「察する」とは何か、その発話解釈のメカニズムを探る ―関連性理論からの試み―

林 千賀

【要旨】

本研究では、日本の「おもてなし」には欠かすことのできない「察し」とは何かを語用論の理論から考察を試みることを目的とする。「察し」は、話し手の発話、表情や態度から聞き手がその意図を推し測る行為であることから相手を思いやる心につながるものである。この「察し」は、一般的に日本文化の一部と捉えられているが、本稿では、実は語用論的分析によってそのメカニズムを解明できると仮定した。そして、話し手の意図から聞き手が推論する行動に至るプロセスについて発話解釈のメカニズムを解明する、ということを目的とする関連性理論を用いて、「察し」の分析を試みる。

まず、第1章では、「察し」について異文化コミュニケーションにおいてどのような見解があるのか概観し、第2章では本研究の目的と分析対象の具体例をあげる。そして第3章では関連性理論とは何か、「察し」の分析を加えながら検討する。そして第4章では、人はどのように発話の意図を推論し理解するのか、関連性理論をもとに、自己データの分析・考察を試みる。同時に話し手の「発話」からどのようなプロセスにより解釈され、「察する」ことに至るのかその解釈のメカニズムを探る。さらに、関連性理論が「察し」のメカニズムを探る有効な理論であるか検討する。その結果は、話し手の発話によって「察する」ことについて、関連性理論の観点から分析が可能であることを示している。しかし、意図明示的刺激(発話)がない場合には、関連性理論の観点から分析することはできず、今後の課題とする。最後に第5章では本研究についてまとめる。

キーワード: 察し、高コンテキスト文化、語用論、関連性理論、情報処理、推意、表意

1. 研究の背景: 異文化間コミュニケーションの観点から

「察し」は、日本社会において相手の曖昧な言語表現や態度・表情を推測して相手のために思いやる行動や言動であり、それは日本において常である。ビジネス関係やマナー関係の書物やインターネットには、「察し」に関する言葉があふれており、日本人の対人関係において、「察する」ことがどれだけ重要なスキルであるかは、容易に知ることができる。

デジタル大辞泉¹によると「察する」とは、「物事の事情などをおしはかってそれと知る。推察する。」とある。また、接客業に従事する日本人に聞くと「察する」ことができなければ、接客業に就くことができないとまでも言うのである。お客様のご要望を表情や態度、発話から推し量って一歩進んだ心配りをしなければならないのだそうである。

文化人類学者の E. ホールの異文化コミュニケーションに関する多くの研究の 1 つに「高コンテキスト文化」と「低コンテキスト文化」の概念がある。高コンテキスト文化では、情報は記号化されたメッセージよりも文脈に依存するが、「低コンテキスト文化」はその逆である。人間関係を最も重んじる日本文化は、細かい形式や礼義作法が重視され、その場の「全体的雰囲気から情報を読み取る『察し』の能力が要求される」と石井(2005:90)は述べている。「察し」における研究は、1984年の Ishii の「遠慮と察しのコミュニケーション・モデル」² (石井 2005:126) に端を発して、小山(2010)、小山・池田(2011)による「遠慮・察しコミュニケーション尺度」作成に関する研究があげられるであろう。石井(2005:126)は、日本文化が高コンテキスト文化を代表するものであれば、「対人コミュニケーションは消極的になり、遠慮と察しの価値観が発達する」と述べている。つまり、石井(2005:127)によると「遠慮」と「察し」は対概念であり「伝統的対人規範」であるとし、日本社会の対人コミュニケーションの解明を独自のモデルを用い、メッセージの送り手の「遠慮」は、受け手によって察して(意味を補って)解釈されると説明している。

しかし、このモデルの「察し記号解釈」がどのようなプロセスを経て解釈されるのか、つまり、相手の全体的雰囲気から情報はどう読み取るのか明らかにされていないように筆者は考える。「察する」とは何か、関連性理論の観点から言及した先行研究は管見の限り見当たらない。まず、次章では「察する」談話を提示し、本研究の目的について述べることとする。

2. 本研究の目的

「察する」とはどのような発話状況・発話場面で起こるのか、談話を提示し「察し」を説明できないだろうか。そこで本研究では、「察し」の談話を取り出し、その解釈のプロセスを語用論の理論である関連性理論の観点から明らかにすることを目的に、それが可能であるかを検討することとする。

また、日本語学習者が日本人とのコミュニケーションにおいて曖昧性について困惑するとよく耳にする。学習者に曖昧なところは意味を補って察するのだと示してもなかなか理解することができないだろう。そこで「察する」とはどのような談話になるだろうか。(1)は単に発話の意図を推論した「察し」であり、(1)、がいわゆる日本的な一歩先の「察する」言語行動ではないだろうか。では、(1)と(1)、をみてみよう。

- (1) 同じ部署の上司と部下の昼休みの会話
- 1A: 部長、お昼行きませんか?
- 2B: 行きたいとこだけど、これ、やっちゃわなきゃいけないの。
- 3A: 了解です。じゃあ、お先に。
- 4B: いってらっしゃい。
- (1) 同じ部署の上司と部下の昼休みの会話
- 1A: 部長、お昼行きませんか?
- 2B: 行きたいとこだけど、これ、やっちゃわなきゃいけないの。
- 3A: ああ、じゃあ、何か買って来ましょうか。
- 4B: わあ、ありがとう。助かる。

本稿では便宜上、(1)のような察しを「タイプ 1 の察し」とし、(1)'のような察しを「タイプ 2 の察し」と区別し、論じて行きたい。(1)の「タイプ 1 の察し」の例を語用論的に説明すると、上司の「行きたいけど、これ、やっちゃわなきゃいけないの」からは、お昼は一緒に行けないという意図が推論され解釈されている。従って、(1)3A の「了解です。じゃあ、お先に」と発話される。しかし、この推論がどのように解釈されるのか、そのプロセスはわからない。さらに、「タイプ 2 の察し」の例、(1)'では、2B の発話から一歩進んだ気配りとして相手の気持ち(お腹がすいているに違いない)を「察する」と(1)'3A の「何か買って来ましようか」という発話がでて「気が利く」という印象を与える。相手の雰囲気や表情、そして「行きたい」という発話から察してこのような「察する」行動に出る。我々は、どうしてこのように「察する」推論が働くのであろうか。しかし、ここでもこの推論がどのように解釈されるのか、そのプロセスはわからない。我々人間は(1)や(1)'のような推論を常に働かせ、円滑にコミュニケーションを図っている。

このような(1)2B や(1)'2B に対する意図の解釈を語用論では推意(implicature)と呼んでいる。我々はよくこのようにお昼に行けないことを直接「行けない」とは言わず、「行きたいところだけど、これ、やっちゃわなきゃいけないの」と非字義的に「行けない」という意図を伝達し、わざと間接的に言う。語用論ではこのような非字義的な「言外の意味」³(意図)を推意として扱っている。また、関連性理論では明示的に表された命題形式も文脈から伝達される想定から推論され解釈されるとし、それを表意(explicature)とし、推意と区別して扱っている。

そこで本稿では、「察し」の談話を取り上げながら、送り手(話し手)の発話を受け手(聞き手)がどう解釈し、「察する」のかその解釈プロセスの解明を関連性理論から明らかにできるかどうか検討したい。発話を伝達する側は、何かを伝えたいと思っていることを受け手にはっきり刺激として示す。つまり何かを伝えようとする意図は明示的に伝達される。関連性

理論は、この意図明示的伝達行為を研究の対象とし、解釈する側がどのようにして伝えようとする意図を解釈するのかそのメカニズムを明らかにしようとした理論である(東森・吉村 2006:7)。

関連性理論 (Relevance Theory) は、Sperber & Wilson (1986) によって開発された発話解釈の理論であり、「発話」をどのように「察する」のか、そのプロセスを探る手掛かりとして考えてみたい。西山 (2002:49) が関連性理論は「最近では人間言語や精神に関わる隣接分野にも多大のインパクトを与えてきた」と述べているように「心」を読みとる解釈に貢献しうる可能性を秘めている。関連性理論では今井・西山 (2015) が言うように「心の理論というモジュールの一部を成すサブ・モジュールだと認識されている」(中井 2015:4) ことが、果たして「タイプ 2 の察し」という言語行動までそれが及ぶのか、また、「察し」の解釈のプロセスを「タイプ 1 の察し」と「タイプ 2 の察し」共に検討していきたい。

次章では、まず、関連性理論の原理について概要を述べることとする。そして「タイプ 1 の察し」と「タイプ 2 の察し」が関連性理論によってどう解釈されるか検討する。

3. 関連性理論から「察する」を考える

関連性理論は、意図明示的伝達行為つまり何を伝達しようとしているのか聞き手がどのようにしてその意図を理解するかのメカニズムを解明しようとしている理論である。つまり推論を働かせるいわゆる発話解釈の理論である(東森・吉村 2006)。関連性理論については、Blakemore (1992)、今井 (1995、2001)、今井・西山 (2015)、小泉 (2001)、西山 (1995、1999、2015)、Sperber and Wolson (1986、1995)、東森・吉村 (2006)、そして Carston (2000)を概観していくこととする。

3.1. 関連性理論の2つの原理

まず、第一に関連性理論では人の認知メカニズムには以下のような2つの大きな原理を設けている。

- (2) 関連性原理 I (認知的関連性原理 cognitive principle of relevance)人間の認知は、関連性を最大にするように働く性質をもつ(今井・西山 (2015:59) は Sperber and Wilson 1995:260 を引用し翻訳している)
- (3) 関連性原理 II (伝達的関連性原理 communicative principle of relevance) すべての意図明示的伝達行為は、その行為自体の最適な関連性の見込みを伝達する。 (Sperber and Wilson 1993:192)

3.1.1. 認知的関連性原理

(2)の人間の「認知」とは、「さまざまな想定をもっている状態、想定を増加・改善させたいという欲求、想定を増加・改善する場合の頭の働き」を示す言葉である(今井・西山2015:59)。そして今井・西山は「ある人が頭に浮かべることのできる想定の総和をその人の認知環境と呼ぶならば、人間とは認知環境が改善されることをいつも望んでいる存在なのだ」と述べている。

関連性理論の基本的な概念は、「人間は、情報処理にあたって最大の関連性を目指す。つまり、最小の処理労力で、できるだけ多くの認知効果を得ることを目的とする」(西山1999:37)というものである(Sperber and Wilson、1986)。Sperber and Wilson(1986)は、最適の関連性の基準を次のように規定している。

(4) 「最適の関連性の基準」

コンテクスト効果が多いほど、関連性は高まる。また、そのようなコンテクスト効果を生み出すために要求される処理労力が少ないほど、関連性は高まる。(西山 1999:37)

換言すると最小の労力で、充分な情報を得ようとすることで、我々の「認知機構はできるだけ効率よく情報(あるいは刺激)を処理できるようにできている。その情報・刺激がその人にとって関連性が多ければ多いほど、受容者の処理労力は少ない。処理労力が少なければ、コミュニケーションはより円滑に進む」と小泉(2001:55)は説明している。

東森・吉村 (2006:9-10) は、解釈の過程を(5)の例文で説明しているので(2)の関連性原理 I に従いながら見てみよう。

(5) a. Peter: Would you like a cup of coffee?

b. Mary: <u>It keeps me awake.</u> (東森・吉村 2006:9)

(5)bは「タイプ1の察し」、つまり「メアリーはコーヒーはいらない」という解釈を得られる発話である。ピーターがコーヒーでも飲もうとメアリーにも飲むかどうか聞いたところ、メアリーからは「コーヒーを飲むと目が覚めちゃう」という返事がかえってきた。メアリーの返事は、「いらない」の意味であると推論され解釈される。東森・吉村(2006:9-10)は、この解釈過程を関連性理論に当てはめ次のように述べている。

話し手は自分の意図することを理解してもらうのに、「最も効率のよい手がかり」を発話する。それは聞き手が充分に推論してくれるだろうと期待した上で「最も適切な発話」をするのである。そして、聞き手は、この状況下でそれが最も適切に違いないと推論をする。もし、話し手が聞き手にとって処理労力は少ないはずだと判断しなければ、(5)b のような発話にはならない。

ではなぜ、単に 'No' と答えず(5)b の返答をしたのか。それは、例えばメアリーが①「明朝仕事で早起きをしなければならない」ことをピーターに思い出させ、②「早く寝なければならない」が③「コーヒーを飲むと目が覚めてしまう」ので④「今はコーヒーはいらない」ことを(5)b の一つの発話でピーターに伝えようとしている。①、②、③、④の全てを言葉に出し、伝達する方法は最も効率が悪く、(5)b の発話は最小の労力でメアリーの意図することを伝達し「最も効率のよい手がかり」を発話している。そして聞き手はその「最も効率のよい手がかり」と信じて推論を開始する。信じること、つまり「話し手が選択した発話がその意図を伝達するのに『もっとも効率のよい手がかり』であることを話し手は保証している」(東森・吉村(2006:10)という聞き手の信念があるから最小の労力で効率よく情報(あるいは刺激)を処理することができる。この「効率がよい」のは「関連性」が高いということであり、これを認知効果と呼ぶ。そして「人間の認知は、関連性を最大にするように働く性質をもつ」という関連性原理 I(認知的関連性原理)が上記の(4)からも説明できるであろう。つまり、話し手は聞き手が察してくれるだろうと期待して最小の労力で効率よく情報を処理することができるのである。

3.1.2. 認知的関連性原理と「察し」

ここで再度、以下の例で関連性理論の原理Iから捉えてみよう。

- (6) 同じ部署の上司と部下の昼休みの会話
- A: 部長、お昼行きませんか?
- B: 行きたいとこだけど、これ、やっちゃわなきゃいけないの。

(6)は、部長に一緒にお昼に行かないかと誘ったところ、部長からは「行きたいところだけど、これ、やっちゃわなきゃいけないの」という返事があった。部長の発話((6)B)は「行きたいけど行けない」と解釈できる。これを関連性理論で捉えると話し手は自分の意図することを「最も効率のよい手がかり」を発話する。それは聞き手が充分に発話の意図を推論してくれることを期待している。仮に①「もうお昼の時間でお腹が空いている」から、②「お昼ご飯を食べたい」けど、③「今、この仕事を済ませてしまわなければならない」から、④「お昼には行けない」の全てを言うことは、最も効率が悪く、(6)Bの発話は最小の労力で部長の意図することを伝達し、「最も効率のよい手がかり」を発話している。そして聞き手は、①、②、③、④の全てを(6)Bの発話から理解し、<<お昼ご飯を食べに行きたいけど、お昼を食べるよりやってしまわなければならない仕事があるので、お昼には一緒にいけないのだ>>ということが解釈できる。従って「何か買ってこようか」という「タイプ2の察し」が導かれるのである。「タイプ1の察し」であれば、「お昼には行けない」のだという解釈だけがされ、「じゃあ、お先に」と「察する」発話が続く。この場合、話し手

の①と②の意図はなかったかもしれない。もし①と②の意図が部長にあれば、それは、伝わらなかったことになり、「気の利かない」部下と言える。

「これ、やっちゃわなきゃいけないの」の発話から「行けない」という解釈は全ての人において同一であるが、(6)B の発話に対して聞き手の「察し」は様々である。人によっては、「了解です。じゃあ、お先に」(タイプ 1 の「察し」)、あるいは、「ああ、じゃあ、何か買って来ましょうか。」(タイプ 2 の「察し」)、または「じゃあ、あとどれくらいで終わりますか(仕事が終わるまで待ちますという意図)」(タイプ 1 の「察し」)、と自然な談話では発話が続く。(7)、(8)、(9)は(6)の聞き手が「行けない」と解釈した後の様々な発話の例である。

- (7) 「了解です。じゃあ、お先に」
- (8) 「ああ、じゃあ、何か買ってきましょうか」
- (9) 「じゃあ、あとどれくらいで終わりますか」

(7)、(8)、(9)の発話は(6)と同じプロセスで最小の労力で部下の意図することを伝達し「最も効率のよい手がかり」を発話している。(7)の発話からは、<<部下はお昼は自分と行かずに1人で行く>>という解釈ができる。そして、(8)の発話からは<<部下は自分のために何か買って来てくれるのか。お腹が空いているのをわかってくれたのだ有り難いな>>と解釈され、いわゆる部長の(6)の「行きたいとこだけど」から①と②の意図を汲み取り(察し)、(8)を発話している。(9)の発話からは<<待ってくれるのか>>と解釈される。それぞれ、最小の労力で「最も効率のよい手がかり」で(7)、(8)、(9)を発話しそれが解釈される。

しかし、(6)B の発話に「行きたいけど」もなく「これ、やっちゃわなきゃいけないの」の発話だけの場合、つまり、お昼ご飯に行きたいという発話がなかった場合にも(8)のような「じゃあ、何か買ってきましょうか」という発話が起こる場合がある。このような場合は、何の手がかりもなくどう察するのかだろうか(ここでの疑問を疑問1とする)。つまり明示的な発話がないのに(伝達されていないのに)発話の意図を察することができる場合である。

次に伝達的関連性原理のⅡから概観し、「察する」とはどういうことか、検討してみよう。

3.1.3. 伝達的関連性原理

(3)の関連性原理 II(伝達的関連性原理)は、今井・西山(2015: 61-62)は、「発話をするということは、それ自体、私の話を聞きなさい。貴方の認知的環境改善につながる情報が、解釈のための不必要な努力を払うことなしに得られます」と説明している。つまり、何かを発することは、相手に何かを知らせたいという意図明示的伝達(情報的意図(informative intention)と伝達的意図(communicative intention))には、最大の関連性があるということである。

ここで今井・西山(2015:60-61)の説明から意図明示的伝達(ostensive communication)の情報的意図と伝達的意図について概観してみよう。今井・西山の説明によれば、ある男が宴会で自分の杯が空になり、誰かに酒をついでもらいたい時、となりの人の杯にお酒をいれようとする。すると隣の人が「失礼しました。どうぞ、どうぞ」といってお酒をついでくれる。この時、<<自分の杯を満たしてほしい>>ことを隣の人に知られたくない場合、となりの人の杯にお酒をいれようとする行為だけで意図を伝えている。その男には情報的意図はあるが、その情報的意図を相手に知られたくないので伝達的意図はない。また、ある講演会を聞きに行き、聴いていた人が立ち上がってこれ見よがしにあくびをする。<<あなたの話は退屈で何の役にも立たない>>>という気持ちの表れであり、この人には、はっきりした情報的意図がある。そして情報的意図をもっていることを相手に知らせようとすれば、それは伝達的意図となる。そして、情報的意図と伝達的意図の両方において行われる伝達を意図明示的4伝達と言う。意図明示的伝達をおこなうこと(意図明示的刺激)が発話なのである。

発話をすること(意図明示的刺激)は、「聞き手がそれを処理・解釈する努力を払うに値するだけの関連性をもっている」(今井・西山 2015:61)。つまり(3)の関連性原理 II の「意図明示的伝達は、無条件に最大の関連性をもつものではなく、話し手の選択と能力が許す範囲で最大の関連性、つまり、最適の関連性をもつ」ということである。人間は常に関連性を求めており、成果の見込みがない時は努力を払わない(今井・西山 2015:62)ので意図明示的刺激(発話すること)はないのである。「話し手の心を読む」あるいは「察する」ということはこの(3)の原理にも関係があるようである。

3.1.4. 伝達的関連性原理と「察し」

今井・西山(2015:60-61)の情報的意図と伝達的意図に関する例から再度みてみよう。今井・西山は情報意図の説明で、ある男の宴会で自分の杯が空になり、誰かに酒をついでもらいたい時、となりの人の杯にお酒をいれようとする例で示している。隣の人は「失礼しました。どうぞ、どうぞ」と言ってお酒をつぐ。この場合は、「タイプ2の察し」と言えるであろう。この時、この男には「杯をついでくれないか」という発話はないが、となりの人の杯にお酒を入れることによってその意図を伝える情報的意図があると説明している。つまり、隣の人はこの男の情報的意図を察して杯にお酒をつぎ、この男のもくろみは達成できたことになる。つまり、何かを「察する」ためには、情報的意図(となりの杯にお酒をつぐ)があり、聞き手はそれを察する(「どうぞ、どうぞ」と言ってお酒をつぐ)のである。もし、隣の人が杯をついでくれなければ、この男は「まったく、気が利かないやつだ」あるいは「察しの悪いやつだな」と思うかもしれない。

それでは(6)の発話からどのような情報的意図と伝達的意図があるだろうか検討してみよう。

- (6) 同じ部署の上司と部下の昼休みの会話
- A: 部長、お昼行きませんか?
- B: 行きたいとこだけど、これ、やっちゃわなきゃいけないの。

(6)B の発話があった時、話し手の顔の表情などパラ言語的な要素が残念そうにしていれば、それは<<自分もお腹が空いている>>>し、<<何か食べたい>>>という気持ちの表れであり、情報的意図がある。そして(6)の「行きたいところだけど、これ、やっちゃわなきゃいけないの」という伝達的意図もある。その両方が意図明示的伝達として伝えられ、(6)B の発話(意図明示的刺激)は「聞き手がそれを処理・解釈する努力を払うに値するだけの関連性をもっている」(今井・西山 2015:61)ことになる。この意図明示的伝達が十分に伝われば、その意図を察して(8)の「ああ、じゃあ、何か買ってきましょうか」のような部下の発話が続き、(6)の発話の意図を充分に察することができる。

しかし、もし、聞き手がこの情報的意図と伝達的意図を充分に理解しないままであれば、(6)Bの発話を単に「行けない」のだと解釈し、(7)の「了解しました。じゃあ、お先に」という発話になる。もし、何か買って来てほしいと強く思うのであれば明示的に伝達されるはずであるが、わざとそれを言わずに、情報的意図だけで伝えようとしている。情報的意図は「察する」ことを聞き手に期待しているのである。

3.1.2.で述べた「疑問 1」を振り返ってみよう。仮に、「行きたいけど」の発話が(6)の発話になかった場合はどう察するのかという疑問に対してであるが、この場合も顔の表情や雰囲気などの情報的意図によってそれが意図明示的刺激となり、解釈されるという情報的意図という捉え方で「疑問 1」は説明できることになる。

意図明示的な伝達(発話すること)は何かの意図があり、その意図は最適な関連性があることを伝えている。接遇・歓待ビジネスに従事する人々は、常にお客様の顔の表情や態度(情報的意図)を読み取り、さらに間接的な依頼(伝達的意図)であってもそれを読み取る能力(察する力)を備えているのである。

ただし、その能力は、文化背景の異なる人同士では上手くいくだろうか。杯の例で考えるとお酒は自分でつがず、人についでもらうものという習慣は欧米にはない。従って男の隣の人の杯をつぐという情報意図は伝わらないのではないかという疑問がおこる。しかし、関連性理論では、「人間は常に関連性を求めており、成果の見込みがない時は努力を払わない」(今井・西山 2015:62)とあるように相手が自分の情報的意図をわかってくれると信じていなければ杯をつぐという行為もしないということである。

しかし、サービスを提供する接遇・歓待ビジネスに従事する人々は、お客様からの情報 的意図や伝達的意図がない場合でもよりよいサービスを提供するためにお客様の立場に なって心を察する場合がある。疑問 2 は、話し手の情報的意図や伝達的意図がない場合に も「察する」ことはあるが、どう関連性理論で解決するのかということである。このよう な場合、お客からの意図明示的伝達行為はなく、意図明示的伝達行為に対して聞き手がその意図をどう理解するのかのメカニズムを解明しようとする関連性理論の原理からは、説明することができないのではないだろうか。

ここまでは関連性理論の基本的な原理から「察する」ことを考察してみたが、基本的な解釈の説明であり、推論がどのように解釈されるか、明確ではない。関連性理論では、発話を解釈する時に聞き手の推論に基づいて肉付けをする。それが得られる意味は、表意 (explicature) と推意 5 (implicature) からなっている。次節では表意と推意について概観した上で「察する」観点から考察を加えていく。

3.2. 表意と推意

小泉 (2001:57) から Sperver and Wilson (1995) の表意と推意について定義を述べる。

(10) On the analogy of 'implicature', we will call an explicitly communicated assumption and explicature. Any assumption communicated, but not explicitly so, is implicitly communicated: it is an *implicature*. By this definition, ostensive stimuli which do not encode logical forms will, of course, only have implicatures. (明示的に伝達された想定を「推意」という用語との類推にのっとって、「表意」と称することにしよう。伝達されてはいても、伝達の仕方が明示的でない想定の場合、すべて暗黙裡にしか伝達されてはいないと言ってよい。すなわち、そうした想定は「推意」に属する。こうした定義によれば、論理形式を符号化していないような顕示的刺激は、言うまでもなく、推意しかもっていないことになろう。)

Sperver and Wilson 1995:182(小泉(2001: 57)訳)

つまり、表意は伝達のされ方が明示的であり、それから想定される(言語形式からさらに推論によって想定された)場合であり、推意は、非明示的に伝達され、そこから想定される(暗黙裡に伝達され、推論によって得られた想定の)場合である。関連性理論では発話解釈は、(i) 表意の確定、(ii) 高次表意の確定、(iii) 推意の確定の3つの側面がある。発話の表意が得られるためには、4つの語用論的操作が行われる。聞き手は話し手の意図を解釈する時、記憶の百科全書的知識にアクセスして関連性のある解釈を得るために必要な想定を想定群から呼び出し、解釈の文脈を呼び出す(林 2007:48)。

今井・西山(2015:63) は、表意は「話し手が明示的に伝えようとしていること」であり、推意は「非明示的につたえようとしていること」と簡潔に述べている。関連性理論では、発話の表意と推意がどのように解釈されるか、命題形式を結論づける表意と発話に対する話し手の命題態度、つまり「高次表意(higher-level explicature)」を決定づける推論的作業が原理のもと必要とされる(小泉 2001:58)。それでは、それぞれがどのような作業であるのか、そしてどのような作業で表意と推意が決定されるのか、それぞれ見ていこう。そして「察する」

3.2.1. 表 意

表意は発話文の言内の意味(百科全書的知識、情報、常識)に肉付けして得られる情報を言う(Blakemore1992、今井・西山 1995、西山 1995、1999、Sperver and Wilson1986)。表意を決定するためには、曖昧性除去(一義化 disambiguation)⁶、飽和(saturation)⁷、アドホック概念形成(ad hoc concept)⁸、自由拡充(free enrichment)⁹の4つの語用論的操作が行われる。

「曖昧性除去」とは表意を同定するために言語形式が複数の語義をもっている時、語用論的にその語義が1つに選択されることを言い、「飽和」とは、指示表現の対象を同定する語用論的操作である。例えば「彼はあの女が嫌いだ」(今井・西山 2015: 64) の「彼」と「あの女」は誰を指すか同定されなければ、この発話の意味はわからない。

そして「アドホック概念形成」とは、語彙概念を文脈に合うように語用論的に調整されたその場限りの語用論的操作を言う。例えば、「この塩焼き、生だぜ」の「生」は<<一切加熱していない>>ではなく<<加熱が足りない>>に「拡張」している。このように意味をその場で「拡張」したり「狭めたり」しているのがこれに当たる(今井 2015: 68)。

「自由拡充」とは、何らかの語用論的要素を補う語用論的操作を言う。中井(2015:4)の例から見てみよう。中井はホテルの宿泊者がコンシェルジェ・デスクに来て言った(11)の発話から自由拡充とアドホック概念形成について説明している。(11)を聞いたコンシェルジェは<<どこか[このホテルから行きやすい場所]にいいレストランはないか>>と[]の要素が話し手によって付加されたものとして解釈している。そのため、まさか「札幌の大通り公園の近くに大変いいレストランがございます」とは言わないのである。このような[]の語用論的操作を自由拡充と言うのである。

(11) どこかにいいレストラン ¹⁰ はないかしら。 中井 (2015:4)

関連性理論ではこの 4 つの操作を合わせて「発展」(development) と呼ぶ。そして「発話によって表出された命題 (the proposition by an utterance)」を「表出命題」(the proposition expressed)と呼び、(12)によってそれが得られ、「表出命題」を基礎に「表意」が得られる(今井・西山 2015: 68-9)。

(12) 発話 U によって伝達される想定は、もしそれが U によってコード化された言語形式を 発展 (develop) させた想定の集合の部分集合であれば、そしてその場合に限り、「発 話によって表出された命題」であり、「発話によって表出された命題は明示的 (explicit) である。」

(Sperber and Wilson 1995:182, 294)

従って、意図明示的に伝達された「表出命題」が「表意」なのである。次の(13)の例から 見てみよう(小泉 2001:58-59)。

(13) It will get cold.

Sperber and Wilson (1995:182)

この(13)の発話はピーターがメアリーから言われた発話である。この発話を 4 つの語用論 的操作の中から考えると、'cold'という語は、「寒い」ではなく「冷たい」であり(曖昧 性除去)、it は「食事」を指し(飽和)ている。

そして話し手は「食事がすぐに冷めてしまう」と「信じており」(believe)、「断言 (assert)」 していると解釈される。これらは「高次表意 (higher-level explicature)」と呼ばれる。今井・ 西山 (2015:73) は、高次表意を(4)のように説明している。

(14) 表出命題を発話行為述語(「言う」「ささやく」「どなる」など)や命題態度述語(「残 念に思う」「滑稽だと考える」「~と信じる」など)の目的節として埋め込むことによ り得られるもの。 今井・西山(2015:73)

ここまでが「表意」レベルの同定である。(13)の発話は小泉(2001:58-59)の説明によればここまででは、ピーターにとって関連性のある情報とはならない。メアリーがピーターのために食事を作っていてピーターは2階の書斎で仕事中であるという文脈をいれて考えると、<<メアリーはピーターがすぐに来て食事を食べてほしいと思っている>>>と解釈できる。これは表意ではなく、推意なのである。推意については後述するとして、まず、表意命題を得るための発展から「察する」を検討してみよう。

3.2.2. 表意と「察する」

ここでもう一度、(6)Bの発話から語用論的操作で考えてみよう。

- (6) 同じ部署の上司と部下の昼休みの会話
- A: 部長、お昼行きませんか?
- B: 行きたいとこだけど、これ、やっちゃわなきゃいけないの。

「行きたいところだけど」の論理形式には、<<x に行きたいところだけど>>のように空所 x が隠れている。この x に適切な値をコンテキストから埋める操作、つまり「言語的要素 によって要求される空所を補う操作」が、飽和である。行きたい場所は<<お昼ご飯が食べられる場所>>が同定される。さらにその<<お昼>>は、お昼という時間のことを言っている のではなく、<<お昼ご飯>>のことを言っているのであるから、お昼という語彙概念をコン

テキストに応じて狭めたり、拡げたりすることによって、その場限りの適切な概念に調整 する操作が行われている。それはアドホック概念形成と言えるであろう。また、「これ、やっ ちゃわなきゃいけないの」の「これ」は、<<ゲーム>>をすることでもなく、<<掃除>>をす ることでもなく、<<仕事>>をすることである。これは指示対象を付与する操作で飽和の一 種である。この「これ」はコンテキストがなければ確定することはできない。会社という 場面で部長と部下が指す「これ」は仕事であることはわかるが、それ以外は、未だ隠れて いるので具体的にどんな仕事なのかは、これ以上確定することはできない。また、「やっちゃ わなきゃいけない」のは、<<「お昼ご飯を食べるどころではなく」やっちゃわなきゃいけ ない>>のように [] の要素を付加する自由拡充の操作で確定できる。「発話で使用され た文の論理形式に新たな概念を付け加える操作」(今井・西山 2015:289) であるため自由拡 充なのである。従って、<<お昼ご飯に行きたいけど、この仕事をお昼ご飯を食べる前まで には(なるべく早い段階で)やっちゃわなきゃいけない>>という意図明示的に表出された 命題、つまり表出命題が原理に従った推論によって決定される。そして話し手は「お昼ご 飯に行きたいが早く仕事をしなければならないの」と「信じており」、「断言」していると 解釈される。従って、これが個の高次表意なのである。しかし、この段階では、まだ、お 昼ご飯には行けないという推論は、確定できない。それは推意によるものだからである。

中井(2015:6)は、「ホスピタリティの発揮が大いに貢献するのは、アドホック概念構築によって伝達された意味内容を解釈するプロセスではないか」と言及している。たった一言の客の要望を推測し、「客の心持ちにどこまで近づけることができるか、そこにコンシェルジェの力を発揮する場所がある」というコンシェルジェの言葉(阿部 2010)を裏付けている。つまり、聞き手は4つの語用論的操作によって正しく表出命題を同定しなくてはいけない。中井の言うようにホスピタリティに従事するプロフェッショナルは、話し手の意図を正しく解釈しなくては、お客様のご要望に答えることはできず、ご要望を「察する」ことが重要なのである。従って、「タイプ1の察し」も「タイプ2の察し」においても「察する能力」は重要であり、それは表出命題を確定するための語用論的操作の能力と言えるだろう。

しかし、前述したように話し手には情報的意図による意図もある。この情報的意図は発 話文の言内の意味に肉付けされることはないので表意からは得られないことが確認できる。 それは表意が明示的な発話からの推論だからである。

これまでは、表意が同定されたプロセスを概観したが、次に推意の段階に入る。(6)の部下は、いつものように部長をお昼に誘い、部長はいつもお昼を食べているが、お昼どころではなく、今重要なプロジェクトを抱えていることも部下は知っているという文脈をいれてみると部長は<<やらなくてはいけない仕事があって今日はお昼ご飯には一緒に行けない>>>と解釈できる。従って、部下は「了解です。じゃあ、お先に」と言って先にお昼ご飯にでかける。

または、部長とこの部下はいつも一緒にお昼ご飯を食べており、部長はお昼ご飯時にな

るとすごくお腹がすくことを部下はよく知っていて何か買って来てもらいたがっていると いう文脈をいれてみると<<お昼ご飯に行けないので部下が何か買って来てくれると思っ ている>>と解釈できる。すると聞き手は、「ああ、じゃあ、何か買ってきましょうか」と 発話する。これは先にも述べたように表意ではなく、推意である。では、次に関連性理論 の推意を概観した上で「察する」について考察してみたいと思う。

3.2.3.推意

推意は「非明示的に伝達される想定」を言う(今井・西山 2015:70)。今井・西山の例に 従って、非明示的伝達について見てみよう。

(15) A: 今日の飲み会出るかい?

B: 高校の時の恩師のお通夜なんだよ。

(今井・西山 2015:70)

低のBは飲み会に出るか出ないかを言わなくても聞き手Aは、Bが飲み会に出ないことが わかる。この発話 B の聞き手もこの発話を「察する」ことができる。これは「タイプ1の 察し」と同じである。それは次のような推論をするからである。

(15)、①今夜はB君の高校時代の恩師のお通夜である。

: 前提 1

②恩師のお通夜と飲み会が重なった場合、人はお通夜を優先させる。 : 前提2

: ③B 君は今日の飲み会に出ない。

(今井・西山 2015:70 を基に筆者が加筆)

つまり①と②は前提であり③は結論である。①は発話の内容であり、②は①からの前提で ある。②に相当する前提は「推意された前提」、③は「推意された結論」と呼ばれ、この場 合②も③も推意である(今井・西山 2015:70)。表意は言語形式の中から語用論的操作によっ て推論された想定と言えるのに対し、推意は、言語形式に表れることなく「推論によって のみ得られる想定」と言える(今井・西山2015:72)。では、次に「察し」から得られる「推 意」を他の例で検討することとする。

3.2.4. 推意と「察する」

次に(6)の会話を推意の観点から分析してみる。

- (6) 同じ部署の上司と部下の昼休みの会話
- A: 部長、お昼行きませんか?
- B: 行きたいとこだけど、これ、やっちゃわなきゃいけないの。

(6)の B はお昼に行くか行かないか言わなくても聞き手 A は、B がお昼に行かないことがわかる。それは、前述のように推意で捉えると以下のような推論をするからである。

- (6) ①お昼ご飯に行きたいけどこの仕事を早くやってしまわなければいけない : 前提 1 ②この仕事はお昼ご飯を食べるより優先され、仕事をしなければならない : 前提 2 ∴ ③B の部長は、仕事をやらなければならないのでお昼に行くことができない : 結論
- (6)'の①と②は前提となり、③は結論である。①は発話の内容であり、②は①からの前提である。②に相当する前提は「推意された前提」で③は「推意された結論」となる。推意は言語形式に表れることがなく推論によって得られる想定である。このような推意は「タイプ1の察し」の場合である。

次に(6)B の発話に部長とこの部下はいつも一緒にお昼ご飯を食べており、部長はお昼ご飯時になるとすごくお腹がすくことを部下はよく知っていて何か買って来てほしがっているという文脈があるとすると、(6)"の推意された結論が考えられるのではないだろうか。すると部下の A は「ああ、じゃあ、何か買ってきましょうか」という発話が続き上司である部長の意図明示的伝達行為は関連性をもって伝達していることになる。つまり、この場合、「タイプ 2 の察し」である。

- (6)" ①お昼ご飯に行きたいけどこの仕事を早くやってしまわなければいけない : 前提 1 ②お昼ご飯を食べたいのに仕事を優先しなければならない : 前提 2
 - : ③お昼は一緒に行けないが、お昼ご飯を食べたいので何か買ってきてほしい:結論

また、文脈が次のような場合はどうだろうか。部長は部下のことをあまり好きではなく、部下の A と距離を置きたいと考えているという文脈がある時も(6)B の発話が行われ、(6)'のような「推意された結論」が導かれる。この場合、話し手の一緒に食べたくないという情報的意図が聞き手には伝えられることはなく、単に「早く仕事をやらなければならないのでお昼に行くことができない」と結論づけられる。この場合、話し手は一種のストラテジーを使ったと言えるであろう。推意はこのようにして文脈によって非明示的に伝達された想定から最小の労力で関連性のある推意が決定される。

つまり、(1)'のような「タイプ2の察し」の会話のやり取りをみれば、部下は、話し手の部長の情報的意図と伝達的意図を最適な関連性に基づき察して「じゃあ、何か買ってきましょうか」と発話し、それに対して部長も「わあ、ありがとう。助かる。」と発話するのである。ただし、(6)'で提示したような文脈がない場合でも「タイプ2の察し」をすることがある。これは疑問2(3.1.4で言及)でも述べたが、(文脈がどの程度あるかにもよるが)、文脈がなければ意図明示的伝達は存在せず、従って意図がなく推意を決定することができ

ない。従って、意図明示的伝達行為を聞き手がどのようにして解釈するかを解明する関連 性理論から分析することはできないのではないだろうか。

次に16Bからの推意について今井・西山(2015:70-71)の例からみてみよう。

16A. Rene: Is Jane a good cook? ルネ:ジェインは料理が上手?

B. Pierre: She's English. ピエール:ルネはイギリス人だよ。

(今井・西山 2015:70 から筆者が翻訳)

(16)の会話ではルネがジェインの料理が上手かどうか尋ねているのに、ピエールは彼女の 国籍で答えている。ルネは次の推論を経てピエールの推意を汲み取るのである。

(16) ①ジェインはイギリス人だ。 : 前提 1

②すべてのイギリス人は料理下手である。 : 前提2

∴③ジェインは料理が下手である。
: 結論

①は、ピエールの発話でありこの推論の前提である。そして②がピエールの発話から推論される「推意された前提」であり、∴の③が「推意された結論」である。しかし、仮に、イギリス人は料理が下手であるという前提をもっていない人が(16)の発話を聞いた場合、③のような「推論された結果」を決定することは難しい。

これは文化背景の異なる人が聞いたら話し手の意図を正しく解釈することはできないが、話し手は16B を発話する時、聞き手は解釈できるという見込みのもと発話するので正しく推論できるのである。ただ、この見込みが間違っている場合は、発話の話し手の意図明示的伝達行為は、最小の労力で伝達することができない。話し手は自分の意図することを理解してもらうのに「最も効率のよい手がかり」を発話するはずであるが、それは聞き手が充分に推論してくれるだろうと期待した上で「最適な発話」をするから③のように「推意された結論」を同定することができるのである。

この文化背景の異なる観点は3.1.4.でもふれたが、話し手は見込み違いをしたり、聞き手は充分に推論できなかったりすることがある。つまり、「察する」ことを失敗した時である。 そんな時、我々は「察しが悪いやつだ」、「言わなくてもわかるだろう」などと口にする。 日本人同士でもこんなことは日常茶飯事であるが、外国人従業員がお客様のご要望に充分に察することができないのは、ここに問題がありそうである。

これまで述べてきたように関連性理論において推論することは、「察する」ことと言って よさそうである。では、次に「察する」ことについて他の発話データからも検証してみた い。次の章では、「察する」談話を関連性理論の諸概念から再度、検証することとする。

4.「察する」とは何か―関連性理論の観点から―

本稿では「タイプ 1 の察し」((1)と(6)の発話)と「タイプ 2 の察し」((1)'と(6)の発話)、両方のタイプの察しを関連性理論の観点から発話がどう解釈されるのか概観してきた。それぞれの関連性理論の概念を「察する」ことと比較しながら、考察を加えたわけであるが、「タイプ 1 の察し」も「タイプ 2 の察し」も、概ね関連性理論の枠組みで論じることができたように筆者は考える。

疑問 1 の(6)の「行きたいところだけど」という発話が仮になかった場合でも相手の表情や雰囲気を情報意図と捉え、伝達的関連性原理に従い、文脈によって推意が「推意された前提」から「推意された結論」で決定される。接遇・歓待ビジネスに従事する人々は、常に「察する」ことを求められるが、お客様のわずかな情報的意図(顔の表情、雰囲気)やちょっとした発話(伝達的意図)であってもそれを察しなければ「察しが悪い」と思われてしまう。以下の例は、航空業に従事する人にお客様に対して「察する」とはどんなことかインタビューした時に言われたお客とのやり取りである。

(17) 空港でのチェックインカウンターで

客:今日は満席なの?

スタッフ:隣が空いているお席をご用意できますが、いかがでしょうか。

(17)では、字義通りに捉えるとスタッフの返答は「いいえ、今日は満席ではございません」となるだろう。しかし、そう答えるのではお客様を満足させるわけにはいかず、(17)のようにスタッフは対応しなければならない。

これを表意と推意の観点から分析すると、まず、明示的発話は、「今日」は発話をする日(例えば 2017 年 11 月 26 日)であって、それは指示対象を付与する操作であり「飽和」の一種である。そして「満席」は<<x が満席>>のように x が隠れているが、この x に適切な値をコンテキストから埋めると x は、<<機内の席は満席>>となる。従って「飽和」である。このようにして表意が語用論的推論によって確定される。この推論は関連性の原理によって肉付けされ表出命題が同定されるのである。

この発話において常連の客は飛行機の席をチェックインカウンターで変更できることをよく知っており、もし、空席があるようだったら隣が空いている席に変わることができ、空いている席の隣に座りたがっているという文脈を付けるとどうなるだろうか。

17)、①今日は私の乗る飛行機の席は満席なのか

: 前提 1

②席が空いているなら空席の隣の席に変わることができる

: 前提 2

: ③席が空いているなら空席の隣の席に座りたい

: 結論

②は「推意された前提」であり③は「推意された結論」であり、関連性原理によって推論される。しかし、話し手は関連性を求めており、成果の見込みがなければ努力を払わないのであるから「察して」くれることを期待して発話(意図明示的刺激)するのである。つまり推意は「話し手の心を読む」あるいは「察する」ことなのである。

以上をまとめると「察する」能力とは、表意を確定するための推論する能力、そして推意を確定するための推論する能力と言うことができるだろう。そしてそれらは、関連性原理 I、II によって推論されるのである。

しかし、時にはお客様からの要望が全くなくても暑いときには部屋の温度を調節したり、 雨が降りそうな時は、「傘はご入用ですか」などお客様の立場になってお客様の心を「察する」 場合がある。これは、前述した疑問 2 の話し手の情報的意図や伝達意図がない場合にも「察 する」ことがある例で、このような場合は、関連性理論の観点から分析はできないのではな いだろうか。「天気」や「温度」のような例も情報的意図となりうるかどうかは、再度、検討 の必要性があり、今後の課題としたい。

また、人のお宅を伺った時、「お茶でもいかがですか」という問いに対し、「どうぞ、おかまいなく」とまず、遠慮をしておく。これは自分が遠慮しているがそれを察してくれることを見込んで発話するのである。しかし、遠慮をしているという見込みがない場合は、字義通りに解釈し、お茶は出て来ない。これは文化背景の異なる人であれば、その見込みは得られないので最適な関連性は見込めないのである。また、逆に「いいえ、結構です」と断っていても遠慮しているのではないかという間違った明示的伝達意図で解釈され、お茶を出してしまうということがある。これは「察し」による行動(いわゆる日本のおもてなし)は、時にして外国人にとっては押しつけと考えられる理由ではないだろうか。

5. まとめ

本研究では、「察し」について関連性理論の観点から分析・考察を加えた。「察する」とは どのような発話状況・場面でおこるのか談話を提示し、関連性理論を概観しながら、その解 釈のプロセスを明らかにした。その結果、「察し」は関連性理論のいうところの表意と推意を 決定するための推論と同じ機能であることが関連性理論を概観することにより、そのメカニ ズムを明らかにすることができた。つまり、「察し」を働かせる発話解釈の理論と言うことが できるであろう。

第1章では、「察し」が異文化コミュニケーションにおいてどのような研究があるのか「察し」の研究背景について述べた。そして第2章では、本研究の目的と分析対象とする発話「行きたいとこだけど、これ、やっちゃわなきゃいけないの」という発話を提示し、この発話に対して「了解です。じゃあ、お先に」という察しと「ああ、じゃあ、何か買ってきましょうか」という察しがあり、それぞれ「タイプ1の察し」と「タイプ2の察し」に区別し、提示

した。第3章では、関連性理論とは何か概観していきながら「察する」の分析・考察を加えた。そして第4章では、接遇・歓待ビジネスに従事するプロフェッショナルから聞いた「察する」談話をもとに人はどのように発話の意図を解釈し「察する」のか、そのプロセスを関連性理論の表意と推意の観点から概観した。その結果、「察し」を関連性理論から概ね説明することができ、関連性理論の情報的意図は、「察する」という行為に大いに関連があるということが述べられた。そして話し手の発話からどのようなプロセスによって解釈され、「察する」かそのメカニズムを探った。そして、最後に話し手の情報的意図や伝達的意図がない場合にも「察する」ことはあるが、どう関連性理論で解釈するのかという疑問については、関連性理論でそのメカニズムを解釈することはできなかった。なぜなら関連性理論は話し手の意図を解釈する理論であって、話し手の意図がない場合の「察し」については、説明できないからである。つまり、意図明示的刺激が話し手によるものでない場合に果たして関連性理論の観点から述べることができるかについては、今後の課題とした。

【注】

- ¹ https://kotobank.jp/word/ 察する-511103(2017.11.6.検索)
- ² 「日本人の遠慮と察しのコミュニケーション・モデル」については、石井 (2005:126) を参照のこと。
- ³ 「『言外の意味』とは明言されていないのにもかかわらず、プラス α として伝えられる意味を指す」 (小泉 2001:35)。また、字義的な意味、つまり「言内の意味」は意味論の領域で扱われている。しか し、関連性理論においては字義的な命題形式も表意とし、語用論的操作によるものとし語用論の領域で分析している。
- ⁴ 関連性原理 II の「意図明示的」とは「顕示的」のことであり、「頭の中に思い浮かべることができる」ということである (今井 2015:60)。
- ⁵ 今井の研究では表意 (explicature) と推意 (implicature) を明意と暗意と訳し使用している。研究者によって訳し方が違っているが、本稿では表意と推意という訳を採用する。
- 7 飽和とは、「明意(表意)形成に関わる語用論的操作の一つ。例えば『花子は若すぎる』の論理形式には、<<花子はxにとって若すぎる>>のように、空所xが隠れているが、このxに適切な値をコンテクストから埋める操作。指示対象を付与する操作も飽和の一種である。あくまで言語的要素によって要求される空所を補う操作」である(今井・西山 2015:295)。
- 8 アドホック概念形成 (ad hoc concept) とは、「明意 (表意) 形成に関わる語用論的操作の一つ。発話で使用された文の論理形式に現れる語彙概念をコンテクストに応じて狭めたり緩めたりすることに

よって、その場限りの適切な概念に調整していく操作。この操作の結果、コード化されている語彙概念と異なる概念が伝達される。」(今井・西山 2015:289) 今井・西山は「アドホック概念構築」と呼んでいるが本稿では「アドホック概念形成」と呼ぶ。

- 9 自由拡充 (free enrichment) とは、「明意 (表意) 形成に関わる語用論的操作の一つ。言語的な要請ではなく、純粋に語用論的な要素から、発話で使用された文の論理形式に新たな概念を付け加える操作。 『雨が降って来た』を<< [ウインブルドンのセンターコードで] 雨が降って来た>>や「町に出たが誰にも会わなかった」を<<町に出たが、[知っている人には] だれにも会わなかった>>のように [] の要素を付加する操作を言う」(今井・西山 2015:292)。今井・西山は「自由補強」と呼んでいるが本稿では「自由拡充」と呼ぶ。
- 10 中井 (2015:4-5) では、この「いいレストラン」は<<調理した飲食物を店の中で客に食べさせるという業務が優れた形で行われるレストラン>>>と読み、「いい」の「語彙概念をコンテクストに応じて狭めたり、拡げたり、ずらしたりすることによってその場限りの適切な概念に調整していく操作」とし、このような語用論的操作をアドホック概念形成としている(中井 2015:5)。

謝辞

本論文執筆にあたり、明海大学准教授の中井延美先生には関連性理論に関するご助言を頂き、深く感謝申し上げる。また、株式会社 JAL スカイの元社員、現、中国東北大学日本語講師の羽鳥美有紀先生にも察しに関わる様々な会話文のご提供を頂き、感謝申し上げる。そして皆様のご支援、ご協力で論文を書き上げることができた。ここに感謝の意を述べたい。

【参考文献】

阿部佳 (2010). 『わたしはコンシェルジェ』 講談社

石井敏 (2005). 「対人関係と異文化コミュニケーション」古田暁 (監修) 『異文化コミュニケーション 新・国際人への条件 (改訂版)』 121-140 頁、有斐閣

今井邦彦(1995). 「関連性理論の中心概念」『月刊日本語』20-29 頁

_____(2001). 『語用論への招待』大修館書店

_____ (2015). 『言語理論としての語用論:入門から総論まで』開拓社

今井邦彦・西山佑司(2015).『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

Carston, Robyn (2000). "Explicature and Semantics" UCL Working Papers in Linguistics 12, 1-44, University College London.

小山慎治 (2010).「試作版『遠慮・察しのコミュニケーション尺度』の作成」『多摩留学生教育研究論集』 7、9-14 頁.

小山慎治・池田祐 (2011). 「『遠慮・察しコミュニケーション尺度』の作成:予備調査による尺度の改訂」

『異文化コミュニケーション研究』23、21-46 頁.

- Sperber and Wilson (1986/1995). "Relevance: communication and cognition" Harvard College. [内田聖二・中達俊明・宗南先・田中圭子 (訳) 『関連性理論—伝達と認知』1993/1999. 研究社]
- 中井延美(2015).「ホスピタリティ」という概念について一発話解釈のメカニズムとモンゴルのハイジ から考える」『日本英語文化学会会報』9,3-8 日本学術会議協力学術研究団体
- 西山佑司(1995). 「言外の意味を捉える」『月刊言語』24 巻第4号30-39 頁 大修館書店
- _____(1999). 「第1章語用論の基礎概念」『7談話と文脈』岩波書店 2-54 頁
- _____(2002).「『関連性理論との対話』―関連性理論は語用論の新しいモデルになりうるか―」 『語用論研究』第4号49-53頁 日本語用論学会
- 林千賀 (2007). 「非言語的文脈の解釈プロセス―関連性理論の観点から―」『城西国際大学留学生別科 紀要』第2号41-54頁 城西国際大学
- 東森勲・吉村あき子(2006). 『関連性理論の新展開 認知とコミュニケーション』研究社
- Blakemore, Diane. (1992). "Understanding Utterances: an introduction to pragmatics". Oxford: Blackwell. [武内道子・山﨑英一(訳)『ひとは発話をどう理解するか―関連性理論入門』1994. ひつじ書房]

What is 'Sasshi'? Exploring the Mechanisms of 'Sasshi's Utterance Interpretation

- Analysis from the Viewpoint of Relevance Theory -

Chiga Hayashi

Abstract

The aim of this paper is to analyze 'Sasshi' from the viewpoint of relevance theory. 'Sasshi' is a very important skill to treat or entertain guests. 'Sasshi' means 'a heart to consider others warm-heartedly, and the act of observing that intention.' 'Sasshi' is generally regarded as part of Japanese culture. However, I would like to discuss the hypothesis that it is possible to analyze 'Sasshi's mechanism using Relevance Theory. In this paper, I try to analyze 'Sasshi' with Relevance Theory with the aim of elucidating the mechanism of utterance interpretation.

In the first chapter, my prior research data from the perspective of intercultural communication is analyzed. In chapter two I presented the purpose of this research and concrete examples of analysis subjects. In chapter three, I examined what Relevance Theory is, while adding analysis of 'Sasshi'. In chapter four, I tried analyzing my data based on Relevance Theory. In addition, I searched the mechanism of interpretation and what process is interpreted from the utterance of talking. I examined whether Relevance Theory is an effective theory to explore the mechanism of 'Sasshi'.

I found that it is possible to analyze 'Sashi' from the viewpoint of Relevance Theory. However, in the absence of an explicit stimulus, the analysis cannot be done and it remains a topic for future research.