

英語コミュニケーションの要領

—— 英語会話開始時のコツ ——

柏瀬 省 五

0 はじめに

コミュニケーションは、発信者が自分の意図、すなわちメッセージを、受信者に伝達する活動である。ただし、通常、発信者と受信者は、その場で交互に交代しながら、互いにメッセージを遣り取りする相互情報交換活動である。

ところで、コミュニケーションは、言葉によってのみ実現されるわけではない。発信者が言葉を全く発しなくとも、コミュニケーションは非言語情報によって部分的に成立する。コミュニケーションが行われる状況、習慣的に確立している信号、ボディアクション、表情等から、発信者が伝えたい意図は、すなわちメッセージは、言葉を使用しなくとも、受信者に部分的には理解される。受信者の側では、メッセージを受ける状況やタイミング、既知情報等から自分なりにメッセージを推測するものである。しかし、多くの場合、コミュニケーション活動は、メッセージを伝える特定の状況・ボディアクション・表情・信号・文脈、あるいは、受信者の予備知識・既知情報等だけによらず、これらに加えて言葉でさらに情報を補う。あるいは、新しい情報を加える。詳述する。また、重複して情報を与えて確認する。正確性を期す。印象を強固なものにする。要するに、言語情報と非言語情報は、有機的に、相補的に、また、総合的に組み合わせられて行われるものである。

この小論では、言語情報と非言語情報とが有機的に、相補的に、また、総合的に組み合わせられて行われるコミュニケーション活動としての英語会話の要領について論じる。特に、非言語情報との関連において気の利いた英語会話を開始する時のコツについて論じる。

1. 非言語情報を補完する英語会話について

コミュニケーションの英語会話では、非言語情報等から既に了解されているものについては、それらをいちいちさらに言葉にして重複しては言わない。これは、言語活動の経済原理^{*1}である。聞き手は、話し手が言語を発する前に、その会話が行われる状況や文脈、既に持っている予備知識や既知情報等から、発話者の意図を、ある程度推測するものである。したがって、発話者は、ある意図を聞き手に伝える言葉を発する際、非言語情報、すなわち、その会話が行われる状況や文脈、受信者が既に持っていると思われる予備知識、既知情報等から推測できるものについては、可能な限り非言語情報に任せて、そこで理解できるものは、発話者は、言葉にしては具体的には言わない。つまり、無駄なことは言わないのである。一般的に言って、言語コミュニケーション活動は、非言語による情報交換を済ませた後に、不足する情報を補い、あるいは新しい情報を追加する。また、あるいはさらに詳述するなど、非言語情報と相補的に行われるものである。

2. 気の利いた英語会話をするということについて

コミュニケーションの英語会話を開始する際、話し手は、非言語情報等から聞き手が既に何を了解しているかをまず察知しておく必要がある。そして、その状況の下で、聞き手の不足している情報を補足したり、加えたり、さらに詳述したり、確認したり、念を押したりするために、言語情報の交換活動、すなわち、会話に入ることが大切だ。会話に入る時点で、話し手は、聞き手が既に持っている情報の質や量を推測して、それに基づいて話すべき内容を決める。聞き手が話題に必要な前提情報を持ち合わせていないと思われる場合には、まず、そのことを聞き手に、補ったり、追加したりすることから話を始める。「気の利いた会話」を実現するためには、発話者は、会話をスタートさせる時点で、話題に対する聞き手のレディネスを確認する用心が大切である。予め聞き手のその場における態度などから、聞き手の状況や情報のレベルを察知して、それから会話を開始することが肝要である。この意味において、コミュニケーションはその場の雰囲気と状況と相手の顔色を見ながら行うものである。

話し手は、聞き手の会話能力についても可能な限り知った上で会話を開始する必要がある

* 1 発話活動において出来る限りエネルギーの少ない行為の傾向のこと。例えば、理解を妨げない程度に短縮形を使う。省略をする。音量を低くする。略字を使う傾向などをこのように呼ぶ。

る。話し手は、これから述べる話の意味あるいは内容を、聞き手は十分に理解する能力があるかどうか、話題の内容を理解するのに十分な状況、文脈に置かれているかどうか、話をどのように話せば聞き手が自分の話を理解できるかどうかについて判断してから会話を開始することが大切である。相手が自分の話を理解できる状況にあると判断できれば、後は、自分が述べる言葉が的確で明瞭になるよう全力をあげればよい。しかし、聞き手が自分の言葉を理解するには十分な能力や予備知識や既知情報が欠けていると思われる場合には、そのままでは無闇に発話を開始しても徒労に帰す。無駄になる。話すことを止めるか、直ぐに理解できる話し方に変更する必要がある。あるいは、その場で応急的であっても、前提となる予備知識や情報を大急ぎで話し手に提供する必要がある。すなわち、意味のある会話を実現されるためには、そのための前提や文脈があって、その前提や文脈の上に会話が構築されているのであるから、その前提や文脈の確認に失敗すれば、それに基づいて実施される会話は理解される保障がない。意味のあるコミュニケーション、効果的な会話は、この意味において、いつでも聞き手と聞き手の置かれている状況に対応した話し方で開始する必要がある。以下具体例で説明しよう。

3. コミュニケーション価値のある会話について ナンセンスな発話例(1)

例えば、"I am a boy." (僕は男の子だ) "This is a pen." (これはペンだ) といった文は、英語を外国語として学習する初心者が最も普通に口にする基本的英文であるが、これらの英文は、実際のコミュニケーションの会話では、滅多に言語としては意味を持たない。使われない。実際のコミュニケーションの場面では、これらの文は「コミュニケーション価値」がないからである。なぜなら、「そこにいる人が男の子か女の子か」とか「持っているものがペンである」ことは、いちいち言葉で説明しなくとも、その発話をする状況から、受信者には既に視覚を通して既にわかっているからだ。このように、「自分が少年である」かどうかは見ればすぐにわかる状況では、"I am a boy." (僕は少年だ) などと自分のことを敢えて言葉にして主張することは滅多にない。また、"Are you a boy?" 「君は少年かい?」などと訊くこともない。あるとすれば、相手が、男か女か性別がわからないとか、アダルト映画の入場を年齢を誤魔化して入場しようとしている「少年」に対して疑いを込めて特別に発する言葉となる。したがって、その使い方を一步間違えれば、「大変失礼な言い方」になりかねない。コミュニケーション活動では、常に相手の状況を意識

して会話は進められるものである。このような特殊な状況での言葉の遣り取りは用心が大切である。もし、このような発話をする必要が生じた時には、それなりに格別な注意を払ってするものである。しかし、日本人のように、英語を外国語として、また、文法を中心に英語を外国語として学習してきた者には、コミュニケーションの用具として英語を使う体験が少ない。その結果として、「意味をなさない英語」＝「学習のための英文」をそうとは気づかずにそのままコミュニケーションの英語会話文に使用する人が多いのである。

4. 状況にマッチした発話（視覚情報との重複を避ける）について

初級の英語学習の教室では、次のような英語会話が学習のためにしばしば交わされる。これらは、英文を学習するために作られた擬似会話である。実際のコミュニケーションの英会話としては意味をなさないことがしばしば起こる。実際のコミュニケーションの会話としては、例えば矢印(⇒)で示したような遣り取りにする方が普通である。

Teacher: "Is this a pen?" (これはペンですか?) <見ればわかる!>

Students: "Yes, it's a pen." (はい、それはペンです)

⇒ Is this your pen? (これは君のペン?) <聞いて確かめる必要がある>

Yes. It's my pen. (はい、そうです。それは僕のペンです)

Teacher: "Is that a window?" (あれは窓ですか?) <こんなこと誰も訊かない>

Students: "Yes, it's a window?" (はい、それは窓です) <ナンセンスな会話!>

⇒ "Who broke that window? (あの窓を割ったのは誰だ?) <聞く必要アリ>

"My brother broke it." (僕の弟が割った)

Teacher: "Do you have a nose?" (貴方は鼻がありますか?) <鼻のない人がいるか!>

Students: "Yes, I have a nose." (はい、私には鼻が一つあります) <くだらない会話>

⇒ My nose has a pain. (鼻が痛む) <見ただけではわからない>

Teacher: "There is a dog. Into two." (犬が一匹います。二匹に)

Students: "There are two dogs." (犬が2匹います) <これは文法学習の練習だ!>

⇒ My dog is running over there. (僕の犬があそこを走っている)

Teacher: "Am I a teacher?" (私は先生ですか?) <英語を教えているのは先生だ!>

Students: "Yes, you are a teacher." (はい、貴方は先生です) <馴れ合いの回答!>
 ⇒ I was a math teacher. (私は数学の先生だった)

これらの会話では、何か自分の知らないことを他人に尋ねるとか、新しい情報を得るために尋ねるコミュニケーションの目的でなされている質問と回答ではない。コミュニケーション価値のない会話である。英文を学習するためにだけ教室で練習のために使われている擬似会話である。例えば最後の例では、英文を学習する教室で、先生である'私'が、私が先生であることを百も承知の上で生徒に向かって「自分は先生であるか」などと、実際のコミュニケーション活動では、決して現実味を帯びた質問にはなりえない。況や「貴方は先生です」などと、白々しく生徒達が応答する会話は、コミュニケーションとはなんら関係のない馴れ合いの会話＝擬似会話であって、現実のコミュニケーション活動としては不自然である。むしろ、⇒で示した例文のような文が、コミュニケーション価値^{*2}があり、現実に使われる英文なのである。コミュニケーションの会話とは、コミュニケーション価値のある言葉の遣り取りでなければならない。

5. 発話のエコノミー (省略文、短縮文、必要語句の羅列文の使用) について

ナンセンスな発話例 (2)

コミュニケーションの会話では、非言語情報、視覚情報＝状況等から受信者が既に了解していると思われる情報については、重複して言葉にはしない。コミュニケーションの会話では、状況からの判断や、予備知識や、文脈から、受信者が既に了解していると思われることは、それを繰り返して敢えて言葉に出して、説明したりはしない。してもよいがコミュニケーションの価値としては低いのである。そればかりか、これをすると、相手に、重複感、倦怠感、頓珍漢な印象を与えて、会話を退屈なものにし、ぶち壊す結果になりかねない。したがって、話し手と聞き手が会話を始める時には、話し手は、受信者が既に了解済みのことは何であるかを、はっきりと自覚し、その前提に立って、発話を開始するものである。つまり、既に互いに了解していることについては、普通は現実の会話文としては発話しないのである。

例えば、次は、Greengrocer (八百屋+果物屋) の主人 (Greengrocer) とその客

* 2 情報を伝達する意義。情報を与えることによって受け手の行動に影響を及ぼす力。

(Angela) の典型的な買い物の会話例である。コミュニケーション活動の基本的会話であるが、必要な語句を単純に配列したような羅列文^{*3}になっている。

Angela: Five pounds of potatoes, please. (ジャガイモを5ポンドください)

Greengrocer: Five pounds of potatoes. (ジャガイモ5ポンドですね)

Angela: And three pounds of apples. (それにリンゴを3ポンド)

Greengrocer: Three pounds of apples. (リンゴを3ポンド)

Angela: Thank you. (それでいいわ)

Greengrocer: Thank you. (ありがとうございました)

(*New English For You* No.31 p.578 BBC 監修 省心書房 1997)

極めて単純で無駄のない標準的コミュニケーションの会話文である。発信者は、買い物という意図に必要な不可欠な語句だけを発し、受信者は、発信者の買い物という意図を遂行するに十分な確認のための語句だけを繰り返えず会話で構成されている。これが会話の典型であり、基本である。発話者が発する語句は、必要不可欠な語句に限定し、可能な限り短縮する。主語+述語+目的語などといういわゆる文の必須要素を全部備えた構造の文ではない。コミュニケーションの会話では、多くの場合、可能な限り短く省略、短縮した文、あるいは語句にする。コミュニケーションに必要な不可欠な語句だけで構成する'羅列文'がコミュニケーションの会話の基本である。

上に紹介した会話は店先で行われる最も標準的なコミュニケーションの会話の基本形＝羅列文である。ここで、「ジャガイモがありますか」(Do you have potatoes?) 「りんごがありますか」(Do you have apples?) のような商品の存在を尋ねる言葉は発せられない。Greengrocer (八百屋+果物屋) の店先での会話であるから、ジャガイモがあるかどうかは、リンゴがあるかどうかは、見れば即座にわかる。重複した不必要な情報の遣り取りは、発話のエコノミーの原則に反する。あえて訊く必要はない。店先に立って、陳列台を見れば、どのような品物がおいてあるかは一目瞭然、見ればわかるものだ。尋ねるのは、あると思って来たのに、お目当てのものが見当たらない場合であろう。ただし、そんな場合には、"Don't you have potatoes today?" (今日はジャガイモはないのですか) のように若

* 3 羅列文とは、伝えたい意味の語句を思いっくままに配置したように見える文のこと。主語+述語を必須要素とする核文を基本に、これらに修飾語句を付加して文を拡大するという構文中心の文の捉え方に対して、多くの場合、述語がないか、あってもその使い方が非文法的であることが多い。

干のニューアンスが異なる訊き方になる。ジャガイモが山積みしてある前で八百屋の親父に "Do you have potatoes?" (ジャガイモがありますか) と訊くのは頓珍漢である。"Don't you have eyes?" (お前さんには目がないのかい) とヤリカエサレルことになる。このような頓珍漢な会話は、コミュニケーションの会話では避けるものである。

上の会話の例で言えば、お客がお目当てのジャガイモやリンゴが店先に山積みしてある状況から、すなわち視覚情報から、買い物客には、それらの存在は見えている。したがって、「ジャガイモはありますか」(Do you have potatoes?) のような視覚情報と重複する発話は、省略される。そんなことは訊かない。客は、欲しい品物と数量を店の主人に伝えさえすれば買い物は完璧に成立する。店の主人の方も、「ジャガイモがあります」等と視覚情報と重複する情報は繰り返さない。ただ、受けた注文品の種類と数量を確認するだけで十分である。したがって品物名と数量を復唱する。結果として、コミュニケーションの会話は、ジャガイモ3ポンド、リンゴ3ポンドと買い物の終了を告げる挨拶だけの羅列文での遣り取りとなる。コミュニケーションの会話では、状況や視覚情報からすでに得ている情報についての言葉は多くの場合重複させない。

また、文法から見た文の必須要素を全部備えた完璧な構文は、通常の場合、コミュニケーションの会話では必ずしも必要としない。非言語情報と重複する言語情報は可能な限り避けて、最小限の語句を羅列するだけにする。コミュニケーションの会話文が、しばしば「分かりさえすればよい」といわれるのはこのためである。これが発話のエコノミーの原則に則ったコミュニケーションの会話文＝羅列文である。

一般的には、コミュニケーションの会話では、発話者は、言語のエコノミー原則に常に支配されている。可能な限り言語使用を少なくしようという潜在意識が働く。誤解されない限り会話は省略し、文は簡単に短く、できれば言わずに済まそうとする。状況やボディアクションや表情から相手がこちらの意図を理解していると見るや発話者は言語で説明することを避ける。言語は、非言語情報では伝えられない情報、不足する情報を添加する。非言語情報の間隙を埋める充填材として言語は使われる。言語は、状況から理解できる非言語情報とのバランスにおいて補足的に使用される。したがって、多くの場合、コミュニケーションの会話では、発話者は、メッセージの鍵語 (key-words)、または、焦点語句

(focus-phrases) を羅列するのである。

6. 言語情報は、非言語情報の枠組みの中で充填材的役割を果たすことについて

ナンセンスな言葉の遣り取り (3)

コミュニケーションの会話の性格を知るために、典型的なコミュニケーションの会話文の例をもう一つ見てみよう。上の例よりはもう少し余裕のある、'無駄口'を叩きならの買い物会話文である。ここで使われる会話文も、語句の羅列で、どの英文も、主語+述語+目的語、補語などの文の要素を全部備えた、いわゆる文法的に完成された英文ではない。コミュニケーションの会話では、このような情報価値のある語句の羅列文が一般的である。すでに述べたようにコミュニケーションの会話では、目的は、発信者の意図を受信者に伝えることである。あるいは、受信者が発信者の意図を探り当てることである。次の会話では、「自動車販売店に客が訪れる」という状況で会話を実施されている。もちろん、「お宅は自動車を売りますか」(Do you sell cars?) などというくだらない発話は起こらない。会話では、すでにそのような意図は理解された上で開始されている。このような状況では、言葉は、よい意味での'腹の探り合い'を行うための会話となる。key-words を通じての意図の探りあいなのである。コミュニケーションの会話とは究極的には、key-words の羅列であり、受信は、key-words を通じて、相手の意図を推測する行為である。この意味において、コミュニケーションの会話は、key-words の羅列文で十分その役割を果たすことができる。次の例で、売り手と買い手の発話の裏にある意図を筆者が加えた矢印(⇒)で補足的に説明する。

Salesman: Good afternoon. (いらっしゃいませ) ⇒客の歓迎 売買関係の構築表明

Anna: Good afternoon. I'd like to buy this car.

(こんにちは。この車を買いたいのですが) ⇒買い物行為の宣言

Salesman: This car? (この車ですか) ⇒物件の確認

Anna: Yes. I like it. It's very ... interesting.

(ええ。これが気に入りました。とても・・・興味をそそられますね)

⇒物件の確認。物件選択の理由表明

Salesman: Interesting? Yes. (興味を引かれる、ですか? ええ) ⇒理由の承認

- Anna: It's very (これはとても・・・) ⇒物件選択の別な理由の追加
 Salesman: ... small? (・・・小型ですか?) ⇒物件選択の別な理由の確認
 Anna: Small, yes. (そう、小型です) ⇒物件選択の別な理由の自己再確認
 Salesman: And it's very (それに、とても・・・) ⇒物件選択理由の追加
 Anna: ... cheap? (・・・お安い、かしら) ⇒物件選択の理由の確認
 Salesman: Yes, it's very cheap. 800 pounds.
 (そうです。とても安くて800ポンドです) ⇒物件選択の理由の確認。
 (New English For You No.29 p.578 BBC監修 省心書房 1997)

カジュアルなコミュニケーションの会話では、多くの場合、主語＋述語＋目的語、あるいは補語を全て備えた完成された英文は、情報が何重にも重複して繰り返され、非経済的で、重い文になるので、その使用には抵抗感がある。使われない傾向にある。このような重い文は、正確性を期す発話、例えば学問上の討論のような、重複情報の煩わしさを背負っても、なお正確性を期す時にのみ使うものである。

7. 発話は常に相手を意識して行うことについて ナンセンスな言葉の遣り取り (4)

次に前提情報が不足している状況で、それを補わずに新情報を発する例、発信者の身勝手な発言の例。相手を置いてきぼりにする発言について説明しよう。コミュニケーションの会話では、話し手は、聞き手の存在を常に意識して行うものである。話し手は、聞き手がおかれている状況、すなわち聞き手が持っている既知情報、理解力、聞く態度などを勘案してから、会話を開始するものである。発話者は、「発話の前提」を自覚してから話を開始する。その前提が正しく自覚され、それにマッチした発言がなされなければ、気の利いた発言はできない。これに失敗すれば、頓珍漢な発言をすることになる。

例えば、"Japan is a country with some easy liquor laws." (日本はアルコールには甘い国だ) (Hiragana Times July 2001. No.177 p.27) という発話が、唐突になされたとする。この文は、文法的にも、意味としても形式的にも立派なものである。内容としても日本をよく観察した的確な意見表明である。しかし、この英文だけでは、多くの人には表現が唐突で、曖昧で、話し手の意図は明瞭には理解されない。話し手の意図が明瞭に理解

されるためには、聞き手は予備知識として、日本においては、アルコールが自動販売機で諸外国に比べて大変気軽にいつでもどこでも売られていること。また、それらが諸外国から批判的に見られている実態を知っていなければならない。この予備知識に基づいて、この文は、話し手の意図、すなわち、アルコール販売に関する日本の安易さの指摘が、共感を持って理解される。

したがって、この予備知識がない人には、例えば、次のような文の補足が必要となる。
"In Japan, there are vending machines all over town and you can easily buy beer from them anytime, anywhere. In Canada, you can't buy beer unless you go to a liquor store." (日本ではどこにでも自動販売機があって、いつでもどこでもビールが買える。カナダでは、ビールは酒屋に行かないと買えない。) (*Hiragana Times* July 2001. No.177 p.27) このような話をした後で、先ほどの文: "Japan is a country with some easy liquor laws" は、聞き手に共感を持って理解される。

これに対し、例えば、次のような英文においては、単純な情報のみを提供する文で、予備知識や前提情報は必要としない。言われている文をそのまま理解すれば、聞き手は十分である。

"He was born in Canada in 1961. He graduated from Wilfred Laurier University and received his English teaching license qualifications at Western Ontario University. In 1995, he came to Japan and was an AET (Assistant English Teacher) in elementary and junior high schools in Saitama and Nagano Prefectures." (*Hiragana Times* July 2001. No.177 p.27) (彼は1961年にカナダに生れた。彼はウィルフレッド ローリエ大学を卒業し、ウェスタン オンタリオ大学から英語教師の免状を受けた。1995年に来日し、埼玉県および長野県の小中学校で補助英語教員を務めた) すなわち、会話を開始する際には、何を言い出すことが、その状況で、最も必要とされているかを確認する。その上で、その要請されている発言を開始することが大切である。

8. 会話を開始する型について

開放（OPEN）型の発話開始と制約（REGULATED）型の発話開始について

そもそも、コミュニケーションの会話が開始される契機は、大きく別けて、次の二つがある。第一は、ある非言語的状況から、そこに居合わせた人々の誰かが何らかの言語情報の交換を必要と感じて、その人がまず口火を切る場合。“It’s hot isn’t it.”（暑いね⇒相手に自分の気分を伝える）“I like that Jacket.”（私はあの服が気に入った⇒相手に自分の認識を伝えて、自分の次の行為を予測させる）“Let me take care of this.”（これは私の驕りだ⇒相手に自分の行為予定を伝える）

例えば、ドライブをしている男二人と女一人が、前方にガソリンスタンドを見つけたとき、一人の男が“There’s a petrol station.”（ガソリンスタンドがある）（⇒客観環境の自覚的認識表明）と言う。同乗していた女が“Good. The tank’s nearly empty.”（よかったタンクが空に近いよ）（⇒自己認識表明）と言葉を続けたとする。このような会話の場合、その男が、このような言葉で会話を開始するか、しないかは、まったく自由である。発言しなくとも良い。ただ、その状況から、その男は、発話の必要性、すなわち、ガソリンスタンドの存在を確認したことを、傍の同乗者に伝えたかったので、発言を開始した。それに対して、女性も、特に回答を強制されているわけではないが、男の発言によって、最も関係ある自分の問題を言語で表明したのである。このように受信者に回答の発信を要請しない会話の型を「開放型（Open Pattern）の会話」と呼ぶことができる。

この型の会話の特徴は、疑問、提案、指示、命令を意図する文を含まない。そのために応答の仕方が開放されていて、これに回答する発話者は、発言内容について極めて自由で、開放的である。これに回答の内容は、前の発話に何らかの関係があればよく、発話内容やその文体に制約がない。上記のような応答の他、例えば、“That station is very popular.”（あそこは評判がいい）と言おうが、“We will buy lunch there.”（あそこで昼食を買おう）と言おうが、“I don’t like it.”（私はあそこは嫌いだ）と言おうが、応答の内容は、聞き手に何らかの関係が理解できれば、応答として成立する。

そして、この会話は、次のように続いたとする。

- Man 1:* OK. One gallon. Is that enough? (了解 1 ガロン それで十分かな) (⇒ 応答要求)
- Woman:* No, George. That's not enough. Put in some more. (ダメ ジョージ。それじゃ足りないわ もう少し入れよう) (⇒ 応答 指示)
- Man 1:* I haven't got much money. How much have you got? (そんなに金を持っていないよ。君はどれくらい持っている) (⇒ 自己状況表明 疑問)
- Woman:* Not very much. (少しだけ)(⇒ 応答)
- Man 1:* OK. Another two gallons. (了解 あと 2 ガロンね) (⇒ 自己認識、行動予定表明)
- Woman:* Just a minute. Do you take credit cards? (ちょっと待って 貴方カード持っている) (⇒ 指示 疑問)
- Man 2:* Yes! (持っているよ)(⇒ 応答)
- Woman:* Great. Fill it up, George. (すごい 満タンにしようよ ジョージ)
- Man 1:* OK. (了解)
- (*New English For You* No.23 p.460 BBC 監修 省心書房 1997)

これらの会話では、まず、「Is that enough?」の疑問文で第一の発言が終わり、次にその疑問に対する回答とその次の指示が続き、次に、その指示に従えない理由が述べられ、さらに疑問が続き、その回答が続き、・・・・ という具合に、疑問、提案、指示、命令とその応答という形で会話が継続する。発話の内容や応答の仕方に制約がかかる。発言内容は、指定されたピンポイントに限られる。このような会話の型を、前の開放型に対して、「制約型 (Regulated Pattern) の会話」と呼ぶことができるであろう。

例えば、Are you a teacher? (貴方は先生ですか) と聞かれれば、その応答の仕方には制約がかかる。肯定の応答なら、疑問の確認+肯定回答+詳細の追加の応答がせいぜいである。例えば、「Teacher? Yes. I am. I am a math teacher.」(先生かって 先生です。数学の先生です) 程度であろう。また、否定の応答であれば、否定回答+訂正情報の添加「No. I'm not a teacher. I am a doctor now. I was a math teacher 10 years ago.」(違います。先生ではありません。今は医者です。10年前は数学の教師でした)のように。

多くのコミュニケーションの会話では、開放型の会話と制約型の会話が、適宜混ぜ合わされて展開される。開放型の会話だけでは、話題の展開、転換が、極めて開放的で、どの方向にも展開する可能性があって、それぞれが勝手、勝手に自分のことを言い合うというまとまりのない会話になりやすい。制約型の会話だけでは、質疑応答の堅苦しい会話になって、話題がピンポイントになり、発展性に欠ける。よい会話とは、開放型の会話と制約型の会話が、バランスよく混ざり合った会話であろう。疑問、質問、指示、命令という話題をピンポイント化する発言を潤滑油にして会話を転がし、開放型の会話で、発話者が自由に発言し、新しい話題を持ち込み、新しい情報の視点、新しい会話の切り口で話題を展開させる。したがって、よい会話のためには、開放型の会話で話題をダイナミックに展開させる力と、制約型の会話で、会話の中身を充実させる力のバランスが大切である。

コミュニケーションの会話の性質を分かり易くするために、会話の型について論じたが、そもそも型というものは、議論を分かり易くするために使うもので、実際の会話をどれかの型に分類することは極めて難しい。

例えば、疑問文は常に疑問を発する文かといえば、そうではない。疑問形の文型を使う他、相手に返答を要求できる文は他にもあるから。例えば、相手の key-words を復唱する。相手の意図を承認する承認符合を添付して返送する、相手の意図に反発する、反発・拒否符号を添付して返送するなどの方法もある。

例えば、次のような疑問から会話が始まったとしよう。"Do you have something a little cheaper?" (もう少し安いものがありますか) これは、制約型の文。応答の仕方は、当然制約を受けて、"Yes, we have. These are all about 30 pounds." (ええ、ございます。このあたりは全部30ポンド程度です)とか、"No, we don't have now. The cheapest ones are about 30 pounds." (今はありません。一番安のもで30ポンド程度です)ということであろう。だが、次のような展開も自然だ。

Assistant: Yes, madam. These are all about 30 pounds. (はい、あります。このあたりはみんな30ポンドです)

Woman: Ah, yes. I like this one. (ああ、そうね。私はこれがいいわ)

Assistant: This one is 28 pounds, madam. (こちらは28ポンドですが。奥様。)
 Woman: Yes, it's fine. I'll take it. (ええ、それでいいわ。私はそれをいただきます)

(*New English For You* No.29 p.583 BBC監修 省心書房 1997)

つまり、会話の展開は、文体上の厳格な制約よりももっと大きな会話全体の展開、流れに支配される。つまり、"Do you have a little cheapers?" に対する回答は、"Yes, we do." とか "No, we don't." といった定型的な回答よりも、その部分を省略して、さらに発展した開放型の会話で展開されることが普通である。しかし、全く会話が行われる状況を見捨てたり、突飛な話題に前触れなしに飛び込めば、当然のことながら、その会話は、理解不能となり、継続不能となり、会話としては意味をなさなくなってしまう。実際の会話では、そういう意味で、発話者は、様々な条件や情報を勘案して、さまざまな工夫をしながら流動的にダイナミックに会話を展開させるのである。

次の会話を見てみよう。制約型の会話と開放型の会話が巧妙に入り混じっていることがわかる。

Man: How would you like to pay? (お支払の方法は) <疑問文>
 Anna: Do you accept credit cards? (クレジットカードでいい) <疑問文による疑問文の回答>
 Man: No. (ダメです) <最短の回答>
 Anna: Can I pay by check? (小切手は) <疑問文>
 Man: No. Sorry. (残念ですが) <最短の回答に別の語を添加>
 Anna: Cash? (現金) <語だけによる疑問文>
 Man: Yes. Cash is fine (はい。現金がよろしゅうございます) <最短の回答に自分の意志>
 Anna: In fact, you only accept cash. (なんだ、お宅は現金しか受け取らないんじゃないか)
 Man: Yes. (その通りです) <最短の語による意思の表明>
 Anna: So why did you say: "How would you like to pay?" (じゃどうして「お支払いの方法は」なんて聞いたわけ) <相手を責める疑問文>

Man: Er ... I don't know. (その・・・) <前の疑問文を無視した、自分の文体での回答>

(*New English For You* No.29 p.594 BBC監修 省心書房 1997)

また、次の会話は、実に簡潔であるが、コミュニケーションの会話としては、最も現実的で最も実現される会話の例であろう。

Mr Jones: Anna... (アナ)

Anna: Yes? (はい)

Mr. Jones: You know our slogan...

(君は私たちのスローガンわかっているなぁ)

Anna: "With Sunshine Travel, it's a small world." Yes.

(「サン シャイン トラベルを利用すれば 世界はすぐそこ」です。
はい)

Mr Jones: Yes. What do you think of it?

(その通り。君はそれをどう思うかね)

Anna: I think it's fine. It's a good slogan.

(すばらしいと思います。立派なスローガンだと思います)

Mr. Jones: Hmm. (うーん)

(*New English For You* No.31 p.618 BBC監修 省心書房 1997)

この会話では、次のように下線部で加えた部分が、発話者も、受信者も当然了解しているものとして、省略されている。敢えて省略を補ってみると次のようになる。

Mr Jones: Anna. Come here. (アナ)

Anna: Yes? I'm Here. (はい)

Mr. Jones: Do you know our slogan of Sunshine Travel Company?

(君は私たちの会社のスローガンわかっているなぁ)

Anna: Yes, I do. It's "With Sunshine Travel, it's a small world." Yes.

(「サン シャイン トラベルと共に 小さな世界を」です。はい)

- Mr Jones: Yes. That's right. Tha't's our slogan. What do you think of it?
(その通り。それがウチのスローガンだが、君はそれをどう思うかね)
- Anna: I think it's fine. It's a good slogan.
(すばらしいと思います。立派なスローガンだと思います)
- Mr. Jones: Hmm. (うーん)

しかしやっぱり、現実の会話では、下線部を省略した会話の方が自然であろう。われわれは、この自然な会話が現実の世界では最も多用されていることを知るべきである。したがって、私たちは、このスタイルの会話に慣れることが、英語会話に熟達するコツである。

9. まとめ

この小論では、コミュニケーションの英語会話を開始する際、どのような点を考慮すべきかについて論じた。

コミュニケーションの英語会話は、英語でコミュニケーション価値のある情報を伝達するものである。その場合、会話が行われる状況の非言語情報から容易に了解できる情報については、重複して言語では述べない。言語で伝達するものは、非言語情報から容易には了解できない情報を、言語で、補足的、追加的、詳細に伝達するものである。

コミュニケーションの英語会話では、話題は、会話が実施される状況で容易に理解されるものでなければならない。また、その状況で非言語情報に基づいて既に了解されている情報を発展させる発話が開始されるものである。

コミュニケーションの英語会話は、「発話のエコノミー」に支配される。会話は、しばしば、発話者の意図がわかる範囲内で限界ぎりぎりまで省略と短縮形が多用される。

コミュニケーションの英語会話では、話題は、相手を無視して自分勝手に飛躍して展開させてはならない。相手との関係で、制約型の会話と開放型の会話を有機的に混ぜて、ダイナミックに、流動的に展開するものである。

ABSTRACT

How to Start An English Conversation

Kashiwase Shogo

In the present paper, we discuss what are practical converse techniques when we start an English conversation for communication.

The English conversation for communication is to send a piece of information with communicative value through English language. The information which is sent through the language should not be the reduplication of the non-verbal information which is easily understood through the situation. It should additionally complement the non-verbal information in detail.

The topic of the conversation must have close relation with the situation where the conversation is carried out. And the contents of the conversation should be structured on the basis of the non-verbal information of the situation.

The English conversation for communication is governed by the "economy of conversation." Ellipses and shortened forms are often used in the understandable scope of the conversation, supported by non-verbal information.

The English conversation for communication should be carried out organically and dynamically in combination of the regulated and open patterns of conversation in accordance with the partner.

(2001年10月31日受理)