

## 説得的対話における話題の推移 (1)

濱 保 久

### 【はじめに】

説得とは受け手の態度変容を目的としたコミュニケーションに他ならないがその形態は実に多様である。組織が個人を対象に行う説得は、一般に広報活動の中に位置づけられており、送り手組織が企業の場合にそれは広告という形態をとることもある。選挙運動、原発啓蒙あるいは反対運動も組織が受け手である個人の態度変容を期待して行う説得的コミュニケーションである。従来行われてきた説得に関する研究の大部分はこのタイプの説得を扱ったものであり、それらは(1)説得メッセージの内容に焦点を当てたものと、(2)情報源の信頼性などのような説得状況に焦点を当てたものに大別できる(Stiff,1986)。これらの研究から、説得メッセージの主張の強さや情報提供者の信頼性が説得効果を高める(Miller & Baseheart, 1969)という知見を得てきている。しかし、組織が個人を対象に行う説得だけが説得ではない。組織による組織の説得(国家間交渉)や個人による個人の説得(友人間の話し合い)など、両者が対等にコミュニケーション可能な説得形態も存在している。そして、そのような状況下で最も特徴的なことは説得が双方向性を持つということである。すなわち、交渉過程の展開によって説得者と被説得者の立場がダイナミックに変化する可能性がある点において、組織が個人を対象に行う説得とは決定的に異なるのである。このタイプの説得においては、コミュニケーションは必然的に双方向のやりとりによって成立し、そこに相互作用過程が形成される。にもかかわらずこれまでの社会心理学あるいは産業心理学の分野で行われてきた研究では、対話の連鎖として説得過程をとらえる視点が欠落していたように思える。

自然言語を扱う認知科学の分野では、Shank & Abelson (1977) が物語理解の過程において(1)個人にはゴールが存在し、(2)そのゴー

ル達成のために一連のプランが存在するというゴール・プランの考え方を提唱しており、これに基づき人間行動を理解するための一般理論を求め、ゴール・プランの実証的研究も行われてきた(Rule, Bisanz & Kohn, 1985)。社会心理学の分野でも1980年代に入りようやく説得的発話を交渉場面における目的達成のための戦略ととらえ、その相互作用に着目した研究が出現してきた。Donohue (1981) は、交渉場面における発話を発話戦略によってコード化し、それらの相互作用を数量的に捉えようと試みている。この研究では、発話の相互作用から交渉の勝敗を客観的に判断する手段として1つの発話を3つの観点からコード化し、その3タイプの組合せ1つ1つを戦略的強度によって数値化したものを用いている。さらに対話過程全体を扱った研究では、ある1つの話題について相互行為を維持している部分を会話ユニットとし、そのユニット内での発話戦略使用頻度から戦略の効果を考察した研究もある(O'Keefe & Shepherd, 1987)。しかし、これらはいずれも、戦略の連鎖が持つであろう効果を考慮しているものの、その発話が実際に話者や聞き手に与える効果には言及していない。濱 (1988) は、発話を戦略としてとらえるだけでなく、それが対人相互作用に及ぼす影響について報告している。また、濱(1987)は対話交渉の相互作用過程の全体像を捉えるため、対話における話題の推移に基づく構造化の方法を提案している。これは戦略を基に発話の連鎖を考えてきた従来の相互作用過程研究のアプローチとは全く異なるものである。

話題の関連性と話題の推移について扱った研究は、Tracy (1984) による研究がおそらく初めてのものである。この研究では話者には相手に注目しようとするゴールと自分の興味に基づいて話をしたいという矛盾した2つのゴールがあり、話題の推移はそのゴールの優先順位によって生じると考えている。しかし、この研究では要点とその例を伴った構造(issue event 構造)の発話を前提としおり、完全な自然発話とは認められず、またやりとりも1回に限定されている。さらに、話題の推移や関連性がどのような効果を持っているのかについても明らかにされていない。

そこで、本研究では場面を個人対個人の対人説得場面に限定し、その中で展開される対話を話題の推移という観点から分類し、さらに話題の

推移が持つ意味を明かにしたいと考える。

## 【目的】

濱（1987）は2者間の筆談による自然発話のデータを基に、交渉場面における説得的発話の分類基準を考案している。しかし、その基準はまだかなり定義の曖昧な部分も多く、また、その基準に基づく発話動機や発話効果などの検討もなされていないので、深化の特徴や効果が未だ明かにされていない。そこで、本研究では自然発話による対話実験を通して分類基準の精密化を図ることを主たる目的としている。また、分類された発話データを基に、話題の深化の特徴及びその効果についても明かにすることを目的としている。

## 【方法】

### 交渉場面の設定

説得的対話においてノンバーバルな要素が発話動機や効果へ与える影響はかなり大きいと思われるので、それを排除するため本実験では筆談で対話を行わせた。しかし、日頃我々が話をするときのことを考えても分かる通り、ひとつの発話に複数の命題を盛り込んでしまうことが多々ある。1発話に複数の命題が含まれると、その中のどの要素が次の発話に影響を与えたのかが特定できない。そこで本実験では1発話につき1命題しか含めないよう規制を設け、1命題発話の連鎖からなる対話データを収集した。教示は筆談マニュアルにより被験者に示されたが、収集された発話データから判断して教示は良く理解されていたようであった。

本実験では、互いに異なる私案を持つ2者間が話し合いによってどちらか一方の案に収束しなければならない状況を設定した。また、より積極的な話し合いを誘発するため、被験者の誰もが一定量の知識を持って話し合えるテーマであることに留意し、「2人1組のアンケート回収のアルバイトで、市内か郊外どちらかを選択しなければならない」状況を交渉場面として設定した。（Fig. 1.参照）

### 実験方法

被験者：大学生（男子16人、女子16人）。

手続き：実験に先駆け予め Fig. 1.の情報を被験者に提示し、Aの立場に

次のようなアルバイトを二人一組で行うという状況を想定して下さい。  
あなたなら、AとBのどちらを選びますか？

### アンケート用紙回収アルバイトのお知らせ

作業内容：以前に配布されたアンケート用紙の回収作業

場 所：A. 札幌市内

B. 札幌近郊の市町村

期 間：1日間（回収が終わり次第，作業は終了）

- ・ 2人一組となって，A・Bどちらかの場所へ行って頂きます。
- ・ アルバイト代は市内・近郊とも，同額です。
- ・ 共に，区域は後日指定されます。交通費支給。
- ・ 市内での回収件数は，近郊でのおよそ倍あります。
- ・ 近郊ではかなりの広範囲にわたって回収作業をして頂くことになります。

Fig.1. 交渉の設定状況

立つかBの立場に立つかを選択させた。そして，Aを選択した被験者とBを選択した被験者をランダムに組み合わせた。実験当日は被験者同士が顔を合わすことのないよう注意して，別々の実験室に案内した。被験者に筆談のマニュアルを手渡し，一読させた後，実験者が口頭で実験のやり方を説明した。

筆談対話は，まず，A選択の被験者が第1発話を記入することから開始された。そしてB選択の被験者にAが記入した発話用紙を渡し，発話用紙の横に付帯している2種類の質問項目に回答させた後に，新しい発話用紙にBの返答を記入させた。以下AとBの間でこのやりとりを繰り返した。なお，発話用紙の受渡しは全て実験者が行った。筆談の時間は30分を目処とした。

質問項目：被験者が相手発話を読むごとに相手発話の効果を下記の5項目について6段階で評定させ，また，毎回自分の発話を記入する直前に，下記の5項目の発話動機についてこれも6段階で評定させた。

〈発話効果〉

1) あなたを言い負かす上での効果（ある／ない）

- 2) あなたの考え方を考える上での効果 (ある/ない)
- 3) 相手に対する感情 (良い/悪い)
- 4) あなたの意見に対する評価 (良い/悪い)
- 5) 相手の意見に対する評価 (良い/悪い)

〈発話動機〉

- 1) 相手の感情を害さないことに留意 (するつもり/しないつもり)
- 2) 相手を説得することに (努めるつもり/努めないつもり)
- 3) 相手を言い負かすことに (努めるつもり/努めないつもり)
- 4) 相手の考え方を考えることに (努めるつもり/努めないつもり)
- 5) 相手発話と直接関係が (ある/ない) ことを言うつもり

## 【結果】

### 対人交渉過程モデル

濱 (1987) は対人交渉過程構造化の試みとして、ゴール・プランの考え方に基づく話題深化のモデルを提唱した。(Fig.2参照) 交渉場面に

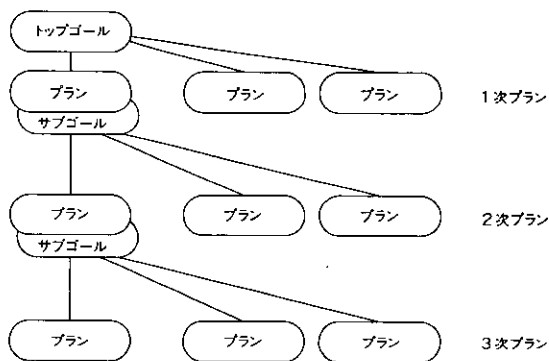


Fig. 2. ゴール・プランの考え方に基づく構造化のモデル

においては話者1人1人に目標、つまりゴールが存在し、また、そのゴール実現のためのプランが存在する。本実験で用いた交渉場面は「札幌市内と近郊のどちらでアルバイトをするか」ということについて話し合うものである。この場合、一方のトップゴールは「市内に行くことを相手

に承諾させる」ことであり、もう一方のトップゴールは「近郊でアルバイトすることを相手に承諾させる」こととなる。仮に前者をA氏、後者をB氏としよう。A氏が自分のトップゴールを実現させるために行う発話には「市内は近くてよい」、「近郊は家と家の間が離れている」など様々な発話が考えられるが、その発話1つ1つがゴールを実現するためのプランである。

ここで、仮にB氏がA氏の直前の発話内容に承服できず、異議や反論を唱えたいと考えた場合、「直前のA氏の発話に含まれている命題を不成立にすること」がB氏の新たなゴール（トップゴールに対してサブゴールと呼ぶ）となる。例えば、A氏の「近郊まで行くのは遠い」という発話に対する、「いや、遠くなんかない」、「遠くへ行くのも楽しいよ」などの返答がサブゴール実現のためのプランとなる。そして、A氏の直前発話の命題を成立させないことが、ひいてはトップゴールの実現につながっていくのである。Fig. 3.で説明すると、ミクロの視点でみればB1の発

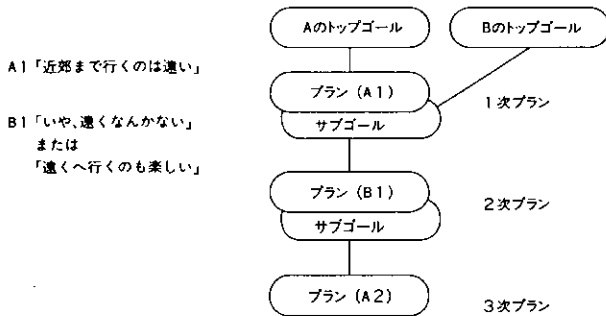


Fig. 3. 話題の深化のケース

話はA1の不成立をゴールとしたプランであり、マクロな視点でみればB1はトップゴールを成立するためのプランであるとも言える。この場合、B1はトップゴール成立のためA1不成立をサブゴールとし、そのサブゴールの達成がトップゴールにつながるという構造を示している。この後、そのサブゴールの不成立を新たなサブゴールとしたプランとして次の発話が提示されれば話題はさらに深まっていく。

もちろんB氏は、相手の発話の不成立とは関係なく、自分のトップゴールに直結するプランを立てることも可能である。(Fig. 4.参照) この場合、話題は深まらず移り変わっていく。

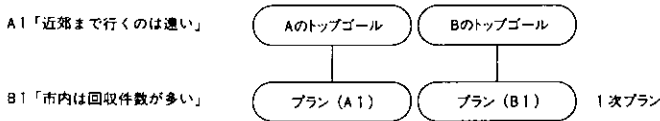


Fig. 4. 話題の転移のケース

### 命題構造

交渉場面における説得的発話は、相手のトップゴールを実現させずに、自分のトップゴールに収斂させようという意図のもとに展開されるが、この説得的意図を持った発話部分を命題と呼ぶことにする。命題は「根拠→結論」という構造で表現される。例えば「回収件数が多いから市内はやめよう」という発話では「回収件数が多い」という根拠から「市内はやめよう」という結論が導かれている。しかし、命題を含む発話の全てが常にこの構造を完全に満足しているわけではなく、「でも市内は回収範囲が狭いよ」というように結論の欠落した発話も多々見られる。

相手発話に含まれた命題を成立させない方略には、「回収件数は多くない」というように根拠部分に反論するものと、根拠は否定しないが「多い方がやりがいがあるので市内でもいい」というように根拠から結論を導く過程に反論する2つのタイプが存在する。

ところで、完全な命題構造を満足している発話であるにもかかわらず、他にも結論が隠れていることがある。例えばA氏の「市内は近いから楽だ」という発話では、「市内は近い」という根拠から「楽だ」という結論が導かれている。しかし、どの発話も最終的にはトップゴールにリンクしていくことになるので、この発話の裏には「だから市内にしよう」という結論がもうひとつ潜在している。このように、結論がトップゴールでない命題は、トップゴールの内容も結論として包含しているといえる。例1に従って説明しよう。「市内は近いから楽だ」という同じ発話であっても、これが直前発話に対する深化だった場合には、ただ結論が隠れて

いるだけでなく、もう少し複雑な構造を有している。例1は、トップゴールに直結するA1発話に含まれる命題の不成立をゴールとしてB1が提示され、さらにA1の命題の不成立をゴールとしたA2が展開される深化過程を、潜在している結論部分をすべて補完して表現したものである。深化発話は、直前の発話を否定することで成立しているため、基本的にこのような命題の入れ子構造を呈することになる。しかし、それまでに否定してきた結論の全てを発話の中に示すことはまれであり、ほとんどの場合1組の「根拠→結論」しか表面に表れてこない。例1で言えば、( ) 部分は概ね省略された格好で対話は展開していく。

〈例1：深化の入れ子構造〉

A1：「市内はなんだか大変そうだ(→だから市内はやめよう)」

根拠1 結論1

B1：「いや、市内は近いから楽だ (→だから市内に行こう)」

根拠2 結論2 = 根拠1への反論 結論1への反論

A2：「近郊だって近いところがある」

根拠3

(→市内だけじゃない(→だから近郊も楽だ(→だから市内はやめよう)))

結論3 = 根拠2への反論 結論2への反論 結論1

## 発話の分類基準の構築

### (1) コアレベルの発話

深化・転移を考える上で、その発話と直前発話との命題の関連が問題になってくるのだが、Grice (1975) による協力の4原則に従えば、会話において話者は互いに関連のある発話のやりとりを行わなければならない。ゴール・プランの考え方からみても、プランである各発話は全てトップゴールと結びついていることから、交渉場面での発話はトップゴールに関連する発話の集合だと言える。しかし、トップゴールとの関連で全てを規定してしまうと、転移発話そのものの存在が成立しない。なぜなら、いかなる発話も相手のトップゴール不成立を目指している意味において深化発話とみなされてしまうからである。(例2参照)

〈例2：コアレベル発話からの展開〉

「近いから市内にしよう」→「でも回収件数が多いから市内にはしたくない」

コアレベル

コアレベルの否定



## 説得的対話における話題の推移 (1)

ここでまず、トップゴールそのものをコア (核) とみなし、直接コアにのみ言及する発話 (「市内がいい (いやだ)」, 「近郊がいい (いやだ)」など) をコアレベル発話と考えることにした。しかしながら、このコアレベル発話は、そもそも命題構造を満足しておらず、また、その結論部分がトップゴールそのものなので、その後に展開される発話を深化とも転移とも判定することができない。そこで、コアレベル発話からは深化も転移も生じないと考えることにし、コアレベル発話から展開される発話については、深化・転移の分類も行わないことにした。

ところで、コアレベルのみの発話は一見、根拠や結論部分の欠落した命題発話のように思える。しかし、深化や転移を起こし得ないものと考ええる上からも、この発話には命題が含まれていないとみなすことにした。

### (2) 深化発話・転移発話

深化、転移を分類するにあたり、それぞれの定義を明確しておく必要がある。以下その定義と下位分類について述べる。

深化発話：「直前の発話に含まれる命題の不成立を目標としてなされる発話」

深化発話は、根拠部分を認めずに直接反論するものと根拠は認めるがそこから結論を導き出す過程、すなわち導出部分を認めずに反論するものの2つのタイプに下位分類できる。また、根拠には条件節が含まれていることがあるが、その条件節に対する反論は根拠部分に対する反論であると考え深化と分類した。(例3参照) コアレベルに条件節のみが付随している発話もあるが、この直後の発話が条件節不成立に関わるものならばその発話を深化と分類した。(例4参照)

〈例3：条件節に対する反論による深化〉

「早く終われば、遊ぶところがたくさんあるよ(だから市内にしよう)」

条件節

根拠

結論

→ 「早くなんて終わりっこない」  
条件節への反論

〈例4：条件節+コアレベル発話〉

「車で、市内に行こう」→「車なんて使ったら手間がかかる」

条件節

コアレベル

条件節への反論



つながれているのが深化であり、それ以外は転移である。B 2, A 3は転移発話の後の転移, A 2, B 4は深化発話の後の転移である。また, A 2, B 2が命題を持つ発話であるのに対し, A 3, B 4はトップレベルの発話すなわちコアレベルのみの発話になっているが, 転移の発話はこのように, 命題を持っていてもいなくても構わない。しかし, B 3のように直前の発話 (A 3) がコアレベルのみの発話であった場合は深化はもちろんのこと, 転移にも分類できない。

転移発話がそれまでに出現したある発話からみれば内容的に深化と判断できる場合がある。このような発話は直前の発話との関係から転移と判断されるが, 転移先が必ず深化の枝と決まっているので, これを拘束転移と名付け, その他の転移と区別した。ところで, Fig. 5.のA 5のように, 直前の発話コアレベルのことがある。本来ならばコアレベルの後の発話は深化とも転移ともなり得ないのであるが, 拘束転移に関しては関係を見るべき発話が直前発話以外にあり, 転移の要素と深化の要素を合わせ持っている点で特殊なものとして分類した。

### (3) その他の発話

命題を持たない発話であるため深化にも転移にも分類できない発話を, コアレベルの発話以外に, 1. 質問・回答, 2. 承服, 3. 言質獲得の3つに大別し, 深化でも転移でもないこれらの発話を「その他」として統合した。

#### 1. 質問・回答

質問には2つのタイプが存在する。Sacks, Schegloff, & Jefferson (1974) は, 会話において話し手は交代するが, その交代に乱れが生じたとき, 秩序を取り戻すように修理機構が働くと考えているが, 会話を正常な形に戻す働きを持つ修理作用的質問がまず考えられる。もうひとつは, 「なぜそう思うのか」というように理由などを尋ねるタイプのものである。両タイプの質問ともに命題を含んでおらず, ただ自分にとって不明瞭な部分を明らかにしようとするのが目的なので, この発話自体に相手トップゴールの不成立を達成しようとする意図や働きはない。また, Searle (1969) は疑問および記述, 命令, 約束などを発話内行為と定義しているが, 回答は発話内行為であるところの質問による圧力により必然的に生じるものであるから, 質問に対する回答も深化や転移という分類には馴染まな

い性質を持っていると考える。修理作用を持つ質問・回答は説得的文脈からみれば省略可能な発話部分であると考え、実際の作業では回答後の発話に対する直前発話は質問前の発話として処理を行った。

しかしながら、回答でも理由や方法を尋ねられたときの回答には命題が含まれていることがある。(例6参照)その場合、回答自身はその他であつてもその後に深化や転移は生じ得る。

〈例6：質問・回答〉

「どうして近郊に行きたいの？」→「市内より面白い」(だから近郊に行こう)  
根拠 → 結論

## 2. 承服

「うん、それもそうだね」というように相手意見を受け入れるだけの発話や「じゃあ、君に従うよ」というように両者のゴールがひとつに収束してしまう発話などは、相手トップゴールの不成立を目的とする命題を含んでいないのでその他に分類した。

## 3. 言質獲得

例7のように、相手発話から論理的に自分に都合のよい意見を導きだす発話もその他に分類した。

〈例7：言質の獲得〉

「人数が多いと面倒だから、市内は嫌だ」  
→「じゃあ、面倒でなければ市内でもいいということだね」

## (4) 深化の下位分類

深化発話が実際どのようなように根拠部分、あるいは導出部分へ反論しているのか、その特徴をまとめることで深化をさらに下位分類する事が出来る。濱(1987)の研究では既にその分類を試みているが、今回それを補足し分類基準の充実を図った。

### 〈根拠部分への反論〉

根拠部分への反論は、相手根拠を全く認めないものと、相手根拠をある程度認めた上でその不成立を目指すものに大別できる。前者をさらに根拠の単純否定、比較否定、根拠に対する判断保留に分類し、後者を解決策の提示、欠陥指摘に分類した。

1. 単純否定

相手の根拠に対し、一切説明を加えずに否定する発話。

例：「市内は近い」→「いや、近くなんかない」

2. 比較否定

相手が提示した対象よりもう1つの対象の方がその根拠で示される条件を満たしていることを主張する発話。

例：「市内は近い」→「近郊の方が近い」

3. 根拠に対する判断保留

相手根拠に対して直接反論はしないが、その場で判断することを避けることで遠回しに根拠を否定する発話。

例：「市内は近い」→「そんなことはわからないよ」

「近郊は大変だ」→「そうと決めつけちゃ話は進まない」

4. 解決策の提示

相手が提示してきた自分の対象のデメリットに対し、具体策を提示してその指摘を却下する発話。

例：「市内は回収件数が多い」→「2人で分担すればいい」

5. 欠陥の指摘

相手の根拠の首尾を指摘して、根拠を不成立へと導く発話。

例：「市内は範囲が狭い」→「場所によっては広いよ」

＜導出部分への反論＞

相手根拠を特に否定はせず、またある時にはその根拠を認めても、その上でその根拠から結論が導き出されることについて反論する方法がこれに該当する。導出部分への反論をさらに、根拠のウェイト変化、個人事情の発露、別機会の提示、根拠の逆利用、導出の単純否定、相殺根拠の提示、対象置換に分類した。

1. 根拠のウェイト変化

まず、直前相手発話の根拠に用いられた属性そのもののウェイト（重み）を変化させる発話。

例：「市内は近い」→「そんなの大したことじゃないよ」

「近郊は楽しいよ」→「そんなことより能率を重視しません？」

しかし、直前相手発話が属性のウェイトに言及している場合には、その後の反論発話の分類が複雑になる。以下、このような特殊ケ

ースでの問題点を例をあげて整理する。

①「やりがいのあることは重要だ」→a「やりがいなんて重要じゃない」

b「そんなの大したことじゃない」

aの例では「重要だ」に対して「重要じゃない」と反論している  
ので単純否定とも考えられるが、やりがいに対するウェイトを変  
化させている意味においてウェイト変化として分類した。bの例  
についても同様である。

②「のんびり回るのもいい」→a「ちっともよくない」

b「のんびり回っちゃいけない」

これも①と同じ理由で単純否定とも考えられるが、ウェイト変化  
として分類した。

③「効率のいい方がいい」→「効率より楽しさを重視しよう」

この様な表現の反論では、「効率のいい方がいい」ことを否定して  
いるのかどうか判断がつかない。このような表現の発話もウェイト  
変化として分類した。

これらの発話は、属性評価対属性評価という観点からみると単純否定  
としても分類し得るという点で共通している。本研究ではこのように属  
性評価対属性評価、特に「～の方がいい」というような表現をとるもの  
については、深化であると判断はしたが、根拠・導出という下位分類に  
ついては判断保留とした。ただし、「やりがいはない」、「のんびり回る暇  
はない」、「効率は悪そうだ」など属性評価がなされている属性値に関し  
て反論している場合、それは根拠の1部分を不成立にすることで  
根拠部分への反論と分類することも可能であろう。この点については、  
今後さらにデータを収集し検討しなければならない課題であると考えてる。

## 2. 別機会の提示

相手の要望を満たす別の機会を示唆する発話。

例：「いろんな所に行きたい」→「それはまた今度で

いいじゃないか」

## 3. 根拠の逆利用

相手が結論を導き出すのに使用している根拠を用いて、相手とは  
逆の結論を導出する発話。

例：「回収が少ないといい」→「やりがいがないから

少ないのこそよくない」

#### 4. 導出の単純否定

具体的な説明を省き相手の導出部分を否定する発話。否定の仕方には、根拠部分に対する否定同様、単純否定、比較否定、判断保留の3つのタイプがある。根拠は認めているにもかかわらず結論を否定している点で根拠の逆利用と類似しているが、根拠の逆利用が相手の根拠をそのまま自分の根拠として利用するのに対し、単純否定は相手根拠を自分の結論を導く材料にしていけない点で異なっている。

例：「範囲が狭いと楽だ」→「範囲は狭いけど楽じゃない」

結論がコアレベルの場合、導出部分の単純否定とはコアレベルの否定、すなわちコアレベルへの転移となるので、深化の分類には含めない。

例：「楽だから市内にしよう」→「楽だけど市内は嫌だ」

#### 5. 相殺根拠の提示

相手が示した根拠には言及せず、別な根拠の提示により相手根拠の効果を下げることで結論の否定に結びつける発話。

例：「範囲が狭いと楽だ」→「回収件数が多いから楽じゃない」

ただし、「範囲が狭いので市内にしよう」というように結論がコアレベルの時には、「でも、回収件数が多いからね」とコアレベルに対して別根拠を提示しても、それは転移発話となる。

#### 6. 対象置換

相手の示す命題が対象を置換しても成立することを主張する発話。

例：「近郊は大変だ」→「市内だって大変だ」

#### 7. 個人的事情の発露

個人的事情の発露は、例のように導出部分への反論のために用いられる場合がある。

例：「市内は仕事にやりがいがあるから市内にしよう」→「私はやりがい

あるから市内にしよう」→「なんていらぬ」

直前相手発話の根拠そのものを否定しているのではなく、その根拠の価値が自分には認められないという主張によって、根拠から結論を導く過程に反論する発話である。

## 話題の推移が持つ意味と効果

以上述べたような発話の分類基準に従い、発話のコーディングを行った。ここでは、特に深化発話に焦点をあてて、深化がどのような動機に基づいているのか、また、話題を深化させることによってどのような効果が生じるのかを検討する。

### (1) 深化発話分類の妥当性

深化は直前発話に含まれている命題に関連した話題の継承であり、転移は話題の転移であると定義して分類作業を行ったが、実際、発話者がどのように認知していたのかを確認するために、発話者が各発話の直前に6件法で回答した、「相手の発話に対してどの程度関係のあることをいうつもりか」の評定値に基づいて、深化と分類された発話と、転移と分類された発話の間でt検定を行った。(Table 1 参照) その結果、転移と比べて深化の方が有意に高い値を示し ( $t=4.65, df=134, p<.001$ ), 発話者が深化あるいは転移をさせる場合に話題の関連性を自覚していることが確認された。

Table 1 関連性動機の平均値

深 化 発 話	4.81 (1.64)
転 移 発 話	3.65 (1.51)

( )内はSD

### (2) 深化の下位分類とその特徴

本研究では、深化に注目し深化をさらに直前発話で提示された命題の根拠部分に反論する深化と、導出部分に反論する深化に下位分類しているが、その違いが発話動機や相手に与える効果にどのような影響を及ぼすかということを明かにするために、発話動機(5項目)と発話効果(5項目)の評定値に基づきt検定を行った。その結果、関連性動機と説得動機において両者の間に有意な差がある傾向が認められた( $t=1.98, df=75, p<.1$ ;  $t=1.73, df=75, p<.1$ )。(Table 2, 3 参照) 相手が提出した命題の根拠に反論する深化発話の方が、関連性動機も説得動機も高い値を示した。これは、導出部分への反論が相手の主張を一部でも認める婉曲的な反論であるのに対して、根拠部分への反論がより直接的でかつ強い反論であることと関連があるように思われる。



説得的対話における話題の推移 (1)

Table 2 関連性動機の平均値

根拠部分への反論	5.07 (0.95)
導出部分への反論	4.60 (1.14)

( )内はSD

Table 3 説得動機の平均値

根拠部分への反論	5.11 (1.09)
導出部分への反論	4.71 (0.93)

( )内はSD

(3) 深化終了発話の効果

対話の中で深化が連鎖することは珍しくない。ここでは、深化を連鎖過程の中での位置によって分類し、発話動機や発話効果との関係を明らかにしたい。まず、対話の中で深化の連鎖が存在している箇所を抽出し、深化を開始した発話を深化開始発話、深化過程の最後に位置づけられた発話を深化終了発話、その両者の間の発話を深化の中間発話と分類した (Fig. 6.参照)。そして、発話動機 (5項目) と発話効果 (5項目) の評定値に基づき3群間でF検定を行った。その結果、相手の考えそのものを変化させる説得効果において有意な差が認められたので ( $F=3.19, df=2/57, p<.05$ ), 下位検定 (ダンカンの多重比較) を行ったところ、深化終

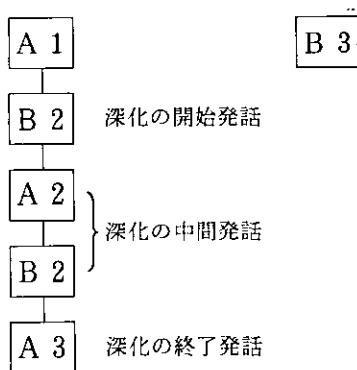


Fig. 6. 深化の階層構造

Table 4 説得効果の平均値

深化開始発話	2.85 (1.23)
深化中間発話	2.67 (1.27)
深化終了発話	3.69 (1.40)

( )内はSD

了発話の説得効果が高いことが明かとなった (Table 4 参照)。これは、深化終了発話が高い説得力を持っているために、次の話者はそれ以上その話題を深化させることができず話題を転移せざるを得ないからであると解釈できる。

本研究によって、交渉場面における説得的対話過程を分析するための枠組みは一応構築することができたと考える。また、それに基づき、話題の推移、とりわけ深化発話がもつ意味や効果も明かにすることができた。しかし、転移に関する検証はまだ十分なものではない。転移については、新たな実験デザインを組みより精密な検討を加える必要があり、これが今後の課題であると考ええる。

謝辞：本研究の遂行にあたり佐藤愛氏（現在、古河電工勤務）の多大なる協力を得た。ここに記して感謝申し上げます。

#### 【引用文献】

- (1) Donohue, W. A. 1981 Analyzing Negotiation Tactics. *Human Communication Research*, 3, 273-287.
- (2) 濱 保久 1987 交渉対話過程の構造化  
日本心理学会第52回大会発表論文集, 619.
- (3) 濱 保久 1988 意見の対立事態における発話の基礎的研究  
実験社会心理学研究, 28, 55-64.
- (4) Miller, G. R. & Baseheart, J. 1969  
Source Trustworthiness, Opinionated Statements, and Response to Persuasive Communication. *Speech Monographs*, 36, 1, 1-7.
- (5) O'Keefe, B. J. & Shepherd, G. J. 1987  
The Multiple Objectives in Face-To-Face Persuasive Interactions. *Communication Monographs*, 54, 396-419.

- (6) Rule, B. G. , Bisanz, G. L. & Kohn, M. 1985 Anatomy of a Persuasion Scheme: Targets, Goals and Strategies.  
*Journal of Personality and Social Psychology*, 48, 1127-1140.
- (7) Sacks, H. , Schegloff, E. A. & Jefferson, G. 1974 A simplest systematics for the organization of turn-taking for conversation.  
*Language*, 50, 696-735.
- (8) Searle, J. R. 1969 *Speech acts: An essay in the philosophy of language*. Cambridge University Press.
- (9) Stiff, J. 1986 Cognitive Processing Of Persuasive Message Cues.  
*Communication Monographs*, 53, 75-89.
- (10) Tracy, K. 1984 The Effect of Multiple Goal on Conversational Relevance and Topic Shift.  
*Communication Monographs*, 51, 274-287.