

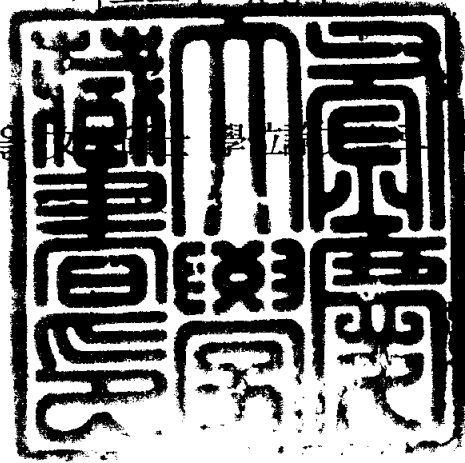
文學碩士 學位論文

이문화간 언어행동비교

-한·일대학생의 거절전략의 양상을 중심으로-

지도교수 장상언

이 論文을 釜慶大學校 大學院 日語日文學科 提出함



2004年年 2月

釜慶大學校 大學院

日語日文學科

이 윤 희

이윤희의 文學碩士 學位論文을 인준함

2003年 12月

주 심 손 동 주 (인)

위 원 최 건 식 (인)

위 원 장 상 언 (인)

목 차

I. 서론.....	1
1. 연구목적.....	1
2. 선행연구 및 이론적배경.....	3
2.1 선행연구.....	3
2.2 이론적 배경.....	6
2.2.1 의퇴와 거절.....	6
2.2.2 대화의 원리와 전략유형.....	7
2.2.2.1 대화의 원리.....	7
2.2.2.2 대화의 원리와 전략유형.....	11
1) 직설형.....	11
2) 핑계형.....	12
3) 연기형.....	13
4) 회피형.....	13
2.2.2.3 대화의 원리와 언어행동의 간접성.....	16
II. 본론.....	17
1. 조사의 개요.....	17
1.1 조사목적.....	17

1.2 조사방법.....	18
1.2.1 장면설정의 사회적 요인.....	18
1.2.2 조사항목.....	18
1.2.3 조사대상.....	19
1.2.4 조사지역.....	20
1.2.5 조사양식.....	20
 2. 거절전략 유형과 사회적 요인.....	21
2.1 「핑계형」과 사회적 요인.....	26
2.2 「연기형」과 사회적 요인.....	32
2.3 「회피형」과 사회적 요인.....	38
2.4 「직설형」과 사회적 요인.....	41
 Ⅲ. 결론.....	44
 참고문헌.....	46
양케이트.....	48

A Comparative study on Linguistic Behavior between Korea and Japan

- The aspects of refusal strategy between Korean & Japanese

University Students -

Youn-Hee Lee

Department of Japanese & Literature, Graduate School.

Pukyong National University

Abstract

Through language, it is hard to expect perfect communications even though the partner is from the same linguistic area. This is because the factors like personal thinking and values influencing the linguistic behavior of each individual. Thus, in order to minimize conflicts while conversation, a thorough understanding of the partner is necessary. This applies to the conversation between different cultures as well, where thorough understanding of the other cultures is needed.

In order to decrease conflict occurred by inappropriate linguistic behavior, which comes from mistaken reasoning while communicating between different cultures, it is necessary to look upon the strategic aspects that individuals take in specific conversational situations. Strategy is a factor which decides the final direction of linguistic behavior, and it is influenced by social & cultural elements. Through this, we can understand how ordinary 'conversational' principles are applied in different situations.

In this paper, the conversational situation of "refusal" is set for Korean and Japanese, approaching to this issue by field works.

"Refusal" infringes the "Principles" mentioned by Leech (1983), and the

essence of it is a conversation situation with a high risk of conflicts between personal relations. Differences are expected on two areas for the strategy that Korean & Japanese chose; firstly the indirectness of linguistic behavior, and secondly the strategy type of refusal.

The purpose of this paper is to execute an essential comparative research on the two areas above, seeing how the principles of conversation apply on each linguistic behavior. Also, it tries to see what kinds of differences there are in the strategic aspects, pointing out the social reasons which influence linguistic behavior. I hope that the present paper can provide some useful aspects to minimize conflicts in conversation between different cultures.

I. 서론

1. 연구목적

외국어로 대화를 할 때 자신이 습득한 대로 정확한 표현을 구사했음에도 불구하고 상대방에게 오해를 사거나 더 나아가 마찰을 불러 일으키는 상황에 직면 할 때가 있다. 이는 이문화 커뮤니케이션에 있어서 간과해서는 안 될 중요한 사항으로, 언어가 통어론적 레벨만으로 운용되는 것이 아니라는 것을 단적으로 말해 주는 부분이다.

기본적으로 대화란 상대가 대화의 방향에 맞도록 기여한다는 믿음하에 진행되며 청자는 화자가 의미하는 것이 무엇인지를 추론하는 것이 가능하다(Grice, 1975). 이런 암묵적인 전제하에 진행되는 대화는 상대의 언어행동을 추론하고 반응을 보이는 것으로, 이문화 커뮤니케이션에 있어서도 같은 원리가 적용 된다고 할 수 있다. 따라서 이문화 커뮤니케이션에 있어서 발생하는 위와 같은 문제는 상대의 언어행동에 대한 잘못된 추론과 거기에 따른 반응에 의한 것으로, 이는 언어운용이 개인이 속해 있는 사회적·문화적인 영향을 받는데서 기인한다.

언어에 의한 커뮤니케이션은 상대가 동일언어권의 사람일 경우라도 완벽을 기대하기는 어렵다. 개인이 가지고 있는 사고방식이라든지 가치관 등, 개인의 언어행동에 영향을 미치는 요인들이 있기 때문이다. 그러므로 대화 시 상대와의 마찰을 최소화 하기 위해서는 상대에 대한 충분한 이해가 있어야 한다. 이는 이문화 커뮤니케이션에 있어 이문화에 대한 충분한 이해가 요구되는 것과 같은 맥락이다.

이문화 커뮤니케이션에 있어 잘못된 추론에서 야기되는 부적절한 언어행

동과 마찰을 줄이기 위해서는, 구체적인 발화장면에서 개인이 취하는 전략의 양상을 살펴 볼 필요가 있다. 전략은 언어행동의 최종방향을 결정하는 것으로(森山, 1990) 사회적 문화적인 요인의 영향을 받으며 또 이를 통해 보편적인 대화의 원리가 어떤 장면에서 어떻게 적용되는지 알 수 있다.

이에 본고에서는 한국인과 일본인의 「거절」이라는 발화장면을 설정해, 실질적인 조사를 통해 이 문제에 접근하려 한다.

「거절」은 Leech(1983)의 「정중함의 원리」에 위반되고, 본질적으로 대인관계에 있어서 마찰의 위험성이 높은 발화장면으로 한국인과 일본인이 취하는 전략에는 두가지 측면, 첫째 언어행동의 간접성과 둘째 거절전략유형에서 그 차이가 기대된다.

이 두 측면의 실질적인 비교조사를 통해 대화의 원리가 각각의 언어생활 속에서 어떻게 적용되며, 전략의 양상에는 어떤 차이점이 있는지를 살펴봄으로 언어행동에 영향을 미치는 사회적 요인을 규명하고 이문화 커뮤니케이션에 있어 마찰을 최소화 할 수 있는 좋은 자료가 되었으면 하는 것이 본 논문의 목적이다.

(여기서 말하는 사회적 요인은 그 양상의 상이가 기대되는 친소, 상하, 이해관계를 말하며 조사방법은 한일대학생을 대상으로 한 앙케이트를 통계화하였다.)

2. 선행연구 및 이론적배경

2.1 선행연구

현대사회에 있어 이문화 커뮤니케이션은 생존과 이문화의 이해라는 테마를 우리에게 안겨준다. 이에 많은 사회언어학자들은 이문화라는 새로운 사회적 문화적 환경속에서 자국문화의 언어범주 만으로의 커뮤니케이션의 위험성을 지적하고 여기에 발맞춰 많은 연구가 이루어지고 있는 것이 현실정이다.

본고에서 다루고 있는 거절행위에 있어서의 언어행동의 간접성과 거절전략유형에 영향을 미치는 사회적 요인에 관한 연구도 여러 학자들에 의해 연구 되어져 왔는데 구체적으로 살펴보면 다음과 같다.

먼저 언어행동의 간접성에 관한 한일 비교를 살펴보면 나성숙(1992)은 한국과 일본의 언어행동의 상이를 기혼여성의 호칭을 중심으로 조사하였는데 그 결과 한국어는 직접적인 표현을 선호하지만 일본어는 간접적, 완곡적인 표현을 선호한다고 밝히고 있다.

松元(1992)는 재일 외국인 유학생이 일본어로 대화할 때 문법 의미론적 레벨이 아닌 어용론적 레벨에서의 불이해로 인해 위화감을 느끼거나 더 나아가 오해와 마찰의 원인이 되기도 한다고 지적하며, 간접적 발화장면의 전략에 관한 9개국(브라질, 중국, 영국, 독일, 인도네시아, 일본, 한국, 포르투갈, 태국)의 재일 유학생을 대상으로 이문화간 비교에 관한 조사를 했다.

그 결과 간접적인 전략의 사용상의 분류는 중국을 뺀 동양계 언어에서는 사회적 지위의 고저에 의해 간접적인 전략을 사용하고, 구미 문화권에서는 친소에 의해 전략을 분류하여 사용한다고 한다. 이 연구결과 간접적인 전략의 사용상의 분류는 언어구조를 뛰어넘어 배경적인 문화적 차이에 기인한다고 밝히고 있다.

다음으로 전략구조에 영향을 미치는 사회적 요인에 관한 연구를 살펴보면 다음과 같다.

山口(1997)는 커뮤니케이션 스타일과 사회적 요인의 상관관계를 재일 중국, 대만 유학생과 일본인의 비교를 통해 고찰하였다. 구체적인 장면은 「의뢰」「거절」「사과」로 일본인은 상하관계, 친소관계, 장면의 내용의 순서로 발화행위의 전략을 선택하는데 비해 중국인 대만인은 권한, 위신, 친소관계, 장면의 내용 순이 전략선택의 판단기준이 된다고 한다.

森山(1990)는 일본 남녀 대학생의 거절의 양상을 설문조사하여 친소 상하관계에 따른 거절전략의 상이함과 거절전략의 구조를 밝히고 있다.

끝으로 엘렌 나카미즈가 1992년 일본인과 중국인, 미국인, 한국인을 대상으로 실시한 의뢰전략에 대한 설문조사에서 의뢰행위의 중심인 의뢰표현을 분석한 결과 모국어의 전환이 의뢰전략의 사용상의 분류에 있어 중요한 요인이 된다고 밝히고 있다. 이는 生駒・志村(1992)의 영어를 모국어로 하는 일본어 학습자가 「거절」의 발화장면에서 모국어의 번역을 그대로 일본어로 사용하는 빈도가 높다는 지적과 같은 맥락이라 할 수 있다.

위의 선행연구는 이문화 커뮤니케이션에 있어 마찰을 일으키는 제요인들에 관한 것이다.

본고에서는 의뢰행위상의 「거절」이라는 발화장면을 설정하여 발화대상을 친소, 상하, 이해 관계에 따라 그 그룹을 세분하여 나누고 동일 문화권내에서의 언어행동의 상이를 토대로 이문화간의 비교를 하려한다.

2.2 이론적배경

2.2.1 의뢰와 거절

일상의 언어생활 속에서 우리는 의뢰를 거절하지 않으면 안되는 상황에 놓일 때가 있다. 「의뢰」는 「의뢰」와 「거절」 두가지 장면으로 나눌 수 있는데 「의뢰」는 Leech(1983)의 예의에 어긋나지 않도록 전달행위를 하라는 정중함의 원리에 위배되는 행위로 본고에서 다루고 있는 「거절」의 발화장면은 의뢰등의 발화행위에 의해 청자에 의해 균형이 붕괴 되는 위험성을 가진 발화장면이라 山口(1997)는 정의하고 있다.

또 Brown&Levinson의 Politeness 이론에서 본 의뢰행위를 살펴보면 다음과 같다.

Brown&Levinson(1987)은 개인이 자신의 face를 지키기 위해 노력하는 것은 보편적이며 기본적인 욕구로 보고 언어행동에서의 청자와 화자의 face 위협을 최소한으로 하기 위한 쌍방의 노력이 Politeness라고 정의하고 개인이 자신과 상대의 face를 배려하는 언어사용이나 태도는 합리적인 계산이나 전략에 근거한 것이라 덧붙이고 있다. 여기서 face는 적극적 face와 소극적 face로 구분되며 적극적 face는 상대에게 좋은 평가를 받고 싶은, 상대에게 호의적 관심을 유도하는 것이고 소극적 face는 자신의 영역을 침해받고 싶지 않은 상대에게서 자유롭고 싶은 표현의 일환이다. 또 화자가 상대의 적극적 face를 지키기 위한 배려가 적극적 배려이고 소극적 face를 지키기 위한 배려가 소극적 배려로 화자는 대인관계에 있어 두 face를 지키기 위해 politeness에 의거한 언어표현을 선택하는데 여기서 마찰의 위험이 높은 의뢰행위는 소극적 face를 위협하는 행위로 취급하고 있다.

2.2.2 대화의 원리와 전략유형

2.2.2.1 대화의 원리

개인의 일상에서 대화란 아주 중요한 역할을 한다. 우리는 대화를 통해 필요한 지식과 정보를 얻고 사회적 관계를 유지시켜 나간다. 개인에 따라 대화의 방법은 조금씩 틀리나 일차적으로 대화가 성립되기 위해서는 내가 하는 말을 상대가 이해하고 이에 맞는 반응을 하면 된다.

이처럼 대화의 성립은 비교적 간단해 보이나 그속에는 일정한 원리가 내재되어 있고 개인은 상대에 따라 또는 발화장면이나 상황에 따라 적절한 대응을 하고 있는 것이다.

대화의 원리에 대해서는 많은 학자들이 언급을 했는데 보편적인 현상으로는 협력원리와 공손원리를 들 수 있다.

일반적으로 언어가 대화의 수단으로 사용될 때 정보전달의 기능, 대인관계 유지의 기능을 수행하게 되는데 전자는 협력원리, 후자는 공손원리에 의한 것이라고 할 수 있다.

그라이스, 레이코프, 리치는 각자의 원리를 가지고 이문제에 접근하였는데 구체적인 내용을 살펴보면 다음과 같다.

1) 그라이스(Grice, 1971)의 협력원리

대화의 원리에 대해 그라이스는 협력원리를 제시하여 설명하였는데 그 내용은 다음과 같다.

사람들은 각자 대화의 방향에 맞게 기여하고자 하는 의지를 가지고 대화에 임한다는 믿음하에 대화를 하기 때문에, 화자가 의미하는 바가 무엇인

지 추론하는 것이 가능해진다고 한다. 협력원리는 일반원리와 아울러 이를 지키기 위한 하위 규칙인 4가지 격률들이 있다.

①질의 격률(The maxim of quality)

진실된 기여가 되도록 하라.

거짓이라고 믿는 것은 말하지 말라.

적절한 증거가 없는 것은 말하지 말라.

②양의 격률 (The maxim of quantity)

진행되는 대화목적을 위해 필요한 만큼만 정보를 제공하라.

필요이상의 정보를 제공하지 말라.

③관련성의 격률 (The maxim of relevance)

관련성을 지너라.

④태도의 격률 (The maxim of manner) : 명료하라.

모호성을 피하라.

중의성을 피하라.

간결하라.

조리있게 하라.

2)레이코프 (Lakoff, 1973)의 공손규칙

일상에 대화속에는 사실적인 표현보다 상대와의 관계를 고려하여 공손함을 나타낼 수 있는 표현을 선택할 때가 있다. 즉 협력원리는 정보 전달의 기능을 충실히 하는데 사용되고 공손원리는 청자와의 관계를 고려한 대인 관계 유지의 기능에 더 충실하기 위해 사용하는 것이라 할 수 있다. 레이코프는 화용적 능력에 대한 규칙으로 명료하게 말할 것과 공손하게 말할

것을 제시하였는데 이 규칙도 협력원리와 공손원리를 표현한 것이라 할 수 있다.

레이코프는 공손원리를 다음과 같이 제시하였다.

①격식성 (Formality)

청자에게 부담을 주거나 강요하지 말 것

②주저함 (Hesitancy)

청자에게 선택권을 줄 것

③동등감이나 친밀함 (Equality or Camaraderie)

청자에게 우호적인 느낌을 줄 것

3)리치 (Leech 1983)의 공손격률

여러 학자들이 공손의 문제를 대화에 작용하는 언어보편적인 현상이라는 것에 대해 공통적인 의견을 보이는데 리치는 공손을 대화의 협력원리와 상호보완의 원리로 보아, 공손원리를 제시하고 다음과 같이 하위 격률을 제시하였다.

①재치격률 (tact maxim)

- a. 다른 사람에게 주는 부담을 최소화하라
- b. 다른 사람의 이익을 최대화 하라.

②관용격률 (generosity maxim)

- a. 자신의 이익은 최소화하라.
- b. 자신의 손해는 최대화하라.

③칭찬격률 (approbation maxim)

- a. 다른 사람에 대한 비난은 최소화하라.
- b. 다른 사람에 대한 칭찬은 최대화하라.

④겸양격률 (modest maxim)

- a. 자신에 대한 칭찬은 최소화하라
- b. 자신에 대한 비난은 최대화하라.

⑤동의격률 (agreement maxim)

- a. 자신과 다른 사람 사이의 의견 차이는 최소화하라.
- b. 자신과 다른 사람과의 동의는 최대화하라.

⑥공감격률 (sympathy maxim)

- a. 자신과 다른 사람 사이의 반감은 최소화 하라
- b. 자신과 다른 사람 사이의 공감은 최대화하라.

2.2.2.2 대화의 원리와 전략유형

일상에서 우리는 상대의 의뢰를 거절하지 않으면 안 되는 상황에 놓일 때가 있다. 이때 취하는 거절전략은 상대와의 관계 즉 상하관계, 이해관계, 친소관계, 성별 등의 사회적 요인에 따라 달라진다. 이는 대화의 원리도 사회적 요인도 따라 적용되는 양상이 달라짐을 알 수 있다.

이에 사회적 요인에 따른 대화의 원리와 거절전략유형의 상관관계를 구체적으로 살펴보고자 한다.

먼저 거절전략유형을 살펴보면 森山(1990)는 거절전략을 ①嫌型 ②嘘型 ③延期型 ④ごまかし型 등의 4가지로 그 유형을 나누어 여기서 작용하는 원리를 제시하고 있다.

위의 4가지의 거절전략유형에는 일정의 대화의 원리가 작용하는데 본고에서는 ①직설형 ②핑계형 ③연기형 ④회피형으로 그 패턴을 나누어 구체적으로 어떤 원리가 작용하고 있는지 살펴보고자 한다.

1) 직설형

의뢰를 거절하는 전략을 대화의 원리에 비추어 살펴보면 정보전달의 기능에 충실한 것과 의뢰자와의 관계를 고려한 대인관계 유지의 기능에 충실한 유형으로 나눌 수 있다.

직설형은 의뢰자의 의뢰를 직설적으로 거절하는 전략으로 이는 그라이스의 협력원리의 하위규칙 중 「태도의 격률」인 「명료하라」 「모호성을 피하

라」 「중의성을 피하라」 라는 원리, 즉 정보전달의 기능에는 충실하고 있지만 대인관계유지의 기능에는 심각한 문제를 초래 할 수 있는 전략이다.

또 이는 본고에서 제시하고 있는 네가지 거절전략유형, ①직설형 ②핑계형 ③연기형 ④회피형 중, 대화성립 자체를 부정하는 회피형 다음으로 상대와 긴장관계가 형성 될 위험성이 높다고 할 수 있다.

반면 솔직하게 자신의 의사를 표명함으로써 대인관계는 성실해야 한다는 성실원칙이 적용되는 전략으로 적극적인 관계유지의 방법이라고는 할 수 없지만 의뢰자와의 관계에 따라서는 다른 해석이 가능한 전략이다.

즉 대인관계에 있어 의뢰자가 피의뢰자에게 기대하는 전략은 성실성과 공손함 중 어느 쪽이 우위인지는 상대와의 관계에 따라서 달라질 수 있기 때문이다. 여기에는 사회적 요인 친소관계, 상하관계, 이해관계가 영향을 미칠 것이고 문화권에 따라서도 피의뢰자의 전략의 해석이 달라질 수 있다.

2) 핑계형

일상의 언어생활에서 우리는 의도적으로 정보전달의 기능을 위배하고 대인관계 증진을 위한 전략을 취할 때가 있다. 이는 협력원리보다 공손원리가 우선되는 것으로 거절전략 중 「핑계형」은 이 원리가 적용되는 예이다.

핑계형은 피의뢰자가 의뢰거절 의사를 분명히 밝히는 면에서는 정보전달 기능에 충실했다고 할 수 있으나 거절이유를 자신에게 돌리지 않고 거짓으로 다른 핑계를 말함으로써 상대와의 대인관계의 긴장감을 피하는 전략이다.

이는 리치의 공손격률 중 하위격률인 관용격률 (a. 자신의 이익은 최소화하라. b. 자신의 손해는 최대화하라) 과 공감격률 (a.자신과 다른 사람

사이의 반감은 최소화 하라 b. 자신과 다른 사람 사이의 공감은 최대화하라.)이 적용되는 예로 상대에게 반감을 사지 않고 자신의 이익보다는 상대의 이익을 우선으로 하는 시늉을 냈으로 레이코프의 공손규칙의 하위규칙인 동등감이나 친밀감을 유지시킨다.

하지만 직설형과 비교해 볼 때 대인관계에 있어 성실하지 못함으로 인해 잠정적으로 대인관계의 마찰을 초래 할 수 있는 위험을 가지고 있다. 이는 의뢰자와의 관계에 따라 피의뢰자의 전략이 부정적으로 해석되는 경우도 있기 때문이다.

3) 연기형

상대와의 마찰을 피하고 레이코프의 공손규칙인 「동등감이나 친밀함」을 유지시킬 수 있는 전략으로 「핑계형」외에 「연기형」이 있다.

이는 거절의 의사를 연기함으로서 협력원리를 위배하나 리치의 공손격률 중 하위격률인 공감격률(a. 자신과 다른 사람 사이의 반감은 최소화 하라

b. 자신과 다른 사람 사이의 공감은 최대화하라) 즉, 상대에게 반감을 사지 않고 의사표명을 할 수 있는 전략이다. 반면 상대와의 관계에 따라서는 이를 협력원리에 충실한 전략으로 받아 들여 피의뢰자의 의사가 분명히 전해지지 않을 때가 있는 일시방편적인 전략이 될 때가 있다.

4) 회피형

의뢰장면을 회피하는 극단적인 방법으로 협력원리와 공손원리에 위배되며 상대와의 언어행동의 성립은 어렵다.

이상으로 거절전략유형을 대화의 이론에 비추어 살펴 보았는데 본고에서 다루고 있는 거절전략유형과 위에서 언급한 森山の 거절전략유형, 대화의 원리를 정리하면 다음과 같다.

〈森山の 거절전략유형과 이론〉

거절전략유형	森山の 분류	森山の 거절전략이론
직설형	嫌型	솔직표시의 전략
핑계형	嘘型	귀속치환의 전략
연기형	延期型	연기의 전략
회피형	ごまかし型	회피의 전략

〈거절전략유형과 대화의 원리〉

거절전략유형	대화의 원리
직설형	그라이스의 협력원리의 하위규칙 - 태도의 격률 *명료하라 *모호성을 피하라 *중의성을 피하라
핑계형	레이코프의 공손규칙 - 동등감이나 친밀함 (Equality or Camaraderie) 청자에게 우호적인 느낌을 줄 것 리치의 공손격률의 하위격률 공감격률 *관용격률 (generosity maxim) a. 자신의 이익은 최소화하라. b. 자신의 손해는 최대화하라. *공감격률 (sympathy maxim) a. 자신과 다른 사람 사이의 반감은 최소화 하라 b. 자신과 다른 사람 사이의 공감은 최대화하라.
연기형	레이코프의 공손규칙 *동등감이나 친밀함 (Equality or Camaraderie) 청자에게 우호적인 느낌을 줄 것 리치의 공손격률 *공감격률 (sympathy maxim) a. 자신과 다른 사람 사이의 반감은 최소화 하라 b. 자신과 다른 사람 사이의 공감은 최대화하라.
회피형	• 협력원리도 공손원리도 적용 안 됨.

2.2.2.3 대화의 원리와 언어행동의 간접성

일상의 언어생활 중 상대와의 관계유지를 위해 의도적으로 협력원리를 위배할 경우가 있다. 이는 공손원리가 협력원리보다 우선하는 예로 실제 대화에서 간접적인 표현을 쓰는 것은 이와같은 원리이다.

본고에서 다루고 있는 거절의 양상 ①직설형 ②핑계형 ③연기형 ④회피형도 각 패턴에 따라 우선적으로 선택되는 대화의 원리가 있는데 그 내용은 다음표와 같다.

직설형	핑계형	연기형	회피형
협력원리	공손원리	공손원리	대화의 기능을 무효화함

이문화 커뮤니케이션에 있어서도 대화의 원리는 작용한다. 다만 개인이 속해 있는 사회 문화적인 특색에 따라 적용되는 장면이나 사회적 요인이 다를 뿐이다. 위에서 제시한 4가지 패턴의 거절전략도 한일 양국의 다른 사회적 배경과 사회적 요인에 따라 언어행동의 상이함이 예상된다.

II. 본론

1. 조사의 개요

1.1 조사의 목적

한일 양국간의 언어행동의 상이에 관한 연구는 많은 측면에서 다루어져 왔다. 이는 언어행동이 문화적 제약 속에 그 양상의 상이가 기대되는 점에 기인하는데 본고에서는 「거절」이라는 장면을 설정하여 언어행동에 영향을 미치는 사회적 요인과 보편적인 대화의 원리가 적용되는 양상에 대해 조사하려고 한다 .

구체적으로 다음 두가지 방법으로 이 문제에 접근하려 한다.

첫째 거절전략유형에 영향을 미치는 사회적 요인에 대한 것으로 한일 남녀 대학생을 대상으로 그 양상에 접근할 수 있는 앙케이트 조사를 통해 비교 고찰하려 한다.

둘째 언어행동의 간접성에 관한 고찰로 이것은 일본어의 애매성에 관한 것이다.

일상생활에서 항상 지나치게 타인을 염두에 두는 일본인은 언어생활에 있어서도 같은 양상이 기대된다. 이에 거절전략양상의 한일비교를 통해 실증적으로 규명 하고자 한다.

1.2 조사방법

1.2.1 장면설정의 사회적 요인

1) 거절행동의 상이가 기대되는 사회적 요인을 상하관계, 친소관계, 이해관계에 따라 다음 10그룹으로 나눈다.

- A. 친한 동성의 친구
- B. 친한 이성의 친구
- C. 친한 교수님
- D. 친한 동성의 후배
- E. 친한 이성의 후배
- F. 친분이 없는 동성의 친구
- G. 친분이 없는 이성의 친구
- H. 친분이 없는 교수님
- I. 친분이 없는 동성의 후배
- J. 친분이 없는 이성의 후배

1.2.2. 조사항목

1) 질문1

다음의 10그룹의 사람에게 「내가 출연하는 콘서트인데 꼭 와 줬으면 해」라는 부탁을 받습니다. 당신은 시간적으로 물리적으로 충분히 갈 수 있으나 가고 싶은 의향이 없습니다. 다음 4가지 유형 중 어떤 형태로 이 부탁을 거절 할 것인지 해당란에 체크하십시오.

2) 거절전략을 다음 4가지 유형을 제시하여 선택하게 한다.

①미안, 콘서트는 좀 그런데...(직설형)

②다른 약속이 있어서...(핑계형)

③생각해 볼게 (연기형)

④웃으며 대충 얼버무린다 (회피형)

3) 질문2

본인이 의뢰행위자가 되었을 때 「생각해 볼게」라는 답을 들을 경우, 이것이 거절의 의미로 받아 들이는지의 여부를 물어보는 조사를 실시하여 질문 1의 보충자료로 사용한다.

4) 질문3

본인이 의뢰행위자가 되었을 때 「다른 약속이 있어서...」라는 답을 들을 경우, 이것이 나중에 거절을 위한 핑계라는 것을 알았을 때 감정이 상하는지의 여부를 물어 보는 조사를 실시하여 질문1의 보충자료로 사용한다.

1.2.3 조사대상

1) 일본인 남녀 대학생, 한국인 남녀 대학생을 조사대상으로 한다.

피조사자의 속성은 다음과 같다.

한국 남자 대학생 52명(연세대학교), 한국 여자대학생 59명(이화여자대학교), 일본인 남자대학생 47명(와세다 대학), 일본인 여자 대학생 44명(와세다 대학)

2) 성별에 따른 거절전략의 상이가 기대 되므로 구분하여 조사한다.

1.2.4 조사지역

- 1) 조사지역은 일본인의 경우는 동경, 한국인의 경우는 서울을 대상으로 한다.

(언어속성에 있어 지역적 특색은 오차범주에 포함 시키지 않는다)

1.2.5. 조사양식

- 1) 조사양식은 설문조사로 한정하며 데이터는 %화 한다.
- 2) 다음 2종류의 설문지(내용은 동일)를 작성한다.

①일본인 대학생용

②한국인 대학생용

2. 거절전략 유형과 사회적 요인

거절전략유형에 영향을 미치는 사회적 요인을 알아 보기 위해 한일 남녀 대학생들을 대상으로 조사한 양케이트 결과를 비교 분석 하고자 한다.

먼저 질문 1 「내가 출연하는 콘서트인데 꼭 와 줬으면 해」라는 의뢰에 대한 거절전략을 4가지 유형 중 선택케 하여 통계화하였다. 응답결과는 (표1), (표2), (그래프1), (그래프2), (그래프3), (그래프4)와 같다.

우선 이 자료를 토대로 각각의 거절전략유형에 영향을 미치는 사회적 요인으로 어떤 것이 작용 했는지 알아 보고자 한다.

아래의 응답결과를 총괄적으로 살펴보면, 한일남녀대학생 모두에게 나타나는 공통적인 사항으로는 「핑계형」의 전략을 많이 선택한 점이다. 이는 일상의 대화에서 공손원리가 협력원리에 우선한다는 것을 보여주는 것으로 언어생활에서 타인을 염두에 두고 배려하는 공손함이 주요한 요인이 된다는 것을 말해준다.

이외 언어행동의 상이가 기대되는 친소, 상하, 이해, 성별에 따른 거절 전략유형에 관한 분석은 구체적인 전략유형과 함께 상세히 알아 보고자 한다.

접근방법으로는 다음 4가지, ①「핑계형」과 사회적 요인 ②「연기형」과 사회적 요인 ③「회피형」과 사회적 요인 ④「직설형」과 사회적 요인이다.

(표1) 한국 남·여 대학생의 거절전략양상

	직설형		핑계형		연기형		회피형	
	남	여	남	여	남	여	남	여
A	21.1	16.9	30.7	40.6	30.7	32.0	17.3	10.1
B	19.2	11.8	36.5	35.5	26.9	38.9	17.3	13.5
C	1.9	3.3	73.0	55.9	7.6	18.6	17.3	22.0
D	36.5	15.2	30.7	47.4	21.1	28.8	11.5	8.4
E	26.9	18.6	28.8	50.8	25.0	25.4	19.2	5.0
F	28.8	20.3	34.6	37.2	19.2	15.2	17.3	27.1
G	28.8	27.1	36.5	32.2	21.1	13.5	13.4	27.1
H	9.6	6.7	53.8	47.4	13.4	18.6	23	27.1
I	30.7	20.3	32.6	32.2	19.2	16.9	17.3	30.5
J	26.9	23.7	40.3	30.5	19.2	16.9	13.4	28.8

A. 친한 동성의 친구

B. 친한 이성의 친구

C. 친한 교수님

D. 친한 동성의 후배

E. 친한 이성의 후배

F. 친분이 없는 동성의 친구

G. 친분이 없는 이성의 친구

H. 친분이 없는 교수님

I. 친분이 없는 동성의 후배

J. 친분이 없는 이성의 후배

(표2) 일본 남·여 대학생의 거절전략양상

	직설형		핑계형		연기형		회피형	
	남	여	남	여	남	여	남	여
A	23.4	13.6	34.0	45.4	34.0	31.8	8.5	9.0
B	19.2	13.6	44.6	50.0	31.9	27.2	4.2	9.0
C	2.1	4.5	80.8	45.4	14.8	54.5	2.1	4.5
D	12.7	13.6	46.8	40.9	25.5	36.3	14.8	9.0
E	10.6	13.6	48.9	45.4	31.9	27.2	8.5	13.6
F	23.4	13.6	55.3	50.0	10.6	13.6	10.6	22.7
G	21.2	13.6	55.3	45.4	10.6	9.0	12.7	31.8
H	17.0	9.0	61.7	63.6	6.3	13.6	14.8	13.6
I	23.4	18.1	46.8	63.6	8.5	4.5	21.2	36.3
J	21.2	18.1	48.9	40.9	8.5	4.5	21.2	36.3

A. 친한 동성의 친구

B. 친한 이성의 친구

C. 친한 교수님

D. 친한 동성의 후배

E. 친한 이성의 후배

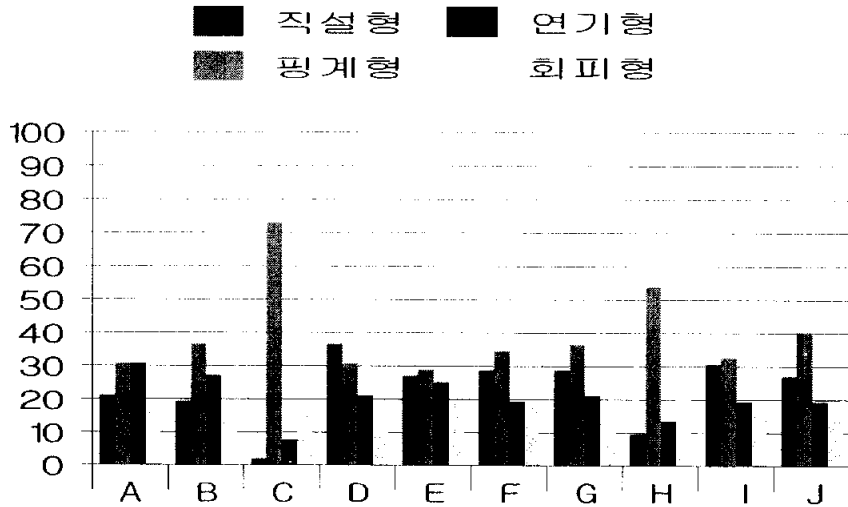
F. 친분이 없는 동성의 친구

G. 친분이 없는 이성의 친구

H. 친분이 없는 교수님

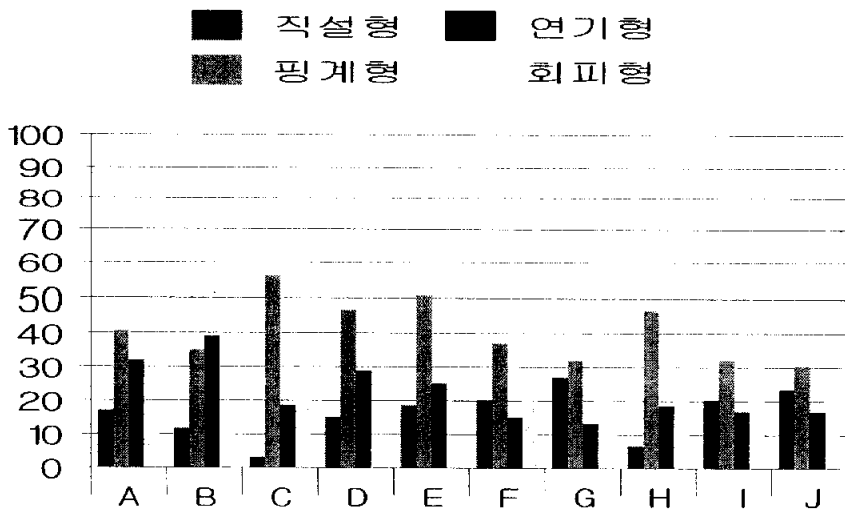
I. 친분이 없는 동성의 후배

J. 친분이 없는 이성의 후배

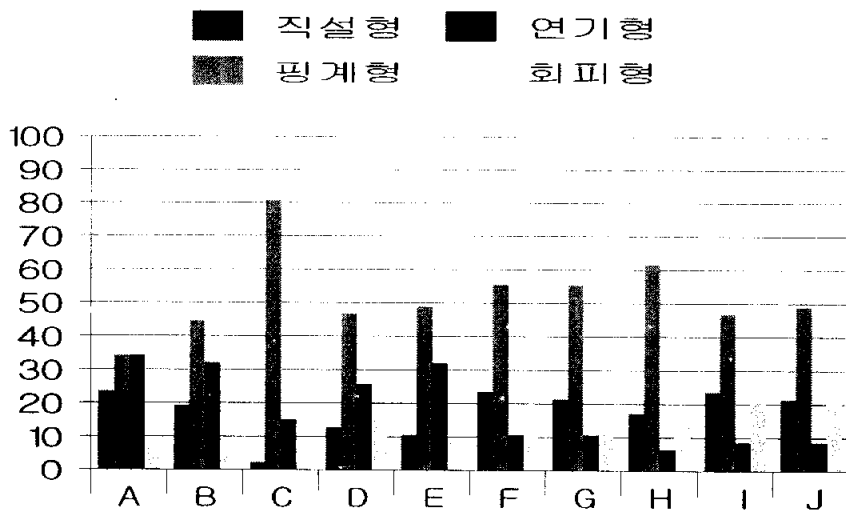


(그래프1) 〈질문1〉 한국남자대학생의 거절전략양상

- A. 친한 동성의 친구 B. 친한 이성의 친구 C. 친한 교수님 D. 친한 동성의 후배
 E. 친한 이성의 후배 F. 친분이 없는 동성의 친구 G. 친분이 없는 이성의 친구
 H. 친분이 없는 교수님 I. 친분이 없는 동성의 후배 J. 친분이 없는 이성의 후배

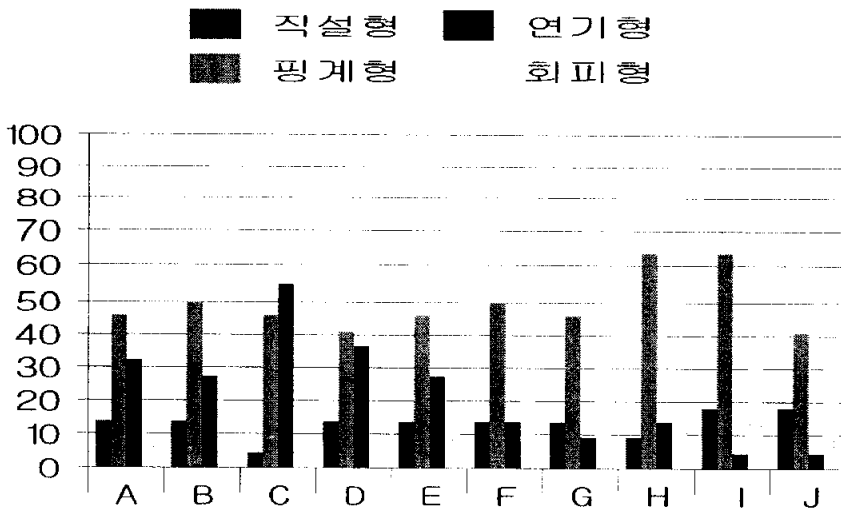


(그래프2) 〈질문1〉 한국여자대학생의 거절전략양상



(그래프3) 〈질문1〉 일본남자대학생의 거절전략양상

- A. 친한 동성의 친구 B. 친한 이성의 친구 C. 친한 교수님 D. 친한 동성의 후배
 E. 친한 이성의 후배 F. 친분이 없는 동성의 친구 G. 친분이 없는 이성의 친구
 H. 친분이 없는 교수님 I. 친분이 없는 동성의 후배 J. 친분이 없는 이성의 후배



(그래프4) 〈질문1〉 일본여자대학생의 거절전략양상

2.1. 「핑계형」과 사회적 요인

본 조사에서 한일남녀 모두 공통적으로 가장 많이 선택한 거절의 전략은 「핑계형」이다.

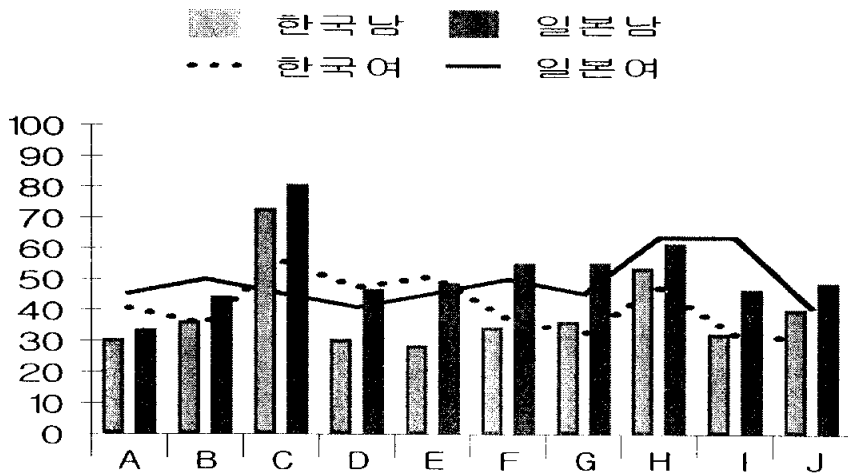
이는 대인관계에서 직접적인 거절전략을 취하므로 인해 생기는 마찰을 우려해 거절의 이유를 자신에게 돌리지 않고 다른 이유를 둘러대는 것으로, 레이코프의 공손규칙 중 동등감이나 친밀감, 리치의 공손격률의 하위 격률인 관용격률과 공감격률로 설명 할 수 있는 예이다.

(표3) 한일 남녀대학생의 거절전략양상 -핑계형-

	한국남	한국여	일본남	일본여
A	30.7	40.6	34.0	45.4
B	36.5	35.5	44.6	50.0
C	73.0	55.9	80.8	45.4
D	30.7	47.4	46.8	40.9
E	28.8	50.8	48.9	45.4
F	34.6	37.2	55.3	50.0
G	36.5	32.2	55.3	45.4
H	53.8	47.4	61.7	63.6
I	32.6	32.2	46.8	63.6
J	40.3	30.5	48.9	40.9

- A. 친한 동성의 친구 B. 친한 이성의 친구 C. 친한 교수님 D. 친한 동성의 후배
 E. 친한 이성의 후배 F. 친분이 없는 동성의 친구 G. 친분이 없는 이성의 친구
 H. 친분이 없는 교수님 I. 친분이 없는 동성의 후배 J. 친분이 없는 이성의 후배

(표3)(그래프5)에서 알 수 있듯이 핑계형은 상대가 교수일 때 두드러지게 높은 수치를 나타내고 있는데 상대가 친한 교수님일 경우 한국남 73%,



(그래프5) 〈질문1〉 한일남녀대학생의 거절전략양상 -핑계형-

- A. 친한 동성의 친구 B. 친한 이성의 친구 C. 친한 교수님 D. 친한 동성의 후배
 E. 친한 이성의 후배 F. 친분이 없는 동성의 친구 G. 친분이 없는 이성의 친구
 H. 친분이 없는 교수님 I. 친분이 없는 동성의 후배 J. 친분이 없는 이성의 후배

일본남 80.8%, 한국여 55.9%, 일본여 45.4%, 상대가 친분이 없는 교수님일 경우, 한국남 53.8%, 일본남 61.7%, 한국여 47.4%, 일본여 63.6%로 한국여의 상대가 친한 교수님 일 때를 제외하고, 한국보다 일본이 더 높은 수치를 나타내고 있다. 이는 이해관계가 있는 상대일 때는 일본이 한국보다 「핑계형」을 더 많이 선택하는 경향이 있음을 보여 준다.

또 한국여의 상대가 친한 교수님, 친한 이성의 후배, 친한 동성의 후배를 제외한 모든 그룹에서 일본이 한국보다 높은 수치를 보인다. 즉 일본이

한국보다 거절전략으로 「핑계형」을 더 많이 선택하는 경향을 보이는데 한국여의 경우는 일정하게 상하관계가 작용하고 있는 듯 하다.

(표4) 〈질문3〉의 결과

	한국남		한국여		일본남		일본여	
	예	아니오	예	아니오	예	아니오	예	아니오
A	55.8	44.2	83.1	16.9	65.9	34.1	86.4	13.6
B	59.6	40.4	79.6	20.4	63.8	36.2	81.8	18.2
C	34.7	65.3	52.5	47.5	40.5	59.5	40.9	59.1
D	50.0	50.0	66.2	33.8	59.6	40.4	72.7	27.3
E	51.9	48.1	62.7	37.3	51.1	48.9	63.6	36.4
F	13.5	86.5	15.3	84.7	21.3	78.7	36.4	63.6
G	17.4	82.6	13.5	86.5	21.3	78.7	27.3	72.7
H	17.4	82.6	10.2	89.8	17.1	82.9	22.7	77.3
I	25.0	75.0	11.8	88.2	19.2	80.8	31.8	68.2
J	26.9	73.1	11.8	88.2	19.2	80.8	27.3	72.7

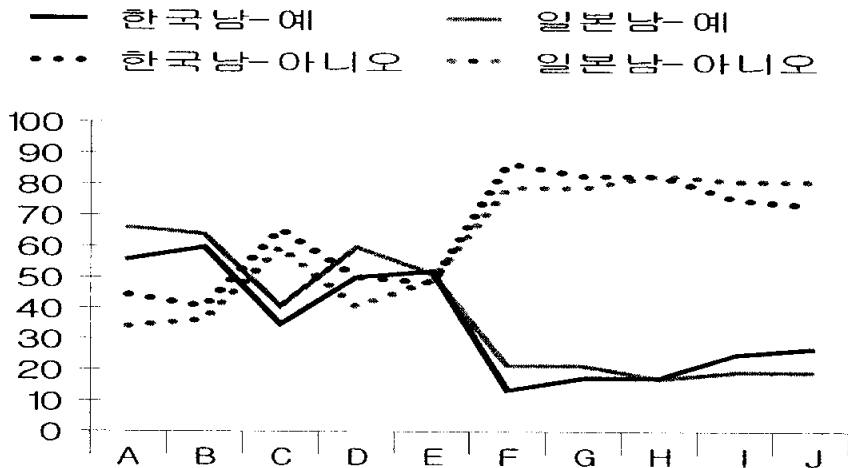
- A. 친한 동성의 친구 B. 친한 이성의 친구 C. 친한 교수님 D. 친한 동성의 후배
 E. 친한 이성의 후배 F. 친분이 없는 동성의 친구 G. 친분이 없는 이성의 친구
 H. 친분이 없는 교수님 I. 친분이 없는 동성의 후배 J. 친분이 없는 이성의 후배

〈질문3〉 다음의 10사람에게 [내가 출연하는 콘서트인데 꼭 와 줬으면 해]라는 부탁을 했더니 [다른 약속이 있어서...] 라는 대답을 듣습니다. 상대의 이 답변이 거절하기 위한 핑계라는 것을 알았을 때 어떤 기분이 드는지 해당란에 체크하십시오.

(①기분 나쁘다 ②아무렇지도 않다)

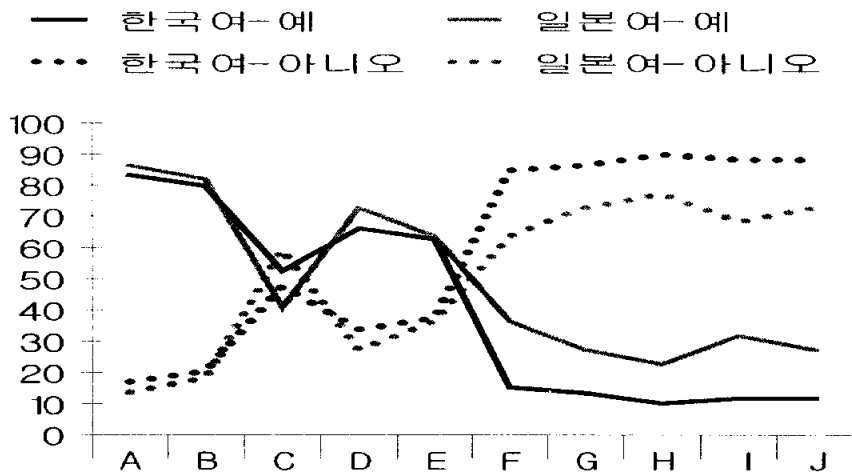
다음으로 친소관계의 영향을 보면, 한국여자의 경우를 제외한 나머지 그룹은 친한 사이일 때 보다 친하지 않은 사이일 때 대체적으로 더 높은 수치를 보인다. 이는 대인관계에서 친한 사이일수록 「공손함」보다 「성실함」을 더 우선하는 예라고 할 수 있다.

「핑계형」은 순간적으로는 안전한 대인관계를 위한 방편이 될지는 모르나 솔직히 대인관계에 임하라는 성실성에는 위배되는 행위이다. 만약 이것이 거절을 위한 핑계였다는 것이 밝혀 진다면 마찰을 초래할 것은 자명한 일이다.



(그래프6) 〈질문3〉의 결과 -한일 남자대학생-

- A. 친한 동성의 친구 B. 친한 이성의 친구 C. 친한 교수님 D. 친한 동성의 후배
 E. 친한 이성의 후배 F. 친분이 없는 동성의 친구 G. 친분이 없는 이성의 친구
 H. 친분이 없는 교수님 I. 친분이 없는 동성의 후배 J. 친분이 없는 이성의 후배



(그래프)7 <질문3>의 결과 -한일 여자대학생-

- A. 친한 동성의 친구 B. 친한 이성의 친구 C. 친한 교수님 D. 친한 동성의 후배
 E. 친한 이성의 후배 F. 친분이 없는 동성의 친구 G. 친분이 없는 이성의 친구
 H. 친분이 없는 교수님 I. 친분이 없는 동성의 후배 J. 친분이 없는 이성의 후배

(질문3)의 상대의 회답이 거절을 위한 핑계였음을 알았을 때 감정이 상하는지의 여부를 물어 보는 결과, (표4)(그래프6)(그래프7)에서 알 수 있듯이 상대가 친한 사람일 경우, 거절을 위한 핑계라는 것을 알았을 때 친하지 않은 사람일 때 보다 「기분이 상한다」는 수치가 더 높게 나타난다.

이는 한일남녀 모두 상대가 친한 사람일 경우, 성실하게 대인관계에 임하고 있다는 「기대치가 높다」라고 할 수 있다.

반면 친소와 상관없이 상대가 친한 교수님일 때는 한국여 47.5%, 한국남 65.3%, 일본남 59.5%, 일본여 59.1%로 한국여를 제외하고는 「아무렇지도 않다」라는 수치가 높게 나타난다. 이는 친하더라도 이해관계가 있는 상대일 때는 대인관계에서의 성실도에 따른 기대치가 달라 진다는 것을 알 수 있다.

또 상대가 친한 이성의 후배일 때 한국남 51.9%, 일본남 51.1%, 상대가 친분이 없는 동성의 후배일 때 한국남 25%, 일본남 19.2%, 상대가 친분이 없는 이성의 후배일 때 한국남 26.9%, 일본남 19.2%, 상대가 친한 교수님 일 때 한국여 52.5%, 일본여 40.9%를 제외하고 일본이 한국보다 「기분이 상한다」라는 수치가 높게 나타난다. 이를 (표3)(그래프5)의 결과와 비교해 보면, 일본이 한국 보다 「핑계형」의 거절전략을 선택하는 경향이 강한 반면 대인관계의 성실도에 있어서는 일본이 한국보다 더 높은 기대치를 가지고 있다는 것을 알 수 있다.

위와 같이 「핑계형」은 거절전략 중 한일남녀 공통적으로 가장 높은 수치를 보이는데 특히 일본이 한국보다 높은 수치를 보이는 경향이 있다.

그러나 이와는 상반되게 (질문3)의 결과처럼 친한 사이일 경우 상대에게 상당한 성실도를 요구하는 상반 되는 결과도 돌출 되며 특히, 일본이 한국보다 그 경향이 더 강하게 보이고 있다.

또 한국남, 일본남 보다 한국여, 일본여의 경우 친할수록 대인관계의 성실성에 대한 기대치가 더 높다고 할 수 있는데 「핑계형」의 전략을 남자보다 여자가 「직설형」을 남자가 더 많이 취하는 결과와 비교했을 때 대인관계에 임하는 자세는 남녀 차이가 있다고 보여진다.

이는 대인관계에서 어느 것이 더 우선이 되는 대화의 원리인지의 여부를 떠나 자신이 의뢰자인지 피의뢰자인지에 따라 상황이 달라질 수 있다는 것을 보여준다.

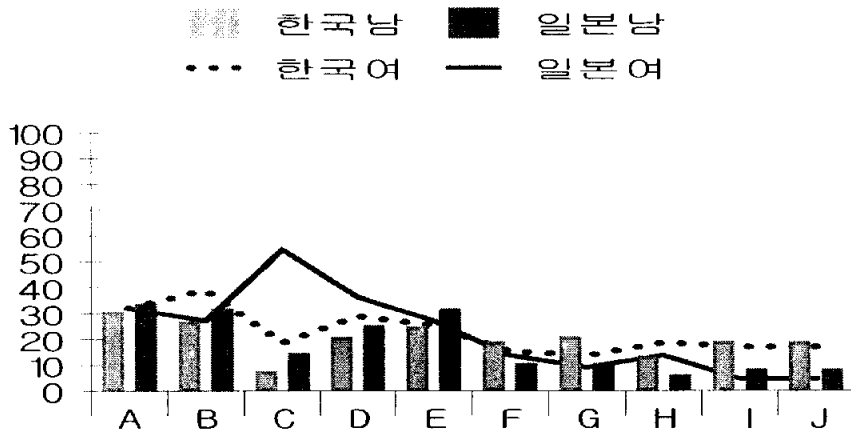
2.2 「연기형」과 사회적 요인

대인관계에 있어 긴장관계를 피하기 위한 전략으로 「핑계형」 외에 「연기형」이 있다. 「연기형」은 대답을 연기함으로서 「직설형」이 가지고 있는 긴장관계 형성의 위험과 「핑계형」이 가지고 있는 대인관계의 성실도에 대한 위험을 피할 수 있는 전략이라 할 수 있다. 본 조사에서 대체적으로 「핑계형」이 높은 수치를 차지한 반면 한국여의 친한 이성의 친구인 경우 38.9%, 일본여의 친한 교수님의 경우 54.5%로 「연기형」이 높은 수치를 보이고 있다.

(표5) 한일남녀대학생의 거절전략양상 -연기형-

	한국남	한국여	일본남	일본여
A	30.7	32.0	34.0	31.8
B	26.9	38.9	31.9	27.2
C	7.6	18.6	14.8	54.5
D	21.1	28.8	25.5	36.3
E	25	25.4	31.9	27.2
F	19.2	15.2	10.6	13.6
G	21.1	13.5	10.6	9.0
H	13.4	18.6	6.3	13.6
I	19.2	16.9	8.5	4.5
J	19.2	16.9	8.5	4.5

- A. 친한 동성의 친구 B. 친한 이성의 친구 C. 친한 교수님 D. 친한 동성의 후배
 E. 친한 이성의 후배 F. 친분이 없는 동성의 친구 G. 친분이 없는 이성의 친구
 H. 친분이 없는 교수님 I. 친분이 없는 동성의 후배 J. 친분이 없는 이성의 후배



(그래프 8) 한일남녀대학생의 거절전략양상 -연기형-

- A. 친한 동성의 친구 B. 친한 이성의 친구 C. 친한 교수님 D. 친한 동성의 후배
 E. 친한 이성의 후배 F. 친분이 없는 동성의 친구 G. 친분이 없는 이성의 친구
 H. 친분이 없는 교수님 I. 친분이 없는 동성의 후배 J. 친분이 없는 이성의 후배

「연기형」에 영향을 미치고 있는 사회적 요인에 대해 (표5)(그래프8)을 중심으로 구체적으로 살펴 보고자 한다.

「연기형」은 레이코프의 「동등감이나 친밀감」, 리치의 「공감격률」이 적용된 예로 친소에 따라 한일 양국의 차이가 뚜렷하게 나타난다.

먼저 한일남자 대학생들을 보면 상대가 친한 사이일 때는 일본남이 한국남보다 높은 수치를 나타내고, 상대가 친분이 없는 사이일 때는 한국남이 일본남보다 높은 수치를 나타낸다. 여자의 경우도 상대가 친한 사이일 때 일본여가, 상대가 친분이 없는 사이일 때는 한국여가 높은 수치를 보인다.

즉 일본의 경우는 친할수록 상대에게 반감을 사지 않고 대인관계의 성실도의 위험에서 벗어날 수 있는 「연기형」의 전략을 많이 선택하고 한국의

경우는 친분이 없는 사이일 때 더 많이 선택한다고 할 수 있다.

이는 [생각해 볼께]라는 「연기형」의 대답을 듣고 상대가 콘서트에 올 가능성이 있다고 생각하느냐는 〈질문2〉의 결과 (표6)과 (그래프9)(그래프 10)에서도 동일한 결과를 보인다.

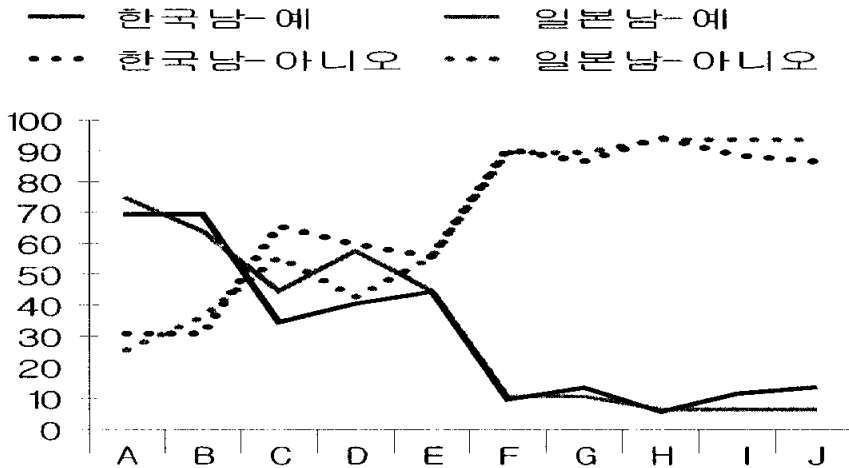
(표6) 〈질문2〉의 결과

	한국남		한국여		일본남		일본여	
	예	아니오	예	아니오	예	아니오	예	아니오
A	69.3	30.7	83.1	16.9	74.5	25.5	90.9	9.1
B	69.3	30.7	67.7	32.3	63.8	36.2	77.3	22.7
C	34.6	65.4	38.9	61.1	44.6	55.4	36.4	63.6
D	40.4	59.6	54.3	45.7	57.5	42.5	68.2	31.8
E	44.3	55.7	52.5	47.5	44.6	55.4	54.5	45.5
F	9.6	90.4	11.8	88.2	10.6	89.4	9.1	90.9
G	13.5	86.5	11.8	88.2	10.6	89.4	4.5	95.5
H	5.7	94.3	3.4	96.6	6.4	93.6	4.5	95.5
I	11.5	88.5	10.2	89.8	6.4	93.6	9.1	90.9
J	13.5	86.5	10.2	89.8	6.4	93.6	9.1	90.9

- A. 친한 동성의 친구 B. 친한 이성의 친구 C. 친한 교수님 D. 친한 동성의 후배
 E. 친한 이성의 후배 F. 친분이 없는 동성의 친구 G. 친분이 없는 이성의 친구
 H. 친분이 없는 교수님 I. 친분이 없는 동성의 후배 J. 친분이 없는 이성의 후배

〈질문2〉 다음의 10사람에게 [내가 출연하는 콘서트인데 꼭 와 줬으면 해]라는 부탁을 했더니 [생각해 볼께]라는 대답을 듣습니다. 상대가 콘서트에 올 가능성은 있다고 생각합니까? 해당란에 체크해 주십시오. (①예 ②아니오)

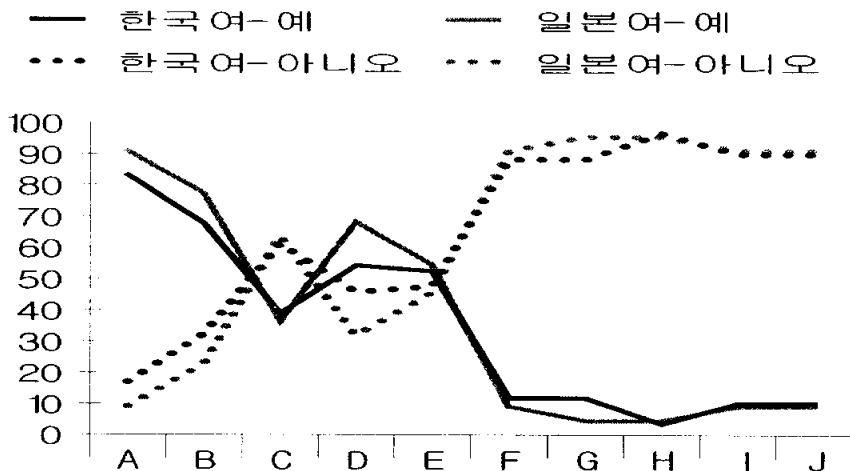
즉 일본남녀는 친한 사이일 때 상대가 콘서트에 올 것이라는 수치가 한국남녀 보다 높고, 한국남녀의 경우 친분이 없는 사이일 때 일본남녀보다 더 높은 수치를 보이는 경향이 있다.



(그래프 9) 〈질문2〉의 결과 -한일 남자대학생-

- A. 친한 동성의 친구 B. 친한 이성의 친구 C. 친한 교수님 D. 친한 동성의 후배
 E. 친한 이성의 후배 F. 친분이 없는 동성의 친구 G. 친분이 없는 이성의 친구
 H. 친분이 없는 교수님 I. 친분이 없는 동성의 후배 J. 친분이 없는 이성의 후배

〈질문2〉의 결과에서 알 수 있듯이 상대가 친한 사이일 때 「연기형」은 의뢰자의 입장에서 보면 거절을 위한 전략이라기 보다 액면 그대로 받아들이는 경향이 있어 친할수록 대인관계의 성실도에 대한 기대치가 높은 것으로 나타난다. 한일남녀 모두 상대가 친할수록 〈질문2〉의 답으로 상대가 콘서트에 온다고 생각하는 수치가 높으나 한국남의 경우, 친한 동성의 후배 59.6%, 친한 이성의 후배 55.7%로 상대가 오지 않을 것이라는 수치가 높아 일정하게 상하관계가 작용 한다고 보여진다.



(그래프 10) 〈질문2〉의 결과 -한일 여자대학생-

- A. 친한 동성의 친구 B. 친한 이성의 친구 C. 친한 교수님 D. 친한 동성의 후배
 E. 친한 이성의 후배 F. 친분이 없는 동성의 친구 G. 친분이 없는 이성의 친구
 H. 친분이 없는 교수님 I. 친분이 없는 동성의 후배 J. 친분이 없는 이성의 후배

또 한일남녀 모두 친소와 상관없이 이해관계에 영향을 받는 듯하다. 상대가 친한 교수님일 경우 한국남 65.4%, 일본남 55.4%, 한국여 61.1%, 일본여 63.6%로 오지 않을 것이라는 수치가 높다. 이는 대인관계의 성실성에 대한 기대도가 이해관계가 얽혀 있는 상대에게는 그다지 높지 않음을 보여 준다.

위와 같이 「연기형」은 친소관계에 많은 영향을 받는 전략으로 친할수록 거절전략이 아니라 액면 그대로 받아 들여 질 가능성이 높은 전략이다.

한일남녀 모두 공통적으로 대인관계의 성실성 면에서 친할수록 상대가 성실하게 대인관계에 임하고 있다고 생각하는 경향을 보인다.

반면 일본은 친한 사이일 때, 한국은 친분이 없는 사이일 때 「연기형」을

더 많이 선택하는 경향을 보인다.

「연기형」에 영향을 미치는 또 다른 요인으로는 이해관계를 들 수 있는데 한일남녀 모두 이해관계에서는 친소관계와 상관없이 「연기형」을 거절전략의 일환으로 받아 들이는 경향을 보인다.

2.3 회피형과 사회적 요인

「회피형」은 대화의 성립을 위협케 하는 극단적인 전략이다.

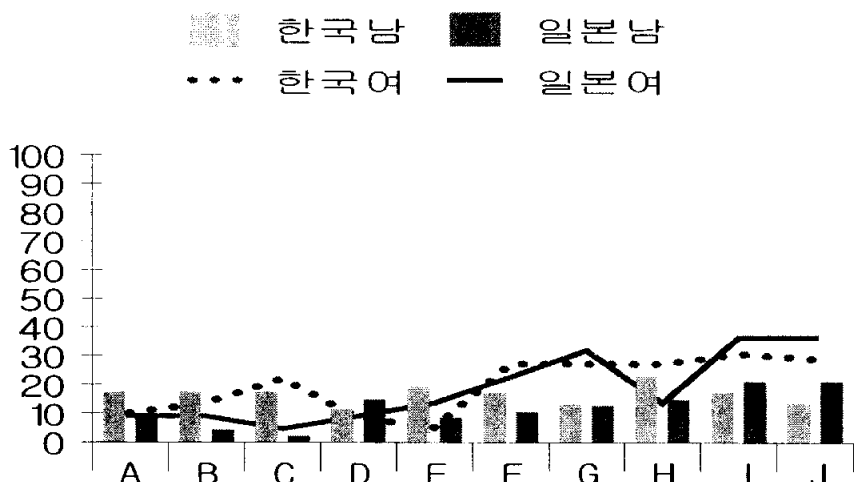
(표7)(그래프11)에서 알 수 있듯이 친소관계는 이 전략에 대단히 주요한 요인으로 작용한다. 구체적인 내용을 살펴보면 다음과 같다.

(표7) 한일 남녀대학생의 거절전략양상-회피형

	한국남	한국여	일본남	일본여
A	17.3	10.1	8.5	9.0
B	17.3	13.5	4.2	9.0
C	17.3	22.0	2.1	4.5
D	11.5	8.4	14.8	9.0
E	19.2	5.0	8.5	13.6
F	17.3	27.1	10.6	22.7
G	13.4	27.1	12.7	31.8
H	23.0	27.1	14.8	13.6
I	17.3	30.5	21.2	36.3
J	13.4	28.8	21.2	36.3

- A. 친한 동성의 친구 B. 친한 이성의 친구 C. 친한 교수님 D. 친한 동성의 후배
 E. 친한 이성의 후배 F. 친분이 없는 동성의 친구 G. 친분이 없는 이성의 친구
 H. 친분이 없는 교수님 I. 친분이 없는 동성의 후배 J. 친분이 없는 이성의 후배

먼저 한국남의 경우는 친소의 영향을 그다지 받지 않는 듯하나 일본남의 경우는 친한사이보다 친하지 않을 경우 「회피형」을 더 많이 선택하는



(그래프 11) 한일남녀대학생의 거절전략 -회피형-

- A. 친한 동성의 친구 B. 친한 이성의 친구 C. 친한 교수님 D. 친한 동성의 후배
 E. 친한 이성의 후배 F. 친분이 없는 동성의 친구 G. 친분이 없는 이성의 친구
 H. 친분이 없는 교수님 I. 친분이 없는 동성의 후배 J. 친분이 없는 이성의 후배

경향을 보인다.

또 한국여와 일본여의 경우도 친하지 않은 경우에 더 높은 수치를 보인다. 즉 한국남을 제외한 그룹에서 친하지 않을 때 「회피형」을 더 많이 선택하는 경향이 있다고 할 수 있다.

다음으로 한일비교를 보면 한국남은 일본남보다 대체적으로 더 높은 수치를 보이나, 상대가 친한 동성의 후배일 경우 한국남 11.5%, 일본남 14.8%, 친분이 없는 동성의 후배일 경우 한국남 17.3%, 일본남 21.2%, 친분이 없는 이성의 후배일 경우 한국남 13.4%, 일본남 21.2% 로 일본이 높게 나타난다. 여기에는 일정하게 상하관계가 작용하는 듯 하다.

한일여의 비교를 보면 상대가 친하지 않을 경우의 그룹 중, 친분이 없는 교수님 한국여 27.1%, 일본여 13.6%를 제외하고 일본여가 높은 수치를 보인다.

「회피형」에는 일정하게 이해관계도 작용하는데 상대가 친한 교수님일 경우 한국남 17.3%, 일본남 2.1%, 한국여 22%, 일본여 4.5%, 상대가 친분이 없는 교수님일 경우 한국남 23%, 일본남 14.8%, 한국여 27.1%, 일본여 13.6%로 한국이 일본보다 높게 나타나며 친소에 따라 그 차이는 현저하다. 즉 「회피형」을 선택할 시, 이해관계가 있는 상대일 때는 일본이 한국보다 대화의 성립이 이루어지기 어려운 「회피형」을 선택하지 않는 경향을 보인다.

위와 같이 「회피형」은 거절의 의사를 분명히 밝히지는 않으나 「핑계형」과 「연기형」이 가져다 주는 성실함의 부담에서 벗어나는 전략이라 해석되어진다. 하지만 상황에 따라서는 상대와의 마찰을 초래할 수도 있는 방법으로 한국남이 일본남보다 더 높은 수치를 보이거나 상대가 후배일 경우는 일본이 더 높은 수치를 보여 일정하게 상하관계가 작용하고 있음을 알 수 있다. 또 상대가 친분이 없는 경우 일본여가 한국여보다 높은 수치를 나타내고, 일본이 한국보다 이해관계에 더 많은 영향을 받는다.

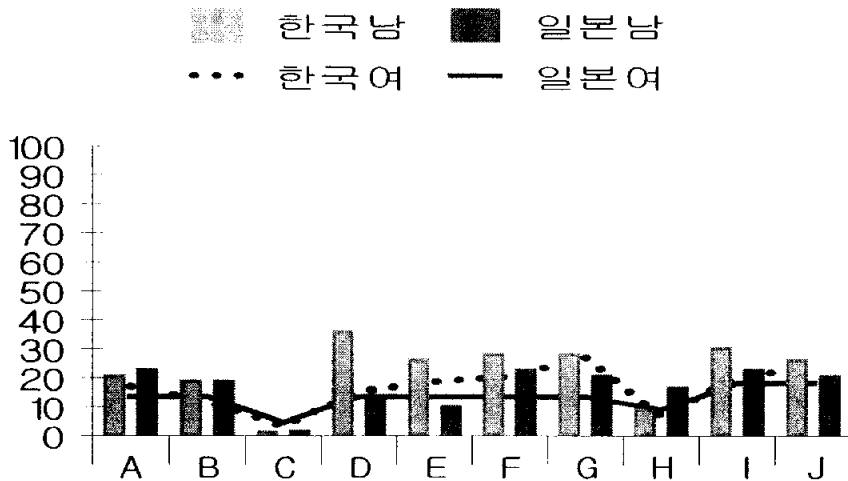
2.4 「직설형」과 사회적 요인

「직설형」은 그라이스의 협력원리의 하위규칙인 태도의 격률 「명료하라」 「모호성을 피하라」 「중의성을 피하라」에 해당되는 예로 솔직히 자신의 의사표명을 함으로서 대인관계에 긴장을 형성 할 우려가 있다. 이런 긴장감을 해소하기 위해 실제 언어생활에서는 간접적인 언어행동의 전략을 많이 취하는데 여기에는 사회적 요인이 영향을 미친다.

(표8) 한일 남녀대학생의 거절전략양상-직설형

	한국남	한국여	일본남	일본여
A	21.1	16.9	23.4	13.6
B	19.2	11.8	19.2	13.6
C	1.9	3.3	2.1	4.5
D	36.5	15.2	12.7	13.6
E	26.9	18.6	10.6	13.6
F	28.8	20.3	23.4	13.6
G	28.8	27.1	21.2	13.6
H	9.6	6.7	17.0	9.0
I	30.7	20.3	23.4	18.1
J	26.9	23.7	21.2	18.1

- A. 친한 동성의 친구 B. 친한 이성의 친구 C. 친한 교수님 D. 친한 동성의 후배
 E. 친한 이성의 후배 F. 친분이 없는 동성의 친구 G. 친분이 없는 이성의 친구
 H. 친분이 없는 교수님 I. 친분이 없는 동성의 후배 J. 친분이 없는 이성의 후배



(그래프 12) 한일남녀대학생의 거절전략 -직설형-

- A. 친한 동성의 친구 B. 친한 이성의 친구 C. 친한 교수님 D. 친한 동성의 후배
 E. 친한 이성의 후배 F. 친분이 없는 동성의 친구 G. 친분이 없는 이성의 친구
 H. 친분이 없는 교수님 I. 친분이 없는 동성의 후배 J. 친분이 없는 이성의 후배

(표8)(그래프12)을 중심으로 살펴보면 먼저 한일남의 비교를 보면 상대가 친한 동성의 친구일 경우, 한국남 21.1%, 일본남 23.4%, 친한 교수님일 경우 한국남 1.9%, 일본남 2.1%, 친분이 없는 교수님일 경우 한국남 9.6%, 일본남 17%를 제외하고 한국이 일본보다 높은 수치를 나타낸다.

또 한일여의 비교를 보면 상대가 친한 이성의 친구일 경우 한국여 11.8%, 일본여 13.6%, 친한 교수님일 경우 한국여 3.3%, 일본여 4.5%, 친분이 없는 교수님일 경우 한국여 6.7%, 일본여 9.0%를 제외하고 한국이 일본보다 높은 수치를 나타낸다.

이는 언어생활에 있어 일본이 한국보다 협력원리보다 공손원리를 우선으

로 하는 간접적인 표현을 더 선호한다고 할 수 있는 반면 한국이 일본보다 대인관계에 있어 성실성을 더 우선하는 예라 할 수 있다.

상대가 교수일 때 친소와 상관없이 남녀 모두 일본이 높은 수치를 보이는 것은 한국의 경우 이해관계가 얽혀 있을 때는 대인관계의 성실성보다 마찰을 피하는 간접적인 표현을 선호 한다고 할 수 있다.

또 상대가 교수일 경우, 한일남녀 모두 친소와 상관없이 가장 낮은 수치를 보이는데 이는 「핑계형」에서 가장 높은 수치를 나타냈던 것과 상반되는 현상이다. 이는 이해관계가 얽혀있는 상대에게는 협력원리보다 공손원리가 우선하는 예라 할 수 있다.

상하관계에서 보면 한국남은 친구보다 후배에게 더 직설형을 많이 쓰고 반대로 일본남의 경우는 후배보다는 친구에게 더 직설적인 전략을 취하는 경향이 있다. 한국여도 한국남과 같은 경향을 보이며 일본여의 경우 친할 사이일때는 그다지 차이를 보이지 않으나 상대가 친하지 않은 후배일 경우 높은 수치를 나타낸다.

위와 같이 「직설형」은 일본보다 한국이 더 높은 수치를 보이는데 이는 언어생활에 있어 일본이 한국보다 간접적인 표현을 선호하는 예라 할 수 있다. 반면 한국의 경우 이해관계가 얽혀 있는 상대일때는 일본보다 높은 수치를 보인다.

III. 결론

이상으로 한일남녀 대학생의 언어행동을 거절전략유형과 사회적 요인, 언어행동의 간접성과 사회적 요인이라는 두가지 측면에서 살펴 보았다.

접근방법으로는 다음 4가지, ①「핑계형」과 사회적 요인 ②「연기형」과 사회적 요인 ③「회피형」과 사회적 요인 ④「직설형」과 사회적 요인으로 그 결과를 요약하면 다음과 같다.

먼저 「핑계형」은 거절전략 중 한일남녀 공통적으로 가장 높은 수치를 보이는데 특히 일본이 한국보다 높은 수치를 보이는 경향이 있다.

그러나 〈질문3〉의 결과처럼 친한 사이일 경우 상대에게 상당한 성실도를 요구하는 상반 되는 결과도 돌출 되며 특히, 일본이 한국보다 그 경향이 더 강하게 보이고 있다.

또 한국남, 일본남 보다 한국여, 일본여의 경우 친할수록 대인관계의 성실성에 대한 기대치가 더 높다고 할 수 있는데 「핑계형」의 전략을 남자보다 여자가 「직설형」을 남자가 더 많이 취하는 결과와 비교했을 때 대인관계에 임하는 자세는 남녀 차이가 있다고 보여진다.

이는 대인관계에서 어느 것이 더 우선이 되는 대화의 원리인지의 여부를 떠나 자신이 의뢰자인지 피의뢰자인지에 따라 상황이 달라질 수 있다는 것을 보여준다.

「연기형」은 친소관계에 많은 영향을 받는 전략으로 친할수록 거절전략이 아니라 액면 그대로 받아 들여질 가능성이 높은 전략이다.

한일남녀 모두 공통적으로 대인관계의 성실성 면에서 친할수록 상대가 성실하게 대인관계에 임하고 있다고 생각하는 경향을 보인다.

반면 일본은 친한 사이일 때, 한국은 친분이 없는 사이일 때 「연기형」을 더 많이 선택하는 경향을 보인다.

「연기형」에 영향을 미치는 또 다른 요인으로는 이해관계를 들 수 있는데 한일남녀 모두 이해관계에서는 친소관계와 상관없이 「연기형」을 거절전략의 일환으로 받아 들이는 경향을 보인다.

「회피형」은 거절의 의사를 분명히 밝히지는 않으나 「핑계형」과 「연기형」이 가져다 주는 성실함의 부담에서 벗어나는 전략이라 해석 되어진다. 하지만 상황에 따라서는 상대와의 마찰을 초래할 수도 있는 방법으로 한국남이 일본남보다 더 높은 수치를 보이거나 상대가 후배일 경우는 일본이 더 높은 수치를 보여 일정하게 상하관계가 작용하고 있음을 알 수 있다. 또 상대가 친분이 없는 경우 일본여가 한국여 보다 높은 수치를 나타내고, 일본이 한국보다 이해관계에 더 많은 영향을 받는 듯하다.

「직설형」은 일본보다 한국이 더 높은 수치를 보이는데 이는 언어생활에 있어 일본이 한국보다 간접적인 표현을 선호하는 예라 할 수 있다. 반면 한국의 경우 이해관계가 얽혀있는 상대일 때는 일본보다 높은 수치를 보인다.

참고문헌

- 池田信雄・西中村 『間文化の言語態』 (東京大学出版会 2002)
- 鈴木孝夫 『ことばと文化』 (岩波新書 1973)
- 田中晴美、田中幸子 『社会言語学への招待』 (ミネルヴァ書房 1996)
- 牧野成一 『ウチとソトの言語文化学』 (アルク 1996)
- 南不二男 『敬語』 (岩波新書 1987)
- 吉沢典男 『どこかおかしい敬語』 (ごま書房 昭和60)
- John Lyons、近藤達夫 訳 『言語と言語学』 (岩波書店 1987)
- J.V. ネウストプニー 『外国人とのコミュニケーション』 (岩波書店 1991)
- 전혜영 『화용론 연구』 (태학사 2002)
- 宇佐美まゆみ 「ポライトネス理論から見た敬意表現」 (言語 2000. vol30, No.12)
「対人コミュニケーションの社会心理学ーディスコース・ポライトネスという
観点から」 (言語 2001. 6月号)
- エレン・ナカミズ 「日本語学習者における依頼表現」ーストラテジーの使い分けを中
心としてー」 (大兼出論集 1992)
- 加賀野井秀一 「言語学とは何か」 (言語 2000. vol30, No.12)
- 熊井浩子 「外国人の待遇行動の分析(1)ー依頼行動を中心としてー」
(静岡大学教養部 1992)
- 坂本俊夫 「現代の社会関係と敬語の可能性」 (言語 2000. vol30, No.12)
- 笹川洋子 「異文化の視点からみた日本語の曖昧性ー在日外国人留学生調査より」
(日本語教育89号 1996.8月)
- 羅聖淑 「韓国と日本の言語行動の違いー既婚女性の呼称を中心にー」
(日本語学 1992. 12月)

生駒知子・志村明彦「英語から日本語へのプラグマティック・トランスファー――
断わり」という発話行為について」(日本語教育 79号)

西坂 仰「相互行為のなかの曖昧さ」(言語 1993. 3月)

鮫島重喜「コミュニケーションタスクにおける日本語学習者の定型表現・文末表現の
習得過程― 中国語話者の「依頼」「断わり」「謝罪」の場合」
(日本語教育98号 1998.10)

窪田富男「言語行動の対象研究を」(日本語教育108号 2001. 1月)

牧野成一「文化原理と言語行動」(日本語教育 49号 1982. 10月)

水野かほる「依頼」の言語行動における中間言語語用論」

森山卓郎「断り」の方略―対人関係調整とコミュニケーション (言語 1990. 8月)

山口和代「コミュニケーション・スタイルと社会文化的要因―中国人および台湾人
留学生を対象として」(日本語教育93号 1997. 7月)

안녕하세요. 저는 한일 대학생의 언어행동에 대한 논문을 구상하고 있는 대학원생입니다.

논문자료로 쓰일 간단한 설문조사에 여러분의 도움을 받고자 합니다.

많은 협조 부탁드립니다. (여기에서 얻은 데이터는 오직 논문자료에만 사용되며 외부에 일절 유출되지 않습니다)

◀ 장면1 ▶ (상대가 나에게 부탁하는 장면)

* 다음에 제시된 장면을 읽고 예상되는 행동패턴에 답을 해 주십시오.

아래의 10사람에게 「내가 출연하는 콘서트인데 꼭 와 줬으면 해」 라는 부탁을 받습니다.

당신은 시간적으로나 물리적으로 충분히 갈 수 있으나 가고 싶은 의향이 없습니다.

다음 4가지 유형 중 어떤 형태로 이 부탁을 거절할 것인지 해당란에 ✓해 주십시오.

(① 미안, 콘서트는 별로 안 좋아해서... ② 다른 약속이 있어서... ③ 생각해 볼게... ④웃으며 대충 얼버무리다)

	미안, 콘서트는 별로 안 좋아해서...	다른 약속이 있어서...	생각해 볼게...	웃으며 대충 얼버무리다
친하게 지내는 동성의 친구				
친하게 지내는 여성의 친구				
친하게 지내는 교수님				
친하게 지내는 동성의 후배				
친하게 지내는 여성의 후배				
친분이 없는 동성의 친구				
친분이 없는 여성의 친구				
친분이 없는 교수님				
친분이 없는 동성의 후배				
친분이 없는 여성의 후배				

◀ 장면2 ▶ (내가 상대에게 부탁하는 장면)

다음의 10사람에게 「내가 출연하는 콘서트인데 꼭 와줬으면 해」라는 부탁을 했더니 [생각해 볼게] 라는 대답을 듣습니다. 상대가 콘서트에 올 가능성은 있다고 생각합니까?
해당란에 ✓ 해 주십시오.

	예	아니오
친하게 지내는 동성의 친구		
친하게 지내는 이성의 친구		
친하게 지내는 교수님		
친하게 지내는 동성의 후배		
친하게 지내는 이성의 후배		
친분이 없는 동성의 친구		
친분이 없는 이성의 친구		
친분이 없는 교수님		
친분이 없는 동성의 후배		
친분이 없는 이성의 후배		

◀ 해당란에 ✓ 또는 기입해 주십시오. ▶

·성별 : □ 남 □ 여

·연령 : () 세

·소속 : () 대학교

◀ 장면3 ▶ (내가 상대에게 부탁하는 장면)

다음의 10사람에게 「내가 출연하는 콘서트인데 꼭 와줬으면 해」라는 부탁을 했더니 [다른 약속이 있어서 ...] 라는 대답을 듣습니다. 상대의 이 답변이 거절하기 위한 핑계라는 것을 알았을 때 어떤 기분이 드는지 해당란에 ✓ 해 주십시오.

	기분나쁘다	아무렇지도 않다
친하게 지내는 동성의 친구		
친하게 지내는 이성의 친구		
친하게 지내는 교수님		
친하게 지내는 동성의 후배		
친하게 지내는 이성의 후배		
친분이 없는 동성의 친구		
친분이 없는 이성의 친구		
친분이 없는 교수님		
친분이 없는 동성의 후배		
친분이 없는 이성의 후배		

こんにちは、私は韓日大学生の言語行動についての論文を構想している大学院生です。

大変、お手数をおかけしますが、論文資料として使われる簡単なアンケートに答えていただきたいと思います。

よろしく願います。(このアンケートから得られたデータは論文資料のみに使われるもので一切、外部に公開される心配などはありません)

◀ 場面1 ▶

★相手があなたに頼む場面です

下記の10人から、「私が出演するコンサートなんでぜひ来て下さい」と誘われました。

あなたは時間的、物理的には行けますが、全く行く気ありません。

次の4つの行動パターンの中、どれを選んでこの頼みを断るか、該当欄に ✓ してください。

(① ごめん、コンサートは苦手なんで...② 他の予定が入っている... ③ 考えてみる ④ 適当にごまかす)

	ごめん、コンサートは 苦手なんで...	他の予定が入っている...	考えてみる	適当にごまかす
親しい同性の友だち				
親しい異性の友だち				
親しい教授				
親しい同性の後輩				
親しい異性の後輩				
親しくない同性の友だち				
親しくない異性の友だち				
親しくない教授				
親しくない同性の後輩				
親しくない異性の後輩				

◀ 場面2 ▶

★あなたが相手に頼む場面です。

下記の10人に、「私が出演するコンサートなんぞぜひ来て下さい」と誘ったところ「考えてみる」と言われました。相手がコンサートに来る可能性はあると思いますか？

	はい	いいえ
親しい同性の友だち		
親しい異性の友だち		
親しい教授		
親しい同性の後輩		
親しい異性の後輩		
親しくない同性の友だち		
親しくない異性の友だち		
親しくない教授		
親しくない同性の後輩		
親しくない異性の後輩		

◀ 場面3 ▶

★あなたが相手に頼む場面です

下記の10人に、「私が出演するコンサートなんぞぜひ来て下さい」と誘ったところ「他の予定が入っている」と言われました。後でこの返事が断るための嘘だったことがわかった時、どう思われますか？

	感情を害する	何とも思わない
親しい同性の友だち		
親しい異性の友だち		
親しい教授		
親しい同性の後輩		
親しい異性の後輩		
親しくない同性の友だち		
親しくない異性の友だち		
親しくない教授		
親しくない同性の後輩		
親しくない異性の後輩		

◀ 当該欄に✓或は記入してください。 ▶

・性別： ☐男 ☐女
 ・年齢： ()才
 ・所属： ()大学