

異文化間コミュニケーションの未来

ノースウエスタン大学名誉教授

エドワード T. ホール

中野 秀一郎 訳

本稿は 1981 年 12 月 1 日、本学社会学部第 2 号教室で行なわれた E. T. ホール教授（ノースウエスタン大学名誉教授—人類学—）の講演を文章化したものである。ホール博士は、夙に『かくれた次元』(*The Hidden Dimension*, Doubleday & Co., Inc., 1966) などわが国でも有名な高いアメリカの文化人類学者であるが、1981 年 11 月「筑波会議」出席のため来日された機会に、特に本学までお越しいただき、社会学部主催学術講演会の講師としてお話しいただいた。博士はマイクロ文化レベルにおける人間行動の観察と理解のためにさまざまなモデルを提示されたのみならず、また実践家として海外に勤務する多くのアメリカ人の訓練をも引き受けられ、同時に日本文化についても深い関心を示しておられる。人類学者としての豊かなフィールド経験を踏えて、人類文化の多元性を認識しその相互理解を促進させるための具体的な「提言」を含むこの講演が、こうした問題に対するわれわれの（問題）意識を一層啓発してくれることはまちがいないであろう。

今回、このように関西学院大学社会学部に招かれてお話しができるということは大変名誉なことと思っております。私は既に何回か日本を訪れておりますが、毎回来る度に新しい知見を日本の皆様から教えられてきました。この国を訪れることは、本当に啓発的かつ心温る経験であると、いつも感じております。もっとも、今日もいささか日本（の文化）について述べますが、なにぶん日本文化を理解することは大変難しく、しかも私は 11,000 マイルも離れたところでこの草稿を書きました。日本文化はわれわれ西洋文化ときわだった違いをもっているため、これを理解することは自らの文化を理解するために大いに役立つのですけれど、なにしろ西洋の精神的風土の中で考えたことですから日本文化のコンテキストが欠けていて、十分な日本理解というわけにはまいらぬことを最初に御許し願いたいと存じます。

さて、今日、私がお話ししようとしていることは未来についての事柄でございます。私見によれば、あらゆる主題の中でもっとも大切な主題、すなわち異なった文化をもつひとびとがどのように相互に関係をとり結ぶかという問題は、いまもって人類の知識が最低水準にあるような問題であります。この主

題に対するひとびとの関心があまりにも小さいので、通常、かれらは自分たちの無知についてさえ気がつかない有様です。文化のもっている「沈黙の言語」に関する知識は、そういうわけで、世界中でもっとも秘教的なものだと申せましょう。

異文化間コミュニケーションの専門家はこうした事柄についていささか知ってはいるのですが、しかし、政府、多国籍企業、教育者、諸財団などのような異文化間理解をもっとも必要としているひとびとが理解することのできるような統合的な枠組をもった「言語」は未だ開発されていません。

今日世界中に普く拡がっているエトノセントリズム（自文化中心主義）に対する一種の解毒剤として、私は次のことを指摘したいと思います。すなわち、すべての文化は、一つあるいは複数の人間の基本的特性を洗練した特別な「天賦の才能」を具現しているということでもあります。さらに、今日までいかなる偉大な文化といえどもこの数え切れない程の才能のほんの一部のみ開発することができたに過ぎないという点です。その過程は、諸文化がそれ自身と他の文化（の現実）との間に立てる選択的スクリーン（濾過器）を通して行なわれますが、それは時に不幸にして自分中心的で相手を見下すスクリーンです。

従って、もしひとびとが、相互の文化を人間精神の可能性の例証として眺め合うことができれば、それは大きな進歩であるといえましょう。こうした考え方に立てば、人間文化の多様性はまさに豊饒な資源であるということになります。もっとも、それは現時点では、主としてわれわれが異文化理解の方法を知らないために無駄に浪費されているのであります。

さて、諸文化が開発したさまざまな才能という場合、実は私は遺伝子コードの拡張と洗練について語っているのであります。それは、人間の適応の一形式であります。人生の早い時期に学ばれ、一度中枢神経系にプログラムされると、それを変更することは殊のほか困難であります。にもかかわらず、各民族は、遺伝学者シオドシウス・ドブザンスキー博士が描いたような見事なプロセスを経て、その環境に対する適応形式を發展させます。さまざまな個別的な文化はその所産です。その大部分が無意識下にあるこの驚くべき複雑なシステムの内容や形式をここで完全に記述することはできませんが、この主題は文化システムとしての時間を扱った私の次の書物や既刊の4冊の書物の中で扱っております。

しかし、文化の才能という点で申しますと、例えば、なぜ世界中で二つの文化、中国文化とフランス文化のみが料理においてかくも名声を博したのか、その理由をわれわれは知りません。また、ハンガリーがポーラニのような大思想家を生み、ポーランドは特に創造的な数学者を輩出しました。中近東では、高度に発達した算術計算と同時に、言語と詩歌においても卓越したものがあります。ロシア人は、生物学、心理学で非常に創造的で、ルリア博士の人間の脳に関する研究はその総合性において他の追随を許しません。ドイツ人は、日本人と同様、技術をよく理解し、勤勉さとその質の高い労働力で優越的な地位にあります。アメリカ人は、きわめて狭い範囲の詳細な研究にかけては優秀ですが、例えば英国人のように、大きな官僚組織を手なずけて、それをさまざまに役立てることは苦手なようです。その官僚性は、フランスや日本の場合のようにはうまく国家目標

のために機能してはいません。そして、多分この原因の一部には、「根廻し」の技術が欠けているということがあろうかと思いますが、この点については後で少し詳しく触れることに致しましょう。

さまざまな文化は、生き延びてゆくためにそれぞれ独自の方法で対応しています。それぞれ自分流のスタイルがあるのです。例えば、日本の野球はサムライの伝統を適用したものであり、チーム全体に力点が置かれるといわれていますが、アメリカでは個々の選手のプレーが人々の関心事です。こうした問題は、異文化間の問題を考へるときにはいつでも現われてまいります。

さて、アインシュタインが相対性原理に関するあの偉大な発想をもったとき、それはかれの頭の中では明確なことであります。しかし、問題は、大抵の人間にとってもそうなのですが、自分が考えていることを言語や数式によっていかに翻訳するかであります。今日、われわれが抱えている問題の多くはこの種のものであります。なによりも至難な作業は、自分の知っていることを言語に翻訳することです。この作業は、自分の言語の場合ですら難しいのですが、文化間の距離が大きくなれば、それだけ一層飛躍的に困難の度合が増すのであります。政府間での「メッセージのやりとり」が悲劇的な結末を迎えるのを私は何度も見てまいりました。ある政府が送るメッセージを読んで、これでは相手方がどのような受け取り方をするだろうかと肝を冷やしたことも一度ならずあったのでございます。

今朝、新聞をみておりますと、大変に嬉しいニュースを発見しました。ソ連が、もしアメリカが同様の措置をとれば、ヨーロッパから中距離弾道ミサイルを撤去してもよいといっているのであります。ただ、私としては、アメリカ政府の高官の中にソ連の提案を真面目には信ぜず、ソ連はただプロパガンダを行っているだけだというひとびとがかなりいることを知っています。確かに、ソ連は宣伝を行なうだけのこともあるでしょう。しかし、真面目に提案をしていることもあるのです。問題はアメリカ政府が

この二者をはっきり区別できないでいることです。まったく、心痛む思いがする問題です。

ひとびとは、話し言葉や書き言葉について翻訳の問題があるということを良く知っています。そこで、かれらはしばしば翻訳がうまくゆくために真剣な努力を惜しまないのです。けれども、不幸なことに、このような努力や注意が、話し言葉よりはもっと深い所にある「沈黙の言語」(the silent language)の翻訳に関しては充分認識されているようにはみえないのです。このことを最初に経験したのは、まだ若い頃私が北アリゾナのインディアン居留地区で働いていたときのことでした。政府のために働いているひとびとは、かれらの計画をナバホ族やホピ族が理解できるように翻訳するという問題にまったく気がついていませんでした。そしてこの事態はこの45年間ほとんど改善されたようには見えません。問題の第一は、それ故、まず書き言葉や話し言葉と同じように翻訳の必要があるきわめて状況的な性質をもつ非言語的コミュニケーション(のタイプ)が存在するということを認識することです。中核的な非言語的状況の基本的類型論はいまだに作られてはいませんが、これは異文化間コミュニケーションに関心をもつひとには大いにやり甲斐のある仕事ですし、今日の社会科学の知識をもってすれば充分攻略の可能性のあるものであります。

第二の課題は、人類学と精神分析(および心理学)の交差点でもある文化とパーソナリティとの構造的側面に関わるものです。それぞれの文化は、人類に賦与されている信じ難いほど豊かな才能と技能をそれぞれ異った割合で強調したり、たかめたりしています。その全体領域のどの部分が何を扱っているかについての若干の示唆は既に発表しておりますが、私の試みはまだまだ初歩的で基本的なものでありますから、この点に関してもっと大きな可能性があるということを知って頂くことは大切なことだろうと思っております。日本における別の講演で、私は人間には二つの相競合する衝動があるというこ

とを申しました。それらは相対立するものですから同時に両方とも満足させるということができないのです。第一の衝動は、世話をされたい、他人に依存したい、すなわち土居健郎教授が詳しく議論しておられる主題 - 「甘え」であります。第二のそれは、自立への衝動でありまして、これは合衆国では大いに奨励されます。自立的(主体的)であれ、他人に依存するな、自分自身の足で立て、という具合であります。もちろん、米国でもわれわれはこの目標をいつも充分達成しているわけではありません。というのも、大変(他人に)依存的なひとびとも決して少なくないからであります。しかし、アメリカ人は、過度の依存(心)を一種の神経症とみなします。日本では、反対に、外国人でさえもしばしばかれらを助けてくれそうな有力者に依存的な関係をもつようにと忠告されるようですが、そうではございませんか。アメリカでは、自動車を作りこれを売るビジネスマンが、アメリカの大衆に向けて一生懸命にアメリカ製自動車がいかにかれらを心持良く包み、また地位要求にも満足を与えるものであるかを説いておりました。これはアメリカ人の依存の欲求を満そうとするものであります。そこでは、ひとびとはある種のプログラム化によって、実際に依存欲求を満足させるように訓練されたと申してもよろしいでしょう。しかし、私はこうした行動は異常(逸脱)であると思います。依存というのは、ただ人間的な相互関係の中でのみ適切なものだと思うからです。しかし、この例はわれわれの二つの文化がもっている構造的差異を例証するいま一つの証拠であり、そしてこれらの差異はパーソナリティの中核構造にきわめて深く根ざすものであります。

われわれのもっている二つの異なる文化が対極的な構造を示すと思われるいま一つの例は、交渉と「根廻し」であります。アメリカでは、ひとびとは殆んどなんでも交渉でことを運ぼうといたします。従って、ときには「これは交渉不可能な要求だ」という表現をお聞きになることがあろうかと存じます。交渉の対象は、結婚のとりきめ、同棲者間で

の生活分担、家族成員間での家事の分業、子供の躾け方などさまざまであります。学生たちは（通常、われわれの文化の中では交渉不可能なものに属する）成績をさえ交渉の対象にしようと試みるのです。あらゆる種類の商業上の契約や合意も交渉で決められます。交渉はそれ自身で高度に洗練された技術でありまして、多くの形式や水準をもってありますが、「フォーマル」、「インフォーマル」、「テクニカル」、というのもそれでありまして、この点についての技術的な説明は拙著『沈黙の言語』を参照していただきたいと思ひます。^{注1)}交渉はまた文脈の水準によっても異なります。これが高いか低いか、あるいはきわめてテクニカルか否か、それとも状況の文脈が事態を決定するのかどうか。あらゆるコミュニケーションの文脈水準は、情報伝達の生起する状況に貯えられた情報および人間の脳の中に貯えられた情報の関数であります。例えば、日本文化は非常に「高い文脈水準」をもつ文化であり、コミュニケーションもまたこうした性質をもっています。そこでは、成員の間に共有されている経験の貯蔵庫がきわめて大きいわけです。これに対して、アメリカではメッセージの多くは言葉で伝えられなければなりません。それというもここでは成員間で共有されている経験（文脈の貯蔵庫）が貧弱だからです。コンピューターはきわめて文脈水準の低い伝達方式の一例です。なぜなら、ここでは誤りを犯すことが不可能で、プログラムのためにはコンピューターにすべてのことを命令してやらねばなりません。いうまでもなく、こうした文脈水準は交渉（の形式）に対しても大きな影響力をもってまいります。

例えば、ギリシア人はアメリカ人と比べて非常に

低い文脈水準の交渉を行いません。そこで、われわれが「原則的合意」に到達したいといえ、かれらはわれわれがかれらの目を（目隠をして）覆ってしまおうとしているのだと考えるでしょう。アメリカ人はまた交渉の正式なテーブル以外の所で多くのインフォーマルな交渉をするのですが、これはロシア人にはまったく理解できないことなのです。かれらは、すべてを正式な交渉のテーブルで決めるべきだと考えているからです。中近東のアラビア系のみとびとの間では、西欧世界のそれとは著しく異った隠れたルールがあります。西欧でのやり方は、二つの隠れた点、すなわち相手が妥協できそうな最高と最低のポイントを捜し出すことに関心があります。そして、それがすべてです。アメリカ人は、もしわれわれが売り手なら買い手が支払う用意のある最高の値段を、もし買い手なら売り手が受け入れることのできる最低の値段を知りたいと思うでしょう。かくして、売り手と買い手は、相互にどれだけ相手を値切るかで競争を繰り返すわけであり、中近東では、市場での掛け引きは複雑で、しばしば楽しい一種のコミュニケーションなのです。というも、ここでは文化が「多次元時的 polychronic」（この点については拙著『文化を越えて』を参照して下さい）^{注2)}であり、一度に多くのことが平行して生起するし、ひとびとがそれらに同時に関わるからなのです。この種の文化は、いわゆる「単次元時的 monochronic」な文化とはまったく異なるわけ、単次元時的文化とは、正確に分節化され、計画された線形の時間が支配する文化で、当然文脈水準も低いことが多いのですが、その典型としてはドイツの文化やスイスの文化を思い浮かべることが出来ます。

注1) 基本的には、文化の三つの次元を示すものとして範疇化されているホール博士独自の概念。「フォーマル」とは、ひとびとが日常生活の一部としてまったく「当り前のこと」としているもの。権威的、一方的に学習が期待されることが多い。「インフォーマル」とは、主として個人の多様性が許されており、「要領が自然に分る」（模倣）という形で学習されることが多い。「テクニカル」とは、理論的、技術的に洗練されたもので、個性を越えた普遍性を示す。体系立って学習されることが多い。もちろん、この三者は相互に関わり合い、移行し合うこともある。

注2) 「ポリクロニック」とは、時間のダイメンションが複数である、すなわち同時に複数のことがらが平行して生起する時間帯のことであり、これは時間が単一の線として流れる「モノクロニック」と対照される。

そこで、中近東の市場では、商人がどれだけ売りたいかに応じていくつかの異なる価格が存在することになります。（もちろん、どんな交渉でもそうですが、必ずしもひとは商人であったり売り手であったりする必要はありません）。相手に示す価格（値段）によって、ひとは相手に対する好意の大小、あるいはかれがケンカを売る気であるのかどうかということさえも伝達することができるわけでありませぬ。交渉の言語もまた一つの行動様式であって、先に申し上げましたように、何よりもまずこれを正確に理解するために翻訳者が必要だということをひとびとが十分に気付いていないケースのひとつなであります。

日本にはアメリカ人やヨーロッパ人がほとんど理解してもないし、知ってもいないいまひとつの特殊な交渉形式があります。すなわち根廻しがそれです。物事を変えなければならない時に根廻しの重要性を認識しなければなりません、その際の問題の一つは、それが時間の掛かるものであり、通常の意味では前もって計画しておくことができない上に、当該組織の人間関係（社会的ネットワーク）を良く知っている必要があるということだろうと思います。再び、ここでも文化の翻訳者が必要になります。さもなければ、不確かなスケジュールに当惑した西欧人の不安や焦燥を解決する手だてではありません。根廻しは、日本とアメリカとの多くの文化的差異を集約しているようなところがあります。それは、対立を回避し、合意を達成し、中間レベルの組織の人材を利用するメカニズムであります。西欧人は、高度に個人化されていると同時に、自らの自立性とトップに位置する中央集権的な権威に慣れていませぬから、根廻しを理解することがなかなか難しく、結局、その必要性について納得がゆかないようです。すでに申し述べましたように、西欧型の交渉と日本型の根廻しは単にふたつの異なる形式というだけではなく、このふたつの概念のうしろにまったく異なる二つの世界が横たわっているということでありませぬ。そして、こうした異なる世界を

探究するには時間も掛かりますし、それに知性の動員だけでは駄目だということもいえそうであります。すなわち、これに加えて心情（感性）の積極的な協力が必要であり、ハラ（度胸）も必要になってまいります。このことは、東洋と西洋のもうひとつの違いを示唆しております。というのも、直観を人間能力の下位に位置付けるわれわれの文化の中では、心情やハラというものは充分理解されないものだからであります。

最後に、この信じられないほど微妙で複雑な主題に関しまして重要な点を結論としてまとめておきたいと思ひます。まず第一に、翻訳の必要性であります。それも、最初の段階として人間の内部に起っているものを言語や数式、あるいはなんらかの芸術様式を通して外部の世界に翻訳すること。こうすることで、他のひとびとがある人の内部で起っていることを吟味することができるようになるのです。次いで、一つの文化（下位文化）から他の文化（下位文化）への翻訳の必要性であります。第二に、これに引き続いて、一層微妙な点はいわゆる沈黙の言語が存在する、そして、これが翻訳されなければならないという認識であります。この点はまだ充分に広く認められておりませぬので、今日の如き多文化世界におきましては大変な問題の一つになっていると申し上げてよろしいかと思ひます。第三に、それぞれの文化は、例えば依存と自立への志向にみられるように、強調点の置き方に関して、構造的差異をもっているという点であります。われわれは一度一つの志向が成立すれば、そこからすべてのものが異なってくるということを知らなければなりません。第四に、交渉の形式を論じたときに述べた通り、さまざまな文化は型の差異をもっているという点であります。

さて、私がこのよう話してまいりましたことは、これから将来にわたってわれわれの前途に横たわっている膨大な仕事のほんの一部分のアウトラインを示唆したものに過ぎませぬ。しかし、こうした仕事は今日人類が直面しているもっとも重要な課題の一つであると思ひます。さもなければ、あるひとが自

分の沈黙の言語で送った「メッセージ」が、そして
そういう可能性はきわめて大きいと思われるので
すけれども、受け手によって誤解され、世界的な大混
乱を引き起すことになるだろうとは夢にも思わず、
結果としてそういう事態をもたらしてしまうこと
にもなりましょう。不幸なことに、私自身、今日お話
し申し上げたようなこのメッセージをどのようにし
てアメリカ合衆国政府に伝えたらよいかと考えあぐ
ねている始末でございます。

御清聴ありがとうございました。