

國立臺灣大學文學學院日本語文學系



碩士論文

Department of Japanese Language and Literature

College of Liberal Arts

National Taiwan University

Master's Thesis

確認用法の「ダロウ」に見る対人関係について

—受け手の心的状態の分析を通じて—

Interpersonal Relationships Observed in the

Confirmative Usage of “darou”:

An Analysis of the Recipient's Emotional State

楊宇竣

Yu-Chun Yang

指導教授：黃鈺涵 博士

Advisor: Yu-Han Huang, Ph.D.

中華民國 一一四年七月

July 2025

## 謝辭



撰寫這篇論文的過程，讓我重新省思「語言」在溝通與理解中所蘊含的深層意義。語言，是人類文明最珍貴的資產之一，使我們得以理解彼此、建立連結。常聽人說：「寫論文是一條孤獨的道路。」但對我而言，這四年來並不孤單。正因為有了語言，有了與無數人的交流，我才能在這條研究之路上堅定前行，並從中獲得源源不絕的力量與感動。

首先，謹向我的指導教授——黃鈺涵老師，致上最誠摯的謝意。感謝老師在百忙之中始終不吝給予指導，無論是在研究方向的釐清、分析策略的制定，或是寫作細節的調整，都提供了無數寶貴的建議與引導，使我得以在反覆的嘗試與修正中逐步成長。誠摯感謝喬曉筠老師與陳昭心老師，在論文審查及口試過程中，惠予我許多寶貴建議與專業回饋，不僅深化了我對研究內容的理解，也使本論文更加充實與嚴謹。同時，也衷心感謝系上林慧君老師、朱秋而老師、林立萍老師、龜田俊和老師，以及徐興慶老師的教誨與啟發。透過每一次的課堂討論與激盪，我不僅累積了知識，也培養了面對學術課題應有的態度與思維。

此外，感謝李禹錫、莊秉承、劉沅華、蔡知穎、黃敬文、劉晨暉、前川愛実、廖品越、鄭子焜等人，正因為有大家的陪伴，讓我在這段充滿挑戰的研究所生活，多了無數的回憶，充滿歡笑與活力。也非常感謝 Taiki 協助確認論文中的日語記述。

接著，要特別感謝我摯愛的家人。謝謝媽媽，在我面對龐大資料無所適從時，總是給予無條件的協助與最大的支持；謝謝妹妹，在被「ダロウ」塞滿的日常裡，總能適時把我拉回現實，用分享生活趣事的喜悅為我充電；謝謝爸爸，在我埋首寫論文、經常忘記吃飯時，總是輕聲提醒。謝謝我的愛貓咪咪，陪伴哥哥完成論文。

最後，感謝一直給予我力量與啟發的人——我深深敬仰的心靈導師，山田涼介先生。當我對研究的不確定性感到害怕，猶豫是否該繼續時，腦海中浮現的，是他當年為了團體挺身而出那段過往。即便面對壓力與不安，他仍選擇相信：「不踏出那一步，就永遠無法得知結果」，並勇敢前行。他的故事讓我鼓起勇氣告訴自己：「就算不知道結果，也值得一試。」有些答案，唯有親自踏上旅程後才能明朗。他的存在，不僅在日常追星中給我溫暖，也在這段研究之路上，成為支持我的力量。

謹以此論文，獻給在語言的探索中與我共思，在對未來的迷惘中與我同行的師長、親友與涼介。

楊宇竣

2025 年 7 月 18 日

## 要旨



本研究は、確認用法の「ダロウ」を対象に、従来の発話者視点に基づく発話機能の説明では十分に解明されていない点に注目し、受け手の視点から「ダロウ」が対人関係に及ぼす効果を分析した。研究方法として、蕭（2017）による「事実確認」「注意喚起」「話題提起」「同意要求」「念押し」「不満」「相槌」の7つの使用場面に基づいて、大規模会話コーパスから使用例を収集し、フェイスの観点から受け手の心的状態を推察・分類した。その後、事前調査をもとに感情項目を設定し、日本語母語話者を対象としたアンケート調査を実施した。

分析の結果、確認用法の「ダロウ」の受け手の心的状態には3つのパターンが確認された。「事実確認」「話題提起」の使用場面ではポジティブな感情が優勢であり、「同意要求」「不満」の使用場面ではネガティブな感情が優勢であった。また、「注意喚起」「念押し」「相槌」の使用場面では、ポジティブな感情とネガティブな感情が共存する傾向が見られた。こうした感情の分布は、「ダロウ」が会話において発揮する効果と密接に関係している。「ダロウ」の効果には、元の会話における支配的な感情を強化する「感情強化機能」と、元の会話における支配的な感情を弱める「感情弱化機能」があり、会話における受け手の感情変化に応じて「プラスの効果」と「マイナスの効果」があることが明らかになった。さらに、これらの効果は特定の使用場面に存在する「持続的共感の有無」「受け手の利益の有無」「受け手の責任の有無」という3つの共通要素によって変化することも示された。本研究は、これらの知見を通じて、日本語教育における「ダロウ」の指導に役立つ具体的な提案を行うことを目指している。

【キーワード】ダロウ、対人関係、受け手、心的状態、フェイス

## 摘要

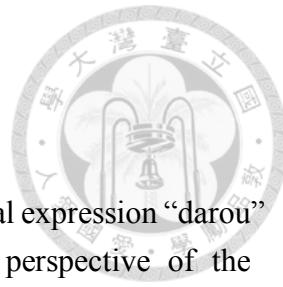


本研究以確認用法的「ダロウ」為研究對象，著重於以往基於發話者視角的語用功能說明中所無法充分闡明的部分，站在受話者的視角並透過分析受話者的情緒狀態，探討「ダロウ」在會話中對人際關係所產生的影響。研究方法以蕭(2017)所提出之「ダロウ」的七個使用場景——「事實確認」「注意喚起」「話題提起」「同意要求」「施壓」「不滿」「附和」——為基礎，自大型會話語料庫中收集使用實例，以面子(face)的概念來推測與分類受話者的情緒狀態後，再根據預調查的結果設定情緒類別，針對日語母語者進行問卷調查。

調查結果顯示，受話者的情緒狀態可歸納為三種類型；「事實確認」與「話題提起」場景中以正面情緒為主，「同意要求」與「不滿」則以負面情緒為主，「注意喚起」「施壓」「附和」則呈現正負情緒並存的傾向。本研究進一步指出，這些情緒分佈與「ダロウ」在會話中所發揮的作用密切相關，「ダロウ」具有增強原有情緒的「情緒強化功能」與削弱原有情緒的「情緒弱化功能」，並根據受話者在會話過程中的情緒變化產生「正面效果」與「負面效果」。此外，此效果會因「是否具有持續性共感」「是否牽涉受話者利益」「是否牽涉受話者責任」三項共通要素而產生變化。透過上述發現，本研究旨在為日語教育中的「ダロウ」教學提供具體的建議與參考。

【關鍵詞】ダロウ、人際關係、受話者、情緒狀態、面子

## Abstract



This study focuses on the confirmative usage of the Japanese modal expression “darou” and explores its impact on interpersonal relationships from the perspective of the recipient—a dimension that has not been sufficiently addressed in previous research, which has primarily centered on the speaker’s viewpoint. By analyzing the emotional states of recipients, the study aims to clarify how “darou” functions within conversations to influence interpersonal dynamics.

The research is based on seven contexts proposed by Xiao (2017) — “check”, “call for attention”, “bring up a topic”, “ask for agreement”, “press one’s thought into others”, “express anger” and “give responses”. Conversational data were collected from the large-scale corpus, and the emotional states of recipients were inferred and categorized using the concept of “face”. Based on a preliminary investigation, emotional categories were established and a questionnaire was administered to native Japanese speakers.

The results reveal three patterns of recipient emotional response: positive emotions were dominant in “check” and “bring up a topic”; negative emotions prevailed in “ask for agreement” and “express anger”; and mixed emotions were observed in “call for attention”, “press one’s thought into others” and “give responses”. These distributions were found to be closely related to the discourse functions of “darou.” The study identified two key functions of the expression: emotional intensification, which strengthens the dominant emotion in a conversation, and emotional mitigation, which weakens it. Depending on the recipient’s emotional transitions, “darou” can yield both positive and negative effects.

Furthermore, these effects are shown to vary based on three common factors: the presence or absence of sustained empathy, the involvement of the recipient’s interests, and the recipient’s degree of responsibility. Based on these findings, the study offers concrete suggestions for teaching “darou” in Japanese language education.

**【Keywords】** darou, interpersonal relationships, recipient, emotional state, face

## 目次



謝辞 .....	I
要旨 .....	II
摘要 .....	III
Abstract .....	IV
目次 .....	V
圖次 .....	VIII
表次 .....	X
第1章 序論 .....	1
1.1 研究動機 .....	1
1.2 研究目的と課題 .....	2
1.3 研究範囲と本稿の構成 .....	3
第2章 先行研究 .....	5
2.1 「ダロウ」の基本的な概念 .....	5
2.2 「ダロウ」の用法分類 .....	6
2.3 「ダロウ」と情報のなわばり .....	7
2.4 「ダロウ」の発話機能 .....	9
2.5 対人的コミュニケーションとフェイス .....	13
2.6 問題提起 .....	16
第3章 受け手の視点から見た確認用法の「ダロウ」と感情項目の分類 .....	20
3.1 確認用法の「ダロウ」 .....	20
3.2 コーパスにおける確認用法の「ダロウ」 .....	27
3.2.1 「ダロウ」の送り手と受け手 .....	27
3.2.2 反応の定義-情動反応と感情反応 .....	28



3.2.3 「ダロウ」の分類及び受け手感情の探索的検討 .....	29
3.2.3.1 事実確認 .....	30
3.2.3.2 注意喚起 .....	34
3.2.3.3 話題提起 .....	39
3.2.3.4 同意要求 .....	43
3.2.3.5 念押し .....	48
3.2.3.6 不満 .....	54
3.2.3.7 相槌 .....	58
3.2.4 受け手の感情反応傾向 .....	64
3.3 事前調査-受け手感情の確定的検討 .....	66
3.3.1 事前調査の結果 .....	68
3.3.2 感情項目の分類 .....	87
3.3.2.1 ポジティブな感情 (P) .....	87
3.3.2.2 ネガティブな感情 (N) .....	91
3.3.3 感情項目の設定 .....	96
3.4 受け手感情の探索的検討と確定的検討の比較 .....	96
第4章 確認用法の「ダロウ」の受け手の感情反応に関する分析 .....	100
4.1 調査の概要 .....	100
4.2 調査時期と調査協力者 .....	102
4.3 結果分析 .....	103
4.3.1 ポジティブな感情とネガティブな感情の分布に基づく各場面 の比較分析 .....	103
4.3.2 ポジティブな感情が優勢な使用場面 .....	105
4.3.2.1 事実確認 .....	105
4.3.2.2 話題提起 .....	110
4.3.3 ネガティブな感情が優勢な使用場面 .....	116



4.3.3.1 同意要求 .....	116
4.3.3.2 不満 .....	121
4.3.4 ポジティブな感情とネガティブな感情が対極的に分布する使 用場面 .....	127
4.3.4.1 注意喚起 .....	127
4.3.4.2 念押し .....	133
4.3.4.3 相槌 .....	138
4.4 確認用法の「ダロウ」の効果 .....	143
4.4.1 「持続的共感の有無」から .....	144
4.4.2 「ダロウ受け手の利益の有無」から .....	146
4.4.3 「ダロウ受け手の責任の有無」から .....	148
4.5 おわりに .....	150
第 5 章 確認用法の「ダロウ」の効果に基づく指導時への提案 .....	152
5.1 これまでの分析結果とその示唆 .....	152
5.2 具体例に基づく指導時の提案 .....	152
5.3 おわりに .....	167
第 6 章 結論 .....	169
参考文献 .....	174
用例出典 .....	179
付録 .....	180

## 圖次



図 1、アンケート調査票の内容（事前調査） .....	68
図 2、選定された感情項目 .....	96
図 3、アンケート調査票の内容（本調査） .....	102
図 4、各シミュレーションの「ダロウ」受け手の感情状態 .....	104
図 5、受け手のポジティブ感情分布-事実確認 1 (37) .....	108
図 6、受け手のネガティブ感情分布-事実確認 1 (37) .....	108
図 7、受け手のポジティブ感情分布-事実確認 2 (38) .....	109
図 8、受け手のネガティブ感情分布-事実確認 2 (38) .....	109
図 9、受け手のポジティブ感情分布-話題提起 1 (39) .....	113
図 10、受け手のネガティブ感情分布-話題提起 1 (39) .....	113
図 11、受け手のポジティブ感情分布-話題提起 2 (40) .....	114
図 12、受け手のネガティブ感情分布-話題提起 2 (40) .....	115
図 13、受け手のネガティブ感情分布-同意要求 1 (41) .....	118
図 14、受け手のポジティブ感情分布-同意要求 1 (41) .....	118
図 15、受け手のネガティブ感情分布-同意要求 2 (42) .....	119
図 16、受け手のポジティブ感情分布-同意要求 2 (42) .....	120
図 17、受け手のネガティブ感情分布-不満 1 (43) .....	123
図 18、受け手のポジティブ感情分布-不満 1 (43) .....	124
図 19、受け手のネガティブ感情分布-不満 2 (44) .....	125
図 20、受け手のポジティブ感情分布-不満 2 (44) .....	125
図 21、受け手のポジティブ感情分布-注意喚起 1 (45) .....	129
図 22、受け手のネガティブ感情分布-注意喚起 1 (45) .....	130
図 23、受け手のネガティブ感情分布-注意喚起 2 (46) .....	131



図 24、受け手のポジティブ感情分布-注意喚起 2 (46) .....	131
図 25、受け手のポジティブ感情分布-念押し 1 (47) .....	135
図 26、受け手のネガティブ感情分布-念押し 1 (47) .....	135
図 27、受け手のネガティブ感情分布-念押し 2 (48) .....	137
図 28、受け手のポジティブ感情分布-念押し 2 (48) .....	137
図 29、受け手のポジティブ感情分布-相槌 1 (49) .....	140
図 30、受け手のネガティブ感情分布-相槌 1 (49) .....	140
図 31、受け手のネガティブ感情分布-相槌 2 (50) .....	141
図 32、受け手のポジティブ感情分布-相槌 2 (50) .....	141
図 33、確認用法の「ダロウ」指導の 3 段階とポイント .....	168

## 表次



表 1、推測による「ダロウ」表現の受け手が持つ感情反応 .....	65
表 2、受け手が確認の「ダロウ」表現を受けた後の感情反応の傾向 .....	66
表 3、感情表現に関する自由記述回答及び分類 .....	69
表 4、感情項目に対応する探索的検討による諸感情 .....	97
表 5、受け手感情の探索的検討と確定的検討における感情項目の変化 .....	98
表 6、回答者の割付 .....	102
表 7、ダロウの効果 .....	143
表 8、「持続的共感の有無」とダロウの効果 .....	144
表 9、「ダロウ受け手の利益の有無」とダロウの効果 .....	146
表 10、「ダロウ受け手の責任の有無」に関わる使用場面 .....	148
表 11、プラス効果を引き出すダロウの指導ポイント一覧 .....	164
表 12、ダロウのプラス効果の段階的指導法 .....	167
表 13、本研究における課題の設定と結論の整理 .....	172



## 1.1 研究動機

日本語の「ダロウ」表現は基本的に「推量」「確認」「疑念」の3つの用法に大別されている。中には、(1)「このりんごはたぶん甘くないでしょう。〈推量〉」(2)「彼は明日来るでしょうか。〈疑念〉」のように、独り言として使われるものもあれば、(3)「(学生に対して) 中へどうぞ。外寒かったでしょう。〈確認〉」のように、話し言葉や会話で使われるものもある。上記の例で示されたように、(1)と(2)はそれぞれ「推量」「疑念」を表しており、特に相手の存在がなくても成り立たせる。それに対し、(3)では、教師が事務室に入ろうとする学生に対して言葉を発する場面が考えられ、想定される相手が存在しなければ不自然な文になる。このように、「確認」のダロウに対人コミュニケーションの機能があることがうかがえる。ところが、会話の相手が想定された確認用法にも関わらず、(4)「(学生に対して) 資料を調べてきてって言ったでしょう。〈確認〉」のようなものもある。(3)と同じように、(4)では相手がいなければ不自然であり、教師が学生に対してあることの確認をする場面が推測できるが、(3)の会話の相手と(4)の会話の相手がダロウを含む発話を受けてどのように感じたかを同一視できるとは言い難い。日本語教育では、各用法のダロウ表現が初級後期から中級にかけて導入されるが、各ダロウの用法分類は発話者の立場に立ってまとめられたものであり、とりわけ相手が想定される確認用法のダロウ表現の場合、受け手<sup>1</sup>の立場に立って「受け手にどんな反応があるか」を視野に入れて検討する概念が十分とは言えない。コミュニケーション上の役割があるからこそ、送り手の視点にとどまらず、受け手の視点をも考慮し、多角的に区分を明確にすることでより円

---

<sup>1</sup> 本稿では、定義の曖昧さによる誤解を避けるため、「ダロウ」を用いる際の話し手および聞き手を、それぞれ「ダロウの送り手」と「ダロウの受け手」と呼称する。ただし、先行研究における用語については、原則として「話し手」「聞き手」の表現をそのまま用いる。詳しくは3.2.1を参照。



滑なコミュニケーションを実現すべきであると言っても過言ではない。したがって、本論文では、ダロウ受け手の立場に立ち、受け手の心的状態を中心に据えてダロウの効果と対人関係とのつながりを考察する。

## 1.2 研究目的と課題

従来、「ダロウ」は文法や意味の面から多く論じられており、その判断基準や用法が研究者によって異なるが、基本的には「推量」「確認」「疑念」の3つの用法に大別される。そのため、ダロウの機能に関する分析も、概ねこの3つの用法に沿ってまとめられており、ダロウを論じるには、各用法の表す意味に焦点を当て、どのような状況でどのように話し手自身の態度を示すかについての説明が多く行われている。ところが、特にダロウが対的に使用される際に、受け手の心的状態がどのように変化するかはほとんど注目されていないのが現状である。

そもそも、モダリティは送り手の判断や態度を表すものであり、送り手の視点から理解するのが当然ではあるが、前述したように、受け手に対する発話や伝達態度を表すモダリティを論じる場合、会話に関する他の要素も考慮に入れなければならない。「コミュニケーションのための日本語教育」を目的とする中で、人と人とのつながりを希薄化し、それぞれの用法で表現される意味だけを重視していくは、より円滑なコミュニケーションの実現は難しい。

このような観点から、本研究では、円滑なコミュニケーションの実現を前提に、会話の相手を必要とする確認用法のダロウ表現を受け取った際の、受け手の気持ちや感情といった心的状態に注目する。特に、従来の研究では十分に取り上げられてこなかった受け手の感情に焦点を当てることで、ダロウ表現が持つ効果を新たな視点から解明することを目指す。本研究の最終目標は、考察を通じて、日本語教育における指導者が学習者にダロウ表現の使い方を教える際に役立つ



指針を示すことである。この目的を達成するためには、以下の 2 つの課題を解決する必要がある。

課題 1：各使用場面のダロウの受け手がどのような感情を持つかを解明すること。

課題 2：各使用場面において、ダロウが会話にどのような効果をもたらすかを解明すること。

課題 1 と課題 2 を解決するために、本研究では以下の方法を用いる。課題 1 では、日本語母語話者同士の雑談と会話を収録したコーパスを用いてダロウ表現が使用される具体的な場面を特定する。その際、受け手の反応を観察し、抱いた感情を推察する。そして、用例の分析を補完するための事前調査を行い、受け手の感情をより詳細に分類する。これにより、使用場面ごとに観察された感情を整理する。課題 2 では、課題 1 で整理した感情を基に、日本語母語話者を対象としたアンケート調査を実施する。アンケートでは、各使用場面におけるダロウ表現を受けた後の感情についての質問を行う。そして、調査結果を処理し、各使用場面におけるダロウ受け手の感情傾向の特定・ダロウ受け手が感じた具体的な感情の分析を行い、ダロウが会話に与える効果を明らかにする。

これらの手法を組み合わせることで、各使用場面における受け手の感情傾向およびダロウの効果を総合的に分析し、ダロウ表現を指導する際の提案を行う。

### 1.3 研究範囲と本稿の構成

本研究は、受け手の視点から会話で用いられるダロウ表現の対人関係をテーマにして考察するものであるため、本稿では国語研(1960,1987)及び山岡(2008)からまとめた発話機能の定義を踏まえ、会話の相手を必要とする確認用法のダロウに限定して研究を行う。本稿の構成は以下の通りである。



まず、第2章では先行研究を概観することによって、ダロウの性質、用法及び機能に関する分析を検討・整理した上で、本研究の立場を明らかにし、問題提起を行う。次に、第3章では、研究範囲となる確認用法のダロウの使用場面をまとめ、蕭（2017）が細分化した使用場面を基に、本稿の立場である受け手の「心的状態」を定義づけた後、日本語母語話者同士の雑談と会話を収録したコーパスを活かし、受け手が各使用場面のダロウを受けた際に生じる感情を観察する。それから、より信頼性の高い結果を得るために、事前調査を通して受け手の感情の系統的な分類を行う。第4章では、日本語母語話者へのアンケート調査を行い、調査結果を踏まえて、各使用場面における確認用法のダロウがコミュニケーションに及ぼすポジティブな側面とネガティブな側面を整理し、ダロウの効果をまとめる。第5章ではダロウの指導において、学習者がどのように活用すべきか、その使用が会話に与える影響を理解させるための提案を出す。最後に、第6章では本研究の結論および今後の課題を述べ、本研究の意義と今後の展望について示す。

## 第2章 先行研究



### 2.1 「ダロウ」の基本的な概念

「ダロウ」はモダリティの一種であり、命題に対する話し手の判断を示す推測表現である。この推測表現としてのダロウの性質は学者によって様々に定義付けられている。仁田（1991）は、ダロウを「判断のモダリティ<sup>2</sup>」と位置づけ、「言表事態を未だ確認されていない、あるいは推し量られた世界でのものとして描き出し・捉えたところの推量（仁田 1991：60）」であると述べている。

仁田の「判断のモダリティ」の概念と一致する形で、益岡（1991）はダロウを、恒常に主観性を表す「一次的モダリティ」の中の「真偽判断のモダリティ」と位置付け、「対象となる事柄の真偽に関する判断を表す。（益岡 1991：51）」として説明し、ダロウには断定表現を避ける機能を有していると主張している。

三宅（1992）は「判断のモダリティ」を「認識的モダリティ」と称し、「命題の真偽に関する話し手の認識を表す意味成分（三宅 1992：36）」と定義している。さらに三宅（1995）は、益岡（1991）で述べたダロウの「断定を避ける」「断定を保留する」といった考え方には批判的な立場をとった上、上述のような、ダロウという形式によって表される心的態度、表現態度を「推量」であると明確化し、「話し手の想像の中で命題を真であると認識する（三宅 1995：85）」と定義した。

日本語記述文法研究会（2003）も、ダロウを「認識のモダリティ」の「推量」として認め、「想像や思考によって、その事態が成立するとの判断を下すことである（日本語記述文法研究会 2003：148）」と定義している。

以上から、ダロウは「話し手が想像や思考によって命題の成立可能性を推測する表現形式」として理解できる。その核心には、話し手の主観的な判断や認識が

<sup>2</sup> 仁田（2000）は、「認識的モダリティ」と改称し、「事態の成立に対する話者の認識的な捉え方」を表すときに行うモダリティ（仁田 2000：84）と改めて定義している。



反映されており、未確認の事態に対する可能性を含む言語行動があると言える。本稿は、仁田（1991）、三宅（1995）、日本語記述文法研究会（2003）と同じ立場に立ち、ダロウの基本的な用法を話し手の想像の中の認識である「推量」とする。

## 2.2 「ダロウ」の用法分類

ところが、ダロウの用法は「推量」だけにはとどまらない。ダロウの用法を中心とされた研究において、様々な分類や命名が行われているが、「推量」と「確認」に分かれているのが多く見られる。奥田（1984）は「推量」から「確認」への連続性を強調し、「おしあかりの文」「念おし的なたずねる文」「たんなる念おしの文」と3つの用法を述べている。

奥田の概念と一致し、田野村（1990）はダロウについて「推量して述べたり、推量や事実についての確認を聞き手に求めたりするのに用いられる（田野村1990：72）」と述べ、単純な話し手の推量を表す「単純推量」、話し手の推量を表しながらも、聞き手に対しその推量の真偽確認を求める働きが加わる用法である「推量確認用法」、及び話し手にとって確かである事実を、聞き手に対しその事実の確認を求めたり、注意を喚起したりする「事実確認用法」と、呼び分けることとし、「推量」及び推量から派生した「確認」用法、ないしその確認用法から拡張した用法を論じている。

奥田、田野村による連続性の三段階の捉え方とは異なり、ダロウに基本的な概念を設定し、そこから推量と確認が派生すると見なす見解もある。金水（1992）は、ダロウが示す推論の結果が聞き手の直接的な経験領域に関わるかどうかによって、「だろう1」と「だろう2」を区別している。「だろう1」は、話し手自身が直接経験していない情報を推論によって得たことを示す場合に使われる。一方、「だろう2」は、聞き手が本来知っているはずだが、忘れていたり気づいていない場合に使われる。



ていなかつたりする情報を思い出させたり、注意を促したりするために使われると定義されている。

このように、「だろう 1」で見られる「話し手による推論」と「だろう 2」における聞き手への確認や喚起といった「聞き手を巻き込むこと」を奥田(1984)、田野村(1990)の分類と対照して考えれば、「だろう 1」と「だろう 2」も本質的に「推量」と「確認」用法に属すると言える。

ダロウの「推量」と「確認」用法のほか、「疑い」用法の存在を主張する観点もある。森山(1992)は、ダロウを一つの「結論を出しつつある過程（判断形成過程）」とした上、聞き手の情報に依存するか否かによって、「推量」「確認」「疑問」のいずれにもなり得ると述べている。

大島(2002)では、ダロウの基本的な機能を「答えを出すべき課題に対し、その時点で持っているデータをもとに出した結論を提示する」と定義し、ダロウは、答えを出すべき課題の結論の提示・共有・不明のいずれかによって、それぞれ「推量」「確認」及び「疑念」を表すとまとめている。

キャアコップチャイ(2010)は、文が「対象への疑い」があるかどうかを基準にして、「対象への疑いなし」と「対象への疑いあり」のダロウをまず区別した後に、「対象への疑いあり」の用法を「相手への問い合わせ」と「疑問要素」の有無によって、「推量用法」「確認用法」「疑念用法」「婉曲的質問用法」の4つの用法に分類した。

上述から、ダロウの各用法の分類基準、または用法の名称などが研究者によつて様々であるが、基本的に「推量」「確認」「疑念」3つの用法に大別されているのがわかる。

### 2.3 「ダロウ」と情報のなわばり

ダロウの「推量」「確認」「疑念」3つの用法の中でも特に「確認」用法を中心とした議論では、聞き手の情報状態や経験領域を考慮することが重要視されて



きた。本小節では、このような「情報のなわばり」に基づいたダロウの用法について詳しく見ていく。情報のなわばりに関する研究は、神尾（1990）や神尾・高見（1998）などがある。

神尾（1990）は、与えられた情報が話し手及び聞き手にとって遠いか近いかという心理的距離により、その情報が話し手または聞き手のなわばりの内・外にあるかを判断すると述べ、ある情報が話し手または聞き手のなわばりに属するかしないかにより、直接形・間接形の表現が取られると指摘している。

神尾・高見（1998）では、神尾（1990）の直接形・間接形に加えて、新たに話し手と聞き手が同じなわばり内にある場合の「だろう形」を提案している。そして、話し手と聞き手の心理的距離を尺度化し、文が表す情報をその尺度上に位置付け、0から1の間の値を取るとした。また、情報の位置が尺度上における一定のn値より1の値に近いほど、該当の情報が話し手または聞き手のなわばりに属するという設定もされている。

情報のなわばりとダロウの関連性について、木村・森山（1992）は、聞き手の情報保持状態に注目し、聞き手に情報が保持されていない「推量」及び聞き手の情報の保持の仕方を配慮した「確認」の区別を説明している。さらに、確認用法のダロウを、「伺い型の確認」と「押し付け型の確認」に分けて論じている。木村・森山（1992）で挙げられた例は、以下のようである。

(5) お疲れでしょう。（木村・森山 1992：242 [用例 24]）<伺い型>

(6) 何を言っているんですか、今、3時でしょう。（木村・森山 1992：243 [用例 26]）<押し付け型>

この2種類の「確認」に対する木村・森山の説明を神尾の論点から考えれば、「伺い型の確認」は「話し手に予想されるべき情報があるものの、聞き手ほど確実でないという場合（木村・森山 1992：242）」であるため、聞き手の方が情報



の尺度上に 1 の値を取り、話し手より情報量が多いことがうかがえる。それに對し、「押し付け型の確認」は「話し手が確実な情報を有しているにも関わらず、聞き手との情報のあり方に何らかのギャップを感じていて、あえて決着をつけない言い方にして、確認のために聞き手の判断を待つという意味（木村・森山 1992 : 243）」であるため、話し手の方が情報の尺度上に 1 の値を取り、情報量が聞き手より多いのである。このように、確認用法のダロウは、(5)では聞き手が情報をどのように保持しているかに基づいて使用され、(6)では聞き手の情報の保持の仕方に明確な結論を出さずに誘導する役割を果たす。いずれの場合も、聞き手の情報保持状態を考慮した発話であり、発話時点における話し手と聞き手の情報量の違いを前提としている。このことから、確認用法のダロウは聞き手の存在を必要条件とする表現であることが明らかである。

#### 2.4 「ダロウ」の発話機能

このように、確認用法のダロウが聞き手の存在を前提としていることから、確認用法のダロウには対人的なコミュニケーション機能が強く関与していることが考えられる。本節では、ダロウの表現がどのように対的な意図を持ち、聞き手との関係性を形成するかを議論する。

ここまで見てきたダロウの用法において、聞き手目当てであるか否かを区別の基準とする点では共通しているのがうかがえる。前述の通り、ダロウはモダリティとして命題に対する話し手の判断を示す表現である。そのため、表現の意図、つまりは、その表現が誰に、何を言うために、どのように提示されているかを考える必要がある。国立国語研究所（1960）は表現意図を「言語主体が文全体にこめるところの、いわゆる命令・質問・叙述・応答などの内容のことである」と定義し、表現意図（に応じる）文表現を次のように分類している。



A 相手に対して、あらたに何かを表現しようとする意図

a 相手に対して求めるところのない表現意図-  
①詠嘆表現  
②判叙表現

a' 相手に対して求めるところのある表現意図-③要求表現

B 相手のことばに対して何かを表現しようとする意図

b 相手に対する受容・応答の表現意図-④応答表現

(国立国語研究所 1960 : 4-5)

上記からわかるように、いずれも相手（聞き手）の存在が想定され、「聞き手が巻き込まれるかどうか」をめぐって①～④の分類を考えているのである。一方、国立国語研究所（1987）では、新たに聞き手の存在を想定しない条件も加わった。国立国語研究所（1987）は文の形式と発話行為と2つの観点から文と文脈との関係を分析し、「文末の表現意図による分類」及び「場面を形成する要因による分類」を設定した。そのうち「場面を形成する要因による分類」は条件の着眼点によってさらに「発話の動機（場面メアテの条件）」「働きかけの種類（聞き手メアテの条件）」「発話内容に対する態度（素材メアテの条件）」と3つの範疇が設定された。ここで特に「働きかけの種類（聞き手メアテの条件）」という下位分類に注目したい。聞き手メアテの条件とは、国語研の定義によれば、「発話の向けられた相手に対し、どのような効果を生じさせようとするものか」の条件であるため、「聞き手に対し何らかの行動をとる」という点では、国立国語研究所（1960）における相手をめぐる分類と類似した概念であると言える。その分類は次のようになる。なお、下線部が筆者によるもので、国立国語研究所（1960）で言及された概念を示す。

1. 没対者性（マトモの聞き手を想定しない）

11. 独語（感動・驚きなどを含む）



- 12.聞かせ（ワキの聞き手を想定する。すなわち、ある聞き手に向けて直接に発言するだけでなく、聞き手の耳に入ることを予期した上で、または期待して行われる発話。数を読み上げるなどの場合を含む）
- 2.対者性（マトモの聞き手を想定する。すなわち、はっきりとある聞き手に向けて行われる発話）

**21.要求（聞き手に対して求めるところがある）**

211.情報要求（何らかの情報を与えるよう求める）

2111.質問

2112.同意要求（判断を示し、同意を促す。申出を行い相手の意向を尋ねる場合を含む）

212.行為要求（何らかの行為を行うよう求める、または、勧める。）

2121.単独行為（依頼、勧告、命令、など話し手の参加しない為）

2122.共同行為（勧誘など、話し手の参加する行為）

213.注目要求（呼びかけなど）

**22.非要求（聞き手に対して求めるところがない）**

221.情報提供（事実内容などを伝える。客観的事実に関する質問に対する答えを含む）

222.意思表示（話し手の感情、意志などを表明する。それらに関する質問への答えを含む）

223.注目表示（相手の発話、相手の存在、その場の状況・事物の存在などを認識したことを表明する。「同意要求」に対する反応、人に会ったり別れたりする時のあいさつ、礼を述べたり謝罪したりする表現、などを含む）

（国立国語研究所 1987：153-156）



ところが、国語研（1960,1987）における上記のような分類は、前者では「表現意図」として、後者では「発話の機能」として扱われている。この点について山岡（2008）は、国語研（1960）で述べられた「表現意図」の定義である叙述・応答・命令といったものを外延的定義（総称）と見なし、新たに「表現意図」自体の持つ内包的定義を、「対人的コミュニケーションにおいて、発話が聴者に対して果たす対人関係上の機能（山岡 2008：56）」のように与えている。ゆえに同研究では、国語研（1960）における表現意図の実質は対人的コミュニケーション機能であることを主張し、発話機能と同じ概念を表すものとした。このように、発話機能の概念を確立し、再び国語研（1960,1987）をまとめると、発話機能には相手が想定されるものと想定されないものを包含し、それに基づいて、没対者性を有する「独語」「聞かせ」及び対者性を有する「情報要求」「行為要求」「注目要求」「情報提供」「意思表示」「注目表示」に分類することができる。

では、ダロウの諸用法における発話機能はどのようなものであるか。キャアコップチャイ（2010）は、「対象への疑いあり」のダロウを「疑問要素」の有無により、「推量用法」「確認用法」「疑念用法」「婉曲的質問用法」に分類している。ダロウの基本的3用法のうち、さらに「相手への問い合わせを想定する」という問い合わせ的性質を基準にし、「推量」及び「疑念」には「相手への問い合わせなし」と、「確認」には「相手への問い合わせあり」としている。国語研が定義している「マトモの聞き手を想定しない」没対者性の下位分類には、「ワキの聞き手を想定するが、直接聞き手に対し発言しない」聞かせもある。このように考えると、対者性の有無は聞き手の存在の有無のほかに、相手への働きかけの有無も一つの重要な判断基準となっていることがわかる。したがって、「推量」「疑念」における問い合わせ的性質の欠如は、いわゆる没対者性を指す。一方で、「確認」においては相手への問い合わせ的性質が認められ、これが対者性を成り立たせる重要な条件となる。このように、相手への働きかけがあることで、「確認」は対人関係機能を発揮すると言える。



ここで注目したいのは蕭（2017）の分類である。蕭（2017）は、日常生活の会話場面が多く含まれるドラマの場面からダロウを含むセリフを収集し、先行研究で分類されていた「推量」「確認」「疑念」の3つの基本用法をさらに細分化した。具体的には、「推量」に属する「推測」「判断」、「確認」に属する「事実確認」「注意喚起」「話題提起」「同意要求」「念押し」「不満」「相槌」、「疑念」に属する「疑問」「回答要求」の合計11種類の使用場面に分類している。蕭の分類において特筆すべき点は、対者性のある「確認」に関連する使用場面が最も多いことである。これは、他の用法に比べて「相手との相互作用」を前提とする「確認」が人間関係において重要な役割を果たしていることを示している。従来の研究では、ダロウの使用は一般的なカテゴリーに留まっていたが、蕭の分類法は具体的な会話場面や使用意図に基づいて細かく分類することで、ダロウの実際の使用状況を理解するための新たな視点を提供している。

## 2.5 対人的コミュニケーションとフェイス

このように、コミュニケーションにおいて、「確認」のダロウは対人関係機能を果たしている。対人的コミュニケーションは、話し手・聞き手による双方向のやり取りから成り立つものであるからこそ、いかにコミュニケーションを通して、相手の気持ちに配慮しながら、互いにことばの意味を理解し合うかが人間関係を円滑にしていくための鍵となる。また、ことばの意味には2つの側面があり、意味論における意味と語用論における意味から成り立っている。意味論とは、特定の状況や文脈から切り離された文字通りの意味であり、言内の意味とも呼ばれている。それに対して、語用論とは、特定の状況や文脈の中で相手に伝えようとする発話の意図としての意味であり、言外の意味とも呼ばれている。例えば、教師が何の資料の準備もせずに来た学生に対し「先週よく資料を集めて来てくださいと言ったでしょう？」と言う場合、意味論的・言内の意味では、文字通り



に「先週学生に資料を調べるよう注意を与えたかどうか」を確認する意味であるが、その語用論的・言外の意味においては、宿題を怠けた学生に「なぜ資料を調べずにクラスに来た？」と学生の消極的な学習態度を非難している。このように、ある発話は意味用法を考慮した「意味論的・言内の意味」と発話の意図を考慮した「語用論的・言外の意味」から成るため、両者を合わせて会話の含意を読み取ることが重要である。

ダロウのようなモダリティにおける発話意図を語用論的に捉えるには、Brown & Levinson(1978,1987) のポライトネス理論と、それに対する位置付けとして Culpeper (1996) のインポライトネス理論の基盤であるフェイス理論に注目する必要がある。Brown&Levinson(1978,1987)は、Goffman(1967)の「人と人の関わり合いに関する基本的な欲求」としてのフェイス(face)の概念を採用し、他者に好意的に評価されたいという「ポジティブ・フェイス」と、自己の行動が他者から干渉されずに自由でありたいという「ネガティブ・フェイス」の2種類を提示した。そして、これらのフェイスを脅かすような言語行為をフェイス侵害行為(face threatening act: FTA) と呼び、その FTA にならないように講じた方略の一部をポライトネスとした。

一方、Culpeper(1996)は、B&L のフェイス概念を援用し、相手のフェイスを全く意に介さない行為から、積極的にフェイスを攻撃する行為に至るまでを「インポライトネス」と捉えた。さらに、Culpeper(2008)は、相手の「フェイス侵害(face loss)」を目的として、意図的にそのような行動を行うこと、すなわち相手のフェイスを侵害する行為をインポライトネスと定義づけている。

このような理論に基づき、前述の教師の発言「先週よく資料を集めて来てくださいと言ったでしょう？」を考察すると、形式的には「先週、そういう指示をしたかどうか」という確認であり、意味論的には単なる「言内の確認」にすぎない。しかしその背後には、「なぜ準備を怠ったのか？」という非難・叱責の意味が含まれており、語用論的には学生の消極的な態度に対する否定的評価と解釈でき



る。したがって、フェイスの概念によると、この発話は学生の「他人に好ましく思われたい」というポジティブ・フェイスを侵害するものであり、明確な FTA である。さらに、発話が意図的な批判や非難を含んでいる場合には、相手のフェイスを損ねる目的をもつインポライトネスとしても解釈可能である。

ところが、以上に述べた B&L と Culpeper の理論が一文または一発話行為レベルの場合でしかポライトネス・インポライトネスを捉えることができないと指摘する観点もある。宇佐美（1998）は、B&L のポライトネス理論を拡張し、「ディスコース・ポライトネス」の概念を導入した上、ポライトネスを論じるには、従来の「言語使いの丁寧度」といった言語形式自体の枠を外し、「コンテクスト」や「話題導入の仕方」、「発話の切り出し方」など、談話レベルの現象も含めて考える必要があると述べている。つまり、談話レベルではポライトネスに果たすのは言語形式にとどまらず、よりダイナミックに他の諸要素を取り入れて論じる必要があると考えられる。

また、Sacks ら（1974）が指摘するように、より長い談話レベルの会話では、話題の主導権の移動による「順番交替」が生じるため、ある談話では必ず誰が話し手または誰が聞き手といった制約はどこにもない。このため、一文や一発話の枠内で聞き手に対してどのようなストラテジーをとるか断言するのはいささか早計かもしれない。

例えば、教師が「先週よく資料を集めて来てくださいと言ったでしょう？」と発話する場面を考えてみよう。この表現は形式上確認であるが、実際には叱責や失望といった感情が込められており、学生のポジティブ・フェイスが侵害される可能性がある。しかし、この発話がどのような流れで発せられたのか、つまり学生が教師に叱責される前にどのような行動をとったかによっては、その意味合いが異なる。例えば、学生が指示を受けたにも関わらず、「資料を忘れました。」と言った場合、逆にその言語行為が教師に対する FTA となり、教師の発話は当然の注意として受け取られるかもしれない。一方、学生にとっては十分な準備を



したつもりであった場合、この「確認」発言は理不尽な批判として受け止められる可能性がある。このように、発話の文脈ややりとりの流れによって、同じ言語形式が持つ対人的意味は大きく変容する。

前にも述べてきたように、「確認」のダロウは対人的機能を有し、受け手を巻き込むことで共通理解を図るという役割を果たす。このとき、共通理解の形成という目的の裏にはどのような言外の意味が仄めかされているのか、そしてそれを受けた側の気持ちにはどのような変化が生じるのかを検討する必要がある。というのも、受け手の印象や心的状態が、送り手によるダロウ表現の言外的意味によって異なる方向へと導かれる可能性もあるためである。したがって、ある表現の対人関係を分析するには、一文レベルではなく、より広い談話レベルの視点からアプローチする必要がある。

## 2.6 問題提起

先行研究からわかるように、日本語におけるダロウの用法に関する分類は学者によって様々な名称が定義されているが、基本的に「推量」、「確認」、「疑念」と3つの用法に大別されている。ダロウの使用を分類する基準については、情報のなわばりによるものもある一方、発話の機能によるものもある。本稿では特に、発話の機能による分類に注目したい。なぜなら、ある表現に対人的機能があるかどうかを考える際には、その用法に対話者が必要であるかどうか、相手への問い合わせがあるかどうか、また自己表明、それとも働きかけの機能を持つのか、などを総括して考慮に入れることが必要なためである。情報のなわばりという視点から考えた場合、話し手または聞き手の情報保持状態と用いられたダロウの用法との関連性が見出せるかもしれないが、共に発話機能に属する独り言や相手への働きかけなどが混在する可能性もあるため、まずどの用法がコミュニ



ケーションにおける発話機能<sup>3</sup>として働くかを把握しておく必要がある。前節では、キャコップチャイ（2010）における分類基準から、「推量」及び「疑念」は没対者性を、「確認」は対者性をそれぞれ持っているのを説明した。ゆえに本稿では、キャコップチャイ（2010）に記述されているものと同一の見解を持ち、確認用法のダロウの対人関係機能における問題を探究する。

ダロウの3用法の持つ「発話機能」において、特に「確認」用法は対人的コミュニケーション上の機能として働いている。ところが、先行研究を踏まえると、「確認」用法の分析は主に「聞き手に対する」といった話し手中心の視点から行われており、談話全体に及ぼす影響を意識しながら聞き手の立場に立って、聞き手の意識に注目を集めた分析は管見の限りではありません見られない。というのも、対人的コミュニケーションの機能を持つからと言って、それが必ずしも同じ語用論的意味や効果を持つとは限らないためである。

木村・森山（1992）で挙げられた「伺い型の確認」と「押し付け型の確認」は、いずれも話し手が聞き手の情報保持状態を配慮した上で選ばれた表現であるが、聞き手の気持ちの快・不快といった心的状態に関しては言及されておらず、その詳細が明らかになっていない。果たして話し手による聞き手の情報保持状態への配慮が聞き手の心理状態への配慮そのものに相当するか。言い換えば、同じコミュニケーション上の機能を持つ確認用法のダロウでありながら、対的には相手への丁寧さや関心を表すために行使した発話にもなれば、それに反する相手を傷つけることばになる可能性もある。

蕭（2017）は、「確認」のダロウには対者性があると述べ、その上で「確認」のダロウをさらに7つの使用場面に細分化することで、従来の分類よりも実際の使用状況に近い視点を提供している。しかし、その分析は話し手の発話機能に

<sup>3</sup> 黃（2014）は「発話機能」を発話の役割や効果というコミュニケーション上の立場から捉えるものとした。



焦点を当てることに留まっており、聞き手が話し手のダロウを含む発話をどのように受け取り、どのように反応するのかについては言及がない。

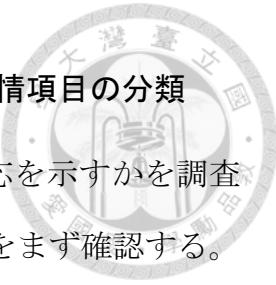
吳(2016)は、確認用法のダロウを、意味論的機能、語用論的機能、そしてポライトネス機能から整理している。意味論的に「押し付け型」とされるダロウの語用論的機能を「主張」とし、「伺い型」のダロウについては「共感・助言」および「独り言」として区別したうえで、ポライトネスの観点から分析した。吳によれば、「主張」機能のダロウは、ポジティブ・ポライトネスを主に、ネガティブ・ポライトネスを補助的に伴うとされる。また、「共感・助言」機能のダロウは主にポジティブ・ポライトネス、「独り言」機能のダロウはネガティブ・ポライトネスとして用いられると述べられている。確かに、話し手自身の考え方や態度を相手に受け入れてほしいという観点から見ると、「押し付け型の確認」における「主張」機能には、「相手に認められたい」というポジティブ・フェイスが現れる可能性があると筆者も考えられる。しかし、相手が必ずしも完全に同意し、受け入れてくれるとは限らない。その結果、聞き手に不快な感情が生じる可能性もある。つまり、話し手がポジティブ・ポライトネスと捉えている行為であっても、聞き手にとっては「他人の主張が押し付けられた」と感じられ、ネガティブ・フェイスに対する FTA となる場合がある。また、「独り言」において、話し手が相手と異なる意見を持つ場合には、聞き手の「自らの主張を他人に干渉されたくない」という欲求を侵害しないよう、断定的な発言を控えるという点は、確かにネガティブ・ポライトネスとして機能する。しかし、話し手が聞き手と同じ意見を持っている場合や、聞き手が話し手自身の意見に理解を示した場合には、聞き手の「認められたい」というポジティブ・フェイスが存在していないとは言い難い。

B&L のポライトネス理論では、聞き手のフェイスが中心となり、それを脅かさないことが重視される。しかし、先述のように、会話においては参与者の役割が交代し、話し手もまた聞き手になる可能性がある。そのため、フェイスを議論する際には、もとの聞き手のフェイスのみならず、会話全体のダイナミクスの中



で、もともと話し手であった者が聞き手になった際のフェイスにも目を向ける必要がある。さらに、意味論的や語用論的機能に加え、ある言語表現が引き起こす感情の変化、すなわち心的状態の変化についても言及することが重要である。

このように、上記の内容から浮き彫りになったコミュニケーションの双方向性や、聞き手の解釈・反応を考慮した分析が不足している点を問題意識としている。本研究では、国語研（1960,1987）及び山岡（2008）によってまとめられた発話機能の定義に基づく長い談話レベルにおけるダイナミクスの視点から、「ダロウ」の使用場面を細分化した蕭（2017）を基に、それぞれの場面における受け手の心理状態に焦点を当てた確認用法ダロウの効果の分析を行う。



### 第3章 受け手の視点から見た確認用法の「ダロウ」と感情項目の分類

本稿では、受け手が確認用法のダロウを受けていかなる反応を示すかを調査するため、「確認」のダロウにはどのような使い分けがあるかをまず確認する。

#### 3.1 確認用法の「ダロウ」

蕭（2017）ではダロウを対象に、「推量」「確認」「疑念」3つの用法をさらに下位分類し、合わせて11種類の使用場面があると指摘している。そのうち、確認用法のダロウの使用場面は「事実確認」「注意喚起」「話題提起」「同意要求」「念押し」「不満」「相槌」と、大きな割合を占めており、下位分類の中で最も多い。確認用法のダロウにおける、相手へのフェイスの侵害・相手へのフェイスの維持、それぞれがどの程度機能しているかをさらに詳しく調査する必要がある。コミュニケーションは、送り手と受け手による双方向のやり取りから成り立つものであるからこそ、送り手による表現を注目すると同時に、発話を受けた方の心的状態の推移を無視できないと考える。

このように、同じ確認用法に属するダロウであるにも関わらず、それらが持つ効果を再検証する必要もある。そのため、本章では蕭（2017）における下位分類に従って、大規模コーパスを活用した各項目の受け手の反応の観察を行う。そして、調査票を作成し、各使用場面の受け手へのアンケート調査から受け手の心的状態を考察し、受け手の持つ感情を解明する。

調査に入る前に、まずは蕭（2017）で細分化された各使用場面の定義と用例から、ダロウにどのような対人関係が見られるかを推察する。同論における確認用法のダロウの用例及び下位分類に対する説明を以下に示す。



## ①事実確認

### ①-a 「事実確認」の用例

(7) おばさん：腹減ってるんだろ。

青年：ああ、まあ。

おばさん：カツ丼と醤油ラーメン。

店員：はい。

(蕭 2017 : 38 [用例 18] )

### ①-b 「事実確認」の定義及び対人関係

「事実確認」は、「話し手は聞き手について一定の認識があり、聞き手の状況を考え、確信を持っているが、自分のことではないので、真実かどうかがわからないときに使う（蕭 2017 : 39）」のように説明されている。

この場合、聞き手（青年）の空腹という状況が、話し手（おばさん）に「認められる」「理解される」ことで、話し手からの関心が示されている。この関心は、聞き手が持つ「他人との関わりを望む」という欲求を満たしているため、聞き手のポジティブ・フェイスを維持する機能として「事実確認」が捉えられる。

## ②注意喚起

### ②-a 「注意喚起」の用例

(8) 翔太：これ全部1人でやろうと思ってたの？

瞳の母：うん。

翔太：相変わらずむちゃだよね。だって、明日でしょ。結婚式。

(蕭 2017 : 40 [用例 22] )

### ②-b 「注意喚起」の定義及び対人関係

「注意喚起」については、「目の前に存在している状況に注意を向けさせる。聞き手が忘れている事実を思い出させたり、気付いていない事象を気付かせた



りする。聞き手に対して、意識を向けさせるところがある。（蕭 2017：41）」と述べられている。

このように、一方的に忘れていたり気付いていなかったりする可能性のある聞き手（瞳の母）に対して、話し手（翔太）が「聞き手に近づき、その認識を呼び起こす」言語行動は、翔太自身にとって「他者との繋がり」を感じるものであり、ポジティブ・フェイスが満たされる。一方で、聞き手の瞳の母にとっては、娘の結婚式を知らないはずがないという認識が既にあるため、「話し手から干渉されたくない」と感じる場合には、ネガティブ・フェイスへの侵害となる可能性があると考えられる。

### ③話題提起

#### ③-a 「話題提起」の用例

(9) 妻：あした会社休みでしょ。あのね、ビーフシチュー作つといったから、  
あつためて食べて。

夫：うん、分かった。

（蕭 2017：43 [用例 32] ）

#### ③-b 「話題提起」の定義及び対人関係

「注意喚起」との相違点として、「話題提起」は前もって「聞き手に今からこのことについて話す」と伝える（蕭 2017：43）という、送り手がこの後も話を続けるパターンである。この場合、話し手（妻）の発話が「ダロウ」を伴って続けられることで、「ビーフシチューができた」という発話に対し、聞き手（夫）がビーフシチューを食べたいと感じている場合には、「他者と繋がっている」というポジティブな気持ちを抱く。一方で、夫がそれほどビーフシチューを食べたくない場合には、「自分の願望が無視された」と感じ、ネガティブな反応を引き起こす可能性もあると考えられる。



#### ④同意要求

##### ④-a 「同意要求」の用例

(10) 妻：でもさ、新人のころから面倒を見てくれた恩人だし、そんな人から頼まれたら断りづらいでしょう。それにほら期待に応えたいって気持ちわかるでしょ。

(蕭 2017 : 44 [用例 34] )

##### ④-b 「同意要求」の定義及び対人関係

「同意要求」は、「話し手には考えがあり、聞き手に同意してもらいたい、認められたい時に使われる。(蕭 2017 : 44)」用例の中で、話し手(妻)は夫に自分の気持ちを理解してもらいたいと考えており、これは妻のポジティブ・フェイスに関連している。一方、夫の視点から見ると、この「同意要求」は必ずしも夫にとって好ましいものではない可能性があり、聞き手としての夫は「他者から距離を置くことを望む欲求」に反するため、ネガティブ・フェイスを侵害することもある。

#### ⑤念押し

##### ⑤-a 「念押し」の用例

(11) (悠一の母が悠一と瞳の結婚式にいろいろ口出し、ドレスも悠一の母が選んだ)

瞳：どう悠一さん。

悠一の母：いいでしょう。白無垢もいいけど、やはり黒ね。昔の武家の婚礼といえば、黒引き振袖だったのよ。

(蕭 2017 : 46 [用例 39] )

##### ⑤-b 「念押し」の定義及び対人関係

「念押し」は、「同意要求」と同じように、「相手に自分の意見や考えを伝えようとしている。(蕭 2017 : 46)」しかし、「念押し」は相手の意見を考慮



せず、より強引な姿勢で一方的に自分の主張を押し通す点で「同意要求」とは異なる。

上記の用例では、瞳が婚約者の悠一にドレスについて意見を求めているにも関わらず、悠一の母は息子が回答する前に、瞳に対して「黒のドレスの方がいい」という自身の意見を強く押し付けている。このように、聞き手である瞳にとっては、話し手（悠一の母）の発言が干渉として受け取られ、ネガティブ・フェイスが侵害されたと考えられる。

## ⑥不満

### ⑥-a 「不満」の用例

(12) 妻：じゃあ、言わせてもらうけど、誰のお陰で朝から晩まで働けてると思ってんの。家事、育児引き受ける妻がいるからでしょう。  
瞳：育児してるからって威張んな。

(蕭 2017 : 47 [用例 43] )

### ⑥-b 「不満」の定義及び対人関係

「不満」は「話し手が聞き手に対してある事について一方的に不満を表している。（蕭 2017 : 48）」「不満」は、「念押し」のように相手の行動や意見を単に確認するものではなく、必ず相手の何らかの行動や発言が先行し、それに対する不満を表すものである。用例では、妻の「家事、育児を引き受ける私がいるからでしょう。」という発話は、夫の言動に対する抗議として生じたものであり、妻の貢献が認められないことへの不満を示している。この発話は、自身の努力や貢献を認めてもらいたいというポジティブ・フェイスが侵害された結果として発せられたと考えられる。一方、夫もまた、妻の抗議や非難の発話を受けることで、自身の行為を指摘されたりすることにより、ネガティブ・フェイスが侵害される可能性が高い。



⑦相槌

⑦-a 「相槌」の用例-同じ意見

(13) (悠一は薬膳鍋が体にいいと思い、瞳を連れて行った)

瞳：薬膳鍋、いいよね。体に優しい感じ。

悠一：でしょう。

(蕭 2017 : 49 [用例 45] )

⑦-a' 「相槌」の用例-相手の意見の理解

(14) マスター：その大倉トースト、ここまで來るのに、結構試行錯誤したんですよ。

高山：でしょうね。

(蕭 2017 : 50 [用例 48] )

⑦-a'' 「相槌」の用例-異なった意見

(15) 社長：宮崎駿先生は、スタジオジブリという会社で『トトロ』や『ラピュタ』『紅の豚』を作った。俺が鮫島ホテルズで5か所のホテルを運営したことと状況一緒だ。

秘書：一緒ではないと思いますが。

社長：まあ、もちろんスタジオジブリが好きな客もいるが、大半は個々の作品、すなわちそれを作った作者を愛してんだ。

秘書：そうでしょうか。

社長：じゃあ何だよ。

(蕭 2017 : 51 [用例 49] )

⑦-b 「相槌」の定義及び対人関係

蕭によると、「相槌」は「相手と同じ意見を持つ場合」、「相手の意見に対して理解を表す場合」および「相手と異なった意見を持つ場合」のいずれにおいても使用される。(13) の用例では、「薬膳鍋が体にいい」と考える悠一が、「薬膳鍋がいい」という瞳の発言に対して「でしょう」と返すことで、自身も同じ意



見であることを示している。このように、「ダロウ」を用いた相槌が同意の意を表す場合、双方の意見が一致し、両者の間に共感が生じると考えられる。また、

(14) の例では、マスターの「大倉トーストの開発には試行錯誤があった」という説明に対し、高山が「でしょうね。」と返している。ここでの「ダロウ」は、相手の意見や状況に対する理解を示す相槌として機能している。このように、「ダロウ」の話し手が相手の意見に理解を示し、それを認める反応をすることで、その相手は自身の意見が受け入れられていると感じる可能性がある。したがって、「ダロウ」の受け手である瞳やマスターは、自身の発言が話し手の悠一と高山に肯定され、理解されたと感じることで、他者に承認されたいというポジティブ・フェイスが満たされると考えられる。

一方、用例 (15) では、自身の事業を宮崎駿の功績になぞらえて語る社長に対し、秘書が「そうでしょうか」を用いて返答している。この表現は、相手の論点や考え方に対する疑念や反論を示す相槌として機能していると考えられる。ここで「ダロウ」は、同意や理解を示すものではなく、むしろ相手の主張に対して異議を唱える形で使用されている。そのため、聞き手である社長は、自身の意見が秘書に受け入れられなかつたと感じる可能性が高い。このような状況では、社長の「他者に認められたい」というポジティブ・フェイスが脅かされ、不快感や反発を引き起こす可能性があると考えられる。

以上のように、蕭 (2017) によって細分化した「確認」のダロウの下位分類を検証することでそれらにおける対人関係を推察した結果、受け手のポジティブ・フェイス、またはネガティブ・フェイス寄りと思われる項目もあれば、必ずいづれかに属するというはっきりした判断ができるない項目も存在するのがわかる。また、その定義から推察された対人関係は、話し手がどのように相手に気を遣つて伝えているかといった話者の視点に基づいた判断がほとんどであり、聞き手が話し手のダロウ発話を受け、実際どのように感じたかといった反応もしくは



心的状態は明らかであるとは言えない。このように、聞き手の立場に立ち、聞き手の視点からダロウを受けた反応を観察することで、先行研究で十分に論じられていないダロウの対人関係における側面を補完できるだけでなく、ダロウの効果をより包括的かつ多面的に捉えることが可能になると考えられる。ゆえに、本節では、大規模会話コーパスから用例を収集し、聞き手が話し手によるダロウを含む表現を受けて、どのような反応または感情が現れたかを観察し、聞き手の心的状態をまとめしていく。

### 3.2 コーパスにおける確認用法の「ダロウ」

#### 3.2.1 「ダロウ」の送り手と受け手

前節でも述べたように、長い談話レベルにおいては、話題転換などによって発話権の譲渡と獲得が、表出者と受容者の間で繰り返されている。話題を切り出した表出者であっても、その段階において、受容者が身を乗り出す行為または態度を取ることにより、次の段階では受容者になる可能性もある。このように、役割交替のある会話では、表出者と受容者の役割生起といったものは恒常的ではなく、立場や話題の主導権などの要因によって常に変わってくる。そのため、ある会話を活用して分析を行う際には、表出者及び受容者の定義を明確にする必要があると考えられる。

本節で行われる大規模会話コーパスを用いた資料分析は、ダロウを含む表現を受けた側がどのような反応及び感情を示すかを観察することを目的とする。前述したような定義の曖昧さがもたらす誤解を避けるため、以下ではダロウ表現の話し手（または聞き手）のことを、それぞれダロウの送り手（または受け手）と呼ぶ。



### 3.2.2 反応の定義-情動反応と感情反応

本研究では、受け手の立場に立ち、受け手の視点からダロウを受けた反応を観察することでダロウの対人関係機能を探求するため、ポイントとなる反応についてどのように定義すべきかが重要となる。『精選版 日本国語大辞典』においては、「反応」を「ある刺激に応じてある現象が生じること。また、ある刺激で、行動を起こすこと。」のように定義づけている。この定義を本研究の概念に当てはめれば、受け手が送り手から受け取った言葉がいわゆる刺激であり、受け手がその言葉を受けて何をするか、あるいはどのような気持ちを生じさせられるかが、定義にある行動や現象に当たる。しかし、受け手によって生じさせられた心の状態と、具体的な表情や行動との間には、必ずしも正の相関関係があるとは限らない。言い換えれば、抽象的な感情と具体的な行動は必ずしも一致しないため、「反応」を異なる側面から観察し、論じる必要がある。大江（2001）は感情を脳の反応とした上、感情が高揚すると身体的・生理的反応といった情動反応を誘発すると述べている。大江によると、情動反応は、例えば「痛み」という感覚に対して、「涙が出る」のような生理反応のことを指している。それに対し、感情反応は、例えば「痛み」の感覚に対して、「悲しい、辛い」という思考が生じたという快・不快の感情を伴い、身体的生理反応を起こさない場合も存在するのである。加えて、「怒り」の場合でも、声が強くなったり目が開いたり眉が上がったりするが、全ては嫌いという感情が顕在化したものであるのに対して、生じる心的状態としての感情は生理反応としての情動のもつ多面性より、連續性が強調されると見える。以上のことからわかるように、感情反応が同じであるにも関わらず、異なった情動反応が現れる可能性もあるため、本節では大江の定義を援用し、受け手が送り手の言葉を受けた後の反応を「情動反応」と「感情反応」と二つの側面に分ける。会話はコーパスの利用によってダロウ用法を分類した上で、受け手がどのような生理的・心理的反応を示すかを観察し分析を行う。



### 3.2.3 「ダロウ」の分類及び受け手感情の探索的検討

話し言葉を収録した大規模コーパスは多数あるが、本稿では『名大会話コーパス』を中心に用例収集を行った。その理由を対者性・データの年代幅・会話の長さの3つの面から説明する。『名大会話コーパス(NUCC)』の他、『日本語話し言葉コーパス(CSJ)』、『昭和話し言葉コーパス(SSC)』、『日本語日常会話コーパス(CEJC)』などの話し言葉コーパスも存在する。しかし、『日本語話し言葉コーパス』は独話を中心としており、確認の「ダロウ」が持つ対人関係機能を考慮すると適切とは言えない。また、『昭和話し言葉コーパス』は昭和期に録音された音声を中心にまとめられたものであるため、データの年代幅の観点から、とても言語使用の実態を反映するに足るとは言い難い。さらに、『日本語日常会話コーパス』は「日常場面での会話」という点では『名大会話コーパス』と大きな違いはないものの、収録されている会話が相対的に短いことから、「順番交替」が起こりうる長い談話レベルの会話を包括的に分析するには限界があると考えられる。

一方、『名大会話コーパス』は、親しい者同士の雑談が多く収録されており、これは蕭(2017)のドラマセリフと同様に、より実生活に近い自然な会話の流れを反映している。また、話題に一切制限がないため、先行研究で不足していた長い談話レベルの視点を補完することが可能となる。これにより、話題の展開や役割交代のダイナミクスをより詳細に分析でき、ダロウの分類および受け手の反応を整理・検討する上で極めて有用であると考える。

以上の理由から、さまざまな場面における雑談を収録した『名大会話コーパス』を用いることで、「ダロウ」の分類および受け手の反応をより包括的かつ効果的に整理・分析できると考えた。したがって、次に『名大会話コーパス』を全文検索システム『ひまわり』にインポートし、各分類の基準に適合する用例を採集して観察する。



### 3.2.3.1 事実確認

(16) F072 : (うん) あのさ、Hさんだっけ、あの怖い人。

F072 : 背ちっこくてさ、(うん) すごいポマードで頭ガチガチに固めてるような人。

F072 : (<笑い>＊＊＊) でも、超さー、ブランド好きだよね。

F072 : なんかネクタイとかさ、グッチとか使ってるしさ。

F072 : (<笑い>) だけど、皮ジャンとかなんだよね。

F151 : そう、わけわかんなかった。

**F151 送<sup>4</sup>** : <笑い>懐かしいな、1年前でしょう、あれ。

**F072 受** : 皮ジャンの自分をとてもかっこいいと誇らしげに語ってたからさー、あれはちょっと引いたな。

F151 : <笑い>引いたねー、そういうやー。

F072 : なんかライダー系のさ、ジャケットとか皮ジャケット持ってそう。

(会話 ID : data073 開始位置 : 73190)

#### a. 分類の判定基準 :

大学の同級生である F072 と F151 は、バイト代や貯金について話していた流れで、Hさんの見た目やブランド好きな様子について語り始めた。蕭 (2017) の定義によれば、事実確認とは、受け手に対する一定の認識に基づき、送り手自身に属さない確信情報の確認を指す。この会話では、F151 が「懐かしいな、1年前でしょう、あれ。」と発話しており、この「ダロウ」は Hさんのブランド好きな様子が 1 年前の出来事だったことを F072 に確認する機能を持つ。ここで重要なのは、F151 が F072 と共に過去の Hさんの様子を記憶しているが、その時期について確信がなく、F072 に「1年前のことだったよね？」と確認している点で

<sup>4</sup> 本稿では、ダロウの送り手と受け手を明確にするために、該当する発話の発話者名の右下に「送（送り手）」「受（受け手）」と記載した。この記載は、ダロウに該当する発話と、それを受けた直後の相手の発話に限定して行っている。



ある。この場合、F151 にとって「H さんがブランド品を身につけていた出来事の時期」は確信のない情報であり、F072 に確認する必要がある。そのため、この発話を事実の確認に属するものとして捉えることができる。

b. 「ダロウ」の受け手が持った反応：議論に熱くなる

c. 「ダロウ」の受け手に生じた心的状態：快（共感、興奮感、盛り上がる感じ）

次に、(16) の F072 が「ダロウ」を受けた後の反応を見ていく。前述したように、F072 が H さんの外見を描写している際、F151 は＜笑い＞や「うん」といった相槌で反応を示していた。F072 の描写に対して積極的に反応を返す F151 の言語行動から、F072 の発話に対する肯定感がうかがえる。送り手が続けて「懐かしいな、1 年前でしょう」と事実確認の「ダロウ」を用いることで、受け手と共通する記憶があることを示している。受け手が「ダロウ」を受けた後、会話はさらに盛り上がり、二人は話題を続けることができている。以上のように、事実確認における場合では、受け手が「ダロウ」を受けた後、話が進む現象が観察される。

(17) F125 : プレステが欲しいとかさー。

F060 : ツー？

F125 : ツー、（ツー）か、（うん）29 型テレビ。

F125 : ばかやろう。

F125 : 学生に何言うんだ、ふんふん。

F060 : え、全然プレステの方が安いじゃん。

**F125 送** : でも 4 万ぐらいするでしょう、あれ。

**F060 受** : 3 万 5000 円だよ。

F125 : 3 万 5000 円か。

F125 : （うん）でも高一い。

F125 : (ねー) んなばかなことできるかつつーの。



## a. 分類の判定基準 :

これは、大学の同級生である F060 と F125 が家庭用ゲーム機の値段について話している場面である。送り手の F125 はゲーム機の値段が 4 万円であると推測しているが、それが正確かどうかは確信できないため、「ダロウ」を使って F060 に価格の確認を求めた。また、F060 が「3 万 5000 円だよ」と明確に答えていることからも、F125 の発話が確認要求として機能していることがわかる。さらに、F060 が値段表示に断定的な表現を使用していることから、F125 は F060 がゲーム機の価格に詳しい話し相手と認識していると考えられる。このことから、この会話は事実の確認として捉えることができる。

## b. 「ダロウ」の受け手が持った反応：情報を訂正する

## c. 「ダロウ」の受け手に生じた心的状態：快（優越感）

F125 が「でも 4 万ぐらいするでしょう、あれ。」と確認した際、F060 は「3 万 5000 円だよ。」と訂正した。このとき、F060 はゲーム機の価格を正確に知つており、F125 が誤った情報を持っていることに気がついた。このため、F060 の発話には単なる情報を訂正するだけでなく、「自分のほうが詳しい」という価格を正確に知っている若干の優越感が含まれている可能性がある。

(18) F154 : 食いしん坊なので、食べるもののついでにっていう感じ。

M004 : もうだから何食べてもさ、太らない体型だからなんですね。

F130 : そうですねー。

F130 : そうですねとか。

F154 : そんなことはないです。

F130 : いや、あたし、 \*\*\* より飲む方が多いので。

**F130 送：**（あ、そうですか）<笑い>（へえー）でも、太らないでしょう、  
あんまり。



F154 受：んんー、まあそれなりに運動してるからかな。

F154：運動やめると危ないかもしない。

(会話 ID : data113 開始位置 : 153430)

a. 分類の判定基準：

この場面では、F154 の体型について三人が話している。会話の冒頭から、F154 があまり太らないという事実が F130 の認識にあることがわかる。しかし、F154 の謙遜の言葉により、二人は確信を持ちながらも、「ダロウ」を使って再び真実を確認しようとしている。

b. 「ダロウ」の受け手が持った反応：受容する、説明する

c. 「ダロウ」の受け手が生じる心的状態：快（自己肯定感、喜び）

この場面では、まず受け手である F154 が、M004 による自身の体型への評価に対して「そんなことはないです」という謙遜表現を使っていることから、F154 が M004 の発話や F130 の相槌を褒め言葉として受け取っていることが推測できる。そして、前述したように、M004 と F130 は F154 が太らない事実を再確認するために、「ダロウ」を用いて、再度 F154 が太らない体型であることを強調した。F154 が「ダロウ」を受けた後、「それなりに運動してるからかな」または「運動やめると危ないかもしない」といった反応を返した。これらの発話から、F154 が自身の体型が太っていない現状を間接的に認めていることが見受けられ、言われた言葉を褒め言葉として受け入れていることもうかがえる。

⇒ 事実確認の「ダロウ」を用いた際、受け手に見られる反応及び心的状態

上述の分析を総括すると、事実確認の「ダロウ」を受けた側には、共感・優越感・喜びといった快反応が生じた場合が多くみられ、「ダロウ」を受けた後も話題に関する発話が続く現象もうかがえる。



### 3.2.3.2 注意喚起

(19) F154：何、ええと、東京の方にあるのは何でしたっけ。

F130：んん？

F130：東京の方に何かある？

F154：東京よりもうちょっと上の方に。

F130：東村山？

F130：ごめん。

F154：あ、違う、違う。

F130：全然違う？

F154：違う。

(中略)

F130：え、東京の近くにあるのは。

F154：東京よりもうちょっと上は。

F130：茨城？

F130：違うって。

F154：福山に対して、ふく。

F130：福井？

F130：福井は違うよね。

F154：福井はこっち\*\*\*。

F130：うん。

F154：ふく。

F130：ふく？

F154：忘れた。

F154：いつも何かそっちとまちがえちゃってー。

F130：水戸？

F130：違う。



F130：日光？

F154：何だっけ、ラーメンのおいしいところ。

F130：ラーメンがおいしい。

F130：北海道？

F154：ふくがつく。

F154：ふく何とか市。

F154：福山市と、ふく。

F130：ラーメン、私よくわかんないけど。

F154：そっかあ。

F154：じゃ、まあいいや。

F154：<笑い>

F130：思い出したら。

F154：前、福山に行ったとき魚がおいしかったって、ただそれだけ。

F154：（はーい）ただ、その福山を思い出そうとすると、そっちの方の何とか市って、ふく何とか市が出てきて、どっちが。

F130：福島？

F154：福島。

F154：そうそうそうそう。

F130：東京。

**F130 送：**ぜーんぜん違うだろー。

**F154 受：**東京より上だ、上だよね。

F154：全然違ったっけ。

F154：<笑い>

F130：北だけど。

F154：すんませーん。

(会話 ID : data113 開始位置 : 119160)



a. 分類の判定基準：

(19) の場面では、F130 と F154 がある町の名前について話している。町の名前を思い出せなかつたり、位置を間違えたりする F154 に対して、F130 がようやく正しい地名を提示した。その直後に、これまで F154 が言っていた場所との差が歴然であることを指摘する点は、蕭 (2017) の「聞き手が気付いていない事象を気付かせる」に該当し、注意喚起に属すると考えられる。

b. 「ダロウ」の受け手が持った反応：照れ笑う、謝罪する

c. 「ダロウ」の受け手に生じた心的状態：不快（恥ずかしさ、照れくささ）

(19) では、F130 の持つ福島の地理的位置に対する認識と F154 の持つ「東京よりもうちょっと上にある『福』が付いている町」との認識にずれが生じることがうかがえる。そこで F130 が「ダロウ」を用いることで、受け手が間違えたことを注意喚起した。正しい情報を有する F130 の発する「ダロウ」を受けた後、自分の描写が正しいと思っていた F154 が笑いながらも、「すみません」と謝罪の言葉を発してしまったことから、やや不快な反応が生起する可能性があると推測される。

(20) M033：理論なんていらんって、やってりやうまくなんだからさあ。

M033：（ふーん）日本にいりやあ日本語をしゃべれるようになるよ、きっと。

F001：日本にいなかつたら？

M033：ならん。

F001：じゃあ、だめじゃん。

M033：何が。

**F001 送：**日本にいながら、中国語とかフランス語の勉強する人はいるでしょう。

**M033 受：**えー、知らん。

(会話 ID : data046 開始位置 : 25540)



a. 分類の判断基準：

(20) は、M033 が F001 と言語学習について議論している場面である。F001 は言語学習には理論が必要であると主張しているが、M033 は理論がなくてもその言語を使用する地域で生活すれば自然に習得できると反論している。M033 の主張に対し、F001 は「ダロウ」を用いて、目標言語を別の地域で学ぶ場合を反例として提示し、M033 の「日本にいなければ日本語を話せるようにならない」という見解に反論している。F001 は、M033 が気づいていない事実を提示することで、M033 の論点に再反論している。このように、受け手に対して意識を向かせる点では、注意喚起の定義と一致していると考えられる。

b. 「ダロウ」の受け手が持った反応：お茶を濁す、直面を避ける

c. 「ダロウ」の受け手に生じた心的状態：不快（イライラ・むしゃくしゃした感じ）

(20)においては、M033 が自信を持って自らの観点を述べる様子がうかがえる。しかし、F001 に自身が気づいていなかった点を指摘されると、M033 が「えー、知らん。」と返答した。彼が「知らない」と発話したのは、実際に無知であったからではなく、自分よりも説得力のある論点を容易に認めることを避け、他の言葉でお茶を濁すことによって、その場の気まずさを回避しようとしたためである。このように、注意喚起を受けた後、M033 からはやや不快な感情が表れていることが見て取れる。

(21) F001：うん。

M033：退屈だなあ。

F001：どっか行く？

**M033 送**：これ持ってどこも行けないだろう、お前、(<笑い>) ばかじやねえの、お前、激しくばかだな、お前。

**F001 受**：<笑い>うるさいな。



M033：壮絶にばかだな、お前。

F001：うるさいよ。

(会話 ID : data046 開始位置 : 44790)

a. 分類の判断基準 :

(21) からわかるように、M033 が雑談の収録を退屈に感じ始めたところに、F001 からは「どっか行く」とのアドバイスを返した。F001 のアドバイスに対し、M033 は「これ持ってどこも行けないだろう」と、F001 が録音の最中であることを忘れていたのを指摘している。M033 が「ダロウ」を使い、「まだテープレコーダーで録音中なので、持って外出するのが不可能である」ことを気づかせている点は、定義で言う「聞き手に対して、意識を向けさせる」ところと一致している。

b. 「ダロウ」の受け手が持った反応 : 応酬する

c. 「ダロウ」の受け手に生じた心的状態 : 不快 (気まずさ、恥ずかしさ)

次に、M033 の注意喚起を受けた F001 の反応を考察する。まず、M033 の指摘に対し、F001 は笑いを示したが、これは自分が収録作業を忘れていたことに対する恥ずかしさを表している。そして、M033 が「ばかだな」と少し皮肉を含めた揶揄をしたことに対して、F001 は「うるさいな」と、軽い反発で冗談を返した。このような笑いを伴う冗談の応酬は、一見すると気持ちが表情や口調に表れていないよう見えるが、実際には他人からの指摘を受けた際に生じる反応であり、恥ずかしさや気まずさといった不快な感情が仄めかされている。

⇒ 注意喚起の「ダロウ」を用いた際、受け手に見られる反応及び心的状態

以上をまとめると、注意喚起の「ダロウ」を受けた側からは、不快感が生じやすく、謝罪する、ごまかす、軽く抗議するなどの反応が観察された。事実確認の「ダロウ」とは異なり、注意喚起においては、話題が円滑に進まない現象が見られる。



### 3.2.3.3 話題提起

(22) F142 : うちの学生が行ったのは、木金のとき。

F142 : 木金だよ、でも。

F142 : うちの学生のしゅう、研修旅行は。

F052 : うーんと、それでもすごい人だったって？

F052 : (うん) ちょうど紅葉の季節だったからかな。

F052 : (そうだね) まだね、紅葉は早かったかな、私が行ったときは。

F052 : 10月の終わりだから。

F142 : 学生が行ったのはねー、紅葉の一歩手前ぐらいじゃない？

F142 : (うん) ちょっとだけっていう感じ (うんうんうん) だったと思う。

F052 : そうそうそう、私たちもそうだった。

F142 : もうちょっとあとだと、きれいになるよね。

F052 : ちょっと色づき始めたねっていうくらいだった、あの、奈良は。

F052 : でも、奈良はすごい人だった、やっぱり。

**F052 送** : あのー、正倉院展の博物館あるでしょ。

F052 : あそこからタクシーに乗ったけど、全然進まない、タクシーが。

**F142 受** : 渋滞で？

F052 : うん。

F052 : (はー、へー) だったよ。

F052 : 京都とか奈良って、道が狭いじゃんね、だから、(うんうん) もう渋滞になつたら、全然動かない。

(会話 ID : data055 開始位置 : 131710)

#### a. 分類の判断基準 :

大学時代の友人、現同僚である F052 と F142 は奈良への訪問経験について会話を交わしている。F052 は渋滞に巻き込まれた遭遇を話す前に、まず「あのー、



正倉院展の博物館あるでしょ。」と前もって発言した。F052 のこのように発言は、博物館の真実性を確認するためでもなく、F142 に博物館があることを気づかせるためでもない。ここの「ダロウ」には、これから話す内容（博物館）と関連のある話題（その博物館のところからずっと渋滞が続くこと）についての予告の機能があり、話題提起の「ダロウ」に属している。

- b. 「ダロウ」の受け手が持った反応：理解する、同意する
- c. 「ダロウ」の受け手に生じた心的状態：快（得心する気持ち、親しさ）

(22) の「ダロウ」は、送り手である F052 が発話した後も F052 による発話を続けるパターンである。この会話の最初では、F052 と F142 が「奈良や京都に行った時期が紅葉の見頃に近い」という点に共感し、この段階で両者の間に共通認識が形成されていることがわかる。その流れの中で、F052 は「あのー、正倉院展の博物館あるでしょ。」と発話し、これが話題提起の「ダロウ」として機能している。F142 は F052 の話題提起を受け、すぐに「タクシーが進まないのは渋滞のためだ」と予測した。この連想が即座に生じたのは、F052 が会話の冒頭で「奈良はすごい人だった」と述べたことにより、F142 がすでに「人が多い」という前提を持っていたためである。F142 は、F052 の話を受けて渋滞を予測し、その見当が正しいと確認できたことで、F052 の経験に対する共感を深めた。F142 は、予測が的中したことに納得し、F052 の説明によって理解が深まったことで、相手に対して親しみを感じたと言える。

(23) M008：あ、あのー、僕は就職決まってから、あの引っ越したんだけどね。

M008：だから今親がいるところは、僕が自分で住んだことはないんだけど。

M008：あの、B だから。

M008：世田谷の。

**M008 送：**C さんの、今度引っ越すでしょ。

M008：(F011 受：うん) あれとは、まあまあ、近くかな。



M008 : C さん。

F011 : それってあの、なんか東大の。

M008 : うん。

M008 : 裏手みたいだよ。

(会話 ID : data089 開始位置 : 11770)

#### a. 分類の判断基準

M008 は自分が住んでいる場所について話している。M008 が家にある世田谷区の B という場所を提示した直後、「ダロウ」表現を用いて「C さんが今度引っ越す」ことを伝えたのは、C さんが引っ越すことを確認するためではなく、C さんの引越し先を指し示すことで「自分の家が C さんの引越し先に近い」と自分の住む場所との相対的位置関係を示すためである。このように、「ダロウ」を使用することで、前もって聞き手に「これからもさらに詳しく住む場所について説明し続ける」ことを伝える点は、話題提起の定義に当たる。

#### b. 「ダロウ」の受け手が持った反応： 傾聴、理解

#### c. 「ダロウ」の受け手に生じた心的状態：快（心地よさ、親しさ）

話題提起は、「ダロウ」の送り手が発話する後も説明が続くパターンであるため、F011 が「ダロウ」を受けた後、まず「うん」と相槌を打つことで「まだ説明があることを理解しているので、続きを聞いていく」という意志を表している。この相槌が示す言外の意味には、F011 が M008 の持つ情報との差を縮めようとする意図がうかがえる。また、会話の後半で見られる C さんの住む場所に対する F011 の認識から、M008 が F011 と共通する情報を考慮しながら説明しているのも観察される。このように、送り手が相手を意識しながら説明を続けることは、受け手の F011 にとって心地よく感じられ、親しみを抱くことにつながると言える。



(24) F136 : なんかねーえ、(うん) フライドポテトを揚げた油を、(うん) えーなんか、えーと、軽、軽油の代替なんか燃料に、チェンジしてもらって、で、残った油も、2割ぐらい混ぜて、その配達の車の燃料に使ってるんだって。

F110 : ん？ ちょっと待って。

F110 : な、何？

F110 : <笑い> フライドポテトを揚げた油を。

**F136 送** : 油あるでしょ。

F136 : 廃油を (**F110 受** : うん) もうそのまんま入れると、(うん) それとその特殊なその会社？ (うん) そういう燃料系の会社に、あのー交換してもらって。

F110 : へえー。 “

F110 : (で) 使い道あるわけだ。

F136 : 混ぜて、(うん) で、車走ってるんだって。

(会話 ID : data127 開始位置 : 187980)

a. 分類の判断基準 :

F110 と F136 は学生時代の友人で、あるレストランについて話している。F136 の「レストランの廃油処理方法」に関する説明に対し、F110 は F136 を止め、聞き逃したかのように再確認をした。そこで、F136 は「ダロウ」を使い、1回目の内容を言い換えてもう一度説明しているのである。「油あるでしょ。」は、油があるという事実の確認でも、油があることを気づかせるのでもないし、送り手自身の考えなどでもない。ここで「ダロウ」を使ったのは、相手が聞いてわからなかつたり聞き逃したりする内容をよりわかりやすく説明するために、前もって相手に対し、話題提起の合図を送るためである。

b. 「ダロウ」の受け手が持った反応 : 倾聴、理解

c. 「ダロウ」の受け手に生じた心的状態 : 快 (親しさ)

前述した通り、F110 が 1 回目の説明にわからなかつたり聞き逃したりすることでためらいが生じた。このようなためらう姿勢を示したことからも、F110 が



まだその説明への理解を形成する段階にあることがうかがえる。その後、「ダロウ」を受けた F110 は、相槌を打ちながら相手の説明を聞くようになり、話題への関心が次第に高まる様子が見られる。F110 の理解の仕方にも変化があり、当初は「はっきりしない」とためらっていたが、最終的には「使い道あるわけだ」と納得する姿勢へと変わる。この理解の進展は、送り手が受け手の迷いを意識し、丁寧に説明を加えたことによるものだと言える。受け手の視点から見ると、このように送り手が自分の状況把握を考慮し、補足を加えながら説明することで、「自分が配慮されている」「大切にされている」と感じやすくなる。その結果、受け手は送り手との距離が縮まったと認識し、親しさが強まると考えられる。

#### ⇒話題提起の「ダロウ」を用いた際、受け手に見られる反応及び心的状態

以上をまとめると、多くの場合、話題提起の「ダロウ」の受け手が送り手の表現に対して理解を示しているのである。これは、ポイントとなる詳しい話題の説明が「ダロウ」の直後に続くためであり、「ダロウ」という送り手の合図によって受け手がその次の説明に注意を払って聞き入るためである。さらに、その説明には、受け手がわからなかった点や、追いつけなかった情報を補足・解釈するものが多い。その結果、受け手はその説明を納得し、加えて、「自分の状態を意識し、丁寧に説明してくれる」という送り手の配慮を感じる。受け手は、送り手との情報のズレが解消されることにより、快の感覚が生じると考えられる。

#### 3.2.3.4 同意要求

(25) M033：なんか話すことないの？

F001：うーん？

F001：天気いいね。

M033：じゃあ、お前の家族のここがいやっていうの全部挙げてみなよ。

F001：挙げきれない。



M033 送：<笑い>あー、だから、いっぱいあっていいでしょ。

F001 受：て、いうかさー。

F001：具合悪いんだからあんたが、こう、中心になってしゃべってよ。

M033：なんでだよ。

M033 送：具合悪いからこそしゃべって気を紛らわした方がいいでしょう？

M033：黙ってれば黙っているほど、余計あれだよ。

M033：もっといろいろしゃべりなさいよ。

F001 受：うーん？

M033：いろいろ。

F001：私の家族の（うん）いやなどこ？

F001：（うん）ありすぎてゆえない。

M033：だからいいんじやん。

(会話 ID : data075 開始位置 : 38530,39250)

a. 分類の判断基準：

(25) では、「ダロウ」が2回現れている。M033 が提言した「家族の嫌なところを挙げる」ことに、F001 は最初「挙げきれない」と、言いたくない・言う必要がない姿勢を示した。F001 の持つ「挙げきれないから言う必要がない。」との考えに対し、M033 は「ダロウ」を使い、「いっぱいあるのはいいことだから、言ってみなさい。」と F001 を促し、自分の考えを彼女に認めてもらおうとする。恋人の要求を受け、F001 がさらに、「具合が悪いから M033 が中心になってしゃべりなさい」と自分の考えを示し、M033 は再び同意要求の「ダロウ」を用い、「悪い気分を紛らわすために言った方が良い」と説得を試みる。このように、送り手が自分の考えを相手に同意してもらいたい、または認められたい点では、同意要求の定義に当たる。

b. 「ダロウ」の受け手が持った反応：抵抗



c. 「ダロウ」の受け手に生じた心的状態：不快（煩わしさ、うんざり、そっけなさ、イライラした）

(25) は、受け手が送り手の考えをあまり認めない場合である。F001 が最初に言った「挙げきれない」との言葉の言外には、あまり言いたくない気持ちが仄めかされている。M033 による 1 回目の考え方に対し、F001 は「具合が悪い」で、「家族の嫌なことについて言いたくない」という気持ちを強調した。こここの「具合が悪い」というのは、健康状態というより、むしろ気恥ずかしい心的状態へと導かれる好ましくない話題として理解した方が適切であると思われる。彼女の 2 回目の不本意に対し、M033 はさらに、「悪い気分を紛らわすために言った方が良い」と自分の考え方で F001 を説得しようとする。このように、送り手である M033 から繰り返し自分の意見に対する同意を求められているにも関わらず、F001 は「ありすぎて言えない」と述べ、M033 の考え方を受け入れようとしない姿勢を一貫して保っている。その姿勢には、抵抗する意志が明確に表れており、煩わしさやうんざりした様子、そっけなさ、さらには苛立ちまでもがうかがえる。

(26) F076 : F106、あとでメイクするからね。

F106 : わー、何、それ。

F106 : 私メイクしたこと 1 回もない。

F076 : だって、顔アップも撮んなきや。

F106 : なんで。

F076 : だから記念だつてんじゃんよ。

F106 : オッケー。

**F076 送** : メイクぐらいしてもいいでしょ。

**F106 受** : オッケー。

F106 : 体勢は？

F076 : ドーしよう。



F076：どういうのがいい？

F106：そういうときはですね。

F106：こんなにたくさん雑誌があるんだから、参考にするべきだよね。

F076：そうだよね。

(会話 ID : data103 開始位置 : 86170)

a. 分類の判断基準 :

(26) では、中学の同級生である F076 と F106 は部屋で服や靴の試着をしている。流れとしてはまず、「試着してからメイクする」という F076 の提言に対し、F106 はメイクの経験がないと意見を表明した。F076 が F106 の無経験を受けて、「写真を記念として撮るためにメイクをする」と理由を述べると、F106 はまず 1 回目の同意を示した。それから、F076 がさらにダロウを使うことで、「メイクすることを F106 に同意してもらいたい」気持ちを表明した後、また 2 回目の同意をした。以上の流れから、「メイクをしようとする」F076 の考え方と、メイクを考えたことすらない F106 の考えは異なっていることがうかがえる。しかし、前のような受け手に同意されていない状況とは違い、受け手の F106 は送り手の考え方を認めたのである。

b. 「ダロウ」の受け手が持った反応 : 容認

c. 「ダロウ」の受け手に生じた心的状態 : 快 (うきうき、ほくほく、安堵感)

(26) は、受け手が送り手の考え方を認めた場合である。F106 が最初に述べた「メイクしたこと 1 回もない」との意見には、少し躊躇いなど不安な気持ちもあるが、F076 による原因説明を受けた後、快く承諾した上、これからの撮影でどのような体のかまえをとるかを自発的かつ積極的に F076 と話し合い始めた。言い換えると、送り手の同意要求を受け、かつ受け手がそれを認めた場合、受け手の考え方や意見などを送り手の持つのと同じようにし、送り手と足を揃えることで親しい間柄が示されると言える。このように、F076 は容認する態度を示しながら、その心の中から生じた快さや安堵感を感じたと考えられる。



(27) F057：あれ何、あの、映画は、どれを取ってるの？

F036：「賢者の石」なんじやないの？

F057：そうなんだ、なんかすごいヒットしてるんでしょ？

F036：そようそようそ、めちゃめちゃヒットしてるよ。

**F036 送：**だって「千と千尋」超すかもしないんでしょ、あれ。

**F057 受：**うなんだ。

F036：このままいったらー。

F057：へー。

F036：これからだってお正月じゃん。

F057：そうだね。

(会話 ID : data045 開始位置 : 143040)

#### a. 分類の判断基準 :

F036 と F057 は中学の同級生で、二人はハリー・ポッターの映画について話している。この会話においては「ダロウ」が 2 回用いられているが、1 回目の「ダロウ」は F057 が F036 に「『賢者の石』が今ヒットしている」という事実を確認している事実確認の「ダロウ」である。1 回目の「ダロウ」を受け、F036 はすぐ共感を示し、話題はさらに進んでいる。そして、もともと事実確認の「ダロウ」の受け手であった F036 は送り手として「ダロウ」を使い、F057 に「このままヒットが続いたら、興行収入が『千と千尋の神隠し』を超すかもしれない」という自分の推測や考えを F057 に伝え、同意を求めている。F057 が「ダロウ」を受け、「もうすぐお正月なので映画を見に行く人が増えて興行収入がさらに高くなる」と自分の推測の根拠を説明した F036 の言葉を聞いた後、理解や納得を示したことからは、送り手の考えを認めた様子がうかがえるため、2 回目の「ダロウ」は同意要求の機能を持つと考えられる。



b. 「ダロウ」の受け手が持った反応：理解

c. 「ダロウ」の受け手に生じた心的状態：快（気持ちが通う感じ、親しさ）

(27) は、受け手が送り手の見解を受け入れた場面である。F057 は、F036 の「千と千尋を超すかもしれない」という発言を受けた後、「なんだ」「へー」などと応答し、明確に賛同を示してはいないものの、発言を否定することもなく、一定の共感をもって受け止めている様子がうかがえる。実際、会話の前半で F057 は「なんかすごいヒットしてるんでしょ？」と、事実確認のためのダロウを用いており、このことからすでに映画がヒットしていることについてある程度の認識を持っていたと考えられる。そのため、F036 からさらに具体的な情報や見解を受け取ったことで、F057 はそれを自然に容認し、話し手との間に親しさや気持ちが通うような感覚を抱いた可能性が高い。

#### ⇒同意要求の「ダロウ」で観察された受け手の反応及び心的状態

以上をまとめると、同意要求の「ダロウ」の受け手は、親近感のような快感覚にもなれば、煩わしさや焦燥感などの不快感にもなる。定義にも述べられたように、受け手が送り手と違う立場に立っている場合も少なからずあるため、その場合における送り手による要求が受け手にとって逆にストレスになる可能性がある。また、双方の立場にズレがある場合には、話題の継続も困難になるため、受け手の感覚を意識しないのは円滑なコミュニケーションを阻害してしまう原因と言える。

#### 3.2.3.5 念押し<sup>5</sup>

(28) 担当医：ねえ、彼女いるんでしょ。いないはずないよね。で、どんな子と付き合ってんの？かわいい？

<sup>5</sup> 『名大会話コーパス』においては、「念押し」に属する用例が僅かしか見当たらない、または「ダロウ」を含んだ内容の一区切りが形式を判断するに足る長さにまで及んでいないため、蕭（2017）で取り上げられているドラマセリフの会話例を用いて補完する。



里見：まあ、健康で丈夫な子です。

担当医：ふんん。やっぱりいるんだ。ねえ、長い？

里見：ああ、まあ、知り合ってからは長いんですけど、付き合ってからは2年ぐらいですかね。

里見：2年か。ふんん。（里見の手を触ったりして）

（里見は微妙な顔をしていて、どう断ればよいか分からぬまま、顔がこわばった）

担当医<sub>送</sub>：結婚していないなら、少しいいでしょ。

里見<sub>受</sub>：（これはまずい）

（蕭 2017：45 [用例 37]）

a. 分類の判断基準：

(28) は里見という男が知り合った担当医と飲みに行った時の会話である。担当医が会話の冒頭から質問責めとなり、里見の恋愛状況を聞き込むのがわかる。知り合った対象であるにも関わらず、いきなり相手の恋愛状況を聞くというこの担当医の質問方法は礼儀の欠けた行動であり、この段階すでに相手に負担をかけている可能性がある。その上、担当医が里見に交際相手がいるとの情報を受けていても、「ダロウ」を使って「まだ結婚していないから一緒に飲みにいってもいい」と、理屈めいた口調で自分の考え方を正当化し、辯護を合わせようとする。担当医の言葉からは、里見の同意を求めるより、里見に自分の考え方を一方的にかつ強行的に押し付けるニュアンスが読み取れるため、念押しの「ダロウ」に属すると判断できる。

b. 「ダロウ」の受け手が持った反応：顔がこわばった、沈黙

c. 「ダロウ」の受け手に生じた心的状態：不快（戸惑う、困る）

前述したように、担当医がさりげなく恋愛事情を聞くという行為は、すでに里見へのプライバシーの侵害になっている。担当医の「かわいい？」という質問に對し、里見が「健康で丈夫な子です。」と、的外れな答えへ受け流すのは、この



話題を継続する気にならないメッセージを発信することを表している。しかし、聞き込みを止めそうもない担当医が詰問口調を保ったまま、交際期間まで聞きただした上、「結婚していないなら、少し（飲みに行って）いいでしょ。」と、一方的に意見を押し付けようとする言葉は、里見にとって、直面したくない質問に答えさせられる強要行為になる。里見はこのような強制性を帯びた「ダロウ」表現を受けた後、沈黙したままで顔がこわばったとともに、これからどうするかわからないと、戸惑ったり困ったりする感情が生じたと考えられる。

(29) 瞳：どう悠一さん。

悠一の母<sub>送</sub>：いいでしょう。白無垢もいいけど、やはり黒ね。昔の武家の婚礼といえば、黒引き振り袖だったのよ。

（蕭 2017：46 [用例 39]）

a. 分類の判断基準：

(29) は、婚約者の母親が新婦の衣装にいろいろ口出しをしている場面である。瞳が婚約者の悠一に服装に対する考え方を聞いたところ、悠一の答えを待つことなく悠一の母は二人を無視したかのように、「いいでしょう」と先に答えた後、服装に対する感想を言いはじめた。母が「いいでしょう」と言ったのは、二人の意見を聞きたがっているためではなく、後に来る自分の意見を詳しく説明するためである。また、「白無垢もいいけど」と、クッショーン言葉が使用されていることからも、本当は「黒がいい」という母の認識がうかがえ、「やはり（昔の武家の婚礼で使われる）黒がいい」といった自分の信条または認識に対する確信を主張しているのがわかる。このように考えれば、自分の意見を一方的に押し付ける行為は、「念押し」に属すると言える。

b. 「ダロウ」の受け手が持った反応：沈黙

c. 「ダロウ」の受け手に生じた心的状態：快 $\leftrightarrow$ <sup>6</sup>不快（むかつく、気が済まない）

<sup>6</sup> 「念押し」の「ダロウ」における受け手の感情反応を観察するに当たっては、送り手の態度に



蕭（2017）は、イントネーションに注目を集め、「ダロウ」が上昇調の場合には、受け手が送り手と同じ意見を持つ可能性もあるといった見解を示している。蕭によると、(29) の出自となるドラマにおいては、瞳は「黒い服を気に入った様子で」婚約者の悠一に聞いている。しかし、送り手と同じ意見を持つからと言って、必ずしもプラスの感情になるとは限らない。白い服が気に入った瞳が母の「黒がいい」という「念押し」を受けたら、自分が無視されたかのように感じ、マイナス感情になることが高いと考えられる。一方、同じ「黒がいい」場合には、仮に受け手は、相手と同じ考え方であると理解していても、送り手に無視されたり、好みや意見を受け入れなければならぬかのように聞こえたりするなどといったことから、「服を着る人の意思」に対する尊重・配慮が得られないために、なおさら「むかつく」、「気が済まない」といったマイナスな感情になる可能性がある。

(30) F069：私さ、結構さ、高いとこ行けばさ、結構いい客だとか思ってたけど、（うん）そういう人よけい変なプライド持ってる人がいるからよけいおかしい人じやんねー。

F069：（ん？）<笑い>金持ちって何か変にさ、自分が何でも1番よ（あー）みたいなの持ってるところあるから、ちょっとでも変な対応すると何、何様みたいなことで来るじやん。

F069：（あー）てめえこそ何様だ、とかって。

F149：あるねー。

F149：え、銀行とか多いそう、多いもんね。

F069：銀行は多いね、たぶん。

F149：部長呼んでちょうどい、みたいなね。

---

に対する受け手の受け止め方に依存するため、本調査を通してより詳しい分析を行う。



F149：支店長呼んで。

F069：あなたじゃ話にならないわ、上の者呼びなさい（いるいる）とかってやりそうじやん。

F069：（うーん）その方が楽だけど、こっちからすれば。

F149：はい、とかって。

F069：あ、どうぞどうぞみたいな。

F069：<笑い>

F149：できたらいいけどね。

F069：嫌だなー。

F149：あるねー。

**F149 送**：やっぱり嫁行くしかないでしょ、この際。

F149：（**F069 受**：嫁）<笑い>ぜんちゅうれんだって。

F149：入るしかない。

（会話 ID : data011 開始位置 : 83050）

#### a. 分類の判断基準：

(30) 大学の同級生である F149 と F069 が就職について話している。「接客対象がお金持ちの職場が大変だ」という F069 の考え方に対し、F149 が銀行を例に挙げ、F069 と理不尽な客に当たった場面を想定し議論はじめた。会話の発展から、二人とも接客事務において客による無礼な要求があったとしても本音を話してはいけないとの現実にがっかりする気持ちを持っていることがわかる。その共通認識に基づき、F149 はさらに「ダロウ」を使って「この際やはりお嫁に行くしかない」との考えを言い出した。F069 に「就職困難の場合は結婚との選択肢しか残っていない」との考えを同意してもらうより、自分の持つ主張を一方的に押し付けているニュアンスが強い。このように、相手が自分と同じ意見を



持つかどうかを確認するのではなく、自分の意見を強く主張するのがポイントである点は、念押しの「ダロウ」の定義を満たしている。

- b. 「ダロウ」の受け手が持った反応：意見を出さない
- c. 「ダロウ」の受け手に生じた心的状態：快 $\leftrightarrow$ <sup>7</sup>不快

「ダロウ」が発話される前には、F069 も F149 もある性質を有する職場環境に同じ観点を持つことがわかる。しかし、F149 が「ダロウ」を使って自分の考えを伝えたら、F069 は同意も示さず、それに対して意見を出す兆しも観察されていない。また、「ダロウ」を受けてどのような感情が生じたかも会話を見た限りでは不明である。これは、受け手が心理的に相手の一方的な考え方に対するか否かによって感情反応が異なってくるからであると思われる。言い換えれば、就職に対して共通する認識があるからといって、他の選択肢まで同じ考えを持つとは限らない。背景的に F149 の考えに賛同しない場合、二人の認識にずれが生じることで惑いを感じる可能性が予想されるが、たとえ F069 が背景的に「結婚」との選択肢に同意する場合としても、F149 と気持ちが通じ合うことで快に感じる可能性もあれば、F149 の独断的な主張への返事に戸惑う可能性もある。このように、念押しの「ダロウ」の定義では、受け手の意見を聞くことに重きが置いていないが、「ダロウ」受け手の感情反応を観察するに当たっては、受け手の持った送り手の態度に対する感覚がむしろポイントであるため、本調査を通してさらなる詳細な分析が必要である。

#### ⇒念押しの「ダロウ」で観察された受け手の反応及び心的状態

(28) (29) (30) を通して「念押し」の「ダロウ」を受けた反応を観察したら、(28) の受け手以外はどのような心的状態になるかが判断できないのが明らかになっている。(28)においては、口に出さない自分の考え方や反応といった「心

---

<sup>7</sup> 同脚注 7。



の声」を通して比較的容易に受け手の心的状態を判断することが可能であるが、「心の声」が欠けた（29）（30）の場合、念押しの「ダロウ」の受け手の心的状態は、送り手の観点との一致性に関わるより、送り手がとる姿勢や態度に左右されると言った方が適切である。「念押し」の定義に基づくならば、受け手が送り手に賛同するか否かに関わらず、送り手が一方的に自分の意見を相手に押し付ける点は変わらないため、受け手としては「尊重・配慮されていない気持ちでマイナスな感情になる場合が多いと考えられるが、この点については調査を通して明らかにしていきたい。

### 3.2.3.6 不満

(31) F001：あー、ねえ、マイク持ってくんない。

M033：あー、なんで俺がやんのよ、そんなこと。

F001：じゃあ、もう、聞こえるように（知らないよ、どこだよ）2人の間くらい。

F001：（はい）何？

F001：やめて。

**M033 送**：お前がこれやるって言い出したんだろう。

**F001 受**：言ったけどー。

M033：言い出しちゃが、お前、やめろとか言うなよ。

F001：いや、そうじゃなくって。

F001：<間>

F001：気持ち悪い。

（会話 ID：data075 開始位置：18650）

#### a. 分類の判断基準：

会話においてはまず、F001 が M033 にマイクを持つよう要求した。M033 がその要求に対してやりたくない気持ちを示したにも関わらず、F001 は M033 の文



句を無視し、さらに一方的にマイクの持ち方を説明しあげた。しかし、その最中急に「マイクを持って録音するのをやめて」とM033を指示してしまった。このように、マイクを持つ要求を最初に言い出したF001がまた動作を止めると要求した行為に対し、M033が「ダロウ」を使って一方的に自分の不満を表すことから、F001を非難するニュアンスを持つことがわかった。

- b. 「ダロウ」の受け手が持った反応：態度を和らげる、理由を説明する
- c. 「ダロウ」の受け手に生じた心的状態：不快（後ろめたさ、心咎め）

前述したように、M033が移り気なF001に対し、不満の「ダロウ」を使って相手に非難の気持ちを表している。ここで特に注目したいのは、「ダロウ」表現の前後で観察されたF001の反応の推移である。「ダロウ」を受ける前に示された強硬な口調とは対照的に、F001は「ダロウ」を受けてはじめて婉曲な表現で態度を和らげた上、M033の責める口調に対し、「電車の揺れで気持ちが悪い」と理由を説明したのである。このような反応からは、F001がM033への自分勝手な注文に対して気まずさを感じ始め、後ろめたい思いになる可能性があると推測できる。

(32) M033：止まってるよ。

F001：本当？

F001：じゃあ、終わりか。

M033：ちょっと、あれ、あー、ちょっとあー、止まってない。

M033：なんなの、この止まったように動くのなんなの、これ。

F001：知らないよ。

M033：大体電池がないじゃん。

F001：うそ、マジ？

M033：なんか電池があと2つみたいになってる。

F001：本当？



M033：うーう、携帯でも見よう。

F001：もう私の携帯見ないの勝手に、もう。

M033：明日発売日だ、ちょっと（うるさい）カレンダー見てるだけじゃん。

F001：はー。

**F001 送**：自分の携帯のカレンダー見ればいいでしょう。

**M033 受**：Iちゃん来るんなら、この22、23いて、24帰るのかなあ。

(会話 ID : data046 開始位置 : 200440)

a. 分類の判断基準：

会話からわかるように、二人がレコーダーのバッテリ状態を確認している最中、M033 は F001 の携帯を取り、カレンダーをチェックし始めた。F001 の文句の言葉に対し、M033 は止まることなく理屈を言いながら携帯をいじり続けていた。その M033 の行為に対し、F001 は「うるさい」や「はー」など、攻撃的な口調または相手の言葉に同調できかねるような感嘆を示した後、「ダロウ」を使って「携帯を持っているのに自分のものを見ない」といった M033 への不満を表している。相手の意見または行動を聞かない「念押し」とは異なり、定義によると、「不満」のダロウは相手のある行動や意見に対して使われるものであるため、M033 の「携帯を勝手にとる」行動またはその後言った理屈が必要である。

b. 「ダロウ」の受け手が持った反応：話題を逸らす、直面を避ける、遠ざかる

c. 「ダロウ」の受け手に生じた心的状態：不快（後ろめたさ、心咎め）

勝手に F001 の携帯をいじる M033 の行為自体がポライトネスに欠けているが、M033 は F001 に文句や不満を言われつつも謝ることなく、話題を逸らすかのように今後の日程について話すことによって F001 の不満に直面するのを避けているのである。このように考えると、M033 が「他人の携帯をいじることが妥当ではない」概念を実は持っており、ただ「弱味を見せたくない」、「これ以上は言わせたくない」といった強いプライドから生じた後ろめたさもしくは気まずさを払拭しようとして、話題を逸らすことにしたのである。



(33) M033：大体しらたきを切らないでなべに入れる人なんか、世の中にお前だけだよ。

F001：そんなことないよ。

F001：結構いるはずだよ。

M033：いねえよ、お前、あんなもん食えるかっちゅう話だもん。

M033：だって、いくらこう引っ張ったって出てこないんだもん。

**F001 送**：もう、だったら自分でやればいいでしょう。

**M033 受**：そういう問題じゃないじゃん。

M033：お前が直せばいいだけじゃん。

F001：ね、私ね、そういうなんかねえ、なんか横から指示されるの大嫌いなのよ。

(会話 ID : data046 開始位置 : 149390)

a. 分類の判断基準：

F001 と M033 が食材の茹で方をめぐって議論している。食材を切らずにそのまま鍋に入る行為を指摘した M033 の攻撃的発話に対し、F001 はまず「他に自分と同じ茹で方をする人もいるはず」と反駁し、自分の考えを示そうとしている。ところが、M033 が F001 の反駁を受け、攻撃を止めるどころか、かえって食べやすさに対して攻撃し続けている様子がうかがえる。F001 は M033 による一連の攻撃的発話によく堪忍袋の緒が切れ、「ダロウ」を使って相手の失礼を指摘・非難することで M033 への不満を表している。このように、他人による指摘ということについて一方的に自分の不満を表している点からは、不満の「ダロウ」に属すると判断できる。

- b. 「ダロウ」の受け手が持った反応：押し付ける
- c. 「ダロウ」の受け手に生じた心的状態：不快（むかつく、逆切れする、気まずさ）



上に述べたように、不満とは、「ダロウ」の送り手が相手に対してあることについて一方的に指摘、非難を表していることを指す。しかし、この「不満」は「ダロウ」の受け手にしてみれば、自分がすべきだと思った上で相手を指摘するという送り手の行為が他人に抗議されることになり、間接的に「ダロウ」の送り手に非難されたと言える。M033 が F001 の非難を受けた後も、F001 に「やり方を修正する」よう求めており、押し付ける姿勢が強く見えるが、F001 が M033 の指摘を受け、不快な気持ちを込めて不満を表すのと同様に、M033 も F001 に非難されることを不快に感じ、むかつくといったマイナス気持ちを蓄積する。

#### ⇒不満の「ダロウ」で観察された受け手の反応及び心的状態

以上をまとめると、不満を表す「ダロウ」の受け手に見えた反応は 2 種類のタイプに分けられることがわかる。そして、それぞれの反応によって会話の継続が展開されるのである。タイプ 1においては、受け手が「ダロウ」を受け、相手の非難に直面する場合もあれば遠ざかるケースもあるが、理由の説明であれ、話題逸らしであれ、いずれも態度を和らげるためによる行為であり、後ろめたい気持ちといった心とがめが具現化された生理的反応と言える。それに対し、「ダロウ」を受けつつも強硬な姿勢を維持する行為は、受け手が送り手の非難にむかつき、逆切れするといったマイナス感情を表す生体反応として読み取ることができる。このように、不満の「ダロウ」に対する反応には相違点があるにも関わらず、気まずさを感じる点で共通していることからは、この類の「ダロウ」の受け手に常に不快が生じることがうかがえる。

#### 3.2.3.7 相槌

##### (34) (同じ意見を表す)

F002：（ふーん）私も前に一度、あの、まだ主人が勤めてるころ目覚ましをかけ忘れて朝目が覚めたら、危ないわけ。



F002：もう遅くなつて、（ええ）、ああ大変つてね、がばつて起きたら途端に目が回つて真っ直ぐに歩けなかつたのね。

F082：あ、私もこないだある。

F082：朝がばつと起きたらね。

F002：だめなんですって、それ。

**F082 受**：もうね、天井がぐるっと（**F002 送**：でしょう）回つてね、壁に頭デーンてぶつけてね、もうすごかつた。

F002：私もやつたわ、それ。

F082：で、あ、めまいってこんなものだつていうのをね、初めて経験しました。

（会話 ID : data033 開始位置 : 146920）

#### a. 分類の判断基準

友人の二人は、急に起き上がつたときに感じるめまいについて話している。

F082 が F002 の経験を聞き、自分も同じ経験があることを述べた上、どのように調子が悪かつたかと具体的に描写し始めた。そして、その生理的反応に対し、F002 は「ダロウ」を用いることで自分にも同じような反応が出ていたことを示し、F082 の述べている内容に同じ意見を表す相槌を打った。

#### b. 「ダロウ」の受け手が持つた反応：話題を続ける

#### c. 「ダロウ」の受け手に生じた心的状態：快（心が通う感じ、心温かさ）

(34)において、F002 の述べた経験や感想を聞いて「自分も同じようなことを経験した」と自分の体験を述べた F082 の言葉自体は、F002 にとって「自分の言っていることがよく理解され、肯定されている」といった励みになる。つまり、この F082 の「思いやり」があつて初めて、二人における双方向の共感が構築されていけると言える。そして、このような双方向の共感という前提で、F002 によって発せられた同意を示す相槌の「ダロウ」は、受け手の F082 にとって「自



分の述べたことが認められている」といった思いやりの言葉になるばかりでなく、話題が続く力にもなる。このように、共感や同意を示す時に使われる相槌の「ダロウ」の受け手には、気持ちが通じ合うことによって生じた心の温かさを感じる可能性が高いと推測できる。

(35) (理解を表す)

F079：名古屋って東京より住みいいけ？

F001：うーん。

F079：同じことけ。

F001：えー、どうだろ。

F079：お店やなんか。

F001：どっちもどっち。

F079：ほうけ。

F001：お店は東京の方がいいけどお、(おお)ただ東京は人が多すぎて。

**F079 送**：うん、そうでしょうね。

**F001 受**：あと、空気とか水がおいしくないから。

F079：あー、水もそう。

F001：水まずいよー。

F079：同じ水道でも。

F001：全然違う。

F079：うーそお。

(会話 ID : data076 開始位置 : 153750)

a. 分類の判断基準

(35)においては、名古屋在住の祖母 F079 は東京在住の孫娘 F001 に東京の住みやすさについて聞いている。F001 は F079 の質問に対し、買い物など日常生活の利便性を認めつつも、大都市の混雑問題という欠点を指摘した。蕭 (2017)



によれば、理解の意を表す相槌の「ダロウ」は、新たに知識を獲得した時に使われるのではなく、すでに知っている時、または自分もそう思っている時に使われるとされる。このように考えると、F079 が F001 の意見を聞いて「うん、そうでしょうね」を使うことで、F001 の言ったことに理解の意を表したが、こここの「ダロウ」からは、「名古屋ほど東京は住み心地が良くない」という F079 の強い先入観が見られ、「混雑度は東京の方がひどい」と、すでに知っていて、思った通りだという F079 の認識状態が読み取れる。また、会話後半における「あー、水も悪い。」という水環境に対する F079 の反応からも、東京の水環境が思った通り（に悪い）ということを知った上の「理解」が窺え、「ダロウ」の機能が推測できる。

- b. 「ダロウ」の受け手が持った反応：話題を続ける
- c. 「ダロウ」の受け手に生じた心的状態：快（心が通う感じ）

定義の如く、この類の相槌の「ダロウ」は、自分がすでに知っていることに対して理解を表す時に使われる。送り手が「ダロウ」を発することには、自分が思っていることと相手が言っていることが合致し、相手に自分もそのように思っているのを伝えようとする意味が含まれている。言い換えると、送り手も受け手もある事柄に対し同じ意見または考え方を持っていると言える。このように、F001 の説明によって獲得した F079 の持つ情報ではないものの、「ダロウ」の受け手である F001 にとっては相手が自分と同じ考え方を持つのは相手に理解されていることにあたり、話題を続けるきっかけとなる。また、同意の相槌と異なり、理解の相槌では、送り手がすでにある事柄を知っているため、他人に対する共感には至らないが、受け手にとっては、送り手による「ダロウ」は受け手自身の言っていることを共感するように感じられる。それにより、受け手が感じた心の通じ合いから快の感覚が生じると推測できる。



(36) (疑いを表す)

F004：あのさ、（うん）こないだの映画のさ、（うん）前にさ、予告編の中に1本、韓国映画あったねー。

M034：韓国映画あったねー。

M034：俺、全然知らなかつた。

F004：あのー、女子高校生が出てくる。

M034：なんかねー、ちょっと、サスペンスな。

F004：結構おもしろそうじゃなかつた？

**M034 送**：そうなんだろうか。全然わかんないけど。

**F004 受**：うん。どう？韓国の芸能界については詳しくなった？

M034：全然。

F004：全然。

M034：うん。

M034：テレビ見ないしねー。

(会話 ID : data092 開始位置 : 158500)

### a. 分類の判断基準

(36) は恋人同士が映画本編前に出る韓国映画の予告編について話している場面である。M034 は「全然知らなかつた」と、韓国映画についての情報を持っていないことを表明し、予告編の内容を提示しようとする F004 の言葉に呼応する形で映画のジャンルの推測を試みた。F004 が「結構おもしろそうな映画である」という自分の考えを M034 に伝え、M034 も同じ考え方を持っていると思わんばかりに質問を行った。しかし、M034 は「おもしろそうであるかどうかが全く分からぬ」と、F004 の意見に対する疑いを出し、その違った立場を否定的な言い方で表すことを避けるために前もって「そうでしょうか」という相槌の「ダ



ロウ」を用いた。こここの「ダロウ」がF004の考え方に対する「疑いを表す」相槌に属すると判断できるのは、会話後半における「テレビを見ないから韓国芸能界に詳しくない」というM034の理由が述べられているためである。

- b. 「ダロウ」の受け手が持った反応：絡みづらくなる
- c. 「ダロウ」の受け手に生じた心的状態：不快（がっかりする、気落ちする）

映画予告編をめぐる(36)の会話内容であるが、少し前のやりとりにおいては、M034がF004と図書館で借りられる映画について話しており、「自分が韓国映画を見ておこう」とF004に伝えたところである。このように考えると、F004が韓国映画の予告編を話題として提起するのは、韓国映画を見ておこうと思っているM034に寄り添うための一種の配慮表現と言える。そのため、予告編の内容を振り返らせたり、「結構おもしろそうな映画じゃなかった？」との言葉で興味を抱かせたりし、M034の思いに沿う動きをとっているのである。M034は、反対するほどではないものの、F004の言っていることに対して疑いを持っているため、相槌の「ダロウ」を用いることで違った立場を否定するような言い方を避ける。M034にしては、こここの「ダロウ」は否定的言い方を避けるための相槌に当たるかもしれないが、「ダロウ」の受け手であるF004にとっては、M034の「そうなんだろうか」は実際、彼に寄り添うための自分の配慮の間接的な否定も同然である。会話の後半からは、しばらくの間絡みづらくなり、話題を進めることができなくなったF004の反応が読み取れるほか、配慮の対象に間接的に否定されたことから生じた気落ちやがっかりした感じも推測できる。

#### ⇒相槌の「ダロウ」で観察された受け手の反応及び心的状態

相槌の「ダロウ」の受け手に見えた反応をまとめると、相手と同じ意見を表す、または相手の言っていることに理解を示す「同意・理解の相槌」を受けた反応と、相手と異なった立場にあつたり違った意見を持ったりする時に使う「疑いの相

槌」を受けた反応の、2種類のタイプに分けることができる。タイプ1においては、同意・理解を問わず、「ダロウ」の受け手は送り手に認められたと認識し、相手とのつながりを強く感じるほか、認められた気持ちからプラスの感情が生じ、話題を続ける反応が見られる。一方、タイプ2においては、「ダロウ」の受け手は、送り手による自身の立場への疑いから、考えが認められておらず、相手とのつながりがなくなったことを意識するため、話題の継続または維持が困難になる。そして、その疑われたことにがっかり感が生じやすく、マイナス感情になる可能性が高いと言える。このように、相槌の「ダロウ」は、送り手の意図によって話題を継続させる原動力にもなれば、話題を切り上げる原因にもなり、受け手の心的状態も送り手の意図によって異なる展開が見られる。ここで特に注目したいのは、話題の作り手がどちらにあるかということである。話題を作る方が「ダロウ」の送り手である場合、その送り手から相手に寄り添う気持ちが強いため、受け手も常に快の気持ちになることが予想される。それに対し、話題を作る方が「ダロウ」の受け手である場合、受け手が相手に寄り添う気持ちであっても、相手がその話題に興味を示さないと、自然に話題の継続が困難になり、話題を作った受け手も他人に認められていないと思いがちになり、不快感・マイナス感情になりやすいと推測できる。

### 3.2.4 受け手の感情反応傾向

3.2.3 ではコーパスから用例を収集し各使用場面の確認の「ダロウ」表現を受けた会話参与者の情動反応及び感情反応を探索的な観察を試みた。本研究では、「ダロウ」の受け手の持つ心的状態といった心理的・感情（感情反応）を感情項目とするため、ここでは用例（16）～（36）から観察された心的状態を表1のようにまとめた。なお、感情項目の名称については、「～感」「～気持ち」などに加え、「快い」「恥ずかしい」といった形容詞由来の語についても、「快さ」「恥ずかしさ」のように名詞形に統一する。

表1、推測による「ダロウ」表現の受け手が持つ感情反応

使用場面	快反応	不快反応
事実確認	共感 喜び 優越感 興奮感 盛り上がり 自己肯定感	
注意喚起		気まずさ 恥ずかしさ 照れくささ イライラする むしゃくしやする
話題提起	親しさ 心地よさ 得心する気持ち	
同意要求	快さ 安堵感 親しさ うきうきした感じ ほくほくした感じ 気持ちが通う感じ	煩わしさ そっけなさ イライラする うんざりした感じ
念押し		戸惑う 困る むかつくる 気が済まない感じ
不満		心咎め むかつくる 気まずさ 逆切れする 後ろめたさ
相槌	心温かさ 心が通う感じ	気落ちする がっかりした感じ

筆者作成

このように、各「ダロウ」を受けて生じる感情反応を羅列してみると、ポジティブな感情に伴う快反応とネガティブな感情に伴う不快反応に分けて分類する



ことができる。さらに表1からは、受け手が主に快反応を示す傾向がある「事実確認」、「話題提起」、受け手が主に不快反応を示す傾向がある「注意喚起」、「不満」、そして受け手が快反応にも不快反応にもなり得るという二双性を持つ「同意要求」、「相槌」、「念押し」と、下位分類が3つのグループに分けられることが明らかになった。各「ダロウ」表現を受けた後の感情反応の傾向（快反応か不快反応か）は表2のようになる。

表2、受け手が確認の「ダロウ」表現を受けた後の感情反応の傾向

感情反応の傾向	確認の「ダロウ」の使用場面
快反応	事実確認、話題提起
不快反応	注意喚起、不満
二双性を持つもの	同意要求、相槌、念押し

筆者作成

本節では、蕭（2017）における確認の「ダロウ」の定義に基づき、受け手の視点を中心とした各場面における「ダロウ」の持つ対人関係を観察すべく、受け手の感情反応にあたる感情項目を検討してきた。その結果、各下位分類の「ダロウ」表現を受けることによって生じた感情反応が集団分布となっている現象が見られ、当該の「ダロウ」を用いた送り手の目的が受け手の感情と一致する場合もあれば、受け手の心に生じた感情と対極に位置している場合もあることがわかった。この現象を踏まえ、次はさらなる詳しい調査を行い、受け手の心的的感情をより総合的に「ダロウ」の効果を考えていく。

### 3.3 事前調査-受け手感情の確定的検討

これまでの段階では、コーパスを利用して「ダロウ」に関連する使用例を収集し、それらの会話例がどの使用場面に属するか、またはダロウ表現に対する受け手の感情反応を推測してきた。結果から分かるように、受け手による快反応また



は不快反応の集団分布傾向は明らかになったものの、表 1 のように、各感情項目の羅列となっており、系統的に分類されていなかった。また、受け手がどのような感情を抱くかは推測に過ぎず、実際の感情反応は明確ではなかった。そのため、「ダロウ」を受けてどのような快反応または不快反応を感じたかという使用実態や傾向のより詳細な把握のために、アンケート調査の実施を行う。ただし、より信頼性の高い結果を得るため、本調査の前に事前調査を行う。受け手の感情を分類し、本調査で使用する感情の項目の設定を行った。これにより、より実際に体験したことに近い調査対象の感情反応から、系統的に感情項目を分類することができると同時に、本調査時の負担軽減へも影響を及ぼすと考えられる。具体的な調査方法を以下に述べる。日本語母語話者を対象にし、3.2.3 で取り上げた 21 の会話例の一部を提示し、各会話例の人間関係・場面及び話題を説明した。次に、協力者に指定された役割を演じてもらい、会話を擬似体験してもらった。さらに、各例において「ダロウ」を含む発話を受けた際に、ポジティブな感情またはネガティブな感情が現れたかを選択してもらった上で、具体的にどのような感情や気持ちであるかを記入してもらった。また、協力者が会話例の内容に制約を受けないようにすべく、事前調査のアンケート設計では、「ダロウ」以降の会話内容を非表示にし、協力者の直感的な感情反応を見る能够ができるようにした<sup>8</sup>。以上の方針に基づき、調査票<sup>9</sup>を作成した（図 1）。

<sup>8</sup> なお、話題提起機能の会話例に限り、「ダロウ」表現の直後に述べた文まで保留する。

<sup>9</sup> 紙幅の都合上、第 1 間のみを例として示す。詳しくは付録を参照。

場面：あなたは Aで、大学の食堂で同級生の B と、H さんという人の見た目とファッションスタイルについて話しています。



A：あの、H さんだっけ、あの怖い人。

A：背が低くて、すごいポマードで頭ガチガチに固めてるような人。

A：でも、超ブランド好きだよね。なんかネクタイとか、グッチとか使ってるし。

B：<笑った>

A：だけど、皮ジャンとかなんだよね。

B：そう、わけわからんかった。

B：<笑いながら>懐かしいな、1年前でしょう、あれ。

1.あなたは、B の「懐かしいな、1年前でしょう、あれ。」という言葉を受けて、どんな感情がしましたか。 (あなたは A です。)

- ①ネガティブな感情
- ②どちらかといえばネガティブな感情
- ③どちらかといえばポジティブな感情
- ④ポジティブな感情

2.具体的にどんな感情・気持ちがしましたか。 \_\_\_\_\_

図 1、アンケート調査票の内容（事前調査）

### 3.3.1 事前調査の結果

調査は 2024 年 4 月から 2024 年 5 月にわたって行われ、日本在住の 20 代~60 代の日本語母語話者計 21 名に協力してもらった。本節では、協力者からの回答に含まれる感情要素を整理し、次章の本調査で活用した。なお、集められた回答は、単語のほかに文の形で表現される場合もあったため、より体系的かつ明確な分類が求められる。そこで、内容がポジティブ類かネガティブ類かを確認してから、関連性のある内容のグループ化及び、共通の特徴を持つ回答をまとめることを通して感情要素を設定する方針を採用している。以下は協力者の回答を確認の「ダロウ」の使用場面別に並べたものである（表 3）。

表3、感情表現に関する自由記述回答及び分類<sup>10</sup>

使用場面	会話例	協力者による回答及びその感情表現
事実確認	(16)	<p>ポジティブな感情</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●親近感           <ul style="list-style-type: none"> <li>-共感する気持ち</li> <li>-共感してもらえた</li> <li>-懐かしい・懐かしむ</li> <li>-思いを馳せる感じ</li> <li>-当時を思い出す懐かしさ</li> <li>-相手が思い出そうとして話している</li> <li>-今となっては良い思い出として残っているという感覚</li> </ul> </li> <li>●安心感           <ul style="list-style-type: none"> <li>-今は良くなった</li> <li>-B君との付き合いの長さへの安心感</li> </ul> </li> </ul> <p>ネガティブな感情</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●拒否感           <ul style="list-style-type: none"> <li>-イライラ</li> <li>-少しみつかつく</li> <li>-嫌な気持ちに感じる</li> <li>-とてもムカつきます</li> <li>-Hさんをちょっと小馬鹿にした感じ</li> </ul> </li> <li>●失望感           <ul style="list-style-type: none"> <li>-Bの方がHに対してマイナス感情を抱いていない</li> </ul> </li> </ul>
	(17)	<p>ポジティブな感情</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●親近感           <ul style="list-style-type: none"> <li>-思い出して同感</li> <li>-同意を求めている感情を受け取った</li> <li>-Aの言葉に自分に対する思いやり・配慮を感じたから</li> </ul> </li> <li>●納得感</li> </ul>

<sup>10</sup> 具体的な感情の説明が「特に感じない」と示されている項目をすべて除外した。



	<p>-確かに！4万円位はするけどね。TVに比べたら安い</p> <p><b>ネガティブな感情</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●拒否感           <ul style="list-style-type: none"> <li>-むかつく</li> <li>-ゲームに対しての偏見</li> </ul> </li> <li>●困惑感           <ul style="list-style-type: none"> <li>-何言ってるの。</li> </ul> </li> <li>●疑念感           <ul style="list-style-type: none"> <li>-本音では高いので買いたくないという伏線</li> </ul> </li> <li>●失望感           <ul style="list-style-type: none"> <li>-落胆</li> </ul> </li> <li>●憐憫感           <ul style="list-style-type: none"> <li>-高いからな</li> <li>-高そうな印象</li> <li>-買うの無理、高いから</li> <li>-学生には高いから買えないよ！</li> <li>-価格が高いというネガティブな感情</li> <li>-2つを比較しても学生にはちょっと高いよねーという同意を求める言い方をされ、そうだよねという感情</li> </ul> </li> <li>●劣等感           <ul style="list-style-type: none"> <li>-自分では買えない、遠いもの、嫉妬？</li> <li>-自分の経済力ではちょっと無理かなという感じ</li> </ul> </li> </ul>
(18)	<p><b>ポジティブな感情</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●親近感           <ul style="list-style-type: none"> <li>-その通りにという感じ</li> <li>-良いですねという同意を求める</li> </ul> </li> <li>●幸福感           <ul style="list-style-type: none"> <li>-嬉しい</li> <li>-褒められているように感じる。基本的に嬉しい</li> </ul> </li> <li>●優越感</li> </ul>



		<p>-嬉しい！言葉には出さないが優越感      -お世辞をと言われて、まんざらでもない感じ  <b>ネガティブな感情</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●拒否感         <ul style="list-style-type: none"> <li>-むかつく</li> <li>-ムカッとした</li> <li>-（相手の）対抗心</li> <li>-（相手が）羨む</li> <li>-（相手が）羨ましい</li> <li>-嫌味にとらえられる</li> <li>-太らないと決めつけるネガティブな感覚</li> </ul> </li> <li>●困惑感         <ul style="list-style-type: none"> <li>-そんなことないだろうという呆れ</li> </ul> </li> <li>●もどかしさ         <ul style="list-style-type: none"> <li>-スッキリしない</li> </ul> </li> </ul>
注意喚起	(19)	<p><b>ポジティブな感情</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●親近感         <ul style="list-style-type: none"> <li>-本当だ！全然違ってた！教えてくれてサンキュー</li> </ul> </li> <li>●ユーモア感         <ul style="list-style-type: none"> <li>-ツッコミ</li> <li>-笑ってる感じ</li> <li>-相手をこづく感じ</li> <li>-「面白い」という感情</li> <li>-（相手が）何バカこと言ってたの（という感じ）</li> <li>-漫才のボケと突っ込み的</li> <li>-ギャグやお笑い的な要素を感じる</li> </ul> </li> </ul> <p><b>ネガティブな感情</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●拒否感         <ul style="list-style-type: none"> <li>-否定</li> <li>-むかつく</li> <li>-ショック</li> </ul> </li> </ul>



		<ul style="list-style-type: none"><li>-バカにしている</li><li>-バカにされてる</li><li>-ちょっと馬鹿にされた</li><li>-馬鹿にされたようで腹立たしい</li><li>●困惑感</li><li>-違うだろうとあきれた感じ</li></ul>
(20)		<p><b>ポジティブな感情</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>●親近感</li><li>-共感する</li><li>-その通り</li><li>-その通りだと思った</li><li>-新しい意見を述べてくれているので好意的に捉えた</li></ul> <p><b>納得感</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>-（相手の）かなり強い断定</li><li>-学ぶ事はいい事</li><li>-色々な人もいる</li><li>-納得した気持ち</li><li>-考え方、意識の違い</li></ul> <p><b>ネガティブな感情</b></p> <p>●拒否感</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-イラつく</li><li>-イラッとする</li><li>-少しイライラする</li><li>-やや断定的に否定している</li><li>-A の言語習得の主張を否定された感情</li></ul> <p>●困惑感</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-呆れる</li><li>-呆れたという感情</li></ul> <p>●失望感</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-できないと決めつけている B にちょっとガッカリ</li></ul>



	(21)	<p>ネガティブな感情</p> <ul style="list-style-type: none"><li>●拒否感<ul style="list-style-type: none"><li>-むかつく</li><li>-傷ついた</li><li>-不快な感情</li><li>-いらっしゃる</li><li>-とてもムカつく</li><li>-じゃあ言わないで</li><li>-むかつくるさい</li><li>-バカにされた感じ</li><li>-決めつけられたことにむかつく</li><li>-冗談ぼく言うけど、実際その通り</li><li>-せっかく提案しているのに、否定されたのがむかつくな</li><li>-気を遣ってアドバイスしたが否定された、少しイラついた感情</li><li>-腹立つ！むかつくな。相手のものの言い方に対して腹を立てる。</li><li>-だろうに続く言葉がひどく表現のため、余計にネガティブな印象を受けてしまった</li></ul></li><li>●困惑感<ul style="list-style-type: none"><li>-無理解だ</li></ul></li><li>●憐憫感<ul style="list-style-type: none"><li>-（相手が）行きたいのに行けないというがっかりした気持ちの同意を求める</li></ul></li></ul>
話題提起	(22)	<p>ポジティブな感情</p> <ul style="list-style-type: none"><li>●親近感<ul style="list-style-type: none"><li>-わかる</li><li>-（相手に）同意を求められた</li><li>-（相手が）認識の共有を求めている感じ</li><li>-良い人を思い出しているから</li><li>-～～がありましたよね？という確認の意味があり、丁</li></ul></li></ul>



	<p>寧な印象</p> <p>●納得感</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-良いけど交通は悪い</li><li>-渋滞に巻き込まれて残念だったね</li></ul> <p>ネガティブな感情</p> <p>●拒否感</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-むかつく</li><li>-興味がないもので、自分の行動が邪魔されるのが許せない</li><li>-A が博物館の場所を知らない場合の事を配慮していない。むかつく。</li></ul> <p>●疑念感</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-疑問に思う</li><li>-そこが混んでいて行かなければ</li></ul> <p>●もどかしさ</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-スッキリしない</li></ul>
(23)	<p>ポジティブな感情</p> <p>●親近感</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-関心</li><li>-丁寧な印象</li><li>-プラスな感じ</li><li>-近くに引っ越して来るから</li><li>-C さんとの距離感が近づいてよかったですんじやないかな</li></ul> <p>●納得感</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-同意</li></ul> <p>●ワクワク感</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-世田谷がいい場所だから、未来がひらけた感じ</li></ul> <p>ネガティブな感情</p> <p>●拒否感</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-むかつく</li></ul>



	<p>-Cさんのこと知ってた?と確認の意向</p> <ul style="list-style-type: none"><li>●劣等感<ul style="list-style-type: none"><li>-ちょっとした僻み</li><li>-イイな~という感情。自分も一人暮らししてみたい!</li></ul></li><li>●無関心<ul style="list-style-type: none"><li>-あまり関心がない</li></ul></li></ul>
(24)	<p>ポジティブな感情</p> <ul style="list-style-type: none"><li>●親近感<ul style="list-style-type: none"><li>-軽く同意を求められた</li><li>-もう一度丁寧に教えてくれて嬉しい</li><li>-配達の車に使用するガソリンの代替えの燃料のことだという確認</li></ul></li><li>●安心感<ul style="list-style-type: none"><li>-安心</li></ul></li><li>●納得感<ul style="list-style-type: none"><li>-納得</li><li>-理解・納得</li><li>-環境問題の事について詳しい</li></ul></li><li>●幸福感<ul style="list-style-type: none"><li>-もう一度丁寧に教えてくれて嬉しい</li></ul></li><li>●ワクワク感<ul style="list-style-type: none"><li>-びっくり</li><li>-美味しそう</li><li>-廃棄なものが、先を生み出すという希望</li></ul></li></ul> <p>ネガティブな感情</p> <ul style="list-style-type: none"><li>●拒否感<ul style="list-style-type: none"><li>-むかつく</li><li>-小馬鹿にされて少しむかつく</li><li>-繰り返し言わされてちょっとめんどくさそう</li><li>-こちらが知らないので、ちょっと小馬鹿にされた感</li></ul></li></ul>



		<p>じ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●不安感           <ul style="list-style-type: none"> <li>-驚いた</li> <li>-びっくり</li> </ul> </li> </ul>
同意要求	(25) -1	<p>ポジティブな感情</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●納得感           <ul style="list-style-type: none"> <li>-そうしてよ</li> <li>-家族に親しみを感じてる</li> <li>-（相手は）面倒なことが羨ましい</li> </ul> </li> <li>●優越感           <ul style="list-style-type: none"> <li>-自慢</li> </ul> </li> </ul> <p>ネガティブな感情</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●拒否感           <ul style="list-style-type: none"> <li>-面倒</li> <li>-嫌悪感</li> <li>-いらいら</li> <li>-いらっしゃり</li> <li>-むかつく</li> <li>-腹が立つ</li> <li>-イライラした</li> <li>-なんか気にさわる</li> <li>-バカにされた感じ</li> <li>-ちょっといらいらする</li> <li>-文句言ってるから</li> <li>-少し投げやりな印象</li> <li>-意味がわからない返し</li> <li>-家族の悪いところをネタにされたくない</li> <li>-悪いところがたくさんあると決めつけている</li> </ul> </li> </ul>
	(25) -2	<p>ポジティブな感情</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●親近感           <ul style="list-style-type: none"> <li>-共感</li> </ul> </li> </ul>



	<p>-明るくていい人だなあ</p> <p>-（相手が）心配（してくれた）</p> <p>-（相手が自分の）気を散らしてる</p> <p>-自分のために言ってくれたこととして善意ととらえる</p> <p>●納得感</p> <p>-何もない方が怖い</p> <p><b>ネガティブな感情</b></p> <p>●拒否感</p> <p>-いらいら</p> <p>-むかつく</p> <p>-すこしむかつく</p> <p>-とてもムカつく</p> <p>-馬鹿にされていてむかつく</p> <p>-気を紛らわす会話の内容ではない</p> <p>-それは A の感覚であり、B はそう感じないかもしれない。むかつく。</p> <p>-話したくない</p> <p>-文句言ってるから</p> <p>-何考えてるの？相手が具合悪いと言っているのに信じられない。</p> <p>-具合悪いのに気を紛らわした方がいいといってしゃべらせる A の思い込みがイヤ</p> <p>-彼女がでしょう？ と疑問系で話しかけたことに対して同じ表現を使って疑問系で返すのは、今後の二人の会話が気まずくなりそうで気になる笑</p> <p>●もどかしさ</p> <p>-スッキリしない</p>
(26)	<p><b>ポジティブな感情</b></p> <p>●親近感</p> <p>-友達を可愛くしてあげようっていう感じで、少しお母さんぽい</p>



	<p>-自分の希望を半ば投げやりに表現しているものの、それほど悪い印象はない。友人に自分の気持ちをでしゃうで上手く訴えている</p> <p>●納得感</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-納得</li><li>-提案の同意</li><li>-理解・納得</li><li>-メイクくらいさせろ</li><li>-別にいいよ、という感じ</li><li>-メイクして状況が良くなるという意見</li></ul> <p>●幸福感</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-嬉しい</li></ul> <p>●ワクワク感</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-興奮・期待</li></ul> <p><b>ネガティブな感情</b></p> <p>●拒否感</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-むかつく</li><li>-少し気にさわる</li><li>-メイクしたくないかもしれないことに配慮できていな い。むかつく。</li><li>-嫌な気持ち</li><li>-うるさいなー</li><li>-嫌な気持ちになる</li><li>-自分はブスという嫌味</li><li>-モヤモヤした気分になる</li><li>-時間くれないところが嫌</li></ul> <p>●困惑感</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-なぜ怒るのか理解できない</li></ul>
(27)	<p><b>ポジティブな感情</b></p> <p>●親近感</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-同感</li></ul>



		<p>-共感 -新しい情報を提供してくれたという感覚 -へー、自分の知らないことを教えてくれてありがとう という感じ</p> <p>●納得感 -疑問 -不確かだけれどそこそこ信ぴょう性があるうわさと して同意</p> <p>●幸福感 -歓喜 -喜ばしいから</p> <p>●ワクワク感 -驚き -凄い -凄いね -すごいな -おめでたい -期待・興奮 -期待を込めてる -凄いじゃない！ -話を膨らませてもらい前向きな感情 -あのジブリの名作を超えるのか！スゴイ！でも海外に は負けてほしくない</p>
念押し	(28)	<p>ポジティブな感情</p> <p>●親近感 -親近感を求めている</p> <p>●優越感 -自慢 -若いから</p> <p>ネガティブな感情</p> <p>●拒否感</p>



	<p>-muかつく -(saboto ga) kōfuku -A no shinji ga yomemai ni irala on -yoku wakaranai kedo nanka ki ni sawaru -何が「少しいい」のか理解できないので、不快感情 -きもちわるい -色々と聞いてくるな -まだ場を荒らせるよね? -自分を舐めてる、甘くみてる -余計な干渉はしてほしくない -凄く嫌な気持ち。この人は何なんだ!どうかしたらハラスメントだ! -少しいいでしょの意味が分からないが、よくない意味合いでとらえてしまう。ネガティブ。</p> <p>●不安感 -不安 -悲しくなる</p> <p>●困惑感 -困惑</p> <p>●劣等感 -羨ましい</p>
(29)	<p>ポジティブな感情</p> <p>●親近感 -親近感 -自分を容認して欲しい -好きな人の親に同意求められた</p> <p>●優越感 -いい気になる</p> <p>●ワクワク感 -興奮する</p> <p>ネガティブな感情</p>



	<p>●拒否感</p> <p>-ムカつく。</p> <p>-むかつく</p> <p>-少しムッとする</p> <p>-なんか気にさわる</p> <p>-あなたに聞いてないという苛立ち</p> <p>-似合っているとかの言葉ではなく B の意見優先なことが腹立たしい</p> <p>-むかつく気持ち。結婚式で黒？と感じると思う。相手の母親から許可を得なくとも自分達で決めたい。</p> <p>-うるさい</p> <p>-決めつけないで欲しい</p> <p>-上から目線で感じが悪い。</p> <p>-決めつけている。ネガティブ。</p> <p>-少しおせつかいな気持ちを感じる</p> <p>-悪くはないけど、まあいいでしょうみたいな感じで上から言われている印象</p> <p>●諦念感</p> <p>-無難だけど仕方ない</p>
(30)	<p>ポジティブな感情</p> <p>●親近感</p> <p>-共感</p> <p>-親近感</p> <p>-本音話してくれてる</p> <p>●納得感</p> <p>-同意・納得</p> <p>-結婚もありだな</p> <p>-いやな現実逃避への同意</p> <p>●幸福感</p> <p>-楽しいため</p> <p>-気持ちを代弁してくれてうれしい</p>



		<p><b>ネガティブな感情</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>●拒否感<ul style="list-style-type: none"><li>-むかつく</li><li>-なんか気にさわる</li><li>-はやくして</li><li>-否定的な感情</li><li>-仕事に対しての愚痴</li><li>-ニヤニヤされてる感じ</li><li>-嫁にいけば楽できるわけではない。ネガティブ。</li><li>-会話の内容は、仕事うまくいかなくて消去法で嫁行く感じに受け取れる</li><li>-え～っ！その選択肢なのか！と思う。逃げ道を作る前に想像だけではなく、実際に働いてみよう</li></ul></li></ul>
不満	(31)	<p><b>ポジティブな感情</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>●ユーモア感<ul style="list-style-type: none"><li>-予想通り腹立てて面白い</li></ul></li><li>N.ネガティブ感情</li><li>●拒否感<ul style="list-style-type: none"><li>-不快</li><li>-イライラ</li><li>-むかつく</li><li>-ムカつく</li><li>-君の責任だ</li><li>-決めつけないで</li><li>-責任を押し付けられた</li><li>-人の責任にするなという反対意見</li><li>-否定されてむかつく</li><li>-お前に合わせてんだよ！っていう怒り</li><li>-全く理解して協力的ではない。むかつぐ</li><li>-喧嘩のように見えるのでイライラするかとは思います が、いまいち文章から状況が想像しにくいです</li></ul></li></ul>



		<p><b>ポジティブな感情</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●親近感           <ul style="list-style-type: none"> <li>-Bの言う通りなのでポジティブ</li> <li>-勝手にスマホ見せてくれたのに優しいなあ</li> <li>-優しく、自分のを使って、と言ってくれている</li> </ul> </li> <li>●納得感           <ul style="list-style-type: none"> <li>-納得</li> <li>-まあ確かにそういわれればそうです</li> </ul> </li> </ul> <p><b>ネガティブな感情</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●拒否感           <ul style="list-style-type: none"> <li>-不満</li> <li>-不愉快</li> <li>-むかつく</li> <li>-気分が悪い</li> <li>-カッとくる</li> <li>-自分でやってよ</li> <li>-（相手からの）不信感</li> <li>-（相手が）疑う気持ち</li> <li>-もっと細かく説明しろ</li> <li>-Bに呆れられた言い方をされイラッとする</li> <li>-携帯を見たら悪いワケ？何か隠し事でもあるのか？と腹立つ！</li> </ul> </li> <li>●失望感           <ul style="list-style-type: none"> <li>-幻滅</li> </ul> </li> </ul>
	(33)	<p><b>ポジティブな感情</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●納得感           <ul style="list-style-type: none"> <li>-仕方ないね。はいはい、なら自分でやります。切ります切ります！</li> </ul> </li> </ul> <p><b>ネガティブな感情</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●拒否感</li> </ul>



		<ul style="list-style-type: none"><li>-不快</li><li>-イライラ</li><li>-ムカつく</li><li>-むかつく</li><li>-カッとなる</li><li>-いらいら・不満</li><li>-言葉を吐き捨てられてむかつく</li><li>-呆れて突き放された言い方をされてイラッとした</li><li>-うるさい！</li><li>-自分でやって</li><li>-勝手にしてくれ</li><li>-投げやりを感じる</li><li>-ちょっと怒られてる気持ち</li></ul> <p>●罪悪感</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-申し訳ない</li><li>-すいません</li><li>-ごめんなさい</li></ul>
相槌	(34)	<p>ポジティブな感情</p> <p>●親近感</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-共感</li><li>-親近感</li><li>-共感できる！</li><li>-（相手による）体験の同意</li><li>-理解を求める</li><li>-わかる！同感</li><li>-共感を得るために</li><li>-共感</li><li>-同意してくれている。ポジティブ</li><li>-（相手が）やっぱりそうですねという軽い同意</li><li>-相手と同じ体験に共感し、ほっとしている</li></ul> <p>●安心感</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-相手と同じ体験に共感し、ほっとしている</li></ul>



	<p>●納得感 -理解・納得</p> <p>●幸福感 -同意られて少し嬉しい</p> <p><b>ネガティブな感情</b></p> <p>●拒否感 -嫌い -イラつとする</p> <p>●憐憫感 -辛い -痛そう -体調不良 -体調が悪い -そのめまいへの嫌悪</p>
(35)	<p><b>ポジティブな感情</b></p> <p>●親近感 - (相手が) 同意 -同調 -共感 -共感して. -同意を得るため -理解されている -そりゃんだよね、人が多くて！と同感。 -同意してくれている。ポジティブ。 -こちらの様子（気持ち）を察してくれているような感じ</p> <p>●納得感 -納得</p> <p><b>ネガティブな感情</b></p> <p>●拒否感 -むかつく -イラつとする</p>



	<p>-なんかむかつく      -なんかよそよそしくてむかつく      -東京を否定された感じ</p> <p>●もどかしさ      - (相手の) 同感・同意      - (相手が) 人多くて大変ね・人多くて大変 (と)</p>
(36)	<p><b>ポジティブな感情</b></p> <p>●親近感      -興味をそそられている。</p> <p>●納得感      - (相手が) スッキリしない      -疑問に思われてる      -人それぞれ感受があるから見てみたらいいじゃん?</p> <p>●幸福感      -歓喜</p> <p>●ワクワク感      -期待・興奮</p> <p><b>ネガティブな感情</b></p> <p>●拒否感      -敵意      -B が知らなかったから      -あまり共感ならない      -話が噛み合わない感じ      -よくわからないのになんかむかつく      -A の意見に対してちょっと否定的な印象      -やや否定気味の返事なのでネガティブな感覚になる。</p> <p>●憐憫感      -違う意見も来てみたいという興味をわかせてくれた</p> <p>●失望感      - (相手が) 興味なし</p>



		<p>-あまり興味がないのか？</p> <p>-共感してもらえなくて残念</p> <p>-あれ？観たくないの？私は面白そうだよね～と思ったのに</p>
--	--	---

調査の結果に基づき、筆者が作成

### 3.3.2 感情項目の分類

次に、アンケート調査の回答内容から共通する特徴や性質を抽出し、感情項目の設定方法を説明する。

#### 3.3.2.1 ポジティブな感情 (P<sup>11</sup>)

本稿では、回答におけるポジティブな感情を「親近感」「優越感」「ユーモア感」「ワクワク感」「納得感」「安心感」「幸福感」の7つに分けている。以下に各項目の定義を説明する。

##### P1 親近感

親近感に関連する表現には、「同感」や「同意」「同調」など、意見や立場に賛成することを示す単語だけでなく、文形式の回答においても「懐かしい」「思い出」「心配・配慮・思いやり」「その通り・確かに」「(教え・言つ) てくれた」などの用語が見られる。共通する特徴として、これらの表現は、何らかの感覚を共有したり、恩恵的な行為の授与を感じたりする場合で広く使用され、いわゆる「共感」の表れである。Frith C. and Frith U. (2005) は、Sally (2000) の内容に基づき、「心の理論」(Theory of Mind, ToM) の概念を用い、人が他者の行動を解釈する際に、他者の知識、信念、そして欲望によって判断を下すと説明した上、このように他者の行動を解釈することを「心の読み取り(mind reading)」または「心理化(mentalizing)」と定義し、「共感(empathize)」と深く関わる

---

<sup>11</sup> P=ポジティブな感情



と指摘している。一方、Sally (2000) は、共感を物理的距離(physical distance)及び心理的距離(psychological distance)への感知に依存するものとし、2つの距離の近さを親近性(familiarity)と定義づけ、距離が近いほど、親近性が強いと述べている。本稿では、受け手が送り手による「ダロウ」の使用に対して感じる共感や、恩恵的な行為の授与によって相手との距離が縮まると感じる情動を、親近感と定義する。

## P2 優越感

優越感には、「自慢」「いい気になる」「お世辞を言われて、まんざらでもない感じ」といった気持ちが見られる。優越感とは、自分が他人よりも優れていると感じる感情であり、自分が他者と比べて優位に立っている、または他者よりも価値があると感じる状態を指す。いい気になったり、まんざらでもない感じがしたりするなど、他者からの賞賛や褒め言葉に対して心地よく感じる気持ち、または自分の優れたところを他者に誇示することから感じる気持ち、これらの気持ちは、自己評価が高まり、自分が他者よりも優れていると感じる高揚感や自己満足感で共通している。したがって、これらの感情は「優越感」という言葉でまとめることができる。

## P3 ユーモア感

ユーモア感に関する回答は、不満の(31)以外に主に注意喚起の(19)に現れている。Schopenhauer (1883) は、ユーモアを感じるには不適合性(incongruity)が必要であり、予想と実際との不一致がユーモアを引き起こす条件であると提唱した。(19)では、福島の名前を思い出せなかったり、位置を間違えたりしていた側と、正しい情報を有する側との間に認知の「ズレ」が存在している。このように、「だろう」の受け手は、送り手がこづくことや「何バカなこと言ってるの」とツッコミを入れることによってズレを意識し、そのズレの認識と解消に伴



う面白さや笑いの要素を含むギャグ的な感覚がユーモアを感じることと言える。また、不満の（31）において、「マイクを持つように要求した」とことと「マイクを持つように要求したのに急に動作を止めると要求した」ことの間に不一致があり、この不一致が Schopenhauer の提唱するユーモアの条件に該当する。相手がこの不一致に対して腹を立てたことを、「だろう」の受け手が面白く思ったのは、予測されたズレに対する相手の反応からユーモアを感じた状況である。

#### P4 ワクワク感

ワクワク感には、「期待」「興奮」「嬉しい」「驚き・びっくり」などの感情表現が多く見られる。伊藤ら（2017）はワクワク感を、「自分にとって興味のある分野で新しく発見した何かについて知ることや、物事が好ましい状態に変化することに期待をしたり、楽しく思うこと。」（伊藤ら 2017：322）と定義している。例えば自分にとって好ましい出来事として「いい場所に引っ越した」場合、その変化に対して「未来がひらけた」という期待が生じる。また、廃油の再利用に対する驚きや、その方法で作られた料理への期待、そしてその方法がもたらす未来への希望なども、新たに知った情報に対する興奮や期待と言える。初めての化粧に対する「興奮」「期待」や、映画の興行収入が好調であることに対する「驚き」「嬉しい」と、次の展開に対する「期待」、さらには結婚式の服装についての新しい知識や特別な衣装への「期待」、相手の予想外の反応に対する「驚き」と「興味」、相手が映画についてどう思うのかに対する「期待」なども同様である。いずれにせよ、伊藤らのワクワクに対する定義に該当するため、本稿では上述のような「新しい発見と良い展望に対する興奮と期待」をワクワク感に分類した。

#### P5 納得感

納得に関連する表現には、「納得」「理解（を求める）」「同意」のほかに、相手の言っていることや観点に対して理解を示す表現が含まれる。納得において



て、双方の考え方が完全に一致するとは限らず、受け手の意見が相手のものと異なる可能性もある。しかし、異なるからといって、自分の考え方を捨てるわけではなく、依然として自分の意見を保留することができる。このように、送り手の意見と対等な関係にある中で、相手の考え方を受け入れる点では、共感が生む親近感とは異なると言える。ここで特に、納得と親近感における「同意」の回答に注目したい。同じ「同意」にも関わらず、例えば(22)の回答内容で見られる「同意」とは、聞き手が、話し手が渋滞のひどさについて話す前に、場所の情報を提供してわかつてもらいたいという話し手の気持ちに共感したときに生まれる親近感を指す。それに対し、例えば(26)で見られる「提案の同意」は、話者の「同意してもらいたい」という気持ちへの共感ではなく、聞き手が「メイクして記念写真を撮る」という話者の意見を受け入れることを意味する。つまり、親近感を生む「同意」は「相手に同意を求められる」意であり、「相手の意見を受け止める」という納得の「同意」と一線を画している。

## P6 安心感

安心感に関連する表現としては、「現在は良好な状態になったこと」「長く相手と付き合ってきたこと」「共有する経験や感情に共感し、安堵感を得ていること」などがある。これらは、安定した状況や信頼できる相手との関係によって感じる心の安らぎや安心した気持ちを表す感情を示す。

## P7 幸福感

幸福感に関連する表現として、「嬉しい」「喜ばしい」「楽しい」といった感情表現が多く見られる。アメリカの心理学者であるセリグマン Seligman (2012) は幸福を構成する要素として、前向きな感情 (Positive Emotions) ・何かに没頭すること (Engagement) ・良好な人間関係 (Positive Relationships) ・生きている



意義を感じること（Meaning）及び達成感（Accomplishment）<sup>12</sup>を提唱した。セリグマンによれば、前向きな感情は幸福理論における最初のものであり、嬉しさ、楽しさ、自分の生活や経験に満足していることを指し、幸福につながる要因だと述べている。また、鈴木ら（2003）は、「獲得」が「喜び」という感情を誘発する要素であるとし、「喜び」の獲得対象によって「物品・出来事」「心」「人」「成功」「幸運」の5つのカテゴリーに分けた。このように、喜びや嬉しさといった前向きな感情に基づいた回答内容を鈴木らのカテゴリーに基づいて考えると、他人から「太らないでしょう」と言われたときに感じる好意や、「マイクしてくれること」「知らないことを丁寧に説明してくれること」などの楽しい・嬉しい経験が「物・出来事の獲得」に属すると言える。言い換えれば、これらの感情はすべて、ポジティブで心地よい経験や出来事に対する反応であり、幸福感の一部として捉えることができる。このように、話者からの「ダロウ」を受けて何かを獲得することで生じた前向きな感情を、幸福感と定義することができる。

### 3.3.2.2 ネガティブな感情（N<sup>13</sup>）

金山・山本（2003）は、「拒否感情」「恐怖感情」「憎悪感情」「非好意感情」「憂鬱感情」「劣位感情」「憐憫感情」「もどかしさ」「無関心」の9つの因子を用い、嫌悪対象に対する感情の構造を分析した。本稿はこれらの因子に基づき、事前調査における自由記述回答から、金山・山本（2003）で収集された各因子の負荷の高い（＝当該の因子がその感情を生む主因子）項目に近い意味を持つ内容を抽出し、グループ化を行った。その結果、ネガティブな感情は「拒否感」「劣等感」「疑念・困惑」「失望感」「もどかしさ」「不安・罪悪感」「憐憫感」「無関心・諦念感」の8つに分類された。以下に各項目の定義を説明する。

<sup>12</sup> 合わせて「PERMA の法則」と呼ぶ。

<sup>13</sup> N=ネガティブな感情



### N1 拒否感

拒否感に関する内容においては、「嫌」「不快」「イライラ」「むかつくな」が多く現れている。「拒否感」とは、他者が一方的に接近し、主張することで引き起こされる感情を指す。この感情は、相手の投げやりな態度や決めつけた言い方によっても生じる。さらに、相手の言葉や行動、意見に賛同できない・共感できないと感じる場合も含まれる。このような状況では、相手に馬鹿にされたり、否定されたり、受け入れられないと感じることが多い。これらの感情は、一定の距離を保ちたい、または関わりたくないという心境を反映している。本稿では、このような心境が危険にさらされている場合に生じる感情を、拒否感と定義した。

### N2 劣等感

金山・山本（2003）では「低位感」と設定されたが、これは他者よりも自分が劣っている、「下位」にあると感じる相対的な感覚を指している。そのため、仕事や社会的な地位を連想しやすく、職場など特定の場面や関係性において感じることが多い。ところが、事前調査で使用される会話例では、特定の状況に限らず、広範囲にわたって感じる全般的な感覚も含まれているため、分類の際には自己意識に基づく「価値」を重視し、「劣等感」という用語を採用した。劣等感は、事実確認の（17）、話題提起の（23）、そして念押しの（28）において見受けられる。相手の発言を受けて自分がある程度に達していないと感じる不均衡から生じる妬みや羨望といった感情が共通している。

### N3 疑念・困惑

疑念は、事実確認の（17）及び話題提起の（22）の回答で観察される。（22）において、BはAの「正倉院ってあるでしょう」という言葉に対し、ただ情報提供をしているだけでなく、実際にはその場所に行ったかどうか、またはどの程度混んでいるのかについての隠された意図や伏線を感じており、まだ情報の信



頼性が確認できていない時に生じた疑念と言える。一方、(17)においては、BはAが「四万円ぐらいするでしょう」という言葉に対し、Aが本当はそれほど高価なものは欲しくないという意図を伏線として感じ、相手の発言に隠された意図に対して疑念が生じた。

困惑に属する回答には、「呆れる」「無理解・理解できない」の表現がほとんどである。相手の言葉や意見を受けて、「無理解・理解できない」という感じは、自分の理解範囲外であるため相手の発言や立場に対して理解することができないという感情反応である。また、自分の有する情報や意見に対して相手が指摘や反論を行っても、「そんなことないだろう」と呆れた感じで自分の主張に固執する状態を表す場合の困惑感も、相手の意見や視点を理解できず、自分の主張に対する疑問や反論に対して無理解であることを示している。このように、相手の言葉に対して自分の理解や受容が及ばないと感じる時に用いられる感情を困惑と定義した。本稿では、上述した「意図や目的の理解の困難」及び「情報や認識の不確定性」を伴う疑念と困惑を一つの感情項目に設定した。

#### N4 失望感

失望感に関する回答では、相手の言葉を受けて「ガッカリ」「落胆」「残念」「幻滅」といった感情が含まれることが多い。失望感とは、期待や希望が外れたり、期待したものが得られなかつたりしたときに生じる感情である。例えば、(16)の「Bの方がHに対してマイナス感情を抱いていない」と(36)の「あれ? 観たくないの? 私は面白そうだよね~と思ったのに」といった回答では、いずれも相手の興味が薄いと感じたり、相手が共感せず興味を示さなかつたことを残念に思っている気持ちがうかがえる。本稿では、相手の言葉を受けて元々抱いていた期待とその期待が裏切られたと感じることを失望感と定義する。



## N5 もどかしさ

もどかしさとは、物事が思うように進まず、順調に解決しない状況に対する不快感である。関連する回答では、相手の発言を受けてまだ状況が整理されず、すっきりしないと感じることが多い。例えば、(35)において、相手の「同意と同感」を感じながらも、もどかしさを覚えたのは、相手の返答が曖昧で確かな同意や共感を示しておらず、相手の真意や感情が十分に伝わってないと感じたためである。

## N6 不安・罪悪感

罪悪感は、相手の表現を受けて「自分が何か間違った」と意識したときに現れる。事前調査の回答において、罪悪感は不満でのみ見られ、「申し訳ない」「すみません」「ごめんなさい」など謝罪の形で現れた。

一方、不安には、相手の話題提起に対して現れた「驚いた」「びっくり」の感情のほか、相手の念押しによって引き起こされる「悲しくなる」感情も含まれる。この感情は、「ワクワク感」で表現される新しい物事への興奮や期待とは異なり、ネガティブな感情としての驚きやびっくりによってもたらされる。たとえば、廃油を直接燃料として使用するといった普段聞き慣れない方法や技術の情報に対する未知感や、相手の説明不足によって生じる会話の不明瞭さなどが、不安を引き起こす理由となる。

このように、相手の発話を受けて自己の行動に対する道徳的認識から生じた罪悪感、または相手の発話を受けて将来の不確実性や予期しない状況から生じる未知感と不明瞭さ、いずれも自分の行動、能力や理解力など、自己評価と密接に関連しており、共通して不安の要素を含んでいる。そのため、本稿では、このような自己評価と関連している罪悪感と不安を一つの感情項目に設定した。



## N7 憐憫感

憐憫感に関連する回答では、相手の言葉を受けて相手の遭遇から感じた「同情」や「憐れみ」が読み取れる。例えば、ゲーム機が高くて流石に買えないという相手に対する「同情」、相手の遭遇に対して「可哀想に思ったり虚しさを感じたり」する表現が見られる。このような相手への憐れみの表現を憐憫感に含めた。なお、憐憫感は一見、親近感や納得といったポジティブな感情に似ているが、親近感や納得が主に「聞き手や話し手の主張の違い」に焦点を当てるのとは異なり、憐憫感は聞き手と話し手の主観が一致しているかどうかに関わらず、話し手への憐れみに重点を置いている。例えば、「聞き手にとってゲーム機は高価ではないかもしれないが、彼は話し手から高いと感じる気持ちを受け取り、それに対して遺憾に思う」といった場合や、「聞き手が話し手の映画に対する感想に納得できないと感じつつも、聞き手は自分と異なる考えを傾聴し、無視するのではなく受け入れようとする」場合のように、必ずしも聞き手と話し手の主張が一致していることを意味するものではないが、憐れみの点では共通する。

## N8 無関心・あきらめ

無関心は「どうでもいい」や「自分とは関係ない」と感じたときに現れる。回答においては、話題提起の（23）でしか観察されなかった。

一方、あきらめに関連する回答は、「無難だけど、仕方ない」という表現が（29）の一箇所でのみ見られ、相手の念押しに対する反論や争いなどにあきらめを感じた時に現れている

本稿では、このような興味や関心、または希望や努力する気持ちなど感情的な反応が抑えられた状態を示す無関心とあきらめを一つの項目に設定した。



### 3.3.3 感情項目の設定

本調査の質問項目には事前調査の結果を反映させつつ、回答者に負担をかけないよう配慮し、自由回答記述を整理・分類した結果、ポジティブな感情項目を「安心感（P1）」、「幸福感（P2）」、「親近感（P3）」、「納得（P4）」、「優越感（P5）」、「ユーモア感（P6）」、「ワクワク感（P7）」の7項目、ネガティブな感情を「拒否感（N1）」、「疑念・困惑（N2）」、「不安・罪悪感（N3）」、「失望感（N4）」、「もどかしさ（N5）」、「憐憫感（N6）」、「劣等感（N7）」、「無関心・諦念感（N8）」の8項目、合わせて15項目に絞ることとした。（図2）

ポジティブな感情項目	-	親近感（P1） 優越感（P2） ユーモア感（P3） ワクワク（P4） 納得感（P5） 安心感（P6） 幸福感（P7）
ネガティブな感情項目	-	拒否感（N1） 劣等感（N2） 疑念・困惑（N3） 失望感（N4） もどかしさ（N5） 不安・罪悪感（N6） 憐憫感（N7） 無関心・あきらめ（N8）

図2、選定された感情項目

### 3.4 受け手感情の探索的検討と確定的検討の比較

このように、探索的検討を通じ、コーパスにおける「ダロウ」の受け手感情を表1、感情反応傾向を表2のようにまとめている。そして、多岐にわたる感情を系統化するための事前調査を経て、7つのポジティブ感情項目及び8つのネガティブ感情項目に絞った。探索的検討を通して観察した感情反応を15のカテゴリーに当てはめると、表4のようになる。

表4、感情項目に対応する探索的検討による諸感情

使用場面	快反応	P	不快反応	N
事実確認	共感	親近感		
	優越感	優越感		
	自己肯定感			
	興奮感	ワクワク		
	盛り上がり			
	喜び	幸福感		
注意喚起			気まずさ	拒否感
			恥ずかしさ	
			照れくささ	
			イライラする	
			むしゃくしやする	
話題提起	親しさ	親近感		
	得心する気持ち			
	心地よさ	幸福感		
同意要求	気持ちが通う感じ	親近感	煩わしさ	拒否感
	親しさ		イライラする	
	うきうきした感じ	ワクワク感	うんざりした感じ	
	安堵感	安心感	そつけなさ	無関心
	快さ	幸福感		
	ほくほくした感じ			
念押し			むかつく	拒否感
			困る	疑念・困惑
			戸惑う	
			気が済まない感じ	不安・罪悪感
不満			逆切れする	拒否感
			むかつく	
			気まずさ	
			心咎め	不安・罪悪感
			後ろめたさ	
相槌	心温かさ	親近感	気落ちする	失望感
	心が通う感じ		がっかりした感じ	

筆者作成

表 4 に示されるように、探索的検討の結果、ダロウの使用場面において反応の集団性が見られ、受け手の感情にポジティブ、ネガティブ、またはその両方を含む二重性のもつものが確認された。また、感情項目が単一的であるケースも多く観察された。一方、表 4 を事前調査の受け手感情と比較すると、探索的段階では見られなかった感情反応が新たに現れることが明らかになった。表 5 には、これらの感情項目の変化が示されている。

表 5、受け手感情の探索的検討と確定的検討における感情項目の変化

探索的検討			確定的検討		
使用場面	P	N	使用場面	P	N
事実確認	親近感 優越感 ワクワク感 幸福感		事実確認	親近感 優越感 ワクワク感 幸福感 納得感 安心感	拒否感 劣等感 疑念・困惑 失望感 もどかしさ 憐憫感
注意喚起		拒否感	注意喚起	親近感 ユーモア感 納得感	拒否感 疑念・困惑 失望感 憐憫感
話題提起	親近感 幸福感		話題提起	親近感 幸福感 ワクワク感 納得感 安心感 幸福感	拒否感 劣等感 疑念・困惑 もどかしさ 不安・罪悪感 無関心・あきらめ
同意要求	親近感 ワクワク感 安心感 幸福感	拒否感 無関心	同意要求	親近感 ワクワク感 幸福感 優越感 納得感	拒否感 もどかしさ 疑念・困惑

念押し		拒否感 疑念・困惑 不安・罪悪感	念押し	親近感 優越感 ワクワク感 納得感 幸福感	拒否感 疑念・困惑 不安・罪悪感 劣等感 無関心・あきらめ
不満		拒否感 不安・罪悪感	不満	親近感 ユーモア感 納得感	拒否感 不安・罪悪感 失望感
相槌	親近感	失望感	相槌	親近感 ワクワク感 納得感 安心感 幸福感	失望感 拒否感 もどかしさ 憐憫感

筆者作成

探索的段階では、多くの使用場面に対して快反応または不快反応のみが観察されていた。しかし、事前調査の結果と照らし合わせると、全ての「ダロウ」の使用場面にわたって快反応と不快反応の両方が観察され、感情の多様性が増した。また、探索的段階で予想されていた感情項目が事前調査で観察されない現象も見られた。これは、探索段階で観察された感情反応が必ずしも実際の状況を反映していないことを示している。事前調査は、探索的段階で羅列された諸感情を系統化し、快・不快を限定せずに網羅的にあらゆる感情を集めることが目的である。確認用法の「ダロウ」の各使用場面におけるダロウ受け手の感情反応傾向をさらに深掘りするため、次の第4章では、本章で設定された感情項目に基づいて調査を行い、受け手の心的状態に関するデータを収集する。

## 第4章 確認用法の「ダロウ」の受け手の感情反応に関する分析

本稿では、話者が使用した確認用法の「ダロウ」に対する受け手の心的状態から会話における「ダロウ」の効果を検討するため、調査協力者に指定された場面の下で確認用法の「ダロウ」表現を含んだ会話を擬似体験してもらうことで、心的状態に関するデータを収集する必要がある。次は本調査の形および流れについて説明する。

### 4.1 調査の概要

本調査では、発話場面や人間関係の統制といった要因を考慮したため、確認用法の「ダロウ」表現を含んだ会話に関しては、クローズドロールプレイ (closed role-plays) とシミュレーション (simulation) のそれぞれの概念を取り入れた方法を使って作成した。まず、役割や場面などの状況設定のみを提示し、その前提の上で調査協力者に自由に答えてもらうオープンロールプレイ (open role-plays) とは異なり、クローズドロールプレイは、設定された場面と役割に対し、調査協力者が一度だけ発話するタイプである。本研究では、「ダロウ」を受けた反応を「情動反応」と「感情反応」に分けた上、受け手の心的状態を「感情反応」のみに限定しており、「情動反応」として顕在化する発話に関しては扱わないこととしたため、音声言語でなされるというロールプレイの使用実態と合致していないところもあるが、形式上では、設定された場面・役割に対する調査協力者の「情動反応＝発話」を「感情反応＝心的状態」に入れ替えることとなるため、本質的なロールプレイの一種と言え、データの収集方法としては適切だと考えられる。加えて、調査協力者にある人を演じてもらい、ある出来事を疑似的に体験してもらうにあたっては、シミュレーションの使用を決定した。すなわち、特定された場面や役割といったロールプレイ的な状況下で、シミュレーションを通して「設定



された相手の発話を受けてどのような心的状態になるか」といった出来事を調査協力者に体験してもらうという形にある。

以上のような方法を使用して事前調査で集められたコーパスの会話例に基づき、確認用法の「ダロウ」のそれぞれの用法に会話例を2つずつ、合計14の場面を用意した<sup>14</sup>。調査方法として、まず日本語母語話者を対象に各シミュレーションの人間関係・場面・話題を説明した。次に、協力者に指定された役割を演じてもらい、会話を擬似体験してもらった。そして、「ダロウ」を含む発話を受け、ポジティブな感情を感じ取った場合はP1からP7の中から、ネガティブな感情を感じ取った場合はN1からN8の中から複数選択してもらった。最後に、被験者にはポジティブ、またはネガティブな感情を抱いた理由について、自由記述方式で記入してもらった。上述の流れに基づき、調査票<sup>15</sup>を作成した（図3）。

#### シミュレーション1

一、場面説明：シミュレーション1では、あなたにBの役割を演じていただきます。あなたとAは親しい友人で、大学の教室で共通の高校時代の思い出について話し合っています。

#### 二、会話

A:あの、昔の学祭、覚えてる？

A:あのとき、みんなで盛り上がったよね。

A:あと、あのカラオケ大会、すごい盛り上がったよ。

B:<笑った>

B:ああ、そうだ、確かに楽しかったけど、具体的な曲は覚えてないな。

A:だけど、懐かしいな、1年前でしょう、あの雰囲気。

<sup>14</sup> 事前調査で使用したアンケートの用例は、『名大会話コーパス』から採集されたものであり、音声に忠実に文字化されている。そのため、相槌と推測される発話や、聞き取り困難な部分には記号が多用されており、一部の調査協力者からは「内容が把握しにくく混乱を招く可能性がある」とのフィードバックが寄せられた。また、21例すべてに回答するには「より長い回答時間が必要」との意見もあった。これを踏まえ、本調査では、事前調査で使用した21例の会話内容を基に再構成・調整し、回答者の負担を軽減するため14例に絞って実施した。

<sup>15</sup> 紙幅の都合上、第1問のみを例として示す。詳しくは付録を参照。

三、質問

1. A の「懐かしいな、1年前でしょう」を聞いたとき、あなたが感じたのはポジティブ感情ですか？ネガティブ感情ですか？（あなたは B）（單一回答）

ポジティブ感情（問 2 をお答えください）  ネガティブ感情（問 3 をお答えください）

2. 具体的にどのような感情を抱きましたか？（複数回答可）	3. 具体的にどのような感情を抱きましたか？（複数回答可）
<input type="checkbox"/> 親近感 <input type="checkbox"/> 優越感 <input type="checkbox"/> ユーモア感 <input type="checkbox"/> ワクワク感 <input type="checkbox"/> 納得感 <input type="checkbox"/> 安心感 <input type="checkbox"/> 幸福感 <input type="checkbox"/> その他：_____	<input type="checkbox"/> 拒否感 <input type="checkbox"/> 劣等感 <input type="checkbox"/> 疑念・困惑 <input type="checkbox"/> 失望感 <input type="checkbox"/> もどかしさ <input type="checkbox"/> 不安・罪悪感 <input type="checkbox"/> 憐憫感 <input type="checkbox"/> 無関心・あきらめ <input type="checkbox"/> その他：_____

4. A の「懐かしいな、1年前でしょう」という表現に対して、どのような理由でその感情を抱いたのか、お答えください。（自由記述）  
 \_\_\_\_\_

図 3、アンケート調査票の内容（本調査）

#### 4.2 調査時期と調査協力者

2024年8月、日本の ASMARQ 株式会社（アスマーク）に委託し、アンケート調査票の発送および回収作業を代行して実施した。調査対象は、日本在住の 20 代～60 代の日本語母語話者であり、男性 50 名、女性 50 名の計 100 名とし、感情反応に関するアンケート調査を行った。回答者の割付は、表 6 の通りである。

表 6、回答者の割付  
(単位=人)

年代 性別	20 代	30 代	40 代	50 代	60 代	合計
男性	10	10	10	10	10	50
女性	10	10	10	10	10	50
合計	20	20	20	20	20	100

筆者作成



## 4.3 結果分析

本節では、調査の結果を分析する。分析方法については、2つの視点に基づいて検討する。第一に、各使用場面において、回答者がダロウ発話を受け取った後に抱いたポジティブおよびネガティブな感情といった心的状態の割合を算出し、場面ごとの感情傾向を見出す。第二に、各使用場面の感情傾向に基づき、フェイスの観点から回答者の心的状態および具体的な感情項目を検証し、ダロウが使用場面において対人関係の構築や変化に果たす役割の方向性を分析する。これにより、ダロウ発話が引き起こす感情の変化に対する要因を理解し、各使用場面におけるダロウの効果を考察する。

計算方法は以下の通りである。まず、「ポジティブおよびネガティブな感情の割合」については、各シミュレーションにおける有効回答者<sup>16</sup>数に基づき、ポジティブな感情とネガティブな感情を選んだ回答者の割合を算出する。次に、「ポジティブおよびネガティブな感情項目」については、各シミュレーションにおいて、有効回答者がポジティブまたはネガティブな感情を抱いた際に感じた主な感情項目を見る<sup>17</sup>。

### 4.3.1 ポジティブな感情とネガティブな感情の分布に基づく各場面の比較分析

回答者がダロウの受け手として各場面で抱いたポジティブな感情およびネガティブな感情の割合を算出し、その結果を使用場面順に並べて図4に示す。

<sup>16</sup> 有効回答者とは、設問三-1において感情を選択した後、設問三-2で「わからない」と回答した者、あるいは選択した感情と矛盾する回答をした者を除外した回答者を指す。

<sup>17</sup> 例えば、「事実確認」場面のシミュレーション1では、有効回答者が99名の場合、ポジティブおよびネガティブな感情の割合は、それぞれ全体（99名）に占める割合を基に算出される。このとき、ポジティブな感情を選択した85名およびネガティブな感情を選択した14名の人数が用いられる。また、複数選択式の感情項目に関して、各項目の回答数の分布が（親近感48回、優越感0回、ユーモア感6回、ワクワク感16回、納得感10回、安心感13回、幸福感27回、その他0回）のようになっている場合、各感情項目の割合は、ポジティブな感情を選択した85名を基に算出される。

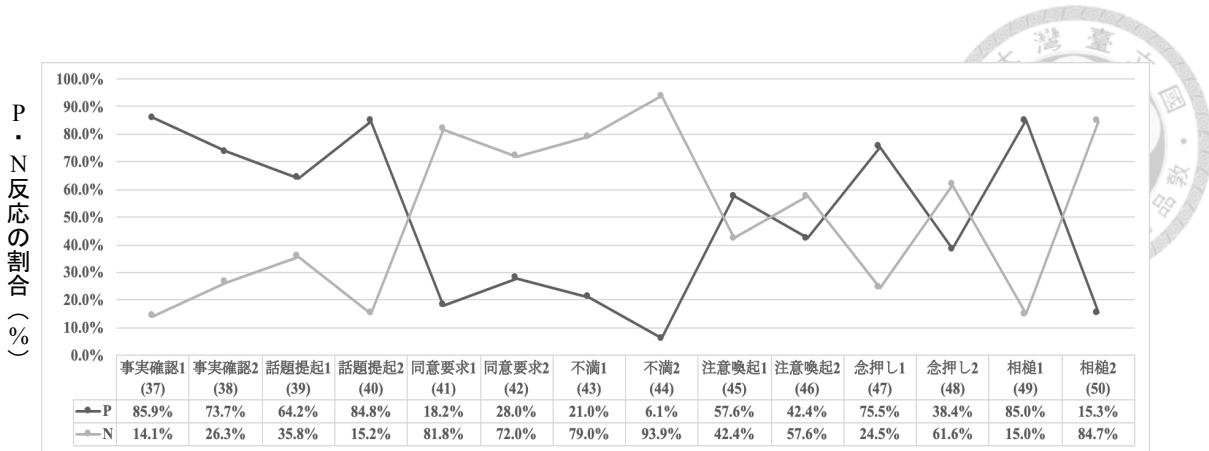


図4、各シミュレーションの「ダロウ」受け手の感情状態

図4から、次の2点が観察された。

- I. 同じ使用場面においても、ポジティブな感情とネガティブな感情の割合が異なることが分かる。例えば、「話題提起2」では、ポジティブな感情が84.8%でネガティブな感情が15.2%と、ポジティブな感情が優勢であるが、「話題提起1」では、ポジティブな感情が64.2%でネガティブな感情が35.8%と、ネガティブな感情がより多く見られるように、同じカテゴリでも感情の分布に差があることが確認できる。
- II. 「ダロウ」受け手の感情状態によって、以下の3つのパターンが確認できる。
  - ポジティブな感情が主要な使用場面：「事実確認」と「話題提起」、ポジティブな感情が優勢な使用場面。
  - ネガティブな感情が主要な使用場面：「同意要求」と「不満」、ネガティブな感情が多い使用場面。
  - 両者の分布が対極的に存在する使用場面：「注意喚起」「念押し」「相槌」など、ポジティブな感情が主要なものとネガティブな感情が主要なものが共存する使用場面。



分析では、上述のポジティブな感情とネガティブな感情の分布とパターンを踏まえ、各用法の 2 つのシミュレーションの比較からポジティブな感情が弱まる（またはネガティブな感情が強まる）要因を探求し、ダロウが会話の中でどのような効果があるか論じる。詳細な分析は、「事実確認」「話題提起」「同意要求」「不満」「注意喚起」「念押し」「相槌」の順に行う。

#### 4.3.2 ポジティブな感情が優勢な使用場面

ポジティブな感情が主要な使用場面には「事実確認」と「話題提起」がある。

##### 4.3.2.1 事実確認

(37) (38) は「事実確認 1」と「事実確認 2」のシミュレーションである。

(37) A: あの、昔の学祭、覚えてる?

A: あのとき、みんなで盛り上がったよね。

A: でも、あのカラオケ大会、すごい盛り上がったよ。

B: <笑い>ああ、そうだ、確かに楽しかったけど、具体的な曲は覚えてないな。

A: だけど、懐かしいな、1 年前でしょう、あの雰囲気。

(38) A: あの、最近新しい趣味ができて、料理にはまってるんですよ。

A: でも、自分で作ると食べる量が増えちゃって。

B: <笑いながら>そうそう、料理ってつい食べ過ぎちゃいますよね。

A: 本当ですよね。特に自分で作ったものを食べるのが楽しくてつい…。

B: でも、太らないでしょう、あんまり。

(37) と (38) は、送り手がダロウを使用し、受け手について一定の認識を持った上で、真実かどうかを確認する場面である。(37) では、親しい友人の A と



B が大学の教室で共通の高校時代の思い出について話している。高校時代の懐かしい思い出について、受け手 B が送り手 A の「あれは 1 年前の出来事でしょう。」という文言を受けた。(38) では、A が飲食店で自炊にはまっていることを親しい同僚の B と話している。受け手 A が送り手 B の「あんまり太らないでしよう。」という文言を受けた。

全体を見ると、(37) の P・N の割合が 85.9% 対 14.1% であるのに対し、(38) では 73.7% 対 26.3% であった。P・N 分布の違い及びダロウの効果を外的視点と内的視点から分析していく。外的視点とは、各シミュレーションの話題、場面設定、人間関係や親密度など、回答者の外部に求められた条件を指す。内的視点とは、各シミュレーションの会話過程を経て、回答者がダロウ発話を受けてどのような感情が自分の中に現れたかを指す。

外的視点として、(37) は友人二人による教室での会話であり、(38) は同僚二人による飲食店での会話である。両場面の会話参加者は親しい関係にあり、力関係も対等であるため、和やかな雰囲気で会話が進んでいる。さらに、「話題所属」と「事実確認者」という二つの要素から論じる。「話題所属」は、会話の中で取り上げられている話題が、誰に関係しているかを指す。「事実確認者」は、会話の中でダロウを用いて「事実確認」の役割を果たす人のことである。

(37) では、二人は高校時代からの友人関係にあり、共通の高校時代の思い出が話題となっている。A と B は高校時代からの友人関係が続いているため、大学で知り合ったわけではないため、A が学園祭の話題を持ち出した時点で B も共感し、共通の話題への関心によって二人の間に強い絆が生まれている。このように、互いの距離が縮まったことで「他人に近づきたい」というポジティブ・フェイスが満たされたため、会話がスムーズに進みやすく、相互理解も深まった。そして、A の「その出来事は一年前だったでしょう。」というダロウ発話は、B にとって共通の記憶を再確認する機会となり、A との距離感を縮め、親密さを増したことで B のポジティブ・フェイスがまた満たされた。このように、A も B も話題の



内容に共感する場合、事実確認者が A または B のどちらでも、共通の情報や経験に基づいているため、会話がスムーズに進む。

一方、(38)における「自炊という趣味」は、(37)のように両者に共有された話題とは異なり、話題提供者 A にのみ属する話題である。「自身の趣味について話題を振った」ような、A または B のいずれか一方にしか関係しない話題の場合、相手がその話題に興味を持たない可能性がある。しかし、B は A の趣味によって自分の趣味を干渉されたわけではないため、たとえ A への共感が生まれにくい状況であっても、ネガティブ・フェイスの侵害を感じることは少ない。むしろ、A の「自分で作ると食べる量が増えちゃって。」という発言に対して B が流れに沿って会話を続けたことから、B が A の言葉に同意したことや A が B に認められたことがうかがえ、両方のポジティブ・フェイスが満たされていることが示されている。そして、「太らないでしょう。」という B のダロウ発話は、A にとって安心を得たり褒められたりする言語行動であり、このやり取りにおいて A のポジティブ・フェイスの保持にプラスの効果をもたらす。ここで注目すべきは、ダロウの送り手である B が話題の受け手であり、話題所属者と事実確認者が異なるという点である。すなわち、話題提供者である A と事実確認者である B が異なる場合、話題提供者の意図が汲み取られない可能性があり、その結果、情報の共有や認識の違いが生じやすくなるため、相手にとって期待が外れることがある。言い換えれば、A が期待していた会話の流れは、「食べ過ぎ」に関する内容よりも、「どんな料理を作るのか」という趣味に対する関心を示してほしかった可能性が高く、そのため認識上のずれから生じたネガティブな感情の割合が大きくなると考えられる。

内的視点として、次は本調査の感情項目分布及び回答者の自由記述から「事実確認」のダロウの効果を見る。

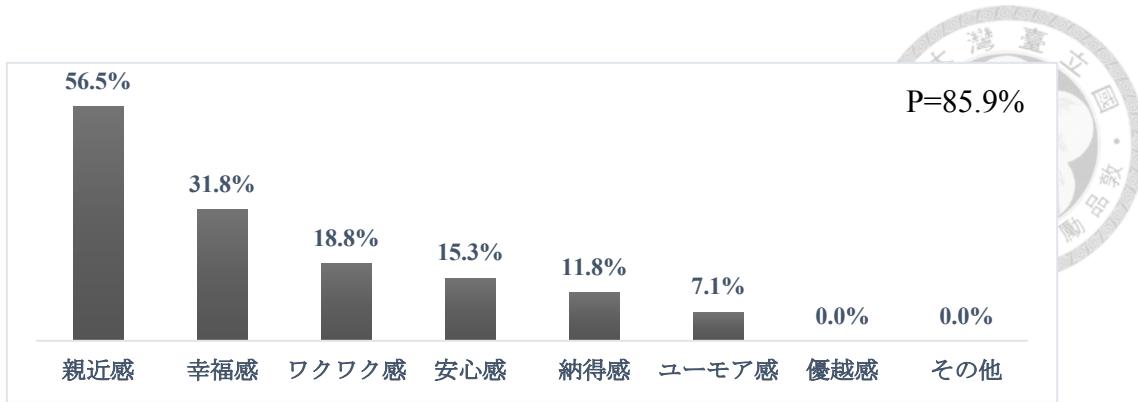


図 5、受け手のポジティブ感情分布-事実確認 1 (37)

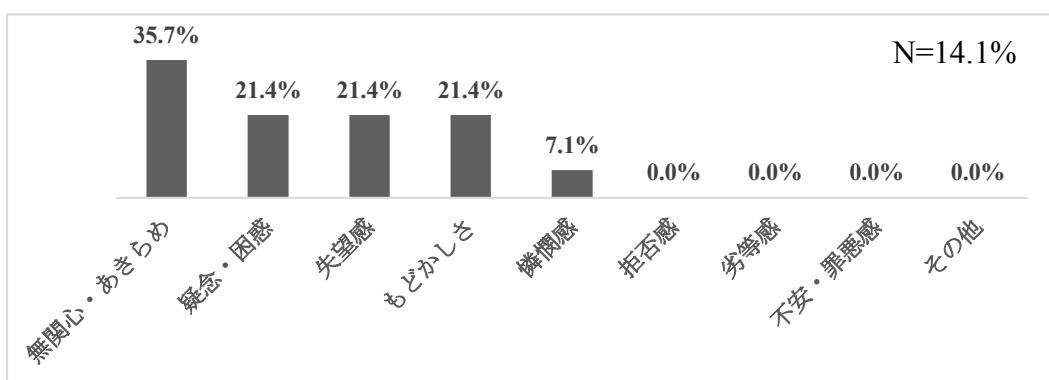


図 6、受け手のネガティブ感情分布-事実確認 1 (37)

(37) では、85.9%の回答者がポジティブな感情を抱いており、図 5 のように、「懐かしいな、1 年前でしょう。」を受けて一番感じられたのは「親近感」である。次いで「幸福感」「ワクワク感」「安心感」が続く。ポジティブな感情が選ばれた理由としての自由記述の中で、「思い出」は最も言及されており、「思い出」「思い返す」「昔話」「記憶」などの形で表現されている。また、「楽しい・嬉しい」と「懐かしい」が多く見られるほかに、「共感」「共有」「共通」「同感」「同調」を含む文言も表現されている。このように、回答者の中に現れた感情の半数以上が「思い出」、「懐かしさ」や「共感」といった選択理由から、共通の話題に通じて相手と繋がると感じた親近感がうかがえる。また、「楽しい・嬉しい」という幸福感も共通の記憶をポジティブに捉えられていることがわかる。

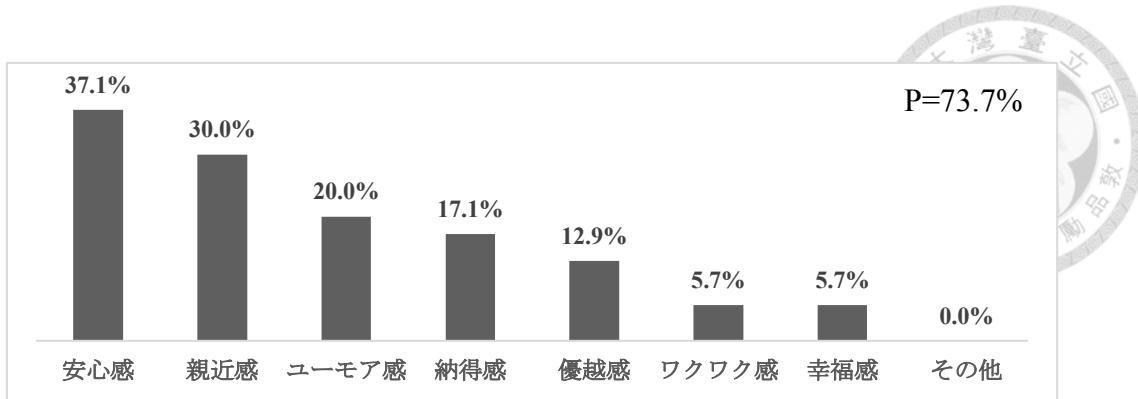


図 7、受け手のポジティブ感情分布-事実確認 2 (38)

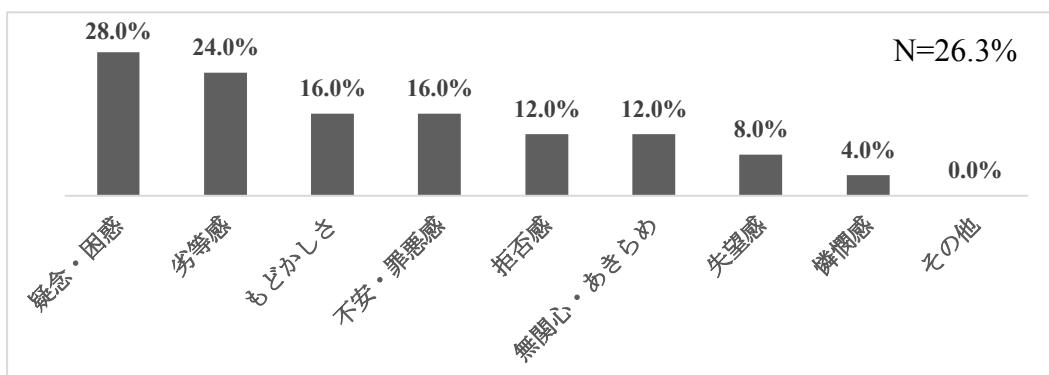


図 8、受け手のネガティブ感情分布-事実確認 2 (38)

(38) では、73.7%の回答者がポジティブな感情を抱いており、図 7 のように、「太らないでしょう。」を受けて一番多く感じられたのは「安全感」である。次いで「親近感」、「ユーモア感」、「納得感」、「優越感」が続く。ポジティブな感情が選ばれた理由としての自由記述で頻出するキーワードを出現頻度順に並べると、「太ってない・太らない」、「安心」、「ユーモア」、「褒める・褒め言葉」、「社交辞令」などが言及されている。回答から、「安全感」、「納得感」や「優越感」は「太らない」という事実を褒め言葉として受け取ったことで生じた感情であることがわかる。しかし、前述したように、事実確認者が話題提供者でない場合、事実が確認されても、話題提供者の期待にそぐわない可能性がある。(38) における「親近感」の割合が(37) よりも低いのは、話題受給者が確認を求めようとした事実が、話題提供者にとって共感しづらい内容だったためである。また、話題提供者が予想していた「趣味に関する会話」の展開と実際



に受けた内容との不一致がユーモア感情を引き起こし、「ユーモア感」の増加につながったと考えられる。「ワクワク感」が(37)に比べて減少したのも、期待していた展開との違いが原因であると推測できる。

このように、(37)および(38)の事例に見られる「事実確認」の会話場面では、相手に近づいた感情がポジティブ・フェイスを維持し、ポジティブな感情も生じやすい。特に、ダロウ発話はポジティブな感情が優勢の会話に対してプラスの効果をもたらす。しかし、(38)のような話題が一方の会話参与者にのみ属している場合、会話参加者全員に共有されない可能性が高まり、元の焦点から離れることがある。このような状況において、「自分が太らない」というダロウ発話を受けたことで他者に肯定されるというポジティブ・フェイスが保たれても、Aが期待していたのは「どんな料理を作るのか」という趣味に対する関心であり、その期待が「食べ過ぎ」という話題によって外れると、ポジティブな感情の割合がやや減少することがある。さらに、会話の焦点が「自分の望んでいない話題」や「共有されていない内容」にずれてしまうと、ネガティブな感情の割合も高まる。(38)でネガティブな感情として最も選ばれたのは「疑念・困惑」であり、回答者の自由記述には「共感しない」「なぜ太る話になるのか」「太るかどうかまでは話していないのに」といった意見が見られ、これらは話題と噛み合わない予想外の「事実確認」に対する戸惑いを示している。このように、褒め言葉や自分への肯定的な発言を受けながらも、期待が外れることで戸惑いが生じたため、ネガティブな感情の割合が増加したと考えられる。

#### 4.3.2.2 話題提起

(39) (40) は「話題提起 1」と「話題提起 2」のシミュレーションである。

(39) A: すごい綺麗な花だね、この桜。



B: そうだね、でも昨日が見頃だったんだ。今日はちょっと散り始めてきてる感じ。

B: でも、昨日は人がすごかったんだよ。あのー、近くの公園が桜祭りやってたでしょ。そこから家に帰るのに、バスに乗ったんだけど、全然進まない、バスが。

(40) A: なんかねー、最近、古着をリサイクルショップに持つていって、お金に換えてもらってるんだ。

B: おお、それはいいアイデアだね。どんな感じでやってるの？

A: 家で使わなくなった服っていっぱいあるでしょ。それを一括でリサイクルショップに持つていって、店で見積もりを出してもらって、その量で値段が決まるんだ。

(39) と (40) は、送り手がダロウを使用し、相手に対して「これからあることについて話す」という意図を含んだ発信が行われる場面である。(39) では、近所に住んでいる友人二人が、きれいに咲き誇っている桜について話している。送り手である B は受け手の A に対して「近くの公園が桜祭りをやっていたでしょ。」と、ダロウ発話で桜祭りから帰る途中に遭遇した渋滞のひどさを伝えようとしている。(40) では、カフェで知人二人が古着のリサイクルについて話している。A は前もって「家で使わなくなった服っていっぱいあるでしょ。」を言い、リサイクルの流れを B に説明しようとしている。

受け手の感情について、(39) は P (64.2%) 対 N (35.8%) であり、(40) は P 対 (84.8%) N (15.2%) であった。シミュレーションの設定では、(39) は友人二人による家前での会話であり、(40) は知人二人によるカフェでの会話である。いずれも親しい関係にあり、力関係も対等であるため、和やかな雰囲気で話が進んでいる。



(39) では、A は最初の話題提供者であり、近所に咲いている綺麗な桜を話題として導入した。話題受給者の B は、最初はお花見の気分で桜の見頃について続けて話したが、その後、自分が昨日桜祭りに行ったことを話し始め、「近くの公園で開催された桜祭り」を合図として、話題を「綺麗な桜」から大勢の花見客による「渋滞」に切り替えた。言い換えれば、元話題受給者であった B が新たに話題主導権を握り、話題提供者となったのである。B が出した話題は、B 自身の個人的な経験であり、会話参加者全員に共通する話題ではない。A はその桜祭りに参加していたわけではない可能性があるため、B の「大勢の花見客」に関する話題には、実感や共感ができないことも考えられる。B が渋滞の話題を導入する際に使用した「桜祭りをやっていましたしよ。」というダロウ発話は、A に対して話題が急に奪われたという印象を与えないためのクッションの役割を果たしている。これにより、接続話題の受給者である A は、これまで二人に共通していた綺麗な桜に関連するイメージを維持する中で、自分の領域を侵害されたくないというネガティブ・フェイスが保たれ、ポジティブな感情の優位性も維持されている。しかし、ダロウ発話を受けたことで話題の主導権を失った A は、相手がどのような話題を展開するのか分からず、共感できないことで距離感を抱いたため、ポジティブな感情の割合が低くなっていると考えられる。

(40) では、A は「最近始めた古着のリサイクル」を話題として最初に導入した。話題受給者である B は「いいアイデアだ。」とコメントし、リサイクルの方法についてさらに聞いていることから、A の話題に興味を持ったことがうかがえる。この段階までは (39) と同様に、話題に対する共通認識が形成されているが、(40) では話題主導権の交替はなく、元の話題が継続されたため、話題に興味を持った B であれ、共感を得た A であれ、近づきたい・認められたいというポジティブ・フェイスが満たされた。A は、古着のリサイクルに興味を持った B にそのプロセスを説明する前に、「家にある不要な服」をダロウ発話で話題を示唆した。このように、話題提供者が相手の興味に応じてさらに詳しい説明をする



ために行った合図の発信により、BはAが自分に寄り添ってくれているという感じがする。詳細な内容がまだ分からなくても、Bは自分の疑問が解消される展開を予測できたため、会話に対するポジティブな感情がさらに強まり、ダロウのプラス効果が顕在化した。

次は、感情項目分布及び回答者の自由記述から「話題提起」のダロウの効果を見る。

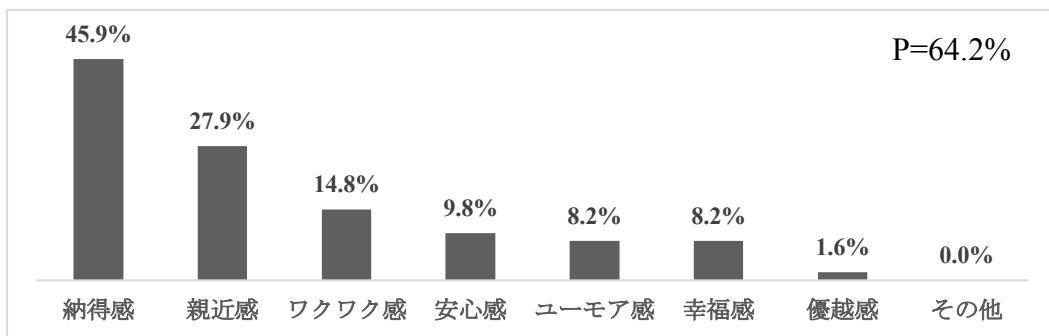


図9、受け手のポジティブ感情分布-話題提起 1 (39)

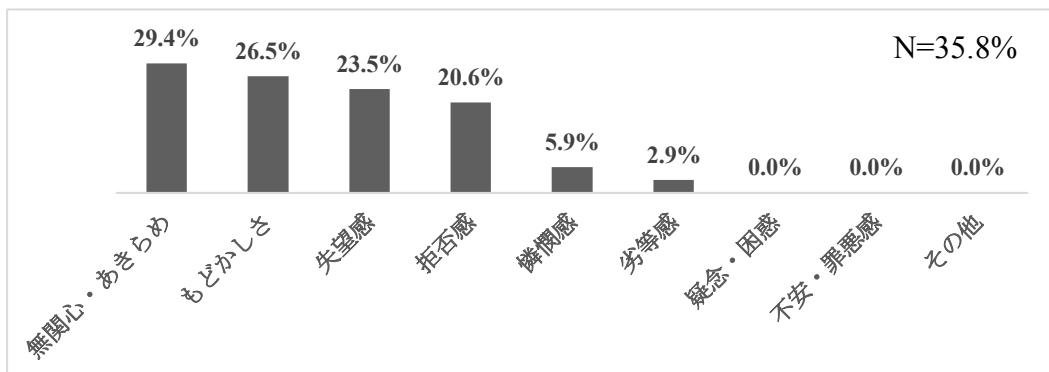


図10、受け手のネガティブ感情分布-話題提起 1 (39)

(39)では、64.2%の回答者がポジティブな感情を抱いており、その中で最も多い感情は「納得感」と「親近感」である。ポジティブな感情が選ばれた理由には、「見頃」「体験談」「説明」「情報」といったキーワードを含む文言が多く見られる。前述したように、元話題受給者であったBが話題を「自分の経験」に展開したものの、Aが主導していた「綺麗な桜」という元の情報と関連があつたため、AはただBの経験を聴取していただけでなく、自分が出した話題に基づく「公園での桜祭り」との内容に対して理解を示し、「納得感」を抱いたと言



える。また、「教えてくれている。」「しっかり説明してくれている。」「桜祭りがやっていたことを共通の情報として感じた。」「思っていた会話とは違ったが、話題のきっかけになったと感じる。」などの文言から、Aは「Bが自身の経験を丁寧に説明することで共感を得たい」という気持ちを理解し、それに対して「親近感」を抱いたと言える。一方、このように接続話題と元話題の提供者が異なる場合、ネガティブな感情を抱いた回答者も存在する。35.8%の回答者が抱いたネガティブな感情には、「無関心・あきらめ」「もどかしさ」「失望感」「拒否感」などが含まれる。選択理由としては、「自分の話ばかりで人の話を聞いていない」「桜の花の美しさを語ってほしかった」「桜の話だったのに、興味がないようで勝手に話題をすり替えられた」「今日のきれいな桜のことについて話したかったのに、全然噛み合わない」「桜が綺麗だと言っただけなのに、なぜ桜祭りで道が渋滞している話をされるのか」といったように、話題が噛み合わないことや、期待外れの会話の展開が見られる。このように、相手が自分の提供した話題に沿って応答せず、自分の経験ばかりを話すと、期待していた展開にならないことへの「失望感」や、相手に話の主導権を奪われたという「拒否感」が強くなる。さらに、自分が共感しづらい「経験」を述べられると、その話に対する関心が薄れるだけでなく、その経験に実感を伴えないため、相手がこれから何について話そうとしているのかについても、「もどかしさ」を感じる可能性がある。

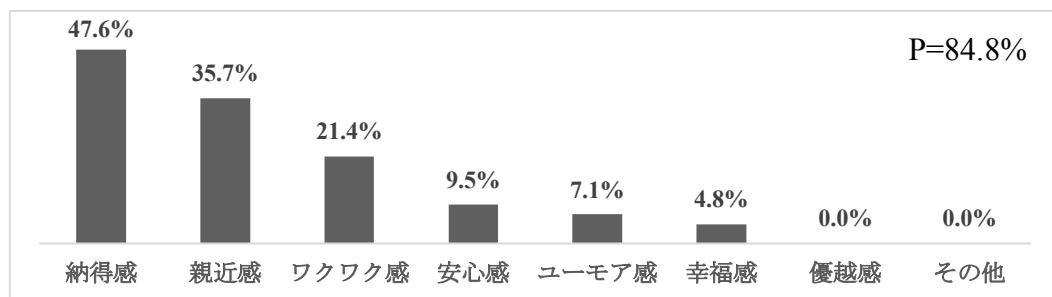


図 11、受け手のポジティブ感情分布-話題提起 2 (40)

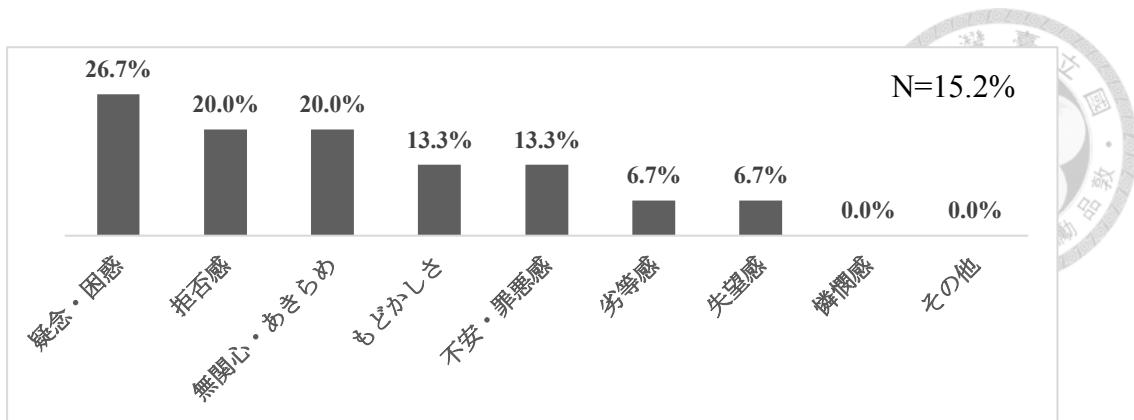


図 12、受け手のネガティブ感情分布-話題提起 2 (40)

それに対し、(40) では 84.8% の回答者がポジティブな感情を抱いており、最も多い感情は「納得感」と「親近感」である。選択理由としては、「その通りだ」「確かにそうだ」「感心した」「あるね、あるね」「いいアイデアだね」「自分も同じだ」といった文言が多く見られ、いらない服の処分方法に対して理解や同意を示しているだけでなく、回答者自身が同じ状況にあるため、共感や興味を持ち、その方法を実際に試したいと感じていることがわかる。(39) と比べて「親近感」の割合が増加したのは、(40) では主導権の交替が発生していないためである。(39) とは異なり、(40) の「親近感」は、主導権の交代によるクッショーン効果の合図から感じたものではなく、B が受給者の役割を維持したままで提示された話題に興味を抱き、A のさらに詳しい説明をする際の合図から、自分に寄り添ってくれていると感じた結果から生じたものである。また、話題に興味を持つようになったことで、好奇心が満たされることへの期待も生じるため、「ワクワク感」の増加が見られる。ネガティブな感情は全体的に少なく、「あまり物を買わない」「着なくなった服はそれほどない」など、自分の状況との違いによって共感できないものがいくつか出たが、「いらない服を買った」「家で使わなくなった服を思い浮かべた」など、相手の話題に共感して自分の状況を反省するような答えが多く見られ、話題が自己認識を促すきっかけとなったケースは少くなかつた。



### 4.3.3 ネガティブな感情が優勢な使用場面

ネガティブな感情が主要な使用場面には「同意要求」と「不満」とがある。

#### 4.3.3.1 同意要求

(41) (42) は「同意要求 1」と「同意要求 2」のシミュレーションである。

(41) A: 今日はパーティーに行こうよ!

B: ああ、その話。でも、最近ちょっと忙しくて…

A: でも、みんなで楽しい時間を過ごしたいんだよ。

B: なんで。

A: だから、みんなで集まって盛り上がりたいんだよ。少し予定を調整してもいいでしょ。

(42) A: 今日はジムに行こうよ!

B: ああ、その話。でも、最近ちょっと体調がすぐれなくて…

A: 具合が悪いからこそ、運動して気分をリフレッシュした方がいいでしょう。

(41) と (42) は、送り手がダロウを使用し、自分の考えを受け手に伝えて説得し、同意を求める場面である。(41) では、A がパーティーに行くことを提案するが、B は「最近ちょっと忙しくて…」と遠慮する。しかし、A は理由を述べ、「予定を調整してもいいでしょ。」とダロウ発話を使って B に再度パーティーの参加を促す。(42) では、同級生の友人 A と B が教室で会話している。A がジムに行くことを提案するが、B は「最近ちょっと体調がすぐれなくて…」と一度断る。しかし、A はダロウ文言を使って B にジムへ行く利点を伝え、説得しようとする。

ポジティブ感情とネガティブ感情の割合は、(41)が18.2%対81.8%であり、(42)が28%対72%であった。(41)も(42)も友人二人による会話であり、いずれも「誘い」の場面を設定したシミュレーションである。会話参与者のAとBは親しい関係にあり、力関係も対等である。

(41)では、誘う側のAが「パーティーに行くこと」を話題に挙げ、Bに提案した。しかし、Bは「忙しい」を理由に断ることを選んだ。「人を誘う」という行為は、相手の都合を把握しないまま行われる場合が多い。そのため、話題受給者であるBは、Aの誘いによって自身のスケジュールが乱されることを懸念し、自分のフェイスが脅かされたと感じる可能性が高く、ネガティブ感情を抱きやすい。一方で、Aに直接拒否の印象を与えないように、Bは「忙しい」という理由を使って「行かないこと」を仄めかした。しかし、Aは「みんなで楽しく過ごす」や「みんなで盛り上がる」といった自身の都合に基づく視点から、Bがすでに集団の一員であるかのように設定し、ダロウ発話で「予定の調整」という自分の考えに対する同意を求めた。会話において、AはBに同意してもらうために理由を挙げて説得しているものの、強制的に意見を押し付けたわけではない。しかし、「行かない」と断られても、AはなおもBに参加を促し続けることで、Bにプレッシャーを与える行為に及んだ。このAの行為は、すでにスケジュールの乱れを懸念しているBにとってさらなるフェイス侵害となり、ネガティブな感情を一層強める結果となる。

(42)では、Bは「体調がすぐれないこと」を理由に、「ジムに行く」というAの誘いを婉曲に断った。(41)と同様に、トレーニングを話題としたAの誘いはBにとって体調不良が悪化する可能性のあるものであり、「干渉されずに自分の体調に合った選択をしたい」というフェイスを脅かし、ネガティブな感情を抱かせる。一方、(41)と異なる点として、Aは断られても引き続きBを説得しようとしているが、(42)では、Bの健康状態に焦点を当て、ダロウ発話で「ジムに行くことが体調改善に良い」という意見に対する同意を求めた。このよ



うに、同じ B に自分の考えを認めてもらうために強く説得し続けているが、A が誘われた側を配慮した理由を挙げて意見を述べているため、B にとって最初の誘いで感じたフェイスへの脅威が軽減される可能性があり、(41) と比べてネガティブな感情の割合も低くなった。

次は、図 13～図 16 の感情項目分布及び回答者の自由記述から「同意要求」のダロウの効果を見る。

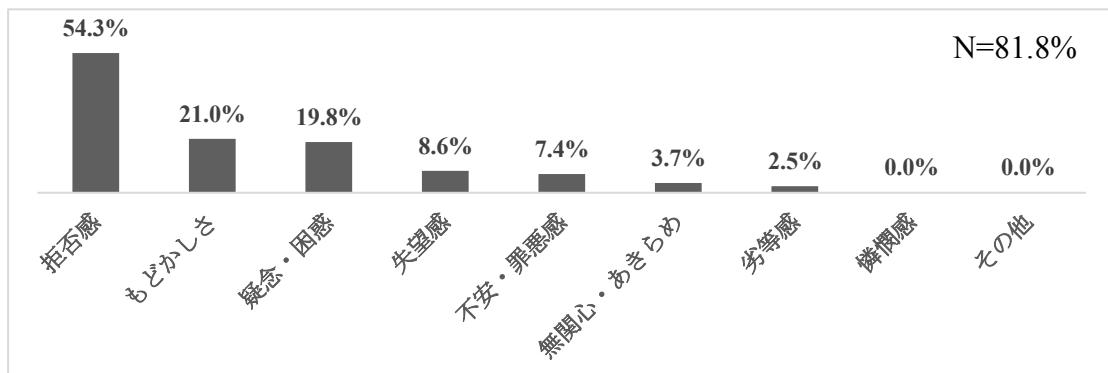


図 13、受け手のネガティブ感情分布-同意要求 1 (41)

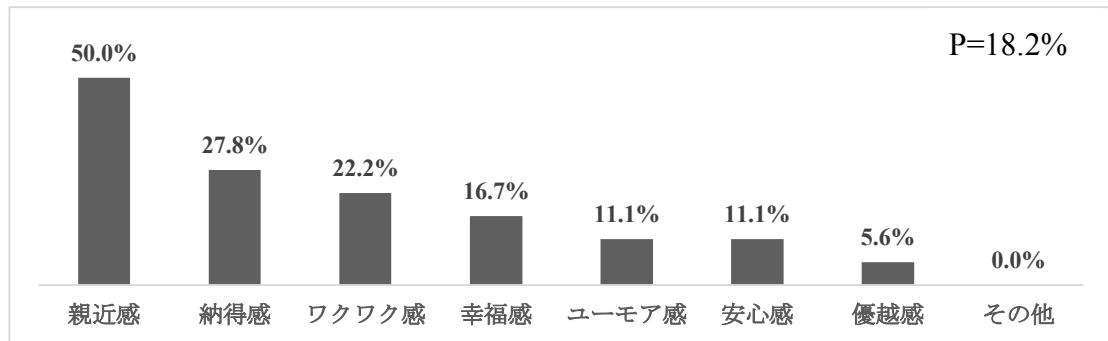


図 14、受け手のポジティブ感情分布-同意要求 1 (41)

(41) では、81.8%の回答者がネガティブな感情を抱いており、その中で最も多い感情は「拒否感」であり、「もどかしさ」と「疑念・困惑」が続く。選択理由には、「押し付けがましい」、「ゴリ押ししている」、「忙しいと言っているのにしつこい」のように、A の押しの強さやしつこさに対する嫌悪、「自分勝手な感じ」、「自分のことしか考えていない」、「これは本人の都合による」のように、A が自己中心的だと感じた点。そして、「行きたくない」、「乗り気では



ない」のように、A の話題に興味がない気持ちである。言い換えると、B がダロウを受けて生じた「拒否感」は、提案された誘いの内容に共感できないにも関わらず、誘う側の A の自分の都合を優先した理由で説得され続けたことによって生まれたものである。「もどかしさ」には主に、自分の状況や立場を理解してくれない A の理解不足、婉曲に断ったにも関わらず A に強引に説得されること、そして説得され続ける以上は自分の理由もあからさまに言わなければならなくなるという煩わしさから生じた理由が言及されている。また、「本当に譲歩の余地がないのか」、「一人で行けば」などの理由から、A の執拗な誘いに対する「疑惑・困惑」も生じる。上述したように、提案を断るという B の行為は、その提案に共感できないことを示しており、すでに A との距離感が拡大していることを意味する。この段階で A がさらに B の都合を考慮せず、B にとって不利益な理由で説得を続けた場合、両者の距離は縮まるどころか、むしろ B にとって不快感が増す可能性が高い。理由の説明があっても、ダロウ発話が行われた時点では、これらの要素が相乗的に作用し、ネガティブな感情を悪化させる結果となった。

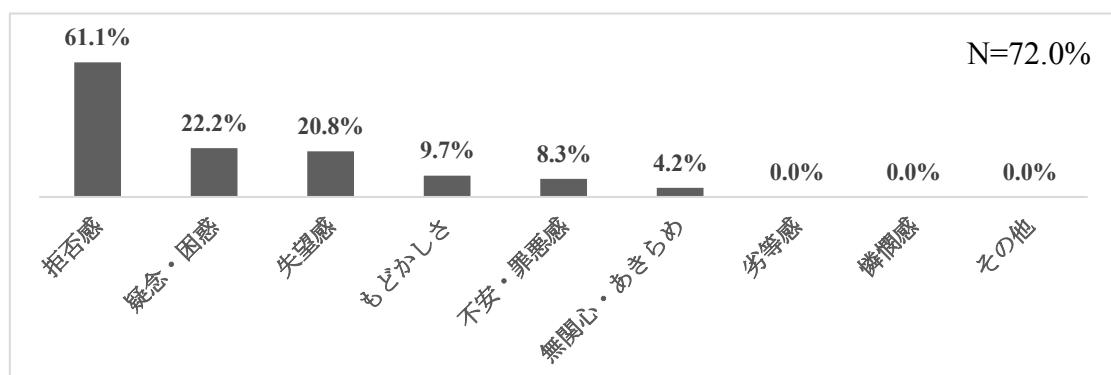


図 15、受け手のネガティブ感情分布-同意要求 2 (42)

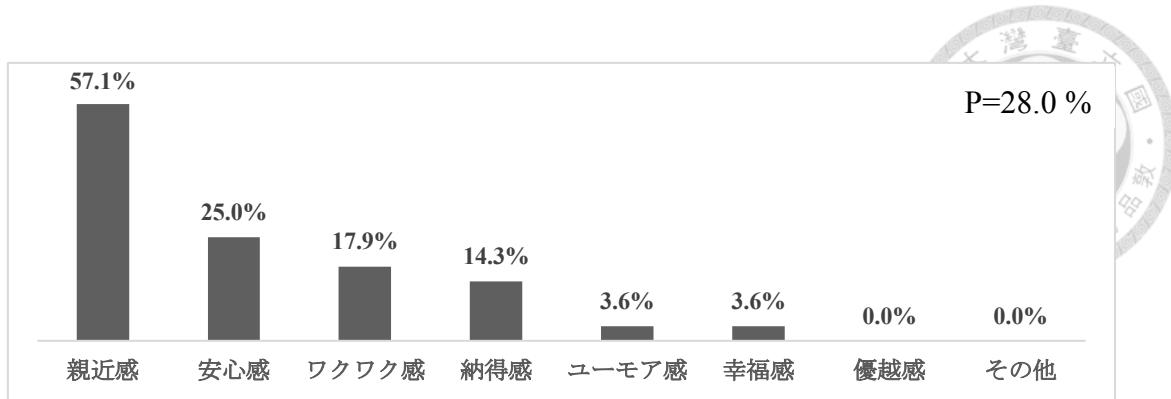


図 16、受け手のポジティブ感情分布-同意要求 2 (42)

(42) では、ネガティブ感情項目の分布が、「拒否感」、「疑念・困惑」、「失望感」の順で並んでいる。ネガティブな感情を抱いた回答者は 72% であり、(41) と比べて減少傾向が見られる。誘われた側の事情に対する A の無理解や無配慮、自己中心的な態度、そして強引な誘いによって「拒否感」が生じたことは、行きたくない気持ちを理解してほしいという B のポジティブ・フェイスが脅かされ、さらに誘われ続けることで干渉されたくないというネガティブ・フェイスも侵害されたことを示している。また、相手の「体調改善のための運動」という考え方との不一致によって生じた「疑念・困惑」は、相手の考えを認めていない、すなわち共感できないことを示している。そして、自分の状況に対する配慮不足から生じた「失望感」も、両者の認識の違いを浮き彫りにしている。ところが、(42) の場合はポジティブ感情の割合が増加する傾向が見られた。選択理由としては、A が提案を断られても B の立場に立って「運動が体調改善に良い」という理由で説得を続けたことに対し、A の心配や気遣いを感じたり、前向きだと感じたり、納得したりした点が挙げられる。このように、B が A の提案に共感できずには断ったとしても、A が B に対して気遣いや寄り添う姿勢を示し、B にとって利益があると感じた場合、両者の間に生じた距離感が縮まることもある。

(41) と (42) のいずれにおいてもネガティブな感情が優勢であるのは、話題受給者が最初の段階で提案された内容に対して干渉を感じたからである。自分の考えに同意してもらうための「ダロウ」用法が常に相手を説得する段階で使わ



れることが多い。説得の過程に入るということは、提示された話題が最初の段階で共感を得られていない場合が多いと予想される。つまり、説得の過程は、双方の認識の違いによって引き起こされるものである。前述の通り、話題受給者に自分の考えを認めてもらおうとする行為は、その話題受給者が自身の行動や選択が干渉され、ネガティブ・フェイスが侵害されたと感じる可能性がある。特に、話題受給者がすでに自分の考えを持っている場合や、同意したくない場合、その侵害が顕著になり、ネガティブな感情が強まることが多い。このような状況で自分の考えを認めてもらうために説得を続ける際、もし自分の意見に話題受給者の利益を考慮した上、話題受給者の視点を取り入れ、寄り添いや思いやりを示すことができれば、ダロウ発話のプラス効果が発揮され、話題受給者のポジティブ・フェイスが満たされることで、ポジティブな感情が芽生える可能性が高まる。

#### 4.3.3.2 不満

(43) (44) は「不満 1」と「不満 2」のシミュレーション会話である。

(43) A: ちょっと、この部屋の片付け、もう少し手伝ってくれない？

B: え、マジで？ また片付けかよ。

A: うん、あとちょっとだけで終わるんだけど。

B: 本当に？ もうちょっと後でやるから。

A: そう言ってたらいつも後回しになるじゃん。ちょっと手伝ってよ。

B: 自分の部屋の片付けは自分でやればいいでしょ。

(44) A: ちょっと、このパーティーの準備、手伝ってくれない？

B: なんでそんなことやるのよ。

A: じゃあ、もう、手伝わなくてもいいよ。

B: 知らないよ、何をしたらしいのか。



A: 30分くらいで片付ければいいんだけど。

B: わかったよ、わかった。

A: もういいや、むしろ自分でやった方が早いかも。

B: 何よ、これやるって言ったでしょ。

(43) と (44) は、送り手がダロウ発話で、受け手に対して一方的に不満を表している場面である。(43) では、A が部屋の片付けを手伝ってほしいと依頼し、B が「後でやる」と答えたが、A はさらに促した。それに対し、B は「自分の部屋の片付けは自分でやればいいでしょ」とダロウで不満を表現した。(44) では、A がパーティーの準備を手伝うよう B に頼んだが、B は気乗りせず、A は一度諦めた。その後、B が無理に手伝うことの承諾したもの、A は自分でやった方が早いと感じ、B の申し出を断った。これに対し、B は「これやるって言ったでしょ」とダロウで不満を表現した。

ポジティブ感情とネガティブ感情の割合は、(43) が 21% 対 79% であり、(44) が 6.1% 対 93.9% であった。いずれも「手伝い依頼」の場面を設定したシミュレーションであり、会話参与者的 A と B は対等な力関係を持つ友人である。

(43) では、A が部屋の片付けを話題にし、B に手伝ってほしいと依頼しているが、B はその依頼に対し消極的な態度を示した。誰かに何かを手伝ってもらうことは、依頼を受けた側が自身の作業を中断して依頼者の要望に応える必要があり、B は A の依頼を受けたことで自分のペースが乱されると感じ、ネガティブ・フェイスが脅かされたと言える。このため、B は消極的な態度を示し、最終的には「自分の部屋は自分で掃除すべきだ」と不満を表すダロウをつけて表明した。しかし、この場面において「部屋の片付け」という責任は本来 A 自身にあるものであるため、A は B の消極的な態度で一時的にフェイスの侵害に感じられるものの、A がその責任を自覚していることから、ネガティブな感情がこれ以上悪化する可能性は低い。



(44) では、A がパーティーの準備について B に手伝いを依頼したが、B は「なんでそんなことやるのよ。」と否定的な反応を示し、やる気がない様子であった。これにより、A は期待していた協力が得られず、ポジティブ・フェイスが脅かされた。それでも、A は一度「手伝わなくてもいいよ。」と引き下がり、双方のフェイスへのさらなる侵害を避けようとする。しかし、B は「知らないよ、何をしたらいいのか。」や「わかったよ、わかった。」と、あまり気が進まない様子で無理に引き受けようとした。A が B の消極的な態度に失望し、「むしろ自分でやった方が早いかも。」と考えて B の手伝いを断ると、B は「何よ、これやるって言ったでしょ。」と責めるような口調で不満を表し、A の行動に対して直接的な反発を示した。このように、一度 A が手伝いを断念しようとしたにも関わらず、B が「やる」と言いつつ、その後責任を追及する形で反発したため、A はネガティブ・フェイスが強く干渉されたと感じ、ネガティブな感情がさらに強まったのである。

次は、図 17～図 20 の感情項目分布及び回答者の自由記述からダロウの効果を見る。

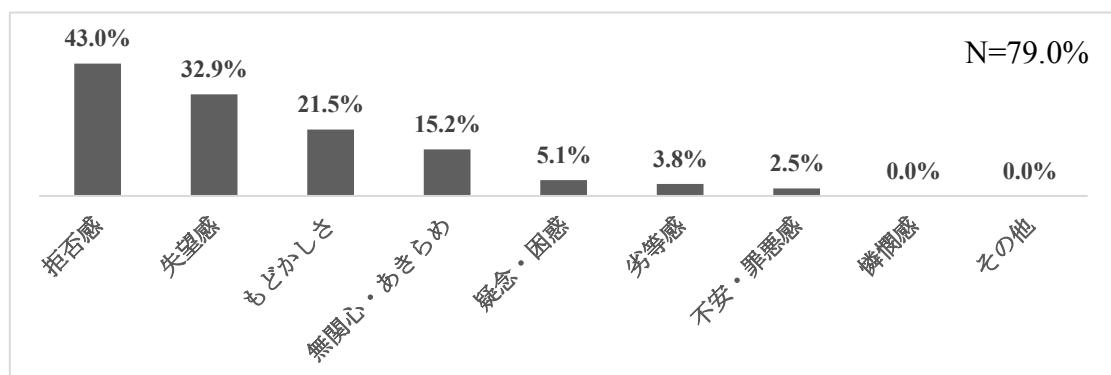


図 17、受け手のネガティブ感情分布-不満 1 (43)

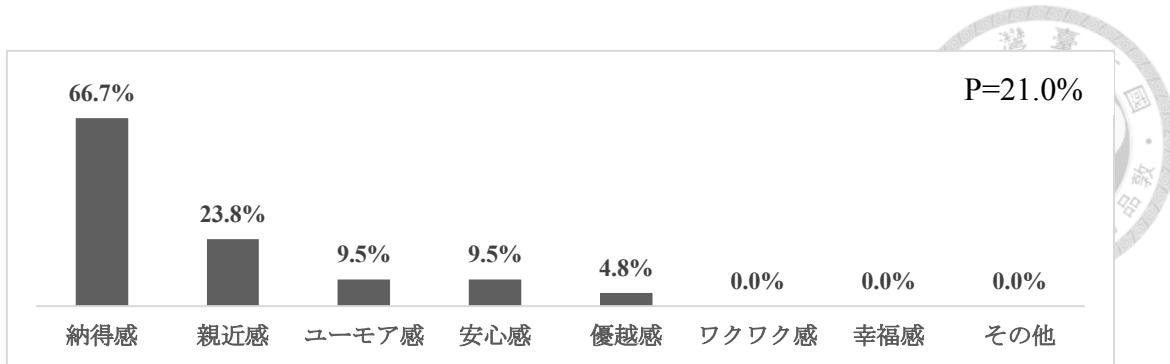


図 18、受け手のポジティブ感情分布-不満 1 (43)

(43) では、「自分の部屋の片付けは自分でやればいいでしょ。」という発言に対し、79%の回答者がネガティブな感情を抱いており、図 17 で示されるように、その中で最も多かった感情は「拒否感」である。次いで「失望感」、「もどかしさ」、「無関心・あきらめ」が続く。ネガティブな感情が選ばれた理由には、主に「突き放された」、「手伝ってくれない」、「自分の願いを拒否された」、「期待に応じてくれない」といった表現が見られる。これらの文言は、相手との距離を縮めたいという協力や助けを期待するポジティブ・フェイスが満たされなかつたことを示している。また、「そもそも、自分でやるべき。」、「Bさんは自分が忙しいので、このような本音や態度であったとよくわかる。」、「悪いのは片付けない自分だけど、はっきり言われたくない。」など、自分の責任が追及されたことに対する不満が現れた回答も存在する。これらは、責任を追及する言葉が A 自身の自由やプライドというネガティブ・フェイスに対して侵害となつたことを示している。このように、依頼が受け入れられなかつたり、期待が裏切られたりしたことで、「拒否感」や「失望感」が生じている。加えて、依頼したにも関わらず、逆に自分の責任を指摘されたことによって感じた「もどかしさ」、さらには最終的に自分の責任を認識した際に生じた「あきらめ」が、(43) のダロウ発話への感情反応として形成されていることが明らかである。一方で、ポジティブな感情を抱いた 21%の回答者のうち、「納得感」が 7 割近くの回答数を占めており、相手に指摘された「自分の責任である」という意見を受け止め る気持ちを含めた回答が見られる。(30) のような不満を抱いた場合でも、その



不満を受ける側に責任（自分の部屋の片付け）を持つ場合、ある程度ネガティブな感情の悪化を防ぎ、自己責任を認めることで感情の沈静化が図られる可能性があると考えられる。

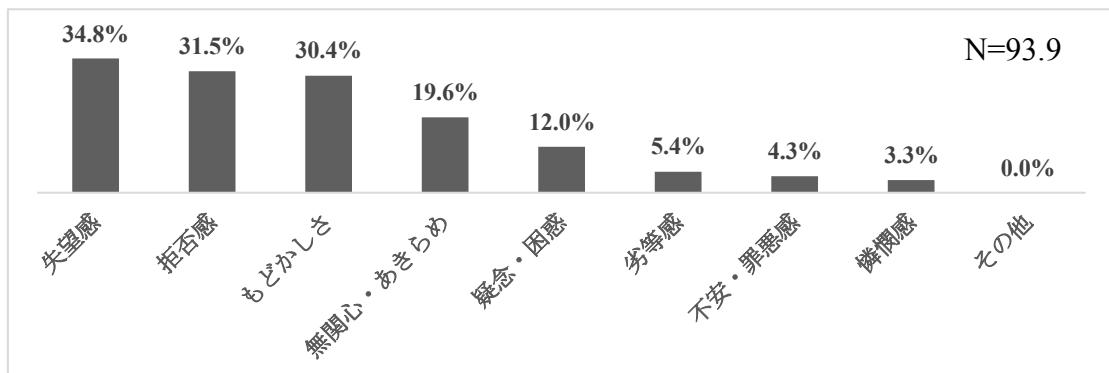


図 19、受け手のネガティブ感情分布-不満 2 (44)

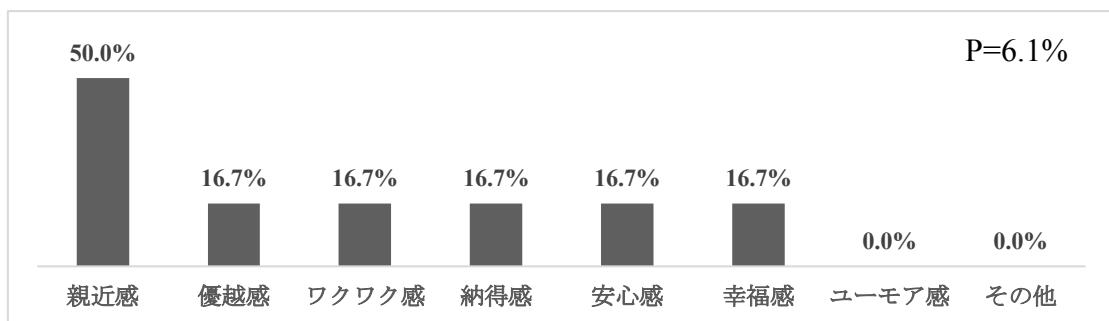


図 20、受け手のポジティブ感情分布-不満 2 (44)

(44) では、「何よ、これやるって言ったでしょ。」という発言に対し、93.9%の回答者がネガティブな感情を抱いており、図 19 で示されるように、その中で最も多かった感情は「失望感」である。次いで「拒否感」、「もどかしさ」、「無関心・あきらめ」が続く。ネガティブな感情が選ばれた理由としては、「最初から文句を言わずに手伝ってくれればよかった」や「やってくれるなら最初から言ってほしかった」といった、協力に対する期待外れの感情が含まれている。(43)と同じように、協力に対する期待が外れたのは、相手に近づけたいというポジティブ・フェイスが満たされなかったことを示している。また、「投げやりな感じがしているから」や「なんだか嫌々言っているように感じた」のような、送り手



の態度に対する不満、さらには「喧嘩を売られているように感じた」「逆切れのような発言で不快になった」といった、責任転嫁や意地の張り合いに対する苛立ちも見られる。前述のように、B のやる気のなさを感じ取った A が手伝い依頼を断念した際、B が後に無理に引き受けた行為は、A の「自分でやりたい」というネガティブ・フェイスを侵害している。そのため、B が A の消極的な態度に対して逆切れし、責任を A に転嫁する行為は、A のフェイスに対するさらなる侵害となる可能性があると考えられる。このように、「協力に対する期待外れ」や「相手の投げやりな態度」によって、「失望感」と「拒否感」が生じ、さらに逆切れされたことによる「もどかしさ」と「あきらめ」の感情が重なり、(44) のダロウ発話に対するネガティブな感情が形成された。

会話において、「他人の行為に対する不満を表す」段階に至るということは、あらゆる相談の手段を経ても効果が出ないことを示している。そのため、「不満」を示すダロウが使われた発言に対して、ネガティブな感情を抱きやすいと考えられる。ところが、(43) と比べて (44) の発言から感じられたネガティブな感情の割合が圧倒的に高いのは、(44) においては、責任がダロウ受け手の A にないからである。(43) においては、B が出したダロウ発話には、「自分の部屋は自分で片付けるべきだ」という A が責任を怠ったことに対する不満が表れているが、A 自身がその責任を認識した上で認めたため、責任の追究でネガティブな感情を抱いた人が多い一方で、相手の不満を納得することでポジティブな感情を抱く場合もある。それに対し、(44) においては、最初にやる気のなさを示した B が、一度「手伝わなくていい」と表明した A に対して自分の効率に関する評価への不満を表したが、すでに B に手伝ってもらう意欲を失った A には責任がない。したがって、B のダロウ発話は A にとって責任の転嫁となり、すでに侵害されていたフェイスがさらに悪化し、ネガティブな感情も強化された。



#### 4.3.4 ポジティブな感情とネガティブな感情が対極的に分布する使用場面

ポジティブな感情とネガティブな感情の分布が対極的に存在する使用場面には「注意喚起」、「念押し」、「相槌」がある。

##### 4.3.4.1 注意喚起

(45) (46) は「注意喚起 1」と「注意喚起 2」のシミュレーションである。

(45) A: 何、ええと、千葉県の南部にあるのは何だったっけ。

B: 千葉県の南部？安房のことか？

A: ああ、その<sup>あわ</sup>安房を思い出そうとすると、四国の方の何とかって、阿波が出てくるんだよね。

B: 四国？千葉県からはぜーんぜん違うだろー。

(46) A: 理論なんていらんって、やっていればうまくなるんだからさあ。

B: ふーん。

A: この新しいプロジェクト、オフィスにいれば効率が良くなるよ、きっと。

B: オフィスにいなかつたら？

A: 難しいかも。

B: じゃあ、だめじゃん。

A: 何が。

B: オフィスにいないながら、リモートでチームと協力する人もいるでし  
よう。

(45) と (46) は、送り手がダロウ発話を使用し、受け手が忘れていることを思い出させたり、気付いていない事象を気付かせたりし、受け手の意識を向ける場面である。(45) では、A と B は友達で、寮で「あわ」という地名について



て話している。B は A に対し、「千葉県からはぜんぜん違うだろう。」とダロウ発話を使い、A が思っていた「あわ」と呼ばれた場所と千葉県との位置関係を気づかせせた。(46) では、長年の友人関係を持つ同級生の A と B が新プロジェクトと仕事の効率について議論している。A の「オフィスにいなければ、効率が良くならない」との認識に対し、B は「オフィスにいないながら、リモートでチームと協力する人もいるでしょう。」と、ダロウを使って A にリモートワークにおける効率の可能性を意識させた。

ポジティブ感情とネガティブ感情の割合は、(45) が 57.6% 対 42.4% であり、(46) が 42.4% 対 57.6% であった。会話参与者の A と B は対等な力関係を持つ友人である。

(45) では、A の質問に対し、B がすぐに房総半島の先端に位置する安房国を連想して答えたことから、二人がすでに令制国に関する話題に入っていることがわかる。同じ話題に属しているということは、互いに言っていることに共鳴があることを示しており、A が質問する時も、B がそれに答える時も、双方のフェイスが保たれている。A が最初に「千葉県の南部にあるのは何だったっけ。」と「だったっけ」を使ったことから、以前覚えていたことが曖昧になり、もう一度 B に確認しているニュアンスが読み取れる。つまり、A は一度阿波と安房の場所を覚えていたものの、千葉県の安房に対する記憶が薄れ、それを確かめるために B にもう一度尋ねたのである。そして、自分が思い出した「あわ」が四国の阿波であると言うと、B は千葉県の南部との位置関係から、それは筋が通らないと考え、ダロウ発話を用いて注意喚起を行った。(45) のダロウにおける「注意喚起」として、「意識していなかつたり忘れていたりすることを改めて認識させる」という役割が挙げられる。これは、ダロウ受け手にとって「覚える責任に起因する自身の疑問が解消された」という形で、他者に助けられたいというポジティブ・フェイスの満足をもたらすものである。その結果、ダロウがポジティブな感情を高める効果を生み出すこととなる。



(46) では、A が冒頭で言った「理論はいらず、やっていればうまくなるのだ」という言葉は、A のプロジェクトの進め方に対する考え方を示しており、二人がすでにプロジェクトについて話していることがわかる。しかし、「新しいプロジェクトはオフィスにいなければ効率が良くならない」という A の観点に対し、B は異なる意見を持っていることから、二人の認識の違いが明らかになる。B は、「リモートでもチームと協力する人もいる」とダロウ発話を用いて、A に自分の考えもあり得ると認識させた。(46)において、「注意喚起」としてのダロウで「気づいていなかった」ことを指摘する行為は、ダロウの受け手である A にとって、自分の認識が干渉されたというネガティブ・フェイスの侵害に当たる。

(45)における記憶の想起とは異なり、(46)のような仕事に関するやや厳しい意見交換の連鎖では、他者の認識が自己の責任として扱われないため、ネガティブな感情が高まる可能性がある。

次は、図 21～図 24 の感情項目分布及び回答者の自由記述からダロウの効果を見る。

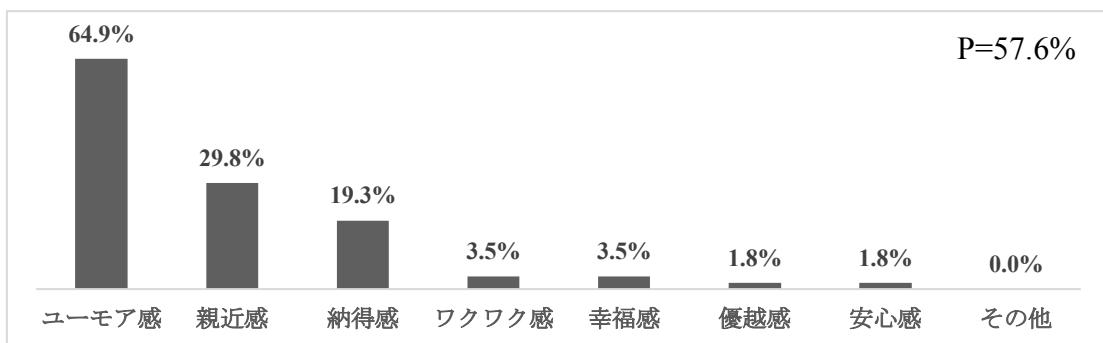


図 21、受け手のポジティブ感情分布-注意喚起 1 (45)

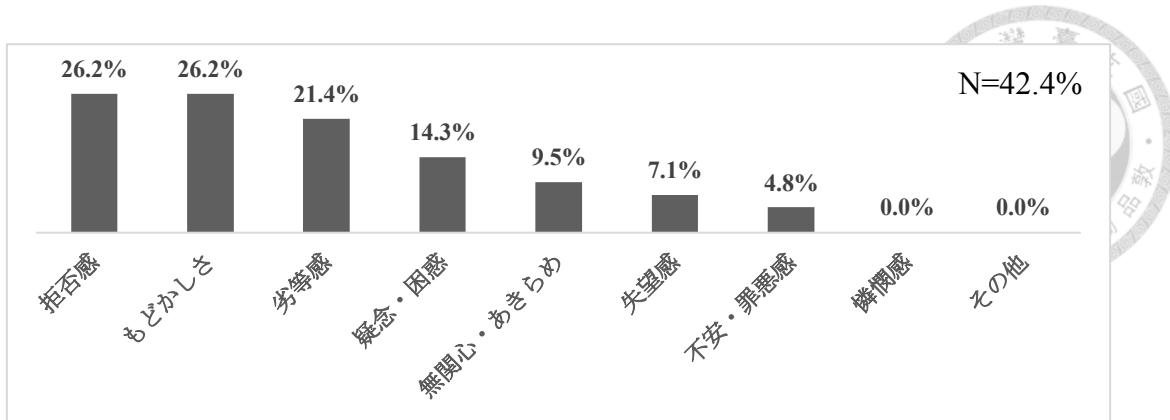


図 22、受け手のネガティブ感情分布-注意喚起 1 (45)

(45) では、「千葉県からはぜんぜん違うだろう。」という発言に対し、57.6%の回答者がポジティブな感情を抱いており、図 21 で示されるように、「ユーモア感」が 6 割以上を占めている。次いで「親近感」、「納得感」が続く。ポジティブな感情が選ばれた理由として、「冗談っぽい感じ」、「自分の間違いを面白く突っ込んでくれて嬉しい」、「笑える」、「冗談交えてツッコミしている」など、ツッコミや冗談として捉えた回答が多く見られる。また、「会話の中で親しみが感じられた」、「親しいからこそできるやり取り」といった、親しみや気軽なやり取りとして受け取った回答も見られ、さらに「確かに全然場所は違うため」、「この人はそういう考え方や思い込みがあるんだな」といった事実への理解を示した回答もある。これらの回答から、A は、親しい関係にある B からの突っ込みを、面白くて笑えるものとして受け取っていることがわかる。A がポジティブな感情を抱く場合、常に B の指摘を冗談として捉えていることが分かる。これは、A が自分の意識していない、または忘れていたことに対する責任を感じているためであり、このような自己責任の意識がポジティブ・フェイスを保つ要因となっている。一方で、42.4%の回答者がネガティブな感情を抱いており、「いらだった」、「否定された」、「バカにされた」、「軽視された」などの理由で、「拒否感」、「もどかしさ」、「劣等感」や「疑惑・困惑」などの感情が選ばれている。A がネガティブな感情を抱く場合は、自分が軽視されたり嘲笑されたりしていると感じたり、B の言葉があまりにも直接的であると考えたりす



ることから、否定や侵害された感情を抱くことが多い。これは、ネガティブ・フェイスが侵害されることによるものである。しかし、前述のように、(45)においては、注意喚起される側の A は一度覚えたことを意識していなかつたり忘れていたりするという自己責任を感じているため、間違いを指摘された発言で多少の気まずさや誤りがあっても、A はより積極的な心構えで B の注意喚起を受け入れることができ、ダロウ発話のプラス効果が發揮され、ポジティブな感情が優勢である。

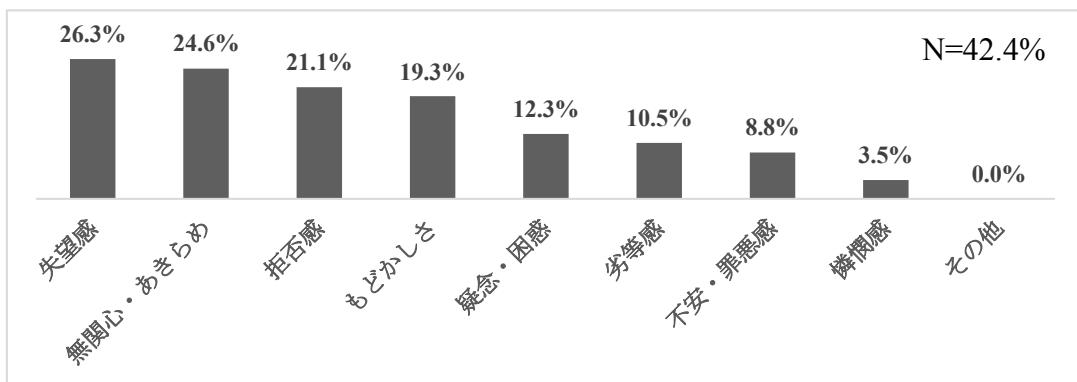


図 23、受け手のネガティブ感情分布-注意喚起 2 (46)

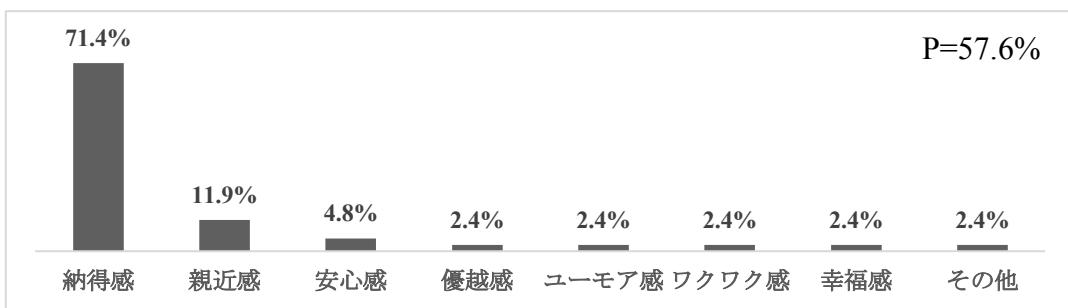


図 24、受け手のポジティブ感情分布-注意喚起 2 (46)

(46) では、「オフィスにいないながら、リモートでチームと協力する人もいるでしょう。」という発言に対し、ネガティブな感情を抱いた回答者が 57.6% であり、ネガティブな感情が優勢である。前述のように、(46) の話題は二人が仕事の進め方に対する個人意見の主張であるため、意見が異なる場合、「自分の考え方を理解してくれない」、「思い通りにならない」と期待が裏切られたことに対



する「失望感」、「論破された」、「自分の意見に対する否定」といった自分の意見や提案が否定されたことによって感じた「拒否感」、「こっちもヤル気なくした」「それならしょうがない」といった意見が受け入れられることによって話題への興味をなくした「無関心・あきらめ」、および思うように自分の考えが受け入れられず、順調に進まないことから感じた「もどかしさ」が主な感情として選ばれる。これらの感情は、Aが自分の提案が受け入れられなかつたり、Bが自分の意見に対して否定的な反応を示したりするときに生じていることが確認できる。特に、リモートでのチーム協力に関する異なる視点が衝突することで、Aは自身の考えが拒絶されたと感じ、結果としてネガティブ・フェイスへの侵害となり、ネガティブな感情が生まれていると言える。一方で、42.4%の回答者がポジティブな感情を抱いており、主に「納得感」が選ばれた。「自分では気づかなかった」、「その通りだ」、「代案を出している」といった文言を含めた選択理由からも、相手のダロウ発話を通じて自分とは異なる論点に気づき、それを正論として受け入れたことがわかる。

「注意喚起」のダロウ発話を含む場面では、ダロウ受け手に自己責任があるかどうかにより、発生する主要な感情の優位性が異なる。自己責任がある場合、ダロウ発話は受け手の自己改善や問題解決を促進するプラス効果をもたらすことが多く、ポジティブな感情が増える。一方で、自己責任がない場合、発言が受け手にとって否定的に捉えられる可能性が高まり、ネガティブな感情が増える。このように、「注意喚起」を伴うダロウ発話には、前向きな意図が含まれるため、送り手のポジティブ・フェイスが満たされやすくなり、受け手との関係構築や問題解決に寄与するが、受け手の感情がポジティブ・ネガティブのどちらに偏るかは、責任の所在によって変動する傾向があると言える。



#### 4.3.4.2 念押し

(47) (48) は「念押し1」と「念押し2」のシミュレーションである。

(47) A: どう、このレストランのメニュー、涼介さん?

B: いいでしょう。和食もいいけど、やはり洋食ね。特にステーキが人気あるわ。昔から肉好きの家族だからね。

(48) A: ねえ、どんな子と付き合ってんの?かわいい?

B: まあ、信頼できるしっかり者の子だね。

A: ふんん。やっぱりいるんだ。ねえ、長い?

B: ああ、まあ、知り合ってからは長いけど、付き合ってからは3年ぐらいかな。

A: 3年か。ふんん。結婚していないなら、このように他の女の子と一緒に飲みに行ってもいいでしょう。

(47) と (48) は、送り手がダロウ発話を使用することで自分の主張を一方的に受け手に押し通す場面である。(47) では、A が婚約者の涼介にレストランのメニューについて意見を求めようとしたところ、婚約者の母親である B は「いいでしょう。」とダロウ発話を使い、息子に先立って洋食がメインのメニューへの感想を言い出した。(48) は、A が二次会のバーで知り合った他の部門の女性の B に恋愛事情を聞かれた場面である。A は「結婚していないなら、このように他の女の子と一緒に飲みに行ってもいいでしょう。」とダロウ発話を使い、自身の男女交際に対する考え方を表した。

ポジティブ感情とネガティブ感情の割合は、(47) では 75.5% 対 24.5%、(48) では 38.4% 対 61.6% であった。また、会話参与者的関係について、(47) では A と B が準嫁姑関係にあり、(48) では A と B が他部署の同僚という関係にある



(47) では、A がメニューへの感想を話題として出した。A が期待していたのが婚約者涼介からの回答であるため、聞かれていない B が率先して息子の代わりに自身の意見を表したという会話のやり取りは、期待が外れたまたは涼介との会話が干渉されたという A のネガティブ・フェイス侵害になるように見えたが、B の「(洋食のメニューが) いいでしょう。」というレストランのメニューへの肯定的な評価は、A が「認められたい」というポジティブ・フェイスの満足に繋がっている。A と B が将来的に嫁姑関係になることは、両者が外の関係から内の関係に移行することを意味する。そのため、A にとっては質問の対象が涼介の母親ではなくても、家族の一員として見なされている内の関係の前提がある限り、B が発した「いいでしょう」や「肉好きの家族」という後の発言には婚約者の好みが含まれており、A が選んだレストランへの肯定的な評価が示されているのである。「念押し」のダロウは、自分の考えを強引に受け手に押し付ける機能を持っているが、A にとって婚約者の母と一緒に食事をする以上、選んだレストランやメニューが相手に気に入られることを期待していた。したがって、たとえ予想外の人に「念押し」のダロウで個人の考えを押し付けられたとしても、その発言を受けて「将来の家族に認められた」という A にとって利益のある結果となった場合、ダロウのプラス効果が発揮され、ポジティブな感情も高まる。

(48) では、A は B の感情状態について質問を始めた。「他人の感情状態」を話題として出す行為は、相手の私的領域への侵入とみなされ、B にとって他者に立ち入られたくない、距離をとりたいといったネガティブ・フェイスの侵害となつた。そのため、B が会話の最初の段階からネガティブな感情に支配されていると考えられる。B は A の「かわいい?」という質問に対し、「信頼できるしつかり者の子だ」と、A の意図とは異なる的外れな答えを返し、あえて受け流している。これは、B が外の関係にある A との距離を保ち、この話題をさらに深く掘り下げられたくない気持ちを表している。このような状況下で、A は話題を変えずにさらに質問を重ね、交際期間にまで踏み込んだうえで、「結婚していな



いなら、このように他の女の子と一緒に飲みに行ってもいいでしょう」という「念押し」のダロウ発話を行った。この発言は、すでに A との関わりを避けたいと感じている B にとって強要行為とみなされ、フェイス侵害を深刻化させ、ネガティブな感情をさらに増幅させるマイナスの効果をもたらした。結果として、B は A とのコミュニケーションに対してますます距離を置くようになり、両者の関係はさらに悪化する可能性がある。

次は、図 25～図 28 の感情項目分布及び回答者の自由記述からダロウの効果を見る。

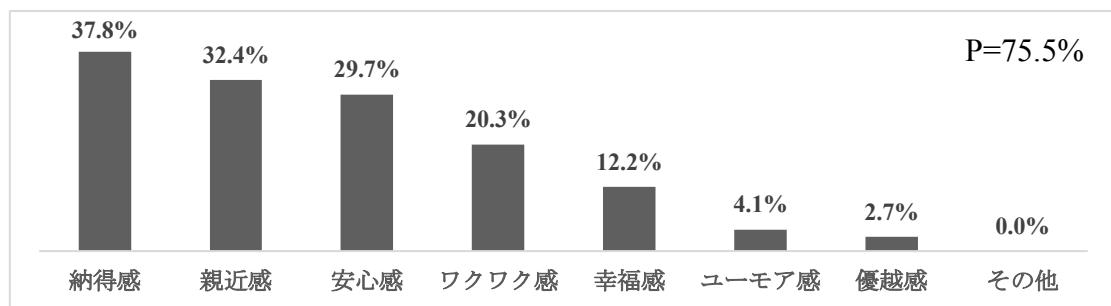


図 25、受け手のポジティブ感情分布-念押し 1 (47)

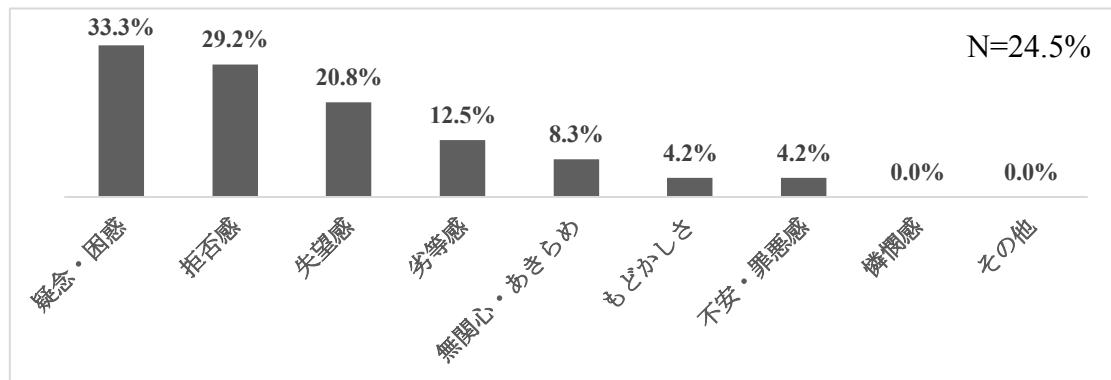


図 26、受け手のネガティブ感情分布-念押し 1 (47)

(47) では、「いいでしよう。」という発言に対し、75.5%の回答者がポジティブな感情を抱いている。図 25 に示されるように、最も選ばれた感情は「納得感」であり、続いて「親近感」、「安心感」、そして「ワクワク感」が挙げられている。ポジティブな感情が選ばれた理由として、「合格だ」「同意を得られた」「納得してもらえた」「自分のお勧めのレストランが褒められた」など、選んだ



レストランやメニューが肯定されたことが多く見られた。また、「肉好きの家族なんだという情報を得た」「涼介の家族が肉好きだと知ることができる」など、家族の好みや意見を共有することができたことも多く挙げられている。A はまるでなく婚約者および婚約者の母親と家族関係を築く立場にある。家族という集団の視点から考えると、自分が出した話題に対して、たとえ元の質問相手でないB（婚約者の母親）が意見を表明し、それがAの期待していた回答者と異なるものであったとしても、Bのダロウ発話が肯定的内容である場合、Aが家族として認められたと感じることができると考えられる。したがって、ダロウの受け手であるAにとってBのダロウ発話は、期待していた人物から直接の回答が得られなかつたことによるネガティブ・フェイスの侵害よりも、期待していた肯定的な評価が得られたことによるポジティブ・フェイスの満足につながり、Aに「納得感」や「安心感」を抱かせる結果となったと言える。さらに、Bのダロウ発話によってAが「家族の一員として受け入れられた」と感じ、内の関係へと進展することで、心理的な距離が縮まり、「親近感」や「ワクワク感」が生まれたことも見受けられる。これにより、ダロウ発話は会話をよりスムーズに進める効果を發揮し、ポジティブな感情の促進にも寄与したと考えられる。一方、ネガティブな感情を抱いた24.5%の回答者の中には、「涼介に聞いているのに、母親のBが横から口を挟む」ことへの不満や、「上から目線」や「偉そう」な態度に対する反発が見られた。これは、A自身のネガティブ・フェイスが侵害されたというよりも、涼介が質間に答えようとした際に母親Bが口を挟んだため、Aが涼介のネガティブ・フェイスが侵害されたと感じたことが原因と考えられる。しかし、Aの立場から考えると、Bの発話は結果的にAに家族内での地位向上や一体感の強化を感じさせる役割を果たし、Aに対して有利なことが、プラス効果が優勢である鍵である。そのため、Bの発話は一見ネガティブな感情を引き起こす可能性があるものの、Aが家族の一員として認められたと感じたことで、全体としてプラスの効果をもたらすのである。

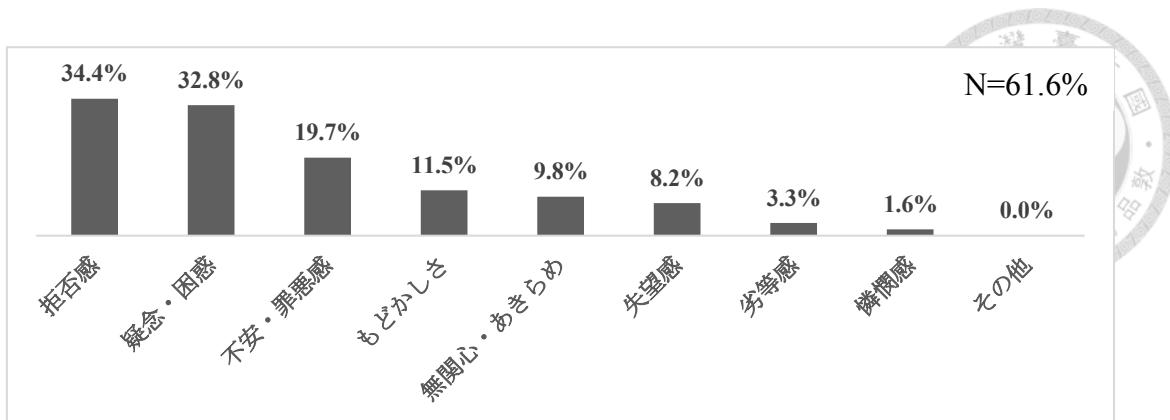


図 27、受け手のネガティブ感情分布-念押し 2 (48)

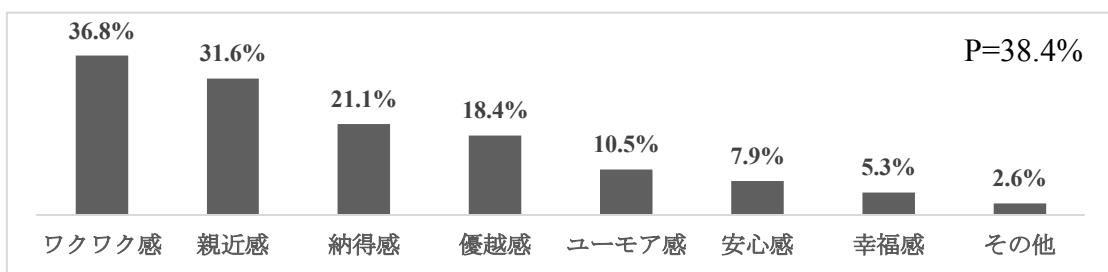


図 28、受け手のポジティブ感情分布-念押し 2 (48)

(48) では、「結婚していないなら、このように他の女の子と一緒に飲みに行ってもいいでしょう。」という発言に対し、61.6%の回答者がネガティブな感情を抱いていることがわかる。図 27 に示されるように、「拒否感」と「疑念・困惑」が多く選ばれており、他にも「不安・罪悪感」や「もどかしさ」が挙げられている。ネガティブな感情が選ばれた理由として、「人の気持ちを考えない印象を受ける」「彼女がいることに無関心」「自分が他の人と付き合っているのを無視されたように感じる」など、A の自己中心的な価値観に対する不快感がある。また、「信用できないタイプ」「浮気を誘っている感じ」など、A の不誠実さや信頼欠如への反感も多く挙げられている。前述のように、B の的外れな反応からは、B が A と距離を置き、A を外の関係として認識している様子がうかがえる。そのため、B が自身の感情状況を明示したにも関わらず、A がその説明を無視し、ダロウ発話で自己中心的な意見を押し付けたことは、B のネガティブ・フェイクスを侵害する行為にあたる。この結果、B は「関わりたくない」という拒否感や、「自分は交際相手がいることをはっきり示しているのに、なぜ A は自己主

張を押し通そうとするのか」という疑念や困惑を抱くこととなった。さらに、Aのダロウ発話に対し、Bがどのように反応すべきか迷ったり、今後の行動が予測できなかつたりする場合、受け手には「不安・罪悪感」や「もどかしさ」といった感情が生じることがある。このように、念押しのダロウ発話が受け手にとって不利益な内容である場合、それはマイナスの効果をもたらし、既にネガティブな感情に支配されている会話をさらに悪化させると考えられる。

このように、「念押し」のダロウ発話を含む場面では、ダロウ受け手に利益があるかどうかにより、発生する主要な感情の優位性が異なる。送り手の発言が受け手にとって利益のある場合、ダロウ発話は会話を円滑に進めるプラス効果をもたらし、受け手にポジティブな感情を引き起こすことが多い。一方で、送り手の発言が受け手にとって不利益である場合、ダロウ発話は関係性の悪化や会話の困難さを引き起こすマイナス効果を発揮し、ネガティブな感情を深刻化させる。このように、ダロウ発話の「念押し」は、受け手の利益の有無によって大きく異なり、適切な使用がコミュニケーションの質において重要な役割を果たすと考えられる。

#### 4.3.4.3 相槌

(49) (50) は「相槌1」と「相槌2」のシミュレーションである。

(49) A: もうね、この間、新しいレストランに行ったんだけど、メニューが豊富で何を頼んだらいいか迷ってしまって。

B: ああ、私もその気持ち、初めての場所だと選ぶのが難しいよね。

A: でしょう、それがね、結局何を食べようか決められなくて。

(50) A: こないだのパーティー、楽しかったよね。

B: そうだね、特にあのゲームが盛り上がったよね。



A: そうだろうか、私はちょっとルールがわからなかつたかな。

(49) と (50) は、送り手が受け手の話に調子を合わせてダロウ発話を使用し、同じ意見や意見に対する理解を表したり、あるいは疑いや異なる見解を示したりするときの場面である。(49) では、B が A の出来事に沿って、初めて行ったレストランの注文の難しさと言つたら、A は「でしょう。」と相槌を打ち、B と同じ意見を持つことを表した。(50) では、A と B が先日のパーティーについて会話をしている。B がゲームの盛り上がりについて感想を述べると、A は「そうだろうか」と相槌を打ち、B の考えに対して疑問を示した上で、自身の異なる見解を説明している。

ポジティブ感情とネガティブ感情の割合は、(49) では 85% 対 15%、(50) では 15.3% 対 84.7% であった。人間関係について、いずれの場面でも会話参与者 A と B は友人関係である。

(49) では、A は新しいレストランで食事をした時の出来事を話題にした。A の話題を受けて B が「選ぶのが難しいよね」と答えたことから、B が A の経験に共感し、初めてのレストランで何を注文するか悩む気持ちに同意していることがうかがえる。B に理解してもらいたいと期待していた A にとっても、A の経験を身にしみて感じた B にとっても、「相手とつながった」と感じたことでポジティブ・フェイスが満たされ、会話はポジティブな感情に支配されて進んでいる。このような共感の状況下で「でしょう」と相槌を打つ場合、ダロウ発話はコミュニティの雰囲気をさらに盛り上げるプラスの効果をもたらし、会話全体におけるポジティブな感情を高める。

(50) の前半では、A が出したパーティーに関する話題を受け、B が「そうだね」と返答し、パーティーの楽しさに共感を示したことで、両者のポジティブ・フェイスが満たされたことがわかる。しかし、B が A の調子に合わせてゲーム時の盛り上がりについても話を続けたところ、A は B の感想に対して「そうだ」



ろうか」と相槌を打ち、自身の異なる見解を示した。もともと A がパーティーの良い思い出に共感していることから、B は A もゲームについて同様に楽しいと感じているだろうと期待し、楽しい会話が続くことを望んでいた。しかし、A の「そうだろうか」という相槌が疑惑を示し、異なる見解を示したため、B は認められたいという願望が実現されず、ポジティブ・フェイスが侵害されたと感じた。このような状況で「ダロウ」がマイナスの効果をもたらし、ポジティブな感情で進行していた会話は次第にネガティブな感情に支配されるようになった。これは、A がパーティーの楽しさを話題にしていたにも関わらず、自分でその一部を否定したこと、話題受給者であるダロウ受け手にとって、A のパーティーに対する評価が曖昧になり、混乱を招いたためであると考えられる。

次は、図 29～図 32 の感情項目分布及び回答者の自由記述からダロウの効果を見る。

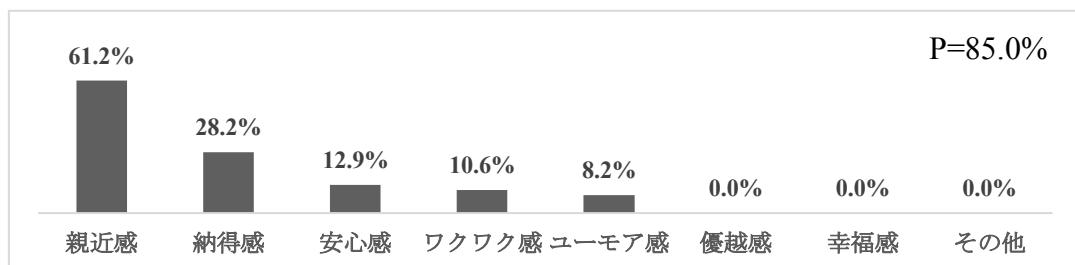


図 29、受け手のポジティブ感情分布-相槌 1 (49)

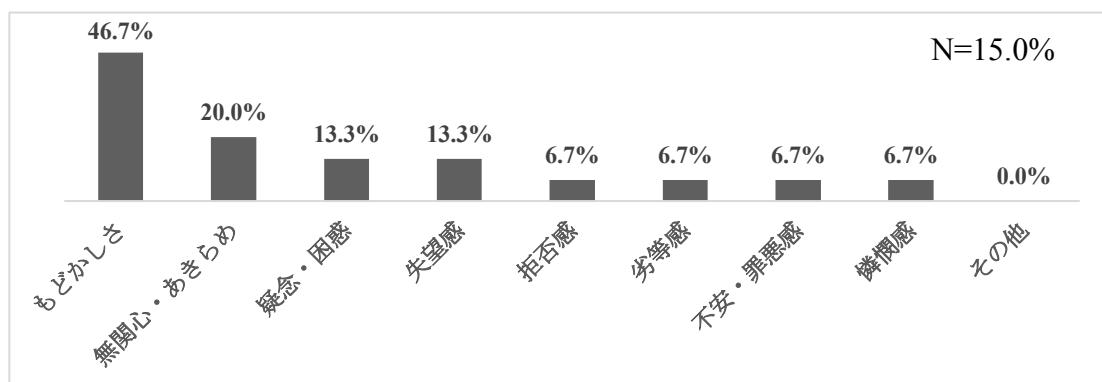


図 30、受け手のネガティブ感情分布-相槌 1 (49)

(49) では、「でしょう。」という発言に対し、85%の回答者がポジティブな感情を抱いている。図 29 に示されるように、最も選ばれた感情は「親近感」で



あり、「納得感」が二番目に多い。ポジティブな感情が選ばれた理由には、「同意・共感してくれる」「自分の考え方や意見に近い」「「わかるー」「それなー」みたいな同調」のように、自分の経験との関連性及びポジティブな体験の共有が多く強調されている。前述したように、B が A の出した話題に共感する時点で、すでに両者のポジティブ・フェイスが満たされている状態に達している。B にとって、A への共感を示すために A の出した話題をまとめることに対して再び共感を示した A の「でしょう」は、すでに距離が縮まっている二人のつながりをさらに強固にし、相手との信頼感や安心感を生み出す発言として機能している。このように、「ダロウ」がこのような「共鳴の連鎖」において相槌を示す機能として使用される場合、プラスな効果をもたらし、ポジティブな感情をさらに深めることができると考えられる。

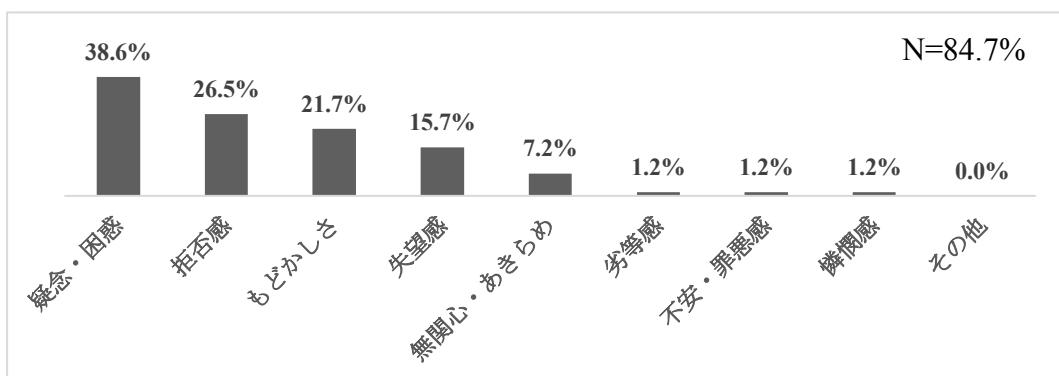


図 31、受け手のネガティブ感情分布-相槌 2 (50)

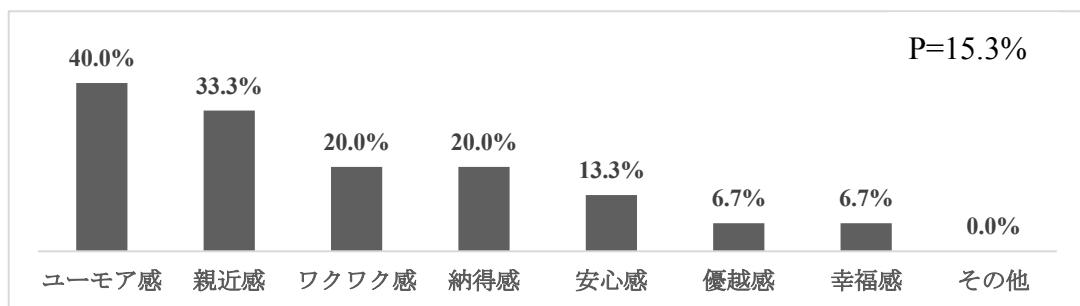


図 32、受け手のポジティブ感情分布-相槌 2 (50)

(50) では、「そうだろうか」という発言に対し、84.7%の回答者がネガティブな感情を抱いている。図 31 に示されるように、最も選ばれた感情は「疑惑・



困惑」であり、その次「拒否感」「もどかしさ」「失望感」が続いている。ネガティブな感情が選ばれた理由には、「自分は楽しかったのに、楽しめてなかつたのか」「自分の話を否定された」「自分の予期したのとは違う回答」「そうだつたね、と一度共感してくれれば良いのに」など、期待外れの文言が多く見られる。前述したように、最初の段階で、B が A の出した話題に共感することにより、双方のポジティブ・フェイスが満たされ、会話もポジティブな感情に支配されていた。ところが、B が共感する話題に基づき、A とのつながりを深めようとして関連する話題を出したにも関わらず、B が A から同じ感情的支持を得られなかった場合、この反応は否定的なものとして解釈される可能性がある。その結果、B の「認められたい」というポジティブ・フェイスが侵害され、ネガティブな感情が引き起こされる。さらに、A がパーティーの楽しさを話題にしていたにも関わらず、それに関連する B の発言を自ら否定したことが、もともと A とのつながりを期待していた B にとってさらなるショックとなり、その結果、ネガティブな感情がポジティブな感情を上回る可能性がある。以上のように、疑いや異なる見解を示すときの相槌場面では、ダロウはマイナスの効果をもたらし、ネガティブな感情の顕在化と深刻化を招くことが示唆される。

このように、「相槌」のダロウ発話を含む場面では、話題の内容に対する深い共感があるかどうかにより、主要な感情の優位性が異なる。「ダロウ」は相手の話す内容に沿って相槌を打つ機能を持っているため、話題の内容に対する共感の有無により、支配される感情が異なる。例えば、相手の意見や感情に共感している場合、ダロウ発話は会話を円滑に進めるプラス効果をもたらし、受け手にポジティブな感情を引き起こすことが多い。一方で、相手の意見に対して疑問を持ったり、否定的な意見を示したりする場合、ダロウ発話はネガティブな感情を深刻化させ、会話の流れを阻害し、スムーズな進行を妨げることになる。



#### 4.4 確認用法の「ダロウ」の効果

このように、確認用法の「ダロウ」における7つの使用場面、合計14のシミュレーションにおける受け手の心的状態を外的視点と内的視点の両方から考察してきた。会話がダイナミックなプロセスであるため、特定の使用場面におけるダロウ受け手の感情は、会話が進む過程で徐々に蓄積されるものであり、ダロウ発話を受け取ったことで初めて生じたものではない。それにも関わらず、「ダロウ」には特定の効果があり、受け手が「ダロウ」の表現を受け取った後に、その感情傾向に変化をもたらすと言える。この効果は、元の会話において支配的であった感情を盛り上げる形で作用する場合もあれば、反対にその感情を和らげる形で作用する場合もある。以下では、「ダロウ」の効果を6つに分類し、それぞれの効果の定義について説明する。

分析を行った結果、ダロウの効果をプラスの効果とマイナスの効果に分け、表7のように、プラスの効果とマイナスの効果に分類してまとめることができる。

表7、ダロウの効果

ダロウの効果	効果の種類	説明
プラスの効果	ポジティブな感情(P)の増幅	会話でポジティブな感情が支配的であり、ダロウの使用によってその感情がさらに増幅される。
	ポジティブな感情(P)の維持	会話でポジティブな感情が支配的であり、ダロウの使用によってその感情が維持される。
	ポジティブな感情(P)の顕在化	会話でネガティブな感情が支配的であったが、ダロウの使用で新たにポジティブな感情が浮き彫りになり支配的になる。
	ネガティブな感情(N)の沈静化	会話でネガティブな感情が支配的であったが、ダロウの使用でポジティブな感情が浮き彫りになり、ネガティブな感情が和らぐ。

マイナスの効果	ネガティブな感情(N)の顕在化	会話でポジティブな感情が支配的であったが、ダロウの使用で新たにネガティブな感情が浮き彫りになり支配的になる。
	ネガティブな感情(N)の深刻化	会話でネガティブな感情が支配的であり、ダロウの使用によって既存の感情がさらに増幅される。

筆者作成

そして、これらの異なる効果が生じる原因として、特定の使用場面に共通して存在する何らかの要素が影響を与えていることが分かった。以下では、3種の共通要素に基づき、ダロウの効果を整理していく。

#### 4.4.1 「持続的共感の有無」から

「ダロウ」の効果は、「事実確認」、「話題提起」と「相槌」の使用場面において「持続的共感の有無」によって変化する。表8は、会話における持続的共感の有無が、ダロウの効果および受け手の感情傾向にどのような影響を与えるかをまとめたものである。

表8、「持続的共感の有無」とダロウの効果

使用場面		支配的であった感情	持続的共感	ダロウの主要効果		ダロウ受け手の感情傾向
事実確認 1	(37)	P	○	+	P→P (Pの増幅)	P>N
話題提起 2	(40)		△		P→P (Pの維持)	
相槌 1	(49)		×	-	P→N (Nの顕在化)	N>P
事実確認 2	(38)		○			
話題提起 1	(39)		△			
相槌 2	(50)		×			

【記号の見方】

P : ポジティブな感情

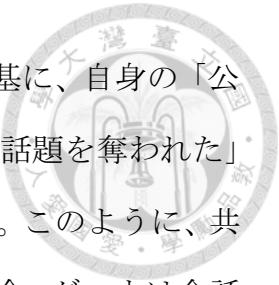


- N : ネガティブな感情
- : 持続的共感あり
- △ : 持続的共感なし、元の話題と関わる要素あり
- ✗ : 持続的共感なし
- + : プラスの効果
- : マイナスの効果

筆者作成

「事実確認 1」を示す (37) 、「話題提起 2」を示す (40) 、「相槌 1」を示す (49) のいずれにおいても、ダロウ受け手の視点から見ると、(37) の「そうだ、確かに楽しかった」、(40) で相手に示した「どんな感じでやってるの?」、(49) の「私もその気持ち」など、いずれの場面でもダロウの発話が出現する前から「相手が提示した事柄に興味を持つ」や「相手の経験を身にしみて感じる」という「共感」が示されている。これにより、「他者と近づきたい」というポジティブ・フェイスが満たされ、会話全体もポジティブな感情によって支配されることになる。このような「共感」が会話の中で持続する場合、ダロウが発話機能として用いられることで、相手との心理的距離がさらに縮まり、双方のポジティブ・フェイスが高められるだけでなく、会話全体のポジティブな感情も増幅される効果が期待できる。

「事実確認 2」を示す (38) および「話題提起 1」を示す (39) では、ダロウ受け手にとって、相手の「自炊という趣味」や「綺麗な桜」に関する返答が期待通りではなく、元の焦点から逸脱しているため、双方の間で持続的な共感は得られていない。しかし、「太らないこと」への評価や「公園での桜祭り」への話題の展開は、元の話題と一定の関連性で繋がっているのが見られる。このため、ダロウが発話機能として使用される際には、たとえ持続的な共感が得られなかつたとしても、「太らないこと」を他者に評価してもらいたいというポジティブ・



フェイスを維持することが可能となる。また、「綺麗な桜」を基に、自身の「公園での桜祭りへの参加」という話題を導き出すことで、「強引に話題を奪われた」と感じるネガティブ・フェイスへの侵害を避けることができる。このように、共感が持続しないにも関わらず、元の話題と関わる要素のある場合、ダロウは会話全体のポジティブな感情を維持することが可能である。

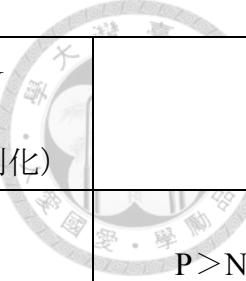
「相槌 2」を示す (50) では、会話の前半においてダロウ受け手が相手と同様の経験を共有することにより「共感」が生まれ、ポジティブな感情が生じる可能性が高い。しかし、後半において予期された反応を得られなかったことに加え、人々共感していた相手から自分の考えに対する疑念や不共感が示されることによって、「認められたい」というポジティブ・フェイスが侵害され、フェイス侵害行為となる。このように、共感が持続せず、元の話題自体から逸脱した進行過程が発生した場合、ダロウはネガティブな感情を顕在化させる効果をもたらす。

#### 4.4.2 「ダロウ受け手の利益の有無」から

ダロウの効果は、「念押し」と「同意要求」の使用場面において「ダロウ受け手の利益の有無」によって変化する。表 9 は、会話におけるダロウ受け手の利益の有無が、ダロウの効果および受け手の感情傾向にどのような影響を与えるかをまとめたものである。

表 9、「ダロウ受け手の利益の有無」とダロウの効果

使用場面		支配的であつた感情	ダロウ受け手の利益	ダロウの主要効果		ダロウ受け手の感情傾向
同意要求 2	(42)	N	○	+	N→N (N の沈静化)	N>P
同意要求 1	(41)		×	-	N→N (N の深刻化)	



念押し2	(48)		×		N→N (Nの深刻化)	
念押し1	(47)		○	+	N→P (Pの顕在化)	P>N

【記号の見方】

P : ポジティブな感情

N : ネガティブな感情

○ : ダロウ受け手の利益あり

× : ダロウ受け手の利益なし

+ : プラスの効果

- : マイナスの効果

筆者作成

「同意要求」および「念押し」の場面では、ダロウ送り手の視点から見ると、「ダロウ受け手の判断を考慮に入れるか否か」によって区別される。しかし、相手の視点から見れば、ダロウ送り手の考え方や意見を認めるか否かに関わらず、「他者の意見が自身の考え方の領域に新たに入り込んだ」ことで常にネガティブ・フェイスが侵害される点では共通しているため、会話の雰囲気もネガティブな感情に支配される場合が多い。

「同意要求2」を示す(42)および「念押し1」を示す(47)では、ダロウ発話が現れる前の段階で、パーティーへの参加を説得され続ける過程や、自身の婚約者に代わって答えられる形式のやり取りが見られる。これらは、自身または自身とは内の関係にある者のネガティブ・フェイスへの侵害を引き起こす可能性がある。しかし、ダロウ受け手が、ダロウ送り手の要求内容から「自身の健康を気遣う意図」や「将来の姑からの認可」といった自分にとって利益のある要素を感じ取った場合には、ポジティブ・フェイスが満たされることが期待される。そ



の結果、ダロウはプラスの効果を發揮し、ネガティブな感情を緩和するとともに、(47) のようにポジティブな感情を引き出す場合もある。

「同意要求 1」の(41)および「念押し 2」の(48)においても、説得の過程やプライベートな話題を深く掘り下げられることにより、ネガティブ・フェイスが侵害されることが確認できる。このような状況で、ダロウ受け手が、ダロウ送り手から要求された内容に「送り手の自己中心的な考え方」や「自分の意向が軽視されている」といった不利な要素を感じ取った場合、ダロウはマイナスの効果をもたらす。その結果、もともと会話を支配していたネガティブな感情がさらに悪化し、会話全体の雰囲気は一層ネガティブなものへと傾く。

#### 4.4.3 「ダロウ受け手の責任の有無」から

ダロウの効果は、「不満」と「注意喚起」の使用場面において「ダロウ受け手の利益の有無」によって変化する。表 10 は、会話におけるダロウ受け手の利益の有無が、ダロウの効果および受け手の感情傾向にどのような影響を与えるかをまとめたものである。

表 10、「ダロウ受け手の責任の有無」に関わる使用場面

使用場面		支配的であった 感情	ダロウ受け手 の責任	ダロウの主要効果		ダロウ受け手 の感情傾向
不満 1	(43)	N	○	+	N→N (N の沈静化)	N>P
不満 2	(44)		×	-	N→N (N の深刻化)	
注意喚起 2	(46)		×		N→N (N の深刻化)	

注意喚起 1	(45)	P	○	+	$P \rightarrow P$ (P の増幅)	$P > N$
<b>【記号の見方】</b>						
P	: ポジティブな感情					
N	: ネガティブな感情					
○	: ダロウ受け手の責任あり					
×	: ダロウ受け手の責任なし					
+	: プラスの効果					
-	: マイナスの効果					

筆者作成

人が「不満」を表す状況は、通常、その対象となる相手が自身の利益や感情、尊厳を損なうような行為、発言、または意思決定を行った場合に生じる。一方、「注意喚起」は、相手が気づいていない事実に注意を向けさせる際に用いられることが多い。一見すると無関係に思えるが、相手の行為に対する不満を表す場合でも、相手への注意喚起を行う場合でも、ダロウ受け手にとって「責任が自分にあるかどうか」が重要な要素となる。責任がダロウ受け手自身にある場合、関連するネガティブな感情をより受け入れやすく、不満や注意喚起に対しても寛容になる傾向がある。反対に、責任が自身にない場合は、不満や注意喚起に対して不公平感や被害意識を感じ、ネガティブな感情がさらに強まる可能性がある。

「不満 1」を示す (43) の場面では、ダロウの受け手である A が B に部屋掃除の手伝いを依頼した際、B が消極的な態度を示したり、A に対して不満を表明したりしたため、A はポジティブ・フェイスとネガティブ・フェイスの両方が侵害されたと感じ、ネガティブな感情を抱いた。ただし、部屋の掃除がもともと A 自身の責任であるため、B に手伝いを依頼すること自体が本来は A の都合であり、B の協力が得られなくても仕方がないという認識が働く。このように、責任



がダロウの受け手の A にある場合、A は B の反応を一定程度合理的だと理解できるため、ネガティブな感情がこれ以上悪化する可能性は低くなる。また、「注意喚起 1」を示す (45) の場面では、A が地名を忘れ、それを B が指摘した。この場合、地名を忘れた責任が A にあるため、A にとって B の指摘は一つの助けとなり、A のポジティブ・フェイスが満たされたと言える。結果として、ダロウによるポジティブな感情の増幅というプラスの効果が促され、A の感情反応は比較的ポジティブになりやすい。

一方、「不満 2」を示す (44) の場面では、A が B にパーティーの準備を手伝うよう依頼したところ、B は一度消極的な態度で断ったものの、後になって「A が B に手伝ってもらうことを断念した」ことを非難した。この場合、B は本来自己責任であるべき部分を A に転嫁しようとした。このような状況では、B による「不満」のダロウが、すでに侵害されていた A のポジティブ・フェイスに加え、責任転嫁によるネガティブ・フェイスへの侵害も引き起こし、結果として A のネガティブな感情をさらに悪化させる。「注意喚起 2」を示す (46) では、B が自らの意見で A の意見を論破した場合を考える。この場合、A は意見の衝突が自分の責任とは無関係であると感じるため、B の発言によってネガティブ・フェイスが侵害され、より強いネガティブな感情を抱きやすい。このように、ダロウ受け手の責任の有無によってダロウがもたらす効果は大きく変化する。具体的には、ダロウ受け手が責任を自覚する状況では、ダロウはネガティブな感情を緩和する傾向がある一方で、責任を感じない場合は、ネガティブな感情がさらに悪化する可能性が高い。

#### 4.5 おわりに

本章では、各使用場面における回答者がダロウ発話を受け取った後に抱いた心的状態を分析し、それぞれの使用場面における感情傾向を明らかにした。分析



の結果、「ポジティブな感情が生じやすい場面」「ネガティブな感情が生じやすい場面」、そして「ポジティブとネガティブの両方の感情が発生する可能性がある場面」があることが確認された。さらに、ダロウには特定の効果があり、受け手がダロウの表現を受け取った後、感情傾向に変化をもたらすことが分かった。具体的には、ダロウ発話の使用場面におけるダロウの効果を多角的に考察した結果、その影響要因として「持続的共感の有無」「ダロウ受け手の利益の有無」「ダロウ受け手の責任の有無」という3つの要素が、ダロウの効果に関わる重要な要因であることが明らかとなった。「事実確認」「話題提起」「相槌」の使用場面においては、会話の過程において相互的な繋がりが生まれやすく、ポジティブな感情に支配されやすい。この状況下で、ダロウ受け手が持続的な共感を抱いている場合、ダロウはポジティブな感情を維持する、または増幅させる効果をもたらす。「同意要求」「念押し」の使用場面においては、会話の過程において一方的な価値観の押し付けが発生しやすく、ネガティブな感情に支配されやすい。この状況下で、ダロウ受け手が利益を得られる場合には、ダロウはネガティブな感情を緩和する、またはポジティブな感情を浮き彫りにする効果をもたらす。「注意喚起」「不満」の使用場面においては、会話の過程において指摘や非難が生じやすく、ネガティブな感情に支配されやすい。この状況下で、ダロウ受け手に指摘内容への責任がある場合、ダロウはネガティブな感情を緩和する、またはポジティブな感情を浮き彫りにする効果をもたらす。

## 第5章 確認用法の「ダロウ」の効果に基づく指導時への提案

第4章では、受け手がダロウ発話を受け取った後の心的状態を分析し、ダロウが受け手の感情傾向に与える効果を整理した。本章では、これまでの分析を踏まえ、教育現場でダロウを指導する際の考慮点や提案を示すことを目的とする。

### 5.1 これまでの分析結果とその示唆

前節の分析結果から、話題の特性によって支配的な感情が左右される場合でも、ダロウの使用で持続的な共感が得られるか、また受け手の利益や責任が関わるかによって、ダロウの効果が変化し、その結果、感情の傾向にも影響を及ぼすことが明らかになった。「持続可能かつ円滑に進む会話」を目標とする場合、対話の過程で不快な感情が生じることは望ましくない。したがって、「心地よく感じられる会話のプロセス」が重要な要素となる。本章では、ダロウの指導において、学習者にこの点をどのように理解させるかについて提案を試みたい。

### 5.2 具体例に基づく指導時の提案

本章では、受け手の感情やコミュニケーションの円滑さを考慮し、指導においてどのような工夫が求められるかを検討する。特に、ポジティブな感情をどのように増加させ、ネガティブな感情をどのように軽減するかが重要な課題となる。そこで本節では、教材の種類（総合・聴解・会話）を特定の型に限定することなく、台湾の教育機関でよく使用されている初級・中級レベルの教材を中心に、計6冊を選定し、各教材に含まれる具体的な会話例を取り上げ、それぞれの場面における効果的な指導方法を提案する。選定された教材は以下のとおりである。（五十音順）



新井芳子編著 (2010) 『輕鬆學日語 中級篇』致良出版社発行

スリーエーネットワーク編 (2009) 『みんなの日本語 中級 I 翻訳・文法解説中・国語版』大新書局発行

スリーエーネットワーク編 (2010) 『みんなの日本語 中級 I』大新書局発行

日本学生支援機構 東京日本語教育センター編 (2014) 『進学日本語 初級 I 改訂版』大新書局発行

文化外国語専門学校日本語科編 (2013) 『楽しく聞こう I』大新書局発行

吉田妙子編著 (2004) 『たのしい日本語会話教室』大新書局発行

#### ア 〈事実確認〉

(51) 森 田：卒業生の写真はみんなこのアルバムに貼ってあります。

リ ン：これは鎌倉へ行ったときの写真ですね。先生はこの人を覚えていませんか。この赤いシャツを着ている人。

森 田<sub>送</sub>：ええ、覚えてますよ。<sup>18</sup>ヤンさんでしょう。

リ ン<sub>受</sub>：そうです。ヤンさんは去年結婚しました。ご主人は誰だと思いませんか。隣に座っているサイさんですよ。

(『進学日本語 初級 I』 p.136)

この会話は、先生（森田）と昔の学生（リン）が写真を見ながら過去の記憶を共有する場面であり、森田の発した「ヤンさんでしょう」は、リンの提示した「赤いシャツの人」に対する確認である。事実確認は、会話の過程で相互的な繋がりが生まれやすく、ポジティブな感情が生じやすい場面である。そのため、事実確認の指導では、どのように共感を伝えることで受け手のポジティブな感情を促せるかを説明する必要がある。

<sup>18</sup> 枠内は、ダロウのプラス効果を引き出すための表現指導におけるポイントを示している。



森田が「ええ、覚えていますよ」と肯定的に応答し、その後「ヤンさんでしょ」と確認を入れることで、リンの話に興味を持っていることが示される。これにより、リンは「話がちゃんと分かってもらえている」と感じ、ポジティブな感情が維持される。その結果、リンはさらに安心して「ヤンさんは去年結婚しました」と、より個人的でめでたい情報を共有している。このように、ダロウを用いることで、「送り手（森田）が受け手（リン）の記憶に共感を示している」ことが明示され、受け手のポジティブな感情が促される。その上、会話が発展し、より深い内容が引き出される可能性も高まる。したがって、受け手のポジティブな感情を引き出し、持続可能な会話を促すためには、たとえ赤いシャツの人を覚えていたとしても、単に「ええ、覚えていますよ。」や「ああ、ヤンさんですね。（ダロウなし）」のように一方的に情報を提供するのではなく、もし覚えていなかつたとしても、「この赤いシャツの人、○○さんと一緒に行動していたのでしょうか。」のように、**話題に関連付けながら共感を示し、やり取りを続ける**ことが重要である。この点を学習者に理解させ、適切なコミュニケーションの実践につなげる指導が求められる。

#### イ 〈注意喚起〉

(52) A (男) : すみません。この近くに郵便局はありませんか。

B (女) 送: 郵便局ね。えーと、**向こうに線路が見える**でしょ。

A (男) 受: ええ。

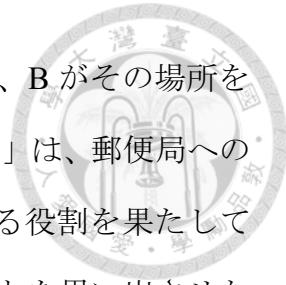
B (女) : あの**線路沿いに左の方へ行くと、踏切があります**から……

A (男) : 踏切ですね。

B (女) : ええ、**そこを渡って、まっすぐ行ってください。**突き当たりにありますよ。

A (男) : あ、わかりました。ありがとうございました。

(『みんなの日本語 中級I 翻訳・文法解説 中国語版』 p.114)



この会話は、男性 A が近くの郵便局の有無を女性 B に尋ね、B がその場所を説明する場面である。B の発話「向こうに線路が見えるでしょ」は、郵便局への道順を伝えるために、相手の注意を目の前の状況に向けさせる役割を果たしている。これは、相手が忘れている、もしくは気付いていないことを思い出せたり、気付かせたりする機能を持つ。このような注意喚起の受け手に自己責任があるかどうかによって、感じる感情(ポジティブ・ネガティブ)の優位性が変わる。受け手に責任がある場合は、自らの認識を補う形で情報を受け止めやすく、比較的ポジティブな感情が生じる。一方、責任がない場合は、外部からの一方的な指摘と受け取られる可能性が高く、ネガティブな感情が生じやすい。そのため、ポジティブな感情の下で会話を続けるためには、単なる意識されていない事象の喚起ではなく、受け手に責任を意識させる形で伝えることが重要である。学習者には、この点を理解させ、適切な伝え方を身につけさせる指導が求められる。

この会話では、A が「この近くに郵便局はありませんか」と自ら質問し、情報を求めている。B の「向こうに線路が見えるでしょ」という発話に対し、A が「ええ」と相槌を打つことで、A は自ら線路の位置を確認できたことがわかる。その後、B は踏切の位置を教え、郵便局までの道順を伝えた。この場合、道順を理解して実際に郵便局へ向かう責任は A にあるため、B の注意喚起を受ける際にネガティブな感情がそれほど高くないと考えられる。さらに、B は近くにある郵便局までどうやって辿り着くかを伝える際に、単に「向こうに線路が見えるでしょ。あの線路沿いに左の方へ行くと、踏切があって、そこを渡って、突き当たりまですっすぐ行ったら辿り着けます」と一気に説明せず、ダロウを用いて段階的に注意を喚起し、受け手自身が道順を意識して理解できるようにしている。これにより、単なる情報の伝達にとどまらず、一部情報を喚起し、ヒントを次第に出すことで、受け手に責任を意識させることができる。一方、A が道を聞いた際に、B が「私が案内しますから、ついてきてください」と発言し、A を郵便局に連れて行く役割を担っていた場合、状況は異なる。A は B の指示に従うだけで、道順



を自分で理解する必要がなくなるため、責任も A はない。このような場面で B が「向こうに線路が見えるでしょ」と注意喚起を行うと、A にとっては不要な指摘となり、むしろ不快感を覚える可能性がある。したがって、注意喚起の効果を高めるためには、受け手の責任の有無を意識しながら伝えることが重要である。

## ウ 〈話題提起〉

(53) 子供：毎週こうして、古新聞や牛乳のパックなんか出しているけど、これ、  
何にするの？

母親：この紙で再生紙を作るのよ。缶や瓶もみんな再利用できるでしょう。

子供：再生紙って。

母親<sub>送</sub>：一度使っただけで捨ててしまうのは、もったいないでしょう。だ  
から古新聞や古雑誌で、もう一度きれいな紙を作るのよ。

子供<sub>受</sub>：再生紙を使って、何かいいことがあるの？

(『輕鬆學日語 中級篇』 p.3)

この会話は、母が毎週資源ゴミを出しているのを少し面倒に思っている子供に対し、リサイクルの概念を説明している場面である。母親の「一度使っただけで捨ててしまうのは、もったいないでしょう」という発話は、子供が理解していない再生紙の概念を説明する前に話題を提示する、言わば話題提起の役割を果たしている。話題提起とは、これから伝える内容を前もって示す、受け手との認識のずれを減らす役割を果たす。認識のずれが解消されることで、受け手は話し手が自分の理解を助けようとしている感じ、ポジティブな感情が生じやすい。そのため、話題提起の指導では、どのように寄り添いながら共感を維持し、情報を伝えるかを学習者に理解させることが重要である。

母はまず、「缶や瓶もみんな再利用できるでしょう」と発話し、注意喚起を行なっている。この発話は、すでに子供が知っている缶や瓶のリサイクルを例に舉



げることで、同じ仕組みが紙にも適用されることを認識させる狙いがある。これにより、子供は紙のリサイクルに興味を持ち始め、「再生紙って」とさらに詳しく知りたくなる。次に母は、「一度使っただけで捨ててしまうのは、もったいないでしよう」と述べることで、資源ゴミとして出している紙がどのように再利用されるかを示唆する。この発話は、単に「古新聞や古雑誌で、もう一度きれいな紙を作るのよ」とすぐに説明するのではなく、子供がより身近に感じられるよう、もったいないという価値観を共有する形で段階的に導いている。このように、ダロウを用いて共通する価値観を持って話題を伝えることで、相手の関心と理解を促進できる。その結果、意思疎通がスムーズになり、より円滑なコミュニケーションが可能となる。

## エ〈同意要求〉

(54) A<sub>送</sub>：このTシャツ、500円だったんです、安いでしょう？

B<sub>受</sub>：うん、でも、あまり丈夫じゃなさそうだね。

(『みんなの日本語 中級I』p.70)

この会話は、AとBがあるTシャツについて話している場面である。Aの「安いでしょう？」という発話は、Tシャツが安いという自身の考えを受け手に伝え、説得し、同意を得ようとする働きを持っている。同意要求は、受け手がまだ共感していない状況で説得を試みる段階で使われることが多く、受け手が自身の考えを認めない場合、ネガティブな感情に支配されやすい。そのため、同意要求の指導では、異なる認識を持つ相手をどのように納得させるかを、学習者に理解させることが重要である。

この短い会話から、Bが理想のTシャツを探しており、Aもそれを手伝っていることが推測できる。Bの「うん、でも、あまり丈夫じゃなさそうだね」という発話からは、価格の安さには納得しているものの、品質面では懸念を抱いてい



るのがわかる。つまり、Bは価格以外の要素も重視しており、Aの提示した「安さ」だけでは十分な説得にはなっていない。Bをさらに納得させるためには、単に「500円のTシャツは安いでしょう？」と、同意を求めるだけでなく、(55)

(56) のように、ダロウ発話の次に「安いけど、部屋着としてなら十分だよ」「ワンシーズンだけ着るなら、お得だよ」といった、安価な商品の具体的なメリットを示す一言を加えることが効果的である。特に、使用目的やコストパフォーマンスといった視点を加えることで、Aの主張がBの価値観とつながりやすくなり、より納得感のある説得が可能となる。

(55) A送：このTシャツ、500円だったんです、安いでしょう?  
[部屋着としてな  
ら十分だ]よ。

(作例)

(56) A送：このTシャツ、500円だったんです、安いでしょう?  
[ワンシーズン  
だけ着るなら、お得だ]よ。

(作例)

このように、受け手にとってのメリットを提示しながら説得を行うことで、さらに相手の興味を引き、相手の同意を引き出しやすくなる。したがって、同意要求の指導では、一方的な主張のみならず、相手の価値観を考慮した説得方法も加えて学習者に理解させることが求められる。

## オ〈念押し〉

(57) A：うわあ、すごい人ですね。日曜日はこんなに大勢の人が遊園地に来る  
んですか。

B：そのジェットコースターはスリルがありそうですね。乗りますか。

A：う～ん、待つのに三十分は覚悟をしないといけませんよ。



B：でも、みんなもちゃんと並んで待っているんじゃないですか。

A：あ～、見ただけで、私はうんざりしますよ。

B：じゃ、ほかに何がありますか。

A受：あ、あのメリーゴーランドにしましょう。あれなら別に待つ必要もなさそうですから。

B送：えっ？メリーゴーランドなら、どこでも乗れるでしょう。ここへ来たら、絶対にジェットコースターですよ。

（『輕鬆學日語 中級篇』p.141）

この会話では、列に並ぶのが嫌な A が、ジェットコースターの代わりに待ち時間の少ないメリーゴーランドを提案しているのに対し、B は「メリーゴーランドなら、どこでも乗れるでしょう。ここへ来たら、絶対にジェットコースターですよ」と発言している。この B の発話は、「遊園地といえばジェットコースター」という自身の考えを一方的に押し通していると言える。念押しのダロウは、送り手が相手の意見を無視し、自身の主張を強く押し付ける際に使われることが多い。そのため、受け手にはネガティブな感情が生じやすい。同意要求と同様に、念押しの指導では、自身の考えを伝える際に、いかに異なる認識を持つ相手を快く納得させるかを工夫することが重要である。

ここで、B が A に考え方を強調する場合、「ここへ来たら、絶対にジェットコースターですよ」と伝えては、「待つののが嫌」という A の気持ちが配慮されておらず、A の不利益が変わらない。そのため、「メリーゴーランドなら、どこでも乗れるでしょう」と自身の考え方を押し付けようとしても、A の納得を得るのは難しい。そこで、(58) における「せっかく来たんだから、一番スリルのある乗り物に挑戦して、その後落ち着くためにメリーゴーランドにも乗りましょう」という文言のように、A の提案を完全に否定せず、並び甲斐を持たせながら両方を楽しめる選択肢を提示することが有効と考えられる。



(58) A 受：あ、あのメリーゴーランドにしましょう。あれなら別に待つ必要もなさそうですから。

B 送：えっ？メリーゴーランドなら、どこでも乗れるでしょう。せっかく  
来たんだから、一番スリルのある乗り物に挑戦して、その後落ち着  
くためにメリーゴーランドにも乗りましょう。

(作例)

これにより、B の発話が一方的な押し付けではなくなり、A の納得感を高めることができる。このように、受け手にとっての利益を示しながら主張を入れることで、念押しのダロウを用いた発話の円滑性を高めることができる。

### 力〈不満〉

(59) A：あ、ちょっとちょっと。ここはゴミ捨て場じゃないんですけど。

B：はあ…

A：ゴミ捨て場はあそこの角、月、水、金の朝 6 時から 9 時までですよ。

B：はい…

A 送：人の家の前に捨てたら、その家の人気が迷惑するでしょう。お掃除  
だって大変なんですよ。

B 受：……

A：これから、気をつけてくださいね。

B：はあ、どうも。

(『たのしい日本語会話教室』 p.120)

この会話は、引っ越ししてきたばかりだろうと思われる B がゴミの出し方を間違え、近所の A に指摘された場面である。A は「人の家の前に捨てたら、その家の人気が迷惑するでしょう」と、B の行動が引き起こす結果をもって、B の行動に対する不満を伝える。不満は、相手が自身の利益や感情、尊厳を損なうような



行為、発言、または意思決定を行った場合に生じるため、不満を表す対象、つまり受け手は責任を負うことが多い。このような不満を伴うダロウを使用した会話は、ネガティブな感情に支配されやすいが、受け手に責任を意識させる方法によつては、受け取られ方が異なる。

会話では、A が「人の家の前に捨てちゃダメでしょう」と、不満を引き起こした受け手の行為そのものを直接評価・非難する場合、B は自分の行動を否定されたと感じ、反発や不快感を覚える可能性が高い。一方、「人の家の前に捨てたら、その家の人気が迷惑するでしょう」と、受け手の責任を取らなかつた行為によって他者が影響を受け、不満を感じていることを表明し、「お掃除だつて大変なんですよ。」と、B の行為によつて生じる負担を具体的に提示することで、過度な対立を避けつつより穏やかに責任を自覚させることができる。このように、受け手の責任を意識させながらも、直接的な非難を避けることで、より円滑なコミュニケーションが可能になる。したがつて、不満の伝え方を指導する際は、責任そのものを非難するのではなく、**責任を取らなかつた行為がもたらす影響を示すことで、受け手に自覚を促す**ことが重要である。

## キ〈相槌〉

(60) A : 一郎さん、この前の日曜日に、きれいな女人と一緒に新宿を歩いていたでしよう。

B : え、日曜日。

A : そうですよ。お昼ごろ。

B : えっと…ああ、わかりました。あれはね、私のいとこです。

A : いとこ。

B : ええ。母の妹の娘です。

A 受 : へえ。とてもきれいな人ですね。

B 送 : そうでしょう。**私の母も、おばも、それから祖母もきれいです**から。



A : 一郎さんのおばあさんは何歳ですか。

B : 70歳ぐらいですが、まだ元気ですよ。

(『楽しく聞く I』 p.100)

この会話では、A が B と同行していた女性について尋ねている。B が「いとこ」であると答えると、A は「とてもきれいな人ですね」と評価し、B は「そうでしょう」と同意している。このように、相槌は受け手の話に調子を合わせ、共感や理解を示すだけでなく、会話の流れをスムーズにする役割を持つ。相槌を適切に使用することで、会話はよりポジティブな感情の下で円滑に進む。一方、受け手の話す内容に対する相槌の仕方によっては、受け手に「否定された」と感じさせたり、不快感を与えることもある。例えば、「そうでしょう」という相槌は、「いとこがきれいな人だ」という受け手の意見に共感を示す役割を果たすが、その後に「私の母も、おばも、それから祖母もきれいですから」と発言することで、B の家族が全て美人であるという自慢のように聞こえる可能性がある。そのため、会話をより円滑に進めるためには、「そうでしょう」と同意する際に、**話題を広げる要素を加える**ことが効果的である。たとえば、(61) のように、「そうでしょう。家族はみんな似た顔立ちなんですよ」といった補足を加えることで、「きれい」を「似た顔立ち」に言い替え、相手にマウントを取る意図がないことを伝えつつ、会話も続けやすくことができる。このように、話題を広げる要素を加えることは、持続的共感の保持にもつながり、よりスムーズなコミュニケーションが可能となる。

(61) A 受 : へえ。とてもきれいな人ですね。

B 送 : そうでしょう。家族はみんな似た顔立ちなんですよ。

(作例)



また、受け手と異なる意見を持つ場合、「そうでしょうか」のような相槌を用いると、受け手は自分の考えが否定されたと感じ、ネガティブな感情を抱く可能性がある。そのため、「たしかにそうですね。ただ、私はこういう見方もあると思いました」のように、まず相手の意見を肯定した上、自分の考えを述べる方法が望ましい。このような表現を学習者に指導することで、相手を疑うような相槌を避け、円滑な会話を促すことができる。以上のように、相槌の使い方によって会話の雰囲気や流れが大きく変わるために、学習者には相手の感情に与える影響を意識させ、適切な表現を選ぶ指導が求められる。

以上のように、教科書の会話例を用いて各場面のダロウを使用する際に、どのような表現を付け加え、または避けることで、心地良いコミュニケーションの構築に効果的であるか、指導時の工夫について述べた。ダロウのプラス効果を最大限発揮させるための指導ポイントを表11にまとめた。

表 11、プラス効果を引き出すダロウの指導ポイント一覧

使用場面	期待される ダロウの効果	プラス効果の 決定要因	指導時のポイント	具体例 <sup>19</sup>
事実確認			話題に関連付けながらやり取りを続ける	受：この人を覚えていますか。 送： <u>ヤンさんでしよう。</u> ⇒ええ、覚えていますよ。ヤンさんで <u>しよう。</u> ⇒名前ははっきり覚えていませんが、チンさんと一緒に行動していたので <u>しょう。</u>
話題提起	ポジティブな感情の増加	持続的共感の增加	共通の価値観を持つて話題を伝える	受：再生紙って。 送： <u>古新聞や古雑誌でもう一度きれいな紙を作るのを、再生紙と呼ぶの</u> よ。 ⇒一度使っただけで捨ててしまうのは、もったいない <u>でしょう。</u> だから使わなくなった紙で、もう一度紙を作るのよ。
相槌			話題を広げる要素を加える	受：お母さんはとてもきれいな人ですね。 送： <u>そうでしょう。</u> 私の母も、おばも、それから祖母もきれいですから。 ⇒ <u>そうでしょう。</u> 家族はみんな似た顔立ちなんですよ。
同意要求	ネガティブな感情の軽減	ダロウ受け手の利益表示	受け手のメリットを提示しながら説得を行う	送：このTシャツ、500円だったんです、 <u>安いでしょう？</u> ⇒このTシャツ、500円だったんです、 <u>安いでしょう？</u> 部屋着としてなら十分だよ。 ⇒このTシャツ、500円だったんです、 <u>安いでしょう？</u> ワンシーズンだけ着るなら、お得だよ。

<sup>19</sup> 【記号の見方】

受：発話の受け手

送：発話の送り手（調整前）

網掛け部分：ネガティブな感情を招く表現  
以上の表記は全ての具体例に共通する。

⇒：調整後の発話

太字部分：ダロウのプラス効果を引き出す表現

念押し			受け手の利益を示しながら主張を入れる	送: メリーゴーランドなら、どこでも乗れる <u>でしょう</u> 。ここへ来たら、絶対にジェットコースターですよ。 ⇒メリーゴーランドなら、どこでも乗れる <u>でしょう</u> 。せっかく來たんだから、一番スリルのある乗り物に挑戦して、その後落ち着くためにメリーゴーランドにも乗りましょう。
不満			責任を取らなかつた行為がもたらす影響を示すことで、受け手に自覚を促す	(ゴミ捨て場を間違えた人に対し) 送: 人の家の前に捨てちゃダメ <u>でしょう</u> 。 ⇒人の家の前に捨てたら、その家の人が迷惑する <u>でしょう</u> 。お掃除だって大変なんですよ。
注意喚起	ネガティブな感情の軽減	ダロウ受け手の責任表示	一部情報を喚起し、ヒントを次第に出すことによって受け手に責任を意識させる	(郵便局を探している人に対し) 送: 向こうに線路が見える <u>でしょ</u> 。あの線路沿いに左の方へ行くと、踏切があつて、そこを渡つて、突き当たりまでまっすぐ行つたら辿り着けます。 ⇒送: 向こうに線路が見える <u>でしょ</u> 。 受: ええ。 送: あの線路沿いに左の方へ行くと、踏切がありますから… 受: 踏切ですね。 送: ええ、そこを渡つて、まっすぐ行ってください。突き当たりにありますよ。

筆者作成

本研究は、学習者がダロウの使用によるコミュニケーションへの影響をより深く理解できるようにすることを目的としている。そのため、ダロウの効果に注目し、対人関係に与える影響を分析した上で、現存する教材を例に指導時の提案を行う。

確認用法のダロウには会話する相手が必要であるため、会話系教材の例を中心取り上げているが、会話教材に限らず、聴解系教材にも多くの例が登場し、



初級から中級にかけて広く見られる。この現象は、ダロウの表現に関する解釈と整理が比較的分散している現状を反映している。教材のレベルが上がると、ダロウ表現はより多くの場面で使用されるようになるが、系統的な整理が欠けてい場合、非母語話者の日本語学習者が混乱して誤用するリスクが高まり、その結果、会話全体の進行に影響を与える可能性がある。

したがって、学習者のレベルが上がった後は、レベル別に分類された教材や指導方法にとらわれず、「ダロウを意識的に使えるようにするための指導方法」を考える必要がある。具体的には、指導時のフィードバック方法の工夫を考えられる。例えば、教師はダロウが使われた会話を取り上げ、「プラスダロウ効果なし」の会話をまず行い、その後「プラスダロウ効果あり」で同じ会話を再現する。この際、学習者は会話を聞き比べ、表現の違いを自ら理解する。この段階を経て、学習者は再びペアワークやロールプレイで「プラスダロウ効果あり」の会話例を使ったり、既存のダロウ表現に心地よく会話を進めるための一言を加えたりする活動を取り入れ、会話表現に工夫を加える力を養う。これにより、教師が学習者の理解度や成果に応じ、具体的なフィードバックができるようになるほか、学習者も体系的な指導を受けることによってダロウを使う目的やその効果を理解し、フィードバックを受けることで、自己修正や表現の工夫も可能となり、学習効果を高めるとともに実際の会話でより自信を持って使用できるようになる。

以上の内容に沿った指導提案を表12にまとめた。



表 12、ダロウのプラス効果の段階的指導法

段階	指導方法	活動	期待される効果
導入段階  理解と適用段階 	プラスダロウ効果なしの会話の実施	学習者が会話の聞き比べにより、表現の違いを自ら理解する。	学習者の初期的認識の確認
	プラスダロウ効果を加えた会話の提示		プラス効果の有無が会話に与える影響の認識
	心地よく会話を進めるための要素を加えたダロウの活用	学習者がペアワークやロールプレイで会話表現を工夫し、実践的にダロウを使用する。	円滑なコミュニケーションを確認し、実践的な会話におけるダロウ表現の習得

筆者作成

このような段階に沿い、取り上げられた会話例における各場面のダロウの効果を導入することにより、学習者がより相手の気持ちを意識しながら適切な表現を選択し、円滑な対人コミュニケーションを図る力を養うことができると考  
える。本研究で取り上げた観点が、学習者のダロウ表現に対する理解を深めるとともに、実際の会話において適切に活用できる力の向上につながることを期待  
している。

### 5.3 おわりに

本章では教材例を用い、ダロウの効果を最大限に活用するための指導方法について検討し、特に円滑なコミュニケーションに寄与するプラスのダロウ効果の導入・理解・実践の各段階における指導ポイントを示した。具体的には、台湾の教育機関で使用されている教材から例を網羅し、会話例を活用しながら、学習者がダロウの効果および共起する表現を比較分析し、適切な場面で自然に使用できるようになるための段階的指導法を提案した(図33)。本研究の分析から、



ダロウ表現は単なるある命題に対する送り手が示す態度を表すものにとどまらず、対人関係における受け手の感情や反応にも影響を与えることが明らかになった。そのため、学習者がダロウのプラス効果を意識しながら適切な内容を選択できるようにすることが、指導上において重要な課題であることが明らかとなつた。

本章で提案した指導方法は、学習者が段階的にダロウの使用を習得し、実際の会話に応用できることを目指している。これにより、学習者は相手の気持ちを意識しながら円滑な対人コミュニケーションを築く力を養うことができると考えられる。

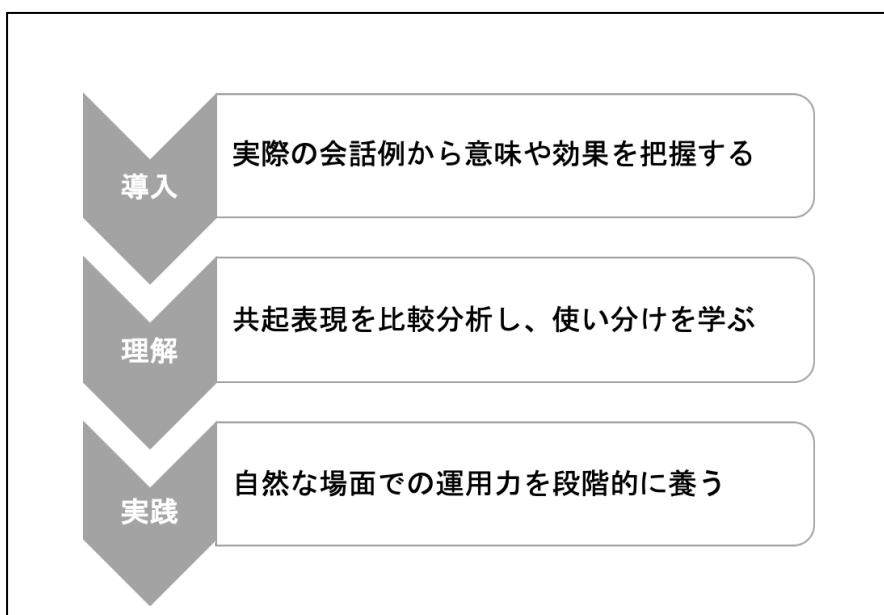


図 33、確認用法の「ダロウ」指導の 3 段階とポイント



## 第6章 結論

本研究は、ダロウ表現の受け手の心的状態に対する関心が不十分であることを見問題意識として、円滑なコミュニケーションの実現を前提に確認用法のダロウの対人関係について考察したものである。先行研究の1章、分析結果を導き出すために2章～5章にかけて、研究対象としたものについての考察と分析を試みた。その結果を以下のようにまとめた。

第2章では、先行研究を概観し、ダロウの性質、用法及び機能を検討・整理することで、本研究の立場を述べた。具体的に言えば、先行研究における「情報のなわばり」に関する観点を通じ、確認用法のダロウでは会話の相手の存在が不可欠な前提であることを明らかにした。さらに、送り手の意図や受け手への情報伝達の仕方により、確認用法のダロウが対人関係に関わる機能を果たし、受け手に心理的不快感やネガティブな感情を引き起こす可能性があることも明らかになった。これらの点を踏まえ、従来の研究が送り手の視点に偏っていることに疑問を投げかけるとともに、長い対話データが不足しているため、受け手の感情の変化を十分に把握できていない点を指摘した。このように、第3章での詳細な検討に先立ち、ダロウの機能や受け手への影響について整理を行った。

第3章では、本調査の事前準備として、ダロウ受け手の感情について分類し、定義づけた。会話における話し手と聞き手の役割交代を考慮し、ダロウの話者と聴者を「送り手」と「受け手」に再定義し、受け手の心理的反応（＝心的状態）に注目した。具体的には、蕭（2017）の7つの使用場面に当たる「事実確認」「注意喚起」「話題提起」「同意要求」「念押し」「不満」「相槌」を基に、名大会話コーパスから同類の場面を抽出し、受け手の心的状態を推察した。推察を通じ、各場面における感情傾向を大まかに把握することができたが、より実証的な検討のためには、日常生活における実際の使用状況を確認する必要がある。そこで、第4章の本調査に先立ち、予備調査として、推察で抽出された21の会話



例を用い、日本語母語話者を対象にアンケート調査を実施した。その結果、アンケートの回答内容を基に、感情を 7 つのポジティブな感情と 8 つのネガティブな感情に分類することで、受け手が抱く可能性のある感情の多様性を明確にした。また、この分類によって、本調査における被験者の負担を軽減することも可能となった。

第 4 章では、ダロウ受け手の感情反応をめぐって考察及び分析を行った。考察では、事前調査の会話例に基づいて作成した場面を用いて日本語母語話者を対象にアンケート調査を実施した。その結果、確認用法の「ダロウ」を用いた場面において、感情の優勢傾向が 3 つのパターンに分類できることが明らかになった。ポジティブな感情が優勢な場面として「事実確認」「話題提起」が、ネガティブな感情が多い場面として「同意要求」「不満」が確認された。さらに、ポジティブな感情とネガティブな感情が共存する場面として「注意喚起」「念押し」「相槌」があることが分かった。また、調査結果の分析観点として、第一に、各使用場面におけるダロウ発話後のポジティブおよびネガティブな感情の割合を算出し、場面ごとの感情傾向を明らかにした。第二に、感情傾向に基づき、フェイスの観点から回答者の心的状態および具体的な感情項目を検証し、ダロウが対人関係に及ぼす影響の方向性を分析した。これにより、ダロウ発話が引き起こす感情の変化を促す要因を明らかにした上で各使用場面におけるダロウの効果をまとめた。ポジティブな感情が生じやすい「事実確認」「話題提起」「相槌」の場面では、「持続的共感」が要因であり、その有無によって、ダロウの使用が会話全体に与える影響が異なり、「ポジティブな感情の増幅」や「ポジティブな感情の維持」といったプラスの効果をもたらすことがある一方で、逆に「ネガティブな感情の顕在化」というマイナスの効果を引き起こす可能性も示唆された。ネガティブな感情が生じやすい「同意要求」「念押し」「注意喚起」「不満」の場面では、「ダロウ受け手の利益」が「同意要求」と「念押し」の要因であり、「ダロウ受け手の責任」が「注意喚起」と「不満」の要因となっている。その有



無によって、ダロウの使用が会話全体に与える影響は異なり、場合によっては「ポジティブな感情の増幅」や「ポジティブな感情の顕在化」「ネガティブな感情の沈静化」といったプラスの効果をもたらすことがある。一方で、「ネガティブな感情の深刻化」を引き起こす可能性も示唆され、状況によっては逆効果となることが明らかになった。

第5章では、「持続可能かつ円滑に進む会話」を目標に、ダロウの効果を活用して心地よいコミュニケーションを構築する方法を検討し、指導への提案を行った。具体的には、台湾の教育機関でよく使用されている教材を中心に使用場面ごとの例を抽出し、会話時におけるポジティブな感情の増幅とネガティブな感情の軽減を促進するための指導法を考察した。特に、ダロウのプラス効果を意識した段階的指導法を提案し、学習者が会話の実践を通じて適切な表現を習得できるようなアプローチを示した。さらに、学習者がダロウの共起表現を比較・分析し、自然な会話に活かせるようにする指導の重要性を指摘し、実際の指導場面における応用可能性を探った。

以上のように、本論文は、ダロウ表現の受け手の心的状態に対する関心がこれまで十分に持たれてこなかった点に着目し、日本語教育における指導者が学習者にダロウ表現の使い方を教える際に役立つ指針を示すことを最終目標に、2つの課題を提起した。そして、受け手の感情を考察・分析することで、ダロウが対人関係に及ぼす影響を整理した。これによって、学習者がダロウを適切に使用し、円滑なコミュニケーションを促進できるような指導法の枠組みを示した。本研究の目標達成のために設定した課題と結論を表13にまとめる。

表 13、本研究における課題の設定と結論の整理

課題 1 の提起	各使用場面のダロウの受け手がどのような感情を持つか。
課題 1 の結論	<p>1.探索的段階では快・不快反応が中心であったが、事前調査ではさらに多様な感情が観察された。例えば、ポジティブな感情として「親近感」や「納得」、ネガティブな感情として「拒否感」や「疑念・困惑」が挙げられる。このように、1つの使用場面でも受け手の感情は単一ではなく、複数の異なる感情が同時に観察された。</p> <p>2.探索的段階では主に快・不快の二元的な反応に着目していたが、事前調査ではそれを超えて系統化が行われ、感情項目が明確に分類された。これにより、事前調査は探索的段階での予測を検証しつつ、感情の網羅的な収集と多様性の確認に寄与する役割を果たした。</p>
課題 2 の提起	各使用場面において、ダロウが会話にどのような効果をもたらすか。
課題 2 の結論	<p>1.ポジティブな感情が生じやすい場面  <b>【事実確認】 【話題提起】 【相槌】</b>          相互的な繋がりが生まれやすく、持続的な共感が得られることで、受け手は自己肯定感や安心感を感じやすくなり、会話が円滑に進行する方向に作用する。ダロウが使用されることによって、双方のポジティブ・フェイスが強化され、会話全体のポジティブな感情が増幅される可能性がある。</p> <p>2.ネガティブな感情が生じやすい場面  <b>【同意要求】 【念押し】</b>          一方的な価値観の押し付けが生じやすいが、受け手が利益を感じる場合、ネガティブな感情が緩和され、ポジティブな感情が浮き彫りにされる可能性がある。この「浮き彫りにする」という効果は、受け手が改善や自己成長に繋がる意識を持つ方向に作用することが予測される。</p> <p><b>【注意喚起】 【不満】</b>          指摘や非難が生じる場合、受け手がその責任を自覚しているため、ネガティブな感情が緩和され、ポジティブな感情が増幅される傾向がある。ただし、責任を感じていない場合には、ネガティブな感情がさらに悪化する可能性があることも見受けられた。</p>

筆者作成



従来のダロウに関する先行研究では、送り手中心の視点から論じるものが多いが、ダロウ表現の受け手に焦点を当てた研究はほとんどない。また、ドラマなど実生活に近い会話場面を取り上げた考察を進める研究はあったが、会話の役割交代を考慮した長いスパンの会話を対象とした研究は見られなかった。本研究は、受け手の感情や会話の役割交代を考慮した視点を取り入れることで、ダロウの研究領域に新たな知見をもたらし、教育現場における指導時の提案にも貢献している。

なお、今後の課題としては、より自然な会話データの収集と分析を進めることで、実際の会話環境におけるダロウの使用実態をより精緻に把握することが求められる。また、学習者の長期的な習得効果を検証し、ダロウ表現の定着度や実践的な運用能力を測定することも重要な課題となる。これらの課題に取り組むことで、日本語教育におけるダロウ指導の実践的な枠組みの構築に寄与したい。

## 参考文献



### 【日本語文献】

- 伊藤弘大・原田圭裕・木代優・富山剛・中辻晴彦・館陽介・瀬戸洋紀・大倉典子(2017)「生理指標を用いた車載機器情報提示による「わくわく感」の評価」『日本感性工学会論文誌』16 (3) , pp.321-331, 日本感性工学会
- 伊藤奈津美(2012)「動詞の丁寧体否定形式「ません」「ないです」—ポライトネス理論からの検討—」『鈴鹿国際大学紀要』, No. 19, pp.65-79, 鈴鹿国際大学
- 宇佐美まゆみ(1998)「ポライトネス理論の展開—ディスコース・ポライトネスという捉え方—」『東京外国語大学日本研究教育年報—(1997年度)—』, pp.145-159, 東京外国語大学日本課程
- 宇佐美まゆみ(2002)「21世紀の対人コミュニケーション研究の展望—ディスコース・ポライトネス理論構想(1)—」『月刊言語』31, No.8 (7月号), pp.102-107, 大修館書店
- 宇佐美まゆみ(2002)「ディスコース・ポライトネス理論構想(2)一発話行為レベルの絶対的ポライトネスから談話レベルの相対的ポライトネスへ—」『月刊言語』31, No.9 (8月号), pp.100-105, 大修館書店
- 大江矩夫(2001)「第2章 刺激反応性と欲求・情動」『人間存在論—言語論の革新と西洋思想批判—(前編)』, 白川書院
- 大島資生(2002)「現代日本語における「だろう」について」『東京大学留学生センター紀要』12, pp.21-40, 東京 : 東京大学留学生センター
- 奥田靖雄(1984)「おしあかり(一)」『日本語学』3 (12), pp.54-69
- 落合良行(1994)「青年期における生活感情リストの作成」『筑波大学心理学研究』16 (16), pp.119-127, 筑波大学人間系心理学域
- 金山富貴子・山本眞理子(2003)「嫌悪対象者に対する感情の構造」『筑波大学心理学研究』26, pp.121-131, 筑波大学人間系心理学域



- 神尾昭雄(1990)『情報のなわ張り理論』,大修館書店
- 神尾昭雄・高見健一(1998)「日本語における情報の縛張り理論：基礎から最近の発展まで」『談話と情報構造』, pp. 29-53, 研究社出版
- 木村英樹・森山卓郎(1992)「聞き手情報配慮と文末形式一日中両語を対照して」, 大河内康憲 編『日本語と中国語の対照研究論文集(下)』, pp. 235-275, くろしお出版
- キヤアコップチャイ スイラッサナン(2010) 「「だろう」の意味・用法－小説における分析」『日本語/日本語教育研究』1, pp.157-176, 日本語/日本語教育研究会
- 金玉任(2011)「確認要求表現「ね」と「だろう」」『日本語コミュニケーション研究論集』1, pp.11-19, 韓国日本語学会
- 金水敏(1992)「談話管理理論からみた「だろう」」『神戸大学文学部紀要』19, pp.41-59, 神戸大学文学部
- 権城(2019)「日本語学習者のための聞き手再認識化用法に関する一考察－「だろう」と「でしょう」の共起する形式を対象に－」『日本語文学』87, pp.21-26, 日本語文学会
- 黄鈺涵(2014)『非断定的表現「(し)そうだ」に関する語用論的考察』, 国立台湾大学出版中心
- 国立国語研究所(1960)「話すことばの文型(1)－対話資料による研究－」『国立国語研究所報告』18, pp.4-5, 国立国語研究所
- 国立国語研究所(1987)『日本語教育映画基礎編 総合文型表』, pp.153-156, 国立国語研究所
- 近藤研至(1991) 「現代日本語における確認表現」『上越教育大学国語研究』5, pp.13-27, 上越教育大学国語教育学会



呉秦芳(2016)「日本語母語者話者に見られる「だろう」の事例調査—『日本語話し言葉コーパス』の「自由対談」をもとに—」『台灣日本語文學報』40, pp.131-158

清水崇文(2009)『中間言語語用論概論』, pp. 25-30, スリーエーネットワー

蕭敏媚(2017)『文末におけるダロウの使用場面』, 台湾大学日本語文学系

蔣家義(2006)「ダロウと「吧 ba」の対照研究—言語行為の立場から—」『杏林大学大学院国際協力研究科—修士論文』, pp. 26-76, 杏林大学

蔣家義(2008)「認識的モダリティの再定義—「だろう」と「推量」から見る認識的モダリティー」『大学院論文集』5, pp. 29-46, 杏林大学大学院国際協力研究科

鈴木賢男・鈴木国威・上杉喬(2003)「感情体験の分析(II): 喜び・悲しいについて」『言語と文化』15(15), pp. 42-66, 文教大学大学院言語文化研究科付属言語文化研究所

田野村忠温 (1990) 『現代日本語の文法 I 「のだ」の意味と用法』, 和泉書院

友野典男(2005)「感情と協力行動」『情報コミュニケーション学研究』J創刊号, pp. 3-25, 明治大学情報コミュニケーション学研究所

仁田義雄(1991)『日本語のモダリティと人称』, ひつじ書房

河正一(2014)「インポライトネスにおけるフェイス侵害行為の考察」『地域政策研究』17(1), pp. 93-116, 高崎経済大学地域政策学会

服部幹雄(1994)「情報のなわばりと丁寧さ」『名古屋女子大学紀要. 人文・社会編』40, pp. 253-264, 名古屋女子大学

ヒューマンアカデミー(2021)『日本語教育教科書 日本語教育能力検定試験完全攻略ガイド 第5版』, pp. 152-155, 翔泳社

藤村逸子・大曾美恵子・大島ディヴィッド義和(2011)「会話コーパスの構築によるコミュニケーション研究」 藤村逸子・滝沢直宏 編『言語研究の技法: データの収集と分析』, pp. 43-72, ひつじ書房



- 益岡隆志(1991)『モダリティの文法』,くろしお出版
- 三宅知広 (1992) 「認識的モダリティにおける可能性判断について」『待兼山論叢日本学篇』26, pp. 35-47, 大阪大学
- 三宅知宏(1995)「「推量」について」『国文学』183, pp. 76-86, 日本語学会
- 三宅知宏(2010)「「推量」と「確認要求」—“ダロウ”をめぐって—」『鶴見大學紀要第1部 日本語・日本文学編』47, pp. 9-55, 鶴見大学
- 森野崇(2004)「「モダリティ」をめぐる諸問題」『国文学研究』142, pp. 144-135, 早稲田大学国文学会
- 森山卓郎(1992)「日本語における「推量」をめぐって」『言語研究』101, pp. 64-83, 日本言語学会
- 山岡政紀(2008)「発話機能論の歴史」『日本語日本文学』18, pp.49-64, 創価大学日本語日本文学会
- 山崎誠・大村舞(2019)「『日本語日常会話コーパス』モニター公開版の語彙」『言語処理学会第25回年次大会発表論文集』, pp.1285-1288, 国立国語研究所

### 【英語文献】

- Bousfield, D. (2007). Beginnings, middles and ends: A biopsy of the dynamics of impoliteness exchanges. *Journal of Pragmatics*, 39, 2185–2216.  
<https://doi.org/10.1016/j.pragma.2006.11.005>
- Brown, P., & Levinson, S. C. (1987). Politeness: Some universals in language usage. Cambridge University Press.
- Culpeper, J. (1996). Towards an anatomy of impoliteness. *Journal of Pragmatics*, 25, 349–367. [https://doi.org/10.1016/0378-2166\(95\)00014-3](https://doi.org/10.1016/0378-2166(95)00014-3)
- Culpeper, J. (2008). Reflections on impoliteness, relational work and power. In Bousfield, D., & Locher, M. A. (Eds.), *Impoliteness in language: Studies on its interplay with power in theory and practice* (pp. 17–44). Berlin & New York: Mouton de Gruyter.



- Culpeper, J., Bousfield, D., & Wichmann, A. (2003). Impoliteness revisited: With special reference to dynamic and prosodic aspects. *Journal of Pragmatics*, 35, 1545–1579.  
[https://doi.org/10.1016/S0378-2166\(02\)00118-2](https://doi.org/10.1016/S0378-2166(02)00118-2)
- Frith, C., & Frith, U. (2005). Theory of mind. *Current Biology*, 15, R644–R646.  
<https://doi.org/10.1177/13591045211030665>
- Sacks, H., Schegloff, E. A., & Jefferson, G. (1974). A simplest systematics for the organization of turn-taking for conversation. *Language*, 50(4), 696–735.  
<https://doi.org/10.2307/412243>
- Sally, D. (2000). A general theory of sympathy, mind-reading, and social interaction, with an application to the prisoners' dilemma. *Social Science Information*, 39(4), 567–634.  
<https://doi.org/10.1177/053901800039004003>
- Schopenhauer, A. (2020). *The world as will and idea* (Vol. 1, pp. 95–97). Lector House LLP. (Original work published 1883)
- Seligman, M. E. P. (2012). *Flourish: A visionary new understanding of happiness and well-being* (p. 24). Simon and Schuster.

## 用例出典



### 【コーパス】

名大会話コーパス(NUCC)

### 【論文】

- 木村英樹・森山卓郎(1992)「聞き手情報配慮と文末形式—日中両語を対照して」,  
大河内康憲 編『日本語と中国語の対照研究論文集(下)』, くろしお出版  
蕭敏媚(2017)『文末におけるダロウの使用場面』, 台湾大学日本語文学系

### 【教材】

- 新井芳子編著 (2010)『輕鬆學日語 中級篇』致良出版社発行  
スリーエーネットワーク編 (2009)『みんなの日本語 中級I 翻訳・文法解説中国語版』大新書局発行  
スリーエーネットワーク編 (2010)『みんなの日本語 中級I』大新書局発行  
日本学生支援機構 東京日本語教育センター編 (2014)『進学日本語 初級I 改訂版』大新書局発行  
文化外国語専門学校日本語科編 (2013)『楽しく聞こう I』大新書局発行  
吉田妙子編著 (2004)『たのしい日本語会話教室』大新書局発行

## 付録

### 【事前調査用調査協力同意書】

### 調査協力同意書



以下の調査協力に関する内容をご覧のうえ、本調査にご協力いただける場合には、ご署名をお願いいたします。

#### 【本調査の概要とご協力いただく内容】

修士論文執筆のために、「ダロウ」に関する研究を行っております。本調査では、日本語母語話者の方を対象に、こちらからお送りする各場面の会話における「ダロウ」を含む発話を受けて生じた心的状態・感情をご記入、お送りいただきます。

#### 【データ、個人情報の管理について】

ご協力いただいた感情を表す言葉は教育・研究の目的のみに使用し、その他の目的には一切使用することはありません。

また、個人情報等は一切公表せず、漏えいしないように管理することをお約束いたします。教育・研究目的で感情を表す言葉を公開する場合には、調査協力者の個人が特定される情報を削除したうえで公開させていただきます。

#### 【依頼者および連絡先】

楊 宇竣 (ヨウ ウシュン)

国立台湾大学日本語文学系

修士課程 3 年

メール : \*\*\*\*\*@ntu.edu.tw

上記の内容をご確認のうえ、調査協力に同意していただける場合には、ご署名をお願いいたします。

年           月           日

調査協力者氏名 \_\_\_\_\_

メールアドレス \_\_\_\_\_



## 【事前調査用フェイスシート】

### 調査協力者用フェイスシート

年      月      日

1. 氏名（漢字とフリガナ）

（                          ）

2. 年齢

（                          ）

3. 性別

（                          ）

4. 出身地（例：東京都）

（                          ）

5. ご所属（大学名、団体・企業名）

（                          ）

以上

## 【調査票（事前調査）】



### 「ダロウ」を含む発話を受けた感情に関するアンケート

本調査にご協力いただいた皆様、

国立台湾大学日本語文学系修士課程 3 年の楊宇竣です。この度は本調査にご協力いただき、誠にありがとうございました。

本調査は、日本語の「ダロウ」表現を含む発話を受けて生じた感情を観察・整理することを目的としています。

つきましては、ご多忙の折誠に恐れ入りますが、本調査の趣旨をご理解いただき、ご協力のほど宜しくお願ひ申し上げます。

ご回答につきましては、2024 年 5 月 24 日（金）までに、お願ひ致します。

回答にかかる時間は 30 分程度です。



## 【質問数】

本調査においては、日本語の「ダロウ」表現を含む会話例を 21 例用意しております。回答方法は以下の通りです。

## 【回答方法】

- 1.各会話例の人間関係・場面及び話題の説明をお読みいただきます。
- 2.会話の場面設定をご確認のうえ、指定された役割を演じることで会話を擬似体験していただきます。
3. あなたが会話の相手によって発せられた「ダロウ」を含む文（太字のゴシック体）を受けて、どんな感情が現れたかを一つお選びください。（ポジティブ感情かネガティブ感情か）
4. 3 が具体的にどんな感情・気持ちであるかを出来るだけ多く、思いつくだけご記入ください。（ex：興奮する、イライラする…複数回答可）

## 【用例出典】

名大会話コーパス (NUCC)

蕭敏媚(2017) 「文末におけるダロウの使用場面」

## 【会話例における記号に関する説明】

( ) : 相手の相槌

< > : 発話者の反応

スマートフォンやパソコンを使って、下記 URL 又は QR コードからアンケートページにアクセスし、ご回答ください。



<https://www.surveycake.com/s/1m2o1>



## 会話 1

あなたは Aで、大学の食堂で同級生の B と、H さんという人の見た目とファッショ  
ンスタイルについて話しています。

A : あの、H さんだけ、あの怖い人。

A : 背が低くて、すごいポマードで頭ガチガチに固めてるような人。

A : でも、超ブランド好きだよね。なんかネクタイとか、グッチとか使ってるし。

B : <笑った>

A : だけど、皮ジャンとかなんだよね。

B : そう、わけわからんかった。

B : <笑いながら>**懐かしいな、1年前でしょう、あれ。**

◎あなたは、B の「**懐かしいな、1年前でしょう、あれ。**」という言葉を受けて、どん  
な感情がしましたか。 (あなたは A です。)

1 ネガティブな感情

2 どちらかといえばネガティブな感情

3 どちらかといえばポジティブな感情 4 ポジティブな感情

◎具体的にどんな感情・気持ちがしましたか。 \_\_\_\_\_

## 会話 2

あなたは Bで、大学の教室で同級生の A と、彼が欲しいクリスマスプレゼントにつ  
いて話しています。

A : プresteが欲しいとかさー。

B : ツー？

A : ツー、か、29型テレビ。ばかやろう。学生に何言うんだ、ふんふん。

B : え、全然プレステの方が安いじゃん。

A : **でも4万ぐらいするでしょう、あれ。**

◎あなたは、A の「**でも4万ぐらいするでしょう、あれ。**」という言葉を受けて、どん  
な感情がしましたか。 (あなたは B です。)

1 ネガティブな感情

2 どちらかといえばネガティブな感情

3 どちらかといえばポジティブな感情 4 ポジティブな感情

◎具体的にどんな感情・気持ちがしましたか。 \_\_\_\_\_



### 会話 3

あなたは Aで、飲食店で友人の B と初対面の C と、食習慣及び体型について話しています。

A : 食いしん坊なので、食べる物についてっていう感じ。

C : もうだから何食べても太らない体型だからなんですね。

B : そうですねー。そうですねとか。

A : そんなことはないです。

B : いや、あたし、飲む方が多いので。

A : あ、そうですか。へえー。

B : **でも、太らないでしょう、あんまり。**

◎あなたは、B の「**でも、太らないでしょう、あんまり。**」という言葉を受けて、どんな感情がしましたか。 (あなたは A です。)

1 ネガティブな感情

2 どちらかといえばネガティブな感情

3 どちらかといえばポジティブな感情 4 ポジティブな感情

◎具体的にどんな感情・気持ちがしましたか。 \_\_\_\_\_

### 会話 4

あなたは Aで、飲食店で友人の B と、ある町の名前について話しています。

A : 何、ええと、東京の方にあるのは何でしたっけ。

B : んん？ 東京の方に何かある？

A : 東京よりもちょっと上の方に。

(中略)

A : ただ、その福山を思い出そうとすると、そっちの方の何とか市って、ふく何とか市が出てきて、どっちが。

B : 福島？

A : 福島。 そうそうそうそう。

B : **東京。ぜーんぜん違うだろー。**

◎あなたは、B の「**ぜーんぜん違うだろー。**」という言葉を受けて、どんな感情がしましたか。 (あなたは A です。)

1 ネガティブな感情

2 どちらかといえばネガティブな感情

3 どちらかといえばポジティブな感情 4 ポジティブな感情

◎具体的にどんな感情・気持ちがしましたか。 \_\_\_\_\_



## 会話 5

あなたは A で、部屋で高校の同級生の B と言語習得に対する主張をめぐって議論しています。

A : 理論なんていらんって、やっていればうまくなるだからさあ。

B : ふーん。

A : 日本にいれば日本語をしゃべれるようになるよ、きっと。

B : 日本にいなかつたら？

A : ならん。

B : じやあ、だめじやん。

A : 何が。

B : **日本にいながら、中国語とかフランス語の勉強する人はいるでしょう。**

◎あなたは、B の「**日本にいながら、中国語とかフランス語の勉強する人はいるでしょう。**」という言葉を受けて、どんな感情がしましたか。 (あなたは A です。)

1 ネガティブな感情

2 どちらかといえばネガティブな感情

3 どちらかといえばポジティブな感情 4 ポジティブな感情

◎具体的にどんな感情・気持ちがしましたか。 \_\_\_\_\_

## 会話 6

あなたは B で、部屋で高校の同級生の A と話しています。あなたは A の退屈を紛らわそうと、アドバイスをしました。

A : 退屈だなあ。

B : どっか行く？

A : **これ持ってどこも行けないだろう**、お前、ばかじやねえの、お前、激しくばかだな、お前。

◎あなたは、A の「**これ持ってどこも行けないだろう**」という言葉を受けて、どんな感情がしましたか。 (あなたは B です。)

1 ネガティブな感情

2 どちらかといえばネガティブな感情

3 どちらかといえばポジティブな感情 4 ポジティブな感情

◎具体的にどんな感情・気持ちがしましたか。 \_\_\_\_\_



## 会話 7

あなたは A です。 レストランで、大学時代の友人だった同僚の B はあなたに紅葉狩りに行った時に遭遇した渋滞について話しています。

A : もうちょっとあとだと、きれいになるよね。

B : ちょっと色づき始めたねっていうくらいだった、あの、奈良は。

B : でも、奈良はすごい人だった、やっぱり。 **あの一、正倉院展の博物館あるでしょ。** あそこからタクシーに乗ったけど、全然進まない、タクシーが。

◎あなたは、B の「**あの一、正倉院展の博物館あるでしょ。**」という言葉を受けて、どんな感情がしましたか。 (あなたは A です。)

1 ネガティブな感情

2 どちらかといえばネガティブな感情

3 どちらかといえばポジティブな感情 4 ポジティブな感情

◎具体的にどんな感情・気持ちがしましたか。 \_\_\_\_\_

## 会話 8

あなたは B で、レストランで大学の同僚 A と A が住んでいる場所 S について話しています。

A : 僕は就職決まってから、引っ越したんだけどね。だから今親がいるところは、僕が自分で住んだことはないんだけど。

A : あの、S だから。世田谷の。

A : C さんの、今度引っ越すでしょ。

B : うん。

A : あれとは、まあまあ、近くかな。

◎あなたは、A の「C さんの、今度引っ越すでしょ。」という言葉を受けて、どんな感情がしましたか。 (あなたは B です。)

1 ネガティブな感情

2 どちらかといえばネガティブな感情

3 どちらかといえばポジティブな感情 4 ポジティブな感情

◎具体的にどんな感情・気持ちがしましたか。 \_\_\_\_\_



## 会話 9

あなたは B で、喫茶店で学部時代の友人の A とあるレストランの廃油処理方法について話しています。

A : なんかねー、フライドポテトを揚げた油を、軽油の代替燃料にエンジンで使って、残った油も 2 割ぐらい混ぜて、その配達の車の燃料に使ってるんだって。

B : ん? ちょっと待って。何? <笑いながら> フライドポテトを揚げた油を。

A : 油あるでしょ。 廃油をもうそのまま入れると、特殊な燃料系の会社に交換してもらって。

◎あなたは、A の「油あるでしょ。」という言葉を受けて、どんな感情がしましたか。  
(あなたは B です。)

1 ネガティブな感情                    2 どちらかといえばネガティブな感情

3 どちらかといえばポジティブな感情    4 ポジティブな感情

◎具体的にどんな感情・気持ちがしましたか。 \_\_\_\_\_

## 会話 10

あなたは B で、電車の中で彼氏の A と話しています。A はあなたに、「家族の嫌なところを挙げる」と提言しました。

A : じゃあ、お前の家族のここがいやっていうの全部挙げてみなよ。

B : 挙げきれない。

A : <笑いながら> あー、だから、いっぱいあっていいでしょ。

B : て、いうかさー。具合悪いんだからあんたが、こう、中心になってしまってよ。

A : なんでだよ。 具合悪いからこそ、しゃべって気を紛らわした方がいいんでしょう?

◎あなたは、A の「あー、だから、いっぱいあっていいでしょ。」という言葉を受けて、どんな感情がしましたか。  
(あなたは B です。)

1 ネガティブな感情                    2 どちらかといえばネガティブな感情

3 どちらかといえばポジティブな感情    4 ポジティブな感情

◎具体的にどんな感情・気持ちがしましたか。 \_\_\_\_\_

◎あなたは、A の「具合悪いからこそしゃべって気を紛らわした方がいいんでしょう?」という言葉を受けて、どんな感情がしましたか。  
(あなたは B です。)

1 ネガティブな感情                    2 どちらかといえばネガティブな感情

3 どちらかといえばポジティブな感情    4 ポジティブな感情

◎具体的にどんな感情・気持ちがしましたか。 \_\_\_\_\_



## 会話 11

あなたは B で、同級生の A と部屋で服や靴を試着しています。すると、A は「メイクして記念写真を撮る」と提言しました。

A : B、あとでメイクするからね。

B : わー、何、それ。私メイクしたこと 1 回もない。

A : だって、顔アップも撮んなきゃ。

B : なんで。

A : だから記念だつてんじやんよ。

B : オッケー。

A : メイクぐらいしてもいいでしょ。

◎あなたは、A の「メイクぐらいしてもいいでしょ。」という言葉を受けて、どんな感情がしましたか。(あなたは B です。)

1 ネガティブな感情

2 どちらかといえばネガティブな感情

3 どちらかといえばポジティブな感情 4 ポジティブな感情

◎具体的にどんな感情・気持ちがしましたか。\_\_\_\_\_

## 会話 12

あなたは A で、中学の同級生 B と車内でハリーポッターの映画について話しています。

A : 映画は、どれを撮ってるの？

B : 「賢者の石」なんじやないの？

A : そうなんだ、なんかすごいヒットしてるんでしょ？

B : そうそうそうそう、めちゃめちゃヒットしてるよ。

B : だって「千と千尋」超すかもしないんでしょ、あれ。

◎あなたは、B の「だって「千と千尋」超すかもしないんでしょ、あれ。」という言葉を受けて、どんな感情がしましたか。(あなたは A です。)

1 ネガティブな感情

2 どちらかといえばネガティブな感情

3 どちらかといえばポジティブな感情 4 ポジティブな感情

◎具体的にどんな感情・気持ちがしましたか。\_\_\_\_\_

### 会話 13

あなたは B で、知り合った担当医の A と飲みに行っています。酒場で A はあなたの交際相手や交際期間を聞き始めました。

A : ねえ、彼女いるんでしょ。いないはずないよね。で、どんな子と付き合ってんの？かわいい？

B : まあ、健康で丈夫な子です。

A : ふんん。やっぱりいるんだ。ねえ、長い？

B : ああ、まあ、知り合ってからは長いんですけど、付き合ってからは 2 年ぐらいですかね。

A : 2 年か。ふんん。**結婚していないなら、少しいいでしょ。**

◎あなたは、A の「**結婚していないなら、少しいいでしょ。**」という言葉を受けて、どんな感情がしましたか。(あなたは B です。)

1 ネガティブな感情

2 どちらかといえばネガティブな感情

3 どちらかといえばポジティブな感情 4 ポジティブな感情

◎具体的にどんな感情・気持ちがしましたか。\_\_\_\_\_

### 会話 14

あなたは A で、まもなく花嫁になります。婚約者の悠一と結婚式で着る衣装を選んでいたら、彼の母親の B は新婦の衣装にいろいろ口出しをしています。

A : どう悠一さん。

B : **いいでしょ。** 白無垢もいいけど、やはり黒ね。昔の武家の婚礼といえば、黒引き振り袖だったのよ。

◎あなたは、B の「**いいでしょ。**」という言葉を受けて、どんな感情がしましたか。(あなたは A です。)

1 ネガティブな感情

2 どちらかといえばネガティブな感情

3 どちらかといえばポジティブな感情 4 ポジティブな感情

◎具体的にどんな感情・気持ちがしましたか。\_\_\_\_\_

### 場面 15

あなたは Aで、大学の同級生の B と食堂で就職について話しています。



A：銀行は多いね、たぶん。

B：部長呼んでちょうどいい、みたいなね。支店長呼んで。

A：あなたじゃ話にならないわ、上の者呼びなさいとかってやりそうじゃん。その方が楽だけど、こっちからすれば。

B：はい、とかって。

A：あ、どうぞどうぞみたいな。<笑い>

B：できたらいいけどね。

A：嫌だなー。

B：あるねー。

B：**やっぱり嫁行くしかないでしょ、この際。**

◎あなたは、B の「**やっぱり嫁行くしかないでしょ、この際。**」という言葉を受けて、どんな感情がしましたか。 (あなたは A です。)

1 ネガティブな感情

2 どちらかといえばネガティブな感情

3 どちらかといえばポジティブな感情

4 ポジティブな感情

◎具体的にどんな感情・気持ちがしましたか。 \_\_\_\_\_

### 会話 16

あなたは Aで、彼氏の B と電車の中で話しています。あなたは B にマイクを持つよう要求しました。

A：ねえ、マイク持ってくれない。

B：なんで俺がやるのよ、そんなこと。

A：じゃあ、もう、聞こえるように。

B：知らないよ、どこだよ。

A：2人の間くらい。

B：はい

A：何？やめて。

B：**お前がこれやるって言い出したんだろう。**

◎あなたは、B の「**お前がこれやるって言い出したんだろう。**」という言葉を受けて、どんな感情がしましたか。 (あなたは A です。)

1 ネガティブな感情

2 どちらかといえばネガティブな感情

3 どちらかといえばポジティブな感情

4 ポジティブな感情

◎具体的にどんな感情・気持ちがしましたか。 \_\_\_\_\_



## 会話 17

あなたは Aで、部屋で彼女の B と話しています。二人がレコーダーのバッテリ状態を確認している最中、あなたは急に B の携帯を取って、カレンダーをチェックし始めました。

A : 大体電池がないじゃん。

B : うそ、マジ？

A : なんか電池があと 2 つみたいになってる。

B : 本当？

A : うーう、携帯でも見よう。

B : もう私の携帯見ないの勝手に、もう。

A : 明日発売日だ、ちょっと (B うるさい) カレンダー見てるだけじゃん。

B : はー。

**B : 自分の携帯のカレンダー見ればいいでしょう。**

◎あなたは、B の「自分の携帯のカレンダー見ればいいでしょう。」という言葉を受けて、どんな感情がしましたか。 (あなたは A です。)

1 ネガティブな感情

2 どちらかといえばネガティブな感情

3 どちらかといえばポジティブな感情 4 ポジティブな感情

◎具体的にどんな感情・気持ちがしましたか。 \_\_\_\_\_

## 会話 18

あなたは Aで、部屋で彼女の B と食材の茹で方をめぐって話しています。

A : 大体しらたきを切らないでなべに入れる人なんか、世の中にお前だけだよ。

B : そんなことないよ。

B : 結構いるはずだよ。

A : いねえよ、お前、あんなもん食えるかつちゅう話だもん。

A : だって、いくらこう引っ張ったって出てこないんだもん。

**B : もう、だったら自分でやればいいでしょう。**

◎あなたは、B の「もう、だったら自分でやればいいでしょう。」という言葉を受けて、どんな感情がしましたか。 (あなたは A です。)

1 ネガティブな感情

2 どちらかといえばネガティブな感情

3 どちらかといえばポジティブな感情 4 ポジティブな感情

◎具体的にどんな感情・気持ちがしましたか。 \_\_\_\_\_



## 会話 19

あなたは B で、自宅で友人の A と急な寝起きによる目まいについて話しています。

A : もう遅くなつて、ああ大変ってね、がばって起きたら途端に目が回つて真っ直ぐに歩けなかつたのね。

B : あ、私もこないだある。朝がばつと起きたらね。

A : だめなんですって、それ。

B : もうね、天井がぐるっと (A : でしょう) 回つてね、壁に頭デーンてぶつけてね、もうすごかつた。

◎あなたは、A の 「でしょう」 という言葉を受けて、どんな感情がしましたか。 (あなたは B です。)

1 ネガティブな感情

2 どちらかといえばネガティブな感情

3 どちらかといえばポジティブな感情 4 ポジティブな感情

◎具体的にどんな感情・気持ちがしましたか。 \_\_\_\_\_

## 会話 20

あなたは B です。実家で祖母の A は東京在住のあなたに東京の住みやすさについて聞いています。

A : 名古屋つて東京より住み良いか?

B : うーん。

A : 同じことか。

B : えー、どうだろ。

A : お店やなんか。

B : どっちもどっち。

A : そうかそうか。

B : お店は東京の方がいいけど、ただ東京は人が多すぎて。

A : うん、そうでしょうね。

◎あなたは、A の 「うん、そうでしょうね。」 という理解を表す相槌を受けて、どんな感情がしましたか。 (あなたは B です。)

1 ネガティブな感情

2 どちらかといえばネガティブな感情

3 どちらかといえばポジティブな感情 4 ポジティブな感情

◎具体的にどんな感情・気持ちがしましたか。 \_\_\_\_\_



## 会話 21

あなたは A で、車の中で彼氏の B と映画本編前に出る韓国映画の予告編について話しています。

A : こないだの映画の前に、予告編の中に 1 本、韓国映画あったねー。

B : 韓国映画あったねー。俺、全然知らなかつた。

A : あのー、女子高校生が出てくる。

B : なんかねー、ちょっとサスペンスな。

A : 結構おもしろそうじゃなかつた？

B : **そうなんだろうか。** 全然わかんないけど。

◎あなたは、B の「**そうなんだろうか。**」という疑いを表す相槌を受けて、どんな感情がしましたか。 (あなたは A です。)

1 ネガティブな感情

2 どちらかといえばネガティブな感情

3 どちらかといえばポジティブな感情 4 ポジティブな感情

◎具体的にどんな感情・気持ちがしましたか。 \_\_\_\_\_

以上でアンケートは終わりです。ご協力いただきまして、ありがとうございました。

## 【調査票（本調査）】

### 「ダロウ」を含む発話を受けた感情に関するアンケート



本調査にご協力いただいた皆様、

国立台湾大学日本語文学系修士課程 3 年の楊宇竣です。この度は本調査にご協力いただき、誠にありがとうございました。

本調査は、日本語の「ダロウ」表現を含む発話を受けて生じた感情を観察・整理することを目的としています。

つきましては、ご多忙の折誠に恐れ入りますが、本調査の趣旨をご理解いただき、ご協力のほど宜しくお願ひ申し上げます。

ご回答につきましては、2024 年 8 月 30 日（金）までに、お願ひ致します。

回答にかかる時間は 30 分程度です。



## 【説明】

本調査においては、日本語の「ダロウ」表現を含む会話シミュレーションを 14 例用意しております。回答方法は以下の通りです。

## 【回答の進め方】

一、各シミュレーションの人間関係、場面及び話題の説明をお読みいただきます。

二、会話の場面設定をご確認のうえ、指定された役割を演じることで会話を擬似体験していただきます。

三、質問 1 では、「ダロウ」を含む文を聞いた際の感情がポジティブ感情かネガティブ感情かを一つ選択してください。ポジティブ感情を感じた場合は、質問 2 に進んでください。ネガティブ感情を感じた場合は、質問 3 に進んでください。

四、質問 2 または質問 3 では、具体的にどのようなポジティブ感情、またはネガティブ感情を抱いたかを選択してください。「その他」を選択した場合、それがどのような感情なのかをご記入ください。（例：～感、～した感じ…など）

五、質問 4 では、ポジティブ感情、またはネガティブ感情を抱いた理由を自由記述でお答えください。

## 【会話例における記号に関する説明】

〈 〉：発話者の反応

## シミュレーション 1



一、場面説明：シミュレーション 1 では、あなたに B の役割を演じていただきます。あなたと A は親しい友人で、大学の教室で共通の高校時代の思い出について話し合っています。

### 二、会話

A:あの、昔の学祭、覚えてる？

A:あのとき、みんなで盛り上がったよね。

A:でも、あのカラオケ大会、すごい盛り上がったよ。

B:<笑い>

B:ああ、そうだ、確かに楽しかったけど、具体的な曲は覚えてないな。

A:だけど、懐かしいな、1年前でしょう、あの雰囲気。

### 三、質問

1.A の「懐かしいな、1年前でしょう」を聞いたとき、あなたが感じたのはポジティブ感情ですか？ネガティブ感情ですか？（あなたは B）（单一回答）

ポジティブ感情(問 2 をお答えください)

ネガティブ感情(問 3 をお答えください)

2 具体的にどのような感情を抱きましたか？（複数回答可）	3 具体的にどのような感情を抱きましたか？（複数回答可）
<input type="checkbox"/> 親近感	<input type="checkbox"/> 拒否感
<input type="checkbox"/> 優越感	<input type="checkbox"/> 劣等感
<input type="checkbox"/> ユーモア感	<input type="checkbox"/> 疑惑・困惑
<input type="checkbox"/> ワクワク感	<input type="checkbox"/> 失望感
<input type="checkbox"/> 納得感	<input type="checkbox"/> もどかしさ
<input type="checkbox"/> 安心感	<input type="checkbox"/> 不安・罪悪感
<input type="checkbox"/> 幸福感	<input type="checkbox"/> 憐憫感
<input type="checkbox"/> その他： <u>                </u>	<input type="checkbox"/> 無関心・あきらめ
	<input type="checkbox"/> その他： <u>                </u>

4. A の「懐かしいな、1年前でしょう」という表現に対して、どのような理由でその感情を抱いたのか、お答えください。（自由記述）

---

## シミュレーション 2



一、場面説明：シミュレーション 2 では、あなたに A の役割を演じていただきます。あなたは最近料理にはまっていることを話し、親しい同僚の B と飲食店で話しています。

### 二、会話

- A: あの、最近新しい趣味ができて、料理にはまってるんですよ。
- A: でも、自分で作ると食べる量が増えちゃって。
- B: <笑いながら> そうそう、料理ってつい食べ過ぎちゃいますよね。
- A: 本當ですよね。特に自分で作ったものを食べるのが楽しくてつい...。
- B: でも、太らないでしよう、あんまり。

### 三、質問

1. B の「太らないでしよう、あんまり」を聞いたとき、あなたが感じたのはポジティブ感情ですか？ネガティブ感情ですか？（あなたは A）（単一回答）

ポジティブ感情（問 2 をお答えください）

ネガティブ感情（問 3 をお答えください）

2 具体的にどのような感情を抱きましたか？（複数回答可）	3 具体的にどのような感情を抱きましたか？（複数回答可）
<input type="checkbox"/> 親近感	<input type="checkbox"/> 拒否感
<input type="checkbox"/> 優越感	<input type="checkbox"/> 劣等感
<input type="checkbox"/> ユーモア感	<input type="checkbox"/> 疑念・困惑
<input type="checkbox"/> ワクワク感	<input type="checkbox"/> 失望感
<input type="checkbox"/> 納得感	<input type="checkbox"/> もどかしさ
<input type="checkbox"/> 安心感	<input type="checkbox"/> 不安・罪悪感
<input type="checkbox"/> 幸福感	<input type="checkbox"/> 憐憫感
<input type="checkbox"/> その他：_____	<input type="checkbox"/> 無関心・あきらめ
	<input type="checkbox"/> その他：_____

4. B の「太らないでしよう、あんまり」という表現に対して、どのような理由でその感情を抱いたのか、お答えください。（自由記述）

### シミュレーション3



一、場面説明：シミュレーション3では、あなたにAの役割を演じていただきます。あなたとBは学校の友達で、寮で「あわ」という地名について話しています。

### 二、会話

A: 何、ええと、千葉県の南部にあるのは何だったっけ。

B: 千葉県の南部？安房のことか？

A: ああ、その安房を思い出そうとすると、四国の方の何とかって、阿波が出てくるんだよね。

B: 阿波？千葉県からはぜーんぜん違うだろー。

### 三、質問

1.Bの「千葉県からはぜーんぜん違うだろー」を聞いたとき、あなたが感じたのはポジティブ感情ですか？ネガティブ感情ですか？（あなたはA）（単一回答）

ポジティブ感情(問2をお答えください)

ネガティブ感情(問3をお答えください)

2 具体的にどのような感情を抱きましたか？（複数回答可）	3 具体的にどのような感情を抱きましたか？（複数回答可）
<input type="checkbox"/> 親近感	<input type="checkbox"/> 拒否感
<input type="checkbox"/> 優越感	<input type="checkbox"/> 劣等感
<input type="checkbox"/> ユーモア感	<input type="checkbox"/> 疑惑・困惑
<input type="checkbox"/> ワクワク感	<input type="checkbox"/> 失望感
<input type="checkbox"/> 納得感	<input type="checkbox"/> もどかしさ
<input type="checkbox"/> 安心感	<input type="checkbox"/> 不安・罪悪感
<input type="checkbox"/> 幸福感	<input type="checkbox"/> 憐憫感
<input type="checkbox"/> その他： _____	<input type="checkbox"/> 無関心・あきらめ <input type="checkbox"/> その他： _____

4. Bの「千葉県からはぜーんぜん違うだろー」という表現に対して、どのような理由でその感情を抱いたのか、お答えください。（自由記述）

## シミュレーション 4



一、場面説明：シミュレーション 4 では、あなたに A の役割を演じていただきます。あなたと B は高校の同級生であり、長年の友人関係があります。二人は、新しいプロジェクトや仕事の効率向上についての議論しています。

### 二、会話

- A: 理論なんていらんって、やっていればうまくなるんだからさあ。
- B: ふーん。
- A: この新しいプロジェクト、オフィスにいれば効率が良くなるよ、きっと。
- B: オフィスにいなかつたら？
- A: 難しいかも。
- B: じゃあ、ダメじゃん。
- A: 何が。
- B: オフィスにいないながら、リモートでチームと協力する人もいるでしょう。

### 三、質問

1.B の「オフィスにいないながら、リモートでチームと協力する人もいるでしょう」を聞いたとき、あなたが感じたのはポジティブ感情ですか？ネガティブ感情ですか？（あなたは A）（単一回答）

ポジティブ感情（問 2 をお答えください）

ネガティブ感情（問 3 をお答えください）

2 具体的にどのような感情を抱きましたか？（複数回答可）	3 具体的にどのような感情を抱きましたか？（複数回答可）
<input type="checkbox"/> 親近感	<input type="checkbox"/> 拒否感
<input type="checkbox"/> 優越感	<input type="checkbox"/> 劣等感
<input type="checkbox"/> ユーモア感	<input type="checkbox"/> 疑念・困惑
<input type="checkbox"/> ワクワク感	<input type="checkbox"/> 失望感
<input type="checkbox"/> 納得感	<input type="checkbox"/> もどかしさ
<input type="checkbox"/> 安心感	<input type="checkbox"/> 不安・罪悪感
<input type="checkbox"/> 幸福感	<input type="checkbox"/> 憐憫感
<input type="checkbox"/> その他：_____	<input type="checkbox"/> 無関心・あきらめ
	<input type="checkbox"/> その他：_____

4. B の「オフィスにいないながら、リモートでチームと協力する人もいるでしょう」という表現に対して、どのような理由でその感情を抱いたのか、お答えください。（自由記述）\_\_\_\_\_



## シミュレーション 5

一、場面説明：シミュレーション 5 では、あなたに A の役割を演じていただきます。春の桜が咲き誇る季節の中で、あなたは家の前で同じ近所に住んでいる友人の B と話しています。

### 二、会話

A: すごい綺麗な花だね、この桜。

B: そうだね、でも昨日が見頃だったんだ。今日はちょっと散り始めてきてる感じ。

B: でも、昨日は人がすごかったんだよ。あのー、近くの公園が桜祭りやってたでしょ。そこから家に帰るのに、バスに乗ったんだけど、全然進まない、バスが。

### 三、質問

1. B の「あのー、近くの公園が桜祭りやってたでしょ」を聞いたとき、あなたが感じたのはポジティブ感情ですか？ネガティブ感情ですか？（あなたは A）（単一回答）

ポジティブ感情（問 2 をお答えください）

ネガティブ感情（問 3 をお答えください）

2 具体的にどのような感情を抱きましたか？（複数回答可）	3 具体的にどのような感情を抱きましたか？（複数回答可）
<input type="checkbox"/> 親近感	<input type="checkbox"/> 拒否感
<input type="checkbox"/> 優越感	<input type="checkbox"/> 劣等感
<input type="checkbox"/> ユーモア感	<input type="checkbox"/> 疑念・困惑
<input type="checkbox"/> ワクワク感	<input type="checkbox"/> 失望感
<input type="checkbox"/> 納得感	<input type="checkbox"/> もどかしさ
<input type="checkbox"/> 安心感	<input type="checkbox"/> 不安・罪悪感
<input type="checkbox"/> 幸福感	<input type="checkbox"/> 憐憫感
<input type="checkbox"/> その他： _____	<input type="checkbox"/> 無関心・あきらめ <input type="checkbox"/> その他： _____

4. B の「あのー、近くの公園が桜祭りやってたでしょ」という表現に対して、どのような理由でその感情を抱いたのか、お答えください。（自由記述）

---

## シミュレーション 6



一、場面説明：シミュレーション 6 では、あなたに B の役割を演じていただきます。カフェで知人の A が、最近自分の生活における小さな変化について話しています。

### 二、会話

A: なんかねー、最近、古着をリサイクルショップに持っていって、お金に換えてもらってるんだ。

B: おお、それはいいアイデアだね。どんな感じでやってるの？

A: 家で使わなくなった服っていっぱいあるでしょ。それを一括でリサイクルショップに持っていって、店で見積もりを出してもらって、その量で値段が決まるんだ。

### 三、質問

1. A の「家で使わなくなった服っていっぱいあるでしょ」を聞いたとき、あなたが感じたのはポジティブ感情ですか？ネガティブ感情ですか？（あなたは B）（單一回答）

ポジティブ感情（問 2 をお答えください）

ネガティブ感情（問 3 をお答えください）

2 具体的にどのような感情を抱きましたか？（複数回答可）	3 具体的にどのような感情を抱きましたか？（複数回答可）
<input type="checkbox"/> 親近感	<input type="checkbox"/> 拒否感
<input type="checkbox"/> 優越感	<input type="checkbox"/> 劣等感
<input type="checkbox"/> ユーモア感	<input type="checkbox"/> 疑念・困惑
<input type="checkbox"/> ワクワク感	<input type="checkbox"/> 失望感
<input type="checkbox"/> 納得感	<input type="checkbox"/> もどかしさ
<input type="checkbox"/> 安心感	<input type="checkbox"/> 不安・罪悪感
<input type="checkbox"/> 幸福感	<input type="checkbox"/> 憐憫感
<input type="checkbox"/> その他： <u>                </u>	<input type="checkbox"/> 無関心・あきらめ
	<input type="checkbox"/> その他： <u>                </u>

4. A の「家で使わなくなった服っていっぱいあるでしょ」という表現に対して、どのような理由でその感情を抱いたのか、お答えください。（自由記述）

---

## シミュレーション 7



一、場面説明：シミュレーション 7 では、あなたは B の役割を演じていただきます。あなたは A と同級生の友人で、部屋で会話しています。A はパーティーに行くことを提案しました。

### 二、会話

A: 今日はパーティーに行こうよ！

B: ああ、その話。でも、最近ちょっと忙しくて…

A: でも、みんなで楽しい時間を過ごしたいんだよ。

B: なんで。

A: だから、みんなで集まって盛り上がりたいんだよ。少し予定を調整してもいいでしょ。

### 三、質問

1.A の「少し予定を調整してもいいでしょ」を聞いたとき、あなたが感じたのはポジティブ感情ですか？ネガティブ感情ですか？（あなたは B）（单一回答）

ポジティブ感情（問 2 をお答えください）

ネガティブ感情（問 3 をお答えください）

2 具体的にどのような感情を抱きましたか？（複数回答可）	3 具体的にどのような感情を抱きましたか？（複数回答可）
<input type="checkbox"/> 親近感 <input type="checkbox"/> 優越感 <input type="checkbox"/> ユーモア感 <input type="checkbox"/> ワクワク感 <input type="checkbox"/> 納得感 <input type="checkbox"/> 安心感 <input type="checkbox"/> 幸福感 <input type="checkbox"/> その他：_____	<input type="checkbox"/> 拒否感 <input type="checkbox"/> 劣等感 <input type="checkbox"/> 疑念・困惑 <input type="checkbox"/> 失望感 <input type="checkbox"/> もどかしさ <input type="checkbox"/> 不安・罪悪感 <input type="checkbox"/> 憐憫感 <input type="checkbox"/> 無関心・あきらめ <input type="checkbox"/> その他：_____

4. A の「少し予定を調整してもいいでしょ」という表現に対して、どのような理由でその感情を抱いたのか、お答えください。（自由記述）

---

## シミュレーション 8



一、場面説明：シミュレーション 8 では、あなたに B の役割を演じていただきます。教室で、友人の A があなたにジムに行くことを提案しています。

### 二、会話

A: 今日はジムに行こうよ！

B: ああ、その話。でも、最近ちょっと体調がすぐれなくて…

A: 具合が悪いからこそ、運動して気分をリフレッシュした方がいいでしょう。

### 三、質問

1. A の「運動して気分をリフレッシュした方がいいでしょう」を聞いたとき、あなたが感じたのはポジティブ感情ですか？ネガティブ感情ですか？（あなたは B）（単一回答）

ポジティブ感情（問 2 をお答えください）

ネガティブ感情（問 3 をお答えください）

2 具体的にどのような感情を抱きましたか？（複数回答可）	3 具体的にどのような感情を抱きましたか？（複数回答可）
<input type="checkbox"/> 親近感	<input type="checkbox"/> 拒否感
<input type="checkbox"/> 優越感	<input type="checkbox"/> 劣等感
<input type="checkbox"/> ユーモア感	<input type="checkbox"/> 疑念・困惑
<input type="checkbox"/> ワクワク感	<input type="checkbox"/> 失望感
<input type="checkbox"/> 納得感	<input type="checkbox"/> もどかしさ
<input type="checkbox"/> 安心感	<input type="checkbox"/> 不安・罪悪感
<input type="checkbox"/> 幸福感	<input type="checkbox"/> 憐憫感
<input type="checkbox"/> その他：_____	<input type="checkbox"/> 無関心・あきらめ
	<input type="checkbox"/> その他：_____

4. A の「運動して気分をリフレッシュした方がいいでしょう」という表現に対して、どのような理由でその感情を抱いたのか、お答えください。（自由記述）

---

## シミュレーション 9



一、場面説明：シミュレーション 9 では、あなたは A の役割を演じていただきます。結婚間近のあなたと婚約者である涼介、そして涼介の母親である B が一緒に食事をしています。涼介と話しあっていて、その中でレストランのメニューについて意見を求めるとしています。

### 二、会話

A: どう、このレストランのメニュー、涼介さん？

B: いいでしょう。和食もいいけど、やはり洋食ね。特にステーキが人気あるわ。昔から肉好きの家族だからね。

### 三、質問

1. B の「いいでしょう」を聞いたとき、あなたが感じたのはポジティブ感情ですか？ネガティブ感情ですか？（あなたは A）（単一回答）

ポジティブ感情（問 2 をお答えください）

ネガティブ感情（問 3 をお答えください）

2 具体的にどのような感情を抱きましたか？（複数回答可）	3 具体的にどのような感情を抱きましたか？（複数回答可）
<input type="checkbox"/> 親近感	<input type="checkbox"/> 拒否感
<input type="checkbox"/> 優越感	<input type="checkbox"/> 劣等感
<input type="checkbox"/> ユーモア感	<input type="checkbox"/> 疑念・困惑
<input type="checkbox"/> ワクワク感	<input type="checkbox"/> 失望感
<input type="checkbox"/> 納得感	<input type="checkbox"/> もどかしさ
<input type="checkbox"/> 安心感	<input type="checkbox"/> 不安・罪悪感
<input type="checkbox"/> 幸福感	<input type="checkbox"/> 憐憫感
<input type="checkbox"/> その他： _____	<input type="checkbox"/> 無関心・あきらめ <input type="checkbox"/> その他： _____

4. B の「いいでしょう」という表現に対して、どのような理由でその感情を抱いたのか、お答えください。（自由記述）

---

## シミュレーション 10



一、場面説明：シミュレーション 10 では、あなたに B の役割を演じていただきます。二次会のバーで知り合った他の部門の女性があなたの恋愛事情について聞き始めました。

### 二、会話

A: ねえ、どんな子と付き合ってんの？かわいい？

B: まあ、信頼できるしっかり者の子だね。

A: ふんん。やっぱりいるんだ。ねえ、長い？

B: ああ、まあ、知り合ってからは長いけど、付き合ってからは 3 年ぐらいかな。

A: 3 年か。ふんん。結婚していないなら、このように他の女の子と一緒に飲みに行つてもいいでしょう。

### 三、質問

1. A の「このように他の女の子と一緒に飲みに行ってもいいでしょう」を聞いたとき、あなたが感じたのはポジティブ感情ですか？ネガティブ感情ですか？（あなたは B）（単一回答）

ポジティブ感情（問 2 をお答えください）

ネガティブ感情（問 3 をお答えください）

2 具体的にどのような感情を抱きましたか？（複数回答可）	3 具体的にどのような感情を抱きましたか？（複数回答可）
<input type="checkbox"/> 親近感 <input type="checkbox"/> 優越感 <input type="checkbox"/> ユーモア感 <input type="checkbox"/> ワクワク感 <input type="checkbox"/> 納得感 <input type="checkbox"/> 安心感 <input type="checkbox"/> 幸福感 <input type="checkbox"/> その他：_____	<input type="checkbox"/> 拒否感 <input type="checkbox"/> 劣等感 <input type="checkbox"/> 疑念・困惑 <input type="checkbox"/> 失望感 <input type="checkbox"/> もどかしさ <input type="checkbox"/> 不安・罪悪感 <input type="checkbox"/> 憐憫感 <input type="checkbox"/> 無関心・あきらめ <input type="checkbox"/> その他：_____

4. A の「このように他の女の子と一緒に飲みに行ってもいいでしょう」という表現に対して、どのような理由でその感情を抱いたのか、お答えください。（自由記述）\_\_\_\_\_

## シミュレーション 11



一、場面説明：シミュレーション 11 では、あなたに A の役割を演じていただきます。部屋で、あなたは友人の B に部屋の片付けを少し手伝ってほしいと頼んでいます。

### 二、会話

A: ちょっと、この部屋の片付け、もう少し手伝ってくれない？

B: え、マジで？ また片付けかよ。

A: うん、あとちょっとだけで終わるんだけど。

B: 本当に？ もうちょっと後でやるから。

A: そう言ってたらいつも後回しになるじゃん。ちょっと手伝ってよ。

B: **自分の部屋の片付けは自分でやればいいでしょ。**

### 三、質問

1.B の「自分の部屋の片付けは自分でやればいいでしょ」を聞いたとき、あなたが感じたのはポジティブ感情ですか？ ネガティブ感情ですか？（あなたは A）  
(單一回答)

ポジティブ感情(問 2 をお答えください)

ネガティブ感情(問 3 をお答えください)

2 具体的にどのような感情を抱きましたか？（複数回答可）	3 具体的にどのような感情を抱きましたか？（複数回答可）
<input type="checkbox"/> 親近感 <input type="checkbox"/> 優越感 <input type="checkbox"/> ユーモア感 <input type="checkbox"/> ワクワク感 <input type="checkbox"/> 納得感 <input type="checkbox"/> 安心感 <input type="checkbox"/> 幸福感 <input type="checkbox"/> その他：_____	<input type="checkbox"/> 拒否感 <input type="checkbox"/> 劣等感 <input type="checkbox"/> 疑念・困惑 <input type="checkbox"/> 失望感 <input type="checkbox"/> もどかしさ <input type="checkbox"/> 不安・罪悪感 <input type="checkbox"/> 憐憫感 <input type="checkbox"/> 無関心・あきらめ <input type="checkbox"/> その他：_____

4. B の「自分の部屋の片付けは自分でやればいいでしょ」という表現に対して、どのような理由でその感情を抱いたのか、お答えください。（自由記述）

---

## シミュレーション 12



一、場面説明：シミュレーション 12 では、あなたに A の役割を演じていただきます。あなたはパーティーの準備を手伝ってほしいと、友達兼ルームメイトの B に頼んでいます。

### 二、会話

A: ちょっと、このパーティーの準備、手伝ってくれない？

B: なんでそんなことやるのよ。

A: じゃあ、もう、手伝わなくてもいいよ。

B: 知らないよ、何をしたらいいのか。

A: 30 分くらいで片付ければいいんだけど。

B: わかったよ、わかった。

A: もういいや、むしろ自分でやった方が早いかも。

B: 何よ、これやるって言ったでしょ。

### 三、質問

1.B の「何よ、これやるって言ったでしょ」を聞いたとき、あなたが感じたのはポジティブ感情ですか？ネガティブ感情ですか？（あなたは A）（单一回答）

ポジティブ感情（問 2 をお答えください）

ネガティブ感情（問 3 をお答えください）

2 具体的にどのような感情を抱きましたか？（複数回答可）	3 具体的にどのような感情を抱きましたか？（複数回答可）
<input type="checkbox"/> 親近感	<input type="checkbox"/> 拒否感
<input type="checkbox"/> 優越感	<input type="checkbox"/> 劣等感
<input type="checkbox"/> ユーモア感	<input type="checkbox"/> 疑念・困惑
<input type="checkbox"/> ワクワク感	<input type="checkbox"/> 失望感
<input type="checkbox"/> 納得感	<input type="checkbox"/> もどかしさ
<input type="checkbox"/> 安心感	<input type="checkbox"/> 不安・罪悪感
<input type="checkbox"/> 幸福感	<input type="checkbox"/> 憐憫感
<input type="checkbox"/> その他：_____	<input type="checkbox"/> 無関心・あきらめ
	<input type="checkbox"/> その他：_____

4. B の「何よ、これやるって言ったでしょ」という表現に対して、どのような理由でその感情を抱いたのか、お答えください。（自由記述）

---

## シミュレーション 13



一、場面説明：シミュレーション 13 では、あなたに B の役割を演じていただきます。あなたは親しい友人である A と電車の中で話しています。A は最近経験した新しいレストランの話題を持ち出しました。

### 二、会話

A: もうね、この間、新しいレストランに行ったんだけど、メニューが豊富で何を頼んだらいいか迷ってしまって。

B: ああ、私もその気持ち、初めての場所だと選ぶのが難しいよね。

A: でしよう、それがね、結局何を食べようか決められなくて。

### 三、質問

1. A の「でしよう」を聞いたとき、あなたが感じたのはポジティブ感情ですか？ネガティブ感情ですか？（あなたは B）（単一回答）

ポジティブ感情（問 2 をお答えください）

ネガティブ感情（問 3 をお答えください）

2 具体的にどのような感情を抱きましたか？（複数回答可）	3 具体的にどのような感情を抱きましたか？（複数回答可）
<input type="checkbox"/> 親近感 <input type="checkbox"/> 優越感 <input type="checkbox"/> ユーモア感 <input type="checkbox"/> ワクワク感 <input type="checkbox"/> 納得感 <input type="checkbox"/> 安心感 <input type="checkbox"/> 幸福感 <input type="checkbox"/> その他：_____	<input type="checkbox"/> 拒否感 <input type="checkbox"/> 劣等感 <input type="checkbox"/> 疑念・困惑 <input type="checkbox"/> 失望感 <input type="checkbox"/> もどかしさ <input type="checkbox"/> 不安・罪悪感 <input type="checkbox"/> 憐憫感 <input type="checkbox"/> 無関心・あきらめ <input type="checkbox"/> その他：_____

4. A の「でしよう」という表現に対して、どのような理由でその感情を抱いたのか、お答えください。（自由記述）

---

## シミュレーション 14



一、場面説明：シミュレーション 14 では、あなたに B の役割を演じていただきます。帰り道で、あなたは友人の A と先週のパーティーの話題で会話をしています。

### 二、会話

A: こないだのパーティー、楽しかったよね。

B: そうだね、特にあのゲームが盛り上がったよね。

A: **そうだろうか**、私はちょっとルールがわからなかったかな。

### 三、質問

1. A の「**そうだろうか**」を聞いたとき、あなたが感じたのはポジティブ感情ですか？ネガティブ感情ですか？（あなたは B）（単一回答）

ポジティブ感情（問 2 をお答えください）

ネガティブ感情（問 3 をお答えください）

2 具体的にどのような感情を抱きましたか？（複数回答可）	3 具体的にどのような感情を抱きましたか？（複数回答可）
<input type="checkbox"/> 親近感 <input type="checkbox"/> 優越感 <input type="checkbox"/> ユーモア感 <input type="checkbox"/> ワクワク感 <input type="checkbox"/> 納得感 <input type="checkbox"/> 安心感 <input type="checkbox"/> 幸福感 <input type="checkbox"/> その他：_____	<input type="checkbox"/> 拒否感 <input type="checkbox"/> 劣等感 <input type="checkbox"/> 疑念・困惑 <input type="checkbox"/> 失望感 <input type="checkbox"/> もどかしさ <input type="checkbox"/> 不安・罪悪感 <input type="checkbox"/> 憐憫感 <input type="checkbox"/> 無関心・あきらめ <input type="checkbox"/> その他：_____

4. A の「**そうだろうか**」という表現に対して、どのような理由でその感情を抱いたのか、お答えください。（自由記述）

---

# 【本調査代行サービス基本契約書】



v. MSA(C)20240213

## MASTER SERVICES AGREEMENT

This **Master Services Agreement** (this "Agreement") is entered into effective as of the 14<sup>th</sup> day of August, 2024 (the "Effective Date") by and between Yang, Yu-Chun, a corporation duly organized and existing under the laws of Taiwan, having its principal place of business at [REDACTED] ("Consignor") and ASMARQ Co., Ltd., a corporation duly organized and existing under the laws of Japan, having its principal place of business at 32-12 Higashi 1cho-me, Shibuya-ku, Tokyo, 150-0011, Japan ("Service Provider"). Consignor and Service Provider are individually referred to as a "Party" and collectively as the "Parties". This Agreement shall govern all the Services provided by Service Provider under the Statement of Work to be separately executed between the Parties (the "SOW") that references this Agreement.

### **Statement of Agreement**

#### Article 1. Services

Service Provider shall perform for and provide to Consignor the services (the "Services"), including the development, preparation and provision of any Materials or other deliverables (the "Deliverables"), in conformance with the SOW. For purposes of this Agreement, "Materials" means graphic designs, text copy, photographs, illustrations, layouts, websites and website designs, software and software programs (whether in object code, source code or any other format) and all documentation with respect thereto, other works of authorship, specifications, systems, frameworks, designs, analyses, programs, test results, research data, inventions, processes, analyses, methodologies, writings, flow charts, diagrams, patterns, databases or other compilations, documentation, and reports, whether tangible or intangible, and whether or not protectable under copyright, patent, trademark or other applicable laws. Should any work other than the Services be provided, such additional work shall be subject to the terms of this Agreement, except that Service Provider shall be compensated for such additional work as agreed by the Parties. Each Party may propose orally or in writing changes to the Services, but the changes to the Services may be made and are binding only if described and approved in writing by both Parties. All Services performed pursuant to this Agreement shall be rendered in accordance with all generally accepted professional industry standards and practices applicable to the advertising and marketing research industry including, without limitation, Japan Marketing Research Association.

#### Article 2. Fees

1. Consignor shall pay Service Provider the amount of the fees as set forth in the SOW for the Services (the "Fees"). The Fees shall include all direct and indirect administrative costs and expenses, including taxes, of Service Provider in connection with the provision of the Services except as otherwise expressly set forth in the SOW. In order to reduce impact of double taxation, each party shall bear taxes arisen in its own country only.
2. Consignor shall pay Service Provider the Fees by the end of the month following the month when the Services is completed or, if there are any Deliverables, the Deliverables are delivered; provided, however, that in case of the first SOW executed between the Parties, Consignor shall pay (half of the total Fees) (the "Prepayment") to Service Provider by the due date set forth in the SOW or, if there is no due date provided for in the SOW, within seven (7) days of the invoice date and pay the remaining Fees (the total Fees minus the Prepayment) to Service Provider in accordance with this Section.



3. If the Services are provided through two (2) or more months, Service Provider may invoice Consignor monthly for a pro rata portion of the Fees and Consignor shall pay Service Provider such Fees by the end of the month following the month when the invoice is issued, unless other payment terms are set forth in the SOW; provided, however, that the total amount to be paid by Consignor under this Section shall not exceed the amount set forth in the SOW as the total Fees.
4. Unless otherwise expressly set forth in the SOW, the Fees shall be paid via bank transfer on or before the due date in the same currency as used in the applicable invoice issued by Service Provider and the transfer fee and other expenses required for the payment of the Fees shall be borne by Consignor.

#### **Article 3. Intellectual Property**

1. Service Provider agrees that Consignor shall own exclusively all worldwide rights, title, and interests, including, without limitation, all intellectual property and proprietary rights, in relation to all Deliverables, as well as all copyrights, trademarks, patent rights, and other intellectual property rights therein, except for the case the next Section is applied.
2. Service Provider shall retain ownership of all rights, title, and interests, including, without limitation, all intellectual property and proprietary rights, of any and all of Service Provider's pre-existing proprietary software or other intellectual property (the "Retained Works"). To the extent that any of the Deliverables contain Retained Works or any third party proprietary elements, Service Provider hereby grants to Consignor an irrevocable, unrestricted, perpetual, nonexclusive, royalty-free, world-wide license to use, execute, reproduce, display, perform, and distribute copies of the Retained Works and/or the third party proprietary elements to the extent incorporated in or otherwise necessary for the use of the Deliverables.

#### **Article 4. Representations, Warranties and Covenants**

Service Provider represents, warrants and covenants that:

- a) it shall perform the Services diligently and faithfully, in accordance with the highest professional standards applicable to the Service Providers industry and the services and with all applicable laws and regulations of Japan and use only qualified Service Provider's personnel with suitable training, education, competence and skill to perform the Services;
- b) it has and shall have full and sufficient right to assign or grant the rights and/or licenses granted in and to the Deliverables pursuant to this Agreement and any SOW;
- c) the Deliverables shall conform to the descriptions in the SOW (the "Specifications"), and the Deliverables shall be created and delivered in a form sufficient to enable a properly trained person to use, update and modify the applicable Deliverables as intended;
- d) no Deliverable shall when delivered, and the use, distribution and/or disclosure of the Deliverables by Consignor shall not in each case infringe or otherwise violate any intellectual property, proprietary, personal, contractual, or other rights of any Service Provider's personnel or any third party to the extent Service Provider's commercially reasonable knowledge;

#### **Article 5. Acceptance**

1. Unless otherwise stated in the SOW, within the acceptance period designated by Service Provider (the "Acceptance Period"), Consignor shall notify Service Provider of any defects or

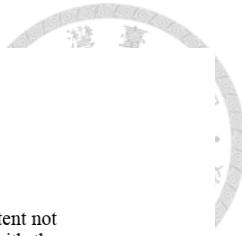


failures of the Deliverable to conform to the Specifications and without such notification within the Acceptance Period any Deliverable shall be deemed accepted by Consignor.

2. Service Provider shall remedy any such defects or failures notified in accordance with the preceding Section within thirty (30) days of the date of notice from Consignor, on condition that Service Provider admits the defects or failures are slight ones and the remedy for them would be within the Service, or the defects or failures are due to material breach of this Agreement or the applicable SOW by Service Provider. That means Service Provider shall not be liable for mere complaints by Consignor or its client for the result of the Service or the Deliverables, which are unreasonably irrelevant to, or out of the specification of the SOW in despite of Service Provider's due diligence care in compliance with professional industry standards and practices applicable to the advertising and marketing research industry. For the avoidance of doubt, regardless whether Service Provider admits above or not, full amount of the Fees shall be paid according to Article 2. In the case of due to material breach of this Agreement or the applicable SOW by Service Provider, and after remedy by Service Provider, any Deliverable continues to fail to conform to the Specifications, Consignor and Service Provider shall have a discussion whether to again attempt to remedy such defect or failure or to terminate the applicable SOW or to reduce the amount of the Fees. In the event of such termination, Consignor and Service Provider shall negotiate on the reduction of the Fees to be paid in connection with such Deliverable to reasonably reflect the reduced functionality of such Deliverable. After full payment of the Fees, if the reduction of the Fees is agreed, the over payment shall be reimbursed.
3. Regardless of the provisions of this Article 5, Service Provider shall be exempted from any responsibility for any defect or failure which is attributed to Consignor's requests or instructions.

#### **Article 6. Confidentiality**

1. During the course of providing the Services, the Parties may exchange "Confidential Information" (as defined below with respect to each Party). The Party that receives Confidential Information (the "Receiving Party") of the other Party (the "Disclosing Party") agrees not to disclose such information to any third party (including, but not limited to, Receiving Party's suppliers, contractors and subcontractors, hereinafter the same) except as expressly provided in this Agreement and any applicable SOW or obtaining prior written consent of the Disclosing Party. In addition, Receiving Party agrees that it shall not use, and shall cause its personnel not to use, any Disclosing Party's Confidential Information for any purpose other than the performance of this Agreement and any SOW. Receiving Party shall (i) limit the use of and access to Confidential Information to its personnel who need to know Confidential Information for the Purpose, and (ii) cause such personnel to comply with the same obligations set forth in this Agreement and any applicable SOW even after their retirement.
2. "Confidential Information" means any information that the Disclosing Party treats as confidential, including, without limitation, trade secret, technical information, Personal Information (as defined in Section 1 of Article 7 below, hereinafter the same) and the Deliverables.
3. Confidential Information shall not include any information disclosed by the other Party that (i) is or becomes publicly available other than as a result of Receiving Party's breach hereof, (ii) was in Receiving Party's possession prior to its receipt hereunder from the Disclosing Party, (iii) is independently developed by the Receiving Party without breach hereof, or (iv) is disclosed without restriction to the Receiving Party by a third party rightfully in possession of such information. For the avoidance of doubt, the foregoing exceptions from the definition of Confidential Information shall not apply to information constituting Personal Information.
4. Furthermore, in the event that the Receiving Party is required to disclose Confidential Information to a court pursuant to a court order, such disclosure shall not be a breach of this



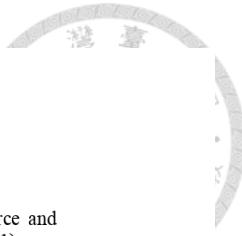
Agreement and any SOW if the Receiving Party provides the Disclosing Party, to the extent not prohibited by law, with prompt notice of such requirement and reasonably cooperates with the Disclosing Party's efforts to seek confidential treatment of the information.

5. The Receiving Party shall promptly notify the Disclosing Party in writing of any breach or probable breach of security or any unauthorized use or disclosure relating to Disclosing Party's Confidential Information and shall provide and promptly implement a remediation plan acceptable to the Disclosing Party to address such breach (including coordinating with the Disclosing Party in providing notice to any individuals whose Personal Information may be affected by or included in such breach or unauthorized use or disclosure and covering any related expenses) and shall further cooperate with the Disclosing Party to investigate, correct and prevent the recurrence of any such unauthorized use or disclosure.
6. The Disclosing Party may, at any time, request the Receiving Party to submit a report in writing regarding the handling of Confidential Information, and the Receiving Party shall immediately respond to such request. The Disclosing Party may, after obtaining the Receiving Party's prior approval, enter Receiving Party's premises in order to investigate its proper handling of Confidential Information.
7. Immediately upon completion of the Services, termination of this Agreement or any SOW, or at any time upon Disclosing Party's written request, the Receiving Party shall promptly return to the Disclosing Party (or, at the Disclosing Party's direction and/or consent, destroy using industry standard methods) all of Disclosing Party's Confidential Information, without keeping any copies.

#### **Article 7. Personal Information & Security**

1. Service Provider and Consignor shall comply, and shall cause all of its personnel to comply, with Japanese laws and regulations relating to Personal Information, including without limitation Act on the Protection of Personal Information (the "Act") and the guidelines of the Act issued by relevant Japanese governmental authorities, as well as such other laws and regulations of any relevant countries, states or territories. In this Agreement, "Personal Information" shall have the same meaning as defined in Article 2, Section 1 of the Act.
2. If either of the Parties receives, processes, transfers, or discloses Personal Information under this Agreement and any applicable SOW, such Party agrees to provide at least the same level of privacy and security protection for Personal Information as is required by applicable Japanese laws and regulations relating to Personal Information as well as such other laws and regulations of any relevant countries, states or territories. Without limiting the foregoing, with respect to all Personal Information received by either of the Parties from the other Party under this Agreement and any applicable SOW, the Party receiving Personal Information shall (i) process such Personal Information only for the purpose agreed upon between the Parties under this Agreement and any applicable SOW; and (ii) implement appropriate technical, physical, and organizational measures to protect such Personal Information against actual or suspected accidental or unlawful destruction or accidental loss, and against unauthorized alteration, disclosure, use, acquisition or access thereof.
3. If a person identified by any Personal Information submits claims to the Receiving Party for the disclosure, correction, addition, deletion, etc. of the Personal Information, or anybody other than such a person, such as governmental or judicial authorities of any relevant countries, states or territories, requests the Receiving Party to submit Personal Information, the Receiving Party shall immediately inform the Disclosing Party and obey its instructions.

#### **Article 8. Term and Termination**



1. This Agreement shall commence on the Effective Date and shall continue in full force and effect for one (1) year and be automatically renewed for successive periods of one (1) year each, unless earlier terminated by either Party giving written notice of non-renewal at least three (3) months prior to the last day of the then current term.
2. Consignor may terminate any SOW at any time for any or no reason by providing written notice to Service Provider. In the event of such termination, Consignor shall pay for all Services completed as of the date of termination in conformance with this Agreement and any applicable SOW, including, but not limited to, the Deliverables fully or partly accomplished and delivered or not yet delivered to Consignor, and such payment shall be due immediately upon Consignor's receiving the invoice from Service Provider.
3. In addition, either Party may terminate this Agreement or any SOW upon written notice if the other Party is in breach of any material obligation that is not cured within the period agreed upon in writing between the Parties.
4. In the event of any termination of this Agreement or any SOW, in addition to returning or destroying all Confidential Information relating to such termination in accordance with Section 7 of Article 6 hereof, Service Provider shall perform all actions reasonably requested by Consignor to assist in transitioning the Services to Consignor or any third party designated by Consignor, except for the case where Consignor is the breaching party under Section 3 of this Article.
5. The Parties' rights and obligations under Articles 3-4 and 6-17 shall survive any termination of this Agreement.

#### **Article 9.      Indemnity**

Consignor and Service Provider (the "Indemnifying Party") hereby agree to indemnify, defend, and hold harmless the other Party (the "Indemnified Party") from and against any and all losses brought against, incurred by, or paid by the Indemnified Party at any time, in any way arising out of or relating to any breach by the Indemnifying Party of any representation, warranty or covenant in this Agreement and any SOW. Upon finding a claim, action or proceeding in respect of which indemnity may be sought under this Agreement and any SOW, the Indemnified Party shall promptly notify the Indemnifying Party in writing with respect thereto. The Indemnifying Party shall assume and control the defense of any litigation or proceeding in respect of which indemnity is sought under this Agreement and any SOW with counsel reasonably acceptable to the Indemnified Party. The Indemnifying Party shall not settle any claim, action or proceeding to which the Indemnified Party is a party and in respect of which indemnity is sought under this Agreement and any SOW without Indemnified Party's written consent, which shall not be unreasonably withheld. Provided, however, when the claims are raised against the either Party, the either Party shall immediately notify it to the other Party and shall not make any payment relates to the claims to any third party without prior written consent of the other Party.

#### **Article 10.    Limitation of Liability**

NEITHER PARTY SHALL BE LIABLE FOR ANY CONSEQUENTIAL, INDIRECT, INCIDENTAL OR SPECIAL DAMAGES ARISING OUT OF THIS AGREEMENT AND ANY SOW, EVEN IF SUCH PARTY HAS BEEN ADVISED OF THE POSSIBILITY OF SUCH DAMAGES.

#### **Article 11.    Remedies**

The Parties expressly acknowledge and agree that in the event of any breach or threatened breach by them of Articles 3, 6, or 7 hereof, the other Party shall suffer irreparable harm or



injury and the remedies available at law shall be inadequate to redress such harm or injury. Accordingly, the other Party shall, in addition to any and all other remedies available to it, be entitled to temporary or permanent injunctive relief to prevent or discontinue such breach or threatened breach without the necessity of proving damages or posting a bond.

#### **Article 12. Independent Contractors**

The Parties are non-agent independent contractors. Nothing herein shall be construed to create a partnership, joint venture, employment, or agency relationship between the Parties. Neither Party shall have any right, power, or authority to enter into agreements of any kind for or on behalf of the other Party or otherwise to bind or obligate the other Party in any manner to any third party.

#### **Article 13. Notices**

Except if explicitly agreed otherwise, all notices, requests, demands, and other communications to be given under this Agreement or any SOW (other than routine operational communications) shall be in writing and be delivered either by hand, overnight courier with written verification of receipt returned to the sender or certified mail with postage prepaid and return receipt requested. All notices shall be effective on the date received. Notices to either of the Parties shall be sent to the address for such Party set forth in the preamble hereof. Either Party may designate different address information by way of notice given in the manner provided for in this Article.

#### **Article 14. Enforceability**

If any provision of this Agreement or any SOW (or portion thereof) is held to be invalid, illegal, or unenforceable, such provision (or portion thereof) shall be reduced in scope and applied as broadly as legally permissible to accomplish its intended objective. Where a provision of this Agreement or any SOW (or a portion thereof) is held to be invalid, illegal, or unenforceable, and where a reduction in scope shall not save it, such provision shall be deemed severed from this Agreement or the applicable SOW and the balance of this Agreement or the applicable SOW shall remain in full force and effect.

#### **Article 15. Entire Agreement**

This Agreement, including any SOW, states the entire agreement and understanding of the Parties on the subject matter of this Agreement and supersedes all previous agreements, arrangements, communications, and understandings relating to that subject matter. In the event of any conflict between any SOW and this Agreement, the terms of the SOW shall prevail. This Agreement may be amended, modified, superseded, or cancelled, and any of the terms thereof may be waived, only by a written document signed by each Party or, in the case of waiver, by the Party or Parties waiving compliance. Each Party may not assign or transfer any right or obligation under this Agreement without the prior written consent of the other Party, and any purported assignment in violation of the foregoing shall be void. This Agreement may be executed in counterparts.

#### **Article 16 Governing Law and Arbitration**

This Agreement and any SOW shall be governed by and construed according to the laws of Japan without regard to conflicts of law principles. All disputes, controversies or differences which may arise between the Parties, out of or in relation to or in connection with this Agreement, including any SOW, shall be finally settled by



arbitration in Tokyo, Japan in accordance with the Commercial Arbitration Rules of The Japan Commercial Arbitration Association.

#### **Article 17. Elimination of Anti-social Forces**

1. The Party represents and warrants to the other Party that the Party or its director, auditor, executive officer or any other person equivalent to any of the foregoing ("Executive") does not fall into or commits any act falling under, nor shall the Party or its Executive fall into or commit any act falling under, any of the categories set forth in Items (a) through (f) below:
  - (a) The Party or its Executive (i) falls into (1) *Boryokudan* (organized crime group), (2) *Boryokudan-in* (members of organized crime group), (3) *Boryokudan jun kosein* (quasi-members of organized crime group), (4) *Boryokudan kankei kigyou* (organized crime-related companies), (5) *Sokaiya* (corporate racketeers) and other *Shakai undo etc. hyobo goro* (those forces claiming to be social movements), (6) *Tokushu chino boryoku shudan, etc.* (special intellectual violent organizations) or (7) any other person equivalent to any of the foregoing categories (collectively, "**Anti-social Forces**"); or (ii) fell into any of Anti-social Forces, except in the case where more than five (5) years have elapsed since the Party or its Executive fell out of any of Anti-social Forces;
  - (b) The Party or its Executive has or had a close relationship with an Anti-social Forces (including, without limitation, *Boryokudan shuhensha* (followers or fronts of *Boryokudan*) or *Kyosei sha* (those persons living close together with *Boryokudan*), or other persons who cooperate with or utilize Anti-social Forces), except in the case where more than five (5) years have elapsed since the Party or its Executive terminated such a close relationship with any Anti-social Forces;
  - (c) The Party or its Executive cooperates with or is involved in Anti-social Forces, or any of Anti-social forces are involved in the management of the Party;
  - (d) The Party or its Executive, by itself or through a third party, commits (i) a demand with violence, (ii) an undue demand beyond the other Party's legal responsibilities, (iii) use of intimidating words or actions, or (iv) any other act equivalent to any of the foregoing, toward the other Party;
  - (e) The Party or its Executive, by itself or through a third party, (i) defames the reputation of the other Party or interferes with the other Party's business by spreading rumors, using fraudulent means or resorting to force, or (ii) commit any other act equivalent to any of the foregoing; or
  - (f) The Party or its Executive provides Anti-social forces with funds, or commits any other act which facilitates Anti-social Forces' activities.
2. The Party may, without any prior notification to the other Party, terminate this Agreement and any SOW in its entirety immediately upon giving a written notice to the other Party, in the event that the other Party has breached any Item in Section 1 of this Article.
3. The exercise of the termination right pursuant to Section 2 of this Article shall not preclude claims for damages against the breaching Party by the Party exercising the termination right, and the said terminating Party shall not be liable for any loss or damage, or costs or expenses incurred by the breaching Party, arising from or in connection with such exercise of the termination right.

**IN WITNESS WHEREOF**, the Parties hereto have executed this Agreement as of the Effective Date first above written.



[Consignor]

Yang Yu Chun

Name: Yang, Yu-Chun

Title: Student

Date: August 14<sup>th</sup>, 2024

[Service Provider]

ASMARQ Co., Ltd.

町田 正一

Name: Masakazu Machida

Title: CEO

Date: August 14<sup>th</sup>, 2024

# 【本調査代行サービス作業範囲記述書】



v.SOW(C)20230221

## STATEMENT OF WORK

This Statement of Work (this "SOW") , which is effective on the 15th day of August, 2024 (the "Effective Date"), is entered into pursuant to that certain Master Services Agreement (the "Agreement") dated as of the 14<sup>th</sup> day of August, 2024 by and between Yang, Yu-Chun, a corporation duly organized and existing under the laws of Taiwan, having its principal place of business at [REDACTED] ("Consignor") and ASMARQ Co., Ltd., a corporation duly organized and existing under the laws of Japan, having its principal place of business at 32-12 Higashi 1cho-me, Shibuya-ku, Tokyo, 150-0011, Japan ("Service Provider"). Capitalized terms used in this SOW and not defined herein shall have the meanings given to such terms in the Agreement.

### Article 1. Detail of the Services

The detail of the Services is as follows:

1	Project ID	A012933
2	Project Name	Online survey to General population (Age 20-60s) - 100ss
3	Methodology	Online survey
4	Contents of the Services	Set ups, programming for the survey and sample collection.
5	Start Date	15 <sup>th</sup> August 2024
6	Delivery or Completion Date	the end of September 2024
7	Total Fees	[REDACTED]
8	Amount of Prepayment*	[REDACTED]
9	Due Date of Prepayment *	23th August 2024

\*The amount and due date of prepayment (no.8 & no.9 above) shall be filled in only in case of the first execution of the SOW in accordance with Section 2 of Article 2 (Fees) of the Agreement.

### Article 2. Contact for the Invoice

The invoice shall be sent to the following contact person of Consignor:

Name:	Yang, Yu-Chun
Section:	Student of National Taiwan University (NTU)
Address:	[REDACTED]
Phone:	[REDACTED]
E-mail:	[REDACTED]

IN WITNESS WHEREOF, the Parties hereto have executed this SOW as of the Effective Date first above written.

[Consignor]

Yang Yu Chun

Name: Yang, Yu-Chun

Title: Student

[Service Provider]

ASMARQ Co., Ltd.

田正一

Name: Masakazu Machida

Title: CEO

Date: August 15, 2024

Date: August 15, 2024