

# 거절전략의 변화와 의미 고찰\*

## - 1차 거절표현에서 2차 거절표현을 중심으로 -

김정현\*\*  
bekka-kim@hanmail.net

### <目次>

1. 들어가며	4.1 결과
2. 선행연구	4.2 분석
2.1 공손전략(Politeness Strategy)	4.2.1 제안에 대한 거절전략 변화
2.2 답화 속 공손전략의 변화	4.2.2 부탁에 대한 거절전략 변화
3. 분석 대상자료 정리	4.2.3 권유에 대한 거절전략 변화
4. 결과 및 분석	5. 나오며

主語語: 거절표현(Refusal Expressions), 공손(Politeness), 전략(Strategy), 1차 거절(The First Refusal), 2차 거절(The Second Refusal)

## 1. 들어가며

언어행동에 있어서 뜻하지 않거나 기대하지 않았던 일<sup>1)</sup>을 당하는 청자는 체면의 위협을 받게 될 경우가 더러 있다. 이에 대한 거절 또한 상대방의 체면을 위협하게 되는 것이다.

이러한 서로의 체면을 위협으로부터 지켜 내기 위한 노력으로 청자와 화자는 각각의 전략(Strategy)을 사용하게 된다. 화자는 청자의 체면을 최대한 유지시킴과 동시에 자신의 목적을 달성하기 위해 적극적 공손전략(Positive Politeness Strategy) 또는 소극적 공손 전략(Negative Politeness Strategy)을 사용하며 이에 대하여 청자는 다시 화자가 되어 상대방에게 승낙 또는 보류 및 거절을 한다. 이때에도 청자의 체면을 유지시키며 목적을 달성하기 위해 적극적 또는 소극적 공손 전략을 사용한다.

이와 같이 인간의 언어 행동에 있어서 서로의 목적달성을 위해 헤아릴 수 없는 여러 전략을

\* 동아시아일본학회 2013年度 春季國際學術大會 発表資料 내용을 수정하여 인용하였다.

\*\* 한국외국어대학교 강사, 일본어학

1) 초대, 부탁, 권유, 요청, 명령 등 본인의 의지와는 상관없이 일방적으로 당하는 언어행동을 말함.

주고받고 있다.

이러한 여러 전략 중에서 적극적 공손 전략과 소극적 공손 전략이 사용되어 지는 경우, 宇佐美(2003)는 Brown&Levinson(1987)의 공손이론을 빌려 포지티브 페이스(Positive face)인 경우는 적극적 공손 전략을 사용하며 네거티브 페이스(Negative face)에는 소극적 공손 전략이 사용된다고 주장하고 있다.

따라서, 본 조사에서는 한국과 일본의 드라마 속에서 거절표현 자료를 수집하여 거절표현에 있어서는 공손이 어떻게 나타나는지를 비교 고찰한다.

## 2. 선행연구

宇佐美는 이문화 접촉과 플라이트니스(Politeness)에 관한 연구를 위해서 디스크스 플라이트니스 이론(DP이론)을 세웠다. 宇佐美(2003)는 DP이론은 「常に、話し手と聞き手の相互作用としてのコミュニケーションという発想で言語行動を捉える」라고 주장하고 있다. 즉, 하나의 담화를 통틀어 분석함에 따라 각 나라의 문화에 맞는 플라이트니스를 보고자 하였다. 특히, 적극적 공손이론과 소극적 공손이론에 주목하여 Brown&Levinson(1987)의 공손이론을 조작적으로 정의 하고자 하였다.

플라이트니스에 관한 연구는 헤아릴 수 없을 만큼 선행 연구 수와 종류가 多様하다.<sup>2)</sup> 본 조사에서는 宇佐美의 플라이트니스 이론을 참고로 분석 하고자 한다. 以下の 2.1과 2.2에서 구체적으로 예를 들어 선행연구를 검토한다.

2) 공손의 정의는 연구자마다 주장이 다르다. 대표적인 연구자들의 주장을 살펴본다.

- ① Lakoff(1975)- 상대방에게 부담을 주지 않고, 선택 안을 상대방에게 주어서 상대방의 기분을 최대한 상하지 않도록 하는 것.
- ② Leech(1983)- 청자에게 이익을 주고 화자는 손해를 보는 것.
- ③ Levinson & Brown(1987)- 상대방의 체면을 세워주는 언어적 표현행위.
- ④ 이정희(2003)- 상대방과의 인간관계를 원만하게 해결하기 위한 사회적으로 바람직한 이미지를 언어로 나타내는 행위. (①-③는 이정희(2003:175)를 再引用하였다.)
- ⑤ 허상희(2010)- 청자를 배려하는 표현으로, 화자가 청자에게 긍정적 내용의 발화의도를 드러내는 모든 언어적 장치들. 특히 허상희(2010)에서는 공손표현에 관여하는 요인으로 언어적 요인과 사회적 요인으로 나누어 사회적 요인은 다시 상황, 힘, 거리로 세분화 하여 위계공손, 상호공손, 유대공손으로 나누고 있다.

## 2.1 공손 전략(Politeness Strategy)

以下에서 체면을 유지하기 위한 적극적 공손 전략<sup>3)</sup>과 소극적 공손 전략<sup>4)</sup>의 사용 예를 살펴보도록 한다.

(1) 옷가게에서의 칭찬 장면(結婚できない男 3話 22分48秒)

A : ねえ! これどう? ← 인정받고 싶어 하는 포지티브 페이스  
(어울린다는 말을 기대하면서)

B : あ! うんうんいいんじゃないですかー! ← 포지티브 페이스를 배려한 청자중심의  
(상대에 대한 동감을 표명) 적극적 공손전략

(2) 식사초대에 대한 거절 장면(작례5)

A : 집에 한번 놀러 오세요. ← 같이 어울리고 싶다는 포지티브 페이스

B : 바쁘실 텐데 제가 가면 방해 되지 않나요? ← 거절하는 사람의 네거티브 페이스인 동시에  
청자중심의 소극적 공손전략

A : 잠깐이라도 오셔서 같이 차 한 잔 하세요. ← 거절하는 사람을 배려한 소극적 공손전략

여기에서 주목 하고 싶은 점은 (1)에서는 포지티브 페이스에 대한 배려로 적극적 공손 전략을 사용하고 있지만 (2)에서는 A의 포지티브 페이스에 대한 배려로 B는 소극적 공손 전략을 사용하고 있는 것을 알 수 있다. 즉, 청자를 중심으로 함과 동시에 거절하는 사람 자신B의 네거티브 페이스를 배려한 전략(Strategy)임을 알 수 있다.

다시 말해서, 거절 장면에서는 前述한 宇佐美(2003)의 주장<sup>6)</sup>외에 포지티브 페이스에 대해

3) 포지티브 플라이트니스 스트라테지(Positive Politeness Strategy)

4) 네거티브 플라이트니스 스트라테지(Negative Politeness Strategy)

5) 친구가 생기거나 하면 같이 밥 먹자 라든지 해서 누군가가 적어도 한번은 식사초대를 받아 보았음을 부인하지 못할 것이다. 이때에 개인차는 있겠으나 거절을 해 본 경험이 한 번씩은 있을 것이다. 필자 또한 거절의 직접경험을 바탕으로 이와 같은 작례를 하였다.

6) 포지티브 페이스(Positive face)인 경우는 적극적 공손 전략(Positive Politeness Strategy)을 사용하며 네거티브 페이스(Negative face)에는 소극적 공손 전략(Negative Politeness Strategy)이 사용된다.

소극적 공손 전략이 사용 되어 지는 경우가 있을 수도 있다는 것을 알 수 있다.<sup>7)</sup>

반면, A는 거절하는 B의 네거티브 페이스에 대한 배려로 소극적 공손 전략을 사용하고 있다는 점을 알 수 있다.

거절 장면에서는 상대의 체면을 배려하면서도 거절하는 당사자의 입장을 피력하는 정도가 높게 나타나는 것일 수도 있다고 생각 된다.

A의 연이은 두 번째 초대에 대해 B가 재차 거절을 할 때 화자가 거절전략을 바꾼다고 가정하여 (2)B'에 나타내었다.

(2)B' : 그러네요. 놀러 가야 되는데... 오늘은 안 될 것 같고 다음에 갈게요.

← 거절하는 사람의 포지티브 페이스인 동시에 화자 중심의 적극적 공손전략

여기서는 적어도 화자가 청자를 배려하는 적극적 공손 전략이 두 곳이 있다. ‘그러네요. 놀러 가야 되는데...’(상대방의 초대에 응하고 싶다는 점)와 ‘다음에 갈게요’(기회가 된다면 갈 수 있다는 후일의 약속을 하는 점)이다. 좋은 인관 관계를 유지하기 위해서 화자는 이처럼 전략적 변화를 시도할 수 있다. 4의 결과 및 분석에서 이러한 공손전략의 변화를 살펴보도록 한다.

## 2.2 담화 속 공손 전략의 변화

김종원(2013)은 “의뢰행동은 청자에게 부담을 주면서 화자에게 유리한 어떤 일을 청자에게 하도록 기대하는 화자의 의도를 담고 있는 언어행동이어서 청자의 체면을 위협하게 된다. 그렇기 때문에 의뢰행동은 의뢰의 목적을 달성하기 위한 언어행동 전략과 적절한 체면 유지를 위한 언어행동 전략이 공존하게 된다”고 말하고 있다. 이러한 의뢰행동에는 종종 거절표현이 수반된다. 지금까지의 거절장면에 대한 연구는 1차 거절 장면만을 대상으로 한 것이 대부분이다. 그러나 재차 거절 하는 장면에서 거절표현 속의 공손 전략이 어떻게 바뀌어 지는가를 살펴보는 것으로 거절자의 거절 전략의 변화를 알 수 있을 것이다. 1차적으로 상대에게 의뢰, 권유, 제안 등을 받았을 때의 거절표현 전략과 재차 의뢰, 권유, 제안 등을 받았을 때 사용되는 거절표현의 변화를 살펴보도록 하자.

以下の <표 1>은 거절의 흐름을 나타낸 것이다.

7) 金楨憲(2012)「日本人話者の断り表現のありかた—ポライトネスから見た表現意図—」동아시아일본학회 2012年度 春季國際學術大會 發表資料 내용을 수정하여 인용하였다.

<표 1> 1차 거절에서 2차 거절까지의 흐름

① (화자)A → B(청자)	③ (화자)A → B(청자)	①의뢰, 권유, 제안, 부탁 등 ②1차 거절 ③재차 의뢰, 권유, 제안, 부탁 등 ④2차 거절 *거절발화
② (청자)A' ← B'(화자)*	④ (청자)A' ← B'(화자)*	
제 1 거절	제 2 거절	

以下는 예상되는 거절표현에서의 공손 전략 3가지 내용이다.

- 제1 거절과 제2 거절에서 화자 중심으로 거절할 수도 있고 또는 청자를 중심으로 계속 거절 할 수도 있다.
- 제1 거절에서 화자 중심으로 거절 했다가 제2 거절에서 청자 중심의 거절 표현으로 바뀔 수도 있다.
- 제1 거절에서 청자 중심으로 거절 했다가 제2 거절에서는 화자 중심 거절 표현으로 바뀔 수도 있다.

즉, 1차에 이은 2차까지의 거절을 보는 것으로 거절표현의 변화는 물론이며 거절표현 속의 공손전략의 변화(적극적 공손 전략 → 소극적 공손 전략 또는 소극적 공손 전략 → 적극적 공손 전략)를 볼 수 있다.

以下의 영화 시나리오(April Story 16분 57초-18분 33초)에서 공손전략의 변화를 살펴보도록 한다.

관계 : 두 사람(A : さのさえこ(女) B : にれのうずき(女))은 신입생들이 모여서 자기소개를 할 때 가볍게 대화를 나누어 면식이 있는 상태.

장소 : 대학 학생식당.

( ) 필자해석, 작은 글자 = 작은 목소리, ↗ = 상승억양

- |                             |   |
|-----------------------------|---|
| 1A : ここいい?                  |   |
| 2B : (うなづく)                 | (暫く対話なし)  |
| 3A : 第2外国語何にする?             | 16A : このめしませういね                                     |
| 4B : え↗?                    | 17B:(反応はあるが目をそらしたまま何も言わない)                          |
| 5A : フランス語って簡単かな?           | 18A : 明日何か予定入ってる?                                   |
| 6B : そうね、、、ちょっと<br>(暫く対話なし) | 19B : え↗?   |
| 7A : 名前なんだっけ?               | 20A : 明日、日曜日  |
| 8B : にれのです                  | 21B : <u>まあ、、、</u>                                  |
| 9A : にれのさん                  | 22A : 買い物に行かない?                                     |
| 10B : にれのうずきです              | 23B : <u>明日はちょっと</u>                                |
| 11A : にれのうずきさん              | 24A : 何かあるの?  |
| 12B : はい                    | 25B : (笑いながら) <u>引越したばかり</u><br><u>だから荷物とか、いろいろ</u> |
| 13A : 私さえこ                  | 26A : うん、   |
| 14B : さえこさん                 | 27B : (笑いながら) <u>また、こんどね</u>                        |
| 15A : さのさえこ                 |   |

총 27턴의 회화가 오고 갔다. 3A-6B에서 신입생의 필수 과목을 소재로 이야기를 시작해서 B와의 공통점을 찾아 앞으로의 이야기 전개에 토대로 삼고자 하고 있다. 7A-15A에서는 각자의 이름 소개가 있고 화제 전환의 필요를 느낀 A는 16A에서「このめしませういね」로 B와의 유대 및 공유가능한 점을 찾고자 하지만 반응이 없으므로 다시 화제를 바꾸어 쇼핑을 제안한다.

19B에서 생각지도 못한 질문에 놀람을 나타낸다. 21B에서 주저를 나타내며 거절의 뜻을 간접적으로 내비치고 있다. 22A의 권유(화자의 포지티브 페이스)에 23B는 화자중심의 소극적 공손 전략을 사용하고 있다. 반면, 24A의 물음에 25B에서는 화자중심의 적극적 공손 전략을 사용하고 있다. 27B에서는 A에 대한 미안함을 표현하고자 청자중심의 적극적 공손 전략을 사용하고 있다. 짧은 답화이나 17B(비언어 언어행동)까지 포함 한다면 4개의 거절표현이 나타나고 있다. 이상에서 거절화자는 거절을 성공시키기 위해서 공손 전략을 바꾸어 사용하고 있다는 것을 알 수 있다.<sup>8)</sup> 다음의 3에서는 한국과 일본의 비교 분석을 위해 본 조사에서

8) にれのうずき의 대답은 제안 또는 권유에 대한 비협력적 대답이라 할 수 있다. 이러한 비협력적 대답으로부터 오는 상대의 체면 손상을 최소한으로 하기 위한 노력, 상대와 자신의 좋은 인간관계를 최대한 지키기 위한 노력, 상대와의 가장 적절한 거리를 최소한으로 하기 위한 노력으로 공손 전략을 사용하고

사용할 자료를 정리 하도록 한다.

### 3. 분석 대상자료 정리

가장 이상적인 분석 자료로서 바람직한 자료는 말 할 것도 없이 자연스럽게 일어나는 자연 담화일 것이다. 그러나 金(2009)은「非予定調和の自然談話は、つまり、いつ、どこでおこるかあらかじめ予測できない談話は、データの収録が非常に難しい」라고 말하여 자연담화 수집의 어려움에 대해 말하고 있다. 그리고, 近藤(2009)는 ‘자연스러운 회화자료는 실제 발화를 반영하고 있다는 의미로 이상적이지만, 해당 발화행위가 빈번하게 나타나지 않거나 컨텍스트의 통제가 어렵다는 단점이 있다’고 말하고 있다. 이러한 자료를 수집하는 것은 한계가 있기 때문에 많은 담화연구에서 DCT<sup>10)</sup> 또는 롤플레이<sup>11)</sup>가 사용되어 지고 있는 것도 사실이다. 이 외에 담화 분석 연구에는 TV 드라마도 많이 사용하고 있다. 오(2010)는 ‘드라마 대화문은 실제 상황에 쓰고 있는 담화를 최대한 재현하고자 노력한 점과 회화 전개나 언어표현이 일반인들의 언어표현과 큰 차이가 없다는 점, 또 실제 상황에서 일어나기 쉬운 여러 장면에서의 거절표현의 다양한 담화 패턴을 손쉽게 얻을 수 있다는 점 때문이다’라고 주장하고 있다. 이런 주장들을 들어 TV드라마를 이용한 담화 분석 연구는 일반성과 타당성을 가질 수 있다고 생각한다.

따라서 본 조사에서는 현 시점으로부터 10년 이내인 2005년부터의 한국과 일본 TV드라마를 이용하였다. 일본드라마 14편 146화, 한국드라마 9편 180화 중 에서 권유, 제안, 부탁에 대한 거절장면을 발췌하였다.

以下の <표 2>는 본 연구에서 사용한 TV드라마이다.

있다.

- 9) 사와다 히로유키(2013)「리메이크 드라마에 나타난 한국어와 일본어의 요청 회행비교 연구」『화법연구』 22집, p.136에서 인용한 近藤佐知子(2009)中間言語語用論と英語教育, 上知短期大学記紀票29, p.77을 본 연구에서 再引用함.
- 10) 담화완성 테스트(Discourse Completion Test), 화용론적인 언어 사용방법과 언어행동의 특징을 파악 하고 자 할 때 주로 사용.
- 11) 상황과 역할을 주고 역할극을 하도록 하여 피 실험자의 언어행동을 분석하는 연구 방법.

<표 2> 분석대상 TV드라마자료<sup>12)</sup>

한국드라마			일본드라마		
제목	회수	년도	제목	회수	년도
내 이름은 김삼순	1화-16화	2005	1リッターの涙	1話-11話	2005
하얀 거탑	1화-20화	2007	結婚できまい男	1話-12話	2006
태양의 여자	1화-20화	2008	クロサギ	1話-11話	2006
결혼 못하는 남자	1화-16화	2009	バンビーン	1話-11話	2007
찬란한 유산	1화-28화	2009	蛍の光	1話-10話	2007
열혈 장사꾼	1화-20화	2009	Around40	1話-11話	2008
최고다 이순신	1화-24화	2013	ブザー・ビート	1話-11話	2009
내 딸 서영이	1화-20화	2013	フリーター、家を買う	1話-10話	2010
광고천재 이태백	1화-16화	2013	流れ星	1話-10話	2010
			蛍の光2	1話-11話	2010
			曲げられない女	1話-10話	2010
			陽はまた昇る	1話-09話	2011
			冬のさくら	1話-09話	2011
			それでも、生きてゆく	1話-10話	2011

<표 2>의 자료를 이용하여 분석한 결과 한국 드라마에서는 161개의 거절 장면이 나타났고 그 중 1차 거절에 이은 2차 거절까지 이르는 장면이 33개(20.5%) 나타났다. 구체적으로 제안에 대한 거절 장면이 9개, 권유에 대한 거절 장면이 13개, 부탁에 대한 거절장면이 11개 나타났다.

일본의 경우는 124개의 거절장면이 있었고 그 중 1차 거절에 이은 2차 거절까지 이르는 장면이 13개(10.5%) 나타났다. 구체적으로 제안에 대한 거절 장면이 2개, 권유에 대한 거절 장면이 4개, 부탁에 대한 거절장면이 7개 나타났다.

以下の <표 3>에 上記의 내용을 정리하였다.

<표 3> 장면별 2차 거절

출현수(%)

장면	한국드라마	일본드라마
제안	9(27.3)	2(23)
권유	13(39.4)	4(23)
부탁	11(33.3)	7(54)
합계	33(100)	13(100)

12) 결혼 못하는 남자, 하얀 거탑의 경우 일본에서 방영된 것을 한국에서 리메이크하여 방영하였다. 일본의 것을 번역하여 그대로 연출 하였다고 생각을 할 수는 있으나 한국의 문화에 맞게 재편집 되었다는 것을 가만하여 본 연구의 자료로 사용하였다. 금후의 과제로 리메이크 드라마만을 비교 분석하여 거절 표현의 同異를 분석하겠다. 드라마 선정 기준을 지적하신 심사 위원에게 감사한다.



2차 거절까지의 비율을 보면 한국드라마가 20.5%로 일본드라마의 10.5%에 비해 2배 많은 것을 알 수 있다. 이는 문화적인 차이로 볼 수 있다. 흔히 한국에서는 상대에게 권유, 초대 등을 할 때 최소 두 번 이상 하는 것이 예의 바른 것이라 여겨져 오고 있는 점과 일본에서는 상대의 의견을 최대한 존중하여 맞추어 주려는 점 등을 생각 할 수 있다. 實例로 필자의 동료(일본어 모어화자)들의 말에 의하면 한국인에게 식사 초대를 받아서 용무가 있음을 말해 거절하였으나 ‘ “그래도” 라고 말하며 이어지는 초대에 연이은 거절의 부담으로 곤란을 겪은 적이 있다’ 고 말하였다. 또 한국에 비해 일본이 상대를 곤란하게 하는 2차 권유 또는 초대가 적다고 말하며 이는 분명히 문화적인 차이라고 말하였다. 이러한 점 등을 <표3>의 결과로부터 문화적 차이를 유추해 볼 수 있다.

## 4. 결과 및 분석

### 4.1 결과

以下の <표4>에 한일 양국의 거절표현 변화를 정리하여 나타내었다.

<표 4> 거절표현의 변화

변화된 개수( )

	관계	제안	부탁	권유	합
한국	친	3(0)	3(1)	3(2)	46(12)
	소	6(1)	8(1)	10(5)	
일본	친	1(0)	4(0)	3(0)	
	소	1(1)	3(1)	1(0)	

한일 양국의 드라마에서 2차 거절까지의 표현은 예상만큼의 많은 출현수를 보이지 않았다. <표 4>를 보면 제안, 부탁, 권유장면에 대한 2차까지의 거절표현 46개 중, 변화를 나타 낸 것은 12개<sup>13)</sup> 이며 제안에서 2개, 부탁에서 3개, 권유에서 7개가 나타났다. 나머지 34개는 변화를 보이지 않았다.

13) <표 5>참고.

청자중심의 거절전략→화자중심의 거절전략이 8개 나타났으며 화자중심 거절전략→청자중심의 거절전략이 4개 나타났다. 1차에서 2차의 거절 중에서 거절전략이 변화 없이 일관된 전략은 34개로 화자중심의 거절전략이 나타났다. 본 연구에서는 화자중심에서 청자 중심으로의 변화 또는 그 반대의 결과를 보인 것을 우선으로 분석하여 거절전략 속의 공손을 살펴본다. 변화를 보이지 않은 34개의 거절 전략에 대해서는 금후의 과제로 한다.

장면별로 친소 관계를 나누어 비추어 본 결과 친의 관계보다 소의 관계에서 거절의 변화가 두드러지게 보였다. 일본의 경우, 권유의 장면에서는 거절의 변화가 보이지 않았고 제안, 부탁의 장면에서 소의 관계 일 때 각각 하나씩 보였다. 한국의 경우, 특히 권유 장면에서 거절의 변화가 눈에 띄게 나타났다. 제안의 장면에서는 소의 관계에서 1개, 부탁 장면인 소의 관계에서 1개의 거절전략 변화가 나타났다. 한국의 경우 권유장면에서 친의 관계일 때 3(2), 소의 관계일 때 10(5)로 일본에 비해 많은 변화를 보이고 있다. 이는 제안이나 부탁을 하는 경우에 비해 권유를 하는 한국인 화자의 적극성을 짐작 할 수 있다. 다시 말해, 적극적인 거절로 대응할 필요를 느껴 거절 전략이 바뀌어 진 것을 알 수 있다. 다음의 <표 5>에는 구체적인 공손전략의 변화를 나타내었다.

<표 5> 공손 전략의 변화

번호	관계	공손 전략의 변화
①	친(하)	화자중심의 네거티브 플라이트니스 스트라테지 → 청자중심의 네거티브 플라이트니스 스트라테지
②	소(동)	청자중심의 포지티브 플라이트니스 스트라테지 → 화자중심의 포지티브 플라이트니스 스트라테지
③	소(상)	청자중심의 포지티브 플라이트니스 스트라테지 → 화자중심의 네거티브 플라이트니스 스트라테지
④	소(동)	청자중심의 포지티브 플라이트니스 스트라테지 → 화자중심의 네거티브 플라이트니스 스트라테지
⑤	소(동)	청자중심의 포지티브 플라이트니스 스트라테지 → 화자중심의 네거티브 플라이트니스 스트라테지
⑥	소(상)	화자중심의 네거티브 플라이트니스 스트라테지 → 청자중심의 포지티브 플라이트니스 스트라테지
⑦	소(상)	청자중심의 포지티브 플라이트니스 스트라테지 → 화자중심의 네거티브 플라이트니스 스트라테지

⑧	소(상)	청자중심의 네거티브 플라이트니스 스트라테지 → 화자중심의 네거티브 플라이트니스 스트라테지
⑨	소(상)	청자중심의 네가티브 플라이트니스 스트라테지 → 화자중심의 네거티브 플라이트니스 스트라테지
⑩	소(동)	청자중심의 포지티브 플라이트니스 스트라테지 → 화자중심의 네가티브 플라이트니스 스트라테지
⑪	친(동)	화자중심의 네거티브 플라이트니스 스트라테지 → 청자중심의 네거티브 플라이트니스 스트라테지
⑫	친(상)	화자중심의 네거티브 플라이트니스 스트라테지 → 청자중심의 포지티브 플라이트니스 스트라테지

金(2013)<sup>14)</sup>에서 언급한 바와 같이 <표 5>에서도 공손 전략의 변화가 다양하게 나타 난 것을 볼 수 있다. ①과 ⑪의 화자중심의 네거티브 플라이트니스 스트라테지에서 청자중심의 네거티브 플라이트니스 스트라테지 또는 ⑥과 ⑫의 화자중심의 네거티브 플라이트니스 스트라테지에서 청자 중심의 포지티브 플라이트니스 스트라테지로의 변화가 보였다. 1차 거절에 서 화자중심의 포지티브 플라이트니스 스트라테지는 나타나지 않았다. 반면, ③, ④, ⑤, ⑦, ⑩에서는 청자중심의 포지티브 플라이트니스 스트라테지에서 화자중심의 네거티브 플라이트니스 스트라테지로의 변화가 나타났다.

②에서는 청자중심의 포지티브 플라이트니스 스트라테지에서 화자중심의 포지티브 플라이 트니스 스트라테지로 청자와 화자의 변화만을 보였다. ⑧과 ⑨에서도 청자중심의 네거티브 플라이트니스 스트라테지에서 화자중심의 네거티브 플라이트니스 스트라테지로 청자와 화자 의 변화만을 나타내었다.

전체적으로 친의 관계에서 보다 소의 관계에서의 2차 거절이 많이 나타났으며 특히 疎의 관계에서도 소(하)의 관계에서는 변화를 보이지 않았다. 이는 드라마 속에서의 관계설정에서 도 소(하)의 관계가 두드러지게 나타나지 않은 점과 거절의 대상이 되는 소(하)의 인물이 더 이상 자신보다 나이 또는 지위가 높은 사람에게 재차 부탁, 제안 또는 권유를 하지 않은 것을 알 수 있다.

14) フェイスに対し、4通りのポライトネス・ストラテジーを設定することができる。  
 フェイス←ポジティブポライトネス・ストラテジー  
 フェイス←ネガティブポライトネス・ストラテジー  
 フェイス←ポジティブポライトネス・ストラテジー/ネガティブポライトネス・ストラテジー  
 フェイス←ネガティブポライトネス・ストラテジー/ポジティブポライトネス・ストラテジー

## 4.2 분석

여기에서는 2.2에서 언급한 공손전략 3가지의 패턴을 장면별로 비교 분석하여 각 각의 표에 정리하였다. 본 조사에서의 분석은 화자중심 거절표현에서 청자중심 거절표현으로의 변화 된 부분, 또는 그 반대의 변화를 보이는 부분만을 대상으로 공손전략의 변화를 분석하며 화자중심 거절표현으로 일관되는 부분의 공손전략 분석에 대해서는 금후의 과제로 한다. 분석에 있어서 서로의 관계를 사회적 지위 또는 나이 등에 따라 친(상, 동, 하), 소(상, 동, 하)로 나누어 분석한다.

### 4.2.1 제안에 대한 거절 변화

<표 6> 제안에 대한 거절 변화

상대( )

한국				일본			
관계	1차거절	2차거절	변화	관계	1차거절	2차거절	변화
소 (동)	뭐하러 그런쓸데 없는 짓을, 됐습 니다	지금 매우 바쁨 니다	화 →화	③소 (상)	あ、私を評価し ていただけるの は光栄です が、、、	検討してお返事さ せていただきます	청 →화
친 (상)	이러지 마세요... 너무 많이 받았 어요 지금까지 도...	지금 제 마음이 선생님한테 자꾸 받기만 한 제가 속이 상해서요 이해해 주세요	화 →화	친 (상)	やーだね	やだよ	화 →화
소 (동)	자꾸 전화 하지 말라니까요	아뇨! 모델 같은 거 하고 싶은 생 각 없어요.	화 →화	—	—	—	—
친 (동)	안돼, 절대로 안 돼! 배우는 무슨 배우야!	안돼, 배우는 안 돼	화 →화	—	—	—	—

①친 (하)	안돼, 그 애긴 다 끝난 거잖아.	난 니가 더 이상 그런 취급 받는 거 보기 싫어	화 →칭	—	—	—	—
소 (동)	아니예요, 괜찮아요	아니예요, 진짜 괜찮아요	화 →화	—	—	—	—
②소 (동)	선생님이 지혈을 잘 해주셔서 괜 찮습니다	이해해 주셔서 정말 고맙습니다	칭 →화	—	—	—	—
소 (상)	생각해 보겠습니 다	내일 결정해서 말 씀 드리겠습니다	화 →화	—	—	—	—
소 (동)	아뇨, 됐습니다. 없던 일로 하죠	됐습니다. 당신 한테 실망했습니 다	화 →화	—	—	—	—

제안에 대한 2차까지의 거절 중 거절전략의 변화를 보인 것은 3개소로 한국의 드라마에서①과 ②, 일본드라마에서는 ③에서 나타났다.

①에서는 엄마와 딸의 대화로 딸이 엄마에게 제안을 하는 장면이다. 이에 대해 엄마는 “안돼, 그 애긴 다 끝난 거잖아”로 제안을 해 온 사람의 주장을 직접적인 표현인 “안돼”를 사용하여 거절하는 화자를 중심으로 제안을 받아들일 수 없다는 것을 강하게 화자 중심의 네거티브 플라이트니스 스트라테지로 나타내고 있다. 다음으로 “그 애긴 다 끝난 거잖아”를 말하여 더 이상 제안에 대한 의미를 일축하여 거절하고 있다. 1차 거절에서는 지극히 화자 중심으로 거절을 하고 있다. 계속 되는 제안에 대하여 2차 거절에서는 “난 니가 더 이상 그런 취급 받는 거 보기 싫어”로 제안자에 대해 거절하는 사람이 어떻게 생각 하고 있다는 것을 나타내고 있다. 제안을 받아들임으로 인해 앞으로 제안자가 받게 될 취급을 미리 걱정하고 있다. 즉, 제안자를 염려하여 청자입장에서 제안을 다시 생각하도록 하고 있다. 청자중심의 네거티브 플라이트니스 스트라테지를 사용하고 있다.

②에서는 의사와 환자의 대화로 촬영을 앞두고 상처를 입은 환자에게 병원을 먼저 갈 것을 제안한다. 이에 대해 거절자는 “선생님이 지혈을 잘 해주셔서 괜찮습니다”로 상처의 정도는 별것이 아니라는 것을 말하며 촬영을 지속하려한다. 즉, 병원을 가야 한다는 의사의 체면을 유지시키는 동시에 거절을 수행하고 있다. 청자 중심적 거절인 동시에 의사의 체면을 지키려는 포지티브 플라이트니스 스트라테지를 사용하고 있다. 2차 거절에서는 “이해해주셔서 정말

고맙습니다”를 말하여 거절하는 자신의 네거티브 페이스를 지키려는 화자 중심적 거절 표현을 나타내며 거절자의 네거티브 페이스를 지키기 위한 포지티브 플라이트니스 전략을 사용하고 있다.

③에서는 같이 일을 해보지 않겠느냐는 제안에 대한 거절 장면으로 「あ、私を評価していただけるのは光栄ですが、、、」를 말하여 자신을 좋게 평가 하고 있는 상대에 대해 감사의 뜻을 전하고 있다. 그러나 문말의 「ですが、、、」인 말 흐름으로 제안자의 제안에는 동의의 뜻이 없다는 거절의 뜻을 간접적으로 내어 비치고 있다. 감사의 표현으로 상대의 체면을 유지시키려는 청자 중심의 포지티브 플라이트니스 전략을 사용하고 있다. 2차 거절에서는 「検討してお返事させていただきます」를 말해 화자 중심적인 거절표현으로 제안을 일축하여 정리하려는 화자중심의 네거티브 플라이트니스 전략을 사용하고 있다. 이와 비슷한 예로 森山(1990)<sup>15)</sup>는 「日本語の『考えておく』は断りであることが多いと言われるが、状況によってその表すところが違う。これは対人関係上の配慮によって、文字通りの解釈ができなくなった例であり、コミュニケーション上の『障害』としてとらえることができる」라고 말하고 있다. 「検討してお返事させていただきます」또한 장면과 상황에 따라 거절 또는 보류가 될 수도 있는 문이다. 그렇기 때문에 거절 장면을 전체를 보는 것으로 상황의 판단이 되며 분석이 제대로 이루어 질 수 있다고 생각 된다.

4.2.2 부탁에 대한 거절 변화

<표 7> 부탁에 대한 거절 변화

상대( )

한국				일본			
관계	1차거절	2차거절	변화	관계	1차거절	2차거절	변화
친(동)	난 그런 거 못해	어쨌든 안돼	화 →화	친(동)	え？他の人にやってもらってよ	クラス委員がやれば？	화 →화
친(동)	그런 일이라면 안 만나니만 못해	계속 그런 얘기 하 거면... 그만가라	화 →화	소(동)	保健所に引き取ってもらえば？	やっぱりダメだ	화 →화

15) 거절의 방략(方略)을 연구하고, 특히「考えておく」의 특징에 대해 상세히 논하고 있다.(참고 문헌 참조)

④소 (동)	죄송해요, 다시 생각해 봤는데 증언 못해드리겠네요	죄송하지만... 저희 그 일에 관여하고 싶지 않습니다	청 →화	친 (동)	今日はこれから一泊二日山岳訓練だ	職場放棄はできない	화 →화
소 (동)	안돼요	싫습니다	화 →화	⑤소 (동)	岡田さんの気持は充分わかっているつもりです。でもそれは、	申し訳ありません	청 →화
소 (상)	그만 하십시오	가겠습니다	화 →화	소 (하)	お断りします	大体俺はお前らの専属じゃないの	화 →화
소 (상)	아니요! 아닙니다. 됐습니다. 사양할게요	감사하지만 연기만큼은 안돼겠어요	화 →화	친 (동)	俺が?夕べだけ泊めるって話じゃ、	それ警察の仕事だろ?	화 →화
소 (동)	안돼요	안됐더니가 여자만 원해서요	화 →화	친 (동)	いや、そんなに詳しくなんてないし	やっぱり、山形はやめとく。ごめん!	화 →화
소 (상)	에이- 그건 좀...	송선생님임!	화 →화	-	-	-	-
소 (동)	아 글썽 몇 번을 말합니까!	아이- 그만 들 돌아가세요	화 →화	-	-	-	-
소 (동)	돌아가십시오! 회장님은 아무나 만날 수 있는 분이 아닙니다	안됩니다	화 →화	-	-	-	-
친 (상)	죄송합니다 회장님, 아무래도 전 안될 것 같습니다	저.. 회장님, 저 대신 그 놈을 보내 보면 어떨까요?	화 →화	-	-	-	-

부탁에 대한 2차까지의 거절 중 거절전략의 변화를 보인 것은 2개소로 한국의 드라마에서 ④, 일본드라마에서는 ⑤에서 나타났다.

④에서는 사고 증언의 부탁에 대해 “죄송해요, 다시 생각해 봤는데 증언 못 해드리겠어요”를 말해 거절의 불가능에 대해 어필하고 있다. “다시 생각해 봤는데”를 사용하여 청자의 입장을 고려하였다 또는 적극적인 자세로 부탁에 대하여 고민하였다는 것을 내 비치고 있는 것<sup>16)</sup>으로

16) ジェニー・トマス(1998)는「別の意味が相手に伝わるのは含意という手段によってである」라고 논하고 있다.

청자 중심의 포지티브 플라이트니스 스트라테지를 사용하고 있다. 2차 거절에서는 제2의 거절화자(제1 거절화자의 남편)가 “죄송하지만.. 저흰 그 일에 관여하고 싶지 않습니다”를 말하여 더 이상의 부탁이 있더라도 받아들일 수 없다는 화자중심의 네거티브 플라이트니스 스트라테지를 사용하고 있다.

⑤에서는 의사와 환자보호자의 관계로 該當병원에서의 移植수술 부탁에 대해 의사가 수술 불가를 전하는 장면이다. 1차 거절에서「岡田さんの気持は充分わかっているつもりです」를 말하여 청자의 기분을 충분히 이해하고 있다는 청자중심의 포지티브 플라이트니스 스트라테지를 이용하고 있다. 하지만, 2차 거절에서는 사죄 표현인「申し訳ありません」을 이용하여 부탁을 받아들일 수 없다는 화자중심의 네거티브 플라이트니스 스트라테지를 사용하고 있다.

### 4.2.3 권유에 대한 거절 변화

<표 8> 권유에 대한 거절 변화

상대( )

한국				일본			
관계	1차거절	2차거절	변화	관계	1차거절	2차거절	변화
친 (하)	됐어	갖구나가	화 →화	소(하)	夕べ言いました が間に合ってま す	後ろの人、新聞 取ってませんから	화 →화
⑥소 (상)	아니예요 할머니	저 돈 남은 거 있 어요	화 →청	친(동)	俺、今日、やめ とくわ。ハーツ から連絡あるか もしれないし	とにかく、今日は 俺行かないから	화 →화
⑦소 (상)	제가 어떻게 돈 까지 받아요 취 직시켜 주시고 은우도 찾아 주 시는데...	아우 진짜! 할머 니!	청 →화	친(동)	いいって	いいってば	화 →화
소 (동)	파트너고 뭐고, 다시 말하지만 우린 거래 업체 바꿀 생각 없으 니까 가 봐요	아 됐다니까!	화 →화	친(상)	いい	いらない	화 →화



⑧소 (상)	어쨌쥬, 제가 오 늘 퇴원해서	아, 제가 위염이 좀 있어서요...	칭 →화	-	-	-	-
소 (상)	됐어요, 제가 해 결 할꺼예요	그래도 이견 좀...	화 →화	-	-	-	-
소 (하)	신문도 필요없고 전화기도 필요없 습니다	아 그 뒤에 지나 가던 그 여자에 신문 좋아 합니다	화 →화	-	-	-	-
⑨소 (상)	아니 예요 선생 님 제가 알아서 할테니까 신경 쓰지 마세요	저, 선약이 있어 서...	칭 →화	-	-	-	-
⑩소 (동)	괜찮습니다, 마 음만 고맙게 받 겠습니다	제 원칙입니다 다른 분 주세요	칭 →화	-	-	-	-
소 (하)	저 지금 바쁜데...	저기... 앞으로 이 리지 않으셨으면 좋겠어요	화 →화	-	-	-	-
소 (동)	저희 거래하는 대행사 있습니다	BK애드랑 거래 하거든요	화 →화	-	-	-	-
⑪친 (동)	됐네	왜 자기가 나랑 심야영화를 봐? 애인은 어찌고?	화 →칭	-	-	-	-
⑫친 (상)	아- 일이 있어서 나가 봐야 되는 데...	다음에 먹자. 다 음에 사줘. 내가 장부에 적어 놓 고 있으께.	화 →칭	-	-	-	-

권유에 대한 2차까지의 거절 중 거절전략의 변화를 보인 것은 7개소로 한국의 드라마⑥-⑫에서 나타났다. 일본드라마에서는 거절전략의 변화를 보이지 않았다.

⑥에서는 할머니와 손녀별인 여자와의 대화이다. 주는 돈을 받을 것을 권유하지만 1차 거절에서 “아니예요, 할머니”를 말하여 화자 중심의 네거티브 폴라이트니스 스트라테지를 사용하고 있다. 2차 거절에서는 “저 돈 남은 거 있어요”를 말해 더 이상 돈을 주는 수고를 하지 않아도 된다는 청자 중심의 포지티브 폴라이트니스 스트라테지를 사용하고 있다.

⑦은⑥과 같은 상황으로 ⑥의 상황이 끝난 후 當日 중 한참 뒤에 일어난 장면이다. 다시 한번 돈을 받을 것을 권유 하지만 1차 거절에서 “제가 어떻게 돈까지 받아요, 취직시켜 주시고

은우도 찾아 주시는데...”로 거절의 이유를 말하고 있다. 은혜를 입고 있는 입장에서 주는 사람의 고마움에 미안함을 나타내며 청자중심의 포지티브 플라이트니스 스트라테지를 사용하고 있다. 2차 거절에서는 이어지는 권유에 주의 환기를 목적으로 “아우 진짜! 할머니야!”를 말하고 있다. 계속하는 거절이 받아 들여 지지 않으므로 강하게 주의를 끌어 거절을 관철 시키고자 화자중심의 네거티브 플라이트니스 스트라테지를 사용하고 있다.

⑧에서는 와인 마실 것을 권하는 것에 대해 “어쨌쥬, 제가 오늘 퇴원해서...”를 말하고 있다. 여기서 “어쨌쥬”를 문의 앞에 두어 청자의 권유에 응하지 못하는 것에 대한 유감을 표명하는 청자중심의 네거티브 플라이트니스 스트라테지를 사용하고 있다. 金(2012)<sup>17)</sup>에서는 이러한 유감표명을 전형적인 사죄표현으로부터 일탈한 표현으로 명시적인 사죄표현이 아닌 표면적으로는 사죄가 나타나 있지 않지만 상대에 대해 미안한 마음을 나타내고 있는 사죄표현이라 정의 하고 있다.

2차 거절에서는 “아, 제가 위염이 좀 있어서요...”를 말하여 와인을 마시지 못하는 구체적인 이유를 들어 거절하는 화자중심의 네거티브 플라이트니스 스트라테지를 사용하고 있다.

⑨에서는 친한 의사의 식사 권유와 식사 자리에서 고민거리를 자세하게 말해달라는 것에 대해 “아니 예요 선생님 제가 알아서 할 테니까 신경 쓰지 마세요”라고 말하며 청자중심의 네가티브 플라이트니스 스트라테지를 사용하고 있다. 이어지는 식사 권유에 대하여 2차 거절에서는 “저.. 선약이 있어서...”의 이유 말하여 거절을 수행하고 있다. 선약의 일로 어쩔 수 없이 권유에 응할 수 없다는 것을 나타내며 화자중심의 네거티브 플라이트니스 스트라테지를 사용하고 있다. 위의 ⑧과 ⑨에서는 끝까지 말을 하지 않고 이유를 말하며 ~서, ~서요를 사용하여 중도 수료형 발화를 사용하고 있다. 李恩美(2010)<sup>18)</sup>에서 지적한 것처럼 이러한 중도 수료형 발화는 원만한 커뮤니케이션을 이끌기 위한 플라이트니스 스트라테지로서 역할을 하고 있다.

⑩에서는 의사와 환자의 관계이며 환자가 감사의 뜻으로 선물을 가져와 받을 것을 권하는 것에 대한 거절 장면이다. 이에 대해 의사는 “괜찮습니다, 마음만 고맙게 받겠습니다”라고 말하여 감사의 뜻을 비침과 동시에 “마음”을 들어 청자의 체면을 유지하고자하는 청자중심의 포지티브 플라이트니스 스트라테지를 사용하고 있다. 2차 거절에서는 “제 원칙입니다. 다른 분 주세요” 로 자신만의 원칙을 이유로 가지고 온 선물을 다른 누구에게 주라는 행동요구를 하며 화자중심의 네가티브 플라이트니스 스트라테지를 사용하고 있다.

17) 휴대용전화 문자 메시지의 거절표현에 대해 논하고 특히, 거절상대가 눈앞에 있는가 또는 눈앞에 없는가에 주목하여, 상대의 위치에 따른 거절표현 차이에 대해 언급하고 있다.

18) 일한의 중도 수료형 발화와 플라이트니스의 관계에 대해 논하고 있다. (참고 문헌 참조)

⑪은 아나운서 동료에게 심야 영화를 보러가자고 하는 장면에 대한 거절이다. 1차 거절에서 “됐네”를 말하여 화자중심의 네거티브 플라이트니스 전략을 사용하여 일언지하에 거절하지만 이어지는 권유에 “왜 자기가 나랑 심야영화를 봐? 애인은 어찌고?”를 말하고 있다. “왜 자기가 나랑 심야영화를 봐?”에서 알 수 있듯이 질책성의 뒤 물음으로 같이 영화를 봐야 하는 타당성에 의문을 던지고 있다. 이어지는 “애인은 어찌고?”를 말하여 애인을 우선시 할 것을 직접적으로 나타내며 권유자의 권유를 철회하도록 하고 있다. 2차 거절은 청자중심의 네거티브 플라이트니스 전략이 사용되고 있다.

⑫에서는 친한 오빠와 여동생의 관계이며 오빠의 식사 권유에 대해 거절하는 장면이다. 1차 거절에서 “아. 일이 있어서 나가 봐야 되는데...”라고 이유를 말하는 화자 중심의 네거티브 플라이트니스 전략을 사용하고 있다. 2차 거절에서는 1차 거절의 미안함으로 “다음에 먹자. 다음에 사줘. 내가 장부에 적어 놓고 있으께”를 말하고 있다. 후일의 약속을 함으로써 식사 권유가 지금 당장은 보류가 되지만 식사 권유를 지속시킴으로 청자의 체면을 최대한 유지 시키고자하는 청자중심의 포지티브 플라이트니스 전략을 사용하고 있는 것을 알 수 있다.

## 5. 나오며

본 고찰에서는 Brown&Levinson(1987)의 공손(Politeness)논리 조작적으로 정의한 宇佐美(2003)를 참고로 거절표현에 있어서 공손전략(Politeness Strategy)이 어떻게 나타나는지를 고찰하였다.

1차 거절 장면만을 대상으로 하였을 때는 공손전략(Politeness Strategy)의 변화를 알 수 없었으므로 담화가 끝 날 때까지의 전체를 보는 것으로 공손(Politeness)의 변화와 거절전략의 변화를 보고자 하였다. 재차 거절하는 장면에서의 거절 전략이 어떻게 바뀌어 지는가를 살펴보는 것으로 거절자의 공손(Politeness)의 변화를 보았다.

결과적으로 Brown&Levinson(1987)의 공손(Politeness)논리 외, 상대의 체면을 유지 시키면서 거절자의 뜻을 피력하는 것으로 상반되는 공손 전략(Politeness Strategy)을 사용하는 것이 보였다. 선행연구 2.2 에서 언급 한 이어지는 권유나 물음에 거절을 성공시키기 위해 공손 전략(Politeness Strategy)이 영화시나리오(April Story) 22A에서 27B까지의 담화 속에서 바뀌어 사용되고 있는 것을 볼 수 있었다. 이러한 결과를 검토하기 위해 한국 드라마 180화와 일본 드라마

146회속에서 1차에서 2차 거절까지의 용례를 수집하여 분석하였다. 2차 거절까지 이어지는 용례는 총 46개소가 있었다. 그 중 한국이 일본에 비해 약 2배 많은 2차 거절을 보였다. 46개의 2차 거절표현 중에서 화자중심에서 청자중심의 변화, 또는 청자중심에서 화자중심의 거절표현을 보인 것은 12개가 나타났다. 그 중, 공손전략의 변화를 보인 것은 9개가 보였다.

한국이 일본에 비해 약 2배 많은 2차 거절을 보인 데에는 문화적인 차이를 그 요인으로 볼 수 있다. 흔히 상대에게 권유, 초대 등을 할 때 최소 두 번 이상 하는 것이 예의 바른 것이라 여겨져 오고 있는 유교적 사상이 짙은 한국의 문화와 상대의 의견을 최대한 존중하고 맞추어 부담을 덜어 주려는 일본식의 문화차이이다. 즉, 상대를 배려하는 문화의 차이를 생각할 수 있다. 바꾸어 말하면 각각의 문화가 가지고 있는 공손문화의 차이이다.

마지막으로 1차 거절에서 2차 거절로의 표현으로 청자 중심거절에서 화자 중심 거절의 표현이 많았다. 이는 한일 모두 1차 거절에서의 거절이 수긍되어 받아 들여 지지 않음을 2차 거절에서 화자 중심으로 바꿈으로써 거절의 수위를 조절 하고 있다는 것을 알 수 있었다. 동시에 공손 전략을 네거티브 플라이트니스 스트라테지로 바꾸어 사용하여 거절화자의 거절 의지를 피력하려 하는 것을 볼 수 있었다. 화자중심 거절표현으로 일관되는 부분의 공손전략 분석에 대해서는 금후의 과제로 한다.

### 【參考文獻】

- 김정현(2013)「거절표현에서의 공손(Politeness)의미 고찰」동아시아일본학회 2013年度 春季國際學術大會 發表資料, pp.153-157
- 김종완(2013)「한중일 3국의 의뢰 표현의 실태분석-한중일 대학생의 담화 완성 테스트 분석을 중심으로-」『韓國日本語学会 第27回 學術發表會 論文集』, p.40
- 사와다히로유키(2013)「리메이크 드라마에 나타난 한국어와 일본어의 요청 화행비교 연구」『화법연구』22집, p.136
- 이정희(2003)「공손법 관점에서 본 거절표현의 남녀 차-대학생을 중심으로-」『日本文學』Vol.22, p.175
- 오현정(2010)「한국어 교재와 드라마에 나타난 거절표현 특징 연구-추론단계 중심으로-」『한국어 교육』21-3, 국제한국어교육학회, p.130
- 허상희(2010)「공손법 관점에서 본 거절화행의 실현양상- 가족지위와 직장지위를 중심으로-」『韓民族語文學』Vol.56, p.52
- 李恩美(2010)「日韓の『中途終了型発話』とポライトネス」『日本言語文化』, p.130
- 宇佐美まゆみ(2003)「異文化接触とポライトネス—ディスコース・ポライトネス理論のかんてんから—」『国文学』第54巻3号, pp.119-123
- 金楨憲(2009)「依頼における『断り表現』のストラテジー—韓国人日本語話者と日本語母語話者の1対1の自然談話から—」『日本近代學研究』第24輯, p.54
- \_\_\_\_\_ (2012)「携帯メールにおける断り表現」『日本近代學研究』第36輯, p.42

\_\_\_\_\_(2012)「日本人話者の断り表現のありかた—ポライトネスから見た表現意図—」동아시아일본학회  
2012년 春季國際學術大會 發表資料, pp.156-159

\_\_\_\_\_(2013)「日本人母語話者の断り表現」『韓日語文論集』第17輯, p.8

ジェニー・トマス(著)浅羽亮一(監修)田中典子・津留崎毅・鶴田庸子・成瀬真理(訳)(1998)『語用論入門—話し  
手と聞き手の相互交渉が生み出す意味—』研究社, p.63

森山卓良(1990)「『断り』の方略—対人関係調整とコミュニケーション」『言語』vol.19, p.59

---

논문투고일 : 2013년 06월 10일

심사개시일 : 2013년 06월 20일

1차 수정일 : 2013년 07월 09일

2차 수정일 : 2013년 07월 16일

게재확정일 : 2013년 07월 21일

---

---

**<要旨>**


---

### 거절전략의 변화와 의미 고찰

#### - 1차 거절표현에서 2차 거절표현을 중심으로 -

본 조사에서는 공손이 거절표현에 있어서는 어떻게 나타나는지를 고찰하였다. 고찰의 대상은 제안, 부탁, 권유에 대한 거절표현으로서 1차에 이은 2차 거절까지의 담화를 대상으로 하였다.

인간의 언어 행동에 있어서 서로의 목적달성을 위해 헤아릴 수 없는 여러 전략을 주고받는다. 이러한 여러 전략 중에서 적극적 공손 전략과 소극적 공손 전략이 사용되어 지는 경우, 우사미(2003)은 Brown&Levinson(1987)의 공손이론을 빌려 포지티브 페이스(Positive face)인 경우는 적극적 공손 전략을 사용하며 네거티브 페이스(Negative face)에는 소극적 공손 전략이 사용된다고 한다.

선행연구에서 우사미(2003)의 주장 외에 거절장면에 있어서는 상대의 체면을 유지 시키면서 거절자의 뜻을 피력하는 것으로 상반되는 공손 전략(Politeness Strategy)의 사용예가 보였다. 이러한 결과를 검토하기 위해 한국 드라마 180화와 일본 드라마 146화중에서 1차에서 2차 거절까지의 용례를 수집하여 분석하였다. 2차 거절까지 이어지는 용례는 총 46개가 나타났다. 그 중 한국이 일본에 비해 약 2배 많은 2차 거절을 보였다. 46개의 2차 거절표현 중에서 화자중심에서 청자중심으로의 변화, 또는 청자중심에서 화자중심으로의 변화를 보인 것은 12개가 나타났다. 그 중, 공손전략의 변화를 보인 것은 9개 확인 할 수 있었다.

### Study on changes of refusal strategy and meaningful consideration

#### - Focus on Primary refusal expressions to secondary refusal expressions -

In this study, a researcher investigated how people represent rejections in Politeness. The object in the study was included as an expression followed by primary to secondary refusal expressions such as proposal, request, recommendation. In order to achieve purposes each other in the language of human behavior, they give and take many strategies. I found two different kinds of results such as an active politeness strategy and a passive politeness strategy among many strategies. Usami(2003) said that according to the politeness theory, Brown & Levinson (1987), in case of a positive face, they used active politeness strategies. On the other hand, in case of negative face, they used passive politeness strategies. In contrast with Usami's previous study (2003), they showed a use of an opposite Politeness Strategy. In case of scene of rejection, they expressed their thoughts with maintaining their appearances. To examine these results, I collected and analyzed usages from Primary refusal expressions to secondary refusal expressions among 180 Korea dramas and 146 Japanese dramas. The usages connected to the secondary refusal were totally 46. In case of secondary refusal expressions, Korea is nearly twice more than Japan. As a result, there were 12 among 42 secondary refusal expressions such as changes from speaker center to listener center or listener center. Among them, politeness strategies shown the changes were able to confirm nine.