

## I. はじめに

本研究は、日米の助言談話を題材にして、社会言語学における談話分析手法の共通の枠組みを構築することを最終的な目的としている。研究は主に4つの段階からなり、本論は、第1段階の「『助言』のストラテジーの日米比較」(阿部、2001)に続く第2段階の導入部に位置するものである。

助言談話の中でも、人生相談といった日常性の高い談話を研究対象としたのは、この談話が、相談者は助言を求め、回答者はその解決方法を示すという、相談者と回答者とのやりとりによって構成されているからである。これは、おそらく西欧英語圏と東洋非英語圏に共通であり、ユニバーサルな構造を持っている。前述の論文で指摘したように、語用論において近年開発された原理やモデル、経験的アプローチなどは、「アングロ・サクソン文化」を前提としていることや伝統的欧米哲学が基礎となっていることなどから、ユニバーサルな枠組みになりえなかった。しかし、助言談話は、談話構造から見れば、1つの共通プロトタイプとしての枠組みを持つものであり、その中で提示される相談内容や助言内容にその背景となる文化ならびに哲学などの差異が反映されている。

語用論的思考かたが発話の含意や推意を研究するために、文に場面や状況を加えた発話、すなわちコンテキストを重視し、人々の相互理解のプロセスを探求することを目指すとするならば、助言談話は、まさに情報伝達上の機能と使用場面が共通であり、普遍的原理を明らかにするにふさわしい談話ということができる。

助言談話には、人生相談のほかに、階級性と言語的レジスター分析を中心とするメディカル・ディスコースや法的思考分析を中心とするリーガル・ディスコースなどの専門分化したものがあるが、これらの談話では、それぞれ専門分野における規範や規則性が優先する。これは、人々の日常の言語使用が人の認知的・社会的・文化的側面との関わりといった観点から見ると、その特徴や差異が判りにくい。それに比べて人生相談という助言談話には、その背景となる文化や哲学などが直接的に反映されており、その分析は、よりユニバーサルな枠組み構築に有効であると考えられる。

## II. 「『助言』のストラテジーの日米比較」(阿部、2001)の概要

この研究は、日米のラジオの人生相談番組それぞれ30例を、熊取谷(1992)の助言プロトタイプ、すなわち Do X for S2 because S1(is not desirable)によって分析した結果、日米において明確な差異が見られた(表1参照)。X、S1、S2は以下の機能を持つ。

- A. 聞き手がおかれている、あるいはこれからおかれようとする状況(以下S1)を異なる状況(以下S2)に変えようとする試みである。
- B. 当該行為は助言者=助言の送り手による以下のような現状認識や評価に基づき遂行される。
  - 1. S1は相談者=助言の受け手にとってより望ましくない状況である。
  - 2. S2は相談者にとって、より望ましい状況である。
  - 3. S2を生み出すためには聞き手の行動(以下X)が必要とされる。

- C. 当該行為を遂行しなければ、聞き手は S2 を生み出す行為 X を行わないと話し手は信じている。
- D. 当該行為は感謝の対象となりうる。
- E. 当該行為は承諾、もしくは拒絶の対象となる。

表 1. 日米のラジオの人生相談の類型分類(1)

助言パターン	日本	米国
X の提示	12 事例	15 事例
S1 の提示	10 事例	1 事例
S2 の提示	1 事例	
X+S1 の提示	3 事例	1 事例
X+S2 の提示	4 事例	13 事例
S1 + S2 の提示		
X+S1+S2 の提示		

表 1 によれば、日米ともに最も多いのは「X の提示」であるが、これは助言談話である以上当然の結果である。明らかな差異は、日本が「S1 の提示」が多く、米国は「X+S2」の提示が多い点である。前回の研究では、この違いについて、1.説得パターンの差異、2.相談者の満足度、3.発話内容等について分析を試みた。

#### 日米助言談話の特徴分析

本論の目的は、前述の研究で明らかになった「発話パターンによる日米差」をさらに談話レベルで分析することである。本研究で取り上げるデータは前回の研究において収集したラジオの助言談話の中から日米それぞれの差異が特徴的に明らかになっているものを選んだ。すなわち、日本に特徴的な助言パターンは、「S1 の提示」であり、米国のそれは「X+S2」である。

本来は、日米に共通する X について分析するのが手順あるが、ここではあえて日米に特徴的な助言談話について見ていく。それは、助言談話の大枠は共通であると想定され、助言パターンの違う談話を分析することで、より日米の差異が明らかになると考えたからである。

#### A. 日本の助言談話

##### 1. 談話の構造

この事例は、職業を転々と変える夫に失望した妻の悩みに対し、離婚経験があり知名度も高いカウンセラーの回答者が助言するもので、先行研究によれば S1 に属する助言パターンである。まず、全体を通して談話がどのような構成になっているかを見て行こう。

表 2 は、談話とその構成である。談話の流れにそって、「悩みの提示」、「事実確認」、「相談者の気持ち確認」、「子供の気持ち分析」、「夫の気持ち分析」、「問題の所在発見」、「助言の提示」、「納得・感謝」という内容となっている。この流れはさらに、助言談話の構造から見れば、表 3 の 5 段階にまとめられる。

すなわち、a. 悩みの提示、b. 現状の把握、c. 問題の所在の発見、d. 助言の提示、e. 納得・感謝（あるいは拒絶）となり、それぞれについては、以下が内容となる。

- a. 悩みの提示...相談者が自分の悩みを提示する。これは、相談者が何を、どう悩んでいるかを明らかにするものであるが、具体的な悩みである場合と、どうしたらよいかわからないという抽象的な悩みの場合もある。
- b. 現状の把握...回答者が客観的に相談者の悩みを把握するため、家族構成などの事実関係から、相談者自身の気持ち、悩みの相手及び周辺にいる人々との関係等を明らかにしていく内容となる。更に重要な点は、通常、相談者は自分の悩みの中に埋没しがちであり、被害者意識に富んだものであるため、それを客観的視点から再認識させるねらいも含んでいる。
- c. 問題の所在の発見...前段で、客観的に現状を見れば、問題がどこにあるかは明確である。そして、これは回答者の助言パターンや内容を決定すると同時に、相談者に対して悩みの本質的な問題を明示する。これは、相談者の助言受け入れの下地作りともなる。
- d. 助言の提示...相談者に対し、回答者から具体的な解決策が示される。これは先行研究でも明らかのように、7つの助言パターンに分類される。
- e. 納得・感謝...悩み解決の糸口を提示されたことに対して相談者の納得と感謝が示される。ただし、ここまできても助言内容に相談者が不満を持っている場合もあり、その場合は納得と感謝の発話にはならないが、回答者の面子を傷つけないように、明確な否定文ではない曖昧な発話となる場合もある。

表2 日本の助言談話の構成 \*S:相談者、A:回答者

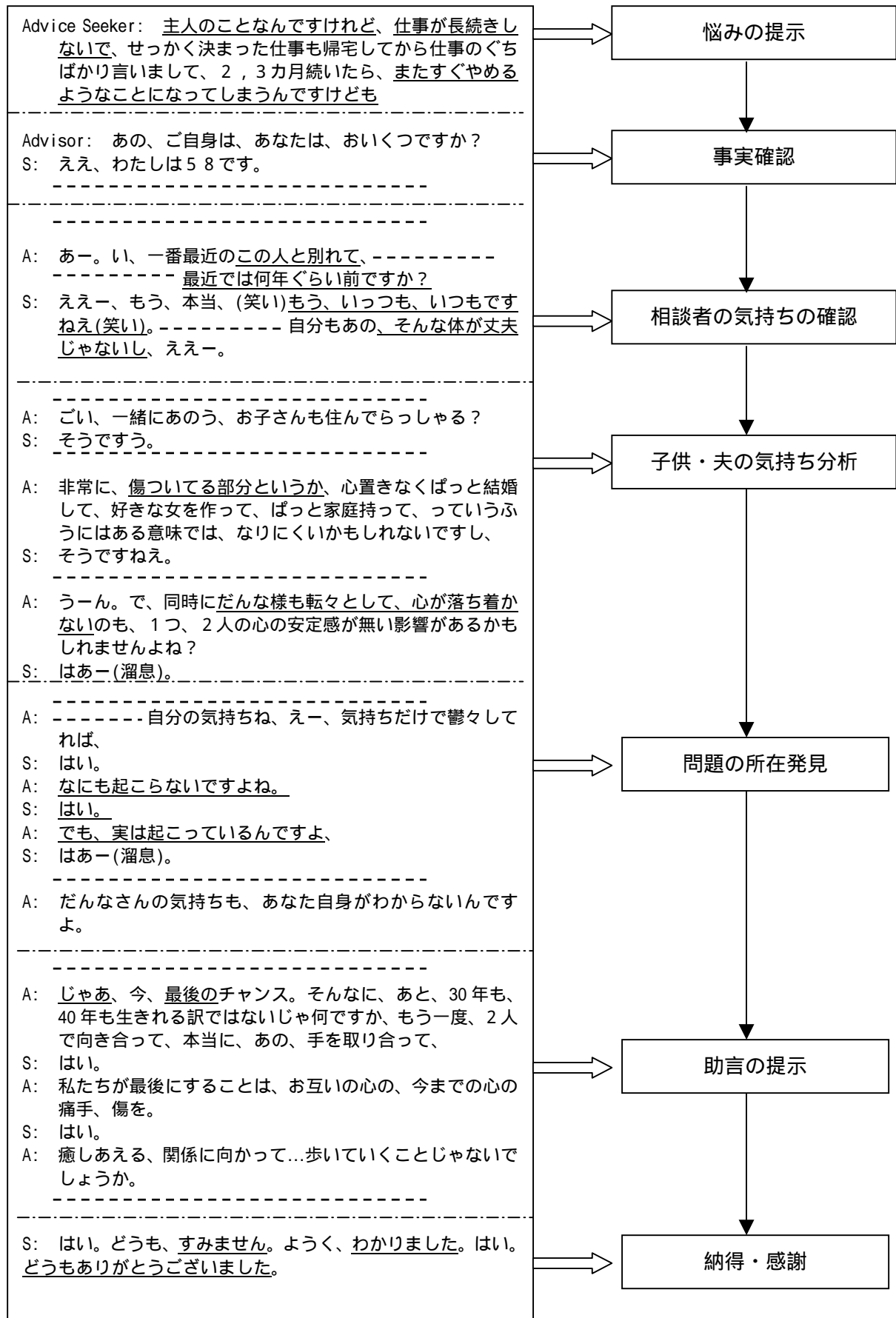
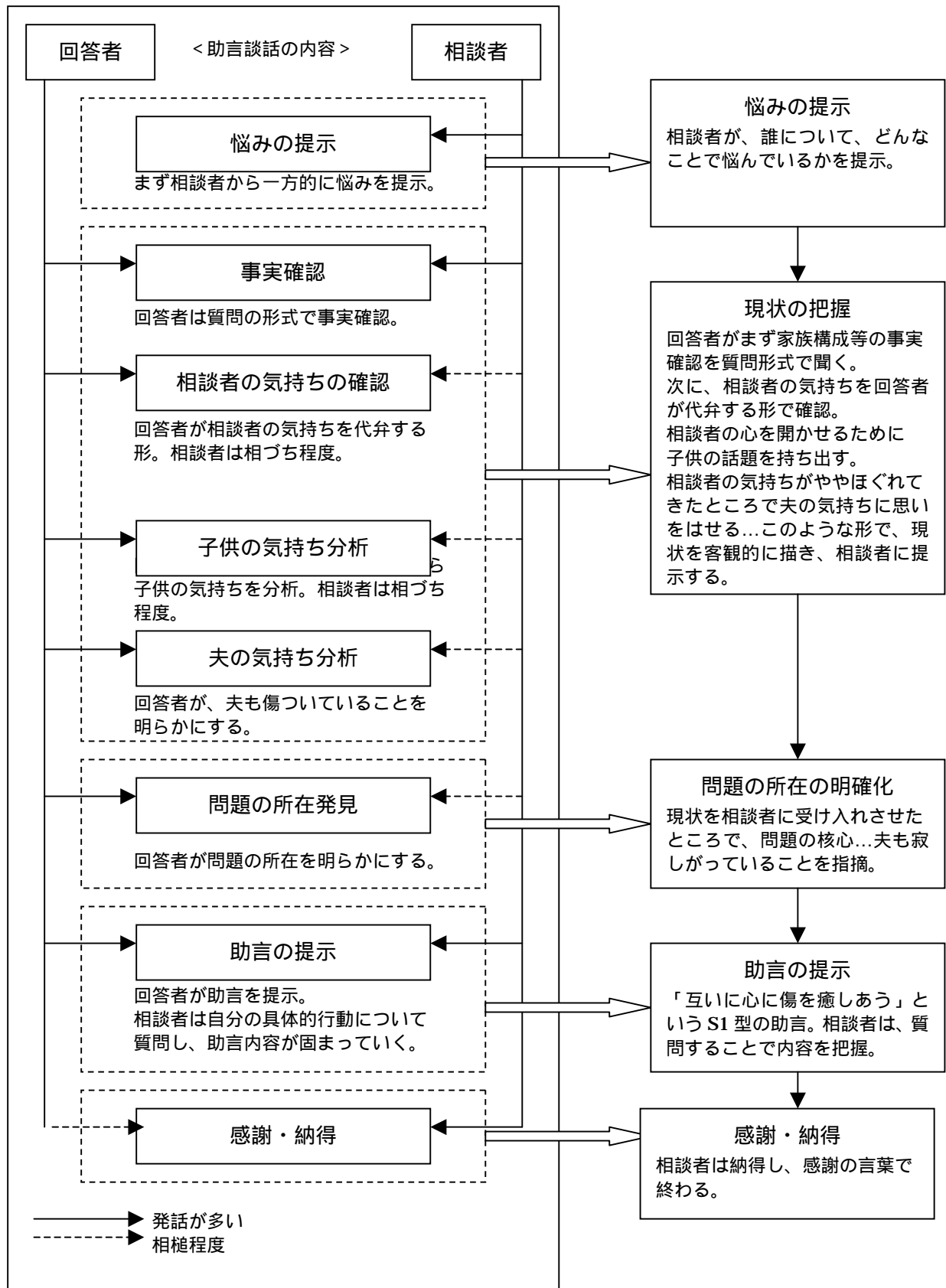


表3 日本の助言談話の構造



## 2. 談話分析

それでは、実際にこのデータによる談話分析を以下で進めていこう。

助言談話は相談者と回答者の2者によるコミュニケーションであり、回答者の助言ストラテジーを明らかにすることが、プロトタイプ形成に役立つと考えられる。

### a. 悩みの提示

相談者の悩みは、「夫の仕事が長続きせず、すぐやめてしまう」というもので、これ以外に妻の悩みは冒頭では語られていない。これは表意から見れば、「どうしたら主人の仕事が長続きするか」という悩みであるが、以下の2つ含意も推定できる。

- 1) このような主人と離婚したい。
- 2) 離婚したいができないので私はどうしたらいいのか？

### b. 現状の把握

回答者は、まずこの含意が何なのかをつきとめなければならない。そのため以下の手順を踏むことが必須となる。

<手順1> 事実確認 相談者の年齢や家族関係を聞く。相談者は58歳、夫は62歳、32歳の会社員の子供。結婚して34、5年。この事実から回答者は次のようなスキーマを想定する。すなわち、この状態では、今更離婚はできないだろう。さらに夫の年齢を考えれば表意のどうしたら仕事が長続きできるか？ は、ほぼありえないこととなる。

<手順2> 相談者の気持ちの確認 これは夫と離婚したいという含意が成立するかどうかの確認。

ここでは一方的に回答者が話し、相談者はほとんど相づちのみの会話となっている。

手順1のスキーマにより、回答者は「気持ちの上では離婚したくとも、周辺の状況を考えれば離婚しようとは思っていない」ことが想定される。回答者は相談者の立場にたってその気持ちを延々と代弁する。これには2つの効果がある。その1つは、もやもやした相談者の気持ちを代わりにデッサンし明確にすることであり、もう1つは、回答者が相談者と同じ立場に立っているという相談者側の満足を得ることである。先行研究でも明らかにしたように、日本の人生相談番組は、回答者が知名度の高い人物であり、その人物に自分の個人的相談ができること自体に相談者は満足する傾向が強いのである。

さらに、回答者は、問題が相談者の心にあると誘導もしている。たとえば「心のマイナス貯金がいっぱい...いろんな思いが湧いてくる」などの発話に表れている。

そして、「一番最近この人と別れて...最近では何年ぐらい前ですか？」と質問する。これは相談者が、周期的に別れたい思いをつのらせることを見抜いているのである。この質問に相談者は「もう、本当、(笑い)...いつも、いつもですね...」そして、離婚したくない決定的な発話が後に続く。「自分も...そんなに体が丈夫じゃないし...」この回答により含意の1)は期待していないことがわかる。従って相談者の悩みは、2)離婚したいができないので私はどうしたらいいのか？ということになるのである。

この時点で回答者は、助言パターンにS2はほぼありえないと確信する。要は妻の心の持ち様しかない、すなわち助言パターンはS1であろうと回答者はすでに推察している。

<手順3> 子供の気持ち分析・夫の気持ち分析 妻の気持ちはおそらく被害者意識である。そこで、まず妻の心を開かせるために回答者は子供の話題を持ち出す。そして、少し心が開かれた

段階で夫もつらいということを理解させる。以降の談話は、回答者が自分の助言を受け入れさせる説得のストラテジーとなる。

c. 問題の所在の明確化。

ここで回答者は一気に助言の提示につなげるために、強調のレトリックを使う。

「何も起こらないですよ。」

「はい。」

「でも、実は起こっているんですよ、...」

このレトリックは、回答者が回答者であるべき立場の違いを明確化させている。現状把握の段階では、回答者は相談者と同じ立場に立ち、相談者の気持ちで語っていたのだが、ここで、毅然とした回答者の立場となるのである。そうして、妻が今の状態では夫だってさらに追い詰められることになるという問題を明確にしているのである。

d. 助言の提示

回答者は、ここで、場面の変換を図る強い発話から入る。

「じゃあ、今、最後のチャンス」

この「じゃあ」は、全談話を通じて、この場面にしか出てこない。回答者は、この「じゃあ」によりこれから提示する助言の重みを意識させる。後に続く「最後の...」も、この「じゃあ」を補強する意味で使われている。

そして、実際の助言。「私たちが最後にすることは、お互いの心の、今までの心の痛手、傷を癒し合える、関係に向かって...歩いていくことじゃないでしょうか。」

回答者は、ここで再び場面の変換を行っている。「私たち」には回答者が含まれないのであるから、実際には誤りで、「あなたがた」が正しい。そこをあえて「私たち」と、相談者の問題を自分の問題であるかのように置き換え、相談者の心の中に入れていこうとする試みと取れるのである。

e. 納得・感謝

相談者の「はい。どうも、すみません。ようく、わかりました。はい。どうもありがとうございました。」ここでは、「すみません」という感謝、「ようく、わかりました」という納得、「どうもありがとうございました」という謝辞で終わる。

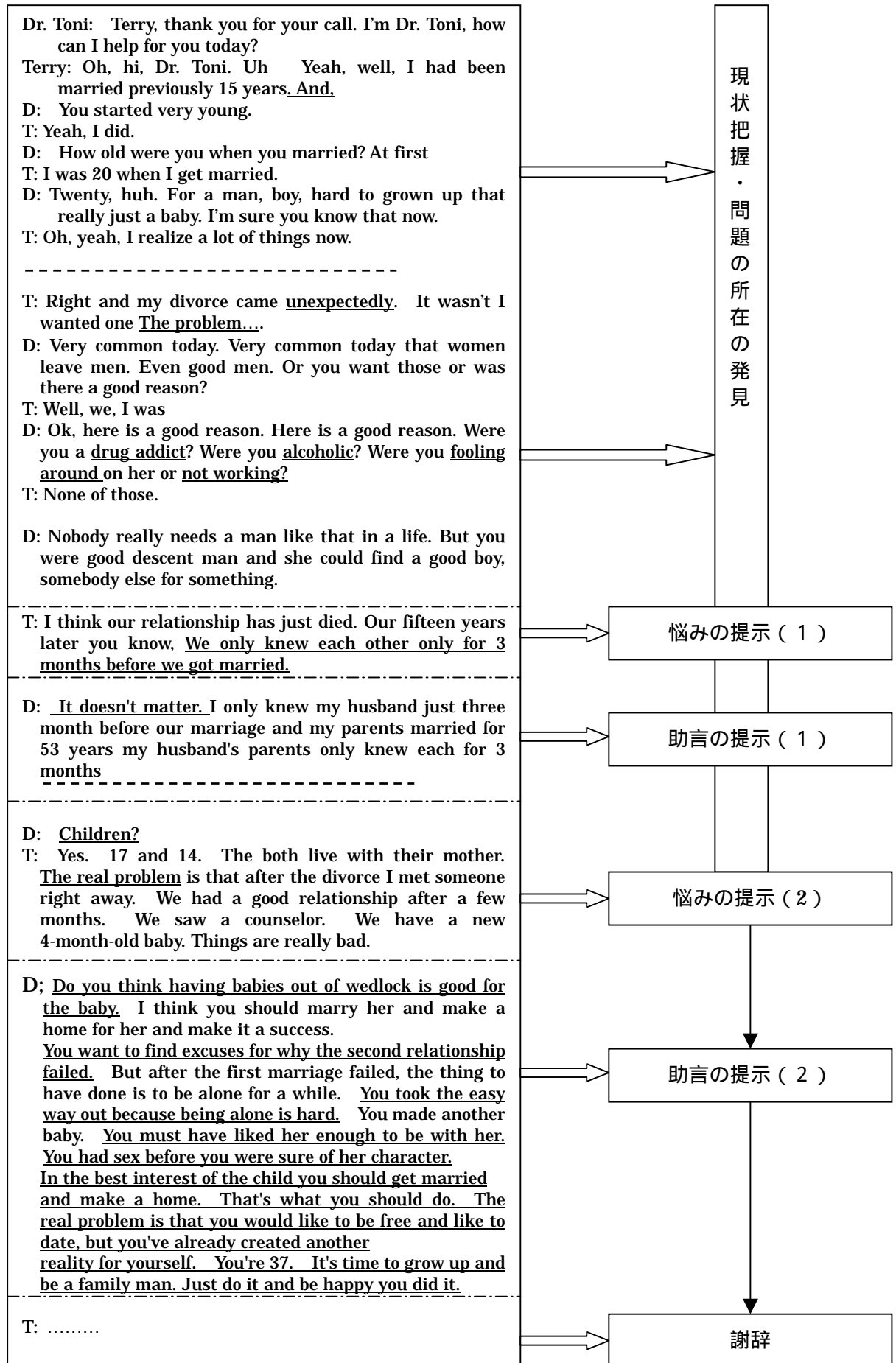
次に、米国の例を見ていこう。

B. 米国助言談話

1. 談話の構造

米国の事例は 37 歳の男性が 15 年間暮らした妻に逃げられ、その後、ある女性と親しくなり子供ができてしまったことに関し、心理学者である回答者が助言するもので、これは X+S2 の助言パターンになる。米国の助言談話を、日本になぞらえて分析していく。

表4 米国助言談話の構成 \*T:相談者、D:回答者





日本の助言談話の構造を、本談話にあてはめると次のようになる。b. 現状の把握 c. 問題の所在の発見 a. 悩みの提示 d. 助言の提示 b. 現状の把握 a. 悩みの提示 d. 助言の提示 e. 謝辞というように、5つの要素が、時間軸で見れば入り乱れて進行している。その理由は、回答者がおそらく事前の予備知識で、この相談者のことを怒っており、回答者のプロとして、このような不甲斐ない男をなんとか正しい方向に導こうと考えているためと推定できる。この場合、回答者は逐一相談者の悩みを同じ立場に立って聞くのではなく、甲斐性のない男の根性を改めさせるべく正しい方向を教えようとしているため、実際の会話のインタラクションが成立していない。

## 2. 談話分析

まず、相談者の“how can I help for you today?”で談話が始まるが、その後の相談者の発話をすぐに回答者自身が遮る。相談者は“Yeah, well, I had been married previously 15 years. And,”このAndの後に悩みを提示するつもりであったと考えられるが、回答者の方が、“You started very young.”と遮り、以下回答者が事実関係などを質問する形になる。

そして、いくつかの質問の後、相談者が“my divorce came unexpectedly. It wasn't I wanted one The problem...”と悩みの提示にまさに入ろうという時に、またもや回答者が“Very common today.”と混ぜ返し、不甲斐ない男の一般論に話題を持って行ってしまう。そして、相談者のことをdrug addict、alcoholic、fooling around、not workingのいずれかに決めつけようとしている。相談者がこれを否定し、ようやく回答者は何か別の理由があるかと尋ねる。

### a. 悩みの提示 その1

相談者は、最初の結婚の失敗は、結婚前に3ヵ月間しか付き合っていなかったことが原因ではないかと疑問を投げかける。ただし、これはまだ相談者の真の悩みではない。

### b. 助言の提示 その1

回答者は、とりあえず相談者の悩みに対応する形で、3ヵ月間しか付き合っていなくても結婚に成功している夫婦の例を長々と話す。しかし、相談者はこの答えに満足している様子はない。

### c. 現状の把握

回答者は、このことが妥当な助言ではないことに気付き、再び現状把握に戻る。“Children?”と家族構成について質問する。

### a. 悩みの提示 その2

相談者はこれに答える形で、“Yes. 17 and 14. The both live with their mother.”と答え、ようやくここで悩みの提示を行う。“The real problem ...”実際の悩みは、最初の結婚に失敗した後、ある女性と親しくなり、4ヵ月の子供もできてしまった。しかも、この女性とは2、3ヵ月しか付き合っていない。すなわち、相談者の悩みの真の含意は「またたった2、3ヵ月しか付き合っていない女性と親しくなり、さらに子供まで作ってしまった。最初の結婚の失敗も事前の付き合いが短かったことで失敗した。今度も結婚したらまた同じ過ちを繰り返すのではないかしら？しかし、結婚しないとすると、4ヵ月の子供と相手の女性はどうなるのか？今の私は一体どうすれば良いのか？」ということであろう。ただし回答者の方は、この男の不甲斐ない生活に怒っている。おそらく、このような悩みは、「身から出たサビ」としか考えていない。

### b. 助言の提示 その2

回答者は、ようやく自分が意見できる場面にきたことで次のように助言を始める。まず、相談者

を一喝するようにこう言う。“ Do you think having babies out of wedlock is good for the baby. I think you should marry her and make a home for her and make it a success. ”

これは助言パターンの X+S2 にあたる。

そして、相談者にとって厳しい助言、実は回答者は、この助言を本当は用意していたのだ。“ You want to find excuses for why the second relationship failed....You took the easy way out because being alone is hard. You made another baby. You must have liked her enough to be with her. ... You're 37. It's time to grow up and be a family man. Just do it and be happy you did it. ” 回答者はこのように具体的な行動指針とでもいうべき S2 を提示して終わる。

## .日米助言談話の諸相

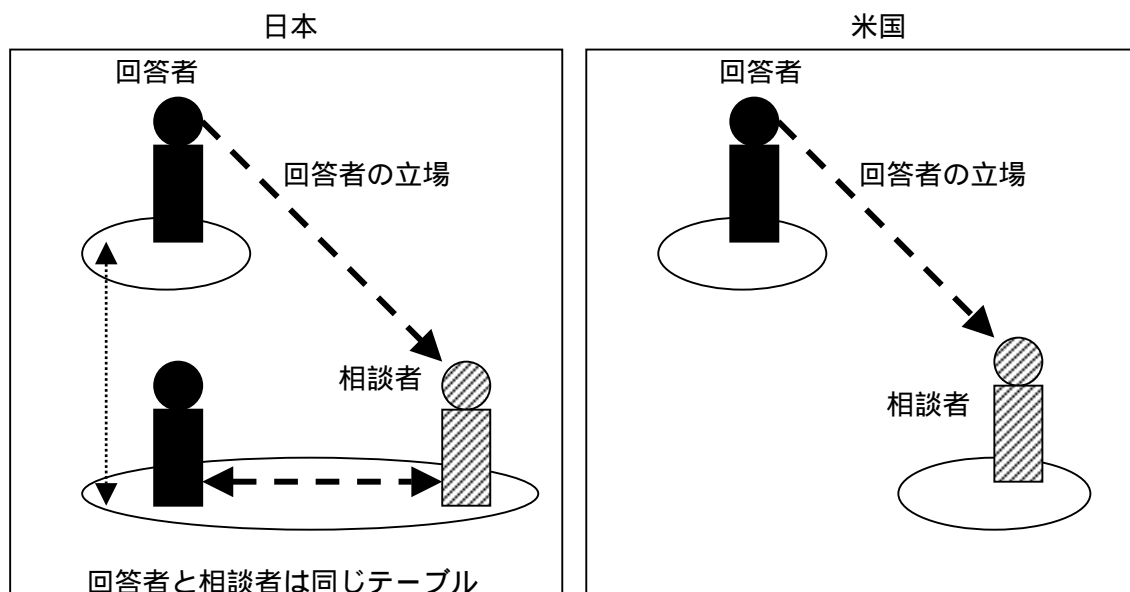
### 1. 相談者と回答者の関係性

談話の内容や回答者の個性や個人独特の説得ストラテジーなどがあり、普遍化して述べるのは尚早だが、まず日米の大きな違いは、回答者と相談者の関係性にある。

日本の回答者は、助言者として2つの立場を使い分けている。その1つは、回答者として毅然たる態度で接すること、そしてもう1つは回答者が、相談者と同じ立場で会話することである。前者は、問題の所在の発見や助言の提示段階に、後者は現状の把握段階に多く見られる。これは、日本の助言談話というものが、人に自分の話を聞いてもらうだけで満足するという基本的な構造があることと、この人生相談の場合、回答者が著名人であるため、相談者はその著名人が自分と同じ立場に立って語り合ってくれるということに対する満足感で成り立っていることを示す。

それに対して米国においては、回答者は、その悩みを現実的に解消する方策を示し指導するという上下関係が成立している。すなわち、米国においては、この明確で現実的な解決方法を示すことができない場合には回答者は失格であるとする価値観が強い。また回答者はプロとして明確な助言を提示することが求められているのである。

図1 相談者と回答者の関係性比較

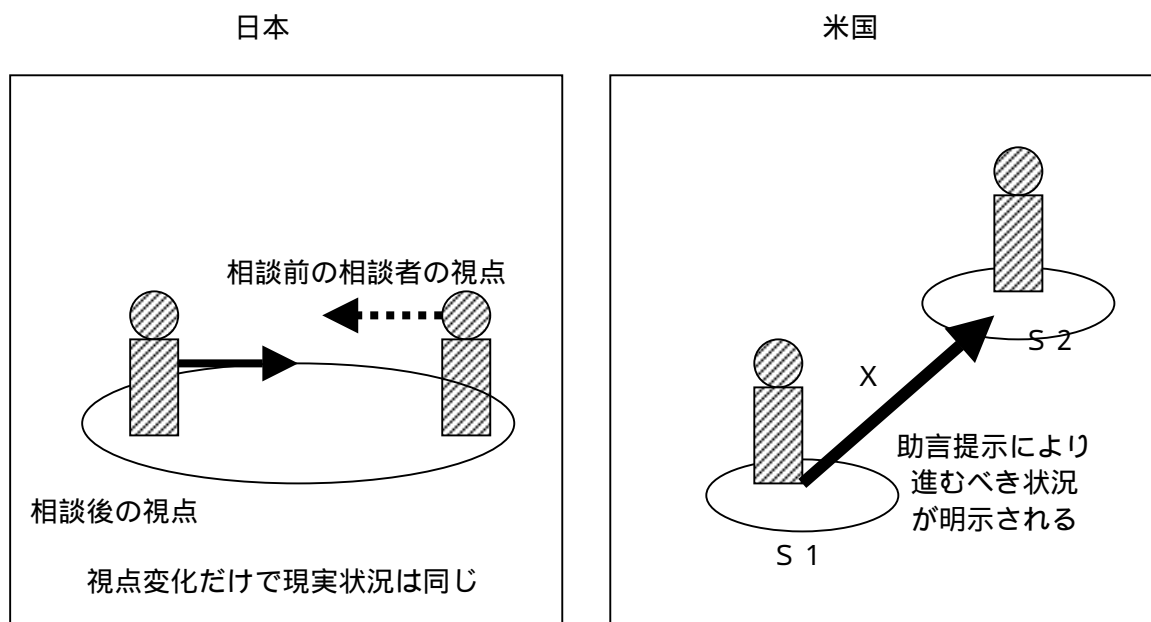


## 2. 日米助言パターンの構造比較

次に、日米の S1、「X+S2」という基本的な助言構造の違いを見てみよう。

日本の S1 は、相談者の視点を助言を提示することで変えようとする。これは現実の S1 という状況には何ら変わりがないが、見方を変えると“黒”も“白”に見えるという観念的な解決方法といえる。一方、米国においては、まず X=行動しなさい、そして S2=あなたの目指す状況はこれという明示的助言が行われる。

図2 助言パターンの構造比較



### ． おわりに

本研究では先行研究の結果を踏まえて、日米のラジオ人生相談データから日米の助言談話の特徴的となる談話を取り上げ、その談話の構造とその内容の談話分析を行った。その結果、日米の助言談話には共通の談話構造があることがわかった。しかしながら、日本のラジオの談話データでは、回答者がいくつかの質問を繰り返しながら相談者の真意を探り、何とか相談者の満足を得ようとしているのに対して、アメリカのラジオの談話データでは、相談者の真意に関係なく、回答者が独自の立場から助言を行っており、日米で回答者の立場の違いが見られた。

日本では、回答者は時には助言者として相談者の問題の所在を明確化し、相談者の真意に沿った助言を与えることで相談者と悩みを共有し、同じ立場に立って問題と一緒に立ち向かう姿勢を示している。日本のデータでは、人生相談というものが悩みの「共有の場」となっている。一方、アメリカのデータでは、人生相談は相談者の問題に対する回答者の専門的な立場からの「助言の提示」となっている。

本研究では、分析に使用したデータの数も少なく、助言談話の分析手法の方向性を示唆したに過ぎないが、さらなる研究の進展により、より明確な分析手法を開発することが期待できるのである。

## 注

- (1) 表1のデータは「『助言』のストラテジーの日米比較」(阿部、2001)からの抜粋である。
- (2) ラジオ番組は、日本の番組はTBS、アメリカの番組はロス・アンゼルス KRLA の2000年8月15日～10月3日の間に放送された番組をテープに録音し、書き起こしたものを使用した。回答者は、日本は田岡由伎、アメリカはDr.Toni Grantである。

## 参考文献

- 阿部圭子.2001.「『助言』のストラテジーの日米比較」『共立国際文化』18号、59-69.
- Austin, J.L. 1962. How to do things with words. New York: Oxford University Press.
- Grice, H.P. 1975. Logic and conversation. Cole and Morgan(eds.) Syntax and semantics: Speech acts. New York: Academic Press. 41-58.
- Gumperz, John. 1982. Language and social identity. Cambridge University Press.
- 熊取谷哲夫.1990.「日英発話行為対照の枠組みを求めて」『日本英語学会第8回大会 Conference Handbook』、166-171.
- 熊取谷哲夫・村上恵. 1992. 「表現類型に見る日本語の『助言』の伝達方略」『表現研究』55. 28-35.
- 橋内武.1999.『ディスコースー談話の織りなす世界』、くろしお出版.
- Sacks, H., Schegloff, E. and Jefferson, G. 1974. A simplest systematics for the organization of turn-taking for conversation. Language. 50. 696-735.
- Searle, J. 1969. Speech acts. Cambridge : Cambridge University Press.
- Sperber, D. and Wilson, D. 1986. Relevance. Cambridge, MA: Harvard University Press.