

# 提案とその応答はいつ出現するのか

## —ビジネス・ミーティングにおける韓日対照—

李 志暎

### 1. はじめに

近年、国際化が進むにつれ、企業間の交流も増えてきている。特に「会議」や「打ち合わせ」のような場を通じた日本語でのコミュニケーション活動はビジネス関係者にとって重要な関心事になっていることであろう。しかし、外国人ビジネス関係者にとって日本人との会議は「結論がなかなか出ないので仕事するのに非効率的である」という認識がある(近藤 2002)。その要因の一つとして、李 (2006) では、韓日対照を通して課題が決定されるまでの見られる循環トピックの数が異なっていることを示した。しかし、なぜこのような結果になったのか、よりミクロな観点からの詳細な分析は行われていない。課題が決定される場面は、提案の発話とそれに対する応答の発話が中心になっていると言われている(小南 2004)。そこで、「提案」と「提案応答」に着目し、発話がどのように展開されているのか、韓日間の比較を通してその特徴を探ってみることにした。

### 2. 先行研究および本研究の位置づけ

課題が決定されるまでのプロセスが示された先行研究をみると、「提案」と「提案応答」が中心となるものが見られる(桑原 1996,1998 柏崎他,1997 小南 2003, 2004)。

まず、桑原 (1996,1998) と柏崎他 (1997) では「話段」という分析単位として、決定までのプロセスを示した。柏崎他の場合、決定までのプロセスを「提案要求→提案→提案応答→決定を促す→決定」の順で示しており、詳細に関しては「提案要求の話段」と「提案の話段」について述べられている。「提案要求の話段」は「提案が引き出される前段階で困難な状況や問題点などについて」の発話が述べられるところであり、「提案の話段」では、提案の理由の発話や、他の参加者への配慮を示す発話などが見られると述べられている。

一方、小南 (2003, 2004) は、「『話段』の枠組みでは、会話の流れ全体の中でその発話がどのような機能を持つのかを説明することはできない」ということを述べ、「発話の連鎖」の観点の必要性を主張している。

以上、「話段」や「発話の連鎖」の要素である一つ一つの発話がどのような機能を示すかを見るためには、より詳細な観点が必要だと思われる。

そこで、本研究では、決定のプロセスの一部である「提案」と「提案応答」のところまで、どういふ発話機能を持っている発話が展開され、とういふ特徴が見られるのかを分析し、提案応答の以後のプロセスに関しては今回述べない。また、参加者にも目を向け、言語面では見られない特徴が参加者の態度の面で考察できるところがあるかもしれないと予測されるので、課題に加える。研究課題は以下3点である。①提案まではどのように展開されるのか、②提案後、提案応答まではどのように展開されるのか、③提案者と提案応答者はどのように参加しているのか、である。

### 3. 分析データ

【表 1】に示したデータのはそれぞれ韓国と日本で録音されたものであり、参加者はほぼ男性である。

N0、時期、人数、時間	参加者 (年齢)
K1(2003年) 4名、30分	A 社建築設計士(41) T 社工事監督 (50代) (60代) クライアント (64)
K2(2004年) 3名、60分	ベンチャー会社 (Ke30代) バ\会社 (Kf30代) (Kg*20代)
K3(2006年) 4名、47分	政府機関 (Kh45) (Ki*35) デザイン/広告会社 (Kj38) (Kk36)
J1(1999年) 3名、65分	Y 社建築設計士(Ja37) (Jb25) S 社の工事監督(Jc32)
J2(1999年) 4名、30分	通信会社 (Jd34) (Je30) (Jf28) 販売業者 (Jg37)
J3(2001年) 6名、60分	繊維会社 (Jh50代) (Ji*20代) 繊維協会 (Jj50代) (Jk40代) (Jl30代) (Jm30代)

#### 4. 分析の枠組み：発話機能

発話機能に関しては、桑原（1998）、柏崎（1997）、小南（2004）で示された内容に基づき、本データの内容に合わせて修正を加え、以下のように設定する。分析の対象は、提案応答の発話までに見られる「実質的な発話」（杉戸 1987）とし、「あいつち発話」のように、実質的な会話の展開に貢献していないと判断される発話は分析対象から除外した。

##### 【分析項目の一覧】

- A. **会話管理**：メタ言語的表現のように会話の展開を管理していく役割をする発話。例) まず、店舗外壁ついて一ですけど
- B. **情報要求**：新しい情報を求めたり、既知情報を確認したり、同意を求めるとき働きかける発話。例) なにか、工程についてございますか
- C. **状況説明**：主に現在の仕事に関する全般的な説明について客観的にを叙述する発話。例) (タイトルを) 今回も各 50 枚ずつぐらい焼いてますので、
- D. **意見提示**：主に主観的な内容で、自分の意見や評価などの内容で相手を説得しようとする意図が見られる発話。例) 非常におさまりのには、よろしくないー
- E. **対人関係**：相手の意見に共感を表したり、気配りを示すなど、人間関係に関与していると判断される発話。例) あまり、くどくなってしまうような気もするんですけど
- F. **提案**：具体的な解決策を提示し、他の会話参加者に同意するかどうかを尋ねる発話（小南 2004：131）。例) ここのほうがいいですよ
- G. **提案応答**：求められた提案の内容を同意するかどうかという答えを表す発話。例) はい、そうですね

#### 5. 結果と考察

##### 5.1 課題決定場面における提案

###### 5.1.1 提案はいつ出現するのか。

課題決定の場面（K28 例、J26 例）において、提案の発話はいつ現れるのか。分析は、一つの会話例の冒頭でほぼ一度発話される＜会話管理の発話＞と、そのあと複数の発話機能が見られる＜情報要求＞や＜状況説明＞などを、2分にして行った。

【表 2】＜会話管理＞の発話機能の数（）単位：%

会話資料	K	J
会話管理の発話	8 例(28.6)	2 例(84.6)
計	28 例(100)	2 例(100)

【表 3】提案まで見られる発話機能（）単位：%

	会話管理 (A)	情報要求 (B)	状況説明 (C)	意見提示 (D)	対人関係 (E)	合計
K:28例	11(75)	26(178)	84(575)	20(137)	5(34)	146(100)
J:26例	24(133)	37(204)	83(459)	24(133)	13(72)	181(100)

【表 2】と【表 3】で示されたように、＜会話管理 (A)＞は、Jのほとんどの会話例で見られ、Kとは大きな違いが見られた（K28.6% J84.6%）。その後の「B,C,D」は K と J と同様に見られたが、「対人関係(E)」は J のほうがやや上回っていた。この結果を見る限り、提案(F)の発話までの展開について、K の場合は、「BCD → F」のように本題が中心であり、J の場合は、本題以外のメタ言語的な表現や対人関係の発話も見せる（「ABCDE → F」）のではないかとと思われる。（例 1、例 2 参照）

##### 5.1.2 提案発話の言語表現

「提案」の発話は、明示的・非明示的な表現が見られ、J と K に共通に見られる表現もあれば、それぞれにのみ見られる表現もあった。

まず、J にも K にも表れた表現は、「～のほうがいいですよ」「～してはどうかなと思うんですね」「-는 게 나올 것 같아요 (するほうがよさそうです)」の提案、「～したいな～と思うんですけど」「-하면 좋겠는데요 (するといいですが)」の希望や、誘い、自己意志の表現などが見られた。

次に、K だけに見られたのは、「-해 주세요 (～てください)」の行為要求や「-해야 되거든요 (～しなければならないんですね)」の義務表現などで相手に押し付けるように発話される例が見られた。一方、J だけに見られた表現としては、「やはり行きますか？ (→行かないほうがいい)」のような質問で非明示的に提案することにより、その後参加者間のやりとりが複数続く要因が提供されるのではないかと考えられるだろう。

## 5.2 提案に対する応答

### 5.2.1 提案の後、その応答はいつ出現するのか。

提案に対する応答には、「同意」「不同意」「保留」があり、これらが提案後すぐ発話されるのか、それとも複数のやり取りの後見られるのかを分析した。

【表4】提案に対する応答の出現場所

	提案→応答			提案→複数の発話→応答			
	同意	不同意	合計	同意	不同意	保留	合計
K(28例)	10例	10例	20(66.7)	なし	3例	1例	4例(13.3)
J(26例)	9例	なし	9(34.6)	9例	2例	4例	15例(57.7)

Kは、「提案→応答」のように、提案の発話とその応答の発話が隣接ペアとして現れる傾向(66.7%)が見られたのに対し、Jは提案にすぐにはその応答を発話せず、情報を要求したり情報を提供したりする複数のやり取りのあとで表れる傾向(57.7%)が見られた(例1、例2参照)。

前述した5.1の結果と、提案応答までの発話の展開をまとめてみると、次のように提示できるだろう。

K: BCD →F →G

J: A B C D E →F →(BCDE) G

(F:提案、G:提案応答)

このように、提案の展開や提案に対する応答の出現の違いから、Kで見られた「言語行動の指向性には、人間関係維持の要素は見られず、目的達成の指向性に傾いていることが窺える」(朴2001)という点と一脈相通する点があるかもしれない。

### 5.2.2 提案応答発話の言語表現

同意の応答は、「はい」「いいじゃないですか」「예(はい)」が見られたが、Jの場合は応答と共に「ま、しょうがないですね」のように、相手の発話に同感を示す例も見られた。

不同意の場合は、「안돼요(だめです)」「관계없어요(関係ありません)」のような直接的な否定表現はKだけに見られており、Jの場合は、「50枚」という提案に「51枚でいいでしょう」のように反対する内容に関して述べた。非明示的な不同意表現もJだけで、「なるほど」の表現が、提案を受諾する意図で発話しているのではないことが、フォローアップインタビューを通して分かった。

保留の表現としては「考えさせてください」「検討します」が見られたが、この内容が次の会議の際、案件として取り上げられるのか、それとも提案

を却下する目的で発話されたのかについては、今後検討すべき項目であろう。

## 5.3 提案とその応答は誰がどのように発話するのか。

ここでは提案者とその応答者がどのように参加しているのかに注目して、以上で述べた言語的な特徴の結果が見られた要因を考察してみる。

まず、Kではほとんどの参加者から提案や提案の応答の発話が発せられる傾向が見られたのに対して、Jでは担当者がほぼ発話していたのである。たとえば、「工事監督—設計士」が参加している資料K1とJ1の場合、K1では、同席している工事監督の同社の人や、クライアントからも課題を決定させようとする目的で提案の発話が行われた。それに対して、J1の場合は、同席している設計士の同社の人からは提案の行動は見られなかっただけでなく、相手側の工事監督に発話のターンを渡すことさえなかったのである。

次に、提案の応答者は、ほぼ提案内容に関わる担当者に限られるため、提案者よりは自由に参加してはいないが、Kでは、Kc(Kbと同社)やKd(クライアント)の提案に対して、Ka(設計士)が応答するところをKb(工事監督)が割り込み応答する場面などが見られ、応答の場面でもJよりKのほうが自由に参加しているように見られた。

以上、提案とその応答の発話者を観察した結果を見る限り、Jでは仕事の担当者が提案とその応答にかかわるべきであり、他の参加者が発話することは相互間に期待されていない行動として考えられているのではないと思われる。それに対し、Kでは、Jのような役割分担が決まっている形ではなく、より自由な形で参加されていると考えられる。

## 6. まとめ及び今後の課題

本研究では、会社間のビジネス・ミーティングにおいて、提案とその応答の出現に韓日間でのどのような相違があるのかを分析してみた。その結果、言語面だけではなく、参加のし方の面においても違いが見られ、決定以前の提案応答までのプロセスが異なっていることが明らかになった。今後は、応答か

ら決定に至るまでの展開を分析してみたい。

注

1. 「保留」は、提案の内容を「この場でこれ以上話し合うことはやめよう」という意図が見られる発話にする。

参考文献

李志暎 (2006) 「ビジネス・ミーティングにおけるトピックの展開—課題決定場面を中心とした韓日の違い—」お茶の水女子大学論叢

柏崎雅世他 (1997) 「インフォーマルな『と』相談における提案の分析」『異本後教育』92号、日本語教育学会、pp60-71

桑原和子(1998)「会議の提案の談話における「話段」の展開とストラテジー」『国文目白』37号、日本女子大学国語国文学会編、33-43.

小南和子(2003)「日本語の相談場面における『提案要求』と『提案』について」『日本語日本文化研究』13号、大阪外国語大学、139-148

(2004)「日本語の相談場面における提案の分析」『STUDIUM』31巻、大阪外国語大学、128-139

近藤彩(2002)『日本人と外国人とのビジネス上の問題点に関する実証研究—新しい「日本語によるビジネス・コミュニケーション」の構築に向けて—』お茶の水女子大学大学院人間文化研究科博士論文

杉戸清樹 (1987)「発話のうけつき」『談話行動の諸相—座談資料の分析』国立国語研究所報告92 三省堂

朴承円 (2001)「韓国人日本語学習者の言語行動の指向性に関する一考察—不満表明を例に—」『東北大学文学部言語科学論集』5巻、73—84

い じよん／新大久保語学院  
ljiyo@yahoo.co

稿末資料 (会話例)

例1) K1

<C 状況説明>01K1 그리고 참. --소장님, 우리--여기 지금,닥트\*가--설계가 왜 있더라고-. 닥트 2,3층에  
ら、あそうだ、あの一所長、うちの、ここ、いま、タクトが設計されているよね、タクト2,3階に

<B 情報要求>02S 2,3층이요? 2,3階ですか

<C 状況説明>03K1 응, 닥트가 설계가 돼있는데, うん、タクトが設計されているんだが、

<B 情報確認>04K1 원래 언제 이 ##제로 할때는 천정높이가 나오잖아요.  
元々この##ですときは天井の高さが出るんじゃないですか。

<C 状況説明>05K1 근데 우리가 ##쪽으로 바뀔 땐, 천정 높이가 200밖에 안 나오거든?  
ところが、私たちが##側に変えるときは、天井の高さが200しか出ないのね?

<C 状況説明> 06K1 착지 설치가 좀 설계 배관하고 이렇게 싸울할 것 같애. 그 공간에서-  
着地設置がちょっと設計配管とこんなになぶつかりそうだよ、その空間で?

<F 提案> 07K1 그럼 닥트를 빼고, 화장실마다 이렇게 붙여있으니까, 이걸 두개씩 묶어가지고-で、で、タクトをとって、トイレ毎にこんな  
な付けているので、これを二つずつ結んで

08S 예はい

09K1 옥상으로 뽑아 올릴려고 屋上のほうに通してあげようよ (している)

<G 提案応答> 10S 예 はい

11K1 예. 관계없겠죠? え、関係ないでしょうね?

\*Ducts : (建築用語) 暖かい空気を循環させるための金属パイプ

例2) J1

<A 会話管理>03Jc えーと、次にですね、あの1階店舗のガラリなんですけれどもー {2}

<C 状況説明>04Jc こーつける位置はー、あの一意匠図と、設備図でー

<E 対人関係> 05Ja=食い違いがありま／／す↑

<B 情報要求>06Jc えー、今、建築図ーこちらとこちらになつてますねー↑

07Ja はい

<C 状況説明> 08Jc えー設備図ほうはー {3} こう2つになつてるんですよ

<D 意見提示> 09Ja うん、まー、どつ、将来的な厨房の給気の問題ですからー  
<中略>

<F 提案> 14Jc やっぱりここのほうがいいですよー

15Ja ん

<D 意見提示> 16Jc え、あの、風のながれをうまく循環させようとする、やはり、このほうがいいですー

17Ja んー##

<C 状況説明> 18Ja (JCに向かって) うんー、逆にこの排煙窓をなくしちゃって／／このしたに

<B 情報要求>19Jb 普通ー、普通のはあるんですか <中略>

<E 対人関係> 35Jaそれは変える必要性が出てくると思うんですけど、

36 Jc えー

<D 意見提示> 37Jaもしこれでも、あの一機能的に大きな、違いがない、たぶんないと思うんです、

<D 意見提示> 38 Ja ここにあると、あのーこっちにあるかの違いですから

39 Jc んー

<G 提案応答> 40 Ja やはり意匠図優先して、すすめましょう

41 Jc こちらを優先し／／て