

発話のタイプおよびパターンが 発話者の印象に及ぼす影響

黒 川 光 流

富山大学人文学部紀要第 69 号抜刷

2018年8月

発話のタイプおよびパターンが 発話者の印象に及ぼす影響

黒 川 光 流

問 題

指示・命令や連絡・報告、意見・態度の表明や説得、あるいはそれらに対する反応など、集団におけるコミュニケーションは、しばしば会話を通して行われる。会話が活発であるほど、交換される情報の量や質は高まり、集団活動も円滑に行われると考えられる。しかし集団において、地位が低い者は高い者に対して望ましくない情報を伝えようとしなことが示されている（Rosen, S. & Tesser, A., 1970）。また、リーダーとフォロワーとの間に意見や考えの対立があるときには、フォロワーは自分の意見を述べない方略を選択する傾向が高まることも示されている（黒川, 2012）。集団において下位者は、上位者に対して話しにくさを感じるものがしばしばあることがうかがえる。

会話の活発さは、性別（Dindia & Allen, 1992）や会話の相手との親密さ（Taylor, Peplau, & Sears, 1994）など会話する個人の特徵や個人間の関係性のほか、部屋の環境（黒川, 2005）などの状況によっても規定される。しかし、同じような特徴をもつ相手と、同じような状況で会話をする場合であっても、会話が活発になされる場合とそうでない場合とがある。つまり、会話に先行する要因だけが会話の活発さに作用するのではなく、会話中に示される発話そのものや発話行為によって、会話の相手に感じる話しやすさやそれを含む印象が異なり、その結果として会話の活発さに違いがみられるのではないかと考えられる。

「○○な人なんているわけない」、「常識のある人ならだれでも××だ」などのように、特定の対象に対する態度だけでなく、それに反する人に対する態度も伝達する決めつけ型の発話をする人は、自信があり積極的であると評価される一方で、不適切さや抵抗を感じられ、親しみにくく望ましくないと評価されることが示されている（小川・吉田, 1998）。また、女性は質問に対して叙述的に長く発話する方が社会的に望ましいと評価される一方、男性は質問に対して断片的に短く発話する方が社会的に望ましいと評価されることも示されている（小川・吉田, 1999）。さらに、自分の権利を防衛する状況においては、一貫して主張的な発言をするよりも、主張的な発言をした後に同調的な発言を行う方が親しみやすく、社会的に望ましく感じられ、好意的に評価されることが示されている（渡部・相川, 2004）。以上のことから、会話中にどのようなタイプの発話がなされるか、あるいはどのようなタイプの発話がどのようなパターン

で示されるかによって、会話の相手に感じる話しやすさやそれを含む印象は異なることが予想される。

会話の際の発話は、会話に及ぼす機能に基づいて6つのタイプに分類することができる（藤本・大坊, 2007）。新規の情報や意見を提供する「情報」、他者の発言に対する意見や感想を述べる「コメント」、発言要求や会話の内容・流れを指示する「指示」、他者への質問や同意要求などの確認行為である「質問」、質問に対する回答である「応答」、そして相槌や呼び掛けに対する短い返事である「反射」の6つである。「情報」や「コメント」は叙述的な発話であり、「反射」は断片的な発話である。また、「指示」や「質問」は他者に要求する発話であり、「応答」は要求に対する反応としての発話である。このように、各発話タイプには異なる特徴があり、それぞれが発話者の印象に及ぼす機能は異なることが予想される。そこで本研究ではまず、二者間の会話で交わされる発話のタイプを分類し、それらが発話者に対する話しやすさを含む印象に及ぼす影響を検討する。

また3名集団での会話では、6つの発話タイプの表出比率の違いから、いくつかの発話パターンが出現することが示されている（藤本・大坊, 2007）。「指示」や「質問」、「コメント」を多く示すことで会話を進行する「コーディネータ」、他者の発言とは関係なく「情報」を多く示す「情報提供者」、他者から促されて「応答」や「反射」を示す「応答者」、「情報」を多く示し、それに対する他者の質問に「応答」を示す「中心的話者」、そして「指示」や「質問」を多く示し、それに対する応答に「反射」を示す「質問者」などである。コーディネータのように会話を取り仕切る発話パターンを示す者に対して、他のメンバーは感じの良さや話しやすさを感じることを示唆されている（藤本・大坊, 2006）。

集団において3名以上で会話をする場合には、その中で地位の高い者が「指示」、「質問」、あるいは「コメント」を多く示し、「コーディネータ」や「中心的話者」、あるいは「質問者」のような発話パターンを示すことが多くなると予想される。しかし連絡や報告、あるいは意見の表明や説得などは、集団においても二者間で行われる機会も多いと考えられる。3名以上での会話とは異なり、二者間の会話は「コーディネータ」のような発話パターンがなくても進行が可能であり、逆に「応答者」のような発話パターンのみを示していたのでは展開しにくいであろう。すなわち、二者間の会話では、3名集団での会話とは異なる発話パターンが示されることが考えられる。そこで本研究ではさらに、発話タイプの表出比率に基づいて二者間の会話における発話パターンを特定し、それらが発話者の印象に及ぼす影響も検討する。

方 法

実験参加者

男性 14 名（平均年齢 21.3 歳， $SD=1.10$ ），女性 36 名（平均年齢 20.9 歳， $SD=0.94$ ），計 50 名の大学生が実験に参加した。実験参加者は初対面の同性 2 名 1 組で会話に参加した。

測定内容

印象 話しやすさとして「話しやすい－話しにくい」，感じの良さとして「感じの良い－感じの悪い」の他，林（1978）の特性形容詞尺度 20 項目を用い，7 件法で回答を求めた。なお印象については，研究内容を知らない社会心理学専攻の大学生 2 名にも独立して評定させた。

発話タイプ 藤本・大坊（2007）を参考に，表 1 に示す発話タイプのカテゴリー・システムを用いた。実験参加者の 1 回の発話をその内容に基づいて分割し，各タイプに分類した。したがって 1 回の発話であっても，含まれる内容によって複数のタイプに分類されることもある。ただし，複数の内容からなる発話であっても，それらが同一のタイプに分類される場合は，重複してカウントせず，1 つのタイプとして扱った。したがって本研究の分類は，1 回の発話に含まれるタイプの種類を特定したこととなる。発話タイプの分類は，著者と研究内容を知らない社会心理学専攻の大学生 1 名とが独立して行い，一致しない項目については話し合いで決定した。

表 1 発話タイプのカテゴリー・システム

発話タイプ	説 明
情 報	新規の情報や意見
コメント	先行する他者の発言に対する意見や感想
質 問	質問や同意要求などの確認行為
応 答	自分に対して投げ掛けられた質問に対する回答
反 射	相槌や呼び掛けに対する短い返事

手続き

会話前の相互作用が会話セッションに及ぼす影響を避けるため，実験参加者をそれぞれ異なる場所へ召集した。実験参加者を個別に実験室へ案内し，実験室で初めて顔を合わせるようにし，その場で互いに初対面であることを確認した。次に，実験室中央に 90 度の角度で対面するように配置された 2 つの椅子それぞれに，実験参加者を誘導し着席させた。その後，「今後，何度か一緒に作業をしてもらうため，お互いをよく知り合うこと」を目的として会話をしてもらうこと，会話時間は 15 分であることを教示した。会話は実験者の合図によって始められ，

15 分後に再び実験者の合図によって打ち切られた。会話中、実験者から一切の干渉は行わず、会話の進行については実験参加者の自由に委ねた。会話の様子は、実験参加者の同意を得て、2 名の実験参加者の顔が同一の画面内に収まるようビデオカメラによって撮影された。会話終了後、実験参加者は互いに背を向けて個別に、相手の印象を尋ねる質問票に回答した。回答終了後、ディブリーフィングを行い、実験を終了した。所要時間は約 20 分であった。

結 果

発話タイプの分類

発話タイプの分類について、著者と協力者の一致率を算出した結果、 $\kappa=.84$ と高い値が得られた。したがって、本研究の発話タイプの分類は信頼性が高いものと判断することができる。

会話をした各組によってコミュニケーションの質や頻度は異なる。そこで、個人の各発話タイプの表出量を、会話をした二者の全発話タイプの表出量で除すことで、二者間での表出比率を算出した。その結果を表 2 に示した。

表 2 発話タイプ別の表出数

	実数	比率
情 報	49.2(31.9)	.09(.05)
コメント	61.1(20.2)	.11(.03)
質 問	35.2(16.1)	.07(.04)
応 答	50.6(21.1)	.10(.04)
反 射	68.7(31.5)	.13(.05)

() 内は *SD*

発話タイプと印象との関連

林 (1978) の特性形容詞尺度 20 項目を用いて因子分析を行った。因子の抽出には重み付けのない最小二乗法を用いた。因子数は固有値 1 以上の基準を設け、プロマックス回転を行った。いずれの因子でも同程度の因子負荷量を示した 2 項目を除外し、残りの 18 項目を用いて再度同様の方法で因子分析を行った。因子パターンを表 3 に示した。

表3 印象評定の因子パターン

	因子1	因子2	共通性
因子1: 活動性			
自信のある－自信のない	.85	-.06	.75
消極的な－積極的な	-.83	-.14	.77
社交的な－非社交的な	.79	-.01	.62
うきうきした－沈んだ	.78	-.24	.75
慎重な－軽率な	-.77	-.59	.74
意欲的な－無気力な	.71	-.33	.72
軽薄な－重厚な	.70	.42	.54
恥ずかしがりの－恥知らずの	-.69	-.31	.48
卑屈な－堂々とした	-.62	.24	.52
因子2: 親しみやすさ			
生意気な－生意気でない	.34	-.86	.73
親切な－不親切な	.04	.80	.66
人の良い－人の悪い	.14	.79	.70
かわいらしい－にくらしい	.00	.77	.60
感じの良い－感じの悪い	.33	.76	.80
無分別な－分別のある	.17	-.68	.44
心の狭い－心の広い	-.19	-.62	.47
親しみにくい－親しみやすい	-.47	-.62	.73
責任感のない－責任感のある	.14	-.58	.32
因子寄与	6.48	6.44	
α 係数	.84	.91	

第1因子は「自信のある－自信のない」, 「積極的な－消極的な」, 「社交的な－非社交的な」などに対して負荷量が高く, 「活動性」と命名した。第2因子は「生意気でない－生意気な」, 「親切な－不親切な」, 「人の良い－人の悪い」などに対して負荷量が高く, 「親しみやすさ」と命名した。なお, 因子間相関は-.22であった。それぞれの因子に負荷量が高い9項目の平均値を各因子の得点とした。

話しやすさ, 感じの良さ, および印象の2因子それぞれを目的変数, 各発話タイプの二者間での表出比率を説明変数として, ステップワイズ法による重回帰分析を行った。

実験参加者による評定 「話しやすさ」および「感じの良さ」に対しては, 「応答」が有意な負の負荷を示した(「話しやすさ」 $\beta=-.28, p<.05; R^2=.09, F_{(1,49)}=4.23, p<.05$; 「感じの良さ」 $\beta=-.35, p<.05; R^2=.12, F_{(1,49)}=4.23, p<.05$)。「活動性」に対しては, 「情報」が有意な正の負荷を示した($\beta=.52, p<.01; R^2=.27, F_{(1,49)}=4.87, p<.01$)。「親しみやすさ」を予測する有意な変数はなかった。すなわち, 会話をする当事者は, 相手の応答が多いほど話しにくく, 感じが良くないと感じ, 情報が多く示されるほど活動的であると感じていた。

観察者による評定 「話しやすさ」および「感じの良さ」に対しては, 「情報」および「反

射」が有意な正の負荷を示した（「話しやすさ」に対する「情報」 $\beta=.61, p<.01$ ；「反射」 $\beta=.54, p<.01$ ； $R^2=.31, F_{(2,49)}=10.87, p<.01$ ；「感じの良さ」に対する「情報」 $\beta=.47, p<.01$ ；「反射」 $\beta=.64, p<.01$ ； $R^2=.32, F_{(2,49)}=10.78, p<.01$ ）。「活動性」に対しては、「応答」が有意な負の負荷を示した（ $\beta=-.38, p<.01$ ； $R^2=.14, F_{(1,49)}=7.91, p<.01$ ）。「親しみやすさ」に対しては、「コメント」が有意な負の負荷を、「反射」が有意な正の負荷を示した（「コメント」 $\beta=-.32, p<.05$ ；「反射」 $\beta=.31, p<.05$ ； $R^2=.24, F_{(2,49)}=7.24, p<.01$ ）。すなわち、二者の会話を第三者として観察している人は、情報および反射を多く示す人ほど話しやすく、感じが良いと感じ、応答が多い人ほど活動的ではないと感じ、コメントが多い人ほど親しみにくく感じる一方、反射が多い人ほど親しみやすく感じていた。

発話パターンの特定

各発話タイプの表出比率を指標として主成分分析を行った結果を表4に示した。累積寄与率から判断して、2主成分を採用した。

第1主成分は、質問とコメントで正の重みを示し、応答で負の重みを示した。相手に質問を投げ掛け、その応答に対してコメントをする発話パターンであり、質問を介

表4 抽出された発話パターン

	質問者	話題提供者
情 報	.06	.86
コメント	.62	-.13
質 問	.70	.19
応 答	-.91	.05
反 射	.08	-.87
固有値	1.76	1.51
累積寄与率	35.13	65.26

してコミュニケーションをとろうとすることから「質問者」とした。第2主成分は、情報で正の重みを示し、反射で負の重みを示した。自らの意見や知識などの情報を提供し、コミュニケーションをとろうとする発話パターンであることから「話題提供者」とした。

発話パターンと印象との関連

話しやすさ、感じの良さ、および印象の2因子それぞれを目的変数、抽出された発話パターンの主成分得点を説明変数として、ステップワイズ法による重回帰分析を行った。

実験参加者による評定「話しやすさ」に対しては、「質問者」が有意な正の負荷を示した（ $\beta=.30, p<.05$ ； $R^2=.05, F_{(1,49)}=4.69, p<.05$ ）。「活動性」に対しては、「情報提供者」が有意な正の負荷を示した（ $\beta=.36, p<.01$ ； $R^2=.13, F_{(1,49)}=7.34, p<.01$ ）。「感じの良さ」および「親しみやすさ」を予測する有意な変数はなかった。すなわち、会話をする当事者は、質問者の発話パターンを示す相手ほど話しやすく感じ、情報提供者の発話パターンを示す相手ほど活動的であると感じていた。

観察者による評定 いずれの印象も予測する有意な変数はなかった。

考 察

本研究の目的は、二者間の会話における発話タイプおよび発話パターンが発話者に対する話しやすさを含む印象に及ぼす影響を検討することであった。

発話タイプと印象との関連

会話の当事者が抱く印象 実際に会話をしている当事者は、自分がした質問への応答が多い相手ほど話しにくく、感じが良くないと感じていた。応答は他者からの働きかけがあって初めて出現する発話タイプである。すなわち、応答が多いということは、他者からの働きかけを待ち、それがなければ自分からは発言しないということを示すものであり、それが話しにくさや感じが良くないという印象を抱かせたのではないかと考えられる。

また、自分の意見や新規の情報について多く発言する相手ほど活動的であると感じていた。発話量が多いほど外向的な印象を抱かれやすいことが示唆されている（磯・木村・桜木・大坊，2003）。会話の相手から意見や情報が多く示されると、発話量も多く感じられ、外向性とともにそれとの関連が推測される活動性も高く感じられたのではないかと考えられる。

会話の観察者が抱く印象 二者の会話を第三者として観察している人は、自分の意見や新規な情報についての発言が多い人ほど話しやすさや親しみやすさを感じていた。コミュニケーションは個人の間に生じる緊張を緩和するために行われることが多く（Newcomb, Turner, & Converse, 1965）、会話状況における沈黙は最も否定的に認知される（大坊，1990）。自ら情報を提供することで沈黙を回避し、緊張緩和に貢献する人に、第三者は話しやすく、感じが良いという印象を抱いたのだと考えられる。

また、他者からの働きかけへの短い返事が多い人ほど話しやすさや感じの良さ、さらには親しみやすさを感じていた。集団での会話において、相槌や返事は発言者に対して受容や共感の意思を伝え、発話を促す効果をもつことが示唆されている（藤本・村山・大坊，2004）。二者間の会話においても、第三者には相槌や短い返答が受容や共感を示しているように感じられ、話しやすく、感じが良く、親しみやすいという印象が抱かれたのではないかと考えられる。

他者からの働きかけへの応答が多い人ほど活動的ではないと感じていた。先述したように、応答は他者からの働きかけが前提となる発話タイプであり、会話をしている当事者には話しにくく、感じが良くないと感じられる一方、第三者には受動的あるいは消極的であるとみなされ、活動的でないという印象が抱かれたのではないかと考えられる。

さらに、他者の発言に対するコメントが多い人ほど親しみにくく感じていた。他者の発言に対する意見や感想であるコメントの中には批判や否定的な意見もあると考えられる。そのため、

コメントが多いと親しみにくい印象が抱かれたのではないかと考えられる。

発話パターンと印象との関連

本研究では、質問や相手の発言へのコメントが多い一方、相手からの質問への応答が少ない「質問者」、そして自分の意見や新規の情報の表明が多い一方、相槌や短い返答が少ない「情報提供者」の2つのパターンが抽出された。二者間の会話では、三者間での会話で見られるいくつかの発話パターンが組み合わせられて示されることが指摘されている（藤本・大坊, 2007）。本研究で抽出された「質問者」は、藤本・大坊（2007）の研究で示された「エラボレータ」と「質問者」とを、「話題提供者」は「中心的話者」と「情報提供者」とを併せた発話パターンに相当すると考えられる。二者間の会話では、インタビュー形式でない限り、会話を盛り上げるためには両者が積極的に情報交換をしていく必要があり、集団状況とは違い、相手の話を聞いているだけの傍聴者や聞き手のような発話パターンは生じにくい。そのため本研究では、質問をするか、あるいは話題提供をすることでコミュニケーションを図ろうとし、2つの発話パターンが得られたのだと考えられる。

二者の会話を観察している人にとっては、発話パターンによって発話者の印象に違いは見られなかった。しかし実際に会話をしている当事者は、質問やコメントを多く行う質問者の発話パターンを示す相手ほど話しやすいと感じていた。自分に質問をして話すきっかけを作ってくれるだけでなく、質問に対する自分の応答に対して意見や感想などのコメントを返してくれるため、会話が展開しやすく、話しやすいという印象が抱かれたのではないかと考えられる。また、相槌や短い返答は少ないが、情報や意見を多く呈示する情報提供者の発話パターンを示す相手ほど活動的であると感じていた。先述したように、自分がもつ意見や情報を多く提供し、積極的に会話に参加することで、活動的な印象が抱かれるのではないかと考えられる。

本研究の課題と効用

二者の会話を観察している第三者と比較して、実際に会話をしている当事者が抱く発話者の印象に影響を及ぼす発話タイプの種類は多くなかった。観察者は、会話者それぞれと会話自体を客観的に観察しており、各発話の様々な側面に着目することができる。しかし、会話の当事者は、自分たちの会話を客観的に見るのが困難であり、各発話を詳細に吟味することはできない。そのため当事者と観察者とでは、発話タイプや発話パターンが印象に及ぼす効果のあり方が異なったのであろう。会話が活発に行われるためには、他者と会話をしている様子を観察して話しやすそうだと感じる以上に、実際に会話をしているときに、会話の相手に話しやすさを感じる必要がある。会話をしている当事者が抱く印象に強く影響を及ぼす他の発話タイプや発話パターンの特定が必要である。

また、本研究における会話は、お互いをよく知り合うことが目的であり、討論や課題遂行を目的とするものではなかった。会話をする目的によって出現する発話パターンが異なることが示されている（藤本・大坊, 2007）。話しやすさを含む印象も、会話の目的によって作用する発話タイプや発話パターンが異なる可能性がある。

さらに本研究では、会話をする二者の間に地位の上下関係を設定していない。先述したように、リーダーとフォロワーとの間に意見の対立があるとき、リーダーと比較してフォロワーは、自らの意見の表明を回避する方略を用いやすいことが示されている（黒川, 2012）。すなわち、会話の相手に話しやすさを感じさせる要因は、会話をする二者の関係性によっても異なる可能性がある。

以上のような課題はあるものの、本研究では、二者で会話をするとき、質問には答えるものの、質問されるのを待つ人ではなく、質問をしてくれ、質問への返答にコメントをしてくれる相手に話しやすさを感じることを示唆された。二者間に地位の上下関係がある場合でも、上位者が下位者の意見や考えを尋ねる質問をするだけでなく、下位者の応答に対して上位者の考えをフィードバックすることに、話しやすい状況を作り、両者に意見の相異があったとしても活発なコミュニケーションが交わされ、建設的な方向で意見の相異の解決が図られる効果があることが期待される。

謝 辞

本研究は JSPS 科研費 JP17K04312 の助成を受け行われた。

引用文献

- 大坊郁夫 (1990). 対人関係における親密さの表現—コミュニケーションに見る発展と崩壊— 心理学評論, **33**, 322-352.
- Dindia, K. & Allen, M. (1992). Sex differences in self-disclosure: A met-analysis. *Psychological Bulletin*, **112**, 106-124.
- 藤本学・大坊郁夫 (2006). 小集団会話における話者の発言傾向を規定する 3 要素 社会言語科学, **9**, 48-58.
- 藤本学・大坊郁夫 (2007). 小集団コミュニケーションにおける話者の叙述パターン 社会心理学研究, **23**, 23-32.
- 藤本学・村山綾・大坊郁夫 (2004). 発話行動が印象形成に及ぼす影響 (1) —会話状況に特有の話者役割の同定— 日本社会心理学会第 45 回大会発表論文集, 480-481.
- 林文俊 (1978). 対人認知構造の基本次元についての一考察 名古屋大学教育学部紀要 教育心理学科, **25**, 233-247.
- 磯友輝子・木村昌紀・桜木亜季子・大坊郁夫 (2003). 発話中のうなずきが印象形成に及ぼす影響—3 者間会話場面における非言語行動の果たす役割— 電子情報通信学会技術研究報告, **103**, 31-36.

- 黒川光流 (2005). 初対面時の会話において部屋の環境が発話および印象に及ぼす影響 富山大学人文学部紀要, **43**, 23-34.
- 黒川光流 (2012). リーダーの管理目標および課題の困難度がリーダー-フォロワー間葛藤への対処方略に及ぼす影響 実験社会心理学研究, **52**, 1-14.
- Newcomb, T. M., Turner, R. H., & Converse, P. E. 1965 *Social psychology: The study of human interaction*. New York: Holt, Rinehart.
- 小川一美・吉田俊和 (1998). 発話スタイルがパーソナリティ認知に及ぼす影響—決めつけ型発話と会話場面の観点から— 名古屋大学教育学部紀要心理学, **45**, 9-15.
- 小川一美・吉田俊和 (1999). 発話スタイルがパーソナリティ認知に及ぼす影響—叙述的発話と断片的発話の比較— 名古屋大学教育学部紀要心理学, **46**, 131-139.
- Rosen, S. & Tesser, A. (1970). On reluctance to communicate undesirable information: The MUM effect. *Sociometry*, **33**, 253-263.
- Taylor, S. E., Peplau, L. A., & Sears, D. O. (1994). *Social psychology* (8th ed.). Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall.
- 和田実 (1992). ノンバーバルスキル尺度およびソーシャルスキル尺度の改訂 東京学芸大学紀要 第1部門 教育科学, **43**, 123-136.
- 渡部麻美・相川充 (2004). 会話における主張発言と同調発言の組み合わせが対人魅力に及ぼす影響 東京学芸大学紀要 第1部門 教育科学, **55**, 65-73.