

文化の生成過程：その2

——情報淘汰とコミュニケーション型——¹⁾

遠山 淳

ゆく河の流れは絶えずして、しかももとの水
にあらず。淀みに浮ぶうたかたは、かつ消え、
かつ結びて、久しくとどまりたる例なし。世
の中にある、人と栖と、またかくの如し。

鴨 長明

I. 情報選択／淘汰機能について

前稿²⁾では、①情報の文化化、および②文化の情報化を中心とするコミュニケーション機能を考察した。本稿では、コミュニケーション機能のうちの情報選択、情報淘汰機能について考察する。

前稿で述べたメモリー・プロセッシングとはこの情報選択 (Information-Selection)、情報淘汰 (Information-Elimination) 機能のうちの一部を指している。その情報の重要度に応じて情報選択／淘汰がなされ、その結果、情報は活性情報、休眠情報、不活性情報のいずれかに選別され、記憶または記録されるべき耐用情報であるか、「使い捨て」で終る単用情報であるかが

1) 本稿は、日本太平洋コミュニケーション学会 (現・日本コミュニケーション学会) 1984年度年次大会において、“Communication Patterns: A Metabolic Approach”と題して口頭発表したものの後半部を、発展させ、独立させたものである。また、本稿の要旨は、1988年7月、第22回異文化コミュニケーション研究会 (於・神戸市外国語大学) において口頭発表した。

2) 遠山 淳 (1988a): 「文化の生成過程：その1 ——情報代謝モデルを考える——」 桃山学院大学『社会学論集』第21巻第2号。

決まる。耐用情報に対しては、記号を用いたり、その他の情報処理機器を用いて記録し、他所へ転送したり、後日の再使用に備えることが多い。

情報が伝達され、受信と発信を繰り返すうちに、情報の内容は変容してしまうことが多い。2次情報、3次情報と、高次になるに従い、その情報は歪んでいくこととなる。精度は別としても、機械も人間も、コミュニケーターとしてはフィルターを持っているし、また余分な情報を付加したりして元の情報を歪める。与えられた情報をそのまま再現し、発信するリレー機能については、個人的な能力差はあるが、一般的に人間はまったく不完全である。

このように情報は発信のときも受信のときも、どちらの時点においても歪曲される可能性を持つ。ノイズはなにも物理的なものだけとは限らない。文化的なものもある。ある文化項目が異文化に導入される時などは、イノベーションとして普及して行く過程では、むしろ「異文化間屈折」³⁾現象が起こる方が普通である。そのものの形態、機能、意味、などが変化することをいう。情報も異文化間屈折を受けることの方がむしろ普通である。同文化内のコミュニケーションであっても、情報内容が変容するのを誰しも日常的に経験しているはずである。

このような情報の内容の変容はどのようにして起るのだろうか。情報選択と情報淘汰のメカニズムはどのようにになっているのだろうか。どのような過程を経て、ある情報は選択されて残り、またある情報は淘汰されて消えていくのか。情報は生まれ、他の情報と合流し、またその一部を失い、激しく代謝運動を繰り返す。人類は、いや、すべての生物はその誕生以来、情報の代謝運動を続けてきた。これは地球の歴史そのものであるとあってよい。そしてその集積が現在である。多くの人間が歴史に関わってきた。文化と文化が戦い、ある文化は栄え、ある文化は滅びる。多くの人間が生きてきた。多くの人間が交流し、多くの情報が生まれ、多くの情報が消えていく。

3) 宇野善康他・著(1982):『国際摩擦のメカニズム——異文化屈折理論をめぐって——』(サイエンス社)

この情報代謝運動のダイナミズムの解明の鍵を握っているのがコミュニケーション型である。コミュニケーション型とは情報の処理の型をいう。従って、情報選択と情報淘汰はコミュニケーション型の型通りに行われる。情報はコミュニケーション型の特徴のまま同化や異化を繰り返す。それはまるで川の流れのようである。

川はその形を変えながら上流より下流へと流れる。時の流れが過去から未来へと流転するのと同様である。幾多の哲人が人生を川の流れに例えてきたことだろう⁴⁾。ヘーラクレイトスは「同じ川に二度入ることはできない。……散らしたり、集めたりする。出来上がり、またくずれ去る。加わり来たって、また離れ去る。」⁵⁾と述べている。

川は、その幅が太くなったり、水量を増したり減らしたりする。流れは速くなったり遅くなったり、水は合流したり、途中で消えてしまったり、伏流となっていたり、分岐したり、副流が主流と平行して流れたりする。本稿ではこの河川の流れのアナロジーをコミュニケーション・フローに応用し、情報の生・眠・死が文化化や文化変化とどのように関わっているのかを明らかにしたい。コミュニケーション型を明らかにすると文化型が見えてくるのである。両者は相互に深く関係し合っている⁶⁾。

II. コミュニケーション型の分析：情報代謝アプローチ

コミュニケーション型を考える際には、原型 (Prototypes)、基本型 (Basic Patterns)、変化型 (Variations) の三つのレベルに分けて考察する必要がある。

原型には、①反発 (repellency) と②吸引 (attraction) の二種類がある。両者は常にセットとして存在する (図1参照)。しかし、表面に現われるの

4) ヒンズー教、仏教とガンジス河 (恒河) との関係を思い起こせば自明である。

5) ヘーラクレイトス：「断片, 91(41/40)」『ギリシア思想家集』p. 40.

6) 遠山 淳 (1988a)：同掲論文, および, 同 (1981)：「日本のコミュニケーション型の国際性」『英語教育』1981年12月号 (大修館書房), pp. 22-24.

コミュニケーション型の原型 (Communication Prototypes)

① 反 発：
(Repellency)

図 解

コミュニケーション過程

コミュニケーター-A : _____

コミュニケーター-B : _____

② 吸 引：
(Attraction)

図 解

コミュニケーション過程

コミュニケーター-A : _____

コミュニケーター-B : _____

図 1

はどちらか片方か、または両者が同時に現われる。ロス (R. E. Ross) がいう「受容と排除 (acceptance-rejection)」に相当する⁷⁾。山内得立の「相對と相待」⁸⁾、今道友信の「両立性と反立性」⁹⁾ も検討し、参考にした。

コミュニケーションの流れであるフロー (Communication Flows) は図1のようになる。A, B二者間の (dyadic) コミュニケーションを標準型とするならば、コミュニケーションの時間的経過 (sequence) つまり過程を横線で表現し、両者の情報または情報源に対する過程的变化を図式化したものである。なお、この図式の方法ではコミュニケーション過程の終点 (コミュニケーション行為の終了時) において、セNDER (Sender) としての役割をすることが比較的が多い方をコミュニケーター-A, レシーバー (Receiver) としての役割をすることが比較的が多い方をコミュニケーター-Bとしている。

7) Ross, R. E. (1973): Perceived Communication Patterns and Predictive Accuracy of Supervisor-Subordinate Dyads. Doctoral dissertation, University of Denver.

8) 山内得立 (1974): 『ロゴスとレノマ』 (岩波書店), pp. 106-138.

9) 今道友信 (1981): 『東西の哲学』 (TBSブリタニカ), pp. 47-96.

従って、コミュニケーション過程の終点においては、AはBの影響を受けていることは比較的少ない（統合型を除く）ので、本稿では、Aの影響を受けることが比較的が多いBを重点的に見ていくこととする。

二者間のコミュニケーションを標準型とすると、コミュニケーターA、Bそれぞれの役割、特徴などに触れておく必要がある。

コミュニケーターAはセNDERとしての役割を演じる。対人（Interpersonal）間や集団間のコミュニケーションの場合には発信者となって、情報をコミュニケーターB（レシーバー）に伝達する。すなわち、情報を送る源となる。しかしながら、コミュニケーターAの役割はセNDERだけではない。情報そのものであるときも多い。コミュニケーターBの受信能力であるBの知覚・認知作用を用いて伝達される情報で、生物、非生物を問わず情報を発信する能力がないか、発信する意志がない場合の情報がそれに当る。

情報と情報源とを明確に区別しておくことも非常に重要である。「コミュニケーター」という表現は「情報源」への志向性が強い表現である。それだけに一層、情報と情報源との区別を明確に意識しておく必要がある。情報を求めてコミュニケーション活動をしていたにも拘らず、突如として、情報源にこだわることもある。「おまえ、俺のいうことが聞けないというのか」とか、「そこは何とか私どもの顔を立てて……」などといい、情報の内容よりは、人間関係に頼った表現を聞くことが多い。そこでは情報と情報源という二元的な価値観とのディレンマから、両者を立てるという人間関係的な、または、社会実利志向（バランス感覚）的なコミュニケーション型が多用されている。このコミュニケーション型を「両立型」（後述）と名付ける。

コミュニケーションはセNDERよりもレシーバーに依存して行われる。Aにたとえ発信能力があっても、Bに受信能力がなければコミュニケーションは成立しないし、また、Aにたとえ発信能力がなくても、Bに受信能力があれば、コミュニケーションは成立するからである。コミュニケーションとは元来レシーバー志向である。より良いコミュニケーションを望む場合には、

Aは常にBの受信能力に合わせて発信することも多い¹⁰⁾。

コミュニケーターを考える上でもう一つ重要な要素がある。それはノイズ (Noise) ともいふべき情報の内容を歪める「情報歪曲因子 (Information-Distortion Factors)」の存在である。情報伝達をする際に、セNDER側にもレシーバー側にも認められる因子である。それらは、Aが発信行為をする際に起こるものと、AからBに到達するまでの間に起こるものと、Aが発信し、Bに到達した情報をBが受信する際に起こるものがある。これらの因子は、①物理的(技術的)因子、②文化的因子、③恣意的(選択的)因子に分類できよう。ただし①には発信、受信の技術的練達度(例えば、「いいことが旨くいえなかった」とか、「難しくてよく分からなかった」とかコミュニケーション技術の習熟度)に起因するものを含んでいる。③は論外としても、②の文化的因子は異文化間コミュニケーションの重要な鍵を握っている分野である。ミスコミュニケーション(miscommunication)の原因となる要素が多い。

コミュニケーション型は情報を文化化(culturalization)したり、文化を情報化(informationalization)したりする際に、仲介者(vehicle)として必ず関与するコース・ライン(Course Lines)を選択させる決定子(determinants)である。コミュニケーション型というフィルターを無数に用いているとコミュニケーション型と文化型は非常に似てくる。異文化社会に長く住む外国人がその異文化のコミュニケーション型の影響を受けて、母語におけるコミュニケーションですらネイティブ・スピーカーらしからぬ話し方(コミュニケーション・スタイル)になっていたりする事実を、我々は経験的に知っている。コミュニケーション型は情報のフィルターである。それは情報の死活を決定するフィルターである。どの型を、どんな場(状況)で長時間にわたって多用するかが大きな流れを造る。文化化情報もこのようにし

10) 「自然と語る」という状態や、子供との会話や、受信方式の異なるテレビ放送の受信を考えれば明らかである。

て流れ、文化化（enculturation）がなされる。文化の情報化も多用されるコミュニケーション型を集中的に使用するので、文化であるところの旧情報は全て馴れ親しんだコースを通過することとなる。このようにして、情報の偏りは文化の特性を育み、コミュニケーション型は文化型を決定していく。そしてある偏りを持っている情報の集積は、その同質的、積分的情報量の増加に加速されて文化のホメオスタシス（Cultural Homeostasis）を獲得しているのである。

コミュニケーション型は「コミュニケーション動因（Communication Drives）」とも深く関わっている。大きく分けると、2種類の分類が可能である。ヘゲモニー型（Hegemony Type）とインタレスト型（Interest Type）である。

ヘゲモニー型動因は「勝つか負けるか」という面子に拘るタイプで、損得よりも名誉志向が強い。特に情報源が自分である場合には情報の内容もさることながら、その提示の仕方に技術を凝らし、それはもう審美的ですらある。西洋のレトリックにおいて理想とするものは、この型を用いて情報（内容）で「勝つ」ことのようなものである。従って、西洋人のコミュニケーションに、この価値観がしばしば見え隠れするのは当然である。社会における「強者」や、人間関係における「上位者」が抱きやすい動因である。

インタレスト型動因は「得か損か」という利益・快感に拘るタイプで、名誉よりも実利志向が強い。「負けて勝つ」とは「ヘゲモニーでは負けてもインタレストでは勝つ」、つまり「得をする」ということである。コミュニケーションの結果得られるのは、4種の組み合わせ（①勝—得、②勝—損、③負—得、④負—損）である。ヘゲモニー型とインタレスト型という2種の動因の「いいとこ取り」である①が得られないときに、人は次善の策としてインタレスト型動因に切り替えるようだ。従って、これは「弱者」や「下位者」が多用し、育んできたものといってよい。結局のところ、人のコミュニケーションは、ヘゲモニー型をも含めて、広い意味で、何らかの「利益」を求め

て行われるものであり、どちらがセNDERになり、またレシーバーになるかは、その「利益」次第であるということになる。

Ⅲ. 対人コミュニケーション：七つの基本型 (Seven Basic Patterns)

コミュニケーション型の原型は反発と吸引であることは既に述べた（図1参照）。このプロトタイプと、情報と情報源という二元的要素を組み合わせで分析したものが次に述べる「七つの基本型」である。いわば、対人コミュニケーション型の、いわば、標準的組み合わせである。

対人コミュニケーションに限った理由は、一般に、コミュニケーションは対人（間）の方が複雑であり、これを解明することで、他種のコミュニケーションは説明しやすくなるからである。

これらの基本型は、コミュニケーション・フローの過程上の形態と、終了時の結果から分類したものである。

1. 片立志向型 (Single-track Orientation) について

この志向型の特徴は、コミュニケーション・フローが、コミュニケーターAかBか、どちらか一方だけの流れになることを志向していることにある。AかBか、という二者択一 (either-or) 方式なので、覇権をかけて争うこととなる。旧情報に対する素直な受容から新情報に対する不信まで、「反発」と「吸引」の程度に差は認められるが、AもBも強い姿勢や、巧みに論理やレトリックの技術を用いて自己側の意見を譲らず、自分側の情報の優越を主張し続けると、お互いに排他的になり、拮抗しあう。この強い姿勢は、どちらかが相手に同意し、自分の主張を止めるまで続く。

ギリシア以来、西洋が求めてきたレトリックとはこの片立志向型であって、交渉 (negotiation) における説得 (persuasion) とか論争 (argument) における論理的展開 (discussion) とかは、全てこの範疇の中でのことであ

る。この片立型の志向性に沿いつつ、相手の態度の変化を追求するためのコミュニケーション技術なのである。

この志向型には、①対立、②同化、③統合の3種の型 (patterns) が認められる。

① 対立 (opposition) について

原型である「反発」から発展した型である。コミュニケーターA、Bともに相手または相手の情報に対して常に対等な関係にあり、等位者 (coordinate) であるという自覚が強い。従って、そのアプローチは好戦的であり、高圧的になることもある。たといその態度が柔らかに見えても、それは相手の姿勢が柔らかなのであり、相手に対して、意見 (情報) の内容を、簡単に変えたりして、相手に対して精神的に柔軟になったことを意味しているわけではない。

二者択一である論争において、下位者 (subordinate) になりたくないという気持ちは、結局のところ覇権を求めて、上位者 (superordinate) になろうとすることになる。強者や社会的上位者が、この型を弱者や社会的下位者に対して多用するのは当然であろう。

② 同化 (assimilation) について

原型である「吸引」から発展した型である。コミュニケーターA、Bともに相手または相手の情報 (意見) に対して一度は対等な等位者という関係にあったが、Aの情報の方が優者、Bの情報が劣者となり、Bの情報は消滅する。Bは論理的展開を用いて理解したのである。Aに説得されたBは、Aの意見 (情報) を自分の意見として受け入れる。従って、両者の人間関係については優劣関係の影響を受けないのが普通である。

Bが一度Aの意見 (情報) を受け入れると、AもBも、Bがかつて持っていた意見に拘ったり、「争い」の後のわだかまりを持たない。西洋的レ

トリックの特徴である。男性的な、骨太な、端数を切り捨てる、いわば、「四捨五入」的な態度変容である。

③ 統合 (synergy) について

原型である「反発」および「吸引」の特徴を残しながら発展・統合した型である。コミュニケーターA, Bともに相手または相手の情報に対して常に対等な関係にあり、等位者であるという自覚が極めて強い。従って、国際関係などでもよく用いられる型である。譲るところは譲り、協同できるところを求めながら合意点を残し、意見の一致を見ないところは捨てていく方法である。

②の同化が得られず、しかしまた、①の対立の状態でもいたくないときに起こる折衷的な型である。従って、態度変容は部分的であり、交渉の上、契約を結ぶときにはこの型となることが多い。情報の一部は残るが、他の一部は消えていき、相手の情報と合流して新しい情報を生み出す。②の同化ほどの派手さはないが、ダイナミックに情報を変化していく。異質なものと結合し、創造的な変化をもたらす特徴を持つ。

2. 両立志向型 (Double-track Orientation) について

この志向型の特徴は、コミュニケーション・フローが、コミュニケーターAもBも、どちらも生かして、一方だけの流れにならないように、弱者も生きることが志向していることである。AかBか、という二者択一方式ではなく、AもBも、という二者共生の方式なので、覇権をかけて争うこともない。旧情報と新情報は強く対立することもなく、次々と新情報が加わり、まるで大河のごとく何事でも受け入れてしまう。

片立志向型とは異なり、対話の開始点からいきなり強い対立関係が始まることはない。それはあたかも日本式炊飯法のように始まる。「始めチョコチョコ、中パッパ……」途中で少し対立関係が認められるが、一方が自己主張

を止め、意見を引き始めると、他方は追い討ちを止め、対立関係は極めて短期間（時間）で終わる。当事者でないと対立があったのかどうか気付かないことさえある。そして「終りチョロチョロ」で幕となる。

本来、対立になるはずのものも対立にならず、「清濁合わせのむ」とか、「ホンネとタテマエ」に分けて行動ができるとか、片立志向型とはその行動規範が大いに異なる。なぜ対立になるはずのものが対立にならないのか。対立にならないようにいろんな仕掛けがしてあることが分かる。その最大の工夫は、相手を見捨てることである。すなわち、相手がある場にも、まるでいないかのごとく振舞い、物を扱うように接する。対立する意見（情報）があるのを知っていても、まるで知らないか、そんなものは存在しないかのごとく振舞うのである。土居健郎のいうアマエ¹¹⁾の構造も両立型の工夫である。弱者や社会的下位者が「負けても損をしない」とか、「負けても得をする」ことだけは確保することを目標に育ててきたコミュニケーション型である。世界中のどの文化にも認められる型であり、日本文化にだけ存在しているわけではない。

この両立志向型には、④分立、⑤同化、⑥統合の3種類の型が認められる。

④ 分立 (insulation) について

原型である「反発」から発展した型である。①の対立が、「相対的対立」であるのに比べ、④の分立とは、「絶対的対立」である。①の対立が、②の片立的同化を求め続けるのに対し、④の分立は、同化を求めても、せいぜい、⑤の両立的同化である。普通は同化など期待もしていない。派手な対立関係はないが、なかなか同化しにくい、無関係・無関心のパターンである。国をあげて鎖国が可能であるためには、国民一人ひとりの精神が分立を認める構造になっていなければならない。「ムラ八分」についても同様である。

11) 土居健郎 (1971) : 『「甘え」の構造』 (弘文堂)。

これはコミュニケーションそのものを否定してしまふ行為である。ギッフィン (Kim Giffin) はこれを “communication denial” と呼んでいる¹²⁾。コミュニケーションをしない状態を選ぶのであるから、事態の改善や、相手の精神や行動に、変化が起こることはない。このように自ら積極的に分立を求める場合と、結果的にそうになってしまう場合とがある。コミュニケーターAであるか、Bであるかの違いである。

この④の分立は、次に述べる⑤の両立的同化とセットになっていることが多い。

⑤ 同化 (assimilation) について

コミュニケーション・フローは常に二つになる。形式的にはコミュニケーターAの意見(情報)を受け入れたが、Bはまだ自分の意見・主張に拘っており、自説を完全に捨てて、Aに同意したわけではない。「不承不承の同化」であり、「不本意ながらの同化」である。ダンス (Frank E. X. Dance) は、これを “reluctant submission” と呼ぶ¹³⁾。しかし、「服従」というのは、元来、自ら「積極的に」行うものではない。「不承不承」行われるものである。ところがこのコミュニケーション型はヘゲモニー型ではなく、インタレスト型であるので、現実的利益を求めて、積極的にこの型が多用されている。②の片立的同化が得られないと分かると、①の対立を避けて、⑤の両立的同化で収めようとするのである。この傾向はA、B両者ともに認められる。「魚心あらば水心あり」というところか。

既に述べたが、七つの基本的コミュニケーション型は、全ての文化に遍在する。この基本型も例外ではない。例えば、強者と弱者とのコミュニケ

12) Giffin, Kim (1970): Social Alienation by Communication Denial. *The Quarterly Journal of Speech*, 56, pp. 347-357.

13) Dance, Frank E. X. & Larsen, Carl E. (1976): *The Functions of Human Communication: A Theoretical Approach*, New York: Holt, Rinehart and Winston, pp. 74-75.

ーションである。強者が弱者に譲って、意見を認めてやり、面子を立ててやる場合がある。弱者や下位者の我儘をきいてやる場合がある。強者・上位者が弱者・下位者の意見（情報）に賛同しているわけではないのに譲ってやる。これはアマエである。

このように自己の本心とは異なる意見にも同意を与えるこの二重構造は、このコミュニケーション型に馴れていないコミュニケーターに、誤解を与える危険が常にある。前に述べたように、西洋人が理想としてきたレトリックは、②の片立的同化である。⑤の両立的同化ではない。両立志向型は、むしろ、“double-hearted”とか“double-tongued”とかいわれる「偽り・嘘」、つまり、意図的・悪意的「二重構造」と混同視される危険がある。ましてや、両立的同化においてよく観察される現象——いくら形式的とはいえ本人がいったん同意したことを忘れてしまったのか、反対意見をまた述べたり、自分の古い意見を蒸し返したりする。また、約束や、契約の内容を無視して行動したりする——言葉と行動の不一致、言行の乖離がしばしば見られる。西洋社会ではこの不一致は反価値的である。家庭内とか親しい友人関係とか、非常に限られた私的な場でしか認められていない、いわば、ウラの「制限的用法」なのである。しかるに日本では、首相をも含め、政治家たちが公的な場において、例えば、国会において、「非制限的」に用いることが可能な、いわば、オモテの用法である。国会を解散されては最も困る野党の党首が解散を政府に迫ってみたり、公約とは矛盾する議案が出てきたり、「軍隊ではない軍隊」が存在し続けられるのである。両立的同化のマジックである。

曖昧さをそのまま残し、かつ、その矛盾に拘泥しないという日本文化の特性は、このコミュニケーション型の影響を大きく受けている。しかし一方では、日本人の異文化間コミュニケーションを考えると、最も大きな問題の一つがこのコミュニケーション型なのである。

日本人が強者に弱い、特に外圧に弱いことと、両立的同化を多用してい

ることとは大いに関係している。このパターンが最もよく用いられるのは人間関係との絡みにおいてである。コミュニケーターAに強者／強国，Bに日本人／日本を置いてみると分かりやすいのであるが，Bは不本意ながらAに同意を与えてしまうのである。これは弱者がしばしば強者との人間関係の決裂を恐れて，情報よりも情報源（＝人間／組織）に重きを置いて同意したことを意味する。この型は，弱者が生きるための知恵が生んだ，強者からの圧力（脅し）から身を守る自衛のために発達させたものであることが分かる。このパターンが相手に「負けて勝つ」ことを主眼に置いた，実利志向の型であることは既に述べた。他国から見て大国になってしまった日本を，日本自らが「弱小国」とするこの一枚ひねったコミュニケーション型が，いつまで国際的に通用するかは大いに疑問である。大国としての体面を求める声が聞こえてくるのではないか。

⑥ 統合 (synergy) について

原型である「反発」および「吸引」の特徴を残しながら，両立型として発展・統合した型である。コミュニケーターA，Bともに相手または相手の情報に対して常に対等な関係以上に気を配り，相手を上位者に置き，少しでも対立する意見があると手直しをしたり，削除したりする。どうしても修正・削除をしたくない場合は，ただ，ひたすら相手が降りるのを待つ。A，B両者ともに⑤の両立的同化のコミュニケーターBの役割をしようとするので，山内得立のいう「レンマ」¹⁴⁾の特徴が強く出ている。

基本的には出てきた意見は出来る限り採用し，些細な意見，情報にも等価的に時間を割き，相手への気配り，配慮を怠らない。協同で仕事をしているという意識が非常に強いので，反対意見に対する反論はまず出ない。理由には余り拘らないが，広範囲に話し合い，意見として出たかどうかの問題であると考え，玉虫色の結論になりやすい。

14) 山内得立 (1974) : 同掲書。

片立型が論理を多用するのに比べ、両立型では人間関係に頼り勝ちな特徴を持つ。つまり、情報の内容よりは、情報源に拘るのである。従って、会議においても誰の意見であるかが、重要となる。会議体は対等関係の中にあつて、より良い情報を得るための機関である。にも拘らず、会議体の中に、執行体の要素を持ち込む者がおり、会議を白けさず。小グループの中で上位者が先に発言し、結論めいたことをいえば、もう次に発言する者はいなくなる。強弱関係に影響を受けやすいコミュニケーション型である。

3. 同立志向型 (Unisonous Orientation) について

この志向型の特徴はコミュニケーターA, B共に同じ意見で、まるで斉唱のように両者の間に異なる意見がないことである。

コミュニケーション型としては合同型があるのみである。

⑦ 合同 (congruence) について

コミュニケーターA, B共に同じ意見で、両者は完全な合意を見る。両者の完璧な賛同により、行動に移すのは極めて容易である。ハーマン (H. Harman) は、この状態を“coefficients of congruence”「合同係数」で示し、コミュニケーションの共同作因を求める指針とした¹⁵⁾。

合同もコミュニケーター間の人間関係が良好なときには比較的得やすいが、その関係が良好でないときには、たとい、全く同じ意見を持っていても、顔を見るのも嫌、口など利きたくないという場合があるのが人間である。この人間関係は微妙に影響を与え、情報の内容を変化させるものである。

情報か、情報源か。コミュニケーターとして人間は不完全であるかも知れない。人間は、人間であるがゆえに、情報のためにコミュニケーションをしていても、情報源である人間が出ず、情報以外の情報をも受け取り、

15) Harman, H. (1967): *Modern Factor Analysis*, University of Chicago Press.

その影響を受けてしまう。同意見であると分かっている、「否」というてしまうのである。

Ⅳ. 図解・対人コミュニケーションの基本型：情報代謝アプローチ

前節では、対人コミュニケーションにおける七つの基本型について論じた。ここでは、その「まとめ」として、基本型の形態的、過程的諸特徴を図解して（図2）呈示した。

コミュニケーション型が司る文化生成の型（文化化と文化変化の型）の過程に注目した構成（design）となっている。

1. コミュニケーション型の原型（prototypes）とは：
 - 「反発（repellency）」と「吸引（attraction）」である。
2. 七つの基本型（basic patterns）とは：
 - ①片立—対立，②片立—同化，③片立—統合，
 - ④両立—分立，⑤両立—同化，⑥両立—統合，
 - ⑦同立—合同
3. 諸型の分析項目および解説：
 - a. コミュニケーションの志向性
 - b. コミュニケーション型
 - c. コミュニケーター
 - A, B二者を想定。主としてAはセNDER（Sender），Bはレシーバ—（Receiver）。主としてBの変化に注目せよ。
 - d. コミュニケーション過程（開始；中間；終了）
 - 片立—対立型ではコミュニケーションは終了しない。常に継続中である。斜線つきのマルは強い意見，斜線なしは弱い意見。過程的变化に注目。ただし，両立志向型はコミュニケーターの二元性（情報と情報源）を混同することが多い。

対人コミュニケーション：七つの基本型——情報代謝アプローチ
 (Seven Basic Patterns of Interpersonal Communication:
 ——An Information-Metabolic Approach)

志向性	型	C	過程			フロー	変化	
			開始	中間	終了		精神	行動
片立	①対立	A B					なし なし	なし なし
片立	②同化	A B					なし あり	なし あり
片立	③統合	A B					少し 少し	少し 少し
両立	④分立	A B					なし なし	なし なし
両立	⑤同化	A B					なし なし	なし 少し
両立	⑥統合	A B					なし なし	少し 少し
同立	⑦合同	A B					なし なし	なし なし

〔注〕 C：コミュニケーター



図 2

e. コミュニケーション・フロー

コミュニケーション過程を「河川の流れ」のアナロジーで表現。左から右への時間的経過である。太線は強い意見，細線は弱い意見。

f. コミュニケーション終了後のコミュニケーターの変化（精神；行動）

両立志向型における変化は精神と行動の乖離（言行の不一致）が見られることが多い。これを「不実」と極め付けることは容易ではある。しかしながら，ことばによる表現を軽視していることは事実である。

V. コミュニケーション型と文化型との関係について

文化とコミュニケーションについては，多くの研究者がその不可分の相互関係を指摘している。文化人類学者のなかには，「文化とはコミュニケーションである」とする立場を採る者¹⁶⁾もいるし，コミュニケーション学者のなかには，「コミュニケーションと文化を分けることはできない」としながらも，「コミュニケーションの文化型と異文化間コミュニケーションとを区別することは可能である」とする者¹⁷⁾もいる。従って，「アメリカのコミュニケーション型」について述べることは可能であるとするのである。ただし，文化型としてであるが……。または，文化とコミュニケーションは，「同じものの裏表」とする立場もある¹⁸⁾。トーマス (Sari Thomas) は「外からは文化，内からはコミュニケーション」という。これでは，単に，アプローチの違いだけであるということになってしまう。

本稿では，前稿で考察した，「情報と文化の仲介役としてのコミュニケー

16) Edward Sapir, Edward T. Hall 等が著名である。加藤秀俊 (1977): 『文化とコミュニケーション』 (思索社) を参照。

17) Condon, John C. & Yousef, Fathi (1975): *An Introduction to Intercultural Communication*, Macmillan: New York, pp. 34-36.

18) Thomas, Sari (ed.) (1984): *Communication Theory and Interpersonal Interaction: Studies in Communication*, Vol. 2, Norwood, New Jersey: Ablex Publishing.

ション」という立場を採っている。従って、文化化 (enculturation) と文化変容 (acculturation) という文化の安定的生成 (stasigenesis) と変化的生成 (mutagenesis) に関する知見は、コミュニケーション機能を検討する上で参考となる。筆者がコミュニケーション型を考察する際に検討したもののうちで、特に、評価したいもの数点を挙げておく。まず、鶴見和子の社会変動の観点からの「緊張処理パターン」¹⁹⁾ である。鶴見は、独占型、競争型、統合型、多重構造型の4類型を置く。次に、文化人類学者である蒲生正男である。蒲生は、文化接触について、同化、融合、交流という三つの過程を考えている²⁰⁾。この仮説を更に前進させたのが、坪井洋文である。坪井は、等価値 (併存)、禁忌 (差別)、融合、交流、同化の五つの文化接触過程の類型化を試みている²¹⁾。コミュニケーションの分野では、交渉論の研究に類似の視点があった。異文化間交渉をケース・スタディとした、人類学者ガリバー (P. H. Gulliver) の交渉過程モデルとしての「循環モデル (Cyclical Model)」²²⁾ を一例として挙げておこう。

コミュニケーション型の考察を試みている過程で、判明してきたいくつかの点を指摘して、本稿を終えたい。

既に述べたことであるが、指摘した七つのコミュニケーション型は、どの文化においても認められる。ただ、文化によって多用される型が異なったりするので、量的差異を、質的差異と誤解する恐れがある。問題は、その型がオモテの場でも用いることが許されているのか、それともウラの場だけに登場できるのか、ということである。つまり、フォーマルかインフォーマルかという問題である。

19) 鶴見和子 (1972): 『好奇心と日本人』 (講談社), pp. 113-156.

20) 蒲生正男 (1976): 「文化交流の提言——南西アラスカ Nelson 島の事例から——」『季刊人類学』第7巻第4号, pp. 73-97.

21) 坪井洋文 (1982): 『稲を選んだ日本人』 (未来社) pp. 147-173.

坪井 他 (1986): 『日本文化の深層を考える』 (日本エディタースクール出版部)

22) Gulliver, P. H. (1979): *Disputes and Negotiation: a cross-cultural perspective* New York: Academic Press, pp. 81-177.

コミュニケーション型を考える際の重要な観点として、コミュニケーション動因をあげた。この動因を選ぶのに「美意識」は関係していないだろうか。「武士に二言はない」とか、「武士は食わねど高楊子」とか、「小異を捨てて大同につく」とか、「稔るほど頭を垂れる稲穂かな」とか。強者は片立型の、有徳人は両立型の美意識に酔いやすい。美意識としてのコミュニケーション型は、文化内での教育と関係している。理想とする人間像はどのようであるか。強者型か、有徳人型か。

最後に身分制度とかコミュニケーション型との関係を考えてみたい。片立型は強者が好むコミュニケーション型である。「勝って、得をする」ことを理想とする。次に望むのは面子、体面であろう。「損をしてもいい、とにかく勝ちたい」というところであろう。ところが、日本人のコミュニケーション型はそうはならないことが多いのである。弱者が多用する両立型が頻出する。「損さえしなければいい」ということなのであろうか。

江戸時代の日本には、士農工商という身分制度があった。武士と町民は、本来コミュニケーション型を異にする。異なる価値の体系にある。しかし平和時にはどうであろうか。移動が少なかった武士階級に比べて、町民階級は才覚一つで質的に異なる人生を送ることも可能であった。商売においては、通常、金銭を儲ける行為の間は弱者、使う行為の間は強者となり得る。「お客様は神様」である。江戸町民のコミュニケーション型から、彼らは両立型の有徳人を目指していたといえる。社会的・経済的に弱者であり続けた農民階級も、両立型であったことはいうまでもない。両立型コミュニケーションは弱者が育てた、生きるための知恵であった。

江戸期においては、両立型コミュニケーションはまだオモテの地位を獲得していない。「お上」のコミュニケーション型であった片立型の陰で、ウラの型ではあったが、しかし、段々と勢力を延ばしていたのである。そして、ついに、時期が到来した。幕末・明治の下剋上の時代を迎える。維新では、かつての弱者、下級武士や農民が政府の要職に就き、商人たちは新しい時代

を迎えて、なお一層商売に励む。このようにして、日本では、コミュニケーション型の革命的転換があったと筆者は考えている。

日本における両立型コミュニケーションがオモテ舞台で「市民権」を得た背景には、このような「もの言う下級武士や農民たち」のオモテへの登場があった。大正・昭和期の農民出身の軍部の台頭も、この傾向に拍車をかけたことであろう。今では、この両立型コミュニケーションは、「お上」のコミュニケーション型でもある。いわゆる「税制改革」に対する「待ちの政治」ぶりを見ていると、「両立型、健在なり」といわざるを得ないではないか。