

# 한국어·일본어 거절 화행의 비교 문화 화용론적 연구\*

혼다토모쿠니\*\* · 김인규\*\*\*

## <차 례>

- I. 서론
- II. 연구 내용 및 방법
- III. 선행 연구
- IV. 거절 화행의 이론적 배경
- V. 거절 화행 분석
- VI. 결론

## I. 서론

인간은 특정 사회, 문화권에서 의사소통을 통해 관계를 형성하는데 성공적인 의사소통은 그 공동체에서 용인되는 언어 표현이 전달되고 수용될 때 가능해진다. 특히 한국어를 외국어로 배우는 학습자의 경우 문법적인 정확성을 갖추었다고 해도 대화 상대와 상황에 적합하게 한국어를 사용하지 않으면 의사소통을 이룰 수 없다. 이러한 관점에서 언어는 특정 문화와 연관이 되어 있기 때문에 언어 속의 문화적 특질을 잘 이해할수록 효

\* 본 논문은 2010년도 서일대학교 학술연구비 지원에 의해 연구되었음.

\*\* 제1저자(서일대학교)

\*\*\* 교신저자(가톨릭대학교)

과적인 의사소통을 기대할 수 있을 것이다.

본 연구는 언어와 문화의 관계를 다루는 비교 문화 화용론적 관점에 한국어 모어 화자와 일본어 모어 화자의 언어 사용 양상을 연구 과제로 삼았다. 이를 위해 한국어 학습자가 직면할 수 있는 특정 상황에서 화행 표현을 수집하고 분석하여 양국 간의 언어 문화적인 특질을 밝히고자 하였다. 이렇게 밝혀진 언어 문화적 특질은 한국어 학습자가 목표 언어의 문화를 이해하는 데에 좋은 자료로서 활용될 수 있을 것이다.

## II. 연구 내용 및 방법

본 연구는 한국어 모어 화자와 일본인 모어 화자의 ‘거절 화행’을 비교하는 실험 연구이다. 연구의 주된 방법으로는 예상되는 ‘거절 화행’의 실체를 확인하고 분석하기 위해서 이 분야에서 가장 많이 사용되는 담화 완성형 설문지(Discourse Completion Test, 이하 DCT)를 통한 분석이 주를 이루게 된다. 그리고 ‘거절 화행의 전략’을 분석의 틀로 삼았는데 이는 선행 연구 및 1차 예비 연구(Pilot Study)를 통해 선정하였다. 예비 연구는 2011년 11월 2일(한국어 모어 화자)에 시행했으며 본 실험은 11월 4일과 11월 10일(한국어 모어 화자), 11월 10일, 11월 19일, 11월 20일(일본어 모어 화자)에 걸쳐 시행했다.

## III. 선행 연구

앞선 연구 검토는 크게 한국어교육 분야와 일본어교육 분야로 나누어 살펴볼 수 있다. 일본어교육 분야는 한국어를 배우는 일본인 학습자의 한국어 사용에 대해 깊은 고찰을 하기 위해 시도된 것이다.<sup>1)</sup> 한국어교육의

거절 화행 연구로는 본 연구와 관련하여 거절 화행 연구 가운데 전략을 중심으로 다룬 선행 연구들을 대상, 영역, 방법론적인 측면에서 살펴본다.

이혜영(2003)에서는 한국어를 배우는 일본인 고급 학습자를 대상으로 거절 화행 실현 양상을 연구하였다. 이 연구는 거절 화행 전략 사용에 연구의 초점이 맞추어져 있는데 화행 연구 초기 논문의 특성상 화행 수집 도구인 DCT의 타당성과 설계에 대한 논의를 많이 다루고 있다. 이 논문은 연구 대상의 선정 및 연구 방법 등에서 정치한 절차를 밟고 있으며 통계적 수치를 통해 일목요연하게 전략 사용 양상을 밝히고 있는 것이 특징이다. 그러나 계량적 화행 분석으로는 실제로 수집된 화행과 화행 실현형 세트의 실체가 어떠한지 논문을 통해서서는 파악할 수 없는 점과 귀납적 연구를 통해 도출된 전략의 타당성에 대해 연역적인 검증이 없는 점은 개선점으로 남는다.

윤은미(2004)에서는 영어를 모국어로 하는 한국어 학습자를 대상으로 한국어 모어 화자와 전략을 비교하는 연구를 하였다. 이들을 대상으로 거절 화행에 나타난 공손 전략을 연구 영역으로 삼았다. 거절 화행을 사용할 때 체면 보호를 위한 언어적 장치로서 ‘-(으)ㄴ 것 같다’, ‘-잖아’, ‘-거든’, ‘그렇다’ 등을 주로 사용한다는 사실을 밝히고 한국어 모어 화자에 비해 학습자가 공손전략 사용에 서툰 점을 제시하였다. 연구 방법론으로는 구체적으로 거절 화행을 수집할 수 있는 역할극을 선택하여 연구를 진행하였다. 역할극은 총 6개 상황으로서 시작화행, 친밀도, 청자의 사회적 위치에 따라 구성되었다. 연구의 핵심이 화행 실현에 대한 분석보다 언어적 장치에 대한 논의에 집중된 것은 제한점이라고 하겠으나 언어적 장치가 대화 상대자나 상황에서 어떻게 사용되는가를 밝혔다는 데에 의의가 있다고 하겠다.

홍혜란(2004)에서는 비교문화적 관점에서 한국어 모어 화자, 폴란드인 한국어 학습자, 폴란드인 모어 화자의 세 집단을 대상으로 거절 화행이

- 
- 1) 한일 양국 언어 화자 및 언어 학습자를 대상으로 한 거절 화행의 선행 연구에서 이에 대한 논의가 거의 없다고 해도 과언이 아니다. 학습자 나라 및 문화권의 화행에 대한 연구도 선행되면 더욱 정치한 연구를 할 수 있는 이론적 바탕이 될 것이다.

구체적으로 어떻게 실현되는가를 밝혔다. 연구 영역은 구체적으로 거절화행 유형과 특성을 밝히는 데에 집중되었다. 권유, 제안, 부탁, 초대를 유도 발화로 대화문을 구성한 DCT를 통해 화행을 수집하였으며 아울러 5간 척도를 이용하여 거절 부담의 정도를 표시하도록 하였다. DCT의 각 상황은 공사(公私)를 기준으로 하여 친소와 거절자의 지위 고하에 따라 설계되었는데 모든 집단에서 거절 부담을 크게 인지할수록 평균 전략의 사용 빈도가 커지는 경향이 나타났다. 다양한 사회적 변인을 고려하지 못했다는 한계점을 가지고 있으나 거절 전략을 분석할 때 요구되는 치밀한 분석 지침에 대한 논의는 후속 연구에 긍정적인 영향을 줄 수 있을 것이다.

김화진(2006)에서는 한국인, 일본인, 일본인 한국어 학습자를 연구 대상으로 삼았고 구체적으로 거절 화행 전략을 비교하였다. 연구 방법으로는 사회적 변인을 조정한 14개 상황의 DCT를 통해 거절 화행을 수집하는 방법을 사용하였다. DCT를 통해 각 집단 모두 ‘이유’와 ‘사과’ 전략을 1, 2순위로 사용하여 전략 사용에 큰 공통점이 있음을 발견하였다. 그리고 각 집단의 성별, 지위에 따라 사용 전략을 분석하여 세 집단 간의 전략 사용의 특징을 밝혔다. 특히 한국인과 일본인 한국어 학습자는 일본인보다 직접적인 거절 전략을 사용하여 한국 문화의 영향을 받은 것으로 나타났다.

다음으로는 일본어교육의 연구이다. 일본어교육에서 거절 화행은 1990년대부터 활발하게 진행되어 왔다.

荒卷朋子(1999)에서는 일본어 모어화자와 영어 모어화자를 성별로 구분하여 이들의 거절 화행에 어떤 차이가 나타나는지를 밝혔다. 이 연구에서는 사내(社內) 상황을 중심으로 구성된 담화완성설문지를 사용하였다. 거절을 할 때 영어 모어 화자는 ‘죄송하다’보다 ‘감사하다’를 더 많이 사용하는데 일본어 모어 화자는 ‘또 다음 기회’라는 표현을 더 많이 사용하여 거절 의사를 밝히는 것으로 나타났다. 또 일본어 모어 화자는 말주변이 없는 데에 반해 영어 모어 화자는 매우 능수능란하게 거절을 하였다.

權英秀(2009)에서는 일본인과 한국인을 대상으로 하여 신문 판매원에 대해 신문 구입을 거절하는 상황을 설정한 후 이유 표현을 연구하였다. 이 연구에서 두 집단 모두 ‘돈이 없다, 다른 신문을 보고 있다, 됐다’ 등의

간접적인 이유를 선호하여 거절하는 것을 밝히었다. 일본인은 거절의 이유를 말한 후 그 다음에 ‘-(이)니까, -때문에’를 첨가하여 거절을 강화하는 데에 반해 한국인은 ‘-(이)지만, 하지만’을 첨가하여 일본인처럼 상대방에게 거절을 강화하지 않거나 상대의 체면을 손상하지 않고 거절하였다.

## IV. 거절 화행의 이론적 배경

### 1. 거절 화행의 개념

거절은 청자가 화자의 의뢰를 거부하여 받아들이지 않는 것을 말한다. 이러한 거절은 화자에 의해 이루어지는 ‘사과, 감사, 칭찬’과 다르게 화자의 요구에 대해 청자가 반응을 하는 것이므로 먼저 화자의 제안, 초대, 부탁 등의 의뢰가 있어야 하며 이에 대해 청자가 거부 의사를 밝혀야 성립이 된다. 그리고 거절은 화자가 요구하는 행위를 청자가 거부하고 수락하지 않는 것이기 때문에 화자의 체면을 위협하고 손상시킬 수 있는 화행이다.<sup>2)</sup> 따라서 거절의 상황에서는 상대방 및 자신의 체면을 유지하면서 성공적으로 거절할 수 있는 다양한 전략이 요구된다.

이러한 거절 화행이 실제 대화상에서 이루어질 때는 다양한 모습으로 실현되는데 직접적인 표현, 간접적인 표현 그리고 이들을 적절하게 돕는 부가적인 표현들이 존재한다. 이들을 통해 청자는 화자와의 관계에서 발생할 수 있는 갈등과 소원함을 최소화하고 방지하게 된다. 이들에 대해서는 거절 화행의 전략에서 다룬다.

2) Gass, S. M., & Houck, N.(1999 : 2)에서는 거절은 화자에 의해 시작된 행위라기보다 다른 사람의 행위(요청, 초대, 제의, 제안)에 대한 응답으로서 규정될 수 있는 비교적 적은 수의 화행 중의 하나라고 하였다.

## 2. 거절 화행의 전략

본 연구를 위해서 사용한 거절 전략 유형은 荒卷朋子(1999)의 분류에 기인한다. 이 분류는 Beebe et al(1990)의 전략을 수정한 것을 기초로 한 것인데 본 연구에서는 이를 근간으로 하여 선행 연구의 전략 유형도 참고하여 전략을 수정·보완하였다.<sup>3)</sup>

### 1) 전략1. 직접적인 거절 표현

A. 수행문 거절: 거절의 의미를 확실하게 나타내는 직접적인 거절 표현으로서 ‘거절하다, 거부하다, 사양하다’와 같은 수행 동사를 사용한다. 이것은 아주 강한 거절의 의사를 표명하는 것이기 때문에 상대방의 체면을 크게 손상할 수 있고 화자와 청자의 관계를 해칠 수 있다.

B. 비수행문 거절: 비수행문 거절은 수행 동사를 사용하지는 않지만 직접적으로 거절 의사를 밝히는 것을 말한다. 여기에는 ①부정적인 응답과 ②의욕·능력의 부정을 나타내는 표현이 포함된다. 전자에는 ‘아니다, 됐다, 싫다, 못 한다’ 등이 있고 후자에는 ‘-을/를 할 수 없다, 하지 않는다, 그렇게 생각하지 않는다’ 등이 속한다.<sup>4)</sup> 비수행문 거절은 상대방의 의뢰에 따라 다양하게 선택되어 사용될 수 있다.

### 2) 전략2. 간접적인 거절 표현

A. 사과하기: 사죄, 유감의 마음을 나타내는 표현이다. 상대방의 요구, 제안, 초대 등을 수락하지 못한 화자의 미안하고 아쉬운 마음을 보여 주

3) 荒卷朋子(1999)의 전략을 기본 전략 유형으로 삼은 것은 일본인 모어 화자 연구를 위해서도 적합하게 수정되었다고 보았기 때문이다. 선행 연구로는 김경석(1996 : 151~155), 김정은(2008 : 173~176)을 참고하였고 예비조사의 결과도 반영하였다.

4) 본 연구에서는 ‘어렵다, 힘들다, 무리이다, 쾀찮다, 불참하다’ 등과 같이 사실상 직접 거절을 의미하는 표현도 이에 포함시켰다.

는 전략으로서 화자의 거절로 인해 상심할 수 있는 상대방의 불편한 마음을 누그러뜨릴 수 있는 표현이다.

B. 바람 표현하기: 곤란한 사정으로 상대방의 부탁과 초대를 수락하지 못하는 마음을 표현하기 위해 사용된다. 상대방의 요구, 제안 등이 잘 해결되기를 바라는 화자의 아쉬운 마음과 소망을 나타낸다.

C. 이유 대기: 상대방의 요구, 제안, 초대 등에 문제가 있다기보다는 이를 수용할 수 없는 화자의 사유를 밝히는 것이다. 즉 상대방의 체면을 보호하고 오히려 자신의 체면을 손상시키게 된다.

D. 대안 제시하기: 거절로 인해 발생할 수 있는 관계의 소원함, 상황의 악화 등을 방지하기 위한 대책이다. 대안의 실현 가능성은 상대방의 판단에 따라 결정되므로 대안의 실효성이 중요하다.

#### E. 가정형 조건 제시하기

① 시간형: 적절한 시기라면 상대방의 요구, 제안 따위를 거절하지 않았을 것임을 나타내는 표현이다. 이 시간형에는 과거, 미래가 포함되는데 만일 상대방이 장래에 부탁하거나 미리 부탁했다면 승낙했을 것이라는 가정을 내세우는 과거 수락하기와 미래 수락하기(약속)가 포함된다.

② 상황형: 화자의 요구, 제안 등을 수락할 수 있는 가정을 상정(想定)하는 전략이다.<sup>5)</sup>

F. 신념 내세우기: 상대방의 요구에 대해 화자의 원칙을 소개하는 것이다. 원칙을 통해 거절을 할 수밖에 없는 사유를 밝히는 것인데 ‘이유 대기’보다 강한 거절의 사유를 제시하게 된다. 신념은 어떤 불이익을 감수하더라도 지키려는 굳은 마음이므로 신념을 내세우게 되면 상대방도 어쩔 수 없이 상대방의 거절을 수용해야 하는 상황인 것을 인식하게 된다.

G. 철학 제시하기: ‘신념 내세우기’와 비슷하지만 위의 ‘신념 내세우기’가 개인적인 기준에 근거한다면 ‘철학 제시하기’는 일반적으로 대중이 공감하고 따르는 철학적 기준과 원칙을 말하는 것이다. 대중에게 통용되는 철학을 제시하여 거절 의사를 밝힘으로써 화자의 거절 행위가 매우 합

5) 가령 상대방이 돈을 빌려달라고 요구하였을 때 ‘내가 만일 돈이 충분히 있다면 빌려 주었을 텐데’와 같이 가정을 제시하는 것이다.

리적이고 적합하다는 것을 상대에게 돌려 이야기하는 것이다.<sup>6)</sup>

H. 상대방 의뢰 철회 유도하기: 상대방의 심리에 영향을 주어 의뢰를 재고하여 스스로 단념하도록 유도하는 전략이다.

① 경고하기: 위협, 협박 등의 형태로 제시된다. 상대방의 의뢰가 초래할 수 있는 부정적 결과를 제시하여 의뢰를 철회하도록 하는 것이다.

② 죄 의식 경각시키기: 상대방에게 죄 의식을 갖게 하는 전략으로서 선악의 기준을 제시하여 도의적인 책임을 깨닫게 하는 것이다.

③ 힐난하기: 상대방의 요구, 제안 등을 비난하며 거부하는 전략이다. 심하게는 상대방의 의뢰에 대해 공격하거나 모욕감을 줄 수도 있다.<sup>7)</sup>

④ 공감·동정에 호소하기: 거절의 적합성을 인정받기 위해 상대방과 타협하는 전략이다. 인자상정(人之常情)과 역지사지(易地思之)의 감정 이입에 호소하는 전략으로 이 전략이 효과가 있다면 상대방의 체면을 손상하지 않고 화자의 체면 손상도 어느 정도 완화할 수 있다.

⑤ 부담 경감하기: 상대방이 직면한 문제의 심각성 또는 부담을 완화시켜서 거절을 합리화하는 것이다. 격려, 위로, 위안 등을 제시하여 상대방이 스스로 해결할 수 있도록 하거나 해결하게 될 것이라는 희망을 갖게 한다.

⑥ 자기 방어: 상대방의 요청, 제안을 거절하는 화자의 체면을 최대한 손상하지 않으려는 의도를 가지는 전략이다. 상대방의 의뢰를 거절하는 것이 자신의 의도가 아닌, 불가피한 상황에 의한 것임을 나타내게 된다.

#### I: 승낙 가장하기

① 불확실한 답변: 상대방의 의뢰를 확실히 수락하지 못하는 경우이다. 상대방의 의뢰의 일부만을 인정하는 부분 수락도 이에 속한다.

② 무관심 표명: 상대방의 제안에 관심이 없음을 나타내는 전략이다.<sup>8)</sup>

6) ‘속담, 격언, 교훈, 잠언’ 등의 경구(警句)를 인용하는 것도 이에 포함된다.

7) 힐난하기 전략에서는 선행 연구에서 따로 다룬 비난하기(criticism)와 과오 언급(guilt trip)을 통합하였다.

8) 상대방이 파티에 초대할 하는 경우 파티 참석에 대해 열의나 의욕이 없다는 것을 나타냄으로써 간접적으로 거절 의사를 밝히게 된다.



J. 회피하기: 즉각적인 거절을 하지 않고 우회하는 표현이다. 여기에는 동문서답, 화제 전환, 말 돌리기, 우스갯소리하기(농담, 유머), 논의 미루기를 비롯하여 수락을 회피하거나 대꾸를 하지 않고 자리를 피하기 등의 비언어적인 반응도 포함된다.

### 3) 전략3. 부수적(付隨的) 표현

A. 호응·동조하기: 일단 화자의 발화에 호의적인 반응을 보이지만 결국은 거절을 하기 위한 전략이다.

B. 공감하기: ‘호응·동조하기’보다 상대방의 입장과 상황을 더 이해하는 표현이다. ‘호응·동조하기’ 전략이 청자의 요구, 제안 등에 대해 자신의 호불호, 찬성·반대를 나타내는 것이라면 ‘공감하기’는 전적으로 청자의 처지에 동감한다는 입장을 강력하게 보여준다.

C. 땀 들이기: 화자가 청자의 요구나 요청, 제안에 시간적인 여유를 갖기 위해 사용하는 전략이다. 청자의 발화에 대해 생각할 시간이 필요하다는 것은 긍정적인 반응일 수도 있지만 휴지를 뚫으로써 상대방에게 화자의 난처한 입장, 거부할 수밖에 없는 상황을 넌지시 알리게 된다.<sup>9)</sup>

D. 감사하기: 제공, 제안, 초대 등에 대해 감사하는 표현이다.

지금까지 거절 화행 전략에 대해 살펴보았다. 위에서 언급한 모든 전략이 DCT를 통해 항상 도출되는 것은 아니지만 분석의 틀에 대한 전반적인 검토를 위해 살펴본 것이다. 이들을 표로 정리하면 <표 1>과 같다.

9) 짧은 순간이지만 화자의 청자의 요구, 제안 등에 대해서 고려하고 있다는 긍정적인 반응도 보여 줄 수도 있다.

<표 1> 거절 화행 전략 구분

전략1	A. 수행문 거절	· 사양합니다 · お断ります
	B. 비수행문 거절	
	① 부정적인 응답	· 아니요 · いいえ
	② 의욕 · 능력의 부정 표현	· 못합니다 · ~できません
전략2	A. 사과하기	· 죄송합니다 · すみません
	B. 바람 표현하기	· 도와줄 수 있으면 좋겠는데 · お手伝いできればいいのですが
	C. 이유 대기	· 머리가 아파서 · 頭が痛いので
	D. 대안 제시하기	· 다른 사람에게 물어보면 어때 · 他の人に聞いてみたら
	E. 가정형 조건 제시하기	
	① 시간형	· 좀 더 일찍 말해 주었으면 · もっと早くいってくれたら
	② 상황형	· 내가 만일 돈이 더 있다면 빌려 주었을 텐데 · 私かもし金をもっとあれば貸しておげたのに
	F. 신념 내세우기	· 친구하고는 거래 안 하는데 · 友だちとは取引しないことになっているんだ
	G. 철학 제시하기	· 약속은 깰 수 없는 법이니까 · 約束は守らなければならないので
	H. 상대방 의뢰 철회 유도하기	
	① 경고하기	· 이 안이라면 문제가 되지 않을까요? · この案だと問題になるんじゃないですか
	② 죄 의식 경각시키기	· 가지 않으면 집사람이 화를 냅니다. · 行かないと家内が怒ります
	③ 힐난하기	· 그건 좀 심한데요 · それはひどいですよ
	④ 공감 · 동정에 호소하기	· 이해해 주세요 · わかって下さいよ
	⑤ 부담 경감하기	· 걱정하지 말고 · 心配しないで
	⑥ 자기 방어	· 노력은 해 보겠습니다 · 努力します
	I. 승낙 가장하기	
	① 불확실한 답변	· 내가 도와줄 수가 있을까? · 私が手伝ってあげられるか
	② 무관심 표명	· 난 뭐 그런데는 별로…… · 私は別に興味が
전략3	J. 회피하기	· 생각해 보겠습니다 · 考えておきます
	A. 호응 · 동조하기	· 그건 참 좋은 생각인데 · それはいい考えだが
	B. 공감하기	· 힘든 거는 알겠지만 · 大変なのはわかるんだけど
	C. 땀 들이기	· 글썄요 · そうだなあ
	D. 감사하기	· 감사합니다 · ありがとう

## V. 거절 화행 분석

### 1. 화행 수집 대상자 및 DCT 구성

한국어 모어 화자, 일본어 모어 화자 대부분 20대에 해당하고 일본어 모어 화자의 경우에는 30대도 약간 포함되어 있다. 일본어 모어 화자의 경우, 한국 체류 기간은 8개월~6년에 걸쳐 있지만 대부분은 2년 미만이다.<sup>10)</sup>

<표 2> 화행 수집 대상자 구성

화행 수집 대상		인원 수(65명)
한국어 모어 화자 (Korean Native Speaker, KNS)	S대 학생, SC대 학생	42명 (남:16, 여:26)
일본어 모어 화자 (Japanese Native Speaker, JNS)	S대 유학생, 일반인	23명 (남:4, 여:19)

거절 화행 수집 도구인 DCT<sup>11)</sup> 구성에 사용된 변수는 ㉠ 거절 부담의 정도, ㉡ 상대적 우위, ㉢ 사회적 거리감의 세 가지이며<sup>12)</sup> 이를 조합하여 구성한 DCT의 내용과 변수 구성은 <표 3>과 같다.

10) 비교 집단의 구성 비율을 균등하게 하는 것이 이상적이라고 할 때 본 연구의 비교 집단 구성에서 이를 충족하지는 못한 것은 본 연구의 한계점이다. 일본인 집단의 경우 남성 실험자의 수가 적은 것은 연구 대상으로 선정된 일본인 남성 실험자의 수가 적은 것에서도 비롯되지만 소수이기는 하나 자료로서 적합하지 않은 남성 실험자의 DCT를 제외하는 과정에서 일어난 일이다. 일본어 모어 화자의 경우 한국어에 노출된 영향을 최소화하기 위해 DCT 작성 전에 DCT의 각 상황을 일본에서 일어나는 상황을 전제로 하고 작성하도록 오리엔테이션을 하였다. 더군다나 이들이 한국어로 작성하는 것이 아니라 일본어로 DCT를 작성하는 것이므로 이에 대한 단점이 극복되었으리라 생각한다.

11) DCT는 비교 문화적 화용론과 중간언어 화용론에서 가장 많이 사용되는 자료 수집 방법으로 많은 양의 화행 자료를 수집할 수 있고 사회적 변수를 효과적으로 조작하여 화행 수집에 적합한 상황을 만들 수 있다는 장점이 있다(김인규, 2002 : 16~17). DCT에 대한 소개와 논의는 Suh(2001 : 181)을 참고할 수 있다.

12) Hudson과 Kim(1996)에서 사용한 변수를 기반으로 혼다토토쿠니·김인규(2009)의 논의를 수정하여 거절 화행에 적용하였다.

- ㉔ 거절 부담의 정도(degree of imposition in performing the speech act of refusals: R)에는 화자의 요구, 초대, 제안 등에 대해 거절 부담이 큰 경우(+R)와 작은 경우(-R)가 있다.
- ㉕ 상대적 우위(relative power: P)에는 화자가 청자에 비해 사회적으로 우위에 있는 높은 직위를 가지고 있는 경우(+P: 조교, 동문 선배, 교수, 연장자 등)와 화자가 청자에 비해 사회적으로 낮은 직위·사회적 위치를 가지고 있는 경우(-P: 후배, 부하 직원, 상대적으로 나이가 적은 사람)가 있다.
- ㉖ 사회적 거리감(social distance: D)에는 화자와 청자 간에 친밀한 관계가 거의 없거나 전혀 없는 경우(+D: 고객과 직원, 친하지 않은 선배와 후배, 낯선 사람 등)와 화자와 청자 간에 친밀한 관계가 있는 경우(-D: 친하게 지내는 선배와 후배)가 있다.

<표 3> 거절 상황 변수 구성 및 내용

변수 상황	R (거절 부담의 정도)	P (상대적 우위)	D (사회적 거리감)
상황1	- 연극 공연 초대	+ 선배	- 친한 후배
상황2	+ 신형 노트북 대여	- 학과 학생	- 학과 조교
상황3	+ 100만 원 차용 부탁	+ 선배	- 친한 후배
상황4	- 동문회 초대	- 동문 후배	+ 동문 선배
상황5	- 설문 조사 부탁	+ 학생	+ 처음 보는 학생
상황6	- 동아리 가입 제안	- 고향 후배	- 고향 선배
상황7	+ 저녁 회식 참석 제안	- 평사원	+ 부장
상황8	+ 학생 추천서 부탁	+ 다른 학과 교수	+ 다른 학과 학생

## 2. 거절 화행 분석

각 상황 분석은 전략을 중심으로 두 집단을 비교하되 전략의 빈도수와 더불어 실제 응답자들이 어떻게 응답하고 반응을 보였는지도 화행 실현형 세트(speech act realization set)를 통해 살펴보고자 한다.

## 1) 상황 1 : (-R), (+P), (-D)

당신(선평)은 학교 연극 동아리에서 연극을 하는 친한 후배의 연극 공연 초대를 받으시다. 후배는 당신에게 시간이 되면 그 연극을 보러 오라고 초대를 합니다. 그러나 당신은 오늘 저녁 집에서 쉬고 싶습니다. 그리고 후배가 표를 보내 준 것도 아니고 그리 중요한 공연도 아닌 것 같습니다.

이때 당신(선평)은 후배에게 무엇이라고 말하겠습니까?

순위	KNS			JNS		
	전략	빈도/총 빈도	비율(%)	전략	빈도/총 빈도	비율(%)
1	2A	44/159	27.7	2A	22/80	28
2	2C	40/159	25	2C	20/80	25
3	3C	22/159	13.8	1B②	13/80	16.2
4	2E①	19/159	12	2D	9/80	11.2
5	1B②	18/159	11.3	3C	7/80	8.8

[상황1]에서 상위권의 순위에 해당하는 ‘전략2A 사과하기’와 ‘전략 2C 이유 대기’를 두 집단 모두 많이 사용하였고, 사용 비율에서도 비슷하였다. 이는 [상황1]에 대한 인식이 두 집단 모두 매우 같다는 것을 보여 주는 것이다. 구체적으로 전략 사용을 살펴보면 KNS 집단에서 사용된 ‘전략3C 뜬 들이기’가 13.8%인 데 반해 JNS 집단에서는 8.8%로 사용 수치가 상대적으로 낮다. 그리고 ‘전략3C 뜬 들이기’는 망설이는 어투, 간투사를 의미하는데 예상과 달리 JNS 집단에서는 이를 많이 사용하지 않았다. [상황1]을 제외한 다른 상황들에서 두 집단의 ‘전략3C 뜬 들이기’가 거의 비슷한 수준으로 사용된 것과는 매우 대조된다.<sup>13)</sup>

KNS01(남) 아…… 미안한데 내가 그날 사정이 있어서 좀 힘들 것 같아.

KNS24(여) 음…… 좀 바빠 있을 것 같아.

13) ‘전략3C 뜬 들이기’는 화자가 큰 부담을 가지지 않고 거절의 의사를 밝힐 수 있는 암묵적인 방법이 될 수 있어 거절의 의사를 밝힐 때 이를 도와주는 부수적인 표현으로 많이 사용된다.

‘전략3C 뚝 들이기’와 근소한 차이를 보인 ‘전략2E 가정형 조건 제시하기/①시간형’은 당장은 거절을 하지만 미래에는 수락할 것이라는 조건형 약속을 표현하는 전략이다. 이 전략의 경우 KNS 집단은 12%의 사용 비율을 보이는데 실제로 42명의 KNS 응답자 가운데 18명이 이 전략을 사용하여 높은 수치를 보였다.

KNS18(남) 다음 공연에 꼭 갈게.      KNS30(여) 다음에 꼭 갈게.

JNS01(남) 行くね。(갈게)      JNS02(여) 行くから。(갈 테니까)

KNS 집단에서는 종결어미 ‘-(으)르게’를 사용하여 다음 기회에 약속을 지키겠다는 화자의 의지를 나타냈지만 실제로 다음 기회에 참석한다는 약속으로 보기에는 어렵다. 친한 사이에서 거절의 미안함을 모면하려는 의도가 더 깊다고 볼 수가 있다.<sup>14)</sup> KNS 집단이 후일을 기약하는 표현을 많이 한 반면 JNS 집단은 그러한 표현을 거의 하지 않았다. 응답자 23명 중 1/4인 6명만이 다음에 참석한다고 약속을 하였는데 이는 일본 사회에서 ‘약속’에 대한 기준이 매우 엄격하고 한 번 약속을 하면 반드시 지켜야 한다는 의식이 강하기 때문에 지킬 수 없는 약속이라면 아예 상대방과 약속하는 것을 꺼리는 것에서 비롯된 것이라고 볼 수 있다.<sup>15)</sup>

또한 JNS 집단에서는 ‘行くね, 行くから’의 어미가 고르게 사용되어 거의 ‘-(으)르게’만을 사용한 KNS 집단과 다른 점을 보였다.<sup>16)</sup>

14) [상황1]을 비롯하여 다른 상황을 비교해 보면 [상황6]을 제외한 대부분의 상황에서 KNS 집단이 JNS 집단보다 ‘전략2E 가정형 조건 제시하기/①시간형’을 더 사용하였다.

15) 일본 사회에 약속과 관련하여 널리 퍼진 ‘ゆびきりげんまん。(指切拳万)’이라는 말이 있는데 약속을 중요시 여기지 않으면 안 된다는 내용을 담고 있는 노래로서 일본 사회에서 약속을 꼭 지켜야 한다는 사회적 교훈을 주고 있다.(<http://gogen-allguide.com>)

16) KNS 집단이 거절의 근거로 든 이유에는 개인 사정(약속, 일: 43명 중 19명)과 몸의 상태(43명 중 19명)가 제일 많았는데 JNS 집단 역시 개인 사정(약속, 불일: 23명 중 7명)과 몸의 상태(23명 중 9명)가 제일 많아 두 집단의 거절 이유가 매우 유사하였다.

## 2) 상황 2 : (+R), (-P), (-D)

당신(학생)은 사용하던 노트북이 고장 나서 비싼 돈을 주고 새 노트북을 얼마 전에 구매하였습니다. 그런데 오늘 아침 친하게 지내는 학과 조교 선생님이 당신에게 지방 학회에 가는 데에 필요하니 그 노트북을 2박3일 동안 빌려 달라고 부탁을 하였습니다. 조교 선생님이 가벼운 마음으로 부탁한 것 같은데 부탁 받은 당신으로서는 새 노트북을 쉽게 빌려줄 수가 없는 상황입니다.

이때 당신(학생)은 조교 선생님에게 무엇이라고 말하겠습니까?

순위	KNS			JNS		
	전략	빈도/총 빈도	비율(%)	전략	빈도/총 빈도	비율(%)
1	2C	48/137	35	2A	21/64	33
2	2A	35/137	26	2C	20/64	31
3	1B②	26/137	19	1B②	13/64	20.3
4	3C	18/137	13.1	2D, 3C	5/64	7.8
5	2D, 2E①	4/137	2.9			

[상황2]에서도 ‘전략2A 사과하기’와 ‘전략2C 이유 대기’가 두 집단에서 가장 많이 사용되었다. 비율상으로는 수치가 같아 큰 차이를 보이지 않지만 실제로 화행이 실현된 모습을 살펴보면 두 집단 간의 차이점을 발견할 수 있다.<sup>17)</sup> 이를 통해 [상황2]를 본다면 같은 빈도로 전략을 사용했다 하더라도 KNS 집단에서는 주로 ‘전략2A’를 먼저 사용하고 ‘전략2C’를 그 다음에 사용하였는데 JNS 집단에서는 두 전략의 선후(先後) 사용이 고르다.

KNS09(여) 죄송합니다.(2A)

저도 써야 돼서요.(2C)

KNS32(여) 죄송한데(2A)

노트북이 저만 쓰는 게 아니라.(2C)

JNS01(남) すみません(2A)、私も週末に課題をやるのに。(2C)

(죄송합니다, 나도 주말에 과제를 하는데요)

JNS07(여) 私もその時、必要だからダメだわ。(2C) ごめんね。(2A)

(나도 그날 필요하니까 안 돼요. 미안해요)

17) 화행이 실현될 때에는 다양한 전략이 하나의 집합체인 ‘화행 실현형 세트(speech act realization set)’의 모습으로 나타나는데 화행 실현의 실제 모습을 살펴보는 데에 중요한 개념이다. 따라서 화행 실현의 통계적 수치만을 보이는 연구에서는 이러한 중요한 점을 간과할 수 있다.

KNS 집단에서는 위에서 보는 바와 같이 ‘전략2A 사과하기’가 ‘전략2C 이유 대기’의 앞에 사용되는 것을 알 수 있다. 이 두 전략이 함께 사용된 응답 27개 중에서 22개에 해당하는 응답에서 이러한 현상이 나타난다. 이와 달리 JNS 집단에서는 두 전략이 함께 사용된 17개의 응답에서 ‘전략2A’가 먼저 사용된 것은 8개이고 나머지 9개에서는 ‘전략2C’가 먼저 사용되어 KNS 집단과 다르다. KNS 집단에서 ‘미안하다. 죄송하다’와 같은 사과 표현을 먼저 한 후에 이유를 낸 것은 이유를 먼저 말하게 되면 핑계를 대는 듯한 인상을 주기 때문에 이를 우려한 까닭인 것으로 생각된다.<sup>18)</sup>

### 3) 상황 3 : (+R), (+P), (-D)

가장 친한 후배가 당신(선배)에게 갑자기 100만 원을 빌려 달라고 이야기합니다. 그 후배는 자취 집 계약에 필요한 100만 원을 지불하지 않으면 어렵게 계약했던 일이 없었던 것이 되어 집을 구할 수 없게 되는 상황입니다. 그러나 당신도 사정상 100만 원이 꼭 필요하여 후배에게 빌려 주기가 어렵습니다.

이때 당신(선배)은 후배에게 무엇이라고 말하겠습니까?

순위	KNS			JNS		
	전략	빈도/총 빈도	비율(%)	전략	빈도/총 빈도	비율(%)
1	2A	39/144	27	2C	14/59	23.7
2	2C	34/144	23.6	2A	15/59	25.4
3	2H④	17/144	11.8	1B②	9/59	15.2
	2D	17/144	11.8			
	1B②	17/144	11.8			
4				2D	6/59	10.1
5				2H④	5/59	8.5

18) 거절 전략의 하나인 이유 표현에는 여러 가지 핑계, 변명 등이 있다. 權(2005)에 의하면 이유를 세 가지로 나누어서 분석할 수 있다. 첫째는 자신과 관련된 이유(E1)로서 자신의 흥미와 습관 등 자신이 책임을 지는 핑계, 이유, 변명을 말한다. 둘째는 상대와 관련된 이유(E2)로서 상대에 관한 일에 의한 핑계, 이유, 변명을 말한다. 셋째는 제3의 일에 의한 이유(E3)로서 많은 이유 표현이 여기에 속하며 거절하는 사람이 좀 더 구체적으로 이유를 대는 것으로서 ‘나는 어쩔 수 없이...’, ‘요구에 응하지 못 한다’와 같은 마음으로 거절하는 핑계, 이유, 변명을 말한다(權, 2008에서 재인용).



KNS, JNS 두 집단 모두 [상황3]에서 사용한 전략에는 수치상 큰 차이가 없다. 그러나 실제로 거절 전략이 사용된 응답을 살펴보면 두 집단의 차이를 살펴볼 수 있다. KNS 집단의 경우 전략의 총 빈도가 144개로서 이는 다른 상황과 비교할 때 [상황1]에 이어 두 번째로 높다. 이것을 JNS 집단의 빈도와 비교하였을 때 그 격차가 매우 크다는 것을 알 수 있다. 즉 KNS 집단은 144개의 빈도를 보이는데 JNS 집단의 경우에는 59개의 빈도를 보여 두 집단 사이에 전략 사용의 격차가 제일 크다. 이렇게 두 집단 사이의 전략 사용의 폭이 큰 것은 KNS 집단이 돈 거래에서 부담을 많이 느껴서 거절하기 위한 전략을 다양하게 많이 사용한 데에 있다. 이와 반대로 JNS 집단의 경우에는 돈을 빌리고 빌려주는 일이 매우 드문 일이므로 간단한 거절 의사를 밝혀도 이를 상대방이 수용할 것이라고 생각하기 때문에 전략이 다양하게 사용되지 않은 듯하다.<sup>19)</sup>

두 집단의 전략 사용의 다른 점은 ‘전략2D 대안 제시하기’에서도 찾아볼 수 있다. 먼저 KNS 집단은 42명의 응답자가 17개의 대안을 제시하여 40.4%의 높은 비율로 이 전략을 사용하였는데 JNS 집단은 23명의 응답자가 6개의 대안을 제시하였을 뿐이다. 금전 거래에 있어서 KNS 집단은 대안을 제시하여 거절로 인한 청자의 체면 손상을 최소화하려고 하였다. 그러나 JNS 집단에서는 대안을 제시하기보다는 거절 의사만을 밝혔다.<sup>20)</sup>

KNS10(남) 어떡해. 나도 꼭 필요한데 안 되겠어. 미안. 다른 사람한테 물

19) 통상적으로 일본인은 ‘카시카라(貸し借り)’에서 벗어난 행동을 하지 않는다. 여간 친한 사이가 아니라면 돈이나 별장, 개인 소유물 등을 빌리거나 빌려주는 것은 극히 드문 일이라고 할 수 있다(신혜경, 2011 : 95). ‘카시카라(貸し借り)’는 금전 거래를 의미한다.

20) KNS 집단에서는 응답자 42명이 17개의 대안을 제시했는데 이 가운데 13개가 다른 사람에게 돈을 빌리라는 것이었다(76.4%). JNS 집단의 경우 다른 사람에게 부탁을 하라는 대안은 6개의 대안 중 3개에 불과하다. 즉 돈을 빌리는 것은 부탁받은 당사자에게나 제3자에게나 모두 폐를 끼치는 것이므로 이러한 대안을 하지 않는 것이다. 일본에서는 돈 관계가 한국보다 비교적 엄격하다고 볼 수 있다. 일본은 한국과 달리 대개 식당과 같은 곳에서도 ‘わりかん(다치페이)’를 고집하며, 남에게 돈을 빌리거나 빌려주는 행위는 남을 배려하지 않는 것이라고 보는 것이다. ‘人に迷惑をかけないようにしよう。(남에게 폐를 끼치지 않도록 하자)’라는 교육을 받으며 자란 일본인에게 돈이나 책을 빌리는 행위도 남을 배려하지 못하는 것으로 여겨진다.

어 봐.

KNS41(여) 나도 백만 원을 꼭 써야 하는 입장이어서 다른 사람에게 부탁해봐.

JNS 집단에서는 다른 사람에게 돈을 빌려 보라는 제안이 극히 드문 대신 부모님에게 상담을 받으라는 대안이 있었는데 이는 KNS 집단에서는 찾아볼 수 없는 대안이다.

JSN01(남) <sup>おや</sup>親 <sup>そうだん</sup>には相談した? (부모님께는 상담했어?)

JSN02(여) <sup>おあ</sup>お母さん、<sup>とう</sup>お父さんに<sup>そうだん</sup>相談したほうがいいんじゃないかな?

(어머니, 아버지께 상담하는 편이 좋지 않을까요?)

또한 [상황3]에서 보는 바와 같이 두 집단 모두 ‘전략2A 사과하기’와 ‘전략 2C 이유 대기’를 많이 사용하였다. 두 전략을 함께 사용하는 경우 두 집단 모두 ‘전략2A’를 먼저 사용하고 그 후에 ‘전략2C’를 사용하였는데 돈을 빌려 주지 못하는 이유를 대기 전에 먼저 사과하기 전략을 사용하여 이유를 댈 수 있는 분위기를 형성하고 있음을 보여주고 있다. 두 전략을 함께 사용한 경우 KNS 집단에서는 24개 중에서 16개, JNS 집단에서는 11개 중에서 9개가 모두 ‘전략2C’보다 ‘전략2A’를 먼저 사용하였다. 여러 전략이 함께 사용되는 경우에 어떤 전략이 먼저 사용되는 것이 효과적인지, 또 어떤 전략과 어떤 전략이 공기(共起)되어야 상대방의 체면을 손상시키지 않고 화자의 거절 의사를 효과적으로 잘 드러낼 수 있는지를 확인할 수 있다.

#### 4) 상황 4 : (-R), (-P), (+D)

당신은 대학 신입생입니다. 학기 초에 같은 고등학교 출신 동문 선배라는 사람으로부터 전화를 받습니다. 그 선배는 당신을 잘 모르지만 다음 주에 동문회가 있다고 하면서 한 번 와 보라고 초대합니다. 당신은 이번 주에 시험이 끝나기 때문에 다음 주에는 바쁘거나 참석 못할 사정이 있지는 않지만 선배들이 많이 모이는 모임에 선뜻 가기가 싫습니다.

이때 당신(신입생)은 동문 선배에게 무엇이라고 말하겠습니까?

순위	KNS			JNS		
	전략	빈도/총 빈도	비율(%)	전략	빈도/총 빈도	비율(%)
1	2C	42/125	33.6	2C	18/59	31
2	2A	34/125	27.2	2A	15/59	25.4
3	1B②	23/125	18.4	1B②	7/59	12
4	3C, 2E①	8/125	6.4	3C	6/59	10.1
5	2E②	3/125	2.4	2E②, 2D	3/59	5

KNS, JNS 두 집단 모두 ‘전략2C 이유 대기’, ‘전략2A 사과하기’, ‘전략1B 비수행문 거절②의욕·능력의 부정’ 순으로 높은 사용 빈도를 나타냈다. [상황4]에서는 두 집단 간의 전략 사용의 차이가 거의 없는데 각 집단이 가장 많이 사용한 ‘전략2C 이유 대기’의 내용에서 두 집단 간의 차이점을 발견할 수 있다. JNS 집단이 제시한 거절의 이유는 대부분 ‘선약’과 ‘개인 사정’에 국한되어 있는 반면 KNS 집단의 거절 이유는 매우 다양하다. ‘선약’, ‘개인 사정’, ‘동문화 낯섦’ 등은 JNS 집단과 비슷하지만 ‘가족 또는 친족과 관계된 사유’를 제시한 것이 크게 다르다고 하겠다.

JNS02(여) その日<sup>ひ</sup>はちょっと用事<sup>ようじ</sup>があって行けそうにないんですけど。

(그날은 불일이 있어서 갈 수 있을 것 같지 않은데)

KNS17(남) 그날 할머니 칠순잔치 겸 가족 모임이 있어서.

KNS31(여) 저 다음에 아빠 생신이라 가족 모임 때문에……

KNS37(여) 제가 그날 친척 결혼식이 있어서 못 갈 것 같습니다.

집안의 일, 할머니 칠순, 아빠 생신, 친척 결혼식, 가족과의 약속을 동창회 불참의 사유로 제시한 경우는 JNS 집단에서는 전혀 찾아볼 수가 없지만 KNS 집단에서는 적절한 거절 사유로 등장하고 있다. 이것은 가족에 관한 사유를 제시하면 상대방이 충분히 이해해 줄 것이라는, ‘우리 의식’에 대한 기대감을 가지고 있기 때문일 것이다. 또한 거절의 부담은 별로 크지 않더라도(부담의 정도; -R) 거절의 대상이 잘 모르는 동문 선배이기 때문에 선뜻 거절하기 어려워져서 가족과 관련된 이유를 든 것으로 보인다.<sup>21)</sup>

[상황4]는 [상황1]처럼 다른 사람으로부터 초대를 받는 상황이다. 두 초대 상황을 통해서 KNS 집단과 JNS 집단을 비교해 보면 다른 점을 발견할 수 있다. [상황1]과 [상황4]에서 KNS 집단은 ‘전략2E 가정형 조건 제시하기/①시간형’의 사용이 각각 143명 가운데 19명, 42명 가운데 8명으로 나타났는데 JNS 집단에서는 각각 23명 가운데 6명, 23명 가운데 1명으로 나타나 KNS 그룹과 전략 사용에 있어서 큰 차이를 보인다. KNS 집단에서는 다음 기회를 기약하는 행위가 실제성이 있다는 것을 의미하지는 않는다. 상대방도 그것을 절대적으로 받아들이지는 않고 관습적인 인사말이나 빈말로 수용하게 된다.<sup>22)</sup> 그러나 JNS 집단에서는 미래에 어떤 보상을 하겠다는 말은 꼭 지켜야 하는 축자적(逐字的)인 해석으로 받아들이기 때문에 설불리 ‘전략2E 가정형 조건 제시하기/①시간형’ 전략을 사용하지 않는 것이다.

KNS04(남) 다음에 꼭 갈게요.

KNS20(여) 다음에 따로 만나는 게 좋을 것 같아요.

##### 5) 상황 5 : (-R), (+P), (+D)

당신(학생)은 지금 도서관에서 오후 내내 공부를 하다가 잠깐 나와서 휴게실에서 커피를 마시며 친구에게 문자를 보내고 있습니다. 마침 그때 처음 본 다른 학과 학생이 당신에게 설문을 부탁드립니다. 그러나 당신은 휴식을 방해받고 싶어 하지 않습니다.

이때 당신(학생)은 낯선 학생에게 무엇이라고 말하겠습니까?

21) 한국은 물론 일본도 집단 의식이 있다. 그러나 한국의 집단 의식이 정에 의한 ‘우리 의식’이라고 한다면 일본의 그것은 좀 다르다. 집단의 유형으로 보면, 일본인은 가족 밖의 집단이 발달된 반면, 한국은 가족형 집단 의식이 강하다. 한국에서는 ‘우리’가 ‘정’의 의식적 표상이라면 ‘장’은 ‘우리 의식’의 감정적 요소라고 할 수 있다(최상진, 1993 : 231~232).

22) 이러한 ‘빈말 인사’는 한국어 인사 표현의 특징이라고 할 수 있는데 헤어지면서 ‘연락 드릴게요’, ‘전화할게요’나 ‘언제 밥 한 번 하자’와 같이 실행에 의무감을 갖지 않으면서 마음을 표현하는 빈(空)인사말이라 할 수 있다(민현식, 1999).

순위	KNS			JNS		
	전략	빈도/총 빈도	비율(%)	전략	빈도/총 빈도	비율(%)
1	2A	36/90	40	2A	21/52	40.3
2	2C	23/90	26	2C	17/52	32.6
3	3C	11/90	12.2	3C	6/52	11.5
4	1B②	9/90	10	1B②	3/52	5.7
5	2D	6/90	6.6	2D	2/52	3.8

[상황5]에서는 두 집단의 전략 사용 빈도가 순위 1부터 순위 5까지 동일하고 두 집단의 전략 사용의 순위 및 빈도에도 큰 차이가 없다. 두 집단 모두 순위 1에 해당하는 ‘전략2A 사과하기’는 KNS 집단 응답자 42명 가운데 33명이, JNS 집단 23명 가운데 19명이 사용하였다.<sup>23)</sup> 안면이 없는 사람으로부터 설문 요청을 받는 것이므로 직접적인 거절을 할 것이라고 예상했었으나 의외로 사과를 하고 이유를 설명하는 등 간접적인 거절 전략이 많이 사용된 것이다. 친밀감이 전혀 없는 낯선 사람의 부탁에 대해 사과하기 전략을 많이 사용한 이유는 이 상황에서 가장 적절한 거절 표현이 ‘사과’라고 생각했기 때문이다. 그러나 이러한 사과는 설문을 해야만 하는 상황에서 벗어나려는 상투적인 거절 표현이라고 볼 수 있다. 두 집단 모두 이 전략을 많이 사용했으나 두 집단 간 사용된 사과하기 전략의 모습은 조금 다르다. KNS 집단의 경우 아래 KNS23(여)에서 보듯이 대부분 ‘죄송하다’를 사용한 것에 비해 JNS 집단에서는 ‘죄송하다(すみません), 미안하다(ごめんなさい), 미안(ごめん)’과 같이 다양한 표현을 사용하였고 ‘송구스럽다(申し譯ありません)’의 표현도 찾아볼 수 있었다.

KNS23(여) 저, 죄송한데 나중에 하면 안 돼요?

JNS22(여) <sup>もう わけ</sup>申し訳ありません。 <sup>いまいそ</sup>今急ぎで <sup>ひと</sup>人と <sup>れんらく</sup>連絡をとらなければいけないので。(송구스럽습니다. 지금 급한 일로 연락을 취하지 않으면……)

23) 동일 응답자가 2회 이상 사용한 것은 제외하였다.

JNS23(남) ごめん。今はちょっと<sup>いま</sup>と<sup>かんべん</sup>勘弁してほしい。(미안. 지금은 좀 용서 해줘.)

또한 [상황5]에서는 KNS 집단이 전략을 가장 적게 사용하였다. 이는 KNS 집단이 이 상황에서 거절하는 것에 대해 크게 부담을 갖고 있지 않다는 것을 의미한다. 실제로 응답자가 느끼는 부담의 정도를 표시하게 한 결과 KNS 집단의 응답자 42명 가운데 31명이 부담의 거의 없다고 하였다. 이에 반해 JNS 집단은 응답자 23명 가운데 10명만이 부담이 거의 없다고 하여 두 집단 간의 차이를 보였다.

6) 상황 6 : (-R), (-P), (-D)

당신은 대학 신입생입니다. 같은 대학교에 다니는 친한 고향 선배가 문학 동아리에 한번 가입해 보라고 합니다. 그러나 당신은 동아리에 가입할 생각이 별로 없습니다. 그리고 그 선배도 문학동아리 회원이 아니며 선배가 권유하는 동아리는 적성에도 맞지 않습니다. 이때 당신(신입생)은 친한 고향 선배에게 무엇이라고 말하겠습니까?

순위	KNS			JNS		
	전략	빈도/총 빈도	비율(%)	전략	빈도/총 빈도	비율(%)
1	2C	33/108	31	2C	20/53	38
2	1B②	32/108	30	2A	8/53	15
				1B②	8/53	
3	2J	17/108	16			
4	2A	11/108	10.1	2J	7/53	13
5	3C	6/108	6	2E②, 3C	3/53	6

[상황6]에서는 두 집단의 ‘전략1B 비수행문 거절/②의욕·능력의 부정’의 사용에서 큰 차이가 발견된다. 두 집단 모두 ‘전략1B 비수행문 거절/②의욕·능력의 부정’을 사용하였으나 사용 빈도에서 KNS 집단이 절반 정도 더 높다. 이 전략에는 ‘못·안 부정문’과 거절을 의미하는 ‘힘들다, 어렵다’ 등과 같은 표현이 포함된다. KNS 집단은 이 전략을 사용하면서

매우 높은 비율로 ‘전략2C 이유 대기’를 함께 사용하였다.<sup>24)</sup> 이렇게 KNS 집단이 ‘전략2C 이유 대기’와 ‘전략1B 비수행문 거절/②의욕·능력의 부정’을 많이 사용한 것은 JNS 집단의 전략 사용과 대조된다. KNS 집단은 자신의 거절 의사를 직접적으로 밝히기 위해 ‘전략1B 비수행문 거절/②의욕·능력의 부정’을 사용한 것으로 보이나 JNS 집단은 ‘전략2C 이유 대기’만을 사용하여 완곡히 거절하였다.

KNS13(남) 저는 동아리에 관심이 없고 활동할 생각이 없습니다.

KNS23(여) 앗, 됐어요. KNS40(여) 동아리 들 생각이 없어서요.

JNS10(여) 先輩、せっかくですが他にやってみたいサークルがあるので。

(선배님, 모처럼 좋은 이야기인데 따로 가고 싶은 동아리가 있어서요.)

JNS20(여) すみません。外部でやっているのです。

(죄송합니다. 외부에서 하고 있기 때문에)

즉 KNS 집단이 간접적인 거절과 직접적인 거절을 모두 적극적으로 사용한 데에 반해 JNS 집단은 위의 예문 JNS10(여), JNS20(여)와 같이 이유만으로도 충분히 거절 의사를 밝힐 수 있다고 생각한 것이다. KNS 집단이 ‘전략1B 비수행문 거절/②의욕·능력의 부정’을 다른 상황에 비해서도 많이 사용한 것은 거절해야 할 사안이 부담이 되지 않고 상대방도 친한 사이이며 충분히 거절할 수 있는 상황이라고 생각했기 때문이다. 이와 달리 JNS 집단은 직접적인 거절보다는 완곡한 거절을 선택하였다.

그리고 다른 상황에서는 거의 보이지 않았던 ‘전략2J 회피하기’의 등장도 주목할 만하다. [상황6]은 거절의 부담이 크지 않은 사안이기 때문에 쉽게 거절을 할 수도 있겠지만 두 집단의 응답자들은 직접적인 거절과 함께 회피 전략도 많이 사용하였다. [상황6]과 같이 ‘권유나 초대’에 거절해야 하는 [상황1], [상황3], [상황4]는 모두 시간적 제약을 가진 의뢰에 대

24) KNS 집단은 ‘전략2C 이유 대기’를 응답자 42명 가운데 33명(중복 포함)이 사용하였고 31%의 사용 비율을 보이고 있다.

한 것이기 때문에 즉시로 거절 또는 수락의 의사를 밝혀야 하는 것이었다. 그러한 이유로 당장 거절 여부를 결정해야 했지만 [상황6]의 경우는 시간적 제한이 없는 상황이기 때문에 굳이 거절 의사를 표시하는 것보다는 회피 전략을 선택하여 효과적으로 암묵적인 거절을 나타낸 것이다. 회피 전략을 사용한 예는 아래와 같다.<sup>25)</sup>

KNS04(남) 고마워요. 한 번 생각해 볼게요.

KNS37(여) 선배! 아시잖아요! 저 그쪽에 켜병인가!

JNS03(여) <sup>かんが</sup> 考えてみます。(좀 더 생각해 보겠습니다.)

JNS12(여) <sup>せんぱい なん</sup> 先輩は何のサークルに<sup>かにゅう</sup>加入されているんですか。

<sup>いろいろしゅうかい</sup> また色々紹介してください。

(선배는 어떤 동아리에 가입해 계세요? 또 여러 가지 소개해주세요.)

## 7) 상황 7 : (+R), (-P), (+D)

당신은 회사의 평사원입니다. 오늘 근무가 끝나고 이성 친구(애인)와 함께 유명한 오페라를 보러 가기로 하였습니다. 오페라 공연 관람은 이성 친구 생일을 위한 특별 이벤트입니다. 그런데 오늘 부장님이 근무 후 부서 회식을 한다고 하면서 모두 참석하라고 합니다. 당신은 이 오페라를 보기 위해 한 달 전에 이미 예매를 했으며 그 오페라 표 또한 매우 비쌌습니다. 얼마 전 회식에도 불참하였기에 곤란하게 되었습니다.

이때 당신(대리)은 부장님께 무엇이라고 말하겠습니까?

순위	KNS			JNS		
	전략	빈도/총 빈도	비율(%)	전략	빈도/총 빈도	비율(%)
1	2C	47/142	33	2A	24/67	36
2	2A	42/142	30	2C	23/67	34

25) 회피 전략과 관련하여 일본인의 언어 사용에서 다른 사람과 협상을 할 때 사용하는 협상 대화법인 ‘겐토시테 미마스(検討して見ます)’라는 것이 있다. 이는 ‘검토해 보겠다’는 말이나 실제로 검토해 볼 확률은 거의 없다. 즉 ‘겐토시테 미마스’는 거절에 가깝다고 볼 수 있다. 이러한 ‘겐토시테 미마스’는 일본인의 ‘다테마에(建前)’를 표현하는 것이다(신혜경, 2011).



순위	KNS			JNS		
	전략	빈도/총 빈도	비율(%)	전략	빈도/총 빈도	비율(%)
3	1B②	23/142	16.1	2H④	7/67	10.4
4	2E①	13/142	9.2	1B②	6/67	9.0
5	3C	7/142	4.9	2E①	5/67	7.5

[상황7]은 회사 상사에게 거절을 해야 하는 상황이다. ‘전략1B 비수행문 거절/②의욕·능력의 부정’ 전략에서 두 집단의 차이를 볼 수 있다.<sup>26)</sup> KNS 집단에서는 42명의 응답자 가운데 절반이 넘는 23명이 사용하였고 JNS 집단에서는 23명 가운데 7명이 사용하였다. 한국과 일본의 회사에서 모두 직급에 의한 수직 문화를 보이기는 하지만 [상황7]을 보면 약간의 차이를 볼 수 있다. KNS 집단의 경우 상사에게 직접적으로 회식 불참 의사를 밝히지만 JNS 집단에서는 회식에 갈 수 없는 이유만 밝히고 불참 의사를 표현하고 있지는 않다. 이런 점에서 KNS 집단이 JNS 집단보다 더 적극성을 띠고 있다는 것을 알 수 있다.

KNS13(남) ..... 이번 회식도 불참하게 될 것 같습니다.

KNS25(여) ..... 회식에 참석할 수 없는 것 같은데요.

그러나 KNS 집단에서도 직접적으로 거절 의사를 밝히되 상사의 체면을 손상시키는 것을 최소화하기 위해 ‘못 가겠습니다, 못 갑니다’와 같은 표현이 아니라 ‘못 갈 것 같습니다’와 같이 완곡하게 표현하고 있다. 이는 ‘전략1B 비수행문 거절/②의욕·능력의 부정’을 사용한 응답자 22명 가운데 3명을 제외하고 모두 ‘-(으)ㄴ 것 같다’를 사용한 것을 통해 알 수 있다.

‘전략2H 상대방 의뢰 철회 유도하기/④공감·동정에 호소하기’는 JNS 집단에서만 순위에 포함되었다. 이 전략은 제안을 한 상대방으로부터 거절에 대한 공감과 동정을 이끌어내기 위한 전략이다. 물론 KNS 집단에서도 이 전략이 사용은 되었으나 순위에 들지 못할 정도로 사용 빈도가 낮

26) [상황7]의 표에서 보는 바와 같이 빈도로 보면 KNS 집단 16.1%, JNS 집단 9.0%와 같이 큰 차이는 없어 보이지만 각 집단의 응답자를 고려한 사용 횟수는 큰 차이가 난다.

왔다.

JNS05(여) <sup>こんかい</sup> <sup>みのが</sup>今回は見逃してもらえませんか。

(이번에는 봐 주시면 안 되겠습니까?)

JNS10(여) <sup>こんかい</sup> <sup>かえ</sup>今回は帰らせてもらってもよろしいでしょうか。

(이번에는 가도 되겠습니까?)

[상황7]에서 또 한 가지 살펴볼 수 있는 것은 ‘전략2C 이유 대기’이다. 두 집단 모두 상사의 거절하기 어려운 제안에 대한 거절의 이유로 가족과 관련된 사유를 이야기하였다. KNS 집단에서는 응답자 42명 가운데 14명 이(33%), JNS 집단에서는 응답자 23명 가운데 7명(30%)이 집안일, 부모님의 병환, 관혼상제에 관한 핑계를 대서 상사의 제안에 거절을 하였다. 두 집단 모두 회사 상사라는 어려운 상대의 제안을 거절할 수 있는 효과적인 방법이 가족과 관련된 이유를 제시하는 것이라고 생각한 것이다.

앞서 살핀 [상황4]에서도 KNS 집단이 이와 같은 이유를 제시하였는데 [상황4]도 [상황7]과 같이 상대적인 지위가 낮은 사람이 사회적 거리감이 있는윗사람에게 거절을 하는 상황이기 때문에 비슷한 이유를 대는 것을 선호한 것으로 보인다.<sup>27)</sup>

## 8) 상황 8 : (+R), (+P), (+D)

당신은 교수입니다. 막 강의를 끝내고 강의실을 나가는데 수강생 한 명이 추천서를 써 달라고 부탁을 합니다. 이 학생이 당신 강의를 듣지만 당신이 잘 모르는 다른 학과 학생이고 당신이 생각할 때 평소 수업 태도가 좋지 않았던 학생입니다. 학생은 취업하는 데에 있어서 이 추천서가 가장 중요한 서류라고 말합니다.

이때 당신(교수)은 학생에게 무엇이라고 말하겠습니까?

27) 그리고 JNS 집단의 경우 (-R), (-P), (+D)로 구성된 [상황4]과 달리 (+R), (-P), (+D)로 구성된 [상황7]에서 가족과 관련된 이유를 제시한 것은 변수 (R)의 영향에 의한 것으로 보인다.

순위	KNS			JNS		
	전략	빈도/총 빈도	비율(%)	전략	빈도/총 빈도	비율(%)
1	2A	23/119	19.3	2D	13/50	26
2	2D	22/119	18.5	2C	11/50	22
3	1B②	20/119	16.8	2A	10/50	20
4	2C	19/119	16	1B②	5/50	10
5	2F	14/119	11.8	2J	4/50	8

[상황8]에서는 순위 1~4까지 사용된 전략이 비슷하지만 한쪽 집단에 편중되어 사용된 전략을 발견할 수 있다. KNS 집단에서만 사용된 ‘전략2F 신념 내세우기’는 화자가 가지고 있는 신념을 내세워 거절의 합리성을 나타내는 전략이다. 이 전략은 [상황3]을 제외하고 다른 상황에서는 전혀 보이지 않는다. KNS 집단에서는 교수가 합당한 원칙을 제시하면서 추천서 의뢰를 거절하고 있는 것을 알 수 있다.<sup>28)</sup> KNS 집단의 경우 42명의 응답자 중 14명이 이 전략을 사용한 것에 비해 JNS 집단은 한 명도 없었다.

KNS01(남)..... 학생에게 있어서 가장 중요한 것은 공부라네.

KNS31(여)..... 미안하네. 난 우리 과 학생에게만 추천서를 써 주네.

그리고 두 집단에서 모두 ‘전략2A 사과하기’가 상대적으로 적게 사용된 것을 알 수 있다. [상황6]을 제외하고는 매우 낮은 수치이다. 이것은 거절을 해야 할 교수가 학생보다 사회적 위치가 높고 위에서 언급한 바와 같이 신념에 따라 거절을 하는 것이기 때문에 굳이 학생에게 사과하기 전략을 사용할 필요성을 못 느끼는 것으로 판단된다.<sup>29)</sup>

28) ‘전략2F 신념 내세우기’는 [상황3](돈 차용)이나 [상황8](추천서 의뢰)과 같이 어떤 원칙이나 규칙이 작용해야 하는 경우에 사용되고 있다.

29) KNS 집단에서 ‘전략2A 사과하기’를 사용하지 않은 응답은 전체 응답자 42명 가운데 19명이고 JNS 집단에서 ‘전략2A 사과하기’를 사용하지 않은 응답자는 23명 가운데 13명으로 두 집단 모두 적게 사용하였다.

## VI. 결론

지금까지 여덟 개의 상황을 통해 한국과 일본 두 집단 간의 거절 화행을 살펴보았다. 본 연구에 의하면 두 집단은 동일한 상황에서 비슷한 전략을 사용하였으며 전략의 빈도도 매우 비슷하였지만 세부적인 부분에서는 차이를 보였다.<sup>30)</sup>

첫째, 두 집단 모두 ‘전략2A 사과하기’와 ‘전략2C 이유 대기’를 대부분의 상황에서 적극 사용하여 기본적으로 각 상황을 인지하는 것은 매우 비슷하였다. 그러나 화행 실현형 세트를 살펴보았을 때에 특히 전략을 사용하는 순서에서 두 집단 간의 차이를 발견할 수 있었다.

둘째, 금전 거래를 거절하는 상황에서 한국어 모어 화자는 일본어 모어 화자보다 다양한 전략을 사용하여 거절을 하였다. 특히 한국어 모어 화자는 상대방의 체면 손상을 최소화하기 위해 대안을 적극적으로 제시하였는데 일본어 모어 화자는 대안을 제시하기보다는 거절 의사만 밝혀 대조를 이루었다.

셋째, 이유를 제시할 때 한국어 모어 화자는 일본어 모어 화자보다 더 다양한 이유를 제시하였는데 특히 가족과 관련된 이유를 제시한 것이 특징이 된다. 일본어 모어 화자는 거절 부담의 정도가 큰 상황에서만 가족과 관련된 이유를 제시하였다. 이러한 점에서 두 집단의 ‘우리 의식’에 대한 차이를 살펴볼 수 있었다.

넷째, 시간적 제약의 성격을 가진 권유나 초대 상황과 달리 시간적 제한이 없는 상황에서는 특별히 회피 전략이 사용되었다. 이는 두 집단에서 모두 공통적으로 나타났는데 회피 전략을 선택하여 효과적으로 암묵적인

30) 이와 같은 세부적인 부분은 한국어교육에서 문화 교육과 관련되어 생각해 볼 수 있을 것이다. 가령 한일 간 언어문화 차이를 다루는 수업에서 위의 상황을 제시하고 이에 가장 적합한 표현을 이야기하는 활동에서 구체적으로 적용될 수 있다. 특히 토론 수업과 연계한다면, 각 상황에 대한 표현들을 제시한 후 한국어 모어 화자의 표현과 비교하여 토론해 보면서 세부적인 언어문화의 차이에 대해 배워 볼 수 있을 것이다.

거절 의사를 밝히고 있다.

이런 결과를 바탕으로 향후 후속 연구 과제로 다음과 같은 것을 들 수 있을 것이다.

본 연구에서는 한국인 모어 화자와 일본인 모어 화자 집단의 비교만 연구하였지만 한국어를 배우는 일본인 학습자와의 화행 비교에서도 많은 시사점을 얻을 수 있을 것이다. 그리고 학교·학생 중심의 거절 화행 이외에도 회사, 일반 생활 등과 같이 다양한 장면의 연구도 후속 연구로 기대할 수 있을 것이다. 또한 화행의 인접쌍(adjacency pair) 연구로서 요구, 요청, 부탁, 초대, 제안 등에 대한 1차 거절 후 재의뢰가 있을 때에 2차 거절이 어떻게 이루어지는지를 살펴보는 것도 심도 있는 연구가 될 것이다. 아울러 본 연구에서 제시한 세 가지의 사회적 변수 이외에도 연령, 성별 등에 대한 거절 화행의 차이도 고려해 볼만하다.

이러한 후속 과제는 본 연구의 제한점을 보충하고 관련된 인접 연구와의 연계성도 강화시켜 한국어교육의 화행 연구와 교육에 기여할 수 있을 것이라고 생각한다.\*

---

\* 본 논문은 2012. 2. 29. 투고되었으며, 2012. 3. 9. 심사가 시작되어 2012. 3. 31. 심사가 종료되었음.

■ 참고문헌

- 김경석(1996), “요청, 거부, 사과 발화 행위의 전략”, 『사회언어학』 제4권 2호, 한국사회언어학회, pp.143~169쪽.
- 김인규(2002), “한국어 사과 화행의 중간언어론적 연구”, 서울대학교 석사학위논문, pp.16~17쪽.
- 김정은(2008), “한국인과 중국인의 중국어 거절표현 사용전략 고찰”, 『중국어문학논집』 제52호, 중국어문학연구회, pp.171~194쪽.
- 김화진(2006), “일본어권 한국어 학습자를 위한 거절 화행 연구”, 한양대학교 교육대학원 석사학위 논문.
- 민현식(1999), 『국어 문법 연구』, 서울 : 역락.
- 신혜경 · 조문희 · 윤병남 · 혼다토모쿠니 · 최은희 · 김기서 · 오병우 · 다테구미코 · 김상은 · 송현아 · 진창수 · 김상수(2011), 『일본학 개론』, 서울 : 지식과 교양.
- 윤은미(2004), “한국인과 한국어 학습자의 거절화행에 나타난 공손전략 비교연구—체면보호를 위한 언어적 장치를 중심으로—”, 『외국어로서의 한국어교육』 29집, 연세대학교 한국어학당, pp.117~145쪽.
- 이혜영(2003), “일본인 한국어 고급 학습자의 거절 화행 실현 양상 연구”, 『한국어교육』, 14권 2호, 국제한국어교육학회.
- 최상진(1993), “한국인과 일본인의 ‘우리’의식 비교”, <한국심리학회 ‘93 연차대회> 학술발표논문집, pp.229~244쪽.
- 혼다토모쿠니 · 김인규(2009), “한국어 · 일본어 불평 화행의 비교 문화 화용론적 연구”, 『국제어문』 45집, 국제어문학회.
- 홍혜란(2008), “폴란드인 한국어 학습자의 거절화행 실현 유형과 특징에 관한 연구”, 『언어와 문화』 4권 2호, 한국언어문화교육학회, pp.219~247쪽.
- Hudson, T. & Kim, Y.(1996)., *Pilot instrument for assessing cross -cultural pragmatics of nonnative learners of Korean* (Research Note #13), Honolulu, University of Hawai'i, Second Language Teaching & Curriculum Center, University of Hawai'i Press.
- Gass, S. M.. & Houck, N.(1999)., *Interlanguage Refusals -A Cross-cultural study of Japanese-English*, Peter Jordens(Eds.), Studies on Language Acquisition 15, Mouton de Gruyter, Berlin · New York.
- Suh, J.(2001), *A survey of instruments in interlanguage pragmatics*, 『영어교육』, 56권 1호,

한국영어교육학회, pp.181.

荒卷朋子(1999), アメリカ人と日本人の断り表現の比較, 長崎大学留学生センター紀要 第7号. 長崎大学学術研究成果リポジトリ.

權英秀(2008), 「断り」表現の分析方法－フェイス複合現象の紹介－現代社会文化研究 No.43.

權英秀(2009), 新聞勧誘に対する「断り」表現－日・韓両大学生を対象に－日本学報 第74輯 1卷.

참고한 사이트 <http://gogen-allguide.com>

<초록>

한국어 · 일본어 거절 화행의 비교 문화 화용론적 연구

혼다토모쿠니 · 김인규

이 논문은 비교 문화 화용론의 입장에서 한국어 모어 화자와 일본인 모어 화자의 ‘거절 화행’을 비교한 실험 연구이다. 언어와 문화가 서로 밀접한 것을 고려할 때 한 문화권의 특징을 담고 있는 화행 교육은 매우 중요할 것이다. 본 연구에서는 이러한 입장에서 두 집단 간의 거절 화행 사용의 유사점과 차이점을 밝히는 데에 연구 목적을 두었다. 두 집단의 거절 화행을 수집하기 위해 담화 완성형 설문지를 사용하였는데 DCT는 거절의 정도, 상대적 우위, 사회적 거리감이라는 세 개의 변수를 통해 구성하였다. 연구 결과 두 집단은 모두 사과하기 전략과 이유 대기 전략을 모든 상황에 걸쳐 많이 사용하였지만 세부적인 부분에서는 언어문화적인 차이점을 보여 주었다. 특히 금전 거래 상황이나 높은 지위의 사람에게 거절을 할 때 두 집단은 서로 다른 전략을 사용하였다. 향후 다양한 상황, 연령 등에 따른 거절 화행 연구, 거절 인접쌍 연구 등과 같은 후속 연구들이 진행되어야 할 것이다.

【핵심어】 화용론, 화행 실현형 세트, 거절 화행, 거절 화행 사용 전략, 담화 완성형 설문지



## &lt;Abstract&gt;

## A Cross-Cultural Pragmatic Study on the Speech Act of Refusals in Korean and Japanese

Honda Tomokuni · Kim, In-kyu

The purpose of this study is to examine a speech act of refusals by Korean and Japanese speakers in terms of cross-cultural pragmatics. Given that language and culture is closely intertwined each other, the teaching of speech acts, which reflects characteristics of a certain culture, is very important. In this regard, this study focuses on revealing similarities and differences between two groups of Korean and Japanese speakers in use of the speech act of refusals. A discourse completion test (DCT) was used as a data collection instrument for the speech act of refusals. Each situation in the DCT consists of the three parameters (i.e., degree of imposition in performing the speech act of refusals, relative power and social distance). The result of this study shows that both groups used much of 'statement of regret' and 'grounder' throughout all the situations, but that they revealed linguistic and cultural differences upon close examination. Especially, in terms of a situation related with money transaction or a situation in which a speaker has to refuse, e.g., a suggestion by people in higher positions, the two groups employed different strategies. The study calls for follow-up studies on the speech act of refusals, considering, e.g., diverse situations (i.e., non-academic situations), age of participants or adjacency pairs.

**【Key words】** pragmatics, speech act realization set, speech act of refusals, strategies for using the speech act of refusals, discourse completion test