

日本語上級非母語話者同士の会話において 意味交渉はどのように現れるか — 非母語話者・母語話者間の会話との比較を通して —

千葉 千恵子

1. 問題の所在と目的

第二言語習得を促進させるためには、対話者間の相互作用が重要な役割を果たすと考えられている。Long(1996)は、『意味交渉』は、①意味理解、②形式・意味・機能のマッピング、③仮説検証、④強制アウトプットの機会を促すと述べており、『意味交渉』が第二言語学習者の認知プロセスを促進するための重要な要素であることがわかる。

会話での意味交渉が習得にプラスの効果があることから、意味交渉が多いほど第二言語習得に有益であることが予測され、これまで多くの研究がなされている。Varonis & Gass(1985)では、NNS(非母語話者)・NNS 間の談話を、NS(母語話者)・NS 間、NS・NNS 間の談話と比較して、NNS・NNS 間の談話には意味交渉が多く起こることを示した。

しかし、このような意味交渉による会話調整が行われても、それが必ずしも理解可能なインプットになるとは限らない。意味交渉による働きかけにより、相手から要求通りの答えを引き出せるかどうかが必要になる。要求通りの答えが返ってきた場合を「意味交渉の成功」とみなせば、成功率が高いほど理解可能なインプットが増え、第二言語習得に有益であることが予測できる。以上のことから、意味交渉の量のみならず、質にも着目する必要があると考える。

質に着目した先行研究としては尾崎(1993)がある。尾崎(1993)では、NS・NNS 間の談話で NNS の「聞き返し」の使用を調べ、全体として約 80% の高い成功率が示された。このことから、「聞き返し」が理解可能なインプットを引き出す重要な役割を果たしていることが示唆されている。「聞き返し」は、相手に発話の修正を促したり、自分の理解を確かめるための方略の一つと言われている。一方、『意味交渉』は、伝達上の問題点を解決するために、相手にもう一度明確に言うことを求めたり、自分の理解

が正しいかどうか相手に確認を求めたりする。この点から、「聞き返し」と意味交渉での「要求」は、同じような働きをもつと考えられ、尾崎(1993)での「聞き返し」の成功率の高さは、意味交渉での「要求」の成功率の高さを示すと言えるだろう。

また、Long(1996)は「特に、母語話者もしくは言語能力がより高い相手との意味交渉が習得を促進する」と述べている。しかし、教室では、母語話者(NS)は教師一人であるため、当然のことながら非母語話者(NNS)同士の目標言語での対話が頻繁になる。特に上級 NNS の場合は、自分の言語能力を高めるために「言語能力がより高い相手」として NNS よりも NS に期待すると考えられる。このような状況において、上級 NNS 同士の対話で『意味交渉』が適切に行われているのか、という疑問が残るが、この点についてはまだ十分に明らかにされていない。

そこで本研究では、NS に近い日本語能力を有すると考えられる日本語上級 NNS 同士の会話を、上級 NNS・NS 間の会話と比較し、『意味交渉』の量と質を検討する。研究課題は次の通りである。

研究課題 1 上級 NNS 同士の会話と NS・上級 NNS 間の会話において、意味交渉の量に違いがあるか。

研究課題 2 上級 NNS 同士の会話と NS・上級 NNS 間の会話において、意味交渉の成功率に違いがあるか。

2. 研究方法

2.1 分析対象

日本語上級 NNS 同士のペア 8 組と、日本語 NS・日本語上級 NNS のペア 8 組、計 16 組から得た約 20 分間の会話音声データ及び文字化データを分析対象とした。16 組すべてが初対面同士で、会

話のテーマは決めず、自由に話してもらった。

2.2 データ提供者

NNS は、21 歳から 34 歳の女性 20 名で、うち 18 名が日本語能力試験 1 級、2 名が 2 級を取得している。国籍は韓国 8 名、中国 7 名、台湾 3 名、ベトナム 2 名である。日本滞在歴は 5 年以内、日本語学習歴は 3~10 年となっている。

NS は、20 歳から 32 歳の日本人女性 8 名に協力を依頼した。

2.3 「意味交渉」の分析枠組み

意味交渉における「要求」は、相互交流的な修正を引き出す。この相互交流的な修正においては対話者双方に「気づき」が生じており、それによって理解が促されると考えられ、仮説検証に重要な役割を果たす(村野井 2006)と言われている。

以上の理由から、本研究では、相手の修正を引き出すための「要求」が意味交渉において重要な役割を担うものと考え、村野井(2006:p.46)の「フィードバック」、尾崎(1993:p.21)の「聞き返し」をもとに表 1 のように「要求」をカテゴリー化し、本研究の分析の枠組みとする¹。

表 1 意味交渉での「要求」の分類

種類	定義	例
明確化要求	相手にもう一度明確に、言うことを要求する	
反復要求	相手の発話が開き取れなかったとき	「もう一度言ってください」
説明要求	発話が開き取れたが、意味がよくわからないとき	「何ですか?」
聞き取り確認要求	聞き取りに自信が足りなかったとき	「へいさ? へいえき?」
理解度確認要求	理解が正しいかどうかを確認する	
相手の理解	相手の理解が正しいかどうか確認する	「わかりましたか?」
自分の理解	自分の理解が正しいかどうか確認する	「あなたが言いたいことは~ですか?」

2.4 分析方法

NNS 同士 8 ペア A 群、NS・NNS の 8 ペアを B 群とする。研究課題 1 では、各々の「要求」の出現回数を両群で比較する。研究課題 2 では、それぞれの「要求」に対し、適切に修正が行われた場合を「成功」とみなし、成功率を算出し、両群で比較する。要求直後に相手から要求通りの応えが返ってくれば「成功」、そうでなければ「不成功」としカウントする(会話例 1)。数値分析は記述統計による。

会話例 1 意味交渉の「成功」「不成功」の例

成功
①NNS : ええと ご出身は?
②NS : しゅっしん? ←説明要求
③NNS : 出身 ええと 国は? ←説明
④NNS : あ、台湾です
▶②③で「成功」1回とみなす
不成功
①NNS : え、誰先生ですか?
②NS : 担当先生?
③NNS : うん? ←説明要求
④NNS : 担当先生? ←説明なし
⑤NS : 担当先生
▶③④で「不成功」1回とみなす

3. 結果と考察

3.1 意味交渉の量の比較

図 1 からわかるように、意味交渉の出現総数は、A 群 57 回、B 群 21 回となっている。A 群は B 群に比べて「説明要求」「聞き取り確認要求」「自分の理解度確認要求」が多い。

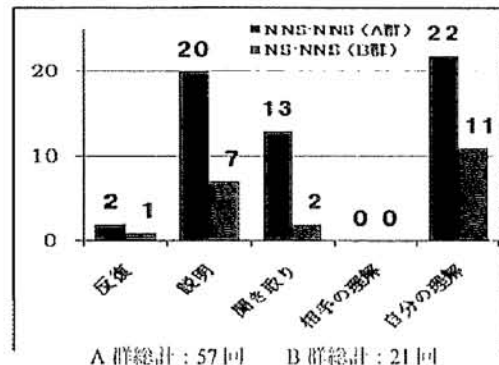


図 1 「要求」の出現回数

会話データを観察すると、NNS 同士の場合、話の内容や相手の発話意図を一つ一つ確認しながら確実に話を進めていこうとする態度がうかがえる。したがって、自然と「説明要求」や「自分の理解度確認要求」が増える結果となっている。「聞き取り確認要求」の内訳をみると、13 回のうち、7 回は名前の確認、4 回は地名の確認、その他 2 回で、上級になっても、母語の異なる相手の名前や地名の発音は聞き取りにくいことがわかる。

一方、NS・NNS 間の会話では、NS が相手を打ちながら長く聞き手に回り、不明な点も聞き流す傾向がみられた。NNS 同士の場合と異なり、NS・NNS 間では、相手の修正を促すような「明確化要求」は相手の負担となると考えられ、特に NS は

NNS への要求を控える傾向にあると思われる。図 1 からも、明確化要求は、A 群では 35 回出現しているのに対して、B 群では 11 回(うち NS から NNS に対しては 4 回)とかなり差があることがわかる。

このことは、逆に相手への遠慮がない関係が「意味交渉」を増やすとも考えられ、A 群での出現回数が増えた要因であるとも言えそうである。

3.2 意味交渉の成功率の比較

図 2 からわかるように、A 群は B 群同様 80%以上の高い成功率を示している。

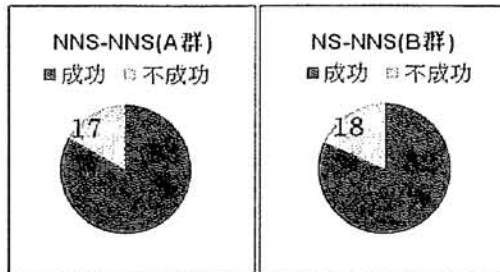


図 2 意味交渉の成功率

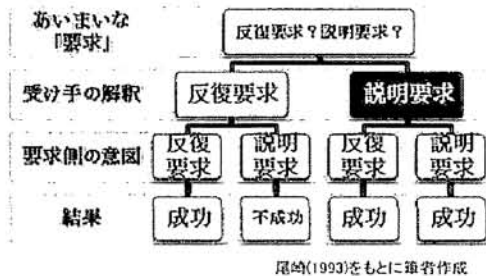


図 3 「要求」の受け取り方と「成功」の関係

会話データを分析すると、NNS 同士で高い成功率を示した理由として「説明要求」に受け手がどう応えるかが大きなポイントとなることがわかる。「明確化要求」をする際、「反復要求」と「説明要求」は同じような要求のしかたになり(表 1)、要求された側(受け手)は相手にどちらを要求されたのかはっきりわからないことが多い。この場合、受け手が「説明要求」だと解釈して応じると「成功」につながるが多くなる(図 3)。なぜなら、要求側の意図がたとえ「反復」であったとしても、受け手から「説明」を受けることで問題解決につながるからである。本研究のデータでは、この傾向が強く、受け手はほとんどの場合、相手からの要求を「説明要求」と受け取り、それに的確な説明で応じているの

で、そのまま話がつながり「成功」とみなされている。図 1 で「説明要求」の出現回数が多いのも、そのためだと考えられる。

また、「不成功」は両群とも少数であったが、その理由として次のようなことがみられた。

A 群では、要求に的確に応えられない、あるいは、要求を無視したかたちで話題を変えてしまう、などが挙げられる。しかし、なかでも特徴的なことは、あいまいな質問に対して「反復」で応えた場合である。要求側の意図が「説明」であるにもかかわらず、受け手が「反復」で応えると、さらなる質問を招き不成功となる。特に単語レベルでの「説明要求」は、受け手から「反復」での応答を招きやすいようである(会話例 2)。尾崎(1993)においても、「説明」ではなく「反復」だと受け取って応えると、さらなる質問の連鎖につながるという結果が示されている。本研究でもそれを支持する例がみられた(会話例 2)。

B 群でも、A 群同様、あいまいな要求に「反復」で応えているケースがあった。他には NS が NNS の文法や発音の誤りに気づかずに誤った解釈をしてしまうケースなどがみられ、これらが不成功となっている。

会話例 2 意味交渉の要求の連鎖

- ①NNSa: 私は 2 年間 亀戸知ってますか?
 - ②NNSb: かめいど? ←説明要求
 - ③NNSa: 亀戸 ←反復
 - ④NNSb: 亀戸 ←説明要求[要求の連鎖]
 - ⑤NNSa: うん 亀戸 江東区の秋葉原から 4 つ
なんですけど ←説明
 - ⑥NNSb: ああ
- ▶②③は不成功: 反復で応え、さらなる要求④を招いている。
- ▶④⑤は成功: 要求者(b)は要求通りの応えを得ることができた。

4. まとめと今後の課題

今回の結果から、上級 NNS の場合、NS よりも同程度の能力をもつ NNS との会話に意味交渉が多く現れる可能性があることがわかった。意味交渉を増やすためには、積極的に話の内容や相手の意図を理解しようとする態度が必要であり、「明確化要求」を遠慮してしまう NS よりも、同じ学習者同士の会

話のほうが有益である可能性が示されたと言えるだろう。

意味交渉を成功させ理解可能なインプットを得るためには、要求側がその意図を明確に相手に伝えることが大切であり、単語レベルでの「要求」はあいまいになり、相手から要求通りの応えを引き出しにくいと言えそうである。また、受け手側は「あいまいな要求」に「反復」で応えないことが、さらなる要求を避けるうえで重要であることもわかった。このことは、上級話者に限らずどのレベルにおいても、そして、教室内外を問わず、第二言語学習者が意味交渉を行ううえでの有益な情報となりえるだろう。

以上のように、今回の研究では、習得に有益だとされる意味交渉を量と質の面から調べ、日本語上級 NNS 同士でなぜ意味交渉が多く出現したのか、なぜ意味交渉の成功率が高いのか、会話データを分析することで検討した。それにより理解可能なインプットを多く得るためのいくつかの示唆が得られたが、今後の課題も多く残されている。1つは、「成功」「不成功」とみなされた意味交渉が、実際の第二言語の理解・習得にどのように影響するのかまでは今回の研究ではわからないということである。それには、さらに緻密な習得研究が必要とされる。また、国籍や親疎などペアの組み合わせによっても今回の結果が変わる可能性があり、その点においても

精緻な研究が必要である。それを踏まえて、今後も学習者の第二言語での実際のやりとりを習得研究に生かすことが大切であり、それによりどうすれば習得効果が上がる指導ができるのかを調べていく必要があると考える。

注

1. 上位カテゴリーとしての「明確化要求」と「理解度確認要求」は村野井(2006:p.46)をもとに(村野井では「理解度確認」となっている。「要求」の付加は筆者によるものである)、「明確化要求」の下位カテゴリーとしての「反復要求」「説明要求」「聞き取り確認要求」は尾崎(1993:p.21)をもとにした。「理解度確認要求」の下位カテゴリーとしての「相手の理解」「自分の理解」は筆者による分類である。

参考文献

- 尾崎明人(1993)「接触場面の訂正対話パターン - 聞き返しの発話交換をめぐって-」『日本語教育』81, 19-30.
- 村野井仁(2006)「第二言語習得研究から見た効果的な英語学習法・指導法」大修館書店
- Long, M.(1996) The role of the linguistic environment in second language acquisition, In Ritchie W. C. and Bhatia T. K.(Eds.), *Handbook of Second Language Acquisition*, New York, Academic Press, 413-468.
- Varonis, E. M., & Gass, S. (1985) Non native/ non native conversations: Model for negotiation of meaning, *Applied Linguistics*, 6, 71-90.

ちば ちえこ／お茶の水女子大学大学院 比較社会文化学専攻
chicko_summer@yahoo.co.jp