

提案から同意に至る会話の分析：
日本語母語話者と日本語非母語話者の課題解決を
目指す会話データを基に

メタデータ	言語: Japanese 出版者: 公開日: 2022-12-26 キーワード (Ja): キーワード (En): 作成者: 野原, 美和子, 藤江, 希子, 宮谷, 敦美 メールアドレス: 所属:
URL	http://hdl.handle.net/20.500.12099/3383

提案から同意に至る会話の分析

—日本語母語話者と日本語非母語話者の課題解決を目指す会話データを基に—

野原美和子 藤江希子 宮谷敦美

要旨

本稿では、課題解決型の話し合いにおいて、ほとんど面識のない日本語母語話者（NS）と日本語非母語話者（NNS）がどのように提案をし、同意に至っているのか、その過程と言語表現に着目して分析した。

その結果、提案から同意に至る会話の流れの型には、提案の発話から始まるものと、意見要求など何らかの前置きをした後に提案を行なうものの、2つのパターンが見られた。会話の流れと提案の表現形式との関連を見ると、提案の発話から始まるものは直接的な表現が多用されていたが、前置きの後に提案をする場合には、相手に判断を求める表現や断定を避ける表現、可能性を示す表現が用いられており、より例示的、暗示的な表現を用いる傾向があった。

また、話している内容と会話の流れの型にもある一定の傾向が見られた。写真の分類など意見の一致が容易でありそうな場合には、提案の発話から始まるものが多かったが、会話参加者の意見の一致が難しい場合やこれまでの話の内容とは全く異なる提案を行なう場合には前置きから提案を行なうという流れが多かった。

また、会話者の人間関係と会話の流れとの関連を見ると、初対面の会話参加者の場合、上下関係や指示系統が確立されていないためか、決定を促したり行なったりする流れは見られず、会話参加者が協力して提案や理由述べを行っていた。これは、初対面の場合、参加者間の関係が明確でないため、できるだけ良好な雰囲気ではじめ、より良い人間関係の構築を目指そうとしているためではないかと考えられる。

0. はじめに

外国語教育においては、1980年代に、社会言語学等の影響を受けたコミュニカティブな言語教授法が提案された。そこでは、会話指導において、単に一文レベルで文法的に正しい発話ができるだけでは不十分で、実際の使用場面において適切な発話ができるかどうかといった点を重視すべきであり、そのためには会話の流れに着目した指導が重要であると言われている（橋内 1999, ウイドウソン 1991）。しかし、指導される会話の型は主に「依頼」や「勧誘」など、会話の目的が明確で、会話の達成目標として記述しやすいものが中心であり、その他のさまざまな種類の会話の型については明らかにされていないことが多い。また、実際の会話では、会話参加者がどのような関係であるのかということは話の進め方を決める大きな要素の一つであると考えられるが、会話者の人間関係（例えば、友人同士、教師と学生、上司と部下といった設定）から、待遇表現の使い分けに関する指導がなされていても、文末表現の差や語彙レベルの指導が中心で、会話の流れに関してはほとんど考慮されていないのが現状である（梶本 2000:222）。実際の言語運用を考慮すると、会話者間の人間関係や話している内容が、表現形式のみでなく会話の流れにも反映しているような指導方法を

開発することが必要であると考える。

本稿では、ほとんど面識のない、つまり、人間関係が定まっていない日本語母語話者（以下、「NS」とする）と日本語非母語話者（以下、「NNS」とする）が参加した課題解決型の話し合いにおいて、「提案」から「同意」に至るまでの会話を取り出し、話し合いの内容と会話の流れ、表現形式との関係に着目して分析を試みる。

1. 先行研究

提案の会話は、他者の同意を得て課題を達成するという会話の目的そのものは明らかであるが、その具体的な達成内容は会話参加者のやりとりで決定していかなければならず、いわゆるタスク達成型の「依頼」や「勧誘」の会話とは異なる特徴を持っている。例えば、依頼の場合なら「ノートを借りる」や「日本語を教えてもらう」など、頼む側にとってのゴールがあらかじめ決まっているのに対し、提案の場合は「次の日曜日の予定を決める」という会話の目的は会話参加者にとって明らかであるが、「何をするか」についてはやりとりの中で決定しなければならないという性格を持っているのである。

NS 同士の提案の会話の分析に関する先行研究には、柏崎他（1997）、梶本（1998）がある。柏崎他（1997）は、提案の会話には、「提案要求→提案→提案応答・同意／不同意→決定を促す→決定」という流れがあることを提示し、特に提案要求と提案の話段¹⁾の特徴を分析している。柏崎他（1997）は、提案要求の話段には、「困難な状況に言及し会話の含意によって言外にある要求を推論させる」ものと、「要求を明言化する」ものがあり、提案の話段は基本的に一定の手順を備えているとし、一定の手順を備えているものは、「談話表示や注目要求で話を切りだし、イニシアティブ」をとり、「理由を述べたり他の参加者への配慮」を示し、「提案を明言化」もしくは「会話の含意で推論」させることによって提案を述べ、「被提案者の同意・共感の注目表示」という共通した手順を持っていると述べている。柏崎他（1997）では、提案の会話においてある一定の流れがあることを指摘しているが、人間関係や会話の内容により、その流れに違いが出てくるかということについては触れていない。

梶本（1998）は、「提案」のコンテクストが会話者のどのような相互作用の積み重ねによって形作られるのかを言語形式やパラ言語²⁾にも着目して分析している。梶本（1998）は、提案の連鎖構造³⁾として「問題点の提示→提案→承諾／拒否」という連鎖構造があると述べている。また、提案の言語形式に、当為（「～ほうがいい」や「～たらどうか」等）や可能、働きかけ、誘いかけ、許可の表現、言いさしが特徴的であると述べている。また、提案を始める前のポーズやためらいや押しつけを弱める標識（「あの」「できれば」）などを用いるということも指摘している。

人間関係から見た会話の進め方に関する研究は三井（1998）、梶本（2000）がある。三井（1998）では、依頼とその応答の会話を分析し、会話者で情報の共有量が少ない場合は、前置きをし、明示的に依頼や断りを行なうということなどから、依頼の内容だけでなく会話者の関係も会話の流れに関連があることを指摘している。梶本（2000）は三井（1998）を受け、課題解決の会話の実践において、どのような会話の流れで行なうかにより、会話者の上下・対等の関係が構築されるのかを解明している。梶本（2000）は、課題解決の会話の連鎖構造には、指示タイプの命令型と指示仰ぎ型、提案タイプの強制型と自発型の4つがあるとしている。上下関係が明確に実践されている会話では、

指示タイプの連鎖構造か、あるいは提案が自由に行なえる自発型が多い場合でも、提案の発話を行なう会話者が固定されていたり、提案の決定に関する会話者が明確に分かれていると述べている。対等関係が実践されている会話データでは、自発型の提案の判定要求や共同作成の方法が頻繁に見られると指摘しており、人間関係に応じた会話の方法が会話の流れにも特徴づけられているということを示している。

以上の先行研究より、提案の会話において、ある一定の会話の流れが存在することと、その流れと会話者の関係や会話の内容に何らかの関連があるということが明らかになっている。

本稿では、先行研究で取り上げられていない初対面の会話参加者の課題解決型の会話で、どのような流れの型を持っているのかを見る。また、会話の流れの型と表現形式に何らかの関係があるのかについても考察を試みる。

2. 分析の概要

2.1. 分析対象

2001年3月22, 23, 27日に岐阜大学留学生センターの主催で異文化理解セミナーが行なわれた。今回取り上げたのは23日に行なわれた「『日本文化』とは何か」を考えるセッションである。参加者はさまざまな国籍の外国人12名、日本人14名、計26名である。参加者にはセミナーの事前に、レンズ付きフィルム（インスタントカメラ）で、「『日本文化』とを感じるものを写真に撮る」という課題が与えられており、その写真を基に「『日本文化』とは何か」ということを、グループで話し合い、発表作品を作るという課題が与えられた。参加者は全部で4グループに分かれた。グループ分けはくじで決められており、人為的な操作は入っていない。

今回、分析の対象としたのは、セミナー当日までほとんど面識がない岐阜大学の日本人学生4名、および留学生3名の計7名から成るグループである。NSとNNSとの提案の方法と表現形式の違いを見ることが目的であることや、面識のない会話参加者が話し合いをする際、会話の進め方や表現形式の用い方にどのような特徴があるのかということ进行分析するため、セミナー当日に初めてやり取りを交わしたこのグループを対象とした。留学生の1名は2001年2月に来日したばかりで日本語はほとんど話せず、この話し合いにおいては、部分的に英語でのやり取りはあったものの、ほとんどオブザーバーとしての参加になった。そのため、今回の分析対象からは外した。表1に対象者の背景を示す。

表1 調査対象者の背景

会話者	国 籍	性 別	所 属 学 部
A	日 本	男	学 部 4 年
B	日 本	男	学 部 2 年
C	日 本	女	学 部 4 年
D	日 本	女	学 部 3 年
E	ネパール	男	修士課程1年
F	中 国	女	修士課程1年

留学生の口頭能力については、Eは2000年10月、Fは2000年2月の時点でOPI⁴⁾で上級レベルの判定を受けている。なお、Bは話し合い開始13分後から参加している。

2.2. 話し合いの内容

ここでは、分析対象のグループがどのような過程を経て課題を解決したのか、その話し合いの内容を示す。およその流れと分析対象とした提案から同意に至る個所の数を表2に示す。

表2 話し合いの過程

		話 し 合 い の 内 容	時間の経過 (分)	分析個所の数 (個)
①	写 真 照 合	各自が撮ってきた写真を見せ合い、食べ物や自動販売機など、具体的に分類を行なう。	0 ~ 10	7
②	方 向 付 け	歴史的な流れでストーリーを作ることが提案され同意を得る。	~ 13	1
③	写 真 検 討	・Bが遅れてくる。(13分後) ・Bの写真も含め全ての写真を見て、新しいか古いかという基準で分類する。	~ 24	4
④	新 旧 分 類	古いものと新しいものに分類した写真を歴史的に並べ替えようとするが、写真の分類において、何を新旧ととらえるかについて迷う。	~ 50	7
⑤	枠 組 み 決 定	時間が経つにつれて変化したもの一つずつ焦点を当てて説明しようという案や、来日前と後で外国人の日本に対するイメージがどのように変化したかということに着目していこうという案が出る。議論の後、外国人のイメージの変化で説明することに決定する。	~ 66	2
⑥	発 表 方 法	発表の仕方について意見を出し合う。	~ 74	6
⑦	パネル作成1	題の決定をし、ストーリーを作りながらパネルを作る。	~ 91	14
⑧	確 認	コンセプトの理解に混乱が見られたので、流れやコンセプトの確認をする。	~ 96	0
⑨	パネル作成2	ストーリーを作りながらパネルを作りあげる。	~ 115	6

まず、各自がどのような写真を撮ってきたのか写真を見せ合った後(①)、歴史的な流れで文化の移り変わりを発表していくことに決定し(②)、分類を試みた(③)。しかし、例えば箸や銭湯など、昔から今に至るまで存在する物の取り扱いに悩み、何が新で何が旧なのか、その分類が困難なことや、歴史の流れで文化を説明することは手持ちの写真からだけではできないという理由から、方向性を変えることになった(④)。その後、発表の枠組みをどのようにするか、いくつかの提案が出され、最終的には、外国人が日本に来る前に持っていた日本文化のイメージ(寿司やお寺など、一般的に日本文化と言われるもの)と日本人が持っているイメージ(パチンコや自動販売機など、日常生活での文化)とを比較して提示していくことになった(⑤)。発表の方法を決めた後(⑥)、枠組みに沿ったストーリー展開をどのようにしていくか話し合いながらパネルを作成していった(⑦)。一時、コンセプトの理解に混乱が見られたが(⑧)、その後も枠組み自体は変わらず、作業が終了し(⑨)、課題の達成に至っている。

2.3. 分析の手順

分析は、まず、2.2で示した話し合いの録音資料⁵⁾をJCHAT⁶⁾の形式で文字化し、その文字化資料を基に、提案に関わる一連の発話から同意を得ている部分までを抽出した。本稿では、提案を「ある問題点や課題を解決するために考えを述べたりすることで、それによって他者に働きかけ、同意を得ようとする発話」とであると定義する。また、本稿の目的は、同意に至る過程を見ることに視点をいたため、提案をしたものの同意を得られなかった部分については調査の対象外とした。

次に、抽出した部分の各発話が会話の中でどのような働きをしているのかを示すラベル付けを行

なった。ラベルは前後の発話との意味的なつながりにより決定したが、その際、聞き取れない個所や前後のつながりから判断できなかった個所は分析から外した。また、ラベル付けを正確なものにするため、3人の分析者が最終的に合意したもののみを採用し、意見が食い違ったものは排除した。

本稿では、各データにおける2回目以降の提案は、その働きにより以下のように分類している。

付け足し提案：前の提案を受け、その内容を発展させるような提案。(表 3-8-010)

選択提案：前の提案を受け、決定の選択を広げるような提案。(表 3-8-007)

明確化提案：前の提案を受け、その内容を分かりやすくする、又は、絞り込むような提案
(表 3-25-007)

表3に初出の提案と上記3つの提案の例を示す。下線は会話の重なり部分、「・」は約一秒の空きを表す。「↑」は上昇イントネーションを表す。データ番号の「8-001」は、本稿で用いた会話データにおける提案から同意に至った個所の8番目で、その個所の1つ目の発話という意味である。

表3 提案の例

データ番号	発話者	発 話	ラベル
8-001	C	どうやってやろうねえ。	意見要求
8-002		(5.0 秒)	沈黙
8-003	C	なんか、なんかテーマを、 <u>・</u> 日本紹介よりももっと絞った <u>ほ</u> <u>う</u> が <u>いい</u> のかもしれないね。	提案 (意見述べの形式)
8-004	F	<u>そう</u> そうそう。	同意
8-005	E	そうそう、そうかもね。	同意
8-006	F	具体的に。(「絞った方がいい」という C の発言を分かりやすく言い換えている。)	8-003 の明確化
8-007	C	それか、なんか、ストーリー <u>みたい</u> なの作ったりとか。	選択提案
8-008	F	<u>はい</u> はいはい。	同意
8-009	A	そうだねえ、ストーリー。	同意
8-010	F	あ、じゃ、昔から現代まで、 <u>と</u> か、 <u>だ</u> んだ <u>ん</u> 、 <u>歴</u> 史的に <u>な</u> んか、 <u>ど</u> う <u>↑</u>	付け足し提案
8-011	複数	<u>あ</u> ー。	同意
8-012	C	うん、それはいいかもしれん。	同意
8-013	D	れきしー的に。	同意
(中略)			
25-001	B	ストーリー仕立てにしたほうがいいんですよ↑	確認
25-002	E	そうそうそう。	返答
25-003	複数	うん。	返答
25-004	E	じゃ、ストーリーを作しましょう。	提案
25-005	E	今、全部写真を見ましたねえ。	確認 (25-007 のための前置き)
25-006	B	見ました。	返答
25-007	E	だから、ストーリーを作っ <u>て</u> 、話しながら、写真をぽっぽっぽって貼り付けたらいいでしょ↑	明確化提案

3. 分析と考察

3.1. 会話の流れの分析結果と考察

3.1.1. 会話の流れの型

約2時間の話し合いの中で、提案に関わる一連の会話で同意に至ったものは47あった。これらには、提案から新しい話題が始まるもの（Ⅰ）と、意見要求や確認などから新しい話題が始まり、そのやりとりの後で提案がされるもの（Ⅱ）と、大きく分けて2つの型があることが分かった。それらの例を示す（表4・5）。

表4 Ⅰの提案例

データ番号	発話者	発 話	ラベル
		(写真を新しいもの・古いものに分類している)	
	A	変わらないものもあるよね、でも。	
	D	変わらないもの、そう、それよ。	
	A	ね、そうだよ。	
14-001	E	じゃ、もっと広がる↑	提案
14-002	複数	(笑い)	(同意)

表5 Ⅱの提案例

データ番号	発話者	発 話	ラベル
	A	礼儀も変わらないよなあ。	
	C	そうそうそう。	
	D	お箸も変わらないのは変わらないよね。	
	E	そう、あれは、・・・あれは礼儀と。	
	D	あー。	
16-001	E	どっちに入れたらいいのかなあ。	意見要求
16-002	C	でも昔からあって今でも使っているから、うん、こっちでいいんじゃない↑	提案（意見述べの形式）
16-003	C	・・・全部そうじゃんねえ。	理由述べ
16-004	A	銭湯とかもそうだよ。	提案の明確化
16-005	複数	うん、そうだね。	同意

表4の14-001の発話は、それ以前の話の流れとは関係なく、この提案の発話から新たな話題が始まっている。一方、表5では、提案から始まるのではなく、16-001でEが他者に意見を求め、それを受けてCが提案を行なっている。このように、Ⅱのパターンは、やり取りの後で提案が行なわれているものである。

Ⅰ・Ⅱの提案の会話の流れを表6で詳しく見る。

表6 提案から同意に至る会話の流れの類型

会話の流れ 分類 番号			1	2	3	4	5	6	7	計 (個)
I	1	1	提案	同意						10
		2	提案	同意	付け足し提案 明確化提案 選択提案	(同意・質問)	(付け足し提案・返答)	(同意)		4
		3	提案	同意	理由述べ明確化	(同意・質問)	(返答・同意)			4
		4	提案	同意	質問	返答	明確化提案	同意		1
	2	1	提案	理由述べ明確化意見述べ	同意	(確認)				3
		2	提案	付け足し提案	同意	(付け足し提案)	(同意)			2
		3	提案	質問	返答	理由述べ	明確化提案	同意		1
I 小計										25
II	1	1	意見要求	(沈黙・返答)	提案	同意				6
		2	意見要求	(沈黙)	提案	同意	明確化理由述べ	(選択提案などから同意に至る)		2
		3	意見要求	提案	同意	明確化提案	同意 ^{*7)}			1
		4	意見要求	提案	理由述べ	明確化	同意			1
		5	意見要求	提案	付け足し提案	選択提案	付け足し提案	同意		1
		6	意見要求	許可要求 確認 返答	(返答・質問)	提案	同意	(付け足し提案から同意に至る)		3
	2	1	確認	提案	同意					1
		2	確認	提案	同意	明確化提案	同意	理由述べ	同意 [*]	1
		3	確認	返答	提案	同意	質問	返答	同意	1
		4	確認	返答	提案	確認	返答	明確化提案	同意 [*]	1
	3	1	意見述べ	意見述べに対する同意	提案	同意	(明確化提案)	(同意)		2
		2	意見述べ	明確化要求	提案	付け足し提案	同意	質問を受け、返答、同意に至る		1
	4		質問 ⁸⁾	返答	提案	同意	明確化	同意		1
II 小計										22

() 内は一部に見られた働きを表す。

I は 25 例，II は 22 例であった。

先ず，I について見てみる。I は提案後すぐに同意があるものと，同意の前に何らかの発話が行

なわれるものと大きく分けられる。「提案→同意」のみの会話が 10 例（40%）で、最も多くなっている（I -1-1）。また、同意を得た後、その同意を基として他の会話参加者が更なる提案を行ない、タスク達成のために協力的な姿勢を示す例も見られた（I -1-2）。

I -1-3 では 4 例とも全て同一人物が提案と同意後の理由述べなどを行なっていた。同意を得た後もその提案の妥当性を述べ、同意をより確かなものにするためではないかと推測される。

I -2 は提案後何らかの発話が同意の前に行なわれるものであるが、提案者と似通った意見を持っている者が、提案の理由述べや明確化などを行なうことで提案者を補佐するような例が見られた（I -2-1 の内 2 例）。このように他の会話参加者が、理由を述べたり提案の明確化を行なうことで、提案者に協調的な態度を示していると考えられる。

次に、II について見る。II は意見要求や確認、意見述べなどの前置きとなる発話を踏まえて提案を行なうというものである。前置きとして最も多用されていたのは意見要求で 14 例、次に確認 4 例、意見述べ 3 例、質問 1 例であった。同じ人物が前置きとなる発話と提案の発話を行なう場合が 22 例の内、9 例（40.9%）もあった。これは提案を行なう際の一つのパターンとして考えられ、話し手が他の参加者にこれから話す内容を明確にし、次に続く提案を述べやすくするための、一種の会話のストラテジーであると言えよう。

柏崎他（1997）は、提案の会話には、同意を受けた後、「決定を促す→決定」という流れがあると述べているが、今回の分析ではこの流れは見られなかった。これは、今回の分析の対象者に明確な上下関係がないため、指示を行なう役割を持つ者がはっきりしておらず、強く主張することがためられたからではないかと考えられる。

梶本（2000）では、会話参加者が対等関係の場合、提案の会話は協働作成され、複数の会話者が提案をあからさまに行なわず、皆が意見を少しずつ言って発話をつないでいき、提案の決定に至ることで会話者間に連帯感が生じるのではないかと指摘している。今回分析したデータは初対面同士で人間関係が定まっておらず、梶本（2000）の対等関係とは異なるものである。しかし、初対面同士の会話でも提案の発話の後に他の会話参加者が更に提案を行なっていたり、明確化や理由述べを行なって協調的な態度を示す傾向が見られた。このような傾向は、初対面の場合、参加者間の関係が明確でないため、できるだけ良好な雰囲気会で会話を進め、より良い人間関係の構築を目指そうとしているためではないかと考えられる。

3.1.2. 話し合いの内容と会話の流れの型との関わり

表 6 を見ると、II のような前置きの発話がある場合、I と比べて、提案の発話から同意に至る過程が複雑化しているようである。I では提案の後にすぐ同意の発話がありそれで提案の会話が終わっているものが最も多いが、II ではこれ以外にもさまざまなパターンがある。また II では提案の発話からすぐに同意に至った場合も、同意の後に、質問や明確化提案などが多く見られ、提案の会話の終了までにより多くのやり取りがなされている。これらのことから、前置きの発話を用いて提案をする場合は、同意を得るため、または、同意をより確かなものにするために、より多くの努力が必要な場合であることが推測される。

I・II のパターンの提案の会話が話し合いのどの過程で現れていたのか、前出の表 2 と照合して図 1 に示す。

図1 話し合いの内容と同意に至った提案の表出箇所

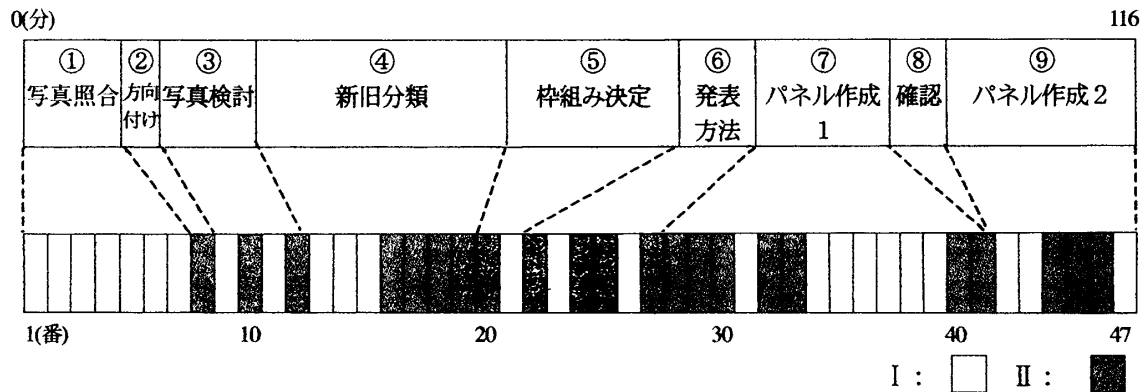


図1の①～⑨は表2で示した話し合いの内容の番号であり、表の幅は時間に対応している。上の数字は話し合いの分数、下の1～47の数字は分析対象とした提案の会話のデータ番号である。図1は、例えば、①の内容の話し合いの間に、同意に至った提案部は1～7番の7個所であったということを表している。

提案の仕方と時間的な移り変わりの関係を見てみると、①の写真合わせや分類など、比較的意見が一致しやすいと思われるところでは、前置きがなく、すぐに提案を行なって同意を得るIのパターンが多いのが分かる。④は新しいものと古いものの分類を行なっている個所である。会話参加者は最初、簡単なものから分類していたが、途中から何が新しいもので何が古いものなのか分類に迷うことから、お互いの理解が異なることに気がついた。その後からIIのパターンの提案が続いていた。④のI・IIの例を見てみる。

表7 ④のIの提案例

データ番号	発話者	発 話	ラベル
		(歴史的な流れで写真を分類していくことは既に決定済みである)	
13-001	A	並べてみよう。	提案
13-002	複数	はい。	同意
13-003	F	並べましょう。	同意
13-004	B	古いもん順。	明確化提案
13-005	A	じゃ先ず古いもん順から↑	明確化質問
13-006	複数	はい。	返答
	A	変わらないものもあるよね、でも。	
	D	変わらないもの、そう、それよ。	
	A	ね、そうだよね。	
14-001	E	じゃ、もっと広がる↑	提案
14-002	複数	(笑い)	(同意)

データ13では、この会話の前に既に歴史的な順序で写真を分類していくことが決定されている。そのため、会話者Aの提案が反対されることは先ずないと思われる状況であった。データ14は写

真を分類している最中に写真を置く場所が狭くなり、スペースを広げようと提案した発話である。この提案は、何か特別な理由がない限り反対されるとは考えられない。また、全体の話の流れには直接関係がなく、場に依存して挿入的に行なわれた提案である。

このように、会話参加者から同意を得られると考えられる確率が高い場合や、話し合いの内容に直接結びつかないような一時的な提案にⅠのようなパターンが多く用いられていた。梶本（1998）では、会話参加者の間で意見が一致しているようなことに関する提案では、提案の前に理由説明など提案をサポートするような発話は見られなかったとしている。今回の調査からもこのことは支持された。

次に、Ⅱについて見る。前出の表5を参照されたい。データ16は、写真分類の基準について会話参加者の間で共通認識が定まっていなかったために、箸をどのグループに入れるべきか迷っている会話である。このように、分類の基準など、課題達成のための内容に深く関わるものや、話し合いの方向が混迷している場合は、前置きを使って提案するというⅡの会話の流れが多く見られた。

以上より、一時的または、その時のやり取りだけで終わる提案の場合はⅠが多く、全体の位置づけ、方向性を決めるような提案やこれまでと違う内容に移る場合にはⅡがよく用いられることが示唆された。

3.2. 表現形式の分析と考察

3.2.1. 提案表現

今回分析した、47の提案部分から、提案の発話は82箇所抽出された。そのうち、NSによる発話が55例、NNSの発話が27例である。

各提案で用いられた表現形式を表8に示す。

表8 初出の提案・付け足し提案・明確化提案・選択提案の表現形式

表 現 形 式	提 案	付け足し提案	明確化提案	選択提案	計
～よう／ましよう	9 (4)	1 (0)	3 (2)	0 (0)	13 (6)
～とか	9 (4)	7 (1)	0 (0)	1 (0)	17 (5)
言いかけ	8 (3)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	8 (3)
言い切り	6 (1)	7 (3)	2 (1)	2 (0)	17 (5)
(引用・せりふ) + って／言って	5 (0)	1 (0)	0 (0)	0 (0)	6 (0)
～ね／よね	4 (1)	1 (0)	0 (0)	0 (0)	5 (1)
～でもいい	3 (3)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	3 (3)
～じゃない	2 (0)	1 (0)	0 (0)	0 (0)	3 (0)
～ばいい	1 (0)	0 (0)	1 (0)	0 (0)	2 (0)
～かもしれない	1 (0)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	1 (0)
～かな	1 (1)	0 (0)	0 (0)	0 (0)	1 (1)
どう	1 (1)	1 (1)	0 (0)	0 (0)	2 (2)
～みたいな	0 (0)	3 (0)	0 (0)	0 (0)	3 (0)
～でしょう	0 (0)	0 (0)	1 (1)	0 (0)	1 (1)
合計	50 (18) ⁹⁾	22 (5)	7 (4)	3 (0)	82 (27)

() 内 NNS

全体として、「～よう／ましよう」「～とか」言い切りが多く用いられている。また、共に用いられる標識には「じゃ」（15例）「なんか」（8例）「で」（7例）が多かった。

初出の提案の発話では、NS、NNSに共通して「～よう／ましよう」や「～とか」という表現が多く用いられていた。NSが言い切りの形や台詞の内容を引用し、「（引用）＋って／と言って」と述べる表現を多用していたのに対し、NNSは全く用いていなかった。つまり、NSは発表内容をシミュレーションし、それを再現しながら伝えるという方法を多用していたことが分かる。また、「～じゃない」や「～ね／よね」のような聞き手に判断を求めるような表現もNSに多く見られた。このようなことから、NSとNNSでは提案に用いる表現形式に差があることが分かる。

付け足し提案では、「～とか」が多用されている。「～みたいな」は付け足し提案のみで用いられていた。また、これは他の提案表現に比べてNNSの発話の比率が低いことが特徴的である。共に用いられる標識の特徴としては、「あと」は全3例のうち2例、「で」は全7例のうち6例が付け足し提案で用いられており、前の内容を受けて話すことを示す標識と用いられる傾向が見られた。

明確化提案は「～よう／ましよう」や言い切りのように明確に話し手の考えや働きかけを示す形式が用いられていた。明確化提案は前の提案の確認を受けたり、最後に全体の決定を確認するという場合に使用されることが多かったため、このような形式が用いられたと考えられる。

選択提案では、文末表現そのものには特徴が見られなかったが、「それか」や「（それ）とか」のように添加を表す標識と共に用いられるという特徴が見られた。選択提案は3例と少なく一般化はできないが、NSしか行っていなかった。

全体的に「（文の引用）とか」や「（文の引用）って」の形式が使用されていたのは、この会話が発表内容の作成を目的としたものであり、話し合いの中でどんな内容を述べるかをシミュレーションしながら、発表内容を提案することが多かったためではないかと考えられる。

次に会話の流れと初出の提案表現との関係を見てみる。3.1.1のⅠ・Ⅱのパターンにおいて用いられた提案表現を表9に示す。

表9 初出の提案の表現形式

表現形式	Ⅰ	Ⅱ	計
～よう／ましよう	6 (1)	3 (3)	9 (4)
～とか	7 (3)	2 (1)	9 (4)
言い切り	4 (1)	2 (0)	6 (1)
～ね／よね	2 (1)	2 (0)	4 (1)
（引用・せりふ）＋って／言って	2 (0)	3 (0)	5 (0)
言いかけ	5 (2)	3 (1)	8 (3)
～じゃない	2 (0)	2 (0)	2 (0)
～でもいい	0 (0)	3 (3)	3 (3)
～ばいい	0 (0)	1 (0)	1 (0)
～かもしれない	0 (0)	1 (0)	1 (0)
～かな	1 (1)	0 (0)	1 (1)
どう	1 (1)	0 (0)	1 (1)
合計	28 (10)	22 (8)	50 (18)

() 内 NNS

3.1.1 のⅠの「提案→同意」のように前置きの段階がなく提案から始まる場合には、「～よう／ましよう」と「～とか」が多く用いられているが、Ⅱの「前置き発話→提案→同意」のような流れになっている場合は、「～よう／ましよう」が減り、「～じゃない」や「～かもしれない」や「～でもいい」など、相手に判断を求めるような表現や断定を避けるような表現、可能性を示す表現が用いられている。

NS と NNS との違いを見てみると、表現の種類という点ではあまり差が見られなかった。しかし、会話の流れから見ると、NS の場合、「提案→同意」の流れの中では「～よう／ましよう」を多く用いており、「前置き発話→提案→同意」の場合には全く用いていないことが分かった。この傾向は NNS には見られなかった。このことより、NS の言語使用において、会話の流れの型と用いる表現形式に何らかの関連がある可能性が示唆されよう。

3.2.2. Ⅱのパターンの前置き発話における表現形式

3.1.1 で分類したⅡのパターンの提案の場合に、どのような前置き表現が用いられているのかについて見てみる。47 のデータに、意見要求が 14 例、確認が 4 例、意見述べ 3 例、質問 1 例、計 22 例あった。用いられた表現形式と数を表 10 に示す。

表 10 Ⅱの会話における前置き発話の表現形式

	表現形式	NS	NNS	計
意見要求	～てください	0	1	1
	疑問詞＋～よう／ようか	2	1	3
	疑問詞＋～かなあ	1	1	2
	疑問詞＋でしょう	0	1	1
	～かなあ	0	1	1
	～ます／～ますか	2	0	2
	N は	2	0	2
	みなさんの意見は	1	0	1
	じゃあ	0	1	1
意見要求小計		8	6	14
確認	～ねえ／よねえ	3	1	4
意見述べ	～よねえ	2	0	2
	～かもしれない	1	0	1
意見述べ小計		3	0	3
質問	疑問詞＋～んですか	1	0	1
合計		15	7	22

意見要求には、「意見を言ってください」「みなさんの意見は」のように明示的に他者に意見を求める形式よりも「疑問詞＋～よう／かなあ／でしょう」のように、論点にしたいことに関して疑問詞を用いた疑問文で他の会話参加者の判断や意見を問う表現が多かった（例：「どうやってやろうねえ」「どっちに入れたらいいのかなあ」など）。前置き表現の中で NNS は意見要求を多く用いており（NNS 53.3, NS 85.7%）、NNS の方が、より明示的な形で提案や意見を求めていると言えそうである。

また、3.1.1 でも述べたが、同一人物が前置きの発話と提案を行なう場合が9例あった。その内、意見要求を前置きで用いたのは4例であった。同一人物が意見要求を行ない、それに自問自答する形で提案を行なう場合は、提案の表現も「～んじゃないかな」や「～かもしれないね」のような他の会話参加者への意向を尋ねるものや可能性を示唆するようなものが用いられていた。

確認は「～ねえ／よねえ」の形式のみが見られた。会話の流れから見ると、同一人物が確認し、提案を行なう場合が3例あった。以上より、提案を行なう人物が前置き表現や確認をすることで、他の会話参加者に対して論点を明確にし、その上で提案をするという一連の流れが、提案を行なう際のひとつのストラテジーとなっているのではないだろうか。

4. まとめ

本稿では、課題解決型の話し合いで行なわれた提案から同意の会話について分析し、考察を行なった。その結果、以下のことが分かった。

1. 提案から同意に至る会話の流れの型には、提案の発話から始まるもの（Ⅰ）と、意見要求など前提となる発話があり、それから提案を行なうもの（Ⅱ）の大きく二つの型があることが分かった。
2. 話している内容と会話の流れの型にはある一定の傾向が見られた。Ⅰのパターンは写真の分類など意見の一致が容易でありそうな場合に多く用いられていたのに対し、Ⅱのパターンは会話参加者の意見の一致が難しい場合やこれまでの話の内容とは全く異なる提案を行なう場合に用いられる傾向があった。
3. 提案の表現形式は、全体として「～よう／ましょう」「～とか」言い切りが多く用いられており、共に用いられる標識には「じゃ」「なんか」「で」が多かった。NSは言い切りや引用形式、また、聞き手に判断を求めるような表現を使用していたが、NNSの使用は少なく、表現形式に差が見られた。
4. 初出の提案の会話の流れの型と表現形式の間にはある特徴が見られた。Ⅰのパターンでは「～よう／ましょう」「～とか」のような直接的な表現が多用されていたが、Ⅱのパターンでは、「～よう／ましょう」「～とか」の他にも「～じゃない」や「～かもしれない」、「～てもいい」など、相手に判断を求める表現や断定を避ける表現、可能性を示す表現が用いられており、前置き表現があるⅡのパターンの提案のほうが、より例示的、暗示的な表現を用いる傾向があると考えられる。
5. 初対面の会話参加者の課題解決型の会話においては、上下関係や指示系統が確立されていないためか、決定を促したり行なったりする流れは見られず、会話参加者が協力して提案や理由述べを行っていた。これは、初対面の場合、参加者間の関係が明確でないため、できるだけ良好な雰囲気での会話を進め、より良い人間関係の構築を目指そうとしているためではないかと考えられる。

5. おわりに

本稿では、ほとんど面識のないNSとNNSの課題解決型の話し合いにおける「提案」から「同意」

に至るまでの会話を分析し、話の内容が提案から同意に至るまでの手順に何らかの関係があるか、また話の流れと用いられる言語形式に関連があるかについて明らかにした。

今回は1つのグループの116分間のデータと非常に限定したものであった。今後データを増やし、NSとNNSの提案の仕方の特徴を比較し、大学で学ぶ留学生に必要なディスカッションの仕方を効果的に学べる教材を開発していきたいと考えている。

注

- 1) ザトラウスキー(1993)は、「話段」を「談話の内部の発話の集合体(もしくは一発話)が内容上のまとまりを持ったもので、それぞれの参加者の『談話』の目的によって相対的に他と区分される部分である」(p.72)と定義している。
- 2) 梶本(1998)によると、「声の大きさや速さ、笑いなどの発話に対する話し手の態度を示すような音声的特徴」とある。
- 3) 会話上のやりとりの連続のことである。
- 4) 「OPI (Oral Proficiency Interview)」とは、ACTFL (American Council on the Teaching of Foreign Language: 全米外国語教育協会)によって開発された、会話能力を測定するためのインタビューテストのことである。
- 5) 話し合いはビデオとMDを用いて記録したが、映像が芳しくなかったため、MDの録音資料が主となった。
- 6) 「JCHAT (Japanese Codes for the Human Analysis of Transcripts)」は、会話的相互作用のトランスクリプトをコンピューター・ファイルとして作成するフォーマット・システムのことである(白井・宮田・中 1998: 1)。このシステムでは単語ごとの分かち書きにするが、本稿での表記は一般的な日本語表記に従う。
- 7) 「同意*」は、明確な言語表現で同意はしていないものの、その後、その提案などを基に作業が進められているなど、同意していることが明らかな場合である。
- 8) 質問の発話は、Bが遅れてきた際に、これまでの決定事項について質問したものである。その質問を前置きとして、提案をした。
- 9) 提案の会話は全部で47箇所であるが、提案の総数が50になっている。これは、1つの会話の中で、提案を途中まで言いかけ、発話がほかの会話参加者に移り、その後、再度言いかけていた提案を完成した場合には、「提案の完成」として2つの提案があったと数えているためである。

参考文献

- ウィドウソン, H. G. (1991)『コミュニケーションのための言語教育』東後勝明・西出公之(訳), 研究社出版
- 柏崎雅世・足立ゆかり・福岡理恵子(1997)「インフォーマルな『と』相談における提案の分析」『日本語教育』92号, pp.60-71
- グループ・ジャマシイ(1998)『日本語文型辞典』くろしお出版
- 白井英俊・宮田 Susanne・中 則夫(1998)『CHILDES Manual for Japanese』改訂版, The JCHAT Project.
- 梶本総子(1998)「会話者による提案の連鎖の組織化」『日本語・日本文化研究』第8号, pp.77-88

- 梶本総子 (2000)「人間関係からみた課題解決の会話の連鎖構造」『世界の日本語教育』10, pp.221-239
- 橋内 武 (1999)『ディスコース - 談話の織りなす世界』くろしお出版
- 堀口純子 (1997)『日本語教育と会話分析』くろしお出版
- ザトラウスキー, ポリー (1993)『日本語の談話の構造分析 - 勧誘のストラテジーの考察』くろしお出版
- 三井久美子 (1998)「日本語の依頼におけるストラテジーの相互交渉 - フレームの明示化／非明示化との関わり」大阪外国語大学大学院修士論文