ、どうですかね、なんか、ヨーロッパの方の製品なら安いかも

▲ (Z 1 1 ~ 1 3 - M 1 3、1 4)

「働きかけ主体」: 「行動条件」の中の一つ「どこ (この場合「どこで買う」)」について
情報要求する

「行動主体」: 「うーん」と言いよどみ「どうですかね」「でかそうですけど」と自分の考えを表す+「最近忙しくて調べていない」と自分の忙しい状況を表す

ドイツの、	Z11		
		M11	うん
空港とかが結構すごい	Z12		
		M12	うん
は、あれ、は、あんのかな	Z13		
		M13	うーん、どうですかね、でかそうですけどね、でもなんか
うーん	Z14		
		M14	最近、忙しいからまだそっちの予定はたててなくて

● (Z 1 5、1 6 - M 1 5、1 6)

「働きかけ主体」: 「行動前提」として相手の旅行目的地について情報要求する

「行動主体」: 「ボンなんですよ」と情報提供する

あー、だって、学会の、会場は、	Z15		
		M15	うん
ど、ドイツのどこらへん、都心↑	Z16		
		M16	あーボンなんですよ
おー	Z17		
		M17	だから結構でかいですよね、きっと

■ (Z 1 8 - M 1 8)

「働きかけ主体」: 「じゃあ」と話題を展開する

「行動主体」: 「うん」と了解する

そうか、えじゃあー	Z18		
		M18	うん

● (M 1 6 - Z 1 7)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「場所（この場合どこで買うか）」を決めるために
「旅行もする？」と情報確認する

「行動主体」：「うん」と同意する

ふつうに旅行もする、ちょっと、長めに一泊二泊↑長めで	Z19		
		M19	うんうんうん、なんか、先に早めに行って、

▲ (M20～23－Z21～23)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「場所（この場合どこで買うか）」を決めるために
旅程について「Iさんがプラハに行きたいとお願いして」と情報提供する＋＜笑い＞

「行動主体」：「なんで？」＋＜笑い＞と質問する

		M19	うんうんうん、なんか、先に早めに行って、
ああそっかそっか	Z20		
		M20	なんか、まずプラハに行きたいとか言い出してIさんが {笑}
{笑} なんで	Z21	M21	{笑}
		M22	なんか、プラハいいよとか言い出して
ほおー	Z22		
		M23	なんかこの年一で行ってきたいじゃんみたいなことを言い出して
{笑}	Z23		

「行動主体」Mが、「働き変え」の要件である「ドイツのおみやげを買ってきてほしい」について、ドイツのおみやげの知識をまだ持ち合わせていなかったことが、会話の情報交換で明らかとなっていった。そして、「働きかけ主体」Zの方から、「おみやげの内容」自体を交渉の主題にしないで、買い物前提、つまり、旅行のスケジュールを聞くことを中心に展開していつている。

● (M24～27－Z26)

「行動主体」：「行動条件」の中の「場所（この場合どこで買うか）」を決めるために
旅程を情報提供する

「働きかけ主体」：「そうなんだ」と新しい情報を受け入れる

い		M24	で最初そこに2日ぐらいいて、
うん	Z24		
		M25	でそこから行って
うん	Z25		
		M26	で学会の後、ちょっともうなんか飛行機があんまとれないみたいで、

あ、そうなんだ	Z26		
		M27	うん、なんか、数日そこらへんにいる、みたいな感じ

■ (Z 2 7 - M 2 8)

「働きかけ主体」：「じゃあ」で次の行動の確認に入る

「行動主体」：了解する

● (Z 2 8、2 9 - M 2 9、3 0)

「働きかけ主体」：「行動前提」について確認する

「行動主体」：「たぶんできる」と推測したり、「～そんな雰囲気じゃないですか」と確認したりする

ああ、じゃあ、	Z27		
		M28	うん
ふつうに町並み、町でも買い物できる↑	Z28		
		M29	うん、できますね、たぶん、
はあー	Z29		

▲ (M 3 0、3 1 - Z 3 0)

「行動主体」：「たぶんできる」と推測したり、「～そんな雰囲気じゃないですか」と相手の共感を確認したりする

「働きかけ主体」：「ああそうなんだ」と共感しない

「行動主体」：「働きかけ主体」に共感されなかったので「わからないです。私が勝手にそう思った」＋＜笑い＞と情報の確実性を否定する

		M30	学会とかも、昼一ぐらいまでしかなさそうな、雰囲気じゃないですか
あそうなんだ	Z30		
		M31	いやわかんないです{笑}勝手に{笑}

● (Z 3 1、3 2 - M 3 2、3 3)

「働きかけ主体」：＜笑い＞＋「行動前提」について確認する

「行動主体」：「できそうですよね」と同意する

{笑}へえ、じゃ結構、観光も、	Z31		
		M32	うん
できそうだし	Z32		
		M33	できそうですよね、何え、化粧品とかががいいんですか

● (M33-Z33)

「行動主体」：「行動条件」の中の一つ「何（この場合「何を買うか」）について「働きかけ主体」の希望を聞く

「働きかけ主体」：「化粧品も結構いいけど」と自分の考えを表す

		M33	できそうですね、何え、化粧品とかがいいんですか
化粧品も、結構、いい、けど	Z33		
		M34	うん

● (Z34、35-M35)

「働きかけ主体」：「行動前提」として、「行動条件」について「まだ調べてない」と自分の状況を示す

「行動主体」：「うん、なんですかね」と相手の状況を受け入れる

なんだろ、ドイツ、何が有名なのかってまだ調べてないんだけど	Z34		
		M35	うん、なんですかね
うんー	Z35		

● (M36~38-Z37)

「行動主体」：「働きかけ主体」に行動のいろいろな条件について「調べといてくださいよ」お願いする

「働きかけ主体」：「はい、私も調べて」と受諾する

		M36	でもなんかいろいろせつかくだからやっぱ買ってきたい、
うん	Z36		
		M37	から、いろいろ調べといて、くださいよ、
はい、//私も調べて	Z37	M38	//ほしいものとか
		M39	うん

● (Z38~42-M40~43)

「働きかけ主体」：「あと化粧品も調べて」と行動のための準備を宣言する

「行動主体」：「うん」と同意する（「行動」の負担を軽減する）

あと化粧品も調べて	Z38		
		M40	うん、デューティーフリーとかも、たぶん、ヨーロッパの方の製品は安そうな気がする

● (M40~42-Z39、40)

「行動主体」：「行動前提」として「デューティーフリー」では「ヨーロッパの化粧

品は安そうだ」という考えを表す

「働きかけ主体」：「うんうん」「そうだね」と同意する

		M40	うん、デューティフリーとかも、たぶん、ヨーロッパの方の製品は安そう気がする
うんうん	Z39		
		M41	ランコムとか、そうだし
そうだね	Z40		
		M42	うん

● (Z 4 1 ~ 4 2 - M 4 3)

「働きかけ主体」：「ドイツの化粧品ってないよね」と情報確認する

「行動主体」：「ないですよ、あるかな？」と情報確認する

だってドイツの、化粧品ってない、よね	Z41		
		M43	ないですよ、あるかな↑
{笑}あんな聞いたことないけど	Z42		

● (M 4 4、4 5 - Z 4 4)

「行動主体」：「行動条件」の中の「何(この場合「何を書うか」)」について、「働きかけ主体」の好みを確認する

「働きかけ主体」：「好きだ」と同意するが、「行動条件」の中の「どのように(この場合「どのように持ってくるか」)」について「ビールを持って来られるのか」と疑問を提示する

「行動主体」：条件を限定して同意する

		M44	ほんとなんかビールとかしか思いつかないんですけど
あー	Z43		
		M45	でもビールZさん好きですよ
好きだけど、持って帰ってこれんの↑	Z44		
		M46	うん、なんか、でもハイネケンとかになっちゃうかも{笑}

● (Z 4 5 - M 4 7、4 8)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「どのように(この場合「ビールを買って飛行機で持って帰ってくる」)」について「大丈夫なのかな」と確認する+<笑い>

「行動主体」：<笑い>+「行動条件」の中の「量(この場合「ビールの量」)」について条件を限定して同意する

あれって{笑}空港とか大丈夫なのかな	Z45	M47	{笑}
		M48	うん、なんか、量、量が
あそっかそっか	Z46		
		M49	うん
そうだね	Z47		

● (M50、51-Z48)

「行動主体」：「行動条件」の中の一つ「質（この場合「日本で売っているビールと同じビール）」について、買ってきても意味がないことを表す

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「質（この場合「ビールがぬるくなっている）」について冗談で話す＋＜笑い＞

		M50	でもなんか日本でも売ってるやつ買ってきてもしょうがないしな
{笑}たぶんぬるいな{笑}	Z48		
{笑}		M51	{笑}冷やせばいいでしょ別に

「調整箇所7 話し終え」に見られる「待遇表現行為」

● (Z49、50-M52、53)

「働きかけ主体」：「行動条件」について「調べておく」「いい情報があったら教えてください」と次の行動を宣言する

「行動主体」：「私も」と「働きかけ主体」の宣言に答えて自分も行動することを宣言する

そうか、じゃ、調べときますまた	Z49		
		M52	はい、私も
はいじゃいい情報があったら教え教えてください	Z50		
		M53	はい

話し終えでは、「働きかけ主体」Zが、行動によって「行動主体」Mにかかる負担を軽減しようとして、次回までに「行動条件」の一つである「買ってくるおみやげ」について、自分から情報を調べておくと言明するという「待遇表現行為」を行っている。ここでは「教える」という表現行為を行っているが、ここから、Zがこの会話の人間関係について、自分が先輩だと認識していることが伺える。たとえば、相手が先生で自分は学生だと認識している場合は、この場面で「教えてください」と表現行為することは回避され、「ご連絡します」と伝える表現行為が選択されると考えられる。

● (Z 5 1 - M 5 4)

「働きかけ主体」：「お願いします」

「行動主体」：「はい」と了解する

お願いします	Z51		
		M54	はい、じゃまた

● (M 5 4 - Z 5 2)

「行動主体」：「じゃ、また」と言う

「働きかけ主体」：「じゃ」と受け入れる

● (Z 5 2、5 3 - M 5 6)

「働きかけ主体」：「じゃ」「ばいばい」と別れの挨拶をする

「行動主体」：「はい」と受け入れる

		M54	はい、じゃまた
じゃ	Z52		
		M55	はい
ばいばい	Z53		
		M56	はい

6. 7. 15 会話資料15の分析

(1) 資料説明

会話資料15は、以下の順番で「調整」を行い、会話を展開している。

「調整箇所」1 話し始め

「調整箇所」2 意図伝えと意図理解

「調整箇所」3 働きかけと受諾

「調整箇所」6 交渉

「調整箇所」7 話し終わり

「働きかけ主体」N(30代女性)は修士過程2年、「行動主体」L(30代女性)は同じ大学院の修士課程1年に在籍している。NとSとは半年前に授業で知り合い、現在は同じ研究室に所属している。「行動主体」Lは「働きかけ主体」Nより年齢は上だが、学校では「働きかけ主体」Nは先輩だという意識があるし、友達だとも思っているという。「働き

かけ主体」Nの方は、「行動主体」Lのことをお姉さんのように思っていて、同級生感覚もあるという。

会話後の聞き取りによると、「働きかけ主体」Nの話し始めの表現意図は「修士論文のための調査に協力してほしい。メールでは頼みにくいので電話にした。調査に協力してくれる人数を把握しておきたいので、今回はやってもらえるかどうかだけ知りたい」であった。一方、「依頼」を理解した後の「行動主体」Lの表現意図は「研究のお手伝いなので、自分にも関係があるし、勉強にもなると思った。こういう研究に関する「依頼」はまず引き受けると思う。また、特にNさんだから協力したいと思った。また、同じ研究室の人だし、Noとは言えないだろうとも思った」という「受諾」であった。

(1) 「待遇表現行為」の分析

「調整箇所1 話し始め」に見られる「待遇表現行為」

▲ (L1-N1)

「働きかけ主体」：「はい」と応答する

「行動主体」：「もしもし」と通話しているのを確認する

● (N2-K4)

「働きかけ主体」：「Iさん？」と相手を確認する

「行動主体」：「はい」と了解する

「働きかけ主体」：「Nですがー」名乗る

はい	L1		
		N1	あ、もしもしー↑
はい	L2		
		N2	Lさん↑
はい	L3		
		N3	あ、Nですがー

● (L4-N4)

「働きかけ主体」：「こんにちはー」と挨拶する

「行動主体」：「どーもー」と挨拶する

あ、こんにちはー	L4		
----------	----	--	--

		N4	どーもー、あの一ちょっと、お願いしたいことがあつてお電話したんですけども
--	--	----	--------------------------------------

「調整箇所2 意図伝えと意図理解」に見られる「待遇表現行為」

■ (N4) 「働きかけ主体」: 「あの一」で働きかけに入る

● (N4-L5)

「働きかけ主体」: 「<いいよども>あの一」 + 「ちょっと」 + 「お願いしたいことがあるんだけど」と会話の意図を明らかにする

「行動主体」: 「はい」と了解する

		N4	どーもー、あの一ちょっと、お願いしたいことがあつてお電話したんですけども
はい	L5		

「働きかけ主体」Nからの相手確認、「名乗り」と「行動主体」Lの了承で、会話の枠が成立したところで、「働きかけ主体」Nが、N4「ちょっとお願いしたいことがあつてお電話したんですけども」という表現で、電話をした意図が何らかの行動を促すものであることを明示する。

● (N5、6-L6)

「働きかけ主体」: 「今大丈夫ですか?」と相手の状況を確認する

「行動主体」: 「はいはい」で自分の状況を保証する + 「どうぞー?」で働きかけを促す

■ 「働きかけ主体」: 「うん、あの一」と「働きかけ」を始める

		N4	どーもー、あの一ちょっと、お願いしたいことがあつてお電話したんですけども
はい	L5		
		N5	今大丈夫ですか↑
はいはい、どうぞー↑	L6		
		N6	うん、あの一、私、が今やってる、修士論文の

N5「今大丈夫ですか↑」という表現で、相手が今話せる状況かどうか確認をすると、「行動主体」はL6で状況の保証をし、「どうぞー↑」と働きかけを促している。

● (N6~N8-L8)

「働きかけ主体」: 「私が今やってる修士論文の作文のやつ」と相手と共有しているはずの情報を思い出させる

「行動主体」：「働きかけ主体」が出した「作文」を「上級の作文」を言い換えて情報を共有して「ですね」と確認する

「働きかけ主体」：「うん」と同意する

		N6	うん、あの一、私、が今やってる、修士論文の
うん	L7		
		N7	あの一作文の、やつ
あ、//上級の作文ですね	L8	N8	//え、ええ
		N9	うん、あの、あれを日本語の学習者で作文を、書いてもらってるじゃないですか

● (N9-L9)

「働きかけ主体」：「じゃないですか」で相手と共有しているはずの「行動条件」を思い出させて確認する

「行動主体」：了解する

		N6	うん、あの一、私、が今やってる、修士論文の
うん	L7		
		N7	あの一作文の、やつ
あ、//上級の作文ですね	L8	N8	//え、ええ
		N9	うん、あの、あれを日本語の学習者で作文を、書いてもらってるじゃないですか
はい	L9		

意図伝えにおいては、「働きかけ主体」NはN9で、「～じゃないですか」と相手との情報の共有を求める表現を使って、相手にこの働きかけの妥当性を理解させようとする。

● (N11-L11)

「働きかけ主体」：「行動前提」として「～がやりたい」という自分の願望を伝える

「行動主体」：「ふんふん」と受け入れる

		N10	で、それを今度書き上がったものを
うん	L10		
		N11	あの日本人のネイティブの人に、評価してもらってというー、のをやりたいんですよ
ふんふん	L11		

「調整箇所4 働きかけと受諾」に見られる「待遇表現行為」

● (N12-L12)

「働きかけ主体」：「もしできたら～してもらえないかなと思ってお電話したんですけど」と働きかける

「行動主体」：「ええ、いいですよ」と受諾する

		N12	で、あの一、もしLさんできたら、ちょっと協力してもらえないかなーと思ってお電話したんですけど
ええ、いいですよ、えっとじゃもうちょっと、詳しく聞かせてもらえますか、評価っていうのは	L12		

「働きかけ主体」Nは、N12で「もしLさんできたら」と相手の状況を配慮する表現を前置きしながら、「てもらえないかなーと思って」という独り言の「かな」を使った間接的な「依頼」の表現を用いて、配慮を重ねた「依頼」をしている。それに対して、「行動主体」Lは、明確な「受諾」をL12「ええ、いいですよ」で行う。

● (L12-N13)

「行動主体」：「行動条件」についての説明を促す

「働きかけ主体」：「うん、あの一」と言って話し始める

ええ、いいですよ、えっとじゃもうちょっと、詳しく聞かせてもらえますか、評価っていうのは	L12		
		N13	うん、あの一

「もうちょっと詳しく聞かせてもらえませんか」と、行動の実行に向けて「情報要求」をする。

● (L13~15-N14、15)

「行動主体」：「行動条件」の説明を「書きますね」と宣言する

「働きかけ主体」：「うん、あの一」と言って話し始める

書きますね、ちょっと待って↑	L13		
		N14	はい{笑}
えーえええ、ペンがない、ちょっと待ってくださいねすみません	L14		
		N15	はい
、、、お待たせしましたー	L15		

「行動主体」は、さらにその情報をメモしておこうと具体的な行動を起こす。この一連の積極的な行動は、言葉だけではなく行動で、受諾を保証してみせ、「働きかけ」によって生まれる負担を軽減する効果があると考えられる。

「調整箇所6 交渉」に見られる「待遇表現行為」

▲ (N16~20-L16~20)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「どのくらい（この場合「読む作文の量」）について情報提供する

「行動主体」：「働きかけ主体」が出した情報を他の言葉で言い換えて確認する

「働きかけ主体」：「うん～枚で」と繰り返して了解する

		N16	あ、はい、えーとですね
はい	L16		
		N17	えーと、学生に書いて、あ学生っていうか学習者 に書いてもらった作文が
はい	L17		
		N18	えっと今 7枚 あるんですね
はい	L18		
		N19	でその
7作ということ↑	L19		
		N20	うん7枚 で
はい	L20		

● (N 2 1 ~ 2 3 - L 2 1, 2 2)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「量（この場合「読む量）」について、「短い」と表す

「行動主体」：「はい」と受け入れる

		N21	で、全部短いんですけど
はい	L21		
		N22	だいたい、400とか500、ぐらい、600長いのは 600ぐらいかな
うん	L22		
		N23	の短い作文で、でそれをこうあの一、まず最初 にこう一読してもらって

● (N 2 3 ~ 4 0 - L 2 3 ~ 4 0)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「何をするのか（この場合「作文をどうするのか）」について、「行動主体」の行動を説明するときに、「一読してもらって」「話してもらって」「チェックしてもらって」「言ってもらって」「読んでもらって」と恩恵を伴ってで情報提供する

「行動主体」：「うん」「はい」「ええ」「わかりました」で受け入れる

		N23	の短い作文で、でそれをこうあの一、まず最初 にこう一読してもらって
うん	L23		
		N24	あの一ちょっとどういう印象をもったかとか
はい	L24		
		N25	あ、あまりこう細かい、細かく、構成は何点と か文法が何点とかそういうんじゃないかって
うん	L25		
		N26	あ、印象でいいんですけども

はい	L26		
		N27	あの一どんな印象をもったか
ええ	L27		
		N28	それからどこが、どうおかしいと思ったとか、どこがよいと思ったとか
ええ	L28		
		N29	そんなようなことを、あの話してもらって
ええ	L29		
		N30	でそれをちよつとこうあーあのデータにしたいんで録音をさせてもらいたいんですね
はい、あ、じゃあ	L30		
		N31	うん
印象は、えっと	L31		
		N32	うん
選択肢とかの点数を、つけるっていうんじゃないかって自由記述みたいな、そういう感じ↑	L32		
		N33	うーんと記述、
あの記述じゃないんだな、話すのね↑	L33		
		N34	記述じゃなくて話してもらおうという形を今ちよつと考えてるんですけども
はいわかりました	L34		
		N35	で、えーとそれプラス、あの一それをちよつと読みながらこうチェック、なんていうの、鉛筆でこう、こうなんかここ気になるとかそういうのチェックしてもらっていった
ええ	L35		
		N36	全体的な印象プラス
うん	L36		
		N37	あの、その、細かいマイクロレベルのね↑
はい	L37		
		N38	あのことこのつながりがおかしいとかこの単語の使い方がおかしいとか
はい	L38		
{咳}		N39	あとはうーんと、ね、こ、これちよつと、この文の意味がわからないとかなんかそういうことも、続けて言ってもらって
はい	L39		
		N40	で、最後にあの一全部読んでもらったものと、を比べて、どれを高く評価するかっていうようなランク付けみたいなどころまで
ふーんふんふんふん	L40		

● (N30-L30)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「何をするのか（この場合「作文をどうするのか）」について、自分の行動を説明するとき、「録音をさせてもらいたいんですね」と許可を求める表現で情報提供する

「行動主体」：「はい」と受け入れる

		N29	そんなようなことを、あの話してもらって
ええ	L29		
		N30	でそれをちよつとこうーあのデータにしたいんで録音をさせてもらいたいですね
はい、あ、じゃあ	L30		

■ (L30-N31)

「行動主体」：「じゃあ」で話題を転換する

「働きかけ主体」：「うん」で受け入れる

● (N27~34-L31~34)

「行動主体」：それまで「働きかけ主体」が説明してきた「行動条件」の中から、問題となった点「印象をどのように記述するのか」という点について確認する

「働きかけ主体」：「行動主体」が出した「記述する」ではなくて「話してもらおう」と情報を訂正する

「行動主体」：「わかりました」と了解する

		N27	あのーどんな印象をもったか
ええ	L27		
		N28	それからどこが、どうおかしいと思ったとか、どこがいいと思ったとか
ええ	L28		
		N29	そんなようなことを、あの話してもらって
ええ	L29		
		N30	でそれをちよつとこうーあのデータにしたいんで録音をさせてもらいたいですね
はい、あ、じゃあ	L30		
		N31	うん
印象は、えっと	L31		
		N32	うん
選択肢とかの点数を、つけるっていうんじゃないで自由記述みたいな、そういう感じ↑	L32		
		N33	うーんと記述、
あの記述じゃないんだな、話すのね↑	L33		
		N34	記述じゃなくて話してもらおうという形を今ちよつと考えてるんですけども
はいわかりました	L34		

● (N41-L41)

「働きかけ主体」：「やってもらいたいですよ」と働きかける

「行動主体」：「はい」と受諾する

		N40	で、最後にあの一全部読んでもらったものと、を比べて、どれを高く評価するかっていうようなランク付けみたいところまで
ふんふんふんふん	L40		
		N41	やってもらいたいですよ
はい	L41		

● (N42-L42)

「働きかけ主体」:「行動条件」の説明を「だいたいそんな感じなんですけど」とまとめる

「行動主体」:「わかりました」と了解する

		N42	うん、だいたいそんな感じなんですけどー
、わかりました	L42		

● (L43~46-N46、47)

「行動主体」:「行動条件」の中の一つ「どのようにする(この場合「どのように作文を評価する」)」について「~という感じになるわけよね?」と確認する

「働きかけ主体」:「そうですね、そんな感じで」と確認する

//えーとだから	L43	N43	//うーん
		N44	うん
結果的にはその7枚を比べてー	L44		
		N45	うん
あの一順番にこう評価をするという感じになるわけよね↑	L45		
		N46	うんーそうですね
うん	L46		
		N47	そんな感じで
はい	L47		

● (N48~51-L48~51)

「働きかけ主体」:「行動条件」の中の一つ「誰がするのか(この場合「作文を読んでコメントする人」)」について、「~という人にやってもらおうかなーと思っているんですよ」と自分の考えを述べる

「行動主体」:「そうですね、いいですね、へえー、おもしろそうね」と「働きかけ主体」の考えに感心し、面白そうと良い評価をする

		N48	で何人かちょっと
えーえー	L48		
		N49	あの一日本語、教師、経験者と、日本語教師経験してない人で何人か、
うん	L49		

		N50	あのーそういうのやってもらおうかなーと思っ てるんですよ
あああ//そうですね	L50	N51	//うん
いいですね、へえー、おもしろそうね	L51		

● (N52-L52)

「働きかけ主体」：「行動条件」のうち「かかる時間（この場合「調査にかかる時間」）」
について「1時間もかからない」と少なめに表現する

「行動主体」：「うんいいですよ」と了解する

		N52	だいたいどれくらいかかるかなー、1時間もか からないと思うんですけどー
うん、いいですよ	L52		

「調整箇所7 話し終え」に見られる「待遇表現行為」

● (N53~55-L53、54)

「働きかけ主体」：「改めて連絡させてもらいます」と許可求めで表す

「行動主体」：「はい、そうですね」と受け入れる

		N53	うん、じゃちょっと具体的に一どのぐらい、あどのぐ らいに、あ、いつぐらいにやるかはまた、あのー改 めて
はい	L53		
		N54	連絡を
そうですね	L54		
		N55	させてもらいます

● (L55、56-N57)

「行動主体」：「行動条件」の中から「いつ（この場合「調査の実施時期」）」に
ついて、夏休みになるかどうか確認する

「働きかけ主体」：「なっちゃいますね」と残念な気持ちを表しながら同意する

「行動主体」：「いいですよ」と許可与えで表現する

じゃもう、なつやすみに入ってからになるかし ら、どうでしょうね	L55		
		N56	そーですね
うんうん、あ	L56		
		N57	今だとねー、なっちゃいますね
いいですよ	L57		
		N58	うん

● (L58、59-N59、60)

「行動主体」：行動をする時期の自分の状況を報告し、お盆以外はうちにいるので連絡してくださいと働きかける

「働きかけ主体」：「はい」と了解する

私はお盆は10日ぐらいあの一いせんけどー	L58		
		N59	うん
それ以外は大概うちにいますからまた、連絡してください	L59		
		N60	はい、あのなんか夏休み中図書館に来ようかなとか

● (N60、61-L61~63)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「いつ（この場合「いつ調査するか）」について、「行動主体」の都合を聞く+<笑い>

「行動主体」：<笑い>+何も考えていない+でも大丈夫+同時に他の用事も作ると状況を保証する

		N60	はい、あのなんか夏休み中図書館に来ようかなとか
{笑}	L60		
		N61	そういうついでとかありますか
{笑}何にも考えてないんだけど	L61		
		N62	{笑}
でも大丈夫、あのじゃその、Nさんのご用の方を	L62		
		N63	はい
で、学校来て図書館に行くわ	L63		
		N64	はいはい
うん	L64		

また、「働きかけ主体」Nは、「行動主体」Lの「依頼」の実行でかかる負担を軽減しようとして、N60で、「行動主体」Lに調査の日時を決める主導権を渡すことを「笑い」を重ねて軽くしながら「待遇表現行為」を行っている。それに対して、「行動主体」は、L62で「大丈夫」と状況を保証してみせるという「待遇表現行為」を用いて「働きかけ主体」の配慮に答えている。

● (N65-L65)

「行動主体」：「すみませーん」と謝罪する

「働きかけ主体」：「うんうんはいはい」と受け入れる

● (N66-L66)

「働きかけ主体」：「よろしくお願いします」と言う

「行動主体」：「わかりました」と了解する

● (L67-N68)

「行動主体」：「じゃーねー」と別れの挨拶をする

「働きかけ主体」：「じゃー」と別れの挨拶をする

		N65	すみませーん
うんうんはいはい	L65		
		N66	じゃーよろしくお願いまーす
はいわかりました	L66		
		N67	はい
じゃーねー	L67		
		N68	じゃー

6. 7. 16 会話資料16の分析

(1) 資料説明

会話資料16は、以下の順番で「調整」を行い、会話を展開している。

「調整箇所」2 意図伝え1と意図理解

「調整箇所」3 働きかけ1と受諾

「調整箇所」2 意図伝え2と意図理解

「調整箇所」7 話し終え

「働きかけ主体」V(60代女性)は主婦、「行動主体」T(30代男性)は会社員で、二人は母と息子という親子関係にある。

この会話資料16では、1つの電話による会話の中で、「働きかけ主体」Vによって、2つの違った内容の「働きかけ」が行われている。1つ目の「働きかけ」における、「働きかけ主体」Vの意図は、「パソコンのメールで変なメッセージが出るので、解決してほしい」で、2つ目の「働きかけ」における意図は、「デジカメを買うのでアドバイスしてほしい」であった。なお、話し始めの部分は使用許可がおりていないので省略する。

(1) 「待遇表現行為」の分析

「調整箇所2 意図伝えと意図理解」に見られる「待遇表現行為」

● (V1-T1)

「働きかけ主体」：「例のあの」で「行動主体」にお互いが共有しているはずの「行動前提」を思い出させて確認する

「行動主体」：了解する

例のあのえーパソコンのことですけども	V1		
		T1	うん

● (V1-T1)

「働きかけ主体」：「行動条件」の一つである「何（この場合「パソコンに関すること」）」について情報提供する

「行動主体」：受け入れる

例のあのえーパソコンのことですけども	V1		
		T1	うん

● (V2-T2)

「働きかけ主体」：「働きかけ主体」の過去の行動について「してくれただしょ」と恩恵を示しながらお互いが共有しているはずの「行動前提」を確認する

「行動主体」：「はんはん」と了解する

あのー、Tが一応ほらあのえーとアルメールにしてくれただしょ↑	V2		
		T2	はんはん

「働きかけ主体」Vは、「行動主体」Tに対して、行動を実行してもらうための「当然性」を示すために、情報提供を重ねている。その際、「Tが一応ほらあのえーとアルメールにしてくれただしょ↑」と「行動主体」Tが過去に行った行動について恩恵を表し、「でしょ↑」で、その情報の共有を促している。この会話の場合、以前TがVのPCにセッティングしたソフトのトラブルを解消してほしい、というのがVの「働きかけ」の意図なので、「働きかけ」に入る前に、まずTに、自分がそのソフトをセッティングしたことを思い出させることが、急な「働きかけ」の負担を軽減するクッションになると考えられる。

このような会話における情報のやりとりの行為は、「働きかけ」という直接的なアクションが、両者にとって「当然性」の高い「情報」のクッションによって和らげられるという待遇的な意味を持っているのではないだろうか。

● (V3～8 - T3～8)

「働きかけ主体」：お互い共有しているはずの「行動前提」について「でしょ」「よね」と確認する

「行動主体」：「うん」「そう」と了解する

であれであのメールがきてるかどうか	V3		
		T3	うん
最初にあの、えうんと送受信てとこをおして	V4		
		T4	うん
え一向こうとほらあの一つなげるようになんだか、な、なーに↑パ スワード承認とかなんとかいろいろやってるでしょ↑	V5		
		T5	うんうん
でそれで、あのーい新着メールありませんって出て	V6		
		T6	うん
それで、それをOKって押しても	V7		
		T7	うん
その後また、その、んー何とかへの接続っていうのが始まるのよ ね↑	V8		
		T8	あーそう

ソフトの説明について、「でしょ？」た「よね？」と確認していることから、自分とTの人間関係について、今回の働きかけに深く関わっている「専門家」であるという位置づけを行っていることが考えられる。

「調整箇所4 働きかけ1と受諾」に見られる「待遇表現行為」

● (V9 - T9)

「働きかけ主体」：「行動前提」として、今起こっている問題について「何？」と情報提供を促す

「行動主体」：「行動前提」として示された問題を解決するために、自ら行動しようとして、「行動条件」の中の一つ「物（この場合コンピュータ）」が身近にあるかどうか確認する。申し出。

でそれで、あのーい新着メールありませんって出て	V6		
		T6	うん
それで、それをOKって押しても	V7		
		T7	うん
その後また、その、んー何とかへの接続っていうのが始まるのよね↑	V8		
		T8	あーそう
あれ、なんなの↑必ず	V9		
		T9	今そこ、そこにあります↑

明示的な依頼の前に、「働きかけ主体」から出された問題点を解決しようと「行動主体」から行動しようとする。これは、相手の働きかけを「行動前提」としてのトラブルの説明

から予測し、「行動条件」を自分で考えて行動しようとする申し出の行為に当たると考えられる。

この会話のように、明確に働きかけられなくても、「行動主体」が自ら相手の働きかけの用件を推測し、行動を起こそうとすることができるのは、会話における表現行為で表された人間関係に要因があると考えられる。

この会話の場合、「行動主体T」は、Vのコンピュータのメールソフトをセッティングしたことが、V2の表現行為によって両者に確認される。このV2による「布石」は、この会話の展開に待遇的な効果をもたらしている。つまり、「行動主体T」はセッティングした本人であるから、セッティングしたソフトについて「知識がある」ということを意味している。この会話内の人間関係は、ここから「知識がある者＝教える者＝T」と「知識がない者＝教えられる者＝V」という関係になる。だから、「行動主体T」は、働きかけられなくても、「教える者」という役割がVから明示的に与えられたので、Vに教えることができる。Vの働きかけは、ソフトの不都合を直してほしいということであると予測できれば、Vから「行動条件」、つまりどのように動いてほしいかを提示されなくても、「教える」という方法を選ぶことは、この場合、すでに待遇行為の上で明示的に許されている。

▲ (T9 - V10)

「行動主体」：「行動前提」として示された問題を解決するために、自ら行動しようとして、「行動条件」の中の一つ「物（この場合コンピュータ）」が身近にあるかどうか確認する。申し出。

「働きかけ主体」：「今ない」と情報提供する（「当然性」を否定する）

		T9	今そこ、そこにあります↑
え今ないけど、だからまーそれもう1回やっそれでまたその	V10		

● (T10 ~ 12 - V13)

「行動主体」：PCの使い方を教えようとしたが、PCがそばになかったため、電話で教えようとする

「働きかけ主体」：「はい」と了解する

		T10	いや、それねたぶんね
うん	V11		
		T11	俺が思うに
うん	V12		

		T12	あの一、えーつとですね、ちょっとメモ、あります↑
はい	V13		

● (T13～32-V14～32)

「行動主体」：「働きかけ主体」がV9で、「行動前提」として、今起こっている問題について「何？」と情報提供を促したのをここで受けて、情報提供をする

「働きかけ主体」：情報提供をメモしながら、「行動主体」の提供した情報を反復しながら受け入れる

		T13	ツールのオプションというところをあけて、
ちょっと待って、えー、ツールのオプションね↑うん、ツール、はい、オプション、はい	V14		
		T14	で、その中にだね
ええ	V15		
		T15	ええとまず、受信というところがあるんだが
受信	V16		
		T16	その中の{咳}新着メールの自動チェックを行なうっていうところはですな
新着メールの↑	V17		
		T17	自動チェックを行なう
はい、自動、チェックね↑はい	V18		
		T18	これになんかこうチェックま、マークがついていたら、それは消しておく
え↑	V19		
		T19	そこがなんかこうチェックがついていたらそれはずしておく
うんチェックをはずす、うん	V20		
		T20	それとどうだろうな一起動時、その接続っていうところでね、起動時にサーバーに接続するっていうこは、チェックついてます↑
ああ、その、そこ、えなんかいろいろあるわよね{笑}	V21		
		T21	それもはずしておく
起動時に	V22		
		T22	あの接続っていう、パネルの中に
中にね、はいはい	V23		
		T23	起動時にサーバーに接続するっていうところが、チェックがついてたらそれは
起動時に↑	V24		
		T24	サーバーに接続する
サーバーに、接続をはずすのね	V25		
		T25	うんそれで
うん	V26		
		T26	あとその下に自動ダイアルアップを利用するっていうなかで、
うん	V27		

		T27	っていうのがあるんだけど、
うん	V28		
		T28	えーとね、その中にさらにチェックするボックスがあるんだけど
うん	V29		
		T29	えーとですね、そのときにはそうだなメールの送受信の完了時にダイアル接続を、切断を確認するっていうところにはチェックをつけておくか
メールを↑	V30		
		T30	メール送受信の完了時にダイアル切断を確認する
完了時に↑	V31		
		T31	ダイアル切断を確認するっていうところにはチェックをつけておくと
ダイアルを確認っていうところには、うーんチェックを入れておくのね↑//うん	V32	T32	//うんうん

▲ (T33 - V33)

「行動主体」：「そんなものでいいのかな」と「行動前提」としての問題について解決したかどうか確認する

「働きかけ主体」：「うーん」と言いよどみ、「一回やってみる」と次の自分の行動を示唆する

		T33	そんなものでいいのかな↑
うーん、ま、それでやってみるわ、1回ね↑	V33		
		T34	うん

● (V34 - T35)

「働きかけ主体」：「行動主体」に「(一回やってみて) それでうまくいかなかったら見てもらおう」と次回の「働きかけ」の予告をする

「行動主体」：「うん」と了解する

		T33	そんなものでいいのかな↑
うーん、ま、それでやってみるわ、1回ね↑	V33		
		T34	うん
ま、それでうまくいかなかったら、まあそれ2度やればあれだから一度、Tにきて、 <u>が</u> 、 <u>来た</u> ときに、//見てもらおうということにいたしますわ	V34	T35	//うん

情報提供が終わった後、「働きかけ主体」Vが、「これでうまくいかなかったときは、実際にうちに来てほしい」という、未来の「働きかけ」を予告する。

V34には、待遇行為のやり直しが見られる。「…一度、T(「行動主体」T)にきて、が、来たときに」と、「(「行動主体」T)に来て」を「(「行動主体」T)が来た」に言い換えて

いるのがわかるが、これは、「(「行動主体」 T) に来てもらったときに」と、自分に返る恩恵を期待して働きかけるのを途中でやめ、「(「行動主体」 T)が来たときに」と、状況を述べる行為にやり直していると考えられ、その後の「見てもらう」では恩恵を期待して働きかけている。

「調整箇所2 意図伝えと意図理解」に見られる「待遇表現行為」

● (V52、53-T53、54)

「働きかけ主体」：「もう一つのお願い」と会話の意図を明示する

「行動主体」：受け入れる（「当然性」があることを示す）

それともう一つのお願い	V52		
		T53	うん
お願いっていうか	V53		
		T54	うん

● (V54-T55)

「働きかけ主体」：あ系の指示語（あのカメラ）で相手と共有しているはずの「行動条件」を確認する

「行動主体」：了解する

えーは、パパにあの、カメラね	V54		
		T55	うんうんうん

● (V55~59-T61、62)

「働きかけ主体」：「行動前提」を話すとき、お互いが共有しているはずの情報を「でしょ」「よね」と確認する

「行動主体」：「うん」「ソニーとかね？」と例を挙げて了解する

お宅で買ったそのうーんデジカメの話したら	V55		
		T56	うん
でニコンだって言ったら、	V56		
		T57	うん
そのニコンとかキヤノンとか	V57		
		T58	うん
いわゆるもともとその一カメラの一なに↑レンズがいいような会社のと	V58		
		T60	うん
も、な、新しい、なんて言うの↑//あの一あるでしょ↑	V59	T61	//うんうん
		T62	ソニーとかね↑

▲ (V60、61-T63、64)

「働きかけ主体」:お互いが共有しているはずの「行動前提」について「そうでもないの？」と確認する

「行動主体」:「そうでもないよ」、条件があると相手の考えを否定する

もともとニコンとかキヤノンていうのはちょっとお高いじゃない、そうでもないの↑	V60		
		T63	まそうでもないよ必ずしも
いろいろあるの↑	V61		
		T64	スペックにより、よるってことじゃない↑

▲ (V62~66-65~69)

「働きかけ主体」:お互いが共有しているはずの「行動前提」について「そうでもないの？」と確認する

「行動主体」:「わからない」と自分に知識がないことを示す

うーん、でもソニーとか、あたらし、あのいわゆるもともとカメラじゃなくて、	V62		
		T65	うん
パソコン会社っていうか、そういうほうの一、から出てきたほうがちょっと安いような気がするんだけど、その違いはどうかなーというのよ	V63		
		T66	それは俺はわかんない
でもあのニコンなんてのは少ないでしょ↑そうでもないの↑キヤノンはたくさん割と出てるけど	V64		
		T67	多い少ないっていうのはちょっとよくわかんないけど、
うん	V65		
		T68	いや、うん↑うん↑
お手頃な値段でっていうことだけど、じゃないかしら、パパがいうには	V66		
		T69	うーーん、どうだろう、そんな変わるかなー、わかんないけど

● (V67~69-T70~72)

「働きかける主体」:第三者の依頼を伝聞する形で働きかける

「行動主体」:「それはかまわないけど、～はできない」と条件付きで受け入れる

ふーん、まだから今度あうときに	V67		
		T70	うん
一度見せてくださいということ	V68		
		T71	あーそれはかまわないけどね
うん、ね	V69		
		T72	でも写りとかいうのは俺ははっきりいって判断下せないからね

● (V70～76-T73～78)

「働きかける主体」：お互いが共有しているはずの「行動前提」について「そうなんですよ？」と確認する

「行動主体」：「使い方次第なんじゃないかな」と条件付きで自分の考えを述べて確認する

「働きかけ主体」：「うん」と了解する

「行動主体」：「行動前提」について相手の確認内容に否定的であることを具体例を出して説明する

「働きかけ主体」：提供した情報を反復しながら受け入れる

ま、そんなすごい何百画素じゃなくてもいいとかそれはいうけど、そうなんですよ、そうでもないの	V70		
		T73	その一使い方次第、なんじゃないかな
うん	V71		
		T74	たとえば、うちはあるの—基本的にはプリントアウトしない
しないで	V72		
		T75	でみ、画面上でみるつもりだから
ただだから	V73		
		T76	そうさして
うん	V74		
		T77	あの、画素数が高くなつてあんまり意味がない ↑
高くなくてもいい	V75		
//うんうん		T78	そもそもそれほど細かくさ、あの画面ではみれないから//ね↑
まそれはまあそんなにしなくてもいいということだけでもね	V76		

● (T79-V77)

「行動主体」：相手の確認内容に否定的であることを具体的を出して説明する

「働きかけ主体」：相手の言葉を繰り返す+「あーそうですか」と了解する

		T79	うちはだから200万画素っていうレベルのものね
200ね、あーそうですか	V77		
		T80	はあ

「調整箇所7 話し終え」における「待遇表現行為」

● (V78、79-T81、82)

「働きかける主体」：第三者の依頼を伝聞する形で働きかける（繰り返し）

「行動主体」：「はいはいー」と受け入れる

いずれにせよ今度お目にかかるときに	V78		
		T81	はあ
見てくださいということでしたから	V79		
		T82	はいはいー

■ (V80)

「働きかけ主体」：「じゃ」で次の行動の確認に入る

「行動主体」：「はい」で了解する

● (V80、81-T83、84)

「働きかけ主体」：「よろしく」

「行動主体」：「はいはい」と了解する

じゃま よろしく	V80		
		T83	はい
お願いいたします、//はい	V81	T84	//はいー

2. 7. 17 会話資料17の分析

(1) 資料説明

会話資料17は、以下の順番で「調整」を行い、会話を展開している。

「調整箇所」1 話し始め

「調整箇所」2 意図伝えと意図理解

「調整箇所」3 働きかけと受諾

「調整箇所」6 交渉

「調整箇所」7 話し終え

「働きかけ主体」O（女性 30 代）はフリーの編集者で、「行動主体」X（男性 30 代）はフリーのカメラマンである。二人は仕事関係者同士で、「働きかけ主体」は以前にも撮影の仕事に依頼しており、今回も同じような種類の撮影の仕事依頼の電話である。なお、この会話は駅構内から「働きかけ主体」の携帯電話によって発信されたものであり、「行動主体」は自身の事務所で電話を受けている。「行動主体」の会話の許可は事後承諾である。

(2) 「待遇表現行為」の分析

「調整箇所1 話し始め」に見られる「待遇表現行為」

● (X 1 - O 1)

「行動主体」：「はい（会社の名前）です」と名乗る

「働きかけ主体」：「あ、Oです」と名乗る

● (X 2 - O 2)

「行動主体」：「あ、ども」と挨拶する

「働きかけ主体」：「あ、ども」と挨拶する

● (X 2 - O 2)

「働きかけ主体」：「お世話になります」と挨拶する

「行動主体」：「お世話になります」と挨拶する

● (O 3、4 - X 4、5)

「働きかけ主体」：「今大丈夫ですか」と相手の状況を確認する

「行動主体」：「はい、大丈夫です」と自分の状況を保証する

はい(会社の名前)ですー	X1		
		O1	あ Oですー
あどもお世話になります	X2		
		O2	あどもお世話になります
あども	X3		
		O3	あ今大丈夫ですかKさん
はい、大丈夫です、はい	X4		
		O4	あ大丈夫ですか
はい大丈夫ですよ	X5		

「調整箇所2 意図伝えと意図理解」に見られる「待遇表現行為」

■ (O 5) 「働きかけ主体」：「あの」で働きかけを開始する（会話管理）

● (O 5 ~ 9 - X 6 ~ X 1 0)

「働きかけ主体」：どのような写真撮影をお願いしようと思っているかについて、「例の」
「以前撮って頂いたじゃないですか」で「行動主体」にお互いが共有
しているはずの「行動前提」を思い出させて確認する

「行動主体」：了解する

● (O8 - X9)

「働きかけ主体」：「あるシチュエーションを取ってほしいんですけども」とこの会話
の意図を明らかにする

「行動主体」：了解する

		O5	あの、すみませんえっと一またあのえーと例 の**写真お願いしたいんですけども
***	X6		
		O6	あのーちょっとまだ、確定してないんです ね、えーと
はい	X7		
		O7	取材先を撮るということではなくて、
はい	X8		
		O8	あのーあるシチュエーションを撮る、撮って ほしいんですけども
ええ	X9		
		O9	あのーなんて言うんでしょう、えーと、んー と、以前、秋葉原の風景を撮って頂いたじゃ ないですか
はい	X10		

「調整箇所4 働きかけと受諾」に見られる「待遇表現行為」

● (O10、11 - X11、12)

「働きかけ主体」：「撮影をお願いしたいんですけども」「何軒かお願いしたいんで
すけれども」で働きかける

「行動主体」：「はい、大丈夫です」と明示的に受諾する

● (O12、13 - X13、14)

「働きかけ主体」：「大丈夫ですか」と確認する

「行動主体」：「大丈夫です」と了解する

		O10	あれに近い感じでちょっと作り込んだ形の撮 影をお願いしたいん//ですけども
//あ はい大丈夫です	X11		
		O11	それを何軒かお願いしたいんですけども
えーえー	X12		
		O12	えっとー大丈夫でしょうか
大丈夫ですよ	X13		
		O13	大丈夫ですか
はい	X14		

「調整箇所6 交渉」に見られる「待遇表現行為」

- (O14～21-X15～23)

「働きかけ主体」：「行動条件」について情報を確認し「当然性」を固めようとする。この場合、「行動条件」の中の一つ「いつ（この場合「撮影日）」について情報要求する。

「行動主体」：「今空いているのは～」と自分の情報を提供する

		O14	で日程的に、えーっと今週、来週一を考えているんですけども
えーえー	X15		
		O15	時間のご都合等はいかがですか
えー一応今空いているのは、えー7日と一	X16		
		O16	はい
8日の午前中	X17		
		O17	えー七日と↑
え、8日の午前中	X18		
		O18	はい
え一、、土曜日、9日の午後	X19		
		O19	はい
12、13は	X20		
	X21	O20	あ、来週になれば、割と、大丈夫、な感じですね
えっと一じゅうし、じゅうごは、じゅうよん、じゅうごはちょっと出張で(場所の名前)行っちゃんです	X22		
		O21	はい\\はい
はい	X23		

「調整箇所7 話し終え」に見られる「待遇表現行為」

- (O22-X24)

「働きかけ主体」：「改めてメールを送る」と会話の後の展開を示す。

「行動主体」：「はいわかりました」と受け入れる

- (O23-X25)

「働きかけ主体」：「働きかけ」でかけた負担について「すみません」と謝罪する

「行動主体」：「わかりました」と受け入れる

- (O23-X25)

「働きかけ主体」：「失礼します」と別れの挨拶をする

「行動主体」：「失礼します」と別れの挨拶をする

		O22	あわかりました、h ちょっとごめんなさい、今まだメモできないんですけど、あの改めてじゃメールの方をお送りしたいと思いますので
はいわかりました	X24		

		O23	はいすみません、それじゃ失礼します
はい失礼します	X25		

2. 7. 18 会話資料18の分析

(1) 資料説明

会話資料18は、以下の順番で「調整」を行い、会話を展開している。

- 「調整箇所」1 話し始め
- 「調整箇所」2 意図伝えと意図理解
- 「調整箇所」4 働きかけと受諾
- 「調整箇所」5 交渉
- 「調整箇所」7 話し終え

「働きかけ主体」C（30代男性）と「行動主体」D（50代男性）は、かつて部下と上司の関係にあったが、現在は部署が分かれており、直接の上下関係にはない。今回はたまたま部署を超えたプロジェクト（仕事）に両者が関わっており、「働きかけ主体」Cはこのプロジェクト（仕事）のリーダーを務めている。この仕事においては、「働きかけ主体」CはDを含めたメンバーの上に立っていることになる。「行動主体」Dは、このチームの中で、レポート作成に関わっており、今夜の打ち合わせにおいて、修正が入る可能性が高い。

この会話は、会社内の内線での昼間の電話を採取したもので、Dには調査に関しては事後承諾を得ている。

(2) 「待遇表現行為」の分析

「調整箇所1 話し始め」に見られる「待遇表現行為」

● (D1～3-C1、2)

「行動主体」：「はい、Dでございます」と名乗る

「働きかけ主体」：「もしもし」と通話確認する＋「あの一Cですけれども」と名乗る

「行動主体」：了解する

はいDでございます	D1		
-----------	----	--	--

		C1	あ、もしもし
//はい	D2		
		C2	//あの一Cですけれども
はい	D3		

「調整箇所2 意図伝えと意図理解」に見られる「待遇表現行為」

● (C3～5-D4～6)

「働きかけ主体」：お互いが共有しているはずの「行動前提」を確認する。この場合、夕方に両者が出席する打合せについて、「すみませんが、お願いします」と依頼しながら確認をとる。

「行動主体」：了解する

		C3	あ、えっとあの今日の、えっと夕方の
ええ	D4		
		C4	打合せ、{笑}すみませんが
{笑}いえいえ	D5		
		C5	{笑}お願いします
はいはい	D6		

● (C6-D7、8)

「働きかけ主体」：「行動条件」について詳しくは後で打ち合わせしたいと言う

「行動主体」：了解する

//うん	D7	C6	それで一え一とあの一h ま、ちょっと詳しくはそのときにまたちょっと打合せし//たいんですけれども
ええ	D8		

● (C7～12-D9～14)

「働きかけ主体」：「行動前提」として、緊急である状況を伝え、「行動条件」の中のある「時間」について「明日しかない」と極めて限定して伝える。

「行動主体」：受け入れる

		C7	あの一結局、え一とh2. 8. 日水曜日のh午前//中に
//うん	D9		
		C8	私 Y(他の会社の名前)行ってくるので
あは一は一は一	D10		
		C9	そのときに、ま一、持って来たいって//いう
//あは一は一	D11		
		C10	ことなんですけれども
あは一は一	D12		
		C11	、、どうですかね、その//え一と

//あー	D13		
		C12	hもし、まー作業、する時間明日しかないんですけれど
ええ	D14		

「調整箇所3 働きかけと受諾」に見られる「待遇表現行為」

● (C13～20-D15～21)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「誰（この場合DかCか第三者）」について、「もし結構難しそうって言うのであれば、私か第三者がやらなければならない」と相手ができない場合は「行動主体」を変えても行動する必要があることを示し、できそうであれば、Dにお願いしたいという考えを示す

「行動主体」：自分の都合を確認してできそうだったらやる、と受諾する

		C13	えーと、もし結構難しそうっていうのであれば
うーん	D15		
		C14	ちょっと考えなければい、ま、私なり、の、むらさん(仮名・第三者)なり
あーー	D16		
//爆笑	D17	C15	や、やらなければいけないし、ま、その、、やれそうであるんだったら//できれば{笑}お願いしたいというところもあるし、と
hえつとねh	D18		
		C16	ええ
えーつとね明日のね一午前中までちょっと用事があるんですねーん やるんだったら午後しかないんだよね	D19		
		C17	あーー
うん、、そうなんですよ、ま、だから、その、ま、今日のですねー打合せで まーそのどこまで直すのかですよ	D20		
うん、その確認ーをちょっとしてーそれでーできそうだったら私の方でやりますけども	D21	C18	えーえーえー
ええ	D21	C19	えーえーえー
		C20	そ//うん

「調整箇所5 交渉」に見られる「待遇表現行為」

● (D22～24-C21、22)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つについて、今のところ代案がないことを示す

「行動主体」：了解する

//ちよつと、あとなんかーあの一なんか、川だ	D22		
------------------------	-----	--	--

と河川とかですね			
		C21	ええ
道路の要素を入れなきゃいけないとかっていうことになるよーh ちょっとーど どうすりゃいいのかなっっちゃうのはありますけど//ね	D23		
		C22	//うーん、、、ま、そうですね
うん	D24		

「調整箇所7 話し終え」に見られる「待遇表現行為」

● (C23-D25)

「働きかけ主体」：「働きかけ」でかけた負担について「すみません」と謝罪する

「行動主体」：受け入れる

● (C24~26-D25~27)

「行動主体」：「夕方をお願いします」と次の行動をお願いする

「働きかけ主体」：了解する

		C23	{咳} ま、hうんーそうですね、うんーま、わかりました、じゃちょっとまた、すみません
うん	D25		
		C24	あの夕方に
はい	D26		
		C25	お願いします
はい	D27		
		C26	はい

2. 7. 19 会話資料19の分析

(1) 資料説明

会話資料19は、以下の順番で「調整」を行い、会話を展開している。

「調整箇所」1 話し始め

「調整箇所」2 意図伝えと意図理解

「調整箇所」3 働きかけと受諾

「調整箇所」6 交渉

「調整箇所」7 話し終え

「働きかけ主体」b (30代女性)は主婦、「行動主体」a (30代女性)も主婦で、二人は二人の子供(二人とも娘がいる)の幼稚園のときのお母さん友達で、年齢も一緒である。

幼稚園のとき、b は一回引っ越しており、一時期二人は離れていたが、小学校に入ってから b が戻ってきて、また同じ小学校に通っている。離れていた期間を抜いても、二人のつきあいは5年ぐらいになる。現在は、子供を同じスイミングプールに連れていくなど、子供を含めて一緒に行動することがよくある。

この会話は、b から a へ「子供を預かってほしい」という依頼である。こうした依頼はお互いに日常茶飯事で、「当然性」の認識は極めて高い。

(2) 「待遇表現行為」の分析

「調整箇所1 話し始め」に見られる「待遇表現行為」

● (a1 - b1)

「働きかけ主体」：「もしもし」と通話しているか確認し合う

「行動主体」：「もしもし」と通話しているのを確認する

● (b1 - a2)

「働きかけ主体」：「b ですー」と名乗る

「行動主体」：「はい」と了解する

● (a2 - b2)

「行動主体」：「こんにちは」と挨拶する

「働きかけ主体」：「こんにちは」と挨拶する

もしもしー	a1		
		b1	あもしもしb//ですー
//はい、あ、//こんにちは	a2		
		b2	//こんにちはーあのねちょっとねお願いがあんだけどー

「調整箇所2 意図伝えと意図理解」に見られる「待遇表現行為」

■ (b2 - a3)

「働きかけ主体」：「あのね」で働きかけを開始する

「行動主体」：受け入れる

● (b2 - a3)

「働きかけ主体」：「お願いがあるんだけど」と会話の意図を明らかにする

「行動主体」：了解する

		b2	//こんにちはーあのねちょっとねお願いがあんだけどー
うん	a3		

● (b3、4－a4、5)

「働きかけ主体」：「4月23日」、「土曜日」と「行動条件」の中の日時を伝える

「行動主体」：受け入れる

		b3	あのh 4月の23日のねー
うん	a4		
		b4	どようび{笑}土曜日なんだけどー
うん	a5		

「調整箇所4 働きかけと受諾」に見られる「待遇表現行為」

● (b3～5－a4～6)

「働きかけ主体」：「行かせてもらってもいいかなと思って」と恩恵表現で明示的に働きかける

「行動主体」：「いいよ」と受け入れる

		b5	ちょっと1時間ぐらいーU子(子供の名前)ーh を夕方{笑}遊びに行かしてhもらってもいいかなー//と思って{笑}
//あっうんいいよーうん	a6		

「調整箇所5 交渉」に見られる「待遇表現行為」

● (b6～8－a7～9)

「働きかけ主体」：「でしょ？」とお互いが共有しているはずの「行動前提」を確認する

「行動主体」：了解する

		b6	あのねーあのー何だっけ園長先生、ん、がーあ//のー
//うん	a7		
		b7	幼稚園の園長先生がー
うん	a8		
		b8	転勤になったでしょ↑
うーん	a9		

● (b9－a10)

「働きかけ主体」：「行動前提」について「～するらしい」と第三者からの情報を伝聞する

「行動主体」：受け入れる

		b9	そいでなんか一応4年間の役員を集めて送別会をするっていうのーお
うん	a10		

● (b10、11-a11、12)

「働きかけ主体」：「行動前提」について「～したいから」と自分の願望を表す

「行動主体」：受け入れる

		b10	うん、それでちょっとそれに顔だけ出したいからー
あそうなの↑	a11		

● (b11-a12)

「働きかけ主体」：「いいかな」と再度受諾を促す

「行動主体」：「いいですよ」と受諾する

● (b12-a13)

「働きかけ主体」：「働きかけ」でかけた負担について謝罪する

「行動主体」：受け入れる

		b11	いいかなー
うんいいですよ↑	a12		
		b12	うんごめんねー
うん	a13		
//いえいえいえ	a14	b13	//それで5時半から{笑}1時間//なんだけどいい↑

● (b13-a15)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ（この場合「時間」）について都合を聞く

「行動主体」：都合を答える

● (b14-a17)

「働きかけ主体」：「行動主体」が行動するとき実際に負担になりそうなこと（この場合、夕方5時半から6時半という夕食時における食事）は代わりに自分がすると申し出る

「行動主体」：「いいよ」と断る

● (b15-a18)

「働きかけ主体」：「働きかけ」でかけた負担について謝罪する

「行動主体」：受け入れる

//いえいえいえ	a14	b13	//それで 5時半から{笑}1時間//なんだけどいい↑
//うん	a15		
//あうん	a16	b14	//何か持ってくるからhー
あうん別に全然それはかまわない//のでー	a17		
		b15	//ほんとー↑うーん//ごめんねー
//うーん いいよ預かりますーうーん	a18		

b14ーa17は、会話資料3のE50ーU51でも見られた表現行為で、行動することが決まった後で、「行動主体」が行動するとき実際に負担になりそうなことを「働きかけ主体」が私がやっておくと代行を申し出るが、「丁寧さの原理」により「行動主体」はそれを断る、というやりとりである。会話資料3では以下のような展開となっていた。

参考)

「働きかけ主体」：「行動主体」が行動するとき実際に負担になりそうなことは代わりに自分がすると申し出る

「行動主体」：「いいよ」と断る

なんかつくつとこうか、なんでもいいんですよ、親子丼とかでもいいでしょ	E50		
		U51	{笑}いいよ、いいよ{笑}

● (b16～17ーa19～20)

「行動主体」：自分で決めた「行動条件」（この場合「終わる時間」）を提示する

「働きかけ主体」：受け入れる

● (b18ーa21)

「働きかけ主体」：受諾の後、再度「お願いします」と念を押す

「行動主体」：受け入れる

うん	a19	b16	高野(仮の地名)なんでちょっと顔出してえー
		b17	それからhあの挨拶したらまた、連れて{笑}帰るので
うん、わかりま//したー	a20		
		b18	うーん//お願いします
//はいわかりましたー	a21		

「調整箇所7 話し終え」に見られる「待遇表現行為」

● (b19ーa22)

「働きかけ主体」：「また連絡します」と会話の後の展開を示す

「行動主体」：受け入れる

● (b16～17ーa19～20)

「行動主体」：「どーもー失礼します」と別れの挨拶をする

「働きかけ主体」：「じゃーね」と別れの挨拶をする

		b19	じゃまた//近くになったら電話する//ねー
//うんはい//わかりましたー	a22		
		b20	//はいはいー
//どーもー失礼しまーす	a23		//じゃーねー

2. 7. 20 会話資料20の分析

(1) 資料説明

会話資料20は、以下の順番で「調整」を行い、会話を展開している。

- 「調整箇所」1 話し始め
- 「調整箇所」2 意図伝えと意図理解
- 「調整箇所」3 働きかけと受諾
- 「調整箇所」6 交渉
- 「調整箇所」7 話し終え

「働きかけ主体c（女性・40代）」にとって「行動主体d（女性・40代）」は、昔勤めていた会社の先輩である。現在、「行動主体d」は、ある会社の本部の管理職にあり、現在両者は同じ会社で働いていないが、友人としておつきあいが続いているという。この会話は、「働きかけ主体」が自宅から「行動主体」の会社に電話して収録し、調査への協力を事後承諾してもらったものである。

(2) 「待遇表現行為」の分析

「調整箇所1 話し始め」に見られる「待遇表現行為」

● (d1-c4)

「行動主体」：「もしもし」と通話しているのを確認する

「働きかけ主体」：「もしもし」と通話しているか確認する

はい、もしもし	d1		
		c4	もしもし
はい	d2		

● (c 5 - d 3)

「働きかけ主体」：名乗る

「行動主体」：受け入れて確認する

		c5	あのcですが
あc(あだ名)ちゃん↑{笑}	d3		

「行動主体」は「働きかけ主体」のことを「～ちゃん」と呼びかけて笑い、親しい人間関係を示している。

▲ (c 6 - d 4)

「働きかけ主体」：<笑>+挨拶する

「行動主体」：(なし)

● (c 6、c 7 - d 4、5)

「働きかけ主体」：「今ちょっとお話できますか」と相手の状況を確認する

「行動主体」：「大丈夫」と了解する

		c6	{笑}おはようございます いまー、ちょっとお話できます//か↑
//大丈夫	d4		
		c7	大丈夫↑
うん***	d5		

「調整箇所2 意図伝えと意図理解」に見られる「待遇表現行為」

● (c 8 - d 6)

「働きかけ主体」：「ちょっとお願いがあるんだけど」と会話の意図を明らかにする

「行動主体」：「はい」と了解する

		c8	あ、ちょっとお願いがあるんーだけど
はい	d6		

▲ (c 9、10 - d 7～9)

「働きかけ主体」：「論文を書くのに～たいんですよ」と自分の願望を述べる

「行動主体」：「日本人のビジネスマン？」とわからない点を繰り返して確認する

「働きかけ主体」：「dさんと周りの人達」と他の言葉に言い換えて確認する

「行動主体」：「はい」と了解する

		c9	あのーhちょっと論文を書くのにー
うんうん	d7		
		c10	日本人のあのービジネスマンの、アンケートを一人か分とりたいたんですよhー

日本人の、ビジネス//マン↑	d8		
//はい//うん		c11	//あったからだからdちゃんを含めて//あのdちゃんの周りにいる人達
はーはいはいはいはー	d9		

「調整箇所3 働きかけと否定的マーク」に見られる「待遇表現行為」

▲ (c12-d10、11)

「働きかけ主体」:「10人ぐらいお願いできるかしら」+<笑い>で働きかける

「行動主体」: <笑い>+「内容によりますけど」と条件つきで受諾できることを示す

//{笑}	d10	c12	hえーと、10人分ぐらいーお願い//できるかしら{はは笑}あの一A4
内容によりますけど{笑}	d11		

「調整箇所5 説得」に見られる「待遇表現行為」

● (c13~15、d11~d14)

「行動主体」:「内容による」と受諾の条件を限定する

「働きかけ主体」:「A4で」、「一枚で」、「ちょっと敬語についていくつかの質問があってそれに答える」と、「行動条件」の中の一つ「量」と「何をするのか」について情報提供する

内容によりますけど{笑}	d11		
		c13	うん A4でー
うん	d12		
		c14	あの一枚でー
うん	d13		
//***	d14	c15	あの一ちょっと敬語について//あの一いくつかの質問があつてそれに答える

「調整箇所4 働きかけと受諾」に見られる「待遇表現行為」

● (c13~16-d15、16)

「働きかけ主体」:「A4で」、「一枚で」、「ちょっと敬語についていくつかの質問があってそれに答える」と、「行動条件」の中の一つ「量」と「何をするのか」について情報提供する

「行動主体」:「働きかけ主体」の出した「何をするか」について「答えるくらいだったら大丈夫です」と条件を限定して受諾する

「働きかけ主体」:「大丈夫?」と受諾を確認する

「行動主体」：了解する

内容によりますけど{笑}	d11		
		c13	うん A4でー
うん	d12		
		c14	あの一枚でー
うん	d13		
//***	d14	c15	あのちょっと敬語について//あのいくつかの質問があつてそれに答える
答えるくらいだったら大丈夫です	d15		
		c16	大丈夫↑
うん	d16		

調整箇所5において、「働きかけ主体c」が「行動主体」が行動において問題となっている「アンケートの内容」について情報提供することで説得をはかったところ、c15で「～それに答える」と発話の途中で「行動主体」の割り込みが入り、「答えるくらいだったら大丈夫」と「働きかけ主体」の示した条件を受け取って受諾をしている。それに対して「働きかけ主体」は「大丈夫？」と受諾の確認を行っていることから、この受諾は「働きかけ主体」にとっては予想よりは早かった、あるいはだめかもしれないという予想があった。つまり、「当然性」が低いと認識していたと考えられる。

「調整箇所6 交渉」に見られる「待遇表現行為」

● (c17-d17)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「何をするか（この場合、アンケートを書くときに他の書くこと）」について情報提供する

「行動主体」：了解する

//うんうん		c17	うんあの一名前はあの一出不いし、あの一hちょっと、業種とか年齢とか//役職ぐらい書いてもらっただけなんですけど
うん	d17		

▲ (c18-d18)

「働きかけ主体」：条件を付け加えた上で、再度受諾の確認をする

「行動主体」：cの発話の途中で割り込む

		c18	あ、お願いでき
あ、***	d18		
		c19	うん

■ (d19)「行動主体」が「あの一」と行動に関する依頼の始まりをマークする

▲ (d19～21-c20、21)

「行動主体」：「会社の方のメールに送ってくれます？」と依頼することで、アンケートに答える行動の準備を始める

「働きかけ主体」：「それでいいですか」と相手の出した条件を確認する

「行動主体」：了解する

あの一会社の方の、	d19		
		c20	うん
メールに送ってくれます↑	d20		
		c21	あそれでいいですか
うん	d21		

▲ (c 2 2 ~ 2 4 - d 2 2 ~ 2 4)

「働きかけ主体」：「コピーをとって」、「行動主体」の「会社まで行こうかしら」と行動の準備を自分から申し出る

「行動主体」：「結構ですよ」と断る

「働きかけ主体」：「ほんとに↑」と確認する

「行動主体」：「送信してもらおうので」と断った理由を伝える

		c22	なんかそれかもコピー、をとってー
うん	d22		
		c23	あの一週ぐらいにでも、あの一h会社まで行こうかしら{笑}とかも思ったけど{笑}
結構ですよ、メールで	d23		
		c24	あ、ほんとに↑
で、送信してもらおうので	d24		

● (c 2 5 - d 2 5)

「働きかけ主体」：「ほんとに↑」と受諾を確認する

「行動主体」：「はい」と了解する

		c25	あほんとに↑あどうもありが、えほんとに↑
はい	d25		

● (c 2 5、2 6 - d 2 5、2 6)

「働きかけ主体」：「ありがとう」、「助かる」と御礼する

「行動主体」：了解する

		c25	あほんとに↑あどうもありが、えほんとに↑
はい	d25		
		c26	あ、ありがとう、じゃ助かる
はい	d26		

● (c 2 7 ~ 2 9 - d 2 7 ~ 2 9)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「行動の時期（この場合アンケートをする時期）」について、「そんなに急ぎじゃなくて」と負担を軽減しながら「5月中旬ぐらいまでと思っていたんだけど」と考えを述べて、「いい？」と許可を求める

「行動主体」：「いいです」と了解する

		c27	うん、じゃ、あのーそんなに急ぎじゃなくて
うん	d27		
		c28	えっとー、あの、5月のあのー中旬ぐらいまでと思っていたんだけど
はい	d28		
		c29	あ、いい↑
いいです	d29		

「調整箇所7 話し終え」に見られる「待遇表現行為」

▲（c30－d30）

「働きかけ主体」：「忙しいところごめんなさい」と相手の状況に配慮して謝罪する

「行動主体」：（不明）

		c30	あ忙しいところごめん、なさい
***	d30		

●（c31－d31）

「働きかけ主体」：「後で（アンケートを）送りますね」と次の行動を申し出る

「行動主体」：了解する

		c31	じゃ、あのーじゃあとで、あのー送りますねー
はい	d31		

●（c32－d32）

「働きかけ主体」：「ほんとどうもありがとう」と御礼する

「行動主体」：了解する

		c32	あーほんとどうもありがとう
はい***	d32		

●（c33－d33）

「働きかけ主体」：「すいません、忙しいところ」と相手の状況に配慮して謝罪する

「行動主体」：「いーえー」と了解する

		c33	うん、また、じゃすいません、忙しいところ
はい、いーえー	d33		

● (c 3 4 - d 3 4)

「働きかけ主体」：「じゃ失礼します」と別れの挨拶をする

「行動主体」：「はいどーもー」と別れの挨拶をする

		c34	じゃ失礼します
はいどーもー	d34		

2. 8 考察

2. 8. 1 「待遇表現行為」の考察

2. 7において、会話の主体（母語話者同士）が、ある「場」、ある「人間関係」において、自分あるいは他者の行動を促そうと意図して相互行為を行っている会話 20（計 62 分 75 秒）の全発話（計 2015 発話）について、会話参加者同士が相互に何に関してやりとりを行っているかを分析した。

その結果、2015 発話は、「人間関係」に関するやりとり、その会話の「場」の安定に関するやりとり、行動前提と行動条件に関するやりとり、「働きかけ」に関するやりとり、会話管理に関するやりとりという、6つの特徴的な「表現行為」に分類することができた。これらを相手の行動を促すことを意図した会話における「待遇表現行為の6要素」と認定する。

働きかけることを意図した会話における「待遇表現行為」の6要素

- (1) 「人間関係 relation」に関する表現行為
- (2) 「場の安定 situation」に関する表現行為
- (3) 「行動前提の伝達と理解 pre-condition」に関わる表現行為
- (4) 「行動条件の伝達と理解 condition」に関わる表現行為
- (5) 「働きかけと働きかけられ working」に関わる表現行為
- (6) 「やりとりの管理 management」に関わる表現行為

次に、これらの「表現行為」の特徴を考察する。今回の分析の結果、複数の会話資料に見られたものは典型的と考え、また、今回は複数の会話には見られず類型とはいえないが可能性があると考えられたものには（R～）とカッコ付きで番号をふった。

(1) 「人間関係 relation」に関する表現行為

次の「表現行為」は、そのやりとりによって、会話参加者相互の「人間関係」が構成されていると考えられる。

R 1 <その会話における自分と相手の人間関係の設置>

行為の開始 : 「働きかけ主体」 / 「行動主体」

相互行為 : 相互に相手を確認しあう

待遇効果 : 会話における人間関係が調整される

典型例 :

「働きかけ主体」 : ・「(名前) さん？」と相手を確認する
・「(名前) ですけど」と名乗る

「行動主体」 : 「はい」と了解する

名乗り合いは二つの特色が見られた。

・名乗りの順番 ※ () の中の丸数字は会話資料の番号を表す。以下同。

R1は電話の会話の始めに現れる相互確認のやりとりで、以下のような類型が見られた。

<「働きかけ主体」から始める場合>

・相手を確認してから自分を名乗る (①②⑥⑧⑪⑫⑬⑮⑳)

例 ● 会話 1 (N 2、3 - K 3、4)

「働きかけ主体」 : 「(相手の名前) ちゃん？」と相手を確認する

「行動主体」 : 「はいはいー」と了解する

「働きかけ主体」 : 「(自分の名前) でーす」と名乗る

「行動主体」 : 「はいはいー」と了解する

・自分を名乗ってから相手を確認する (⑦⑫⑭⑰)

例 ● 会話 1 4 (Z 2 ~ M 2)

「働きかけ主体」 : 「Z ですけど」と名乗る

「行動主体」 : 「はい」と了解する + 「こんにちは」と挨拶する

「働きかけ主体」 : 相手を確認する + 名乗る

「行動主体」 : 「はい」と了解する + 「こんにちは」と挨拶する

<「行動主体」から始める場合>

- ・自分の名前（あるいは会社の名前）を名乗り、「働きかけ主体」が隣接して自分も名乗る

(③⑨⑰⑱)

例) ●**会話18** (D 1、1-C 1、2)

「行動主体」：「はい、Dでございます」と名乗る

「働きかけ主体」：「もしもし」と通話確認する＋「あの一Cですけども」と名乗る

例) ●**会話17** (X 1-O 1)

「行動主体」：「はい（会社の名前）です」と名乗る

「働きかけ主体」：「あ、Oです」と名乗る

・名字・名前・あだ名・呼称（さん、ちゃん）の選択による「人間関係」の設定

今回分析した会話資料では、自分の名乗りにおいて「名字＋呼称なし」の使用が見られ、相手の呼称については「名字・名前・あだ名・会社名＋「～さん」、「～ちゃん」、呼称なし」の組み合わせが見られた。

話し始めの名乗りにおいて、「～さん」と呼ぶのか、「～ちゃん」と呼ぶのか、名前だけで呼ぶのか、ニックネームで呼ぶのかによって、その会話において表現主体が相手をどのような「人間関係」として位置づけようとしているか相手は推測することができ、それを受け入れるか受け入れないかが、その会話における人間関係の設定の一つの契機になると考えられる。

たとえば、いつもあだ名で呼び合っている者同士が、ある電話において片方が「～さん」と呼びかければ、いつもとは違う人間関係の設定を求められていることに気がつくだろう。逆に、いつもは「～ちゃん」とは呼ばない人が自分のことを「～ちゃん」と呼んだり、自分が先生でもないのに相手が自分のことを「先生」と呼んだりする場合、そこに待遇上の異変を感じることもある。

このように、相手の名前の呼び方の選択は、その呼称のフォーマリティーや社会的役割、心情的な関係を示す待遇的な効果があると考えられる。自分が会話をどのように実現させたいのか、社会的な相互行為として実現させたいのか、親密な関係としての相互行為として実現させたいのか、つまり、この会話において自分が相手とのつながりをどのように捉えているかを知らせる効果があると考えられる。

R 2 <会話における参加者のつながりの確認としての挨拶>

行為の開始 : 「働きかけ主体」 / 「行動主体」

相互行為 : 挨拶し合う

待遇効果 : 相互に関係がつながる

典型例 :

「働きかけ主体」 : 挨拶する

「行動主体」 : 挨拶する

今回分析した資料の中には、「話し始め」に「こんにちは」、「おはようございます」、「どうも」、「どもども」の相互の組み合わせが見られた。

また、「話し終え」に、「じゃ」、「それじゃね」、「失礼します」、「ばいばい」、「どもー」、「じゃーねー」、「じゃ、また」、「どもー失礼します」の相互の組み合わせが見られた。

・挨拶する行為

【「話し始め」における特色】

特徴的なのは、「話し始め」における挨拶において、後に続く挨拶の表現形式は先に行った挨拶の表現形式に呼応する傾向が見られることである。以下のように、挨拶が観察された会話のうち、会話15を除いて、「こんにちは」には「こんにちは」が呼応し、「どうも」には「どうも」が対応しているのがわかる。このように、会話において音声的に対称を作ること、会話における協同作業を示し、参加者同士のつながりを定める待遇的な効果があると考えられる。

<「働きかけ主体」から始める場合>

● 会話3 (E 2-U 2)

「働きかけ主体」 : 「こんにちは」と挨拶する

「行動主体」 : 「こんにちは」と挨拶する

● 会話4 (A 2-S 2)

「働きかけ主体」 : 「どうもー」と挨拶する

「行動主体」 : 「どもども」と挨拶する

● 会話7 (E 2-U 2)

「働きかけ主体」 : 「こんにちは」と挨拶する

「行動主体」：「こんにちは」と挨拶する

● 会話9 (T 2 - B 2)

「働きかけ主体」：「どもども」と挨拶する

「行動主体」：「どもども」と挨拶する

< 「行動主体」から始める場合 >

● 会話17 (X 2 - O 2)

「行動主体」：「あ、ども」と挨拶する

「働きかけ主体」：「あ、ども」と挨拶する

● 会話19 (a 2 - b 2)

「行動主体」：「こんにちは」と挨拶する

「働きかけ主体」：「こんにちは」と挨拶する

【「話し終え」における特色】

一方、「話し終え」においては、以下のように、相互行為における表現形式の呼応が見られない。

< 働きかけ主体から始める場合 >

● 会話5 (F 4 7、4 8 - Y 4 7)

「働きかけ主体」：「じゃ」と挨拶する

「行動主体」：挨拶する

● 会話12 (P 6 0 - G 6 2)

「働きかけ主体」：「それじゃね」と別れの挨拶をする

「行動主体」：「失礼します」と別れの挨拶をする

● 会話14 (Z 5 2、5 3 - M 5 6)

「働きかけ主体」：「じゃ」「ばいばい」と別れの挨拶をする

「行動主体」：「はい」と受け入れる

● 会話16 (T 2 9)

「働きかけ主体」：「じゃ」で次の行動の確認に入る

「行動主体」：「はい」で了解する

● 会話20 (c 3 4 - d 3 4)

「働きかけ主体」：「じゃ失礼します」と別れの挨拶をする

「行動主体」：「はいどもー」と別れの挨拶をする

<「行動主体」から始める場合>

● 会話11 (H86～87-R86)

「行動主体」：「じゃーね」「ばいばい」と別れの挨拶をする

「働きかけ主体」：「失礼します」と別れの挨拶をする

● 会話14 (M54-Z52)

「行動主体」：「じゃ、また」と言う

「働きかけ主体」：「じゃ」と受け入れる

● 会話17 (O23-X25)

「働きかけ主体」：「失礼します」と別れの挨拶をする

「行動主体」：「失礼します」と別れの挨拶をする

● 会話19 (b16～17-a19～20)

「行動主体」：「どもー失礼します」と別れの挨拶をする

「働きかけ主体」：「じゃーね」と別れの挨拶をする

以上の観察から、「話し始め」の挨拶と「話し終え」の挨拶は、いわゆる同じ挨拶でありながら、相互行為としては違う待遇的な性質を持ちうると考えられる。

今回の資料のように、通常親しい関係、通常の仕事関係のつながりにある人間関係の場合、電話の「話し始め」における挨拶が、呼応という協同作業を通しての相手とのつながりの確認であるなら、共同作業的な呼応のない「話し終え」における挨拶は他の行為、これまでの会話の終了を表すという、会話管理に近い行為に当たる可能性がある。

他に関係のつながりを確認する作業として、会話の「話し終え」においては、この別れの挨拶の前に、働きかけの負担をかけたことへのR8「謝罪」を行ったり、負担を受けてくれたことへR9「御礼」をしたり、R10「次の両者のつながりの確認（よろしく等）」といった当該の会話の後の人間関係のつながりを確認する行為が重ねられる傾向が観察されており、挨拶だけに頼るのではなく、こうした負担への対処を行う表現行為の積み重ねにおいて、人間関係のつながりは段階的に確認されていると考えられる。

(R3) <この会話以前から続く人間関係のつながりの確認>

行為の開始 : 「働きかけ主体」

相互行為 : 久しぶりに会うことを確認する

待遇効果 : 相互に関係がつながる

典型例 :

「働きかけ主体・**行動主体**」: 「久しぶり」で相手と久しぶりに会ったことを表す

「働きかけ主体・**行動主体**」: 「久しぶり」と受け入れる

今回分析した資料には、「久しぶり」は会話6の「話し始め」に一例しか出てこなかったが、双方が会っていない期間が長い場合に「久しぶり」と言い合う相互行為に違和感はないと考えられる。この表現行為は、当該の会話の時間から飛び出して、以前から継続している相互のつながりの確認をする点に特色があり、それは、以下のR4、R5も同様である。

(R4) <この会話以前から続く人間関係のつながりの確認(仕事関係)>

行為の開始 : 「働きかけ主体」

相互行為 : 「働きかけ主体」が「いつもお世話になります」と常日頃の「行動主体」の恩恵に感謝する

待遇効果 : 相互に関係がつながる

典型例 :

「働きかけ主体」: 「いつもお世話になります」と常日頃の恩恵に感謝する

「行動主体」 : 「いつもお世話になります」と常日頃の恩恵に感謝する

このやりとりも今回の資料では会話資料17だけに見られたが、会話資料17にだけ見られたのには以下の理由が考えられる。

会話17は通常仕事上の関係にある二人の仕事依頼とそれを引き受ける会話であり、電話が駅構内にいる「働きかけ主体」から「行動主体」の仕事場にかかっている。「行動主体」は、仕事場において、なおかつ、いつもの仕事依頼者からの電話であるという点を参照して、「プロカメラマン」としての私として、「仕事依頼者」に対して「いつもお世話になります」と、常日頃の仕事依頼の恩恵に感謝するという行為を行っていると考えられる。

たとえば、友人同士の私的な会話において私的な関係において当該の会話を超えて通常の人間関係への御礼を述べたい場合は、以下R5のような表現行為が観察されている。

(R 5) <この会話以前に相手にかけた負担への謝罪>

行為の開始：「行動主体」

相互行為：以前受けた行為について御礼を言って受け入れられる

待遇効果：相手と関係がつながる

典型例：

「行動主体」：以前受けた行為について「ありがとう」と御礼を言う

「働きかけ主体」：「いえいえ」と受け入れる

今回の資料においては会話資料7の「説得」の調整において見られたやりとりである。

● **会話7** (K 4 3 - J 4 5)

「働きかけ主体」：以前の行動に御礼を言う

「行動主体」：「いえいえ」と受け入れる

一般化はできないが、「行動主体」が否定的なマークをしたままなかなか受諾しない展開の中で、相手が以前してくれたことを持ち出して、相手との継続的な人間関係のつながりを確認するという説得のための表現行為と考えられる。

R 6 <謝ることにつながる気持ち>

行為の開始：「働きかけ主体」／「行動主体」

相互行為：謝罪して受け入れられる

待遇効果：相互の関係がつながる

典型例：

● 「働きかけ主体」：「ごめんね」と「働きかけ」でかけた負担について謝罪する

「行動主体」：受け入れる

謝罪する表現行為は、「話し終え」で観察できた(②④⑤⑫⑮⑰⑱⑳)。「働きかけ主体」が謝る場合と、「行動主体」が謝る場合とでは、何に謝っているかが異なる。

「働きかけ主体」が謝る場合は、働きかけで「行動主体」にかけた負担について謝っていると考えられる。表現形式としては、「すみません(すんません)」、「ごめん(ね)」、「悪い(ね)」、「ごめんなさい」が見られた。

・ **謝罪する行為**

【「話し終え」における特色】

< 「働きかけ主体」 から始める場合 >

● 会話2 (Y 2 7 - F 2 7)

「働きかけ主体」: 「すみません」 と謝罪する + 「ありがとう」と御礼を言う

「行動主体」: 受け入れる

「働きかけ主体」: 謝罪する + 御礼を言う

「行動主体」: 受け入れる

● 会話4 (S 2 9 - A 2 9)

「働きかけ主体」: 「ごめん」「悪いね」 と謝罪する

「行動主体」: 受け入れる

● 会話5 (F 4 5 - Y 4 5)

「働きかけ主体」: 「ごめんね」 と謝罪する

「行動主体」: 「ううん、全然」と受け入れる

● 会話12 (R 8 4 - H 8 5)

「働きかけ主体」: <笑い> + 「わかりました」と助言を了解する + 「すみません」 と謝罪する + 「そんな感じです」と話をまとめる

「行動主体」: 受け入れる + 「がんばって」を励ます

「働きかけ主体」: 「はい、がんばります」と励ましを受け入れる

● 会話17 (O 2 3 - X 2 5)

「働きかけ主体」: 「働きかけ」でかけた負担について 「すみません」 と謝罪する

「行動主体」: 「わかりました」と受け入れる

● 会話18 (C 2 3 - D 2 5)

「働きかけ主体」: 「働きかけ」でかけた負担について 「すみません」 と謝罪する

「行動主体」: 受け入れる

● 会話20 (c 3 0 - d 3 0)

「働きかけ主体」: 「すいません、忙しいところ」と相手の状況に配慮して謝罪する

「行動主体」: 「いーえー」と了解する

▲ 会話20 (c 3 0 - d 3 0)

「働きかけ主体」: 「忙しいところ ごめんなさい」 と相手の状況に配慮して謝罪する

「行動主体」: (不明)

「行動主体」から謝る場合は、断った後に行われていたことから、断りへの謝罪と考え

られる。

<「行動主体」から始める場合>

● 会話4 (S26-A27)

「行動主体」：「悪い」と謝罪する

「働きかけ主体」：「とんでもない」と受け入れる

● 会話15 (N65-L65)

「行動主体」：「すみませーん」と謝罪する

「働きかけ主体」：「うんうんはいはい」と受け入れる

【「話し始め」における特色】

また、話し始めに相手の状況を配慮して「悪い」と謝罪する例が会話資料11、13で見られた。

▲ 会話11 (H2-R3)

「行動主体」：「どうしたの」と働きかけを促す

「働きかけ主体」：「すみません、いきなり電話して」と謝罪する

「行動主体」：「うん」と了解する

● 会話13 (H3-R4)

「働きかけ主体」：「わるい」と「謝罪」し、「今時間いい？」と相手の状況

「行動主体」：「どうしたんですか」と働きかけを促す

R7 <御礼をすることでつながる気持ち>

行為の開始：「働きかけ主体」

相互行為：「御礼」をして受け入れられる

待遇効果：相互の関係がつながる

典型例：

「働きかけ主体」：「働きかけ」を受けてくれたことに御礼する

「行動主体」：受け入れる

今回の資料では、「話し終え」において「働きかけ主体」が「行動主体」に御礼を言っているのが観察された(②③④⑦⑧⑬⑳)。表現形式は「ありがとう」とそれに対して「いえいえ」という「隣接ペア」の他、あなたのお陰で以前助かったということを述べる行為

も見られた。また、「ありがとう」を2回言ったり (⑬)、「ほんとうにありがとう」と強調したりする (⑳) 表現行為も観察できた。これらは、働きかけという負担を受けてくれたことへの御礼と考えられる。

・御礼を言う行為

● 会話2 (Y 27-F 27)

「働きかけ主体」: 「すみません」と謝罪する+「ありがとう」と御礼を言う

「行動主体」: 受け入れる

● 会話3 (E 59-U 60)

「働きかけ主体」: 「ありがとう、ほんとに」と御礼を言う

「行動主体」: 「いえいえ」と否定で受け入れる

● 会話4 (S 25-A 25)

「働きかけ主体」: あなたのお陰で以前助かったことを表現する

「行動主体」: 「行ければいいんだけど」と断りを後悔する

● 会話7 (K 54-J 57)

「働きかけ主体」: 「どうもありがとね」と御礼を言う

「行動主体」: 「いえいえ」と否定で受け入れる

● 会話8 (H 47-W 46)

「働きかけ主体」: 「ありがとね」と御礼を言う

「行動主体」: 「いえいえ」と否定で受け入れる

● 会話13 (H 55、56-R 56)

「働きかけ主体」: 「ありがとね」と御礼を言う

「行動主体」: 「はい」と受け入れる

「働きかけ主体」: 「ありがと」と御礼を言う 「働きかけ主体」: 御礼を言う

「行動主体」: 「はい」と受け入れる

● 会話20 (c 32-d 32)

「働きかけ主体」: 「ほんとどうもありがとう」と御礼する

「行動主体」: 了解する

R 8 <その会話の後の人間関係のつながりを確認する>

行為の開始：「働きかけ主体」

相互行為：受諾された後、会話の後の両者のつながりを「よろしく」、「また連絡します」、「お願いします」などで示し、承諾される

待遇効果：相互の関係がつながる

典型例：

「働きかけ主体」：会話の後の展開を示す（「よろしく」など）

「行動主体」：受け入れる

今回の資料では、「話し終え」に見られ、「働きかけ主体」からも「行動主体」からも行われていた(①②③⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳)。当該の会話の次に人間関係をつなげる表現行為、「よろしく」と言う行為、「お願いします」と言う行為、「また連絡します」と言う行為、「次の行為について提案する・申し出る・宣言する・依頼する」行為の4種類が観察できた。今回の会話資料では20のうち18の会話で観察でき、こうした次の人間関係につながる表現行為は、行動を促す会話において高い割合で行われていると考えられる。

・「よろしく」と言う行為

● 会話1 (N 3 3 ~ K 3 8)

「働きかけ主体」：「よろしく」 + 次の行動について提案する

「行動主体」：「声かけて」と次の行動を促す

● 会話1 (N 4 0 - K 4 3)

「働きかけ主体」：「よろしく」

「行動主体」：「はいはい」と了解する

● 会話1 2 (P 5 9 - G 6 0)

「働きかけ主体」：「よろしく」

「行動主体」：「はい」と了解する

● 会話1 3 (H 5 0 - R 5 1)

「働きかけ主体」：「よろしく」

「行動主体」：「はい」と了解する

● 会話1 5 (N 6 6 - L 6 6)

「働きかけ主体」：「よろしくお願いします」と言う

「行動主体」：「わかりました」と了解する

● 会話16 (V80、81-T83、84)

「働きかけ主体」：「よろしく」

「行動主体」：「はいはい」と了解する

・ 「お願いします」と言う行為

● 会話12 (G57-G58)

「働きかけ主体」：「お願いします」 + <笑い> (働きかける)

「行動主体」：「はい」と了解する (相手とつながる)

● 会話14 (Z51-M54)

「働きかけ主体」：「お願いします」

「行動主体」：「はい」と了解する

・ 「また連絡します」と言う行為

● 会話2 (Y26-F26)

「働きかけ主体」：「また連絡します」 と言う

「行動主体」：受け入れる

● 会話15 (N53~55-L53、54)

「働きかけ主体」：次の行動を「改めて連絡させていただきます」と許可求めて表す

「行動主体」：「はい、そうですね」と受け入れる

● 会話17 (O22-X24)

「働きかけ主体」：「改めてメールを送る」と次の展開を示す

「行動主体」：「はいわかりました」と受け入れる

● 会話19 (b19-a22)

「働きかけ主体」：「また連絡します」と次の展開を示す

「行動主体」：受け入れる

・ 次の行動について提案する行為

<「働きかけ主体から始める場合」>

提案する

● 会話3 (E 5 6 - U 5 7)

「働きかけ主体」：次の行動について提案する

「行動主体」：了解する

▲ 会話7 (K 4 5 - J 4 8)

「働きかけ主体」：次は自分で行動することに決める

「行動主体」：自分から行動を申し出る

● 会話8 (H 4 6 - W 4 5)

「働きかけ主体」：次の行動について提案する

「行動主体」：了解する

● 会話9 (T 3 2 - B 3 3)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「内容（この場合「話すテーマ」）について、
「もう少ししたらテーマを相談するということ」と次の行動を提案する

「行動主体」：受け入れる

● 会話9 (T 3 3 - B 3 4)

「働きかけ主体」：「メールかなんかでまた連絡すると思うんで」と次の連絡方法を示す

「行動主体」：受け入れる

申し出る・宣言する

● 会話3 (E 3 7 - U 3 7)

「働きかけ主体」：「行動主体」が実際に行動する状況において実際に負担になりそうな
ことは代わりに自分がすると申し出る

「行動主体」：お願いする

● 会話3 (E 5 0 ~ 5 2 - U 5 1 ~ 5 2)

「働きかけ主体」：「行動主体」が行動するときに実際に負担になりそうなことは代わりに
自分がすると申し出る

「行動主体」：「いいよ」と断る

「働きかけ主体」：冗談にして申し出をし直す

「行動主体」：了解する

「働きかけ主体」：申し出をし直す

● **会話13** (H51-R52)

「働きかけ主体」：行動を「手伝うから」と申し出る

「行動主体」：「はい」と了解する

● **会話14** (Z49、50-M52、53)

「働きかけ主体」：「行動条件」について「調べておく」「いい情報があったら教えてください」と次の行動を宣言する

「行動主体」：「私も」と「働きかけ主体」の宣言に答えて自分も行動することを宣言する

● **会話19** (b14-a17)

「働きかけ主体」：「行動主体」が行動するとき実際に負担になりそうなこと（この場合、夕方5時半から6時半という夕食時における食事）は代わりに自分がすると申し出る

「行動主体」：「いいよ」と断る

● **会話20** (c13~15-d15)

「働きかけ主体」：「コピーをとって」、「行動主体」の「会社まで行こうかしら」と行動の準備を自分から申し出る

「行動主体」：「結構ですよ」と断る

「働きかけ主体」：「ほんとに↑」と確認する

「行動主体」：「送信してもらうので」と断った理由を伝える

● **会話20** (c31-d31)

「働きかけ主体」：「後で（アンケートを）送りますね」と次の行動を申し出る

「行動主体」：了解する

「しましょうか」の「申し出」の優先的応答は「いいえ」になる。

< 「行動主体」から始める場合 >

提案する

● **会話3** (U57-U58)

「行動主体」：次の行動について提案する

「働きかけ主体」：了解する

● **会話10** (Z33、34-M35)

「行動主体」：「今度学校でまた時間を合わせる」と次の行動を提案する

「働きかけ主体」：「行動主体」の提案に答えて「明日行きます」と自分の次の行動を宣言する

● **会話10** (Z97-M99~101)

「行動主体」：「来週ぐらい」と次の行動を提案する

「働きかけ主体」：「行動主体」の提案に同意して「うん、来週の頭とかに」と次の行動を提案する

確認する

● **会話15** (L55、56-N57)

「行動主体」：「行動条件」の中から次の行動、つまり「いつ（この場合「調査の実施時期」）」について、夏休みになるかどうか確認する

「働きかけ主体」：「なっちゃいますね」と残念な気持ちを表しながら同意する

「行動主体」：「いいですよ」と許可与えで表現する

依頼する

● **会話5** (Y35~39-F36~F40)

「行動主体」：「何とかならないんだったら言って」と次の行動について依頼する

「働きかけ主体」：「わかった」と了解する

● **会話15** (L58、59-N59、60)

「行動主体」：次に行動をする時期の自分の状況を報告し、お盆以外はうちにいるので連絡してくださいと働きかける

「働きかけ主体」：「はい」と了解する

● **会話18** (C24、26-D25-27)

「行動主体」：「夕方をお願いします」と次の行動をお願いする

「働きかけ主体」：了解する

▲ **会話20** (d19~21-c20、21)

「行動主体」：「会社の方のメールに送ってくれます？」と依頼することで、アンケートに答える行動の準備を始める

「働きかけ主体」：「それでいいですか」と相手の出した条件を確認する

「行動主体」：了解する

申し出る・宣言する

● 会話6 (H35-X31、32)

「行動主体」：次の行動を申し出る

「働きかけ主体」：了承する

▲ 会話13 (R53-H53)

「行動主体」：今度から「何でも聞きますので」と宣言する

「働きかけ主体」：「うん、いや、聞くな」と受け入れない

「行動主体」：<笑い> (冗談を伴って相手と関係がつながる)

(1) 「人間関係 relation」に関する表現行為の考察のまとめ

1. 行動を促すために始められた会話における人間関係は、相互のやりとりの中で、以下の待遇の観点の調整を行いながら、その会話において適切な関係に構成されると考えられる。
 - ・相互の社会的役割を尊重するかどうか
 - ・相互の気持ちのつながりを尊重する（友達、信頼関係）かどうか
 - ・「場」のフォーマリティーを優先するかどうか（仕事場での電話）
2. 「話し始め」における挨拶では、後に続く挨拶の表現形式は先に行った挨拶の表現形式に呼応する傾向が見られ、「話し終え」における挨拶では呼応していなかった。会話において音声的に前の行為と後ろの行為が呼応し対称を作ることは、会話における協同作業を示し、参加者同士のつながりを定める待遇的な効果があると考えられる。
3. 行動を促す会話の「話し終え」においては、「働きかけ主体」が「行動主体」に対して謝罪したり御礼をしたりし、一方「行動主体」は断った場合に断ったことについて謝罪していることから、両者は会話における働きかけの負担について謝罪したり御礼をしたりする行為の類型があると考えられる。
4. 今回の資料では、「話し終え」に見られ、「働きかけ主体」からも「行動主体」からも行われていた行為として、当該の会話の次に人間関係をつなげる表現行為、「よろしく」

と言う行為、「お願いします」と言う行為、「また連絡します」と言う行為、「次の行為について提案する・確認する・申し出る・宣言する・依頼する」行為の4種類が観察できた。今回の会話資料では20のうち18の会話（①②③⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳）で観察でき、こうした次の人間関係につながる表現行為は、行動を促す会話において高い割合で行われていると考えられる。

5. 過去－現在－将来の人間関係を線でつなぐ人間関係の調整が行われている。その会話以前、その会話、そしてその会話以後の関係について、つながりを確認する表現行為が行われていると考えられる。

(2) 会話における「場 situation」の安定に関わる表現行為

S 1 <その「場」の安定>

行為の開始 : 「働きかけ主体」

相互行為 : 「行動主体」が今話しても大丈夫な状況かどうか確認する

待遇効果 : 相手の状況が尊重される

典型例 :

「働きかけ主体」: 「今大丈夫？」と相手の状況を確認する

「行動主体」: 「うん大丈夫」で自分の状況を保証する

今回の資料では、「働きかけ主体」が「行動主体」に対して「今大丈夫？」と訪ねて、相手が了解するという表現行為が見られた（②③⑤⑦⑩⑰⑲⑳⑬）。これらは、相手が電話ができるかどうか、相手の状況に配慮する「待遇表現行為」と考えられる。

・相手の状況を確認する行為

● 会話2 (Y 2 - F 2)

「働きかけ主体」: 「今大丈夫？」と相手の状況を確認する

「行動主体」: 「うん大丈夫」で自分の状況を保証する

● 会話3 (E 2 - U 2)

「働きかけ主体」: 「今大丈夫？」と相手の状況を確認する

「行動主体」: 「今大丈夫」と状況を保証する

● 会話5 (Y2-F2)

「働きかけ主体」：「今大丈夫？」と相手の状況を確認する

「行動主体」：「うん大丈夫」で自分の状況を保証する

● 会話7 (K3~7-J4~8)

「働きかけ主体」：「今どこにいるの？」「今日何もないの？」と相手の状況を確認する

「行動主体」：「今いえです」「3時から先生の手伝いとインタビュー」と自分の状況を保証する

「働きかけ主体」：「えらい」と相手をほめる

「行動主体」：「たいへんですよ」と苦情で受け入れる

● 会話10 (M2-Z2)

「働きかけ主体」：「今平気ですか？」と相手の状況を確認する

「行動主体」：「あ、大丈夫だよ」で自分の状況を保証する

● 会話17 (O3、4-X4、5)

「働きかけ主体」：「今大丈夫ですか」と相手の状況を確認する

「行動主体」：「はい、大丈夫です」と自分の状況を保証する

● 会話20 (c6、c7-d4、5)

「働きかけ主体」：「今ちょっとお話できますか」と相手の状況を確認する

「行動主体」：「大丈夫」と了解する

▲ 会話13 (H3-R4)

「働きかけ主体」：「わるい」と「謝罪」し、「今時間いい？」と相手の状況を確認する

「行動主体」：「どうしたんですか」と働きかけを促す

S2<「モード」という「場」(冗談のモード)>

行為の開始：「働きかけ主体」／「行動主体」

相互行為：笑い合う

待遇効果：会話の「場」をカジュアルに変容させる

優先的応答例：

「働きかけ主体」／「行動主体」：笑う

「行動主体」／「働きかけ主体」：笑う

会話参加者が自ら作り出す「場」、例えば、表現行為に笑いを伴うことで表現行為の効

果が変わって「冗談」の「場」になるといった場合がみられた。特に笑いによって通常表現の待遇の効果が変わる場合を「冗談のモード」にあると考える。たとえば会話資料5、14では、友達同士のおいて直接、「～ほしい」のように強い依頼をするときに、笑いと共に表現行為されて和らげられているのが観察された。

・「場」を「冗談のモード」にする行為

▲会話5 (F6-Y6)

「働きかけ主体」：「てほしいんですけど」と働きかける＋＜笑い＞

「行動主体」：「え」と驚き、「なんで？」と「働きかけ」の理由を聞く（「当然性」の認識の低さによる働きかけの不成立）

●会話14 (Z5-M5)

「働きかけ主体」：「てほしいんですけど」＋＜笑い＞で働きかける

「行動主体」：「そう思った」＋＜笑い＞と相手の依頼を予期していたことを表す

また、相手が働きかけにくそうな場合に「働きかけ」を促す表現行為に笑いを被せるやりとりが会話資料5に、また主観的な断り「いやだ」に笑いを被せるやりとりが会話資料12が見られた。

●会話5 (F4~F6)

「働きかけ主体」：「あの一」「えっと一」で言いよどむ

「行動主体」：「何？」「どうしたの？＋＜笑い＞」と「働きかけ主体」の「働きかけ」を促す

▲会話12 (R11-H11)

「働きかけ主体」：「教えていただきたいんですけど」と恩恵を伴って働きかける

「行動主体」：「やだ」と否定する＋＜笑い＞

今回の会話資料で見られた「冗談のモード」の選択の共通点は、通常から私的に親しい関係にあること、その関係において働きかけをしたり、働きかけを止めたりする場合に表現主体が笑っている、という点である。働きかけにおいていつも笑いが見られるわけではなく、例えば以下の会話資料17のような仕事上の人間関係における仕事の依頼の場合は

笑ってはいない。

● **会話17** (O8-X9)

「働きかけ主体」：「あるシチュエーションを取ってほしいんですけども」とこの会話の意図を明らかにする

「行動主体」：了解する

また、以下のように、会話参加者が一緒に笑って、一緒に負担を軽くしていると考えられるやり取りも見られた。

● **会話3** (U3-E4)

「働きかけ主体」：「行動主体」が実際に行動する状況において負担になりそうなことを
心配する+<笑い>

「行動主体」：<笑い> (冗談として受け止めて負担を軽減する)

以上の分析により、「冗談のモード」の選択は、その会話における「親しい人間関係」と「場」のフォーマリティー、そして働きかけの内容の「負担の重さ」の三つを参照していることが考えられる。

(2) 会話における「場 situation」の安定に関わる表現行為の考察のまとめ

1. 「働きかけ主体」は、「話し始め」において、「今大丈夫？」のように「行動主体」が安定した状態でその会話に参加できるかに配慮した表現行為を行い、それに対して「行動主体」が「大丈夫」と保証することによって、次の会話展開に入っていくのが観察された (②③⑤⑦⑩⑬⑰⑳)。
2. 今回の資料では、親しい人間関係において、直接的に働きかけるときに笑ったり笑い合っているのが観察されていることから、その会話における「親しい人間関係」と「場」のフォーマリティー、そして働きかけの内容の「負担の重さ」を参照して選択されていると考えられる。笑いが相手に受け入れられたり、相手も一緒に笑う場合は、会話の「場」のフォーマリティーが下がり、お互いの表現行為のフォーマリティーが下がるのが観察された。(例「いやだ (笑い) - 「何ですか (笑い)」)
3. 以上1と2の考察から、会話の「場」には、仕事場、家、のように客観的に見て判断

できる「場」がある一方で、その会話の参加者同士が、そのときの「場」や「人間関係」を参照しながら作る「場」もあると考えられる。

(3) 「行動前提の伝達と理解 pre-condition」に関わる表現行為

相互行為の中でやりとりされている情報が、「何に関する情報なのか」について分析していくと、実行する行動そのものというよりは、「働きかけ主体」側の行動を起こしたいと思うようになった動機や、行動しなければならない理由、「行動主体」側の最近の状況など、行動するための前提となる気持ちや動機、環境などに関する前提的な情報をやりとりする表現行為が析出できた。これらは、会話の展開の中では、「意図伝えと意図理解」、「説得」、「交渉」の各「調整箇所」に見られた。分析した用例は大きく4種類に分けることができ、これらを「行動前提の伝達と理解」とまとめた。

P1 <動機、状況、前提的条件の確認で「当然性」を固める>

行為の開始 : 「働きかけ主体」

相互行為 : 「行動前提」について具体的に確認しあい、「当然性」を固める

待遇効果 : 「働きかけ」の負担が軽減される

典型例 :

「働きかけ主体」: 「行動前提」について情報確認する

「行動主体」: 確認する

【「意図伝えと意図理解」における特色】

「意図伝えと意図理解」においては、まず、相手のおかれている最近の状況、「環境的前提」について、「(最近) 忙しい?」と確認しているやりとりが会話資料2、13で見られた。どちらも、相手が忙しいことがよくわかっているような親しい関係にあったと考えられ、そもそも行動できるかどうか確認しつつ配慮も表せるやりとりであると考えられる。

・相手の忙しさを配慮する行為

● 会話2 (Y5-F5)

「働きかけ主体」: 「あんた忙しいのすっごいわかっているのね」と「行動前提」として
「行動主体」の最近の状況を理解していることを表す

「行動主体」：受け入れる

● **会話13** (H5～H8－R6～9)

「働きかけ主体」：相手の「行動前提」として「最近忙しい?」と何度も聞く

「行動主体」：「時間を作れって言われたら作る」と「働きかけ」を予想して状況を保証する

会話2は特に「お金を貸してほしい」という働きかけがあった後も、「働きかけ主体」の「行動前提」、つまり、なぜお金を貸してほしいのか、という動機が理解できず、今どこにいるのかという「環境的前提」、財布を忘れたのかという「動機的前提」について質問しているのが観察される。

・ **行動の前提条件を聞く行為**

▲ **会話2** (F7～9－Y6～9)

「行動主体」：「今、学校?」と相手の置かれている状況を確認する

「働きかけ主体」：いいよどむ

「行動主体」：「(財布を) 忘れた?」と相手の「行動前提」を予測する

「働きかけ主体」：「今、家…」と言いよどむ（前のY6の質問に隣接して答えようとしている）

「行動主体」：相手の言葉を反復して聞き返す

「働きかけ主体」：了解する

「行動主体」：相手の状況を了解する

また、他に、行動に関わる事物の前提的な情報「事実的前提」を要求するやりとりが会話資料7で見られた。ほしいものを相手は持っているのか、もらえるのか買うものなのか、という事実的な前提の確認を行っている。

▲ **会話7** (K18－J20)

「働きかけ主体」：「その本は個人で入手できないものなのか」という「行動前提」について情報要求する

「行動主体」：「どうかな」とわからないことを表す

● 会話7 (K19~24-J21~26)

「働きかけ主体」：(その本は) 配ってないのかという「行動前提」について情報要求する

「行動主体」：「配ってない」について情報提供する

▲ 会話7 (K24-J27)

「働きかけ主体」：「行動前提」として、「働きかけ主体」が「ほしい物」を「行動主体」はもっているかどうか情報要求する

「行動主体」：「行動主体」が「ほしい物」は持っていないことを示す

▲ 会話7 (K27-J30)

「働きかけ主体」：「行動前提」として「(その本は) もらえないの?」と情報要求し、「ほしいんだけど」と自分の願望を表す

「行動主体」：「わからない」といってわからないことを表す

● 会話19 (b9-a10)

「働きかけ主体」：「行動前提」について「~するらしい」と第三者からの情報を伝聞する

「行動主体」：受け入れる

【「説得」における特色】

「説得」においては、会話資料4で子供に関する話題で病院の治療の様子に関する確認、会話資料10で携帯電話の一般的な性能に関する確認が見られたが、前提的な条件の確認は多く見られなかった。

● 会話4 (A19-S20~S22)

「行動主体」：「行動前提」について、病院の治療の様子を情報確認する

「働きかけ主体」：確認する

▲ 会話10 (M27、28-Z27、28)

「働きかけ主体」：「行動前提」について「アンテナがついていると曲がってしまう」からアンテナのない携帯が買いたいという自分の考えを表す

「行動主体」：<笑い>+「アンテナがなくても大丈夫なの?」と疑問を提示する

「働きかけ主体」：「大丈夫ですよ」と情報を確認する

【「交渉」における特色】

「交渉」場面では、行動することに一応の同意があった後のため、「働きかけ主体」が「行動主体」の置かれている前提的状況を確認しあって「当然性」をさらに固めようとするやりとりが会話資料3に見られた。会話資料3では、説得の結果、「行動条件」を交渉して受諾に持っていった後で、「働きかけ主体」が実際に行動するに当たって、付随的に出てくる様々な負担を予測して、配慮する様が見られた。

・行動の条件を確認する行為

● 会話3 (U3-E4)

「働きかけ主体」：「行動主体」が実際に行動する状況において負担になりそうなことを心配する＋＜笑い＞

「行動主体」：＜笑い＞（冗談として受け止めて負担を軽減する）

● 会話3 (E38~39-U38)

「働きかけ主体」：「行動主体」が実際に行動する状況において負担になりそうなことを予測する

「行動主体」：了解する

● 会話3 (E43~45-U44~46)

「働きかけ主体」：「行動主体」が実際に行動する状況において負担になりそうなことを心配する

「行動主体」：問題があったら助けてほしいと頼む＋＜笑い＞

「働きかけ主体」：＜笑い＞＋了解する

「行動主体」：「なんて言うのは冗談で」と、「助けて欲しい」という依頼を冗談にして、「大丈夫、大丈夫」と自分の状況を保証する

「働きかけ主体」：「ほんと？」と相手の保証を受け入れる

P2 <前提的状況の共有によって「当然性」を固める>

行為の開始：「働きかけ主体」

相互行為：すでに共有しているはずの「行動前提」を確認して「当然性」を固める

待遇効果：「働きかけ」の負担が軽減される

典型例：

「働きかけ主体」：お互いが共有しているはずの「行動前提」を確認する

「行動主体」：了解する

【「話し始め」における特色】

相手が話題についてよく知っているということにして、情報を「でしょ?」「よね?」と相手に確認し、両者にとって行動の内容が既知の妥当性の高いものであることを示すことで「当然性」を上げようとするやりとりが今回の資料の20のうち14の資料で見られた(①②④⑦⑧⑨⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱)。

・「じゃない(ですか)?」のタイプ

● 会話2 (Y3-F3)

「働きかけ主体」：「やっぱ」「前から」「やん(じゃない)」で「行動主体」にお互いが共有しているはずの「行動条件」を確認する

「行動主体」：了解する

● 会話4 (S5-A5)

「働きかけ主体」：「～じゃない?」で「行動主体」にお互いが共有しているはずの「行動前提」を確認する

● 会話8 (H5-W7)

「働きかけ主体」：「じゃん」で「行動主体」にお互いが共有しているはずの「行動条件」を思い出させて確認する

「行動主体」：了解する

● 会話11 (R5-H5)

「働きかけ主体」：「～じゃないですか」で「行動主体」にお互いが共有しているはずの「行動前提」を確認する

「行動主体」：了解する

● 会話13 (H10、11-R11、12)

「働きかけ主体」：「～じゃない?」で「行動主体」にお互いが共有しているはずの「行動前提」を確認する

「行動主体」：了解する

● 会話14 (Z4-M4)

「働きかけ主体」：「～じゃん」で「行動主体」にお互いが共有しているはずの「行動前提」を確認する

「行動主体」：了解する

● 会話 15 (N9-L9)

「働きかけ主体」：「じゃないですか」で相手と共有しているはずの「行動条件」を確認する

「行動主体」：「はい」と了解する

● 会話 17 (O5~9-X6~X10)

「働きかけ主体」：どのような写真撮影をお願いしようと思っているかについて、「例の」
「以前撮って頂いたじゃないですか」で「行動主体」にお互いが共有しているはずの「行動前提」を思い出させて確認する

「行動主体」：了解する

・「でしょ?」のタイプ

● 会話 16 (V3-T3)

「働きかけ主体」：お互い共有しているはずの「行動前提」について「でしょ」「よね」と確認する

「行動主体」：「うん」「そう」と了解する

● 会話 16 (V2-T2)

「働きかけ主体」：「働きかけ主体」の過去の行動について「してくれたでしょ」と思恵を示しながらお互いが共有しているはずの「行動前提」を確認する

「行動主体」：「はんはん」と了解する

● 会話 16 (V55~59-T61、62)

「働きかけ主体」：「行動前提」を話すとき、お互いが共有しているはずの情報を「でしょ」「よね」と確認する

「行動主体」：「うん」「ソニーとかね?」と例を挙げて了解する

● 会話 16 (V70~76-T73~78)

「働きかける主体」：お互いが共有しているはずの「行動前提」について「そうなんですよ?」と確認する

「行動主体」：「使い方次第なんじゃないかな」と条件付きで自分の考えを述べ

て確認する

・「～よね？」のタイプ

● 会話 16 (V 3 - T 3)

「働きかけ主体」：お互い共有しているはずの「行動前提」について「でしょ」「よね」と確認する

「行動主体」：「うん」「そう」と了解する

● 会話 16 (V 55 ~ 59 - T 61, 62)

「働きかけ主体」：「行動前提」を話すとき、お互いが共有しているはずの情報を「でしょ」「よね」と確認する

「行動主体」：「うん」「ソニーとかね？」と例を挙げて了解する

・あ系の指示語（例：あの本）のタイプ

● 会話 7 (K 13 ~ 17 - J 18)

「働きかけ主体」：あ系の指示語（例：あの本）を使って相手と共有しているはずの「行動条件」を確認する

「行動主体」：了解する

● 会話 9 (T 5 - B 5)

「働きかけ主体」：例のあの「～じゃないですか」で「行動主体」にお互いが共有しているはずの「行動前提」を確認する

「行動主体」：了解する

● 会話 16 (V 1 - T 1)

「働きかけ主体」：例のあので「行動主体」にお互いが共有しているはずの「行動前提」を確認する

「行動主体」：了解する

● 会話 16 (V 54 - T 55)

「働きかけ主体」：あ系の指示語（あのカメラ）で相手と共有しているはずの「行動条件」を確認する

「行動主体」：了解する

【「説得」における特色】

・相手の話の後半を先取りして共有するタイプ

● 会話3 (U16-E17)

「行動主体」：「(会社を) 何時に出られるか、まだ、あの一」と言いよどむ

「働きかけ主体」：「行動主体」の話の後半を推測して「はっきりしない」と先取る

「行動主体」：「うん、確証はない」とさらに言い換えて了解する

・「じゃない(ですか)？」のタイプ

● 会話4 (S23、24-A24)

「働きかけ主体」：「(赤ちゃんを背負うひもを買った) じゃない?」と相手も知っている自分の前提的な状況を思い出させる+その「行動前提」があれば「行動主体」が行動しなくてもいいことを言う

「行動主体」：受け入れる

● 会話13 (H30-R31)

「働きかけ主体」：「(飲み会についてはいつも) 4年生で決めることになってるじゃん」と「行動主体」にお互いが共有しているはずの「行動前提」を思い出させて確認する

・「でしょ」のタイプ

● 会話13 (H31-R32)

「働きかけ主体」：「(ふつう) 全員で行ったりしないでしょ」と「行動主体」に確認する

「行動主体」：「はい」と了解する+<笑い>

【「交渉」における特色】

・「例の～」のタイプ

● 会話9 (T17-B17)

「働きかけ主体」：「あ、そうそう、そういえば、例のやつなんですが、Xのやつ、～しなければいけないから」で「行動主体」にお互いが共有しているはずの「行動前提」を思い出させる

「行動主体」：思い出す

・「～でしょ？」のタイプ

● 会話19 (b6～8-a7～9)

「働きかけ主体」：「でしょ？」とお互いが共有しているはずの「行動前提」を確認する

「行動主体」：了解する

P3 <行動の必然、緊急性、必要性によって「当然性」を固める>

行為の開始：「働きかけ主体」

相互行為：「行動前提」として行動の必然、緊急性、必要性を確認し、「当然性」を固める

待遇効果：「働きかけ」の負担が軽減される

典型例：

「働きかけ主体」：「行動前提」としてその行動は必然である、緊急である、必要であると評価して伝える

「行動主体」：受け入れる

そもそも行動を起こす必然性や緊急性、必要性について情報をやりとりして「当然性」が固まると考えられる事例が「意図伝えと意図理解」のところだけで見られた。

・他にしなければならないこと（抜けられない公式な用事等）があっても自分が

行動できないと言うタイプ

● 会話3 (E7～12-U9～11)

「働きかけ主体」：「行動前提」について、自分には他にしなければならないことがあつて、自分が行動できないことを示す

「行動主体」：受け入れる

「働きかけ主体」：「行動前提」について「会社関係の人と食事する」とフォーマルな用事であることを情報提供する

「行動主体」：受け入れる

● 会話7 (H31-W30)

「働きかけ主体」：「行動前提」として、自分が行動できない前提について「家庭の事情があつてどうしてもいけない」と言って「働きかけ」の必然を表す

「行動主体」：「そう」と同意する

● **会話7** (H33～36-W35)

「働きかけ主体」：「行動前提」として、自分が行動できない前提について「日曜日はない
と思っていた」「お盆の前にどうしようもない日」と言って「働きか
け」の必然を表す

「行動主体」：「そう」と同意する

● **会話8** (H8～11-E8～11)

「働きかけ主体」：「行動前提」として、自分がどうしても行動できない理由を情報提供
する

「行動主体」：受け入れる

・ 行動は緊急であると言うタイプ

● **会話5** (F12, 13-Y13)

「働きかけ主体」：「行動前提」について「もうすぐ」と緊急であることを示す

「行動主体」：「行動前提」について「今～なければならぬのか」と緊急で在るこ
とを確認する

● **会話18** (C7～11-D9～13)

「働きかけ主体」：「行動前提」としてその行動は必然である、緊急である、必要である
と評価して伝える

「行動主体」：受け入れる

・ その行動は必要であると言うタイプ

▲ **会話1** (N8, 9-K8, 9)

「働きかけ主体」：「行動条件」の一つ「何を行動するか」についてその行動が必要であ
ると表す+行動する人の行動を「してもらえる」と恩恵を伴って表す

「行動主体」：相手の言葉を繰り返して確認する

「働きかけ主体」：「そうそう」と了解する

● **会話10** (M4～M7-Z7)

「働きかけ主体」：「行動前提」について「携帯の調子が悪い」ことを情報提供し、必要
な行動について「～かなと思うんですけど」と自分の考えを表す

「行動主体」：働きかけられる前に「行動主体」が「行動条件」の中の一つ「何をす

る」を予測して「見に行く」と表す

▲**会話5** (F10、11-Y11、12)

「働きかけ主体」：「行動前提」について「なければいけない」と必然性を示す

「行動主体」：「え」と驚き、「なになに、ちょっと待って話が読めない」と「行動前提」について情報要求する

・不本意な状態にあって改善したいという気持ちを表すタイプ

●**会話11** (R7~9-H7~9)

「働きかけ主体」：「行動前提」として「やらされている」と自分が不本意だと思っ
ている状況にいることを表す

「行動主体」：受け入れる

P4<「働きかけ主体」の願望、意思、判断の確認で「当然性」を固める>

行為の開始 : 「働きかけ主体」

相互行為 : 「行動前提」としてある自分の願望、意思、判断を表すことで「当然性」を提示し、それが容認される

待遇効果 : 相手の願望、意志、判断が尊重される

典型例 :

「働きかけ主体」：「行動前提」として自分の願望や意思を表す

「行動主体」：受け入れる

【**「意図伝えと意図理解」における特色**】

・行動を起こしたいそもそもの自分の「願望」を述べるタイプ

●**会話2** (Y4-F4)

「働きかけ主体」：「行動前提」として「~たいの」と自分の願望を表す

「行動主体」：受け入れる

▲**会話6** (X9~12-H15)

「働きかけ主体」：「行動前提」として、他の人と「知り合いたい」という話になっ
たという願望を述べる

「行動主体」：「え」と受け入れない

● **会話15** (N11-L11)

「働きかけ主体」：「行動前提」として「～がやりたい」という自分の願望を表す

「行動主体」：「ふんふん」と受け入れる

・行動を起こさなければならないと述べるタイプ

● **会話11** (R10-H10)

「働きかけ主体」：「行動前提」として「勉強しなければならないと思っている」と自分の意思を強く表す

「行動主体」：受け入れる（「当然性」の確認）

・現状について不満があることを述べ、改善すべき点があることを示唆するタイプ

▲ **会話12** (P12~14-G15)

「働きかけ主体」：「行動前提」について、「実験で使った物は元のたなに返すはずなのに、今みんな緩慢になってきている」と、現状の問題点について自分の判断を表す

「行動主体」：「、そーですかね」と疑問を表す(相手の考えを容認しない)

▲ **会話20** (c9、10-d7)

「働きかけ主体」：「～たいんですよ」と自分の願望を述べる

「行動主体」：「日本人のビジネスマン？」とわからない点を繰り返して確認する

【「説得」における特色】

・行動を起こしたいそもそもの自分の「願望」を述べるタイプ

● **会話2** (Y13-F12)

「働きかけ主体」：「行動前提」としてテストがもうすぐあるから「まずい」という共通認識を挙げつつ、「見たい」と明示的に自分の願望を表す

「行動主体」：受け入れる

▲ **会話2** (Y18-F17)

「働きかけ主体」：明示的に自分の願望を表す+〈笑い〉

「行動主体」：〈笑い〉+「え、」と言いよどむ

● **会話10** (M31-Z31)

「働きかけ主体」：「～たいな」と願望を表す

「行動主体」：「はい、じゃあ今度」と次の行動を提案する

・現状について不満があることを述べ、改善すべき点があることを示唆するタイプ

●**会話2** (Y19-F18、19)

「働きかけ主体」：「行動」によって自分の気持ちが上向きになるという利点を表す

「行動主体」：了解する＋＜笑い＞

●**会話11** (R78～83-H78～84)

「働きかけ主体」：最近そんなことでいろいろ悩んでいる、と自分の気持ちを表す

「行動主体」：両者が知っているYさんの例を挙げて、励ます＋＜笑い＞

「働きかけ主体」：＜笑い＞＋思い出す(冗談を伴って相手と関係がつながる)

【「交渉」における特色】

・行動を起こしたいそもそもの自分の「願望」を述べるタイプ

●**会話19** (b10、11-a11、12)

「働きかけ主体」：「行動前提」について「～したいから」と自分の願望を表す

「行動主体」：受け入れる

(3) 「行動前提の伝達と理解 pre-condition」に関わる表現行為の考察のまとめ

1. 分析により、「行動前提」について具体的に確認しあい、「当然性」を固める場合、行動を起こすに至るまでには、「環境的前提(最近の忙しさ、状況)」、「動機的前提(どうして行動したいのか、する必要があるのか)」、「事実的前提(行動の事実としての必然性、つじつまのあった行動なのか)」の三つの前提があると考えられた。
2. 「行動前提」についてお互いが既に知っているはずの情報を確認し合うことで「当然性」を固める表現行為が、「意図伝えと意図理解」、「説得」、「交渉」で分析できた。表現形式の種類としては、「じゃない(ですか)?」「でしょ?」、「～よね?」、あ系の指示語、相手の話の後半部分の先取り、「例の～」が見られた。「働きかけ主体」は行動を直接促す前に、既知の情報を共有することによって、「行動主体」に突然負担をかけることを回避し、「働きかけ」をしやすくしていると考えられる。
3. 「行動前提」として行動の必然、緊急性、必要性を確認し、「当然性」を固める表現行為が「意図伝えと意図理解」において分析できた。表現行為の種類としては、他

にしなければならないこと（抜けられない公式な用事等）があってもどうしても自分が行動できないと言うタイプ、行動は緊急であると言うタイプ、その行動は必要であると言うタイプ、現在不本意な状態にあつて改善したいから行動するのだという意思を表すタイプが見られた。必然性や緊急性、必要性がつじつまの合うもので、妥当性があることが示せば、「行動主体」にとっても行動する「当然性」が上がる可能性は高いと考えられる。

4. 「行動前提」としてある自分の願望、意思、判断を表すことで「当然性」を提示し、それが容認されるやりとりが「意図伝えと意図理解」、「説得」、「交渉」で見られた。一番多く見られたのが行動を起こしたいそもその自分の「願望」を述べるタイプで、他に、行動を起こさなければならないと述べるタイプ、また、現状について不満があることを述べ、改善すべき点があることを示唆するタイプの三種類が見られた。自分の願望を直接述べる表現行為は質問ではないから応答は求められないが、やり取りの中においては独り言として見過ごすことができず、「行動主体」は応答をせまられることになる。この場合、「～したいと思って」に対して「そうなんだ」と応答するだけで、「働きかけ主体」の願望は一応受け入れられた形になり、「働き書け主体」の願望が「行動主体」に受け入れられることは行動する「当然性」を高める大きな要因になると考えられる。

（4）「行動条件の伝達と理解 condition」に関わる表現行為

相互行為の中でやりとりされている情報が「何に関する情報なのか」について分析した結果として、「行動前提」以外のもう一つの情報として、実行する行動そのものに関する情報がある。行動そのものに関する情報とは、たとえば、「何をするのか」、「どこでするのか」、「いつするのか」、「だれに（と）するのか」、と言った行動を成立させる条件と条件候補（代案）を含めた、行動の基本的な情報である。これらは、会話の展開の中では、「意図伝えと意図理解」、「説得」、「交渉」の各「調整箇所」に見られた。分析した用例は大きく9種類に分けることができ、これらを「行動条件の伝達と理解」とまとめた。

C 1 <具体的な行動条件に関する情報の確認で「当然性」を固める>

行為の開始 : 「働きかけ主体」 / 「行動主体」

相互行為	: 「行動条件」について <u>具体的に確認</u> しあい、「当然性」を固める
待遇効果	: 「行動」の負担が軽くなる
典型例:	
	「働きかけ主体」: 「行動条件」の中の一つの項目について情報提供する
	「行動主体」: 了解する

・行動の条件を確認する行為

確認する情報の種類

「行動条件」の内容は、事例から抽出すると、「いつ（時間、期間、日にち、曜日）」、「場所」、「何をする」、「どのようにする（方法）」、「関係者」、「量（いくら、何枚）」、「物（買う物、貸す物、借りる物）」、「行動全体の概要」が挙げられる。

確認の仕方

確認の仕方は、事例から抽出すると、「情報提供－受け入れる」、「情報要求－情報提供」、「質問－答え」、「確認する－確認する」、「提案する－受け入れる」、「言いよどむ－申し出る」、「宣言する－受け入れる」が主に見られた。

【「意図伝えと意図理解」における特色】

「意図伝えと意図理解」における「行動条件」が具体的に提示されている事例は、他の調整箇所より少なかった。また、「働きかけ主体」から始まるやりとりのみ析出できた。これは、「意図伝えと意図理解」においては、まず行動の動機や願望を同意することが優先させているからと考えられる。

● 会話4 (S3-A3)

「働きかけ主体」: 「行動条件」の一つである「曜日」について情報提供する

「行動主体」: 受け入れる

● 会話16 (V1-T1)

「働きかけ主体」: 「行動条件」の一つである「何（この場合「パソコンに関すること）」について情報提供する

「行動主体」: 受け入れる

▲ 会話1 (N5-K6)

「働きかけ主体」：<笑い>+「行動条件」の一つである「関係者」について情報提供する

「行動主体」：言葉を反復して聞き返す

● **会話6** (X13-H16)

「働きかけ主体」：問題となっている「行動条件」(この場合「だれ」)について他の言葉に言い換えて情報提供する

「行動主体」：「うーん」と受け入れない

▲ **会話5** (F16-Y16)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中から「量 (この場合「借るお金の値段」)」について情報提供する

「行動主体」：「え」と驚き、「5000円？」と相手の言葉を反復して情報要求する

【「説得」における特色】

「説得」においては、「働きかけ主体」から始まるやりとりと「行動主体」から始まるやりとりが見られた。「いつ」と「関係するもの」に関するやりとりが他より多く見られる。

<「働きかけ主体」から始める場合>

・「いつ」に関するやりとり

▲ **会話2** (Y22-F22)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「実施日」について都合を聞く

「行動主体」：言葉を反復して聞き返す

▲ **会話4** (A14-S15, 16)

「行動主体」：問題になっている「行動条件」の「いつ (この場合「曜日」)」について新しい案を提案する

「働きかけ主体」：新しい「行動条件」は不可能であることを表す

▲ **会話4** (A12-S13)

「行動主体」：「行動条件」の中の一つ「いつ (この場合「金曜日」)」について問題があることを、「あれ」でお互いが共有しているはずの情報として思い出させる+「授業の日」とさらに言い換える

「働きかけ主体」：問題点について「うるし(塗りを教える日)？」とさらに他の言

葉に言い換えて質問する

「行動主体」：了解する

● 会話7 (H19～21-W19、20)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「いつ」について、そのとき「行動主体」は何もすることがないはずだと決めつける

「行動主体」：同意する

▲ 会話10補 (Z42-M43～46)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「いつ（この場合「携帯電話を買いに行く日）」について、「働きかけ主体」が月曜日と火曜日に行動できないことを情報提供する

「行動主体」：「行動条件」の中の「いつ」について「厳しくて」「木曜日では6時に終わるのでそれからはとりあえず行けるかもしれない」と自分の都合を述べる

● 会話10補 (M47-Z47)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「いつ（この場合「携帯電話を買いに行く日）」について「金曜日は無理」であることを情報提供する

「行動主体」：「行動条件」の中の一つ「時間（この場合「携帯電話を買いに行く日）」について「<笑い>+全部だめ」と今週が不可能であることを確認する

「働きかけ主体」：今週が不可能であることに「そうなんですよ、結構厳しい」と同意し、「合間をみつけないと」と条件を提示する

● 会話10補 (M62～63-Z62)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「いつ（この場合「携帯電話を買いに行くとき）」について「買い物へ行く途中とかで行ったほうが」と新しく提案する

「行動主体」：「うん」と同意する

● 会話10補 (Z75-M75)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「いつ」について「行動主体」の情報を受けて「～とかのほうがいいですか」と相手の都合を聞く

「行動主体」：同意する

● 会話10補 (Z80～83-M84)

「行動主体」：「行動条件」の中の「時間」について、他の用事は「すぐ終わる」「早く終わらそうとすれば終われる」と情報提供する

「働きかけ主体」：受け入れる

● **会話10補** (Z84～87-M87)

「行動主体」：他の用事が「水曜来たとして」と仮定した上で、行動する日のは「水木はたぶん大丈夫」と保証する

「働きかけ主体」：自分の予定を情報提供して保証する

▲ **会話10補** (M70-Z70)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「いつ（この場合「携帯電話を買いに行くとき）」について、「月曜日もゼミがない」と追加の情報提供をする

「行動主体」：「うそ」と直接的に否定する

● **会話12** (P37～39-G38～39)

「働きかけ主体」：「行動条件」として「いつ」するか質問する

「行動主体」：「行動前提」はすでに実行されていることを答える

・「もの」に関するやりとり

▲ **会話7** (K32-J33)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「必要なもの」について情報要求する

「行動主体」：「わからない」と答える

▲ **会話7** (K33-J34)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「必要なもの」について情報要求する

「行動主体」：「行動条件」の中の「必要なもの」がない+これからどうなるのかわからないと情報提供する

● **会話7** (K35～41-J36～44)

「働きかけ主体」：「行動条件」について必要なものを情報要求する

「行動主体」：必要なものがあることを情報提供する

● **会話10** (M7～9-Z8、9)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「買う種類（この場合「携帯電話」の種類）」について情報要求する

「行動主体」：携帯電話の種類について情報提供する

「働きかけ主体」：「ですよ」で「行動主体」と情報を共有したことを確認する

● **会話10** (Z 2 1-M 2 2~2 7)

「行動主体」：<笑い>+「行動条件」として「買う物（この場合「携帯電話の種類」）について「えー、なんだろう、何がいいんだろうね」と情報要求する

「働きかけ主体」：最近の機種の情報提供を行いながら「どれでもいいかなと思って」と自分の考えを表す

・「何をする」に関するやりとり

▲ **会話5** (Y 3 0~3 4-F 3 0~3 5)

「働きかけ主体」：すでに問題となっている「行動条件」、「何をする」について「言えばなんとかなるかもしれない」と解決法について推測する

「行動主体」：「行動条件」について「なんとかなるの?」と確認する

▲ **会話7** (K 3 0-J 3 2)

「働きかけ主体」：「行動条件」「すること」について情報要求する

「行動主体」：それをするには「~しなければいけない」と必然を表す

● **会話12** (P 2 2~2 6-G 2 5~2 7)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「何をする」について「行動主体」もわかっているはずの事実（この場合「片づけていない箱が置いてある」）を指摘する

「行動主体」：「まじですか」と驚き、「それは俺です」と同意する

● **会話12** (P 4 1、4 2-G 4 2、4 3)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「何をするか」に関して実行されているかどうか確認する

「行動主体」：確認する+<笑い>

・「関係者」に関するやりとり

▲ **会話6** (X 1 6-H 2 1)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「行動する人達」について「できれば~って言うってたね」と伝言で情報提供する

「行動主体」：「行動条件」の中で指定された「人」がいないことを示す

▲**会話6** (X14、15-H17、18、19)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中からこの会話の中で問題になっている「人」に関する情報提供をする

「行動主体」：「行動条件」の中で指定された「人」がいないことを示す

●**会話13** (H20-R21)

「働きかけ主体」：「行動条件」として「人（この場合OB（先輩）」を呼ぶことを情報提供する

「行動主体」：「えっ」と驚き、「働きかけ主体」が提示した情報を「行動条件」の一つ「だれ(この場合「だれを呼ぶか」)」として確認する

▲**会話13** (H21、22-R22、23)

「働きかけ主体」：「行動条件」として「人（この場合OB（先輩）」を呼ぶがあまり人数は少ないことを情報提供する

「行動主体」：「えっ」と驚き、問題となっている「行動条件」を別の言葉で繰り返して確認する

・「量」に関するやりとり

●**会話20** (c13~15-d15、16)

「働きかけ主体」：「A4で」、「一枚で」、「ちょっと敬語についていくつかの質問があってそれに答える」と、「行動条件」の中の一つ「量」と「何をするのか」について情報提供する

「行動主体」：「働きかけ主体」の出した「何をする」について「答えるくらいだったら大丈夫です」と条件を限定して受諾する

「働きかけ主体」：「大丈夫？」と都合を確認する

「行動主体」：了解する

・その他

▲**会話7** (H41-W40)

「働きかけ主体」：最低限の行動をしてもらえばいいと促す

「行動主体」：自分には最低限の行動をするほどの必然性がないことを表す

● **会話6** (X16-H20)

「働きかけ主体」：「行動条件」について「～っていう感じだから」と大まかに要点について情報提供する

「行動主体」：受け入れる

<「行動主体」から始める場合>

・「いつ」に関するやりとり

● **会話3** (U13-E14)

「行動主体」：問題のある「行動条件」（この場合は「曜日」）を確認する

「働きかけ主体」：「うん」と確認する

● **会話3** (U14-E15)

「行動主体」：「行動条件」（この場合は「時間」）を情報要求する

「働きかけ主体」：「7時半ぐらいに来てくれればうれしい」と恩恵表現で情報提供+「帰りがちょっと遅い」と情報提供する

● **会話3** (U15-E16)

「行動主体」：問題のある「行動条件」である「時間」について、言葉を反復して聞き返す+「私も～じゃない？」と行動できないことについて相手も知っている自分の状況を思い出させる

「働きかけ主体」：受け入れる

● **会話3** (U18、19-E20)

「行動主体」：「行動条件」の中で自分が行動できる「時間」について情報提供する

「働きかけ主体」：「行動主体」に行動内容を「決めさせる」

● **会話3** (U27~30-E29、30)

「行動主体」：「行動条件」の中の自分ができる「時間」について「夜遅い分には私がかまわない」と自分の判断を述べて「夜遅い時間」の行動を保証する

「働きかけ主体」：一緒に行動する第三者の状況を「8時半ぐらいにはここを出なければいけないんだって」と伝聞で伝える

● **会話4** (A8-S9~11)

「行動主体」：「えっ」と驚いて問題となる「行動条件（この場合「曜日」）を繰

り返して情報を確認する

「働きかけ主体」：「もし都合がよかったらと思ったんだけどどんな感じ？」と「行動主体」の「行動条件」を情報要求する

● **会話5** (Y25-F26)

「行動主体」：問題のある「行動条件」である「時期」について、行動した後の対処として「貸した物をすぐ返してくれる？」と確認する

「働きかけ主体」：「明日」と具体的に返せる日を情報提供する＋「たぶん」＋＜笑い＞

● **会話10補** (Z68-M68)

「行動主体」：「行動条件」の一つ「いつ（この場合「携帯電話を買いに行く日）」について、自分の「行動前提」を「火曜日とか授業なかったら」と仮定して情報提供する

「働きかけ主体」：同意する＋補強する「行動前提」を示す

● **会話10補** (M60-Z60)

「行動主体」：問題になっている「行動条件」の中の「いつ」について「今週」の状況を情報提供する

「働きかけ主体」：「行動主体」の都合がいい「行動条件」を受け入れて、「木曜日」という新しい条件を確認する

▲ **会話10補** (Z40~42-M41、42)

「行動主体」：「行動条件」の中の「いつ（この場合「携帯電話を買いに行く日）」について「とりあえずどんな感じなの？」と「働きかけ主体」の都合を聞く

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「いつ（この場合「携帯電話を買いに行く日）」について「～ですよ？私」とお互いが共有しているはずの「行動前提」を確認する

「行動主体」：了解する

・ 「すること」に関するやりとり

● **会話20** (c13~15、d11~d15)

「行動主体」：「内容による」と問題のある「行動条件（この場合「アンケートの内容）」を示して受諾の条件を限定する

「働きかけ主体」：「A4で」、「一枚で」、「ちょっと敬語についていくつかの質問があってそれに答える」と、「行動条件」の中の一つ「量」と「何をするのか」について情報提供する

・「関係者」に関するやりとり

▲**会話6** (H8-X8)

「行動主体」：問題のある「行動条件」(この場合は「人」)を確認する

「働きかけ主体」：「つつーかね(ていうかね)」と質問を言い換える

●**会話7** (W23~25-H25~27)

「行動主体」：問題のある「行動条件」の中の「だれがするのか」について、自分がしなくても他に適任者がいるという代案を示す

「働きかけ主体」：「確かにいる」と承諾する

▲**会話7** (W36~38-H38~40)

「行動主体」：「行動条件」の中の「行動する人」について、自分ではなくて後輩に働きかけることを提案する

「働きかけ主体」：後輩に働きかけるのは偉そうで避けたい、同級生に働きかけたいという気持ちを表す

・「量」に関するやりとり

▲**会話5** (Y27-F28)

「行動主体」：問題のある「行動条件」、「いくら貸す」について繰り返して「5000円かー」と言いよどむ＋「でも」と言いよどみを否定する

「働きかけ主体」：「無理だったら」と「行動主体」の断りを先取りする

・「場所」に関するやりとり

●**会話2** (F8-Y10)

「行動主体」：「行動条件」の中の「場所」について情報要求する

「働きかけ主体」：「場所」について情報提供する

▲**会話3** (U20-E22)

「行動主体」：「働きかけ主体」の行動できる状況を確認する

「働きかけ主体」：「行動主体」が可能な「行動条件」を確認する

【「交渉」における特色】

ここで初めて「どのようにするか」を調整するやりとりが見られた。

<「働きかけ主体」から始める場合>

・「いつ」に関するやりとり

● 会話17 (O14～21-X15～23)

「働きかけ主体」：「行動条件」について情報を確認し「当然性」を固めようとする。この場合、「行動条件」の中の一つ「いつ (この場合「撮影日」)」について情報要求する。

「行動主体」：「今空いているのは～」と自分の情報を提供する

● 会話19 (b13-a15)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ (この場合「時間」) について都合を聞く

「行動主体」：都合を答える

▲ 会話1 (N13～N21)

「働きかけ主体」：「行動条件」の一つである「かかる時間」について情報提供する＋
「どのようなことをするのか」を情報提供する

「行動主体」：言葉を言い換えて聞き返す

「働きかけ主体」：了解する

▲ 会話3 (E46、47～U47、48)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「何時まで (この場合、ベビーシッターの終わりの時間) について「行動主体」の都合を質問する

「行動主体」：「働きかけ主体」の都合を確認する

「働きかけ主体」：「行動主体」の提示した内容を否定して、自分の都合を示す

「行動主体」：「働きかけ主体」の都合を確認してから働きかけの最初の質問に答える

・「何をする」に関するやりとり

● 会話9 (T9、10-B9、10)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「内容」について「テーマとかどうしようかなと
思っ

「行動主体」：「～たほうがいいのかなという気もする」と自分の考えを表す

● **会話14** (Z 28、29-M29、30)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「すること」について確認する

「行動主体」：「たぶんできる」と推測したり、「～そんな雰囲気じゃないですか」と
確認したりする

● **会話14** (Z 38～42-M40～43)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「何を買うか」について「あと化粧品も調べて」
と行動のための準備を宣言する

「行動主体」：「うん」と同意する（「行動」の負担を軽減する）

● **会話15** (N 27～34-L 31～34)

「行動主体」：それまで「働きかけ主体」が説明してきた「行動条件」の中から、問
題となった点「何をするのか（この場合、「印象をどのように記述する
のか）」という点について確認する

「働きかけ主体」：「行動主体」が出した「記述する」ではなくて「話してもらおう」と情
報を訂正する

「行動主体」：「わかりました」と了解する

● **会話20** (c 17-d 17)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「何をするか（この場合、アンケートを書く
ときに他の書くこと）」について情報提供する

「行動主体」：了解する

・ 「場所」に関するやりとり

● **会話14** (Z 10-M10)

「働きかけ主体」：<笑い>+「行動条件」の中の一つ「どこ（この場合「どこで買う」）」
「いくら（この場合「いくらで買う」）」について情報確認する

「行動主体」：「どうですかね」「ヨーロッパの製品なら安いかも」と自分の考えを表
す

● **会話14** (Z 15、16-M15、16)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「どこで買う」を考える上で相手の旅行目的地について情報要求する

「行動主体」：「ボンなんですよ」と情報提供する

● **会話14** (M16-Z17)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「場所 (この場合どこで買うか)」を決めるために「旅行もする？」と情報確認する

「行動主体」：「うん」と同意する

● **会話14** (M24~27-Z26)

「行動主体」：「行動条件」の中の「場所 (この場合どこで買うか)」を決めるために旅程を情報提供する

「働きかけ主体」：「そうなんだ」と新しい情報を受け入れる

● **会話14** (M40~42-Z39、40)

「行動主体」：「行動条件」の中の「場所 (この場合どこで買うか)」を決めるために「デューティーフリー」では「ヨーロッパの化粧品は安そうだ」という考えを表す

「働きかけ主体」：「うんうん」「そうだね」と同意する

▲ **会話14** (M20~23-Z21~23)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「場所 (この場合どこで買うか)」を決めるために旅程について「Iさんがプラハに行きたいと申し込んで」と情報提供する＋＜笑い＞

「行動主体」：「なんで？」＋＜笑い＞と質問する

・「量」に関するやりとり

▲ **会話15** (N16~20-L16~20)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「どのくらい (この場合「読む作文の量」) について情報提供する

「行動主体」：「働きかけ主体」が出した「量 (この場合「何枚」)」の情報を他の言葉で言い換えて確認する

「働きかけ主体」：「うん～枚で」と繰り返して了解する

・「どのようにするか」に関するやりとり

● 会話14 (Z 4 5 - M 4 7、4 8)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「どのように (この場合「ビールを買って飛行機で持って帰ってくる))」について「大丈夫なのかな」と確認する
+ <笑い>

「行動主体」：<笑い> + 「行動条件」の中の一つ「量 (この場合「ビールの量))」について条件を限定して同意する

・その他

● 会話14 (M 3 6 ~ 3 8 - Z 3 7)

「行動主体」：「働きかけ主体」に行動のいろいろな条件について「調べといてくださいよ」と願います

「働きかけ主体」：「はい、私も調べて」と受諾する

< 「行動主体」から始める場合 >

・「いつ」に関するやりとり

● 会話9 (T 2 2 - B 2 3)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「行動の準備」についてどのくらい時間が必要か確認する

「行動主体」：「期待されているものによる」と「働きかけ主体」の考えを尊重する

・「何をするか」に関するやりとり

● 会話3 (U 3 9 - E 4 0)

「行動主体」：「行動条件」の一つ「何を (この場合「赤ちゃんにどんな世話をするか))」について「だめよね」と確認する

「働きかけ主体」：「大丈夫よ」と確認し、「~でもいい」と許可を与える

「行動主体」：「働きかけ主体」が提示した「行動条件」の中の問題点「何を」について「あ、ミルク」と繰り返して確認する

「働きかけ主体」：「行動主体」が出した問題点について詳しく説明する

「行動主体」：「わかった」と了解する

・「どのようにするか」に関するやりとり

● 会話1 (K12-N12)

「行動主体」：「どういうー」で「行動条件」の中の「どうやってする」に関する情報要求を行う

「働きかけ主体」：「えっとね」と「行動条件」に関する情報提供を始める

● 会話15 (L43~46-N46、47)

「行動主体」：「行動条件」の中の一つ「どのようにする（この場合「どのように作文を評価する）」について「～という感じになるわけよね？」と確認する

「働きかけ主体」：「そうですね、そんな感じで」と確認する

・「量」に関するやりとり

▲ 会話1 (N28、29-N25)

「行動主体」：「行動条件」のうち、「量」を確認する

「働きかけ主体」：「量」を伝える

「行動主体」：相手が提示した「量」を繰り返す

▲ 会話14 (Z11~13-M13、14)

「行動主体」：「行動条件」の中の一つ「どこ（この場合「どこで買う）」について情報要求する

「働きかけ主体」：「うーん」と言いよどみ「どうですかね」「でかそうですけど」と自分の考えを表す+「最近忙しくて調べていない」と自分の忙しい状況を表す

・その他

● 会話9 (T25-B24~26)

「行動主体」：「働きかけ主体」だったら行動のためにどのくらい準備するのか、「働きかけ主体」の考えを確認する

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「行動の準備」について、自分だったら「半日ぐらいで準備できるようなところ」と軽めに表す

C 2 <主観的な評価を伴った情報交換>

行為の開始 : 「働きかけ主体」 / 「行動主体」

相互行為 : 「行動条件」について主観的な評価（負担が軽減されるような）を伴って情報を確認し合って「当然性」を固める

待遇効果 : 「行動」の負担が軽くなる

典型例 :

「働きかけ主体」: 「行動条件」の中の一つの項目について主観的な評価（大小、良い悪い等）を伴って情報供する

「行動主体」 : 受け入れる

情報を伝えるときに、特に、その情報に表現主体の主観的な評価を伴って伝えるやりとりが観察された。以下の事例から析出したものは、「時間の長短を伝える（しか、ぐらい、ぎりぎり等）」、「距離の長短を伝える（遠いかもしれない、結構遠い 等）」、「することの量の大小を伝える（ただ、しか等）」、「することの負担の大小を伝える（たいしたことない等）」、「自分の考えとして伝える（かなと思う 等）」があった。

情報を主観的に捉えて相手に伝えることは、客観性が失われる代わりに、相手にとっては時間が短く感じられたり、距離が短く感じられたり、用件が軽く感じられたり、質が良く感じられたりする効果があり、説得力につながり「当然性」が固まる要因になると考えられる。

【「意図伝えと意図理解」における特色】

・時間の長短を伝える

● 会話 2 (Y 6 - F 6)

「働きかけ主体」: 「行動条件」の一つである「期限」について、「～しか」と限られた短い期間であることを表す

「行動主体」 : 受け入れる

【「説得」における特色】

< 「働きかけ主体」から始める場合 >

・時間の長短を伝える

● 会話 2 (Y 9 - F 8)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つである「時間」について、「2時間ぐらいで終わると思う」と考えを述べる

「行動主体」：受け入れる

● **会話10補** (Z 4 6 - M 4 7)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「時間（この場合「携帯電話を買いに行く時間」）」について「ぎりぎり行けそう」と可能性について確認する

「行動主体」：「そうですね」と了解する

・ 距離の長短を伝える

● **会話2** (Y 1 2 - F 1 1)

「働きかけ主体」：「行動条件」の一つである「場所までの距離」について「まだ調べていない」と述べる + 「遠いかもしれない」と推量する

「行動主体」：受け入れる

▲ **会話2** (Y 1 5 - F 1 5)

「働きかけ主体」：「行動条件」の一つである「場所」について情報提供する + 「～じゃないかも」「結構遠いかも」と推量で表す

「行動主体」：相手が提示した「場所」「距離」を繰り返す

・ することの量の大小を伝える

▲ **会話6** (X 1 6 - H 2 0)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「すること」について「ただ～するだけ」と小さく表現する

「行動主体」：「行動条件」の中で指定された「人」がいないことを示す

● **会話13** (H 2 3 ~ 2 7 - R 2 4 ~ 2 7)

「働きかけ主体」：「～しか」を使って「行動条件」を少なく表現している

「行動主体」：「えっ」と驚き、問題となっている「行動条件」を別の言葉で繰り返して確認する

・ することの負担の大小を伝える

▲ **会話7** (H 2 4 - W 2 3)

「働きかけ主体」：「行動条件」について「たいしたことない」と表現する

「行動主体」：話を転換して自分がしなくても他に適任者がいることを示す

▲**会話13** (H18-R19)

「働きかけ主体」：「行動条件」について「たいしたことない」と軽く表す

「行動主体」：「そーですねー」と言いよどむ

・自分の考えとして伝える

●**会話2** (Y20-F21)

「働きかけ主体」：「行動条件」で「何を見る」について、(ビデオではなくて)本物のやつに、とかと思う」と自分の考えとして表す

「行動主体」：受け入れる

●**会話13** (H32~33-R33、34)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「だれがするのか(この場合、幹事)」について「去年の自分の経験からして、1人がやったほうがいいなあと思っていたんだ」と自分の考えを表す＋＜笑い＞

「行動主体」：「はい」と考えを受け入れる＋＜笑い＞

▲**会話2** (Y17-F16)

「働きかけ主体」：「行動条件」の一つである「場所」について「やばいよね」と負担への共感を確認する

「行動主体」：相手が提示した「距離」を繰り返す

<「行動主体」から始める場合>

・自分の考えとして伝える

●**会話13** (R28-H28)

「行動主体」：「行動条件」の中の一つ「いつ」について、「早くやらなければいけませんよね」と急ぎであることを確認する

「働きかけ主体」：同意する

【「交渉」における特色】

今回の三つの会話資料では、受諾の後の「交渉」においては自分の考えとして情報を伝えているのが観察された。

・自分の考えとして伝える

● 会話10 (M10～12-Z12)

「働きかけ主体」：「行動主体」が持っている機種の新しいものが気に入っていると、自分の気持ちを表す+相手の持ち物へのほめ

「行動主体」：受け入れる

● 会話14 (M33-Z33)

「行動主体」：「行動条件」の中の一つ「何(この場合「何を買うか」)について「働きかけ主体」の希望を聞く

「働きかけ主体」：「化粧品も結構いいけど」と自分の考えを表す

● 会話14 (M44、45-Z44)

「行動主体」：「行動条件」の中の一つ「何(この場合「何を書くか」)について、「働きかけ主体」の好みを確認する

「働きかけ主体」：「好きだ」と同意するが、「行動条件」の中の一つ「どのように(この場合「どのように持ってくるか」)について「ビールを持って来られるのか」と疑問を提示する

「行動主体」：条件を限定して同意する

● 会話15 (N48～51-L48～51)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「誰がするのか(この場合「作文を読んでコメントする人」)について、「～という人にやってもらおうかなーと思っているんですよ」と自分の考えを述べる

「行動主体」：「そうですね、いいですね、へえー、おもしろそうね」と「働きかけ主体」の考えに感心し、面白そうと良い評価をする

▲ 会話14 (M30、31-Z30)

「行動主体」：「行動条件」の可能性について「たぶんできる」と推測したり、「～そんな雰囲気じゃないですか」と確認したりする

「働きかけ主体」：「ああそうなんだ」と共感しない

「行動主体」：「働きかけ主体」に共感されなかったので「わからないです。私が勝手にそう思った」+<笑い>と情報の確実性を否定する

▲ 会話14 (M50、51-Z48)

「行動主体」：「行動条件」の中の一つ「質（この場合「日本で売っているビールと同じビール）」について、買ってきても意味がないと考えていることを表す

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「質（この場合「ビールがぬるくなっている）」について冗談で話す＋＜笑い＞

C3<「行動主体」が出した「行動条件」を含めた「行動条件」の提案>

行為の開始：「働きかけ主体」

相互行為：「行動主体」が出した「行動条件」を取り上げて新しい「行動条件」を提案し、了解されて、「当然性」が高まる

待遇効果：相手の都合を尊重し、「行動」の負担が軽減する

典型例：

「働きかけ主体」：「行動主体」が可能な「行動条件」を確認する

「行動主体」：「それなら大丈夫だと思う」とその条件を了解する

今回の資料では、「説得」と「交渉」で見られた。それは、「行動主体」が都合の良い「行動条件」を出してからそれを含めた条件を再提示する、という段階を踏むやりとりであることから、相手とのやりとりがもっとも顕著になる「説得」と「交渉」の調整箇所に見られたものと考えられる。表現形式の特色としては、「情報Aを提案（確認）する－「Aだったら大丈夫」「それならあり」「それがいい」と答える」という隣接ペアが優先的であると考えられる。

【「説得」における特色】

●会話3（E22-U22）

「働きかけ主体」：「行動主体」が可能な「行動条件」を確認する

「行動主体」：「～だったら大丈夫だと思う」と条件つきで可能な「行動条件」を情報提供する

●会話3（E23～E27-U25、26）

「働きかけ主体」：「行動主体」が出した「行動条件（この場合「時間」）」を取り入れて新しい「行動条件」を提案する

「行動主体」：言葉を反復して確認する＋「それがいい」と提案に同意する

● **会話6** (X19~24-H28)

「働きかけ主体」：「行動主体」が出した「行動条件(この場合「人」)」を取り入れて新しい「行動条件」を提案する

「行動主体」：「それならありかも」と提案に同意する

● **会話10** (Z31-M33)

「働きかけ主体」：「できたら早めに行きましょう」と「できたら」と相手の都合を配慮しながら誘う

「行動主体」：「はい」と了解し、「じゃあ」と話題転換して次の行動を提案する

● **会話10補** (M48-Z48~53)

「働きかけ主体」：今週が不可能であることについて、相手の都合を取り入れて「そうですねですよ、結構厳しい」と同意し「合間をみつけていかないと」と条件を提示する

「行動主体」：「行動条件」の中の一つ「いつ(この場合「携帯電話を買いに行く日」)」について「来週だとどうなるんだろうな」と自分の都合について情報提供する

● **会話10補** (M55~60-Z55~59)

「働きかけ主体」：「行動主体」の都合がいい「行動条件」を受け入れて、「今週」という新しい条件を確認する

「行動主体」：「今週」の状況を情報提供する

▲ **会話4** (S17-A17)

「働きかけ主体」：「それだったら」と「行動条件」を提案しようとする

「行動主体」：相手の提案を遮って自分の提案をする

▲ **会話7** (H30-W29)

「働きかけ主体」：「行動主体」が出した「行動条件(この場合「する事」)」を取り入れて新しい「行動条件」を「～すればいい」と助言する

「行動主体」：「つつうか」で「働きかけ」の助言を否定し、「働きかけ主体」が行動するように指示する

▲ **会話10補** (Z63-M65)

「行動主体」：「行動条件」の中の「いつ(この場合「携帯電話を買いに行くとき」)」について「働きかけ主体」が提案した新しい案に賛成する考えを述べ

る

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の「いつ（この場合「携帯電話を買いに行くとき）」
について、自分の出した時間だと店がしまっているかもしれないと情報提供する

「行動主体」：「うん」と同意する

【「交渉」における特色】

● 会話9 (T 29、30-B 30、31)

「働きかけ主体」：次の行動を確認する

「行動主体」：了解する

▲ 会話9 (T 17~21-B 19~21)

「働きかけ主体」：相手と共有した情報を使って新しい「行動条件」を提案する

「行動主体」：「それでもいいけど、でもそうしたら～のほうがいいような気がしてきたけど」と「働きかけ主体」の提案を修正する+<笑い>

「働きかけ主体」：「行動主体」の修正案を一部認める

● 会話14 (M 36~38-Z 37)

「行動主体」：行動のための準備として行動に関することを「調べといてくださいよ」
とお願いする

「働きかけ主体」：「はい、私も調べて」と受諾する+「あと化粧品も調べて」と行動の
ための準備を宣言する

「行動主体」：「うん」と同意する

● 会話15 (N 60、61-L 61~63)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ次に「いつ（この場合「いつ調査するか）」
について、「行動主体」の都合を聞く+<笑い>

「行動主体」：<笑い>+何も考えていない+でも大丈夫+同時に他の用事も作る
と状況を保証する

(C 4 : 逆説得の例)

行為の開始 : 「働きかけ主体」 / 「行動主体」

相互行為 : 逆説得。「行動主体」が「働きかけ主体」に、自分で行動するように勧めたところ、「行動主体」がそれに同意する。行動を働きかける「当然性」は下がる。

待遇効果 : 「働きかけ」を止める負担が軽くなる

典型例 :

「働きかけ主体」: 「行動主体」が「働きかけ主体」に、自分で行動するように勧める

「行動主体」: 同意する

これは会話資料 1 1 の「説得」だけに見られる「行動主体」から「働きかけ主体」への逆説得の事例である。「行動主体」は先輩として「働きかけ主体」に自分で行動した方が自分のためになる、ということの説得する情報、特に自分の「行動条件」の中の「何をするのか」という点について体験談を提示し、一方の「働きかけ主体」は、勉強を教えてほしいという願いを成り立たせようと説得するために、「何をするのか」という点について他の人の体験例を情報として提示しているのが観察できる。

【「説得」における特色】

< 「働きかけ主体」から始める場合 >

・ 相手が行動するように説得するために、例を挙げる

● 会話 1 1 (R 4 2 ~ 6 1 - H 4 2 ~ 6 1)

「働きかけ主体」: 勉強している共通の知り合い「Fさん」や「Iさん」の例を挙げて
やはり教えてもらった方がいいのではないかという考えを示す

「行動主体」: 「Fさん」も「Iさん」も「盗むタイプ」ではないかという自分の考えを表す

「働きかけ主体」: 「Fさん」や「Iさん」に「よく勉強しろ」と言われるという自分の体験を情報提供し、「彼らは自分で行動していてすごい」とほめる

「行動主体」: 「Fさん」と「Iさん」は確かにすごいとほめる + 「働きかけ主体」の出した「自分で行動した方がいい」という勧めについて自分が勉強した時期の例を挙げて同意する + < 笑い >

「働きかけ主体」: < 笑い > + 受け入れる

・自分で行動するために質問する

●**会話 1 1** (R 6 2 - H 6 2 ~ 6 8)

「働きかけ主体」: 「自分で行動した方がいい」ということに同意した後、「行動主体」がいつから卒論を書いたか質問する

「行動主体」: 12 月半ばぐらいから始めたことを情報提供する + <笑い>

●**会話 1 1** (R 6 9 - H 6 9)

「働きかけ主体」: 「自分で行動した方がいい」という同意をした後、「行動主体」の卒論の話の中から一例を情報要求する

「行動主体」: 情報提供する

・自分で行動するのは不安だという気持ちを話す

●**会話 1 1** (R 7 0 ~ 7 3 - H 7 0 ~ 7 3)

「働きかけ主体」: 「行動主体」の自分で行動した例を聞いて、「自分はそのようにできなさそうだ。それも悩みである」と自分の気持ちを表す

「行動主体」: 「働きかけ主体」と同じ悩みを持っていた先輩「S さん」「P さん」の例を挙げる

●**会話 1 1** (R 7 4 ~ 7 6 - H 7 4 ~ 7 6)

「働きかけ主体」: 自分が今自分で行動するなら、こうすべきだと思っていることを表す

「行動主体」: 「うん」「そうなのか」「別にいいじゃんそれで」と「働きかけ主体」の考えを受け入れる

●**会話 1 1** (R 7 7 - H 7 7)

「働きかけ主体」: 最後に「自分で行動しなければと思いつつ、目の前のこと、つまり言われたことをやっているだけでいいんですかね」と、「盗め」という「行動主体」の助言についてその妥当性を確認する

「行動主体」: 「いいよ」と受け入れる

< 「行動主体」から始める場合 >

・「働きかけ主体」が行動できるようになるために例を挙げて助言する

●**会話 1 1** (H 1 3 ~ 1 4 - R 1 4 ~ 1 6)

「行動主体」: 「行動主体」が行動しない前提を基に「働きかけ主体」に助言す

る

「働きかけ主体」：「はい」と受け入れる

● **会話 1 1** (H 3 5 ~ 4 1 - R 3 6 ~ 4 1)

「行動主体」：「行動主体」が行動しない前提を基に、「Pさんとかはさ」と「働きかけ主体」と共有できる具体例を思い出すように促して、自分で行動することを勧める

「働きかけ主体」：共有できる具体例を思い出して確認する

▲ **会話 1 1** (H 1 6 ~ 2 8 - R 1 7 ~ 2 8)

「行動主体」：「行動主体」が行動しない前提を基に、自分で行動すること助言する

「働きかけ主体」：「盗む？」「盗むみたいな感じでいいってことですか」「やり方を学んで」と確認しながら理解しようとする

C 5 <代案のない促し>

行為の開始：「働きかけ主体」

相互行為：「働きかけ主体」が「行動条件」の中の一つについて代案がないことを示して確認する

待遇効果：相手の都合を尊重しないので「行動」の負担が重くなる

典型例：

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つについて代案がないことを示す

「行動主体」：了解する

「働きかけ主体」の方から、「説得」と「交渉」において、「行動条件」の中のある項目について他に代案がない、つまり、「行動主体」の都合を取り入れることができない、と言うやりとりが析出できた。これは、「行動条件」を決めるのには効果的だが、相手の都合や意思を尊重しない点において、待遇の上で問題がある可能性がある表現行為だと考えられる。

【「説得」における特色】

● **会話 1 8** (D 2 2 ~ 2 4 - C 2 1, 2 2)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つについて、今のところ代案がないことを示す

「行動主体」：了解する

【「交渉」における特色】

●会話2 (Y20-F20)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「動作の対象（この場合「見る映画」）について代替物がないことを示す

「行動主体」：了解する＋＜笑い＞

▲会話4 (S17-A17)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「いつ（この場合「病院に行く日」）について自分がコントロールできない（病院には定休日がある）ことを表す

「行動主体」：了解する

(C6) <恩恵を伴う情報交換>

行為の開始：「働きかけ主体」

相互行為：「働きかけ主体」が「行動条件」について説明するときに、「行動主体」の動作には恩恵表現「てもらう」と使い、了解される

待遇効果：相手の行動により自分に返る恩恵を示す

典型例：

「働きかけ主体」：「働きかけ主体」が「行動条件」について説明するときに、「行動主体」の動作には「てもらう」と恩恵を持って依頼する

「行動主体」：了解する

これは「説得」で見られ、「行動条件」を具体的に説明するときに、「行動主体」が行う動作に関して、恩恵表現の「てもらう」と使うという表現行為である。これは、これは直接の働きかけではないが、まだ行動するかどうか決まっていないう、もし「行動主体」が行動したら「働きかけ主体」に返る恩恵を示している点において、情報を伝えながら働きかけの方向性を持っている表現行為と考えられる。

●会話1 (N22-K26)

「働きかけ主体」：「行動条件」を説明するときに、「行動主体」の行動には恩恵表現「てもらう」を使う

「行動主体」：了解する

● 会話 15 (N 2 3 ~ 4 1 - L 2 3 ~ 4 1)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「何をするのか（この場合「作文をどうするのか」）」について、「行動主体」の行動を説明するときに、「一読してもらって」「話してもらって」「チェックしてもらって」「言ってもらって」「読んでもらって」と恩恵を伴ってで情報提供する

「行動主体」：「うん」「はい」「ええ」「わかりました」で受け入れる

(C 7) <相手を上位に見せる情報交換の方法>

行為の開始：「働きかけ主体」

相互行為：「働きかけ主体」が「行動条件」について説明するときに、自分の動作は「させてもらう」で許可を求め、了解される

待遇効果：相手の行動により自分に返る恩恵を示す

典型例：

「働きかけ主体」：「行動条件」について説明するときに、自分の動作には恩恵表現「させてもらう」と使う

「行動主体」：了解する

これも「説得」で見られ、「行動条件」を具体的に説明するときに、「働きかけ主体」が行う動作に関して、使役表現+恩恵表現の「させてもらう」と使うという表現行為である。これは、これは直接の働きかけではないが、使役表現形式を使っている点において指示を表し、相手を指示するものとして取り扱ってみせる待遇としての効果があると考えられる。さらに、まだ行動するかどうか決まっていないが、もし「行動主体」が行動したら「働きかけ主体」に返る恩恵、つまり有り難いという恩恵について示している点において、情報を伝えながら人間関係の調整+働きかけの方向性を持っている表現行為と考えられる。

<「働きかけ主体」から始める場合>

● 会話 1 (N 2 3 - K 2 7)

「働きかけ主体」：「行動条件」を説明するときに、自分の行動には恩恵表現「させてもらう」を使う

「行動主体」：同意する

● 会話 15 (N 3 0 - L 3 0)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「何をするのか（この場合「作文をどうするのか）」について、自分の行動を説明するときに、「録音をさせてもらいたいんですね」と自分への恩恵と自分の願望を伴って情報提供する

「行動主体」：「はい」と受け入れる

< 「行動主体」から始める場合 >

● 会話9 (B15、16-B17)

「行動主体」：「行動条件」の中の「内容」について「～をやらせてもらうのでどうかと思うけど、そんなんでよければ」と恩恵を伴って仮定する

「働きかけ主体」：「そんなんで、ぜんぜん」と受け入れる

(C8) < 条件を助言する >

行為の開始：「働きかけ主体」／「行動主体」

相互行為：「行動主体」が「行動条件」について助言し、了解される

待遇効果：上下の役割の意識化＋「行動」の負担が軽減される

典型例：

「行動主体」：助言する

「働きかけ主体」：受け入れる

会話資料9の会社の先輩と後輩、また、会話資料14の学校の先輩と後輩の会話において、先輩から助言として「行動条件」が示されたり、後輩から助言求めとして「行動条件」に関する情報が求められる事例が分析できた。

● 会話9 (B28-T28)

「行動主体」：「行動条件」の中の一つ「いつするか（この場合「研究会）」について「働きかけ主体」に助言する

「働きかけ主体」：「そうですね」と了解する

▲ 会話14 (Z8、9-M8、9)

「働きかけ主体」：「行動主体」に「行動条件」の中の一つ「何（この場合「何を買う）」について助言を求める

「行動主体」：「ドイツ？」と繰り返して「ビールとソーセージしか思いつかない」＋＜笑い＞と自分の考えを表す

(4) 「行動条件の伝達と理解 condition」に関わる表現行為の考察のまとめ

1. 今回の資料において「行動条件」の内容は、「いつ（時間、期間、日にち、曜日）」「場所」、「何を」、「どのように（方法）」、「関係者」、「量（いくら、何枚）」、「物（買う物、貸す物、借りる物）」、「行動全体の概要」が見られた。これらの条件が合意されると行動する「当然性」が上がると考えられる。
2. 今回の資料において、情報の確認の仕方は、「情報提供－受け入れる」、「情報要求する－情報提供する」、「質問する－答える」、「確認する－確認する」、「提案する－受け入れる」、「言いよどむ－申し出る」、「宣言する－受け入れる」が主に見られた。こうした相互行為が成立すると行動する「当然性」が上がると考えられる。
3. 情報を伝えるときに、表現主体の主観的な評価を伴って伝えるやりとりが観察された。今回の資料では、「時間の長短を伝える（しか、ぐらい、ぎりぎり等）」、「距離の長短を伝える（遠いかもしれない、結構遠い 等）」、「することの量の大小を伝える（ただ、しか等）」、「することの負担の大小を伝える（たいしたことない等）」、「自分の考えとして伝える（かなと思う 等）」があった。情報を主観的に捉えて相手に伝えることは、客観性が失われる代わりに、相手にとっては時間が短く感じられたり、距離が短く感じられたり、用件が軽く感じられたり、質が良く感じられたりする効果があり、説得力につながり「当然性」が固まる要因になると考えられる。
4. 今回の資料では、「説得」と「交渉」において「行動主体」が都合の良い「行動条件」を出してからそれを含めた条件を再提示する、という段階を踏むやりとりが見られた。段階を踏むので、相手とのやりとりがもっとも顕著になる「説得」と「交渉」の調整箇所に見られたものと考えられる。表現形式の特色としては、「情報Aを提案（確認）する－「Aだったら大丈夫」「それならあり」「それがいい」と答える」という隣接ペアが優先的であると考えられる。できる限り「行動主体」の都合のよい案でまとめると、「当然性」は高まると考えられる。
5. 「働きかけ主体」の方から、「説得」と「交渉」において、「行動条件」の中のある項目について他に代案がない、つまり、「行動主体」の都合を取り入れることができない、と言うやりとりが析出できた。これは、「行動条件」を決めるのには効果的だが、相手の都合や意思を尊重しない点において、待遇の上で問題がある可能性がある表現行為だと考えられる。

6. これは「説得」で見られ、「行動条件」を具体的に説明するときに、「働きかけ主体」が行う動作に関して、恩恵表現の「させてもらう」と使うという表現行為である。これは、これは直接の働きかけではないが、まだ行動するかどうか決まっていないが、もし「行動主体」が行動したら「働きかけ主体」に返る恩恵、つまり有り難いという恩恵について示している点において、情報を伝えながら働きかけの方向性だけは持っている表現行為と考えられる。
7. 先輩から助言として「行動条件」が示されたり、後輩から助言求めとして「行動条件」に関する情報が求められたりする事例が分析できた。
8. 会話資料11の「説得」だけに見られる「行動主体」から「働きかけ主体」への逆説得の事例があった。「行動主体」は先輩として「働きかけ主体」に自分で行動した方が自分のためになる、ということを説得する情報、特に自分の「行動条件」の中の「何をするのか」という点について体験談を提示し、一方の「働きかけ主体」は、勉強を教えてほしいという願いを成り立たせようと説得するために、「何をするのか」という点について他の人の体験例を情報として提示しているのが観察できた。

(5) 「働きかけと働きかけられ work」に関わる相互行為

働きかけとその応答のやりとりの特色は、以下の行為が分析できた。

W1 <働きかけの予告>

行為の開始 : 「働きかけ主体」

相互行為 : 「お願いがあるんだけど」と「働きかけ」を予告して容認し合う

待遇効果 : 会話の意図が明らかになり「働きかけ」の負担が軽減される

典型例 :

「働きかけ主体」: 働きかけを予告する

「行動主体」: 了解する

「意図伝えと意図理解」において、「お願いがあるんだけど」と会話の意図する働きかけを明示する表現行為が見られた(③⑥⑨⑫⑮⑰⑱⑲⑳)。直接働きかける前に、働きかけの意図を持っていることを予告し、それが了解されることで、働きかけの負担が軽減され

ることになると考えられる。

・「お願いがあるんだけど」に類するタイプ

● **会話 3** (E 5－U 5)

「働きかけ主体」：「お願いがあるんだけど」と会話の意図を明らかにする

「行動主体」：「はい」と了解する

● **会話 6** (X 4－H 5)

「働きかけ主体」：「お願いがあるんだけど」と会話の意図を明らかにする

「行動主体」：「はい」と了解する

● **会話 9** (T 3－B 3)

「働きかけ主体」：「お願いがあるんだけど」と会話の意図を明らかにする

「行動主体」：「はい」と了解する

● **会話 1 2** (P 5、6－G 6～7)

「働きかけ主体」：働きかけが「忠告」という意図であることを予告する

「行動主体」：「はい」と了解する

● **会話 1 2** (P 7－G 8)

「働きかけ主体」：「働きかけ」は「行動主体」だけでなく、「行動主体」が属する「4年生」というグループに向けた「忠告」であることを表す

「行動主体」：「はい」と了解する

● **会話 1 5** (N 4－L 5)

「働きかけ主体」：「ちょっとお願いしたいことがあるんだけど」と会話の意図を明らかにする

「行動主体」：「はい」と了解する

● **会話 1 7** (O 8－X 9)

「働きかけ主体」：「あるシチュエーションを撮ってほしいんですけども」とこの会話の意図を明らかにする

「行動主体」：了解する

● **会話 1 8** (C 6－D 7、8))

「働きかけ主体」：「行動条件」について詳しくは後で打ち合わせしたいと言う

「行動主体」：了解する

● **会話19** (b2-a3)

「働きかけ主体」：「お願いがあるんだけど」と会話の意図を明らかにする

「行動主体」：了解する

● **会話20** (c8-d6)

「働きかけ主体」：「ちょっとお願いがあるんだけど」と会話の意図を明らかにする

「行動主体」：「はい」と了解する

W2 <「行動主体」からの促し>

行為の開始：「行動主体」

相互行為：「行動主体」から「どうしたんですか」と「働きかけ」を促す

待遇効果：「働きかけ」の負担が軽減される

典型例：

(「働きかけ主体」：「あの一」「えっ」と言いよどむ)

「行動主体」：「どうしたの」と働きかけを促す

「働きかけ主体」：働きかけを始める

「意図伝えと意図理解」において、「行動主体」の方から働きかけを促す表現行為が見られた(①③⑤⑥⑪⑬⑮)。「お願いがあるんですが一何?」というタイプと、「言いよどみーどうしたんですか」というタイプと、「今大丈夫ですかーうん、どうしたの」というタイプが見られた。これは、会話の意図には同意したことで、「働きかけ主体」の働きかける負担を軽減する効果があると考えられる。

・ **「行動主体」から働きかけを促す行為**

● **会話1** (K4-N5)

「行動主体」：「何?」と「働きかけ主体」の「働きかけ」を促す

「働きかけ主体」：「あのさー」と「働きかけ」を始める(会話管理)

「働きかけ主体」：「頼みたいことがあるんだけど」と会話を始めた意図を明示する

「行動主体」：「うんうん」と「働きかけ主体」の会話の意図を了解する

● **会話3** (U3-E4)

「行動主体」：「行動主体」から「どうしたの?」と「働きかけ主体」の働きかけを促す(「働きかけ」の負担が軽減する)

「働きかけ主体」：「ちょっと」と働きかけを始める（会話管理）

● **会話5**（F4～F6）

「働きかけ主体」：「あの一」「えっと一」で言いよどむ（「当然性」の低さを示す）

「行動主体」：「何？」「どうしたの？+<笑い>」と「働きかけ主体」の「働きかけ」を促す（「働きかけによる負担を軽減する」）

● **会話6**（H6～X6）

「行動主体」：「何？」と「働きかけ主体」の「働きかけ」を促す

「働きかけ主体」：明示的な依頼表現で「働きかけ」を始める

● **会話13**（R4、5-H4）

「行動主体」：「どうしたんですか」と働きかけを促す

「働きかけ主体」：「んとさ」で働きかけを開始する

「行動主体」：受け入れる

● **会話15**（N5、6-L6）

「働きかけ主体」：「今大丈夫ですか？」と相手の状況を確認する

「行動主体」：「はいはい」で自分の状況を保証する+「どうぞー？」で働きかけを促す

「働きかけ主体」：「うん、あの一」と「働きかけ」を始める

▲ **会話11**（H2-R3）

「行動主体」：「どうしたの」と働きかけを促す

「働きかけ主体」：「すみません、いきなり電話して」と謝罪する

「行動主体」：「うん」と了解する

W3 <自分の働きかけを低く評価する>

行為の開始：「働きかけ主体」

相互行為：「突然なんだけど」と「働きかけ」を低く評価する

待遇効果：「働きかけ」の負担が軽減される

典型例：

「働きかけ主体」：「突然である」「急ぎの用件ではない」「たいしたことではない」と「働きかけ」を低く評価する

「行動主体」：受け入れる

「話し始め」において、「働きかけ主体」が、自分の働きかけについて、「突然なんだけど」、「びっくりするかもしれないんだけど」、「たいしたことじゃないんだけど」、「急ぐことではないんですが」と低く評価してみせる表現行為が見られた。この行為が受け入れられることによって、働きかけの負担が軽減されると考えられる。

・自分の働きかけを低く評価する行為

●会話6 (X5-H6)

「働きかけ主体」：「突然でびっくりするかもしれない」と働きかけが突然であることを表す

「行動主体」：受け入れる

●会話7 (K9-J10)

「働きかけ主体」：「突然なんだけど」と言う

「行動主体」：了解する

●会話10 (M3-Z3)

「働きかけ主体」：「行動前提」として「急ぐことではないんですが」と用件が急ぎではないことを表す

「行動主体」：受け入れる

●会話11 (R6-H6)

「働きかけ主体」：「頼みというか」で会話の意図を明らかにしつつ、「あまりたいしたことじゃないんですけど」と用件の負担が軽いことを示す

「行動主体」：受け入れる

W4 <働きかけに対する否定的な反応>

行為の開始：「働きかけ主体」

相互行為：「働きかけ主体」が明示的に働きかけて「行動主体」に容認され、「当然性」の高さが確認される

→「隣接ペア」になると受諾

→「隣接ペア」にならないと否定的マーク・断り

待遇効果 : 「働きかけ」の負担がかかる

典型例 :

● 「働きかけ主体」 : 働きかける

「行動主体」 : 受け入れる (受諾)

▲ 「働きかけ主体」 : 働きかける

「行動主体」 : うーん (否定的マーク) / 嫌だ (断り)

「調整箇所3 働きかけと否定的マーク」において、見られる表現行為で、働きかけに対してOKの優先的応答が来れば受諾したことになるが、「うーん」、「えっ」と間のある返事や驚いてみせたり、笑うだけの場合は働きかけに対して非優先的応答になって「隣接ペア崩し」となり、有標 (marked) =何か問題があるという否定的な反応をしたということになる。本研究の分析資料では、▲は非優先的応答を表しており、「否定的な反応 (否定的マーク)」を意味する。また会話資料20のように、非優先的応答の後すぐに「行動条件」の調整の可能性を見せている。

以下、働きかけの表現行為のタイプ別に整理する。

・「くれたらいいんだけど」と恩恵を持って働きかける—▲「えっ」<笑い>

▲会話3 (E13~U12)

「働きかけ主体」 : 恩恵+仮定 (「~くれたらいいんだけど」) で働きかける

「行動主体」 : 言いよどみ

▲会話4 (S8-K26)

「働きかけ主体」 : 「~てもらえるとたすかるんだけど」と、恩恵表現と「助かる」という表現で働きかける

「行動主体」 : 「えっ」と驚いて問題となる「行動条件 (この場合「曜日」) を繰り返す」

▲会話13 (H13-R14)

「働きかけ主体」 : 「くれない↑」 + <笑い> で明示的に働きかける (冗談を伴って働きかける)

「行動主体」 : <笑い> (冗談だけ)

・「～してほしい」と願望を持って働きかける—▲「それはもうやりました」「私もない」

▲会話12 (P16～19-G20、21)

「働きかけ主体」：「～してほしいということをお願いしたいんだけど」と働きかける

「行動主体」：「行動条件」のうち「行動の内容」がすでに実行されていることを表す

▲会話15 (F19、20-Y19、20)

（「行動主体」：会話の最初F6で出た明示的な「働きかけ」を言い換えて確認する（依頼を先取る）

「働きかけ主体」：「そう」と了解し、「5000円、貸してほしい」と明示的に働きかける

「行動主体」：「行動条件」の中の一つ「何（この場合「5000円）」について、「（5000円）私もないもん」と情報提供する

・指示行為で働きかける—▲「やり方がよくわからないんです」

▲会話12 (P27-G28)

「働きかけ主体」：指示行為で働きかける

「行動主体」：働きかけられた行為（試薬をすぐ作る）には「作り方がわからない」
という原因があって行動することができないことを表す

・勧めで働きかける—▲「それはもうやりました」

▲会話12 (P44～49-G50～2)

「働きかけ主体」：「もしかして～すると、～た方がいいんだけど」と「行動条件」を仮定する

「行動主体」：「行動条件」としての「いつ」はすでに実行されていることを表す

・都合を聞く—▲「うーん」

▲会話4 (S11-K26)

「働きかけ主体」：「AかBか」、「もし都合がよかったらと思ったんだけどどんな感じ？」
と「行動主体」に都合が良い「行動条件」を情報要求する

「行動主体」：「うーん」と言いよどむ

「働きかけ主体」：「だめだったら」と「働きかけ主体」が「行動主体」の「断り」を

先取りする

・可能性で働きかける－▲「内容によりますけど」

▲**会話20** (c12-d10、11)

「働きかけ主体」：「10人ぐらいお願いできるかしら」＋＜笑い＞で働きかける

「行動主体」：＜笑い＞＋「内容によりますけど」と条件つきだったら受諾できることを示す

W5 <主観的に断る>

行為の開始：「働きかけ主体」

相互行為：明示的に働きかけたところ、「嫌だ」と主観的に断る

待遇効果：相手の願望を尊重せず、主観的に「働きかけ」を止める負担がかかる

典型例：

●「働きかけ主体」：働きかける

「行動主体」：受け入れる（受諾）

▲「働きかけ主体」：働きかける

「行動主体」：うーん（断り）

「いやだ」「だめだ」と主観的に断るやりとりも見られた。主観的に断ると、相手がついている隙がなくなってしまうので、相手の都合を尊重しないということで待遇上の問題があると考えられる。以下、働きかけの表現行為のタイプ別に整理する。

・指示行為で働きかける－▲「無理だ」「だめだ」

▲**会話7** (H12~14-W12、13)

「働きかけ主体」：「てくれ」を使って明示的に依頼する＋＜笑い＞

「行動主体」：「なんで」と疑問を表す＋＜笑い＞＋「無理だ」「だめだ」と使って明示的に断る

「働きかけ主体」：「てくれ」を使って再度明示的に依頼する

「行動主体」：「だめだよ」と自分の評価を述べて断る

・「いただきたいんですけど」と恩恵を持って働きかける－▲「いやだ」

▲**会話11** (R11-H11)

「働きかけ主体」：「教えていただきたいんですけど」と恩恵を伴って働きかける

「行動主体」：「やだ」と否定する＋<笑い>（冗談を伴って「当然性」の低さを示す）

(W6 <「働きかけ主体」による断りの先取り>)

行為の開始：「働きかけ主体」

相互行為：「働きかけ主体」が「行動主体」の「断り」を予測して先取り、容認されることで「当然性」の低さが示される

待遇効果：「働きかけ」の負担が軽減される

典型例：

「働きかけ主体」：「だめならだめだと言っていいから」と断りを先取る

「行動主体」：了解する

会話資料2と7に、相手が否定的な反応を出したので、先に相手の断りを先取る表現行為が見られた。

【「意図伝えと意図理解」における特色】

断りの行為の先取りをしている。

▲**会話2** (Y14-F13)

「働きかけ主体」：<笑い>＋「これは無理なお願いですか」と断りを予期しつつ働きかける

「行動主体」：「えっ」で否定的なマーク＋「行動条件」の中の「場所」について確認する

●**会話7** (K11、12-J14)

「働きかけ主体」：「だめならだめって言ってね」と相手の断りを先取りする

「行動主体」：了解する＋「どうぞ」と話を促す

【「説得」における特色】

説得に入って、消極的に断りを先取るか、諦めて「働きかけ主体」が自分で行動することを述べる行為が見られる。

● 会話7 (K44-J46)

「働きかけ主体」：自分から断りを先取りして「無理だね」と諦める

「行動主体」：受け入れる

▲ 会話7 (K45-J48)

「働きかけ主体」：「働きかけ主体」が自分で行動することを提案し、それでいいか確認する＋＜笑い＞

「行動主体」：＜笑い＞＋関連する「前提条件」を情報提供する

W7 <明示的な働きかけと受諾>

行為の開始：「働きかけ主体」

相互行為：「働きかけ主体」が明示的に働きかけて「行動主体」に受諾され、「当然性」の高さが確認される

待遇効果：「働きかけ」の負担がかかる

典型例：

● 「働きかけ主体」：働きかける

「行動主体」：受け入れる（受諾）

「働きかけと働きかけられ」に見られ、明示的な働きかけと応答である。

まず、以下、働きかけの表現行為のタイプ別に整理する。

<「働きかけ主体」から始める場合>

・恩恵を持って働きかける－「はい」「いいよ」

● 会話9 (T7~9-B~10)

「働きかけ主体」：「～てもらえないかと」と恩恵を伴った表現で働きかける

「行動主体」：「はい」「いいよ」と明示的に受諾する

「働きかけ主体」：「いいですか」と許可を求める

「行動主体」：「いいですよ」と明示的に受諾する

● 会話15 (N12-L12)

「働きかけ主体」：「もしできたら～してもらえないかなと思ってお電話したんですけど」と働きかける

「行動主体」：「ええ、いいですよ」と受諾する

・許可を求めつつ恩恵を持って働きかける－「いいよ」

●会話19 (b3～5－a4～6)

「働きかけ主体」：「行かせてもらってもいいかなと思って」と恩恵表現で明示的に働きかける

「行動主体」：「いいよ」と受け入れる

・「～してほしい」「お願いしたい」と願望を持って働きかける－「はい」「大丈夫です」

▲会話14 (Z5－M5)

「働きかけ主体」：「てほしいんですけど」＋＜笑い＞で働きかける

「行動主体」：「そう思った」＋＜笑い＞と相手の依頼を予期していたことを表す

●会話14 (Z6、7－M6、7)

「働きかけ主体」：「ほしいって言ってるんだけど」と再度働きかける

「行動主体」：「はい」と受諾する

●会話17 (O10～13－X11～14)

「働きかけ主体」：「撮影をお願いしたいんですけども」、「何軒かお願いしたいんですけども」で働きかける

「行動主体」：「はい、大丈夫です」と明示的に受諾する

・命令で働きかける－「わかりました」

●会話12 (P28～P30－G29～32)

「働きかけ主体」：「先輩に聞いて教えてもらおう」と命令行為で働きかける

「行動主体」：命令に対して「わかりました」という理解行為で答える

<「行動主体」から始める場合>

・誘いとして働きかける－「いっしょに見に行きましょう」

●会話10 (Z7－M8)

「行動主体」：働きかけられる前に「行動主体」が「行動条件」の中の一つ「何をする」を予測して「見に行く」と表す

「働きかけ主体」：「行動主体」の予測を確定し、「うん、見に行きたいんですよ」と自分の願望を表す

「行動主体」：働きかけられる前に「行動主体」が「行動条件」の中の一つ「誰とする」を予測して「いっしょに」と表す

「働きかけ主体」：「はい」と了解する

W8 <交渉の途中、交渉の後での受諾の再確認>

行為の開始：「働きかけ主体」／「行動主体」

相互行為：これまで検討した「行動条件」に関する具体的な情報を確認し合って「当然性」を確かめることで「行動主体」は受諾を表す

待遇効果：「行動」の負担が軽くなる

典型例：

「働きかけ主体」：これまで検討した「行動条件」について「それだったら大丈夫？」と確認する

「行動主体」：「大丈夫です」と受け入れる（受諾する）

「行動主体」：これまで検討した「行動条件」について「それだったら大丈夫です」と了解する（受諾する）

「働きかけ主体」：「ほんとに？」と受け入れる

「交渉」、「説得」の途中、あるいは後で、受諾を再確認する表現行為が見られた。特に、「そんな感じでーいいですよ・わかりました」と交渉の話をまとめるタイプ、「大丈夫ですかー大丈夫です」と状況を保証するタイプ、「いいかなーいいですよ」と許可を求めるタイプ、「やってもらいたいですよーはい」と働きかけるタイプが見られた。これらを、「交渉」、「説得」の後に行われる「第二の受諾」とする。

【「説得」における特色】

・「OK？」と意思を確認するー▲「考えておく」

▲会話6（X19～24-H28）

「働きかけ主体」：「OK?」と「行動主体」の応答を促す

「行動主体」：「考えておく」と応答を保留にする

・「やります」と宣言する－「ほんとに？」

● 会話13 (R35-H35)

「行動主体」：「じゃやりますわ」と宣言する

「働きかけ主体」：「ほんとに？」と確認する

【「交渉」における特色】

・「大丈夫？」と状況を確認する－「大丈夫」と保証する

● 会話2 (E31~33-U31、32)

「働きかけ主体」：「それだったら大丈夫？」と相手の出した「行動条件」を取り入れた条件を確認する

「行動主体」：「それだったら大丈夫」と自分の出した「行動条件」を取り入れた条件を受け入れる

「働きかけ主体」：相手の受諾を「ほんと？」と確認した後、「行動条件」の中の一つ「時間（この場合「家への到着時間」）について再確認する

・条件出し－「～なら／～だったら／～だけでいいなら」と条件付きで受諾する

● 会話8 (H42、43-W41、42)

「働きかけ主体」：「行動前提」として「ひまだろ？」と相手の状況について確認する

「行動主体」：「～だけでいいならする」と条件付きで受諾する

● 会話16 (V67~69-T70~72)

「働きかけ主体」：第三者の依頼を伝聞する形で働きかける

「行動主体」：「それはかまわないけど、～はできない」と条件付きで受諾する

・これまでの交渉の話をまとめて確認する－「はい」「いいですよ」「わかりました」

● 会話9 (T31-B32)

「働きかけ主体」：「ええ、じゃそんな感じで」とこれまで確認した「行動条件」の再確認に入る

「行動主体」：「うん、いいですよ」と了解する

● 会話15 (N41、42-L41、42)

「働きかけ主体」：「やってもらいたいですよ」と働きかける

「行動主体」：「はい」と受諾する

「働きかけ主体」：「行動条件」の説明を「だいたいそんな感じなんですけど」とまとめる

「行動主体」：「わかりました」と了解する

● **会話18** (C13～20-D15～21)

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つ「誰（この場合DかCか第三者）」について、
「もし結構難しそうって言うのであれば、私か第三者がやらなければならない」と相手ができない場合は「行動主体」を変えても行動する必要があることを示し、できそうであれば、Dにお願いしたい
という考えを示す

「行動主体」：自分の都合を確認してできそうだったらやる、と受諾する

・ 許可求め「いいかな」－許可与え「いいですよ」

● **会話1** (K10、11-N10)

「行動主体」：「それって私へのお願いか」この会話の意図が自分への依頼であることを確認する

「働きかけ主体」：「そうそう」と了解し、会話の意図が依頼であることを示す

「行動主体」：「OK、いいよ」と明示的に受諾する

● **会話19** (b12-a13)

「働きかけ主体」：「いいかな」と再度受諾を促す

「行動主体」：「いいですよ」と受諾する

・ 「ほんとに？」と意思を確認する－「はい」

● **会話20** (c25、26-d25、26)

「働きかけ主体」：「ほんとに↑」と受諾を確認する

「行動主体」：「はい」と了解する

▲ **会話20** (c18-d18)

「働きかけ主体」：条件を付け加えた上で、再度受諾の確認をする

「行動主体」：cの発話の途中で割り込む

<「行動主体」から始める場合>

・「やります」と宣言する－「ほんとに？」と確認する

● **会話13** (R49、50-H49)

「行動主体」：「いいですよ、やりますよ」と再度、明示的に受諾する

「働きかけ主体」：「ほんとに？」と確認する

「行動主体」：「はい」と了解する

・「～なら/～だったら/～だけでいいなら大丈夫」と条件付きで受諾する－「大丈夫？」

と状況を確認する

● **会話20** (c13～15-d15)

「行動主体」：「働きかけ主体」の出した「何をする」について「答えるくらいだったら大丈夫です」と条件を限定して受諾する

「働きかけ主体」：「大丈夫？」と受諾を確認する

「行動主体」：了解する

・「いい？」と許可を求める－「OK」と許可を与える

▲ **会話1** (K34～K35)

「行動主体」：「交渉」の最後に再度明示的に受諾する

「働きかけ主体」：「いい？」と確認する

「行動主体」：「OK」と再度明示的に受諾する

(5) 「働きかけと働きかけられwork」に関わる相互行為の考察のまとめ

1. 「意図伝えと意図理解」において、「お願いがあるんだけど」と会話の意図する働きかけを明示する表現行為が見られた(③⑥⑨⑫⑮⑰⑱⑳)。直接働きかける前に、働きかけの意図を持っていることを予告し、それが了解されることで、働きかけの負担が軽減されることになると考えられる。
2. 相互行為の中で、「働きかけ主体」が言いにくそうに「あの一」としているのに対して「行動主体」から「どうしたんですか」と「働きかけ」を促す場合が観察された(①③⑤⑥⑬⑱⑮)。「働きかけ主体」の働きかけの負担を軽減する待遇の効果があ

ると考えられる。

3. 「突然なんだけど」等と自分の「働きかけ」を低く評価する場合は観察された(⑥⑦⑩⑪)。働きかけの負担を軽減する待遇の効果があると考えられる。
4. 受諾の表現形式は、「OK」「いいですよ」(会話資料①⑮)、「～なら大丈夫」と具体的に条件を提示して受諾を表す(会話資料②)、「～だったら大丈夫だと思う」と具体的に条件を提示して受諾を表す(会話資料③)、相手の「決定権」を示し、表現意図を「指示」と受け取って「わかりました」と表現する(会話資料⑫)、「行動」の共有を示して、表現意図を「誘い」と受け取って「いっしょに」と受諾する(会話資料⑩)、「～ぐらいならいいけど」、「～だけでいいんなら(やります)」という、求められる最小限のことを実行するという条件を絞る表現を用いて受諾する(会話資料⑧)が観察できた。受諾の応答のパターンを以下のように定義し(カッコ内は略称)、明示的な働きかけと受諾のパターンをまとめると以下ようになる。

<受諾の定義>

- 「はい」「わかりました」＝自分の理解を表す(「理解系」)
- 「(相手が行動することについて)いいですよ」＝相手の行動を許可する(「許可系」)
- 「(自分が行動することについて)いいですよ」＝自分の行動を譲歩する(「譲歩系」)
- 「大丈夫です」＝行動が可能な状況を保証する(「保証系」)
- 「しましょう」＝一緒に行動することを強調する(「誘い系」)
- 「やります」＝自分から行動することを宣言する、申し出る(「宣言系」)

<「働きかけ主体」から始めた場合の受諾>

(「働きかけ主体」の表現行為－「行動主体」の表現行為)

- ・恩恵を持って働きかける－理解系「はい」／許可系「いいよ」
- ・許可を求めつつ恩恵を持って働きかける－許可系「いいよ」
- ・「大丈夫？」と状況を確認する－保証系「大丈夫」と保証する
- ・条件出し－「～なら・だったら」と条件付きで受諾する
- ・これまでの交渉の話をまとめて確認する－理解系「はい」、「わかりました」／許可系「いいですよ」
- ・許可求め「いいかな」－許可系「いいですよ」
- ・「ほんとに？」と意思を確認する－理解系「はい」
- ・「いい？」と許可を求める－理解系「OK」

- ・誘いとして働きかける－誘い系「いっしょに見に行きましょう」
 - ・命令で働きかける－理解系「わかりました」
- <「行動主体」から始めた場合の受諾>
- ・宣言系「やります」－「ほんとに？」と確認する
 - ・「～なら・だったら」と条件付きで受諾する－「大丈夫？」と状況を確認する／「ほんとに？」と確認する
 - ・「OK？」と意思を確認する－許可系「いいよ」
5. 受諾行為の位置については大きく2種類みられた。依頼の意図を理解した後すぐに「受諾」の意図を表し、その後交渉を行なうタイプ（会話資料①⑨⑭⑮）と、依頼内容の実行にあたって問題となる項目（例：時間、日にち、妥当性など）をマークしたあと、交渉を経て「受諾」を行なうタイプ（会話資料②③⑫⑬）がみられた。交渉の後の受諾表現には、条件付きで受諾する「～なら・だったら大丈夫」というタイプが見られた。
6. 「調整箇所3 働きかけと否定的マーク」において、働きかけに対してOKの優先的応答が来れば受諾したことになるが、「うーん」、「えっ」、「はー」という間のある返事や驚き、また、笑うだけの場合は働きかけに対して非優先的応答になって、何か問題があるという否定的な反応をしたことになる表現行為が見られる（②。本研究の分析資料では、▲は非優先的応答を表しており、「否定的な反応（否定的マーク）」を意味し、これは「相手の働きかけを止める行為」、つまり断りの一つと考えられる。
7. 「調整箇所3 働きかけと否定的マーク」における「働きかけと働きかけられ」の組み合わせは以下が見られた。
- ・「くれたらいいんだけど」と恩恵を持って働きかける－▲「えっ」<笑い>
 - ・「～してほしい」と願望を持って働きかける－▲「それはもうやりました」「私もない」
 - ・指示行為で働きかける－▲「やり方がよくわからないんです」
 - ・勧めで働きかける－▲「それはもうやりました」
 - ・都合を聞く－▲「うーん」
 - ・可能性で働きかける－▲「内容によりますけど」
8. 「調整箇所4 働きかけと断り」における「働きかけと働きかけられ」の組み合わせは以下が見られた。
- ・指示行為で働きかける－▲「無理だ」「だめだ」

・「いただきたいんですけど」と恩恵を持って働きかける ー▲「いやだ」

9. 会話資料⑩の「調整箇所3 働きかけと否定的マーク」において、働きかけに対して「行動主体」が直接的に「いやだ」と断っても、その会話の人間関係や、「冗談のモード」などの「場」の要素、さらにその後の会話の展開（たとえば助言する）によっては、相手が失礼とは感じないことをフィードバックの結果を参考に考察した。また、先輩が「最近、忙しい？」と状況を尋ねるのに対して、「忙しくないです」と状況について応答するのではなく、そこにある何かの行動の願望を読みとって、後輩の方から「時間作れって言われたら作れますけど」のように、自主的に申し出る表現行為もあった。このように、相互行為における「待遇」は、相互行為の中で相手の願望や期待を尊重することによって意味づけされることが考えられた。
10. 会話資料2、7において、「行動主体」が否定的な反応を出したので、「働きかけ主体」が先に相手の断りを先取る表現行為が見られた。
11. 「交渉」の途中、あるいは後で、受諾を再確認する表現行為が見られた。特に、「そんな感じでーいいですよ・わかりました」と交渉の話をまとめるタイプ、「いいかなーいいですよ」と許可を求めるタイプ、「やってもらいたいんですよーはい」と働きかけるタイプが見られた。

(6) 「やりとりの管理 management」に関わる相互行為

会話を管理する表現行為は次の3種類を析出した。

M1<「もしもし」による通話の確認>

行為の開始 : 「働きかけ主体」 / 「行動主体」

相互行為 : 電話が通話しているか確認し合う

待遇効果 : 会話の「場」を相互で確認することでやりとりが安定する

典型例 :

「働きかけ主体」: 「もしもし」と通話しているか確認する

「行動主体」: 「もしもし」と通話しているのを確認する

「話し始め」において、「もしもし」という通話確認が、「働きかけ主体」からも「行動

主体」からも始められていた。この通話確認は高い割合で観察することができた (①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳)。

M2 <「あの」による働きかけへの移行の確認>

行為の開始 : 「働きかけ主体」

相互行為 : 「あのね」等と働きかけに移行することを示す

待遇効果 : 会話の展開がわかりやすくなり、負担が軽減される

典型例 :

「働きかけ主体」: 「あの」で働きかけを開始する

「意図伝えと意図理解」において、高い割合で「あのね」と働きかけの意図を明らかにする行為に移るのが観察された (①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑱) 表現形式としては、「あの(ー)」、「あのさ(ー)」、「あの(です)ね」、「ちょっと」、「でき」、「ところでね」、が見られた。

M3 <「じゃー」による「交渉」の始まりの確認>

行為の開始 : 「働きかけ主体」 / 「行動主体」

相互行為 : 「じゃ」、「じゃー」次の行動の確認に入ることを確認し了解される

待遇効果 : 会話の展開がわかりやすくなり、負担が軽減される

典型例 :

「働きかけ主体」: 「じゃー」

「行動主体」: 受け入れる

「交渉」に入るときに、「じゃ」系で交渉を始める表現行為が①③⑨⑭⑮で見られた。

(6) 「やりとりの管理 management」に関わる相互行為の考察のまとめ

1. 「話し始め」において、通話確認の「もしもし」は、「働きかけ主体」からも「行動主体」からも始められており、この通話確認は高い割合で観察することができた (①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳)。
2. 「意図伝えと意図理解」において、高い割合で「あのね」と働きかけの意図を明らかにする行為に移るのが観察された (①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑱) 表現形式として

は、「あの（一）」、「あのさ（一）」、「あの（です）ね」、「ちょっと」、「でき」、「ところでね」、が見られた。

3. 「交渉」に入るときに、「じゃ（一）」系で交渉を始める表現行為が①③⑨⑭⑮で見られた。

2. 8. 2 「会話展開」の考察

2. 8. 2. 1 会話資料の「会話展開」の分析結果

次に、会話参加者の働きかけの「当然性⁵」の認識によって、どのように会話の展開が変わっていくかについて分析を行う。分析方法は、以下の通りである。

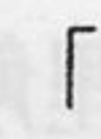
まず、会話分析で明らかになった、以下の「待遇表現行為」の6要素がそれぞれの会話のどの時点で現れ、それらがどのような結果を見せているのかについて分析する。なお、「当然性」を考える研究目的から、(6)の「やりとりの管理」に関わる表現行為に関しては、「話し始め(会話開始)」と「話し終え(会話終了)」を取り扱うこととする。

働きかけることを意図した会話における「待遇表現行為」の6要素

- (1) 「人間関係 relation」に関する表現行為
- (2) 「場の安定 situation」に関する表現行為
- (3) 「行動前提の伝達と理解 pre-condition」に関わる表現行為
- (4) 「行動条件の伝達と理解 condition」に関わる表現行為
- (5) 「働きかけと働きかけられ working」に関わる表現行為
- (6) 「やりとりの管理 management」に関わる表現行為

以下、内容の分析とともに、展開のフローチャートを提示する。フローチャートの図の見方は以下の通りである。

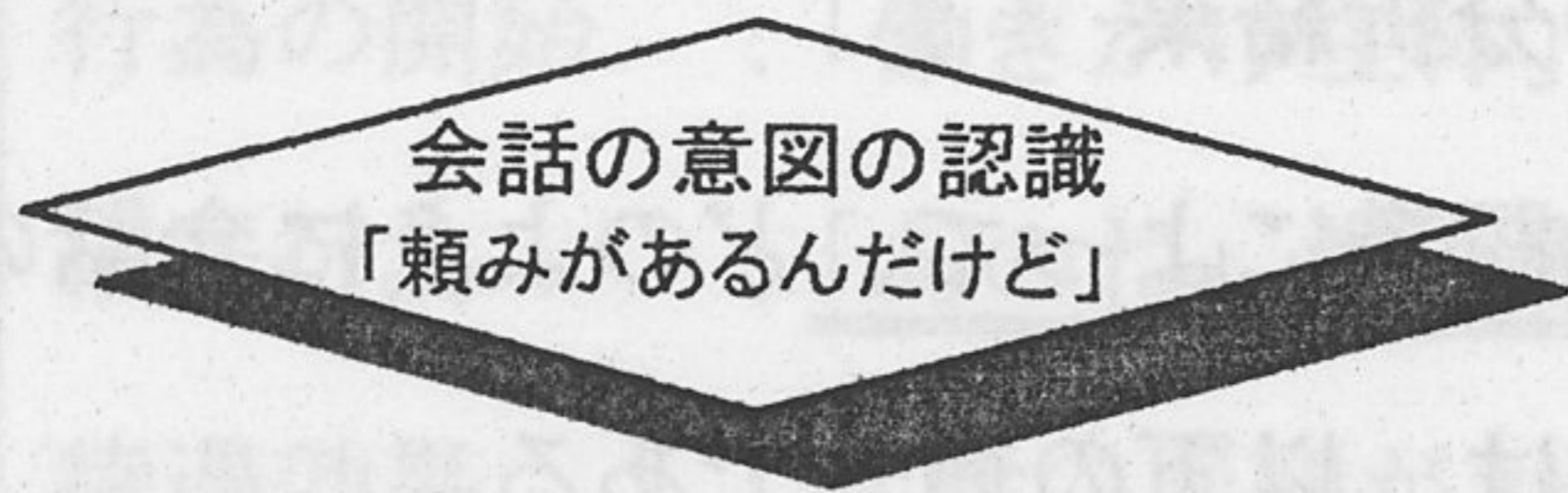
フローチャートの図の見方

- ・ 丸い角を持つ四角は会話の開始と終了を表す。四角内には、そこで見られた「表現行為」の特徴、そして、[]は行為、「」はそこで見られた表現形式の例を示す。

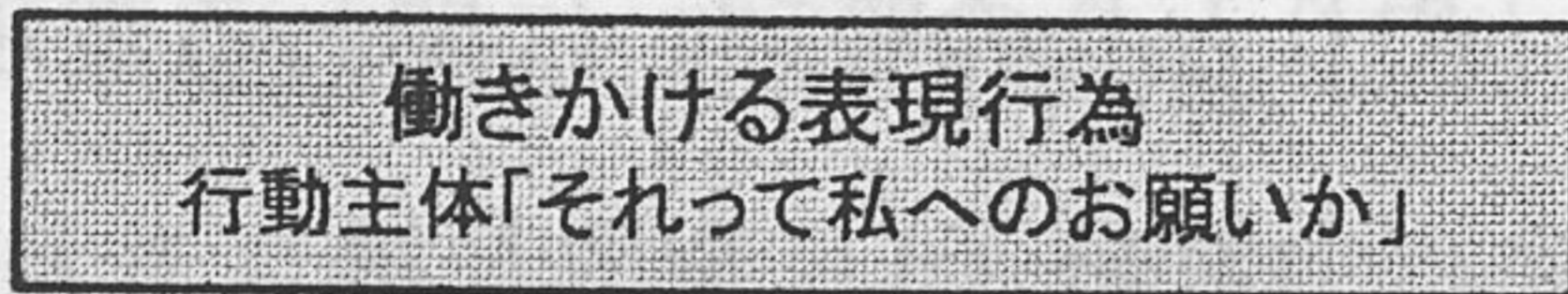
会話開始
人間関係に関する表現行為
[名乗り合い]「~ちゃん？」

⁵ 蒲谷他(1998)の「当然性」の概念を援用し、本研究では、行動を促す会話において、「働きかけ主体」、あるいは「行動主体」、あるいはその両方が、その促された行動をするのが当然だ、妥当性がある、と認識する場合を「当然性」が高いとし、当然ではない、妥当性がないと認識する場合を「当然性」が低いとする。この概念に基づくと、たとえば、依頼の「当然性」とは、依頼の内容が「相手」にとって実行することが義務であったり仕事であったりする場合に高くなり、義務でもなく仕事でもない場合は低くなると考えることができる。

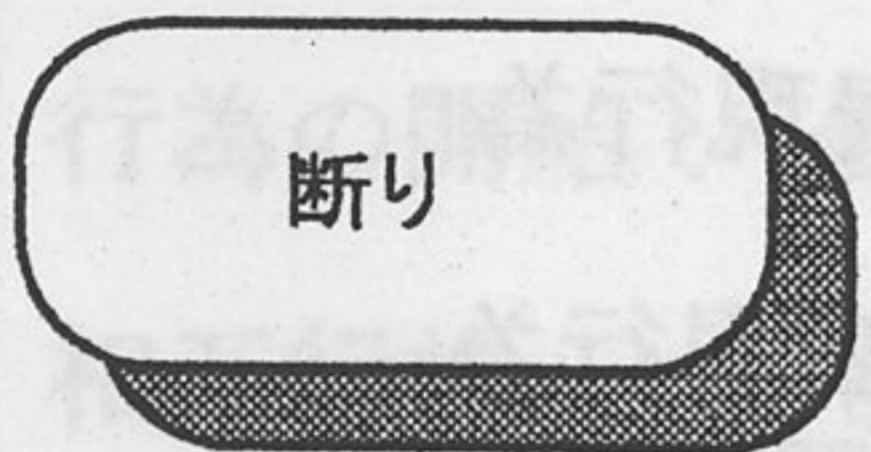
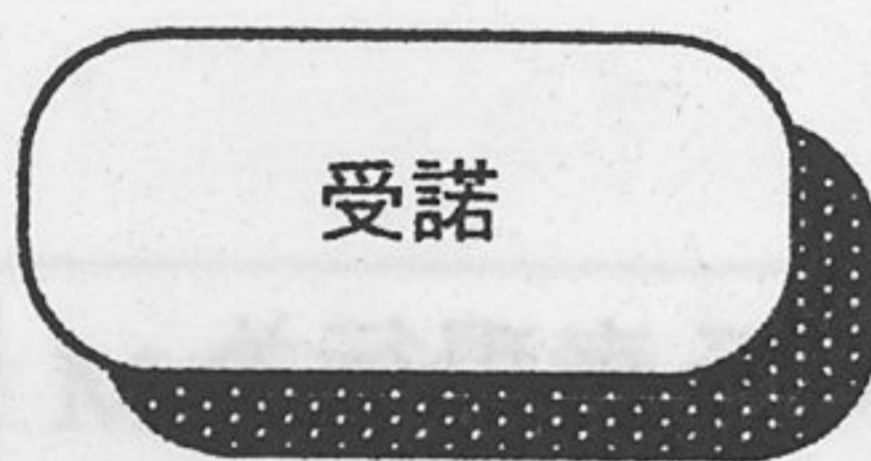
- ・ひし型は会話主体の認識を表す。



- ・四角は「働きかける表現行為」、「行動（情報）に関する表現行為」、「行動（心情、考え、判断等）に関わる表現行為」を表す。



- ・下は「受諾」と「断り」を表す。



- ・→（矢印）は、会話の進展を表す。-----→は合意のない進展を特に指す。

会話資料 1

(1) 会話の調整の流れ

「調整箇所 1 話し始め」

「調整箇所 2 意図伝え—意図理解」

「調整箇所 4 働きかけ—受諾」

「調整箇所 6 交渉」

「調整箇所 7 話し終え」

(2) 「当然性」の高低による会話の展開の特徴

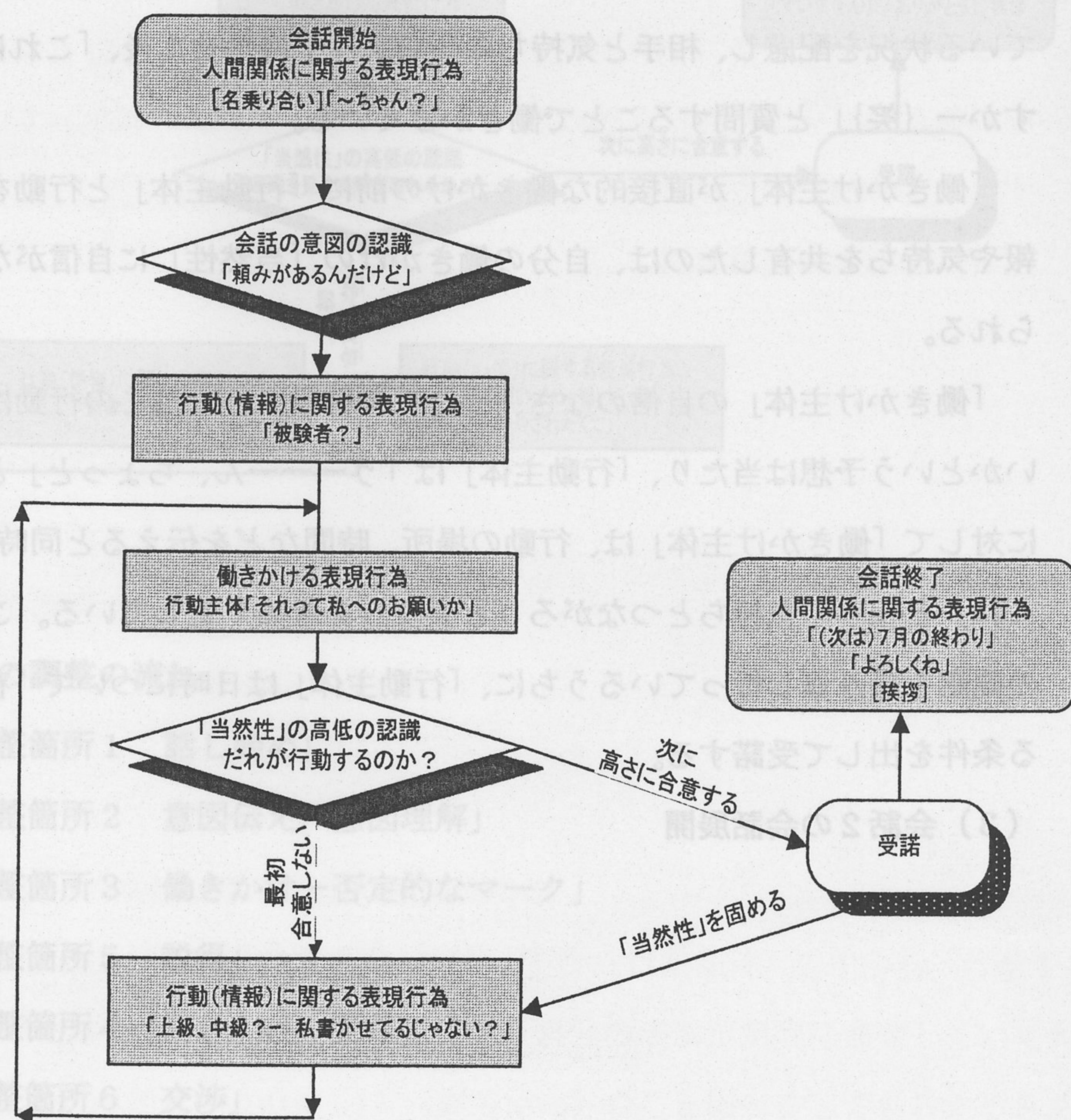
「働きかけ主体」は、会話の始めで「頼みがあるんだけど」と会話の意図を明らかにし、「被験者」とだけ情報提供する。これは、依頼内容が両者にとって既知のこと（同じ研究室にいたので研究内容、調査していることがわかっている）として、まず会話の始めに「行動主体」にそれを思い出させ、「当然性」の高さを相手と共有しようとしたと考

えられる。

しかし、「行動主体」は「被験者？」と聞き返し、「行動条件」の中の一つ「だれが行動するのか」という点についてよくわからなかったため、「当然性」にすぐには同意せず、「私」がするのかと確認したり、「私、書かせているじゃない？」、「～が必要なんだよ」を情報や考えを相互に確認し、それを理解すると「当然性」に同意してすぐに「OK、OK、いいよ」と明確な受諾をしている。

受諾後も、さらに情報交換（伝わる表現行為、つながる表現行為）を続けて「当然性」が固まっていく。この展開から、会話1においては、「当然性」を決める条件のうち「誰が行動するか」という点に一度合意が取れなかったが、伝わる、つながるやりとりを一度経て、「当然性」の同意に至ったという展開になったと考えられる。

(3) 会話1の会話展開



会話資料 2

(1) 会話の調整の流れ

「調整箇所1 話し始め」

「調整箇所2 意図伝え—意図理解」

「調整箇所3 働きかけ—否定的マーク」

「調整箇所5 説得」

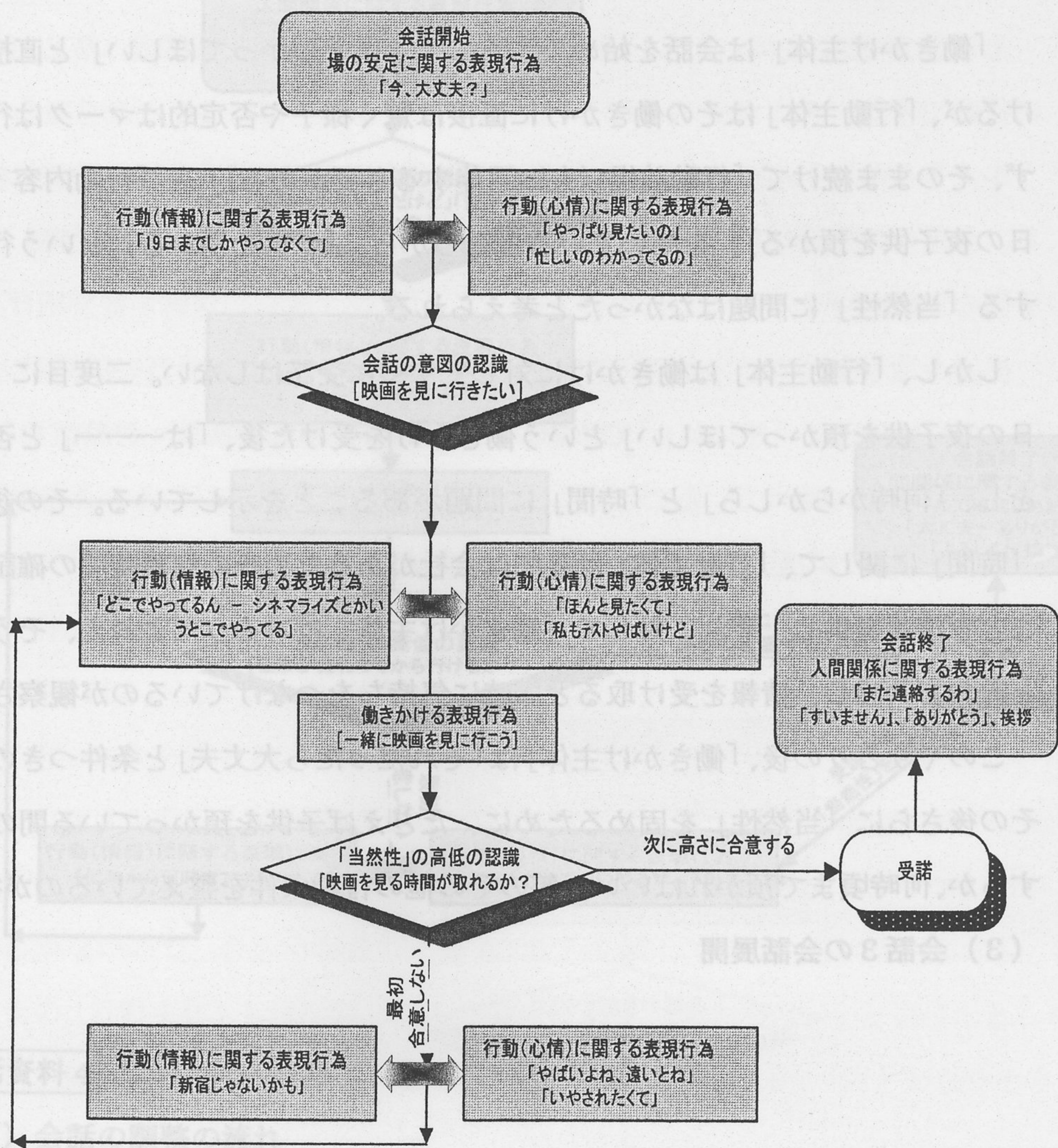
(2) 「当然性」の高低による会話の展開の特徴

「働きかけ主体」は、話し始めは「～してくれない？」と直接的に話しかけず、「あのね、やっぱ、うち、前から「アメリ（映画の名前）」見たいって言ってたやん↑」と前から持っていた自分の願望を相手に思い出してもらった後、「やっぱどうしても見たいのー」と自分の願望を改めて述べるところから会話をスタートしている。それ後もまだ直接的な働きかけは行わず、「あんた忙しいの、すごいわかってるのね」と相手の置かれている状況を配慮し、相手と気持ちのつながりを持たせた後、「これは、無理なお願いですかー {笑}」と質問することで働きかけている。

「働きかけ主体」が直接的な働きかけの前に「行動主体」と行動を起こす前提的な情報や気持ちを共有したのは、自分の働きかけの「当然性」に自信がなかったからと考えられる。

「働きかけ主体」の自信のなさ、つまり「行動主体」はこの行動はしにくいのではないかという予想は当たり、「行動主体」は「うーん、ちょっと」と受諾しない。これに対して「働きかけ主体」は、行動の場所、時間などを伝えると同時に、「遠いとやばいよね」と相手の気持ちとつながろうと表現行為を繰り返している。こうした「当然性」の確認を繰り返し行っているうちに、「行動主体」は日時について「夜なら」と行動できる条件を出して受諾する。

(3) 会話2の会話展開



会話資料 3

(1) 会話の調整の流れ

「調整箇所 1 話し始め」

「調整箇所 2 意図伝え—意図理解」

(2) 「調整箇所 3 働きかけ—否定的なマーク」

「調整箇所 5 説得」

「調整箇所 4 働きかけ—受諾」

「調整箇所 6 交渉」

「調整箇所 7 話し終え」

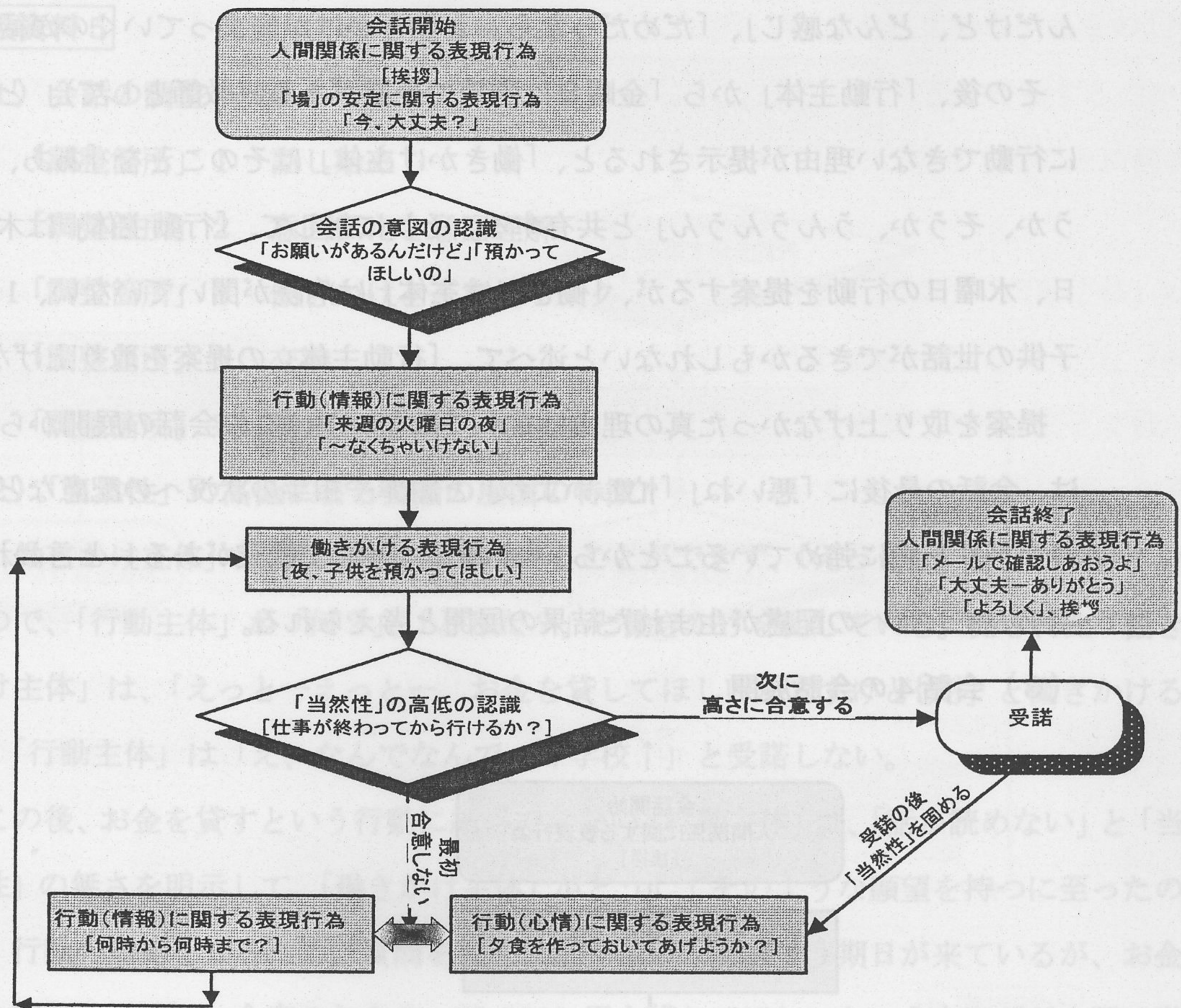
(2) 「当然性」の高低による会話の展開の特徴

「働きかけ主体」は会話を始めてすぐに「子供を預かってほしい」と直接的に働きかけるが、「行動主体」はその働きかけに直接は驚く様子や否定的なマークは行ってはおらず、そのまま続けて「行動前提（夫に同伴する必要がある）」と「行動内容（来週の火曜日の夜子供を預かる）」を聞いているところから、「子供を預かる」という行動内容に関する「当然性」に問題はなかったと考えられる。

しかし、「行動主体」は働きかけに対してすぐに受諾はしない。二度目に「来週の火曜日の夜子供を預かってほしい」という働きかけを受けた後、「はー」¹と否定的な応答をし、「何時からかしら」と「時間」に問題があることを示している。その後、行動する「時間」に関して、「行動主体」は昼間は会社があるため夜の到着時間の確認ができないことを情報提供し、それに対して「働きかけ主体」は「そうだよねえ、そうだよねえ」と重ねて共感し、情報を受け取ると同時に気持ちをつなげているのが観察される。

このやりとりの後、「働きかけ主体」は「それだったら大丈夫」と条件付きの受諾をし、その後さらに「当然性」を固めるために、たとえば子供を預かっている間の夕食はどうするか、何時頃まで預かればいいのか等のその他の行動条件を整えているのが観察される。

(3) 会話3の会話展開



会話資料 4

(1) 会話の調整の流れ

- 「調整箇所 1 話し始め」
- 「調整箇所 2 意図伝え—意図理解」
- 「調整箇所 3 働きかけ—否定的なマーク」
- 「調整箇所 5 説得」
- 「調整箇所 7 話し終え」

(2) 「当然性」の高低による会話の展開の特徴

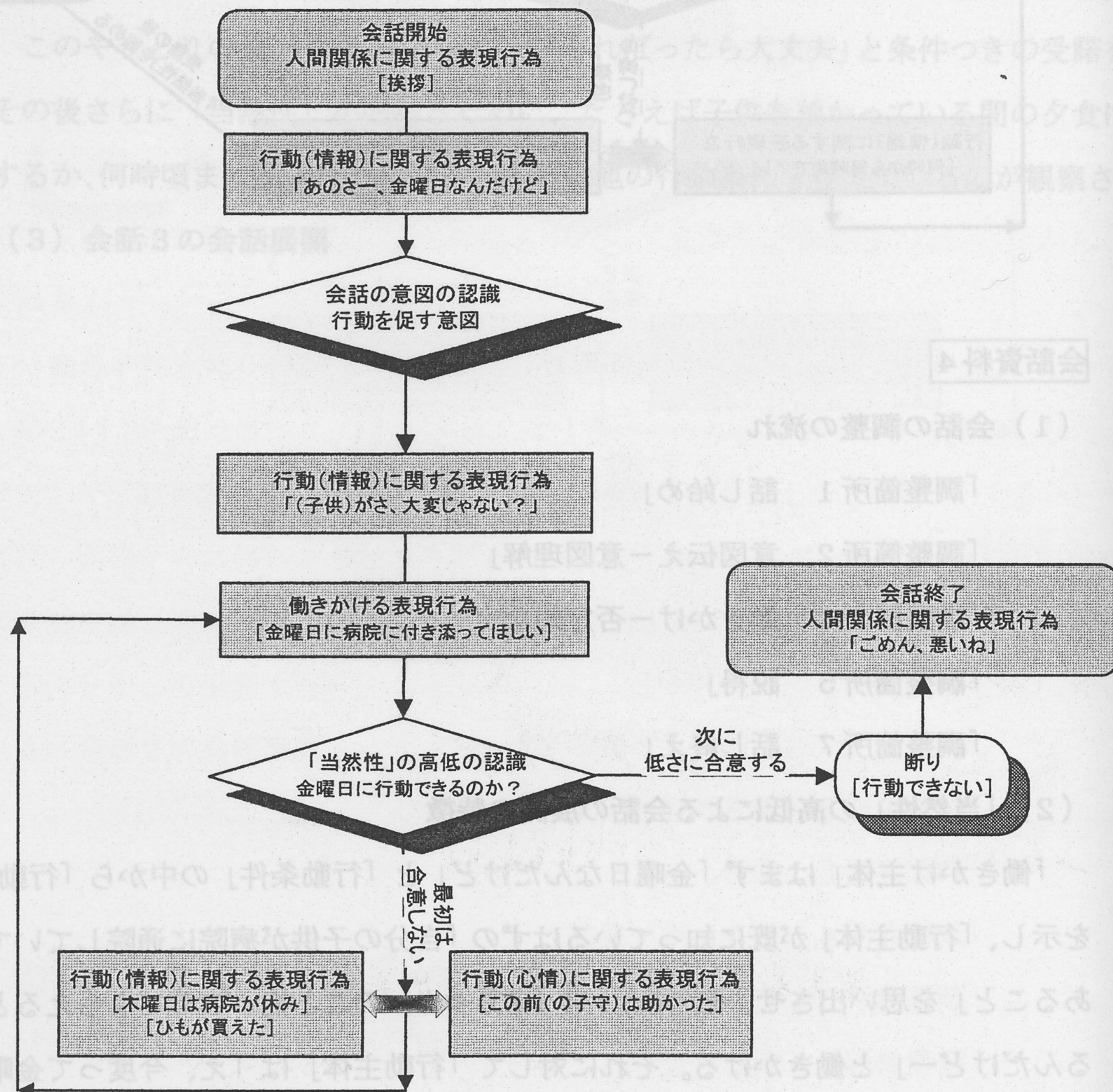
「働きかけ主体」はまず「金曜日なんだけど」と「行動条件」の中から「行動する日」を示し、「行動主体」が既に知っているはずの「自分の子供が病院に通院していて大変であること」を思い出させ、その後、「V (赤ちゃん) のこと抱っこしてもらえるとたすかるんだけどー」と働きかける。それに対して「行動主体」は「え、今度って金曜日↑」と聞き返し、すぐに受諾しなかったため、「Aさんがもし、都合がよかったら、と思った

んだけど、どんな感じ」、「だめだったら」と働きかけが弱まっていくのが観察される。

その後、「行動主体」から「金曜日は学校で授業がある（教師として）」という金曜日
に行動できない理由が提示されると、「働きかけ主体」はそのことを「ああ、そうか、そ
うか、そうか、うんうんうん」と共有する。それに対して、「行動主体」は木曜日、月曜
日、水曜日の行動を提案するが、「働きかけ主体」は病院が開いていない、1人で二人の
子供の世話ができるかもしれないと述べて、「行動主体」の提案を取り上げない。

提案を取り上げなかった真の理由は定かではないが、この会話の展開から見えること
は、会話の最後に「悪いね」「忙しいよね」と謝罪や相手の状況への配慮など、気持ちの
つながりを特に強めていることから、「金曜日は学校で授業がある」と言われた時点で、
相手の忙しさへの配慮が生まれた結果の展開と考えられる。

(3) 会話4の会話展開



会話資料5

(1) 会話の調整の流れ

- 「調整箇所」 1 話し始め
- 「調整箇所」 2 意図伝えと意図理解
- 「調整箇所」 3 働きかけと否定的マーク
- 「調整箇所」 5 交渉
- 「調整箇所」 7 話し終え

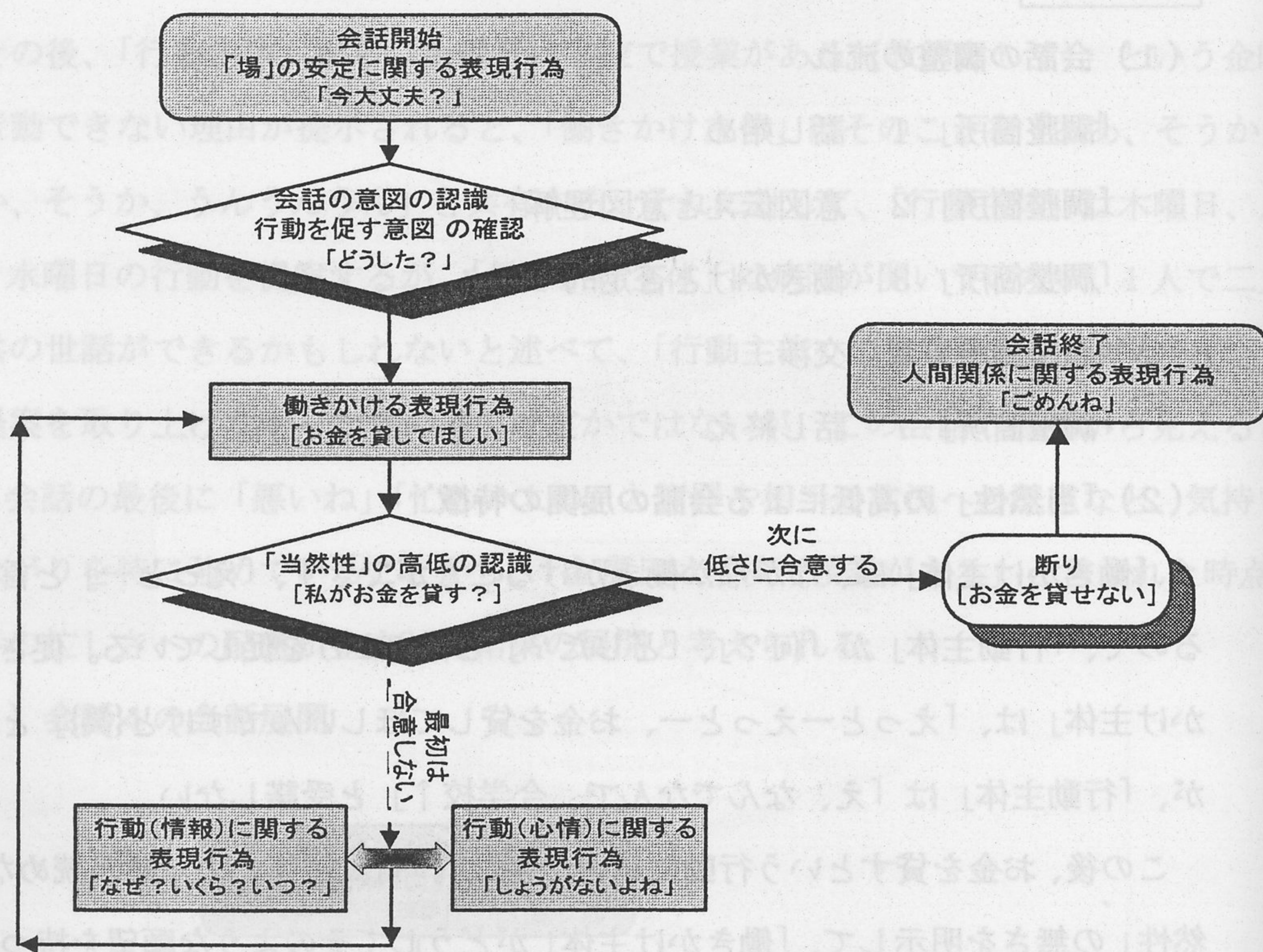
(2) 「当然性」の高低による会話の展開の特徴

「働きかけ主体」は、なかなか働きかけることができず、「えっとー」と言い続けているので、「行動主体」が「何?」、「どした?」と働きかけを促している。促された「働きかけ主体」は、「えっとーえっとー、お金を貸してほしいんですけど{笑}」と働きかけるが、「行動主体」は「え、なんでなんで、今学校↑」と受諾しない。

この後、お金を貸すという行動に納得できない「行動主体」は、「話が読めない」と「当然性」の無さを明示して、「働きかけ主体」がどうしてそのような願望を持つに至ったのか、行動の前提を知るために質問を始める。合宿のお金を払う期日が来ているが、お金の余裕がないので、合宿のお金の一部 5000 円を貸してほしいという内容だが、同じ学生同士の「行動主体」もほぼ同じような環境にあり、「私お金ない」と述べたところ、「働きかけ主体」もそのまま納得し、依頼は続けられなくなってしまい、「何とかなりそう」と判断して、依頼をやめる。

それに対して「行動主体」は行動はできないものの、相手が本当に困っているのなら助けるから、と相手との人間関係のつながりを確認して会話を終えている。

(3) 会話5の会話展開



会話資料 6

(1) 会話の調整の流れ

- 「調整箇所」 1 話し始め
- 「調整箇所」 2 意図伝えと意図理解
- 「調整箇所」 3 情報伝えと否定的マーク
- 「調整箇所」 5 説得
- 「調整箇所」 7 話し終え (保留)

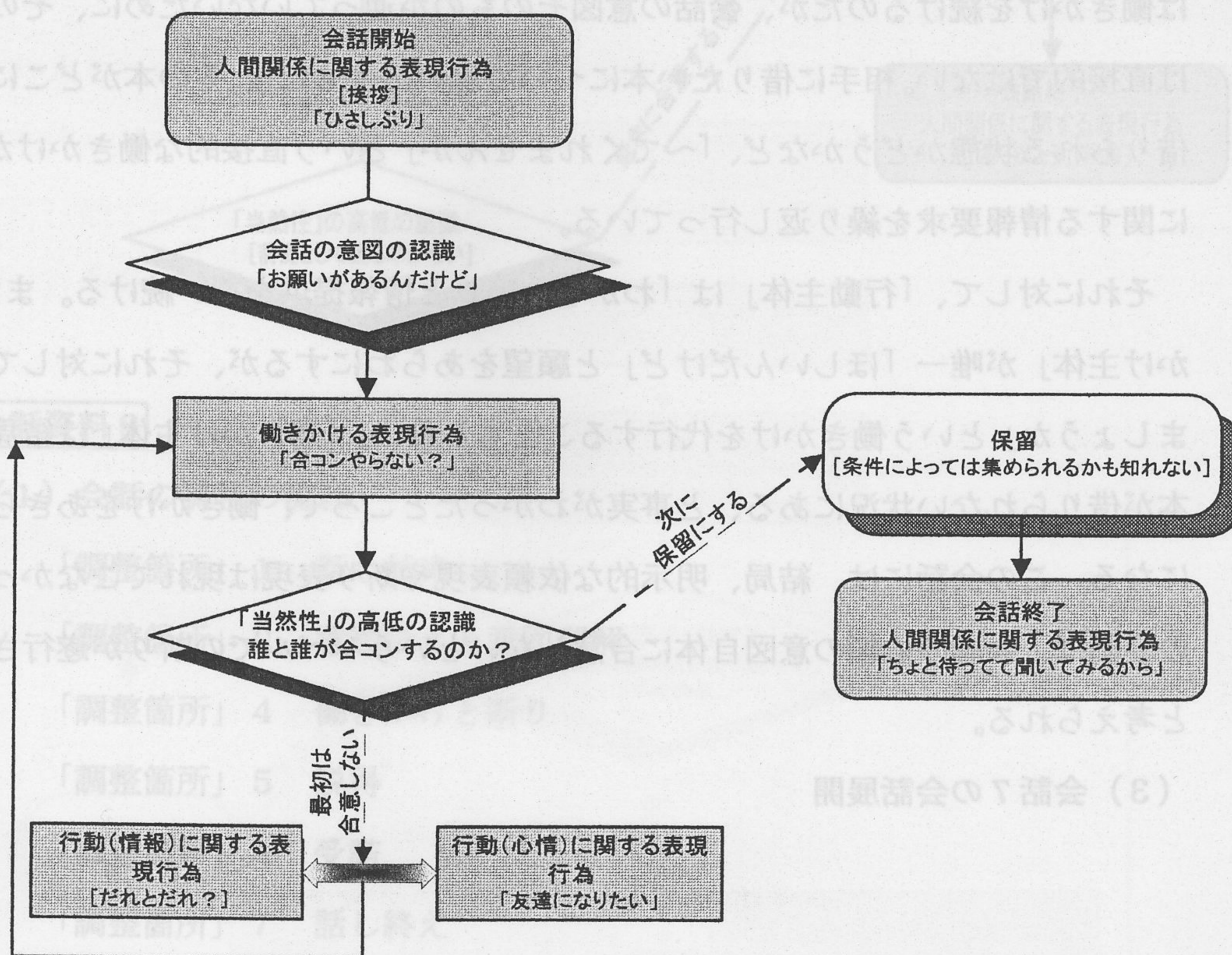
(2) 「当然性」の高低による会話の展開の特徴

この会話の特徴は、「働きかけ主体」は、話し始めにおいて、「いいかな、突然でびっくりするんじゃないかもしれないんだけどさ」と「気持ちが伝わる表現行為」によって働きかけの衝撃を和らげつつ、情報を伝える表現や、働きかけの予告も行わないで、予告通りいきなり「合コンやらない↑」と直接的な働きかけを行っている点にある。「働きかけ主体」がこうした二段階の働きかけの手順を踏んでいることから、この表現行為は意図的に選択されている可能性が高いこと、そして、わざと衝撃を与える展開にしたのは、「働きかけ主体」は当初から「当然性」には自信がないまま働きかけを開始して

いると考えられる。こうした働きかけに対して、何も情報が伝えられていないままの「行動主体」はまず「えっ」と驚き、「え、えー、それはだれと↑」と「誰と行動するのか」がわからないことを明確に示していることから、この時点でこの行動をすることに両者が同意していないことがわかる。

その後、「働きかけ主体」は、だれと行動するかについて伝えるが、「行動主体」は「行動主体」側の条件が合わないことを述べて、なかなか同意に至らない。そこで、「働きかけ主体」が行動する人物の条件を、「行動主体」側の条件を取り入れて変えて提示することで「行動主体」が動きやすい方向に持っていかうとする。その結果、何とかその方向で人集めをしてみる、と受諾に近い保留で会話が終わっている。会話の最後においても、「働きかけ主体」は「行動主体」の利益になりそうな条件を提示したりして、何とか相手とつながろうと努力を続けているのが観察される。

(3) 会話6の会話展開



会話資料7

(1) 会話の調整の流れ

「調整箇所」1 話し始め

「調整箇所」 2 意図伝えと意図理解

「調整箇所」 5 説得

「調整箇所」 7 話し終わり

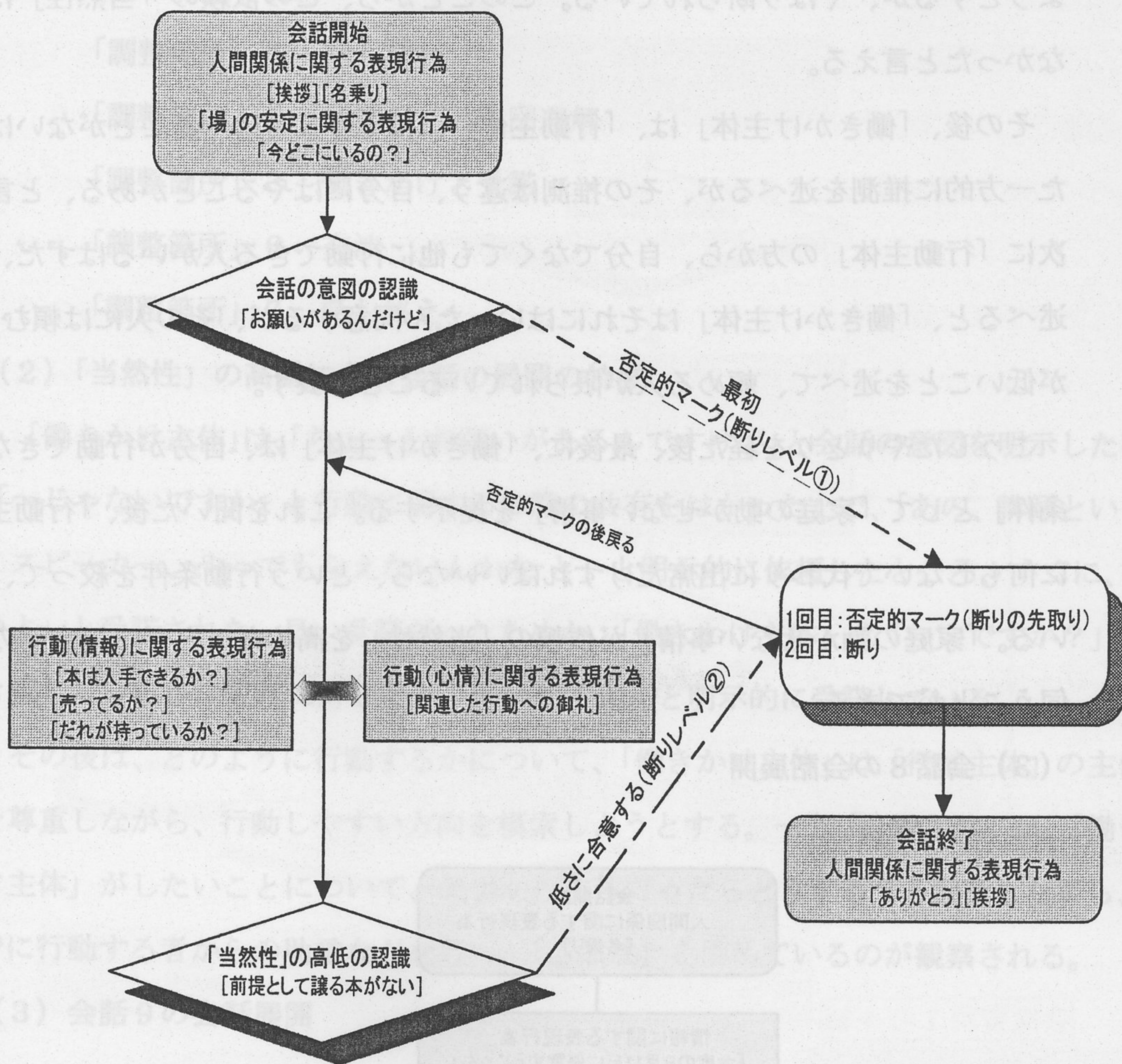
(2) 「当然性」の高低による会話の展開の特徴

「働きかけ主体」は、話し始めにおいて、「今どこにいるの？」と相手の状況に配慮したり、相手の仕事の話聞いて「えらいわねー」と褒めてみたり、相手とのつながりを持つようとしている。その後、「ちょっと突然なんだけどさ」とさらに働きかけの衝撃を和らげた上で、「ちよつ、と、お願いがあるんだけど」とこの会話が依頼であることを明示するが、この会話では、ここで「うーん、はい↑」と、明解な合意に至らない。「働きかけ主体」は「いやそうじゃん」と反応し、「いやならいやって言ってね」と「行動主体」の断りを先取りをしている。

このように、会話の働きかけそのものへの完全な合意に欠いたまま、「働きかけ主体」は働きかけを続けるのだが、会話の意図そのものが通っていないために、その働きかけは直接的ではない。相手に借りたい本について思い出させた後、その本がどこにあるか、借りられる状態かどうかなど、「～てくれませんか」という直接的な働きかけがなく、本に関する情報要求を繰り返し行っている。

それに対して、「行動主体」は「わからない」と情報提供を続け続ける。また、「働きかけ主体」が唯一「ほしいんだけど」と願望をあらわにするが、それに対しても「貸しましょうか」という働きかけを代行することもしない。「働きかけ主体」は結局借りたい本が借りられない状況にある、と事実がわかったところで、働きかけをあきらめることになる。この会話には、結局、明示的な依頼表現や断り表現は現れてこなかったが、この会話は、会話の依頼の意図自体に合意しないというレベルでの断りが遂行されていたと考えられる。

(3) 会話7の会話展開



会話資料 8

(1) 会話の調整の流れ

- 「調整箇所」 1 話し始め
- 「調整箇所」 2 意図伝えと意図理解
- 「調整箇所」 4 働きかけと断り
- 「調整箇所」 5 説得
- 「調整箇所」 4 受諾
- 「調整箇所」 7 話し終え

(2) 「当然性」の高低による会話の展開の特徴

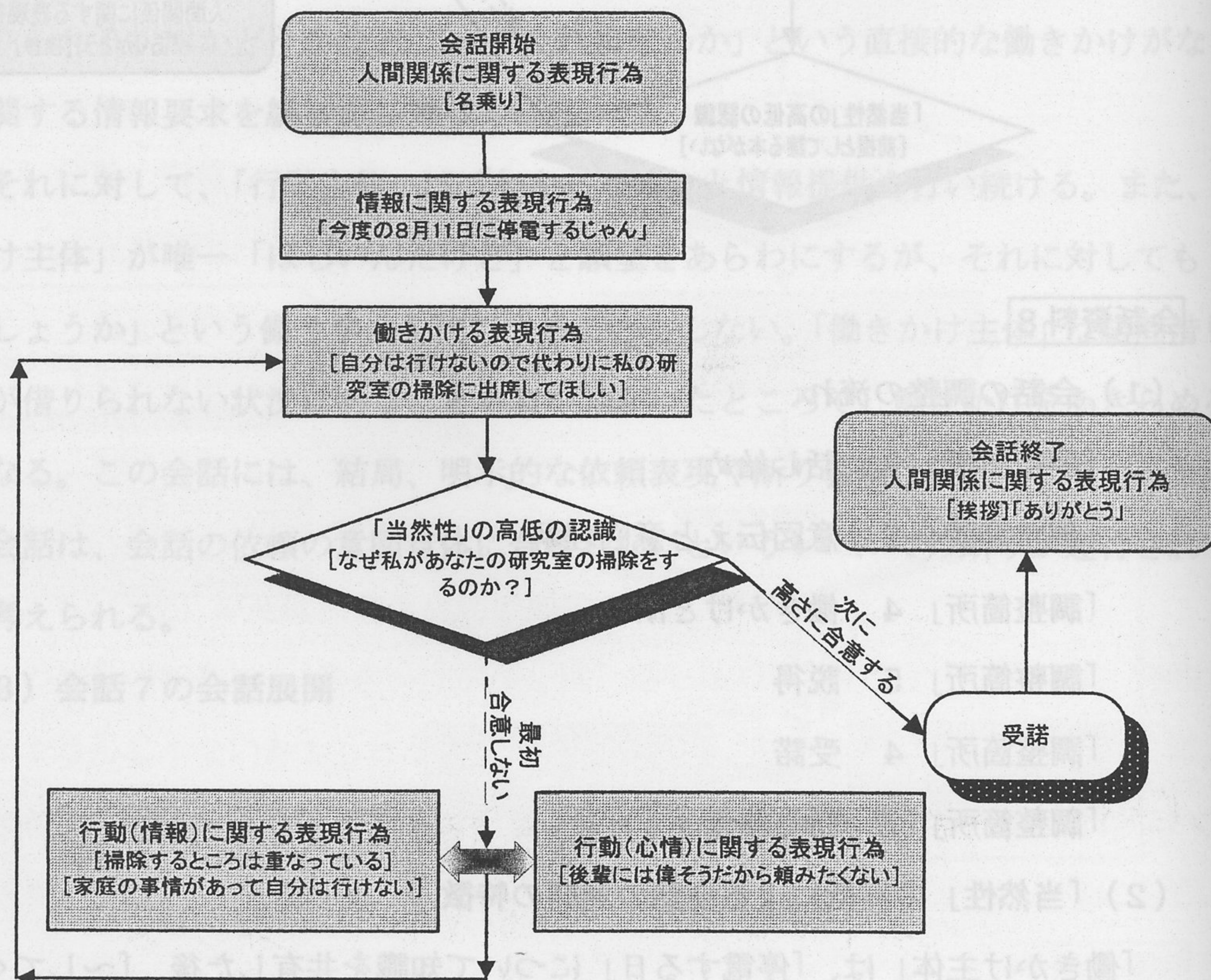
「働きかけ主体」は、「停電する日」について知識を共有した後、「～してくれ」と明示的に働きかけを行うが、「行動主体」は「なんでー{笑} そりゃ無理だろ」、「{笑} だめだよ」と明示的に断る。「働きかけ主体」はさらに「いいだろ」と一方的に受諾を決め

ようとするが、やはり断られている。このことから、この依頼の「当然性」は合意されなかったと言える。

その後、「働きかけ主体」は、「行動主体」にはその日時にやることがないはずだとまた一方的に推測を述べるが、その推測は違う、自分にはやることがある、と言われる。次に「行動主体」の方から、自分でなくても他に行動できる人がいるはずだ、と推測を述べると、「働きかけ主体」はそれにはいったん同意するが、その人には頼む「当然性」が低いことを述べて、頼める人が限られていることを表す。

こうしたやりとりを経た後、最後に、「働きかけ主体」は、自分が行動できない「前提条件」として「家庭の動かせない事情」を提示する。これを聞いた後、「行動主体」は特に何もしないで代わりに出席だけすればいいなら、という行動条件を絞って、受諾している。「家庭の動かせない事情」が依頼の「当然性」を高めたことがこの会話の展開から伺うことができる。

(3) 会話8の会話展開



会話資料9

(1) 会話の調整の流れ

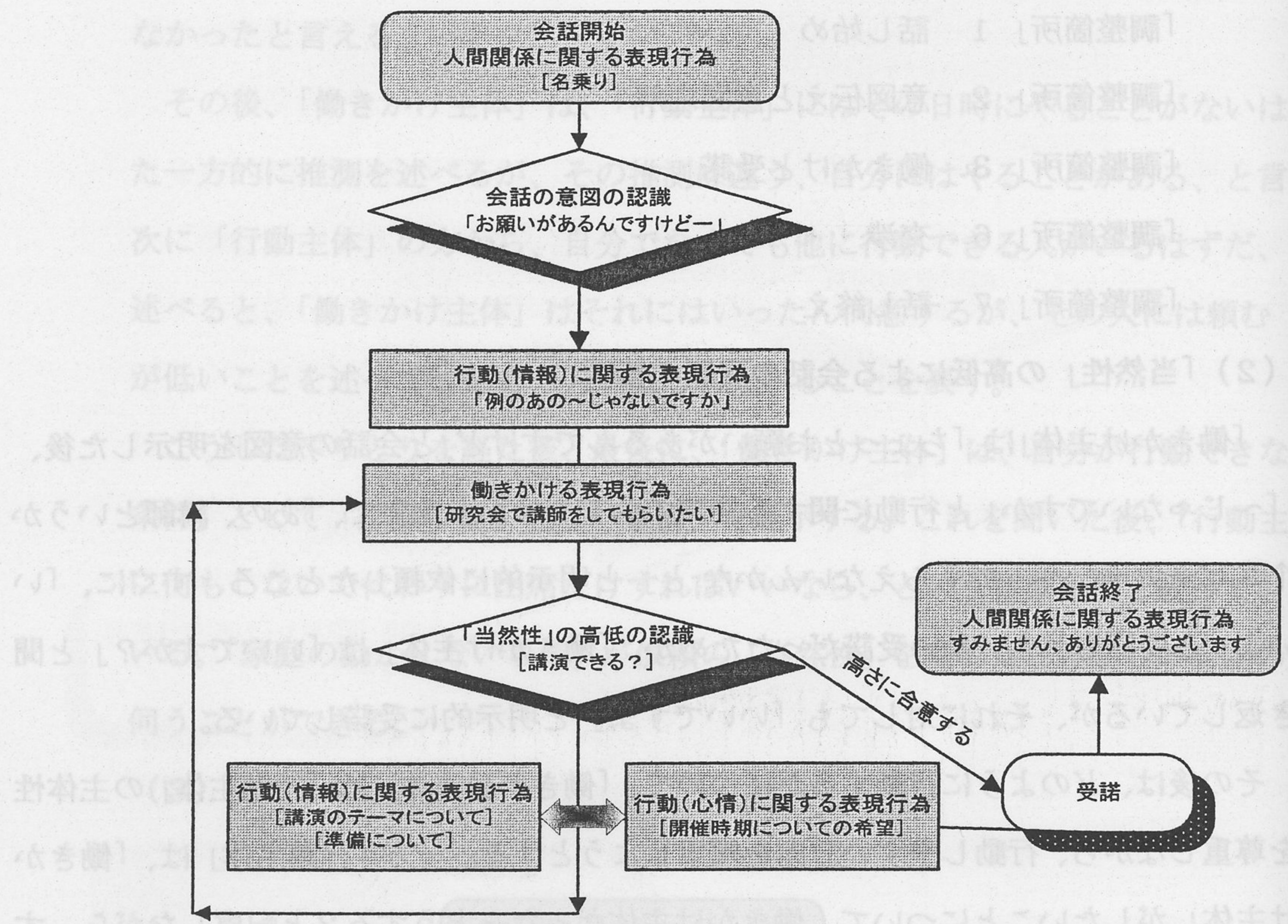
- 「調整箇所」 1 話し始め
- 「調整箇所」 2 意図伝えと意図理解
- 「調整箇所」 3 働きかけと受諾
- 「調整箇所」 6 交渉
- 「調整箇所」 7 話し終え

(2) 「当然性」の高低による会話の展開の特徴

「働きかけ主体」は、「ちょっとお願いがあるんですけど」と会話の意図を明示した後、「～じゃないですか」と行動に関する知識の共有をはかった上で、「あの、講師というか↑スピーカー、やってもらえないのかな」と明示的に依頼したところ、すぐに、「いいよ」と受諾された。早い受諾だったためか、「働きかけ主体」は「いいですか？」と聞き返しているが、それに対しても「いいですよ」と明示的に受諾している。

その後は、どのように行動するかについて、「働きかけ主体」は「行動主体」の主体性を尊重しながら、行動しやすい方向を模索しようとする。一方「行動主体」は、「働きかけ主体」がしたいことについて、働きかけ主体だったらどうする？と配慮しながら、すでに行動する者からの助言などを行い、「当然性」を固めているのが観察される。

(3) 会話9の会話展開



会話資料10+補

(1) 会話の調整の流れ

- 「調整箇所」 1 話し始め
- 「調整箇所」 2 意図伝えと意図理解
- 「調整箇所」 4 働きかけと受諾
- 「調整箇所」 5 交渉
- 「調整箇所」 7 話し終え
- + 「調整箇所」 5 交渉
- 「調整箇所」 7 話し終え

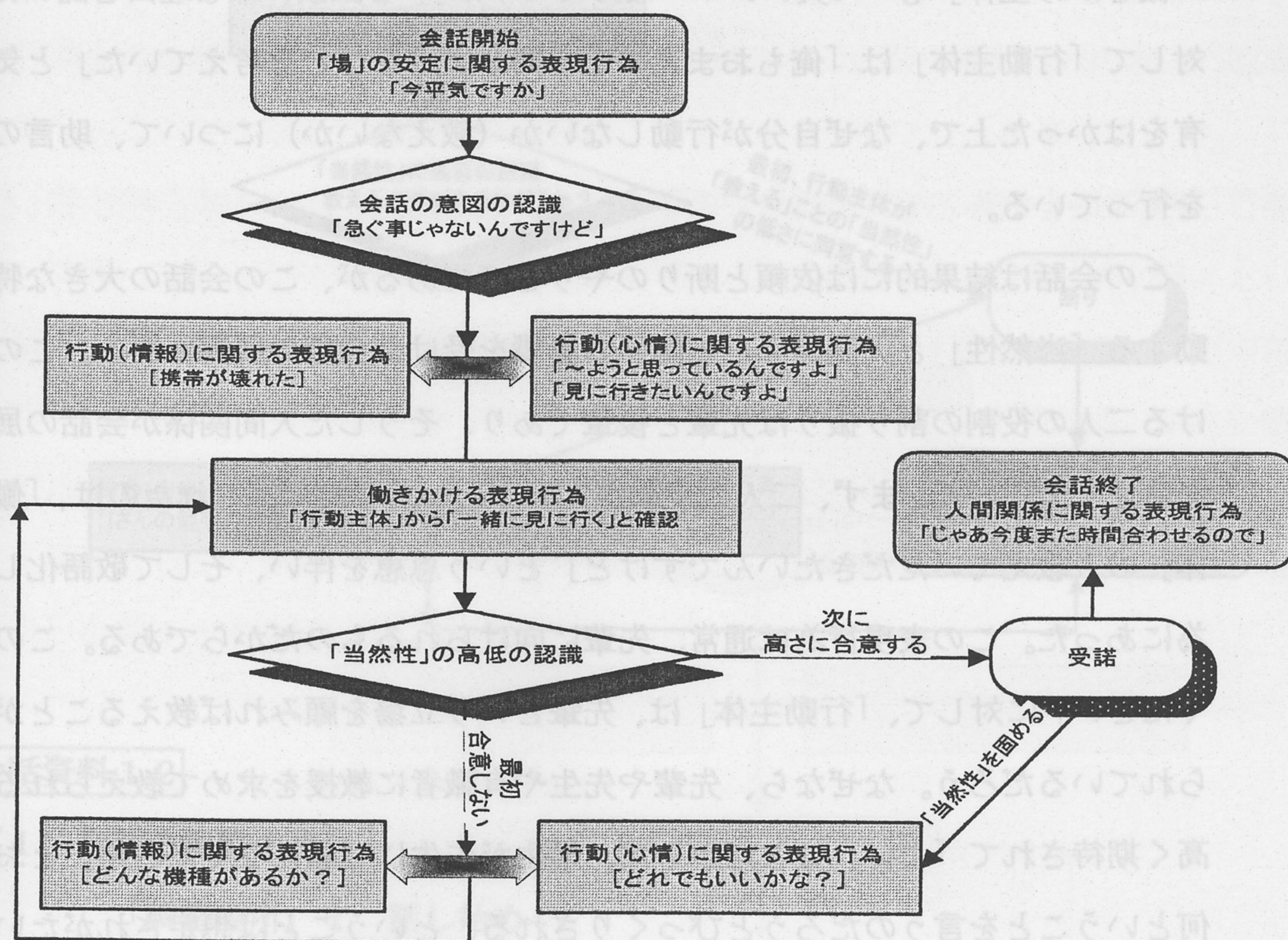
(2) 「当然性」の高低による会話の展開の特徴

「働きかけ主体」は「、別に急ぐことじゃないんですけど」と働きかけの衝撃を和らげた上で、「行動前提」について「携帯の調子が悪い」ことを情報提供し、そしてそれについて「～かなと思うんですけど」と自分の考えを表しており、直接的な働きかけはしていない。

それに対して「行動主体」は「行動条件」の中の一つ「何をする」を予測して、「見に行く」と提示したところ、「働きかけ主体」は「行動主体」のこの予測を確定し、「うん、見に行きたいんですよ」と自分の願望を表し、さらに「行動主体」が「行動条件」の中の一つ「誰とする」を予測して「いっしょに」と表して、直接の働きかけ「～してくれませんか」などはなくして、一緒に行動することが決定している。

このように相手の会話の意図が何らかの働きかけであることが同意できていて、相手の困っている前提的な状況を聞くだけで、そこから行動を推測し、自分もしたい、してあげたい等の「当然性」が確認できるのであれば、「行動主体」から行動を申し出ることができることがこの会話10の展開からわかる。

(3) 会話10の会話展開



会話資料 11

(1) 会話の調整の流れ

「調整箇所」 1 話し始め

「調整箇所」 2 意図伝えと意図理解

「調整箇所」 4 働きかけと断り

「調整箇所」 5 説得

「調整箇所」 7 話し終え

(2) 「当然性」の高低による会話の展開の特徴

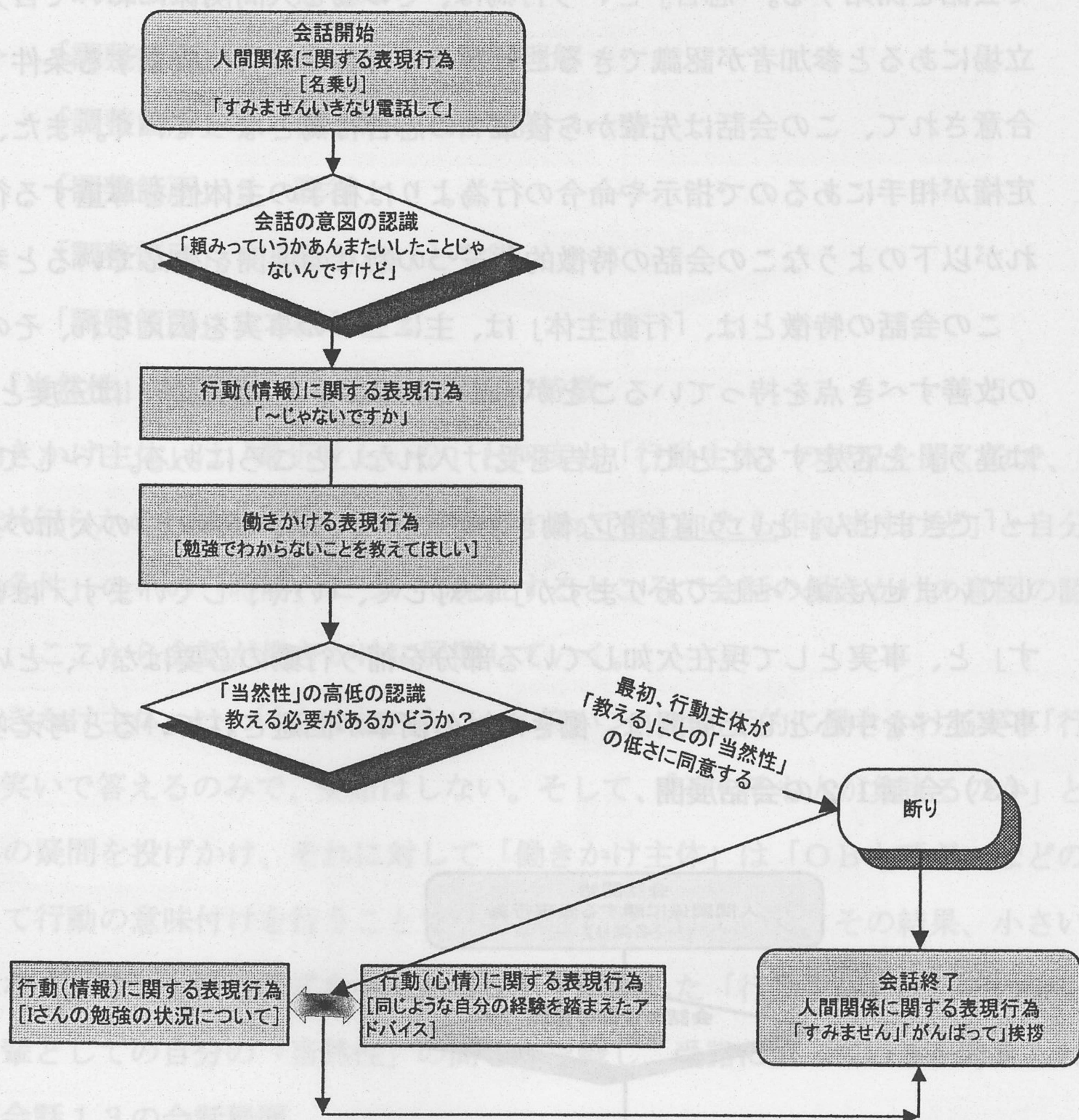
「働きかけ主体」は、「頼み事というか、あまりたいしたことじゃないんですけど」と会話を始めた意図を明らかにしつつ働きかけの負担を軽くして会話を始めている。その後、前提的な現状について「～じゃないですか」と両者で共有した後、それに関して今自分が悩んでいることを打ち明けて相手とつながりを作っている。ここまでで「当然性」は固められたように見えたが、その後、「教えていただきたいんですけど」と恩恵と表現の敬語化を伴いながら直接的な働きかけを行ったが、「行動主体」は「やだ」という主観的に断る。「やだ」には笑いが伴っていたため、「場」は「冗談のモード」になり、「働きかけ主体」も「<笑い>+「なんでですか」と直接、嫌な理由を聞いた。それに対して「行動主体」は「俺もおまえのとき同じようなことを考えていた」と気持ちの共有をはかった上で、なぜ自分が行動しないか（教えないか）について、助言の表現行為を行っている。

この会話は結果的には依頼と断りのやりとりであるが、この会話の大きな特色は、行動する「当然性」と人間関係との関係の影響を受けた会話の展開にある。この会話における二人の役割の割り振りは先輩と後輩であり、そうした人間関係が会話の展開に強い影響を与えている。まず、二人の役割が二人にとって明確に振られたのは、「働きかけ主体」の「教えていただきたいんですけど」という恩恵を伴い、そして敬語化した表現行為にあった。この表現行為は通常、先輩に向けられるものだからである。この「教えてください」に対して、「行動主体」は、先輩という立場を顧みれば教えることが強く求められているだろう。なぜなら、先輩や先生や有識者に教授を求めて教えられることは、高く期待されて「よい」ことだからだ。学生が先生に「教えてください」とお願いして何ということを行うのだろうとびっくりされる、ということは想定されがたい。

この会話においては、「行動主体」は、教えるというよりは、助言する、という表現行為に移った。教えることも助言することも、どちらも社会の役割的に、専門領域的に上下の関係が必要だが、「行動主体」は先輩と認識したが故に、何かを行動する「当然性」は高いことから、決定権が自分側に強く残る「教える」という行為ではなく、相手が決定権を持つ「助言する」行為を選んだと考えることができる。だから、その意味では、「行動主体」が後輩のために何らかの援助を行う行動の「当然性」の高さは合意され続

けていた、と言っても良いだろう。

(3) 会話11の会話展開



会話資料12

(1) 会話の調整の流れ

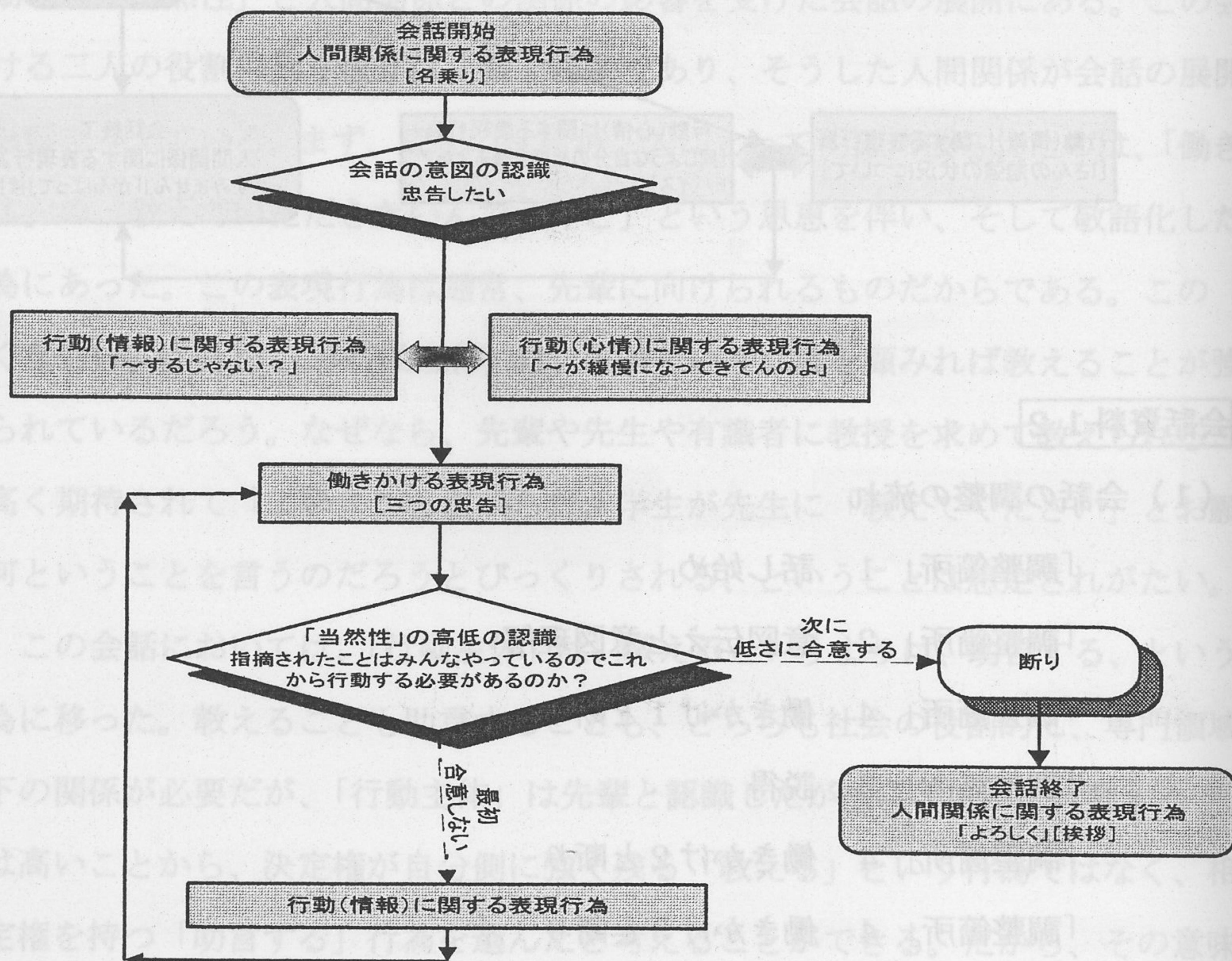
- 「調整箇所」 1 話し始め
- 「調整箇所」 2 意図伝えと意図理解
- 「調整箇所」 4 働きかけ1と断り
- 「調整箇所」 5 説得
- 「調整箇所」 4 働きかけ2と断り
- 「調整箇所」 4 働きかけ3と断り
- 「調整箇所」 7 話し終え

(2) 「当然性」の高低による会話の展開の特徴

「働きかけ主体」は、この会話の「働きかけ」の意図が「忠告」であることを明示して会話を開始する。「忠告」という行為は、その場と人間関係において自分が忠告できる立場にあると参加者が認識できることがその行為が適切に成立する条件であり、それが合意されて、この会話は先輩から後輩への忠告行為となっていく。また、忠告行為は決定権が相手にあるので指示や命令の行為よりは相手の主体性を尊重する行為であり、それが以下のようなこの会話の特徴的な三つの断りの展開を生んでいると考えられる。

この会話の特徴とは、「行動主体」は、主に三つの事実を伝えられ、その事実が何らかの改善すべき点を持っていることが忠告されるが、「行動主体」は三度とも、「その事実は違う」と否定することで、忠告を受け入れないところにある。「～してくれませんか」→「できません」という直接的な働きかけではないが、事実の中の欠如の指摘である「～していませんね/～してありますか」に対して、「いや、しています/はい、してあります」と、事実として現在欠如している部分を補う行動の必要はない、ということを示す事実述べを中心とした展開は、働きかけの衝撃が回避されていると考えられる。

(3) 会話12の会話展開



会話資料 1 3

(1) 会話の調整の流れ

- 「調整箇所」 1 話し始め
- 「調整箇所」 2 意図伝えと意図理解
- 「調整箇所」 3 働きかけと否定的マーク
- 「調整箇所」 5 説得
- 「調整箇所」 4 働きかけと受諾
- 「調整箇所」 7 話し終え

(2) 「当然性」の高低による会話の展開の特徴

「働きかけ主体」は「最近忙しい？」と何度も「行動主体」の状況を聞くので、「行動主体」が何らかの行動を推測し、「時間を作れって言われたら作れますけど」と自分から「行動条件」の中の「時間」について保証するところで会話の働きかけの意図の認識が合意し、ここから会話が働きかけに展開していく。

「働きかけ主体」は、「「くれない↑」+<笑い>」で明示的に働きかけるが、「行動主体」は笑いで答えるのみで、受諾はしない。そして、「そもそも人が集まるのか」という行動への疑問を投げかけ、それに対して「働きかけ主体」は「OBも呼ぶ」などの説得を行って行動の意味付けを行うことで「当然性」を上げていく。その結果、小さい飲み会ではなく、OBも来る公式な会であることを認識した「行動主体」は、その会を実行する後輩としての自分の「当然性」の高さを認識し、受諾に至っていると考えられる。

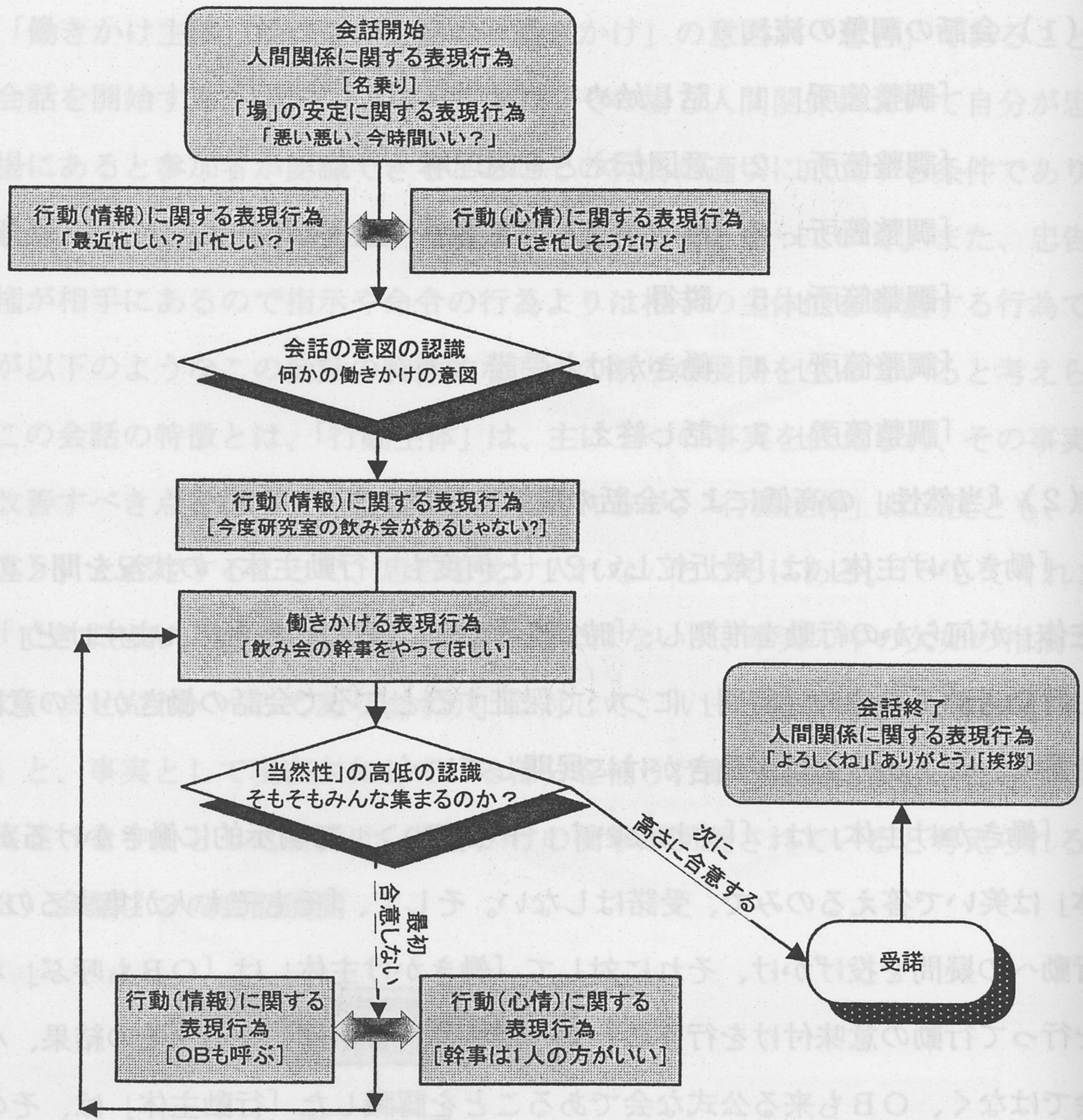
(3) 会話 1 3 の会話展開

(1) 会話の調整の流れ

- 「調整箇所」 1 話し始め
- 「調整箇所」 2 意図伝えと意図理解
- 「調整箇所」 3 働きかけと受諾
- 「調整箇所」 6 交渉
- 「調整箇所」 7 話し終わり

(2) 「当然性」の高低による会話の展開の特徴

「働きかけ主体」は「最近忙しい？」と何度も「行動主体」の状況を聞くので、「行動主体」が何らかの行動を推測し、「時間を作れって言われたら作れますけど」と自分から「行動条件」の中の「時間」について保証するところで会話の働きかけの意図の認識が合意し、ここから会話が働きかけに展開していく。



会話資料 14

(1) 会話の調整の流れ

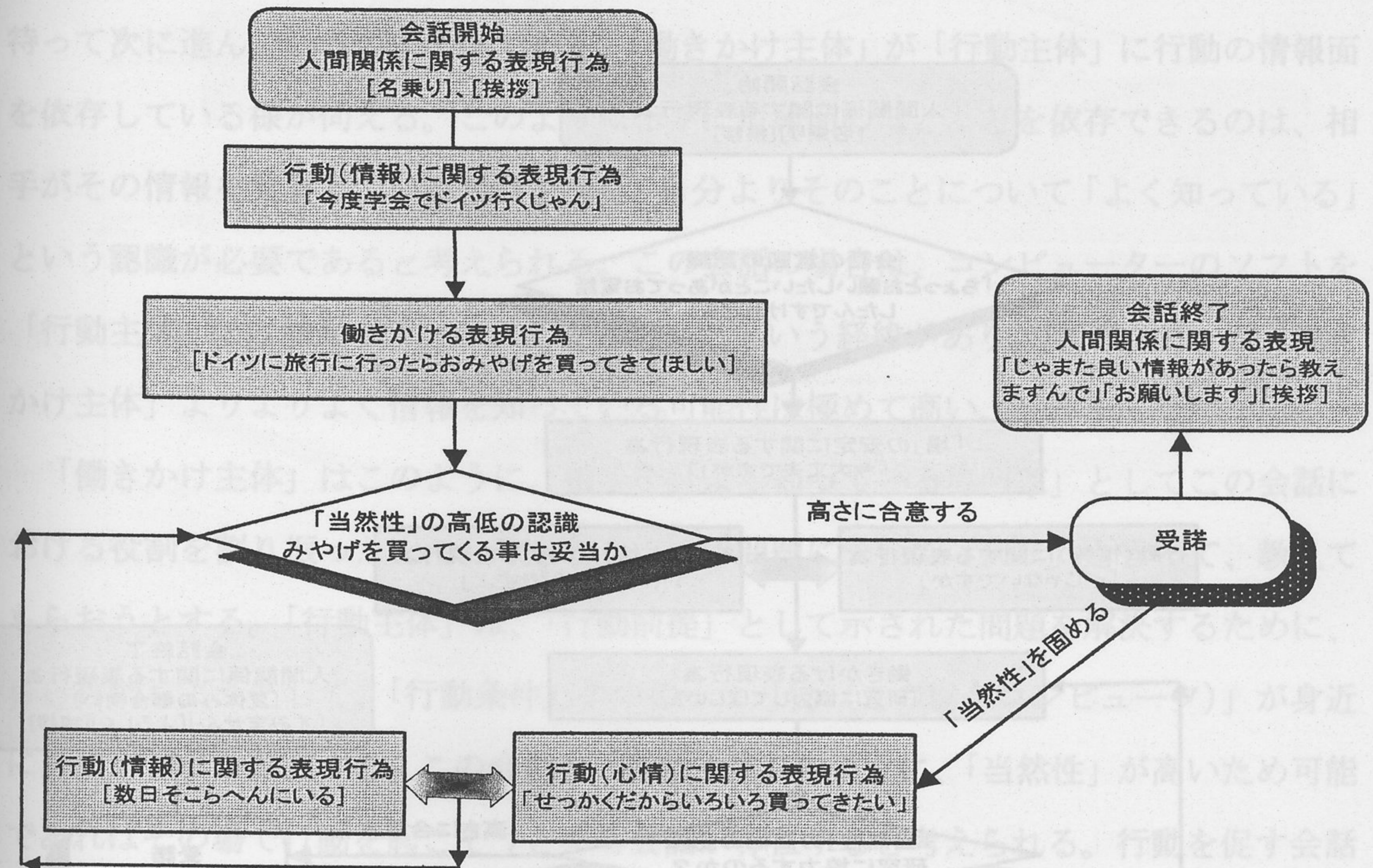
- 「調整箇所」 1 話し始め
- 「調査箇所」 2 意図伝えと意図理解
- 「調整箇所」 4 働きかけと受諾
- 「調整箇所」 6 交渉
- 「調整箇所」 7 話し終え

(2) 「当然性」の高低による会話の展開の特徴

この会話は「～てほしいんですけど」と直接的に働きかけても「行動主体」は「そう思った」+<笑い>と相手の依頼を予期していたことを表しており、「当然性」は高くすぐに受諾となっている。その後の展開は、どこで何をかうか、という細かい「行動条

件」を検討する展開に移る。このやりとりでは、「行動主体」が旅行スケジュールについて伝える情報を「働きかけ主体」が受け取りながら、その旅行スケジュールに合わせて無理のない買い物ができるように、化粧品がいいか、ビールがいいかと相手とつながりながら具体案（何を買ってきてもらうか）を模索している点に特色がある。

(3) 会話14の会話展開



会話資料15

(1) 会話の調整の流れ

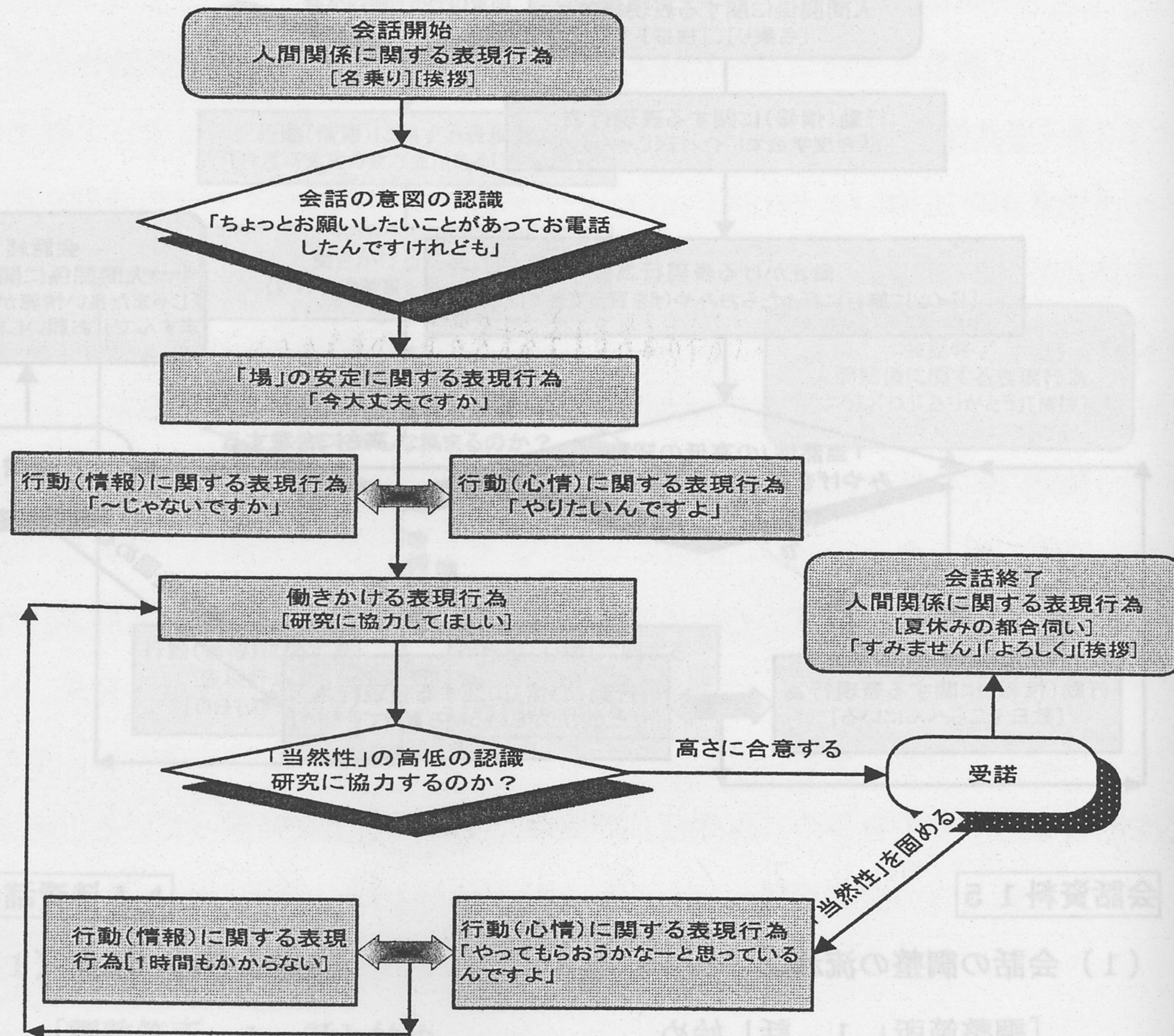
- 「調整箇所」1 話し始め
- 「調整箇所」2 意図伝えと意図理解
- 「調整箇所」3 働きかけと受諾
- 「調整箇所」6 交渉
- 「調整箇所」7 話し終わり

(2) 「当然性」の高低による会話の展開の特徴

「働きかけ主体」は、「私が今やってる修士論文の作文のやつ」と相手と共有しているはずの情報を思い出させた後、「～がしたい」という自分の願望も表し、そして「もしできたら～してもらえないかなと思ってお電話したんですけど」と、前提的知識の共有→

意図・願望の理解→働きかけという展開で働きかけを行っている。それに対して「行動主体」は「いいですよ」と明示的に受諾し、すぐに細かい「行動条件」を調整する会話展開に入る。この二人は同じ研究室に所属しており、「今やっている修士論文の作文のやつ」という情報共有一つによってお互いの研究内容について知り合っているという確信を持つ前提が働きかけの「当然性」の高さを支えていると考えられる。

(3) 会話15の会話展開



会話資料 16

(1) 会話の調整の流れ

「調整箇所」 2 意図伝え 1 と意図理解

(2) 「調整箇所」 3 働きかけ 1 と受諾

「調整箇所」 2 意図伝え 2 と意図理解

「調整箇所」 3 働きかけ 2 と受諾

「調整箇所」 7 話し終え

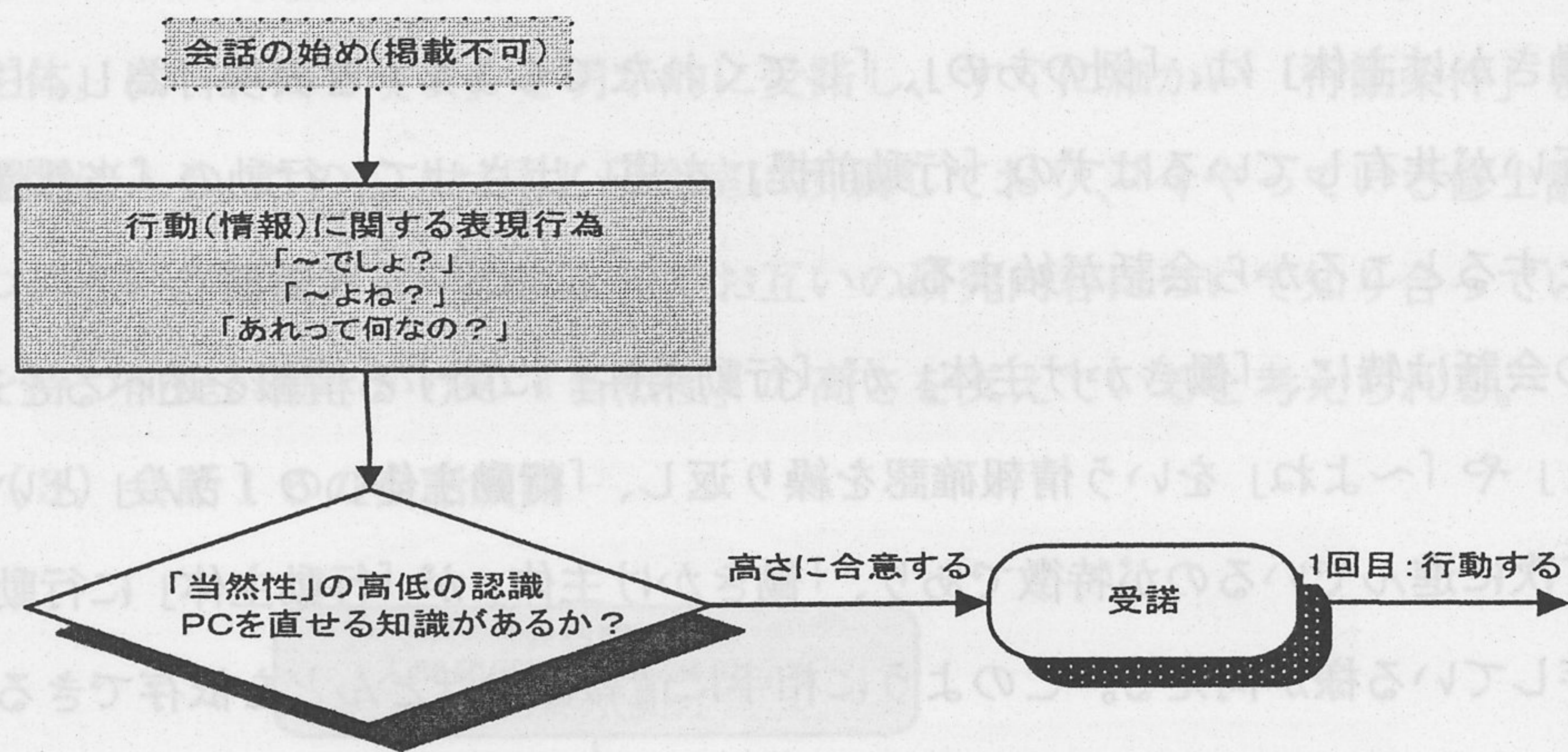
(2) 働きかけ1に関わる「当然性」の高低による会話の展開の特徴

「働きかけ主体」は、「例のあの」、「してくれたでしょ？」と表現行為し、「行動主体」にお互いが共有しているはずの「行動前提」を思い出させて、行動の「当然性」を高めようとするところから会話が始まる。

この会話は特に、「働きかけ主体」が「行動条件」に関する情報を述べるときに、「～でしょ」や「～よね」をいう情報確認を繰り返し、「行動主体」の「うん」という応答を待つて次に進んでいるのが特徴であり、「働きかけ主体」が「行動主体」に行動の情報面を依存している様が伺える。このように相手に情報面のほとんどを依存できるのは、相手がその情報を共有しているだけでなく、自分よりそのことについて「よく知っている」という認識が必要であると考えられる。この会話の場合は、コンピューターのソフトを「行動主体」に以前セッティングしてもらったという経緯があり、「行動主体」が「働きかけ主体」よりよく情報を知っている可能性は極めて高い。

「働きかけ主体」はこのように、相手を「よく知っている専門家」としてこの会話における役割を割り振った上で、今起こっている問題について「何？」と言って、教えてもらおうとする。「行動主体」は、「行動前提」として示された問題を解決するために、自ら行動しようとして、「行動条件」の中の一つ「物（この場合コンピュータ）」が身近にあるかどうか確認する。この会話の「行動主体」のように、「当然性」が高いため可能であればその場で行動を起こそうとする会話が存在すると考えられる。行動を促す会話を行いながら、すでにその会話の中で行動が可能、少なくとも、目的に少しでも近づけるのであれば、少しでも行動を始めてしまう、ということが少なくとも実在しており、それほど違和感を感じない。行動を促す会話内において行動を始めるには、やはり極めて高い「当然性」の合意が必要であると考えられる。この会話の場合は、それが「行動主体」の「専門家」としての役割への両者の同意であったと考えられる。

(3) 会話16の1つ目の働きかけの会話展開



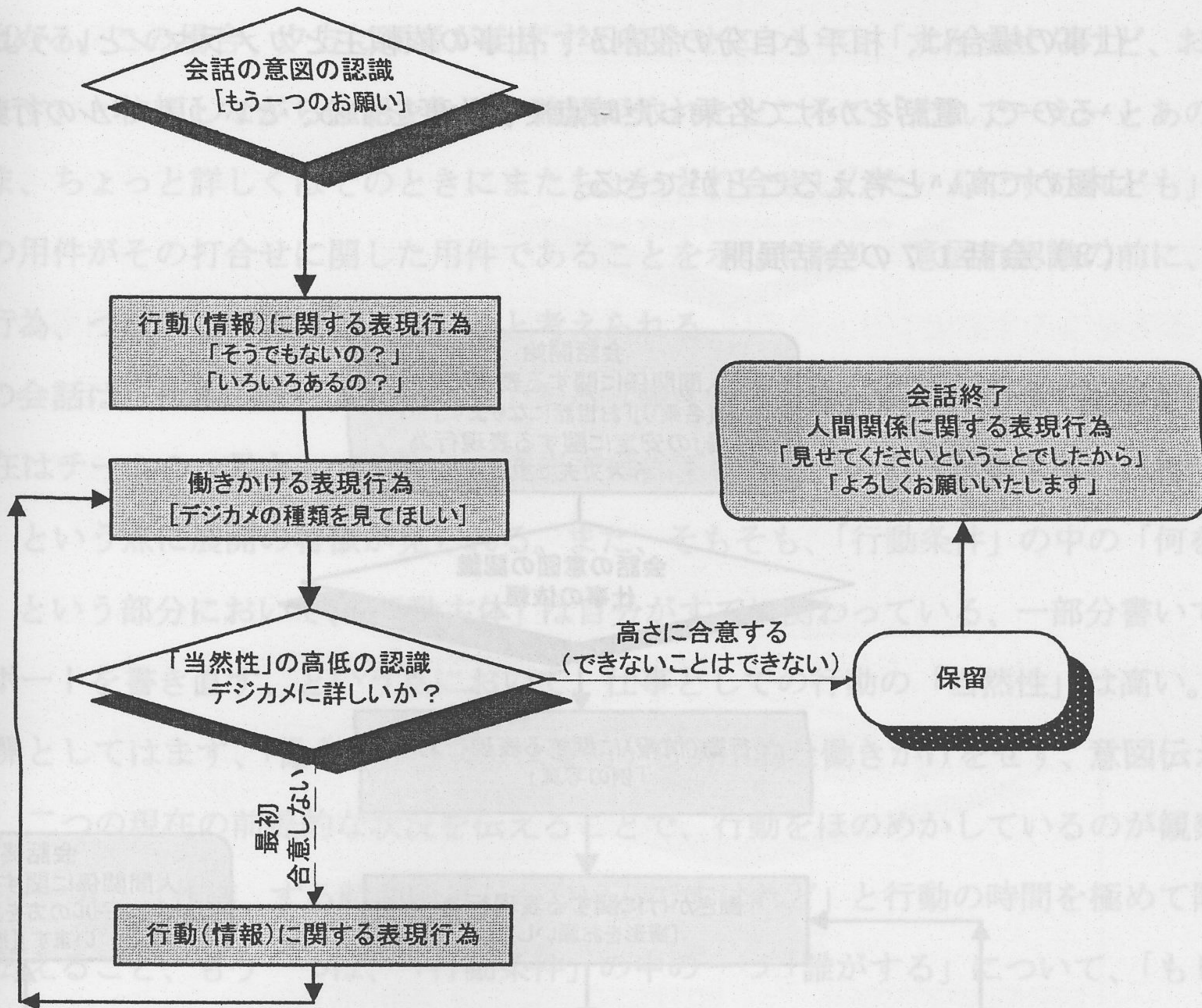
(2) 働きかけ2に関わる「当然性」の高低による会話の展開の特徴

働きかけ2に関わる展開は、「もう一つのお願ひ」と会話の意図を明示し、受け入れられるところから始まる。「働きかけ主体」は、あ系の指示語(あのデジタルカメラ)で相手と共有しているはずの「行動条件」を確認し、働きかけ1と同じように、「行動前提」を話すとき、お互いが共有しているはずの情報を「でしょ」「よね」と確認し、「行動主体」も、「うん」「ソニーとかね?」と例を挙げて了解するという、伝える、つながるやりとりを繰り返している。この繰り返しは働きかけ1と同じように、「働きかけ主体」は、デジタルカメラをすでに持っている「行動主体」を「専門家」として位置づけ、答えを期待し、「当然性」を高めていると考えられる。

しかし、「行動主体」が情報確認に対して「わからない」という応答を繰り返し始めると、「働きかけ主体」は、第三者、この場合、父親の依頼を伝聞する形で働きかけるようになる。「お手頃な値段でっていうことだけど、じゃないかしら、パパがいうには」「一度見せてくださいということで」、「ふーん、まだから今度あうときに「いずれにせよ、今度お目にかかるときに見せてくださいということでしたから」と続けて「パパ」を出すようになる。

ここで、この両者の人間関係は、これまでの「非専門家—専門家」という役割から、「両親—子供」という役割に変容していると考えられる。「行動主体」は、父親からの働きかけは構わないが、「行動条件」の一つについては受け入れられない「それはかまわないけど、～はできない」と、相手との人間関係のつながりは保ちつつ、条件付きで受諾することになる。

会話16の2つ目の働きかけの会話展開



会話資料17

(1) 会話の調整の流れ

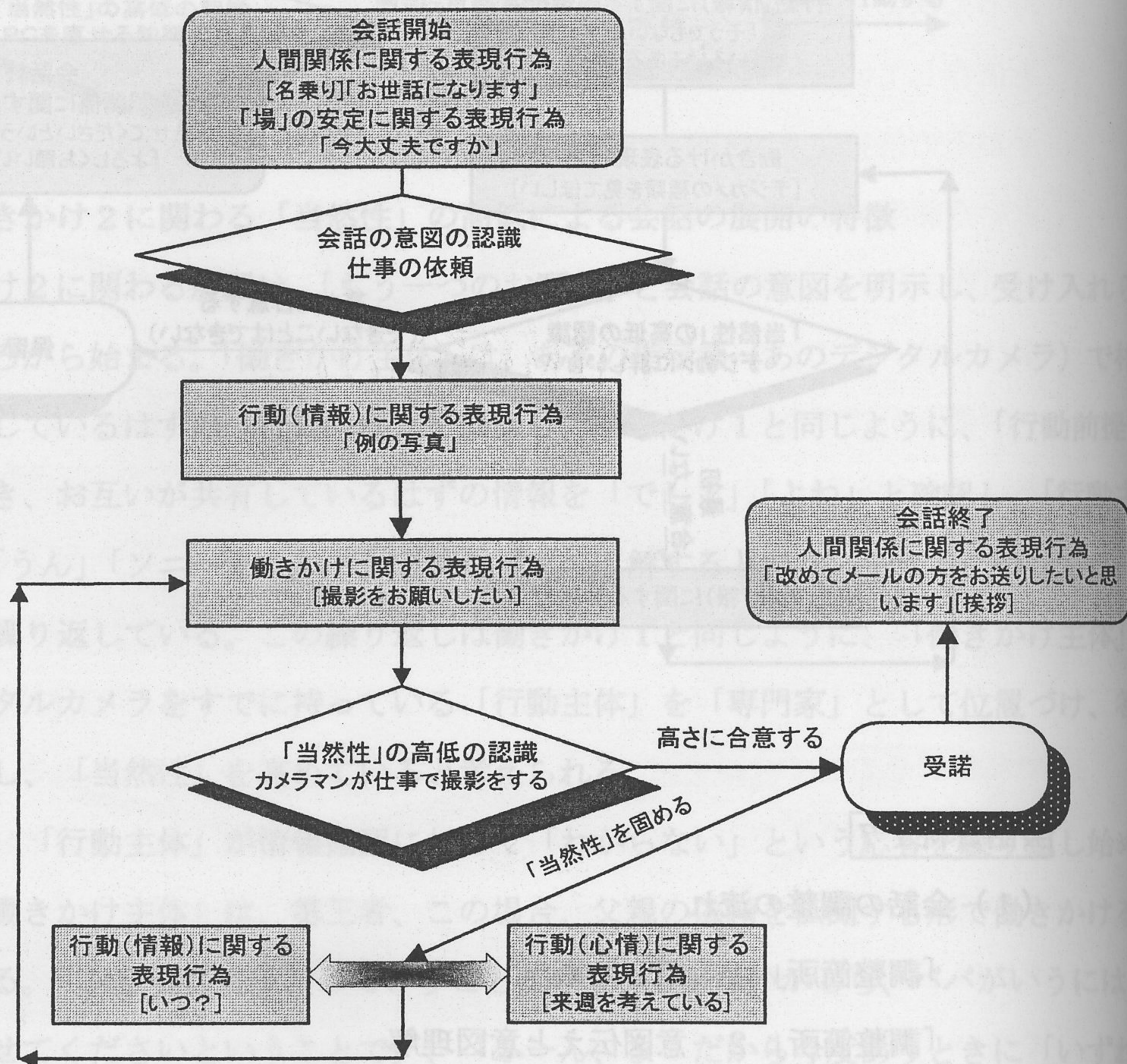
- 「調整箇所」 1 話し始め
- 「調整箇所」 2 意図伝えと意図理解
- 「調整箇所」 3 働きかけと受諾
- 「調整箇所」 6 交渉
- 「調整箇所」 7 話し終え

(2) 「当然性」の高低による会話の展開の特徴

「働きかけ主体」は、「例の」「以前撮って頂いたじゃないですか」で「行動主体」に
 お互いが共有しているはずの「行動前提」を思い出させて確認して「当然性」を高めた
 後で、「撮影をお願いしたいんですけれども」、「何軒かお願いしたいんですけれども」
 と明示的に働きかけ、「行動主体」は「はい、大丈夫です」と明示的に受諾する。この

会話17は仕事関係者同士の会話だが、会話の展開は、これまでの親しい者同士と同じように、「行動前提」の共有で「当然性」を高めてから働きかけに入っている。また、仕事の場合は、相手と自分の役割が、仕事の依頼主とカメラマンというように固定しているので、電話をかけて名乗った時点で、仕事をする、というレベルの行動の「当然性」は極めて高いと考えることができる。

(3) 会話17の会話展開



会話資料18

(1) 会話の調整の流れ

- 「調整箇所」1 話し始め
- 「調整箇所」2 意図伝えと意図理解
- 「調整箇所」4 働きかけと受諾
- 「調整箇所」5 交渉
- 「調整箇所」7 話し終え

(2) 「当然性」の高低による会話の展開の特徴

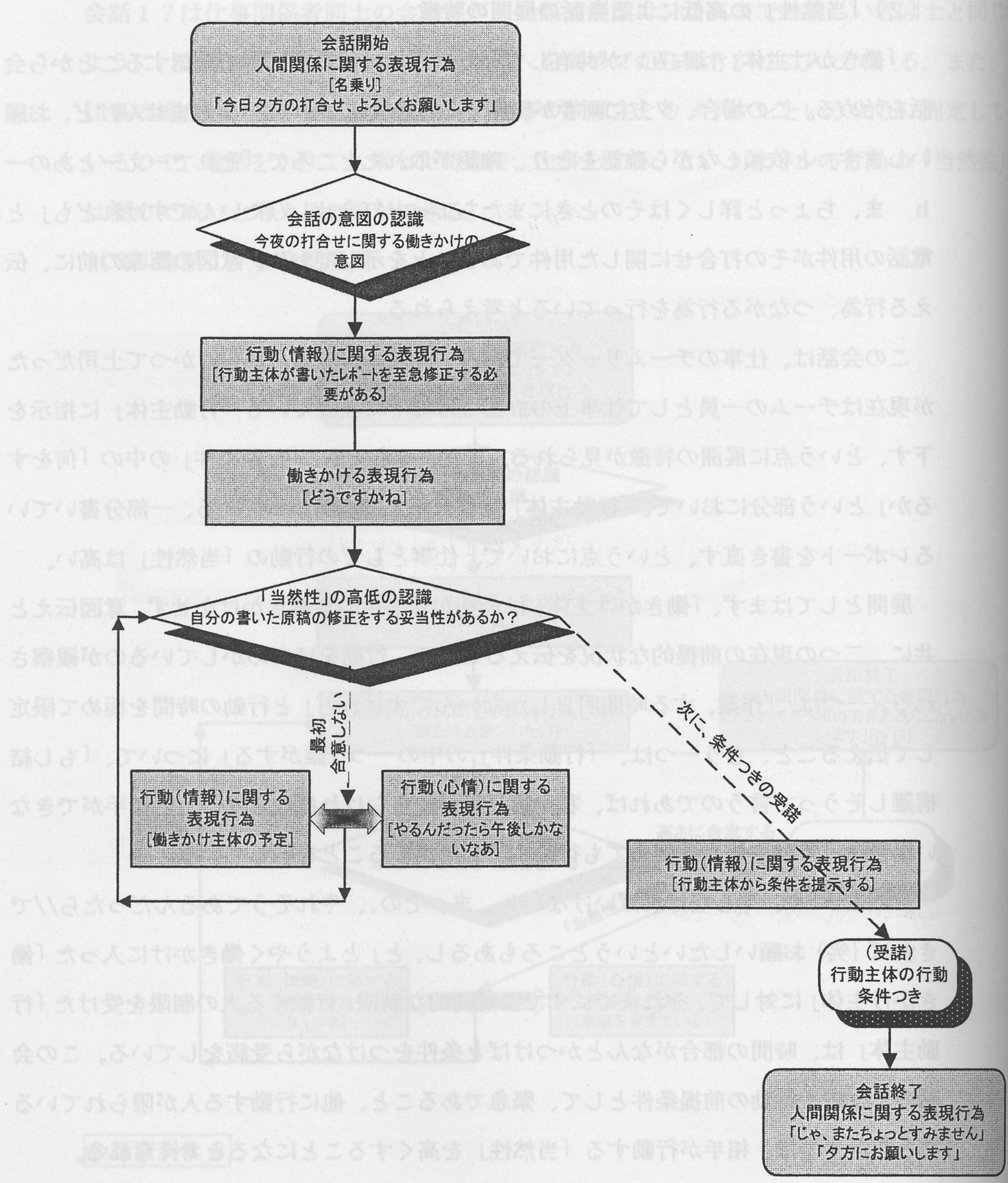
「働きかけ主体」はお互いが共有しているはずの「行動前提」を確認することから会話を始める。この場合、夕方に両者が出席する打合せについて、「すみませんが、お願いします」と依頼しながら確認をとり、確認が取れたところで「それで一えーとあのーh ま、ちょっと詳しくはそのときにまたちょっと打合せし//たいんですけれども」と電話の用件がその打合せに関する用件であることを示しており、意図の認識の前に、伝える行為、つながる行為を行っていると考えられる。

この会話は、仕事のチームリーダーである「働きかけ主体」から、かつて上司だったが現在はチームの一員として仕事上の立場では部下になっている「行動主体」に指示を下す、という点に展開の特徴が見られる。また、そもそも、「行動条件」の中の「何をするか」という部分において、「行動主体」は自分がすでに関わっている、一部分書いているレポートを書き直す、という点において、仕事としての行動の「当然性」は高い。

展開としてはまず、「働きかけ主体」は最初から明示的な働きかけをせず、意図伝えと共に、二つの現在の前提的な状況を伝えることで、行動をほのめかしているのが観察される。一つは、「作業、する時間明日しかないんですけれど」と行動の時間を極めて限定して伝えること、もう一つは、「行動条件」の中の一つ「誰がする」について、「もし結構難しそうって言うのであれば、私か第三者がやらなければならない」と相手ができない場合は「行動主体」を変えても行動する必要があることを示している。

この後、「や、やらなければいけないし、ま、その、やれそうであるんだったら//できれば {笑} お願いしたいというところもあるし、と」とようやく働きかけに入った「働きかけ主体」に対して、それまでにすでに時間的な制限、行動する人の制限を受けた「行動主体」は、時間の都合がなんとかつければと条件をつけながら受諾をしている。この会話のように、行動の前提条件として、緊急であること、他に行動する人が限られていることを示すのは、相手が行動する「当然性」を高くすることになると考えられる。

(3) 会話18の会話展開



会話資料 19

(1) 会話の調整の流れ

- 「調整箇所」 1 話し始め
- 「調整箇所」 2 意図伝えと意図理解

「調整箇所」 3 働きかけと受諾

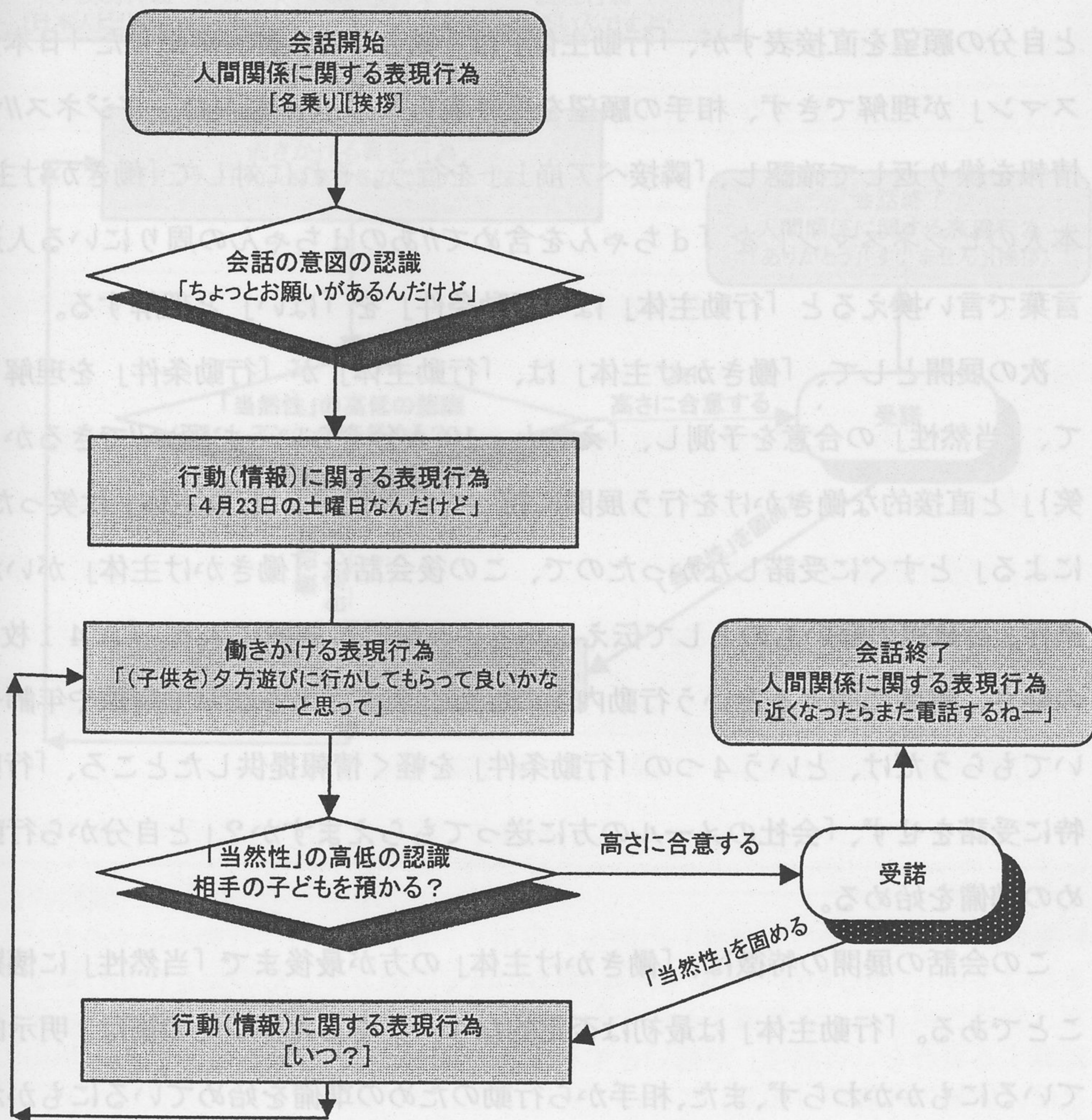
「調整箇所」 6 交渉

「調整箇所」 7 話し終え

(2) 「当然性」の高低による会話の展開の特徴

「働きかけ主体」はまず「お願いがあるんだけど」と働きかけを予告し、「行動条件」の中の日時を明示した後、「子供を預かってほしい」と明示的に働きかけ、すぐに受諾される。受諾された後、「幼稚園の園長先生の送別会に旧委員として出席する必要がある」と行動の前提的な必然性を付け加えるが、「行動主体」は「あ、そう？」というように、軽めに返事をして、受諾を繰り返すことから、「当然性」は高いと同意されていると考えられる。

(3) 会話19の会話展開



会話資料20

(1) 会話の調整の流れ

「調整箇所」1 話し始め

「調整箇所」2 意図伝えと意図理解

「調整箇所」3 働きかけと受諾

「調整箇所」6 交渉

「調整箇所」7 話し終え

(2) 「当然性」の高低による会話の展開の特徴

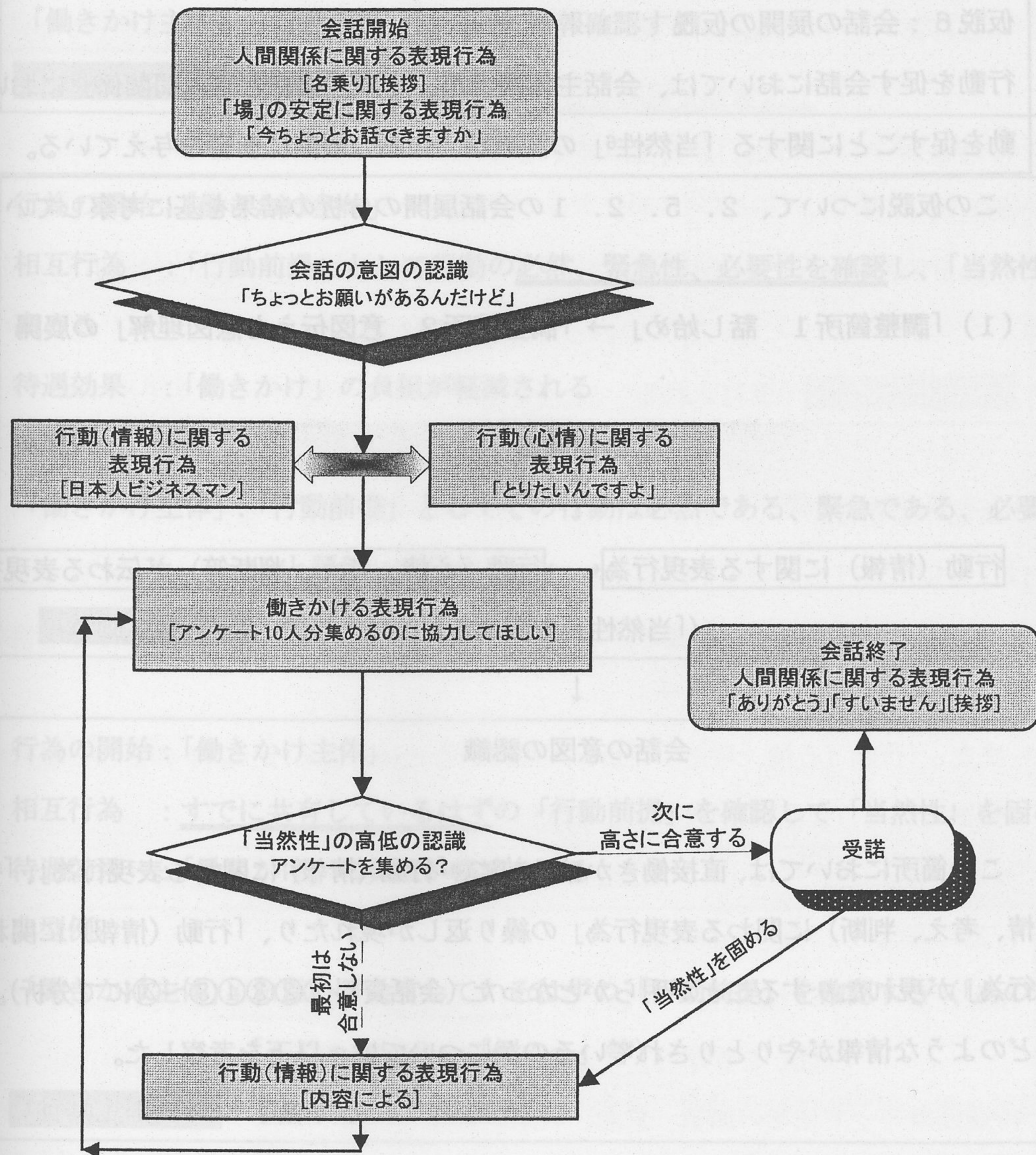
「働きかけ主体」は、「いまー、ちょっとお話できます//か↑」と「あ、ちょっとお願いがあるんーだけど」から会話を始めることによって、この会話が何らかの行動を促すものであることを示し、相手に了解され、会話は次に展開する。その後、論文を書くのに「日本人のあのービジネスマンの、アンケートを一何人か分とりたいんですよhー」と自分の願望を直接表すが、「行動主体」は「働きかけ主体」が出した「日本人のビジネスマン」が理解できず、相手の願望を受け取らずに「日本人の、ビジネス//マン↑」と情報を繰り返して確認し、「隣接ペア崩し」を行う。それに対して「働きかけ主体」は「日本人のビジネスマン」を「dちゃんを含めて//あのdちゃんの周りにいる人達」と他の言葉で言い換えると「行動主体」は「行動条件」を「はい」と理解する。

次の展開として、「働きかけ主体」は、「行動主体」が「行動条件」を理解したのを見て、「当然性」の合意を予測し、「えーと、10人分ぐらいーお願い//できるかしら{はは笑}」と直接的な働きかけを行う展開に持っていったが、「行動主体」は笑った後、「内容による」とすぐに受諾しなかったため、この後会話は「働きかけ主体」がいかに「行動条件」を負担の軽いものとして伝えるかという説得の展開に入る。「A4 1枚」という量の軽さ、質問に答えるという行動内容の軽さ、名前は出さないで業種や年齢や役職を書いてもらうだけ、という4つの「行動条件」を軽く情報提供したところ、「行動主体」は特に受諾をせず、「会社のメールの方に送ってもらえますか?」と自分から行動をするための準備を始める。

この会話の展開の特徴は、「働きかけ主体」の方が最後まで「当然性」に懐疑的であることである。「行動主体」は最初は否定的なマークをしたが、その後は、明示的に受諾しているにもかかわらず、また、相手から行動のための準備を始めているにもかかわらず、「あのー来週ぐらいにでも、あのーh会社まで行こうかしら{笑}とかも思ったけど{笑}」

とその後相手の行動への配慮を続けているのが観察される。それに対して「行動主体」は「結構ですよ」と配慮をする必要はもうないことを示し、ここで受諾に終着する。

(3) 会話20の会話展開



2. 8. 2. 2 会話展開の考察

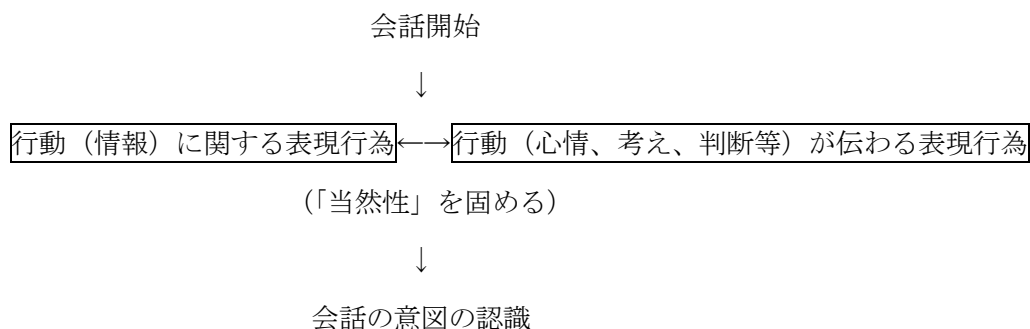
会話主体は、相互のやりとりの中で、どのように行動を促す会話を展開していくのだろうか。この問題提起について、以下のような仮説を立てた（2. 3. 5 会話展開の仮説を参照）。

仮説 6：会話の展開の仮説

行動を促す会話においては、会話主体同士が、その「場」と「人間関係」において、行動を促すことに関する「当然性⁶」の認識が、会話の展開に影響を与えている。

この仮説について、2. 5. 2. 1の会話展開の分析の結果を基に考察していきたい。

(1) 「調整箇所1 話し始め」→「調整箇所2 意図伝えと意図理解」の展開



この箇所においては、直接働きかける前に、「行動（情報）に関わる表現行為」、「行動（心情、考え、判断）に関わる表現行為」の繰り返しが見れたり、「行動（情報）に関わる表現行為」が見れたりすることが明らかとなった（会話資料①②③④⑧～⑩にて分析）。ここでどのような情報がやりとりされているのかについては、以下を考察した。

・「行動前提の伝達と理解」に関わる表現行為

⁶ 蒲谷他（1998）の「当然性」の概念を援用し、本研究では、行動を促す会話において、「働きかけ主体」、あるいは「行動主体」、あるいはその両方が、その促された行動をするのが当然だ、妥当性がある、と認識する場合を「当然性」が高いとし、当然ではない、妥当性がないと認識する場合を「当然性」が低いとする。この概念に基づくと、たとえば、依頼の「当然性」とは、依頼の内容が「相手」にとって実行することが義務であったり仕事であったりする場合に高くなり、義務でもなく仕事でもない場合は低くなると考えることができる。

行為の開始 : 「働きかけ主体」

相互行為 : 「行動前提」について具体的に確認し、「当然性」を固める

待遇効果 : 「働きかけ」の負担が軽減される

典型例 :

「働きかけ主体」: 「行動前提」について情報確認する

「行動主体」 : 確認する

行為の開始 : 「働きかけ主体」

相互行為 : 「行動前提」として行動の必然、緊急性、必要性を確認し、「当然性」を高める

待遇効果 : 「働きかけ」の負担が軽減される

典型例 :

「働きかけ主体」: 「行動前提」としてその行動は必然である、緊急である、必要であると評価して伝える

「行動主体」 : 受け入れる

行為の開始 : 「働きかけ主体」

相互行為 : すでに共有しているはずの「行動前提」を確認して「当然性」を固める

待遇効果 : 「働きかけ」の負担が軽減される

典型例 :

「働きかけ主体」: お互いが共有しているはずの「行動前提」を確認する（「あの本」、「～じゃない?」、「例の～」等）

「行動主体」 : 了解する

・「行動の条件の伝達と理解」に関わる表現行為

行為の開始 : 「働きかけ主体」

相互行為 : 「行動条件」について具体的な情報を提供する

待遇効果 : 「行動」の負担が軽くなる

典型例 :

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つの項目について情報提供する

「行動主体」：了解する

行為の開始：「働きかけ主体」

相互行為：「行動条件」について主観的な評価（負担が軽減されるような）を伴って情報を確認し合って「当然性」を固める

待遇効果：「行動」の負担が軽くなる

典型例：

「働きかけ主体」：「行動条件」の中の一つの項目について主観的な評価（大小、良い悪い等）を伴って情報提供する

「行動主体」：受け入れる

会話の最初において「行動（情報）に関わる表現行為」が現れるのは、「働きかけ主体」はこの場におけるその相手に対するその用件の「当然性」は高いと思っけていても、まずは相手に会話の意図を伝えて働きかけをすることを容認してもらうために必要な情報を伝えているからと考えられる。

また、「行動（心情、考え、判断等）に関わる表現行為」は、以下のように現れているのが観察された（会話資料②⑥⑩⑫⑬⑮⑳にて分析）。

行為の開始：「働きかけ主体」

相互行為：「行動前提」としてある自分の願望や意思、判断を表すことで「当然性」を提示し、それが容認される

待遇効果：相手の願望、意志、判断が尊重される

典型例：

「働きかけ主体」：「行動前提」として自分の願望や意思を表す

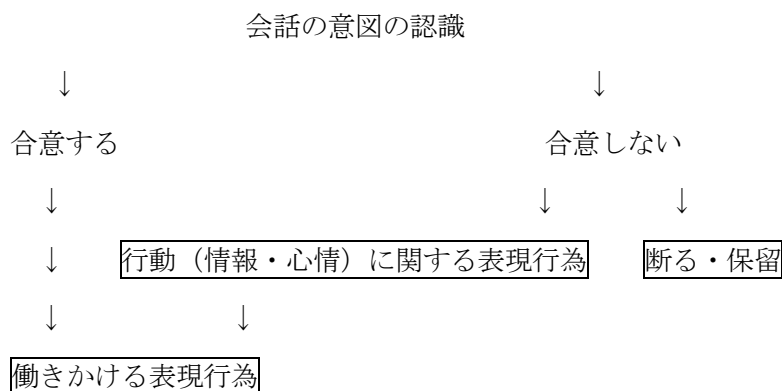
「行動主体」：受け入れる

自分の願望や気持ちを表すことは、相手の応答を積極的に求めてはいないが、会話のやりとりの中では、「～したい」と言う相手を見無視することはできず、言われた他者は必ずと何らかの反応を示すことになると思う。しかし、相手の願望や気持ちを直接的に否定す

ることは、本研究の待遇の原則である「主体性の尊重（2. 3. 2参照）」に反するため、簡単に選択することができない。だから、表現する側も、自分が「行動（心情、考え、判断等）に関する表現行為」を行うことで、相手に返答の負担（NOと言にくい構造になっていること）を考える必要があり、それゆえに、相手との人間関係のつながりを参照して、その負担をかけてよい相手かどうか、自分の気持ちを受け入れてくれそうかどうかを選択のときに参照する必要があると考えられる。

また、「当然性」が極めて高いと両者が認識できる場合は、情報を伝えたり、気持ちを伝えるやりとりは行われず、意図の確認を済ませて次の段階に行く事例も、今回の会話資料の中では5に見られた。突然の依頼であることの負担だけを詫びて働きかけるのだが、「行動主体」は何の情報も伝えられてはいないので、「だれと？」と「当然性」が全く感じられていない反応を示しているのが観察できた。

(2) 「調整箇所2 意図伝えと意図理解」→「調整箇所4 働きかけと働きかけられ」の展開



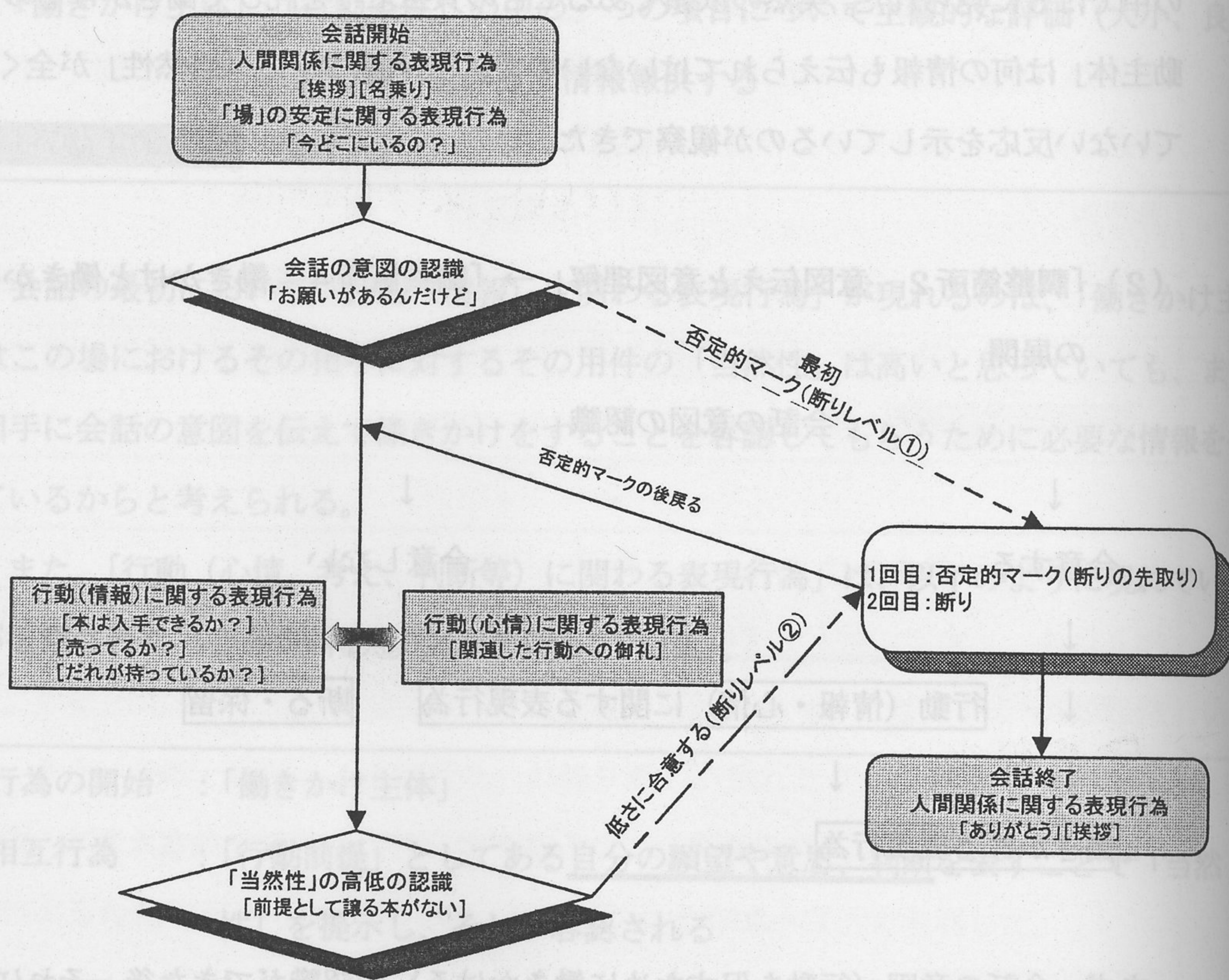
まず、会話の意図（行動を促すために働きかける）の認識ができた後、それに同意し、「働きかける表現行為」にすぐに移っている場合が見られた。極めて明示的な意図の合意は、以下の表現行為である（会話資料③⑥⑨⑫⑮⑰⑱⑳から析出）。

行為の開始	: 「働きかけ主体」
相互行為	: 「お願いがあるんだけど」と「 <u>働きかけ</u> 」を予告して容認し合う
待遇効果	: 会話の意図が明らかになり「働きかけ」の負担が軽減される
典型例	:

「働きかけ主体」：働きかけを予告する
 「行動主体」：了解する

一方、以下の会話資料7は他にない、話し始めの展開構造が見られた。「行動主体」が会話の意図自体に「否定的マーク（断りレベル①）」をすることで、「働きかけ主体」の「働きかける表現行為」を止めてしまう例である。

会話資料7の会話の展開

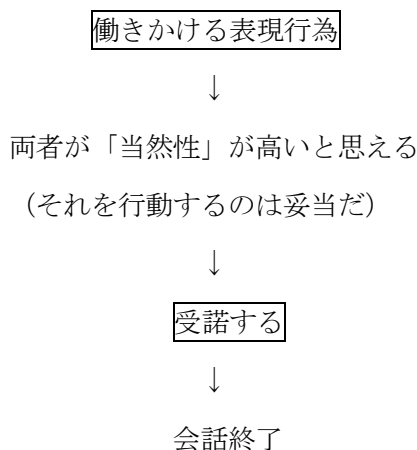


会話資料7では、「働きかける表現行為」が成立する基本条件の一つである「意図・動機」が同意されていないので、「働きかけ主体」はいつまでも明確な「働きかける表現行為」ができず、「行動（情報・心情）に関する表現行為」のやりとりを繰り返さざるを得ないのが観察された。

以上の会話分析から、会話の最初の展開の選択には、会話の意図の理解が関係していることが考えられる。また、会話の意図にそもそも同意しない場合は、今回は一例のみ観察されたが、たとえば日常生活において、「お願いがあるんだけど」という意図はわかったと

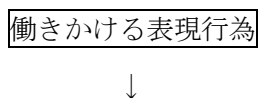
しても、時間が今はないので、「あ、ちょっと後でいい？」と保留にすることが実際にありうると考えられる。また、「お願いがあるんだけど」に「あー」や「あー」や「あー」と否定的な応答をすることも可能である。「あー」や「あー」や「あー」と否定的な反応をされた働きかけ主体は、「あ、忙しい？後でかけ直そうか」と、その会話の実行を止めることも想定できる。そして、「会話の意図を理解しないこと」をもし意図的に行えば、それは意図的に断る、という行為として成立すると考えられ、これは一つの「断り」の方法になると考えられる。

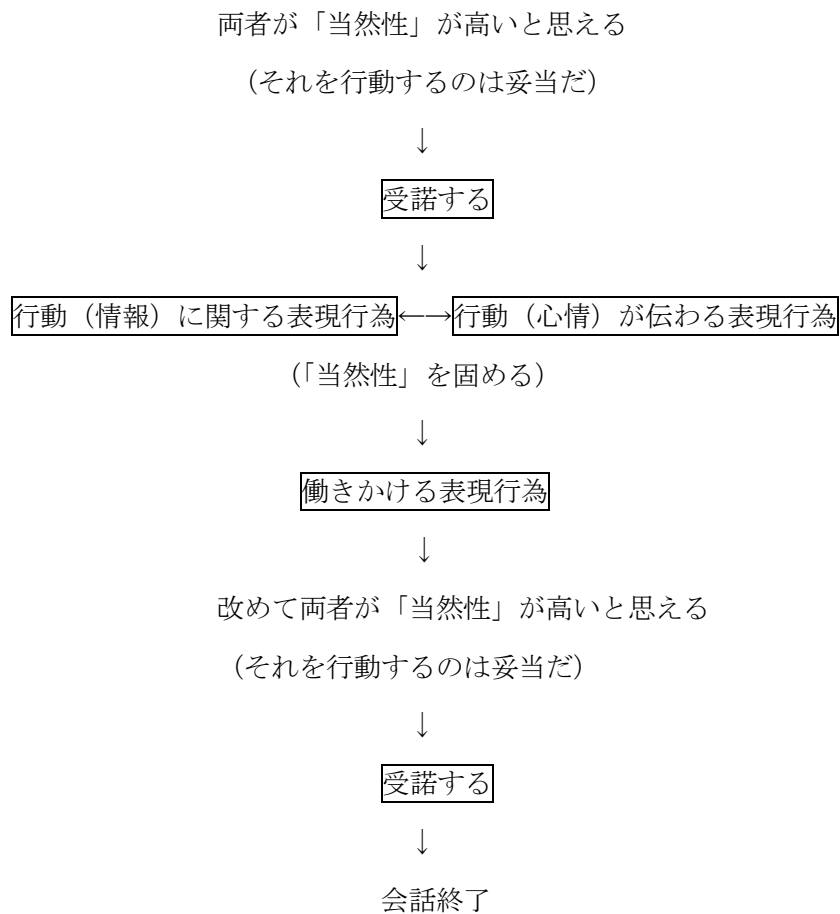
(3) 「調整箇所4 働きかけと働きかけられ (受諾する)」 → 「調整箇所7 話し終え」の展開



「働きかける表現行為」と同時に「当然性」の高低の認識も確認したところ、両者が「当然性」が高いと思える、それを行動するのは妥当だと思え、それが一致した場合は受諾に至る。ここに問題がなければ、そのまま会話を終了することもできると考えられるが、今回の会話資料では、受諾をしてすぐに終了という会話はなかった。会話資料16のように、受諾と行動が同時、という事例は見られた。相手の依頼内容が専門的な知識を教えてほしいというものだったので、その場で教えようとしたのである。

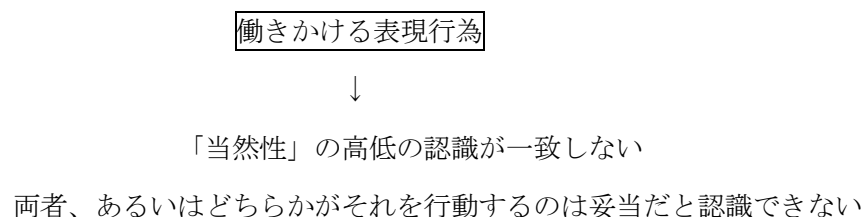
(4) 「調整箇所4 働きかけと働きかけられ (受諾する)」 → 「調整箇所6 交渉」 → 「調整箇所7 話し終え」の展開





このように、受諾の後、もう一度、「当然性」を支える要素を確認し、「当然性」を固める、より高くする、納得できるものにするために、さらに情報を伝えたり、気持ちを伝え合ったりすることを繰り返すという展開が、今回の会話資料では、実際にその場で行動を始めた会話資料12を除き、受諾をしたすべてがこのサイクルを通っていることがわかった。この繰り返しは、必要に応じて、「当然性」の確信を強固にするため、何回か繰り返されていることも観察できた。

(5) 「調整箇所4 働きかけと働きかけられ(断る)」→「調整箇所5 説得」の展開



会話終了

「当然性」に合意できず、「伝わる表現行為」のやりとりの繰り返しの結果、「当然性」が両者にとって高まり、それなら行動してもよい、納得できる、というところまで上がったところで受諾され、その後、さらに「当然性」を高めようとしたが、やはり「当然性」の高低の認識が一致しない場合は断り、または保留に至るという展開が、否定的なマークを出した会話に見られた(④⑤⑥⑦⑫)。

(7)「調整箇所1 話し始め」と「調整箇所7 話し終え」の特色

行動を促すことを意図して始められた会話には、「働きかける表現行為」と「情報に関する表現行為」と「心情、考え、判断等に関する表現行為」の三つの「待遇表現行為」があると仮定した(2. 3. 3参照)が、実際の会話の展開においては、直接的に人間関係の継続やつながりを示す「人間関係に関する表現行為」が頻出する箇所があることが分析できた。それは、「話し始め」「話し終え」の調整箇所である。表現行為には以下の事例が見られた。

R 1

行為の開始 : 「働きかけ主体」 / 「行動主体」

相互行為 : 相互に相手を確認しあう

待遇効果 : 会話における人間関係が調整される

典型例 :

「働きかけ主体」: 「～さん？」と相手を確認する・「～ですけど」と名乗る

「行動主体」 : 「はい」と了解する

R 2

行為の開始 : 「働きかけ主体」 / 「行動主体」

相互行為 : 挨拶し合う

待遇効果 : 相互に関係がつながる

典型例 :

「働きかけ主体」: 挨拶する

「行動主体」：挨拶する

R 3

行為の開始：「働きかけ主体」

相互行為：久しぶりに会うことを確認する

待遇効果：相互に関係がつながる

典型例：

「働きかけ主体・行動主体」：「久しぶり」で相手と久しぶりに会ったことを表す

「働きかけ主体・行動主体」：「久しぶり」と受け入れる

R 4

行為の開始：「働きかけ主体」

相互行為：「働きかけ主体」が「いつもお世話になります」と常日頃の「行動主体」の恩恵に感謝する

待遇効果：相互に関係がつながる

典型例：

「働きかけ主体」：「いつもお世話になります」と常日頃の恩恵に感謝する

「行動主体」：「いつもお世話になります」と常日頃の恩恵に感謝する

R 5

行為の開始：「行動主体」

相互行為：以前受けた行為について御礼を言って受け入れられる

待遇効果：相手と関係がつながる

典型例：

「行動主体」：以前受けた行為について「ありがとう」と御礼を言う

「働きかけ主体」：「いえいえ」と受け入れる

R 6

行為の開始：「働きかけ主体」

相互行為：謝罪して受け入れられる

待遇効果：相互の関係がつながる

典型例：

「働きかけ主体」：「働きかけ」でかけた負担について謝罪する

「行動主体」：受け入れる

R 7

行為の開始：「働きかけ主体」

相互行為：御礼をして受け入れられる

待遇効果：相互の関係がつながる

典型例：

「働きかけ主体」：「働きかけ」を受けてくれたことに御礼する

「行動主体」：受け入れる

R 8

行為の開始：「働きかけ主体」

相互行為：受諾された後、会話の後の両者のつながりを「よろしく」、「また連絡します」、「お願いします」などで示し、承諾される

待遇効果：相互の関係がつながる

典型例：

「働きかけ主体」：会話の後の展開を示す（「よろしく」など）

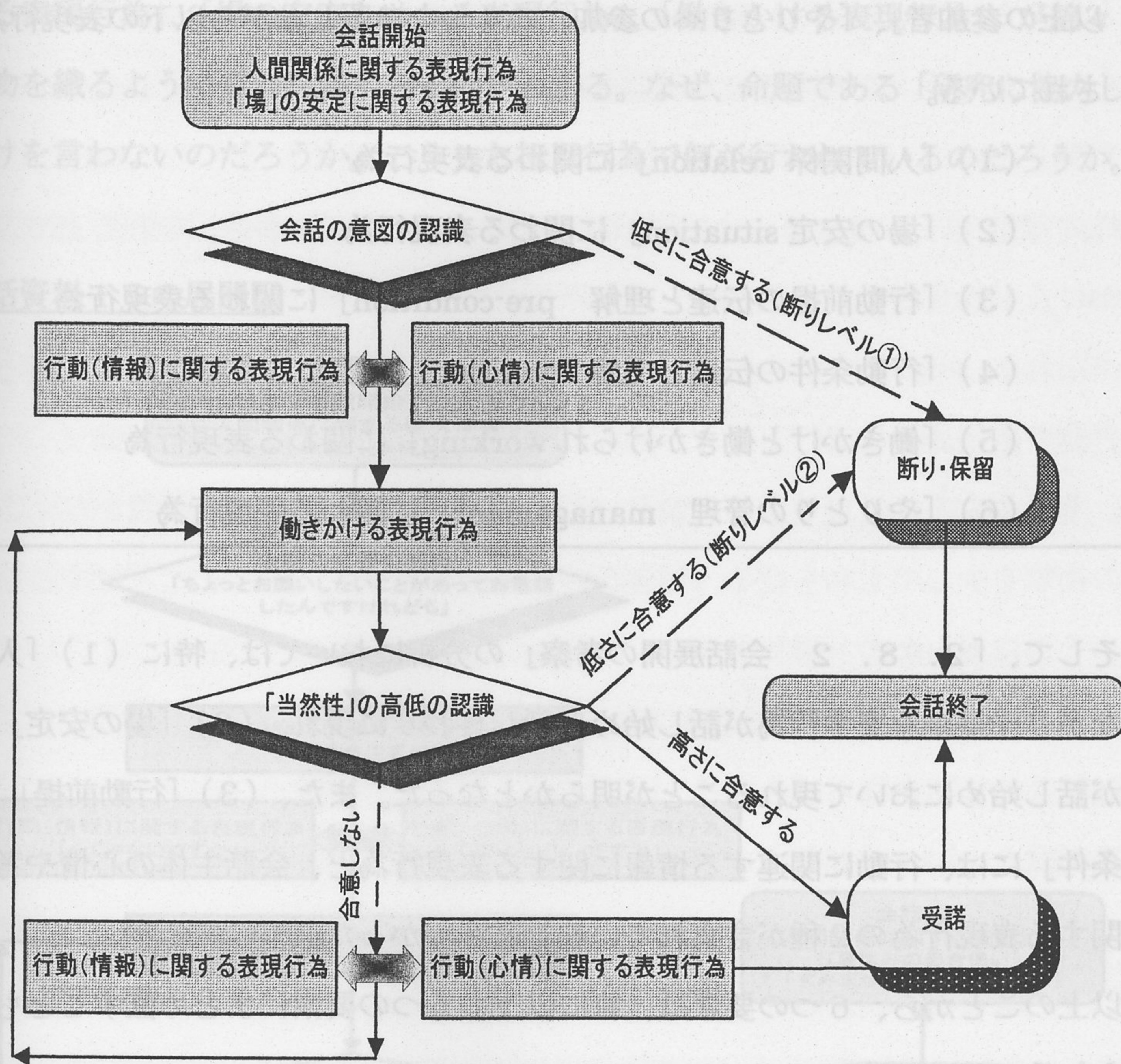
「行動主体」：受け入れる

2. 8. 2. 3 行動を促す会話の展開モデル

以上、行動を促す会話の展開を言語主体がどのように選択するか、会話を局所局所でのように切り開いていくか、という動的な視点で会話の展開を分析した結果、行動を促す会話の展開には、「働きかけ主体」の会話を始めた意図・動機、そして、行動することの「当

然性」、この二点に関して双方がどのように認識するか、そしてそれが同意に至るかどうか、この先の展開の選択を決めることが検証できた。その結果、行動を促す会話の展開は、以下のようなモデルとしてまとめられる。

行動を促す会話の展開モデル



以上の考察によって、仮説5「「待遇表現行為」の選択仮説行動を促すことを意図して始められた会話では、会話の「環境（動機、意図、場、状況、人間関係、前提的な条件等）」を参照しながら、「働きかける表現」、「情報に関わる表現」、「心情、考え、判断に関わる表現」を選択している。」を検証した。

2. 8. 2. 4 行動を促す会話における「待遇表現行為」の相乗効果について

さて、これまで、会話の展開を自然な会話の分析を基に検証、考察を行ってきたが、前述した「待遇表現行為」の分析と合わせて、行動を促す相互行為全体の構造をここでまと

めておきたい。

まず、「2. 8. 1 待遇表現行為の考察」の分析においては、行動を促す会話における「待遇表現行為」には大きく6種類あることを検証した。

行動を促す会話における「待遇表現行為」(6つの要素)

行動を促すことを意図した会話においては、「場」、「(主体の) 動機・意図」、「二人以上の参加者」、「やりとりへの参加」の4つを参照しながら以下の表現行為が選択されている。

- (1) 「人間関係 relation」に関わる表現行為
- (2) 「場の安定 situation」に関わる表現行為
- (3) 「行動前提の伝達と理解 pre-condition」に関わる表現行為
- (4) 「行動条件の伝達と理解 condition」に関わる表現行為
- (5) 「働きかけと働きかけられ working」に関わる表現行為
- (6) 「やりとりの管理 management」に関わる表現行為

そして、「2. 8. 2 会話展開の考察」の分析においては、特に(1)「人間関係」のつながりや継続を表す行為が話し始めと話し終わりに現れ、(2)「場の安定」をはかる行為が話し始めにおいて現れることが明らかとなった。また、(3)「行動前提」と(4)「行動条件」には、行動に関連する情報に関する表現行為と、会話主体の心情や考え、判断等に関する表現行為の2種が含まれていることがわかった。

以上のことから、6つの要素は、特に以下の5つの要素にまとめ直すこともできると考えられる。

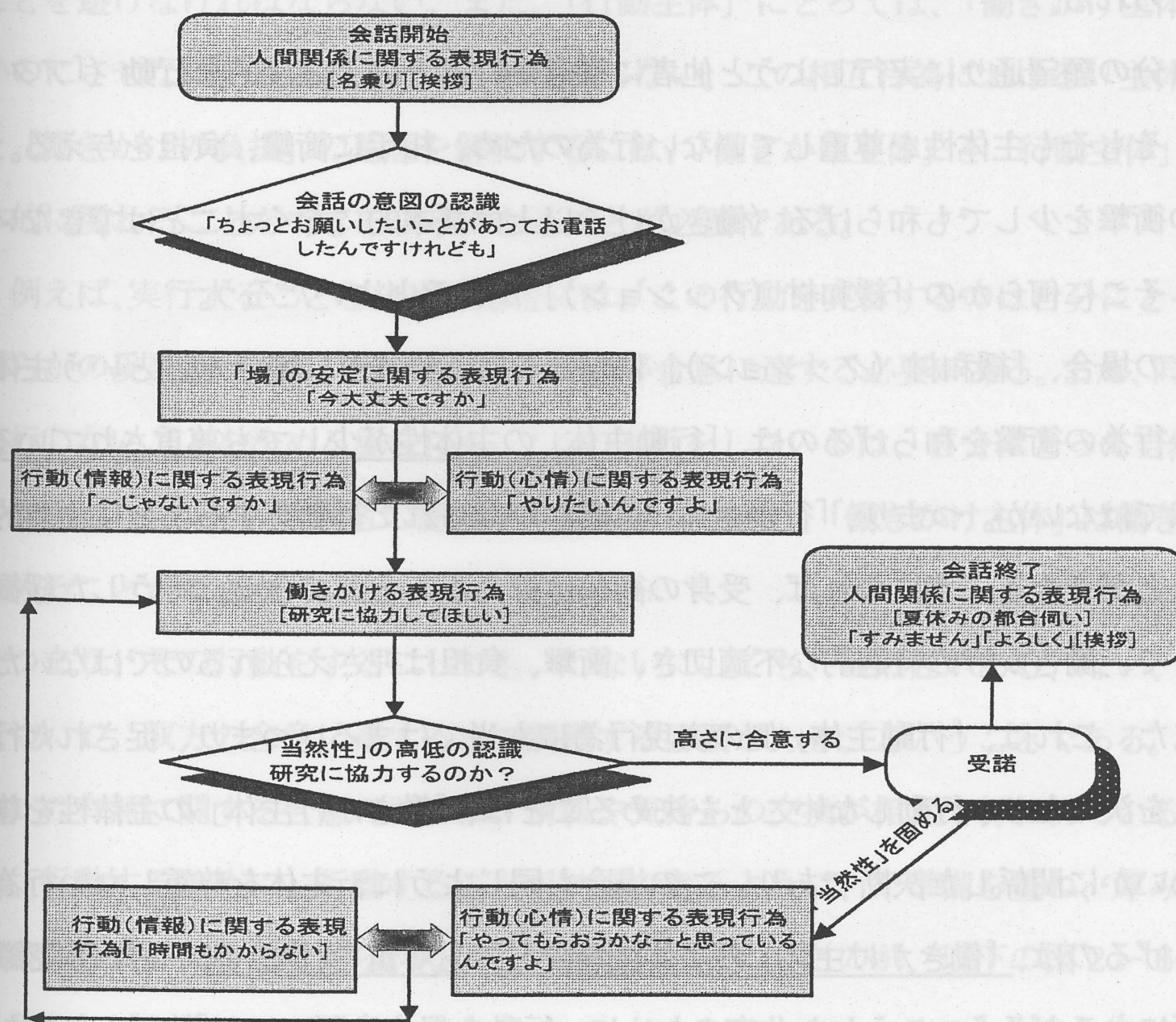
行動を促す会話における「待遇表現行為」(5つの要素)

- (1) 「人間関係」に関わる表現行為
- (2) 「場の安定」に関わる表現行為
- (3) 「行動前提・行動条件の伝達と理解」に関わる表現行為
 - ・「行動 (情報) に関する表現行為
 - ・「行動 (心情、考え、判断) に関する表現行為」
- (4) 「働きかけと働きかけられ working」に関わる表現行為
- (5) 「やりとりの管理 management」に関わる表現行為

さらに、会話の展開構造の分析により、これらはばらばらに並べられているのではなく、会話の展開の中で関連しあって、会話全体として相乗的に待遇としての効果を上げていつている、という構造が検証された（2. 5. 2. 3 行動を促す会話の展開モデル参照）。

たとえば、以下は会話資料15の会話展開であるが、相手に一つの行動を起こさせるのに、話し始めから終えるまでに、「人間関係に関する表現行為」、「行動（情報／心情）に関する表現行為」、「場の安定をはかる表現行為」、「働きかける表現行為」、が綿々と、相互で織物を織るように重ねられているのがわかる。なぜ、命題である「研究に協力してほしい」だけを言わないのだろうか。こうした相互行為で何が行われているのだろうか。

会話資料15の展開図



2. 8. 2. 5 「緩和材 (クッション)」が生み出す「待遇効果」

なぜ、行動を促す会話において、いわゆる「理由述べ」や「事情要求」、「事情説明」などの情報交換が高い頻度で行われるのだろうか。そして、情報交換の中にも、「～しかない」や「早く終わると思う」などと主観的に情報を伝える「C2：主観的な評価を伴った情報

交換」のような類型があるのはなぜなのだろうか。また、本来はやりとりとしての隣接ペアのない「～したい」という願望を述べる行為が、行動を促す会話では類型として見られるのは一体なぜなのだろうか。

本研究での自然な会話の分析の結果、「働きかける表現行為」は、「当然性」の両者の認識が低い、あるいはわからない場合は、高い頻度で他の表現行為を伴って現れる傾向にあると考えられた。少なくとも、今回の会話資料では、「働きかける表現行為」だけの会話は見られなかった。この現象を本研究の待遇理論の面から考察すると、自分の願望をもとにした働きかけは、そのままと基本的に相手の主体性を損ねるものであるため、相手の「主体性の尊重（「2. 3. 2 会話における「待遇」の仮説」参照）を守る上で、相手に負担をかける「働きかける表現行為」は、単独では相互行為の中で成立しにくいものであると考えられる。

自分の願望通りに実行しようと他者に働きかけるという直接的な行動（「アクション」）は、そもそも主体性を尊重していない行為のため、相手に衝撃、負担を与える。ここで、この衝撃を少しでも和らげる（働きかける以上は基本的になくすことはできない）ためには、そこに何らかの「緩和材（クッション）」があるとよいだろう。

この場合、「緩和材（クッション）」になるのは、つまり、働きかけという主体を尊重しない行為の衝撃を和らげるのは、「行動主体」の主体性が少しでも尊重されている、という認識ではないか。つまり、「行動主体」が働きかけられた行動をすることに主体的に取り組むことができるようになれば、受身の衝撃は抑えることができる。そうした緩衝剤を置くことで、働きかけの待遇的な不適切さ、衝撃、負担は押さえられるのではないだろうか。

また、これは、「行動主体」側の表現行為にも当てはまる。つまり、促された行動をすることを決めたり、行動しないことを決めることは、「働きかけ主体」の主体性を尊重するかしないかに関係した決断であり、この場合も同じように、主体を尊重しない行為の衝撃を和らげるのは、「働きかけ主体」の主体性が少しでも尊重されている、という認識の共有が必要になるだろう。こうした共有のために、行動を促す会話では、「情報と気持ちの編み込み」を行っていると考ええる。そして、こうした、行動を促す相互行為における働きかけの衝撃とその働きかけの衝撃を和らげる関係を、「働きかけ（アクション）と情報網による緩和（クッション）の関係」とここでは考えていく。この理論的な概念は、以下のようにまとめられる。

緩和材（クッション）とは

- ・働きかけを可能にする情報の編み目 →
- ・相手との心情的なつながり、信頼感 →これらが編み込まれクッションの役割を果たす
- ・会話のやりとりを安定させる管理 →

(1) 「緩和材（クッション）」と「当然性」との関連

次に、この「働きかけ（アクション）と情報網による緩和（クッション）の関係」を具体的に考察していく。

双方の「主体性」を尊重しながら、「働きかけ主体」が実現したい行動を実行させるには、「働きかけ主体」にとっては、「行動主体」に「したくもない、する必要もないのにさせる」ことを避けなければならない。また、「行動主体」にとっては、「働きかけ主体」が「したいのにさせない」ことを避けなければならない。この相互行為における「主体性の尊重」と「働きかけの負担」の葛藤を解決するには、「働きかけ主体」と「行動主体」が共に、主体的に関わることができるようになることが必要である。

例えば、実行することを決める場合には、「この行動を実行するのは自分にとって当然だ、何らかの妥当性がある」という両者の認識が合意に達する必要がある。また、同じように、実行しないことを決める場合にも、「この実行をしないのは、自分にとって当然性が低い、妥当性がない」という両者の認識が合意に達しないと、「働きかけ主体」は働きかけをあきらめることができない。

つまり、その行動をするにしても、しないにしても、当然性がある、ない、ということについて、双方の合意に達するまで調整する必要がある、ということである。この「当然性」の有無に関する合意のために、情報や気持ちの交換が相互で行われていると考えられる。行動するために、行動することが納得できるように、下準備を重ね、厚みのあるものにする必要があると考えられる。この概念を図表にしたのが、以下の図2-6「働きかけの負担と「当然性」の関係」である。

図2-6 働きかけの負担と「当然性」の関係

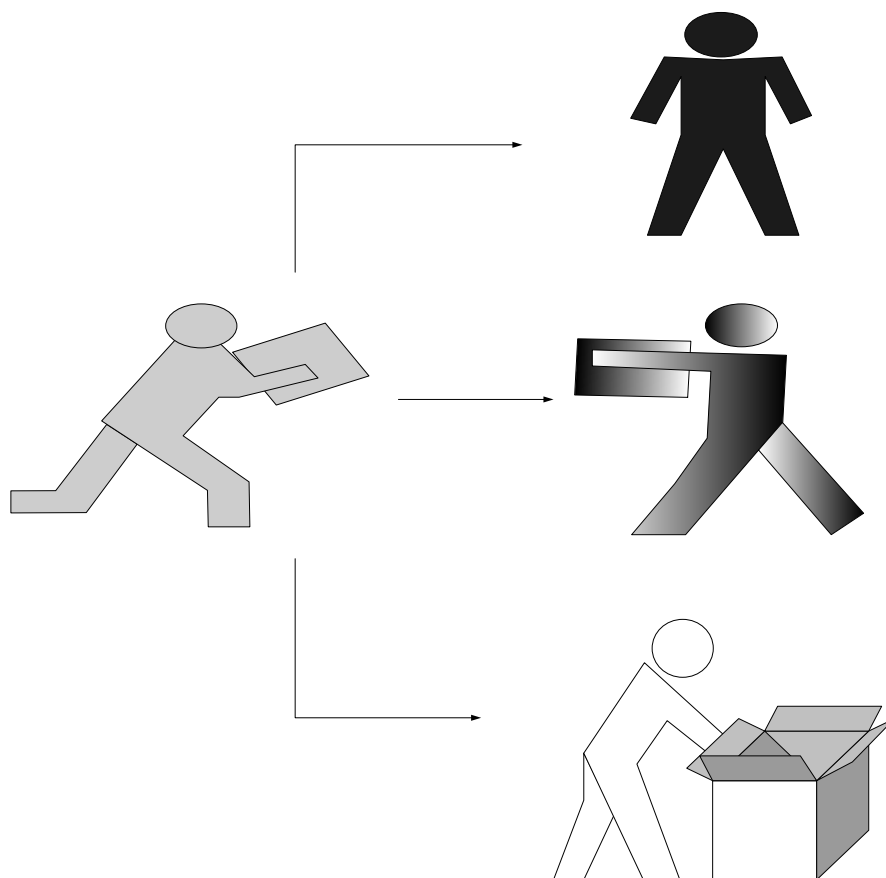


図2-6を説明すると、たとえば、ある会社において、「働きかけ主体」が荷物を郵便で送ろうと思い、部下にお願いした。一番上の部下は郵便の送り方を知らないし、突然言われたので時間もない。真ん中の部下は、今日送ることを知っていたので、時間ができたときに持って行くと言って預かった。下の部下は、その荷物を入れるものも準備しており、すぐに梱包して出荷することができた。

このように、働きかけと行動の「当然性」の関係は、働きかけとそれを受ける準備の関係と言うこともできる。準備があれば、働きかけを比較的楽に受け取ることができる。準備は、時間を作っておく、必要なものを用意しておく、といった物理的なことから、気持ちの上で納得しておく、相手に共感できるようになっているといった気持ちの上での準備もあると考えられる。情報交換や気持ちの交換による「編み込み」は、こうした働きかけを受けるための準備の過程、調整過程であると考えられる。以下、本研究の分析結果の中から、その特徴的な事例を挙げる。

働きかけの衝撃を受ける準備の諸相

・「行動前提」の確認・共有→「働きかけ主体」の願望の理解→働きかけ

「当然性」を固めるため、行動を起こすに至る「環境的前提（最近の忙しさ、状況）」、「動機的前提（どうして行動したいのか、する必要があるのか）」、「事実的前提（行動の事実としての必然性、つじつまのあった行動なのか）」の三つの前提を固めることが検証された。例えば会話資料15では、「働きかけ主体」は、「私が今やってる修士論文の作文のやつ」と相手と共有しているはずの情報を思い出させた後、「～がしたい」という自分の願望も表し、そして「もしできたら～してもらえないかなと思ってお電話したんですけど」と、共有→意図・願望の理解→働きかけという展開で働きかけを行っている。こうした前提の共有は、働きかけの由来を知ることで働きかけを受け止める準備となる、と考えることができる。

・「行動条件」の確認・共有→行動条件の理解→働きかけ

例えば会話資料1では、「働きかけ」の後、「行動主体」は「被験者？」と聞き返し、「行動条件」の中の一つ「だれが行動するのか」という点についてよくわからなかったため、「当然性」にすぐには同意せず、「私」がするのかと「伝わる表現行為（「上級、中級？」「それも被験者って言うのか）」や「つながる表現行為（「私、書かせているじゃない？（共有）」「～が必要なんだよ（意思表示）」を相互に繰り返して問題点の確認を取り、それを理解すると「当然性」に同意してすぐに「OK、OK、いいよ」と明確な受諾をしている。その後、さらに情報交換（伝わる表現行為、つながる表現行為）を続けて「当然性」が固まっていく。この展開から、会話1においては、「当然性」を決める条件のうち「誰が行動するか」という点に一度合意が取れなかったが、伝わる、つながるやりとりを一度経て、「当然性」の同意に至ったという展開になったと考えられる。

・断りによる衝撃を受ける準備：「当然性」を低めていく逆説得の展開

会話資料4では、「働きかけ主体」はまず「金曜日なんだけど」と「行動条件」の中から「行動する日」を示し、「行動主体」が既に知っているはずの「自分の子供が病院に通院していて大変であること」を思い出させ、その後、「V（赤ちゃん）のこと抱っこしてもらえるとたすかるんだけどー」と働きかける。それに対して「行動主体」は「え、今度って金

曜日↑」と聞き返し、すぐに受諾しなかったので、「Aさんがもし、都合がよかったら、と思ったんだけど、どんな感じ」、「だめだったら」と働きかけが弱まっていくのが観察される。

その後、「行動主体」から「金曜日は学校で授業がある（教師として）」という金曜日に行動できない理由が提示されると、「働きかけ主体」はそのことを「ああ、そうか、そうか、そうか、うんうんうん」と共有する。それに対して、「行動主体」は木曜日、月曜日、水曜日の行動を提案するが、「働きかけ主体」は病院が開いていない、1人で二人の子供の世話ができるかもしれないと述べて、「行動主体」の提案を取り上げない。

このように、いったん断られた上で、「働きかけ主体」が「行動主体」の提案を取り上げないことは、働きかけを止めることを意味する。つまり、「働きかけ主体」が何らかの理由で「当然性」を失ったので、「行動主体」ができるだけ受諾しようがんばっているのを押しとどめる行為となっている。

この行為は負担の大きいものだったのか、会話の最後に「悪いね」「忙しいよね」と謝罪や相手の状況への配慮など、気持ちのつながりを特に強めているのが観察される。

(2) 理解されたことが表現に生かされて織りなしていく様子

次に、相互行為における「情報と気持ちの編み込み」は、自分だけで行うのではなく、お互いの表現と理解の繰り返しの中で、それぞれが影響しあって織りなされていることを考察する。

「行動条件の伝達と理解に関する表現行為」に、「C3：「行動主体」が出した「行動条件」を含めた「行動条件」の提案」という類型がある。これは、理解したことを表現に活かす行為である。たとえば会話資料8では、「働きかけ主体」が「行動主体」が提示した「行動前提」を取り入れて、新しい「行動条件」を提案しているのが見える。

▲**会話8** (W26～29-H28～30)

「行動主体」：「行動前提」として、自分の研究室では「ねずみ小屋とかも行かなきゃいけない、たぶん」と必然的なことが多いことを予測する

「働きかけ主体」：「行動主体」が出した「行動前提」を取り入れて、新しい「行動条件」を「だから～すればいいんだよ」と最小限の行動を示して助言する

		W26	うちなんか***
なんで	H28		
		W27	なんかさ、ねずみ小屋とかも行かなきゃいけないたぶん
それはうちの人たちも行くでしょきっと、	H29		
		W28	あそう
うん、だからそこに一緒に行きゃあいいし、一緒に帰ってくればいいんだよ***	H30		

その他にも、以下の事例が見られた。

▲ **会話9** (T 17～21 - B 19～21)

「働きかけ主体」：相手と共有した情報を使って新しい「行動条件」を提案する

「行動主体」：「それでもいいけど、でもそうしたら～のほうがいいような気がしてきたけど」と「働きかけ主体」の提案を修正する＋＜笑い＞

「働きかけ主体」：「行動主体」の修正案を一部認める

● **会話14** (M 36～38 - Z 37)

「行動主体」：行動のための準備として行動に関する事を「調べといてくださいよ」と願う

「働きかけ主体」：「はい、私も調べて」と受諾する＋「あと化粧品も調べて」と行動のための準備を宣言する

「行動主体」：「うん」と同意する

● **会話9** (T 29、30 - B 30、31)

「働きかけ主体」：次の行動を確認する

「行動主体」：了解する

また、すでに共有しているはずの「行動前提」を確認して「当然性」を固める表現行為も、相手との情報の共有、編み込みが行われていると考えられる。「働きかけ主体」は相手も同意の上で、情報を編み込む点において、信頼性のある情報網が作れることになる。たとえば以下の事例が見られた。

● **会話4** (S 23、24 - A 24)

「働きかけ主体」：「(赤ちゃんを背負うひもを買った) じゃない?」と相手も知っている自分の前提的な状況を思い出させる＋その「行動前提」があれば「行動

主体」が行動しなくてもいいことを言う

「行動主体」：受け入れる

● **会話13** (H30-R31)

「働きかけ主体」：「(飲み会についてはいつも) 4年生で決めることになってるじゃん」
と「行動主体」にお互いが共有しているはずの「行動前提」を思い
出させて確認する

「行動主体」：「はい」と了解する

● **会話13** (H31-R32)

「働きかけ主体」：「(ふつう) 全員で行ったりしないでしょ」と「行動主体」に確認する
「行動主体」：「はい」と了解する+<笑い>

(3) 「クッション (情報網による緩和)」から連想される「アクション (働きかけ)」

「働きかける表現行為」単独で成立している会話は今回の資料には見られず、会話の展開の分析により、「働きかける表現行為」は他の表現行為、「人間関係に関する表現行為」、「場の安定に関する表現行為」、「行動前提/行動条件の伝達と理解に関する表現行為」、「やりとりの管理に関わる表現行為」に支えられていることが分析できた。

これらの表現行為が編み込まれている相互行為においては、「クッション (情報網) の編み込み」の行為だけから自ずと「アクション (働きかけ)」が連想できる可能性がある。名乗りがあつて、挨拶があつて、場の安定をはかり、「あのちょっとお願いが」と言った時点で、その行動に関わる「当然性」が高ければ高いほど、働きかけ (アクション) がどのようなものなのか事前に想定することができると考えられる。この「衝撃・負担と情報網による緩和の関係」によって、依頼表現のない依頼行為の成立が説明できるようになる。

たとえば、直接的な働きかけの表現がなくても、会話資料10のM8「見に行きたいんですよ」に対するZ8「じゃ、いっしょに」のように「働きかけ主体」の願望から「行動主体」からの誘いが誘発されたり、会話資料13のH7「相当忙しい？」に対するR8「時間作れって言われたら作れますけど」のように「働きかけ主体」の質問から「行動主体」からの申し出が誘発されたり、会話資料7のように情報交換を中心として行動が検討されていく会話の展開が可能になると考えられる。

2. 9 第2章の結論

2. 9. 1 会話が成立するための「表現行為」の要素

本研究では、「待遇コミュニケーション」の概念（蒲谷 2003）を援用し、「会話」を、参加者同士がその会話の「環境（動機・場・人間関係・相互行為・前提的な条件等）」の中でやりとりを行うことである、と捉える。さらに、会話の参加者Aが話して参加者Bが聞いて、Bが話してAが聞いて、という会話の「話者交代」(Schegloff & Jefferson & Sacks 1972)の特徴を合わせると、「会話」の基本構造は、ある「場」における「動機（意図）」を持った参加者同士による、表現と理解の繰り返しによる「行為」であると考えられる。

そして、会話参加者はこの4つの観点の調整を行いながら会話を行っていることを検証するために、日本語母語話者による自然な電話による行動を促す会話を分析した。分析は質的な会話分析の方法を用いた。分析対象は、会話の中の「隣接ペア (Sacks, H., E.A. Schegloff and G. Jefferson 1974)」という相互行為分析の枠組みを利用して、以下の例のような局所的に対応している表現行為のペアを分析対象とした。

例) 基本的な分析対象 (AとBのやりとり)

A : お昼ごはん、一緒に食べない？

B : いいよ。

会話資料は、会話の主体（母語話者同士）が、ある「場」、ある「人間関係」において、自分あるいは他者の行動を促そうと意図して相互行為を行っている会話20(計62分75秒)を用い、その会話の全ターン(計2015発話)について、会話参加者同士がやりとりの中で「相互に何を行っているか」を記述し特徴を分析した。

その結果、仮説1について、以下の6つの「(待遇) 表現行為」を分析、検証することができた。

仮説1の検証結果：行動を促すことを意図した会話における「(待遇) 表現行為」

行動を促すことを意図した会話においては、「場(状況、場が成立する条件等を含む)」、「(主体の) 動機・意図」、「二人以上の参加者(関係性を含む)」、「やりとりへの参加」の4つを参照しながら以下の表現行為が選択されている。

- (1) 「人間関係 relation」に関わる表現行為
- (2) 「場の安定 situation」に関わる表現行為
- (3) 「行動前提の伝達と理解 pre-condition」に関わる表現行為

- (4) 「行動条件の伝達と理解 condition」に関わる表現行為
- (5) 「働きかけと働きかけられ working」に関わる表現行為
- (6) 「やりとりの管理 management」に関わる表現行為

また、この6つの「待遇表現行為」は「行動前提・行動条件」の内容を二つに分けて考えることもできる。

仮説4の検証結果：行動を促す会話における「(待遇) 表現行為」(5つの要素)

- (1) 「人間関係」に関わる表現行為
- (2) 「場の安定」に関わる表現行為
- (3) 「行動前提・行動条件の伝達と理解」に関わる表現行為
 - ・「行動（情報）に関する表現行為
 - ・「行動（心情、考え、判断）に関する表現行為」
- (4) 「働きかけと働きかけられ」に関わる表現行為
- (5) 「やりとりの管理」に関わる表現行為

さらに、こうした「表現行為」の要素それぞれにはどのような特色があるか、会話資料の局所的な相互行為を分析した結果、以下のような傾向を明らかにした。

(1) 「人間関係 relation」に関する表現行為

相互行為の種類

「人間関係 relation」に関する表現行為は8種類を分析した。(※ () に入った番号の項目は、今回検証した会話資料には複数の事例は見られず類型とはいえませんが、仮説として傾向は認められるだろうと考えられるもの)

- R 1 : その会話における自分と相手の人間関係の設置
- R 2 : 会話における参加者のつながりの確認としての挨拶
- (R 3) : この会話以前から続く人間関係のつながりの確認
- (R 4) : この会話以前から続く人間関係のつながりの確認 (仕事関係)
- (R 5) : この会話以前に相手にかけた負担への謝罪

- R 6 : 謝ることにつながる気持ち
- R 7 : 御礼をすることにつながる気持ち
- R 8 : その会話の後の人間関係のつながりを確認する

「人間関係 relation」に関する表現行為の考察のまとめ

1. 行動を促すために始められた会話における人間関係は、相互のやりとりの中で、以下の待遇の観点の調整を行いながら、その会話において適切な関係に構成されると考えられる。
 - ・相互の社会的役割を尊重するかどうか
 - ・相互の気持ちのつながりを尊重する（友達、信頼関係）かどうか
 - ・「場」のフォーマリティーを優先するかどうか（仕事場での電話）
2. 「話し始め」における挨拶では、後に続く挨拶の表現形式は先に行った挨拶の表現形式に呼応する傾向が見られ、「話し終え」における挨拶では呼応していなかった。会話において音声的に前の行為と後ろの行為が呼応し対称を作ることは、会話における協同作業を示し、参加者同士のつながりを定める待遇的な効果があると考えられる。
3. 行動を促す会話の「話し終え」においては、「働きかけ主体」が「行動主体」に対して謝罪したり御礼をしたりし、一方「行動主体」は断った場合に断ったことについて謝罪していることから、両者は会話における働きかけの負担について謝罪したり御礼をしたりする行為の類型があると考えられる。
4. 今回の資料では、「話し終え」に見られ、「働きかけ主体」からも「行動主体」からも行われていた行為として、当該の会話の次に人間関係をつなげる表現行為、「よろしく」と言う行為、「お願いします」と言う行為、「また連絡します」と言う行為、「次の行為について提案する・確認する・申し出る・宣言する・依頼する」行為の4種類が観察できた。今回の会話資料では20のうち18の会話（①②③⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳）で観察でき、こうした次の人間関係につながる表現行為は、行動を促す会話において高い割合で行われていると考えられる。
5. 過去－現在－将来の人間関係を線でつなぐ人間関係の調整が行われている。その会話以前、その会話、そしてその会話以後の関係について、つながりを確認する表現行為が行われていると考えられる。

(2) 会話における「場 situation」の安定に関わる表現行為

相互行為の種類

会話における「場」の安定に関わる表現行為は2種類を分析した。

S 1 : その「場」の安定

S 2 : モードという「場」(冗談のモード)

「場 situation」の安定に関わる表現行為の考察のまとめ

1. 「働きかけ主体」は、「話し始め」において、「今大丈夫?」のように「行動主体」が安定した状態でその会話に参加できるかに配慮した表現行為を行い、それに対して「行動主体」が「大丈夫」と保証することによって、次の会話展開に入っていくのが観察された(②③⑤⑦⑩⑬⑰⑳)。
2. 今回の資料では、親しい人間関係において、直接的に働きかけるときに笑ったり笑い合っているのが観察されていることから、その会話における「親しい人間関係」と「場」のフォーマリティー、そして働きかけの内容の「負担の重さ」を参照して選択されていると考えられる。笑いが相手に受け入れられたり、相手も一緒に笑う場合は、会話の「場」のフォーマリティーが下がり、お互いの表現行為のフォーマリティーが下がるのが観察された。(例「いやだ(笑い) - 「何ですか(笑い)」)
3. 以上1と2の考察から、会話の「場」には、仕事場、家、のように客観的に見て判断できる「場」がある一方で、その会話の参加者同士が、そのときの「場」や「人間関係」を参照しながら作る「場」もあると考えられる。

(3) 「行動前提の伝達と理解 pre-condition」に関わる表現行為

相互行為の種類

「行動前提の伝達と理解」に関わる表現行為は4種類を分析した

P 1 : 動機、状況、前提的条件の確認で「当然性」を固める

P 2 : 前提的状況の共有によって「当然性」を固める

P 3 : 行動の必然、緊急性、必要性によって「当然性」を固める

P 4 : 「働きかけ主体」の願望、意思、判断の確認で「当然性」を固める

「行動前提の伝達と理解 pre-condition」に関わる表現行為のまとめ

1. 分析により、「行動前提」について具体的に確認しあい、「当然性」を固める場合、行動を起こすに至るまでには、「環境的前提（最近の忙しさ、状況）」、「動機的前提（どうして行動したいのか、する必要があるのか）」、「事実的前提（行動の事実としての必然性、つじつまのあった行動なのか）」の三つの前提があると考えられた。
2. 「行動前提」についてお互いが既に知っているはずの情報を確認し合うことで「当然性」を固める表現行為が、「意図伝えと意図理解」、「説得」、「交渉」の各調整箇所で見られた。表現形式の種類としては、「じゃない（ですか）？」「でしょ？」「～よね？」、あ系の指示語、相手の話の後半部分の先取り、「例の～」が見られた。「働きかけ主体」は行動を直接促す前に、既知の情報を共有することによって、「行動主体」に突然負担をかけることを回避し、働きかけをしやすくしていると考えられる。
3. 「行動前提」として行動の必然、緊急性、必要性を確認し、「当然性」を固める表現行為が「意図伝えと意図理解」に分析できた。表現行為の種類としては、他にしなければならないこと（抜けられない公式な用事等）があっても自分が行動できないと言うタイプ、行動は緊急であると言うタイプ、その行動は必要であると言うタイプ、現在不本意な状態にあって改善したいから行動するのだという意思を表すタイプが見られた。必然性や緊急性、必要性がつじつまの合うもので、妥当性があることが示せれば、「行動主体」にとっても行動する「当然性」が上がる可能性は高いと考えられる。
4. 「行動前提」としてある自分の願望、意思、判断を表すことで「当然性」を提示し、それが容認されるやりとりが「意図伝えと意図理解」、「説得」、「交渉」の各調整箇所で見られた。行動を起こしたいそもそもの自分の「願望」を述べるタイプ、他に、行動を起こさなければならないと述べるタイプ、また、現状について不満があることを述べ、改善すべき点があることを示唆するタイプの三種類が見られた。自分の願望を直接述べる表現行為は質問ではないから応答は求められないが、やり取りの中においては独り言として見過ごすことができず、「行動主体」は応答をせまられることになる。この場合、「～したいと思って」に対して「そうなんだ」と応答するだけで、「働きかけ主体」の願望は一応受け入れられた形になり、「働きかけ主体」の願望が「行動主体」に受け入れられることは行動する「当然性」を高める大きな要因になると考えられる。

(4) 「行動条件の伝達と理解 condition」に関わる表現行為

相互行為の種類

「行動条件の伝達と理解」に関わる表現行為は8種類分析できた。

- C 1 : 具体的な行動条件に関する情報の確認で「当然性」を固める
- C 2 : 主観的な評価を伴った情報交換
- C 3 : 「行動主体」が出した「行動条件」を含めた「行動条件」の提案
- (C 4) : 逆説得の例
- C 5 : 代案のない促し
- (C 6) : 恩恵を伴う情報交換
- (C 7) : 相手を上位に見せる情報交換の方法
- (C 8) : 条件を助言する

「行動条件の伝達と理解 condition」に関わる表現行為の考察のまとめ

1. 今回の資料において「行動条件」の内容は、「いつ（時間、期間、日にち、曜日）」「場所」、「何を」、「どのように（方法）」、「関係者」、「量（いくら、何枚）」、「物（買う物、貸す物、借りる物）」、「行動全体の概要」が見られた。これらの条件が合意されると行動する「当然性」が上がると考えられる。
2. 今回の資料において、情報の確認の仕方は、「情報提供－受け入れる」、「情報要求する－情報提供する」、「質問する－答える」、「確認する－確認する」、「提案する－受け入れる」、「言いよどむ－申し出る」、「宣言する－受け入れる」が主に見られた。こうした相互行為が成立すると行動する「当然性」が上がると考えられる。
3. 情報を伝えるときに、表現主体の主観的な評価を伴って伝えるやりとりが観察された。今回の資料では、「時間の長短を伝える（しか、ぐらい、ぎりぎり等）」、「距離の長短を伝える（遠いかもしれない、結構遠い 等）」、「することの量の大小を伝える（ただ、しか等）」、「することの負担の大小を伝える（たいしたことない等）」、「自分の考えとして伝える（かなと思う 等）」があった。情報を主観的に捉えて相手に伝えることは、客観性が失われる代わりに、相手にとっては時間が短く感じられたり、距離が短く感じられたり、用件が軽く感じられたり、質が良く感じられたりする効果があり、説得力につながり「当然性」が固まる要因になると考えられ

る。

4. 今回の資料では、「説得」と「交渉」において「行動主体」が都合の良い「行動条件」を出してからそれを含めた条件を再提示する、という段階を踏むやりとりが見られた。段階を踏むので、相手とのやりとりがもっとも顕著になる「説得」と「交渉」の調整箇所に見られたものと考えられる。表現形式の特色としては、「情報Aを提案（確認）する—「Aだったら大丈夫」「それならあり」「それがいい」と答える」という隣接ペアが優先的であると考えられる。できる限り「行動主体」の都合のよい案でまとめると、「当然性」は高まると考えられる。
5. 「働きかけ主体」の方から、「説得」と「交渉」において、「行動条件」の中のある項目について他に代案がない、つまり、「行動主体」の都合を取り入れることができない、と言うやりとりが析出できた。これは、「行動条件」を決めるのには効果的だが、相手の都合や意思を尊重しない点において、待遇の上で問題がある可能性がある表現行為だと考えられる。
6. 「説得」で見られ、「行動条件」を具体的に説明するときに、「働きかけ主体」が行う動作に関して、恩恵表現の「させてもらう」と使うという表現行為があった。これは直接の働きかけではないし、まだ行動するかどうか決まっていないが、もし「行動主体」が行動したら「働きかけ主体」に返る恩恵、つまり有り難いという恩恵について示している点において、情報を伝えながら働きかけの方向性だけは持っている表現行為と考えられる。
7. 先輩から助言として「行動条件」が示されたり、後輩から助言求めとして「行動条件」に関する情報が求められたりする事例が分析できた。
8. 会話資料11の「説得」だけに見られる「行動主体」から「働きかけ主体」への逆説得の事例があった。「行動主体」は先輩として「働きかけ主体」に自分で行動した方が自分のためになる、ということを説得する情報、特に自分の「行動条件」の中の「何をするのか」という点について体験談を提示し、一方の「働きかけ主体」は、勉強を教えてほしいというお願いを成り立たせようと説得するために、「何をするのか」という点について他の人の体験例を情報として提示しているのが観察できた。

(5) 「働きかけと働きかけられ work」に関わる表現行為

・相互行為の種類

「働きかけと働きかけられ work」に関わる相互行為は8種類を分析した。

W1：働きかけの予告

W2：「行動主体」からの促し

W3：自分の働きかけを低く評価する

W4：働きかけに対する否定的な反応

W5：主観的に断る

(W6)：「働きかけ主体」による断りの先取り

W7：明示的な働きかけと受諾

W8：交渉の途中、交渉の後での受諾の再確認

「働きかけと働きかけられ work」に関わる表現行為のまとめ

1. 「意図伝えと意図理解」において、「お願いがあるんだけど」と会話の意図する働きかけを明示する表現行為が見られた (③⑥⑨⑫⑮⑰⑱⑳)。直接働きかける前に、働きかけの意図を持っていることを予告し、それが了解されることで、働きかけの負担が軽減されることになると考えられる。
2. 相互行為の中で、「働きかけ主体」が言いにくそうに「あの一」としているのに対して「行動主体」から「どうしたんですか」と「働きかけ」を促す場合が観察された (①③⑤⑥⑬⑭⑮)。「働きかけ主体」の働きかけの負担を軽減する待遇の効果があると考えられる。
3. 「突然なんだけど」等と自分の「働きかけ」を低く評価する場合が観察された (⑥⑦⑩⑪)。働きかけの負担を軽減する待遇の効果があると考えられる。
4. 受諾の表現形式は、「OK」「いいですよ」(会話資料①⑮)、「～なら大丈夫」と具体的に条件を提示して受諾を表す (会話資料②)、「～だったら大丈夫だと思う」と具体的に条件を提示して受諾を表す (会話資料③)、相手の「決定権」を示し、表現意図を「指示」と受け取って「わかりました」と表現する (会話資料⑫)、「行動」の共有を示して、表現意図を「誘い」と受け取って「いっしょに」と受諾する (会話資料⑩)、「～ぐらいならいいけど」、「～だけでいいんなら (やります)」という、求められる最小限のことを実行するという条件を絞る表現を用いて受諾する (会話資料⑧) が観察できた。受諾の応答のパターンを以下のように定義し (カッコ内は略称)、明示的な働きかけと受諾のパタ

ーンをまとめると以下のようなになる。

<受諾の定義>

「はい」「わかりました」＝自分の理解を表す（「理解系」）

「（相手が行動することについて）いいですよ」＝相手の行動を許可する（「許可系」）

「（自分が行動することについて）いいですよ」＝自分の行動を譲歩する（「譲歩系」）

「大丈夫です」＝行動が可能な状況を保証する（「保証系」）

「しましょう」＝一緒に行動することを強調する（「誘い系」）

「やります」＝自分から行動することを宣言する、申し出る（「宣言系」）

<「働きかけ主体」から始めた場合の受諾>

（「働きかけ主体」の表現行為－「行動主体」の表現行為）

- ・ 恩恵を持って働きかける－理解系「はい」／許可系「いいよ」
- ・ 許可を求めつつ恩恵を持って働きかける－許可系「いいよ」
- ・ 「大丈夫？」と状況を確認する－保証系「大丈夫」と保証する
- ・ 条件出し－「～なら・だったら」と条件付きで受諾する
- ・ これまでの交渉の話をまとめて確認する－理解系「はい」、「わかりました」／許可系「いいですよ」
- ・ 許可求め「いいかな」－許可系「いいですよ」
- ・ 「ほんとに？」と意思を確認する－理解系「はい」
- ・ 「いい？」と許可を求める－理解系「OK」
- ・ 誘いとして働きかける－誘い系「いっしょに見に行きましょう」
- ・ 命令で働きかける－理解系「わかりました」

<「行動主体」から始めた場合の受諾>

- ・ 宣言系「やります」－「ほんとに？」と確認する
- ・ 「～なら・だったら」と条件付きで受諾する－「大丈夫？」と状況を確認する／「ほんとに？」と確認する
- ・ 「OK？」と意思を確認する－許可系「いいよ」

5. 受諾行為の位置については大きく2種類みられた。依頼の意図を理解した後すぐに「受諾」の意図を表し、その後交渉を行なうタイプ（会話資料①⑨⑭⑮）と、依頼内容の実行にあたって問題となる項目（例：時間、日にち、妥当性など）をマークしたあと、交渉を経て「受諾」を行なうタイプ（会話資料②③⑫⑬）がみられた。交渉の後の受

諾表現には、条件付きで受諾する「～なら・だったら大丈夫」というタイプが見られた。

6. 「調整箇所3 働きかけと否定的マーク」において、働きかけに対してOKの優先的応答が来れば受諾したことになるが、「うーん」、「えっ」、「はー」という間のある返事や驚き、また、笑うだけの場合は働きかけに対して非優先的応答になって、何か問題があるという否定的な反応をしたことになる表現行為が見られる (②)。本研究の分析資料では、▲は非優先的応答を表しており、「否定的な反応 (否定的マーク)」を意味し、これは「相手の働きかけを止める行為」、つまり断りの一つと考えられる。
7. 「調整箇所3 働きかけと否定的マーク」における「働きかけと働きかけられ」の組み合わせは以下が見られた。
 - ・「くれたらいいんだけど」と恩恵を持って働きかける -▲「えっ」<笑い>
 - ・「～してほしい」と願望を持って働きかける -▲「それはもうやりました」「私もない」
 - ・指示行為で働きかける -▲「やり方がよくわからないんです」
 - ・勧めで働きかける -▲「それはもうやりました」
 - ・都合を聞く -▲「うーん」
 - ・可能性で働きかける -▲「内容によりますけど」
8. 「調整箇所4 働きかけと断り」における「働きかけと働きかけられ」の組み合わせは以下が見られた。
 - ・指示行為で働きかける -▲「無理だ」「だめだ」
 - ・「いただきたいんですけど」と恩恵を持って働きかける -▲「いやだ」
9. 会話資料⑩の「調整箇所3 働きかけと否定的マーク」において、働きかけに対して「行動主体」が直接的に「いやだ」と断っても、その会話の人間関係や、「冗談のモード」などの「場」の要素、さらにその後の会話の展開 (たとえば助言する) によっては、相手が失礼とは感じないことをフィードバックの結果を参考に考察した。また、先輩が「最近、忙しい？」と状況を尋ねるのに対して、「忙しくないです」と状況について応答するのではなく、そこにある何かの行動の願望を読みとって、後輩の方から「時間作れって言われたら作れますけど」のように、自主的に申し出る表現行為もあった。このように、相互行為における「待遇」は、相互行為の中で相手の願望や期待を尊重することによって意味づけされることが考えられた。
10. 会話資料2、7において、「行動主体」が否定的な反応を出したので、「働きかけ主体」

が先に相手の断りを先取る表現行為が見られた。

11. 「交渉」の途中、あるいは後で、受諾を再確認する表現行為が見られた。特に、「そんな感じでーいいですよ・わかりました」と交渉の話をまとめるタイプ、「いいかなーいいですよ」と許可を求めるタイプ、「やってもらいたいですよーはい」と働きかけるタイプが見られた。

(6) 「やりとりの管理 management」に関わる表現行為 相互行為の種類

「やりとりの管理」に関わる表現行為は3種類を分析した。

M1 : 「もしもし」による通話の確認

M2 : 「あの」による働きかけへの移行の確認

M3 : 「じゃー」による「交渉」の始まりの確認

「やりとりの管理 management」に関わる表現行為の考察のまとめ

1. 「話し始め」において、通話確認の「もしもし」は、「働きかけ主体」からも「行動主体」からも始められており、この通話確認は高い割合で観察することができた (①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳)。
2. 「意図伝えと意図理解」において、高い割合で「あのね」と働きかけの意図を明らかにする行為に移るのが観察された (①②③④⑤⑥⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯) 表現形式としては、「あの (ー)」、「あのさ (ー)」、「あの (です) ね」、「ちょっと」、「でき」、「ところでね」、が見られた。
3. 「交渉」に入るときに、「じゃ (ー)」系の表現形式で交渉を始める表現行為が①③⑨⑭⑮で見られた。

以上の局所的なやりとりの分析から、ある「場」において、ある「動機」や「意図」を持った「複数の参加者」が会話の「やりとり」の中で、相互の意図、願望、都合、気持ち、前提的条件、人間関係等を尊重しながら表現行為を行っていることが検証できた。結果、以下の仮説2、3を検証した。

仮説 2 の検証結果：会話における「待遇の原則」

会話において「待遇する」とは、ある「場」において、ある「動機」や「意図」を持った「複数の参加者」が、会話という「やりとり」の中で、相互を尊重しながら振る舞うことである。「待遇」は、その行為自体に固定的に意味として備わっているのではなくて、そのやりとりの中で、主体同士によって行為され、解釈されるものである。

仮説 3 の検証結果：会話における「(待遇) 表現行為」

会話における「待遇表現行為」とは、ある「場」において、ある「動機」や「意図」を持った「複数の参加者」が、会話という「やりとり」の中で、相互の主体性を尊重しながら振る舞うことである。参加者は、「場」、参加者同士の「人間関係」、「やりとり」の過程を配慮して表現行為を行うため、こうした行為を「待遇表現行為」ということができる。

2. 9. 2 「働きかける表現行為」の選択条件について

次に、以下の仮説 5 について検証した結果を述べる。

仮説 5：「(待遇) 表現行為」の選択仮説

行動を促すことを意図して始められた会話では、会話の「環境（動機、意図、場、状況、人間関係、前提的な条件等）」を参照しながら、「働きかける表現」、「行動（情報）に関わる表現」、「行動（心情、考え、判断等）に関わる表現」を選択している。

会話の分析結果を基にして、「働きかける表現行為」の選択について考察する。「働きかけ主体」が行動を促そうと意図して会話を始めた場合、適切な「働きかける表現」はどのような条件で選ぶことができるのか、また、条件外の場合、どのような表現を選ぶことが可能なのだろうか。以下、会話分析と会話展開の分析結果を基に理論的に構築した図表 2-7 に基づきながら、考察を行う（以下の①～⑤、A～Kは、図表 2-7 の番号を指している）。

行動を促す会話における「働きかける表現行為」の選択

「①行動を促す前提・動機」について

図表2-7 行動を促す会話における「表現行為」の選択

No.	①行動を促す前提・動機	②③の「表現行為」の成立条件	②の条件が満たされた場合の表現行為				②の条件が満たされない場合の表現行為			
			③ ②の条件が満たされる場合に選択できる典型的な「表現行為」		④「表現行為」の構造		⑤ ②が満たされない場合に選択できる「表現行為」			
			相互行為において相手に解釈される意図 行動を促すために行う表現行為	「働きかける表現行為」 〔「行動展開表現(蒲谷他1998)に相当」〕 ※相手に働きかける	だれが行動するの か(行動)	行動するとだれが助かる のか(利益)	行動するかどうか 決める人はだれか (決定権)	「働きかける表現行為」の構造転換 ※相手に働きかけるために、行動展開表現の構造の中の丁寧さが低い部分の構造を変える。	「行動(情報)に関する表現行為」 に言い換える ※情報提供や情報確認、など。相手に働きかけないかわりに、相手の解釈に依存する。	「行動(心情、考え、判断等)に関する表現行為」に言い換える ※話し手の意思や判断や思考を表す表現。相手に働きかけないかわりに、相手の解釈に依存する。
A	相手が実現したいと思う行動がある	③の「表現行為」が適切に成立する条件(行為の「当然性(蒲谷他1998)」が高くなる場合) ※下線が表現主体 ※「先生と学生」「社長と部下」という具体的な人間関係は、参加者の「立場の差」「知識の差」「行動の必要条件の認識の差」等の関係と言い換えられる ・表現主体は相手の行動に関する知識があると両者が認識できる ・表現主体は相手に教えることができる立場があると両者が認識できる (例:先生-学生、アドバイザー-受ける人)	教えよう、教えてあげよう	した方がいいですよ(勧め) したらどうですか(勧め) なされた方がよろしいですよ(勧め・敬語) なされたらいいですか(勧め・敬語)	相手が行動する A	行動すると相手が助かる A	相手が決める A		すると良いらしいですよ(情報提供) すると良いと聞いております(情報提供・敬語)	私だったらしますが(意思) 私でしたらいたしますが(意思・敬語)
B	相手が実現したいと大変だと思う行動がある	・表現主体は相手の行動に関する知識があると両者が認識できる ・表現主体は相手に教えることができる立場があると両者が認識できる (例:先生-学生、アドバイザー-受ける人)	教えよう、注意してあげよう	しない大変ですよ(忠告) しないと困りますよ(忠告)	相手が行動する A	行動すると相手が助かる A	相手が決める A ※「勧め」より自分の決定権が強い	※「決定権」がより「相手」にあるように構造を変える した方がいいですよ(助言) したらどうですか(勧め)	すると良いらしいですよ(情報提供) すると良いと聞いております(情報提供・敬語)	私だったらしますが(意思) 私でしたらいたしますが(意思・敬語)
C	相手が実現したい行動がある	表現主体は相手の行動に許可を与えることができる立場があると両者が認識できる (例:先生-学生、施設管理者-施設使用者)	私が許可して相手が行動できるようにしてあげよう	してもいいですよ(許可与え) なさってもよろしいですよ(許可与え・敬語) しなくてもいいですよ(許可与え) なさらなくてもよろしいですよ(許可与え・敬語)	相手が行動する A	行動すると相手が助かる A	自分が決める J	※「決定権」が「相手」にあるように構造を変える したらどうですか(勧め) なされたらいいですか(勧め・敬語) ※私が助かる、という構造に変えて してくれませんか(依頼) していただけますか(依頼・敬語)	できるそうです。(情報提供) できると聞いております(情報提供・敬語)	していいはずですよ(判断) してもよろしいと思います(判断・敬語)
D	自分が・相手が・両者が実現したい行動がある	表現主体は相手の行動を決めることができる立場があると両者が認識できる (例:先生-学生、施設管理者-施設使用者)	私の望むように相手を行動させよう	してください(指示) なさってください(指示・敬語) しないでください(指示) なさらないでください(指示・敬語)	相手が行動する A	行動すると相手が助かる ・行動すると自分が助かる J/A	自分が決める J	※「決定権」が「相手」にあるように構造を変える した方がいいですよ(忠告) してくれませんか(依頼) なされた方がよろしいですよ(忠告・敬語) していただけますか(依頼・敬語)	(あなたは)しますか(情報確認) (あなたは)できますか(情報確認) (あなたは)なさいませんか(情報確認・敬語)	するべきだと思います(判断) すべきだと思われます(判断・敬語)
E	自分が・相手が・両者が実現したい行動がある	相手の行動を決める立場があると両者が認識できる (例:先生-学生、施設管理者-施設使用者)	私の望むように相手を行動させよう	しなさい(命令)	相手が行動する A	行動すると相手が助かる ・行動すると自分が助かる J/A	自分が決める J ※「指示」より自分の決定権が強い	※「決定権」が「相手」にあるように構造を変える した方がいいですよ(忠告) してくれませんか(依頼) なされた方がよろしいですよ(忠告・敬語) していただけますか(依頼・敬語)	(あなたは)しますか(情報確認) (あなたは)できますか(情報確認) (あなたは)なさいませんか(情報確認・敬語)	するべきだと思います(判断) すべきだと思われます(判断・敬語)
F	自分が実現したい行動がある	相手が行動する「当然性」が高いと両者が認識できる (例:相手が行動できる能力、資格、志向が互いに認識している人-相手)	私の望むように相手を行動させよう	してくれませんか(依頼) してもらえますか(依頼) していただけますか(依頼・敬語) していただけませんか(依頼・敬語)	相手が行動する A	行動すると、自分が助かる J	相手が決める A		明日忙しいですか(情報確認) 明日のご都合はいかがでしょうか(情報確認)	したいと思っています(願望) しようと思っています(意思) したいと思っています(願望・敬語) しようと思っています(意思・敬語)
G	相手と共に実現したい行動がある	自分と相手と一緒に行動する妥当性があると両者が認識できる (例:相手が行動したいと認識できる人-相手)	私と一緒に行動しよう	しませんか(誘い) しましょうよ(誘い) なさいませんか(誘い・敬語)	相手と自分が行動する A/J/A	行動すると相手が助かる ・行動すると自分が助かる J/A	相手が決める A	※自分にとってありがたいという構造に変える してくれませんか(依頼) していただけますか(依頼・敬語)	明日忙しいですか(情報確認) 明日のご都合はいかがでしょうか(情報確認)	したいと思っています(願望) しようと思っています(意思) したいと思っています(願望・敬語) しようと思っています(意思・敬語)
H	相手が実現したい行動がある	自分が行動する「当然性」が高いと両者が認識できる (例:仕事が忙しい人-忙しい事を知っている人)	相手が望むように自分が行動しよう	しましょうか(申し出) いたしましょうか(申し出・敬語)	自分が行動する J	行動すると相手が助かる A	相手が決める A	※私が助かる、という構造に変える してもいいですか(許可求め) してもよろしいですか(許可求め・敬語)	(あなたは)しますか(情報確認) (あなたは)なさいませんか(情報確認・敬語)	したいと思っています(願望) しようと思っています(意思) したいと思っています(願望・敬語) しようと思っています(意思・敬語)
I	自分が実現したい行動がある	相手が表現主体の行動を決める立場があると両者が認識できる (例:先生-学生、施設管理者-施設使用者)	相手に許可してもらって私が行動できるようにしたい	してもいいですか(許可求め) させてもらってもいいですか(許可求め) してもよろしいですか(許可求め・敬語) させていただけますか(許可求め・敬語) してもよろしかったでしょうか(許可求め・敬語)	自分が行動する J	行動すると、私が助かる J	相手が決める A		明日できますか(情報確認) 明日可能でしょうか(情報確認)	したいと思っています(願望) しようと思っています(意思) したいと思っています(願望・敬語) しようと思っています(意思・敬語)
J	自分が・相手が・両者が実現したい行動がある	表現主体が行動する「当然性」が高いと両者が認識できる (例:自分の行動が相手の期待通りであると認識している人-相手)	相手が望むように自分が行動しよう	(私が)しますかね?(確認) (私が)いたしますかね?(確認)	自分が行動する J	行動すると相手が助かる ・行動すると自分が助かる J/A	相手が決める A	※私が助かる、という構造に変える させてもらってもいいですか(許可求め) させていただけますか(許可求め・敬語)	明日できますか(情報確認) 明日可能ですかね(情報確認)	したいと思っています(願望) しようと思っています(意思) したいと思っています(願望・敬語) しようと思っています(意思・敬語)
K	自分が・相手が・両者が実現したい行動がある	表現主体が行動する「当然性」が高いと両者が認識できる (例:自分の行動が相手の期待通りであると認識している人-相手)	私の考え通りに私が行動したい	します(宣言) させていただきます(許可系宣言) いたします(宣言・敬語) させていただきます(許可系宣言・敬語)	自分が行動する J	行動すると相手が助かる ・行動すると自分が助かる J/A	自分が決める J	※私が助かる、という構造に変える させてもらってもいいですか(許可求め) させていただけますか(許可求め・敬語)	(私が)明日できますか(情報確認) (私が)明日可能ですか(情報確認)	したいと思っています(願望) しようと思っています(意思) したいと思っています(願望・敬語) しようと思っています(意思・敬語)

行動を促す会話の「表現行為」に行動を起こす前提や動機が関係していることは、本研究の会話分析において「行動前提の伝達と理解」が事例収集できたことで明らかとなった。行動を促そうとするとき、なぜこの行動を促そうとするのか、そもそもの動機は何なのか、何がしたいのか、ということ表現する事例が見られるのは、そもそも行動を促す会話には、動機や何かを実現したいという願望がある、ということを示していると考えられる。その願望には、たとえば以下が考えられる。

- ・自分が実現したい行動がある
- ・相手と共に実現したい行動がある
- ・相手が実現したい行動がある
- ・自分が／相手が／両者が 実現したい行動がある
- ・相手が実現したらいいと思う行動がある
- ・相手が実現しないと大変だと思う行動がある

「②表現行為の成立条件」について

次に、実際に自他に働きかける「表現行為」のミクロな選択には、その会話の環境である「場」、「人間関係」、「動機・意図」、「やりとりの過程」が参照されていることについて、今回の会話分析で分析できた事例を挙げる。

A「勧める」が成立する場合

たとえば、相手と話をしているときに、相手が何か知らなくて困っていたり、自分は相手にとって役に立つことを知っているから、相手に教えよう、教えてあげようと思うときがある。このとき、「教えてあげる」という行為が成立できる条件は以下となる。

- ・自分は相手の行動に関する知識があると両者が認識できる
- ・相手に教えることができる立場にあると両者が認識できる

たとえば、だれにとってもわかりやすい認識としては、以下のような社会的役割の対応が考えられる。例：先生—学生、アドバイザー—アドバイスを受ける人

あるいは、社会的役割関係になくても、相手の行動に関する知識がある、たとえば趣味であるとか、専門であるとか、そのような情報が相手と共有できていれば、行為は適切に成立できる。

こうした意図と動機と人間関係の認識の合意が揃ったところで、「勧める」という表現行

為が適切に可能となる（例：した方がいいですよ／したらどうですか）。

意図と動機と人間関係の認識があれば、「勧める」の丁寧さの構造、相手が行動する、行動すると相手が助かる、という丁寧さの低い部分を、「教えることの当然性の高さ」を保持することで補うことができる。

今回の会話分析においては、会話資料12に、以下のように、「勧め」で働きかける－「それはもうやりました」と応答する」というやりとりが見られた。これは研究室の先輩から後輩へ、研究室の実験に関する明示的に忠告を意図した働きかけなので、意図と動機と人間関係が成立条件に合致している表現行為例と考えられる。

▲**会話12** (P44～49-G50～2)

「働きかけ主体」：「もしかして～すると、～た方がいいんだけど」と「行動条件」を仮定する

「行動主体」：「行動条件」としての「いつ」はすでに実行されていることを表す

B 「忠告する」が成立する場合

Aと動機は近いと思われるが、アドバイスというよりは、そうしないと悪いことになるかもしれない、恥をかくことなるかもしれないという考えから、より強く、警告するような気持ちが前提にあると考えられる。このとき、「教えてあげる」という行為が成立できる条件は以下となる。

- ・自分は相手の行動に関する知識があると両者が認識できる
- ・相手に教えることができる立場にあると両者が認識できる

例えば、だれにとってもわかりやすい認識としては、以下のような社会的役割の対応が考えられる。例：先生－学生、アドバイザー－アドバイスを受ける人

こうした意図と動機と人間関係の認識の合意が揃ったところで、「忠告する」という表現行為が適切に可能となる（例：しないと大変ですよ／しないと困りますよ）。

意図と動機と人間関係の認識があれば、「忠告する」の丁寧さの構造、相手が行動する、行動すると相手が助かる、という丁寧さの低い部分を、「教えることの当然性の高さ」を保持することで補うことができる。

今回の資料では、「A 勧め」と同じように、会話資料12が「忠告」の意図を持って表現行為を行っているが、成立条件は揃っていると考えられる。

また、会話資料11では、以下のように、後輩Rが先輩Hに依頼したのだが、先輩HがRの依頼の内容について、H12で「同じようなことかंगाえてただけどさ」と配慮を示した後、H14、15で、「自分でやろうとしてないんだよ」、「教えてもらっちゃおう」と、相手の依頼行動について忠告する「表現行為」が見られた。この場合は、後輩Rが先輩Hに勉強上のアドバイスを求めるという依頼の内容と人間関係の「当然性」が高いため、適切な表現行為となっていると考えられる。

		H12	だって、いやね、俺もおまえのときに同じようなことかंगाえてただけどさ
はい	R13		
		H13	うん、でもね、なんか、教えてもらおうっていうことで
はい	R14		
		H14	すでになんかもうね自分でやろうとしてないんだよ、そこでは
あー	R15		
		H15	うん、結局全部ね教えてもらっちゃおうと全部聞いちゃうからさ
はい	R16		

C 「許可を与える」が成立する場合

たとえば、相手は何かを実現したいと思っているが現状ではできないので自分に許可を求めてきた場合、少なくとも、相手は自分が許可を与えられる者だ、役割だ、と認識して頼んできているので、認識に相違はそう起こりにくいと考えられる。「許可を与える」表現行為の成立条件は、相手は何かを実現したがっていることと、自分が相手の行動に許可を与えることができる立場（社会的役割）にあると両者が認識できることである。

たとえば、だれにとってもわかりやすい認識としては、以下のような役割の対応が考えられる。例：先生－学生、施設管理者－施設使用者

こうした意図と動機と人間関係の認識の合意が揃ったところで、「許可を与える」という表現行為が適切に可能となる（例：してもいいですよ／しなくてもいいですよ）。

こうした意図と動機と人間関係の認識があれば、「許可与え」の丁寧さの構造、相手が行動する、行動すると相手が助かる、それを自分が決めるという丁寧さの極めて低い構造を、「当然性の高さ」を保持することで補うことができる。

許可を与えるのは、「してもいいですか」という許可求めに対応して行為する場合は、前述したようにそもそも許可を求める側が許可をくれるだろうと期待しているので、許可与えの表現行為は隣接ペアの後件として、前件ですでにその成立条件が保証されていると考

えられる。

今回の会話資料の分析において「許可を与える」表現行為が問題になったのは、働きかけをする側ではなくて、受諾をするときの表現行為の選択においてである。受諾を確認するときに、「いい？」や「いいかな」と許可を求め、それに対して「いいよ」と応答する場面に観察された。また、以下のように、依頼に対する受諾でも行われていた。

● **会話15** (N12-L12)

「働きかけ主体」：「もしできたら～してもらえないかなと思ってお電話したんですけど」
と働きかける

「行動主体」：「ええ、いいですよ」と受諾する

このように依頼の確認などで「いいですか」と聞かれたとき、表現行為は確認なのにも関わらず、許可を求める表現形式が使われている場合、これに対応して「いいですよ」と応答すると、「許可を与える」表現行為の成立条件のうち、自分が相手の行動に許可を与えることができる立場にあると両者が認識できない場合は、不適切な対応になる可能性が高いので注意が必要な表現行為である。

D 「指示する」が成立する場合

「指示する」表現行為の成立条件は、相手に自分側の都合や考え通りに動いてもらおうとする意図があり、そして相手の行動を決めることができる立場（社会的役割）にあると両者が認識できることである。

たとえば、だれにとってもわかりやすい認識としては、以下のような役割の対応が考えられる。例：先生－学生、施設管理者－施設使用者（駅員－客）

こうした意図と動機と人間関係の認識の合意が揃ったところで、「指示する」という表現行為が適切に可能となる。例）してください

こうした意図と動機と人間関係の認識があれば、「指示する」の丁寧さの構造、相手が行動する、行動すると相手が助かる、それを自分が決めるという丁寧さの極めて低い構造を、「当然性の高さ」を保持することで補うことができる。

今回の資料で指示表現「してください」は見あたらなかった。表現主体側の一方的な都合が成立条件であることを考えると、駅などの公共施設や事務所の指示など、より公共性の高い場面での調査により、指示表現は観察されると想定する。

E 「命令する」が成立する場合

「命令する」表現行為の成立条件は、相手に自分側の都合や考え通りに動いてもらおうとする意図があり、そして相手の行動を決めることができる立場（社会的役割）にあると両者が認識できることである。

たとえば、だれにとってもわかりやすい認識としては、以下のような役割の対応が考えられる（例：先生－学生、親－子）。

こうした意図と動機と人間関係の認識の合意が揃ったところで、「命令する」という表現行為が適切に可能となる。例）しなさい

こうした意図と動機と人間関係の認識があれば、「命令する」の丁寧さの構造、相手が行動する、行動すると相手が助かる、それを自分が決めるという丁寧さの極めて低い構造を、「当然性の高さ」を保持することで補うことができる。

今回の資料においては、相手を自分の都合や考え通りに動かそうと直接的に働きかける表現行為は会話資料12で観察された。会話資料12は大学の研究室の先輩から後輩への「忠告」で、成立条件は満たされている例であると考えられた。

▲ 会話12 (P27-G28)

「働きかけ主体」：「試薬とかななくなったらすぐ作る」命令行為で働きかける

「行動主体」：働きかけられた行為（試薬をすぐ作る）には「作り方がわからない」という原因があって行動することができないことを表す

● 会話12 (P28~P30-G29~32)

「働きかけ主体」：「先輩に聞いて教えてもらう」と命令行為で働きかける

「行動主体」：命令に対して「わかりました」という理解行為で答える

F 「依頼する」が成立する場合

「依頼する」表現行為の成立条件は、相手が行動する「当然性」が高いと両者が認識できることである。だから、依頼する行為は、「当然性」が高いと認識することが大事で、人間関係の立場、社会的役割の制約がゆるい行為と考えられる。たとえば、指示表現は先生から学生にすることはできるが、学生から先生にすることには制約がかかる。だから、例えば、相手が行動する能力、資格、志向があることがお互いに認知できれば、依頼する行為は適切に成立する。

こうした意図と動機と人間関係の認識の合意が揃ったところで、「依頼する」という表現行為が適切に可能となる（例：してくれませんか）。

こうした意図と動機と人間関係の認識があれば、「依頼する」の丁寧さの構造、相手が行動するのを自分が決めるという丁寧さの低い構造を、「当然性の高さ」を保持することで補うことができる。今回の会話資料では、「恩恵を持って働きかける－「理解系」の「はい」、
「譲歩系」の「いいよ」という「働きかけと働きかけられ」において、広く観察することができた。

G「誘う」が成立する場合

「誘う」表現行為の成立条件は、自分と相手が一緒に行動する妥当性があると両者が認識できることである。

だから、誘う行為は、まず両者が一緒に行動できる関係にあるかどうか、社会的役割として、親しさとして一緒に行動できるのかという認識に同意できるかがポイントである。一緒に行動する、社会的上下関係なく、一緒に行動することを考えると、人間関係の立場や社会的役割の制約は依頼の行為ほどゆるくない。例えば、先生が学生に対して「一緒に行きませんか？」と誘うことはできるが、学生から先生を「先生も行きませんか」には制約があり、「いらっしゃいませんか」と敬語化してもその問題は消えない。

こうした意図と動機と人間関係の認識の合意が揃ったところで、「誘う」という表現行為が適切に可能となる（例：しませんか）。

誘う行為は、会話資料10に見られた。後輩が仲良しの先輩に、携帯電話が壊れて、先輩が持っているような携帯が買いたいので、一緒に見に行ってもらいたいと言う前に、先輩の方が、携帯電話が壊れたと聞いたところで、「一緒に見に行く」と行動を示す例である。

また、会話資料6も、人集めの依頼ではあるが、同時にK6「合コンやらない？」という誘いの行為を行っているのが観察される。この会話では、この誘いの行為は不適切であった。それは、K6の誘いの後、H8「え、それはだれと？」と、だれと一緒に行動するのかという誘いの成立条件に合意していなかったことがわかったからで、この会話はその後、誰と誰が合コンするのか、という情報を伝える展開になっていく。

H「申し出る」が成立する場合

「申し出る」表現行為の成立条件は、まず、相手が何かをしたがっているという動機に

両者が同意していること、そしてその願望や希望を叶えるために自分が行動する「当然性」が高いと両者が認識できることとである。

「申し出」のポイントは、相手の願望が推測できていて、相手が自分が行動しても驚かない、つまり自分が動く「当然性」がある、何らかの理由があることを両者が認識できているかどうかである。せっかく相手の願望や困っていることに気がついて、そのために自分が行動する理由付けに説得力がなければ、行動は適切に成立しない。

たとえば、電車の中で席を譲るときは、鞆をたくさん持っている年配の方—鞆を持っていない若い私、という認識に両者が同意できていれば、「席、代わりましょうか」という表現行為はその場で適切になるだろう。しかし、お年寄りがこのような役割分担の認識がなければ、申し出は拒否され、成立しないと考えられる。

こうした意図と動機と人間関係の認識の合意が揃ったところで、「誘う」という表現行為が適切に可能となる。例) しましょうか/いたしましょうか

申し出行為は、G「誘う」と同じ箇所（会話資料10）に見られた。後輩が仲良しの先輩に、携帯電話が壊れて、先輩が持っているような携帯が買いたいので、一緒に見に行っほしいと言う前に、先輩の方が、携帯電話が壊れたと聞いたところで、「一緒に見に行く」と行動を示す例である。

I 「許可を求める」が成立する場合

「許可を求める」表現行為の成立条件は、相手が自分の行動を決める立場にあると両者が認識できることと、相手に許可してもらって私がしたいことを行動できるようにしたいという動機があることである。

だから、認識しやすい関係としては、以下のような社会的役割の対応にある場合が挙げられる。例：先生—学生、施設管理者—施設使用者

こうした動機と人間関係の認識の合意が揃ったところで、「誘う」という表現行為が適切に可能となる（例：してもいいですか/させてもらってもいいですか）。

J 「確認する」が成立する場合

「確認する」とはこの場合、「私がすることを他者に認めてもらう」という行為を指している。たとえば、客がデパートの店員に対して「ここでタバコ吸ってもいいんですね」と確認したり、学生が先生に対して「宿題を出すのはあさってまでいいんですね」と

確認したりする行為を指す。だから、この表現行為の成立条件は、自分が行動する「当然性」が高いと両者が認識できる、相手が容認したように行動するという動機があることである。その点において、「確認する」行為は許可を求める行為に近い。両者が認識しやすい適切な関係としては、以下のような社会的役割の対応にある場合が挙げられる（例：先生－学生、施設管理者－施設使用者）。

こうした動機と人間関係の認識の合意が揃ったところで、「確認する」という表現行為が適切に可能となる（例：（私が）しますね？／（私が）いたしますね？）が、今回の資料では見られなかった。

K 「宣言する」が成立する場合

「宣言する」表現行為の成立条件は、自分が行動する「当然性」が高いと両者が認識できること、そして、自分の考え通りに行動したいという動機があることである。

「宣言する」という行為のポイントは、自分から「する」と言う点について、両者がその「当然性」が認識できるかどうかであると考えられる。宣言したものの、なぜ私が行動するのか動機が不明であれば、おしつけがましきの印象を与える可能性がある。

こうした動機と人間関係の認識の合意が揃ったところで、「確認する」という表現行為が適切に可能となる（例：します（宣言）／させていただきます（許可系宣言））

今回の会話資料では、会話資料13に、依頼されて否定的な反応をした後、受諾を行う行為として、「やります」－「ほんとに？」と確認するやりとりが見られた。

● 会話13 (R35-H35)

「行動主体」：「じゃやりますわ」と宣言する

「働きかけ主体」：「ほんとに？」と確認する

また、依頼が終わって次の行動の提案をするときにも見られた。

● 会話14 (Z38~42-M40~43)

「働きかけ主体」：「あと化粧品も調べて」と行動のための準備を宣言する

「行動主体」：「うん」と同意する（「行動」の負担を軽減する）

⑤ ②「成立条件」が満たされない場合に選択できる「表現行為」について

②の成立条件、つまり「当然性」について、会話参加者の合意が高く認識できている場合は、直接的に③の「働きかける表現行為」を行うことができる。しかし、成立条件、つ

まり「当然性」の高低が同意できない場合は、③の「働きかける表現行為」を回避し、三つの方向に表現行為を回避すると考えられる。この選択の方向を会話分析から検証する。

⑤-1：「働きかける表現行為」の構造を変える

相手に働きかけるために、「行動展開表現（蒲谷他 1998）」の構造の中の丁寧さが低い部分の構造を変えるという言い換えの方向性があると理論的に考えられる。

これは、相手に働きかけるために、「行動展開表現」の構造の中の「丁寧さ」が低い部分の構造を変えるという現象で、たとえば、誘うときに「当然性」が同意できない場合、一緒に行動する、という部分の構造を変えて、依頼する表現行為「一緒に行ってくださいませんか」に変換することになる。例えば、蒲谷他（1998 p.130）によれば、依頼の表現行為、あるいは許可求めの表現行為に集約することになる。

今回の会話資料で検証できたものとしては忠告するとしながら助言になっている事例である。これは会話資料12において、先輩が後輩に対して「忠告する」と明言していながら、実際の表現行為は勧めになっているのが観察された。

▲**会話12**（P44～49-G50～2）

「働きかけ主体」：「もしかして～すると、～た方がいいんだけど」と「行動条件」を仮定する

「行動主体」：「行動条件」としての「いつ」はすでに実行されていることを表す

忠告する表現行為の成立条件「忠告できる立場にあるという両者の認識」に欠いていても、相手が今に困ることになるから、是非忠告してあげたいと思う場合、行動の「決定権」は相手にあることが明らかな助言や勧めの表現行為に回避することが考えられる。

また、同じように、指示することができる条件「相手に指示する立場、役職にあることが両者にとって認識できる」という条件が満たされない場合は、「自分が決める」を「相手が決める」という構造に変えて、「した方がいいですよ」と忠告したり、「してくださいませんか」と依頼する表現行為に回避する。これも会話資料12において観察できた。

●**会話12**（P16～19-20、21）

「働きかけ主体」：「～してほしいということをお願いしたいんだけど」と働きかける

「行動主体」：「行動条件」のうち「行動の内容」がすでに実行されているのを表す

⑤-2：「行動（情報）に関する表現行為」に言い換える

図表の②の表現行為の成立条件が満たされず、「働きかける表現行為」の構造を変えることができない場合は、「行動（情報）に関する表現行為」に回避することは、「2. 5. 2 「会話展開」の考察」において明らかとなった。

まず、「(2)「調整箇所2 意図伝えと意図理解」→「調整箇所4 働きかけと働きかけられ」の展開」では、働きかけの意図が理解できない場合に、「行動（情報）に関する表現行為」に回避するのが見られた。また、(4)、(5)、(6)のように、会話の展開を決める要因である「当然性」の高さに会話参加者が合意していない場合、すぐに「働きかける表現行為」を行わないで、「行動（情報）に関する表現行為」と「行動（心情、考え、判断等）に関する表現行為」を行い、「行動主体」に行動の動機や情報を伝えることで、行動する「当然性」を上げよう、行動する妥当性を持ってもらおうと試みながら会話を展開させていくことが検証された。

⑤-3：「行動（心情、考え、判断等）に関する表現行為」に言い換える

⑤-2で述べたように、「2. 5. 2 「会話展開」について」の分析と考察において、会話の展開を決める要因である「当然性」の高さに会話参加者が合意していない場合、すぐに「働きかける表現行為」を行わないで、「行動（情報・心情）を伝える表現行為」を行うという選択の方向があることが明らかとなった。

以上の検証をまとめると、以下ようになる。

仮説5の検証結果：「(待遇) 表現行為」の選択

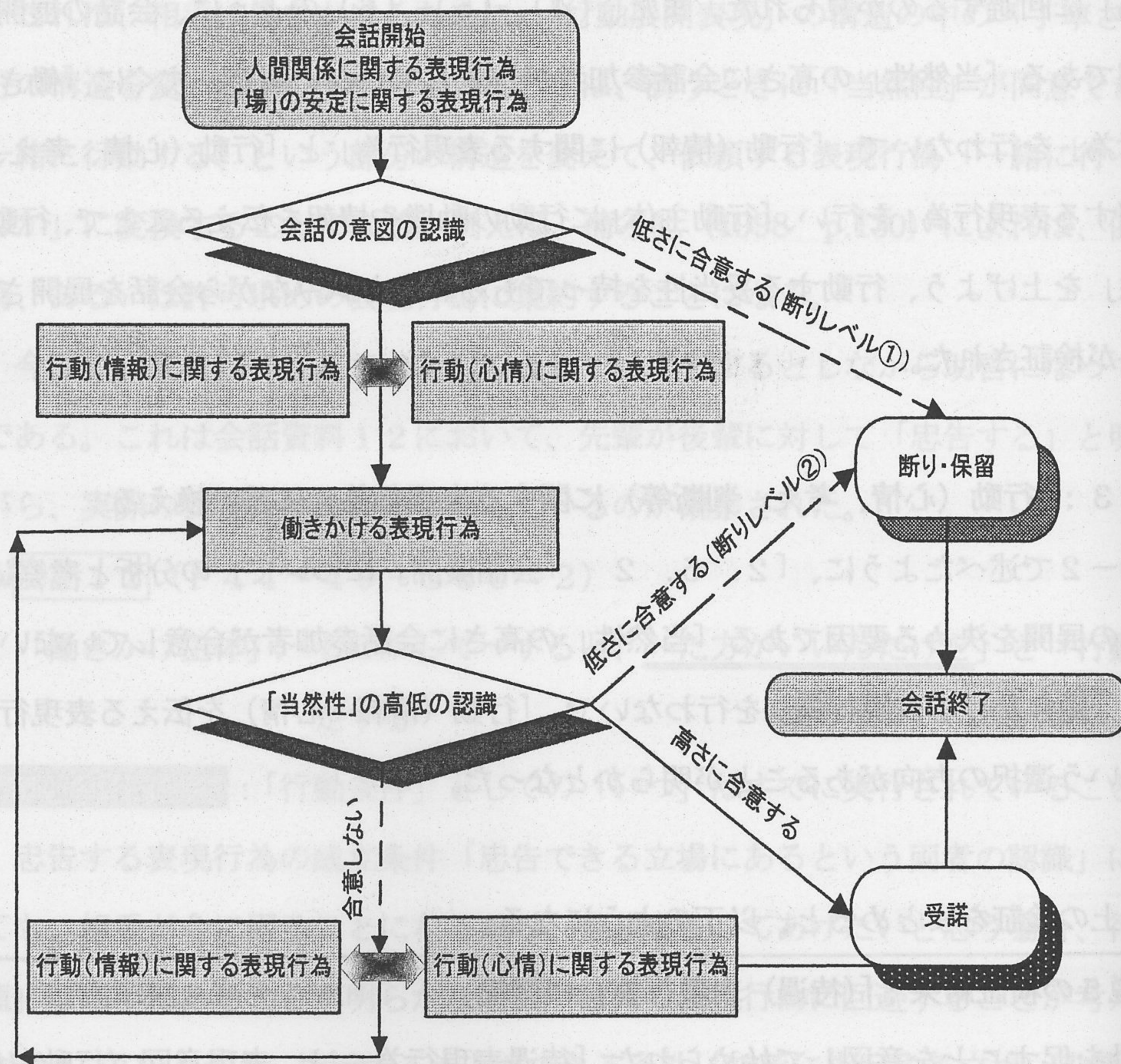
行動を促すことを意図して始められた「待遇表現行為」は、表現意図（行動を始める動機）があること、行動することの「当然性」が高いことの2つの条件について、会話参加者の合意が高くある場合は直接的に「働きかける表現行為」を行い、この2つの条件が合意できていない場合は、「行動（情報）に関する表現行為」あるいは「行動（心情、考え、判断等）に関する表現行為」に転換する。

2. 9. 3 「当然性」の高低の合意が決める会話展開について

行動を促す会話の展開を言語主体がどのように選択するか、結論がまだ見えていない会話を局所局所でどのように切り開いていくか、という動的な視点で会話の展開を分析した

結果、行動を促す会話の展開には、「働きかけ主体」の会話を始めた意図・動機、そして、行動することの「当然性」、この二点に関して双方がどのように認識するか、そしてそれが同意に至るかどうかが、この先の展開の選択を決めることが検証できた。そして、仮説として挙げた展開モデルは、次のように結論づけられた。

行動を促す会話の展開モデル



以上の考察により、以下の仮説6を検証した。

仮説6の検証結果：「(待遇) 表現行為」の展開

行動を促す会話においては、会話の参加者によって合意される「当然性」の高低によって会話の展開が変化する。

また、「待遇表現行為」の展開は、会話の展開構造の分析により、これらはばらばらに並べられているのではなく、会話の展開の中で関連しあって、会話全体として相乗的に待遇

としての効果を上げていっている、という構造が検証された。

たとえば、会話資料15では、相手に一つの行動を起こさせるのに、話し始めから終えるまでに、「行動（情報・心情）に関する表現行為」、「場の安定をはかる表現行為」、「働きかける表現行為」、「人間関係に関する表現行為」が綿々と、相互で織物を織るように重ねられているのがわかった。会話の分析の結果、「働きかける表現行為」は、「当然性」の両者の認識が低い、あるいはわからない場合は、高い頻度で他の表現行為を伴って現れる傾向にあると考えられた。少なくとも、今回の会話資料では、「働きかける表現行為」だけの会話は見られなかった。この現象を本研究の待遇理論の面から考察すると、自分の願望をもとにした働きかけは、そのままだと基本的に相手の主体性を損ねるものであるため、相手の「主体性の尊重」を守るためには、基本的に「働きかける表現行為」は単独では相互行為の中で成立しにくいものであると考えられた。

自分の願望通りに実行しようと他者に働きかけるという直接的な行動（「アクション」）は、そもそも主体性を尊重していない行為のため、相手に衝撃、負担を与える。ここで、この衝撃を少しでも和らげる（働きかける以上は基本的になくすことはできない）ためには、そこに何らかの「緩和材（クッション）」、つまり、働きかけという主体を尊重しない行為の衝撃を和らげることが必要であると考えた。それは、「行動主体」の主体性が少しでも尊重されている、という認識であり、「行動主体」が働きかけられた行動をすることに主体的に取り組むことができるようになれば、働きかけの待遇的な不適切さ、衝撃、負担は押さえられると考えられた。

こうした、行動を促す相互行為における働きかけの衝撃とその働きかけの衝撃を和らげる関係を、「働きかけ（アクション）と情報網による緩和（クッション）の関係」とし、「行動（情報・心情）に関する表現行為」が「働きかけ」に付随するのは、働きかけを受ける、あるいは断りを行うための準備の過程、調整過程であると考えられること、そして、相互行為においては、こうした作業を自分だけで行うのではなく、お互いの表現と理解の繰り返しの中で、それぞれが影響しあって織りなされていることを考察した。

第3章 相互行為的会話教育の理論と実践

3. 1 基底となる会話理論

第3章においては、日本語教育における相互行為的会話教育の理論と実践について論じる。まず、会話教育を立ち上げる基底となる、教育における会話の考え方について、会話教育の基礎とするために第2章で考察した会話における表現行為論を提示する。

相互行為的会話教育における会話の考え方

「会話」の理論を考えるにあたって、会話を参加者による「相互行為」として捉える理論的枠組み (Sacks, H., E. A. Schegloff and G. Jefferson, 1974) と、日本語教育において「コミュニケーション」というものを「主体」の「人間関係」・「場」への認識に重点を置いて捉える待遇コミュニケーション (蒲谷 2003) の考え方を援用すると、「会話」とは、参加者同士が、「場」、「動機・意図」、「人間関係」、「やりとり」を参照しながら、表現と理解の繰り返しによって組織化する行為である、と捉えられる。

また、参加者同士が、「場」、「動機・意図」、「人間関係」を取り扱いながらやりとりしていく点において、会話は「待遇」と密接な関係があると考えられる。本研究では、やりとりにおける「待遇」について、E. Goffman (1967) の「敬意 (リガード) 感情」の概念を援用し、たとえば、「信頼」、「能力尊重」、「相手への受容、愛情、関心、を敬意をもって示すこと」を含めた「自他の主体性の尊重」を、「待遇」の原則と定めた。

会話において表現し、理解することは、ある「場」において、ある「動機」や「意図」を持った「複数の参加者」が、「やりとり」の中で、相互の主体性を尊重しながらふるまうことである。たとえば、自分から何らかの願望や欲求に基づいて他者に行動を促す会話においては、自分の一方的な願望によって他者の主体性を損ねることを避けることが「待遇」の基本となる。だから、会話参加者は、自分の願望をそのまま他者に押しつけるのではなく、やりとりの過程で、必要な情報を交換して願望の実現に妥当性を持たせたり、心情を交わして共感し合ったりするのである。

3. 2 相互行為的会話理論における会話教育の考え方

3. 2. 1 会話習得の考え方

3. 1で述べた理論に基づくと、会話ができるようになる、ということは、学習者が、

自分が対面するそれぞれの「場」における自分と他者との関係、動機、意図を捉え合い、それらを参照しながら、その時々で、その場面に適切な相互行為ができるようになる、ということになる。

3. 2. 2 会話学習の考え方

3. 1を基底にすると、会話の習得のための学習とは、学習者それぞれが、自分の動機や意図を持って参加した会話において自分が対面する「場」や「人間関係」を参照して表現行為を選択し、理解しながら、他者と相互行為を行うことを学習することになる。そして、こうした相互行為において、他者をどのように理解するか、自分はどのように表現行為を行うか、という相互行為する力を高めていくことが学習内容、学習過程となる。

3. 2. 3 会話学習の目的の考え方

たとえば、店や公共機関と交渉して自分の衣食住を保持したり、仕事や学問上の交渉を通じて自己実現したり、また、他者と考えや感情の交流を行ったりする、こうした言語行為、つまり、「ある場において自分と他（者）とが関わる行為」を習得することが、会話学習の目的となるだろう。

こうした会話における行為、「表現（理解）行為」は、日常生活の中で、衣食住を保持し、自己実現するための円滑な、そして摩擦を対処しながらの社会的交渉を支え、そして、個人の内面的に豊かな人間関係を支える行為である。会話をこのような「表現（理解）行為」として学習することによって、他者との関わりの中で自分の社会を開く「私の方法」を身につけることができるようになることが、会話学習の目的となる。

3. 3 日本語の会話教育に関する先行研究

3. 3. 1 コミュニカティブ・アプローチ

会話教育において現実の会話を扱おうとする動きは、特に今に始まったことではない。オーディオリンガル法のアンチテーゼとして、すでに 1980 年代後半から、実際使用に近づけた教育を目指したコミュニカティブ・アプローチという新しい外国語教授法が欧米で提唱され、日本語教育にも取り入れられた。当時から現在まで、会話教育はコミュニカティブであれ、実際の使用に近づけよ、ということに異論を持つ者はいないだろう。畠 (1989) は、このコミュニカティブ・アプローチという外国語教育の発想の変革の登場について分

析を行っており、この分析は、現在の日本語教育にコミュニケーション・アプローチが深く浸透していることを再確認させる。

科学主義に貫かれているオーディオリンガル法は自信と明るさに満ちていた。そこでは何をすべきか何をすべきでないかという事に関してその全てが科学的に判断され、明確に結論づけられていた。(中略) それに対して、新しい教授法(※筆者注：以後、「新しい教授法」とはコミュニケーション・アプローチ一般を指す)の主張の多くは当たり前のことであって魅力に乏しい。たとえば、「教室場面はできるだけ実際のコミュニケーション場面に近いものでなければならない」という主張がある。これは新しい教授法ではかなり重要な命題であるが、この命題は考え方としてはほとんど反対する人がいないと思われるほど当たり前で常識的である。ただ多くの教師はそれを実際に行うことがかなり難しいと考えているだけである。このような教師にとって「教室場면을できるだけコミュニケーション場面に近づける」という命題は何の新鮮さもないであろう。(中略) 文法訳読法をひと言で表す言葉が「伝統」であり、オーディオリンガル法をひと言で表す言葉が「科学」であるとしたら、新しい教授法をひと言で表す言葉としては「常識」がそれに当たる。(畠(1989 p.p.89-79) / 下線は筆者)

「教室場面はできるだけ実際のコミュニケーション場面に近いものでなければならない」という主張は、考え方としてはほとんど反対する人がいないと思われるほど当たり前で常識的であるが、多くの教師は実際に教室で行うことは難しいと考えている、という現場の認識は、この見解が記された1980年代後半からこの2000年に入っても同じように続いており、恐らく教育現場は長い模索期に入ったように見える。筆者もこうした研究の流れの中で、「常識的」な命題に取り組んでいることになるだろう。

さらに畠(1989)は、コミュニケーション・アプローチの定義はいろいろあるとしながらも、その目指す方向性には共通する項目があると指摘し、Richards,&Jack and Rodgers(1986)のコミュニケーション・アプローチの三つの原則を代表的な例として挙げており、筆者もこの考え方が現在の現場でも主流であると思われるため、ここに引用する。

「リチャーズ&ロジャースはコミュニケーション・アプローチの中核的な部分を三つの原則によって説明しようとする。第一の原則はコミュニケーションの原則である。これは教室活動が真実のコミュニケーションを含めばそれだけ学習効果が上がるとするものである。第二の原則は

タスクの原則で教室での言語学習行動が有意義な目標を実現するものであればあるほど教育効果が上がるとするものである。第三の原則は有意義性の原則で、学習者に意味のある言語行動であればあるほど教育効果が上がるとするものである。この三つの原則をまとめて一つにすれば、教室での言語学習行動はできるだけ真実のコミュニケーションの形をとらなければならないということになる。真実のコミュニケーションに近いということはその言語行動が何らかの意味を学習者に持っていて、しかも言語行動自体が目的とはならず、何かのタスクを実現するための手段になっていることである。この三つの原則はコミュニカティブ・アプローチの中核的部分の要約的な説明ではあるが、これだけでは具体的にどう教えるのかは浮かんでこない。」(畠 (1989) ※Richards,&Jack and Rodgers(1986)の要約部分は畠氏が翻訳)

この後、畠 (1989) は、この方向性に合う教授例を以下のように補足している。

「例えば教室で年賀状を書く練習をしたとする。そのまま終わってしまえば、学習者が教室で年賀状を書いたのは全く学習のためである。ところが年賀状の書き方の学習の最後の段階で、本当の年賀はがきを書き、それを実際に投函したとする。この場合は学習者はただ単に学習のために教室で年賀状を書いたのではなく、私達が実際の生活の中で年賀状を書くのと同様に、現実のコミュニケーションとして年賀状を書いたのである。この時年賀状を投函するという目標をタスクという。できるだけ現実的なタスクを設定することによって、教室での学習のための「コミュニケーション」を実際のコミュニケーションに近づけることができるのである。こうすると学習者は真剣に年賀状を書く。なんとなければ日本語できちんとした年賀状を書ける(教師の助けがあるから) こと自体学習者には喜びであり、とにかく住所を正しく書かなければ配達されないし、変な年賀状であれば失礼になるからである。」(畠 (1989) pp.81-82)

この「年賀状書き」のタスク(年賀状を書いて実際に投函する)は、筆者が勤務したここ10年以内の各教育機関(大学別科、日本語学校)においても行われていたことから、現在の日本語教育において珍しくないタスクであると考えてよいだろう。このように、1980年代後半頃からコミュニカティブ・アプローチが日本語教育において辿った道を畠論文(1989)で振り返ってみると、現在の日本語教育現場にコミュニカティブ・アプローチの考え方が広く浸透していることを改めて確認することができる。

また、畠論文(1989)からの引用として、教育現場でのコミュニカティブ・アプローチ

への誤解への指摘を挙げておきたい。なぜなら、この指摘は次の会話教育の模索への鍵になるからだ。

「コミュニカティブ・アプローチに対する偏見、誤解は数多く存在している。(中略) コミュニカティブ・アプローチに対する誤解の中で大変よく見受けられるのが段階的にコミュニカティブ・アプローチを受け入れようとするものである。(中略) 初期の段階では文法教育を中心として正確さの教育を行い、中期、後期ではコミュニカティブ・アプローチを使って、流暢さの教育を行うという二段階説は、コミュニカティブ・アプローチの立場から見ればほぼ完全に間違いである。」(畠 (1989) pp.92-93)

畠 (1989) は、この後、その「間違い」だと言える理由として、文法的正確さを問えるのは現実には初級ではなく上級以降であること、初級の教育がオーディオリングガルで行われたら、その後のコミュニカティブ・アプローチによる主体的な教育になじめない学習者が出てくるという懸念を挙げている。このように、畠 (1989) がコミュニカティブ・アプローチの主流論文を読み解いた上で、初級は文法教育、中級以上は少しずつコミュニカティブに、というアプローチは、前に引用した Richards, & Jack and Rodgers (1986) 等の提唱する真のコミュニケーションを扱う教室のあり方に反していると言っているが、この「二段階説」によるコースデザインは日本語教育において今も見られると思われる。

その理由は恐らく、前述したコミュニカティブ・アプローチの日本語教育での受容態度として畠 (1989) によって指摘された、「教室場面はできるだけ実際のコミュニケーション場面に近いものでなければならない」という考え方は常識的である一方、教室では文法などの形式と言語実践をどのようにつなげていったらいいか、模索が続けられているからと考えられる。

そこで、次に、日本語教育において会話はどのように捉えられてきたのかを確認するために、会話教育の実践レベルに触れた先行研究で、特に研究に基づいて具体的にシラバス作成や教材開発を行っている先行研究を概観する。

3. 3. 2 日本語教育において会話教育はどのように実践されてきたか

畠 (1989) と同時期に発表された谷口 (1989) においては、コミュニケーション能力を重視した場合、会話は独立したプログラムの中で行われるべきであるとし、会話に参加す

るために必要な能力の開発として、解釈、表現、交渉の三つの能力を先行研究から挙げて、会話教育ではどのような言語能力を発達することをめざしているのかを明確にする必要があるとしている。その上で、会話教育の目的と内容を、①内容：基礎会話のフレームワークの習得（内容は挨拶、日常会話の決まったやりとり（買い物、食事など））と、②内容：会話の原則の習得（内容は、会話の始め方、終わり方／話題の変換／よい聞き手になる技術／文化的差異、社会言語学的知識）の二つに分けて、会話の授業で教えるべき内容を以下のように11項目リストアップしている。（①会話の流れを作る、②コミュニケーション能力の不足を補うための戦略、③対人関係を調整する、④良い聞き手になる、⑤相手に働きかける、⑥自分の発話を調整する、⑦話をモニターする（自分と相手の話を訂正、修正）、⑧内容（話題の選択）、⑨音声面のコントロール、⑩非言語行動、⑪文化的背景についての知識）

同じくコミュニカティブ・アプローチの立場からは、岡崎（1989）が、「会話戦略」の存在を提示し、コミュニケーション目的を円滑に果たすための戦略と、社会・文化的要因を配慮した社会戦略を含めて、「会話を円滑に運ぶためのルール、及びそのルールに従い会話の進め方にとって適切な表現を選択し、コミュニケーション目的を果たす方略」であるとしている。文法の誤用と違って、会話戦略は話し手の心的態度を表す点において、きちんと理解して用いないと思わぬ誤解をされる可能性がある重要な点なので、会話戦略は初級から教えられるべきとしている。そして、「会話の開始、展開、終結」と、「場所、話題、人間関係、立場、時間、状況」とを組み合わせてシラバスを作り、実際の教室活動では、実際のロールプレイを行い、会話戦略を用いていたかどうかについて、教師がフィードバックを与える方法を提示している。

談話分析の立場からは、ポリ・ザトラウスキー（1986）が、「構造文型」、つまり文の構造を単純なものから複雑なものへと整理し、配列して文法的な知識を学習させる方法において、学習者が自動的に文型を使えるようになれば十分であると考えられてきたことに対して問題を提起し、話す力をつけるためには、こうした表現文型の文レベルの会話のマスターだけでなく、ディスコースの分析に基づいた「談話型」の方法が考えられると提言している。ここで提言されている会話を教える方法は、「構造文型」と「表現文型」と「談話型」の三つの指導事項を組み合わせる方法である。例えばミシガン大学とコーネル大学の例を挙げて、「構造文型」の基本的な練習はLLで学習者が自分のペースで行い、「表現文型」は学習者との母語の違いを考慮に入れた提出順序を心がけ、そして「談話型」は実

際の場面に結びつけることを旨として、まず教室空間を実際の場面に近づけて、ティーチャートークを避けること、「あのう」や「ええと」などの自然な表現やあいづちを初級から聞かせ、言わせることを挙げている。そして、勧誘表現を「談話型」で教える場合にどのように場面設定を行うかについて、以下の練習方法を例示している。

参加者の上下関係、親しさの程度、誘われる人に行く気があるかどうかということに対する誘う人の判断等、種種の場面の練習をする方法をとる。たとえば、お茶会に誘う会話の背景情報について、教材カードに、行事、場所、値段等、参加者の上下関係、親しさの程度のような場面を設定する条件を、条件を誤解ないようにするために学習者の母語で書く。必要に応じて聞き手のカードも作る。例えば断るかどうか、断る理由等も予め設定しておいてもいい。カードを作る規則はその場面によって違うが、最小限度として「誰が」「どこで」「いつ」「何を」「どうして」のような情報が必要であるとしている。会話の練習の際に注意させるのは、情報提供の段階と勧誘の区別をはっきりさせること、訂正文、倒置分、接続語句、あいづちなどを利用する話し方、相手に呼びかけたりする表現（あのね、ね、さ 等）、婉曲的な言い方を指導する。こうした指摘を行いながら、誘う、誘われるの練習を同時に行う。こうした「談話型」のアプローチは、初級から行われるべきであることも提言している。

日本語の談話研究が盛んになった 90 年代には、会話教育に、いかに話すかだけでなく、いかに聞かかという観点が持ち込まれるようになった。堀口（1997）は聞き手の役割について、「あいづち」、「予測」、「省略の復元」、の3つを挙げて、聞くことの練習を会話教育で模索している。また、伊藤（1993）はあいづちだけでは談話を共に作り上げるパートナーとしては不足だとして、聞き手の発話に、あいづち以外に、簡単なコメントや短い発話を加えた形式を指導する会話の指導法を提示した。

最近では、会話は、話す、聞くの両方が繰り返される相互行為であるという観点から岡本（2002）が相互行為としての会話教育を提言している。岡本（2002）は、これまでの会話教育が行ってきた自然さの習得への工夫の成果を認めつつも、上級になってからも何か違和感を感じる学習者の日本語について、「何が「自然さ」を阻んでいるのかは明らかになっていない」と改めて根本的な問題提起を起こしている。

「さらに興味深いことは「なぜ前置き表現をそんなに長く言わなければならないのか」「いちいち謝りすぎではないか」など、学習項目に対する学習者からの疑問や不満の声が出てきたとい

う点である。この現象は、言語形式に焦点のあった文法中心の言語教育の時期には見られなかったことであり、母語話者同士と接触場面の談話分析研究の双方が必要であることと、これまでの談話分析研究の成果が教材に十分に反映されていないことを意味している。」(岡本(2002 p.169))

岡本(2002)は、こうした現場の学習者の学習意識の変化をつかみ、そもそも学習者がどのように会話を学習しているか、特に電話での会話に注目して、11種類の教科書に掲載されている会話を調べたところ、以下のような結果が出たと報告している。まず「談話のありかた」については完結している会話が少なく(20.8%)、その他は未完結あるいは開始部のみであることが明らかとなった。また、「場面」については「何かの問い合わせや間違え電話、先生のうちにかけて取り次いでもらうなどの状況に限られており、開始から終結までにひとまとまりの談話構造が見えにくく、またほとんど「かける」会話であり、非常に偏っていた。さらに、取り上げられている学習項目については、「開始部のかけ手の「〇〇さんのお宅ですか」「〇〇と申します」の表現、それから、尊敬語と謙譲語の言語形式と相手、場面による使い分け、そして、相手認定の「あ」や終結の「じゃ」は会話例にあるものの、説明がないといった偏りのあるものだったと報告している。こうした既存の教材分析の結果、「相互行為として作り上げられるひとまとまりの言語行動としての電話会話教育はこれまで行われてこなかったことになる」と指摘しつつも、教科書に長い談話を載せることの制約もあると考えれば、談話管理能力の育成には「教師の教室活動の創意工夫が重要な鍵を握ることになる」とし、談話の管理に関する教室活動案を模索している。

最近では、中井・大場・土井(2004)が、従来の「会話ストラテジー教育」の観点と談話・会話分析的アプローチの観点を融合し、会話技能について「話し手や聞き手として会話に参加しながら、会話を円滑に展開していくために必要な言語的・非言語的な要素を談話レベルで効果的に用いるための技能である」と定義して、従来の「文法シラバス」に対して「談話シラバス」を並列して立てる必要があると問題提起した。そして、これまで検討してきた談話技能の指導項目を整理して、教師間で共有しようという提言を行っている。指導項目は、「A. 言語的項目」、「B. 非言語的項目」、「C. 音声的項目」、「D. 言語・非言語・音声の総合的項目」という4つに分類されて、先行研究を参照した下位項目が整理されている。

また、「場面」を優先し、その場に合わせる学習者から表現を出させ、さらに先に突き上

げようとするタスクを開発した山内（2000）や、会話でポライトネスの観点も含めながら相手の話を聞く練習を柱とした梶本・宮谷（2004）のように、それぞれの教室実践から独自の視点を持つ会話の教材を立ち上げる動きも出ている。

3. 4 会話教育の問題点

会話表現の学習は、従来、日本語の会話教育において、特に初級から中級の会話の教科書では、文法や表現の意味や機能の理解、あるいはその運用という位置づけで扱われているのがみられる。例えば『みんなの日本語Ⅱ』（1998）では、教え方の指針として、「文型の機能を生かした運用練習を工夫し、ここに掲げた目標（筆者注：最初に言語行動目標が提示されている）を達成できるように学習者を励まし、導く」（『みんなの日本語Ⅱ教え方の手引き』（2001 p.11））と示されている。また、中級になると、例えば『新日本語の中級』（2000）は口頭能力を伸ばすことを意図した教材だが、初級文型を組み合わせることで表現を拡大させていくというシラバスが採用されている。

言葉の習得において知識が必要であることは言うまでもないが、教室でいくら知識を理解して練習してもなかなか思うように会話ができないという学習者の悩みが残るのは、言葉の「意味」という知識を持つことと、自分が会話するという「行為」とのつながりがつけられていないからと考えられる。会話主体同士が「会話する」という「行為」を立ち上げるためには、会話表現も「知識」ではなく「行為」として捉え直す必要があるだろう。

こうした「行為」としての会話の捉え方について、筆者は高木（2004）において先行研究を基に理論的考察を行った。その結果、会話が実際に成立するのは、会話参加者の「動機・意図」があつて、会話する「場・状況」があつて、「複数の会話参加者」同士が「やりとり」を行う、という4つの環境的な条件が揃っている場合を指すことを考察した。そして、これら4つの取り扱いが学習上抜けている場合は、会話練習にもかかわらず、実は肝心の会話自体が成立していないことになることが川口（2005）でも検証された。

このように、「会話する」という「行為」を立ち上げることを会話教育の目的とすると、従来の会話教育においては、以下の観点に問題が出てくると考えられる。

（1）会話の「場面（場・状況、人間関係）」の捉え方

教科書の会話には、「会社での上司と部下の会話」、「学校での先生と学生の会話」というように、その「場面」に関する説明はついているが、「待遇コミュニケーション教育」とし

て問題になるのは、こうした「場面」を自分で判断し、それを会話に適応させていく力をどうつけるのか、という点である。その場合、固定した「場面」だけでなく、自分が「場面」をどのように捉えるか、というところから、意識を持たせる必要があると考えられる。

(2) 会話主体の「意図・動機」の位置づけ

教科書の会話は、文法や表現の意味の理解があって、それからその運用としての会話モデルが提示される。しかし、実際の会話は、文法や表現の機能から始まるのではなく、自分がどうしたいか、どうするか、という会話主体の「意図・動機」から始まって、そこからその会話の環境に応じて表現が選択されていく、という方向性がある。文法の理解から運用に向かう授業と実際の会話では、会話主体の位置づけが逆になっている、とすることができるだろう。会話の習得のためには、会話主体が「意図・動機」を持ってどのように会話するか、という方向性をたどらせる必要があると考える。

(3) 「やりとり」の捉え方

従来、「表現し、理解する」というくり返しの行為については、「あいづち」や「くり返し」など、相手の表現を聞き取って理解するための機能的表現がすでに重視されている(堀口 1997)。しかし、実際には「会話を続ける」という機能的な外枠だけでなく、自分と他者との関係の中で表現と理解のくり返しをどのように行うのかという会話の内実のやりとりについて習得されなければ、実際の会話ができるようにはならないのではないだろうか。

(4) 「待遇(自分、他者、場・状況を取り扱うこと)」の捉え方

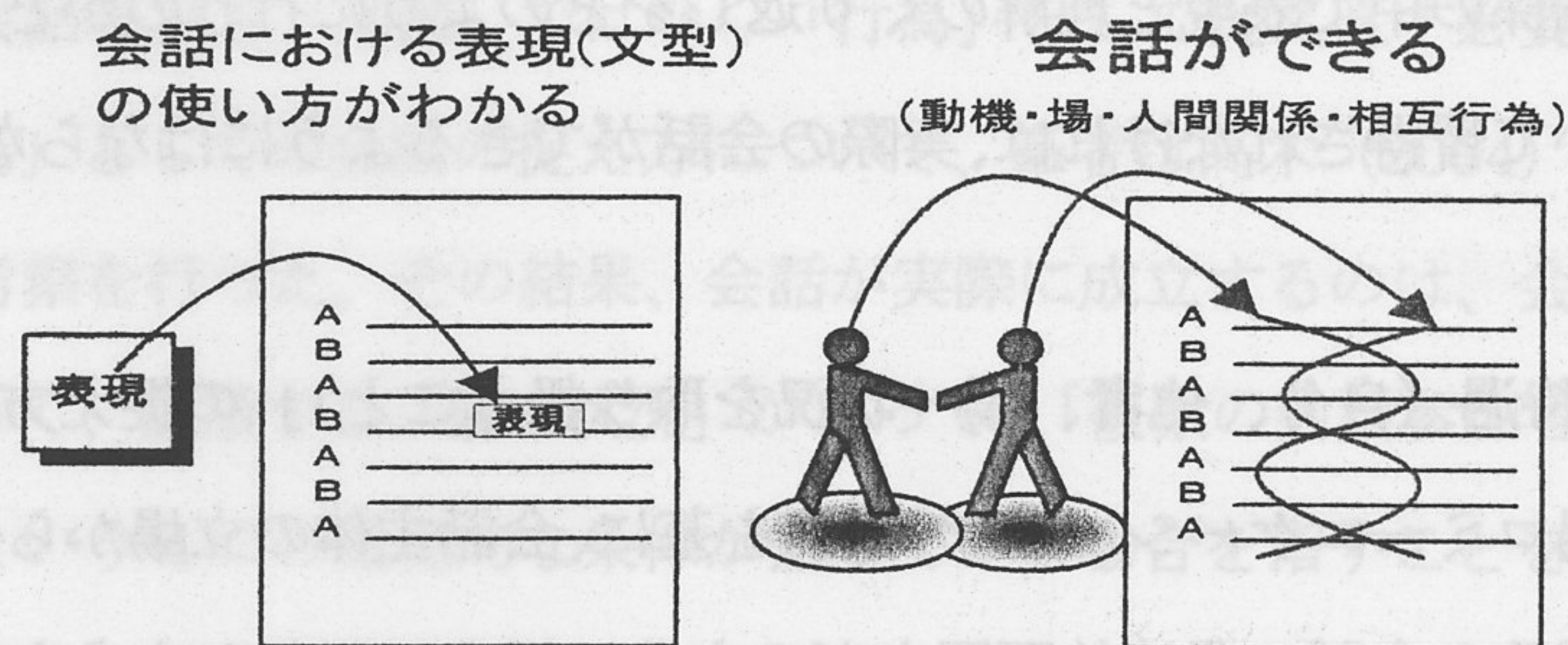
「待遇コミュニケーション」の観点を基に、会話主体の立場から会話の習得を捉えると、「自分がその会話の環境的要因をどのように捉えて対処しようとするのかを表す」ことを習得することになる。そのように考えると、「自分と他者、話している場をどのように取り扱っていくか」という能力の習得が会話習得の中心課題となる、とすることができる。こうした「自分、他者、場を取り扱う」という観点は「待遇」することと同義であり、会話教育において、こうした「取り扱い」という意味での「待遇」の課題は切り離すことはできない問題であると考えられるが、従来の会話教育の研究(谷口(1989)、岡崎(1989)、中井他(2004))においてこの課題は十分に検討されているとはいえない。

3. 5 「会話表現」の考え方への提起

相互行為としての会話教育の観点から考えると、「私が会話する」ということを習得するための会話の学習は、表現の使い方がわかるにとどまらず、私はどのように会話するか、ということ学習することになる。次の図1は、文法や表現の機能をどのように会話で使うかという方向性を持った授業と、実際の会話の表現のあり方との違いを図式にしたものである。

ある表現が会話においてどのように使われるかを知ることは、そのまま会話ができることにはならない。会話ができるとは、会話の参加者同士が、その会話の環境（動機・場・人間関係・相互行為）の中でやりとりを行うことができるようになることであると考えられる。すでに存在している枠組みを学ぶという学習の方向だけでは、個人の言語使用に対応するには限界がある。なぜなら、枠組み自体は実体ではなく、現実の事象をある視点で整理したものだから、個人の使用の範囲を網羅しているものではないからだ。知識を蓄積するだけでは会話という行動ができるようにはならない。表現からスタートするのではなく、会話主体からスタートする、という発想で「会話表現」の考え方を再構築する必要があるのではないだろうか。

会話の授業と実際の会話の方向性の違い



3. 6 「会話表現」の選択に関する先行研究

表現から会話へという方向性から抜け出し、会話すること自体を学習し、習得しようとする会話教育を考えるために、言語理論の先行研究を参照すると、すでに「どのように表現を選択するか」という考え方は提示されてきている。

まず、時枝（1941）は敬語という表現の選択について、「上下尊卑の識別に基づく事物の特殊なるありかたの表現」とし、「敬語は尊敬の表現であるよりも、尊卑の識別における

素材の概念的把握の表現であり、かかる表現を通して、話手の尊卑の識別を表現する（以上の引用、時枝 1941）」としており、敬語を言語主体の「把握」の表現として、「敬意」とは区別した点が、現実の表現選択をより説明する理論であると考えられる。

また、南（1979）は、言語選択には何らかのシステムが存在しているという理論的仮説を以下のように提示している。（南（1979） pp.13-14）

- (1) 具体的な言語表現は、なんらかの条件のもとでの要素の選択の過程を経て実現したものであると考える。つまり、そこには要素選択のシステムがあると考えられる。
- (2) システムの構成要素として、つぎのものを仮定する。
 - a. 記号要素（省略）
 - b. 選択条件
 - b1. 外的条件（指示対象、主体的意向、付随的状況）
 - b2. 内的条件（記号要素の体系（いわゆる言語体系））
 - b3. 選択規則（外的、内的いずれの場合でも、ある条件のもとでは、ある（範囲の）要素が選択される。
- (3) 表現主体の処理。記号要素、外的条件、内的条件、選択規則が客観的に存在するとしても、それだけでは具体的な表現は出て来ない。それら进行处理して、選択の結果としての具体的な形を得るはたらきがなければならない。それが表現主体の処理である。
（南（1979） pp.13-14）

また、Brown&Levinson（1987）の提示した「ポライトネス理論」は、E.Goffman（1967）の「誰もが自分のために主張する公けのセルフ・イメージ（自己認識）」という概念を援用し、そこからあらゆる人間（MP）は、文化や母語に影響されることなく、普遍的に「邪魔されたくないという欲求」と「認められたいという欲求」の二つの欲求を持っていて、それが表現の選択に大きな影響を与えているという仮説を立てている。

このように、時枝（1941）、南（1979）、Brown&Levinson（1987）が行ったような、表現主体がどのように表現を選択するか、という観点からの会話表現の理論構築は、会話主体中心の会話教育において取り入れられるべき課題であると考えられる。

3. 7 会話教育における「会話環境」の取り扱いについて

第2章において、実際の会話が成立する条件として、(1) 会話参加者の「動機・意図」、(2) 会話する「場」、(3) 複数の会話参加者、(4) 会話参加者同士がやりとりを行う(実行)、の4つが揃っていることを考察した。会話教育においては、これらをまとめて「会話環境」として取り扱うことを考察する。

(1) 会話参加者の動機・意図

会話は、参加する人に参加する動機や意図などの必然性がないと続かないと考えられる。歩いていて知らない人に呼び止められても、話す動機、意図、必然性が感じられなければ話し続けることはない。例えば、呼び止められて知っている人だったら、「知っている人だから挨拶をする」という動機が生まれ、知らない人でも興味あるアルバイトの話であれば、話を聞くことになる。このように、会話を行為として捉えると、会話教育においても、行為の動機や意図を取り扱うことになる。

(2) 会話する「場」：客観的な「場」と主観的な「場」

会話には、ある「場」や「状況」において、だれかがだれかに話し始めることから始まる。たとえば、夕方のにぎやかなレストランで友達同士が話をする、という場合、「レストラン」が「場」、「にぎやかな」というのが「状況」となる。こうした「場」や「状況」は、たとえば「晴れやかな結婚式」という儀式に代表されるように、誰が見ても客観的に同じような「場・状況」として捉えやすい場合もあるが、「ここはにぎやかなレストランだな」と捉える人もいる一方で、「ここはうるさい飲み屋だな」と捉える人もいるというように、主観的な「場・状況」の捉え方をすることもある。

このように、行為としての会話は、会話参加者の「場・状況」の捉え方が重層的であり、会話表現を選ぶときにその判断が関わってくると考えられ、教育においても、その重層的な判断を取り扱う必要がある。

(3) 「人間関係」

① 客観的な「人間関係」と主観的な「人間関係」

また、「人間関係」も、「先生－学生」、「店員－客」というように社会的役割としてふるまうことを指す場合と、「親しい友人」、「距離を置きたい関係」というように、相手との関

係をその場において主観的に判断してふるまうことを指す場合があり、現実の会話ではこれらの「人間関係」の認識が重なっていることもあると考える。

② 負担のかけあい関係

自分が相手に、相手が自分にどれだけ負担をかけているかは、人間関係を判断するときの観点となることがある。

たとえば、相手から「忙しいと思うけれど動いてくれ」と頼まれた場合、その前に相手に忙しいときに動いてもらったことがあれば、負担のかけあいを均等にしたいので、断りにくくなる。相手にいろいろお世話になっている、つまり、負担をいつもかけていると感じられる場合も断りにくいと言える。また、相手に頼む場合は、この前私が頼まれて動いたから動いてくれるだろうと期待することがある。こうした会話においては、「相手に負担を一方的にかけない（負担の均衡）」という方向性が働いていると考えることができる。相手に負担をかけても両者の負担の均衡が保たれる（例えば、先日、相手からの依頼を受けたことがある、依頼の予告があって予測できて準備していた等）ことが明らかな場合は、行動する「当然性（蒲谷他 1998）」が高くなりやすい。一方、どちらかに過剰に負担がかかることが明らかな場合（例えば、その二人の間において頼み合うということではなかった、予期していない依頼である等）は、行動する「当然性」が低くなる。

こうした「負担」の関係は「恩恵」と表裏一体である。相手が負担を引き受けることはこちらは有り難い、という構造があるため、負担というのは常に「引き受けてもらう」ことになる。相手を動かしたり、自分が動いたり、何か行動を起こすことを目的とした会話の場合、行動にかかる負担をどのように持ち合うかは、会話の手続きを決める要因になるので、行動につなげる意図のある会話（お願いする、指示する等）と、行動につなげる意図のない会話（雑談等）とは、大きく2分されることになり、会話教育では会話の提示に注意が必要であると考えられる。

（4）やりとり（相互行為）の実行

① 会話と独話の違い

会話は一方通行ではなく、自分と他者がお互いに気づき合い、相互とのやりとりがある。自分が話して、相手が話してという交代が続くことが会話である（Shegloff & Jefferson & Sacks 1974）。相手が黙り続けていても、参加者同士がそれでもお互いに気づき合っている

と認識できれば、それは会話として成立していると考えられる。会話は、ある場に複数の参加者がいて、参加者同士が何らかの動機をもってやりとりをすることから、会話の学習は常に「やりとりの中で自分と相手と場を取り扱う」ことから離れることはできない。口頭表現は、自分と相手とのやりとりがあるものと、やりとりはなく一方向で語られるものとの、大きく2分類することができる。

例えば、電話での会話は、電話によって音声的空間的に共有されるので、この「会話」の規定に含まれるが、例えば「スピーチ」や「講義」や「案内」のように「相互行為に参加する」という条件に欠く場合は、それらは「会話」ではなく広く口頭表現の一種類と考え、本研究で言う「会話」とは区別されることになる。やりとりの頻度の高い「会話」と少ない「独話」とでは、参加者の行動自体が変わってくる。相手に理解してもらうことが中心の「独話」と、相手を理解しつつ、自分も表現していくという「会話」とは、違う発話能力の育成が行われると想定できるため、学習上では混在しない方がよいと考える。

② 「場面（場と人間関係）」を取り扱いながらやりとりを実行する過程の重要性

やりとりの場合、一発話だけでその行為を捉えることはできない。なぜなら、会話というやりとりの中では、表現するだけでは行為としては完結しないからだ。会話主体は、それぞれの意図や動機に基づいて会話を達成するために、会話の過程において「会話環境」を自分がどのように取り扱っているかを表現し、他の参加者の取り扱いを理解し、ときに修正するなどの調整を行いながら、会話の成立を支え合っている。自分の「場面」の捉え方に基づいて表現したことが、相手に理解され、受け入れられれば、選択した表現は効果があったことになり、そこで完結する。こうした「場面（場と人間関係）の取り扱い」としての「待遇」の観点を、教育でも取り扱う必要がある。

③ やりとりの中における「待遇」の考え方

会話のやりとりにおける「場面」の「取り扱い」を「待遇」という用語で呼ぶことについて、その概念をここで整理したい。文法的な意味で言うところの「待遇表現」という表現形式自体は、文法や慣習的決まりで意味づけされている。本稿で言う「待遇」とは、会話主体が表現することによって、その場、その場の「場面」を自分がどのように捉えているかを表すことである。厳密に言えば、表現ではなく、「待遇する」という行為を指している。その点において、会話という自他のやりとりの中で、「会話環境」を参照して表現する

ことは、自分の見方、考え方を他者に伝えることになる、一つの自己表現の行為であるということができると考えられ、従来の記述的な「敬語」や「待遇表現」の用語が表わしていることとは相違がある。

また、本研究では、適切な「待遇」について、「敬意表現行為によって伝えられる高い評価にふくまれている意味は、その行為者が受容者に対して敬意（リガード）感情をもっているということである（E.Goffman 1967 p.58）」の「敬意（リガード）感情」を援用し、「相互尊重」という態度を持つことであると考え。相手の立場（場・状況、意図・動機など）を尊重することは相手への高い待遇につながり、自分の立場（場・状況、意図・動機など）を尊重するのは、自分への高い待遇につながる。これらを「他者尊重」と「自己尊重」と呼ぶ。自分も相手も期待通りにその立場、意思、考え、嗜好、所持品などが尊重されることは、それぞれの立場に立っていることが認められることになる。適切になる「取り扱い」、「待遇」について、「相互尊重」の考え方に基くと、相手やその「場」の取り扱いについて、相手が納得し、満足することで適切だと評価されることである。逆に、適切ではない「待遇」になるときは、その取り扱いに相手が納得しない結果になるときであると考えられる。

では次に、具体的にどのようなときに、取り扱いの判断が適切になり、不適切になるかを考えてみよう。敬語の概念では、丁寧か失礼かというレベルになるが、ある「場面」における行動として会話を捉えると、ある「場面」の捉え方に基ついで選択した表現とのつながりが適切と受け取られるか否か、ということが重要になってくる。それは、次のように三つのレベルに分けることができる。

A 不適切待遇レベル — B 適切待遇レベル — C 高待遇レベル

A : 「不適切待遇レベル」で相手が感じること

- ・自分が適切に取り扱われていないこと、待遇されていないことへの不満が起こる。
- ・自分と相手との関係の予測から外れた待遇を受け、驚いたり、負担を感じたりする。
- ・表現に規範としての問題があると感じられる。

一般に「失礼さ」と言われているものには、やりとりの中での「不適切さ」という範疇で考えると、以上のようなバリエーションがあることが考えられる。宣言の「させていただきます」や、レジで店員が確認するときの「これでよろしかったですか」のように、

言われた方が言葉の規範として問題があると感じられる場合もあるし、相手とのやりとりの中で、自分が予想していた、期待していたように扱われないことわかってショックを受けたり、感情的に不満を持ったりする場合がある。

教育として問題になるのは、特に、慣習的、規範的に不適切なタイプと、個人的に相手が傷つくタイプのを混在して指摘すると、ある表現がどのように不適切なのかがわからないため、表現の使用に不安を与えるだけに終わってしまうという点だ。また、特に問題になるのは、聞いた方が不満を持っても、表現主体が不適切だと感じていないという差異がある場合も、学習者自身にその差異と表現について考える場を与える必要がある。

B：「適切待遇レベル」で相手を感じる事（あるいは、自然なので何も感じない）

- ・感情的な待遇の問題は起こらない。適切感があり、自然である。
- ・社会的な待遇の問題は起こらない。適切感があり、自然である。

適切なレベルの場合は、自然に会話が行われるため、違和感がなく、会話参加者は特にひっかかることがない。丁度良いと感じられる程度で、気がつかないこともある。

C：「高待遇レベル」で相手を感じる事

- ・特に尊重されていると感じられる。特に好感を持つ。
- ・配慮されて有り難いと感じられる。

特に期待していなかった恩恵を示されたり、配慮されて、相手が自分を非常に高く尊重していると感じられる場合は、「高待遇」だと感じられ、有り難く思ったり、恐縮したりする。さらに、表現主体は「高待遇」だと思っていなくても、相手が予想外の待遇と感じるときは困惑などの感情を生んでしまい、「A：不適切待遇レベル」に移行することがある。

3. 8 会話教育の考察

3. 8. 1 「表現行為」の捉え方について

会話において参加者は、それぞれに違う「場・状況」、「意図・動機」を持って違う立場に立ちながらも、互いに調整しながら、会話という「やりとり」を成り立たせている。そのときに、互いに自分の立場を持ち、互いの立場に気づき合い、そして、その判断をもとに、自分、他者、そしてその場を、取り扱うこと、待遇すること、配慮することが必要になってくると考えられる。では、会話教育において、こうした「会話環境」を取り扱いな

から「表現行為」を選択することについて、どのように考えたらよいだろうか。

第2章において、行動を促す会話では、以下の表現行為が見られた。

仮説4の検証結果：行動を促す会話における「(待遇) 表現行為」

- (1) 「人間関係」に関わる表現行為
- (2) 「場の安定」に関わる表現行為
- (3) 「行動前提・行動条件の伝達と理解」に関わる表現行為
 - ・「行動（情報）に関する表現行為
 - ・「行動（心情、考え、判断）に関する表現行為」
- (4) 「働きかけと働きかけられ」に関わる表現行為
- (5) 「やりとりの管理」に関わる表現行為

以上の表現行為を、会話教育ではどのように考えるのか、以下に考察を行う。

(1) 「場面（場・状況とそれを構成する会話参加者）」の取り扱いを表す場合

会話の「場面」と言えば、フォーマル、あるいはインフォーマルと捉える場合がまず挙げられるが、相互行為的会話教育における「場面」は、会話主体がその「場面」をどのように捉えるか、が問題となるので、たとえば、「結婚式」といった客観的にだれもがフォーマルだと思しやすい「場面」においても、ある会話主体がその「場面」をインフォーマルだと捉えたら、その「場面」はその判断した会話主体にとってはインフォーマルな「場面」として立ち上がる、と考える。

つまり、この場合、会話主体は、会話を通じて他者に対して、自分はこの「結婚式」をインフォーマルな「場面」だと捉える主体であることを表現することになる。この判断と表現の選択に道徳的な規制はかからない。こういう捉え方をしてみせる自分を表現することに自覚的であれば、表現の結果は自己責任の範囲であり、もし学習者が表現の効果（例：「です・ます」を使わないことがその「場面」をインフォーマルとして捉えていることになる）を知らなくて表現選択を行っているのであれば、学習者はそうした表現の効果を知識として知った方がいいだろう。

表現の選択は会話主体の判断の結果の行動として見られる点において、表現に関する知識を持ち、それをどのように実行するかは、会話主体が主体的に学習し、習得しなければ

ならないこととなる。

【表現選択の例】

- 自分がその「場面」をフォーマルなもの（改まったもの、儀式的なもの）と捉えていることを表す。

例) 表現する人物のための行為ではない自分の動作のうち、「する、言う、来る・行く、ある」の行為を丁重語「いたす、申す、参る、ござる」で表す。

例) 文末を「です・ます」体にする。

例) 自分と対象人物（その場の会話の参加者）との関係を、社会的な「役割関係」で捉えて表す。例：学校の2年生が「新入生、前に出てください」と相手と呼ぶ。

- 自分がその「場面」をインフォーマルなもの（改まっていないもの、私的なもの）であると捉えていることを表す。

例) 丁重語「いたす、申す、参る、ござる」を使わない。

例) 文末を「です・ます」体にしない。

例) 職業などで割り当てられる役割の呼称を使わない。例) 学生である自分にとって「先生」である相手をその場では「先生」と呼ばない

(2) 「役割（会話参加者の役割、立場、決定権の所在）」の取り扱いを表す場合

話をしながら、自分と相手が、会話の時点においてどのような役割、立場の関係にあるのかを判断し、その判断に応じて自分と相手を取り扱っていくことがある。

例えば、初対面の人に初対面同士として話しているうちに、実は同じ小学校を卒業している同級生であることがわかる場合もある。また、相手がある外国語に通じているとか、ピアノが上手にひけるとか、PC のことについてよく知っている等、プロではなくてもある話題について専門的な知識があったりする場合がある。相手がこうした立場にいる場合、自分は「素人」でその人は「専門家」という役割を担うことになり、取り扱いとしては相手はその知識が尊重される方向に待遇されることが期待される。ただし、評価するときには立場の確認がまず必要である。何か物事について感想を言ったり、ほめたり等、特に善し悪しを評価する場合、自分がその人、その事柄を評価できる立場にあるかどうかその場で判断することになる。

また、その場の状況を決定することができる役職についていたり、そのような位置にい

るという「決定権の所在」を確認するのも、会話をしていくには必要な状況判断になることがある。たとえば、人に物を借りようと会話を始めるときには、借りたいものの使用の「決定権の所在」がだれにあるのかを判断して、「決定権」が適切に行使されるように表現することが必要になるだろう。

教育では、こうした動的で、主体の判断が伴う人間関係の捉え方も、現実の会話を進める上で必須の事項として取り扱う必要があると考える。

【表現選択の例】

- 会話の参加者について話すとき、その人物について、社会的役割として自分より上位にある、敬意を表す相手である、と捉えていることを表す。

例) 対象人物の動作を尊敬語（直接尊重語）で表す。

例：先生はどちらへ行かれたんですか。／もうお昼ごはんは召し上がりましたか。

例) 対象人物の所持品を丁寧語で表す。例：ご自宅、お手紙

例) 対象人物のために行う自分の動作を謙譲語（間接尊重語）で表す。注) 謙譲語は相手と関係した事柄、相手のための動作に適用する。

例：昨日、先生のご自宅で行われた誕生日パーティに手作りのケーキをお持ちしたら、大変喜ばれました。（ケーキは先生へのプレゼント）

？雨が降りそうだったので、私は先生のお宅にかさをお持ちしたら、やはり雨が降ったので持って行ってよかったです。（かさは先生と関係ない）

例) 対象人物の呼び方を社会的な役割名で呼ぶ。例：先生、社長

- 対象人物が自分より社会的に上位者であったとしても、敬称を付けないで呼ぶことで、対象人物を自分と同じ会社や組織にいると捉え、また会話の相手が自分と同じ会社や組織にいないと捉えていることを示す。例：うちの鈴木がいつもお世話になっております。

- 対象人物が自分の行動を決定することができる立場であることを表す。例：させていた

たく

- 相手の評価を表す表現は、その場においてその人を評価できる立場にある場合に選択できる。例：？それはいい質問ですね。（自分が学生で、相手が先生だと認識する場合）

(3) 「心情（自他の意図、心情、考え方等）」の取り扱いを表す場合

その場における自分や他者の意図や心情をどのように取り扱うかという観点がある。また、その場面で自分自身をどのように相手に見せるかという印象に関わる観点もある。

また、自分と相手との関係をどのように捉えてみせるかという観点もある。たとえば、職業などで割り当てられる役割の関係とは違って、相手と親しい、親しくないという距離感、言語主体同士の判断にかかっている。親しいか親しくないという物差し自体、人によって違う。また、人によっては、相手が知らない人であっても親しいように話すと決めている人もいるし、会話の途中で仲良くなりたいという気持ちで、親しい関係に移動しようとすることもできる。

こうした自分の見せ方や心情、主観的な人間関係の捉え方など、会話主体が主体的に操作するような取り扱いについては、教育においては学習者が自分で内省を行うなど、個人が意識化する必要があると考えられる。

【表現選択の例】

●会話を始めた自分の意図を理解してもらおう。例) ちょっとお願いがあるんだけど…。

●相手に持ってもらいたい自分のイメージを表現する。

例) 相手とどのような社会的な役割関係にあっても、丁寧なことば（あるいは友達ことば）にできるだけ統一して話すことで、相手にそのような自分のイメージを持ってもらおうとする。

●相手との心情的な距離についての捉え方を表す。

例) 自分に関係する対象人物の行動について恩恵表現で表すことで、心情的に近い人間関係と捉えていることを示す。例：してもらおう、してくれる

例) 相手の考え方に共感して見せたり、相手の所有物（物、家、家族など）をほめたりすることで、対象人物の考え方、気持ち、嗜好を尊重することを示す。

例) 相手の考え方、気持ち、嗜好について共有しようとしないうことで、対象人物と遠い人間関係であると捉えることを示す。例：私的な情報が分かる話題は避ける

例) 相手の期待する「役割」や心情の関係を無視することで、情感的に遠く、好ましくない人間関係と捉えていることを示す。例：相手は自分をあだ名で呼ぶが、自分は相手を「(名字) さん」で呼ぶという呼び方の差異を作る。

また、雑談や私的な話し合いなどのように、特に何か行動を起こすことを意図しない会話参加者が集まって、自分の考えや意見を述べたり相手の考えや意見を聞いたりすることで、心情的な人間関係を結ぶ場合は、「相互尊重」に基づき、「相手の考え、意見、嗜好、

判断、専門性、持っている情報、などを尊重することが会話環境を表現の選択を基本として考える。逆に、自分の考えを尊重してもらうためには、前提として相手に考えや情報をわかりやすく伝えることが必要となる。こうした私的な考えの交換、価値観の交換においては、「わかりやすい」、「受容」の表現が「相互尊重」につながり、「わかりにくい」、「一方的」な表現が「相互尊重」を破綻させることにつながりやすいと考えられる。

【表現選択の例】

●自分の考えを言う場合

例) 自分の考えを「～だ／です」と一方的に一般の既成事実にしなない。「～と思う」などで自分が考えていることを示すにとどめる。

例) 自分の独自の考えを理解してもらおうとするなら、相手と共有できる部分（情報、考え、視点）を下敷きにする。例：あの話ですけど～／～だったじゃないですか。

例) 誰の意見かを明確に表す。例：他者の意見は「～だそうです」で伝える。

例) 相手の考えに反論するときは、自分の考えを受け入れてもらうために、論拠が相手にわかるように説明する。例：相手がわかるような具体例を挙げる

●相手の考えを聞く場合

例) 相手の話を理解したことを示す。例：理解したことを示すあいづち

例) 相手の考えがわからないときに、理解しようとすることを示す。例：わからないときに他の言葉に置き換えて意味の確認をする、話の内容について質問する

(4) 「負担（働きかけによって起こる負担）」の取り扱いを表す場合

会社の取引先同士のように社会的な役割の関係にあるときもあるし、贈り物を贈り合ったり、恩義を感じたりするというような心情的な関係のときもあるが、いずれにしても、特に行動を起こすことと関係の深い会話の場合は、自分と他者との行動によって起きる「負担」のかけあいに関する判断と表現の選択が必要になってくる。

この選択が特に起きるのは、これは、第2章で考察した「当然性」の高低の認識と会話展開の関係のように⁷、自分が何かをしたいと思い、それを他者とのやりとりを通じて実行しようとする場合である。会話を通して何か行動を起こそうとする意図を持つ場合の会

⁷ 「当然性」と表現選択の関係は、2. 9. 2 「働きかける表現行為」の選択条件について、2. 9. 3 「当然性」の高低の合意が決める会話展開について、の考察に基づいている。

話表現の選択例に関しては、蒲谷他（1998）の考察を参照した。

【表現選択の例】

●「働きかける表現行為」、「行動（情報）に関する表現行為」、「行動（心情、考え、判断等）に関する表現行為」を、以下のように考える。

例) 行動を起こす「当然性」が高く、決定権を持っている、という条件が揃っている場合は直接「働きかける表現行為」を選択できる。例：あの、これ、持ってくれますか。／持ってくれない？

例) 立場として行動の決定権を持っていても、行動を起こす「当然性」が低い場合、「働きかける表現（＝負担をかける）」を直接選択できず、「情報提供」で「当然性」を上げることを優先的に選択する。例：あの、これちょっと重くて、私ちょっと今、腰悪くしちゃってて…。悪いけど、持ってくれない？

例) 立場として行動の決定権を持っていなくて、行動を起こす「当然性」が低い場合は、行動を起こす（＝負担をかける）こと自体を放棄する、あるいは、「当然性」を上げるために「理解要請表現」を選択する。例：これ、邪魔だから移動しようかなと思って…。

例) 立場として行動の決定権を持っていなくて、行動を起こす「当然性」が極めて低い場合は、相手の反応は期待していない（＝負担をかけない）ことを示す「自己表出表現」を選択する。例：これ、ちょっと邪魔だなあ。

例) 恩恵を表す表現は、こちらから相手に物事が動くことで、相手に負担をかけることを明示する「あげる」の使用に特に注意する。負担がかけられる相手（親しい友人、家族）には「してあげるよ。」が使用できるが、負担がかけられない相手（先生、上司）には「してあげるよ。」は負担を感じさせる可能性が高い。

●「当然性」の高低にかかわらず、行動の内容に関する具体的な情報の伝え方において、相手にかかる負担に配慮を表す。

例) 行動の大変さを緩和する。例：そんなに大変じゃない。／すぐ終わるよ。

例) 相手の置かれている状況を配慮する。例：大丈夫？

以上、会話において、会話主体はその会話の「会話環境」を参照しながら会話というやりとりを実行している、という考えに基づき、具体的にどのような「会話環境」を取り扱

いどのような表現を選択するかについて、会話の授業計画に、以下の4つの観点を取り入れることを提起した。

- (1) 会話主体の「場面（場・状況とそれを構成する会話参加者）」の取り扱いを表す
- (2) 会話主体の「役割（会話参加者の役割、立場、決定権の所在）」の取り扱いを表す
- (3) 会話主体の「心情（自他の意図、心情、主観的な人間関係）」の取り扱いを表す
- (4) 会話主体の「負担（働きかけによる自他の負担のかけあい）」の取り扱いを表す

会話の学習においては、会話主体が、その会話の「場面」をどのように捉え、どのように表現し理解していくか、という手続きそのものが習得できるように授業設計することが大切である。その授業設計において、以下のような会話の特性を踏まえた諸観点について留意する必要があることを考察した。

- 「会話」と「独話」は、やりとりの有無により、会話の表現と理解の構造が異なるため、授業では分けて提示する。
- 「働きかける会話」と「雑談・スピーチ」は、行動を起こすことによる負担の有無により、会話主体同士の人間関係の捉え方が異なるため、授業では分けて提示する。
- 会話が成立するときの4つの環境的要因（「会話環境」＝「場・状況」、「動機・意図」、「人間関係」、「やりとり」）を、授業でも常に設定する。
- その会話の「会話環境」をどう捉え、自分はそれにどのように対処するか、自分はどうのようにありたいか、という点から学習を始める。
- 会話の主体同士が、「会話環境」を調整する上で、主に、「場面」、「役割」、「親疎」、「働きかけの負担」に留意することを意識化させ、どのような条件のとき（「当然性」に留意させる）にどのように表現を選択するかを探らせる。特に、環境からの理解から得る情報をどのように判断し、どのように表現につなげていくかに注目させる。
- 「不適切さ」にもバリエーションがあり、特に、規範的、文法的に不適切なタイプと、場面によって個人的に相手が傷ついたりするタイプは指摘の仕方は異なってくる。

3. 8. 2 会話練習の作り方について：行動を促すことを意図する場合

次に、行動を促すことを意図した会話を練習するときの活動の作り方について考察する。

(1) 「私は何をしたいのか」：「私」からの出発

第2章の考察により、働きかけの成立には、まず、主体が何かの「願望」を持つことが前提であることが明らかとなった。たとえば以下のような主体の「願望」が伴っており、会話練習にも、何かを「実現したい」という「私（行動を起こす人）」の気持ちを活動に取り入れることが必要であると考えられる。

表現意図（「表現行為」を起こす動機）＝「～したい」という主体の願望

- ・自分が実現したい行動がある
- ・相手と共に実現したい行動がある
- ・相手が実現したい行動がある
- ・自分が／相手が／両者が 実現したい行動がある
- ・相手が実現したらいいと思う行動がある

(2) 「どうするのか」：私から視線を外に向ける＝「意図する」

次に、その願望をどのように実現させていくのか、を意識化する。誰にも会わず、聞かずに自分でやってみるのか、人と会ってアドバイスをもらったり、しかるべき場所に電話をして聞いてみたり、他者との関係の中で実現していこうとするのかという行為の選択がある。会話をする場合もあるし、手紙やメールを書く場合もある。会話する場合、それで実現の当てがあるのか、頼める相手がいそうなのかなどを意識化する必要がある。この段階になって初めて、何かを意図して行為する、ということ意識することになる。

(3) 「行動をだれに促すのか・促されたのか」：私と他者との関わりの意識化

次に重要なのは、「他者」の存在の意識化である。相互行為的会話の学習理論の中では、この段階は大変重要である。なぜなら、自分と他者が気づき合ったときに初めて、そこに相互行為が始まる可能性が生まれるからだ。自分の願望を持ち、私自身から目を外に向けただけでは、他者と関係することはできない。他者に行動を促すことができるようになるのは、自分と他者が気づき合うことをしなければならない。

相互行為を立ち上げる相互の気づき合いは大きく三つのレベルがある。まず、他者に近づき気づき合うのか、電話をして気づき合うのかという媒体の問題がある。また、私が何

者か、ということを手相に気づかせる、あるいは初対面の人に働きかける必要がある場合どのように私を気づかせるのか、という名乗り合いの気づきがある。また、もっと深く、お互いを見るだけで用件がわかる、というレベルの気づき合いがある。

そして、気づき合った後、その相互行為において自分たちがどのような関係であるのかを確認する表現行為が行われる。それぞれが相手を「～ちゃん」と呼ぶのか、あだ名で呼ぶのか、「(名字)さん」と呼ぶのか、「～先生」と呼ぶのか、という採り合いによって調整され、その関係における人間関係が決定される。この「人間関係」の調整の結果が、会話全体の表現形式の選択、音声の選択、展開の選択等に影響を与えることになることを意識化させる必要がある。

(4) 「私たちはどこにいるのか」：「場」の意識化

自分と他者がいる「場」はどこなのかを意識することは、表現形式のフォーマル、インフォーマルの選択、また、会話という「場」の安定をどのようにはかるか、たとえば「今大丈夫？」などの表現行為の選択に影響する。

(5) 「私たちは何をしているのか」：「やりとり」の意識化

学習過程において、やりとりの過程を自分でモニターする、振り返る時間を作る。「場」、「意図・動機」、「人間関係」を参照しながら、自分と相手はどのような相互行為を行ってきたのか、表現行為の選択において気になるところはないか、迷ったところはどこかを振り返る。このときに、表現主体の表現行為が相手にどのような影響、印象を与えたかを相互振り返ることが良いと考えられる。いいこともひっかかる場所も同じように振り返りながら、他にどのような行為が可能だったか、可能だとすればどのような表現形式の選択があり得たのか、修正するとすればどこを修正するか、を自分と相手とで話し合う時間を作る。

3. 8. 3 「教室空間」の構造化について

前に概観した会話の先行研究においては、シラバスや指導項目、練習方法の研究が中心であるが、教室をどのような場にするか、という指摘は見られなかった。相互行為的会話教育においては、学習者自身が表現行為を行うことが学習そのものになるため、表現行為が行われる場、つまり「教室空間」が学習に重要な意味を持つてくる。

「教室空間」は、大きく二つのレベルが学習理念と目的によって構造化されるものと本研究では仮定する。

まず、マクロな空間としては、コース全体の学習計画がある。例えば、ある3か月の会話教育のコース（クラス授業）について、以下のような学習計画のレベルについて計画を立てることになる。

- ・コースの到達目標
- ・到達目標までの3か月間の学習項目（シラバス）
- ・学習項目に合わせた基本的なクラス活動の設計
 - 活動の種類の意味：インタビューワーク、ロールプレイ 等
 - 活動の環境の意味：ゲストやTAが必要な活動になるかどうか 等
 - 活動スタイル：学習者はどう座るか、先生はどこに立つか 等
 - 活動の方法：導入、説明をどのように行うか（教科書、プリント、板書、視聴覚教材 等）
 - 中心的活動の意味：導入、中心的活動、まとめの配分 等
- ・援助の仕方の選択（添削の方法、フィードバックの方法 等）
- ・学習者それぞれが自分の学習段階を確認するシステム作り（クイズ、テスト、面接等）

次に、ミクロなレベルでは、学習者とそのクラスの担当者によって作られる「教室空間」がある。そこには以下の要素があると考えられる。

- ・物理的な要素（教室の大きさ、形（長方形か正方形か）、椅子の配置（動かせるかどうか）、白板か黒板か、視聴覚機器が設置してあるか、教室の場所（国内・海外）等）
- ・教室がある頻度（毎日、週1回、1週間集中、3か月間 等）
- ・教室がある時間（1時間、90分、180分 等）
- ・学習者（人数、母語、性別、年齢、学習目的 等）
- ・教授者（人数、担当者の役割（講師・TA）、母語、性別、年齢 等）

以上の巨視的な「教室空間」と、その場その場の「教室空間」の二つのレベルを合わせて一つの授業に構造化するには、その教室における学習の理念と目的が必要である。相互行為的会話教育においては、以下の方向に教室は構造化されることが考えられる。

(1) 表現と理解の両方へ意識が向けられる空間

相互行為的会話の習得目標は、学習者が、自分が対面するそれぞれの「場」における自分と他者との関係、動機、意図を捉え合い、それらを参照しながら、その時々で、その場面に適切な相互行為ができるようになる、というところに置く。

そのための学習とは、学習者それぞれが、自分の動機や意図によって参加した会話において、自分が対面する「場」や「人間関係」を参照して表現行為を選択し、理解しながら、他者と相互行為を行うことを学習することになる。そして、こうした相互行為において、他者をどのように理解するか、自分はどのように表現行為を行うか、という相互行為する力を高めていくことが学習内容、学習過程となる。

(2) 学習者自身と他との出会い（個の社会化）に意識が向けられる空間

そして、会話ができるようになることを援助することを教育の目的とするならば、「場」、「人間関係」、「自分の動機、意図」、「相互のやりとり」の中で表現する、自分を他者に対して開き、相手を受け入れる、つまり、相互行為をすることで自分の社会を作っていくことができるようになることが援助される。つまり、相手との関係が良好なコミュニケーションを学ぶことはほんの一部で、それだけでは会話の習得にはつながらない。真のコミュニケーション能力は、言語主体がその会話の「場」、「意図・動機」、「人間関係」、「やりとりの過程」に適切だと考えられる方向に調整できることにあるのであって、相手との関係を良好にするか、問題を起こそうとするかは、表現行為の選択に伴う表現主体の責任の範囲内であると考えられる。

(3) コースの最初から最後まで連続している空間

相互行為的会話の学習における評価は、きれいに○と×をつける評価が中心ではなく、学習者自身が相互行為の中で吟味し、担当者からフィードバックをもらい、また修正したり、新しい知識を導入したりして、自分で発見していく活動が中心となり、「教室空間」も○か×かという雰囲気ではなく、実践と内省と話し合いが中心になる。こうした「教室空間」に対して、正確さを旨とした学習経歴を持つ学習者や、逆に、すぐに話す必要があるようなビジネスパーソンの中には、フラストレーションを感じて、はっきりした答えが知りたいという学習者が当然出てくる。

こうした学習者に、この学習方法が習得に役に立っている、習得が進んでいるという実

感を持たせるためには、コースの到達目標を確認し、一回一回の授業が独立しているのではなく、コース全体を通して習得が進んでいるというフィードバックを適宜行っていく必要がある。

たとえば、筆者がとっている方法は、一つは、コースの最初から最後までが教室活動とその復習にあたる宿題で一連につながれているように授業のシラバスを作ることである。教室で活動が完結してしまうと、次の教室まで「教室空間」が途切れてしまうので、物理的な教室は続かなくても、「教室空間」自体は保持するために、実際に教室で行ったことを、家でも自分で繰り返す仕組みを作る、という目的がある。こうした活動のチェーンを作り、小さい作業を繰り返させることによって、この授業で一番大切な意識化の雰囲気途切れさせないようにする。

もう一つは、活動に、その授業の前に学習したことを活用しなければならないような課題を少しずつ入れておくことである。学習者はすでに学習したことならわかるので安心感があると同時に、それが他の条件との組み合わせの中で出てくることは新鮮に感じるはずで、それがクリアできれば、習得されたことを踏まえて一步また前に進んだことになる。筆者がとっている方法の一つに、後ほど実践の部分で述べる「連続するロールプレイ」というものがあるが、これは既知のものから人間関係などの会話の成立条件を変えていくことで、知識が重なりながら新しい組み合わせにチャレンジしていくという活動を目指している。このように、コース全体を通して習得が進んでいることを実感する仕組みを「教室空間」の中に仕込ませておく必要がある。

3. 8. 4 教師の役割と学習者の位置づけ

相互行為的会話教育においては、まず、教授者の基本的な役割は、会話ができるようになる学習計画を設計すること、そして、学習者の学習の援助を行うことにあるが、特に、学習者同士が「教室空間」を自ら構造化するようになるため、教授者は「教室空間の構造化」をどのように仕掛けるかが重要な役割となってくる。

「教室空間の構造化」を仕掛けるには、教授者側に、相互行為的会話の成立に関わる理解、表現形式や音声に関する専門的知識、学習方法の知識やアイデアなどが不可欠だが、相互行為的会話教育の教授者に必要なのは、学習者の会話をよく観察し、理解し、分析し、フィードバックできることであると考えられる。なぜなら、相互行為的会話の授業は、教授者が事前に用意したスクリプトを読ませて解説する授業ではなく、学習者が行為すること自

体が学習となるからである。

教授者は上記の専門的な知識とアイデアを持つことが不可欠でありながら、それを直接提示するのではなく、知識を総動員しながら、学習者の相互行為で何が行われているかを、会話と振り返りを見て、聞いて、理解し、分析し、学習者の習得を促すようにフィードバックを行わなければならない。筆者はこれまで、自身の実践において、教室内で分析してフィードバックする試みと共に、学習者の許可をとって録音をし、それを聞いて分析をしてフィードバックをする試みを模索してきた。また、そのフィードバックの方法も、口頭で行う場合と筆記で行う場合があり、どのような場合にどのような方法が適切なのか、今後も検討を続ける必要がある。

3. 8. 5 教材について

相互行為的会話教育においては、学習者自身が表現行為を行うことが学習そのものになるため、表現行為が行われる場、つまり「教室空間」が学習に重要な意味を持つてくるので、教室では学習者のインタラクションを最大限に生かすことが中心となってくる。教材は、教えるというタイプのものよりは、活動を援助する内容のものが中心となるだろう。

市販の会話教材や視聴覚教材を援用することも可能だが、川口（2005）で指摘されているように、文型積み上げ型の会話教材においては、文型の網羅が優先されて会話の成立条件が揃っていない場合があるので、担当者は教室計画をたてる時に検討する必要がある。

3. 8. 6 添削・評価について

相互行為的会話教育においては、やりとりの過程において、会話毎の条件によって、表現行為、表現形式の選択が変容し、また、会話の成立条件によって記述的意味通りではなかったり、解釈が異なってくるため、担当者の方から一方的に○や×をつけて教えることができない場合がある。その場合、学習者に気づかせて学習者自身が内省し、修正するのを促す、という添削の方法が考えられる。本研究では、次に、「誤用」と「注意点」という二つの概念による添削方法の実践研究を行う。

3. 9 相互行為的会話教育の活動の開発

3. 9. 1 会話の授業実践例

これまでの考え方を踏まえた具体的な会話の授業実践例として、早稲田大学日本語研究

教育センター口頭表現クラス5 B⁸で試みた活動例を取り上げる。

(1) 「4段階」の循環による「表現行為」の学習モデル

相互のやりとりの中から、行為観察の観点を引き出し、クローズアップして意識化し、そこに対して、他者（会話の相手、会話を見ているクラスメート、ゲスト、担当者等）からの評価を得て、その点において吟味や修正を行い、内省を伴ってまた実践に戻る、という4段階の繰り返しを、基本的な学習モデルとした。

「4段階」の循環による「表現行為」の学習モデル

1段階「意識の内省・表現行為の内省」

2段階「実践」

↓ 循環 ↑

3段階「自己評価・他者評価」

4段階「吟味と修正」

「4段階」を繰り返すのは、学習者それぞれが、自分の動機や意図を持って参加した会話において、自分が置かれた「会話環境」を参照しながら、相互行為の過程で自分はどのように理解するか、表現行為を行うかについて、やりとりの実践から過程を吟味し、修正し、また実践してみることによって、自分の会話の方法、相手との関係作りを明らかにしていくことを促すためである。

(2) 学習の援助

会話の実践、吟味、修正、実践、という過程を学習の柱にすると、その間にどのような活動を提供し援助をしていくかが問題となる。援助する箇所としては、次の図表の段階における「援助者によるクラス活動の提供」が考えられる。

⁸ 口頭表現5 Bクラスは、早稲田大学日本語研究教育センターに設置されたクラスである。コーディネーターの蒲谷宏教授の許可、ご協力を得て、2004年春学期から2005年秋学期まで研究調査を行った。

「援助者によるクラス活動の提供」

学習者の活動

援助者による活動の提供

第1段階	「自分がしたいこと」の意識化 「行為（注1）」としての会話の意識化	<u>←活動の提供</u>
↓		
第2段階	会話の実践	<u>←活動の提供</u>
↓		
第3段階	会話の評価 ・相手の反応、印象を知る。 ・自分の戸惑いや工夫を考える。	<u>←活動の提供</u>
↓		
第4段階	会話の吟味・修正 ・「自分の知識ネットワーク（注2）」の確認 ・修正するところはどのような方向に修正するのかを確認する	<u>←活動の提供</u>

注1：この授業では、「私は何を表現するのか」から入るのではなく、「私は何をするのか、したいのか」という「行為」から導入を始める。

注2：「自分の知識ネットワーク」の確認とは、すでに経験していることや未経験のこと、知っていることと知らないこと、学習したことと学習していないこと等を、会話の成立条件と照らし合わせながら自分で整理することで、学習者自身が持っている日本語の知識（文法的知識、語彙的知識）を、「行為」の文脈（人間関係と場）において有機的に結びつけ、操作性のあるネットワークとして強化させること。

3. 9. 2 主な活動

3. 9. 2. 1 「私の地図を作る」：人間関係の意識化を促すプレ活動

以上の学習計画の柱を押さえて、筆者が2004年から提供を試みているクラス活動を提

示す。活動は全て、相手に行動を促す意図で始める会話の学習で試みたものである。

まず、クラス活動の大前提として、会話がある場における私と他者の気づきから始まることを意識化させた「教室構造」を作るために、いつも各コースの始めに行っている活動がある。これは「私の地図を作る」と名付けた活動で、以下のような内容である。

プレ活動：「私の地図を作る」活動

- ・目的：コースを通じて振り返ることになる自分自身の「人間関係」と「場」の意識化を行う。
- ・教材：1枚につき1人の人物が書かれている絵カード+「場」のカード（次の図表参考）
カードの例：私、家族（父、母、祖父、祖母、叔父、叔母、弟、妹、兄、姉）、友達（グループ、あだ名、～ちゃん）、知り合い（～さん）、会社（アルバイト先）の上司、先輩、後輩、同僚、学校の先生、クラスメート、事務員、大家さん 等
- ・作る地図の例



・形態：クラス・個人

・方法：例) クラス全体で行う場合

①「私」カードを黒板の真ん中に貼る。

②他のカードは見せないで、おいて、「今、自分の周りにはいる人たちはだれですか」と問いかけて、クラスで答えさせていき、人物カードを貼っていく。既存のカードにないものは書く。

③だいたい出尽くしたところで、これを自分なりに大きくグループ分けさせる。

(例えば、家族・友達グループ、上司・先生グループ、知り合い等)

④これから関係が動く可能性がある人を考えて、どのように関係が動くか、前に出てカードを動かしてみる。

(例えば、知り合いから友達へ、先輩から友達へ、友達から知り合いへ、等)

※これは、1人ずつ、B4の紙などを使って自分で内省することもできる。

・効果：自分の周りにはいる人を今一度思い出して、並べて、動かしてみることによって自分がどこでどのような人と普段関わっているかを意識化することができる。そして、そうした関係が、社会的な役割としては固定していたとしても、気持ちなどによって近づいたり遠ざかったりする動的な部分もあることを意識させることができる。

3. 9. 2. 2 「発展するシナリオ」：会話の成立条件と表現行為の関連を探る実践

次に、第1段階から第4段階までにおいて、会話を作りながら会話の成立条件と表現行為、展開との関連を探りながらシナリオを作り、その発表について評価、吟味、訂正をする活動を紹介する。

活動例：「発展するシナリオ」を作成する活動

- ・目的：会話を作りながら、会話の成立条件と表現行為、展開との関連を探る
- ・教材：ロールプレイカード、あるいは、板書での指示・シナリオを書くシート
- ・形態：個人・ペア・グループ
- ・方法： 例) ペアの場合

第一段階

①ペアになり、教師が作成した「場」、「意図・動機」、「人間関係」、「働きかけ

の前提と内容」について書かれたロールプレイカードを見ながら、自分の人間関係や意図とすりあわせを行い、自分が納得いかない、想像できない部分は修正、追加して、ロールプレイカードを完成させる。

第2段階

②できあがったロールプレイカードを基に、二人で話しながら会話を完成させていく。それを書き留めさせる。特に、会話展開に注意させる。これはかなりじっくりさせる。1時間以上かかることもある。

第3段階

③全体に向かって発表。この段階では、クラスメートには会話展開と働きかけの表現行為を評価させる。見ていてひっかかったところを上げさせて、解決策を考えさせる。また、良かったと思ったところも同時にコメントさせる。ここで、援助者が録音、録画をしてコメントすることもできる。

第4段階

④ペアはコメントや評価を基に、シナリオに自分で赤入れをしていく。
⑤修正したものを再び発表。時間がない場合は、書き直して提出。それに対してまた評価。(繰り返してもよい)

↓

第1段階

⑥最初のロールプレイカードの中から、不自然にならない程度に、条件に変更を加えて、次の活動に移る。例えば、依頼の相手を友達から先生にしたり、さっきは受諾したものを断ることにしたりする。

第2段階

⑦②で作ったシナリオを見ながら、今回条件が変わって、会話のどこが同じでもいいのか、どこを変える必要があるのか、表現行為の変化はあるか等を考えながら、また会話を作る。変わる部分だけ書かせることもある。

第3段階

⑧全体に向かって発表。この段階では、クラスメートには会話展開と働きかけの表現行為を評価させる。見ていてひっかかったところを上げさせて、解決策を考えさせる。また、良かったと思ったところも同時にコメントさせる。ここで、援助者が録音、録画をしてコメントすることもできる。

第4段階

⑨ペアはコメントや評価を基に、シナリオに自分で赤入れをしていく。

⑩修正したものを再び発表。時間がない場合は、書き直して提出。それに対してまた評価。

↓

第1段階

⑪⑥のロールプレイカードの設定に、不自然にならない程度に、条件に変更を加えて、次の活動に移る。例えば、依頼の相手を友達から先生にしたり、さっきは受諾したものを断ることにしたりする。

↓

<以下適宜続く>

- ・効果：会話の展開と表現行為を何度も作成し、コメントと評価によって何度も修正をかけることによって、自分の方法として確立していくとともに、「場」、「意図・動機」、「人間関係」の条件が変わると何が変わるのか、表現行為が変わるのか、表現形式が変わるのかについて意識化が進み、そうした条件と表現形式の関わりが操作できるようになる事が期待される。

- ・①で最初に提示するロールプレイは、以下のような内容が試作される。途中で、学習者の「会話環境」を参考にしながら、相手や状況などの内容を作りかえていくことになる。

例1

Aさん

いつ：授業の後 / どこ：学生ラウンジ / だれ：仲のいい友達

何：あなたは、子どもの国際交流のために、ボランティアをしています。来週の土曜日の午前中に、千葉県成田市にある小学校に行って、小学生に対して、自分の国について20分ぐらいスピーチすることになりました。しかし、昨日、小学校から、できたら留学生をもう1人連れてきて、二人でスピーチをしてくれませんか、という連絡がありました。〇〇さんは仲のいい友達です。お願いしてみてください。

情報：・自分の国について、小学生に紹介する。

・絵や写真などを持っていくとみんな喜ぶ。

・スピーチは10時から始まるので、9時半までに小学校に行けばよい。

・〇〇さんは子供が好きらしい。

Bさん

いつ：授業の後 / どこ：学生ラウンジ / だれ：仲のいい友達

情報：・私は子供が好きだ。

・来週の土曜日は月曜日に提出するレポートを書こうと思っている。

・最近、テスト前で忙しくなった。

・今、あまりお金がない。

例2

いつ： 授業の後 / お昼休み

どこ： 教室

だれ： クラスメート

何： 日本語の授業のレポートを書くために、日本人の大学生10人にインタビューをしなければならない。クラスメートに、1人でもいいから、誰か紹介してほしいとお願いする。

情報：・ レポートのテーマは、「日本の大学生の将来の希望」

・ 日本人の大学生10人にインタビューしなければならない。

・ 来週の金曜日6月10日までにインタビューしなければならない。

・ 早稲田大学の学生でなくてもいい。

・ 私は日本人の友人があまりいないので、困っている。

3. 9. 3 添削例

3. 9. 3. 1 添削の考え方

以上のように、4段階を繰り返していく間に学習者が作成した会話については、展開、表現形式、発音など、会話全体として、そして局所的に、いろいろな指摘の観点が生まれる。その中で、局所的な指摘の一つとして、次の例1)～例3)のように、誤った形や用法(誤用)への指摘が挙げられる。

例1)「(私の日本人の友人が) ちょっと×フランス語は教えてほしいんだよ」(学校で
学生同士/依頼) →フランス語を教えてほしいって言ってるんだけど

例2) 「十万円、×今日まで返すって言いましたが、」(学校で/学生同士/謝罪)

→今日までに返すって

例3) (店員が客に対して)「あちらで×お待ちしてください」(店で/店員-客/指示)

→お待ちください

例1) は「日本人の友人が」と「フランス語は教えてほしい」という主語と動詞の組み合わせに運用の規範上の誤用がある。例2は「本を返す」期日を言うなら「今日までに」となる。例3は、「待つ」主体が客なので、客の動作に「お～する」という間接尊重語を使うと客を低めるので、店員が客の動作を示す場合は「お待ちください」となる。

一方で、次の例4)～例6)のように、形の誤用はないが、相手とのやりとりの中で考えると、相手はその表現について、失礼感や困惑感を持つ可能性がある表現が産出されることがある。

例4) 先生「黒板の字、消してもいいですか。」

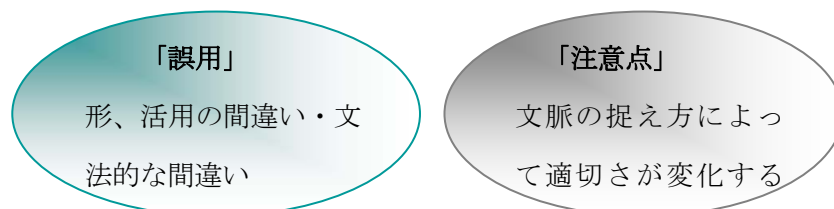
学生達「はい、いいですよ。」(学校で/受諾)

例5) 学生「先生にご説明いただきたいです。」(学校で/先生に/依頼)

例6) 学生「あの、聞いてみてくれたら、全然十分ですよ。」(学校で/先生/依頼)

例1) から例3) に対しては、○か×をつけて「正しい」形や用法の説明を行う方法が考えられる一方で、例4) から例6) は、会話成立の条件によって、そのまま○でもいい可能性もあるし、会話の相手がその表現によって失礼感を感じ、会話が進行しなくなる可能性もある。○にも×にもなる可能性があるこうした表現行為は、×になる場合があるという点でやはり見逃すわけにはいかず、授業においてこれらについても何らかの指摘を行わなければならないと考えられる。

つまり、仮説として、次の図のように、会話の添削対象には、形や活用の間違いを中心とした、その文の内部の構造を使って解決できるものと、文の外部の文脈、「会話環境」の情報を使って解決できるものがある。



そこで相互行為的会話教育における「表現行為」の指導の観点として、形や用法の「誤用」への指摘の他に、「場」、「動機・意図」、「人間関係」「やりとり」を踏まえて適切に表現しているか、⁹効果的に表現しているかについて指摘を行う観点、「注意点」があると仮定し、学習者の会話を分析、考察する。

3. 9. 3. 2 事例分析

学習者の産出した会話の中で複数見られた特徴的な事例を分析し、考察する。

資料の概要

- ・調査期間：2004年4月～2005年1月まで
- ・調査対象者：早稲田大学日本語研究教育センター口頭表現クラス¹⁰に参加した17名（日本語学習歴平均2年／母語の内訳：北京語5、タイ語2、フランス語2、スウェーデン語1、英語1、韓国1、デンマーク語1、ノルウェー語1、ドイツ語2、イタリア語1）
- ・資料：調査対象者によって、相手あるいは自分の、何らかの行動を起こすことを意図して始められた会話130例（会話を書いたものと音声記録）

⁹「効果」については「ひとたび生成された発話に関係者にどのような影響をもたらしていくかという対人的な効果・影響（尾崎1996）」という「対人効果」の定義を参考とした。

¹⁰ 調査の実施には、クラスコーディネーターの蒲谷宏教授の許可、ご協力を得た。

- ・資料内の名前は仮名

会話の作成について

- ・会話は、ロールプレイによるものと、穴埋めシートのもの2種類がある。
- ・ロールプレイの内容の例は、3. 9. 2. 2を参照のこと。

事例1：応答表現への指摘

例1) ¹¹教室／学生（シン）－先生／先生が依頼

先生： あ、シンさん、今いいですか。

シ： はい、いいです。／かまいません。

指摘の観点の考察

「許可求め」に「許可与え」は優先的な応答だが、「許可与え」行為ができるのは表現主体が許可を与える立場にあることが条件なので（蒲谷・川口・坂本 1998）、シンさんが、相手との「人間関係」を考えて、自分が許可与えをする立場にないと自己認識した場合は、「はい、大丈夫です。」等と自分の状況を保証する表現に調整するのが適切であると考えられる。

例2) 大学のラウンジ／学生（知り合い）／リサが依頼

リサ： もし時間があったら、ん、イタリア語で一番 簡単な会話とかを勉強したいと思います。

マオ： うーん... (沈黙)

指摘の観点の考察

会話の中の、特に、相手への応答の中で「うーん」と返事したり、沈黙するのは、否定的な反応に受け取られる可能性があるので、不用意に意図なく行うことは避ける。

例3) 教室／学生と先生／先生が依頼

先生： サークルの学生たちが 8 月にいろいろな国について勉強したいって言ってるんですよ。

¹¹会話の成立条件の設定を示す。「場」／「人間関係」／会話が始められた「動機・意図」の順

学生：へー。あ、そうですか。

指摘の観点の考察

「へー」は意外で驚いた、という印象を相手に与えるが、知らない人で、しかも先生の学生が勉強したいと言っているを聞いて驚いた、というのは失礼に受け取られるおそれがある。驚きの返答は驚く当然性があるかどうか、その話題の人間関係を考える必要がある。例えば「へー、すごいですね」とほめをプラスするとか、「あ、そうですか。」と理解したことだけを示すことができる。

例4) 教室／学生と学生／ヨハンが依頼

ヨソ : あの、こどものときから、

イ : はい

ヨソ : 韓国に興味があるんですけど、

イ : そうですか、うれしいですよ、わたしは。

ヨソ : あの、夏休みがあいていますから、

イ : はい、

ヨソ : あの、そのとき、韓国を旅行しようと思っているんですけど。

イ : いいですよ↑

指摘の観点の考察

許可を求める表現は許可与えの後にくるので、この場合は「いいですね」と感想を述べるのが適切である。このように文字化するとあり得ない間違いのようにも思えるが、実際は、これは音声で収集したもので、「よ」と「ね」の文末の混合と文末を上げるか上げないかという曖昧さがイさん（仮名）は会話全体に見られ、フィードバックが必要であった。

事例2：情報を伝達する・理解する表現への指摘

例5) 学生ラウンジ／学生（ロバート）－学生（ヨウ）（知り合い）／ヨウから依頼

ロバート : ああ、はい。私はイギリス人ですけど、子どもころ、ポルトガルという国に住んでいた。

ヨウ : はい。

ロバート : だから、イギリスについての知識、あまり持っていません。だから、私のアドバイスはあまりよくないと思う。

例6) 今すんでいるアパートの部屋は四つしかないですよ。(アドバイス)

例7) となりの部屋がいつも大きい声で話してうるさいです。(アドバイス)

例8) で、今、妹もオーストラリアで留学していて、まだ、2年間かかりそうだ。(アドバイス)

例9) ハン : わたしもうすぐ日本語の別科を修了する。

ジャック : うん

(相手を知っていることが予測される時は「んじゃない↑」を共感を呼ぶ)

例10) キム : そうですね。実はね、最近ちょうどアルバイトをしているんですが、

マリア : うん。

キム : セールスマンだ。ダイエット薬の販売会社なんですけど…

(新しい情報の説明なので「セールスマンなんだ」)

例11) コウ : 実はね、ちょっと最近悩んで…

シカ : どうしたの。

コウ : あのね、1 か月前ぐらいにここで日本人に偶然会って、メールアドレスを取り交わした。(ここは、「交換しあったの。(女性) / たんだ。」)

シカ : うん

コウ : それで、彼は連絡をして、一緒にデートに行こうかと聞いた。

(ここは、新しい情報をわかってもらおうとするときは「聞いたの。 / 聞いたんだ。 / 聞いたのね。」)

例12) 教室 / 学生 - 先生 / 先生からの依頼

学生 : はい、残念ながら参加できません。

(ここは「参加できないと思います」など、考えを述べる表現に回避する)

例13) 教室 / 学生 - 先生 / 先生からの依頼

学生 : 8月は忙しいですから、時間がありません。

(ここは、「時間があまりないんです…」と伝える表現にすると、相手に伝える表現行為になる)

例14) 会社 / アルバイト採用の面接官 / 自己アピール

面接官 : うちの翻訳の仕事はビジネスの書類が多いのですが、会社で働いた経験はありますか。

ベン : いいえ、ありません。

指摘の観点の考察

今回観察対象とした中級レベルでは、情報を伝えるときに、「です」、「する」といった普通体、です・ます体で終わるのがよく見られた。この表現行為は相手との関係を取り持たない点において、待遇として消極的な態度、あるいは相手と関係しない、とっつきにくい、突き放した感じというマイナスの効果を与える可能性がある。こうした情報伝えにも表現行為となると待遇が関わってくることを、会話においては指摘する必要がある。

例えば、相手が情報提供を促した時に、相手が期待する情報を自分が持っていないことを断りの理由にして、相手を納得させようと「意図」するなら、相手にわかってもらおうとする「持っていないんです。」という表現で働きかける方が、主体がねらった効果が出ると考えられる。

また、例 14 は、事実述べだけでは、自分を伝えることができない。会社の面接という「場」を顧みて、相手に自分をアピールしようという意図を持つなら、「ありませんが、大変興味があり、これから勉強したいと思っております」などと意思を表現行為することが考えられる。

事例 3 : 相手の行動を促す表現 (依頼、指示) への指摘

例 15) 隣の家玄関／学生 (シン) - 隣の家年上の女性／引っ越しの挨拶

シ : 日本で生活するのは初めてですが、大変なことがいろいろありますから、ご指導してください。

隣人 : はあ。

指摘の観点の考察

「大変なことがいろいろあります」と自分で決め、さらにそれを「から」で主観的に伝えていて相手との関わりが示されていないので、独りよがり感がある。初対面の隣の人という「人間関係」を配慮し、相手に迷惑をかけるつもりはないことを「意図」するなら、自分で決めず「いろいろなことがあると思う」と推測にとどめ、「ご指導よろしくお願ひします」と相手に援助をお願いすると、相手との関係性が出てくる。また、「ご指導してください」は「ご～する」に誤用があり、また、「てください」という指示表現を選択すると、知らない人に指示行為を行うことになってしまう。以上を踏まえて表現を変えたとすれば、例えば、「日本で生活するのは初めてで、いろいろなことがあると思いますが、どうぞよろしくお願ひいたします。」等となる。

例 16) 学校／学生（ユン）－先生／依頼

ユン：お願いしたいのですが、実は、先週の授業はちょっと頭がいたくて、授業の内容はあまりわからなくなっていました。改めて先生にご説明いただきたいです。

先生：はい。

指摘の観点の考察

「～たいです」は表現主体の意思を強く表すので、「いただきたいです」と敬語化してあっても、指示行為の印象を先生に与える可能性がある。頭が痛くて授業がわからなくなったのは自分の責任であることを顧みると、もう一回先生に説明をお願いする妥当性は低いので、ここは「丁寧さの原理（同上）」により、丁寧な依頼の表現行為「申し訳ありませんが、お時間のあるときに、改めてわからないところを伺ってもよろしいでしょうか」等が適切であると考えられる。

例 17) 教室／学生同士／マリがアドバイス

マリ：そうですね。ほんとに忙しいんですけどー。えーと、じゃー、私のメールアドレスを教えますからー、あの一、私のメールアドレスを教えますから、おすすめの場所はメールで教えて、教えましょうか。

指摘の観点の考察

「てあげる」を避けたが、「教える」はそもそも知らない人に教えるということなので、その会話の相手との関係性を見て、自分が相手に教える立場、役割にあるかどうか考える必要がある。この場合は学生同士なので、関係によっては大丈夫である可能性もあるが、関係性の判断がつかなかったら、「私が質問に答えるということにしましょうか」という表現の方がフェアな印象を与えると考えられる。

事例 4：評価を表す表現への指摘

例 18) 教室／学生（マリア）－先生／アドバイス

先生：あ、はい、金曜日に研究室に来たら、リストをあげるよ。

マリア：あ、はい、それはいいです。どうもありがとうございました。

指摘の観点の考察

評価を表現する場合、当該の会話において表現主体が評価できる立場にあるという条件が必要なので、表現選択において「人間関係」への配慮が必要になる。この会話の場合、

学生が先生を評価すると相手に失礼感を与える可能性があるので、「(頂いても) いいですか」と、許可を求める表現行為に変えると、「丁寧さの原理 (蒲谷他 1998)」により、相手への尊重を伝える効果が出ると考えられる。

例 19) 教室／学生－学生 (知り合い) ／リンがアドバイス求め

私 : どうしたんですか。

リン : いろいろがあって、もうどうしても好きじゃないですよ。

指摘の観点の考察

「好きじゃないです」は意思述べになる。相手が心配してくれて、自分の気持ちを相手にわかってもらいたいときは、相手に気持ちを伝える「好きじゃないんですよ」の方が伝わる。

例 20) 教室／学生－先生／学生が依頼

学生 : あの、聞いてみてくれたら、全然十分ですよ。

指摘の観点の考察

先生の行為を「十分」評価するのは、役割を配慮して回避し、「聞いてみてくださったらありがたいんですが」と感謝したほうが押しつけがましくなくなる。また、「くれたら」は敬語化した方が丁寧な印象になる。

例 21) 隣の人のうちの玄関前／学生－50 歳ぐらいの女性 (知らない人) ／引っ越しの挨拶

クリス : これは私の国で人気があるお菓子です。とてもおいしいので、ぜひ召し上がってください。

指摘の観点の考察

おいしいと決めるとやや押しつけがましくなる可能性がある。おいしいかどうかは、相手が決めることなので、「お口に合うかどうかわかりませんが」とすると、押しつけがましさは減る。ただし、本当においしいと思っていて、相手もおいしいと思う当然性が高いと思えば、使っても問題はないと考えられる。

例 22) 教室／知り合い／ヨハンがアドバイス求め

(アドバイスをもらった後)

ヨハン： いいアドバイスですね

指摘の観点の考察

相手がくれたアドバイスが本当に良いと思って、「いいアドバイスですね」と評価するときは、自分と相手のそのときの人間関係において、自分が相手に対して評価する立場にあるかどうか確認することが必要である。相手がその話題の専門家で（例えば、その話題に関して学校で長い間教えている、専門的に仕事をしている等）、そのような的確なアドバイスをするのは職業的に当然、という場合、その当たり前のことをその話題に素人である人間が評価することは当然性が低い場合がある。

例 23) 教室／知り合い／ヨハンがアドバイス与え

ヨハン： ロシア語は非常に難しいですから、

キム： そうですかー

ヨハン： 短い間に習うのは無理ですね

キム： はー

指摘の観点の考察

相手が習いたいとアドバイス求めているのに対して、相手はいつも忙しいし、たぶん無理だろうと思って「無理です」と言うと、相手は「はー」とがっかりしている。無理だと思ったから無理ですと言ってもいいが、もし相手と人間関係をつなげたい場合は、相手の行動をマイナスに評価することは避け、「ロシア語はみんな大変だって言うんですよ」と伝聞で伝える、あるいは、「無理かもしれませんが」とか、「短い間は大変だと思いますよ」などと考えを伝える方向に回避する。さらに、つなげたい場合は、「お店で買い物ぐらいできると楽しいですよ。そんなときは～っていうんですよ」などと、最小限の行動を起こしてあげる方向もあるだろう。

事例 5：恩恵を表す表現への指摘

例 24) 会社／アルバイト志望の学生（イ）－面接官／自己アピール

面接官：ときどき忙しくて週末も仕事をしなければならないときがありますが、大丈夫ですか。

イ： はい、もちろん、忙しいときだったら、週末も働いてさしあげます。

指摘の観点の考察

「あげる」は「さしあげる」に敬語化しても「押しつけがましさ」の効果が残る。会話の面接という「場」と働きたいという「動機」を顧みれば、この場合、「週末も働くことができます」など、自分の可能性を示す表現行為が適切であると考えられる。

ここで、「あげる」の「押しつけがましさ」は「できる」に回避することでどうして解消できる、と考えられるのかという点について考察を加えたい。

相互行為における「働いてさしあげます」という授受表現には、表現自体に自分と相手の存在が内包されている点において、相手への働きかけがある表現であると考えられる。一方、「私はできます」という自分の能力に関する情報述べには、直接相手に働きかけない表現であると考えられる。これは、会話分析における隣接ペアの優先的応答として、「これあげます」には普通「どうも」や「ありがとう」などの受け入れの応答が優先的に隣接するが、「私は～できます」には「そうですか」というような理解の応答が優先的に隣接することから、「あげる」と「できる」は相互行為においては違う種類の表現であるということが出来る。

「押しつけがましさ」の意味を、「自分の考え方・感じ方などを、相手に当然のこのように受け入れさせようとする」と規定するならば、「働いてさしあげます」には相手への直接的な働きかけがあるので、致命的な押しつけがましい働きかけとなる可能性があるが、そもそも直接的な働きかけのない「私はできます」には押しつけがましくなる要素はないと考えられる。

さらに、表現一つだけを取り出すのではなく、相互行為として当該の会話の文脈を参照して待遇表現の選択を分析すると、例 24 の場合は、面接官は「ときどき忙しくて週末も仕事をしなければならないときがありますが、大丈夫ですか」と聞いている。

つまり、このアルバイトは、基本的には平日の仕事に関する募集で、取り上げた例 12 はときどきも週末も仕事があるが大丈夫だろうか、と補足の質問をしている場面であり、ここでポイントなのは、面接官が「ときどき忙しい」という条件を提示していることで、学生がこの面接官の言葉を「忙しいときでしたら」と繰り返して、「週末も働くことができます・週末も大丈夫です・調整できます」と自分の可能性を示すことは、致命的な失礼感はないと考えられる。面接官が出した条件を受け入れて応答しているからである。

しかし、面接官の質問が変わると「私はできます」が失礼感を及ぼす可能性が出てくる。たとえば、「募集では平日って書いたんだけどね、悪いけど、週末もお願いしたいんだけど、

「どうかな」と面接官が質問した場合は、「忙しいときだったら週末も働くことができます」と自分から条件を一方的に限定して自分の可能性を述べるのは、相手に致命的なマイナスの印象を与える可能性があると考えられる。相手からの条件を聞かないで、「忙しいときだったら」と自分勝手に条件を限定することは回避することになるだろう。

「私はできます」には、相手に受け入れさせようとする「押しつけがましき」の力はない代わりに、相手との関わりを持たない点において「独りよがり」、「独断的」、「受容性の無さ」という点が待遇において問題になる。相手との関わりの中で何かをしようとするとき、「私はしたいです」「したい、したい！」と欲求ばかりして、相手の都合や考えを聞いたり、受け入れたりしなければ、相手に不快感を与える可能性があるため、表現行為指導の注意点の一つになると考えられる。

事例6：人間関係と表現のバランス

例 25) 教室／学生同士（知り合い）／イファがアドバイス

マ : 最近さ、ちょっと食べ過ぎちゃったんですけど、

イファ : うん

マ : ちょっと太りすぎみなんですけれども、やっぱり甘い食べ物なんかやめられないんで、

イファ : うん

マ : 二ヶ月に10キロまで太っちゃった。嫌だなあ。

イファ : そうなんだ

指摘の観点の考察

表現の丁寧度が揺れている。人間関係の取り方に不安定感が出る。

例 26) 隣の人の中の玄関前／学生－50歳ぐらいの女性（知らない人）／引っ越しの挨拶

私 : はじめまして、***と申します。***から参りました。あのね、これ、つまらないものですが、***のチョコレートです。

指摘の観点の考察

この場合は、初対面の年上の女性で、なおかつこれからよろしくとお願いするので、せっかくなので他の言葉で敬意を表しても、「あのね」を入れることで人間関係が揺れてしまう。

例 27) 隣の人のうちの玄関前／学生－50 歳ぐらいの女性（知らない人）／引っ越しの挨拶

ポソ : タイからタイのお菓子をもってきたから、よかったら召し上がってください。

指摘の観点の考察

この場合も、「よかったら召し上がってください」と相手の立場を尊重した敬語を使っているのも関わらず、「もってきたから」と言っているので、人間関係が揺れる例である。「持って参りました」などにすると、人間関係の捉え方が統一されて話す態度に安定感が出る。こうした助詞レベルの待遇効果の指摘も会話の練習においては必要である。

例 28) 教室／学生－先生／先生が依頼

先生 : そうですか。残念ですが、じゃ、また何かあったら、よろしく。

学生 : はい、またよろしく。失礼します。

指摘の観点の考察

相手に引きずられてしまう例である。相手と役割が違う場合は、相手の表現行為の丁寧さのレベルと自分のレベルが違う場合があり、相手にひきずられないようにした方が良い場合がある。たとえば、あいづちもそうで、上司が「うんうん」と言って聞いているのにひきずられて部下の自分もいつの間にか「うんうん」と言っている場合が見られた。こうした相互行為の中での表現行為の絡み方、自分の行為の通し方も指摘の一つとなる。

事例 7 : 場と表現のバランス

例 29) 教室／友達同士／アドバイス

奨学金を得てみてもいいと思う。

指摘の観点の考察

中級レベルだと、書き言葉と話し言葉の区別がない場合が見られる。この場合は、友達なので、「もらって」になるだろう。こうした区別は辞書に出ていない場合もあり、教室で指摘して気づかせる必要があると考えられる。

事例 8 : 非言語

例 30) 会社／学生と面接官／面接

ドアのたたき方「ドンドン！」

指摘の観点の考察

ドアのたたき方や椅子の座り方など、フォーマルで規範的な場における非言語行為にも、触れる必要がある。また、説明するときの手の動きなど、自然な会話だったら必ず見られるものが全くない場合も、見ていてかなり不自然なことがあり、こうしたことも指摘の対象になるだろう。

事例9：聞いたことを話すことに生かす／やりとりの管理

次の例 31 は、相手の話を聞いて自分の話に反映させること、相手と関係することに上達した例である。

例 31) 教室／学生同士／アランがアドバイス

- アラン : あ、どうしたの。
- ブク : あー、来月は一帰国する予定なんだ、ですけどー、物を片づけるのはちよつと大変です。
- アラン : あー、そうですねー、帰国するときに、荷物はいつもたいへんな問題になる、う。
- ブク : そうですねー、あのねー
- アラン : はい
- ブク : 本棚とか CD プレーヤーとか、国へ持って帰れないので、
- アラン : はいはい
- ブク : どうしたらいいと思いますか↑
- アラン : あ、そうですかー、大きな荷物ですね。
- ブク : そうですねー
- アラン : でもねタイだったら、日本からそんなに遠くないけど、
- ブク : うん
- アラン : 郵便で送ったら、すごく、高くなる、
- ブク : 高いですね
- アラン : と思うん、ですーけどー
- ブク : す、捨てるとーもったい／／ないでしょ
- アラン : ／／もったいないですね、たぶん、ま、まだ日本にいる留学生に売ってみた

ら、
ブク : ああ
アラン : どうですか。

指摘の観点の考察

この会話は、二重線を引いたところは、言葉が呼応し合っていて、相手の言葉を引き受けて、自分の表現行為につなげている例で、一本の線を引いたところは会話の展開を「あのね」や「でもね」でうまく起こしている例である。

このように、相互行為として会話を作る「繰り返し」や「やりとりの管理」ができてい
る会話については、積極的に自然な例として良い講評を行うことで、クラスメートでお互
いに気づかせるという教室活動にすることができる。

3. 9. 3. 3 まとめ

学習者の産出した会話において、局所的に現れる指摘すべき表現を分析した結果、会話
の指導においては、○×がつけられる誤用以外に、その会話の成立条件によって、○にな
ったり×になったりする表現を指摘する観点があることを考察した。そして、「誤用」と
「注意点」とは、以下の属性を持つと考えられた。

- (1) 「誤用」 : 運用上、記述的意味上の誤用。非文。
- (2) 「注意点」 : 会話における基本事項「動機・意図」、「場」、「人間関係」によっ
て適切かどうか判断できない。会話のやりとりとその環境を見て
みないと、正誤はつけられないので、添削は会話主体同士、ある
いは他者（担当者）の話し合いの中での指摘、確認、修正、内省
の促しが適切な方法と考えられる。

また、学習者が作成した会話の中の表現行為における「注意点」をまとめると、今回の
検証では以下が挙げられた。

事例1 : 応答表現への指摘

事例2 : 情報を伝達する・理解する表現への指摘

事例3 : 行動を促す表現への指摘

事例4 : 評価を表す表現への指摘

事例5：恩恵を表す表現への指摘

事例6：人間関係と表現のバランスへの指摘

事例7：場と表現のバランスへの指摘

事例8：非言語への指摘

事例9：聞いたことを話すことに生かす／やりとりの管理への指摘

3. 10 第3章の結論

第3章では、第2章で考察した理論を基に、会話教育の枠組みを考察した後、その枠組みに沿って考案した授業実践例を提示した。

まず、「会話」とは、参加者同士が、「場」、「動機・意図」、「人間関係」、「やりとり」を参照しながら、表現と理解の繰り返しによって組織化する行為である、と捉えた。

また、参加者同士が、「場」、「動機・意図」、「人間関係」を取り扱いながらやりとりしていく点において、会話は「待遇」と密接な関係があると考えた。本研究では、やりとりにおける「待遇」について、E.Goffman (1967) の「敬意 (リガード) 感情」の概念を援用し、たとえば、「信頼」、「能力尊重」、「相手への受容、愛情、関心、を敬意をもって示すこと」を含めた「自他の主体性の尊重」を、「待遇」の原則と定めた。会話において表現し、理解することは、ある「場」において、ある「動機」や「意図」を持った「複数の参加者」が、「やりとり」の中で、相互の主体性を尊重しながらふるまうことである。

以上の会話の考え方に基づくると、会話の習得のための学習とは、学習者それぞれが、自分の動機や意図を持って参加した会話において自分が対面する「場」や「人間関係」を参照して表現行為を選択し、理解しながら、他者と相互行為を行うことを学習することになる。そして、こうした相互行為において、他者をどのように理解するか、自分はどのように表現行為を行うか、という相互行為する力を高めていくことが学習内容、学習過程となる。会話をこのような「表現 (理解) 行為」として学習することによって、他者との関わりの中で自分の社会を開く「私の方法」を身につけることができるようになることが、会話学習の目的となる。

次に、従来の会話教育は、表現の機能の学習に偏りがちで、会話の主体が、その「会話環境 (「動機・意図」、会話する「場」、複数の会話参加者、会話参加者同士がやりとりを行う)」を取り扱う、という会話行為の視点が弱いことを指摘した。そこで、会話において参加者は、それぞれに違う「場・状況」、「意図・動機」を持って違う立場に立ちながらも、

互いに調整しながら、会話という「やりとり」を成り立たせている。そのときに、互いに自分の立場を持ち、互いの立場に気づき合い、そして、その判断をもとに、自分、他者、そしてその場を、取り扱うこと、待遇すること、配慮することが必要になってくると考え、会話教育において、こうした「会話環境」を取り扱いながら「表現行為」を選択することについて、第2章での「当然性」と表現行為の選択の考察を基礎にしながら、行動を促す会話を例に、考察した。その結果、学習者に、以下のように「表現行為」を考えさせる可能性を導いた。

- (1) 会話主体の「場面（場・状況とそれを構成する会話参加者）」の取り扱いを表す
- (2) 会話主体の「役割（会話参加者の役割、立場、決定権の所在）」の取り扱いを表す
- (3) 会話主体の「心情（自他の意図、心情、主観的な人間関係）」の取り扱いを表す
- (4) 会話主体の「負担（働きかけによる自他の負担のかけあい）」の取り扱いを表す

また、会話練習の作り方の指針、「教室空間」の構造化、教師の役割と学習者の位置づけ、教材、添削・評価、それぞれについて、本研究の理論に基づいた考え方を提示した。

次に、相互行為的会話教育の具体的な活動の開発として、早稲田大学日本語研究教育センター口頭表現クラス5Bで試みた「4段階」の循環による会話の「表現行為」の学習モデルについて考察した。「4段階」の循環とは、相互のやりとりの中から、行為観察の観点を引き出し、クローズアップして意識化し、そこに対して、他者（会話の相手、会話を見ているクラスメート、ゲスト、担当者等）からの評価を得て、その点において吟味や修正を行い、内省を伴ってまた実践に戻る、という4段階の繰り返しを行うというものである。

「4段階」を繰り返すのは、学習者それぞれが、自分の動機や意図を持って参加した会話において、自分が置かれた「会話環境」を参照しながら、相互行為の過程で自分はどうのように理解するか、表現行為を行うかについて、やりとりの実践から過程を吟味し、修正し、また実践してみることによって、自分の会話の方法、相手との関係作りを明らかにしていくことを促すためである。

この過程においては、学習者同士が自分で状況を考え、会話し、評価を受け、さらに、修正していく、という学習になるため、会話添削の仕方に工夫が必要になってくる。そして、学習者の作例130を基に分析した結果、「動機・意図」、「場」、「人間関係」によって適切かどうか判断できない「表現行為」については、会話のやりとりとその環境を見てみないと、一方的に正誤はつけられないので、会話の添削方法は会話主体同士または他者との話し合いによる指摘、確認、修正、内省の促しが適切ではないかと考えた。

第4章 結論

4. 1 相互行為としての会話における「待遇表現行為」について

4. 1. 1 「表現行為」について

本研究では、「待遇コミュニケーション」の概念（蒲谷 2003）を援用し、「会話」を、参加者同士がその会話の「環境（動機・場・人間関係・相互行為・前提的な条件等）」の中でやりとりを行うことである、と捉える。さらに、会話の参加者Aが話して参加者Bが聞いて、Bが話してAが聞いて、という会話の「話者交代」(Schegloff & Jefferson & Sacks 1972)の特徴を合わせると、「会話」の基本構造は、ある「場」における「動機（意図）」を持った参加者同士による、表現と理解の繰り返しによる「行為」であると考えられる。

そして、会話参加者はこの4つの観点の調整を行いながら会話を行っていることを検証するために、日本語母語話者による自然な電話による行動を促す会話を分析した。分析は質的な会話分析の方法を用いた。分析対象は、会話の中の「隣接ペア (Sacks, H., E.A. Schegloff and G. Jefferson 1974)」という相互行為分析の枠組みを利用して、以下の例のような局所的に対応している表現行為のペアを分析対象とした。

例) 基本的な分析対象 (AとBのやりとり)

A : お昼ごはん、一緒に食べない？

B : いいよ。

会話資料は、会話の主体（母語話者同士）が、ある「場」、ある「人間関係」において、自分あるいは他者の行動を促そうと意図して相互行為を行っている会話 20 (計 62 分 75 秒) を用い、その会話の全ターン (計 2015 発話) について、会話参加者同士がやりとりの中で「相互に何をを行っているか」を記述し特徴を分析した。その結果、行動を促す会話における「表現行為」の特色が、以下のように明らかになった。

仮説 1 の検証結果：行動を促すことを意図した会話における「(待遇) 表現行為」

行動を促すことを意図した会話においては、「場（状況、場が成立する条件等を含む）」、「(主体の) 動機・意図」、「二人以上の参加者（関係性を含む）」、「やりとりへの参加」の4つを参照しながら以下の表現行為が選択されている。

(1) 「人間関係 relation」に関わる表現行為

- (2) 「場の安定 situation」に関わる表現行為
- (3) 「行動前提の伝達と理解 pre-condition」に関わる表現行為
- (4) 「行動条件の伝達と理解 condition」に関わる表現行為
- (5) 「働きかけと働きかけられ working」に関わる表現行為
- (6) 「やりとりの管理 management」に関わる表現行為

また、この6つの「待遇表現行為」は「行動前提・行動条件」の内容を二つに分けて考えることもできることがわかった。

仮説4の検証結果：行動を促す会話における「(待遇) 表現行為」(5つの要素)

- (1) 「人間関係」に関わる表現行為
- (2) 「場の安定」に関わる表現行為
- (3) 「行動前提・行動条件の伝達と理解」に関わる表現行為
 - ・「行動（情報）に関する表現行為
 - ・「行動（心情、考え、判断）に関する表現行為」
- (4) 「働きかけと働きかけられ」に関わる表現行為
- (5) 「やりとりの管理」に関わる表現行為

仮説2の検証結果：会話における「待遇の原則」

会話において「待遇する」とは、ある「場」において、ある「動機」や「意図」を持った「複数の参加者」が、会話という「やりとり」の中で、相互を尊重しながら振る舞うことである。「待遇」は、その行為自体に固定的に意味として備わっているのではなくて、そのやりとりの中で、主体同士によって行為され、解釈されるものである。

仮説3の検証結果：会話における「(待遇) 表現行為」

会話における「待遇表現行為」とは、ある「場」において、ある「動機」や「意図」を持った「複数の参加者」が、会話という「やりとり」の中で、相互の主体性を尊重しながら振る舞うことである。参加者は、「場」、参加者同士の「人間関係」、「やりとり」の過程を配慮して表現行為を行うため、こうした行為を「待遇表現行為」

ということができる。

仮説5の検証結果：「(待遇) 表現行為」の選択

行動を促すことを意図して始められた「待遇表現行為」は、表現意図（行動を始める動機）があること、行動することの「当然性」が高いことの2つの条件について、会話参加者の合意が高くある場合は直接的に「働きかける表現行為」を行い、この2つの条件が合意できていない場合は、「行動（情報）に関する表現行為」あるいは「行動（心情、考え、判断等）に関する表現行為」に転換する。

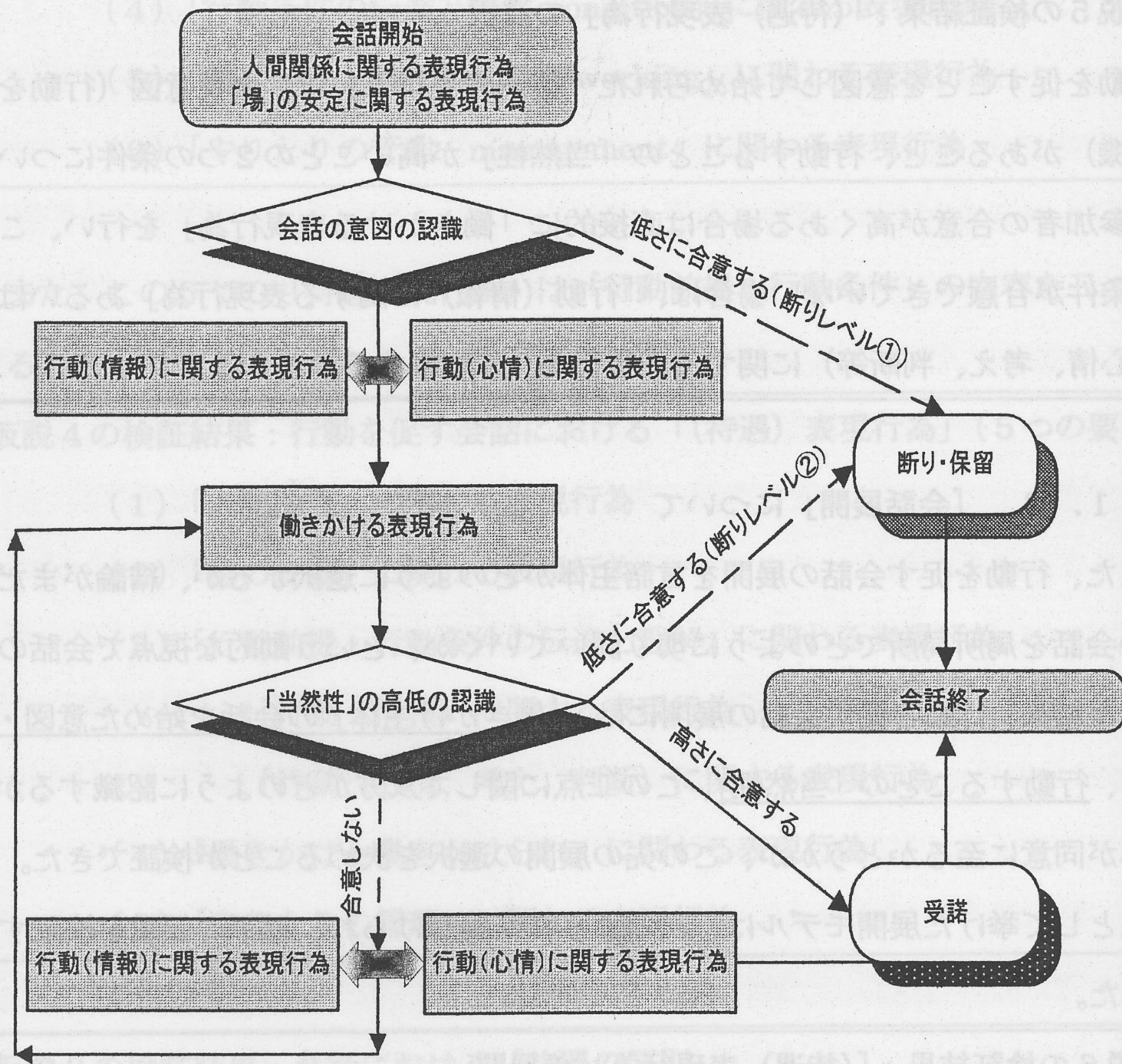
4. 1. 2 「会話展開」について

また、行動を促す会話の展開を言語主体がどのように選択するか、結論がまだ見えていない会話を局所局所でどのように切り開いていくか、という動的な視点で会話の展開を分析した結果、行動を促す会話の展開には、「働きかけ主体」の会話を始めた意図・動機、そして、行動することの「当然性」、この二点に関して双方がどのように認識するか、そしてそれが同意に至るかどうかが、この先の展開の選択を決めることが検証できた。そして、仮説として挙げた展開モデルは、次のように結論づけられ、以下の仮説を検証することができた。

仮説6の検証結果：「(待遇) 表現行為」の展開

行動を促す会話においては、会話の参加者によって合意される「当然性」の高低によって会話の展開が変化する。

行動を促す会話の展開モデル



また、「待遇表現行為」の展開は、会話の展開構造の分析により、これらはばらばらに並べられているのではなく、会話の展開の中で関連しあって、会話全体として相乗的に待遇としての効果を上げていっている、という構造が検証された。そして、こうした、行動を促す相互行為における働きかけの衝撃とその働きかけの衝撃を和らげる関係を、「働きかけ（アクション）と情報網による緩和（クッション）の関係」とし、「行動（情報・心情）に関する表現行為」が「働きかけ」に付随するのは、働きかけを受ける、あるいは断りを行うための準備の過程、調整過程であると考えられること、そして、相互行為においては、こうした作業を自分だけで行うのではなく、お互いの表現と理解の繰り返しの中で、それぞれが影響しあって織りなされていることを考察した。

4. 2 相互行為的会話教育について

第3章では、第2章で考察した理論を基に、会話教育の枠組みを考察した後、その枠組みに沿って考案した授業実践例を提示した。

まず、「会話」とは、参加者同士が、「場」、「動機・意図」、「人間関係」、「やりとり」を参照しながら、表現と理解の繰り返しによって組織化する行為である、と捉えた。

また、参加者同士が、「場」、「動機・意図」、「人間関係」を取り扱いながらやりとりしていく点において、会話は「待遇」と密接な関係があると考えた。本研究では、やりとりにおける「待遇」について、E.Goffman (1967) の「敬意 (リガード) 感情」の概念を援用し、たとえば、「信頼」、「能力尊重」、「相手への受容、愛情、関心、を敬意をもって示すこと」を含めた「自他の主体性の尊重」を、「待遇」の原則と定めた。会話において表現し、理解することは、ある「場」において、ある「動機」や「意図」を持った「複数の参加者」が、「やりとり」の中で、相互の主体性を尊重しながらふるまうことである。

以上の会話の考え方に基づく、会話の習得のための学習とは、学習者それぞれが、自分の動機や意図を持って参加した会話において自分が対面する「場」や「人間関係」を参照して表現行為を選択し、理解しながら、他者と相互行為を行うことを学習することになる。そして、こうした相互行為において、他者をどのように理解するか、自分はどのように表現行為を行うか、という相互行為する力を高めていくことが学習内容、学習過程となる。会話をこのような「表現 (理解) 行為」として学習することによって、他者との関わりの中で自分の社会を開く「私の方法」を身につけることができるようになることが、会話学習の目的となる。

次に、従来の会話教育は、表現の機能の学習に偏りがちで、会話の主体が、その「会話環境 (「動機・意図」、会話する「場」、複数の会話参加者、会話参加者同士がやりとりを行う)」を取り扱う、という会話行為の視点が弱いことを指摘した。そこで、会話において参加者は、それぞれに違う「場・状況」、「意図・動機」を持って違う立場に立ちながらも、互いに調整しながら、会話という「やりとり」を成り立たせている。そのときに、互いに自分の立場を持ち、互いの立場に気づき合い、そして、その判断をもとに、自分、他者、そしてその場を、取り扱うこと、待遇すること、配慮することが必要になってくると考え、会話教育において、こうした「会話環境」を取り扱いながら「表現行為」を選択することについて、第2章での「当然性」と表現行為の選択の考察を基礎にしながら、行動を促す会話を例に、考察した。その結果、学習者に、以下のように「表現行為」を考えさせる可

能性を導いた。

- (1) 会話主体の「場面（場・状況とそれを構成する会話参加者）」の取り扱いを表す
- (2) 会話主体の「役割（会話参加者の役割、立場、決定権の所在）」の取り扱いを表す
- (3) 会話主体の「心情（自他の意図、心情、主観的な人間関係）」の取り扱いを表す
- (4) 会話主体の「負担（働きかけによる自他の負担のかけあい）」の取り扱いを表す

また、会話練習の作り方の指針、「教室空間」の構造化、教師の役割と学習者の位置づけ、教材、添削・評価、それぞれについて、本研究の理論に基づいた考え方を提示した。

次に、相互行為的会話教育の具体的な活動の開発として、早稲田大学日本語研究教育センター口頭表現クラス5Bで試みた「4段階」の循環による会話の「表現行為」の学習モデルについて考察した。「4段階」の循環とは、相互のやりとりの中から、行為観察の観点を引き出し、クローズアップして意識化し、そこに対して、他者（会話の相手、会話を見ているクラスメート、ゲスト、担当者等）からの評価を得て、その点において吟味や修正を行い、内省を伴ってまた実践に戻る、という4段階の繰り返しを行うというものである。

「4段階」を繰り返すのは、学習者それぞれが、自分の動機や意図を持って参加した会話において、自分が置かれた「会話環境」を参照しながら、相互行為の過程で自分はどのように理解するか、表現行為を行うかについて、やりとりの実践から過程を吟味し、修正し、また実践してみることによって、自分の会話の方法、相手との関係作りを明らかにしていくことを促すためである。

この過程においては、学習者同士が自分で状況を考え、会話し、評価を受け、さらに、修正していく、という学習になるため、会話添削の仕方に工夫が必要になってくる。そして、学習者の作例130を基に分析した結果、「動機・意図」、「場」、「人間関係」によって適切かどうか判断できない「表現行為」については、会話のやりとりとその環境を見てもないと、一方的に正誤はつけられないので、会話の添削方法は会話主体同士または他者との話し合いによる指摘、確認、修正、内省の促しが適切ではないかと考えた。

第5章 今後の課題

5. 1 表現行為研究の継続と発展

今後は、行動を促すことを意図した会話だけでなく、行動を促すことを意図しないで始められた雑談などの会話についても、「表現行為」の分析を行い、特色を明らかにしたい。さらに、会話、独話、スピーチなど、口頭表現一般に分析対象を広げて、「表現行為」の分析をさらに深め、理論をさらに固めていきたい。

それに伴い、会話資料の精度の向上をさらにはかり、特に音声や身振りに関しても分析の幅を広げるために、音声と映像を含む会話資料の作成をはかり、会話研究のために精度の高い自然な会話資料を整備していくことも急務である。自然な会話の資料を質量ともに整えることができれば、会話における表現行為研究についてもっと広く知見を共有することができ、課題を深めることができることが期待される。

また、もう一つの研究課題の深め方として、「表現行為」の理論について、他言語（英語、韓国語）との対照も行っていきたい。今回日本語の会話の分析により提示した「待遇表現行為」の観点は普遍的なものなのか、また、違いがあるとすればどのような相違があるのかが分かれば、日本語教育における取り扱いも効果的になるだろう。

5. 2 相互行為的会話教育の実践研究の継続

5. 2. 1 相互行為的会話教育のコースの設計

相互行為的会話教育については、言語主体と「会話環境」をどのように授業において立ち上がらせるかについて、そして、どのようにして言語主体自身のやりとりを起こさせるかについて、さらに実践研究を続けていきたい。特に、教室構造自体を「会話環境」とするための教室活動について研究を続けたい。

また、現在は初級後半から中級レベルを対象にした実践研究を行っているが、今後は初級レベルでも同じように「表現行為」の習得を促すために、学習者の「表現行為」の習得過程も調査し、分析していきたい。その結果を基に、初級レベルから上級までの相互行為的会話教育のコースの設計を行いたいと考えている。

5. 2. 2 「コミュニケーション活動型」授業への取り組み

筆者は、2004年度から2005年度まで、早稲田大学日本語研究教育センターに設置され

た「コミュニケーション活動型」¹²の授業を行ってきた。

ここでいう「コミュニケーション活動型授業」とは、授業に関わるすべての人（学習者および担当講師・TA）が「コミュニケーション主体」として活動に参加、実際にコミュニケーションを行っていくことを通じて、学習者の日本語による「コミュニケーション能力」を総合的に高めることを目指す授業である（田中他 2005）¹³。

このクラスを立ち上げるにあたって、クラスの担当者間で、教室において実際にコミュニケーションを行っていくことが必要ではないかと考えた。そして、クラス内の他者と「表現」「理解」の「やりとり」を「くりかえし」行っていく、また、その「やりとり」の中で、「自分の言いたいこと」を「ふりかえり」、次の「やりとり」につなげていく、その過程が「コミュニケーション能力」を高めていくのではないかと考え、そのための活動を考え、実施と分析を現在も続けている。

今後は、会話授業に限らず、こうした「コミュニケーション活動型」の授業においても、本研究の相互行為的会話の考え方、「表現行為」の考え方をもって、活動の立案や学習者援助に取り組んでいこうと考えている。

¹² 2004年度から、「待遇コミュニケーション」の理論的枠組みをもとに組み立てた「コミュニケーション活動型授業」を「日本語5β・6βクラス」（早稲田大学日本語研究教育センター設置科目・クラスコーディネーター蒲谷宏教授）で実施してきた。クラスの詳細は、田中他（2005e）、須賀他（2005f）を参照。

¹³ ここでいう「コミュニケーション能力」とは「話す・聞く・書く・読むという行為を通じて、自己と他者が関わりを持ち、お互いの感情・意思・知識・情報等を交換し、理解し合うという能力」を指す。「コミュニケーション能力」及び、「日本語5β・6β」で行われた「コミュニケーション活動型授業」についての詳細は田中他（2005e）を参照。

参考文献

- 伊藤博子 (1993) 「談話の指導—バックチャンネルからの展開—」『日本語学』第 12 卷 8 号
- 宇佐美まゆみ (2001) 「談話のポライトネス —ポライトネスの談話理論構想—」『談話のポライトネス』第 7 回 国立国語研究所国際シンポジウム第 4 専門部会
- 岡崎志津子 (1989) 「日本語会話教育におけるストラテジー指導」『東京国際大学論叢商学部編』40 号 東京国際大学商学部論叢編集委員会編
- 岡本能里子 (2002) 「相互行為としての会話教育—談話分析の研究成果を取り入れた談話管理能力育成試案—」『総合的日本語教育を求めて』水谷修／李徳奉編 国書刊行会
- 尾崎喜光 (1994) 「発話もたらす対人効果の研究 (1) —投書によるメタコミュニケーション行動の分析—」『国立国語研究所研究報告集』16
- (1996) 「発話もたらす対人効果の研究 (2)」『国立国語研究所研究報告集』17
- ガーフィンケル他 山田富秋・好井裕明・山崎敬一編訳 (1987) 『エスノメソドロジー—社会学的思考の解体』せりか書房
- 海保博之・原田悦子 (1993) 『プロトコル分析入門—発話データから何を讀むか』新曜社
- 柏崎秀子 (1992) 「依頼表現の丁寧度に対する談話展開パターンの影響」『教育心理学会』第 34 回総会発表論文集』
- (1993) 「話しかけ行動の談話分析—依頼・要求表現の実際を中心に—」『日本語教育』79 号 日本語教育学会
- (1995) 「談話レベルで捉える丁寧さ—談話展開が丁寧度評定に与える影響」『日本文化研究所紀要』第 1 号 p61-73 亜細亜大学日本文化研究所
- カノックワン・ラオハブラナキット (1995) 「日本語における「断り」—日本語教科書と実際の会話との比較—」『日本語教育』87 号 日本語教育学会
- (1997) 「日本語学習者における「断り」の表現」『世界の日本語教育』7 号 国際交流基金
- 蒲谷宏 (1992) 「言語と言材」『国語学研究と資料』16
- (1993a) 「待遇表現における省略」『日本語学』12—9
- (1993b) 「「言語=行為観」における「行為」について」『国語学 研究と資料』17
- (1998) 「「あたかも表現」—「表現意図」と「文話」との「ずれ」—」『早稲田大

- 学日本語研究教育センター紀要』11
- (1999a) 「<言語=行為>観」に基づく日本語研究の構想—序章— 『日本語研究と日本語教育』 明治書院
- (1999b) 「敬語」を乗り越える—「敬語表現」という考え方 『言語』 11月号
- (2000) 「<言語=行為>観に基づく「日本語教育学」の構想」 『早稲田大学日本語研究教育センター紀要』 13
- (2001) 「「意図」とは何か—「意図」はどのように捉えられてきたか—」 『早稲田大学日本語研究教育センター紀要』 14 早稲田大学日本語研究教育センター
- (2002a) 「「意図」とは何か—「意図」をどのように捉えるか—」 『早稲田大学日本語研究教育センター紀要』 15 早稲田大学日本語研究教育センター
- (2002b) 「待遇コミュニケーションの構想」 『早稲田大学日本語研究教育センター紀要』 16 早稲田大学日本語研究教育センター
- (2003) 「「待遇コミュニケーション教育」の構想」 『講座 日本語教育』 第39分冊 早稲田大学日本語研究教育センター
- (2004) 「日本語教育」における「文法」の教育を問い直す—「<言語=行為>観」に基づく「日本語教育」の立場から— 早稲田大学国語教育研究第24集 早稲田大学国語教育学会
- 蒲谷宏・川口義一・坂本恵 (1994) 「待遇表現研究の構想」 『早稲田大学日本語研究教育センター紀要』 6号
- (1996) 「待遇表現の指導」 『日本語学—日本語学の世界』 15-7 臨時増刊号
- (1998) 『敬語表現』 大修館書店
- (2002) 「「待遇表現研究」における「仮説」(1)」 『国語学研究と資料』 国語学
- 蒲谷宏・坂本恵 (1991) 「待遇表現教育の構想」 『早稲田大学日本語研究教育センター紀要』 3
- 蒲谷宏・待遇表現研究室 (2003) 「「待遇コミュニケーション」とは何か」 『早稲田大学日本語教育研究』 早稲田大学日本語教育研究科
- 川口義一・蒲谷宏・坂本恵 (2002) 「待遇表現としての「誘い」」 『早稲田大学日本語教育研究』 創刊号 早稲田大学大学院日本語教育研究科

- 蒲谷宏／川口義一／坂本恵（1998）『敬語表現』大修館書店
- 川口義一（1996）「日本語指導の文脈化」『日本語教育・異文化間コミュニケーション』北海道大学国際交流センター
- （2001）「日本語教育のための「文法」－表現者のための文法記述－」『日本語学』20号 明治書院
- （2002a）「海外における待遇表現教育の問題点－台湾での研修会における「事前課題」分析（1）－」『紀要』15号 早稲田大学日本語研究教育センター
- （2002b）「海外における待遇表現教育の問題点－台湾での研修会における「事前課題」分析（2）－」『講座日本語教育』第38分冊 早稲田大学日本語研究教育センター
- （2003a）「海外における待遇表現教育の問題点－台湾での研修会における「事前課題」分析（3）－」『早稲田大学日本語研究教育センター紀要』16 早稲田大学日本語研究教育センター
- （2003b）「表現類型論から見た機能の概念－「働きかける表現」の提唱－」『講座日本語教育』第39分冊 早稲田大学日本語教育センター
- （2004）「学習者のための表現文法－「文脈化」による「働きかける表現」と「語る表現」の教育－」『AJALT』第27号
- （2005）「日本語教科書における「会話」とは何か－ある「本文会話」批判－」『早稲田大学日本語教育研究』第6号 早稲田大学大学院日本語教育研究科
- 熊井浩子（1986）「日本語初級教科書における敬語的要素の分析と敬語分類に関する一考察」『日本語学校論集』13 東京外国語大学外国語学部附属日本語学校
- （1988）「現代日本語における待遇表現の体系について－敬語分類の視点」『日本語学校論集』15
- （1992）「外国人の待遇行動の分析（1）－依頼行動を中心にして－」『静岡大学教養部研究報告 人文・社会科学篇』第28巻1号 静岡大学教養部
- （1993）「外国人の待遇行動の分析（2）－断り表現を中心にして－」静岡大学教養学部研究報告人文社会科学篇 第28巻 第2号
- 熊谷智子（1997）「はたらきかけのやりとりとしての会話－特徴の束という形でみた「発話機能」－」茂呂雄二編『対話と知－談話の認知科学入門－』新曜社
- （1998）「依頼の言語行動におけるストラテジーの展開構造」『国立国語研究所創

- 立 50 周年記念研究発表会資料集』国立国語研究所
- (2000) 「言語行動分析の観点—「行動の仕方」を形づくる諸要素について—」『日本語科学』 7
- 熊取谷哲夫 (1995) 「発話行為理論から見た依頼表現 —発話行為から談話行動へ—」『日本語学』 12-14 明治書院
- 国立国語研究所 (1960) 『話ことばの文型 (1) —対話資料による研究—』国研報告 18 秀英出版
- (1963) 『話ことばの文型 (2) —独話資料による研究—』国研報告 23 秀英出版
- (1971) 『待遇表現の実態 —松江 24 時間調査資料から—』国立国語研究所報告 41 秀英出版
- (1987) 『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
- (2001) 『談話のポライトネス』第 7 回 国立国語研究所国際シンポジウム 第 4 専門部会
- 佐久間まゆみ (1987) 「文段認定の一基準 (I) —提題表現の統括—」筑波大学文芸・言語学系紀要『文藝言語研究言語編』 11
- (1990) 「文段認定の一基準 (II) —接続表現の統括—」筑波大学文芸・言語学系紀要『文藝言語研究言語編』 17
- サーサス・J / 北澤裕・小松栄一訳 (1998) 『会話分析の手法』マルジュ社
- ザトラウスキー・P (1986) 「談話の分析と教授法 (I) —勧誘表現を中心に—」『日本語学』 5 巻 11 月号、明治書院
- (1986) 「談話の分析と教授法 (II) —勧誘表現を中心に—」『日本語学』 5 巻 12 月号、明治書院
- (1987) 「談話の分析と教授法 (III) —勧誘表現を中心に—」『日本語学』 6 巻 1 月号、明治書院
- (1991) 「会話分析における「単位」について—「話段」の提案」『日本語学』 10 巻 10 月号、明治書院
- (1992) 「セールスの電話の会話分析の試み」『日本語学』 11 巻 9 月号

- (1993) 『日本語の談話の構造分析－勧誘のストラテジーの考察－』 ころしお出版
- (2000) 「共同発話における参加者の立場と言語・非言語行動の関連について」 『日本語科学』 7、国立国語研究所
- 志水宏吉編著 (2002) 『教育のエスノグラフィー－学校現場のいま－』 嵯峨野書院
- 杉戸清樹(1983) 「待遇表現－気配りの言語行動」 『講座日本語の表現・3・話ことばの表現』 水谷修編、筑摩書房
- (1983) 「待遇表現としての言語行動－『注釈』という視点」 『日本語学』 2－7
- (1985) 「待遇表現」 『日本語教師用参考書 I・昭和58年度日本語教育夏季研修会現職者研修講義要録・言語行動と日本語教育』 国立国語研究所監修、凡人社
- (1987) 「発話のうけつぎ」 『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
- (2001) 「待遇表現行動の枠組み」 『談話のポライトネス』 第7会・国立国語研究所国際シンポジウム・第4専門部会、国立国語研究所
- 杉戸清樹・塚田実知代 (1998) 「待遇表現の言語行動的研究」 『国立国語研究所創立50周年記念 研究発表会資料集』 国立国語研究所
- 梶本総子・宮谷敦美 (2004) 『聞いて覚える話し方 日本語生中継 中～上級編』 ころしお出版
- 清ルミ (2004) 「コミュニケーション能力育成の視座から見た日本語教科書文例と教師の“刷り込み”考－「ないでください」を例として－」 『異文化コミュニケーション研究』 15号 神田外語大学異文化コミュニケーション研究所
- 高木美嘉 (2003a) 「依頼の会話における待遇ストラテジーの研究」 修士論文 (未刊行)
- (2003b) 「会話における待遇の方法－依頼者はどうやって意図を実現しようとするのか－」 『早稲田日本語研究』 第11号 早稲田大学日本語学会
- (2003c) 「会話における被依頼者の「調整」の方法」 『国語学 研究と資料』 第26号 早稲田大学国語学研究と資料の会
- (2003d) 「依頼に対する「受諾」と「断り」の方法」 『早稲田大学日本語教育研究』 2号 早稲田大学大学院日本語教育研究科
- (2003e) 「依頼における「説得」の待遇ストラテジー－情報のやりとりと待遇との関係を中心に－」 『待遇コミュニケーション研究』 創刊号 早稲田大学待遇コミュ

コミュニケーション研究会

- (2003f) 「待遇コミュニケーション」とは何か」(4. 5 「待遇コミュニケーションにおける「依頼表現」執筆担当) 蒲谷宏・待遇表現研究室共著『早稲田大学日本語教育研究』2号 早稲田大学大学院日本語教育研究科
- (2003g) 「談話における「意図」の諸相—依頼の談話を例として—」 蒲谷宏・高木美嘉共著『早稲田大学日本語研究教育センター紀要』16 早稲田大学日本語研究教育センター
- (2003h) 「依頼の会話における「断り」の方法について—待遇の観点から—」 国語学会秋季大会予稿集 (ref.発表要旨『国語学』第55巻2号 p.122)
- (2004a) 「「会話」という待遇コミュニケーションの仕組み—会話教育の基礎理論の考察—」『待遇コミュニケーション研究』2号 早稲田大学待遇コミュニケーション研究会
- (2004b) 「実践としての会話教育の観点—相互行為としての会話分析の結果を基に—」 早稲田大学日本語教育学会 第4回研究発表会予稿集
- (2005a) 「会話における待遇表現指導の観点について—会話を相互行為として捉えた場合—」『2005年度日本語教育学会春季大会予稿集』日本語教育学会
- (2005b) 「相互行為としての中級の会話授業の試み」『日本語教育学会実践フォーラム予稿集』日本語教育学会
- (2005c) 「」国際理解教育研究会 東京私立中学高等学校協会主催講演会予稿集
- (2005d) 「待遇コミュニケーションにおける「会話表現」の考え方—会話教育の基礎理論の考察(2)—」『待遇コミュニケーション研究』3号 早稲田大学待遇コミュニケーション研究会
- (2005e) 「コミュニケーション活動型授業に関する考察—日本語5B・6Bにおける実践から—」『講座日本語教育』第41分冊 早稲田大学日本語研究教育センター／共著者名：田中奈央・金東奎・田中美樹・谷口和香子・蒲谷宏
- (2005f) 「待遇コミュニケーション教育」としての「コミュニケーション活動型授業」に関する考察—早稲田大学日本語研究教育センター日本語5β・6βクラスの実践から—」『待遇コミュニケーション研究』3号 早稲田大学待遇コミュニケーション研究会／共著者名：谷口和香子・金東奎・田中美樹・田中奈央・蒲谷宏
- (2006a) 「行動を促す会話の展開構造の分析—依頼表現のない依頼行為はなぜ成

- 立するのcae」『早稲田日本語研究』第 15 号 早稲田大学日本語学会
 ——— (2006b) 「行動を促す会話における受諾の選択について」(2006)『国語学 研究と資料』第 29 号 早稲田大学国語学研究と資料の会
- 谷口すみ子 (1989) 「会話教育のシラバス作りに向けてー会話の技術のリスト試案ー」『日本語教育』68 号 日本語教育学会
- 辻村敏樹 (1977) 「日本語の敬語の構造と特色」『岩波講座日本語 4 敬語』岩波書店
 ——— (1992)『敬語論考』明治書院
- 筒井佐代 (1999) 「卒業論文の相談の会話における社会的な関係と個人的な関係の調整」『日本語の地平線：吉田彌壽夫先生古稀記念論文集』くろしお出版
- 時枝誠記 (1941)『國語學原論』岩波書店
 ——— (1955)『國語學原論 續篇』岩波書店
- 永野賢 (1957) 「場面とことば」『講座現代国語学 I ことばの働き』筑摩書房
- 中井陽子・大場美和子・土井眞美 (2004) 「談話レベルでの会話教育における指導項目の提案ー談話・会話分析的アプローチの観点から見た談話技能の項目」『世界の日本語教育』14 国際交流基金国際交流センター
- 中田智子 (1991) 「発話分析の観点ー多角的な特徴記述のためにー」『国立国語研究所報告 103 研究報告集』12、秀英出版
 ——— (1992) 「会話の方策としてのくり返し」『国立国語研究所報告 104 研究報告集』13、秀英出版
- 西阪仰 (1995) 「成員カテゴリー」『言語』Vol.24(11), pp.105-109.
 ——— (1997)『認識と文化 13 相互行為分析という視点 ー文化と心の社会学的記述』金子書房
 ——— (1997)『現代社会学選書 心と行為』岩波書店
- 西原鈴子 (1991) 「会話の turn-taking における日常的推論」『日本語学』第 10 巻第 10 号
- ネウストプニー, J. V. (1979) 「言語行動のモデル」『講座言語 第 3 巻：言語と行動』南不二男編 大修館書店
 ——— (1989) 「日本人のコミュニケーション行動と日本語教育」『日本語教育』67 号
 ——— (1995)『新しい日本語教育のために』大修館書店
- 林四郎・南不二男編集 (1973-74)『敬語講座』全 10 巻 明治書院

- 畠 弘巳 (1989) 「常識としてのコミュニケーション・アプローチ」『日本語学』8月号 明治書院
- 堀口純子 (1987) 「コミュニケーションにおける聞き手の言語行動」『日本語教育』64号 日本語教育学会
- (1991) 「あいづち研究の現段階と課題」『日本語学』10, 10
- (1997) 『日本語教育と会話分析』くろしお出版
- 南不二男(1972) 「日常会話の構造—とくにその単位について—」『月刊言語』1巻2号、大修館書店
- (1973) 「行動の中の敬語」『敬語講座』第7巻 明治書院
- (1974) 『現代日本語の構造』大修館書店
- (1979) 「言語行動研究の問題点」『講座言語 言語と行動』第3巻 大修館書店
- (1980) 「フリの研究」『月刊言語』9巻6号、大修館書店
- (1981) 「日常会話の推移—松江テキストを資料として—」『藤原与一先生古稀記念論集・方言学論叢 I』三省堂
- (1984) 「理解のモデルについてのおぼえがき」『金田一春彦博士古稀記念論文集 2』三省堂
- (1987a) 「談話行動論」『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) 「談話のテキストの作成」(1987a)と同書所収
- (1993) 「談話分析」『国文学—解釈と教材の研究』38巻12号、學燈社
- (1996) 「話しことばの研究と各種資料の性格」『日本語学』15-4
- 宮崎里司 (1991) 「日本語教育と敬語—主として敬語回避の観点から」『世界の日本語教育』1
- (1999a) 「接触場面でのコミュニケーション調整とそのディスコースパターン：自己マーク自己調整を中心として」『早稲田日本語研究』第7号 早稲田国語学会
- (1999b) 「第二言語習得とコミュニケーション調整モデル」『日本語研究と日本語教育』森田良行教授古稀記念論文集刊行会編 明治書院
- 村上恵・熊取谷哲夫(1995) 「談話トピックの結束性と展開構造」『表現研究』第62号
- 茂呂雄二編 (1997) 『談話の認知科学入門』新曜社

- (2001) 『状況論的アプローチ3 実践のエスノグラフィ』金子書房
- 茂呂雄二・小高京子 (1993) 「日本語談話研究の現状と展望」(『国立国語研究所 105 研究報告書 14』秀英出版)
- 山田富秋・好井裕明 編 (1998) 『エスノメソドロジーの想像力』せりか書房
- 山内博之 (2000) 『ロールプレイで学ぶ中級から上級への日本語会話』アルク
- (2003) 「話すための日本語教育文法」『日本語教育学会 2003 年度秋季大会』予稿集 日本語教育学会
- 好井裕明・山田富秋・西阪仰 (1999) 『会話分析への招待』世界思想社
- Austin JL (1962) *How to do things with words*. Oxford University Press, Oxford [坂本百大訳 (1978) 『言語と行為』大修館書店]
- Blakemore D (1992) *Understanding Utterances an introduction to pragmatics*
[竹内道子・山崎英一訳 (1994) 『ひとは発話をどう理解するか』ひつじ書房]
- Brown P, Levinson SC (1987) *Politeness. Some universals in language usage*. Cambridge University Press, Cambridge
- Beebe.L.M.,Takahashi,T.&Uliss-Welts,R (1990) Pragmatic transfer in ESL refusals. In R.C.Scarcella, E.Anderson & S.C.Krashen(eds.), *Developing Communicative Competence in a Second language*. N.Y.:Newbury House Publishers
- Brown,P and Levinson,S (1987) *Politeness:Some universals in language usage*. Cambridge University Press
- Canal &Swain (1980) Theoretical bases of communicative approaches to second language teaching and testing. *Applied Linguistics*, 1 (1)
- Gamperz,J(1982)*Discourse Strategies*, Cambridge University Press [井上逸兵他 (2004) 『認知と相互行為の社会言語学 ディスコース・ストラテジー』松柏社]
- Goffman,E.(1962)*Two Studies in the Sociology of Interaction*, The Bobbs-Merrill Company, Inc., [佐藤毅・折橋徹彦 訳 (2001) 『ゴッフマンの社会学2 出会いー相互行為の社会学』誠信書房]
- (1963)*Behavior in Public Places*, The Free Press of Glanceo [丸木恵祐・本名信行訳 (1980) 『ゴッフマンの社会学4 集まりの構造 新しい日常行動論を求めて』誠信書房]
- (1967)*INTERACTION RITUAL* ,Essays on Face-to-Face Behaviour[浅野敏

- 夫訳 (2002) 『儀礼としての相互行為 対面行動の社会学<新訳版>』叢書・ユニベルシタス 198 法政大学出版局]
- Green, Georgia M.(1989) *Plagmatics and Natural Language Understanding*. Hillsdale, NJ: Erlbaum [深田淳訳 (1990) 『プラグマティクスとは何かー語用論概説ー』産業図書]
- Grice,H.P. (1979) *Studies in the way of words*. Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts [清塚邦彦訳 (1998) 『論理と会話』勁草書房]
- Hymes(1972)On communicative competence. In J.B. Pride&J. Holmes (Eds.) *.Sociolinguistics :Selected readings*.Baltimore: Penguin
- Leech GN (1980)*Explorations in semantics and Pragmatics*. Amsterdam/Philadelphia: John Benjamins (Pragmatics and Beyond, 5) [内田種臣・木下裕昭訳 (1986) 『意味論と語用論の現在』理想社]
- (1993) *Principles of pragmatics*. Longman, London [池上嘉彦・河上誓作訳 (1987) 『語用論』紀伊国屋書店]
- Levinson SC (1983) *Pragmatics*. Cambridge University Press, Cambridge [安井稔・奥田夏子訳(1990) 『英語語用論』研究社出版]
- Mey JL (1993) *Pragmatics: an introduction*. Basil Blackwell, Oxford [澤田治美・高司正夫訳 (1996) 『ことばは世界とどうかかわるかー語用論入門』ひつじ書房]
- Richards, Jack and Rodgers, Theodore S., *Approaches and Methods in Language Teaching: A Description and Analysis*, Cambridge U.P.,1986.
- Sacks,H. (1974) Hotrodder:A Revolutionary Category, *Everyday Language:Studies in Ethnomethodology*, Irvington Publisher [山田富秋・好井裕明・山崎敬一編訳 (1987) 『エスノメソドロロジー 社会学的思考の解体』せりか書房]
- Sacks,H., E.A.Schegloff and G.Jefferson(1974) A simplest systematics for the organization of turn-taking in conversation *Language* Vol.50 Number4
- Scarcella,R.C. and Oxford,R.C. (1992) *The Tapestry of Language Learning : The Individual in the Communicative Classroom*, Heinle & Heinle Publishers: Massachusetts [牧野高吉監修／菅原永一他訳 (1997) 『第2 言語習得の理論と実践 タペストリー・アプローチ』松柏社]
- Saussure,F(1949)*COURS DE LINGUISTIQUE GENERALE*, Charles Bally et Albert

- Sechehaye [小林英夫訳『一般言語学講義』岩波書店]
- Sperber,D.and Wilson,D.(1986,1995) *RELEVANCE* 2nd Edition [内田聖二他訳 (1993) 『関連性理論 ー伝達と認知ー第2版』研究社出版]
- Searle JR (1969) *Speech acts : an essay in the philosophy of language*. Cambridge University Press, Cambridge [坂本百大・土屋俊訳 (1986) 『言語行為：言語哲学へ試論』勁草書房]
- Thomas JA (1995) *Meaning in interaction: An introduction to pragmatics* London;New York: Longman [浅羽亮一監修 田中典子・津留崎毅・鶴田庸子・成瀬真理訳 (1998) 『語用論入門 ー話し手と聞き手の相互交渉が生み出す意味』研究社出版]
- Tarone, E.(1997) Conscious communication strategies interlanguage: aprogress report. InH.D.Brown ,C.A. Yorio and R.H. Crymes(eds.) On TESOL '77
- Vanderveken D (1994) *Principles of Speech Act Theory*. Université du Quebec à Trois-Rivières [久保進訳注 (1995) 『発話行為理論の原理』松柏社]
- 『みんなの日本語初級Ⅱ本冊』(1998) スリーエーネットワーク
- 『みんなの日本語初級Ⅱ教え方の手引き』(2001) 財団法人海外技術者研修協会編著 スリーエーネットワーク
- 『新日本語の中級』(2000) スリーエーネットワーク

研究業績一覧

論文名（発行年）『発表誌名』号数（発行者）／頁、その他備考

学位論文

1. 「依頼の会話における待遇ストラテジーの研究」（2003）修士論文／未刊行

学術論文（単著）

1. 「会話における待遇の方法－依頼者はどうやって意図を実現しようとするのか－」（2003）『早稲田日本語研究』第11号 早稲田大学日本語学会／25-36頁
2. 「依頼に対する「受諾」と「断り」の方法」（2003）『早稲田大学日本語教育研究』2号 早稲田大学大学院日本語教育研究科／137-149頁
3. 「会話における被依頼者の「調整」の方法」（2003）『国語学 研究と資料』第26号 早稲田大学国語学研究と資料の会／24-36頁
4. 「依頼における「説得」の待遇ストラテジー－情報のやりとりと待遇との関係を中心に－」（2003）『待遇コミュニケーション研究』1号 早稲田大学待遇コミュニケーション研究会／37-52頁
5. 「「会話」という待遇コミュニケーションの仕組み－会話教育の基礎理論の考察－」（2004）『待遇コミュニケーション研究』2号 早稲田大学待遇コミュニケーション研究会／17-32頁
6. 「待遇コミュニケーションにおける「会話表現」の考え方－会話教育の基礎理論の考察（2）－」（2005）『待遇コミュニケーション研究』3号 早稲田大学待遇コミュニケーション研究会／31-46頁
7. 「行動を促す会話の展開構造の分析－依頼表現のない依頼行為はなぜ成立するのか－」（2006）『早稲田日本語研究』第15号 早稲田大学日本語学会
8. 「行動を促す会話における受諾の選択について」（2006）『国語学 研究と資料』第29号 早稲田大学国語学研究と資料の会

学術論文（共著）

1. 「「待遇コミュニケーション」とは何か」（2003）『早稲田大学日本語教育研究』2号（早稲田大学大学院日本語教育研究科）／55-76頁／担当部分：4. 5 「待遇コミュニケーションにおける「依頼表現」／66-67頁 共著者名：蒲谷宏・待遇表現研究室

2. 「談話における「意図」の諸相－依頼の談話を例として－」（2003）『早稲田大学日本語研究教育センター紀要』16 早稲田大学日本語研究教育センター／1-16 頁全文執筆 共著者名：蒲谷宏・高木美嘉
3. 「コミュニケーション活動型授業に関する考察－日本語5B・6Bにおける実践から－」（2005）『講座日本語教育』第41分冊 早稲田大学日本語研究教育センター／共著者名：田中奈央・金東奎・高木美嘉・田中美樹・谷口和香子・蒲谷宏
4. 「待遇コミュニケーション教育」としての「コミュニケーション活動型授業」に関する考察－早稲田大学日本語研究教育センター日本語5β・6βクラスの実践から－」（2005）『待遇コミュニケーション研究』3号 早稲田大学待遇コミュニケーション研究会／共著者名：谷口和香子・金東奎・高木美嘉・田中奈央・田中美樹・蒲谷宏

著書（単著）

1. 「会話のためのリスニング・レッスン」（2005）『日本語ジャーナル』2月号（アルク）／55-76 頁

研究発表（単独）

1. 「会話における被依頼者の「調整」の方法」（2002）早稲田大学日本語学会12月大会
2. 「依頼における「説得」の方法－待遇コミュニケーションの観点から－」（2003）早稲田大学日本語教育学会 第1回研究発表会
3. 「依頼の会話における「断り」の方法について－待遇の観点から－」（2003）03年度国語学会秋季大会／（於信州大学）ref.大会予稿集 及び 発表要旨『国語学』第55巻2号 p.122
4. 「実践としての会話教育の観点－相互行為としての会話分析の結果を基に－」（2004）早稲田大学日本語教育学会 第4回研究発表会
5. 「会話における待遇表現指導の観点について－会話を相互行為として捉えた場合－」（2005）05年度日本語教育学会春季大会／（於横浜国大）ref.大会予稿集
6. 「「行動展開表現」に対する「同意表現」の選択について」（2005）第2回待遇コミュニケーション研究会 研究発表会
7. 「相互行為としての中級の会話授業の試み」（2005）日本語教育学会研究集会第6回実践研究フォーラム
8. 「日本語教育における待遇表現教育の考え方－他者と関わる力を育てる－」（2005）国際理解教育研究会 東京私立中学高等学校協会主催講演会

研究発表（共同）

1. 「コミュニケーション活動型授業に関する考察—日本語5B・6Bにおける実践から—」
（2005）早稲田大学日本語教育学会 第5回研究発表会／共同研究者：田中奈央・金東奎・高木美嘉・田中美樹・谷口和香子・蒲谷宏
2. 「「待遇コミュニケーション教育」の観点から見たコミュニケーション活動型授業—日本語5β・6βの実践から—」（2005）第3回待遇コミュニケーション研究会 研究発表会／共同研究者：谷口和香子・金東奎・高木美嘉・田中美樹・田中奈央・蒲谷宏