

MタイムとPタイムの文化論

石井隆之
(近畿大学)

0. はじめに

人間社会を成り立たせている基本的要素を、私は次の7要素と考えている。

- (1) a. ひと (精神的存在・主体)
- b. もの (物理的存在・客体・具体的事象)
- c. とき (時間)
- d. ところ (場所)
- e. こと (政治・経済・文化など抽象的事象)
- f. ことば (言語)
- g. こころ (心理)

もちろん、政治的観点からは「法」、経済的観点からは「金」、文化的観点からは「神」なども重要な要素であると考えられるが、少なくとも(1)に挙げた7概念は基本であることに異論はないであろう。

これらの概念を、それぞれのローマ字表記の頭文字をとって、1H、1M、2T、3K というようにまとめることができる。不思議なことに、英語でも「ひと」は Human、「もの」は Matter、「とき」は Time であるから、1Hと1Mそして2Tの1つは文字が一致している。

本稿では、文化論で無視されがち、というより、元からあまり発想を抱かない「とき」を取り上げ、この「とき」とかかわりを持つ1Hおよび3Kの事象を「とき」の角度から掘り下げる。

この「とき」については、本稿では、文化人類学者 Edward Hall が『Beyond Culture』で論じた「Mタイム」と「Pタイム」の視点を基本とする。

Mタイムとは、monochronic time で「単一的時間」、Pタイムとは、polychronic time で「多元的時間」のことである。これは時間の捉え方で、人間や文化によって異なるとされている。

例えば、Mタイム型の人には、時間軸が1つしかなく、一度に1つのことしかしないが、物事は順序よく進め、約束は守り、時間に正確なタイプである。一方、Pタイム型の人には、時間軸が2つ以上あり、複数のことを同時に行い、時間にルーズな側面があり、約束に遅れたりするが、人間関係を重視するタイプの人である。

具体的には、例えば、旅行をする場合、スケジュールをきちんと立てて出発するタイプがMタイム人間で、無計画に、なんとなくふらっと出かけるタイプがPタイム人間であると言える。

MタイムとPタイムの視点から、実に様々なことが言えるということを示すのが、本稿

の目的である。

1. Mタイム人間とPタイム人間

M タイムは、時間軸が1つと考える発想、P タイムは、時間軸が複数あると考える発想と言える。意識的にせよ、無意識的にせよ、どちらの発想を持っているかが、考え方や行動を決定する。

(2) a. Mタイム・・・時間軸が1つしかない ⇒ 時間を大切にする ⇒ 時間を守る

b. Pタイム・・・人間関係を大切にする ⇒ 時間軸が複数ある ⇒ 時間にルーズ

時間と人間のどちらを重視するかで、M タイム型人間か、P タイム型人間であるかが決まってくる。P タイム型人間は、そもそも人間関係を大切にし、付き合う人間の数だけ時間軸があると発想するので、人間関係を大切にする人はP タイム型となる。

1. 1. マラウィ人はP発想

マラウィという国の人たちは、世界一ゆっくり歩くと言われている。マラウィ人は、ある人とある時間に会う約束をしたとする。彼らは約束の時間に、遅れがちであるという。

たとえば、途中で約束をしている人以外の人に出会うとする。その人との人間関係を大事にするので、何か話を始める。すると時間が経つ。その人との話が終わって、歩いていると、また別の人に出会う。するとまた話を始める。時間が経つ。この繰り返しにより、最初の約束の人と出会えるのは、約束の時間を大きく遅れていることが多いという。

上記の状況から、マラウィ人は、明らかにP タイム型であるのが分かる。以後、P タイム型の人が持つ発想（考え方）をP 発想ということにする。逆に、M タイム型の人が持つ発想（考え方）をM 発想と呼ぶことにする。

1. 2. 日本人はM発想・P発想混合型

日本人はどうであろうか。一般に、日本人は約束を守る。そうしないとビジネスの世界では大問題になる。だから、時間軸は1つで、一度に1つのことに集中し、複数のことを同時にできる人は少ない。というよりも、1つのことに熱心になる傾向がある。

しかし、時間に正確に、会議をスタートさせたとしても、終わるのが予定時間よりも遅れる場合が多い。また、時間通りに遅刻せず、仕事を始めたとしても、帰社予定時間の5時を過ぎても、上司が帰らなければ、新人にとっては帰りにくく、残業してしまう傾向がある。

この点は、雇われている人は、9時から5時の契約なら、この時間を正確に守るアメリカ人のM 発想とは、全く異なる。どうも、日本人は、物事の始めはM 発想、物事の終わりはP 発想ということになるのである。

どうしてこうなるかという、日本人は、人間関係を重視しながら、信頼も重要であると発想するからである。