

タイトル	ヒューマンエラーの心理学 Part 2(経営学部2006年度市民公開講座,ヒューマンエラーの心理学 Part2-誤解が生じるメカニズム)
著者	小島, 康次; 後藤, 啓一; 佐藤, 淳; 田村, 卓哉
引用	北海学園大学経営論集, 4(4): 139-158
発行日	2007-03-00

シンポジウム 「ヒューマンエラーの心理学 Part 2」

小島康次, 後藤啓一, 佐藤淳, 田村卓哉

○司会 (小島先生) 皆様, こんにちは。

本日は, 私, 小島が全体の司会をさせていただきます。

まず, スケジュールの確認をさせていただきます。

この後, シンポジウムということで, 2時半まで予定してございます。その後, 経営学部の学部長から皆様にお礼のごあいさつを差し上げます。続きまして修了証書の授与を行います。人数が多いものですから, 大変失礼なのですが, 代表の方に前の方に出ていただきまして, 読み上げて授与する形にさせていただきます。あとは, 我々が手分けして, 番号ごとに手渡させていただきますと思いますので, どうぞよろしくお願いいたします。一応, 閉会は 14 時 45 分を予定してございますが, お急ぎの方もいらっしゃると思いますので, その方は受付で先に修了証書を受け取ってお帰りなってください。45 分までおられる方は, そういったスケジュールで, 最後までおつき合い願いたいと思います。

まずシンポジウムの内容ですけれども, 今回, 講師全員が参加しておりますので, 皆様にあらかじめ各回ごとにお配りいたしましたクエスチョンペーパー, 質問票に書いていただきました質問に対して, 各講師からお答えをしたいということでございます。これは 1 人 15 分見当で進めてまいります。後藤先生につきましては, 講義のお話で足りなかった面があるということでプリントもお配りして

いますが, その講義を少しいただきますので, 20 分ほど時間をちょうだいしてお話ししたいと思います。全体は, 大体 14 時 10 分くらいで終了の予定でございます。

その後, さらに質問に対するお答えを差し上げたそのことについて, 皆様の方からさらに問いただす, あるいは御意見をちょうだいするというようなことで, 双方向のやりとりをしていきたいと思います。ぜひ積極的に, 回答終了後も皆様の方で不明な点がありましたら, 御発言いただきたいと思います。それに対して, 我々の方からまたできる範囲でお答えするということで進めさせていただきますと思います。

何分, 質問が思ったよりたくさんございまして, また多岐にわたっているものですから, そのすべてに十全なお答えをするということはなかなか難しいかなと思っております。また, 現在の心理学のレベルではお答えができないような難しい問題がございますので, あくまでこれは現在の到達点におけるお答えということで, 我々がお答えできる範囲でのお答えということです。御満足いただけるかどうかというのはちょっと自信がないのですが, できるだけお答えしたいというふうに思っております。どうぞよろしくお願いいたします。

それでは, 早速ですが, 予定の時間の 13 時 5 分になりましたので, 私の 15 分間の質問に対する答えについて御説明させていただきます。

これは、我々4名の今回のテーマでござい
ますが、私は「誤解を生み出す文脈」という
ことで、子供から詐欺師までなのに子供がな
いということで、詐欺じゃないかという話があ
りますが、そこはちょっとお許しいただき
まして、第1回に対する御質問、御意見につ
いて、御質問に焦点を当てましたので、御意
見も一、二あったのですけれども、これにつ
いては今回割愛させていただきます。御質問
を中心にお話をさせていただきます。

十五、六あったのですけれども、それを五
つほどのカテゴリーに分けさせていただきました。
コミュニケーションに関する質問、論
理にまつわる質問、文脈に関する質問、言語
学に関する質問、その他というのが、ファー
ミングについて、誤解されやすい人、最大の
誤解は今回の質問票にはありませんけれども、
前回お約束しておりますので、これもやりま
す。

コミュニケーションに関する質問は、今回
の講座に共通することは、ヒューマンエラー
発生の背後に必ず2者間のコミュニケーション
の良否の問題があるというような御指摘があ
りまして、落合さんという方から御質問が
ございました。

それから2番目、コミュニケーションにお
いては、文脈の正しい理解を生むために必要
なポイントは何ですかということで、K. O
さんという方からです。これにつきましては、
コミュニケーションに関する直接のお答えは、
後藤先生が御専門であり、かつ、今回「ジョ
ハリの窓」というお話があったと思いますけ
れども、この関連で追加説明がございませ
ぬので、小島の方からの回答は割愛させてい
たきまして、後藤先生のお話を伺いたい
ということでもあります。

次に、論理にまつわる質問。中身としまし
ては、日常において誤解を生じないように論
理展開していくために必要なことは何だろ
うか。これは「しょうじさん」という名字なの

か、あるいはお名前なのかわかりませんが、
平仮名で表示してある方からです。

2番目、共同生活上の規約に関する例につ
いてです。ある行為をA時からB時の間でし
てはいけないという共同生活のルールがあっ
たのだそうですが、このルールが2通り解釈
できる。つまり、A時からB時の間してはい
けないのだから、それ以外の時間はしてもい
いということなのかと、これをしたいという
人にとっては、してもいいというふうに解釈
できるだろうと。しかしながら、してほしく
ない人にとっては、ある行為をA時からB時
の間はしてはいけないのだけれども、それ以
外のときも、できるだけしてほしくないとい
う意味じゃないかと。どっちが正しいか。あ
るいは、こういったことは、あいまいな共同
生活のルールとして妥当だろうかという質問
がありました。T. Mさんです。

一つ一つお答えすればいいのですが、時間
が15分では無理だと思いますので、大体こ
のようにすべてお話しした上で、まとめて、
特に文脈を中心にしながら、共通するお答え
として答えていきたいというふうに思ってお
ります。その点、御容赦ください。

文脈に関する質問、誤解を生まないための
文脈の成立条件は何か、高杉さん。

それから2番目、文脈を与えられても、そ
れに影響されずに判断する枠組みを超えるた
めの心構え、対処法はあるかということで
ございます。N. Tさん。

3番目は、交渉場面で、自分に有利な文脈
を短時間で作り上げる方法の具体例はあり
ますか。何だか虫のいい話ですね。そうい
うものがあるのだったら、私も知りたいと思
います。(笑) Mさん。

言語学に関する質問。グライスの会話の公
準という原理についてちょっと触れましたの
で、より詳しく知りたいです。鴻池さん。

それから、日本語は特に言語として誤解を
生みやすいということがありますか。A. U

さん。

不十分な言葉から真実を見出すにはどのように相手の言葉を誘導すればよいのか。Kさん。

3番目は、言語学の日常言語に関する心理学的な例として、看護師さんが電話で不十分な伝達をして親御さんを怒らせたという例を引いてありまして、そういう不十分な言葉遣いが結構日常あるのでないかということですね。そういうときに、真実を引き出すというような誘導の仕方というのはあるのかというようなことをごさいます。

まず、共通する話としまして、論理というのは、コミュニケーションもそうだと思うのですが、相手と共通の世界をもつことが非常に大事です。論理的なデータのコミュニケーションの例で、4枚カードもそうですし、それから言語学の例でもお話ししましたが、論理というのは一見、普遍的な形式論というのはどんな場面でも成り立つと思われがちなのですが、論理というのはある種の共通世界の中でしか成り立たないのです。共通世界を外れてしまいますと、全然論理として成り立たなくて、コミュニケーションはそこでギャップが生じてしまうということがあります。ですから、コミュニケーションをいかにうまくするか。これは後藤先生のお話とも多分通底する問題だと思いますが、文脈をいかに調整するか、あるいは文脈がうまく合わないときにどうするかというようなとき、先ほどの質問とも共通しますけれども、いかに交渉相手と短時間にうまく自分の文脈に合うような形をつくり出していくか。このことも含めまして、恐らく幾つかのパターンがあるんじゃないかというふうに考えています。

一つは、土俵という、これは文脈と言いかえてもいいと思うのですが、結局、土俵が同じでないと相撲はとれない。相手がボクシングの構えをしていますと、幾ら相撲が強くても勝てない。そういう状況がまず普通

に起きているのがコミュニケーションギャップの状況であります。つまり、土俵をきちっと定める。相撲なら相撲というふうに決めませんと、相手はどんな手を繰り出してくるかわからない。こちらの手も相手は全然受け取れないということになり、コミュニケーション自身が成り立たない。

それで、まずは自分の土俵と相手の土俵を調整することが必要じゃないかということで、一般的にこういった型が考えられる。自分の土俵に相手を引き入れる、これはだれしも考えやすい。これが自分にとっては一番都合がいいのです。一般的に権力のある人が権力のない人に対してはやりやすい方法です。こういうふうに、特にお上(役所)というのは自分の都合のいい土俵にそれ以外の人を引き込んで、そこでしか話をしない。ですから、我々はそのお上の土俵に入っていかなざるを得ない。これを一般的に考えますと、我々の間でも、例えば親は子供に対して自分の土俵に引き入れようとする、強力な権限を使おうとする。それは子供にとって、時としては非常に不都合なので、嫌だということになり、親とけんかになりますね。そこで、コミュニケーションギャップが当然起きます。土俵に相手を引き入れるという方法、これがまずあるでしょう。

それから、相手の土俵に自分から入っていく。これは先ほどのお役所とか、あるいは会社の非常に地位のある上司とか、そういう方と話すときに、自分の土俵に相手を引き入れるのは無理ですね。自分の方から相手の土俵に入っていかなければならない。相手は何を考えて、どういうルールで物事を考えているのかと考えまないと、相手の話に合わせる事ができない、相手の言っていることが理解できないことになります。相手の土俵に自分から入っていくという場面がある。

それから、最も一般的かつ民主的なのは、共通の土俵をつくっていくということ。これ

は、いかなる場合でも、むしろ極端な場合を除いては、一般的にどんな相手とでも共通土俵をつくっていくというのが望ましいのではないかと思います。たとえ地位に上下があってもですね。例えば、非対称的な地位というのはたくさんあちこちにある。親子関係、教師と生徒、あるいは医師と患者、こういった関係はみんな非対称的なので、一般的には力関係があるわけですね。しかしながら、それを前提にしてしまうと、お互いに1とか2のケースになってしまいます。これは、非常にぎくしゃくした関係が生じやすいし、誤解を生じやすい。

そういたしますと、いかに親子であっても共通の土俵をつくっていくという努力は必要だし、それによって、やはり誤解のタネは少し減るのじゃないか、こういうことがわかります。

自分の土俵に相手を引き入れるとは、どういうことか。仮にこういうことが必要な場面、例えば上司として部下がなかなか言うことを聞いてくれない、あるいは部下とコミュニケーションがとりにくいというときに、ちょっと下世話で、かつ俗なことで申しわけないのですが、こういったことが言われているということなのですね。学問的に正しいかどうかというのは非常に難しい問題なのですが、そういう実験とか研究があるわけじゃありませんので、一般論として聞いていただきたいのですが。

例えば、コミュニケーションの議論としてはあるわけですね。視線を合わせる。視線をしっかりと合わせますと、相手は、その相手の話をやはり聞かざるを得ない。よく相手の話を聞こうとするという傾向があります。それから、重要な話は距離を縮めて話す。つまり、テーブルを挟んで話すよりも、1メートルから50センチぐらいのところでは話すと、相手は誠意を持って、その話を自分に聞いてほしいという意思をはっきり感じて、それを無視

するのは非常に難しい。自分の土俵に引き入れるというのも、テクニックとしてはそういうことがある。それから、相手を自分の縄張りに誘う。これも、場合によっては余りフェアではないかもしれませんが、自分の都合のいい、自分の土俵で話をしたいとき、自分の縄張りでは話すがいい。相手は、自分の言いたいこと、自分のやっていることを相手の縄張りの中では語りにくいということなのです。

それから、逆に、そういうふうな自分の土俵に相手を引き入れようという強い力が働いたときに、それに対してどういう対策をとるかということなのですが、うまく話の腰を折るといふのがある。黙って聞いてますと、どんどん相手の文脈に自分が入ってしまいますので、そのままでは自分の文脈がだんだん無視されていくのです。うまく話の腰を折るといふようなテクニックが必要かと思えます。

こういうことについての具体的な中身は、実際に社会的な経験、どういう場面でそういうことを問題にするか、に依存します。それぞれの方がどういうところでコミュニケーションの問題を解決するか、ということによるのです。生徒と教師の問題、親と子の問題、あるいは会社で上司と部下の問題も、いろんな組織がありますので、そういう中での話として、具体的なことは、むしろ現場にいらっしゃる方の方が詳しいのかもしれませんが。

相手の土俵に自分から入っていく場合には、相手の名前を頻りに口にします。自分の名前を常に言われるのは心地がいいですし、自分が重要視されているということをはっきり認識できる。

相手の言葉を反復する。これも、自分の言っていることが繰り返されますと、理解されているなというふうに感じるということですね。

頻りに同意する。相手が言う前に、意図することを先取りする。余り相手に同意するこ

とばかりやっていると、こいつ、何か下心があるのではないかと疑われます。相手が言う前に、相手の意図を先取りする方が、同意という意味ではより高度です。

裏わざ。これは、逆に効果的にノーという対応をする。余りイエスばかり言っていると、こいつ、少しばかりじゃないかと思われてしまいます。ノーと言うことによって、相手の言っているポイントを明確に位置づけられます。その後でイエスと言うと、この人は本当に自分の言っていることをよくわかっているなというふうに感じるのです。

時間が余りありませんので、少し急ぎますが、共通の土俵をつくっていくということでは、まず相手の言うことを聞くということですね。これは臨床的な方法によっても基本的なことなのですが、語るよりも聞く。突っ込まれたりして答えるときよりも、実は自分みずから語っていくときに、いろんな自分の本音が語られやすいということです。ですから、聞くということで、相手の文脈をよく理解できる。

褒める。これはお互いの相互作用ですので、相手の長所を見つけて褒める。自分が評価されますと相手进行评估するという相互の作用が働くということも、よく言われていることです。

負けるが勝ちというふうに言っていますけれども、結論を相手に出させる。ヒントはいろいろ出しても、文脈を調整するときに、相手の文脈と自分の文脈を調整して、最後の結論を自分が出すよりは相手に出させた方が共通の枠組を作りやすい。相手は自分が結論を出したということで、その枠組みを自分のものとして受け入れやすいのです。これは、社会心理学の原因の帰属理論で言われていることです。

文化による相違ということはありませんね。これは一般論ですけれども、日本は一応、単一民族国家、村社会で進んできましたので、

暗黙の文脈が多いということです。日本語も、そういう中でできてきた言語ですので、指示関係の話も、確かに英語なんかと比べると明確ではない。文脈で補って理解する部分が多くなっていて、主語、述語関係もはっきりしない文章が多いのです。要するに、敬語とかなんかによって、主語、述語の関係がわかってしまう。文脈によって補う部分が日本語には多くなっているという面はあるでしょう。基本的には、言語の中の相違というのは、それほど大きな問題ではないと私は思っていますが、これはいろいろ説があります。

その他の質問。ファーミングの手口。これはやらないでほしいのですけれども、こういう御質問があるので、一応簡単にお答えします。

ファーミングというのは、にせサイトあるいは番号を、本物のサイトだと思わせるための手段であります。パソコンのホストファイルにあらかじめウイルスメールを送って感染させ、ホストファイルの内容を書きかえておくのです。そうすると、ホストファイルは目的のサイトのアドレスをIPアドレスに転換する機能を持っているのですが、それを実際とは違うIPアドレスに転換されますので、にせのサイトに誘導するということが可能になります。被害者は、接続したサイトが本物そっくりにつくられていますと、それがにせサイトだと見破るのは難しいわけです。そこで、例えばある銀行のサイトだと思いついて、そこに、セキュリティーのために暗証番号を確認しますので打ち込んでくださいなんていうことを言われてしまいますと、つい、これは本物だと思って書き込んでしまう。そうすると、相手にその重要な個人データが行ってしまうということになります。

電話番号の場合、これはコールバックシステムなのですが、国際電話料金の安い国を経由することによって電話代を安くするサービスを利用するものです。これは海外の電話会

社ですので、自動的に番号表示ができないのです。そのために、相手はこちらの番号を聞いてくるわけです。そのときに、にせの番号、こちらが発信している実際の番号ではなくて、被害者の家族の番号を言ったりする。そうすると、コールバックシステムでは、海外のサービス会社を経由して、電話会社に自己申告されたその番号がかかっていく相手の方に表示されます。それが身内の電話番号だった場合、家族は自分の身内からの電話だというふうに思い違えてしまうということですね。

最後に、人にとって最大の誤解ということで、これは現在の相互作用論で、あるいは自己、他者関係ということで議論になっていることで、先生方によっていろいろ御意見あると思いますが、私は、他者と独自に自己は存在するというのが最大の誤解ではないかと思っています。他者が自分の言いたいことをわかってくれるということではなくて、自分と他者の間でいろいろコミュニケーションでやりとりしている間に理解が生じるものではないか。その場で理解はつくられるものであって、あらかじめ言いたいことがはっきりしていて、相手は知らないということではないか。一般的に、理解というのはその場でつくられる状態で、そこで、2人の間に理解が生じたなという状態になっていることを指す。我々は、自分には確実に言いたいことがあって、相手がそれを知らないという前提がある。それこそ、人にとって最大の誤解ではないでしょうか。

以上です。どうもありがとうございました。

それでは次に、時間がありませんので、続いて佐藤淳先生にお答えをいただきたいと思っています。

佐藤先生、よろしく申し上げます。

○佐藤先生 第2回を担当いたしました佐藤でございます。

私への質問は16通ございまして、皆さんからよい質問をいただきましたので、お一人

お一人に対応するという形で資料をつくらせていただきました。お手元に、第2回への質問と回答という、私の名前が一番最初に書いてあるものを御用意ください。

1点目の質問は、私は、知識獲得、推論とそれからその誤解の関係ということについて皆さんにお話ししたのですけれども、それを改善する手だてというものの一番最後に、検討中、今後の課題ということで、はっきり申し上げなかったのですね。それに対して、知識の操作を行わせる方法を具体的に述べてほしいという御質問を、鴻池さん初め4名の方からいただきました。

その具体例を簡単に御紹介したいと思います。

まず、操作させたい知識を特定いたしましたして、企業間に競争があれば、商品の価格は下がるという知識を獲得させたいというふうに考えます。そこで、この問題を30秒で考えていただきたいのですけれども、都心から遠く離れたJR中央線の相模湖駅～八王子駅間が、15.2キロで片道320円。一方、都心にある同じJR中央線の渋谷駅～吉祥寺駅間は、15.6キロで片道210円である。渋谷駅～吉祥寺駅間の方が距離が少し長いのに、どうして110円も安いのだろうか。どうしてでしょうか。ちょっと考えて、御自身なりの答えを頭に思い浮かべていただきたいと思います。こっちの方が長いのに210円、こっちの方が短いのに320円。同じJR中央線なのにですね。

問題そのものを素で聞くと、大体七、八割の回答が乗車率が高いからという答えになります。つまり、都心の渋谷駅～吉祥寺駅間の方が乗る人が多いので、価格を安くできるといったような答えが多い。恐らく皆さんもそうお考えになった方が多いかなというふうに思います。ところが、今これをお示したときに、企業間に競争があれば消費の価格は下がる、それは当たり前じゃないかと皆さんは

思ったと思うのですけれども、その回答はこの問題に適用されていないのですね。中学校3年生か高校1年生で習った需要と供給の法則というのがありまして、市場価格はどうか決定されるか。需要の多い場合にどうでしたか。需要が多い場合には価格が上がり、供給の多い場合に価格は下がるのですね。需要と供給のバランスがとれたところで、適正な市場価格というもの決定されるわけです。そうすると、乗車率が高いから価格が圧縮できて安くなるというのは、その法則の逆を言っています。需要が多くて価格が下がっているということを使うわけですから、それは誤りなのです。

何が正しいか。それは、競争があれば下がる。つまり、遠く離れた相模湖駅～八王子駅間では競争がないから、価格を高くしても乗るわけです。しかし、都心では指定相場、ほかの交通機関との競争があるために価格が下がっているのです。つまり、供給があるから下がっているのです。ところが、この問題を素で出して正答できる人は、経済学部の大学生でも10%です。その10%から、どういうふうに向かおうとさせていくかということ、まず従来型の考え方としましては、第2回に申し上げましたように、コスト概念という誤った概念が邪魔をしているわけですが、そのコスト概念というのは、今まで事例に当たってきて構成された概念があるわけですね。そうすると、もう一回事例に当たらせ直すという事例提示法というのが考えられているわけです。

私も、経済学部の大学生に対して、例えばあの問題をやらせる前に、ルールを提示した後に、こういう事例があるよ、航空会社同士の運賃競争を文章で、かなり長くストーリーをつくりまして読ませるのです。あるいは、電話会社同士も料金競争していると。ガソリンスタンドだって同じ四つ角で競争していると。それから、吉野家の牛丼とマクド

ナルドのハンバーガーというのも実は競争関係にあるのだよということを、事例をもって示していきます。そうすると、学習理論に合うのですけれども、事例を1個出したときは、大体、ほとんど10%から30%ぐらいまでしか正答率が上がりません。つまり、ルールを示して、事例を1個を示して、渋谷駅・吉祥寺駅問題と名づけているのですけれども、その問題を解かせると、1個で30%、三つくらいだと50%ぐらいになります。四つ出すと60%ぐらいなる。

ここで、私は少し考えたわけです。例えば、これが人を理解させるとか、ある知識というものをほかの問題に、日常的な場面に適用させるというときに、一体事例を幾つ出せば正答率が80%や100%になっていくのだろうか。足し算で言いますと、大体10事例ぐらい出せば100%に近くなる。これは、もちろん一つ一つの事例の中から共通特徴を取り出して、競争があれば価格が下がるという一種の抽象概念が導き出されるという、帰納的推論というものをねらっているわけですね。

ところが、ちょっとまどろこしいなというふうになったわけです。それで、4事例を出すのにとっても時間がかかるので、もっと簡単に、事例を出さずに一気に正答率を上げる方法はないかなと思って、これを考えたわけです。どういうことかということ、競争があっても価格が下がるというのを、Pならば、とします。競争があるというのをP、価格低下ありというのがQとします。競争があれば価格は下がるということを十分に納得して、これが使えるルールなのだというふうに思わせるためには、競争があっても価格低下していないということもあるかということを考えさせないといけない。あるいは、競争がなくて価格低下していることというのはあるかな。競争があるのに価格低下していないというのは、最近盛んな談合ですね。しかし、これは市場経済にあってはならないことであるわけです。で

すから、これは排除する。市場価格には適合しない部分、あり得ないものです。競争がなく価格低下している。例えば老人パスなんかは無料ですけども、自治体によっていろいろですが、価格低下していると言っていい。老人パスというのは、市場価格ではないですね。税金を投入して、それで福祉政策として自治体がやっているものだから、それは市場価格のルールに当てはまりません。つまり、こことここはありません。競争がないならば価格低下はしませんということを、マトリックスというのはこの表のことを指しますが、この表でPならばQの論理操作というものをさせるのですね。もちろん、論理的には、P、Q同時という、PならばQが成立してQならばPが成立しないと、こことここだけが正しいということは言えないのですけれども、言ってみれば、この場合は事例を全く使っていませんが、事例を使わずに、PならばQという命題の信頼性というものを高める方向で見たわけですね。そうしたところ、一発で80%以上の正答率が得られたということです。

実は、競争になれば価格は下がるに対しては効いたのですけれども、あと三つぐらいの知識獲得に効いたのですが、四つ目で確認しようとしたところ、ちょっと失敗しまして、差がなかったということで、今、どこからどこまでこのマトリックス法というのがきくのかなというその限界について、探っているところでもあります。

これは、一番人数が多く、また皆さんも知りたいというお話もありましたので、長く説明させていただきました。

次は、ちょっと短目にいきます。知識の二重構造化に、性格、頑固さなどは影響するか。Y. T さん、T. S さんの御質問です。

知識獲得という領域は固有であると考えます。つまり、その分野に特定された部分というのを扱うので、性格というのは、それに対して普遍的ないろんな場面に使われるものと

いう、そういった特徴の違いがありますので、余り二重構造化に性格の寄与というのは高くないというふうに考えているのですね。ただ、学習の構え、メンタルセットと言うのですけれども、それとか認知スタイル、そういった、やや一般的な認知傾向が影響しているということは十分に考えられるというふうに思います。本当はメンタルセットや認知スタイルについても御説明しなくてはいけないのですけれども、ちょっと時間がないので割愛させていただきます。

それから、小杉さんから、誤解に感情はどう影響するかという質問がありました。知識獲得と感情との関係についての検討は動機づけ研究でされているのですけれども、それを除けば極めて少ないことですね。その部分を第4回の後藤先生がおっしゃってくださったというふうに思いますので、その中にヒントがあったと思います。

それから、教科のすべてを日常的現象とリンクさせることができるのか。例えば、数学、物理、歴史ということなのですね。確かに、一見物理の公式というのは我々の日常からかけ離れているように見えますけれども、物理現象というのはたくさんあるのです。皆さん、もし今机から鉛筆を落とされたら、それは紛れもなく物理現象であるのですね。それを説明するために、いわば抽象化した公式というものをつくっているわけですから、我々の身の回りの現象が、いずれも学問領域の出発点になるはずなのです。これを教えるときには、必ずリンクさせて教える。つまり、抽象的知識とそれから具体的知識というものがリンクされないと、教えるということではできないのじゃないかというふうに思います。

それから、適用可能性の高い知識を獲得させるためには、知識と実体験のどちらを先に与えればいいのか。Y. M さんの質問です。これはかなりレベルの高い質問だというふうに

思います。このところを、我々の領域では順序性と言いまして、順序性についてはかなり研究の蓄積があります。その部分については、一言で言うと、働きかけというのが外因なのです。知識構造というのは内因ですね。働きかけられる人の中にあるもので、内的要因。外因と内因と必ず交互作用があるという結果が出ています。

例えば、どちらを先に与えればいいのかということを考えてときに、事前の知識量が多い場合、少ない場合というふうに内因を分けられるわけですが、そういった場合に、知識を先行させた方が有効であるとか、あるいは少ない場合は、体験先行が有効である。そういった、場合分けというのが必要になってくるだろうと思います。

それから、どちらを先にとっていないで、体験、知識、体験、知識と与えていけばいいのでないかという、これも実験例がありまして、効果が上がっていることが確認されております。何が重要かという、知識と実体験の密接な関係性、リンクですね、これを研修において示すということが必要だと思われま

す。すごくおもしろかったです、N. S. さん。ありがとうございます。たったお一人でも、うれしかったです。

次、研修を有効に行うためには、計画策定時にどのような配慮を行えばよいか。そういう立場の方が、恐らくこの教室にはたくさんいらっしゃるのだと思います。

これも一言で申し上げますと、最も重要なのは、研修の受講者が事前に有している知識の様態を把握して、かつ研修目標への現時点での到達度というものを精査しておくこと。つまり、さっき小島先生が同じ土俵にというふうにおっしゃいましたけれども、同じ土俵に入れるためには、やはり相手のことをよく知るということですね。それから、こちらの働きかける目標というものはっきり、明確

にしておくということだと思います。具体的な手順について、1から5まで書いてきました。後でござんください。

8、知識獲得のプロセスを脳神経シナプスの伸長のアナロジーで表わすことができるか。できると思います。というのは、比較的新しいモデル、コネクショニスト・モデルというものがありまして、まさに神経シナプスのアナロジーに基づくものです。簡単な入門書として、守一雄先生の本があります。御紹介いたします。

習った知識を自生的知識の中に組み入れるためにはどうすればよいか。これは、一言で言いますと、2回目に申しあげましたように、外来の知識というものと、それに関連する自生的知識との照合というものがなされればよいということになります。具体的には、新しい知識を聞いたら、既に自分が持っている知識の中から関連するものはないかを探すと、必ずあるはずなのです。ないと考えるのは、ちょっとまだ推論が十分でないということでもあります。必ず何かある。物理の知識でも、物理現象というものはあるわけですから、それらを一生懸命探して、照らし合わせていく中で、自然に知識の操作が行われるだろうというふうに思います。

ルールを共有しても、時間がたつにつれて守られなくなってくるのはなぜか、大口さん。

これにはいろんな理由が考えられます。教授者側と学習者側に分けて、大まかに要因の種類というものを挙げてみましたが、やはり教える側は、教える内容と教える方法というのが用意される。学ぶ方は、もともと持っている自分の知識構造、それから自分の学習方法、学習スキルというもの、それから学習意欲という情報もかかわってくると思います。大体この五つの範囲の中で、どこかの要因がうまく働いているのでないか、あるいは、交互作用を起こしているとか、そのいずれかが考えられます。しかし、これはそれぞれの

ケースに応じて精査が必要だというふうに思います。

新たな知識を獲得することで、自己の能力や仕事の幅が広がっていくことに気づいて、研修に積極的に取り組んでもらうためには何が必要か。

これは、動機づけにかかわることなのですが、けれども、この教室の感想の中で、抽象的な概念と具体例とが結合したときは快感だと、頭の中で快に感じるわけですね。わかったというふうに。これを体験させてやるということになる。そうすると、自分の予測、自分自身がつくり上げた予測が当たる喜び、外れる驚きというものを経験させることが重要なのではないかと思うわけです。

載せているのは、みずからの初発性、自分自身が一番最初にこれをやりたいと思ったのだということですね。それから、自律的な統制感、自分自身がコントロールできているのだという感覚ですね。課題への自我関与というのは、その課題が他人の課題でなくて、自分自身が解決したい問題になるのだという、そういうことが非常に重要であります。それが、予測に対して当たる喜び、外れる驚きということになるわけでありまして。

情報伝達時に誤解を避けるためには、どのような配慮が必要か。佐藤さん。

これは、7への回答とほぼ同じなわけですが、相手のことをよく知るということですね。私の文脈で言えば、聞き手が事前に用意している知識の状態というものをよく知ることになるのだらうと思います。

年齢差というのは感じることなのですが、けれども、それほど寄与は高くないだらうと思っています。私は、知識の量と質だらうと思います。お互いにどういうふうな考えでいるか、知識を持っているかということが、誤解されるか、そうでないかということにかかわってくるというふうに思います。

最後になりますけれども、危険予知訓練・

活動の効用についての見解と議論すべき点について聞きたいということです。

この訓練・活動というのは、建設運送業界あるいは学校など、いろいろ使われているようです。身近なところでは、JAFの会員になっていますと、JAF誌を送られてきますね。その中で、危険予知は何に注意するかと、阪大の人間科学の先生がやっている。写真を見せて、ウインカーが出ているけれども、どこにあなたは注意するかというのがありますね。あれは訓練ですね。これは、11で述べましたように、この効用は、みずから予測させることです。みずから予測させることで、当たりはずれをフィードバックして、課題への理解を高めるのです。これが、KYD、KYKというところに共通するポイントだと思います。どこに効用を感じるか。知覚的な手順方法はいろいろあるみたいなのですが、ここの下線の流れ、これを必ず補償するということが重要だというふうに思っています。

以上で終わります。

○司会 それでは次に、田村先生、お答えを願います。

○田村先生 田村でございます。では、早速始めさせていただきます。

お手元に、少し厚目ですが、パワーポイントのスライド2枚と、その後ろに、ちょっと向きが変わってしまいますけれども、文部科学省がホームページ上で公開している自閉症関係の報告書のコピーがついている資料がございます。それも適宜ごらんいただきたいと思います。

この3番は、お配りしたものにはついていないのですが、きょう出てくる途中で、アバウトなりに何をお話したかったのかということについて改めて確認したいと思っております。スライド3枚を追加いたしました。画面の方をごらんください。

私たちが生活していく際には、自分、他者

を初め、さまざまな人間や環境から得られる情報について、それらをいろいろ解釈したり判断しないと、自分がどうするかということを決められない、そういう性質があるかと思えます。例えば、会話を例にとると、だれかと話をしている、だれかが何かをおっしゃる。その内容について、もちろん理解することは必要なのですが、だれかが何かを言うと、それは本当だろうかということも自分で考えなくてははいけませんし、その相手がどういう気持ちでそういうことをおっしゃっているのか、何が言いたくてそうおっしゃっているのか、一体自分に何を期待しているのだろうかというようなことを考えなければならない。具体的にはその発信の中に、その他表情等(ノンバーバル・コミュニケーション)も含めてですけれども、我々はいろいろ推測しなくてははいけない。それに応じて何かをお返しして、また返事が返ってきてということになると思うのですね。

私がお話ししたことの中で一番大事なことは、その解釈や判断というのも自分でして、何か言葉を口頭で返したりすることになるのですが、その相手から発せられている、我々が分析や解釈に使えるデータというのは不完全で、部分的で、あいまいで、詐欺的なものである。私が1回目にお話ししたときのスライドの中に、内田樹先生の一言というのをに入れてあったと思うのですけれども、このことを言っていたというふうに考えていただければいいと思います。いずれにしても、発せられている信号はあいまいなので、解釈する側が何か解釈しないと、次が出てこないのです。

したがって、私たちは、その限られたデータの解釈や判断を行うために、小島先生からお話のあった時空間的な文脈ですとか、直接はかわりませんが、佐藤先生の知識や自生したものをもとにしたいろいろな推論を行う。つまり、データがあいまいである以上、そのほかのいろいろなもの、自分の中に

あるものと文脈等、外にあるものを用いて解釈せざるを得ない。

自閉症の方のビデオを大分見ていただきましたけれども、あの方々はそれが特別苦手なために、独特の生きにくさを抱えている方であったというふうに理解してよいのではないのでしょうか。つまり、他人の感情を表情から推測したり、どういう意味でそれをおっしゃっているのかということが理解できないので、とんちんかんな答えになったりする。

例えば、きょうどうやってここへいらっしゃいましたかと言うと、自閉症の方で、ものすごく詳しく説明してくれる方がいるのですね。我々は、電車で来ましたがぐらいのことをお尋ねしたいのですが、何時何分に家を出てというところから、すごく細かく教えてくださいだったりする。やはり質問の意図等がうまく読み取れないために、お返事が詳しくなり過ぎたり、とんちんかんになったりする。

森口さんという、文献の資料にお入れしておきました「変光星」という自伝を書かれた方ですけれども、常識辞典が欲しかったと、それさえあれば、自分もこんなに苦労しないで人づき合いができるようになるのとおっしゃっていました。

では、私たちはこれが常識ですという形で、自分の常識を体系化して皆さんにお伝えすることができようかというふうに考えたわけです。それは非常に難しいことです。

なぜなら、私たちが持っているものは、間違っているものもあるかもしれませんが、常識というものは、大半のものは習って覚えたものではなくて、知らず知らずのうちに獲得した、無意識に持っているものだからです。あなたの常識を全部言ってごらんと言われると、言えないわけですよ。ただ、こういうときこうするという形で、具体的な場面になるとそれは出てくるのですが、それを離れて、常識を体系的にみずから明示的に述べよと言われると、非常に困ってしまう。自

動的に働く暗黙知のようなものとして我々の中に備わっているものですので、それを、自閉症の方に、こういうことなのですよというふうに教えて差し上げることはできない。そのかわり、こういうときはこうするのですよという具体的な場面に遭遇すると、ある程度は言えるというようなことになる。

誤解を恐れずに例えますと、ここは誤解のメカニズムで、誤解を恐れずに誤解が生じそうなことを言うわけですが、それは考えたり類推したりするとき、私たちの癖というようなもの、無意識だったり、自覚できなかったりしますよね。考えたり、推測したり、類推したり、癖のようなものが私たちにしみついているのかもしれない。癖には、よいものも悪いものもある。場面さえ適切であれば悪くない癖かもしれないですけども、不適切な場面ですぐの癖が出ると、まずいことも起こるといような、一種の思考の癖のようなものかもしれない。

今度は、話には余り出ていなかったのですが、私たちの思っている思考の癖、落とし穴の特徴、それからある種の誤解を生みやすい思考特徴というようなものには独特の頑固さと言えるものがありまして、これは後藤先生のお話の中にはちゃんとまざっていたと思うので、後藤先生が補足してくださることを期待しているのですが。

例えば、何か思い込みのようなものがあると、それに見合う事実はよく注目するのだけれども、それに合わないようなものは排除するということがよくみられます。例えば、血液型性格なんていうのが代表的なものだと思いますけれども、だれにでもある程度当てはまるようなことがどの血液型についても書いてあるのですが、それを見ると、ああ、当てはまると。もしくは、B型だと知っている人で、B型の血液特徴というのがあると、その特徴が当てはまりやすいB型の人を思いつきやすいというように形で、思考と現実の間に

なるべく矛盾が生じないように考え込んだり、事実に注目したり、事実を選択したりする癖があるというようなことで、思考の癖というのはなかなか治らない。それを矯正するのは、なかなか大変であろうということをお話ししたかったということでございます。その矯正法については、例えば完璧な認識については佐藤先生からお話があったこととか、人間関係については後藤先生からこれからお話があるということです。それがあつたものから、新自閉症スペクトラム障害の方のことを御紹介したということで、お許しを願いたいと思います。

ここから、配布している部分に至ります。

それぞれのパターンは省略させていただきましたけれども、自閉症スペクトラム障害にかかわる御質問が幾つか、ごらんのとおりにございました。

あと、メタ認知というのにも含まれているのですが、私の最大のメタ認知の欠陥は、時間計算と話すことの量がちゃんとできないということで、大分余りましたので、そこをもう少し言えという御要望が三つほどございました。

こちらにつきましては、ついに小島先生の地雷をもう一度踏んでしまっていますが、一体どこまでが誤解なのかわからなくなるという質問がありましたので、きょうも、ますますわからないというお話を最後にもう一度させていただきます。

自閉症に限らず、コミュニケーション障害、コミュニケーション能力の向上はどうしたらいいのかということについては、この後、後藤先生からお話の一つの方策としてあると思いますので、そこにお頼みすることにいたします。

日本人特有のというのは、小島先生への御質問にもあつて、ある程度のお答えがあつたかと思うのですが、一を聞いて十を知るとか、察しがいいとか、先ほどの、言語

データがあいまいでもその推測がすぐれているということは、日本人の一種の美德というようなものも確かにありますので、誤解が生じやすいということは一般的には言えるのではないかと思っております。

あと、文化として体験談、余談の話が出ると、私に残されたあと5分はあつと言う間になくなるのですけれども、私の友人がイギリスへ留学しまして、彼は聖教会という、イギリスが本流のクリスチャンだったものですから、向こうで教会に通っていたのですね。いろいろ聞きたいことがあるのに、みんな礼拝が終わるとさっと帰っていくと。何とイギリス人というのは冷たいものというふうに思っていたのだそうですが、ついにたまりかねて、その司祭さんに、なぜみんなは私を歓迎してくれないのであろうかと、困っているのだがと言ったら、しかられたと言うのです。「何で、おまえはそれを言わなかったのか。イギリスでは、そういう助けを求めない人に援助を申し出たりするのは非常に失礼なことである。そのかわり、助けを求められれば、できる限り、全身全霊をもって助けるつもりなのに」と。その翌週から、みんなすごく親切になったことがあるというわけですよ。つまり、個人を尊重するというのがいいかどうかわかりませんが、求められないことをするのは余計なことだという文化なのです、それは必ずしも日本に当てはまらないだろうというようなことがあります。

北大の社会心理の先生で山岸先生という方の「安心社会から信頼社会へ」などというの、日本人特有というふうに言っているかどうかわからないのですけれども、誤解について書いてある本ですので、ごらんください。

我々は、いじめについての見解を述べて、それを社会に発信せよという御命令もフロアからございましたけれども、済みません、時間がございません。

自閉症は、お答えて、これだけは誤解のな

いようにと思ってスライドを1枚つけ加えておきました。皆様のもとにもあります。要は、先天的か後天的かという現象がある。皆様にお配りしている文部科学省の資料の、横書きになってしまいますが、表紙の2枚目、下にある小さいページですと8ページというところになるのですけれども、その右側に高機能自閉症の定義が書いてありまして、3歳くらいまでにはあられ、社会環境云々、最後に、また中枢神経系に何らかの要因による機能不全があると推測されるというふうに、つまり、はっきりとまだ確定はされていないけれども、ある種の脳の不調、障害があると考えざるを得ないだろうということが出ています。

先天的か後天的かという御質問が非常に難しいのは、生まれつきかそうでないのかというふうに聞かれれば、生まれた時点で何かハンディキャップは持っていらっしゃるのかもしれないということになるのです。しかし、誤解が生じないように、あえてこの表をお出ししたのは、先天的だということ、すなわち、それは遺伝するというふうにお受け取りになる節があるので、決してそういうことは意味しません。それを御理解いただきたくて、この表を出しました。

データの方に出ているのは、有名な表なのですけれども、我々が発達するときには受精卵が持っている遺伝情報のようなものも影響する。でも、我々がよく見る先天的な障害というものは、それはお母さんのおなかの中でいろんなトラブルが起こって、障害を起こすということがいっぱいあるわけですね。でも、生まれる前に持っている障害という意味では、生まれつきの障害ということになるのですけれども、一番上のは遺伝情報ですけれども、それが大きくなって、発生していく途中で起こることの方が多いのです。

細かく説明できませんが、いわゆる1人の赤ちゃんが大きくなっていくのに六つのいろいろな要因がある。遺伝か環境か、先天的か後

天的かという、後天的、経験によってというのは、一人一人生まれた人によって違う経験で変わってくるという、5番のことを主に指すのです。しかし遺伝か環境かというときに、本来の発達にはこれだけ影響があるのに、1番か5番かという質問をするのは意味がないわけです。全部関係があるのです。自閉症についても、遺伝についてゼロとは申しません。でも、例えば自閉症の方から100%自閉症のお子さんが生まれるということはありません。少なくとも、今のところはありませんので、先天的な何かはあるでしょうけれども、遺伝するというふうにはお考えいただきたくないということで、この表をつけました。

クリティカル・シンキングについて、10枚目のスライドになるのですけれども、クリティカルではない考え方、つまり批判的ではないこと。逆にお考えいただくと、思考についてどんなことを注意すればいいかというクリティカル・シンキングの考え方が出てきます。非常に一般的で、これだけ言われても困るというふうに思われるかもしれませんが、じっくり考えずに、条件や推測で決めつけてしまう、こういうのが批判的な考え方、クリティカルではない思考、よくない思考です。物事の一面、部分的にしかとらえない。十分に情報を集めずに結論を出してしまう。感情や主観で決めようとする。一度決めると、その考えにこだわって、重要な別な情報が提示されているのに、それを受け入れられない。やはり頑固であるということですね。疑うことなく、他人の考えにすぐ同調してしまう。クリティカルであろうとする方は、この逆をするように気をつければいい。具体例につきましては「クリティカル進化論」という本が心理学の参考書として出ているのですが、中に載っているのは、秋月りすさんという人の「OL進化論」という漫画です。それを例にして、こういうことが言える。つまり、いろ

んな思い込みですとか決めつけのようなことを皮肉る漫画なのですね、OLさんたちの。それをごらんいただければよろしいかと思えます。

こういういろいろな思考法則をもうちょっとだけお見せしますけれども、いろいろお勧めが本の中に出てくるだろうと思いますが、現実的に考えて私が思いますのは、そういうコミュニケーションを向上させるために、考え方を正しくしていくためにというようなものについては、御自分でやっていただくときにも、少しずつやっていただくのがいいだろうと。お一人お一人によって合う・合わないというのは、やはりあると思います。ですので、試行錯誤というようなことで、ちょっとやってみて、自分になかなか身につくそうにないというのは、あきらめて、何か別のものを試してみるということでもいいのじゃないかと思えます。

フィードバックというのは、そういうことをしたときに、自分で自分の何かを考えるだけならいいのですけれども、人とのコミュニケーションのときに、例えば今のようなクリティカル・シンキングを振り回して、「おまえ、今そう言ったけれども、それは実は間違いだ。こういうふう考えるのだ。こういう可能性もあるだろう」とやると、人間関係が悪化するのですよ。あいつ、急に文句が多くなったとか、突っ込みがふえたというふうに言われますので、運用には気をつける必要があるだろうと思えます。

後藤先生の体験セッションでもやられたように、臨床的な場面でもカウンセリングでよく使われるのですが、場面を限定した中で演習するというようにして、実生活には影響しないようにやっていくということが必要です。例えば、エンブティ・チェアを御存じですか。二つのいすを置いておくわけです。例えば上司の方なら上司の方が、自分で部下に向かって言うことを実際に言うのです、こっ

ちは空のいすで。今度はこっちに座って、今言われたらどう思うかという、その気持ちを言ってみてというのをやってみたりする、シミュレーションとかロールプレイとか、いっぱいありますけれども、そういう形でまず試してみるとか、2人でクリティカル・シンキングで遊んでみようという形で、これについてどうだろうねというのをやってみるといふふうにする。実際に、家庭生活でやるぞと始めてみたことがあるのですが、大変なことになりました。

推論の場合は省略いたします。時間切れでございます。

○司会 それでは、最後に後藤先生からお答えいただきたいと思います。

○後藤先生 それでは、しんがりで皆さん方に説明してまいります。

3先生のお話を聞いていて、私が話した内容と3先生の内容をじっくり学習すれば、もうすべてそれに尽きるということで、経営学部はいい先生方を集めたなど、私は先ほどからとても感心しながら話を聞いていました。なるほどな、なるほどなということばかりです。だから、私が皆さん方に紹介した中身を、きょうの3先生のお話で、この部分はこういうことかな、ここはこうかなと置きかえながら整理されると、今回の公開講座は見事花咲くのではないかと、こんなふうに思いました。

私に対する質問は四つなのです。

まず一つは、うつ病を治すのに心理学は有効かと、どんな点が有効なのだと、ずばり切り込まれました。これは私の考えです。治る・治らないは医学上の問題でございます。心理学的には、治療中に認知療法だとかカウンセリングによる心理療法を併用することで、少なくとも精神的な落ち込みを改良できる。そんな例がたくさんございますので、どうぞそのようにお受けとめください。治る・治らないと、そんなふうに単純に考えないで、これは大変難しい問題です。

それから2番目は、ジョハリの窓の説明で、信頼できる方法の部分を詳しく説明せよということでした。

資料をお持ちでしょうか。信頼づくりの方法というのは、ごちゃごちゃ書いてありますけれども、要するにここで言いたかったのは、相手とのかかわりをよくするためには、自分自身が隠していることをオープンにしないで、それから、自分の気がつかないことを、いろんな人から情報をもらって気づきなさいということを行っているのです。俗に「人のふり見て我がふり直せ」と言うじゃありませんか。私も話の中で、学生とのかかわりのいろいろな例を申しあげました。学生とのかかわりの中で、あっ、そうかという気づきがたくさんありました。マイペースでやっていた自分の生き方を、違った見方を入れることで、いろいろな気づきがありました。これがフィードバックです。つまり、自分が盲になっている部分を広げるというのがフィードバックでございます。それから、自分が隠している部分をオープンにする、それが自己開示です。隠し始めたら、ますます自分をよくみせるのに格好つけてしまいます。格好つけたら、次から次へと格好つけたくなります。ゼロならゼロでもいいじゃないですか、わからなかったらわからないでもいいじゃないですかというふうに、つまり自分の心に隠し事をするなということ。そうすることで、あなたのオープンウィンドーは大きくなりますということと言いたかったのです。

それから、きょう、皆さん方にお配りしたA子の問題。実際にあるところで、A子の問題をめぐって人間関係のいろいろな学習会をやっているのですが、これはそこでやった例です。

Hさん、Sさん、Gさん、Kさん、Tさんの5人グループでやりました。この表をごらんください。Hさんは、A子3、父親2、実母6、継母1、相談員5、ボーイフレンド4、

各自このような順位を出しました。それぞれがどういう基準でこういう順番をつけたのか。Hさんは、A子を軸として1, 2をつけたのは、A子に対して積極的にかかわっているという意味だそうです。それから、下位につけたのは、A子のこれからにとってマイナス、ブレーキになるような、そういうかかわりであったという意味で、こういう順位をつけた。Sさんは、A子の気持ちを中心に、つまりA子はA子なりに一生懸命やっていたということを中心にして、このA子の気持ちに対してどのような後天的なかかわりをしたのか。そんなことで順位をつけた。Gさんは、そもそも家族のあり方とはということの大前提にして自分は順位をつけましたよと。Kさんは、Sさんと似ているのですが、A子を中心にかかわり方の好ましきということと順位をつけました。Tさんは、それぞれの役割を中心に、A子はA子として、父親は父親としてというぐあいに、それぞれの立場でTさんなりの評価を下した。

経過ですが、各自のつけた順位についての説明が、それぞれから出た。それぞれが考えた基準の相違点について、いろいろ話し合った。GさんとTさんが共通した考え方である。Hさん、Sさん、Kさんの考え方もほぼ共通していたなということに分かれる。結局のところ、A子を中心として、A子にどのようにかかわったかということの評価の基準とすることで共通理解ができて、合意が成立した。

ただ、もう一度個人別に順位をつけてくださいと言ったら、GさんとTさんは、集団決定に異議はないけれども、自分の考えは変わらぬぞと。グループの考えは考えでよし。しかし、自分は、どうしても自分の考えでこのように考えていきたいと。つまり、順位を変えませんでした。

若干、このことについて考えてみた。話し合いは約1時間かかりました。最初の段階では、評価の仕方について各自から意見が出さ

れて、各メンバーの考え方をそれぞれ確認し合った。この間約45分経過していますが、先ほどHさん、Sさん、KさんとGさんとTさんが対立していたのですが、GさんもTさんも、自分たちの考えをほかの人方がよく理解してくれたので、自分たちの考えは変わらないが、集団決定には従うということで集団決定ができたわけです。このことは、自分の言い分がわかってもらえれば、相手の言い分を受け入れる余裕ができるということの意味だと思います。つまり、わかり合う関係ができたということ、共通理解が生まれたのではなかろうか。こういうことが、このグループワークの結果から参考として言えるかなと思いました。

それから、三つ目の質問で、前半部分は、はやりのクイズの感覚だと。なぞなぞは誤解を利用しているのか、コミュニケーションは誤解解消に有効なのか。これも、ずばり聞いておられる。

私が紹介したのは、クイズの形ですけれども、はやりのクイズではありませんよ。クイズのスタイルで、人間の物の見方や考え方がいつしかマンネリ化しているということを知るために紹介したものです。言いたかったのは、マンネリ化した物の見方や考え方は、誤解を生じる可能性があるのじゃないですかということなのです。

四つ目の質問は、時間が足りなくて残念でございますということの内容でございまして、質問ではなく、感想が述べられておりました。

簡単ですが、以上です。

○司会 どうもありがとうございました。

それでは、時間が押していますので、すぐに皆さんの方から何かさらなる御質問がございましたら。例えば、どなたのお答えに対してこういう質問、このことについて聞きたいというふうにおっしゃられても結構ですし、あるいは、特に講師の名前を特定しなくても、一般的な質問をされて、それにこちらからス

タッフがお答えするという形でも結構です。自由に発言をお願いしたいと思います。いかがでしょうか。

○質問者 どうもありがとうございました。

今の話と多少違うかもしれませんが、現在、北海道の社会や経済が余り元気でないということで問題になるのですが、そのときに依存体質だというお話がございまして、この間も3時間ほど、そういうようなセミナーに出たことがございます。依存というのは何かというと、中央依存であったり、北海道の中では北海道庁あるいは開発局に依存する、そんな体質が北海道の人の心の中にあるのじゃないかというお話がございましたものですから、心理学的に言いまして、北海道の人はどんな依存体質を持ち得てしまっているのか。歴史のある話だろうと思うのですが、それを、どういうことで、あるいはどういうふうにして解決できるのでしょうかというようなことを、先生方の心理学的な観点からお話を伺えればと思ったのですが。

○司会 この御質問ですが、どうでしょうか。ここはやはり経済の問題にお詳しい佐藤淳先生、どうでしょうか。

○佐藤先生 やはり依存ですので、私も小島先生に伺います。

○司会 北海道の特殊性というお話なのですが、私自身の立場を申し上げますと、文化というのは後で名前をつけたものでありまして、結局、いつも同じようなことを、金太郎あめみたいで申しわけないのですが、文脈によって、日本あるいは北海道という文脈の中で我々は物を考えるから、こういうふうな考え方になっていくのじゃないか、こういう立場をとっています。ですから、北海道特有の、北海道人とか、例えば依存体質のようなものが何か北海道の人たちのメンタリティー、心性として存在する、このような考え方は余りとりたくないなと思っています。

あえて言いますと、そういうコンセプトと

いいますと、やはりおっしゃいましたように歴史的な、日本の中では北海道という特殊な位置づけがありますね。どこもみんな特殊なので、沖縄にしろ広島にしろ、みんなそれぞれ特殊な事情を持っています。そういう意味では、別に北海道だけ特殊ではない。ですから、官依存という面で、北海道としての歴史の新しい土地柄であるだけに、それは北海道的な官依存とされやすい。官依存は、ほかにないかということ、そんなことはないと思うのです。北海道的な官依存の体質は、私はそういうところの専門家ではありませんので、具体的なことはお話しできませんけれども、歴史的なことも一つのコンセプトになって、我々の発想を縛っていたり、あるいは、おっしゃるように、北海道の企業が官依存の発想をしやすいということはあるかもしれません。そういったこれまでの北海道が位置づけられてきた歴史とか、あるいは土地柄というものが我々の発想に影響しているということは、もちろん言えます。北海道人ということではなくて、そういう企業あるいは我々自身が持っている発想の文脈の一つとしてととらえるべきではないかと考えます。よろしいでしょうか。

ほかに何かございませんでしょうか。

○質問者 知識として真になると、ダイレクトに連動するかどうかよくわからないので、どの先生にかというのは、あえて言わないのですが、例えば知識の二重構造化というところでちょっと考えたのです。例えば、テレビで何々が健康にいいというふうに、外づけで情報を得て、それで実際にココアですかホーレンソウを買いに行く人たちがいますよね。あの心理的な動きというのは、心理学の領域から見たら、どのような興味を持たれているのなかというのをちょっと知りたいのです。

○司会 これは言わずもがなで、佐藤先生に聞くしかないですね。

○佐藤先生 フィードバックというお話が出たのでしたのですが、つまり、何か情報提示がなされると、即それに走ってしまうと、こういう行動についてですね。

○質問者 自分でもともと持っている情報の度合いに関係なく動くケースというのがありますよね。それというのは、一体二重構造化と逆じゃないのかなと、逆なのか、並列化しているのかちょっとわからないのです。

○佐藤先生 恐らく二重構造化という文脈で言うと、結局、自分がもともと持っている知識というものを使わずに、例えば教室の場面で提示される情報というのを動きにしようという話でしたね。そうすると、今の広告の戦略などにすぐ付和雷同的に動いてしまうというのは、やはり二重構造化で説明しているのではないかなと。つまり、もともと持っている知識と連関させずに得た情報というものに、そのまま反応してしまう、そういう外来の知識に影響されてしまうということになるのではないかと思います。

○司会 今のお話なのでしたけれども、ちょっと違う観点で、医学で今、医療の分野でエビデンス・ベイスト・メディスン（EBM）と言われているのですけれども、それと、ナラティブ・ベイスト・メディスン、こういう用語が出てきています。エビデンス・ベイスト・メディスンというのは、医療というのは必ず証拠というもの、データに基づいてやるべきだという立場です。お医者さんの直感じゃなくて、きちんと薬を投与するのでも、この薬はこれだけ効くという実証的なデータに基づいてやるべきだと。この人にどれくらいのパーセンテージで効くかと、こういう医療の運動が一つあったのです。しかし、一方で、実際に1人の患者さんからしたら、この薬は80%効くと言っても、統計的な結果として80%効くということと、今日の前にいるこの方にその薬が合うかどうかは別問題なのです。つまり、実際に合うかどうかは、

その人しかわからない。そういうことをEBMの運動に対して、その反対勢力としまして、ナラティブ・ベイスト・メディスンというのがあり、NBMと言います。これは、患者さんからむしろ情報を得ながら、医療というのは患者さんと共同してつくるものだと、そういう考え方が出てきたのです。そういう考え方によりますと、証拠も大事なのですが、証拠よりも患者さんと話をしながら、語り合うということが大事だと。

もう一つ、ミノ・モンタ・ベイスト・メディスン（MBM：テレビのワイドショー司会者みのもんた氏が身体によいと言うと、ブームになる現象を皮肉った用語）というのがあり、それらとは全然違う、マスコミによる影響が非常に強いということがあります。ナラティブ・ベイスト・メディスンはみんなに語る語り口によって非常に影響を受けてしまうというものです。我々も、お医者さんの腕がいい悪いというのはわからないのですけれども、やはり話を聞いてくれて、語り口がソフトで、わかりやすい言葉で語ってくれるお医者さんを信頼してしまうということがあるのです。

一つの医療の方での運動なのですが、それがちょっとずれますと、例えばみのもんたさんの口調が非常にわかりやすく、いいと。そうすると、実際のデータはどうかということではなくて、そのお話が非常に印象的で、そのとおりの行動をしてしまうということになる。ナラティブ・ベイスト・メディスンという、もっと広いコンセプトの中で考えますと、もちろんEBMもチェックしなければならないのですけれども、一つの誤解である面は否めません。いい医者を選ぶのと同じ基準で、みのもんたさんの言うことを聞いてしまうという面があるのでないかと思います。これは、もちろん佐藤先生が言っていることと矛盾していることではなくて、それは別な話なのです。

ほかにございますでしょうか。

○**質問者** 田村先生からきょういただいた中に、誤解というようなことが3枚目のシートに書いてございますけれども、最近読んだ万葉集の中に「ことだま」という言葉があったということが報告に書かれていて、何かそういった言葉を発してしまうと本当にそうになってしまうので、それを言葉にしないように努めるというのが日本人だというようなお話が随分書いてあるのですね。例えば、結婚式において、外国の場合には、キリストが苦しくてこんな流れになったという、よくない場面の言葉を使いながらお話をするのだそうですけれども、日本の場合には、結婚式において、めでたくない言葉、終わりだとか、そういうような言葉を使わないように常にしているのだということで、それはなぜかという、言葉に発してしまうと、本当に事が起き得てしまうのだという思想があるからです。それを避ける意味で言葉にしないという考え方を持っているようなのです。実は、そのことが地震だとかいろいろ災害の場合でも、悪いことをシミュレーションすることを避ける傾向を生み出している。経済についてもそうなのでしょうけれども、今後よくなるよとか、あるいは、年金についても今後当たらなくなるというのをきちんと出すことを避けて事を運ぼうとする傾向がある。でも、これはひょっとすると、日本人が大きな過ちを犯してしまうというか、そういう世界に入ってしまうのでないかということを書いたものがあったのです。もしそうだとすれば、なぜ日本人たちが、先ほど結婚式の話がありましたような避け方をするのか。心理的な問題が何かあるのかなと思って、ちょっと漠然としておりますが、お話を伺えたらと思ったのですけれども。

○**司会** どうでしょうか、田村先生ですか。

○**質問者** 仲人の件は後藤先生からと、結婚式だから。

○**田村先生** 今の御質問の中に幾つかの問題点というか、お話があったと思うのです。伺いながら思っていたのは、きょうは思考の落とし穴のようなお話をしたのですけれども、社会心理学の中から自己予言成就機能というのがあって、自分で思い込んでしまうと、それに見合うような行動をとって、必ずしも望んでいないことなのだけれども、それが実現するように、知らず知らずのうちに振る舞ってしまうなんていう、もしかしたらそれに該当するのかなと思って、伺っておりました。

それから、もう少し大きくてぼんやり形なのですけれども、今、「ことだま」というお話が出ましたが、また内田樹先生の話で申しわけないのですが、彼は誤報の檻という言葉を使っています。誤報の檻というのは、どうしても我々が物を考えてしゃべるときには、我々に通じる言葉や技法を使って考えたり伝えたりするしかないというような、そういう強い制約の中でしか我々はコミュニケーションできない。つまり、どうしても考えることが言葉に規定されてしまう面があるということをおっしゃるのです。それを読みながら今回の講座に合わせて考えていたのは、きょうも推論の癖という話をしたと思うのですけれども、その癖も一種の檻のようなもので、例えばクリティカル・シンキング、さっきのお話を伺いながら、北海道は依存体質だということ自体をまずクリティカルに考える必要があるのではないかと思いついて伺っていました。

本当に依存体質なのか。じゃ、何か独立した機運のようなものはないのか。一方でフロンティアスピリットと、うちの大学も開拓者精神がキャッチフレーズになってますけれども、そういうものも一方ではあるのじゃないかという対極を考えてみるというのも一つのクリティカル・シンキングだと思います。依存体質ということが言えるのであれば、どこまでが依存体質で、どういう面では独立の面

もあるのかというふうに考えていくときに、ポジティブ・シンキングに走るときはネガティブな面も考えているし、ネガティブ・シンキングに走るときは、逆にあえてポジティブに考えてみるというようなことがクリティカル・シンキングでありますので、例えば北海道が依存体質だというような命題も、それを考える一つの材料としてお使いいただければいいのじゃないかと思いついて伺ってまいりました。

以上です。

○佐藤先生 マトリックス法もそれに当てはまります。道民は依存体質である。PならばQになる。道民で依存体質でない人がいるかどうか、道民じゃない人に依存体質の人がいるかどうか、すべての可能性を検討してみるということが思考の操作だというふうに思います。

○司会 ありがとうございます。

私は、それじゃ、ちょっとお二人と違う観点で、「ことだま」というのは読んでいませんで、よく内容を把握していないのですが、伺った話の範囲でなのですからけれども。

日本はどうしてクリティカル・シンキングをできないかというか、negativeな方を提示するような言葉遣いを避けるようになってしまっているのかという問題ですよね。

ちょっと違うかもしれませんが、例えばラフカディオ・ハーン、小泉八雲ですね、イギリスの作家ですけれども、日本に帰化して日本人としての彼が、最初に、葬儀の中である未亡人が笑っていたということで非常にショックを受けますね。ジャパニーズスマイルと言われますように、外国人にとって日本人の笑いが十分わかりにくいということ。ネガティブな場面で笑う、あるいはリジェクト、拒否する場面でも笑ったりするということが非常に取りざたされていますね。それを日本人の心性とするのではなく日本社会の暗黙のルール（文脈）が、他者の気持を害するようなネガティブな感情を出さないようにすると考えられないでしょうか。

文化というのでも広い意味で文脈の問題として扱えるように思われます。

時間ですので、それでは、これで、今日のシンポジウムを終了いたします。