

# 異文化コミュニケーション

## NEWSLETTER: Intercultural Communication

No. 24 February 1996

INTERCULTURAL COMMUNICATION INSTITUTE  
KANDA UNIVERSITY OF INTERNATIONAL STUDIES  
1-4-1, Wakaba, Mihama-ku, Chiba, 261 JAPAN

〒261 千葉市美浜区若葉1-4-1  
神田外語大学・異文化コミュニケーション研究所  
(Phone) 043-273-1233 (Fax) 043-272-1777

### Organizational Management & Linguistic Pragmatics

Teruya Nagao & Bruce Horton

Human beings have worked together in groups with reasonable success for thousands of years. However, our understanding of what an organization is and how it is "managed" has been revolutionized by new conceptions. We will summarize the development of these modern ideas and then suggest that management theorists would do well to turn to linguistic pragmatics for new models which can be used to describe the nature of decision making in organizations.

**Modern Management Theory.** Modern management theory was born in the pioneering work of Mary Parker Follett and Chester Barnard at the turn of the century. Follett started the revolution by attacking the ancient notions that management authority was "power over" others and that, in every organization, there was some final authority (typically a company president or some such), who was the ultimate receptacle of responsibility. Follett argued that the old view of authority was an illusion based on false assumptions about the nature of power. She denied that power belonged to a person or position and instead demonstrated that it derives from situations. Given the right situation -- such as a decision about when and how to ship a load of widgets from the factory -- a shipping clerk can have more authority than even the C.E.O. has. The insight into management practice which Follett uncovered was the power within an organization is not inherently vertical or hierarchical; she showed that decision-making was normally a process. Decisions typically evolve through a give-and-take interchange as the various voices within the organization speak and shape matters more to their liking.

"Authority" was not a person but a process, one which is ideally open and permits each involved party to influence the collective end result. Barnard also made influential contributions to the theory of authority. In particular, he articulated how members of an organization willingly follow only those communicated orders which they believe are consistent with the organization's goals and with their own personal interests (Wren 1994: 270).

The "Scientific" Theorists. This pioneering generation was followed by another, which attempted to work out the new ideas about management with clarity and precision, perhaps most brilliantly and influentially in the studies of Herbert Simon. The scientific theorists boldly discarded traditional approaches to management, denouncing them as merely anecdotal. These old proverbs were to give way to empirical scientific procedure. The new breed of theorist, notably scholars like Rensis Likert, sought to describe the optimal patterns of organization behavior. What is it that makes an organization a success? What makes a supervisor effective? This they tried to fix and formulate in objective statements which were rigorously researched and fully verifiable.

From the vantage-point of hindsight, it is clear why approaches like Likert's made little headway. Organizations are not made up of human beings living, thinking and working in restricted, well-formed little worlds. If we were robots, the behaviorists would have found the most effective "program" for every organizational task. Yet except in the most trivial domains of mindlessly fixed routine jobs actual management is not in any way rigid or machine-like.

**The Wrong Science.** The behaviorists looked to the wrong science for guidance in describing the management process. As Follett revealed, decisions in organizations are nor-

mally the result of a process. In only the rarest of cases is it possible to know with any certainty what the final result will be in the flow of events making up the stages in a decision making process. So it is no wonder that it is impossible to formulate with mathematical precision the "laws" of decision making if the effects being studied are not causes obtained by precise effects. Human organizations are not run by the idealized billiard-ball laws of physics.

**Linguistic Science.** We sympathize with the efforts of the behaviorist generation to clarify management practices. We heartily agree with their efforts to lay bare the process involved in making decisions. But we think insight into this matter is more likely to be found in the science most directly concerned with human communication, linguistics--specifically linguistic pragmatics. Decisions are the end product of conversations, and linguistic pragmatics investigates the principles which underlie and structure conversations.

**Literal Meaning.** One can think of the meaning conveyed by words when we speak as being layered onion-like about a core. The central core of meaning has properties with an almost mathematical-like nature and thus allows for pleasingly precise formulations of meaning ("semantic") relations. For example, we can deduce from the truth of the sentence 'Jones sold 20 widgets to Nakamura' that it is also the case that 'Nakamura bought 20 widgets from Jones.' Similarly from the truth of 'Aoshima vetoed the sea-front project,' we can deduce that it is the case that 'Aoshima opposes the sea-front project.' We can make these deductions because of the semantic relations holding between words like 'buy' and 'sell' and of 'veto' and 'oppose,' respectively.

**Non-literal Meaning.** Probably the greater bulk of the "meaning" we communicate with language, however, does not have this precise quasi-mathematical nature. For one thing, many expressions are like the polite English greeting 'How are you?' which is usually not meant to be taken as a sincere inquiry into another's state of health. The literal meaning of the words is irrelevant, and what counts is the speaker's attempt to convey good will to maintain comfortable social relationships. On the other hand, sentences can have clear meaning, but the intended meaning may not be what the words literally suggest. For instance, all competent English speakers know

that the sentence 'The president wants to see you in his office at 10:30' is not merely a statement about the president's idle fancies; to an ordinary member of the organization, these words are meant to be interpreted as an order. Speakers of a language know the conventions which are used to make orders and requests and such indirectly and politely.

In fact, the intended meaning of an expression can be quite removed from its literal content. Consider the possible meanings of the following words: 'There are some widgets in the corner.' Just what does this sentence mean? Potentially, it may mean almost anything the speaker wants it to. A supervisor might use these words to order a subordinate to clean up the widgets. Or a co-worker might use these same words to help his partner find the widgets she is looking for. The possibilities are endless. These words can be taken as instructions to hide the widgets, repair them, pick them up with a forklift, and on and on.

**Conversational Principles.** If it is the case that our words can potentially mean almost anything, how, then, do the people we are talking to ever figure out what we are talking about? The answer is that conversational behavior is "rule governed." There are underlying principles which participants use to encode and decode messages in a language. Two of the most fundamental have been called the Cooperative Principle (tell others what they need to know) and the Politeness Principle (tell others what makes them feel good).

**Cross-linguistic Communication.** For years, researchers have been unraveling the rules which govern conversation, and a great deal of progress has been made on many fronts. Interesting questions arise when we ask if the same principles apply in, say, American and Japanese organizational conversations. In this case the answer seems to be "yes and no." "Yes" because the same basic principles are involved, but "no" because different cultural groups will apply different conversational principles to a specific speaking situation. Often-cited examples concern Americans attempting to be honest and cooperative, while their Japanese counterparts are doing everything they can to maintain polite social relations, carefully avoiding anything that sounds like a refusal, even if that is what they intend. And even when the two sides do manage to get on the same playing field and are trying to "co-

operate," communication may suffer as the two groups interpret the notion quite differently. There are thousands of pages of anecdotes about such matters. Our point is that linguistic pragmatics has the conceptual machinery needed to describe what is happening.

**The Future.** The greatest difficulty with adopting a linguistic approach in management studies is that linguistics has traditionally been, so to speak, a microscopic science. Linguists have developed the tools needed to describe how a speaker interprets the particular words some other language-user says. The analysis of a single sentence can take up hundreds of pages. What is needed is a linguistics with a more macroscopic vision, a broader perspective able to analyze the multiple threads which make up organizational discussions. Fortunately, in the last two decades linguists have begun incorporating new conceptual tools with a wider social view. The result has been the birth of a super-field, a "macro-pragmatics," that delves into the nuts and bolts of long stretches of conversational behavior. Particularly fascinating has been analysis of "floor rights"--who talks and who listens, and how members of a conversation signal their intentions to one another (e.g. Schiffrin 1987).

We feel that it would be natural for management theorists to look at corporate decision making from a linguistic perspective. Follett uncovered the Gordian knot we call the decision making process, and linguistic pragmatics is the one domain which specializes in cutting through such tangles.

#### References

- Barnard, Chester. 1938. *The Functions of an Executive*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Follett, Mary Parker. 1987. *Freedom and Coordination: Lectures in Business Organization*. Edited by Arthur P. Brief. New York: Garland. [Originally published posthumously in 1949 under different editorship.]
- Likert, Rensis. 1961. *New Patterns of Management*. New York: McGraw-Hill.
- , 1967. *Human Organization: Its Management and Value*. New York: McGraw-Hill.
- Schiffrin, Deborah. 1987. *Discourse Markers*. Cambridge: Cambridge University Press.
- , 1994. *Approaches to Discourse*. Cambridge, MA: Blackwell.
- Simon, Herbert. 1976. *Administrative Behavior*, 3rd edition. New York: Free Press.
- Wren, Daniel A. 1994. *The Evolution of Man-*

*agement Thought*, 4th edn. New York: John Wiley. (Teruya Nagao is Professor, and Bruce Horton is Associate Professor, both at KUIS.)

## The East European Rim after the Fall of Communism: Some Consequences for the Cross-cultural Training of West Europeans

Juliana Roth

The Cold War is over, the Iron Curtain is down and socialism has collapsed: in Moscow and St. Petersburg glitzy displays in fancy shops and smart 'biznesmeny' with cellular phones and expensive cars have replaced the drab atmosphere of the socialist past. But why is it that Western executives and technical personnel on assignment in Russia have the feeling that their Russian counterparts are still as alien, distant and incomprehensible as before, although they now converse freely in English or German, comment on the latest moves on the international stock exchanges, and have grown accustomed to the life-style of international business travellers?

Why is it that all Westerners alike -- business and media people, officials of the European Union -- have trouble to understand

\*Why Russian decision makers still depend so much on hierarchy and less on factual know-how?

\*Why negotiators are often passive, dislike lively discussions and arguments, and often disregard previous agreements?

Western visitors to Russia are further confused when they are confronted with

\*the absence of privacy,

\*the intimacy of body language,

\*the dislike of regular and uninspiring work,

\*the excessive hospitality at parties with numerous toasts, etc. etc.

A cross-cultural communication professional will not be surprised by such "complaints." Teaching or training culture means in most cases working with people who are completely unaware of cultural differences and who consequently have little or no explanation for "deviating" behaviors. However, from the point of view of an ethnographer and a trainer with experience in the East-West European interface I would like to argue that for several

reasons these statements deserve full attention. It is not only (a) the number of such "complaints" that strikes the observer, but it is (b) also the emotional impact with which Westerners usually deny the relevance of these differences for the outcome of their interactions with their Russian counterparts, (c) their persisting stability and homogeneity, and (d) their potential for conflict. All these factors result in an unusually strong denial of cultural differences.

Since the strength of these denials functions as a strong inhibitor to the motivation for cross-cultural learning, it may be useful to take a closer look at their sources.

A careful examination of the statements of difference between East and West Europeans and of the way they are dealt with discloses some very powerful assumptions about the basis of East-West differences. They all go back to the prevailing view that the present rift between East and West Europe goes back exclusively to the "legacy of the communist past" which is also held responsible for the "lower degree of progress and modernization" of Russian society. These are the reasons which most Western executives give for the misunderstandings and failures in their interactions with Russians and other East Europeans.

Despite their one-sidedness and bias, these "reasons" are very helpful insofar as they reveal the fact that the image of millions of people in Western Europe - including their leaders - of the East was shaped almost exclusively by the antagonism between the two political and economic systems. The division of Europe into a socialist and a capitalist "camp" has indeed dominated all levels of public and private life from 1945 to 1989. One of its lasting consequences is that it led most Westerners to the belief that all differences between East and West derived from the political, economic and ideological differences of the two systems. This belief in the political nature of the division between East and West persisted after the coming down of the Berlin Wall. It misguided most Westerners in their assessment of the political and economic consequences of the unification of Europe; it persuaded them that the "people in the East are not different from us" and that the extant differences were due to the imposed communist system -- the "evil empire", as President Reagan once called it -- and all it needed to "put them back on track" was to

remove the structures of dictatorship, surveillance and central control, and provide them with a little financial aid.

The reality of the last six years has proved most of these ideas and beliefs wrong. Instead of diminishing, the differences in world view and in political, civil and economic behavior between East and West seem to increase, and although most state-imposed restrictions are gone, the distance and alienation between East and West seems to be growing. Neither is the speed of economic, political and social change and progress nearly as high as expected. Meanwhile, the Berlin Wall has been replaced by "the Wall in the Heads", a metaphor for the invisible emotional and mental barriers between East and West.

To sum up, the emphasis on political and ideological differences led Westerners to neglect cultural differences. As a consequence, the mental and cultural constraints of the unification process were not anticipated, and the fact that the reasons for conflict and misunderstanding in the present relationship between East and West may be cultural is largely ignored. However, Westerners will have to face and acknowledge the fact that instead of political divisions they are now (again) confronted with the older divisions based on culture and religion. There is an urgent need to realize that most people in East Europe belong to cultural traditions that differ from those in the West, with different values, norms, and ideas, and that during all those years of political confrontation these cultural boundaries never really ceased to exist and to exert their influence.

The consequences of this neglect are manifold and have a direct impact on cross-cultural learning for the East-West European interface. The lack of understanding and acknowledgment of cultural differences which dominates all stages of culture contact and affects cross-cultural learning is taken to the extreme in the East-West confrontation. Stereotypical political arguments based on strong moral and ideological convictions ("Communism is to blame for everything") reinforce Westerners in their non-acceptance of the relevance of cultural differences and prevent them from achieving a better understanding of the East and advancing in the process of intercultural learning. Thus the powerful misconceptions about the nature of East-West differences have developed into a major stumbling block for the de-

velopment of intercultural sensitivity: rather, they add to the "natural culture blindness" and prevent people from entering the more productive phase of acceptance and integration of difference.

Cross-cultural teachers and trainers have to take these facts into consideration if they want to be effective in their work on the East-West European interface.

(Dr. Juriana Roth is with Munich University, Germany.)

## 国際交流の現場から Hasty Generalisation in International Communication

鈴木一郎 (Ichiro SUZUKI)

Japan's rapid development after the World War II has been interpreted in various terms. First it was called "miracle." Then it was shifted to "economic animal," creating sharp criticism from abroad. In the 1970's the Japan Foundation started a project of inviting secondary school teachers from abroad. The following are some examples of how hasty generalisations cause misunderstandings in education.

日本という「異文化」を理解するためには、ハイスクールなどの社会科や地理、歴史の教師の招聘が有効だということから、数年前からハイスクールの社会科の教師を各国から招く企画が国際交流基金で行われている。

確かに、現場を見たことのない教師が間違っただけを教えている例があった。例えば「日本では過度の経済成長の結果、スモッグだらけで、巡査はみなマスクをしている」と教えていた英国人教師は、1960年頃地下鉄や新幹線を建築中の東京の情報を鵜呑みにしていたらしいが、来日してみたら、「マスクをしている巡査は一人もいなかった」と告白していた。来日した先生達は、国ごとにまとまって、一週間は都市の幼稚園から大学まで、次の一週間は地方の幼稚園から大学までを見学する形になっていて、私もこれに随行する機会があった。

英国のグループには、タイムズ紙の記者までついて来ていた。広島を訪れた時、原爆の記念館を見学した後、バスに乗るまで自由時間があった。その間、参加者が公園のベンチにばらばらになって腰掛けて、各人瞑想に耽っていたのは感動的であった。

中学校でも高校でも、最新式の教育機器を見せる。L.L.教室や、机の蓋を開けるとオルガンになっている音楽教室などは、感心して見ていたが、どうやら、日本の画一式教育と思っていたものを、確認したという顔をしている。一教室で教師と学生が大笑いしているの、そこに入って見ようということになった。夏休み前で、教師が休暇中の宿題を出している。教師は学生

たちに「歴史の一日を取り上げて、その日の新聞を作ってください」といっている。黒板に「アテナイ新聞」だの「平安新聞」だのと書いてある。

「今日アテナイでソクラテスがその妻クサンティッポスと喧嘩をしました」とか、「裁判にかかって毒人参を飲みました」とか、あるいは「宮中で清少納言と紫式部が喧嘩をした」、「平安京の辻で牛車に人が轢かれた」事故などを書きなさいといっている。マンガを付けてもいいという。学生たちは笑っている。英国人達は、「これはいい、帰ったら自分の学校でもやってみよう」といっていた。

帰りの新幹線のビューフェでこの英国人教師達とビールを飲んでいたら、修学旅行中の実業学校の学生たちが数人やって来た。教師達はこの学生たちと話したいという。英国人の一人が「諸君は卒業したら将来なになりにしたいと思うか」と尋ねる。学生の一人は「農業をやる」という。もう一人は「スポーツ選手になる」という。他の一人は「乗り物のコックになりたい」という。英国人は「どうも連中の狙いは控えめのような。何故総理大臣になりたいと思わないのか」と尋ねると、学生の一人が「そんな面倒くさい」と答えたので大笑いになった。コックになるという学生に「コックといっても、日本料理か西洋料理か」と聞く。「そんなんじゃない」という。「船でも列車でも、なんでもいいから、動くもののコックになりたい」という。その学生は手に小さな本を持っていた。

「何の本だ」と英国人の教師は聞いている。その表紙に「山、森、湖水」と書いてある。詩集であった。それで動くもののコックと詩が一つになっている。

こんな交わりの中で、「画一的な日本人観」にも例外があることを知るのである。

学生たちと英国人教師達は握手を交わして別れていった。学生たちのくりくり坊主姿は京都で消えていった。宮崎県の学校の生徒たちであった。

同じような体験は、タイの中高教員のグループに随行した際にも体験した。

小学校では、子供たちが手作りのタイの旗を振って迎えてくれたが、子供の一人が「何だ、日本人と同じじゃないか」と呟いていた。外人が来るというので「白人」を期待していたのであろう。入口にはタイ語で「サワディ」（ようこそ）と書いてある。

相変わらずL.L.教室だの完備した音楽室を見せるが、タイの教師にとっては高嶺の花としか写らないようである。見学した後で、校長先生や何人かの教師達と雑談になった。タイの教師が尋ねた。「学校が大変綺麗に掃除してあるが、誰が掃除するのか」校長は「子供たちがやる」と答えている。タイの教師達は、経済大国の日本で子供が掃除するというのは、嘘だろうくらいに思っていたようである。ところが、帰る頃になると、掃除当番の子供たちが、教室や廊下の掃除を始めた。掃いてその上に雑巾掛けをしている。するとタイの教師達がカメラを出して、掃除している子供の姿を写し始めた。恥ずかしがってお尻を向ける子供を追い回している。

「なぜ掃除の子供を写すのだ」と尋ねると「バンコクでは海拔が低い上にメナム河が氾濫するので、学校が定期的に水に浸かる。そのために泥だらけになる。また、中学以上の学校に来る学生は良家の子女で、学生たちに掃除などさせる親が怒って怒鳴り込んで来る。ところが日本では、校長が、子供が自分たちの教室や校舎を掃除するのも教育の一つだといっていた。だからこの掃除の写真をとって、タイのPTAで紹介するのだ」という。タイでは予算がないために校舎が汚くなっている。もし学生たちが自分で掃除をすれば、予算が少なくても校舎は綺麗になる。日本の学校の例がこれを示しているのである。

最近、よく「国際的な貢献」ということが、叫ばれるが、ゴラン高原やカンボジアに兵士を派遣することだけが「貢献」ではあるまい。我々が海外で紹介するに当たらないと思っているものの中にも「貢献」は潜んでいるのである。上に述べたように、国際交流の現場でも、お互いを知らないで知ったつもりでいることはよくある。しかしそうした中に、異文化コミュニケーションの難しさがあるのかもしれない。

(前津田塾大学教授、静岡英和短期大学講師)

## 「異文化コミュニケーション」 という用語について Random Thoughts on the Term *Ibunka Komyunikeishon* (Intercultural Communication)

古田 暁 (Gyo FURUTA)

機械音痴にもかかわらず、時代の趨勢に押されてコンピューターを頻繁に使う今日この頃だが、先日書店で長いこと求めていた類の本を見つけて私もさっそく手に入れた。題して「マッキントッシュによる人文系論文作法」といい、三人の学者による共著である。私にもほぼ分かるように説明してある。全部読んだわけではないが、後半部をめぐっていると、そこにコンピューターに打ち込んだ共著者の一人の論文のフォートコピーが掲載されており、そのタイトルは、「異文化コミュニケーションにおける主体と他者の世界構築」であった。私には全く異分野と思っていた世界でも、「異文化コミュニケーション」という用語が使われていることをこうして知った。

異文化コミュニケーションの分野の多くの専門家の間では、今もこの用語は異端視されているのではないだろうか。意味が不明瞭だというのが基本的な理由であろう。この用語が造られるまで使用されてきた「異文化間コミュニケーション」の方が、意味明瞭ということになる。英語のintercultural communicationの訳語としては、最初に「異文化間コミュニケーション」という表現が使われ、その後internationalの訳語の「国際」あるいはinterdisciplinaryの訳語としての「学際」にちな

んで、「文際」という用語が試みられた。それ以降はこの「異文化コミュニケーション」が表れるまで新顔はなかったのではないだろうか。まだこの学問分野が非常に狭い専門家の中の隠れ家であったときはこれでよかったかもしれないが、この「マッキントッシュによる人文系論文作法」のような作品でも、この最後の訳語に出会うところまで来たとなると、なぜこのような訳語を私が提唱、使用するに至ったかを説明する必要があると思うようになった。

それは1984年(昭和59年)に遡る。ちょうど「講談社英文百科事典」九巻の編集を終わり、無事刊行されたのを機に、友人からの紹介で現在の神田外語大学の設立を計画していた経営母体の佐野学園に移ったときである。大学の理念としてintercultural communicationを理事長に提案し、設立準備の足場として「異文化間コミュニケーション研究所」を旗揚げした。もちろん研究所には何もなく、電話を駆使して大学設立の準備を進めた。しかしすぐに分かったのは「異文化間コミュニケーション」という言葉は相手に全く伝わらないということであった。もちろん当時でも、その分野の専門家の間では通じたであろう。しかし専門家以外では全くと言っていいほどに通じなかった。そのときすぐに思い出したある経験があった。上記の百科事典を編集していたとき、週に一度「文際研究所」というところに通っていた。そこから編集室に電話があり、隣の女性が「古田さん、ボンサイ研究所から電話です」と知らせてくれた。ボンサイ研究所? 盆栽? 凡才? 研究所だから、後者の方であろうと一瞬考えたが、すぐに文際の聞き違いであることは明らかであった。目で見ると、耳で聞くのとでは、物事の認知に大きな差があるということである。異文化間コミュニケーションにしても同じことである。

日本人の耳には「異文化間」が聞き取りにくい。「異文化」なら問題はない。サンフランシスコ、デュッセルドルフなどを日常会話でどう人々と呼んでいるかを考えれば、その理由も推測するに難くない。シスコ、デュッセルと呼んでいる。両方とも三音節である。異文化は三音節であるが、異文化間は四音節である。日本人の耳には、三音節は聴覚的に強い音声印象を残して聞き取れるが、それが三音節以上となると、そこまで自然に聞き取れず、それだけに聞き取るようとする意識的な努力を要するようである。そして漢字で書く場合、二、三字が単位で、その前後に言葉(接辞)が加えられるようにできているようである。

項目数一万、英語の語数400万からなる九巻の英文による日本に関する百科事典を作成するということは、ローマ字表記の統一が必要で、そうでないと索引作成が不可能になる。それに気づき、編集主査として私は各分野の編集者を集め、表記統一のために、漢字の場合は三字を最大単位とし、和語の場合は四字を単位とし、それに必要な場合接辞を加えるという基本原則を提案し、あらゆる分野の日本語にそれを適用してみ、例外の規則を作るのに六月かかった。

この経験から考えて、「異文化間コミュニケーション

ン」も「間」をとったら、わたしたちの耳にも聞き取りやすいのではないかと考えた。そしてどうもそれが正しいようだというのが、電話上の応対ですぐに判明したのである。

これはあくまでも経験則から来る判断であって、次に述べる理由がなかったら研究所名にまでこの原則を適用することはなかったであろう。この分野の研究を知るようになってから、常々なぜ「間」が必要なのか考えてきた。そここのところについて次のように私は考えているので、それを披瀝して、識者の御批判とお教えを乞いたい。

端的に言って、「間」を付けることは不必要な重複ではないかということである。redundantではないのか。inter-cultural は between cultures ということであろう。複数の文化の間に起こるコミュニケーションである。そこで、日本語では複数を省くことが多いので、「文化間コミュニケーション」というなら問題はない。一方、「異文化」という言葉を使うとしよう。異文化は、ある文化に対してそれと異なる文化を指すのであって、例えば、A文化に対するB文化のことである。「異一文化」というとき、人は既に、無意識かもしれないが、二つ以上の文化を念頭においている。すなわち、自文化を含め、それを中心とした、複数文化の間の関係を示唆している。

そのうえで、コミュニケーションを加えるのだがコミュニケーションも複数の実体（人であろうと、国家であろうと、企業であろうと）の間の何らかの交流を指している。それなら、異文化一コミュニケーションというとき、既に十分に、過不足なく、複数の文化の間のコミュニケーションを指しているのではないか。

それではなぜ「異文化間コミュニケーション」と言って、おかしいと思われぬのか。それは、「異文化」を無意識のうちに一つの実体と考えているからであろう。つまり、異文化という文化があると考えてしまうのではないか。まるで「東北アジアの文化は中国文化、韓国文化、日本文化そして異文化から構成される」、というようなものである。しかし異文化という文化は存在しない。存在するのは文化である。そして異文化とは、複数の文化の間の関係を指す言葉である。例えば、上方文化は江戸文化と異なる（関係にある）と。この場合、存在するのは上方文化であり、江戸文化であって、異文化ではない。

となると、これはイギリスの哲学者 Gilbert Ryle が、今では古典と呼ばれている *The Concept of Mind* (U.Chicago, 1984) で初めて使い、それ以降一般化した category-mistakes の一例なのではないか。

ライルはそこでデカルトの二元論を問題にして、それは真正な哲学的問題ではなく、むしろ表現上の category-mistake に由来する似非哲学問題であるとした。人間は肉体と魂を持っていると一般に言われる。肉体は実体であり、それなりの機械論的法則に従って機能しているが、魂は空間のうちに存在せず、その機能も機械論的法則に従うものではない。そこで人間は二つの歴史を生きていることになる。一つは肉体に起こる

事件からなり、後一つは魂に起こる事件からなる。前者は公的で、後者は私的である。二元論の問題は、ライルによれば、物理的世界と精神的世界があたかも同じカテゴリーの枠内における相違であるかのごとくに扱われていることにある。事實は、違うカテゴリーに属している。

そして彼はつぎのようなカテゴリー・ミステークの例を挙げている。外国人がオクスフォード大学カレッジ大学を訪ね、そこで幾つものカレッジとか、図書館、美術館などを見せてもらった。彼は案内してくれた人に尋ねる。"Where is the University? I have seen where the members of the Colleges live, where the Registrar works, where the scientists experiment and the rest. But I have not yet seen the University." そこで案内している人が、大学というのはこれらの建物がある目的のために組織として組み立てられたものを言うので、これらを見て、これらがどのように組織化されているかが分かったら、大学を見たのだ、と説明する(pp.11-12)。訪問客はカテゴリーを取り違えていたのである。あるいは、他に挙げている 'She came home in tears and a sedan-chair.' (p.22) とか、 'three things are rising, namely the tide, hopes, and the average age of death.' (p.23) という例も、明らかに同じ誤りを犯している。違うカテゴリーに属すものを、あたかも同じカテゴリーに属すものとして語っているために笑い話となるのである。

「それは異文化である」というとき、人は「それは文化として異なる」ということを言わんとしている。この文化とその文化を比較関係づけるとき、「その文化はこの文化と異なる。」こちらに対してあちら、という問題である。アリストテレスのカテゴリー表では、異文化という言葉は関係のカテゴリーに属すべきものである。アリストテレスが挙げている「例：二倍、半分、より大きい」（「カテゴリー」c.IV, 1b25-2a4）は皆、あるものとあるものとの関係において、あるものが他のものの二倍あるとか、半分だとかいっているのである。異文化というときも、ある文化に対して他の文化が「異なる一文化」の関係にあるといっているのである。つまりこの一言で、すでに複数文化の間柄が語られている。

ところが、異文化間コミュニケーションと言うとき、何が起っているかというとき、無意識のうちに、異文化と言いながら、頭のうちでは実体としてのアメリカとか中国とかエジプト地域なり、国なり、文化なりを考えているのであろう。すなわち、関係のカテゴリーに属している表現を、実体のカテゴリーに属すものと無意識に頭のうちで取り違えて、それをコミュニケーションという表現に結びつけているのではないだろうか。

となると、異文化間コミュニケーションという表現には、不必要な重複のみではなく、自文化中心主義的なねじり現象が起きている危険さえある。つまり、無意識のうちに、自文化を中心にして、それと異なる文化を実体化して想定し、そのうえで、この特定文化としての「異文化」とのコミュニケーションを考えてい

る。しかし、この場合、実体化された特定文化の方でも、自分を異文化とは考えていないことは言うに及ばない。彼らにとっては、「自文化こそ文化」であって、異文化などではない。しかし、このような「異文化間コミュニケーション」のねじり現象においては、彼らも、彼らの文化を中心に、こちらの文化を「異文化」とみなしながら、intercultural communicationを行っていることになろう。これは既に自文化中心主義的なdiscommunicationの実践どしかりようがない。

それでもなお「異文化間コミュニケーション」という表現が妥当と思われるのは、コミュニケーションがなによりも複数の実体の間で行われる行為であるということ念頭に置いているので、その複数のものを指示する言葉として、実体としての「異文化間」という表現が使われているものと考えて、安心するであろう。そして「異文化間」という表現が一種のイデオロギであることを忘れるのではないだろうか。

Intercultural communication とは、本当は、複数文化の間（これが異文化という関係概念である）でコミュニケーション（という関係）を持つ、あるいはcommunicative relation を樹立することを指す。ライルあるいはアリストテレスのカテゴリー概念については、専門家の間でもいろいろの立場があるだろうが、少なくともライルが挙げた上記の例に照らすとき、「異文化間コミュニケーション」という表現も、カテゴリー・ミステークか、それに近いのではないだろうか。

そこで重複を避けて異文化コミュニケーションというか、あるいはそれでは意味不明瞭なら、文化間コミュニケーションと言うべきなのではないか、と私は考えるわけである。繰り返すが、異文化という文化は存在しない。異文化とは、関係を表す概念であり、表現である。（異文化コミュニケーション研究所所長）

## 研究所からのお知らせ

### 募張夏期セミナー 日程決定

第6回募張夏期セミナーは昨年度同様、福島県新白河の研修センター、British Hills で行います。期間は昨年より1日増やし、4日間としました。プログラムなどの詳細は次号でお知らせします。

なお、研究発表は6名まで可能です。希望者は3月末日までにタイトル、要旨（100～150字）を提出して下さい。

期間：1996年8月28日（水）～31日（土）

会場：British Hills（福島県）

### 紀要『異文化コミュニケーション研究』第8号発刊

『異文化コミュニケーション研究』第8号は4月に刊行予定です。ご希望の方は、相当額分の切手を同封の上、お申し込み下さい。（紀要740円、抜刷一点230円、共に郵送料込み）

## 収録論文一覧

Empathic Intercultural Communication: State of the Art and Future Potential Tom Bruneau

Indigenous Culture and Foreign Language: The Case of the Philippines Luis C. Fullante

文化的価値観とコミュニケーション特性の関係 桜木俊行

自然言語カテゴリーに見る言語相対性と普遍性 渡辺美代子

A Comparison of Conceptualizations of Apology in English and Japanese Naomi Sugimoto

「報」と「誠」のコミュニケーション 農 光

## 『異文化コミュニケーション研究』論文募集

紀要編集委員会では『異文化コミュニケーション研究』第9号の論文を1、2篇募集しています。異文化コミュニケーション、コミュニケーション及び関連分野の研究者は自由に投稿できます。提出期限は9月30日です。投稿規定は紀要の最終頁に記載されています。

## 学会・研究会開催予告

異文化コミュニケーション研究会(SIETAR Japan)大会

日時：1996年4月28日（日）～29日（月）

会場：麗澤大学（千葉県柏市）

研究発表応募期限：2月29日（木）

問い合わせ先：〒100 千代田区永田町2-14-2 山王グランドビル 国際ビジネスコミュニケーション協会内  
異文化コミュニケーション研究会事務局

日本コミュニケーション研究者会議

日時：1996年5月18日（土）～19日（日）

会場：南山大学（名古屋市）

テーマ：日本人によるコミュニケーション研究の現状と将来への展望

問い合わせ先：〒466 名古屋市昭和区山里町18

南山大学外国語学部英米科

日本コミュニケーション研究者会議 岡部朗一

異文化間教育学会 第17回大会

日時：1995年6月1日（土）～2日（日）

会場：上智大学四谷キャンパス（東京都）

テーマ：異文化共生時代と日本の大学

問い合わせ先：〒812 福岡市東区箱崎6-19-1

九州大学教育学部附属比較教育文化研究施設内

異文化間教育学会事務局

日本コミュニケーション学会 第26回年次大会

日時：1996年6月22日（土）～23日（日）

会場：大妻女子大学多摩校（東京都）

テーマ：コミュニケーションとグローバリゼーション

問い合わせ先：

〒157 世田谷区砧5-2-1 日本大学商学部

日本コミュニケーション学会学術局 成毛信男