

교육학 박사학위논문

베트남어권 한국어 학습자의 요청-거절 화행에
관한 연구: 비교문화 화용론적 접근

A Study on the Request-Refusal Speech Act of
Vietnamese Korean Learners: Viewpoint of Comparative
Culture Pragmatic Theory

2021년 2월

인하대학교 대학원

다문화교육학과

Duong Thi Thanh Phuong

교육학 박사학위논문

베트남어권 한국어 학습자의 요청-거절 화행에
관한 연구: 비교문화 화용론적 접근

A Study on the Request-Refusal Speech Act of
Vietnamese Korean Learners: Viewpoint of Comparative
Culture Pragmatic Theory

2021년 2월

지도교수 김영순 · 박수정

이 논문을 박사학위 논문으로 제출함

이 논문을 Duong Thi Thanh Phuong의 박사학위논문으로 인정함

2021년 2월

주심 _____인

부심 _____인

위원 _____인

위원 _____인

위원 _____인

국문 초록

본 연구의 목적은 한국어 모어 화자(KNS: Korean Native Speaker)와 베트남인 한국어 학습자(VKL: Vietnamese Korean Learner)의 요청-거절 화행 전략 실현양상에 대한 비교분석을 통해 두 집단의 요청-거절 전략에서 나타난 공통점과 차이점을 찾고, VKL의 의사소통 경험에서 나타난 화용적 특성으로 비롯된 의사소통 어려움, 그리고 화용 능력 함양 과정 등을 탐색하는 것이다. 따라서 본 연구의 궁극적인 목표는 베트남어권 한국어 학습자의 화용 능력 함양을 위한 교수학습 방향을 모색하는 것이다. 이처럼 본 연구는 베트남어권 한국어 학습자들이 한국어 요청-거절 화행을 수행하면서 화용적 전략의 측면에 있어 어떤 점에서 한국어 모어 화자들과 유사하고 어떤 점에서 다른지를 파악하고, 요청-거절 등과 같은 특정한 담화 상황에서 베트남어권 한국어 학습자들이 어떠한 경험을 하게 되며, 문법이나 어휘 등 통사론적인 측면을 떠나 어떠한 화용적 어려움을 겪게 되는지를 살펴보고자 하는 것이다. 이러한 연구의 목적을 달성하기 위해 본 연구에서는 다음과 같은 연구문제를 설정하였다.

첫째, KNS와 VKL의 요청-거절 화행 전략 양상은 어떠한가?

둘째, VKL의 요청-거절 화행 실현 경험은 어떠한가?

셋째, VKL의 화용 능력 향상을 위한 교수학습 방향은 어떠한가?

위와 같은 연구문제를 다루기 위해 본 연구는 양적 연구에 의한 수치의 의미를 질적 자료를 활용해 해석하는 설명적 순차 혼합 연구방법(explanatory sequential mixed method)을 활용하였다. 먼저 담화완성형테스트(DCT: Discourse Completion Test)를 통해 KNS와 VKL의 요청-거절 화행 전략 실현양상을 비교분석한 후, 심층면담(In-depth Interview)을 진행하여 VKL의 요청-거절 실현 경험을 탐색하였다. DCT 설문지는 10가지의 요청 상황과 10가지의 거절 상황을 포함하였으며, 80명(KNS 40명과 VKL 40명)을 대상으로 실시하였다. 그리고 심층면담은 VKL 중 5명을 선정하여 실제 의사소통 상황에서의 요청

-거절 화행 실현경험을 살펴보았다. 이처럼 DCT와 심층면담 두 가지의 자료 수집 기법을 통해 얻어진 자료에 대한 면밀한 분석 과정을 거친 후 본 연구에서 도출된 연구결과는 다음과 같이 요약할 수 있다.

첫째, KNS와 VKL의 요청-거절 화행 전략 실현양상에 대한 비교결과를 정리하면 다음과 같다. 전반적으로 두 집단은 모두 직접 화행 전략보다 간접 화행 전략을 더 선호한다는 공통적인 화용적 특징을 지니고 있었다. 그러나 요청 화행을 실현하는 데 VKL은 KNS에 비해 직접 화행 전략을 더 많이 사용하였다. 또한, 거절 화행을 실현할 때 VKL이 사용한 간접 화행 전략의 비율은 더 높게 나타났으며, 각 요청과 거절 상황별 두 집단이 서로 다른 화용 전략의 실현양상을 보이고 있었다. 이처럼 한국과 베트남의 문화는 모두 개인주의보다는 집단주의를 위주로, 저맥락 문화보다는 고맥락 문화에 속하다는 공통적인 특징을 가지고 있으나, 두 집단의 화용 전략 양상에는 각 문화권마다의 사회문화적 배경이 서로 상이하게 작용하고 있음을 보여주고 있다.

둘째, 베트남어권 한국어 학습자의 요청-거절 화행 실현 경험은 ‘화용적 특성에서 나타난 문화 차이’와 ‘화용 능력 방해요소’, ‘화용의 교수학습 의의’ 등 세 가지 범주로 나타났다. 모국의 언어·문화적 배경을 가진 베트남어권 학습자들은 한국의 사회문화적 특성들이 복합적으로 작용하는 언어로 의사소통하는데 이 과정에서는 언어 사용에 문화의 영향력이 현저하게 드러났다. VKL의 경험에서 나타난 한국어의 화용적 특성은 한국과 베트남의 문화적 차이를 보이고 있었다. 이러한 문화적 차이들은 주로 베트남어에 비해 한국어의 화용적 특성이 고맥락 문화의 성격을 더 뚜렷하게 드러낸다는 것, 그리고 각 언어권의 화용적 특성의 문화적 가치가 서로 상이하기 때문에 언어권마다의 공손이 또한 문화 특수성으로 나타난다는 것이다.

셋째, 이상과 같은 연구결과를 바탕으로 본 연구에서는 베트남어권 한국어 학습자의 화용 능력 향상을 위한 교수학습 방향을 한국의 사회문화적 특성을 포함하는 한국어의 화용적 특성에 대한 이해와, 상황과 맥락이 고려될 다양한 화용전략 및 문형에 대한 교수학습, 또는 화용교육에 대한 인식과 실천 등에 의한 교수학습의 설계가 이루어져야 함을 제안하고자 한다. DCT와 심층면담 결과를 통해서도 확인할 수 있었듯이 대부분의 학습자들은 한국의 문화나 한국어의 화용적 특성에 대한 이해가 부족하므로 실제 의사소통 상

황에서 발화 행위의 수반력이 청자로 하여금 인식되지 못하거나, 또는 원어민의 발화 행위의 수반력이 학습자로 하여금 제대로 인식되지 못하는 등과 같은 의사소통 실패 경험을 하였다. 문화적 특징과 상황과 맥락이 고려되는 교수학습의 설계에 바탕을 두어 한국어의 다양한 화행 문형의 교육을 진행한다면 베트남어권 학습자를 포함한 비원어민 화자들의 화용 능력의 향상이 가능해질 것으로 판단한다. 특히 원어민 화자들과의 의사소통 기회가 많지 않은 환경에서 한국어를 배우고 있는 해외 학습자들은 화용 능력을 높일 수 있는 데 여러 가지 제한이 있다. 따라서 특정한 언어 행위 관련 상황과 맥락이 제시되는 영화, 드라마, 예능 프로그램 등과 같은 다양한 시청각 화용교수 자료의 활용이 활성화되어야 한다.

주제어: 베트남어권 한국어 학습자, 비교문화 화용론, 요청 화행, 거절 화행, 화용 능력

목 차

국문 초록	i
목차	iv
표 목차	viii

I. 서 론	1
1. 연구의 필요성 및 목적	1
2. 연구 내용 및 연구 절차	4
2.1. 연구문제	4
2.2. 연구 방법과 연구 절차	5
2.2.1. 연구 방법	5
2.2.2. 연구 절차	6
3. 선행연구 검토	8
3.1. 한국어의 요청-거절 화행	8
3.2. 베트남어의 요청-거절 화행	17
3.3. 기타 언어의 요청-거절 화행	20
II. 이론적 논의	23
1. 비교문화 화용론적 접근	23
1.1. 화용론과 비교문화 화용론	23
1.1.1. 화용 능력과 화용적 실패	23
1.1.2. 비교문화 화용론	26
1.2. 한국어와 베트남어의 화용적 특성	29
1.2.1. 고맥락과 저맥락 문화	29
1.2.2. 한국어와 베트남어의 체면	30
1.2.3. 한국어와 베트남어의 공손	36
1.2.4. 비교문화 화용론적 접근에서 본 한-베 화용적 특성	42

2. 화행에 관한 이론적 검토	49
2.1. 화행	49
2.2. 요청 화행	52
2.3. 거절 화행	54
3. 소결	56
Ⅲ. 연구 방법	58
1. 연구개요	58
2. 연구참여자	61
2.1. DCT 연구참여자	61
2.2. 심층면담 연구참여자	63
3. 자료수집 및 분석	66
3.1. 질문지	66
3.1.1. DCT 설문지	66
3.1.2. 심층면담 질문지	69
3.2. 자료수집 과정	70
3.2.1. DCT 설문조사	70
3.2.2. 심층면담	71
3.3. 자료 분석	73
3.3.1. DCT 자료 분석	73
3.3.2. 심층면담 자료 분석	86
4. 윤리적 고려	88
Ⅳ. KNS와 VKL의 요청-거절 화행 전략 실현양상 비교	90
1. 상황별 요청-거절 화행 전략 실현양상	90
1.1. 상황별 요청 화행 전략 실현양상	90
1.2. 상황별 거절 화행 전략 실현양상	103
2. 집단별 요청-거절 화행 전략 실현양상	114
2.1. 집단별 요청 화행 전략 실현양상	114
2.1.1. KNS의 요청 화행 전략 실현양상	114

2.1.2. VKL의 요청 화행 전략 실현양상	121
2. 집단별 거절 화행 전략 실현양상	135
2.2.1. KNS의 거절 화행 전략 실현양상	135
2.2.2. VKL의 거절 화행 전략 실현양상	140
3. KNS와 VKL의 요청과 거절 화행 전략 실현양상 비교	150
3.1. 요청 화행 전략 실현양상 비교	150
3.1.1. 요청 주화행 전략 실현양상 비교	150
3.1.2. 요청 화행 부가전략 실현양상 비교	152
3.1.3. 사회적 지위와 친소관계에 따른 요청 화행 전략 실현양상 비교 ..	154
3.2. 거절 화행 전략 실현양상 비교	157
3.2.1. 거절 주화행 전략 실현양상 비교	157
3.2.2. 거절 화행 부가전략 실현양상 비교	159
3.2.3. 친소관계와 사회적 지위에 따른 거절 화행 전략 실현양상 비교	161
3.2.4. 요청-거절 상황에서 KNS와 VKL의 부담도 비교	164
4. 소결	167

V. VKL의 요청-거절 화행 실현 경험을 통한 화용 습득 및 교육 170

1. VKL의 요청-거절 화행 실현 경험의 공통적 특징	170
2. 화용적 특성에서 나타난 문화 차이	173
2.1. 고맥락 문화	173
2.2. 문화 특수성으로서의 공손	177
3. 화용 능력 방해요소	181
3.1. 모국어 화용적 규범의 영향	181
3.2. 한국어 능력의 한계	184
3.3. 교수와 교재의 영향	188
4. 화용의 교수학습 의의	190
4.1. 체험을 통한 화용 능력	190
4.2. 화용 교수자료	192
5. 소결	195

VI. 결론 및 제언	197
1. 결론	197
2. 논의 및 제언	202
참고문헌	207
ABSTRACT	215
부 록	218

표 목차

<표 II-1> Brown과 Levinson(1987)의 체면 전략	31
<표 II-2> Leech (1983)의 공손 격률 (Maxim of Politeness)	37
<표 II-3> 허상희(2012)의 한국어 공손표현의 체계	39
<표 II-4> 언어측면에서의 한국어와 베트남어의 공손	40
<표 II-5> Austin(1962)의 발화수반 행위의 유형	49
<표 II-6> 강현화(2007)의 기능별 담화상황에서의 변별성	52
<표 II-7> Searle(1975)의 요청 화행의 적정 조건	53
<표 III-1> KNS와 VKL 연구참여자의 일반적 특성	62
<표 III-2> 연구 참여자의 일반적 특징	63
<표 III-3> 요청 화행 DCT 문항 내용	66
<표 III-4> 거절 화행 DCT 문항 내용	68
<표 III-5> 심층면담의 주요내용	69
<표 III-6> 심층면담의 일반적 정보	72
<표 III-7> DCT 분석 과정의 예시(요청 상황1_KNS)	73
<표 III-8> 요청 전략 분석틀(Blum-Kulka 외 1989)	74
<표 III-9> 연구의 요청 주화행 전략 분석틀	77
<표 III-10> 연구의 요청 화행 부가전략 분석틀	79
<표 III-11> Beebe외(1990)의 거절 화행 분석틀	81
<표 III-12> 강현화(2007)의 한국어 거절 화행 전략	82
<표 III-13> 연구의 거절 주화행 분석틀	83
<표 III-14> 연구의 거절 부가전략 분석틀	85
<표 III-15> 심층면담 자료분석 과정	87
<표 IV-1> 상황1: 친한 선배에게 리포트 검토를 부탁하는 행위	90
<표 IV-2> 상황2: 낯선 사람에게 사진촬영을 부탁하는 행위	92
<표 IV-3> 상황3: 친한 친구에게 약속을 미루는 행위	93
<표 IV-4> 상황4: 식당 직원에게 반찬을 더 달라는 행위	94
<표 IV-5> 상황5: 친한 친구에게 만나자고 제안하는 행위	95
<표 IV-6> 상황6: 후배에게 영화표 예매를 부탁하는 행위	96

<표 IV-7> 상황7: 친한 후배에게 밥값을 대신 내달라고 부탁하는 상황	97
<표 IV-8> 상황8: 룸메이트에게 청소를 나눠서 하자는 제의	98
<표 IV-9> 상황9: 지도교수에게 추천서를 부탁하는 행위	100
<표 IV-10> 상황10: 수업에 지각할 것에 대해 교수의 양해를 구하는 행위	102
<표 IV-11> 상황1: 친구의 생일파티 초대를 거절하는 상황	103
<표 IV-12> 상황2: 친구의 결혼식 초대를 거절하는 행위	104
<표 IV-13> 상황3: 친구로부터 과제를 대신하는 부탁을 거절하는 행위	105
<표 IV-14> 상황4: 지도교수의 자료번역 요청을 거절하는 행위	106
<표 IV-15> 상황5: 돈을 빌려달라는 친구의 요청을 거절하는 행위	107
<표 IV-16> 상황6: 보험에 가입하라는 친구의 권유를 거절하는 행위	109
<표 IV-17> 상황7: 도서관에 같이 가자는 친구의 제안을 거절하는 행위	109
<표 IV-18> 상황8: 영화를 보자는 학교 선배의 제안을 거절하는 행위	111
<표 IV-19> 상황9: 행정 교사의 커피 제안을 거절하는 행위	112
<표 IV-20> 상황10: 친구 어머니의 식사 초대를 거절하는 행위	113
<표 IV-21> KNS의 요청 주화행 전략 실현양상	114
<표 IV-22> KNS의 요청 부가전략 실현양상	115
<표 IV-23> 친소관계에 따른 KNS의 요청 주화행 전략 실현양상	116
<표 IV-24> 친소관계에 따른 KNS의 요청 부가전략 실현양상	117
<표 IV-25> 사회적 지위에 따른 KNS의 요청 주화행 전략 실현양상	118
<표 IV-26> 사회적 지위에 따른 KNS의 요청 부가전략 실현양상	120
<표 IV-27> VKL의 요청 화행 전략 실현양상의 전반적 특징	121
<표 IV-28> VKL의 요청 화행 부가전략 실현양상	123
<표 IV-29> 친소관계에 따른 VKL의 요청 주화행 전략 실현양상	124
<표 IV-30> 친소관계에 따른 VKL의 요청 부가전략 실현양상	125
<표 IV-31> 사회적 지위에 따른 VKL의 요청 주화행 전략 실현양상	126
<표 IV-32> 사회적 지위에 따른 VKL의 요청 부가전략 실현양상	127
<표 IV-33> 유학 경험 여부에 따른 VKL의 요청 주화행 전략 실현양상	128
<표 IV-34> 유학 경험 여부에 따른 VKL의 요청 부가전략 실현양상	129
<표 IV-35> 숙달도에 따른 VKL의 요청 주화행 전략 실현양상	132
<표 IV-36> 숙달도에 따른 VKL의 요청 부가전략 실현양상	133

<표 IV-37> KNS의 거절 화행 전략 실현양상	136
<표 IV-38> KNS의 거절 부가전략 실현양상	137
<표 IV-39> 친소관계에 따른 KNS의 거절 화행 전략 실현양상	137
<표 IV-40> 사회적 지위에 따른 KNS의 거절 화행 전략 실현양상	139
<표 IV-41> VKL의 거절 화행 전략 실현양상	141
<표 IV-42> VKL의 거절 부가전략 실현양상	142
<표 IV-43> 친소관계에 따른 VKL의 거절 화행 전략 실현양상	143
<표 IV-44> 사회적 지위에 따른 VKL의 거절 화행 전략 실현양상	144
<표 IV-45> 유학 경험 여부에 따른 VKL의 거절 화행 전략 실현양상	145
<표 IV-46> 유학 경험 여부에 따른 VKL의 거절 화행 전략 실현양상	147
<표 IV-47> 숙달도에 따른 VKL의 거절 화행 전략 실현양상	148
<표 IV-48> 숙달도에 따른 VKL의 거절 화행 부가전략 실현양상	149
<표 IV-49> KNS와 VKL의 요청 주화행 전략 실현양상	150
<표 IV-50> KNS와 VKL의 요청 부가전략 실현양상	152
<표 IV-51> KNS와 VKL의 거절 주화행 전략 실현양상	157
<표 IV-52> KNS와 VKL의 거절 부가전략 실현양상	159
<표 IV-53> 친소관계에 따른 KNS와 VKL의 거절 화행 전략 실현양상 비교 ...	161
<표 IV-54> 사회적 지위에 따른 KNS와 VKL의 거절 화행 전략 실현양상 비교 ...	163
<표 IV-55> 요청-거절 상황에서 KNS와 VKL의 부담도	164
<표 V-1> VKL의 요청-거절 화행 실현 경험	171

I. 서론

1. 연구의 필요성 및 목적

최근 들어 언어교육 현장에서는 어휘, 문법 등과 같은 언어지식의 습득에 그치지 않고 여러 가지 다양한 담화 상황에서의 적절한 발화를 할 수 있는 의사소통 능력이 갈수록 중요시되고 있다. 이러한 언어 교육의 추세에는 화용적인 오류가 대인 관계의 어려움을 초래할 수 있다는 우려가 반영되어 있다. 특히, 외국인 학습자의 오류에 대해 원어민들은 문법적인 오류보다는 화용적인 오류에 더 민감하나, 이와 반대로 학습자들은 화용적 문제보다는 문법적 오류에 더 신경을 쓴다(Wolfson, 1989; 이해영, 2009). 이에 학습자들이 원어민과의 원활한 의사소통을 할 수 있는 능력을 향상하기 위해서는 특정한 담화 상황에서 그 언어의 화용적 규범에 적절하게 발화할 수 있게 하는 화용 능력을 갖추어야 한다.

같은 목표어를 배우고 있는 학습자들도 출신 문화권 혹은 언어권이 상이하면 그 어려움이나 오류도 상이하게 나타난다(이해영, 2002). 예컨대 한국어를 공통적으로 배우고 있는 일본인 학습자와 미국인 학습자는 분명히 각각 다른 어려움을 경험하게 될 것이다. 언어·문화적 배경을 공유하지 않는 사람들 간의 의사소통에서 일어나는 화용적 실패는 화자의 판단에 청자가 인식할 수 있다고 생각한 발화의 힘이 제대로 인식되지 못하는 데 있다(Thomas, 1983). 이는 학습자들이 목표어로 의사소통할 때 흔히 자신 모국어에 의존하여 발화기 때문이다. 일반적으로 목표어의 화용 능력이 부족한 비원어민 화자는 자신의 모국어에 기반을 두어 구사하게 되고 여기서 모국어의 화용적 전이¹⁾로 인한 화용적 오류를 범하게 될 가능성이 높아진다. 이처럼 이문화 간의 문화적 차이는 의사소통의 화용적 실패의 주원인이 되는 것이며, 한국

1) Kasper(1992)에서는 화용적 전이를 비원어민 화자가 목표어로 의사소통을 하면서 목표어의 사회문화적 맥락이 출신 문화권의 맥락과 유사하다고 여겨서 담화상황에서 특정한 화행을 수행할 때 모국의 사회문화적 방식으로 의사소통을 하는 경우라고 정의하였다. 즉, 화용적 전이는 제2 언어 학습자가 화행 혹은 다른 언어기능을 수행할 때 모국의 사회문화적 의사에 의지하면서 발생하는 전이 현상이다.

어 교육의 현장에서 학습자들을 위한 유용한 한국어 화용적 특성을 제시하려면 그들의 출신 문화·언어권의 특성들도 함께 고려되어야 한다.

외국인 학습자들의 대화에는, 어휘나 문법 등과 같은 언어지식 뿐만 아니라 한국인이 선호하는 대화의 방식이나 한국 문화가 어우러져 있는 언어 특성 등과 같은 화용적 지식도 복합적으로 작용된다. 그러나 대부분의 교재들은 화용적 접근보다는 언어지식을 중심으로 하고 있기 때문에 학습자들의 화용 능력의 함양은 아직까지 해결되지 못한 과제로 남겨지고 있다. 이해영(2015)에서는 명시적 화용 교육에 중점을 두어, 학습자의 화용 능력 향상을 위해 목표어 언어 환경에의 노출이나 자연스러운 습득 또는 암시적 교수에 비해 명시적 교수가 더욱 효과적이라고 주장하고 있으며, 이에 따라서 화용 교육을 교재, 교실 교육에서 적용해야 한다고 밝힌 바가 있다. 그러나 학습자의 화용 능력을 키우는 데 있어서 구체적으로 어떠한 내용과 방법이 제시되어야 할지에 대한 것은 여전히 의문이다.

한국어 교수학습 현장에서 학습자들의 원활한 의사소통을 위해서는 화용 능력이 중요한 역할을 지니고 있으며, 이와 함께 화행 교수학습의 필요성과 중요성은 더욱 커지고 있다. 화행은 의사소통의 기본 단위이므로 개별 화행에 대한 교수학습을 통해 화용 능력을 개발할 수 있기 때문이다(정미진, 2010). 외국인 학습자가 의사소통 전략을 더욱 적극적이고 활발하게 사용할 수 있다면 한국어 모어 화자와의 의사소통 과정에서 이해 가능한 입력을 제공받고 이해 가능한 출력을 산출하는 기회를 더 많이 가지게 될 것이다(정미진, 2016).

여러 화행 중에서 요청 화행이나 거절 화행은 체면위협이 큰 화행들이며, 화자나 청자에게 모두 부담스러운 화행들이다. 요청 화행의 경우, 청자로 하여금 일정한 행위를 하도록 요청하는 발화로서 예의 규칙을 어기고 상대방의 체면을 위협할 가능성이 높다. 마찬가지로 거절 화행은 대화 상대방의 요청, 제안, 부탁, 초대 등을 수용할 수 없다는 의사를 밝히는 화행으로(Brown과 Levison, 1987) 화자는 이러한 거절 화행의 부담을 줄이기 위해 여러 가지 전략과 표현을 복합적으로 사용한다. 이러한 체면위협 가능성이 높고 부담스러운 화행을 실현할 때 비원어민 화자들의 발화에는 화용적 오류가 빈번하게 발생할 수 있다. 화용적 오류는 학습자가 자신의 언어와 문화의 영향

을 받거나, 한국의 언어적, 문화적 규범 자체와 밀접한 관련성이 있는 것이다. 따라서 외국인 학습자들에게 원어민 화자들이 요청이나 거절과 같은 특정한 화행을 실현할 때 선호하는 화행 전략을 제공해주어야 할 것이다. 또한, 비교문화 화용론적 접근에 바탕을 두고 한국어와 학습자 출신 언어가 어떠한 공통점과 차이점을 지니는지에 대한 교수학습 설계를 하였다면 학습자의 화용적 오류를 줄일 수 있을 것이다.

다양한 언어·문화권 출신 학습자로 구성된 한국어 교육 현장에서는 더욱이 학습자들의 문화적 배경을 고려할 필요가 있다. 특히 1992년 한국과 베트남의 공식적 우호 관계가 맺어진 이후부터 베트남어권 한국어 학습자 수가 과분한 증가세를 보이고 있다. 2020년 현재 국내 체류 총 베트남 유학생 수는 57,063명이며 그 중에서 어학 연수생을 포함한 일반 연수생의 수는 33,416명이다(법무부, 2020). 이밖에도 한국에서 공부하거나 생활하고 있는 베트남인 노동자나 결혼이민자들과 함께, 베트남 현지 26개 대학의 한국(어)학과, 한국어 학원 등에서 취직, 유학, 취미 등 다양한 목적으로 한국어를 배우고 있는 학습자들로 구성되어 그 숫자가 적지 않다.

이처럼 한국어 학습에 대한 베트남인 학습자의 요구가 갈수록 높아지고 있음에도 불구하고 베트남인 학습자를 위한 화용 교육에 관한 연구들은 미흡한 실정이다. 베트남인 학습자에 대한 연구동향을 다루는 남은영 외(2019)에서 나타난 바와 같이, 베트남 학습자에 관한 연구들은 주로 어휘, 발음, 문법 등이 많이 다루지고 있는 반면 화용, 문화, 문학에 대한 연구는 비교적 적다. 특히 화행과 관련해서 베트남인 학습자를 대상으로 진행된 연구는 최연선(2013)에서 베트남 결혼 이민자의 거절 화행을 다루는 연구에 그치고 있다. 학습자의 의사소통 능력을 키우기 위해서는 한국어 화행의 구체적인 실현양상뿐만 아니라 학습자의 화행 수행 양상에 대한 연구도 필요하다. 학습자의 화행 수행이 한국어 모어 화자와 어떤 부분에서 어떤 차이를 보이는지, 이러한 차이가 왜 발생하는지에 대한 분석을 바탕으로 하여 화행 교육의 내용과 방법을 구체화할 수 있기 때문이다(정미진, 2016).

이에 본 연구의 목적은 한국어 모어 화자(KNS: Korean Native Speaker)와 베트남어권 한국어 학습자(VKL: Vietnamese Korean Learner)의 요청-거절 화행 전략 실현양상을 언어·문화적 측면에서 비교분석하여 두 집단의 요청-

거절 전략에서 나타난 공통점과 차이점을 살펴보고, 실제 의사소통 상황에서 VKL의 요청-거절 화행 실현 경험을 탐색하는 것이다. 즉 본 연구에서는 첫째 베트남인 한국어 학습자들이 한국어 요청-거절 화행을 수행하면서 화용적 전략의 측면에서 어떤 점에서 한국어 모어 화자들과 유사하고 어떤 점에서 다른지를 파악하고, 둘째 실제로 요청-거절 등과 같은 특정한 담화 상황에서 베트남인 한국어 학습자들이 어떠한 경험을 하게 되며, 문법이나 어휘 등 통사론적인 측면을 떠나 어떠한 화용적 어려움을 겪게 되는지를 살펴보고자 하는 것이다. 따라서 본 연구는 베트남인 한국어 학습자의 화용 능력 향상을 위한 교수학습 방향을 모색하는 데 의의를 두고 있다.

2. 연구 내용 및 연구 절차

2.1. 연구문제

본 연구에서는 KNS와 VKL의 요청-거절 화행 실현양상에 대한 비교분석과 VKL의 화행 실현 경험 탐색을 통해서 베트남어권 한국어 학습자를 위한 화용 교육의 교수학습 방향을 모색하는 데 목적을 두고 있다. 이러한 연구 목적을 달성하기 위해서 본 연구는 다음과 같은 연구문제를 설정하였다.

연구문제1 : KNS와 VKL의 요청-거절 화행 전략 양상은 어떠한가?

연구문제2 : VKL의 의 요청-거절 화행 실현 경험은 어떠한가?

연구문제3 : VKL의 화용 능력 향상을 위한 교수학습 방향은 어떠한가?

연구문제1을 해결하기 위해 본 연구는 DCT를 활용한 설문조사를 진행함으로써 두 집단의 요청-거절 화행 전략 실현양상을 분석하여, 먼저 각 집단의 요청-거절 화행 전략 양상의 특징이 무엇인지를 알아보고, 비교문화 화용론적 접근을 통해 두 집단의 요청-거절 화행 전략 실현양상의 공통점 또는 차이점을 살펴보았다. 이처럼 두 집단의 요청-거절 화행 전략 사용양상을 비교하고자 하는 것은 한국인과 베트남인의 화용적 특성을 고려하여 베트남어

권 학습자의 요청-거절 화행 교육의 방향을 논의하기 위해서이다. 특히 베트남인 학습자의 한국어 요청-거절 화행을 함께 비교분석하는 것은 그들의 한국어 요청-거절 화행 실현의 실체를 확인하고 어느 부분에서 모국어 전이 현상이 발생하였는가를 알아보기 위한 것이다.

연구문제2를 해결하기 위해 DCT 설문조사에 참여한 5명의 VKL을 선정하여 심층면담을 실시하였다. 심층면담을 통해서 베트남인 한국어 학습자들이 실제로 의사소통 실현 시 요청이나 거절 화행과 같은 체면위협 가능성이 크고 부담도가 높은 상황에서 문화적 차이로 인한 어려움이나 의사소통 실패에 대한 경험이 어떠한지를 알아보았다. 이러한 베트남인 학습자의 요청-거절 화행 실현 경험은 효과적인 교수학습 설계를 모색하기 위해 중요한 뒷받침의 역할을 하는 것으로 판단한다. 실제 의사소통 상황에서 어떠한 문화적 차이로 인한 화용적 어려움을 겪게 되는지, 이러한 어려움을 극복하는 과정이 어떠한지를 논의하기 위해서는 학습자들이 현장에서 겪어본 경험에 대한 심도 있는 분석이 이루어져야 하기 때문이다.

연구문제3을 해결하기 위해 연구문제1과 연구문제2에서 도출한 연구결과를 종합하여 논의하였다. KNS와 VKL의 요청-거절 화행 전략 실현양상에 대한 비교분석 결과와 VKL의 심층적인 경험 탐색을 바탕으로 본 연구에서는 베트남인 한국어 학습자를 위한 화용교육의 교수-학습 방향을 모색하였다. 특히 실제 의사소통에서 한국과 베트남의 문화적 차이로 인한 의사소통 장애와 화용교육에 대한 인식 등을 요청과 거절 화행 실현 경험을 통해서 발견하며 이를 바탕으로 베트남어권 학습자를 대상으로 보다 효과적인 한국어 화용 능력 향상을 위한 교수학습의 방향을 모색하는 데 의의를 두고 있다.

2.2. 연구 방법과 연구 절차

2.2.1. 연구 방법

위와 같은 연구문제를 다루기 위해 본 연구는 양적 연구와 질적연구를 함께 활용하는 혼합 연구 방법을 취하였다. 즉, 본 연구에서는 양적 연구에 의한 수치의 의미를 질적 자료를 활용해 해석하는 설명적 순차 혼합 연구

(explanatory sequential mixed method) 방법을 활용하였다

먼저 VKL와 KNS의 요청-거절 화행 실현양상을 살펴보기 위해 본 연구는 20가지의 문항(10가지의 요청 문항과 10가지의 거절 문항)을 포함한 DCT 조사를 실시하였다. DCT 문항은 화-청자의 친소관계 및 사회적 지위 등과 같은 사회언어학적 변인이 제시된 가정 상황을 설명하고 연구참여자가 그 상황에서 자신의 언어적 반응을 기록하는 방식으로 구성하였다. 또한, 특정한 상황에서 요청이나 거절 행위를 실현할 때 연구참여자가 느끼는 부담감의 정도를 살펴보기 위해 각 문항에서는 5점 척도의 문항을 함께 구성하여 진행하였다.

본 연구의 DCT 조사는 2020년 5월부터 6월까지, 서면과 온라인 설문지의 형식을 병행하여 진행하였다. DCT 조사는 모두 40명의 KNS와 40명의 VKL로 구성된 80명을 대상으로 실시하였으며, 두 집단의 동질성을 확보하기 위해 연구참여자의 연령을 20-30대로 국한하였다. KNS의 직업은 모두 대학(원)생이며, VKL은 대학(원)생, 회사원, 기타 등으로 구성되었다. 또한, VKL의 한국어 능력 수준은 토익 4급 이상이며, 유학 경험이 있고 없는 참여자를 모두 포함하였다.

DCT 조사를 통해 밝히지 못한 부분을 보다 심도 있게 비교분석하기 위해 본 연구는 DCT 조사의 VKL 중 5명을 선정해 심층면담을 실시함으로써 그들의 요청-거절 화행 실현경험을 탐색하였다. 심층면담 기간은 2020년 07월부터 10월까지이며, 2회에 걸쳐 진행되었다. 심층면담 연구참여자의 선정 기준은 DCT 조사에 참여한 참여자 중 한국 유학 경험이 1년 이상이며, 한국어로 의사소통 경험이 풍부하고 심층면담에 자발적으로 참여하고자 하는 자이다. 심층면담의 질문지는 반구조화된 형식으로, 질문지의 주요내용은 요청과 거절 상황에서 한-베의 언어-문화적 차이로 인한 의사소통 어려움 및 이를 통한 화용 습득 과정, 그리고 DCT 분석을 통한 연구결과에 내재된 문화적 함의 등에 관한 것이다.

2.2.2. 연구 절차

베트남어권 한국어 학습자의 요청-거절 화행 실현양상을 한국어 모어 화

자의 실현양상과 비추어 비교하고 실제 의사소통 상황에서의 요청-거절 화행 실현경험을 살펴봄으로써 베트남인 학습자의 화용 능력 함양을 위한 교수학습의 방향을 모색하는 목적을 달성하기 위해 본 연구의 절차는 다음과 같다.

I장에서는 연구의 목적과 필요성을 제기하고, 연구 내용 및 절차를 소개한 후에 요청-거절 화행에 관한 국내의 선행연구를 검토하였다.

II장에서는 문헌 자료를 활용하여 화용론을 비롯한 비교문화 화용론적 접근의 쟁점을 논의하고, 한국어와 베트남어에서의 체면, 공손 등 화용적 특성에 영향을 미치는 개념들을 살펴본 후 비교문화 화용론적 관점에서 한국어와 베트남어의 화용적 특성을 비교분석하였다. 또한, 화행이론과 요청과 거절 화행의 개념, 특징 등을 살펴보고, 본 연구에서 요청과 거절 화행을 비교문화 화용론 관점에서 다루게 되는 배경과 이를 통해 얻어진 시사점을 논의하였다.

III장에서는 본 연구에서 활용하는 DCT와 심층면담의 개념 및 특징을 다룬 후, 연구참여자, 자료수집과 분석, 연구의 윤리적 고려를 포함하여 본고의 연구 방법에 관한 전반적인 내용을 기술하였다.

IV장에서는 KNS와 VKL이 실현한 요청-거절 전략 실현양상을 상황별, 집단별 분석과정을 거친 후, 집단 간의 차이점과 공통점을 비교분석하였다. 또한, 화-청자의 친소관계, 사회적 지위, 한국 유학 경험 여부, 숙달도 등과 같은 다양한 사회언어학적 변인들이 화행 실현양상에 어떠한 영향을 미치는지를 비교분석하며, 두 집단의 화용전략 실현양상에는 어떠한 문화적 함의가 내포되고 있는지를 비교문화 화용론적 접근을 바탕으로 분석하였다.

V장에서는 체면위협 가능성이 크고 비교적 부담도가 높은 요청-거절 화행을 실현할 때 학습자들이 어떠한 경험을 하며, 한국어와 베트남어의 화용적 특성의 차이로 인한 어려움, 또는 화용 습득 과정 등을 탐색하였다. 특히 V장에서는 양적자료에 의해 밝히지 못한 부분을 보다 심층적으로 해석하며, IV장 연구결과를 뒷받침할 수 있기 위해 심화된 논의를 전개하였다.

마지막으로 VI장에서는 본 연구에서 설정한 연구문제에 따라 연구결과를 정리하면서 이를 바탕으로 베트남어권 한국어 학습자의 화용 능력 함양을 위한 교수학습 방향을 논의하였다. 또한, 이 장에서는 본 연구의 한계점 및 연구의 시사점에 의한 추후 연구 과제를 언급하면서 마무리를 지었다.

3. 선행연구 검토

이 절에서는 그간 한국어와 베트남어, 그리고 기타 언어들의 요청 및 거절 화행에 관한 연구들이 어떻게 이루어지고 있는지를 검토하고, 이를 바탕으로 한-베 요청-거절 화행 연구에 대한 시사점을 모색해 보고자 한다.

3.1. 한국어의 요청-거절 화행

먼저 한국어 화행에 관한 연구들은 담화기능별로 거절 화행, 요청 화행, 사과 화행, 칭찬 응답 화행 등 화용적 요소가 많이 작용하는 화행들에 대한 논의들이 주로 이루어져 왔다. 특히 화행 중에서 거절과 요청 화행은 비교적 부담 정도가 크고 대화참여자들의 체면위협 가능성이 높은 화행들이기 때문에, 이 두 가지 화행은 중요한 담화기능으로 간주되어 상대적으로 활발하게 다루어지고 있었다.

한국어 요청-거절 화행에 관한 연구들을 살펴보면, 대략적으로 기존연구들은 교재, 드라마, 사전, 한국어능력시험 대화문 등을 분석하여 요청이나 거절 화행이 실현되는 언어적 전략의 양상이나 문형표현을 도출한 연구(강현화, 2007; 김하나, 2014; 서희정, 2001; 최혜민, 2013 등), 특정 언어권 학습자를 위한 화행 전략 비교연구(이해영, 2013; 최연선, 2013; 최죽산, 2010; 폴리 룡, 2015; 혼다토모쿠니·김민규, 2012; 윤미라, 2017; 윤경원, 2017; 융티탄프엉·김영순, 2019; 융티탄프엉·김영순, 2020; 폴리 룡, 2017; 황정혜, 2018 등; 황선영 외 2018; 이세인, 2019), 그리고 학습자들의 화행에 대한 인식이나 문화감수성과 화행 습득 능력의 상관성에 대한 연구(강경민 외, 2017; 김유리, 2017; 강연주, 2018; 박소연, 2019b; 이암·정혜선, 2019) 등이 주로 진행되어 왔다.

한국어 교육 학계에서 화행 연구가 주목 받기 시작한 시기였던 2000년대 초반에는 한국어 요청-거절 화행의 특징을 파악하기 위해 드라마, 한국어 교재, 한국어능력시험 문제의 대화문, 또는 한국인의 실제 발화에 의한 자료들

이 다양하게 활용되었다. 강현화(2007)는 외국인 학습자를 위한 한국어 교재와 사전에서 거절을 나타내는 문형표현을 목록화하고 설문조사를 통해서 각 문형의 변별적 특징을 기술하였다. 이에 따르면 거절 양상은 거절 정도, 선행 담화, 거절 방법, 그리고 사회적 신분관계나 공적/사적인 관계에 따라서 각각 다르게 나타난 것으로 확인할 수 있었다. 즉, 대화상대방이 손윗사람인지 손아랫사람인지, 대화가 공적인 상황에서 이루어지느냐 사적인 상황에서 이루어지느냐 등 다양한 변인들이 한국인의 거절 화행 실현양상을 좌우한다는 것이다.

이처럼 구체적인 화행을 통한 화용교육의 역할과 인식이 커가면서, 그러면 교수와 교재의 측면에서는 어떤 내용을 어떻게 전개할 것인지에 대한 문제점이 더욱 중요해졌다. 오경숙(2011)은 화행 수업을 위한 교수 설계 시 고려할 사항을 교육의 목표와 내용, 절차와 방법 등을 살펴보았으며, 명시적인 교수법에 의하여 중급 단계 학습자를 대상으로 하는 거절 화행 교육방안을 제시하고 있다.

실생활에서 한국인들이 실현한 거절 화행 전략양상과 한국어 교재들에서 제시된 대화문 거절 양상을 비교분석하고 수준별 외국인 학습자를 위한 거절 화행 교육 방안을 제시하는 서희정(2001)에 따르면 한국어 교재에서 제시된 거절 화행의 양상이 교사나 연구자의 직관에 의해 제시되고 있는데 이는 실제로 한국어 모어 화자가 실현하는 거절 화행 양상과의 차이를 보인다. 더군다나 한국어 외국인 학습자들은 교재의 영향을 받아서 구사하기 때문에 원어민들과의 차이가 있는 것으로 나타났다. 한국어 요청 화행 교수학습에 관해 비판적으로 접근한 김혜련·전은주(2012)에 따르면 요청 화행은 초급 단계부터 학습자가 배우게 되는 중요한 역할을 지니고 있음에도 불구하고 대부분의 초급 교재에서는 요청 표현을 할 수 있는 담화 상황의 제시가 빈약한 실정이며, 요청 화행 전략 표현이 문법 학습으로만 제시되어 있다는 점이 요청 화행 교수의 한계점이라고 지적하고 있다.

같은 맥락에서 김유진(2013)은 초급단계에서부터 담화 맥락의 이해를 강조하면서 청자 중심의 간접 요청 화행 양상과 그 교육방안을 제시한 바가 있었다. 그리고 서지혜(2012)에서는 상황에 따라 요청 화행 사용 양상도 달라

진다는 점을 고려하여 문법 교육을 진행할 때 상황적 맥락을 고려해야 함을 주장하면서, 한국인들이 실제 상황에서 요청을 할 때 어떤 문형의 유형을 주로 사용 혹은 선호하는지를 파악하였다. 이를 위해 세 편의 드라마 대본에서 나타난 각 주요 인물들의 담화 중 요청 화행을 뽑아 분석하여 한국어 요청 화행에서 나타난 종결형 또는 맥락을 고려한 요청 전략을 다룬 바가 있었다.

한국어 모어 화자의 실생활 상황에서 나타난 화행 전략 양상뿐만 아니라 한국어능력시험(TOPIK)이나 드라마 대본을 통해서 분석하는 연구들도 찾아볼 수 있었다. 최혜민(2013)에서는 토픽의 대화문 중에서 거절 의사를 표시하는 대화문을 추출한 후 거절을 이끌어 내기 위해 제시된 상황, 거절 화행 전략, 대화자 간의 사회적 변인 등 세 가지 분석 기준을 바탕으로 분석하였다. 분석한 결과, 한국어능력시험에서 제시한 거절 화행들은 다수의 전략이 전혀 사용되고 있지 않은 것이 확인되었으며, 문제를 풀기 위해 제시된 대화문의 특성상 대화를 통해 대화자 간의 관계가 정확하게 제시되지 않은 경우가 많은 것으로 나타났다.

김하나(2004)는 드라마 대본에 나타난 한국어 모어 화자의 요청과 거절 화행 실현양상을 알아봄으로써 외국인 한국어 학습자를 위한 요청-거절 화행 교육 방안을 마련하였다. 드라마 대본 분석을 통해서 한국인과 일본인의 요청 응답화행을 비교하는 최지수(2017)에서는 한국인은 일본인에 비해 명시적 요청 화행을 더 많이 사용하는 반면에 제안성 요청 화행과 부탁형 요청 화행의 빈도는 한국인이 일본인보다 더 높게 나타났다. 그리고 양국의 직접 요청 화행 분석에서 확인할 수 있는 차이점으로는 한국인보다 일본인들은 사회적으로 하위의 힘을 가진 쪽에서 명시적 요청의 사용 빈도가 다소 더 높게 나타난 것이다. 사와다(2011)는 한국어 모어 화자의 요청 보조화행 전략 양상을 살펴봄으로써 외국인 한국어 학습자를 위한 요청 화행 교육방안을 제시한 바가 있었다. 이에 따르면 외국인 한국어 학습자들이 하나의 특정 전략을 과잉 사용하지 않기 위해서는 화-청자의 친소관계, 사회적 지위 관계 등 다양한 요소들이 달라진 경우에 표현이 어떻게 달라지는지를 소개할 필요가 있다고 주장하고 있다.

단순히 한국어 모어 화자들의 대화에 나타난 요청이나 거절 화행의 전략

양상 등을 살핀 연구들의 한계점을 보완하기 위해, 최근에는 외국인 학습자들의 출신 언어권 또는 문화권을 반영하는 연구들이 잇달아 다뤄져 왔다. 특정 언어 모어 화자나 특정 언어권 한국어 학습자의 화행 양상을 탐색하여 적절한 화행 교육 방안의 개발이 중요시되면서 중국어(송은지, 2019; 황정혜, 2018; 폴리 룡, 2017; 윤미라, 2017; 이암·정혜선, 2019), 일본어(이해영, 2003; 혼다토모쿠니·김민규, 2012), 태국어(윤경원, 2017; 황선영 외, 2018; Samawadee Kunghae, 2018), 베트남어(박소연, 2019a; 최연선, 2013; 윙티탄프영·김영순, 2019; 윙티탄프영·김영순, 2020) 등 한국어의 화행 비교연구들이 상대적으로 활발하게 다루어졌다.

직장 내 한국어 모어 화자와 중국어 모어 화자의 거절 화행 전력을 비교한 윤미라(2017)에 따르면 직장 환경에서 한국어 모어 화자가 직접 거절 전략과 간접 거절 전략 모두 혼용해서 사용하는 것을 선호하는 것과 달리, 중국어 모어 화자들은 사회적 힘과 친밀도가 낮을 때를 제외하고 간접 거절 전략을 더 선호하는 것으로 나타났다. 특히 중국어 모어 화자는 한국어 모어 화자보다 상사의 거절에 대해 심리적 압박을 덜 받는다고 밝혔다.

거절 화행이 실현되는 상황에서는 거절-응답 인접쌍으로 이어지는 만큼 이에 주목할 필요가 있다고 주장하는 이암·정혜선(2019)은 거절-응답 인접쌍 및 거절의 강도에 대한 인식을 한국어 모어 화자와 중국인 한국어 학습자 간의 비교를 진행한 바가 있다. 이에 따르면 한국어 모어 화자와 중국인 한국어 학습자들은 ‘이유 설명’을 거절의 강도가 높은 전략으로 인지하고 있지만 ‘대안 제시’나 ‘미래 수락’ 등은 거절로 인식하는 데 있어 두 집단은 차이를 보인다. 이처럼 한국어 모어 화자와 외국인 학습자의 거절 전략 인식에 있어서 공통점이 있지만 차이점도 발견된 듯이, 한국어 교육 현장에서 외국인 학습자들이 거절과 같은 부담이 큰 화행을 실현할 경우에 상대방의 체면을 보호할 수 있는 화용적 능력의 향상을 간과해서는 안 된다.

외국인 학습자의 화용 능력이 중요시되면서 Liu Pai·전은주(2019)는 거절 화행을 통해서 중국인 학습자들의 화용적 문제를 살펴본 바가 있었다. 학습자들은 친밀도가 높거나 사회적 힘이 높은 상대와의 거절 화행을 실현할 때 의사소통 어려움을 겪을 가능성이 높으며, 호칭어나 존대법 등의 부적절한

사용으로 인해 상당수의 학습자가 한국어 거절 화행에서 의사소통의 관계적 목적을 달성하기 어렵다고 밝혔다.

이해영(2003)은 한국어 모어 화자, 한국어 일본인 학습자, 그리고 일본어 모어 화자 3집단의 거절 전략을 비교함으로써 한국어 학습자의 중간언어 현상에 대해 논의하였다. 이에 따르면 특별히 한국어 학습자를 곤란하게 했던 비선호 범주의 실현양상을 그들의 모국어의 영향 관계에 초점을 맞추어 진행함으로써 모국어와의 새로운 영향관계를 밝힐 수 있었다고 한다.

영어권 한국어 학습자와 한국어 모어 화자의 요청 화행 구사를 비교한 이지혜(2010)에 따르면 영어권 한국어 학습자들은 한국인과 비슷한 요청 화행 실현양상을 보이면서도 출신국의 언어와 문화의 영향을 받아 한국인에 비해 변인 ‘친밀도’에 따른 주화행 전략 사용의 차이가 드러나지 않거나 보조화행의 사용이 한국인에 비해 ‘논리적’인 면에 중점을 두고 있다는 것 등으로 그 차이점을 나타냈다.

황정혜(2018)에서는 한국어 모어 화자와 중국인 한국어 학습자, 그리고 중국어 모어 화자 세 집단의 지시-거절 화행의 화용 전략에 대한 대조·분석을 통해서 중국인 한국어 학습자의 모국어 전이 현상을 살펴보았다. 연구결과에 따르면 중국인 한국어 학습자는 지시와 거절 화행을 수행함에 있어서 시작말 전략, 지시-거절 화행의 주화행 전략, 그리고 보조화행 전략 등에서 모국어 전이 현상이 나타난 것으로 확인할 수 있었다. 그러나 이러한 연구결과를 바탕으로 중국인 한국어 학습자를 위한 교수학습의 방안이 제시되고 있지 않는 것이 연구의 한계점으로 보았다. 특히 화용에는 언어권마다의 문화적 특성이 현저하게 반영됨에도 불구하고 화행 전략과 문화 특성 간의 상관성을 연결시켜서 논의되지 않은 것은 아쉬운 점이었다.

이세인(2019)은 한국어 모어 화자와 러시아어권 한국어 학습자들의 거절 화행 실현양상을 통해 한국어 거절 화행 교육방안을 제시한 바가 있었다. 거절 화행 전략의 사용에 있어서 한국어 모어 화자들이 이유 제시 전략을 가장 선호하였다면 러시아어권 학습자들은 직접거절 전략을 가장 많이 사용한 것으로 나타났다. 또한, 연구대상자인 러시아어권 중-고급 학습자들은 거절 전략에 대한 명시적 학습을 통해 학습자들은 거절해야 하는 상황과 그 상황

에서 적절한 전략에 대한 구사를 확실하게 자각한 것으로 판단하였다. 특히 러시아어권 학습자들은 거절 상황에서 자신의 의사를 명확히 밝히고 있었는데 이와 달리 한국어 모어 화자들은 자신의 생각을 우회적으로 이야기하는 경향을 보였다는 점에서 두 집단의 차이가 있었다.

황선영 외(2018)는 한국인과 태국인의 거절 화행 실현양상과 거절 상황에서 느끼는 부담도를 비교하였다. 요청, 제안과 초대 3가지 유도 화행을 통해서 한국어 모어 화자와 태국어 모어 화자의 거절 실현양상의 공통점과 차이점을 밝혔다. 이에 따르면 한국인과 태국인은 상대적으로 거절해야 하는 상황에서 비슷한 전략들을 사용하고 있으나, 두 집단의 언어적, 문화적 특징들이 반영된 차이점들은 나타난 것으로 확인되었다. 예컨대 한국인의 발화에서는 ‘어쩌죠? 어떡하지?’와 같은 관용 표현들, 태국인의 경우 ‘끄렝짜이’와 같은 관용 표현들은 두 나라의 문화적 차이를 현저하게 반영하고 있는 것이다.

한편, 앞에서 논의한 바와 같이 거절 화행의 경우 화자와 청자 모두에게 부담이 큰 화행이기 때문에 거절 화행 수행 시 상대의 체면을 보호하기 위해 다양한 언어적 장치들이 복합적으로 사용될 것이다. 윤은미(2004)에서는 한국인과 외국인 한국어 학습자의 체면 보호 언어적 장치를 비교한 바가 있다. 이에 따르면 한국어 모어 화자에 비해 한국어 학습자들은 대체로 체면보호를 위한 언어적 장치의 사용이 서투르며, 또한 이들은 한국어 모어 화자들보다 사회적 지위라는 변인이 언어적 장치의 사용량의 영향을 덜 미친다. 즉, 외국인 학습자를 위한 한국어 교육현장에서 특정 화행 수행 시 적절하게 발화할 수 있는 화용적 능력, 특히 청자의 체면을 보호하는 기능이 충분히 교수되지 않았음을 어느 정도 나타내는 것이다.

이처럼 선행연구들은 특정 언어권 학습자들을 위한 화행 전략 양상 비교를 중심으로 집단 간 화행 전략 양상의 공통점과 차이점을 밝히고 있으나, 대부분의 분석결과에서 단순히 공통점과 차이점만 언급하는 것에 그치고 있다. 그러한 차이점 혹은 공통점을 유발하는 두 집단의 사회문화적 맥락을 반영하지 않고 있다. 폴리 룡(2017)에서는 고맥락과 저맥락 문화이론을 바탕으로 한국어 모어 화자와 홍콩 지역 출신 화자들의 화행 전략 차이점을 밝힌 바가 있었다. 이에 따르면 한국어 모어 화자에 비해 홍콩인 한국어 학습자 및 홍콩 지역 광둥어 모어 화자들은 영국 문화의 영향을 받아 비교적 저맥

락 문화 의사소통을 선호하고 있다.

베트남어권 학습자를 대상으로 진행한 요청-거절 화행에 관한 연구로는 최연선(2013), 윙티탄프엉·김영순(2019), 윙티탄프엉·김영순(2020) 등이 있다. 최연선(2013)에서는 한국어 모어 화자와 베트남출신 결혼 이민자의 거절 화행 비교하였는데 그 결과, 한국어 모어 화자가 베트남 여성 결혼 이민자보다 간접적인 방식으로 더 다양한 전략을 사용하며, 부담도에 따라서 전략 사용 개수 양상을 다르게 나타내는 한국어 모어 화자와 달리, 베트남 여성 결혼 이민자의 발화에서 부담도와 전략 사용 개수의 상관성을 찾을 수 없었다. 그러나 한 가지 중요한 점은, 원어민과 비원어민의 거절 화행 실현양상을 비교하는 이 연구에서는 한국어로 작성된 담화완성형텍스트로 두 집단의 응답을 수집하였는데, 베트남 출신 결혼이주여성 집단의 연구대상자들 대다수는 한국 거주 기간이 짧으며 한국어 학습 기간도 1-2년이 대부분이었고, 대화를 자연스럽게 할 수 있는 언어적 지식이나 화용 능력과 상관성이 높은 한국인의 문화적 가치에 대한 이해가 부족한 상태라는 것이 간과되었다는 점이다. 또한, 베트남 출신 학습자들이 모국어에서의 어떤 영향을 받고 어떤 점에서 모국어 전이 현상이 일어났느냐는 원인을 찾기 위해서는 그들의 모어 실현양상에 의한 자료가 확보되어야 하는 것이다.

윙티탄프엉·김영순(2019)에 따르면 베트남어 모어 화자들과 한국어 모어 화자들은 전반적으로 직접 거절전략보다 간접 거절전략을 더 선호하는 것이 공통점이었으나, 베트남어 모어 화자들은 한국어 모어 화자들에 비해 친한 관계일수록 직접 거절전략을 더 많이 사용하는 것이 차이를 보이고 있었다. 특히 한국어에서 많이 사용되지만 베트남어에는 나타나지 않거나, 한국인이 안 쓰지만 베트남인에게 유용한 전략들이 확인되었다. 박소연(2019a)에서는 한국인 모어 화자와 베트남 유학생의 칭찬 반응 화행 비교를 진행하였는바, 한국인 모어 화자와 베트남인 학습자는 모두 유교문화의 영향으로 상대방에 대한 공손함과 겸양 중시의 경향을 보인다. 그러나 구체적 전략 사용에 있어서 두 집단은 언어적 행위와 비언어적 행위로 차이를 보이고 있다.

같은 맥락으로 김태은(2019)에서도 한국, 중국, 그리고 베트남 국적 화자를 대상으로 칭찬 응답 화행에 대해 비교하였다. 연구결과에 따르면 한국 국적

과 중국 국적인 연구 참여자들은 상대가 선배일 때 가장 예의 바른 응답을 하였고, 베트남 국적 화자의 경우 상대가 선생님일 때 가장 예의를 지키려는 모습을 보인다고 하였다. 특히 외모에 대한 칭찬 상황에서 세 집단은 모두 낮게 수용한 것이 공통점이었다. 용티탄프엉·김영순(2020)은 베트남어권 한국어 학습자의 요청 화행 실현양상을 살펴보았다. 이에 따르면 베트남어권 한국어 학습자들은 직접 요청 전략에 비해 간접 요청 전략을 선호하며, 친밀도가 낮은 상황에 비해 친밀도가 높은 상황에서 더 많은 요청 전략을 사용한다. 특히 사회적 지위가 높은 상대방과 대화할 때 가장 많은 요청 전략을 실현한다.

이와 함께 국내학계에서는 학습자들의 화용 능력이 중요시되면서, 학습자들의 화행에 대한 인식이나 문화감수성과 화행 습득 능력의 상관성, 화행을 통한 공손성 인식에 대한 연구(강경민 외, 2017; 김유리, 2017; 강연주, 2018; 박소연, 2019b; 이암·정혜선, 2019) 등이 비교적 다양하게 전개되어 왔다.

출신 문화권에 따라 학습자들은 특정한 화행에 대한 수행양상과 인식이 달라질 수 있을 것이다. 이러한 취지에서 강경민 외(2017)는 중국인 학습자와 러시아인 학습자의 거절 화행 실현전략과 한국어 거절 화행에 대한 인식을 살펴보고 이를 한국어 모어 화자 집단과 비교하였다. 연구결과에 따르면 한국인과 언어·문화적 거리가 가까운 중국인 학습자들은 한국인과 비슷한 전략사용의 양상을 보이고 있으며, 한국인의 거절 화행에 대해서는 높은 이해도를 드러냈다. 러시아인 학습자들은 모호하고 완곡한 거절 전략보다는 확실한 의사 표현을 밝히는 것이 상대방에 대한 배려라고 인식하는 것이다. 특히 이 연구는 러시아어권 학습자들은 한국어의 거절 화행에 작용하는 한국의 언어적, 문화적 특징에 대해 다소의 심리적 저항감을 느끼는 것을 밝히면서 학습자적 변인은 한국어 수업에 적용되어 그들에게 한국어의 특정 화행을 가르칠 때 비교문화 관점에서 접근하여 이해하도록 하는 것이 필요하다고 주장하였다.

화행 습득 과정에 있어서 문화 간 감수성의 영향도 미친다고 주장하는 김유리(2017)에서는 화행 습득 요인과 문화 간 감수성의 상관성을 찾고자 하였다. 프랑스인 한국어 학습자와 중국인 한국어 학습자의 칭찬 응답 습득을 다

루는 이 연구에서는 한국어 모어 화자를 대상으로 학습자들의 응답에 대한 수용성 평가를 했을 때 프랑스 학습자가 중국인 학습자보다 더 높은 수용성 점수를 받았다. 이는 프랑스 학습자가 칭찬 응답 화행을 더욱 잘 습득하고 있음을 알 수 있음을 의미하고, 학습자들의 문화 간 감수성이 화행 습득의 하나의 요인으로 작용하고 있음을 주장하고 있었다. 같은 맥락에서 하지혜(2019)에서는 화용 습득과 문화 간 감수성의 관계를 보이기 위해 중급 수준 이상의 중국어권 학습자들을 대상으로 문화 간 감수성을 측정하고 이러한 문화 간 감수성 정도가 화용 습득에 영향을 미치는지에 대해 검증하였다. 그 결과, 문화 간 감수성이 낮은 학습자들의 요청 화행의 공손성에 대한 인식이 한국인과 다르게 나타났다. 이에 학습자들의 화용 습득을 위해서는 문화 간 감수성을 향상시킬 필요가 있으며, 특히 상호작용 자신감과 상호작용 주의도가 매우 중요한 것으로 나타났다.

비원어민 화자가 원어민들과 다른 화용 전략을 실현하였을 때 원어민 화자들과 외국인 학습자의 인식에 어떠한 차이가 있는지를 파악하는 홍승아(2015)는 외국인의 요청 표현을 통해서 논의하고 있었다. 그 결과, 한국인들이 외국인의 표현 실수에 대해 부정적으로 반응할 것이라는 학습자들의 예상치가 실제보다 훨씬 높게 나타났는데 이는 학습자들이 한국어 표현에서 나타날 수 있는 실수에 대해 두려움을 가지고 있기 때문이다. 또한, 한국어 모어 화자들은 관광객이나 단기간 동안 한국을 방문하는 외국인들에게 관용의 정도가 높은 반면, 같이 생활하는 장기간 체류 외국인들에게는 그렇게 흔쾌한 수용도가 높지 않은 것으로 나타났다. 즉 한국어를 배워서 한국인들과 자주 접하는 외국인 학습자들의 경우 언어 표현의 문법적 정확성을 떠나서 한국 사회문화적 맥락과 한국어 예절에 대한 이해에도 많은 신경을 써야 하는 것이다.

박소연(2019b)은 요청 화행에 초점을 두어 공손성의 개념과 인식, 그리고 화청자 관계에 따른 공손성이 문화권별로 어떤 차이를 보이는지를 논의한 바가 있다. 이에 따르면 요청이라는 상황에서 각 집단별 그 부담도와 대화참여자 간의 관계 또는 사회적 거리 등에 따라 실현된 요청 전략들이 다르게 나타났다. 한국 사회에 개인주의적 사고가 만연해짐에 따라 청자의 소극적 체면 위협에 대한 민감도가 높아졌다고 주장하였다. 또한, 한국어 모어 화자

들은 요청 화행을 실현 시 과제의 부담 정도를 가장 민감하게 느끼며, 그 다음은 사회적 지위 및 친소 변인의 순으로 민감하게 반응한 것으로 나타났다.

3.2. 베트남어의 요청-거절 화행

베트남어 요청-거절 화행과 관련 연구들은 2000년 초반에 들어 많이 진행된 바가 있다. 일련의 연구들은 주로 영어나 프랑스어, 러시아어 베트남인 학습자들의 화행 실현양상과 원어민들의 화행 실현양상의 특성을 비교분석하는 업적들이 주를 이루고 있다.

Nguyễn Văn Độ(2000)는 영국인과 베트남인의 요청 화행에 대한 비교를 통해 다음과 같은 연구결과를 도출한 바가 있었다. 첫째, 영국인이 의문형 요청 방식이 널리 사용하고 있으면 베트남인에게 이 대화방식은 격식적이거나 다른 집단에 속한 상대방과의 의사소통할 때 적절하다. 또한, 영어에서 명령형 요청 전략이 거의 사용되지 않으며 특히 격식적인 대화가 필요한 상황에서는 나타나지 않지만 이와 달리 베트남어에서는 명령형 요청이 격식 또는 비격식적인 상황에서 모두 보편적으로 사용되고 있는 점에서 차이가 있다. 특히 베트남인에게 있어서 요청 화행의 부가요소들(예를 들어 호칭, 억양, 표현, 어구 등)이 화행의 효과를 조절하는 데 있어 비교적 중요한 역할을 하고 있다.

영어 모어 호주인 화자와 베트남인 영어 학습자의 거절 전략을 비교하는 Nguyen Thi Minh Phuong(2006)에서는 두 집단 화자들의 상당한 차이점을 밝혔다. 베트남 영어 학습자들은 호주 영어 모어 화자들보다 사회적 지위와 사회적 거리에 대해 더 예민한 것으로 나타났다. 또한, 상이한 문화와 관련해서 그들은 거절하는 방법에 있어서도 차이를 보이고 있었다. 베트남인 영어 학습자들은 거절할 때 정교하게 표현한다. 호주인 화자와 달리 베트남인 영어 학습자들은 유감, 동정, 이유 설명 등과 같은 전략을 통해서 상대방의 요청을 거절한다고 밝혔다.

Đỗ Quang Việt(2004)는 프랑스인과 베트남인의 요청 실현양상 비교가 이루어졌다. 연구결과에 따르면 베트남 사람은 프랑스 사람보다 상대적으로 직

접적인 요청 전략을 많이 사용하는 것으로 나타났으며, 특히 화자의 위치가 청자의 위치보다 높거나 화-청자 간의 관계가 친밀한 관계일 경우 베트남 사람은 대부분 직접적인 요청 전략을 사용하였다. 이러한 베트남인의 요청 전략은 프랑스인의 요청전략과 차이점을 지니고 있다. Ha Cam Tam(2005)은 호주인 영어 화자, 베트남인 영어 학습자, 그리고 베트남어 모어 화자 세 집단의 요청 화행 실현양상을 비교하면서 베트남인 영어 학습자의 화용지식을 함양하기 위해 대화의 실제 상황을 고려하는 교수학습 자료의 중요성을 강조한 바가 있었다.

일련의 선행연구들은 요청 화행을 실현하는 데 있어 베트남사람이 간접 요청전략에 비해 직접 요청전략을 더 선호한다는 현상의 문화적 함의를 설명하였다. 이는 베트남인의 마을공동체와 그 공동체 안에서의 단결성을 강조하는 문화적 특징을 이유로 설명되고 있다(Hồ Thị Kiều Oanh, 2010; Nguyễn Tư Sơn, 2018; Nguyen Thi Thuy Minh과 Le Ho Gia Anh, 2013; Lý Thiên Trang, 2015; Nguyễn Thị Mai Hoa, 2016).

Hồ Thị Kiều Oanh(2010)은 호주 영어와 베트남어의 도움 제안 화행의 차이점을 두 문화권의 체면과 공손에 대한 관점을 통해서 그 원인을 설명한 바가 있었다. 문화적 측면에서 보았을 때 베트남은 마을 공동체의 문화적 가치가 또렷하며, 그 공동체 안에서의 서열을 중요시한다. 따라서 도움 제안 화행은 화-청자 모두의 체면을 높이는 행위로 간주된다. 이와 달리 호주는 개인의 자유를 존중하는 문화권이기 때문에 도움 제안 화행은 곧 청자에게 강요를 줄 수 있는, 즉 체면위협 행위(Face Threatening Acts, 이하 FTA)에 속한 화행이 될 수 있다. 따라서 베트남인은 도움 제안 화행을 실현할 때 자신의 발화행위의 수반력을 더해줄 조사를 사용함으로써 공동체 안에서의 단결성을 발휘한다. 그러나 호주는 발화행위의 수반력을 덜하기 위한 관례적 간접 전략을 사용함으로써 상대방의 자유권을 존중함을 보인다. 같은 맥락에서 베트남어 모어 화자의 요청 화행 실현양상을 통해 공손성을 다루는 Nguyen Thi Thuy Minh과 Le Ho Gia Anh(2013)에 따르면 베트남어 원어민들은 유럽권 화자들과 달리 요청할 때 직접적 요청 전략을 선호하는 경향을 보이면서, 공손함을 표현하기 위해 베트남인들은 간접적 요청 전략의 사용보다는 공손을 지지하는 언어적 수단을 주로 사용한 것이 확인되었다.

Lý Thiên Trang(2015)은 베트남어 모어 화자와 호치민시에 거주하는 미국인의 요청 화행 전략양상을 비교하면서 문화적 특징을 논의하고 있었다. 이에 따르면 베트남어 모어 화자는 직접 요청전략을 많이 사용하는 경향을 보이고 있는 반면에, 미국인 영어 화자들은 간접 요청전략을 선호하는 것으로 나타났다. 그러나 이러한 현상은 요청 화행 실현하는 데 있어서 베트남인이 미국인보다 덜 공손하다고 결론을 내릴 수 없다. 이는 마을공동체와 그 공동체 안에서의 단결성을 강조하는 베트남 문화와 개인 및 자아를 매우 존중하는 미국 문화 간의 차이로 비롯된 것이라고 주장하였다.

이러한 논의는 Nguyễn Thị Mai Hoa(2016)에서도 찾아볼 수 있었다. 영어와 베트남어와 영어의 허락 구하기와 답변 행위를 비교하는 이 연구에서는 베트남인들은 직접적인 의사소통 표현을 통해서 허락구하기와 답변 행위를 실현하지만 영어 모어 화자들은 대호 참여자들의 체면손상을 최소화하기 위해 간접적 화행 전략을 선호한다고 하였다. Nguyễn Tư Sơn(2018)에서는 베트남어와 러시아어의 직접 거절 행위에 대한 비교분석을 통해 두 언어의 직접 거절 행위의 행태적, 의미적 특징을 비교함으로써 학습자가 목표언어의 의사소통 문화, 원어민의 의사소통 습관 등에 관한 이해를 강조한 바가 있었다.

베트남어의 요청 화행에는 발화에서 사용되는 동사가 곧 발화수반행위인지 아닌지를 결정하며, 특히 발화 수반력을 가감하는 데 있어 중요한 역할을 가지고 있다. Đào Thanh Lan(2004)에서는 ‘ra lệnh’(명령을 내리다), ‘cấm’(금지하다), ‘cho phép’(허락하다), ‘yêu cầu’(요청하다), ‘đề nghị’(제안하다), ‘khuyến’(충고하다), ‘mời’(초대하다), ‘chúc’(바라다), ‘xin’(허락을 구하다) 등 9가지의 베트남어 요청 화행 동사들의 의미를 대화 참여자들의 위상(사회적 지위), 강요성 과 공손성 등 세 가지의 측면에서 논의하고 있었다. 즉, 베트남어 요청 화행은 한국어 처럼 어미어간의 변형에 따라 의미와 공손여부가 결정되는 것이 아니라, 어느 동사가 사용되느냐에 따라서 그 요청이 명령형인지 제안형인지가 정해지는 것이다.

3.3. 기타 언어의 요청-거절 화행

기타 언어들의 요청-거절 화행에 관한 대표적 연구물들을 살펴보면, 영어 교육 학계에서 영어와 특정 언어권 학습자의 모국어를 비교하는 연구들이 그 주를 이루고 있음을 확인할 수 있었다. 예컨대 요청 화행의 경우, 영어와 스페인어(Fraser 외, 1980), 영어와 독일어(Kasper, 1982), 영어와 일본어(Fukushima와 Iwata, 1987), 영어와 헤브라이어(Blum-Kulka, 1982) 등을 비교하는 연구물들이 있다. 그리고 거절 화행의 경우에는 일본어와 영어를 비교하는 Beebe 외(1985)나 영어 원어민과 한국인 영어학습자의 거절 표현 사용 양상을 비교하는 Luyh(1994), 또는 영어원어민과 비원어민 간의 거절방식을 비교하는 Hartford와 Bardovi-Harlig(1992) 등을 대표로 들 수 있다.

Kasper(1982)는 독일어와 영국영어의 요청 화행을 비교하면서 요청 행위의 정도가 두 언어에서 어떻게 나타나는지를 살펴보았다. 그 결과, 독일어 원어민들은 영어 원어민들에 비해 직접 요청 표현을 더 선호하는데, 이는 약한 의미를 주는 조동사를 사용하고 평서문보다는 의문문을 선호하는 영어 원어민들에 비해 일종의 의무감을 표시하는 조동사를 많이 사용하는 독일어 원어민들의 요청 실현 방식을 통해 확인될 수 있었다.

이와 달리 영어와 스페인어를 비교하는 Fraser 외(1980)는 영어원어민이 스페인어 원어민보다 더 직접적이고 덜 공손한 표현을 쓴다고 밝힌 바가 있었다. 뿐만 아니라 스페인 원어민들은 영어원어민에 비해 대화 상대방의 나이나 사회적 지위 등과 같은 요소에 더 민감하게 반응하는 것으로 관찰된다고 보고하였다. 그리고 일본어원어민과 영어원어민의 요청 화행을 비교한 Fukushima와 Iwata(1987)에서는 두 언어에서 사용되는 요청 전략은 비슷하게 나타났으나, 일본어 원어민들은 영어원어민에 비해 친소관계에 의존하여 표현을 선택한다고 보고한 바가 있다.

성인 외국어 학습자들은 목표어로 의사소통하는 과정에서 모국어의 영향을 받는 현상이 종종 발생한다. 이처럼 모국어에서 목표어로 문자 그대로 번역해서 사용하는 표현들이 존재하기 때문에 그 발화에 내재되는 발화수반력이 자주 사라진다(Blum-Kulka, 1982). 헤브라이어 원어민과 영어원어민, 그리

고 헤브라이어 학습자를 대상으로 요청 화행을 비교하는 Blum-Kulka(1982)에 따르면 헤브라이어 학습자는 모국어의 언어규칙의 영향을 받아 목표어로 대화할 때도 그 규칙을 적용하는데 이는 부적절한 경우가 있다. 따라서 그는 사회언어학적인 행위를 다루는 연구에는 비보편적인 접근이 타당하다고 주장한 바이다.

요청 화행과 마찬가지로 거절 화행은 서로 다른 문화권에서 그 가치나 규범이 다르게 반영되기 때문에, 외국인 학습자가 거절 화행 실현 시 화용전이 발생할 수 있다(서경희, 2011). Beebe 외(1985)는 일본어와 영어, 그리고 일본출신 영어 학습자의 거절 화행에 나타난 의미화 유형을 모색한 바가 있었다. 그에 따르면 일본출신 영어 학습자의 의사소통 과정에서 그들의 모국어인 일본어로부터 화용전이 현상이 나타난다고 하였다. 특히 일본인은 상하 관계에 신경을 더 쓰는 것으로 관찰 되었는바, 이는 영어 원어민의 거절 전략 양상과의 차이점이었다.

영어 원어민 화자와 한국인 영어 학습자의 거절 화행 수행 양상을 비교하는 Lyuh(1994)는 해명, 대안제시, 그리고 거부 표현의 사용에 초점을 두어 차이점을 살펴보았다. 그 결과, 한국인은 해명할 때 모호한 이유를 제시함으로써 어찌할 수 없거나 제삼자의 책임이 있는 상황으로 거절하는 경향이 있다는 문화적 특성의 요소를 언급하였다. 그리고 영어 원어민 화자와 비원어민 화자가 학습상담시간에 상담자의 충고나 제안을 거절하는 상황에서 그 전략 유형을 비교하는 Hartford와 Bardovi-Harlig(1992)에 따르면 영어 원어민 화자들은 비원어민 화자들에 비해 더 많은 양의 의미화 유형을 사용하였고 또한 상대방이 수락할 수 있는 이유를 제시한 것으로 나타났다.

이상 요청 화행과 거절 화행에 관한 선행연구에 대한 검토를 바탕으로 본고에서는 요청과 거절 화행에 관한 쟁점을 다음과 같이 시사하고자 한다.

첫째, 외국인 학습자의 화용 능력을 높이기 위해서는 원어민과 학습자의 화행 수행 양상에 대한 비교 연구가 전제되어야 함을 확인할 수 있었다. 그러나 갈수록 높아지는 베트남인 학습자의 한국어 학습에 대한 요구와 함께 베트남인 한국어 학습자 수가 가파르게 증가하고 있음에도 불구하고, 베트남인 학습자의 화용 능력을 향상하기 위한 화행에 관한 연구들은 대체로 미흡한 실정이다. 따라서 베트남어권 학습자들이 한국어로 의사소통할 때 정확한

어휘 및 문법의 사용을 넘어서 다양한 담화 상황에서 적절하게 발화할 수 있는 화용 능력이 강조되어야 한다. 이러한 목표를 달성하기 위해서는 담화 상황을 고려하는 베트남어권 한국어 학습자를 위한 교수학습 설계의 방향에 관한 논의가 전개될 필요가 있다.

둘째, 비교문화 화용론적 접근을 통해 언어와 문화의 뿌리 깊은 상관성이 고려될 화행에 대한 논의가 이루어져야 한다. 문화권별 혹은 언어권별 학습자를 위해 교수학습 방법 설계에 대한 필요성이 더해지면서, 한국어 모어 화자 집단과 특정한 언어문화권 출신 학습자 집단 간의 화용 전략 비교가 이루어지는 것이 학습자의 화용 능력을 향상시키는 데 큰 역할을 가지고 있기 때문이다. 그럼에도 불구하고 베트남어권 학습자와 관련된 화행 선행연구 대부분은 그들이 실행한 한국어 화행만이 논의되고 있으며, 베트남사회의 언어적, 문화적 맥락과의 상관성 속에서 검토되지 못한 것이 아쉬운 점이다. 학습자들의 출신 언어권의 언어적·문화적 특징도 함께 살펴봄으로써 어떠한 부분에서 학습자의 언어전이현상이 발생하였는지, 특정한 언어권 학습자의 특징적인 언어 사용 현상의 배경이나 원인이 무엇인지에 대한 검토가 필요하기 때문이다.

셋째, 현재 한국어 교육 현장에서는 베트남인 학습자의 특정 담화 화용 전략과 함께 그들이 실제로 의사소통 과정에서 겪게 되는 어려움 또는 문제점에 관한 논의를 찾아보기 어렵다. 선행연구 대부분이 담화완성형 테스트나 역할극을 통해 학습자들이 실시한 화행 전략의 양상을 검토하였지만, 이러한 가정된 상황에 의해 수집된 자료만으로는 불충분한 현실이다. 따라서 실제로 베트남어권 한국어 학습자들이 구체적인 의사소통 상황에서 어떠한 화용적 어려움이나 문제점을 겪게 되는지, 혹은 문화적 차이로 인해 발생한 의사소통 실패 등 그들의 실제적인 경험담을 통해서 재검토가 필요하다. 이처럼 한국어 요청-거절 화행에 대한 베트남어권 학습자의 인식, 그리고 화용 능력으로 인한 의사소통 실패를 극복해 나가는 경험, 혹은 화용교육에 대해 바라는 점 등 학습자의 목소리를 통해서 재검토해야 한다. 이를 바탕으로 베트남어권 한국어 학습자를 위한 요청-거절 화행 교수학습의 방향에 대한 논의를 제시함으로써, 교육현장에서 베트남어권 학습자의 화용 능력을 향상을 위한 실질적인 적용이 시급하다.

II. 이론적 논의

1. 비교문화 화용론적 접근

1.1. 화용론과 비교문화 화용론

1.1.1. 화용 능력과 화용적 실패

먼저 화용론의 정의를 살펴보자면, 화용론은 여러 언어학자에 의하여 다양하게 정의되고 있다. Alessandro(1985)는 화용론은 발화의 언어적 특징과 사회적 행위와의 관계를 체계적으로 연구하는 학문이라고 정의하였다. Verschueren(1999)은 화용론은 언어 사용과 행동 방식과의 관계에 나타나는 언어적 현상에 대한 인지적·사회적·문화적 접근이라고 보고 있다. Mey(2000)에서는 사회적 조건에 의해 결정되는 인간의 의사소통에 있어서 언어의 사용을 연구하는 학문을 화용론이라고 정의하고 있다. 이 모든 정의에서는 화용론은 ‘언어의 사용’을 연구한다는 것이며, 언어의 사용은 ‘사회적인 상황맥락을 전제로 하고 있다’는 점이 일치하다(박영순, 2007).

언어가 사용되는 상황, 그리고 사회적 맥락을 기본적인 관심사로 하고, 특정한 담화 맥락에서 발생하는 다양한 언어적 현상을 다루는 화용론의 요소는 화자, 청자, 화자와 청자의 관계 및 상호작용, 때와 장소, 대화의 목적, 대화 전략, 정보 구조, 화용 의미 등 발화에서 고려되는 요소들이다(박영순, 2007). 다시 말하자면 언어 행위는 언어를 기반으로 하되 그것을 사용하는 화자와 청자, 그리고 대화가 이루어지는 맥락 등이 복합적으로 작용함으로써 구성되기 때문에, 한 언어에서의 언어 행위를 연구할 때 언어적 요소뿐 아니라 그 언어의 외적인 요소 등도 함께 고려해야 한다(이성범, 2015).

Bach와 Harnish(1979)에서 논의하고 있듯이, 대화 상황에서 화자가 청자에게 무엇인가를 말하는 것은 어떠한 의도를 가지고 있다는 것을 뜻하고, 의사소통

행위가 성공적으로 수행되기 위해서는 화자의 그 의도가 청자에게 인식되어야 한다. 그런데 화자의 발화 내용의 의미는 언어 그 자체의 의미뿐만 아니라 대화이 이루어지는 상황, 화자의 의도, 화자와 청자 간의 관계, 사회적 관례 및 문화 등에 의해 달라진다. 이처럼 화자의 화용 전략에는 화-청자의 친소관계, 위계, 성별 등과 같은 다양한 요소들이 복합적으로 작용한다.

Ishihara와 Cohen(2014)은 화용 능력이란, 사회문화적 규범에 대한 지식과 그것을 응용하여 타인과 의사소통을 할 때 운용할 수 있는 능력을 모두 가리킨다고 정의를 내렸다. 화용 능력은 사회문화적 상황 속에서 타인과 의미를 공동 구축하는 기술이지 모어 화자 특유의 속성은 아니다. 비원어민 화자가 화용 능력을 갖춘다는 것은 말이나 문자 그대로의 의미를 넘어서 상대방이 의도한 의미, 가정, 목적, 여러 가지 언어 수행 등을 이해할 수 있음을 의미한다(Yule, 1996). 언어 학습자의 화용 능력은 의사소통에서 4개의 주 영역, 즉 수동적인 듣기와 읽기, 그리고 생산적인 말하기와 쓰기 전반에 관련된다. 이러한 수동적-생산적 양 측면에서의 화용 능력은 학습 언어와 그 외 가능한 언어의 숙달도, 연령, 성별, 직업, 사회적 지위뿐만 아니라, 능숙한 화용 능력을 가진 상대와의 교류 경험과 학습 언어 공동체에서의 경험, 일반적인 다언어 혹은 다문화 경험 등 다양한 요인과 관련된다(Ishihara와 Cohen, 2014).

Wolfson(1989)은 원어민들은 비원어민 화자의 발음이나 문법, 어휘 등과 같은 형태적 오류를 쉽게 허용하면서도 그 언어문화의 규범이나 관습에서 벗어나는 화용적 오류에 대해서는 덜 관대하다고 하였다. 이처럼 외국인 학습자들이 목표어로 의사소통할 때 화용적 실패를 최소화하고 성공한 의사소통을 이루는 데 있어 화용 능력은 큰 의미를 가지고 있다. 의사소통 중심 교수법이 갈수록 중요하게 여겨지고 있고 이에 따라 언어 기능이 교수학습의 기본 요소가 되어가고 있는 배경 하에서, 특정한 기능이 언어로 실현될 때 그 기능에 영향을 미치는 담화 상황적 맥락에 대한 고려가 전제되어야 한다. 따라서 본 연구는 특정한 기능이 담화 상황적 맥락에 따라 서로 다른 언어적 표현으로 실현될 수 있다는 점을 감안하여, 화용 능력을 담화 상황적 맥락에 관한 이해를 바탕으로 대화를 자연스럽게 수행할 수 있는 것으로 정의한다. 특히 담화 상황적 맥락은 사회문화적 배경과 친밀한 관련성이 있기 때문에 본 연구는 학습자의 화용 능력을 살

펴볼 때 목표어의 사회문화적 특징에 대한 학습자의 이해를 중요한 요점으로 다루고자 한다.

의사소통 과정에 있어 화자나 필자는 언제나 의미를 직접적으로 전하는 것이 아니고, 청자나 독자도 의도된 의미를 항상 정확히 해석할 수 있는 것은 아니다. 더욱이 화용적 의미를 해석하는 것은 모어 화자 사이에서도 어려운 경우가 있다. 따라서 비교적 높은 수준의 능력을 가지고 있는 비원어민 화자라고 해도 제2언어로 하는 대화가 화용론에서 보이는 전형적인 패턴에서 벗어나는 화용적 일탈(pragmatic divergence)이 일어나는 경우가 종종 있다. Ishihara와 Cohen(2014)에 따르면 학습자의 부족한 화용 능력은 그들의 언어가 화용적 규범에서 일탈하는 주된 요인이라고 주장하고 있다. 학습자의 부족한 화용 능력을 유발시키는 주요 원인으로서는 타언어의 화용적 규범의 영향, 목표어의 언어 능력의 한계, 화용적 규범으로 인식된 언어 행동의 과잉 일반화, 그리고 교수와 교재의 영향 등 4가지로 꼽을 수 있다.

Thomas(1983)는 화용적 실패를 화자의 판단에 청자가 인식할 수 있다고 생각한 발화의 힘이 제대로 인식되지 못하는 것이며, 이는 주로 언어적, 문화적 배경을 공유하지 않는 사람들 간의 의사소통에서 일어나는 현상이라고 주장하였다. 특히 대다수의 학습자들은 목표어의 화용적 규범을 모르거나 제1언어 등 타언어의 규범을 부적절하게 적용하는 등의 이유로 그들의 잠재의식에서 타언어의 화용적 규범에 의지하기 쉽다.

Kasper(1992)는 이러한 타언어와 타문화의 지식이 목표 언어 능력 발달에 미치는 영향을 화용적 전이(pragmatic transfer)라고 정의한 바 있다. 이러한 화용적 전이는 화용적 오류로 이어질 수 있는 요인 중의 하나이다. 화용적 전이에는 화용적 규범과 유사하기 때문에 목표어에서의 적절한 언어의 사용법으로 이어지는 긍정적 전이(positive transfer)도 있지만, 두 문화권 혹은 언어권의 화용적 규범이 상이해서 부적절한 화용적 전략 사용으로 이어지는 부정적 전이(negative transfer)가 발생하기도 한다. 즉, 화용적 규범이 크게 다른 언어에서는 타언어의 규범에 의지할 경우 어색한 대화가 나타나거나 오해를 받거나 의사소통이 일시적으로 중단되기까지 한다. 이처럼 화용적 실패는 화자의 의도가 청자로 하여금 제대로 파악되지 못하는 현상으로, 이는 주로 담화 상황적 맥락

에 대한 이해가 부족한 것에서 비롯된다. 비원어민 화자들의 화용적 실패는 목표어의 화용적 규범에서 내재되는 담화 상황적 맥락과 그 언어의 사회문화적 특징에 대한 이해가 부족할 때 발생한 현상이다.

1.1.2. 비교문화 화용론

언어는 문화와 긴밀한 관계를 가지고 있으며, 민족마다의 문화적 특징은 또한 언어를 통해서 드러나기도 한다. 즉 우리의 언어 행위는 우리가 가지고 있는 문화적 가치, 혹은 우리가 속해 있는 문화권의 기준들과 매우 깊은 관계가 있다. 언어와 문화의 관계에 대해 Treichler와 Frank(1989)는 언어는 문화를 반영할 뿐 아니라 문화를 만든다고 주장하였다. 따라서 언어는 더 이상 내용을 전달하는 투명한 매체라든지 현실의 단순한 반영이 아니라, 그런 내용과 현실이 어떻게 형성되고, 이해되며, 표현되고 변형되는지에 직접 관여한다.

언어는 한 민족의 문화, 정신, 또는 그 민족의 단결된 힘을 담고 있다(Nguyễn Thiện Giáp, 2009). 언어공동체란 단순히 언어만을 공유하는 것이 아니라 그 언어의 사용을 위한 기본적 가정들과 규범 등을 공유하는 것이다. 문제는 언어공동체는 겉으로 보기에 하나이지만 그 공동체는 정치적, 경제적, 사회적, 문화적인 모든 면에서 이질적인 여러 집단으로 구성된다는 것이다(이성범, 2012). 즉, 같은 대화의 내용일지라도 누구와 어떤 맥락에서 대화하느냐에 따라 언어 사용이 달라질 수 있다는 것이다.

이성범(2012)에서 논의하는 것처럼 어떤 문화에서는 당연히 상대방이 내게 사과를 해야 할 상황이라고 생각해도 사과를 뜻하는 언어 행위가 없는 경우도 있고 별로 감사를 표시할 상황도 아닌데 감사하기의 언어 행위가 있는 문화도 있다. 따라서 사회문화적 관점에서의 언어 학습의 이론적 틀과 연구는 언어 교육 현장에서 학습자의 정체성과 문화에 민감해지는 것에 대한 중요성을 강조한다. 문법 구조의 지식만으로는 일반적으로 선호되는 화용적 언어와 행동이 어떤 것이고, 그 문화에서 왜 그런 것인지 그것까지는 알 수 없다. 문화를 읽고 해석하는 힘, 즉 문화적 문식성(cultural literacy)이 부족하다고 생각되는 경우에는 화용 교수의 설명적 방법을 이용함으로써 그 문화 내면(emic)의 관점을 배울 수

있을지도 모른다(Ishihara와 Cohen, 2014).

예를 들어, 구미의 일본어 학습자 중에는 다른 사람에게서 가족에 대해 칭찬을 부정하는 것이 일본어 화자의 규범이라고 인식하고 그 경향을 따르는 것이 불쾌하다고 느끼는 사람도 있다. “아니예요. 그렇지 않아요.” 등 찬사를 딱 잘라 거절하는 사람을 보고 가족에 대한 마음이 없고 지나치게 비찬적이라고 느껴, 이 화용적 규범을 부정적으로 받아들이는 학습자와 일본어 모어 화자도 있을지도 모른다. 구미의 학습자는 가족에 대한 사랑을 표현하는 것을 좋아하기 때문에 칭찬을 받아들이거나 정도를 높여서 “맞아요. 우리 딸은 학교에서 정말 열심히 하고 있어요.”라고 말하는 경우도 있을 것이다(이성범, 2012).

특히 오늘날 세계는 과학기술의 발달이나 국제이민의 증가와 함께, 모국어가 아닌 제2언어로 대화할 상황이 많아지면서 문화적 차이는 더욱 강조되고 있다. 이러한 이문화간 차이는 사회생활에서 다양하게 발현될 수 있으며 이는 또한 인간관계에 많은 영향을 줄 수 있다. 문화배경이 서로 다른 화자들 간의 의사소통 실패는 이러한 이문화간 차이로부터 비롯된 경우가 많다. 의사소통 행위에는 문화적 가치의 영향이 상당히 작용하기 때문이다(Nguyễn Hòa, 2018). 따라서 외국어로 의사소통하는 비원어민 화자들에게 원어민과의 모든 대화는 이질적 문화 간의 의사소통과 마찬가지로이다.

의사소통민족지학에서는 언어사용은 사회문화적 규범과 밀접하게 관련되어 있으므로 언어에 대한 연구는 사회적 맥락에서 이루어져야 한다고 주장한다²⁾(서경희, 2000). 사람들은 의사소통할 때 그 사람이 경험한 사회문화적 특성을 보이기 마련이다. 특정한 의사소통 상황에서 서로 다른 문화권에서 온 개인이나 집단들 간에는 서로 다른 문화적 가치를 지니는데 이러한 것들은 의사소통을 방해하는 요소가 될 수 있다. 예컨대 Wolfson(1992)에서 논의된 바와 같이, 미국인들의 칭찬화행이 다른 문화에서는 완전히 부적절한 것으로 평가되는 경우가 있는데 이는 문화공동체나 언어공동체마다 의사소통 방식이 매우 다양하며 서로 상이할 수 있다는 주장을 입증하는 것이다. 다시 말하자면, 특정한 발화가 이 문화권에서는 적절하지만 다른 문화권에서는 적절하지 않을 수 있다는

2) 의사소통민족지학은 Hymes(1962, 1974)에 의해 창시된 연구 분야인데 이는 문화정체성을 창출하고 확인하는 데 있어서의 언어의 역할을 주요한 관심사라고 할 수 있겠다.

것이다.

문화적 배경, 사고방식, 가치관 등의 차이로 인한 의사소통 장애는 원어민과 비원어민 화자, 즉 서로 다른 문화적 배경을 가지는 집단 간의 상호작용에서 많이 나타난다. 화용적 현상을 이문화 간의 비교를 기반으로 하여 대화 참여자들이 가지고 있는 저마다의 사회문화적 배경이 함께 연구되어야 한다(이해영, 2002; 이해영 외, 2016). Thomas(1983)는 비원어민 화자의 화행에 대한 문화적 인식의 차이를 연구하는 것을 비교문화 화용론이라고 정의하였다. 그리고 Blum-Kulka(1993)는 비교문화 화용론은 대화 참여자들 간의 언어, 문화적 차이로 인해 발생하는 화용적 실패를 다루는 학문이라고 정의를 내렸다. 그는 문화마다 오랜 세월을 거쳐 형성되어 온 저마다만의 독특한 문화 규범의 존재를 강조하면서, 상호 다른 가치와 그로부터 말미암은 행동양식 등이 언어 표현에 영향을 미친다고 보고 있다.

이처럼 각 문화권 또는 언어권마다의 의사소통 방식이 서로 상이하다는 사실은 외국어 학습자의 경우 외국사람과 외국어로 이야기할 때 모국어의 의사소통 방식이 전이될 수 있다는 화용전이의 중요성을 뒷받침하는 것이다. 따라서 외국어 교육 학계에서는 음운론, 통사론, 의미론의 분야를 넘어서 전통적인 언어 대조분석의 지평을 넓혀 문화 간 화용의 차이를 연구하는 대조 화용분석에 초점을 두고 있는데 특히 특정한 화행이 어떻게 서로 다른지에 대한 논의들은 지속적으로 중시되어 왔다(서경희, 2000).

이러한 맥락 하에서 국내 한국어 교육 학계에서는 음운적, 통사적 연구에 그치지 않고, 이문화간 차이로 인한 의사소통 실패에 초점을 두어 비교문화 화용론 관점을 바탕으로 다양한 화행 연구가 이루어지고 있다. 본 연구에서는 대조 언어학의 주요 연구대상이 그간 음성, 음운학적인 면에 치우쳐 있는 실정을 고려하여 비교문화 화용론 관점을 중심으로 요청-거절 전략에 대한 비교를 하고자 한다. 이처럼 두 나라의 문화를 비교함으로써 한국어와 베트남어의 요청-거절 화행 전략의 차이점 또는 공통점을 찾는 것은 보다 체계 있는 화용 교육의 교수학습을 설계하는 데 의미 있는 역할을 기여할 수 있을 것이다.

1.2. 한국어와 베트남어의 화용적 특성

1.2.1. 고맥락과 저맥락 문화

의사소통 방식에 관해 논의할 때 Hall(1976)은 고맥락(high context)과 저맥락(low context) 문화의 개념을 제안한 바 있다. 전달될 내용이 상황과 맥락에 의해 조성된, 맥락 의존도가 높은 문화는 고맥락 문화로 정의되고 있는데, 한국어나 일본어, 베트남어 등은 이에 속한다. 이와 달리 화자가 전달하고자 하는 내용을 분명하게 표현하고 맥락 의존도가 낮은 문화는 저맥락 문화인데, 미국 문화가 저맥락 문화의 대표로 볼 수 있다. 저맥락 문화에서 화자들은 직설적인 대화 방식을 추구한다. 반대로 고맥락 문화의 대화들은 대부분 직설적인 경향을 피하고 간접적으로 화자의 의도나 메시지를 전달하는 특징이 있다.

이와 관련하여 Gudykunst와 Mastumoto(1996)는 개인주의와 집단주의로 서양과 동양의 문화적 특징을 분류하면서, 각 문화권에 속한 개인들의 의사소통 맥락수준이 각기 상이하게 나타난다고 보았다. 개인주의 문화에서는 저맥락 의사소통의 면면이 강력하게 나타나는 반면에 집단주의 문화에서는 고맥락 의사소통이 더욱 발달된 모습이 관찰되었다. 아시아, 중동, 중남미는 고맥락 문화권에 속하고 특히 한국과 베트남을 비롯해서 농경문화 중심사회들은 정착 생활로 인해 여러 면에서 공동체적 동질성이 높아 고맥락 문화의 특징이 더욱 뚜렷이 나타난다. 반면에 유목문화 배경을 가진 민족들은 정착보다는 이동이, 안정보다는 전쟁이 많았던 생활환경으로 인해, 정확한 의사전달이 필요하여 저맥락 문화의 특징이 매우 현저하게 나타나고 있다(정경조, 2019).

이처럼 고맥락 문화에 해당하는 한국인과 베트남인의 의사소통 방식은 직설적이고 명료하기보다는 간접적이고 불명료하다. 이는 한국인과 베트남인은 집단주의 성향을 가지며, 대화 상대방과의 관계를 우선시하고 화-청자 간의 관계를 조화롭게 유지하려는 의지가 크기 때문이다. 그러나 이 두 문화권이 고맥락 문화에 속하다고 해서 한국인과 베트남인의 의사소통 방식에 차이점이 없는 것은 결코 아니다. 특정 언어권 구성원들의 의사소통 방식에는 사회문화적, 역사적, 경제적, 정치적 배경의 영향이 크기 때문이다. 즉, 고맥락 문화와 저맥락 문

화라는 개념은 문화보편적인 특성으로 간주하되, 각 문화권마다의 특수성도 분명히 존재하기 때문에, 이문화 의사소통 방식에 관한 문제를 다룰 때는 이러한 문화보편성은 물론, 문화특수성도 함께 고려해야 한다.

한국인과 베트남인의 의사소통 방식은 공통적으로 고맥락 문화의 특징을 내포하고 있으면서도 그 안에서 상당한 차이점을 지닐 수 있는데, 이는 한 언어의 화용적 특성이 그 나라의 사회문화적 배경과 긴밀한 연계성을 가지고 있기 때문이다. 이러한 맥락 하에서 이 절에서는 한국어와 베트남어의 화용적 특성이 어떠한 성격을 띠며, 두 언어의 화용적 특성에는 어떠한 차이점과 공통점이 있는지를 논의하기로 하였다. 이를 위해 각 언어권의 체면과 공손이 어떠한 특징을 지니고 있는지를 비롯해서 한국어와 베트남어의 화용적 특성을 비교할 것이다.

1.2.2. 한국어와 베트남어의 체면

1) 체면의 개념 및 특징

체면이란 한 개인이 자신에 관해서 주장하는 긍정적인 사회적 가치이다 (Goffman, 1967). 대화참여자들이 의사소통하는 과정에서 서로의 체면을 보호할 필요가 있다. 이러한 체면의 보호는 의사소통 과정에서 필요한 조건이며, 화-청자 모두에 대한 우호적인 전제 조건이기도 하다. Brown과 Levinson(1987)은 체면은 개인이 자신에 대해 주장하는 공적인 자신의 이미지로 정의하였으며, 사회의 한 정상적인 성인 화자라면 누구나 체면을 갖고 있다고 하였다. 그들은 체면을 ‘적극적 체면’(positive face)과 ‘소극적 체면’(negative face)으로 분류하였다. 적극적 체면이 다른 사람으로 하여금 인정받기를 원하는 것이라면, 소극적 체면은 다른 사람으로 하여금 방해를 받지 않기를 원하는 것이다.

체면을 인간의 의사소통 과정에서 중요한 개념으로 여기는 Brown과 Levinson은 ‘모든 대표적 개인은 적극적 체면과 소극적 체면을 가지고 있는 이성적 행위자’라고 주장하였다. 따라서 체면 위협 행위로 간주하는 언어 행위를 실현할 때 가능한 한 이를 피하고 다양한 담화 전략을 사용함으로써 대화 참여자 간의 갈등

등을 최소화하려고 노력한다. Brown과 Levinson(1987)에 제시된 체면 전략은 다음 <표 II-1>과 같다.

<표 II-1> Brown과 Levinson(1987)의 체면 전략

① 상대방의 체면을 위협하는 행위를 금지	체면 위협행위를 하지 않는 전략
② 상대방의 체면을 위협하는 행위를 하되, 암시적 행위	화자가 체면 위협행위를 하기 원하지만 그 후 유발되는 책임을 피하기 위해 청자에게 자신의 의도와 행위의 대한 해석의 여부를 전가할 때 사용하는 전략
③ 상대방의 체면을 위협하는 행위를 하되, 소극적 공손 전략	화자 자신의 의도와 행동의 자유로움이 방해받지 않기를 바라는 것으로 소극적 체면을 향한 전략
④ 상대방의 체면을 위협하는 행위를 하되, 적극적 공손 전략	화자 자신의 바람이 상대방에게 긍정적으로 수용되어 적극적 체면을 유지하기 위한 전략
⑤ 아무런 보상 행위 없이 직접적으로 체면 위협 행위	화자가 자신이 하고자 하는 것을 직접적으로 명확히 표현할 때 사용하는 전략

이처럼 체면 위협 행위를 최소화하는 것은 결국 의사소통 과정에서의 공손함을 내포하는 개념으로 해석할 수 있다. 이러한 체면 유지 전략은 특정 담화 상황별 복합적으로 나타나며, 화-청자의 관계와 거리, 힘의 크기, 대화 내용 과제의 부담도 등에 따라 다르게 실현될 것이다. 인간이 어떤 일을 부탁하거나 요청하거나, 또는 상대방의 요청이나 부탁 등을 거절한다는 것은 체면 위협 행위를 실현한다는 것을 의미할 수 있다. 이 때 대부분은 자신과 상대방의 체면 위협을 최대한 감소시키려고 노력하며 이 전략들은 복잡하게 나타날 것이다. 다음 대화문 예시는 그러한 복합적 전략의 사용 양상을 보여준다.

“미망인: 그럼 도넛이 장래니 행복이니 다 빼놓구, 다만 저를 위해 꼭 양자로 주십시오.

주지: 글썄 자꾸 이러시면 제가 여간 난처하지 않습니다.

미망인: 남편을 잃은 지 3년이 못 되어, 외아들을 이렇게 잃구 보니 눈앞에 땅이 다 꺼질 듯하군요. 마음이 서운하던 참에 그 애가 자꾸 나를 따르는 것을 보니까 불현 듯이 정이 솟아오릅니다. 지금부터는 그 애한테라도 마음을 붙이구 살아야지, 외로워서 단 한 시간을 못 살 것 같군요.

주지: 아씨의 마음만은 누구보다도 제가 잘 압니다.

미망인: 아신다면서 이렇게 애원하다시피 하는 데두 승낙 못하겠단 말이세요?

주지: 아씨, 노엽게 생각 말어 주십쇼.

미망인: 그럼 한 1년만 데리구 있다가 다시 올려 보내드리지요.

주지: ...

미망인: 그럼 반 년두 안 되겠어요?

1주지: 아씨께서 양해해 주시기를 바랍니다.”

-함세덕(1939), 「동승」 중에서

위의 대화는 남편과 자식을 모두 잃은 미망인이 주지스님에게 ‘도넬’이라는 어린 사미승 소년을 자기의 양자로 달라고 조르지만, 주지스님은 이러한 미망인의 요청을 거절하는 상황이다. 미망인은 매우 어려운 부탁을 하고 있고 주지스님은 이를 단호히 거절해야 하는 상충된 입장에 놓여 있는 것이다. 즉, 위의 대화는 ‘자칫하면 매우 감정적인 격한 대화로 끝이 날 공산이 큰 대화 상황’(박영순, 2007)이다. 그러나 위의 대화에서 볼 수 있듯이 대화참여자들은 다양한 전략을 사용함으로써 자신의 체면과 상대방의 체면을 최대한 살리려고 하고 있다. 요청을 하고 있는 미망인은 자기의 사정을 애타게 얘기하면서 어려운 부탁을 하는 자신의 체면을 살리고, 대화가 진행되면서 조금씩 자신의 요구를 양보함으로써 상대방의 체면을 살려준다. 그리고 주지스님은 매몰차게 거절하지 않으면 안 되는 자신의 입장을 이해시키기 위해 “제가 여간 난처하지 않습니다.”라는 말을 통해 자신의 체면을 살리고, 또한 “제가 누구보다도 아씨의 마음을 잘 압니다. 노엽게 생각지 말아주십시오. 아씨께서 양해해 주시기를 바랍니다.”라고 말함으로써 상대방의 체면을 살려주고 있다.

한편, Brown과 Levinson(1987)의 체면 개념은 서구 문화권에서의 ‘개인’에 의한 체면 개념을 기반으로 성립되었는 바, 이는 과연 세계 모든 언어권에서 보편적으로 활용될 수 있을지는 여전히 의문으로 남겨지고 있다. ‘개인’을 독립적이

고 자율권이 존중되는 개별 ‘개인’의 관점에서 볼 것인지, 아니면 공동체에 소속된 구성원으로서 주어진 사회 의무와 역할을 실시하는 ‘개인’의 관점에서 볼 것인지에 기반을 두어 체면 개념에 대한 고찰이 달라질 수 있기 때문이다. Leech(2014)는 체면 개념을 다룰 때 동양의 집단주의 성향과 서양의 개인주의 성향에 따른 사회문화 특징에 대한 고려를 강조하였다.

즉, 체면은 문화보편적인 개념이면서도 문화권마다의 고유 특징을 반영하여 그 성격과 양상이 다르게 나타나기도 한다. 모든 인간은 체면 위협행위를 받지 않기를 원하는 공통적인 욕구를 가지고 있으나 그 욕구를 충족시키기 위해 사용되는 전략은 언어권마다의 특수성이 반영되는 것이다. 다음은 베트남과 한국에서 체면이라 함이 어떠한 특성을 가지고 있고, 이 두 문화권에서의 대인관계나 의사소통 방식에 어떠한 영향을 미치며, 공통점 혹은 차이점이 무엇인지를 살펴보겠다.

2) 한국어의 체면

사전적 의미에서 체면은 ‘남을 대하기에 떳떳한 도리나 얼굴’이라고 정의되고 있다(국립국어원 표준국어대사전, 2020). 체면은 특히 고맥락적이면서 집단주의적, 그리고 권위주의적인 사회로 분류되는 한국사회에서 보다 중요하게 여겨진다. 따라서 한국인은 개인 관계에서 뿐만 아니라 보이지 않는 사회적 청중을 대상으로 생활전반에 걸쳐 체면에 각별히 신경을 쓴다(임태섭, 1994).

그간 심리학을 연구하는 학자들에 의해서 논의된 체면에 관한 내용들을 살펴보면 서구문화권과 중국, 한국, 일본 등을 포함하는 동양문화권에서 체면의 성격을 비교하는 연구들이 매우 활발히 진행되어 왔다. 한국의 체면을 서구사회의 체면과의 상관속에서 살펴보았을 때, 서구사회에서는 화자의 자아체면과 청자의 타자체면이 비교적 독립적이며 분리되어 있다고 할 수 있다. 이와 달리 한국사회에서는 자아체면과 타자체면이 서로 연결되어 있는 상호의존성을 가지고 있다(강길호, 2009).

즉 한국인의 체면은 종종 본인 개인에게만 국한된 것이 아닌, 개인이 소속된 내집단에까지 확장되어 적용되고 있는데 이를 정리하자면 한국인의 체면에는

사회성이 작용한다는 것이다(김영옥·양정은, 2011). 같은 맥락으로 최상진·유승엽(1992)에 따르면 한국인에게는 체면이 개인의 인격과 밀접한 관련성이 있는 개념이며 이 인격은 개인적이기보다는 사회적 것으로 사회적 준거의 수용과 집단에의 동조 및 모범성을 갖추는 의미를 가진다. 한편, 한국의 체면은 한국사회의 대인관계에 있어서 중요한 특징인 서열성과도 밀접한 관련성을 지니고 있다(문찬기·한규석, 2013). 즉, 의사소통 과정에서 화자가 서열성을 무시하거나 이를 벗어난다는 것은 상대방의 체면을 손상시킬 수 있다는 것을 의미하기도 한다.

3) 베트남어의 체면

베트남에서 체면은 개인이 자신이 얻은 사회적 가치에 대한 자부심으로 정의될 수 있다(Pham Hong Nhung, 2007). 베트남인의 의사소통 행위는 베트남인의 체면에 대한 인식의 영향을 많이 받는다. 베트남 사회에서의 체면 개념을 설명할 때, Brown과 Levinson의 체면 개념은 개인주의적이고 자기중심적인 이미지로써의 개념과 개인적인 공간에 대한 소극적인 체면의 주장 또한 거의 적용되지 않는 것처럼 보인다. 왜냐하면 베트남의 공손한 행동은 자기중심적이기 보다는 집단 중심적이기 때문에 결과적으로 부정적인 체면을 무시할 수 있는 역할을 하는 것처럼 보이기 때문이다.

전통적으로 베트남 문화에서 예의와 상호작용자의 행동의 기본이 되는 두 가지 핵심 요소는 lễ (예절의 규칙, 도덕적 행동)와 Tình cảm(정)이다. Lễ(禮)는 유교적 이념과 가치관에 뿌리를 두고 있는데, 이는 베트남인의 문화생활에 깊은 영향을 미치며 사회 지표를 강조하고 관계와 사회 질서를 유지하는 역할을 한다. 본질적으로, 'Lễ'는 Lễ phép(예의 또는 더 높은 권력을 가진 사람들에게 존경을 표현함)과 'Đúng mực'(적절 또는 동등하고 낮은 권력을 가진 사람들에게 적절한 존경을 포함)을 포함한다. 어린 나이부터 베트남 아이들은 'Tiên học lễ, hậu học văn.'(먼저 예의를 배우고 그 다음에 학문을 배운다)이라는 말처럼 바른 예의를 가장 먼저 배우게 되는데, 이는 베트남 사회에서 사람에 대한 기본적인 교육적 가치라 할 수 있다.

의사소통에 있어서 베트남 사람들은 'Biết trên biết dưới.' (말 그대로 '위, 아

래를 아는 것' 또는 나아가서 사회적 규칙에 따라 행동해야 한다는 것), 그리고 인간관계에 있어서는 사회적 지위를 구분하자는 'Trên ra trên dưới ra dưới.' (위는 위이고 아래는 아래다)라는 말처럼 타인과 관련된 사회적 지위에 따라 행동해야 한다는 전통적인 관념을 가지고 있다. 같은 맥락으로 'Kính trên nhường dưới.'(윗사람에 대해 존경하고 아랫사람을 위해 양보해라)라는 말도 베트남인의 대인관계에 대한 사고방식을 보여주고 있는데 이는 서열 위주 의식의 한 가지 예로 볼 수 있다. 이처럼 베트남 문화에서는 한 사람의 사회적 행동은 그 사람이 사회적 관계에서 어떻게 자신을 표현하는가에 의해 이루어진다.

두 번째 요소인 *Tình cảm*은 '관심', '애정', '정'인데 이는 사회적 화합을 유지하는 데 매우 중요할 역할을 한다. 베트남인들은 '*Lối sống tình cảm*'(애정 중심의 생활 방식)과 '*Tình làng nghĩa xóm*'(마을 공동체에서의 애정)을 매우 중요시한다(Trần Ngọc Thêm, 2001). 그들의 일상적 행동과 생활방식은 이러한 가치에 바탕을 두고 있는데, 이것은 베트남 속담을 통해서도 쉽게 확인할 수 있다. 예컨대 '*Một trăm cái lí không bằng một tý cái tình.*' (백 가지 이성적인 것은 한 가지 정보다 못하다)이나 '*Thấu tình đạt lí.*'(논리와 정을 모두 충족시켜야 한다)라는 속담들은 그러한 예로 들 수 있다. 이처럼 예(*Lễ*)와 정(*tình cảm*)은 함께 작용하면서 베트남 문화권에서의 체면 개념을 사회적 체면으로 형성하고, Brown과 Levinson이 주장하는 개인에 속하는 '사적 또는 내적 재산'이라기보다는 '사회로부터 개인에게 빌려주는 공적 가치'로 이해할 수 있다.

지금까지 한국어와 베트남어의 화용적 특성을 보다 구체적으로 살펴보기 위해 각 언어의 체면 개념 및 특징을 살펴보았다. 먼저 두 언어의 체면은 개념과 특징 두 가지의 측면에서 모두 유사한 것으로 나타났다. 개념의 측면에서 보았을 때 한국과 베트남의 체면이라 함은 '인간관계에서 한 개인의 사회적 가치'라는 점에서 유사하다. 특징적 측면에서 보았을 때, 두 문화권의 체면은 모두 사회성과 서열성을 지닌다는 점에서 그 공통점을 보이고 있다. 그러나 이러한 두 문화권에서 체면의 사회성과 서열성이 나타나는 정도는 차이가 있을 것이다. 한국과 베트남은 모두 유교문화의 영향을 받았다는 공통점을 가지고 있으나, 각 나라의 사회문화적 배경은 분명히 다르기 때문이다.

1.2.3. 한국어와 베트남어의 공손

1) 공손의 개념 및 특징

사전적 의미에서 공손함은 ‘말이나 행동이 예의가 바르고 겸손함’이라고 정의되고 있다(국립국어원 표준국어대사전). 웹스터 사전에서는 공손은 ‘선진 문화의 특징을 갖춤’이라고 정의된다. 공손은 하나의 언어의 기능으로 상대방의 교감을 통한 우호적 관계를 형성하고 유지하려는 대인관계 유지 기능과 밀접하다. 공손은 ‘타인을 높이는 공경’과 ‘자신을 낮추는 겸손’의 의미를 내포하고 있으며, 한국과 베트남은 모두 유교문화의 상당한 영향 하에 ‘화자가 청자에 대한 존대와 자신을 스스로 낮춤’의 원칙에 기반을 두고 있다. 그러나 각 언어에서 나타나는 공경은 문화권마다 지니고 있는 특징, 개인들의 사고방식이나 연령, 나이, 성별 등에 따라 그 양상이 다를 것이다.

Lakoff(1990)는 ‘공손’을 인간의 상호작용 과정에서 갈등의 발생 가능성을 최소화시킴으로써 대인간의 교류를 용이하게 해주는 인간관계상의 체계로 보았다. 그에 따르면 서술문은 명령문보다 공손한 표현으로 여겨지며, 의문문은 또한 상대방에게 선택의 여지를 제공함으로써 공손한 표현이 된다고 논의하였다. Lakoff의 공손의 규칙은 다음과 같다.

- ① 상대방에게 강요하지 마라
- ② 선택하게 하라
- ③ 상대방을 기분 좋게 하라

Leech(1983)에서는 공손을 복잡한 상황을 피하기 위해 사용하는 전략으로 보았으며, 이러한 공손은 사회문화 및 언어적 환경에 따라 필수적인 기능을 한다고 주장하였다. 청자의 유익이 완전하게 고려되어야 한다는 가정 하에서 공손을 청자 중심적인 현상으로 보아 여섯 가지의 공손 격률이 각각의 조건화에 영향을 미치는 화용적 척도에 대해 다음과 같이 제시하고 있다.

<표 II-2> Leech (1983)의 공손 격률 (Maxim of Politeness)

① 요령의 격률 (tact maxim)	상대편에 대한 비용은 최소화하고 혜택은 최대화하라
② 관용의 격률 (generosity maxim)	자신에 대한 혜택은 최소화하고 비용은 최대화하라
③ 인가 승인의 격률 (approbation maxim)	상대편의 대한 비난은 최소화하고 칭찬은 최대화하라
④ 겸손의 격률 (modesty maxim)	자신에 대한 칭찬은 최소화하고 비난은 최대화하라
⑤ 동의의 격률 (agreement maxim)	자신과 상대편 간의 불일치는 최소화하고 일치하는 최대화하라
⑥ 동정의 격률 (sympathy maxim)	자신과 상대편 간의 반감은 최소화하고 동정은 최대화하라

공손은 사회적으로 적절한 상호작용을 지배하는 보편적인 문화원칙이며 많은 언어의 구조에 체계적인 영향을 끼치고 있다(Brown과 Levinson, 1987; Leech, 1980). Blum-Kulka(1990)는 공손은 각 문화권마다의 문화적 특징이 내재된다고 주장하였다. 공손에는 사회적 의미, 사회적 동기, 사회적 차이, 표현 양식 등 4 가지 변인이 복합적으로 상호작용하기 때문이다. 따라서 공손을 이해하는 데에는 그 나라의 문화규범에 기반을 두어야 한다. 같은 맥락으로 허상희(2012)에서는 공손을 역시 보편적인 현상으로 보고 있으나 각 언어마다 특수성이나 개별성이 존재한다고 보고 있다.

박소연(2019)에서는 유교문화권에 속하는 한국과 중국, 그리고 영미/유럽 문화권 외국인 학습자들 간의 공손성 인식을 비교한 바가 있는데, 이에 따르면 의사소통 시 상대방에 대한 공손함의 중요성은 문화보편적으로 나타나는 것인 데 반해, 공손 개념에 있어서는 문화권별로 차이를 보인다고 밝혔다. 구체적으로 유교문화권에 속하는 한국과 중국은 상대방에게 불편감을 주지 않으려는 인식이 일반적으로 공손 인식에서 나타났으며, 개별적 구체 상황에서는 상대방을 높이거나 자신을 낮추는 것으로 공손을 인식한다. 반면 영미/유럽권 학습자 집단

은 교양이나 품위, 에티켓, 상대방에 대한 존중, 친절함의 의미에서 공손성 개념을 인식하였다.

공손 표현 체계에 작용되는 요인으로는 공적·사적인 상황 요인과 힘과 거리라는 요인 등을 꼽을 수 있다. 먼저 힘이라는 요인은 대화참여자들의 힘에 따라 위아래가 형성될 수 있고, 이에 따라서 공손 또는 불손 표현이 사용되는 것이다. 즉, 힘의 정도를 더 많이 가지는 대화참여자는 ‘위’에 해당하고 힘을 덜 가지는 대화참여자는 ‘아래’에 속하는데, 이때 ‘윗사람’은 ‘아랫사람’에게 상황에 따라서 무공손이나 공손, 또는 불손 표현을 사용한다. 이처럼 대화참여자들의 힘의 정도에 따르는 공손체계는 위계공손체계라고 한다. 마찬가지로 공손체계에는 거리와 상황 요인이 작용되는데, 대화참여자들 간의 심리적 또는 상황적 거리가 멀거나 대화 분위기가 공적인 경우에는 서로를 공손히 대하는 반면에, 분위기나 상황이 친밀하고 사적인 경우에는 대화참여자들이 서로의 친분 또는 친밀감을 표현한다. 전자의 경우 상호공손체계라고 하고, 후자의 경우에는 유대공손체계라고 한다(허상희, 2012).

2) 한국어의 공손

집단주의적 성향이 현저하게 드러난 문화권에인 한국 사회에서는 공동체의 구성원으로서 개개인에게 주어진 사회적 의무와 역할이 매우 중시된다. 따라서 한국어의 공손을 살펴볼 때에는 개인 및 체면의 관점은 물론이고 사회문화적 맥락도 함께 고려할 필요가 있다. 예절과 공손을 중시하는 유교문화권에 포함되어 있는 한국은 그 문화적 특성이 언어에 현저하게 반영되고 있다. 발달된 경어법 체계나 한국인의 간접적인 대화 습관은 그러한 예로 들 수 있다.

한편으로 한국사람은 서열을 매우 중요하게 간주하여 서열은 한국인의 의사소통에 상대적으로 큰 영향을 미친다고 할 수 있다. 이와 관련해서 문찬기·한규석(2013)은 한국 사람들은 윗사람과의 대화에서 상대방이 아랫사람일 경우에 비해 부탁을 하거나 거절할 때 공손이 높게 나타난다고 논의한 바가 있다. 또한, 한국사회에서 서열성에 의한 공손의 차이는 개인의 전략적 선택이기보다는 규범적으로 나타나는 것임을 보여준다.

한국어에서 공손을 표현하는 방법에 대해서는 연구자들에 의해 조금씩 차이가 있는 견해들이 제시되어 왔다. 문금현(2017)에 따르면 한국어의 공손 표현은 다음과 같이 세 가지로 정리될 수 있다. 첫째, 주격조사 ‘-가’를 대신해서 ‘께서’의 사용, 선어말어미 ‘-시’, ‘-(으)시’의 사용 등과 같이 문법 요소에 의해 표현하는 방법이다. 둘째, ‘밥’과 ‘술’ 대신에 ‘진지’, ‘약주’를, ‘생일’ 대신에 ‘생신’을 사용하는 등 높임어휘를 사용하는 방법이다. 셋째, 어떠한 요청을 하고 싶을 때 직접적으로 요청하기보다는 간접적으로 요청하는 등 화용적인 공손표현을 사용하는 방법이다.

〈표 II-3〉 허상희(2012)의 한국어 공손표현의 체계

요인		공손체계
힘	[±힘]	위계공손체계
거리	[+거리]	상호공손체계
	[-거리]	유대공손체계
상황	[공적]	상호공손체계
	[사적]	유대공손체계

허상희(2012)에 따르면 한국어의 공손은 경어법 체계가 있기 때문에 경어법을 바탕으로 공손표현이 성립된다고 볼 수 있으나, 공손법은 문법적인 요소에만 의해서 성립되는 것이 아니다. 따라서 한국어의 공손을 볼 때 언어적 요소와 상황적 요소도 함께 다루어야 한다. 힘과 거리, 그리고 상황이라는 요인들은 한국어 공손표현의 체계에서 복합적으로 작용하고 있고, 이 요인들은 상호보완적으로 움직이는 것이다. 공손표현의 사용에 있어서는 공손을 드러내는 언어적 요인 이외에는 사회적 요인이 중요하다. 즉, 공손을 논의할 때에는 의사소통이 이루어지는 상황이 공적인지 사적인지, 화자와 청자 간의 관계가 친할지 낯설지 등을 포함하는 사회적 요인이 감안되어야 하는데, 이는 상황적 요인과 참여자 요인으로 정리될 수 있다.

3) 베트남어의 공손

이 절에서는 베트남어의 공손을 언어적 측면과 문화적 측면에서 논의하고자 한다. 먼저 언어적 측면에서 보았을 때, 단어형태가 변하지 않는 언어들에는 변형된 어미로 양태를 표현할 수 없기 때문에 풍부한 양태조사를 갖춤으로써 문장의 서술어를 보조하는 역할을 한다(Cao Xuân Hạo, 2004). 이처럼 단어형태가 변하지 않은 베트남어는 한국어와 달리 발달된 양태조사 체계를 갖추고 있으며, 베트남어의 공손은 또한 이러한 양태조사 체계와 깊은 관련성을 지니고 있다.

베트남어에서의 공손은 다양한 방식으로 표현될 수 있는데 이를 정리하자면, 베트남어에서는 문장 시작말에 ‘Đạ’/‘vâng’의 사용이나 끝말에 ‘ạ’의 사용, 또는 호칭의 유무, 그리고 화용적 전략(직접인지 간접인지) 등이 공손을 가장 현저하게 드러내는 것이다(윤희탄프영·김영순, 2019). 베트남어에는 복잡한 호칭 체계를 가지고 있으며, 대화문에서 호칭의 유무는 공손을 결정하기도 한다(Tạ Thị Thanh Tâm, 2009). 예컨대 “Cô có cần em giúp gì không ạ?(선생님, 제가 무엇을 도와드릴까요?)” 문장에서 ‘Cô’는 선생님을 가리키는 말이고 ‘em’은 학생이 선생님과 대화에서 자기를 지칭할 때 쓰이는 표현인데 이를 한국어로 표현하자면 ‘저, 제가’와 비슷하다. 이 문장에서 ‘ạ’는 존대 기능의 역할을 가지고 있음에도 불구하고 주어인 ‘cô’나 화자 지칭 표현인 ‘em’을 하나라도 생략하면 무례한 표현이 되는 것이다. 언어적 측면에서의 한국어와 베트남어의 공손은 다음과 같이 정리할 수 있다.

<표 II-4> 언어측면에서의 한국어와 베트남어의 공손

	한국어	베트남어
어휘에 의한 높임법	‘밥’→‘진지’; ‘나이’→‘연세’; ‘집’ →‘댁’; ‘술’ →‘약주’ 등	호칭 사용의 유무
문법에 의한 높임법	종결어미(아요/어요), 연결어미(‘으니까’ 대신에 ‘어서’), 선어말어미 ‘-(으)시’ 등	시작말 ‘ạ’/‘vâng’; 양태조사 ‘nhì’, ‘nhé’, ‘vói’, ‘ạ’ 등

<표 II-4>에서 나타난 바와 같이, 베트남어의 공손은 발달된 경어법을 기반으로 성립된 한국어와 달리, 주로 다양한 양태조사 및 대화문에서의 호칭의 사용 여부와 밀접한 관련성을 지니고 있다. 이러한 차이에는 결국 베트남과 한국 두 문화권의 사회문화적 특징이 영향을 미치는 것으로 해석할 수 있다. 비록 공손은 문화보편적인 개념으로 베트남인과 한국인은 모두 대화 상황에서 공손을 매우 중요시하지만, 이러한 공손을 표현하는 방식은 물론이고, 두 문화권의 공손은 개인과 체면을 비롯하여 사회문화적 맥락과 깊은 관련성을 가지고 있다.

Tạ Thị Thanh Tâm(2009)에 따르면 베트남 사람들이 인식하는 공손은 체면과 관련성이 있다고 여긴다. 언어적 수단과 비언어적 수단이 모두 포함된 베트남어의 공손은 동양의 문화에서 비롯된 것이며, 베트남 사람들은 공손한 표현을 중요시하고 이 표현들은 사람이 추구해야 하는 사회적 기준으로 여긴다. 뿐만 아니라, 베트남 사람들은 공손하지 못한 표현에 대해서도 많은 관심을 보인다. 즉, 베트남 사람들은 대화를 진행함에 있어 이러한 공손하지 못한, 혹은 무례한 표현들을 피해야 한다고 생각하며, 무엇보다 한 개인의 공손, 혹은 불손은 그 개인의 인격과 밀접한 관계가 있다고 생각한다.

공손을 문법적 측면과 화용적 측면에서 살펴보면 한국어와 상당히 차이가 있다는 것을 알 수 있다. 발달된 경어법은 물론, 한국어의 공손은 문금현(2017)의 논의처럼 ‘어떠한 요청을 하고 싶을 때 직접적으로 요청하기보다는 간접적으로 요청하는 등 화용적인 공손표현의 사용’도 매우 중요하다. 이와 달리 베트남어에는 한국어처럼 발달된 경어법을 가지지 않고 있으며, 화용적 측면에서 간접 화용전략은 베트남어의 공손에 한국어만큼 그 역할의 비중이 크지 않다. 베트남인은 특정한 화행을 실현할 때 간접적 화용전략 보다는 직접적 화용전략을 선호하면서, 공손함을 표현하기 위해 공손을 지지하는 언어적 수단을 주로 사용하기 때문이다(Nguyen Thi Thuy Minh과 Ho Le Gia Anh, 2013; Hồ Thị Kiều Oanh, 2010).

이처럼 문화보편적인 특징을 지니는 공손은 특정한 언어의 사회문화적 배경이 반영되어 표현 방식이 다양하게 나타난다. 대화 상황에서 화자와 청자의 대인관계를 유지해주는 역할을 가지는 공손은 문화보편적인 개념이지만, 이를 드러내는 각 언어의 문법적 혹은 화용적 특징은 문화특수성으로 이해해야 하는

개념이다. 이러한 특정한 언어권의 공손의 개념 및 그 특징은 결국 그 언어의 화용적 규범과 상호 영향을 맺기 마련이다. 다음은 한국어와 베트남어의 화용적 특성이 어떠하며, 그 공통점과 차이점이 무엇인지를 비교문화 화용론적 접근에서 살펴보겠다.

1.2.4. 비교문화 화용론적 접근에서 본 한-베 화용적 특성

1) 한국어의 화용적 특성

먼저 한국어의 화용적 특성을 살펴보면, 한국인들은 생각이나 주장을 직설적으로 표현하기를 꺼려하며 우회적인 표현을 선호한다(박기순, 1998). 많은 상황에서 한국인들은 자신의 의사를 직접적으로 표현하지 않고 암시적으로 메시지를 전달하며, 상대방이 그것에 반응할 것을 기대한다. 이처럼 고맥락 문화에 속한 한국문화는 화자의 의사를 간접적으로 표현하는 경향이 있으며, 공동체 구성원들 간 의사소통은 그 문화권의 경험이 함께 공유됨에 바탕을 두어 유지되고 발화행위의 의미가 해석되는 것이다. 직접적인 화자의 의사 전달이 아니어도 문화를 공유해온 사람들 사이에서는 무슨 의미인지 충분히 전달될 수 있기 때문이다.

관계중심의 언어인 한국어에는 여러 가지의 제약들이 작용하여 화자가 자신의 의사를 직접적으로 전달하지 못하게 한다. 많은 상황에서는 대화 상대방의 말을 그대로 해석하여 이해하기보다는 상황적 맥락을 통해서 상대방의 기분, 태도, 의도, 바람 등을 알아내야 한다. 이 모든 것을 아우르는 것으로는 ‘눈치’라는 표현을 들 수 있다. 상대방의 의도나 돌아가는 상황을 재빠르게 알아차림을 비유적으로 이르는 ‘척하면 삼천리’라는 속담을 통해서도 이러한 한국인의 ‘눈치’문화의 중요성을 알 수 있을 것이다. 한국인들은 눈치를 발동시켜 대화할 때 갈등을 회피하고 원만한 인간관계를 유지하고자 한다.

언어문화 속의 한국인의 의사소통방식과 관련하여 논의하는 정경조(2019)에 따르면 ‘한국사람 특유의 겸손함은 화자의 생각이나 의견을 완곡하게 표현하며 자기 의견을 강하게 내세우지 않으려는 의도를 담고 있는 것’이다. 이런 한국인

의 화용적 특성을 가장 뚜렷하게 보여주는 표현으로는 ‘-것 같다’라는 문법이다. 상대방에게 단정적으로 말하지 않고 좀 더 부드럽고 겸손하게 표현할 때 쓰이는 이런 어법은 ‘자기주장의 수위를 낮추고 상대방의 의견을 구하려는 배려심에서’ 시작되었다. 이는 객관적인 사실에 대한 정보 전달의 화행을 추구하지 않는 상황에서 자신의 판단을 유보하거나 기대나 바람으로 표현하는 것은 상대방과의 관계를 고려한 한국인의 화용적 특성이라고 볼 수 있다(박인기, 2010).

오늘날 한국사회는 합리적인 산업사회의 조직으로 구성되고 있으나, 무의식의 생활 세계에서는 농경사회에서 살아온 생활관행이 아직도 많이 작용하고 있다. 집단적 노동을 통해서 삶을 영위하고, 자연과 인간관계에 순응하고 조화하는 것을 가장 중시하는 농경사회에서는 ‘가족집단의 일원으로 다른 사람의 기대에 어떻게 조화를 이룰 것인가’를 매우 신경을 쓴다(정경조, 2019). 즉, 의사 전달에 있어서 솔직하게, 혹은 직설적으로 표현하는 것보다는 이심전심으로 조화를 이루며 살아가는 것을 중시하는 데에서 애매모호한 가치들이 생활 속에 자리를 잡은 것이다. 천소영(2007)에서 주장한 바와 같이, 이런 한국인의 완충이나 회색 표현의 저변에는 과거 농경사회였던 한국사회에서 구성원들이 자신의 생각이나 의도가 상대방의 의견과 상충되면 공동생활 화합의 미풍이 깨질 것을 피하려는 배려가 그 속에 깔려 있다고 볼 수 있다.

‘빈말’이라는 개념을 통해서도 이런 한국인의 관계중심적이며 완충한 화용적 특성을 파악할 수 있다. ‘빈말’은 마음속에 담긴 진실이 아니지만, 대화 상대를 존중해서 마음에 없는 말이라도 굳이 표현해 주는 것을 의미한다(정경조, 2019). ‘언제 한 번 밥 먹자.’라는 말은 이런 한국어 빈말의 대표적인 예로 들 수 있다. 이는 관계증진의 운할유로, 화자의 본마음은 아니라 상대방에 대한 존중과 배려를 담기는 역할을 하고 있다.

한편, 한국어의 화용적 특성에 영향을 미치는 중요한 요인 중의 하나는 서열 문화이다. 유교문화의 영향을 받은 한국사회에서는 아랫사람이 윗사람을 대할 때 태도와 행동이 공손해야 하며, 대화에 있어서는 높임말을 사용해야 한다. 이러한 서열적 규범은 한국의 일상적인 대인 교류는 물론, 언어 사용에도 중요한 요인으로 작용하고 있다. 따라서 직장 상사, 선배 등 서열 관계상의 대화에서는 친구, 동료와 같은 대등한 관계의 교류와는 확연히 다른 화용적 전략이 선택된

다. 이것은 상대방의 서열이 자신보다 높을 경우 서열적 규범에 걸맞은 언어를 사용해야 한다는 것을 의미한다.

2) 베트남어의 화용적 특성

대화 방식에 있어서 일반적으로 베트남인들은 한국인과 마찬가지로 직설적으로 대화를 시작하지 않고 온화하고 완곡한 의사소통 방식을 선호하는 경향이 있다(Trần Ngọc Thêm, 1996; 김영순 외, 2013). 이는 베트남인의 전통적인 공동체 의식에서 비롯되었다고 해석할 수 있다. 베트남인은 마을 공동체에서의 서열제도와 유교 문화의 영향으로 명예를 중요시한다. 따라서 대화할 때 직접적으로 본인의 감정이나 요구 등의 표현을 피하는 경향이 있다. 이러한 강한 공동체 의식은 베트남인이 의사소통을 각별히 중요시하게 하고, 또한 대화에서의 과도한 완곡 표현의 사용을 야기하기도 한다.

한편, 지역문화의 차이가 심화되는 베트남에서는 대화 방식의 특징도 지역에 따라서 조금씩 차이가 있다. Trần Ngọc Thêm(1996)에 따르면 대체적으로 남부 사람들은 북부사람에 비해 직설적인 대화 방식을 선호한다. 특히 마을 공동체 의식이 강한 베트남인들은 개방적이고 소통하는 것을 좋아하지만, 이러한 특징은 그들이 익숙한 공동체 안에 있을 때에만 나타나는 것이다. 그 공동체에서 벗어나면, 즉 익숙하지 못한 환경에 처해 있으면 베트남인은 소심한 특징을 보이기도 한다. 마을 공동체는 ‘단힌 원형의 문화적 공간’이기 때문에 이미 형성되어 있는 규칙대로 행동하는 그 공동체의 구성원들은 공동체 안에서 편안함을 느끼지만, 그 공동체를 벗어나면 본인의 위치 혹은 서열을 확인하기가 어려워 소심해지기 때문이다(Lại Phi Hùng, Nguyễn Đình Hòa, 2013).

이러한 상반된 두 가지의 문화적 특징을 지니는 베트남인은 융통성이 있는 의사소통 방식을 가지고 있다(Trần Ngọc Thêm, 1996). 아무리 대화 상대방의 지위가 높거나 나이가 많아도 화자와 청자의 거리가 가까우면 베트남인들은 한국인처럼 윗사람과 아랫사람 사이에서의 과도한 간접적 화용전략 및 정중함을 지키지 않는다. 베트남인의 화용적 특성에는 힘과 상황, 거리 등 다양한 요소들이 물론 작용하기는 하지만, 그 중에서도 거리라는 요소의 영향이 가장 먼저 작

용하며, 이는 다시 힘 요소나 다른 요소들에 영향을 미친다.

호칭 체계를 통해서도 이러한 베트남어의 화용적 특성을 알 수 있다. 직장 환경에서 한국인은 서로를 호칭할 때 상대방의 직급에 따라서 ‘대리님’, ‘과장님’, ‘사장님’ 등과 같은 호칭 대명사를 사용하는 것과 달리, 베트남인들은 ‘anh’/‘chị’(오빠 또는 형/언니 또는 누나), ‘cô’/‘chú’(고모/작은 아버지), ‘bác’(큰 아버지) 등과 같은 친척 대명사를 활용한다. 이는 공동체 안에서 서열을 중요시하는 베트남인들이 한편으로는 유연하고 편한 대화 방식을 추구하자는 하나의 말하는 방식이다.

베트남인의 성격적 특징 중에서 가장 현저하게 드러나는 것은 和(화/Hòa)의 특징이다. 베트남 사람은 사람과 사람 간의 정을 중요시하고 모든 관계에서의 화합을 추구하고자 한다. 농경사회가 출발점이었던 베트남에서는 공동체 안에서 서로 의지하고 그 공동체 안에서의 구성원들과의 친밀한 관계를 유지하는 데에 각별한 신경을 쓴다. 이러한 공동체 의식은 베트남인이 소통하는 것을 각별히 중요시하는 태도에 대한 주요 원인으로 작용한다(Trần Ngọc Thêm, 1996). 이는 “Dao năng liếc thì sắc, người năng chào thì quen.” (칼날은 자주 갈면 날카롭고, 사람은 자주 인사하면 친해진다.), 또는 “Áo năng may năng mới, người năng chào năng thân.” (옷은 자주 맞추면 자주 새로워지고, 사람은 자주 방문하면 빨리 친해진다)라는 속담들을 통해서도 알 수 있다.

이처럼 소통을 중요시하는 베트남인들의 태도는 한 사람을 평가할 때 의사소통 능력을 가장 주요한 잣대로 간주하는 생활환경 내지 문화적 관습을 낳았다(Trần Ngọc Thêm, 1996).

“Vàng thì thử lửa thử than,
Chuông kêu thử tiếng, người ngoan thử lời.”
(금은 불로 확인하고
좋은 소리로, 사람은 말로 확인한다.)

“Một thương tóc bỏ đuôi gà,
Hai thương ăn nói mặn mà có duyên.”

(뚬는 머리를 첫째로 좋아하고,
말을 매력 있게 하는 것을 둘째로 좋아한다.)

소통의 주체 방면에서 보았을 때, 베트남인들은 서로를 방문하는 것을 좋아한다. 방문은 정의 표현이며, 관계를 더 친밀하게 한다고 생각하기 때문이다. 서양인은 주로 오랫동안 못 만난 사람을 방문하는 편이지만, 베트남인들은 아무리 평소에 자주 만나더라도 그 이상으로 자주 서로를 방문하곤 한다. 소통의 입장에서 상대방을 보았을 때, 베트남은 손님을 맞이하는 것을 매우 좋아한다. 그래서 아는 사람이든 낯선 사람이든, 친한 사람이든 친하지 않은 사람이든 성대하게 대접하려고 노력한다. “Khách đến nhà chẳng gà thì vịt.” (손님이 집에 오면 닭이나 오리를 잡는다.)라는 말이 바로 이러한 베트남인의 문화적 특징을 보여준다.

3) 한국어와 베트남어의 화용적 특성 비교

많은 문화권에서는 화자가 선택한 화용 전략이 그 화행의 내용 자체보다 중요하게 여겨질 수 있다. 한국어에 “말 한 마디로 천 냥 빚을 갚는다.”라는 속담이 있듯이, 베트남어에도 “Lời nói không mất tiền mua, lựa lời mà nói cho vừa lòng nhau.”(말은 돈을 들여 살 필요가 없기 때문에 서로의 기분을 맞춰서 말을 선택해라)라는 말이 있는데, 이는 베트남과 한국 두 문화권에서 대화참여자의 화용 전략이 매우 중시된다는 것을 의미한다. 이처럼 각 언어권의 화용적 특성은 이문화간 의사소통의 성공여부에 큰 영향을 미치며, 특정한 문화권 출신 학습자의 화용 능력을 함양하기 위해서는 학습자의 모국어와 목표어의 화용적 특성에 대한 비교에 바탕을 두어 논의할 필요가 있다.

앞서 논의한 바와 같이 한국어와 베트남어의 화용적 특성에는 사회적 지위, 화-청자 간의 거리, 담화 상황 등과 같은 다양한 요소들이 작용하고 있다. 그러나 이러한 요소들의 영향력은 특정한 언어에서 각기 다르게 나타나고 있다. 공동체 의식에 기반을 둔 사고방식 및 문화적 가치를 가지고 있는 한국인과 베트남인은 공통적으로 체면의 사회성과 서열성을 중요시면서, 대화에서의 공손은

또한 대인관계에 있어 중요한 위치를 하고 있다. 그러나 이 모든 것은 두 언어에 동일하게 나타나는 것이 아니라, 언어권 저마다의 사회문화적 배경이 깊이 있게 스며들어 있어 각 언어의 화용적 규범은 또한 서로 다른 성격을 가지고 있다.

먼저 화용적 특성에 영향을 미치는 한 가지 요소인 ‘힘’을 살펴보면, 서열문화를 중요시하는 한국어에는 ‘힘’ 요소가 의사소통 과정에 철저하게 지켜지고 있다. 이와 달리 베트남어에는 ‘거리’라는 요소가 의사소통 방식에 먼저 작용하여(윙티탄프엉·김영순, 2019) 두 갈래로 분류하는 경향을 보인다. 화자와 청자의 관계가 가까울 경우에 베트남인들은 편하게 대화를 하면서 서열을 철저하게 지키지 않거나, 그렇지 않을 경우에 서열을 잘 지키는 대화 방식을 취하려는 것이다. 즉, 한국인과 베트남인은 모두 체면성이 강하여 어떠한 FTA 행위를 실현하게 될 경우에는 자신과 상대방의 체면을 손상시키는 것을 최대한 감소하려는 노력이 비슷하다. 하지만, 서열 의식이 비교적 강한 한국인의 화용 전략과 ‘힘’보다는 ‘거리’의 영향력이 먼저인 베트남인의 화용 전략은 차이가 있을 수밖에 없다.

사회문화적 측면에서 한국과 베트남은 농경사회에 기반을 두고 있으며, 유교 문화권에 속하다는 공통점을 가지고 있다. 이에 한국어와 베트남어의 화용적 특성 중 가장 현저하게 나타나는 것은 화자가 직설적으로 자신의 의사를 표현하는 것보다 돌려서 간접적으로 표현하는 고맥락 문화의 대표적인 특징이다. 그러나 베트남어는 서열을 철저히 지켜지지 않을 경우가 많으며, 더군다나 지역문화 차이가 심화되는 베트남에서는 남부지역 사람들이 비교적 직설적인 대화 방식을 선호하는데 이는 한국어와 베트남어의 서로 다른 화용적 특성이다.

이처럼 한국과 베트남은 모두 고맥락 문화에 속하지만 그렇다고 해서 두 언어의 화용적 특성이 비슷하다는 것은 절대 아니다. 한국어는 맥락의존도가 높으며 관계중심적 언어의 성격이 현저하게 드러나고 있다. 물론 베트남어도 마찬가지로 맥락의존도가 비교적 높은 언어이고 관계중심적 의사소통 방식을 가지고 있으나, 그 정도는 한국에 비해 비교적 약하다. 한국어에는 ‘눈치’, ‘빈말’이라는 개념이 존재하는데 이는 이러한 한국어의 문화적 특징을 보여준다.

다양한 담화상황에서 학습자가 목표어의 문화적 가치와 그 문화권 구성원들

이 생각하는 공손함의 잣대에 부합하게 발화할 수 있는 능력이 전제되어야 성공적인 의사소통이 이루어질 수 있다. 더욱이 같은 담화상황에서 이루어지는 유사한 화용 전략일지라도 각 언어에 따라 그 전략이 적절한지 부적절한지가 다를 수 있다. 한국인과 베트남인은 요청이나 거절 화행의 경우에도 화자는 자신의 부탁이나 제안 등을 실현하거나 상대방의 요구, 초대, 제안, 권유 등을 받아들이지 않고 물리칠 때 화자 자신과 상대방의 체면손상 가능성을 최소화하고 화-청자 간의 원활한 대인관계를 유지하기 위해 다양한 화용적 전략을 사용할 것이다. 그러나 이때 사용될 화용 전략들은 언어권 저마다의 화행 전략의 양상과 공손 여부가 다르게 나타나기 마련이다. 따라서 언어권별로 학습자들의 화행 전략 양상이 어떻게 나타나는지에 대한 논의가 이루어지면 학습자의 화용 능력을 향상시키는 데 기여할 수 있을 것이다.

2. 화행에 관한 이론적 검토

2.1. 화행

화용론에서는 언어에 의해서 수행되는 사회적 기능, 예를 들어 사과, 불평, 요청, 거절, 초대, 칭찬, 감사 등을 발화 행위(speech act)라고 부른다(Ishihara와 Cohen, 2018). 언어를 사용한다는 것은 단지 어떤 말을 하려는 것을 넘어서서 어떤 행위를 수행하기 위함이라는 주장에 기반을 두어 성립된 화행 개념은 1960년대에 들어 일부 언어철학자들(Austin 1962; Grice 1975; Searle, 1969)에 의해 이루어졌다(서경희, 2000). 즉, 화행은 말을 통해서 사람이 목적을 달성한다는 사실을 일컫는 개념이다(강현화, 2007).

화행 이론은 언어 사용 자체가 특정한 행위를 의미한다고 보는 관점을 기본으로 하는, 인간의 의사소통의 기본 단위는 언어표현이 아니라 진술을 하거나 질문을 하거나 사과를 하거나 감사를 하거나 하는 등의 어떤 행위를 수행하는 것이다. 언어 사용은 특정한 의미의 표현을 위해서 언어 형태를 선택 또는 결합하는 행위로, 우리가 언어를 통해 전달하고자 하는 의미는 언어 기호가 나타내는 개념적이고 문자적인 의미를 넘어선다(정미진, 2016).

화행은 오랜 세월동안 화용론의 기본적인 구성성분의 하나가 되어 왔다. Austin(1962)은 언어를 행위의 형태로 처리하는 방법에 관한 연구를 통해서 처음으로 진술적 발화와 수행적 발화간의 차이점을 제기하였다. 그는 모든 발화는 ‘진술적’ 그리고 ‘수행적’ 요소들을 다 포함해, 발화들은 모두 말하는 것이고 동시에 행하는 것이라고 주장하였다. 진술적-수행적 발화에는 ‘발화 행위’, ‘발화 수반 행위’, 그리고 ‘발화 영향’ 세 가지로 구분하였다. 발화 행위는 무엇인가를 말하는 행위로, 소리들의 연결을 발화하는 것은 화행의 사실적 양상을 혹은 명제를 포함하는 것이다. 발화 수반 행위는 무엇인가를 말하는 데 행해지는 것으로, Austin(1962)에서는 발화수반의 행위를 5가지 유형으로 분류하였는데 이는 다음 <표 II-5>와 같다.

〈표 II-5〉 Austin(1962)의 발화수반 행위의 유형

분류	의미	수행 동사의 예
판정형	판사나 배심원, 중재자에 의한 판결이나 평가 함으로써 가치 혹은 사실 여부에 대한 판정을 내리는 행위	평가하다 분석하다 측정하다 등
행사형	권력이나 권리, 영향력 행사하는 행위	주장하다 추천하다 경고하다 등
언약형	어떤 행위를 약속 또는 책임지는 행위	약속하다 보장하다 계획하다 등
행위형	화자의 태도에 관한 포괄적인 행위	사과하다 감사하다 축하하다 등
설명형	무언가를 언급하는 행위	언급하다 설명하다 기술하다 등

〈표 II-5〉에서 나타난 바와 같이, Austin(1962)의 분류에 따르면 판정 발화(verdictives)는 판결이나 평가 등과 같은 행위로, 판사나 배심원, 중재자 등에 의해 실현된 행위이다. 그리고 행사 발화(exercitives)는 어떤 권력이나 권리, 영향을 행사하는 행위이며, 언약 발화(commisives)는 어떤 행위를 약속하거나 책임을 지는 행위이다. 행태 발화(behabitives)는 화자의 태도에 관한 포괄적인 행위, 그리고 평서 발화(expositives)는 무엇을 언급하는 행위로 정의를 내렸다.

발화 행위는 문자 그대로의 의미와 화자·필자가 의도한 언표적 의미가 관련된다. 예를 들어 “시계 있어요?”의 문자 그대로의 의미는 시계를 가지고 있는가이지만 의도하고 있는 것은 몇 시인지 가르쳐 달라는 의미를 가지고 있다. 그리고 이 발화는 청자와 독자에게 미치는 이해도 동반한다. 예를 들어 시간을 알려 달라는 요청에는 “다섯 시 반이에요.” 등의 대답이 돌아오지만, 아이나 짓궂은 장난을 치는 사람은 “네, 가지고 있어요.”라고 대답할지도 모른다. 이 때 화자의 의도를 청자가 제대로 인식하지 못했기 때문에 “그럼 몇 시입니까?”라고 되묻게 된다. 이처럼 발화 행위는 감사할 때의 “고마워요.”와 같이 한 단어로 수행되는 것도 있지만 복잡하고 간접적인 말을 사용해서 서로 대화를 주고받은 뒤

에야 겨우 수행할 수 있는 것도 있다.

한편으로, 발화 행위의 대부분은 공동체 구성원이 공유하는 규칙적으로 예상 가능한 패턴을 보이는 경우가 많다. 예를 들어 한국어 인사의 경우, 상대방이 ‘식사하셨어요?’라고 인사했을 때는 정말로 그 사람이 식사를 했는지 안 했는지가 궁금해서 물은 것이 아니라 그냥 간단한 인사이다. 그러나 이러한 한국인의 인사 문화를 모르는 비원어민 화자는 이러한 질문에 놀라는 경우도 있다. 또한, 한국인들은 ‘언제 한 번 밥 먹자!’라는 말을 자주 하는데 이는 정말로 식사를 같이 하고 싶어서 하는 말일 수도 있지만, 실제로 식사할 의지는 없지만 대화 상대방에게 호의를 보이고 싶어서 그냥 말하는 경우도 흔하다. 그러나 이를 모르는 비원어민 화자들은 ‘언제 한 번 밥 먹자!’라는 말을 듣고 약속을 기다리는 경우도 있다. 뛰어난 화용 능력을 가진 사람이라면 이러한 인사의 의도를 정확히 해석하여 의도에 맞게 반응하는 것이 가능하다.

문장이나 표현이 의사소통의 기본단위가 아니라 진술, 질문, 명령, 묘사 등의 특정 행위를 수행하는 것이 의사소통의 기본단위가 된다는 관점을 바탕으로 하면, 화행을 교수학습의 기본 단위로 하여 외국어 교수학습의 내용을 계획하고 실행하게 되는 것이다(정미진, 2016). 이처럼 언어 사용자가 언어를 통해 무엇인가를 의도하거나 어떤 목적을 추구한다는 것이 핵심인 화행 이론은 의사소통 중심의 외국어 교육에 큰 영향을 미치고 있다. 따라서 학습자의 화용 능력 함양을 위해 화행 논의에 둔 교수-학습 방향의 모색은 상당히 필요한 것으로 판단된다.

요청-거절 화행에 관한 국내외 선행연구를 검토한 결과에 의하면, 국외 학계에서는 화행을 언어교육에서 중요한 기본 교수학습 단위로 간주하여 화행에 관한 논의들이 일찍이 전개되어 제2언어 교육 현장에서 자리를 잡고 있는 것을 알 수 있었다. 이와 달리 외국어로서의 한국어 교육 학계에서는 화행 관련 업적들이 최근 들어 활발히 진행되기 시작하였는데 베트남어권 학습자를 포함한 다양한 출신 국가별 학습자를 대상으로 체계적으로 진행되지 못한 것이 아쉬운 점이다. 또한, 요청과 거절 화행의 경우, 한국어의 포괄적이고 대표성이 있는 요청-거절 화행 분석틀이 고안되지 않은 것이 화행 관련 업적들의 과제로 남겨지는 실정이다.

2.2. 요청 화행

여러 화행 중에서 요청 화행은 우리가 일상생활에서 무수히 수행하게 되는 화행이다. 사전적 의미에서 요청은 ‘필요한 어떤 일이나 행동을 청함’으로 정의되고 있다(국립국어원 표준국어대사전). 요청의 개념과 범위는 학자마다 다르게 제시되고 있다. Searle(1969)은 요청을 화자가 청자에게 어떤 미래 행위를 실행하도록 하는 시도로 정의하였다. Tsui(1994)에서는 요청은 부탁, 초대, 제의 등을 포함하는 화행으로 명령이나 권고를 포함하는 지시 화행과 구분한 바가 있다. 그리고 강현화(2007)는 지시적 화행의 하위 유형으로 요청(부탁), 초대, 제의, 요구, 명령, 권고 등을 들었으며, 요청을 지시적 화행의 하위 유형으로 분류하였다. 그는 화행 기능은 서로 간의 변별되는 담화상황의 구분으로 명확해질 수 있다는 것을 강조하고 있다. 따라서 지시화행의 전체를 묶어서 각 기능의 담화상황에서의 변별성을 논의한 바가 있는데 이는 다음과 같다.

<표 II-6> 강현화(2007)의 기능별 담화상황에서의 변별성

구분	(화자)청자에 도움 믿음	화자에 도움유무	청자의 행동 요구 정도	화자의 권리 여부	화자청자 와의 관계	행동 주체
명령	-	도움 됨	강제성 있음	-	위계 있음	청자
권고	도움 됨	-	강제성 있음	-	위계 있음	청자
요구	-	도움 됨	강제성 있음	권리 있음	-	청자
부탁	-	도움 됨	강제성 없음	-	-	청자
제안	도움 됨	도움 됨	강제성 없음	-	-	화·청자
제의	도움 됨	-	강제성 없음	-	-	청자

요청의 특징은 화자는 진심으로 행위가 수행되기를 원하고 그 행위가 수행되어야 한다고 믿는 것이며, 청자는 행위의 수행을 할 수도 있고 수행하기를 원할 수도 있으며 그 행위가 수행되게 할 수도 있다. 다만 청자가 자발적으로 그 행위를 수행할지는 불분명하다(Tsui, 1994). 요청 행위는 요청자가 피요청자에게

자신을 위해 어떤 행동을 하게 하는 행위로 청자가 방해를 받고 싶어 하지 않은 욕구를 침해하는 FTA에 속한다(Searle, 1969).

<표 II-7> Searle(1975)의 요청 화행의 적정 조건

Preparatory condition	H is able to perform A.
Sincerity condition	S wants H to do A.
Propositional condition	S predicates a future act A pf H.
Essential condition	Counts as an attempt by S to get H to do A.

위의 <표 II-7>과 같이, Searle(1975)은 요청 화행을 실현할 때 4가지 조건을 충족시켜야 한다고 하였는데 이는 화자(S), 청자(H), 그리고 미래행위(A) 3가지 요소를 중심으로 진행된다. 즉, S는 H가 A를 행하기를 원하며, S는 H가 A를 수행할 능력이 있음을 가정한다. 그리고 S는 H가 A를 할 의향이 있음을 가정하고, S는 H가 요청이 없을 경우 A를 하지 않을 것이라고 가정한다.

요청과 같은 체면 위협 행위를 수행할 경우에 화자는 자신과 상대방의 체면을 최대한 살리면서 원활한 인간관계를 유지하기 위해 다양한 화용 전략을 사용하는데 이러한 전략들은 언어권마다 또는 문화권마다 그 양상이 다르게 나타날 수 있다. 뿐만 아니라 요청 화행 수행 전략의 양상은 다양한 사회언어학적 변인에 따라 달라질 수 있으며, 이러한 요소들은 또한 문화권마다 다르게 작용할 수 있다. 예컨대 A문화권에서는 간접적인 요청 화행 전략이 더 공손한 전략으로 간주될 수 있다면 이와 달리 B문화권에서는 직접적 요청 전략이 더 효과적일 수 있다는 것이다.

Blum-Kulka와 Olshtain(1986)이 주장한 바와 같이, 외국인 학습자들은 원어민 화자에 비해 요청을 길게 말하는 경우가 많아, 외국인 학습자들의 목표어 요청 화행에 대한 학습의 필요성이 더해진다. 이처럼 FTA에 속한 요청 화행을 실현할 때 발생한 화용 전략의 차이는 원어민 화자와 외국어 학습자 간의 대화에서 발견될 수 있고, 같은 목표어를 배우고 있는 서로 다른 언어권 화자들 간의 대화에서도 나타날 수 있다. 적절한 요청 표현을 할 수 있는 담화 상황 제시가 빈

약하며, 특히 한국어 초급 교재의 요청 화행 전략 표현이 문법으로만 제시되어 있다는 점이 아쉬운 점이다(김혜련·전은주, 2013).

2.3. 거절 화행

요청 화행과 함께 거절 화행은 우리가 일상생활을 하면서 무수히 실현하게 된 보편적인 화행이다. 사전적 의미에서 거절은 상대방의 요구, 제안, 선물, 부탁 따위를 받아들이지 않고 물리치는 행위를 뜻한다(국립국어원 표준국어대사전). Searle와 Vandervken(1985)에 따르면 거절 혹은 거부는 부정적 수용을 뜻하는 것이며, 한 사람이 제안, 요청, 초대, 부탁 등을 동의할 수 있듯이 거절 또는 거부도 할 수 있는 것이다. 허상희(2010)에서는 거절 화행은 화자의 미래 행위(제안, 요청, 약속 등)에 대해 나타나는 비선호적 언어행위라고 정의하였다.

거절 화행은 화자에 의해 먼저 시작되는 행위가 아니라 상대방의 요청이나 제안, 초대, 제의 등에 대한 응답으로 나타나는 언어행위이다(Gass와 Houck, 2011). 즉, 거절 화행은 대화에서 두 번째 인접쌍에 해당하며, 요청 행위에 대한 부정적 반응이기 때문에 비선호적인 언어행위 중의 하나이다. 거절 화행의 전 화행 유형을 보면 크게 부탁, 초대, 권유, 제안의 네 가지 요청 화행으로 분류할 수 있다. 요청 행위에 대한 반응으로는 승낙과 거절이 가능한데 청자가 요청을 승낙할 경우 추가적인 협상이 불필요하며 이때 대화가 끝날 것이다. 반면에 청자가 요청을 승낙하지 않을 경우 거절, 연기, 대안 제시 등의 반응을 선택할 수 있게 된다(폴리 룡, 2017).

특히 거절은 청자가 화자의 의뢰에 대해 거부 의사를 밝히는 것으로, 체면을 위협하고 손상시킬 수 있는 매우 부담스러운 화행이다. 따라서 거절은 체면 위협 행위로 화자가 거절할 때 본인 또는 상대방의 체면유지를 위해 다양한 기술과 전략을 실현한다(Gass와 Houck, 1999). 또한, 상대방이 화자의 거절을 받아들이지 못할 경우에는 갈등이 발생하여 원활한 인간관계 유지에 부정적인 영향을 미칠 수 있다. 따라서 거절하는 사람은 요청자의 체면을 손상시키지 않으려고 다양한 요소를 고려하여 거절 전략을 선택하게 되는데, 이는 거절자와 요청자 간의 친소관계, 사회적 힘의 차이, 요청 과제의 부담정도, 대화 장소나 상황 맥

락, 서로의 연령과 성별 등이 있다.

강현화(2007)에 따르면 한국인의 거절 표현은 직접적인 거절을 하기보다는 정중한 태도를 포함하는 경향이 있어서 자신의 의견을 똑똑히 밝히는 것보다 공손하고 오만해 보이지 않도록 완곡한 표현을 사용하는 것이 보통이다. 화자의 요청이나 제안, 초대 등을 수용하지 않고 물리치는 거절 화행은 발화에 의해 이루어지지만, 때에 따라서 단순한 표정 등과 같은 비언어적 행위에 의해 이루어지기도 한다(김하나, 2014). Beebe 외(1990)에서는 거절에 대하여 다음과 같이 진술하였다.

Refusals are a major cross-cultural "sticking point" for many non-native speakers, and for that reason they are important for second language educator and others involved in cross-cultural communication. (Beebe. et al, 1990)

(거절은 많은 비원어민 화자들에게 주요한 교차문화 '장애물'이기 때문에, 교차문화 의사소통과 관련된 교수자들에게 이는 매우 중요하다.)

즉 거절 화행은 상대방에게 불쾌감을 가져올 수 있으며 체면위협 행위에 속하기 때문에, 이문화 간의 의사소통 상황에서 거절 화행은 비원어민들에게 더욱 장애물로 작용할 수 있다. 특히 많은 문화권에서 한 사람의 거절 방식이 거절하는 것 자체보다 중요하게 여겨질 수 있다. 만일 대화 참여자들이 서로 다른 문화권에 속할 경우, 화자·청자 간의 친소관계나 나이, 사회적 힘 등 사회언어학적 변인들 이외에는 문화적 요소들도 함께 고려되어야 하는 것이다. 대화 참여자들이 거절을 비롯한 어떠한 언어 행위를 실현할 때에는 언어적 또는 문화적 합리성을 함께 고려하여 의사소통을 실행하기 때문이다. 즉, 외국인 학습자가 목표어인 한국어로 대화할 때 문법이나 어휘 등 통사적 지식뿐만 아니라 한국어 모어 화자가 선호하는 거절의 전략이라든가 또는 전략들의 결합 유형이라든가 등에 대한 이해가 전제되어야 한다.

3. 소결

지금까지는 비교문화 화용론적 관점에서 베트남어권 한국어 학습자의 요청-거절 화행을 살펴보기 위해 화용론을 비롯하여 비교문화 화용론, 이에 바탕을 둔 한국어와 베트남어의 체면 및 공손 비교, 그리고 화행 및 요청-거절 화행에 대하여 전반적인 이론적 논의를 검토하였다. 이를 바탕으로 이 절에서는 베트남어권 한국어 학습자의 성공적인 요청-거절 화행 교육 및 화용 능력 향상을 위해 다음과 같이 시사점을 제언하고자 한다.

첫째, FTA에 속한 요청-거절 화행을 실현할 때 외국인 학습자는 정확한 어휘나 문법을 사용하는 것을 넘어서 적절한 상황에서 효과적으로 소통 행위를 취할 수 있는 화용 능력이 함께 전제되어야 한다. 특히 많은 문화권에서는 요청이나 거절의 내용보다 화자(요청 또는 거절 행위를 하는 자)의 대화 방식이 더 중요하게 여겨지는데 베트남과 한국은 바로 이에 해당되는 두 문화권이라고 할 수 있다. 한편으로, 대화 참여자가 받아들이기 위해 적절한 언어적 전략인지 아닌지에 대한 문제는 문화권마다 지니는 특징에 따라 차이가 있다. 따라서 사회문화적 규범과 언어사용의 밀접한 관련성에 토대를 둔, 외국인 학습자의 화용 능력 향상을 강조하는 한국어 교수학습의 접근에 대한 보다 다양한 논의가 전제되어야 한다.

둘째, 원어민 화자와 비원어민 화자의 대화에서는 발화의 수반력이 제대로 인식되어야 성공한 의사소통이 이루어지는데, 비원어민 화자의 화용 능력 부족으로 인해 의사소통 행위가 실패될 경우도 흔히 발생할 수 있다. 즉, 의사소통 행위가 성공적으로 진행되기 위해서는 화자가 청자의 발화 행위에 담겨져 있는 의도를 제대로 파악할 수 있어야 하는데, 실제로 특정한 담화 상황에서는 원어민과 비원어민들 간의 오해가 빈번하게 일어날 수 있다. 의사소통 실패를 극복하기 위해서는 비원어민 화자들이 목표 언어의 원어민 화자들의 화용 전략에 대한 이해가 전제되어야 하는데, 이를 위해서는 무엇보다 실제로 비원어민 화자가 실현한 화용 전략양상이 원어민 화자들과 어떤 점에서 괴리가 발생하는지를 살펴볼 필요가 있다.

셋째, 외국인 학습자의 의사소통 능력 향상을 위해 화용론을 다룰 때에는 문화특성을 간과해서는 안 된다. 여기서 말하는 문화특성이란, 한국 문화와 베트남어권 학습자들의 출신 문화권인 베트남의 문화이다. 특정한 화행을 실현할 때 원어민 화자와 비원어민 화자들의 화용 전략을 비교분석하는 데 있어 각 나라의 문화적 가치를 다뤄야 한다. 한국과 베트남의 문화 배경 속에서 요청-거절 화행을 실현한 VKL와 KNS의 전략 양상을 살피는 것이 학습자들의 화용 능력 향상에 의의가 있을 것이다. 외국인 학습자의 한국어 의사소통 행위의 성공여부에는 다양하고 복합적인 요소들의 영향이 작용한다. 보다 원활한 의사소통 과정을 위해서는 적절한 어휘, 문법의 사용과 정확한 발음은 물론, 학습자들이 한국인의 문화를 비롯한 한국인의 의사소통 방식, 한국인이 중요시하는 문화적 가치 등에 관한 이해와 이 모든 것을 발휘할 수 있는 화용 능력이 필요하다.

Ⅲ. 연구 방법

1. 연구개요

본 연구의 목적은 베트남어권 한국어 학습자의 화용 능력을 향상시키기 위해 요청-거절 화행을 통해 교수학습 방향을 논의하는 것이다. 이러한 연구 목적을 달성하기 위해 본 연구는 양적 연구에 의한 수치의 의미를 질적 자료를 활용하여 해석하는 설명적 순차 혼합 연구 방법(explanatory sequential mixed method)을 활용하였다. 설명적 순차 혼합 연구 방법은 연구자가 처음으로 양적 연구를 수행하고 결과를 분석한 다음 그것을 질적연구와 함께 더 자세히 설명하여 결과를 확고히 하는 방법이다(Creswell, 2014). 따라서 본 연구에서는 KNS와 VKL의 요청-거절 화행 전략 실현양상을 양적연구를 통해 비교분석하고, 베트남어권 한국어 학습자들이 실제로 한국어로 의사소통하는 과정에서의 요청-거절 화행 실현 경험을 질적연구 방법을 통해 다루었다.

먼저 KNS와 VKL의 요청과 거절 화행 전략 실현양상을 비교분석하기 위해서는 담화완성형테스트(DCT, Discourse Completion Test) 설문조사를 KNS와 VKL를 대상으로 실시하였다. DCT는 Blum-Kulka(1982)가 개발한 방법으로, 응답자에게 특정한 대화 상황을 제시하고 그 상황에서 어떻게 말할 것인지를 작성하게 하는, 언어적 반응을 기록하는 자료수집 기법이다. 화행 연구에서 널리 활용되고 있는 DCT는 문화 간 화행 실현양상을 연구하는 CCSARP(Cross-Cultural Speech Act Realization Project)³⁾에서 사용된 이후 보편적인 자료수집 기법으로 자리를 잡았다.

DCT는 자료 수집 방법에 따라 서면으로 하는 DCT와 구두 수집 DCT로 나누어질 수 있다. Miriam과 Bodman(1993)에 의하면 DCT는 자연 대화의 유형과 동

3) CCSRP는 문화 간 화행실현 프로젝트로, 호주 영어, 미국 영어, 영국 영어, 캐나다 불어, 덴마크어, 독일어 히브리어, 러시아어 등 8가지 언어의 요청 및 사과 화행 실현양상을 원어민 화자와 비원어민 화자 간의 공통점과 차이점을 다루는 공동 연구 프로젝트이다.

일하지만 실제 언어 사용을 반영하기 때문에 구두 수집 DCT를 이용하며 화자의 어조 및 담화표지의 사용 유무 등을 분석해 낼 수 있다. 그러나 구두 수집 DCT는 피험자들이 녹음 과정에서 부담을 느낄 수 있고 대화 상대자 없이 혼자 이야기해야 하기 때문에 부담이 될 수 있다. 반면 서면 DCT는 녹음의 부담 없이 데이터를 수집할 수 있다. DCT는 변인 설정이 가능하고, 역할극에 비해 상대적으로 절차가 간단할 뿐만 아니라 많은 인원을 대상으로 단기간에 풍부한 언어적 자료를 확보할 수 있다는 장점이 있다.

이처럼 화행연구에서 의사소통적 행위가 수행되는 데에 사용되는 전략과 언어적 형태, 그리고 이에 영향을 미치는 맥락 요인에 대한 지식을 제공한다는 점에서 DCT는 유용한 연구 방법이 될 수 있다(Kasper와 Rose, 2002). 또한, DCT는 특정 화행이 이루어지는 상황에서 변인을 실험자 임의로 조정할 수 있어 특정 언어 모어 화자와 외국인 학습자의 화행 표현을 교차문화적인 관점으로 대조 분석하는 데 주로 사용되어 온 방법이다. 특정 언어에서의 발화 양상 차이를 비교하기 위해서 같은 상황과 조건 안에서 다른 언어로 발화한 자료를 수집할 수 있는 방법이다.

그러나 입말로 이루어지는 상호작용을 질문지에 적게 한다는 점에서 DCT는 발화의 양과 내용에 영향을 미칠 수 있다는 단점이 있다. 즉, DCT로 수집된 자료들은 실제 말하기 자료와 차이점이 있을 수 있다거나, 실제 대화 상황에서 나타나는 자연스러운 순서교대 과정 혹은 청자 반응을 볼 수 없다는 한계가 있다. 이러한 한계점을 극복하기 위해서 선행 발화를 담화표지를 포함하는 구어체로 제시하고 응답자의 자연스러운 반응을 유도할 수 있다. 만약 선행 발화를 제시하지 않고 상황만 제공하는 경우에는 문항을 제시하기 전에 '보기'를 제공하거나 예비조사를 통해 담화완성형태스트의 신뢰도와 타당도를 확인하는 절차를 거쳐야 한다.

DCT 설문조사를 통해 얻어진 자료를 비교분석한 후 이를 보다 심도 있게 분석하기 위해서 본 연구는 VKL 연구참여자들 중 5명의 참여자를 선정해 심층면담(In-depth Interview)을 실시하였다. 심층면담은 연구참여자의 언어적, 비언어적 메시지를 모두 탐색하여 연구참여자의 진실한 이야기 속에서 연구 주제의 핵심이 될 내용을 발견할 수 있으므로, 질적연구에서 많이 활용되는 자료수집

방법이다(Creswell, 2016). 심층면담은 연구참여자의 특정한 사건, 인물, 활동, 현상, 느낌 등에 대한 경험의 구성을 확인할 수 있으며, 연구자와 참여자 간의 면담 진행과정은 참여자의 사건과 경험을 재구성하는 과정으로서 의미를 갖는다. 또한, 미리 예상되는 경험을 설명하는 예측의 역할을 하고, 다른 자료수집 방법으로 얻은 사실이나 획득한 정보를 확인하거나 관점을 확대하는 역할을 할 뿐만 아니라, 수집된 정보와 이에 대한 사실을 구성원에게 확인해볼 수 있는 역할을 한다(Lincoln과 Guba, 1985).

심층면담은 연구참여자들의 구체적인 경험이 갖는 의미를 고찰함으로써 그 분야에서의 복합적인 현상들을 심층적으로 탐색하는 것이다(Irving Seidman, 2006). 심층면담 과정에서 사용되는 질문은 일반적으로 개방형 질문이 사용되며, 반 구조화된 면담으로 이루어진다. 따라서 면담질문은 참여자의 반응에 따라 순서가 바뀌기도 하고, 부가질문과 세부질문이 만들어지기도 하며, 즉흥적으로 새로운 질문들이 발생하기도 한다. 연구자가 생각하지 못한 중요한 경험을 참여자가 이야기 하는 경우가 있는데, 이 때 연구자는 더 깊고 풍부한 자료를 모으기 위해 또 다른 질문을 생각해내야 한다. 면담을 실시하면서 연구자는 중요한 내용을 놓치지 않기 위해 필기에 과도하게 몰입하는 경우가 있는데, 이때 연구참여자는 자신이 진술한 이야기가 어떻게 정리되고 어떤 방식으로 다뤄지는지에 대해 궁금해 하게 되어, 그 결과 이야기 진술에 집중하지 못하게 될 수도 있다. 따라서 연구자는 중요하다고 판단되는 내용만 간단하게 단어 정도로 메모하고 경청에 집중해야 하며, 메모는 면담을 마친 후 자세하게 기록한다.

2. 연구참여자

2.1. DCT 연구참여자

본 연구의 DCT 연구참여자는 KNS 40명과 VKL 40명으로, 총 80명이다. DCT 연구참여자는 연구자의 인적 네트워크를 기반으로 유의적 표집(purposive sampling) 방법⁴⁾을 통하여 모집하였다. 두 집단 연구참여자들이 실현한 요청-거절 화행 전략의 양상을 비교분석하고 그 공통점 또는 차이점을 탐색하기 위해 본 연구의 DCT 연구참여자 선정 기준은 다음과 같다.

첫째, KNS 연구참여자들은 베트남어 구사 능력이 없거나 베트남어 학습 경험이 없는 자로 선정하였다. 이처럼 KNS 집단이 베트남 언어에 대한 지식이나 구사 능력 혹은 학습 경험이 없는 기준으로 참여자를 선정하는 이유는 KNS의 요청-거절 화행 전략 양상을 비교할 때 베트남 언어와 문화의 영향을 받지 않도록 하기 위해서이다.

둘째, KNS 연구참여자들의 연령을 20-30대로, 그리고 직업은 대학(원)생으로 국한하였다. 연령이나 직업 등과 같은 사회언어학적 변인들이 집단 내 실현양상에 작용하지 않도록 이렇게 제한하는 이유는 동일한 상황에서 두 집단의 화행 전략 양상을 보다 용이하게 비교분석을 할 수 있기 위해서이다.

셋째, VKL 연구참여자들은 한국어 학습경험이 있으며, 한국어 능력 시험(TOPIK) 4급 이상의 자격증을 소지하는 참여자로 선정하였다. 한국어로 작성된 DCT 설문지에 응답할 VKL의 요청-거절 화행 전략 실현양상을 분석하는 본 연구에서는 연구참여자들이 문법이나 어휘 등과 같은 언어적인 한계로 인해 다양한 전략을 실현하지 못할 수도 있다는 점을 감안하여 토픽 4급 이상의 연구 참여자를 선정하기로 하였다. 한국어능력시험 등급별 평가기준에 의하면, 토픽 4급 소지자는 공공시설 이용과 사회적 관계 유지에 필요한 언어 기능을 수행할 수 있으며, 일반적인 업무 수행에 필요한 기능을 어느 정도 수행할 수 있다. 또

4) 유의적 표집은 비확률 표집의 형태로, 연구자의 판단 하에 가장 유용하거나 대표성이 있다고 생각되는 것들을 추출하는 표집 방법이다.

한 뉴스, 신문 기사 중 비교적 평이한 내용을 이해할 수 있으며, 일반적인 사회적·추상적 소재를 비교적 정확하고 유창하게 이해하고 사용할 수 있다. 뿐만 아니라 토픽 4급 소지자는 자주 사용되는 관용적 표현과 대표적인 한국 문화에 대한 이해를 바탕으로 사회·문화적인 내용을 이해하고 사용할 수 있다.⁵⁾ 이에 본 연구에서는 사회·문화적 특성이 내재되는 화용전략을 탐색하기 위해 VKL의 한국어 수준을 토픽 4급 이상의 기준으로 선정하였다.

넷째, VKL의 연령은 KNS와 마찬가지로 20-30대 연령에 있는 베트남인 학습자를 선정기준으로 하였으나, 직업의 제한은 적용하지 않았다. 이는 VKL 연구 참여자 선정기준인 토픽 4급 이상 소지자를 제외하기 위한 것이다. VKL의 직업은 대학(원)생, 회사원, 기타 등으로 KNS보다 다양하다. 본 연구에 동참한 VKL의 일반적 특성은 다음 <표 III-1>과 같다.

<표 III-1> KNS와 VKL 연구참여자의 일반적 특성

구분	KNS(명)	VKL(명)	합계(명)	
성별	남	18	7	25
	여	22	33	55
연령	20대	4	28	32
	30대	36	12	48
직업	대학(원)생	40	15	55
	회사원	-	20	20
	기타	-	5	5
TOPIK 급수	4급	-	10	10
	5급	-	16	16
	6급	-	14	14
한국유학 경험여부	유	-	24	24
	무	-	16	16

위의 <표 III-1>과 같이 본 연구 DCT 조사에 참여한 KNS와 VKL은 집단별로 각 40명으로 총 80명이며, 이들의 연령은 20-30대이다. KNS 연구참여자들의 직업은 모두 40명이 대학(원)생이며, 성별은 18명의 남성과 22명의 여성이다. 그리고 VKL 연구참여자들은 7명의 남성과 33명의 여성으로 구성되었으며, 이들

5) 한국어능력시험 공식 홈페이지 topik.go.kr 등급별 평가기준 참조 (검색일: 2020.10.2.)

의 토픽 급수는 4급 10명, 5급 16명, 6급 14명이다. VKL 연구참여자들의 직업은 15명의 대학(원)생, 20명의 회사원, 기타 직종 종사자(강사, 프리랜서 등) 5명으로, 그리고 한국 생활 경험 여부는 한국 유학 또는 생활 경험이 있는 24명과 한국 유학 또는 생활 경험이 없는 16명으로 구성되었다.

2.2. 심층면담 연구참여자

심층면담 연구참여자는 DCT 설문조사에 참여한 VKL 집단 연구참여자 중 5명을 선정하였다. 연구참여자들이 한국어로 의사소통하는 과정에서 실현한 요청-거절 화행에 대한 경험을 바탕으로 DCT 연구결과를 보다 심층적으로 해석하고 한-베 언어적·문화적 차이로 인한 어려움 및 그들의 화용 습득 과정에 관한 내용을 살펴보기 위해 심층면담 연구참여자 선정 기준은 다음과 같다. 첫째, 한국생활을 1년 이상 하고 의사소통 경험이 풍부한 학습자이다. 이들을 1년 이상의 한국 거주자들을 연구참여자로 제한하는 이유는 그들의 원어민들과의 풍부한 의사소통 경험 및 한국의 사화·문화적 배경에 대한 깊은 이해를 바탕으로 비교문화 화용론적 접근에서 베트남어권 한국어 학습자들의 화용 능력을 탐색하는 데 도움이 되기 때문이다. 둘째, 본 연구의 주요내용 및 목적에 대해 잘 이해하고, 자신의 한국어 화용 능력 함양 경험을 비롯한 구사능력 등에 관해 적극적이고 자발적으로 진술하고자 하는 학습자이다. 본 연구 심층면담 연구참여자들의 일반적 특징을 살펴보면 다음 <표 III-2>와 같다.

<표 III-2> 연구 참여자의 일반적 특징

No.	나이	직업	토픽 급수	한국체류기간	한국어 학습 기간
①	26	대학원생	5	1년	4년
②	28	회사원	5	2년	4년
③	27	대학원생	5	1년	4년
④	29	회사원	6	5년	5년
⑤	29	회사원	6	5년	5년

연구참여자①은 26세로 토픽 5급 자격증을 소지하고 있으며, 현재 직업은 대학원생이다. 베트남에서 4년 동안 한국어 전공을 하였고 졸업한 후에 베트남에 있는 한국기업에 취직하여 2년 동안 통-번역 업무에 종사하였다. 연구참여자①은 통번역 업무를 수행하면서 전문용어에 대한 지식의 부족과 한국과 베트남 간의 문화적 차이로 인한 의사소통 실패 등 다양한 어려움을 겪었다. 이 때문에 그녀는 한국어능력을 향상시키고 전문용어를 습득하기 위해 한국에 유학하기로 결심하였다. 심층면담에 응하는 시점이 마침 한국에 체류한 지 1년을 맞은 그녀는 한국어와 문화에 대해 관심이 많을 뿐만 아니라 실제로 한국인과의 의사소통 경험이 풍부해 연구자의 질문에 대해 적극적으로 많은 진술을 하였다. 연구참여자①은 한국어로 한국인과 의사소통하는 과정에서 어휘나 문법에 대한 지식뿐만 아니라 한국문화에 대한 이해와 한국어를 적절하게 사용할 수 있는 언어 사용 능력의 중요성을 강조하였다.

연구참여자②는 28세로 토픽 5급 자격증을 소지하고 있으며 현재 직업은 회사원이다. 연구참여자①과 마찬가지로 연구참여자②는 베트남에서 한국어를 4년 동안 전공하였으며, 졸업 후 베트남 소재 한국기업에 통-번역 업무를 담당하였다가 2018년 한국으로 유학을 왔다. 베트남에서 배운 한국어 실력으로만은 부족하다고 느낀 연구참여자②는 자신의 한국어 실력을 함양하기 위해 유학을 결심하였다. 한국에서 대학원을 다니면서 다양한 아르바이트 경험을 하게 된 연구참여자②는 한국인들과의 많은 접촉 기회를 가졌으며, 이러한 과정에서 의사소통 실패 경험과 함께 한국의 문화와 언어에 대한 인식이 높아졌다.

연구참여자③은 27세로 토픽 5급 자격증을 소지하고 있으며, 현재 직업은 대학원생이다. 베트남에서 4년 동안 한국어를 전공한 점에서 연구참여자1, 2, 3과 유사하지만, 연구참여자③은 한국에 유학 오기 전에 베트남 중부지역 소재 모 대학에서 한국어 교사로 활동했다는 것이 다른 연구참여자들과의 차이점이다. 이에 연구참여자③이 베트남에서 경험했던 한국어 의사소통은 단지 같은 대학에서 강의하는 한국인 교사 동료들과의 대화 경험뿐이었다. 한국에서 대학원을 다니기 시작하면서 연구참여자③은 자신이 아르바이트하는 편의점에서 한국인과 대화를 많이 하게 되었으며, 이 과정에서 한국인의 의사소통 방식과 많이 접하게 되어, 스스로 자신의 의사소통 능력을 개선해 나가고 있다.

연구참여자④는 29세로 토픽 6급 자격증을 소지하고 있으며, 현재 직업은 회사원이다. 연구참여자④도 마찬가지로 베트남에서 4년 동안 한국어를 전공하였다. 그녀는 한국어 실력을 높이거나 진로를 탐색하기 위해서가 아니라, 가족으로부터 독립생활을 하기 위해서 한국유학을 결심하였다. 한국 대학원에 입학하면서 그녀는 회사에서 통-번역 업무 관련 아르바이트를 하였으며, 석사 과정을 마친 후 본격적으로 취직하여 한국에서 직장생활을 꾸준히 해왔다. 이런 까닭에 연구참여자④의 한국어 의사소통 경험과 한-베 두 나라의 문화차이로 인한 의사소통 실패 경험 등은 주로 직장 내에서 발생하였다.

연구참여자⑤는 29세로 토픽 6급을 소지하고 있으며, 현재 직업은 회사원이다. 연구참여자⑤도 다른 연구참여자들과 마찬가지로 베트남에서 한국어를 4년 동안 전공하였다. 2015년 한국에서 석사과정을 시작한 그녀는 2017년 졸업 후에 프리랜서 통역사로 활동하였다가 최근에 본격적으로 취직하여 직장을 다니고 있다. 베트남에서 배운 한국어 실력만으로 자연스럽게 대화하기에 어렵다고 판단한 그녀는 한국에서의 생활을 통해 극복하고자 하였으며, 실제로 한국에서 한국인들과의 다양한 의사소통 경험을 통해서 한국어 실력뿐만 아니라 한국인의 문화를 비롯한 사고방식 등에 대한 지식을 많이 쌓을 수 있었다고 하였다.

3. 자료수집 및 분석

3.1. 질문지

3.1.1. DCT 설문지

두 집단 참여자들은 한국어로 구성된 설문지를 응답하였다. KNS와 VKL 두 집단의 화행 전략양상을 비교하기 위해 각 DCT 설문지들은 동일한 상황으로 설정되며, 대화참여자의 지위의 높낮음이나 친소관계 등과 같은 사회언어학적 변인들도 동일하게 구성되었다. 또한, 특정한 화행을 실현하는 데 있어서 과제의 부담 정도에 따라 발화 전략이 달라질 수 있음을 고려하여 본 연구에서는 5점 척도를 통해서 두 집단 화자들이 느끼는 부담도를 비교하고, 이러한 부담도가 화자들의 화용전략 실현양상에 어떠한지 영향을 미치는지를 탐색하였다.

FTA에 속한 요청과 거절 화행은 다양한 사회언어학적 변인들이 복합적으로 작용하기 때문에 DCT 설문지를 설정할 때 이러한 다양한 변인들도 함께 고려되었다. 화자와 청자 간의 힘, 사회적 거리, 대화가 일어나는 상황, 대화 참여자들의 성별, 나이 등이 바로 그러한 요소들이다. 특히 이 다양한 변인 중에서 사회적 지위, 친소관계, 그리고 부담의 정도는 상황에 대한 영향력이 가장 큰 변인들이다(Brown과 Levinson, 1987; Leach, 2014). 실제 국내 학계에서 이루어진 화행 연구들도 대부분 이 3가지 요인을 고려하여 설문 도구를 설정한 바이다(폴리 룡, 2017; 윙티탄프영·김영순, 2019; 박소연, 2019; 황정혜, 2018 등).

본 연구는 KNS와 VKL의 요청-거절 화행 실현양상을 비교하기 위해 DCT 설문조사를 통해서 화-청자의 사회적 지위와 친소관계에 따라 각 집단이 실현한 화용 전략 양상이 어떠한지 보고자 한다. 또한, 같은 상황이지만 출신 문화권에 따라 느끼는 부담의 정도가 차이를 보일 수 있는 가설 하에 본 연구에서는 상황제시와 함께 5점 척도의 부담감 정도를 제시하였다. DCT 설문지는 한국어로 요청-거절을 도출할 수 있는 20가지 상황으로 구성되었으며, 각 상황들은 대화 참여자의 사회적 지위와 화자와 청자의 친소관계 등과 같은 사회언어학적 변인들이 제시되어 있다. 본 연구의 요청-거절 상황들은 선행연구에서 사용된 상황

들을 참고하여 본 연구의 설문 대상자가 주로 대학(원)생이라는 점을 고려하여 친구, 교수, 교직원, 선후배 등과의 대화 상황 가정 하에 수정·보완을 하였다. 각 문항은 간단한 상황 설명과 함께 대화문으로 되어 있으며 피실험자가 빈칸에 자유롭게 응답하게 하였다. 요청 화행 DCT 문항 내용과 각 상황에서 설정된 사회언어학적 변인은 다음 <표 III-3>에 제시한 바와 같다.

<표 III-3> 요청 화행 DCT 문항 내용

상황	문항 내용	친소 관계	사회적 지위
1	친한 선배에게 리포트 검토 부탁	친	-
2	나이 많아 보이는 사람에게 사진 찍어달라는 부탁	소	-
3	친한 친구와의 약속 미루기	친	0
4	나이가 어려보이는 식당 직원에게 반찬을 달라고 하기	소	+
5	친한 친구와 만나자는 제안	친	0
6	친한 후배에게 영화표 예약 부탁	친	+
7	친한 후배에게 밥값을 대신 내달라는 부탁	친	+
8	처음 만난 기숙사 룸메이트에게 청소를 나눠서 하자는 제의	소	0
9	지도교수에게 추천서를 써달라는 부탁	소	-
10	교수에게 수업에 지각할 것에 대한 양해를 구하기	소	-

DCT 상황은 화자와 청자 간의 친소관계와 사회적 힘의 두 가지 요인에 초점을 두어 설정하였다. 위의 <표 III-3>에서 제시한 바와 같이, 대화참여자들 간의 친소관계가 친할 경우에는 [친]으로, 친분이 없거나 별로 친하지 않을 경우에는 [소]로 표시하였다. 그리고 사회적 지위의 경우, 청자가 화자보다 사회적 힘이나 지위가 높을 상황에는 '+', 화자와 청자의 사회적 지위가 동등할 상황에는 '0'로, 화자보다 청자의 사회적 지위가 낮을 상황에는 '-'로 표시하였다. <표 III-3>에서 나타난 바와 같이 본 연구의 10가지 요청 상황은 [친]일 5가지 상황과 [소]일 5가지 상황, 그리고 사회적 지위는 [화자>청자] 3가지

상황, [화자=청자] 3가지 상황, [화자<청자] 4가지 상황으로 구성되었다.

본 연구의 거절 화행 DCT 문항 내용과 각 상황에서 설정된 사회언어학적 변인은 다음 <표 III-4>와 같다.

<표 III-4> 거절 화행 DCT 문항 내용

상황	문항 내용	친소 관계	사회적 지위
1	친하지 않은 친구의 생일 파티 초대를 거절하기	소	0
2	친하지 않은 친구의 결혼 초대를 거절하기	소	0
3	친한 친구의 자료조사 부탁을 거절하기	친	0
4	지도교수의 자료 번역 부탁을 거절하기	소	-
5	친하지 않은 친구의 돈 빌려달라는 요청을 거절하기	소	0
6	연락 잘 안 하던 친구의 보험 가입 권유를 거절	소	0
7	친하지 않은 친구의 도서관에 가자는 제안을 거절하기	소	0
8	친하지 않은 선배의 영화를 보자는 제안을 거절하기	소	-
9	행정선생의 커피 제안을 거절하기	소	-
10	친구 어머니의 식사 초대를 거절하기	소	-

<표 III-4>에서 제시된 바와 같이, 본 연구의 10가지 거절 상황 중에서 대화참여자들 간의 친소관계가 친할 경우는 [친]으로, 친분이 없거나 별로 친하지 않을 경우는 [소]로 표시하였다. 그리고 사회적 지위에 대하여, 청자가 화자보다 사회적 힘이나 지위가 높을 상황에는 '+'로, 화자와 청자의 사회적 지위가 동등할 상황에는 '0'으로, 화자보다 청자의 사회적 지위가 낮을 상황에는 '-'로 표시하였다. 본 연구의 10가지 거절 상황 중에서 화자와 청자가 친한 사이인 상황은 상황 3이며, 나머지 상황들은 친하지 않을 상황들이다. 그리고 [화자<청자]일 경우는 상황 4, 8, 9, 10이며, [화자=청자]일 경우는 상황 1, 2, 3, 5, 6, 7이다.

3.1.2. 심층면담 질문지

본 연구는 연구주제와 관련된 면담 질문지를 사전에 준비하기는 하지만, 참여자의 진술 내용이나 반응에 따라 질문을 추가하거나 확인하는 등 어느 정도의 가변성을 가지고 진행되는 반구조화 형태의 심층면담으로 이루어졌다. 심층면담의 주요내용은 요청-거절과 같은 부담이 큰 화행들을 실현할 때 베트남어권 한국어 학습자들이 느끼는 부담과 언어적, 문화적 차이로 인한 어려움 등에 관한 내용이다. 심층면담의 주요내용을 요약하면 아래 <표 III-5>와 같다.

<표 III-5> 심층면담의 주요내용

상위내용	세부내용
연구참여자의 일반적 특징	나이, 성별, 직업 한국어 학습 경험, 한국어 수준, 한국 체류 기간
요청-거절 화행 및 한국어 사용	일상생활에서의 요청과 거절 화행에 대한 인식 의사소통 과정에서 요청-거절 화행을 실현한 경험 (어려움, 언어적 장애 등) 사회적 지위와 친소관계에 따른 언어 사용 / 한국어와 베트남어 간의 유사점 혹은 차이점 요청-거절 화행을 실현할 때 문화적 차이로 인해 오해하거나 의사소통 실패 경험 베트남인 학습자의 화행 교육에 대한 인식 또는 바라는 점
DCT를 통한 연구 결과 관련 내용	DCT에 의한 연구결과에서 나타난 KNS와 VKL의 요청 화행 실현양상의 차이점에서 내재되는 문화적 함의 DCT에 의한 연구결과에서 나타난 KNS와 VKL의 거절 화행 실현양상의 차이점 에서 내재되는 문화적 함의

위의 <표 III-5>에서 제시한 바와 같이, 본 연구의 심층면담 과정에서 사용되는 질문지는 크게 3가지의 주요내용으로 이루어졌는데 이를 정리하면 다음과 같다. 첫째, 연구참여자의 나이, 직업, 성별 등과 같은 인구사회학적 특징과, 연구참여자가 한국어를 배우게 되는 과정 등 연구참여자의 일반적인 특징에 관한

내용이다. 둘째, 요청이나 거절 등과 같은 특정한 화행을 실현하면서 느끼는 화-청자 간의 사회적 거리나 친소관계, 그리고 과제의 부담도 등 다양한 변인들이 두 언어에서 어떻게 다르게 작용하는지에 관한 내용이다. 셋째, DCT 설문조사 연구결과에서 나타난 KNS와 VKL의 요청-거절 화행 실현양상의 차이점에서 내재되는 문화적 함의와 관련된 내용이다. 이러한 내용을 바탕으로 본 연구에서는 요청과 거절이라는 특정한 담화상황에서 베트남인 학습자들이 느끼는 어려움이나 그들의 실질적인 화행 수행 경험을 살펴보고, 화용적 어려움이나 화용 능력의 부족으로 인한 의사소통 실패 경험이 어떠한지 그 원인이 무엇인지 등을 보다 심도 있게 파악하겠다.

3.2. 자료수집 과정

3.2.1. DCT 설문조사

본 연구의 DCT 설문지 조사는 2020년 5월부터 6월까지, 서면과 온라인 설문지의 형식을 병행하여 진행하였다. 설문조사를 시작하기 전에 연구자는 연구참여자에게 연구의 주제 및 연구배경, 연구 방법 등 연구에 관한 전반적인 내용을 설명함으로써 연구참여자의 자발적인 참여 동의를 얻었다. DCT로 연구참여자들의 언어적 반응을 기록했을 때 연구참여자들의 억양이나 표정 등 비언어적 요소들을 기록할 수 없다는 점을 극복하기 위해서 연구자는 설문지에서 응답요령을 미리 제시함으로써 최대한 자연스러운 발화의 기록을 얻을 수 있도록 하였다. 또한, DCT 자료수집을 본격적으로 진행하기 전에 연구자는 예비조사를 실시함으로써 설정한 상황들이 실제 생활에서 일어날 가능성을 확인하고 연구참여자들의 응답을 미리 예상하며, 설문지의 신뢰도와 타당도를 확인하는 절차를 거쳤다. 본 연구의 예비조사는 2019년 12월에 20명의 한국어 모어 화자와 20명의 베트남인 한국어 학습자를 대상으로 실시하였다. 예비조사를 통해 본 연구의 DCT에 대한 다음과 같은 문제점을 발견할 수 있었다.

첫째, 응답요령을 제시하였음에도 불구하고 DCT를 진행하기 전에 응답하는 방식에 대해 충분한 설명이 되어있지 않을 경우에는 연구참여자가 요청-거절

상황에서 자신이 할 말을 그대로 기록하는 것이 아니라 요청-거절을 할 방식을 기록하는 경우가 발생할 수 있다. 따라서 본격적인 조사를 진행하였을 때 연구자는 설문지에서 제시되어 있는 응답요령과 함께 직접적으로 DCT 응답 방식에 대해서 자세히 설명하였다.

둘째, 예비조사에서 거절 상황²는 친한 친구의 결혼식 초대를 거절하는 상황이었으나 실제로 이 상황에서는 잘 거절하지 않다는 예비조사 참여자의 의견을 반영하여, 보다 DCT 상황들의 실제성을 확보하기 위해 이 상황의 친소관계 변인을 ‘친한’에서 ‘친하지 않은’으로 변경하였다.

3.2.2. 심층면담

본 연구의 심층면담은 2020년 7월부터 10월까지 2차에 걸쳐서 이루어졌으며, 면담 장소는 연구참여자들의 편리를 고려하여 그들의 자택이나 거주지 근처 조용한 카페, 또는 영상면담을 활용하였다. 연구참여자의 권리를 확보하기 위해 심층면담 시작 전에 본 연구의 목적 및 연구 배경, 그리고 면담 질문 내용에 대해 간략하게 안내하였으며, 면담 중단권과 개인정보에 대해서 익명으로 처리할 것을 문서화하여 연구에의 참여 동의를 얻었다. 또한, 본 연구는 연구참여자들의 언어적 부담을 줄이고 보다 다양하고 풍부한 경험들을 탐색하기 위해 연구참여자들의 모국어인 베트남어로 면담을 실시하였다.

본 연구의 심층면담은 면대면 내지는 화상면담을 실시하였으며, 반구조화 방식으로 미리 준비한 질문지를 가지고 연구참여자의 대답과 반응에 따라서 유동적으로 면담을 진행하였다. 면담시간은 1시간 내외로 하였으며, 면담내용은 연구참여자의 동의를 구한 후 녹취를 하였다. 면담 시 먼저 연구참여자의 연령, 한국어를 배우게 되는 배경, 한국어 학습 경험 등 간단한 기초적 사항을 질문한 후, 그들의 요청-거절 화행 실현 경험을 비롯한 한국어 의사소통 경험, DCT를 통해 분석된 한국어 모어 화자와 베트남인 학습자의 화용 전략 차이에서 내재되는 문화적 함의 등에 대하여 전반적으로 질문하였다. 의사소통 과정에서 참여자들이 느낀 문화적 차이, 의사소통의 장애, 화용 능력 혹은 화용교육의 필요성, 요청-거절 화행 실현할 때의 어려움 등을 심층적으로 다루었다. 본 연구의 심층면담에 관한 일반적 정보는 <표 III-6>에 나타난 바와 같다.

〈표 III-6〉 심층면담의 일반적 정보

No.	1차			2차		
	일시	장소	시간	일시	장소	시간
1	2020.07.26.	커피숍	1시간 20분	2020.10.24.	자택	45분
2	2020.08.01.	커피숍	1시간 40분	2020.10.26.	자택	40분
3	2020.08.07.	커피숍	1시간 30분	2020.10.27.	커피숍	1시간
4	2020.08.15	화상면담	1시간	2020.10.29.	화상면담	40분
5	2020.08.19	화상면담	1시간	2020.10.31.	화상면담	50분

질적연구 방법으로서의 면담을 진행하는 데 있어서 연구자는 질문하고, 연구 참여자에게 반응하며, 때로는 자신의 경험을 공유하기도 한다(Irving, 2006). 연구자는 심층면담을 진행하면서 연구참여자들이 경험했던 상황을 떠올리지 못하거나, 질문의 뜻을 제대로 이해하지 못한 경우에는 연구자 자신의 경험을 공유함으로써 면담을 실시하였다. 또한, 녹취된 내용을 전사하면서 연구참여자의 진술에 내재되고 있는 의미를 파악하기가 어렵거나 모호한 내용이 발생하면 자료의 공백을 메우기 위해 추가 면접을 실시하였다. 추가 면접은 연구참여자와의 개별적 전화 통화나 문자메시지 등을 통해서 이루어졌다. 이처럼 추가 면접은 연구참여자가 자신의 진술을 통해 의도하는 바를 다시 확인하거나 1차 혹은 2차 면담에서 연구참여자에 의해 언급되었지만 세부사항들에 대한 내용이 나오지 않은 내용을 보다 구체적으로 파악하기 위함이었다. 따라서 추가 면접은 연구자가 연구참여자의 경험을 재구성하고 그 경험을 맥락 안에서 의미를 탐색하는 데 도움이 되었다.

3.3. 자료 분석

3.3.1. DCT 자료 분석

본 연구는 KNS와 VKL의 요청-거절 화행 전략 실현양상을 비교분석하기 위해 다음과 같은 분석 방법과 절차를 거쳤다. 먼저 두 집단 연구참여자들의 발화 단위들을 요청-거절 화행 분석틀에 따라서 특정한 발화 단위가 어느 화용 전략에 해당하는지를 분석하였다. 분석 과정에서 한 가지의 발화 단위가 반복되어서 두 가지 이상의 세부전략으로 집계되지 않도록 연구자는 분석틀을 먼저 고안하고, 분석에 들어가기 전에 이를 숙지하도록 노력하였다. 본 연구에서 실시된 DCT 분석 과정의 예시는 다음 <표 III-7>과 같다.

<표 III-7> DCT 분석 과정의 예시(요청 상황1_KNS)

No.	발화 내용	분석 예시
1	시간 되실 때 혹시 리포트 한 번 봐주실 수 있으세요? 맛있는 거 사드릴게요~	<ul style="list-style-type: none"> • “시간 되실 때” #요청행위 약화시키기 • “혹시” #요청행위 약화시키기 • “한 번” #요청행위 약화시키기 • “리포트 봐주실 수 있으세요?” #예비조건의 언급 • “맛있는 것 사드릴게요?” #보상하기
2	선배, 제가 이 레포트를 교수님께 제출하려고 하는데 제출하기 전에 검토 한번만 부탁드려도 될까요?	<ul style="list-style-type: none"> • “선배” #관계인식 • “제가 이 레포트를 교수님께 제출하려고 하는데” #상황/이유 설명하기 • “제출하기 전에 검토 한번만 부탁드려도 될까요?” #예비조건의 언급
3	선배, 리포트 검토 좀 부탁해요!	<ul style="list-style-type: none"> • “선배” #관계인식 • “리포트 검토 좀 부탁해요?” #명백한 수행문의 사용
4	형, 저 중요한 리포트 있는데 한번 검토해 줄 수 있어요?	<ul style="list-style-type: none"> • “형” #관계인식 • “저 중요한 리포트 있는데” #상황/이유 설명하기 • “한번” #요청행위 약화시키기 • “검토해 줄 수 있어요?” #예비조건의 언급

이를 바탕으로 본 연구는 분석된 결과를 수치화한 후 SPSS 통계분석프로그램을 활용하여 빈도분석을 실시하였다. 분석틀의 타당성을 확보하기 위해 본 연구는 선행연구에서 제시된 요청-거절 화행 분석틀을 검토함으로써 본 연구의 분석틀을 고안하였으며, 자세한 내용은 다음과 같다.

1) 요청 화행 분석틀

그간 요청 화행 전략을 분석하는 연구들에서는 Blum-Kulka 외(1989)에서 제시된 분석틀이 널리 활용되어 왔으며, 이는 또한 요청 화행 기분 분석틀의 가장 대표적인 분석틀로 인정 받아왔다. 본 연구에서는 Blum-Kulka 외(1989)의 요청 화행 전략 분석틀을 살펴보고, 그간 국내 학계에서 논의 또는 제시하고 있는 분석틀을 검토함으로써 본 연구의 주제 및 자료수집 결과에 적합한 분석틀을 고안하고자 한다. Blum-Kulka 외(1989)의 요청 화행 전략 분석틀은 다음 <표 III-8>과 같다.

<표 III-8> 요청 전략 분석틀(Blum-Kulka 외, 1989)

구분	세부전략		
요청 주화행 전략	직접 요청	<ul style="list-style-type: none"> • 서법에 의한 도출 (Mood derivable) • 명백한 수행문의 사용 (Explicit performative) • 약화된 수행문의 사용 (Hedged performative) • 의미에 의한 도출 (Locution derivable) • 화자의 의도 언급 (Want statement) 	
	관례적 간접 요청	<ul style="list-style-type: none"> • 제안 (Suggestory formulae) • 예비조건의 언급 (Query preparatory) 	
	비관례적 간접 요청	<ul style="list-style-type: none"> • 강한 암시 (Strong hint) • 약한 암시 (Mind hint) 	
	부가 전략	약화 부가 전략	<ul style="list-style-type: none"> • 예비요청 (Preparator) • 사전 약속 구하기 (Getting a precommitment) • 이유제시 (Grounder) • 요청 부담 가능성 줄이기 (Disarmer) • 보상 약속하기 (Promise a reward) • 요청부담 최소화하기 (Imposition minimizer)
		강화 부가 전략	<ul style="list-style-type: none"> • 책망하기 (Insult) • 위협하기 (Threat) • 훈계하기 (Moralizing)

위의 <표 III-8>에 제시된 바와 같이, Blum-Kulka 외(1989)가 제시하는 요청 화행 전략은 크게 주화행 전략과 부가 전략으로 분류할 수 있다. 주화행 전략

은 직접 또는 간접적으로 화자의 요청 의사를 표현하는 전략인데, 직접 요청과 관례적 간접 요청, 비관례적 간접 요청으로 분류된다. 그리고 부가 전략은 독립적으로 요청의 기능을 수행하지 못하지만 화자와 청자의 체면 손상을 완화시키기 위해 사용되는 전략이며, 부담스러운 요청 화행에 있어 지지 역할을 한다. 부가전략은 약화 부가 전략과 강화 부가전략으로 구분된다.

국내 학계에서는 이러한 Blum-Kulka 외(1989)의 분석틀을 기반으로 한국어 요청 화행 전략을 재구성해왔다. 한국어의 요청 주화행 전략은 화자 중심 전략과 청자 중심 전략으로 구분하고 예비조건 언급 전략을 세분화하는 경향이 있어 영어의 기본 분석틀보다 다양하다(폴리 룡, 2017). 다음은 구체적으로 국내에서 어떠한 분석틀이 제시되고 있는지를 살펴보기 위해 요청 화행에 대한 선행연구들의 요청(혹은 지시) 화행 분석틀을 검토하고자 한다.

말뭉치 용례 분석을 통해 한국어 모어 화자의 실제 요청 화행 전략 양상을 조사한 서지혜(2012)에 따르면 요청 주화행 전략 중에서 한국인들은 직·간접적 명령형, ‘부탁하다’등과 같은 수행동사 사용, 청자의 의지/의향 묻기, 암시 등의 전략들을 높은 빈도로 사용하는 반면, ‘-아/어야 해요/합니다/징’, ‘-(으)르 수 있어요/있을까요?’, ‘-아/어 주시면 감사하겠습니다’는 분석한 말뭉치에서 많이 나타나지 않은 것으로 확인되었다.

김혜련·전은주(2012)는 Blumm-Kulka 외(1989)와 Trosborg(1995) 등의 요청 주화행 분석틀을 바탕으로 한국어 요청 화행 유형을 재설정하였다. 이 연구에서 설정한 한국어 요청 주화행의 유형은 크게 직접 요청과 간접 요청으로 분류되어 있으며, 직접 요청의 경우 명령형 요청과 부탁형 요청으로 분류하였다. 그리고 간접 요청은 관례적 간접과 비관례적 간접으로 나누면서, 특히 관례적 간접을 청자 중심형 간접 요청과 화자 중심형 간접 요청으로 분류하였다.

사와다(2013)에서는 요청 주화행 전략을 직접 요청 전략과 간접 요청 전략의 상위 범주로 구분하지 않았으며, 특히 강한 암시와 약한 암시의 세부전략을 주화행 전략에 포함시키지 않고 부가전략으로 포함시켰다. 그리고 기본 분석틀의 약화된 수행문 전략을 화자의 의도 언급과 같이 분류하여 예비조건 언급 전략은 가능성에 대한 질문 전략, 청자의 의지에 대한 질문, 허락을 묻는 표현의 전략으로 세분화하였다.

황정혜(2018)는 Blum-Kulka와 Elite Olshtain의 화행 분석 단위에 따라 지시화행 전략의 분석 단위를 시작말, 주화행, 그리고 보조화행으로 분류한 후, 선행 연구를 바탕으로 이 세 가지 분석 단위에 대한 분석틀을 마련하였다. 이 연구에서는 지시화행의 시작말을 크게 사회 호칭어 및 담화표지로 나눠 한국어와 중국어의 시작말 형태를 제시하였다. 주화행 전략은 서법에 의한 의미 도출, 명시적 수행표현, 의무의 진술, 소망 표현, 제안 표현, 예비적 조건 언급, 그리고 암시 등 7가지의 유형으로 재분류하였다. 특히 강한 암시와 약한 암시로 나눠어져 있는 기존 연구들과 달리 '암시'로 통합한 바였다. 그리고 보조화행 전략은 부담 줄이기, 공감하기, 상황 설명하기, 보상하기, 직접적 호소하기, 예비요청, 사전 확인하기, 칭찬하기, 이유 제시하기, 농담하기, 감사하기, 도움제시, 예의표현, 대안제시, 격려하기, 불만표현, 질책하기, 복합형 등 18가지의 세부 전략으로 나누었다.

폴리 룡(2017)에서도 Blum-Kulka 외(1989)의 요청 화행 분석틀을 바탕으로 분석틀을 고안한 바가 있었으나, 황정혜(2018)의 분석틀과 달리 시작말 전략을 주화행과 보조화행 전략처럼 별도의 범주로 분류하지 않고 이를 부가화행 전략에 포함시켰다. 주화행 전략 중 직접 요청 전략인 소망 표현하기 전략과, 관례적 간접 요청 전략인 제안하기 및 요청 조건 확인하기 전략을 화자 중심과 청자 중심으로 하위 전략을 분류하였다. 그리고 암시 전략의 경우 면밀한 분석을 통해 강한 암시와 약한 암시를 구분하여 비교분석을 진행하였다. 특히 세부 요청 전략 중 기본 분석틀의 화자의 의도 언급을 소망 표현하기 전략으로 명명한 후 화자 중심 소망·의향 표현하기 전략과 청자중심 소망·의향 표현하기 전략으로 재구성하였다는 점에서 다른 분석틀과의 차이점을 보였다.

본고는 DCT를 통해 수집된 자료를 분석하기 위한 분석틀을 Blum-Kulka 외(1989), 서지혜(2012), 폴리 룡(2017), 황정혜(2018) 등에서 제시한 요청 전략 분석틀에 기반을 두어 고안하되, 본 연구에서 나타나지 않은 전략은 삭제하고 새로운 전략이 있을 시 추가 기술하는 방식으로 수정보완을 하였다. 본 연구의 요청 화행 분석틀은 크게 주화행 요청 전략과 부가 화행 전략으로 분류하였다. 먼저 주화행 요청 전략의 분석틀은 다음의 <표 III-9>와 같으며, 예시는 DCT 조사를 통해 수집된 자료 중에서 KNS 응답의 일부를 발췌한 것이다.

<표 III-9> 연구의 요청 주화행 전략 분석틀

세부전략		문형 및 예시
직접 요청	1. 명령형 요청	<ul style="list-style-type: none"> • 화자가 청자에게 '-아/어라', '-(으)세요', '-아/어 주세요' 등 명령형의 표현을 사용함으로써 직접적으로 요청하는 전략 <p>예: 여기 반찬 좀 더 <u>주세요!</u> / 내가 깜빡하고 지갑을 놓고 나왔는데 <u>대신 좀 내주라.</u></p>
	2. 명백한 수행문의 사용	<ul style="list-style-type: none"> • '부탁하다', '-기 바라다' 등의 수행동사를 언급하여 직접적으로 언표내적 의도를 명백히 나타내는 전략 <p>예: 선배, 리포트 검토 좀 <u>부탁해요!</u></p>
	3. 약화된 수행문의 사용	<ul style="list-style-type: none"> • 화자가 청자에게 '부탁하려고 하는데요', '부탁드릴게요' 등과 같이 요청의 수행동사와 함께 조동사 등과 같은 울타리치기의 표현을 함께 사용함으로써 직접적으로 요청 의도를 부드럽게 들어내는 전략 <p>예: 시간 날 때 검토 <u>부탁드릴게요.</u></p>
	4. 당위적 요청	<ul style="list-style-type: none"> • '-아/어야 하다/지요' 등의 문형을 사용함으로써 발화의 의미에서 요청 행위가 수행해야 할 의무를 강조하여 요청하는 전략 <p>예: <u>오랜만에 얼굴 한번 봐야지.</u></p>
	5. 소망 표현	<ul style="list-style-type: none"> • '-고 싶다', '-(으)면 좋겠다' 등의 문형을 사용하여 화자의 소망 혹은 의향을 직접적으로 표현하거나, '-(으)리래요?', '-(으)시겠어요?' 등의 문형을 통해 청자의 소망 혹은 의향을 확인하여 요청하는 전략 <p>예: ① <u>영화표 예약 좀 해줄래?</u> ② 형, 죄송한데 시간 되시면 <u>제출하기 전에 형한테 검토 받고 싶은데 괜찮으세요?</u></p>
관례적 간접 요청	6. 제안	<ul style="list-style-type: none"> • '-자', '-(으)십시오', '-(으)리까요?', '-는 게 어때요?' 등의 제안성 어구를 사용함으로써 요청 의사를 밝히는 전략 <p>예: 청소 안 한 지 상당하니까 <u>좀 합시다.</u></p>
	7. 예비조건의 언급	<ul style="list-style-type: none"> • 요청행위 수행의 가능성을 확인하기 위하여 화자가 청자에게 요청행위를 수행해도 될지를 물어보는 요청 전략 <p>예: 선배, 저 리포트 썼는데 <u>한 번만 봐주시면 안 될까요?</u></p>
비관례적 간접 요청	8. 암시	<ul style="list-style-type: none"> • 직접적인 요청 표현 없이 요청하고자 하는 행위에 관련한 실마리를 언급함으로써 청자가 요청 행위를 터득하기를 원하는 요청 전략 <p>예: <u>미안하다. 내가 급한 일이 생겨서...</u></p>

위의 <표 III-9>와 같이 본 연구의 주화행 요청 전략은 선행연구에서 제시된 기본 틀을 활용하여 본 연구 주제에 적합하게 재구성하였다. 구체적으로 주화행 요청 전략은 직접 요청과 관례적 간접요청, 그리고 비관례적 간접 요청 세

가지의 범주로 분류하였으며, 각각 상위 범주에서는 세부전략으로 세분화하였다. 직접 요청은 명령형 요청, 명백한 수행문의 사용, 약화된 수해문의 사용, 당위적 요청, 그리고 소망 표현으로 총 5가지의 세부전략을 포함하였다. 관례적 간접 요청은 제안과 예비조건의 언급의 세부전략을 포함하며, 마지막으로 비관례적 간접 요청인데 본 연구에서는 ‘강한 암시’와 ‘약한 암시’의 세부전략을 구분할 수 있는 명확하고 객관성이 있는 기준을 확보하기가 어렵다는 점을 감안하여, 이 두 가지 전략을 ‘암시’전략으로 병합하여 분석틀을 재구성하였다.

앞서 언급한 바와 같이, 요청 화행 전략을 분석하기 위해서 본 연구에서는 주화행 전략과 부가전략으로 구분하여 분석틀을 마련하고자 한다. 선행연구 검토를 통해 한국어 요청 화행의 부가전략 분석틀에 관련하여 다음과 몇 가지 특징점을 확인할 수 있었다. 첫째, 요청 주화행 전략 분석틀과 마찬가지로 대부분의 국내 연구에서 논의되는 요청 부가전략 분석틀은 Blum-Kulka 외(1989)에서 제시된 분석틀에 기반을 두었으나, 한국어의 언어·문화적 특징을 반영하여 기본 분석틀보다 비교적 다양한 부가전략들이 제시되고 있었다. 둘째, 부가전략의 분류는 연구자들의 의해 조금씩 다르게 제시되고 있다. 세부전략들의 공통적인 특성을 반영하여 상위범주로 묶은 연구(폴리 룡, 2017)가 있었는데, 범주별 묶이지 않고 각 세부전략을 열거하는 방식으로 제시하는 연구들(사와다 히로유키, 2011; 이지혜, 2010; 황정혜, 2018)도 있었다. 셋째, 요청 화행의 부가전략은 상대적으로 맥락의존도가 높으므로 선행연구들에서 논의되고 있는 부가전략 혹은 보조화행의 분석틀은 고정적이지 않고 상황에 따라 다르게 나타나기 때문에 주화행 분석틀에 비해 유형이 다양하게 나타났다.

본 연구에서는 Blum-Kulka 외(1989)의 분석틀과 국내 학계에서 이루어진 선행연구들의 분석틀을 참고한 뒤, 본 연구의 수집된 자료와 비추어 나타나지 않은 전략은 삭제하고 새로 나타난 전략은 추가하여 분석틀을 고안하였다. 본 연구의 요청 화행 부가전략은 다음 <표 III-10>과 같으며, 인용된 예시들은 본 연구의 DCT 조사를 통해 수집된 자료 중에서 KNS 응답의 일부를 발췌한 것이다.

〈표 III-10〉 연구의 요청 화행 부가전략 분석틀

세부전략	문형 및 예시
예비요청	<ul style="list-style-type: none"> • 요청하기 전에 청자에게 지시를 받아들일겠다는 허락을 미리 얻어내고자 하는 전략 예: 교수님, 혹시 시간 괜찮으시면 <u>부탁</u> 하나 드려도 되겠습니까?
부담 줄이기	<ul style="list-style-type: none"> • 요청의 내용이 청자가 생각하는 것보다는 부담이 덜 하거나 어렵지 않을 것이라고 청자를 안심시키는 전략 예: 내가 깜빡하고 지갑을 놓고 나왔는데 대신 좀 내주라. <u>다음에 돈 줄 테니까.</u>
상황/이유 설명하기	<ul style="list-style-type: none"> • 요청할 내용과 관련하여 요청 전이나 요청 후에 설명하는 전략 예: <u>제가 이번에 장학금 프로그램에 지원하게 됐는데...</u>(후략)
청자 상황 파악하기	<ul style="list-style-type: none"> • 주화행을 실행하기 전 청자의 입장 또는 상황을 고려하는 발화를 통해 요청을 해도 될 것인지에 대한 상황을 점검하거나, 주화행을 실현한 후 요청의 내용에 대한 청자의 이해를 확인하는 전략 예: 선배님, <u>시간이 있으세요?</u> 괜찮으시면 제가 부탁 하나 해도 돼요?
요청 행위 약화시키기	<ul style="list-style-type: none"> • ‘혹시’, ‘괜찮으시면’, ‘가능하다면’, ‘좀’, ‘한번만’, ‘잠깐’ 등과 같은 표현을 사용함으로써 요청 행위의 부담감과 청자의 체면 위협 정도를 줄이는 전략 예: 미안한데 <u>혹시 괜찮으면</u> 제 리포트 검토 <u>한번만</u> 해주실 수 있어요?
보상하기	<ul style="list-style-type: none"> • 화자가 청자에게 요청을 한 후에 그 요청을 수락에 대한 보상, 보답을 제시함으로써 요청을 성공적으로 이끌기 위해 사용하는 전략 예: 미안하다. 내가 급한 일이 생겨서... <u>다음에 내가 밥 한 번 살게.</u>
사과하기	<ul style="list-style-type: none"> • 화자가 청자에게 요청을 하는 것에 대해 사과를 표현하면서 양해를 구하는 전략 예: 아 진짜 <u>미안하다...</u>(중략)... 너가 괜찮으면 좀 미뤄도 돼?
감사하기	<ul style="list-style-type: none"> • 청자가 요구를 수락할 경우를 가정하여 감사를 표현하는 전략 예: 고마워./감사합니다.
직접 호소하기	<ul style="list-style-type: none"> • 상대방의 동정심을 자극하여 간절히 애원하는 전략 예: 진짜 이번 주는 꼭 보자. <u>제발!</u>
안부 묻기	<ul style="list-style-type: none"> • 화자가 요청행위를 실현하기 전에 청자에게 안부를 물음으로써 요청행위의 부담감을 줄이는 전략 예: <u>요즘 어떻게 지내?</u> ...우리 오랜만에 만나서 얼굴 볼까?
양해 구하기	<ul style="list-style-type: none"> • 화자가 자신이 요청하는 내용에 대해 청자의 양해를 구하는 전략 예: <u>양해 부탁드립니다.</u>
자기소개	<ul style="list-style-type: none"> • 화자가 청자에게 자신을 소개하면서 요청을 하는 전략 예: 안녕하세요 교수님, 본과 2학년입니다.
감정표현	<ul style="list-style-type: none"> • 화자가 감정의 표현을 통해서 요청행위의 부담감을 줄이는 전략 예: 저기요. 미안한데 반찬을 더 주시겠어요? <u>이 반찬이 맛있네요.</u>
농담하기	<ul style="list-style-type: none"> • 화자가 농담을 하면서 요청행위의 부담감을 줄이는 전략 예: <u>얼굴 다 잊을 것 같은데,</u> 우리 언제 만나?
비난하기	<ul style="list-style-type: none"> • 화자가 스스로를 또는 청자를 비난하여 요청부담감을 가하는 전략 예: 물론 제 불찰이지만...
약속하기	<ul style="list-style-type: none"> • 화자가 청자에게 약속함으로써 요청행위의 부담감을 줄이는 전략

	예: 이번 주는 내가 청소할게. 다음 주는 너가 해줘.
관계인식	•요청 행위를 언급하기 위해 호칭어로 청자를 부르는 동시에 둘 사이의 관계를 각인시키는 전략 (호칭어, 청자 이름 등)
담화표지 ⁶⁾	•아, 헐, 헉, 여기요, 저기요, 어찌지, 어떡하지, 어떻게 등
주의 끌기	•있잖아, 다름이 아니라, 실례합니다, 안녕하세요 등

위의 <표 III-10>에 나타난 바와 같이, 본 연구에서는 요청 화행 부가전략 분석틀을 마련하기 위해 상위범주를 설정하지 않고 각 세부전략을 열거하는 방식으로 재설정하였다. 이는 특정한 요청 상황에 있어 대부분의 화자들은 복수의 전략을 사용함으로써 복합적인 요청의 부가전략 양상이 실현되며, 세부전략들을 공통적으로 어떠한 상위범주로 묶더라도 분석할 때 각 전략의 사용 빈도가 가장 유의미한 것이기 때문이다. 보상하기 전략과 약속하기 전략의 경우, 이 두 가지의 전략을 약속하기 전략으로 묶을 수 있었으나, 본 연구에서는 물질적인 약속을 하는 전략을 보상하기 전략으로 재분류하여 KNS와 VKL의 관련 화용전략 양상에 대한 차이점을 부각시키기로 하였다.

6) 담화표지는 주로 구어에서, 문장의 내용에 직접적인 영향을 미치지 않지만 전체적인 분위기나 대화의 최종적인 목적을 달성하고자 문장 간의 응집성을 높이기 위하여 사용하는 표지로, 화자의 상태나 의도, 감정을 나타내기도 한다(국어사전)

2) 거절 화행 분석틀

거절 화행은 단독적으로 거절의 기능을 수행하는 의미구와, 의미구의 앞뒤에 첨가되는 표현으로, 그 자체로서는 거절을 수행하지 못하는 부가 표현으로 구성된다(강현화, 2007). Beebe와 Cummings(1985)가 의미구를 분석 단위로 하여 거절의 분석틀을 제시하였는데 이는 언어학계에서 거절 화행을 다루는 많은 연구의 기본 분석틀로 활용되어 왔다. Beebe와 Cummings(1985)의 거절 화행 분석틀은 다음 <표 III-11>과 같다.

<표 III-11> Beebe의(1990)의 거절 화행 분석틀

분류	거절 의미구
직접 거절	수행문 거절
	비수행문 거절
간접 거절	사과표현
	바람표현
	이유대기
	대안제시
	가정형 조건 제시
	미래 약속
	개인적 신념
	사회적 통념·철학 제시
	상대방 단념 유도(경고, 죄 의식 경각, 비난하기, 부담 경감하기, 자기 방어)
	승낙 가장(불확실한 답변, 무관심)
회피(비언어적 회피/언어적 회피)	
부가 표현	동의호응 표시
	유감 공감 표시
	뜸들이기
	감사표현

<표 III-11>을 통해서 확인할 수 있듯이 Beebe의(1990)의 거절 화행 분석틀은 크게 직접 거절, 간접 거절, 그리고 부가 표현으로 분류되어 있다. 이 분석틀이

제시된 이래 거절 화행을 다루는 대부분의 연구들은 이에 토대를 두어 거절 화행의 전략을 분석해 왔다. 그러나 이는 원래 영어의 거절 화행을 기반으로 마련되었기 때문에 한국어 거절 화행을 연구할 때 그대로 적용하기가 어렵다. 따라서 국내 학자들은 이 분석틀을 토대로 하여 한국어의 언어적, 문화적 특성을 반영함으로써 재설정하였다. 강현화(2007)에서는 한국어 교재 및 사전에 나타난 거절 발화를 조사하여 거절 방법에 따른 거절 양상을 분류한 바가 있었는데 이를 정리하면 다음 <표 III-12>와 같다.

<표 III-12> 강현화(2007)의 한국어 거절 화행 전략

거절 전략	문형
직접 거절	- 고 싶지 않다, -아서 안 되겠다/네요, -아/어서 못 들어드리겠다/네요, -(으)리 수 없다, -(으)게 한둘이겠나? -다는 게 말이 돼요? -리 바가 아니다, -지 마세요, -고(는) 싶지만, -아/어/여요, -겠다
사과	미안합니다/미안해요/미안하네요(못 합니다) 죄송합니다/죄송해요/죄송하네요(못 합니다)
이유 대기/변명	-(으)니/는데요, -아서/어서/여서요, -(으)니/는데 어떡하죠?
대안 제시	주로 선행 발화가 부탁이나 제안의 경우 답신 발화로 나타남 -으면 안 돼요?/안 될까요?, (그것 말고) -게 어때?/어떠니?
가정	-V/A았/었더라면 -V/A았/었을 텐데 예: 좀 일찍 말하지
약속하기/연기	주로 '다음'이라는 부사와 공기하는 경우가 많으며 직접적인 약속대신 대답을 연기하는 표현도 나타남 예: 생각은 해보겠습니다.
회피	분명하지 않은 의사를 완곡하게 전달하는 데 쓰는 전략
겸손	매우 완곡한 거절표현

한국어 모어 화자가 실제 의사소통 상황에서 발화하는 거절 전략의 유형을 정리한 강길호·우아란(2015)에 따르면, 한국인의 커뮤니케이션에 나타난 설득거절 전략은 이유전략, 구실 만들기, 책임 전가, 타협, 단순거절, 미루기, 그리고 기타 등의 12 가지 유형⁷⁾을 포함한다. 연구결과에 따르면 한국인 화자들은 다

양한 거절 전략 중에 이유전략과 구실전략을 가장 많이 사용하는데 특히 개인적 사유에 비해 상황적 사유의 이유를 많이 사용한 것이 흥미로운 현상이었다.

본 연구는 Beebe의 기본 분석틀과 국내 연구자들(강현화, 2007; 정미진, 2010; 폴리 룡; 2017; 황정혜, 2018 등)의 분석틀을 참조하여 본 연구의 주제 및 수집된 자료와 부합하게 경감하는 방식으로 거절 화행 분석틀을 재구성하였다. 거절 전략 중 본 연구에 나타나지 않은 전략은 제외하고 새롭게 나타난 전략은 추가하였다. 이러한 분석틀은 KNS와 VKL의 거절 화행 전략 사용을 보다 체계적으로 제시할 수 있도록 도와준다.

요청 화행 분석틀과 마찬가지로 본 연구는 거절 화행 분석틀을 주화행 전략과 부가전략으로 분류하였다. 먼저 연구의 거절 주화행 전략 분석틀은 직접 거절 전략과 간접 거절 전략 두 가지의 상위범주를 포함하였다. 세부적으로 직접 거절 전략은 ‘사양하다’, ‘거절하다’ 등과 같은 수행동사나 ‘아니다’, ‘-지 않다’, ‘-못 하다’, ‘싫다’ 등과 같은 비수행 동사들을 사용하여 상대의 요청, 제안, 부탁 등을 직접적으로 거절의 의사를 표현하는 전략이다. 그리고 간접 거절 전략은 상대방의 요청이나 제안, 초대, 부탁 등을 수락하지 못할 것에 대해 사과를 하거나 이유를 설명하거나 대안을 제시하는 등과 같은 다양한 전략을 사용함으로써 거절 의사를 밝히는 전략들이다. 본 연구의 거절 주화행 전략 분석틀은 다음 <표 III-12>와 같으며, 인용된 예시들은 본 연구의 수집된 자료 중에서 KNS의 응답의 일부를 발췌한 것이다.

7) 강길호·우아란(2015)에서 분류한 이유전략과 구실 만들기 전략에는 개인적 사유와 상황적 이유를 포함하며, 미루기 전략은 연기, 요청전가, 그리고 순간모면의 세 가지 세부전략으로 세분화하였다.

〈표 III-13〉 연구의 거절 주화행 분석틀

세부전략	문형 표현 및 예시
직접거절	<p>수행동사</p> <ul style="list-style-type: none"> • ‘거절/거부/사양/사절한다/ 등과 같은 수행동사를 통해 직접적으로 거절의 의사를 표현하는 전략 예: <u>아니!</u> 나는 혼자 공부하는 스타일이라 <u>거절할게.</u> <p>비수행동사</p> <ul style="list-style-type: none"> • ‘아니다/싫다’ 등과 같은 비수행동사나 ‘안/못/-지 않다/ -지 못하다’ 등의 부정어, 도는 ‘생각 없다/ 지 말다’ 등의 표현을 사용함으로써 직접적으로 상대방의 요청 등을 거절하는 전략 예: “<u>아니!</u>”/“<u>돈 없다</u> 나도”
간접거절	<p>사과하기</p> <ul style="list-style-type: none"> • 화자가 상대방에게 사과함으로써 상대방의 요청 혹은 부탁 등을 거절하겠다는 의사를 밝히는 전략 예: “<u>미안해.</u> 그 쪽 분야에 관심 없어서. 물어봐줘서 고마워.” <p>상황/이유 설명하기</p> <ul style="list-style-type: none"> • 화자가 청자에게 요청이나 제안 등을 수락하지 못하는 상황 또는 이유를 제시하면서 거절 의사를 밝히는 전략 예: “<u>부모님이</u> 오늘 꼭 일찍 들어오라고 하셔서..감사합니다!” <p>관심표현</p> <ul style="list-style-type: none"> • 화자가 청자 혹은 요청내용에 대한 관심은 있지만 요청 내용을 수락할 수 없음을 표현하면서 거절하는 전략 예: <u>나도 정말 가고 싶은데,</u> 선약이 있어서 어려울 것 같다. <p>대안제시</p> <ul style="list-style-type: none"> • 화자가 청자에게 요청 내용에 대한 대안을 제시하면서 거절하는 전략 예: “제 영어 실력이 좋지 않아서. 친구를 추천해드려도 <u>괜찮을까요?</u>” <p>과거가정</p> <ul style="list-style-type: none"> • 화자가 청자에게 요청이나 제안 등의 내용을 과거에 받았다면 수락했을 수 있음을 하면서 거절하는 전략 예: <u>내가 보험하는 거 미리 알았으면</u> 너한테 가입했을 텐데 미리 연락을 하지 그랬어. <p>미래수락</p> <ul style="list-style-type: none"> • 화자가 요청이나 제안 등의 내용을 미래에 수락하겠다고 하면서 거절하는 전략 예: “<u>헐, 나 선약.</u> 다음에 같이 가자!” <p>능력부정</p> <ul style="list-style-type: none"> • 화자가 요청의 내용을 수행할 능력이 없다고 부정하면서 거절 의사를 밝히는 전략 예: “<u>제가 영어를 못해서</u> 힘들 것 같습니다. 죄송합니다.” <p>보상하기</p> <ul style="list-style-type: none"> • 화자가 청자에게 요청의 내용을 수락하지 못함에 대해 보상하는 전략 예: <u>일단 청첩장을 보내줄래?</u> 축의금 곧 보내줄게. <p>아쉬움</p> <ul style="list-style-type: none"> • 화자가 청자에게 요청의 내용을 수락하지 못함에 대해 아쉬움을 표현하면서 거절 의사를 밝히는 전략 예: <u>그리고 싶지만</u> 그날에 중요한 행사가 있어서 <u>아쉽네요.</u> <p>되묻기</p> <ul style="list-style-type: none"> • 화자가 청자에게 요청내용의 전부 혹은 일부를 재확인하면서 거절 의사를 밝히는 전략 예: <u>결혼해?</u> 너무 축하해. <p>양해 구하기</p> <ul style="list-style-type: none"> • 화자가 거절하면서 청자에게 거절 행위에 대한 이해를 구하는 전략 예: <u>너무 미안해요.</u> <u>좀 이해해주세요.</u> <p>비난하기</p> <ul style="list-style-type: none"> • 요청이나 부탁 등의 내용을 비난하거나 핀잔을 주며 거절하는 전략 예: “<u>목적이 있을 때만</u> 연락해서 부탁하지 마. 미안해.” <p>승낙 가장</p> <ul style="list-style-type: none"> • 화자가 청자의 요청, 제안 등을 받은 것처럼 하면서 거절하는 전략 예: “<u>금요일 시간 되면</u> 연락드릴게요. 일이 있을 수도 있어서 <u>아직 잘 모르겠어요.</u>” <p>주장하기</p> <ul style="list-style-type: none"> • 화자의 원칙을 주장하면서 거절 행위를 정당화하는 전략 예: “<u>친구 관계에 돈이</u> 들어가면 안 된다고 생각해. 미안해.”

이러한 거절 주화행 전략과 함께 본 연구에서는 부가전략 분석틀을 연구의 주제 및 수집된 자료에 의해 적절하게 재구성하였다. 본 연구의 거절 부가전략 분석틀은 다음 <표 III-14>에 제시된 바와 같다. 각 세부전략별 제시되는 예시들은 본 연구의 수집된 자료 중에서 KNS의 응답의 일부를 발췌한 것이다.

<표 III-14> 연구의 거절 부가전략 분석틀

세부전략	문형 표현 및 예시
축하하기	<ul style="list-style-type: none"> • 화자가 청자에게 축하를 해주면서 거절하는 전략 예: “<u>헉 미안해. 나 금요일은 안 될 것 같아. 미리 생일 축하하고 행복한 생일 보내길 바래.</u>”
감사하기	<ul style="list-style-type: none"> • 화자가 청자에게 감사를 표현하면서 거절하는 전략 예: “<u>감사합니다. 하지만 이미 마셔서 괜찮습니다.</u>”
담화표지	<ul style="list-style-type: none"> • 화자가 ‘헐, 헉, 어휴’ 등과 같은 담화표지를 사용하면서 거절하는 전략 예: 헐, 헉, 어휴 등
부가 표현	<ul style="list-style-type: none"> • 화자가 청자의 이름, 직위 등 호칭을 부르면서 거절 의사를 표현하는 전략 예: 친구야, 교수님, 어머님 등
인사하기	<ul style="list-style-type: none"> • 화자가 청자의 요청을 거절하면서 인사하는 전략 예: 아뇨, 괜찮아요. 집 가서 먹으려고요. <u>안녕히 계세요.</u>
감탄하기	<ul style="list-style-type: none"> • 청자의 요청이나 제안 등을 듣고 감탄을 하면서 거절하는 전략 예: 결혼 하는구나. 정말 축하해...(후략)
안부 묻기	<ul style="list-style-type: none"> • 화자가 청자의 안부를 물으면서 거절하는 전략 예: 회사가 보험을 이미 가입해줘서 가입 생각이 없어. <u>너 요즘 잘 지내고 있지?</u>
응원하기	<ul style="list-style-type: none"> • 화자가 청자의 요청이나 부탁 등을 거절하면서 응원하는 전략 예: 네가 할 일은 알아서 해야지. <u>화이팅!</u>

<표 III-14>에서 나타난 바와 같이, 본 연구의 부가전략 분석틀은 축하하기, 감사하기, 담화표지, 관계인식, 인사하기, 감탄하기, 안부 묻기, 그리고 응원하기 총 8가지의 세부전략을 포함하였다. 이러한 부가전략들은 독립적으로 거절의 기능을 수행하지 못하지만 요청자의 체면 손상을 완화시켜주고, 화자가 거절 행위를 수행할 때의 부담감을 줄여주기 위해 지지역할을 하는 전략들이다.

3.3.2. 심층면담 자료 분석

본 연구자는 심층면담 과정에서 녹취된 인터뷰 자료를 모두 전사하여 파일로 만든 후 전사한 자료의 내용을 통하여 자료 분석에 들어갔다. 전술했듯이 본 연구의 심층면담은 연구자와 연구참여자의 모국어인 베트남어로 진행하였다. 면담 과정에서 연구자와 연구참여자들은 특정 담화상황에서의 발화를 한국어와 베트남어를 병행하여 진행하기도 하였다. 심층면담을 통해서 녹취된 파일을 연구자에 의해 전사되었으며, 베트남어로 전사된 자료를 한국어로 번역하는 과정을 거쳤다. 본 연구자는 연구참여자와 같은 베트남 출신이며 한국어능력(TOPIK) 6급 자격을 보유하고 있어, 연구참여자들의 이야기 맥락을 충분히 이해할 수 있었다. 전사자료를 번역하는 과정에서 연구자는 자신의 견해나 주관적인 의견이 반영되지 않도록 최대한 객관적으로 번역하려고 노력하였다. 또한, 번역 과정에서는 적합한 단어의 선정을 위해 동료 연구원들과의 토의와 검증을 거쳤으므로 전사 자료의 정확성은 보장된 것으로 판단할 수 있다.

질적연구에서의 자료 분석과 관련하여 Merriam(1988), Marshall과 Rossman(1989)은 자료 수집과 자료 분석이 동시에 진행되어야 한다고 주장한 바가 있다. 다시 말하자면, 질적 자료 분석은 사물, 사람, 사건을 분류하는 것과 그것을 특징짓는 것들을 우선적으로 수반하는 것이다(Schatzman과 Strauss, 1973). 본 연구는 수집된 면담자료가 전사되고 번역된 후 귀납적 탐구방법에 준해서 의미를 가진 단위를 찾고자 기록된 내용을 여러 차례 반복해서 읽는 과정을 거쳐 자료 분석을 진행하였다. 이를 통해 참여자의 관점에서 패턴과 주제를 규명하고 서술한 후 이러한 패턴과 주제를 이해하고 설명하였다.

Padgett(2008)에 따르면 원자료에 의하여 의미를 가진 단위인 개별 정보들을 파악하고 이들을 최종 연구결과에서 제시하게 될 개념이나 주제와 연결 짓는 작업은 질적연구 분석방법에서 사용되는 의미범주화 과정이다. 본 연구는 전사록과 연구자의 현장일지 등을 포함하는 자료들을 종합하여 반복적 비교(Constant Comparison)를 통해 귀납적으로 분석하여 각각의 개념 및 카테고리를 형성하였다. 그러면서 서로 다른 개념 및 카테고리의 유사점 및 차이점, 그리고 한 개념 및 카테고리가 다른 어떤 개념 및 카테고리와 어떠한 연관성을 가지는

가 등에 관한 분석을 실시하였다. 본 연구의 심층면담 자료 분석과정을 제시하면 다음 <표 III- 15>와 같다.

<표 III-15> 심층면담 자료분석 과정

원자료	위미단위	주제 묶음	주제
베트남에서는 지위도 중요하지만 한국에 서만큼은 중요하지 않아요.(#1)	지위(#1)	고맥락 문화	
한국에서는 서열이 더 철저하게 지켜져요. 베트남에서는 직장 내 서로 오빠 언니 동생이라고 부를 수 있지만 여기는 그렇지 않아요.(#4)	서열(#4) 호칭어(#4)		
만약에 한국인 <u>상사</u> 분이라면 어느 정도 거리를 지키면서 <u>대화</u> 를 할 거예요.(#2)	상사(#2) 거리를 지 키면서 대 화(#2)	문화 특수 성으로서의 공손	화용적 특 성에서 나 타난 문화 차이
한국인은 <u>사회적 지위를 매우 중요시</u> 해요. 회사에서의 <u>직급</u> 이라든지 이런 것들 요.(#2)	사회적 지 위(#2)		
한국에서는 서로 부를 때 <u>직급</u> 을 부르잖 아요. 예를 들어서 과장님이라든지 팀장님 이라든지. (#4)	호칭어(#4) 직급(#4)		
한국사람은 요청할 때 <u>상대방에 따라서</u> <u>달라진 것</u> 같아요. 그러니까 종결어미가 달라지는 거예요(#2)	상 대 방 에 따라서 달 라진 (#2)		

연구자는 심층면담을 통해 얻어진 자료를 분석하기 위해 전사록을 반복해서 읽는 과정을 거쳤다. 이런 정독의 과정에서 연구자는 면담 자료의 내용을 해석하고 의미를 부여하였다. <표 III-15>와 같이, 원자료에서 의미단위들을 찾은 후에 연구자는 유사한 의미를 가지는 단위들을 범주별로 묶음으로써 소주제를 도출하였다. 그러면서 내용이 유사한 소주제들을 다시 한 번 범주화하여 상위범주의 주제를 도출하였다. 이처럼 본 연구에서는 심층면담을 통해 얻어진 원자료에서 의미 있는 단어와 구를 찾아 같은 범주로 묶고 비교·대조하는 과정을 반복하였다.

4. 윤리적 고려

질적연구에서 연구의 윤리성과 신뢰성, 타당성을 확보하는 것은 연구의 첫 단계인 계획에서부터 연구가 끝난 뒤까지 고려되어야 한다(Cresswell, 2007). 본 연구는 사회과학 분야에서의 연구 윤리를 준수하기 위하여 연구를 시작하기 전에 인하대학교 기관생명윤리위원회에 연구 주제, 연구의 목적 및 필요성, 연구 방법, 연구의 기대효과 및 기타 관련 서류를 제출하여 연구 진행 계획을 보고하였다. 인하대학교 기관생명윤리위원회에서는 제출한 연구 계획서 및 관련서류에 반영하지 못했던 심층면담을 진행할 언어, 심층면담에 사용할 질문지를 추가해야 한다는 결론으로 조건부 승인을 받았다. 그리고 이러한 의견을 반영하여 내용을 추가한 후 2020년 05월 20일에 연구 승인을 받았으며, 승인번호는 200316-1A이다. 연구 참여 동의서에는 연구에 대한 내용과 연구 방법, 연구 윤리, 심층면담 질문에 관한 내용이 포함되었다.

연구참여자의 권리를 확보하기 위해 본 연구자는 DCT 설문조사와 심층면담을 실시하기 전에 연구참여자에게 연구의 목적에 대하여 문서화하여 충분히 설명한 후에, 연구참여자의 자발적 참여 동의를 얻었다. 구체적으로 연구자가 미리 준비한 연구참여 동의서에는 연구의 주요내용을 제시하고 조사나 면담 소요 시간 등에 대한 안내를 자세히 하고, 특히 조사나 면담에 참여하는 도중에 연구 참여 의사가 없거나 중단 의사가 있는 경우, 즉시 연구 참여를 중단할 수 있음을 설명하였다.

이와 함께 본 연구자는 조사나 면담을 시작하기 전에 연구참여자에게 조사나 면담 거부권, 사생활 침해 거부권 등에 대한 참여자의 권리와, 조사나 면담 참여를 중간에 중단하더라도 이에 따른 손해 혹은 위험은 없음에 대해 충분히 설명하였다. 또한, 조사나 면담을 통해 얻어진 자료를 전용 연구실에서 보관되어 3년 뒤에 폐기될 것이며, 연구 이외에는 그 어떠한 목적으로도 사용되지 않을 것임에 대해 설명하였다.

자료 분석 과정의 신뢰성과 타당성을 확보하기 위해 본 연구는 다음과 같은 전략을 실시하였다. 첫째, 연구결과와 사실적 가치를 확인하기 위해 코딩과정을

수행한 후 중요한 의미들에 대한 참여자 검증(member checking)을 실시하였다. 둘째, 연구를 수행하는 과정에서 연구자는 심층면담 이후 현장일지 작성 및 연구참여자들과의 문자메시지와 같은 대화 기록 등 다양한 자료 출처를 활용함으로써 자료 다원화(data triangulation)를 실시하였다. 셋째, 보다 객관적인 결과분석 및 논의를 위해 전사된 자료의 번역 작업에서 동료 연구자의 검증을 수행하였다. 넷째, 자료 분석 과정에서 연구자의 선입견 또는 주관적 견해를 해소하기 위해 논문지도 수업과 학과 세미나에서 주기적으로 분석과정 내지 분석결과를 제시해 전문가 코더들의 의견을 취합함으로써 자료 분석 과정의 신뢰성을 확보하였다.

IV. KNS와 VKL의 요청-거절 화행 전략 실현양상 비교

1. 상황별 요청-거절 화행 전략 실현양상

1.1. 상황별 요청 화행 전략 실현양상

이 장에서는 KNS와 VKL의 요청-거절 화행 전략 실현양상을 상황별로 비교 분석을 진행하였다. 이를 통해서 두 집단 요청-거절 화행 전략의 양상이 어떠하며, 어떤 부분에서 공통점 혹은 차이점을 보이고 있는지를 살펴보았다. 특히 각 상황에서 가정된 화-청자 간의 친소관계, 화-청자의 사회적 지위 등과 같은 사회언어학적 변인에 따라 요청-거절 화행의 전략 실현양상이 어떻게 달라지는지, 또는 그러한 차이점 혹은 공통점에 있어 어떠한 문화적 함의가 내재되고 있는지를 비교분석하였다.

두 집단의 요청-거절 화행 전략 실현양상에 대한 분석은 앞서 제시한 요청 화행과 거절 화행 분석들에 의해 이루어지되, 각 상황에서 실현된 전략들의 양상이 다르게 나타나기 때문에 본 연구의 요청-거절 화행 분석들과 약간의 차이가 있을 수 있다. 먼저 KNS와 VKL 두 집단 화자들이 상황1에서 실현한 화행 전략 양상은 다음 <표 IV-1>과 같다.

〈표 IV-1〉 상황1: 친한 선배에게 리포트 검토를 부탁하는 행위

분류	세부전략	KNS		VKL	
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
직접 요청 전략	명령형 요청	1	0.6	2	1.2
	명백한 수행문의 사용	1	0.6	4	2.4
	약화된 수행문의 사용	1	0.6	4	2.4
간접-	소망표현	3	1.9	10	6.1
	예비조건의 언급	32	20.5	23	14.0
	예비요청	2	1.3	6	3.7
	부담 줄이기	1	0.6	-	-
	상황/이유 설명하기	16	10.3	32	19.5
부가 요청 전략	청자 상황 파악하기	3	1.9	2	1.2
	요청행위 약화시키기	54	34.6	36	22.0
	보상하기	4	2.6	4	2.4
	사과하기	3	1.9	3	1.8
	감사하기	-	-	1	0.6
	직접 호소하기	1	0.6	3	1.8
	관계인식	32	20.5	30	18.3
	주의 끌기	2	1.3	3	1.8
	내용 강조하기	-	-	1	0.6
	합계	156	100	164	100

상황1은 중요한 리포트를 친한 선배에게 부탁하는 요청 행위로, 화자와 청자 간의 친밀도는 높으나 사회적 지위는 화자보다 청자가 높은 상황이다. 위의 〈표 IV-1〉과 같이, 상황1에서 KNS와 VKL 두 집단은 모두 직접 요청 전략에 비해 간접 요청 전략을 더 선호한 것으로 나타났다. 직접 요청 전략의 경우 두 집단은 명령형 요청이나 명백한 수행문의 사용, 또는 약화된 수행문의 사용 전략의 비율이 낮게 나타난 것이 공통점이었다. 이와 달리 소망표현 전략의 경우 VKL은 KNS에 비해 높은 비율로 실현하였다(KNS 1.9%; VKL 6.1%).

간접 요청 전략의 경우 예비조건의 언급 전략은 두 집단에 의해 가장 많이 실현된 것으로 나타났다는 공통점이 있었다. 그러나 VKL(14.0%)에 비해 KNS 집단이 실현한 예비조건의 언급 전략의 비율은 20.5%로 더 높게 나타났다. 요청 화행 부가전략에 있어서 KNS와 VKL은 모두 공통적으로 이유/상황 설명하기

전략과 요청행위 약화시키기 전략을 가장 선호한 것으로 나타났으나 그 비율에 있어서 두 집단은 다소의 차이를 보이고 있었다. 구체적으로 KNS의 발화 중 요청행위 약화시키기 전략의 비율은 34.6%를 차지하고 있었는데 VKL은 22.0%로 나타나 큰 차이를 보였다. 그리고 이유/상황 설명하기 전략의 경우, VKL은 19.5%의 비율로 나타났으며, 이는 KNS의 해당 전략의 비율(10.3)보다 훨씬 높게 나타났다. 두 집단의 상황2 화행 전략 실현양상은 다음 <표 IV-2>와 같다.

<표 IV-2> 상황2: 낯선 사람에게 사진촬영을 부탁하는 행위

분류	세부전략	KNS		VKL	
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
직접 요청 전략	명령형 요청	-	-	2	1.8
	명백한 수행문의 사용	-	-	1	0.9
	약화된 수행문의 사용	-	-	1	0.9
	소망표현	2	1.6	8	7.2
간접-	예비조건의 언급	38	28.8	27	24.5
	예비요청	1	0.8	3	2.7
부가 요청 전략	상황/이유 설명하기	-	-	2	1.8
	청자 상황 파악하기	-	-	2	1.8
	요청행위 약화시키기	51	38.6	29	26.4
	보상하기	1	0.8	1	0.9
	사과하기	26	19.7	13	11.8
	감사하기	-	-	3	2.7
	관계인식	1	0.8	2	1.8
	주의 끌기	6	4.5	16	14.5
	담화표지	6	4.5	-	-
		합계	132	100	110

상황2는 화자가 자신보다 나이가 많아 보이는 낯선 사람에게 사진 찍기를 부탁하는 요청 행위로, 화-청자 간의 친밀도는 없으며, 청자가 화자보다 나이가 많기 때문에 청자의 사회적 힘의 크기는 화자보다 높은 상황이다. 위의 <표 IV-2>에 제시된 바와 같이, 상황2에서는 KNS와 VKL의 요청 전략 실현양상이 비교적 많은 차이점을 보이고 있었다. 두 집단의 전반적인 경향을 보았을 때, KNS는 VKL에 비해 많은 수의 전략을 사용하였으나, VKL은 오히려 더 다양한

세부전략을 실현한 것으로 나타났다. 예컨대 명령형 요청, 명백한 수행문의 사용, 약화된 수행문의 사용, 상황/이유 설명하기, 청자 상황 파악하기, 감사하기 등과 같은 전략들은 KNS에서는 나타나지 않았지만 VKL의 발화에서는 발현되었다. 주화행 전략 중 KNS는 예비조건의 언급 전략을 가장 많이 실현한 것으로 확인되었으며(28.8%), VKL도 이 전략을 가장 많이 사용하였으나(24.5%) 그 비율은 KNS에 비해 낮았다. 특히 부가전략 중 담화표지 전략은 KNS의 발화에서 4.5%의 비율을 차지하였는데 VKL의 발화에서는 확인되지 않았다. 다음 <표 IV-3>는 두 집단의 상황3 화행 전략 실현양상이다.

<표 IV-3> 상황3: 친한 친구에게 약속을 미루는 행위

분류	세부전략	KNS		VKL	
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
직접-	명령형 요청	2	1.0	1	0.6
	당위적 요청	6	3.1	6	3.7
	소망표현	7	3.6	1	0.6
간접-	제안	2	1.0	10	6.1
	예비조건의 언급	22	11.3	16	9.8
관계적- 부가 요청 전략	암시	1	0.5	-	-
	상황/이유 설명하기	34	17.4	40	24.5
	청자 상황 파악하기	1	0.5	2	1.2
	요청행위 약화시키기	29	14.9	3	1.8
	보상하기	7	3.6	5	3.1
	사과하기	40	20.5	40	24.5
	양해구하기	1	0.5	-	-
	약속하기	2	1.0	6	3.7
	안부 묻기	-	-	1	0.6
	감사하기	-	-	1	0.6
관계인식	11	5.6	13	8.0	
내용 강조하기	29	14.9	10	86.1	
담화표지	7	3.5	8	4.9	
합계		195	100	163	100

상황3은 화자가 친한 친구인 청자에게 약속을 미루는 요청 행위로, 화-청자 간의 친밀도는 높으며 사회적 지위는 화자와 청자가 동등한 상황이다. 정해져

있는 약속을 미루는 상황3의 요청 행위는 비교적 부담감이 클 수 있기 때문에 이러한 과제의 부담도가 연구참여자들의 화행 실현양상에 영향을 미친 것으로 판단된다. 위의 <표 IV-3>과 같이, 두 집단은 모두 직접 요청 전략에 비해 간접 요청 전략을 선호하는 것을 확인할 수 있었고, VKL에 비해 KNS는 더 많은 수의 전략을 실현한 것으로 나타났다. 주화행 전략에 있어서 두 집단은 모두 간접 요청 전략인 예비조건의 언급 전략을 가장 선호한 것으로 나타났으나 해당 전략의 비율은 VKL(9.8%)보다 KNS(11.3%)가 더 높게 나타났다. 그리고 KNS에 의해 실현된 주화행 전략 중 암시 전략은 매우 낮은 비율(0.5%)로 나타났으나 이 전략은 VKL의 발화에서 발현되지 않았다는 점이 두 집단의 차이점이었다. 부가전략의 경우, 두 집단은 모두 상황/이유 설명하기 전략(KNS: 17.4%; VKL: 24.5%)과 사과하기 전략(KNS: 20.5%; VKL: 24.5%)을 선호한 것이 공통점이었다면, 내용 강조하기 전략의 비율이 KNS의 발화에서 훨씬 높게 나타난 것이 차이점이었다. 다음 <표 IV-4>는 두 집단의 상황4 화행 전략 실현양상이다.

<표 IV-4> 상황4: 식당 직원에게 반찬을 더 달라는 행위

분류	세부전략	KNS		VKL	
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
직접 요청 전략	명령형 요청	16	15.2	20	20.6
	명백한 수행문의 사용	-	-	1	1.0
	소망표현	5	4.8	7	7.2
간접-요청 전략	예비조건의 언급	19	18.1	11	11.3
	감정표현	-	-	2	2.1
	요청행위 약화시키기	43	40.9	18	18.6
부가 요청 전략	사과하기	4	3.8	4	4.1
	감사하기	1	1.0	7	7.2
	관계인식	7	6.7	3	3.1
	주의 끌기	10	9.5	24	24.7
	합계	105	100	97	100

상황4는 화자가 자신보다 나이가 어려 보이는 식당 직원에게 반찬을 요청하는 상황으로, 화-청자 간의 친분은 없으며 사회적 지위는 화자가 더 높다. <표

IV-4>와 같이, 상황4에서 두 집단에 의해 실현된 요청 화행 전략의 수는 앞선 3가지 상황에 비해 상대적으로 적게 나타났으며, 세부전략들도 다양하게 실현되지 않았다. 또한, 명령형 요청 전략도 비교적 높은 비율을 차지하고 있었다.

그러나 상황4의 요청 행위를 실현할 때 VKL은 주화행 전략 중 명령형 요청 전략(20.6%)을 가장 많이 선호하는 것으로 나타난 반면에, KNS는 간접 요청 전략인 예비조건의 언급 전략(18.1%)을 가장 많이 사용한 것으로 나타났다. 부가 전략의 경우 VKL은 ‘저기요/여기요’ 등과 같은 주의 끌기 전략(24.7%)과 ‘혹시/좀/조금’ 등과 같은 요청행위 약화시키기 전략(18.6%)을 사용함으로써 요청 행위를 실현한 것을 확인할 수 있었다. KNS가 실현한 부가전략 중 요청행위 약화시키기 전략이 가장 높은 비율을 차지하고 있었다(40.9%). 특히 감사하기 전략은 VKL의 발화에서 훨씬 더 높은 비율로 나타났다(KNS: 1.0%; VKL: 7.2%). 두 집단의 상황5 화행 전략 실현양상은 다음 <표 IV-5>와 같다.

<표 IV-5> 상황5: 친한 친구에게 만나자고 제안하는 행위

분류	세부전략	KNS		VKL	
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
직접-	명령형 요청	2	1.8	1	0.7
	당위적 요청	2	1.8	-	
	소망표현	6	5.5	10	7.3
간접-	예비조건의 언급	1	1.0	2	1.5
	제안	26	23.6	31	22.6
관례-	암시	3	2.7	-	-
	상황/이유 설명하기	14	12.7	24	17.5
부가 요청 전략	청자 상황 파악하기	9	8.2	16	11.7
	요청행위 약화시키기	29	26.4	19	13.9
	감정표현	3	2.7	14	10.2
	농담하기	2	1.8	1	0.7
	안부 묻기	3	2.7	6	4.4
	약속하기	1	1.0	-	-
	관계인식	1	1.0	10	7.3
	주의 끌기	1	1.0	-	-
	담화표지	7	6.4	6	4.4
		합계	110	100	137

상황5는 친한 친구에게 만나자고 제안하는 행위로, 화-청자 간의 친소관계는 [친]이며, 사회적 지위는 동등한 상황이다. <표 IV-5>와 같이 상황5에서 VKL은 KNS에 비해 더 많은 수의 요청 전략을 실현하였다. 주화행 전략의 경우 두 집단은 제안 전략을 가장 선호하였으며, 소망표현 전략은 그 다음 순이었다. 특히 암시 전략은 KNS의 발화에서만 찾을 수 있었으며, 이는 두 집단의 차이점이 있었다. 부가전략의 경우 KNS는 요청행위 약화시키기 전략을 가장 선호한 것으로 확인되었으나, 이와 달리 VNS의 발화에서는 이유/상황 설명하기 전략의 비율이 가장 높은 것으로 나타났다. 또한, VKL의 발화에서는 관계인식 전략이 7.3%를 차지하고 있었지만 KNS의 발화에서는 1.0%에 불과하여 그 차이를 보이고 있었다. 다음 <표 IV-6>은 두 집단의 상황6 화행 전략 실현양상이다.

<표 IV-6> 상황6: 후배에게 영화표 예매를 부탁하는 행위

분류	세부전략	KNS		VKL	
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
직접-	명령형 요청	9	7.9	9	7.3
	명백한 수행문의 사용	-	-	1	0.8
	약화된 수행문의 사용	1	0.9	-	-
	소망표현	4	3.5	9	7.3
간접-	예비조건외 언급	27	23.7	23	18.7
	예비요청	-	-	2	1.6
	상황/이유 설명하기	13	11.4	31	25.5
	청자 상황 파악하기	1	0.9	1	0.8
부가 요청 전략	요청행위 약화시키기	32	28.1	15	12.2
	직접 호소하기	2	1.8	2	1.6
	보상하기	2	1.8	9	7.3
	사과하기	4	3.5	2	1.6
	부담 줄이기	8	7.0	3	2.4
	감사하기	3	2.6	4	3.3
	다시 확인하기	-	-	2	1.6
	관계인식	7	6.1	9	7.3
	주의 끌기	-	-	1	0.8
	담화표지	1	0.9	-	-
	합계	114	100	123	100

상황6은 친한 후배에게 영화표 예매를 부탁하는 행위로, 화-청자 간의 친소 관계는 [친]이며, 사회적 지위는 화자가 청자보다 높은 상황이다. <표 IV-6>에서 확인할 수 있듯이, 주화행 전략 중 두 집단은 모두 예비조건의 언급 전략을 가장 선호한 것으로 나타났다. 그 다음 순위는 명령형 요청 전략인데, KNS는 7.9%, VKL은 7.3%로 나타나 그 비율이 유사했다. 이처럼 상황6에서 두 집단은 주화행 실현양상의 공통점을 보였으나, 부가전략은 다소의 차이점을 보였다. 구체적으로 KNS의 발화 중 요청행위 약화시키기 전략은 28.1%로 가장 높은 비율을 차지하고 있었으나, VKL의 발화 중 해당 전략의 비율은 12.2%로 나타나 차이점이 비교적 컸다. 그리고 부가전략 중 VKL이 가장 선호한 전략으로는 상황/이유 설명하기 전략(28.1%)인데, KNS의 발화에서 나타난 해당 전략의 비율은 11.4%로, 여기서도 두 집단의 전략 사용양상이 상이했다. 다음 <표 IV-7>은 두 집단의 상황7 화행 전략 실현양상이다.

<표 IV-7> 상황7: 친한 후배에게 밥값을 대신 내달라고 부탁하는 상황

분류	세부전략	KNS		VKL	
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
직접-	명령형 요청	11	6.8	7	4.3
	명백한 수행문의 사용	1	0.6	-	-
	약화된 수행문의 사용	-	-	1	0.6
	소망표현	-	-	4	2.3
간접-	예비조건의 언급	22	13.7	28	16.4
	암시	6	3.7	-	-
부가 요청 전략	예비요청	-	-	1	0.6
	상황/이유 설명하기	28	17.4	39	22.8
	청자 상황 파악하기	-	-	2	1.2
	요청행위 약화시키기	14	8.7	9	5.3
	직접 호소하기	-	-	2	1.2
	보상하기	2	1.2	9	5.3
	사과하기	16	9.9	20	11.7
	부담 줄이기	34	21.1	21	12.3
	감사하기	-	-	6	3.5
	비난하기	2	1.2	5	2.9

관계인식	7	4.3	6	3.5
내용 강조하기	9	5.6	3	1.8
담화표지	9	5.6	8	4.7
합계	161	100	171	100

상황7은 친한 후배에게 밥값을 대신 내달라고 부탁하는 상황으로, 화-청자 간의 친소관계는 [친]이며, 화자의 사회적 지위가 청자보다 높다. <표 IV-7>에서 나타난 바와 같이, 주화행 전략 중 두 집단은 모두 예비조건의 언급 전략을 가장 선호한 것으로 나타났으나, KNS(13.7%)에 비해 VKL이 실현한 예비조건의 언급 전략의 비율(16.4%)은 더 높게 나타났다. 이와 함께 명령형 요청 전략과 소망표현 전략도 두 집단의 발화에서 차이점을 보이고 있었다. 구체적으로 KNS는 명령형 요청 전략을 더 선호하나, VKL은 소망표현 전략을 더 선호한 것으로 나타났다. 또한, KNS의 발화 중 암시 전략이 3.7%의 비율을 차지하고 있었지만, 이 전략은 VKL의 발화에서 나타나지 않았다.

부가전략에 대한 실현양상은 두 집단의 상당한 차이점을 보이고 있었다. 구체적으로 VKL은 상황/이유 설명하기 전략이 22.8%로 가장 높은 비율로 나타났지만, KNS에 의해 가장 많이 실현된 부가전략은 부담 줄이기 전략이다(21.1%). 또한, VKL의 발화에서는 나타났지만 KNS에 의해 실현되지 않은 전략들이 발견되었다(예비요청 전략, 청자의 상황 파악하기 전략, 감사하기 전략 등).

한 가지 흥미로운 점은, 지갑을 놓고 온 이유로 친한 후배에게 밥값을 대신 내달라고 부탁하는 해당 상황에서, KNS는 본인의 밥값을 다시 후배에게 돌려받겠다는 의사를 밝히는 부담 줄이기 전략(21.1%)을 선호하였으나, VKL의 부담 줄이기 전략 실현비율은 12.3%로 KNS와 큰 차이를 보이고 있었다. 대신에 VKL은 나중에 밥을 사주겠다는 보상하기 전략(5.3%)을 KNS(1.2%)에 비해 더 많이 사용한 것으로 확인되었다. 이러한 두 집단의 화용적 차이는 한국과 베트남의 문화적 차이에서 비롯된 것으로 해석할 수 있겠다. 한국 현대사회에서는 '비용을 각자 부담하는' 더치페이 문화가 비교적 자리를 잡고 있지만 베트남에서는 이러한 더치페이 문화보다는 상대방의 식사비용을 내주는 문화가 보편적이기 때문이다. <표 IV-8>은 두 집단의 상황8 화행 전략 실현양상이다.

<표 IV-8> 상황8: 룸메이트에게 청소를 나눠서 하자는 제의

분류	세부전략	KNS		VKL	
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
직접-	명령형 요청	5	6.8	2	2.6
	당위적 요청	2	2.7	-	-
	소망표현	5	6.8	11	14.1
간접-	예비조건의 언급	2	2.7	1	1.3
	제안	29	39.7	35	44.9
부가 요청 전략	암시	1	1.4	-	-
	예비요청	1	1.4	2	2.6
	상황/이유 설명하기	9	12.3	16	20.5
	청자 상황 파악하기	2	2.7	-	-
	요청행위 약화시키기	5	6.8	-	-
	직접 호소하기	-	-	1	1.3
	사과하기	1	1.4	-	-
	부담 줄이기	4	5.5	5	6.4
	다시 확인하기	3	4.1	-	-
	관계인식	-	-	4	5.1
주의 끌기	2	2.7	1	1.3	
담화표지	2	2.7	-	-	
합계		73	100	78	100

상황8은 처음 만난 룸메이트에게 청소를 나눠서 하자는 제의로, 화-청자 간의 친소관계는 [소]이며 화자와 청자의 사회적 지위는 동등한 상황이다. 상황8에서는 두 집단이 다른 상황들에 비해 적은 수의 전략을 실현한 것으로 나타났다. 전반적으로 두 집단은 모두 주화행 전략 중 제안 전략을 가장 선호한다는 공통점이 있었으나 그 비율은 KNS(39.7%)에 비해 VKL(44.9%)이 더 높게 나타났다. 두 집단에 의해 실현된 소망표현 전략의 비율도 비교적 상이하게 나타났다. VKL의 소망표현 전략 비율은 14.1%로 나타났으나 이와 달리, KNS는 6.8%에 그치고 있었다.

부가전략 중 KNS가 가장 선호한 전략으로는 상황/이유 설명하기(12.3%), 요청행위 약화시키기(6.8%), 그리고 부담 줄이기 전략(5.5%)의 순이다. 그리고 VKL이 가장 선호한 부가전략으로는 요청행위 약화시키기 전략(20.5%), 부담 줄이기

전략(6.4%), 그리고 관계인식 전략(5.1%)의 순이다. 이처럼 상황8에서 두 집단은 대체로 부가전략을 많이 사용하지 않았으며, 두 집단이 선호하는 전략들도 약간의 차이를 보이고 있었다. 다음 <표 IV-9>는 상황9 화행 전략 실현양상이다.

<표 IV-9> 상황9: 지도교수에게 추천서를 부탁하는 행위

분류	세부전략	KNS		VKL	
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
직접-	명백한 수행문의 사용	2	1.2	5	3.1
	약화된 수행문의 사용	-	-	4	2.5
	소망표현	1	0.6	13	8.1
간접-	예비조건의 언급	36	20.9	19	11.8
	암시	1	0.6	-	-
부가 요청 전략	예비요청	2	1.2	5	3.1
	상황/이유 설명하기	33	19.2	35	21.7
	요청 행위 약화시키기	42	24.4	26	16.1
	직접 호소하기	-	-	2	1.2
	자기소개	3	1.7	-	-
	사과하기	3	1.7	2	1.2
	부담 줄이기	-	-	1	0.6
	감사하기	2	1.2	4	2.5
	안부 묻기	-	-	4	2.5
	관계인식	40	23.3	29	18.0
	주의 끌기	7	4.1	7	4.3
	내용 강조하기	-	-	5	3.1
	합계		172	100	161

상황9는 지도교수님에게 추천서를 부탁하는 행위로, 화-청자 간의 친소관계는 [소]이며, 화자보다 청자의 사회적 지위가 높은 상황이다. <표 IV-9>와 같이, 이 상황에서는 두 집단이 주화행 전략을 실현하는 데 많은 차이점을 보이고 있었다. 구체적으로 KNS가 가장 선호한 주화행 전략은 예비조건의 언급 전략으로, 그 비율은 전체 전략의 20.9%를 차지하고 있었다. VKL의 발화에서도 주화행 전략 중 예비조건의 언급 전략이 가장 많이 나타났으나 KNS에 비해 그 비율이 상대적으로 낮게 나타났다(11.8%). 이와 달리 VKL에 의해 실현된 주화

행 전략 중 소망표현 전략이 8.1%를 차지하고 있었는데 KNS에 의해 실현된 해당 전략의 비율은 0.6%로 큰 차이가 있었다. 또한, VKL의 발화에서는 명백한 수행문의 사용과 약화된 수행문의 사용 전략들이 각각 3.1%와 2.5%로 나타났지만, KNS의 발화에서는 명백한 수행문의 사용 전략이 1.2%에 불과하였고, 약화된 수행문의 사용 전략은 나타나지 않았다.

이처럼 상황9에서 두 집단은 주화행 전략을 실현하는 데 있어 차이점을 보이고 있었으며, 특히 직접화행과 간접화행 간의 차이는 상당히 컸다. 이러한 상이한 양상에는 연구참여자들의 출신 문화권의 문화적 함의가 내재되고 있음으로 해석할 수 있다. 화자보다 청자의 사회적 지위가 높은 상황9에서 대다수의 KNS는 간접전략인 예비조건의 언급 전략을 주로 사용함으로써 자신의 요청 의사를 정중하게 밝히는 것으로 확인되었다. 그러나 VKL의 발화에서는 화자보다 청자의 사회적 지위가 높음에도 불구하고 직접전략들이 일정한 비율을 차지하고 있었다. 이는 사회적 지위가 화용적 특성에 강한 영향을 미치는 한국문화와 달리 사회적 지위보다 거리 요소가 먼저 작용하는 베트남문화의 영향에서 기인된 것으로 해석할 수 있다.

부가전략에 있어서도 두 집단은 차이점을 보이고 있었다. KNS가 가장 선호한 전략으로는 요청행위 약화시키기(24.4%), 관계인식(23.3%), 그리고 상황/이유 설명하기(19.2%) 전략들의 순이었다면, VKL이 선호한 전략으로는 상황/이유 설명하기(21.7%), 관계인식(18%), 요청행위 약화시키기(16.1%) 전략들의 순으로 나타났다. 즉, 두 집단이 선호한 3가지의 상위 부가전략들은 유사하였으나, 각 집단이 선호하는 그 순위는 다르게 나타난 것이다. 상황10의 요청 화행 전략 실현 양상은 <표 IV-10>에 제시된 바와 같다.

〈표 IV-10〉 상황10: 수업에 지각할 것에 대해 교수의 양해를 구하는 행위

분류	세부전략	KNS		VKL	
		빈도(회)	비율 (%)	빈도(회)	비율(%)
직접-	명령형 요청	-	-	4	2.4
	명백한 수행문의 사용	4	2.1	10	5.9
	약화된 수행문의 사용	-	-	2	1.2
간접-	소망표현	-	-	3	1.8
	예비조건의 언급	-	-	5	2.9
	암시	36	19.0	16	9.4
부가 요청 전략	상황/이유 설명하기	40	21.2	42	24.7
	자기소개	5	2.6	2	1.2
	사과하기	32	16.9	32	18.8
	부담 줄이기	17	9.0	10	5.9
	비난하기	1	0.5	-	-
	관계인식	39	20.6	29	17.1
	주의 끌기	6	3.2	7	4.1
	내용 강조하기	9	4.8	8	4.7
합계		189	100	170	100

상황10은 교수님에게 수업에 지각할 것에 대해 양해를 구하는 행위로, 화-청자 간의 친소관계는 [소]이며, 화자보다 청자의 사회적 지위가 높은 상황이다. 위의 〈표 IV-10〉을 통해 알 수 있듯이, 상황10에서 두 집단의 주화행 전략 실현양상은 비교적 많은 차이점을 보이고 있었다. 먼저 KNS의 발화에서는 암시 전략이 19.0%를 차지해 가장 높은 비율로 나타났으나, VKL의 발화에서는 암시 전략의 비율은 9.4%에 불과하였다. 특히 상황10에서도 상황9와 마찬가지로 VKL은 직접전략을 더 많이 사용한 것으로 나타났다. 구체적으로 VKL은 명령형 요청(2.4%), 약화된 수행문의 사용(1.2%), 소망표현(1.8%) 등과 같은 직접 요청 전략을 실현한 것으로 나타났으나 이 전략들은 KNS의 발화에서 찾아볼 수 없었다. 또한, 간접전략 중 암시전략과 함께 VKL은 예비조건의 언급 전략(2.9%)도 사용하였으나, 이 전략은 KNS의 발화에서 나타나지 않았다. 뿐만 아니라, 두 집단 발화 모두에서는 명백한 수행문의 사용 전략이 실현된 것으로 나타났으나, 그 비율은 KNS(2.1%)에 비해 VKL(5.9%)이 더 높게 나타났다.

주화행 전략 사용 양상과 달리 상황10에서 두 집단은 상황/이유 설명하기 전략(KNS 21.2%; VKL 24.7%)과 사과하기 전략(KNS 16.9%, VKL 18.9%)을 가장 많이 선호한 것으로 나타났으며, 이는 두 집단의 공통점이였다. 부가전략 중 두 집단은 주의 끌기(KNS 3.2%; VKL 4.1%)과 내용 강조하기(KNS 4.8%; VKL 4.7%) 전략들의 실현 비율은 비교적 유사하게 나타났다. 부가전략 중 가장 많은 차이점을 보이고 있는 전략은 부담 줄이기와 관계인식 전략이다. 이 두 가지 전략에 대한 실현비율은 KNS는 각기 9.0%와 20.6%로, 그리고 VKL은 5.9%와 17.1%로 나타나 차이가 있었다.

1.2. 상황별 거절 화행 전략 실현양상

이 절에서는 KNS와 VKL 두 집단의 거절 화행 전략 실현양상을 상황별로 분석하고, 각 상황에서 두 집단의 전략 양상이 어떠한 공통점과 차이점을 지니는지를 비교하고자 한다. 먼저 KNS와 VKL의 상황1 거절 화행 전략 실현양상은 다음 <표 IV-11>과 같다.

<표 IV-11> 상황1: 친구의 생일파티 초대를 거절하는 상황

분류	세부전략	KNS		VKL	
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
직접 거절	비수행동사	21	17.2	26	15.8
	사과하기	31	25.4	26	15.8
	상황/이유 설명하기	37	30.3	38	23.0
	관심표현	5	4.1	10	6.1
간접 거절	미래수락	2	1.6	1	0.6
	조건부 수락	2	1.6	4	2.4
	보상하기	1	0.8	2	1.2
	아쉬움	2	1.6	8	4.8
	되묻기	1	0.8	8	4.8
부가전략	축하하기	11	9.0	17	10.3
	감사하기	-	-	4	2.4
	담화표지	9	7.4	21	12.7
합계		122	100	165	100

상황1은 친하지 않은 친구로부터 생일파티에 초대를 받은 후 거절하는 행위

로, 화-청자 간의 친소관계는 [소]이며, 사회적 지위는 화-청자가 동등한 상황이다. 위의 <표 IV-11>과 같이, 전반적으로 VKL은 KNS에 비해 많은 수의 거절 전략을 사용한 것으로 나타났다. 세부전략의 사용 양상을 살펴보면, 두 집단은 모두 비수행동사와 사과하기, 상황/이유 설명하기, 담화표지 등과 같은 전략들을 가장 선호한 것으로 나타났지만, 각 집단에 의해 실현된 해당 전략들의 비율은 차이가 있었다.

구체적으로 KNS이 가장 선호된 전략으로는 상황/이유 설명하기(30.3%), 사과하기(25.4%), 비수행동사(17.2%) 등의 순이다. VKL이 가장 선호한 전략으로는 상황/이유 설명하기(23.0%), 비수행동사, 사과하기(15.8%), 담화표지(12.7%) 전략 등이다. 간접 전략의 경우, VKL에 의해 실현된 관심표현, 되묻기, 아쉬움 등과 같은 전략들은 KNS에 비해 그 비율이 높게 나타났다. 다음 <표 IV-12>는 두 집단의 상황2 거절 화행 실현양상이다.

<표 IV-12> 상황2: 친구의 결혼식 초대를 거절하는 행위

분류	세부전략	KNS		VKL	
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
직접 거절	비수행동사	24	20.3	26	17.0
	사과하기	23	19.5	19	12.4
	상황/이유 설명하기	34	28.8	37	24.2
	관심표현	2	1.7	10	6.5
	받은 셈 치기	1	0.8	-	-
간접거절 전략	미래수락	1	0.8	-	-
	조건부 수락	9	7.6	7	4.6
	보상하기	1	0.8	2	1.3
	아쉬움	2	1.7	6	3.9
	되묻기	2	1.7	5	3.3
	감탄하기	-	-	1	0.7
	축하하기	14	11.9	25	16.3
부가 거절 전략	감사하기	-	-	1	0.7
	담화표지	5	4.2	14	9.2
	합계	118	100	153	100

상황2는 친하지 않은 친구로부터 결혼식에 초대를 받은 후 거절하는 행위로, 화-청자 간의 친소관계는 [소]이며, 사회적 지위는 화자와 청자가 동등한 상황이다. 위의 <표 IV-12>에서 나타난 바와 같이, VKL은 KNS에 비해 많은 수의

거절전략을 실현한 것이 확인되었으며, 두 집단이 선호한 전략들의 순위도 약간의 차이를 보이고 있었다. KNS가 가장 선호한 거절전략으로는 상황/이유 설명하기(28.8%), 비수행동사(20.3%), 사과하기(19.5%), 축하하기(11.9%) 전략들의 순이었다면, VKL이 가장 선호한 전략들의 순위는 상황/이유 설명하기(24.2%), 비수행동사(17.0%), 축하하기(16.3%), 사과하기(12.4%) 전략 등으로 나타났다.

두 집단은 거절을 하면서 대화 상대방의 체면 손상과 거절 행위의 부담감을 최소화하기 위해 다양한 직·간접 전략과 부가전략을 사용하였으나, 그 비율은 다소의 차이를 보이고 있었다. 구체적으로 VKL은 KNS에 비해 축하하기, 담화표지, 관심표현, 아쉬움 등과 같은 전략을 더 많이 사용한 것으로 나타났는데, 이는 상황1과 유사한 현상이 나타난 것으로 해석된다.

이처럼 상황1과 상황2에서 VKL이 담화표지, 축하하기, 관심표현 등과 같은 전략들을 사용함으로써 거절 행위에 대한 부담감을 최대한 줄이려는 경향을 보이고 있었다. Vương Thị Hải Yến(2018)에 따르면 거절 행위를 실현할 때 베트남인들은 자신의 거절 의사를 직접적으로 밝히는 비수행 동사와 함께 다양한 부가전략과 결합하여 의사소통 행위의 효과를 보다 높이고 체면위협 가능성을 줄이려고 한다. 화-청자의 친분관계가 없으며 사회적 지위가 동등한 상황1에서 KNS에 비해 VKL은 더 길게 발화하는 경향을 보이고 있었는데, 이는 VKL이 모국의 언어적, 문화적 영향을 받은 모국어 전이 현상인 것으로 해석할 수 있다. 두 집단의 상황3 거절 화행 실현양상은 <표 IV-13>에 제시된 바와 같다.

〈표 IV-13〉 상황3: 친구로부터 과제를 대신하는 부탁을 거절하는 행위

분류	세부전략	KNS		VKL	
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
직접 거절	비수행동사	17	17.7	21	18.1
	사과하기	17	17.7	19	16.4
	상황/이유 설명하기	31	32.3	36	31.0
	관심표현	-	-	6	5.2
	대안제시	6	6.3	12	10.3
간접거절 전략	조건부수락	3	3.1	1	0.9
	능력부정	1	1.0	-	-
	비난하기	7	7.3	4	3.4
	되물기	1	1.0	-	-
	주장하기	4	4.2	6	5.2
부가 거절전략	응원하기	1	1.0	-	-
	담화표지	8	8.3	11	9.5
	합계	96	100	116	100

상황3은 친한 친구로부터 과제를 대신 하는 부탁을 받은 후 거절하는 상황으로, 화-청자 간의 친소관계는 [친]이며, 사회적 지위는 화자와 청자가 동등한 상황이다. 〈표 IV-13〉을 통해 알 수 있듯이 상황3에서도 상황1,2와 마찬가지로 VKL은 KNS에 비해 더 많은 수의 거절 전략을 사용한 것으로 나타났다. 두 집단이 실현한 거절 전략의 가장 기본적인 틀을 보았을 때 KNS와 VKL은 모두 비수행동사, 상황/이유 설명하기, 사과하기 전략 등을 가장 많이 실현한 것이 공통점으로 나타났다. 그러나 두 집단이 실현한 세부전략들의 비율은 차이가 있는 것으로 나타났다. 예컨대 KNS가 실현한 비난하기 전략의 비율은 7.3%로 나타났지만 VKL은 3.4%에 불과하였다. 그리고 대안제시 전략의 경우 KNS는 6.3%로 나타났지만, VKL은 10.3%로 KNS에 비해 높게 나타났다. 특히 간접 전략 중 관심표현 전략은 KNS 화자들의 발화에서 찾아볼 수가 없었으나 VKL집단 화자들에 의해 실현된 해당 전략의 비율은 5.2%로 차이가 비교적 컸다. 두 집단의 상황4 거절 화행 실현양상은 다음 〈표 IV-14〉와 같다.

〈표 IV-14〉 상황4: 지도교수의 자료번역 요청을 거절하는 행위

분류	세부전략	KNS		VKL	
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
직접 거절	비수행동사	23	18.9	20	15.6
	사과하기	25	20.5	26	20.3
	상황/이유 설명하기	23	18.9	24	18.8
간접거절 전략	관심표현	1	0.8	10	7.8
	대안제시	10	8.2	12	9.4
	미래수락	-	-	3	2.3
	능력부정	14	11.5	13	10.2
부가 거절 전략	담화표지	2	1.6	3	2.3
	관계인식	24	19.7	17	13.3
	합계	122	100	128	100

상황4는 지도교수의 자료번역 요청을 거절하는 행위로, 화-청자 간의 친소관계는 [소]이며, 사회적 지위는 청자가 화자보다 높은 상황이다. 위의 〈표 IV-14〉를 통해 알 수 있듯이 이 상황에서 두 집단이 실현한 거절전략의 수는 크게 차이점을 보이지 않았다. 또한, 거절 전략 중 두 집단은 모두 비수행동사(KNS: 18.9%, VKL: 15.6%), 사과하기(KNS: 20.5%, VKL: 20.3%), 그리고 상황/이유 설명하기(KNS: 18.9%, VKL: 18.8%) 전략들을 가장 선호한 것으로 나타난 것이 공통점이었다. 이 외에 두 집단은 지도교수의 부탁을 거절하면서 거절 행위의 성공과 청자의 체면 손상의 최소화를 위해 공통적으로 능력부정(KNS 11.5%, VKL 10.2%)과 대안제시(KNS 8.2%, VKL 9.4%) 전략을 비교적 선호한 것으로 나타났다. 그러나 VKL은 KNS보다 관심표현 전략을 선호한 반면, KNS는 VKL보다 관계인식 전략을 더 선호한 것이 두 집단의 차이점으로 확인되었다.

이처럼 상황4에서 두 집단이 실현한 전략의 수는 전반적으로 유사한 경향을 보이고 있었다. 특히 화자와 청자의 사회적 지위가 동등한 상황1, 2, 3에서는 VKL이 KNS에 비해 많은 수의 전략을 실현하였으나, 청자의 사회적 지위가 청자보다 훨씬 높은 상황4에서는 두 집단에 의해 실현된 거절 전략의 수가 큰 차이를 보이지 않았다. 이는 한국인과 베트남인이 스승에 대한 존경 의식으로 비롯된 신중한 대화방식이 유사하다는 점에서 유사한 것으로 해석할 수 있겠다. 다음 〈표 IV-15〉는 상황5 거절 화행 실현양상이다.

〈표 IV-15〉 상황5: 돈을 빌려달라는 친구의 요청을 거절하는 행위

분류	세부전략	KNS		VKL	
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
직접 거절	비수행동사	11	13.1	11	11.7
	사과하기	28	33.3	26	27.7
	상황/이유 설명하기	38	45.2	40	42.6
간접거절 전략	주장하기	2	2.4	-	-
	대안제시	2	2.4	7	7.4
	과거가정	-	-	1	1.1
	관심표현	-	-	2	2.1
부가 거절 전략	담화표지	3	3.6	6	6.4
	관계인식	-	-	1	1.1
합계		84	100	94	100

상황5는 친하지 않은 친구로부터 돈을 빌려달라는 요청을 받고 거절하는 행위로, 화-청자 간의 친소관계는 [소]이며, 사회적 지위는 화자와 청자가 동등한 상황이다. 위의 〈표 IV-15〉와 같이, 상황5에서는 KNS에 비해 VKL이 상대적으로 더 많은 수의 거절 전략을 실현하였다. 그리고 세부전략의 실현양상을 살펴보았을 때 두 집단은 모두 비수행동사 전략(KNS: 13.1%, VKL: 11.7%), 사과하기 전략(KNS: 33.3%, VKL: 27.7%), 그리고 상황/이유 설명하기 전략(KNS: 45.2%, VKL: 42.6%)을 가장 선호한 것으로 나타났다. 이처럼 상황5에서 두 집단이 가장 선호한 거절 전략의 양상과 그 비율은 유사하게 나타났지만, 나머지 낮은 비율로 나타난 세부전략은 두 집단이 차이점을 보이고 있었다. 예컨대 친구 사이에 돈 거래를 안 하겠다는 KNS의 주장하기 전략은 2.4%로 나타났으나 이는 VKL의 발화에서 찾아볼 수가 없었다. 반대로 VKL이 실현한 전략 중 대안제시 전략이 7.4%, 담화표지 전략이 6.4%, 과거가정 전략(일찍 얘기했으면...)이 1.1%, 관심표현 전략(빌려/도와주고 싶은데...)이 2.1%, 그리고 관계인식 전략이 1.1%로 나타났지만 이러한 전략들은 KNS에 의해 실현되지 않았거나 혹은 매우 낮은 비율로 나타났다. 즉, 상대방의 금전과 관련된 부탁을 거절하면서 VKL은 KNS에 비해 덜 단호하게 했다는 것이다. KNS는 친구 사이에 돈 거래를 안 하겠다는 자신의 주장을 명확히 밝히면서 단호하게 거절했다면 VKL은 과거가정이나 관심 표현, 관계인식 등 다양한 부담 완화 전략을 실현함으로써 거절 행위의

체면위협 가능성을 줄이려고 한 것이었다. 다음 <표 IV-16>는 두 집단이 실현한 거절 상황6 전략 양상이다.

<표 IV-16> 상황6: 보험에 가입하라는 친구의 권유를 거절하는 행위

분류	세부전략	KNS		VKL	
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
직접 거절	비수행동사	24	32.4	19	19.8
	사과하기	16	21.5	17	17.7
	상황/이유 설명하기	25	33.8	28	29.2
간접거절 전략	관심표현	2	2.7	5	5.2
	비난하기	2	2.7	3	3.1
	미래수락	1	1.4	6	6.3
	조건부수락	-	-	3	3.1
	아쉬움	-	-	2	2.1
	되묻기	1	1.4	2	2.1
	축하하기	-	-	1	1.0
	안부 묻기	-	-	1	1.0
부가 거절 전략	감사하기	1	1.4	4	4.2
	담화표지	2	2.7	5	5.2
	합계	74	100	96	100

상황6은 연락 잘 안 하던 친구로부터 보험에 가입하라는 권유를 받고 거절하는 행위로, 화-청자 간의 친소관계는 [소]이며, 사회적 지위는 화자와 청자가 동등한 상황이다. 상황6에서도 역시 VKL은 KNS에 비해 많은 수의 거절 전략을 사용한 것이 확인되었다. 두 집단이 가장 선호한 전략으로는 비수행동사, 사과하기, 상황/이유 설명하기 전략 등으로 비슷했지만, 비수행동사 전략의 경우 VKL은 19.8%로 그 비율을 KNS(32.4%)와 비교했을 때 큰 차이가 있었다. 특히 이 상황에서 VKL은 거절 행위의 부담감을 줄이고 상대방의 체면 손상을 완화시키기 위해 조건부 수락(3.1%), 아쉬움(2.1%), 축하하기(1.0%), 안부 묻기(1.0%) 전략 등을 사용하였지만 KNS는 해당 전략들을 실현하지 않은 것으로 나타났다. 그리고 거절 부가전략 중 감사하기 전략은 VKL이 4.2%로 실현하였지만 KNS는 1.4%에 불과한 것이 상이하였다. 상황7의 거절 화행 전략 실현양상은 <표 IV-17>에 제시된 바와 같다.

〈표 IV-17〉 상황7: 도서관에 같이 가자는 친구의 제안을 거절하는 행위

분류	세부전략	KNS		VKL	
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
직접 거절	수행동사	1	1.4	-	-
	비수행동사	10	13.9	10	9.3
간접거절 전략	사과하기	8	11.1	25	23.4
	상황/이유 설명하기	36	50.0	39	36.4
	관심표현	1	1.4	-	-
	대안제시	1	1.4	-	-
	미래수락	10	13.8	26	24.3
	조건부수락	1	1.4	-	-
	주장하기	3	4.2	2	1.9
	보상하기	-	-	1	0.9
	부가 거절 전략	감사하기	1	1.4	-
	담화표지	-	-	4	3.7
	합계	72	100	107	100

상황7은 친하지 않은 친구의 도서관에 같이 가자는 제안을 거절하는 행위로, 화-청자 간의 친소관계는 [소]이며 사회적 지위는 화자와 청자가 동등한 상황이다. 위의 〈표 IV-17〉을 통해서 확인할 수 있듯이, 상황7에서 두 집단의 거절 전략 사용양상에 많은 차이점이 있었다. 전반적으로 VKL은 KNS에 비해 상당한 수의 거절 전략을 실현하였다. KNS가 가장 선호하는 전략으로는 상황/이유 설명하기 전략(50.0%)이었으며, 그 외에 비수행동사 전략(15.3%), 미래수락 전략(13.9%), 미래수락 전략(13.8%) 등도 상대적으로 높은 비율을 차지하고 있었다. 이와 달리 VKL이 가장 선호하는 전략으로는 상황/이유 설명하기(36.4%), 미래수락(24.3%), 사과하기(23.4%) 전략들의 순이었다.

특히 간접 거절 전략 중 사과하기와 미래수락 전략은 VKL에 의해 훨씬 더 높은 비율로 나타났다. 구체적으로 VKL의 발화에서 미래수락 전략은 24.3%로, 그리고 사과하기 전략은 23.4%로 나타났지만 KNS의 발화에서는 해당 전략들의 비율이 각기 13.8%와 11.1%로 나타났다. 이처럼 친분이 별로 없고 동등한 사회적 지위를 지니는 친구의 제안을 받아들이지 않고 거절하는 상황에서 KNS가 제안을 수락하지 못하는 이유나 상황을 설명하면서 거절의사를 단호하게 표현하였다면, VKL은 그러한 상황에서도 사과하기나 미래수락 전략 등을 함께 사

용함으로써 거절 행위에 대한 부담감을 감소하려는 노력을 보이고 있었다. 다음 <표 IV-18>은 두 집단의 상황8 거절 화행 전략 실현양상이다.

<표 IV-18> 상황8: 영화를 보자는 학교 선배의 제안을 거절하는 행위

분류	세부전략	KNS		VKL		
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)	
직접 거절	비수행동사	10	11.9	19	16.2	
	사과하기	16	7.1	22	18.8	
	상황/이유 설명하기	35	41.7	37	33.0	
	관심표현	1	1.2	2	1.8	
	대안제시	-	-	1	0.9	
간접거절 전략	미래수락	8	9.5	15	13.4	
	조건부수락	1	1.2	1	0.9	
	주장하기	2	2.4	1	0.9	
	보상하기	-	-	1	0.9	
	되묻기	-	-	3	2.7	
	부가 거절 전략	담화표지	2	2.4	8	7.1
		관계인식	8	9.5	7	6.3
감사하기		1	1.2	-	-	
	합계	84	100	117	100	

상황8은 친하지 않은 학교 선배로부터 영화를 같이 보자는 제안을 거절하는 행위로, 화-청자 간의 친소관계는 [소]이며 사회적 지위는 청자가 화자보다 높은 상황이다. 위의 <표 IV-18>과 같이, 상황8에서 두 집단의 거절 전략 사용 양상이 상당한 차이점을 지니고 있었다. 먼저 전반적인 특징을 보았을 때, 상황8에서도 다른 대부분의 거절 상황들과 마찬가지로 VKL은 KNS에 비해 더 길게 거절하는 경향을 보이고 있었다. 상황8에서 두 집단 화자들이 실현한 세부전략들의 빈도와 비율을 살펴보면 다음과 같다. 먼저 두 집단이 가장 선호하는 전략으로는 상황/이유 설명하기 전략(KNS: 41.7%, VKL: 33.0%)으로 나타나 비율은 어느 정도의 차이가 나타난 것처럼 보였으나, 빈도를 보았을 때는 유사하였다(KNS: 35회, VKL: 37회).

두 집단은 모두 비수행동사와 사과하기 전략을 선호하는 것으로 나타났다. 그러나 VKL의 발화 중 해당 두 가지 전략들의 비율은 각기 16.2%와 18.8%로 나타났다면 KNS의 발화에서는 11.9%와 7.1%로 차이점이 있었다. 이와 함께,

VKL은 미래수락(13.4%)이나 담화표지(7.1%) 등과 같은 전략들을 함께 사용함으로써 선배의 제안에 대한 거절 의사를 밝히면서 부담감을 완화시키고 있었지만, 이러한 전략들은 KNS의 발화에서 낮은 비율(각기 9.5%와 2.4%)로 나타났다. 상황9 거절 화행 전략 실현양상은 다음 <표 IV-9>에 제시된 바와 같다.

<표 IV-19> 상황9: 행정 교사의 커피 제안을 거절하는 행위

분류	세부전략	KNS		VKL	
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
직접 거절	비수행동사	45	50.0	28	29.2
	사과하기	2	2.2	1	1.0
	상황/이유 설명하기	20	22.2	29	30.2
간접거절 전략	주장하기	-	-	4	4.2
	대안제시	-	-	1	1.0
	미래수락	2	2.2	-	-
	인사하기	1	1.1	-	-
부가 거절 전략	감사하기	14	15.6	28	29.2
	담화표지	6	6.7	-	-
	관계인식	-	-	5	5.2
합계		90	100	96	100

상황9는 서류를 제출하러 행정 사무실에 왔을 때 행정 선생님께서로부터 커피 제안을 받고 거절하는 행위로, 화-청자의 친소관계는 [소]이며 사회적 지위는 화자에 비해 청자가 높은 상황이다. 위의 <표 IV-19>에 제시된 바와 같이 상황9에서 두 집단이 실현한 거절 전략 수는 큰 차이를 지니지 않았으나, 세부 전략들의 실현양상은 상당한 차이점을 보이고 있었다. 구체적으로 KNS의 발화 중 비수행동사 전략은 50.0%로 나타나 가장 압도적인 비율을 차지하고 있었지만 VKL의 발화에서는 해당 전략의 비율이 29.2%에 그치고 있었다. 이와 달리 VKL은 상황/이유 설명하기(30.3%)와 감사하기(29.2%) 전략들을 높은 비율로 실현하였지만 KNS의 발화에서 해당 두 가지 전략들의 비율은 각기 22.2%와 15.6%로 나타나, 두 집단의 세부전략 실현 비율이 큰 차이점을 보이고 있었다.

뿐만 아니라, 상황9에서는 KNS에 의해 실현되었지만 VKL에 의해 실현되지 않았다거나, 반대로 VKL이 특정한 전략들을 사용하였으나 해당 전략들이 KNS의 발화에서 나타나지 않았다는 등 흥미로운 현상이 발현되었다. 예컨대 주장하기, 대안제시, 관계인식 등과 같은 전략들은 VKL에 의해서만 실현되었으나,

미래수락과 인사하기, 담화표지 등과 같은 전략들은 KNS의 발화에서만 찾을 수가 있었다. 비록 두 집단의 발화에서는 이러한 전략들의 비율이 높게 나타나지는 않았으나, 이는 두 집단이 선택한 거절 전략들이 상이하았음을 의미한다. 다음 <표 IV-20>는 상황10 거절 화행 전략 실현양상이다.

<표 IV-20> 상황10: 친구 어머니의 식사 초대를 거절하는 행위

분류	세부전략	KNS		VKL	
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
직접 거절	비수행동사	12	10.7	10	6.9
	사과하기	10	8.9	12	8.3
	상황/이유 설명하기	40	35.7	36	24.8
	관심표현	2	1.8	12	8.3
간접거절 전략	미래수락	13	11.6	17	11.7
	주장하기	-	-	11	7.6
	아쉬움	-	-	1	0.7
	인사하기	2	1.8	3	2.1
부가 거절 전략	감사하기	19	17.0	28	19.3
	담화표지	5	4.5	3	2.1
	관계인식	9	8.0	12	8.3
	합계	112	100	145	100

상황10은 친구 집에 놀러 와서 가려고 했을 때 친구의 어머니가 식사를 같이 하자는 제안을 거절하는 행위로, 화-청자의 친소관계는 [소]이며 사회적 지위는 화자에 비해 청자가 높은 상황이다. 위의 <표 IV-20>을 통해 알 수 있듯이, 상황10에서 두 집단이 실현한 거절 전략의 수를 보면 VKL이 KNS에 비해 길게 거절하는 경향을 보이고 있음을 알 수 있었다. 그리고 세부전략들의 사용 양상의 전반적인 특징을 살펴보면, 두 집단은 거절 전략 중 상황/이유 설명하기 전략을 가장 선호하는 것이 공통점이었다(KNS: 35.7%, VKL: 24.8%).

KNS와 VKL 모두가 두 번째로 선호하는 전략으로는 감사하기 전략이었으나, 그 빈도는 VKL이 비교적 더 높게 나타났다(KNS: 19회, VKL: 28회). 또한, VKL이 실현한 감사하기 전략은 “감사합니다.” 또는 “초대해주셔서 감사합니다.”에 한정되고 있었다면, KNS은 “마음만 감사히 받겠습니다.”, “마음을 값지게 받겠습니다.” 등과 같이 풍부한 표현이 사용된 전략들을 확인할 수 있었다.

2. 집단별 요청-거절 화행 전략 실현양상

2.1. 집단별 요청 화행 전략 실현양상

2.1.1. KNS의 요청 화행 전략 실현양상

1) KNS의 요청 화행 전략 실현양상

먼저 KNS의 요청 주화행 전략 실현양상은 다음 <표 IV-21>과 같다.

<표 IV-21> KNS의 요청 주화행 전략 실현양상

분류	세부전략	빈도(회)	비율(%)
직접	명령형 요청	46	12.1
	명백한 수행문의 사용	8	2.1
	약화된 수행문의 사용	2	0.5
	당위적 요청	6	1.6
	소망표현	32	8.4
	소계	94	24.7
간접	제안	31	8.1
	예비조건의 언급	199	52.2
	암시	48	12.6
	소계	287	75.3
	합계	381	100

위의 <표 IV-21>에서 나타난 KNS의 요청 주화행 전략 양상을 살펴보면, KNS가 실현한 요청 주화행 전략 중 간접 요청 전략의 비율은 75.3%로 직접 요청 전략의 비율(24.7%)과 비교했을 때 훨씬 높았다. 직접 요청 전략 중 KNS는 명령형 요청 전략을 가장 선호한 것으로 나타났으며, 간접 요청 전략 중 예비조건의 언급 전략은 12.1%를 차지하여 가장 높았으며, 이는 또한 KNS가 실현한 요청 주화행 전략 중에서 52.2%로 가장 높은 비율로 나타났다. 즉, KNS의 요청 주화행 전략 실현양상의 가장 공통적인 특징으로는 직접 요청 전략보다는 간접

요청전략을 더 선호한다는 것, 그리고 예비조건의 언급 전략이 주화행 요청 전략 중에서 가장 많이 사용된다는 것이다. 이러한 요청 주화행 전략들과 함께 KNS는 어떠한 요청 부가전략을 실현하고 그 공통적인 특징이 무엇인지를 다음 <표 IV-22>를 통해서 살펴보았다.

<표 IV-22> KNS의 요청 부가전략 실현양상

세부전략	빈도(회)	비율(%)
예비요청	6	0.6
부담 줄이기	64	6.4
상황/이유 설명하기	187	18.7
청자 상황 파악하기	16	1.6
요청행위 약화시키기	299	29.9
보상하기	16	1.6
사과하기	125	12.5
감사하기	5	0.5
직접 호소하기	3	0.3
안부 묻기	3	0.3
양해 구하기	1	0.1
자기소개	5	0.5
감정표현	3	0.3
농담하기	2	0.2
비난하기	3	0.3
약속하기	3	0.3
관계인식	145	14.5
주의 끌기	34	3.4
담화표지	32	3.2
내용 강조하기	47	4.7
합계	999	100

<표 IV-22>를 통해서 알 수 있듯이, 본 연구에서는 KNS가 요청 주화행 전략들과 함께 부가전략들도 다양하게 실현함으로써 자신의 요청 의사를 전달하였다. KNS가 실현한 요청 부가전략 중 요청행위 약화시키기(29.9%), 상황/이유 설명하기(18.7%), 관계인식(14.5%), 사과하기(12.5%) 등과 같은 전략들이 가장 높은

비율로 나타났다. 이와 달리 KNS의 발화에서 나타나기는 했지만 매우 낮은 비율로 실현된 전략으로는 예비요청(0.6%), 감사하기(0.5%), 직접 호소하기(0.3%), 안부 묻기(0.3%), 양해 구하기(0.1%), 자기소개(0.5%), 감정표현(0.3%), 농담하기(0.2%), 비난하기(0.3%), 약속하기(0.3%) 등과 같은 전략들이다.

2) 친소관계에 따른 KNS의 요청 화행 전략 실현양상

본 연구에서 가정된 10가지의 요청 상황은 화-청자 간의 친소관계와 대화 참여자들의 사회적 지위 등과 같은 사회언어학적 변인들로 설정되었다. 이는 이러한 변인들에 따라 연구참여자들의 화행 전략 실현양상이 어떻게 달라지는지를 탐색하기 위해서이다. 본 연구 DCT 설문조사의 10가지 요청상황은 친한 관계의 5가지 상황과 친하지 않거나 낯선 관계의 5가지 상황으로 구성된다. 먼저 화-청자 사이의 친소관계에 따른 KNS의 요청 주화행 전략 사용양상은 다음의 <표 IV-23>과 같다.

<표 IV-23> 친소관계에 따른 KNS의 요청 주화행 전략 실현양상

분류	세부전략	친		소	
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
직접	명령형 요청	25	14.5	21	10.3
	명백한 수행문의 사용	2	1.2	6	2.9
	약화된 수행문의 사용	2	1.2	-	-
	당위적 요청	8	4.5	2	1.0
	소망표현	20	11.5	13	6.4
	소계	57	32.9	42	20.6
간접	제안	2	1.2	29	14.2
	예비조건의 언급	104	60.1	95	46.6
	암시	10	5.8	38	18.6
	소계	116	67.1	162	79.4
	합계	173	100	204	100

위의 <표 IV-23>에서 나타난 바와 같이, KNS는 친소관계가 [친]인 상황에 비해 [소]인 상황에서 더 많은 수의 요청 주화행 전략을 실현한 것으로 나타

났다. 전반적으로 친소 여부와 관련 없이 KNS는 공통적으로 직접 요청 전략보다 간접 요청 전략을 더 선호한 것이 확인되었으나, [친]인 경우에 직접 요청 전략은 32.9%로, 이는 [소]인 경우(20.6%)에 비해 더 높게 나타났다. 그리고 간접 요청 전략의 경우도 마찬가지로, KNS는 친밀도가 [소]인 상황에서 간접 요청 전략을 더 선호한 것으로 나타났다. 다음 <표 IV-24>에서는 친소관계에 따른 KNS의 요청 부가전략 실현양상이다.

<표 IV-24> 친소관계에 따른 KNS의 요청 부가전략 실현양상

세부전략	친		소	
	빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
예비요청	2	0.4	4	0.8
부담 줄이기	42	7.7	21	4.5
상황/이유 설명하기	105	19.4	82	17.5
청자 상황 파악하기	14	2.6	2	0.4
요청행위 약화시키기	158	29.1	141	30.2
보상하기	15	2.8	1	0.2
사과하기	63	11.6	66	14.1
감사하기	3	0.6	3	0.6
직접 호소하기	3	0.6	-	-
안부 묻기	3	0.6	-	-
양해 구하기	1	0.2	-	-
자기소개	-	-	8	1.7
감정표현	3	0.6	-	-
농담하기	2	0.4	-	-
비난하기	2	0.4	1	0.2
약속하기	3	0.6	-	-
다시 확인하기	-	-	3	0.6
관계인식	58	10.7	87	18.6
주의 끌기	3	0.6	31	6.6
담화표지	24	4.4	8	1.7
내용 강조하기	38	7.0	9	1.9
합계	542	100	467	100

친소관계에 따른 세부전략 사용양상을 살펴보면, KNS는 [소]인 상황들에

비해 [친]인 상황들에서 명령형 요청 전략, 당위적 요청 전략, 그리고 소망표현 전략 등을 더 많이 사용한 것으로 나타났다. 이와 달리 그들은 [친]인 상황에서 제안 전략과 암시 전략을 더 많이 사용한 것으로 나타났다.

KNS는 화자와 청자의 사이의 친소여부와 상관없이 요청행위 약화시키기와 상황/이유 설명하기 전략을 가장 선호한 것으로 나타난 것이 공통적인 특징이었다. 그러나 화자와 청자의 사이가 친할 상황에서 KNS는 담화표지, 농담하기, 감정표현, 약속하기, 직접 호소하기 등과 같은 전략들을 더 선호하였다. 이와 달리 화-청자의 사이가 [소]인 상황에서 KNS는 관계인식, 주의 끌기, 자기소개 등과 같은 전략들을 훨씬 더 많이 사용한 것으로 나타났다.

3) 사회적 지위에 따른 KNS의 요청 화행 전략 실현양상

본 연구 DCT 문항의 10가지 요청상황은 화자의 사회적 지위가 청자보다 높은 경우, 화자와 청자의 사회적 지위가 동등한 경우, 그리고 화자보다 청자의 사회적 지위가 높은 경우로 구성되었다. 구체적으로 화자의 사회적 지위가 청자보다 높은 상황으로는 상황4, 6, 7이며, 화자와 청자의 사회적 지위가 동등한 경우로는 상황3, 5, 8이다. 그리고 나머지 상황1, 2, 9, 10은 청자의 사회적 지위가 화자보다 높은 경우들이다. 이렇게 사회적 지위의 높낮음을 반영하여 DCT 문항을 설정한 이유는 이러한 사회적 지위에 따라서 두 집단 화자들의 요청-거절 주화행 전략과 부가전략 실현양상이 어떻게 달라지는지를 살펴보기 위해서이다. 먼저 사회적 지위에 따른 KNS의 요청 주화행 전략 실현양상은 <표 IV-25>에 제시된 바와 같다.

〈표 IV-25〉 사회적 지위에 따른 KNS의 요청 주화행 전략 실현양상

분류	세부전략	화자>청자		화자=청자		화자<청자	
		빈도 (회)	비율 (%)	빈도 (회)	비율 (%)	빈도 (회)	비율 (%)
직접	명령형 요청	36	29.8	9	7.3	1	0.6
	명백한 수행문의 사용	1	0.8	-	-	7	4.4
	약화된 수행문의 사용	1	0.8	-	-	1	0.6
-	당위적 요청	-	-	10	8.1	-	-
	소망표현	9	7.4	18	14.9	6	3.8
소계		47	38.8	37	30.6	15	9.5
간접	제안	-	-	57	46.0	-	-
	예비조건의 언급	68	56.2	25	20.2	106	67.1
-	암시	6	5.0	5	4.0	37	23.4
소계		74	61.2	87	70.2	143	90.5
합계		121	100	124	100	158	100

〈표 IV-25〉를 통해서 확인할 수 있듯이, KNS가 실현한 요청 주화행 전략은 화-청자의 사회적 지위의 높낮음에 따라 다소의 차이점을 보이고 있었다. 전반적인 경향을 살펴보면, KNS는 직접 요청 전략보다 간접 요청 전략을 선호한 것으로 나타났으나, 직접 전략과 간접 전략 간의 차이는 경우에 따라서 다르게 나타났다. 청자의 사회적 지위가 높으면 높을수록 KNS가 실현한 직접 전략의 비율은 더 낮게 나타나는 동시에, 간접 전략의 비율은 더 높게 나타났다. 특히 청자의 사회적 지위가 화자보다 높은 경우에 KNS는 명령형 요청이나 당위적 요청 등과 같은 비교적 단호한 요청 전략을 거의 사용하지 않은 것으로 나타났다. 대신에 이러한 경우 KNS는 예비조건의 언급 전략(67.1%)을 가장 선호한 것이 확인되었으며, 이와 함께 암시 전략도 다른 경우들에 비해 높은 비율로 나타났다(23.4%). 이와 달리, 화자의 사회적 지위가 높으면 높을수록 명령형 요청 전략의 비율이 높게 나타난 것으로 확인되었다. 사회적 지위에 따른 KNS의 요청 부가전략 실현양상은 〈표 IV-26〉과 같다.

〈표 IV-26〉 사회적 지위에 따른 KNS의 요청 부가전략 실현양상

세부전략	화자>청자		화자=청자		화자<청자	
	빈도 (회)	비율 (%)	빈도 (회)	비율 (%)	빈도 (회)	비율 (%)
예비요청	-	-	1	0.4	5	1.0
부담 줄이기	42	16.2	4	1.5	18	3.7
상황/이유 설명하기	41	15.8	57	21.9	89	18.1
청자 상황 파악하기	1	0.4	12	4.6	3	0.6
요청행위 약화시키기	89	34.4	63	24.2	147	29.9
보상하기	4	1.5	7	2.7	5	1.0
사과하기	24	9.3	41	15.8	64	13.0
감사하기	4	1.5	-	-	2	0.4
직접 호소하기	2	0.8	-	-	1	0.2
안부 묻기	-	-	3	1.2	-	-
양해 구하기	-	-	1	0.1	-	-
자기소개	-	-	-	-	8	1.6
감정표현	-	-	3	1.2	-	-
농담하기	-	-	2	0.8	-	-
비난하기	2	0.8	-	-	1	0.2
약속하기	-	-	3	1.2	-	-
다시 확인하기	-	-	3	1.2	-	-
관계인식	21	8.1	12	4.6	112	22.8
주의 끌기	10	3.9	3	1.2	21	4.3
담화표지	10	3.9	16	6.2	6	1.2
내용 강조하기	9	3.5	29	11.1	9	1.8
합계	259	100	260	100	491	100

〈표 IV-26〉을 통해 사회적 지위에 따른 KNS의 요청 화행 부가전략의 양상을 살펴보면, KNS가 실현한 부가전략의 전반적인 경향은 사회적 지위의 높낮음에 따라 크게 차이점을 보이지 않고 있었다. 예컨대 상황/이유 설명하기와 요청행위 약화시키기 전략 등은 사회적 지위와 상관없이 가장 높은 비율로 나타났으며, 이는 전반적인 경향과 유사하였다. 단지 관계인식 전략의 경우 KNS는 청자의 사회적 지위가 화자보다 높은 상황에서 해당 전략을 더 선호하고, 화자가

청자보다 사회적 지위가 높은 상황들에서 부담 줄이기 전략이 더 높은 비율로 실현된 것으로 나타난 것이 가장 큰 차이점이었다. 그러나 이러한 전략의 사용 양상은 또한 요청의 내용과 성격에 따라 달라질 수 있다는 점을 감안하면, 이러한 차이가 사회적 지위의 높낮음의 영향을 받아서인지, 아니면 주어진 요청 과제 자체에 따라 그 양상이 달라지는지를 <표 IV-26>만을 통해 결론을 내리기 가 이른 것으로 판단된다. 이처럼 KNS집단의 요청 화행 전략 실현양상에 있어서, 주화행 전략의 실현양상은 사회적 지위에 따라 유의미한 차이점을 보이고 있는 것으로 본 연구에서 확인할 수 있었지만, 부가전략의 실현양상의 경우 그 차이점이 명확하지 않게 나타나고 있었다.

2.1.2. VKL의 요청 화행 전략 실현양상

1) VKL의 요청 화행 전략 실현양상

지금까지는 KNS의 요청 화행 전략 실현양상의 전반적인 경향과, 화-청자 간의 친소관계와 사회적 지위 등과 같은 사회언어학적 변인에 따라 그 양상을 비교분석하였다. 이 절에서는 VKL이 요청 화행 전략을 실현할 때 어떠한 공통적인 특징을 보이며, 사회언어학적 변인들에 따라서 그 양상이 어떻게 영향을 받고 있었는지를 살펴보기로 하였다. 특히 VKL과 같은 비원어민 화자들의 특정한 화행에 대한 화용 전략 실현양상은 그들이 목표 언어의 사회문화 생활에 노출되는 경험과 함께 언어 능력 수준에 따라서 달라질 것이다. 따라서 본 연구에서는 VKL의 한국 유학경험 여부와 숙달도에 따른 요청-거절 화행 전략 실현양상을 비교분석하였다. 먼저 VKL의 요청 주화행 전략 실현양상은 <표 IV-27>과 같이 나타났다.

〈표 IV-27〉 VKL의 요청 화행 전략 실현양상의 전반적 특징

분류	세부전략	빈도(회)	비율(%)
직접	명령형 요청	48	11.7
	명백한 수행문의 사용	22	5.4
	약화된 수행문의 사용	12	2.9
	당위적 요청	6	1.5
	소망표현	76	18.5
	소계	164	39.9
간접	제안	76	18.5
	예비조건의 언급	155	37.3
	암시	16	3.9
	소계	247	60.1
	합계	411	100

〈표 IV-27〉과 같이, VKL의 요청 주화행 전략 실현양상은 전반적으로 직접 전략에 비해 간접 전략이 더 높은 비율로 나타났다. 직접 전략 중 VKL이 가장 선호한 전략으로는 소망표현 전략(18.5%)이며, 간접 전략 중에서는 예비조건의 언급 전략(37.3%)이다. 또한, VKL의 발화에서는 제안(18.5%), 명령형 요청(11.7%) 등과 같은 전략들도 비교적 높은 비율로 나타났다. 이와 달리 명백한 수행문의 사용, 약화된 수행문의 사용, 당위적 요청, 그리고 암시 등과 같은 전략들은 실현되기는 했지만 그 비율이 낮은 편이었다.

한편, VKL은 KNS와 마찬가지로 주화행 전략들과 함께 부가전략들을 복합적으로 실현함으로써 자신의 요청 의사를 밝히고 있었다. 다음 〈표 IV-28〉은 VKL의 요청 화행 부가전략 실현양상이다.

〈표 IV-28〉 VKL의 요청 화행 부가전략 실현양상

세부전략	빈도(회)	비율(%)
예비요청	19	2.0
부담 줄이기	40	4.2
상황/이유 설명하기	261	27.3
청자 상황 파악하기	25	2.6
요청행위 약화시키기	155	16.2
보상하기	28	2.9
사과하기	116	12.1
감사하기	22	2.3
직접 호소하기	6	0.6
안부 묻기	11	1.2
양해 구하기	-	-
자기소개	2	0.2
감정표현	16	1.7
농담하기	1	0.1
비난하기	5	0.5
약속하기	6	0.6
다시 확인하기	2	0.2
관계인식	135	14.1
주의 끌기	59	6.2
담화표지	22	2.3
내용 강조하기	27	2.8
합계	958	100

위의 〈표 IV-28〉에서 나타난 바와 같이, VKL은 다양한 부가전략을 실현하고 있었으며, 특히 상황/이유 설명하기(27.3%), 요청행위 약화시키기(16.2%), 관계인식(14.1%), 사과하기 전략(12.1%) 등을 가장 선호한 것으로 나타났다. 이와 함께 VKL의 발화에서는 주의 끌기(6.2%), 부담 줄이기(4.2%) 등과 같은 전략들도 비교적 높은 비율로 발현되었다. 한편, VKL이 실현한 전략 중 직접 호소하기(0.6%), 농담하기(0.1%), 약속하기(0.6%), 비난하기(0.5%), 자기소개(0.2%) 등과 같은 전략들도 발현되었으나 그 비율이 매우 낮게 나타났다.

2) 친소관계에 따른 VKL의 요청 화행 전략 실현양상

지금까지는 VKL의 요청 화행 전략 실현양상의 가장 전반적인 경향을 분석하였다. 이 절에서는 친소관계에 따라서 VKL이 실현한 요청 전략들이 어떻게 달라지는지를 살펴보았다. 다음 <표 IV-29>는 친소관계에 따른 VKL의 요청 주화행 전략 실현양상이다.

<표 IV-29> 친소관계에 따른 VKL의 요청 주화행 전략 실현양상

분류	세부전략	친		소	
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
직접	명령형 요청	20	9.9	28	13.4
	명백한 수행문의 사용	5	2.5	17	8.3
	약화된 수행문의 사용	5	2.5	7	3.3
	당위적 요청	6	2.9	-	-
	소망표현	34	16.7	43	20.5
	소계	70	34.5	95	45.5
간접	제안	41	20.2	35	16.7
	예비조건의 언급	92	45.3	63	30.1
	암시	-	-	16	7.7
	소계	133	65.5	114	54.5
	합계	203	100	209	100

<표 IV-29>에서 나타난 바와 같이, VKL은 화자와 청자 간의 친소관계와 관련 없이 직접 요청 전략보다는 간접 요청 전략을 더 선호한 것으로 나타났다. 화자와 청자 친소관계가 [친]인 경우에 VKL이 실현한 직접 요청 전략과 간접 요청 전략의 비율은 각기 34.5%와 65.5%로 나타났다. 그리고 화자와 청자 사이의 친소관계가 [소]인 경우 VKL의 발화 중에서 직접 요청 전략과 간접 요청 전략의 비중은 각각 45.5%와 54.5%로 나타났다. 친소관계에 따른 세부전략의 실현양상을 살펴보면, [친]인 상황에서 VKL이 가장 선호한 전략으로는 예비조건의 언급(45.3%), 제안(20.2%), 그리고 소망표현(16.7%) 전략 등의 순이다. 그리고 [소]인 상황에서 VKL은 [친]인 경우와 마찬가지로 예비조건의 언급 전략(30.1%)을 가장 많이 실현한 것을 확인할 수 있었으나, 그 비율은 비교적

낮게 나타났다. 다음 <표 IV-30>은 친소관계에 따른 VKL의 요청 부가전략 실현 양상이다.

<표 IV-30> 친소관계에 따른 VKL의 요청 부가전략 실현양상

세부전략	친		소	
	빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
예비요청	9	1.6	10	2.5
부담 줄이기	24	4.3	16	4.0
상황/이유 설명하기	166	29.9	95	23.6
청자 상황 파악하기	23	4.1	2	0.5
요청행위 약화시키기	82	14.8	73	18.1
보상하기	27	4.9	1	0.2
사과하기	65	11.7	51	12.7
감사하기	11	2.0	11	2.7
직접 호소하기	5	0.9	1	0.2
안부 묻기	7	1.3	4	1.0
양해 구하기	-	-	-	-
자기소개	-	-	2	0.5
감정표현	14	2.5	2	0.5
농담하기	1	0.2	-	-
비난하기	5	0.9	-	-
약속하기	6	1.1	-	-
다시 확인하기	2	0.4	-	-
관계인식	68	12.3	67	16.6
주의 끌기	4	0.7	55	13.6
담화표지	22	4.0	-	-
내용 강조하기	14	2.5	13	3.2
합계	555	100	403	100

<표 IV-30>에서 나타난 바와 같이, VKL은 화-청자 간의 관계가 [친]인 경우에 [소]인 경우에 비해 더 많은 수의 요청 부가전략을 실현한 것으로 나타났다. 전반적인 경향을 살펴보면 VKL은 화-청자 간의 친소관계와 관련 없이 상황/이유 설명하기, 요청행위 약화시키기, 관계인식 전략 등을 가장 선호하였는데 이는 VKL의 부가전략 실현양상의 큰 틀에서 벗어나지 않았다. 그러나 친소관계에 따라 이러한 세부전략들의 비중은 다소의 차이를 보이고 있었다. 예

권대 상황/이유 설명하기 전략의 경우, 화자와 청자의 친소관계가 [친]인 상황에서는 29.9%의 비율을 차지하고 있었지만 화-청자의 관계가 [소]인 경우에 해당 전략의 비율은 23.6%로 전자보다 낮게 나타났다.

특히 VKL이 실현한 다양한 부가전략 중 화-청자 간의 관계가 [친]인 경우에만 나타나거나 반대로 화-청자 간의 관계가 [소]인 경우에만 나타난 전략들이 발견되었다. 예를 들어 농담하기, 비난하기, 약속하기, 다시 확인하기, 그리고 담화표지 전략 등은 화자와 청자의 관계가 [친]인 경우에만 발견되었다. 이와 달리 자기소개 전략은 화-청자의 사이가 [소]일 때만 확인되었다.

3) 사회적 지위에 따른 VKL의 요청 화행 전략 실현양상

친소관계와 함께 이 절에서는 VKL이 요청 화행 전략을 실현하면서 화자와 청자의 사회적 지위라는 변인에 따라 화용 전략의 실현양상이 어떻게 달라지는지를 주화행 전략과 부가전략으로 분류하여 비교분석을 거쳤다. 먼저 사회적 지위에 따른 VKL의 요청 주화행 전략 실현양상은 다음 <표 IV-31>과 같다.

<표 IV-31> 사회적 지위에 따른 VKL의 요청 주화행 전략 실현양상

분류	세부전략	화자>청자		화자=청자		화자<청자	
		빈도 (회)	비율 (%)	빈도 (회)	비율 (%)	빈도 (회)	비율 (%)
직접	명령형 요청	31	26.5	4	3.1	13	7.8
	명백한 수행문의 사용	3	2.6	-	-	19	11.4
	약화된 수행문의 사용	1	0.9	-	-	11	6.8
	당위적 요청	-	-	6	4.7	-	-
	소망표현	20	17.1	22	17.3	34	20.3
	소계	55	47.0	32	25.2	77	46.1
간접	제안	-	-	76	59.8	-	-
	예비조건의 언급	62	53.0	19	15.0	74	44.3
	암시	-	-	-	-	16	9.6
	소계	62	53.0	95	74.8	90	53.9
	합계	117	100	127	100	167	100

<표 IV-31>을 통해 확인할 수 있듯이 전반적으로 VKL의 요청 주화행 전략은 사회적 지위가 화자>청자; 화자=청자; 화자<청자 3가지의 경우에 모두 간접적 요청 전략을 직접적 요청 전략에 비해 선호한 것이 공통적인 특징이었으며, 이는 VKL의 주화행 전략 실현양상의 전반적인 특징과 동일한 것으로 나타났다.

그러나 세부전략의 사용 양상은 대화 참여자들의 사회적 지위의 높낮음에 따라 다소의 차이점을 보이고 있었다. 화자의 사회적 지위가 청자보다 높은 경우에 명령형 요청 전략의 비율이 높게 나타난 것이 그러한 차이점이었다. 이와 함께, 제안과 당위적 요청 전략은 화자와 청자의 사회적 지위가 동등할 경우에만 나타난 것이 확인되었다. 또한, 청자의 사회적 지위가 화자보다 높은 경우에는 명백한 수행문의 사용과 약화된 수행문의 사용 전략의 비율이 더 높게 나타났다, 특히 암시 전략은 이 경우에만 실현되었다. 이처럼 VKL의 발화에 있어서 요청 주화행 전략 실현양상은 화-청자의 사회적 지위라는 변인의 영향을 받아 다소의 차이점을 보이고 있었다. <표 IV-32>는 사회적 지위에 따른 VKL의 요청 부가전략 실현양상이다.

〈표 IV-32〉 사회적 지위에 따른 VKL의 요청 부가전략 실현양상

세부전략	화자>청자		화자=청자		화자<청자	
	빈도 (회)	비율 (%)	빈도 (회)	비율 (%)	빈도 (회)	비율 (%)
예비요청	3	1.1	2	0.8	14	3.2
부담 줄이기	24	8.9	5	2.0	11	2.5
상황/이유 설명하기	70	25.9	80	31.5	111	25.6
청자 상황 파악하기	3	1.1	18	7.1	4	0.9
요청행위 약화시키기	42	15.6	22	8.7	91	21.0
보상하기	18	6.7	5	2.0	5	1.1
사과하기	26	9.6	40	15.7	50	11.5
감사하기	17	6.3	1	0.4	4	0.9
직접 호소하기	4	1.5	1	0.4	1	0.2
안부 묻기	-	-	7	2.7	4	0.9
양해 구하기	-	-	-	-	-	-
자기소개	-	-	-	-	2	0.5
감정표현	2	0.7	14	5.5	-	-
농담하기	-	-	1	0.4	-	-
비난하기	5	1.8	-	-	-	-
약속하기	-	-	6	2.4	-	-
다시 확인하기	2	0.7	-	-	-	-
관계인식	18	6.7	27	10.6	90	20.8
주의 끌기	25	9.3	1	0.4	33	7.6
담화표지	8	3.0	14	5.5	-	-
내용 강조하기	3	1.1	10	3.9	13	3.0
합계	270	100	254	100	433	100

〈표 IV-32〉를 통해 확인할 수 있듯이, 전반적으로 VKL은 화자가 청자보다 사회적 지위가 높은 경우에 가장 많은 수의 부가전략을 실현한 것으로 나타났다. 화자의 사회적 지위가 청자보다 높은 경우에 VKL은 상황/이유 설명하기(25.9%)와 요청행위 약화시키기 (15.6%) 전략을 가장 선호한 것으로 나타났다. 화자와 청자의 사회적 지위가 동등할 경우에 VKL은 상황/이유 설명하기(31.5%)와 사과하기 전략(15.7%)을 가장 많이 실현한 것으로 나타났다. 그리고 화자보다 청자의 사회적 지위가 높을 경우에 가장 선호된 전략으로는 상황/이유 설명하기

(25.6%), 관계인식(20.8%), 요청행위 약화시키기(21.0%) 전략 등의 순이다.

4) 유학 경험 여부에 따른 VKL의 요청 화행 전략 실현양상

본 연구에서는 유학 경험 여부가 VKL의 화용전략 실현양상에 어떻게 다르게 영향을 미치는지를 살펴보기로 하였다. 먼저 유학 경험 여부에 따른 VKL의 요청 주화행 전략 실현양상은 다음 <표 IV-33>을 통해 확인할 수 있다.

<표 IV-33> 유학 경험 여부에 따른 VKL의 요청 주화행 전략 실현양상

분류	세부전략	유		무	
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
직접	명령형 요청	29	12.1	19	11.6
	명백한 수행문의 사용	14	5.9	8	4.9
	약화된 수행문의 사용	8	3.3	4	2.5
	당위적 요청	2	0.8	4	2.5
	소망표현	52	21.8	24	14.7
	소계	105	43.9	59	36.2
간접	제안	47	19.7	29	17.8
	예비조건의 언급	87	36.4	68	41.7
	암시	9	3.8	7	4.3
	소계	134	56.1	104	63.8
	합계	239	100	163	100

위의 <표 IV-33>는 유학 경험 여부에 따른 VKL의 요청 주화행 전략 실현양상을 나타내고 있다. 이에 따르면 유학 경험 여부가 있는 [유]그룹과 유학 경험이 없는 [무]그룹에 의해 실현된 요청 주화행 전략 중 직접 화행 전략은 각기 43.9%와 36.2%로 나타나, [유]그룹의 직접 화행 전략 실현 비율은 [무]그룹에 비해 비교적 높게 나타난 것으로 확인되었다. 더불어 직접 화행 전략 중 소망표현 전략은 [유]그룹에 의해 21.8%로 실현되어, [무]그룹의 14.7%에 비해 높게 나타났음을 알 수 있었다. 이와 달리 간접 화행의 실현 비율을 살펴보면 [무]그룹은 [유]그룹에 비해 다소 높게 나타났다(유: 56.1%,

무: 63.8%). 여기서 두 그룹의 가장 차이가 난 것은 예비조건의 언급 전략에 대한 실현 비율이다. 전반적으로 두 그룹은 다른 세부전략에 비해 예비조건의 언급 전략을 가장 선호한 것을 위의 표를 통해 알 수 있었으나, [무]그룹의 해당 전략의 실현 비율은 41.7%로 [유]그룹(36.4%)에 비해 높았다. 다음 <표 IV-34>는 유학 경험 여부에 따른 VKL의 요청 부가전략 실현양상이다.

<표 IV-34> 유학 경험 여부에 따른 VKL의 요청 부가전략 실현양상

세부전략	유		무	
	빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
예비요청	12	2.0	7	1.7
부담 줄이기	29	4.7	11	2.9
상황/이유 설명하기	155	25.1	106	27.8
청자 상황 파악하기	15	2.4	10	2.6
요청행위 약화시키기	152	24.6	53	13.9
보상하기	18	2.9	10	2.6
사과하기	77	12.5	39	10.2
감사하기	10	1.6	12	3.1
직접 호소하기	-	-	6	1.6
안부 묻기	4	0.7	7	1.8
자기소개	1	0.2	1	0.3
감정표현	7	1.1	9	2.4
농담하기	-	-	1	0.3
비난하기	3	0.5	2	0.5
약속하기	-	-	6	1.6
다시 확인하기	1	0.2	1	0.3
관계인식	78	12.6	57	15.0
주의 끌기	24	3.9	25	6.6
담화표지	13	2.1	9	2.4
내용 강조하기	18	2.9	9	2.4
합계	617	100	381	100

<표 IV-34>에 따르면 유학 경험이 있는 그룹과 없는 그룹의 요청 부가전략 실현양상은 다소의 차이점을 보이고 있었다. 가장 큰 차이점으로는 요청행위 약화시키기 전략의 실현 비율이다. [유]그룹과 [무]그룹의 요청행위 약화

시키기 전략 실현 비율은 각기 24.6%와 13.9%로 나타났다. 이와 함께 상황/이유 설명하기(유: 25.1%, 무: 27.8%), 감사하기(유: 1.6%, 무: 3.1%), 관계인식(유: 12.6%, 무: 15.0%), 주의 끌기(유: 3.9%, 무: 6.6%) 등과 같은 전략들은 [무]그룹에 의해 더 많이 실현되었다. 반면에 부담 줄이기(유: 4.7%, 무: 2.9%), 사과하기(유: 12.5%, 무: 10.2%) 등과 같은 전략들은 [유]그룹에 의해 더 많이 실현된 것으로 나타났다. 이처럼 본 연구에서는 유학 경험 여부에 따라서 VKL의 요청 화행 전략 전략양상이 어떻게 나타나는지를 살펴보고 두 그룹의 화용 전략에 대한 차이를 비교분석하였다. 유학 경험 여부에 따른 두 그룹의 화용 전략의 가장 큰 특징으로는 다음과 같이 정리할 수 있다.

첫째, 주화행 전략의 경우 한국 유학 경험이 있는 [유]그룹은 유학 경험이 없는 [무]그룹에 비해 대체로 직접 요청 주화행 전략을 더 높은 비율로 사용하였다. 이를 KNS의 실현양상과의 상관속에서 살펴보았을 때 두 그룹의 직접 요청 전략 실현 비율은 모두 KNS의 직접 요청 실현 비율(24.7%)보다 높게 나타났으나, [유]그룹은 특히 KNS와 그 차이가 더 컸다. 마찬가지로 간접 화행 전략의 실현 비율을 살펴보면 [무]그룹은 63.8%로 나타났으며, KNS(75.3%)와 비교하였을 때 [무]그룹의 간접 화행 실현양상은 KNS와 더 근접한 것으로 알 수 있었다.

둘째, 요청 부가전략의 경우, [유]그룹은 [무]그룹에 비해 요청행위 약화시키기 전략을 훨씬 더 높은 비율로 실현한 것으로 나타났다. KNS의 해당 전략에 대한 실현 비율⁸⁾과 비교하였을 때 [유]그룹은 KNS와 더 근접했음을 확인할 수 있었다. 이와 함께 본 연구에서는 [무]그룹이 [유]그룹에 비해 상황/이유 설명하기, 감사하기, 관계인식, 주의 끌기 등과 같은 전략들을 더 많이 실현한 것으로 확인되었는데 이를 KNS의 실현양상과 비교하였을 때 [유]그룹은 KNS와 더 유사하였다. 마찬가지로 [유]그룹은 [무]그룹에 비해 부담 줄이기, 사과하기 등과 같은 전략들을 더 높은 비율로 실현하였다. 이를 KNS의 해당 전략들에 대한 실현 비율과 비추어 살펴보면, [유]그룹은 KNS의 화용전략 실현양상과 더 유사하게 나타난 것으로 해석할 수 있다.⁹⁾

8) 요청 화행 부가전략 중 KNS의 요청행위 약화시키기 전략 실현 비율은 29.9%로, VKL에 비해 높게 나타났다(본 연구의 <표 IV-49> KNS와 VKL의 요청 부가전략 실현양상 참조).

9) 본 연구의 <표 IV-49> KNS와 VKL의 요청 부가전략 실현양상 참조

5) 숙달도에 따른 VKL의 요청 화행 전략양상

유학 경험뿐만 아니라 특정한 화행을 실현하는 데 학습자들은 자신의 목표어 능력 수준에 따라서 서로 다른 화용전략을 선택할 것이다. 본 연구에서는 이러한 주장을 바탕으로 VKL 연구참여자들의 토픽 급수¹⁰⁾를 반영한 숙달도에 따른 화용 전략 실현양상을 비교분석하였다. 먼저 숙달도에 따른 VKL의 요청 주화행 전략 실현양상은 다음 <표 IV-35>와 같다.

<표 IV-35> 숙달도에 따른 VKL의 요청 주화행 전략 실현양상

분류	세부전략	4급		5급		6급	
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
직접	명령형 요청	12	11.7	22	13.3	14	9.8
	명백한 수행문의 사용	3	2.9	12	7.3	7	4.9
	약화된 수행문의 사용	2	1.9	4	2.4	6	4.2
	당위적 요청	3	2.9	-	-	3	2.1
	소망표현	17	16.5	35	21.2	24	16.8
	소계	37	35.9	73	44.2	54	37.8
간접	제안	18	17.5	31	18.8	27	18.9
	예비조건의 언급	44	42.7	54	32.7	57	39.9
	암시	4	3.9	7	4.2	5	3.4
	소계	66	64.1	92	55.8	89	62.2
	합계	103	100	165	100	143	100

위의 <표 IV-35>는 숙달도에 따른 VKL의 요청 주화행 전략 실현양상이다. 이를 통해 알 수 있듯이 세 그룹의 요청 주화행 전략 실현양상은 다소의 차이를 보이고 있었다. 먼저 전반적인 경향을 살펴볼 때 5급 그룹은 4급과 6급 그룹에 비해 직접 화행 전략을 더 많이 실현한 것으로 나타났다. 이와 함께 세 그룹 중 4급 그룹은 간접 화행 전략을 가장 많이 사용하였으며, 5급 그룹은 간접화행 전략을 가장 낮은 비율로 실현하였다.

세부전략 중 먼저 명령형 요청 전략에 대한 사용 빈도를 살펴보면, 4급 그룹

10) 본 연구에는 4급, 5급과 6급 토픽 자격증을 소지하는 연구참여자들이 동참하였으므로, 숙달도에 따른 비교분석은 이 세 가지 수준을 반영하여 진행하였다.

과 5급 그룹은 해당 전략을 각기 11.7%와 13.3%의 비율로 실현하였으며, 이는 6급 그룹(9.8%)과의 차이가 있었다. 명백한 수행문 전략에 대한 사용 빈도도 세 그룹은 다소의 차이를 보이고 있었는데, 특히 5급 그룹은 해당 전략의 사용률이 7.3%로, 4급과 6급 그룹에 비해 높게 나타났다. 이와 달리 당위적 요청 전략은 4급과 6급 그룹의 발화 중 각기 2.9%와 2.1%로 나타났으나 5급 그룹의 발화에서는 해당 전략이 나타나지 않았다.

간접화행 전략 중 세 그룹은 모두 공통적으로 예비조건의 언급 전략을 가장 많이 실현한 것으로 나타났으나, 해당 전략에 대한 각 그룹의 실현 비율은 또한 차이가 있었다. 4급 그룹과 6급 그룹은 예비조건의 언급 전략을 각기 42.7%와 39.9%로 높게 나타났나, 5급 그룹은 32.7%에 불과하였다.

이처럼 요청 주화행 전략에 대한 세 그룹의 실현양상을 비교분석한 결과, 4급 그룹과 6급 그룹은 비교적 유사하게 나타났으며, 5급 그룹은 오히려 나머지 두 그룹과의 괴리가 있는 것으로 나타났다. 이를 KNS의 요청 주화행 전략 실현양상과 비교하였을 때 4급과 6급 그룹은 KNS와 더 근접한 것으로 확인할 수 있었다. 본 연구의 <표 IV-48>에 따르면 KNS의 발화 중 직접 화행 전략의 비율은 24.7%로 나타났으며, 이는 VKL에 비해 비교적 낮았다. 또한, KNS의 발화 중 명백한 수행문의 사용과 약화된 수행문의 사용 전략을 각기 2.1%와 0.5%로 나타났는데, 이를 5급 그룹의 해당 전략들에 대한 사용 빈도와 비교하면 큰 차이를 보였다.

한편, KNS이 실현한 간접 전략 비율은 75.5%로 VKL에 비해 높게 나타났는데, 5급 그룹은 세 그룹 중 간접 전략을 가장 낮은 비율(55.8%)로 실현하였다. KNS가 실현한 간접화행 전략 중 가장 높은 비율로 나타난 예비조건의 언급 전략의 경우에도 비슷한 현상을 볼 수 있었다. 5급 그룹이 실현한 예비조건의 언급 전략은 32.7%로 나타났으며, KNS의 해당 전략에 대한 실현 비율과 가장 큰 거리를 보이고 있었다. 숙달도에 따른 VKL의 요청 부가전략 실현양상은 <표 IV-36>과 같다.

<표 IV-36> 숙달도에 따른 VKL의 요청 부가전략 실현양상

세부전략	4급		5급		6급	
	빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
예비요청	7	2.5	8	2.3	4	1.2
부담 줄이기	6	2.1	17	4.9	17	5.2
상황/이유 설명하기	73	25.8	106	30.4	82	25.1
칭자 상황 파악하기	3	1.1	9	2.6	13	4.0
요청행위 약화시키기	35	12.4	60	17.2	60	18.3
보상하기	11	3.9	11	3.1	6	1.8
사과하기	31	11.0	43	12.3	42	12.8
감사하기	10	3.5	6	1.7	6	1.8
직접 호소하기	6	2.1	-	-	-	-
안부 묻기	3	1.1	4	1.1	4	1.2
자기소개	-	-	-	-	2	0.6
감정표현	7	2.5	5	1.4	4	1.2
농담하기	1	0.3	-	-	-	-
비난하기	2	0.7	3	0.9	-	-
약속하기	4	1.4	-	-	3	0.9
다시 확인하기	1	0.3	1	0.3	-	-
관계인식	47	16.6	46	13.2	42	12.8
주의 끌기	21	7.4	24	6.9	14	4.3
담화표지	7	2.5	1	0.3	14	4.3
내용 강조하기	8	2.8	5	1.4	14	4.3
합계	283	100	349	100	327	100

위의 <표 IV->에서 나타난 바와 같이 숙달도에 따라서 VKL의 요청 부가전략 실현양상은 다소의 차이를 지니고 있었다. 먼저 세 그룹이 가장 선호한 세부전략으로는 상황/이유 설명하기 전략인데 이의 비율은 4급 25.8%, 5급 30.4%, 그리고 6급 25.1%로 나타났다. 즉, 해당 전략에 대한 실현 비율에 있어서 5급 그룹은 나머지 두 그룹과의 차이를 보이고 있었다.

특히 본 연구에서는 KNS와 VKL이 실현한 요청 부가전략 중 요청행위 약화시키기 전략에 대한 선호도에 있어서 두 집단은 큰 차이가 있는 것으로 나타났는데,¹¹⁾ 이 전략에 대한 세 그룹의 사용 비율을 살펴보면 4급 12.4%, 5급

11) KNS와 VKL의 요청 부가전략 실현양상을 나타내는 본 연구의 <표 IV-49>를 참조

17.2%, 6급 18.3%로 나타났다. 즉, 요청행위 약화시키기 전략을 실현하는 데 있어 VKL은 숙달도가 높으면 높을수록 KNS의 화용 전략 사용양상과 보다 근접했음을 알 수 있었다. 이와 함께, 요청 부가전략 중 부담 줄이기 전략은 5급 그룹(4.9%)과 6급 그룹(5.2%)이 4급 그룹(2.1%)에 비해 더 많이 실현한 것으로 나타났다. 이와 달리 보상하기 전략의 경우 4급 그룹과 5급 그룹에 의해 실현된 비율이 6급 그룹에 비해 비교적 높게 나타났다. 이러한 현상을 KNS의 요청 부가전략 실현양상과 비추어 보았을 때 요청 화행 부가전략을 실현하는 데 있어서 6급 그룹은 KNS의 해당 전략들에 대한 실현양상과 가장 유사했음을 알 수 있었다.¹²⁾

지금까지는 숙달도에 따라서 VKL의 요청 화행 전략 실현양상이 어떠한지를 살펴보고, 이러한 숙달도에 따른 VKL의 요청 화행 전략 실현양상을 KNS의 실현양상과 비교분석함으로써 어느 그룹이 KNS의 화용전략 양상과 가장 근접했는지, 혹은 KNS의 화용전략 양상과의 유사함은 학습자의 숙달도와 비례하는지를 알아보았다. 이를 정리하면, 요청 주화행의 경우 4급과 6급의 화행전략 실현양상은 비교적 유사하게 나타났으며, 5급 그룹에 비해 KNS의 발화와 더 유사한 것으로 나타났다. 즉, 요청 주화행을 실현하는 데 있어 KNS의 화용 전략과 가장 유사한 그룹은 숙달도와 비례하지 않았음을 알 수 있었다. 그러나 요청 부가전략의 경우, 학습자의 숙달도가 높으면 높을수록 KNS의 화용전략 양상과 가까이 근접하였음이 확인되었다.

2.2. 집단별 거절 화행 전략 실현양상

2.2.1. KNS의 거절 화행 전략 실현양상

1) KNS의 거절 화행 전략 실현양상의 전반적 특징

본 연구에서는 연구참여자들의 거절 화행 전략 실현양상을 보다 면밀하게 비교분석하기 위해서 거절 전략과 거절 행위를 지지해주는 부가전략을 분류하여

12) KNS의 요청 부가전략 실현양상을 나타내는 <표 IV-22>를 참조

살펴보았다. 먼저 KNS의 거절 화행 전략 실현양상은 다음 <표 IV-37>과 같다.

<표 IV-37> KNS의 거절 화행 전략 실현양상

분류	세부전략	빈도(회)	비율(%)	
직접 거절전략	수행동사	1	0.1	
	비수행동사	197	24.0	
	소계	198	24.1	
간접 거절전략	사과하기	176	21.5	
	상황/이유 설명하기	319	38.9	
	관심표현	14	1.7	
	미래수락	37	4.5	
	조건부 수락	16	1.9	
	승낙 가장	1	0.1	
	능력부정	15	1.8	
	대안제시	13	1.6	
	비난하기	9	1.1	
	주장하기	11	1.3	
	보상하기	2	1.2	
	아쉬움	4	0.5	
	되묻기	5	0.6	
		소계	622	75.9
		합계	820	100

10가지의 거절 상황에 대한 KNS의 거절 화행 화용 전략의 양상을 살펴보면, 전반적으로 KNS는 직접 거절 전략(24.1%)에 비해 간접 거절 전략(75.9%)을 선호하는 것을 위의 <표 IV-37>을 통해 알 수 있었다. 특히 직접 전략 중 수행동사(거절하다/사양하다 등) 전략은 0.1%에 불과하여 매우 극소수의 비율로 나타났다. 이와 달리 직접 거절 전략 중 비수행동사 전략의 사용률은 24.0%로 나타나 직접 거절 전략에서 절대적인 비중을 차지하고 있었다. 간접 거절 전략 중 KNS가 가장 선호한 전략으로는 상황이유 설명하기(38.9%), 사과하기(21.5%) 전략 등의 순이다. 이외에 KNS는 상황마다의 성격에 따라 기타 전략들을 복합적으로 사용하고 있었다. 예컨대 미래수락(4.5%), 능력부정(1.8%), 대안제시(1.6%), 주장하기(1.3%) 전략 등이다.

이러한 거절 전략들과 함께 KNS는 자신의 거절 행위를 성공적으로 이루면서도 화자와 청자 모두의 체면위협 가능성을 줄이고 관계의 유지를 위해 부가전략들도 함께 실현하고 있었다. 이러한 KNS의 거절 부가전략 실현양상은 다음

<표 IV-38>에 제시된 바와 같다.

<표 IV-38> KNS의 거절 부가전략 실현양상

세부전략	빈도(회)	비율(%)
감사하기	36	24.3
축하하기	25	16.9
담화표지	42	28.4
관계인식	41	27.7
인사하기	3	2.0
응원하기	1	0.7
합계	148	100

<표 IV-34>를 통해 확인할 수 있듯이, KNS는 거절 화행의 화용 전략들을 실현하는 동시에 청자에게 축하하거나, 관계를 인식시키거나, 감사하거나, 인사하거나, 담화표지를 표현하는 등과 같은 부가전략들을 복합적으로 실현하고 있었다. 이 중에서 KNS에 의해 가장 많이 사용된 거절 부가전략으로는 담화표지(28.4%)와 관계인식(27.7%) 전략이다. 그 외의 감사하기 전략과 축하하기 전략의 사용 비율은 각기 24.3%와 16.9%로 나타나 비교적 높았다. 이와 달리 인사하기와 응원하기 전략은 각기 2.0%와 0.7%에 그치고 있어 그 비율이 낮았다.

2) 친소관계에 따른 KNS의 거절 화행 전략 실현양상

본 연구에서는 10가지 거절 상황 중 화-청자의 친소관계가 [친]인 상황은 상황3이며, 나머지 9가지의 상황은 화-청자의 친소관계가 [소]인 상황이다. 이처럼 본 연구의 DCT 거절상황들은 [소]인 상황이 대부분으로, 연구참여자들의 친소관계에 따른 거절 화행 전략 실현양상을 살펴보기 위해 각 상황마다의 거절내용에 따라 세부전략들이 달라질 것을 고려하여 세부전략에 대한 비교분석을 하지 않고 직접 거절전략, 간접 거절전략, 그리고 부가전략의 사용빈도에 대한 비교분석을 진행하였다. <표 IV-39>는 친소관계에 따른 KNS의 거절 화행 전략 실현양상이다.

〈표 IV-39〉 친소관계에 따른 KNS의 거절 화행 전략 실현양상

구분	세부전략	친		소		
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)	
직접 거절전략	수행동사	-	-	1	0.1	
	비수행동사	17	17.7	180	20.6	
	소계	17	17.7	181	20.7	
간접 거절전략	사과하기	17	17.7	159	18.2	
	상황/이유 설명하기	31	32.3	288	33.0	
	관심표현	-	-	14	1.6	
	미래수락	-	-	37	4.2	
	조건부 수락	3	3.1	13	1.5	
	승낙 가장	-	-	1	0.1	
	능력부정	1	1.0	14	1.6	
	대안제시	6	6.3	7	0.8	
	비난하기	7	7.3	2	0.2	
	주장하기	4	4.2	7	0.8	
	보상하기	-	-	2	0.2	
	아쉬움	-	-	4	0.5	
	되묻기	1	1.0	5	0.6	
	소계	69	71.9	553	63.3	
	부가전략	감사하기	-	-	36	4.1
		축하하기	-	-	25	2.9
		담화표지	8	8.3	34	3.9
관계인식		-	-	41	4.7	
인사하기		-	-	3	0.3	
응원하기		1	1.0	-	-	
소계		9	9.4	139	15.9	
합계	96	100	873	100		

위의 <표 IV-39>와 같이, KNS는 화-청자의 친소관계를 막론하고 직접 전략에 비해 간접 전략을 선호하는 경향을 보이고 있다. 그러나 KNS의 발화 중 화-청자 간의 친소관계가 [친]일 때 직접 거절전략과 간접 거절전략의 비율은 각기 17.7%와 71.9%로 나타났는데 이와 달리 친소관계가 [소]일 상황에서 직접 또는 간접 거절 전략은 각기 20.7%와 63.3%로 나타났다. 즉, KNS는 화-청자 사이의 친밀도가 높을 경우에서 낮을 경우에 비해 간접 거절 전략을 더 선호하는 경향이 있다. 그러나 부가전략의 비율은 화-청자 간의 친소관계가 [친]일 상황(9.4%)에 비해 [소]일 상황(15.9%)에서 훨씬 더 높게 나타났다. 이처럼 KNS는 화-청자 간의 친소관계가 [소]일 때 다양한 부가전략의 실현을 통해서 상

대방의 체면위협을 줄이는 것으로 해석할 수 있겠다.

3) 사회적 지위에 따른 KNS의 거절 화행 전략 실현양상

본 연구의 10가지 거절상황 중 화자와 청자의 사회적 지위가 동등한 상황으로는 상황 1, 2, 3, 5, 6, 7이며, 화자보다 청자의 사회적 지위가 높은 상황으로는 상황 4, 8, 9, 10이다. 사회적 지위에 따른 KNS의 거절 화행 전략 실현양상은 다음 <표 IV-40>과 같다.

<표 IV-40> 사회적 지위에 따른 KNS의 거절 화행 전략 실현양상

구분	세부전략	화자 = 청자		화자 < 청자		
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)	
직접 거절전략	수행동사	1	0.2	-	-	
	비수행동사	107	19.5	90	22.1	
	소계	108	19.7	90	22.1	
간접 거절전략	사과하기	123	22.4	53	13.0	
	상황/이유 설명하기	191	34.9	118	28.9	
	관심표현	10	1.8	4	1.0	
	미래수락	14	2.6	23	5.6	
	조건부 수락	15	2.7	1	0.2	
	승낙 가장	1	0.2	-	-	
	능력부정	1	0.2	14	4.3	
	대안제시	9	1.6	10	2.5	
	비난하기	4	0.7	-	-	
	주장하기	9	1.6	2	0.5	
	보상하기	4	0.7	-	-	
	아쉬움	4	0.7	-	-	
	되묻기	2	0.4	-	-	
		소계	387	70.6	225	55.1
	부가전략	감사하기	26	4.7	34	8.3
축하하기		14	2.6	-	-	
담화표지		13	2.4	15	3.7	
관계인식			-	41	10.0	
인사하기			-	3	0.7	
응원하기		1	0.2	-	-	
		소계	54	9.9	93	22.8
	합계	548	100	408	100	

<표 IV-40>을 통해 알 수 있듯이, KNS는 전반적으로 사회적 지위의 높낮음과 관련 없이 직접 거절전략보다 간접 거절전략을 더 많이 사용한 것으로 나타났다. 사회적 지위가 [화자=청자]일 상황과 [화자<청자]일 상황에서 직접 거절전략의 비율은 각각 19.7%와 22.1%로 나타나 그 차이가 크지 않았다. 이와 달리 간접 거절전략의 비율은 [화자=청자]일 상황(70.6%)에서 [화자<청자]일 상황(55.1%)에 비해 높았다. 특히 사회적 지위가 [화자<청자]일 상황에서는 부가전략의 비율이 [화자=청자]일 상황에 비해 높게 나타났다.

이처럼 본 연구에서는 사회적 지위에 따라 KNS의 거절 전략 실현양상이 다르게 나타난 것을 확인할 수 있었다. [화자=청자]일 경우 KNS는 상황/이유 설명하기(34.9%), 사과하기(22.4%), 비수행 동사(19.5%) 전략들을 가장 많이 실현하였으며, [화자<청자]일 경우 가장 선호하는 전략으로는 상황/이유 설명하기(28.9%), 비수행동사(22.1%), 사과하기(13.0%) 전략 등의 순으로 나타났다. 즉, KNS는 사회적 지위가 [화자=청자]와 [화자<청자] 두 경우에서 가장 선호하는 거절전략은 동일하게 나타났으나, 그 사용빈도나 선호 순위에 있어서는 약간의 차이를 보이고 있었다.

부가전략의 실현양상은 화자의 청자의 사회적 지위에 따라 많은 차이점을 보이고 있었다. 구체적으로 KNS의 발화 중 사회적 지위가 [화자=청자]일 경우 부가전략의 비율은 9.9%에 불과하였으나, [화자<청자]일 경우 그 비율은 무려 22.8%였다. 이와 같이 KNS는 화-청자의 사회적 지위가 동등할 때 직접 또는 간접 거절 전략을 사용함으로써 자신의 거절 의사를 밝히면서 부가전략들을 자주 사용하지 않는 것과 달리, [화자<청자]일 때 직접과 간접 거절 전략의 사용과 함께 다양한 부가전략을 실현함으로써 청자의 체면위협 가능성을 줄이고 화-청자의 원활한 인간관계를 유지하려는 것으로 해석할 수 있다.

2.2.2. VKL의 거절 화행 전략 실현양상

1) VKL의 거절 화행 전략 실현양상의 전반적 특징

VKL이 실현한 거절 화행 전략의 양상은 <IV-41>에 제시된 바와 같다.

〈표 IV-41〉 VKL의 거절 화행 전략 실현양상

분류	세부전략	빈도(회)	비율(%)	
직접 거절전략	수행동사	-	-	
	비수행동사	186	19.0	
	소계	186	19.0	
간접 거절전략	사과하기	191	19.5	
	상황/이유 설명하기	339	34.7	
	관심표현	57	5.8	
	미래수락	70	7.2	
	조건부 수락	16	1.6	
	과거가정	1	0.1	
	능력부정	13	1.3	
	대안제시	33	3.4	
	비난하기	7	0.7	
	주장하기	24	2.4	
	보상하기	7	0.7	
	아쉬움	19	1.9	
	되묻기	15	1.5	
		소계	792	81.0
		합계	978	100

〈표 IV-41〉에서 나타난 바와 같이 VKL이 사용한 거절 전략 중 간접 거절 전략의 비율은 81.0%로 나타나 직접 거절 전략 비율의 19.0%에 비해 훨씬 높게 나타났다. 세부전략들의 사용 비율을 살펴보면, VKL이 가장 선호한 전략으로는 상황/이유 설명하기(34.7%), 사과하기(19.5%), 비수행 동사(19.0%) 등의 순으로 나타났다. 이외에 미래수락, 관심표현 전략 등도 각기 7.2%와 5.8%로 나타나 비교적 높았다. 특히 VKL의 발화 중에서는 수행동사 전략을 찾아볼 수 없는 것과 달리, 비수행동사 전략은 19.0%로 나타나 비교적 높은 비중을 차지하고 있었다. 〈표 IV-42〉는 VKL의 거절 화행 부가전략 실현양상이다.

〈표 IV-42〉 VKL의 거절 부가전략 실현양상

세부전략	빈도(회)	비율(%)
감사하기	65	28.3
축하하기	43	18.7
담화표지	75	32.6
관계인식	42	18.3
인사하기	3	1.3
감탄하기	1	0.4
안부 묻기	1	0.4
합계	230	100

〈표 IV-42〉에 제시된 VKL의 거절 화행 부가전략 실현양상을 살펴보면, VKL이 가장 선호하는 부가전략으로는 담화표지(32.6%), 감사하기(28.3%), 축하하기(18.7%), 그리고 관계인식(18.3%) 전략 등의 순이다. 이와 달리 인사하기 전략, 감탄하기 전략, 안부 묻기 전략 등은 나타나기는 했지만 그 비율이 매우 낮게 나타났다.

2) 친소관계에 따른 VKL의 거절 화행 전략 실현양상

다음 <표 IV-43>는 친소관계에 따른 VKL의 거절 화행 전략 실현양상이다.

<표 IV-43> 친소관계에 따른 VKL의 거절 화행 전략 실현양상

구분	세부전략	친		소		
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)	
직접 거절전략	수행동사	-	-	-	-	
	비수행동사	21	18.1	165	15.1	
	소계	21	18.1	165	15.1	
간접 거절전략	사과하기	19	16.4	172	15.8	
	상황/이유 설명하기	36	31.0	303	27.7	
	관심표현	6	5.2	51	4.7	
	미래수락	-	-	70	6.4	
	조건부 수락	1	0.9	15	1.4	
	능력부정	-	-	13	1.2	
	대안제시	12	10.3	21	1.9	
	과거가정	-	3.4	1	0.1	
	비난하기	6	5.2	1	0.1	
	주장하기	4	-	20	1.8	
	보상하기	-	-	7	0.6	
	아쉬움	-	-	19	1.7	
	되묻기	-	-	15	1.4	
	소계	84	72.4	708	64.8	
	부가전략	감사하기	-	-	65	6.0
		축하하기	-	-	43	3.9
담화표지		11	9.5	64	5.9	
관계인식		-	-	42	3.8	
인사하기		-	-	3	0.3	
감탄하기		-	-	1	0.1	
안부 묻기		-	-	1	0.1	
소계		11	9.5	219	20.1	
합계	116	100	1092	100		

<표 IV-43>과 같이, VKL은 화-청자의 친소관계가 [친]일 상황에서 실현한 직접 거절 전략의 비율은 18.1%로, 친소관계가 [소]일 상황에 비해 높게 나타났다. 간접 거절 전략도 마찬가지로 친소관계가 [친](72.4%)일 때 그 비율이 [소]상황(64.8%)에 비해 높은 것으로 나타났다. 반면에 부가전략의 비율은 친소관계가 [소](20.1%)일 경우 [친](9.5%)에 비해 훨씬 높았다. 즉, VKL은

거절 화행을 실현하면서 친소관계에 따라 거절 주화행 전략과 부가전략 실현양상의 차이는 컸다. 이는 VKL이 화-청자 간의 친소관계가 [소]일 상황에서 거절행위를 지지해주는 감사하기나 축하하기 등과 같은 다양한 부가전략의 사용을 통해서 체면위협 가능성을 완화하려는 것으로 해석할 수 있다.

3) 사회적 지위에 따른 VKL의 거절 화행 전략 실현양상

사회적 지위에 따른 VKL의 거절 화행 전략 실현양상은 <표 IV-44>와 같다.

<표 IV-44> 사회적 지위에 따른 VKL의 거절 화행 전략 실현양상

구분	세부전략	화자=청자		화자<청자		
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)	
직접 거절전략	수행동사	-		-		
	비수행동사	113	15.7	77	15.8	
	소계	113	15.7	77	15.8	
간접 거절전략	사과하기	132	18.3	61	12.6	
	상황/이유 설명하기	218	30.3	126	25.9	
	관심표현	33	3.6	24	4.9	
	미래수락	33	4.6	35	7.2	
	조건부 수락	15	2.1	1	0.2	
	능력부정		-	13	2.7	
	대안제시	19	2.6	14	2.9	
	과거가정	5	0.7	-	-	
	비난하기	9	1.3	-	-	
	주장하기	6	0.8	16	3.3	
	보상하기	15	2.1	1	0.2	
	아쉬움	15	2.1	1	0.2	
	되묻기	7	1.0	3	0.6	
		소계	507	70.4	295	60.7
	부가전략	감사하기	46	6.4	56	11.5
		축하하기	36	5.0	3	0.6
담화표지		15	2.1	28	5.8	
관계인식		1	0.1	24	4.9	
안부 묻기		2	0.3	-	-	
감탄하기		1	0.1			
인사하기		-	-	3	0.6	
		소계	101	7.5	114	23.5
	합계	721	100	486	100	

<표 IV-44>에서 나타난 사회적 지위에 따른 VKL의 거절 전략 실현양상을 살펴보면, 전반적으로 VKL은 사회적 지위의 높낮음을 막론하고 직접 거절 전략에 비해 간접 전략을 더 선호한 것으로 확인되었다. 구체적으로 사회적 지위가 [화자=청자]일 경우와 [화자<청자]일 경우 VKL이 실현한 직접 거절 전략의 비율은 각기 15.7%와 15.8%로 유사하게 나타났다. VKL은 사회적 지위가 [화자=청자]일 상황에서 [화자<청자]일 상황에 비해 간접 거절 전략을 더 많이 실현한 것으로 나타났다. [화자=청자]일 때 간접 거절 전략의 비율은 70.4%로, [화자<청자]일 상황의 60.7%의 비율에 비해 비교적 높게 나타났다. 이에 반해 사회적 지위가 [화자=청자]일 상황에서 VKL이 실현한 거절 부가 전략은 7.5%에 불과하였으나, [화자<청자]일 상황에서는 부가전략의 실현 비율이 무려 23.5%로 나타났다.

이처럼 전반적인 VKL의 거절 전략 실현양상은 사회적 지위의 높낮음과의 상관성을 보이고 있었다. 특히 거절 주화행 전략과 부가전략의 실현양상은 화자와 청자의 사회적 지위가 동등할 경우와 화자보다 청자가 높을 경우의 차이가 현저하게 나타났다. 이는 VKL이 자신보다 사회적 지위가 높은 상대방과의 의사소통 상황에서 부담감을 더 느끼기 때문에 인간관계를 유지하기 위해 다양한 부가전략을 사용한 것으로 해석할 수 있다.

4) 유학 경험 여부에 따른 VKL의 거절 화행 전략 실현양상

본 연구에서는 유학 경험 여부가 VKL의 거절 전략에 어떻게 다르게 영향을 미치는지를 살펴보고 이를 KNS의 화용전략 사용양상과 비교분석함으로써 어느 그룹이 KNS와 더 근접한지를 살펴보고자 한다. 유학 경험 여부에 따른 VKL의 거절 화행 전략 실현양상은 <표 V-45>와 같다.

〈표 IV-45〉 유학 경험 여부에 따른 VKL의 거절 화행 전략 실현양상

구분	세부전략	유		무	
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
직접 거절전략	비수행동사	98	21.2	88	21.1
	소계	98	21.2	88	21.1
간접 거절전략	사과하기	98	21.2	83	19.9
	상황/이유 설명하기	203	43.8	136	32.6
	관심표현	31	6.7	26	6.2
	미래수락	47	10.1	23	5.5
	조건부 수락	11	2.4	5	1.2
	능력부정	6	1.3	7	1.7
	대안제시	22	4.8	11	2.6
	과거가정	1	0.2	-	-
	비난하기	4	0.9	3	0.7
	주장하기	10	2.2	14	3.4
	보상하기	3	0.6	4	1.0
	아쉬움	14	3.0	5	1.2
	되묻기	3	0.6	12	2.9
	소계	365	78.8	329	78.9
	합계	463	100	417	100

〈표 IV-45〉를 통해서 알 수 있듯이 유학 경험이 있는 [유]그룹과 유학 경험이 없는 [무]그룹이 실현한 직접 거절 전략의 비율은 각기 21.2%와 21.1%로 거의 유사하게 나타났다. 이와 함께 두 그룹의 간접 거절 전략도 각기 78.8%와 78.9%로 나타나 그 양상이 유사하였다. 거절 화행 세부전략들에 대한 두 그룹의 실현 비율을 살펴보면, 간접 거절 전략 중 VKL이 가장 선호한 전략으로는 상대방의 요구나 제안 등을 받아들일 수 없는 이유/상황 설명하기 전략인데, 해당 전략에 대한 [유]그룹의 실현 비율은 43.8%로 [무]그룹(32.6%)에 비해 높게 나타났다. 미래수락과 대안제시, 아쉬움 전략 등의 경우에도 [유]그룹은 [무]그룹에 의해 높은 비율로 실현되었다. 구체적으로 [유]그룹의 미래수락 전략 실현비율은 10.1%로 [무]그룹(5.5%)에 비해 높게 나타났다. 대안제시 전략의 경우에도 [유]그룹의 실현 비율은 4.8%로 나타났으나 해당 전략에 대한 [무]그룹의 실현비율은 2.6%에 불과하였다. 아쉬움 전략도 마찬가지로 [유]그룹에 의해 3.0%로 실현되었지만 이 전략에 대한 [무]그룹의 실현비율은 1.2%였다.

이와 달리 주장하기와 되묻기 전략은 [무]그룹의 발화에서 [유]그룹에 비해 비교적 많이 나타났다. 구체적으로 주장하기 전략은 [무]그룹에 의해 3.4%로 나타났으나 [유]그룹의 발화 중 해당 전략의 비율은 2.2%로 다소의 차이가 있었다. 이와 함께 되묻기 전략에 대한 두 그룹의 실현 비율은 각기 0.6%와 2.9%로 차이를 보이고 있었다. 유학 경험 여부에 따른 VKL의 거절 화행 전략 실현양상은 다음 <표 IV-46>에 제시한 바와 같다.

<표 IV-46> 유학 경험 여부에 따른 VKL의 거절 화행 전략 실현양상

구분	세부전략	유		무	
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
부가전략	감사하기	42	31.6	23	23.7
	축하하기	25	18.8	18	18.6
	담화표지	35	26.3	40	41.2
	관계인식	27	20.3	15	15.5
	인사하기	2	1.5	1	1.0
	감탄하기	1	0.8	-	-
	안부 묻기	1	0.8	-	-
	합계	133	100	97	100

<표 IV-46>에 제시된 거절 부가전략에 대한 두 그룹의 실현양상을 살펴보면, [유]그룹의 발화 중 감사하기와 관계인식 전략은 각기 31.5%와 20.3%로 나타났는데, 이를 해당 전략에 대한 [무]그룹의 실현 비율(각 23.7%와 15.5%)과 비교하면 높은 편이었다. 그러나 [무]그룹의 발화 중 담화표지 전략의 비율은 41.2%로 높은 비율을 차지하고 있었으나 담화표지 전략에 대한 [유]그룹의 실현 비율은 26.3%로 차이가 큰 것으로 나타났다.

이처럼 본 연구에서는 VKL 연구참여자 중 유학 경험이 있는 그룹은 유학경험이 없는 그룹에 비해 상황/이유 설명하기, 대안제시, 미래수락, 아쉬움 등과 같은 전략을 더 높은 비율로 실현하고 있음을 알 수 있었다. 이러한 전략들은 화자가 거절하는 데 있어 단호하게 하지 않고 객관적인 요인으로 인해 어쩔 수 없이 청자의 요청이나 부탁 등을 거부해야 한다는 화자의 입장, 또는 상대방의 그러한 요청이나 부탁 등을 받아들이지 못함에 대한 화자의 성의를 보여주는 역할을 하고 있다. 이는 즉, 한국의 사회문화 생활에 비교적 많이 노출되어 있

는 한국 유학 경험자들이 상대방의 요청이나 부탁, 제안, 권유 등을 거절하는 데 있어 화용전략을 더 신중하게 선택하여 사용하고 있음을 보여주고 있다. 이러한 흥미로운 현상은 대화 상황에서 여러 가지의 제약들이 작용하게 되는 한국어의 관계중심적 특징(정경조, 2019)을 인식하고 있기 때문인 것으로 해석할 수 있겠다.

5) 숙달도에 따른 VKL의 거절 화행 전략 실현양상

숙달도에 따른 VKL의 거절 화행 전략 실현양상은 다음 <표 IV-47>에 제시된 바와 같다.

<표 IV-47> 숙달도에 따른 VKL의 거절 화행 전략 실현양상

구분	세부전략	4급		5급		6급		
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)	
직접-	비수행동사	50	19.8	58	12.9	78	22.5	
	소계	50	19.8	58	12.9	78	22.5	
간접-	사과하기	51	20.2	73	16.3	67	19.3	
	상황/이유 설명하기	87	34.4	221	49.2	110	24.5	
	관심표현	15	5.9	19	4.2	23	5.1	
	미래수락	15	5.9	29	6.5	26	5.8	
	조건부 수락	6	2.4	7	1.6	3	0.7	
	능력부정	4	1.6	6	1.3	3	0.7	
	대안제시	7	2.8	17	3.8	9	2.6	
	과거가정	-	-	1	0.2	-	-	
	비난하기	2	0.8	2	0.4	3	0.9	
	주장하기	6	2.4	1	0.2	9	2.6	
	보상하기	2	0.8	4	0.9	1	0.3	
	아쉬움	-	-	11	2.4	8	2.3	
	되묻기	8	3.2	-	-	7	2.0	
		소계	203	80.2	391	87.1	269	77.5
		합계	253	100	449	100	347	100

<표 IV-47>에서 나타난 바와 같이, 세 그룹 중 6급 그룹과 4급 그룹은 직접 거절 전략인 비수행 동사 전략을 높은 비율(각22.5%와 19.8%)로 실현하였으나 5급 그룹의 해당 전략에 대한 실현 비율은 12.9%에 그치고 있어 그 차이가 큰

것으로 나타났다. 이와 함께 간접 거절 전략의 비율이 가장 높게 나타난 그룹은 5급 그룹(87.1%)이며, 4급 그룹과 6급 그룹은 각각 80.2%와 77.5%로 5급 그룹에 비해 비교적 낮았다. 이를 KNS의 거절 화행 전략 실현양상과 비교하면, 전반적인 경향에서 6급 그룹은 KNS와 가장 근접한 양상을 보이고 있음을 알 수 있다.¹³⁾

세부전략에 대한 그룹별 사용양상을 살펴보면, 세 그룹이 가장 선호하는 상위 3가지 전략으로는 비수행동사, 사과하기, 상황/이유 설명하기 전략들이다. 그러나 5급 그룹이 상황/이유 설명하기 전략을 가장 높은 비율(49.2%)로 실현하였다면, 해당 전략에 대한 6급 그룹의 실현 비율은 24.5%로 나타나 그 차이가 컸다. 다음 <표 IV-48>은 숙달도에 따른 VKL의 거절 화행 부가전략 실현양상이다.

<표 IV-48> 숙달도에 따른 VKL의 거절 화행 부가전략 실현양상

구분	세부전략	4급		5급		6급	
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
부가-	감사하기	13	25.5	30	36.5	22	22.7
	축하하기	10	19.6	15	18.3	18	18.6
	담화표지	16	31.4	19	23.2	40	41.2
	관계인식	12	23.5	14	17.1	16	16.5
	인사하기	-	-	3	3.7	-	-
	감탄하기	-	-	-	-	1	1.0
	안부 묻기	-	-	1	1.2	-	-
	합계	51	100	82	100	97	100

<표 IV-48>을 통해 알 수 있듯이 숙달도에 따른 세 그룹의 부가전략 실현양상은 다소의 차이를 보이고 있다. 4급과 6급 그룹에 비해 5급 그룹은 감사하기 전략을 가장 높은 비율로 실현하였다. 이와 달리 담화표지 전략의 실현 비율은 6급이 41.2%, 4급 그룹이 31.4%, 그리고 5급 그룹이 23.2%의 순으로 나타났다. 거절 부가전략 중 관계인식은 VKL에 의해 비교적 높은 비율로 실현된 전략이었다. 숙달도에 따라 해당 전략의 실현 비율을 살펴보면, 4급 그룹이 23.5%로 나타나 나머지 5급과 6급 그룹(각기 17.1%와 16.5%)에 비해 높았다.

13) 본 연구에서는 KNS의 직접 거절전략과 간접 거절전략의 비율이 각각 24.1%와 75.9로 나타났다.

3. KNS와 VKL의 요청과 거절 화행 전략 실현양상 비교

3.1. 요청 화행 전략 실현양상 비교

3.1.1. 요청 주화행 전략 실현양상 비교

먼저 KNS와 VKL의 요청 화행 전략 실현양상을 대조하기 위해서는 두 집단이 실현한 요청 주화행 전략을 분석하고, 어떤 점에서 차이점을 보이며, 어떤 점에서 공통점을 보이는지를 비교분석할 것이다. 다음 <표 IV-49>는 KNS와 VKL의 요청 주화행 전략 실현양상이다.

<표 IV-49> KNS와 VKL의 요청 주화행 전략 실현양상

분류	세부전략	KNS		VKL	
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
직접	명령형 요청	46	12.1	48	11.7
	명백한 수행문의 사용	8	2.1	22	5.4
	약화된 수행문의 사용	2	0.5	12	2.9
	당위적 요청	6	1.6	6	1.5
	소망표현	32	8.4	76	18.5
	소계	94	24.7	164	39.9
간접	제안	31	8.1	76	18.5
	예비조건의 언급	199	52.2	155	37.3
	암시	48	12.6	16	3.9
	소계	287	75.3	247	60.1
	합계	381	100	411	100

<표 IV-49>에서 나타난 KNS와 VKL의 요청 주화행 전략 실현양상의 전반적인 경향을 살펴보면, 두 집단은 모두 직접 요청 전략보다 간접 요청 전략을 더 선호한 것을 알 수 있었다. 그러나 VKL의 발화 중 직접 요청 전략의 비율은 39.3%로 나타나 KNS의 24.7%에 비해 높은 것으로 확인되었다. 두 집단이 실현한 세부전략 중 예비조건의 언급 전략의 비율이 가장 높은 것이 공통점이었지

만, KNS에 의해 실현된 예비조건의 언급 전략은 52.2%로 과반을 넘어, VKL(37.3%)보다 훨씬 높게 나타났다.

이러한 두 집단의 요청 전략 사용 양상의 차이는 한국과 베트남의 상이한 언어문화에 기인하고 있는 것으로 해석할 수 있다. 고맥락 문화의 특성을 가지고 있는 한국문화에는 직설적으로 요청을 하는 것보다 간접적으로 자신의 의사를 상대방에게 전달하는 것이 공손한 대화 방식으로 여겨진다. KNS이 실현한 요청 전략 중 화자가 청자에게 자신의 요청을 수락할 가능성이 있는지를 물어보는 예비조건의 언급 전략이 가장 많이 사용된 것은 이러한 한국인의 언어문화 특징을 보여주고 있다. 이와 달리 베트남은 고맥락 문화에 속하기는 하지만, 요청 화행을 실현하는 데 있어 베트남인들은 직접 화용 전략을 선호하면서 공손함을 표현하기 위해 공손을 지지하는 언어적 수단을 주로 사용한다.

직접 요청 전략 중 KNS는 명령형 요청 전략(12.1%)을 가장 선호한 것으로 나타났다. 이와 달리 VKL는 소망표현 전략(18.5%)을 가장 선호한 것을 <표 IV-48>을 통해 확인할 수 있었다. 명백한 수행문의 사용 전략이나 약화된 수행문의 사용 전략에 대한 두 집단의 실현양상은 차이점을 보이고 있었다. VKL의 발화 단위 중 명백한 수행문의 사용과 약화된 수행문의 사용 전략은 각기 5.4%와 2.9%로 나타났는데, KNS의 발화에서의 해당 두 가지 전략 비율은 2.1%와 0.6%에 불과하였다. 직접 요청 전략에 대한 두 집단의 사용양상 중 유일한 공통점은 당위적 요청 전략으로 꼽을 수 있겠다. 당위적 요청 전략은 두 집단의 발화에서 각기 1.5%와 1.6%로 유사하게 나타났다.

두 집단의 간접 요청 전략의 실현양상은 서로 다른 양상을 보이고 있었다. 제안 전략은 VKL이 KNS에 비해 높은 비율로 실현하고 있었다면, 예비조건의 언급과 암시 전략은 KNS의 발화에서 더 높은 비율로 나타난 것이 확인되었다. 특히 암시 전략의 경우 KNS의 발화 단위 중 12.6%로 나타났지만, VKL의 발화에서는 암시 전략의 비율이 3.9%로 유의한 차이를 보이고 있었다.

이러한 흥미로운 현상을 한국과 베트남의 문화사회학적 견지에 비추어 살펴봄으로써 그 원인을 찾아볼 필요가 있다. 한국어와 베트남어는 모두 맥락의존도가 높은 언어들이다. 두 언어의 화용적 특성 중 가장 현저하게 나타나는 것은 화자가 직설적으로 자신의 의사를 표현하지 않고 돌려서 간접적으로 표현하

는 고맥락 문화의 대표적인 특징이다. 다양한 요청의 세부전략 중 암시는 한국인의 발화에서 비교적 많이 나타난 전략이다(폴리 룡, 2018). 직접적인 요청 표현 없이 요청하고자 하는 해위에 관련한 실마리를 언급함으로써 청자가 요청 행위를 터득하기를 원하는 암시 전략은 맥락의존도가 높은 언어의 특징을 보여주고 있다. 그러나 베트남어에는 서열성이 한국어만큼 철저하게 지켜지지 않은 데다가 지역문화 차이가 심화되는 베트남에서는 남부지역 사람들이 비교적 직접적인 대화방식을 선호한다. 즉, 한국어와 베트남어는 고맥락 문화의 화용적 특성을 지니고 있지만 그 정도는 한국에 비해 베트남이 약하다. 본 연구에서도 확인할 수 있듯이 간접 전략을 비롯한 암시 전략은 VKL에 의해서 낮은 비율로 실현되었다. 즉, 두 집단의 상이한 요청 주화행 전략 실현양상의 까닭은 한국과 베트남 언어문화의 차이에서 비롯된 것이다.

3.1.2. 요청 화행 부가전략 실현양상 비교

요청 주화행 전략과 함께 두 집단은 모두 다양한 요청 부가전략을 실현한 것을 본 연구에서는 확인할 수 있었다. 이러한 요청 부가전략들을 실현하는 데 있어 두 집단이 어떠한 공통점과 차이점을 보이고 있는지를 비교분석을 거쳤으며, 이는 <표 IV-50>에서 나타난 바와 같다.

〈표 IV-50〉 KNS와 VKL의 요청 부가전략 실현양상

세부전략	KNS		VKL	
	빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
예비요청	6	0.6	19	2.0
부담 줄이기	64	6.4	40	4.2
상황/이유 설명하기	187	18.7	261	27.3
청자 상황 파악하기	16	1.6	25	2.6
요청행위 약화시키기	299	29.9	155	16.2
보상하기	16	1.6	28	2.9
사과하기	125	12.5	116	12.1
감사하기	5	0.5	22	2.3
직접 호소하기	3	0.3	6	0.6
안부 묻기	3	0.3	11	1.2
양해 구하기	1	0.1	-	-
자기소개	5	0.5	2	0.2
감정표현	3	0.3	16	1.7
농담하기	2	0.2	1	0.1
비난하기	3	0.3	5	0.5
약속하기	3	0.3	6	0.6
다시 확인하기	3	0.3	2	0.2
관계인식	145	14.5	135	14.1
주의 끌기	34	3.4	59	6.2
담화표지	32	3.2	22	2.3
내용 강조하기	47	4.7	27	2.8
합계	1002	100	958	100

KNS와 VKL은 자신의 요청 행위를 성공적으로 실현하기 위해 다양한 요청 부가전략을 사용하고 있었다. 〈표 IV-50〉과 같이, 두 집단의 요청 부가전략 실현양상의 전반적인 경향을 살펴보면 가장 선호된 전략으로는 상황/이유 설명하기, 요청행위 약화시키기, 관계인식 전략 등이 공통적으로 나타났다. 그러나 두 집단이 실현한 세부전략들의 비율을 면밀히 살펴보면 두 집단은 다소의 차이점을 보이고 있었다. 요청 부가전략 중 KNS의 요청행위 약화시키기 전략의 비율은 29.9%로 나타나 이는 KNS의 가장 선호하는 전략으로 확인되었다. 이와 달리 VKL이 실현한 발화 중 요청행위 약화시키기 전략의 비율은 16.2%로 나타나

KNS와의 큰 차이를 보이고 있었다.

또한, <표 IV-50>을 통해 확인할 수 있는 것처럼 다양한 부가전략 중에서 VKL이 가장 선호하는 전략으로는 요청을 하게 되는 이유나 상황을 청자에게 설명해주는 상황/이유 설명하기 전략인데 이는 27.3%의 비율로 나타났다. 그러나 KNS의 발화 중 이 전략은 18.7%의 비율로 VKL에 비해 적게 실현되었다. 특히 VKL은 KNS에 비해 보상하기(VKL 2.9%; KNS 1.6%), 주의 끌기(VKL 6.2%; KNS 3.4%), 감정표현(VKL 1.7%; KNS 0.3%), 감사하기(VKL 2.3%; KNS 0.5%) 등과 같은 전략을 더 많이 실현한 것을 위의 <표 IV-49>를 통해 알 수 있었는데 이는 두 집단의 또 하나의 차이점으로 해석할 수 있다. 반대로 KNS는 VKL에 비해 부담 줄이기(KNS 6.4%; VKL 4.2%), 담화표지(KNS 3.2%; 2.3VKL%), 내용 강조하기(KNS 4.7%; VKL 2.8%) 전략 등을 더 선호하고 있는 것도 위의 표에서 확인할 수 있었다.

이처럼 KNS와 VKL집단은 요청 주화행 전략과 함께 다양한 부가전략을 복합적으로 사용함으로써 요청 행위를 수행하였는데 각 집단이 선호하는 전략 양상은 다소의 차이가 발견되었다. 이러한 두 집단의 화용 전략 사용의 차이는 한국어 모어 화자와 베트남인 한국어 학습자 두 집단의 언어 전략 선택에 있어서 차이를 보이고 있음을 의미하고 있다.

3.1.3. 사회적 지위와 친소관계에 따른 요청 화행 전략 실현양상 비교

지금까지는 KNS와 VKL의 요청 주화행과 부가전략을 비교분석하고 그 공통점과 차이점을 탐색하였다. 이어서 화-청자의 사회적 지위나 친소관계 등과 같은 사회언어학적 변인들이 두 집단의 화용전략 양상에 어떻게 다르게 작용하는지를 살펴보기 위해, 앞서 제시된 사회적 지위와 친소관계에 따른 집단별 요청 화행 전략 실현양상을 바탕으로 비교분석을 진행하고자 한다.

1) 친소관계에 따른 요청 화행 실현양상 비교

본고에서는 두 집단 화자들이 모두 친소 여부와 관련 없이 공통적으로 직접

요청 주화행 전략보다 간접 요청 주화행 전략을 선호하는 것으로 나타났다. 그러나 친소관계에 따라서 각 집단이 실현하는 직접 화행 또는 간접 화행, 세부 전략들의 실현 비중은 다소의 차이를 보이고 있음을 알 수 있었다.

구체적으로 화-청자 간의 친소관계가 [친]일 경우 KNS와 VKL의 직접화행 전략 비율은 각기 32.9%와 34.5%로 유사하게 나타났지만, 화-청자 간의 친소관계가 [소]일 경우 KNS가 실현한 직접 요청 전략의 비율은 20.6%로, VKL의 45.5%에 비해 낮은 것으로 나타났다. 이는 즉, VKL 화자들은 화자와 청자의 사이가 친하지 않을 경우에 KNS에 비해 직접 화행 전략을 많이 실현한 것으로 나타났다. 이러한 두 집단의 친소관계에 따른 화용전략 실현양상의 차이는 베트남어와 한국어의 화용적 규범의 차이에서 비롯될 수도 있지만, 한편으로는 학습자들의 한국어 능력의 한계로 인한 부족한 화용 능력이라는 이유로 비롯될 수도 있다.

세부전략들의 실현양상을 살펴보면, 담화상황이 [친]일 경우 KNS가 가장 선호하는 요청 주화행의 세부전략으로는 예비조건의 언급(60.1%), 명령형 요청(14.5%), 소망표현(11.5%) 전략들이며, VKL은 예비조건의 언급(45.3%), 소망표현(16.7%), 명령형 요청(9.9%) 전략들이다. 이처럼 두 집단은 친소관계가 [친]일 상황에서 예비조건의 언급 전략의 실현비율이 가장 높게 나타난 것이 공통점이었지만 그 비율은 큰 차이를 보이고 있었다. 또한, 두 집단이 가장 선호한 3가지 전략은 비슷하였으나, 이 전략들에 대해 각 집단이 선호하는 순위는 차이점이 있었다. 특히 담화상황이 [친]일 경우 VKL은 암시 전략을 전혀 사용하지 않았으나, KNS 화자들은 5.8%의 비율로 실현하였다는 점이 큰 차이점이었다.

주화행 전략뿐만 아니라 두 집단의 친소관계에 따른 부가전략 실현양상도 차이가 있었다. 구체적으로 친소관계가 [친]일 때 KNS와 VKL은 각기 542회와 555회로 부가전략을 실현하여 그 수가 유사하게 나타났으나, 친소관계가 [소]일 때 VKL은 KNS에 비해 적은 수의 부가전략을 수행하였다(VKL: 403회, KNS: 467회). 친소관계가 [친]일 상황에서 VKL이 가장 선호하는 전략으로는 상황/이유 설명하기(29.9%), 요청행위 약화시키기(14.8%), 관계인식(12.3%)의 순이었다. 그러나 KNS는 요청행위 약화시키기(29.1%), 상황/이유 설명하기(19.4%), 관계인식(10.75)의 순으로, 두 집단은 다소의 차이를 보이고 있었다. 그리고 친

소관계가 [소]일 상황에서 두 집단이 가장 선호하는 3가지 상위 전략으로 VKL은 상황/이유 설명하기(23.6%), 요청행위 약화시키기(18.1%), 관계인식(16.6%), KNS는 요청행위 약화시키기(30.2%), 관계인식(18.6%), 상황/이유 설명하기(17.5%)의 순으로 나타났다. 이처럼 KNS는 화-청자의 친소관계가 [소]일 때 관계인식 전략을 많이 사용하는 경향을 보였다면, VKL은 친소 여부에 따른 관계인식 전략의 사용 빈도가 크게 달라지지 않았다는 점에서 차이를 보였다.

2) 사회적 지위에 따른 요청 화행 전략 실현양상 비교

두 집단은 청자의 사회적 지위의 높낮음을 막론하고 직접 화행 전략에 비해 간접화행 전략을 선호하는 경향을 보이는 공통적인 특징을 지니고 있었으며, 이는 두 집단의 요청 주화행 전략 실현양상의 전반적인 특징과 비슷했다. 그러나 화-청자의 사회적 지위에 따라서 각 집단이 선호하는 전략에는 다소의 차이점이 있었다. 청자의 사회적 지위가 높으면 높을수록 KNS는 직접 화행 전략의 비율이 더 낮게 나타나는 동시에, 간접 화행 전략의 비율은 더 높은 것으로 확인되었다. 이와 달리 VKL은 사회적 지위가 [화자>청자], [화자<청자]일 상황에서 직접화행 전략의 비율이 각기 47%와 46.1%로, VKL의 발화에서는 사회적 지위에 따른 화용 전략의 차이를 보이지 않았다.

특히 청자의 사회적 지위가 [화자<청자]일 경우에 KNS는 명령형 요청이나 당위적 요청 등과 같은 비교적 단호한 요청 전략을 거의 사용하지 않은 대신 예비조건의 언급(67.1%)이나 암시 전략(23.4%)을 선호하는 것으로 나타났다. 반면에 그러한 경우에도 VKL은 명령형 요청(7.8%), 명백한 수행문의 사용(11.4%), 소망표현(20.3%) 등과 같은 직접 화행 전략들을 비교적 선호하고 있었음을 확인할 수 있었다. 이처럼 KNS의 발화에서 사회적 지위에 따라서 직접화행과 간접화행 전략을 실현하는 양상이 달라졌음을 확인할 수 있었다면, VKL의 발화에서는 이러한 상관성을 발견하지 못하였다.

사회적 지위에 따른 두 집단의 요청 부가전략의 실현양상을 살펴보면, KNS가 실현한 부가전략의 전반적인 경향은 사회적 지위의 높낮음에 따라 크게 달라진 점을 보이지 않고 있었으나, VKL은 [화자>청자]의 경우에 가장 많은 수의

부가전략을 실현한 것으로 나타났다. 그러나 두 집단은 모두 사회적 지위가 [화자<청자]일 경우 관계인식과 부담 줄이기 전략을 다른 경우에 비해 더 선호하는 것이 공통점이었다.

3.2. 거절 화행 전략 실현양상 비교

3.2.1. 거절 주화행 전략 실현양상 비교

이어서 KNS와 VKL이 거절할 때 사용한 화용 전략이 어떠한 공통점과 차이점을 지니고 있는지를 살펴보았다. 보다 면밀한 비교분석을 위해 본 연구에서는 거절 주화행 전략과 부가전략으로 분류하여 대조하기로 하였다. 두 집단의 거절 주화행 전략 실현양상은 <표 IV-51>과 같다.

<표 IV-51> KNS와 VKL의 거절 주화행 전략 실현양상

분류	세부전략	KNS		VKL		
		빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)	
직접 거절 전략	수행동사	1	0.1	-	-	
	비수행동사	197	24.0	186	19.0	
	소계	198	24.1	186	19.0	
간접 거절 전략	사과하기	176	21.5	191	19.5	
	상황/이유 설명하기	319	38.9	339	34.7	
	관심표현	14	1.7	57	5.8	
	미래수락	37	4.5	70	7.2	
	조건부 수락	16	1.9	16	1.6	
	승낙 가장	1	0.1	-	-	
	과거가정	-	-	1	0.1	
	능력부정	15	1.8	13	1.3	
	대안제시	13	1.6	33	3.3	
	비난하기	9	1.1	7	0.7	
	주장하기	11	1.3	24	2.4	
	보상하기	2	1.2	7	0.7	
	아쉬움	4	0.5	19	1.9	
	되묻기	5	0.6	15	1.5	
		소계	622	75.9	792	81.0
		합계	820	100	978	100

위의 <표 IV-51>에 제시된 두 집단의 거절 화행 전략 실현양상을 살펴보면,

VKL은 KNS에 비해 대체로 많은 수의 거절 전략을 실현한 것으로 나타났다. 두 집단은 모두 직접 거절 전략보다는 간접 거절 전략을 선호하는 것이 공통점이 있었다. 특히 직접 거절 전략 중 ‘거절하다/사양하다’등과 같은 표현을 사용하는 수행동사 전략은 거의 실현되지 않았는데 이는 두 집단의 거절 전략 사용양상의 공통점이었다. 또한, 전반적으로 KNS와 VKL이 선호한 상위 3개 세부전략으로는 상황/이유 설명하기, 비수행동사, 그리고 사과하기 전략 등이 공통적으로 나타났다.

그러나 두 집단이 실현한 각 세부전략들의 비율을 살펴보면 어느 정도의 차이점이 있었음을 알 수 있었다. <표 IV-51>에서 나타난 바와 같이, KNS가 가장 선호한 거절 전략으로는 상황/이유 설명하기 전략으로, KNS의 발화 단위 중 38.9%의 비율을 차지하고 있었다. 상황/이유 설명하기 전략은 VKL에 의해 가장 높은 비율로 실현된 전략이기도 하였으나 그 비율은 34.7%로 나타나 KNS에 비해 비교적 낮았다. 비수행동사 전략의 경우도 두 집단은 다소의 차이를 보이고 있었다. KNS의 발화 중 비수행동사 전략은 24.0%로 VKL의 19.0%보다 높게 나타났다. 그리고 사과하기 전략도 마찬가지로, KNS는 해당 전략을 21.5%로 실현하였으나 VKL은 19.5%로 약간의 차이가 있었다.

이와 달리 VKL은 KNS에 비해 관심표현, 감정표현, 아쉬움, 되묻기, 대안제시 등과 같은 전략들을 더 많이 사용한 것을 위의 <IV-50>을 통해서도 확인할 수 있었다. VKL이 실현한 미래수락 전략과 관심표현 전략은 각기 7.2%와 5.8%로 나타났으나 KNS의 발화에서 이 전략들의 비율은 각기 4.5%와 1.7%로, 두 집단의 해당 전략들에 대한 실현 비율은 다소의 차이를 지니고 있었다. 마찬가지로 VKL이 실현한 아쉬움(VKL: 1.9%, KNS: 0.5%), 되묻기(VKL: 1.5%, KNS: 0.6%), 대안제시(VKL: 3.3%, KNS: 1.6%), 주장하기(VKL: 2.4%, KNS: 1.3%) 전략 등은 KNS에 비해 높게 나타났다.

이처럼 KNS와 VKL의 거절 주화행 전략 실현양상은 두 집단이 공통적으로 수행동사 전략을 잘 사용하지 않는다는 점과 비수행동사 전략을 실현하면서 청자에게 거절하게 되는 이유 혹은 상황의 설명, 그리고 사과를 하는 전략을 높은 빈도로 사용한다는 점에서 유사하였다. 그러나 세부전략들의 실현양상은 다소의 차이를 보이고 있었다.

3.2.2. 거절 화행 부가전략 실현양상 비교

10가지 거절상황에서 KNS와 VKL은 거절 주화행 전략과 함께 부가전략을 다양하게 실현함으로써 자신의 거절 의사를 밝혔다. 이러한 두 집단의 부가전략 실현양상이 전반적으로 어떠한 특징을 지니고 있으며, 그 공통점과 차이점은 무엇인지를 비교분석하기 위해서는 다음 <표 IV-52>에 제시된 두 집단의 거절 부가전략 실현양상을 살펴보겠다.

<표 IV-52> KNS와 VKL의 거절 부가전략 실현양상

세부전략	KNS		VKL	
	빈도(회)	비율(%)	빈도(회)	비율(%)
감사하기	36	24.5	65	28.3
축하하기	25	17.0	43	18.7
담화표지	42	28.6	75	32.6
관계인식	41	27.9	42	18.3
인사하기	3	2.0	3	1.3
감탄하기	-	-	1	0.4
안부 묻기	-	-	1	0.4
합계	147	100	230	100

<표 IV-52>를 통해서 확인할 수 있듯이, 10가지 거절상황에서 VKL은 대체로 KNS에 비해 많은 수의 거절 부가전략을 실현한 것으로 나타났다(VKL: 230회, KNS: 147회). 거절 부가전략 중 두 집단은 모두 담화표지 전략을 가장 선호한 것이 공통점이었으나, 그 비율은 각기 다르게 나타났다.

구체적으로 VKL은 담화표지 전략을 모두 75회 실현하였으며, 이는 그들이 실현한 부가전략 전체의 32.6%를 차지하고 있었다. 이와 달리 KNS가 사용한 담화표지 전략은 42회로 나타나 KNS의 전체 부가전략 발화 중 28.6%의 비율을 차지하였다. 감사하기 전략과 축하하기 전략의 사용빈도에 있어서도 두 집단은 큰 차이점을 드러내고 있었다. 감사하기 전략의 경우 VKL은 65회(28.3%)를 실현하였으나 KNS의 발화에서는 36회(24.5%)밖에 나타나지 않았다. 마찬가지로 축하하기 전략의 경우, VKL의 발화에서는 이 전략이 43회(18.7%)로 실현되었지만, KNS의 발화에서는 25회(17%)에 그치고 있었다.

이처럼 KNS와 VKL 두 집단의 거절 화행 전략 실현양상을 비교분석한 결과, 두 집단은 거절 화행을 수행하면서 사용한 거절 전략의 양상은 공통점과 차이점을 보이고 있었다. 먼저 두 집단의 거절 화행 전략 실현양상의 공통점으로는 두 집단은 모두 직접 거절 전략에 비해 간접 거절 전략을 더 선호하고, 상황/이유 설명하기 전략, 비수행동사 전략, 사과하기 전략 등이 가장 많이 사용된 것이었다. 그러나 본 연구에서 두 집단이 실현된 세부전략들을 면밀히 비교분석한 결과, 두 집단의 거절 화행 전략 실현양상에는 상당한 차이점들이 있었다. 예컨대 본 연구에서는 VKL이 거절 주화행 전략과 부가전략을 대체로 KNS에 비해 더 많이 실현한 것을 확인할 수 있었다. 또한, VKL은 KNS와 공통적으로 선호하는 전략들(상황/이유 설명하기; 비수행동사; 사과하기 등)외에는 미래수락, 대안제시, 관심표현, 아쉬움, 되묻기 등과 같은 간접 거절전략들을 더 많이 실현한 것으로 나타났다.

두 집단이 모두 거절 화행을 실현할 때 직접 화행보다 간접 화행을 선호한다는 것과, 특히 비수행동사 전략으로 자신의 거절 의사를 밝히면서 청자의 요청이나 부탁, 제안 등을 수락하지 못하는 이유 또는 상황을 설명하는 동시에 청자에게 사과를 하는 것은 두 집단의 발화에서 가장 전형적인 화용 전략의 구성이었다. 이는 한국과 베트남 문화가 모두 고맥락 문화의 성격을 띠고 있음을 보여주고 있다.

그러나 앞서 분석한 바와 같이 KNS는 VKL에 비해 단호하게 거절하는 경향을 보이고 있었다. 즉, 두 집단은 화용 전략 결합 구성의 측면에서 유사한 양상을 보이고 있으나, 거절 행위를 실현할 때 베트남인 학습자들은 한국어 모어 화자에 비해 부담감을 더 느끼며, 이로 인해 다양한 부담감 완화 역할을 가지는 화용 전략들을 함께 사용하여, 모어 화자 집단보다 길게 발화하는 특징이 있었다.

3.2.3. 친소관계와 사회적 지위에 따른 거절 화행 전략 실현양상 비교

1) 친소관계에 따른 거절 화행 전략 실현양상 비교

다음 <표 IV-53>은 친소관계에 따른 두 집단의 거절 화행 전략 실현양상이다.

<표 IV-53> 친소관계에 따른 KNS와 VKL의 거절 화행 전략 실현양상 비교

구분	세부전략	친				소			
		KNS		VKL		KNS		VKL	
		빈도 (회)	비율 (%)	빈도 (회)	비율 (%)	빈도 (회)	비율 (%)	빈도 (회)	비율 (%)
직 접	수행동사	-	-	-	-	1	0.1	-	-
	- 비수행동사	17	17.7	21	18.1	180	20.6	165	15.1
	소계	17	17.7	21	18.1	181	20.7	165	15.1
	사과하기	17	17.7	19	16.4	159	18.2	172	15.8
	상황/이유-	31	32.3	36	31.0	288	33.0	303	27.7
	관심표현	-	-	6	5.2	14	1.6	51	4.7
	미래수락	-	-	-	-	37	4.2	70	6.4
	조건부수락	3	3.1	1	0.9	13	1.5	15	1.4
	받은셈치기	-	-	-	-	1	0.1	-	-
	간 접	능력부정	1	1.0	-	-	14	1.6	13
- 대안제시		6	6.3	12	10.3	7	0.8	21	1.9
과거가정		-	-	-	-	-	-	1	0.1
비난하기		7	7.3	4	3.4	2	0.2	1	0.1
주장하기		4	4.2	6	5.2	7	0.8	20	1.8
보상하기		-	-	-	-	2	0.2	7	0.6
아쉬움		-	-	-	-	4	0.5	19	1.7
되묻기		1		-	-	5	0.6	15	1.4
소계		69	71.9	84	72.4	553	63.3	708	64.8
감사하기		-	-	-	-	36	4.1	65	6.0
축하하기	-	-	-	-	25	2.9	43	3.9	
담화표지	8	8.3	11	9.5	34	3.9	64	5.9	
부 가	관계인식	-	-	-	-	41	4.7	42	3.8
	- 인사하기	-	-	-	-	3	0.3	3	0.3
	감탄하기	-	-	-	-	-	-	1	0.1
	안부 묻기	-	-	-	-	-	-	1	0.1
	응원하기	1	1.0	-	-	-	-	-	-
	소계	9	9.4	11	9.5	139	15.9	219	20.1
합계	96	100	116	100	873	100	1092	100	

KNS와 VKL은 모두 화-청자 간의 친소관계를 막론하고 직접 거절 전략에 비해 간접 거절 전략을 더 선호한 것이 공통적이었으며, 이는 두 집단의 거절 화행 실현양상의 전반적 특징과 동일하게 나타났다. 그러나 KNS이 화-청자의 친소관계가 [소]일 상황에서 [친]일 상황에 비해 직접 거절전략을 더 많이 사용한 것에 반해, VKL은 친소관계가 [친]일 때 직접 거절전략의 사용빈도가 더 많이 나타난 것이 두 집단의 차이점이었다.

특히 두 집단은 공통적으로 친소관계가 [소]일 상황일수록 부가전략을 더 많이 실현한 것으로 나타났으나, 그 비율은 차이가 있었다. 구체적으로 친소관계가 [소]일 상황에서 VKL이 실현한 부가전략의 비율은 20.1%로, KNS의 15.9%비율에 비해 높게 나타났다. 즉, 두 집단은 모두 화-청자 간의 친밀도가 낮은 상황에서 거절 행위에 대한 부담감 및 상대방의 체면을 유지하기 위해 높은 빈도의 부가전략을 사용한 것이 공통점이었지만, VKL에 의해 사용된 부가전략의 비율은 KNS보다 높았다. 이는 Lý Thiên Trang (2015)에서 베트남인이 직접 화행을 실현하면서 상대방과의 원활한 대인관계를 유지하기 위해 다양한 부가전략을 사용하는 의사소통 특징이 있다는 논의와 같은 맥을 하고 있다.

2) 사회적 지위에 따른 거절 회행 전략 실현양상 비교

다음 <표 IV-54>는 사회적 지위에 따른 두 집단의 거절 회행 전략 실현양상이다.

<표 IV-54> 사회적 지위에 따른 KNS와 VKL의 거절 회행 전략 실현양상 비교

구분	세부전략	화자 = 청자				화자 < 청자				
		KNS		VKL		KNS		VKL		
		빈도 (회)	비율 (%)	빈도 (회)	비율 (%)	빈도 (회)	비율 (%)	빈도 (회)	비율 (%)	
직 접-	수행동사	1	0.2	-	-	-	-	-	-	
	비수행동사	107	19.5	113	15.7	90	22.1	77	15.8	
	소계	108	19.7	113	15.7	90	22.1	77	15.8	
간 접-	사과하기	123	22.4	132	18.3	53	13.0	61	12.6	
	상황/이유-	191	34.9	218	30.3	118	28.9	126	25.9	
	관심표현	10	1.8	33	3.6	4	1.0	24	4.9	
	미래수락	14	2.6	33	4.6	23	5.6	35	7.2	
	조건부수락	15	2.7	15	2.1	1	0.2	1	0.2	
	승낙 가장	1	0.2	-	-	-	-	-	-	
	능력부정	1	0.2	-	-	14	4.3	13	2.7	
	대안제시	9	1.6	19	2.6	10	2.5	14	2.9	
	과거가정	-	-	5	0.7	-	-	-	-	
	비난하기	4	0.7	9	1.3	-	-	-	-	
	주장하기	9	1.6	6	0.8	2	0.5	16	3.3	
	보상하기	4	0.7	15	2.1	-	-	1	0.2	
	아쉬움	4	0.7	15	2.1	-	-	1	0.2	
	되묻기	2	0.4	7	1.0	-	-	3	0.6	
		소계	387	70.6	507	70.4	225	55.1	295	60.7
	부 가-	감사하기	26	4.7	46	6.4	34	8.3	56	11.5
		축하하기	14	2.6	36	5.0	-	-	3	0.6
담화표지		13	2.4	15	2.1	15	3.7	28	5.8	
관계인식		-	-	1	0.1	41	10.0	24	4.9	
인사하기		-	-	-	-	3	0.7	3	0.6	
감탄하기		-	-	1	0.1	-	-	-	-	
안부 묻기		-	-	2	0.3	-	-	-	-	
응원하기		1	0.2	-	-	-	-	-	-	
		소계	54	9.9	101	7.5	93	22.8	114	23.5
		합계	548	100	721	100	408	100	486	100

KNS와 VKL 두 집단은 공통적으로 화-청자의 사회적 지위의 높낮음을 막론하고 직접 거절 전략에 비해 간접 거절 전략을 선호하는 것으로 나타났으며, 이는 두 집단의 거절 화행 실현양상의 전반적인 특징과 공통적이다. 사회적 지위가 [화자=청자]일 상황에서 KNS가 실현한 직접 거절전략의 비율은 19.7%로, VKL(15.7%)에 비해 높게 나타났으나, 두 집단의 [화자=청자]일 상황에서의 간접 거절전략은 각기 70.6%와 70.4%로 유사하게 나타났다. 사회적 지위가 [화자<청자]일 경우, KNS의 직접 거절전략 비율은 22.1%로, VKL(15.8%)보다 높게 나타났으며, 간접 거절전략의 실현비율은 또한 약간의 차이를 보이고 있었다(KNS: 55.1%; VKL: 60.7%)

사회적 지위에 따른 부가전략 사용양상을 살펴보면, 두 집단은 공통적으로 [화자=청자]상황에 비해 [화자<청자]상황에서 부가전략을 더 많이 실현한 것으로 나타났다. 구체적으로 KNS와 VKL의 부가전략의 비율은 [화자=청자]상황에서는 각기 9.9%와 7.5%로, 그리고 [화자<청자]상황에서는 각기 22.8%와 23.5%로 나타났다. 특히 사회적 지위가 [화자<청자]상황에서 KNS가 실현한 관계인식 전략은 10.0%로, VKL(4.9%)에 비해 높게 나타났다. 이와 달리 [화자<청자]상황에서 VKL(11.5%)은 KNS(8.3%)에 비해 감사하기 전략을 더 많이 실현한 것으로 나타났다.

3.2.4. 요청-거절 상황에서 KNS와 VKL의 부담도 비교

특정한 화행을 실현할 때 화자는 사회적 지위나 친소관계 등과 같은 사회언어학적 변인들과 함께, 담화내용의 부담감도 함께 고려하여 발화하기 마련이다. 본 연구에서는 요청과 거절 상황에서 두 집단 화자들이 느끼는 부담 정도가 어떤 점에서 차이가 나타나는지를 살펴보았다. 이를 위해서 본 연구에서는 5점 척도를 통해서 각 상황들을 실현할 때 화자가 느끼는 부담도를 측정하였으며, 이를 SPSS 통계분석프로그램을 활용하여 평균값을 도출하였다. KNS와 VKL의 부담도는 <표 IV-54>를 통해서 확인할 수 있다.

〈표 IV-55〉 요청-거절 상황에서 KNS와 VKL의 부담도

상황	요청		거절	
	KNS	VKL	KNS	VKL
상황1	2.52	3.00	2.45	2.65
상황2	2.10	2.70	2.83	2.75
상황3	3.22	2.85	2.23	2.50
상황4	1.45	1.85	4.08	3.83
상황5	1.70	1.58	2.25	2.35
상황6	2.20	2.70	1.70	1.75
상황7	2.40	3.38	1.68	1.80
상황8	2.18	2.23	2.23	1.95
상황9	3.85	3.90	1.55	1.87
상황10	3.75	3.95	2.80	2.83
합계 평균	2.53	2.81	2.38	2.42

〈표 IV-55〉와 같이, 요청상황에서 KNS와 VKL의 부담도 평균값은 각기 2.53와 2.81로 나타나 VKL이 요청 상황에서 부담감을 상대적으로 더 많이 느끼고 있는 것을 확인할 수 있었다. 그리고 거절상황의 경우, 두 집단이 느끼는 부담감의 평균값은 KNS 2.38와 VKL 2.42로 나타나, 그 차이가 크지 않았다. 상황별 부담감을 살펴보면, 10가지 요청 상황 중 두 집단은 공통적으로 모두 교수님에게 추천서를 써달라고 부탁하는 상황9와 수업시간에 지각할 것에 대해 교수님의 양해를 구하는 상황10을 실현할 때 가장 높은 부담감을 느끼고 있었다. 이와 달리 두 집단이 느끼는 부담감이 가장 낮은 상황으로는 나이가 어려 보이는 식당 직원에게 반찬을 요청하는 상황4와 친한 친구에게 만나자는 제안을 하는 상황5이다.

요청상황 중 두 집단이 느끼는 부담도의 가장 큰 차이를 보이는 상황은 친한 후배에게 밥값을 대신 내달라고 부탁하는 상황7이다. 상황7에서 KNS와 VKL의 부담도 평균값은 각각 2.18와 3.38로 나타났다. 여기서 한국과 베트남의 문화적 차이와 두 집단의 화용전략 실현양상과의 상관성을 비추어볼 필요가 있다. 두 집단의 상황7 요청 부가전략 실현양상 중 가장 흥미로운 현상은 KNS은 청자에게 밥값을 돌려주겠다는 부담 줄이기 전략을 선호하였지만, 이와 달리 VKL은 청자에게 다음 식사 때 비용을 부담하겠다는 보상하기 전략을 선호한 것이었다. 이러한 화용적 차이는 KNS가 상황7에서 부담감을 덜 느끼게 만드는 것으로

해석할 수 있겠다.

거절상황의 경우, KNS와 VKL이 10가지의 거절상황을 실현하면서 느끼는 평균 부담도는 각기 2.38와 2.42로, 전반적으로 유사하게 나타났다. 두 집단은 공통적으로 교수님의 번역 요청을 거절하는 상황4에서 부담감을 가장 많이 느끼는 것으로 나타났다. 그리고 부담도를 가장 덜 느끼는 상황으로는 친하지 않은 친구로부터 보험가입 권유를 거절하는 상황6과 도서관에 같이 가자는 친하지 않은 친구의 제안을 거절하는 상황7, 그리고 교직원의 커피 권유를 거절하는 상황9이다.

두 집단은 비록 전반적인 경향에서 거절상황에서의 부담감이 유사하게 나타났으나, 상황별로 살펴보았을 때는 다소의 차이점을 확인할 수 있었다. 예컨대 거절 상황9에서는 KNS(1.55)에 비해 VKL(1.87)의 부담도가 더 높은 것으로 나타났다. 이와 함께, VKL이 KNS보다 부담감을 더 많이 느끼는 상황으로는 상황1, 상황3, 상황7이다. 친하지 않은 친구의 생일 초대를 거절하는 상황1에서는 VKL의 평균 부담도가 2.65로 나타났지만, KNS은 2.45로 나타나 어느 정도의 차이점을 보였다. 친한 친구의 자료조사 부탁을 거절하는 상황3에서도 KNS와 VKL은 각각 2.23와 2.50로 나타나, KNS에 비해 VKL은 비교적 더 높은 부담도를 보이고 있었다. 그리고 도서관에 같이 가자는 친하지 않은 친구의 제안을 거절하는 상황7도 마찬가지로 VKL은 KNS보다 높은 부담감을 보이고 있었다(VKL: 1.80; KNS: 1.68).

이와 달리, KNS이 VKL에 비해 높은 부담도를 느끼는 상황으로는 상황4와 상황8이다. 지도교수님의 자료번역 부탁을 거절하는 상황4에서 두 집단은 가장 높은 부담도를 보이고 있었으나, KNS는 4.08로 나타나 VKL의 3.83에 비해 비교적 높았다. 마찬가지로 친하지 않은 학교선배의 영화를 보자는 제안을 거절하는 상황8에서는 KNS의 부담도가 2.23로 나타났는데 VKL은 1.95에 그치고 있어, KNS가 더 높은 부담감을 보이고 있는 것으로 확인되었다.

이처럼 본 연구에서는 요청-거절 화행을 실현하면서 KNS와 VKL이 느끼는 부담도를 도출함으로써 두 집단의 공통점과 차이점을 비교분석하였다. 전반적으로 VKL은 KNS에 비해 요청-거절 화행 실현에 대한 부담감을 많이 느끼는 것을 알 수 있었으며, 특히 요청 화행에서는 이러한 VKL의 높은 부담감이 더

분명하게 나타났다. 또한, 두 집단은 공통적으로 청자의 사회적 지위가 자신보다 높고 체면 손상 가능성이 높은 상황일수록 부담감을 더 많이 느끼고 있었다(요청상황 9와 요청상황10, 거절상황4). 반면, 청자의 사회적 지위가 낮거나 화-청자의 체면 손상 가능성이 낮은 상황일수록 두 집단 화자들의 부담도는 낮게 나타났다.

4. 소결

지금까지는 KNS와 VKL의 요청-거절 화행 전략 실현양상을 각 상황별과 집단별로 분석하고, 이를 바탕으로 두 집단의 화행 전략 실현양상을 비교하였다. 이를 통해 두 집단이 요청-거절 화행 전략을 실현하는 데 있어 어떠한 화용적 특징을 보이는지, 그리고 그 공통점과 차이점이 무엇인지를 살펴보았다. 이를 정리하면 다음과 같다.

먼저 본 연구에서는 KNS와 VKL 두 집단은 전반적으로 직접 화행 전략에 비해 간접 화행 전략을 더 선호한다는 공통적인 특징을 가지고 있음을 확인할 수 있었다. 특히 이러한 두 집단의 화용 전략 사용 특징은 요청 상황과 거절 상황 모두에서 나타나고 있었다. 그러나 요청 상황의 경우 VKL은 KNS에 비해 직접 화행 전략을 더 많이 실현하였다는 점과, 거절 상황의 경우에는 반대로 VKL이 실현한 직접 거절 전략의 비율이 KNS에 비해 낮게 나타났다는 점은 두 집단의 요청-거절 화행 실현양상의 전반적인 경향의 차이점이었다. 이는 즉, 비록 베트남과 한국 두 문화권은 집단주의 의식, 체면 개념의 사회성과 서열성 등과 같은 고맥락 문화의 특징을 공통적으로 가지고 있음에도 불구하고, 특정한 화행을 실현할 때 서로 다른 화용적 특성을 내포하고 있는 것을 의미한다.

한편, 두 집단 화자들이 실현한 세부전략들에 대한 면밀한 분석을 통해서 본 연구에서는 두 집단의 요청-거절 화행 전략 실현양상에 있어서 다소의 차이점을 발견하였다. 요청 화행의 경우, KNS는 직접 요청 주화행 전략 중 VKL에 비해 명령형 요청 전략을 더 선호한 것으로 나타났다. 이와 달리 VKL은 소망표현 전략을 더 선호한 것을 확인할 수 있었다. 또한, VKL은 KNS에 비해 명백한

수행문의 사용이나 약화된 수행문의 사용 전략 등과 같은 직접 요청 전략을 더 선호하여 두 집단의 화용전략 사용양상이 차이점을 보이고 있었다. 직접 요청 전략에 대한 두 집단의 사용양상 중 유일한 공통점은 당위적 요청 전략으로 꼽을 수 있었다.

이와 함께, 본 연구에서는 두 집단이 실현한 간접 요청 전략의 실현양상에도 차이점을 확인할 수 있었다. 예컨대 VKL이 KNS에 비해 제안 전략을 더 자주 실현하였다거나, KNS가 VKL에 비해 예비조건인 언급 전략과 암시 전략을 더 많이 사용하였다는 것이다. 이처럼 KNS와 VKL 두 집단의 요청 주화행 전략 실현양상은 직접 요청 전략이나 간접 요청 전략이나, 그리고 가장 선호하는 세부 전략이 무엇이나는 점에서 공통적으로 나타났지만, 각 세부전략들이 실현된 비율을 비교했을 때는 두 집단이 다소의 차이를 볼 수 있었다.

요청 부가전략 실현양상의 경우, KNS와 VKL 두 집단이 가장 선호한 요청 부가전략으로는 상황/이유 설명하기, 요청 행위 약화시키기, 관계인식 전략 등이 공통적으로 나타났다. 그러나 KNS와 VKL이 실현한 세부전략들의 비율을 면밀히 살펴보면 두 집단은 다소의 차이점을 보이고 있었다. 요청 부가전략 중 KNS 집단 화자들이 요청 행위 약화시키기 전략을 가장 선호한 것으로 나타났다면, VKL의 발화 단위 중에서 요청을 하게 되는 이유나 상황을 청자에게 설명해주는 상황/이유 설명하기 전략이 가장 높은 빈도로 드러났다.

거절 화행의 경우, 본 연구에서는 VKL이 KNS에 비해 대체로 많은 수의 거절 전략을 실현한 것을 확인할 수 있었다. 이는 VKL 화자들이 자신의 거절 화행 수행에 대한 확신을 가지지 못해서 다양한 언어적 자원을 활용함으로써 발화 행위의 수반력을 보완하고, 이와 함께 거절 화행 수행으로 인한 체면 위협의 가능성을 줄이고자 하기 때문인 것으로 해석할 수 있겠다.

본 연구의 10가지 거절 상황에서는 요청 화행과 마찬가지로 두 집단이 모두 직접 거절 전략보다 간접 거절전략을 선호하는 것이 공통점이었다. 특히 직접 거절전략 중 '거절하다/사양하다' 등과 같은 표현을 사용하는 수행동사 전략은 거의 실현되지 않았는데 이는 두 집단의 거절전략 사용양상의 공통점이었다. 또한, 전반적으로 KNS와 VKL이 선호한 거절 세부전략으로는 상황/이유 설명하기, 비수행동사, 사과하기 전략 등이 공통적으로 나타났다.

그러나 거절 화행 세부전략에 대한 자세한 비교분석을 통해 두 집단은 거절 화행을 수행하면서 실현한 화용 전략에 있어 어느 정도의 차이점을 드러내고 있었다. 두 집단이 가장 선호한 거절 전략으로는 상황/이유 설명하기 전략인데 KNS에 비해 VKL의 발화에서 해당 전략의 비율이 더 높게 나타난 것이 확인되었다. 또한, KNS의 발화 중 비수행동사 전략의 비율은 VKL에 비해 높게 나타났으며, 사과하기 전략의 경우도 마찬가지로, KNS는 VKL에 비해 높은 비율로 실현하였다.

이와 달리 VKL은 KNS에 비해 관심표현, 감정표현, 아쉬움, 되묻기, 대안제시 전략 등을 더 많이 사용한 것을 본 연구에서 확인할 수 있었다. 이처럼 KNS와 VKL의 거절 주화행 전략 사용양상은 두 집단이 공통적으로 수행동사 전략을 잘 사용하지 않는다는 점과 비수행동사 전략을 실현하면서 청자에게 거절하게 되는 이유 혹은 상황의 설명, 그리고 사과를 하는 전략을 높은 빈도로 사용한다는 점에서 유사하였다. 그러나 세부전략들의 사용률을 면밀히 분석하다 보니, 두 집단의 화용적 전략 사용양상은 다소의 차이를 보이고 있었다.

또한, 요청 상황 중 KNS와 VKL이 부담도를 가장 많이 느끼는 2개의 상위 상황(상황 9, 10)과 가장 덜 느끼는 2개의 하위 상황(상황 4, 5)은 공통적으로 나타났으며, 이는 두 문화권 구성원들의 어느 정도 유사한 문화적 가치를 의미하고 있다. 그러나 친한 후배에게 밥값을 대신 내달라고 부탁하는 상황7에는 두 집단의 부담도가 VKL이 KNS에 비해 높게 나타나 두 문화권에서 금전과 관련된 문제에 관해 서로 상이한 문화적 가치를 보여주고 있다. 이처럼 이장에서는 KNS와 VKL의 요청과 거절 화행 실현양상을 통해 한-베 두 문화권의 비슷하면 서도 상이한 문화적 특징들을 탐색할 수 있었다.

V. VKL의 요청-거절 화행 실현 경험을 통한 화용 습득 및 교육

1. VKL의 요청-거절 화행 실현 경험의 공통적 특징

본 연구는 모어 화자 집단과 학습자 집단의 요청-거절 화행 전략 실현양상에 대한 비교 및 학습자의 요청-거절 화행 수행 경험을 살펴봄으로써, 베트남어권 학습자의 화용 능력 함양을 위한 교수학습의 방향을 모색하는 데 목적을 두고 있다. 이러한 목표를 달성하기 위해 본 연구에서는 지금까지 DCT 설문조사를 통해 얻어진 자료를 바탕으로 한국어 모어 화자 집단과 베트남어권 학습자 집단의 요청-거절 화행 실현양상의 공통점과 차이점을 파악하고, 이러한 두 집단의 화용 전략 실현양상 비교에서 어떠한 문화적 함의가 내재되어 있는지를 분석하였다.

이 장에서는 본 연구가 초점을 두고 있는 비교문화 화용론적 접근의 천착을 위해 DCT 설문조사에 참여한 5명의 VKL 연구참여자들의 요청과 거절 화행에 대한 실현 경험을 탐색하였다. 이를 통해 한국어와 베트남어의 문화적 차이로 인한 두 언어의 화용적 특성을 보다 심도 있게 분석하고자 한다. 또한, 베트남어권 한국어 학습자들이 원어민 화자들, 즉 한국어 모어 화자들과의 의사소통 과정에서 어떠한 화용적 어려움 또는 의사소통 실패 등을 경험하게 되는지를 탐색함으로써 나아가 베트남어권 한국어 학습자를 위한 화용 교수학습의 방향을 모색하였다. 5명의 베트남어권 한국어 학습자에 대한 심층면담을 통해 얻어진 자료를 귀납적으로 분석하는 과정을 거친 후, 본 연구에서는 베트남어권 한국어 학습자의 요청-거절 화행 실현 경험을 통한 화용 습득 및 교육에 대하여 다음 <표 V-1>과 같이 연구결과를 도출하였다.

〈표 V-1〉 VKL의 요청-거절 화행 실현 경험

상위 범주	하위범주	의미단위
화용적 특성에서	고맥락 문화	• 한국인의 간접화용 전략
	문화 특수성으로서의 공손	• 한국인의 형식적인 초대
나타난 문화 차이	문화 특수성으로서의 공손	• 수직관계에서의 대화방식
	모국어 화용의 영향	• 사회적 지위와 호칭어 체계 • 베트남어의 호칭어 체계의 영향 • 베트남어의 거절 방식의 영향
화용 능력 방해요소	한국어 능력의 한계	• 명령형 요청의 과도한 사용 • 특정한 문형에 대한 잘못된 인식
	교수와 교재의 영향	• 한국어 의사소통에서의 긴장감 • 화용교육이 제한된 교재 내용 • 교사의 교육내용 적용 (특히 비원어민 교사의 화용교육 역량)
	체험을 통한 화용 능력	• 유학의 계기 • 한국인과 의사소통 경험 • 직장을 다니는 경험 • 화용교육의 필요성
화용의 교수학습 의의	화용교수 자료	• 학습 환경 (의사소통 경험의 중요성) • 교육 자료 (영화, 드라마, 예능프로그램 등 활용한 시청각 자료)

위의 <표 V-1>에 제시된 바와 같이 본 연구에서는 베트남어권 한국어 학습자의 요청-거절 화행 실현 경험을 통해서 화용 습득 및 교육에 대하여 3가지의 상위범주와 9가지의 하위범주를 도출하였다. 상위범주로는 ‘화용적 특성에서 나타난 문화적 차이’, ‘화용 능력 방해요소’, 그리고 ‘화용의 교수학습 의의’로 나타났다. 각 상위범주에서 나타난 하위 범주 및 의미 단위는 다음과 같다.

먼저 ‘화용적 특성에서 나타난 문화적 차이’ 상위범주는 ‘고맥락 문화’와 ‘문화 특수성으로서의 공손’으로 두 가지의 하위범주를 포함하였다. 구체적으로 ‘고맥락 문화’라는 하위범주는 VKL이 한국에서의 언어문화 생활을 통해 관찰하게 된 한국인의 간접화용 전략이나 형식적인 인사말 등과 같은 한국어의 고맥

락 문화적 특징을 의미한다. ‘문화 특수성으로서의 공손’이라는 하위범주는 수직관계에서의 대화방식, 사회적 지위와 두 언어권의 호칭어 체계 등 VKL이 한국에서 원어민과의 의사소통 과정을 통해 경험하게 된 두 문화권의 차이이다.

둘째 상위범주인 ‘화용 능력 방해요소’는 ‘모국어 화용의 영향’, ‘한국어 능력의 한계’, 그리고 ‘교수와 교재의 영향’ 등 세 가지의 하위범주로 구성되었다. VKL은 모국어의 호칭어 체계를 비롯한 화용적 규범의 영향 하에 한국어를 구사하고 있으며 이는 그들의 화용 능력 함양에 있어 방해요소로 나타났다. 또한, VKL의 화용 능력 방해요소 중 명령형 요청의 과도한 사용, 특정한 문형에 대한 잘못된 인식, 한국어 의사소통에서의 긴장감 등을 통해서 그들의 한국어 능력의 한계라는 의미단위들을 찾을 수 있었다.

마지막으로 ‘화용의 교수학습 의의’ 상위범주는 ‘체험을 통한 화용 능력’과 ‘화용교수 자료’ 등 두 가지의 하위범주를 포함하였다. 즉, VKL은 한국인과의 의사소통 경험이나 한국에서 직장을 다니는 경험 등으로 자신들의 화용 능력 함양 과정에서 체험을 강조하고 있었다. 이와 함께 베트남어권 학습자들을 위한 화용교육은 화용교육의 필요성에 대한 인식, 학습 환경, 그리고 영화나 드라마, 예능프로그램 등과 같은 다양한 시청각 자료의 활용 등의 중요성도 VKL의 경험을 통해 확인되었다.

2. 화용적 특성에서 나타난 문화 차이

특정한 언어권의 화용전략은 물론 화자와 청자의 연령, 성별, 직업, 사회적 지위, 화자와 청자의 친소여부 등과 같은 다양한 요소들의 영향이 복합적으로 작용하지만, 이와 관련해 논의할 때 문화 패턴은 간과할 수 없는 중요한 요소이다. 본 연구에서 전술했듯이 외국어로 의사소통하는 비원어민 화자들에게 원어민과의 모든 대화는 실질적 문화 간의 의사소통과 마찬가지로이다. 한국과 베트남은 비록 같은 유교문화권에 기반을 두고 있으나, IV장 연구결과를 통해 확인할 수 있듯이 KNS와 VKL의 화용 전략 양상에는 공통점과 차이점들이 모두 발견되었으며, 이는 각 언어의 화용적 특성에는 문화적 특징의 영향이 크기 때문이다. 즉, 각각의 문화권에는 서로 다른 문화적 가치와 규범들을 내재하고 있으며, 이러한 상이한 문화적 가치와 규범들은 해당 언어권 구성원들의 화용 전략에 영향을 미치고 있다.

2.1. 고맥락 문화

특정한 언어의 화용적 특성은 그 나라 사람들의 사고방식과 사회문화적 배경이 반영되어 있다. 고맥락 문화에 속한 한국문화는 직설적이라기보다는 간접적인 화행 전략을 선호하는 특징이 있다. 외국인 학습자들은 특히 목표 언어가 고맥락 문화의 특징을 지니고 있는 경우라면 의사소통 과정에서 오해 혹은 대화를 성공적으로 이루지 못하는 실패 경험을 하기도 한다. 한국어를 배우고 한국에서 생활하고 있는 본 연구의 참여자들은 한국인과의 실질적 의사소통 경험을 통해 이러한 한국인의 고맥락 문화의 화용적 특징을 경험한 것으로 확인되었다.

(한국사람들은) ‘언제 한번 밥 먹자’라고 많이 하는데 이 말은 진짜 밥을 먹자는 것이 아니고 그냥 인사말이잖아요. 우리 베트남 사람은 그런 것들을 많이 안 쓰는 것 같아요. 있기는 하지만 많지는 않아요. 한국 사람은 그런 말이 자주 나와요. 처음 왔을 때 그런 말을 듣고 진짜 상대방이 저랑 식사하자고 하는 줄 알고 준비를 하고 있었어요. 스케줄도 미리 짜고 그랬는데~ 나중에 그것이 그냥 인사말과 같은 것이라는 것을 알게

되었어요. (연구참여자②)

예전에 그런 일이 있었어요. 한국인 친구가 저보고 나중에 시간이 생기면 밥 같이 먹자고~ ‘밥 사줄게’ 이렇게 말했어요. 저는 그 말이 진짜인줄 알았어요. 왜냐하면 베트남에서 나중에 밥을 같이 먹자고 하면 진짜 먹거든요. 그런데 한국에서는 그냥 말을 했을 뿐이에요. 안 먹어도 괜찮아요. 진짜 먹자는 것이 아니고~ 기다렸어요. 사람들이 그냥 형식적으로만 말하는 것이라고~ 진짜 밥을 먹자는 것이 아니고~ 네~ 그런 상황을 여러 번 경험하니깐 한국 사람의 언제 한번 밥 먹자고 하는 말은 그냥 하는 말일 수도 있다는 것을 깨달았어요. (연구참여자⑤)

위의 연구참여자②, ⑤의 진술을 통해 확인할 수 있는 바와 같이, 연구참여자들은 ‘언제 한 번 밥 먹자!’라는 한국인의 식사 요청 화행이 ‘형식적’이고 단순한 인사말로 여겨질 수 있음을 인식하지 못함으로써 의사소통 과정에서 오해가 발생한 것으로 나타났다. 연구참여자②는 한국인 친구의 그러한 ‘형식적인’ 식사초대가 실제로 이루어질 것을 예상하여 일정을 미리 생각하고 있었다. 그리고 연구참여자⑤는 그러한 한국어의 화용적 특성을 베트남어와 비교하면서 자신이 상대방의 의도를 제대로 파악하지 못함에 대한 이유를 설명하였다. 그러면서 VKL은 자신의 실제적인 경험을 통해서 점차 식사를 한번 하자는 한국인의 초대 행위가 곧 인사 행위라 함을 인식하게 되었다.

제가 보기에는 베트남인이 더 솔직하게 거절해요. 이것은 제 주관적인 생각이지만~ 왜냐하면 저는 솔직하게 거절하는 사람이기 때문이에요. 제 주변 베트남 친구들도 대부분 솔직하게 거절해요. 그런데 한국인들은 어떤 것을 거절하거나 어떤 것을 요청할 때는~ 예를 들어서 한국인이 저한테 어떤 일을 그만하고 다른 일을 하라고 하고 싶을 때는 항상 ‘미안한데~라고 하면서 시작해요. 하지만 베트남 사람은 바로 “Mày đừng cái này lại rồi làm cái kia cho tao đi!” (이것 그만하고 저것 좀 해주세요!)처럼 바로 용건을 말해요. (연구참여자②)

제가 보기에 한국인은 베트남인보다 간접적으로 말하는 경우가 더 많은 것 같아요. 한국 사람은 그렇게 직접적으로 표현하지 않는 것은 예의가 있다고 생각하기 때문이에요. 너무 직설적으로 요청하거나 거절을 하면 예의가 없는 것이죠. 베트남 사람의 경우에는 더 직설적으로 말한다고 생각해요. 하지만 베트남 문화에서는 직설적으로 말한다고 해서 예의가 없는 것은 아니에요. 베트남어로 대화할 때 ‘Đạ thưa’나 주어 서술어 제대로 사용하면 직접적으로 말해도 불공손한 것은 아니에요. (연구참여자④)

본 연구에서는 연구참여자들의 다양한 요청-거절 화행 경험을 바탕으로 그들이 느끼고 인식하게 된 한국인의 화용적 특성 중 간접화용 전략을 보다 선호하는 경향을 다시 한 번 확인할 수 있었다. 위에서 연구참여자②와 ④의 진술을 통해 알 수 있듯이, VKL은 베트남인에 비해 한국인들이 더 간접적인 화용전략을 선호하는 것을 인식하고 있다. 한국에서 아르바이트를 하는 과정에서 한국인들과 다양한 의사소통 경험을 가지고 있는 연구참여자②는 요청이나 거절 화행을 실현하는 데 있어서 베트남사람은 한국사람에 비해 직접적으로 표현하는 경향이 있다고 주장하고 있었다. 같은 맥락에서 연구참여자④는 이러한 직접화용과 간접화용에 관한 차이의 원인을 한국어와 베트남어에서의 공손성에 비추어 설명하였다. 연구참여자의 진술에서 나타나듯이 한국어는 간접화용 전략을 사용하는 것이 대체로 직접화용 전략보다 공손하다. 그러나 이와 달리 베트남어로의 대화에서는 직접화용 전략일지라도 공손을 표현하기 위한 언어적 장치들을 사용하면 공손의 원리에서 벗어나지 않는 것이다. 이러한 연구결과는 한국어와 베트남어의 공손을 논의하는 선행연구들(문금현, 2017; Nguyen Thi Thuy Minh과 Ho Le Gia Anh, 2013; Hồ Thị Kiều Oanh, 2010)과 같은 맥을 하고 있다.

이처럼 목표 언어의 화용적 특성을 충분히 이해하고 그 문화에서 여겨지는 공손이나 예의에 적절한 화용 전략을 선택하는 것은 매우 중요하다. 이러한 학습자의 화용 능력은 목표 언어의 사회문화에 노출되는 경험의 다양성과 밀접한 관련성이 있다. 본 연구 심층면담에 동참한 5명의 VKL 연구참여자들은 그들이 경험한 한국 사회문화 생활에 따라 다른 양상을 나타내고 있었다.

의사소통 과정에서 한국인이 돌려서 말하는 경우 많았어요. 예를 들어서 한국 사람은 저한테 어떤 것 먹으라고 할 때는 그냥 '이것 먹어요'라고 하지 않을 때가 많아요. '이것 먹지 않을래요?' 이런식으로 부정문을 사용하더라고요. 베트남 사람들은 보통 그렇게 잘 안 하거든요. 예를 들어서 'em ăn cái này đi'(이것 먹어요) 이런 식으로 하지 한국 사람처럼 '이것 먹지 않을래요?'라고는 잘 안 해요...(중략)...처음에 그런 의미 인줄 모르고 '너 이것 안 먹지? 내가 먹을래' 이런 뜻으로 해석했어요. (연구참여자①)

어떤 때 상대방이 거절을 하고 있는데 너무 돌려서 말하니까 제가 그 의도를 파악하지 못해서 그냥 제 멋대로 했어요. 그 때는 상대방이 저를 도와줬지만 나중에 다시 생각해보니까 그 때는 상대방이 거절하고 싶었던 것 같아요. 아마 그 분들도 한국어 선생

님이라서 제가 한국인의 돌려서 말하는 문화를 모른다는 것을 이해해주셨던 것 같아요. (연구참여자③)

심층면담 시점으로 연구참여자①과 ③의 한국생활 기간은 1년에 불과하였으며, 연구참여자②, ④, ⑤에 비해 짧았다. 그들은 한국인의 화용적 특성에 대한 부족한 이해로 인해 상대방의 발화에서 내재되는 의도를 정확히 파악하지 못하였다. 구체적으로 연구참여자①은 제안을 의문문으로 표현하는 ‘V-지 않을래요?’ 문형의 의미를 틀리게 해석한 경험을 했으며, 이는 한국인과 베트남인이 선호하는 화용 전략의 차이가 원인이라고 주장하고 있었다. 같은 맥락에서 연구참여자③은 ‘돌려서 말하는’ 한국인의 의사소통 방식은 대화 상대방의 발화가 거절을 뜻하는 것인지 아닌지를 구별할 수 없게 하였다고 진술한 바가 있었다.

이처럼 간접화용을 선호하고 관계중심적이며 완충한 화용적 특성을 가지는 한국어(천소영, 2007)로 의사소통하는 비원어민 화자들은 상대방의 의도를 정확히 파악하거나, ‘언제 한 번 밥 먹자’라는 한국인의 언어 행위에 담겨져 있는 ‘관계증진의 윤희유’이며 ‘본마음은 아니라 하더라도 또 다른 차원의 존중과 배려를 만들어 내는 역할’을 하고 있음을 인식하기에 이르기까지는 상당한 한국 언어문화에 대한 경험과 이해가 전제되어야 하기 마련이다. 학습자들은 실제로 함축적이고 간접적인 화행 전략이 자주 사용되는 한국어의 화용적 특성으로 인해 결국 상대방의 의도를 오해하거나, 제대로 파악하지 못하거나, 또는 화용적 실패 경험까지 하게 되었다. 비록 연구참여자들은 그러한 의사소통 경험을 통해서 점차 한국어의 화용적 특성을 보다 이해하게 되고, 그에 적절한 화용전략과 대응을 할 수 있었음을 확인할 수 있었지만, 그 과정에서 발생한 어려움 혹은 의사소통 실패 경험은 교수학습 방향을 모색할 때 간과해서는 안 된다.

더욱이 본 연구에서는 DCT 설문조사를 통해서 VKL이 KNS에 비해 직접 요청 전략을 더 자주 사용한다는 결과를 도출하였으며, 이러한 두 집단의 화용적 차이는 한국과 베트남의 문화적인 차이에서 비롯될 수 있으므로 추론한 바였다. 이처럼 베트남어의 화용적 규범과 한국어의 화용적 규범 간의 차이는 각 문화권의 속한 화자들 간의 대화 상황에서 서로 다른 양상의 화용 전략을 실현하게

만들뿐만 아니라, 오해나 실패까지 유발할 수 있다.

2.2. 문화 특수성으로서의 공손

문화보편적인 특징을 지니는 공손은 특정한 언어의 사회문화적 배경이 반영되어 표현 방식이 다양하게 나타난다. 따라서 공손을 드러내는 각 언어의 문법적 혹은 화용적 특성은 문화 특수성의 성격을 띠고 있다. 본 연구는 이러한 문화 특수성으로서의 공손이 VKL들의 요청-거절 화행 실현 경험을 통해 어떻게 나타났는지 살펴보았다. 그 결과, 한국어와 베트남어의 공손에 나타난 차이점으로는 수직관계에서의 대화 방식, 사회적 지위와 호칭어 체계 등이 확인되었으며, 자세한 내용은 다음 연구참여자들의 진술과 같다.

베트남에서는 직위도 중요하지만 한국에서만큼은 중요하지 않아요. 예를 들어 예전에 제가 다녔던 회사에서는 베트남사람들이 아무리 직위가 높아도 친절하고 직위가 높다는 티를 자주 안 내고 거리가 별로 없지만 한국인들은 거리를 지켜요. 예를 들어서 그 분이 직위가 높으면 친하게 지낼 수도 없고 대화도 편하게 할 수 없어요. 그런 부분에서 가장 많은 차이가 있는 것 같아요. (연구참여자①)

한국에서는 서열이 더 철저하게 지켜져요. 베트남에서는 직장 내 서로 오빠 언니 동생이라고 부를 수 있지만 여기는 그렇지 않아요...(중략)...예를 들어서 원장님이 커피 드시려고 커피 타러 나오셨는데 직원들이 가만히 있으면 안 돼요. 바로 달려와서 '제가 타 드리겠습니다'라고 하면서 대신 타야 돼요. 그렇게 안 하면 눈치가 없다고 해요. (연구참여자④)

위의 인용을 통해서 알 수 있듯이, 의사소통 과정에서 수직관계는 한국어의 화용적 특성에 큰 영향을 미치는 중요한 요소이다. 베트남과 한국 두 문화권에는 위와 아래를 구분하는 수직관계라는 특징이 공통적으로 작용하고 있지만 베트남에 비해 한국 사회에서는 이러한 서열 문화가 더 명확히 드러난다. 연구참여자들은 직원과 상사 간의 대화방식을 예로 들고 있었는데, 아랫사람의 입장에서 상사와 대화할 때 한국인들은 지속적으로 거리를 유지하면서 정중한 대화 방식을 취한다면, 이와 달리 베트남에서는 아무리 상대편이 높은 지위에 있다 하더라도 어느 정도 사이가 가까워지면 더 편한 대화 방식을 취할 수 있는 것

이다. 특히 연구참여자④의 ‘눈치’에 대한 언급에서는 한국어와 베트남어의 공손성에 명확한 차이점이 나타났다.

그러니까 만약에 한국인 상사분이라면 어느 정도 거리를 지키면서 대화를 할 거예요. 그리고 만약에 베트남인 상사분이라면 두 가지 경우가 있어요. 그 분이 저와 친한 사이라면 좀 더 편하게 의사소통할 것 같아요. 그 분을 제 상사이면서도 친한 오빠처럼 여기면서 요청을 할 거예요. 그리고 만약에 그 분이 저랑 친한 사이가 아닌 경우에는 한국인과 의사소통할 때 똑같이 할 거예요. 그러니까 베트남인 상사분과 대화하면 두 경우가 있지만 한국인 상사 분하고는 그렇지 않아요. 제가 회사 다녔을 때는 그렇게 했어요. (연구참여자②)

만약에 그 일이 제 가능성 밖이라면 베트남인 상사 분한테는 거절할 수 있지만 한국인 상사 분한테는 거절할 수 없어요. 베트남인 상사를 거절하면 그 분이 다른 해결 방향을 제시해줄 수 있는데 한국인 상사 분한테 거절하면 그 분은 제가 능력이 없다고 생각하고 그 다음부터는 저한테 더 이상 아무 일도 맡기지 않을 거예요. (연구참여자①)

이처럼 VKL은 한국어와 베트남어의 화용적 특성에 서열 문화가 상이하게 작용하기 때문에, 한국어로 의사소통하는 과정에서 그들은 상대방의 출신 문화권을 고려함으로써 적절한 의사소통 전략을 선택하고 있다. 위의 연구참여자②의 진술과 같이, 그녀는 베트남인 상사에게 특정한 요청 행위를 실현할 때 그 상사와의 친소관계에 따라 ‘친한 오빠’처럼 할 수도 있고, 또는 ‘한국인과 의사소통할 때 똑같이’, 즉 거리를 유지하면서 정중한 대화전략을 선택해서 사용할 수도 있다고 하였다. 그러나 상대방이 한국인이라면 한국 사회에서의 서열 문화를 고려함으로써 상대방과의 친소관계와 관련 없이 늘 ‘거리를 지키면서 대화’를 취한다고 하였다. 같은 맥락으로 연구참여자①은 자신에게 주어진 업무에 대하여, 그 업무를 요청하는 상사가 베트남인이냐 한국인이냐에 따라서 상이한 대응 방식을 취한다고 진술하였다. 주어진 업무가 연구참여자의 가능 밖의 업무라면 어떠한 거절 방식을 취할 것이냐는 질문에, 그녀는 베트남인 상사에게는 거절을 선택하고, 한국인 상사에게는 수락한 후에 다른 대책을 찾는다고 하였다. 뿐만 아니라, 직장 내 한국어와 베트남어의 호칭어 체계를 통해서도 한-베 두 문화권에서의 사회적 지위라는 요소의 영향력이 상이하게 나타난다는 것

을 알 수 있다.

한국인은 사회적 지위를 매우 중요시해요. 회사에서의 직급이라든지 이런 것들요. 그렇기 때문에 한국인들의 의사소통 방식도 달라요. 예를 들어서 베트남 사람은 아무리 사장님이라도 가족처럼 불러요. 오빠 언니 동생 이런 식으로 불러요. 하지만 한국 사람은 이런 것이 없어요. 한국 사람은 직위를 중요하게 생각해요. 그래서 직급으로 불러요. 아무리 대리라도 대리님이라고 불러야 돼요. 사장님이나 대표님은 더욱 그렇죠. 그런데 베트남 사람은 나이가 조금 더 많으면 anh/chị라고 부르고 나이가 훨씬 많으면 cô/chú/bác 이런 식으로 불러요. (연구참여자②)

한국에 유학 와서 처음으로 한국회사를 다니게 되었는데 한국에서는 서로 부를 때 직급을 부르잖아요. 예를 들어서 과장님이라든지 팀장님이라든지~ 직급이 없어도 이름에다가 씨를 붙여서 불러요. 하지만 저는 처음에 회사에 들어왔을 때 어떤 여자 분한테 언니라고 불렀어요. 그런데 나중에 보니까 사람들이 그렇게 안 부르더라고요... 충격...베트남과 같다고 생각했기 때문이에요. 그냥 그렇게 부르면 예의가 있다고 생각했어요. 그 때는 한국에 온 지 3개월밖에 안 됐어요. (연구참여자④)

현대 베트남어는 친족 관계가 아닌 상대방과의 대화에서도 친족 명사로 호칭하는 경향이 있다(Nguyễn Văn Chién, 1993). 예컨대 연구참여자②가 언급한 ‘cô/chú/bác’은 즉 ‘고모/작은아버지/큰아버지’를 뜻하는데 이는 직장 내에서도 널리 사용되는 호칭어들이다. 반면에 한국에서는 상대방의 직위에 따른 호칭어 체계가 사용된다. 이러한 문화적 차이로 인해 베트남어권 학습자들은 한국어로 의사소통을 하는 과정에서 화용적 오류를 범하기도 하였다. 연구참여자④의 진술에서 나타난 바와 같이, 연구참여자④는 모국의 언어와 문화의 영향을 받아 처음 만나는 동료에게 ‘언니’라고 부른다고 하였으나, 초면에 이러한 호칭은 무례한 표현으로 여겨질 수 있는 것을 인식하지 못하였다. 이는 한국어의 호칭 체계에 대한 부족한 인식과 함께 모국어의 영향을 받은 이유로 발생한 오류라고 해석할 수 있겠다.

한국사람은 요청할 때 상대방에 따라서 달라진 것 같아요. 만약에 상대방과 조금 친하면~ 그러니까 종결어미가 달라지는 거예요. 높임법과 반말의 차이처럼요. 조금 친하면 ‘-줄래요? 줄 수 있어?’ 이렇게 쓰고 만약에 친하지 않으면 ‘으세요’를 많이 써요. 하지만 제가 보기에는 ‘-으세요’는 너무 명령처럼 들려요. 제가 보기에는 친하지 않은 상대방에게 요청할 때 한국사람은 ‘해 주실 수 있나요?/ 해 주실 수 있어요?’ 이런 문형들을 많이 쓰고요. 아니면 ‘하면 안 될까요?’ 이렇게 쓰고요. 베트남어는 높임법이 한국

어처럼 복잡하지 않아요. 그래서 요청할 때도 한국인과 달라요. 베트남 사람이 요청을 할 때는 한국보다 더 간단해요. 친하지 않으면 ‘có thể giúp mình được không?’(이것 좀 도와주실 수 있어요?)이렇게 말하고 만약에 상대방과 사이가 친하면 ‘giúp tao cái này đi’(이것 좀 도와줘!)라고 이렇게 말할 수 있어요. 베트남어로 요청할 때는 한국어보다 조금 더 간단해요. (연구참여자②)

직장 내 호칭어체계 뿐만 아니라 한국어의 공손은 또한 발달된 높임법과 대화 상대방의 사회적 지위에 따른 풍부한 문형의 표현을 통해서도 드러나고 있다. 위의 연구참여자②의 진술을 통해서 알 수 있듯이, 한국어로 요청 화행을 실현할 때 상대방의 사회적 지위에 따라서 선택되는 요청의 문형들도 달라진다. 참여자는 요청 화행을 표현하는 한국어 문형들은 베트남어에 비해 복잡하게 나타나는데 이는 한국어의 발달된 경어법과 상관성이 있는 것으로 주장하고 있다. 이러한 직장 내 호칭어 체계와 경어법의 차이는 두 언어의 공손과 관련성이 있다.

공손을 표시하는 언어적 표현의 사용은 각 언어마다 어휘적, 운율적, 형태적, 통사적, 의미적, 화용적 등 다양한 방법으로 결정된다(이성범, 2012). 인간 상호관계에서의 중요한 측면인 공손은 대화 참여자들이 화용 전략을 선택하는 데 큰 영향을 미치는 개념이다. 베트남어와 달리 한국어는 공손을 표시하는 데 문법화된 다양한 형태소를 가지고 있다. 본 연구는 이러한 두 언어의 공손을 나타내는 언어적 장치의 차이를 VKL이 진술한 요청-거절 화행 경험을 통해 확인할 수 있었다.

3. 화용 능력 방해요소

비원어민 화자의 부족한 화용 능력에 관해 논의하는 Ishihara와 Cohen(2014)에서는 타언어의 화용적 규범의 영향, 목표어의 언어능력의 한계, 화용적 규범으로 인식된 언어 행동의 과잉 일반화, 그리고 교수와 교재의 영향 등 4가지 요소로 구분하였다. 본 연구에서는 베트남어권 학습자들의 요청-거절 화행 실현 경험을 통해 그들의 의사소통 과정에서 어떠한 어려움이 발생하였으며, 이러한 어려움들은 학습자의 부족한 화용 능력을 유발시키는 요인 중에서 어느 요인에 해당하는지를 살펴보았다. 그 결과, 베트남어권 한국어 학습자들은 모국어 화용의 영향, 한국어 능력의 한계, 교수와 교재의 영향 등 3가지 요인들이 확인되었다.

3.1. 모국어 화용적 규범의 영향

성인 외국인 학습자들이 제2언어를 구사할 때 자신의 모어의 영향을 받거나, 목표어의 지식이 부족해서 모어에 기대어 발화하는 경우들이 종종 있다. 이때 모국어와 목표어의 화용적 규범이 서로 상이하면 모국어 전이 현상이 발생할 것이다. 본 연구에서는 베트남어권 한국어 학습자들의 요청-거절 화행 실현 경험을 통해서 학습자의 모어가 연구참여자들의 의사소통 과정에 어떠한 영향을 미쳤는지를 살펴보았다.

베트남어는 말할 때 꼭 주어, 목적어가 있어야 되는데 한국은 주어가 생략되는 경우가 너무 많아요. 그래서 가끔 한국인이 요청하는데 주어가 없어서 그게 그사람이 그렇게 하고 싶다는 말인지 저한테 시킨다는 말인지 헷갈릴 때가 많아요. 난감했어요. 한번은 사장님이 저보고 '에어컨을 꺼줄래~'라고 하셨는데 저는 그말이 사장님이 에어컨을 끄시겠다는 말씀인줄 알고 그냥 '네'하고만 대답했어요. 그 말이 요청이라고 몰랐죠. 결국은 아무도 에어컨을 끄지 않았어요. 나중에 사장님이 웃으면서 에어컨을 끄셨는데 그때서야 알게 되었어요. (연구참여자①)

한국어는 대부분 주어가 생략되어도 조사나 종결어미 등에 따라서 행동의 주

체나 객체를 암묵적으로 이해할 수 있어, 발화 행위의 의미를 파악하는 데 큰 지장이 없는 것이다. 그러나 위의 연구참여자①의 진술과 같이, 베트남어는 한국어와 달리 주어와 목적어가 함께 구사되어야 행동의 주체와 객체를 알 수 있기 때문에, 연구참여자는 주어가 생략된 ‘에어퀸 꺼줄래?’라는 말의 의미를 파악하지 못해 의사소통 실패 경험을 하게 되었다. 이러한 연구참여자①의 경험을 그녀의 모국어인 베트남어의 특징에 비추어보면 비원어민 화자의 모국어의 영향으로 인해 화자의 요청 행위의 힘이 청자로부터 제대로 인식되지 못한 상황이다.

저는 처음에 회사에 들어왔을 때 어떤 여자 분한테 언니라고 불렀어요. 그런데 나중에 보니까 사람들이 그렇게 안 부르더라고요. 베트남과 같다고 생각했기 때문이에요. 그리고 저는 한국 회사를 다녀본 적이 없었어요. 그래서 그냥 그렇게 부르면 예의가 있다고 생각했어요. 그 때는 제가 한국에 온 지 3개월밖에 안 됐어요. (연구참여자④)

같은 맥락에서, 연구참여자④는 베트남어의 호칭 체계를 그대로 적용하여 처음 만나는 동료에게 ‘언니’라고 부른다고 진술하였다. 직장 내 한국어의 호칭에 대한 이해가 부족한 그녀는 베트남어의 영향을 받아 구사한 경험이었다. 특히 연구참여자의 진술을 통해 알 수 있듯이, 처음 만나는 동료에게 ‘언니’라고 부르는 것이 공손한 것으로 인식하는 것은 한국어와 베트남어가 같다고 생각했기 때문이다.

한국에서는 상대방이 밥이나 음료수를 사줬을 때 초대받은 사람은 보통 ‘잘 먹겠습니다.’라고 하잖아요. 하지만 저는 처음에 항상 ‘많이 드세요’라고 했어요. 그런데 저는 계산하지 않으면서 ‘많이 드세요’라고 했어요. 그리고 밥 먹고 나서 ‘잘 먹었습니다’라고 하고, 상대방한테서 어떤 것을 받았으면 ‘잘 쓸게요’ 이렇게 많이 하잖아요. 그런데 저는 예전에 그럴 상황에서 그냥 ‘감사합니다’라고만 했어요. 베트남에서는 예를 들어서 상대방이 저한테 음료수를 사주면 그냥 ‘cảm ơn chị’(감사합니다)라고만 하기 때문이에요. ‘Em sẽ uống ngon’(잘 먹겠습니다)이라고는 안 하잖아요. 그런데 한국 사람은 ‘잘 먹겠습니다/ 잘 쓸게요/ 잘 먹을게요’ 이런 말을 자주 해요. 하지만 베트남어로 할 때 Em sẽ uống ngon’(잘 먹겠습니다)이라고 하면 너무 이상하잖아요. (연구참여자②)

연구참여자②는 식사 초대를 받는 상황에서 한국인과 베트남인의 인사말을

비교하면서 두 언어의 화용적 차이에 대한 인식을 진술한 바가 있었다. 그녀의 진술에 따르면 상대방으로부터 식사 초대나 선물을 받게 될 때 한국어에서는 ‘잘 먹겠습니다./잘 먹을게요.’, 또는 ‘잘 쓸게요.’라는 표현이 자주 사용되지만, 베트남어로 딱히 대응할 만한 표현이 없는 것이다. 이러한 모국어의 화용적 규범을 받은 연구참여자는 식사초대를 받은 상황에서 한국문화에 적절한 발화를 하지 못한 경험이 있다고 진술하였다.

예전 남자친구도 한국인이었는데 ‘정리하다’라는 말이 있잖아요. 저는 그냥 남친한테 우리의 이야기를 다시 정리하자고 하려고 했었는데 남자친구는 그 말이 헤어지자는 말인 줄 알았어요...중략...언어 때문이라고 생각해요. 저는 그런 뜻이 없었는데 상대방은 제 의도를 잘못 해석하는 거예요. (연구참여자④)

연구참여자②가 모국어의 화용적 규범의 영향으로 인해 특정 상황에서 적절하게 발화하지 못하였다면, 연구참여자④는 그러한 모어의 영향으로 대화 상대방과의 오해까지 산 경험을 가지고 있었다. 위의 연구참여자의 진술에서 나타난 바와 같이, 연구참여자는 남자친구와의 대화 상황에서 ‘정리’라는 표현을 사용하였지만, ‘정리하다’라는 말이 ‘특정한 사이를 끝내다’라는 뜻으로도 쓰이는 것은 인식하지 못했다. 그 결과 상대방은 연구참여자가 전달하고자 하는 의미를 오해하게 되었다.

이처럼 베트남어권 한국어 학습자들은 한국어로 의사소통하는 과정에서 자신의 모어인 베트남어의 화용적 규범의 영향을 받음으로써 화자의 요청 행위를 오해했거나, 특정한 상황에서 한국 언어와 문화적 규범에 적절하게 발화하지 못했거나, 대화 상대방으로부터 오해를 받았다는 등 상당한 어려움을 겪은 것으로 나타났다.

3.2. 한국어 능력의 한계

모국어의 화용적 규범의 영향과 함께, 본 연구에서는 베트남어권 한국어 학습자들이 한국어 능력의 한계로 인해 상당한 의사소통 어려움을 경험하기도 하였다. 다음 연구참여자들의 진술을 통해 확인할 수 있듯이, 연구참여자들은 자신이 실제로 실현한 요청이나 거절 화행과 같은 특정한 대화 상황을 떠올리면서 그러한 경험에 대해 진술하였다.

예전에는 ‘괜찮아요’가 하나의 거절 표현이라는 것을 몰랐죠. 베트남어에서는 그렇게 말하지 않기 때문이에요. 베트남어에서 ‘괜찮아요’는 ‘không sao’인데 이는 ‘오케이’와 같은 거예요...중략...만약에 한국인 친구가 ‘괜찮아요’라고 했으면 그 말은 즉 ‘오케이’라고 해석했을 거예요. (연구참여자①)

그렇군요. 이제야 알았어요. 지금 생각해보니까 베트남에 있었을 때 제가 한국인 선생님들에게 가끔 음료수 같은 것을 제안했는데 선생님들이 ‘괜찮아요’라고 말했는데 그때는 제 제안을 수락한다고 생각했어요...중략...몇 번 과일을 드렸는데 선생님이 ‘괜찮아, 괜찮아’라고 하셨는데 선생님이 좋아해서 그렇게 말한 줄 알았어요. 정말 몰랐어요. (연구참여자③)

‘괜찮다’라는 표현의 여러 의미 중에는 ‘상대방의 어떠한 제안을 거절하는’ 의미도 있으며, 이는 실제로도 한국어 모어 화자들로부터 널리 사용되는 표현이다. 그러나 위의 인용에서 나타난 바와 같이 연구참여자①은 이러한 ‘괜찮다’의 기능을 충분히 인식하지 못함으로써 상대방의 발화행위를 오해할 가능성을 언급하였다. 그리고 연구참여자③의 경우, 과거 한국인과의 대화 상황을 회상하면서 실제로 상대방의 거절 의사를 수락 의사로 오해한다고 진술하였다.

상대방이 휴지를 달라고 하는 상황이었어요. 그러니까 상대방이 휴지를 주면 안 되라고 물었는데 저는 그 말이 요청을 의미하는 줄 모르고 그냥 ‘네 됩니다’라고 대답하고 가버렸어요. 상대방도 되게 당황했어요. 한국 사람은 그렇게 부정 문형을 자주 사용하기 때문이에요. 이런 상황도 있었어요. 상대방이 저한테 ‘혹시 수저 없나요?’하고 물었는데 그때 그냥 ‘네 있습니다’하고 대답하고 가버렸어요. 문화적 차이가 너무 커요. 진짜로 수저가 있는지 없는지 물어본 것이 아니라 달라는 의미였어요. (연구참여자②)

같은 맥락으로, 연구참여자②는 식당에서 아르바이트를 하면서 자신의 한국어 능력의 한계로 인해서 다소의 의사소통 실패 경험을 한다고 진술하였다. 구체적으로 연구참여자③은 손님이 휴지나 수저를 달라고 할 때 직접 요청전략이 아니라 간접 요청 전략(예비조건의 언급 전략과 암시 전략)을 실현하였는데, 참여자는 상대방의 발화행위에 담겨져 있는 의도를 파악하지 못하였다. 즉, 외국인 학습자인 청자의 부족한 화용 능력으로 인해 화자의 발화행위의 힘이 제대로 인식되지 못한 상황이다. 이는 예비조건의 언급 전략과 암시 전략이 VKL보다 KNS에 의해 높은 비율로 실현되었다는 본 연구 DCT 설문조사의 결과와 같은 맥락이다.

‘추천서를 부탁드립니다’라는 말은 안 했어요. 왜냐하면 이렇게 말하는 것은 한국에 와서 알게 됐어요. 한국에 와서 사람들이 그렇게 말하는 것 듣고 저도 지금 ‘부탁드립니다’라는 표현을 자주 사용하고 있지만 베트남에 있었을 때는 이렇게도 말할 수 있는 것을 몰랐어요. 그 때는 ‘써주세요’라고 했어요. 베트남에 있었을 때는 항상 ‘아/어 주세요’라고 많이 했어요. (연구참여자③)

학습자들의 부족한 한국어 능력이 대화 상황에서 그들이 상대방의 의도를 오해하게 만들 뿐만 아니라, 공손하지 못한 발화까지도 일으킬 수 있다. 연구참여자③이 진술한 바와 같이, 그녀는 제한적인 한국어 능력으로 인해 요청 상황에서 명령형 요청 전략을 과도하게 사용하였다. 일반적으로 화자는 특정한 담화 상황에서 화-청자의 사회적 지위, 친소관계, 그리고 담화내용의 부담도 등 다양한 사회언어학적 변인들을 고려하여 그 상황에 적절하게 발화한다. 그러나 연구참여자③과 같은 외국인 학습자들은 언어 능력의 한계로 인해 다양한 화용 전략에 대한 선택 여지가 제한적이며, 결국 부적절하게, 심지어는 무례하게 발화하는 경우가 종종 있는 것이다.

친구와 의사소통할 때는 높임법 때문에 별로 부담스럽지 않지만 한국문화를 이해하지 못하는 부분들이 있어서 오해가 발생할까봐 걱정돼요. 예를 들어서 상대방이 직설적으로 이야기하지 않고 돌려서 말할 때 그것이 거절인지 수락인지, 또는 부탁인지 잘 모를 수도 있어요. 그러니까 상대방의 의도를 이해하지 못할까봐 그게 걱정이예요. 저는 그런 경우에 많이 부담스러워요. (연구참여자③)

(한국인들은) 너무 간접적으로 말해서 이해 못한 경우가 많았어요. 특히 통역할 때는요. 또는 상사분도 가끔 돌려서 말해요. 네~ 돌려서 말하는 상황이 많았어요. 메인 포인트를 말하지 않고~ 예를 들어서 저한테 어떤 문서를 주셨는데 어떤 부분을 번역해야 되는지 직접적으로 말하지 않고 그냥 돌려서 이것저것 설명하고 그래서 제가 사장님이 원하시는 것이 무엇인지 제대로 이해하지 못했어요. (연구참여자⑤)

연구참여자③과 ⑤의 진술에서 나타난 바와 같이, 학습자들의 부족한 화용 능력은 한국인의 화용 전략과 문화에 대한 이해가 충분하지 못한 이유에서도 비롯된다. 연구참여자③은 상대방이 간접 화용 전략을 사용할 때 상대방이 전달하고자 하는 의미를 오해할 수 있음에 대해 부담감을 느끼고 있었다. 그리고 연구참여자⑤는 자신이 맡은 업무에 대한 상사의 지시를 정확히 알 수 없는 경험을 통해 의사소통 어려움 경험을 진술하였다.

요청을 할 때 부담스럽죠. 어떻게 말하면 제가 상대방에게 부담을 주는 생각을 안 하는지, 어떻게 말하면 제가 상대방에게 아주 정중하게 부탁하고 있는 것을 보여줄지 이런 것 때문에 부담스러워요. 제가 상대방에게 일을 시키고 있는 것이 아니라~ 상대방이 제 부탁을 마음 편하게 받아들일 수 있게요...중략...이런 상황이 있었어요. 제가 회식자리에 갔어야 하는데 혼자 가기 싫어서 저랑 밥을 자주 같이 먹던 친구에게 같이 가달라고 부탁했어요. 이렇게 말했어요. ‘이따 회식 갈 때 같이 가주면 안 될까요?’ 이렇게 말했어요. 부탁을 하려고 했을 때는 혹시 상대방이 가기 싫은데 부탁을 하면 억지로 가야 하나 이런 생각도 들었어요. 그래서 부담스러웠죠. (연구참여자④)

요청이나 거절을 하면서 말실수로 관계가 나빠지는 것에 대한 불안은 있죠. 왜냐하면 첫째는 제가 외국인이고 한국어를 상대방처럼 능통하지 못하기 때문이에요. 둘째는 문화적 차이 때문이에요. 예를 들어서 같은 상황이지만 한국 사람은 이렇게 얘기하고 베트남 사람은 다르게 얘기하고~ 그래서 그런 상황에서 그렇게 이야기하면 한국인한테는 그게 너무 실례가 아닐까 이런 불안감이 있어요. 아무리 친하더라도 그 사람이 어떻게 생각하는지는 모르겠어서요. 왜냐하면 언어적 차이보다는 문화적 차이가 더 크기 때문이에요. (연구참여자②)

비원어민 화자들의 부족한 화용 능력은 특정한 담화 상황에서 그들이 경험한 불안감이나 긴장감을 통해서도 확인할 수 있었다. 위의 연구참여자들의 진술과 같이, 연구참여자들은 요청이나 거절과 같은 특정한 화행을 실현할 때, 자신의 발화 자체가 상대방에게 무례하게 들리지 않을지, 혹은 그 발화가 실수가 되지

않을지 등 불안감을 느낀다고 진술하였다. 이러한 긴장감은 연구참여자들의 한국어 능력의 한계로 비롯된 것이라고 해석할 수 있는데, FTA에 속한 요청과 거절 화행을 실현할 때 더욱이 그러한 불안감이나 긴장감은 나타날 것이다.

이처럼 본 연구에서는 비원어민 화자들의 제한적인 한국어 능력이 화용 능력에 영향을 미치는 것을 베트남어권 한국어 학습자들의 요청-거절 화행 실현 경험을 통해서 확인할 수 있었다. 이러한 한국어 능력의 한계는 비원어민 화자들이 대화 상대방의 발화 의도를 제대로 파악하지 못하게 만들 뿐만 아니라, 특정한 상황에서의 부적절한 발화, 또는 불안감과 긴장감을 야기하기도 한다.

처음 왔을 때는 ‘(으)세요’라는 문형을 조금 많이 썼어요. 선생님들하고 그런 표현을 썼을 때는 별로 문제가 없었지만, 알바하는 식당에서 손님들과 이야기할 때는~ 예를 들어서 처음에 손님이 들어왔을 때는 제가 항상 ‘편하게 앉으세요’라고 말했는데 그게 한국인들처럼 자연스럽게 못했어요. (연구참여자②)

연구참여자⑤가 특정한 표현의 사용을 과잉 일반화하면서 거절 상황에서 화용적 오류를 범했다면, 연구참여자②는 특정한 문형의 사용의 과잉 일반화를 경험하였다고 한다. 연구참여자②는 요청 상황에서 명령형 요청 전략을 나타내는 ‘(으)세요’ 문형을 과도하게 사용하였으나, 손님을 맞이하는 상황에서 이러한 문형의 사용은 다른 한국인 직원들처럼 자연스럽게 공손하지 못함을 느낀다고 하였다.

제가 상상했던 것은 예를 들어서 우리가 비닐봉투가 필요하면 그냥 ‘비닐봉투 주세요’ 이렇게 말하는 건데 사람들은 그렇게 말하지 않고 ‘담아줄래요?’라고 하더라고요. ‘담아주세요’도 아니고 ‘담아줄래요?’라고 하더라고요. 제가 편의점에서 아르바이트를 하고 있거든요. 사람들이 그렇게 말하더라고요. 그래서 이제 알았어요. 봉투에 담아달라고 할 때는 그렇게 말하는 것을~ 제가 생각했던 문장이 아니라. (연구참여자③)

연구참여자③은 한국에서 생활하면서 특정한 요청 상황에서의 화용 전략을 그녀가 생각했던 것과 실제로 원어민 화자들이 구사한 것이 다르다는 사실을 깨달았다고 진술하였다. 특정한 대화 상황에서 다양한 유형의 발화가 있을 수 있음을 인지하지 못한 연구참여자는 편의점에서 아르바이트 하면서 자신이 스

스로 관찰하고 접촉하는 경험을 통해 알게 된 것이었다. 그러나 여기서 연구참여자는 자신이 관찰하게 된 화용전략을 한 번 더 과잉 일반화를 하는 경향을 보이고 있었다. 판매원의 나이가 어려보일 경우 ‘답아줄래요?’라는 표현이 적절할 수 있지만, 그렇지 않을 경우 이는 무례해 보이는 표현이 될 수 있다. 그러나 연구참여자는 마트나 편의점에서 봉투를 요청하는 상황이라면 화-청자의 나이 등을 고려하지 않고 무조건 ‘답아줄래요?’라는 표현을 사용하는 것으로 과잉 일반화하고 있었다.

이처럼 본 연구에서는 연구참여자들의 경험을 통해서 그들이 특정한 표현이나 문형의 사용을 과잉 일반화하는 현상을 확인할 수 있었다. 이러한 현상은 학습자들의 의사소통 경험이 풍부하지 못하거나, 다양한 대화 상황을 경험하지 못할 때 주로 발생한 것이 또한 확인되었다. 화용적 규범으로 인식된 언어 행동의 과잉 일반화는 결국 비원어민 화자들의 부적절하거나 공손하지 못한 발화를 일으키게 되는 것이다.

3.3. 교수와 교재의 영향

학습자들의 부족한 화용 능력을 유발하는 요소들에 관해 논의할 때 교수와 교재의 영향을 간과해서는 안 된 중요한 요소라고 할 수 있겠다. 본 연구는 심층면담을 실시하는 과정에서 연구참여자들이 교수와 교재의 영향으로 인한 화용 능력의 한계를 다루었는 바, 오래 된 교재의 사용이나 교수 내용의 오류, 학습내용과 실제 의사소통 상황과의 거리, 교수자의 역량 및 화용교육에 대한 인식 등을 확인할 수 있었다.

제가 외국인이다 보니까 의사소통할 때 어려움을 많이 겪었죠. 왜냐하면 처음 왔을 때는 제가 조금 딱딱하거나 낮은 표현들을 썼었어요. 베트남에서는 연세대 교재로 배웠는데 그것도 아주 오래전 교재였어요. 그래서 어떤 말을 했는데 상대방이 ‘오 너 왜 그 말을 쓰니?’ 이런 반응도 있었어요. 예를 들어서 예전에는 커피숍이나 다방 등과 같은 말을 썼는데 지금은 사람들이 그런 말을 안 쓰잖아요. 지금은 카페라고 쓰거나~네 그러니까 요즘 널리 쓰는 표현들을 업그레이드하지 못했어요. (연구참여자②)

제가 기억하기에는 4학년이었는데 설악산이라든지 그런 글을 배웠어요. 그리고 선생님

이 준비한 내용들도~ 예를 들어서 듣기 수업 있잖아요. 그런 듣기 내용들은 어떤 CD에서 가져오셨어요. 실제 상황이 아니었고~ 드라마나 예능프로그램에서 가져온 것이 아니었어요. 그냥 아나운서가 읽는 내용을 들었는데 뭔가 실제 상황에 적용하기가 어려웠어요. (연구참여자④)

위의 진술과 같이, 연구참여자②는 대학교에서 한국어를 배웠을 때 업그레йд되지 못한 교재의 사용으로, 실제로 의사소통하면서 원어민 화자들이 사용하지 않는 표현을 사용한 경험이 있었다. 그녀는 카페와 다방이라는 두 표현을 예로 들면서 자신이 교재의 영향으로 인해 의사소통 어려움을 경험한다고 진술하였다. 그리고 연구참여자④는 당시 CD를 듣기 자료로 활용된 이야기를 나누면서, 배운 내용을 실제 상황에서 적용하기가 어렵다고 주장하고 있었다.

‘V(으)면 돼요? V(으)면 괜찮아요?’ 베트남에 있었을 때는 선생님이 이런 문법을 가르쳐주셨어요. ‘아/어도 돼요?’보다 많이 배웠어요. 그래서 그렇게 많이 사용했어요. 한국에 와서 그 문법을 잘 안 썼죠. 그 전에는 많이 썼어요. (연구참여자②)

연구참여자②는 본국인 베트남에서 자신의 한국어 학습 경험을 바탕으로 교수내용이 자신의 화용전략에 영향을 미친다고 진술하였다. 그녀의 이야기에 따르면 요청 화행을 실현할 때 ‘V(으)면 돼요?/괜찮아요?’ 문형을 주로 사용하였는데, 이는 학교에서 그렇게 배웠기 때문이다. 그러나 한국으로 유학 와서 연구참여자②는 요청 상황에서 그러한 문형의 사용이 자연스럽게 못하다고 느끼게 되었으며, 자신의 화용 전략을 바꿈으로써 보다 적절한 문형의 사용을 하고 있다고 하였다.

배웠을 때 배운 것이라 실제 의사소통 상황에서 말하는 것이 다른 것은 많이 있다고 생각해요. 왜냐하면 교재에서 배웠을 때는 다른데 실제 의사소통 상황에서 적용할 때는 다르기 때문이에요. 그리고 배웠을 때는 문법을 많이 학습했는데 실제로 일상생활에서는 더 간단하게 사용하는 것 같아요. 그리고 사용하는 표현들도 교재에서는 그 뜻으로 배웠는데 실제 일상생활에서는 다른 뜻으로 쓰이는 것들도 있어요. 이런 것이 많이 있어요. (연구참여자④)

비원어민 화자들의 원활한 의사소통을 위해서는 문법이나 어휘 등과 같은 언

어지식 이외에도, 적절한 상황에서 적절하게 발화할 수 있는 화용 능력이 필요하다. 그러나 위의 연구참여자④의 진술과 같이, 교재를 통해서 배운 문법과 실제 원어민 화자들이 사용하는 문법에는 상당한 거리가 있어, 의사소통 상황에서 배운 지식을 바탕으로 구사하는 데 있어 상당한 어려움이 있는 것이다.

이처럼 본 연구에서는 베트남어권 한국어 학습자들의 경험을 탐색함으로써 그들의 화용 능력에 교수와 교재의 영향을 확인할 수 있었다. 교재내용이 실생활 의사소통과 거리가 있거나, 상황적 맥락에 대한 설명이 부족한 교수내용 등은 학습자들의 화용 능력의 어느 정도 영향을 미치고 있는 것으로 나타났다. 특히 연구참여자들의 진술 내용을 통해 확인할 수 있듯이, 국내가 아닌 현지에서 한국어를 학습하는 외국인 학습자들은 풍부하지 못한 의사소통 경험으로 인해 더욱이 화용 능력 함양의 기회가 제한적이다.

4. 화용의 교수학습 의의

지금까지는 VKL의 실제 의사소통 경험을 통해서 화용 전략에 영향 미치는 문화적 요소들과 부족한 화용 능력으로 인한 어려움을 분석하였다. 이 절에서는 문화적 차이와 부족한 화용 능력으로 인해 다양한 의사소통 어려움을 경험한 베트남어권 한국어 학습자들이 이를 어떻게 극복하고 화용 능력을 함양하였으며, 그들의 경험을 통해서 화용의 교수학습 의의가 무엇인지를 분석하고자 한다.

4.1. 체험을 통한 화용 능력

본 연구에 동참한 연구참여자 대부분은 한국에서 생활하면서 자국에 있었을 때보다 한국어로의 의사소통 기회가 다소 많아졌으며, 이를 통해서 다양한 의사소통 상황을 경험할 수 있었다. 심층면담 분석 결과에 따르면 이러한 다양한 의사소통 경험을 통해서 학습자들의 화용 능력이 향상된 것으로 나타났는데, 자세한 내용은 다음과 같다.

같이 알바하는 한국인 친구들이 항상 ‘편하시게 앉아주실래요?’ 또는 ‘편하시게 앉아주실까요?’ 이렇게 말하더라고요. 그러니까 ‘앉으세요’보다는 ‘앉아주실래요?/ 앉아주실까요?’라는 문형들이 더 많이 사용돼요...중략...왜냐하면 친구들이 저한테 그랬어요. ‘(으)세요’라고 말하면 뭔가 좀 명령처럼 들려서요. 그래서 ‘(으)래요?/ (을)까요?/ (아/어 주실 수 있나요?’ 이런 문형을 쓰면 더 부드럽게 들려요. 그 친구들이 저한테 많이 알려줬어요. 어떤 말을 쓰면 더 부드럽게 들리는지~ 그래서 그렇게 따라서 해보니 상대방들도 너무 명령처럼 들리지 않은 것 같아요. 상대방들의 기분도 더 편해진 것 같아요. (연구참여자②)

베트남에 있었을 때는 ‘부탁드립니다’라는 말을 별로 못 들었어요. 그런데 한국에 오니까 사람들이 그렇게 많이 쓰더라고요. 그래서 저도 자연스럽게 쓰게 됐어요. 베트남에 있었을 때는 ‘주세요’라는 표현을 주로 사용했어요...중략...지금은 부탁할 때 ‘부탁드립니다’라는 말을 더 많이 사용하고요. 그리고 ‘주다’ 대신에 ‘드리다’라는 말도 더 자주 사용해요. 아 그리고 아마도 상대방이 돌려서 거절할 때 상대방의 의도를 파악할 수 있을 것 같아요. 지금은 어느정도 이해할 수 있을 것 같아요. 예전에 상대방이 돌려서 거절할 때 거절 의사를 몰랐어요. 이런 것도 아마 제 듣기 능력이 부족하기도 해서일 것 같아요. (연구참여자③)

위의 인용문을 통해 확인할 수 있듯이, 연구참여자들은 다양한 담화상황에 대한 경험을 통해 자신의 화용 능력을 향상시키고 있었다. 연구참여자②는 같이 일하는 한국어 모어 화자들을 관찰하면서 요청상황에서도 다양한 문형이 사용될 수 있으며, 과도한 명령형 요청 전략의 사용은 발화 행위의 힘을 제대로 발휘하지 못할 수도 있음을 인식하게 되었다. 같은 맥락으로 연구참여자③은 상대방에게 부탁을 할 때 자신의 제한적인 한국어 능력으로 인해 부탁하는 상황에서도 명령형 요청 전략을 주로 사용하였으나, 한국에 와서 다양한 의사소통 경험을 하면서 그러한 자신의 한계점을 극복한다고 진술했다.

예전에는 한국어의 의사소통 특징을 잘 몰라서 상대방이 말하고 싶은 것을 제대로 이해하지 못한 경우가 종종 있었는데 지금은 그들과 대화 경험이 많아서 그들이 말하는 말에 담겨져 있는 의미를 어느 정도 잘 파악하고 있어요. (연구참여자④)

(한국에 와서 한국어 실력이) 많이 개선되었어요. 한국어를 사용하는 능력도 많이 늘었어요. 더 빨리 그리고 더 자연스럽게 말할 수 있어요. 베트남에 있을 때에 비해서~ 베트남에 계속 있었으면 아마 계속 ‘저는 ...습니다’ 이렇게만 말할 것 같아요. 끝이에요. 베트남에만 있으면 제가 하는 말이 엄청 어색할 것 같아요. (연구참여자⑤)

한국생활과 화용 능력을 비롯한 의사소통 능력에 관하여 연구참여자④와 연구참여자⑤도 한국에서의 다양한 의사소통 기회로 자신의 한국어 화용 능력이 상당히 개선된다고 진술하였다. 연구참여자④는 대체로 간접화용을 자주 사용하는 한국인의 의사소통 습관으로 대화 상대방이 전달하고자 하는 의미를 정확하게 파악하지 못한 과거의 경험들이 있었지만, 다양한 실제 의사소통 경험을 통해서 이러한 문제를 극복하였다고 진술하였다. 그리고 연구참여자⑤는 베트남에서 격식체만 사용했던 것보다 한국에서 다양한 유형의 대화를 실현하면서 자신의 한국어 능력이 향상되었음을 판단하고 있었다.

교재와 교육과정을 통해 어휘나 문법을 습득할 수 있다면, 이러한 기본적인 지식들을 활용하여 성공한 의사소통을 이루는 데에는 화자 자신이 전달하고자 하는 내용을 자연스럽게 표현하고 상대방의 언어에서 나타난 의도를 파악할 수 있는 화용 능력이 전제되어야 하는 것이다. 본 연구에서는 VKL의 한국어 화용 능력의 함양 과정에 있어서 체험이 중요한 역할을 하고 있는 것이 확인되었다. 그러나 해외에서 한국어를 배우는 학습자들은 이러한 체험의 기회가 적은 학습 환경에 놓여있다.

4.2. 화용 교수자료

부족한 화용 능력으로 인한 의사소통 어려움을 다소 경험한 연구참여자들은 한국어 교육과정에서의 화용교육을 강조하고 있었다. 이러한 연구참여자들의 화용교육에 대한 인식은 교수학습 자료의 다원화, 문법적용을 위한 상황적 맥락의 설명, 한국인의 문화를 비롯한 의사소통 방식에 대한 교수 등에 대한 제안들을 통해서 확인할 수 있었다.

제 생각에는 한국어는 보통 초급, 중급, 고급으로 분류되어 있잖아요. 수준에 따라서 학습자들의 실력도 달라요. 그래서 초급과 중급에서는 기본적인 지식들을 가르쳐 주는 것이 좋을 것 같아요. 그리고 고급에는 문화사회적 요소가 들어 있는 내용들에 초점을 맞추는 것이 좋다고 생각해요. 왜냐하면 학습자들은 한국의 사회문화적인 것들을 직접 경험할 수 없기 때문이에요. (연구참여자④)

연구참여자④는 기본적인 언어 지식이 갖춰진 고급 학습자들을 대상으로 사회문화적 요소가 반영된 한국어의 교수학습이 필요하다고 주장하고 있었다. 특히 베트남 현지에서 한국어를 학습하고 있는 학습자들의 경우에는 더욱이 그러한 한국의 사회문화적 배경이 구성된 교육과정의 필요성을 강조하고 있었다.

제 생각에는 학교에서 맥락에 대한 설명이 필요해요. 한국인의 문화라든지, 한국인이 자주 사용하는 의사소통 방식이라든지 이런 것을 설명할 필요가 있어요. 왜냐하면 학교에서 배웠을 때는 주로 통-번역을 위해서 배웠기 때문에 일상생활에서의 의사소통 방식은 자세히 안 배웠어요. 그런 내용도 가르쳐주면 더 좋을 것 같아요. 그렇게 한국인의 문화나 의사소통 방식에 대해서 어느 정도 알면 덜 서투르고 오해도 덜 생길 것 같아요. (연구참여자⑤)

사회적 배경도 중요해요. 저와 같은 경우에는 어차피 한국에서 살아갈 것이기 때문에 한국의 사회적 배경을 이해하면 의사소통할 때 적절한 의사소통 방식을 사용할 수 있어요. 그러면 의사소통을 하면서 오해도 덜 발생할 것 같아요. (연구참여자④)

위의 연구참여자들의 진술과 같이, 참여자들은 현지 외국인 학습자의 화용 능력을 함양하기 위해서는 실생활을 반영한 언어 자료에 의한 교수학습이 이루어져야 함을 주장하고 있었다. 연구참여자⑤의 경우, 전공 교육과정에서는 주로 통-번역을 위주로 진행되었기 때문에 실제로 다양한 의사소통 상황에서의 한국인의 의사소통 방식을 비롯한 문화에 대한 교육이 미흡한 실정이라고 판단하며, 이에 대한 교수학습을 강조하고 있었다. 그리고 연구참여자④는 사회적 배경에 대한 이해에 바탕을 둔 한국어 교육이야말로 의사소통 과정에서 발생할 오해들을 감소할 수 있음을 주장하고 있었다.

한국인의 의사소통 방식에 관한 내용들이 거의 없었어요. 대부분은 문법, 어휘, 발음, 그리고 독해를 많이 연습하고 있어요. 쓰기와 말하기도 아주 적은 비중을 차지하고 있어요. 왜냐하면 한 반에 학생의 수가 너무 많다 보니까 시간이 충분하지 못해요. 그리고 제 생각에는 젊은 한국인 선생님이라면 이런 것을 좀 더 유연하게 가르쳐줄 수 있을 거예요. 하지만 우리 학교에는 한국인 교사도 부족한데다가 대부분이 나이가 많은 분들이예요. 나이 많은 분들은 그런 것을 중요하게 여기지 않아요. 특히 가르칠 때 나

이가 많은 선생님들은 존댓말에 집중하고 심지어 한자어도 많이 사용해요. 그러니까 글을 읽고 어떤 단어를 한자로 어떻게 쓰는지 이런 내용을 가르쳐요. (연구참여자③)

같은 맥락으로 연구참여자③은 한국어의 화용적 규범이 충분히 반영되지 못한 교육과정의 현주소를 비판적으로 평가하고 있었다. 특히 유학 오기 전에 모 대학에서 한국어 강사로 활동한 경험을 가지고 있는 연구참여자③은 문법과 어휘, 발음 등을 위주로 진행되고 있는 동대학 교육과정의 교육내용 뿐만 아니라, 시간, 교수자 인력 등의 제한적인 조건에 대해 학습자의 화용 능력을 높이는 데 있어서 많은 어려움을 호소하였다.

(화용 능력을 높이기 위해) 영화나 드라마를 활용하는 것도 좋을 것 같아요. 왜냐하면 영화나 드라마 내용들은 실제 일상생활의 소재로 하기 때문이에요. 그리고 방송 프로그램도 사용할 수 있어요. 그렇게 영화나 드라마, 예능 등을 활용해서 교육하면 효과적일 것 같아요. 베트남 현지에서 한국어를 배우고 있는 학습자들은 대화를 하는 기회도 많이 없고 구체적인 상황을 많이 경험할 수도 없기 때문이에요...중략...예를 들어서 한국 직장생활에 대한 수업을 진행할 때는 그런 내용을 다루는 드라마에서 자료를 가져오는 것이죠. 그런 자료는 되게 다양해요. 없는 것이 아니에요. (연구참여자④)

베트남 현지에서 한국어를 배우고 있는 베트남인 학습자들의 화용 능력을 높이는 방안에 대해 연구참여자④는 영화나 드라마, 예능프로그램 등과 같은 일상생활의 소재로 만들어진 교수학습 자료의 사용을 제안한 바가 있었다. 그녀의 진술의 의하면, 국내에서 한국어를 배우는 학습자들과 달리, 해외 현장에서 한국어 학습자들은 원어민 화자들과의 대화 기회가 많지 않으며, 한국의 사회문화적 배경에 대한 이해가 부족하기 때문에 이들을 위한 교수학습 자료의 다원화가 효과적인 방안이다.

5. 소결

지금까지는 VKL의 요청-거절 화행 실현 경험을 통해서 한국어와 베트남어의 화용적 특성에서 나타난 문화적 차이를 비롯해 VKL의 화용 능력 방해요소, 그리고 화용의 교수-학습적 의의를 살펴보았다. 그 결과 VKL이 바라보는 한국어의 화용적 특성은 그들의 모국어인 베트남과의 비교에서 나타난 고맥락 문화의 특징과 문화 특수성으로서의 공손으로 나타났다. 또한, VKL의 화용 능력 방해요소로는 모국어의 화용적 규범의 영향, 제한된 한국어 능력, 그리고 교재 또는 교수의 영향 등으로 확인할 수 있었다. 이와 함께 본 연구에서는 화용의 교수 학습적 의의를 모색한 결과로, 체험을 통한 화용 능력 함양과 함께 화용 교수 자료 등을 도출하였다.

먼저 본 연구에서는 문화적 측면과 언어 사용의 뿌리 깊은 상관성이 VKL의 요청-거절 화행 실현 경험을 통해서 다시 한번 재검토되었다. 특히 베트남의 언어·문화적 배경을 가진 베트남어권 학습자들은 서열과 체면, 공손 등과 같은 한국의 사회문화적 특성들이 복합적으로 작용하는 한국어로 의사소통하는 경험에서는 더욱이 언어 사용에 대한 문화의 영향력이 또렷이 드러났다. VKL의 경험에서 나타난 한국어의 화용적 특성에는 한국과 베트남의 문화적 차이가 나타났으며, 이러한 문화적 차이로 인해 베트남인 학습자들은 상대방의 의도를 파악하지 못하거나 상대방과의 대화에서 부적절한 발화 등 의사소통 과정에서 다양한 어려움을 경험하게 되었다. 이처럼 VKL이 경험한 화용적 실패는 한국 사회문화적 배경이 깊이 있게 내포되고 있는 한국어의 화용적 특성에 대한 인식이 충분하지 못하거나 부정확한 경우에 주로 발생하였다.

이와 함께, 본 연구에서는 VKL의 한국어 요청-거절 화행 실현 경험을 통해서 학습자들의 부족한 화용 능력의 원인들을 찾을 수 있었다. 학습자의 화용 능력의 한계를 유발하는 다양한 원인으로는 학습자들의 제한적인 한국어 능력 이외에 모국어 화용적 규범의 영향, 그리고 교재와 교수의 영향 등이 확인되었다. 화용 능력 방해요소로 인해 베트남어권 한국어 학습자들은 자신이 화자일 경우에 발화행위의 힘이 청자로 인해 인식되지 못하거나 발화가 무례하게 들리는 등과 같은 상황을 경험하게 되었다. 그리고 학습자들이 청자일 경우에는 상대

방의 발화에 담겨져 있는 의도를 제대로 파악하지 못함으로써 화용적 실패를 경험하는 등으로 다양한 어려움에 직면하였다.

한편, 본 연구에서는 베트남어권 학습자들이 의사소통 과정에서 어려움을 극복하고 화용 능력을 함양하는 과정, 그리고 그들의 화용교육에 대한 인식을 확인할 수 있었다. 베트남에서 한국어를 전공하고 현재 한국에서 생활하고 있는 본 연구 심층면담 연구참여자 5명은 모두 현지에서 수행했던 교육과정과 원어민들의 화용전략이나 의사소통 방식의 거리를 직접 경험하면서, 다양한 의사소통 상황에서 한국어의 화용적 규범을 인식하게 되고, 이를 바탕으로 자신들의 화용 능력을 함양하는 것으로 나타났다. 또한, 베트남어권 학습자의 화용 능력을 향상하는 데 있어서 연구참여자들은 일상생활이나 상황적 맥락 등이 제시되는 다양한 교수학습 자료를 활용한 화용교육을 주장하고 있었다.

이처럼 본 연구에서는 5명의 VKL에 대한 심층면담을 통해 한국어와 베트남어의 화용적 특성에 내재되는 두 언어의 문화적 요소들을 확인할 수 있었으며, 화용 능력 방해 요소 및 극복 과정, 화용교육에 대한 인식 등을 기반으로 베트남어권 한국어 학습자의 화용 능력 함양을 위한 교수-학습적 의의를 논의하였다. 또한, 심층면담을 통해서 나타난 연구결과는 VKL이 KNS에 비해 직접 요청 전략을 더 많이 사용한다거나 금전과 관련된 언어 행위를 실현할 때 두 집단이 서로 상이한 문화적 가치관을 보여주고 있다는 등과 같은 DCT 조사의 연구결과를 검증할 수 있었다.

Ⅵ. 결론 및 제언

1. 결론

본 연구는 베트남어권 한국어 학습자의 요청-거절 화행의 화용 전략 실현양상과 의사소통 경험을 탐색하고, 학습자의 화용 능력 향상을 위한 교수학습 방향을 모색하는 데 목적을 두고 있다. 이러한 연구의 목적을 달성하기 위해 본 연구에서는 다음과 같은 세 가지의 연구문제를 설정하여 이를 중심으로 논의하였다.

첫째, KNS와 VKL의 요청-거절 화행 전략 양상은 어떠한가?

둘째, VKL의 요청-거절 화행 실현 경험은 어떠한가?

셋째, VKL의 화용 능력 향상을 위한 교수학습 방향은 어떠한가?

이론적 측면에서 본 연구는 비교문화 화용론적 접근을 기반으로 한국어와 베트남어의 체면과 공손 개념을 비롯한 두 언어의 화용적 특성에 대한 논의를 다루었다. 이와 함께 화행에 대한 이론적 논의를 검토하고 요청과 거절 화행의 개념 및 특징을 살펴보았다. 연구 방법에 있어 본 연구는 DCT 조사 기법을 활용하여 KNS와 VKL의 요청-거절 화행 전략 실현양상을 살펴봄으로써 두 집단이 실현한 화용 전략 양상의 공통점과 차이점을 비교분석하고, VKL의 요청-거절 화행 실현 경험에 대한 심층면담을 실시하였다. 연구결과를 요약하면 다음과 같다.

첫째, KNS와 VKL의 요청-거절 화행 전략 실현양상에 대한 비교를 정리하면, 전반적으로 두 집단은 직접 화행 전략보다 간접 화행 전략을 선호한다는 공통적인 화용적 특징을 지니고 있었으나, 이와 함께 두 집단은 또한 요청-거절 화행 전략을 실현하는 데 있어 상당한 차이를 보였다. 먼저 요청 화행을 실현하는 데 VKL은 KNS에 비해 직접 화행 전략을 더 많이 사용한 것으로 나타났는데, 이는 한국어 모어 화자가 학습자 집단에 비해 완곡하게 말하는 경향을 보인다고 밝힌 폴리 룡(2017)의 연구결과와 같은 맥을 하고 있다. 또한, 거절 화행을 실현할 때 VKL이 사용한 간접 화행 전략의 비율이 더 높게 나타난 것과,

각 요청과 거절 상황별 서로 다른 화용 전략의 실현양상을 보이는 것은 두 집단
의 차이점이었다.

구체적으로 요청 화행의 경우, 직접 요청 주화행 전략 중 KNS는 VKL에 비해
명령형 요청 전략을 더 선호한 것으로 나타났으나, VKL은 소망표현, 명백한 수
행문의 사용, 약화된 수행문의 사용 등과 같은 전략들을 더 선호하는 것이 확
인되었다. 이와 함께, VKL은 KNS에 비해 제안 전략을 더 자주 실현하였다거나,
KNS가 VKL에 비해 예비조건의 언급과 암시 전략을 더 자주 사용한 것은 두
집단이 실현한 간접 요청 전략 실현양상의 차이점이었다. 요청 부가전략 중 두
집단이 가장 선호한 전략으로는 상황/이유 설명하기, 요청행위 약화시키기, 관
계인식 전략 등이 공통적으로 나타났다. 그러나 두 집단이 가장 선호한 3가지
의 상위 전략 중에서도 KNS는 요청행위 약화시키기 전략을 가장 선호한다는
것과, VKL은 상황/이유 설명하기 전략을 가장 많이 실현한다는 것은 차이점이
었다.

거절 화행의 경우, 두 집단은 공통적으로 직접 거절 전략보다 간접 거절 전
략을 선호하는 것으로 나타났으며, 특히 직접 거절 전략 중 ‘거절하다/사양하
다’ 등과 같은 표현을 사용하는 수행동사 전략이 거의 실현되지 않았다는 것이
공통점이었다. 또한, 전반적으로 두 집단은 상대방의 체면을 살리기 위해 상황/
이유 설명하기, 비수행동사, 사과하기 등과 같은 전략들을 선호하는 것으로 나
타났다. 그러나 VKL은 KNS에 비해 대체로 많은 수의 거절 전략을 실현한 것으
로 확인되었다. 이는 VKL이 자신의 거절 화행 수행에 대한 확신을 가지지 못
해서 다양한 언어적 자원을 활용함으로써 발화 행위의 수반력을 보완하고, 이
와 함께 거절 화행 수행으로 인한 체면 위협의 가능성을 줄이고자 하기 때문인
것으로 해석할 수 있겠다.

또한, 두 집단의 거절 화행 세부전략들의 실현양상은 다소의 차이점을 보이
고 있었다. 두 집단이 가장 선호한 거절 전략은 상황/이유 설명하기 전략으로
나타났으나, KNS에 비해 VKL의 발화에서 해당 전략의 비율이 훨씬 더 높게 나
타났다. 또한, KNS의 발화 중 비수행동사 전략의 비율이 VKL에 비해 높게 나
타났으며, 사과하기 전략의 경우도 마찬가지로, KNS는 VKL에 비해 그 비율이
높았다. 이와 달리 VKL은 KNS에 비해 관심표현, 감정표현, 아쉬움, 되묻기, 대

안제시 등과 같은 전략을 더 많이 사용한 것이 확인되었다. 이처럼 KNS와 VKL의 거절 주화행 전략 실현양상은 두 집단이 공통적으로 수행동사 전략을 잘 사용하지 않는다는 점과 비수행동사 전략을 실현하면서 청자에게 거절하게 되는 이유 혹은 상황의 설명, 그리고 사과를 하는 전략을 높은 빈도로 실현한다는 점에서 유사하였다. 그러나 세부전략들의 실현빈도를 면밀히 분석하다 보니, 두 집단의 화용적 전략 실현양상은 다소의 차이를 보이고 있었다.

둘째, 화-청자의 친소관계나 사회적 지위, 발화 행위의 부담도 등과 같은 사회언어학적 변인들은 KNS와 VKL의 화용전략 실현양상에 영향을 미치는 것으로 확인되었는데, 이러한 사회언어학적 변인들과 두 집단의 화용전략 실현양상의 상관성에는 공통점과 차이점이 모두 나타났다. KNS는 청자의 사회적 지위가 높으면 높을수록 직접 화행 전략의 비율이 더 낮게 나타나는 동시에, 간접 화행 전략의 비율은 더 높은 것으로 나타났으나, 이와 달리 VKL은 화자가 청자보다 사회적 지위가 높은 상황과 청자가 화자보다 사회적 지위가 높은 상황 모두에서 직접 화행 전략의 비율이 유사하였다.

청자의 사회적 지위가 화자보다 높을 경우 KNS는 명령형 요청이나 당위적 요청 등과 같은 비교적 단호한 요청 전략을 거의 사용하지 않는 대신, 예비조건의 언급, 암시 등과 같은 전략들을 선호하는 것으로 나타났다. 그러나 그러한 경우에도 VKL은 KNS에 비해 명령형 요청이나 명백한 수행문의 사용, 소망표현 전략 등과 같은 직접 화행 전략들을 더 많이 사용한 것으로 나타났다. 이처럼 KNS의 발화에서 사회적 지위에 따라 직접 화행과 간접 화행 전략을 실현하는 양상이 달라졌음을 확인할 수 있었다면, VKL의 발화에서는 이러한 상관성이 발견되지 않았다. 또한, KNS는 사회적 지위의 높낮음에 따라 화행 전략의 수가 크게 달라지지 않았으나, VKL은 화자의 사회적 지위가 더 높을 경우에 가장 많은 수의 부가전략을 사용한 것이 확인되었다. 부가전략 실현양상에 있어서 두 집단은 모두 화자의 사회적 지위가 청자보다 낮을 경우 관계인식 전략과 부담 줄이기 전략을 다른 경우에 비해 더 선호하는 것이 공통적으로 나타났다.

화-청자의 사이가 친하지 않을 경우 KNS는 VKL에 비해 직접 거절 전략의 비율이 더 높게 나타났으나, 반면에 화-청자 간의 사이가 친할 상황에서 VKL은 직접 거절 전략을 더 많이 실현한 것으로 확인되었다. 특히 두 집단은 화-

청자의 사이가 [소]상황에서 [친]상황에 비해 부가전략을 더 많이 사용한 것으로 나타난 것이 공통점이었으나, VKL의 발화 중 화-청자 사이가 친하지 않을 경우 실현된 부가전략의 비율은 KNS에 비해 높았다. 이는 베트남인이 특정한 화행을 실현하면서 상대방의 호감을 얻기 위해 다양한 부가전략을 사용하는 의사소통 특징이 있다고 주장한 Lý Thiên Trang (2015)의 논의와 같은 맥을 하고 있다. 화-청자의 사회적 지위가 동등할 경우 KNS가 직접 거절전략을 더 많이 사용한 것과, 화자의 사회적 지위가 청자보다 낮을 경우 VKL이 KNS에 비해 간접 거절 전략을 많이 실현한 것은 두 집단의 차이점이었다. 반면에 두 집단은 공통적으로 화자와 청자의 사회적 지위가 동등할 경우에 비해 화자보다 청자가 높을 상황에서 부가전략을 더 많이 실현한 것이 공통점이었다.

사회적 지위와 친소관계 등과 같은 사회언어학적 변인들과 함께, 본 연구에서는 VKL의 한국 유학 경험 여부와 숙달도에 따른 요청-거절 화행 실현양상을 살펴보고 이를 KNS의 실현양상과 비교하였다. 그 결과, VKL은 유학 경험 여부와 숙달도에 따라 상이한 요청-거절 화행 전략 실현양상을 보이고 있었다. 특히 요청행위 약화시키기, 부담 줄이기, 사과하기 전략을 포함하는 요청 부가전략을 실현하는 데 있어 유학 경험이 있는 그룹은 그렇지 않은 그룹에 비해 KNS와 더 근접했다. 또한, 거절 화행을 실현하면서 유학 경험이 있는 VKL들은 상황/이유 설명하기, 대안제시, 미래수락, 아쉬움 등과 같은 전략을 유학 경험이 없는 VKL들에 비해 높은 비율로 실현한 것으로 나타났다.

숙달도에 따른 VKL의 요청-거절 화행 전략 실현양상을 살펴보면, 4급 그룹과 6급 그룹이 5급 그룹에 비해 요청 주화행 전략을 KNS와 가장 유사하게 실현하였다. 특히 KNS가 가장 선호한 예비조건인 언급 전략에 대한 사용 빈도 비교에서도 4급과 6급 그룹은 KNS와 더 근접하였다는 흥미로운 현상이 나타났다. 이와 달리 요청 부가전략에 대한 실현양상은 6급 그룹이 비교적 KNS와 가장 유사하였다.

셋째, ‘베트남어권 한국어 학습자의 요청-거절 화행 실현 경험’은 ‘화용적 특성에서 나타난 문화적 차이’와 ‘화용 능력 방해요소’, ‘화용의 교수학습 의의’ 등 세 가지 범주로 나타났다. 모국의 언어·문화적 배경을 가진 베트남어권 학습자들은 한국 사회문화적 특성이 복합적으로 작용하는 언어로 의사소통하는데

이 과정에서는 언어 사용에 문화의 영향력이 현저하게 드러났다. VKL이 바라보는 한국어의 화용적 특성은 그들의 모국어인 베트남과의 비교에서 나타난 고맥락 문화의 특징과 문화 특수성으로서의 공손으로 나타났다. 이처럼 VKL의 경험에서 나타난 한국어의 화용적 특성에는 한국과 베트남의 문화적 차이가 발현되었으며, 이러한 문화적 차이들은 화자의 발화의 힘이 청자에 의해 제대로 인식되지 못하거나, 비원어민 화자가 한국문화와 적절한 화용 전략을 사용하지 못하는 등 다양한 의사소통 어려움을 경험하게 만들기도 하였다.

VKL의 화용 능력 방해요소로는 모국어 화용적 규범의 영향, 학습자의 제한된 한국어 능력, 그리고 교재와 교수의 영향 등이 나타났다. 이처럼 베트남어권 학습자들은 부족한 화용 능력으로 인해 자신이 화자일 경우에 발화 행위의 수반력이 제대로 발휘하지 못하거나 발화가 무례하게 들리는 등과 같은 의사소통 실패를 경험하였다. 이를 바탕으로 본 연구에서는 VKL이 화용에 관한 다양한 의사소통 어려움을 극복하고 화용 능력을 향상 시키는 과정, 또는 그들의 화용 교육에 대한 인식을 확인하였다. 베트남에서 한국어를 전공하고 현재 한국에서 생활하고 있는 본 연구의 심층면담 참여자들은 현지에서 배웠던 교육내용과 원어민들의 화용 전략이나 의사소통 방식의 거리를 직접 경험하면서, 다양한 의사소통 상황에서 한국어의 화용적 규범을 인식하게 되고, 이를 통해서 화용 능력을 높이는 것으로 나타났다. 즉, 연구참여자들은 유학을 계기로 한국어 모어 화자들과의 다양한 의사소통 경험이나 직장을 다니는 경험 등을 통해서 ‘체험’에 기반을 두어 화용 능력을 함양하였다.

2. 논의 및 제언

이상과 같은 연구결과를 바탕으로 본 연구는 베트남어권 한국어 학습자의 화용 능력 향상을 위한 교수학습 방향을 논의하고 보다 효과적인 화용 교육의 설계를 위해 다음과 같은 시사점을 제언하고자 한다.

첫째, 베트남어권 학습자의 화용 능력을 높이기 위해서는 화용 교수에서 학습자의 출신문화에 대한 고려와 함께, 한국 사회문화적 특성을 포함하는 한국어의 화용적 특성에 대한 이해에 바탕을 둘 필요가 있다. 본 연구에서 나타난 바와 같이 한국인과 베트남인은 모두 요청-거절 화행을 실현하면서 직접적으로 자신의 의사를 밝히는 것보다 간접적으로 말하는 경향을 보이는 것이 공통점이었다. 그러나 요청 화행을 실현할 때 베트남어권 한국어 학습자들은 한국어 모어 화자들에 비해 직접 화행 전략을 더 많이 사용하였으며, 각 요청-거절 상황별 두 집단은 또한 화용 전략을 실현하는 데 있어 상당한 차이점을 보이고 있었다. 특히 그러한 두 집단의 차이는 심층면담을 통해서도 다시 한번 검증되었다. 이는 한국과 베트남의 문화는 모두 개인주의보다는 집단주의를 위주로, 저맥락 문화보다는 고맥락 문화에 속하다는 공통적인 특징을 가지고 있으나, 두 집단의 화용 전략 양상에는 각 문화권마다의 사회문화적 배경이 서로 상이하게 작용하고 있음을 보여주고 있다. 따라서 한국어의 문화적 특성에 의한 화용 교수학습을 설계할 때에는 이러한 한국과 베트남의 사회문화적인 공통점과 차이점을 모두 고려해야 한다.

박소연(2019a)에 따르면 한국어 모어 화자와 베트남어권 학습자는 모두 유교 문화의 영향으로 상대방에 대한 공손함과 겸양을 중시하는 공통점이 있지만 구체적 전략 사용에서 차이를 보이고 있다. 본 연구는 한국어 모어 화자 집단이 청자의 사회적 지위가 높으면 높을수록 명령형 요청이나 당위적 요청 등과 같은 비교적 단호한 요청 화행 전략들을 거의 사용하지 않은 대신, 간접 화행 전략(특히 예비조건의 언급과 암시전략)들을 더 자주 실현한 것으로 나타났다. 그러나 베트남어권 학습자의 발화에서는 이러한 사회적 지위와 직접·간접적 화용 전략의 실현양상 간의 관련성이 드러나지 않았다. 이는 심층면담에 참여한

베트남어권 학습자들의 요청-거절 화행 실현 경험에서 확인된 한국어의 화용적 특성과 같은 맥을 하고 있다. 본 연구에서 주장하고 있는 바와 같이 특정한 언어의 공손은 문화보편적이면서도 각 문화권마다의 특수성이기도 하다. 따라서 베트남어권 학습자들의 성공적인 의사소통을 도모할 화용 교수학습을 설계할 때에는 목표어와 그들의 출신 언어문화권의 특수성을 간과해서는 안 된다.

이와 함께 베트남어권 학습자의 한국어 화용적 특성에 대한 이해를 위해서는 두 문화권에서 상이하게 드러나는 공손의 언어적 장치와, “언제 한 번 밥 먹어요.” 등과 같은 한국어의 독특한 화용 전략 등을 한국어 교수학습 현장에서 반영할 필요가 있다. 뿐만 아니라 한국인의 간접적인 화용 전략 사용 습관과 한-베 두 문화권에서의 서로 다른 문화적 가치 등도 함께 고려되어야 한다. 이처럼 본 연구는 언어와 문화의 뿌리 깊은 관계를 다시 한번 입증할 수 있었으며, 한국의 사회문화적 배경이 내재된 한국어의 화용적 특성을 교수학습 내용에 포함하는 것을 주장한 바이다.

둘째, 베트남인 한국어 학습자의 화용 능력 함양을 위해서는 상황과 맥락이 고려될 다양한 화용 전략 및 문형에 대한 교수학습이 전제되어야 한다. 본 연구에서는 베트남어권 학습자들이 한국어 모어 화자들에 비해 한정된 요청 화행 전략을 실현한 것으로 나타났다. 특히 함축적 의미가 높은 암시 전략은 한국어 모어 화자보다 베트남어권 학습자들이 매우 낮은 비율로 실현하였다. 암시는 한국어 모어 화자가 선호하는 요청 전략 중의 하나(폴리 룡, 2018)인만큼, 의사소통 상황에서 비원어민 화자들은 무수히 경험할 가능성이 높다. 심층면담 결과를 통해서도 확인할 수 있었듯이 대부분의 학습자들은 이러한 한국어의 화용적 특성에 대한 이해가 부족하므로 실제 의사소통 상황에서 발화 행위의 수반력이 청자로 하여금 인식되지 못하거나, 또는 상대방의 발화 행위의 수반력이 학습자로 하여금 제대로 인식되지 못한, 의사소통 실패를 경험한 것을 확인할 수 있었다. 더불어 성공적인 의사소통을 위해서는 상대가 말하고 쓴 문자 그대로의 의미를 넘어 화자나 필자가 의도한 의미, 가정, 목적, 여러 가지 언어 수행 등을 이해할 수 있는 화용 능력(Yule, 1996)이 갖추어져 있어야 한다. 이에 함축적 의미가 높은 암시 전략을 비롯한 한국어의 다양한 화행 문형의 교육이 이루어지면 베트남어권 학습자를 포함한 비원어민 화자들의 화용 능력의 향상

이 가능해질 것으로 판단한다.

셋째, 요청이나 거절 등과 같은 특정한 화행을 나타내는 다양한 한국어 문형의 교육과 함께, 학습자들이 학습 내용을 적용할 수 있는 효과적인 연습 활동이 구성된 교육과정이 필요하다. 연구결과에 따르면 베트남어권 한국어 학습자들이 한국어로 요청이나 거절 화행을 수행할 때 요청이나 거절 의사를 지지해 주면서 화-청자의 체면 손상 가능성을 줄이기 위해 다양한 부가전략을 실현한 것을 확인할 수 있었다. 베트남어권 학습자 중 유학경험이 있는 학습자 그룹은 이러한 모어 화자 집단의 실현양상과 가장 유사한 특징을 보였다. 즉, 한국 언어문화 생활에 비교적 많이 노출되고 의사소통 경험이 풍부한 학습자들은 보다 한국어다운 발화 행위를 하고 있는 것이며, 이는 본 연구 심층면담에서 나타난 연구참여자들의 경험과 같은 맥을 하고 있다.

예컨대 본 연구에서는 요청 화행 전략 중 요청행위 약화시키기 전략에 대한 KNS와 VKL의 사용 빈도에 큰 차이가 드러났다. 한국어에서 요청행위 약화시키기 전략은 주화행 전략과 함께 사용되면서 청자에게 부담스러운 느낌을 줄일 수 있는 요청 행위 완화의 역할을 하고 있다. 해당 전략의 사용은 ‘요청 화행을 촉진시키는 효과가 있을 뿐만 아니라 한국어다운 발화의 요건’이라 할 수 있다 (폴리 룡, 2017). 따라서 베트남인 학습자를 대상으로 요청 화행을 교육할 때에는 이를 인지하고 교수학습 내용에 반영해야 한다.

한편, VKL 연구참여자 중 유학 경험이 있는 그룹은 유학경험이 없는 그룹에 비해 거절 부담 완화 전략들을 더 많이 사용함으로써 어쩔 수 없이 청자의 요청이나 부탁 등을 거부해야 한다는 화자의 입장, 또는 상대방의 그러한 요청이나 부탁 등을 받아들이지 못함에 대한 화자의 성의를 보여주려는 경향이 나타났다. 이는 즉, 한국의 사회문화 생활에 비교적 많이 노출되어 있는 한국 유학 경험자들이 상대방의 요청이나 부탁, 제안, 권유 등을 거절하는 데 있어 화용 전략을 더 신중하게 선택하여 사용하고 있음을 보여주고 있다. 이러한 흥미로운 현상은 학습자들이 대화 상황에서 여러 가지의 제약들이 작용하게 되는 한국어의 관계중심적 특징(정경조, 2019)에 대해 인식하고 있기 때문인 것으로 해석할 수 있겠다. 따라서 특정한 화행을 수행하는 다양한 연습활동을 전제로 요청-화행과 같은 체면위협 가능성이 높고 부담감이 큰 언어 행위의 실현에 대한

학습자들의 긴장감과 불필요한 화용 전략들의 사용 등과 같은 문제를 해소해야 한다.

외국인 학습자를 위한 화용 교육에 관해 논의한 이해영(2015)은 ‘교육적 개입으로 인한 학습의 결과는 단순한 노출에 의한 자연 습득에 비해 효과적’이라고 밝힌 바 있다. 특히 목표어의 언어문화생활에 노출로 자연스럽게 화용 능력을 습득하는 학습 환경에 놓여있지 않는 대부분의 해외 현지 학습자들을 위해서는 효과적인 화용 교육의 설계가 시급하다. 따라서 본 연구는 학습자들을 위한 효과적인 화용 교육이 실시되기 위해 교육적 개입과 함께 연습 활동의 중요성도 감안되어야 함을 시사한다.

넷째, 베트남 현지 한국어 학습자들을 위한 화용 교육에 대한 인식과 실천이 함께 이루어져야 한다. 특히 비원어민 화자들의 대화에서 나타난 문법적 오류는 언어적 능력의 부족에서 비롯된 것이지만, 화용적 오류는 화자의 인격과 연관지어 평가될 수 있다(Thomas, 1983). 본 연구에서도 확인된 것처럼 베트남인 학습자들은 화용적 오류를 범하면서 다양한 의사소통 실패 경험들을 하고, 그러한 의사소통 실패 경험들은 결국 학습자의 대인관계에 직접적인 영향을 주기도 한다.

본 연구에서는 베트남 현지에서 수행한 교육과정과 원어민 화자들의 화용적 특성 간에는 상당한 거리가 있음을 확인할 수 있었다. Ishihara와 Cohen(2014)에서 논의하고 있듯이 화용 능력은 학습 언어와 그 외 가능한 언어의 숙달도, 연령, 성별, 직업, 사회적 지위, 능숙한 화용 능력을 가진 상대와의 교류 경험과 학습 언어 공동체에서의 경험, 일반적인 다언어·다문화 경험 등 다양한 요인과 깊은 관련이 있다. 본 연구가 밝힌 바와 같이, 베트남어권 한국어 학습자들은 학교, 직장 등 다양한 공동체에서의 교류 활동을 통해서 한국어 화용 능력을 함양하였다. 그러나 원어민들과의 의사소통 기회가 많지 않은 생활환경 속의 현지 학습자들은 교육과정 이외에 화용 능력을 높일 수 있는 기회가 국내 학습자들에 비해 비교적 적다. 따라서 화용 능력을 향상 시킬 수 있는 환경에 놓여있지 않는 베트남 현지 학습자들을 위한 교육과정에는 한국어의 화용적 특성이 반영될 상황적 맥락의 화용교수를 실시할 필요가 있다. 이를 위해서는 특정한 언어 행위 관련 상황과 맥락이 제시되는 영화, 드라마, 예능 프로그램 등과 같

은 시청각 교수자료들을 사용하는 연구참여자들의 주장과 같이 화용교수 자료의 다원화 및 효과적인 활용이 이루어져야 한다.

이처럼 본 연구는 베트남어권 한국어 학습자의 요청과 거절 화행 실현양상을 확인하고 보다 효과적인 화용의 교수학습 설계를 위한 방향을 모색하였다. 그러나 다양한 연령, 직업, 출신지역, 성별 등과 같은 사회언어학적 변인들에 따라서 화용 전략의 양상을 세밀하게 다루지 못한 점이 본 연구의 한계점이다. 따라서 보다 다양한 사회언어학적 변인들을 고려함으로써 베트남어권 학습자들의 특정 화행에 대한 실현양상을 살펴보고 이를 기반으로 화용의 교수학습 방향을 모색하는 연구를 추후 연구과제로 제안하고자 한다. 아울러 본 연구의 결과가 베트남어권 학습자의 한국어 화용 능력을 향상시키기 위한 교수 및 학습 현장에서는 실진적인 도움이 될 것으로 기대된다.

참 고 문 헌

- 강경민·김은진·서만·옥사나·이다연·이명봉(2017). 한국어 거절 화행에 대한 중국인 학습자와 러시아인 학습자의 인식 연구. 국제한국어교육, 3(1), 35-76.
- 강길호(2009). 양자체면이론: 한국적 커뮤니케이션 이론화의 한 시도. 한국소통학보, 12, 106-131.
- 강길호·우아란(2015). 한국인의 커뮤니케이션에 나타난 설득거절 전략. 한국소통학보, 28, 219-250.
- 강현화(2007). 한국어표현능력 향상을 위한 담화기능별 문형표현단위에 대한 연구: 거절의 담화기능을 중심으로. 응용언어학, 23(1), 17-36.
- 김영순·응웬 반 히에우 외(2013). 베트남 문화의 오디세이. 북코리아.
- 김영욱·양정은(2011). 체면, 소통 그리고 갈등 해소. 한국언론학회 심포지움 및 세미나, 315-345.
- 김유리(2017). 한국어 학습자의 화행 습득 연구-칭찬 응답 화행을 중심으로. 한국어와 문화, 22, 1-42.
- 김유진(2013). 청자 중심의 간접 요청 화행 교육 방안. 한국어문화교육, 7(1), 49-74.
- 김진희·김영순·김지영(2015). 질적연구 여행. 성남: 북코리아.
- 김하나(2014). 드라마에 나타난 한국어 요청-거절 화행 분석. 한국어와 문화, 15, 131-164.
- 김하영(2016). 대학수학능력시험 영어 영역 듣기 평가 대화 지문의 화행 분석: Searle(1976)의 화행 이론을 근거로. 인하대학교 박사학위논문.
- 김혜련·전은주(2012). 한국어 요청 화행 교수-학습에 관한 비판적 분석: 초급 교재를 대상으로. 새국어교육, 97, 233-259.
- 남은영·이숙진·박혜란·장미선(2019). 베트남 학습자에 대한 연구 동향 분석. 한국언어문화학, 16(1), 97-129.
- 문찬기·한규석(2013). 서열적 교류의 사회심리: 공손성과 서열 관계 스트레스. 한국심리학회지: 사회 성격, 27(4), 1-28.
- 박소연(2019a). 한국어 모어 화자와 베트남 유학생의 칭찬 반응 화행 비교 연구. 한국언

- 어문화, 69(0), 51-89.
- 박소연(2019b). 한국어 공손성 인식 연구-요청화행을 중심으로. 연세대학 박사학위논문.
- 박인기(2010). 한국인의 말, 한국인의 문화. 학지사.
- 박영순(2007). 한국어 화용론. 서울: 박이정.
- 사와다 히로유키(2011). 한국어 요청 화행 교육 방안 연구. 화법연구, 18, 251-283.
- 서경희(2000). 화행이론과 외국어 교육. 외국어교육연구, 14, 25-49.
- 서지혜(2012). 맥락을 고려한 한국어 문법 교육 연구-요청 화행을 중심으로. 시학과 언어학, 23, 111-135.
- 서희정(2001). 한국어 거절 화행 교육 연구-교재 분석을 중심으로. 경희대학교 석사학위논문.
- 오경숙 (2011). 한국어 거절 화행 교육의 방안. 서강인문논총, 30, 179-206.
- 윤미라(2017). 직장 내 한국어 모어 화자와 중국어 모어 화자의 거절 화행 전략 비교연구. 학습자중심교과교육연구, 17(9), 121-147.
- 윤영은(2013). 언어의 의미 및 화용 이론과 실제. 서울: 한국문화사.
- 윤은미(2004). 한국인과 한국어 학습자의 거절 화행에 나타난 공손전략 비교연구: 체면보호를 위한 언어적 장치를 중심으로. 외국어로서의 한국어교육, 29, 117-145.
- 윤창숙(2012). 한국어 초급 학습자를 위한 화용 교육 방안 연구. 부산대학교 박사학위논문.
- 윙티탄프영·김영순(2019). 비교문화적 화용론 관점에서 본 한국어·베트남어 거절화행에 관한 연구. 외국어로서의 한국어교육, 55, 157-184.
- 윙티탄프영·김영순(2020). 베트남어권 한국어 학습자의 요청화행 실현양상에 관한 연구. 외국어로서의 한국어교육, 58, 83-113.
- 이성범(2012). 화용론 연구의 거시적 관점: 이론과 실제. 서울: 소통.
- 이성범(2015). 소통의 화용론: 커뮤니케이션에 대한 화용적 접근. 서울: 한국문화사.
- 이세인(2019). 한국어 거절 화행 교육 방안 연구: 러시아어권 중·고급 학습자의 거절 화행 사용 양상을 중심으로. 한국외국어대학교 박사학위논문.
- 이암·정혜선(2019). 한국어 거절 전략별 거절의 강도에 대한 인식 및 거절-응답 인접쌍 연구: 한국어 모어 화자와 중국인 학습자를 대상으로. 한국어교육, 30(1), 133-158.
- 이지혜(2010). 영어권 한국어 학습자의 요청화행 연구. 세계한국어문학, 3, 273-306.

- 이해영(2002). 이중언어교육과 문화교육: 비교문화적 화용론에 기초한 한국어의 화용. 이
중언어학, 21, 46-70.
- 이해영(2009). 외국인의 한국어 거절 화행에 대한 한국인의 반응 연구. 한국어교육, 20(2),
203-228.
- 이해영(2015). 한국어 화용 교육에서의 명시적 교수 가능성과 교실 적용. 한국어교육,
26(3), 247-266.
- 이해영·이향(2018). 한국어 말하기 평가에서 '담화 능력'등급 기술을 위한 기초 연구: '부
탁'에 대한 '거절하기'과제를 중심으로. 한국어교육, 29(3), 255-292.
- 임태섭(1994). 체면의 구조와 체면 욕구의 결정요인에 대한 연구. 한국언론학보, 32,
207-247.
- 장기선·김영옥(2013). 체면과 위기 커뮤니케이션. 한국언론학보, 57(6), 350-385.
- 정경조(2019). 한국 언어문화 속의 의사소통 방식에 대한 고찰. 한국사회문화, 100,
619-646.
- 정미진(2016). 의사소통 전략 교육을 위한 한국어 교육 자료의 구성 방안 연구. 우리말연
구, 47, 187-211.
- 정미진(2016). 한국어 화용 교육. 서울: 한국문화사.
- 조숙환(2015). 언어는 어떻게 소통되는가: 마음 이론과 화용 능력. 경기: 소나무.
- 천소용(2007). 우리말의 문화 찾기. 한국문화사.
- 최상진·유승엽(1992). 한국인의 체면에 대한 사회심리학적 분석. 한국심리학회지 사회 및
성격, 6(2), 137-157.
- 최연신(2013). 베트남 출신 여성 결혼이민자의 거절 화행 전략 양상 연구. 고려대학교 석
사학위논문.
- 최지수(2017). 한일 요청응답 화행 비교연구. 전남대학교 박사학위논문.
- 최지희(2014). 한국어 언어문화의 고맥락 문화적 특성 연구. 한양대학교 석사학위논문.
- 최혜민(2013). 한국어능력시험 대화문에 나타난 거절 화행 분석. 한국어와 문화, 14,
53-72.
- 폴리 룡(2017). 홍콩 한국어 학습자의 요청과 거절 화행 양상 연구. 서울대학교 박사학위
논문.
- 폴리 룡(2018). 휴대전화 메시지에 나타나는 한국어 모어 화자의 요청 화행 전략 양상.

- 국어교육연구, 41, 277-311.
- 하지혜(2019). 중국인 한국어 학습자의 문화 인식과 화용 습득. *문화와 융합*, 41(3), 447-482.
- 허상희(2012). 한국어 공손표현의 화용론적 연구. 서울: 소통
- 혼다 토모쿠니·김인규(2012). 한국어·일본어 거절 화행의 비교문화 화용론적 연구. *국어교육학연구*, 43, 563-595.
- 홍승아(2015). 외국인의 요청 표현에 대한 내·외국인의 인식 비교연구. *한국어학*, 66, 351-375.
- 황선영·노아실·사마와디강해(2018). 비교문화적 화용론의 관점에서 본 한국인과 태국인의 거절 화행 연구. *한국어 교육*, 29(4), 225-254.
- 황정혜(2018). 중국인 학습자를 위한 지시-거절화행 대조 연구. 연세대학교 박사학위논문.
- Alessandro, F. (1985). *Pragmatics*. The Handbook of Discourse Analysis. Academic Press, London.
- Austin, J. L. (1962). *How to do things with words*. Oxford University Press. 김영진 역(1992). *말과 행위*. 파주: 서광사.
- Beebe, L. & Cummings, M. C. (1985). Speech Act Performance: A function of the data collection procedure? Paper presented in the sixth annual TESOL and sociolinguistics colloquium at the international TESOL convention, New York.
- Beebe, L. M., Takahashi, T. & Uliss-Weltz, R. (1990). Pragmatic Transfer in ESL Refusals. In R., C. Scarcella, E.S. Andersen, S.D. Krashen (Eds.), *Developing communicative competence in a second language*, New York: Newbury House.
- Blum-Kulka, S., House, J. & Kasper, G. (1989). *Cross-Cultural Pragmatics: Requests and Apologies*. Norwood, N. J.: Alex Pub. Corp.
- Blum-Kulka, S. & Olshtain, E. (1984). Request and Apologies: A Cross-Cultural Study of Speech Act Realization (CCSARP)1. *Applied Linguistics*, 5(3), 196-213.
- Brown, P. & Levinson, S. C. (1987). *Politeness: Some Universals in Language Usage*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cao Xuân Hạo (2004). *Tiếng Việt sơ thảo ngữ pháp chức năng*. Nxb Khoa học Xã hội.
- Cresswell, J. W. (2007). *Quality inquiry and research design: Choosing among five*

- traditions 2nd ed.* Thousand Oaks, CA: Sage.
- Đào Thanh Lan (2004). Phân tích sắc thái nghĩa cầu khiến của các động từ ra lệnh, cấm, cho phép, yêu cầu, đề nghị, khuyên, mời, chúc, xin trong tiếng Việt. *Tạp chí Khoa học ĐHQG Hà Nội*, 1, 13-18.
- Đỗ Việt Quang (2004). Khảo sát về cách biểu đạt hành động thỉnh cầu trong giao tiếp bằng lời của người Việt và người Pháp, Đề tài nghiên cứu cấp bộ XHNV cấp Đại học Quốc gia.
- Frasfer, B., Rintell, E. & Walters, J. (1980). An approach to conducting research on the acquisition of pragmatic competence in a second language. *Discourse analysis in second language research*, 75-91.
- Fukushima, S. & Iwata, Y. (1987). Politeness Strategies in requesting and offering. *JACET Bulletin*, 18, 31-48.
- Grice, H. P. (1975). Logic and conversation. In P. Cole & J. Morgan (Eds), *Syntax and semantics*, vol.3: Speech acts (pp. 41-58). New York: Academic Press.
- Gudykunst, W. B. & Matsumoto, Y. (1996). Cross-cultural variability of communication in personal relationships. *Communication in personal relationships across cultures* (London; SAGE Publications, 1996), 19-56.
- Kasper, G. & Rose K. R. (2002). The Development of Pragmatics and Grammar. *Language Learning*, 52(1), 159-190.
- Kasper, G. (1982). Teaching-induced aspects of interlanguage discourse. *Studies in Second Language Acquisition*, 4(2), 99-113.
- Kasper, G. Blum-Kulka, S., & House, J. (1983). *Interlanguage pragmatics*. NewYork: Oxford University Press.
- Ha Cam Tam (2005). Request by Vietnamese Learners of English. Vietnam National University College of Foreign Language, Doctor Thesis.
- Hall, E. T. (1976). *Beyond Culture*. Anchor. 최효선 역(2001). *문화를 넘어서*. 고양: 한길사.
- Harford, B. S. & Bardovi-Harlig, K. (1992). Experimental and Observational Data in the Study of Interlanguage Pragmatics. *Pragmatics and Language Learning Monograph Series*, 3, 1-22.

- Hồ Thị Kiều Oanh (2010). Một số chỉ tố lịch sự trong hành động ngôn ngữ giúp đỡ bằng tiếng Anh và tiếng Việt. Tạp chí Khoa học ĐHQGHN, 26(2010), 207-214.
- Hofstede, G. (2001). Culture's consequences :comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations, 2nd ed. Thousand oaks: Sage publications.
- Lakoff, R. (1973). The logic of politeness, or mining your P's and Q's. in Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistics, Society, 9, (pp. 292-305). Chicago: Chicago. Linguistic Society.
- Levinson, S. C. (1993). Pragmatics. Cambridge University Press.
- Lê Thị Thúy Hà (2014). Sự khác biệt giới trong ngôn từ phê phán của người Việt. *Ngôn ngữ và Đời sống*, 3(221), 54-59.
- Leech. G. N. (1983). Principles of Pragmatics. London and New York: Longman.
- Liu Pai-전은주(2019). 한국어 학습자의 거절 화행에 나타난 화용적 문제 연구. *교사교육 연구*, 58(4), 453-470.
- Lý Thiên Trang (2015). Đặc điểm văn hoá trong lời thỉnh cầu hiện nay của người Việt và người Mỹ sống tại Thành phố Hồ Chí Minh. *Ngôn ngữ và đời sống*, 4(234), 89-93.
- Lyu, Inook (1994). A Comparison of Korean and American Refusal Strategies. *English Teaching*, 49, 221-251.
- Mey, J. L. (1993). Pragmatics. An Introduction, Oxford, Blackwell. 이성범 역(1996). 한신 문화사.
- Nguyễn Thị Mai Hoa (2016). Hành vi xin phép và hỏi đáp trong tiếng Anh và tiếng Việt. Luận án tiến sĩ Đại học Huế.
- Nguyễn Thiện Giáp (2009). Dạng học Việt ngữ. Nxb Đại học Quốc gia Hà Nội.
- Nguyễn Tư Sơn (2018). Đối chiếu đặc điểm ngôn ngữ của hành vi từ chối trực tiếp trong tiếng Việt và tiếng Nga. Tạp chí Khoa học Trường Đại học sư phạm, Đại học Huế, 01(49), 79-89.
- Nguyễn Văn Chiến (1993). Từ xưng hô trong tiếng Việt - nghiên cứu ngữ dụng học và dân tộc học giao tiếp. Tạp chí khoa học Đại học Tổng hợp Hà Nội, 3, 8-13.

- Nguyễn Văn Độ (2000). Các phương tiện ngôn ngữ biểu hiện hành động thỉnh cầu trong tiếng Anh và tiếng Việt. Luận án tiến sĩ ĐHQGHN.
- Nguyễn Hòa (2018). Giá trị văn hóa - một số hàm ý cho nghiên cứu ngôn ngữ trên cơ sở giá trị văn hóa và giao tiếp liên văn hóa. Tạp chí Nghiên cứu Nước ngoài, tập 34, số 1(2018), 1-15.
- Nguyen, Thi Minh Phuong (2006). Cross-cultural Pragmatics: Refusals of Requests by Australian Native Speakers of English and Vietnamese Learners of English. The University of Queensland, Master Thesis.
- N. Ishihara & A. D. Cohen. (2014). Teaching and Learning Pragmatics: Where Language and Culture meet. Routledge Press.
- Padgett, D. K. (2008), Qualitative methods in social work research, Thousand Oaks, CA: Sage.
- Phạm, Hồng Nhung (2007). Khám phá Khái niệm Thể diện trong Tiếng Việt: Bằng chứng từ Kết hợp từ. Electronic Journal of Foreign Language Teaching, vol 4, No. 2, 257-266.
- Reover, C. (2009). Teaching and Testing Pragmatics. The Handbook of Language Teaching. 560-577.
- Samawadee Kunghae (2018). 비교문화적 화용론의 관점에서 본 태국인 학습자의 한국어 부정문 의문문 습득 연구. 이화여자대학교 박사학위논문.
- Searle, J. R. (1969). Speech Acts. Cambridge University Press.
- Seidman, I. (2006). Interviewing as Qualitative Research: A Guide for Researchers in Education and the Social Science. Teachers College Press, Columbia University.
- 박혜준·이승연 역(2009). 질적연구 방법으로서의 면담: 교육학과 사회과학 분야의 연구자들을 위한 안내서. 학지사.
- Tạ Thị Thanh Tâm (2009). Lịch sử trong giao tiếp tiếng Việt. NXB Tổng hợp TP. Hồ Chí Minh.
- Thomas, J. (1983). Cross-Cultural pragmatic failure. Applied Linguistics, 4(2), 91-112.
- Trần Ngọc Thêm (2001), Tìm về bản sắc văn hóa Việt Nam: Cái nhìn hệ thống-loại hình. Thành phố Hồ Chí Minh: Nxb Thành phố Hồ Chí Minh.

- Tsui, A. B. (1994). English Conversation. Oxford University Press.
- Verschueren, J. (1999). Understanding Pragmatics. Amold. 김영순·지인영·이정화 역(2003). 화용론 이해. 서울: 동인.
- Vương Thị Hải Yến (2018). Phương tiện biểu đạt hành vi từ chối trực tiếp lời đề nghị của người Việt. Tạp chí Khoa học Đại học Đà Lạt, 8(4), 77-89.
- Wolfson, N. (1989). Perspectives: Sociolinguistics and TESOL. Newyork: Newbury House.
- Wolfson, N. (1990). Intercultural communication and the analysis of conversation. Working Papers in Educational Linguistics, 6(2), 1-19.
- Yule (1996). Pragmatics. Oxford, England: Oxford University Press.

인터넷 참고 자료

법무부: <https://www.immigration.go.kr>

TOPIK 홈페이지: <https://www.topik.go.kr>

국립국어원 표준국어대사전: <http://www.stdict.korean.go.kr>

메리엄-웹스터 사전: <https://www.merriam-webster.com>

ABSTRACT

A Study on the Request-Refusal Speech Act of Vietnamese Korean Learners: Viewpoint of Comparative Culture Pragmatic Theory

Duong Thi Thanh Phuong

Ph. D. Dissertation

Directed by Prof. Youngsoon Kim & Soojung Park

Dept. of Multicultural Education Studies

Inha University

February, 2021

The purpose of this study is to examine the aspects of request-refusal speech act strategy of Korean Native Speakers (KNS) and Vietnamese Korean Learners (VKS), conduct comparative analysis from the cultural and linguistic aspects, find the similarities and differences in the request-refusal strategies of the two groups, and explore the communication failure of Vietnamese learners due to lack of pragmatic knowledge as well as ability to recognize request-refusal acts in their communication in Korean. Through this, the ultimate goal of this study is to seek direction for teaching and learning for pragmatic knowledge cultivation in Vietnamese Korean Learners. In other words, in this study, I examine how Vietnamese Korean Learners are similar and different from Native Korean Speakers in terms of pragmatic strategies in their performance of request-refusal speech actions, explore the experiences of Vietnamese Korean Learners in specific discourse situations such as request-refusal, and examine the pragmatic difficulties they face aside from syntactic aspects such as grammar and vocabulary.

In order to achieve the purpose of this study, the following research questions were established.

First, what are the aspects of request-refusal speech act cultivation of KNS and VKL?

Second, what are the request-refusal speech act realization experiences of Vietnamese Korean Learners?

Third, what is the direction of teaching and learning of pragmatic knowledge of Vietnamese-speaking Korean learners?

To cover the abovementioned research questions, this study used the explanatory sequential mixed method, which interprets the meaning of numerical values by quantitative research using qualitative data. First, comparative analysis was conducted on the aspects of request-refusal speech strategy acts of KNS and VKL groups through Discourse Completion Test (DCT). Then, in-depth interviews were held with VKL group and their experiences of request-refusal realization were examined. The DCT questionnaire consisted of 10 request scenarios and 10 refusal scenarios, and it was conducted with 80 (40 KNS and 40 VKL) people. In addition, in-depth interviews with VKL examined the experience of request-refusal speech act realization in actual communication situations. After going through a thorough analysis process on the data obtained through two data collection techniques such as DCT and in-depth interviews, the research results derived in this study can be summarized as follows.

First, 'the aspects of request-refusal speech act cultivation of KNS and VKL' can be summarized as follows. Overall, common pragmatic characteristics could be confirmed in the two groups, in that both KNS and VKL prefer the indirect speech action strategy to the direct speech action strategy in realizing the request speech action and refusal speech action. However, differences between KNS and VKL were shown in that VKL realized proposed strategy more than KNL, while speakers of the KNL group used reference strategy suggestion strategy more than VKL. In the case of refusal speech act, like the request speech act, the two groups generally preferred the indirect refusal strategy to the direct refusal strategy. As such, both Korean and Vietnamese cultures have common characteristics that they belong mainly to collectivism rather than individualism and to high-context culture rather than to low-context culture, but in the other side, the social and cultural

backgrounds of each culture are different from each other in terms of the pragmatic strategy of the two groups.

Second, experience of VKL of making a request-refusal conversation appeared in three categories: "Korea-Vietnam cultural differences," "pragmatic knowledge hindrance factors" and "the significance of teaching and learning in pragmatic." Vietnamese-speaking learners with their native language and cultural background communicate in a language in which Korea's socio-cultural characteristics work in a complex way, and the cultural influence in the use of language has been significantly demonstrated in this process. The cultural differences between Korea and Vietnam showed in the Korean language's use of the language in the VKL's experience, and these cultural differences led to various communication difficulties, such as the characteristics of the Korean language are more evident in the characteristic of the high-context culture, and because the cultural values of each language region differ from one another, the politeness of each language also appears as a cultural peculiarity.

Third, based on these results, this study proposes the following suggestions for enhancing the pragmatic knowledge of Vietnamese learners. It is necessary to design conversational teaching and learning based on understanding the pragmatic characteristics of Korean. There is a need for teaching and learning about a variety of pragmatic strategies and sentence patterns considering the situations and context. Educational activities to practice speech acts that are relatively burdensome and have a high possibility of face threatening, such as request-refusal speech actions of Vietnamese-speaking Korean learners, should be conducted.

Keywords: Vietnamese Korean Learner, Comparative Culture Pragmatic Theory, Request Speech Act, Refusal Speech Act, Pragmatic Knowledge

부 록 1: IRB 심의결과 통지서

[서식 22]

심의결과통지서

인하대학교 기관생명윤리위원회

우) 22212 인천광역시 비추홀구 인하로 100. 전화: 032) 860-9158 email: irbedu@inha.ac.kr

연구과제명	(국문) 베트남인 한국어 학습자를 위한 요청-거절 화행에 관한 연구 (영문) A Study on Request-Refusal Speech Act for Vietnamese Korean Learners					
심의유형	<input type="checkbox"/> 정규심의 <input checked="" type="checkbox"/> 신속심의 <input type="checkbox"/> 초기 <input checked="" type="checkbox"/> 초기보완 <input type="checkbox"/> 제심의 <input type="checkbox"/> 제심의보완 <input type="checkbox"/> 변경 <input type="checkbox"/> 지속 <input type="checkbox"/> 위반 및 기타보고					
심의일자	2020년 05월 19일					
승인번호	200316-1A					
연구자	연구 책임자	성명 윤티탄 프영	소속 다문화교육 과	직위 대학원생	전화번호 010-2773-8851	email thanhphuongdu@h anmail.net
	연구자	김영순	사회교육과	교수	032-860-7867	kimysoon@inha.ac. kr
총 연구기간	IRB 승인 이후 ~ 2021년 02월 28일					
연구승인기간	2020년 05월 20일 ~ 2021년 02월 28일					
연구대상자 (취약한 연구대상자 여부)	<input type="checkbox"/> 해당 없음 <input checked="" type="checkbox"/> 해당함: 아래 사항에 모두 표시하고 다음 항목으로 가시오. <input type="checkbox"/> 영/소아/청소년(미성년자) <input type="checkbox"/> 임산부 <input type="checkbox"/> 말기 환자 <input type="checkbox"/> 장애인 <input type="checkbox"/> 동의능력이 손상된 사람 <input type="checkbox"/> 시력수용자 <input type="checkbox"/> 연구기관/연구책임자/의뢰자의 피고용인(학생, 연구원 등) <input type="checkbox"/> 수감자 <input type="checkbox"/> 군인 또는 유사 조직의 구성원 <input checked="" type="checkbox"/> 외국인 <input type="checkbox"/> 기타()					
연구형태	해당 사항에 모두 표시하십시오. <input checked="" type="checkbox"/> 조사연구: 비중재적 관찰, 설문, 면담 연구 <input type="checkbox"/> 실험연구: 중재 개입 연구 (운동, 재활, X-ray 투사, 교육 등) <input type="checkbox"/> 연구대상자의 개인식별정보 이용					
연구협약기권(해당하는 경우)						
심의의견	▶ 연구 수행 시 자료수집기관 혹은 무서의 자료수집 관련 절차 및 규정을 확인하시기 바랍니다. 연구기간이 1년을 초과하는 경우 지속심의 수행해야 하며, 연구 종료 후 6개월 내에 최종결과 보고 심의를 진행해야 합니다. 연구수행 시 IRB 직인이 있는 동의서를 사용하셔야 합니다.(동의서면제 제외) 먼저 032-860-9158로 연락주시고 IRB 사무실(5남관 346호)로 제출하시어 직인을 취득하시기 바랍니다. 동의서 수량이 많은 경우, 미리 연락 주시기 바랍니다.					
심의편 서류	<input checked="" type="checkbox"/> 보완달문서 <input checked="" type="checkbox"/> 연구계획서 <input checked="" type="checkbox"/> 연구대상자 설명문 및 동의서 <input checked="" type="checkbox"/> 기타 연구 관련 문서					

심의결과	<input checked="" type="checkbox"/> 승인	<input type="checkbox"/> 조건부 승인(시정승인)	<input type="checkbox"/> 보완(재심의)
	<input type="checkbox"/> 반려	<input type="checkbox"/> 연구 중지 및 보류	

※ 모든 연구자들은 아래의 사항을 준수하여야 합니다.

- * 본 위원회는 생명윤리 및 안전에 관한 법률, 개인정보보호법 등 관련 법규를 준수합니다.
- * 심의결과에 이의가 있는 경우 2주 이내에 그 사유를 기록하여 이의신청할 수 있습니다.
- * 심의유효기간에 따라 지속심의의뢰서 혹은 최종결과보고서를 제출해 주시기 바랍니다.
- * 예상치 못한 상황 혹은 생명윤리 관련 갈등 시 본 위원회에 즉시 보고해야 합니다.

- 1) 계획서에 따라 연구를 수행할 것
- 2) 위원회 승인을 받은 동의서 서식을 사용할 것
모국어가 한국어가 아닌 연구대상자가 한국어 능력이 동의서를 받기에 충분하지 않는 경
- 3) 우에는 승인된 동의서 서식을 연구대상자의 모국어로 번역된 동의서를 사용하여야 하며 공인 번역된 동의서 서식 역시 위원회의 승인을 받아야 함
- 4) 연구진행에 있어서 불가피한 경우를 제외하고 연구대상자와 관련된 변경사항은 위원회의 사전 승인을 받고 수행하는 것을 원칙으로 함
- 5) 연구와 관련하여 연구대상자의 안전에 대해 유해한 영향을 미칠 수 있는 새로운 정보가 파악될 시 즉각적으로 위원회에 보고할 것
- 6) 위원회의 요구가 있을 때에는 연구진행 관련 보고를 위원회에 제출할 것
- 7) 연구대상자 모집광고에 대하여 위원회로부터 사전 승인을 획득할 것
- 8) 강제 혹은 부당한 영향이 없는 상태에서 충분한 설명에 근거한 동의 과정을 수행할 것
- 9) 중간보고서는 승인만료 2개월 전까지, 최종결과 보고서는 연구종료 후 6개월 이내에 제출하여 심의 신청할 것

2020년 05월 20일

인하대학교 기관생명윤리위원회



부록 2: DCT 조사 설문지

설문지

안녕하세요? 저는 인하대학교 다문화교육학과에서 다문화교육을 전공하고 있는 윙티탄프엉입니다. 본 설문 조사는 연구자의 박사학위 논문으로 한국어 모어 화자와 베트남어 모어 화자, 그리고 한국어 모어 화자와 베트남어권 한국어 학습자의 '요청-거절 화행 전략 실현양상'을 비교분석하기 위해 진행된 것입니다. 이를 통해서 본 연구는 베트남인 학습자를 위한 요청-거절 화행 교육 방안을 모색하고자 합니다. 설문 결과는 연구 이외의 어떠한 목적으로도 사용되지 않을 것을 약속드리며, 번거로우시겠지만 성실한 답변을 부탁드립니다. 귀하의 소중한 시간을 내주셔서 감사합니다.

인하대학교 일반대학원
Duong Thi Thanh Phuong

※ 인적사항

나이: 20대 30대

성별: 남 여

토픽 급수(베트남인 학습자의 경우): 4급 5급 6급

한국유학 경험여부(베트남인 학습자의 경우): 유 무

직업: 대학(원)생 회사원 기타

※ 응답 요령

1. 다음의 요청 상황을 잘 읽고 여러분이 실제로 그런 상황에 있다면 어떻게 말할 것인지 자유롭게 써 주십시오.
2. 경험하지 않았거나 그렇게 행동하지 않을 것이라고 생각하는 경우에도 어떤 말을 할지 상상해서 써 주십시오.
3. 평소에 이야기 하는 것처럼 자연스럽게 대답해주시길 바랍니다.

I. 요청 상황

[상황1] 당신은 리포트를 작성했는데 제출하기 전에 평소에 친하게 지내던 선배에게 검토를 부탁하려고 한다. 이 상황에서 어떻게 도움을 요청하시겠습니까?

☞ 요청할 때 부담감의 정도: 1□-----2□-----3□-----4□-----5□

[상황2] 당신은 친구와 같이 사진을 찍고 싶어서 주변에 나이가 당신보다 많아 보이는 사람에게 사진을 찍어달라고 부탁하려고 합니다. 이 상황에서 어떻게 도움을 요청하시겠습니까?

☞ 요청할 때 부담감의 정도: 1□-----2□-----3□-----4□-----5□

[상황3] 당신은 친한 친구와 약속이 있었는데 갑자기 다른 일이 생겨서 친구에게 전화를 걸어 약속을 미루고자 해야 합니다. 이 상황에서 어떻게 말하시겠습니까?

☞ 요청할 때 부담감의 정도: 1□-----2□-----3□-----4□-----5□

[상황4] 당신은 식당에서 반찬을 더 달라고 하려고 합니다. 나이가 당신보다 어려 보이는 직원에게 어떻게 요청하시겠습니까?

☞ 요청할 때 부담감의 정도: 1□-----2□-----3□-----4□-----5□

[상황5] 당신은 오랫동안 얼굴 못 보는 친한 친구에게 주말에 만나자고 하려고 합니다. 이 상황에서 어떻게 말하시겠습니까?

☞ 요청할 때 부담감의 정도: 1□-----2□-----3□-----4□-----5□

[상황6] 당신은 친한 후배와 영화 보는 약속이 있었는데 친구에게 영화표를 대신 예약해달라고 하려고 합니다. 이 상황에서 어떻게 말하시겠습니까?

☞요청할 때 부담감의 정도: 1□-----2□-----3□-----4□-----5□

[상황7] 당신은 동아리 모임이 있어서 같이 식사하러 나왔는데 지갑을 집에서 놓고 온 것을 뒤늦게 발견해서 친하게 지내는 후배 친구에게 밥값을 대신 내달라고 하려고 합니다. 이 상황에서 어떻게 말하시겠습니까?

☞요청할 때 부담감의 정도: 1□-----2□-----3□-----4□-----5□

[상황8] 당신은 기숙사방을 같이 쓰는 친구와 처음 만났는데 그 친구에게 청소를 나눠서 하자고 제안하려고 합니다. 이 상황에서 어떻게 말하시겠습니까?

☞요청할 때 부담감의 정도: 1□-----2□-----3□-----4□-----5□

[상황9] 당신은 장학금을 지원하기 위해서 지도교수님의 추천서가 필요합니다. 그래서 지도교수님에게 추천서를 써달라고 하려고 합니다. 이 상황에서 어떻게 말하시겠습니까?

☞요청할 때 부담감의 정도: 1□-----2□-----3□-----4□-----5□

[상황10] 당신은 오늘 수업이 있는데 평소보다 길이 많이 막혀서 교실에 늦게 도착할 것 같아 교수님께 전화를 걸어서 양해를 구하려고 합니다. 이 상황에서 어떻게 말하시겠습니까?

☞요청할 때 부담감의 정도: 1□-----2□-----3□-----4□-----5□

II. 거절 상황

[상황1] 당신은 친하지 않은 친구로부터 생일파티에 초대를 받았다. 이 상황에서 당신은 어떻게 거절하시겠습니까?

친구: 이번 주 **금요일**이 내 생일인데 생일파티에 올 수 있어?

당신: _____

☞거절할 때 부담감의 정도: 1□-----2□-----3□-----4□-----5□

[상황2] 당신은 별로 친하지 않은 친구로부터 결혼식에 초대를 받았다. 이 상황에서 당신은 어떻게 거절하시겠습니까?

친구: 다음 주 **토요일**이 내 결혼식인데 혹시 올 수 있어?

당신: _____

☞거절할 때 부담감의 정도: 1□-----2□-----3□-----4□-----5□

[상황3] 당신은 친한 친구로부터 과제를 대신해 달라는 부탁을 받았다. 이 상황에서 당신은 어떻게 거절하시겠습니까?

친구: 미안한데 혹시 자료조사 내가 대신 해주면 안 될까? 내일이 마감일인데 지금 알바를 가야 돼서. 좀 부탁할게.

당신: _____

☞거절할 때 부담감의 정도: 1□-----2□-----3□-----4□-----5□

[상황4] 당신은 지도 교수님으로부터 자료 번역 부탁을 받았다. 이 상황에서 당신은 어떻게 거절하시겠습니까?

교수: 이 자료를 영어로 좀 번역해줄래요? 10페이지 정도 되는데 다음 주 **월요일**까지 해서 보내줬으면 좋겠어요.

당신: _____

☞거절할 때 부담감의 정도: 1□-----2□-----3□-----4□-----5□

[상황5] 평소에 별로 친하지 않은 친구가 당신에게 돈을 빌려달라고 했다. 이 상황에서 당신은 어떻게 거절하시겠습니까?

친구: 나 내일 월세를 내야 되는데 알바비가 아직 안 들어와서... 미안한데 20만원만 빌려줄 수 있어? 월급 나오면 바로 갚을게.

당신: _____

☞거절할 때 부담감의 정도: 1□-----2□-----3□-----4□-----5□

[상황6] 평소에 연락 잘 안 하던 친구가 당신에게 연락해서 보험회사에서 인턴하고 있다며 보험에 가입하라고 권유했다. 이 상황에서 당신은 어떻게 거절하시겠습니까?

친구: 나 이번에 보험회사에서 인턴하고 있는데 혹시 우리 회사 보험 한번 들어볼래?

당신: _____

☞거절할 때 부담감의 정도: 1□-----2□-----3□-----4□-----5□

[상황7] 약속이 있는데 친하지 않은 친구가 당신에게 도서관에 같이 가자고 제안했다. 이 상황에서 당신은 어떻게 거절하시겠습니까?

친구: 우리 도서관에 가서 공부할까?

당신: _____

☞거절할 때 부담감의 정도: 1□-----2□-----3□-----4□-----5□

[상황8] 평소에 별로 친하지 않은 학교 선배가 당신에게 영화를 같이 보자고 제안했다. 이 상황에서 당신은 어떻게 거절하시겠습니까?

선배: 이번주 금요일 저녁에 영화를 같이 보지 않을래요?

당신: _____

☞거절할 때 부담감의 정도: 1□-----2□-----3□-----4□-----5□

[상황9] 당신이 서류를 제출하러 학교 사무실에 왔는데 행정 선생님이 당신에게 커피를 마시냐고 물었다. 이 상황에서 당신은 어떻게 거절하시겠습니까?

선생님: 커피나 차 한 잔 좋을까요?

당신: _____

☞거절할 때 부담감의 정도: 1□-----2□-----3□-----4□-----5□

[상황10] 당신이 친한 친구 집에 놀러왔는데 밤이 늦어서 가려고 했을 때 친구의 어머니가 식사를 같이 하자고 하셨다. 이 상황에서 당신은 어떻게 거절하시겠습니까?

친구의 어머니: 시간도 늦었는데 밥 먹고 가. 밥이 다 됐어.

당신: _____

☞거절할 때 부담감의 정도: 1□-----2□-----3□-----4□-----5□