

30 伝達的関連性の原理と意図明示的・非明示的コミュニケーション

前項では、人間の認知に関する原理、認知的関連性の原理について言及した。一般的にコミュニケーションとは、何かを伝達するために行われるものであり、伝達側は受信側の注意を惹き、何かを伝えたいと思っている。

伝えたいことを受信側に明示的に示すことを意図明示的刺激(ostensive stimulus)といい、このような刺激に基づいたコミュニケーションを特に**意図明示的コミュニケーション (ostensive communication)**という（関連性理論では「顯示的推論的伝達」(ostensive-inferential communication) という）。

関連性理論では意図明示的コミュニケーションを研究対象とし、聞き手側が話し手側の意図をどのように理解するのか、そのメカニズムの解明を目標とする。話し手側の意図については、情報意図 (informative intention) と伝達意図 (communicative intention) とを区別し、前者は「…と相手に思わせたい」、後者は「…と思っていること（情報意図）を相手に伝えたい」という意図である。

一方、時には実際の自分より人柄がよさそうに、より知的に見せようとすることがあるが、これは意図的にそうしているということを相手に気づかれずにいる限り成功といえるが、相手に見破られては無意味である。相手を自分の思う通りの結論に導くため、非明示的に自分の意図を示すこともあるが、これを**意図を隠した情報伝達 (covert information transmission)** という。

Griceは会話を「参与者間の共同作業」と考えたが、常に話し手が聞き手に対して最も適切な伝え方をするとは限らず、あえて処理労力のかかるような表現をする場合もある。このようなことを考えると、必ずしも会話は協調的であるとは限らず、時には敵対的なコミュニケーションに発展する場合もある。

そこで関連性理論では聞き手は発話から最大の関連性を得ることができないかもしれないが、(i)「発話は聞き手がそれを処理するに見合うだけの関連性を持っている」、(ii)「発話は話し手の能力と選択が許す範囲内で最も高い関連性を持っている」という、**最適な関連性の見込み (presumption of optimal relevance)** は期待できるとする。

意図明示的刺激を伴う、意図明示的コミュニケーションでは、情報の受信側が関連性を期待する。関連性理論では会話することは、相手に情報を提供することと考え、発話することは、相手に何か伝えようとする行動である。このような前提があるので、受信側は関連性を期待して解釈を始める。

この点をまとめたのが**伝達的関連性の原理 (communicative principle of rel-**

evance) である。この原理は、いかなる発話も、最適な関連性の見込みを持ち、話し手は自身の発話の関連性をできるだけ高めるというものである。

では、受信側の関連性への期待に応えるためには、関連性の度合いが大きければ大きいほど望ましいと言えるであろうか。もちろん、関連性の度合いが大きいほど、それ相当の認知効果を得られるが、必ずしも関連性が高ければよいとも言い切れない。例えば、話し手が子どもや外国人のような場合、関連性を高めるような、効率化した伝達能力に乏しい場合もあり得る。また、はっきりと伝えたくない情報を伝える場合、婉曲的な表現をすることで、あえて処理労力をかけ、関連性を意図的に低める場合もあり得る。加えて、関連性は人、場面、環境等、様々な因子によって変化し得ることも考えなくてはならない。

認知効果、処理労力の観点から Sperber and Wilson (1995²) は最適の関連性という概念を提案したが、人は常に関連性の高い情報のみをやりとりしているかというと、必ずしもそうではない。例えば、雑談や世間話 (small talk) に代表される**交感的言語使用 (phatic communion)** は、関連性理論への反例とみなされることもある。交感的言語使用とは情報伝達や合意形成を目的とせず、良好な人間関係や親密性の構築・維持という社会的役割を目的とした言語表現上の工夫である。

挨拶を交わす際、天候の話題等がよく挙がるが、この場合、話し手は関連性の低い話題を発話しており、聞き手もその発話自体から関連性が満たされるとは言えない。しかし、聞き手は最適な関連性の見込みは期待できると考え、関連性への期待を満たすために発話自体ではなく、対人関係レベルでの関連性へと注意を向けるのである。

このように考えると、発話の持つ関連性の高低のみが、聞き手の関連性への期待を満足させるものではないということが言える。

(渋沢 優介)