

態度帰属の意味論

中山 康 雄

目 次

はじめに

- 1 動的意味論
- 2 態度帰属を基礎としたコミュニケーション理論
- 3 態度帰属の意味論
- 4 態度更新の問題
- 5 現実的状况の中での会話
- 6 架空の対象について語ること

まとめ

態度帰属の意味論

中山 康雄

はじめに

他人に態度を帰属したり自分の態度を読み取るとは、どのようなことなのか？ そして、そのような態度帰属が正しいとはどういうことなのか？ この論文の目的の一つは、このような問いに対する提案を行うことである。また、信念、欲求、意図、行為などは、どのように関係しあい影響を与えあっているかについて分析することも目的の一つである。

1 動的意味論

1980年代から始まった動的意味論の研究は、新しく得られた情報をそれまでにある情報と組み合わせて取り入れていくために作られた意味論である。その基本にある考えは、背景情報は新しい情報を解釈するためのコンテキストを用意するというところにある¹⁾。

動的意味論を表現する仕方にはいろいろな方法があるが、Nakayama (1999a) が提案している方法は、複数形表現や量名辞に関わる照応の問題を扱える一般的なものである。Nakayama (1999a) は NRL (natural representation language) というメレオロジーの存在論を基礎にした言語を定義しこれをスコールム記号の解釈と結び付けることにより動的意味論を定義している。スコールム記号とは、その解釈を文脈に依存して決定できるような定項 (constant) や関数記号 (function symbol) のことである。詳しいことは、Nakayama (1999a) や小山・中山 (2001) を参照していただきたい。

動的意味論は、文のための意味論を超えて、モノローグのための意味論を表現するために、まず、発展した。そして、この意味論を信念文の分析に適用する過程で信念を表示できる意味論へ発展させることも試みられた (Kamp (1990), Asher (1987) 参照)。今、動的意味論を拡張する方向に三つのものがあると私は考える。それらは、会話の分析、言語行為の分析、そして、欲求や意図をも含めた命題的態度の分析である。ただし、この分析は従来の意味論の領域を超え、合理的エージェント間のコミュニケーションを分析することにより達成される。例えば、私は、Nakayama (1998, 1999c) や中山 (1999b) 等で言語行為の分析が命題的態度および行為と密接に関わることを指摘してきた。本稿では、これらの分析に照応的表現を含む会話の分析を加えるつもりである。

2 態度帰属を基礎としたコミュニケーション理論

人は、何のために言葉を発するのだろうか？ 相手に自分の気持ちや考えをわかってもらうためではなかろうか？ 理解そのものが発話の目的になっているときもある。また、聞き手が自分の考えを理解することによって彼が自分の望んでいるような行動を起こすことが目的の場合もある。相手が自分の気持ちを理解するとは、相手が自分に対して自分が望むような態度帰属をすることにほかならない。

発話行為も行為の一つにほかならず、行為と同様の構造を持っている。行為の基本構造は、自分が欲していることが自分の行為により直接的または間接的に実現可能と思うならこれを意図することにほかならない。私は、Nakayama(1998)などでこのことを主張してきたが、これは、アリストテレスやデイヴィッドソンなど、多くの哲学者たちが主張してきたことでもある（『ニコマコス倫理学』第7巻、Davidson(1980)参照）。また、これは、民間心理学（folk psychology）により人の行為を説明する方法にほかならない。行為の因果関係については微妙な意見の相違があるが、民間心理学による行為説明の原則を次のように簡単にまとめることができよう。

(1) (1a)と(1b)の原則を認めることにより行為が説明できる²⁾。

(1a) 次の三条件 P1, P2, P3 が満たされているなら、Aの心的状態はRを満たすよう移行する。

(P1) AはGOALの実現を欲している。

(P2) Aは自分が行為ACTを実行することにより、GOALが直接的または間接的に実現されると思っている。

(P3) AはACTが現時点で実行可能だと思っている。

(R) AはACTの実行を意図する。

(1b) AがACTの実行を意図し、ACTがAにとり実行可能な行為で、この行為の実行を妨げる要因が存在しないなら、ACTはAにより実行される。

Aのt時における命題的態度が関係する心的状態を(A)_t{欲求:{...},信念:{...},意図:{...}}というように表すと、(1a)の関係は次のようにも表現できる。

(2) t時に条件(P)が満たされているなら、t+1時には条件(R)が満たされるようAの心的状態が変化する。

(P) (A)_t{欲求:{GOAL ...},信念:{ACTはGOALの手段,自分はACTを実行できる...},意図:{...}}

(R) (A)_{t+1}{欲求:{GOAL ...},信念:{ACTはGOALの手段,自分はACTを実

行できる ..., 意図 : {私は ACT を実行する ...}

このことは、A の t 時における信念、欲求、意図の集合をそれぞれ、信念(A, t)、欲求(A, t)、意図(A, t)と表す時、次のように記述することもできる³⁾。

GOAL 欲求(A, t) &

{ACT は GOAL の手段, 自分は ACT を実行できる} 信念(A, t)

(私は ACT を実行する) 意図(A, t+1)

欲求は満たされれば消滅し、意図は行為遂行により消えていく。命題的態度のこの性質により、行為と命題的態度の間に相互作用が生まれる。

(3) 欲求や意図は、満たされたことが確認されれば消滅する。

発話の一つの目的は、話し手が自分がどんな心的状態にあるかを聞き手に伝えることである。話し手が聞き手に伝えたかった心的状態を聞き手が話し手に帰属できるということが、理解にほかならない。話し手が聞き手に伝えたい心的状態には基本的に次の四つのものがある：

(4) 伝達される心的状態のタイプ

(4a) 自分の信念

(i) 世界に関する信念

(ii) 自分の心的状態に関する信念

(4b) 聞き手の行為に関する自分の欲求

(4c) 自分の意図

(4d) 聞き手の人たちの相互信念に関する自分の欲求

これらの心的状態のタイプは、表 1 に表わされているように、サールの発語内話的力 (illocutionary force) の分類と容易に対応させることができる：

発語内的力	伝達される心的状態のタイプ
主張型 (assertive)	(4a i) 世界に関する信念
表明型 (expressive)	(4a ii) 自分の心的状態に関する信念
指令型 (directive)	(4b) 聞き手の行為に関する自分の欲求
自己拘束型 (commissive)	(4c) 自分の意図
宣言型 (declarations)	(4d) 聞き手の人たちの相互信念に関する自分の欲求

表 1 : 発話的力と心的状態のタイプとの対応

Nakayama(1998)は、一つの発話を同時に複数の心的状態の伝達手段として使用することを指摘している。特に、行為遂行動詞(performative verb)が使われる場合、その行為遂行動詞自身が主語によって指示される人が伝えたいと思っている心的状態の表現を含意しているため、このようなことが起こる。例えば、話し手が聞き手に向かって“I order you to go away”(「私はあなたが去ることを命じる。」)と言う場合、これは、話し手が聞き手にどこかへ行ってくれと命令していると信じているということ伝えるとともに、聞き手がどこかへ行くことを話し手が望んでいるということ伝える。ここで、話し手は、聞き手が自分の欲求が伝わることの方により関心を抱いている。話し手にとって問題なのは、あくまで、自分が伝えたいと思っている自分の心的状態が聞き手に伝わるかどうかなのである。

一つの発話が多くの効果を生み出しうることは、発話の文脈依存的解釈においても重要である。「コーヒー飲む?」と聞かれた花子が「コーヒーを飲むと目が覚めるの」と言ったとき、花子はこの発話により自分がコーヒーを飲むと目が覚めるという彼女の信念のみならず、自分がコーヒーを飲みたいという欲求も伝えたいと思っているだろう(中山(1999b), Nakayama(1999c)参照)。文脈依存的解釈は、しばしば、字義的意味解釈に基づいた態度帰属から背景信念を用いてさらなる態度帰属を聞き手が推論することを要求する。

3 態度帰属の意味論

3.1 命題的態度の内容

欲求や意図の内容とは何だろうか? 例えば、XがYに机の上にある赤い本を取ってもらいたいとしよう。このときのXの心的状態には、少なくとも次の二つの表記の仕方がある:

(5) XはYに机の上にある赤い本を取ってもらいたい。

(5a)(X)_t{欲求:{Yが机の上にある赤い本を持ってくる...},信念:{...},意図:{...}}

(5b)(X)_t{欲求:{Yがcを持ってくる...},信念:{cは机の上にある,cは赤い本...},意図:{...}}

(5a)では、Yが机の上にある赤い本を持ってくるということがXのt時における欲求の内容と考えられている。これに対し、(5b)では、Xが机の上に赤い本があるとt時に思っておりYがその本を持ってくるということをそれと同時に欲しているということが表現されている。

ここで問題になるのは、勘違いなどをしていた場合などに、命題的態度の修正がいかになされるかということである。私は、基本的に(5b)のような表記法が適切だと思うの

だが、その理由をここで説明してみたい。

信念にはクワイン(W. V. O. Quine)が主張したような全体性がある。つまり、ある人のある信念が変わることによって、他の信念の内容も影響を受けて変わる可能性がある。命題的態度の中で信念の全体こそが命題的態度の内容を規定しているものである⁴⁾。

ここで、(5a)と(5b)から何が帰結するかを考えてみよう。(5a)の場合には、Xの欲求はYが机の上にある赤い本を持ってくれば、それがどんな本であっても充足されることになる。これに対し、(5b)の場合には、Xは、机の上にある特定の赤い本があると考えており、この本をYが持ってくることを望んでいることになる。また、(5b)からはXが机の上に赤い本が置いてあると信じていることが帰結するが、(5a)からだけではこのことは帰結しない。つまり、(5a)の場合には、Xの単なる漠然とした願望が述べられていてもよいのである。「机の上にある赤い本取ってくれる？」とXが発話する場合は、Xは現実にある本を取ってきてもらいたい⁵⁾のだから、(5b)のような命題的態度の表記がなされるべきなのである。

そして、今述べたことは、当然、意図に関しても成り立つはずである。Yが机の上にある赤い本を持っていくことを意図することは次のように表されるべきである。

(6) Yは机の上にある赤い本を持っていくことを意図している。

(Y) {意図: {私がdを持っていく...}, 信念: {dは机の上にある, dは赤い本...}, 欲求: {...}}

ここでの考察からわかることは、欲求や意図の内容が信念全体を背景に成り立っているということである。欲求や意図の内容となる命題に現われる表現の意味は、信念全体の中で定まるその表現の意味にほかならない。

3.2 態度帰属の真理条件

XがYにある命題的態度を帰属させるとはいかなることなのか？ それは、Yがその命題的態度を持つとXが思うことにほかならない。例えば、自分に赤い本を取ってきてもらいたいという欲求帰属をXがYになす場合のXの心的状態は次のように表すことができる：

(X) {信念: {Yが欲する: [私がYにcを持っていく], Yが信じる: [cは赤い本], ...}, 欲求: {...}, 意図: {...}}

この考えをもとにして、命題的態度の帰属は一般に次のように表現できる：

(7) ATTITUDEは、信念か欲求か意図かのいずれかとする。このとき、「pに関してATTITUDEという態度をYは持つ」というXのYに対する命題的態度の帰属は次のように表現できる：

(X) {信念 : {Y が ATTITUDE を持つ : [p] ...} ...}

また、「信念を持つ」、「欲求を持つ」、「意図を持つ」を、それぞれ、「信じる」、「欲する」、「意図する」とも表すことにする。

X の Y に対する態度帰属が正しいとはどういうことなのか？ それは、帰属された態度を実際に Y が持っているということである。そこで、次のように態度帰属の真理条件を規定することが考えられる：

(8) $a_1 \dots a_n$ がスコールム項または「私」または Y とする。このとき、次のことが成り立つ：

X の Y に対する態度帰属「Y が ATTITUDE を持つ : [$p(a_1 \dots a_n)$]」は t 時に真 $p(b_1 \dots b_n)$ が Y の t 時における ATTITUDE-記述の要素となるようなスコールム項 $b_1 \dots b_n$ が存在する。

しかし、この規定は、欲求や信念や意図の複数の命題的態度が関連しあっている場合を適切に扱うことができない。つまり、命題的態度間の結合を保存する形で、いわば、トップダウンに態度帰属の真理条件を規定する必要が出てくる。また、態度を帰属する側と帰属される側の言語理解が著しく異なる場合には、態度帰属の実践は困難になる。個人方言 (idiolect) という概念を用いてこのことを説明するならば、次のようになる：

(9) 態度帰属に関する全体論的原則

X は Y への態度帰属を X の個人方言で行い、Y の態度内容を X の個人方言で表現するので、二人の個人方言がいちじりしく異なるならば、X の Y への態度帰属は適切でなくなる可能性が生まれる。X が Y に適切に態度帰属ができるためには、X と Y の言語理解が基本的に一致していなければならない。

これは、デイヴィドソンの寛大の原理 (principle of charity) に対応する態度帰属における全体論的原則である。

これらの点を考慮して、私は (8) ではなく次の (10) の態度帰属の真理条件を採用したい。

(10) 態度帰属の真理条件

[$f(\text{私}) = X$ & $f(Y) = \text{私}$] が成り立ち f のアーギュメントがスコールム項なら f の値もそれと同類のスコールム項となるような関数 f を、「X から Y への変換関数」と呼ぶ。このとき、X と Y の間に (9) の態度帰属に関する全体論的原則が満たされているなら次のことが成り立つ：

(10a) $a_1 \dots a_n$ がスコールム項または「私」または Y とする。このとき、次のことが成り立つ：

X の Y に対する態度帰属「Y が ATTITUDE を持つ : [$p(a_1 \dots a_n)$]」は t 時に X

から Y への変換関数 f に関して真

$p(\langle a_1 \rangle, \dots, \langle a_n \rangle)$ が Y の t 時における ATTITUDE-記述の要素である。

(10b) q_1, \dots, q_n が X の Y に対する態度帰属とする。このとき、次のことが成り立つ：

$\{q_1, \dots, q_n\}$ は t 時に真

次のことを満たすような X から Y への変換関数 f が存在する：

すべての $q_k [1 \leq k \leq n]$ について X の Y に対する態度帰属 q_k は t 時に f に関して真となる。

例えば、 Y が自分に赤い本を取ってもらいたいというのだという X の Y に対する態度帰属は、実際に Y が X に赤い本を取ってもらいたいと思っていれば真である。これは、記号を用いて次のように表せることがらである：

(11) X の Y に対する態度帰属 $\{Y$ が欲する： $[$ 私が Y に c を渡す $]$, Y が信じる： $[$ c は赤い本 $]$ $\}$ が t 時に真なのは、例えば、

(Y) $\{$ 欲求： $\{X$ が d を私に渡す $\dots\}$, 信念： $\{d$ は赤い本 $\dots\}$, 意図： $\{\dots\}$ $\}$

と表されるような心的状態に Y が t 時にあるときである。

このとき、この態度帰属を真にするような X から Y への変換関数 f は、 $[\langle c \rangle = d \ \& \ \langle 私 \rangle = X \ \& \ \langle Y \rangle = 私]$ という関係を満たす。

4 態度更新の問題

信念改訂 (belief revision) や信念更新 (belief update) の問題が1980年代以降論じられてきた (Gärdenfors (1988), Muskens et al (1997) 参照)。ここでは、欲求や意図の更新、さらに、自分の信念と他者の信念との間の衝突を視野に入れて、態度更新 (attitude update) の問題を扱ってみたい。

まず、信念更新が欲求や意図の更新をもたらす場合を考えてみよう。

(12) 態度更新の条件として次のようなことが考えられる^{5),6)}。

(12a) 欲していた事象が起こったことが確認され、その事象の発生が信念に加わったとき、最初の欲求は満たされて消滅する。

(12b) 意図した行為が実際に行われたことを自分で確認し、このことが信念に加わったとき、最初の意図は消滅する。

(12c) 意図した行為が実行可能でないというように新たに思いなおしこのことが信念に加わったとき、最初の意図は捨てられる。

(12d) ある事のある目的を達成するための手段として実現されるべきだとしてきたため欲求しているとき、それが適切な手段ではないという信念がその後生まれたなら、その欲求はこの時点で捨てられる。

(12e) ある行為をある目的を達成するための手段として実現されるべきだとしてきたため意図しているとき、それが適切な手段ではないという信念がその後生まれたなら、その意図はこの時点で捨てられる。

信念更新 (belief update) は、古い信念が新しい信念と矛盾するときにも起こるが、自分の信念が他者の信念と矛盾するときにも起こりうる。

(13) 自分の信念が他者に帰属させた信念の内容と矛盾し、しかも、他者の方がより確かな信念を持っていると思われるとき、古い信念を放棄し他者に帰属させた信念の内容を受け入れることがある。

例えば、他者の方が対象に直接接して情報を得ている場合などに、その他者からの情報を受け取ることによりこのタイプの信念更新が起こりうる。

ここで、欲求や信念の内容は、それらが信念の内容と関わるため微妙なものであることを指摘しておこう。つまり、欲求や意図の内容は、それらが関連している信念の内容と完全には分離できない。例として次の二つの心的状態を考えてみる。

(14) 欲求と信念の記述

(14a) X は (t 時に) 『意味論入門』という題の本を読みたいと思っているが、その本は赤いと思っている。

(X)₁ {欲求: {私が c を読む ...}, 信念: {c は『意味論入門』という題の本, c は赤い ...}, 意図: {...}}

(14b) X は (t 時に) 『意味論入門』という題の本を読みたいと思っているが、その本は黄色だと思っている。

(X)₂ {欲求: {私が c を読む ...}, 信念: {c は『意味論入門』という題の本, c は黄色 ...}, 意図: {...}}

(14a) のような場合に「X はある表紙の赤い本を読みたいと思っている」と言うことは少しも奇妙でないように思われる。また、X は、「私はある本を読みたいと思っているがその本の表紙は赤だ」などと言うこともできる。(14a) と (14b) では、信念が微妙に異なるため、それに影響を受けて欲求も異なると解釈することも可能なように思われる。

欲求や意図の内容がその背景にある信念全体に依存していることは、私達が他者の欲求を正しく見積もるためには、その人がどのようなことを信じているのかをある程度知っていないといけいないことから見てとれる。私達は、コミュニケーションを利用して、他者の知覚を通して世界についての知識を豊かにすることができる。例えば、X が隣の部屋にいる Y に対して「机の上に何冊の本が置いてある？」と問うことにより、隣の部屋の机の上の本についての情報を得、それを自分の知識とすることができる。

5 現実的状況の中での会話

すでに明らかにしたように、命題的態度はコミュニケーションの中で、そして、行為の確認の中で変化していく。この節では、第3節で提案された態度帰属の意味論を用いて会話の参加者間の心の動きと行為の相互作用を描写することにする。ここで扱う例では、照応的表現 (anaphoric expression) が用いられており、異なる人の間でいかに対象を同定するのかという問題が含まれている。

次の例では、本を取ってもらふことの依頼という全体的対話の意図が、取ってもらいたいと話し手が思っている本の同定ということをテーマにした対話によって支えられている。

(15) 会話の例⁷⁾

なお、下線の表現は照応表現を表している。

X: 「机の上にある赤い本取ってくれる?」

Y: 「『環境倫理学』っていう本のこと?」

X: 「そうじゃないよ。確か、『意味論入門』っていう題の本。」

Y: 「ああ、その本あるけど、それ、黄色だよ。」

X: 「そうだっけ。じゃ、その黄色のやつ。」

Y が X のところに『意味論入門』という題のついた本を持っていく。

Geis (1995) は、オースティンやサールの言語行為が単文の発話行為のみに分析を限定していることを批判している。実際には、複数の発話により一つのまとまった言語行為が遂行される場合がほとんどである。動的意味論において、先行する文が後の文を解釈するための前提条件を形成するように、多くの発話行為は、先行する文脈に依存すると同時に、先の文脈と融合して次の発話や行為を適切に解釈するための新しい前提を生み出す。

発話と行為の解釈は、このような動的なものとしてとらえられるべきであり、そして、このような動的解釈を支えるのは、話し手と聞き手の間の信念の共有なのである。また、会話を動機づける一つの要因は、中山(1999b)や Nakayama(1999c)で述べた協力の原則への信頼である：

(16) H の S に対する協力の原則

S が自分に Act という行為の遂行を望んでいると H が思うなら、H は Act という行為の遂行を意図するようになる。即ち、(S が望む : [私が Act をする]) 信念(H, t) ならば、(私が Act をする) 意図(H, t+1)。

(1),(2),(3),(16)などの原則をもとに(15)の会話の例における X と Y の命題的態度と行為の相互作用関係は、図1のように記述できる。

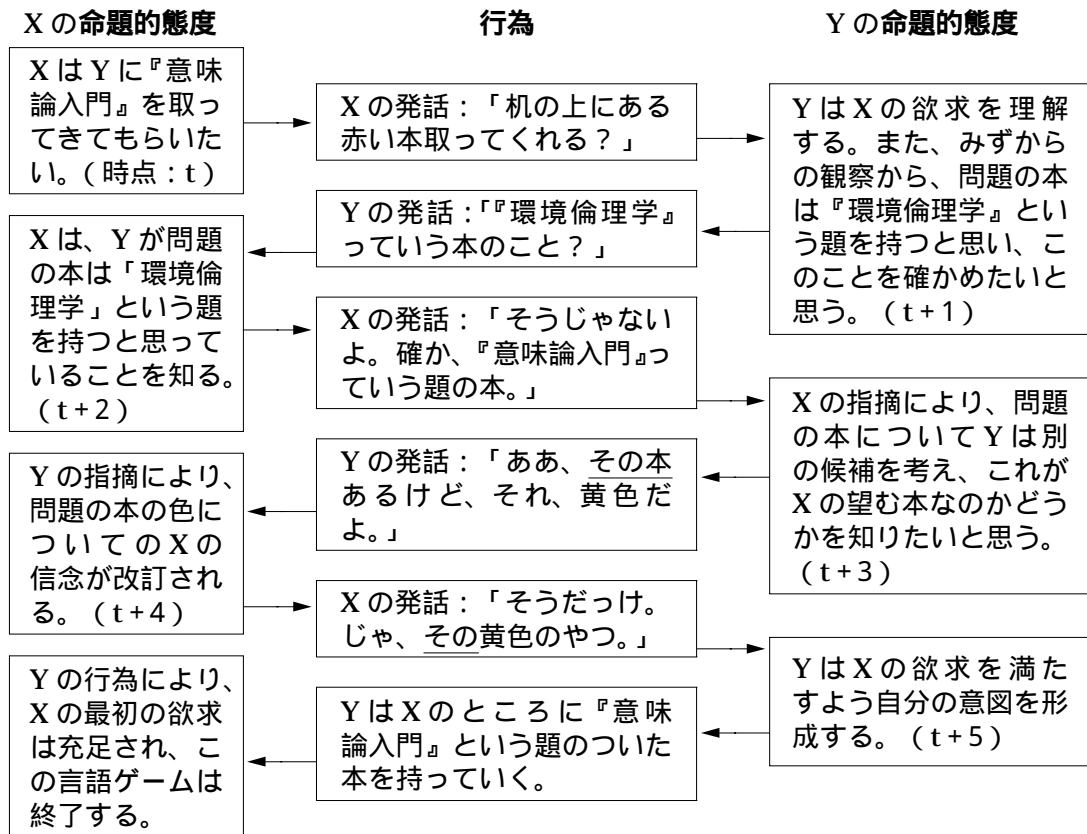


図1: 会話(15)の分析

図1におけるXとYの命題的態度をもう少し正確にスケッチすると次のようになる。

(17) 会話(15)における心的状態の描写

(X)_t {欲求: {Yがcを取ってくる...},

信念: {cは赤い, cは机の上にある, cは『意味論入門』という題を持つ, 私が「机の上にある赤い本取ってくれる?」とYに言えばYはcを取ってくる...},

意図: {私が「机の上にある赤い本取ってくれる?」とYに言う...}.

(Y)_{t+1} {信念: {Xが欲する: [私がeをXに持っていく], Xが信じる: [eは赤い, eは机の上にある], dは赤い, dは机の上にある, dは『環境倫理学』という題を持つ...},

欲求: {私が信じる: [e=d] 私が信じる: [e=d]}...},

意図: {私が「『環境倫理学』っていう本のこと?」とXに言う...}.

(X)_{t+2} {欲求: {Yがcを取ってくる...},

信念: {Yが信じる: [私が欲する: [Yがcを取ってくる], cは『環境倫理学』という題を持つ], cは赤い, cは机の上にある, cは『意味論入門』という題を持つ...},

意図：{私が「そうじゃないよ。確か、『意味論入門』っていう題の本。」と Y に言う ...} .

(Y)_{λ+3} {信念：{X が欲する：[私が e を X に持っていく], X が信じる：[e は『意味論入門』という題を持つ, e は赤い, e は机の上にある], d は赤い, d は机の上にある, d は『環境倫理学』という題を持つ, e = d, k は『意味論入門』という題を持つ, k は机の上にある, k は黄色 ...} ,

欲求：{私が信じる：[e = k] 私が信じる：[e = k]} ...} ,

意図：{私が「ああ、その本あるけど、それ、黄色だよ。」と X に言う ...} .

(X)_{λ+4} {欲求：{Y が c を取ってくる ...} ,

信念：{Y が信じる：[c は『意味論入門』という題を持つ, c は黄色, 私が欲する：[Y が c を取ってくる]], c は黄色, c は『意味論入門』という題を持つ ...} ,

意図：{私が「そうだっけ。じゃ、その黄色のやつ。」と Y に言う ...} .

(Y)_{λ+5} {信念：{X が欲する：[私が e を X に持っていく], X が信じる：[e は黄色], k は『意味論入門』という題を持つ, k は黄色, e = k ...} ,

意図：{私が k を X に持っていく ...} ...} .

この会話の中で X と Y の信念の共有部分や内容の間での真なる態度帰属は増加していく。

このコミュニケーションにおいて、X と Y の態度変更や行動決定を支配しているのは (1), (2), (3) で表現した民間心理学が前提とする命題的態度間の基本的相互作用である。また、X も Y も互いに理解しあいたいと思ひ、相手の要請をできるかぎり満たしたいと考えているということを前提にしている。この相互的協力姿勢の前提なしには、会話は途切れてしまうだろう。複数の人による会話も一つの共同行為なのである。

6 架空の対象について語ること

私達は、未だ存在しないものや本当は存在しないものについて語ることがある。それらの非実在の対象について語ることができるのは、非実在の対象についての信念の共有が可能だからだろう。この種の対象がもたらす問題は、ギーチ (P. T. Geach) が指摘したホブ・ノブ文 (Hob-Nob sentence) の問題として知られている。ここで言うホブ・ノブ文とは次の文のことをさしている。

(18) Hob believes that a witch killed Cob's cow, and Nob believes that she blighted Bob's mare.

(ホブはある魔女がコブの牛を殺したと思っており、ノブは彼女がボブの雌馬を駄目にしたと思っている。)

ホブ・ノブ文を主張する人は、コブの牛を殺したとホブが考えている魔女がボブの雌馬を駄目にしたとノブが思っていることを前提としている。つまり、ある魔女がコブの牛を殺したとホブが思っているということをノブが知っていることが前提にされている。このように考えると、ホブ・ノブ文に関する二人の信念状態は次のように表すことができる。

(19) ホブ・ノブ文に関する二人の信念状態

(ホブ) λ {信念:{ d は魔女, d がコブの牛を殺した...}...}

(ノブ) λ {信念:{ホブが信じる:[e は魔女, e がコブの牛を殺した], c がボブの雌馬を駄目にした, $c=e$...}...}.

ホブ・ノブ文において解明されるべきは、(18)の文の(文脈から独立の)意味ではなく、むしろ二人の信念状態なのである。確かに、魔女は実際には存在しないので、談話対象 d も c も現実世界の中に対応物を持たない。しかし、(10)の態度帰属の真理条件によれば、ノブのホブへの信念帰属は真なのである。ここでは、二人の信念世界の中で架空の対象の共有が成り立っている。

ノブがホブの言及した魔女について語るができるのは、二人の間で問題の魔女についての信念の共有が存在するからである。ノブがホブから問題の魔女についてさらに情報を得れば、これらの情報はノブの考える魔女についての記述を豊かにすることになる。魔女は架空の存在にすぎなくても、相手の魔女についての信念を承認することにより、二人の間で架空の存在について語ることは可能になる。そして架空の対象は存在しなくても、架空の対象についての信念が存在すれば、そのような信念は人々の現実の行動に影響を与えうるのである。神の存在についても、同様に考えることができる。同一の神を信じる人々には、神の行った事柄の信念が共有されているのである。

信念の共有がなくても、正しい信念帰属がなされていれば、非実在の対象についてコメントを与えることができる。そのような例に相当するものが Asher (1987) が用いている例の中にある(p.158参照)。

(20) John believes a woman broke into his apartment, but the police believe that she is a figment of his imagination.

(ジョンはある女性が彼のアパートに侵入したと思っているが、警察は彼女は彼の想像の産物だと思っている。)

(21) 例文(20)におけるジョンと警察の心理状態の描写

(ジョン) λ {信念:{女性(c), c は私のアパートに侵入した...}...}

(警察) λ {信念:{ジョンが信じる:[女性(d), d はジョンのアパートに侵入した], e は f の想像の産物, f =ジョン, $e=d$...}...}.

このとき、警察はジョンのアパートに侵入した女性などいないと思っている。だから、

警察は談話対象 d や e を世界内の対象と対応づけようとはしない。

この場合には、(問題の事態についての)信念の共有はないが、警察のジョンに対する正しい信念帰属が存在する。照応的關係を成り立たせているのは、この正しい信念帰属である。

まとめ

本稿は、ダイアローグのための意味論・語用論を展開する一つの試みである。そして、本稿の立場は、そのような理論は命題的態度と行為の相互作用を扱えるような理論でなければならないという考えを基礎とするものであった。また、私達は他者の心を直接知ることはできず、他者の行為や発話行為を手がかりにそれを推測する以外にない。私達は他者に命題的態度を帰属し、その帰属が正しいものとして行為する。このことは、二人の人の間での対象の同定に関しても成り立つ。一つの態度帰属が自分の信念や他の態度帰属と矛盾するとき、態度帰属の改訂の問題が現われる。そのような矛盾が現われなにかぎり、私達は、今までなしてきた態度帰属を保持し、それに従って行動を続けるのである⁸⁾。

注

- 1) 動的意味論については、Kamp and Reyle(1993), Muskens et al(1997)等を参照のこと。
- 2) 人は、すで実現されていることを欲することも意図することもない。また、決して実行できないと思っている行為を意図することもない。人が意図するのは、自らの未来の行為である。このようにして、欲求や意図の一般的な性質を確認することは重要である。というのも、サールの言語行為論における準備条件には、欲求や意図の一般的な性質が再度、言語行為の適切性の条件として(誤って)盛り込まれているからである。
- 3) この変更の条件は、いろいろな形で実現できる。中山(2000b)は、欲求・意図・信念を管理する三つのエージェントの相互作用としてこの変化を実現する一つの方法を提案している。
- 4) 私は、このような全体論的立場をとるので、可能世界を用いて信念の内容を表そうとする Asher(1987)などの原子論的内容把握の立場と対立する。Asher(1987)は、モンタギュー流の内包的モデル(intensional model)を意味論で使用している。この方法をとると、命題内容はその命題を持つ個人の心的状態から独立に規定されることになる。全体論的視点は、理論の推論モデルとよく調和し、非字義的意味や文脈依存的理解をよく説明できるという利点を持つ。中山(1999b)、Nakayama(1999c, 2000a)参照。
- 5) このリストはおそらく完全ではないだろう。ここでは、態度更新として私が何を想定しているのかわかれば十分である。
- 6) (12)を用いて人の性格の違いなども記述できる。たとえば、あきらめやすい性格などである。あきらめやすい人は、困難に直面したとき最初の欲求を容易に放棄する人であり、ねばり強い人は、困難の中でも新しい戦略を考えこれを試すことにより最初の欲求の充足を追い続ける人である。こ

の二人では、命題的態度のダイナミズムが異なるのである。

- 7) この会話の例は、ヴィトゲンシュタイン(L. Wittgenstein)が言う言語ゲームの例ともなりうることに注意されたい。これは、言語ゲームを態度帰属の意味論を用いて分析できることを意味している。中山(1999b)参照のこと。
- 8) 本稿は、中山(2000c)の議論を拡張・修正したものである。ポスター発表において、有益な示唆を与えてくれた方々に感謝いたします。

参考文献

- Asher, N. (1987) "A Typology for Attitude Verbs and Their Anaphoric Properties," *Linguistics and Philosophy* 10, pp.125 - 197.
- Davidson, D. (1980) *Essays on Actions and Events*, Clarendon Press.
- Gärdenfors, P. (1988) *Knowledge in Flux*, The MIT Press.
- Geis, M. L. (1995) *Speech Acts and Conversational Interaction*, Cambridge UP.
- Kamp, H. (1990) "Prolegomena to a Structural Account of Belief and Other Attitudes," in: C. A. Anderson and J. Owens(eds.) *Propositional Attitudes*, CSLI Lecture Notes 20.
- Kamp, H. and Reyle, U. (1993) *From Discourse to Logic*, Kluwer Academic Pub.
- 小山虎・中山康雄(2001)「代名詞の意味論：代名詞のE-type的用法を批判する」『大阪大学大学院人間科学研究科紀要』27.
- Muskens, R, van Benthem, J. and Visser, A. (1997) "Dynamics," in: J. van Benthem and A. ter Meulen (eds.) *Handbook of Logic and Language*, North-Holland, pp.587 - 648.
- Nakayama, Y. (1998) "Attitudes and Classification of Utterances," *Annals of the Japan Association for Philosophy of Science*, Vol.9 No.3, pp.37 - 53.
- Nakayama, Y. (1999a) "Mereological Ontology and Dynamic Semantics," *Annals of the Japan Association for Philosophy of Science*, Vol.9 No.4, pp.29 - 42.
- 中山康雄(1999b)「合理的エージェント間のコミュニケーション」『大阪大学人間科学部紀要』25, 249 - 268.
- Nakayama, Y. (1999c) "Communication and Attitude Change," in: *Proceedings of the 2nd International Conference on Cognitive Science and the 16th Annual Meeting of the Japanese Cognitive Science Society Joint Conference*, pp.454 - 459.
- Nakayama, Y. (2000a) "A Move towards a General Semantic Theory," in: *Proceedings of the 14th Pacific Asia Conference on Language, Information and Computation*, pp.273 - 280.
- 中山康雄(2000b)「自己意識のモデル」『年報人間科学』21, pp.23 - 39.
- 中山康雄(2000c)「動的意味論とコミュニケーション理論の統合」『日本認知科学会第17回大会発表論文集』, pp.156 - 157.

Semantics for Attitude Ascription

Yasuo NAKAYAMA

What does it mean to ascribe propositional attitudes to others or to know one's own propositional attitudes? And what does it mean that such attitude ascriptions are correct? The aims of this paper are to answer the questions proposed and, in addition, to analyze how beliefs, desires, intentions, and actions interact with each other.

After some introductory remarks, I define the truth condition of an attitude ascription, where a holistic principle is presupposed. The holistic principle says, two communication partners, X and Y, understand their language in the same way. Under presupposition of this holistic principle between X and Y, the central idea of this definition can be explained as follows :

X's attitude ascription "Y believes (desires, intends) that p " is true at t if and only if Y believes (desires, intends) at t that p .

More precisely :

X's attitude ascription "Y believes (desires, intends) : [$p(a_1, \dots, a_n)$]" is true at t if and only if there is a function f such that $p(f(a_1), \dots, f(a_n)) \in \text{Be}(Y, t) \cup \text{Des}(Y, t) \cup \text{In}(Y, t)$, where a_1, \dots, a_n are Skolem-symbols or I or X , and f is a function that satisfies the following three conditions : (i) $f(I) = X$, (ii) $f(Y) = I$, (iii) the value of $f(a_k)$ is a Skolem-symbol, when $a_k = I$ and $a_k = Y$.

This semantics is applied to the analysis of the following conversation :

X: "Could you bring me a red book on that table?"

Y: "Is it a book with the title *Environmental Ethics*?"

X: "No, the title of the book must be *Introduction to Semantics*."

Y: "I see a book with that title, but it is yellow."

X: "Aha! Then, it's that yellow one."

Y brings the yellow book to X.

I describe the mental states of these people during this conversation within a communication theory developed in this paper and Nakayama (1999c). Finally, this attitude semantics is applied to description of reference to unreal objects that are wrongly presupposed to exist.

Summing up: this paper proposes a theory for semantic-pragmatic description of interacting mental states of communicating people.