

対立場面における会話のストラテジー

高宮 優実

1. はじめに

日本人はコミュニケーションにおいて、対立を好まないということがよく言われる。「腹芸」「以心伝心」「根回し」「あうんの呼吸」「甘え」「本音と建前」などといった言葉に表されるように、口で言わずとも、互いが互いの胸中を察しあったり、事前に背後で手を回すなどして、あからさまな対立が生じることは避けようと努力することが美徳ともされている。その背景には、一度対立が生じてしまうと、当面の問題は解決したとしても、後々まで人間関係にしこりを残すことへの心配や、自分の立場を守ろうとする気持ちもあるだろう。確かに、それは、日本人の気質や文化の一面を表してはいるものの、それがすべてではないはずである。果たして、対立とは、常に回避する努力がされるものなのだろうか。また、対立が避けられない場合、人間関係を壊さないようどのような配慮がなされているのだろうか。本稿では、対立場面という、良好な人間関係を保つ上でうまく対処することが重要となる会話において使われているストラテジーに焦点を当てる。

2. 先行研究

従来、日本語でのコミュニケーションは調和が重視されると言われ (Maynard 1986, Cook 1993, Watanabe 1990, 1993, メイナード 1993)、対立に着目した研究はあまり行われてきていない。一般的に、日本人はコミュニケーションにおいて、相手との関係性を重んじるために、特に話者の間に上下関係がある場合、目下から目上への対立は避けられる傾向があることが言われてきた (中根 1967, 1978, Nakane 1970, 土井 1971, Lebra 1976, Krauss 1984, Reischauer & Jansen 1995, Oetzel 1998)。しかし、近年の談話研究によって、日本人のインターアクションにおける対立の存在や、それがどのように起きているかといった点が明らかになってきている (Szatrowski

2004)。敬語や接続表現、疑問詞などの言語面での機能がどのように対立意見の表明に寄与しているかを指摘した研究(Niyekawa 1984, Oishi 1985, 川崎 1992, Okada 1996, Mori 1999a, 1999b, Takagi 1999, Mori & Nakamura 2008)や、言語的な機能に加えて、提案、ユーモア、緩和表現、ジェスチャーなどのストラテジーがどのように対立場面で使われているかについて言及した研究もある(Yamada 1989, 1990, 1992, 1994, Jones 1990, 1995, ジョーンズ 1993, Cole 1996, Honda 1999, 2002, 本田 1999, Okada 2004, Saft 2004, Geyer 2008)。しかし、対立場面の会話に関する研究の数は、そのストラテジーの解明には十分とは言えない。また、過去の研究では、参加者間の上下関係にはそれほど焦点が当てられておらず、会話の行われた場面の種類も多くはない。上下関係の存在する場では、目下から目上への対立は、常に回避されているのだろうか。されていない場合、それぞれの会話参加者は、どのような言語的、非言語的なストラテジーを使用して対立場面の会話を行っているのだろうか。本稿では、上下関係が明確で、参加者に意見表明の必要性が要求されている日本人の会議において意見が対立している部分に注目し、その部分の会話の特徴を分析することにした。

3. 研究目的と方法

3.1 対立の定義

Honda (2002:574)は、対立を広義と狭義の二つの面から定義している。まず、両者が相手と異なるそれぞれの立場を守ろうとすることを対立であるとし、対立の開始から展開、解決への道筋をたてるといった一連のプロセスにおいて起こる発話を対立会話であるとした。筆者は、この両面を参考に、対立とは「互いの意向、目的などが相容れず、非同意の状態が続く状態」とであると定義する。対立会話とは、「互いに不賛成や非難、反論、挑戦などの否定的評価・意見・考えを表明する際の会話」を指す。

3.2 研究の課題

本稿の具体的な研究の課題は以下のとおりである。

研究課題1：上下関係の存在するグループにおいて、目下の人は目上の人
に對立する意見を表明しているだろうか。

研究課題2：對立意見を表明したり、その對立を緩和したりするために、
会話の参加者はどのような方法をとっているだろうか。

3.3 研究方法

本稿で対象としたのは、2008年秋学期に開かれた米国中西部の州立大学における日本語初級コースの教員会議である。会議は週に1度、業務連絡を主な目的として、各回50分程度行われた。データは録画・録音され、文字化した上で、会話分析の手法を用いて分析した。データは学期を通じて収集されたが、本稿で使用するデータは、参加者同士の人間関係がある程度構築されたとみなすことのできる学期後半の10月下旬に行われた会議を対象とした。会議には、コース責任者である専任講師1名と、大学院生のティーチングアシスタント(TA)6名が参加した。講師は日本語教育歴16年を有し、過去10年間この機関で日本語を教えており、TAは日本語教育歴の比較的長い者が3名、短い者が3名となっている。参加者は全員日本語母語話者で、1名を除き女性である。参加者の背景を表1に示し、参加者同士の位置関係を図1に示す。なお、会議において話し合われた内容に関しての意見を確認するアンケートや、会議中の発話の意図を尋ねるフォローアップインタビューを随時実施した。

表1. 参加者の属性

呼び名 ⁽¹⁾	性別	年代	日本語教育歴	当該教育機関での日本語教育経験	取得予定の学位
講師	女性	50代前半	16年	10年	なし
カイ	男性	30代半ば	8年	1学期	博士号
キミ	女性	30代半ば	8年	7年	博士号
ヒナ	女性	30代半ば	なし	1学期	修士号
ナナ	女性	20代後半	半年	1学期	修士号
エミ	女性	20代後半	4.5年	2.5年	修士号 取得済み
アオイ	女性	20代半ば	1年	1学期	修士号



図1 参加者の席次

4. 結果と考察

4.1 会話の行われた状況とエピソードの概要

このエピソードでは、中間成績を学生にどのように伝えるかが話し合われている。本文では抜粋1から4にエピソードが分割されているが、すべて同じ日の同じ場面で行われた一続きの会話である。学生の成績はメールで通知してはいけないという大学としての規則があるが、TAの中ではその事実をキミのみが知っており、ほかのTAや講師は知らない。カイがメールで知らせたはどうかと提案し、それに講師が同意しかけたことに対し、キミは即座に反論する。それを受けてエミは自分はブラックボード⁽²⁾というオンラインのコース管理システムを使って通知していると述べ、キミもその方法を支持する。最終的には全員がブラックボードを通じて通知することで一致する。このエピソードの分析を通じて、反論に関して、1) 規則・事実裏付けられた根拠がある場合、目上に対してでも直接的な反論ができる、2) 相手が規則・事実を知らなかったことを強調しないように配慮する、3) 議題に対する相手の評価（自分と同じ評価を提示しそうか、違う評価を提示しそうか）は迅速に読み取られ反応される、4) 反論にユーモアが伴う、という4つのポイントがあることが判明した。

4.2 反論のポイント

ポイント1：自分の主張が規則・事実等にサポートされる場合、立場に関係なく、明確に、直接的に反論することができる。

抜粋1では、キミは緩和表現等を使うことなく、直接的に上司である講師に反論をしている。

【抜粋1】

1 カイ：メールでもいいんですかね、そういうの。

2 講師：あ、そのほうが⁽⁹⁾いいかもしれません。

3→ キミ：[え、成績は送っちゃいけないですよ。]



図2

4 講師：あ



図3

5→ キミ：成績はだめです。



図4

キミは問題が起きていることに気づき、3行目で、「え、成績は送っちゃいけないですよ」とはっきり忠告する。「え」と疑問を提示することで、問題が存在していることを示している。また、「～よね」と、確認表現を用いることで、穏やかな反論となっている。つまり、キミのこの確認

表現は、メールで成績を通知してはいけないルールを、講師は当然知っているであろうと捉えていることを示す一方で、実は講師がそのことを知らない、もしくは忘れていることを知っていて、敢えて確認表現を使っているとも受け取れる。キミの発話は、講師という規則を知っているべき立場の相手への反論であり、相手の立場を脅かしている。また、キミは、講師が話し終わる前に話の腰を折っており、内容も確認の形をとった反論のため、二重のFTA (face-threatening act⁽⁴⁾ : Brown & Levinson 1987) となっている。それにも関わらず、これは大きなFTAとなっていない。なぜなら、確認表現は否定的意味を和らげるため、表面的に大きなFTAを引き起こすことを避けられるからである。つまり、キミは確認表現を使うことによって、講師に対して大きなFTAを引き起こすことを回避しているのである。

さらに、キミは反論の際に、講師に直接視線を向けている(図2)。質問をしたのはカイであることを考えると、視線はカイに向けてもよかったはずだが、敢えて講師に向けることで、講師の回答が適切ではなかったことを示していることになる。このようなはっきりしたFTAが許されるのは、キミの発話の内容が、彼女個人の意見ではなく、大学の規則に裏付けされているからである。大学の規則に裏づけされた主張であれば、個人的に相手に意見をしているのではなく、大きなFTAを回避することができる。つまり、規則を持ち出すこと自体が緩和の役割を果たすため、言語的に緩和表現を用いたり、視線をずらしたりする必要がなくなるのである。このように、裏づけがあることにより、TAという目下の立場であるキミが目上の立場である講師にはっきりした反論をすることが可能になる。Brown and Levinson (1987:206)によると、一般的な規則としてFTAを述べることは、ネガティブ・ポライトネスストラテジーであるとされる。

この会話では、ジェスチャーも反論の過程で重要な役割を担っている。4行目で、講師はキミの発話を聞いた直後、「あ」と言い、口元に手をあてて、失敗したことに気がついた、という反応を示す(図3)。この行為が、そのあとのキミのよりはっきりした言い方をしやすくしている。

5行目でキミはメールで送るという提案を最初に持ち出したカイに視線を

向けて(図4)、その方法はだめだと言っている。強い口調で言うことにためらいがない。これは、講師が失敗を認めたことを態度で示したことを受けてのものだろう。もし、この過程なしに、キミが「成績はメールで通知してはいけない」とだけ主張したのであれば、他の人たちが知らなかったという事実を明白にし、大きなFTAが生じていたことだろう。

ポイント2：ある1つの提案が、それが無知・誤解などに基づいていたために却下された場合、相手の無知を強調しないような気配りをしてしながら、新たな意見を提案する。

抜粋2では、キミのメールで成績を通知するのは大学のルールに反しているという忠告を受けて、カイも講師も同意し、エミが新しい通知方法を提案する。

【抜粋2】

6 カイ：成績はだめなのか。

7 講師：あ、そっか。

8→ エミ：ブラックボードで出すんですけど、[いつも。

9→ キミ：[はい、ブラックボードだったらいいかも。

8行目で、エミは「けど」を使って、控えめに自分の用いている成績通知の方法を知らせている。金井(1996)は、文末の「けど」「が」などは、後件が発話されていないもののFTAがあるということを知らせるヒントになり、オフ・レコードストラテジーであるとしている。エミの発話は、一見提案の表現は使われていないが、間接的な提案の機能を持っており、それを会話の参加者が皆了解している。なぜなら、この発話は、カイと講師が、成績はメールで送ってはいけないということに気づいたことを示す発話の直後に行われているからである。また、エミの発話が提案と受け止められていることは9行目のキミの「いいかも」という賛同からもわかる。

ここまでの会話の部分で、成績をメールで送ってはいけないということは既に明らかになっている。では、別の新たな方法を知らせるにあたり、なぜ

エミはもっとはっきりと提案しなかったのだろうか。それは、講師やカイが、メールで成績を通知してはいけないという規則も、ブラックボードで通知する方法があるということも、どちらも知らなかったということを強調しないよう配慮するためだったと考えられる。既にメールでの通知案は却下されており、ブラックボードを使っているという情報は必然的にメールよりも優位にたつことになるので、敢えて強く言う必要もないのである。もしもエミが「私はブラックボードを使っていますが、皆さんもブラックボードを使ったらどうですか。」という明確な提案をしたとしたら、目上に「教えてあげる」というFTAが起り、差し出がましくなる。これを避けるために、このように弱く言うて様子を見たのではないか。

9行目では、エミの間接的な提案を受けて、キミは、「ブラックボードならいいかも」とサポートする姿勢を示す。これも「かも」という主張を曖昧にさせる表現が用いられており、それがいいかどうかの判断は保留にしつつ、自分はいいように思う、という評価を下している。

ポイント3：意志決定の場面では、相手の評価を素早く読み取り、方向性を決定づけていく。これが対立回避に繋がる。

グループとしての意志決定の場面において、それぞれが議題についてどう評価しているかを捉えることは、重要である。なぜなら、そこでの評価が全体の流れを作っていくからである。流れが一度できてしまってからでは、覆すときに対立が起きてしまう。そのため、反対意見があるのなら、全体としての流れができる前に芽を摘む必要がある。一度できた流れを変えるのは大変な労力を伴うので、対立の芽は大きな対立へと繋がる前の小さな段階で、早めに摘んでおくことが望まれる。そこで、対立が起きる前の対立回避ストラテジーとして、評価を含む言葉に人々は臨機応変に同調・反論しながら交渉を効率的に自分の思う方向へ進めようとする。抜粋3では、キミの評価がどのように示されているかを観察する。

【抜粋 3】

- 1 カイ：メールでもいいんですかね、そういうの。提案
- 2 講師：あ、そのほうが[いいかもしれません]。暫定的な評価
- 3→ キミ：[え、成績は送っちゃいけないですよね]。否定的評価の前触れ
- 4 講師：あ 調和への転向
- 5→ キミ：成績は[だめです]。否定評価
- 6 カイ：[成績はだめなのか]。調和
- 7 講師：あ、そっか。調和

会話で起こる他者評価への返答の仕方の一つとして、Goodwin and Goodwin (1992)は「事前評価」を挙げており、聞き手は話し手の評価を聞き終わるのを待たずして、その評価の内容を予測し、自分なりの評価について言及し始めると述べている。話し手は評価のすべてを言い終わる前に、たいがいの場合、その評価内容を示唆する内容を既に述べているために、このような事前評価が可能となる。この事前評価によって、聞き手は、話し手がすべてを言い終わる前に、話し手の評価に対する同意、非同意を述べることができ、対立回避のストラテジーにも繋がる。聞き手が話し手の評価しようとしている内容が予測可能となった段階で即座に対処することができれば、話し手が評価を言い終わる前に、交渉を始めることが可能だからである。

抜粋3では、まず1行目でカイがメールで送ってもいいかと許可を求め、2行目で講師が「そのほうが」と肯定的な評価をしかけるが、「いい」と最後まで口にし、その方法が参加者全体に肯定される前に、3行目でキミが楔を打つように、講師の発話を途中で遮り、割り込む形で話し始める。直後のキミの「いけない」は、カイと講師の発言への否定的な評価である。また、参加者全体がメールで通知する方法を肯定する流れになる前に、「え」と言うことによって、キミは素早く疑問を提示している。4行目では、講師が、メールで通知するには問題があったことに気づいたというシグナルを「あ」の一言で与えている。この「あ」で、講師がキミに同意しかかっていることがわかる。講師が味方につきそうだということが予測されるので、5行目でキ

ミは成績をメールで送るのは「だめ」と、はっきりした評価を与える。この「だめ」という評価をキミが出す前に、カイはそれを予測し、会話の流れを先読みした上で、6行目で同意し始める。6行目でカイが成績はメールで送ってはいけないということを受容し、7行目で講師も賛成する。このように、お互いの評価を予測しあい、それに素早く同調するなり、反論するなりすることで、交渉が効率的に展開・構築されていっているのがわかる。

この会話では、キミは話し手がどのような意見を持てるかを素早く読み取ったことで、効率的に同意、非同意の判断ができています。つまり、評価はお互いが同調する上で重要な鍵を握る (Goodwin & Goodwin 1992) と同時に、相手の意見を阻害し、非同意を表明するシグナルともなる。このように、相手の評価を素早く読み取り、予測される情報に対処することは、大きな対立が起ることを避ける上で非常に重要となる。一度ある評価がグループ全体の意見として認められてしまうと、それを変えるには対立が避けられないからである。このように、お互いの評価を読み取り、それに素早く対応することは、グループでの意志決定に重要な役割を果たす。

ポイント4：反論の際にユーモアが用いられることがある。

【抜粋4】

- | | |
|----|---|
| 8 | エミ：ブラックボードで出すんですけど、[いつも。 |
| 9 | キミ：[はい、ブラックボードだったらいいかも。 |
| 10 | → エミ：だいたい落として帰る学生とかもいるんで。((笑)) |
| 11 | カイ：ああ。 |
| 12 | エミ：それはまずいなと思ってブラックボードのグレードのところを出して、もう自分だけで見られるよう[にしよう…。 |
| 13 | 講師：[ああ、それはいいですね。それだったら成績は送っても[いい。 |
| 14 | キミ：[それはいいですね。はい、はい。 |
| 15 | エミ：本人しかアクセス[できないから。 |
| 16 | キミ：[アクセスできないから。 |

抜粋4では、エミは講師の提案した、既に認められている成績表を紙で配

ることをよくないとあからさまに否定するのではなく、紙の成績表は落としてしまう不届き者がいることを指摘し、笑いを誘っている。この笑いによって、自分の出したブラックボードで通知するというアイデアのほうがいいことを、押し付けがましくならないように主張している。

通常は、印刷された成績表を各学生に渡すことが慣例となっている。これは認められた方法で全員が周知している。だが、10行目で、この方法だと落としてしまう学生がいるということを指摘し、学生の落ち度を笑い、焦点をずらしながら、エミは自分の提案するブラックボードでの通知のほうが紙で配布するより優れていることを間接的に主張している。これによって、講師の提案した、紙で配る方法を批判してFTAを引き起こすことをしないで済む。また、その場にはいない学生のことを笑うことでグループ内での緊張を緩和することができている。このように笑いは直接的な対立を避ける戦略としての機能があることがわかった。

5. まとめ

会議中の日本語教師たちの会話を分析した結果、対立のある場面では、会話の参加者は様々なストラテジーを使ってコンフリクトマネージメントをしているということが明らかになった。研究課題1については、目下の者から目上の者への反論が行われていることがわかった。研究課題2については、目下の者から目上の者への反論に際して、以下の4つの特徴的な点が観察された。4点とは、1) 反論の根拠となる規則や事実の提示、2) 相手の無知を強調しないような配慮、3) 評価、4) ユーモアである。

それぞれの点をまとめると、1点目は、その機関における規則や事実主張がサポートされる場合、直接的に意見を言ったり反論をしたりしても、それは相手の面子を脅かすことにはならないということである。抜粋1のケースでは、講師の提案が規則に反していることを、TAは機関の規則について言及しながら、はっきりと主張していた。このように、規則に裏付けられた主張は、ネガティブ・ポリイトネスのストラテジー (Brown & Levinson 1987: 206) であり、それは直接話者への個人的な反論とはならないため、たとえ目上の

立場の者への指摘であったとしても、FTAを引き起こさないことがわかった。

2点目は、問題が解決した後のコンフリクトマネージメントストラテジーである。議論や対立が終わったあと、新たなアイデアを提案する際には、アイデアが却下された相手の面子を保てるように、相手の無知を強調しないような配慮がなされる。抜粋2のケースでは、TAは、新たな提案をする際に、「自分はこの方法を使っている」と述べるだけで、その方法をグループ全体で取り入れるべきだと提案まではしていない。これによって、TAはFTAを起こすことなく、間接的に問題の解決方法を提案したのである。

3点目は、他者の発話に含まれる、肯定・否定といった評価に関する内容は、即座に読み取られ、その評価がグループとしての意志決定に繋がる前に、反応していることである。抜粋3のケースでは、もしこの評価に対する素早い対応がなされていないければ、規則違反であるにも関わらず、ある一人の評価によってグループの意志決定がなされていた恐れもある。ここで重要となるのは、評価に対する反応は、相手が明確に評価を述べる前になされなくてはいけないということである。まだ誰も明確に意見を述べず、グループとしての意志決定もなされる前の段階であれば、自分の評価は反論とはみなされないからである。

4点目はユーモアが反論の際に用いられるという点である。抜粋4のケースでは、講師が提案した方法に対して、TAは笑いながら、その方法だといつも失敗をする学生がいるのだと、学生をからかう形で間接的にその方法はよくないと反論していた。つまり、直接明白に講師に反論することなく、学生の不注意を笑うことで、間接的に自分の提案している方法の優位性を説いているのである。

以上4点のような様々なストラテジーを使いながら、会話の参加者たちはその場の雰囲気を出し合い、会議をスムーズに進めていることが確認された。

6. おわりに

日本人グループの会議における会話を分析した結果から、従来言われてきた、日本人は常に和や序列を重んじ、目上の人に丁寧に話し、対立を回避しようとするというコミュニケーション方法は、必ずしも正しくないことが明らかになった。「日本人は協調性があり、対立しない」というようなイメージは、あくまでステレオタイプであり、実際の会話の分析に基づいたものではない。このようなステレオタイプを持っている場合、「適切な言い方」とは何かの判断の誤りにも繋がり、コミュニケーションを行う際に弊害となる恐れがあるであろう。また、このようなステレオタイプは、日本語非母語話者に、日本語のコミュニケーションのストラテジーを教える際にも影響があるだろう(高宮 2008)。日本語教育の現場では、教科書や教師の言動にステレオタイプが反映されていた場合、間違ったイメージが日本語学習者にも広がり、彼らの発話に影響していることが予測される(Isihara & Maeda 2010, Takamiya 2010, Tatsumi 2012)。今後は、さらに多くの日本語母語話者、非母語話者の対立場面を、様々な状況下で起こる会話において分析し、そこでどのようなことが実際に行われているかを明らかにし、コミュニケーションの実態を解明していくことが求められるだろう。また、なぜ日本人は対立しないというステレオタイプが生まれたのか、そして、対立が避けられない場合に用いられる様々な会話のストラテジーは、日本語での会話のみに見られる特徴なのか、他の言語との比較も必要であろう。

注

- (1) 呼び名は、すべて仮称である。
- (2) ウェブ上でコース教材、スケジュール、小テスト、評価などを管理し、教員と学生間のコミュニケーションやコラボレーションを行うことを可能にする学習管理システム。
- (3) トランスクリプト中、複数の参加者の発話が重なり始めている時点を、(I)の記号によって示す。始めの(I)とその次の行の(I)以降が重なる部分である。
- (4) 田中典子監訳(2011)『ポライトネス 言語使用における、ある普遍現象』研究社では、「フェイス威嚇行為」と訳されている。

参考文献

- 金井紀子(1996)「含意の「が」とその慣用化：ポライトネスの観点から」『雲雀野：豊橋技術科学大学人文科学系紀要』18 pp.99-109 豊橋技術科学大学
- 川崎晶子(1992)「Boomerang speech in Japanese」竹内道子他編『ことばのモザイク：奥田夏子名誉教授古稀記念論文集』pp.173-186 目白言語学会
- ジョーンズ・キンベリー(1993)「日本人のコンフリクト時の話し合い：アメリカ人研究者から見た場合」『日本語学』12-4 pp.68-74 明治書院
- 高宮優実(2008)「日本語母語話者のミーティングにおける会話の分析」畑佐由紀子編『外国語としての日本語教育：多角的視野に基づく試み』pp.283-302 くろしお出版
- 土居健郎(1971)『「甘え」の構造』弘文堂
- 中根千枝(1967)『タテ社会の人間関係：単一社会の理論』講談社
- 中根千枝(1978)『タテ社会の力学』講談社
- 本田厚子(1999)「日本のテレビ討論に見る対立緩和のルール」『言語』28-1 pp.58-64 大修館書店
- メイナード・K・泉子(1993)『会話分析』くろしお出版
- Brown, P., & Levinson, S. C. (1987) *Politeness: Some universals in language usage*. Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Cole, M. (1996) *Interpersonal conflict communication in Japanese cultural contexts*. (Unpublished doctoral dissertation). Arizona State University, Tempe, Arizona.
- Cook, H. M. (1993) The sentence-final particle Ne as a tool for cooperation in Japanese conversation. In H. Hoji (Ed.), *Japanese/Korean Linguistics*. pp.19-38. Stanford, CA: Stanford Linguistics Association.
- Geyer, N. F. (2008) *Discourse and Politeness: Ambivalent face in Japanese*. London, England: Continuum.
- Goodwin, C., & Goodwin, M. H. (1992) Assessments and the Construction of Context. In A. Duranti & C. Goodwin (Eds.), *Rethinking context: Language as an interactive phenomenon*. pp.147-190. Cambridge, England: Cambridge University Press.

- Honda, A. (1999) *Managing conflict talk in Japanese public affairs talk shows*.
(Unpublished doctoral dissertation). Georgetown University, Washington, DC.
- Honda, A. (2002) Conflict management in Japanese public affairs talk shows. *Journal of Pragmatics*, 34(5), pp.573-608.
- Ishihara, N., & Maeda, M. (2010) *Advanced Japanese: Communication in context*.
London: Routledge.
- Jones, K. (1990) *Conflict in Japanese conversations*. (Unpublished doctoral
dissertation). University of Michigan, Ann Arbor, Michigan.
- Jones, K. (1995) Masked negotiation in a Japanese work setting. In A. Firth (Ed.), *The
discourse of negotiation: Studies of language in the workplace*. Oxford, England:
Pergamon Press.
- Krauss, E. (1984) Conflict in the diet: Toward conflict management in parliamentary
politics. In E. Krauss, T. P. Rohlen & P. G. Steinhoff (Eds.), *Conflict in Japan*. pp.
243-293. Honolulu, HI: University of Hawaii Press.
- Lebra, T. S. (1976) *Japanese patterns of behavior*. Honolulu, HI: University of Hawaii
Press.
- Maynard, S. K. (1986) On back-channel behavior in Japanese and English casual
conversation. *Linguistics*, 24, pp.1079-1108.
- Mori, J. (1999a) *Negotiating agreement and disagreement in Japanese: Connective
expressions and turn construction*. Amsterdam, Netherlands: John Benjamins.
- Mori, J. (1999b) Well I may be exaggerating but...:Self-qualifying clauses in negotiation
of opinions among Japanese Speakers. *Human Studies*, 22, pp.447-473.
- Mori, J., & Nakamura, K. (2008) Negotiating agreement and disagreement in
Japanese: An analysis of designedly ambiguous turn completion points. In J.
Mori & A. S. Ohta (Eds.), *Japanese Applied Linguistics: Discourse and Social
Perspectives*. pp.52-79. London, England: Continuum.
- Nakane, C. (1970) *Japanese society*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Niyekawa, A. M. (1984) Analysis of conflict in a television home drama. In E. Krauss, T.
P. Rohlen & P. G. Steinhoff (Eds.), *Conflict in Japan*. pp.61-84. Honolulu, HI:

University of Hawaii Press.

- Oetzel, J. (1998) Explaining individual communication processes in homogeneous and heterogeneous groups through individualism-collectivism and self-construal. *Human Communication Research*, 25, pp.204-224.
- Oishi, T. (1985) *A description of Japanese final particles in context*. (Unpublished doctoral dissertation). University of Hawaii, Honolulu, Hawaii.
- Okada, M. (1996) How the length and pitch of aizuti 'back channel utterances' and the nature of the speech activity determine preference structure in Japanese conversation. *Berkeley linguistics society*, 22, pp.279-289.
- Okada, M. (2004) Alternating and dual alignments in *nemawashi* 'behind the scenes persuasion' conversation. In P. Szatrowski (Ed.), *Hidden and open conflict in Japanese conversational interaction*. Tokyo, Japan: Kurosio Publishers.
- Reischauer, E. O., & Jansen, M. B. (1995) *The Japanese today: Change and continuity*. Cambridge, Massachusetts: Belknap Press of Harvard University Press.
- Saft, S. (2004) Conflict as interactional accomplishment in Japanese: Arguments in university faculty meetings. *Language in Society*, 33, pp.549-584.
- Szatrowski, P. (2004) *Hidden and open conflict in Japanese conversational interaction*. Tokyo, Japan: Kurosio Publishers.
- Takagi, T. (1999) "Questions" in argument sequences in Japanese. *Human Studies*, 22, pp.397-423.
- Takamiya, Y. (2010) *Conflict management in Japanese: An examination of native and non-native speakers*. (Unpublished doctoral dissertation). Purdue University, West Lafayette, Indiana.
- Tatsumi, N. (2012) *Compliment responses: Comparing American learners of Japanese, native Japanese speakers, and American native English speakers*. (Unpublished doctoral dissertation). Purdue University, West Lafayette, Indiana.
- Watanabe, S. (1990) *Framing in American and Japanese group discussions*. (Unpublished doctoral dissertation). Georgetown University, Washington, DC.

- Watanabe, S. (1993) Cultural differences in framing: American and Japanese group discussions. In D. Tannen (Ed.), *Framing in Discourse*. pp.176-209. New York, NY: Oxford University Press.
- Yamada, H. (1989) *American and Japanese topic management strategies in business meetings*. (Unpublished doctoral dissertation). Georgetown University, Washington, DC.
- Yamada, H. (1990) Topic shifts in American and Japanese business conversations. *The Georgetown Journal of Languages and Linguistics*, 1(2), pp.249-256.
- Yamada, H. (1992) *American and Japanese business discourse: A comparison of Interactional styles*. Norwood, NJ: Ablex.
- Yamada, H. (1994) Talk-distancing in Japanese meeting. *Journal of Asian Pacific Communication*, 5(1&2), pp.19-36.

(たかみや ゆみ・ゲティスバーグ大学)