

일본어 언어행동에 대한 합리적 해석

김 현 정*

(e-mail: hjkim2009@bu.ac.kr)

目次

- | | |
|----------------|--------------------|
| 1. 본고의 목적 | 2-4. 맞장구, 불만, 침묵 |
| 2. 한일 언어행동의 차이 | 3. 합리적 해석 |
| 2-1. 인사, 호칭 | 3-1. 장기적 관계를 통한 신뢰 |
| 2-2. 감사, 사과 | 3-2. 언어행동의 사회적 요인 |
| 2-3. 칭찬 거절 | 4. 맺음말 |
-

1. 본고의 목적

대부분의 한국인이 일본어를 공부하는 이유는 일본어를 모국어로 삼는 사람들(일본인)과 커뮤니케이션을 하기 위해서이다. 그런데 커뮤니케이션 능력은 단순히 ‘말할 줄 아는 능력’을 의미하는 것은 아니기 때문에, 한일간의 커뮤니케이션 역시 한국어와 일본어를 습득하는 것만으로는 충분하지 않다.

커뮤니케이션의 방식은 직접대면이나 전화통화, 우편이나 이메일, 화상통화도 있을 수 있고 방송이나 저작물을 통한 커뮤니케이션 등 매우 다양하다. 최근에는 휴대전화와 화상대화, 인터넷 SNS 기술의 발달로 인해 별도의 비용을 지불하지 않고도 실시간으로 다양한 방식의 커뮤니케이션이 한일간의 국경을 넘나들고 있다. 정보통신기술과 매체의 발달로 인해 현대인들은 고도로 세련된 커뮤니케이션 능력을 추구하게 됐다. 커뮤니케이션 능력이란 주변상황을 빠르게 파악하고 적절히 반응하는 능력을 말하는 것이다. 상황에 따라 적절히 융통성 있게 적용할 줄 아는 능력을 말한다. 이는 결국 상황이 커뮤니케이션 능력에 커다란 영향을 미친다는 것을 의미한다. 따라서 커뮤니케이션에 있어 상황

* 白石大学 語文学部 助教授

은 매우 중요한 요소다. 같은 내용이라도 언제, 어디서, 누구와의 커뮤니케이션 이냐에 따라서 얼마든지 다른 결과를 초래할 수 있기 때문이다.

한일 양국어의 커뮤니케이션 능력을 배양하기 위한 교육에 있어서는 문자와 어휘, 독해와 문법이 기본이 되고 있지만 양국 간의 원활한 커뮤니케이션은 결코 그것만으로 충분하지 않다. 듣기와 말하기 능력을 추가적으로 습득하게 하는 것만으로도 족하지 않다. 일본어능력을 평가하는 공인시험¹⁾의 기준으로서 채용되고 있는 항목도 그와 같은 기능들이지만, 공인시험의 고득점자가 그것만으로 일본인과의 원활한 커뮤니케이션 능력을 갖추었다고 말 할 수는 없다.

일본어능력 평가의 고득점자가 저득점자에 비해서 일본인을 효과적으로 설득하거나 유대를 돈독히 하기 위한 커뮤니케이션 능력을 고루 갖추었다고 볼 수는 없다. 왜냐하면 커뮤니케이션 전략(Stratage)은 통상적인 일본어능력 평가시험에서 기준으로 삼는 능력 이외에도, 화제의 전개방법과 회화의 진행을 표현하는 맞장구표현, 의뢰와 거절의 방법, 경어사용, 호칭, 감사표현의 방식, 그리고 시선, 표정, 태도 등과 같은 비언어 커뮤니케이션 등 사회언어적 요소들의 총합으로 이루어지는 것이기 때문이다.

한일 양국어의 언어행동연구는 지난 20여 년 간 사회언어의 관점에서 괄목할만한 연구 성과가 있었다. 연구방법론에 있어서도 현지조사는 물론 설문조사와 통계기법을 이용하기도 했고 다양한 사회적 속성에 따른 언어변종에 초점이 맞추어지기도 했다. 또한 그와 같은 연구의 결과로서 한일 양국의 커뮤니케이션 마찰과 오해를 피할 수 있는 가이드라인이 마련되기도 했다.

지금까지 조사 발표된 특정한 장면에서의 언어 스타일을 한일 양국에서 비교하고 그 차이를 발견하고 축적하는 작업은 중요하고 앞으로도 계속되어야 한다. 그러나 특정한 장면의 수집이 한국어와 일본어의 언어행동 차이에 대한 일반적인 해석이나 이론화를 저절로 가져다주는 것은 아니다. 본고는 특정한 장면의 언어스타일에 대한 선행연구에 또 하나의 새로운 발견을 추가하기 위한 것은 아니다. 본고는 일본인의 일반적인 언어행동 패턴이나 유형을 찾아내는 작업을 하고 일본어 언어행동의 특징에 합리적인 해석을 부여하기 위한 것이다. 바로 그러한 작업이야말로 애초부터 사회언어학이 추구하는 방향이기 때문이다.

예컨대 동일한 회사가 동일한 상품을 한국과 일본의 라디오에서 서로 어떻게 다르게 광고하는가. 횡단보도에 정차하여 신호대기를 기다리는 택시 운전사에게 창문을 열고 느닷없이 길을 묻는 행동을 했을 때에 택시운전사의 반응은 한일 양국에서 어떻게 다른 것인가. 그리고 길을 걷다 우연히 만난 사람에게

1) JLPT, JPT, SJPT 등

길을 물었을 경우에 보여주는 행동은 한일 양국에서 택시운전사의 반응과 또 어떻게 다른가. 또는 재해나 위협을 받았을 경우에 한일 양국인은 각각 어떤 언어행동을 취하는 것일까. 남녀가 서로 구애행동을 하는 장면에서 있어서는 한일 양국에서 그 파트너는 각각 어떤 언어행동을 취할 것인가. 결혼 후의 시부모를 비롯한 친족과의 관계에 있어 한일 양국에서는 또 어떻게 다른 언어행동을 취하게 되는 것일까. SNS나 채팅방을 통한 커뮤니케이션 방식과 용어는 오프라인과는 어떻게 다른 것인가. 식당 종업원에 대한 위압적인 언행을 접했을 때에 동석했던 사람은 어떤 언어행동을 취하게 되는가. 투표장의 창구조사에서 한국인과 일본인은 얼마나 솔직하게 답을 하는가. 구두로 하는 약속행동을 한국인과 일본인이 그대로 준수할 확률은 어느 정도인가. 한일 양국에서 해외여행을 위한 항공권 예약을 한 이후에 각각 얼마나 많은 사람들이 취소연락 없이 예약했던 항공기에 탑승하지 않는가. 또 양국의 경찰조사에서는 각각 어느 정도의 사건이 피의자의 자백을 통해 처리되고 있는가. 일본과 한국에서 발생하는 분쟁이 법원을 통해 처리되는 확률은 어느 정도이고 어떠한 경우에 합의를 통해 처리되고 있는가²⁾.

바로 이러한 중요한 사항들을 포함한 수없이 많은 장면들에 대해, 각각 조사가 이루어져야 할 것이다. 수많은 사례연구를 통해서 보다 확실히 검증된 한일 양국어 언어행동에 대한 일반론이 자리 잡게 될 것이다.

본 논문은 지금까지 발견된 한일 양국어 언어행동 선행연구 중에서 한국인 일본어 학습자가 주의해야 할 한일 언어행동의 차이를 정리하고, 지금까지의 선행연구가 발견한 사실을 통해서 한일 언어행동을 구속하고 있는 패턴과 합리적 해석을 시도하기 위한 것이다. 물론 이와 같은 시도는 매우 선부른 도전이지만, 지금까지의 선행연구의 성과와 그 교훈을 바탕으로 하고 있고, 일본어 언어행동의 특징을 관통하는 패턴과 규칙성을 생각해보기 위한 것이다.

2. 한일 언어행동의 차이

본 절에서는 한일 양국어 언어행동의 차이를 정리하면서 그 패턴과 유형을 만들어보기로 한다. 본 절에서는 선행연구 중에서 홍민표(2010)를 중심으로 고찰하면서 사나다신지(2008), 임영철(2008), 任榮哲(2006) 등을 참조하였다.

2) 미국과 일본의 소송건수와 분쟁처리방식의 비교 및 그에 대한 합리적 해석에 대해서는 마크람가이어(1990) 『法と経済学—日本法の経済分析』 弘文堂이 있다.

2-1. 인사, 호칭

일본인들은 나이나 지위와 상하구분 없이 정형화된 인사말이 많고, 인사를 한번으로 끝나지 않고 반복해서 하는 습관이 있다. 그래서 일본인들에게 한국인은 인사를 하지 않는 사람으로 오해받기 쉽다.

실제 조사(홍민표, 2010)에 의하면, 가정에서의 인사행동은 한국에 비해 일본의 초등학생과 고교생들의 인사비율이 높고, 일시적인 시간과 공간의 이동장면에서는 한국의 고교생들의 인사비율이 높게 나타났다. 또한 학교에서의 인사비율을 비교해보면 한국인은 일본인에 비해 친소의 정도에 따라 대인행동이 많이 달라진다는 특징이 있다³⁾.

호칭에 있어서 한일간의 두드러진 차이는 ‘군(君)’이라는 호칭에 있다(임영철, 2008). 한국어의 ‘군(君)’이 나이나 세대를 기준으로 한 절대적인 상하관계를 축으로 사용하는데 일본어의 ‘군(君)’은 상하관계에 관계없이 동년배나 동료끼리도 사용한다. 따라서 그 사용범위가 한국어에 비해서 훨씬 넓다. 또한 일본어에서는 「성+さん」의 형식으로 사용하는 것이 일반적인데 한국어에서 「성+씨」로 호칭하는 것은 사회적 지위가 낮은 사람에게 사용한다. 예를들어 일본어의 「김さん」과 「김씨」는 완전히 다른 의미를 갖는다. 한국어에서는 「성+이름+씨」의 형식으로 사용할 수 있지만 이것은 연장자에 대한 적당한 호칭은 아니다.

정혜경(2009)은 “さようなら”라는 인사말이 형식적인 인사를 할 경우 이외에는 이 인사가 실생활에서 사용되는 일은 의외로 적다고 한다. 특히 성인의 경우 손윗사람한테 “さようなら”라고 말하는 것은 좋은 인상을 주지 못하고, 가족이나 친한 사이에 일상적인 인사말로 쓰이지 않는 말이다. 언제 만날 지 기약이 없을 때의 이별의 인사로서 적합한 것이 “さようなら”인 것이다. 일상적인 헤어짐의 가벼운 인사로서는 친한 사이라면 “じゃ、また”, 정중하게 말할 경우에는 “失礼します”라고 말하고, 직장에서 먼저 퇴근할 경우에는 “お先に”가 일반적인 인사말이다⁴⁾.

2-2. 감사, 사과

일본인은 감사표현은 반복적으로 하고 사과할 때는 변명을 하지 않는 습관이 있다. 일본인은 선물을 받을 때는 물론이고 몇일 후에 만났을 때에도 “先日はどうも”라고 인사를 한다. 또한 홍민표(2010)에 의하면 감사와 사과행동에 있어서 한일 양국 공히 남성보다 여성이 더 정중한 표현을 사용하고, 일본인은

3) 홍민표(2010), 26頁.

4) 정혜경(2009)pp.166~167.

가족과 같은 친한 관계의 사람에게도 일일이 “ありがとう”나 “ごめん”과 같은 감사와 사과의 표현을 많이 사용한다⁵⁾. 한편 “~해 드리다”는 한국어의 겸양표현을 일본어로 직역하여 “~して差し上げる”라고 말하면 생색낸다는 인상을 줄 수 있기 때문에 그러한 경우에는 “お(ご)~する/いたす” 형식이나 전용동사를 사용하는 것이 안전하다(韓美卿, 1992).

2-3. 칭찬, 거절

일본인의 칭찬은 인사로 하는 경우가 많기 때문에 새겨들을 필요가 있다. 한국인은 외모에 대한 칭찬을 자주하는 습관이 있다. 일본인이 외모보다는 타인의 능력이나 기량을 자주 칭찬하는 것에 대해서 이시다(石田, 2004)는 일본인에게 외모를 칭찬하는 것은 프라이버시를 침해할 우려가 있기 때문이라고 설명한다.

임현수(1999)는 거절을 할 때의 한일 언어행동의 차이에 대해서, 일본인들은 말끝을 흐린다가 분명한 의사표명을 회피하는 ‘애매형’이 가장 많고 결단을 유보하는 ‘연기형’과 솔직하게 거절하는 ‘솔직형’이 많다고 한다. 이때 비해서 한국인은 솔직형과 변명형, 그리고 편의상 거짓말을 하는 허위형이 많다고 한다. 일본에서 특징적인 거절 표현으로서 “생각해볼게(考えておく)는 거절을 의미하는 것으로 해석되고 있다.

2-4. 맞장구, 불만, 침묵

홍민표(2010)의 조사에 의하면, 일본인은 불만해소의 방법으로 간접형이나 인내형의 전략을 많이 사용하는 경향이 있는데 비해 한국인은 직접형을 많이 사용한다는 점에서 대조적이다. 한국인이 많이 사용하는 직접형은 자기보다 나이가 적은 경우에 주로 사용하고 자기보다 나이가 많은 사람에게는 불만을 느껴도 직접형보다는 인내형을 많이 사용한다는 특징이 있다.

水谷(1993)는 일본어의 대화에서는 하나의 문(文)을 혼자서 완결하는 것이 아니라 후반은 청자에게 맡겨 화자와 청자가 공동으로 문(文)을 완성해 간다. 반면 한국의 회화 스타일은 화자가 혼자서 완결된 문(文)을 완성한다.

이와 관련해서, 임영철(2008)도 일본인들은 맞장구 치는 빈도가 매우 높아서 미국인보다 2.9배 정도 맞장구를 많이 친다고 한다. 자기의견과 일치하지 않는 발언을 한 상대방에 대해서 한국인은 30.0%가 맞장구를 치고 일본인은 한국인의 2배가 훨씬 넘는 81.3%가 자기 의견과 일치하지 않는 상대방과 이야기를 주고받을 때도 맞장구를 친다는 것이다. 한편 한국에서는 손아래 사람은 손윗

5) 홍민표(2010), 37頁.

사람 앞에서는 가급적 말을 많이 하지 않고, 상대방의 이야기를 묵묵히 경청하는 태도가 예의바른 행동으로 여겨지기 때문에 맞장구를 치면 경솔하게 느껴진다.

정혜경(2009)은 일본어 언어행동의 침묵 전략에 대해서, 긴다이치(金田一春彦, 1962, 23頁)의 언설을 인용하여 “일본에서는 그다지 있는 그대로 말하지 않고, 표현은 오히려 절반 정도로 하여, 말 이외의 것으로 의미를 암시하는 편이 좋다고 여겨지는 경향이 강하다”고 말하고 있다⁶⁾.

이상에서 일본어의 일반적인 경향이 합의(Consensus) 지향적이고 마찰과 대립을 피하고 간접적이고 자기절제적 표현방식을 추구한다는 것을 알게 되었다. 사실 이와 같은 일본어의 신중하고도 합의지향적인 언어행동은 일찍이 1818년 러시아인에 의해서도 묘사되고 있었다. 당시 일본에서 포로로서 감금생활을 했던 러시아 군함의 함장 고로우닌은 이방인을 접하는 일본인의 태도와 언어행동을 묘사하고 있다. “어느날 관리나 통역, 의사부터 건축가까지 많은 사람들이 모여서 뭔가 중대한 일을 모의하나 싶었는데 나중에 그들이 뭘 하려고 했는지 알게 됐다. 화롯불을 놓아둘 장소로서 우리가 손을 내밀어도 닿지 않는 곳이면서도 우리가 긴 담뱃대를 내밀어 담배를 피울 수 있는 장소로 하고 싶었던 것이다. 이렇게 사소한 일조차도 모두가 모여서 잔뜩 검토를 한다면 우리를 러시아로 돌려보낼지 말지를 정하는 일이 해결하려면 얼마나 시간이 걸려야 할 지 모르겠다.”⁷⁾

3. 일본어 언어행동에 대한 합리적 해석

본 장에서는 제2장에서 고찰 결과를 바탕으로, 일본어의 언어행동에서 나타나는 패턴에 대한 합리적 가설을 제시하기로 한다. 이 논문은 일본어의 언어행동을 하나의 합리적 선택(rational choice)의 결과로서 이해한다. 일본어의 언어행동 하나하나를 자연발생적이고 우연한 결과로 이해하는 것이 아니고, 일본어 화자(話者)에게 주어진 환경과 상황에 있어 그때마다 가장 유리한 선택을 하는 전략으로서 이해하려는 것이다.

즉, 일본어 화자(話者)가 거절할 때는 애매한 표현을 하고, 동의하지 않는 이야기에 맞장구를 치고 자기주장을 앞서 말하지 않고, 불만이 있어도 참고 말하지 않고, 감사표현과 틀에 박힌 인사말을 태엽인형처럼 여러 번 반복적으로

6) 정혜경(2009) 『응용언어학과 일본어』 47頁.

7) 그로우닌(1984) 『日本俘虜実記』 上卷、講談社、233頁.

하는 이유는, 일본인의 민족성이나 일본어 자체의 고유한 특성 때문이 아니고, 일본이라고 하는 사회적 환경이 그렇게 만들었다고 하는 것이다. 다시 말해서 한국어 화자나 중국어 화자라 할지라도 일본어 화자와 같은 사회적 환경에 놓여 지면 일본어 화자와 비슷한 언어행동을 취하게 될 것이고, 반대로 일본어 화자라 하더라도 한국이라고 하는 사회적 환경에 놓이게 되면 한국어 화자와 같은 언어행동을 취하게 된다고 하는 것이다.

실제로 한국어를 모국어로 하는 한국인이 일본사회에서 장기체류하는 동안의 언어행동이 일본인과 비슷해지고, 한국에 장기체류하는 일본인의 일본어 언어행동은 한국인과 비슷해지는 것을 우리는 목격할 수가 있다.

합리적 선택이론(rational choice theory)은 사회생활을 주로 개인행위자의 '합리적 선택'의 결과로서 설명할 수 있다는 것을 사회학적으로 이론화하는 접근방법을 말한다. 사람들은 몇 가지의 행위경로에 직면하였을 때, 가장 적합한 결과를 가져오게 될 것이라고 믿는 것을 일반적으로 수행한다. 이러한 간단한 표현이 바로 합리적 선택이론을 잘 요약해 주고 있다. 그것은 기술적으로 엄격한 사회행위 모델을 사용하는 이론화의 한 형태이고, 합리적 행위에 관한 시초의 몇 가지 이론적 전제로부터 확실한 결론을 이끌어 내고자 시도하는 방법이다⁸⁾. 합리적 선택이론은 뛰어난 형식적 틀과 사회적 현실의 어느 영역을 해명하는 데 있어서, 개인의 언어전략을 충분히 설명하지 못한다고 하는 단점이 있음에도 불구하고, 개별적이고 다양한 상황과 장면에서의 언어행동을 관통하는 원리를 하나의 모델로서 보여줌으로써 이해를 쉽게 한다는 장점을 가지고 있다.

그렇다면 우리는 두 가지 사실을 설명해야 한다. 첫째 일본어 언어행동에 있어 합리적 선택은 어떠한 점에서 유리한 것인가 하는 점을 설명해야 하고, 둘째로는 일본의 어떠한 역사적 사회적 요인이 그와 같은 언어행동을 선택하게 하고 있는가 하는 문제를 설명해야 한다.

3-1. 장기적 관계를 통한 '신뢰'의 가치

두 가지 설명 중에서 첫 번째에 대해서 설명하고자 한다. 일본어 화자의 대부분은 일본인이다. 일본인들은 작은 마찰이나 일시적인 손해에도 불구하고 한번 맺은 관계를 유지하려고 하는 관성과 인내가 한국인에 비해 강하고 그와 같은 일본사회의 명문화되지 않은 규범은 '의리'있는 행동으로서 예로부터 일본열도에 거주하는 사람들이 갖추어야 할 덕목으로 강조되었고 일본의 각종 고전(古典)과 소설 등에서는 그와 같은 덕목을 갖춘 사람들이 존경의 대상이

8) 고영복 편(2000) 『사회학 사전』 사회문화연구소.

되어 왔다. 사실 이와 같은 일본인들이 ‘장기적 거래관계’를 유지하려고 하는 오래된 관행이 있다고 하는 것은 문화인류학 분야에서는 정착된 가설이다⁹⁾.

장기적인 관계유지를 통해서 상호신뢰를 구축함으로써 얻는 이익은 다름아닌 거래비용(Transaction Cost)의 절감이다. 거래비용이란 각종 거래에 수반되는 비용을 말한다. 거래 전에 필요한 협상, 정보의 수집과 처리는 물론 계약이 준수되는가를 감시하는 데 드는 비용 등이 이에 해당된다. 또한 처음 계약이 불완전해서 재계약할 때 드는 비용도 포함된다. 시장이 발전할수록 경제활동에서 차지하는 비율이 증가하는데, 이를 줄이는 것이 기업의 중요한 목표가 된다. 1937년 영국의 경제학자 로널드 코스(Ronald H. Coase)가 기업의 본질에서 기업은 제품과 서비스를 생산하고, 팔고, 유통하는 데 반복적으로 들어가는 비용을 절감하기 위해 조직된다고 발표하면서 처음 사용되었다¹⁰⁾.

일본인의 합의지향적인 언어행동은 상호신뢰를 구축함으로써 발생할 수도 있는 ‘불확실성’과 ‘배신행위’와 ‘분쟁’을 사전에 예방하여 한번 맺어진 관계를 유지함으로써 ‘거래비용’을 절감하려고 하는 합리적인 전략인 것이다. 그래서 분쟁이 발생하기 직전의 상황에서도 대부분의 일본인들은 직접적인 자기표현을 피하고 모호한 상태로 두거나 침묵의 전략으로서 대응한다. 심지어는 찬성하지 않는 상대의 이야기에라도 맞장구를 치면서 “はい”를 연발한다. 거절해야 하는 장면에서도 “NO”라고 말하지 않고, “생각해 보겠다”고 말함으로써 대립을 회피한다. 또한 감사인사를 반복적으로 표현함으로써 기존의 신뢰에 자양분을 공급하여 그 관계를 더욱 돈독히 하려고 한다.

3-2. 일본어 언행행동의 사회적 요인

사회언어학은 사회와 말과의 상관관계에 초점을 맞춘 학제적인 연구분야이다. 일정한 공간에서 더불어 살아가는 사람들의 풍속, 습관, 사상 등이 그 사회를 살아가는 사람들의 언어행동 속에 녹아 있다고 하는 것이다¹¹⁾.

그렇다면 어떠한 사회적 조건이 일본열도에 사는 사람들에게 그와 같은 합의지향적이고 신중한 언어행동을 선택하게 하였는가 하는 문제를 생각해보자. 그러나 이것을 과학적으로 증명하기는 어렵다. 예컨대, 변명을 하지 않는 일본인의 언어행동에 대하여 이시다 에이지로(石田英次郎, 1969)는 “이민족 침략을 받은 경험이 많은 나라일수록 자신들의 과실을 인정하지 않는다. 일본인이나 에스키모인, 뉴기니의 모니족 등 이민족과의 접촉에 의한 비참한 체험이 적은

9) 임경택(2002) 「일본의 지방도시에 있어서 상가의 사회적 관계」 『역사문화학회보』

10) 정용덕(1999) 『합리적 선택과 신제도주의』 대영문화사, 합리적선택이론에 대한 원저는 R.H. Coase(1937) 「The Nature of the Firm」 『Economica』 New Series, Vol.4. 16를 참조.

11) 나카이세이치(2007).

나라의 국민 정도만이 「곧 사과하는」 것과 같은 「사죄」 표현을 빈번히 사용하는 민족이다”라 한다¹²⁾. 반면 같은 언어행동에 대해서 오자키(大崎, 2000)는 무사사회에 있어서의 두려움 때문이라고 하였다¹³⁾.

한편 일본인의 자기절제적 언어행동에 대해서 피카토(ピカト, 1964)는 상대방이나 타인에 대한 배려(思いやり)나 사양(遠慮)으로 타인에게 폐를 끼치지 않음으로써(人に迷惑をかけない) 마을에서 손가락질 받아 따돌림 당하는 사람이 되고 싶지 않다(村八分になりたくない)는 집단적 압력에 의한 사고 및 언행이 언어문화의 근본적 배경이 되었다고 한다¹⁴⁾.

이상에서 우리는 일본인의 언어전략을 일반적으로 이해하기 위한 도구로서 합리적 선택이론과 사회적 요인을 동원하였다. 하지만 여전히 특정 개인의 언어전략을 어떻게 해석해야 하는 지에 대한 설명은 부족하지만, 지금까지의 선행연구에서 특정개인의 언어행동을 개별적으로 해석해 온 주옥과도 같은 성과를 하나의 일반적인 해석으로 엮어냄으로써 일본인의 언어전략에 대한 일반적인 해석이 다소라도 가능하게 되었다.

4. 맺는말

본고는 한국과 일본의 사회언어학자들이 이루어 놓은 연구업적을 바탕으로 일본어의 언어행동에 대한 합리적 해석을 시도하였다. 한국어와 일본어는 어순과 어휘가 매우 비슷하다. 그렇기 때문에 양국어에 존재하는 미묘한 언어행동의 차이는 양국간 커뮤니케이션의 오해와 마찰을 초래할 수 있는 요인으로 작용하기 때문에 학습자가 더욱 주의를 해야 한다. 일본어학습자는 일본어능력과 한일커뮤니케이션 능력은 별개의 능력이라고 생각하고 일본인의 상황에 따른 언어행동의 특징과 그 합리적 이유를 통찰할 수 있어야 하겠다. 향후 과제로서는 일본어 언어행동과 변화를 구속하는 사회적 요인을 논리적으로 설명하는 노력을 할 필요가 있겠다.

또한 한일 양국어의 언어행동 연구에 있어, 학제간 연구의 필요성을 강조하는 선행연구는 많지만 아직 학제간 연구는 충분하지 않다. 심리학, 광고학, 언론정보학, 사회학, 문화인류학, 민속학, 경제학 등과의 적극적인 학제간 연구는 양국어 언어행동연구에 풍부하고 의미있는 함의를 가져다 줄 것으로 믿는다.

12) 石田英次郎(1969)『日本文化論』筑摩書房、23頁。

13) 大崎正瑠(2000)『日本人の「国際化」感覚』三一書房。

14) ピカト(1964)『沈黙の世界』みすず書房、60頁~61頁。

【参考文献】

- 강석우·김미정·이길용 공역 (2008) 『사회언어학의 전망』, 제이앤씨
- 나카이 세이치 저 고정도, 이순형 외 1명 역 (2007) 『일본 사회언어학의 초대』 한국문화사
- 임영철 (2008) 『한국어와 일본어 그리고 일본인과의 커뮤니케이션』, 태학사
- 정혜경 (2009) 『응용언어학과 일본어』, 박이정
- 홍민표 (2010) 『언어행동문화의 한일비교』, 한국문화사
- 정용덕 (1999) 『합리적 선택과 신제도주의』 대영문화사,
- 飯野公一 (2003) 『新時代の言語學—社會·文化·人をつばぐもの』くろしお出版
- 井出祥子 (1991) 「待遇表現」 『講座 日本語と日本語教育』第12卷 (下) 明治書院
- 吳惠卿 (2006) 『日本と韓國におけるセールス談話:賣り手と買い手の相互行爲を中心に』、大阪大學博士論文
- 沖裕子 (2006) 『日本語談話論』、研究叢書 343、和泉書院
- 金庚芬 (2012) 『日本語と韓國語の「ほめ」に関する對照研究』、ひつじ研究叢書言語編 第99卷 ひつじ書房
- 堺 (2007) 『言語と文化の展望』、英宝社
- 眞田信治 監修, 任 榮哲(2006) 『韓國人による日本社會言語學研究』、おうふう
- 眞田信治 (2006) 『社會言語學の展望』、くろしお出版
- 久野暲 (1978) 『談話の文法』、日本語叢書, 大修館書店
- 仁田義雄 (1991) 『日本語のモダリティと人称』 ひつじ書房
- 橋内武 (1999) 『ディスコース—談話の織りなす世界—』 くろしお出版
- 李吉鎔 (2003) 「韓·日兩言語の反對意見表明行動の對照研究—場の改まり度による表現形式の使い分けを中心に—」 『阪大日本語研究』15,大阪大學文學研究科 pp.67-88
- 李吉鎔 (2006) 「韓國人と日本人のスタイル切換え」眞田信治監修·任榮哲編 『韓國人による日本社會言語學研究』 ひつじ書房 pp.22-47
- 李吉鎔 (2001) 「日·韓兩言語における反對意見表明行動の對照研究—談話構造とスキーマを中心として—」 『阪大日本語研究』13 大阪大學文學研究科 pp.19-32
- 井出祥子 (1992) 「日本人のウチ・ソト認知とわかまへの言語使用」 『月刊言語』大修館書店
- 韓美卿 (1992) 「韓國·朝鮮語話者への教育」岡崎敏雄他編 『ケーススタディ日本語教育』櫻楓社
- 洪珉杓 (2010) 「사회언어학의 현황과 가능성」 日本語學研究.제28집 pp.31-47
- 三牧陽子 (1999) 「初對面會話における話題選擇スキーマとストラテジー—大學生會話の分析—」 『日本語教育』103 日本語教育學

要 旨

この論文は、日本語の言語行動を一つの合理的選択の結果として理解する。日本語の言語行動を自然発生または偶然の結果として理解するのではなく、日本語話者に与えられた環境の中で最も有利な選択をした戦略として理解することである。

日本語の言語行動に対する社会言語学的研究が明らかにした事実は、日本語は合意指向的であって、摩擦と対立を避け、自己抑制的な表現形式を追求するということである。つまり、日本語話者が拒絶をしたい時には曖昧な表現をし、同意しない話にも相槌を打って、不満があっても忍耐する。日本人が感謝表現と挨拶を繰り返して言う理由は、日本人の民族性や日本語固有の特性ではなく、日本という社会的環境のためだということである。

日本人の合意指向言語行動は相互信頼を構築することで、不確実性と裏切り行為と紛争を事前に予防して、一度結ばれた関係を維持することで、「取引費用」を節約しようとする合理的な戦略である。紛争が発生する状況でも日本人は直接的な自己表現を避けたり沈黙の戦略として対応する。

今後の課題として日本語の言語行動を拘束する社会的要因を論理的に説明する努力をする必要があろう。

キーワード：コミュニケーション能力、取引費用、合意指向、言語行動、
日韓比較、社会言語学、学際間研究。

투 고 : 2012. 11. 30
1차 심사 : 2012. 12. 15
2차 심사 : 2013. 1. 5