

言葉とコミュニケーション

——An Introduction to Verbal and Nonverbal Communication.——

福 井 有
Yu FUKUI

I. コミュニケーション

人の一日の行動のうち睡眠を除いた時間は、仕事 食事 休息などに分けられるが、これらの時間はほとんどコミュニケーションという行為と深く係わり合いがあるといえよう。

或るサラリーマンの一日を想定してみると朝起きて家族と食事、とるものもとらずに電車通勤、会社では同僚や上司とまず挨拶をかわし早速仕事にとりかかる。営業部の配属であれば、一日の客先回りのアポイントメント取付けの為に電話をする。一日のおよそのスケジュールが決まれば対外折衝に向かう。

夕刻に帰社後は上司に口頭で報告後、レポートの作製。退社後には同僚と一杯飲み屋で情報交換、帰宅後奥方より、子供の学校での出来事の相談を受ける。その後就寝。

この様に見てみると、会社における仕事の内容は情報の整理、分析、会議、報告、折衝などどれを取ってみても、人から人へメッセージを送り、そして聞き取るコミュニケーションという動作が介在している。

研究所詰の研究員やクリエイター、学者などのセルフインディペンデントな職種の人間もその研究成果を世に発表する場合には、コミュニケーション能力の有無というものが大きく左右する。

食事という動作をとらえてみても、料理は作り手の食べ手に対するメッセージを送る手段と考えることができる。或る少年院で、家庭にいた時代の食事の光景をしゃべらせたらパンと牛乳を一人で食べていた子供が多くいたという報告があった。食事をわかち合うことは、心をわかちあう大切なコミュニケーションと理解する必要があるようだ。

休息時に我々は読書や音楽、美術鑑賞をするが、これも読書は作家のメッセージを、又音楽や美術も作者の意図を或る人に伝達しようとしているものを感じているわけである。自分の体力や技を誇示して競い合うスポーツも広義のコミュニケーション行動の一部と考えることができる。

このように人は人に喜怒哀楽の感情や、仕事の報告、自己表現などのメッセージを送り、送られながら生きている動物のように思われる。

大手前女子短期大学・大手前栄養文化学院「研究集録」第7号（1987年）

(1) コミュニケーションの定義

人は日常的にメッセージを送ったり送られたりしている、つまり誰かに何かを伝えようとしている訳だが、これらのコミュニケーション行動の伝達物がメッセージと呼ばれるには二つの条件が満たされなければならない。

それは第一に誰かによって見られ（又は聞かれ）、第二に誰かによって意味が見つけられなければならないということである。ここで云う意味というのは必ずしもメッセージの送り手の意図する意味とは限らない。

或る待合室で男が葉巻を吸って人を待っていたとしよう。目的の人物が現われて彼等が去った後の部屋に残された「臭い」は何を意味しているだろうか。葉巻を吸うという実際の行動と、立去ったあとの残された「臭い」に対する人々の態度は最初の葉巻男の意図とはかけ離れたものになっている。

エレベーターボックスに残された、女性の香水の香りも同じような例として考えられる。

今一つ説明を加えねばならないのは、メッセージを送る行動は意識の有る無しによって起り得るという点である。コミュニケーション行動というものは必ずしも言語的なものだけではなく、非言語的な行動をも包括する。そしてこの非言語的行動、つまり爪をかむ、頭をかく、赤面する、汗ばむ、足をふるわすなどの種々の癖は我々の意識に関係なく起る。

非言語コミュニケーションについては後で詳しく述べるが、コミュニケーションについて考える時、この意図的—非意図的、意識的—無意識的これらのすべての行動も含まれるという点に注意せねばならない。

サンディエゴ州立大学のL・サマーバー教授によるコミュニケーションの定義を紹介すると、相互通行的であり、進行的であり、また行動に影響を及ぼすプロセスでもある。又ある特定の態度あるいは行動を引き起こすために、ある人（メッセージの送り手）が意図的に符号化したメッセージを、意図した聞き手（メッセージの受け手）に、ある媒介を通して送る行為である—というふうに説いている。

この場面としては、意図的なコミュニケーションの場を想定しているが、メッセージとして知覚された行動が意図されずに作られたものであったり、意図されたメッセージが意図しなかった受け手に伝達されたりすることもあるのである。

(2) コミュニケーションの要素と特徴

意図をもったコミュニケーションは次の8つの段階的な要素が考えられる。

- ① メッセージの送り手 (source)
- ② 符号化 (encode)
- ③ メッセージ (message)
- ④ 媒介 (channel)
- ⑤ 受け手 (receiver)

言葉とコミュニケーション

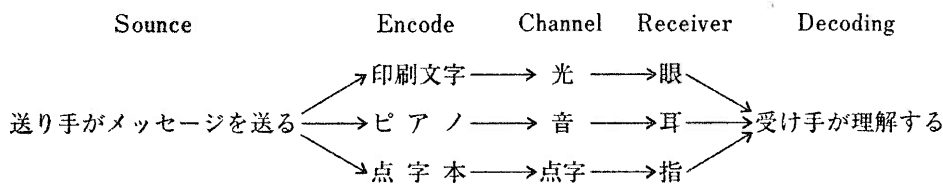
⑥復号化 (decoding)

⑦受け手の反応 (receiver response)

⑧フィードバック (feedback)

以上の8段階で送り手と受け手の相互作用が成立する。コミュニケーションの送り手はまず意図したものを言語や非言語の記号と方法を選んでメッセージを作る。

符号化の結果できるものがメッセージであり、このメッセージはある方法により、送り手から受け手の間にある媒介 (channel) を通じて移動する。



(表-1) メッセージの伝達

メッセージの受け手は外からの刺激を意味のある経験に換えて、それを理解する。これが符号化 (decoding) である。そして最後の要素はフィードバックで、連続してメッセージが送られているような場合、受手側から送り手へ与えられる情報のことを云う。(表-1)

この8つの段階で一番議論しなければならないステージは②、③と④であろう。第一に送り手がメッセージを符号化した段階から、メッセージは外的な符号 (光、音、点字、言葉など) になる訳だからその方法は千差万別である。そしてこの外的な符号が又受け手に何らかの方法でたどりついて、それを復号化する段階で又メッセージの感じ方が又千差万別であるからだ。

同一言語、同一文化を有する人どうしても、その人の価値感、年齢、性格やその日の体調、気候などにより、メッセージの理解の仕方が変わってくる。

テレビの報道番組で、一流のニュースキャスターが、どんなに筆舌をつくしても、生の

(表-2) 広告費媒体利用率の比較 (1970年)

	総広告費	新 聞	テレビ	DM
	百万ドル	%	%	%
日 本	4,163	33.7	33.5	4.2
アメリカ	26,780	29.8	18.1	14.9
イギリス	2,215	46.8	21.9	—
フランス	1,981	13.4	7.2	14.2
ド イ ツ	2,523	45.8	11.5	14.9
カ ナ ダ	1,703	35.9	13.3	20.3

日本は新聞とテレビの利用率が先進国の中で一番肉薄している。
イギリス、ドイツは新聞の占める地位が高く、カナダではDMの利用度が大変高い。フランスはテレビの広告利用率が大変低いのが特徴である。

大手前女子短期大学・大手前栄養文化学院「研究集録」第7号（1987年）

事件のありのままを伝えることは出来ないと自問自答していたのを見たことがあるが、正にコミュニケーション論の正嶋がこの言葉に云い尽くされているように思う。ましてや異文化間のコミュニケーションでは云わずもがなである。

コミュニケーションの伝達媒体の内、物質的な物をメディアと呼ぶ。手紙、新聞、雑誌、書物、ラジオ、テレビ、電話、掲示板、看板などである。これらはすべてメディアであって、この媒体の選択方法が文化によって異なる現象が見られるのは興味深い。（表一2）

コミュニケーションの特徴を挙げるとすると、第一に常に変化しているという点を指摘しないといけないうだろう。コミュニケーションというものは時間の経過と共に影響を受け絶えず変化するものである。第二の特徴としては相互的な側面を持っているということである。メッセージの送り手と受け手という二人又はそれ以上の人々が係わりあって行なわれる相互作用である。

第三の特徴としてはコミュニケーションは撤回することが大変困難ということである。この点については、政治家の失言問題がよくマスコミに取りざたされるが、一度メッセージに影響された受け手は簡単にそれを元に戻すわけにはいかないということである。影響された結果を修正しようとして別のメッセージを送ることは出来ても、最初のイメージを取り除いてしまうことは出来ないのである。

第四の特徴は、コミュニケーションは、環境的、社会的影響を受けるという点である。人と相互作用する場合、その環境下での、部屋の状況、電気の明るさ、カーテンの色、天候など二次的なものの要素に左右される。又時代的背景、地理的影響なども大きなファクターとして考慮に入れなければならないのも云うまでもないことである。

(3)文化とコミュニケーション

冒頭で述べたように、我々の日常生活はほとんどがコミュニケーションの行為によって営まれていると云ってよい。

コミュニケーションの積み重ねである我々の生活様式は即ち我々個有の日本文化というものが基本となっている。

一礼をして挨拶する。部屋に通されるとゲストは上座へ座らされる。紹介も目上の者から順番、話が終ってからの退席も上席者から……というふうに挨拶1つを例にとってみても個有の文化の習慣がある。

食事のマナー、信条、冠婚葬祭、社会的行為、政治・経済活動に至るまですべて文化のパターンによってつくられている。そしてコミュニケーションという行為はこれらの文化の細かいパターンとすべて係わりあいを持ちながら総合的に機能している。

別な言い方をすれば、文化はコミュニケーションの根幹をなしていると云える。それは文化が異なればコミュニケーションの行為もまた異なるということを意味するのである。

我々は物事を知覚するとき、自分の文化が作りあげた習慣、価値感により判断している。

言葉とコミュニケーション

異文化間で相互に理解しようとする時、何か相互に共通の体験なり興味を持つ話題などがあった場合その後の話がスムーズに行く可能性が高い。

又高度な専門知識（例えば天文学，生命工学，数学といったような）を有する者同士の異文化コミュニケーションはかえってうまく行くことがある。これは極めて学術的な用語を多用してコミュニケーションのコンテキストの度合を低く下げ，会話の中に占める情報を多くすることにより可能ならしめるものである。

現在世界には 160 数ヶ国の国が存在するが，国の成立は政治的，歴史的さらには地理的状况により誕生し，数百年の歴史を持つ国もあれば一夜にしてその形状や国名が変わってしまう場合もある。

ところが文化は領土の併合や宣言で短期間のうちに変容をとげる性格のものではない。文化を分ける境界は国境のように地図では表わせない。少なくとも個人の文化的帰属を示すパスポートや文化間を旅するためのビザのようなものもない。

しかるに文化と国とは互いに似かよっている所がある。国家政策に文化国家を旗印に掲げる国もよく見うけられるし，自国の言葉の使用を奨励して外国語を排除し，文化ナショナリズムを強調する国の報道を耳にすることもある。

世界を見わたせば一国のなかに一つ以上の文化が存在することも多い。10億の人口をかかえる隣国中国は50余りの民族が居住し，言語も宗教も各民族の個有のものが尊重されている。

ソ連では第一母国語としてロシア語を話す人が人口の半分にも満たない。スイスに観光に行けば独，仏，伊の三ヶ国語が常に耳に入ってくることを誰でも経験するし，実際この国にはフランス語圏の政治を司るジュネーブという首都とドイツ語圏の経済を司るベルンという二つの中心的都が存在する。

カナダではフランス語を第一言語とする人々が英語に次ぎ26%を占めるが，中でもその割合が多いケベック州ではその文化的特殊事情から，カナダ本国より独立宣言をするという話が度々^{まこと}突しやかに報道されるのである。

フィリピンでは80もの違った言語が使われている。又アフリカでは長年の間ヨーロッパ列強の統治下にあった為，言語政策がそのまま政治と直結して在来の文化と摩擦を起こして非惨な事件に発展した例がよく見うけられる。

この様に文化とは人が経験的に学習し，同化し内在化した認識の複雑なシステムであるが人がもって生まれたものではない。又重要なことは，人間が文化の速度を早めたり遅れたりコントロールすることはなかなか困難だと云うことである。

II. 言葉とコミュニケーション

コミュニケーションという単語を想起するとまず言葉という単語を連想されるかも知れ

大手前女子短期大学・大手前栄養文化学院「研究集録」第7号（1987年）

ない。ところが我々は自分の意志や胸の内のようなものを案外言葉以外の部分で伝えている場合がある。これが、非言語コミュニケーション（Nonverbal Communication）と呼ばれるもので、顔の表情、しぐさ、ジェスチャー、時間や空間の概念といった言葉を伴わない行為を云う。この非言語的言語形態についてはⅢ章で詳しく論じることにして、この章ではまず言葉によるコミュニケーション（Verbal Communication）と日本人の言語表現についてふれてみる。

（1）言葉によるコミュニケーション

フランス・アカデミーの概算によると現在、地球上では2796種類の言語が使われているそうだ。このうち5000万人以上の人が使っている言語は、

英語・独語・仏語・伊語・西語・葡語	}	インド・ヨーロッパ語族
ロシア語・ヒンドスタン語・ベンガル語		
アラビア語	——	ハム・セム語族
日本語	——	ウラル・アルタイ語族
中国語	——	タイ語族
インドネシア語、マレー語	——	ユライ・ポリネシア語族

（表-3）世界の主要言語

以上の14ヶ国語で、さらにオランダ語、ギリシャ語、スワヒリ語、スカンジナビア語を加えると世界の主要言語ということになるだろう。

この言語の種類も数世紀前までは一万を越える言語があったが、この百年の間に大幅に減少した。近代に入ってから交通輸送機関の発達と、通信技術の高度な開発により地域格差が増々せばまったことや、高度な工業文明の発達に大きく影響を受け、辺境の文化や言語が化石と化してしまった為だろうか。

バーバルコミュニケーションの基本は親子間の会話、特に幼児が言葉を自分のものとして使いこなせるようになる過程が人間の知脳の発達と大きな係わり合いを持っている。

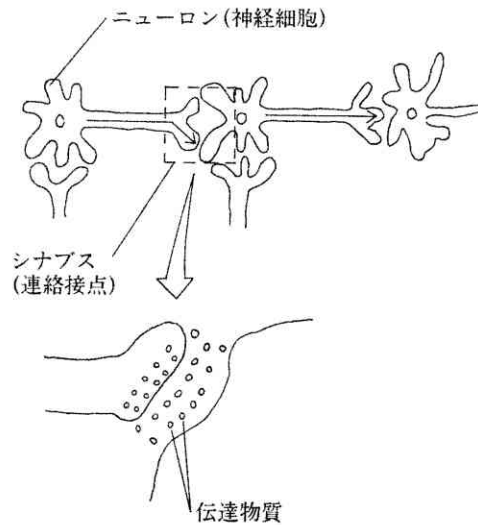
人間としての能力の最も大きな特徴は、言葉・道具・火の使用を可能ならしめたことは否めないが、何百万年という時間をかけて過去の失敗と成功の蓄積を言葉で継承することが出来たからこそ、現代の人類文明が存在するのではなかろうか。

人間は生まれながらにして動物の中では大人のチンパンジーを同じぐらいの重さの脳を持ってこの世に生を受ける。コンピュータで言えば今だかつて人類が製造した経験がない巨大コンピュータと同程度の能力をわずか400グラム程度の赤ちゃんの脳は兼ね備えているのである。

最初はこの配線途中の脳を使いこなせない赤ん坊も、外界からの音、空気の温かさ、色、そして母親の愛情こもった抱擁などの刺激を受けながら徐々に脳のならし運転をし始める。

生まれたばかりの赤ん坊もニューロンと呼ばれる神経細胞を持っており、140億個ぐらいの数が脳の中にはりめぐらされている。このニューロンは八手の茎のような形をしており、その一本が電線のように長く伸び、これを軸索という。この軸索の先端が少しふくら

言葉とコミュニケーション



(表-4) 神経細胞

み他のニューロンとわずかなすきま ($1\sim2/10$ 万mm) で接している。この接点をシナプスと呼びコンピュータで云えば半導体にあたるものである。時速約 360 km の速さで神経細胞を通ってきた電気情報はここで化学的な伝達物資の分泌を促し、しかるべく情報が伝達していくというのが人間の脳のしくみである。

本来学習とは刺激を与えて、それに正しい反応をすることを覚えさせることを云う。赤ん坊は母親の胎内にいる時から学習を始めており、五感の内の視覚、聴覚、皮膚感覚は既に胎内から発達しだすということがわかってきている。

誕生後の赤ん坊の発達の速度を、頭と体と性の3つの節に分けると、幼児の頭は一番急速に発達し、3歳までに3～4倍に達し、6歳でほぼ90%の成長を終えてしまう。体は10歳で50%、性は15～6歳から徐々に発達していくのに比べるといかに幼児期の頭のトレーニングが重要かということが分かる。

出産すぐの赤ん坊の頭脳には知識としては何も入っていないが、日々母親がかける言葉がだんだんと蓄積されていき、受容言語というもので物事を考えるようになる。初めは他人の言葉を理解する受容言語もくり返して聞いているうちに、やがて自分の意志を伝える表現言語に変わっていく。

この変化が人間の精神機能で、外から受けるコミュニケーションの刺激を、自分の思考の手段として利用するようになる。ここで重要なことはコミュニケーションの量が質に変化するということである。つまりより多くの情報をくり返し与えることによって、幼児は学習し、思考の能力を向上させていくのである。

(2)日本人のコミュニケーションの特徴

日本の社会の大きな特色の一つは、その集団内における家族主義的な人間関係であろう。もとより日本人は自分の属している「場」というものに対する帰属意識が大変強い。これ

大手前女子短期大学・大手前栄養文化学院「研究集録」第7号（1987年）

は「袖摺り合うも他生の縁」という諺にもあるように、人間は生まれ育った土地、学校、会社などそれぞれの段階で、自分が属した「場（集団）」を通じて、自己というものが形成されているという考えがもとなっている。

この意識は、それぞれ愛校心、愛社心、忠誠心または愛国心などという形で表される。この集団の一番もとになっているのが「家族」であり、そこで親子の関係の延長がそれぞれ地縁、校縁や社縁関係を新しく生み出していく。中根干枝はこの、人と人との出会いを「縁」という感情的な要素を入れて解釈する日本的人間関係をエモーショナルな関係と解説している。

ビジネスの交渉を見ても、日本人が見知らぬ会社へ初めて行くような場合は、大体その会社の人名録から自分の学校の同窓生はいないものか、知己の紹介がとれないものか、同郷の出身者はどうか…などとまず人間関係を調べてから商談に乗り込む。いざ交渉の場に臨んでも、いきなり自分の会社の製品の特徴を説明する前に、自分を含めて自分の会社、ひいてはその製品が社会的にどのような世評を得ているかという点を強調し、一過性的な商談成立から、今後の長い交友関係（long term relationship）が結ばれるように話を進めていく。

上智大学のG・クラーク教授によると日本はイデオロギーが原理原則に優先するユニークな文化と指摘している。つまり同じ場所に住み、同じ気持ちをもっている人の集まり、これが日本人のアイデンティティーの基準になっていて、同じ文化を持っているということがアイデンティティーとする欧米と違う点だ。

従って大勢の外国人が日本にやってくるとなると排他的になるが、一方外国語などの文化や技術の導入には比較的寛容なところがある。

対照的にフランスなどは、ちょっとでも英語が入ってくると神経質になるし、韓国でも外国語排除運動がさかんに行なわれている。ところがフランスでもアルジェリアや黒人の労働者の出かせぎ入国には案外寛容な態度が見うけられるのである。

日本に長年住む外人が日本人から自分が見られた感想を述べたエッセーの一部を次に紹介する。

There are many kinds of nakama in Japan, a whole nest of them. The family, the group, the school, the factory or office, the city, the prefecture, the entire country, can and do become nakama. There is, however, only one kind of yosomono and by etymological inference he has only one quality: he is unwelcome.

The foreigner thus briefed would be completely surprised by the Japan he finds, for few countries are more helpful to and friendly with foreigners. The bemused gaijin finds here a cordial helpfulness and an apparent concern

言葉とコミュニケーション

that he encounters no where else. His resultant euphoria may last a lifetime—and it should because it is based upon very real qualities.

If, however, he attempts to be one of the *nakama* he will not succeed. His failure may embitter him. This always surprises and saddens the Japanese; they cannot understand why. To be sure a few close Japanese friends can and will but awareness of this problem is not among the national characteristics of the people.

これはドナルド・リチーというアメリカ人映画評論家の「外人」というタイトルのエッセーだが要訳すると；

日本にはあらゆるグループがあって、家族、学校、工場や会社、又町や県、国までがその対象となる。ところがそこにはよそものが1種類あり、語源的に推論すると歓迎されるものという意味を含んでいる。

こういう具合にとらわれていても、外人は日本で大変親切に歓待され、生涯にわたってそのもてなしを忘れることが出来なくなる。

ところが彼が、日本人の仲間に加わろうと試みればそれは失敗に終わる。その事に対して彼をよく知る日本人の友人達はこの問題を理解するが、一般的にこの問題に対する自覚は日本人の国民性の中には見られない。

いつまでも外人は外人、不寛容な日本社会ということである。

これらの一種独特の社会構造をブラウン大学の佐藤隆三教授は *Me* 社会と *We* 社会と呼称して対比した。欧米の社会特にアメリカ社会を “*Me*” つまり個人の主張の社会と評し、社会全体が個人の単純な集計と考えられている。そしてこのすべての基準の尺度に自分をおしあてて計る行動原理は、“豊かな社会” を実現し得たその夢が崩壊しようとしつつある今、新しい価値感ととして変わるのか予測は困難である。

一方日本の *We* 社会では集団同士は競争的であるが、*We* 組織内ではちゃんとした秩序が保たれる。対外的には「山田はただ今外出中であります」というように必ずお互いの名前を呼びずてにする。組織内で「私 (*Me*)」を主張することは明らかに「出世の妨げ」になり、寧ろけむたがられる。

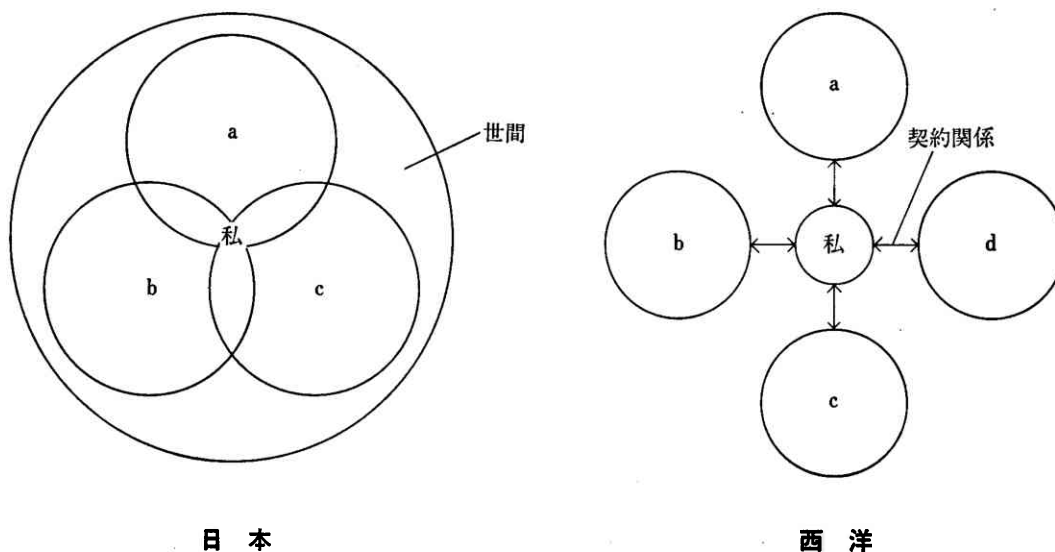
会話においても思ったことをズケズケ云うというようなストレートなものの言い方は、伝統的な日本人の表現にはない。

集団と個人との関係を河合隼雄京都大学教授は次のように説明している。

表一5のように日本人は世間が先で自分という存在がその中に含まれてしまっている。従って常にどこかの集団に属する日本人は相手と一定の距離を保ち「察し」ながら世をやりをしていく。従って物事の処理については、円滑、円満、まるくおさめる…と云った穏便な方法が取られる。

大手前女子短期大学・大手前栄養文化学院「研究集録」第7号（1987年）

(a, b, c, d……学校、クラブ、会社などの集団)



(表-5) 個人と集団との関係の比較

これに対し西洋社会は、自分を「主張」する社会で集団との係わり合いは契約で結ばれる。そこでの議論は契約上での権利と義務の確認作業ではあるが、応々にして自己の主張を曲げない慣習があるため、最終的に白黒をはっきりさせる為討論することとなる。

この日本と西洋の物事の処理方法は、世間という土俵の上でこれからはみ出したら負けになってしまう相撲と、レフリーがいても自分がギブアップする迄とことん戦わなければならないボクシングとの対比と良く似かよっているように思う。

「契約」に関するアン・ミューレーズというアメリカ人のエッセーの一節を紹介する。

Personally, I view keiyaku as a “contingent principle” in that drawing up a contract may be manifest binding of a pre-existing relationship, and the execution of the contract terms may be tolerated as contingent upon varying circumstances to a greater degree than in the West. In fact the tenet of “changed circumstances” is applied frequently. Rather than imposing principles on a relationship, interpersonal dynamics may generate the principles to be applied and serve as mitigating factors if one party fails to perform. It is not unusual to have considerable modification of existing contracts although some “basic contracts” are sufficiently ambiguous so as to allow for extremely flexible interpretation.

彼女は日本の契約は「不確実な原則」で実際は多種多様な状況に左右され、契約の段階に至る前に既に相方の関係は存在していると述べている。契約者の一言が約束を不履行したような場合でさえ、その原則を人間関係存続の為に解釈し機能させていく。基本的な契

言葉とコミュニケーション

約条項についても、かなり多くの修正が施されることが稀ではないと述べている。

西洋人にしてみれば、どこ迄基本原則をなしくずしにしまうのか、それならば寧ろ口頭の約束に変わりはないという立場をとるかも知れないが、日本人は契約に至る前段階で相手を信用するに足る人物又は組織であるかということを強調しているのであって、頭から相手を信用せずあらゆる不慮の事態に陥った場合のことをこと細かくとり決めてかかる西洋人のやり方は相手に不快感を与えるのではないかと考えるのである。

従って日本人同士の契約者の文言の最後には「右条項に銘記せざる事態が発生した場合は、双方協議するものとする。」という条項が慣習的に入っている。

前章で示した世界の言語の分類を見ても、先進国の中でインド・ヨーロッパ語族に属さない言語を使用する国は日本だけである。日本語という言葉はラテン語をルーツとする西洋の言語とはその起源も発達の経緯も、そして文化的背景も全く西洋のものと異にするので、外国語に簡単に訳せない言葉というものがよくある。

「すみません」という言葉の意味あいはいはなかなか外人には理解出来ないニュアンスがあるが、この言葉について元愛知県立大学のジャン・ショレー教授は次のようなエッセーを書いている。

Several years in Japan have awakened me, to the fact that the Japanese feel very strongly about obligations to others, and that this feeling permeates their vocabulary. By saying sumimasen, one acknowledges that one has not yet properly reciprocated another's kindness. Patronizing a shop or even lighting a cigarette for somebody else can be considered as favors which demand compensation. Arigatō translates into any language easily enough as "thank you," but sumimasen is best savored in the original.

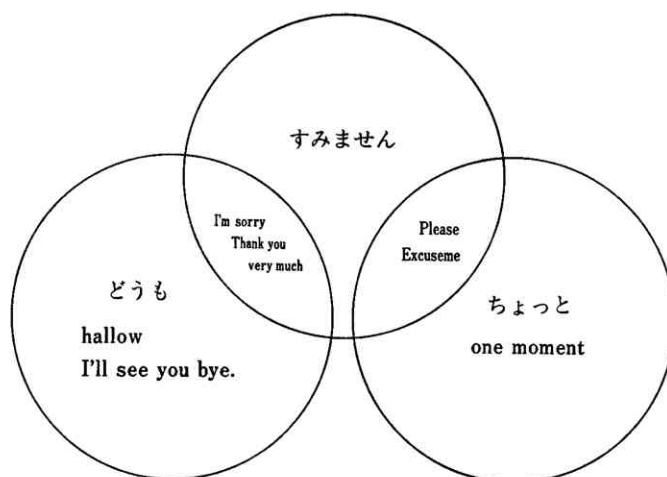
フランス人である彼は、日本人は「すみません」と云うことによって自分が受けた親切をまだ十分に返済していないことを認識すると述べている。それは店の常連客になることやタバコの火を借りることでさえ、恩義を感じており、Thank you と訳される「ありがとう」とは意味あいを異にしていると的を得た解釈をしている。

この「すみません」と同時に使用する言葉に「どうも」と「ちょっと」がある。「どうも」とは very, much, とか indeed の意味で便利な日常用語である。「どうもすみません」とつけた場合 I'm sorry. と Thank you. の二通りの意味に使い分けることができる。又初めの挨拶に「どうも」と云うと hallow, そして終りにも「どうも」と云うと I'll see you, bye. になる。

又「ちょっとすみません」は Excuse me. とか Please の呼びかけの言葉である。「ちょっと」だけでも同じ意味に通じるが、少し丁寧さを欠くニュアンスがある。又 one moment の意味もあり、外国人には発音しやすい単語である。

大手前女子短期大学・大手前栄養文化学院「研究集録」第7号（1987年）

「ちょっと」「どうも」「すみません」の短い言葉でも色々な意味に使い分け出来るので、外国人にとってはそれだけ使いこなすのがむづかしい訳である。



(表-6) ちょっと、どうも、すみません

私が外国人と話をしている一番訳に苦労する言葉が二つある。それは「よろしく」と「頑張ります」である。

「よろしく」は使う例はおおよそ3通りの意味がある。初対面の挨拶で「ごきげんいかがの訳は“How do you do.”又は“Pleased to meet you.”でよい。又別れる時に「～さんによろしく」の意味で“Give my best regards to～.”とや“Remember me to～.”とすれば事足りる。問題は良きにはからってほしいという意味を外国人に理解させる場合である。

“Please give it your consideration.”とか“I hope you will take proper action.”などと訳せるが、この表現は日本人としては問題になっている事柄を具体的に示すことをしないのが通例なので、このような言い回しがかえって先方に誤解を与える結果にならないか危惧するのである。

「頑張る」という言葉はテレビや新聞を見ている頻りに耳に目にする言葉で私は最も気になっている言葉の一つである。日韓事典では「^{バルブン}発憤」中国語でも「^{チャーヨ}加油」という言葉があるが、これらはいずれも第三者を力づけるかけ声で日本語の頑張るとはその含蓄するコノテーション (connotation) とは微妙に異なるように思う。

英語でも I'll do my best. とか命令型では Good luck. Don't give me. Go for it. などが考えられるがどうも意味がしっくり合わない気がする。どうしてしっくりしないかということをも具体例で考えてみると、日本人は「頑張る」という言葉を日常的に色々なケースで多様しているのである。つまり

言葉とコミュニケーション

日本語（目的・状況）	英 語
（試験で）頑張る	I will get the full mark <u>next exam.</u>
（年賀状に）今年も頑張る	I will be a top seller <u>this year.</u>
（競走で）頑張る	Stay to the <u>end of the race.</u>
（新婚旅行で）頑張る	I will be the best husband <u>for her.</u>
（巨人軍）頑張る	<u>Giants</u> stays <u>at the top.</u>
（警察官が入口で）頑張る	A policeman is guarding <u>the door.</u>
（自分の主張を）頑張る	He sticks to <u>his opinion.</u>
頑張って（頭が硬い）	He is inflexible to accept <u>others opinions.</u>

以上のように「頑張る」は非常に用途の多い使い方ができる言葉で、英語に訳す場合はケースバイケースで、その時の状況なり目的をはっきりさせないと（下線の部分）英語では表現できない場合が多い。つまり「頑張って一番になる」というような言い方は、集団的人間関係を重んじる日本ではあまり好まれないのでわざと目的をあいまいにして表現するので、この点が外国人にとって翻訳されても一番理解できないのではないだろうか。

昨日本人は云うまでもなく外人による日本研究熱が高まってきているが、「よろしく」と「頑張る」という言葉のその含蓄する多岐にわたる諸表現が、日本人の民族性と深く関わったものであることを理解したい。

III. 言葉によらないコミュニケーション

コミュニケーションの科学研究に重要な功績を残したレイ・バードウィステルの推定によると、同一文化に属する二人の人間が母国語で会話をしたとしても、第一印象のうち言語的なものは30%程度しかないと報告している。つまりそれ以外の会話の印象の大部分は非言語的な部分で占められそれは顔の表情、声のトーン、身体の大きさやジェスチャーなどで人はこの言語以外の部分でも多くのメッセージを無意識のうちに伝えているのである。

(1)非言語コミュニケーション

対談をしている時に相手の目線（アイコンタクト）が自分に注がれず、他に移っているような場合は相手があまり会話に関心をもっていないサインの一つである。特に腕時計の表示盤を気にしているような時は、即座に会話を中断した方が賢明である。

再びL. A. サモバーによると非言語コミュニケーションとは、コミュニケーションの場における、言葉による刺激を除いたあらゆる刺激。それらは人間と環境の両面から生ずるもので、メッセージの送り手や受け手にとり、内在的な伝達価値をもつものであると定義している。

以下にこのノンバーバルコミュニケーションの具体的な説明を進める。

大手前女子短期大学・大手前栄養文化学院「研究集録」第7号（1987年）

①外観と衣服

頭の髪型、化粧、ひげ、ミニスカート、ダークスーツ、パンクファッションなど、人は自分の個性や顕示欲、満足感を得る為に様々な外観を工夫し、衣服を選ぶ。人が服装を選ぶ理由は自己表現欲の他に熱さ寒さから身を守る生理的必要性、自分の置かれている社会的背景、身体的快活さ、そしてT. P. Oによる影響などが考えられるが、いずれにしても外観から他人に与える印象度は大変重要な部分を占める。

スーツにネクタイをした人が万引をする時デパートの店員はヒッピーのような服装の人がした場合と比べて大変見つけにくい。又銀行に住宅ローンの借金を申し込みに行くような場合も、小ざっぱりとした格好で行くことがその後の交渉をスムーズにさせる条件であることは云うまでもない。

②身の動き

「ジェスチャー」というテレビ番組を記憶されている人も多いと思うが、あの番組は日本人同士だからなんとか身ぶり手ぶりで意味が通じあうので、一人でも外人が解答者に混じるとむずかしいことになるだろう。

一つの挨拶でも西洋人は握手をするし、日本人や中国人はおじぎをする。同じボディアクションでもイタリア人のように大げさにやる国民もいれば、中国人のようになるべく他人に目立たない表現をする性癖を持った文化もある。

耳を指でさわるという行為が国によっていかに違うかという例を紹介すると、日本では耳たぶのあたりをつかんで「熱い」という表現をする人がいるがギリシャでは同じポーズをこらしめの予告ととる。さらにポルトガルでは最高という意味があり、トルコでは厄除け、そしてカナリア諸島では居候を意味するそうだ。

この様に人は他人に対して自分の態度を様々な方法で表現し、文化によって様々な異なった意味あいを持っている。

③顔の表情

人は顔に無数の変化を作ることができるし、無意識に表情が表れ相手に心理を読まれたりする。

喜び、哀れみ、悲しみ、快活、落胆などの気持が、微妙な顔色や、唇をかんだり、ほほえみや鼻汗、しわを寄せるなどの動作で伝わる。

一日の行動においても朝食、通勤、仕事場、パーティー、デート中それぞれで顔の表情は変化するし、細かな仕事の成否や交渉ごとのたびに人の顔は生き生きしたり落込んだりするサインを示すものだ。

一般的にこの表情を読みとるのは男性よりも女性が得意としているようだ。文化によってもその表現の仕方が異なる。アメリカ人やイタリア人は感情をうまくオーバーに表情に表すし、逆に中国人は簡単に感情を表さない。日本人も喜怒哀楽を特に若い人などは表に

言葉とコミュニケーション

出すように変わってきてはいるが、西洋人からは相変わらず「能面の顔」のように写っているのかも知れない。

④アイ・コンタクト

目は心の窓と言う諺があるが、人が目で送るメッセージの数は無数である。眼差しに関しては、暖かい、冷たい、率直な、みだらな、意味ありげな、悲しい、やさしい、などの表現が使われる。

集団内のコミュニケーションにおいては、その30～60%がアイ・コンタクトに費やされており、次のような特徴が研究により明らかにされている。

- (i) アイコンタクトは相手に興味がある場合や、注目する時にとる。
- (ii) 相手の地位が高い場合は控え目で丁寧な視線を送る。
- (iii) 相手の地位が自分より下の場合は、あまりコンタクトをとらない。
- (iv) 話をしている時よりも、聞いている時にコンタクトをとる。
- (v) 話につまったりした場合は空を見るなどして視線をはずす。
- (vi) 見知らぬ人から10秒以上凝視されると、不快に感ずる。

⑤タッチ

人の身体に触れることに関するルールというのも文化によってまちまちである。

これは乳児が大人になる段階で覚えこまされることでもある。五感のうちで触覚（皮膚感覚）は最も早く発達する感覚で、乳児は物事を理解する方法として触覚を多用する。

乳児の段階では手で触れたり、口に入れたりなめたりしながら学んで行くが、徐々に目や耳からの情報に脳が反応を示すようになるので触れるということが、視覚や聴覚ほど重要でなくなる。

第二の段階としては、子供は誰に、どこに触れてよいかを学ぶ。言葉によって他人の顔や食物などを素手で触れてはいけないということを教え込まれ、社会的動物としてのしつけを学ぶのである。

子供が青年に達する頃には、文化を通して触れる行為の良し悪しを身につける。握手したり、手をつないだり、抱き合ったり、親密になったり、彼らにとって誰に、いつ、どの部分に触れることができるかということを学ぶことは大切なことである。

回教徒の人々にとり、右手のみで食事をしたり握手をしたりすることは重要な意味を持つ。なぜなら左手はトイレットハンドであり不浄の手であるからだ。

一般的にイギリス人やドイツ人は人前ではほとんど触れる行為をしないが、スペイン、フランス、イタリアなどのラテン系の人々は、人前でも平気で身体に触れることをしたりする。

⑥におい

においは体臭と深い関係がある。比較的清潔好きで、米などの穀物や魚を主食とする日

大手前女子短期大学・大手前栄養文化学院「研究集録」第7号（1987年）

本人は体臭が弱いので人工的な香りに対する関心度はそれ程高くないが、動物の肉の消費量が多い西洋人はコロン、香水、ローションなどに男女を問わず多額の金を使い、たえず体臭に気を使っている。

西洋人が人工香を多用するのは自分の体臭をカモフラージュして良い印象を与えるためであるが、アラブ人はにおいに対し特別の考え方をもっている。

アラブ人にとってにおいとは、その人を表わす特徴のようなもので、良いにおいは快いので会話中にはお互いに自分の息をかけながらコミュニケーションするという習慣をもっている。

挨拶をするときに、お互いのにおいをかぐのは、ビルマ人、モンゴル人、ラブランド人にもその風習がみられる。

⑦ パラ言語

パラ言語とは実際の言語メッセージではなく、どのように言葉が話されるかということを目指す。つまり話の速度、声の高さ、抑揚、声量、声質などのことである。

同じ「ええ」という言葉でも「ええ」は承諾や軽いあいづちであり、「ええ」と言った場合は疑問なり感嘆になる。「ええー」と小さくのばすと不本意な同意、又大声で「ええっ」と云った場合は晴天している様子うかがえる。

私は電話の「もしもし」という言葉に続く第一声の声質を注意して聞くようにしているが、この声質を聞き分けることによりその後のメッセージが肯定的か否定的な意味を含んでいるのか予測することができるのである。

⑧ 時間の観念

一日24時間という時間は人々に平等に与えられている。（物理的時間）しかし、主観的に感じる時間の観念（個人的時間）は、環境、感情、生理的などの要因により影響を受け各々異なる。

エドワード・ホールによると時間についてモノクロニックな考え方をする文化とポリクロニックな文化が存在すると述べている。前者にあたるのがアメリカ人やヨーロッパ人で、時間を線として感じる。その線の時間を小さい単位に分断して一つ一つに集中するので、面会や交渉事においては必ず予約が必要となる。

ポリクロニズムな文化はアジア人（日本人を含む）、中近東、南米人で、彼等は時間を多くの点として感じる性癖を持つ。これらの文化に属する人は、計画に固執するよりも、人間関係や仕事の成就に重きを置くので、同時にいくつかの事柄が起っても対処することができる。

南米人と日本人が時間に関する同じ概念を持ち合わすというこの理論は Punctuality という点についてやや異論があるが、線と点という時間のとらえ方に特徴があるという点には同調できる。

言葉とコミュニケーション

⑨空間と距離

誰にでも家の居間や仕事場で一番慣れた場所というものがある。この場所を一時的にせよ他人に占領されると落ち着かない。この感覚のことを「空間のなわばり意識」と云う。

この空間（スペース）に対する帰属意識というものは欧米人に強く、彼等の仕事場を見ると、日本人の課、部単位の集団席と比べて、個人単位で、重役になると大ていは個室的な空間が与えられている。

ラッシュアワーの通勤に際しても、日本人はもう押し合いになれてしまって、少なくとも朝夕のピーク時に於ける交通機関内では個人の社会的空間やプライバシーはゼロに等しい。

欧米人は果して同じ状況下に於かれた場合、この重厚に耐えて通勤電車に乗るだろうか。彼等は自分の身体の回りに直径20cm程度のシャボン玉がとりまいていて、この玉がこわれる範囲以上は他人に近づかない—というような感覚を持っている。従ってラッシュの電車はピークが済む迄気長に待つか、会社に遅れるのを避ける為早起きをして出勤するだろう。

(2)非言語コミュニケーションの特徴

非言語コミュニケーションは話されたり書かれたりした言語との対照を示すが、以上述べてきたように非常に広範囲にわたるものである。この特徴はなかなかとらまえにくい以下に4つの要点を示して本論の結論としたい。

- (i) 地域差のある言葉に対し比較的普遍的である。
- (ii) 話される言語と違い辞書がない。つまり総合的な体系がない。
- (iii) 従って意味を明確にするのが困難
- (iv) 話し言葉は自分の目的に合うようにコントロールできるが、非言語行動の多くはコントロールするのが不可能である。（赤面、発汗、心臓の高ぶり、手のふるえなど）

「顔で笑って心で泣いて」と諺にいうように人間はまだ人間の本性を知り尽していないので、比較文化研究においても、この非言語コミュニケーションの領域はまだ研究の余地を残している。

参 考 文 献

- (1) エドワード T. ホール 1966 沈黙のことば TBSブリタニカ
- (2) エドワード T. ホール 1979 文化を超えて TBSブリタニカ
- (3) エドワード T. ホール 1983 文化としての時間 TBSブリタニカ
- (4) ジョン・コンドン 1980 異文化間コミュニケーション サイマル出版会
- (5) L. A. サモバー他 1983 異文化間コミュニケーション入門 聖文社
- (6) 佐藤隆三 1983 Me 社会と We 社会 日本経済新聞社
- (7) 国分義行 1984 赤ちゃんの教科書 二見書房
- (8) 日鉄商事経営企画室編 1985 日本人と日本の文化 日鉄商事
- (9) ドナルド・キーン他 1983 モンモン・すみません・どうも 講談社
- (10) 直塚玲子 1981 欧米人が沈黙するとき 大修館書店
- (11) 芝哲夫他 1984 文化の表層と深層 創元社
- (12) 重久 剛編 1987 比較文化論 建帛社