

日本応用心理学会第 83 回大会 特別講演

Well-being を目指すコミュニケーション研究

日 時：2016 年 9 月 2 日（金）

場 所：札幌市立大学

司会者：藤井瑞恵（札幌市立大学）

講演者：大坊郁夫（東京未来大学）

企画者：山本勝則（現 岩手医療保健大学，前 札幌市立大学）

企画趣旨

特別講演の企画にあたっては、日本応用心理学会と第 83 回大会の開催校である札幌市立大学看護学部の共通点を考慮しました。また、講師とテーマの人気が高いこと、および大会関係者からの要望も加味しました。位置づけとしては、連続講演が大会のテーマを反映したものであったのに対して、特別公演は、大会を盛り上げる目玉企画となることを意図していました。

応用心理学で取り上げられるテーマとして、コミュニケーションと人間関係は主要なもの一つであると思います。一方、看護学においては、コミュニケーションと人間関係はそれなくしては看護の成立が危ぶまれると言えるほど基本的かつ重要なことです。

特別講演の講師をしていただいた大坊郁夫先生は、コミュニケーションに関する多くの論文および著書を出しておられます。そして、先生から指導を受けた看護師や看護教員がおり、司会を担当した藤井瑞恵先生もその一人です。そして、この企画を聞いた開催校の看護教員や看護学生からの関心がとても高まりました。

企画の趣旨をお伝えして、大坊先生からいただいた特別講演の要旨は以下のような内容でした。

人と人を結ぶために欠かせないコミュニケーションは空気みたいなものである。自分の個性を築き、社会的な帰属性を得るのもコミュニケーションすることによってのみ可能である。

相互の意見を交える場合の言葉の用い方は論理的、意識的になされるものの、日常的な多くの場面では、コミュニケーションしていること自体に気づいていないことが多い。いわゆる非言語的コミュニケ

ーションにその例を多く見ることができる。しかし、暗黙裡に行っている行動にこそ、当該者の本音が表れやすく、多くの規則性を知ることができる。これまでのコミュニケーション研究において多数の規則性が明らかになってきている。

さらに、コミュニケーション・メディアの革新によって、コミュニケーションの方法の変化のみならず、チャネルの持つ機能自体も変化しつつある。加えて、コミュニケーションは多くのチャネルによって構成されており、個々の持つ機能と総体的な働きを勘案する必要がある。

コミュニケーションの目的は、自分のメッセージを正確に伝え、相手のメッセージを過不足なく受け取り、互いに「わかりあう」、「満足できる」関係を築くこと、そして、その関係を拡張し、自他の違いを認めつつも、住みやすい社会を維持していくことであろう。これは、換言するならば、個人の well-being の向上を目指しつつ、同時に社会の well-being を目指すことに外ならない（両者は背反的に捉えられがちだが、個人は社会に含まれ、社会は個人によって成り立つので、本来は背反的ではない）。コミュニケーション研究においては、メディア環境を勘案しつつ、個人の行動と対人関係ひいては社会の有り様を同時に考える必要がある。

このような視点を踏まえて、以下の諸点について述べたい。

1. コミュニケーションの機能を総合的に捉える
2. コミュニケーション・チャネルを複合的に扱う
3. 場を活性化するコミュニケーション行動
4. コミュニケーション・スキルを向上させる研究
5. well-being な社会を目指すためのコミュニ



藤井瑞恵先生

ケーション研究

藤井：それでは、これから特別講演を開催いたします。

私は、本日司会を務めさせていただきます札幌市立大学の藤井と申します。かつて大坊先生から研究のご指導を受けたということで、今回司会を担当させていただくことになりました。よろしくお願ひいたします。大坊先生のご略歴です。皆さん、十分ご存じかと思いますが、北海道のご出身で、札幌医科大学、山形大学、北海道の北星学園大学等で教鞭をとられました。私は、大坊先生がちょうどイギリスの York 大学の客員研究員をされていたときのゼミ生でした。非常に出来の悪い学生で、大坊先生がイギリスにいらっしゃるのに SAS のプログラムのことですか、お作りになった尺度のことなどを何度もメールをしていたのですが、まるで日本にいるようなくわいに、的確にご指導いただいたことですとか、イギリスからクリスマスプレゼントをお送りいただいたこと等思い出して、先生の本当に細やかなお人柄を思い出しておりました。それから北星学園大学を辞された後は、2000 年から大阪大学大学院人間科学研究科教授に就任され、2012 年からは東京未来大学学長、同モチベーション行動科学部教授に就任されております。また、大阪大学名誉教授でもあられます。

先生の主な学会活動ですが、日本顔学会顧問、日本心理学会理事などをされております。

著書などにつきましては、多数あるのですけれど

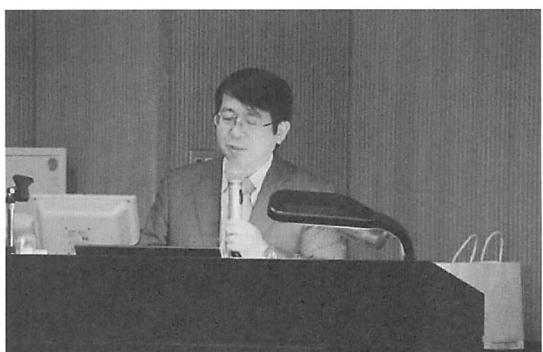
も、本日、沢山のスライドを準備されたということですので、1 分でも長く先生のご講演を聞きたいと思いますので、ご紹介はこのぐらいにして大坊先生の講演に入らせていただきたいと思います。

では大坊先生、よろしくお願ひいたします。

大坊：ご紹介どうもありがとうございます。当時の馴れ初めの話もしていただきましてどうもありがとうございました。このような場を提供いただきました大会委員長の山本勝則先生—随分昔から存じ上げている者でございますが—および、今、藤井さんはじめ、大会準備委員会に、昔私と一緒に勉強したり、研究した仲間がたくさん入っておられます。大変ありがとうございます。

私は、そもそも 40 年以上、50 年近く前からコミュニケーションの研究をしており、今でも研究の主軸はコミュニケーション研究に置いております。講演のタイトルを、「Well-being を目指すコミュニケーション研究」とさせていただき、今まで行ってきた研究をレビューする内容になっております。

主な資料は配付資料にございます。要するに、われわれはなぜコミュニケーションをするのか。人と人との関係のコミュニケーションをするのかということの意味、そして、それが時代とともに研究自体も変わっていかねばならないのか—目的は基本同じですけれども、研究方法を大幅に変えなければいけないということ、それから、そのコミュニケーションすることによって、われわれは人間関係を豊かに展開しようとしていること、社会のあり方を考えることができるということを少しお話しさせていただきたいと思います。



大坊郁夫先生

論文集のレジュメにもありますように、この5点のことをお話しさせていただきたいと思います。コミュニケーションの機能は、決してチャネルと1対1対応しているものではありません。しかもコミュニケーションのチャネルは、複合的に扱わなければ、間違った答えを導くことになります。それから、コミュニケーションすることによって、人間関係を含む「場」というものが活性化されることも大事な点です。さらに、われわれ誰もが生まれながらにコミュニケーションを十分にできている人間はありません。誰であれ、コミュニケーションのスキルには向上の余地があり、そのための方法があること、そして、スキルを磨いた先にあるのは、誰もが、心だけではないという意味を含めてwell-beingを築くことになることを扱います。研修会Bで小野公一先生がwell-beingのことをかなり詳しく、定義も含めてお話しになりましたので、ここでは少し茫洋とした話をさせていただくことにいたします。

まず、第一に前提になるのは、世の中にはいろいろな人がいます。そして、人の結びつきから集団になっていく。いくつかの集団が世の中にはあります。そして、その集団としての動き、決定があります。さらにそれがもっと大きくなって社会ができています。言ってみれば、ホロン様の一哲学的な概念です一入れ子構造（の社会）になっています。われわれ人間の身体も細胞が集まって人ができることがあります。人が集団になっていき、その集団がさらに社会になっているという、一種の入れ子構造になっています。人を扱うすべての研究にはこの観点がなければならないと思います。しかし、真っ当にこの観点から研究しようとするとすごく難しい。単純な要素に分析できるのではないし、単純なゲシュタルトでもない。ただ、このような視点に基づかない研究を否定するのではないのですが、その視点を気にしながら研究しなければいけないということです。

コミュニケーションの機能を総合的に捉える

コミュニケーションの機能を総合的に考えるということについてお話ししていきたいと思います。よく言われるのは、コミュニケーションのチャネルは多様です。この表（Figure 1）には並列的に扱って書いてありますけれども、一番上のところが言語的コ

対人コミュニケーションの分類

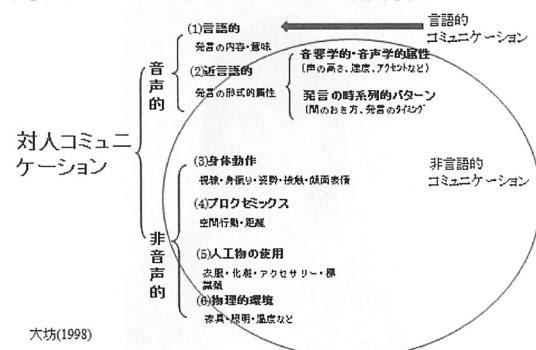


Figure 1

ミュニケーション、言葉を中心とする、意味が問題になるコミュニケーションです。その下には、今、私も音声を使っておりますけれども、アクセント、イントネーションを含めて非言語コミュニケーション・チャネルと言いますがあります。その下、すべてがいわゆる非言語的コミュニケーションというもののものです。膨大な領域を持っております。どうしてもわれわれは意識を反映するものとして言葉というものに力点が置かれがちです。研究も非言語コミュニケーション(NVC)に比べるとはるかに早くから進んできております。ただ最近、非言語的コミュニケーションのことが注目されています。社会的な状況では、この非言語的コミュニケーションというのは常に「発動」されています。言語的コミュニケーションというのは、準備をして、意識して出さなければならないのですが、非言語コミュニケーションはいつの間にか、暗黙のうちに、姿勢とか、視線とかにいつの間にか表出されているわけです。常に「そこ」にメッセージが出ているのです。

非言語コミュニケーションの送信と受信は同時に働いています。自動的で、意識していないから余計に本音が出るので。自動的になされるので、その非言語的コミュニケーションは認知的に効率がよいわけです。自動的な送受信とそれによる関係が「そこ」に成立しているのです。非言語的コミュニケーションは、現在進行形の対人接触の仕方を管理することに焦点が当てられております。これはある意味で限定的な特徴と言えるかもしれません。

コミュニケーションの機能については、多くの研究者が扱っております。私が前から依拠しているの

対人コミュニケーションの機能

1. 情報の提供(個人の内的状態・性格・動機等の伝達)
2. 相互作用の調整(会話中の発話者のスムーズな交代による会話の流れの調節)
3. 好意等の親密さの表出(好感や愛情、興味や思いやりの表出)
4. 社会的統制の遂行(社会的勢力、説得、欺瞞、印象操作などの社会的影響)
5. サービスや作業目標の促進(役割に基づく目標達成を促す働き:サービスや仕事上の関係の結果、個人的特性・社会的関係に関わりなく、道徳的な目標をもつ働き(形式的))

対人関係、状況に応じて発揮される

Patterson(1983)



Figure 2

が M. l. Patterson (1983) の考え方で、彼は 5 点ほどの機能を挙げております (Figure 2)。1 番から 4 番までは、個人的なあり方についてです。個人対個人の関係の意味が含まれているのですが、5 番だけは形式的なもので意味が違います。1 から 4 まで、あるいは、5 を含めてでもいいんですけれども、この機能があるコミュニケーションのチャネルの発動に伴って 1 対 1 対応で発揮されているとは限りません。複合的なのです。例えば、相手に好意を示すということは言葉でもそうですし、対人距離を詰めることでもいいですし、顔面表情でも、いずれもエネルギーが分散されながら発揮されているという考え方があり、私もそれを支持しております。

コミュニケーション・チャネルを複合的に扱う

さらに、その前提に立ちますと、コミュニケーション・チャネルを、発言だけとか、視線だけとかを切り取って研究することの問題があります。私自身、大昔には、発言を中心に扱いました。その後には、視線とか、他のチャネルを含めるようになりましたけども、多チャネルを同時に扱うのは技術的に難しさがあります。発言だけを測定の対象としても、例えば対人的な力関係を捉えることができるとしても、他のメッセージ、非言語的なチャネルでは異なるメッセージが働いている、あるいは、別の機能が発揮されていて、力関係のあり様が違っているということはいくらでもあるわけです。このようなことを踏まえると、以前のコミュニケーション研究の結果が、今では必ずしも支持されないことが十分

にあり得ると思っております。このことは技術革新とかなり対応するものだと思います。

例えば、この観点で言いますと、細かくは申し上げませんけれども、Argyle らの親密性平衡モデルというものは、どのような対人関係であれ、ある一定の親密さのレベルがある。赤の他人では、赤の他人として親密さのレベルが低い。親友であればそのレベルは高い。そうすると、ある関係にある者同士の持っている親密さに応じたコミュニケーション行動が変化します。親しい間柄なのに距離が遠ければ大きな声を出すとか、あるいは、距離を変えてやろう、近づこうとする。見知らぬ他人で親しくない人であったなら、むしろ距離は遠いほうがいい。それが何か状況的に変化を求めるならば、不安が高くなって、特定のチャネル行動が自動的に変化するというものが親密性平衡モデルです。これは、1965 年に論文が出て、その後、飛躍的にこの種の研究は増えました。

それから、「不安の discrepancy—活性化モデル」という私自身が提唱したモデルがあります。personality のずれがあると、コミュニケーションは活性化するということについてのモデルです。これが状況、対面場面なのか、非対面場面なのかによってもその意味合いが変わってくるということを説明したモデルです。コミュニケーションを活性化させることについて、先ほどは親密さがその要因となる、そして、このモデルはずれを埋めるために活性化するという問題ということになります。これらがまずコミュニケーションの機能を考えたときには基本になっていると思います。

コミュニケーション研究というのは、明らかに対人関係の学であると思います。もちろん個人の特徴の影響はありますけど、相手がいなければコミュニケーションは発現されません。コミュニケーションの総合性を意図する意味で場として捉える、関係として捉えるという必要があると考えています。

「コミュニケーションは人と人を結ぶ」というのは、コミュニケーションは例えば立ち話であれ、誰かと話をすると「場」がつくられます。その立ち話に赤の他人が入ろうとすると緊張が発生します。コミュニケーションは特定の関係によって成り立ちますが、コミュニケーションによって特定の関係ができるとも言えます。

コミュニケーションは人と人を結ぶ

- 1.コミュニケーションは場を築く、関係を築く
- 2.対人コミュニケーションのチャネル
- 3.基本的な機能（複合的）
- 4.コミュニケーションは人を近づける
- 5.コミュニケーション・スキルは向上できる
- 6.その先に何が期待できる・well-being 幸福

Figure 3

コミュニケーション・チャネルは複合的に働いています。相手との関係や状況によってチャネルの使い方が異なります。あるときには特定のチャネルが活性化し、あるいは抑えられます。もちろん、基本的な機能がありますが、複合的に働くという観点を忘れてはなりません。

コミュニケーションは、人を近づけ、結びつけること、コミュニケーション・スキルは向上することができる、そして、その先に何があるのかそれは、well-being、幸福につながるものであることを述べていきます (Figure 3)。

喧嘩することもコミュニケーションではないかとよく言われます。それはその通りですが、喧嘩して、顔を真っ赤にして口論する、これは相手との平和的な解決が期待できるからなのです。期待できないときは喧嘩にもなりません。ディス・コミュニケーションになるのです。

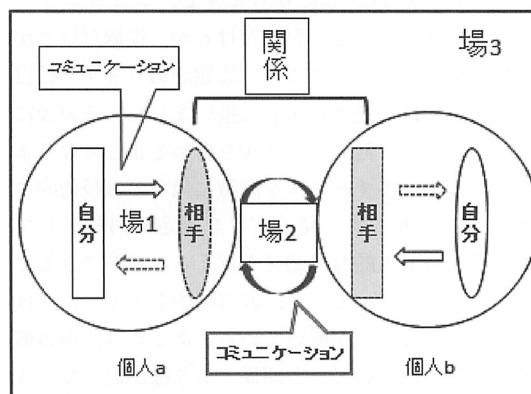
コミュニケーション研究の特徴と効用について述べます。まず、時間の流れを扱うことができることが挙げられます。コミュニケーション研究では、参加者の相互作用を扱います。個人だけではなく、環境を含めて俯瞰できます。個人と対人関係、集団を階層的に同時に捉えることができます。そして、視点の転換が可能です。つまり個人に焦点を合わせた研究ではもちろん個人のことが問題になりますが、同時に関係から個人へというように、視点を動かしてコミュニケーション成果から捉えることもできます。そうすると、「場」一個人、関係、集団、状況を含めた一を考察できます。その意味では、私はミクロからマクロまで扱うことができる研究に視点を開くものだと思っております。

場を活性化するコミュニケーション行動

「場」ということについて述べます。なぜ、場として考えねばならないか？ という理由は、古くはレヴィン (Lewin) の概念式にありますように、人間の行動は、人と環境—そこには関係も含んでいます—の間で行われているわけで、抽象的に特定の人だけを切り出して扱うことは基本的にできないのです。コミュニケーションすることは相互作用していることに外ならないわけです。したがって、場を問題にしなければならないことになるのです。

図 (Figure 4) は抽象的に示したものです。左右に人がいて、つまり、自分と誰かさんのコミュニケーション行動が行われて、そこで場が形成されています（場 1）。相手からしても同様です。自分が相手を捉えて、コミュニケーション行動をしている。相手と斯く斯く然々の間柄だからこのようなコミュニケーションしていると自らを捉えます。これは、認知のプロセスであり、当然相手も同様です。図中の場 2 が実際のコミュニケーション行動に相当します。客観的に測定するプロセスは、ここであり、それも具体的に場になります。そして特定の相手との関係があり、全体の認知的なものと具体的な行動とを含む場（場 3）がある。これだけでも 3 層の場というものが成立していると考えられます。これらを同時に測定し、捉えることは難しいことです。しかし、最近、統計学的には階層的な分析のモデルが登

構成される場



コミュニケーションを介して形成される場、対人関係

Figure 4

アンビエントインターフェースの例(リビングルーム)



特に、センシングに際して、この場にいる人々の感情状態、指向性を測定する手がかりとして発話時間、頻度、顔面表情、視線、身の向き(姿勢等)、距離、指示動作などを「基準値」として用いる必要がある。

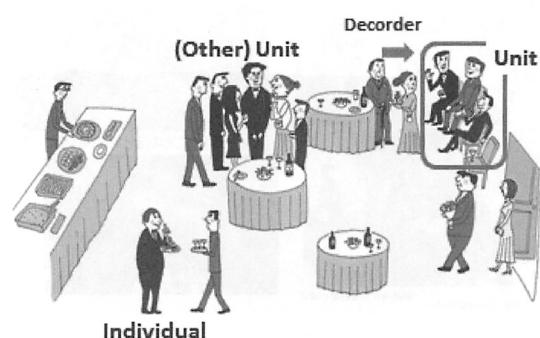
Figure 5

場し、分析的には可能になってきています。

次に、場の活性化コミュニケーションについて述べます。例えば、パーティ場面があったとします。これはいくつもの階層を含んでおり、単純に一つの場とは言えません。いくつかの関係が含まれています。

大阪大学在職時、私は情報科学研究科の研究者とともにグローバル COE のアンビエント情報社会の研究メンバーでした。そのときの紹介モデルの図 (Figure 5) — 一家団欒の場面です — が右上の図です。近年では、関係を成立させる、変えるというきっかけとなる環境が急速に変化してきています。人の関係が状況に含まれてきているということを説明する図 (上記の研究グループ作成の説明図による) です。例えば、ここに若い2人が話をしている。ここに年輩の方と孫とおぼしき人達がいます。この環境にいくつものセンサーを組み込んであります (これに近い研究を阪大で行いました)。孫が何か発言をします。おじいちゃんは、その意味がわからない。そうすると、顔の表情等をセンサーで察知して、このモニターの関連情報を提示してくれます。ワンダーマンとはこうですよと。そうすると、それを見ながら、孫に話を合わせることができます。本当にそんな安直なことでいいのかという問題があります。孫に聞いたほうがいいのではないか。他方では、旅行に行ったときのことを思い出しています。あそこへ行ってこんな写真を撮ったねというように。そうすると、この2人の視線をセンサーが把握

Communicationの「場」を俯瞰する



全体 (Group) としての「場」

Figure 6

してどこを見ていたのか。それで、それに反応して視線を向けていたところの写真をグルーピングします。その共通特徴を見ていく。「今度どこに行こうかな」という話になると、「じゃあ、ここはどうですか?」という情報が出てくるというようなことが、今やできています。

もう、ネット環境ではこれはかなり近いことが実現しています。ショッピングで検索すると、その次に、「これ、どうですか?」とお薦めが出てきたりする。それは、このシステムです。実用されています。こういうことが徐々にできてきていているわけです。そういう意味でも人、状況全体を捉えることが技術的にできていますから、コミュニケーション研究の扱いの方も随分変わってきつつあります。

先ほどの場面 (Figure 6) ですと、数人のグループがいて、ウェイターもいます。何か話をしている人を端から見ている人—解読者—がいます。このように、いくつかの関係がそれぞれあって、それぞれにコミュニケーションしている、つまり、場ができるというように考えることができます。それらすべてを含め全体がパーティという場になっています。

6人が立ち話をした実験を行ったことがあります (Figure 7)。参加者の頭部にいくつかのセンサーがついています。この6人が会話をし、全体の発言量がどう変化しているのかをリアルタイムに横のモニターに映し出すことができます。話が活発にしているところには、床に光が広がるように手がかりとして示すようにしております。



Figure 7

ビルのドアの前に立つと、「いらっしゃいませ」などと言われます。人の行動を読んで反応する（コミュニケーションする）状況ができてきているわけです。コミュニケーション環境が変容している例なのです。この実験は、これをシミュレーション的に実験場面で設定したものなのです。参加者は、音声を記録するためにマイクを付け、手には動作を記録するために加速度センサーを付けています（Figures 8, 9）。頭部には、トラッカーを装着しています。そしてまわりの壁にはセンサリングする装置を付け、参加者の動きを測定できます。参加者の位置関係がわかります。X, Y, Z 軸で PC を介して処理されるシステムになっています。これらは情報科学の専門家とコラボレートしたことによってできたことです。心理学だけですとなかなかこうはいきません。

カードタイプのセンサー・システムもあります。何人かの集団の中でもこのカードを胸元に付けることによって、どの位置において、誰と相互作用しているのかを個人識別しながら、知ることもできる実践的なシステムもほぼ一般化しています。このようなシステムを活用することによって、心理学者の研究の範囲も広がり、実践的な研究もできるので、この種の研究にもっと積極的になっていいと思います。

実験結果の一部を紹介します。Bales のシステムを用いて発言内容の分析をし、加えて、ジェスチャーの指標値などを含めて検討しました。「図解」という、手で例えて示すという指標です。この指標はこの場にいない人からしても、非常に注目される指標のようで、当該者の関係が活発化しているか否かの手がかりになっています。しかし、その場面にいる



Figure 8

方法 (測定ツール)

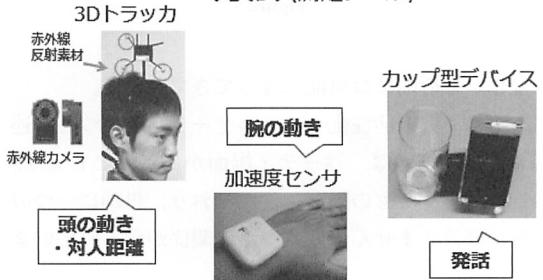


Figure 9

メンバーの視点では異なるようです。会話参加の当事者と第三者の視点は異なるということです。第三者は身体の動きへの注目度が高いということです。ただし、当事者でも相手のジェスチャーの評価が高く、図解との交互作用項も有意になっています。

それから、大阪大学の石黒浩先生—著名なアンドロイド、ジェミノイドの研究者—は、これまで人間に似せた形のロボットを作つておられましたが、最新版のロボットは、外見ではなく、「骨組み」がむき出しになっており、見かけではなく、動きに注目させるように作成されています。これに対して人間がどう反応するのか。前述のジェスチャーとつながるのです。人間らしさの視点が動きに向かっていることで、研究方向に、バリエーションができたようです。先ほどの研究でも一番目に注目される指標はジェスチャーであるということが関連していると思います。

次に、4人集団のコミュニケーション場面を設定した研究があります (Figure 10)。チャット場面と、問題解決しなければならない場面を設定しました。



Figure 10

多数の非言語的コミュニケーションのチャネルを目標としました。コミュニケーションの事前、事後にはメンバーについての認知評定の質問紙を用意しました。リーダーシップ等についての認知データを収集しました。そうしますと、問題解決場面のほうで非常に葛藤が強いです。問題解決しなければいけない場面では自分の発言が他人から採用されるかどうかが重要であり、葛藤が強いのです。同時に満足度も高い。つまりコミュニケーション行動には結果が反映しやすいのです。ところがチャット場面ですと、葛藤は低いのですが、満足度、貢献度も低いのです。場面はシリアルズではないのです。したがって、ある程度の問題解決的な課題があったほうが凝集性は高まりやすく、満足度も高まりやすい傾向があると言えます。

このような場面というのは、コミュニケーション・スキル、あるいは社会的スキルのトレーニングの課題として用いています。ある程度の解決を要する課題を提示したほうがスキル・トレーニングの効果が上がりやすいということの傍証にもなっています。問題解決場面とチャット場面の満足度、貢献度を重回帰分析で検討しますと、問題解決場面では自分や他人が貢献したかどうかによって満足度に強くつながっています。しかし、チャット場面では、この関連は見られません。むしろ、維持の機能が関連しています。パフォーマンスよりメンテナンスの効果が大きく示されました。

問題解決場面では、積極的に発言する。それに伴ってリスクもあり、葛藤、緊張も強い。ですが、関与度が高く、意見や葛藤の調整をすることから満

足感が高くなる。チャット場面では、パーソナリティの効果が非常に強く示されました。個人の特徴の効果が出ています。それから、集団を維持し、発言に大ききなずれがないことに満足する。場としては葛藤の少ない「ぬるい」状態なのです。だからこそ、元々個人が持っている特徴の差が示されています。問題解決場面では個人差を超えてその問題解決への貢献度等が問題になるのです。

ビジネス顕微鏡（日立ハイテク）、Voistrap（富士ゼロックス）というカード型の発言密度を測定する機器が市販されています。ここには加速度センサー等が入っており、誰に向かって発言をしているのかを測定できます。コミュニケーション密度による一種のソシオメトリー的記録システムです。こういう分析方法は、職場等でもっと活用できると思います。発言の内容は無理ですが、濃淡を記録できます。これは実践研究の広がりの例だと言えます。

コミュニケーション・スキルを向上させる研究

私がコミュニケーションの研究を志したのは、コミュニケーションが下手だったからです。緊張することがきっかけになっています。それが動機になって、コミュニケーションの研究を始めたのです。

誰も万能な人はいません。不得手な面があります。ですから、コミュニケーションのスキルを向上させる研究を最近の20年弱の頃からこのことにウエイトをおいてきております。自分のメッセージをきちんと発信して、相手のメッセージをきちんと捉え、正確な自他の認知をして環境を築いていく。それによって、相手を見定めながら、親密な関係になっていけるのならその関係を目指し、やめるのであれば迅速にやめることができます。そうできるようになるためのトレーニングは可能なのです。このスキルを向上させることは、誤解をなくして、円滑な関係をつくっていくということになるのです。円滑な個人対個人の関係ができるならば、その集積としての集団の円滑度も高まる。個人のwell-beingから集団のwell-beingも高くなっていく。そうすると、全体的、社会的なwell-beingも高くなっていくはずと考えています。私が所属する大学でも、2年生以上が履修できる選択科目をおいています。本学には通学教育課程と通信教育課程があります。当初は別コースでしたが、昨年からは背景の異なるヘテロな

学生がいることによる相乗効果を目指し、両課程の学生を対象に合併した授業を行っています。そのため、本学では稀な集中授業の形式で3日間ほどの日程で実施しています。参加者に聞いてみると、やはり通学の学生も通信の学生も世代的にも違う人がいるという点は面白いとどちらの学生も答えていました。

前職の大坂大学では時期的に実施したことあります。また、放送大学の大坂の学習センターでは数年間この種の授業を継続して行いました。私の後は、帝塚山大学の谷口淳一先生が担当されました。また、ある県の社会生涯学習センターからの依頼で数度多様な年代の方を対象に実施したこともあります。それから、京都の私立大学でインターンシップの事前指導としてこのトレーニングを取り入れたいということで、大阪大学の院生と共に担当したこともあります。

コミュニケーション・スキルのトレーニングは、現状以上のコミュニケーション力を目指すことが主眼です。これは体験学習です。講義を交えながら、いくつかのプログラム（ワーク）を体験することで自覚を促すのです。事前の説明なしに、まずプログラムを行い、その後、解説をすることにしています。そうすると、「あっ、そういう意味だったのか！」と深い理解がなされます。まず、このプログラムはこのような目的でとらかじめ授業の準備をしてから授業を進める場合が多いのですが、そうはしません。体験の後に説明します。その方が効果的なのです。コミュニケーション効果を肌で感じてもらうのです。

ゲーム感覚の面があるので、ほとんどの学生は面白いと思ってくれます。満足感も高くなります。このような方法で行うことによって、自分の現状がわかるのです。自分は日頃うまくコミュニケーションできていると思っていたとしても、このようなやり方を体験するとそうでもないということがだんだんわかる。「ああ、こうやればいいのか」と体験的に自覚できるのです。多くの場合、3日間くらいのプログラムにしています。はじめはほとんどお互いに知らない者同士ですが、プログラムが終わる頃になると、参加者はかなりフレンドリーになっています。口下手だと思っていた人でも、結構こういう場面ではコミュニケーションできるのだという思いを持って帰る方が多いのです。この結果は職場等、家庭へ

の波及効果を持つと考えています。充実感を持っていただけの方々が増えると全体の充足感も高くなると考えております。

コミュニケーション・スキル・トレーニングというのは、社会的スキル・トレーニングの一つです。私はコミュニケーションの研究から手がけたので、コミュニケーション・スキルという言葉も使いますが、「社会的スキル」はもう少し広い概念です。協同性、向社会性の強化とか、そして、個人、社会のwell-beingを目指す、「共生社会」を目的にして実現するということが大きな目的になります。そして、このトレーニングを通じて、協調的で相互依存を可能にすると考えております。

一番簡単なプログラムとして「自己紹介」があります(Figure 11)。これは、15~20人ぐらいのグループで、輪になってもらって、一対一の自己紹介を総当たりでしてもらいます。始めるにあたっての説明はしません。自己紹介が終わった後に、スーパーパイサーないしファシリテーターが、「どうもお疲れさまです。では、この方はどんな人ですか」と、急に誰かに振る。他己紹介をしてもらいます。「あっ、この人、斯く斯く然々の人でした」と言える場合と、説明できない人もいます。15~20人もいると忘れる人も出てきますね。それも織り込み済みです。そこで、覚えてもらった人は、どんな紹介をしたのかということを思い起こしてもらう。あるいは「あなたはどうやって自己紹介したのですか」と本人に説明してもらいます。他己紹介してもらえたかった、気の毒な人の場合は、「では、あなたはどうだったのか？」と思い出してもらいます。そうす

コミュニケーション・スキル・トレーニングプログラム例

- 1 自己紹介 話す(自己暗示・自己呈示)、関係調整(開始・維持・終結)、他者理解、対人認知、自己概念の見直し
- 2 コミュニケーション・チャネルの連動性 非言語的コミュニケーション(視線)の表出・解読、NVC機能の理解・言語の強調・補助
- 3 感情の表出/解読 感情の表出・解読:NVC(顔面感情)の表出・解読
- 4 シンクロニー 「共にいる」、他者の信頼、身体リズムの基本的類似性
- 5 同一性をさぐる 自己概念の見直し、自己と他者との比較、言語的意味の多様性、同質さと異質さの理解・許容
- 6 人間関係の広がり 自己概念(含・既存の対人関係)の確認・見直し、対人ネットワークの理解
- 7 対人関係を読み取る 状況認知、対人認知、NVCの解読
- 8 問題解決を図る 自己主張、傾聴、抑制、調整、リーダーシップ(他者配慮、達成)、言語による主張と協調
- 9 多様な価値観 言語による主張と協調、自己主張、傾聴、抑制、価値観の調整、異質さの許容
- 10 Trust Walk 感覚器官の感受性、他者信頼、他者への責任、他者視点への気づき、基本的な信頼感
- 11 コンセンサス NVC(視線、表情、ジェスチャー)、言語による主張と協調、傾聴、関係調整、リーダーシップ、価値観の調整、視点取得

Figure 11

ると、自己紹介の手順とか、紹介することによって、「私はこうだったからなかなかアピールできなかつたのか?」、「こうやつたからアピールできたのか?」などを共有できます。全員になかなか聞く時間はないので、他の人には観察学習してもらうことになります。それだけで随分自己紹介のスキルは向上します。自己紹介とは自分を覚えてもらうために行うことです。これは、対人関係の始まりです。

他にも多くのプログラムがあります。例えば、2人組になって一方が目隠しをし、キャンパス内を歩き回る Trust Walk というプログラムがあります。一方が目隠しをして、もう一人がガイド役になり、あちこち歩き回る。そのさなかに木の葉や階段の手すりなどに触れてみてほしいことを、あらかじめ教示しておきます。目隠しをすると、視覚以外が敏感になります。音がよく聞こえます。それから触覚も敏感になります。普段はあまり触れない階段の手すりに触ってみると、「あっ、こんなにゴツゴツしているのか?」とか、「冷たいのか?」木の幹に触れてみると、「あっ、こんなにカサカサしているのか?」というように感覚が鋭くなります。目隠しをしていても、太陽が出てくると何となく薄明るい感じはあります。普段使われていない感覚が豊かになるのです。

このような体験実習は、社会福祉の分野では、視覚障害者の追体験をするという意味合いを含めて行っています。こちらでは感覚器官の感受性を高めることと、ガイド役がないとできないことですので、信頼を実感する意図があります。プログラム名は Trust Walk です。ガイド役を交代で行います。階段などもあり、ガイド役を信頼しないと歩けません。1人では動けないということを体験してもらうことで、他者信頼、そして他者への責任を感じてもらえるのです。それから、目隠ししているとこの歩きになるかということ、他者の視点に気づきができるのです。基本的な信頼感が芽生える、醸成される効果があるのです。

他のプログラムについては、配布資料に簡単な説明がありますし、何冊かの書籍にはもう少し詳しく記載がありますのでご参照ください。

トレーニングによって、自己の満足感が高くなり、効果的なコミュニケーション力に気づき、相互協調性を認識するようになります。それから円滑な対人

関係は双方向的であること、一方方向ではできないということに気づき、ひいては、住みやすい社会づくりの基本になると考えています。大学場面だけではなくて、広く行われることを期待しています。そういう難しいことではありません。

時間の関係で詳しいデータ分析した結果をお示しえきないのでですが、いくつかの研究で、トレーニング前後で比較すると、社会的スキル尺度、well-being 尺度の得点は上昇することが確認されています。全体的には上昇します。ただし、得点が下がる人もいます。下がるという人は、普段、自分のコミュニケーション・スキルを過信していた人がトレーニングにて他の人の比較を通じて自分の実態—スキルがあると思い込んでいたがそうではないと気づくのです。でも、さらにトレーニング機会があると上昇していくと思います。トレーニング期間の前と後では、尺度得点を比較します。トレーニング前後、および、その後、3カ月後（この間、何もトレーニングはしていません）と追跡調査をしたことがあります。トレーニング前に比べて後には得点が上昇したもの、あまり上がらなかった尺度もありました。しかし、3カ月後には実施直後に上がらなかったのに上昇した尺度がいくつもありました。日常生活の中で、トレーニング時に行った場面と類似したことに出合うことがあるのです（ちなみに、トレーニング終了時には必ず、「いろいろな生活場面で何かのときにトレーニングのことを少し思い起こしてください。」と言っています。このことが一種のきっかけとなり、日常生活の中で意識し、トレーニングでの体験を試しているのではないかと考えています。そのことの効果が上記のことと表れているのではないかと思っています。自己評価ですが、われわれとしては、効果があると考えています。他の学会誌ですが、中国の文化を踏まえたトレーニングプログラムを作成して、日本の文化と中国の文化の働きについて検討した研究があります（毛・大坊, 2016）。自分の文化に目を向けることによって、他の文化にも目が行くように、感受性が高くなるということを示しました。

共生社会を考えるためには、その前提としてコミュニケーションが必要です。コミュニケーションをしなければ、意図も感情も伝わらない。ちなみに黙って座っている、その際どのような距離で座って

いるかもコミュニケーションです。そういう意味では、コミュニケーションは、すべての関係の前提になっている。そして、それが満足度を高めることの大きな要因になっているのです。

個人、相手を理解して、さらに集団、社会を捉えるというのは、ホロン様の、観点がなければ、人間科学は十分に展開しません。ある部分だけを取り出した研究は、それなりに意味ありますけれども、その結果を立体的に組み立てないと、おそらく人間にに関する科学というのは、この先さらには成熟していくのではないかと思っております。

well-beingな社会を目指すため コミュニケーション研究

まとめて入りたいと思います。well-beingを追究するための実践として、先ほど申し上げたスキル・トレーニングは有効であると思っております(Figure 12)。それは、体験学習という概念をベースにした広い意味での社会的スキル・トレーニングです。基礎スキルというのは、例えば、相手にきちんと視線を向けることができるかとか。話をするときに、相手の話が終わってから自分の発言をするように、ターン(発言権)の交代に配慮できるかどうか。これは基本、基礎スキルで、おそらく文化を超えた基礎的なスキルです。それを踏まえて、相手に対して好意を伝えるためには、距離を詰めるとか、視線を向けるとか、それをいくつか組み合わせないといけません。それが特定スキルです。それをさらにまとめて、では、どのように相手に自社の製品を売り込むのかというのを、上述のようなコミュニケーションと同時

well-beingを追求するための実践

コミュニケーション力は向上できる

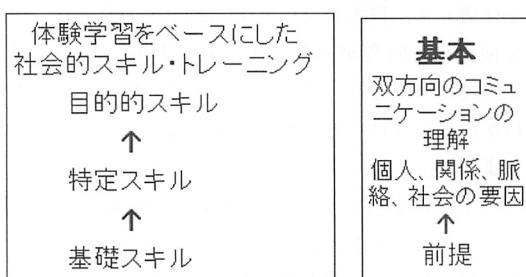


Figure 12

に、相手に対する認知が必要です。相手の行動をどう解読するかということを敏感に行う必要があります。それから自社の製品を売り込むのでしたら、いいところばかり言うというのは、あまり信頼されませんのでアップダウンを付けたメッセージ等をしなければいけない。その類いが目的的スキルであり、社会的スキルは階層性を持っていると考えております。

私自身は、まずこの一番下の基礎スキルから特定スキルのところを扱っています。前述のプログラムはその例です。そのプログラムを組み合わせると、リーダーシップ・トレーニングが可能です。企業のリーダーシップもあるでしょうし、学級集団をまとめていく教師のリーダーシップもあるでしょう。あるいは家族をまとめていくことも。下の階層に位置するプログラムを組み合わせることによって、目的別のスキル・トレーニングが多様に展開できると考えております。

コミュニケーションのスキルを向上し、その先に目指すものがあります。いずれにしても、基本となるのは、どのようにメッセージを相手に伝えるか(記号化)，それから、相手のメッセージを読み取る(解読)です。これによって、基本的に自他の理解ができる。まさしく目の前の関係を展開する、眼前の問題を扱う部分です。

日常的なコミュニケーションを繰り返し、熟達していくと、メタ・コミュニケーション、あるいはスーパー・コミュニケーションの世界に入ることができます。これはなかなか先ほどのトレーニングでは難しい。これは、例えば、長年連れ添った夫婦ですと、大抵女性の方が敏感で、夫の方はなかなか相手の行動理解に鈍い面があります。女性は相手が何を考えているかを察知しやすいですね。いつもの癖とか、何かのそぶりがあったら、こんなことをしたいのかというのを察知できる。もちろん男だってもっと敏感にならなければいけないですけど、女性が一般的に敏感です。察知、敏感な表現は、メタ・コミュニケーションです。これは繰り返し特定の、かつ、多様な関係のコミュニケーションに熟達しないとこのレベルには到達しない。圧倒的に多くの夫婦はここまで行き着かない。このレベルまで行き着けたなら、かなり世の中の成熟度が上がるでしょう。その前の段階で留まっているのが、現実の社会であ

ろうと思います。先は長いですね。このメタ・コミュニケーションができると、いわゆる「以心伝心」の世界なのです。それは、普段のコミュニケーションを繰り返すことによって達成される。それができると、もっと well-being な社会になると思います。メタの疎通性です。

図 (Figure 13) には、個人・社会の融合とあります。これができなければ次の段階に行けないという意味ではないのですが、成熟度には欠けるものだろうと言わざるを得ません。目的は大きく持つのがいいですね。コミュニケーション・スキル・トレーニング／社会的スキル・トレーニングを行う前提にコミュニケーションありきというのは、こういう方向性を持つと考えています。研究する際には、このことを頭に置いておきたいと日頃思っています。別な表現を用いますと、まずは自己洞察、洞察を高めることを目指す。他者を適切に知るということ。自他の合理的な相互作用を行うことです。そうして、相互作用を強めていく、相互作用を繰り返して双方向性を強めていくということになります。そうすると、自己観、他者観、社会観の吟味が次第にできる。これは楽天的な観点かも知れませんが。そうすると、社会とか人間について、深く考えることができるようになる。これの繰り返ししかないであろうと考えております。

ambient 環境について申し上げたように、今や環境、あるいはテクノロジーは随分進化しています。コミュニケーション環境が急激に変わってきています。現在、われわれは人対人のコミュニケーションが基本と認識しています。現行のコミュニケーション理論はそれを踏まえて作られてきています。しか

し、人対人の間にロボットであるとか、自動ドアの類いを含めて、間接的なツールが登場してきています。そうしますと、おそらくコミュニケーション環境が変容してきているので、そこに組み込まれているツールとか、環境を意識しなければなりません。そうすると、人対人の間にモノ、あるいは人に変わってモノが入ってきます。そうすると、モノの背景、向こうにいる人が見えにくくなるので、自他の概念が不鮮明になりかねない。つまり主体とか客体の捉え方が変わり、目的と手段の捉え方もクリアにならない、状況になってきつつあります。環境の中にあるコミュニケーションのツールがますます組み込まれて、相手との相互作用が環境要因に影響されているのか否かが、よくわからない状況が次第に起こってきていると言えます。したがって、環境の要因、人の要因を識別する視点が必要になります。個人と関係と社会というもののあり方が単純ではなくなっているわけです。この意味では、「人対人」から「人と（人を含む）社会」ということの観点が必要になるのです。

まだまだ考えないといけない事柄が多く、かつ、さらに増える様相があります。情報科学の研究者と一緒に研究してきた経験が、これらも大事な視点を私にもたらしたとも言えます。環境、人の用いるツールは変化してきています。自分と相手との関係なのか、環境に左右された、ある意味では作られた／操作されたものなのか、わかりにくくなっているので、それを認識する視点が必要なのです。

異文化適応のモデルとして、Yoshikawa (1987) の「ダブル・スウィング・モデル」があります (Figure 14)。これは、異文化適応する際に、例えば、A さ

コミュニケーションの先に目指す

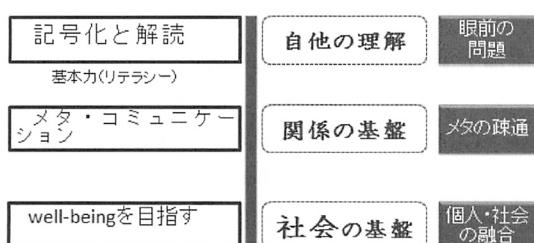
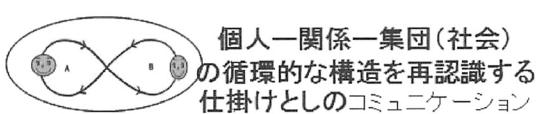


Figure 13

コミュニケーションを活かす



- コミュニケーションの「融合」
- 葛藤を包含する協調性の共有の実践
- 世代間で「共生」思想の継承

Figure 14

んが普通は一方的に A の文化を捨てて B の文化に合わせようとする。当初は B の文化への期待が非常に強いけれども、容易に大抵は、言語の問題、文化習慣の違いによって、新しい文化への適応に挫折を感じてしまう。異文化適応は容易ではない。ですから、新しい文化に一方的に合わせるのではなくて、自分の文化を相手の文化に持ち込むということを考えるべきなのです。文化適応の研究は、移民の問題を扱うことに発しています。一方への適応というのでは無理が生じてしまいます。適応すべきとされる文化にも柔軟になってもらう必要があるのです。受け入れる側も相手に合わせるし、B も A も受け入れる。そうするとお互いの満足度、自分の知らなかつたものをお互いに理解できるというのが増える、プラスになることが増えるのです。このモデルは、双方向の適応ということがなければ、異文化適応はうまくできないという発想によっているのです。

同じことが、日常の人間関係の世界でも起こる。一方が相手に伝える。相手がそれを理解するということを行っている。これを繰り返すということは、何か自分の高みに立った相手を捉えるのではなく、視点自体も相手からもらうことになる。単なる視点取得という意味ではなく、視点の共有がないとおそらく相互協調的な広い意味での社会的な well-being は高まらないと思います。なかなか難しいことです。どうしてもわれわれには、否定しがたい「個」がありますから。これは視点についてのモデルです。

コミュニケーションを活かすという意味では、コミュニケーションの融合ということを次の段階では考えなければいけない。葛藤を包含する協調性の共有の実践とか、世代間にわたる「共生」の思想が必要です。当事者間ではなかなか解決できない、うまく共有できないことが多いものです。それを次の世代につなぐ、継承がなければならないと思っています。

コミュニケーションにつながる、応用心理学的な研究課題があるのが、「アサーションと攻撃」の問題です (Figure 15)。自己主張することは、傾聴とセットです。傾聴なくして自己主張はできません。最近では法律も整備されつつある、ヘイト・スピーチの問題があります。これは自己主張と言えるものではありません。単なる一方的な攻撃でしかない。アサーションと明らかに勘違いしていると言えま

アサーションと攻撃

- 自己主張 ⇄ 傾聴
- ヘイト・スピーチ × 自己主張

社会心理学的
観点から 必要
な応用心理学
的研究例

適応、不適応

- 向社会性(視点取得、共有=融合)
- 共生(援助行動の促進、社会的迷惑行動の抑制)

Figure 15

われわれが追究すべきは、幸福

- 幸福感は、「人々」に由来するもの。個人レベルの活動による幸福は些細なものにも由来するが、幸福感の基盤は生活の根としての家族、理解し合える親しい友人・恋人。
- 幸福を感じることのできる相手にこそ親しみが湧く(循環)。もちろん、相手は、それを受容してくれるだけではなく、自分を刺激し続ける者である。幸福感は、対人的な意味を含めて主観的なものであるので、常に向上可能。

Figure 16

す。その誤解をどう解くか、自己主張の観点からどのように解決していくか、難しいですけれど、応用心理学の研究の一つのテーマになるのではないかと思います。

一方が相手に合わせるだけでは、適応にはならないという意味では、向社会性や視点取得から共有し、融合するというプロセスへの視点は必要です。さらに、共生とは、援助行動の促進とか社会的迷惑行動の抑制につながるものです。これも自分の思いだけでは解決できないことは周知のことです。社会的迷惑行動の研究で示されています。

あらためてわれわれ研究者の果たすべきミッションを挙げさせていただきます。われわれがどの分野、どの領域の研究者であろうと、追究すべきは、幸福です (Figure 16)。幸福(感)とは、「人々」に由来するものです。美味しいものを食べて嬉しいということはあります。それは、一時的なものです、hedonic(快楽的)な well-being ですが、その先にある daimonic, eudaimonic(目的的)な well-being を考えなければいけないわけです。それは人々のつながりなのです。それは、前提としてコミュニケーション

ンのスキルをどう高めるのかということにつながることです。

個人レベルの活動による幸福は些細なものにも由来しますけれども、幸福感の基盤というのは生活の根としての家族とか、理解し合える親しい友人とか恋人なのです（多くのいきがい研究にて示されています）。幸福を感じることに結びつく相手にこそ親しみが湧くので、自分が幸福になり、相手に対しても配慮ができると相手の幸福度も高まっていく。それが循環するのです。もちろん、相手はそれを受容してくれるだけではなくて、自分を活かすために刺激し続ける者でなければならない。単なる受容的なものだけではわれわれは飽きてしまい、関係はうまくつながりません。常に向上可能なのです。どこかで留まるものではないのです。

それからもう一つ、共生社会に向かうためには、個人から関係、集団（社会）という循環的な構造を再認識する仕掛けとしてコミュニケーションがあると私は考えています（Figure 17）。コミュニケーションの研究の仕方はいろいろありますが。葛藤を包含する協調性を共有するという実践は必要です。葛藤をゼロにすると、あるいはストレスフリーな状況はありません。どうすればそれを収束させていいのでしょうか。葛藤があれば、満足を増やす。葛藤／ストレスがあれば、それ以上のユーストレスがなければならない。バランスを目指すことです。現実には妥協は難しいのですけれども、段階的にしか解決はできないのです。ゼロかイチということはありません。しかも、同じ世代でいろんな問題、特に文化社会的なことを考えますと、解決できないトラブルは世の中に多くあります。それは次の世代に伝えていく。思想を伝えていく—継承することをわれわ

共生社会へ向かうために

- 個人-関係-集団（社会）の循環的な構造を再認識する仕掛けとしてのコミュニケーション
- 葛藤を包含する協調性の共有の実践が必要
- 葛藤、対立は繰り返される
- 現実には妥協は難。段階的、交替的な是認→収束＜終息＞を目指す
- ひいては、当事者間から次世代へ
→ 世代間での思想の継承（歴史）

Figure 17

れは大学の教育の中で行つていかなければならないのです。どこかでそれを考えてはいるのですけど、なかなかその場に留まることしか、伝えていないのではないでしょう。何かを後に伝えるということが様々な場面、多くの分野で必要ではないかと考えております。

自分ができているわけではないのですが、気にしていることです。

もしよろしければここで終わらせていただいて、質問などあれば受けさせていただきたいと思います。ありがとうございました。

藤井：大坊先生、ありがとうございました。コミュニケーションの機能を包含的に捉えるということ、コミュニケーション・チャネル、それから、場を活性化するコミュニケーション行動、コミュニケーション・スキルを向上させる研究、well-being な社会を目指すコミュニケーション研究ということで、大変幅広いテーマでわかりやすくご講演いただきありがとうございました。

質疑応答

藤井：少しお時間がありますので、質問を 2, 3、受けたいと思います。何かございますか。なければ私のほうから 1 点。

コミュニケーション・スキルやソーシャル・スキルのトレーニングのところで、葛藤場面が満足度を高めるとお話がありましたが、そういうスキル・トレーニングを企画する立場として、どの程度の葛藤を用いるとよいのでしょうか。

大坊：使える時間がどのくらいかによりますが。私が実施しているのは、断片的な情報をバラバラに与えて、それをとにかく統合すれば、設定した問題を解決できるというものです。具体的には、断片情報を組み合わせながら地図を描くという課題です。この課題を作成するのに 2 年から 3 年要しています。この種のことはなかなか難しいですね。1 人がすべての情報を持つならば、あるいは時間をかけるならば正答は出ます。何人かで情報をバラバラのピースにしますと、それを集めないとわからないわけです。まずは 1 人で問題解決できる、あるいは時間がかかるならばできるというものを選んで、その情報をバラバラにして、この課題ができます。これ

に関連する体験学習プログラムに似たものがいろいろありますから、まず、それをいくつかやってみることですね。やってみて、うまくある時間内におさめられ、答えが出てくるものであればいいと思います。

私が行っているものには、正解の出でこないプログラムもあります。世の中には答えが出るものばかりではないわけです。そのような場合には最後の解説が大事です。トレーニングの最後には答えの出でないプログラムも集団討論をしながら行うようにしています。まず体験してみるとることが大事です。プログラム作成としては、まず正解が出てくるプログラムを作成し、それからその情報を分断することによってこの種の課題を作成できます。

藤井：わかりました。

大坊：時間はかかります。

藤井：様々なバリエーションがあるということで、私たちも答えが出ないような解決場面、そういうものを教育の中に取り組んでいますので、大変参考になりました。ありがとうございました。他にご質問はありませんでしょうか。

会場(1)：先生、どうもありがとうございました。コミュニケーションを拡張するという方向で考えると、ついでに、マスクコミュニケーションとか、そういうふうな方向に考えてしまって、well-beingに広げるという話は、すごい、今日びっくりしました。ありがとうございます。その話を広げる大きな話の中で、ちょっと小さい話になってしまいますが、コミュニケーションのこの融合というところをもう少し教えていただければと思うのですが。

大坊：かなり難しいことなのですね。われわれは個性を持っていますので、得てして自分で「ねばならない」とか、「何々すべきだ」とか、「こうあるべきだ」という信念を、多くの人は持っています。それが強くなると偏見になりますね。ですから、われわれが持っているこのような個々の考え方は、少し間違えば偏見になりますね。ですから、われわれにはやるくいことです—、立場がフリーで同等のレベルで相互作用できるような場面をつくる。しかも、教員としてはわからない類いのテーマ

を設定して話し合いをする。そうすると、「あっ、なるほど」と、立場に拘泥しているとわからなかつたことがわかったということになる可能性があります。結局、立場を離れた関係でのコミュニケーションによって、イーブンな関係をつくるというような場面を設定してみるとどうでしょうか。

こうすると双方の共有項が増えてくるということにもなります。役割のあるものと役割のない場面でのディスカッション／話し合いを行うと、先ほどの「融合」ということの端緒は見えてくると思います。この種のことを様々な場面を設定して繰り返すということです。学生との関係を例にして申し上げましたけど、他には、家族との関係などについても同様に関係フリーな場面を設定していることは可能です。このようなことを繰り返すということは一つの有効な方法かと思います。

会場(1)：わかりました。ありがとうございます。共有が一つのカギということでしょうか。

大坊：はい。

会場(1)：どうもありがとうございました。

藤井：他にご質問ありませんでしょうか。

会場(2)：すみません。お話、ありがとうございました。私は、本日、学生ボランティアということでお話を聞かせていただいたのですが、私もコミュニケーション技術については自分の課題だと考えていて、向上できるというお話を聞いて、私も向上できるようにしたいと思いました。well-beingを目指すコミュニケーション研究ですが、コミュニケーションする場面というのは、対人場面、1対1、実際に人と人と出会って交流、コミュニケーションする場面や、電話、手紙、またはネットなどの様々な場面が考えられると思うのですが、well-beingを目指すという点で一番 well-being に到達しやすい場面というのはどのようなものなのでしょうか。

大坊：まず基本はやっぱり対面場面です。ただし、対面場面と言いましてもシャイな方にしますと、うまくコミュニケーションできない。むしろ、直接対面で緊張するのではなく、ウェブとか、ネットのほうが適しています。まずそこから入るのがいいと思います。メディアには必ずそれぞれの特性があります。メリット、デメリットがありますから、対人恐怖的な方に「さあ、話しなさい」と言っても、緊張し、頭が真っ白になることもありますね。そうする

と、ウェブでのメールなどの間接的なメディアからやり始めるのが適しています。ウェブ上でのコミュニケーション・チャネルは特別です。基本的にわれわれのコミュニケーションは身体の感覚器官、運動器官の延長としてのコミュニケーション・チャネルに依存しているわけですが、ウェブ上ではそれが非常に限られています。ですからそのことをまず認識しておかなければなりません。今日その話は全然いたしませんでしたけれども、SNS 上で問題になることは、一種の勘違いなのです。ウェブ上でのコミュニケーションをあたかも 1 対 1 になされていると思っている人がいますが、例えば、facebook では「いいね」などの反応しない人はする人の何倍もいるのです。自分の書き込みに反応する人だけの反応を信じていると大きな間違いをする可能性が大きいのです。そういう意味では、学校場面でリテラシー教育が十分にできていないことを見直すべきです。この見直しは今や徐々に小学校、中学校に入ってきております。それが進むとコミュニケーションの使い分けがもっとできるようになると思います。コミュニケーションの基本は、私は対面場面によるものと考えています。加えて、その人の特性をよく勘案しなければならないと、抽象的ですが申し上げておきます。

会場(2)：ありがとうございます。

藤井：まだまだお話をうかがいたいところなのですが、そろそろお時間となりましたので、これで閉じ

させていただきます。

今日は本当に幅広いお話、ありがとうございました。

大坊：こちらこそ、どうもありがとうございました。

引用文献

- 大坊郁夫 2004 コミュニケーション学へのアプローチ—親密な関係を探る社会心理学的アプローチ—、
コミュニケーション学のすすめ アエラムック、
朝日新聞出版社, pp. 96-98.
- 大坊郁夫 2012 対人関係展開のためのスキルとしての
対人コミュニケーション力～間を含むコミュニケーションの有用性～ 武庫川女子大学生活美学
研究所紀, 22, 33-47.
- 大坊郁夫 2013 共生社会のための対人コミュニケーション研究の視点 モチベーション研究, 2, 36-41.
- 大坊郁夫編 2012 幸福を目指す対人社会心理学—対人
コミュニケーションと対人関係の科学—、ナカニ
シヤ出版
- 大坊郁夫・磯 友輝子 2009 対人コミュニケーション研
究への科学的アプローチ。大坊郁夫・永瀬治郎(編),
関係とコミュニケーション ひつじ書房 pp. 1-15.
- 前田奈穂・横山ひとみ・藤原 健・大坊郁夫 2011 会話
行動が関係開始スキル評価に与える影響—発話内
容とハンド・ジェスチャーを用いたマルチ・チャ
ンネル・アプローチによる検討— 社会言語科学,
14, 177-187.
- 毛 新華・大坊郁夫 2016 中国文化要素が配慮された
社会的スキル・トレーニングプログラムの効果：
中国大学生の自他評価からみた意識と行動の変
化を中心とする検討、社会心理学研究, 32, 21-40.