

Dan Sperber and Deirdre Wilson : Relevance : Communication and Cognition

大津, 隆広
九州大学大学院言語文化研究院

<https://doi.org/10.15017/1654386>

出版情報 : 言語文化叢書. 9, pp.177-179, 2004-02-20. 九州大学大学院言語文化研究院
バージョン :
権利関係 :

Dan Sperber and Deirdre Wilson
Relevance: Communication and Cognition

大津隆広

1986年に出版されたSperber and Wilson著の*Relevance: Communication and Cognition* (邦題『関連性理論—伝達と認知』)の目的は、いわゆる語用論を認知的に妥当な方法で説明することであり、言語あるいは非言語による伝達と理解がその他の認知システム(例えば、知覚、記憶、推論)とどのように関わっているかを明らかにすることにある。Paul Griceは、発話解釈とは理性的で推論を伴う活動であり、それは話し手が意図した意味へと聞き手を導く期待を作り出すと考えた。Griceが言う期待とは、協調の原則からも明らかのように、話し手は聞き手の発話解釈の作業に協力的で、誠実で、適格な情報を与え、無関係なことを言わず、言い方もはっきりしているということである。これに対して、関連性理論ではGriceの協調の原則が語用論の発展に与えた貢献を評価するものの、コミュニケーションの場における伝達と認知の仕組みを管理している原則を関連性の原則と呼ぶ。relevance(関連性)とはGriceのrelation(関係性)とは異なり、聞き手の関心を引くに値する(worth the audience's attention)ということであり、身近にある最も関連性の高い現象に注意を払う傾向を捉えたものである。

認知のプロセスへのインプットとして関連性が高いと認識される情報は意図明示的刺激(ostensive stimuli)と呼ばれる。例えば事物や事象を眺める場合、われわれは自分にとって関心のあるものと関心のないものを自動的に区別し、関心のあるものに対してそこから何かの結論を得ようとする。意図明示的刺激になりうるものは、視覚、音、言語による発話、ウィンク、指差しなどがある。例えば、酒をもう一杯欲しい時には、自分のからのグラスを指差したり、持ち上げたり、意味ありげにグラスをじっと見つめたり、あるいは言葉によりグラスが空であることを伝えたりする。意図が明示的な刺激を相手に与えた方が、関連性の見込みは高いからである。このように、意図明示的刺激は受け手において何らかの解釈を引き起こすためのインプットとなり得る。例えば、グラスを指差すしぐさを見た受け手は、その刺激

(インプット)と予めもっている背景的知識や想定(例えば、どのような場合に人はグラスを指差すかなどの知識)を組み合わせることで、相手の意図を解釈することになる。インプットが背景的知識と結びつき個人にとって重要な結論を導き出すそうしたケースはわれわれの日常生活において沢山見られる。

関連性とは程度の問題であり、認知効果(cognitive effect)と処理労力(processing effort)により決まる。認知効果は、注目に値するだけの情報を認知のインプットとすることで新たな結論に至り、認知環境が変わることを意味する。特に個人にとって重要な結論はpositive cognitive effect(正の認知効果)と呼ばれ、3つの場合――(1)文脈含意の派生、(2)既存の想定強化、(3)既存の想定修正――が考えられる。(1)の事例はインプットとなる新しい情報と既存の想定が組み合わせることで、結論が生じる場合で、発話の含意が解釈される仕組みを説明することができる。(2)と(3)の事例は、既存の想定が確信へと変化したり、あるいは間違いであると認識する場合である。つまり、認知のインプットとなる発話またはその他の意図明示的刺激を処理することにより得られる認知効果が大きいほどそれらの関連性は高いことになる。一方、処理労力は、インプットを心的に表示し、文脈情報にアクセスし、認知効果を引き出す際に用いられる知覚、記憶、推論に要する労力と定義される。発話またはその他の意図明示的な刺激を処理することで認知効果を得る際には余分な労力が伴わないことが必要であり、認知効果を得るのに必要な処理労力が少ない程、関連性は高いことになる。

1995年に改訂された第二版では、関連性の原則を認知に関わる第一原則と伝達に関わる第二原則に分ける試みが行われた。認知に関する原則とは、人間の認知とは関連性が最大になるように(つまり、できるだけ少ない処理労力で多くの認知効果を得るように)行われるというものである。この原則があるゆえに、例えば、知覚においてわれわれは関連性の高い刺激を自動的にインプットとして選択するし、記憶から発話解釈に必要な想定を呼び出す場合にも、関連性の高いものを真っ先に活性化させるであろう。また、他人の心的状態を予測し、操作することもある程度可能になる。例えば、わざと相手が見える場所に空のグラスを置いて、相手が気づいてくれておかわりが欲しいのだと結論付けてくれるだろうと相手の心を読むことは日頃よく行うことである。一方、伝達に関する第二原則は意図明示的伝達行為は自動的に最適の関連性を見込みを伝達するというものである。話し手は最も関連性が

高いやり方で伝達し、聞き手は関連性を最大限にするコンテキストでその話し手が伝達したものを処理しようとする。話し手は、自分が提示しようとする情報は聞き手の注意を引き付けるのに値するだけの十分な関連性をもつということを示唆していることになる。

Sperber and Wilsonの関連性理論の枠組みは、Robyn Carstonの明示的コミュニケーションと非明示的コミュニケーションの区別や表意拡充に関わる推論のパターン化、Diane Blakemoreの概念的意味と手続き的意味の区別などへと拡がりを見せている。人間の認知は関連性が最大になるように行われ、最適な関連性を見込みを伝達するという関連性志向の能力は生得的で普遍的な認知能力であると考えられている。しかし、文化や言語コミュニティが独自に持つ異質な要因について言及されておらず、今後の課題として検証が行われるべきであろう。