流通科学大学論集―人間・社会・自然編－第 21 巻第 1 号，89-104(2008)

知識のバランスとコミュニケーションの暗黙化

ロジカル・シンキングは、ビジネス・パーソンになぜ支持されるのか(パート５)

Balance of Knowledge Makes Communications Tacit: Business Administrators Who Think Logically Can Enjoy Business Advantages (Part 5)

赤川　元昭*
Motoaki Akagawa

本稿では、日常的なコミュニケーションで生じる暗黙化について、論理学的な視点から考察を行なった。その結果、知識のバランスが存在する場合、つまり、前提となる事実があらかじめ対話者間で共有されている場合や、前提から結論が自明に引き出せる場合、さらに発話や叙述のコンテクストから推論プロセスの各要素(前提、推論形式、結論)が推測できる場合であれば、コミュニケーションの暗黙化が広く生じることが明らかになった。

キーワード：論理的思考、コミュニケーション、知識のバランス、知識のアンバランス、コンテクスト(文脈)

Ⅰ．はじめに

パート４[1)]では、われわれの日常的な思考の表出であるコミュニケーションにおいて、論理的思考が果たす有益な役割について検討を行なった。その結果、論理学が明らかにした推論ルールを当てはめることによって、推論プロセスの暗黙的な部分を推測することが可能であること、また、推論形式の妥当性と前提の正しさを明示的／意識的に検討することによって、われわれの日常的な思考の誤りを見つけ出し、修正できることを指摘した。このように、日常的なコミュニケーションにおいても、直感的発想と同様、推論プロセスの暗黙化が生じていることと、論理的思考が有益な役割を果たすことが分かる。

ただし、日常的なコミュニケーションで推論プロセスの暗黙化が生み出される経緯は、直感的発想とは明らかに異なるものであった。直感的発想において推論プロセスの一部(前提)が暗黙化されているのは、まさに、その前提が分からないからに他ならない。これに対して、日常的なコミュニケーションにおいて暗黙化が生じるのは、それが分からないのではなく、多くの場合、そ

*流通科学大学商学部、〒651-2188　神戸市西区学園西町 3-1

（2008 年 4 月 11 日受理）
©2008 UMDS Research Association

れが分かりきったことだから、あえて省略されたに過ぎない。

だが、日常的なコミュニケーションにおける暗黙化を分かりきったことと単純に片付けてしまっていいかどうかは疑問である。われわれがごく当たり前のように、暗黙化された部分を推測できるのが事実だとしても、いったい、どのような手がかりをもとにして、それを推測しているのであろうか。暗黙的な部分をわれわれが容易に推測できる理由を考えることは、われわれが当たり前に備えている一般的な推論能力の特徴を考察するうえで、有意義なヒントを与えてくれるように思える。

本稿では、日常的なコミュニケーションにおいて、推論プロセスの一部に暗黙化が生じる理由と、われわれが推論プロセスの暗黙的な部分をどのような手がかりにもとづいて推測しているのかを論理学的な視点から考察することにしたい。

Ⅱ．知識のバランスと推論プロセスの暗黙化

１．日常的な発話における前提や結論の暗黙化

パート４でみたように、日常的な発話の局面を論理学のテキストにあるような推論形式に当てはめた場合、そこに多くの暗黙化が生じていることをあらためて再確認することができる。つまり、話し手(書き手)は推論プロセスの全体像を構成する情報をすべて相手に伝えているわけではない。にもかかわらず、聞き手(読み手)であるわれわれは、ごく当たり前のように、その発話の主旨を理解していることになる。

このように、推論プロセスの全体像を構成する情報をすべて伝えなくても、相手がそれを理解できるのであれば、話し手は必要な情報だけを相手に伝えればいいはずである。また、話し手があえて不必要な情報を伝えないのだとしたら、日常的なコミュニケーションとは本来、暗黙的な部分を含むものだといえる。

坂原は、日常的な発話の局面で暗黙化が生じる理由について、対話者間の「知識のアンバランス」という概念をもとに、以下のような例を取り上げて説明している[2)]。「知識のアンバランス」とは、コミュニケーションをとる当事者間で、お互いの共通認識ではない前提(事実)が存在する場合や、前提から結論が自明には引き出せない状態を指すものである。

（１．知識のアンバランス例１）

村田は最近とみに英語が上手になったから、あなたが通訳を探しているなら、彼を雇ったらどうですか。

この発話の論理構造を分かりやすくするために、前件Ｒ＝「村田は最近とみに英語がうまくなった」、前件Ｐ＝「あなたが通訳を探している」、後件Ｑ＝「彼を雇ったらどうですか」と置くと、

その論理構造は、「(ＲかつＰ)ならばＱ」と表現できる。そして、この発話をいわゆる論理学のテキストにあるような、妥当な演繹法(前件肯定式)を用いた推論プロセスに当てはめるならば、以下のような形式になるだろう。この場合、前件ＲとＰが正しい、つまり、(ＲかつＰ)が事実であるならば、この発話の主旨(結論)はＱということになる。

（１ａ．知識のアンバランス例１の推論プロセス）

前提１　村田は最近とみに英語が上手になったから、あなたが通訳を探しているなら、
　　彼を雇ったらどうですか((ＲかつＰ)ならばＱ)
前提２　村田は最近とみに英語が上手になった(Ｒ)
前提３　あなたは通訳を探している(Ｐ)
結論　　彼を雇ったらどうですか(Ｑ)

坂原によると、Ｒ＝「村田は最近とみに英語がうまくなった」という事実が対話者間で共通に認識されている(つまり、この前提に関する知識のアンバランスが存在しない)ならば、“Ｒ”は暗黙の前提として明示化されず、次のような表現になるという。

（２．知識のアンバランス例２）

あなたが通訳を探しているなら、村田を雇ったらどうですか[3)]。

では、Ｒという事実が聞き手に認識されていない場合(つまり、この前提に関する知識のアンバランスが存在する場合)には、どうなるのであろうか。通常は、最初に取り上げた「(ＲかつＰ)ならばＱ」という表現(知識のアンバランス例１)に落ち着くことが考えられる。ところが、ＲとＰという前提さえあれば、“Ｑ”という結論が自明に引き出せる場合には、次のような表現になるという。

（３．知識のアンバランス例３）

もしあなたが通訳を探しているなら、村田は最近とみに英語が上手になりました[4)]。

この発話には、これまでの例であったような「村田を雇ったらどうですか」といった主旨(結論)は明示的に存在しない。だが、単なる読者に過ぎないわれわれですら、こうした主旨を暗に感じ取ったはずである。だとすれば、この発話(知識のアンバランス例３)において、結論Ｑは暗黙化されていることになる。

２.「知識のアンバランス」とそのインプリケーション

坂原の「知識のアンバランス」という概念は、われわれの日常的な発話において、暗黙化が生じる理由をうまく説明づけてくれる。これまでの例でみたように、前提となる事実が対話者間の共通認識である場合には、しばしば、その前提は暗黙化される。また、前提から結論が自明のように引き出せるのであれば、逆に結論が暗黙化されることになる。なぜならば、そのどちらも、相手にわざわざ伝えるまでもない情報だからである。つまり、対話者間での知識(前提となる事実の認識、結論の自明性)のアンバランスが存在しない以上、発話の主旨(結論)を伝えるために不必要な情報は暗黙化されることになる。

ただし、坂原の「知識のアンバランス」は、より幅広い概念としてとらえなおすことが必要だろう。というのも、コミュニケーションにおいて暗黙化が生じるのは、前提となる事実があきらかに対話者間での共通認識である場合や、結論が自明に引き出せる場合だけとは限らないからである。われわれが備えている推論能力の高さや、発話のコンテクスト(文脈)情報まで含めて考えるならば、コミュニケーションにおける暗黙化は、より広い範囲で生じる可能性がある。実際、坂原の紹介した例でも、対話者間での「知識のアンバランス」という概念では説明しきれないような暗黙化が生じている。

では、先ほどの「もしあなたが通訳を探しているなら、村田は最近とみに英語が上手になりました」という発話を取り上げてみよう。この発話において、なぜ、われわれは『村田を雇ったらどうですか』といった主旨(結論)を暗に感じ取ることができたのだろうか(明示化されていない発話については、これ以降、二重括弧でくくることにする)。実際のところ、前提から自明に引き出せるという坂原の説明づけは、それほど自明のことであるように思えない。

というのも、結論が前提から自明に引き出せる場合に、その結論がただ単に暗黙化されるのであれば、この発話は、「もしあなたが通訳を探しているなら、村田は最近とみに英語が上手になったから…」とか、「村田は最近とみに英語が上手になったから、もしあなたが通訳を探しているなら…」といった表現になるはずだからである。もちろん、こうした表現ではどうも歯切れが悪いという理由で、先ほどの「もしあなたが通訳を探しているなら、村田は最近とみに英語が上手になりました」という表現に落ち着いたということも考えられる。だが、論理学的な視点からすると、先ほどの発話から結論を自明に引き出すためには、その論理構造をまったく別のものに組み替えてやる必要がある。

まず、「もしあなたが通訳を探しているなら、村田は最近とみに英語が上手になったから…」という歯切れの悪い発話の論理構造を判りやすくするために、その内容を記号化するならば、最初に取り上げた「知識のアンバランス例１の推論プロセス」と同様の「(ＰかつＲ)ならば…」と表現できるだろう [5)]。これを妥当な演繹法を用いた明示的な推論プロセスに当てはめるならば、次のような形式になる。

（３ａ．知識のアンバランス例３の推論プロセス１）

前提１　もしあなたが通訳を探しているなら、村田は最近とみに英語が上手になったから…
((ＰかつＲ)ならば…)

前提２　あなたは通訳を探している(Ｐ)

前提３　村田は最近とみに英語が上手になりました(Ｒ)

結論　『村田を雇ったらどうですか』(Ｑ)

この推論プロセスでは、発話の論理構造((ＰかつＲ)ならば…)の歯切れの悪さゆえに、結論が暗黙化されていることが明白である。この場合には、前件Ｐ＝「あなたが通訳を探している」、前件Ｒ＝「村田は最近とみに英語が上手になりました」という２つの前提から、発話の主旨(結論)を推測することになる。また、これらの前提から、Ｑ＝『村田を雇ったらどうですか』という結論が自明のように導き出せるなら、それが暗黙化されることになんら問題はない。

これに対して、「あなたが通訳を探しているなら、村田は最近とみに英語が上手になりました」という発話をまさに額面どおり受け取るならば、前件Ｐ＝「あなたが通訳を探している」、後件Ｒ＝「村田は最近とみに英語が上手になりました」となり、この発話は「ＰならばＲ」と表現できる。また、論理学のテキストにあるように、この発話を妥当な演繹法を用いた明示的な推論プロセスに当てはめるならば、次のような形式になるはずである。

（３ｂ．知識のアンバランス例３の推論プロセス２）

前提１　もしあなたが通訳を探しているなら、村田は最近とみに英語が上手になりました
(ＰならばＲ)

前提２　あなたは通訳を探している(Ｐ)

結論　村田は最近とみに英語が上手になりました(Ｒ)

この推論プロセスでは、発話の後半部分の「村田は最近とみに英語が上手になりました」は、結論を導き出すための前提ではなく、あくまでも結論(後件Ｒ)そのものである。もちろん、この結論は、先ほどの暗黙的な結論Ｑ＝『村田を雇ったらどうですか』とは異なるものであるし、加えて、この推論プロセスでは暗黙的な結論を導き出す余地もない。つまり、両者の推論形式は明らかに異なるものである。そして、われわれが発話の論理構造をあくまでも額面どおりに受け取っているのならば、「あなたが通訳を探しているなら、村田は最近とみに英語が上手になりました」という発話の推論プロセスも、この例のとおりでいいはずである。

だが、この発話をわれわれが額面どおりに受け取っているかどうかについては、はなはだ疑問が多い。なぜならば、われわれが『村田を雇ったらどうですか』といった主旨(結論)を暗に感じ

取ったのであれば、実際の推論プロセスはこの例のようなものではないからだ。むしろ、先ほどの歯切れの悪い表現(知識のアンバランス例３の推論プロセス１)のようになるはずである。だとすれば、われわれは、「あなたが通訳を探しているなら、村田は最近とみに英語が上手になりました」という発話を額面どおり受け取らず、論理構造を別のものに置き換えたうえで、そこから暗黙的な主旨(結論)を引き出したことになる。

このように、「あなたが通訳を探しているなら、村田は最近とみに英語が上手になりました」という発話例では、前提から結論が自明に引き出せる場合、その結論が暗黙化されるというだけでは、説明がつかない事態が生じている。なぜならば、前提から結論を引き出すためには、少なくとも、見かけの論理構造を退けたうえで、まさに、前提から結論が自明に引き出せるような論理構造に置き換える必要があるからだ。つまり、この発話では、結論のみならず、論理構造(推論形式)も暗黙化されていることになる[6)]。

ただし、われわれは、『村田を雇ったらどうですか』という暗黙的な主旨(結論)を引き出すうえで、この発話の論理構造を置き換えるという判断を意識的に行なったわけではない。とくに意識することもなく、こうした主旨を暗に感じ取ったはずである。では、なぜ、論理構造を置き換えるという判断を当たり前のように行なえたのであろうか。次節では、われわれが発話の論理構造を置き換えるという判断を下すうえでの手がかりについて考えることにしたい。

３.「知識のアンバランス」とその概念の拡張

先ほどの「もしあなたが通訳を探しているなら、村田は最近とみに英語が上手になりました」という発話の見かけの論理構造(ＰならばＲ)を額面どおり受け入れたうえで、この発話の内容を検討することにしよう。この場合には、(かなり厄介ではあるが)この発話から暗黙的な主旨(結論)が生じる余地を意識的に排除する必要がある。そこで、発話の表現を少し変えてみることにしたい。ただし、その意味するところはあくまでも同一である。

この発話では、「Ａという人物が通訳を探しているなら、Ｂという人物の英語能力がすでに向上している」といったことを述べている。この文の内容を文字通り解釈するとしたら、なんらかの違和感をおぼえるのではないだろうか。いま仮に、Ａという人物が通訳を探しているのが事実だとしよう。だが、そのことと、Ｂという人物の英語能力の向上がどのように結びつくのだろうか。おまけに、Ｂという人物の英語能力はすでに向上しているのだから、Ａという人物が通訳を探していないとしても、Ｂという人物の英語能力はすでに向上していると考えるのが自然である。つまり、あなたが通訳を探していようといまいと、村田の英語能力の向上とは何の関係もない。だとすれば、これは何やら意味不明な文である。

われわれが、「もしあなたが通訳を探しているなら、村田は最近とみに英語が上手になりました」という発話から『村田を雇ったらどうですか』という主旨を暗に感じ取った以上、この解釈は屁

理屈のように思えるかもしれない。だが、この発話を額面どおりに受け取ったとするならば、こうした違和感が生じてもおかしくはない。それは、つまるところ、この発話の論理構造「ＰならばＲ」の前件と後件、つまり、Ｐ＝「あなたが通訳を探している」ことと、Ｒ＝「村田は最近とみに英語が上手になりました」ということの間になんら必然的な関連性がないことに起因している。

実は、「ＰならばＲ」といった条件文では、通常、前件Ｐと後件Ｒの間に、因果関係に代表されるような関連性が存在する。そして、なんら関連性のない前件と後件で作られた条件文であるならば、われわれは、その条件文を単なるナンセンス文だと感じる場合が多い。

たとえば、先ほどの発話とよく似た条件文「もしあなたが空腹なら、村田は最近とみに英語が上手になりました」を考えてみよう。この条件文を「ＰならばＲ」という論理構造でとらえた場合、その前件と後件の間にはなんら関連性がないことは明らかである。村田の英語能力の向上がもし事実だとすれば、あなたが空腹のときも、それは事実だろうし、あなたが空腹でないときも、それは事実のはずである。つまり、あなたが空腹であろうとなかろうと、村田の英語能力の向上とはまったくなんの関連性もない。したがって、このような発話については、単なるナンセンス文だと感じたはずである。

この例に対して、前々節で取り上げた「もしあなたが通訳を探しているなら、村田を雇ったらどうですか」(知識のアンバランス例２)という発話について考えてみたい。前件Ｐ＝「あなたが通訳を探している」、後件Ｑ＝「村田を雇ったらどうですか」と置くと、この発話の論理構造は、「ＰならばＱ」になる。また、この発話を妥当な演繹法を用いた推論プロセスとして表現したものが、次の「知識のアンバランス例２の推論プロセス」である。

（２ａ．知識のアンバランス例２の推論プロセス）

前提１　あなたが通訳を探しているなら、村田を雇ったらどうですか(ＰならばＱ)

前提２　あなたは通訳を探している(Ｐ)

結論　　村田を雇ったらどうですか(Ｑ)

ちなみに、この発話の論理構造(ＰならばＱ)は、先ほどの発話「もしあなたが空腹なら、村田は最近とみに英語が上手になりました」の論理構造(ＰならばＲ)と形式のうえではまったく同じものである。後件の内容がＱとＲという具合に異なっているだけのことに過ぎない。ただし、この発話では、前件Ｐ「あなたが通訳を探している」という前提の内容が現実に正しいかどうかによって、後件Ｑ「村田を雇ったらどうですか」という結論は、少なからず影響を受ける。

実際、前件Ｐ＝「あなたが実際に通訳を探している」という前提の内容が正しい(事実である)とすれば、「村田を雇ったらどうですか」という結論(後件Ｑ)は、もっともなことのように思える。また、前提(前件Ｐ)の内容が正しくない(あなたが実際に通訳を探していない)のならば、不必要な

通訳をわざわざ雇う必要などない。つまり、結論(後件Q)をもっともなことだとは受け取れないことになる。

このように、これら２つの発話の論理構造は同一の形式であるにもかかわらず、前件と後件の関連性の有無という点では大きな違いがある。また、もちろんのことながら、この発話をナンセンス文だと感じることもないだろう。なぜならば、前件と後件に必然的な関連性がある以上、これは通常の条件文である。だとすれば、発話の論理構造を額面どおり受け取ったとしても、なんら違和感はないはずである。

では、もう一度、先ほどの「もし、あなたが通訳を探しているなら、村田は最近とみに英語が上手になりました」という発話(知識のアンバランス例３)を取り上げ、その主旨(結論)が暗に感じ取られたプロセスについて考えてみよう。

これまで述べたように、この発話の論理構造をまさに額面どおり受け取った場合、前件Ｐ＝「あなたが通訳を探している」と後件Ｒ＝「村田は最近とみに英語が上手になりました」の間には、たしかに必然的な関連性は存在しない。また、条件文の前件と後件において、通常、なんらかの関連性が存在するのであれば、この発話における関連性の欠如は、(われわれがごく当たり前のように暗黙的な結論を導き出している以上、実際に意識されるかどうかは別として)違和感を暗に生じさせることになる。そして、このような違和感を手がかりにして、見かけ上の論理構造を別のものへ置き換えるという判断が暗に下されたとしてもおかしくはない。つまり、話し手の発話の主旨(結論)を額面どおり受け取れない以上、発話の内容を踏まえたうえで(つまり、発話の内容を前提としたうえで)、われわれは、あらためて、その本来の主旨(結論)を引き出していることになる。

実は、こうした違和感を暗黙的に生じさせるような論理構造をもつ発話や叙述は、日常的にしばしば存在する。たとえば、「あなたが空腹ならば、おやつがテーブルにおいてありますよ」という置き手紙をあなたが読んだとしよう。この叙述にも、前件Ｐと後件Ｑの間にはなんら関連性は存在しない。つまり、あなたが空腹であることが事実であろうとなかろうと、おやつがテーブルにおいてあることに変わりはない。

ただし、この叙述に関しても、(実際にはそうであるにもかかわらず)単なるナンセンス文ではないかと疑うことはなかったはずである。当然のことながら、『おやつを食べたらどうですか』とか『おやつを食べてもいいですよ』といった書き手の主旨を容易に察することができたはずである。少なくとも、テーブルの上のおやつを食べてしまったせいで、書き手に「勝手におやつに手を出すなんて、なんてことをしてくれるのですか！」と叱責されたり、「私はおやつがテーブルの上にあるといっただけで、食べていいとまでいっていません」とまじめな顔でいわれたりしたら、逆にかなり面食らうだろう。実際、『おやつを食べてもいいですよ』と書かれていなかったことは事実なのだが、逆に違和感をおぼえるはずである。だとすれば、われわれは暗黙的／無意識的に、見かけの論理構造を却下したうえで、あらためて叙述の内容を前提にして、『おやつを食べてもい

いですよ』といった主旨(結論)を引き出していることになる。

これらの例でみられるように、「知識のアンバランス」は、われわれのもつ推論能力の高さを考え合わせるならば、かなり幅広い概念と捉え直すことができる。少なくとも、暗黙化が生じるのは、結論が自明に引き出せる場合だけとは限らないからである。

このように、聞き手や読み手は常に発話や叙述の論理構造をそのまま受け入れているわけではない。時には、発話や叙述の論理構造の違和感によって、見かけの論理構造を却下したうえで、あらためて、発話や叙述の内容を前提として(つまり、暗黙化されている本来の論理構造を推測して)、話し手や書き手の伝えたい主旨(結論)を引き出す場合もある。それも、ごく当たり前のように、である。これらの擬似条件文にみられる暗黙化は、われわれが備えている高い推論能力によって、発話や叙述のコンテクスト情報(この場合は、通常の条件文との相違点)が有効に活用された例だと思われる。

４．「知識のバランス」とコミュニケーションの暗黙化

「知識のアンバランス」という概念は、発話のコンテクスト(文脈)を読み取るような、われわれの推論能力の高さまでも含めて考えるならば、ますます魅力的なものになる。というのも、結論が自明に引き出せる場合のみならず、論理構造の置き換えをともなわない限り、結論が自明には引き出せないような高度な推論まで、われわれはごく当たり前のように行なっているからである。また、通常の条件文との相違点といった発話のコンテクスト情報から感じられる違和感を手がかりに、見かけの論理構造を却下し、暗黙的な論理構造を推測しているのであれば、まさに、こうした発話のコンテクスト情報もまた、われわれの備えている「知識」に他ならないからである。

このように、発話のコンテクスト情報を有効に活用し得るような、われわれの推論能力の高さを含めて考えるならば、「知識のアンバランス」という概念は、さらに多くの暗黙化を説明づけられるはずである。というのも、コミュニケーションにおける暗黙化は、前提となる事実が対話者間で共通に認識されている場合のみならず、発話のコンテクストから前提となる事実を推測できる場合においても生じることになるからだ。

ところが、コンテクスト情報を含めた「知識のアンバランス」という概念は、多くの暗黙化を説明づけられるゆえに、坂原のいう「知識のアンバランス」と矛盾する場合が生じてくる。というのも、前提となる事実が聞き手に認識されていない状況にもかかわらず(つまり、坂原のいう「知識のアンバランス」が存在するにもかかわらず)、前提となる事実が発話のコンテクストから推測できる場合、こうした前提となる事実の暗黙化が生じるのであれば、それは、坂原のいう「知識のアンバランス」の反証例になってしまうからである。

そこで、いま仮に、話し手は村田の英語能力が優れていることを知っていて、聞き手は村田なる人物の存在さえ知らないとしよう。この場合、村田という人物やその英語能力に関して、坂原

のいう「知識のアンバランス」が対話者間にまぎれもなく存在する。だとすれば、話し手は、「村田という人物は英語が上手ですから、あなたが通訳を探しているなら、彼を雇ったらどうですか」という具合に、村田とその英語能力に関する事実は、当然ながら前提として明示化されるはずである。

しかし、『村田という人物は英語が上手です』という事実が対話者間で共有されていないにもかかわらず、「あなたが通訳を探しているなら、村田という人物を雇ったらどうですか」といった発話(つまり、村田なる人物の英語能力に関する情報が省略された表現)を話し手が行なったとしても不思議なことではない。

たとえば、聞き手もそのことを知っているはずだと、話し手が勝手に思い込んでいるとしたら、「知識のアンバランス」が対話者間に実際に存在していたとしても、前提を省略して伝えることは十分考えられる。つまり、対話者間の「知識のアンバランス」とは、あくまでも話し手が主観的に抱く仮定に過ぎないからである。ただし、これは話し手の不用意な暗黙化ということになるだろう。

もうひとつは、対話が行なわれる場面や対話者の関係など、発話が行なわれるコンテクスト情報から、『村田という人物は英語が上手です』という事実を推測できる場合である。たとえば、この発話のコンテクストとして、聞き手であるあなたが、英語の通訳を探すために、ある人材紹介サービス業者を訪ねたという状況を想定してみよう。この場合に、人材紹介サービス業者である話し手が、「あなたが通訳を探しているなら、村田という人物を雇ったらどうですか」という発話を行なったとしても、とくに違和感はおぼえないはずである。

なぜならば、この人材紹介サービス業者が、『村田という人物は(通訳できるぐらい)英語が上手です』といった事実を踏まえたうえで、村田なる人物を通訳として推薦していることぐらいは聞き手にも容易に推測できるからである。実際のところ、人材紹介サービス業者が通訳として推薦する以上、村田という人物の語学力は高いはずである。もし、語学力が低いにもかかわらず、通訳として紹介したのであれば、われわれは、その業者の発話に対して、逆に違和感を覚えるだろう。

このように、聞き手(読み手)に前提となる情報が共有されていなかったとしても、発話のコンテクスト情報によって、(少なくとも、ある程度まで)暗黙的な前提は推測できる。そして、発話のコンテクスト情報から判断する限り、こうした推測が当然のことのように思えるのであれば、それを踏まえたうえで、話し手(書き手)が前提をあえて省略(暗黙化)することもありえる話である。

実際、前提となる事実が対話者間で共通に認識されていないにもかかわらず、発話や叙述のコンテクストから前提が推測できる場合に、その前提が省略(暗黙化)されることは、日常的にしばしば生じている。たとえば、パート4で紹介した例を取り上げてみよう。以下の発話は、クライスラーが苦境に陥っていた時期に、当時の社長ロバート・ラッツが直感的にひらめいた「とてつもない高性能を誇るスポーツ・カー(のちのダッチ・バイパー)の開発プロジェクト」に対して、

営業部門がとなえた主張である。

（4．営業部門の主張）

アメリカの自動車メーカーが五万ドルもする高級車を発売して成功したためしがない。

この主張から、われわれは、営業部門がダッチ・バイパーという高性能スポーツ・カーの開発に懐疑的であることをたちどころに察知できたはずである。さらに、この営業部門の主張の全体像を妥当な演繹法を用いた推論プロセスの形で明示化したものが、次の例である。

（4a. 営業部門の主張の推論プロセス）

前提１　アメリカの自動車メーカーが五万ドルもする高級車を発売して成功したためしがない

前提２　『ダッチ・バイパーは、五万ドルもするアメリカ車である』

結論　『ダッチ・バイパーは、成功しない』

この推論プロセスでも、営業部門が実際に発話していない内容については、二重括弧でくくってある。見てのとおり、ダッチ・バイパーの開発に対して直接的な反対意見が述べられているのは、暗黙的な結論部分である。そして、営業部門が実際に述べたのは、「アメリカの自動車メーカーが五万ドルもする高級車を発売して成功したためしがない」という過去のアメリカ車の失敗例に共通する傾向にしか過ぎない。ただし、われわれは、営業部門の言わんとする主旨が、過去のアメリカ車に共通する一般的な傾向についてだとは、まったく思わなかったはずである。もちろん、彼らの主張の主旨とは、『ダッチ・バイパーは、成功しない』といった、この高性能スポーツ・カーの開発に対する反論に他ならない。だとすれば、われわれは、この発話から営業部門の言わんとする主旨(結論)を暗黙的に感じ取ったことになる。

また、この結論は、「アメリカの自動車メーカーが五万ドルもする高級車を発売して成功したためしがない」という前提１だけではけっして自明に引き出せるものではない。『ダッチ・バイパーは、五万ドルもするアメリカ車である』という前提２がどうしても必要になる。実は、二重括弧でくくられた叙述は、文章のどこにも出てこないのだけれど、それをわざわざ明示化するまでもなく、われわれは、『ダッチ・バイパーが五万ドルもするアメリカ車である』という暗黙的な前提を推測したうえで、『ダッチ・バイパーは成功しない』という暗黙的な結論を当たり前のように引き出したことになる。

では、われわれはなぜ、『ダッチ・バイパーは、五万ドルもするアメリカ車である』という前提を推測できたのであろうか。それはいうまでもない。発話のコンテクストからである。というの

も、「アメリカの自動車メーカーが五万ドルもする高級車を発売して成功したためしがない」と営業部門が警告するのであれば、彼らがダッチ・バイパーについて議論している以上、ダッチ・バイパーも当然、五万ドルもする高級車のはずである。もし、ダッチ・バイパーが五万ドルもする高級車ではないのだとしたら、われわれは営業部門の主張に対して、逆に違和感をおぼえるだろう。なぜならば、ダッチ・バイパーの開発の是非について議論しているにもかかわらず、営業部門は、ダッチ・バイパーとはまるで関係のない、アメリカ車の過去の失敗事例に共通する傾向を淡々と述べていることになるからだ。

このように、『ダッチ・バイパーは、五万ドルもするアメリカ車である』という前提(事実)が文章のどこにも記載されていない以上、この前提(事実)は、少なくとも、われわれにとって明確に認識された事実ではない(坂原のいう「知識のアンバランス」が存在する)。にもかかわらず、われわれは、その事実(前提)を発話のコンテクストから推測したうえで、発話の主旨(結論)を理解したことになる。つまり、この発話は、対話者間(この場合は、書き手と読み手)に事実に対する共通の認識がないにもかかわらず、その事実が発話のコンテクストから推測できる場合には、コミュニケーションの暗黙化が生じる例ということになる。

そこで、結論が前提から自明に引き出せる状態や、前提となる事実が対話者間で共通に認識されている状態だけではなく、発話や叙述のコンテクストからも前提となる事実や推論形式や結論を推測できる状態を「知識のバランス」が存在すると表現することにしよう。これまでの例でみたように、発話や叙述で暗黙化が生じるのは、この包括的な「知識のバランス」が存在するからであって、坂原のいう「知識のアンバランス」が存在しないからではない。このように、「知識」という概念にコンテクスト情報を含めた場合、より多くの暗黙化を説明づけられることになる。

以上述べたように、コミュニケーションにおける暗黙化は、坂原のいう「知識のアンバランス」が存在しない場合、つまり、前提となる事実を対話者が共通に認識している場合や、結論が自明に引き出せる場合だけとは限らない。発話や叙述の見かけの論理構造からは、結論を自明に引き出す余地がない場合でも、そのコンテクストから感じられる違和感を手がかりに、見かけの論理構造を却下し、本来の論理構造を推測したうえで、話し手(書き手)の伝えたい主旨(結論)を引き出すことができる。また、聞き手(読者)が認識していない事実(前提)であったとしても、発話や叙述のコンテクストから容易に推測できるのであれば、あえて、その事実(前提)を省略(暗黙化)する場合も考えられる。つまり、聞き手や読み手に情報がたとえ共有されていなかったとしても、発話や叙述のコンテクストから推測可能であれば(つまり、「知識のバランス」が存在するなら)、コミュニケーションにおける暗黙化は生じることになる。

Ⅲ．日常的なコミュニケーションにおける暗黙化

本稿では、日常的なコミュニケーションにおいて、暗黙化が生じる理由について、論理学的な視点から議論を行なってきた。以下に、これまでの議論を要約することにしたい。

まず、われわれが日常的に行なう発話や叙述を論理学のテキストにあるような推論プロセスとして表現した場合、推論プロセスの全体像の各要素(前提、推論形式、結論)がすべて明確にされているわけではなく、通常、その一部が暗黙化される場合が多い。前回のパート4で検討したケースに限ってみても、そこに数多くの暗黙化が生じているのを確認することができた。

日常的なコミュニケーションにおいて、こうした暗黙化が生じる説明づけとしては、次のようなことが考えられる。それは、われわれが発話や叙述で明示化された情報だけではなく、それ以外の情報を活用して推論しているということである。

坂原の「知識のアンバランス」という概念は、コミュニケーションの一部に暗黙化が生じる理由をうまく説明してくれる。たとえば、前提となる事実が対話者間で共通に認識されている場合、その前提は暗黙化される。また、前提から自明に結論が引き出せるのであれば、前提だけが明示化され、結論が逆に暗黙化される。これはごく当たり前のことだろう。なぜならば、前提となる事実を聞き手が認識していると分かっている以上、話し手はそれをわざわざ伝える必要はないし、結論が自明に引き出せる以上、わざわざ結論まで述べる必要もない。つまり、対話者間に「知識のアンバランス」が存在しない以上、話し手の主旨(結論)を伝えるうえで不必要な情報をわざわざ相手に伝える必要はない。

ただし、坂原のいう「知識のアンバランス」の概念では説明しづらい暗黙化も現実に存在する。たとえば、結論を自明には引き出せない場合や、聞き手が認識していない事実であったとしても、コミュニケーションにおける暗黙化は実際に生じている。だが、このような場合でも、聞き手は、発話のコンテクストから感じられる違和感を手がかりに、見かけの論理構造を却下したうえで、話し手の言わんとする本来の主旨(結論)を引き出すことができる。また、聞き手の認識していない事実が暗黙化されたとしても、発話のコンテクストから、それを推測できるのであれば、やはり、話し手の発話の主旨は聞き手に十分伝わることになる。つまり、発話のコンテクスト情報を読み取るような、われわれの推論能力の高さまでも含めて考えるならば、こうした暗黙が生じる理由を説明することができる。

そこで、本稿では、前提となる事実が対話者間で共通に認識されている状態のみならず、発話のコンテクスト情報から、本来の論理構造や前提となる事実を推測できる場合には、コミュニケーションをとる当事者間に「知識のバランス」が存在すると表現することにした。坂原のいう「知識のアンバランス」よりもさらに包括的な知識を意味する、この「知識のバランス」という概念を用いることによって、発話のみならず叙述を含めたコミュニケーション全般において、推論プロセスの全体像の各要素(前提、推論形式、結論)に対して、暗黙化が広範囲に及ぶ事実をうまく

説明づけられることになる。

引用文献、注

1) (赤川 2008d)

2) 日常的なコミュニケーションにおいて、推論プロセス(前提や結論)の省略(暗黙化)が生じる理由について、坂原は「知識のアンバランス」という概念を用いて、次のように説明している。

「(107)あなたが通訳を探しているなら、村田を雇ったらどうですか

この文では、村田なる人物が英語を話すのは聴者も知っているか、(107)の発話から当然理解できることであると考えられている。しかし、話者が、聞き手はこのことを知らない、もっと極端な場合では、村田が英語を話せないと思ったときにはどうするか。とくに、後者のように、聞き手が村田は英語が話せないと思っているときに、(107)のように言うのは唐突である。なぜなら、相手は話者が英語のできない男を通訳に雇うように勧めていると思うからである。このときには、(108)のように、いったん(107)が成立する理由を導入してから(107)を発話することが考えられる。

(108)村田は最近とみに英語が上手になったから、あなたが通訳を探しているなら、彼を雇ったらどうですか。

ここで最初に現れている理由節は、もし対話者間で共有されていれば、暗黙の前提として明示されない条件である。しかし、対話者間の知識にアンバランスが生じたため、話者はまずその補足をして、その後に条件文を発する。

ところが、理由節と前件さえあれば、引き出すべき結論は自明に思えるときもある。そのときは、理由節の命題が、後件に現れるべき結論を押しのけて、後件に居座る。すると、擬似条件文が生まれる。

(109)もしあなたが通訳を探しているなら、村田は最近とみに英語が上手になりました。」(坂原 1985)pp.141-142

このように、対話者間で知識が共有されているならば、その知識は暗黙の前提として明示化されない。また、前提から結論が自明のように引き出せるのであれば、結論のほうが暗黙化されることになる(坂原の例では、結論が暗黙化され、理由説が後件に居座る擬似条件文となっている)。

3) (坂原 1985)p.141

4) (坂原 1985)p.142

5) この「知識のアンバランス例３の推論プロセス１」の論理構造は「(ＰかつＲ)ならば…」であり、先に述べた「知識のアンバランス例１の推論プロセス」の論理構造は「(ＲかつＰ)ならばＱ」ということになる。これら２つの論理構造の相違点は、後件Ｑが暗黙化されているかどうかの違いだけである。前件(ＰかつＲ)と(ＲかつＰ)は、その順序が入れ替わっているだけで、結論の正しさにはなんら影響を与えることはない。つまり、論理的には同値である。

6) 擬似条件文では、ただ単に結論が暗黙化されるだけではなく、発話の論理構造も別の構造へと置き換わっている。このことについては、坂原も以下のように指摘している。

「既に述べたように、ある言語表現は、それ自体として使われるのではなく、何か別のものに対する指令としても用いられる。(109)の後件は、こうした使い方をされており、”村田を雇ったらどうか”という命題に対する指令である。したがって、(109)を“ｐならばｑ”とおき、ｑの指示する結論をｒとするなら、(109)

は、ｐ⊃ｑではなく、ｐ∧ｑ⊃ｒに近い論理構造を持つ。擬似条件文の論理構造は、表層にある命題ｐ、ｑをどのように組み合わせても表現できない。」(坂原 1985)pp. 142-143

ただし、前提から自明のように引き出せるという坂原の説明づけは、それほど自明のことであるように思えない。論理学の教科書に書かれているような推論プロセスでは、前提から結論が必然的に導き出されるような場合、自明という言葉をしばしば使う。だが、擬似条件文において、見かけの推論プロセスから必然的に引き出される結論は、発話の本来の主旨ではない。少なくとも、論理構造を置き換えない以上、発話の本来の主旨(結論)が引き出せないのであるならば、結論が自明に引き出せるとはいえないだろう。

主な参考文献

1) 坂原茂：『日常言語の推論』(東京大学出版会　1985)
2) W. C. サモン(山下正男訳)：『論理学』(培風館 1987)
(Salmon, W. C.: “LOGIC”, Prentice-Hall, Inc. 1984)
3) P. N. ジョンソン＝レアード(海保博之他訳)：『メンタルモデル　－言語・推論・意識の認知科学－』(産業図書　1988)
(Jonson-Laird, P. N.: “Mental Models”, Cambridge University Press 1983)
4) J. H. ホランド、K. J. ホリオーク、R. E. ニスベット、P. R. サガード(市川伸一他訳)：『インダクション　推論・学習・発見の統合理論へ向けて』(新曜社　1991)
(Holland, J. H., Holyoak, K. J., Nisbett, R. E., Thagard, P. R.: “INDUCTION: PROCESS OF INFERENCE, LEARNING, AND DISCOVERY”, Massachusetts Institute of Technology 1986)
5) 野矢茂樹：『論理学』(東京大学出版会　1994)
6) R．ジェフリー(戸田山和久訳)：『形式論理学　－その展望と限界－』(産業図書 1995)
(Jeffrey, R.: “FORMAL LOGIC Its Scope and Limits”, McGraw-Hill, Inc. 1991)
7) G．フォコニエ：『メンタル・スペース　－自然言語理解の認知インターフェイス－』(白水社 1996)
(Fauconnier, G.: “MENTAL SPACE”, Cambridge University Press, 1994)
8) E. B. ゼックミスタ、J. E. ジョンソン(宮元博章他訳)：『クリティカルシンキング　入門篇』(北大路書房 1996)
(Zechmeister, E. B., Johnson, J. B.: “Critical Thinking, A Functional Approach”, International Thompson Publishing Inc. 1992)
9) E. B. ゼックミスタ、J. E. ジョンソン(宮元博章他訳)：『クリティカルシンキング　実践篇』(北大路書房 1997)
(Zechmeister, E. B., Johnson, J. B.: “Critical Thinking, A Functional Approach”, International Thompson Publishing Inc. 1992)
10) A. M. ハヤシ：「「直感」の意思決定モデル」、『DIAMOND ハーバード・ビジネス・レビュー 2001 年 6 月号』(ダイヤモンド社 2001)
(Hayashi, A. M.: “When to Trust Your Gut”, Harvard Business Review, Feb. 2001)
11) E. ボナボー：「複雑系の意思決定モデル」、『DIAMOND ハーバード・ビジネス・レビュー 2003 年 9 月号』(ダイヤモンド社 2003)
(Bonabeau, E.: “Don't Trust Your Gut”, Harvard Business Review, May 2003)

12) 赤川元昭：「経営実務における論理的思考：ビジネス・パーソンに必要な論理的思考とは？」、『流通科学大学流通科学研究所ワーキングペーパー』　No.55 (2006a)
13) 赤川元昭：「ロジカル・シンキングは、ビジネス・パーソンになぜ支持されるのか(パート１)」、『流通科学大学論集－流通・経営編』　第 19 巻第 1 号 (2006b)
14) 赤川元昭：「直感的発想の問題：ロジカル・シンキングは、ビジネス・パーソンになぜ支持されるのか(パート２)」、『流通科学大学論集－流通・経営編』　第 20 巻第 2 号 (2008a)
15) 赤川元昭：「直感的発想と論理的思考：ロジカル・シンキングは、ビジネス・パーソンになぜ支持されるのか(パート３)」、『流通科学大学論集－経済・経営情報編』　第 16 巻第 2 号 (2008b)
16) 赤川元昭：「経営における論理的思考」、『慶応経営論集』　第 25 巻第 1 号 (2008c)
17) 赤川元昭：「日常的なコミュニケーションと論理的思考：ロジカル・シンキングは、ビジネス・パーソンになぜ支持されるのか(パート４)」、『流通科学大学論集－流通・経営編』　第 21 巻第 1 号 (2008d)