

## 会話研究の展望 (I) - 会話行為の社会的文脈への位置づけ -

桑原尚史

An Overview of a Conversational Research (I) - the conversation act in social context-

Takashi KUWABARA

### Abstract

The main purpose of this article is to locate the conversational acts in a social context. From a series of experiments, it is concluded that : 1) we attempt to attain intimacy, dependence, and comprehension, control, decision, consummatory, coping, conveyance goals by means of conversational acts, 2) the conversation acts are carried out according to conversational rules consisting of an acceptance rule, a rule for partners, a rule for accomplishment of speech, a rule for intention of speech, an emotion-directed expression rule, and a comprehension-directed expression rule, 3) the application of these rules alters in accordance with the conversational goal, personal affect of the dialogist, age of the dialogist, sex of the dialogist, interrelationships among dialogists, and conversational acts of the dialogist.

われわれは、日々、様々な目的のもとに、様々な状況のなかで、様々な人達と会話を行っている。その際、われわれは、その会話が行われる状況や、その会話の目的、対話者との関係によって、会話行為を変化させている。たとえば、われわれは、初対面の人と親しい友人とでは、話し方を変える。また、会話の目的や状況が異なれば、たとえ対話者が同一であったとしても、われわれは、話し方や選択する話題を変化させている。

すなわち、会話行為は、その会話が行われる社会的文脈に強く依存しているのである。したがって、会話を研究するうえにおいては、会話行為を社会的文脈との関わりの中でとらえていく視点が必要となる。ところが、これまでの会話に関する研究は、その言語的側面に重点がおかれ、その会話が行われる社会的文脈には注意が払われてこなかった。

そこで、本稿においては、社会的文脈と会話行為との関連性に焦点を当て、社会的文脈の中で会話行為がいかに行われているのかを概観することを試みる。

## 1 会話の社会的文脈

会話は、様々な社会的文脈の中で行われ、その社会的文脈は会話行為を強く規定する。そこで、まず、最も基本的な二者間の会話を想定し、その二者間において展開される会話を規定する社会的文脈には、いかなる文脈があるのかをみてみよう。

1) **会話の行為者の文脈**　すると、まず、指摘できるのが、それぞれの会話の行為者が、いかなる特性を有し、いかなる状態にあるのかという会話の行為者の文脈である。すなわち、会話を行うそれぞれの個人が、いかなる性格特性、言語的特性、認知的能力、知識を有しているか、また、会話を行う際に、いかなる感情や欲求を抱いているのかという文脈である。会話行為が、知的行為であると同時に対人的行為であることを考えれば、これらの文脈が個人の会話行為を規定することは疑いの余地のないところである。

2) **会話の行為者の関係性の文脈**　このように、会話は、それぞれの特性および状態を有した個人間において展開されるわけである。すると、この個人的特性および個人的状態の違いや対応性にも注意を払う必要がある。なぜならば、会話の行為者間の性格特性、言語的特性、認知的能力、知識の差違、抱いている欲求なり感情の隔たりによって、そこで展開される会話に変化することが十分予想されるからである。たとえば、子どもと大人の会話のように、会話の行為者の認知的能力に差がある場合には、その差がない場合と比較してそこでなされる会話は異なったものになる。したがって、会話の行為者間の特性あるいは状態の関係性も二者間の会話を規定する文脈のひとつといえよう。

また、この二者の背後には必ず何らかの対人関係が存在する。会話は、様々な対人関係にある個人間において行われる。それには、たとえば、教師と生徒、あるいは店員と客といった役割関係、上司と部下といった地位関係、年齢の上下関係というように様々な対人関係をあげることができる。林ら（1984）は、このように多岐に渡る対人関係を、①二者が協調的關係にあ

るのかそれとも競合的關係にあるのか、②対等であるのかそうでないのか、③公的かつ課題指向的關係なのかそれとも私的な情緒的關係なのか、④緊密な關係であるのか表面的關係なのか、⑤気楽な關係なのかそれとも緊張に満ちた關係なのかという5つの観点より整理している。これらの組み合わせによって、果たしてその二者間において会話が成立するの否か、また、いかなる会話が行われるのかが規定されることは容易に想像しうるところである。したがって、対人關係の文脈は会話行為を規定する重要な文脈とみなすことができる。

**3) 会話目標の文脈** 次には、この二者がなぜ会話を行うのかという点に着目してみよう。そもそも会話はコミュニケーションの手段にほかならない。すると、ある個人が会話を行うには、その手段を用いた理由があり、さらにその背後には何らかの目標があるはずである。

それでは、われわれは、いかなる目標のもとに会話を行なっているのであろうか。浦ら(1989)は、大学生を調査対象とし、この会話目標を自由記述によって収集し、それを因子分析の手法を用いて分析している。そして、その結果、会話の目標には、依存目標、対話者理解目標、意思統一目標、伝達目標、親密化目標、自己完結目標、対話者統制目標、状況対応目標という8つの目標があることをみいだしている (Table 1)。

①依存目標とは、依頼、相談など、他者に対して依存することを意図した目標である。②対話者理解目標とは、対話者のおかれている状況を把握し、対話者の意見、感情等を理解しようとする目標である。③意思統一目標とは、“約束をする”、“何かを決めなければならない”、“打ち合わせをする”等、対話者と何らかの意志の統一を図ろうとする目標である。④伝達目標とは、対話者に何らかの情報を伝達しようとする目標である。⑤親密化目標とは、“もっと親しくなりたい”、“仲良くなりたい”、“楽しませたい”等、対話者との関係をより親密なもの、良好なものにしていこうとする目標である。⑥自己完結目標とは、“退屈だから”、“暇つぶしをしたい”、“ただ話がしたい”等、会話を行うことによって自己の感情状態をポジティブな状態に変化させようとする目標である。⑦対話者統制目標とは、“言い訳をしたい”、“ごまかしたい”、“説得をしたい”等、対話者の認知や行動を自分の意図した方向へ変化させようとする目標である。⑧状況対応目標とは、“話しかけられた”、“質問をされた”等、会話を行わざるをえない状況におかれたために会話を行うという目標である。もちろん、これは大学生のみを対象とした調査より得られたものであるが故に、これを直ちに一般化することは慎まねばならないものの、この結果はわれわれが様々な目的で会話を行っていることを示している。

すなわち、われわれは、他者を理解し、他者と親しくなるために会話を行う場合もあれば、他者に何かを伝えたり、何かを頼むために会話を行う場合もあるのである。そして、ときには、他者と意思統一を図るために、あるいは他者の行動を変化させるためにも会話を行うのである。また、このように他者に働きかけることが主たる目的ではなく、自己の感情状態が原因となり会話を行う場合もあれば、自らに会話を行う意志がなくとも、話しかけられたり質問を受けたりといったように、会話を行わざるをえない状況になったときにも、われわれは会話を行っているのである。

Table 1 会話目標の構造

	Item / Factor	I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
親密化	5 相手ともっと親しくになりたい	.774	.120	.134	-.112	-.072	-.191	.052	-.101
	49 相手と仲良くなりたい	.726	-.051	-.044	-.077	.045	-.112	-.005	-.014
	29 相手と仲良くやってきたい	.674	-.001	-.074	.016	.132	.049	.026	-.064
	44 相手を喜ばせたい	.585	-.106	.060	.232	.020	.003	-.016	.062
	18 相手を楽しませたい	.544	-.197	.065	.121	-.020	.058	-.133	.248
	11 相手を楽しませたい	.539	-.000	.239	-.092	-.138	-.126	.049	.048
	30 相手のことを知りたい	.488	.169	.183	-.064	-.040	-.067	.015	-.169
	12 楽しくになりたい	.458	-.026	.040	-.086	.039	.253	-.097	.107
	10 その場の雰囲気をやわらげたい	.426	-.014	-.159	.120	-.095	.146	.204	-.003
	42 満足したい	.346	.069	.088	.125	.096	.057	-.082	.013
依存	7 相談にのってもらいたい	-.001	.601	-.036	-.032	.042	.046	-.141	-.102
	1 何か頼みごとをしたい	-.028	.524	-.236	.039	-.006	-.018	.022	.148
	3 何かを教えてもらいたい	-.097	.485	.119	-.064	-.037	.103	.035	-.064
	23 自分をほげましてほしい	.080	.467	.062	.116	.104	.100	.013	-.265
	9 自分の意見や主張が正しいかどうかを確かめたい	-.030	.419	.215	.060	-.258	.135	.185	-.063
	46 意見や主張を言いたい	.052	.327	.137	.114	-.087	.040	.141	.217
	51 話を聞いてもらいたい	.184	.308	.013	.061	.094	.084	-.069	.140
	19 伝言を頼みたい	-.071	.303	-.112	.138	.060	-.101	.161	-.018
	52 希望や要求を伝えたい	.027	.285	.044	.052	.267	-.084	-.039	.151
	8 お礼を言いたい	.107	.263	-.091	.028	.122	.088	.108	.011
対話者理解	43 相手の意見や主張を知りたい	.013	.029	.507	-.159	-.035	.060	.091	.204
	48 相手をはげましたい	.059	-.109	.502	.074	-.024	-.139	-.001	.077
	40 何かを報告してもらいたい	-.098	-.023	.456	-.065	.172	-.125	-.039	.171
	41 相手の感情や気持ちを知りたい	.186	-.052	.448	-.007	.039	.129	.019	.077
	32 相手の今の様子を知りたい	.043	.062	.446	-.171	.002	.195	-.201	.030
	28 相手から相談をうけた	-.129	-.144	.433	.154	.135	-.112	.249	-.122
	2 相手のおかれている状況を知りたい	.041	.066	.357	.102	-.154	.072	-.119	-.034
	39 お互いの意思を確認したい	.184	.048	.306	-.227	.229	.047	.177	.114
	36 何かについて討論する必要がある	-.056	.162	.240	.215	-.089	-.142	.060	.183
	33 自分の感情や気持ちを伝えたい	.154	.198	.225	-.106	.078	.112	.027	.092
対話者統制	27 何かごまかしたいことがある	-.074	.033	-.101	.741	.009	.093	-.098	.134
	31 相手を怒らせたり、不愉快にしたい	-.016	.025	.012	.578	.138	-.001	.033	-.295
	24 何か言い訳したいことがある	.044	-.001	-.008	.522	-.099	-.017	.028	.228
	34 相手と仲なおりたい	.043	.011	-.059	.502	.196	.070	-.001	-.068
	22 相手を説得したい	.059	.008	.215	.453	-.074	-.121	.074	.114
	14 何かを自慢したい	.003	.153	.036	.383	.001	.167	-.066	.087
意思統一	45 約束を確認したい	.033	-.073	.044	.076	.717	.014	.099	-.153
	38 約束をしたい	.164	-.063	.040	.181	.511	-.131	-.120	-.026
	20 何か決めなければならない	-.096	.191	.022	-.073	.438	.009	.008	.164
	13 打ち合わせをしなければならない	-.118	.158	.008	-.014	.359	.075	.044	.166
4 伝言を聞きたい	-.023	.087	-.007	.194	.250	.048	.161	.064	
自己完結	15 退屈だからだ	-.087	.114	.055	.066	-.007	.656	-.039	-.042
	47 暇つぶしをしたい	-.045	.084	-.039	.068	-.001	.607	.004	-.057
	6 ただ話をしたい	.127	.048	.016	.038	-.071	.495	.123	.006
	26 特に目的はなかった	-.006	-.217	-.141	-.026	-.097	.393	.197	-.077
	16 目的は意識していない	.064	-.250	-.226	-.001	.055	.372	.247	.036
状況対応	25 話すことが必要な状況になった	.083	.162	-.098	-.138	-.005	-.147	.579	.181
	53 話さざるをえない状況になった	.025	.110	-.103	.028	.024	-.102	.570	-.015
	37 相手が質問してきた	-.073	-.124	.296	.046	.013	.031	.510	.071
	21 相手が話しかけてきた	-.046	-.091	.054	-.015	.049	.190	.499	.103
伝達	17 何か報告したい	-.016	.013	.181	.125	-.050	-.040	-.045	.552
	35 相手の知らないことを伝えたい	.049	-.077	.222	.005	.086	.033	.083	.460
	50 要件を伝えたい	-.103	.090	-.040	-.059	.390	-.058	.022	.399
		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII
因子間相関		293							
		.468	549						
		.112	.304	.218					
		.046	.416	.315	.264				
		.424	-.031	.029	.099	-.151			
		.016	.074	.095	.237	.243	.013		
		.102	.455	.283	.047	.380	-.084	.241	

さて、会話行為は、このようなそれぞれの会話目標の達成に向けてなされると予測される。故に、会話の行為者が、それぞれ、いかなる会話目標を有しているかによって、会話行為は大きく変化すると思われる。したがって、会話目標の文脈は、会話行為を説明するうえにおいてきわめて重要な文脈と位置づけることができよう。

4) **状況の文脈** 最後に、会話を規定する文脈として、状況の文脈をあげることができる。これには、たとえば、会話が行われる時間、場所、場面、そして、それらが醸し出す雰囲気といった文脈をあげることができる。これらの文脈によって、選択される話題や会話行為が異なることは、経験的にも十分実感しうるところである。また、この文脈には、会話が対面状況で行われるのか、それとも電話による会話のように非対面状況なのかという文脈も含めることができる。非対面的状況においては、視線、うなづき、身振り等の非言語的行動が使用できない故に、そこで行われる会話行為は、当然、対面的状況とは異なったものとなる。

以上、会話を規定する社会的文脈として、①会話の行為者の個人的特性および個人的状態の文脈、②会話の行為者の関係性の文脈、③会話の行為者が、それぞれ、いかなる会話目標を有しているのかという文脈、そして④その二者を取り囲む状況の文脈という4つの文脈をみてきた。これらの文脈は、いかなる会話にも必然的に付随する文脈である。また、これらの文脈は決して無関係ではなく、たとえば、会話目標によって対話者や状況が決定される、あるいは、最初に対話者の存在があり、その対話者との関係、またその対話者の特性あるいは状態によって会話目標が決定されていくといったように、相互に呼応し合う関係にあるといえる。このように、会話場面においては、複数の社会的文脈が輻輳し合い会話行為を規定しているのである。これは、視点を移せば、会話の行為者が、文脈に応じて会話行為を柔軟に変化させているからにはかならない。そこで、次節においては、われわれがいかに会話行為を行っているのかをみてみよう。

## 2 社会的文脈における会話行為

前項においては、われわれの会話行為に影響を及ぼす社会的文脈にはいかなる文脈があるのかをみてきた。そこで、本項においては、われわれがこのような多様な社会的文脈の中で、いかに会話行為を行っているのかをみてみる。そのために、まず、会話行為とはいかなる行為なのかをあらためて考えてみよう。

1) **会話行為** 会話行為とは複数の行為が同時にかつ複合的に行なわれている行為系列に対する総称的な呼称である。それでは、われわれは会話場面において、具体的にいかなる行為を行っているのだろうか。

Grice (1967) およびLeech (1983) は、会話行為が一定の規則に基づいて行なわれているとの観点から、それがそれがいかなる規則より構成されているのかを分析している。Grice は、質の公理、量の公理、関係の公理、様態の公理という4つの規則を指摘し、また、Leechは、

謙讓の公理、是認の公理、同意の公理、寛容の公理、駆け引きの公理、同感の公理という6つの規則を指摘している。ただし、これらは会話行為のなかの主に表現の側面に焦点を当てたものである。したがって、会話行為の全体的な輪郭を捉えるためには、それを会話行為全体を支配する規則をみいだすことが必要である。この点について、桑原、西田、浦、樞野(1989)は、人がいかなる会話規則を有しているのかを調査し、それを因子分析の手法を用いて分析し、受容規則、対話者規則、発話遂行規則、発話意図規則、情緒指向的表現規則、理解指向的表現規則という6つの会話規則を提出している (Table 2)。

①受容規則とは、対話者を受容し、会話に参加させる行為に関わる規則であり、“明るい表情で話す”、“相手を話に参加させる”といった規則より構成される。②対話者規則とは、対話者への対人的行為に関わる規則であり、“相手の感情を的確に理解する”、“相手と自分との関係を理解して話す”、“相手の話に関心をもって真剣に聞く”といった規則より構成される。③発話遂行規則とは、発話のやりとりをいかに展開していくかに関わる規則であり、“相手の話を理解する”、“相手の意図を理解する”、“話の流れを把握する”、“相手の知識に合わせて話題を選ぶ”といった規則より構成される。④発話意図規則とは、発話の内容をいかに決定するかに関わる規則であり、“独自の意見を言う”、“自分の意見を言う”といった規則より構成される。⑤情緒指向的表現規則と、⑥理解指向的表現規則はともに発話表現に関わる規則である。前者は、対話者の感情を対象とした表現に関する規則であり、“相手を退屈させない”、“相手の感情を傷つけない”、“相手の共感をよぶように話す”といった規則より構成される。それに対して、後者は、対話者の理解を目的とした表現に関わる規則であり、“わかりやすく話す”、“要点をまとめて話をする”、“相手の関心に合わせて話題を選ぶ”といった規則より構成される。

この会話規則から、人が会話においていかなる行為を行っているのかをみると、まず、受容規則より、対話者を会話に参加させる行為が会話において行われていることがわかる。次に、対話者規則より、対話者との関係を把握し、対話者の感情を推論するとともに、自己の感情をコントロールしながら、対話者に配慮する行為が行われていることがわかる。また、発話遂行規則より、対話者の発話を理解し、そこから対話者の意図を推論し、会話の流れや対話者の特性を考慮しつつ自己の発話を生成していくという行為が行われていることがわかる。そして、その発話を生成する際には、発話内容を決定するという行為が行われていることが発話意図規則よりわかる。そして、その決定した発話内容の表現に関しては、対話者の感情を推論しながら、対話者の共感を呼ぶように、対話者を楽しませるように、また対話者が理解できるように表現されていることが情緒指向的表現規則および理解指向的表現規則よりわかる。

ここから、人の会話行為を簡約すれば、人は、会話において、対話者を会話に参加させ、対話者の発話を理解し、会話の全体的表象を形成しつつ、対話者の特性や状態を推論しながら、自己の発話内容を決定し、そして、それを対話者に理解しやすいようにつつ対話者の感情に訴えるように発話を生成していくといった行為を行っているといえる。そして、いかなる認知的処理が機能しているのかを概括すれば、会話においては、対話者の発話を理解し、会話の全体

Table 2 会話規則の構造

Item / Factor	I	II	III	IV	V	VI	
情緒指向的表現規則	相手を退屈させない	.736	-.043	.002	.019	.125	.109
	相手を楽しませる	.709	-.159	-.226	.235	.262	.116
	相手の気持ちをひきつける	.050	.106	.030	-.099	.107	.059
	ユーモアがある	.606	.097	-.198	.103	.101	.089
	気がねなく話す	.545	-.100	.157	-.159	.158	.065
	流行語を適切に使う	.533	-.112	.072	.061	.065	-.315
	相手の話になづく	.517	.407	.012	-.141	-.248	.203
	相手の共感を呼ぶように話す	.452	.111	.114	-.030	-.019	-.009
	相手の感情を傷つけない	.374	-.165	.376	.065	-.166	.142
	身振り、手振りをまじえて話す	.371	.151	.003	.141	.013	-.318
	感情の表現が適切である	.369	-.061	.115	.231	.203	.117
	話の展開がうまい	.359	-.009	.113	.361	-.002	-.042
	意見のささいなくいちがいを気にしない	.308	.203	-.043	-.025	-.179	-.077
対話者規則	相手の話を真剣に聞く	-.042	.770	-.074	-.114	.156	.040
	相手の話に対して関心を持って聞こうとする	.074	.688	.460	.039	-.009	-.055
	反対意見も聞く	-.008	.680	-.067	-.164	.129	.000
	相手の感情を的確に理解する	.066	.636	-.102	.259	.001	-.063
	一方的に話さない	.044	.562	.006	-.011	-.043	.183
	相手と自分の関係を理解している	.136	.423	.281	-.066	-.085	-.126
	聞き手、話し手の役割を理解している	.051	.410	.345	.101	-.141	.113
	自分の感情をコントロールする	.046	.379	.364	.054	-.261	-.181
	相手の目を見る	-.161	.374	-.094	.355	-.059	-.142
	のみこみが早い	.207	.338	.052	.113	.077	-.166
	話題をそらさない	-.090	.304	.233	.020	-.004	.068
発話進行規則	早とちりをしない	-.097	.056	.603	.162	-.058	-.044
	話の内容の流れが分かっている	.035	.078	.590	-.001	.153	-.019
	一つの考えにとらわれず話をする	.239	.123	.581	-.213	.052	-.087
	相手の理解度に合わせて話をする	.026	-.079	.553	.298	-.027	-.181
	相手の話を的確に理解する	-.085	-.126	.547	.101	.151	.301
	適切な質問をする	-.092	.151	.492	.175	.058	.201
	意図を的確に理解する	-.073	-.088	.419	.216	.315	.073
	具体的に話をする	.135	.219	.375	-.095	.271	.141
相手の知識に合わせて話題が選べる	.187	-.212	.368	.233	-.0190	-.149	
理解指向的表現規則	知識が豊かである	.021	-.056	.075	.655	.076	-.086
	言葉づかいが適切である	-.120	-.108	.370	.597	-.100	.064
	スムーズな受け答えをする	.099	.171	.108	.547	.090	.236
	話題が豊富である	.399	-.074	-.041	.542	-.065	.022
	相手の関心に合わせて話題が選べる	.165	-.122	.188	.524	.051	-.022
	適切な声の大きさと話す	.011	.006	.130	.510	-.267	.175
	わかりやすく言える	-.054	.005	.189	.498	-.016	.189
	表現が豊かである	.314	.031	-.097	.483	.106	-.174
適切なリズムで話す	.104	.320	-.128	.469	-.195	.217	
要点をまとめて話をする	-.333	.283	.003	.466	.292	.029	
発話意図規則	独自の意見を言う	-.333	.018	-.061	-.036	.715	.009
	自分の思っていることを言う	.177	-.034	.115	-.111	.692	-.065
	自分の意見を的確に言う	-.081	.393	.093	.042	.480	-.081
	納得いくまで話し合う	-.124	.339	.274	-.106	.480	-.080
受容規則	明るい表情で話す	.243	-.005	-.051	.278	-.154	.573
	相手を話に参加させる	.143	.094	.112	.008	.211	.352
	相手の意見を尊重する	-.043	.266	.266	.009	.130	.274
	理論的に話をする	-.064	.154	.352	.053	.151	-.336
I 情緒指向的表現規則							
II 対話者規則	.106						
III 発話進行規則	.195	.422					
IV 理解指向的表現規則	.501	.215	.375				
V 発話意図規則	-.019	.324	.395	.220			
VI 受容規則	.082	.135	.099	.014	.084		

的表象を形成しつつ、自己の発話内容を決定し、それを表現していくという一連の言語的情報処理が機能すると同時に、対話者の特性、意図、感情等を推論する対人的情報処理が機能し、そして、この2つの認知的処理は相互に緊密な連携を保ちつつ機能しているといえよう。

2) **会話方略** しかし、これらの行為あるいは処理が、いかなる会話においても、つねに一定の水準で行われているとは考えにくい。事実、この会話規則を構成するそれぞれの下位規則の適用水準が、会話目標（桑原、廣田、浦、西田、榎野、1989）、対話者の年齢、対話者の性別、対話者に対する対人感情（桑原ら、1988）、対話者の会話行為（浦ら、1988; 西田ら、1989）、そして会話の行為者の性格特性（桑原ら、1993）によって変化することが報告されている。

このことは、会話規則が一律に適用されるものではないことを示すとともに、会話規則が現実の会話においては何らかの修正あるいは変形を受けて運用されていることを示唆するものである。そこで、実際に運用される会話規則を、一般的な会話規則と区別するために、会話方略と呼ぶならば、それは、社会的文脈に適合的に、目標に対して合目的に決定されると考えられる。また、この会話方略は、会話の流れ、対話者の行為、状況の推移に伴い、つねに修正を受け次第に変化していくものと思われる。だからこそ、社会的文脈に応じた会話行為が可能となるのである。

しかし、われわれは、つねに社会的文脈に適合した会話行為を行っているわけではない。これには、会話方略を実行するために必要な能力が欠けていたが故に、あるいは、感情的になったが為に、結果的に会話方略を遂行し得なかったという場合も想定されるが、会話方略を構築することができなかったという場合もある。たとえば、われわれは、これまで話したことがないような相手と会話を行うときには戸惑いを覚え、また、初めて経験するような会話状況においては、いかに会話を行うべきか迷い、ごちない会話しか行えないこともある。

ここから、われわれは、会話を行う度に、その都度新たに会話方略を構築しているのではなく、予め有しているいくつかの会話方略から、適切な方略を選択しているのではないかという解釈を導くことができる。おそらく、われわれは、たとえば、“友人との会話方略”、“目上の人との会話方略”、“会議場面における会話方略”といったように、典型的かつ汎用性がある会話方略を方略的知識としていくつか有しており、そこから直面する会話に最も相応しいと判断した会話方略を選択し、必要に応じてそれに修正を加えて運用していると推測される。それ故に、既有的の会話方略がまったく適合しない文脈においては、われわれは会話行為を円滑に行うことができないのである。この個人がいかなる会話方略を有しているのかは、その個人が文化の中、社会の中でいかなる経験をしてきたかに強く規定されよう。

3) **会話の手段** さて、このような会話方略に従い、会話行為が展開されるわけであるが、それでは、最後に、それが具体的にどのような行為となって現れるのかをみてみよう。すると、それらは、言語的側面、パラ言語的側面、そして非言語的側面の3つに側面に現れると整理することができる。言語的側面において現れる行為には、陳述、命令、依頼、約束、感情の表



明、宣言的といった行為をあげることができる (Searle, 1979)。また、Bales (1950) の分類に従えば、これは必ずしも言語的側面のみには限定はできないが、“情報を与える”、“情報を求める”、“意見を述べる”、“意見を求める”“示唆を与える”、“示唆を求める”、“同意する”、“同意しない”、“緊張解消を示す”、“緊張を示す”、“連帯性を示す”、“敵対性を示す”といった行為をあげることができる。また、パラ言語的側面に現れる行為としては、声の質、声の高さ、声の大きさ、アクセント、抑揚、話の早さ、話の間、沈黙笑い等の行為をあげることができる。そして、非言語的側面において現れる行為には、視線、表情、うなづき、身振りや手振り、姿勢、対人距離、身体的接触等の行為をあげられる (Patterson, 1983)。われわれは、これらの行為を手段として用いて、対話者に働きかけることにより、会話を行っているのである。

### 3 会話の機能

本稿においては、これまで、会話が行われる社会的文脈にはいかなる文脈があるのか、そしてその社会的文脈の中でわれわれが会話をいかに行っているのかをみてきた。ここでは、最後に、会話がいかなる機能を有しているのかをみてみよう。

1) 会話の機能 そのために、会話が、われわれに、何をもたたらすのかを考えてみると、まず、あげることができるのが情報なり知識である。そして、会話は、たとえば、対話者の発話内容に興味を感じたり、会話を楽しいと感じたりといったように、われわれに感情の変化をもたらす。また、われわれは、会話によって、他者と意志を統一し行動を共にしたり、説得、依頼、命令あるいは叱責を受けたり行うことによって、自らの行動や他者の行動を変化させる。すなわち、会話は、われわれに対人的相互作用をもたらすのである。さらに、会話は、対人関係にも変化をもたらす。われわれは、会話行為を媒介として、見知らぬ他者と対人関係を形成したり、それをより親密な関係へと変化させたり、またときには和解したりといったように対人関係を変化させているのである。

これらの会話をもたらす効果から、会話の機能を考えてみれば、会話には、少なくとも、情報の獲得あるいは伝達機能、感情喚起機能、対人的相互作用機能、対人関係を形成するあるいは調整する機能があるといえる。

これらの機能を、さらに包括するならば、会話は、不均衡な状態を均衡へと向かわせる機能を有していると解釈することができよう。つまり、われわれは、会話によって、情報を獲得することにより、認知的に不均衡な状態を解消しようとしたり、会話によってお互いが情報を共有することにより、二者間の情報の不均衡を是正しているのである。そして、感情機能に関しても、われわれは、会話を行うことにより、寂しい、退屈あるいは不安といったネガティブな感情、言い換えれば感情状態の不均衡を解消していると解釈できる。また、対人的相互作用機能に関しても、われわれは、他者との間に存在する様々な不均衡、たとえば、意見の対立、意志の不統一、他者の行動とその他者に対する自己の期待とのずれといった不均衡を、会話によ

って低減あるいは解消しようとしていると解釈することができる。もちろん、討論や議論あるいは口論のように、不均衡をもたらす会話もあるが、これも、さらなる均衡を求めるが故に行われた会話と解釈することができよう。最後の対人関係機能に関しても、われわれは、会話によって、期待する対人関係と現実の対人関係との間の不一致を減少させようとしていると解釈することが可能である。

しかし、会話はつねに均衡をもたらすとは限らない。それどころか、不均衡をもたらすことも多い。たとえば、会話によって、不正確なあるいは虚偽の情報を信じてしまうこともあれば、会話によってネガティブな感情が喚起することもある。また、期待に反した社会的相互作用が生じたり、思惑とは異なる対人関係が生じてしまうことも現実である。したがって、会話は、均衡をめざして行われながらも、均衡をもたらす機能と、不均衡をもたらすという対照的な機能を両有しているといえよう。

**2) 会話機能の非意図性と随伴性** さて、このような会話の情報機能、感情喚起機能、社会的相互作用機能、対人関係機能は、会話を行う以上つねに付随する。すなわち、会話がいかなる目的で行われたとしても、そこでは、何らかの情報が交換され、何らかの感情が生起せしめられ、何らかの社会的相互作用が産みだされ、そして対人関係にも何らかの変化が生じるのである。たとえば、対人関係を変化させる意図がなかったとしても、僅かな会話によって予期しない親密な対人関係が形成されたりといったこともあるのである。したがって、会話行為とは、単なるコミュニケーションの手段のみならず、われわれの、知識、感情、対人的相互作用、対人関係に、意図しない拡がりあるいは予期しない影響をもたらす行為であるととらえることができよう。

ところが、近年、情報通信技術の発達に伴い、現代日本の情報環境は急激な変化の兆しを呈している。コミュニケーションの手段は飛躍的に多様化し、容易にコミュニケーションを行うことが可能となり、対面的な会話の必要性は表面的には減少しつつある。電子メールが普及した環境においては、むしろ、対面的な会話の機会を設けることを逡巡させるような雰囲気さえ形成されつつある。そして、コミュニケーションは、より合目的に効率的あるいは経済的に行われていく傾向にある。そこでは、従来、最初に挨拶が行われ、次に時候の挨拶が交わされ、近況が報告され、用件が話され、そして無駄話があり、時間を見計らって別れの挨拶が交わされるという典型的な会話の型は失われつつある。

この情報環境の変化は、われわれの会話行為のみならず、対人的相互作用のあり方、対人関係のあり方をも確実に変えていくことだろう。したがって、いま、コミュニケーションの意義を問い直し、そのあり方について洞察を加えることは、われわれにとってきわめて重要な課題といえる。

## 引用文献

- Bales, R. F. 1950 *Interaction process analysis : A method for the study of small groups*. Mass.: Addison-Wesley.
- Grice, H. P. 1967 Logic and conversation. In Cole, P. & Morgan, J. L. (Eds) *Syntax & Semantics Vol.3 : Speech acts*. New York Academic Press.
- 林文俊 今川民雄 津村俊充 大坊郁夫 1984 対人的オリエンテーションの研究 (2) - 二者関係認知の構造について - 日本心理学会発表論文集 662.
- Leech 1983 *Principles of pragmatics*. London : Longman.
- 桑原尚史 廣田君美 浦光博 西田公昭 榎野潤 1988 対人感情が会話方略に及ぼす効果の検討 - 対人的相互作用における会話の研究 (7) - 日本グループ・ダイナミクス学会第36回大会発表論文集51-52.
- 桑原尚史 廣田君美 浦光博 西田公昭 榎野潤 1989 会話方略に及ぼす目標の効果 - 対人的相互作用における会話の研究 (15) - 日本グループ・ダイナミクス学会第37回大会発表論文集79-80.
- 桑原尚史 廣田君美 浦光博 西田公昭 榎野潤 1993 パーソナリティ特性が会話行為に及ぼす効果 - 対人的相互作用における会話の研究 (24) - 日本グループ・ダイナミクス学会第41回大会発表論文集 160-161.
- 桑原尚史 西田公昭 浦光博 榎野潤 1989 社会的文脈における会話処理過程の検討 心理学研究 60, 163-169.
- 西田公昭 廣田君美 桑原尚史 浦光博 榎野潤 1989 対人的相互作用における会話の研究 (12) - 消費的会話における二者間の会話方略の対応性の検討 - 日本グループ・ダイナミクス学会第37回大会発表論文集 73-74.
- Patterson, M. L. 1983 *Nonverbal behavior : A functional perspective*. New York : Spriger-Verlag.
- Searle, J.R. 1979 *Expression and meaning*. Cambridge : Cambridge Univ. Press.
- 浦光博 廣田君美 西田公昭 榎野潤 桑原尚史 1988 対人的相互作用における会話の研究 (8) - 二者間の会話方略の対応性の検討 - 日本グループ・ダイナミクス学会第36回大会発表論文集53-54.
- 浦光博 廣田君美 西田公昭 榎野潤 桑原尚史 1989 会話の目標構造の分析 - 対人的相互作用における会話の研究 (14) - 日本グループ・ダイナミクス学会第37回大会発表論文集 77-78.