

7 歳児の説得……テーマの精緻化能力

久 富 節 子

人と人との間のコミュニケーションが成立するためには、たんに自分の意思を伝達するだけではなく、相手とのインタラクションの中から、相手が自分の意図をどのように解釈しているかについて思いをめぐらせたり、相手の反応の意味を推し量ったり、さらには互いの話のやりとりの過程を、メタレベルの視座から眺めたりしなくてはならない。刻々と流れる時間の中でこの複雑で創造的な活動を瞬時に行えるためには、家庭や社会の中で、親、きょうだい、友人など、他人とかかわりを持ちながら長い年月をかけて、毎日、毎日、会話の訓練をしていかななくてはならない。

久富（1994）では、「何を」「いかに」話すかというコミュニケーションの「核」となる部分が4歳児の会話に見られ、これが児童の本格的な社会的コミュニケーション方略運用の萌芽と考えられるのではないかと、という見解を示した。私たちは社会の中で成長するにつれて、社会的コミュニケーション方略を次第にじょうずに使えるようになり、いつの間にか、自分と相手のパワーの差を考慮しつつ、「何を」「いかに」話せば相手に自分の気持ちをわかってもらったり相手を説得したりすることができるのか、自分なりの判断ができるようになる。本論文では7歳と5歳の子どもの自然な会話の事例をとおして、(1)7歳児がことばによって相手を説得することができるのか、(2)できるとすれば、その方略は、大人が使う方略とどのような相違点、共通点があるのか、(3)実験による先行研究結果と参加観察法による結果との違いはどこにあるのか、という点についてディスコース分析の資料をとおして考えていく。最後にディスコース分析の中の「自己コンテキスト化」という概念を紹介する。

1. 資料分析

1-1. 資料の背景

会話の資料提供者：A. 7歳8ヵ月と、B. 5歳9ヵ月の男のきょうだい。

会話収録場面：AとBの家庭。

会話の状況：兄のAが弟のBをザリガニ採りに連れ出したいが、Bは行きたくない。

Aが誘い、Bが拒絶する、というパターンが何度か繰り返された後、23分40秒後（Aが

最初に誘いのことばをかけてから、Bが最終決断を下すまでの時間)、AはBを連れ出すことに成功する。

1-2. 会話の構造

1-2-1. テーマの構造⁽¹⁾

テーマとは句または命題 (proposition) の形で表現される枠組みで、その枠組みに情報が関係づけられるもの、またはその枠組み内に命題があてはまるものの場合をいう⁽²⁾。テーマという概念は、文という枠組みを越えて、談話の概念として使われることも多いが、この論文においても、談話としての会話におけるテーマの構造を扱う。

Hinds (1978, 1979) では、会話においてあるテーマが選ばれると、そのテーマに関連した視点を含む発話が次々に加えられ、それらの発話が、テーマ構造を構成する部分としての性格を持つようになることが述べられている。Maynard (1989) は、Hinds の考え方を発展させ、プラハ学派のテーマ、レーマの関係に「会話の参加者が、互いにテーマ構造を共作する」という考え方を導入して、「相互テーマ展開構造」(interactional thematic structure) を提唱している。

本稿では、Maynard の考え方にそって、AとBの会話共作過程をミクロ的視点でながめ、「ザリガニとりにでかける」というテーマの中で、弟Bを説得したい兄Aと、乗り気ではないBが、どのような会話構造を共作、展開し、どのような発話交換パターンを示しているのかを分析していく。

日常の会話の中では、私たちは前もってテーマを区切りながら話をするわけではなく、話の流れがどのように区切られ、テーマとしてのまとまりが作られているかを分類することは複雑な作業である。本論文では Reichman (1979) の context space の考え方を参考に、AとBの会話中に見られる時間的なポーズ、命題への評価が含まれた表現、テーマの転換を示唆する語句、などを基準にして、便宜上(1)から(6)までの6つの領域をもつサブテーマグループに分類した。

会話は次のように始まる。

(1)

(1.1) A：あ、そーだあ！

(1.2) B：なあにー？

(1.3) A：ザリガニとりにいく？

(1.4) B：(尻上がりの否定的な抑揚で) うううん。

(1.5) A：なんでー？

(無言3.27秒。以下秒数のみを記述する)

(1.6) A：なんでー？

(1.7) B：だってさー。

(1.8) A：なんでー？

(1.9) B：(きっぱりとした口調で) つまらないからつまらないの！

(1.10) A：あー，あー，あれだから？ 「これBちゃんが見つけた」って言ったら，みんなDちゃんとかが，とっちゃうから？

(1.11) B：うん。「これAちゃんのだよ！」「これCのだよ！」「これDちゃんのだよ！」なんて言うんだもん。つまんないなー，Bちゃん（自分のこと）の……（小声でおまけに発音がはっきりしないため，意味不明。以下，「不明」と省略）……見つけたのもあるのに。

Bといっしょにザリガニとりに行きたいという意志を持ったAは，そのことがテーマとして選ばれることを期待した発話，すなわち「テーマ向け前景化」を含む情報提供を(1.1)，(1.3)で行っている。BはAの意見には反対であるが，Aの発話に答え，テーマを成立させている。ところがBは乗り気ではないので，(1.11)の方向へ会話の流れが進んでいきそうになる。そうするとAにとっては具合が悪い。

ここからAのBに対する説得が始まる。そしてBが(1.11)を言い終えないうちに，下の例(2.1)に見られるように，AはBの気を引き立てる方向へとテーマ領域を修正する。「立派なの（＝ザリガニ）がとれたじゃん」という言葉の前に見られる言いよどみの語句の寄せ集めは，Aが，次に何を言えばもっともふさわしいのかと悩んでいる様子をそのまま写し出しているように思える。

(2)

(2.1) A：(Bの(1.11)が終わらないうちに) だー，だー，だ，あれさー，で，あー，あのさー，あー，たかし（友人の名），さー，あれ，うそなんだよ，みんな……（不明）……って決めたんだから……（不明）……Bちゃん，あれ，立派なのとれたじゃん，すげー。

(4.39秒)

(2.2) B：Bちゃん見つけたのー？

(2.3) A：うん。

(3.06秒)

(2.4) A: あー, C くと, D ちゃん, ああー, B ちゃん, マカチン (注: まっ赤なおおきなはさみを持ったザリガニのこと) とったじゃん。

(2.5) B: B ちゃんの, B ちゃんのエサでー?

(2.6) A: うん。

(2.7) B: そーかー (納得した様子で軽くため息をつく)。

(2.8) A: うん。

(3.56秒)

(2.9) A: すげー大きいの, あれ, B ちゃん見つけたの。

(2.10) B: うん。

(2.25秒)

(2.11) B: (元気な声で) B ちゃんねー, あの, 「なんだこれ!」 っ。…… (不明) あのねー, 「はさみがまっ赤!」 っって言って, ゆったらねー, あのねー, D ちゃんが, あのさー, 最初, A ちゃんが見つけたんでしょー? それからさー, あのさー, C ちゃん, 見つけたでしょー? D ちゃん, D …… (不明) 見つけて, 見つけた…… (不明) …… B ちゃん, …… (不明) マカチン…… (不明)。

ここで注目すべきことは, A がテーマの枠を提供する役目, つまり thematic turn をとり, B は作られたテーマを受ける, レーマとしての発話順番取り, つまり rhematic turn のみをとっているということである。A が(1.1) (1.3)で見せている「テーマ向け前景化」, (2.1)の「テーマ領域の修正」とともにこの「テーマ枠の提供」は, A が会話の主導権を握っていることの表われである。この構造は, 今回の約12分⁽³⁾の会話資料全域にわたっている。

また, (2.1)から(2.11)までは, 一貫したテーマの領域の中で進行しており, おまけに会話が進むにつれてテーマはより精錬化されている。つまり, (2.1)で「B は自分自身で立派なザリガニをとれる」という情報を A が B に与えたことが, B の(2.2)の反応, つまり B の自尊心を満足させているらしいことがわかると, A は(2.4)で「その立派なザリガニはマカチンというステータスを持ったもので, それを見つけることは誇らしいことである」とたたみかけ, (2.9)で「おおきいザリガニを B 自身で見つけた」と繰り返している。言い換えれば B が好ましい反応を見せたことから, B にとってよりプラスになる情報をここで与えれば「またザリガニとりに行こう」という気持ちに変わるかもしれないことを, A はわかっているのである。B はすっかりいい気分になって, いさんで(2.11)を話し始めるが, 3 歳年上の C,

4歳年上のDのことに話が及ぶと、いやな思い出がよみがえってきたらしく、次第に口ごもってしまう。Bは用事ができて5分ほど部屋を離れるが、また戻ってきたところから次の会話が始まる。

(3)

(3.1) A：ねー，Bちゃん，あのさー，ふたりだけでいやなら，Cくんとか，Dちゃんも呼んでる？

(3.2) B：(きっぱりと否定) ううん。

(3.3) A：(相手の気を引き立てるような，明るい声で) どっちがーい？

(3.4) B：Bちゃんねー。

(3.5) A：((3.4)が言い終わらないうちに) もしやるとしたら。

(3.6) B：(聞きとれないほどの，小さな声で) やっぱりさー，あのー，…… (不明) ……でしょ？…… (不明) ……のさー，…… (不明) ……たんだから。

(3.7) A：あー，じゃー，Cくんは？

(3.8) B：(きっぱりと) 呼ばない。

(3.9) A：Aちゃん (=兄である自分) とBちゃん (=弟である本人) だけ？

(3.10) B：うん。

(3.11) A：だめだったらBちゃん一人でーい？ いやだよなー。そしたら行けないもんねー。(作り笑いのような，小さな笑い声)

(5.04秒)

(3.12) A：(鼻歌まじりに) ハハアアーン，ハハアーン，(AとB，ふたりで紙切れを軽く吹き飛ばしながらくすくす笑いあう)

(10.23秒)

これまで(2.1)から(2.11)までのAとBの発話交換パターンは、「どのようなザリガニであるか」という同一テーマ内でのやりとりであったが，(3.1)ではAはこれまでよりもう一段階上の要求，つまりAの本音とも思える「Cくん(8歳，友人の男児) Dちゃん(9歳，友人の男児)といっしょにザリガニとりに行きたいがどうであろうか」という案を出してくる。これは(2.11)から(3.1)までに5分間という比較的長い会話中止時間があったためテーマの転換がおこりやすかったとも考えられるが，見方を変えれば，(2.11)までの会話状況から，AはBへの説得が成功したと考え，「これならもうひとつ上のランクの要求を出しても大丈夫だ」と思ったのかもしれない。

しかし予想に反してBの否定的なニュアンスがかなり強いことから、Aは何かBの気持ちをよい方向へ変える方略を使わなくてはならないと思ったのだろう。(3.3)では急に明るい音色の声を使っている。そして(3.4)でBが思案中であることがわかると、こんどはたたみかけるように(3.5)で相手に二者択一の選択をせまる。Bはそれには答えず、相変わらず否定的な色合いが濃い。Aは、このままの枠組みで押していくとますます強い抵抗をおこさせてしまう可能性があるのとっさに考えたのか、(3.7)、(3.9)に見られるような、Bの気持ちの視座に沿った個々の質問に切り替える。

しかしその返事がAの意志とは異なっていたため、つぎに(3.11)でAはBに少々脅しをかける。すなわち「C、Dと一緒に出かけるという案に賛成しなかったらBひとりで行かなくてはならないぞ」というものである。ところがこの言葉を発するやいなや、Aはおおきな誤りに気付く。BはもともとAほどザリガニとりに行きたいとは思っていないのだから、この言葉が引き金になってブーメラン現象⁽⁴⁾をおこさせてしまうかもしれないのである。そこでAはまず作り笑いでごまかし、(3.12)で、Bの気持ちをそらし、話題をそらすことに成功する。

この後、Aと母親の間で(4.1)(4.2)のやりとりがあり、(5.1)のテーマ領域へと移っていく。

(4)

(4.1) A:(母親にむかって) ねー、にぼしない? にぼし。

(4.2) 母: にぼしじゃなくて…… (不明) ……にぼし……。

(5)

(5.1) A: えー??? えー?? (不満げに) あれ、なかなか沈まないんだもん。

(2.24秒) (はっきりと) Bちゃんも、つり、する?

(5.2) B: (はっきりと、即座に) しなーい。

(2.36秒)

(5.3) A: 見てるだけ?

(5.4) B: …… (不明) (はっきりと) つり、しない。しない。

(5.5) A: ……うーん (不明)。

(5.6) B: だってさー、ずっと前はよかったけどー。

(5.7) A: うん。

(5.8) B: さあー、なーんか、あの、さー。Eくんたちがいるとさー、…… (不明)

あるから。

(5.9) A：だってさあー、きょうなんか、来ないよ。

(5.10) B：((5.9)が、終わるか終わらないうちに、嬉しそうな声で) ほんとー？

(5.11) A：日曜だもん。

(7.24秒) A Bふたりで手元にある紙切れでくすぐりあいながら笑いあう)

(5.12) B：だってさー、はじめのうちさー、ぜったい来ないって…… (不明) ないもーん。

(5.13) A：((5.12)が終わらないうちに) 来ないよー。

(5.14) B：((5.13)が終わらないうちに) どーしてー？

(5.15) A：あの、来る日、ねー、こないだの日曜日だってねー、来なかったよー、最後までー。

(5.16) B：Cくんたち

(5.17) A：((5.16)をさえぎり) 遊んでたの。

(2.46秒)

(5.18) A：来なかったよー。

(5.19) B：じゃー

うかつな発言で墓穴を掘りそうになった状態からなんとか脱したAは、(5.1)で、再度Bの意志を確かめる。ところが(5.2)(5.4)に見られるように、Bの抵抗は以前より増しており、心理的リアクタンスが高くなっている⁽⁵⁾。Aは、セールスマンが行うフット・イン・ドア・テクニクのように、なんとかBにくだり下がって「一緒につりに出かける」という前提をくずさない。しかし状況はかなり苦しいので、以前の(2.6)(2.8)(2.10)のときのように、Bの内面の気持ちに視座を合わせて言い分を聞かなくてはならない。

Bが行きたくない原因が、年上の小学生の活発な男の子たちと一緒に競わなくてはならない、というところにあると気づいたAは、「彼等は来ない」という論法にもっていく。Bは(5.10)に見られるように、おおきな壁が取り除かれたとばかり、半ばびっくりして、Aに問いたがすが、Aの「日曜日だから」という説明では、満足できず、(5.12)(5.14)で、その根拠を問いたがす。Aは、決定的なよい答えが見つからず、Bの質問を封じるような形で、(5.17)(5.18)と時間かせぎをするが、(5.19)でBが、新たに質問をしようとしたところで、テーマ領域を変えることに成功する。

(6)

(6.1) A : ((5.19)が終わらないうちに) ねー, こうする? 今度は, Bちゃん, 今度はねー, Bちゃん見つけたらねー, 「Aちゃん, Aちゃん」って呼んでねー, いくら大きいんでも (=たぶん, 「大きな子供たちでも」の意) Bちゃん, めちゃくちゃに, やっちゃいなよ。(2.38秒)やることにする?

(6.2) B : うん。

(6.3) A : そんなら, いーい?

(2.36秒)

(6.4) B : だけどさー。

(6.5) A : うん。

(6.6) B : あの一, (3.38秒) Aちゃんがつってさー。

(6.7) A : うん。

(6.8) B : あ, 分けるでしょー? Bちゃんが一。そうして, ふたりにかえて, ちょうどいい具合に, 分ける。

(6.9) A : ((6.8)が終わらないうちに) 分けない。

(6.10) B : どしてー?

(6.11) A : 二人で, あん中入れちゃうの。そうすれば二人のものになるでしょ?

(6.12) B : うーん。

(6.13) A : もし分けたら「ぼくのものだよ…… (不明) ……あのくらい (不明) ぼくのーって言える? こーんな (=入れ物) じゃ小っちゃすぎるでしょー? …… (不明) 言えないでしょー? …… (不明) あれでも。…… (不明) ……だから。

(6.14) B : もっと大きい, あそこは? (大きな容器を指す)

(6.15) A : だめだめ。

(6.16) B : あそこってさー, ねー,

(6.17) A : ((6.18)が終わらないうちに) (手元の紙切れをなびかせて) 流れちゃう。
(擬音) ドバドバー! ドバドバー! (ふたりでクスクス笑いあう)
(5分25秒) 流れー, だけどさー, あれが, (2.24秒) ちょうどいいくらい。
ああ, これ (=ポリ袋) いらない。(鼻歌を歌いながら, 二人でふざけあいながら7分後に出かけていく)。

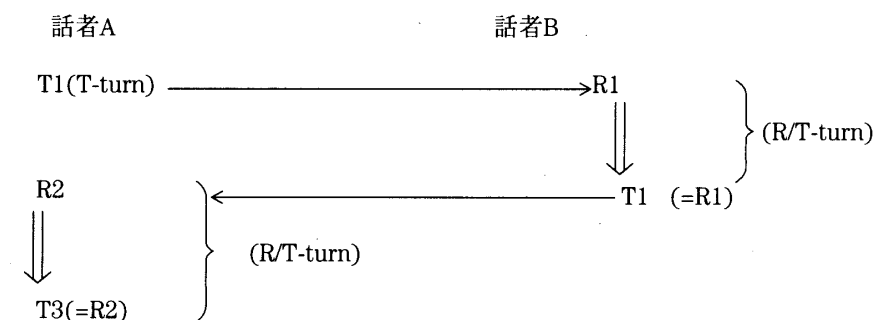
(6.1)のAの提案はBの気持ちを「ザリガニとりに行く」方向へ大きく動かしたようだ。

いざとなればAが助っ人として駆けつけてくれる。Aは、年齢こそC、Dより小さいが、ザリガニとりにかけては名人であり、仲間の中でも一目置かれている。そのバックアップが得られれば、Bにとっては心強い。Bは、(6.3)でAに再び念を押され、よくよく考えてみたところ、AとBの力関係を考えてみると、せっかくBがとったザリガニを、今度はAにとられてしまう可能性のあることに気がついた。Aにしてみれば、(6.5)(6.7)でじっくりBの言い分を聞こうとは思ったものの、自分とBの間の約束事については、少なくともこの時点で話題に出したいとは思わない。今回はとにかく「一緒に出かける」ための説得なのである。Aは、これ以上Bの言い分を聞く必要がないと判断したのか、(6.15)で少々強い言い方で相手を押しとどめ、(6.17)ではBの気持ちをすっかりA自身に有利な方向へ持っていくことに成功している。

1-2-2. A、Bの発話交換パターンの特徴

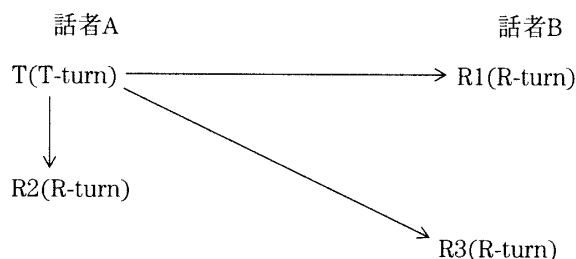
これまで(1)から(6)までのテーマの領域を見てきたが、それぞれの領域でのAとBの発話の交換パターンに特徴があることがわかる。メイナード(1993)は、「相互テーマ展開構造」を3つに分類している。第一番目が「異種テーマの発話交換パターン」で、テーマを提供する発話順番(thematic turn; 略してT-turn)の者に、相手は関連事項つまりレーマを持った順番(rhematic turn)で受け、さらに新しいテーマを付け加えて順番をとる。この組み合わせが繰り返される。

図1. 異種テーマの発話交換パターン



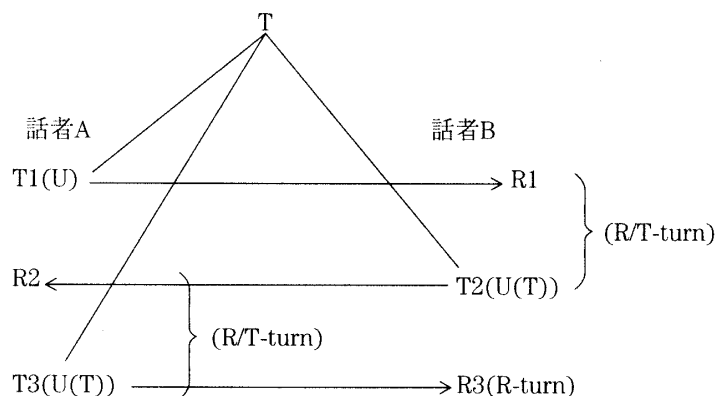
二番目が「同一テーマの発話交換パターン」で、一つのT-turnの枠組みの中で、話者AとBの両方が、いくつかのR-turnを分かち合う。

図 2. 同一テーマの発話交換パターン



三番目が「派生テーマの発話交換パターン」といわれるもので、あるテーマ(T)とそれに関係ある派生のテーマ(U)が、いくつかの R-turn と結びついている。

図 3. 派生テーマの発話交換パターン



これらのパターンを今回の資料と照らし合わせて調べてみよう。

サブテーマ領域(2)では「立派なザリガニ」という同一テーマ内でAが T-turn をとり、B が R-turn の発話交換パターン、つまり上述の第2のパターンを示している。

ではサブテーマ領域(3)はどうであろうか。(3.1)から(3.10)までは、「だれと一緒に遊びたいか」というAの提案したテーマの中で発話交換がなされ第2のパターンを示しているが、(3.11)では、「もし自分の提示したテーマの前提が受け入れられないなら」とAは修正したテーマ枠を提示している。サブテーマ領域(2)においてAの特徴として見られた「テーマ枠の提供」「テーマ領域の修正」という積極的な会話推進行為が、ここにも見られるようだ。

サブテーマ領域(5)では、「つりに行くか」というテーマに対して、「年長の強い子たちとは行きたくない」というレーマが与えられている。つぎにBが「日曜日にはそれらの子たちは何をしているか」という異種テーマに引き継ぐと、Aは、まず「彼等は来ない」というレーマで受け、それを繰り返すことで最初のテーマに戻している。

(6)では、「もし年長の強い子たちがいた場合、Bはどうしたらよいか」というテーマをAが提示して始まった会話であるが、「Bが本当に楽しめるためにはAの態度も影響している」というBのこぼれにより、派生パターンに移っている。しかしAは自分の都合のよいように

Bのことは封じて、やはり最初のテーマに戻している。

以上で見る限り、サブテーマ領域(1)から(6)までの中で、Aはテーマが「異種」あるいは「派生」に移りかけると必ず「同一テーマ」に戻している。考えてみれば、「説得」を遂行するためには、よほどの説得術熟練者でもなければ、話題の中でまったく異なった種類のテーマに切り替えることは危険であろう。その意味では「異種テーマの発話交換パターン」は説得の会話分析ではあまり登場しないほうがよいのかもしれないし、もしテーマが動いた場合には、いずれ必ず以前のテーマに戻ることが必要なのであろう。

2. 7歳児の説得方略—おとなとの比較

2-1. 大人との比較

まずこれまで見てきた会話構造分析をもとに、Aがどのような方略を用いているかまとめてみよう。

1. 相手の考え方がわからないときには、言い分をじっくりと聞き、相手の視点に立って考える [サブテーマ領域(1), (2)]。
2. 状況を引き延ばしたいときには、相手に楽しい印象を与えて時間かせぎをする [サブテーマ領域(3), (6)]。
3. 積極的にテーマの枠組みを作り、会話の主導権を握る [サブテーマ領域(1), (2), (3), (4), (5), (6)]。
4. テーマについて深い知識を持ち、必要なときには、それによって相手を押し切る [サブテーマ領域(5), (6)]。
5. 目的とする説得テーマから離れない [サブテーマ領域(1), (2), (3), (5), (6)]。
6. 説得に失敗しそうなときには、すぐに原点に立ち返り、再びテーマに取り組む [サブテーマ領域(3)→(4), (4)→(5), (5)→(6)に移る場面]

では、これらの方略はおとなが一般に用いているものと同じなのか、違うのか、という点について考えてみよう。

榊 (1989) では、説得の準備段階から説得成功後の効果の分析やその後の継続的な強化方略まで、細かい「テクニック」を箇条書にして実際に役立つプログラムが示されているが、大人の中でもよほどの説得のプロか、計算高いあくどい性格の持ち主でなければ不可能な条項も多いように思える。しかし、今回分析した7歳児の方略をそれらの事項と比較してみると、いくつか合致する項目も見られる。例えば「相手を知る」必要項目としてあげられている「相手の基準に沿った説得をすること」「相手の要求のレベルを見た上でそれを満たす形

の説得をすること」というもの、「接触の成立」の必要項目としてあげられている「相手に好感を抱かせる」「防衛的反応をとらせてはならない」というもの、「説得の逐行」としてあげられている「相手の特性に応じて、理論的に、感情的に、場合によっては脅しを用いての説得の必要性」などがそれにあたる。

藤田（1990）は、J. ルビンと B.R. ブラウンの『バーニングとネゴシエイションの社会心理学』を参考にして、説得を行う者どうしの相互依存性について、次のように述べている⁽⁶⁾。

1. 協調性は競争性より、交渉の結果をよくする。
2. 交渉者間の権力の均等性は、不均等性より交渉の結果はよい。
3. 交渉過程に介在する権力の量が少ないほど、交渉者は有効に機能する。
4. 対人指向性の高い交渉者の方が低い交渉者より、交渉結果はよい。

今回の資料提供者 A は、B を説得するにあたって、そのプロセスに問題がおこってくるたびに、テーマを精緻化し、相手の心の動きにぴったりと密着しながらも「自分がどういう態度をとれば、相手はより自分の方を向いてくれるのか」という点においてセルフモニタリングをおこなっていない。そこには、上述の 1. から 4. に盛り込まれていること、すなわち、競争より協調、権力をむやみに振り回さない、高い対人指向性という事項と共通する要素が見られる。一般的な考え方として、子どもは自己中心的であり、相手の気持ちになって物事を考えることはできにくいとされている。しかし個人差はもちろんあるものの、本人に「相手を必ず説得して自分の意志を通したい」という強い動機づけがあれば、7 歳の子供でもかなり大人に近い説得方略を使うことができるのではないだろうか。この場合の「相手の気持ちになる」とは、相手に対する優しさから出ているのではなく、あくまでも「何とかして自分の意志を通して、相手を自分の方向に向けさせたい。」という自己中心的発想に基いた対人指向性である。しかし周囲から受け入れられるためには、その手段として腕力ではなく「ことば」を使わなくてはならない。相手がこちらに向きたくなるような、「ことば」はどうなって探すのか、それには相手に「ことば」で話させて、そのことばにフックをかけながら、それを自分の取りかかり口とすればいい……A がそこまではっきり意識しているか否かは疑問であるが、説得に関する強いこだわりが「ことば」に対する感性を磨きあげていくと言ってよいだろう。

2-2. 仮想的自己の内側の視点

では、A はどのようにして相手の心の内側に入り込んでいくのだろうか。A が B の視点をとることについての一つの考え方として、A が B に「なって」みる、と考えることができる。

Bに対して、自己Aの分身である“ホモンクルスA”を派遣して、仮想的自己Aの内側にBの視点を生成してみるのである。その作業をとおしてAがBの思いを生成できたとき、つまりホモンクルスからのゴーサインが出てはじめて、Aはその情報を自分が蓄積している外界からの情報と関連づけ、選択的に処理し、自分の目的や意図すべてを認知的に統合させて、最後に、そしてはじめて、ことばによる説得作業が始まるのである。

佐伯の視点論⁽⁷⁾によれば、私たちが世界を認識するとき、そこには必ず自分の「意志」が投入されている、という。つまり自分がこう動けば、相手にこういう変化が起きるだろうと予想し、それが確認されたときに、自分の「意思」と「実在」の認識が生まれるというわけである。今回の資料から見ると、Aの内面にはこの認識が育っているように思われる。

3. 実験法と参加観察法の違い

仲（1990）は、相手に「本棚を動かすのを手伝ってもらうように頼む」テーマをめぐって、小学校3年、5年、中学校2年、大学生、のそれぞれ2人ずつのペアを作り、片方の者に要求を出させ、もう片方の者にその要求を拒否させるという課題を与えてその会話を分析している。結果は、年齢の高い方が、じょうずに相手を説得できる、というものである。確かに今回の資料提供者Aに、本棚を動かすように相手に頼む課題をさせたとしたら、本稿のような結論は導きだされないであろう。しかし上述したように説得には「意思」と「意志」が不可欠なのである。その場限りでない、永続性のある自然状況内での説得は、そこにかかわる人々の真剣勝負であり、説得者の信頼性、専門性、魅力、力関係、テーマに対する興味、意気込みのすべてが、それぞれ重大な要素になっているのである。

榊（1989）は、実験結果を日常生活へ応用する危険性について、次のように述べている。

実験の中で得られた知見は、実験者が知りたいと思う2、3の条件を変化させ、他のすべての条件を厳密に固定することによって得られたものであるが、このことは言い換えればこれを日常生活に応用する場合、ほんのわずかの条件の変化が実験結果を妥当させなくするということもありえる⁽⁸⁾。

4. これからの研究にむけて——ディスコース分析によるプロセスの研究

本稿は、7歳児の言語説得活動をとおして見た人間の言語運用発達プロセス研究のひとつである。実験に頼らない方法で、ことばという媒体をとおして人間の研究をする場合、どのような方法があるのか。私は、Maynard（1989）で紹介されているディスコース分析におけるself-contextualization（自己コンテキスト化）という概念に可能性を見ることが出来るよ

うに思う⁽⁹⁾。この概念は、Gumperz (1977, 1982) の contextualization の概念を発展させたもので、次のように定義づけられる。

会話者は、会話行為の中でさまざまなコンテキストの状況から現在進行中の会話で何が起こっているかを理解し、どのようにすれば会話を進められるかを常に評価している。そしてその中で、自分自身の立場を決定し、どのような会話表現を選べばよいのかを決めながら会話を進めている。自己コンテキスト化とは、ことばの選択や、会話の組み立て方、話者交換 (turn taking) といった進行中の会話行為に必要なさまざまな要因を理解することであり、かつ、自分の考え方や意図を状況に適するようにコンテキストに組み込む行為である⁽¹⁰⁾。

私たちは、ある会話表現を選ぶとき、様々なコンテキストを自分の中に取り込んで、それぞれの“自己”を含んだ新しいコンテキストとして発信する。であるなら、会話表現のプロセスをていねいに分析していけば、コンテキスト情報を浮き彫りにすることができ、それぞれの人の会話スタイルの違いや、ディスコースの中に表われる文化的背景を解明できる。

本稿の資料からも明らかなように、日常会話では、話し手も、場面も、コンテキストすべてが具体的である。本資料のディスコースを見ると、AとBがいかにかれらの遊び文化の中でコンテキストを取り込みながら活発な言語活動を行っているかがよくわかる。話し手の一つ一つの表現が、すべてそれぞれのコンテキスト情報に答えざるを得ないようにできているからである。「自己コンテキスト化」の視座を持った研究を集め、分析し、特徴あるパターンを見つけ出すことによって、単に個人間のコミュニケーションだけでなく、異なった世代間のコミュニケーションや異なった文化間のコミュニケーションにおける共通性、異質性を見つけることができるのではないだろうか。

注

- (1) 「テーマ」とか「トピック」という言葉は、一般にかなり漠然とした概念で使われているが、言語学でも、それぞれの学派によって異なった定義づけがなされている。おおまかに言えば、アメリカ言語学ではトピックという用語がよく使われ、プラハ学派の影響を受けた研究者は、テーマという用語を好むようである。詳細は、泉子・K・メイナード (1993) 『会話分析』 p.42-49を参照されたい。
- (2) 泉子・K・メイナード (1993) 『会話分析』 p.127.
- (3) A Bの発話時間のみの合計。長いポーズや、席をはずした時間は含まない。
- (4) 説得が逆効果となり、説得方向と逆の態度を引き起こすこと。
- (5) Brehm, J. W. (1966) によれば、人は、他者からの説得や圧力によって自分が脅かされると、その自由を回復しようという動機づけの状態が喚起される。これが心理的リアクタンスとよばれるもので

ある。

- (6) 藤田忠『交渉力研究Ⅰ』 p.280.
- (7) 佐伯の視点論については、参考文献の佐伯（1978）と宮崎，上野（1985）を参照。
- (8) 榑博文『説得を科学する』 p.336.
- (9) 「自己コンテキスト化」についての概念は、参考文献の Maynard（1989）およびメイナード（1993）を参照。
- (10) 林礼子（1995） p.133.

参考文献

- Brehm, J. W. 1966. *A Theory of Psychological Reactance*, Academic Press.
- Gumperz, J. J. 1977 Sociocultural knowledge in conversational inference. In: M. Saville-Troike (ed.) *Georgetown University Round Table on Languages and Linguistics*, 191-211. Washington, D. C. Cambridge: Cambridge University Press.
- ……1982 *Discourse strategies*. Cambridge: Cambridge University Press.
- 林礼子, 1995「書評論文：泉子・K・メイナード『会話分析』『言語研究』107. 129-152.
- Hinds, John. 1978. Levels of structure within the paragraph. *Berkeley Linguistics Society*, 598-609.
- ……1979. Organizational patterns in discourse. In Talmy Givon (ed.), *Syntax and Semantics*, Vol 12, 135-157. New York: Academic Press.
- 久富節子, 1995「ごっこ遊びにおける4歳児のコミュニケーション・パターン」『東洋女子短期大学紀要』No. 27.
- 藤田忠, 1990『交渉力研究Ⅰ』プレジデント社。
- Maynard, Senko K. 1989. *Japanese conversation: Self-contextualization through structure and interactional management*. Norwood, NJ: Abex.
- メイナード, K・泉子, 1993『会話分析』くろしお出版
- 宮崎清孝, 上野直樹, 1985『視点』認知科学選書Ⅰ, 東京大学出版会
- ルビン・J. & ブラウン・B.R.『バーゲニングとネゴシエーションの社会心理学』
- Reichman, Rachel. 1978. Conversational coherency. *Cognitive Science*, 2, 283-327.
- 佐伯胖, 1978『イメージ化による知識と学習』東洋館書店
- 榑博文, 1989『説得を科学する』同文館出版。