

HIS2009 HISTワークショップ

「ヒューマンインタフェースの未来を拓く異分野との対話・協同」

会議録 2009.9.3 (木) 会場：お茶の水女子大学

司会：杉原太郎（北陸先端大）

パネリスト：鈴木聡（青山学院大学），安藤昌也（産業技術大学院大学），園山隆輔（T-D-F）

杉原：それでは時間になりましたので始めましょう。今回の企画は、対話です。ここにお集まりいただいたパネリストの方々には、様々な現場で対話をしながら研究やお仕事をなさっていらっしゃいます。流れとしては、まずその皆さんがどのようなことに苦しんでらっしゃるか、あるいは工夫してらっしゃるのかということをお話しいただいて、その次に質疑応答を、まずパネリスト同士で行うということです。しかる後に、皆様にお配りした、お手元のワークシートを随時回収しておりますので、そこから。わたしの独断と偏見で選ばしていただき、それを中心に質疑応答というふうに考えております。

それでは始めたいと思います。まず、対話ってなってるんですけど、皆さん、対話、研究してるんですね、してますかっていう。まず、わたしが一番最初に問いかけたことなんですね。あるいは、このワークショップ参加していただいている方は、対話必要だと思ってらっしゃる方が多いかも分からないんですけど、実際問題、対話っていうのは、必要なんだろうか。研究する上で。っていうのが、そもそも論ですね。なぜ、この企画を立てれたかっていうことを、追々皆さんとのお話しの中で明らかになっていくと思うんですが、まず、何を話すべきかということですが。言うまでもなくHIっていうのは学際分野だっていうふうに名乗っているわけですね。古くは、1964年にC.P. Snowが、自然科学者と文化的社会人には対立があるんだって言ったりですね。あるいは、Tony Becherという、これはあんまり有名な人ではありませんけれども、学問分野間には文化差があるんだ。それぞれの学問分野は部族のようなもので、「おらが村」のルールがあるんだっていうことですね。を、言ったりしてるわけです。

これはいったいどういう意味を持つかということと言うと、この学会でも時々見られますように、例えば、同じ言葉でも共同体を変えると、別の意味を持つことがあります。これ、ontological driftと言うんですけども、そういう場合があったりですとかするわけですね。そして、そもそもじゃあ、研究者ってのはどういう生き物かっていうと、藤垣先生が提案されておられる概念でジャーナル共同体がありますね。ようするに、ひとつのジャーナルに、コミットを強く深めるという中で、専門家として成長していくということが、言われているわけです。その中では、専門誌に掲載される論文のための教育を受けて、そのために能力は慣用されるという側面が非常に強調されるわけです。ただ、(HI分野が)学際だっていうからには、いろんな分野が当然あってしかるべきで、それはとりもなおさず、異なるジャーナル共同体に属しているということになると思います。その時に、「いろんなお仕事を、じゃあ、一緒にしましょうか」とか、あるいは「新しい何かを始めましょう」ということを考えると、「お互いのバウンダリがどこなんだろうかね」ということを意識しないと、うまく共同あ

るいは対話ができないんだと、わたし自身は思っています。それが、このワークショップをやろうと思った、一つの動機なのです。

じゃあ、HIはどうでしょうかと、このワークショップで問うてみたいわけです。今回のパネリストの方々は、様々な分野にまたがって研究活動をされているという方ばかりです。従いまして、それぞれの研究活動、あるいは実践の中で、いろいろご苦労があったでしょう。それは、苦労だけで話しが終わったら楽しくないので、結局いいこともあったでしょう。じゃあ、それがいったいなんだったのかということを経験するということによって、Star が言うところの **Boundary object**、ようするに「何が境界なんですか」ということが分かればいいんだと思いますし、このワークショップ、あるいはこのワークショップで作られる資料が、境界ってのはこういうところにあるのかなというところの発見につながって行けば、一番いいのではないかというふうに考えています。

もう一つ考えておきたいのは、「研究者ってのは、いったいどういう生き物か」ということです。さっき「ジャーナル共同体」だっていう話がありましたけれども。もう一つの考え方として、よく、批判される場合に。専門家の専門性を評価する、批判される場合に、蛸壺だと言われてるんですよ。ところが僕、蛸壺っていうのは生まれてこのかた見たことなくって、あんまり想像できないんです。英語の文献を読むと、「サイロ (silo)」だっていうふう書いてあるのなんです。これは何かって言うと、深くて、窓がない。深く閉ざされてて窓がないというのが、サイロということです。イメージとしては、たぶん蛸壺に近いんでしょうけれども、わたしはちょっと蛸壺見たことないんで、近いのかも、ちょっと判断を留保してますけど。メタファーとしては、こんな感じになる。深く閉ざされて、窓がない。それは何を意味するかっていうと、外に開かれてないっていうことです。対話が難しいんですよっていうことです。研究者ってのは、できるだけどンドンどンドン、深く潜っていくってのが「偉い」っていうかですね、ある種のロールモデルとされてると、わたしは思ってます。この、「専門は深く深く進化していく」ということによって、自分自身の専門にコミットしていくっていうことでもありますし、その分野の第一人者として認識されていくという過程があるんだと思います。ただ翻って、外の人と喋ろうと思うと、今度、窓ないですから、外出て来ないといけませんよ。ところが、深くもぐっていますからなかなか出てこられない。時間かかるだけだったらいいんですけど、出て来られない場合もあるでしょう。あるいは出て来たつもりたけど、実は、途中で止まっちゃってるっていうことが、往々にしてあると感じています。

専門用語っていうのは、一つの言葉でものすごく深い意味を込めることができるのでいいと思うんですけども、ただ現実問題として、じゃあ対話をしようと思った時、その分野の言葉、専門用語っていうのは、他の分野にそのまま使えるものではないですよ。それが、それはいったい他分野の人にとってどの程度難しいレベルかっていうのは、なかなか想定できないのではないかなんか思っているわけです。

こういったことを、今回議論したいなと思っているわけです。今回お話しいただく方々をご紹介します。一人目は鈴木聡先生です。青山学院のヒューマン・イノベーション研究センターで、助手をなさっておられます。研究テーマは、これちょっと難しいんですけど・・・。「批判的思考の習得」「人とコンピューターの社会的インタラク

ション」「ヒューマンインタレス」「認知科学」。そういうことがご専門です。対話は、どういうところが対話、断絶を感じるどころかっていうと、心理学者と情報系研究者であるというのが、ご自身の認識だそうです。

もう一人は安藤先生ですね。安藤先生は、ヒューマンインタフェース学会の論文賞も取られてもおられますし、非常に、若手の中ではホープだと、わたしは思っております。研究テーマとしては、ユーザーサイエンス、ユーザビリティ、アクセシビリティです。あとは、インタラクションのデザインと評価、デザインマーケティングの情報社会論というのもご専門です。対話場としては、企業と学術が、まず一つのバウンダリですし、もう一つは、デザイナーとマーケターとの間をうまくつなぎながら、お仕事をなさっていると。あるいは、そういった経験をお持ちだということだそうです。

最後は園山隆輔様で、TDF という会社に属しておられます。これは、ご自身の会社です。T ソノヤマデザインファクトリー。その頭文字を取って。園山の S はどこ行ったのかなって気もしますが (笑)。TDF です。研究テーマは、元々デザインのご専門ということもあって、デザインということで。その中でも特に、ロボットあるいはインタラクションのデザインについて研究、あるいはお仕事をなさってるということだそうです。対話場としては、当然会社に属しておられますから。過去形か。「おられました」から、上司と部下というところで、どうしても「上司に話通じないんだけど」という、よくある話かもしれませんが、そういうところが一つあるということ。これは安藤先生とずいぶん近いなと思うんですけど、デザイナーとクライアント。クライアントの中には、当然、情報技術者もいればメカの技術者もいる。あるいは、その経営者もいるという中で、その間を取り持ちながら、お仕事をなさってるということだそうです。

この方々にお話しをいただいて、最初に議論します。後からいらした方もいらっしゃるので、補足的にご説明いたしますと、ワークシートは随時回収いたします。一応、4名の補助員が・・・ちょっと立っていただけます？ が、くるくるくるくる回っているとしますので、書けたと思ったら渡してください。そしたら、新しい紙をくれますんで、また書きたいことがあったら書いてください。いくらでも書いてください、ということで。皆さまのご意見は、パネルディスカッションの間、あるいはフロアートの質疑応答の時に、適用させていただきます。それでは、導入がえらい長くなりましたけれども、次の鈴木さんに、お願いしようと思います。

鈴木：「ゼロから始める対話・協同」というタイトルでお話しします。

ざっと私の経歴を見ますと、学部時代、国際基督教大学 (ICU) というところにいまして、元からヒューマンインタフェースの研究をやりたいかたんですが、専門の先生がいなかったんで、差し当たり情報科学の勉強をしていました。ただし、その頃は離散数学がメインで、ほとんど工学寄りのことは勉強しませんでした。そして心理学の勉強も一通りしました。心理学専攻プロパーの学生と一緒に実験、検査、質問紙 (アンケート)、インタビュー、観察法、一通りやっています。ただ、これまでの研究でこれらの手法を全部使っているわけではなくて、例えば大学院時代の研究では実験がメインで、質問紙を補助的に使うようにしていました。この辺のスキルを生かしながら、大学院時代は、基本的に人工知能の研究室で研究を進めていました。ただし、修士から博士に進学する際に研究室を変えています。この間の研究は、ほとんど自力です。

身体化エージェントに対する対人的・身体的応答というのを、研究テーマにしてきました。博士課程の後半に、私の母校（ICU）の先生のグループと一緒に共同研究を行いました。基本的に私がほとんど1から組み立てる研究をしてきました。研究の背景は、認知科学、実験心理学だと思っています。人工知能とも関係はするんですが、研究室の本流のテーマに関わるような研究に強くコミットしていたわけではなかったです。

現在の研究の背景は、認知科学・学習科学とスライドに書いていますが、何をしているのかと言いますと、最初の杉原さんの研究テーマのご紹介のところで、批判的思考の修得というのがあったと思うんですけども、端的に言えば学生のダメなレポートをなんとかするという、そういう研究をやっております、その一環というわけです。

大学院に入って、工学寄りの情報系の研究者と話をするようになって非常に気になったのは、こういう人たちって、思いつきの感覚で、どんどん前に進んでいってしまうところなんです。もう「とりあえずこれで研究やれ」というような感じになってしまうようなところがあります。彼らの研究のモチベーションっていうのを突き詰めてみると、「私これ好き」とか「こういうのあれば便利でしょ」というのが動機になっている。評価実験の話をする、最初に思いついた「素朴な仮説」にもとづく「設計者の意図通りに動くかどうか」が評価基準になっていて、ユーザの方に目が向いていないという状況になっている。心理学は、評価のためのツールとしてのみの扱いで、理論の方に興味が向かない。そんな状況になっている。なぜ最初の「素朴な仮説」から疑われないのかというのが、疑問だったわけです。

ということで、例えば設計者と評価者が協同を試みたとすると、例えば、設計者というのは、多くの場合モノを作ってから話をもってくるので、「私はこういう意図で、こういう作り方をしたんだから、とりあえずそれを評価してくれ」という形になる。逆に、評価になりますと立場が変わりまして、「私はこういう理論を持っているんだから、私のやり方に従ってくれ」という形になります。よほど筋がいい研究でもない限り、これはうまくいかないのです。俗な言葉で言うと、「互いに上から目線」になっているのではないかと考えています。実際、裏づけになる知見がありまして、意思決定の研究でいうところの確証バイアス、議論の研究でいうところのマイサイドバイアスといったものです。

つまり、自分の持っている「正解」に合う知識だけ都合よく利用するのは一般の人間の思考の傾向ですので、そこに注意を向けないと、対話がうまくいかないと考えています。そこで、このような「正解」に囚われず、同じ高さの目線で対話・協同を行うにはとどうしたらいいんでしょうか、というのが、私の問いです。

私なりの答えとしては、まず「非常識だけど面白いこと」に注目しましょう、ということが挙げられます。常識的に考えると変だけど、面白い現象っていうのは世の中にあります。これが、よい研究のヒントになってくるわけです。こういった現象は、ユーザにとっては無自覚的なものであると考えています。例えば、私の大学院時代の研究のバックボーンとなっている Media Equation なんですが、人間が、無自覚に対人的反応をそっくりそのまま、対コンピューター反応に当てはめる。いわば、対人的な、例えば挨拶だとか、謝るだとか、そういったことっていうのを、言われたら嬉しいっ

ていうような感じで受け止める。実際、最近のバージョンの Windows では、アプリケーションが異常終了すると「ご不便をおかけして申し訳ありません」という謝罪の言葉がエラーメッセージに含まれるようになりましたが、これは彼らの研究が、たぶんベースにあるのではないかと思います。いずれにせよ、この「無自覚」というのがポイントです。

あと、Thoughtless acts ですね。どうしようもない状況で人間はどのようなとっさの行動を無自覚にとるのか、ということです。例えば、仕事帰りに買い物して、荷物で両手がふさがっている時に、ケータイが鳴って電話に出なきゃいけない場合にどうするんでしょう、というような場面を観察します。こういったときの人の行動を観察してみると、いろいろデザインのヒントが見つかるのではないかと考えているわけです。ここで、「無自覚」という言葉を強調していますが、ユーザーにとって無自覚的な現象は、ユーザー自身は言葉にしてくれないので、観察者が観察を通じて言葉にしていく必要があります。

どのような研究テーマが「面白い」と評価されるのかというと、これは研究者が、耳にタコができるほど言われていると思いますが、独創性や新規性のあるものといえます。これは天才の一瞬のひらめきで見つけるようなものではなく、むしろ他者と競争することで、初めて見いだされるものではないかと考えています。『ニッポンには対話がない』という本で、戯曲家で現在阪大でも教鞭をとられている平田オリザさんのお話から引用します：

最初から繰り返して、「正解はないですよ」と言っているんですが、小学校の頃から先生があらかじめ用意して隠していた答えを当てていくような授業に慣れてしまっている。(中略) ストライクゾーンのそのまんなかのいちばん狭いところを見つけるのはすごく得意なんですけれども、人とどれだけ違えば勝ちかということにはものすごく弱いんですね。けれども、これを競わせないとだめなんですよ、子どものときから。

競争というと、どうしても「いかに正解を早く出すか」というところに意識が行ってしまいがちだと思いますが、他者との競争を通じて他者との違いを見いだすことが大事ではないか、といたいわけです。

ということで、対話・協同の基礎にあるのは、研究テーマとして「非常識だけど面白いこと」に注目すること、そして、他者との競争の中で、独創性・新規性のある研究テーマを磨き上げることが大事ではないか。この2点を強調して、わたしの発表を締めたいと思います。ありがとうございます。

(拍手)

杉原：続きましては、安藤先生。

安藤：どんどん行っちゃうのね。

杉原：どんどん行きますよ。

安藤：こんにちは。安藤といいます。まず、産業技術大学院大学というところで助教をしております。にいるんですけども、認知度がまだ低いので紹介させていただきます。産業技術大学院大学は、首都大学東京が、4年ほど前に、新たに専門職大学院として設置した大学院だけの大学です。そこで、ものづくり、つまりデザインとエンジニアリングを一緒に教えるということをやっているわけです。わたしは、実は、その大学に

来るまでは、10年間コンサルタントをやっていました。最初にNTTデータ通信というところに入ったんですが、そのあと実は4カ月で退職しまして、でも、ボーナスだけはもらったんですけどね。その後アライド・ブレインズという会社を作ったんです。これは、ベテランのコンサルタントに声をかけてもらって一緒にはじめたんですけども。10年間、そのコンサルタントをやっていました。

わたしの名前でインターネットの検索をすると、ウェブ・アクセシビリティの仕事が一番外に出てくると思います。ですんで、私はウェブ・アクセシビリティの専門家だと思われてるんですけども、実はそれだけではなくてわたし自身は問題解決屋だと思っています。コンサルタントですので、黒子です。なので、名前が出ないだけで、いろんなことをやってきました。たとえば、ネットブックコンピュータってありますよね。これのマーケティングやったりとかですね。特に、子供向けにどう売ったらいいかっていうことですか、基本的なウェブサイトのサービスのマーケティングもやりました。わたしの仕事で一番表に出てるのがこれなんですけど。デジタルテレビのリモコンありますよね。そこに、青、赤、緑、黄色って漢字が付いてるんですけど、これ、元々の規格は何にもなかったんですね。それを、アクセシビリティの観点で「直してください」と言って。本当は、漢字に依存しない形で提案したんですけど、なぜか漢字に置き換わっていました。こういう黒子の仕事をやったりしていました。

研究では、「インタラクション製品の満足感をどうやったら高められるか」というテーマが主なものです。杉原先生から、領域をまたいで研究をしてるっというご紹介があったんですけど、実は企業から言うと、現場として必要なことなんだけど、研究者があまり研究してないことを研究しているんです。実質的には、消費者行動論とかマーケティングとか、インタラクションデザインとか、ユーザビリティとか、そういったものを複合したものです。現場の現実の問題をやってるんで、どうしても領域をまたいでるという話になるわけです。ちなみにこれは、今どういうことをやろうとしているかということ、「ユーザーの使う意欲を駆り立てるデザイン」ということを、注目しています。

それで、きょうは何の話をしたらいいのかなと思って。鈴木先生はちょっと難しかったかな(笑)。上から目線っというのが、すごくよく分かる。コンサルタントっというのは、それに比べると「ちょっと違うな」と思います。皆さんの意識は、きっとコンサルタントって、「なんかえらそうなこと言って、指導する」みたいな、やっぱり上から目線なんじゃないかと思われてるんですけど、実は違って、ちゃんと対話するというのが仕事なんです。問題解決の専門家だから、こちらがプロフェッショナルだから教えるってことはないんです。たとえば、新しい業界のところに、お伺いする時にどういう知識を入れるかっという、本屋に行って、ソフトカバーの「3時間でわかるナントカ業界」という本を読んで、それからお客さんのところに行くという、そのレベルでも大丈夫なんです。ただ、対話によって我々が何をやってるかということ、問題のフレームワークを作っているということなんです。ちょっとそのイメージを示します。これ、河原でバーベキューやっている写真です。ここに写っている彼らが問題を抱えている。自身が思う問題というのは、「炭に火が点かない」、こう言ってるわけです。コンサルタントに「どうやったら火、点きますか」と尋ねたとして、「いや、それはチャッカマンで点けたほうがいいです」とアドバイスしたとする。そういう

のが、上から目線の解決策なんですが、我々は実は、そんなことをやるんじゃないくて、彼らの話を聞いてく中で、実はこの人たちって、こんなとこでやってんです（引いた写真を示すと、大きな滝の前でバーベキューをやっている）。これは危険じゃないですか、と。コンサルタントは、そういう、話を聞くだけじゃなくて、周りの環境をちゃんと見て判断するわけです。ただ、実はこれは、問題のフレームワークが大きすぎるんです。大きすぎて、とりあえず「あんたたち、危ないよ」しか言えないフレームワークなんです。コンサルタントっていうのは、これぐらいのフレームワークを作って（川が写りこんでいる範囲の写真を示して）、「あなた達ちょっと、ここよりも後ろずれたほうが川風が直接当たらないから火もつくし安全でいいよ」と、より具体的なことを言うんですね。それがコンサルタントの本当の仕事です。そのために、この人たちの話を聞きつつ、その人達が頭の中と現実には、どんなギャップがあるのかというのを探っている。このように、問題を作ったりフレームワークを設定したいすることが、実は仕事の8割だと考えています。そこからソリューション考えるのが、残りの2割というふうに考えてます。その意味では、対話をするところが意味がある。要するに、ギャップがあるところが、鈴木先生おっしゃったんですけど、そこが実は、コンサルタントのお仕事の源泉だったりする。

わたしはコンサルタントだなっと思ってるんですが、職業のアイデンティティを示すのに、いつもイソップ童話の「つるときつね」の話をしてます。これも、実に味のある絵なんですけど。つるときつねの話、知ってます？ つるさんがきつねさんに「おいしいスープがあるから飲みにおいでよ」と言いました。あ、違った。きつねさんが、つるさんをご招待します。ところが、つるさんは飲めません。で「なんだ」とか言って、今度はつるさんが仕返しするわけです。つぼに入っているスープをきつねさんに出すんです。ですのできつねさんは飲めません。イソップ童話の結論としては、自業自得っていう、元も子もない話なんです。これは、ちょうどわたしが、さっき杉原先生がおっしゃった、サイロと同じなんです。わたし自身は、きつねになりたいと、いつも思っています。きつねは、このつるさんのお作法が分かった上で、例えば、机とか皿にこうやってスープをこぼして、それを舐めるとか。考えれば飲めるんです。邪道かもしれないけれども。でも、きつねは相手の作法を尊重しつつ、自分なりの工夫さえすれば、ちゃんとスープは飲めると、ぼくは思っています。コンサルタントって、なんとなく胡散臭いですよ。だから、きつねはやっぱり、だます感じがする。だけど工夫すれば、絶対こういうふうには飲める。わたしはコンサルタントとしてのあり様としては、きつねを目指して。なんの話だか分かんなくなりましたが（笑）。わたしとしては、対話っていうのが、そこが実は、面白みの源泉だっということ、ちょっとお話しをさせていただいた。

杉原：ありがとうございました。

（拍手）

杉原：続きまして、園山さん、お願い致します。

園山：はい。こんにちは。さくさくいきましよう。ご紹介をいただきました、TDFの園山と申します。持ち時間が5分てことで。

TDFというデザイン事務所をやっております。なんか、研究者みたいなご紹介をされましたけれども、基本は職業デザイナーでございまして。ただ、今まで、方法論とか

が確立してない分野のデザインをやらしていただいていますので、手探りな部分がちょっと研究者っぽいのかなと思いつつ、お話しをさせていただきます。私のバックグラウンドなんですけども、ひと言でいうと、何でもデザイン屋みたいなことやっていません。元は企業に勤めておりました、今は、なんだ。パナソニックか。私がいた頃は、松下電器産業株式会社っていったんですよね。今はパナソニックって呼ばれているところでデザインをやっていまして。基本は工業デザイン。あと、インタラクションデザインとか、そういうことをやらしていただいていた。

対話というテーマなんですけど、自分の話が通じなかった時ということで、大きく2系統ありまして、ひとつは会社にいたときの「インデザイン」要は、デザイン組織の中でお仕事してるとき。もうひとつは「アウトデザイン」つまり、今フリーになって、デザイン以外の方たちとお話しをする時に、やっぱり断絶を感じるわけです。インデザインの方はどうかって言うと、当時、インタフェースデザインみたいな言葉はあまり一般的ではありませんで、上司にも直接「インタフェースとか、おまえの言ってることは難しくて分からん」って言われて、何から話をしたものかという感じの断絶ってのがありました。フリーになってからは、「デザインってアートじゃないですか」って決めつけられたりして、これもどこから話をしたものかっていうことで。断絶とかいう以前に、何から話をしたものでしょうかっていうことで、大変困ることが多いです。ひと言言っておきたいのは、「デザインはアートで、デザイナー、クリエイターです」って思ってる方が多いんですけど、これ、違います。どう違うかというのは、話がちょっと長くなるので端折りますけれども。

じゃあ園山は、このコミュニケーション不全というか、断絶に対して、対話の断絶に対して、どういう工夫をしてきたか。先ほど「上から目線」ってお話しがありましたけれども、下手をすると、上から目線って言うと、なんか、建物の階層が違って、上の階からなんか語ってるようなイメージがありますが、下手をすると、別の建物にいる場合もあるんですよね、もう。話にならないっていう感じは。それをどうしたものかっていうことで、よくやってたのは三つあります。一つはそもそも論の話をするっていう。「そもそもですね、このテーマはですね」みたいな形で。例えば、飛行機のビデオとか、インフライトエンタテインメントシステムってのがありまして、あれのインタフェースデザインをやった時は、「そもそも飛行機に乗るっていうことはですね」「飛行機の座席につくっていいことはですね」みたいな話をしたりとか。また、エアコンのインタフェースの話をする時は、「エアコンディショニング＝エアーをコンディショニングするっていうことはですね」みたいな話を、そもそも論でするっていうのが、まず一つ目。もう一つは、知ったかぶりをしない。これは、相手が私の専門外の方であったりとか、私の思惑とは別の所に意志や意図がある方たちなので、言ってることがわからない場合「はあはあ」と知ったかぶりせずに「それ、どういう意味ですか」って、ちゃんと聞くっていう態度を取る。そうすると、面白いことに向こうも聞いてくるようになるんです。デザインの専門用語について。「これ、どういう意味ですか」っていうふうに。もう一つ、相手の立場に立たない。ここ大事なんです。対話をやろうと思うと、相手の立場に立とうとしちゃうんですけど、これは大きな間違いで、さっき建物が違うっていう話をしましたけども、相手の建物に行くのでも、向こうにこっちの建物に来てもらうのでもなくて、渡り廊下作っちゃうんです。要は、自分

の立場や立ち位置を固めた上で、相手が何を求めているかということを考える。これをやらないと、対話が成立しません。断絶したままか、もしくはお互い一つの価値観の方に行っちゃって、なんら解決されてないっていうのが経験則的にありますので、この三つをやってます。言ってしまうと、意識のベースを揃えましょうっていうことです。

例えばどういう話をしたかっていうと、「デザインとは」っていうことでよく言っているのが、アートでもクリエイトでもなくて「関係性を構築することですっていう言い方をしています。デザインっていうのは、テクノロジーやサービスが誰に対してどうあるべきかを考え、可視化するお仕事ですよっていうのを、そもそも論としてまずしてから、じゃあデザインの話しましょうかっていことをやってみたりとかですね。あとよくやるのが、デザインですから、ビジネス化の話がよく出るわけなんですけども、ビジネス化の必須要素ってのは三つありますよって話をよくします。「技術要素・採算要素・実需要素」ってのがあって、それぞれ、できるのできないの？、儲かるの儲からないの？、それっているのいないの？って話して、これがちゃんとバランス取れてないと、新しいビジネスってできませんよって話を、そもそも論としてよくやります。ところが、どっこい、この「いるいない」のところ結構希薄になっていて、技術的に可能で、ビジネスとしてお金が儲かるからって GO サインをかけて、ユーザーとして、いるかいないかって議論をしないまま突っ走っちゃって、結局ものになってないものいっぱいありますよね。例えば、携帯電話のテレビ電話なんかそうですねっていう話して。ここの、ユーザーとの関係性がはっきりしなくて、なんだかよく分からないから、そういうものに人は普通お金払わないので、ビジネスにならないですよ。このユーザーとの関係性を明確にすることで、ここのリンクをつないでいくっていうのが、ビジネスにおけるデザインの役割ですよっていうそもそもの話をして、対話をなんとかつないでいくというような工夫をしているわけです。その結果はどうかと言いますと、とりあえずなんとなんとなってるんで、今日ここに呼んでもらえてるのかなという感じがします。具体的な話は、この後のパネルディスカッションの方でいろいろ出てくるとは思うんですけども。5分で喋れと言われると、こんな感じです。以上です。

杉原：ありがとうございます。

(拍手)

杉原：パネリストの皆さん、前へお願いします。

お三方、短い時間という無理なお願いにも関わらず、ありがとうございます。少し流れを整理すると、それぞれお話しされてることは似てるんですが、立ち位置がちよっと違うなという感じがします。鈴木さんは、学生っぽく。ぽくって言うと怒られますけど、問題を整理していただいて。安藤先生と園山さんは、どちらかという、ご自身の経験をベースに、今お話しいただいたということです。ただ、5分という短い時間のせいもありましたので「いったい何が難しいの」みたいな。お題目は分かったんだけどっていう感じは、あったと思います。

そこで、皆さんにお伺いしたいのは、具体的にどういうところで断絶というか、「なんか、うまく対話いかないんだけど、これ」っていうのを感じてらっしゃるのかなっていうことについて、具体的な例を一つか二つお話しいただけたらと思います。

鈴木：先ほどの私の設計と評価の話で、「上から目線」——「上から目線」というのは俗な表現なので、特にご年配の方には嫌な印象をもたれるかもしれませんが——という言葉が出てきました。対話がうまくいかない、とはそういうことだと考えています。実例を挙げますと、「上から目線」での思考を誘発する教育をしてしまっているんです。「君たちは設計者なんだから、とりあえず、曲がりなりに自分なりのコンセプトを考えて、システムを作って、自分の基準で評価をすればいい。背景知識になるような知見は、他の分野から自分の都合のいいやつだけ集めてくれば十分なのだ」と学生は教えられてしまうこともあるんです。私はそこに強い反発を覚えまして。表向きは、そりゃもちろん、「あーはいはい」という答えなんですけども、「何言ってやがる」というふうなこと、心の中で考えてるわけです。それで1から全部考えて話をするというような、そういった流れでやっているわけです。

安藤：研究だとあまり、ちょっと例がないんですけど、やっぱりコンサルの仕事で言うと、わたしの会社がやってたのは、実は「技術の社会化」っていうのがテーマだったんです。ようするに、やっぱり、断絶のあるものを、使えるようにする仕事をやってたんです。一番思い出すのは、10年前に電子マネーっていうのをやった。電子マネーっていうのが概念としてできたばかりで、プログラムとしてできたばかりだったんです。それで、郵政省が実証実験をやった。ところが、電子マネーのシステムはできてるんですけど、買い物する物がなかった。今だったらオンラインショップは、普通にあるんですけど、まったく買いたくないようなもののショップが、ごくわずかだったんです。電子マネーの実証実験をやるのに買うものがない。こういうことがあるんです。だから、さっきの最後の話じゃないんですけど、より良い仕組みを作れば、使ってもらえるってのが、そのまま起こってしまうことがありました。あんまり批判したくはないんですけど、そういうことが普通にあるんです。お金を何億とかかけた開発でも、普通にあるというのが、やっぱり、問題だと思います。

園山：フリーランスになってから、やっぱりコミュニケーションや対話が断絶しちゃうと、お仕事にならなくなるので、できるだけ断絶しない努力をしてきたつもりではあるんですけども、やっぱりどうしてもあるのが、デザインっていう職種に対する誤解というか、認識の違いみたいなところで。結局、そのデザインってのは誰のためにあって、どれぐらいの価値をかけるのっていうところが、根本的に、クライアントの方と意識がずれてると、どうしてもやっぱ、断絶しちゃうかなっていうのがあります。特に「ユーザーがどこにあるの？ ユーザーが求めている価値って何？」っていうところを、きっちり整理しておかないと、一番最悪のパターンとしては、アウトプットに対して「うーん、イメージ合わないな。以上」っていうので（笑い）。「イメージ合わないっていうことは、何か明確なイメージがおありなんですネ」って聞くと、「いや、それを考えるのは君だろう」みたいな（笑い）。だからぼくは、ぼくのイメージはあるし、それなりのアウトプットはできるんだけども、それをドーンと出して「さあ、分かるやつだけついて来い」っていう、いわゆるアーティスト系のアウトプットをしたいわけではなくて。明確なユーザーがいて、その人が必要とするインタラクションがあって、その時に最適なアピランスであり、インターフェースであるものを作ろうと思っているので。それを、「例えば、どういうものかいいと思いますか」って話をするのに、「うん、イメージ合わないね」って言われちゃうと、話が先に続かないっていう

ところがあって。だからそこらへんの、誰のための価値観、誰の価値観をベースに話をするのかってところが、根本的にコンセンサスが取れてないと、断絶しちゃうことがあるかな。そういうことがないように、できるだけ早い段階で、そこらへんは詰めるようにはしてるんですけども、時々それが、ドンってひっくり返しちゃう方がいて、そういう時は、やっぱ断絶しちゃうかなって感じです。

杉原：じゃあその時に、いったい皆さんは何をなさるのかってことを、その次聞きたい。もう一つは、これは HI 学会のシンポジウムですので、その関連についてですね。鈴木さんは、ずっと評価についてはおっしゃってますけれども、HI の研究に立ち返って見た時に皆さんどのようにお感じになってるのかってというのが二つ目です。できれば実例も。鈴木さんからお願いします。

鈴木：実例としては、とりあえず心の中で「何言ってやがる」と思って、自分のやり方を押し通す、と。

杉原：それは対話って言わない。

鈴木：対話と言わないんですけれども、でも、このやり方でないとできないんだってことを、とりあえず粘り強く主張を続けるという考えも、なくはないわけで。でも、さすがにそれは、あんまり賢明な策ではないとは思いますが。表向きは穏便に話を進めながら、心の中でそういうことを考えて、のっぴきならない状況を作って、というような形でやるというのが……

安藤：対話っていう共感、あんまりしなかったんですけど。

(会場笑い)

鈴木：そうなんですけどね。でも、最終的にそうやって、対話・協同の環境から変えていくことが大事なのかな、とは考えているんです。だから、強引にやるとか、非常識だけど面白いこと考えるとかといったやり方は、対話・協同の環境から変えようという意図があるんです。そういう状況を作ってあげると、実は、うまく対話が進むのではないかと考えています。

安藤：そうですね。さっきの、電子マネーの話に直接関係はないんですけど、何をしてるか、ですよ。まずは、やっぱり、さっき話した話そのまんまなんですけど、なぜこの人と話が合わないか。この人が「何を前提に話してるのかな」って、いつも思いながら聞いていて、その前提が、自分の喋りたい、主張したいことの前提が違うってことが分かったら、その前提ではなくて、この前提っていうので、話そうとしてます。まあ、お仕事が近いっていうか、似たような感じなんで、園山さんと同じような感じになっちゃうんですけど。まあ、プレゼンですね。前提に対するプレゼンをまずして。「フレームはここです。あなた達は、ちょっと囚われてますよ」。あるいは「ここを今、土俵にしましょう」という話にもすごい時間かけています。そこはプレゼンテーションします。そういう意味では、対話っていうか。対話をしているというよりも、自分の違うところを探して行って、そこを提案する。

HI の研究では、わたしも、評価をメインにしています。そういう意味では、鈴木先生と近いですね。評価する時は、実際に作っておられる方々に、最初に、対象としているユーザーの使うシチュエーションはどういうものかを聞きます。やっぱりこれも前提を探っていく作業です。想定するユーザの人達が良いと評価するものでないと意味がないわけですから、そういう意味ではやっぱり、作っている人だけじゃなく、第三

者の人が入って、自分の思い込み、作っている人の思い込みを、いっぺん洗い出すことが大事だと思います。それが本当に思い込みかどうかということを検討することは、すごく HI の研究に必要なのかなと、思ったりします。

園山：今のお話に、極めて近いことになってしまうんですけども。先ほど、価値観がやっばずれてるっていう話と、先ほどの自己紹介のところ、「いるかいらないか」のところが抜け落ちてるって話をしましたけども。対話の中に、やっぱりエンドユーザーを巻き込むっていうのを、やろうとします。一番手っ取り早いのは、実際に使っていただくお客様に来ていただいて、その対話に参加していただくというのがベストなんですけど、なかなかそういうわけにもいきませんので、仮説的に。ペルソナ法とかいろいろありますけども、エンドユーザーを想定して、その人だったらこういうふうを考えるだろうみたいな話をして、それで「そうだよな」っていうふうに通識を持った上で議論を進めていくと、対話が前に進むっていうことはよくあります。一番いいのは、やっぱりほんとに、エンドユーザーをその場に持ってきて、インタフェースのデモを見せて「どう？」っていう話をするのが一番。

事例で言うと、松下電器にいる時に、炊飯器のインタフェースの新規提案をやるっていうのがありまして、デザインから出したやつと、企画が考えたやつ。それから、設計が「できるできない」を基準にしたもの等がいくつもありまして「もうユーザーに聞こうぜ」って話になって、主婦の方たちに。それこそ、20代の若い奥様から、ベテランの、もうお孫さんがいるぐらいの方まで、10数人。いろいろ話を聞いて、その方たちの価値観を探ろうっていうのをやった時に、ひと言「白ごはんさえ炊けてたらなんとかするから」って言ってくださった方がおられて（笑い）。これは我々には、まったくなかった価値。ぼくらがやってたのは、携帯電話で、外から炊飯時間を調整できるだの、インターネットを使って、炊き込みご飯のレシピをダウンロードするのがどうか、そういう話をするんだけど、ベテランの主婦の方は、ひと言「白ごはんさえ炊けてたらなんとかするから」って。で、やっぱりそうだよなって話になって、一気にそこで議論が進んだっていうのがありまして。やっぱりそういう、実際にお金を払って使って、日常生活の中でツールとして使い込む人たちの意見っていうものをどう取り入れるかっていうのは、ひとつテーマで。特に難しいのが、まだ世に出てないものなんです。炊飯器ってのは、使い込みでは、炊飯器のプロみたいな人がいますから、そういうのはスッと出てくるんですけども、じゃあ例えば、ホームロボットみたいなものとか、そういうことを考えた時に「じゃあどうなるの」って言ったら、それはある程度、そういうのを実証的なことを重ねていった上で、ブレのない推測をするっていうのが大事なかなっていうこと。仮説的に、こういうユーザーで、こういう、こういう、こういう想定で行くと、たぶんこういう考え方をするから、この価値観があるよね、みたいな話をすると、対話はスムーズにいくっていうのはあります。

杉原：ここからはちょっと、順番じゃなくてもいいので、言いたいことがあったら答えていただきたいんですが。皆さんがおっしゃるのは、基本的に、使うユーザーのことを考えて、あるいはその問題をクリアーにするために、前段を確認しましょうっていう話だと思ったんですけども。そうは言っても、ここに並んでる方々は、基本的に私も含めて、評価を中心に仕事をしてる人間ですね。じゃあ HI に結構なボリュームでいらっしゃる情報系の研究者にとって見た時に、「どこまでじゃあ、求めるの？」っていう

と、ちょっと、それはそれで、なんかこう、無茶を言ってる気が僕はしてます。なんでかって言うと、情報系の研究者は情報系の研究者で、「どういう技術的なものが今の刺激的なもので、それに対して、どういうふうにアプローチすると新しいことが出てくるか」って、技術面でのキャッチアップをしないといけないわけですよ。実装から評価までを一人でやれるかって言うと、できないだろうと思うんです。今までの僕の質問は、皆さんのご経験をとっていう話だったので、そういうコメントになるのはしょうがないんですけど。

鈴木さんが「ちょっと評価はどうなの」っておっしゃってるように、そういうものが実際に、学会の質疑応答でもよく出るわけですけど、そこはあんまり攻めてもいいものは出ないんじゃないでしょうか。あんまり対話のにおいはしないので。どうすると良くなるんでしょうか。すごいざっくりした質問になりましたけど。

鈴木：じゃあ、私から。一番いいのは、研究の構想段階から相談してくださいってことです。いきなり作ったものを持ってこられても、評価のしょうがないんです。極論すれば。なので、まず構想段階から話を持って来ていただいて、何を作るかって話と、評価の軸をそこで決めてしましましょうというのが、最初の策かなと考えています。そのためには、例えば、心理なら心理の教科書一通り読んで、「この辺の知見は私の研究に応用できないですかね」というレベルで終わるのではなく、まず構想の話だけ持って来ていただいて、「なぜそのような研究をしようと思うか」「関連の研究としてこんなものがありますよ」といった話まで引っ張り出してから、モノを作る段階に入るのがいいのではないかというのが私の考えです。こういったお話をすると、「なかなかそんな対話ができる時間がとれない」などと言われてしまうので引いてしまうんですが……。

杉原：なんで構想段階からなんです？

鈴木：すでにできあがったモノを持ってこられても、さきほどの「上から目線」のような状況になってしまうんですよ。

杉原：そこがよく分からないので、もう少し具体的に。

鈴木：はい。例えば、評価実験っていうと、大概もう、作ったものを持ってきて。例えば、私はよく「評価の仕方、困ってるんだけど」っていう相談を受けることがあるんですけど、相談を受けるタイミングが、もうシステムが完全にできあがった後なんです。なので、筋のいい研究だったら、ある程度「この軸で評価するといいんじゃないですか」っていう話もできるんですが、できあがっていて、下手をすると、もう評価の仕方まで向こうで決めてしまって、実験が済んでデータまで揃っているという状況で相談に来られて、「私は何をすればいいんでしょうか？」と困ってしまうケースもあるんです。そのような状況では私は関与のしょうがないです。そうなるとやはり、構想段階からの対話が必要になってきます。モノを作る前から対話を始めてこういう設計にするとか、評価のやり方としてはこういう軸で考えてみるとか。モノを作る前だったら、そういう話はいくらでもできるので、まずその段階からご相談くださいといったところです。

杉原：言いたいことあるけど、ちょっと次にいきましょう。どちらでも。

安藤：ちょっとなんか、ピントの外れた話かもしんないんですけど、概ね、鈴木さんの話なんですかね。そもそも、どこに問題があるのか。作る人と評価の人というのが、研究

の段階でどういう具体的な問題があるのかは、実は直面してないので分からないんですが。主に、エンドユーザーの話だと、さっき園山さんもお話しいただいたように、「誰向けの何」という話があるんです。その話が分からず、ただの思いつきだけのものをやっても評価のしようがない。そのへんはやっぱり、「早めに教えてね」という感じですかね。

杉原：ただこれ、安藤さんがおっしゃったんじゃないので、安藤さんには失礼かもしれないんですけど。どなたか先ほど専門用語の話がされてましたよね。今の、例えば構想段階とかフェーズの話等と、「専門用語が分かりませんよね」みたいな話っていうのは、パッと聞くとリンクしてるようにはあんまり聞こえないんですけども。

安藤：専門用語。リンクしているとかしていないとかじゃなくて、やっぱり単純に、その研究を、外に、ちゃんと使えるようにしたり、ちゃんと効果のあるものにしようとする人というのは、専門用語をちゃんと翻訳して話せるはずなんじゃないのか、というぐらゐの話なんじゃないですかね。分かんないですけど、どうなんです？

杉原：でも、それも先ほど安藤先生がおっしゃったのと少し違う気もして。なんでかって言うと、一番詰まるころってのはそのフレームワークがはっきり生きてない、あるいは囚われてますよって話ですよ。例えば、その専門用語ってのも、「これがわたしの専門です」というのが、あんまり会話の中に出てこないけれども、それはもう前提として「それは分かっているでしょ」というような話で進んでいくイメージだったんですけども、それだと、先ほどおっしゃったのと少し違う気がするんです。

安藤：それはもちろん、専門用語を疑わないってのが一番危なくて。専門用語を、解いてみると全然違ってたっていうのはよくあります。例えばよく、インターフェース関係だと「なんかか感」というのがあるじゃないですか。それとか「超なんかか型」とか。あれは一体、どうなんだと。

杉原：「つながり感」みたいなやつ。

安藤：つながり感じゃないけど、そういう言葉をうっかり使って、分かった気になってるけど、実は全然違う行為を指してましたってこと平気であるので。そういう意味では、その言葉こそが、一番大事ですよ。

園山：そうですね。デザインに属してる自分が言うのもあれですけど、デザインで結構、言葉に関してはすごい無頓着というか、いい加減で、聞きかじった言葉を勝手に解釈して、共通認識のように使うことがよくあるので。デザイナーがメタファとか、なんかそういうのを言った時は、気をつけたほうがいいっていうような話なんですけど（笑い）。インタラクションって意味を分からずに使ってるデザイナーも結構いたりするので。で、ちょっとさっきの。どっちに行く、どうしたらいいという話で言うと、わたしの立場からは、立場上、やっぱり、デザイン意識を持ってくださいっていうのが、ひとつ大きなテーマとしてあるかなと思います。そのデザイン意識っていうのは、先ほども言いましたが、外装的な話ではなくて。ガワをきれいにしてお見栄えを良くしましょうって、そういう意味のデザインではなくて、あくまで自分達の要素研究なり、要素技術なり、要素サービスみたいなものが、誰に対してどういうベネフィットを提供する可能性を持ったものなのかっていう意識をしましょうってこと。ですから、もちろん、「ぼくらデザインできへんわ」というのであれば、デザインの勉強している人たち、世の中にいっぱいいますので、そういう人たちに声をかけて。それこそ

対話をきっちりやって、コラボレーションしていくっていうやり方もありますし、もう一つは、そこまでやなくても、ご自身たちがデザイン意識を持つだけで、ずいぶんアウトプットの質は、ぼくは変わると信じてるんです。もちろんそれは、パネルがきれいにまとまりますとか、プレゼンテーションが上手になりますとか、そういう表層的な話ではなくって、そもそも自分達の研究内容はどこに向かっているのかっていうベクトルが明確になるという意味で、デザインの思考っていうのはすごく重要なこと。そこでやっぱり、繰り返しになりますけど、注意してほしいのは、「アートでクリエイティブなのがデザインじゃないですよ」って。例えば、人に頼むにしても、アーティスト気取り、クリエイター気取りのデザイナーに頼むとろくなことにならなくて。よく言ってるのは、わけの分からない色でパーツと塗ってこられて、「え？　なんでこの色なんですか？」「この色が、一番メッセージ性が高いんだよ」「メッセージって誰にですか？」「そんなことは分からないよ」みたいな感じで「じゃ」って言って帰って行かれて。で、世に出したらみんな「分かんない」って言われて…っていうようなことが、笑い話じゃなくて、ほんとにあったりするんです。そんなのはデザインじゃないですっていうところをご理解いただいた上で、デザイン的な発想をしていただくというのが、大事なかなというふうに。

杉原：皆さんともう少し議論しながら進めていきますが、会場の皆さんもワークシートをお書きいただければ、ピックアップしていきます。

先ほど来から、わたしの企画がそもそもそうなるからしょうがないんですけど、協働する協働するって、なんか協働しなきゃいけないんだみたいな、そういうノリ。下手すると、そういうノリの議論になりがちなんですけど・・・。

会場からの質問というか、これはよく分かんないっていうご意見の中で、「異分野が協働する目的が必要なのでは」って書いてあるんですよ。ようするにこれは、わたしなりの解釈で言うと、なんで協働しなきゃいけないのっていう話と、もう一つは、協働するんだったら協働するで、単に協働すればいいのではなくって、何か一緒にゴールを設けないといけないんじゃない、みたいな話だと思うんですけども。そういう話は、まだ今日は出てないですね。どうでしょう。ちょっと、順番からいくのはやめて、鈴木さん以外からにしましょうか。

鈴木：でもまあ、私から話せないことはないです。協働についてですが、私の今日のお話で言うところの、「非常識だけど面白いこと」で十分となれば、1人でできるんだったら1人で進めても構わないし、協働の機会であれば、それに越したことはないかな、という立場ではあります。ただ、1人でやれることには限界があるので、「この人とだったらうまくいくかも」という共同研究者と対話しながら研究を進めることも必要な場面が多いのでは、と考えています。

園山：異分野協働の目的ってことで言うと、デザイナーの立場から言うと、デザイナーっていうのは、絵に描いた餅は描けるんですけど、食べる餅はつけないんです。すごくうまい餅の絵は描けるんですけどね。言わしてもらえると、技術屋さんとか研究者っていうのは、餅はつけるんですけど、なんか紫色の、食べると苦い餅をついてはるなっていう実感がありまして。じゃあ、それが組んだら、ちゃんと食べて、おいしくて、誰にでもおすすめできる餅ができるんじゃないのっていうところを考えると、協働しない理由が分かんないっていうところがありまして。もっと言うと、一人で

きる人も、もちろん天才的な人もいますけども、所詮は、五徳ナイフが、結局単品のドライバーとかに勝てないのと同じように、専門とかプロフェッショナルとして、その能力をどんどん突き詰めている人たちの集合体と、一人で何でもやりますよ的な人がやれることの限界っていうの、やっぱり全然段違いなので。だったら、すごいプロフェッショナルが集まって協働して、今まで見たこともないようなうまい餅をみんなで作った方が、楽しいじゃんっていうか、新しいじゃんっていうか。そもそもぼくらは新しいものを作りたいっていうところがあるので、やってんじゃないだろうかって。そういう感じですね。

杉原：どうぞ。

竹内：すみません。今の質問を書いた質問者です。大阪電気通信大学の竹内と申します。対話の研究をしています。質問の意図なんですけれども。マイクけっこうです。大丈夫です。声でかいんで。

質問の意図は、対話することの重要性は、そりゃそのとおりだと思うんです。ただ、2分野が協働する目的には、ある程度、類型化があるだろう。それに対しては、技術的な解決は、たぶんできる。なぜかという、対話をするときに、その当事者二人がやる必要はない。その場その場の、目的に応じた司会者ができるっていうことが、人間にはできるわけです。その観点から言うと、例えば先ほど、真ん中の方がおっしゃってたような、相手の文脈をちょっと広げて、そこを抽象化して、もう一回説明するような、客観的な態度を取るような司会者がいてもいいわけですし、今、杉原さんがやっているように、こういうパネルディスカッションを順番にやって意見を求めていくっていうやり方もできる。ですから、技術的に、この対話なり会話を解決してこうと思うならば、その目的をある程度類型化して、司会者は何をすべきなのかっていうことで、整理されるといいんじゃないかっていう意見です。

安藤：いいんですけど。大変すばらしい提案というか、そのとおりです。わたしも園山さんと同じように、対話しないっていうんじゃないかって、協働しないっていう手はないでしょと、いつも思っていて。もちろんその振る舞いは、プロジェクトごとに違います。それは、チームブックってのを作って、何のためにそれをやるのかっていうのを、それぞれの役割決めてやるわけなんですけれど。そういう意味では、今、そういう類型はないんでね。そういう意味では、そういう下敷きみたいのがあったら、きっと皆さんもやりやすくなったりするんですかね。

園山：そうですね。もちろん、属人的なノウハウとかハウツーっていうのがあるようなことですので、なかなか類型化っていうのは難しいと思いますけど。それを無理だと言ってっちゃうんじゃないかって、可能性をやっぱり考えて。もしそういうので、ある程度類型化ができれば、もっと話は早いんですね。

安藤：そうですね。

園山：ちょっと話ずれるかもしれませんが。デザインっていう仕事は、ものを作る仕事っぽく見えてますけど、よくデザインの学生に言ってるのは、デザインってのは通訳の仕事だっていう話をしてるんです。今お話しであったような、異分野の人間の仲介役みたいなのところもちろんあるんですけども、ぼくが言ってるのは、デザイナーっていうのは、新しいテクノロジーとか技術とかよく分かんないものと、日常生活を営むエンドユーザーの間をつないで、そのよく分かんないものが「あなたにとってこうい

う意味があるんですよ」っていうのを、形なり言葉なりで通訳する役割だっていう話をしてるんです。「だから、デザイナーはクリエイターじゃなくて通訳です」っていうような。そういう意味では、多分おっしゃってる、コーディネーターとして入るべきだというのは、ひょっとしたらデザイナーはやってんのかもしんないなという感じはします。

竹内：その後ですけども、エージェントとして、何か介在する場合。特に、翻訳側のメディアエーションと、通訳型のメディアエーション作って、どっかひとつの類型化としてあるんですね。そういう観点から議論を進めていただけると、非常にありがたいです。

杉原：すみません。翻訳型って、さっきの話じゃないんですけど、間違っただけなので。翻訳型と通訳型っての、もう少し具体的におっしゃっていただけると助かります。

竹内：例えばですね。翻訳型の場合は、専門用語をただ軸的に「これはこういうものです」って言い換えただけ、日本語であるならばそれをそのまま英語に直してしまう。背景の文脈をまったく言わずに、英語に直してしまうっていうのが翻訳型なんです。例えば、通訳型であるならば、「この人は今ごはんが食べたい」。その時に、「おなかが減った」って言うものを、意識してしまう。もしくは、「5時間ぐらい何も食べてません。ですからおなかへってるんですけど、何かいいレストランありませんか？」って聞くところまではたぶん通訳だな。そういう意味で、適切に文脈にあった意味での通訳型と翻訳型のメディアエーションてのが存在すると思います。

杉原：はい。ちょっと分かったかどうか……。どっちかっていうと、後ろのほうはコンシェルジュ型っていうか、即時多様な感じで、もう一つは、更に逐次訳ですかね。たぶん、通訳も翻訳も、意味はほとんど変わらないと思うので。それ、なんて呼べばいいのか分かりませんが、そこはちょっと、気をつけながら議論はしていきましょう。ありがとうございます。

今の話全体もそうなんですけれども、協働した方がいいもんができる可能性は高いよねっていうのは、たぶんそのとおりのなだと思いますけど、現実的にはどうでしょうか。HI 学会などの論文の共著関係を見ると、基本的には、ボス、中ボス、小ボス、学生みたいな感じになってる。あるいはそれが、他大学とか、他の企業の人が入っていたとしても、やっぱり同分野の方がほとんどで。実際問題として協働してるようには思えないんですけども。そんなにいいものだったら、もっと広がるもんじゃないんですか？

安藤：ちょっとすみません。その前の話、ちょっと言いたいんですけど。通訳・翻訳っていうのは、本テキストがあるかどうかだっている話だと思うんですけど。わたしが一番言いたいのは、通訳も翻訳も構わないと思うんです。一番大事なのは、共有することなんです。それは、ようするにさっきも言いましたけど、土俵が同じっていうことを、どうやって教育するかっていうことが、一番大事ってことが言いたいんです。そのためには、いろんな手法があります。それは、言葉を統一するってことから始めなきゃいけない場合もあるでしょう。あるいは、自分達の価値観みたいなものを、揃えないと駄目な場合もあるでしょうってことだと思うんです。いずれにしても、協働っていうことのためには、おそらく、いかに共有化。フレームならフレームを共有化するかっていうところの、道筋がいくつかある。類型は、たぶんあると思うんですけど、共有というところを抜かしては、いけないと思うんですよ。すみません。司

会の途中で、戻っちゃって申し訳ない。

杉原：いえ、いいです。

安藤：そういう意味では、研究が少ないのは、論文にする単位が。

(笑い)

杉原：ちっちゃいと。

安藤：違いますか。ちょっと分かんないですけど。

園山：強引に話を戻しますけど、要は、協働するのがいいのは分かってるのに、いまひとつ協働事例がないよねっていうことですよ。ひょっとしたら、ぼくら自身に責任があるのかなって、ちょっと。このテーマをいただいてから、つらつら考えたんですけども。成功事例が提供できてないってことが、ひとつあるかなと思うんですよ。協働することによって、こんなすばらしい成果が上がったぞ。例えば、ぼくらが新規ビジネスに関わってる人間だとして、すごい新しいビジネスが起き上がって、利益がバツカンバツカン上がってるとかいう話はとんと聞かないし。協働したら、なんかすごい論文が書いて、国際論文賞取っちゃった、とかいう話も、あんまり聞かないんで。それは、これからの話かなとは思いますが、ひとつやっば、すごく、このテーマをいただいて振り返って思うのが、これだけインターフェースデザインだ、インタラクションデザインだって、世の中、ガワだけではもうやっていけないよっていう認識がされていながら、このヒューマンインタフェース学会とか、再来週あるエンタテインメントコンピューティングとか、ああいうところにデザイン職能、もしくはデザインの勉強してる学生の参加者がほとんどいないっていう事実。これが、彼らの意識が低いのか、それぞれの学会に受け入れる体制ができてないのか、これは分かりません。分かりませんが、そういうところから始めないと駄目なんじゃないかなっていう気も、ちょっとするんです。

杉原：社会学系も少ないんですよ、ここ。

鈴木：研究者の問題というのは、大概、大学教育の問題でもあること——私の現在の研究で、大学教育に関わっているのですが——がけっこう多いんです。例えば学生のレポートもそうです。日本のライティングの教育、書くことの教育は、ほとんどの場合はっきり言って野放しなんです。なので、自分の好きなことをつらつらと書くだけになってしまうことが、非常に多い。研究者も、その延長線上にいる状態になってしまっているというのが現状ではないかという考えはあります。

もうひとつ、異分野協同が、なぜそんなに進まないかについても、似たような理由があります。異分野協同でいい経験をしたことがないからという理由があるのでは、ということです。実際に、「なぜいいグループワークが、日本の学生できないのか」という研究がありまして、いいグループワークの経験をしていないことが理由でないかと指摘されている先生もおります。この考えに従うなら、いい異分野協同の経験を積むことが、まず大事なのかなと思います。例えば、初日の H1ST のワークショップで、様々な試みがあってちよつとらやましいと思ったんですが、90 分のワークショップでやれることは時間的に限られている。なので、H1S であれば講習会として、例えば評価だったら、統計や脳計測などありますが、同じように異分野協同の講習会を開くのもいいんじゃないかと思います。実際に異分野で話してみるという経験を積む機会があれば、ということです。我々だけではさすがに限界があるので、そういうのをや

れる、例えばワークショップの研究をやっておられる方や、HIに近い方でしたら、ユーザー参画型デザインをやっておられる方などにもご協力いただいて、いい異分野協働の経験を積むっていう機会を作るってというのが、実は大事なのではと考えています。

杉原：ちょっとフォローしなきゃいけないのかなと思いますけど、なんか学生を攻撃したような感じになっちゃったんで。そのトレーニングってというのは、(高等教育に来るまで)レトリックのトレーニングは受けて来てませんということだと思うんですけど。もう一つは、自分の意見を自分の意見として言うというトレーニングを受けてきてないというを、おっしゃりたかったんだと思うんですけども。その話と、対話の話がどう関係するのかがよく分からないんですけど。

鈴木：自分の意見を言うにしても、自分の意見で相手を説得するというのが必要なわけです。言っぱなしでは駄目で。

杉原：ちょっと個人攻撃になって申し訳ないんですけど。いいんですけど、いいと思うんですけど、おっしゃってるのが対話に聞こえない。説得になってるといふか、対話のにおいがしない。ぼくは学生に言うのは、「なんか自分がやりたいことがあるでしょう」と。特に私の大学にはMOTってのがあって、平均年齢が45歳ぐらいのおじさんたちもいるわけです。それは、大企業の部長さんだったりするわけです。その方々に(対して本校の学生が)意見を言いましょっていう時に、説得になったら絶対いけませんって言うんです。納得してもらってくださいっていう話をするんですけど。説得だとなんかこう・・・。

鈴木：もちろん、その意味で言っているわけではないです。説得といっても、1から10まで全部私の話を聞いてくださいという意味ではないです。最終的に相手ができるのは、1から10まで全部受け入れることではなくて、「ここからここまでは分かるけれども、自分は自分の考えがある」ということにセンシティブになることです。それが現実的ですし、1から10まで全部、人の言うことばかり聞いて動いているような人間では、さすがに駄目でしょう。つまり、納得ですよ。相手が納得するまで話をする必要があるのではということですよ。

杉原：それは先ほどの、竹内先生の例で言うと、「通訳型」のコミュニケーションですよ。

鈴木：まあ、そうですね。

杉原：それはそうなんだけど、上手く繋がらないような気もするんだけど、その話と。テクニックとしての、例えばディベートですとか、レトリックの話っていうのと、必ずしも一致しないっていふか。そのレトリックとかディベートのテクニックっていうのは、そのまんま意見を伝達するときには使える技なんだけど。コンテキストを考慮しなさいっていう時に100パーセント必要かっていうと、必ずしもそうではないんじゃないでしょうか。

鈴木：そうですね。文脈を考慮しましょう、ということですね。

安藤：わたしは、ここ2年間弱、大学に勤め始めて、いろいろ思うことがあるわけです。高齢者の語りっていうのがあってですね。ようするに、何を言ってるか分からないけども、全体としては何かを言っているという高齢者の語りの特徴があります。さっきの、竹内先生のお話じゃないですけど、本テキストを分かった上で、それが何かというのを言える力が、すごく大事だということだと思うんです。それが、今の学生さんにはあんまりないなというのは、思うんです。実は、マーケティングの話でこんな話が

あります。たとえ話なんですけど、傘のデザインをしたいから、グループインタビューした。そしたら、みんな「青い傘がいい」という結論になりました。「どうもありがとうございました。じゃあ、今雨降っているんで、好きな傘持ってってください」って言うと、みんな透明な傘を持っていました。こういう話がある。だから、グループインタビューっていうかは駄目だみたいな話になっちゃう。だから、観察やりましょ、みたいな話なんです。でもこれ、間違っていると思うんです。この話は、単にユーザーが言っていることを鵜呑みにするのではなくて、その発言やユーザの背景にあるコンテキストを理解したうえで、対話をしないと駄目になる、ということだと思うんです。その人のコンテキストを分かった上で発言したことと、観察も含めた行為というのが、何の意味があるのかっていう、それと対話するというのが、大事なんです。結局、ぼくがプレゼンした話で、その人が何を言ってるかを探りつつ対話するって話になっちゃうんですけど。

鈴木：そういうことです。

園山：まったくそのとおりだと思うんですけど。対話って、そもそも、プレゼンテーションみたいに、相手を説き伏せるとは言わないけど、自分の考えを相手に分かっていたらこうっていう、のももちろん大事なんですけど、その時に、聞いている人のコンテキストとか背景とか、文化背景的なものを理解してなきゃいけないっていうことと、相手が言ってることを理解する読解力みたいなものも必要で。それを双方が持っていないと、対話は成立しないっていう感じがするんです。だから、対話って、読んで字の如く、一方向のコミュニケーションじゃないので、そこを、なんか、プレゼンターと聴衆っていう感じで考えると、たぶん食い違いが生じるだろうなっていう気はします。

杉原：残り時間少なくなってきたんですが、ワークシートを、書くのめんどくさいけど、とりあえず言いたいことはあるんですけどっていう人、いらっしゃいます？

(笑い)

杉原：あるいは、質問でも構わないんで。今までの議論の中で、何かこれは確認しておきたいとか、それは違うんじゃないとか。そんなめんどくさいことやってらんないです、とかでもいいと思うんですけど、何かございませんか？ どうぞ。河野先生。

河野：なんか、今やってることっていうか、今んとこいいと思うとするテーマが、あってもなくてもいいんですけど、誰かの助けを得たいと思っている時に、たぶん三つぐらい問題があって。というのは、たぶん三つぐらい問題があって、それをどうしたらいいかっていうのが、問題になると思うんです。

一つは、ようするに、誰が、誰に入ってもらったら。入ってもらってっていうか、誰に助けを求めたらいいかっていうの、分からない。ようするに、自分が思いつく範囲で、適切なタレントの名前がパッとはいきつかないということ。どうやって探すんでしょうねっていうのが、たぶん問題だと思います。

じゃあ、良さそうな人がいたとして、その人の興味がこちらになかった場合に、何とか勧誘ということになります。そのベクトルが違う人を引きずり込もうとする時に、何かメリットがないと。お互いメリットがないと、参加っていうか、協働できない。それをどうやって見つけていくのか。

三つ目はなんだっけ。なんだったっけ。話してるうちに忘れちゃった。まず、その

二つかな。

杉原：それをどうしたらいいかというのが質問。

園山：質問というか、議論でしょうね。

河野：どう考えますかって。なんか協働しようと思った時に、そのへんでまず、壁にぶつかるっていうことが多いと思うんですけど。

杉原：たぶん質問としては、じゃあ皆さん、どういうきっかけで始めたんですかっていう、具体的な話を聞くのがいいのかなと思うので。さっきからずっと鈴木さんばかりだったので、園山さんから。

園山：誰に入ってもらったら、助けを求めたらいいかっていう話は、ぼくの場合は「どうしたら助けを求めてもらえるか」っていう。職業上、そういうことになろうかと思うんですけども。端的に言うと、やっぱり、コミュニティをどんだけ広げておくかっていうことだと思うんです。ただコミュニティを広げて、「友達100人できました」っていうのではまったく意味がなくて、対話に足る人物であるって思わせるにはどうしたらいいかっていうことですよね。種明かしをしちゃうと、要はデザイナーのくせにこういう学会に来て、質疑の時にはホイホイ手を上げてるのは、その一環なんです。ようはそれも、「こいつ、インターフェースのこと、よう勉強してるな」とか、「情報処理のことが分かってんなあ」って思わせるつもりは全然なくて、「デザイナーってのは、おもしろい発想をしよるな」っていうことを思っていたくような質疑を積極的にやるっていうのを、ここ何年か、ずっとやっています。それをしないと、「ちょっと園山呼んでみようぜ」ってならないじゃないですか。っていうのは、受ける側の考え方ですよね。だから逆に言うと、どういう人が、来てもらったらいいんだろうっていうのは、その時になって探し始めても手遅れで、日頃、どうやってそういうのを、撒き餌をしておくかみたいな。まあ「飲みに行こうぜ」でもいいですけど（笑い）。「あの人に言われたらしゃあないな。この間おごってもらったから」みたいなもの、ないことはない。それは個人的な話ですけど、とにかく、コミュニティを広げる。ベタな話で申し訳ないんですけど、それがまず、第一点かなっていうところ。

興味を引く、関心を持ってもらう、何がメリットかっていうのは。これはもう、双方、どれだけそれに対して、覚悟と誠意があるかっていう話だろうなって思うんです。だからものによっては、手弁当でもやろうかっていうものもありますし、十分予算があったら、それがおいしくてついていくものもありますし（笑い）。だから、それはもう、都度都度の話だし、個人のモチベーションだとかスキルだとか、志に起因するところなど、それはもう、答えは、ぼくの場合は出せないですっていうのが、正直なところ。

安藤：最初の、誰が入ってもらったらいいかという話だと思うんですけど、たぶん本当の問題は、誰に入ってもらえるかというタレントの話ではたぶんないと思うんです。どういう役割の人が必要なかっていう知識がないと、誰を呼んでいいか分からない。役割を認識しているかどうかということだと思うんです。それが、そういうフィルターがないと、園山さんがいろんなところで喋ってもらっても、「おれには関係ない」と思ったら呼ばないですから。一種、デザイン方法論みたいな話なんですけれども、そういうのは別に専門性がなくたって、ものづくりのプロセスについて理解しているかどうかということが、全然違うことになると思うんです。そこがたぶん、一番、できそう

できないところ。むしろ、そのハードルが一番高いんだろうな。そこをどうするかっていうのが、たぶん一番議論しなきゃいけないと思います。

どうしていいかというのが、また難しいんです。そういう意味では、いろんな書籍があるので、例えば、そういうものを読むとか。

河野：それで、三つ目思い出したんですけど。ごめんなさい。目的が明確で、役割が分かってるプロジェクトだったら、入りやすいと思うんです。でも、こういう研究みたいなものってのは特にそうだと思うんですけれども、何人かでチームというか、なんか組むとして、自分がそれに対して、どういうスタンスっていうか、どういう役割が果たしてくのかっていうのを、見つけるのがものすごく難しい。それは先ほどのお話と似た感じだと思うんですけど。

安藤：そうですね。

河野：誰かボスがいて、組織があって、「おまえはこれやれ」っていう役割を与えるような、そういう役割の人がいるんだったら、わりと……。上下関係ができてしまうにしても、進みやすいとは思いますが、水平分業的なもので、自分の役割、自分の立ち位置を見つけていくっていうのは、けっこうそれはそれなりにストレスがかかるし、時間もかかるしっていうので、そのうちモチベーションが失われていく可能性っていうのは、けっこう多いんじゃないかと思うんですけど。そういうのは、どうやって見つけるんでしょうか。

安藤：ちょっと、いいですか？ 実は、その2点目の話と、たぶん3点目の話は関係してるかな。わたしが答えたいことなんですが。たぶん研究って、さっきの、評価の段階から来られては困るっていうことは、単純にフェーズの話をしてるのではなくて。一番わたしが大事にしてるのは、お互いの課題はなんなんだろうって、お互いに考えるという時間が持てるかどうかだと思うんです。その中で、「あ、この視点でいっぺんやった方がいい」とか、「こういう調査した方がいい」とか、「これ作った方がいい」とかっていう話のフェーズがあると思います。実は2点目の、興味の関心の話というのは、課題にお互いが向かい合ってる時間を作るっていうことで、たぶんそこで、それなりに発展的にモチベーションが高まっていくんじゃないかと。実際わたしは、国立情報学研究所で、情報信頼性という研究やってたんですね。それでまず、「信頼性って、そもそもなんだろう」という研究を、ずっとやるわけです。そこではエンジニアもいるし、ぼくみたいな質的な研究をやったりやる人もいるし。いろんな人たちが入っているわけです。それを、お互いに実験をやって発見するというようなことをやることで、自然的に役割分担ができてきたという部分がありました。なんかちょっと、もしあれば。今の、2点目3点目のご質問の答えを他の方も。

杉原：ぼくはちょっと司会者なんですけど。ぼく自身は、河野先生、おそらくご存知ないと思うんですけど、基本的にはすごくいろんなことをやってるんです。今やってるプロジェクトでいうと、認知症のケア施設と、あと大学病院。あと、小学校と高校。いずれもこれは情報が現場にどういう形で影響しているかを調査するものです。でも、今の大学に入った当初は、社会人教育がどういう効果を持ってるか、みたいなことをやってたんです。

その時に、「なんで僕このHI分野に。全然関係ないじゃない」って思われてたと思うんです。一つ大きいのは、土方っていう先生が。仲のいい先生がいてずっと僕に声

かけてくださって、仕事を下さっていたっていうのがあるんです。元々ぼくは高専出身なんで、技術にはずっと興味があったので。その中でも、人間のことを調べたり、人間について何か新しい課題を見つけたりみたいなものを、興味持ってるっていうのが、たぶん土方さんは分かったださっていて、ずっとぼくをキープしてたんだと思うんです。ケア施設などの調査でも、同僚や学生から声をかけてもらって始めたという経緯もあります。

だから、僕はずっと見つけてもらってたという立場があって。それに対して、自分自身はいろんな研究で、自分の役目を果たすように努力をする。僕は、最初から好きな仕事ってないと思っていて、与えられた仕事を徐々に好きになればいいっていうスタンスでやっているの。基本的には、最初から「やりたい」と思ってやってたっていうものはほとんどなくて、どっちかって言えば巻き込まれ型でやってる。ただその中で、自分のポジションは自分で見つけていく。たぶん、皆さんもそうなんじゃないかなと思うんです。そういう部分はかなりあると思うんです。だから、そういう人を一人捕まえるというのは、大事なかもしれないですね。

鈴木：だいたいお話の通りです。私の場合、直接 HI の研究をやっている先生の下で研究できなかったというより、研究できてもその後困ったかな、と思っています。HI とのつながりが薄い方々と一緒に研究した結果、いろいろな分野と関わることができたともいえるわけです。私が、それだけこの分野について知らなかっただけでも言えそうですが、いずれにせよ様々な研究分野にアンテナを広げていった結果、今の自分の研究があると思っています。ひとつの方法としては、そのようにできるだけアンテナを広げてみて、自分とどう関係あるのかなということを——あまりにも分野が離れすぎていると苦しいかもしれませんが——とりあえず「ちょっと関係あるかどうか微妙」という分野と自分の研究分野を掛け合わせてみて、「この分野だったら自分は何ができるか」を、ひとつひとつ考えてみるっていうところから始めてみても、個人レベルではいいかもしれないです。それをやってみると、「この人と対話ができるかも」っていう感触がつかめるかもしれません。それが、ひいてはこの人になら頼れそうとか、この人を自分の研究に引き込めばうまくいきそうとかいうことを考えるきっかけになると考えています。

杉原：はい。ちょっと時間もあるので。せっかく一つ、ワークシートにコメントが来たので、これを最後の質問としたいんですが。そもそも論の一つだと思うんですが、いい経験をしてないっていう話が今日ありましたね？ 協働してない原因に。「それ、ほんとか？」っていう質問が来てるんです。それについてはいかがでしょうか？

園山：それは難しいな。成功事例がないっていう話をした手前、言っときますけど。もちろん、そのプロジェクトごとに、成功事例・失敗事例っていうのはあるんですけども、対話がうまくいったから成功したっていう、因果関係が確認できてないっていうのが正確だと思うんです。対話がちゃんとできたプロジェクトが全部うまくいったかって、そうでもないし。対話がうまくいかなかったも、大成功したプロジェクトってのも、実はあるわけで。だから、対話がどのくらい関与したかっていうことが分かってないっていうのがあって。ただ、対話がうまくいったプロジェクトは、ポシャっても、「次また頑張ろうね」っていう気概が残るっていう感じはします。だからそれは、ひょっとしたら良かったことなのかなっていう。対話がうまくいなくてポシャったやつって、

もう二度とやらない (笑い)。なので。すごい中2みたいな話になりますけど。

安藤：あれですかね。学生の話ですかね。鈴木さんもおっしゃったんですけども、うちの大学の話で言うと、実は社会人大学院なんので、上が70歳かな。50代も60代もいますし、一番多いのがやっぱり30代ぐらいなんですね。それに高専の専攻科の受け入れ機関というミッションもあって、学部学生も上がってきます。ものすごく幅が広いんです。やっぱり考え方が全然違うし、年齢も違う。こうした環境では、どれぐらい互いに時間をかけて話ができかが大事になってきます。こういう体験は、一種の成功っていうか、いい体験だと思うんです。年齢の離れた人とか、立場の全然違う人、例えば障害者の人と喋るとか。そういう体験はいい体験だと、ぼくはすごく、最近特に思います。

鈴木：まず、そもそも何をもって「対話がうまくいっている」とするかです。それは、1から10まで人の話を聞くとか、人の話を拒絶するとかという話ではなくて、ある程度は、人の話を納得しながら聞くけど、自分は自分の考えがあるっていうラインを作りながら、話ができたら「対話がうまくいった」として、差し当たり整理することが大事かと思います。そこを踏まえると、「対話がうまくいった」という経験を積まないとうまくいかないだろうと予想するわけです。経験を積むことだけでは十分ではないですが、少なくとも必要条件ではあると思います。

杉原：そろそろ時間になりましたので。これだけは絶対言っておきたいんだけど、何かありますか？ もう大丈夫？ おなかいっぱい？ っていうか、むしろつまんなかったみたいな話があるかもしれないんですけど (笑)。すみません。

まとめに入ろうかなと思います。いい経験にしてもそうなんですけど、難しいのは、おそらく日本の教育のあり方の一つが、専門化教育をずっとやっていって、そのまんまドクターまで行くのが、ひとつの理想系だとされているっていうことだと思うんです。他分野のことについて、知らなくても別にいいという環境がある、と。実際には、それでも良くて……。なんでかって言うと、その方が論文が出るから。例えばぼくの経歴見ていただくと分かるんですけど、ぼく2005年から2006年、一切論文が出てないんです。何してたかって言ったら、遊んでたわけじゃなくて、さっき言ったように種蒔いてたんですけど。認知症の介護施設行ったりして、研究の種蒔いてたんですけど。そういう期間が、どうしてもできてしまうというリスクを非常に孕む。それをよしとはできない、今の日本の社会っていうのがあるので。

知らないのはそれで、一つのやり方かなと思います。

ただ翻って、HI学会っていうことを考えた時に、元々この企画、非常に対話の分野を、若手を巻き込みながらやりたいと思ってたんです。わたし、この数年特に感じてるのが、学会の参加メンバーの代わり映えがしなくなったとことを非常に危惧してます。それは、我々若手の仕事かもしれないな、とも思っているわけです。だから、若手でやってるんですけど。というのは、これちょうど今年20周年ですけど、元々、計測自動学会っていうところから始まって……。私いませんけどねその頃は。始まったっていうことで。工学系のところですよ。当然そこに集まった方々は、ヒューマンインタフェースを専門としてるなんて、たぶん言わなかったと思うんです。それぞれが、例えば制御ですとかを「バックボーンとして」と名乗ってっていう始まりだったと思うんです。ただ、今の修士の方々で「専門、何？」って聞くと、ヒューマンイン

タフェースと答えられてしまうというところがある。でも実際にその中身を考えてみたときには、実はそれぞれの分野で、情報系なら情報系、心理学なら心理学というところに止まっている気もしてるんです。僕は、この学会にまだ残る気があって。10年、20年研究者やれるとしたら、その間もヒューマンインタフェース、あるいはヒューマンコンピュータインタラクションを専門のひとつにやっていきたいとは思ってる。その中ではやはり、できれば、少しほかの方ともお話をしつつ、いろんなことができるといいのかなと思ったのが、スタートなんです。

学生の方、あるいは若い方に。おまえも若いじゃないかって言われるかもしれないんですけど。ちょっと参考になればいいかなと思うのは、自分が譲れない一線は用意しとかなきゃいけない。ただ、同じぐらい人の話がどういう価値を持っているんだろうかって傾ける耳も、持たなきゃいけないという時代に入ってきたのかなと思うんです。当然皆さん、修士でやってること、博士でやってること、そのまま一緒の仕事にできるってことはないですよ。僕が経営の分野に踏み込んで行ったように、研究者でも分野が変わる時期が来る可能性っていうのがあるわけです。その時に、「今までの専門しかできません」ってのは、非常に危ない気がするんです。だから変われるように、変わる準備はいつでもできるようにしとくっていうのは大事。そのための「対話」っていう視点も、あっていいだろうと思います。当然、それまでの研究を進めるっていうのも大事ですけどね。というのが、若手の皆さんに対してのメッセージです。今後10年くらいかけて、我々、今「若手」って言われてる人達が分野を作りつつも、そういう土壌を作っていかなきゃいけないのかな、と感じています。

最後のまとめとなりますが、この発表、もし「非常に面白かった」という方がいらっしゃれば、是非今日の懇親会で声かけていただければいいと思います。反対につまんないということがあれば、それは司会であるわたしの責任ですので、それも是非飲み会の席で一飲み会じゃなくてもいいんですけど一文句を遠慮なくおっしゃっていただければいいかなと思います。

それでは皆さん、貴重なお時間さいてご参加いただきまして、ありがとうございました。最後に、パネリストの方々、そして質疑応答してくださったの方々、そして真剣に聞いてくださった皆様に感謝して、拍手で終わりたいと思います。どうもありがとうございました。

(拍手)