

〈50周年記念講演会〉

うそと皮肉はどう違うか  
ことばの使用からところをみる

武内道子

はじめに

私たちは毎日当たり前のように会話をし、メールでもやり取りをしている。ことばによるやり取りを可能にしているのは、ことばを正確に理解する能力と、話し手の意図を推測できる能力、ところを理解する能力である。二つの能力は人間の認知システムの中で、独立して発達し、ことばによる伝達という特殊な状況で相互作用をなすものである。前者は記号化、記号解読化による言語モジュールをなし、後者は推論による解釈モジュールをなす。言語モジュールを別にすれば、伝達というものは種々多様な推測に依存し、推測を可能にしているのは相手が何を考えているのかを察知する能力があるという事実である。本稿は相手の心を理解する能力があつて初めて会話が可能になることを、うそと皮肉表現によってみようとするものである。

ことばによる伝達行為の特徴は、意図の表明とこれを理解するということに尽きる(Grice 1989)。すなわち、話し手は伝えようと意図してことばを話し、聞き手はその意図した意味を推論によって復元するという行為である。したがって、一片の発したもの(発話とよぶ)は言語的に記号化された意味を持ち、それは話し手の意図の証拠となる。しかしながら、記号化された言語的意味である文の意味は、話し手の伝えようとした意味(話し手の意味とよぶことにする)を、時として大幅に下回るのである。早い話が、あいまいな文、指示する対象の決定されない文、省略文など、ことばにしたことによって伝えようとした思考内容がある。さらには、ことばにしないで伝えようとした意図した思考内容、および思考内容への話し手の態度があり、加えてメタファーやアイロニ

ーの解釈などがある。これらはことごとく、ことばにしたことによって伝えようとした話し手の意図に達するには、適切な、一連の文脈想定が不可欠であり、聞き手が推論行使の際、供給するのである。たとえば、

- (1) 次はあなたですよ。
- (2) 彼は商売人だね。

(1)が発せられた時、面接の会場に入る、トランプのカードを引く、連句の場で次の長句を続ける、あるいは自分の意見を述べるなど、当該のコンテキストの中で適切なことをする。(2)は、字義通りの意味にも、メタファー的使用されることも、アイロニーとして理解されることもある。

文の意味と話し手の意味の間のギャップをどう埋めるか/説明するかが、語用論といわれる分野の仕事である。発したものが伝えようと意図した内容をどれほど下回るか、ひとつの発話がどれほどのことを伝えるかを、うそと皮肉表現を通して観察することによって、ことばを使用してどんなすごいことをやっているのか、発話解釈の際、聞き手の頭の中でどんな認知活動が行われているかを考えてみたい。ことばの使用がいかに驚愕に値するものであるか、この認知の謎の解明に迫ることが人間のところ、精神活動の解明に寄与することを訴えたい。

## 1. 発話とメタ表示

他人の行動や発話に反応できるのは、他人にも精神、頭脳があるということを理解しているからである。今日広く知られてきている、「ところの理論」とよばれる、他人のところを読む能力である。つまり、他人にもところがあり、それゆえ自

分の観点とは異なる観点からものをみるということが理解できることである。

この「こころの理論」が正常に機能している場合、人間は認知した情報を表示することができる。子どもの表示能力は、まず外界の出来事を捉える1次的表示から始まり、自己の内部からの刺激感情（信念や知覚、欲求、意図、思考など）を表示するようになる。2次的表示以上、高次の表示は「メタ表示」とよばれる。交通事故そのものは何かを表示したものではないが、事故をことばで、たとえば、

- (1) 小型トラックと乗用車が衝突しました。
- (2) 昨日ここで交通事故がありました。

(1) のように記述すればそれは表示となる。(1) は1次表示（あるいは低次表示）レベルで、事象の真か偽かの判定が可能なレベルである。この表示を別の人が別の人に(2)のように伝えれば、(2)は(1)のメタ表示である。他人の言ったことを引用する場合、それが引用であることが分かるのは、メタ表示能力の故である。(表示とそのメタ表示は同一形式である必要はない。)

メタ表示能力は発話解釈に不可欠な要素である。ひとつの発話は、事象を「記述」するためだけでなく、他の表示を「解釈」するためにも使う。(2)は(1)の表示を解釈している。次の(3)のやり取りにおいて、

- (3) 太郎：それで華子はなんて言ったの？  
二郎：a. 華子は、あなたには関係ないことだから何も言いたくない、と言った。  
b. 言いたくないって。  
c. 言いたくない。
- (4) 二郎：言いたくないよ。

二郎は(3a)のように、華子が言ったことを文字通り伝えるかもしれないし、(3b)のように多少簡単にして自分の解釈を伝えるかもしれない。また、発話が解釈的に、つまりメタ表示的に使われていることは明示的にも、非明示的にも伝えられ

る。(3a)ではメタ表示の部分がことばで明示されている（下線部）のに対し、(3b)では「って」によって、メタ表示の部分が明示されている。極端な場合、(3c)のように引用であることが明らかにされないこともある。このような場合、それを引用と取るか、または話し手本人の考えの表明と取るかは、聞き手に任されているといえる。ここでは二郎は華子が何と言ったか尋ねられているのであるから、認知を律している関連性の原理に従えば、引用のケースと取るのがもっとも労力の少ない、認知効果の高い解釈であるといえる。関連性理論ではそのように説明する（5節参照）。(3c)の二郎の発話は、華子が二郎に言ったことと解釈されれば、華子の表示の表示として話し手がメタ表示しているのであり（つまり(3b)に等しく）、二郎が太郎に言いたくないと解釈されれば、二郎の信念のメタ表示である。この場合、(4)のように文末助詞「よ」が使われれば話し手の信念の表示として解釈される。(3c)の二郎の発話が話し手の信念の表明なのか、華子の意見の表明（引用）なのかは、聞き手にとっていずれの解釈が関連性を有するかということになる。

発話解釈の際働いている意図を読み取る推論は純粹にメタ心理的推論であるが、他者の行動、態度を予測、説明するのに使われる推論と同様のものであるとは考えにくいという関連性理論の見解に触れておきたい（Wilson 2000; 松井 2001）。すなわち、ことばによる伝達は、私たちが他者の行動の背後にどんな心理が働いているかを推測する一般的なマインドリーディング能力と区別されるものであり、この特定の領域へと進化的に発達したものであると関連性理論は主張する。発話解釈モジュールは2点において、一般的マインドリーディングに働く「行為—欲求の心理学」（action-desire psychology）とは質的に異なっていると考えられる。ひとつは、前者に必要な推論は、話し手の伝達意図を確認した上で聞き手はその発話を手がかりに話し手の意図を探っていくわけで、いわばいまだ確認されていない効果を探っていくのである。対照的に、後者の場合、すでにその行為の効果を確認したうえで、その効果が行為者の意図のもとに生まれたこととして推測する

ものである。2点目は、発話解釈は瞬時的、無意識的な側面があり、そこに働く推論はアドホック的なものである。したがって、そこには発話解釈に特化した制約があって当然で、この制約を関連性に基づいた「伝達の原理」として関連性理論は位置づけた。すなわち、人間の認知全般を律している原則と発話解釈に働く原則を区別し、発話解釈モジュールは一般的な心の理論機構から進化的に発生したものであると主張している。

## 2. うそと皮肉の構図

「皮肉表現」と「うそ」について観察しながら、発したもの（言語形式）とそれによって話し手が伝えようと意図したことの「乖離」をみてみよう。

ことばのやり取り（日常会話）のなかで、発話の内容と現実に行っていることが明らかに違うとき、私たちはそれをどう解釈するだろうか。話し手が勘違いしているかもしれないと思うかもしれない。うそをついていると判断するかもしれない。あるいは皮肉を言っていると察知するだろうか。勘違いは、話し手が自分の言っていることを信じていると、聞き手は判断する。うそをついていると思った聞き手は、話し手が事実を知りながら、聞き手にそれと異なることが事実であるかのように伝え、信じさせようとしていると推測する。逆に、話し手は口に出した内容を聞き手に事実として信じさせようという意図はなかったと判断した場合、皮肉として解釈されるだろう。つまりわざと事実と異なることを口に出した話し手の意図は別にあると判断するのである。

まず次のやりとりを見てほしい。

(5) 刑事A：さっきはその事実を言わなかったね。

刑事B：その不正を表に出すと、警察の信用をなくすことになると思いました。

刑事A：君は正義の味方だね。

刑事Aの第2発話について考えてみる。ここで話は、取り調べの刑事Aが、前の尋問においてBが言わなかったことを問題にし、言わなかったことを認めたBがその理由を述べている。

したがって、その理由を聞いたAの第2発話は、そのことに対してAがどう思っているかという態度が示されるものと期待する。聞き手の解釈は、関連性を持つ新情報となる。

ここで問題にしたいことは、提示されている命題が話し手によって真だと考えられていると解釈するかどうかである。話し手が「正義の味方である」という主張が自分のものでなく、それから距離をおいていると解釈されれば、皮肉としての解釈になる。すなわち、その命題の擁護者を嘲笑することを意図しているものと解釈され、話し手の刑事Aは「正義の味方である」という考えから、おそらく軽蔑の念を持って、距離を置いているのである。すなわち、発した意味内容を主張しているのではなく、主張はその想定から乖離した内容である。表示というものは、事象を「記述」するためだけでなく、これを自分のものではないと「解釈的に」表示するために使いうると先に述べた。まさに「正義の味方である」という想定から話し手は距離を置いているが、この「乖離」はメタ表示の事実である。

(5) Aの第2発話は、(6)のようなメタ表示が出現すると考えられる。

(6) 「Bは正義の味方である」と

——Aが信じていることを

——Bが事実として信じることを

——Aが意図していることを

——Bが信じるに至ることを

——Aは意図している。

聞き手がそのまま鵜呑みにするなら、その解釈過程は次のようなものである。

私(B)が正義の味方であると——Aは言っているが——私の考えでは——自分は正義の味方に値すると思うから私は正義の味方である——したがってAは正しいことを言っている。

一方、もし、実際には「B(相手)が正義の味方である」と考えていないとAが思っているとBが考えているなら、聞き手Bはより複雑な解釈

過程をたどることになる。

「正義の味方である」と——Aは言っているが——私Bの見るところでは——臭いものに蓋をする行為は正義の味方ではないと——Aは考えている——したがってAはウソをついている。

さらに、(5) Aが皮肉を言っているという結論に至ったとしたら、(7)のようなメタ表示を出現したのである。

- (7) 「Bは正義の味方である」と  
——Aが信じていることを  
——Bが事実として信じることを  
——Aが意図していないことを  
——Bが信じるに至ることを  
——Aは意図している

その解釈過程は次のようなものになるろう。

「正義の味方である」と——Aは言っているが、——私Bの見るところでは——私の行為が正義の味方であると思う人がいたらばかげていると——Aは考えていると——Bは信じている——したがってAは皮肉を言っている。

「正義の味方であるはずはない」あるいは「正義の味方であると信じる人がいたらおへそがお茶を沸かす」と話し手は考えているということが皮肉の皮肉たるゆえんである。皮肉の解釈を得るためには、「矛盾した」命題が一連のメタ表示の中に埋め込まれなければならないのである。

### 3. うそと皮肉の違いはどこにあるか

すでにかかなりのところまで明らかであるが、違いを二つに分けて整理する。

#### 3-1 話し手の意図

「うそ」と「皮肉」の違いのひとつめは、話し手の意図にある。「うそ」を言うとき話し手は、事実ではないことを知りながら、聞き手がその内

容を事実であると信じるよう意図している。したがってその命題に対する態度は肯定的で、誠実であると伝えたい（伝えようと意図している）のである。「うそ」の場合、話し手の刑事Aの伝えたいことは、Bが「正義の味方である」と信じてほしいのである。

「うそ」の場合、自分の利益のために相手を欺くためのもの((8))と、相手の気持ちに配慮してわざと事実と反したことを言う「優しいうそ」(松井 2013)((9))とがある。

- (8) (取り調べ中に)  
女：殺したのは私です。  
刑事：うそをつけ。誰をかばっているんだ？
- (9) (ボーイフレンドからスカーフをプレゼントされたが、残念ながら色合いが自分の気に入ったものではなかった)  
彼：気にいった？  
彼女：とても気にいったわ。

一方、「皮肉」を言うとき話し手は、その内容を聞き手が信じるよう意図しているのではなく、逆に事実とは異なることに気がついてほしいと意図している。事実と異なるその内容は、聞き手が信じるはずがないと話し手は思っているのである。話し手の刑事Aが伝えたいのは、Bが正義の味方であると自分自身は全く信じていない、さらにはBのことを正義の味方とよぶ人がいたらお笑いだということである。

#### 3-2 話し手の態度

違いの二つ目は、話し手の態度である。皮肉の場合、(5) Aの第2発話は、「Bが正義の味方である」という命題の擁護者を嘲笑する態度を伝えようと意図していると理解される。同時に、話し手がその命題から、恐らくは軽蔑の意図をもって、距離を置いていることが明らかである。言いかえると、アイロニカルな効果を上げる上で不可欠なのは、(メタ表示とともに)話し手の、言ったことの内容とそれを伝えることを意図していないという乖離である。正義の味方であるという主



張から自分自身を切り離し、距離を置いているのであるが、その主張の述べ方は批判的、嘲笑的であり、そんなことを真と信じる人がいたらお笑いであるといった態度を伝えることになる。

次の(10)の例において、

(10) あなたは本当にこころの友よ。

自分の恋人を取られた女が、取った友人に言ったとする。「恋人を取った相手がいい友達だ」という命題を擁護する人(実際にいようとまいと)の発話・考えにメタ表示を与えて、「解釈的に使用」し、その考えの擁護者を嘲笑しつつ、かつその命題から距離を置く(この場合命題を偽であると考え)態度を示しているわけである。

「皮肉」は実際と違うことを意図しているのであるが、これは「不調和」あるいは「矛盾」と結び付くことになる。問題は「矛盾したこと」を主張することがそのまま皮肉になるのではないということである。たとえば「彼女、太っていないけど、太っている」と言うこと自体には何のアイロニカルなものはない。皮肉における矛盾とは、明示的でなく非明示的である必要があるということである。言いかえると、その矛盾は聞き手によって間接的に探られていくものである。

皮肉表現は、発話の命題内容の伝達を意図せず、話し手の態度の伝達が重要であり、しかもその態度が非明示的に伝達されるものである。そして懐疑的、嘲笑的、批判的態度を伝えるが、その対象は誰かの発話であったり、信念であったりする。つまり話し手自身のものではないことを伝える。一方「うそ」の場合、話し手は発話の命題内容を真として聞き手が受け取るよう意図しているのであるから、そこにあるのは肯定的、誠実な態度、支持的態度である。とても気に入ったふりをする(9)の場合も、当事者にとっては「ふり」でも、意図は真であると信じさせようとしているのであるから、現実との比較の中で、「誤っている／うそをついている」と理解される。

### 3-3 メタ表示とうそ／皮肉

再び(6)と(7)を見てみよう。うそと皮肉の

違いを理解するには話し手の意図の違いを理解することが必須である。この話し手の意図の中には、「話し手が言ったことを事実として信じる」という「聞き手の信念」が埋め込まれている。聞き手の信念を埋め込んでいるのであるから、「話し手の意図(する／しない)」は、その外にあり、つまりそのひとつ上のレベルにあるということがわかる。「話し手は口にしたことを信じている」という話し手の信念が1次的メタ表示、これを信じるという聞き手の信念がもう一つ上の(2次的)メタ表示、その聞き手の信念に対する意図はさらに上の(3次的)メタ表示、この意図を聞き手に信じさせようとしているという意図がもう一つ上のレベルということになる。態度の違いは、発したことと3次的メタ表示の間の乖離から出てくるものである。皮肉は、話し手が意図していないと理解されて初めて、それと解釈されるのである<sup>1)</sup>。

話し手の意図や態度は、他者に自分の考えとは異なる何らかの考えがあることを読み取って初めて可能になる。言いかえれば、この他者の考えを読み取るメタ表示能力がなかったら、うそも皮肉もそれと理解され得ないのである。私たちも、時として相手がウソを言っているのか、冗談皮肉を言っているのかどうかはわからないという状況に出くわすことは決して珍しいことではない。あるいは皮肉を言ったつもりがそれと理解されなかった経験もあろう。伝達という行為は、どんな場合でも、言語形式を解読できさえすれば成り立つのではない。解読の結果得られた表示を広げて、話し手の意図を推論的に探り、適切な反応——ことば、行為いずれにせよ——をするという過程である。推論を可能にしているのは、「こころの理論機構」が備わっているからである。

メタ表示能力は、信念や欲求の理解に始まり、意図や態度などの心的状態の理解に必要である。発話の理解にも欠くことが出来ないことをうそと皮肉の解釈によって見てきた。A子がB子に向かって「あなたはこころの友よ」と口にした発話がうそだと解釈されたり、皮肉を言っていると解釈されたりするとき、B子は(11)のような心的表示を作ったと考えられる。つまり、口に出した

ことを話し手が信じていないという認識である。次に、A子の言っていることはうそだとB子は思っていると理解されるときは、(12)のようなメタ表示が作られている。さらに、A子の発話が皮肉としてBが理解した場合は、(13)のような表示を作ったと考えられる。

- (11) Aは「Bはこころの友達」と信じていない
- (12) Bは「Aが「Bはこころの友達」と信じていない」と思っている
- (13) Bは「Aは「誰かが「Bはこころの友達」と信じている」ことはばかばかしいと思っ  
ている」と信じている

相手の思っていることを推測するとき、(11)のような第1レベルのメタ表示だけでは不十分であることが理解できよう。うそや皮肉の解釈には、より高次のメタ表示が必要とされる。さらに、うそと皮肉を区別するのにも、さらなる重層構造の表示を表示する能力が必要である。動物にはないこの能力を人間は進化させてきたのであり、個体の発達段階においても、時間をかけて発達させていくものである。

メタ高次表示が与えられたら、発したものはいかなる時も、発話の内容に対する話し手の何らかの態度を含むことがわかる。後半は、高次表示に埋め込まれている低次表示である命題内容にターゲットを当て、一つの発話がどれほどのものを伝えるか見ていく。

#### 4. 発話の表意と推意<sup>ii</sup>

##### 4-1 文の意味と話し手の意味

私たちは思考を伝えようとするとき、適切な語を選び、決められた順序に置く。相手はこの発したものを(書かれたものを)「刺激」として受け取り、この証拠によって伝えようとしたことは何かを探っていく。話し手が伝えようとしたことはこころの中にある。しかもこころの中で考えること感じることは無限とっていい。しかしながら、そのために使われることばという道具立ては、社会のメンバーのものである以上、語彙にしても、

構造にしても簡単に作り出したり、勝手に並べ換えたりできるものではない。こころの中の無限の思考・概念を伝えられるほど、その道具立てとしてのことばは完全ではないという問題が、伝達の根本にある。

話し手は聞き手の推論能力を見込んで、思考(情報)をことばに載せるのである。まず話し手が、伝えたい何か(情報意図)をもっていて、それを伝えたいと意図していると聞き手が確認すること(伝達意図)から始まる。次に、発したことば(言語形式)を手掛かりに、話し手の伝えたかった内容(話し手の意味)を見つけようとする。このとき発したものを通して伝えようとした意味(表意 explicature)と、ことばに出さないで伝えようとした意味(推意 implicature)を区別する<sup>iii</sup>。もちろん聞き手は同時に、話し手の意味として復元するのではある。前者は発した形式を下敷きにして出てくるもので、一方後者は、行間の意味ともよばれるように、発したことの中のない意味である。

次の一連の発話を考えることから始めよう。

- (14) a. 「はしわたるべからず」  
b. 私は由紀子の靴が好き。  
c. ああ、彼ね、180cmないんじゃないか？  
背が低すぎるよ。  
d. (ポリショイバレエ団で太りすぎを理由に解雇されたバレリーナをテレビで見て)彼女、太っていないけど、太っているわ。  
e. ここのお寿司やばくない？
- (15) a. (テーブルの上の饅頭を指して)これは日本茶だね。  
b. お茶の用意ができました。  
c. 太郎：今度の日曜日映画に行かないか。  
華子：月曜日、ペーパーの締め切りなの。  
d. 彼は商売人だね。

話し手がことばにしたことによって伝えようとしたこと(表意)は何かを決めるには、(14a)では「はし」の意味を「橋」なのか、「端」なのか一義化が必要である。(14b)では「由紀子」と「靴」

の関係を、同定しなければならない。また(14c)の解釈を考えると、背が高い、低いの基準は主観的なものであり、相対的に決まっていくものであるが、話し手の意図した基準と値をよび出し、180 cm が背が低いと処理することがわかる。さらに、(14d)の発話は矛盾していると解釈されない。(14e)の「やばい」は多義ではないが、180度異なる解釈がある。「中毒でも起こしそうなほどまずい」のか、「たいへんおいしい」と言いたいのか。

次に、発話はことばにしなかった非明示的意味(推意)をも伝える。まず(15a)において指している饅頭と日本茶の関係を復元した後「お茶を入れてほしい」と暗に伝えるだろうし、(15b)によって話し手が意図していることは「誘い」なのか、「要請」なのか、単に知らせているだけなのか。(15c)の華子の発話は誘いを断わっている間接的応答として解釈されるだろう。(15d)の「商売人」は文字通り物品を売買する職業の人とも、商いにたけた商才のある人とも、あるいは勘定高く、けちで、また利害に敏感で打算的である人とも解釈されよう。聞き手の仕事は、話し手の伝えようと意図した意味を見つけることであり、語用論理論のゴールはこの実際を説明する理論の構築にある。

#### 4-2 意図された文脈情報

聞き手の仕事は、話し手が提供したコード解読から始まり、これを証拠として、推論を使って、話し手の意味について仮説を立て、これを評価していく過程である。すなわち、ことばによる伝達は記号解読と推論のハイブリッドである。関連性理論は記号解読化を離れ推論の行使される時点を語用論の始まりとし、文の言語的意味イコール文の真理条件を決めると考えたグライスから離れて、文の真理条件は文の言語的意味からだけでは決められず、語用論的推論が不可欠であると考えている。その語用論的推論は、コンテキストに常に照らして行うものである。仮説構築と評価という語用論的解釈過程は、純粹に推論的道筋であり、聞き手の選ぶ道は最も労の少ないものである。さらに、推論的解釈過程を、言語的意味を下

敷きにしたハイブリッドの部分と言語的意味を離れて純粹に推論のみによる部分を区別したのである。前者を表意、後者を推意とよぶ。関連性理論の画期的主張は、推意のみならず表意の理解にも相手の心を読む推論能力が不可欠であることを提示し、語用論の車の両輪としたことである。

話し手の意味を見つけるには文脈情報が必要とされる。しかも話し手の意図した、その発話に特定の文脈情報である。聞き手がいかに話し手の意図した文脈を選択するのかを説明することも、話し手の意味の中に含まれる。文脈情報の選択を誤ると解釈が変わってしまうからである。たとえば、次のやり取りにおいて、

(16) 夫：ワイン飲むかい？

妻：ワインいただくといい気持ちになって眠くなるのよ。

夕食時の会話とすると、妻の発話はどう解釈されるだろうか。ひとつは、明日は授業がないのだから今晩は寝るだけだろうからワインを飲むと言っているのだろうという解釈である。あるいは、夕食後やろうとしている仕事があるのなら眠くなるワインを飲むわけにはいかないという解釈も可能である。妻のワイン好きは分かっているから勧めたのであるが、今晩どうするのかという知識が異なるのである。どちらの文脈情報を夫がよび出しているかによって解釈が異なってくるということである。妻の意図した解釈が第2の「仕事が残っているから飲めない」ということであり、もし夫が第1の想定をよび出したのであれば、妻の意図した文脈を夫はよび出せなかったということで、妻の意図した解釈ができなかった、意図したものと異なる解釈をしたということになる。

#### 4-3 発話の表意

再び(14)と(15)の例によって意図された文脈について考えてみる。ご存じ一休さんのトンチ話は、この立て看板をみて、堂々と橋の真ん中を歩いてお寺の和尚さんのところへ来た時、和尚さんが「立て看板をご覧になりませんでしたか」と尋ね、「ええ見ました。ですから「端」でなく、



真ん中を歩いてきました」と答えたという話である。漢字で書いてあれば問題なく一方の意味を復元したのであるが、ここでは和尚さんの意図した意味と異なる意味を、一休さんはわざと選択したのである。和尚さんはいつも一休さんに一本取られているという背景および和尚さん（受け手・聞き手）との間柄、「橋」がかかっているという状況、百科辞典的、一般的知識、常識を考慮に入れて一休さんはトンチを利かせたのである。多義文の解釈において一方の意味をどのようにして選択するのか。発話の状況（発話の場所と発話時も含まれる）、聞き手との関係、一般的社会的知識、社会規範など、まとめて「コンテキスト」とよぶと、コンテキストを考慮に入れて解釈に当たり、たいいていの場合、自動的かつ瞬時にひとつの意味だけが思い浮かぶ。

次に、(14b)の解釈はこのままでは無限の解釈が可能であろう。「由紀子の今履いている靴」「由紀子の作った靴」「由紀子がパリで買った靴」「由紀子がオーダーメイドした靴」「私が由紀子にプレゼントした靴」「由紀子が私にプレゼントしてくれた私の靴」など、など。こんなとんでもないことを日常茶飯事に言っているという例が(15a)である。いずれも、由紀子と靴の関係、饅頭と日本茶の関係を、文脈情報を取り入れて、確立することが求められ、聞き手が下す当該の発話解釈は、間違いなく、話し手の意図した意味そのものである。すなわち、聞き手が最初にもった解釈が話し手の意図した（したがって正しい）解釈である（ストラテジー(ii)）。もちろん誤解は起こる。話し手が見積もったコンテキストを聞き手が選択できなかった場合である。解釈に必要な文脈情報は、だいたい話し手側から明示されることはなく、聞き手が解釈の過程で推論を用いて見つけ出していくものだからである。

次に、(14c)の解釈を考えてみよう。バスケットボールの選手を探しているというコンテキストを与えられたら、「背が低い」を、「背が高い」の言い間違えとは決して解釈しないだろう。「～すぎる」という語が「何にとって」という要素を要求している、言ってみれば、発音されないが文法の要請する要素のためのスロットが文の中にあ

り、語用論的推論によって聞き手が埋めると説明される。「高い」とか「低い」とかいうとき、頭の中にある一般的な意味（概念）を土台にしながら、当該発話の解釈に当たって聞き手は、文脈情報をよび出し、「意味調整」(lexical adjustment)をし、その場の「意味」を構築し、話し手の意図した意味にたどり着くのである。同様に、(14d)は、一般の女性としては「太っている①」、バレリーナとしては「太っている②」と意味調整されて、その場の意味を構築し、話し手の意味として解釈されると説明される。

さて(14e)の「やばい」は文脈情報によっては、180度異なる意味を復元するだろう。たとえば、若いカップルが、見るからに瀟洒な店の、ヒノキも真新しいカウンターで寿司をつまんでいるという光景であれば、「おいしい」という解釈になろう。「おいしい」も程度はいろいろ、聞き手は、自分の持つ「やばい」の概念を、その場で調整し、その場限りの意味を作り上げ、それは話し手の意図したおいしさ、あるいはまずさのレベルとほとんど変わらない意味なのである。文脈情報が異なれば、やくざ言葉としての本来の意味に近い(17a)と共通する解釈も可能である。さらに(17b)の、第1回WBCで優勝した後のイチローがプレスに言った「やばい」はどういう概念を伝えるだろうか。

(17) a. 明日の試験やばいんだ。

b. イチロー：この仲間と別れるのはやばいっすね。

このように、発したものの言語形式（論理形式(logical form)とよぶ)はそのままでは、伝えようと意図した意味内容のうち「ことばにしたことによって伝えようと意図した意味」にさえいかに程遠いかがわかる。骨と皮と筋だけであり、これに肉付けすること（意味拡充）によって意味がわかったといえるのであるが、このレベルまで達した意味内容は、事象の真偽が問えるレベルで、表出された命題(proposition expressed)とよばれる。論理形式から表出命題を導く意味拡充作業(enrichment)は、文脈情報を取り入れた聞き手



の推論によるのである。

#### 4-4 発話の推意

さて、形式にまったく現れていない、つまり口に出していないことをも理解できるのが、ことばによるコミュニケーションのすごいところである。発したものに含まれていないから、純粹に聞き手の推論のみに頼って復元される意味を「推意」とよんでいる。発話の推意は2種類を区別する。

##### 4-4-1 推意前提—文脈情報

(18) H子：12月28日にMさんと一緒にスカイツリー53階を予約してあるのだけど、一緒に行かない？

T子：その日は父の33回忌なの。

(19) 12月28日はT子の父親の33回忌の日である。(表意)

(20) T子は自分の父親の33回忌の法要に出なければならないから、12月28日にスカイツリーでのディナーには行かれないだろう。(推意結論)

(21) a. 33回忌なら、法要をするだろう。(推意前提)

b. 親の法要は子としての義務である。(推意前提)

T子の発話はH子の問い、誘いへの応答として解釈されるのがもっとも自然である(ストラテジー(i)：アクセスしやすい順に、ストラテジー(ii)：即ぶつかった解釈が正しい解釈である)。H子の誘いの日が父親の33回忌の日であると解釈される。さらに、「33回忌は特別な命日である」という知識がH子にあれば、「その日に法要をやる」という解釈が可能になる。(21a) - (21b)の想定は、一般知識として、H子がT子の発話を解釈するときに使われる前提となる。これらの前提が見つけれなければT子の発話を理解することができない。「おばちゃん、一緒に行かない？」と5歳の子に誘われては、T子はこういう応答はしない。表意の意味でも見たように、解釈に必要な文脈情報を聞き手がよび出せることが解

釈には不可欠である。解釈の前提、背景となる知識、情報を「推意前提」(implicated premise)とよぶ。ひとつ目の推意である。

再び(15a)の発話を見てみよう。表意は(22)に示されるようなものであり、推意は(23)に示されるようなものである。

(15) a. (饅頭を指して) これは日本茶だね。

(22) この饅頭を食べるには日本茶が合う。

(23) a. 君に日本茶を入れてもらいたい。

b. 饅頭は日本茶とよく合う。

c. 饅頭は紅茶とはあまり合わない。

d. 君の入れたお茶は美味しい。

(23)の想定のうち、(23b)と(23c)が推意前提であり、(22)の表意と(23a)の推意結論を得るために必要とされる文脈情報である。(23d)の推意は、ひょっとして聞き手の解釈に加えられる想定かもしれない。すなわち、確定的な推意結論である(23a)と異なって、弱い推意である。

もうひとつ次のやり取りを見てほしい。

(24) 鈴木：僕の最新の本読んでくれた？

田中：僕は二流作家の書いたものは読まない主義でね。(西山 1999)

(25) 田中は鈴木が最近書いた本を読んでいない。

(26) a. 鈴木は二流作家である。

b. 田中は二流作家の本は読まない。

田中の発話は、「鈴木の前出版された本」への言及はないが、鈴木の前問への答えとして、「読んでいない」ことを伝える。鈴木は自分の友人が自分の書いたものをどう思っているかを答えてくれると期待していると考えられる。その期待の中での返答である。自分が二流作家であると田中が考えているとことを前提にして、自分の最新作も読んでいないのだと推測する。ここで問題にしたいことは、この結論を引き出すにあたり、聞き手が必要とする(26a)の推意前提は、この発話を生み出す直前の聞き手の知識の中にはないものである。しかし話し手は発話の解釈の一部としてこの情報を聞き手が取り込むことができると信じて

いる。言いかえれば、発話に先んじて正しい文脈を持っているとは限らないのである。発話解釈の過程で聞き手が構築してくれるだろうと仮定しているということである。さらに、解釈が終わった後も、その想定を真であると鈴木自身は信じていないであろう。前提として必要なことは、聞き手が適切な時にある想定を供給できる、よび出せるということである。

#### 4-4-2 推意結論

上記(18)のT子の発話の表意は(19)に示されるものである。この表意と推意前提から、(20)に示されるような想定が推論される。H子の問いに対する答えとなり、話し手の意図した解釈で、聞き手の関連性の期待を満たす効果であり、「推意結論」(implicated conclusion)とよばれる。(24)の例においても、「田中は二流作家の書いたものは読まない」といった表意と、(26)の文脈想定が一緒になって、(25)の推意結論を導き出す。一般的に、この推意結論を指して推意とよばれるが、推意前提も話し手の伝えたかったことである。

次の例を考えてみよう。

(27) (大阪にいる友人太郎と電話で)

太郎：土曜日なのに今日は珍しく家にいるね。

一郎：外は大雨なんだ。

(28) お母さん：一郎、ちょっと買い物に行ってきた。

一郎：外は大雨だよ。

(29) ないものはないよ。(西山 1999)

(i) 夫：これだけ探したんだ。ないものはないよ。

妻：新しいのを買いませんか。

(ii) 店員 (スーパーマーケットの前で)：いらっしゃい、買っていらっしゃい、見てらっしゃい！ ないものはないよ。その上安いよ。

一郎の同じ発話は、文脈が違えば、まったく異なる結論を導き出すことがわかる。(27)では、友

人太郎は、一郎が土曜日はいつもテニスに出かけることを知っているとする、「雨が降っているので、テニスができない」という推意結論を伝える。一方、(28)では、「外は大雨なので、買い物には行けない」という要請を拒否することを推意結論として伝える。また、(29)の「ないものはない」という発話も、コンテキストによって正反対の解釈となろう。

#### 4-4-3 強い推意と弱い推意

さて、(30)の教師の発話を考えてみよう。(31)の文脈前提を取り入れて、推意結論として引き出すよう期待されている想定はなにか。

(30) 学生：先生、今日はどこからやるのですか。

教師：わたし、今日はとても疲れているの。

(31) 教師が疲れていれば、いつものような授業はできないだろう。

(32) a. 今日はクラスをキャンセルする。

b. この前やり始めて途中になっているところを終わらせる。

c. 何とかやれるところまで進めて早めに終わらせる。

d. 学生だけで授業をする。

e. 課題のペーパーを書き進める。

表意として伝えようとしていることははっきりしている。もっとも「疲れる」という語の意味も「意味調整」されて、その場限りの「疲れ」の程度を復元する。この表意を前提にして、どれくらい授業ができるかに関わる、実に広い範囲にわたる想定をいくつも伝達することができる。(32a)―(32e)の想定も含めて他の解釈も考えられるが、確定的な想定は存在しないといえるのである。これらは示唆する解釈のひとつに過ぎず、いずれも特定の話し手が意図したものではない。しかし全く自由に行われるわけではなく、特定の概念領域内にあるものと制約される。話し手はさまざまな想定を弱く伝達しており、いくつかを聞き手に実際に表示するよう仕向けているのである。

推意は程度問題である。強い推意とは、関連性の原理と一致する解釈を得るために、聞き手が引

き出さざるを得ない、確定的な推意結論である。一方、確定的、特定のなものではない(indeterminate)推意想定は推意群をなし、そのひとつあるいはいくつを選択するかは聞き手に委ねられることになる。推意が弱いほど、聞き手は自分の補った前提や結論が話し手の思考を反映しているという確証が弱くなる。聞き手側に責任が増すことになる。

推意として情報を伝えようとするとき、聞き手の文脈に関する話し手の見積りに全面的に支配されていることが分かるだろう。特定の方向で解釈してもらうために、話し手は必要な文脈想定、コンテキストを即座に聞き手がよび出せると見積もらなければならぬ、しかしこのことは、前もって話し手と聞き手が必要な文脈想定を共有している必要があるということではないことは先に述べた。文脈は与えられるものとは限らないのである。話し手は、聞き手が自分の発話を聞いた時、必要な想定をよび出してくれるという自信があるのである。

以上、関連性理論は話し手の意味を表意と推意に区別することを概観した。「皮肉」表現を意図したとき、発したことは、表意として働かない。なぜなら話し手の伝えようとした想定ではないからである。話し手の意味はあくまで伝達を意図したものであるからである。「うそ」の場合は発した内容は表意である。話し手の伝えたかったことだからである。「皮肉」の場合言いたいことは推意として伝えられることになる。そして非明示的態度は発話の表意として伝えられるのである。声の調子、しぐさなどが加味されることも考えれば、ことばにはよらないが、明示的の刺激となり、伝えられる態度は表意ということになる。表出命題を埋め込んでいるものであるから、高次の表意(higher-level explicature)とよばれる。

## 5. 意図の理解のメカニズム —「関連性」こそ伝達の鍵

### 5-1 発話解釈過程

次のやり取りにおける素子の発話解釈を考えてみよう。

- (33) 悦子：日曜日映画に行かない？  
素子：月曜日レポートの締め切り日なの。
- (34) a. 素子は、月曜日はレポートの締め切り日であると言った。(表意)  
b. 一般的に、レポートを書くにはかなり時間がかかる。  
c. 素子は締切前日の日曜日でもレポートを書かなくてはならないだろう。  
d. 映画に行くことは1日のかなりの時間を使う。  
e. こういう事情から、月曜日がレポートの締め切りであるということは、前日の日曜日は映画に行かれないだろう。  
f. したがって私(悦子)の誘いには応じられない。(推意結論)  
g. 私の誘いに応じられないことを残念に思っている。(高次の表意=態度)  
h. 今回は誘いに応じられないが、次の機会は一緒に行ってくれるだろう。

素子の発話を悦子が解釈するプロセスをスキーマ的に関連性理論による説明を試みる。

- A. 記号解読  
B. 関連性の伝達原理—素子の発話は悦子にとって関連性がある。  
C. 問いへの応答が与えられる—当該発話の関連性がどう達成されるかという具体的な関連性の期待。Gの推意結論で満たされる。  
D. Cの期待を満たすために必要な一般的想定、素子の発話の推意前提—(34b), (34d), (34e)  
E. Cの期待を満たすために必要な、発話特定の想定、素子の発話の推意前提—(34c)  
F. 素子の発話の表意—(34a)  
G. D, E, Fを前提とする推論結論, Cを満たす。素子の発話の推意—(34f)  
H. さらなる追加的推意結論—(34g), (34h)

二人の仲よし友人間でのやり取りである。素子は、悦子の誘いに対して間接的に誘いを断っていると解釈される。話し手は、聞き手のよび出しう



る想定——コンテキスト——を見積もる。聞き手はいくつもの推論を経ながら、相手の意図を推測し、言いたいことに至る。聞き手が(34b) – (34e) に示されるような文脈情報を前提としてよび出せば、言語情報は最小限でも、言わなくても言いたいことはわかるのである。つまり意図された文脈のみを聞き手は正しく選択したのである。

常に「関連性の期待」をもって臨む聞き手は、当該の発話がどのような「認知効果」を自分にもたらすかということは無意識に探っている。新情報が認知効果をもたらすためには既存の想定と何らかの相互作用を起こすことが出来なくてはならない。(34) では直前の発話で誘われたことに Yes か No で応答(情報意図)しなくてはならない状況(伝達意図)で、No と返答したら、聞き手「なぜ」と聞いてくるだろう。「なぜ」の答えになる情報は関連性を持つ((C))のものであり、その新情報が関連性を達成すると期待する可能性は高い。もしそのような解釈が労力を浪費せずして得られるならば、意図した解釈として受けいれるべきものである。素子の応答はまさに相手の期待を「最小の労力」で満たすものである。関連性理論によれば、すべての発話解釈プロセスを関連性の原理で説明できるとし、その中でステレオタイプの解釈は、よび出し可能性がたやすく、したがってもっとも単純に関連性のある解釈に至るケースであるに過ぎない。話し手の能力や好み、伝達内容の性格によっては、非ステレオタイプの解釈のみが、最小の労力で認知効果をもたらす解釈となる可能性も予測されるのである。

## 5-2 認知原理

一般的に、人間の言動に対して説明を探させるものは何か。人間は自分の世界の全表示に最大限の改善、改変を求めようとする結果、認知システムは「関連性のある刺激」に注目するよう制御されている。これが人間の行動一般を律している「認知原理」である。その人が思い浮かべることのできる想定をその人の「認知環境」と名付け、人間は自分の認知環境が改善されることを願っている存在なのである。関連性とはまさにその刺激のもつ情報によって、受け手(聞き手)が

それまでもっていなかった知識を得る、あるいはあやふやだった知識が確かなものになったり、逆にもっていた知識が間違っている、それと矛盾していると知らされ、誤った思い込みを直すことになるといった、自分の認知環境を改善する力をもつ情報であると定義する。この作用を(認知語用論ではひと言で)認知効果をもつ情報という。そこで「関連性」を次のように定義する。

### (ア) 関連性

ある想定がある文脈の中で何らかの認知効果をもつとき、その想定はその文脈の中で関連性をもつ。

### (イ) 関連性の認知原理

人間の認知システムは関連性への最大化に向けて作動する。

### (ウ) 認知効果

- (i) あやふやだった既知の情報が強められる。
- (ii) 既知の情報と矛盾するので、それが削除される。
- (iii) 既知情報が新情報と結び付いて新しい結論が導き出される。

自分の得になる解釈を得られた時、「認知効果」をもたらした解釈であると説明する。認知効果をもたらす解釈に至る情報は、聞き手がすでに持っている知識・情報と相互作用を起こすことが不可欠である。利根川進は子どもを3人もうけたが、二男を18歳でなくした。「天は禍福を調整したのではないか、もしそうだとしたらノーベル賞その他はいらないから息子を返してほしいと心から思う」と言ったという情報は5歳の子供にとっては何の関連性もない。

認知効果とは報酬である。しかし報酬はただで得られるというわけにはいかない。コストがかかる。人間の進化ということを考えてみたとき、人間は種の保存と生存のためのみならず、知識を得、時間、空間を超えて考え、多種多様な情報を処理し、膨大な情報を保存する認知システムを発展させてきた。ことばとコミュニケーション能力

を発達させてきた。複雑な情報処理への進化の過程で、有限の資源を使って、効率よく情報を処理するよう進化したといえるだろう。

何を手に入れるにもコスト、労力がかかる。しかし労力はできるだけかけたくないというのは人間の性である。発話解釈によってもたらされる認知効果なる報酬も例外ではないのであるが、この場合のコストとは発話処理に関わる心理的コストである。「関連性をもつ」ということは「不必要なコストを払うことなしに、できるだけ多くの認知環境の改善をもたらす」ということである。つまり、

(エ) 関連性は二つの要素の掛け合わせ

- (i) 認知効果の大きさ
- (ii) 認知効果を手にするためのコスト

の上に成り立つ。

AとBが同じ情報量が得られるとして、処理労力がAのほうがBより処理するのがよりたやすく、早いという場合、AのほうがBより関連性がある。CとDが同じ処理労力を要するとして、しかしCの方がDよりも多くの、より大きい認知効果を生じせしめるとすれば、Cの方が関連性が高い。関連性は相対的に定義され、認知原理は普遍的な特質として人間という種に備わっていて、人間の行動の説明に適用されるものである。

### 5-3 伝達原理

誰かが話しかけてきたら、その人は伝えたい情報があると思ひこむ。さらに、この情報を伝えたいという意図もあると見込む。前者を「情報意図」、後者を「伝達意図」と区別してレッテルを貼るが、日常のやり取りはこの二つの意図を「キャッチする」ことから始まる。語用論で考察の対象とするのは、この二つの意図のある伝達である。これを意図明示的伝達とよぶ。

(オ) 意図明示的（推論的）伝達

- (i) 情報意図
- (ii) 伝達意図

情報意図と伝達意図を兼ね備えた発話は、関連性をもっている。だからこそ聞き手はその発話に耳を貸す。話し手は、相手に「自分の発話は解釈のためにコストを払うのに値する内容をもっている」と思わせるような話し方をする。うそを言うときでも然り、真相の半分しか伝えなかつた場合でも然りである。さらに、自分がすでに知っていることを、相手はそうと知らずに教えてくれることがある。この場合は聞き手には何の認知効果ももたらさない。上記(ウ)のいずれももたらさない。だが聞き手には、話し手は少なくとも聞き手にとって関連性があると信じていることだけは伝わる。

以上から言えることは、発話は効果の点でも、コストの点でも、常に「最大の関連性」をもっているとはいえない。内容的にももろもろの事情への配慮があり、伝え方においても、話し手の能力の範囲内にとどまるから最小のコストとは言い難い。そこで「最適の」ということばをつかう。これを使って、発話を律している原理を定義する。

(カ) 関連性の伝達原理

すべての発話は、それ自身最適関連性の見込みを伝達する。

(キ) 最適関連性 = 聞き手の関連性への期待

- (i) すべての発話は聞き手が解釈するに値するだけの関連性をもつ。

聞き手は、発話には自分が周囲を向けるに足るだけの関連性があると期待している。

- (ii) すべての発話は話し手の能力と好みの範囲内において最大の関連性をもつ。

聞き手は、発話は話し手の能力と好み（選択）の範囲内で最大の関連性をもつものであると期待している。

その情報が、認知効果がほどほどにあり、処理労力が高すぎない、無限ではない処理資源を使いすぎないという程度でよしということである。

聞き手の認知システムは、情報処理を効果的にするべく自動的に働くのであるが、情報の関連性を高めるために、次のような解釈の方策を持って

いると関連性理論は考えている。

(ク) 関連性に基づいた解釈のストラテジー

- (i) 労力を少なく抑えて認知効果を計算せよ。  
候補となる解釈をアクセスしやすい順に行え。
- (ii) 期待した関連性が得られる解釈が見つかったら、そこで解釈を止めよ。

(ケ) ストラテジーから帰結すること

余計に払った労力は、追加的認知効果によって相殺される。

#### 5-4 発話のスタイル

効率の良い情報処理を求める認知システムにとって同じ認知効果をもつ発話であれば、より簡単に処理できるものの方が望ましい。資源を節約したいとなると、(33)のような間接的な表現やたとえ話、冗談、皮肉表現、あるいは比喩のような文彩的表現を理解するにはより多くの労力がかかると思われる。にもかかわらず日常的によく使われ、むしろ楽しんで使うということはどう説明すればいいのか。関連性理論による解釈の方策で行くと、(33)の素子の発話は、即アクセスしやすい解釈が得られなかったが、相手は自分にとって価値のある情報をくれるはずだという期待のもと、「わかった」という解釈が得られるまで労力を費やす。その結果自分の処理労力に余りある報酬を、その情報はもたらしてくれた。つまり行けない理由を手にしたのである。処理労力が増した分、資源を使った分、追加的、余分な効果、報酬が得られると、説明される。これが(ケ)の意味するところである。

次のような非字義的発話、文彩的表現といわれる発話によって、関連性の伝達原理と調和する基準に照らして行う、最適関連性のある発話解釈を考えてみよう。

- (35) a. 熱海は東京から 100 キロです。
- b. あなたが来てくれて、百万の味方を得ました。
- c. 彼はちょっとやりすぎてクビになった。

- d. 彼女は天使だ。
- e. 彼はマイペースで、のれんに腕押しだ。
- f. 花に水やるのを思い出した?  
(Blakemore 1992 参照)

- (36) a. 華子は太郎と、悦子は二郎と、そして素子は悲しみと共にやってきた。
- b. 華子は太郎と、悦子は二郎と、そして素子は誰とも一緒に来なかった。

最適関連性のある発話を支えているのは、発話と解釈される思考との間の類似性の概念である。発話というのは、必ずしも思考の正確な記述、あるいは文字通りに発せられるというものではないと先に述べた。「記述」ではなく、話し手の「解釈」であり、聞き手が復元するのも「文字通り」ではなく、「類似した」思考内容なのである。最適関連性を目指す話し手は誰も、自分の伝達のスタイルについて、すなわちメッセージを伝達するやり方を決定しなければならない。

たとえば、(35a) はぴったり 100 キロのところにあるわけではないから、正確に言えば「偽」である。しかし 103. 何々キロというより、処理労力が少なく、より関連性があるといえる。学割の適用範囲の話であればこれで十分である。正確な言い方はコストを上げるから関連性が低い。同様に、「百万人」の人がいるわけではなく、(35b) は「思ったよりずっと多い人」という解釈である。「50 人の味方」と言われても、話し手がその数を多いと思っているのか、少ないからもっと増やしたいと思っているのか、聞き手には見当がつかない。「百万」と言われれば、話し手が喜んでいる、満足している、あるいは勇気、元気をもらったといったことも推意群として伝わるであろう。したがって得られる効果は大きい。(35c) は(35b) の誇張表現と反対の「控え目表現」(緩叙法)といわれるもので、クビになったのであれば「ちょっと」やりすぎたはずはない。しかし「大変なことをしでかした」「聞いてはいけないだろう」といったことを推意として伝えることになるだろう。同時に、ややユーモラスな響きも伝えるだろう。(35d) と (35e) はメタファーである。彼女は人間であって天使ではない。ステレオタイプ



プ的想定として「優しく、優雅で、けがれなく無垢で、誠実な性格」と言った想定をすぐ生み出し、かつ、この字義通りでない解釈の方が話し手の好ましく思う気持ちや、彼女といるといつもすがすがしく、幸せになれるといった気持ちを伝えることが出来る。人が「暖簾に腕を押す」わけではない。「手応えなく、張り合いのない人、頼りない人」というよりはるかに解釈コストが低く、したがって関連性が高い。加えて、詩的情緒といった効果をももたらす。伝統的に皮肉表現とは、文の字義通りの反対の意味というように分析されるが、(35f)の問いは字義通りの反対の意味ということで単純に分析できない。雨の日に発話されたら、皮肉表現として解釈されよう。皮肉表現と認識した時、話し手と聞き手の間の親密さの程度を増す効果を生むことになるし、聞き手をからかうことによってその冗談に加わることになるかもしれない。

さて、文法上空所化変形の使用例である(36)を見てみると、平行的表現の使用が推意として平行的情報を復元させるのであるが、聞き手が要求された平行的情報の処理方略はいろいろの容認可能な解釈を生み出しうる。たとえば、素子の悲しいのは他の人と対照的に一緒に行く人がいないからなのか、素子はひとりで悲しそうにふるまっているのか、彼女の悲しそうな振るまいは他の二人と同様、いつもの見慣れたことなのか、彼女の悲しそうな様子は他の二人と何か関係があるのか、など、解釈の過程で聞き手に大きな責任を残すことになる。(36b)では、話し手の意図した関連性の多くを見落としてしまうことになる。弱い推意群の概念と同様、発話の同一の推意、あるいは対照的な推意を生むような、一連の文脈想定を見つづけることが聞き手の仕事である。

弱い推意によって関連性が達せられている発話の効果は詩的效果と称されてよい(Blakemore, 1992 第9章参照)。ただし、詩的效果は詩によってのみ達成されるということではない。アイロニー、メタファーなどの比喩的表現、控えめな、婉曲的な言い方は、ことば使用の本筋ではなく、普通のことばの逸脱したもの、特殊な表現に属するものという考えがありはしないか。文彩的発話を

詩とよびたくないと思うかもしれないし、文彩的表現と言われるものは特殊な才能を持った人の専売特許といった考えがあるかもしれない。関連性理論はこのような考え方は誤りであることを明らかにした。一連の(35)と(36)の発話は決して「本筋から逸脱した、例外的な」ものではないことを示している。間接的な、「あさっての」言いかたをごく日常的に行なっているのである。アイロニー、メタファー、誇張法、緩除法といった伝統的に修辞表現とよばれ、相互間に何の関係もない「ことばのあや」とされてきたものが、「例外的」でないことばの使用法であり、したがって関連性の伝達原理で一貫した説明が可能であることを提示したのである<sup>iv</sup>。

## おわりに

ことばによる伝達とは、聞き手が話し手の意図を推測し、文脈を選択し、表意を理解し、話し手が伝えたかった推意結論を導き出すという作業である。情報を得ることを報酬と捉える聞き手は、情報処理をするために自分の処理資源をつぎ込む。ただし聞き手は省エネ志向である。処理資源の無駄遣いを極力避けようとする。注意を向けて処理を始めた情報が代償として最小限の報酬(認知効果)をもたらしことを期待する。これが情報の関連性への期待である。この期待は、情報処理を取捨選択して処理することが必要な人間が進化の過程で身に付けてきた生物的な方略であると考えられる。

ことばは万能ではない。話し手側からいえば、思考をどの程度明示的にするか、何を非明示的にのこすかを見積もる。伝えたいことがあるのに、どうことばにしたらいかわからない時がある。ことばにしたことがちょっと違うと思うこともある。適切な語を選び、適切に言ったつもりなのに、誤解された経験もある。使用した形式の意味と、話し手の思考の間には常にギャップがある。そもそも話し手は自分の思考をうまく、的確にことばに載せられることはまずないといってもいい。一方発したものは聞き手の推論にゆだねられる。使用された形式の意味と、解釈される思考と

の間の類似性がどの程度なのか、推論によって埋めることがうまくできるかという点、これも保証はない。

そもそもことばによる伝達は成功する方がふしぎ (marked) なのだと考えてもいいかもしれない。話し手は聞き手に頼り、聞き手を過大評価しがちであり、聞き手は節約、省エネ志向となれば伝達はうまく行かないほうが当たり前といえるかもしれない。それでも多くの場合伝達は成功理に行われるのは驚くべきことである。

ことばは進化の所産であることは間違いない。ことばの誕生の前から、強力な推論能力があったと考えられる。この推論をあてにして、発達してきたことばには、本質的に意味確定度不十分 (underdeterminacy) なものでよかった。つまり「理想文」を作る能力を獲得する必要はなかったのである。聞き手の持つ強力な推論能力に依存することが可能であるため、ことばは「不完全」の状態に安住していられるといえるのだろう。発話解釈の大きな役割を果たすのはまさしくこのころの理論に基づく推論である。

## 注

- i 皮肉を皮肉と理解できるのは7歳前後からであると報告されている。松井 (2013) によると、子どもが皮肉を皮肉と理解できるようになる前は、優しいうそとして理解することが多い。さらに、ここでいう3次的意図を理解できても、話し手の態度の理解が出来ていない段階もあるという。逆に、態度の理解が出来た子供の中には、意図の理解が出来ない子どもはほとんどいないという。このことから、意図の理解が基盤となって話し手の態度の理解が可能になるといえるだろう。
- ii 以下説明のカッコ内の下線を引いた部分は、5節の理論の説明と呼応する場所を参照してほしい。
- iii 'implicature' という語は、Grice (1989) が、発話の「言われた」内容に属さず、「含みとされた」内容に属する要素として導入した。グライスは「言う (saying)」の概念について確定的な定義を与えていないので、この区別を特徴

づけることはたやすすくない。さらに「含みとされた (implicating)」内容については慣習的な含みと非慣習的な含みを区別し、後者にはさらに細かい下位区別がされているが、「会話の含み (conversational implicature)」のみが implicature として位置づけられる。有名な「協調の原則」と「会話の格率」は会話の含みとの関係においてである。日本語訳として「含意」が当てられ、関連性理論が語用論的推論プロセスによってのみ、暗に (implicitly) 伝達される想定として「推意」という訳語を当てた。一方、発話がコード化している不完全な概念表示 (論理形式) を推論によって発展させられた「明示的 explicit」に伝達される想定として、explicature を構築し、「表意」という訳語を当てている。

- iv 文彩的表現についての解釈は解釈的類似 (interpretive resemblance) という概念に基づいている。いかなるものも、それと類似する他のいかなるものを表示するために使われうるという主張である。たとえば、駅から私の家への地図を書きながら、あなたが紙の上で「スーパーマーケット」とか「ラーメン屋」とかいうしるしを通り過ぎて、×印の付いたところまで来るということは期待しない。絵や図や行動 (たとえばパーティで空のワイングラスをかざすといった) が、他のものを表示するために使われていると考えることは極めて普通のことである。さらに、これまで全く認識されてこなかったが、発話もこのやり方で表示するために使われる。パラフレーズ、翻訳、要約も一つの発話が別の発話を表示するために使われる、ごく普通のケースである。関連性理論の主張は、一つの発話は内容においてそれと「類似する」いかなる表示をも表すために使われうるというものである。あらゆる発話は、思考、すなわち話し手が伝達したいと思う考えの解釈的表示であると関連性理論は主張する。聞き手が、一つの発話が思考の解釈的表示として類似の程度を判断するかということが、発話解釈の実際であるといえる。

## 参考文献

- Blakemore, Diane. 1992. *Understanding Utterances: An Introduction to Pragmatics*. Oxford: Blackwell.
- 武内道子・山崎英一 (訳) 1994. 『ひとは発話をどう理解するか』 ひつじ書房
- Carston, Robyn. 2002. *Thoughts and Utterances: The Pragmatics of Explicit Communication*. Oxford: Blackwell.
- 内田聖二・西山佑司・武内道子・山崎英一・松井智子 (訳) 2008. 『思考と発話 明示的伝達の語用論』 研究社
- Carston, Robyn. 2004. Relevance Theory and the Saying/Implicating Distinction. Horn, Laurence R. and Gregory Ward (eds.) *The Handbook of Pragmatics*, 633-656. Oxford: Blackwell.
- Chomsky, Noam. 1982. *The Generative Enterprise*. 福井直樹・辻子美保子 (訳) 2003. 『生成文法 企て』 岩波書店
- Grice, Paul. 1989. *Studies in the Way of Words*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- 清塚邦彦 (訳) 2010. (第3刷) 『論理と会話』 勁草書房
- 今井邦彦. 2001. 『語用論への招待』 大修館書店
- 今井邦彦・西山佑司. 2011. 『ことばの意味とは なんだろう—意味論と語用論の役割』 岩波書店
- 東森勲・吉村あき子. 2003. 『関連性理論の新展開—認知とコミュニケーション』 研究社
- 松井智子. 2001. 「関連性理論の広がり」と認知語用論の新展開」『言語』 Vol.30, No.2 57-64.
- 松井智子. 2003. 「認知語用論と『心の理論』」 343-352. 『市河賞 36年の軌跡』 語学教育研究所編 開拓社
- 松井智子. 2013. 『子どものうそ, 大人の皮肉—ことばのおもてとウラがわかるには』 岩波書店
- 西山佑司. 1999. 「語用論の基礎概念」『談話と文脈』 岩波講座言語の科学 7 1-54. 岩波書店
- Smith, Neil. 2002. *Language, Bananas and Bonobos: Lingisitic Problems, Puzzles and Polemics*. Oxford: Blackwell.
- 今井邦彦 (訳) 『ことばから心を見る—一言語学をめぐる二十話』 岩波書店
- Sperber, Dan and Deirdre Wilson. 1991. Irony and the use-mention distinction. Davis, *Pragmatics: A Reader*. 550-63. Oxford: Oxford University Press.
- Sperber, Dan and Deirdre Wilson. 1996 (第2版). *Relevance: Communication and Cognition*. Oxford: Blackwell.
- 内田聖二・中達俊明・宋南先・田中圭子 (訳) 1993 (第1版:1999 (第2版)) 『関連性理論—伝達と認知』 研究社
- Sperber, Dan and Deirdre Wilson. 2002. Pragmatics, Modularity and Mind-reading. *Mind and Language* 17. 3-23.
- 武内道子. 2007. 「認知語彙論への試み—『やばい』をめぐる—」『人文学研究所報』 神奈川大学人文学研究所. No.40. 1-10.
- 武内道子・佐藤裕美 (編) 2011. 『発話と文のモダリティ—対照研究の視点から』 神奈川大学言語研究叢書 ひつじ書房
- Wilson, Deidre. 1994. Relevance and understanding. Brown, G. et al (eds.). *Language and Understanding*, 35-58. Oxford: Oxford University Press.
- Wilson, Deidre. 2000. Metarepresentation in linguistic communication. Sperber, Dan (ed.) 2000. *Metarepresentations: A Multidisciplinary Perspective*, 411-48. Oxford: Oxford University Press.
- Wilson, Deidre. 2004. Relevance and lexical pragmatics. *UCL Working Papers in Linguistics* 16, 343-360.
- Wilson, Deidre and Dan Sperber. 1992. On verbal irony. *Lingua* 87:53-76.
- Wilson, Deidre and Dan Sperber. 2004. Relevance Theory. Horn, Laurence R. and Gregory Ward (eds.) *The Handbook of Pragmatics*. 607-632. Oxford: Blackwell.