

新しいコミュニケーション論の基礎 — 「伝わらないこと」 —

The Basis of New Communication Theory:
Discommunication is Communication

新 井 克 弥

これまでコミュニケーション論において焦点をあてられてきたのは情報の伝達の側面であった。どのような方法によれば相手に情報が伝わるかを課題に、機械における情報伝達プロセスをシミュレートする形で検討がなされてきた。だが、情報化社会が進展する今日、このような戦略は有効性を失いつつある。情報が膨大化、価値観が多様化することで、人間間の情報伝達においては情報が正確には伝わらないことが基本となってしまったからだ。それでも人間はコミュニケーション動物であり、いかなる形であれ他者と関わりあい続ける欲求がなくなることはない。本論ではF.マルチネの、コミュニケーション機能のオルタネティブである表出的側面についての議論を検討することで、情報が伝わらない現代人における新しいコミュニケーションの有り様を提示している。

キーワード：通信モデル、無意識、シニフィアン、シニフィエ、伝達、表出、誠実性

目 次

- I はじめに—究極の選択？人生のパートナーにするならどちら？
- II コミュニケーションとは—人間間における情報伝達の不可能性
 - 1. コミュニケーションにおける定義の曖昧性
 - 2. 機械のコミュニケーション (C.Shannon&W.Weaver の通信モデル)
- III 機械コミュニケーションの人間コミュニケーションへの適応：定義(1) = 伝達
 - 1. 人間の場合、情報(メッセージ)が相手に正確に伝わることはない
 - 2. 問題点1：無意識情報の存在がノイズを常態化させる
 - 3. 問題点2：ことばの意味は多様でコード厳密化は不可能
- IV 人間コミュニケーションのもう一つの側面：定義(2) = 表出
 - 1. 電車内での女子高校生の奇妙な会話
 - 2. 表出コミュニケーションとは
- V コミュニケーションとは、表出の繰り返しによって「正確な伝達」を偽装し続けること

1. 伝達のリアリティを担う表出
 2. 人と人の信頼関係は表出の側面に多く依存している
- VI コミュニケーション=伝わらないこと、と捉えることの情報化社会における意義
1. 共同体における情報のリアリティは、限定情報とその繰り返しによって獲得されていた
 2. マスコミがメディアの主流であった時代、情報のリアリティは一元的情報の大量伝達によって偽装されていた
 3. マルチメディアの時代、情報のリアリティはコミュニケーションの表出的側面に依存する
 4. 現代のコミュニケーションにおける「誠実性」とは
-

I はじめに—究極の選択？人生のパートナーにするならどちら？

俗に女性が恋人以上の資格で男性パートナーを選ぶ際に、しばしば持ち出されるのが「つきあうなら楽しい人、結婚するならまじめな人」という言い方である。つきあうだけなら楽しいに越したことはないけれども、人生の伴侶として異性を選ぶなら、楽しいだけではダメ。たとえ、つまらなくても、まじめで、しっかりしていて、一定以上の収入があって、安定した生活ができる人であることが重要、というわけだ。

最初から、いささかいささかジェンダー・バイアスがかかったエピソードで恐縮だが（そして、こんな俗的な物の謂々が、一日も早くなくなることを願ってやまないが）、この考え方の前提、言い換えれば本音の部分での選択基準は「誠実性」にあるといえる。

つまり、楽しい人はつきあっているときはいいけれど、裏で何を考えているかわからないし、陰で何をやっているかもわからない、誠実性が見えない人。一方、まじめな人は、つまらなくても表裏がないので、嘘をつかない。だからこちら側からもよくわかる誠実な人、となる。これはこれで、ひとつの判断基準ではある。

だが、こう考えればどうだろうか？もし相手が楽しい人で、裏で何をやっているかはわからないけれど、決してその裏をこちら側に見せることなく、死ぬまで自分を楽しくさせ続けてくれる人であったとしたら。そのとき、伴侶として選ぶのは、どちらがいいのだろうか？

本論では、この「究極の選択」に対する一つの答えを明らかにすることで、新しいコミュニケーションの概念を展開してみたい。具体的には「誠実性とは何か」を問うことで、この作業を進行していく。

II コミュニケーションとは—人間間における情報伝達の不可能性

1. コミュニケーションにおける定義の曖昧性

先ず、コミュニケーションということばについて確認しておこう。

コミュニケーションは、訳語を与えようとする時、われわれはふと立ち止まってしまう典型的なことばのひとつだ。というのも、コミュニケーションという用語を用いるとき、通常、われわれはこれに訳語をあてることなくそのまま用いているからだ。実際、これに訳語をあてた文章や会話に遭遇した人間など、おそらくいないだろう。そして、このようなコミュニケーションという用語の運用法こそ、このことばが備える曖昧性・両義性を象徴しているといえるのだ。

英和辞典をひもといてみる。すると、コミュニケーションの訳には、大別して二つの意味があてられている。そして困ったことに、その二つは、全くかみ合わないどころか、ある意味、正反対の文脈にあるともいえるものなのだ。

意味のひとつめは「伝達」「連絡」「報道通信」「更新」といったジャンルに属するもの。これは一般に、電話・ラジオ・テレビ・有線・衛星・インターネットなどによる遠距離通信・電気通信学などの文脈の中で用いられている。つまり「伝えること」が目的だ。

もうひとつは「組織」「交際」「親密な関係」といったジャンルに属するもの。こちらは日常会話、団らんなどの文脈において用いられる。たとえば、相手への「もっとコミュニケーションしましょう」という投げかけは、情報を伝えあうというよりも、「情報を伝えあうという行為」を頻繁化させるという点に焦点があてられており、伝えること自体はたいした問題ではない。いや、はっきりいってしまえばどうでもいいことになる。

さて、コミュニケーション論の文脈において、そのはじまりから、もっぱら焦点をあてられてきたのは前者の、いわば「機械のコミュニケーション」とでも表現すべき側面だった。そこで、ここではこのメカニズムを確認しつつ、このモデルが人間には適用不可能なことを示し、次いで、後者の意味を含んだ形で、いわば「人間のコミュニケーション」のありようについて考えていきたい。

2. 機械のコミュニケーション (C.Shannon&W.Weaver の通信モデル)

「機械のコミュニケーション」とは、その定義が「情報の伝達」にある。つまり、情報がAからBへ伝わる際、その正確性が志向されるコミュニケーションがこれに該当する。

人間におけるコミュニケーションの研究において、まずそのひな形となったのは C.Shannon & W.Weaver の通信モデル (以下、シャノン=ウィーバーモデル) だった。

ここでは情報の伝達について次のように理論化されていた。

情報源 A (information source) は情報 a を伝達しようとするとき、送信側はこれをコード化 (encode) する。つまり一定の規則=コードの下に情報を配列し、記号や印など第三者が確認できる形に変換する。これをメッセージ化と呼ぶ。次いで、このコード化された情報=メッセージは送信器にかけられ、チャンネル=伝達回路を通じて、受信側の受信器に伝わると、受信側はこのメッセージをコード解読 (decode) にかける。つまりコード化と全く反対の手続きを行う。これによってメッセージは受信側に情報 a' として伝達、つまり目的地へ到達されるのである。(図1)

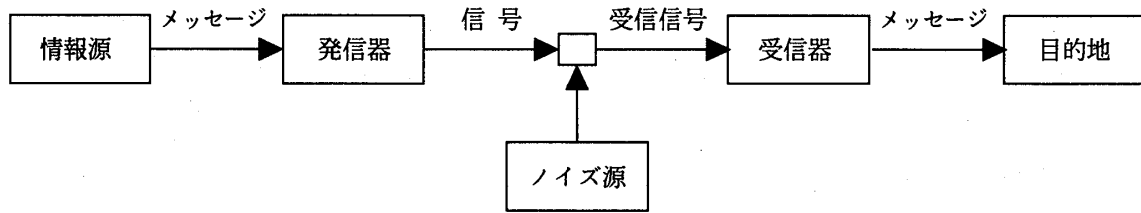


図1 シャノン=ウイーバーの通信モデル

以上のモデルを、「ピッチャー-キャッチャー間のサインの伝達」を具体例として示せば次のようになる。

サインの伝達はキャッチャーがピッチャーに対し、敵チームのメンバーに知られることなく打球情報を伝達するプロセスだ。伝えたい情報を持っているキャッチャー=情報源 A は、伝えようとする情報 a を暗号表に基づいてコード化する。つまり情報 a はキャッチャー・ミットの下から提示される指の本数と、その提示回数に置き換える。このような伝達可能な形に変換された情報がメッセージである。そして、この際、送信機(器)は手の指とすることになる。つまり、情報 a は設定されたコードに基づいて、指の差し出しと、キャッチャー・ミットからの手の出し入れでコード化 (encode) されメッセージとなる。

たとえば、横方向の球の位置情報を一回目の提示をとし、外角なら一本、真ん中なら二本、内角なら三本、縦方向の球の位置情報を二回目の提示をとし、高めなら一本、真ん中なら二本、低めなら三本、球種情報を三回目の提示とし、直球なら一本、カーブなら二本、シュートなら三本というルール=コードを設定しておく。キャッチャーは外角真ん中シュートという情報 a をピッチャーに要求=伝達したければ、指を、一本、二本、三本という順にキャッチャー・ミットから下に向けて突き立て、メッセージ化するのである。

次にメッセージは視覚というチャンネルを経由して受信側、つまりピッチャーの受信機(器) = 眼に受け止められる。ピッチャーは網膜に取り込まれた視覚メッセージをコード解読 (decode) にかける。つまりキャッチャー・ミットから出される手の最初の指の提示が一本なら外角、二回目の提示が二本なら真ん中、三回目の提示が一三本ならシュートと、それぞれメッセージを情報に解読し、それによって情報 a は「外角真ん中のシュート」という情報 a' としてピッチャーに伝達されるのである。

この時、情報が正確に伝達されるために必要な条件としてあげられたのが①ノイズの除去と②コードの厳密化だった。

ノイズの除去とは、つまり情報伝達の際に、これを妨げる障害を取り除くことで、上記の例の場合にはピッチャーとキャッチャー間に、視覚を妨げるような状況を排除することだ。たとえば、球場内に霧が立ちこめてきてキャッチャーのサインが見えない、サイン提示の際に、外角なのに二本目の指が半分立っているように見える、などという状況を取り除くことが、これに該当する。

一方、コードの厳密化とは、コードをより詳細に規定して、細かな情報伝達を可能にすることだ。たとえば一回目の提示を五本の指を使って外角いっぱい＝一本、やや外角＝二本、真ん中＝三本、やや内角＝四本、内角＝五本とすれば、横方向の球の位置情報をより詳細に伝達可能になる。そして、この二つの課題が完全に達成された彼岸には、送り手の情報 a と受け手が解読した情報 a' は $a=a'$ となる。このように定義されたのである。

このような通信モデルが情報テクノロジーの進歩に大きく貢献してきたことは言うまでもないだろう。たとえばオーディオ技術がアナログからデジタルへ、つまりレコードやテープ・レコーダーから CD、MD、MP3 などへと進化を遂げることで、コピー・レベルでの情報伝達では $a=a'$ は達成されている。

Ⅲ 機械コミュニケーションの人間コミュニケーションへの適応：定義(1)＝伝達

1. 人間の場合、情報(メッセージ)が相手に正確に伝わることはない

シャノン＝ウィーバーモデルは、そのモデルの対象が通信回路、通信技術であり、人間間のコミュニケーションについてなんら考察を進めているわけではない。だが、このモデルはコミュニケーション論の初期、人間間の社会的コミュニケーション・モデルにも十分有効とみなされ、議論の中心的存在となった。つまり、人間間の情報伝達においても、ノイズの除去とコードの厳密化が図られれば、人から人へ情報が正確に伝達可能と考えられたのである。

この理論をわれわれの日常会話に則して展開すれば以下のようなになる。

情報の送り手 A は伝えたい内容をコードに基づいてメッセージ化する。つまり日本人であればイタイコトを日本語へとコード化し、これを送信器＝口を使って発声する。すると音声はチャンネル＝空気振動で受け手 B の受信器＝耳の鼓膜を振動させ、その振動を日本語のメッセージに変換、さらにこれをコードに基づいて解読することで情報が伝達される。それゆえチャンネルにおけるノイズを減らし、コードを厳密化すれば A から B への正確な情報伝達は可能になる、というわけだ。

しかしながら人間の場合、情報が相手に正確に伝わることは実際にはない。というのも人間の社会的コミュニケーションには、通信モデルではフォローできない重要な問題点が存在しているからだ。具体的には①ノイズが常に侵入すること、②言語が多義的でコード厳密化が不可能であること、この二点がネックになっているのだ。それぞれについて検証してみよう。

2. 問題点1：無意識情報の存在がノイズを常態化させる

まずノイズ侵入の常態化について、「講義」での私たちの情報入手状況を例に考えてみよう。講義は送り手＝教員が持っている専門的知識という情報を提供し、受け手＝学生がその情報を入力する出来事だ。その際、学生は原則的には教員の発言や板書、レジュメの内容から情報を入力

する。

しかし、このような状況だけで講義時の情報入手プロセスを示すことは説明不足と言わざるを得ないだろう。講義を受講しているときのことを思い返してほしい。学生であるあなたは、とりあえず教員のことばに焦点を集中させているが、その一方で「今日は教室のエアコンの効きが弱い」とか、「先生、今日は話し方のトーンに勢いが無い。体調でも悪いのかな」とか、「眠い」とかを同時に考えている。だが、これはさしあたり、そちらへ焦点が集中しているわけではないので、本人は意識していない。あるいは白昼夢のごとくぼんやりと意識しているだけで、焦点はボケている。それでも、結果として、そのときの講義は、こういった半ば無意識に感じた様々な状況を、教員の講義内容と同時に記憶、つまり情報入手しているはずである。

これを「意識+無意識」という概念を使って考えてみれば以下のようなになる。

外界からもたらされる五感への刺激に対して、人間という生物体は何らかの関連で有意義ととらえられたものを情報として取り込んでいる。これをより単純化して説明すれば、意識と無意識双方で同時に情報を入手するという行為を行っている。(因みに、情報発信においてもこれと同じ状況、つまり五感=意識+無意識を通して情報を発信している)つまり、講義において意識は主として教員の会話や板書、配布されたレジュメに向かっているが、無意識は教室内の温度や、教員の動きや口調、自らの身体のコンドーションなどの情報入手を行っている。(図2)

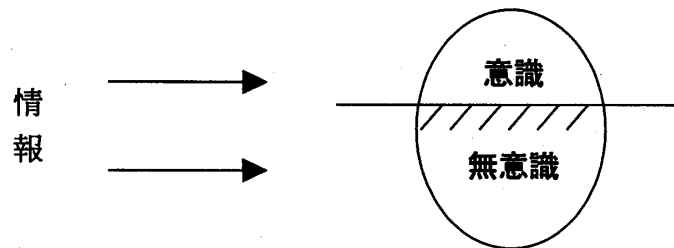


図2：意識と無意識による情報の入手

要するに、人間の情報入手回路=意識+無意識となる。この時、意識は主として言語、無意識は視覚、聴覚、嗅覚、触覚が対応している。そして情報は①意識→意識、②意識→無意識、③無意識→意識、④無意識→無意識の四パターンで伝達されることになる。

この情報摂取モデルを機械コミュニケーション・モデルにあてはめれば図3のようなになる。

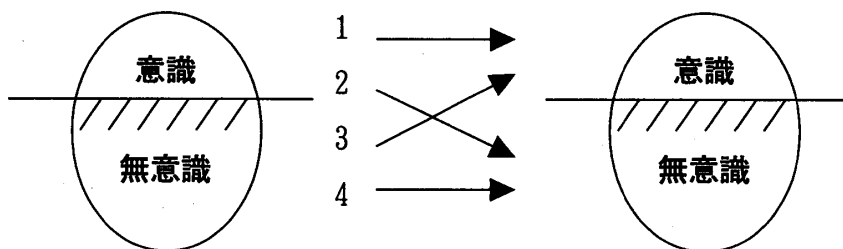


図3：情報入手の四パターン

まず①意識→意識は、教員の講義内容に集中して耳を傾けることがあげられる。いわば最も基本的な、伝えるべき情報にあたる。次に②意識→無意識は、教員が何らかの意図的・作為的行為を行って学生の無意識に情報を送り込むことである。たとえば、授業中、私語をさせないようにするために、学生たちに「静かにしなさい」とことばをかける前に、教員が右脚で教卓の側面を思い切り蹴り、大きな音を立てて受講学生を威嚇したとする。この場合、威嚇行為は学生側に、教員に対する畏怖感を起こさせる情報として無意識に伝達される。③無意識→意識はその逆を想定すればいいだろう。教員は赴任したばかりで、今回初めて教壇に立つ。慣れない行為ゆえ、ミスの無いよう、丁寧なプリントを作成し、板書する項目も考え、あげくの果てはシャドウイングつきのリハーサルまでして本番に臨んだ。本番当日、講義は順調に進行し、本人はうまくやっているという感触をつかんだ。だが、学生の側はそうは思わなかった。というのも、流ちょうに会話を続ける教員の行動の中に、落ち着きのなさやチョークを持った手の震えを察知し、「この先生、初めての講義で緊張しているみたい」と判断したのである。このとき、情報を発した教員の側は無意識であるが、それを受けとった学生の側はその情報を「緊張している」という情報として意識する。

そして④無意識→無意識の場合。教員はカリスマ先生で学生たちに非常に人気がある。一挙手一投足が注目的で、本人は意識しているつもりはないのだが、とりわけその語り口がカッコイイ。学生たちは講義のパフォーマンスを何度も聞かされているうちにすっかり魅了されてしまい、人に向かって話をするとき、自分も知らないうちにその口調をまねていた。その際、情報は無意識から無意識へ直接伝達されているといえる。

さて、この時、情報の伝達においてノイズ要因になるのは伝達②③④である。これらが情報伝達に絡むことで、相手に伝えられる情報はすっかり別物になってしまう可能性があるのだ。

3. 問題点2：ことばの意味は多様でコード厳密化は不可能

もっとも、このようなノイズを除去する工夫は、実際、さまざまな社会的コミュニケーションでおこなわれている。情報の上意下達、事務連絡、マニュアル作成などは、誰に対しても情報が同じに伝達されるよう、まさにノイズの低減を常に目指している。これらはいずれも明らかに人間の情報伝達における無意識の要素を取り除こうとするアプローチだ。

だが、このような「工夫」は実用的、つまり現実生活の利便性を高めるという点で効果が期待できたとしても、厳密には情報の正確な伝達を可能にするものではない。いいかえれば、仮にノイズにあたる情報伝達要素②③④をカットできて、①のみのコミュニケーションが可能になったとしても、人間間のコミュニケーションでは情報の正確な伝達、要するに $a = a'$ は不可能なのだ。それは人間の場合、情報の授受においては「意味解釈」の問題があり、もう一つの課題であるコードの厳密化が不可能であるという理由による。

言語学者 F. ソシュールによれば、言語は記号（シニフィアン）と記号内容（シニフィエ、あ

るいは一般的には「記号の持つ意味」からなる。(ちなみに、ここでのシニフィアン、シニフィエの運用方法はソシュールのオリジナルな運用方法とは異なり、記号論の分野で一般的に用いられている運用法であることをお断りしておく) つまり、たとえば馬であるならば「ウマ」という音声および文字(シニフィアン)と、それが意味する内容(シニフィエ。たとえば「四つ足の「ヒヒーン」と鳴く動物»)からなる。

ここに二人の人間 A、B がいたとする。A は競馬狂、一方 B は牧場経営者。第三者が「ウマ」という音声を発したとき、二人はこの情報をどのように意味解釈するだろうか。

たとえばここに豚、馬、二つの絵があったとする。「ウマ」という音声を聞いて、この二人は間違いなく視線を馬の絵の方に向けるだろう。だから馬と「ウマ」は二人の間では一致している。つまり、ウマの音声と馬の絵はシニフィアン-シニフィエ関係を形成し、二人の間で共有されている。ということは、このレベルでは、情報がウマという音声で正確に伝達されているということになる。

だが、人間の場合、馬に対する経験は個人個人で異なっている。競馬狂の A にとって、ウマという音声から発せられるイメージは中山競馬場であったり、馬券であったり、パドックであったりするもので彩られている。一方、牧場経営者 B にとってのイメージは、自らが馬を飼った経験に基づいて、馬のにおいや毛触り、愛らしい仕草、あるいは牧場の風景と結びついていたたりする。これらもまたシニフィエ=意味内容を構成している要素である。ということは、両者の間で一致するシニフィエはお互いのシニフィエの一部でしかないことになる。

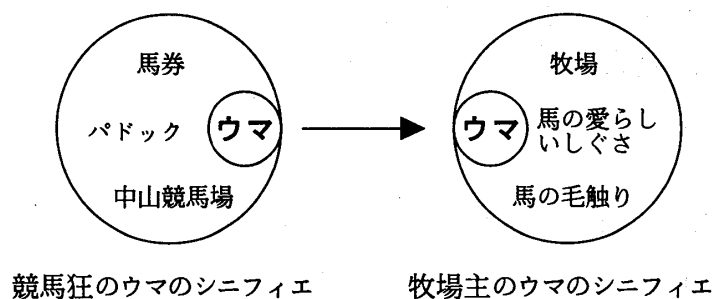


図4：シニフィアンに対するシニフィエの多義性

にもかかわらず、われわれは全く同じもの=同じ意味内容を扱っているのだという前提に基づいて、相互にシニフィアンをやりとりしている。これでは、当然ながら人間間のコミュニケーションで誤解が常態化することは避けられない。たとえば、国会の委員会での討論などはその典型だろう。たったひとつの用語をめぐるって与党と野党の議員が全く異なった意味解釈をおこない、かみ合うことがない、などという情景は、テレビではごくごく日常的に接するシーンだ。

もっとも馬のような具体的な指向対象があるものは、まだましである。なんとすれば、手前にある現物の馬を指させば、相互に照合=フィードバックが可能だからだ。多少の誤差は修正可能

な範囲にある。だが、これが愛、誠、心、神、美、精神などといった、具体的な指向対象が存在しない抽象名詞だったらば、馬のような担保すべき実体がないゆえ、コミュニケーションを行う人間間のシニフィエは、もっぱら個人の経験に任せられ構成されることになる。恋人どうしが「愛しているわ」「愛しているよ」と囁きあう、つまりシニフィアンを発し合うとき、それぞれのシニフィエは全く別と考えてもよい。抽象概念である愛には、それを補う共通の「担保」は存在しないからだ。それでも、このように囁きあうことで、互いが愛し合っているという情報の確証＝情報が伝達されているという確信が、得られるのは、双方がこのセリフ＝シニフィアンを囁き続けることで、それぞれが勝手に作り上げたシニフィエが充当＝満足されるという事態が発生するからにはほかならない。つまりこうだ。女性にとって「愛しているわ」というセリフのシニフィエは「彼氏が一緒にいてくれて、しばしばデートしてくれること」であるとする。一方、男性にとっては「愛しているよ」と彼女に囁くことは「性的関係を継続的に維持できること」であるとする。そう、双方のシニフィエはバラバラである。しかしながら、囁き続けることでそれぞれのシニフィエは充当される、いいかえれば双方の欲望が充足される。つまり、彼女は彼とデートできるし、彼は彼女とセックスできる。そして、それが結果として、「私たちは愛し合っている」という認識につながっているというわけだ。

さて、このように考えれば、人間の場合、意味解釈が伝達プロセスに介入することで、情報が正確に伝達されることは決してないことがわかる。いいかえれば、機械のコミュニケーションのような正確な情報伝達は不可能なのだ。よって機械のコミュニケーションを人間のコミュニケーションにそのままあてはめるわけにはいかない。それゆえ、人間における社会的コミュニケーションにおいては、これを考察するもう一つ別のモデルが必要ということになる。

IV 人間コミュニケーションのもう一つの側面：定義(2)＝表出

1. 電車内での女子高校生の奇妙な会話

とある日の午後の昼下がり。僕は仕事を終え、アパートへと戻ろうとJR京葉線の車内にいた。車内の客はちょうど席が埋まるくらいの混雑。立っている客もちらほら。始発からの乗客である僕は席を確保することが出来たが、途中駅から乗車してきた二人の女子高校生には席がなかった。彼女たちは僕の前のつり革に手をかけると、僕が目前にいることなどお構いなしに話を始める。ところが、この二人の会話、実に奇妙だったのだ。

会話はこんなふう展開した。まず一方の女子高生Aがサッカー・Jリーグ某選手の話を持ち出した。彼女はその選手について一気にまくし立てる。この間の試合がどうだった、普段のファッションがどうだ、芸能人との交際がどうだ、などなど。話は延々と続くのだが、奇妙なのはむしろその時、その話を聞くもう一方の女子高生Bのほうだった。同じ制服を着ていることから、二人は同じ高校に所属するのだろう。そして、まあ友達関係でもあるのだろう。Bはもっぱら

A の話を聞き続けている。そして、ほとんどAの発言内容についてコメントしない。「へえ、そう、すごい、ウッソー、またー、やっぱりー」といい続けるだけ、漫才で言うなら"ツッコミ"である。しばらく聞き耳を立て、よく観察してみると、BはAの話をほとんど聞いておらず、Aのしゃべりのリズムに合わせて合の手を打っているにすぎないことがわかった。

僕は、「この二人には何らかの権力関係が存在していて、こんな一方向的なコミュニケーションが展開されているのだろうか」と勘ぐってしまった。つまり、AはBより権力的に優位な立場にあり、自分が好き勝手にしゃべり、Bが忍耐強く聞き続けることを強要しているのでは、と考えたのだ。

しかしながら、しばらくするとこの邪推は全くの杞憂であることが判明する。AがひととおりJリーガーの話をし終わると、今度はBがファンであるアイドルの話をしたのだ。しかも、その話しぶりは先ほどのAと同様、ほとんど一方的。つまり、今度はAが、先ほどBが受け持っていた役割、つまりツッコミ側に回ったのである。これまた、AはほとんどBの話を聞いている様子はなく、やはりリズムに合わせて相づちを打っているだけだった。「この二人のコミュニケーションはいったいどうなっているんだ？」疑心暗鬼な気分に戻ってしまったが……ところが二人は実に快適そうなのである。また、実に親密で仲がよさそうでもあった。

2. 表出コミュニケーションとは

このエピソード。実は人間におけるコミュニケーションの重要な側面を端的に示している。

言語学者A.マルチネは、人間のコミュニケーションには「伝達」の他に、もうひとつの側面があることを指摘している。それが「表出」だ。

表出は情報の授受という行為によって「話し手をあらゆる種類の内部的圧力・緊張から救い出す」(Martinet:1961) 側面で、コミュニケーションという行為によってカタルシス及び当事者間の親密性を獲得することを目標とする。つまり、ここでコミュニケーションの目的となっているのは、自らの情報を相手に伝えることではなく、相手に情報を伝える行為それ自体だ。相手に「話を伝達する」という「演技」をすることによって、感情を表出させ気分をスッキリさせている、いわばストレス解消しているというわけだ。そして、この時、情報の伝達性＝正確性などたいた問題ではない。いいかえれば、伝達内容(シニフィエ)やその正確性(シニフィアン-シニフィエ関係、つまりコードの厳密性)は重要視されない。

そう、女子高校生たちはこのことをやっていたのである。つまり、聞き手＝ツッコミ側は、役を任された時には、話し手＝ボケを気分よくさせるために、相づちを打ち続けていたというわけだ。だが、このようなコミュニケーション状況。よくよく考えてみれば、われわれのコミュニケーションの中心、いやそのほとんどを占めていると言っても過言ではないのではなからうか。これは自分が人と会話するときのことを振り返ってみれば納得できるだろう。誰かと話をするときに、相手が話をきちんと聞いているとか、あるいは情報が確実に伝わっているか、などといちいち確

認したりする人間などいない。むしろ話しっぱなし、話半分くらい、あるいは聞いていてくれるふりさえすればそれでよい、というのが正直なところだ。しかも、それで大方は十分満足するのである。

ということは、このような「奇妙な」コミュニケーション、実は、奇妙でもなんでもなく、むしろ人間のコミュニケーションにおいて量、質ともに中心を占めるものと考えるのが妥当だろう。茶飲み話、カラオケ・コミュニケーション、飲酒での会話(=コミュニケーション?)……どれをとっても、その目的は、先ほどの女子高校生の会話のそれとなんら変わるところはない。また挨拶や天候に関する会話などの儀礼的行為も同様だ。情報伝達行為の表出による空間の共有とカタルシスの獲得。それは、いいかえれば、これまでのコミュニケーション論が見過ぎてきた、人間のコミュニケーションが備える性質のオルタネティブということに他ならない。

V コミュニケーションとは=表出の継続的な繰り返しによって「正確な伝達」を偽装し続けること

1. 伝達のリアリティを担う表出

ただし、一方的に話し続け、カタルシスを感じようとするなら、何も人間相手になくてもよいはずだ。ぬいぐるみでも、壁に向かってでも、あるいは話しかける相手がいなくてもひとりごととして勝手にしゃべり続ければよい。だが、そういったシチュエーションはあまり考えられないし(むしろ、それを他人が見たら、怪しむだろう)、そうするよりも、前に人がいてくれて話を聞いてほしいし、そうでなくとも相づちを打ってくれるのが、やはりいい。それはなぜか?

上記したように、表出のコミュニケーションにおいて情報の伝達性はない。つまりこちらの情報が相手には伝わっていない。言い換えればメッセージの解読作業が行われていない。しかし、それではA-B間には何の情報も伝わっていないのだろうか。いや、そう考えるのは早合点だろう。ここでは本来意図した情報、つまり伝達しようとしたものは確かに伝わってはいないが、それとは別の情報が伝わっている。そして、実は暗黙裡にそれを目指して、われわれはコミュニケーションを交わしているのではないか。そうなのだ、だからこそ、われわれはコミュニケーションをしないではいけないのだ。ではいったい何をやりとりしているのか。

表出のコミュニケーションの第一の機能は、コミュニケーションによってカタルシスを得ることだが、それと同時にコミュニケーションを交わした相手、より明確に言えば話を聞くふりをしてくれた相手に対して親密性を抱くのも機能のひとつだった。これは、つまり「スッキリ、気持ちよくさせてくれたので、いい感じの人。また関わってスッキリさせてもらいたいと思う人」という印象を話し手が持つようになることだ。

さらにこの時、この親密性とカタルシスは相手に情報が伝わっているかどうかに関わりなく、情報の伝達性に対するある種の確信を、情報を発した当事者に抱かせることになる。それは、自

らの情報が「正確に伝わっている」という確信、言いかえれば自らの情報のリアリティの実感に他ならない。そして、そのように情報が正確に伝達されているという相手は「自分の言うことをわかってくれた人」ということになる。

さらに、こういったやりとりが特定の相手と頻繁に繰り返されること、つまり表出コミュニケーションの頻度が高まることで、情報（メッセージ）のリアリティはいっそう高まっていく。繰り返しコミュニケーションを交わす相手には情報が正確に伝達されている、つまり明確なコード（シニフィアン—シニフィエ関係）存在しているようなリアリティ感覚が醸成されるのである。これは相手との相互行為によって、こちらが期待することが実現すると思えていること、生理学的にはカタルシス効果が常に獲得できることから結果する。

そして、このような繰り返しによって、情報発信側は相手に対して常に「自分のことをわかってきている」という思いを抱くまでに発展。さらに特定の相手と、この状況が維持し続けられれば、もともとは親密感＝相手に対し一般の他人よりも好意的な印象、気持ちよくさせてくれる人というイメージを抱くにすぎなかった相手に対して、もう一步上の感覚、つまり、相手に対する信頼性＝相手を信じ、頼ってもよいという感覚、を生む。いいかえれば、そのような他者とのコミュニケーションによって、継続的にこちらがより多くの利得を獲得可能と判断することで、この信頼性は発生する。

ここでは、確かに伝達しようとする情報内容は伝達されていない。だが、互いが話を聞くふり、理解したふりをし続けることで、あなたを信頼していますよ、より厳密に言えば、あなたのカタルシスとあなたの発言内容のリアリティを保証し続けますよ、という儀礼的行為が伝達されているのである。

2. 人と人の信頼関係は表出の側面に多く依存している

表出行為によるカタルシス効果は、他者に対する親密性と伝達情報に関するリアリティを醸成する。さらに相手に自らの意志が正確に伝わると思えることによって、互いに親密状況が高まる。そして、翻ってその親密状況が相互の意志疎通（と相互に思われる事態）をより円滑にさせる（と思わせるようになる）。このような循環を継続することで、次第にあうんの呼吸、ツーカー、ウマがあうといった状態が作り出される。親密さがそのまま情報＝伝達内容のいっそう信頼性、さらには相手に対するいっそうの信頼性へと繋がってゆくのである。ただし、これらの諸感覚は実際に情報内容が正確に伝わりあっていることから結果しているのではなく、表出の状況において、互いが互いの会話パターンに馴化し、身体的な反応が出来るようになったことによる。いならば信頼感のおける相手だけとの間にのみ有効なルール、身体的側面の存在を考慮して比喩的に述べれば、ボケとツッコミの型＝受け答えのパターンが体得されたのである。いいかえれば、伝達される情報は意識に伝達される情報内容ではなく、無意識を通して身体に刻印される会話パターンなのだ。

ただし、当然のことながら、このような表出のコミュニケーションのリアリティは情報伝達内容によってではなく、その都度、対面的な場で儀礼的な行為が行われ身体に刻印されることで保証可能となる。逆に言えばそれは、常に、互いがこの儀礼的行為を続けない限りは、その保証の限りではないということでもある。しかも、それぞれの行動パターンは日々変化している。それゆえ、相手が信頼のおける相手であるためには、パターンにあわせて都度、相互に「ボケとツッコミ」を無意識＝身体的に調整し、互いのカタルシスを永続的に引き出し続けることを心よしとしなければならない。(信頼性がこのような相互関係を続けることなく維持されることがあるとすれば、それはおそらく当事者間のリズム感が生理的に近いという状況による)「遠くの親戚より近くの他人」という言い回しがあるが、ここまでの考察を踏まえれば、これほど人間のコミュニケーションの本質を突いたことわざはないということになる。

VI コミュニケーション=伝わらないこと、と捉えることの情報化社会における意義

1. 共同体における情報のリアリティは、限定情報とその繰り返しによって獲得されていた

本論では、コミュニケーションのもう一つの側面である表出について取り上げた。表出は、かつてから存在するコミュニケーションの本質的側面の一部である。そして人間のコミュニケーションの大半を占めている。だが、これまでコミュニケーション論では、議論の対象がもっぱら伝達面に向けられており、表出面に焦点があてられるようになったのは比較的近年のことだ。そして、このような議論のシフトは情報化社会である今日、人間関係の個別化、コミュニケーション希薄化が進展する中で、これまで分析装置として用いられてきた伝達モデルの有効性が失われつつあることを示唆している。それゆえにこそ、見過ごされてきたコミュニケーションの表出機能をあらためて考えることは社会的にきわめて有用なことなのではないだろうか。そこで最後に、現代社会におけるコミュニケーションの表出的側面の重要性について指摘しておきたい。

かつて、ムラのような共同体の存在した時代。人々は限定された空間内で情報の共有を行っていた。人々はコミュニティ＝隣近所の中で、対面的な場を中心にコミュニケーションを交わっていたのである。コミュニケーションは少数の人間でのみおこなわれ、しかも口頭による情報入手がほとんどであったため、必然的に情報量は少なく、同じ情報がその少人数の中で流通していた。それゆえ情報は繰り返し使用されることが基本であり、伝達性は低かった。だが、これらの少ない情報を共同体の中でグルグルと回し続けて相互に表出コミュニケーションをおこなうことで、情報の共有性、そして情報のリアリティが獲得されていたのである。そして、この繰り返しは少人数ゆえにその頻度が非常に高く、人々は結果として相互に「あうんの呼吸のできるツーカー状態」を形成していた。つまり、共同体構成員の間では情報パターンの共有が非常に多いため、相互にシニフィエが近似である、あるいは当事者の間ではイコールであるという認識があったと考

えられる。さらに踏み込んでいえば、共同体構成員たちの中では、伝達される情報が正確であることなど（実際に情報が正確に伝達されている、いないにかかわらず）「あたりまえ」であり、議論の対象にすらならない問題だった。いいかえれば、共同体という限定された空間内では、価値観はかなりのレベルで絶対化されており、これが翻って "伝達内容が正確に伝達されている" ということの偽装を可能にしていたのだ。コミュニケーションは、その多くを身体的側面に依存していたのである。

2. マスコミがメディアの主流であった時代、情報のリアリティは一元的情報の大量伝達によって偽装されていた

しかしながら情報化社会になると、人々はかつてのコミュニティのような限定化された空間から出でて、メディア（活字やマス・メディア）を媒介としながら情報を入手し、相互に関わり合うようになる。それによって、人々はこれまでより広範囲な世界から情報を獲得可能になった。半面、広がったおかげで、情報が繰り返し利用されるという状況が減少してもいった。つまり、メディアと関わり合うことで対面的な関わり合いが相対的に減少、それに伴って共有可能な情報パターンも減少してしまったのだ。それは、個々の情報からカタルシス得ること、コミュニケーション相手から親密性を獲得すること、そしてこのような状況を維持することが困難になることを意味していた。必然的に情報へのリアリティは低下することになっていく。

しかし、情報表出の繰り返しによるリアリティ維持が困難になっても、情報のリアリティは人間にとって必要不可欠であることに変わりはない。そこで人々は表出のための情報、つまりパターン共有のための情報獲得の場を、対面的場からメディアへと変更することになる。具体的にはマス・メディアの提供する伝達情報にリアリティの拠り所を求めたのだ。

とはいっても、新聞や出版物、テレビ、ラジオなどのマス・メディアがメディアの中心的機能を担っていた70年代あたりまでは、マスメディアが流通させる情報は比較的一元化されていた。たとえば、テレビは大量の情報を流すといっても、放送局の数は限られていた。日本であるならばNHK二チャンネルと民放五局。それにぶら下がった形でコンテンツを配信する地方局という構成がほとんどだった。この程度の放送局数であれば、流される情報の種類やパターンは限られている。まさにマスコミ=大量伝達するメディアが寡占状態にあることで、情報はある程度一元化され、人々はこれらテレビに接することで比較的同質の情報を受容していた。つまり、これら情報が繰り返し使用されることによって情報は共同体時同様、情報の絶対性がある程度保持された。また、共有された情報として対面的な場で持ち出され、表出コミュニケーションのための、いわば「会話ネタ」として機能することで、これら情報は共同体内の情報の代替としてカタルシスの獲得と情報のリアリティ保持が可能となった。つまり、情報のリアリティは、このようなマス・メディア情報の一元性に依存されるようになったのだ。だが、それは情報のリアリティ獲得方法が表出面よりも伝達面にシフトしたことであった。それゆえにこそ、伝達に焦点を当てた

コミュニケーション論がもてはやされたのではなからうか。

3. マルチメディアの時代、情報のリアリティはコミュニケーションの表出的側面に依存する

しかしながら、インターネットや情報ネットワークが網羅されていく90年代以降の情報化時代、人々はグローバル大のメディア環境の中で生活するようになる。テレビひとつをとっても、チャンネル数は飛躍的に増加。あまりにも膨大な情報の中で、どの価値観に基づいて、どんな情報を選択するかは個別的な問題となった。それはマス・メディア情報の一元性／絶対性の喪失、そしてあらゆる価値観の相対化という事態の出現に他ならなかった。

当然ながら、それまでマス・メディア情報に寄せられていたリアリティも失われていく。送り手＝マス・メディアがどんなにことばを選びすぐって受け手＝オーディエンスに情報を伝達しようとしたところで、受け手は、ことばに対するリアリティを個々の好みに応じて、そして、全く別の意味世界に基づいて形成してしまう。結果、マス・メディア情報は、リアリティ確保のためには原則的にあてにならないという認識が一般化。われわれは伝達による正確なメッセージ伝達という幻想を捨て去らざるを得ない状況となった。

こうして、あらゆる価値観が相対化し、メッセージが信用おけないものとなったとき、逆にリアリティとしてわれわれの前に立ち現れてきたのがマス・メディア情報の表出的性質だった。コミュニケーションの際、互いの伝達内容に関しては問わない。しかし、相手と“伝達という儀礼的行為”を行うことを可能にする。このような情報がリアリティを保証するようになったのだ。

たとえば、対面的なコミュニケーションの場において、芸能人のスキャンダルや猟奇的な事件のようなマス・メディア情報を会話のネタにすれば、コミュニケーションの際、とりあえずメディアから情報を共有しているゆえ、話は盛り上げる。ただし、その情報は芸能人という直接的には知り得ない第三者、しかもその情報についてはマス・メディアから既に双方が取り込み済みの伝達性のないもの。しかも、価値観多様化によってこれらの情報内容自体に人々は何ら信頼性を抱いておらず、話半ばくらいにしかその信憑性を受け止めてはいないものである。だから、基本的に情報の伝達性への期待はしていない、というより始めからあきらめている。しかし、このような情報は相互にカタルシスを感じさせてくれるものでもある。

それゆえ、これを繰り返すことのできる相手がリアルな相手ということになる。つまり伝達内容ではなく、もっぱら伝達形式が互いの親密性や情報内容の信頼性、他者への信頼感を保証するということになるのだ。そう、要するに前述の二人の女子高校生は、あの会話を永続させられれば、ずっと「信頼」出来る“親友”であり続けられるというわけだ。ただし、このスタイルはメッセージのように論理性、つまりシニフィエに基づいて他者に信頼性や親密性を保証することはないため、常に互いのカタルシス効果を提供し続けること、つまり表出コミュニケーションをし続けることがノルマとなる。いいかえれば、頻繁にマス・メディアにアクセスし、新ネタを仕入れ、相互に披露＝確認し続けなければならないということでもある。というのも、これを続けないと

相手の満足を引き出すことが出来ないからだ。つまり、前述した「遠くの親戚より、近くの他人」というのが現代人の他者との関わりあいの基本スタイルとなっていくのである。これが現代人の新しいコミュニケーション・スタイルに他ならない。

4. 現代のコミュニケーションにおける「誠実性」とは

さて、本論冒頭の課題について解答を示そう。

結婚するなら、自分を楽しませてくれるけれど裏で何をやっているのかわからない人、楽しくはないけれど決して隠しごとをしない人、どちらがいいか。この究極の選択のポイントは「誠実性」にあると冒頭で述べておいた。そして、新しいコミュニケーション理論を前提に、この選択を再考察した場合、結果として支持すべきなのは前者「楽しいけれど、いいかげんな人」ということになる。浮気しようが何をしようが、死ぬまで自分を楽しませてくれて、一方で裏の事態をすべて隠し続けてくれる人。この人は、あなたを一生、表出コミュニケーションでカタルシスを感じさせ、寂しさを紛らわし続けると同時に、全力を尽くして自分の裏の世界をあなたから隠し続けてもくれる、つまりあなたの気持ちを常に配慮する「誠実」な人。一方、おもしろくないけれどもまじめな人は、あなたを楽しませる努力をしない。ただ、裏がなかったり、ウソをつかないだけの人。彼にとっての「誠実」とは、もっぱら自分自身の行為に向けられているだけで、相手を楽しませること、つまり他者への配慮とは何の関係もないものだ。あなたに対して怠慢な人はどちらだろう。そう、前者の人物の方が、あなたに対して多大なる努力をしていることは言うまでもない。しかも、死ぬまで。一方、後者はそうではない。

このように考えたとき「誠実」ということばの置き場は後者から前者へ逆転するだろう。本当に誠実な人は、一生あなたを楽しくさせ続けてくれる「自分を楽しませてくれるけれど、裏で何をやっているのかわからない人」に他ならないのである。

参考文献

- Luhmann.N, Soziale System:Grundriss einer allgemeinen Theorie,Suhrkamp Verlag, 1984 (『社会システム理論 (上、下)』佐藤勉訳、恒星社厚生閣、1992-1995)
- Martinet.A, A Functionals View of Language.London:Oxford Univ Press,1961 (田中春美・倉又浩一共訳『言語機能論』みすず書房,1975)
- 中野収『コミュニケーションの記号論』有斐閣選書、1984
- Saussure Ferdinand de, Cours de linguistique generale,Payot,1916 (『一般言語学講義』小林英夫訳、岩波書店、1940；改訳版、1972)