

Title	コミュニケーション的行為論の根本概念(中) : ハーバース研究ノート・三
Author(s)	藤澤, 賢一郎
Citation	年報人間科学. 1984, 5, p. 39-59
Version Type	VoR
URL	https://doi.org/10.18910/8000
rights	
Note	

Osaka University Knowledge Archive : OUKA

<https://ir.library.osaka-u.ac.jp/>

Osaka University

大阪大学人間科学部〔一九八四年二月〕
『年報人間科学』第五号 三九頁―五九頁

コミュニケーション的行為論の根本概念（中）

——ハーバースマス研究ノート・三——

藤澤賢一郎

コミュニケーション的行為論の根本概念 (中)

——ハーバースマス研究ノート・三——

I、批判的社会理論の体系構想への動機づけ

II、弁証法・解釈学・語用論の不発に終わった三位一体

(以上、本誌第三号、一九八二年)

III、コミュニケーション的行為論の根本概念

序 「労働と相互行為」

一 行為の概念と類型

二 妥当要求 (以上、『大阪大学人間科学部紀要』第一〇巻、一九八四年)

三 了解と行為の調整 (以上、本誌)

四 議論の理論

五 生活世界と形式的三世界の概念

第三節 了解と行為の調整

既に見たように(第一節)、ハーバースマスはコミュニケーション的行為の構成的特質を、行為が参加者相互の了解(Verständigung)を軸にして遂行される、という点に求めた。話し手はその発言によって聞き手との間での了解を目指す。また彼らは達成された了解に拘束されて、各自の行為計画を協調して調整する。参加者がこのような仕方での了解に方向づけられる(了解定位)という点で、コミュニケーション的行為は成果に定位した目的論的行為(道具的及び戦略的

行為)から区別されるのである。——それ故コミュニケーション行為の概念を精密に規定すべきなら、了解の構造と機制を説明しなければならぬ。

了解の概念は、批判的社会理論がコミュニケーション論的転回をとげると共に前面に押し出されるようになった(716)。その後、『普遍的語用論とは何か』(76)、以下『普遍的語用論』と略記)で展開され、『コミュニケーション的行為の理論』(81)、以下『理論』に至って社会理論の基礎的道具立ての一つとして仕上げられる。本稿では主として『理論』の第二中間考察、「社会的行為・目的活動・コミュニケーション」の議論に沿って、了解の概念、機制、条件などを概観し、ハーバースマスの社会理論の批判的検討の足場を築くことが目指される。

(1) 了解の概念

ハーバースマスは「了解」という表現を次のように定義している。「了解は言語能力と行為能力をそなえた諸主体の間で一致を達成する過程とみなされる」(1386)。「了解という表現の最小義は、二人(以上)の主体がある言語表現を同一に理解することである。また

その最大限の意味は、両者の中で、共通に承認された規範的背景との関係で、ある発言の正当性に関して一致が成り立つ、ということである。そのうえ二人〔以上〕のコミュニケーション参加者は、世界内の或るものについて了解し、自分達の志向を互いに理解可能にすることができる」(T76j) 177, Vol. I. 412)。——一見したところ何の変哲もないこの定義はしかし様々の含みを持つ。私はこれをパラフレイズし、然るべく補足することから始めよう。

① まず押さえておかねばならないのは、了解は複数の主体の間で間主観的に達成される、という点である。了解は常に誰かとの (mit) 了解である。従つて厳密には了解は広義の理解 (Verstehen) から区別されねばならない。例えば自然現象の或は数学的演算の「理解」は、むしろ間主観的な一致を必要にしても、当の脈絡では、原理的には孤独な主体の作業として遂行され得る。これに対して了解は間主観性のレヴェルで共同で営まれる理解であり、正統な相互人格的關係に於て行為遂行的態度をとっている参加者の間での一致もしくは同意 (Einverständigung) を本質的な契機とするのである。

もつとも、精神科学の術語としての「理解」(しばしば「了解」と訳される) と了解との区別は微妙である。ハーバーマスの考えでは、たとえテキスト理解のように一見すると孤独な作業と思われる場合であっても、解釈者は中立的な観察者の態度をとつて著者の言うことに虚心坦懐に耳を傾ければよいかのように思い込むことは、許されない。解釈者は、テキストの著者の文化的生活世界で営まれた直

接的参加者の間での了解過程に、いわば潜在的に参加し、著者がテキストでの発言に結びつけている妥当要求に対して理由をもって態度決定せねばならない。こうした遂行的態度をとつてのみ、彼はテキストの意味を説明しうるのである (I. 166f, 189ff)。この限りで記号的表出の意味理解は、了解と構造的に重なり合う。しかしそれでも、理解することはテキストの著者に脈絡を顧慮せずに同意することではない。解釈学的意味理解が遂行的態度でなされる限り、テキストの著者もまた我々から学び得る可能性が想定されねばならないからである (としてハーバーマスは、聖書の教義的解釈の伝統にのつとつて理解と同意とを同一視するガダマーを批判する、I. 195)。同意はコミュニケーション行為に於ける了解過程では必要条件であるが、対話的態度で営まれる解釈学的理解にとつてはそうではない。そこで、理解との区別を顧慮するなら、了解は、直接的参加者の間での記号的表出の意味の理解と同意という、分析的に区別可能な二つの局面から成る、と言つてよいであろう。

② 了解は何かについての (Über), また何かへの (zu) 了解である。ここには理解され同意されるものがなくてはならない。それは記号的に再現された世界内の状態であり、また話し手と聞き手とが互いに意志疎通する状態である。「コミュニケーション的に達成された、或はコミュニケーション行為に於て共通に前提された了解は、命題的に分化している」(I. 386)。言い換えると、事態を再現する命題内容部分がそれとして明確にとり出され得る構造を持つていべきである。それ故例えば、「一群の人々がある気分」に於て自分達は一体

であると感じているが、その気分が極めて散漫なために、それが向かつている志向的対象もしくは命題の内実を挙示することが難かしい」(ibid) 場合には、たしかに一致は成り立っていても、そこには分化した命題内容が欠けているので、この一致はコミュニケーション的同意には数えられない。

これに対して話者が、喫煙している相手に向かって、「君、タバコは体によくないよ」と発言する時には、双方の間で了解が可能である。この発話行為は(脈絡に応じて様々に解され得るが今は警告とみなすなら)、ハーバースマスにならって分析すると、 \wedge 私は君に警告する \vee という発語内的部分と、 \wedge 喫煙は身体に有害である \vee という命題内容部分とから成る。そして聞き手は二つのレヴェルで、即ち第一に、客観的世界内の何か(喫煙という行為)を \wedge 身体に有害であること \vee として、対象のレヴェルに於て述語的に、第二に間主観性の水準でこの発話行為を警告として発語内的に、理解する。「述語的理解が(世界内の)何かについての了解に導くのに対し、発語内的理解は別種の了解を——何かへの、つまり相互人格的關係(これは世界への関係である)を受け容れることへの了解をもたらす」(76) 226)。聞き手が話し手を信頼できるなら、つまりこの発話行為が話し手にとって不快な喫煙を止めさせるべく戦略的になされたのではなく、聞き手の身を心配して誠実に遂行された、と信ずる理由があるなら、双方の間に同意が成りたつであろう。

それ故了解は、記号的表出でもって当事者が関係する世界内の或るものを何かとして理解することに於ける、彼らの間での一致であ

る。

③ 事実的な「同意」は様々な仕方では達成される。例えば話し手がナイフをつきつけて「金を出せ」と言い、相手がこれに応ずる場合、観察者の視座からはこの過程は「やむなく同意した」と記述されよう。しかし主観的には、つまり当事者の立場からは、このように外的に動機づけられた「同意」は同意とはみなされない。逆に参加者が主観的には互いに一致していると思いついて、客観的にはお互いに納得した上での同意とは認められぬ時もある。イデオロギーや無意識的動機によって体系的に歪められたコミュニケーション構造に於て、参加者達が自己欺瞞に陥っているケースが、これにあたる。

それ故ハーバースマスは、このような事実的一致とコミュニケーション的同意とを峻別し、後者が合理的に動機づけられた妥当な同意でなければならぬことを強調する。「 \wedge 認識 \vee や \wedge 表象 \vee と違って、 \wedge 了解 \vee は \wedge 強制されていない \vee という付加語を必要とする。なぜなら \wedge 了解 \vee という表現はここでは規範的概念の含みで使われるべきだからである。参加者の視座からは \wedge 了解 \vee は事実的同意を惹き起こす経験的な過程ではなく、理由によって動機づけることを基礎として幾人かの参加者の行為を調整するという、相互に納得しあう過程を意味する。了解は、妥当な同意を目指すコミュニケーションの謂なのである」(1525)。

コミュニケーション行為に於ける同意は、第二節で述べたように、また後に立ち還るように、批判可能な妥当要求をめぐって生ずる。

先の例で聞き手が、「君、タバコは体によくないよ」という発言の命題内容が真であること、警告として規範的に正当であること、話し手の志向が誠実であることを承認する時に、双方の間で了解が達成されるのである。こうしてコミュニケーション行為に於ける「同意」とは、話者が発言に対して掲げる妥当要求の間主観的承認の謂である〔II.184〕。

(2) 了解定位

以上我々はハーバーマスの了解の概念を再構成的に概観してきた。今度は、了解の機制や条件は如何に分析されるのかという問題を懸りにしながら、ハーバーマスが行為者の了解定位の態度を、従ってコミュニケーション行為をどのように規定したのかを見よう。

① ハーバーマスが了解一般の範型とみなしているのは、分節化した文法をもつ言語を使って遂行される発話行為を通じて、またこの言語的媒体の中で達成される了解である。それ故彼はもっぱら、発語内的部分と命題内容部分とから成る標準形式の発話行為に即して、了解を分析しようとする。

このような分析モデルの選択は了解の概念を偏頗にするのではないかと懸念されるかもしれない。というのも非言語的な相互行為に於て達成される了解はいくらでも考えられるからである。例えば人が路上を走るタクシーに向かって手を挙げる時には、彼のこの身振り記号的表出（合図）であり、自分はある場所に行く為にタクシーを利用する√という命題的内実と、これを実現したいという意

志表示（発語内的部分）とを同時に含意すると解される。身振りに気づいた運転手が車を停めるなら、この過程は了解に基づいて当事者双方が行為計画を互いに調整したコミュニケーション行為として記述されよう。

けれどもハーバーマスは、このような間接的、了解は派生的であり、言語的了解に基づいてのみ十全に把握されるのだと考えるであろう。ある身体運動が特定の合図という行為としてみなさるべきであるなら、その運動は慣習的に様式化される必要があり、また合図が含意する命題内容は相互行為の参加者に既知であると前提されねばならない。典型的な脈絡と参加者の知識とに依存してのみ理解可能な命題内容の表出は、脈絡から独立に理解可能な顕在的な言語的発言に置き換えられるし、また置換され得るべきである。身振りによるタクシー乗車の意思表示は、事実的な発生過程からすれば、言語表現を使つての同じ意思表示に先立つにしても、また日常生活ではもっぱら前者で必要かつ十分であるにしても、それは後者へといつても翻訳され得るといふ可能性を下敷にしてのみ、了解の働きとして有意義に機能し得るのである。この事情を踏まえるなら、ハーバーマスの次の主張も納得がいく。

「談話レヒテというモデルに準拠しなければ、二人の主体が互いに了解し合うとはどういうことなのかを、ほんの一步でも分析し始めることはできないであろう。了解は目的因テロスとして人間の言語に内在しているのである。たしかに言語と了解は手段と目的という関係にあるわけではない。けれども了解という観念を説明できるのは、コミュニ

ケーシヨンの意図をもって文を使うとはどういうことなのかを示す場合に限られるのである」(I.387)。

② しかし、了解の構造と機制は発話行為を分析モデルにして解明されるにしても、すべての発話行為が了解定位的というわけではない。例えば、夜が更けたにもかかわらずいっこうに腰をあげようとしないう客に向つて、「こんなに遅くなつてお家の方は心配しているのではないですか」と発言したり、或は時計を見ながら誰に言うともなく(しかし客に聞えるように)「もうこんな時間か」とつぶやいたりする話者は、客の家庭の事情を案じたのでもなければ、時刻を確認、報告しているのでもない。彼はこの発言によつて客に暗黙裡に辞去を促しているのである。さて、たしかに客がこの発言を機にしていとまを告げるなら、この経過は、ある種の了解に基づいて互いの行為計画が調整される過程として把握されよう。しかしこの了解は、発話行為に内在的に、つまり言われたことの意味、理解をめぐつて生じたのではなく、状況から推測される話し手の発言、されていない志向についてもたらされたのである。話し手は自分の志向を相手に間接的に、了解をさせるために故意にこのような発言をする。発言の意味内容は、相手に状況を想起させこの了解を導き出すきっかけにすぎない。話者はこの場合、了解定位的に発言するのではなく、成果定位的に、つまり相手の意思決定に影響を与えようとの意図で、言語手段を投入している。この行為連関はコミュニケーション的ではなく戦略的なのである。

さてこのような「間接的了解の事例は疑いもなく無数にある」(I.

388)。とすれば、言語に媒介された相互行為に於て成果定位型と了解定位型とを境界づける基準が与えられない限り、発話行為をコミュニケーション的的了解の分析モデルに据えることは疑義を免れ得ないであろう。

③ この疑惑を晴らすには、「了解に定位した言語使用こそ根源的語法であつて、間接的了解は、つまり何かを分からせる、理解させることはこの語法に対して寄生的な関係にある」(I.388)ということとを納得させる観点を提供し、それに応じた分析モデルを選べばよい。この為にはハーバースマスはオースティンの有名な区別に手懸りを求める(I.388ff)。

“How to Do Things with Words”でオースティンは、発話行為に於ける言語使用の三つの相異なる次元を浮き彫りにした(第VIII-X講)。

(イ) 話者は何かを言う——発話行為(locutionary act)。それは大雑把に言つて、意味と指示を持つ文を発言することに等しい。例えば話者は、「奈良の鹿はセンベイが好物です」、「では明日三時、有楽町で会いましょう」、「君の態度が気に入らないんだ」といった文を発言する。

(ロ) 話者は何かを言うことに於て、何かを行なう——発話内行為(illocutionary act)。例えば聞き手に、ある文を発言することに於て、奈良公園の鹿はセンベイが好物であるという情報を与える(ハーバースマスの分類に従うなら、事実確認型)、或は有楽町で会うことを約束する(規制型)、自分の感情を打ち明ける(表自型)、等々。これ

らの文の發言の遂行は力（發語内の意味）を持つ。即ちこれらの發語は、報告として、或は約束、告白等として受け容れられるべきである。發語内行為は行為として一定の効果を達成しうる。それは發語の意味と力について理解を生じさせる、或は例えば命名行為に典型的なように非自然的な仕方でも効力を産み出す、慣習によって一定の反応を誘発する。發語内行為の遂行は、こうした効果を目標として追求することとみなされ得る。

(ハ) 最後に、話者は何かを言う（ことに於て何かを行なう）ことによつて、ある結果を産み出す——發語媒介的行為（perlocutionary act）。例えば、情報を与えることによつて相手を得心させ、場合によつてはセンペイを買いに行く決心をさせるといふ後続の出来事を惹き起こす。約束や告白は、時によつては相手を喜ばせたり、心配させたり、驚かせたりする。これらの効果は期せずして生ずる時もあるし、話し手によつて意図的に作り出される場合もある。發語媒介的效果は、發語内行為の遂行に対して間接的にしか関連しないか、或は全く関連しない。

發語行為に於ける三つの次元の言語使用のうちで、發語行為は哲学に於て早くから主題化されてきた。發表以来今日に至るまで多方面に影響を与え続けてきたオースティンの主要な功績は、發語内行為をいわば初めて発見し、他の二つから明確に區別した点にある。そしてハーバースマスも發語内のと發語媒介的のという區別に訴えて、コミュニケーション的行為と言語に媒介された戦略的行為とを、概念的に規定しようとするのである。

もちろんこれが可能である為には、オースティンのいう行為型の正確な弁別基準が与えられねばならない。この弁別には微妙な点もあり、實際オースティンも講義の中で腐心し、また後に幾多の討論の主題とされてきたのであるが、ハーバースマスはそうした研究の成果をふまえて、發語内の行為と發語媒介的行為との境界基準を四つとりあげ、手際よくまとめている（1.390ff.）。それによると發語内の行為と發語媒介的行為は、(a) その各々の目標が、發語行為の顯在内容から明らかになるか否かに応じて、(b) 効果が言われたことの意味だけから生ずるか、それとも意味を越えたものに由るのか、(c) 効果と發語行為との関係が慣習的か外的か、(d) 目標が相手にそれとして認められる必要があるか、認められてはならないのか、に依じて境界づけられる。

こうした境界基準からも明らかのように、發語内行為は、話者の意図と發語内の目標とが言われたことの顯在の意味だけから明らかになる、といういみで自足的である。これに対して發語媒介的效果を志向的に生み出す為には話者は、發語行為を言われたことの意味には偶然的にしか連関しない意図と結びつけ、この意図を実現するという目標の為に發語行為を道具として目的論的な行為連関に投入しなければならぬ。

④ 以上の（ハーバースマス流に改竄された）オースティンの道具立てに依拠するなら、先に私が構成した間接的の了解は次のように説明される。——話し手は長尻の客を退去させるといふ効果を、しかもこの退去があくまで客の自発性に基づいた決定という形で、達成

しようと志向する。この目標は、それが発話行為の顕在内容の理解から明らかになるという仕方、つまり「もうお帰りたい」という発言によって追求されるわけにはいかない。そこで話し手は、発言されてはならない自己の志向の一部を相手に認知させる（間接的「了解」）か、或はこの認知がなくとも相手が帰ろうと決心するよう導くことを狙って、要するに相手の意思決定への影響行使を狙って、「お家の方が心配なさっているでしょう」とか「もうこんな時間か」という発言を投入する。聞き手の意思決定は、投入される発話行為の意味と力とからは生じないが、この発話行為によってのみ惹き起こされる。従ってこの意思決定は、オースティンのいう発語媒介的効果として把握できる。さて肝心なのは、話者がこの効果を挙げ得る為には、聞き手は道具的に投入された発話行為を了解する（つまり発言の文字通りの意味を理解し、例えば言明として受け容れる）のでなければならぬ、という点である。発語内的効果が達成されるということが、話者の志向する限りでの発語媒介的効果を産み出すための必要条件なのである。¹⁾「話し手の言うことを聞き手が理解しないとしたなら、目的論的に行為する話し手にしても、コミュニケーション的な働きでもって、望み通りに聞き手が振る舞うようにすることはできないであろう。その限りで我々が最初の結果に定めた言語使用 \checkmark と呼んできたものは、本源的な言語使用では全くなくて、発語内的目標に役立つ発話行為を成果定位的行為の諸条件に包摂したものである」(I.394)。

戦略的な行為連関で間接的的了解をもたらすような成果定位的言語

使用が、オースティンの発語内的—発語媒介的というカテゴリー装置を使って、了解定位的な言語使用から境界づけられるなら、同じ装置によって、言語に媒介された戦略的行為とコミュニケーション行為とを語用論的に規定することも可能なはずである。ハーバーマスは前者を次のように定義する。「参加者のうち少なくとも一人が、その発話行為でもって相手に発語媒介的効果を惹き起こそうとするような相互行為を、私は言語に媒介された戦略的行為とみなす」(I.396)。この部類の行為は更に、あからさまに発語媒介的効果を追求する端的な命令のような、戦略的であることが公然としている型と、今迄見てきた間接的「了解」のように、戦略的であることが相手に（少なくとも話者の意図としては）隠されている型とに分けられる(I.446)。前者は、後に見るように、聞き手はい—いいえの態度決定が批判可能な妥当要求をめぐってではなく、力や財を背景にした権力的要求に対してなされるが故に、そもそもハーバーマスの厳密な意味での了解を口にするにはできない。戦略的であることが隠された行為に於ては、投入される発言への了解はたしかに必要である。が、眼目は、ここでは一方の行為主体が発語媒介的効果を追求していること、行為の調整が了解を通じて果たされるのではなく、当の発話行為とは別のレヴェルで、発語媒介的行為として現われる点にある、と思われる。

他方、コミュニケーション的行為は次のように語用論的に定義される。「そこで私は、すべての参加者がその発話行為でもって発語内的効果を、かつ、それだけを追求するような言語に媒介された相互

行為を、コミュニケーション的行為に数えることにする」(I.396)。ここでいう発語内的目標とは、発語内的効果の獲得であり、「聞き手が言われたことを理解し、そして発語行為の申し出を受け容れることに結びついた義務を引き受ける」(I.395)ことである。「発語行為を使って企てられた了解の試みが成功するのは、話者がオースティンの意味での発語内的目標を達成する時である」(I.394)。もっとも端的な命令に於ても行為者は発語媒介的效果を達成する為には発語内的目標を同時に追求しなければならない(I.410)。この点さえ留保するなら、発語内的目標だけを追求する態度が、ハーバーマスのいう了解定位である、と言つてよいであろう。

それ故了解の機制を説明するには、話者が発語内的目標を追求する為だけに文を使い、聞き手の諾否の態度決定が言われたことの意味だけから誘発されるような発語行為を、分析モデルとして使えばよい。ハーバーマスはこの方法的戦略に則つて了解の条件と行為調整の仕組みを明らかにしようとする。我々もそれに目を転ずることしよう。

(3) 行為の調整と了解の条件

① コミュニケーション的行為する諸主体は発語内的目標を何の留保もなしに追求して相互の了解を達成し、またこの了解に基づいて各自の行為プランを調整しようとする。コミュニケーション行為が社会理論にとって重要な主題であるのは、それが複数の主体の行為を相互に調整する(Koordinieren)のに役立ち、従つてコミュニ

ケーションのネットワークを通じて集団や社会の社会的統合に寄与するからである。

行為の調整という観点からコミュニケーション行為の過程を分析的に眺めるなら、それは一般に次のような経過を辿る(I.398f)。

(イ) 話し手は特定の行為目標もしくは義務を命題内容として持つ発言をし、聞き手に了解を求める。

この了解は、先にも述べたように、二つのレヴェルに分けて考えられる。即ち、

(ロ) 聞き手は発言を理解する、言われたことの意味を把握する(意味理解の意味論的レヴェル)。

(ハ) 聞き手は発言に結びついた話者の妥当要求に、「はい」か「いえ」で態度決定する、つまり発語行為の申し出を受容するか拒絶するかする(同意の語用論的レヴェル)。

同意が成り立たなかつたり揺いだりする時には、コミュニケーション行為はそのままでは継続され得ない。その場合には当事者は、そもそもコミュニケーションを止めてしまふか、或は了解定位的な言語手段を投入して、毀れた同意を補修したり同意の為の共通の基盤を作り出すべく、戦略的に振舞うか、それとも最後に、慣習的な義務や強制を伴う行為連関からひとまず退いて、問題視された妥当要求を議論によつて基礎づけもしくは反駁する討議に於て、了解の試みをもう一度やり直すか、という選択肢が立てられる。この点については今は立ち入らないでおこう。

聞き手が「はい」と言つて同意が成り立つ時には、即ち話し手の

発語内的目標が達成された時には、両者の間には例えば、要請する人とされる人、約束を与える人と受ける人といった規範的な相互人格的關係が樹立されている。この關係が両者の可能な行為の範圍を規定し、相互行為が如何なる義務に拘束されてどのように成り行き、如何なる結果をもたらすのかを秩序づけ、かくて話し手の行為に連繫する聞き手の行為の可能性を示すのである。これによって、

(二) 聞き手もしくは話し手は達成された了解に基づいて、慣習的に確定されている行為義務に従って行為を遂行する(同意を加工し具体化する経験的レヴェル)。

このようにコミュニケーション参加者の行為は、了解をいわば回転軸にして調整されるわけである。

② では了解が成り立ち行為調整の機能を果たし得る為には、どのような条件が満たされていなければならないのか。こうした条件の確定と分析はオースティンの「不適切性(Intelichies)」の理論に始まり、サール等にひき継がれてきた。ハーバーマスもこの問題に『普遍的語用論』で着手し、『理論』に於てすつきりした、また幾分か省略された形で解答を与えている。その際彼の試みの下敷きとなっているのは、サールの約束という発話行為の条件の再構成である。そこで以下、説明を補足する為にハーバーマスの分析をサールのそれと照合しながら見ていくことにしよう。

さて『理論』でのハーバーマスは、さし当りまず「私は(これによつて)君に、禁煙することを命ずる」という要請文を発言する話者の端的な命令に即して、これが受容される条件として、(i)文法的

正形性の条件、(ii)一般的な脈絡条件、(iii)本質条件とを挙げる。前の二つは単に名指されているだけであり(但しこの不足分は『普遍的語用論』から補うことができる)、分析はもつぱら第三の条件に集中している。

ちなみにサールは約束の分析に於てこの他に「命題内容の条件」として(a)「話者は文Tの発言に於てPということという命題を表現する」と、(b)「Pということを表出しつつ、話者は話者の将来の行為Aを述定する」とを挙げているが(p.57)、ハーバーマスでは分析を標準形式を持つ発話行為に制限するという方法的前提がある為に、条件(a)は自明のものとして省略され、他方(b)は理解可能性の条件に吸収されているようである。またハーバーマスは発言の誠実性を妥当要求に数えているので、サールの「誠実性条件」、「話者は行為Aをするつもりでいる」(p.60)を、妥当要求の承認に関わる本質条件に解消している。

(i) 文法的正形性の条件——話者の発言は、参加者が共通に前提し使用している言語の規則体系に則つて為されねばならない。これは理解可能性の妥当要求の条件を話者の発言が満たしていることと言ひ換えられる。例えば「私は禁煙すると約束します」と発言することはこの条件を満たしているが、「私は昨日大阪にいたと約束します」の発言は、(前日大阪にいたことを強調し聞き手に請け合つたために、故意に言明文のかわりに「約束します」という規範文を使つたのでない限り)この条件を犯している。

サールではこの条件はもっと緩く、「正常な入力条件と出力条件

が得られること」とされている。ここでいう入力・出力条件は、任意の真面目で文字通りの言語的コミュニケーションが成り立つ為の不確定な範囲の条件（例えば喋れる、自分がやっていることを意識している等）をカヴァーする。—— いずれにせよこの条件はそもそも話者が本気でコミュニケーションしようとする限り、常に既に満たされていなければならない。

(ロ) 一般的な脈絡条件—— 発話行為は、その類型に応じた適切な脈絡で遂行されねばならない。この条件は「普遍的語用論」によれば、サールの「予備条件」に該当する ([76] 248)。約束の予備条件は、(a)「聞き手は話し手が未来の行為Aをしないことよりもすることの方を好むであろう、そして話し手は、自分がAをしないことよりもすることの方を聞き手が好むであろう、と信じている」、及び(b)「事の通常の成り行きに於て話し手がAをするであろうことは、話し手と聞き手の双方に明白なわけではない」(p. 584) というものである。これらの前提が満たされていない時には、約束は「まぬけた」ものとなる。つまり前提が欠けている「にも拘わらず発語内行為を遂行しようとする話者の試みは、如何なる意味も生み出さないし、はじめから挫折せざるを得ない」([76] 248) のである。

条件(i)の細かな分析は主として言語学に委ねられるであろう。また(ロ)は経験的語用論の研究対象である。形式的語用論と社会理論にとっては次の本質条件が最も興味深い。

(ハ) 本質条件（狭義の受容性条件）—— 聞き手は発言に肯定的な態度決定をするように話し手から動機づけられ得ねばならない。

この条件は発話行為が成功すべき時に、参加者が行為のタイプに応じて負う義務とその履行とについてのとりきめと同意に関係する。例えば約束の場合には主として話し手が、要請に於ては聞き手が、協定では双方が、特定の行為義務を引き受け遂行せねばならぬことが、当事者の間でいけば契約される。この契約が成立する（同意）為の条件が本質条件である。

サールは約束の本質条件を、「話者は、文Tの発言が行為Aを遂行するよう自分を義務づけるであろう、と意図する」と定式化する (p. 60)。この意図が発言によって実行され得るようになるには、聞き手がこの意図を認知しなければならぬ。そこでサールは、発言の意味理解を聞き手による話し手の意図の認知へと還元するグライスの志向的意味論のモチーフを、変換しつつ取り入れて、本質条件に相補的な項目として、（大雑把に言って）∧話し手はこの意図を聞き手に認知させるようにと意図する∨といった条件を付け加えている。

他方ハーバーストとしてはこの種の見解を受け容れるわけにはいかない。追加された条件で述べられているような間接的的理解を持ち出すのでは、発話行為の発語内的意味（オースティンのいう力）が誤解されてしまう。話し手が「明日あなたを訪問します」と言っている時には、彼は自分が将来為すであろうことをその通りに言っているのであり、聞き手はこの文字通りの意味を直接了解するはずである。「こうした直接的形態の了解があるからこそ、話し手が聞き手を間接的に特定の行為へとしむけるのに用いうるような発話

行為は、余計なものとなるのである」(I.402)。

本質条件に関するハーバースの批判的論点はもう一つある。「発話行為のこれ迄の分析は、私が見る限り不十分である。なぜなら話者の発言が受け容れられ得るかどうかは話し手の契約に独特に依存しているのに、分析はこれを説明してこなかったからである」(76j) 249。

そこでハーバースはこれらの論点に対応して本質条件を更に、

(a) 行為義務の理解、(b) 義務の遵守を基礎づける項目とに分けて規定する。「禁煙せよ」という端的な命令の場合には、これらは夫々 (a) 充足条件、(b) 制裁条件、と呼ばれる。この両者を

探究するためにハーバースは、文の意味を知ることとは文の真理条件を知ることであるという真理の意味論をヒントにして、次のような方法的戦略を採用する。「我々は発話行為を受容可能にするものを知っている時に、その発話行為を理解する。話者の視座からすると、受容性条件は自分の発語内的成果が達成される条件と同じである。受容可能性は、客観主義的意味で観察者の視座から定義されるのではなく、コミュニケーションの参加者の遂行的態度から定義されるのである。聞き手が話し手の掲げる要求に八はいVと態度決定できるのに必要な条件を、発話行為が満たしている時に、その発話行為は八受け容れ可能Vと言つてよいことにしよう。これらの条件は一方的に、つまり話し手が聞き手の一方だけに關して満たされていることはできない。むしろ、相互行為のなりゆきに重要に關係する義務について内容的に特定された同意を發話行為の類型に應じて

基礎づける言語的要求が間主觀的に承認されるための条件なのである」(I.404f)。

(i) (a) 充足条件——文の意味を知るにはその文を使った言明の真理条件を知らねばならないように、「禁煙せよ」という發話行為の意味を理解する為には、受け手はどんな場合にこの命令が満たされたとみなせるかを知らねばならない。「聞き手は、話し手が望んでいる〔禁煙という〕状態pをもたらしは何を為し何を為さずにおくべきなのかを知る時に、命令を理解する。これによって聞き手は、自分の行為を話し手の行為にどうやって連繫できるのかも知るのである」(I.403)。充足条件は相互行為の成り行きに關係する義務に關わっている。

(i) (b) 制裁条件——しかし更にこの義務の遵守が基礎づけられねばならない。これをなすのは聞き手の同意である。「聞き手は、話者が自分の意志を聞き手に押しつけることができる」と期待しているのは何故なのかを知る時に初めて、要請の發語内的意味を完全に理解する」(I.403)。端的な命令の場合には、聞き手に対する話し手のこの期待を根拠づけるものは、従わなければ制裁するぞという脅かし(或は、従うなら報奨しようというそのかし)である。命令する話者はこのような力による要求を自己の發言に(公然とであれ暗黙裡にであれ)結びつけている。「命令の意味には、話し手が自分の権力的要求の貫徹に対して基礎づけられた期待を懐く、ということが含まれている。これが言えるのは、相手は自分の権力的要求に従う理由を持っている、と話し手が知っている、という条件の下で

だけである」(I.403)。従つて命令の場合、聞き手の同意は発話行為そのものに内在する発語的力から汲みとられるわけではない。話し手はアメカムチをもつて聞き手を同意へと外的に、動機づけるのである。むろんこうした発話行為は、繰り返し述べてきたように、コミュニケーション的ではない。

(b) しかし命令からの類推で、コミュニケーション行為に於て聞き手を同意へと動機づけるものが何であるのかは、容易に分かる。それは妥当要求である。例えば映画館でアナウンス嬢が「館内での喫煙は御遠慮下さい」と発言する時、彼女は観客の同意を脅かすによつて得るのではない。そうではなくて禁煙の要請が規範的に正当であること、必要ならこの正当性は妥当する社会規範(例えば、他人に迷惑をかけてはならないという道徳規範から消防法に至るまで)に訴えて確認できるということによつて、観客を同意へと促すのである。観客が、この要請に関係する規範を身につけているなら、言い換えると、内面化という形であれ顕在的な知識としてであれ知っているなら、彼らはこれらの規範にてらして要請が正当であると承認できる。そしてその時には同意の成立が可能である。むろん禁煙という義務が当事者の傾向性に反する時もある。しかしその場合でも、規範が内面化され、従つて人格構造の一部をなしている限り、或は規範を正当であるとみなしている限り、この同意は外から押しつけられたものではない。観客は「私は禁煙せねばならない」という形ではなく、「私は禁煙すべきである」という仕方でも義務に従うのである。かくて命令の場合の制裁条件に対応する条件は、今の場

合「内容の要求(a)を妥当であるとみなす、つまり規範的に正当化されたとみなすのに十分な納得のいく理由を話者が持ち得る為の条件を、聞き手が知っている」(I.405)となる。

要請のような規制的発話行為では同意は主として、規範的正当性をめぐつて生ずるが、これ以外にむろん真理要求、誠実性要求の承認も同時になされねばならない(第二節)。これらの承認の条件は正当性要求との類比で得られるので割愛する。

③ 権力的要求が行為義務の履行を保証することは我々自身の経験から容易に分かる。しかし妥当要求の承認が、実力による裏づけを持つわけではないのに、当事者に対して拘束力を持つのは何故か。(むろん映画館でのアナウンス嬢は、「違反した場合には消防法によつて罰せられます」と付け加えることによつて拘束力の最終的根拠の所在を明らかにすることもある。しかし「明日あなたを訪問します」という約束を考えれば分かるように、コミュニケーション的同意が拘束力の経験的に明白な根拠を常に持つわけではない)この問にハーバースは、妥当要求の批判可能性と基礎づけ可能性という性格をもつて答える。

「妥当要求を告げることがは偶然的意志の表明ではない。また妥当要求への入はいは決して経験的にのみ動機づけられた意思決定ではない。妥当要求を立てることとこれを承認することという二つの行為は、ともに慣習的制限に服している。というのにかかる要求は批判という形でしか拒絶できず、また批判に対しては反駁という形でしか擁護できないからである」(I.405)。

聞き手が妥当要求を拒絶する時には、彼はその理由を提示し得ねばならず、これに対して話し手はやはり理由をあげて妥当要求の認証に努めねばならない。

真理要求に疑いが懐かれるなら、話し手は、発言の命題内容が真であるという確信を汲み取ってきた経験の源泉を指摘すればよい。

規制的要求への疑いは、自分の発言が正当であると納得している所以の規範的脈絡をひき合いに出すことによつて、取り除かれる。この二つの妥当要求の場合に、このような直接的な基礎づけもしくは弁明によつても疑いが晴れぬ時には、当事者は討議に移つて、問題視された妥当要求を議論によつて認証すべく試みねばならない。誠実性が問題視される時には、話者は自分が実際に懐いていた志向をその通りに表明したのだ、ということを行爲の結果に於て示し得る。

それでもなお疑いが除去されない時は、誠実性要求は、(真理・正当性要求のように討議にかけられるのではなく) 行爲の継起の首尾一貫性にてらして間主観的に吟味される ([71c] 116, [76j] 252f)。

この事情から我々は、発言の**妥当性**(真・正当・誠実であること)と、話者が掲げる**妥当要求**(妥当性のための条件が満たされているという主張)と、**妥当要求の認証**(この条件が実際に満たされていることの基礎づけ)とを区別することができる。これによつて、妥当要求への承認という仕方が生ずる同意は如何にして拘束力を持つのかという問は、次のように答えられる。

「話し手は自分の発話行爲の申し出を受け容れるように聞き手を……合理的に動機づけることができる。何故なら、話し手は、妥当

性、妥当要求、妥当要求の認証との間の内的連関に基づいて、妥当要求に対する聞き手の批判に耐える納得のいく理由を必要とあらば挙示するという保証を、ひき受け得るからである。だから、話し手は自分の発語内的成果の拘束力を、言われたことの妥当性に負っているのではなく、自分の発話行爲でもって掲げた妥当要求を必要とあらば認証することに対して話し手が与える保証の調整効果に負っているのである。発語内的役割が権力的要求ではなく妥当要求を表現している場合にはいつでも、発話行爲に偶然的に結びついた制裁の潜在能力という経験的に動機づける力にかわつて、妥当要求の保証という合理的に動機づける力が登場するのである」(I, 406)②。

(4) 批判的吟味

以上我々は、ハーバーマスのコミュニケーション論の一部を、了解の概念を中心に概観してきた。この理論の基礎的部分を通覧するには、その上更に、議論(討議もしくは批判)の理論と生活世界論とに触れねばならない。しかしこれは機会を改めることにし、ここでは最後に本節の範囲内で相互に関連する三つの批判的論点を提起しておきたい。①戦略的行動の位置価について、②戦略的行動とコミュニケーション行爲との弁別に関して、③コミュニケーション行爲の概念の狭隘化への危惧について。

① ハーバーマスが「労働と相互行爲」という見出し語によつて行爲論を構想し始めた頃と比べると、最も大きな違いの一つとして注目されるのは、戦略的行動の概念とその体系的位位置価の変化であ

る。『イデオロギーとしての科学と技術』では戦略的行為は道具的行為と区別されながらも目的合理的行為（労働）として一括され、ハーバースの考察はもっぱら道具的行為に向けられていた。しかし戦略的行為も言語に媒介された相互行為として遂行されることがある限り、これとコミュニケーション行為との厳密な境界づけが必要となつた。かくて弁別基準として提案されたのが了解定位とか妥当要求といった観点だったのである。

この観点により、『認識と関心』当時にはコミュニケーション行為とみなされていた筈のものが戦略的行為として分類されるようになる。その典型は端的な命令であり、また本稿では扱わなかつたが、体系的に歪められたコミュニケーションである。社会理論的にみて同様に興味深いのは、例えば公的な演説とか説教のようなコミュニケーション形態が、戦略的行為に数えられねばならなくなつた点である。演説や説教をする者は、聴衆を説得し、自己の目的の為に動かすという発語媒介的效果を第一義的に追求するからである。そうであるならハーバースの社会理論に於ける戦略的行為の比重は飛躍的に増大せねばならない。住民の政治的な意志形成はしばしば政治的演説を通じてなされ、大衆的な社会運動のダイナミクスには演説や場合によっては聖職者の説教が多大に関与する。いずれにせよ政治や経済の領域は勿論のこと、総じて社会的諸関係に於てはハーバースの改訂された意味での戦略的行為が果たす役割が重要であることは疑いを容れない。合理的に動機づけるコミュニケーションが散漫で破れ易く、一時的にしか成功しない(1.150)のに対し、命令の貫徹

は実力を背景にするが故に安定性を持つからであり、イデオロギーは合理的動機づけの幻想を与えることによつて体制の正統化に寄与するからであり、演説や説教は大衆を駆り立てるからである。

ところが——私の見る限り——この型の行為のハーバースの社会理論に於ける位置価は不当に低いと言わざるを得ない。『理論』でも戦略的行為はコミュニケーション行為を規定する為に、いわばついでに触れられたにすぎず、その一般的な構造の解明が怠られているように思われる。むしろ彼は、私が指摘する事情を百も承知のうえで、だからこそコミュニケーション行為の意義をしっかりと確保すべきだと考えたのであろう。また体系的に歪められたコミュニケーションの位置づけの変更からすれば、ハーバースが戦略的行為を軽視しているとは決していえない。しかし私には、彼が戦略的行為を、いふならば価値的に低いものとみなしている、という印象を拭い去ることができない。戦略的行為は参加者を合理的に動機づけるわけではないという事情が、ハーバースの合理主義的志向に合わないからであろう。けれども私は、仮に彼が社会的領域に於ける戦略的行為一般がコミュニケーション行為にゆくゆくは合理化という形で置き換えられるべきだと考えているとしたら、いきすぎであると思う。たしかに体系的に歪められたコミュニケーションや政治的意図に基づくマスコミ操作がもたらす間接的瞭解の形態は、止揚されねばならない。しかし革新的運動もまた常に戦略的に進められてきたし、また戦略的であらざるを得ないのである②。

② より重要なのは、言語に媒介された戦略的行為とコミュニケ

ーション的行為とが、經驗的場面に於て、果して弁別可能なのか、という疑義である。この両者を境界づける基準が、少なくとも参加者の一方が発語媒介的成果を追求するか、それとも全員が発語的的目標だけを追求するか、という点にあるとすれば、私にはこのことは、行為のこの二類型が結局のところ主体の心的態度の違いのみに基づくことを意味するようには思える。ところがそうなると、視座をどのようにとるかに応じて、同一の行為過程が異なつて捉えられる可能性が出てくるのである。

私は先に、長尻の客を退去させるべく発語行為によつて間接的瞭解をもたらすような戦略的行為の例を構成した。その例に於て、話者の「お家の方が心配しているのではないですか」等の発言に対して、聞き手が何の反応も示さないか或は「なに、大丈夫ですよ」と答え、そのまま居すわつて会話が續くと仮定しよう。するとこの過程は、話者の視座からは失敗した戦略的行為として一義的に捉えられるのに対し、ここには觀察可能な発語媒介的效果が現われなかつたのであるから、第三者の視座にはコミュニケーション行為として映ることも可能である。

また逆に、例えば忠告する話者がもつぱら発語的的目標を追求しているつもりであつても、たまたま（発言が不適切であつたり聞き手が先入見によつて惑わされたりして）誤解が生じ、了解定位態度をとつて同意した聞き手に、予期せぬ重大な副次的帰結を惹き起こすことも考えられる。その際聞き手は、（忠告の命題内容が非真であつたという可能性は別にして）話し手が戦略的に振舞つたのでは

ないかと疑いを懐くこともあろう。むろん話者はそんなつもりではなかつたと弁明して誤解を解くことができる。するとこの過程は、参加者双方の視座からは失敗したコミュニケーション行為とみなされるが、觀察者の立場からは戦略的と判断されてもおかしくない。他方誤解が解けなかつた場合には、聞き手と觀察者の見解が一致し、話し手の見解と対立する。その最も極端な事例は、話し手に欺す意志がなくとも詐欺罪が成立する場合である。

第三に、参加者の視座からは弁別可能な過程が觀察者の立場からは同一の過程としか見えないケースもある。見合いの仲人といえば誇大広告をするのが通例である。しかし結婚話をとりまとめたいという願望を持ちながらも、この願望に導かれることなしに結婚の候補者についてもう一方の候補者に正直に伝える、という誠実な仲人がいることもあながち不可能ではない。この場合に、話を持ち込まれた候補者の態度を二様に仮定しよう。(a)仲人がコミュニケーション的意図で発言していると認め、自分もそれに了解定位的に応接する。この時には相互行為は参加者にとつてコミュニケーション的である。(b)仲人口はあてにならないという常識にとらわれて、仲人が発語的的目標だけを追求しているにも拘わらず、戦略的に振舞つていとみなして警戒する。この時には聞き手は言われたことの意味だけから了解しようとするわけではないから、この過程はコミュニケーション的ではない。さて(a)の場合に仲人が描き出した候補者のイメージが気に入つて見合いに応募する時と、(b)のケースで仲人の言うことは信用できないが顔を立てて会つてだけみようと決心する

時とでは、同じ行為結果がもたらされる。話者の言明の真偽を判定できても聞き手の志向をうかがい知ることのかなわぬ第三者の立場からは、聞き手にとって区別されるこの二つのケースは同一の行為過程としか捉えられない。

これらの例から明らかのように、言語に媒介された戦略的行為とコミュニケーション行為は、概念の上では峻別できても、経験的場面では当事者にとつて或は観察者にとつて不明瞭になるケースが多い。この事情から我々は三つの可能な選択肢を立てることができる。第一に、ハーバーマスの弁別基準に不備があつて経験の有効性を欠くのか、それとも、事柄それ自体が錯綜して一義的に割り切ろうとすることに無理があるのか、或は第三に、この両類型の区別はそもそも有意義でないのか。最後の選択肢は、ハーバーマスの社会学理論全体の否認に行きつきかねない。言語に媒介された戦略的行為がコミュニケーションの網の目の中で遂行されること、また参加者は了解定位と成果定位とを適宜柔軟に切り換えながらそれでいて首尾一貫した相互行為の連関を形成しうること、参加者自身にとつても自分が発語内的目標だけを追求しているのかどうか分明でないこともあり得ること等を顧慮するなら、両類型の区別が有意義であっても、経験的レヴェルではこれが混乱するように見えるのも当然である。とすれば真相は第二の結論に近いことになる。しかし私には、ハーバーマスの弁別基準についても言うべきことがある。

③ 両類型の境界が曖昧になる理由としては、発語内的目標だけの追求とか批判可能な妥当要求の承認といった、コミュニケーション

ン行為の構成的特質が基準として厳しすぎることも考えられる。この基準で測る限り、我々が直観的にコミュニケーション行為として理解しているものが排除されてしまうのである。

戦略的意図に導かれぬ発言が、妥当要求の承認によらずに同意をもたらすことは多々ある。その典型は「あなたの言われることはあてにならない（或は規範的に正しくない）かもしれないが、あなたを信用して従うことにしましょう」という形をとる場合である。

聞き手がこのように発言する時、彼は話し手の発語行為の真理要求乃至は正当性要求に対して留保しているとみなされる。同意は話し手の人格への信頼から生まれるのである。このようなケースを、同意が発語行為に内在する力からではなく、経験的要素から動機づけられるという見方をして、戦略的と分類するなら、我々の直観的理解に要求される犠牲はあまりにも大きい。他方了解の本源的形式からの退化した事例とみなすには、こうしたケースは常態的にすぎる。文字通りに同じことを言つても或る人の発言は信用され、他の人の場合には疑しい目で見られることは、日常的にありふれている。そしてこの種の信頼関係或は社会的權威は、コミュニケーションの網の目に入り込んで、我々の了解の働きを規制しているのである³⁾。

もつともこの批判に対しては、人柄への信頼は結局のところ彼の妥当要求の認証の保証力への信頼に帰着する、と答弁されるかもしれない。たしかにある事柄について素人と専門家が異口同音に言つた時、専門家の発言がより尊重されるのは、我々が、専門家の方が発言の妥当性をよりよく基礎づけ得る、と期待しているからである。

しかしこの答弁は正鵠を射ているにしても、同意が言われたことの意味だけから生じたわけではないという点までもくつがえすことはできない。そのうえ、妥当要求の承認が、常に認証可能性もしくはその保証に由来するというわけではない。その好例は非認知的事柄、とりわけ宗教的内容の発言に対する聞き手の反応である。先に私は聖職者の説教を、それが聞き手に影響を与えようとする成果定位的態度でなされるとみなして、戦略的行為に数えておいた。しかし信者の立場からすれば、話し手のこの意図の如何に関わりなく、発言の妥当要求を承認しようと考えられ得る。信者は坊さんや牧師の説教を信じ、警告を真にうけ、勧告に従う。この場合信者の了解は、話し手の人柄や誠実性への信頼もさることながら、当の宗教を信じているという心的態勢から生ずるのであり、話し手もまたこのような仕方での了解を聞き手に期待する面がある。特定の宗教的信念の真理性もしくは規範的正当性の基礎づけを求めるのは、神学者であつて素人の信者ではない。しかも神学者はしばしば他の宗教や宗派との対抗上、従つて戦略的連関の中で、基礎づけを求めるのである。いずれにせよ今日の科学の知見にてらすなら、宗教的世界像の認知的内容の大部分は疑わしいか虚偽である。また規範的内容を討議にかけて認証しようとするのは信者をとる態度ではない。信者は聖職者の発言の妥当要求の認証可能性をあてにしなくとも、発言を了解し、この了解に基づいて行為を調整しうるのである。

更に、発言の仕方、機会や脈絡、修辭的效果もまた、単に発語媒介的效果に関係するだけでなく、同意を促す力として寄与する。だ

から話者はこれらの要素に無頓着に発言するのではなく、聞き手と了解の達成が話者にとって重大な関心事であればそれだけいっそう、発言の場所を慎重に選び、使用する文の修辭を顧慮するのである。発話行為がこうした配慮によって遂行されるという点をとらえて、それを話者が聞き手に影響を与えようとする企てとみなし、戦略的行為に数えるのは如何にも無理であろう。

いずれにせよ「発語内的目標だけ」の追求」という基準は嚴格にすぎない。これでは例えば、聞き手にニュースを伝える際に、その情報価値を大きく見せる為に、或は相手を驚かさうとして、発言のタイミングを見はからうということだけによって、その発話行為は戦略的にされてしまうのである。

最後に、間接的了解のすべてが戦略的なわけではない。コミュニケーション的意図をもつていても言わんとすることをあけすけに発言することが不作法とみえる場合には、話者は婉曲な表現を選んだり故意に省略したりして、聞き手に間接的了解を求める。我々も知っている通り、とりわけ日本には、この種の発話行為をより洗練されたものとみなす文化的伝統がある。しかるにハーバーマスの基準によれば、了解が言われたことそのものの意味理解と同意として生じない限り、一律にコミュニケーション的でないときとされてしまうのである。

④ 締めくくりとして、ハーバーマスのコミュニケーション行為の概念が狭隘化し、為にまぎらわしい境界事例を数多く残さざるを得なくなつた原因として、二つ挙げておきたい。第一は彼の著しい

合理主義的志向である。たしかに行爲者の理性性、自律性と責任能力は、人間のコミュニケーションを動物の「コミュニケーション」から分かつ決定的契機であろう。この契機を語用論的に把握し表現する為にハーバースは了解定位とか妥当要求といった考え方を提起したのである。しかしまた理性的契機だけでコミュニケーション・モデルを再構成しようとするならば、いささか戯画化して言うに、発言が真で正当であり誠実になされさえすれば、理性的な聞き手によって必然的に受け容れられねばならぬ筈である。そうなるに妥当性を持つものが常にまた事実的にも妥当することになる。もちろん長い目で見るとこの楽観も射っている面があるし、そうであるからこそ歴史の進歩を有意義に語り得るのではある。けれどもハーバースが認めているように、妥当性を持つ見解が直ちに事実に妥当するとは限らない。今日では妥当として認められている見解が、かつては迫害の対象であつたという例は枚挙にいとまがないし、同じことは将来についても言えるであろう。——ハーバースは、我が事実的なコミュニケーション過程に第二の自然の暴力が入り込んでいることを強調してきた。彼がコミュニケーション・モデルをもつば理性的契機から構成したのは、恐らくこの暴力を明確に捉える為であり、ひいては歴史の進歩を合理化の過程として捉える視点を確立する為だったのである。けれどもモデルが理性的性格づけによって純粹化されるなら、「非理性的」なもの、經驗的な要素は、すべて、コミュニケーションを傷つけるか戦略的行爲へ貶める要素としか見られなくなるのである。

コミュニケーション行爲の概念のいきすぎた厳格化は第二に、これをもつば形式語用論的に規定する方法的態度に由来すると思われる。むしろ私は、話者が自分の言わんとすることを文字通りに発言する発語行爲を標準形式とし分析モデルにする途が、理論的に有効であり実り豊かな成果をあげたことを認めるのにやぶさかではない。しかし形式的語用論の枠内に停まる限り、コミュニケーション的であり得る同意を動機づける外的—經驗的要素は考察の対象外となつてしまふ。コミュニケーション行爲の概念にふくらみを持たせるには、經驗的語用論的な考察も当然必要であろう。また形式的語用論に固執する限り、コミュニケーション的意図をもちながらも発語内的目標だけを追求するわけではないような一部の間接的了解は、適切に扱われにくい。この点に私はハーバースが排した志向的意味論のモチーフを取り容れる余地があると思う。

註

(1) これは、「目的論的に行爲する話者は、自分の発語媒介的目標を明らかにせず、聞き手が言われたことの意味を理解し発語行爲の申し出を受け容れることに結びついた義務を引き受ける」という発語内的目標を達成しなくてはならない」(1395)に依つてゐる。しかし私の考えでは、発語媒介的の達成にとつて「言われたことの意味を理解する」は必要条件であつても、義務の引き受け(同意)はそうではない。我々の例で聞き手が「なんだ、まだこんな時間か」とか「大丈夫」と反応する場合でも、またそもそも聞き手がひとり住いで話者の発言が的はずれであつても、聞き手が話者の発言をきつかけにして、話者の発言されていない志向の一部を認知するか、そうでなくとも発言が帰宅の決意をする刺激となれば、発語媒介的効果は達成されるからである。しかし私は本文

ではハーバーマスの趣意にそって話を進めた。

(2) ちなみに、了解成立の条件の分析とそれに続くこの議論は、見方を変えれば、妥当要求という考え方が必然的であることの証明と解される。

即ち、了解が成り立ち拘束力を持つということが事実として認められる限り、この事実を説明する為には妥当要求の観念が必要だ、というわけである。この型の議論(その古典的例は神の目的論的存在証明である)

は、「理想発話状況」の導入に際しても使われている。拙稿、「ハーバーマス研究ノート・一」『年報』第三号、一二二頁以下参照。

(3) 本稿(上)編、註(4)参照。

(4) ハーバーマスはこうした信頼関係のうちで政治的権力に関係する社会的名声、一般化された声望という形をとるものがシステム統合に寄与する、という点しか指摘していなう(eg. II. 242ff)。

文 献

- 71c Habermas, J.: *Theorie der Gesellschaft oder Sozialtechnologie*, Suhrkamp
- 76j ders.; "Was heißt Universalpragmatik?", in: K.O. Apel. (Hrsg.), *Sprachpragmatik und Philosophie*, Suhrkamp
- 81j ders.; *Theorie des kommunikativen Handelns*. 2 Bde. Suhrkamp. 本書からの引用は、巻数をローマ数字で示す。
- Austin, J. L.: *How To Do Things With Words*, 2nd ed. 1975, Oxford. (坂本百大訳、『言語と行為』大修館。オースティンの重要な術語の翻訳はこの邦訳に依る)
- Searl, J.: *Speech Acts*, 1969, Cambridge UP.