

# 「主張」と「要求」の位置づけ

—話し合い場面の会話分析から—

リュブリャーナ大学 (スロヴェニア) 若野 恵  
megumi.moshino@guest.arnes.si

## 1. はじめに

「主張」という言葉は一般的に「あの人は自己主張の強い人だ」「権利を主張する」というように使われるが、「私にも遺産の相続権があります」といった発話も「主張」としてとらえられる。では、実際にはどのような発話が「主張」と見なされるかを調べていくうちに、「要求」という言語行為と「主張」との間に、従来の発話行為理論では説明しにくい点が現れたので、この両者がどのような関係にあるかを見ながら、発話行為理論のモデルの改良案を示す。

## 2. 発話・発語内行為・発語媒介行為

Austin(1962)は発話の効果を以下のように分類した。

- 1) 発話 (locution) . . . . . 実際に口に出された言葉
- 2) 発語内行為 (illocution) . . . . . 言葉の背後にある効力すなわち効果
- 3) 発語媒介行為 (perlocution) . . . . . 発語内行為の聞き手への効果

Austin はまた、In saying X, I am doing Y. By doing Y, I am doing Z. (X : 発話、Y : 発語内行為、Z : 発語媒介行為)と説明し、発話によって発語内行為が生じ、発語内効果から発語媒介効果が生じることを述べた。

発話と発語内行為は密接な関係を持つ。端的な例を挙げると、「ごめんなさい」といえば「謝罪」を示すように、両者の間には誤解の余地が少ない。一方、発語内行為と発語媒介行為の間は、明確な規則で関連づけられているものではなく、同じ発話を聞いても誰にも同じ発語媒介行為が生じるとは限らない。熊取谷(1986:28)は、発語内行為と発語媒介行為について英語の例を挙げ、次の図を示している。

図 1

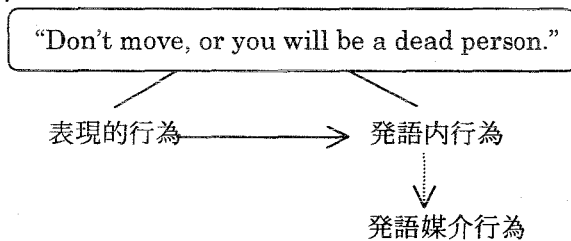
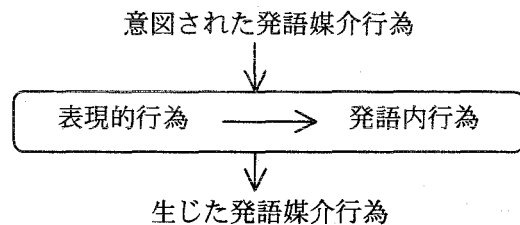


図 2



(熊取谷 1986:28)

“Don't move, or you will be a dead person.”という表現的行為によって、「命令」という発語内行為が生じ、そこから「脅迫」という発語媒介行為が聞き手に生まれる。しかし「発語内行為と発語媒介行為の間には必然的な関係が存在しないため、発語内行為の遂行が目的とする発語媒介行為の成立を約束するわけではない」と熊取谷は述べている。図 1 ではそのことは点線で示されている。さらに熊取谷は「言語活動は、目的を達しようとして行う言語活動のプロセスとしてみることができる」として、図 2 を挙げている。つまり発語媒介行為には話し手が意図するものと、発話の結果聞き手に生じるものがあり、この二つが一致するとは限らないということである。

本研究では、「主張」を聞き手に生じさせた発話に注目し、どのような発話内行為を持つ発話が、「主張」の発話媒介行為を聞き手に感じさせるのかを調べた。

### 3. 研究方法

現実の生活場面で行われた会話を録音・録画し、得られた資料の一部を文字化した。録音・文字化した会話を、会話とは無関係の実験協力者 30 人に読ませ、「主張」であると思われる発話を認定してもらった。30 人中 10 人以上が認定した発話を、ここでは「主張」の発話として取り上げ、その発話内行為を分析・分類した。

資料として使用した会話は、主婦ボランティアグループ、大学生サークルの 2 グループから得られたもので、どちらも 10 人前後の親しい参加者から成る、カジュアルで遠慮のない話し合いである。

### 4. 「主張」に含まれる言語行為

本研究中では、30 人の実験協力者全員が「主張」であると認定する発話は見られず、最高でも 25 人が認めるにとどまった。このことから、「主張」は特定の発話と必然的な結びつきを持つものではなく、ある発話から聞き手が受ける効果であることが分かる。同じ発話を聞いても、それを「主張」であると感じる者も、感じない者もいるということである。

「主張」と認定された発話を考察した結果、これらはいずれも、聞き手にある種のプレッシャーを与えるものであるという共通点が見られた。聞き手は

- ア) 他の会話参加者と円滑な人間関係を保ちたい
- イ) 自分の行動を他人に規制されずに自由に振る舞いたい
- ウ) 他人に認められたい

という、それぞれ異なる欲求を同時に持っている。ここでいうプレッシャーとは、話し手が聞き手の行動や意見に何らかの制限を加えようとするを通じて、聞き手が持っているこの 3 つの欲求を脅かそうとするときに、聞き手に生じるものである。本研究で抽出された「主張」の発話が聞き手に与えるプレッシャーには、以下の 3 種類があると判定した。

- ①発話に反応しなければというプレッシャー
- ②発話内容を受け入れなければというプレッシャー
- ③認められたいという欲求を脅かすプレッシャー

以下にそれぞれのプレッシャーが生じる発話の例を示す。例中の「主張度」とは、30 人中何人がその発話を「主張」と認めたかという数値である。

#### ①発話に反応をしなければというプレッシャーの生じる例

—— 会話例 1・大学生 ——

発話番号	「主張度」	発話者	発話	
109	21	Q	段ボールとかじゃいけないの?	[提案]
110	0	U	だ、段ボール	
111	1	P	段ボールでー	

発話者 Q が提案を行ったので、聞き手は賛成にしる反対にしる、何らかの発話を求められていることになる。発話 110、111 では発話者 U も P も特に賛成・反対の意志表示はしていないが、とりあえず提案者の発話に反応を示している。実験協力者も、この参加者に生じた、発話に反応しなければという

プレッシャーを感じ取って、この発話を「主張」と認定したと思われる。

②発話内容を受け入れなければというプレッシャーの生じる例

—— 会話例2・大学生 ——

235	7	P	とりあえず一、ま、その線でいって	
234	1	O		ん
235	19	C	借りにいったときになかったら	他のを探しましょう [行動計画の提示]
236	1	O		うん

この会話は、話し合いの司会者である発話者Cが、いろいろな案の出た議論のまとめとして行動計画の提示をする場面である。場のリーダーシップを取る者が行動計画を提示したとき、異論がない場合は参加者はその意見に従う。つまり聞き手は発話者のいうとおり動くこととなり、自由に振る舞いたいという欲求は脅かされるのでプレッシャーが生じる。

③認められたいという欲求を脅かすプレッシャーの生じる例

—— 会話例3・大学生 ——

239	3	C	で、これはけっきょく一・個人競争になるわけかな?	
240	0	U	ん?	
241	16	U	や、//団体でしょ	[間違いの指摘]
242	19	O	//違う違う、団体戦	[間違いの指摘]

この例では、発話 239 の発話者Cによる間違いを、発話者UとOが指摘している。間違いを指摘されると、発話者Cの持っている認められたいという欲求は脅かされる。実験協力者もこのCの感じるプレッシャーを感じ取り、発話 241・242 を「主張」と認定したと思われる。

次の表は、ここまで述べたようなプレッシャーを持ち、「主張」ととらえられた発話を分析し、その発話内行為を分類したものである。

表1) プレッシャーと発話内行為・発話媒介行為の関係

プレッシャーの種類	「主張」と認定される行為	発話内行為	発話媒介行為
①	発話内容への態度表明を求めるもの 発話内容を話題として取り上げることを求めるもの	提案	
		確認	
① ②	発話内容を受け入れることを求めるもの	新トピックの提示	
		判断	
		行動計画の提示	
		要求	要求
		事実・意見の提示	
		提案への支持	
① ② ③	発話内容を受け入れないことを表明するもの	間違いの指摘	
		前の発話内容への不支持	
		提案への反対	

ここでは、ひとつひとつの発話内行為には触れずに、「要求」の発話に注目する。「主張」と認められた発話のうち、「要求」だけは、発話内行為と考えられるものと、発話媒介的に行われるものが見られた。

## 5. 発語媒介行為としての「要求」

ここでは「要求」を、話し手が自分の意図を達成するために、聞き手の意志をあまり尊重することなく聞き手を動かそうとすること、と定義する。

本研究資料中の「要求」は、誤解の余地の少ない形で提示される、発語内行為として分類できるものと、事実の提示・意見の提示といった形で発語媒介的になされるもの両方が見られた。発語内行為として分類した例のうち、「～してほしい」「～たい」など、特定の言語形式に基づいて明示的に行われる要求は少なく、多くの「要求」は、によって発語媒介的に述べられていた。例を見てみよう。「要求」の発話には網掛けをし、右のかっこ内に発語内行為を示した。

### —— 会話例 4・主婦 ——

発話番号	「主張度」	発話者	発話	
38	3	C	今週じゅう？	
39	21	B	早いほうがいいと思うんーだ。	[意見の提示]
			<これ以降の部分は雑談と並行して進んでおり、雑談部分は略した>	
45	16	C	とりあえず、えとあの水曜日がー、あの一問題の学校の文化厚生委員の集まりがあるんで出られませんが、今週が	[事実の提示]
47	7	B	もくかきんなら	
49	15	C	もーくよう、金曜は午前中にちょっとでらんないからー	[事実の提示]
52	7	G	じゃあ木曜日//にする？	
53	20	C	//木曜日の方がいいかな、うん	[判断]

上の例は、参加者3人が印刷屋に一緒に行く日程を調整しているものである。会話は月曜日に行われている。発話者Cが発話38で「今週じゅう？」と質問すると、Bが早いほうがいいと述べる。これは、意見を提示しているわけであるが、実際には「今週じゅうにして欲しい」という内容を暗示しており、「要求」の発語内行為を持つと思われる。それに対して発話45でCが述べているのは、自分の都合であるが、これは「水曜は行けない」という内容で、「水曜以外にして欲しい」という要求である。同様に発話49でも「金曜日は出られないので木曜日にして欲しい」という要求を、事実の提示によって行っている。

事実の提示・意見の提示による「要求」は、話し手の要求をあからさまには述べないので、聞き手に与える心理的プレッシャーが軽減される。しかし、明示的に述べないので話し手の意図が必ず聞き手に伝わるとは限らない。次の例は、話し手の要求がうまく聞き手に伝わらなかったのではないかと思われる例である。印刷屋へ行く手順について話している。

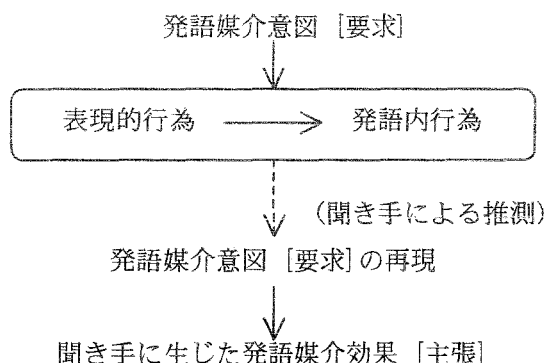
### —— 会話例 5・主婦 ——

60	18	B	あたし、車がないから場所がーいけないんですけど	[事実の提示]
			<中略>	
73	0	?	西大通り	
74	0	C	を、突っ切ったすぐのどこ	
75	4	B	あー、なんだ、じゃ近くね	
76	17	C	あたしとYさんなんて自転車で行ったんだもん	[新トピック提示]
77	0	B	あ、そうかそうか、じゃあそう	
78	0	C	うん	
79	13	B	でもつれてっていただこ？	[要求]

発話 18 で、発話者Bは車を持っていないという事実を述べ、「車でつれて行って欲しい」という要求を暗示する発話をする。しかし、他の参加者はBが場所が分からないから印刷屋へ行けないのだと誤解し、印刷屋の場所の説明をする。さらに、Cが雑談を始めそうな気配もあるので、Bはそれを打ち切り、発話 79 で「つれてっていただこ？」と明示的な「要求」の発語内行為を持つ発話をする。

「要求」という行為は、聞き手の意図にかまわず、話し手の意見を押しつける側面が強い。これは潜在的に自由に振る舞いたいと感じている聞き手の体面を傷つけ、人間関係に悪影響を及ぼす可能性もある。そこで、話し手は「要求」の発話を明示的に行うことは少なく、事実や意見を提示することによって自分の要求を発語媒介的に伝えることが多いのではないかと考えられる。一方、聞き手は明示的になされた発話でなくても、多くの場合その中に暗示された「要求」の意図を敏感に感じ取る。そして、話し手との円滑な人間関係を保持するためには、発話内容を受け入れなければと感じ、自由に振る舞いたいという欲求が脅かされるのでプレッシャーを受ける。そこで聞き手は「主張」されたと感じるのであろう。もちろん、聞き手は話し手の「要求」を全て受け入れる必要はないが、前に述べたようなプレッシャーを受けることには変わりがない。

以上をまとめると、話し手が何かを要求しようと思ひ、その意図を「事実提示」・「意見提示」という形で聞き手に向けて表す。聞き手は話し手の「要求」という意図を感じ取り、「主張」されたと感じる。つまり聞き手に「主張」の効果が生じるわけである。これは下の図に見られるように、話し手の「要求」という発語媒介意図を感じ取った聞き手に、「主張」という発語媒介効果が生じたと説明できる。



一般的に、発語媒介行為というのは、発話の結果聞き手に生じた効果のことなので、上の図の発語媒介効果のことを指すと思われる。しかし「要求」の発話をした話し手の立場から考えると、「主張」は結果的に聞き手に起こった効果ではあるが、本来意図したものではない。話し手は「要求」によって聞き手を動かすことを目的としており、「主張」は聞き手が自分の立場でものを感じ取った結果生じた効果であるからだ。そこで、話し手の発語媒介意図と聞き手に生じた発語媒介効果を分けて考えると、「要求」と「主張」の関係の整理がしやすい。話し手が発話することによって聞き手に及ぼそうと思った効果が発語媒介意図、発話を聞いた聞き手に生じた効果が発語媒介効果である。これは、「要求」と「主張」の関係のみならず、話し手と聞き手の間に誤解が生じた際の分析などに効果的であると思われる。

## 6. 今後の課題

本稿で示したモデルを、聞き手側からだけではなく、話し手側からも検証する必要がある。発語媒介意図を探っていくには、聞き手のフォローアップインタビューを行わなければならない。しかし、発

話者が自分の発話意図をどこまで正確に認知し、説明できるのかという疑問も残る。また、話し手・聞き手双方にかなり時間をかけてインタビューをしていく必要があるので、現実の生活場面での会話を資料に使うのは難しくなってくる。実験的にしてもらおう会話でも、話し手・聞き手双方が目的を持ってインターアクションができるような状況を作っていく工夫が必要だろう。

<参考文献>

- 大浜るい子 1998 「日本人の談話行動 —談話展開のためのストラテジー—」『広島大学日本語教育学科紀要』第8号 pp. 97-105.
- 川上恭子 1993 「話し合いの具体的分析 —共感と反発—」『日本語学』12 卷 4 号 明治書院 pp. 47-57.
- 熊取谷哲夫 1986 「APOLOGY とその適切性条件について —発話行為理論の持つ問題点—」『The Northern Review』14号 pp. 17-33.
- 熊取谷哲夫 1988 「発話行為理論と談話行動から見た日本語の「詫び」と「感謝」」『広島大学教育学部紀要』第2部 第37号 pp. 223-234.
- 若野恵 1998 「可決・否決のストラテジー —大学生の話し合い場面の会話分析—」『日本語と日本文学』第26号 筑波大学国語国文学会 pp. 23-38.
- Austin, J.L. 1962 *How to do things with words*. Oxford University Press
- Brown P, Levinson S. C. 1987 *Politeness. Some universals in language usage*. Cambridge University Press
- Searle J. R. 1969 *Speech acts: an essay in the philosophy of language*. Cambridge University Press
- Searle J. R. 1979 *Expression and meaning*. Cambridge University Press
- Thomas, J. 1995 *Meaning in Interaction : an Introduction to Pragmatics*. Longman
- Vanderveken, D. 1994 *Principals of Speech Act Theory*. Ca National Library of Canada