対話者の会話行為が会話方略ならびに対人認知に及ぼす効果¹

静岡県立大学 西 田 公 昭

Effects of conversation act on conversation strategy and interpersonal cognition

Kimiaki Nishida (*Faculty of International Relations, University of Shizuoka, 52-1 Yada, Shizuoka 422*)

It is assumed that dyadic conversation proceed according to some of each participants' conversation strategies. The strategies are as follows; 1) Receptivity, 2) Emotional expressivity, 3) Cognitive expressivity, 4) Partner comprehension, 5) Contingent comprehension, 6) Self-assertivity. In this experiment, strategies and interpersonal cognition were manipulated by three factors, (1) partners' conversation acts, with high or low expressivity rule, and (2) high or low act of conversation performance rule, and (3) nature of topics. One hundred and twenty-eight undergraduates are asked to rate their level of intention to select a strategy, in a given conversation situation. The results are as follows: 1) Both cognition of conversational purpose for a given situation and partners' expressivity influenced on their conversation strategy, 2) correspondence of strategy prompt participants to active conversation, 3) partners' conversation acts influenced on interpersonal cognition in any situations, 4) social desirability in interpersonal cognition is influenced by both strategy and topic, 5) partners' strategy makes participants select different interaction in the subsequent conversation situation.

Key words: conversation, conversation strategy, interpersonal cognition, expressivity rule, conversation performance rule.

日常会話におけるわれわれの会話行為は、対話者がどのように話しかけてくるかによって影響を受けていることは自明であろう。また、対話者がどのように話かけているかの認知が、その対話者への印象形成、さらには、その後の対話者との対人関係の発展といったダイナミックな対人的相互作用に影響を与えているともいえる。ここに本研究の問題がある。

そこで本研究の目的は、以下の2点について探索的試みを行うことにする。まず第一には、2者間における会話行為の対応性を検討することにある。言い換えれば、対話者の用いる会話行為のありように応じて、個人がいかに自己の会話行為を変化させるかを検討することである。そして第二には、対話者の会話行為が、その対話者に対する対人認知に及ぼす影響を検討することにある。言い換えれば、異なる会話行為をおこなう対話者に対して、個人はいかなる対人印象を抱くのか、またその後の対人関係にいかなる期待を抱くのかを検討することである。

る。

これまでの研究において、2者間の会話行為がいかに対応するのかについてや会話行為と対人認知の関係についての研究はあまり充実しているとはいえない。その理由は、会話の心理学的研究がようやく緒についたばかりであり、社会・対人的状況を考慮した会話研究がいまだ充実していないという状況に見い込ませよう。またそのような状況を受けて、Asch (1946), Anderson (1965), Hastie & Kumar (1979) と続く代表的な対人認知研究においても会話行為を直接的に取り扱う研究は見られなかった。そんな中で、本研究を遂行するにあたり、いくつかの会話の先駆的研究を考察しておくべきであろう。

まず、浦・桑原・西田(1986)は、大学生に実際の会話を行わせて、その内容を独自の発話カテゴリーを用いて分析し、話題の違い、対話者との親密性および性の組合せが発話の質的差異に影響を及ぼすことを明らかにした。また西田・浦・桑原・榎野(1989)は、浦他(1986)の考案した発話カテゴリーの分析手法を用い、二者間での合意を目指す問題解決的会話状況に焦点をあてた実験研究を行った。その研究では、セルフ・モニタリング傾向と親密性の組合せが、会話の時間や発話総数、発話の質的差異に及ぼす影響を明らかにしている。また、そこで現れた発話がその後の対人関係にいかなる影響を及ぼす

¹ 本研究は、浦 光博(鳴門教育大学)、桑原尚史(鹿児島女子大学)、榎野 潤(日本労働研究機構)、広田君美(関西大学)との共同による“対人的相互作用における会話の研究”の一環であり、その一部は日本グループ・ダイナミクス学会第36回、第37回大会ならびに日本心理学会第54回大会で発表された。

のかについて検討した。一方、濱・篠塚・戸田(1988)は、相互交渉過程における発話パターンに焦点を当てた研究を行っている。その研究では、個人は対話者の説得動機の強さに応じて、自分の発話パターンを変化させることを見いだしている。また大坊(1991)は、やはり説得における発話パターンの分析を行い、発話内容の推移、発話パターンの性差、パーソナリティ特徴との関連などに検討を加えている。さらに岡本(1986)は、会話を依頼場面に限定した中で、状況に応じて変化する依頼表現の言語スタイルの研究を試みている。

これらの研究は会話において直接やりとりされる発話に焦点を当てた検討であった。すなわち、状況的、対人的ならびに個体的諸要因が発話に及ぼす影響を及ぼすのかを検討した研究であったといえよう。しかしこれらは、個人が会話行為を行うに際して、いかなる内的処理を行っているのかについてはあまり踏み込んだ検討がなされなかった。すなわち、会話を行う際に適用される規則にはいかなるものがあるか、そして、それらの規則の適用過程に状況的要因がいかなる影響を及ぼすのかについての検討が重要であると思われる。

それに対して、Grice (1975) や桑原・西田・浦・樫野(1989)は会話行為における内的処理過程に注目した。Grice (1975) は、情報の量や内容、関連性、表現方法に関する会話の公理(maxim)となる規則を提出した。また桑原他(1989)の研究では、社会的文脈を考慮にいたれた会話行為全体の規則を因子分析法によって見いだした。それらは、個人は会話をおこなうに際して、1) 対話者を会話に参加させようとするための受容規則、2) 会話をスムーズに行わせようとするための会話遂行規則(対話者規則、発話遂行規則、発話意図規則)、3) 対話者に何かを伝えようとするための表現規則(理解者指向的表現規則、情緒指向的表現規則)の上位3、下位6の規則である。そして個人は、課題指向性、親密性、ならびに性別といった会話状況の違いに応じて、重視する会話規則を柔軟に変化させていることを明らかにしている。

以上の研究を踏まえた上で、さらに会話研究を充実させていくためには、発話パターンと内的処理過程の関係性について理解する必要がある。つまり、個々の発話は内的に行われる会話規則の処理過程を反映してなされるであろう。また、対話者がどのようにその処理を行っているのか、すなわち相手の重視している会話規則がどのようなものであるのかによって、個人は自己の内的処理の方略を変化させるであろう。また同時に、その相手に対する印象が形成され、そのポジティブ・ネガティブといった印象のありようが、自己の発話パターンに影響を与えようと考えられる。

このことは次のように言い換えることができよう。個人は会話行為についていろいろ知識をもっている。それ

が桑原他(1989)の示す会話規則であるといえよう。個人は会話状況に応じて、この会話規則から現実の会話行為をいかに行っていこうとするかのプランをたてる。本研究ではそのプランのことを、会話方略と呼ぶことにする。会話方略は、桑原他(1989)の6つの会話規則に対応して定義することができよう。まず、受容規則に対応して、対話者に自分との会話に参加させようというプランを意識することを受容方略と呼ぶことにする。次に対話者規則から、対話者の話に積極的に耳を傾け、対話者の情緒状態を感知し、なおかつそれを考慮していこうとするプランが生じるであろう。それを対話者理解方略としよう。次に発話遂行規則から、対話者の発話を言語的に理解し、会話状況を的確に把握して、その状況に即した発話をしようとするプランを状況理解方略としよう。また発話意図規則に対応して、会話状況に応じて自己の主張あるいは独自性を維持しようというプランが示唆され、それを自己主張方略とする。さらに理解指向的表現規則に対応して、自己の発言を対話者に言語的に理解させようとするプランがあり、認知的表現方略とする。最後に、情緒指向的表現規則に対応して、対話者の情緒に影響を及ぼすことに努めようとするプランを情緒的表現方略とする。われわれは、会話状況において、これらの会話方略のいずれか1つあるいは複数に従って具体的な発話行為を行っているかと仮定できる。

以上の議論より、本研究の実験では次の2点で新たな検討を試みるものである。まず状況要因としての対話者の会話行為のありようを実験刺激にとりあげる。これは、対話者の発話行為がいかなる会話規則を適用しているかの認知の要因である。具体的には、対話者が会話行為規則を重視した会話行為をおこなっているかどうかと、表現規則を重視した会話行為をおこなっているかどうかの2要因を操作した²。そして、この対話者の会話行為によって与えられる状況に対応する個人の会話方略の変異が、本実験の従属変数である。この会話方略に注目した点が2つめの新たな視点であり、これによって発話パターンと内的処理過程の関連性を検討しようというのである。

なお、会話における話題の性質は、会話方略や発話カテゴリーに重大な影響を与えようと考えられる。浦他(1986)の研究でも、消費的会話と問題解決的会話の間では発話の質に変化が生じることを示した。また上述の他の研究でも、会話の目的に直接関連する状況設定として話題を限定した実験を行っている。そこで本実験においても、話題の性質を第3の独立要因として操作して与え

² 受容規則も本来なら操作すべきであったが、この規則は会話が成立するための基本的な必要要件であると考えられ、他の2規則とは少し性質がちがうものと解釈した。

ることとした。

この実験において以下の予測ができればよい。問題解決的会話では、特に会話の目的を意識しない消費的会話と比べて、会話者相互の見解的的確な理解と自己主張が重要と予想される。よって問題解決的会話の状況においては、特に話の展開を把握し、対話者の発話を的確に理解しようとして状況理解方略を用い、また自己の考えや独自の主張を伝えようと自己主張方略を巧みに用いようとする傾向が強いと予想される。

また、個人は対話者の会話方略とは相補的な関係にある会話方略をとろうとすると予想されよう。つまり、対話者が表現規則を重視しない条件では、個人は判断しにくい対話者の情緒や考えを的確に理解しようとして、対話者理解方略、状況理解方略、自己主張方略といった会話遂行のための会話方略を用いる傾向が強くなると予想されよう。一方、対話者の会話方略において会話遂行規則を重視しない条件では、個人は対話者の理解力が低いと考え、認知表現方略を駆使し、わかりやすく発話をおこなうことに努めるであろう。特に問題解決的会話においてその傾向が顕著に見られるであろう。

さらに、対人認知においては、個人は、会話遂行規則、表現規則といった会話規則をうまく適用できる対話者に対して、親しみやすく、社会的に望ましいといったポジティブな印象を抱きやすく、活動的でダイナミックな力強い印象を抱くと予想される。また、会話後の対人関係においても友好的方向へと導くと予想されよう。

方 法

被験者 男女大学生 128 名(男 64 名, 女 64 名)が被験者として参加した。

要因計画 $2 \times 2 \times 2$ の 3 要因を用いた。これらはすべて被験者間要因である。第 1 は話題状況の要因であり、問題解決的状況と消費的会話状況の 2 条件を設定した。第 2 は、表現規則の要因であり、高・低の 2 条件を設定した。第 3 は会話遂行規則の要因であり、高・低の 2 条件を設定した。

手続き まず被験者に、ある人物が特定の会話状況においてどのような行動をとるのかを記述した文章を被験者に提示、熟読させた。この文章の内容を操作することによって独立変数を操作した。話題の要因の操作においては、会話状況として、何か 2 者間で意思決定を必要とするような問題解決的状況と、特定の目標を意識せず、ただ時間つぶしに行なう会話のような消費的状況の 2 つを設定し、被験者にはいずれかの会話状況にいることを仮定させた。また、対話者の会話行為の要因の操作としてその人物が会話遂行規則と表現規則のそれぞれに関連する会話規則をどの程度用いるかに関する 2 つの水準を設け、そのいずれかの条件に被験者を割り当てた。会話

遂行規則の高い群では、その人物は対話者規則、発話遂行規則、発話意図規則のそれぞれに関する会話規則をよく用いる人物として表現されており、会話遂行規則の低い群ではこれらの規則をあまり用いない人物として表現されている。表現規則の操作では、理解指向の表現規則、情緒指向の表現規則のそれぞれについて同様の操作を行った (Figure 1)。

次に、各被験者は、提示文にある状況において会話を行うと想定したとき、上述の 6 つの会話規則をどの程度用いようとするかを問うことによって、被験者の会話方略を測定した。質問紙にさまざまな会話行為を示し、想定された会話相手に対してそれぞれの行為を、“しようとしな” (1 点) から“しようとする” (7 点) までの 7 段階尺度で評定を求めた。それらの得点を各因子ごとに合計し項目数で割ったものを各被験者の会話方略得点とした。これらの会話行為は桑原他 (1989) による会話規則に関する 51 項目の語尾を会話方略として適切な形に変化させて用いることにした。

そのあと、対話者の対人印象を測定するために、林 (1982) の対人印象評定尺度である 20 項目からなる 7 件法の SD 型尺度に評定させられた。この尺度は、1) 個人的親しみやすさ、2) 社会的望ましさ、3) 力評性の 3 次元で構成されている。そしてさらに被験者は、対話者との対人関係に関する追加項目として 5 項目に評定した。その 5 項目は、その後の対話者との相互作用の機会での行動予測を質問したものであった。そのうちの 3 項

Figure 1. 実験に用いた材料の例。

目は対話者との会話への動機づけを問うものであり、1) 単に何か話したいかを問う“一般の会話”、2) 問題解決的会話、3) 消費的会話についてであった。その他、その対話者との4) 親密化への動機づけ、5) 親密化の可能性を質問する項目を設けた。これらはすべて7件法で評定するように求め、それぞれ動機づけや可能性を低から高へと1点から7点を割り当てた。

結果と考察

分析 1: 会話方略に及ぼす効果

話題と表現規則ならびに会話遂行規則の高低の要因が6つの会話方略に及ぼす効果について、3要因の分散分析を用いて検討した。その結果を Figure 2 に示す。

まず、話題の要因の主効果は、自己主張方略 ($F=3.93$, $df=1/127$, $p<.05$) においてのみ認められ、問題解決的会話の方が有意に高かった。また状況理解方略の主効果が認められる傾向にあり、問題解決的会話の方が高く用いられた ($F=3.31$, $df=1/127$, $p<.10$)。その他の会話方略への主効果は認められなかった。これらより問題解決的会話においては、個人は自己主張方略を強く意識するといえよう。また状況理解方略も慎重なる検討が必要であるが、問題解決的会話状況において強く意識される可能性があるといえよう。

次に、表現規則の要因では、対話者理解方略 ($F=14.37$, $df=1/127$, $p<.001$)、状況理解方略 ($F=7.59$, $df=1/127$, $p<.01$)、自己主張方略 ($F=5.24$, $df=1/127$, $p<.05$)、情緒的表現方略 ($F=17.17$, $df=1/127$, $p<.001$)、認知的表現方略 ($F=9.44$, $df=1/127$, $p<.01$)、受容方略 ($F=15.17$, $df=1/127$, $p<.001$) のすべての会話方略に主効果が認められ、対話者が表現規則を重視した条件におい

て、個人は各方略を用いようとするレベルの高いことがわかる。これらより、対話者が表現規則を高く適用していると認知した個人は、あらゆる会話規則を駆使した方略で対応しようとするといえよう。

また、会話遂行規則の要因では自己主張方略について主効果が認められたが ($F=15.70$, $df=1/127$, $p<.001$)、その他の会話方略に対する主効果は認められなかった。これらより、対話者が会話遂行規則を高く適用していると認知した個人は、自己主張方略を強く意識するといえよう。

さらには、話題と表現規則の2要因の交互作用が自己主張方略にのみ認められた ($F=4.93$, $df=1/127$, $p<.05$)。このことは、話題が問題解決的状況であるときには、特に強く自己主張方略を意識することを示している。

なお、その他の会話方略においては、いずれの2要因ならびに3要因の交互作用は認められなかった。

分析 1 の結果より、対話者の会話行為が個人の適用する6つの会話方略に及ぼす影響について、指摘すべき事は以下の3点に要約できよう。

まず第1に、所与の状況がいかなる目的の会話をおこなおうとする状況であるかが影響することがわかった。その影響は、個人の用いる会話方略の全般にはなく自己主張方略と状況理解方略の2方略にだけ見られたのであった。つまり、時間つぶしあるいは無駄話のような特定の目標を意図しないような消費的会話状況よりも2者間の意思決定を必要とするような問題解決的な会話状況において、個人は早とちりをせずに、話の内容の流れをつかもうといった状況理解方略と独自の意見や思っていることを的確に言おうとしたり、納得いくまで話し合おうとするという自己主張方略の会話方略をより強く意識的に用いようとするといえる。これは、問題解決的会話では、問題の解決に自己の考えがとおるか否かが重要であるため、話の展開を把握し、会話者相互の見解の的確な理解をした上で、自己の考えや独自の主張をしようとする方略をとるからと考えられる。そして、これら2方略以外の方略は、会話をするときの話題を越えた基本的規則として認知されているために、話題による方略の差は認められなかったと推察できよう。

第2に、対話者の表現規則が個人の会話方略の選択に大きな影響を及ぼすということである。分析 1 の結果では、表現規則の効果がすべての会話方略に影響を与えていることが見いだされたのに対し、会話遂行規則は、自己主張方略にのみ影響していたのである。このことは、個人は多くの場合、対話者が自分の発話をいかに聞き、いかに理解するのにかよってではなく、対話者の意見や感情がどのように表現されようとしているのかに応じて、自分の会話方略を変化させるということを示唆している。

Figure 2. 話題、対話者の表現規則および会話遂行規則の高低による会話方略の平均値。

(○: 表現規則が低い条件, ●: 表現規則の高い条件)

当初の予測では，対話者が表現方略を重視しない条件では，個人は対話者の情緒や考えを的確に理解しようとして，状況理解方略，自己主張方略を用いる傾向が強くなると予想した。また当初，対話者が会話遂行規則を重視しない条件では，個人は対話者の理解力が低いと考え，認知表現方略を駆使し，わかりやすく発話をおこなうことに努めると考えた。しかし，本実験では異なる結果となった。その理由は，個人は，面白く，わかりやすく話そうとしない，つまり表現規則を重視しない対話者に対して，個人は会話を行おうとする動機づけを低下させ，どの方略も意識しようとはしなかったと考察できよう。また，話の流れを把握せず，真剣に話を聞かない，つまり会話遂行規則を重視しない対話者に対して，個人は自己の主張や独自の意見を言うことの効果を低く見て，自己主張方略を意識しなくなったと思われる。そしてまた他の方略に影響がなかったのは，対話者に対する印象管理が可能なだけの基本的な会話方略を意識したからと解釈できよう。

第3の指摘は，会話方略の対応関係が相補的なものではなく，相互促進的なものであるという点である。個人は表現規則の高い対話者に対して自分の情緒的表現方略，対話者理解方略，自己主張方略，受容方略を高めて会話を進めようとする。特に問題解決的会話の状況においては，対話者が表現規則を高く適用する場合に複数の会話方略をより積極的に用いることによって問題解決をより効果的に行おうとしたものと考えられる。このことは，話題と表現規則との交互作用が見られたことから示唆されよう。また，会話遂行規則を高く適用する対話者に対しては，自己主張方略を高めるという結果も見いだされている。会話遂行規則は，言わば会話全体をよりスムーズに遂行するための方略である。したがって，この方略をより積極的にとる対話者に対しては独自の意見を主張し，納得いくまで話し合うことができると考えるのであろう。

分析 2：対人認知に及ぼす効果

話題と会話遂行規則ならびに表現規則の高低が対人認知に及ぼした影響を3要因の分散分析を用いて検討した。

まず対人印象を個人的親しみやすさの次元に関係する9項目，社会的望ましさに関係する6項目，力評性に関係する5項目をそれぞれに平均値を求めて従属変数とし，それぞれ分析した。その結果を Figure 3 に示す。話題の要因では，いずれの対人印象にも主効果は認められなかった。次に会話遂行規則の要因では，個人的親しみやすさ ($F=79.26$, $df=1/127$, $p<.001$)，社会的望ましさ ($F=57.73$, $df=1/127$, $p<.001$)，力評性 ($F=72.23$, $df=1/127$, $p<.001$)，つまりすべての変数において主効果が認められた。これらより，会話遂行規則を高く適用

する対話者に対して，個人は好意的な印象を抱くことがわかる。また一方，表現規則の要因では，個人的親しみやすさ ($F=18.97$, $df=1/127$, $p<.001$)，力評性 ($F=102.19$, $df=1/127$, $p<.001$) において主効果が認められ，社会的望ましさへの主効果は見られなかった。表現規則を高く用いる対話者に対して，社会的に評価されるかどうかは別であるが，個人は親しみを覚え，活動的でダイナミックな力強い印象を抱くといえよう。しかし，話題と表現規則の2要因の交互作用効果が，社会的望ましさの印象に認められ ($F=5.33$, $df=1/127$, $p<.05$)，その他の対人印象においていずれの2要因ならびに3要因の交互作用効果も認められなかった。このことから問題解決的な会話をを行う状況においては，表現規則を高く用いる対話者に対して，個人は社会的に評価の高い印象を抱くことがわかる。

次に，対人関係に関する5項目に及ぼす影響を分散分析を用いて検討した。その結果を Figure 4 に示す。話題はいずれの対人関係に関する項目にも主効果は認められなかった。次に会話遂行規則の要因では，一般的会話についての動機づけ ($F=26.85$, $df=1/127$, $p<.001$)，問題解決的会話についての動機づけ ($F=51.19$, $df=1/127$, $p<.001$)，親密化への動機づけ ($F=23.80$, $df=1/127$, $p<.001$)，親密化の可能性 ($F=20.63$, $df=1/127$, $p<.001$) において主効果が認められた。一方，表現規則の要因では，一般的会話についての動機づけ ($F=11.81$, $df=1/127$, $p<.001$)，消費的会話についての動機づけ ($F=15.76$, $df=1/127$, $p<.001$)，親密化への動機づけ ($F=10.58$, $df=1/127$, $p<.001$)，親密化の可能性 ($F=20.68$, $df=1/127$, $p<.001$) において主効果が見られた。また，これらいずれの項目においても2要因ならびに3要因の交互作用は認められなかった。これらより，会話遂行規則あるいは表現規則を高く用いる対話者に対して，個人はその後の会話や対人関係の進展を期待すると認知する

Figure 3. 話題，対話者の表現規則および会話遂行規則の高低による対人印象の平均値。

(○：表現規則が低い条件，●：表現規則の高い条件)

ことがわかる。また消費的な会話を行おうとする場合には、個人は表現規則の高く適用する対話者を好み、問題解決的の会話を行おうとする場合には会話遂行規則を高く適用する対話者を好むといえよう。

分析 2 の結果から対話者の会話行為が対人的相互作用に及ぼす影響について指摘すべきことは以下の 3 点に要約できよう。

まず第 1 には、話題がいかなる状況にしろ対人的相互作用において対話者の会話行為が大きく影響しているといえよう。つまり分析 2 では、話題は表現規則と交互作用が認められた以外のいかなる効果も見いだせなかった。その一方で、対話者の会話方略の表現規則ならびに会話遂行規則はほとんどすべての変数への影響が見いだされたのである。このことは、話題の状況に関係なく、個人が表現規則や会話遂行規則といった会話規則をより強く意識的に用いる対話者に対して、親しみをやすさや社会的望ましさとといった好意的な対人印象を抱きやすく、さらにはその後の親密化を期待するのである。従って、表現規則や会話遂行規則を巧みに用いた会話方略をとることは、社会的スキルを保有していることとも関連するのであろう。

第 2 には、社会的に望ましい印象は話題に応じた会話方略によって影響をうけるということである。つまり、問題解決的会話状況において表現規則を高く用いようとする対話者に対して、より社会的に望ましい印象を形成するといえる。そのことは、何か 2 者間で意思決定をし

なくてはならないというような会話目的があるとき、会話を合目的的に進めていくためには、相手にいかに訴えるかに関わる表現規則を重視することが対話者に求められる望ましい行為であることを示唆しているのである。

第 3 に、対話者の会話行為のありようが、対話者とのその後の会話場面での対応を話題状況のちがいによって異ならせるといえよう。つまり、問題解決的の会話をすることへの動機づけに影響を及ぼすのは、対話者の会話遂行規則であった。ところが、消費的会話への動機づけには対話者の表現規則が影響することが示されたのである。これは、先にも述べたように問題解決的会話状況では、個人にとって相手にいかに訴えるかに関わる表現規則が重要とされるために、対話者が会話遂行規則を重視してくれたほうが自己の会話行為を行使しやすいと認知するからと解釈できる。一方、消費的会話状況では、個人にとって自己の気分や感情を重視しようとするために、対話者が表現規則を重視することによって自己の気分や感情がポジティブになることを期待するからと解釈できよう。

全体的考察

以上の分析 1 及び分析 2 を総括すると次のことが指摘できよう。

2 者間の会話において、まず個人は自己がおかれている状況がいかなる会話を行うべき状況なのかを認知する。つまり、何かの意思決定を行い問題を解決するべく行おうとするのか、それとも、その状況を楽しみ、気分よく過ごすために何らかの会話を行おうとするのかといった状況認知がある。それと前後して個人は対話者の発話からその人の適用している会話方略を認知する。対話者は自己の情緒に訴えてくるように、あるいはわかりやすく話しているだろうか。この対話者の表現規則の適用の程度は個人の会話方略に影響し、表現規則を高く適用する対話者に対して、個人は複数の会話規則を適用した会話方略をたて、個々の発話行為を行おうとするのである。

また、これに前後して個人の発話行為を対話者がどう処理するのかといった対話者の会話遂行規則も 2 者間の会話に重大な役割を果たすと考えられる。対話者のこれらの会話行為のありようは個人の会話方略の適用に影響するのみならず、対人印象、対人関係へと直接的に影響しているのである。つまり個人は、対話者が表現規則や会話遂行規則といった会話方略を高く用いようとするかどうかによって、その対話者に対するポジティブあるいはネガティブといった対人印象に変化を生じさせる。そしてその対人印象が、その対話者との親密化を促進させようとする動機づけならびに可能性に関係するといえよう。また、その対人的認知がその対話者との会話の動機

Figure 4. 話題、対話者の表現規則および会話遂行規則の高低による対人的相互作用の平均値。

(○: 表現規則が低い条件, ●: 表現規則の高い条件)

づけに変化を与えると推測できよう。さらに，その会話の動機づけのレベルの変化が個人の適用しようとする会話方略に影響していると推測できよう。

今後これらの検討をさらに巧妙にかつ詳細に継続して行っていく必要がある。また，さらに残された課題として以下のことを検討する必要がある。

まず，本研究においては，桑原他(1987)の因子分析的研究に基づいて会話方略を決定したが，その因子の安定性に関しては他にその妥当性を検討した研究は見られず，今後さらに研究する余地があると思われる。

次に本研究では対話者の会話行為と対人印象との関係，対話者の会話行為と会話方略を扱ったが，対人印象と会話方略の関係は検討しなかった。つまり，対話者の会話行為が個人の会話方略に直接的に影響を与えたのではなく，対話者の会話行為によって生じた対人印象が個人の会話方略に媒介的な影響を及ぼした可能性がある。この点を明らかにすることは，予測に反して個人が対話者の方略に対して相補的な方略をとらなかった理由を説明するために重要であろう。

次に，会話者間の対人関係がいかなるものなのかも考慮する必要がある。浦他(1986)，西田他(1988)や大坊(1991)の研究で2者間の親密性のレベルや性差が発話パターンに影響したことから推測すると，重要となる会話方略は親密性と関係して変化すると考えられる。またその他の対人関係性の変化と会話方略との対応性を検討する必要もある。

また詳細なる会話目標の検討が必要となる。本研究では話題を異なる性質とみなされる2つを設定した。しかしながら，現実の会話においてはいくつかの異なる性質の目標が考えられよう。異なる会話目標が個人の会話方略にいかなる影響を与えるのが課題となろう。たとえば，会話の目標が極めて重大であり，それが会話への動機づけを外発的にささえているような場合，本研究での対話者の会話方略の及ぼす効果についての当初の予測のように，対話者の会話方略に対して相補的な方略をとる事態があることも考えられよう。

さらに，本研究では2者間の会話行為の対応性のみを扱ったが，より複雑な集団討議の中での個人の内的処理過程の検討も今後の大きな課題である。所与の状況にお

いて会話規則についての知識が実際に会話方略として活性化される過程にはどのような要因が介在しているのか，活性化された会話方略はどのような過程を経て具体的な発話となるのかなどの問題である。

引用文献

- Anderson, N.H. 1965 Averaging versus adding as stimulus-combination rule in impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, **70**, 394-400.
- Asch, S.E. 1946 Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, **41**, 258-290.
- 大坊郁夫 1991 説得場面における発話パターンの分析 日本心理学会第55回大会論文集, 685.
- Grice, H.P. 1975 Logic and conversation. In P. Cole & J.L. Morgan (Eds.), *Syntax and semantics*. Vol. 3 *Speech act*. New York: Academic Press. Pp. 41-58.
- 濱 保久・篠塚寛美・戸田正直 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.
- Hastie, R., & Kumar, P.A. 1979 Person memory: Personality trait as organizing principle in memory for behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, **37**, 25-38.
- 林 文俊 1982 対人認知構造における個人差の測定(8) —— 認知者の自己概念および欲求との関連について —— 実験社会心理学研究, **22**, 1-9.
- 桑原尚史・西田公昭・浦 光博・榎野 潤 1989 社会的文脈における会話処理過程の検討 心理学研究, **60**, 163-169.
- 西田公昭・浦 光博・桑原尚史・榎野 潤 1988 対人的相互作用に及ぼす会話の媒介的影響 社会心理学研究, **3**(2), 46-55.
- 岡本真一郎 1986 依頼の言語的スタイル 実験社会心理学研究, **26**, 47-56.
- 浦 光博・桑原尚史・西田公昭 1986 対人的相互作用における会話の質的分析 実験社会心理学研究, **26**, 35-46.