HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	発注者一設計者関係におけるEthno-design-methodの考察 ： 住環境デザインにおけるエスノメソドロジーに関する研究 2
Author(s)	森, 傑; 舟橋, 國男
Citation	日本建築学会計画系論文集, 560, 159-165
Issue Date	2002-10-30
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/37280
Rights	日本建築学会
Type	journal article
File Information	110004658127.pdf

Hokkaido University Collection of Scholarly and Academic Papers : HUSCAP

Architectural Institute of Japan

【カテゴリーⅠ】

日本建築学会計画系論文集　第560号，159-165，2002年10月
J. Archit. Plann. Environ. Eng., AIJ, No. 560, 159-165, Oct., 2002

発注者—設計者関係におけるEthno-design-methodの考察

住環境デザインにおけるエスノメソドロジーに関する研究　2

ETHNO-DESIGN-METHOD IN ORDERER-DESIGNER INTERACTION

Ethnomethodology in housing environment design　2

森　　傑*，舟橋國男**

Suguru MORI and Kunio FUNAHASHI

In design action, we can see remarkable conduct as a client and as a specialist. Such conduct is quite different from the other daily communication, and is characteristic in comparison between the client' and the specialist' situated actions. Ethno-design-method can be found as the sequential construction of conversations, and has a close relation to the contents and results of housing environment design.

This paper aims to describe the ethno-design-methods which are found in the relationship between "being the orderer" and "being the designer" in design action by analysis of conversations between the orderer and the designer. The ethno-design-methods as collaborative practice consist of (a)collecting and arranging information, (b)interrupting except the end of utterance and (c)suggesting the idea like a question and evaluating the reply to the idea.

Keywords : *orderer, designer, collaborative practice, ethnomethodology, housing environment design*

発注者、設計者、協働的実践、エスノメソドロジー、住環境デザイン

1．はじめに

本稿は、エスノメソドロジーのもつ哲学的基盤・理論的枠組のもと、会話分析を通して、住環境デザインにおけるEthno-design-method[1]の記述を試みる一連の研究の第2報であり、既往研究および研究の位置づけに関しては第1報[文6]で述べている。第1報では、建築主が対処する、あるいは従属せざるを得ない専門的な働きかけを、コミュニケーションにおける専門家の制度的志向性[2]として捉え、人々の会話におけるトピック・コントロール[3]に注目し、実際の打ち合わせ現場においてその制度的志向性がどのように構成されているか、そして建築主はそれをどのように理解し、どのように対処しているのかについて分析することにより、エスノメソドロジーの説明理論としての意義を示した。

設計の打ち合わせには、その場面に関係する人々（当事者・参与者・メンバー）のある際立った振る舞い（行為）が観察できる。ここで言う「際立った振る舞い」とは、一つは建築主と専門家の間の振る舞いの比較においてであり、もう一つは設計打ち合わせという特定の場面の外にある日常的なコミュニケーションとの比較において際立っていることをいう。そして、この二つの特徴は、人々が例えば建築主なら建築主という志向性をもってその場に参与していることと深く関連しており、建築主-専門家関係の相互反映的な特徴として記述可能である。

そこで本稿では、建築主と専門家がそれぞれ「発注者[4]であること」「設計者であること」として展開される設計打ち合わせについて、その場特有の人々の役割現象を、両者の制度的志向性より見出されるEthno-design-methodの分析を通して、住環境デザインの協働的実践[5]として記述することを試みる。

2．調査の概要

調査方法は、設計打ち合わせ現場に同席し関係者の会話および行為を記録する観察方法とした。関係者の会話はテープレコーダーによって記録し、その文字化作業（トランスクリプト）は、エスノメソドロジーにおいてある程度調査の客観性や分析の妥当性を示すものとして採用されている記述方法[6]に従った。また、スケッチ・図面等の二次的資料は可能な範囲で収集した。

調査対象期間は、打ち合わせが比較的多項目にわたって行われる施工以前の設計段階を最低限の期間とし、継続可能であれば住宅完成まで行うという方針とした。また、調査事例数は、分析的帰納法の立場から解釈の本質的な妥当性が得られるまで行った。その結果、第1報からの継続を含め、住宅メーカーへ建築を依頼する事例（4例）、中小規模工務店・ホームビルダー（2例）、設計事務所・建

* 北海道大学大学院工学研究科都市環境工学専攻　助手・博士(工学)
** 大阪大学大学院工学研究科建築工学専攻　教授・工博

Research Assoc., Dept. of Urban Environmental Engineering, Graduate School of Engineering, Hokkaido University, Dr. Eng.
Prof., Dept. of Architectural Engineering, Graduate School of Engineering, Osaka University, Dr. Eng.

NII-Electronic Library Service

Architectural Institute of Japan

築家（3例）の合計9事例となった。

3．分析

会話分析の結果、発注者-設計者という相互関係における「情報の収集と整理」「潜在的完結点以外での割り込み」「質問的提案と応答への評価」、購買者-販売者という相互関係における「情報の抑制」「専門的常識に基づく断言」「沈黙と評価の保留」の6つのEthno-design-methodが明らかとなった（図1）。本稿では、建築主と専門家の制度的志向性としての発注者-設計者関係に注目し、(a)情報の収集と整理、(b)潜在的完結点以外での割り込み、(c)質問的提案と応答への評価、の考察を行う。

3-1．情報の収集と整理

専門家は、建築主に助言を与えたり、見解や説明を述べたりするために、建築主から必要な情報を集めなければならない。言い換えれば、専門家が建築主に対して「専門家」であるのは、建築主の発言を情報収集のための素材として聞くことによって達成される。

［会話例1］の4Sと6Sに注目すると、営業担当者は建築主の発言に積極的に介入し、それに続くはずの相手の発言内容を自ら発話していることがわかる。しかも、「ええんちゃうかと」「心配せんでええよと」というように、「～と」というかたちの発話[7]が添えられている。また14Sでは、営業担当者は「はい、わかりました」と、一連の会話を通して建築主の情報を取得し、整理したことを意図的にマークしている。

このように、専門家は設計に関わる上で必要な情報の収集と整理に徹する。このことは、［会話例1］の会話内容に踏み込んでみるとわかりやすい。建築主は、「ぱっと見てあんまり玄関の位置がはっきりしない位置というのはあんまりいいことない」とか「そんなに鬼門とかは」と述べているのに対し、専門家の発言は、その内容に関して直接的に答えることはせず、建築主の言ったことの真意、もしくはそこに示された意見の真偽や妥当性に対して、そのいずれにも関与していない。つまり、そうすることで中立性を呈示し、もっぱら設計に関わる情報として取り上げることで、「設計者であること」を成し遂げているのである。建築主の発言が情報収集のための素材として意味を持つこと、このことは専門家の一定のやり方（実践）を通して構成される。

設計という行為の一つには、建築主の注文や希望の内容を計画条件や課題として整理し、それをうまく組み立て建築物として成立させることがある。したがって、［会話例1］のように、建築主の発言から設計に関わる情報を収集し整理することは、専門家にとって必要な実践である。また、その実践の有標化は、日常の会話におけるあいづち（「うん」「ええ」などの継続促進語）以上に、会話の積極的な促進を示す行為にもなっている。

しかし、このような情報の収集と整理は、専門家が一方的に実践しているのかというと、決してそうではない。［会話例1］に戻って3Wと5Wをみてみると、建築主は、3Wでは、話を音の延ばし（「生活しやすいところで：」）と間（0.5秒）、5Wでは、音の延ばし（「そんなに鬼門とかは：」）を取ることで、専門家への情報の提供を意図的に押さえていることがわかる。これは、建築主も、専門家による情報の整理の発言とその介入を待機し、促すという実践を行っていると理解できる。［会話例2］では、建築主は、自らの話を0.5秒の間を取って中断させることで、判断の発話のイニシアティブを積極的に受け渡していることが分かる（4W～6W）。

つまり、このような「要約」や「整理」は、発注者-設計者とい

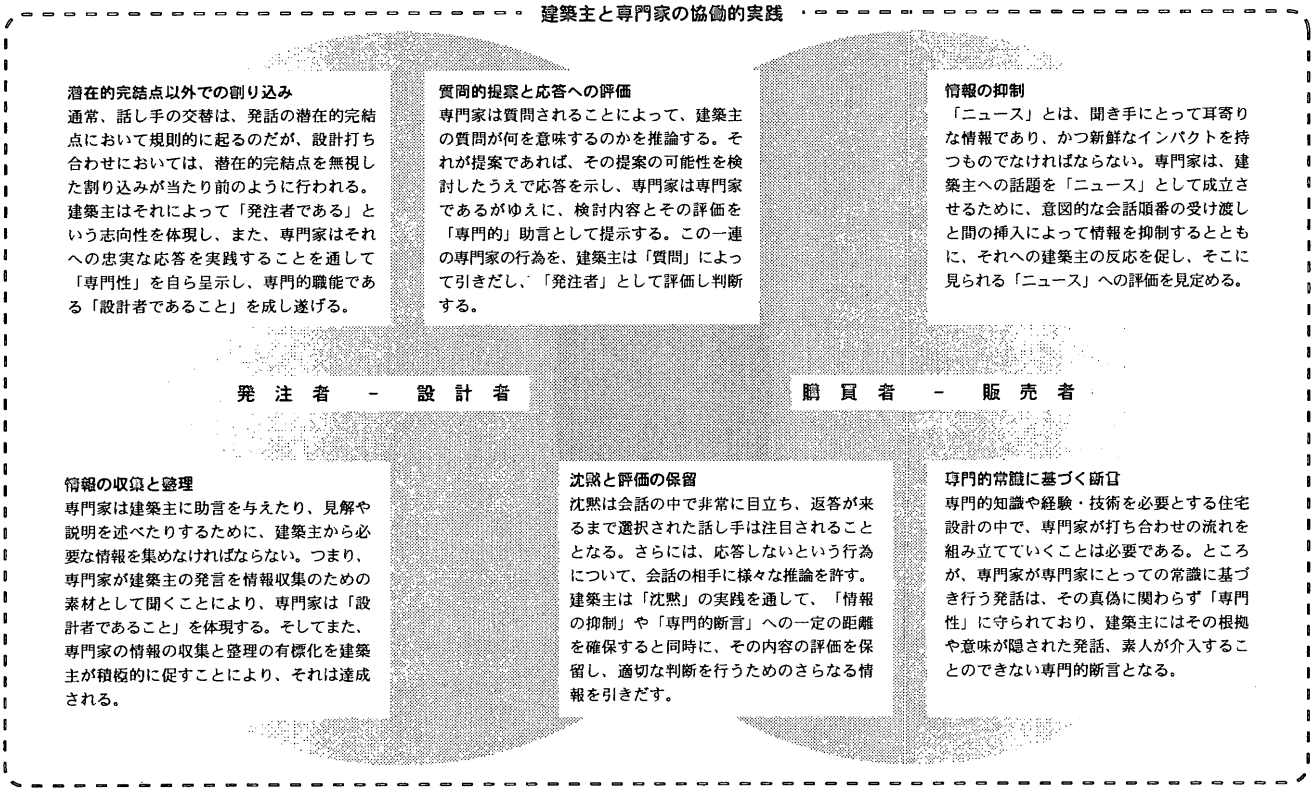

図1　設計打ち合わせにおけるEthno-design-method

NII-Electronic Library Service

Architectural Institute of Japan

[会話例1]

1W ： まあ、慣れた人はいいですけど、え：ぱっと見てあんまり玄関の位置がはっきりしない位置というのは／／あんまりいいことないってよく聞くもんでね。
2S ： うん　　はい。
3W ： ま：、それでお父さんに相談したら、別にあの：生活しやすいところで：
＊（0.5）
4S ： ええんちゃうかと。
5W ： うん、そんなに鬼門とかは：
6S ： 心配せんでええよと。
7W ： 気にしない。
8S ： はい。
＊（3.0）
9W ： でまあ、そんなこと、逆にあれがあかん、これがあかんというて考えてたら、もう、気にしてたらきりがないって言うんですよ。他いろいろ水まわりのこととかね。
10S ： はい。
11W ： こないだ不純物のこととかおっしゃってましたけど。
12S ： はい。
13W ： だから、一応、生活しやすいように、好きなように考えたらいいって、そういうことでした。
14S ： はい、わかりました、そしたら、あの：、逆に言うとここでも全然問題ないと思うんです。で、むしろお父さんとかお母さんの御要望からすると、ま、母屋に近いですから、
＊（0.5）
15S ： ここがいいかなっと。
16W ： ふふふ、ははは。

Wは建築主の妻、Sは住宅メーカーの営業担当者の発話を示す。

[会話例2]

1S ： 例えば、玄関でしたらここでいいんでしょうか？
＊（1.0）
2W ： 玄関はね：、東側も考えたんですけど、
3S ： はい。
4W ： やっぱりちょっと、
＊（0.5）
5S ： 遠いかなと＝
6W ： ＝ですね。
7S ： はい。

Wは建築主の妻、Sは住宅メーカーの営業担当者の発話を示す。

[会話例3]

1D ： で、ま、キッチンがあって、リビングがあって、ダイニング、ま、こうダイニングでしょうね、きっとね。
＊（2.5）
2W ： え、キッチンがあって：？
3D ： え、え：と、例えばね、ここにキッチンがありますよと、で／／
4W ： キッチンは対面キッチンで。
5D ： 対面でですね。
6W ： はい。
7D ： で、ダイニングがこうあって、
8W ： はい。
9D ： で、ここにリビングがこうあると。
＊（1.0）
10W ： あ：、あ、そうですね：
11D ： ええ、それから／／
12W ： で、和室と、それでなおかつ繋げるとなったらどうなります？
13D ： 和室をこの辺に持ってきたらいいんじゃないですかね。
14W ： ここ。
15D ： ええ。
16W ： こことちょうど逆転した形ですかね。
17D ： そうですね、この辺ですね。

Wは建築主の妻，Dは住宅メーカーの設計担当者の発話を示す。

う相互関係を維持するために必要な実践なのである。そして、設計打ち合わせにおいて、計画条件や課題を明確にし、それをスムーズに組み立て解決していくための人々の非常に巧みな協働的実践なのである。

3-2. 潜在的完結点以外での割り込み

サックスら[文4)9)]によると「会話の順番取りシステム」が規範的に運用されていれば、発話と発話のオーバーラップは、発話間の沈黙を最小化するように働く。なぜなら、会話に参加している人々は、適切に会話に入っていくために、今話されている発話がどこで終わりそうなのか、つまり発話の潜在的完結点がどこになるか、絶えず分析しているからである。つまり、発話と発話の間の割り込みやそれに続くオーバーラップは、発話の潜在的完結点において規則的に起ることになる。

ところが、設計打ち合わせの会話においては、潜在的完結点以外での割り込みがしばしば観察される。日常の会話では、それは当然、相手の話を最初から聞いていないものとして捉えられるものである。

［会話例3］は、住宅メーカーの設計担当者が建築主にリビング・ダイニング・キッチンまわりの平面計画を説明している場面であるが、ここで割り込みが見られるのは、4Wと12Wとである。しかしながら、設計担当者は、この割り込みに対してすべて応答している（5Dと13D）。つまり、設計打ち合わせにおける相互行為では、潜在的完結点を無視した割り込みがあるのが当然というわけである。しかし、ここから単純に、例えば建築主は専門家に対して〝クライアント（顧客）〟という優位性を持っているから、専門家は割り込みに忠実に従わなければならなくなっている、と判断することには注意が必要である。

専門家は、建築主の割り込みに対して忠実に応答することを通して、素人のどのような質問にも答えることができるという態度、つまり「専門性」を自ら呈示することによって、専門的職能である「設計者であること」を成し遂げている。また、例えば専門家が建築主のこのような割り込みに答えることをせず、自らの説明や提案・助言を推し進めていく場面においては、建築主が専門家に対して「あの設計者はこちらの話に耳を傾けない」などと評することが考えられるが、この態度自体が「発注者である」という建築主の志向性の現れでもある。つまり、ここにはどちらかが一方的に優位であるという関係はなく、建築主と専門家は、各々の志向性にそくしたEthno-design-methodの実践によって、「発注者であること」「設計者であること」の関係を協働的に維持しているのである。

［会話例4］は、敷地の幅の限界の中で、どのようにして和室を平面計画的に納めていくかという課題について取り組んでいる場面である。この［会話例4］の打ち合わせ初期のゾーニング案を図2に、設計担当者がその場の説明に用いたスケッチを図3に示す。

設計担当者は、和室を納めるにあたって、敷地の形状に伴う建物の幅の制限について説明し（1D～4C）、建築主の質問に答えたあと（5W～8W）、当該課題を解決するために、建築主へ和室6畳の必要性について尋ねている（9D）。

建築主の6畳は必要であるという発話のあと、設計担当者は、何らかの発話をしようとするが（11D）、建築主の割り込みが行われる（12W）。設計担当者がこれに応答するかたちで、話題は一時、

NII-Electronic Library Service

[会話例4]

1D ： 大体のね、【東西】間口だけ決まってるんです。この【南北】長さはなんとでもできるんですよ。
2W ： あ：、あ：、はいはいはい。
3D ： 間口だけは大体4メーター／／8メーターぐらいになりますかね。
4C ： そうですね、限りがありますからな。
＊ (3.0)
5W ： これ【図2】でいくと、ここは、どうなります？
＊ (0.5)
6W ： リビングは？
7D ： これで／／いくとね、ふ：ん。
8W ： ちょっとへっ、へっこむぐらいですか？、和室より。
9D ： そうですね：、和室よりも、う：ん、これでいったら、う：ん、へっこめても3でしょ。で、廊下入れたら、2の3、7、7やから、そんなにはへこまへんとおもいますわ。それと、後ここは和室6畳いります？
＊ (2.5)
10W ： そうですね、4畳半とかやったら、6畳：、いりますね。
11D ： あの：／／
12W ： と、あと、あの、一般的にあるように、ちょっと、床というか、
13D ： 床ね：
14W ： ここ【→図2①】だけ？
15D ： そうでしょうね。
16W ： このへん【→図2②】は？
17D ： こう【→図2①】いるやろな：
18W ： それで、あと押し入れとか。
19D ： あ：、なるほどね：
20W ： そうすると和室も大きいから、やっぱこっち【和室が図3の位置】ですかね。
21D ： そうですね、こう向け【東西】に和室を取ったら取れないんですよ。要はね、この幅【東西】が決まってて、こっち【南北】はどうにでもなるんです。
22W ： あ：、はいはい。
23D ： だから、あの：、床の間を取ろうと思ったら、こう、床の間がこう【→図2①】きて／／和室があって。
24W ： 長くなりますね。
25D ： この向き【東西】ばっかり取られるんですよ。
26W ： ふ：ん。
27D ： で、リビングがこうくる、例えばね、こうきますよね、そしたらこれ【リビング】3メーターでこれ【和室】4メーターですから、あと、あと7やから1メーターほどしかないですよね。
28W ： あ：
29D ： ほんまは2メーター欲しいんですよ。
30W ： はいはい／／玄関上がったとこ。
31D ： 玄関がね、ええ、玄関に2メーターほしいんです、どうしても。最低3メーターやから、ここ3メーターしか取れないんですよ。そしたら4.5やったら、こんな感じで取れるんですけど、そうですね、今いわれるように和室ここに持ってこないと、取れないでしょうね：
32W ： あ：、そうですね：
33D ： 4畳半ぐらい、だったらいけますけど。
34C ： 和室はこっちで／／ええやん、ほんでリビングがこっちの東南の角の方がいいやんか。
35W ： こっちでいっか。
36C ： ほんでドーンと長くすれば。
37W ： ここは多分、でもまあ、一番テレビ置いたりして。
38D ： うん、過ごされる時間が長くなる／／場所だと思います。
39W ： ですよね。
40D ： ええ、だからこれを長くして、ほんならちょっともう一回書きますね。【図3を書く】

Cは建築主、Wは建築主の妻、
Dは住宅メーカーの設計担当者の発話を示す。

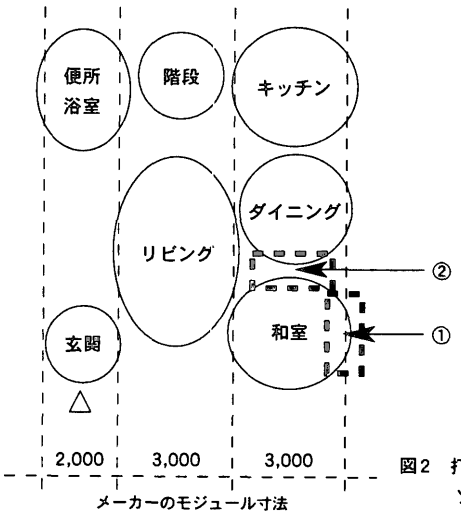

図2 打ち合わせ初期のゾーニング案

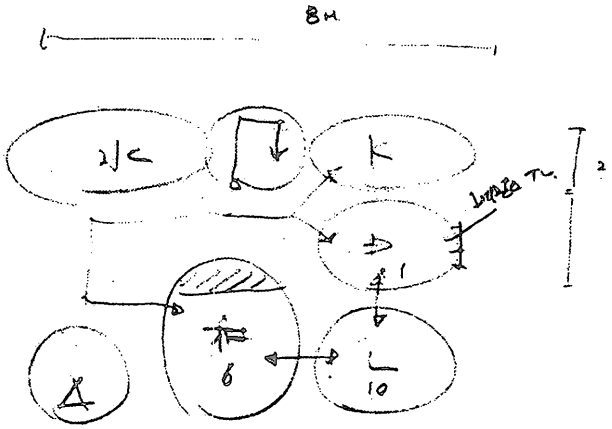

図3 SA邸 スケッチ

床の間および押し入れの設置に移行するが、設計担当者は、もう一度「間口の限界」を説明することで話題を引き戻し、床の間の設置の条件を加味したうえでの和室6畳の納め方の検討へと持ち込む。そしてあらためて、4畳半であれば現状で解決可能であることを告げることで（33D）、「平面を長くするのか」「4畳半で納めるのか」という二つの選択を建築主に提示し判断を促している。

このようにみると、建築主も、ただ単に思いつくままに希望を伝えるために割り込んでいるのではなく、当該課題において必要な情報を提示すべく、発話を割り込ませていると理解できる。そしてまた、もしこのような建築主の割り込みがなければ、この「和室6畳の納め方」という課題は、解決されないことはなくとも、情報不足のまま適当な案が見出せない状態で保留されていた可能性が考えられる。

3-3. 質問的提案と応答への評価

［会話例5］は、それに先立って検討されていた寝室からの利用を想定した1階から2階への階段下の収納について、壁面が減るという理由と、収納は西側に十分確保できるという判断を受けて、建築主の妻が、アトリエ側からの利用を話題に上げるところから始まる場面である。そしてそれに対し、建築家は、下駄箱としての利用という助言を行っている。［会話例5］の打ち合わせのために用意

NII-Electronic Library Service

[会話例5]

1W　：　こっち側【アトリエ側】は、もう、なん、なんにもないんでしょ。
2A　：　うん、そっか、こっち側は：、ま、これ／／はね
3C　：　だから、こっち側は使ったらええわけでしょ。
4A　：　そうか、下駄箱をね、こっち側にちゃんといれるかですね、ここへ。
5C　：　うん？
6A　：　ここへ、下駄箱、下駄箱をここに考えると。
＊（0.5）
7C　：　はいはいはいはいはい、なるほど。
8A　：　ここ【階段】（→図5①）の下でね。
9C　：　うん。
10A　：　で、ま、ここやと奥行きありますから、
11C　：　はい。
12A　：　奥にいらないやつを全部入れてもらって、
13C　：　うん。
14A　：　手前に通常使うやつですか、ここ、多分／／奥に倍ぐらいありますよ。
15C　：　これ、これ幅なんぼあったっけ？、この、これ？
16A　：　こいつは：
17C　：　この踏み台は？
18A　：　この踏み台は、210です。
19C　：　ということは、靴横に入んないですね。
＊（1.0）
20A　：　あっ、こう？
21C　：　こういうふうに。
22A　：　ちょ、ちょっとしんどいかな。
23C　：　ちょっとしんどいんやね：
24W　：　じゃあ／／
25A　：　そうかま：、これはね、奥行きあるから、こうやってこっち側にこう入れると思ったら、こういうところまで入れられる、なんぼでも入りますよ。
26C　：　うん。
27A　：　棚だけ作っておけば。
28W　：　ここ、床上がりっていうのはどれぐらいでしたっけ？
29A　：　これはね、150かそんなもんです。
30W　：　ここは？（→図5②）
31A　：　下に？
＊（0.5）
32A　：　下に？、あははははは。
33W　：　ははは、150あるから。
34A　：　あははははは、面白いね、下に入れるね、ぱかっと開けて。
【中略】
35A　：　ちょっと、ちょっとね、せやけど、ガタガタするかもしれんね、丁番がこんなとこつくでしょ。
36C　：　できたら引き出しの方がいいですよね。
37A　：　うん。
38C　：　そういう意味ではね。
＊（2.5）
39W　：　あの：、あの、そんな、ガタガタ嫌じゃない？
40C　：　うん、ちょっとね、だから引き出しを。
41W　：　引き出しなんか作らなくていいから、ここ引っ込めといてもらえません？
42A　：　あ：。
43W　：　靴だけはいるように。
44A　：　あっ、下を？
45W　：　うん。
46C　：　あ：、そういうことね。
47A　：　下を、浮かしとく、浮かしとくということですね。
48C　：　浮かしとく、そう、そういうことです。
49A　：　はいはい。
【中略】
50A　：　いけますね、そうしましょか。
51C　：　そっちの方がいいかもわからないですね。

Cは建築主、Wは建築主の妻、Aは建築家の発話を示す。

された1階平面図を図4に、階段周辺部の拡大図を図5に示す。

30Wの建築主の妻の発話を見ると、「ここは？」と建築家に質問を投げ掛けることによって、靴の収納スペースとして上がり框の下のすき間の利用を提案している。このような「質問的提案」（例えば、「～できないんですか？」という表現もその一つである）は、発注者-設計者という相互関係において、提案のイニシアティブの受け渡しという意味を持っている。

専門家は質問されることによって、その質問が何を意味するのかを推論する（31A・32A）。それが提案であれば、その提案の可能性を検討し評価したうえで、応答を示す（34A）。そして、専門家は専門家であるがゆえに、その検討内容とその評価を「専門的」助言として提示する（35A）。

これに対し、建築主は、この建築家の一連の行為を「ここは？」の一言で引きだすことで、自らの提案を「専門的」提案へとすり替えることができる。そして、専門家の示す内容や方法を「発注者」として評価し判断することができる（39W）。これは、ある意味「素人性」に守られたトピック・コントロールを行っていることを

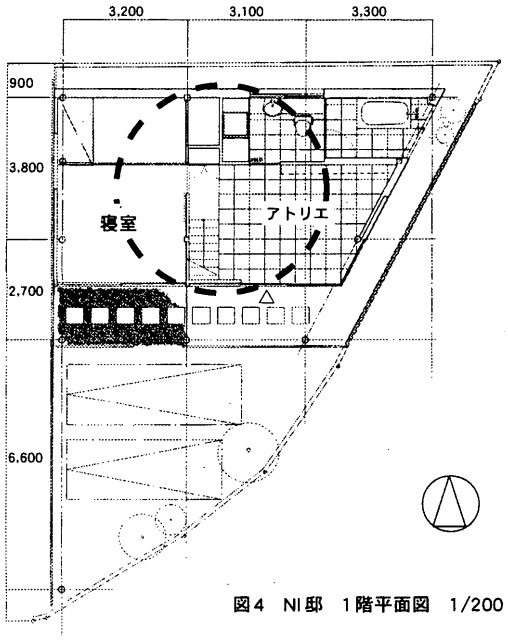

図4　NI邸　1階平面図　1/200

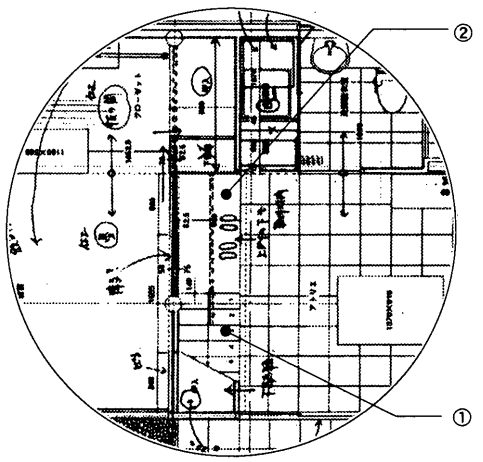

図5　階段周辺部の拡大図

NII-Electronic Library Service

Architectural Institute of Japan

意味するのであり、同時に、建築主自らが「素人」を志向していることも意味する。

あるデザインの可能性に対し、総合的に判断し最善の方法を考えるならば、建築主のこのやり方は、専門家がその分野の知識と経験と技術に秀でた職能であるかぎり、非常に合理的な実践であるといえる。そして逆に、専門家の職能は、そのような提案や助言の性能如何によって評価されるとも考えられる。

次に、［会話例 5］の内容的な流れを押さえることで、建築主の能動的・積極的実践が、どのようにデザインの産出と関わっているのかを分析する。

14A から 23C のやり取りにおいて、3-2 で示した「潜在的完結点以外での割り込み」が見られるが、この建築主の割り込みのデザイン内容的な意味は、「靴の収納の仕方」というトピックにおいて「靴が納まるスペースのサイズ」というキーワードを提示したことである。つまり、この建築主の割り込みによるフォーカスがなければ、30W の建築主の妻による質問的提案「ここは？」は出てくることはなかったということである。それを端的に証明するのが、24W の建築主の妻の発話「じゃあ」である。ここでは、結果的に、割り込みに対する応答から、下駄箱としての利用という助言へもどる専門家の発話に順番を譲っているが、彼女が、23C までの会話を受けて何かを発話しようとしたことは明らかである。そして、順番を譲ったうえで続く発話が、28W 以降である。

そして、先ほど述べた「ここは？」を受けての、建築家による「上がり框の下のすき間の利用」の具体的な方法（丁番をつけて開く）と問題点（ガタガタする）の助言に対し、建築主の妻は 39W において「ガタガタ嫌じゃない？」と評価を下している。当然、建築家による具体的な助言がなければ、この評価も下すことはできなかったはずである。そして、その建築家の助言は、「質問的提案」によって導き出されたものである。

4. まとめ

「発注者であること」あるいは「設計者であること」のような役割現象は、これまで少なからず論じられ認識されてきたことではある。しかし、Ethno-design-method という考え方から、直接的にそれらの細部についての情報を与えうる会話分析という方法を通して、その実態を例示的にせよ記述しえたことが、本研究の萌芽的な意義の一つであると考えている。そして、設計打ち合わせに特有の会話のシークエンス構造の分析から、発注者-設計者関係における Ethno-design-method の具体的な実践が見出され、それらは相互反映的に構成され維持されており、その協働的実践が、つくり出されるデザインの内容や質と状況的に深く関わっているということが明らかとなった。これらの実践自体のいくつかは、例えば、社会学[文 2)]や医学[文 5)]、教育学[文 1)]などの他分野においても論じられていることではあるが、具体的な実践の内容的な意味としては、3 章の会話分析を通して論じてきたように、住環境デザイン特有の実践として現れている。例えば、Ethno-design-method のあり方が、あるアイデアの創出とその後のデザインの方向性や具体案への展開に繋がる一方で、まさにあり方次第で非生産的な結果を招くこともありうる。しかし、このような特質を積極的に捉えれば、協働的実践の産物であるデザインに柔軟的・創造的特性をもたらすものが Ethno-design-method であると言えよう。

これらの実践の分析にあたり重要な共通視点となったのが、相互関係の中でどのように「イニシアティブ」が位置づけられているかであった。ポール・テン・ハーヴァ[文 10)]は、典型的な「専門家-クライアント」の社会活動としての患者と医師の関係の中に「イニシアティブの独占」を指摘したが、発注者-設計者関係においては、むしろ「イニシアティブの受け渡し」こそが重要な意味を持つものとして浮かび上がることとなった。その理由には、社会生活において最も卓越した専門性を有する職種の一つとして認知される医師とくらべ、設計打ち合わせに参与する専門家の権力性の低さが考えられるが、それゆえに、設計打ち合わせの活動の中に共同性・協働性が見出されるのであり、また、デザインという社会活動が可能となっていると考えられる。そして逆に、「イニシアティブの受け渡し」を通した共同性・協働性が社会生活における建築主と専門家の関係を、そしてそのアイデンティティをかたちづくっているのである。

なお、第 3 報では、建築主と専門家がそれぞれ「購買者であること」「販売者であること」の関係にある Ethno-design-method について考察する予定である。

謝辞

本研究は、住宅設計打ち合わせというプライベートな場に第 3 者が同席するといった非常に困難な調査を行っている。調査に快く御協力いただいた関係各位に謝意を表したい。

注釈

1) エスノメソッド（Ethnomethod）とデザイン（Design）を組み合わせた筆者による造語である。人々がデザイン行為において達成している実に様々なことを遂行するために使っている、様々な手法や手続きをいう。Ethno-design-method 研究は、そういった手法や手続きを分析することで、いかに人々はデザインという行為を実践し、社会的生活を実現しているか、そしてしていくべきかをテーマとしている。エスノメソドロジーにその理論的考え方を負い、その手法は会話分析が主となるが、分析対象が会話言語に限られるものではない。

2) 社会的な制度（国家や学校といったものから経済体制や生活様式にいたるまで、そしてこれらの基盤となる観念や行為も含めた、社会関係を維持運営するためにつくられたすべてもの）で設定された仕事や役目に対する人々の志向性のことをいう。そのような制度的志向性が見いだされる会話として、病院の診察場面や学校での授業、あるいはテレビのニュース・インタビューといった会話が注目されている。例えば、文 8）を参照。

3) 人々が、その制度的志向性にしたがって、会話のシークエンス構造を維持する、あるいはしようとすることをいう。例えば、ニュース・インタビューの会話がわかりやすい。そこでは、日常的な会話では頻繁に見られる「えー」「すごい」などの情報に対して付与されトピック展開をさらに促進する役割を果たす、私的な評価を伴った反応（ニュースマーク）や、「ふーん、ええ」などの情報提供者にトピックの展開を継続させる反応（継続促進語）は見られない。ニュース・インタビューにおいては、ある人がニュース価値のある情報を持っているものとして前もって選び出されており、情報提供者と受け手という役割が前もって制度的に確立されている。つまり、受け手であるキャスターは、「ニュースマーク」や「継続促進語」の使用を体系的に避けることで、一方的なトピック・コントロール権を保持しているのである。詳しくは、文 7）を参照。

4) 「発注者」とは、住宅を計画・設計する際の様々な条件や要求を満たすための設計業務を依頼するという建築主の立場を指すものとして用いている。また同様に、「設計者」も、そのような設計業務を請け負う専門家の立場を指す。

5) 住環境デザインにおける協働的実践とは、例えば、生活や人生における

NII-Electronic Library Service

Architectural Institute of Japan

自己実現への欲求的志向性、経験・体験による知識や能力への発達的志向性など、建築主と専門家のそれぞれの志向性の広がりとともに幅広い意味での活動が含まれる。本研究では、住環境デザインに関わる人々の志向性の制度的側面を取り上げ、特に、本稿では「発注者」と「設計者」、第3報では「購買者」と「販売者」という役割現象に注目する。

6) 清矢良崇は、サックスの文字化手続を修正し、会話データ記号表として紹介している。文3) を参照。なお、本稿において、「／／」は割り込みが生じた箇所、「：」は音の延ばし、「傍点」は発話が強調されていることを示す。また、（・・・）は発話が聞き取れない箇所、＊（秒）は発話間のインターバル、「＝」は発話間に間合いがほとんどないことを示し、さらに、【 】は筆者による補注を示す。

7) 本研究における発話とは、話し手の交替によって区切られる言語使用の単位をいう。

参考文献

1) 秋葉昌樹、「保健室における<相談>のエスノメソドロジー的研究」、『教育社会学研究』第57集、東洋館出版社、pp.163-181、1995。

2) 江原由美子、『微視的権力状況における会話分析』、科学研究費補助金(総合研究A)研究成果報告書、1993。

3) 清矢良崇、『人間形成のエスノメソドロジー 社会化過程の理論と実証』、東洋館出版社、1994。

4) 西阪仰、「順番取りシステム再訪」、『言語』、24(7)、pp.100-105、1995。

5) 船津衛・宝月誠編、『シンボリック相互作用論の世界』、恒星社厚生閣、1995。

6) 森傑・舟橋國男・鈴木毅・木多道宏、「エスノメソドロジーの方法に関する基礎的考察 住環境デザインにおけるエスノメソドロジーに関する研究1」、『日本建築学会計画系論文集』、第540号、pp.181-187、2001。

7) 山田富秋、「会話分析の方法」、井上俊・上野千鶴子・大澤真幸・見田宗介・吉見俊哉編、『他者・関係・コミュニケーション』、岩波書店、pp.121-136、1995。

8) Heritage, John, "Analyzing News Interviews : Aspects of the Production of Talk for an 'Overhearing' Audience" in T. van Dijk(ed.), Handbook of Discourse Analysis, vol. Ⅲ : Discourse and Dialogue, Academic Press, 1985.

9) H. Sacks, E. Schegloff & G. Jefferson, "A Simplest Systematics for the Organization of Turn-Taking for Conversation", Language 50(4), pp.696-735, in J. Schenkein (ed.), "Studies in the Organization of Conversational Interaction", Academic Press, 1978.

10) Paul ten Have, "Talk and Institution : a Reconsideration of the 'asymmetry' of Doctor-Patient Interaction", in D. Boden & D. H. Zimmerman (eds.), Talk & Social Structure: Studies in Ethnomethodology and Conversation Analysis, Polity Press, pp.138-163, 1991.

(2001年11月1日原稿受理，2002年7月10日採用決定)

NII-Electronic Library Service