

インタラクション・コミュニケーションの分析

北 弘 志

本論文は疑問文とその応答を、言語と非言語、映像媒体と文字媒体との関係という視点から分析し、現代日本人のコミュニケーション技能の向上に資することを目的としている。筆者は人間の本能、真のコミュニケーション、対話文における価値葛藤、言語コミュニケーション、非言語コミュニケーション、疑問文の意味論的分類と機能の順に論述している。次いで、映画「ロッキー」の言語及び非言語コミュニケーションを疑問文とそれへの応答という視点から分析している。筆者はこのような基礎研究がメディア・コミュニケーションという学問分野で今、極めて重要であると結論づけている。

キーワード：インタラクション・コミュニケーション、言語コミュニケーション、非言語コミュニケーション、メディアとしての映画、メディアとしての印刷媒体

1. はじめに

筆者はこの小論で、まず、人間の本能とコミュニケーションの関係を論じる。次いで、筆者の持論であるインタラクション・コミュニケーションを具体例を挙げて提案する。今回は特に疑問文と応答文とで成る価値葛藤を含んだ対話文や、バーバルに対してノンバーバルで応える場面を含んだ洋画を扱う。コミュニケーションにはバーバルとノンバーバルがある。ノンバーバルについては映画が研究の対象としては最適と考え、「ロッキー」を選んだ。セリフに対して、ノンバーバル（例えば、ジェスチャーや顔の表情）で応答するなどが挙げられる。

疑問文の中にはいろいろな意図や意味を含んだものがあり、応答の中にも種々の意思や感情が読みとれる事を明らかにすることを研究の目的とする。今回の研究は中間報告であるが、さらに、哲学的、心理学的、社会学的視点と知見からの考察を深めていきたい。

2. 人間の本能とコミュニケーション

(1) 人間の本能

動物実験に基づく新行動主義心理学に対し、A.H.マズローは人間性心理学の立場から、人間の基本的欲求（本能）として5つ挙げている。以下に、磯貝（2000）からそれら5つを紹介する。詳しくは上田（1998）を参照。

- ① 生理的欲求（生命を維持するために必要な欲求）
- ② 安全の欲求（危機や危険から逃れ、安全を求め、生命の保全をはかる欲求）
- ③ 所属と愛の欲求（誰か自分を包んでくれる人がほしいとか、仲間がほしい、集団に所属したいという対人的な欲求）
- ④ 承認の欲求（人から尊敬されたい、認められたいという自我の欲求で、自尊の欲求、承認と尊敬の欲求）
- ⑤ 自己実現の欲求（自分自身を豊かに向上させたり、能力を発揮して、自分の成りたいもの

になるという欲求)

マズローが最も力点を置いたのが「自己実現」である。

筆者が最初に米国イースト・ウエスト・センター奨学金留学生として、ハワイ大学大学院で教育心理学を勉強していたとき、クラーク教授は、「人間の第1次本能として、食欲、睡眠欲、性欲がある。第2次本能として、人に認められたい、愛されたい、そして、最も人間的、つまり、人間にだけあるものとして、冒険心、好奇心がある」と言われたのを何十年経っても、新鮮な知見として記憶にとどめている。教授の本能観はマズローのそれであったのだと思う。

人間はこれら第2次本能を、言語(バーバル)・非言語(ノンバーバル)の手段を以てコミュニケーションを通じて実現しようとするのである。それゆえに、コミュニケーションの重要性があるのであり、さらに、知りたい、不思議に思う、という心的活動と行為が生じ、具体的には、様々の疑問(文)や応答(文)の形となって人間の日々の営みの中に位置づけられてくるのである。

(2) 「真のコミュニケーション」の根元的、本質的考え

筆者は現在の勤務校で「異文化理解」という必修講座をコミュニケーション学科の一年生全員(約100人)に教えている。2週間に1回のペースで課題を与えレポートを提出させている。次にやや長いが、「真のコミュニケーションとは」という課題に対する1学生のレポートを全文そのまま紹介する。

『僕にとって、コミュニケーションとは深く考えたことがなく、ただの英単語でした。しかし、この仁愛大学のコミュニケーション学科に入り、「コミュニケーション学科なのだからコミュニケーションしよう。」と、いろいろなゲームをして、初対面の人と話したり、フレッシュマンセミナーでコミュニケーション学科の全員の前で1分間自己紹介をしたり、北先生の「異文化理解」を受けて、「コミュニケーション」ということを考えさせられてきました。異文化理解の授業では、異文化間コミュニケーションについて、みんなで発表し、外国人との交流だけが異文化間コミュニケーションではなく、自分以外の他人、父、母、妹、友達、すべての人間とも異文化間コミュニケーションだと気づき、コミュニケーションという言葉の大切さに気づきました。コミュニケーションとは人間が生きるために必要なことであると思います。コミュニケーションがなければ、誰とも交流できないし、つねに、孤独で、生きている実感もなく、それは死んでいることと同じだと思います。子孫を残すためにも人間はコミュニケーションが必要です。それを考えると、ほ乳類の動物や昆虫はとても優れていると思います。話すことも、ボディランゲージもほとんどないのに、人間よりもコミュニケーションがうまいということは、とても素晴らしいと思います。真のコミュニケーションとは、人間が言葉を持たない大昔から培われてきた、本来、誰にでも備わっている本能だと思います。恋や愛、友情など、理性では押さえられない本能だと思います。しかし、この「真のコミュニケーション」は、コミュニケーションすべてを含んでいると思います。僕にとって「真のコミュニケーション」とは、今、培っているすべてのつながりです。』

人間の本能については、いろいろな定義や考え方があり、筆者は前述のA・H・マズローの人間性心理学の立場から見た本能観を支持するが、この学生のコミュニケーションの捉え方は筆者の考え方と一致する点が多い。

筆者はコミュニケーションの定義については大きく分けて2通りあると思う。一つは、深田(2000)の言う、「あるシステムから別のシステムへの符号による情報の移動を含む過程」である。もう一つは、筆者による定義であるが、「正確な伝達性は求めないが、送り手と聞き手の絡み合い、

それ自身が人間の営みそのものであり、この繰り返しが人間関係を構築していく過程」である。

3. コミュニケーションとは

(1) コミュニケーションとインタラクション

北 (2002) によれば、「人間の实生活 (real life) においては、表層的なコミュニケーション (Communication) ではなくて、人間と人間のインタラクション (Interaction)こそが、真のコミュニケーションである」と言う。従って、この論文テーマにある、コミュニケーションとは、その意味で使われている。そしてこのインタラクションの原点が、一個の疑問文であり、そこから、対話文 (Dialog) が生まれるのである。ここで言う、インタラクションは人間同士の対話による、または、対話そのものの、“絡 (から) み合い”と筆者はとらえる。つまり、単なる情報のやりとりではなく、価値観のぶつかり合いも含めて、二人以上の人間が思想、意見、感情をぶつけ合い、摺り合わせ、もみ合って、お互いが態度の変容、人格、識見、知見を高め、深めていくことが、インタラクションの過程、結果であり、所産であるべきである。

インタラクションの基本形としては、Initiation → Response → Follow-up がある。これらは、原則として、言語でなされるが、非言語や沈黙によることも多い。

筆者が考えるコミュニケーションとインタラクションの違いを図解して説明する。

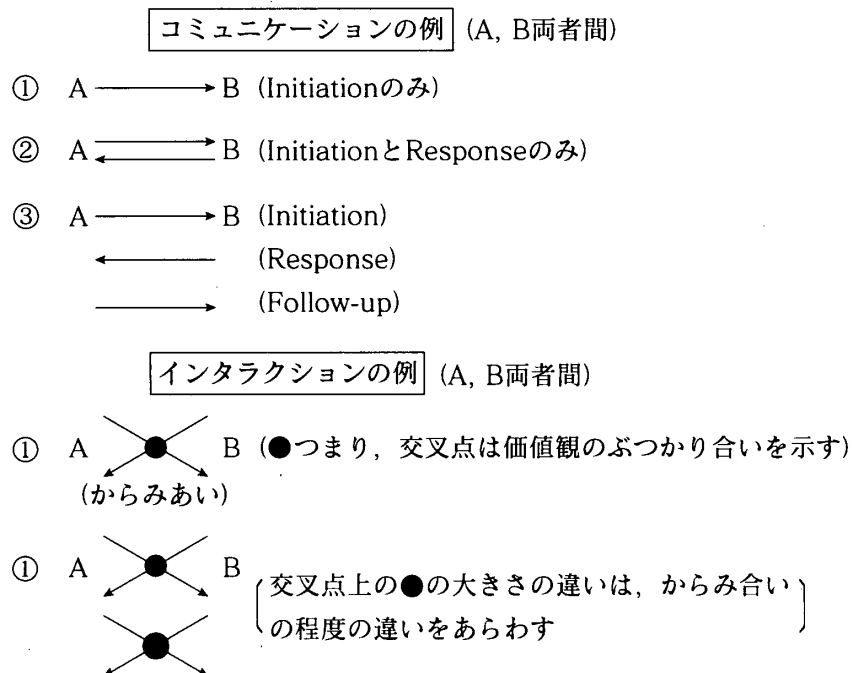


図1 「言語と文化」(北 2002)より引用

このように会話を編み上げて行く過程で、価値葛藤が起こる。これが真の会話であり、インタラクション・コミュニケーションである。

これらのコミュニケーション技術はインタラクションを構成する上で不可欠のもので、これからの日本人が異文化人(筆者の造語)と関わって国際人、つまり、地球市民(global citizen)として活躍していくためには、勿論、語学力も含め、是非身につけなければならない必須のソーシャル・スキル、ソーシャル・マナーである。それは、国際貢献と自国の利益の両方の意味でも国力

であると言えよう。インタラクション・コミュニケーションが生じ、前述したような、人間の日常生活で当然起こる価値葛藤 (value conflict) が見られるのである。

(2) 価値葛藤を含む対話文 (dialog)

「一つの疑問文から多くの対話文へ」が筆者の持論であるが、ここでは、筆者が自らの授業の中で、演習の一環として実践したものの中から、著者の意図をよく理解して創作された対話を紹介する。

著者の主張するインターアクション (価値葛藤) 重視の対話文例

対話文例1 A:日本人 B:異文化人

A: What do you think about Japan?

B: I think the scenery in Japan is beautiful.

A: Where do you like?

B: I like Nara. Because I like a temple with a long history.

A: Shall we visit a temple? (相手を誘っている疑問文)

B: Yes, let's. (承諾している応答文)

A: Where do you want to go? (相手の意思を尋ねる疑問文)

B: I want to go to Todaiji !! Let's go now. (価値葛藤)

A: No! I can't go now, because I have a lot of work to do today. (価値葛藤)

B: Then don't ask me to visit a temple!

A: Oh!! I'm sorry, but tomorrow I can visit a temple with you. (交渉 = negotiation)

B: OK! Let's go tomorrow.

対話文例2 A:異文化人 B:日本人

A: Let's go this way.

B: That way is dangerous because it's a winding road. (価値葛藤)

A: Don't worry. This road is shorter.

B: Can you take responsibility if we have an accident? (相手に確認を迫る疑問文)

We are not in a hurry. It changes only a few minutes.

We should take the safer way. (提案)

対話文例3 A:中学生 (日本人) B:親 (日本人)

A: I want to go to a private high school, so I'm going to take the entrance examination for the high school.

B: It's far from our house and needs much money, so I can't entirely agree with you. (価値葛藤)

A: It puts a special emphasis on English education and I like English, so I want to go to that high school.

B: If you really want to go, I'm obliged to consider your wish, but anyway, you should take the entrance examination for a public high school, too. (妥協と提案)

対話文例4 A:日本人 B:日本人

A: Excuse me. There is a line! (忠告)

B: I know, but I don't care. (拒絶)

A : Ma'am, all these people have been waiting. (抗議)

B :

A : I'm sorry, but we can't allow people to cut in. (価値葛藤)

B : Yes, but I'm in a hurry.

A : It doesn't matter no matter what you need to do. You'll have to go to the back of the line, ma'am.

B : All right! All right! But I'm a regular customer, here. (不承不承の承諾文?!)

4. バーバル・コミュニケーション

筆者のコミュニケーションについての定義は前述したが、一般的な定義としては、WatsonとHill (2000) の'Simply expressed, the communication process begins when a message is conceived by a sender. It is encoded - translated into a signal or sequence of signals - and transmitted via a particular medium or channel to a receiver who then decodes it and interprets the message, returning a signal in some way that the message has or has not been understood.' が挙げられる。

音声言語（話し言葉）と文字言語（書き言葉）が主として考えられる。この2つは質的に異なるものであり、文字言語を音声化したからといって、即、音声言語ではないことは、深く認識すべき事である。

5. ノンバーバル・コミュニケーション

松尾 (2000) は、「メッセージ全体の印象 = 0.07 (言語内容) + 0.38 (音声) + 0.55 (表情)」と述べている。

ノンバーバル・コミュニケーションには、人体、表情、視線、身体動作、身体接触、対人的空間、時間、パラ言語（声の大きさ・抑揚・沈黙・言い間違い・発話量など）、服装、色彩、が挙げられる。

6. 人間が持つ疑問とは何か。

まず、疑うことから始まる。次いで、関心、懷疑を深く掘り下げ、自問自答へと発展し、最後に相手への疑問文になると思われる。

Tubbsと Moss (2000) は、疑問文 (Questions) を open question と closed question に2大別している。'The open question resembles an essay question on a test; it places no restrictions on the length of the respondent's answer. It also allows the respondent more latitude in interpreting the subject to be discussed. Examples of open questions would be, "Would you please summarize your work experience?" The interviewer may want to use open questions early in the interview to get the respondent to relax and reveal more personal information.' さらに続けて、'The closed question is more specific and usually requires a shorter, more direct answer. Contrast the following with the two

open questions just given: "How many years of work experience have you had in the field?" and "What aspect of your marriage seems to trouble you most?" Closed questions may restrict the respondent still further by requiring a simple yes-or-no answer. "Would you like to work for a small corporation?" or "Do you feel you have a satisfying job?"

7. 人間が発する疑問文とそれらに対する応答文とはどんなものか。

対話文の中に、インタラク션을構成する主要素、すなわち、質問、依頼、申し出、確認、賛成、反対、承諾、拒否、感謝、謝辞、苦情、ほめる、謝る、意見を言う、説明、発表、描写などが含まれることになる。

国立国語研究所(1983)は、要求的疑問文として、確認要求の表現、判定要求の表現、選択要求の表現、説明要求の表現を挙げている。依頼表現の疑問文、勧誘表現の疑問文、命令表現の疑問文もある。譲歩、交渉のための疑問文も当然含まれてくる。

以下に、私たちが日常会話で使用する疑問文とそれらに対する応答文の各種例文を列挙してみる。疑問文と一様に言っても、多様な意味や役割が含まれていることがわかる。また、価値観と価値観のぶつかり合いが見られる。「聞き上手」「質問上手」は話し相手をしゃべりやすくさせる。

対話文例5 A:日本人 B:異文化人

A: Hi B, do you have time tonight? (相手の都合を尋ねる疑問文)

B: Oh, I have a part time job until nine p.m., but after that, I have nothing to do.

A: O.K. I can see you after you finished it.

B: Incidentally, what idea do you have at night? (相手の計画を尋ねる疑問文)

A: I have a plan that we'll watch fireworks with you.

B: That sounds great!!

A: Really? (確認の疑問文)

B: You think so? (再確認の疑問文)

B: Yeah!! I wanna go to watch it someday.

A: O.K. See you after your work.

B: See you later.

対話文例6 A:日本人 B:異文化人

A: Hello. I'm A. May I speak to B? (相手に許可を求める疑問文)

B: Oh, A. (自分を紹介する応答文) I'm B.

A: Hi, B. How are you? (習慣的挨拶の疑問文)

B: Fine, thank you, and you? (儀礼的応答と疑問文)

A: Good. By the way, do you have a plan for tomorrow? (相手の計画を尋ねる疑問文)

B: I have no plan. (情報提示の応答文) I'll be free.

A: That's good. Will you go shopping with me tomorrow? (相手を勧誘する疑問文)

A lot of shops in Takefu are now on sale, so I want to buy many clothes this time.

B: That's great. (賛同する応答文) I want a swimming suit and a pair of sandals.

A : It's a deal. I'll pick you up at 10 a.m. at your house.

B : O.K.

対話文例7 A : 異文化人 B : 日本人

A : Will you play any sport? (情報を求める疑問文)

B : Yes, I want to play baseball. (情報提示と意思表示の応答文)

A : No, today is a very hot day. (価値葛藤)

We'll get sunburn, so let's play volleyball in the gymnasium. (価値葛藤)

B : Well, let me see.... OK, we play in the gym, but I want to play table tennis rather than volleyball. (妥協と提案=交渉の応答文) Is it OK? (相手の意思確認の疑問文)

A : I see. Let's play table tennis! (妥協の応答文)

対話文例8 A : 日本人 (夫) B : 日本人 (妻)

A : During this summer vacation, we'll go to Hokkaido. O.K.? (意思確認の疑問文)

B : I want to go to Okinawa. (価値葛藤)

A : Okinawa? (驚きを以て相手の意図を確認する疑問文)

Why? (理由を尋ねる疑問文) It's too hot.

B : Okinawa is very beautiful and quite a different place from Nara. (価値葛藤)

A : Hokkaido is also beautiful, and the most important point is that Okinawa has a lot of typhoons in summer. We'll give up traveling if a typhoon comes.

B : Oh, I forgot about typhoons. Hokkaido is safe. Let's go to Hokkaido. (納得して妥協する応答文)

A : Good. You're a very good wife. (感謝して賛辞を与える応答文)

対話文例9 A : 日本人 (息子) B : 日本人 (母親)

A : What is today's dinner? (情報を求める疑問文)

B : It is curried rice. (情報提示の応答文)

A : Oh, we ate it yesterday, too. I want to eat another thing. (価値葛藤)

B : There is a lot of curried rice. So we must eat it.

A : I see. But I want to eat spaghetti tomorrow. (自己主張)

B : All right, I'll cook it tomorrow. (妥協と提案)

対話文例10 A : 日本人 (母親) B : 日本人 (中学生)

A : Dinner is ready. Did you wash your hands? (情報を求める疑問文)

B : Yes, I did. (情報提示の応答文)

A : Really? (確認の疑問文) Show me your hands. You did not wash your hands. Why did you tell me a lie? (叱責の疑問文)

B : I'm so sorry. I'm really hungry.

(これは日本文化的発想の色濃く出たものと思うがいかがであろうか)

対話文例11 A : 日本人 B : 日本人

A : I think traveling abroad is very good.

B : I don't think so. (価値葛藤)

A : Why? (相手が意見が違ふ理由を尋ねる疑問文)

B : Because there are many countries that aren't safe. (理由を述べる応答文)
So it's dangerous. And we need much money.

A : There's no problem if you are careful. (価値葛藤)

B : Why do you want to go abroad so much? (相手に理由を尋ねる疑問文)

A : Because we can see the different cultures, so it is very interesting. (理由を述べる応答文)

実際日常生活の会話は価値葛藤を含んだ多様な疑問文と応答文で構成されている。したがって、このようなやりとりを英語でも、日本語でも大に行うことが現在最も必要とされている教育活動であると筆者は確信する。

8. 映画「ロッキー」の分析

米国テンプル大学大学院での講座に、FILM AS LITERATURE というのがあり、小論文を2つ書かなければならなかった。そのうちの1つが、ROCKY だった。勿論自分で選んだものである。これは所謂 novelization であり、映画が先に人気を得て (アカデミー賞3つ獲得)、映画に基づいて、小説が書かれたのである。ここでは、ロッキーのセリフによる疑問文に対して、エイドリアンが身振り言語で応答している場面を取り上げてみる。

ロッキーがエイドリアンをデートに誘い、ボクサーの自分をさらけ出して、自分への理解を求める名場面。

例1. ROCKY : I'll tell ya. Yeah, the morning after a fight you're nothin' like but a large wound, you know what I mean? (次の説明へのつなぎとしての疑問文) Sometimes I-I, I got pains all over me. I feel like callin' a taxi to take me from the bed into the bathroom, you know what I mean? (理解を求めて念を押す疑問文)

Adrian puts her hand to her face. Her lips curve to a slight smile.

上記下線部は脚本にはあるが、画面上はその反応の意味は想像するしかない。ノンバーバルの面白いところ。

(意味を伝える動作での応答、人間の内的な状態の表出) 画面をよく見るとエイドリアンが笑うのを我慢して顔を手で覆っているのがわかる。彼女はロッキーに対して、相当緊張している。

(訳：ロッキー：試合の翌朝はもう大怪我したみたいだよ。身体中が痛むんだ。ベッドからバスルームに行くのもタクシー呼びたいぐらいだ。わかる?)

(ロッキーの最後のセリフにだぶらせて、エイドリアンの身振り言語による反応が画面に大写しになる。)

言語と非言語による1対のコミュニケーションの成立の1例である。

もう1例「ロッキー」から取り上げる。

例2. ROCKY : Is that a face you could trust or what? Huh? Is it? They oughta stick this face on a stamp. What do you think?

Adrian betrays the beginning of a laugh.

(おいこの顔を見ろよ。信用できない顔か? 切手にしてもいいぐらいの (真面目くさった) 顔だぜ。そうだよ。)

画面を見ればよくわかるが、エイドリアンは少し笑い始めている。彼女はロッキーに気を許し始めたのである。

例1のエイドリアンよりも、例2のエイドリアンの方が、ロッキーに心を開き始めている。

9. おわりに

一つの疑問文から、多くの対話文の創造へと進化して行くわけである。面と向かってのちゃんとした文からなりたつ対話や議論を苦手とする現代人、日本人は以上のような疑問文と応答文の特性をよく理解した上で、スピーチの練習を正規の教育の場で計画的に実施しなければならない時代に入ったことを我々は強く自覚、認識すべきである。

筆者は英語を第二公用語とすることには賛成できない。日本について、日本文化を世界に発信するのは、日本語を通じて行うことは言うまでもないことであるし、努力すべきだと思うが、英語を通じて行うことは世界の現実を直視した対応であると信じる。日本人の精神的解放と、国際社会への日本文化の発信は同時に可能である。国力と文化遺産の継続、蓄積、継承は言葉に発し、文化という結晶となるのである。

対話によるコミュニケーションを考えると、それは、おのずと疑問文と応答文になる。対話が希薄になり、一層の対話が重要視されるようになってきている現在、筆者のような研究は急務と思われるが、本質的な所に迫った参考文献は意外にも少ないことがわかった。それらは、人間はなぜ疑問を持つのだろうか、人間の本能とは何かなどである。そこに立ち返らねば、コミュニケーション論も技術的なものに始まり、終わるのである。

疑問文と応答文の科学的分析は日本人のスピーチ・コミュニケーション能力の養成にとって重要である。また、映画によって代表される映像・音声メディアの中で、言葉で表すことのできない、または、表さない方がよい意味内容を伝達するときはノンバーバルが有効である。そして、これらの意味内容を理解する能力が、メディア・リタラシーを培う能力である。そしてそれがメディア・エデュケーションである。沈黙は金、表情を露わにしないのが、日本人の、日本文化の美德ではあろうが、同時に、日本人が国際性を身につけ、国際人になるためにはそのための資質、能力を幼児、児童の時から身につける教育が急務である。

参考文献

- 磯貝芳郎：『心理学』 実業之日本社 pp.308-309 2000年
 北弘志：『言語と文化』 京阪奈情報教育出版 pp.i-xvi 2002年
 国立国語研究所：『話しことばの文型(1)』 秀英出版 pp.106-136 1983年
 松尾太加志：『コミュニケーションの心理学』 ナカニシヤ出版 pp.41-69 2000年
 シタラム,K.S：『異文化間コミュニケーション』(御堂岡潔訳) 東京創元社 pp.118-128 1997年
 フォーイン クリエティブ プロダクツ：『ROCKY』スクリーンプレイ出版 pp.38-45 1992年
 深田博己：『インターパーソナル・コミュニケーション』 北大路書房 p.4 2000年
 プリブル・チャールズ：『21世紀に向けて異文化コミュニケーション』 ナカニシヤ出版 pp.23-27 2000年
 上田吉一：『人間の完成 マスロー心理学研究』 誠信書房 pp.27-47 1998年
 Guo-Ming Chen：Foundations of Intercultural Communication pp.185-208 Allyn and Bacon

1998

- Russell, J.A., Fernandez-Dols, J.M., : The psychology of facial expression pp.3-30
Cambridge University Press 1998
- Ting-Toomey, S. : Communication Across Cultures pp.194-230 The Guilford Press 1999
- Tubbs, S.L., S.Moss : HUMAN Communication pp.316-331 McGraw-Hill 2000
- Watson, J., A.Hill : Dictionary of Media and Communication Studies Arnold 2000

A Study on Interaction-Communication Hiroshi Kita

This paper aims to analyze the interaction-communication proposed by the author. First, he defines the human instinct as A.H.Maslow describes it. Then, he proposes and discusses the interaction-communication by using the illustrations of the differences between traditional communication and his proposed interaction. Next, he shows some examples of dialogs which include value conflicts in them. Finally, he tries to analyze verbal and nonverbal communication through the DVD movie "ROCKY", and concludes his paper referring to the importance of speech practices after knowing the characteristics of various kinds of communication focusing upon the questions and responses used in our daily conversations.

Key words: Interaction-Communication, Verbal-communication, Non-verbal, communication, Films as media, Printed literature as media