

人間関係とコミュニケーション教育論

On an Education of Human Relation and Communication

南 理香

Rika MINAMI

はじめに

現代社会の特性は、社会・文化・生産・流通というものが複雑な社会システムとなっている。市場では効率を上げるために自由と競争があり、そのような環境の中で責任を持っていくということ、ストレスを感じるということ、周囲の人と強調していかななくてはならないということで、人間関係、つまり、対人関係・対人認知・対人場面の中でひずみが起きたり、重圧を感じたり矛盾や葛藤もある。それらは、職場や地域社会や家庭での家族間でも起こりうる。そういった中で生きていくために、協力し、強調しあい、友情や愛情も理解していくことで円滑・円満な人間関係を築いていくことが、健康なパーソナリティ、行動の主体であると考えられる。そして、円滑・円満な人間関係を運営していくには、コミュニケーションが必要となる。コミュニケーションの具体的な手段と方法として、言葉・心理・精神がある。好ましい人間関係・対人関係を運営していくには、適切な対話やコミュニケーションを行うことが必要となる。コミュニケーションとコミュニケーション教育の維持と運営に関しては、一つは対人コミュニケーション、もう一つはメディアコミュニケーションとして電話やコンピューター、具体的にはインターネットやメールなどがある。

第一章 人間関係と人間形成

第一節 人間関係の発達理論

発達についての基本的な理論には、主として認知発達論、学習理論などがある。本節では、それぞれの立場に立ち、あるいはそこから大きな影響を受けつつ、とりわけ人間関係の発達の側面についての優れた理解を示した研究者の理論について述べ、さらにこれらを補う意味を含めて、気質理論から考えられる人間関係の発達についても取り上げたい。

精神分析の元祖フロイト(Freud)は、主に青年は、成人の神経症者についての治療からリビドーを重視するようになり、その発見を中心とした発達段階論、心理・性的発達の理論を主張した。この発達論では、発達段階は生物学的基礎をもち、すべての人に普遍的に一定の順序で現れるとされている。最初の3段階である「口唇期」、「肛門期」、「男根期」には、性的性衝動が現れる。これについての名前として使われている「口唇」や「肛門」は、それを媒介して快感が得られる身体部位であり、例えば口唇期には、吸う、噛むといった活動に子どもが快感を覚えるという。これらの後には性衝動はあまり目立たなくなってくる。そして最後に性器期に至って、大人の性欲、性器的性衝動が現れてくる。前の段階の性的性衝動はその下にコントロールされるというのである。

フロイトが取り上げた身体部位は、人間関係の成立と深く関わっている。口唇期には母親の子どもに対する世話が行われる。そして肛門期には排泄訓練に表されるような親子の相互作用が起こり、さらに男根期には子どもは父母を異

質な存在としてとらえるようになってくる。異性の親には愛情を覚えはじめ、同性の親を憎むといったいわゆるエディプスコンプレックスが生れてくる。

フロイトから多大な影響を受けながらも、その理論としての性的、生物主義的な考え方を拒み、社会やその制度や文化様式、そして人間関係における他者との相互作用を重視した研究者は、いわゆる新フロイト派、フロイト左派を形成したのである。こうした中で、最も人間関係を重視して、独特の理論を作った人にサリヴァン(Sullivan)がいる。彼にとっては口唇や肛門という身体部位の活動も、人間性やパーソナリティや夢も、病理的な現象の多くも、人間関係と切り離すことができないものである。

思春期より後の発達についてはフロイトはあまり論じていないが、エリクソン(Erikson)はフロイトの理論を受け、人生の、生涯に関わる自我の発達理論を作った。またフロイトから独立し、自分独自の分析心理学を理論家したユング(Jung)は成人の発達に大きな関心を示したのである。人生後半の主たる課題は、人生前半に捨てられてきたものを合わせることにあった。

認知発達論を代表するピアジェ(Piajet)は子どもの思考、認知の発達の独創的な研究を行った。いわゆる感覚運動期から形式的操作期までの思考の発達段階論を形成している。また、ピアジェの主張した自己中心性や脱中心化の概念や子どもの道徳判断が他律から自律へと発展、展開するという道徳判断の発達についての理論は、人間関係の発達理論について大きな貢献をしたものであった。ピアジェの道徳判断の発達理論を、生涯発達の理論にまで拡張と主張したコールバーグ(Kohlberg)は、認知発達論においては、発達の段階は次のような条件を満たす必要がある。

- ①発達段階はさまざまな環境条件下で一定の順序をもつ系列である。
- ②段階は構造化された全体であり、表面の多様

な反応を統合させる深層の構造あるいは組織であり、発達段階は反応強度の量的な増加を表すのではなく、反応様式の質的な変化を表している。

- ③段階は階層的な統合の過程であり、高い段階の中に、高い水準で再統合された要素として低い段階の考え方が含まれているという。

(注1) 澤田瑞也編「人間関係の生涯発達」
培風館

第二節 人間関係論

学習理論の研究者たちは長年にわたり動物実験に携わり、そこから理論を発展させてきた。人間の社会的行動について学習理論の研究者たちはそれほど積極的に取り上げようとしなかった。しかし、ミラー(Miller)とグラード(Dallard)、シアーズ(Sears)といった精神分析に関心を示した学習理論家たちは、社会的学習という言葉を用いるようになり、攻撃性、依存性など心理、精神、そして人間関係を理論づける社会的行動に関心を向けるようになった。

これまでの諸理論においては、人間の素質、能力などの生得的個人差についてはあまり関心が払われていない。こうした理論とは反対に、人間の生得的個人差を重視するのは、気質の問題を取り上げる理論家たちであった。気質という言葉はギリシャ時代から用いられてきており、近年でもクレッチマー(Kretschmer)が分裂気質、躁うつ気質、粘着気質の3気質について論じている。一般的には気質は、人間個人の情動的反応の特徴を示すものであり、自律神経系、内分泌腺などの生理学的問題と関係が深いものと捉えられており、気質は環境に変化しにくいという性質が主張され、その特徴の分析に力が注がれてきた。しかし近年に至っては、発達心理学の領域では、気質が母子相互作用に多大な影響を及ぼし、またそれ自体が環境との相互作用により変化が可能なものであると捉えられるようになってきている。

精神分析や比較行動学を統合して、愛着理論

を唱えたボルヴィ (Bowlby) は、愛着をある人の特定の他者との間に作られる情愛の絆であると捉えている。学習理論家は依存という概念を用いて、子どもの飢えの要因を、授乳によって低くしてくれる母親がその意味、価値をもつようになり、子どもに母親を求める依存という行動が現れるとする二次動因説を考える。しかしボルヴィは愛着と依存とは異なるものと考え、ボルヴィによれば、愛着行動は生得的に準備されたものであり、吸う、しがみつく、泣く、微笑するという反応要素が母親との相互作用を通じて作られた生得的反応パターンである。また依存には非難や蔑視の価値づけが含まれているが、愛着は生き残るために必要であるといった肯定的価値づけが含まれている。

愛着とは主に乳幼児期の子どもの母親に対する愛着として研究されている。ボルヴィは、この時期の子どもの愛着の発達が3段階をたどると考えている。ただし、ボルヴィは各段階の明確な特質はないということを確認している。

① 第1段階 (誕生から8～12週)

人物弁別を伴わない定位と発信の段階である。この段階の子どもは、人に対して特色ある仕方で行動するが、ある人と他の人を弁別する能力はない。子どもは人に対する定位、視線による追跡、微笑、手を伸ばすこと、喃語を話すことなどの行動を示し、人の声を聞いたり顔を見たりすると、泣きやむことも多い。このような行動は相手の行動に影響し、相手が側にいてくれる時間を長くする。

② 第2段階 (12週～6ヵ月)

一人(または数人)の弁別された人物に対する定位と発信の段階である。この段階の子どもは、第1段階と同様、人に対し親密な方法で行動するが、それは特に母親(的人物)に対して顕著に生じる。

③ 第3段階 (6ヵ月～2歳ごろ)

発信ならびに動作の手段による弁別された人物への接近の維持の段階である。この段階の子どもは、以前に増して母親を他の人と区別して

反応するようになる。外出する母親を追うこと、帰宅した母親を迎えること、母親を環境の探索のための安全の基地として利用することなどが生じる。見知らぬ人にたいしては警戒し、恐怖、逃避が生じる。

(注2) 澤田瑞也編「人間関係の生涯発達」

培風館

第三節 人間形成と人間関係

(心理・感情・性格・態度)

人間の行動、態度、関係は多様で、多くの変化性を持っている。いくつかのパターンを考えてみよう。昆虫社会では、種によって食物は極めて限定されているが、霊長類の動物は元来の草食性に加えて多くの行動過程の中で肉食性をも獲得し、雑食性の動物となってしまった。特にサバンナヒヒやナミチンパンジーの狩猟行動は、単に食物補給にとどまらず、狩りをする楽しさと肉という美味を味わうという、いわば個体の欲望が解放されており、しかもそのために、種全体に共通する行動ではなく、それを好むものが行うという特定集団、あるいは特定の個体に特有の行動となっている点は興味深い。これらは、人間の行動の個人間の多様性・変異性にも共通するものである。また、霊長類だけに限らないが、食肉に必要な攻撃性が、食物獲得だけにとどまらず、同種の仲間を殺傷し嗜食するという残虐性、さらには殺しを楽しんでいるとしか思えない嗜虐性すらうかがえるという。一方で、草食獣としての性質に基づく集合性・親和性・協調性も十分に発揮される。その延長戦上で、人間は、一方では広い多彩な形での攻撃性を、他方では同じく広く多彩な親和性を兼ね備えた両義的な存在である。

歴史的に考えてみると、15万年ほど前のホモ・サピエンスの登場に始まり、1万2千年前ごろ農耕と牧畜という新しい生活形態が開発されて以後人口の増加に伴い飛躍的に個体数の増加が現れてくる。社会組織の形成から権力構造の発生、支配と服従、階層化と搾取の構造が形成さ

れ、急激に増幅していった。さらにこの攻撃性は自分自身、人間自身にも向けられるようになる。また多くの自殺や戦争が起こるようになった。そして、人類もその類の一存在であるはずの自然環境にもむけられてしまっている。

人間関係にかかわる心理学の文献を見ると、両義性のうち、反攻撃性のカテゴリに入る主題が、特に近年は多く取り上げられる傾向がある。共感性、恋愛、友情、親近性、愛着、協同、友好、援助行動など、多様多彩なテーマが設定され人間は人間相互の一人種、民族に関わっている。多くのこのことは恐怖と不安が底流に存在するためではないかと考えられる。このことは、攻撃性についても、攻撃性自体をはじめ対人葛藤、支配行動、社会的勢力など、いくつものテーマでも共通して考えられるのではないかと思われる。

またいろいろな行動の主体としての「自己」についても最も深い関心が向けられてきている。アイデンティティをはじめ、自己・自我の心理学を主題とする文献も数多く、自己開示、自己概念、自己像、自己理解、自己感情などの概念を組み入れた文献が多くなっている現在である。また不適応状態に陥った自己をめぐる心理臨床的な諸現象は、いわゆる「攻撃」と「親和」の両義性の間の二律背反だけが直接の原因ではないかその影響はいろいろなレベルでいろいろな現象に見られる。

(注3) 澤田瑞也編「人間関係の生涯発達」

培風館

第二章 人間関係と対人行動の心理

第一節 人間関係の認知

人が他者をよく認知し人間関係を形成し発展させる過程で、人が自己中心的な立場からのみ世界を見るのではなく、他者が自分とは異なる考えや感情をもつということに気づき、それらを他者の立場に立っていろいろ考えることができるようになることは重要な問題である。このように自己と他者の観点を取ることを観点取

得というが、認知発達論の立場に立つセルマン (Selman) は、社会的観点取得能力の発達理論を唱えている。セルマンは、観点取得の発達は人々間の関係の過程を含む多様な対人的領域や問題の発達の構造を明確にするための道具となると考え、観点取得の発達をもとにして、個人、友人関係、仲間集団の領域における対人的自覚の発達を研究している。セルマンが明らかにしたのは、他者の観点を採用し理解するという能力の発達であり、また、人が友人関係についてどうとらえているかということの発達である。それは実際の日常生活において、友人など他者との間に生じた関係を調べたものではないが、人間関係についての本人の理解、自覚は、実際の他者との関係に影響していると考えることができる。

レヴィンジャー派では、自我とは人が自分自身や世界を意味づける枠組みであると考え、自我発達の理論を唱えている。自我には、衝動統制・性格発達、対人関係スタイル、自己概念を含む意識ととらえ、認知スタイルの4つの側面における段階特有の様式がある。これらのことは互いに密接に関係し合って自我発達の段階をなして、特に高い段階においては区別が困難になるという。この4つの側面がまったく別の次元であれば、あえて自我という概念を用いなくてもすむのであるが、それらは単一の一貫した過程を表しており、それほど広い範囲を包含する概念は自我しかないのである。自我発達論では、人間関係の発達について、対人関係スタイルをその中に含むものとしての自我という点からアプローチするのである。

(注4) 澤田瑞也編「人間関係の生涯発達」

培風館

第二節 人間関係論としての精神

精神分析の原点を作ったフロイトの影響を大きく受けながらも、特有の人間関係論としての精神医学を主張したサリヴァンは「精神医学と

は、2人以上の人間を包含し、人と人において進行する過程を研究する学問である」と考える。彼のいう精神医学は、対人関係を研究する学問なのである。

パーソナリティーは「一個の人間の生を特徴づける反復生起する対人の場の比較的持続的なパターン」であると定義されている。パーソナリティーは、対人関係から切り離されて存在するのではなく、対人的な場においてのみ顕在化するのである。ただし、この場合の他者は現実の他者である必要はなく、幻想的な存在としての他者であってもかまわないと考えられている。また、対人関係における人間の営為は、満足という最終状態を目指すものと、安全という最終状態を目指すものに分けられる。前者の満足の追求は、飢えや渇きや性欲などに対する反応であり、後者の安全が対人関係において脅かされた時に生じる不快感が不安である。パーソナリティーの主要部分を構成する自己は、不安の体験があるために組織されたもので、不安を減らし安心を増大させる安定操作を行う。

サリヴァンの発達論においては、発達は無力なよるべない存在として生まれてきた子どもが、母親や仲間や親友といった重要な他者と関係を結びながら、文化に同化していく過程として捉えられている。

現代の精神障害や性格の型は、その対人関係の特徴から分析され捉えられている。人間の発達と関係づけられている。例えば、強迫神経症者は、言語使用の仕方から捉えられる。彼は、確認のできないひとりよがりの言語活動によって、人に錯乱状態を作りだす人間である。また、他者を追い抜いて常に自分が先に立つことばかり重視した競争的な生き方をする子どもは、児童期に仲間とともに生きていくために必要であった競争の生き方にはまり込んでいる人間であるとされる。

サリヴァンは、幼いころの体験、特に母親との間で起きた体験が重要であることは認めるが、それによってその後の人生が決定されてしまう

という宿命論的な考えはもっていない。彼は、段階と段階の境界線において、すなわちある段階から次の段階に移行する時に生じる新しい体験によって人は影響されやすくなることを強調している。この新しい体験は、人のパーソナリティーの脆弱なところを痛めつけることもあるが、前青年期の親友との体験によって、児童期までに培われてきた歪んだ態度や考えが訂正されることがあるように、好ましい方向に向けて変化を促す体験ともなりうるのである。

(注5) 澤田瑞也編「人間関係の生涯発達」

培風館

第三節 対人行動と態度

人が、円滑な対人関係を営むための必要な技能は、社会的スキルと呼ばれている。これは、日常のあいさつの仕方、感情表出の仕方、会話の技術、仲間入りの方法、異性との交際の仕方などが含まれる。幼児期以後、対人関係が拡大するにつれ、社会的スキルは量・質ともに多様さを増してくる。

社会的スキルと対人関係は相互関係にある。社会的スキルは社会、特に対人関係の中で習得されていく。適切なスキルを習得した者はより良好な対人関係を築くことができる。例えば、向社会的行動をよく示す子どもは仲間から高い頻度で同じような行動を受け、また人気のある子どもは仲間との相互作用を維持する能力、社会的スキルに関する知識、他者の心理過程の推測能力にすぐれていることが見いだされている。これは社会的スキルと対人関係の良循環の例である。

一方、適切なスキルの習得に失敗した者は良好な対人関係を営むことができず、安定した対人関係を維持できない。そのためスキルの習得の機会も失われる。このような悪循環の例として、仲間から孤立している子どもは、自分の意見や感情を適切に相手に伝えることができず、対人的な場面を避けるようになる。逆に、攻撃的な子どもは他者に不快感を与え、他者から拒

否されたり、報復されたりする。攻撃的な行動をとる人は、強引に自分の目標を達成することはできるものの、他者の感情や権利を侵害することになり、いずれは、友人を失い、人との接触も少なくなる。これらの悪循環は、将来的に非行や精神障害などの問題まで発展する可能性があり、これを断つためには社会的スキルの欠如が改善されなければならない。

(注6) 澤田瑞也編「人間関係の生涯発達」
培風館

第三章 対人行動とコミュニケーション

第一節 共感的コミュニケーション論

(非言語的コミュニケーション)

19世紀にダーウィン(Darwin)は共感の非言語的な表出が相手への伝達機能を持ち、共感の表出を受け取った側の苦しみは低減され、喜びは増大し、その結果相互の良い感情が強められること、つまり相互のエモーショナルな結びつきが形成されることを指摘している。母子関係間におけるこのようなエモーショナルな結びつきの重要性を示唆したのがサリヴァンであり、彼は、母子関係の結びつきは共感によって作られるとしている。母子の相互の感情は、言語ではなく共感的過程を通じて相互に認知されていくのである。

心理療法において、セラピストとクライアントとの間のコミュニケーションにおける共感過程を重視している理論的立場がある。ロジャース派の来談者中心療法では、カウンセラーが来談者の苦しみや悩みを共感的に理解し、それを来談者に伝え返すことを重視している。ロジャース(Rogers)によれば「共感的理解」とは、一時的に相手の世界に入り込み、相手の世界を生き、経験しその中で感じとったことを相手に伝えていくことである。このように相手の気持ちや内面的世界を感じとり、相手に伝え返していくような共感的コミュニケーションの態度は、カウンセラーだけでなく、親や教師にも必要とされるものと考えられる。

また、共感を自己に焦点された反応か、他者に焦点された反応かどうかによって平行的共感と応答的共感とに区別する考え方がある。前者は、自己の中で相手の感情と同じ感情を再産出し相手にかかわろうとしない自己の中の閉じられた反応である。後者は、他者の状況や感情への配慮を行い他者にかかわろうとする反応である。

これらのような考えはベイトソン(Batson)とコーク(Coke)によって指摘されており、他者の苦しみを見た時に生じる感情が2種類区別させている。ひとつは「個人的苦しみの感情」で、他者の苦しみによって自分自身の中に不快感や不安が生じ、これらを柔げる方向に動機づけられている感情である。2つめは、「共感的心配の感情」で、他者の苦しみに共感し、配慮や援助をする方向に動機づけられている感情である。したがって、この後者の「共感的心配」と前述の「応答的共感」の概念は、どちらも共感的コミュニケーションに類似した概念といえる。

(注7) 澤田瑞也編「人間関係の生涯発達」
培風館

第二節 共感的コミュニケーション

「共感」という用語は、従来の心理学において統一した定義が得られず混乱して用いられてきた。日本での「共感」は、「自分が考えや主張にまったく同じように感ずること。また、その「感情」と定義され、「同感」という用語とほぼ同じ定義づけがされている。両用語とも主体が感じる対象は相手方の考えであり、相手の感情そのものではないという点で、心理学での「共感」の定義とはいくぶん異なっている。心理学においては、共感の対象はあくまで相手方の感情である。しかし、「相手の感情を理解すること」を共感とする認知面を重視した定義と、「相手の感情を自分も同じように感ずること」を共感とみなす感情面を重視した定義との間で対立がみられてきた。

共感とよく似た用語に「同情」という用語が

ある。「相手の喜びに同情する」とは言わないように、「同情」は相手の苦しみや不幸、悲しみの感情に限定された共感といえる。相手の悲しみに同情するという場合、一般的に、相手と同じ感情（悲しみ）をもつことを同情とするのであるが、相手と同一の感情を表さず、相手への「気配り、あるいは心配」の反応を示すような場合も、同情に含めてよいとする指摘がある。この場合、同情は共感の変形された反応であるということになる。

このように、同情する側が相手と同じ感情をもつとは言えない。同情は自己と他者の明確な認知的区別がなされた上での反応であり、また、自己の同一性を保った上での反応であるということと関連がある。自他の区別がなされた上での同情は、先述のような「相手への気配り、心配」の反応を含む一方で、場合によっては、相手と一定の距離をおき、相手よりも優位な立場に立って相手を「あわれむ」といったニュアンスを含むことがある。後者のような同情は、先述の共感の定義とはかなり異なることに留意する必要がある。そのほか、共感と関連した概念として「投射」と「同一化」という精神分析の概念がある。投射は、自分自身の願望、態度、行動を他者に帰属させることである。共感のように相手の感じ方に沿うのではなく、むしろ本来自分の感じ方であるものを相手がそう感じているとするのである。したがって、自分の感じ方を相手に押しつけることになり、もし投射によって共感が生じたとしても、相手の感じ方とはズレが生じるおそれがあり、いわゆる「ひとりよがりの共感」となる危険性を含んでいる。

次に「同一化」という概念は、他者の考え、感じ方、行為を模倣しようと努力する、無意識に働く心的メカニズムであると定義される。同一化は、他者のようでありたい、他者と強いエモーションをつくりあげたいという願望を暗示していると考えられ、共感を動機づける一成分であるという見方をすることもできる。

(注8) 澤田瑞也編「人間関係の生涯発達」

第三節 対人行動と自己

態度は社会的行動を媒介し、また予測するものとして極めて重要な概念であり、古くから社会心理学のテーマとして様々な立場から研究されてきた。

態度は一度形成されると持続する性質を持つが、一定、不変というものではない。他者や集団、あるいはマスメディアなどから情報的な影響を受け、また、環境の様々な変化に適応していくために、個人の態度も変化していくのである。

説得的コミュニケーションによる態度の変化を要因分析的な視点から考えると、①だれが(送り手)、②どのような内容と形式で(メッセージ)、③どのようなチャネルを通して(チャネル)、④だれに(受け手)、⑤どのような状況のもとで(状況)伝達する時、態度を最も効果的に変化させることが可能かということが問題になる。

送り手の要因のうち第一にあげられるのは、真実性である。同じ内容のコミュニケーションによっても、だれが伝えるかによって受け手の態度に及ぼす効果は異なる。送り手の真実性は専門性と信頼性の二つの成分からなる。前者は、送り手がメッセージ内容に関してどのような専門的知識に基づき主張をしているのかということであり、後者は、送り手がそのメッセージをどの程度の誠実さのもとに伝えているのかということである。一般的に、受け手が説得の内容や送り手の意図に疑問をもたない場合や喚起された恐怖を十分に低減する効果的な対処行動が勧告された場合は、恐怖の度合いが強いほど態度の変化は大きいと予想できる。説得的コミュニケーションが対面的になされる場合とマスメディアを通してなされる場合とでは、どちらが効果的かという問題は、以前から社会学や社会心理学の興味あるテーマであった。従来の研究では、対面的コミュニケーションがマス・コミ

ニケーションよりも受け手の態度に及ぼすインパクトは大きいということが報告されている。しかし、このような一般化は単純であり、それほど意味をもたないと考えられる。

(注9) 対人行動学研究会編「対人行動の心理学 誠信書房

第四章 コミュニケーション教育論

第一節 コミュニケーションの意味・機能・役割

生きることは、いろいろなレベルにおいてコミュニケーションを行うことである。社会に生まれ育った人間は、泣き、笑い、そしてコミュニケーションをする。

人間は成長するにつれて、人としての活動範囲は広がってゆく。それとともに、表現を行なう対象も広がってゆく。生活空間、および、生活時間を共有している人間どうしの場合には、いわばその場を共有している。その雰囲気によって、コミュニケーションが成立することになる。生活のための空間や時間を共有することが少なく、生活している状況が異なる場合には、相手が理解できる表現手段を用いてコミュニケーションを行なう必要が出てくる。

多種多様な人が共有している社会や文化では、ことばによるコミュニケーションが発達することになる。一社会では、人は、社会や文化の状況を共有してはいない。また、考え方も異なる。ことばの論理性を用いて説明することが必要になってくる。

これに対して、同じような考え方をする人々が生活する社会では、人々は社会や文化の状況や場を共有している。したがって、コンテクスト(状況)そのものでコミュニケーションが成立することになる。

文化は、その文化を維持していくメカニズムを備えている。したがって、文化は、その文化で生きる人に、その文化で生きるのに必要な技術を習得させるように働きかける。多様な人々が共存している社会に生まれれば、文化の要請

により、ことばによるコミュニケーション力が発達する。これに対して、コンテクストそのものでコミュニケーションが成立する社会に生まれれば、その場の雰囲気を読み取る技術、相手の表情から相手の気持ちを思いやる技術が発達する。このように、ことばによるコミュニケーション力は、どのように文化構造のなかで生きているかによって、大きく異なるのである。

(注10) 倉八順子著「こころとことばとコミュニケーション」 明石書房

第二節 コミュニケーション教育論

言葉によるコミュニケーション力の差は、文化の要請から生まれるとともに、個のこころの構造からも生まれる。こころのベクトルが外に開かれていて、多様な他者とのコミュニケーションを求める人は、ことばによるコミュニケーション力を得てゆく。反対に、自己の内部に意識が向かい外に向かってこころが閉ざされている場合には、ことばによるコミュニケーション力は生まれにくい。

コミュニケーション力のうちでも、特に読む力・書く力は、年齢が上がるにつれて大きな個人差が出てくる。湧き出るがごとく人を魅了してやまない文章を書く人もいれば、一文を書くのにも四苦八苦する人もいる。読むこと、書くことは、興味・関心と、それによる経験の蓄積であるから一度、良循環が生まれれば、読む力、書く力はいわば「自然」に拡大していく。

ことばによるコミュニケーション力は、「環境」とそれを受けとめる本人の「心の構造」によって、大きな個人差が出てくる。しかし、なんといっても基本的なものは、「心の構造」である。人は、環境に積極的に働きかけ、環境の方から自らの構造を押しつけ、自ら自分の好む環境を作りだす存在である。「心の構造」は、環境をも引きつける力を持ち、「心の構造」こそが、ことばによるコミュニケーション力を決定づける。

(注11) 倉八順子著「こころとことばとコミュニ

ニケーション」 明石書房

第三節 コミュニケーション教育と人間関係

人間が自己に内在するものを自己表現しようとする場合には、表現しようとする意味内容を持っている。「意味内容」が生じた場合、それを相手にわかるような表現手段で表現することが望まれる。意味内容を、相手に通じることばに変換することである。まず、言語文化に生きる人の考え方を知らなければならない。これが「使用に関する知識」である。「使用に関する知識」で意味内容を整理した後、「形式に関する知識」を使用して、意味内容を理解可能な文章として構築していくことになる。こうして自己表現は完成する。

完成した自己表現は、他者から見れば「他者表現」として受けとめられる。他者の情報の意味を理解するためには、今度は、情報の受け手が、相手の発信したことばについての「使用に関する知識」と「形式に関する知識」を使ってことばを読みといていかなければならない。

「形式に関する知識」があっても、「使用に関する知識」がない場合には、有効な適切なコミュニケーションは成立しない。反対に「使用に関する知識」があっても、「形式に関する知識」がない場合には、良い適切なコミュニケーションは成立しない。受け手も「使用に関する知識」を用いて情報を整理することによって初めて、意味内容の理解へと達する。

コミュニケーションが上手く成立するためには、コミュニケーションに関わる両者が、コミュニケーション力を適切に持っていることが必要である。コミュニケーション力は、言語の「形式に関する知識」と「使用に関する知識」からなる。ここで「知識」というのは、実践に役立つ「実践的知識」を意味する。知識とは、本来すべて「実践的知識」であるはずだが、ここで敢えて「実践的知識」というには、「実際のコミュニケーションに使用できる知識」であることを明らかにするためである。

実践的知識とは、自らの創造活動に用いることができるように自分の心の中の的確な位置におかれた知識であり、場合に応じてすぐに検索が可能な知識を意味する。「心」の奥の方にしまいこまれていて、いざという時に出てこない「化石化した知識」、必要に応じて組み換えることができない「硬直化した知識」は、「構造化された知識」(実践的知識)ではない。

(注12) 倉八順子著「こころとことばとコミュニケーション」 明石書房

総論 人間関係とコミュニケーション教育論

人間の顔、表情、視線はコミュニケーションにおける大切な要素である。対話の場面において、表現しにくいことの場合、人は目をそらしたりする。反対に話を聞いてほしいと思うことや、思う時は、目をむけようとするであろう。

アイコンタクトは、接近と回避の両方の力を持っている。一方では、接近の力を持っていると同時に、もう一方ではアイコンタクトによって見られることへの嫌悪といったことも含まれている。そのため、相手とのアイコンタクトの量をバランスのとれたレベルに保とうとする。バランスは相手との親密さを反映する。親密さは、アイコンタクトだけではなく、物理的距離や微笑の量などによっても決まる。物理的距離が近くなったり、話が近かったり、笑いが多いと、両者の親密感が高まっていく。逆に物理的距離が遠くなったり、微笑が少なければ、親密度は低くなる。つまり、親密さは、アイコンタクト、物理的距離、話題の親密さ、微笑などの関数となる。そのため、親密さを一定に保つためには、アイコンタクトの量だけで均衡を保とうとするのではなく、他の要素、物理的距離などと合わせて均衡を保とうとする。例えば、物理的距離が近くなると、親密度が増してしまうため、アイコンタクトの量を減らそうとしたりするのである。

有効なコミュニケーションはお互い同じ場所を共有している。この時、両者は密着している

わけではなく、ある距離においてコミュニケーションをとる。どのようなコミュニケーション場面であるかによって対人距離はことなる、つまり、コミュニケーションのあり方によってふさわしい距離が存在しているのである。ある人と人が同じ場所にいる場合、直接会話をしなくても、人と人の間には何らかの関わりが存在している。電車の中で他人どうして直接会話をすることは無いといって、相手の存在をまったく無視しているわけではない。電車の中で急に歌い出したりする人はいない。なぜ歌い出さないかという、相手の存在を意識しているからである。同じ場所を共有していると、そこでは人と人との関わりがでてくる。同じ場所を共有するといっても、共有しているか否かという二分法で分けられるものではなく、共有の程度が存在している。その程度を決めるものの一つが、おそらく対人距離であろう。対人距離が短ければ共有している程度は高くなるであろう。距離が離れば共有の程度は低くなると考えられる。

共有しているかどうかは、単純に対人距離だけで決まるものではない。その時の場面によって異なってくるであろう。さらに、親密度、社会的地位などの対人的な関係が共有の感覚を左右するであろう。親しい人が対人距離を近くとろうとするのは、親しい人であれば空間を共有してもいいと思うからであろう。また逆に共有しているという感覚が出てくると、親しさを感じる。対人距離は、共有の感覚を決める一つの要素であって、それが対人的な行動をも変えてしまう。

適切なコミュニケーションのためには、適切な対人距離をとることが大事である。人間関係の適切化のためには、良いコミュニケーションが必要なのである。

(注13) 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