

베트남어권 한국어 학습자의 요청화행 실현양상에 관한 연구

용 티 탄 프영* · 김영순**

(인하대학교)

* 박사과정생, 제1저자

** 교수, 교신저자

Duong Thi Thanh Phuong is a doctoral candidate in the Dept. of Multicultural Education Studies at Inha University, Korea, and a lecturer of the Dept. of Korean Studies, Da Lat University, Viet Nam. Her research interest includes the discussion on the cross language-culture education of Vietnam and Korea, the direction of teaching and learning for improving the pragmatic skills of Vietnamese Korean learners. Her research mainly focuses on cultural comparison between Korea and Vietnam, case study on the experiences of Vietnamese immigrants in Korea, and the education of pragmatic for Vietnamese Korean learners.

Youngsoon Kim is a professor of Dept. of Social Studies Education and Dept. of Multicultural Education, and is a director of the Multicultural Convergence Research Institute at Inha University. His main research areas are intercultural education, cultural diversity, language and cultural education, and literacy.

ABSTRACT

Duong Thi Thanh Phuong, Youngsoon Kim. 2020. A Study on the Usage of Request Speech Act by Vietnamese Korean Learners. *Teaching Korean as a Foreign Language*, 58. 83-113. This study aims to examine the usage of request speech act's strategies of Vietnamese Korean learners, and to discuss the implications of improving their pragmatic abilities. In order to achieve this purpose, this study used the most commonly used Discourse Completion Test (DCT) data collection method in speech act research. The respondents to the DCT were 39 Vietnamese learners of Korean language with a Topik Certificate of Grade 4 or higher. Studies have shown that in the scenarios of head act, Vietnamese learners generally preferred indirect request strategies over direct request strategies. Vietnamese learners were found to have used more request strategies in cases of high intimacy, compared to those with low intimacy. In addition, there were strategies that appeared only in situations where intimacy was high, but did not appear in situations where intimacy was low (such as discourse cover strategies, joking strategies, criticizing strategies) and, on the contrary, only when intimacy was low (understanding/self-introduction). Therefore, for Vietnamese learners, we need a request painting style education that can represent various strategies for making various requests. Moreover, it is necessary to educate Vietnamese learners on the speech act of request so that they can use appropriate strategies in appropriate situations by including various variables such as intimacy and social status.

(Inha University)

핵심어: 한국어(Korean language), 한국어 교육(Korean language education)베트남 어권 한국어 학습자(Vietnamese Korean learner), 요청 화행(request speech act), 요청 화행 전략(request speech act's strategies)

1. 서론

이 연구의 목적은 베트남어권 한국어 학습자가 요청화행을 수행할 때 어떤 화용 전략양상을 나타내는지 탐색하고, 이를 통해 베트남어권 한국어 학습자의 요청화행 교수·학습적 의의를 논의하는 것이다. 이 연구는 이론적 측면에서 요청화행에 관련된 이론을 보다 명확히 밝히고, 언어교육의 측면에서 베트남어권 학습자들이 실제로 한국인과 의사소통할 때 요청화행으로 인해 발생된 제한 또는 문화적 충돌을 개선하는 데 기여하고자 한다. 특히 베트남어권 학습자를 위한 화용적 연구가 미흡한 실정을 감안하여 이 연구에서는 베트남어권 한국어 학습자의 의사소통 능력 향상을 위한 기초적 자료를 제공하는 데 의의를 두고자 한다.

다양한 문화·언어적 배경을 가지는 한국어 학습자 중에서 베트남어권 학습자의 한국어 학습에 대한 요구는 갈수록 높아지고 있다. 베트남어권 학습자의 가파른 증가세는 한국과 베트남이 1992년에 공식적으로 우호 관계를 맺은 이후부터 양국의 다양한 교류가 갈수록 왕성해지면서 비롯되었다. 2018년 현재 국내 체류 총 베트남 유학생 수는 27,061명이며 그 중에서 어학연수생 수는 18,791명이다. 베트남어권 학습자는 한국에서 공부하거나 생활하고 있는 베트남인 유학생, 근로자, 결혼이민자들뿐만 아니라 베트남 현지에서 26개의 대학의 한국(어)학과에서 재학 중이거나, 수많은 한국어 학원 등에서 취직, 유학, 취미 등 다양한 목적으로 한국어를 배우고 있는 학습자들로 구성되어 있다. Nguyen Thi Phuong Mai (2019)에 따르면 현재 베트남 전국에 정규과정에 재학 중인 한국(어)학과의 총 수강생 수는 13,519명이며, 2018-2019학년의 한국(어)학과의 신입생의 수는 약 4000명 정도 된다.

이처럼 한국어 학습에 대한 베트남어권 학습자의 요구가 갈수록 높아지고 있음에도 불구하고 베트남어권 학습자를 위한 화용 교육에 관한 연구들은 미흡한 실정이다. 베트남어권 출신 학습자를 대상으로 다루어지는 연구들은 주로 두 언어의 어휘나 문법, 발음 등을 비교하거나 학습자의 오류분석에 관한 논의가 대부분이다. 이와 달리 문화나 화용에 대한 연구는 미흡한 실정이며(남은영 외, 2019), 특히 화행과 관련해서 베트남어권 학습자를 대상으로 진행된 연구는 비교적 미흡하다.

의사소통 과정에서 서로 다른 언어·문화권에서 온 대화참여자들은 화용적 실패를 경험할 수 있는데, 이는 화자가 생각한 발화의 의도나 힘을 청자가 제대로 인지

하지 못할 수도 있기 때문이다(Thomas, 1983). 이해영(2002)에 따르면 목표어가 같을지라도 학습자들은 자신의 출신 문화권 혹은 언어권의 영향을 받아서 발화할 경향이 있기 때문에 그 어려움이나 오류도 매우 다양하게 나타난다.

최근 들어 외국어로서의 한국어 교육 현장에서는 문법, 음운 등에 관한 논의를 넘어서 의사소통 중심 교육의 중요성에 대한 인식이 강화되면서 학습자의 화용 지식 습득 및 화용 교육의 필요성, 그리고 외국인 학습자 또는 학습자들의 출신 언어의 화행 실현 자료에 의해서 화행 교육에 관한 논의들이 다양하게 전개되고 있다. 오경숙(2011)에서도 논의한 바와 같이, 외국어로서의 한국어 교육은 학습자들이 배운 어휘나 문법을 결합해서 정확한 문장을 만들어내는 것에 그치지 않고, 실제 의사소통을 하면서 그들이 경험할 수 있는 다양한 상황에서 적절하게 또는 자연스럽게 구사할 수 있는 화용능력의 역할이 더욱 커지고 있다.

이처럼 화용 교육의 중요성에 대한 인식이 더해지면서 국내 학계에서는 사과, 요청, 거절, 칭찬 응답 등 여러 화행에 대한 연구들이 활발하게 다루어지고 있다. 화행 연구의 초창기에는 한국어 모어 화자의 발화, 드라마 대본, 토익 시험 문제, 한국어 교재 등 다양한 자료의 유형을 활용하여 한국어의 특정한 화행을 다루고 특징을 도출하거나 적절한 문형을 범주화시키는 연구들이 진행되었다면, 최근에 들어서는 외국인 한국어 학습자의 화행 실현 양상을 살펴거나, 한국어 모어 화자와 외국인 학습자의 화행실현 양상을 비교하는 연구들이 다양하게 논의되고 있다.

많은 화행 중에서 요청 화행은 일상생활에서 빈번히 나타나는 보편적 화행인 동시에, 화·청자 모두에게 부담을 주거나 체면을 위협할 가능성이 큰 화행이다. 외국인 한국어 학습자들이 이러한 체면 위협 가능성이 큰 화행을 실현할 때에는 문법이나 어휘 등과 같은 언어적 지식뿐만 아니라 언어 단위를 적절하게 사용할 수 있는 화용능력도 함께 발휘해야 하는 것이다. 특정한 언어권 출신 학습자의 담화별 화행 실현 양상에 대한 논의가 이루어지는 것은 외국인 학습자들의 화용능력 향상에 있어 중요한 의미가 있다. 특히 다양한 언어·문화권 출신 학습자로 구성된 한국어 교육 현장에서는 더욱이 학습자들의 문화적 배경을 고려할 필요가 있는 것이다.

따라서 베트남어권 한국어 학습자의 요청화행 실현양상을 살펴보고 이를 통해 베트남어권 한국어 학습자의 화용능력 향상을 추구하고자 하는 이 연구의 목적을 달성하기 위해 이 연구에서는 다음과 같은 연구문제를 설정하였다.

첫째, 베트남어권 한국어 학습자의 요청화행 실현양상은 어떠한가?

둘째, 베트남어권 한국어 학습자의 요청화행 실현양상을 통해 베트남어권 학습자를 위한 요청화행 교수 학습적 의의는 무엇인가?

2. 이론적 배경

2.1. 요청화행

여러 화행 중에서 요청화행은 우리가 일상생활에서 빈번하게 수행하게 되는 화행이다. 국어사전에 의하면 요청은 ‘필요한 어떤 일이나 행동을 청함’으로 정의되고 있다. 요청의 개념과 범위는 학자마다 다르게 제시되고 있는데, Tsui(1994)에 따르면 요청은 부탁, 초대, 제의, 요구 등을 포함하는 화행으로 명령이나 권고를 포함하는 지시 화행과 구분한 바가 있다. 강현화(2007)에서는 지시적 화행의 하위 유형으로 요청(부탁), 초대, 제의, 요구, 명령, 권고 등을 들었으며, 요청을 지시적 화행의 하위 유형으로 분류하였다. 본 글에서는 요청의 범위를 부탁, 요구, 제안, 제의로 보고 논의를 진행하고자 한다.

요청과 같은 체면 위협 행위를 수행할 경우, 화자는 자신과 상대방의 체면을 최대한 살리면서 원활한 인간관계를 유지하기 위해 다양한 전략을 실현하게 된다. Blum-Kulka & Olshtain(1986)에서 시사한 바와 같이, 외국인 학습자들은 원어인 화자에 비해 요청을 길게 말하는 경우가 많아, 외국인 학습자들의 목표어 요청화행에 대한 학습의 필요성이 더해진다. 국내 학계에서 요청화행에 관한 연구들은 주로 영어 학습자와 한국어 학습자를 중심으로 이루어지고 있다. 한국어 교육과 관련해서 폴리룡(2018)에서는 휴대전화 메시지 의사소통에서 한국어 모어 화자들은 제안하기 전략과 암시하기 전략, 그리고 요청 조건 확인하기 전략을 가장 선호하는 것으로 나타났다. 부가 화행 전략의 경우 한국어 모어 화자들은 이모티콘, 관계 인식시키기, 그리고 내용 강조하기의 전략을 주로 사용한 것이 확인되었다.

박소연(2019)에서는 요청화행에 초점을 두어 공손성의 개념과 인식, 그리고 화-

청자 관계에 따른 공손성이 문화권별로 어떤 차이를 보이는지를 논의한 바가 있었다. 특히 요청 화행과 거절 화행은 부담도가 높으며 체면 위협 가능성이 큰 화행으로 간주하여 요청-거절 화행을 함께 비교분석하여 화행 전략에 대한 논의들이 대부분이었다(김하나, 2014; 황정혜, 2018; 폴리롱, 2017 등).

베트남 학계에서 화행과 관련한 연구들은 2000년 초반에 들어 많이 진행된 바가 있다. 일련의 연구는 주로 외국에서 유학하는 베트남 언어학자들이 영어나 프랑스어 베트남인 학습자들의 화행 특성에 관한 내용을 다루고 있다(Đỗ Quang Việt, 2004; Nguyen, Thi Minh Phuong, 2006). Đỗ Quang Việt (2004)에서는 프랑스인과 베트남인의 요청화행 실현양상 비교가 이루어졌다. 연구결과에 따르면 베트남 사람은 프랑스 사람보다 상대적으로 직접적인 요청전략을 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. Nguyen, Thi Minh Phuong(2006)에 따르면 베트남 영어 학습자들은 호주 영어 모어 화자들보다 사회적 지위와 사회적 거리에 대해 더 예민한 것으로 나타났다.

한국과 베트남은 같은 유교문화권에 속하다는 공통점을 가지고 있으며(김영순 외, 2013), 직접적인 대화방식보다는 간접적이고 완곡한 언어전략의 사용을 선호한다는 점이 공통된 특징이라 하겠다. 선행연구 검토결과, 한국인과 베트남인 모두에게 영향을 미치는 요소로는 화-청자의 친소관계, 사회적 거리, 화자와 청자의 사회적 지위 등이 있다. 이처럼 특정 화행을 실현할 때 어떠한 전략을 선택하여 사용하느냐는 것은 화자와 청자의 친소관계, 힘의 크기, 연령, 성별, 직업 등 다양한 사회언어학적 변인이 작용하다. 많은 문화권에서는 화자가 선택한 화용적 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 대화 참여자의 화용적 전략이 매우 중시된다는 것을 의미하는 것이다.

즉, 다양한 담화상황에서 학습자가 적절하게 발화할 수 있는 능력이 전제되어야 성공적인 의사소통이 이루어질 수 있을 것이다. 같은 화행에서 이루어지는 유사한

전략일지라도, 각 문화권이나 언어권에 따라서 특정한 화용 전략이 적절할 수도 있고 적절하지 못할 수도 있다. 요청화행의 경우에도 화자는 자신의 부탁이나 제안 등을 실현할 때 다양한 화용적 전략을 사용하겠지만, 언어권 저마다의 화행전략의 양상과 공손 여부가 다르게 나타날 것이다. 따라서 출신 언어권별로 학습자들의 화행 전략양상이 어떻게 나타나는지에 대한 논의가 이루어지면, 학습자의 화용능력 향상을 위해 교수 학습을 설계하는 데 의미가 있을 것이다.

2.2. 요청화행 분석들

그간 요청화행 전략을 분석하는 연구들에서는 Blum-Kulka외(1989)에서 제시된 분석들이 널리 활용되어 왔으며, 이는 또한 요청화행 기본 분석들의 가장 대표적인 분석들로 인정 받아왔다. 본 연구에서는 DCT를 통해 수집된 자료를 분석하기 위한 분석들을 Blum-Kulka외(1989), 서지혜(2012), 폴리 룡(2017), 황정혜(2018) 등에서 제시한 요청 전략 분석들에 기반을 두어 고안하되, 이 연구에서 나타나지 않은 전략은 삭제하고 새로운 전략이 있을 시 추가 기술하는 방식으로 수정보완을 하였다. 이 연구의 요청화행 분석들은 크게 주화행 요청 전략과 부가 화행 전략으로 분류하였으며, 인식관계 전략이나 주의 끌기 전략의 경우 요청의 기능을 보조하는 단위로 간주하여 화행 부가 전략에 포함시켰다. 주화행 전략 분석들은 다음 <표 1>과 같으며, 인용된 예시들은 본연구의 DCT 조사를 통해 수집된 자료 중에서 일부를 발췌한 것이다.

<표 1> 연구의 요청 주화행 전략 분석들

세부전략		문형 및 예시
직접 요청	1. 명령형 요청	<ul style="list-style-type: none"> 화자가 청자에게 ‘-아/어라’, ‘-(으)세요’, ‘-아/어 주세요’ 등과 같은 명령형의 표현을 사용함으로써 직접적으로 요청하는 전략 예: 너 영화표를 나대신 예약해라. 극장에서 봐
	2. 명백한	<ul style="list-style-type: none"> ‘부탁하다’, ‘-기 바라다’ 등의 수행동사를 언급하

	수행문의 사용	여 직접적으로 언표내적 의도를 명백히 나타내는 전략 예: <u>선배, 리포트 검토 좀 부탁드립니다!</u>
	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 예: <u>시간 날 때 검토 부탁드립니다.</u>
	4. 당위적 요청	<ul style="list-style-type: none"> ■ '아/어야 하다/지요' 등의 문형을 사용함으로써 발화의 의미에서 요청 행위가 수행되어야 할 의무를 강조함으로써 요청하는 전략 예: (선략) <u>이번에 꼭 만나야 돼. 널 보고 싶어서 그래.</u>
	5. 소망 표현	<ul style="list-style-type: none"> ■ '-고 싶다', '-(으)면 좋겠다' 등의 문형을 사용하여 화자의 소망 혹은 의향을 직접적으로 표현하거나, '-(으)래요?', '-(으)시겠어요?' 등의 문형을 통해 청자의 소망 혹은 의향을 확인하여 요청하는 전략 예: <u>영화표 예약 좀 해줄래?</u>
간접 요청	6. 제안	<ul style="list-style-type: none"> ■ '-자', '-(으)비시다', '-(으)르까요?', '-는 게 어때요?' 등의 제안성 어구를 사용함으로써 요청 의사를 밝히는 전략 예: <u>같이 청소하자.</u>
	7. 예비조건의 언급	<ul style="list-style-type: none"> ■ 요청행위 수행의 가능성을 확인하기 위하여 화자가 청자에게 요청행위를 수행해도 될지를 물어보는 요청 전략 예: <u>선배님 제가 중요한 리포트를 작성했는데 한번 검토 해 줄 수 있으세요?</u>

위의 <표 1>에서와 같이 본 연구의 요청 주화행 전략은 선행연구에서 제시된 기본 분석틀을 활용하여 이 연구의 주제에 적합하게 재구성하였다. 구체적으로 주화행 요청 전략은 직접 요청과 간접요청 두 가지의 범주로 분류하였으며, 각각 상위

범주에서는 세부전략으로 세분화하였다. 직접 요청은 명령형 요청, 명백한 수행문의 사용, 약화된 수행문의 사용, 당위적 요청, 그리고 소망 표현으로 총 5가지의 세부 전략을 포함하며, 간접 요청은 제안과 예비조건의 언급의 세부 전략을 포함한다. 기존 요청 주화행 분석들 대부분에서는 비관례적 요청 전략이 하나의 상위범주로 구성되어, 강한 암시 전략과 약한 암시전략으로 분류하거나 이 두 가지 전략을 통합하여 암시 전략을 제시하고 있었지만, 이 연구에서는 암시 전략이 나타나지 않았기 때문에 이를 분석들에서 제외하였다. 다음 <표 2>는 요청화행 부가전략 분석들이다.

<표 2> 요청화행 부가전략 분석들

세부전략	문형 및 예시
1. 예비요청	<ul style="list-style-type: none"> ■ 요청행위를 하기 전에 화자가 청자에게 요청행위를 수행하겠다는 허락을 미리 얻어내고자 하는 전략 예: 선배님, 부탁 하나 있습니다. (후략)
2. 부담 줄이기	<ul style="list-style-type: none"> ■ 청자가 생각하는 것에 비해 요청 내용의 부담이 덜 하거나 어렵지 않을 것이라고 청자를 안심시키주는 전략 예: (선략) 난 너한테 송금할게.
3. 상황/이유 설명하기	<ul style="list-style-type: none"> ■ 화자가 요청을 하게 된 상황이나 이유를 청자에게 설명해주는 전략 예: <u>넌 요즘 어떻게 살지 진짜 궁금하고 할 말이 많이 있어서 한번 만나고 맛있는 게 같이 먹을래?</u> (후략)
4. 청자 상황 파악하기	<ul style="list-style-type: none"> ■ 주화행을 실현하기 전 청자의 상황을 미리 파악함으로써 청자가 요청 내용을 받아들일 수 있는 상황인지 아닌지를 사전에 점검하는 전략 예: (선략) 주말에 시간이 괜찮아? 시간 괜찮으면 같이 놀러 가자
5. 요청행위 약화시키기	<ul style="list-style-type: none"> ■ ‘혹시’, ‘괜찮으시면’, ‘가능하다면’, ‘좀’, ‘한번만’ ‘잠깐’ 등과 같은 표현을 사용함으로써 요청 행위의 부담감과 청자의 체면 위협 정도를 감소하는 전략 예: <u>혹시 사진 한장 찍어주시겠어요?</u>
6. 보상하기	<ul style="list-style-type: none"> ■ 청자가 요청 행위를 수락할 것을 가정하여 이에 대한 보상, 또는 보답을 제시함으로써 요청행위의 효과를 가하는 전략 예: (선략) 대신에 다음약속에는 내가 맛있는 것을 사 드릴게요. 미안해요.

7. 사과하기	<ul style="list-style-type: none"> ■ 화자가 청자에게 요청을 하는 것에 대해 사과 의사를 밝힘으로써 양해를 구하는 전략 예: 미안해/미안하다/죄송합니다 등 	
8. 감사하기	<ul style="list-style-type: none"> ■ 청자가 요청내용을 수락할 것을 가정하여 감사를 미리 표현하는 전략 예: 고마워/감사합니다 	
9. 직접적 호소하기	<ul style="list-style-type: none"> ■ 상대방의 동정심을 자극면서 애원하는 전략. “제발/부탁드립니다.” 등 	
10. 양해 구하기	<ul style="list-style-type: none"> ■ 화자가 자신이 요청하는 내용에 대해서 청자의 양해를 구하는 전략 예: 양해 부탁드립니다. 	
11. 비난하기	<ul style="list-style-type: none"> ■ 화자가 스스로를 혹은 청자를 비난함으로써 요청 부담감을 가하는 전략 예: 난 바보인가? 지갑 집 두고 왔네(후략) 	
12. 감정 표현	<ul style="list-style-type: none"> ■ 화자가 청자에게 자신의 감정을 표현하면서 요청행위를 실현하는 전략 예: 보고 싶은데 이번 주말 시간 괜찮으면 한번 보자. 	
13. 농담하기	<ul style="list-style-type: none"> ■ 화자가 농담을 하면서 요청행위를 실현하는 전략 예: 우리는 너의 얼굴을 잊은 만큼 오래 만나지 않았어. (후략) 	
14. 약속하기	<ul style="list-style-type: none"> ■ 화자가 청자에게 약속을 함으로써 요청 행위의 부담감을 줄이는 전략 예: (선략) 최대한 빨리 가겠습니다. 	
15. 안부 묻기	<ul style="list-style-type: none"> ■ 화자가 요청하기 전에 청자의 안부를 물으면서 체면손상을 줄이는 전략 예: 요즘 잘 지냈어? (후략) 	
16. 기타 부가전략	1) 관계인식	호칭어, 청자 이름 등
	2) 담화표지 ¹³⁾	아, 헐, 헉, 여기요, 저기요, 어찌지, 어떡하지, 어떻게 등
	3) 주의끌기	있잖아, 다름이 아니라, 실례합니다, 안녕하세요 등
	4) 내용 강조하기	아주, 너무, 엄청 등

13) 담화표지는 주로 구어체에서 사용되는 표지로, 직접적으로 문장의 내용에 영향을 미치지 않지만 전체적인 분위기나 대화의 최종적인 목적의 달성 문장 간의 응집성을 높이기 위한 것이다(국립국어원 표준국어대사전).

위의 <표 2>를 통해 확인할 수 있듯이 본 연구의 요청화행 부가전략 분석들은 총 16가지의 세부전략으로 분류하였다. 이러한 부가전략들은 직접적으로 요청 행위를 실현하는 기능을 가지지 못하지만 요청 주화행 전략과 함께 실현됨으로써 화자와 청자의 체면 손상을 줄이고 요청 행위의 효과를 더해주는 지지역할을 한다.

3. 연구방법

이 연구는 베트남어권 한국어 학습자의 요청화행 실현양상을 탐색하는 실험 연구이다. 연구의 주된 자료수집 방법은 화행연구에서 가장 많이 사용되는 담화완성형설문지(DCT, Discourse Completion Test)이다. DCT는 Blum- Kulka(1982)가 개발한 방법으로, 피설문자가 예상되는 대화 상황에 대해 언어적 반응을 기록하는 형태이다. DCT는 짧은 시간동안 한꺼번에 많은 자료를 확보할 수 있으며, 특정 화행이 이루어지는 상황에서 실험자가 사회언어학적 변인들을 조정할 수 있기 때문에 연구 참여자들의 발화에서 그러한 변인들이 어떻게 작용하고 있는지 분석할 수 있다는 장점이 있다. 이에 이 연구에서는 베트남어권 한국어 학습자가 요청화행을 실현 시 어떠한 전략의 양상을 보이는지를 알아보기 위해 DCT를 활용하기로 하였다.

베트남어권 한국어 학습자를 대상으로 실시한 DCT는 한국어로 된 10가지 요청 상황에 대해, 각각 대화참여자의 지위가 높고 낮음에 따라, 그리고 화자와 청자의 친소 관계에 따라 사회언어학적 변인을 고려하여 구성된다. 각 문항은 간단한 상황 설명이 되어 있으며 피실험자가 빈칸에 자유롭게 응답하게 한다. DCT 질문지에서 제시하는 상황들을 설정하기 전에 연구자는 설정한 상황들이 실제 생활에서 일어날 가능성을 확인하기 위한 예비조사를 진행하였다. 또한, 연구참여자들의 표정이나 억양 등을 확보할 수 없다는 DCT의 한계점을 극복하기 위해 설문지에서는 연구참여자들이 가장 자연스럽게 발화할 수 있도록 DCT 응답 요령을 제시하였다. DCT조사 문항은 다음 <표 3>과 같다.

〈표 3〉 요청화행 DCT문항 내용

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

이 연구의 연구참여자들은 베트남 중부지역 소재 모대학에서 한국어를 전공하는 39명의 베트남어권 학습자들이다. 연구참여자 선정 기준은 한국어 학습경험이 있으며, 한국어 능력 시험(TOPIK) 4급 이상의 자격증을 소지한 자로 하였다. 한국어로 작성된 DCT설문지에 응답할 베트남어권 학습자의 요청화행 실현양상을 분석하는 이 연구에서는 연구참여자들이 문법이나 어휘 등과 같은 언어적인 한계로 인해 다양한 전략을 실현하지 못할 수도 있다는 점을 감안하여 토픽 4급 이상의 연구참여자를 선정하여 진행하기로 하였다.

4. 연구결과

4.1. 베트남어권 한국어 학습자의 상황별 요청화행 실현양상

본 절에서는 먼저 베트남어권 한국어 학습자의 요청화행 수행 양상이 어떻게 나타

나는지를 상황별로 분석하고 이를 토대로 전반적인 경향을 탐색하고자 한다. 이를 위해 본 연구에서는 앞서 제시한 요청화행 분석틀을 바탕으로 분석 과정을 거치되, 화자가 어떠한 요청 전략을 사용하느냐는 것은 상황마다의 과제 부담정도 및 화-청자 간의 친밀도, 힘의 크기 등 다양한 변인이 작용하기 때문에 요청 세부 전략의 양상에 있어서는 상황마다 약간 차이가 있을 수 있다. 본 연구에 참여한 베트남어권 한국어 학습자 집단이 실현한 10가지 요청 상황에서 나타난 요청화행 전략은 다음과 같다.

〈표 4〉 상황1: 친한 선배에게 리포트 검토를 부탁하는 상황

분류	세부전략	빈도(회)	비율(%)	
직접 요청 전략	명령형 요청	2	1.2	
	명백한 수행문의 사용	4	2.5	
	약화된 수행문의 사용	3	1.9	
	소망표현	10	6.17	
간접-	예비조건의 언급	23	14.2	
부가 요청 전략	예비요청	6	3.7	
	부담 줄이기	0	0	
	상황/이유 설명하기	31	19.1	
	청자 상황 파악하기	2	1.2	
	요청행위 약화시키기	35	21.6	
	보상하기	4	2.5	
	사과하기	3	1.9	
	감사하기	1	0.6	
	직접 호소하기	3	1.9	
	안부 묻기	2	1.2	
	기타	관계인식	29	17.9
		주의 끌기	3	1.9
		내용 강조하기	1	0.6
합계		162	100	

상황1은 화자가 친한 선배인 청자에게 리포트 검토를 부탁하는 것으로, 화-청자의

관계는 친밀하며, 사회적 지위는 청자가 화자보다 높은 상황이다. 위의 <표 4>를 통해 확인할 수 있듯이, 상황1에서 베트남어권 학습자들은 직접 요청 전략과 간접 요청 전략을 모두 선호하는 것으로 나타났다. 직접 요청 전략의 경우 화자의 의향을 물어보거나 청자의 소망을 나타내는 소망표현 전략이 가장 많이 사용된 것으로 나타났으면 간접 요청 전략 중에서는 화자가 청자에게 요청 행위 수행 가능성을 확인하기 위한 예비적 조건의 언급 전략을 가장 선호하는 것으로 나타났다. 그리고 요청 부가전략은 요청행위 약화시키기, 상황 또는 이유 설명하기와 관계인식 전략이 가장 많이 사용된 것을 확인하였다.

<표 5> 상황2: 나이가 많아 보이는 사람에게 사진촬영을 부탁하는 상황

분류	세부전략	빈도(회)	비율(%)
직접 요청 전략	명령형 요청	2	1.9
	명백한 수행문의 사용	1	0.9
	약화된 수행문의 사용	1	0.9
	소망표현	8	7.5
간접-	예비조건의 언급	26	24.3
부가 요청 전략	예비요청	3	2.8
	상황/이유 설명하기	2	1.9
	청자 상황 파악하기	2	1.9
	요청행위 약화시키기	28	16.2
	보상하기	1	0.9
	사과하기	12	11.2
	감사하기	3	2.8
	기타	관계인식	2
주의 끌기	16	15.0	
합계		107	100

상황2는 화자가 자신보다 나이가 많아 보이는 사람에게 사진 촬영을 부탁하는 상황으로, 화-청자 간의 친밀도는 없으며 청자가 화자보다 나이가 많아 사회적 힘의 크기가 더 높은 상황이다. 위의 <표 5>에서와 같이 상황2에서 베트남어권 학습자들은

직접적으로 요청 행위를 실현하는 것보다는 간접적인 요청화행 전략을 비교적 많이 사용하는 것으로 나타났다. 상황1과 마찬가지로 베트남어권 학습자들은 간접 요청화행 전략의 예비조건인 언급 전략을 가장 선호하는 것으로 나타났다. 그리고 직접 요청화행 전략의 경우 소망표현 전략이 비교적 많이 사용되었으며, 명령형 요청과 명백한 수행문의 사용, 약화된 수행문의 사용 전략은 실현되었으나 그 비율이 매우 낮게 나타났다. 그리고 요청화행 부가전략 중에서는 ‘혹시/좀’ 등과 같은 표현을 사용함으로써 요청행위를 약화시키는 전략이 가장 많이 사용된 것을 확인할 수 있었으며, 주의 끌기 전략과 사과하기 전략의 비율도 비교적 높게 나타났다.

<표 6> 상황3: 친한 친구에게 약속을 미루는 상황

분류	세부전략	빈도(회)	비율(%)	
직접 요청 전략	명령형 요청	1	0.6	
	소망표현	1	0.6	
	당위적 요청	5	3.2	
간접-	예비조건인 언급	16	10.1	
	제안	10	6.3	
부가 요청 전략	상황/이유 설명하기	39	24.7	
	청자 상황 파악하기	2	1.3	
	요청행위 약화시키기	3	1.9	
	보상하기	5	3.2	
	사과하기	39	24.7	
	감사하기	1	0.6	
	약속하기	6	3.8	
	안부 묻기	1	0.6	
	기타	관계인식	13	8.2
		담화표지	7	4.4
내용 강조하기		9	5.7	
합계		158	100	

상황3은 화자가 친한 친구인 청자에게 약속을 미루는 것으로, 화-청자는 친한 관계이며 동등한 지위를 가지는 상황으로 볼 수 있다. 그러나 정해져 있는 약속을 미룬다

는 요청 행위는 어느 정도 부담감이 있을 수 있는 점이 연구참여자들의 화행 실현 양상에 영향을 미칠 것으로 판단된다. 구체적으로 위의 <표 6>을 통해 알 수 있듯이 상황3에서의 요청 주화행의 경우, 베트남어권 학습자들은 직접적 요청화행 전략보다 간접적 요청화행 전략을 선호하고 있었다. 특히 예비조건의 언급 전략과 제안 전략은 각각 10.1%와 6.3%를 차지하여 주화행 전략 중에서 가장 많이 사용된 것으로 나타났으며, 그 다음으로는 당위적 요청 전략(3.2%)이다. 이와 달리 명령형 요청 전략과 소망표현 전략은 매우 낮은 비율(각 0.6%)을 차지하고 있었다. 요청 부가전략의 경우, 베트남어권 학습자들은 약속을 미뤄야 된다는 상황을 청자에게 전달하기 위해 상황/이유 설명하기 전략과, 약속을 미루는 일에 대한 사과를 표현하는 사과하기 전략을 각각 24.7%로 나타나 가장 많이 사용된 것으로 나타났다.

<표 7> 상황4: 나이가 어려보이는 식당 직원에게 반찬을 요청하는 상황

분류	세부전략	빈도(회)	비율(%)	
직접 요청 전략	명령형 요청	19	20.2	
	명백한 수행문의 사용	1	1.1	
	소망표현	7	7.4	
간접-	예비조건의 언급	11	11.7	
부가 요청 전략	감정표현	2	2.1	
	요청행위 약화시키기	17	18.1	
	사과하기	4	4.3	
	감사하기	7	7.4	
	기타	관계인식	3	3.2
		주의 끌기	23	24.5
합계		94	100	

상황4는 화자가 자신보다 나이가 어려 보이는 식당 직원에게 반찬을 요청하는 상황으로, 화-청자 간의 친밀도는 없으며 힘의 크기는 화자가 더 높은 상황이다. 위의 <표 7>을 통해서 확인할 수 있듯이 상황4에서 나타난 베트남어권 학습자의 요청화행 전략은 앞선 3가지 상황에 비해 상대적으로 적게 나타났으며, 세부전략들도 역시 다

양하게 실현되지 않았다. 구체적으로 상황4의 요청 행위를 실현할 때 베트남어권 학습자들은 주화행 전략 중에서 명령형 요청 전략을 가장 많이 선호하는 것으로 나타났으며, 그 뒤에 예비조건의 언급 전략의 비율도 비교적 높게 나타났다. 부가전략에 있어서 베트남어권 학습자들은 ‘저기요/여기요’ 등과 같은 주의 끌기 전략(24.5%)과 ‘혹시/좀/조금’ 등과 같은 요청행위 약화시키기 전략(18.1%)을 실현함으로써 요청 행위를 실현한 것을 확인할 수 있었다.

<표 8> 상황5: 친한 친구에게 만나자고 제안하는 상황

분류	세부전략	빈도(회)	비율(%)	
직접 요청 전략	명령형 요청	1	0.7	
	소망표현	9	6.6	
간접-	예비조건의 언급	2	1.5	
	제안	30	21.9	
부가요청 전략	상황/이유 설명하기	24	17.5	
	청자 상황 파악하기	16	11.7	
	요청행위 약화시키기	19	13.9	
	감정표현	13	9.5	
	농담하기	1	0.7	
	안부 묻기	6	4.4	
	기타	관계인식	10	7.3
		담화표지	6	4.4
합계		137	100	

상황5는 화자가 친한 친구인 청자에게 만나자고 제안하는 것으로 화-청자 간의 친밀도가 높으며 화-청자는 동등한 사회적 지위를 가지는 상황이다. <표 8>을 통해서 알 수 있듯이 요청 주화행 중에서 연구참여자들이 가장 선호하는 전략은 제안 전략(21.9%)이며, 그 다음으로는 소망표현 전략(6.6%)이다. 요청 부가전략 중에서는 상황/이유 설명하기 전략이 17.5%를 차지하여 가장 많이 사용되는 부가전략으로 나타났으며, 이와 함께 요청행위 약화시키기 전략도 비교적 많이 사용되었다(13.9%). 그리고 청자 상황 파악하기 전략과 감정표현 전략은 각각 11.7%와 9.5%를 차지하여 그 비중이 비교적 컸다.

〈표 9〉 상황6: 친한 후배에게 영화표 예약을 부탁하는 상황

분류	세부전략	빈도(회)	비율(%)	
직접 요청 전략	명령형 요청	7	6.1	
	명백한 수행문의 사용	1	0.9	
	소망표현	6	5.3	
간접-	예비조건의 언급	23	20.2	
부가 요청 전략	예비요청	2	1.8	
	부담 줄이기	2	1.8	
	상황/이유 설명하기	27	23.7	
	청자 상황 파악하기	1	0.9	
	요청행위 약화시키기	15	13.2	
	보상하기	9	7.9	
	사과하기	2	1.8	
	감사하기	3	2.6	
	직접 호소하기	2	1.8	
	상황 인식시키기	2	1.8	
	기타	관계인식	9	7.9
		주의 끌기	1	0.9
		확인하기	2	1.8
합계		114	100	

상황6는 친한 후배에게 영화표 예매를 부탁하는 요청행위로, 화자와 청자는 친한 관계이며 사회적 힘의 크기는 동등한 상황이다. 위의 <표 9>에서 나타난 바와 같이, 이 상황에서 연구참여자들은 직접 요청 전략에 비해 간접 요청 전략을 선호한 것으로 나타났다. 구체적으로 연구참여자들이 실현한 다양한 전략 중에서 간접 요청 전략인 예비조건의 언급 전략은 20.2%를 차지한 것으로 나타났다. 그리고 요청 부가전략 중에서는 상황/이유 설명하기 전략이 23.7%를 차지하여 가장 큰 비중을 차지하였다. 요청 행위의 성공 및 청자의 체면 손상을 줄이기 위해 연구참여자들은 요청행위 약화시키기 전략도 함께 병행한 것으로 나타났으며, 보상하기 전략과 관계인식 전략은 각각 9%씩 차지하였다.

〈표 10〉 상황7: 친한 후배에게 밥값을 대신 내달라고 부탁하는 상황

분류	세부전략	빈도(번)	비율(%)	
직접 요청 전략	명령형 요청	7	4.2	
	약화된 수행문의 사용	1	0.6	
	소망표현	4	2.4	
간접-	예비조건의 언급	27	16.2	
부가 요청 전략	예비요청	1	0.6	
	부담 줄이기	21	12.6	
	상황/이유 설명하기	38	22.8	
	청자 상황 파악하기	2	1.2	
	요청행위 약화시키기	9	5.4	
	보상하기	9	5.4	
	사과하기	19	11.4	
	감사하기	6	3.6	
	직접 호소하기	2	1.2	
	비난하기	5	3.0	
	기타	관계인식	6	3.6
		답화표지	7	4.2
내용 강조하기		3	1.8	
합계		167	100	

상황7은 친한 후배에게 밥값을 내달라는 요청 행위로, 화자와 청자 간의 관계는 친밀하며 화자의 사회적 힘의 크기가 청자보다 높은 상황이다. 이 상황에서 베트남어권 학습자들이 가장 선호하는 요청 주화행 전략은 간접 요청 전략인 예비조건의 언급 전략으로 나타났다(16.2%). 부가전략의 경우, 화자가 자신의 상황을 설명함으로써 요청하게 된 이유를 제시하는 상황/이유 설명하기 전략이 가장 큰 비중을 차지하였다(22.8%). 이와 함께 부담 줄이기 전략(12.6%), 사과하기 전략(11.4%)도 비교적 선호된 것으로 확인되었다. 부가전략 중에서 요청행위 약화시키기 전략과 보상하기 전략은 각각 5.4%를 차지하고 있는데 이는 상황7의 요청 행위 부담정도를 덜어주기 위한 전략으로 해석할 수 있겠다.

〈표 11〉 상황8: 처음 만난 룸메이트에게 청소를 나눠서 하자는 상황

분류	세부전략	빈도(회)	비율(%)	
직접 요청 전략	명령형 요청	2	2.6	
	소망표현	11	14.5	
간접-	예비조건의 언급	1	1.3	
	제안	33	43.4	
부가 요청 전략	예비요청	2	2.6	
	부담 줄이기	5	6.6	
	상황/이유 설명하기	16	21.1	
	직접 호소하기	1	1.3	
	기타	관계인식	4	5.3
		주의 끌기	1	1.3
합계		76	100	

상황8은 처음 만난 기숙사 룸메이트에게 청소를 나눠서 하자는 제의 상황으로, 화자와 청자 관계의 친밀도는 형성되지 않았으며 화·청자의 사회적 지위는 동등한 상황이다. <표 11>에서와 같이, 상황8에 있어서 베트남어권 학습자들은 주화행 전략 중에서 제안 전략을 가장 선호한 것으로 나타났다. 그 외에 명령형 요청 전략과 예비조건의 언급 전략도 실현되었으나, 그 비율은 낮게 나타났다. 부가전략 중에서 베트남어권 학습자들이 가장 선호하는 전략으로는 상황/이유 설명하기 전략(21.1%), 부담 줄이기 전략(6.6%) 순이다.

〈표 12〉 상황9: 지도교수님에게 추천서를 써달라고 부탁하는 상황

분류	세부전략	빈도(회)	비율(%)
직접 요청 전략	명백한 수행문의 사용	5	3.2
	약화된 수행문의 사용	4	2.6
	소망표현	13	8.4
간접-	예비조건의 언급	19	12.3
부가 요청 전략	예비요청	5	3.2
	부담 줄이기	1	0.6

부가 요청 전략	상황/이유 설명하기	34	22.1
	안부 묻기	4	2.6
	요청행위 약화시키기	24	15.6
	보상하기	1	0.6
	사과하기	1	0.6
	감사하기	4	2.6
	직접 호소하기	2	1.3
	기타		
	관계인식	26	16.7
	주의끌기	7	4.5
	내용 강조하기	4	2.6
합계		154	100

상황9는 화자가 지도교수님인 청자에게 추천서를 써달라고 부탁하는 상황으로, 화청자 간의 친밀도는 비교적 낮으며 청자의 사회적 힘의 크기가 화자에 비해 높은 상황이다. <표 12>를 살펴보면 베트남어권 학습자들은 주화행 전략 중에서 예비조건의 언급 전략(12.3%)과 소망표현 전략(8.4%)을 가장 선호한 것을 알 수 있다. 명백한 수행문의 사용 전략과 약화된 수행문의 사용 전략은 각각 3.2%와 2.6%를 차지하였다. 상황9의 부가전략 중에서 가장 많이 실현된 것으로는 상황/이유 설명하기 전략(22.1%)과 관계인식 전략(16.7%), 요청행위 약화시키기 전략(15.6%)의 순이다.

<표 13> 상황10: 교수님에게 수업에 지각할 것에 대한 양해를 구하는 상황

분류	세부전략	빈도(회)	비율(%)
간접-	예비조건의 언급	4	2.7
부가 요청 전략	상황/이유 설명하기	40	27.4
	약속하기	10	6.8
	사과하기	30	20.5
	감사하기	2	1.4
	자기 소개하기	2	1.4
	양해 구하기	18	12.3

부가 요청 전략	기타	관계인식	26	17.8
		주의 끌기	6	4.1
		내용 강조하기	8	5.5
합계			146	100

상황10은 교수님에게 수업에 지각할 것에 대한 양해를 구하는 상황으로, 화-청자 간의 친밀도는 낮으며 청자가 화자보다 사회적 지위가 높은 상황이다. 위의 <표 13>를 통해서 확인할 수 있듯이 상황10에서 베트남어권 학습자들은 주화행 전략보다는 부가전략을 더 선호하는 것이며, 특히 수업에 지각하게 되는 자신의 상황을 설명함으로써 상대방의 양해를 구할 수 있는 상황/이유 설명하기 전략이 가장 많이 나타났다(27.4%). 이와 함께 지각한다는 것에 대한 사과를 하는 사과하기 전략도 많이 선호된 전략으로 확인되었으며, 관계인식 전략(17.8%), 양해 구하기 전략(12.3%), 약속하기 전략(6.8%)의 비율도 높게 나타났다.

4.2. 베트남어권 한국어 학습자의 요청화행 실현양상

지금까지는 연구참여자들이 상황별로 어떠한 전략 양상을 보이는지를 살펴보았다. 이러한 연구참여자들의 상황별 요청화행 전략 실현양상이 어떠한 공통적 특징을 나타내는지, 그리고 이를 통해서 분석할 수 있는 문화적 특징이 무엇인지를 살펴보기 위해 이절에서는 10가지 상황의 요청 전략양상을 종합하되 화-청자 간의 친밀도와 화자와 청자의 사회적 지위 등 사회언어학적 변인을 반영하여 논의하고자 한다. 먼저 베트남어권 한국어 학습자의 전반적인 요청화행 실현양상은 다음 <표 14>와 같다.

<표 14> 베트남어권 학습자의 요청화행 전략 실현양상

분류		세부전략	횟수 (번)	빈도 (%)
요청 주화행 전략	직접 -	명령형 요청	41	3.2
		명백한 수행문의 사용	12	0.9
		약화된 수행문의 사용	8	0.6
		당위적 요청	5	0.4
		소망표현	69	5.4

요청 주화행 전략	소계		135	10.5	
	간접-	제안	73	5.7	
		예비조건의 언급	152	11.8	
소계		225	17.5		
요청 부가 전략	예비요청		19	1.5	
	부담 줄이기		29	2.3	
	상황/이유 설명하기		253	19.6	
	청자 상황 파악하기		9	0.7	
	요청행위 약화시키기		150	11.6	
	보상하기		29	2.3	
	사과하기		110	8.5	
	감사하기		27	2.1	
	직접 호소하기		8	0.6	
	안부 묻기		13	1.0	
	양해 구하기		18	1.4	
	자기소개		2	0.2	
	감정표현		15	1.2	
	농담하기		1	0.1	
	비난하기		5	0.4	
	약속하기		10	0.8	
	기타		관계인식	128	9.9
			주의 끌기	57	4.4
			답화표지	20	1.5
			내용 강조하기	25	1.9
소계		928	72.2		
합계		1,288	100		

<표 14>에서 나타난 바와 같이 본 연구에 동참한 베트남어권 한국어 학습자들은 제시된 10가지 상황에서 총 1,288가지의 요청 전략을 실현하였다. 먼저 요청 주화행 전략의 경우 베트남어권 학습자들은 직접 요청전략에 비해 간접 요청전략을 더 선호한 것으로 나타났다. 직접 요청전략 중에서 가장 많이 사용된 전략으로는 소망표현 전략(5.4%)이며, 간접 요청전략 중에서는 예비조건의 언급 전략(11.8%)이 가장 높은

비율을 차지하고 있었다. 특히 예비조건의 언급 전략이나 소망표현 전략은 요청화행을 수행할 때 한국인이 보편적으로 실현하는 전략들인데, 이러한 비슷한 베트남어권 학습자들의 요청화행 전략양상은 즉 학습자들이 어느 정도 한국의 문화와 언어적 습관에 근접하고 있다는 것으로 해석할 수 있겠다.

그리고 요청 주화행 전략과 함께 베트남어권 학습자들은 다양한 부가전략을 실현하였는데, 그 중에서 가장 높은 비율을 차지한 전략은 화자가 요청하게 된 상황을 청자에게 설명해줌으로써 청자가 상황을 인식하도록 하는 상황/이유 설명하기 전략(19.6%)이다. 그 다음으로는 요청행위 약화시키기 전략(11.6%), 관계인식 전략(9.9%), 사과하기 전략(8.6%)의 순이다.

이 연구 DCT설문조사의 10가지 상황은 친한 관계의 5가지 상황과 친하지 않거나 낯선 관계의 5가지 상황으로 구성되어 화자들의 발화가 친소 여부에 따른 어떠한 특징 또는 차이점을 보이는지를 살펴보고자 한다. 다음 <표 15>는 친소관계에 따른 베트남어권 학습자의 요청 화행 실현 양상이다.

<표 15> 화청자의 친소관계에 따른 요청 화행 실현 양상

분류		세부전략	친		소	
			횟수 (번)	빈도 (%)	횟수 (번)	빈도 (%)
요청 주화행 전략	직접 -	명령형 요청	9	0.7	32	2.5
		명백한 수행문의 사용	5	0.4	7	0.5
		약화된 수행문의 사용	3	0.2	5	0.4
		당위적 요청	5	0.4	0	0
		소망표현	30	2.3	39	3.0
	소계		52	4.0	83	6.4
	간접-	제안	40	3.1	33	2.6
		예비조건의 언급	91	7.1	61	4.7
		소계	131	10.2	94	7.3
	요청 부가 전략	예비요청	9	0.7	10	0.8
부담 줄이기		23	1.9	6	0.5	
상황/이유 설명하기		161	12.5	92	7.1	
청자 상황 파악하기		7	0.5	2	0.2	

요청 부가 전략	요청행위 약화시키기	81	6.3	69	5.4	
	보상하기	27	2.1	2	0.2	
	사과하기	63	4.9	47	3.6	
	감사하기	11	0.9	16	1.2	
	직접 호소하기	5	0.4	3	0.2	
	안부 묻기	9	0.7	4	0.3	
	양해 구하기	0	0	18	1.4	
	자기소개	0	0	2	0.2	
	감정표현	13	1.0	2	0.2	
	농담하기	1	0.1	0	0	
	비난하기	5	0.4	0	0	
	약속하기	0	0	10	0.8	
	기타	관계인식	67	5.2	61	4.7
		주의 끌기	4	0.3	53	4.1
담화표지		20	1.6	0	0	
내용 강조하기		13	1.0	12	0.9	
소계		519	40.3	409	31.8	
합계		702	54.5	586	45.5	
총계		1288				

위의 <표 15>를 통해 친소관계에 따른 베트남어권 학습자의 요청 화행 실현 양상을 살펴보면, 전반적으로 베트남어권 학습자들은 친밀도가 낮은 상황에 비해 친밀도가 높은 상황에서 더 다양한 요청 전략을 사용한 것으로 나타났다. 물론 요청 행위의 과제 부담도나 화청자의 사회적 지위 등 다양한 변인들이 요청 화행 전략 양상에 영향을 미치기 때문에 베트남어권 학습자들이 친한 관계일수록 요청 전략을 더 다양하게 실현한다는 결론을 내리기는 어려운 것이다. 한편, 베트남어권 학습자들의 요청화행 전략 중에서 친한 관계에서 나타났지만 낯설거나 친하지 않은 관계에서 나타나지 않은 전략들(담화표지 전략, 농담하기 전략, 비난하기 전략 등)이 있는가 하면, 반대로 친밀도가 낮은 경우에만 나타난 전략들(양해 구하기/자기소개)도 있었다.

친소관계와 함께 화자와 청자의 사회적 힘도 화자의 요청화행 실현양상에 영향을 미치는 중요한 요소이다. DCT설문조사의 구성을 살펴보면, 사회적 힘의 크기 측면에서 화자가 청자보다 낮은 경우는 상황1, 2, 9, 10, 화청자가 동등한 사회적 지위의 경우

는 상황3, 5, 8, 그리고 화자가 청자보다 높은 경우는 상황4, 6, 7이다. 이 글에서는 이러한 사회적 지위라는 요소가 베트남어권 한국어 학습자들의 요청화행 전략 양상에 어떠한 영향을 미칠 것인지를 살펴보기 위해 사회적 지위에 따른 요청화행 실현양상을 집계하였는데 이는 아래 <표 16>에서와 같다.

<표 16> 사회적 지위에 따른 요청화행 실현양상

분류	세부전략	화자>청자		화자<청자		화자=청자		
		횟수 (번)	빈도 (%)	횟수 (번)	빈도 (%)	횟수 (번)	빈도 (%)	
요청 주화행 전략	직접 -	명령형 요청	33	2.6	4	0.3	4	0.3
		명백한 수행문의 사용	2	0.2	10	0.8	-	-
		약화된 수행문의 사용	0	-	8	0.6	0	-
		당위적 요청	0	-	0	-	5	0.4
		소망표현	17	1.3	31	2.4	21	1.6
	소계		52	4.0	53	4.1	30	2.3
	간접-	제안	0	-	0	-	73	5.7
		예비조건의 언급	61	4.7	72	6.6	19	1.5
		소계	61	4.7	72	6.6	92	7.1
	요청 부가 전략	예비요청	3	0.2	14	1.1	2	0.2
부담 줄이기		23	1.8	1	0.1	5	0.4	
상황/이유 설명하기		67	5.2	107	8.3	79	6.1	
청자 상황 파악하기		3	0.2	4	0.3	2	0.2	
요청행위 약화시키기		41	3.2	87	6.8	22	1.7	
보상하기		18	1.4	6	0.5	5	0.4	
사과하기		24	1.9	47	3.6	39	3.0	
감사하기		16	1.2	10	0.8	1	0.1	
직접 호소하기		2	0.2	5	0.4	1	0.1	
안부 묻기		4	0.3	2	0.2	7	0.5	
양해 구하기		0	-	18	1.4	0	-	
자기소개		0	-	2	0.2	0	-	
감정표현		2	0.2	0	-	13	1.0	
농담하기		0	-	0	-	1	0.1	
비난하기		5	0.4	0	-	0	-	

요청 부가 전략	약속하기	0	-	10	0.7	0	-	
	기타	관계인식	28	2.2	83	6.4	17	1.3
		주의 끌기	24	1.9	32	2.5	1	0.1
		담화표지	7	0.5	0	-	13	1.0
		내용 강조하기	3	0.2	13	1.0	9	0.7
소계		270	21.0	441	34.2	217	16.8	
합계		383	29.7	566	43.9	339	26.3	
총계		1288						

사회적 지위에 따른 베트남어권 학습자의 요청화행 전략양상을 나타내는 위의 <표 16>을 살펴보면, 전반적으로 베트남어권 학습자들은 자신보다 사회적 지위가 높은 상대방과의 대화 상황에서 가장 많은 전략을 실현한 것을 알 수 있었다. 그리고 사회적 지위의 높낮음과 관련 없이 베트남어권 학습자들은 대체로 직접적 요청 전략에 비해 간접적 전략을 선호하고, 청자의 사회적 지위가 화자보다 높은 경우 부가전략을 더 많이 실현한 것으로 나타났다. 또한, 청자가 화자보다 사회적 지위가 높은 상황에서만 나타난 전략으로는 자기소개 전략, 약속하기 전략 등이 있는 반면에, 화·청자의 사회적 지위가 동등하거나 화자가 청자보다 지위가 높은 상황에서만 실현된 전략은 비난하기 전략, 감정표현 전략, 농담하기 전략 등이 있었다.

이처럼 본 연구는 10가지 요청상황에서 베트남어권 학습자가 어떠한 화용적 전략을 실현하였는지 살펴보았다. 전반적으로 베트남어권 학습자들은 직접적인 요청전략에 비해 간접적인 요청전략을 선호하며, 화·청자 간의 친소관계 및 사회적 지위에 따라서 요청화행 전략양상이 달라진 것으로 확인할 수 있었다. 베트남어권 학습자들은 요청 주화행 전략 중에서는 예비조건의 언급 전략을, 그리고 부가전략 중에서는 상황/이유 설명하기 전략을 가장 많이 사용한 것으로 나타났다. 특히 분석결과를 통해 알 수 있듯이 베트남어권 학습자들의 발화 중에서 암시 전략이 발현되지 않았다는 점과, 화·청자 간의 친밀도가 높을수록 더 많은 전략을 실현한다는 점은 흥미로운 현상이었다.

5. 결론

이 연구의 주된 목적으로는 베트남어권 한국어 학습자의 요청 화행 실현 양상을 살펴보고 이를 통해서 베트남어권 학습자의 화용 능력 향상을 위한 시사점을 논의하는 데 있다. DCT조사방법을 통해 수집된 베트남어권 학습자들의 요청 화행 실현 양상을 정리하면 다음과 같다.

첫째, 주화행의 경우 베트남어권 학습자들은 대체로 직접 요청 전략에 비해 간접 요청 전략을 더 선호한 것으로 나타났다. 직접 요청 전략 중에서 가장 많이 사용된 전략으로는 소망표현 전략이며, 간접 요청 전략 중에서는 예비조건의 언급 전략이다. 그리고 요청 주화행 전략과 함께 베트남어권 학습자들은 다양한 부가전략을 실현하였는데, 그 중에서 가장 높은 비율을 차지한 전략은 상황/이유 설명하기 전략, 요청행위 약화시키기 전략, 관계인식 전략, 사과하기 전략의 순이다.

둘째, 본 연구에서는 베트남어권 학습자들이 친밀도가 낮은 상황에 비해 친밀도가 높은 상황에서 더 많은 요청 전략을 사용한 것으로 나타났다. 그리고 친밀도가 높은 상황에서만 나타났지만 친밀도가 낮은 상황에서는 나타나지 않거나(답화표지 전략, 농담하기 전략, 비난하기 전략 등), 반대로 친밀도가 낮은 경우에만 나타난 전략들(양해 구하기/자기소개)도 있었다.

셋째, 화-청자의 사회적 힘의 크기라는 요소를 살펴보았을 때, 전반적으로 베트남어권 학습자들은 사회적 지위가 높은 상대방과 대화할 때 가장 많은 요청 전략을 실현한 것으로 나타났다. 또한, 베트남어권 학습자들은 사회적 지위의 높낮음과 관련 없이 직접적 요청 전략보다는 간접적 요청 전략을 선호하고, 청자의 사회적 지위가 화자보다 높은 경우 부가전략을 더 많이 실현한 것으로 나타났다. 그리고 이 연구에서는 청자가 화자보다 사회적 지위가 높은 상황에서만 나타난 전략(자기소개 전략, 약속하기 전략), 또는 화-청자의 사회적 지위가 동등하거나 화자가 청자보다 높은 상황에서만 실현된 전략(비난하기 전략, 감정표현 전략, 농담하기 전략)들도 발견할 수 있었다.

연구결과를 바탕으로 이 연구에서는 베트남어권 한국어 학습자들을 대상으로 하는 요청 화행 교수학습 설계를 위해 다음과 같이 제언하고자 한다.

첫째, 베트남어권 학습자들을 위해 다양한 요청 주화행 전략을 나타낼 수 있는 요청 화행 문형교육이 필요하다. 이 연구에서 나타난 베트남어권 학습자들의 요청 주화

행 전략 양상을 살펴본 결과, 그들이 선호하는 전략이 있었는가 하면(예비조건의 언급/소망표현), 자주 사용하지 않거나(명백한 수행문의 사용, 약화된 수행문의 사용) 전혀 사용하지 않은 전략(암시)도 확인할 수 있었는데, 이는 폴리 룡(2018)에서 암시 전략이 한국인들이 선호하는 요청전략 중의 하나라는 연구결과와 차이가 있다. 이는 학습자들이 요청 주화행 전략을 다양하게 활용할 수 있는 화용 능력이 부족하기 때문인 것으로 해석할 수 있겠다.

둘째, 베트남어권 학습자들을 대상으로 요청화행을 교육할 때 화-청자 간의 친밀도나 사회적 지위 등 다양한 변인을 포함시켜 적절한 상황에서 적절한 요청 화행 전략을 사용할 수 있도록 접근할 필요가 있다. 이 연구에서는 베트남어권 학습자들이 한국어로 요청 화행을 실현할 때 친밀도나 화-청자의 사회적 지위 등에 따라서 전략 사용 양상도 달라진 것으로 확인되었는데 이러한 학습자의 특성이 반영된, 보다 효과적인 교수-학습이 이루어져야 한다. 특히 언어를 사용하는 방식에 따라 공손의 여부가 결정되고, 대화 참여자들 간의 친밀도나 상대방의 사회적 지위가 대화 방식에 많은 영향을 미치는 한국어의 경우에는 더욱이 이러한 언어·문화적 특성을 강조해야 하기 때문이다.

이 연구는 베트남어권 학습자들의 한국어 요청화행 실현의 실체를 확인하고 보다 효과적인 요청화행 교수-학습 설계를 위한 방향을 모색하고자 했다. 그러나 소규모의 연구참여자 집단에 의해 자료수집을 진행하였고 연구참여자들의 연령, 출신지역, 성별 등과 같은 사회언어학적 변인을 다양하게 다루지 못한 점이 이 연구의 아쉬운 점이다. 따라서 보다 많은 인원의 베트남어권 학습자를 대상으로 자료수집하고, 다양한 연령층과 출신지역, 그리고 성별 등과 같은 사회언어학적 변인에 따른 베트남어권 학습자의 요청화행 실현양상을 살펴보는 연구를 추후 연구과제로 제안하고자 한다.

참고문헌

- 강현화(2007), 한국어 표현문형 담화기능과의 상관성 분석 연구-지시적 화행을 중심으로, 이중언어학 34, 1-26쪽, 이중언어학회.
 김영순 외(2013), 베트남 문화의 오디세이, 북코리아.
 김하나(2014), 드라마에 나타난 한국어 요청-거절 화행 분석, 한국어와 문

- 화 15, 131-164쪽, 숙명여자대학교 한국어문화연구소.
- 박소연(2017), 한국어 공손성 연구의 쟁점-선행연구 분석을 중심으로, 언어와 문화 13(4), 59-82쪽, 한국언어문화교육학회. DOI: 10.18842/klaces.2017.13.4.3
- 박소연(2019), 한국어 공손성 인식 연구-요청화행을 중심으로, 연세대학교 박사학위논문.
- 남은영 외(2019), 베트남 학습자에 대한 연구동향 분석, 한국언어문화학 16-1, 97-129쪽, 국제한국언어문화학회. DOI: 10.15652/ink. 2019.16.1.97
- 서지혜(2012), 맥락을 고려한 한국어 문법 교육 연구-요청 화행을 중심으로, 시학과 언어학 23, 111-135쪽, 시학과언어학회.
- 오경숙(2011), 한국어 거절 화행 교육의 방안 - 중급단계 학습자를 중심으로, 서강인문논총 30, 179-206쪽, 서강대학교 인문과학연구소.
- 이해영(2002), 비교문화적 화용론에 기초한 한국어의 화용 교육, 이중언어학 21, 46-70쪽, 이중언어학회.
- 황정혜(2018), 중국인 학습자를 위한 지시-거절화행 대조 연구, 연세대학교 박사학위논문.
- 폴리 룡(2017), 홍콩 한국어 학습자의 요청과 거절 화행 양상 연구, 서울대학교 박사학위논문.
- 폴리 룡(2018), 휴대전화 메시지에 나타나는 한국어 모어 화자의 요청 화행 전략 양상, 국어교육연구 41, 277-311쪽, 서울대학교 국어교육 연구소. DOI: 10.17313/jkorle2018.41.277
- Nguyen Thi Phuong Mai (2019), 베트남에서의 한국어 교육 평가 현황, 국제한국어교육학회 학술대회논문집.
- Blum-Kulka, S., & Olshtain, E. (1986), Too many words: Length of utterance and pragmatic failure, *Studies in Second Language Acquisition*, 8, 47-61.
- Thomas, J.(1993), Cross-Cultural Pragmatic Failure, *Applied Linguistics* 4-2, 91-112,
- Tsui, A. B. M. (1994). *English Conversation*. Oxford University Press.
- 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.

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.

용 티 탄 프영(제1저자)

인천광역시 미추홀구 인하로 100
22212

Email: thanhphuongdlu@hanmail.net

김 영 순(교신저자)

인천광역시 미추홀구 인하로 100
22212

Email: Kimysoon@inha.ac.kr

논문 투고 일자: 2020년 06월 17일

심사 완료 일자: 2020년 07월 19일

게재 확정 일자: 2020년 07월 19일