

住宅設計における建築主と専門家との非対称性に関する研究

主査 森傑^{*1}

委員 西岡絵美子^{*2}, 上月真弓 (旧姓: 鷺尾) ^{*3}

設計打ち合わせにおける建築主と専門家の役割関係は、まさに会話のシーケンス構造を通してこそ構成されている。そして、住環境デザインの内容もまた、そのような会話という相互作用形式に内在している慣習的規則や制約を通して展開されている。

本研究は、近年、社会学や教育学、認知科学などの分野で注目され始めているエスノメソドロジーの展開を踏まえ、今後の住環境デザイン研究の有益な素地となりうるテーマとともに、その方法論的展開可能性を模索するものである。

キーワード : コミュニケーション, 非対称性, 制度的志向性, 状況的行為,
エスノメソドロジー, 住環境デザイン

THE "ASYMMETRY" OF CLIENT-SPECIALIST INTERACTION IN HOUSING DESIGN

Ch. Suguru Mori

mem. Emiko Nishioka and Mayumi Kouzuki

The role relation between the client and the specialist in design action is constituted through the sequence construction of conversation, and the contents of housing environment design develop through the customary regulation and restriction in conversation.

This study proposes an alternative approach in housing environment design drawn from recent ethnomethodological developments in sociology, pedagogy, and cognitive science.

1. はじめに

本研究は、都市圏において展開される住宅づくりの実態の中で、特に注文住宅の事例における打ち合わせ現場での人々のコミュニケーションに注目し、設計者を中心とする専門家と建築主とのギャップ^{註1)}を問題提示的に住宅設計プロセスの構造として記述し説明することで、今後の住環境デザインの実践への有効な視点の提供を目的とするものである。

従来から、住環境デザインや設計方法に関する調査研究は数多くなされてきているが、人々が実際に設計に取り組むまさにその実態と方法に注目した設計コミュニケーションの研究は必ずしも十分には検討されてきていない。そのような中、近年、特に人間-環境系デザイン研究において、アクション・リサーチ^{註2)}の視点に注目した、研究の実践的フィールドへの関わりを回復させようとする試みが活発になりつつある。例えば、乾亨・延藤安弘・森永良丙によるコーポラティブ・ハウジングの計画過程に注目した一連の研究^{註3)}が代表的であろう。それは、「型計画」から「価値づくりの計画」という視点転換の重要性を、コミュニケーションと空間形態の両側面からの詳

細な分析を通して説き、「価値づくりの計画」の計画プロセスとその成立条件を例示することで、「設計方法論の新しい視点の豊富化」を目指しているという点で注目される。

一方、研究の理論的枠組み、哲学的基盤、そしてそれに基づく研究の方法に関する論議も積極的に展開され、さらなる理論的發展を目指そうという動きが見られる。人間-環境系デザイン研究においては、人間と環境の関係に関する理論的アプローチの検討としてのトランザクショナルリズム^{註4)}への関心があげられよう。しかし、そのような立場からの研究方法への具体的展開が十分になされているとは言いがたく、エスノメソドロジーのもつ哲学的基盤・理論的枠組みのもと、住環境デザインにおける「Ethno-design-method」^{註5)}という事象に注目し、観察調査そして会話分析という取り組みを通じて、説明理論としてその方法論的可能性を模索するという本研究の試みは、今後の学術的展開に対して有効な視点を提供するものとして位置づけられる。

そこで本稿では、観察調査によって得られた全事例について会話分析を行い、その中から設計打ち合わせといっ

*1 大阪大学大学院工学研究科建築工学専攻 博士後期課程

*2 積水ハウス 大阪北営業所 設計課

*3 神戸市 住まいの安全安心サポートセンター (当時 芦屋市職員)

た一つの制度的状況にみられる会話のシークエンス構造を抽出し、そこに見いだされる建築主および専門家の制度的志向性⁶⁾と、それと密接に結びついた人々の秩序現象(役割関係)を、その個別的な場において一つの協働的なプロセスの中で達成されたものとして示すことを試みる。

2. エスノメソドロロジーの概要

エスノメソドロロジーについて、高山真知子が簡明に説明しているので、以下に引用する⁷⁾。

“エスノメソドロロジーとは、「エスノ」、「メソド」、「ロロジー」の合成語で、「人々の」、「方法」、「についての研究」と理解することができる。つまり、「普通の人々は」、「日常生活の対人関係における意志疎通行為の基盤をどのようにして組み立て意味づけ理解しているのか」というそのやり方(方法)」、「についての経験的な研究」のことである。(中略)そして、一つの場で「あたりまえ」とされることは、その場の成員の無意識的だが積極的な叙述行為の産物としてそのつどそのつど形成され維持されてゆく、ということ明らかにしようとするのである。”

エスノメソドロロジーの最大の意義は、社会秩序の成立がいかに人々自身の実践的認識・理解・説明活動に依存しているか、その世界の記述を現象学的視点から一つの学問的理論として構築を試みたことである。それはつまり、“従来の社会学の研究対象が、社会的行為の原因を探ることであったとすれば、エスノメソドロロジーの対象は、社会の成員はどのようにしてある行動(behavior)を社会的な行為(action)として認知するのかである。⁸⁾”ということであり、そしてまた、A・シュッツの「主観的観点⁹⁾」という哲学的基盤にたち、複数の行為者が同じ対象を目指すことはいかにして可能かを問うことを、「エスノメソド(ethnomethod)」という理論をもってその分析対象を明示したことである。

また、エスノメソドロロジーは、その視野を反映する調査手法として会話分析を選んだ。アラン・クロンは次のように説明している¹⁰⁾。“実践の中や調査現場に行くとき、エスノメソドロジストはオリジナルの技術を生み出していなかったため、調査手法をよそから調達せざるを得なかった。その手法とはエスノグラフィーから採用されたものだった。(中略)当然エスノグラファーは、集めた情報から観察された出来事の意味を引き出すことに成功しなければならない。そうするための一般的な情報源は、人々が話したことである。”

現在、エスノメソドロロジーといわれるものは非常に多く存在している。例えば、人間-環境系デザイン研究に関わるものとしては、認知科学におけるサッチマンの取り組みが有名であろう¹¹⁾。彼女は、ユーザがコピー機をつくった専門家と同じ「計画(plan)」を目指すために、どのような「状況的行為(situated actions)」によってそれを達成していくのか、その分析によって不適切な

リソースから発生する状況を明らかにし、その回避と解決を提案したのであるが、それは同時に、従来の「計画」そのものの視点を大きく変えるものでもあった¹²⁾。そこには、明らかにエスノメソドロロジー的視野が存在し、実際、彼女はその著書の中で、エスノメソドロロジーによる世界観の転換について触れている。

3. 研究方法

3.1. 調査方法と結果の概要

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、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、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事例となった(表1)。

3.2. データの記述

会話録音記録の文字化作業(トランスクリプト)は、エスノメソドロ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¹³⁾に従った。

直接的な設計打ち合わせ状況を記録した録音テープは、本論文の中で提示される論文データの実際の時間経過の数十倍にも及ぶ膨大なものとなっている。短い調査期間の事例の場合でも、一回の打ち合わせの観察で得られた約2時間の録音テープが詳細に検討され、また、最も調査期間の長い事例からは、一年にわたる観察過程で得られた録音テープの検討を踏まえて、数分の長さのデータが詳細に記述される。

したがって、本論文において実際に提示されるデータが比較的少数の事例であったとしても、その背景となっている膨大なデータの大部分が無駄なものであることを意味しない。これは、先に述べた「分析的帰納法」の立場にも通ずる。むしろ、そういったデータ全ての詳細な検討から、そこに見られる本質的な問題(社会秩序)を最も適切に提示しうる微細な部分が便宜的に選択されているのである。

また、データの性格上、例えば、ある事例のある参加者の会話が集中的に検討されることもある。このような記述態度に対しては、従来から繰り返し疑問が提起されてきた。それは言うまでもなく、「他の参加者であればそのような言い方はしないのではないか」といった記述結果の「一般性」という観点からによるものである。

しかし、このような問題は、本研究の記述的立場からすると、もともと適合しないものである。

表1 調査結果の概要

□住宅メーカー

事例名	日時	調査内容
KI 邸	1999.8.13	同席・会話録音・資料
SA 邸	1999.11.15	ヒアリング・資料
	1999.11.30	同席・会話録音・資料
	1999.12.10	同席・会話録音・資料
	1999.12.18	同席・会話録音・資料
	1999.12.19	同席・会話録音・資料
SY 邸	2000.7.1	同席・会話録音・資料
OY 邸	2000.7.1	同席・会話録音・資料

□中小規模工務店・ホームビルダー

事例名	日時	調査内容
TA 邸	1999.5.29	会話録音・資料
	1999.7.3	会話録音・資料
	1999.7.12	ヒアリング・資料
	1999.7.24	会話録音・資料
KA 邸	2000.3.6	ヒアリング
	2000.3.15	同席・会話録音・資料
	2000.3.22	同席・会話録音・資料

□設計事務所・建築家

事例名	日時	調査内容
ST 邸	1999.5.10	ヒアリング・資料
	1999.6.1	会話録音
OM 邸	1999.8.13	同席・会話録音・資料
	1999.8.24	同席・会話録音
	1999.9.2	同席・会話録音
NI 邸	1999.8.18	ヒアリング・資料
	1999.10.7	同席・会話録音・資料
	1999.11.26	同席・会話録音・資料
	1999.12.8	同席・会話録音・資料
	1999.12.17	同席・会話録音・資料
	1999.12.24	同席・会話録音・資料
	2000.1.21	同席・会話録音・資料
	2000.1.26	同席・会話録音・資料
	2000.2.2	同席・会話録音・資料
	2000.2.9	同席・会話録音・資料
	2000.2.17	同席・会話録音・資料
	2000.3.8	同席・会話録音・資料
	2000.3.17	同席・会話録音・資料
	2000.3.27	同席・会話録音・資料
	2000.4.25	同席・会話録音・資料
	2000.5.25	同席・会話録音・資料
	2000.6.8	地鎮祭
	2000.6.14	工事請負契約
	2000.7.14	同席・会話録音・資料
	2000.7.26	同席・会話録音・資料
2000.8.10	上棟式	
2000.8.31	同席・会話録音・資料	

本研究の記述的立場は、ある人物がどのような言い方をし、それがどの程度の一般性を示すかという点にあるのではなく、どのような人々の微細なやり取りであり、それは、私たちの社会生活を構成し運用する「方法（ethnomethod）」として記述可能であり、そのような方法によって、その状況が社会現象として説明可能となっている実態を提示することにある。言い換えれば、それはつまり人々の実践的認識・理解・説明活動に着目するエスノメソドロジ的関心でもって取り組まれるものであり、今・そこで設計打ち合わせというコミュニケーションが、どのようにして組み立てられているのか、その人々の方法を抽出し記述することである。

4. 分析課題

設計の打ち合わせには、我々が普段行っている日常的なコミュニケーションとは異なるコミュニケーションが存在し、そこには制度的志向性という文脈がエスノメソドロジ的視点から見いだされ、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が観察できる。

ここでいう「際立った」の意味は、一方では、専門家-クライアント間の振る舞いの比較においてであり、他方で、「設計打ち合わせ」という特定の場面設定の外にある会話、日常的な雑談と比べて、それは際立っていることをいう。例えば、建築主のその振る舞いは、専門家のそれに対応する振る舞いや、雑談における同等の振る舞いにみられる特徴を欠いており、しかもここにみられない特徴をもっている。かつ、この二つの特徴は、互いに相反する方向をもつ特徴として、参与者の志向にそくしたかたちで記述可能である。

本研究は、そのような人々の振る舞い、つまり「Ethno-design-method」を建築主と専門家の役割関係という見方から分析および考察を行う。本稿では、紙面の都合もあり、専門家-クライアント間の「注文者-設計者」という役割関係における3つの実践に注目し、設計打ち合わせ特有の人々の役割関係が、その人がまさしく建築主なら建築主というアイデンティティをもってその場に登場していることと、有意味なしかたで関連していることを示すことを試みる。

5. 分析

5.1. 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、相談者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】

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くて言うんですよ。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：、逆に言うところ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 : ここがいいかなと。
- 16W : ふふふ、はははは。

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。

ここで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」「心配せんででええよと」というように、「～と」というかたちの発話で添えられている。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のである。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に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。建築主の発言がもっぱら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、設計に必要な情報を収集し整理することはごく自然なことである。しかし、極端に言えば、専門家は必ずしも建築主の発言を要約したり、整理したりした内容をわざわざ発話する必要はないとも言えなくはない。

それではなぜ、専門家による情報の収集と整理の有標化がしばしば観察されるのだろうか。それはつまり、会話の継続促進である。日常の会話におけるあいづち(「うん」「ええ」など)といった継続促進語と同じ働きであり、むしろそれよりも積極的な促進を示す行為である。

しかし、このような情報の収集と整理そして会話の継続促進は、専門家が一方的に実践しているのであろうかということ、決してそうではない。もう一度[会話例1]に戻って3Wと5Wに目を向けてみると、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、助言者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だろう。

次にあげる[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のが分かる(4W～6W)。

[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。

もし、日常の会話において、私たちが話をしている相手に、逐次このように自分の発言内容を要約されると変な気はしないだろうか。また逆に、設計の打ち合わせにおいて、このような「要約」や「整理」がなければ、とても違和感を感じるに違いない。専門家が、私たちの言うことを「はい」や「うん」とでしか答えなかったり、常に黙っていたりすると、本当に聞いてくれているのかなどと思うことだろう。

つまり、このような「要約」や「整理」は、注文者-設計者という役割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の実践なのである。

5.2. 潜在的完結点以外での割り込みと応答

5.1 では、注文者-設計者という役割関係における、設計者の情報の収集と整理についての考察を行ったが、ここでは、専門家の建築主への説明という場面に注目して、その役割関係の実践について考察を進める。

[会話例 3]

1S : 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、きつとね。

* (2.5)

2W : え、キッチンがあって：？

3S : え、え：と、例えばね、ここにキッチンがありますよと、で／／

4W : キッチン是对面キッチンで。

5S : 対面ですすね。

6W : はい。

7S : で、ダイニングがこうあって、

8W : はい。

9S : で、ここにリビングがこうあると。

* (1.0)

10W : あ：、あ、そうですね：

11S : 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？

13S : 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。

15S : ええ。

16W : こことちょうど逆転した形ですかね。

17S : そうですね、この辺ですすね。

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。

この[会話例 3]の分析にはいる前に、日常の会話における割り込みについてふれておきたい。

サクスらによると「会話の順番取りシステム^{註14)}」において最も優先されることは、相手がどのような順番取り規則を使うのか、いつも注意を向けて聞いていなければならないということである。このことは同時に、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ということである。なぜなら、会話に参加している者たちは、適切に会話に入っていくために、今話されている発話の発話順番がどこで終わりそうなのか、つまり今の発話の順番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、順番の潜在的完結点において規則的に起ることになる。

次の会話例を見てみると、それが良く分かる。

[会話例 4]

1A : Yちゃん、もうトイレに行った？ まだ／／行っていない？

2B :

行ったよ：

Aは筆者の母、Bは筆者の従姉妹の発話を示す。

[会話例 4]を見ると、割り込みが生じている点は、すぐ前の発話順番が完結する可能性を持っている点であることがわかる。Bの「行ったよ：」が割り込んでいる点は、Aの「もうトイレに行った？」という問いが完結した点である。言い換えれば、もしここでAの発話が終わっていても、Bの返答は適切なものになっていたはずである。ところが、実際にはさらに発話が続いたために、割り込みが生じたのである。

では、潜在的完結点以外で割り込みが生じたとしたら、それは何を意味するのか。それはつまり、相手の話を最初から聞いていない、聞くことが動機づけられていないものとして相手に聞かれる可能性を持っているということである。

ここでもう一度、今述べた日常の会話における割り込みと比較して、[会話例 3]の割り込みを見てみよう。この会話例は、住宅メーカーの営業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、営業担当者は、この割り込みに対してすべて応答を行っている(5Sと13S)。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、というわけなのである。

このような潜在的完結点を無視した割り込みは、設計打ち合わせの場において頻繁に観察される。つまり、注文者-設計者という役割関係に一つの非対称性が観察できるのだが、ただし注意が必要である。ここからただちに、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いなど、などと単純に考えてはならない。

例えば、このように考えてみると分かりやすい。もし、専門家が建築主のこのような質問に答えることをせず、自らの説明や提案、助言を推し進めて行くかどうか。「あの設計者はこちらの話に耳を傾けない」などと、専門家はその機能を大きく疑われ、たちまち設計の打ち合わせは破綻することになるだろう。

つまり、専門家は、忠実な応答を実践することを通して、自ら「専門性」を呈示し、専門的職能である「設計者であること」を成し遂げているのである。また、逆に建築主も、潜在的完結点を無視した割り込みによって、「注文者であること」を実践しているのである。

次の会話例は、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収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 5]の打ち合わせのために用意された一階平面図を図1に、営業担当

者がその場の説明に用いたスケッチを図2に、この打ち合わせを経た後での一階平面図を図3に示す。

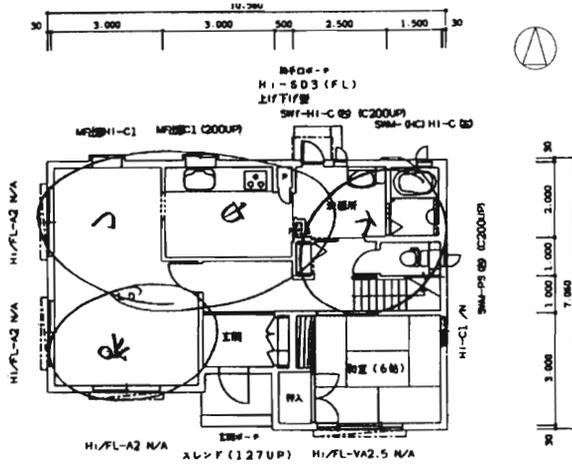


図1 SA邸 一階平面図1 1/200

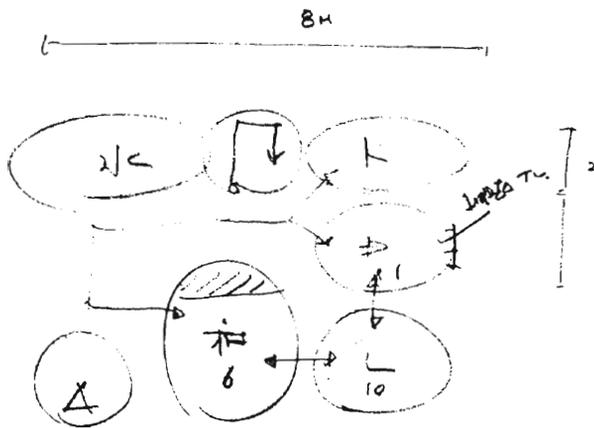


図2 SA邸 スケッチ

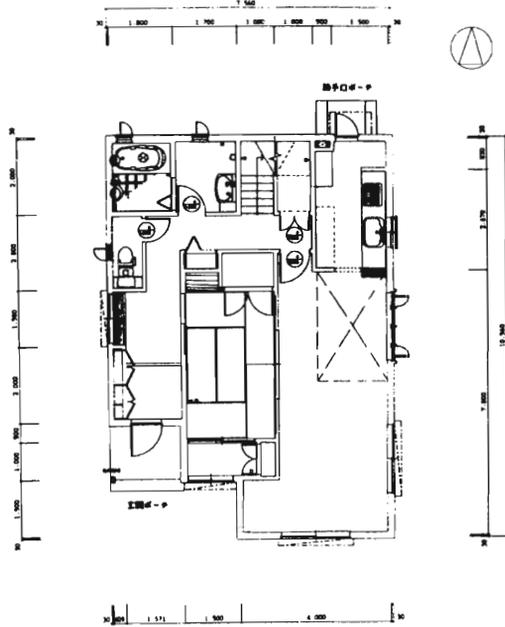


図3 SA邸 一階平面図2 1/200

【会話例5】

1S : 大体のね、【東西】間口だけ決まってるんです。この長さはなんとでもできるんですよ。

2W : あ：、あ：、はいはいはい。

3S : 間口だけは大体4メートル／8メートル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 : これでいくと、ここは、どうなります？

* (0.5)

6W : リビングは？

7S : 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。

9S : 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。

11S : 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、

13S : 床ね：

14W : ここだけ？

15S : そうでしょうね。

16W : このへんは？

17S : こういるやろな：

18W : それで、あと押し入れとか。

19S : あ：、なるほどね：

20W : そうすると和室も大きいから、やっぱこっちですかね。

21S : 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。用はね、この幅が決まってて、こっちはどうにでもなるんです。

22W : あ：、はいはい。

23S : だから、あの：、床の間を取ろうと思ったら、こう、床の間がこうきて／／和室があつて。

24W : 長くなりますね。

25S : この向きばかり取られるんですよ。

26W : ふ：ん。

27S : 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3メートルでこれ4メートルですから、あと、あと7やから1メートルほどしかないですよ。

28W : あ：

29S : ほんまは2メートル欲しいんですよ。

30W : はいはい／／玄関上がったとこ。

31S : 玄関がね、ええ、玄関に2メートルほしいんですよ、どうしても。最低3メートルやから、ここ3メートルしか取れないんですよ。そしたら5.4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、取れないでしょうね：

- 32W : あ、,、そうですね:
 33S : 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。
 38S : 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。
 40S : 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2のスケッチを書く】

Cは建築主、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。

営業担当者は、和室を収めるにあたって、敷地の形状に伴う建物の幅の制限について説明し(1S~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(9S)。

建築主の6畳は必要であるという発話のあと、営業担当者は、何らかの発話をしようとするが(11S)、建築主の割り込みが行われる(12W)。営業担当者がこれに応答するかたちで、話題は一時、床の間および押し入れの設置に移行するが、営業担当者は、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畳の収め方を検討へと持ち込む。

そして、様々な平面寸法上の説明とともに、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(33S)、「平面を長くするのか」「4畳半で収めるのか」という二つの選択を建築主に提示し、建築主の判断を促している。

このようなやり取りを経て、「和室6畳の収め方」という課題は一応の解決をみたのであるが、結果的にみると、建築主の「床の間」の割り込みは、当該課題の解決には必要な情報であったことが分かる。建築主も、ただ単に、その場その場で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、「和室の収め方」という課題において必要な情報を提示すべく、「床の間」の発話を割り込ませているのである。

これはあくまで推測でしかないが、もし建築主の割り込みがなければ、この「和室6畳の収め方」という課題は、解決されないことはなくとも、情報不足のまま妥当な案が見出せない状態で保留されていた可能性があるだろう。

5.3. 質問的提案とデザインの協働的産出

このように、「潜在的完結点以外での割り込み」に見られるような建築主の取り組みは、デザインの内容や質と深く関わるようなかたちで意味をなしているわけであ

る。ここでは、そのような建築主の能動的・積極的実践をもう少し深く探ることを目的に、建築主の「質問的提案」という実践に注目して、それがどのような意味をもって実践され、どのようにデザインの産出と関わっているのか、について考察を進めたい。

[会話例6]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一階から二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6]の打ち合わせのために用意された一階平面図を図4に、階段周辺部の拡大図を図5示す。

[会話例6]

- 1W : こっち側【アトリエ側】は、もう、なん、なんにもないでしょ。
 2A : うん、そっか、こっち側は:,、ま、これ//はね
 3C : だら、こ
 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】(→A)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 : 奥にいらぬ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、靴横に入らないですね。
 * (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、【アトリエから寝室へ】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?(→B)
 31A : 下に?

* (0.5)

32A : 下に?, あはははは。

33W : ははは, 150 あるから。

34A : あはははは, 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ないね, 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か?

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。

まず注目して欲しいのが, 30Wの建築主の妻の発話である。「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わけだが, 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, 注文者-設計者という役割関係においてどのような意味を持っているのか。

それはつまり, 提案のイニシアティブの受け渡しである。

当然, 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, 反応を示す(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わけである。そして, 専門家の示す内容や方法を「注文者」として評価し判断することができるのである(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2)を行っていることを意味するのであり, 同時に, 建築主自らが「素人」を志向(オリエンテーション)していることも意味する。

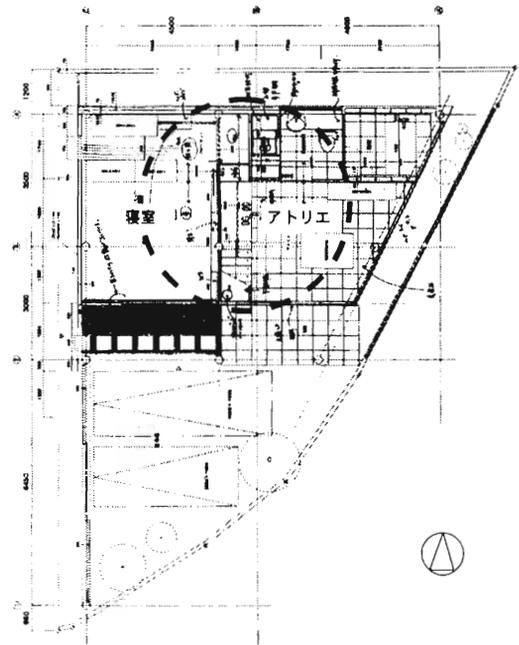


図4 NI邸 一階平面図 1/200

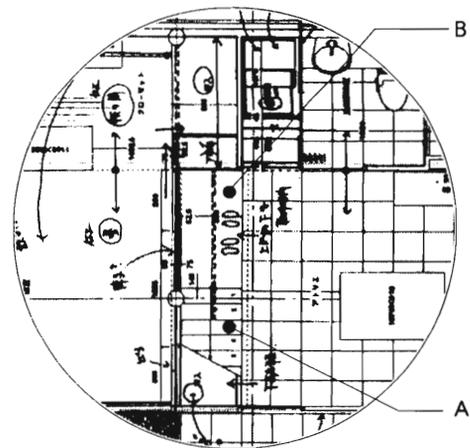


図5 階段周辺部の拡大図

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, もっとも合理的な実践だといえるだろう。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のかもしれない。

それではここで, もう一度[会話例6]の内容的な流れを押さえていくことで, このような建築主の能動的・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見ていくこととする。

14Aから23Cのやり取りにおいて, 5.2で論じた「潜在的完結点以外での割り込みと応答」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「靴が収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以降なのである。

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。

このように分析していくと、人々の協働的実践の有りが、いかに生み出されるデザインの内容や質と深く関わっているか、そして、そのような人々の実践もデザインもいかに状況的であるのかがわかるはずである。

6. まとめ

本稿では、設計打ち合わせの観察調査をもとに、人々の制度的志向性のもとに展開される会話のシーケンス構造に注目し、建築主と専門家の役割関係とその実践についての分析を行った。

その結果、設計打ち合わせにおける建築主と専門家の役割関係は、まさに会話のシーケンス構造を通してこそ構成されているということが明らかとなった。そして、住環境デザインの内容もまた、そのような会話という相互作用形式に内在している慣習的規則や制約を通して展開されているということである。

このように、会話分析を通して設計打ち合わせをみると、建築主そして専門家の役割関係の実践がなければ、住宅設計という「デザイン」は達成されることはないことがわかる。「いま、どのような役割関係で、どのようなタイミングのもと、何をすべきなのか」、その状況的な実践こそが「Ethno-design-method（人々のデザインの仕方）」なのであり、そのような人々の協働的実践は展開されるデザインのデザインの内容や質と深く関わっているやり方で行われている。

つまり、このような住環境デザインの実態、「状況づけられた」現代の計画行為¹⁵⁾の実態は、エスノメソドロロジー・会話分析によって目に見えるものとなるのであり、またここに、住環境デザイン研究として、設計打ち合わせに会話分析そしてエスノメソドロロジーという方法論を施す最大の意義がある。そしてそれが、既往の研究・研究方法では十分には扱えなかった住環境デザインにおける新しい事象-「Ethno-design-method」-を

論じうる可能性なのである。

今後の展開においては、「Ethno-design-method」研究は、新しいコミュニケーションの場のあり方や設計プロセスを実際の設計活動において模索し、研究と実践間での検証を積み重ねることで、住環境デザインの有益なリソースとして状況的に組み込まれ活用されていくことが期待される。例えば、近年具体的な政策課題になっているの「まちづくり」や「コーポラティブ・ハウジング」における創造的な合意形成や、より多くの人々が進んで受諾できるような魅力的な住環境デザインを創出できる可能性が考えられよう。

最後に、今後に残された課題として、特に以下の3点をあげておきたい。

- ①住環境デザインにおける「主体性（agency）」に関する理解と記述。
- ②環境評価（POE）における「Ethno-design-method」の意味。
- ③観察調査におけるビデオ分析の導入の有効性とそのトランスクリプト。

<注>

- 1) 専門的知識や経験の差という実質的なものから、社会的地位に対する認識や感情といった意識的側面、住宅設計プロセスにおける進行や展開の主導権といった制度的側面をも含めた広義の意味でのギャップをいう。本研究では、これを建築主と専門家との非対称性として捉え、エスノメソドロロジーの視点からその構造の記述と分析を行う。
- 2) 確かに、この視点は「環境デザインの世界観に関わる示唆に富むもの」ではあるが、あくまで、研究あるいは計画における「二元論的発想」からの視点の転換を導く手法であり、そもそもアクション・リサーチがどのような説明理論をもって取り組まれるべき手法なのか、それは慎重に見定めなければならない。舟橋國男、「環境行動デザイン研究と計画理論」、日本建築学会編、『人間-環境系のデザイン』、彰国社、pp.53、1997。
- 3) 乾亨・延藤安弘・森永良丙、「価値づくりの計画プロセスにおける住み手の計画側への役割の浸透 ユーコートの計画プロセスにおける住み手とコーディネーターの相互浸透性1」、『日本建築学会計画系論文集』第446号、pp.53-63、1993。他。
- 4) トランザクショナリズムは、環境と人間とをそれぞれ独立のものとして両者間の相互作用を扱うのではなく、一つの行動の中の働きとみる立場である。前掲書1)、pp.41-44。
- 5) 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。エスノメソドロ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。
- 6) 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、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.

7) ケネス・ライター, 高山真知子訳, 『エスノメソロジーとは何か』, 新曜社, pp.327, 1987.

8) 前掲訳書 7), pp. ii-iii.

9) “シュツツによれば, 行為の目的動機を知っているのは行為者だけである。「行為者のみが実際の目的を知っている。(中略) 観察者には, 彼が目的であるとみなす事柄は行為者にとってもまたそうであるのかどうかとか, それが単に中間的目的であって, 行為者の投企の幅のうちに含まれている究極的目標を実現するための一手段にすぎないのかどうかといったことを決定することはできない」。目的動機は, 単に観点において「主観的」であるばかりでなく, 同時に「各私的」であるという意味においても「主観的」なのである。そして, この目的動機の主観性は経験連関全体(世界)の主観性の現われにすぎない。同じ世界を経験するためには, まったく同じ経験をまったく同じ順序で経験していなければならないし, さらにまったく同じ関心をこの同じ経験に向けていなければならない。だが, これは観察者と被観察者が同一人物であるということである。観察者と被観察者が同じ人間ではない以上, 観察者と被観察者の世界は同じではありえないのである。したがって, 規範的価値を動機に解消することは, 単に(シュツツの意味で)「主観的観点」をとることを意味するにとどまらず, 同時に「世界の複数性」を主張することも意味しているのである。” 浜日出夫, 「エスノメソロジーの原風景」, 山田富秋・好井裕明編, 『エスノメソロジーの想像力』, せりか書房, pp.30-43, 1998より抜粋。

10) アラン・クロン, 山田富秋・水川喜文訳, 『入門エスノメソロジー 私たちはみな社会学者である』, せりか書房, pp.117-127, 1996.

11) Suchman, L., "Plans and Situated Actions; The problem of human-machine communication", Cambridge University Press, pp.178-189, 1987.

12) “彼女(サッチマン)が説得的に示したのは, 「計画」とは, その不可避的なインデックス性によって, 常にローカルな状況においてなされる人々の微細な協働実践を媒介としながら, 全体的な説明に相互反動的に組み込まれていくリソース(資源)に過ぎないことである。” 山田富秋, 「ローカルでポリティカルな知識を求めて」, 山田富秋・好井裕明編, 『エスノメソロジーの想像力』, せりか書房, pp.56-70, 1998より抜粋。

13) 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。清矢良崇, 『人間形成のエスノメソロジー 社会化過程の理論と実証』, 東洋館出版社, pp.157-161, 1994。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。

14) H. Sacks, E. Schegloff & G. Jefferson, "A Simplest Systematics for the Organization of Turn-Taking for Conversation", Language 50(4), 1974, pp.696-735, in J. Schenkein (ed.), "Studies in the Organization of Conversational Interaction", Academic Press, 1978. 詳しくは, 西阪仰, 「順番取りシステム再訪」, 『言語』, 24(7), 1995, pp.100-105, における解説を参照。

15) 前掲書 2), pp.47-54.