

# 文強勢と「関与性」

岡 田 聡 宏

## 序

従来の「normal accent 説」という考え方においては「名詞・動詞・形容詞」等は強勢を受け、「助動詞・be動詞・前置詞・関係詞」等は強勢を受けないとされていた。これから外れる配分は“non-normal”等と呼ばれ、例外とみなされてきた。Chomsky と Halle も *The Sound Pattern of English* (1968 以下SPE) の中でこれらのものを(定義の曖昧さという問題はあるが)彼らの Nuclear Stress Rule (NSR)<sup>(1)</sup> の適用外とした。

We assume that the position of emphatic stress is marked in the surface structure, and we neglect matters that we have assigned to the theory of performance.<sup>(2)</sup>

また一方では、Gussenhoven<sup>(3)</sup> のように例外とされていた現象をやはり規則によってではあるが、説明しようとする試みもいくつかみられた。しかしこれらの試みも極一部の現象を説明するにとどまり音韻現象全体を説明するには至っていないのである。

つまり結論から先に言えば、これらの問題は統語論の分野に属するのではなく語用論の分野に属する問題なのである。英語における文強勢の付与には多様性があり、それは話し手と聞き手の関係を無視しては説明できないのである。しかしながら語用論においても様々な考え方があり、進歩的で信頼できる考え方の中にさえもまだ問題点が残されている。例えば Bolinger は中でも進歩的な分析を行っているのであるが、彼の分析もあまりに詳細すぎるという点があり、紛らわしく、曖昧であるという問題点を持っている。今必要とされるのはこれらを一般化する理論なのである。それを可能にするのがここで紹介する「関与性」という考え方なのである。つまり様々な文強勢付与をまず語用論的に分析し、次に「関与性」の理論によってそれらの一般化を試みるというのが本論の目的なのである。なお強勢の置かれている部分は太文字で記す。

## 1 文強勢の多様性

### 1-1 情報のアクセント

情報伝達の重要性には昔から関心が寄せられ、情報の焦点となる部分に強勢が置かれるという考え方は以前からあった。これはすべての例に当てはまるわけではないが、いくつかの例はこれで説明がつく。つまり情報のアクセントとは情報伝達上重要な部分に強勢を置き、そうでない部分つまり情報上あまり重要ではない所には強勢を置かないということなのである。この例をいくつか見てみよう。

- (1) It was an unUsually DARK NIGHT.
- (2) It was an unUsually DARK night.
- (3) It was an unUsually dark night. <sup>(4)</sup>

(1) は物語の冒頭等に使われる文である。日本語においても、「それは、あるひどく暗い夜のことであった。」という文の趣旨は「ひどく暗い夜」という部分だけ聞いてもつかめるように、英語においても“it was an”を省略しても意味は通じるのである。したがって情報上重要な“unusually dark night”に強勢が置かれるのである。(2) は“What sort of a night was it?”といったような問いに対する答えである。“night”はすでにでてきた旧情報であり、ここでは“unusually dark”という新情報が情報伝達上重要なものとして強勢を付与されるのである。(3) にかんしては“Was it dark last night?”に対する答えである。ここでも“dark”と“night”の両方ともすでにでてきたものであり、情報上の重要性は低い。したがって重要な“unusually”のみに強勢が置かれるのである。

### 1-2 関心のアクセント

1-1 では情報の焦点に強勢が置かれるということであったが、次のような例はどうであろうか。

(4) A: I don't like linguistics.

B: Well, if you DON'T LIKE LINGUISTICS, why bother to study it at all? <sup>(5)</sup>

Bの発話における“DON'T LIKE LINGUISTICS”の部分は繰り返しであるために新情報ではない。それではこれはどうやって説明したらいいのであろうか。普通我々が相手の言ったことを強調して繰り返す場合、驚き・意外さ・喜び等の感情を表出するときである。つまり相手の発話に対してなんらかの関心を示すときである。この場合も相手が「言語学が嫌い」と言ったことが、Bにとっては意外なことだったのである。したがってこの部分を強調し、「言語学が嫌いというなら、なんでわざわざ研究するんだ。」と意外さに少し憤慨してみせるのである。

(5) A: They sure don't have ridiculous constructions like this in Tübatulabal.

B: Do you know Tübatulabal?

A: Some

B: Wow, if YOU KNOW TübatulaBAL, maybe you can tell me something I've always been wondering about. <sup>(6)</sup>

これも同じように、関心のアクセントの例である。相手が非常に珍しい言語である“Tübatulabal”について知識があると言うことを知り、自分が悩んでいたことの何か解決の糸口になるのではないかと喜ぶわけである。つまりBはここに強い関心を示し、強調したのである。

### 1-3 強意のアクセント

強勢付与の中には、情報上重要でない部分に強勢を置き文全体の調子を強めるものがある。これも情報の焦点の視点からでは全く説明がつかないのである。はじめに記したように、従来の考えでは前置詞や関係詞等には強勢が置かれられないことであつたが、このような例は実際存在するのである。例えば相手の発言を否定する時“No, the house isn't on fire.”という文もコンテクト次第では“the house ISN'T on fire”に対して“the house isn't ON fire”という強

勢配置もありうる。これは強意のアクセントという考えで説明がつく。つまり意味上あまり重要ではない部分を強めることによって文全体の調子を強めるのである。したがって関係詞など COMP-NODE へのアクセント付与も十分ありうる。

- (7) Another cue overrides the cue you set up in the specific area for WHICH you set it up.
- (8) That's the reason WHY I did it.
- (9) The poor creatures seem not to have been loved or cared for at all. Why? - There was nobody around WHO cared. <sup>(7)</sup>

“which, why, who” などには意味的価値が乏しく、情報度はほとんどないのである。つまりこれは情報のアクセントでは説明のできない強意のアクセントのあらわれである。

この強意のアクセントの中にはクライマックス効果というものもある。これは強勢を右にずらせばずらす程、文全体の調子が強まるというものである。このわかりやすい例を Bolinger <sup>(8)</sup> から引用しよう。これは “Why do you refuse to call him Abernathy?” という問いに対する答えの強勢付与の例である。

- (10) (a) I don't beLIEVE his name to be Abernathy!
- (b) I don't believe his NAME to be Abernathy!
- (c) I don't believe his name TO be Abernathy!
- (d) I don't believe his name to BE Abernathy!
- (e) I don't believe his name to be ABernathy!
- (f) I don't believe his name to be AberNATHy!

発話 (a) に対して、聞き手がよく聞き取れなくて「いまなんておっしゃいました。」と言った時などに、話し手は文の調子を強めるために (b) のように “name” を強めて繰り返すのである。これは繰り返しということとも関わってくるのであるが、右に強勢の位置をずらすことによって文の調子を強めているのである。したがって (f) 等はかなり興奮している時に発せられるのである。また最終的には真つ赤になって、“I DON'T BELIEVE HIS NAME TO BE ABERNATHY!!”と発するということも考えられのである。

強意のアクセントには対比によって生じるものもある。対比は “distortion” によってアクセントの位置をずらすことによって行なわれるのである。

(11) In a case of this kind, Mrs Hall, our first concern is to persuade the patient that he is a stalagMITE.

(12) Natural REGularity. <sup>(9)</sup>

(11) は漫画での精神科医の会話である。患者は自分が鍾乳石 (stalactite) だと思いこみ、天井に足を上にしてさかさにぶらさがっているのである。医者には患者に自分が人間であるということを認識させることは難しいので、まず地に足をつけることを考えるのである。そこで医者は患者に “stalactite” ではなく “stalagmite” (石筍) であると説得するのである。この場合 “staLACtite” と “staLAGmite” より “stalacTITE” と “stalagMITE” の方が対比を行ないやすいために、強勢の位置をずらしたのである。つまり [k] と [g] の対比より [t] と [m] の対比の方がはっきりしているためにこうしたのである。(9)の例は “irregularity” との対比である。つまり接頭辞の ir に強勢を近付けることによって対比を行なっているのである。

#### 1-4 有意味性 (前置詞と TO-PARTICLE)

Gussenhoven によると前置詞などに強勢が置かれる場合、[+ Focus] になる要素がないため止むなく意味的価値の少ないもの (empty little word) に強勢を置くとしている。しかし Bolinger は実は意味的価値があり、そこに焦点があてられるため強勢が置かれると反論している。つまり彼は主に情報の焦点でこれを説明している。しかしこの Bolinger の分析には納得しかねる点がある。この問題については後で「関与性」のところで詳しく扱うが、次の例を見ながら Bolinger の分析を説明し、その問題点を簡単に示したいと思う。

(13) (a) But you do accept that there are certain special aspects TO this case?

(b) But you do accept that this case HAS certain special aspects?

- (14) (a) (Stop squirting WATER all over the house. I TOLD you)  
 The house isn't ON fire.  
 (b) The house isn't in the PROcess of burning.
- (15) (a) What OTHer artistes have been in your car? - Patty Grey was  
 never IN my car.  
 (b) Patty Grey has never OCCupied my car. <sup>(10)</sup>

Bolinger は、前置詞 (to, on, in) はそれぞれ (b) において (has, in the process of, occupied) というようにパラフレーズすることが可能なように、意味を有しているとしている。したがってその情報的価値に焦点があてられると主張しているのである。また TO-PARTICLE についても同じように、情報の焦点で説明している。

- (16) (a) Would you refrain from buying it if you were really eager  
 TO buy it?  
 (b) ?Wouldn't you refrain from buying it if you were really  
 reluctant TO buy it?
- (17) (a) Never imagine that he will do it if he has the wish, the  
 power, and the courage TO do it.  
 (b) ?Never imagine that he will do it if he is afraid TO do it.
- (18) (a) Why do you speak up now? - Because it's the right time TO  
 speak up!  
 (b) Why don't you speak up now? - ?Because it's the wrong time  
 TO speak up! <sup>(11)</sup>

(a) と (b) をそれぞれ見てみると (a) が容認可能で (b) が容認性の疑わしい文であることがわかる。明らかなように、この容認性の相違を決定しているものは文法ではない。それではこの容認性を左右するものという、それは to の意味的価値なのである。英語の肯定文の強調はしばしば “I DO think it's a pity.” などのように助動詞の do によって表されるが、これもそれと似た用法なのである。つまり to には “forwardness” とか、それから派生的に “purpose” などのような意味があり肯定的な意味が強められる時には強勢がその情報度ゆえ

に置かれるのである。したがって前方照応的に、前の語が肯定的な意味を持っている場合は強勢が置かれ否定的な意味を持っている場合は、強勢は置かれられないのである。(16)(17)(18)の(a)の語は“eager, the wish ..., the right time”というように肯定的な意味を有しているが、(B)では反対に否定的な意味を有している。したがって(a)のみが容認可能となるのである。また逆に、否定的な意味を持つ語の後ではtoの反意語のfromに強勢が置かれるということがある(例えば“refrain FROM”等)。

しかし、このように情報の焦点の説明だけで十分かは疑わしい。Bolinger自身、肯定のアクセント<sup>(12)</sup>について“*It is at the point of accent-for-affirmation that the closest convergence of accent-for-power and accent-for-interest is found*”と認めているように、情報のアクセントか、強意のアクセントかのはっきりとした区別はつけにくい。むしろどちらかといえば、Bolingerに反して強意のアクセントの用法に近いといえる。つまり意外な所に強勢を置くことによって、文全体の調子を強めているのである。これはBolingerの定義あるいは範疇分けの曖昧さを示す一例にすぎない。彼の分析はそれ自体すばらしいものであるが、そのあまりの細かさに問題がある。つまりその詳細に及ぶ分析もある単純な例にはあてはまるのであるがすべてに適用できるというわけではない。やはりこれらの考え方をもう一度整理して一般化するという作業が必要になってくる。それを解決するのが「関与性の原理」なのである。次の章では、「関与性」という考えかたを説明し、これを用いながら、いかにこのような問題点を解決するかを示したいと思う。

## 2 「関与性」(RELEVANCE)<sup>(13)</sup>

### 2-1 関与性

第一章では、強勢付与の多様性を示した。これらのものは従来の新情報、旧情報だけに頼る考え方では不十分であるということも示してきた。確かにこれらをBolinger的に情報、関心、強意のアクセントの3つによって分析することも可能なのであるが、すべての例に完全に適用できるわけではないのである。いま必要とされるのはこれらの細かい、ともすれば曖昧な分析を総括的にひとつにまと



める理論なのである。すこし古いのであるが、Schmerling<sup>(14)</sup>も次のように強勢付与の一般化を試みている。“Certain items in an utterance are treated by the speaker as relatively “insignificant” and fail to be assigned stress.” この一般化も新旧の情報にはなく話し手が聞き手にとって重要であると思われるところに強勢を置くとしたところは興味深い。しかし「重要である」とか「重要でない」ではあまりに曖昧すぎるし、これでは強意のアクセントが説明できない。やはりもっと完全で、明快な理論が必要である。この問題の解決への糸口は Sperber と Wilson (S&W) の Relevance を音韻現象に当てはめることによって見いだせるのである。それでは Relevance とはどのようなものか具体的に説明したいと思う。

言語によるコミュニケーションにおいて、まず相手に伝えたいことを（ここでは曖昧な表現を使うが）ことばによって表現する。次に相手がこの発話に対して注意を向け、話し手の意図を理解しなければならない。さもなければ、このコミュニケーションは失敗となる。つまり我々はコミュニケーションにおいて、自分にとって「関与性」のある情報に注意を向けるのである。この関与性のある情報とは、聞き手が持っている想定を修正したり、強化や弱化、あるいは改善する情報のことをいうのである。つまり聞き手の認知環境になんらかの影響を与えるのである。このように相手の想定に与える影響（効果）のことを“contextual effect”と呼ぶ。しかし単に効果があるだけでは不十分で、その効果を得るための算出にかかる労力が少なくなくてはならない。これを S&W は、次のようにまとめている。

## Relevance

Extent condition 1: an assumption is relevant in a context to the extent that its contextual effects in this context are large.

Extent condition 2: an assumption is relevant in a context to the extent that the effort required to process it in this context is small.<sup>(15)</sup>

以上のことで、関与性のある情報によって聞き手の想定に影響を与えるということは明らかになったが、まだどのように影響を与えられるかということをも

らかにしていない。したがってここで、新しい情報（話し手からの情報）を受け取るとそれをどのように処理するかという過程を具体的に説明したいと思う。まず新しい情報がすでに聞き手の想定の中にあるものを確認するようなものであれば、その聞き手の想定を強化する。また逆に聞き手の想定と矛盾するものであれば、それを弱めたりも捨て去ったりもする。あるいは新旧の情報のふたつを前提として新たな想定を結果として得ることもある。反対に関与性のない情報はというと、すでにある想定との関連性がまったくない場合、完全に重複する場合、あまりに弱すぎて相手の想定を修正するには至らない場合などが挙げられる。

例えば甲さんと乙さんがいて、乙さんは甲さんが仮に「マクベス」の訳本（売り切れなどで手に入らずに）を探しているということを知っていると仮定する。この時に乙がたまたま学校の書店でそれを見付けて、それを甲に告げたとするとこれは関与性のある情報であるといえる。つまり乙は本があったことを告げる発話によって甲が喜ぶであろうと仮定するわけである。甲もこれを聞き相手の意図を察し、自分にとって関与性のある文としてこれを受け取るわけである。これに反して、かなり不自然な例であるが、学習院英文学会誌を読んでいる人に「学習院には英文学会誌というものがあるんですよ。」と言うことは特殊な場合を除いて関与性がないといえる。次に先に挙げた想定 of 修正の過程を S&W の例を使いながら簡単に説明してみたい。

- (19) (a) Peter is richer than Sam. [certain]
- (b) Sam is richer than Bill. [certain]
- (c) Bill is richer than Jim. [certain]
- (d) Jim is richer than Charles. [certain]
- (e) Sam is richer than Sue. [strong]
- (f) Sue is richer than Jim. [very weak]
- (g) Sue is richer than Charles. [strong]
- (20) Sue is richer than Jim.
- (21) Sue is richer than Peter.
- (22) Sue is richer than Sam. [certain]
- (23) Sue is richer than Bill. [certain]<sup>(16)</sup>

(19) は聞き手の想定である。その聞き手に対して、話し手が (20) を [certain]

として言ったとするとどうなるのであろうか。まず (20) は (f) と同じ情報でしかも確実性が高いのであるから聞き手の想定を [very weak] から [certain] まで強める。同じように (g) も [strong] から [certain] へと強められる。今度は (21) を [certain] として発話したらどうなるのであろうか。まず (22) (23) という効果を与える。また上の例と同じように、(f) (g) も [certain] へ強められる。問題は (21) と矛盾する (e) である。この場合は (21) と (e) という対立のうちで、(e) は [strong] で (21) より弱いのであるから、(e) の想定は非関与的であるとして排除されるのである。これに対して (21) を [weak] として言ったらどうなるのであろうか。この場合もやはり (e) と対立することになるが、(e) は [strong] であり (21) より強いのであるから今度は逆に (21) の方が非関与的として削除されてしまうのである。この過程を再び具体的な例に当てはめてみたい。甲さんは英語学の試験を受けなければならないのであるが、明日か明後日かのどちらであるか定かでないとして仮定する。甲さんにもし心理学科の友人乙さんがたまたま聞き知って「テストは明日ですよ。」と教えてくれたとすると甲の想定はわずかながら強められるかもしれない。しかし甲はまだ不安でありより確かな情報を求めようとするであろう。この時同じ英文科の学生で同じクラスの丙さんが来て試験は明日であると教えてくれたとすると、甲の「明日である」という想定はかなり強まるであろう。その後たまたま先生と廊下ですれ違いその先生が「試験は明日ですよ。」と教えて下さったとすると、甲の明日についての想定はほぼ完全に強められるのである。反対に「明後日」に関する想定は不必要なものとして削除されるのである。

これまで主に効果の面を見てきたが、次に効果と労力の関係を見てみたい。前に必要とされる労力が少ないほうが関与性が高いということを述べたが、それはどのようなことなのであろうか。仮に甲が乙を食事に誘ったとする。乙はそのレストランは初めてでありどのような料理があるのかわからず、「このレストランのおすすめは何かしら。」と甲に聞いたとする。甲はこれに「ここのおすすめは強いて挙げればハギスとローストビーフかな。」と答える。これは十分関与性のある情報である。これに対して「ここのおすすめは強いて挙げればハギスとローストビーフかな。それと明日は雨が降りそうだ。」と答えたとしたらどうであろうか。この場合効果は同じで、このレストランのおすすめはハギスとローストビーフであるという情報を両方とも得てはいる。しかし後者の方では、何の関連性もない「明日は雨」という非関与的な情報があり、この情報処理の算出にかかる

労力分だけ関与性が低くなるのである。このような発話は例えば乙が甲に珍しく食事をご馳走すると言ひ、それに対して甲が「明日は雨だな。」と冗談を交えて答えたというような特別な状況がないかぎり関与性を低めてしまう。

よく話が長く、言っていることも要領を得ない人がある。このような人から自分の必要な情報を聞き出すことは容易ではない。このような人の発話は効果と労力の両方の面から見て関与性が低いといえる。しかし話題を変えたい時などに故意的に全く関連のないことを言うときがある。このような発話はそれ自体かなり関与性が高いといえる。このように効果と労力のふたつから関与性を考えなくてはならない。しかしこれは状況によるということをつけ加えておきたい。つまり場合によってはわざわざ間接的で、婉曲的な表現をするときがある。常に算出のための労力が少ない方がいいというわけではない。例えば、笑いの間や文学的表現などがこれにあたる。つまり情報が直接的で単純でなく、聞き手あるいは読者の推論が必要とされる場合である。笑いでは話をはぐらかしたりしながら、最後に落ちをもってくる。文学的表現では作者はことばを自由自在に駆使し、読者の想像力にうったえたりする。このような推論にはかなりの労力が必要となる、逆にこの労力のためにより大きな効果が得られるのである。このような議論は少々主題からずれたものであり、まだ十分検討していないのでこれまでにしたいが、今後の課題としてより深く研究していきたい。ここでは単に上記の「関与性の原理」にしたがって、効果が大きくその労力の少ないものは関与性が高いということにしておく。

## 2-2 文強勢と関与性

「関与性」についての基本的概念は2-1で明らかになったと思うが、今度はこれを実際に音韻現象つまり文強勢付与に当てはめてみたい。

- (1) It was an unUsually DARK NIGHT.
- (2) It was an unUsually DARK night.
- (3) It was an unUsually dark night.

これらの情報の焦点の例は関与性ではどのように説明するのであろうか。大文字となっている部分はすべて新情報であり、重要であるから強勢が置かれるという

のは前の説明の通りである。これらはすべて、相手にとって関与性のある情報を与えているということになる。つまり相手の知らない新しい情報を与えることによってその人の想定に影響をあたえるのである。したがって関与性の高い部分に強勢が置かれているのである。

(4) A: I don't like linguistics.

B: Well, if you DON'T LIKE LINGUISTICS, why bother to study it at all?

このような関心の焦点の例はというと、強勢を置き反復するというときには関心をその部分に向けているというのは確かなのであるが、それでは少々漠然としている。この場合もやはり関与性によって説明がつく。相手の言ったことをそのまま反復するときには、相手の気付いていないあるいは考えている以上の重要性があることを相手に告げるときである。この場合も「言語学が嫌い」という発話に対する驚きとともに、相手の気付かぬ重要性を告げているのである。ほかにも例えばパーティを台無しにした当人が「今日は本当に楽しくていい日だった。」と言ったときなどに、「本当に楽しくていい日だったわね。」と反復によって皮肉を言うときなどもある。これも相手の気付いていない重要性を指摘しているのである。また (5) (Tübatulabal の例) のように肯定的に喜びを表す場合等もある。

次に強意のアクセントで説明してきた例に関与性の原則にしたがって見てみたい。我々はふつうコミュニケーションのとき無意識的にせよある程度の予想（これを S&W は anticipatory hypothesis と呼ぶ）をたてる。例えば統語的にいえば、NP→VP→NP・・・(Mary hit him ...) というように予想をする。音韻的には大部分の例が情報上重要な語に強勢を置くので、おそらくその類推から意味的価値の高いところに強勢がくると予想するのである。したがって意外なところに強勢を置くときは、聞き手に推論を行なわせ、新たな気付いていなかった重要性を認識させるときである。

(24) What ARE you doing?<sup>(17)</sup>

be 動詞などのように意味的価値の低いところに強勢を付与することによって、

他の部分には注意を払わなくていいということになりその文は修辭的に関与性に乏しいということになる。しかし本意は「あなたのしていることはこの質問をする必要がないほど明らかにぼかしている。」ということになる。例えば洗濯機に洗剤と間違えて塩をいれている人などに対して“What ARE you doing?”と聞くのである。聞き手の方も自分の予想に反する意外なところに強勢がおかれているので、そこから推論を行い自分の今していることの愚かさに気付くのである。

(25) A: Do whatever you like.

B: But there's nothing FOR me to do! <sup>(18)</sup>

この場合はどうか。「好きなことをしろと言われても、ご覧の通りスポーツ施設もない、本屋もない。それはあえて私がここで言わなくても、明らかでしょう。」という解釈が可能になる。これも意味負荷量の乏しい前置詞に強勢を置くことによって、相手の気付かない重要性を告げているのである。

(26) Where ARE you going?

これは「お手洗いに」と言って立ち上がった人が、トイレとは逆の玄関の方などにいった場合に笑いながら「おいおい、一体どこに行くんだよ。」というような状況で発せられる。これも本当に「どこへ？」に対する答えを要求しているわけではない。これもやはり相手の気付かない行動の愚かさを伝えるのである。その他の例に“How COULD you?”というのがある。例えば Henry と Cathy のカップルが友人を呼び合ってパーティを開いたとする。その際 Cathy が Henry に多くの友人の前で侮辱され、後で二人になったときに「一体どうして」と怒るときなどにこのような表現を使うのである。これも憤慨の感情をとまなうので調子はやや強くなるであろうが、前の例と同じような解釈が可能である。

### 2-3 関与性による一般化

これまで関与性の基本的概念とその具体的分析方法を見てきた。この項では前の章で触れた Bolinger 的分析の主な問題点を挙げ、それらを関与性の理論による一般化によって解決したいと思う。

(27) A: Why haven't you started READING yet?

B: There are no books TO read. <sup>(19)</sup>

Bolinger は to 不定詞については、to のもつ「目的性」から情報の焦点によって説明を行なった。しかし (27) のような例はこれには該当しない。つまりこの to は肯定的要素と前方照応的な関係にあるわけではなく、意味的価値はほとんどないと言ってもいい。これを Bolinger 的に解釈すれば、むしろ強意の焦点の用法であろう。しかしこれを関与性によって解釈を行なえば、以上のような問題は生じなくなる。これは (25) と同じような解釈が可能となり、やはり相手の気付いていない重要性を伝えているのである。A に「なぜまだ読み始めているのですか。」と言われた B は「読めと言われても読む本がないのは明らかではないのですか。」と返答するわけである。予想外の to に強勢を置かれて、A は B の発話が関与性を持つことに気付くのである。

(28) He is dead and I'm glad OF it. <sup>(20)</sup>

これも Bolinger 的分析の曖昧性を示す一例である。Bolinger はこの to について “double advantage of explicating ‘cause’ and adding emphasis” <sup>(21)</sup> と述べている。つまりこの to を情報 <sup>(22)</sup> と強意の焦点の両方の立場から説明している。この例からも明らかのようにすべての文に Bolinger の分析が完全に当てはまるというわけではない。また彼自身用語を曖昧に使用しているということもその分析をわかりにくくしている。彼の分析が間違っていると言っているのではないが、このように範疇分けが曖昧なままであると理想的な分析とは言いにくい。ここでもやはり関与性による解釈に頼れば、このような問題は生じなくなるのである。つまり原因を強調し文全体をも強調することによって（つまり関与性を伝えることによって）相手の想定を修正しているのである。

(13) (a) But you do accept that there are certain special aspects TO this case?

(b) But you do accept that this case HAS certain special aspects?

(16) (a) Would you refrain from buying it if you were really eager  
TO buy it?

(17) (a) Never imagine that he will do it if he has the wish, the  
power, and the courage TO do it.

これらの例を Bolinger は情報の焦点で説明している。またこの視点に対する問題点にもすでに触れてきた。つまりこれらは、①文末に近くクライマックス効果がある、②パラフレーズできるが、例えば (13) のように“have” 自体意味的価値が少なく Bolinger 自信もその価値的低さを認めている、という以上二点からむしろ強意の焦点のほうがより適当な説明であると言える。つまりこれらも意味的価値は持っているものの、結局は全文体の調子を強めていると言える。関与性で考えれば、例えば (13) では予想外の *to* に強勢を置くことによって関与性を伝え、相手の想定 of 修正をおこなっているのである。つまり「この件には、ある特殊な状況があることあなたが認めたじゃありませんか。それはあえて私がここで言う必要がないほど明らかなことです。」という意味を含んでいる。聞き手もこの発話によって、話し手の意図を理解しようとするのである。相手の言いたいこと (意図) とそれを伝えようとする相手の意志を理解すればこのコミュニケーションは成功したといえるのである。こうして結果的には、相手の気付いていない重要性を与え、相手の認知環境に影響を与えるのである。

以上、統語論によってではなく語用論的立場から様々な強勢付与の例を分析してきたわけであるが、現在の問題点も同時に明らかにしてきた。Bolinger のような進歩的な分析のなかにも曖昧さ、紛らわしさ等の問題があり、これをやはりひとつの理論によって一般化する必要がある。したがって本論では主に「関与性」に焦点を絞り、その考え方を明らかにすることによって諸問題を解決し、その有効性を強調してきた。この理論は「コミュニケーションと認知」全般に関するものなので、文強勢のみの分析に縛られるわけではない。つまり様々な音韻現象 (もちろんコミュニケーションにおける現象) を説明することが可能なわけなのである。今後は「関与性」の不十分な点をよく検討し、必要があれば修正を加えながら、この理論によって主にイントネーションの研究を進めていくつもりである。



【註】

- (1) Chomsky N. and Halle M., The Sound Pattern of English. Harper & Row, 1968.

NSR の適用例を簡単に記す。

[ <sub>s</sub> [ <sub>NP</sub> John] <sub>NP</sub> [ <sub>VP</sub> [ <sub>v</sub> met] <sub>v</sub> [ <sub>NP</sub> Mary] <sub>NP</sub> ] <sub>VP</sub> ] <sub>s</sub>	Word
$\underline{\quad 1 \quad} \quad \quad \underline{\quad 1 \quad} \quad \quad \underline{\quad 1 \quad}$	stress
$\quad \quad \quad \underline{\quad 2 \quad} \quad \underline{\quad 1 \quad}$	NSR
$\underline{\quad 2 \quad} \quad \underline{\quad 3 \quad} \quad \underline{\quad 1 \quad}$	NSR

以上のように、[2 3 1] という “stress contour” が得られる。つまり最も右にある強勢付与を受けることのできる要素に強勢が与えられている。

- (2) Ibid., p.25, n.13.
- (3) Gussenhoven C., “Focus, mode and the nucleus”, J. of Linguistics, 19 (1983), p.377-417.  
Gussenhoven は [+counterassertive] と [-counterassertive] というふたつの “modes” をつくり、[-counterassertive] のとき、意味的価値の少ない要素に強勢が付与されるとした。しかしこの mode の信頼性はかなり疑わしい。
- (4) O’Connor J. D. and Arnold G. F., Intonation of Colloquial English: A practical handbook. Longman, 2nd ed., 1973. p.6.
- (5) 今井邦彦 『新しい発想による英語発音指導』 大修館、1989. p.154.

- (6) Scmerling S., Aspects of English sentence stress. University of Texas, 1973. p.74.
- (7) Bolinger D., "Two Views of Accent", J. of Linguistics, 21 (1985), pp.79-123.
- (8) Ibid., pp.87-88.
- (9) Bolinger D., Intonation and Its Parts: Melody in Spoken English. Stanford, 1986. p.92.
- (10) Bolinger D., "Two Views of Accent", p.83.
- (11) Ibid., p.84.
- (12) Bolinger D., Intonation and Its Parts. p.128.  
肯定の強調に使われる強勢のことである。このなかには Do による強調のほか、前置詞や be 動詞、助動詞の have なども含んでいる。
- (13) Sperber D. and Wilson D., Relevance: Communication and Cognition. Basil Blackwell, 1986.
- (14) Scmerling S., Aspects of English Sentence Stress. p.75.
- (15) Sperber D. and Wilson D., Relevance. p.125.
- (16) Ibid., p.127.
- (17) 今井邦彦 "認知環境とイントネーション"、『月刊言語』 10月号 (1991) p.34.
- (18) Ibid.

- (19) Gussenhoven C., "Focus, mode and the nucleus", pp.412-3.
- (20) Bolinger D., Intonation and Its Parts. p.107.
- (21) Ibid., p.107.
- (22) Bolinger はしばしば "interest" という用語を "power" や "information" と思われる用法に使っている。つまり「関心」という用語を意味的価値を持たない純粹に強意の用法以外のものを総括的に指すのに使用している。これも分析を紛らわしくする要因のひとつである。