

제안행동에 관한 한일 대조연구

-친한 친구 간의 청유대화를 분석대상으로 하여-

鄭榮美*

(e-mail: youngmi0425@hotmail.com)

目次

1. 들어가며
 2. Brown and Levinson(1987)의“Politeness이론”
 3. 선행연구
 4. 대화 자료 및 분석 방법
 - 4.1 대화 수록
 - 4.2 대화 자료
 - 4.3 분석 방법
 5. 분석결과
 - 5.1 제안행동의 발화연쇄 구조 분석
 - 5.2 제안발화와 제안응답발화의 인접쌍 구조 분석
 - 5.3 선행발화가 존재하는 발화연쇄구조의 한일비교
 - 5.4 선행발화의 기능
 6. 마치며
-

1. 들어가며

상대와 대화를 통해 어떤 일에 대해 합의점을 찾아야 할 경우 대화 참가자들은 각각 자신의 의견을 제시하고, 그 의견은 상대의 동의 여부에 따라 합의점으로 될 것인지가 결정된다. 이때 대화 참가자는 자신의 의견을 관철시키려 하면서도 상대방과의 원활한 관계를 유지하기 위해 다양한 언어전략(linguistic strategies)을 사용할 것이다. 본 연구에서는 상대와의 합의를 통해 어떤 일을

* 한국방송통신대학 강사

결정해야 하는 상황에서 상대가 동의해 줄 것을 바라며 자신의 의견을 제시하는 언어행동을 제안행동이라 보고, 한국어와 일본어의 자연대화에서 일어난 제안행동의 프로세스에 주목하고자 한다. 본고의 제안행동은 담화레벨의 언어행동으로 제안발화를 중심축으로 하여 제안에 대한 응답발화와, 제안발화에 선행하는 제안내용과 관련성 깊은 발화의 총체, 제안발화와 제안응답발화 사이에 삽입되는 발화를 포함한 것이다.

본 연구에서는 한국어와 일본어의 담화레벨의 제안행동에서 나타나는 발화연쇄의 프로세스를 유형화하고 그 특징을 비교분석하는 것을 목적으로 한다. 특히, 제안발화가 일어나기 전까지의 프로세스에 주목하여 제안행동에서 보이는 대인배려행동의 특징을 살펴보고자 한다.

대인배려행동에 관한 대표적인 이론으로 거론되고 있는 Brown and Levinson (1987:125)의 “Politeness이론”에서 제안행동은 상대의 Positive Face를 만족시키는 기능을 가진 언어전략으로 설명되고 있다. 그러나 상대에게 제안자가 자신의 의견에 동의해 줄 것을 요구하는 행위라는 제안의 본질을 생각하면, 상대의 Negative Face를 위협하는 행위로도 볼 수 있을 것이다. 이러한 상반된 성질을 공유하고 있는 제안행동이 어떠한 대인배려행동을 동반하면서 이루어지고 있는지를 “Politeness이론”(Brown and Levinson, 1987)의 관점에서 고찰하겠다.

2. Brown and Levinson(1987)의 “Politeness이론”

Grice(1989[1975])의 대화격률(Maxim)¹⁾이 대화에서 의사소통의 효율을 전제로 하고 있다고 보면, Brown and Levinson(1987)의 “Politeness이론”은 대화격

1) Grice(1989[1975]/清塚·飯田역1998:37-39)의 대화격률(Maxim)에는 양·질·관계·양태의 격률 네 가지가 있다.

[양의 격률] : 제공되어야 할 정보의 양에 관계한다.

1.(대화에서 당면한 목적을 위한)요구에 맞는 양의 정보만 제공하도록 하라.
2.요구 이상의 정보를 제공해서는 안 된다.

[질의 격률] : 진실만을 이야기하도록 하라.

1.거짓이라고 생각하는 것을 이야기해서는 안 된다.
2.충분한 근거가 없는 것을 이야기해서는 안 된다.

[관계의 격률] : 관련성이 있는 것을 이야기하라.

[양태의 격률] : 알기 쉽게 이야기하라.

1.애매하게 말해서는 안 된다. 2.다의적인 뜻을 갖게 이야기해서는 안 된다.
3.간결하게 이야기하라(여분의 말을 해서는 안 된다).
4.논리정연하게 이야기하라.

를(Maxim)에서 벗어난 유표행동을 대인배려행동으로 설명하고 있다고 할 수 있다. 그들은 인간의 기본적인 욕구를 Face라고 하고, Face에는 타인에게 자신의 영역을 침범당하고 싶어 하지 않는 Negative Face와 타인에게 인정받고 사랑받고 싶어 하는 Positive Face, 두 종류가 있다고 설명하고 있다. 그리고 본질적으로 청자와 화자, 또는 어느 한 쪽의 Face를 침해하는 행위를 'Face침해 행위'라 하고, Face침해도는 화자와 청자의 사회적 거리, 힘 관계, 행위가 갖는 부담도가 종합적으로 연결되어 결정된다고 설명하고 있다. Face침해도가 너무 높다고 판단될 경우에는 Face침해행위를 행하지 않고, Face침해도가 아주 낮거나 그 행위가 긴급하다고 판단될 경우에는 Face침해를 완화시키는 언어전략을 사용하지 않고 직접적으로 표현한다고 한다. 상대의 Positive Face를 배려한 언어전략에는 15종류가 있으며, Negative Face를 배려한 전략에는 10종류가 있다. 비명시적 의사전달(Off Record)에 사용되는 전략의 메커니즘은 Grice의 대화격률에 대한 위반에 있으며 15종류의 전략이 있다고 한다.

3. 선행연구

제안에 관한 연구에는 柏崎et.al.(1997), 桑原(1996), 小南(2005), 梶本(1998) 등이 있다. 柏崎et.al.(1997)는 제안이 일어나는 대화 과정을 화단(話段)의 개념을 사용해 [제안요구]→[제안]→[제안응답 동의/반대]→[결정을 재촉하다]→[결정]으로 정리하고, [제안요구화단]과 [제안화단]의 특징에 대해 설명하고 있다. [제안요구화단]이란 곤란한 상황이나 해결해야 할 문제점을 언급하고 그 해결책을 요구하는 발화의 총체이며, (1)곤란한 상황을 언급하고 대화 함의에 의해 언외(言外)에 있는 어떤 요구를 추론시키는 것과 (2)요구를 명언(明言)하는 것을 특징으로 한다고 한다. [제안요구화단]에서 최초의 발화자가 상황설명이나 조건·의문을 제시하고, 그 외의 대화 참가자로부터 동의·교감을 얻어, 문제점이 대화 참가자 모두의 공통된 인식으로 받아들여진 후에 [제안화단]으로 옮겨간다고 한다. [제안화단]은 일정한 순서에 의해 이루어지는 것과 일정한 순서가 없는 것으로 나누어 설명하고 있다. 전자와 후자의 가장 큰 차이점은 전자에서는 다른 대화 참가자에 대한 배려가 이루어지고 있으나 후자에서는 없다는 것과 후자에서는 대화 함의에 의한 추론보다는 명확하고 단정적인 언어형식에 의한 제안이 많다는 것에 있다고 볼 수 있다. 또한 효과적인 제안을 위해서는 (1)발언권을 얻기 위한 전략(だから、それで、でも등), (2)동료의식을 강조하는 전략(やっぱり、～よね등), (3)비단정적(非斷定的)표현 전략, (4)맞장구 유발 전략

(*ねえ*、*ね?* 등)을 사용하는 것이 유용하다고 한다. 柏崎et.al.(1997)의 연구는 제안의 프로세스, [제안요구화단], [제안화단]의 특징을 도출해 내는 것에 그치지 않고 분석결과를 바탕으로 효과적인 제안을 할 수 있는 전략을 제시했다는 점에 의의가 있다고 생각한다. 단, 梶本(1998:78)도 지적하고 있듯이 [제안요구화단]에서의 대화 내용이 [제안화단]에서의 상호작용에 직접적으로 영향을 끼칠 것이 예상되는 만큼, [제안요구화단]과 [제안화단]을 단적으로 볼 것이 아니라 두 화단을 관련지어 각 화단의 특징을 설명할 필요가 있다고 생각한다.

桑原(1996), 小南(2005), 梶本(1998)도 화단의 개념을 도입해 제안을 분석하고 있는데, 제안의 기본적인 프로세스에 관한 설명은 용어의 차이는 있지만 柏崎et.al.(1997)의 모델과 비슷하다. 桑原(1996)는 제안행동을 요청된 제안인지 자발적인 제안인지에 따라 [요청형]과 [자발형]으로 분류하고, [요청형]의 경우에는 제안이 일어나기 전에 [정보교환화단]이나 [조건설정화단]이 존재하나, [자발형]의 경우에는 [유도화단]이 존재한다고 설명하고 있다. 제안행동이 상대의 요청에 의해 일어난 것인지, 자발적으로 일어난 것인지는 제안행동에서 일어나는 배려행동과도 관계가 있으므로 桑原의 분류는 타당하다고 볼 수 있다. 小南(2005)는 제안행동에서 일어나는 발화의 [협동적 연쇄]에 초점을 둔 연구로, 해결해야 할 과제내용의 중요도가 높을수록 제안행동에서 발화의 [협동적 연쇄]가 일어나는 경우가 많다는 흥미로운 결과를 제시하고 있다. 梶本(1998)도 대화에서 제안행동이 일어나는 프로세스를 상세히 설명하고, 제안발화에서 사용되고 있는 언어형식과 준(準)언어(paralanguage)형식에도 주목하고 있다. 이 연구는 언어형식과 준언어형식을 유형화하고, 각각의 표현이 대화에서 자기방어, 경의, 연대감 표시 등의 대화전략으로 사용되고 있다는 것을 밝힌 것에 의의가 있다고 생각한다.

위 연구들은 제안행동의 프로세스의 특징과 제안행동 성립을 위해 사용된 다양한 언어전략을 도출해 내고 있지만, 대인배려를 위한 언어전략은 고찰대상에서 제외되는 경향이 강하다. 제안행동의 궁극적 목적은 제안행동의 성립이지만, 타인과의 상호작용 속에서 행동이 성립되는 만큼 상대방과의 원활한 인간관계 유지라는 목적도 공존하고 있다고 볼 수 있다. 따라서 상대방과의 원활한 인간관계 유지를 위한 대인배려의 관점에서 제안행동의 언어전략을 고찰할 필요가 있다고 생각한다.

4. 대화 자료 및 분석 방법

4.1 대화수록

대화 자료는 [행위 부담도]가 [소(少)]로 설정된 청유대화이다. 대화 참가자 간의 [사회적 거리]와 [사회적 힘 관계]를 대학의 친한 동성 동급생 친구로 조건을 통제하여 한국어는 2003년-2006년, 일본어는 2003년-2007년에 걸쳐 수록하였다. 연구자가 대화 참가자에게 친한 동성 친구와 함께 대화 녹음에 참여해 줄 것을 부탁하였고, 부탁을 받은 대화 참가자가 각각 자신의 친한 친구를 데려와 녹음에 참여하였다²⁾. 대화는 빈 강의실이나 대학 캠퍼스 등 대화 참가자가 편안히 이야기할 수 있는 곳에서 이루어졌다. 청유행위의 부담도를 소(少)로 통제하기 위해 연구자가 각 참가자 페어 중 한 명(이하 직접협력자)을 임의로 선정하여 [대화 상대에게 자신이 부담스럽게 생각하지 않은 것을 대화 상대와 함께 할 수 있도록 청유(권유)해 주세요]라고 부탁을 하였다. 페어 중 다른 한 명(이하 간접협력자)에게는 [평소처럼 자연스럽게 이야기해 주세요]라고 부탁을 하고, 본 대화 수록에서 청유행동이 일어나는 것을 모르게 하였다. 대화 수록 후에는 대화의 자연스러움과 조건통제에 대한 대화 참가자의 의견을 설문조사하여 분석 자료로서의 타당성을 확인하였다³⁾.

- 2) 한국어 대화 참가자는 수도권 출신자가 21명이고 그 외 지역이 3명이다. 일본어 대화 참가자는 관동지방 출신자가 15명, 동북지방 출신자가 5명, 그 외 지역이 4명이다.
- 3) 대화 참가자가 대화 녹음 시 인지한 대화 참가자 간의 [사회적 거리], 청유행동에 대한 [행위 부담도], [대화의 자연스러움]에 대해서 5단계평가를 실시하였다. 특히 [대화의 자연스러움]은 (1)녹음 의식도, (2)말투의 자연스러움, (3)대화 흐름의 자연스러움으로 나누어 조사하였다. 조사항목에 대한 응답의 평균이 낮을수록 [사회적 거리]는 친(親)에 가깝고, [행위 부담도]는 소(少)에 가까우며 [대화의 자연스러움]은 대화가 자연스럽게 이루어졌다는 것을 나타낸다. 각 항목의 응답 평균과 표준편차를 정리하면 다음과 같다.

표1. 대화 수록 시의 조건통제와 대화의 자연스러움에 관한 조사 결과

조사내용	한국어		일본어	
	평균	표준편차	평균	표준편차
녹음 의식도	2.54	0.59	2.88	0.68
말투의 자연스러움	2.21	0.72	1.83	0.70
대화 흐름의 자연스러움	2.04	0.62	1.96	0.75
사회적 거리	1.38	0.49	1.50	0.51
행위 부담도	1.42	0.50	1.42	0.50

녹음 의식도를 고(高)로 평가한 경우에는 녹음 의식도가 자신의 말투나 이야기의 흐름에 영향을 미쳤는지를 추가 조사하였다. 그 결과 한국어에서는 평균 1.73(표준편차=0.46), 일본어에서는 평균 1.94(표준편차=0.24)이었다. 이상의 결과로 대화 참가자가 녹

4.2 대화자료

분석 자료는 한국어 12대화와 일본어 12대화로, 대화 참가자는 수록 당시 각 언어를 모어로 하는 여자 대학생이었다(한일 각 12명, 합계 48명). 한국어 대화시간은 총 2시간 13분 38초(최장:16분 29초, 최단:6분 50초)이고, 한 개의 대화 당 평균 소요시간은 668.17초이다(표준편차:154.74). 일본어 대화 시간은 총 3시간 54분 41초(최장:30분 25초, 최단:3분38초)이고, 한 개의 대화 당 평균 소요시간은 1172.58초이다(표준편차:415.90).

한국어 대화는 宇佐美외(2007)의 “기본적인 문자화 원칙: 한국어 시작판(試作版)(Basic Transcription System for Korean:BTSK)”에 따라 문자화 자료를 작성하였고, 일본어 대화는 宇佐美(2007)의 “기본적인 문자화 원칙(Basic Transcription System for Japanese: BTSJ)”에 따라 작성하였다⁴⁾.

대화 자료는 청유대화 수록을 목적으로 한 것으로 한국어에서는 총 26종류의 청유행동이 일어났고, 일본어에서는 총 17종류의 청유행동이 일어났다. 본 자료에서는 피청유자의 수락 후 장소, 시간, 청유내용의 구체화 등을 위한 교섭이 이루어지는 경향이 보였다. 교섭 속에서 청유자 또는 피청유자가 서로 간의 합의점을 찾기 위해 제안과 그에 대한 동의 또는 반대를 반복하고 있었다. 본 자료에서의 제안행동은 청유내용을 실행에 옮기기 위해 청유자와 피청유자의 필요에 따라 자연발생적으로 생겨난 것으로 분석 자료로서 타당하다고 생각한다.

4.3 분석 방법

대화에서 제안행동의 추출기준과 발화연쇄에 대해 설명하겠다.

4.3.1 제안행동의 구분

대화 자료에서 일어난 제안행동은 제안 대상이 되는 내용에 따라 구분하는데, 이때 기준 근거가 되는 것은 제안 내용과 관련성이 깊은 초출어(또는 어구)의 유무와 발화 간의 결속구조(cohesion)이다.

음을 다소 의식은 했지만, 의식도가 말투나 대화의 흐름에 영향을 미칠 정도는 아니었다고 평가하고 있다는 것을 알 수 있었다. 따라서 본 대화 자료가 분석 자료로서 타당하다고 판단하였다.

4) BTSK와 BTSJ에서는 발화문을 개행(改行) 단위로 한다. 발화문이란 “대화라는 상호작용에서 나타나는 문”(宇佐美, 2007:17)으로 정의된다.

<대화예1>⁵⁾ 제안행동의 구분 예

라인번호	화자	발화내용
135	JF03	=えっ、どこがいいんだっけ、近い所とか。
136	JF04	あああー、えっ[↑]、どういうルートで、学校来てる?。
137	JF03	私は京王線なんだけど。
138	JF04	あっそうか>{<} [↓]。
139	JF03	<うん>{>}。
140	JF03	<u>新宿<とかも>{<}。 → 제안(장소)</u>
141	JF04	<あっ>{>}新宿オッケーだ。 → 수락
142	JF03	じゃ、新宿とかにしようよ。
143	JF04	おーっと、やったね。
144	JF03	うん。
145	JF04	えーそうしたら、「友人02名前」、 <u>「友人02名前」連れて行ったら</u> <少し笑いながら>面白いと思うよ> {<} → 제안(제3자의 동참)
146	JF03	<うん>{>}。 → 수락
147	JF04	彼女、自分、自分が酔うたびに頭<笑いながら>振りながら(<笑い>)
148	JF03	<笑いながら>、もっと回るじゃん。

<대화예1>에 선행되는 대화에서 JF03과 JF04는 같이 술을 마시기로 한다. 장소를 정하기 위해 JF03은 “えっ、どこがいいんだっけ、近い所とか。(어디가 좋지? 가까운 곳 등)”(라인번호135)라고 하며 JF04가 장소를 제안하도록 유도하고 있다. JF04는 장소를 제안하기에 앞서 JF03의 통학 경로를 묻고 있는데, 이 발화에는 장소를 정함에 있어서 JF03을 배려하고자 하는 JF04의 의도가 내포되어 있다고 할 수 있다. JF03은 JF04가 바로 장소를 제안하지 않자 본인 스스로가 둘의 공통된 통학 경로인 [新宿](라인번호140)를 제안하여 [장소에 관한 제안행동]을 성립시킨다. JF04이 이 제안을 받아들여 JF03의 장소 제안은 일단락되었다.

JF04는 장소가 정해지자 “「友人02名前」連れて行ったら面白いと思うよ(「친구02」를 데려가면 재미있을 거야)”(라인번호145)라고 「친구02」를 데리고 갈 경우에 대한 긍정적인 평가를 하며 「친구02」를 동참시킬 것을 제안하고 있다.

5) BTKS와 BTKJ에서는 대화 자료에 [발화문 번호]와 [발화문 종료]를 기입하나 본고에서 대화 예를 제시할 때에는 이를 생략한다.

라인번호135~144까지의 대화와 라인번호145~148까지의 대화는 청유내용의 수행이라는 큰 틀에서는 관련성을 갖는다. 그러나 전자에서는 「どこ」, 「近い所」, 「新宿」 등의 초출어가 등장해 [장소]에 관한 이야기가 중심이 되고, 후자에서는 [「友人02名前」連れて行ったら]라는 초출어구가 등장해 [제 3자의 동참]에 관한 이야기기가 이루어지고 있다. 이들 초출어(구)와 전자와 후자의 대화에서 사용된 어휘 간의 결속구조(cohesion)가 약하다는 것을 근거로 <대화예 1>에서 [장소]와 [제 3자의 동참]에 관한 두 가지 제안행동이 일어나고 있다고 판단하였다.

4.3.2 제안행동에서의 발화연쇄

梶本(1998:78)가 언급하고 있듯이 제안행동이 일정한 순서에 따라 대화 참가자 간의 상호작용으로 구성되고 있다는 것을 설명하는 데에는 Levinson(1983)의 순서적 위치(sequential location) 개념이 유용하다. 순서적 위치란 간단히 설명하면 대화가 순서교대(turn-taking)와 인접쌍(adjacent-pair) 구조를 기본으로 하여 [A:호출→B:대답→A:호출 이유]처럼 일정한 순서에 따라 진행되는 것을 말한다. Levinson(1983, 이익환/권경원 역1992:432-433)은 청유행동에서 청유의 선행어구(pre-invitation)가 존재하는 대화를 바탕으로 대화에서 발화가 차지하는 일정한 순서의 성격을 다음과 같이 규정하고 있다.

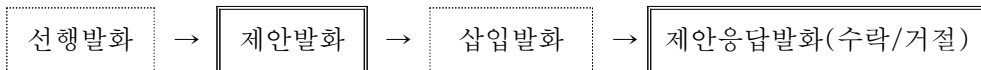
- (a) T1(위치1) : 어떤 선결조건(precondition)이 T3에서 수행될 행위에 통용되겠는지를 점검하는 질문.
- T2(위치2) : 그 선결조건이 통용된다는 것을 나타내는 대답. 종종 T3으로 계속하도록 하는 질문이나 요청이 수반됨.
- T3(위치3) : 예시적 행위. 이것은 T2에서의 ‘계속하라’는 내용 여부에 달림.
- T4(위치4) : T3에서 나타난 행위에 대한 반응
- (b) 배분규칙(distribution rule) : 한 편 A가 다른 한 편 B에게 T1과 T3를 말하고, B는 A에게 T2와 T4를 말한다.

순서적 위치에서 T3은 T2의 내용에 의존해 있고, 인접쌍을 이루는 T1과 T2사이에 삽입연쇄가 존재할 수도 있다고 설명하고 있다. 그러나 梶本(1998:80-82)는 일본어 제안행동의 문맥연쇄는 [문제점 제시→제안→승낙/거절]이 일반적이며 T2가 존재하지 않는 경우가 많기 때문에 Levinson(1983)의 순서적 위치 구조와 일치하지 않는다는 결론을 도출해내고 있다. 본고에서는 청유행동에서 일어나는 제안행동의 발화연쇄를 위의 순서적 위치 구조를 바탕으

로 유형화하여 梶本(1998)가 제시한 구조가 청유행동에서 일어나는 제안의 발화행동의 연쇄 구조에도 적용가능한지를 검토하고 한국어와 일본어의 차이점과 유사점을 밝히고자 한다.

5. 분석결과

청유행동에서 제안내용에 따라 제안행동을 구분하여 추출한 결과, 한국어에서는 26종류의 청유행동에서 총43회의 제안행동(평균1.65회)이 일어났고, 일본어에서는 17종류의 청유행동에서 총71회의 제안행동(평균4.18회)이 일어났다. 제안발화를 기준으로 제안발화에 선행하여 나타나는 제안내용과 관련성이 깊은 발화의 총체를 [선행발화], 제안발화와 응답발화 사이에 존재하는 발화의 총체를 [삽입발화]로 하여 제안행동에서 일어나는 발화연쇄의 기본 흐름을 정리하면 다음과 같다.



제안발화를 중심으로 하여 선행발화와 삽입발화, 제안응답발화의 존재 여부에 따라 발화연쇄 구조가 변화했다.

5.1 제안행동의 발화연쇄 구조 분석

각 제안행동의 발화연쇄 구조는 제안발화에 앞서 제안내용과 관련성이 있는 발화(선행발화)가 있는지, 제안에 대한 수락 또는 거절의 명확한 응답(제안응답발화)이 있는지, 명확한 응답이 있을 경우 그 응답이 제안발화 직후에 일어나 제안발화와 인접쌍을 이루고 있는지에 초점을 두어 유형화하였다. 그 결과 (1)<선행→제안→삽입→제안응답>, (2)<선행→제안→제안응답>, (3)<제안→삽입→제안응답>, (4)<제안→제안응답>, (5)<제안→보류>의 5종류의 유형을 추출할 수 있었다.

한국어와 일본어 모두 <제안→제안응답>구조가 가장 높은 비율을 차지하였다. 한국어에서는 40%가 넘었고, 일본어에서는 65%가 넘었다. 두 번째로 높은 비율을 차지한 구조는 <선행→제안→제안응답>으로 한국어는 30%, 일본어는 약17%이었다. 두 구조의 차이는 선행발화의 유무로 제안발화와 제안응답발화가 인접쌍을 이루고 있는 공통점이 있다. 따라서 제안발화와 제안응답발화가 인접쌍을 이루는 것은 한국어에서는 70%, 일본어에서는 80%가 넘는다. 그리

고 한국어에서는 <선행→제안→삽입→제안응답>과 <제안→삽입→제안응답> 구조가 각각 10%이상을 차지하고 있지만, 일본어에서는 10%에 미치지 못하는 낮은 비율을 차지하고 있었다. 또한 한국어에서는 <제안→보류>의 구조를 가지는 제안행동이 한 번도 없었지만, 일본어에서는 6회 있었다.

표2. 한국어와 일본어 제안행동의 발화연쇄 구조 유형의 빈도와 비율

언어	발화연쇄 구조의 유형								
	선행→제안→삽입 →제안응답			선행→제안→제안응답			제안→삽입→제안응답		
	수락 (%)	거절 (%)	합계 (%)	수락 (%)	거절 (%)	합계 (%)	수락 (%)	거절 (%)	합계 (%)
한국어	5 (11.63)	2 (4.65)	7 (16.28)	11 (25.58)	2 (4.65)	13 (30.23)	4 (9.30)	1 (2.33)	5 (11.63)
일본어	2 (2.82)	0 (0.00)	2 (2.82)	8 (11.27)	4 (5.63)	12 (16.90)	1 (1.41)	3 (4.23)	4 (5.64)

언어	발화연쇄 구조의 유형				총합계 (%)
	제안→제안응답			제안→보류	
	수락 (%)	거절 (%)	합계 (%)	보류(%)	
한국어	15 (34.88)	3 (6.98)	18 (41.86)	0 (0.00)	43 (100.00)
일본어	37 (52.11)	10 (14.08)	47 (66.20)	6 (8.45)	71 (100.00)

선행발화와 삽입발화가 존재하는 구조의 수락과 거절의 빈도와 이들 발화가 없는 구조에서의 수락과 거절의 빈도를 비교해 보면 두 발화의 존재여부에 따른 응답태도의 변화가 나타나지 않는다. 따라서 선행발화와 삽입발화의 존재는 피제안자의 응답태도에 그다지 영향을 미치지 않는다는 것을 알 수 있다.

5.2 제안발화와 제안응답발화의 인접쌍 구조 분석

한국어와 일본어에서 제안발화와 제안응답발화의 인접쌍 구조는 모두 높은 비율을 차지하고 있었지만, 한국어와 일본어의 인접쌍의 발생정도를 Fisher방식의 카이제곱검정을 통해 비교한 결과 유의차가 인정되었다($\chi^2=6.499$, $p<0.05$, $d\neq 1$). 따라서 한국어와 일본어 모두 제안이 일어나면 피제안자가 바로 제안응답발화(수락 또는 거절)로 반응을 보이는 것이 선호되고 있지만, 일본어에서 보다 강한 경향이 있다는 것을 알 수 있다.

梶本(1998:80-82)는 일본어 제안행동의 문맥연쇄는 [문제점 제시→제안→승낙/거절]이 일반적이며 순서적 위치 구조에서 T2가 존재하지 않는 경우가 많다고 설명하고 있다. 본 연구에서도 T2가 존재하지 않는 경우가 많았지만 전체적이 구조에서는 梶本(1998)가 제시한 것보다도 심플한 구조인 [제안→승낙/거절]의 인접쌍 구조가 한국어에서도 일본어에서도 가장 높은 비율을 차지하고 있었다. 이미 승낙을 얻은 청유내용을 실행에 옮기기 위해 일어나는 제안행동에서는 제안에 앞서 문제점을 제시할 필요가 없기 때문일지도 모른다.

피제안자의 제안응답발화를 수락과 거절로 나누어 그 구조를 보면 수락의 경우 한국어에서는 총 35회의 수락에서 26회(74.29%)가 제안발화와 인접쌍을 이루고 있었고, 일본어에서는 총 48회의 수락에서 45회(93.75%)가 인접쌍을 이루고 있었다. 거절은 한국어의 경우 총 8회의 거절에서 5회(62.50%)가 제안발화와 인접쌍을 이루고 있었고, 일본어에서는 총 17회의 거절에서 14회(82.35%)가 인접쌍을 이루고 있었다. 피제안자의 응답태도에 따라 인접쌍 구조를 이루는 데 한일 차이가 있는지를 보기 위해 제안행동을 수락과 거절로 나누어 Fisher방식의 카이제곱검정으로 한일 비교를 했을 때 수락에서만 유의차가 인정되었다($\chi^2 = 6.200, p < 0.05, df = 1$). 이 결과로 수락이든 거절이든 제안에 있어서는 피제안자가 제안자의 행동에 즉각적으로 반응을 보이는 것이 선호되고 있다는 것을 알 수 있고, 수락의 경우에는 일본어가 한국어보다 이러한 경향이 강하다는 것을 알 수 있다. 제안자의 의견과 공통의 의견을 주장하는 수락은 Positive politeness 의 5번째 전략인 “일치점을 찾다”에 해당하는 것으로 제안자의 Positive Face를 만족시키는 효과가 있다. 시간적 간격을 두지 않고 바로 수락을 하는 것은 그 효과를 극대화시키는 유용한 전략이라고 할 수 있다.

<대화예2> 제안과 수락이 인접쌍을 이루는 예

라인번호	화자	발화내용	분석
132	KF19	8월 방학이잖아 어차피.	
133	KF20	맞어.	
134	KF20	우리아맞어,우리9월1일날 개강이랬어.	
135	KF19	그럼 8월 달에 보자.	제안
136	KF20	그래, 8월<달에>{<>} 【 【.6]	수락
137	KF19	】】 <우리 작년에>{<>} 막 「레스토랑01」도 가고 그랬잖아, 작년인가? <그치>{<>},,	
138	KF20	<응, 작년에>{<>}.	

6) BTSK에서 기호[【 【]는 발화문의 끝부분에 위치해 후행하는 발화에 의해 본 발화가

KF19와 KF20은 여름 방학에 같이 만나서 놀기로 한다. 시기를 조율하는 과정에서 KF20이 7월에는 외출을 할 수 없다는 사실을 안 KF19는 “그럼 8월 달에 보자”(라인번호135)라고 제안을 한다. KF20은 동의와 선행발화의 내용반복을 통해 KF19의 제안에 바로 수락을 한다. KF19는 “그래”라는 KF20의 동의의사를 듣자마자 KF20의 수락 발화가 끝나기도 전에 작년엔 있었던 비슷한 모임에 대해 이야기를 하며 참가자와 무엇을 할 것인지에 대해 구체적으로 이야기하기 시작한다. 타인의 발화 도중에 자신의 발화를 삽입하여 결과적으로 타인의 발화를 중지시키는 행위는 타인의 Positive Face를 침해할 우려가 있는 행동이다. 그러나 <대화예2>에서 KF19가 KF20의 발화 도중에 적극적으로 자신의 발화를 삽입시켜 이야기를 진행시켜 나갈 수 있었던 것은 KF20의 수락이 제안발화와 인접쌍 구조를 이루어 수락의사가 효과적으로 전달되어, KF19의 행동이 KF20의 Positive Face 침해의 우려를 없애 주었기 때문이라고 생각한다.

이와 반대로 거절은 제안자의 Positive Face를 침해하는 행위로, 제안 후 시간적 간격을 두지 않고 바로 거절을 하는 것은 침해 정도를 더욱더 심화시킬 것이다. 거절발화의 내용을 살펴보면 <JF10:夕方とか大丈夫?(저녁에는 괜찮아?: 제안) → JF09:あ、夕方無理だ(아, 저녁은 무리야:거절)>(대화번호J5)”같이 부정표현으로 거절의 의사를 명확히 전달하는 경우도 있었지만, 대부분의 경우 부정표현을 사용하지 않고 자신이 제안을 받아들일 수 없는 상황을 설명하거나, 말끝흐림이나 헛지 등을 사용하여 거절 의도를 간접적으로 표현하려는 경향이 강했다7).

<대화예3> 헛지표현이 사용된 거절발화

라인번호	화자	발화내용	분석
352	KF18	우리 모 먹을까?	선행발화
353	KF18	닭갈비를 먹을까….	제안
354	KF17	닭갈비는 좀 그래.	거절
355	KF18	그래?.	
356	KF17	너무 더워(<웃음>).	

<대화예3>는 KF17의 생일파티에서 먹을 점심메뉴를 정하는 과정의 일부분

중지되었다는 것을 나타내며, []는 발화문의 선두에 위치에 본 발화가 선행하는 발화를 중지시키는 결과를 초래했다는 것을 나타낸다.

7) 강한 부정표현이 사용된 것은 일본어에서 2회, 한국어에서 2회 뿐이다.

이다. KF18은 “우리 모 먹을까?”(라인번호352)하고 우선 KF17의 의도를 묻고 바로 “닭갈비를 먹을까...”(라인번호353)라고 제안을 한다. 닭갈비 제안에 대해 KF17은 “닭갈비는 좀 그래.”(라인번호354)라고 거절을 하지만, 헷지표현 “좀”을 사용하여 거절 의사를 완곡하게 전하고 있다. 거절이라는 반응으로 어쩔 수 없이 제안자의 Face를 침해하는 상황에서 비록 구조적으로는 제안발화와 인접쌍을 이루어 KF18의 Positive Face의 침해도를 극대화하고 있지만, 헷지표현을 사용하여 침해도를 완화시키고 있다고 해석할 수 있다. 즉, 담화레벨의 Face침해행위를 발화레벨의 언어전략을 사용하여 Face의 침해도를 완화시키고 있는 것이다. Brown and Levinson(1987)은 헷지표현을 Negative Face의 침해도를 완화시키는 Negative Politeness 전략으로 제시하고 있지만, 위의 예처럼 상황에 따라서는 Negative Politeness 전략이 Positive Face의 침해도를 완화시키기 위한 전략으로 사용될 수도 있다는 점을 고려할 필요가 있을 것이다.

5.3 선행발화가 존재하는 발화연쇄구조의 한일비교

선행발화는 Levinson(1983)의 순서적 위치(sequential location)에서 T1과 T2에 해당하는 부분이다. 한국어와 일본어의 제안행동에서 선행발화의 존재 유무를 정리하면 표3과 같다.

표3. 선행발화의 존재유무의 한일비교

언어	선행발화 有(%)	선행발화 無(%)	합계(%)
한국어	20(46.51)	23(53.49)	43(100.00)
일본어	14(19.72)	57(80.28)	71(100.00)

한국어에서는 제안행동에서 선행발화가 존재하는 것과 존재하지 않는 것의 비율의 거의 반반이었지만, 일본어에서는 선행발화가 없는 것이 약 80%로 압도적으로 많았다. Fisher방식의 카이제곱검정으로 선행발화의 존재유무의 한일차를 검증한 결과 유의차가 인정되었다($\chi^2 = 9.1857, p < 0.05, df = 1$). 따라서 본 데이터에서는 일본어에서 한국어보다 선행발화가 나타나지 않는 경향이 강하다고 할 수 있다.

일본어에서는 두 개 이상의 제안행동이 연이어 일어나는 경우(전체의 약 55%)가 많았는데, 일본어에서 선행발화가 없는 제안행동이 높은 비율을 차지하고 있는 것은 <대화예4>처럼 선행하는 제안행동이 후행하는 제안행동의 선행발화처럼 기능하는 경우가 많기 때문일지도 모른다.

선행발화처럼 받아들여 JF11의 Positive Face의 만족도를 더욱더 높이는 효과를 낳고 있다고 생각한다.

5.4 선행발화의 기능

선행발화의 내용은 크게 “제안요구”와 “전치(前置)”의 두 가지 기능으로 나눌 수 있다.

<대화예5> “제안요구”의 기능을 가진 선행발화

라인번호	화자	발화내용	분석
21	KF01	서울랜드나 대, 우리, 우리끼리 또 대공원 한 번 가까?	제안
22	KF02	그래=.	수락
23	KF01	= <u>며칠날?</u> . → 제안요구	선행발화
24	KF02	이번주--, 토요일, 토요일날.	제안
25	KF01	아-, 우리 거기 가는 거 같이 가면 되겠네.	수락
26	KF02	어.	
27	KF01	이번주, 토요일날?.	
28	KF02	응.	
29	KF01	<u>몇 시?</u> . → 제안요구	선행발화
30	KF02	2시쯤에-, 지하철 역에서 만나자.	제안
31	KF01	대공원 역?.	
32	KF02	어.	
33	KF01	대공원 역에서 2시에?.	
34	KF02	어.	
35	KF01	어어-.	수락

KF01과 KF02는 함께 서울랜드에 가기로 한다. 일정을 정하는 데 있어서 KF01은 “며칠날?”(라인번호23), “몇 시?”(라인번호29)하고 KF02에게 제안할 것을 요구하고 있다. KF02의 “이번주--, 토요일, 토요일날.”(라인번호24)과 “2시쯤에-, 지하철 역에서 만나자.”(라인번호30)라는 제안은 KF01의 요구에 의해 일어나고 있다. 상대방에게 제안을 요구하여 상대가 제안을 하게 하는 것은 상대방의 Negative Face를 침해하지 않으면서도 일정이나 장소를 정하는 단계로 자연스럽게 옮겨갈 수 있는 전략이라 할 수 있다. 그러나 <대화예3>처럼 제안자가 제안요구를 하고 바로 본인이 제안을 하는 경우도 있는데, 이런 경우에는 제안자가 선행발화를 제안요구로서가 아니라 앞으로 할 제안을 암시하기

위해 사용하는 “전치” 전략으로 사용하고 있다고 볼 수 있다.

전치의 기능을 가진 선행발화에서는 제안에 앞서 제안내용과 관련된 서로의 상황에 대해 정보교환을 하는 경우가 많았다.

<대화예6> “전치”의 기능을 가진 선행발화

라인번호	화자	발화내용	분석
134	JF01	えっ、この前はいつ行こうとしたの?。	선행발화
135	JF01	<木'もく'?'><{}>。	
136	JF02	<この前は><{}>, ,	
137	JF01	そう=。	
138	JF02	=木曜日の歸り。	
139	JF02	5月の22日。	제안
140	JF01	じゃあ来週のさ、<笑いながら>木曜日に行こうよ(<笑い>)。	
141	JF01	行きましょう。	
142	JF02	うん、いいよ。	수락
143	JF01	『映画名01』。	

JF01과 JF02는 JF02가 예전에 보러 갔다가 못 본 영화를 함께 보러가기로 했다. 위 예에서 JF01은 구체적인 일정을 제안하기에 앞서 JF02가 예전에 보러갔던 날에 대한 정보를 교환하고 있다. 상대방의 상황을 확인한 후 그에 맞추어 제안을 하는 것은 상대에게 부담을 적게 해 주는 효과가 있어 Negative Face침해를 약화시키기 위한 전략으로 사용되고 있는 것을 알 수 있다.

선행발화가 제안요구로 기능할 때에는 순차적 구조에서 T2의 삽입이 없이 바로 T3로 이어지는 구조를 이루는 경향이 강했고, 전치로서 기능할 때에서 발화의 삽입이 있지만, 기본적으로는 T1→T2→T3→T4 구조의 틀을 유지하고 있는 것을 알 수 있다.

6. 마치며

한국어와 일본어의 청유행동에서 일어나는 제안행동의 특징을 발화연쇄의 구조적 측면에서 살펴본 결과 한일 모두 [제안발화→제안응답발화]가 인접쌍을 이루는 경향이 강하고 특히 수락에서는 한국어보다 일본어에서 그 경향이 강함을 알 수 있었다. 제안발화와 제안응답발화의 인접쌍 구조는 수락인지 거절

인지에 따라 상대방의 Face에 끼치는 작용이 다른데, 수락의 경우에는 상대방의 Positive Face의 만족도를 증가시키는 담화레벨의 전략으로 사용될 수 있다는 것을 밝혔다. 또한, 거절의 경우에는 상대방의 Positive Face를 침해하지만, 발화레벨에서 헛지표현이나 말끝흐림 등 상대의 Negative Face를 침해할 때 사용된다고 분류된 언어전략이 사용되는 경향이 강하다는 것을 알 수 있었다. 이로 인해 Politeness의 언어전략은 Positive Politeness 전략과 Negative Politeness 전략이 침해하는 Face의 방향성과 달리 사용될 수 있음을 유추할 수 있었다.

발화연쇄 구조에서 선행발화는 일본어보다 한국어에서 더 많이 나타나는 경향이 있었고, 선행발화 없이 다수의 제안행동의 연이어 일어날 때에는 선행하는 제안행동이 후행하는 제안행동의 선행발화처럼 작용하여 상대방의 Face침해도를 약화시키는 기능이 있다는 것을 알 수 있었다. 또한 선행발화는 크게 '제안요구'와 '전치'로 나눌 수 있었는데, 어떤 기능을 가지느냐에 따라 제안행위의 순차적 구조가 변한다는 것을 알 수 있었다.

본 연구에서는 제안행동에서 나타나는 대인배려행동을 담화레벨의 요소인 발화연쇄구조와 발화레벨의 전략을 연결해 종합적 해석을 시도하였다. 발화레벨의 분석 초점을 인접쌍 구조와 선행발화에만 두었는데, 향후 연구에서는 제안발화의 언어표현과의 관계 또한 심층적으로 분석할 필요가 있다고 생각한다.

【参考文献】

- 宇佐美まゆみ(2007)「改訂版：基本的な文字化の原則 (Basic Transcription System for Japanese:BTSJ) 2007年3月31日改訂版」『談話研究と日本語教育の有機的統合のための基礎的研究とマルチメディア教材の試作』平成15-18年度科学研究費補助金基盤研究B(2)研究成果報告書、pp.17-36.
- 宇佐美まゆみ他(2007)「基本的な文字化の原則 (Basic Transcription System for Japanese:BTSJ) の韓国語への応用について」『談話研究と日本語教育の有機的統合のための基礎的研究とマルチメディア教材の試作』平成15-18年度科学研究費補助金基盤研究B(2)研究成果報告書、pp.48-82.
- 柏崎雅世・足立小百合・福岡理恵子 (1997)「インフォーマルな『と』相談における提案の分析」『日本語教育』92、日本語教育学会. pp.60-71.
- 桑原和子(1996)「日本語の「提案」の談話の構造分析」『日本女子大学大学院研究科紀要』2,日本女子大学, pp.1-12.
- 小南和子(2005)「日本語の相談の会話における協動的な連鎖」『日語教育』30、韓国日本語教育学会, pp.63-81.
- 梶本総子(1998)「会話による提案の連鎖の組織化」『日本語・日本文化研究』8、大阪外国語大学日本語講座, pp77-88.
- Brown,P.and Levinson,S.C.(1987) *Politeness - Some universals in language usage*. Cambridge:Cambridge University Press.
- Levinson,S.C.(1983) *Pragmatics*. Cambridge University Press.(이익환·권경원)
(1992) “화용론” 한신문화사)

要 旨

본 연구에서는 한국어와 일본어의 청유행동에서 나타나는 제안행동을 분석대상으로 하여 제안행동의 발화연쇄구조의 특징을 비교분석하고 대인배려를 위해 사용된 언어전략에 대해서 고찰하였다.

분석대상의 제안행동은 한국어에서 함께 43회, 일본어에서 함께 71회이다. 제안행동의 발화연쇄 구조는 (1)<선행→제안→삽입→제안응답>, (2)<선행→제안→제안응답>, (3)<제안→삽입→제안응답>, (4)<제안→제안응답>, (5)<제안→보류>의 5 종류의 유형으로 분류되었고, 한일 모두 기본적인 구조는 [제안발화 → 제안응답 발화]로 제안발화와 제안응답발화가 인접쌍 구조를 이루는 것이었다.

제안발화와 제안응답발화의 인접쌍 구조를 피제안자의 응답태도(수락 또는 거절)에 따라 상대방의 Face에 끼치는 작용과 관련지어 고찰한 결과, 수락의 경우에는 인접쌍 구조가 상대방의 Positive Face의 만족도를 증가시키는 담화레벨의 전략으로 사용될 수 있다는 것을 시사했다. 반면, 거절의 경우에는 인접쌍 구조가 상대방의 Positive Face침해도를 증가시키지만, 발화레벨에서 헛지표현이나 말끝흐림 등 Negative Politeness 전략이 다용되고 있다는 것을 알 수 있었다. 이와 같은 결과로 Politeness의 언어전략은 Positive Politeness전략과 Negative Politeness전략이 침해하는 Face의 방향성과 달이 사용될 수 있다는 가능성을 제시하였다.

제안발화에 앞선 선행발화는 한국어보다 일본어에서 적게 나타났다. 선행발화는 ‘제안유도’와 ‘전치’의 기능이 있고, 담화레벨에서 볼 때 선행하는 제안행동이 후행하는 제안행동의 선행발화와 같은 기능을 하고 있다는 것을 유추해낼 수 있었다.

キーワード : 제안행동, 대인배려행동, 언어전략, Positive face, Negative face

투 고 : 2013. 8. 31
1차 심사 : 2013. 9. 14
2차 심사 : 2013. 10. 5