



HOKKAIDO UNIVERSITY

Title	購買者－販売者関係における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 3
Author(s)	森, 傑; 舟橋, 國男
Citation	日本建築学会計画系論文集, 569, 77-83
Issue Date	2003-07-30
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/37281
Rights	日本建築学会
Type	journal article
File Information	110004658373.pdf



購買者－販売者関係における 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 3

ETHNO-DESIGN-METHOD IN BUYER-SELLER INTERACTION

Ethnomethodology in housing environment design 3

森 傑*, 舟橋 國男**

Suguru MORI and Kunio FUNAHASHI

In housing environment design, the theme which should be planned and designed is not given to the client and also the specialist in advance. They have to decide the frame for their collaborative practice and set up concrete and suitable subjects in the complicate and uncertain situation. Ethno-design-method is inevitably working in such situated process practically.

This paper aims to describe the ethno-design-methods which are found in the relationship between "being the buyer" and "being the seller" in design action by analysis of conversations between the buyer and the seller. Housing environment design develops through the negotiation in such the relationship. The ethno-design-methods as collaborative practice were found as comprising (a)controlling information, (b)affirming by the technical knowledge and (c)keeping silent and suspending evaluation.

Keywords: *buyer, seller, collaborative practice, ethnomethodology, housing environment design*

購買者、販売者、協働的实践、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-method¹⁾の記述を試みる一連の研究の第3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²⁾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。そして、その後の継続調査と設計打ち合わせにおける参加者の際立った振舞い⁴⁾に注目した会話のシーケンス構造の分析によって見出された6つの Ethno-design-method を、第2報⁵⁾で示した(図1)。なお、図1は第2報で示したものと同様のものである。第2報では、建築主と専門家⁵⁾の「発注者であること」「設計者であること」⁶⁾というそれぞれの役割現象に焦点を当てることで、発注者－設計者関係における Ethno-design-method の具体的な実践が相互反動的に構成され維持されていること、その協働的实践⁷⁾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ことを明らかにした。さらに、「イニシアティブの受け渡し」を通じた共同性・協働性が、建築主と専門家の関係を、そしてデザインという社会活動の達成を可能にしているという見解を示した。

そこで本稿では、発注者－設計者関係とは異なる制度的志向性に注目し、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」⁸⁾として展開される設計打ち合わせについて Ethno-design-method の分析を行い、建築主－専門家関係の相互反動的な特徴を記述することを目的とする。

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⁹⁾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設計段階から着工直前まで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、長期間にわたり調査対

* 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, Ph. D.
Prof., Dept. of Architectural Engineering, Graduate School of Engineering, Osaka University, Dr. Eng.

象者と幾度も接触することで仮説の構成と検証を繰り返す分析的帰納法の立場から、設計打ち合わせ現場の観察調査を行った結果、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・建築家（3例）の合計9事例によって、発注者-設計者および購買者-販売者関係におけるEthno-design-methodに関して、妥当性が高いと考えられる一つの解釈が得られた。

3. 分析

本稿では、会話分析によって明らかとなった6つのEthno-design-methodにおいて、建築主と専門家の制度的志向性としての購買者-販売者関係に注目し、(a)情報の抑制、(b)専門的常識に基づく断言、(c)沈黙と評価の保留、の考察を行う。

3-1. 情報の抑制

設計打ち合わせにおいては、専門家が建築主へ積極的にニュースを持ちかける場面がしばしば見られる。当然、ニュースとは、聞き手にとって耳寄りな情報であり、かつ新鮮なインパクトを持つものでなければならない。

[会話例1]¹⁰⁾は、建築主が、この会話の参与者である設計担当者とは別に設計を進めている住宅メーカーの計画では構法が木造なので柱間を大きく取ることはできないという問題を、鉄骨造で提案している設計担当者に説明する場面である。この[会話例1]の打ち合わせのために用意された1階平面図を図2に示す。

会話を一見しただけでは、建築主と設計担当者の間のイニシアティブの位置づけが分かりにくい。そこでまず、16Dに注目する。設計担当者は、「だから、逆に言うとも何でもO.K.です」と発話¹¹⁾して

いるのだが、この発話だけでは、専門的知識や経験のない建築主にとっては、設計担当者の言わんとするところの内容が全く理解できない。それを示すかのように、16Dの後に1秒の間があき、建築主は17Wで「そ、そうですね」と何とかそれに対する応答を試みている。この後の設計担当者の説明に対する沈黙（18Dの後の2秒と21Dの後の1秒）と、23Wの反応「あ:」を見れば、17Wの建築主の発話は、会話の流れを継続するために、取りあえず分かったふりをして答えているに過ぎないことが理解できる。会話の順番取りシステム⁹⁾によると、ここでは設計担当者から建築主へ会話の順番が渡されているので、建築主は何らかの発話をしなければならない。したがって、16Dでの設計担当者の発話は、このような会話の慣例的規則を利用した、相手の反応を誘うテクニックであると見れる。このことは、設計担当者が、建築主がこの発話に反応を見せることを待っていたかのように、建築主の17Wの発話の後に間をあけずにすぐ「ええ」と発話を行っていることから判断できる（18D）。

しかし、この場面で最も重要なのは、先に述べた建築主にとって設計担当者の言うところが何を意味するか分からないという点である。つまり、設計担当者は会話の順番を渡すと同時に、「情報の抑制」を行っていることである。言い換えれば、情報を抑制しているにも関わらず、強制的に会話の順番を受け渡しているのである。この情報の抑制については、例えば、16Dと18Dと21Dと22Dの発話の順番を逆にしてみれば分かりやすい。

結局のところ、専門家は、建築主のニーズや価値観などをはじめから全て把握しているわけではないゆえに、そのような中で自ら持っている情報を建築主へのニュースとして成立させるために、意図的な会話順番の受け渡しと間の挿入によって情報を抑制することで、それへの建築主の反応とそこに見られる評価を見定めているのである。

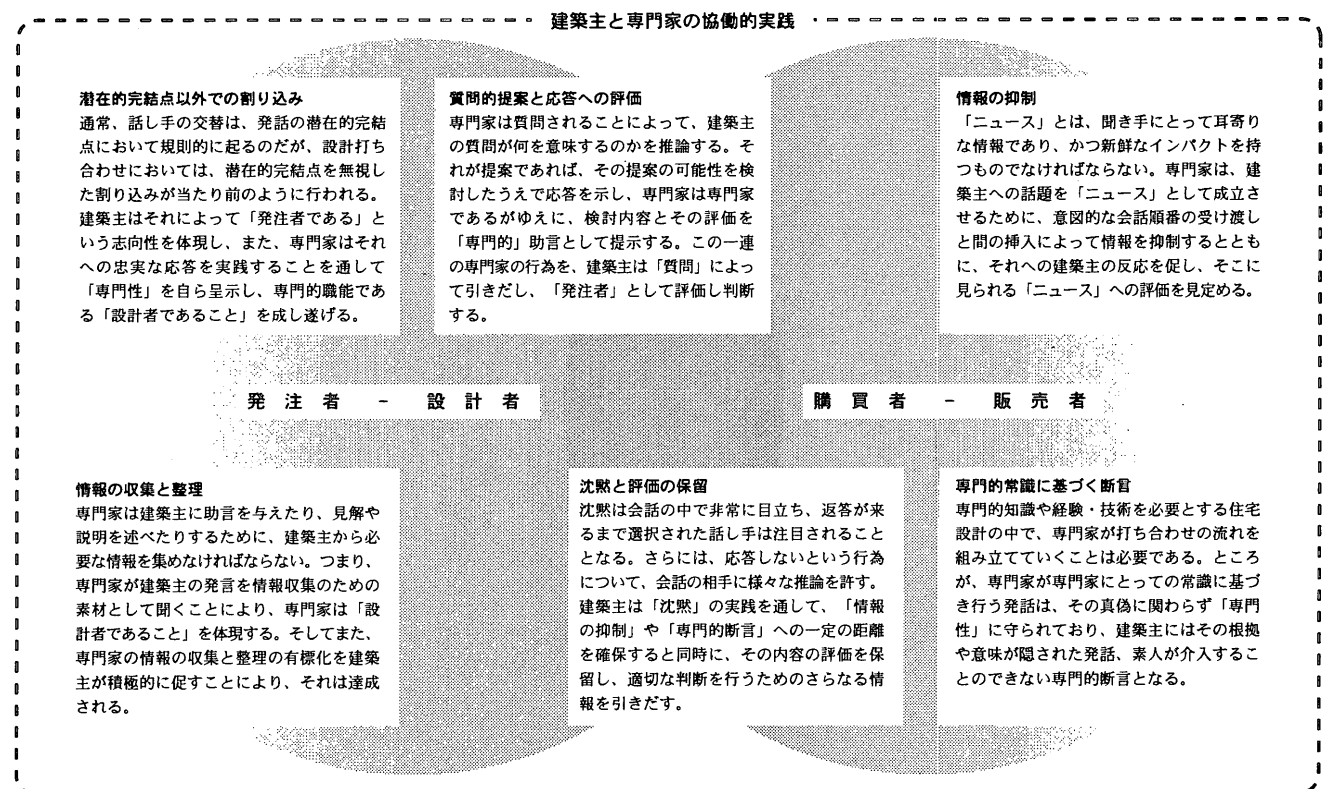


図1 設計打ち合わせにおけるEthno-design-method

[会話例1]

- 1W : ただ、木造のところで一つ設計してもらって、
 2D : ふんふん。
 3W : それもまだ完璧ではないんですけどね、あの：、繋がってるんですけど、
 4D : ふ：ん。
 5W : かなりどう言うのかな、部屋と部屋が一つずつあるという感じで、
 6D : ふ：ん。
 7W : そうなってしまうんですね、／／木造の場合は。
 8D : そうですね。
 9W : 柱をこう、そんなに遠くに／／離せない。
 10D : 飛ばせない。
 11W : ですね。
 12D : ふ：ん。
 13W : それほど強度がないからですね、木の場合は。
 14D : そうですね、う：ん。
 15W : だからね、どっちがいいのかな：って思うんですけどね。鉄骨の場合は、ほんとにオープンというか、こう広い空間がありますよね。
 16D : だから、逆に言うとも何もO.K.です。
 * (1.0)
 17W : そ、そうですね＝
 18D : ＝ええ、例えばこれ全部【和室を含めて】、例えばリビングにしましょう、できます。
 * (2.0)
 19D : 例えばね。
 20W : う：ん。
 21D : だから、大開口、開口をたくさん取ろうと、和室も全部広げようと、和室があるけれども、壁が全然ない部屋にしよう、これもできます。
 * (1.0)
 22D : で、今、奥さんがおっしゃったように、ここ【→図2①】から玄関入って、お客さんは、じゃ、その時和室を通ってもらおうと、こういう通り方【→図2②】ですね、で、今ここだけ【→図2③】が開くようになっていきますから、これ4メートル全部【→図2④】開口とすることもできます。
 23W : あ：。
 24D : だから、例えば／／。
 25W : あ、一つだけこ角、残して
 26D : はい、奥にしまっちゃうんです。いや、これもう／／
 27W : こっちにし
 まって。
 28D : はい、例えばこれやったらこんだけ、ここに【→図2⑤】しまっちゃいます。この2枚、ここに【→図2⑥】しまっちゃいます。
 29W : あ：。

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。

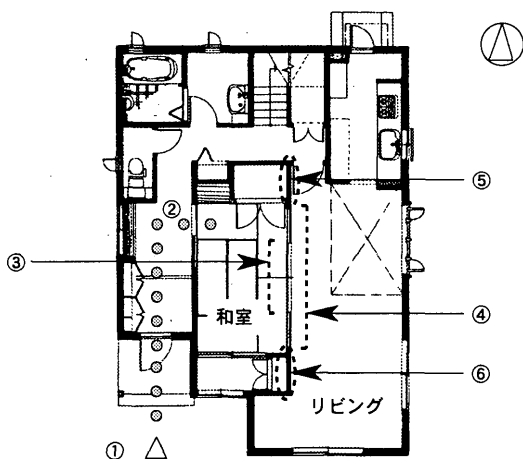


図2 SA邸 一階平面図 1/200

る。そして、その実践を通して、これから提供する情報が建築主にフィットするのかどうかを判断し、同時に、これから展開する話題内容への建築主の期待感を高めようとしているのである。16Dにおいて、「だから」と強調するために順接を用いているのもそのためであると考えられる。

3-2. 専門的常識に基づく断言

専門的知識や経験・技術を必要とする住宅設計の中で、専門家が打ち合わせの流れを組み立てていくということは必要であり、むしろそれは当然とも言える。そして、そのような職能を保証するがゆえに、専門家は専門家であるわけである。しかし、そのような専門性は同時に、専門家の行為に隠れたイニシアティブを与えることを意味する。とりわけ打ち合わせの内容が専門的であればあるほど、その意味は大きなものとなる。

[会話例2]¹²⁾は、住宅メーカーの営業担当者が、他社の見積もりとの比較において、自社の見積もり内容を説明している場面である。

この会話の前に、営業担当者は、競合会社の見積もりには「備品とかが全部入っていない」という建築主の発言を聞いている。この[会話例2]では、その見積もり内容では費用がはっきりしないことを説明しているのだが、この営業担当者の説明からは、何らかの圧迫感を読み取ることができる。

その圧迫感の理由として考えられるのが、「～ですね」という言い回しである(1S・4S・24Sなど)。「～ですね」という言い回しは、日常の会話では相手の同意を確認するときに用いるものである。しかも、同意を求めている相手も、その内容について同等に判断可能な場合において使われるものである。

ところが、[会話例2]で行われている「～ですね」は、それとは大きく異なり、「同意」というよりも「断言」に近い印象を受ける。最も顕著な例は、24Sである。「カメラドアホン」が絶対に必要かどうかは、建築主の生活観あるいは資金計画に基づき判断されることである。それを営業担当者は、あたかも常識であるかのように発話しているのである。さらに、「でも」という逆接によって、それは強調されている。ここでの常識とは、専門家の経験や知識に基づいた常識であることはいまでもない。専門家が、その発話内容の根拠を述べることなく、常識として相手に同意を求める発話を行うことによって、その発話内容は専門性に守られるのである。

このような「専門的常識に基づく断言」は、24S以降の会話にもみられる。営業担当者は、競合している住宅メーカーが早く契約することを求めているだろうという質問を断言的に行っている(35S)。そして、その答えを聞くと同時に、お茶を飲むという行為でその会話を終わらせている(38S)。

通常の日常会話では、相手が自分の質問に答えたあと、何らかのフォローをすることが期待されている。答えのあとその答えについてコメントを述べたり、あるいは関連した次の質問をすることで、相手にその答えから自分が何をえたかを示すことができ、また、もとの質問がどういう理由でなされたかを示すことができる。例えば、「今日の昼からの予定は？」と聞かれ、「オフィスに5時までいます」と答えたあと、「そうですか」としか言われなかったら、普通は違和感を覚える。その人は、何のためにそれを聞き、答えから何

を受け取ったのか、聞かれた人は全く分からないからである。ところが、ここで行われていることはまさにこれである。建築主は、営業担当者の質問の意味はもとより、それへの自身の答えの意味も分

【会話例2】

1S : ただ、今、Mメーカーさんのおっしゃってるのが、いろいろと細かいものが入ってないと、わからないですね。

* (1.5)

2S : 実際なんぼかかるというのが。

* (1.0)

3C : ま、照明とか入ってなかったですからね。

4S : あ：、でも絶対いりますもんね、照明器具。

5C : ええ、そうですね。【笑いながら】

6S : ねえ、で、照明器具も今、35万予算取りしています。

7C : あ：そうですか。

8S : で：、あの：、今現居で持っていらっしゃるものをもってくると、となれば、マイナスになります。

9C : あ、はい。

10S : ええ、ただま、まだ金額決まってませんので大きな枠取りで35万と、ということで考えてるんですけど。

* (4.0)

11S : それから、カーテンは入ってました？

12C : 入ってないです。

13S : カーテン入ってないですか。

14C : ええ。

15S : え：、カーテンもこれも予算取りですけども、しています。

16C : あ、はい。

17S : インターフォンとか、細かい話ですけども、インターフォン6、7万のもんですけど、とか、そんなもん入ってました？

* (1.5)

18C : インターフォンは入ってたと思います、たぶん。

19S : あっ、そうですか。

20C : うん、でも、あのテレビ画面のついたやつは入ってなかったです。あの、普通の＝

21S : ＝あ：インターフォン。

22C : うん。

23S : あ：

* (2.0)

24S : でも絶対いりますよね。

* (1.5)

25S : それとか、ま：もう細かい話なんですけども、あの：、ま、照明器具、カーテン、エアコン、それから、あ：、カメラドアホンもいるでしょうし、ま、テレビのアンテナいらないということですから、ま、これで15万ほど、これは下がる話やと思うんですよ。

26C : はい。

27S : それから、あと：、ま、シャワートイレですね、これはもう1、2階とも今、入れさせてもらったりとかしてますんで、その辺もどうかということも検討していただきたいですし。

28S : 大体は／／全部含んで。

29C : ま：、2階はいらないといえ、いらないですね。

30S : う：ん。

31C : うん。

* (4.5)

32S : もし、お2階が必要なければ、また何万か下がりますんで。

33C : はい。

34S : はい、一応まあ、目一杯取らしてもらってます。

* (4.0)

35S : Mメーカーさん、でも、いついつまでに契約決めてください言うて帰りはったでしょ？

* (1.0)

36S : できたら今年中にとかね。

37C : あはははは、ええ。

38S : いただきます。【出されていたお茶を飲む】

39C : あ：どうぞどうぞ。

Cは建築主、Sは住宅メーカーの営業担当者の発話を示す。

らないようなかたちとなっている。

3-3. 沈黙と評価の保留

話す順番を会話の中に配分する規則は大きく分けて、「次の話し手が他の話し手によって選ばれる場合」と「次の話し手が自分から話しだす場合」の二つであり^{文9)}、次の話し手が他の話し手によって選ばれる場合、選ばれた次の話し手は普通問をあげずに話し始める。しかし、選択された次の話し手が話し始めない時、その間の沈黙はその人に属する沈黙として聞かれる。このような場合、その沈黙は会話の中で非常に目立ち、返答が来るまで選択された話し手は注目されることとなる。さらには、応答しないという行為について、会話の相手に様々な推論を与えることとなる。

設計打ち合わせの中での“会話の相手に様々な推論を与える”沈黙が、専門家による「情報の抑制」や「専門的常識に基づく断言」

【会話例3】

1S : ですんで、あつ、ごめんなさい、これ【見積書】にね、エアコンが入ってないんです、まだ。

2C : あっ／／はい。

3S : 計算上。

4C : あつ、はい。

5S : でもあの：、エアコンと：

6C : ええ。

7S : 床暖房は：

* (0.5)

8S : え：、これあの：、私どもの方で入れさせてもらいます。この価格でもう入れさせてもらいます。

* (1.0)

9S : あの：、実はね：、え：と、旧姓なんていうか存じ上げないんですけど、たまたま私、2件やらせてもらった方で、Oさんて方いらっしゃるんですけど、【余談に入る】

10G : はい。

【中略】

11S : 最近、あの：、そしたらOさんいうんですけど、Oさんのお母さんの実家の辺りで寄せてもらってますわって言うたら、う：ん。

13S : あ：、うちのお母ちゃんの実家の辺りやったら安生しとかなあかんで：って、えらい言われて。

14G : あ：、あ：そうですか。

15S : ええ。

* (2.0)

16S : ま、それも含めて、エアコンと床暖房、床暖房はリビングに全て入れさせてもらうようになりまして、

17G : ふん。

18S : はい、リビング、ダイニングですね、

* (1.0)

19S : で、入れさせてもらいます。

* (4.5)

20S : あとま：、あの：

* (1.0)

21S : それはま、そのつもりでおります／／んで。

22C : エ、エアコンって何台くら

いのです？

23S : あの、全室。

* (1.5)

24S : ええ。

25C : 全室か＝【小声でつぶやくように】

26S : ＝え：とね、

* (1.0) 【資料を取り出す】

27S : え：、Oガスのガスヒーターっていうのを入れさせてもらおうと思ってます。

Cは建築主、Gは建築主の父、Sは住宅メーカーの営業担当者の発話を示す。

の実践という場面において頻繁に観察されるかぎり、それは何らかの意味ある実践であると考えられる。[会話例3]¹²⁾は、住宅メーカーの営業担当者が、リビングとダイニングへのエアコンと床暖房をサービスで提供するという話題を展開していく場面である。

5Sと7Sにおいて、営業担当者はこれから話す話題への期待感を高めるかのように、発話に区切りを入れ、「情報の抑制」を行っている。それに応じるかのように、7S以降から建築主のあいづちは切れている。そして、営業担当者の売り込むニュースの結論である発話「この価格でもう入れさせてもらいます」(8S)に対し、建築主は沈黙を維持している。当然この段階では、営業担当者がなぜサービスするのかの理由が、建築主にはわからない。これもまた「情報

の抑制」である。この営業担当者のサービスに関する発話への建築主の沈黙がはじめて破られるのは、22Cにおいての割り込みによる質問である。

さて、これらの沈黙が建築主に属するものであるということは、7S・8Sのあとに、例えば「あっ、そうですか」とか「はい」とかのあいづちを入れても、前半部の発話のやり取りから見てなんら不自然でないということから、それは理解できる。

このような建築主の沈黙によって、営業担当者が様々な推論を行ったかどうかは判断できないが、結果的に、営業担当者が9Sにおいて、エピソードを話しはじめるというかたちで、その理由の説明を行っていることは注目すべきである。

さらにもう一つ打ち合わせ場面を取り上げる。この[会話例4]¹³⁾の打ち合わせのために用意された1階平面図を図3に示す。

設計担当者は、平面における「一連のつながり」をずらすことで、ウォークインクローゼットが大きくなるという提案を行っているのだが、その説明に対し、建築主は一切応答していない。その後の設計担当者の応答が重要なのだが、設計担当者は、この提案に至る前の考えを説明し(5D)、この提案の判断基準「トイレは近いほうがええやろう」(6D)の提示を行っている。しかし、5Dの説明はまとまりのない印象を受ける。しかも、6Dでの笑い「ははは」は、文脈に適切に沿ったものではない。

このような設計担当者の発話の流れを常識的にみると、建築主の沈黙によって、自らの提案に対する反応を得られない設計担当者は、さらに説明せざるをえなくなったと考えるのが妥当である。結果的には、建築主は「沈黙」の実践を通して、提案に対する判断や評価を保留すると同時に、評価・判断するためのさらなる情報を引き出すことに成功している。

確かに、建築主の「沈黙」が、情報を引き出すためのものなのか、提案の内容が理解できないことによるものなのかを正確に判断することは不可能である。そしてそれが、意図して行われたのか、あるいは無意識によるものなのかを判断することはできない。しかし、ここで重要なのは、その「沈黙」が何を意味するのかを判断することではない。

ここでもう一度、[会話例4]を内容的に押さえると、その「沈黙」がいずれの理由からによるものにしても、建築主のそれが、設計担当者の発話内容に何らかの影響を与えていることは理解できる。

設計担当者は、今その場で建築主に提示している図面の計画において、便所・バスルーム・納戸の「一連のつながり」を、納戸を無くして詰めていくと、詰めていく反対側にある寝室と繋がったところに、ウォークインクローゼットではなくて、大きな納戸を取ることができるという案を、1Dにおいて提案している。そして、ウォークインクローゼットを広くするために考えたその考察プロセスを5Dにて説明している。しかし結局、設計担当者自らが「トイレは近いほうがええやろう」という価値基準を提示することで、1Dで提案されたものではなく、当初の図面の案を採用するという結論に至っている。それが結論であることを確認するかのように、設計担当者は8Dにおいて要約している。つまり、建築主が継続して「沈黙」しているにもかかわらず、提案の是非が判断され、平面計画の決定がなされ、そして、「寝室とトイレは近いほうがよい」という固有のデザイン基準(価値)が導き出されているのである。

[会話例4]

1D : で、納戸【→図3①】をあの、こっち【東端】に、取らないということになると、この、ま、一連のつながり【→図3②】をですね、とんとんとこっち【東側】までやってしまうと、この【→図3③】、実はウォークインクローゼットのここが大きく、

* (1.0)

2D : これを、このセットをここに／／ここにずらすと、

3C : はいはい。

4D : ここ【→図3③】に大きな納戸を取れるんですよ。

* (2.0)

5D : で、これを、もう少しこう広げて【→図3④】、こういうかたちで、もう、納戸、というかウォークインクローゼットを、中に、ここを通行していいという、廊下の形態をとらなくてもいいというのも少しまた、考え方は変わるんですけどもね。最初、ちょっとここに、広くは、考えてたんですけどもね。

* (1.5)

6D : やっぱ、トイレは近いほうがええやろうと、ははは。

7C : そうですね、ええ。

8D : トイレが近いほうがええやろということで、ここ【→図3③】はあの、ウォークインクローゼットにしたんですよ。

* (2.5)

9D : ま、この辺、例えば、ただま、あの、奥行き半間の押し入れがたくさんあるというのは、実際は使い勝手が良くないんですよ。

Cは建築主、Dは住宅メーカーの設計担当者の発話を示す。

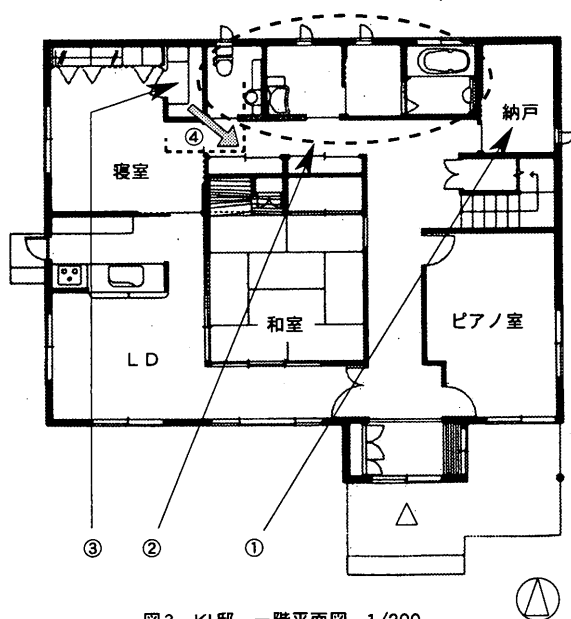


図3 KI邸 一階平面図 1/200

以上の分析により、専門家による提案という場面において、建築主が「沈黙」の実践によって、発話のイニシアティブを専門家へ受け渡すことで、専門性に守られたトピック・コントロールに対し一定の距離を確保しながら、必要な情報だけを引き出し選択するという建築主の巧妙さが浮き彫りとなる。〔会話例3〕の22Cの質問「エアコンって何台ぐらいですか?」もそうである。建築主の「沈黙」は、展開される打ち合わせ内容と大きく関わっているやり方で実践されているのである。

4. 考察

前章で示したことは、説明内容を小出しにするような話し手の発話順序や聞き手を同調者としての関係に置くような終助詞の使い方などの会話の構成規則自体ではない。言うまでもなく、本稿で注目した会話構成の規則は設計打ち合わせ場面のみにおいて特徴づけられるものではない^{5) 6)}。重要なのは、会話のシークエンス構造を通して建築主と専門家の制度的志向性が状況の中で意味づけられ、それは、設計打ち合わせに特有の購買者-販売者関係という社会文化的な規範により説明づけられるということ、そして、そのような役割現象において、デザインがまさに参加者の交渉 (negotiation) によって展開していることである。「購買者であること」「販売者であること」という制度的志向性からみた住環境デザインの様相は、これまで人々のデザイン活動の一側面としてほとんど取り上げられることがなかったと思われる。しかしながら、会話分析によって具体的に示したように、購買者-販売者関係という役割現象において実際のデザインが遂行されている限り、そこへの関心を示した Ethno-design-method の記述は意義ある試みであると考えられる。

住環境デザインは、固有の状況において様々な文脈の中で実践されている。本研究は、住環境デザインの網羅的・統括的な把握ではなく、固有の状況の中に見出される本質的な営みの実態を捉えることを、基本的方針として目指した。デザインがある特定の社会的・文化的・物理的な環境に状況づけられているかぎり、人々の活動は本質的にアドホックなものとなる。本研究の主題は、デザインを解釈する際に決定的に重要になる状況とそこに埋め込まれた人々のアドホックな行為に注目し、住環境デザインは事実的知識あるいは法則的計画を当てはめることによってなされるものではなく、参加者の協働的实践という枠組みの中で状況づけられた活動として生成するプロセスであることを示すことであった。

現実の住環境デザインにおいては、計画あるいは設計すべき課題が予め与えられているものではなく、建築主と専門家は、複雑で不確かな場の中で協働的实践に必要な枠組みを定め、具体的かつ適切な課題を設定することからはじめなければならない。Ethno-design-method は、まさにそのプロセスにおいて多様な人々で状況的に機能している人々の実践的な知である⁷⁾。そのような視点から、これまでの一連の研究によって明らかとなったいくつかの Ethno-design-method は、設計打ち合わせに、ある秩序化の構造を示唆するものとなった。

これまで住環境デザイン研究の多くは、入居後の住まい方の実態や居住者の満足度などを中心とする事後的な事象を主たる対象として取り組んできた。そこで得られた知見や事実は、比較検討を重ねて体系化が図られ、一般的解釈や理論的プログラムの発見へと展開

されてきた。また、POE (PostOccupancy Evaluation) のように、個別の事例について、住み心地や使い勝手を総合的に評価し現状を修正して具体的な居住環境の改善へと繋げる取り組みもある。しかしながら、いずれにせよそれらが事後的な対策や処置となることにはかわりはない。むしろ、住環境デザインの本質的な内容は、本研究の住宅設計の打ち合わせにおける会話分析によって垣間見られたように、当事者が状況をリアルタイムで理解¹⁴⁾し参加する実践とその方法 (Ethno-design-method) の有り様によって大方決定的であるように思われる。

確かに、今まさに展開している現場において得られる情報は、時間的にも空間的にも非常に局所的なものであり、ここでの当事者の住環境デザインの事前評価は必然的に限定的なものにならざるを得ない。しかし一方で、眼前で進行しつつあるデザインの内容や当事者間のやりとりの総体としての状況を、直接確認し理解するような評価は、それが自覚的か無自覚的かのいずれにせよ、その結果がまさにリアルタイムで現場に作用する。本質的にケース・バイ・ケースである住宅の建築において、直接的に状況に関わる評価とそれによるデザインの微調整が「うまくいくか、いかないか」は、当事者にとって最も現実的な問題ではないだろうか。当事者が状況を評価するのに適切な文脈とは何か、ある文脈における固有の課題把握とその解決へ向けての微調整の良し悪しはいかに判断できるのか、これまでの研究成果によってはそれへの回答は示し得ていないが、Ethno-design-method という考え方は、まさにこのような人々の実践的活動としての微調整の継続と蓄積に注目するものであり、その理解へ向けての一つの手掛かりになると考える。

今後は、以上の問題意識のもと、ある固有の状況と文脈において、どのようなデザイン課題が焦点化されており、具体的な人々の Ethno-design-method がどのようなかたちで営まれているのか、そして課題解決にどのように関係しているのか、建築主の入居後評価と住まい方の実態に関する調査も踏まえ、ケーススタディを中心としたより詳細な記述分析を行いたい。

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。なお、北海道大学・奥俊信先生から貴重な示唆をいただき、また匿名の査読者から有益なご指摘をいただいた。ここに記して深謝します。

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、社会的生活を實現しているか、そしてしていくべきかをテーマとしている。エスノメソロジーにその理論的思考方を負い、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のもの) 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、会話のシーケンス構造を維持する、あるいはしようとすることをいう。文4)を参照。

4) 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。

5) 本研究における「建築主」「専門家」とは、設計打ち合わせにおける参加者の属性を指し、「購買者」「販売者」とは区別して用いている。注釈5)および7)を参照。なお、分析において「専門家」を、打ち合わせにおける職種の違いにより「建築家」「設計担当者」および「営業担当者」の表現に分けて用いている。

6) 「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。同様に、「設計者」とは、そのような設計業務を行う専門家の立場を指す。

7) 住環境デザインにおける協働的实践とは、例えば、生活や人生における自己実現への欲求の志向性、経験・体験による知識や能力への発達の志向性など、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「購買者」と「販売者」という役割現象に注目する。

8) 「購買者」とは、住宅を計画・設計する際の専門家によるデザインに関する提案や情報あるいは具体的な設備や材料・製品のセールスに対し、広い意味でそれらを購入するという建築主の立場を指す。同様に、「販売者」とは、そのような活動を行う専門家の立場を指す。

9) 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。

10) 住宅メーカーへ建築を依頼したSA邸における1999年11月30日の打ち合わせ会話データより抜粋。

11) 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。

12) 住宅メーカーへ建築を依頼したSA邸における1999年12月19日の打ち合わせ会話データより抜粋。

13) 住宅メーカーへ建築を依頼したKI邸における1999年8月13日の打ち合わせ会話データより抜粋。

14) 心理学における自己モニタリングに近い。『(スナイダー[1974,1987]は)「人が自分の自己呈示や表出行動、また非言語的な感情表出をモニター(観察・統制)する程度、あるいはモニターしうる程度には、明確な個人差が存在する」と指摘し、こうした程度を「自己モニタリング」として定義した。(中略)なお、スナイダーの概念とは別に、行動療法的立場を中心とする臨床心理学、あるいは自己調整システムに関心を持つ最近の学習・認知心理学などのなかで、自己の現在の状態を観察・記録あるいは管理・評価するという意味で「自己モニタリング」という用語が用いられることがある。』

文5)より引用。

参考文献

- 1) 森傑、舟橋國男、鈴木毅、木多道宏：エスノメソドロ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、2001.2
- 2) 森傑、舟橋國男：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ロジーに関する研究2、日本建築学会計画系論文集、第560号、pp.159-165、2002.10
- 3) 清矢良崇：人間形成のエスノメソドロロジー 社会化過程の理論と実証、東洋館出版社、1994
- 4) 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
- 5) 中島義明、安藤清志、子安増生、坂野雄二、繁樹算男、立花政夫、箱田裕司編：心理学辞典、有斐閣、pp.336-337、1999

6) Aoi Tsuda: Sales talk in Japan and the United States ; an ethnographic analysis of contrastive speech events, Georgetown University Press, 1984

7) Donald E. Polkinghorne: Postmodern Epistemology of Practice, in Steiner Kvale (ed.): Psychology and postmodernism, Newbury Park, CA: Sage, 1992

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

(2002年9月4日原稿受理、2003年5月7日採用決定)