

接触場面における台湾人と日本人による合意形成談話の特徴

呉 映 璇*

The characteristic of conversation in consensus building involving Taiwanese and Japanese Participants

WU Ying-hsuan

Abstract

This study investigated discourse structure of consensus building between advanced Taiwanese Learners of Japanese and Native Speakers.

The data was collected in five universities in Taiwan. A Taiwanese and a Japanese have a conversation. They have friend relationship with each other. Totally, ten groups of data were collected. There are five topics: “1. Decide the top three countries to live in”, “2. Decide the top three foods that are most delicious”, “3. Decide the top three criteria for choosing a job”, “4. Decide the top three criteria for choosing a lover”, and “5. Decide the top three criteria for being a teacher”. Choose a topic from the five topics. The second phase is to have a conversation based on the selected topic. The conversations are classified into 7 types, which are (1)hint, (2)evaluation, (3)question, (4)response, (5)persuasion, (6)management, and (7)others. Each speaker plays an important role in the conversation.

Keywords : consensus building, communication, contact situation, Taiwanese, discourse

1. はじめに

情報化が進む現在では、価値観や人間関係が多様化している。自分の意見を論理的にまとめ、相手に応じて適切な対応をし、議論から得られた結論を整理することのような合意形成に関わる言語能力が非常に重要である。日常生活で人と話し合って、あることを決める際には、まず提案をし、またその提案に賛成したり、反対したり、一連の話し合いを経てからやっと合意形成に至る。対話相手が自分と同じ意見を持っていれば、素早く合意に至ることができ、それは最も期待される場面であると思われる。しかし、合意を形成するまでの談話を順調に遂行することは難しい。その理由としては、相手との意見が異なる場合がしばしばあるからである。梶本（2004）は、相手の意見に反対意見を述べるときに、互いの関係を気まずくさせる可能性があり、反対意見をどのように述べればいいのか、言葉選びを慎重に考える必要があると指摘している。つまり、お互いの良好な関係を保持しつつ、合意までの話をどのように継続させるかの方略を考えるべきである。提案から結論を出すまでどのような手順で合意形成というタスクを完成しているのかを考察する必要もある。

また、グローバル化が進んでいる現代社会では、異なる国同士の会話の機会が増えている。中でも台湾と日本は深い関係を持ち、様々な交流活動が行われており、台日接触コミュニケーション場面は重要視されるべきである。

そこで、本研究は、台日接触場面における合意形成場面の談話の実態を明らかにしようとするものである。その解明を試みることによって、より素早く合意が行われることにも繋がると思われる。

キーワード：合意形成、コミュニケーション、接触場面、台湾人、談話

*平成25年度生 比較社会文化学専攻

2. 先行研究

2-1 合意形成の定義

提案から何かを決めるような談話は研究者により、異なった命名がされており、様々な呼び名が見られる。例えば、合意形成、討論、話し合い、交渉、アーギュメントや課題解決などが挙げられる。吉岡（1993）は話し合いを「何らかの目的の遂行を目指した対人コミュニケーション行動である」と定義した。鈴木（2006）は、「時に理由付けを伴う、話し手あるいは書き手の意見・考え方を述べた一連のディスコース」をアーギュメント会話と定義した。また、合意形成について、合意形成マネジメント協会による定義は、「多様な価値観の存在を認めながら、それぞれ立場の根底にある価値を掘り起こして、その情報を共有し、一人一人が納得できる解決策を創造していくプロセス（<http://www.gouikeisei.net/>）である。以上の定義及び命名を踏まえて、本研究では話題提起から意見を表明、相手と話し合い、合意に至るまでの談話過程を合意形成談話とする。

2-2 母語場面に関する先行研究

合意するまで一連の談話の過程、いわゆる合意形成談話における研究は接触場面でも母語場面でもなされている。母語場面について大浜（2000）、御園生ら（2009）が挙げられる。大浜（2000）は、日本人学生と外国人留学生における合意形成過程を比較した。協力者に卒業論文のためのアンケート調査に協力してもらうよう依頼をし、調査日時と場所を決めてもらう場面をデータにした。その結果、談話者の役割意識、提案の仕方、提案に合意する際の表現と「じゃ」の使用頻度に違いが見られたと述べている。日本人は提案から一步一步絞り込んで、かつ明示的でない表現を用いることで、消極的で受動的な態度を取る傾向があるのに対して、留学生は対話者とは役割の違いがなく、対等的な立場にいて、明示的な表現で合意を示すことで、積極的に会話に参加する傾向が見られたことも指摘している。御園生ら（2009）は、討論の結論に至るまでの過程について日中対照研究を行った。データは、「仕事に求める条件ベスト5を決める」と「恋人選びに求める条件ベスト5を決める」という二つのテーマを協力者に一つを選んで、行ってもらった3者間討論会話である。「大話段・小話段」、「討論話段・脱線話段」と「連続タイプ・非連続タイプ」という三つの観点で分析した。その結果、両言語ともに討論話段の割合が多く、半数以上を占めていた。また、「条件提示」⇒「条件すり合わせ」⇒「順位決定」という基本的な過程があると指摘している。そして、日本語のデータでは、討論の話題から外れた話題でもそれを即中断しないという協調的な会話の雰囲気を保つ傾向がある。それに対して、中国語のデータでは、脱線話題があってもそれを長く続けない傾向が観察され、討論の雰囲気よりも討論の目的を優先させることが見られたと述べている。

2-3 接触場面に関する先行研究

ある課題に意見の一致を目的として行われる会話に関する接触場面の研究は木山（2001）や呉（2014）が挙げられる。木山（2001）は接触場面での意見の述べ方から見るコミュニケーション原理の違いは何かについて研究を行った。7カ国の学習者計28名（内台湾人日本語学習者5名が含まれた）と初対面の日本語母語話者とロールプレイをした。また木山（2001）ではメイナード（1997）の「共感」と「説得」という対立する概念を基準にして発話の分類を設定した。その結果、台湾人日本語学習者が説得肯定を最も使用しており、次に多く使われているのは説得否定で、第三位は共感肯定で、共感否定が最後になっている。一方、日本語母語話者の場合では、説得肯定が一番使われている類型で、共感否定が二番目に、共感肯定が三番目に、説得否定が最も使われていないことが分かる。日本語母語話者の談話では、説得型と共感型のコミュニケーション方略が多く見られ、一方が決定的に勝ったような印象を与えることは極力避けられる傾向があると指摘している。なお、木山（2001）は7カ国の学習者のデータを一斉考察したため、台湾人日本語学習者に対する考察は見られなかった。呉（2014）は台日接触場面における合意形成談話の意見表明を単位方略に基づいて分析を行った。台湾人日本語学習者は一方的に自分の意見を表明するのではなく、「提案の提示」を多用することによって、対話相手への配慮も考えていることが分かった。合意形成談話の途中に双方の意見が纏まらない場合、台湾人日本語学習者は相手にも納得できるような方針などの内容や、新しい提案を提示し、会話を進行させる傾向も見られた。つまり、意見を表明

する際には、台湾人日本語学習者は片方だけに有利な状況を避け、お互いにとって有利な方向へと会話を進めることが明らかになった。一方、日本語母語話者は「意向への同意」と「意向への支持」の使用が多く見られ、自分の主張を強く貫かないで相手の意見に合わせる特徴があると指摘している。

以上の先行研究から合意形成や討論の結論に至るまでの過程の一端が明らかにされた。しかし、今までの先行研究はテーマ導入、提案もしくは話段など、大きな単位で分析されたものが多く、合意形成のような、一連の相互作用があるからこそ成し遂げる談話は、一つ一つの発話が最後の結論に影響を与えるゆえに、より具体的な言語表現の分析も必要であると思われる。平野（2011）は話し合いの構成要素や傾向を明確に示すには、「発話カテゴリー」と「発話の型」が有効であると指摘している。よって「発話カテゴリー」と「発話の型」は具体的な言語表現を観察することができると考えられる。また、これまでは初対面場面を対象とした研究がほとんどであり、友人関係をデータにした研究はまだ多くなされていないのも一つの現状である。そもそも初対面の人とあることについて話し合ってから決定する談話、いわゆる合意形成談話をする機会は少ない。ポライトネスを保つべき友人に本音を言えるか、相手が友人であるからこそ自分の意見を保留せずに伝えることができるか、初対面データと異なる結果になると予測され、研究する意義があると思われる。

そこで本研究では友人関係である学習者と母語話者を対象にし、台湾人日本語学習者と日本語母語話者との台日接触場面における合意形成談話の特徴を明らかにすることを目的とする。

3. 研究課題

以上の先行研究と研究目的を踏まえ、本研究では台日接触場面における合意形成談話の特徴を検討するため、以下のような研究課題を設けた。

台湾人上級日本語学習者と日本語母語話者の接触場面における合意形成談話の特徴は異なるか。

研究課題1 台湾人上級日本語学習者と日本語母語話者の発話の型はどのようなものか

研究課題2 台湾人上級日本語学習者と日本語母語話者の発話のカテゴリーはどのようなものか。

4. 研究方法

4.1 研究データ

2014年12月に台湾の五つの大学でデータ収集を行った。20代友人関係のJFL環境の台湾人日本語学習者（TL）と日本語母語話者（NS）を2名1組とし、計10組（20名）の会話データを収集した。「①住みたい国ベスト3を決める」、「②美味しい屋台料理ベスト3を決める」、「③仕事選びで重視する条件ベスト3を決める」、「④恋人選びで重視する条件ベスト3を決める」と「⑤理想の指導教員が持つべき条件ベスト3を決める」の五つの会話テーマを協力者に与え、二人で日本語でお互い話し合ってから五つの中から一つを選んでもらった。また、選んだ会話テーマについてさらに深く話し合ってもらった。事前に用意した会話テーマが書いてあった紙を協力者に渡し、各会話テーマの意味、内容と収録時間を説明し、協力者の同意を得た上で、会話内容を録音した。収録時間は5分から10分としたが、厳しく制限せず、協力者に任せた。

研究協力者のNSは台湾の大学に在籍している日本人で、研究協力者のTLは、全員日本語能力試験一級に合格しており、日本語学科に在籍している台湾人である。また、性差による影響を排除するため、会話参加者のペアは女性同士に設定した。

4.2 分析方法

TLとNSによる全ての会話を録音、文字化した。その文字化資料を談話分析の観点から量的に分析を行った。分析枠組は、台湾人と日本人による合意形成談話の構成要素すなわち特徴を体系的に捉えるために、佐藤（1996）による「発話カテゴリー」及び平野（2011）による「発話の型と発話カテゴリー」を参考にして、分析の目的に合わせて修正・追加・削除を加えた¹枠組を用いることにした。本研究の分析枠組を表1に示す。

表 1 本研究の分析枠組

発話の型	型の意味	発話カテゴリー (定義／例)	
Ⅰ 提示型	アイデア、過去の話し合いで出た発言を提示する	①主張	話し合いの中で自ら自己の意見や選択内容、好みの提示 A：恋人選びで重視する条件 顔hhh
		②見解表明	前述の発話に対して自分の判断、感想や気持ちを述べる A：(住みたい国について理由を述べた) B：じゃいい点と悪い点がありますね
Ⅱ 評価型	相手の発言を評価することで、自分の立場や考えを示す	③反対	相手の発言に反対の意を表す A：見た目はないんじゃない B：いや ある
		④同意	相手の発言に賛成の意を表す A：じゃ一番は：台湾で B：オッケー
Ⅲ 質問型	相手の発言に対して問いを投げかける	⑤意見要求	相手の意見をたずねる 〇〇さんにとって条件は何でしょう？
		⑥確認要求	前に出た話題や発言について確認する A：それぐらい？ B：うん
		⑦説明要求	分からない部分、不明内容、新しく出た話題について質問する 身長何センチ？
Ⅳ 応答型	相手の発言に対して反応を示す	⑧意見表明	意見要求に対して、自分の意見を提示 A：ありますか？一番重視してる条件 B：やっぱり一筋 浮気しないこと
		⑨確認	確認要求に対する答え A：それぐらい？ B：うん
		⑩説明	相手からの質問に対しての応答 A：身長何センチ？ B：163センチ
Ⅴ 補強型 (説得)	自分や相手の発言に追加したり、詳述したり、前述の意見や主張を補強する	⑪理由	自分の意見や主張の根拠になっていることを述べる (話し手) A：胡椒餅が好き B：うん 美味しい A：安いのに大きいし 熱々だし たくさん具が入ってるし お肉も入ってるし
		⑫情報提供	相手の知らない情報を提示・報告 ニュージーランドは福利↑なんか保険とか社会的なのがいいらしいよ
		⑬事実指摘	相手にとって既知、客観的な事実を述べ、考慮をするよう求める ニュージーランドは牛の方が多い
		⑭勧誘	相手に自分の意見に同意してもらうように仕向ける 優しさの方が大事でしょう？
Ⅵ 管理型	話し合いの進行を促進する発話	⑮話題提示	会話がスムーズになるための話題提示や提案 ベスト3だから あと一つ
		⑯精緻化	自分や他の会話参加者の発言を精緻化して述べる A：給料とか福祉とか B：あ 福利厚生
		⑰まとめ	発話をまとめ、話し合いを総括する じゃベスト1を優しい
Ⅶ その他	話し合いの進行上、形式的に必要な発話や実質上話し合いには関係のない発話	⑱困惑	会話が詰った時の戸惑い どうしよう、なんだろう、長い沈黙
		⑲注目表示	相手の発話を受信したことを示す 繰り返し、あいづち、笑い
		⑳感情表明	本題と直接関係のない雑談や感想 難しい

表2 本研究の分析例²

13	TL3	恋人選びで重視する条件ベスト3	⑮話題提示
14	NS3	うん TL3さんの場合どんな感じ?	⑤意見要求
15	TL3	私の場合?	⑥確認要求
16	NS3	うん	⑨確認
17	TL3	えっと (.) おとなしい性格	⑧意見表明
18	NS3	ていうことは：静かな	⑯精緻化
19	TL3	静か ううん：	③反対
20	NS3	落ち着いてる?	⑯精緻化
21	TL3	落ち着いてる そう	④同意
22	NS3	あ：落ち着いてる性格	⑲注目表示
23	TL3	落ち着いてる性格がいい	①主張

分析対象とする発話の区切りについて、本研究は杉戸（1987）による発話文の定義を採用した。杉戸は、「一人の参加者の一まとまりの音声言語連続（笑い声や短いあいづちも含む）で、他の参加者の音声言語連続（笑い声や短いあいづちも含む）とかポーズ（空白時間）によって区切られる単位」と発話を定義している。話者が発話を通して何かの行為を成し遂げることが考えられる。本研究はその最も行使したがる行為を主たる行為として捉えるため、個々の発話の主要になる行為を分析対象にし、分類を行った。つまり、それぞれの発話が全体の会話の中でどのような役割を果たしているか、これらの相互作用をよりはっきり分かるようにするため、話者交代ごとに1つの発話文に1つの発話カテゴリーをコーディングした。なお、「重複あるいは2種類以上の表現が続いているものは、音声的に一続きに発話された場合は1回」（小松2015, 22）とし、発話の間に挟まれるあいづちは分析対象外とした。また、コーディングの判断に迷いが出た場合は、音声データを基にコーディングした。以下にコーディングの例を表2に示す。発話番号18に取り消し線のある発話は分析対象外になるあいづち発話である。

コーディングの妥当性を図るため、日本語教育に携わる2名の日本語母語話者に依頼し、全データの10%分のコーディングの一致率作業を行った。筆者を含めた3名の作業者がコーディングした結果は89.9%の一致率であった。また、3名のコーディングは全く異なった項目は見られず、全て2対1という結果となった。なお、不一致なものは2名の日本語話者と協議を行い、最終的に一致に達した。

5. 結果

TLとNSにおける10組の合意形成談話を文字化し、分析枠組に沿ってコーディングした結果、分析対象となった発話は、TLは578発話に対して、NSは582発話である。

5.1 発話の型

まず、TLとNSの合意形成談話全体の発話の傾向を見るため、発話の型の出現率を図1に示す。

図1で示したように、合意形成談話の発話の型について、TLの出現率がNSを上回るのは、「Ⅱ評価型」と「Ⅳ応答型」、「Ⅶその他」の3項目である。一方、NSがTLより多く見られるものは、「Ⅰ提示型」と、「Ⅲ質問型」、「Ⅴ補強型」、「Ⅵ管理型」の4項目である。また、各発話の型の出現率にTLとNSとの差が統計的に有意であるかどうかを見るために、それぞれ t 検定を行った。その結果、有意差が見られないものの、有意傾向が見られたものは「Ⅱ評価型」、「Ⅵ管理型」である。「Ⅱ評価型」にはTLはNSよりも出現率が高い傾向がある($\chi(18)=1.96, p<0.1$)のに対して、「Ⅵ管理型」($\chi(18)=1.87, p<0.1$)にはNSの方がTLよりも高い出現率を示した傾向がある。なお、TLとNSの使用に有意差が見られないものは「Ⅰ提示型」($\chi(18)=1.69, p>0.1$)と「Ⅲ質問型」($\chi(18)=1.27, p>0.1$)、「Ⅳ応答型」($\chi(18)=1.25, p>0.1$)、「Ⅴ補強型」($\chi(18)=.53, p>0.1$)、「Ⅶその他」($\chi(18)=1.09, p>0.1$)である。

つぎに、合意形成を構成する会話の特徴をより具体的に捉えるため、発話の型の下位分類である発話カテゴリーを詳しく見ていく。

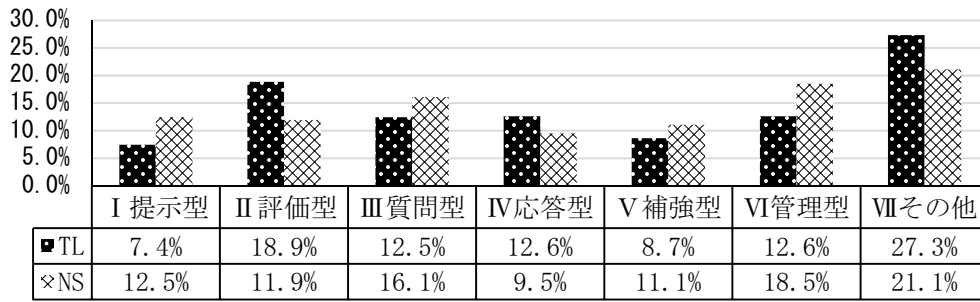


図1 TLとNSの合意形成談話全体の発話による発話の型の出現率

5.2 発話のカテゴリー

TLとNSの合意形成談話全体の発話による発話カテゴリーの出現率を図2に示す。各発話カテゴリーの出現率にTLとNSとの差が統計的に有意であるかどうかを見るために、それぞれt検定を行った。その結果、NSの方がTLよりも有意に高い出現率を示したものは、「⑩精緻化」($t(18)=2.58, p<0.05$)「⑰まとめ」($t(18)=2.14, p<0.05$)、「⑱困惑」($t(18)=2.28, p<0.05$)に有意差、「⑫情報提供」($t(18)=1.89, p<0.1$)に有意傾向である。また、TLの出現率がNSより高い発話カテゴリーとしては、「④同意」($t(18)=1.85, p<0.1$)と「⑲注目表示」($t(18)=1.85, p<0.1$)に有意傾向が見られた。さらに、前節で明らかにした課題1の「発話の型」と照らし合わせながら、述べていく。

有意に差が出た「II 評価型」に発話カテゴリーの「④同意」を、「VI 管理型」に発話カテゴリーの「⑩精緻化」と「⑰まとめ」にも有意差が確認された。一方、発話の型の「V 補強型」と「VII その他」では有意差が見られなかったが、その下位分類の発話カテゴリーの「⑫情報提供」と「⑱困惑」、「⑲注目表示」で有意差が見られた項目もある。「V 補強型」には発話カテゴリーが4つもあるため、「⑫情報提供」以外の3項目においてTLもNSも出現したカテゴリーの傾向がほぼ共通しており、発話の型で統計的に有意であることが見られなかった。また、「VII その他」について、その下位カテゴリーの「⑱困惑」はNSの方がTLよりも有意に出現したのに対して、「⑲精緻化」はTLの出現率がNSより高いと有意差が確認できたため、二つのカテゴリーを平均した結果、発話の型に有意差は見られなかった。

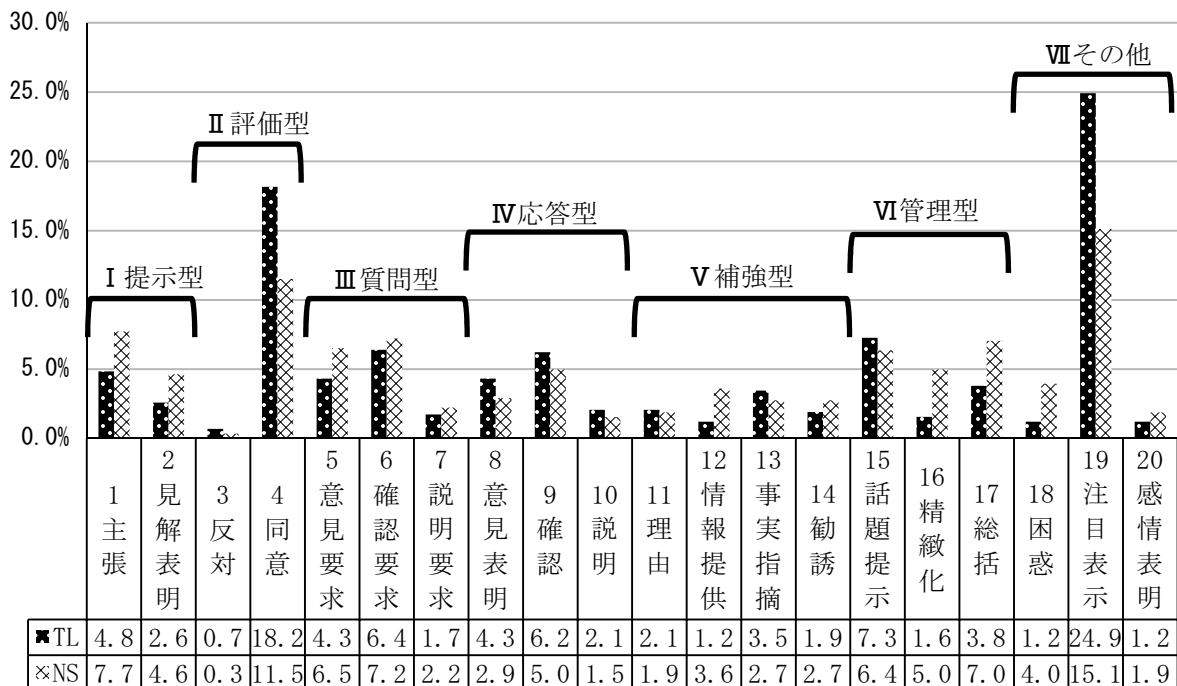


図2 TLとNSの合意形成談話全体の発話による発話カテゴリーの出現率

6. 考察

本研究では、台日接触場面における合意形成場面の談話の特徴を明らかにすることを目的とし、話題の提起から、意見の表明、話し合い、合意に至るまでの合意形成談話を発話カテゴリーに基づいて分析を行った。その結果、TLにはⅡ評価型の「④同意」とⅦその他の「⑳注目表示」の出現率が高い特徴、NSにはⅥ管理型の「⑩精緻化」「⑪まとめ」とⅤ補強型の「⑫情報提供」、Ⅶその他の「⑬困惑」に高い出現率が観察された。

これより、合意形成談話では、発話の型についてTLは「Ⅱ評価型」のカテゴリーを使うことによって、相手の意見を評価することで、自分の立場や考えを示す傾向があることが示唆される。一方、NSは「Ⅵ管理型」のカテゴリーで、会話の進行を促し、まとめ役として会話に参加していることが分かる。また、発話のカテゴリーについて、NSは「⑩精緻化」「⑪まとめ」を使用して会話の進行を促すことが窺える。また、NSの会話の進行を促すに関する発話があるため、それに対しての反応「④同意」や「⑲注目表示」をTLが行っていることが分かる。

まず、Ⅵ管理型の「⑩精緻化」「⑪まとめ」において、NSの「⑪まとめ」を提示する傾向からは、NSには会話進行のまとめ役になり、会話を進行させる特徴があることが示唆された。また、対話相手が非日本語母語話者であるため、NSは「⑩精緻化」を駆使して、自分の発話を詳しく説明したり、分かりやすく言い換えたり、相手の発話を簡潔に整理したりして母語話者としての意識を持ち、その役割を果たそうとしたといえよう。さらに、「⑩精緻化」に対して、「⑲注目表示」による返答や、「⑪まとめ」に対して、「④同意」で反応するなどの例は今回のデータではしばしば観察されたため、TLの「④同意」と「⑲注目表示」の高い出現率はNSの「⑩精緻化」「⑪まとめ」と関連があると考えられる。以下会話例を提示し詳しく説明していく。会話例1では、NSの「⑪まとめ」にTLが「④同意」で返答する例を示す。

【会話例1：⑪まとめ、④同意】

136	NS3	三番目身長にする？ hhh	⇒⑤意見要求
137	TL3	いいよ	⇒⑧意見表明
138		(3)	
139	NS3	それくらいだね (2)身長か	⇒⑥確認要求
140	TL3	うん	⇒⑨確認
→141	NS3	じゃ身長 三番目身長	⇒⑪まとめ
→142	TL3	三番目身長 オッケー	⇒④同意

会話例1では、恋人選びで重視する条件の一つとして身長について話し合った。NS3はまず発話136で身長という条件を3番目にするか否かにTLの意見を聞いた。TL3は次の発話でいいよと自分の意見を表明した。また、しばらくの沈黙を経て、NS3は身長でよいのか、再度TL3に確認を求めた。そして、TL3の確認をもらったNS3は今まで話してきた内容を一つの結論にまとめようとして発話141で「じゃ身長 三番目身長」とまとめた様子が窺える。それに対して、TL3は発話142で「三番目身長 オッケー」とNS3に同意のサインを送っている。

次に、NSの「⑩精緻化」に対して、TLが「⑲注目表示」で返答する会話例を以下の例2に示す。

【会話例2：⑩精緻化、⑲注目表示】

55	NS3	どういう顔（が好き）？	⇒⑦説明要求
56	TL3	どういう顔といわれると えっと (.) なんていうか イケメンタイプもいやだけど まあイケメンではなく あの (.) 不細工でもない	⇒⑩説明
→57	NS3	あ：もごく平均的な顔が（好き） hhh	⇒⑩精緻化
→58	TL3	hhh 平均的な顔	⇒⑲注目表示

会話例2では、恋人選びで重視する条件の顔について話し合った。NS3はまず発話55で重視する条件として顔について「どういう顔（が好き）？」とTL3に説明を要求した。TL3は次の発話56で説明したが、はっきりとした答えにまとまらない様子が見られた。その説明を受けたNS3は「ごく平均的な顔が（好き）」であると、相手の説明を言い換えて、精緻化して述べた。TL3は次の発話でまず「hhh」と笑い、次に平均的な顔と繰り返して

言うことで、NS3の表明したことを受信したことを示した。つまり、NSは相手の発話を言い換えたり、用語を説明したり、会話の流れを促すことや会話が詰まる際の対処法として、「精緻化」を用いる傾向が見られた。それに対して、TLはNSの発話の繰り返しという「注目表示」や「はい」、「そう」のような「同意」発話で返事することが多かったため、「④同意」と「⑩注目表示」の出現率がNSより上回る原因になったと考えられる。

最後に、合意形成会話全体の傾向において、大浜（2000）は日本人学生と外国人留学生の母語場面での合意形成過程を比較した結果、外国人留学生は対話者の間に役割の違いがなく、積極的に会話に参加する傾向があり、日本語母語話者は役割意識を持ち、主導を避け、消極的で受動的な態度をとる傾向があると指摘している。しかし、本研究で観察された結果は、TLもNSも合意形成でそれぞれ重視するポイントがあり、より能動的に参加する項目があれば、受動的で控えめに参加する項目もあることが明らかになった。つまり、TLが意思決定の役割を担当し、NSが会話進行管理の役割として会話に参加していることが分かる。また、大浜（2000）では提案することと、合意することという二つの役割をともに主導権と定義づけたため、日本語母語話者が意見を明示しなかったことを主導権を避けたと解釈され、本研究と異なった結果が見られたと考えられる。本研究では片方だけでリードするのではなく、両者がバランスよく自分の役割を果たし、TLは意思の決定を、NSは会話の進行を担当し、お互い協働しながら会話を完成させることが示唆された。つまり、それぞれ役割の分担が異なるが、TLにもNSにも消極的な態度は見られず、両方とも積極的に会話に参加していると言える。以上から、接触場面と母語場面での合意形成特徴は異なっていると考えられる。

参考文献

- 御園生陽子・程田彩・Anekpongpan Watcharin [他] (2009) 「討論の結論に至るまでの過程一日中談話の対照研究」『小出記念日本語教育研究会論文集』17, 35-51
- 大浜い子 (2000) 「日本人学生と外国人留学生における合意形成過程の比較」『広島大学日本語教育学科紀要』10, 65-71
- 木山三佳 (2001) 「話し合い場面での日本語学習者と母語話者の談話の比較—意見の述べ方にみるコミュニケーション原理の違い」『山村女子短期大学紀要』13, 63-77
- 小松奈々 (2015) 「接触場面の意見交換会話における同意表現：日本語熟達度による比較から」『留学生教育』20, 19-28
- 呉映璇 (2014) 「接触場面における台湾人上級日本語学習者と日本語母語話者による意見表明」『人間文化創成科学論叢』17, 23-31
- 佐藤公治 (1996) 『認知心理学からみた読みの世界—対話と協同的学習をめざして』北大路書房出版
- 杉戸清樹 (1987) 「談話行動の諸相—座談資料の分析」『国立国語研究所報告』92
- 根本総子 (2004) 「提案に対する反対の伝え方—親しい友人同士の会話データをもとに」『日本語学』23(10), 22-33
- 鈴木志のぶ (2006) 「日本語学習者によるアーギュメントの特徴—上級者・超級者間の差異」『Speech Communication Education』19, 95-112
- 平野美恵子 (2011) 「共生日本語教育実習における実習生間の言語的共生化過程の研究」お茶の水女子大学博士論文
- 吉岡泰夫 (1993) 「言語行動としての話し合い—目的遂行のためのコミュニケーション方略」『日本語学』12, 21-29

注

- 追加、修正を行った発話の型と発話カテゴリーについては、本研究は適宜に並び替え、番号を付した。本研究で新たに追加した項目：VI管理型、②見解表明、⑤意見要求、⑥確認要求、⑭勧誘、⑯困惑、⑰注目表示。命名を変更した項目：意見→①主張⑧意見表明、支持→④同意、質問→⑦説明要求、総括→⑰まとめ
- 文字化に用いた記号

?	上昇イントネーションを伴う質問
↑	文中上昇イントネーション
:	音の引き伸ばし（:の数値は長さを表す）
(.) / (半角数字)	沈黙/沈黙の秒数（例：(2)=沈黙2秒）
h	笑い
[]	同時発話するときの重なり