

# 프랑스어 학습자들의 요청전략 분석\*

박동열  
(서울대학교)

**Park, Dong-Yeol. (2013). Analysis on Request Strategies for Korean learners of French. *Foreign Language Education Research*, 16, 69-97.**

The purpose of this paper is to investigate Korean learners' request strategies. To this end, 30 Korean French learners participated in this study. For data collecting method, the Discourse Completion Test (DCT) was used and twelve DCT situations on request were provided for the learners. They were asked to read the description and write down the answers in each situation. Modified CCSARP(Cross-Cultural Speech Act Realization Patterns) coding scheme was used for the written responses of request sequences. This study analyzed the use of request *head act*, *supportive moves*, *downgraders*, *alerters* and *perspectives of speaker*. Learners dominated in 'query preparatory', 'mood derivable' and 'want statement' for head act. The frequency of the rate, however, is quite different in head acts. They used downgraders far less frequently and this made their request formulas more direct and less polite than ones used by native speakers. As for supportive moves, learners dominated in 'justification' and 'recognition of load'. In types of alerter, most of learners are heavily skewed to the 'attention getter' and 'term of honor' as main strategies, which may lead learners to lack of pragmatic competence. In these three perspectives, hearer-oriented is much stronger than other two perspectives. These results imply that teachers and textbook developers should consider various pragmatic factors in teaching French language

**Key Words:** request strategies. head act. supportive moves. alerters. downgraders. perspectives of speaker.

## I. 서론

언어학습자에게 가장 중요한 능력으로 개발해야 할 것이 바로 의사소통 능력이라고 주장한 Hymes(1972)이후, 점점 강조된 사회·문화적 능력 (compétence socioculturelle)에 대한 조명은, 외국어 학습이 단순히 어휘 습득, 통사규칙, 문법규칙 등 언어 규칙을 정확히 아는 것을 넘어서, 사회·문화적 특정 문맥에서 적절하게 언어를 사용할 수 있는 화용론적 능력을 갖추는 데에까지 나아가야 한다는 공감대를 이루게 하였다. 이러한 경향은 프랑스어 교육에도 영향을 끼쳐, 프랑스어 교수·학습 및 교재 제작에서 인사하기, 요청하기, 거절하기, 칭찬하기 등 언화행위(acte de langage)는 그 중심을 구성하게 되었다. 따라서 상황에 적절하게 언어를 사용할 줄 아는 화용적 능력 신장은 언어

---

\* 이 연구는 2012년도 서울대학 교육종합연구원 연구비 지원에 의해 이루어졌음

형태 학습과 함께 프랑스어 교육에서 매우 중요한 요소로 등장하고 있다. 이러한 맥락에서 일단의 영미권 학자들과 독일 학자들은 요청하기, 거절하기, 칭찬하기와 같은 일상적인 언화행위를 집중적으로 연구를 하였는데, 이 연구들은 대개 원어민 화자와 다양한 국적의 외국어 학습자들 간에 보이는 차이를 포착하는 상호문화적 화용론(pragmatique interculturelle) 혹은 학습자의 의사소통 능력을 위한 변인들 간의 상관관계를 파악하는 중간언어 화용론(pragmatique de l'interlangue)의 관점에서 이루어졌다. 그 대표적인 연구로 Cross-Cultural Speech Act Realization Project (CCSARP)를 들 수 있다(Blum-Kulka & Olshtain, 1984; Blum-Kulka, House & Kasper, 1989).<sup>1</sup>

한편, 언화행위 가운데 여러 언어를 대상으로 가장 많이 연구된 행위는 ‘요청’ 행위이다. 이는 우리가 일상생활 속에서 끊임없이 크고 작은 요청을 하고, 또 이 요청에 응답하면서 살고 있기 때문이다. 또한 이 요청행위는 대화 상대방의 체면을 위협하는 매우 미묘한 의사소통 행위여서, 청자와의 사회적 지위 혹은 친밀도 등과 같은 사회적 변인을 고려하여 인간관계에 무리를 두지 않도록 적절한 요청전략을 요구하기 때문이다. 그러므로 학습자들이 어떤 요청전략을 사용하고 있고, 또 그들의 전략의 한계와 현실적 교육적 대안이 무엇인지 아는 것은 의사소통 능력 향상을 위해 필요한 일이라고 생각된다. 하지만 국내 프랑스어 교육상황은 이것과는 상당한 거리가 있는 것이 사실이다. 비록 의사소통 능력을 강조하고 있지만, 교실 밖에서 프랑스어 사용의 기회가 없고, 충분한 수업시간을 보장할 수 없는 국내 교육환경은 프랑스어 교육을 문법, 번역, 읽기 위주로 하게 만들고, 화용적 능력 신장을 위한 교육적 관심과 연구를 소홀히 만들고 있다고 볼 수 있다. 심지어 상당수의 교수자들은 화용적 능력이란 언어능력의 배양과 함께 자연스럽게 습득되는 것으로 여기는 실정이다. 이러한 국내 프랑스어 교육 상황을 고려해 볼 때, 국내 학습자들이 화용적 능력을 습득하는 데에는 한계가 있을 수밖에 없다. 이런 사실은 최근 CCSARP의 틀 속에서 프랑스어를 배우는 한국인 학습자들의 경어법 사용 전략과 원어민 화자의 그것과 비교 연구한 Bae(2012)의 연구 결과들에서 분명하게 찾아볼 수 있다. 이 연구는 국내 프랑스어 교육학 분야에서 처음으로 언화행위에 관한 연구를 시도한 것인데, 프랑스어 원어민, 프랑스어를 제2언어로 배우는 퀘벡 거주 한국인 학습자, 국내 한국인 학습자, 세 그룹으로 나누어 각 그룹 간의 요청 언화행위의 주행위(actes noyaux), 지원행위(mouvements de soutien), 완화표현(atténuateur) 전략들을 상호비교를 하였다. 중간언어 화용론의 틀에서 분석한 이 연구는, 국내 학습자들이 모국어의 화용론적 전이로 말미암아 퀘벡에 거주하는 학습자보다 더 직접적

<sup>1</sup> 이 연구는 목표어 원어민 화자와 비원어민 화자 사이에서의 요청만이 아니라, 감사, 사과, 인사 등과 같은 언화가 발생할 때, 이들의 언어실현 전략과 그 실현을 위한 변인들과 관련해서 문화적 차이가 어떻게 나타나는지를 다루고 있다.

으로 요청을 하고 있으며, 프랑스어 모국어 화자보다는 월등히 직접전략을 많이 사용하고 있음을 보였다. 또한 국내 한국인 학습자들은 완화표현 사용이 다른 그룹들에 비하여 매우 제한적으로 사용하고 있다는 사실을 구체적으로 지적하고 있다. 하지만 이 연구는 세 집단 간의 요청전략, 완화표현과 경어법 관련 요소들을 상호비교 하여 문화 간의 요청행위를 위한 전략상의 차이를 드러내는 것이 목적이어서, 국내 학습자들의 요청전략이 거시적으로 해석되었다. 따라서 본 연구는, 위의 연구의 바탕 위에서 국내 프랑스어 학습자들이 요청을 할 때, 프랑스어 모국어 화자보다 더 직접적으로 표현하는 양상을 더 세밀하게 관찰하려는 목적을 가지고 있다. 이는 우리가 늘 마주하는 국내 학습자들의 행위에 대한 세심한 분석이 더욱 현실적인 교수방안을 제공할 수 있다고 생각하기 때문이다. 이것을 위해 우리는 다만 국내 학습자들만을 대상으로 다양한 상황 속에서 발화된 요청행위를, 환기소,<sup>2</sup> 주행위, 지원행위, 완화표현, 화자의 관점, 이 다섯 가지의 요청화행을 이루는 구성 요소별로 구분하여 학습자들의 전략이 각각 무엇인지 또 그 독특한 특성들이 상황별로 어떻게 나타나고 있는지를 살펴볼 것이다. 그리고 이러한 연구 결과를 바탕으로 학습자의 화용적 능력의 신장을 위한 교육의 방향이 무엇인지 고찰할 것이다.

## II. 연구방법

### 1. 연구 참여자 및 도구

본 연구의 참여자는 서울의 한 외국어 고등학교에 재학 중인 고 3 학생 13명과 서울에 있는 대학교에 재학하고 있는 대학생 17명, 총 30명의 학습자들로 구성되었다. 대학생들은 여러 학년들이 섞여 있고 프랑스어 학습 기간은 3~5년이며, 연구 참여자들의 자가 평가를 통한 프랑스어 능력은 중급 수준 이상이며, 이는 설문지가 요구하는 상황에 맞는 요청행위를 표현하기에 적절한 수준이다. 자료 수집을 위하여 이들에게 Bae(2012)에서 사용한 12가지 상황이 제시된 ‘담화 완성형 질문지’ (Discourse Completion Test)를 사용했다. 이 질문지는 상호문화 화용론 혹은 중간 언어 화용론에서 널리 사용된 자료 수집 도구로서, 특정 상황에 대한 간단한 기술이 주어지고, 이러한 상황에서 주어진 질문이나 담화를 완성하도록 요구하는 질문지이다. 이 질문지의 사용 이유는 일단 이것이 다른 연구에서 요청행위 유발에 대한 타당성

<sup>2</sup> Blum-Kulka(1982)에 의하면, 요청 언화행위는 ‘환기소’ (alerters), ‘주행위’ (head acts) 그리고 ‘지원행위’ (supportive moves) 세 요소로 이루어져 있다고 한다. ‘환기소’는 화자가 실제 요청 언화행위인 ‘주행위’와 ‘지원행위’를 하기 전에 대화 상대방의 주의를 환기시키는 역할을 하는 요소를 말한다.

이 이미 검증된 상황들이기 때문이고, 또 참여자들이 원어민과 대면하는 실제상황이 주는 불안감에서 벗어난 상태에서 자유롭게 자신들의 언어학적, 화용적 지식을 사용하여 응답하기 때문에 그들의 전형적인 표현과 요청 전략 유형을 충분히 살펴볼 수 있기 때문이다. 비록 12 개의 상황이 경어법 분석을 목적으로 대화 상대자와의 ‘친밀감’ 과 ‘상대적 지위’ 라는 2 가지 변인들을 반영하여 만든 것이지만, 프랑스어 학습자들의 요청전략을 파악하기 위해서는 여러 변인보다는 참여자들의 반응을 세밀히 관찰하는 것이 가장 중요하다고 생각하였기 때문에, 이 질문지를 그대로 사용하였다. 질문지 작성은 편안한 분위기에서 1 시간 동안 이루어졌으며, 시간을 요구하는 경우 원하는 만큼 충분한 시간을 제공받았다.<sup>3</sup>

## 2. 요청 상황 제시

본 연구에서 사용된 질문지는 다음과 같이 총 12 개의 상황이 제시되었다. 구체적인 기술내용은 부록에 첨부하겠다.

- [상황 1] 양손에 책을 가득히 들고 있는 화자가 교수처럼 보이는 분께 도서관의 문을 열어 달라고 부탁하는 상황
- [상황 2] 저녁식사에 친구들을 초대한 화자가 부엌을 어지럽힌 알지 못하는 공동세입자에게 부엌을 치워달라고 요청하는 상황
- [상황 3] 수업을 수강하는 화자가 첫 수업에 중요한 내용을 말하고 있는 교수에게 더 크게 말해 달 라고 요청하는 상황
- [상황 4] 컴퓨터 관리자인 화자가 컴퓨터실에서 금지된 게임하고 있는 학생에게 다른 학생을 위해 자리를 양보하기를 요청하는 상황
- [상황 5] 석사과정의 입학을 위해 알고 있는 교수에게 추천서를 부탁하는 상황
- [상황 6] 집에 교재를 두고 온 화자가 강의 중 옆자리에 앉아 있는 알지 못하는 학생에게 교재를 보여 달라고 요청하는 상황
- [상황 7] 여행사에서 근무하는 옛 제자에게 여행계획이 있어서 여행관련 정보 책자를 보내달라고 요청하는 상황
- [상황 8] 내일 시험을 앞두고 있는 화자가 크게 연주하고 있는 이웃에 사는 사람의 음악을 낮추어 달라고 부탁하는 상황
- [상황 9] 쉬는 것을 방해하는 아이들의 소리로 인해 화자가 아이들에게 다른 곳에 가서 놀라고 요청 하는 상황

<sup>3</sup> 자료수집 과정과 수집된 자료의 분류에는 전적으로 배진아 선생님의 도움이 절대적이었다. 이에 깊은 감사를 드린다. 사실 참여자가 더 있었으나 무의미한 자료는 버리고, 본 연구를 위해 오직 30 명의 응답들만을 선별하여 분석하였다.

[상황 10] 수업에 결석한 화자가 친구에게 강의노트를 복사할 수 있도록 빌려달라고 요청하는 상황

[상황 11] 급한 보고서를 제출해야 하는 직장상사인 화자가 자신의 비서에게 퇴근 이후에 보고서 작 성을 위해 남아달라고 요청하는 상황

[상황 12] 학생이 교수에게 기말 과제 제출 기한을 연장해 달라고 요청하는 상황

위의 상황들은 요청 전략에 영향을 미칠 수 있다고 판단되는 사회적 변인, 즉 대화 상대방과의 ‘친밀감’ 과 ‘상대적 지위’ 라는 2 개 변인으로 다음과 같이 유형화 될 수 있다. 즉 질문지의 상황들에 대하여, X 는 화자를, Y 는 청자를 상징하고, 화자와 청자 간의 상대적 지위를 등호(=), 혹은 부등호(<, >)로, 화자와 청자의 친밀감을 약자 I(intimité)로 표시한다면, 위 상황들은 다음과 같이 유형화 된다.

표 1.

요청상황 유형

유형	유형의 특징	상황
TYPE 1	$X < Y, -I$	1, 3
TYPE 2	$X < Y, +I$	5, 12
TYPE 3	$X = Y, -I$	2, 6
TYPE 4	$X = Y, +I$	8, 10
TYPE 5	$X > Y, -I$	4, 9
TYPE 6	$X > Y, +I$	7, 11

### 3. 분석방법

요청 언화행위는 기본적으로 다섯 요소들로 구분할 수 있다. "Excusez-moi, Monsieur, je ne peux pas vous entendre bien. Pourriez-vous parler un peu plus fort, s'il vous plaît?" 라는 문장을 예로 살펴보자.

첫째, 요청발화를 정식으로 하기 전에, 상대방의 주위를 끌거나 분위기를 환기시키고 또한 서로의 관계를 완화시키는 역할을 하는 ‘환기소’ 이다. 즉 직접적으로 청자의 의사를 묻기에 앞서, 화자의 입장에 비추어 환기어, 청자의 성, 이름, 약칭, 별명, 직위, 대명사 등을 불러서 관심을 유도하는 것이다. 이러한 환기소에 대해 여러 가지로 유형을 분류할 수도 있으나, 본 연구에서는 환기소 기능을 하는 요소들을, 위 예문에서 나타난 환기어 (excusez-moi), 존칭어(monsieur)이외에 사람의 이름(Tremblay), 사회적

직위(professeur), 명사(enfant), 대명사(vous)가 사용된 경우들로 분류하여 분석하려고 한다.

둘째, 특정한 언화행위를 실현시키도록 해 주는 최소 단위인 '주행위(acte noyau)'이다. 위의 예에서 "Pourriez-vous parler un peu plus fort?" 와 같이 실제로 언화행위를 일으키는 요소이다. 학습자들의 주행위 전략에 대해 대부분의 학자들은 요청이 수행되는 간접성(indirection), 즉 발화체의 언표내적 투명성의 정도로 유형화하는데, 요청전략이 간접적일수록 청자는 화자의 의도를 추론하기가 어렵게 되지만, 그 반대로 직접적일수록 화자의 의도를 쉽게 간판한다. 예를 들어 "Tu peux me prêter ton stylo?"나 "Prête-moi ton stylo, s'il te plaît!"와 같은 표현보다 "J'ai laissé ma trousse à la maison"이 더 간접적 요청전략이 된다.<sup>4</sup> 본 연구에서는 요청전략 분석을 위하여 기본적으로 Blum-Kulka, House, Kasper(1989: 18, 278-281)와 Bae(2012:128-129)에서 사용한 다음과 같은 8 가지 요청전략 유형을 받아들이지만, 본 연구자들의 참여자에게서 독특하게 나타나는 특징을 포착하고자 요청행위가 극단적인 암시를 통해 이루어지는 '강한 암시' 전략을 따로 유형화하여 첨가하였다. 이 전략은 한국 사회에서 사회적 지위가 높은 사람에게 하는 요청이 매우 조심스러워 최대한 말을 절제하고, 오직 '예절표지'(s'il vous plaît)만을 사용함으로써 요청행위를 발화상황에서 도출되도록 하는 전략이다. 어법상 매우 어색한 이러한 전략은 암시가 극대화된 경우로 한국문화의 산물로 볼 수 있다. 또한 아래의 요청전략에 대해 우리는 Blum-Kulka, House, Kasper(1989:18)의 근거를 들어 ①번에서 ⑤까지의 전략을 직접전략으로, ⑥번에서 ⑨까지를 간접전략으로 구분하고자 한다.

- ① 서법에 의한 도출(mode dérivable): 화자가 문법화 된 서법형태를 통해 강한 요청을 표현한다. 명령법은 이런 유형의 전형적 사례이다.  
"Cédez votre place à un autre étudiant, s'il vous plaît !"
- ② 명시적 수행문(performatifs explicites): 요청의도가 명백히 동사를 통해 표현된다.  
"Je vous demande de céder votre place."
- ③ 한정적 수행문(Performatifs délimités): 요청의도를 명백히 표현하는 동사에 일단의 표현들이 첨가되면서 요청의미에 일정부분 제약을 가한다.

<sup>4</sup> 문장의 간접성의 정도가 공손한 예절을 나타내기도 하지만, 그렇다고 간접적 표현이 언제나 공손한 표현이라고 볼 수 없다. 그 반대의 경우도 마찬가지이다. 상대방의 의도가 불투명한 암시전략은 문화에 따라서는 매우 공손치 못한 것으로 받아들여질 수도 있다. 따라서 간접성 문제는 상황문맥과 문화적 배경이라는 문제와 연관된다.

"J'aimerais vous demander une lettre de recommandation pour ma maîtrise, s'il vous plaît."

- ④ 의무 진술(déclaration d'obligation): 요청의도가 직접적으로 의무를 의미하는 어구들을 통해 표현된다.

"Il faut que tu restes ce soir pour finir le rapport."

- ⑤ 소망 혹은 필요성 진술(déclaration d'un désir ou d'une nécessité): 소망 혹은 필요성을 나타내는 표현을 통해 청자로 하여금 요청을 수행하도록 자극한다.

"Je voudrais bien avoir tes notes."

- ⑥ 제안형 문형(formule suggestive): 요청의도를 제안성 문형으로 통해 표현한다.

"Et si tu rangeais la cuisine pour une fois ?"

- ⑦ 예비적 조건 질문(question de la condition préparatoire): 요청에 대한 청자의 역량, 의도, 가능성과 같은 행위의 예비적 조건을 질문함으로써 요청수행을 자극한다.

"Peux-tu me prêter tes notes ?"

- ⑧ 암시(allusion): 요청의도가 명시적 어구로 직접 도출되는 것이 아니라, 문맥을 통해 암시적으로 표현되는데, 이때 문장은 요청수행의 조건과 연관된 요소를 표현한다.

"Je n'étais pas au cours hier (pour demander de prêter des notes du cours)"

- ⑨ 강한 암시(allusion extrême): 요청의도가 다른 언어적 표현 없이 오직 "s'il vous plaît"와 같은 극단적으로 단순한 어휘, 어구로 표현된다. .

셋째는 요청 '지원행위(mouvement de soutien)'로서, 이것은 주행위 전, 후에서 청자가 요청을 받아들일 수 있도록 준비시키거나, 요청을 하는 타당한 이유를 말해줌으로써 청자를 설득하거나 부담감을 덜도록 하는 역할을 한다. 예를 들어 부역을 어지럽힌 공동 세입자에게 부역을 치워달라는 요청을 할 때, 왜 자신이 부역을 치워달라고 하는지에 대해 설명해 준다면, 이유를 모를 때보다 요청을 훨씬 쉽게 받아들일 수 있다. 이렇게 요청을 강화시키거나 완화시키는 지원행위를 위해 학습자들은 상황에 따라 매우 다양한 전략을 사용할 수 있다. 본 연구에서는 앞선 연구자들과 Bae (2012:137-139)의 연구에서 사용한 지원행위 전략 유형을 수정하여 다음과 같이 유형화하고자 한다.

- ① 서두(préface): 화자가 요청할 것을 청자에게 준비시키려고 미리 알린다.  
"J'aimerais vous demander quelque chose."  
② 선개입(pré-engagement): 요청하기 전에 거부를 대비하여 화자가 청자의

참여를 유도한다.

"Est-ce que tu peux me rendre un service ?"

- ③ 정당화(justification): 화자가 자신의 요청에 대한 이유 혹은 정당성을 설명한다.

"Ça te dérange si je jette un coup d'oeil à ton recueil? **J'ai laissé le mien à la maison.**"

- ④ 해제(désarmement): 화자가 청자가 할 수 있는 잠재적 거부를 제거하려고 애쓴다.

"**Je sais que tu n'aimes pas beaucoup prêter tes notes, mais pourrais-tu faire une exception pour une fois ?**"

- ⑤ 보상/ 다른 제안(récompense/ autre proposition): 화자가 요청이행에 대한 보상을 언급하거나 요청이행으로 인한 손해를 보상하기 위한 다른 제안을 제시한다.

"Est-ce que tu pourrais rester après les heures de bureau pour rédiger un rapport? **Je te paie les heures supplémentaires avec un bonus.**"

- ⑥ 부담완화(minimiser l'imposition): 화자가 자신의 요청으로 인한 청자의 부담을 경감시키려고 한다.

"Pourriez-vous m'écrire une lettre de recommandation? **Mais ne vous sentez pas mal si vous n'avez pas le temps, je comprendrai**"

- ⑦ 부담인정 (reconnaissance de l'imposition): 화자가 요청으로 생긴 부담을 인정한다.

"**Je suis désolée de te déranger** mais pourrais-tu baisser un peu ta musique ?"

- ⑧ 불안(inquiétude): 화자가 청자의 요청수행의 능력, 의지, 가능성에 관한 불안함을 보인다.

"**Si ça ne te dérange pas**, peux-tu me prêter tes notes de la semaine dernière ?"

- ⑨ 반납 약속(promesse du retour): 화자가 청자에게 빌린 것을 돌려줄 것을 약속한다.

"Je vais les photocopier et te les retourner tout de suite après."

- ⑩ 자신 소개(présenter soi-même): 화자가 요청하기 전에 청자에게 자신을 소개하거나 인사를 한다.

"Bonjour, je suis votre voisin d'à côté."

- ⑪ 얼러 맞춤(amadoueur): 화자가 비위를 맞추면서 청자의 거부 가능성을 막으려고 노력한다.

"J'ai un rapport urgent à remettre demain. **J'ai besoin de ma meilleure employée sur le coup.**"

- ⑫ 절실함/급박함(gravité/urgence): 화자가 요청의 절박함 혹은 급박함을



표현한다.

"Je suis absolument besoin de votre lettre de recommandation."

- ⑬ 압박(requête pressante): 화자가 자신의 요구를 받아들이도록 청자를 강하게 압박한다.

"Pourriez-vous m'écrire une lettre de recommandation? **S'il vous plaît ?**"

- ⑭ 비난(reproche): 화자가 다양한 수사적 표현으로 청자의 행동을 비난한다.

"Ta musique me dérange beaucoup !"

- ⑮ 위협(menace): 화자가 요청불응에 대한 결과를 언급하면서 청자를 위협한다.

"Si tu ne quittes pas le laboratoire, **je vais te chasser !**"

넷째는 요청의 수행위 안에서 발견되는 '완화표현(atténuateur)'이다. 그런데 이것은 요청 언화행위를 수행하는데 필수적인 요소는 아니지만, 화자의 요청으로 인한 청자의 부담감을 완화하는데 매우 중요한 요소이다. 즉 완화표현을 사용하면 부드러운 요청 표현이 되지만, 완화표현을 사용하지 않는다면 요청은 매우 직접적 표현이 되어 대화 상대방을 불쾌하게 할 수 있다. 한편, 완화표현은, "**Ça te dérangerait de baisser la musique?**"나 "**Ce serait possible de nettoyer la cuisine?**"와 같이 통사적 구문을 통해 실현될 수 있고, 또한 "**Pourriez-vous m'écrire une lettre de recommandation?**"처럼 문법 형태소 혹은 "**Pourrais-tu éventuellement** montrer ton recueil de textes?"처럼 어휘를 통해 표현될 수 있다. 사실 프랑스어 모국어화자가 무의식적으로 사용하는 완화표현 전략은 매우 다양하다. 하지만 교실 안에서만 프랑스어를 학습하는 국내 학습자들은 완화표현 사용 빈도와 종류에 있어서 확연한 차이가 난다. 본 연구에서는 한국인 학습자들이 자주 사용하는 5가지 전략만을 분류기준으로 삼았다.<sup>5</sup>

- ① 예절표지(marqueur de la politesse): 청자에 공손함을 보여 협조를 구하기 위해 어떤 행위에 예절표지를 덧붙인다.

"Peux-tu nettoyer la cuisine, **s'il te plaît.**"

- ② 조건법(conditionnel): 요청의 부담을 완화하기 위해 조건법을 사용한다.

<sup>5</sup> Blum-Kullka, House & Kasper(1989), Bae(2012)에서는 5 가지 전략 이외에도, '부정' (Je me demandais si tu (**ne**) pouvais **pas** m'envoyer des brochures d'informations?), '시제의 비활성화' (Je **voulais** vous demander de m'écrire une lettre de recommandation), '어투 완화' (Pourrais-tu **éventuellement** nettoyer la cuisine?), '행위주체자회피' (**Serait-il possible de** baisser la musique?), '호의적 평가' (**J'apprécierais** énormément que tu laisses ta place aux autres qui en ont besoin), '요청시도' (**J'aimerais savoir si~, je me demandais si~**) 등 여러 전략을 제시하였다.

"Pourrais-tu m'envoyer des brochures d'information ?"

- ③ 주관화(subjectivation): 단정적인 말투로 요청하는 것을 피하기 위해 화자가 명시적으로 요청상황에 대한 자신의 주관적 의견을 피력한다.

"Je pense qu'il serait mieux de laisser ta place aux autres."

- ④ 최소화(minimiser): 화자가 요청하고 있는 상황을 부사적 변경장치를 통해 최소화하려고 애쓴다.

"Pourrais-tu baisser **un petit peu** la musique ?"

- ⑤ 자문조치(mesure consultative): 요청을 받아들여도 좋도록 하려는 목적으로 청자를 끌어들이는 조치이다.

"Ça te dérangerait d'avoir un délai pour la remise du travail ?"

"**Crois-tu** pouvoir m'envoyer quelques brochures d'information ?"

마지막으로, 각 상황에 따라서 화자의 의도를 살펴볼 수 있는 '화자의 관점'이다. 이것은 화자의 화용적 능력, 개인의 심리상태, 그가 속한 집단의 분위기를 나타낼 수 있다. 본 연구에서는 화자의 관점을 각 상황 속에서 화자중심적 관점, 청자중심적 관점 그리고 화자도 청자도 아닌 비인칭적 관점을 분석하려고 한다.<sup>6</sup> 이는 질문지에 나타난 상황 속에서 대화자들 사이의 사회적 지위와 발화상황에 따른 결과를 보기 위함이다.

### Ⅲ. 분석과 논의

#### 1. 요청 전략 분석

##### 1) 수행위

학습자들이 각 상황에서 요청의 수행위를 위해 사용한 각각의 전략사용 빈도를 백분율로 나타내면 다음과 같다.

<sup>6</sup> 김덕영·심재황(2008)은 Blum-Kulka의 분류를 적용하여 화자의 관점을, 화자중심적(speaker-oriented), 청자중심적(hearer-oriented), 화자·청자중심적 또는 포괄적(speaker and hearer-oriented), 비인칭(impersonal), 4 가지로 나누어 영어의 경우를 살펴보았다. 그러나 본 연구에서는 화자·청자중심적인 경우가 나타나지 않기 때문에 제외하였다.

표 2.  
전체 수행위 비교

단위(%)

상황 주 행위	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
명령법	6.7	20	16.7	33.3	3.3	3.3	10	30	20	6.7	3.3	3.3
명시적		3.3		6.7	3.3	3.3	6.7		6.7		10	3.3
한정적		3.3					3.3	3.3			3.3	
의무		6.7		6.7								
소망		3.3	6.7	3.3	20	3.3	6.7	3.3	6.7	3.3	6.7	6.7
제안							3.3					3.3
예비적	70	56.7	66.7	16.7	66.7	86.7	66.7	56.7	50	90	70	80
암시	3.3	3.3	6.7	33.3	3.3		3.3	6.7	10		3.3	3.3
강암시	20	3.3	3.3		3.3	3.3			6.7			
직접 전략	6.7	36.6	23.4	50	26.6	9.9	26.7	36.6	33.4	10	23.3	13.3

응답자들이 가장 많이 사용한 요청전략은 ‘예비적 조건 질문’ 전략이다. 예를 들어 ‘부엌을 청소해 달라는’ 상황[2]에서 “Pouvez-vous nettoyer la cuisine?”와 같이 표현함으로써 청자의 의지와 가능성을 타진하고 있다. 다양한 수행위 전략 중에서 이 전략은 경어법 관점에서 요청 언화행위에 적합한 전략이기 때문에 언어와 국적에 상관없이 가장 많이 사용하고 있는 전략이다. 그런데 프랑스어 모국어 화자의 경우, 그들은 한국인 학습자보다 훨씬 더 많이 이 전략을 사용하고 있다.(Bae, 2012:163-226) 한편, 이 전략을 가장 많이 사용한 상황은 ‘친구에게 강의 노트를 요청하는’ 상황[10]이며, 그 다음은 ‘옆자리 학생에게 교재를 보여 달라는’ 상황[6], ‘교수에게 기말과제 제출 기한을 연장해 달라는’ 상황[12], ‘퇴근 후에 남아달라는’ 상황[11], ‘도서관 문을 열어달라는’ 상황[1] 순이다. 이 상황들의 특징을 보자면, 대개 화자들이 요청의 권리가 극히 적은 경우들이라고 할 수 있다.

학습자들이 사용한 전략 중 두 번째로 많은 것은 ‘명령법’ 전략이다. 즉 ‘컴퓨터 관리자가 다른 학생에게 자리를 양보하라는’ 상황[4]에서 “Laissez la place aux autres”, “Quittez cette place” 등 명령법을 사용하여 요청을 실현한다. 이 상황이 명령법을 가장 많이 사용한 경우이며, 그 뒤로 ‘이웃사람에게 음악을 낮추어 달라는’ 상황[8], ‘부엌을 치워달라는’ 상황[2]와 ‘떠드는

아이들에게 다른 곳으로 가라는' 상황[9]이 이어진다. 이 상황들의 특징은, 화자가 요청의 권리를 강하게 가지고 있다는 사실이며, '예비적 조건 질문' 전략을 적게 사용한 경우에 해당된다는 점이다. 특히 청자가 규칙을 어긴 상황[4]의 경우에는 눈에 띄게 '예비적 조건 질문' 전략을 사용하지 않았다. 한편 학습자들이 명령법 전략을 사용한 경우, "Nettoyez la cuisine, s'il vous plaît"처럼, '명령법+ 예절 표지'의 구조를 쉽게 발견할 수 있다. 이는 명령법의 부담감을 예절표지로 완화시키려는 마음에서 발생한 자연스런 구조라고 볼 수 있다.

위의 주행위의 분석결과는, 학습자들이 요청의 권리가 있다면 직접 전략을 상당히 사용한다는 사실을 보여준다. 즉 직접전략을 많이 사용한 상황 순서는 상황[4], 상황[2]와 상황[8], 상황[9], 상황[7] 순이다. 반면에 간접전략을 많이 사용한 상황은 상황[1], 상황[6], 상황[10], 상황[12] 순이다. 말하자면 컴퓨터 사용규정, 같이 사는 동료가 어지러운 부엌으로 인한 피해, 시끄럽게 떠드는 아이들 소리로 인한 피해, 이웃이 크게 튼 음악으로 인한 피해 등 화자에게 요청의 권리가 강하게 있는 상황에서 학습자들은 적극적으로 직접 전략을 사용한다. 반면에 자신이 문을 열 수 없는 상태, 교재를 가져오지 않은 과오, 결석한 과오, 과제를 제 시간에 끝내지 못한 과오로 인하여 화자가 요청의 권리를 거의 가지고 있지 않을 때는 매우 높은 비율로 간접전략을 사용한다. 한편, 전체적인 빈도수에서 학습자들이 선호하는 '예비적 조건 질문', '명령법'의 전략들은 낮은 비율로 각 상황에서 도출되었다. 그 중 전 상황에서 상대적으로 고르게 나타난 전략은 '암시' 전략과 '소망 진술' 전략이라고 하겠다. 특히 '암시' 전략은 '컴퓨터실 좌석을 양보하라는' 상황[4]와 '도서관 문을 열어 달라는' 상황[1]에서 많이 사용되었는데, 상황[1]에서는 특히하게 20%가 극단적 암시전략을 사용하였다. 또한 '소망 진술' 전략은 '추천서를 부탁하는' 상황[5]에서 유독 많이 사용되었다.

## 2) 지원행위

학습자들이 지원행위를 위해 사용한 전략의 빈도와 지원행위를 사용한 학습자 비율은 다음과 같다.

표 3.

전체 지원행위 비교

단위(%)

상황 전략	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
서두							3.3	3.3				
선개입					3.3							
정당화	13.3	66.7	46.7	36.7	63.3	56.7	70	80	36.7	50	36.7	40
해제												6.6
보상									3.3		6.6	3.3
완화		3.3						3.3				
인정			6.7		6.7	3.3		16.7	6.7	23.3	23.3	16.7
불안			3.3									
반납										3.3		3.3
소개				3.3					6.6			3.3
어름		3.3			3.3							
급박										6.6	20	
압박										3.3		
비난		6.6		20				3.3	3.3			
위협				3.3								
사용자 비율	13.3	73.3	50	50	66.7	60	70	80	53.3	60	70	63.3

지원행위를 사용한 학습자들이 가장 많은 상황은 ‘이웃에게 음악을 낮추어 달라는’ 상황[8], ‘부엌을 치워달라는’ 상황[2], ‘여행정보 책자를 보내 달라는’ 상황[7]과 ‘퇴근 후에 남아달라는’ 상황[11] 순이며, 학습자들이 가장 적게 지원행위를 사용한 상황은 ‘문을 열어 달라는’ 상황[1], ‘교수에게 더 크게 말해 달라는’ 상황[3]과 ‘좌석을 양보하라’는 상황[4]이다. 이와 같은 결과는, 학습자들이 요청을 정당화해야 할 이유가 강한 경우에는 지원행위를 적극 사용하나, 반대로 굳이 정당화를 해야 할 필요를 못 느낄 경우에 지원행위를 사용하지 않는다는 사실을 보여주고 있다. 따라서 지원행위 전략으로 최고로 많이 사용한 전략은 ‘정당화’ 전략이며, 그 다음으로 ‘부담인정’ 전략이다. 먼저 ‘정당화’ 전략을 많이 사용한 상황 순은 상황[8], 상황[7], 상황[2] 순이다. 이 상황들은, 화자가 음악소리를 낮추어야 하는 이유, 여행 책자를 받고 싶은

이유, 부엌을 청소해주어야 하는 이유를 설명한다면, 청자는 이 요청들을 거부하지 못할 가능성이 많다. 반대로 상황[1]은 요청의 필연성이 상황 속에서 이미 이해되기 때문에 요청을 정당화할 필요가 없다. ‘부담인정’ 전략은 ‘퇴근 후에 남아 달라는’ 상황[11]과 ‘강의 노트를 빌려달라는’ 상황 [10]에서 가장 높게 나왔다. 한편, 이 두 가지 전략 이외의 지원행위 전략들은 미미하게 사용되지만, ‘컴퓨터실 좌석을 양보하라는’ 상황[4]는 ‘비난’ 전략이 눈에 띄게 사용되었고, 상황[11]은 ‘부담인정’ 전략과 함께 ‘급박함’ 전략이 두드러졌다. 이것은 각 상황들의 맥락의 특성에서 기인된 것으로 보인다.

### 3) 완화표현

다음은 담화 완성 질문지를 통해 얻은 학습자들의 답변들을 앞에서 제시한 완화표현 분류기준에 의하여 분석한 결과이다.

표 4.

전체 완화표현 비교

단위(%)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
예절	66.7	26.7	30	10	16.7	6.7	16.7	60	26.7	16.7	16.7	26.7
조건법	20	3.3	30		13.3	10		16.7	13.3	6.7	3.3	16.7
주관화		10		6.7	3.3		3.3					
최소화								3.3	10		3.3	
자문								3.3				
사용자 비율	80	36.7	60	16.7	33.3	13.3	20	60	50	23.3	20	43.3

위의 도표에서 보듯이, 학습자가 완화표현을 사용한 비율이 가장 높은 상황은 ‘문을 열어 달라는’ 상황[1]이며, 가장 적게 사용한 상황은 ‘교재를 보여 달라고 하는’ 상황[6]이다. 그리고 완화표현은 전체적으로 청자가 사회적 신분상 윗사람일 경우 더 많이 쓰이는 경향이 있으며, 화자가 윗사람일 경우 상대적으로 적게 쓰이는 경향이 있다. 이는 사회적 위계질서를 반영하여 경어법 체계를 발전시킨 한국문화와 관련이 있다고 생각한다. 또한 위의 도표는 ‘예절표지’와 ‘조건법’ 사용 전략이 학습자들이 주로 선호하는 완화표현 전략임을 잘 보여준다. 특히 ‘예절표지’ 전략의 경우, 상황[1]과 ‘음악을 낮추어 달라는’ 상황[8]에서 가장 많이 사용되었는데, 이 두 상황에서는 “Pouvez-vous ouvrir la porte pour moi, s'il vous plaît?”처럼 수행위로서 ‘예비적 조

건 질문' 전략을 쓰고, 완화표현으로 '예절표지'를 사용하는 전형적인 요청 형태가 나타난다. 또한, 학습자들의 응답을 통해 알 수 있는 사실은, 앞서서도 언급했듯이, 학습자들이 "Cédez la place pour les autres, s'il vous plaît" 처럼 '명령법'과 함께 s'il vous plaît를 하나의 구성체처럼 자주 사용한다는 것이다. 하지만 학습자들의 답안을 통해서 종종 '예절표지'를 과하게 사용하는 것을 볼 수 있다. 이 현상은 화자가 공손하려는 의지가 있으나 다양한 프랑스어의 완화표현을 동원할 역량이 부족하기 때문에 s'il vous plaît를 쉽게 덧붙이려는 경향에서 기인한다고 볼 수 있다. 한편, '조건법' 전략은 상황[3]과 상황[1]에서 눈에 띄이게 높게 사용되었다. 이 두 상황 모두 화자가 교수에게 무엇을 요청하는 상황으로, 전형적으로 경어법이 요구되는 상황이며, 교재에서 쉽게 찾아볼 수 있는 조건법 사용 용례로 볼 수 있다. 한편, 학습자들은 대부분은 한 가지 완화표현 전략을 선택하여 사용했으나, 소수는 복수 전략을 사용하였다. 그러나 전체 상황에 대해 완화표현을 사용한 총 학습자들의 평균 비율은 38%로서, 요청전략으로 완화표현을 사용하는 비율이 매우 낮다고 할 수 있겠다. 그리고 완화표현 전략도 '예절표지'와 '조건법 사용'에 집중되어 있어 상황에 적절한 다양한 완화표현 사용능력이 취약함을 알 수 있다.

#### 4) 환기소

12 개의 요청 상황의 유형별 환기소 사용률과 환기소를 사용한 학습자 비율은 다음과 같다.

표 5.

전체 환기소 비교

단위(%)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
환기어	36.7	13.3	40	23.3	3.3	40		40	13.3	3.3	6.7	20
존칭어	33.3	3.3	13.3	6.7	16.7			3.3			13.3	10
직위			30		36.7		3.3			10		40
이름		3.3			13.3					3.3	3.3	
명사				3.3					40			
대명사		3.3							3.3			
사용자 비율	63.3	16.7	73.3	30	70	40	3.3	43.3	56.7	16.7	23.3	66.7

학습자가 환기소를 가장 많이 사용한 상황은 상황[3], 상황[5], 상황[12], 상황[1] 순이다. 특이한 것은, 이 모든 상황이 사회적 지위가 크게 차이가 나는 교수에게 ‘크게 말하기’, ‘추천서 쓰기’, ‘과제 제출 연장’, ‘문 열기’을 요청한 점이다. 반면에 거의 환기소를 사용하지 않은 상황은 ‘여행 정보 책자를 보내 달라는’ 상황[7]인데, 이는 그만큼 요청의 부담이 없음을 의미하는 것으로 보인다. 또한 위의 도표는 대부분의 환기소 전략이 환기어로 나타나고 있음을 보여준다. 환기소라는 의미 속에는 이미 환기어의 의미를 포괄적으로 내포하고 있음을 본다면, 이것은 당연한 사실이다. 그럼에도 불구하고 학습자들이 사용한 환기어는 거의 excusez-moi와 pardon으로 그 유형이 매우 제한되어 있고, 많이 사용한 상황 순서는 상황[3], 상황[6], 상황[8] 그리고 상황[1] 순이다. 한편, 존칭어는 상황[1]에서 monsieur가 상대적으로 많이 나왔다. 그리고 직위나 역할은 대부분 화자 자신보다 사회적 신분이 높은 청자를 대상으로 사용되는데, 상황[12]와 상황[5]에서 professeur로 많이 나왔다.

#### 5) 화자의 관점

각 상황 속에서 요청 언화행위의 화자의 관점이 어떻게 발화되는가를 살펴본 결과는 다음과 같다.

표 6.

전체 화자의 관점 비교

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
청자	76.7	83.3	83.3	70	73.3	56.7	83.3	90	86.7	70	83.3	83.3
화자	3.3	13.3	13.3	10	26.7	40	16.7	6.7	6.7	30	13.3	10
비인칭	20	3.3	3.3	20		3.3		3.3	6.7		3.3	3.3

화자의 관점이 가장 청자중심적인 상황은, ‘음악을 낮추어 달라는’ 상황[8]이다. 그러나 다른 상황들도 상황[6]을 제외하고 청자중심적 발화로서 크게 차이가 나지 않는다. 따라서 응답자들은 전체적으로 청자중심적 요청발화를 한 것으로 볼 수 있다. 반면에 화자중심에서 가장 많이 요청을 한 경우는 ‘교재를 보여 달라고 하는’ 상황[6]이다. 또한 ‘강의 노트를 빌려달라는’ 상황[10]은 그 다음으로 높은 화자중심적 발화였다. 이 두 상황은 다른 상황들과 비교적 차이가 나는데, 이들은 모두 같은 수업을 듣고 있는 학생들 간의 요청 상황이다. 한편, “Il ne faut pas jouer aux jeux ici, Est-ce que c'est possible de donner le rapport autre jour?”처럼 화자도 청자도 아닌 비인칭 관점으로 요청을 표현한 상황은 ‘컴퓨터실의 좌석을 양도해 달라는’ 상황 [4]와 ‘교수에게 도서관 문을 열어 달라는’ 상황[1]에서 많았다. 이는 ‘암시’ 혹은 ‘강한 암시’ 수행위 전략 때문이다.



## 2. 상황 유형별 분석

### 1) TYPE1

상황 [1]: 교수에게 도서관 문을 열어달라는 요청

이 상황에서 눈에 띄는 것은 주행위 전략으로 직접전략을 사용한 학생의 비율이 6.7%으로 극히 낮다는 점이다. 문을 열어 달라는 요청은 근본적으로 화자가 수혜를 입는 것임으로 화자가 간접전략을 사용하는 것이 경어법의 관점에서 타당하다. 따라서 주행위 전략 중 ‘예비적 조건 질문 전략’ 사용이 70%로 높은 편이다. 또한 ‘암시’ 전략과 ‘강한 암시’ 전략도 23.3%로 주목되는데, 특히 상황[1]에서 요청행위로 *s'il vous plaît* 로만 적어 ‘강한 암시’ 전략을 사용한 학생들이 있다는 사실이 특이하다. 이는 앞에서 밝힌 바와 같이 한국문화에서의 화용론적 전략이 전이된 결과로 볼 수 있을 것 같다. 즉 윗사람이나 모르는 사람에게 도움을 청할 때, 언어적으로 명시적 요청을 하지 않고 요청행위를 자신이 처한 상황 문맥을 통해 강하게 암시하기 때문이다. 또한 ‘예절표지’ *sil vous plaît* 를 사용한 학습자들이 60%이며, 또 다른 완화표현 *pourriez* 를 사용한 사람까지 합치면 전체 완화표현을 사용한 비율은 80%에 이른다. 한편, 요청 지원행위를 사용한 학습자의 비율은 다른 상황과 비교하여 가장 낮는데, 모두 "Mes mains sont plaines" 같은 ‘정당화’ 전략이다. 이는 요청행위가 상황 속에서 명시적으로 드러나기 때문에, 학습자들이 또 다른 요청 지원행위는 불필요하다고 생각하기 때문으로 보인다. 또한 상황[1]에서 환기소를 사용한 비율은 63.3%이며, 그 중 환기어, *Excusez-moi*, *Pardon* 을 사용한 비율이 36.6%이고, 존칭어 *Monsieur* 을 사용한 비율은 30%이다. 마지막으로 화자의 관점은 청자중심적 발화가 76.6%이며, 화자중심적 발화는 3.3%로 아주 낮다. 그리고 20%가 비인칭적 발화이다.

상황[3]: 교수에게 크게 말해 달라는 요청

상황 [3]에서 주행위 전략으로 ‘예비적 조건 질문’ 전략을 사용한 학습자 비율은 66.6%이지만, ‘명령법’ (16.6%)등 직접전략을 사용한 비율도 36.6%로 상당히 높은 편이다. 이는 학생으로서 수업의 권리가 있어 상대적으로 요청의 부담이 적은 점에서 기인한다고 볼 수 있다. 비록 직접전략 비율이 높다 하더라도, 교수에게 하는 요청이라 완화표현을 사용한 학습자 비율이 60%로 두 번째로 높다. 그런데 다른 상황과 비교하여 조건법 사용이 가장 높았는데, 이는 학습교재 등에서 교수와 같은 윗사람에게 조건법을 사용한 예문이 많이 나오기 때문일 것이다. 한편, 지원행위는 50%의 학습자들만이 사용했다. 이것은 두 번째로 지원행위 사용 비율이 낮은 것이다. 즉 교수에게 더 큰 소리로 말해 달라는 요청은 이미 명료하고 정당한 요청임으로 지원행위가

그렇게 필요로 하지 않음을 반증하는 것이다. 그리고 지원행위 전략으로 응답자들은 주로 ‘정당화’ 전략을 사용하는데, 그 사용률은 46.7%이다. 한편, 환기소를 사용한 학습자 비율은 73.3%로 가장 높는데, 환기어가 40%가 사용되었고, 존칭어는 43.3%가 사용되었다. 끝으로 교수에게 말을 크게 해 달라는 요청이라 화자의 관점이 청자중심적 발화가 83.3%, 화자중심적 발화는 13.3%이다.

## 2) TYPE 2

상황[5]: 교수에게 추천서를 요청하는 상황

본 상황의 주행위 전략으로 직접전략을 사용한 비율이 26.6%로 높은 편에 속한다. 직접전략으로서 눈에 띄는 전략은, "J'ai besoin de lettre de recommandation"과 같은 ‘소망진술’ 전략이다(20%). 이는 학생이 추천서를 요구할 때, 자신의 소망 혹은 필요를 진술하는 방법으로 요청행위를 하는 것이 교수에게 직접 요청행위를 언급하는 것보다 공손한 모습으로 받아들여질 수 있기 때문이다. 간접전략으로 가장 많이 사용된 ‘예비적 조건 질문’ 전략은 중간 수준으로 사용되었다(66.7%). 한편 지원행위 전략은 전체 학습자 중에서 66.7%가 사용하였는데, 그 중 ‘정당화’ 전략이 63.3%로 주를 이룬다. 이 상황은 추천서가 필요한 이유를 교수에게 설명하는 것이 타당하기 때문이다. 또한 완화표현을 사용한 학습자가 33.3%로 다른 상황과 비교하여 중간 수준에 해당한다. 그리고 환기소 사용률이 총 70%로, 상황[3]에 이어 두 번째로 높다. 이는 두 상황이 모두 교수에게 요청하는 상황이라서 자연적으로 환기소 사용률이 높는데, 직위(professeur)와 존칭어(monsieur) 사용률이 도합 53.3%로 높았다. 마지막으로 상황[5]에서 주목할 부분은 화자의 관점은 화자중심적 발화가 26.6%로 상대적으로 많이 사용되었다는 점이다.

상황[12]: 과제 제출일을 연장을 요청하는 상황

이 상황의 주행위 전략으로 직접전략 비율은 낮은 편에 속한다(13.3%). 왜냐하면 과제 제출 마감일을 연장시켜 달라는 요청은 화자의 요청 권리가 낮기 때문에, 이런 상황의 특성상 직접전략을 사용하는 것이 어렵기 때문이다. 반대로 간접전략인 ‘예비적 조건 질문’ 전략은 80%로 모든 상황 중에서 두 번째로 높다. 그리고 지원행위를 사용한 학습자 비율은 63.3%로 중간 수준이며, 완화표현을 사용한 학습자 비율은 총 43.3%이다. 또한 본 상황에서 환기소는 두 번째로 높은 사용률(66.6%)을 보였으며, 그 중 직위, professeur 를 사용한 학습자들이 다른 상황과 비교하여 제일 많았다(40%). 한편 본 상황을, 동일하게 교수를 대상으로 요청행위를 한, 앞의 상황[5]와 비교해 볼 때, 주행위의 직접전략과 지원행위의 ‘정당화’ 전략은 상황[5]에서 더 많이 사용되었다. 이는 상황[5]가 상황[12]에 비하여 요청의 당위성을 말하면서 추천

서를 받을 화자의 권리가 좀 더 강하기 때문으로 보인다. 반면에 완화표현 사용자 비율은 상황[12]가 더 높는데, 이는 청자의 요청 수행의무가 더 낮은 상황[12]에서 화자는 완화표현을 더 사용하여 공손하게 요청하는 전략을 사용하기 때문으로 보인다. 마지막으로 상황[12]는 화자의 관점이 청자중심적인 것이 83.3%로 매우 청자중심적 특성을 보인다.

### 3) TYPE 3

상황[2]: 공동세입자에게 부엌을 치워달라고 요청하는 상황

본 상황은 부엌을 지저분하게 해 놓은 공동세입자에게 부엌을 치워달라는 화자의 권리가 강하기 때문에 주행위 전략에 있어서 직접전략을 사용한 비율이 모든 상황들 중 두 번째로 높지만, ‘예비적 조건 질문’ 전략 사용률은 낮다(56.6%). 또한 지원행위 전략을 사용한 응답자들의 비율은 두 번째로 높는데(76.7%), 그 중 ‘정당화’ 전략이 매우 높은 편이다(66.7%). 이는 세입자 간에 부엌을 정돈해 달라는 요청이 청자에게 부담을 지우는 것이기 때문에, 화자가 친구를 초대했다는 정당성을 기술하는 것이 요청 수행의무를 강화하기 때문이다. 그 외에도 여러 지원행위 전략이 사용되었으며, 복수 전략을 사용하는 경우도 있었다. 한편, 완화표현을 사용한 학습자 비율 낮은 편이다(36.6%). 완화표현 전략 중 특이하게 “Je pense que tu dois nettoyer la cuisine” 같은 ‘주관화’ 전략(10%)이 눈에 띈다. 마지막으로 학습자의 환기소 사용 비율은 아주 낮은 편이고(16.7%), 요청이 청자중심적 관점을 강하게 보인다고 할 수 있겠다(83.3%).

상황[6]: 옆 자리 학생에게 교재를 보여 달라고 요청하는 상황

이 상황은 주행위 전략으로 직접전략 사용률이 가장 낮은 특성을 가지고 있고(9.9%), 간접전략인 ‘예비적 조건 질문’ 전략이 다른 상황과 비교하여 두 번째로 많이 사용할 정도로(86.6%) 간접전략을 전형적으로 사용하는 상황이다. 학습자의 완화표현 사용률도 가장 낮다(13.3%) 이는 상황[2]처럼 화자와 청자가 사회적 신분상 동등한 관계임으로, 화자가 완화표현을 통한 공손법을 사용할 필요성을 느끼지 못하는 것으로 해석할 수 있겠다. 또한 지원행위 사용률은 60%로 중간 수준이며, 학습자의 환기소 사용률도 중간 수준인데(40%), 모두가 환기어를 통해 나타났다는 점이 특이하다. 마지막으로 화자의 관점은 청자중심적 발화가 56.6%이고, 화자중심적 발화는 40%로 다른 상황에 비하여 가장 높다는 특성을 가지고 있다.

## 4) TYPE 4

상황[8]: 연주하고 있는 이웃에 사는 사람에게 음악을 낮추어 달라고 요청하는 상황

상황[8]의 주행위의 직접전략은 두 번째로 높게 사용되었고(36.6%), 간접 전략인 ‘예비적 조건 질문’ 전략은 중간 수준으로 사용되었다(56.6%). 그리고 지원행위를 사용한 학생비율은 무려 80%로 가장 높았다. 이는 응답자들이 음악을 낮추어 달라는 상황에 대한 지원행위의 필요성을 가장 많이 느꼈다는 것을 의미한다. 이 상황에서는 지원행위를 사용한 모든 학생들은 특이하게 ‘정당화’ 전략을 사용하였는데(80%), 이는 상대방의 취미활동에 개입하는 부담을 최소화하기 위해 요청의 정당성을 설명하고자 하기 위함이다. 또한 ‘부담인정’ 전략도 상대적으로 눈에 띈다(16.7%). 그 외 ‘정당화’ 전략과 ‘부담인정’ 전략을 함께 사용하는 것처럼 복수 전략을 사용한 경우가 많은 편이다(16.7%). 한편, 본 상황에서 완화표현 사용자 비율도 매우 높았는데(60%), ‘예절표지’와 ‘조건법’ 전략만이 아니라, *ça te dérange*-와 같은 ‘자문조치’ 전략과 *un petit peu* 와 같은 ‘최소화’ 전략도 나타났다. 그리고 환기소를 사용한 학습자 비율은 중간 수준이며(43.3%), 환기어 *excusez-moi* 가 가장 많이 사용되었다(40%). 마지막으로 이 상황의 화자의 관점은 청자중심적 발화가 90%로 다른 상황들에 비하여 가장 높았다.

상황[10]: 친구에게 복사하기 위하여 강의노트를 빌려 달라는 요청 상황

상황[10]은 직접전략이 상대적으로 매우 적게 사용되었다(10%). 따라서 ‘예비적 조건 질문’ 전략이 가장 많이 사용된 상황이 되었다(90%). 또한 지원행위를 위한 전략을 사용하는 학생의 비율이 60%로 중간 수준을 보였는데, 주목할 점은 “*Je suis désolé mais tu peux me prêter tes notes?*” 같은 ‘부담인정’ 전략이 23.3%로 상대적 높이 나타난 점이다. 이는 강의 노트를 빌리는 것이 청자에게 부담을 주는 행위임을 화자가 의식했기 때문이다. 그리고 “*Tu sais, j'étais absent au dernier cours.*”, “*Je vais les rendre tout de suite après que je les photocopie*”와 같은 ‘정당화’ 전략과 ‘반납약속’ 전략을 ‘부담인정’ 전략과 함께 사용된 경우도 있다. 한편, 완화표현을 사용한 학생 비율은 23.3%로 중간 수준이며, 환기소의 경우는 16.6%로 매우 낮다. 또한 화자의 관점은 청자중심적 발화가 70%이며, 화자중심적 발화는 30%로 화자중심적 발화가 많은 경우이다.

## 5) TYPE 5

상황[4]: 컴퓨터 관리자가 게임을 하는 학생에게 다른 학생에게 자리를 양보하라고 요청하는 상황

이 상황은 규정을 위반한 청자에게 교정의 측면을 가지고 있어서 직접적인 요청을 할 가능성이 많은 점이 특징이다. 이런 점으로 말미암아 수행위 전략을 위해 직접전략이 가장 많이 사용되었는데(50%), 그 중 ‘명령법’ 전략이 주를 이룬다(33.3%). 반대로 간접전략은 매우 적게 사용되었는데, ‘예비적 조건 질문’ 전략이 다른 상황에 비하여 가장 적게 사용되었다는 점이 특이하다(16.6%). 뿐만 아니라 ‘암시’ 전략(33.3%)도 상대적으로 많이 사용되었다. 한편 지원행위를 사용한 학습자 비율은 50%로 두 번째로 낮다. 특히 ‘정당화’ 전략의 사용비율이 30%(9명)로 다른 상황에 비하여 매우 낮다. 다시 말해 잘못을 범하고 있는 청자에 대해 화자는 자신의 요청에 대해 정당화를 할 필요성을 느끼지 못하는 것으로 볼 수 있다. 오히려 "Vous ne pouvez pas utiliser l'ordinateur dans un but non pédagogique"와 같이 ‘비난’ 전략이 상대적으로 많이 사용되었다(20%). 그리고 완화표현을 사용한 학생 비율도 매우 낮다(16.6%). 이는 규정에 어긋난 것을 바로잡기 위한 강한 요청일 경우, 완화표현을 동원할 필요가 없기 때문으로 보인다. 한편 환기소를 사용한 학생비율은 중간 수준이며(30%), 환기어가 주를 이룬다(23.3%). 그리고 화자의 관점은 청자중심적 발화가 73.3%로 낮은 편인데, 이는 "Il est interdit de jouer aux jeux, ici" 와 같은 비인칭 표현이 상대적으로 많았기 때문이다(20%).

상황[9]: 아이들에게 다른 곳에 가서 놀라고 요청하는 상황

상황[9]는 ‘명령법’ 전략 사용률이 높고(20%), 또 직접 전략 사용률도 높다(33.3%). 반대로 간접전략인 ‘예비적 조건 질문’ 전략 사용률은 매우 낮은 편이다(50%). 그 이외도 적지만 ‘암시’, ‘명시적’, ‘소망진술’, ‘강한 암시’ 등 다양한 전략들이 사용되었다. 또한 지원행위를 위해서도 학습자들은 다양한 전략을 동원했으나, 총 사용자 비율은 낮은 편이다(53.3%). 이는 아이들에게 다른 곳으로 가서 놀라는 요청에 대해 지원발화를 할 필요를 크게 느끼지 않았기 때문으로 보인다. 한편, 완화표현을 사용한 학생비율은 조금 높은 편이며(50%), 환기소 사용자 비율은 중간 수준이다(56.7%). 화자의 관점은 청자중심적 발화가 상대적으로 높았다(86.7%).

## 6) TYPE 6

상황[7]: 제자인 여행사 직원에게 여행용 책자를 보내달라고 요청하는 상황.

본 상황에서 수행위를 위해 매우 다양한 전략이 사용되었는데, 직접전략은 다른 상황에 비해 중간 수준으로 사용되었으며(26.6%), 간접전략인 ‘예비적 조건 질문’ 전략도 중간 수준이었다(66.7%). 반면에 지원행위를 사용한 학생의 비율은 높은 편에 속한다(70%). 그 중 ‘정당화’ 전략 사용률이 두

번째로 높은 점이 주목할 만한데(70%), 이는 응답자들이 여행용 체크자를 요구한 이유에 대한 정당화가 필요하다고 인식하기 때문이다. 반면에 제자에게 요청하는 상황이어서 완화표현을 사용한 학생 비율은 아주 낮은 편이다(20%) 뿐만 아니라 환기소 사용률도 가장 낮았으며(3.3%), 화자의 관점은 청자중심적인 것이 83.3%에 이른다.

상황[11]: 급한 보고서로 인하여 비서에게 퇴근 시간 이후에 남아달라고 요청하는 상황

상황[11]은 주행위의 간접전략인 ‘예비적 조건 질문’ 전략 사용률이 높은 편이나(70%), 직접 전략 사용률은 중간 수준을 보인다(23.3%). 특히 "Je vous demande de rester après les heures de bureau"와 같은 ‘명시적’ 요청 전략이 다른 상황보다 높다는 점이 눈에 띈다(10%). 또한 지원행위를 사용한 학생 비율은 높으나(70%), ‘정당화’ 전략 사용률은 매우 낮고(36.6%), 반면에 "Je sais que ça te dérangera"와 같은 ‘부담인정’ 전략은 가장 높다(23.3%). 이는 비서에게 퇴근시간 이후에도 남아달라는 부담감을 인정해야 한다는 심리에서 기인한 것이다. 그 외에도 "Oh, un rapport est urgent"과 같은 ‘긴급’ 전략(20%)과 "je vais t'acheter quelque chose à boire"와 같은 ‘보상’ 전략(6.6%)도 사용되었다. 한편, 완화표현을 사용한 학생 비율은 낮은 편이다(20%). 이는 사회적 지위가 높은 화자가 부하 직원에게 요청을 하는 상황 때문이다. 환기소 사용률도 역시 낮은 편에 속하고(23.3%), 화자의 관점은 청자중심적 발화가 83.3%로 높은 편이다.

#### IV. 결론 및 제언

지금까지 우리는 다양한 상황의 요청 언화행위를 구성요소별로 분석하였다. 이것을 바탕으로 우리는 다음과 같이 연구를 정리하고자 한다.

첫째, 응답자들은 주행위 전략으로 ‘예비적 조건 질문’ 전략을 가장 많이 사용하였으며, 그 다음은 ‘명령법’ 전략, ‘암시’ 전략, ‘소망’ 전략 순이었다. 그런데 직접전략인 ‘명령법’ 전략이 두 번째 위치에 오른 것과 ‘암시’ 전략이 세 번째 위치를 차지한 점은 주목할 부분이다. 우선 ‘암시’ 혹은 ‘강한 암시’ 전략이 많이 나타난 것은 청자에게 요청의무를 명시적으로 언급하는 것을 회피하려는 한국문화에서 비롯된 사회화용적 전이로 말미암은 것으로 볼 수 있다. 그리고 ‘명령법’ 전략의 사용률이 높은 것은 국내 학습자들이 원어민보다 직접전략을 더 많이 사용하려는 속성으로 인한 것도 있고, 또 한국문화의 경어체계가 사회적 지위의 격차와 위계질서의 구분을 통해 형성되어 있기 때문

으로 생각할 수도 있다.<sup>7</sup> 또한 연구 결과는 직접전략의 사용을 결정하는 요인이 대화자들 간의 사회적 지위의 격차보다는 화자의 요청의 권리에 영향을 받고 있음을 보여주었다.

둘째, 지원행위를 위한 전략으로, 응답자들은 ‘정당화’ 전략과 ‘부담인정’ 전략을 주로 사용하였다. 또한 이들은 완화표현(38.5%)보다 지원행위(59.1%)를 사용하는 것을 더 선호하고 있는 것을 보여주었다. 이는 지원행위보다 완화표현을 사용하는 것이 더 복잡한 화용능력을 요구하기 때문이고, 또 지원행위들은 요청을 실현하는 주행위 밖에 놓임으로써 좀 더 편하게 사용할 수 있기 때문이라고 볼 수 있다. 그런데 본 연구의 설문지의 응답들 중, 지원행위에 관한 두 가지 극단적 모습을 찾아 볼 수 있었다. 즉 하위 학습자들의 경우는 지원행위를 사용하지 않는 경우들이 많이 보이고, 상위 학습자들의 경우는 긴 지원행위를 사용하는 경향을 보인다. 후자의 경우는 당연히 언어능력이 낮기 때문에 지원행위를 더 많이 사용하나, 문제는 필요한 것보다 더 많이 지원행위를 사용하기 때문에 과잉표현이 되는 점이다. 이런 지원행위의 과잉사용은 자신이 공손하게 자기 행동을 설득하는데 부족한 측면을 보충하기 위한 보완적 전략이라고 해석되는 측면도 있다.

셋째, 본 연구는 응답자들이 완화표현을 사용하는 것을 매우 낮설어 하고 있음을 명백히 보여 주었다. 그리고 그들의 완화표현 전략도 오직 *s'il vous plaît*에 집중되어 있음을 보여 주었다. 즉 완화표현을 사용한 응답자들의 대다수는 ‘예절표지’를 사용하였고, 그 다음 전략으로 ‘조건법’ 전략을 선택하였다. 다른 ‘주관화’, ‘최소화표현’, ‘자문조치’ 전략들을 사용한 응답자는 극히 소수였다. 이렇게 *s'il vous plaît*를 유독 과잉 사용될 정도로 선택하는 것은, 학습자들이 명백한 경어 표현인 ‘예절표지’를 선택하여 공손한 방식으로 요청 메시지를 분명히 전달하려는 의도가 있기도 하지만, 다른 어휘적, 통사적 완화표현들을 사용할 역량이 부족하기 때문이기도 하다. 왜냐하면 다양한 완화표현을 사용하는 것은 단순히 *s'il vous plaît*를 사용하는 것보다 더 깊은 화용적 능력이 요구되기 때문이다.

넷째, 요청을 위해 환기소를 사용한 응답자들은 절반에도 못 미쳤다(41.9%). 그것도 상황별로 극심한 편차를 보이고 있으며, 주로 ‘환기어’와 ‘존칭어’를 주로 사용하고 있었다. 이는 응답자들이 환기소의 화용론적 역할과 기능을 제대로 인식하지 못하고 있음을 보여준다.

다섯째, 화자의 관점에 관하여 우리는 청자의 사회적 위치가 높은 경우 청자중심적 반응이 나타나고, 사회적 지위가 같거나 낮을 경우 화자중심적 반응이 나타날 것으로 예상했으나, 본 연구 결과는 이러한 변인과 상관이 없이

<sup>7</sup> 상호 문화적 관점에서 한국어와 미국영어의 요청 실현 양상을 비교한 Ko(1995)의 연구는 한국인은 언어학적 경어법을 통한 구분에 집중하는데 반해, 미국인들은 경어체계상 구분보다는 요청의지 측면의 상대적 강도를 더 의식한다고 주장했다.

매우 청자중심적인 것으로 나타났다. 단지 소수의 상황만이 특별히 화자중심적 관점을 보였다. 이런 결과는 많은 교제가 청자중심적 요청발화로 구성되어 청자중심적 관점이 익숙해서인지 아니면 피실험자 집단이 적기 때문인지 확실하지 않다.

이와 같이 높은 직접전략 사용률, 지원행위 사용의 미숙함, 매우 제한적인 완화표현과 환기소 사용, 청자중심적 화자의 관점 등은 서로 상호작용을 일으켜 국내 학습자들의 요청 언화행위가 매우 직접적인 방식으로 표현되는 결과를 가져온다. 그런데 이러한 직접적 표현방식은 때때로 프랑스어 모국어 화자로 하여금 뜻하지 않은 오해를 일으키고 급기야 의사소통의 실패로 귀결될 수도 있을 것이다. 물론 화용 능력을 꼭 교실에서 가르쳐야 하는지 또는 가르치는 것이 가능한가에 대한 의문을 충분히 제기할 수도 있다고 본다. 그러나 의사소통 능력을 구성하는 요소 중에 결코 무시할 수 없는 구성요소가 화용능력임을 부인하기 어렵다면, 또 화용지식이 프랑스 문화와 사회의 특수성을 함의한다면, 프랑스어 교육 초기부터 명시적으로 화용능력을 가르치는 것은 성공적인 의사소통을 위해 중요한 일이 될 것이다. 게다가 성인 학습자의 경우 이미 모국어 습득을 통해 어느 정도 보편적인 화용지식을 갖추고 있다는 점도 언어지식과 함께 화용지식을 가르치지 않을 이유가 없을 것이다. 따라서 우리는 다음과 같이 화용능력 신장을 위한 교육 방향을 제시하고자 한다.

첫째, 프랑스어 교육에서 ‘간접성 (indirection)’이란 화용론적 개념을 접목시키고, 또 이것과 예절 간의 관계를 가르칠 필요성이 있다. 즉 거의 전형적인 의사소통 장면들을 통하여 그 장면에서 부합한 표현들과 어휘들을 익히는 것이 화용능력 습득의 전부인 교실 상황에서, 같은 요청 과제라고 하더라도, 발화상황에 따라 ‘간접성’의 정도가 다른 여러 표현들로 사용해야 함을 가르칠 필요가 있다. 예를 들어, 부엌을 치워달라는 요청을 하는 상황에서, “Nettoie la cuisine!”는 명시적이고 직접적인 요청표현이 되지만, 맥락에 따라서 “Si tu rangeais la cuisine pour une fois?”, “Peux-tu nettoyer la cuisine?”, “Je veux que la cuisine soit propre.”처럼 점점 간접성이 강화되는 표현들로 바꾸어 말해야 한다는 것을 가르칠 필요가 있다. 이렇게 ‘간접성’의 정도에 따른 다양한 표현들을 접한 학습자들은, 더 간접적인 표현이 될수록 청자는 화자의 의도를 유추하기가 어려워지지만, 청자의 체면을 위협하는 부담은 적어져 더 공손한 표현이 된다는 사실을 알게 된다. 그리고 만약 상황에 맞지 않는 직접적 전략을 무분별하게 사용한다면, 불필요한 오해를 발생시킬 수도 있음도 이해하게 된다. 따라서 학습자들로 하여금 간접성의 정도와 그것과 예절과의 관계를 잘 이해시키고, 또 프랑스 문화에 적절한 다양한 간접적 표현들을 연습하게 하는 것은 국내 학습자의 화용능력을 신장시키



는 교수방안이 될 것이라고 생각된다.<sup>8</sup>

둘째, 완화표현을 학습자의 수준을 고려하여 화용론적 지식과 함께 다양하게 사용할 수 있도록 가르쳐야 한다. 사실 프랑스어 모국어 화자들은 각주(6)에서 밝힌 것처럼, 매우 다양한 완화표현 전략들을 사용한다. 하지만 국내 교실에서는 여러 완화표현 전략은 명시적으로 설명되지 않으며, 또 설명된다 하더라도 개별적으로 ‘어조완화’, ‘공손한 표현’ 정도로 제시되거나 혹은 화용적 능력과 전혀 상관없이 다루어지고 있다. 따라서 다양한 완화표현에 대해 명시적으로 교육할 필요가 있는데, 가급적 이것을 사용하는데 개입하는 심리적, 언어학적 부담감을 고려하여 단계별로 가르치는 것이 좋다. 만약 편의상 완화표현을 세 단계로 구분하여 가르치고자 한다면, 첫 단계에서는 학습자들이 쉽게 이해할 수 있거나, 교실에서 자주 접한 완화표현들을 가르쳐야 한다. 본 연구의 응답자들이 주로 사용한 전략들, 즉 ‘예절표지’, ‘조건법’, ‘최소화’ 전략이 여기에 속할 것이다. 두 번째 단계에서는 어휘적 요소, 성구(locution)적 요소들로 구성된 완화표현을 가르치는 것이 좋을 것이다. 예를 들어 ‘주관화’, ‘자문조치’, ‘행위자 표현 회피’<sup>9</sup>, ‘어휘를 통한 어투완화’ 전략들이 이 단계에 해당할 수 있겠다. 성구와 어휘로 구성된 이 완화표현들은 학습자들이 그 의미를 이해하여 다양한 연습문제를 통해 숙지한다면, 큰 심리언어학적 장애 없이 여러 요청 상황에 적용할 수 있을 것이다. 마지막 세 번째 단계는 학습자들이 문장차원에서 통사적 언어지식과 함께 화용적 능력을 동원해야 하는 완화표현들이다. 예를 들어, ‘부정’, ‘시제의 비활성화’, ‘호의적 평가’, ‘요청 구문 이전의 요청 시도’(“J’aimerais savoir si vous pouvez rester pour la rédaction du rapport”)가 여기에 해당될 수 있겠다.

셋째, 지원행위에 관해서도 다양한 전략을 가지고 표현하는 방법을 학습자들에게 제시하고, 동시에 지원행위를 부족하지도, 과하지도 않게 적절하게 사용하는 것을 가르치는 것이 좋다.

넷째, 환기소를 상황에 맞게 적절하게 사용하는 방법을 가르칠 필요가 있다. 왜냐하면 요청 시에 국내 학습자들은 곧바로 주행위와 지원행위를 발화하는 것은 상당히 부담스럽고 때로는 자연스럽지 않을 수도 있기 때문이다. 환기소는 화자와 청자 간의 사회적 지위에 따른 관계를 고려하여 적절하게 사용됨으로써 이러한 부담감을 완화시키는 역할을 하게 된다. 따라서 교실에서 구체적으로 학습자들에게 환기소의 기능과 역할을 인식시키고, 요청표현

<sup>8</sup> 간접성을 인식시킨다는 것이 꼭 간접성의 정도와 경어법이 꼭 일치한다는 의미는 아니다. 문화와 문맥에 따라서 간접적 전략이 오히려 공손치 못하게 해석될 수도 있다. 예를 들어 ‘암시’ 전략은 간접적 전략인데 이 전략은 청자로 하여금 과도한 추론을 유발시켜 공손하지 않은 화법으로 받아들여질 수도 있다. 본 연구에서 나타난 ‘s’il vous plaît’ 만으로 요청행위를 표현하는 ‘강한 암시’는 프랑스 모국어 화자에게 몰이해 될 수도 있다.

<sup>9</sup> 이 전략은 화자 혹은 청자를 언화행위의 행위 주체자로 표현하는 것을 회피함으로써 요청의 부담감을 완화시킨다.

이 나올 때마다 환기소를 사용하도록 요구하거나, 교재에서 다루고 있는 요청 장면에서 대화자의 역할과 신분을 변형하여 연습을 한다면 효과적인 것이다.

다섯째, 화자의 관점에 관하여 학습교재나 교과서를 제작할 때 그리고 교실에서 다양한 예문들을 사용할 때, 가급적 화자중심적 관점도 적극적으로 반영하도록 노력해야 한다.

마지막으로, 다양한 매체를 통한 교육이다. 이것은 비단 요청 언화행위만이 아니라, 거절, 칭찬 등 다양한 언화행위가 담겨있는 교육용 동영상, 영화, 비디오 등 다양한 매체를 활용하여, 반복적 관찰을 통해 얻은 언어표현을 배운다거나, 한국 문화와의 차이를 말해본다거나, 등장인물의 역할을 변형하여 역할극을 해보는 등 다양한 활동을 구상해 볼 수 있을 것이다. 하지만 무엇보다도 중요하고 효율적인 학습자의 화용능력 신장 방안은 교수자가 직접 언어의 화용적 측면을 깊이 이해하고 좋은 학습교재와 교수방안을 구상하는 일이 될 것이다.

## 참고문헌

- 김덕영 & 심재황 (2008). 한국인 대학생들의 중간어 요청화행에 관한 연구. *언어학*, 16 권 1 호, 1-18.
- Bae, J. A.(2012). *La politesse dans la communication interculturelle : Les stratégies de politesse utilisées par les coréens apprenant le français comme langue seconde lors des situations de demande*. Thèse de Université de Montréal.
- Blum-Kulka, S., & Olshtain, E.(1984). Requests and apologies: A cross-cultural study of speech act realization patterns(CCSARP). *Applied Linguistics*, 5, 196-213.
- Blum-Kulka, S., & Olshtain, E.(1986). Too many words: Length of utterance and pragmatic failure. *Studies in Second Language Acquisition*, 8. 47-61.
- Blum-Kulka, S., House, J., & Kasper, G. (1989). *Cross-Cultural Pragmatics*. Norwood, NJ: Ablex.
- Byon, A. (2002). Pragmalinguistic Features of KFL Learners in the Speech Act of Request. *Korean Linguistics 11*, 151-182
- Byon, A. (2004). Sociopragmatic analysis of Korean requests: pedagogical settings. *Journal of Pragmatics 36*, 1673-1704.
- Hyme, D. (1972). On communicative competence. In J. B. Pride & J. Holmes (Eds), *Sociolinguistics*. England: Hazell Watson & Viney Ltd.

Ko, I. S. (1995). *A cross-cultural study of requests in English and Korean*. doctoral dissertation. Seoul: Seoul National University.

## 부록

### 담화완성형 질문지의 상황들

#### Situation [1]

Vous êtes étudiant(e) dans une université. Vous allez à la bibliothèque de l' université pour retourner plusieurs livres et vos mains sont pleines. Il y a un homme près de la porte de la bibliothèque qui semble être un professeur. Vous voulez lui demander de vous ouvrir la porte. Comment lui demanderiez-vous dans cette situation

#### Situation [2]

Vous avez un nouveau colocataire. Vous habitez avec lui depuis une semaine, donc vous ne le connaissez pas bien. Hier, votre colocataire a cuisiné, mais n' a pas nettoyé la cuisine. Vous avez invité quelques amis pour le souper ce soir. Vous voulez demander à votre colocataire de nettoyer la cuisine. Comment lui demanderiez-vous dans cette situation

#### Situation [3]

Vous suivez le cours d' un professeur que vous n' avez encore jamais vu. Aujourd' hui, c' est la première journée de cours. Le professeur parle de choses importantes, comme le recueil de textes, les travaux et les examens. Puisque la classe est assez grande et que le professeur ne parle pas très fort, vous ne pouvez pas bien entendre ce qu' il dit. Vous voulez lui demander de parler plus fort. Comment lui demanderiez-vous dans cette situation

#### Situation [4]

Vous travaillez à temps partiel comme technicien informatique dans un laboratoire informatique. C' est la fin du trimestre et il y a plusieurs étudiants qui attendent leur tour pour utiliser les ordinateurs. Pendant que vous aidez un étudiant avec des problèmes techniques, vous voyez un étudiant qui joue à des jeux sur l' ordinateur. Dans ce laboratoire informatique, il est interdit d' utiliser l' ordinateur dans un but non pédagogique. Vous désirez lui

demander de céder sa place à un autre étudiant. Comment lui demanderiez-vous dans cette situation

Situation [5]

Vous êtes un étudiant au baccalauréat à l'université. Vous faites une demande d'admission pour un programme de maîtrise et vous avez besoin d'une lettre de recommandation. M. Tremblay est votre professeur depuis trois ans et vous avez une très bonne relation avec lui. Vous voulez lui demander une lettre de recommandation. Comment lui demanderiez-vous dans cette situation

Situation [6]

Vous êtes assis en classe. Vous réalisez que vous avez laissé votre recueil de textes à la maison. L'étudiant assis à côté de vous a son recueil ouvert devant lui et écoute le cours. Vous voulez lui demander de vous laisser jeter un coup d'œil au recueil. Comment lui demanderiez-vous dans cette situation

Situation [7]

Vous êtes professeur dans une université. Vous planifiez visiter la Turquie l'été prochain. Vous savez qu'une de vos anciennes étudiantes travaille dans une agence de voyages. Comme elle a travaillé en laboratoire avec vous pendant 3 ans, vous la connaissez bien. Vous voulez lui demander de vous envoyer des brochures d'informations. Comment lui demanderiez-vous dans cette situation

Situation [8]

Vous étudiez à la maison pour un examen de mi-session qui aura lieu demain. Par contre, vous n'arrivez pas à vous concentrer parce que votre voisin fait de la musique très fort. Il est votre voisin depuis deux ans et vous le connaissez bien. Vous voulez lui demander de baisser la musique. Comment lui demanderiez-vous dans cette situation

Situation [9]

C'est l'après-midi et vous essayez de vous reposer, mais vous n'arrivez pas à vous endormir parce que deux enfants font du bruit à l'extérieur de votre fenêtre. Ce sont les enfants de votre nouveau voisin. Donc, vous ne les connaissez pas encore vraiment. Vous voulez leur demander de jouer ailleurs. Comment lui demanderiez-vous dans cette situation

Situation [10]

Vous étiez absent au dernier cours de mathématiques. La semaine prochaine, il y aura un examen important et vous devez donc obtenir les

notes de cours de la semaine précédente afin de vous préparer pour l' examen. Vous voulez demander à votre ami proche en classe de vous prêter ses notes pour que vous puissiez les photocopier. Comment lui demanderiez-vous dans cette situation

Situation [11]

Vous êtes le directeur d' une compagnie. Vous avez une secrétaire qui travaille avec vous depuis 2 ans et vous la connaissez bien. Vous devez remettre demain un rapport urgent à une autre compagnie. Vous désirez donc lui demander de rester après les heures de bureau pour finir de rédiger le rapport. Comment lui demanderiez-vous dans cette situation

Situation [12]

Vous devez remettre votre travail de fin de session pour un de vos cours demain. Par contre, vous ne serez pas en mesure de le remettre à temps. Vous voulez parler au professeur, que vous connaissez depuis quelques années, et lui demander de vous donner un délai pour la remise du travail. Comment lui demanderiez-vous dans cette situation

박동열

서울대학교 사범대학 불어교육과

151-748 서울시 관악구 관악로 1

전화: (02) 880-7692

이메일: bondieu@snu.ac.kr

Received on August 30, 2013

Reviewed on October 18, 2013

Revised version received on November 18, 2013

Accepted on December 6, 2013