



## 저작자표시-비영리 2.0 대한민국

이용자는 아래의 조건을 따르는 경우에 한하여 자유롭게

- 이 저작물을 복제, 배포, 전송, 전시, 공연 및 방송할 수 있습니다.
- 이차적 저작물을 작성할 수 있습니다.

다음과 같은 조건을 따라야 합니다:



저작자표시. 귀하는 원저작자를 표시하여야 합니다.



비영리. 귀하는 이 저작물을 영리 목적으로 이용할 수 없습니다.

- 귀하는, 이 저작물의 재이용이나 배포의 경우, 이 저작물에 적용된 이용허락조건을 명확하게 나타내어야 합니다.
- 저작권자로부터 별도의 허가를 받으면 이러한 조건들은 적용되지 않습니다.

저작권법에 따른 이용자의 권리는 위의 내용에 의하여 영향을 받지 않습니다.

이것은 [이용허락규약\(Legal Code\)](#)을 이해하기 쉽게 요약한 것입니다.

[Disclaimer](#) 

문학박사 학위논문

한국어 인칭어의  
대인관계 관리 기능 연구

2023년 2월

서울대학교 대학원

국어국문학과 국어학 전공

Sally Ayman Mohamed Ibrahim KHALIL

# 한국어 인칭어의 대인관계 관리 기능 연구

지도교수 전영철

이 논문을 문학박사 학위논문으로 제출함  
2022년 10월

서울대학교 대학원  
국어국문학과 국어학 전공  
카릴 샬리

카릴 샬리의 문학박사 학위논문을 인준함  
2023년 1월

위원장 \_\_\_\_\_ (인)

부위원장 \_\_\_\_\_ (인)

위원 \_\_\_\_\_ (인)

위원 \_\_\_\_\_ (인)

위원 \_\_\_\_\_ (인)

<한국어 초록>

## 한국어 인칭어의 대인관계 관리 기능 연구

카릴 샬리<sup>1)</sup>

본 연구는 한국어 인칭어의 대인관계 관리 기능을 분석하는 데에 목적이 있다. 인칭어란 인칭 대명사와 명사구나 호칭어로 구성되는 인칭 표현을 일컫는 말이다. 대인관계 관리 기능은 Spencer(2008)의 대인관계 관리 이론(Rapport Management Theory)에서 소개된 주요 개념이다. Spencer(2008)는 인간은 상대방과의 관계에 대해 취하는 지향점에 따라 관계를 관리하려고 노력할 수 있는데 언어에는 이러한 지향점을 반영하는 기능이 있다고 주장한다. 한국어 인칭어는 영어를 비롯한 서구어나 아랍어와 달리 일정한 한 가지의 형태가 있는 것이 아니라 세 가지의 형태가 있다. 영형태, 인칭 대명사, 인칭 표현이다. 그리고 이러한 인칭어의 사용은 모든 상황에서 일정하게 나타나는 것이 아니라 대화 참여자의 관계 본질, 상황적 요인, 화자의 대인관계에 대한 지향점에 따라 달라질 수 있다. 즉, 동일한 화자와 청자일 때도 화자가 자기 자신이나 상대방을 지시하기 위해 선택하는 인칭어는 위의 요인들에 따라 다르게 나올 수 있다. 심지어 동일한 대화 장면 속에서도 달라질 수 있다. 이에 본 연구는 Spencer(2008)의 대인관계 관리 이론을 바탕으로 하여 달라지는 한국어 인칭어의 유형과 지향점을 반영하는 대인관계 관리 기능을 분석하는 데에 목적을 둔다.

한국어 인칭어의 사용은 두 가지로 나눌 수 있다. 대인관계 관리를 반영하는 전략적 인칭어 사용과 사회적 요인을 준수하는 규범적 사용이다. 한국어 모어 화자들이 인칭어를 사용할 때 늘 전략적으로 사용하는 것은

---

1) 본 논문 작성자는 한국정부초청장학금(Global Korea Scholarship)의 지원을 받은 장학생임.

아니다. 오히려 대부분의 경우에는 규범적으로 사회 요인에 따라 상황에 맞게 사용한다. 화자는 갈등 없이 대인관계를 안정적으로 유도하기 위해 문법화된 규범적인 인칭어를 사용한다. 반면 화자에게 특정한 목적과 지향점이 있으면 이를 달성하기 위해 인칭어를 전략적으로 사용할 수 있다. 즉, 규범에서 벗어나 상대방을 기존보다 높이거나 낮추는 등 상대방이 기대하지 못한 유표적인 인칭어를 사용하는 것이다.

본 연구는 이 두 가지 사용의 차이를 잘 드러내기 위해 발화된 직장 드라마 대본을 연구 자료로 사용하였다. 대화 환경을 직장 언어로 한정 한 이유는 직장 환경이 위계적이고 목표 지향적이면서 경쟁적이기 때문이다. 화자에게는 직장 환경에서 꼭 지켜야 할 규범적 인칭어 사용이 있다. 그렇지만 직장 환경에서 대인관계의 지향점과 달성하고자 하는 목표를 이루기 위해 규범에서 벗어나 전략적으로 인칭어를 사용할 수도 있다. 먼저 3장에서는 직장 환경에서 규범으로 여겨지는 인칭어의 형태와 기능을 살펴보았다. 규범도 사용하는 단체와 상황에 따라 다양하게 나타날 수 있다. 특히 직장 생활에서는 격식성이 주요한 역할을 하기 때문에 발화 상황을 격식적인지의 여부로 먼저 나눈 다음에, 화청자 관계 본질에 따라 상하 관계와 동등 관계로 다시 나누어서 인칭어의 규범적 사용을 살펴보았다.

규범적인 인칭어 사용을 분석해서 직장 생활에서 기준이 되는 규범적 사용을 설정한 다음, 대인관계 관리 기능을 반영하는 인칭어의 전략적 사용을 살펴보았다. 4장에서는 Spencer(2008)에서 소개한 4가지 지향점에서 한국어 모어 화자들이 이 지향점을 실현하기 위해 사용하는 전략이 무엇인지와 이 전략이 인칭어를 통해서 어떻게 반영되는지를 살펴보았다. 지향점에 따라 달라지는 인칭어의 전략적 기능에 중점을 둔 것이다. 5장에서는 화자의 대인관계 지향점에 따라 달라지는 한국어의 전략적 인칭어의 유형을 살펴보았다. 각 유형의 형태와 기능을 살펴보면서 전략적 인칭어의 형태와 기능을 대응시켰다. 마지막으로는 화용적 실패(Pragmatic Failure)라는 개념을 논의하면서 한국어 학습자들이 인칭어를 적절하게

사용하기 위해서는 문법 규칙을 학습하는 것과 함께 화용적 정보도 학습하는 것이 중요함을 논의했다.

정리하면 본 연구에서는 한국어 인칭어를 사회언어학적 관점에서 분석하기 위해 Spencer(2008)의 대인관계 관리 이론을 인칭어 연구에서 도입했다. 이를 바탕으로 한국어 인칭어의 기능을 규범적과 전략적 기능으로 나누었다. 대인관계 관리 기능을 반영하는 전략적 인칭어의 유형을 분석해서 각 유형이 수행하는 기능과 형태를 대응시켰다. 이 결과 한국어의 전략적 인칭어의 형태와 기능의 목록을 확보하였다.

주요어 : 인칭 대명사, 인칭 표현, 대인관계, 공손성, 경어법, 인칭어의 전략적 사용, 인칭어의 규범적 사용

학번 : 2017-34432

# 차 례

1. 서론 .....	1
1.1. 연구 목적 및 의의 .....	1
1.2. 연구 방법과 대상 .....	8
1.3. 기존 연구 검토 .....	12
1.4. 논의의 구성 .....	18
2. 기본적인 논의 .....	20
2.1. 공손 이론과 대인관계 관리 이론 .....	20
2.1.1. 공손 이론 출현과 흐름.....	20
2.1.2. 대인관계 관리 이론의 기본 주장과 적용 방법.....	24
2.1.3. 한국어 경어법의 전략적 사용.....	33
2.2. 한국어 인칭어의 유형 .....	38
2.2.1. 한국어 인칭 대명사의 유형.....	38
2.2.2. 한국어 인칭 표현의 유형.....	41
3. 한국어 인칭어의 규범적 기능.....	43
3.1. 인칭어의 규범적 기능과 전략적 기능.....	43
3.2. 규범적 기능의 사회적 요인.....	48
3.2.1. 격식적 상황에서의 힘 요인 .....	48
3.2.1.1. 상하 관계 .....	48
3.2.1.2. 동등이나 기타 관계 .....	56

3.2.2. 비격식적 상황에서의 거리 요인 .....	59
3.2.2.1. 상하 관계 .....	59
3.2.2.2. 동등이나 기타 관계 .....	68
<b>4. 한국어 인칭어의 전략적 기능:</b>	
<b>대인관계 관리 기능 실현.....</b>	<b>74</b>
<b>4.1. 대인관계 향상 지향점 .....</b>	<b>77</b>
4.1.1. 향상 지향점의 정의와 목적 .....	77
4.1.2. 향상 지향점 전략 .....	78
4.1.2.1. 거리 좁히기 전략 .....	80
4.1.2.2. 수혜자 공손 전략 .....	91
<b>4.2. 대인관계 유지 지향점 .....</b>	<b>99</b>
4.2.1. 유지 지향점의 정의와 목적 .....	99
4.2.2. 유지 지향점 전략 .....	100
4.2.2.1. 대인관계 위협 화행 완화하기 전략 .....	102
4.2.2.2. 대인관계 파괴 방지 전략 .....	110
<b>4.3. 대인관계 무시 지향점 .....</b>	<b>115</b>
4.3.1. 무시 지향점의 정의와 목적 .....	115
4.3.2. 무시 지향점 전략 .....	115
4.3.2.1. 거리 넓히기 전략 .....	117
4.3.2.2. 지위 드러내기 전략 .....	123
<b>4.4. 대인관계 파괴 지향점 .....</b>	<b>131</b>
4.4.1. 파괴 지향점의 정의와 목적 .....	131
4.4.2. 파괴 지향점 전략 .....	132



4.4.2.1. 모욕하기 전략 .....	133
4.4.2.2. 관계 끝내기 전략 .....	142
<b>5. 한국어 전략적 인칭어의 유형과 기능 .....</b>	<b>146</b>
<b>5.1. 인칭 표현 .....</b>	<b>146</b>
5.1.1. 통칭 호칭어 .....	146
5.1.1.1. 친족어에서 일반화된 호칭어 .....	147
5.1.1.2. 직함 호칭어에서 일반화된 호칭어 .....	149
5.1.1.3. 청자의 외관상 나이에 근거한 호칭어 .....	150
5.1.2. 직함 호칭어 .....	151
5.1.3. 일반 명사 호칭어 .....	153
5.1.4. 이름 호칭어 .....	155
<b>5.2. 인칭 대명사 .....</b>	<b>159</b>
5.2.1. ‘저’ .....	159
5.2.2. ‘나’ .....	161
5.2.3. ‘우리’ .....	164
5.2.4. ‘자기’ .....	166
5.2.5. ‘그쪽’, ‘ذاك’ .....	168
5.2.6. ‘당신’ .....	170
5.2.7. ‘너’ .....	171
<b>5.3. 한국어 인칭어의 화용적 교육의 중요성 .....</b>	<b>174</b>
<b>6. 결론 .....</b>	<b>181</b>

참고문헌 .....	188
Abstract .....	194

## 표 목 차

[표 1] Leech(1983) 화행 분류 .....	76
[표 2] 한국어 학습자 말뭉치의 오류 유형 .....	180
[표 3] 등급별 한국어 학습자 말뭉치의 오류 유형 .....	180

## 그 립 목 차

[그림 1] 대인관계, 공손성과 경어법 관계 .....	36
[그림 2] 사회적 요인 .....	46
[그림 3] 대인관계 지향점 연속체 .....	74
[그림 4] 대인관계 향상 지향점의 전략 .....	79
[그림 5] 대인관계 유지 지향점의 전략 .....	101
[그림 6] 대인관계 무시 지향점의 전략 .....	118
[그림 7] 대인관계 파괴 지향점의 전략 .....	133
[그림 8] 불손과 공손 연속체 .....	162
[그림 9] 전략적 인칭 표현 유형과 기능 .....	186
[그림 10] 전략적 인칭 대명사 유형과 기능 .....	187

# 1. 서론

## 1.1. 연구 목적 및 의의

본 연구는 대인관계 관리 이론(Rapport Management Theory) 관점에서 한국어 인칭어<sup>2)</sup>의 기능과 형태를 살피는 데에 목적이 있다. 영어를 비롯한 대부분의 서구어나 아랍어에서는 인칭을 표현하는 정해진 형태가 있다. 반면 한국어에서는 영형태, 인칭 대명사, 그리고 명사구와 호칭어 같은 인칭 표현까지 있다. 화자와 청자의 사이의 관계 본질과 상황에 따라 인칭어의 교체가 가능한 환경이면 화자가 선택할 수 있는 인칭어 목록은 매우 풍부하다. 화자가 이 중 무엇을 선택하느냐는 화자와 청자의 대인관계에 영향을 미칠 수 있다. 다음 예문을 살펴보자.

(1)

가. I will give you this watch.

나. ? Will give this watch.

다. 이 시계 줄게.

라. 난 이 시계 줄게.

마. 이 시계 너에게 줄게.

바. 난 너한테 이 시계 줄게.

사. 난 자네에게 이 시계 줄게.

---

2) 송재영(2019)에서는 인칭을 표현하는 말을 ‘인칭어’라고 부르고, 이를 다시 ‘인칭 대명사’와 ‘인칭 표현’으로 나누었다. 본 연구는 이러한 용어 사용이 인칭 대명사와 이외에 사용되는 명사구나 호칭어를 표현하는 데에 있어 편리하고 적절하다고 보고 이를 가져와 사용하고자 한다.

- 아. 난 그쪽에게 이 시계 줄게.
- 자. 난 당신에게 이 시계 줄게.
- 차. 난 철수에게 이 시계 줄게.
- 카. 전 철수에게 이 시계 줄게요.
- 타. 전 언니, 오빠, 엄마, 아저씨, 선생님, 사장님, 고객님 등께 이 시계 드릴게요.
- 파. 우리/저희 선생님, 고객님, 변호사님, 사장님, 손님, 환자분 등께 이 시계 드릴게요.
- 하. 엄마/언니/아저씨/선생님/철수는 너, 당신, 그쪽, 자네, 철수에게 이 시계 줄게.

(가)에서 볼 수 있듯이 영어에서는 인칭 대명사가 일정한 형태가 있어서 1인칭 단수이면 'I', 2인칭이면 'You'로 표현하며 (나)처럼 인칭 대명사를 생략하면 아예 문장이 성립될 수 없다. 반면 (다)처럼 한국어는 인칭어 생략이 가능한 언어이며 (라)와 (마)처럼 1·2 인칭 중에서 하나만을 생략해도 된다. 또한 (바)~(하)에서 볼 수 있는 것처럼 다양한 1인칭과 2인칭 대명사, 인칭 표현들 사이에 교체가 이루어질 수 있다. 물론 모든 상황에서 이러한 교체가 가능한 것은 아니다. 특히 화자와 청자 사이에 나이 차이나 지위 차이가 크면 인칭어를 자유롭게 사용하는 데에 제한이 있다. 반면 동등한 관계이거나 청자가 하위자이면 교체가 쉽게 일어난다. 다음 예문을 확인해 보자.

(2)

- 가. 태조: 힘드시죠 강은호씨.
- 나. 태조: 안 닿으면 까치발 하시든가요. 그리고 그쪽 동선은 여기부터 여기까지면 되겠죠. 쓸데없이 내 공간 침범해 오면 곤란합니다. 내가 사적인 통화할 땐 밖에 나가 있어요. 나한테 프라이버시가 목숨이니까.
- 다. 태조: 잠깐, 어유 나쁘지 않네! 심문 사항들도 꽤 날카로운 것들도

있고. **강변** 많이 늘었어요!

라. 태조: 이겨서 여기 남고 싶잖아. 그래서 발악하는 거잖아 지금. 그 주제에 남 위하는 척 포장은 왜 해? **강변호사** 좋아하는 무죄변론하면 100% 사형이야. 유죄 인정하고 양형 조정하면 될 걸. **당신** 욕심 뱀에 팬한 사람 죽이면 그땐 어쩔 건데?

마. 태조: **아줌마** 내 방에서 짐 빼.

(2)의 (가)~(마) 예문은 2009년 KBS 법정 드라마 “파트너”에서 나온 발화 내용이다. 모두 동일한 화자와 청자 사이에 이루어진 발화이다. 이때 화자가 취하는 대인관계 지향에 따라 청자를 일컫는 인칭어가 달라지는 것이 주목된다. 여기서 화자는 직장 선배 남자 변호사이고 청자는 새로 채용된 여자 변호사이며 둘의 나이는 거의 같다. (가)에서 화자는 상대방을 고객으로 착각해서 서비스를 제공하면서 고객에게 좋은 인상을 남기고자 한다. 그래서 공감을 표현하면서 두루 사용하는 통칭호칭어인 ‘고객님’을 처음에 사용했다가 나중에 상대방만을 개인으로서 지정해 지칭하는 이름호칭어인 ‘강은호씨’로 바꾸어 부른다. (나)는 같이 일하게 된 새로운 변호사로 청자를 소개받은 상황으로, 화자는 상대방과 같은 방을 공유하며 같이 일하는 것을 싫어하기 때문에 거리감을 두고 불편함과 귀찮아함을 표시하기 위해 ‘그쪽’을 사용한다. (다)는 같이 일한 지 시간이 좀 지났고 서로 친해진 상황이며 화자는 상대방을 칭찬하면서 ‘강변’이라고 부른다. (라)와 (마)는 서로 싸우는 장면으로, 화자는 상대방을 모욕하고 공격하기 위해 대우 수준을 낮추어 상대방을 ‘당신’, ‘아줌마’라고 부른다.

위의 예문에서 화자와 청자는 모두 동일하지만 화자가 상대방을 지시할 때 사용하는 대명사와 인칭 표현은 동일하지 않다. 상황마다 화자의 상대방과의 관계에 대한 지향점이 달라지기 때문에 사용하는 인칭어도 달라지는 것이다. 다음 예문 역시 동일한 화자와 청자가 대화를 하는 한 장면을 보여주는데, 이번에는 1인칭 사용을 위주로 살펴보고자 한다.

(3)

가. P1: 검색어 조작할 때도 그런 마음이었나 보죠? 누구 지시로 삭제 하였어요? KU그룹? 아니면 이욱현 후보?

나. P2: 이만 내릴게요.

다. P1: 여기 강변 복로입니다. 주승태 성매매 알아낼 때 정말 개인 정보 열람 안 하였어요?

라. P2: 하였다 한들 그게 미성년자 성매매만큼 중요할까요? 전 중요하다고 생각해요. 근데 사람들은 그렇게 생각 안 하죠.

마. P1: 그래서 검색어 조작을 미성년자 성매매로 덮었으니 정의로워진 거 같아요?

바. P2: 내가 왜 정의로워야 되죠?

사. P1: 청문회는 국회법이고 당신에게는 법을 능멸할 권리 없으니까.

아. P2: 아니, 그 권리는 나만 없나? 다 없어야 되는 거 아닌가?

자. P1: 본인도 피해자다? 뭐가 됐든 깨끗이 다 밝히지도 못할 거면서 어설픈 영웅 심리에 젖지 말길 바라요.

차. P2: 그런 일 한 거 없으니까 바란 적 없는 충고는 고맙단 말 못 하겠고 태워 주신 건 고맙습니다. 강변 복로라도 내릴 테니까 세워주세요.

(3)의 대화는 2019년 TVN 드라마 “www 검색어를 입력하세요.”에서 발췌하였다. 동일한 화자와 청자 사이, 동일한 상황 내에서 이루어진 발화이다. 다만 화자가 자신을 지칭하는 인칭어가 화자가 상대방에게 취하는 대인관계 지향에 따라 달라진다. 화자와 청자는 서로 다른 회사에서 일하는 경쟁자이다. 즉, 화자와 상대방은 동등한 관계를 가지면서 친밀하지는 않은 격식적인 관계라고 할 수 있다. P2는 청문회에 나가서 언론과 국민들에게 충격적인 말을 하고 나가는 길에 쫓아오는 기자들을 피하다가 우연히 상대방의 차를 탔다. P2는 처음에는 상대방이 불편한 질

문을 해도 불편해하지 않으며 상대방과의 관계를 유지하기 위해 대우 수준과 대명사 사용이 규범과 격식에 맞게끔 겸양 대명사 ‘저’를 사용한다. 그런데 상대방이 자신을 공격하고 비난하기 시작하자 화자는 강압적으로 자기 의견을 강하게 말하면서 겸사말 ‘저’를 예사말 ‘나’로 바꾼다.

이런 식으로 인칭어 사용은 화자가 상대방과의 관계에서 가지고 있는 지향점에 따라 달라질 수 있다. 다만 모든 인칭어 사용이 대인관계 지향점에서 영향을 받아 달라지는 것은 아니다. 화자는 이루고 싶은 목적이 있어서 사회 규범에 벗어나거나 상대방과 평소 관계에서 사용하던 인칭어와는 다른 형태를 사용할 수 있는데, 이 경우를 전략적 사용이라고 본다. 반면 사회 규범대로, 관계 본질에 맞게 인칭어를 사용하는 경우는 규범적 사용이라고 본다. 본 연구는 이 두 가지 사용을 구분해 대인관계 관리 관점에서 한국어 인칭어의 전략적 사용에 중점을 두고 기술하고자 한다.

규범이라는 것은 집단과 환경에 따라 서로 다를 수 있다. 이에 규범의 범위를 적절히 한정하기 위해 본 연구에서는 분석 대상 자료를 직장 언어로 한정하였다. 따라서 본 연구에서 말하는 규범적 사용은 직장 생활에서 공통적으로 적절하다고 생각되는 인칭어 사용을 말한다. 직장 언어는 직장과 관련된 주제를 다루며 화자와 청자 중에서 최소한 한 명은 직장인으로 구성된 대화 내용을 말하는 것이다.<sup>3)</sup>

직장 생활에서 벌어지는 대화는 가족이나 친구 관계에서 이루어지는 대화에 비해 공식적이고 비교적 더 목표 지향적이기 때문에 화자가 말을 더 의식적이고 더 전략적으로 사용할 가능성이 높다. 직장 생활은 우리의 일반의 사회생활과 많이 유사하다. 비공식적이고 격식성이 없는 가족이나 친구 관계 외의 모든 사회적 관계에서는 어느 정도 상황에 맞는 격식이 요구되는 대화가 벌어지기 때문이다. 집에서 나가 길에서 만난 사람이 가족이나 친한 사람이 아니면 어떻게 대응하고 어떻게 대우를

---

3) John J. Gumperz, Paul Drew(1992:1,2)



해야 할지에 대해 우리는 모두 알고 공유하는 규범적인 사용이 있기 때문이다. 게다가 직장 생활은 위계적이고 경쟁이 심하기 때문에 화자가 안정적인 대인 관계를 유도하고 목표를 달성하기 위해 말을 조심스럽고 전략적으로 사용하는 경향이 크다.

본 연구에서는 분석 대상을 1인칭과 2인칭으로 한정하였다. 대화에서 벌어지는 인칭어의 사용 양상을 화용적인 관점에서 분석하기 때문에 상호작용에서 필수적인 화자와 청자 인칭어로 범위가 한정되는 것이다. 대인관계 관점에서 인칭어를 연구하므로 발화에서 나오는 화행도 큰 역할을 한다. 화행이 화자와 청자 사이에서만 파악될 수 있다는 점에서 3인칭은 배제하였다. 이성범(2014)에서도 하버마스(1971)의 보편화용론(universal pragmatics)에서 제시한 “의사소통에서 가능한 상호 이해의 보편적 조건” 중에서 1·2인칭 대명사만 언급하고 대화에서 가끔만 나오는 3인칭은 1인칭과 2인칭에 비해 빈도와 중요성이 낮기 때문에 고정된 대명사로 발달하지 않는 언어도 있음을 들어 3인칭을 보편적 조건에서 배제한 바 있다.

한국어 인칭어의 형태가 고정된 한 가지가 아닌 이유로 한국어 인칭어가 공손성을 반영한다는 사실을 들 수 있다. 고영근·구본관(2018)에서 기술한 것처럼 한국어 인칭어는 “공대법에 따른 분화를 보여 준다는 특성”이 있다. 그래서 인칭 대명사를 예사말, 겸사말, 공대말로 나눌 수 있다. 이러한 특성은 Helmbrecht(2004)에 따르면 굉장히 특수한 것이다. 전 세계 백여 개의 언어 중에서 25%의 언어만이 인칭 대명사를 통해 공손성을 드러낸다. 그리고 그 중에서도 1인칭에서 공손성을 부호화하는 언어는 고작 7%에 불과하다고 한다.

이필영(1987)에서는 인칭어의 다양한 형태들의 기능을 살펴보면서 “오늘날 인칭표현들이(대명사, 명사구, 호칭어) 화자와 청자 사이의 심리적 거리를 매우 중요시하고 있다”라고 결론을 내리고 대인관계에 영향을 주는 “심리적 거리”를 반영하는 기능을 제시하였다. 그런데 이 “심리적 거리”라는 개념은 오늘날까지도 여전히 친밀도에 제한되어 있으며 이보다

더 세밀하고 정밀하면서 대인관계 관리와 관련하여 인칭어 사용에 대한 전체적 이미지를 주는 분석은 아직까지 시도되지 않은 듯하다.

가장 최신의 인칭어를 다룬 연구인 송재영(2019)에서는 담화 목적에 따른 인칭어의 기능을 6가지로 기술하였다. 높임 표현, 친밀함의 표현, 신정보 제시, 구체적 대상 지시, 지시 대상의 강조, 물리적·심리적 거리감의 표현으로 나누었다. 다만 예문 (2)와 (3)에서 나타난 인칭어의 전략적 사용에 따른 대인관계의 향상, 유지, 무시나 파괴 영향을 파악하지는 못 하였다.

이에 본 연구는 기존 연구의 도움을 받아 한국어 인칭어를 대인관계 관리 관점에서 분석하고자 한다. 이를 위해서는 공손 이론에서 파생된 Spencer(2008)의 대인관계 관리 이론(Rapport Management Theory)과 이정복(1998)의 한국어 경어법의 전략적 기능의 이론을 이용할 것이다. Spencer(2008)의 이론은 분석의 큰 틀을 형성하는 데에 참고하고 한국어 인칭어의 전략적 사용의 특수성은 이정복(1998)을 참조해서 분석한다.

## 1.2. 연구 방법과 대상

본 연구는 한국어의 인칭 대명사와 인칭 표현이 대화 속에서 사용되는 양상을 살펴보는 데에 중점을 둔다. 이 때 분석의 출발점은 인칭어의 다양한 형태가 아니라 인칭어의 기능이 된다. 인칭어 사용이 대인관계 관리에 영향을 미칠 수 있다고 전제하기 때문이다. 그래서 먼저 3장에서 의식적인 대인관계 관리와 관계가 없는 규범적 인칭어의 사용을 살펴본다. 직장 생활에서 규범적으로 사용되는 인칭어를 기준으로 설정한 다음에 4장에서 대인관계 관리 이론을 통해 인칭어의 전략적 사용을 기능을 위주로 살펴본다. 5장에서는 형태를 위주로 각 유형의 형태와 담당하는 기능에 대한 원리를 살펴보고 유형과 기능을 대응시킨다. 본 연구는 귀납적 연구 방법을 취한다.

화용적인 관점에서 인칭어를 다루는 기존 연구들은 주로 화칭자의 상하 관계 및 친밀도, 상황 격식성 등을 변인으로 해서 인칭어를 선택하는 이유와 기능을 설명하였다. 또한 정보 구조와 관련된 신정보, 구체적 대상 제시, 지시 대상의 강조 등의 기능과 사회적 규범에 따른 관계의 본질을 드러내는 높임, 친밀함, 거리감 등의 기능이 서로 매우 다른 특성임에도 이들을 구분 없이 묶어 인칭어의 사용 기능으로 기술한 경향이 있었다.

본 연구는 Brown and Levinson(1987)과 Leech(2007)에서 지적한 것처럼 화자가 발화할 때에 두 가지의 목적이 있다고 본다. 의사소통적 발화 행위 목적과, 관계 유지와 관계 강화를 중시하는 사회적 목적이다. 예컨대 요청 화행은 기본적으로 의사소통적 목적을 가지지만, 동시에 관계 유지와 강화 목적을 위해 해당 화행을 어떻게 전달할 지에 대해서도 고려해야 한다. 본 연구는 특히 후자의 경우, 즉 대인관계 관리의 기능을

중시하는 입장에서 인칭어의 사용을 사회적 목적과 관련하여 살펴보고자 한다.

Spencer(2008)의 대인관계 관리(Rapport Management Theory) 이론은 공손 이론(Politeness Theory)에서 파생된 이론이다. 공손성은 상대방과 좋은 대인관계를 가지고 이를 보존하는 것이 목적이라고 할 수 있다. 반면 이보다 좀 더 넓게 보면 화자는 상대방과의 관계를 무시할 수도 있고 파괴하고 싶은 마음이 있을 수도 있다. 이 때문에 Spencer(2008)은 ‘공손성’보다 ‘대인관계 관리’라는 용어를 사용하였다. 대인관계 관리는 향상과 유지뿐만 아니라 무시와 파괴까지 네 가지 지향점을 규정해서 공손성보다 넓고 전체적 분석을 하는 데에 더 유용하다.

인칭어 연구에서 대인관계 관리를 중시하는 것은 한국어와 한국 사회에 매우 적합한 접근이다. 유교적 사상의 영향이 크고 개인주의보다 집단주의를 중시하는 한국 사회에서는, 개인보다 타인의 생각과 마음을 우선시하고 서로를 배려하고 대인관계를 유지하려는 목적에서 관계식별 공손(discernment)<sup>4)</sup> 개념이 화자의 언어 사용에 큰 영향을 미친다.

영어에는 대응할 만한 번역이 없는 ‘눈치’는 한국어 화자가 발화시 어떤 단어와 어미를 사용할지를 결정하는 데에서 큰 비중을 차지한다. 경어법은 상대방과의 나이, 지위, 친밀도에 따라 적절하다고 생각되는 어휘와 어미를 규정하기 때문이다. 인칭어의 사용도 마찬가지이다. 규범적으로 적절하다고 여겨지는 인칭어 사용은 상대방과의 대인관계를 유지하는 기능을 한다. 화자는 더 나아가 상대방과의 관계를 유지하는 데 그치지

---

4) 이정복(2012)의 번역어와 정의를 참고한다. 이정복(2012)으로부터 Ide(1989), 구지숙(1995)을 재인용하면 다음과 같다. 관계식별 공손(discernment)이란 “상대방과의 관계에 적절하게 규정된 언어 규범을 따르는 표현을 쓰는 것”으로, 이는 “상대방에게 자신의 메시지가 호의적으로 받아들여지게 의도적으로 언어 책략을 쓰는 것”이라고 정의되는 의지 공손(volitional politeness)과 구별된다. 이정복(2012)에서는 또한 관계식별 공손이 경어법의 규범적 용법과 비슷한 면이 있음을 지적하였다.

않고 항상, 무시나 파괴 지향을 가질 수도 있다. 이러한 지향을 실현하기 위해 화자는 규범에서 벗어나 전략적 인칭어를 사용할 수 있다. 즉, 대인관계 지향점은 인칭어 사용에 영향을 미칠 수 있다. 본 연구는 이 대인관계 관리에 따른 영향을 살펴보고 인칭어의 전략적 기능을 분석하는 데에 목적이 있다.

본 연구는 한국 드라마에서 배우들이 직접 발화한 드라마 전사 자료를 분석 자료로 한다. 현대 한국어 구어체에서 대인관계 관리가 인칭어의 사용에 미치는 영향을 분석하는 데에 목적이 있기 때문이다. 구어는 문어보다 활발하고 살아 있는 자유로운 말이라고 할 수 있다. 구어에서는 화자들이 느끼고 생각하는 것을 그대로 표현하는 경향이 있기 때문이다. 즉, 인칭어 사용을 분석하는 데서 구어 자료가 보다 현실적이고 적합할 것으로 생각한다. 특히 본 연구에서는 드라마 대본이 아니라 배우들이 드라마에서 직접 발화한 대화를 분석 대상으로 삼았다. 이는 배우들이 직접 발화한 내용이 대본보다 더 자연스럽고 한국어 모어 화자들이 사용하는 일상생활어에 더 가깝기 때문이다. 분석 자료는 총 드라마 네 편(2009년 KBS 드라마 ‘파트너’ 6회, 2011 SBS 드라마 ‘싸인’ 5회, 2016 KBS 드라마 ‘태양의 후예’ 2회, 2019년 Tvn 드라마 ‘WWW 검색어를 입력하세요’ 2회에서 수집하였고 총 15화, 60,275 어절이었다.

화용론적인 관점에서 인칭어를 논의한 기존 연구 중 대부분은 직관에 의지하여 예문을 제시하고 이를 분석하였다. 본 연구에서는 분석 자료로 드라마 말뭉치를 직접 구축하고, 이를 바탕으로 인칭어 사용을 살펴본다. 이러한 자료의 또 다른 장점은 다양한 화청자 관계, 다양한 상황, 다양한 사회적 관계를 배경으로 하는 발화 내용을 담고 있다는 것이다. 또한 배우들의 몸짓, 억양, 표정 등을 함께 확인할 수도 있다. 비언어적 지표들을 함께 검토함으로써 인칭어의 기능을 보다 더 정확하게 규명할 수 있다. 반면 실제 구어 자료로 이루어진 말뭉치는 녹음된 방송 대화나 직접 녹음한 자료로 제한적인 대화 내용, 제한적인 관계와 화청자만을 담고 있을 가능성이 크다.<sup>5)</sup> 이 외에도 드라마에서 구축한 대화 자료는 화청자

사이의 관계 발전의 흐름을 눈으로 확인할 수 있다는 장점이 있다. 이를 바탕으로 화자의 발화 목적을 확인할 수도 있다.

본 연구는 특정 표현이 말뭉치에서 몇 번 출현하는지 등에는 관심을 두지 않는다. 본 연구는 개별 표현이 등장하는 장면마다, 어떤 환경에서 어떤 기능으로 사용되는지를 면밀히 살펴보는 데에 목적이 있다. 이때 화자가 발화한 내용뿐만 아니라 그러한 발화에 대한 청자의 반응도 함께 분석된다. 즉, 본 연구는 질적 연구 방법을 취한 연구이다. 전반적으로 기술적이고 해석적인 관점을 추구한다.

---

5) 김명운(2009)와 최윤지(2017)에서 드라마 전사 자료를 사용하는 것의 장점을 기술하였다. 특히 최윤지(2017)에서는 자연대화 자료와 드라마 자료의 장단점에 대해서 기술하였다. 녹음된 자연대화의 단점은 화청자가 발화하는 상황이나 배경을 확인할 수 없는 점, 둘째는 억양이나 강세, 어조 등에 대한 정보가 충분하지 않은 점, 셋째는 녹음된 발화를 전사하는 데에 일관되지 않은 분석을 포함하는 것이라고 지적하였다. 반면 드라마 전사 자료는 대화의 상황을 파악하는 것이 가능하고 다양한 인물과 시공간의 대화를 담고 있으며, 자연대화과 달리 대화참여자가 자기가 하는 발화는 연구 자료가 된다는 사실을 인식하고 발화하는 것이 아니기 때문에 오히려 더 자연스러울 수 있다.

### 1.3. 기존 연구 검토

90년대 후반 이후 대명사를 다룬 연구에서는 전통적인 관점의 ‘대신함’을 비판하면서 화용론적인 관점에서 ‘지시’의 개념에 주목하고 이를 위주로 연구를 진행하였다. 김미형(1995)는 한국어 인칭의 사용을 의미론적으로 또 화용론적으로 설명할 수 있음을 지적하면서 인칭이 어미 변화를 일으키는 문법 범주는 아님을 이야기하였다. 주경희(2001), 장경희(2002)에서는 기존 연구들을 살펴보고 그간의 한국어 대명사 연구의 빈약함을 지적하고 대명사를 명사와 연결하여 연구하는 경향을 비판하였다.

특히 주경희(2001)은 기존 대명사 연구가 명사를 대신하는 기능이나 조응 기능에만 관심을 두었기에 많은 중요한 특성에 대한 기술을 놓쳤다고 봤다. 대명사를 항상 명사와 관련지어 다루는 태도, 연구 대상을 문자 단위로 한정하는 태도, 변형생성문법의 이론화에 몰두하는 태도를 취하면서 대명사의 특성에 대한 유의미한 관찰을 제시하지 못하였다는 지적이다. 이러한 태도에서 벗어나 텍스트 유형에 따라 문장 단위 이상에서 한국어의 대명사가 사용되는 양상을, 그 종류와 기능별로 연구할 방법이 고안되어야 함을 주장하였다. 특히 발화 해석 과정에서 나타나는 대명사의 의미에 대한 연구가 요구되며, 이때 텍스트 문법이나 화용론이 관여해야 함을 말하였다.

화용론적 관점을 취한 연구 중에는 대명사의 상황 지시와 문맥 지시(조응)적 사용에 주목한 연구들이 있다. 장경희(2002)에서는 대명사를 명사를 대신하는 것으로 본 전통적인 관점을 비판하면서, 화용론적인 관점에서 대명사가 갖는 ‘가리킴’의 기능을 주목하였다. ‘대명사’라는 용어를 사용하지 않고 ‘상황 지시어(deixis)’라는 용어를 제안한 것도 이러한 관점의 반영이다. 주경희(2001)에서는 대명사가 상황이나 화자의 의도에 따라 동일한 내용을 다양한 형태로 나타내는 특성을 보임에 주목하고,

이에 따라 대명사를 단지 명사나 명사구를 대신하는 것이 아니라 명사 자리에 와 발화 상황과 관련된 내용을 다양하게 표현하는 기능을 하는 것이라고 보았다.

김미형(1995), 주경희(2001), 장경희(2002), 박진호(2007)에서는 또한 지시어, 명사, 호칭어가 대명사만큼이나 상황 지시적인 기능을 할 수 있다는 점에 주목하여 대명사 목록을 확대하였다. 한편 서종학·김수정(2012)는 학자마다 다르게 분류하고 있는 한국어 대명사 체계는 내국인뿐만 아니라 한국어를 학습하는 외국인 학습자들에게도 혼란을 일으키고 있다고 지적하면서 보다 나은 교수와 학습을 위해 새로운 한국어 대명사 체계가 수립되어야 된다고 주장하였다. 그리고 그 해결책으로 대명사 속성을 가지지 못한 어휘들을 대명사 범주에서 제외하는 방법을 택하였다. 그 결과 고유명사, 호칭어나 한정적 명사구는 대명사 목록에서 제외되었다. 대명사는 특정 개체를 지시한다는 점에서는 고유명사, 한정 명사구와 유사하나 지시(Reference) 속성만 있는 것이 아니라 시간과 장소를 전제하고, 화자가 지시하는 상황에 따라 어휘가 달라진다는 점에서는 고유명사, 한정 명사구 등과 구분된다. 이러한 특성을 화시성(Deixis)으로 대명사의 주요 속성으로 보았다. 아래는 서종학·김수정(2012)에서 나온 예문을 가지고 온 것이다.

(4)

- 가. 혁이가 할게.
- 나. 혁이가 해봐.
- 다. 혁이가 알아서 하겠지.

(5)

- 가. 내가 할게.
- 나. 네가 해봐.
- 다. 그가 알아서 하겠지.



공손성을 대명사와 연결시켜서 다루는 연구들은 특히 한국어 인칭 대명사 체계 내 공백에 주목하였다. 주경희(2002)에서는 한국어 인칭 대명사에 1인칭 ‘저, 제’는 있지만 2인칭의 ‘대, 당신, 어르신’은 상대적으로 제한적으로만 사용된다는 사실과 함께 심지어 3인칭에서는 이에 해당하는 대명사가 아예 없기 때문에 주로 이 자리에서 사회적 관계 호칭이나, 친족 관계의 호칭이 사용된다고 하였다. 박진호(2007)에서는 한국어를 2인칭을 피하는 언어로 분류하기도 하였다. 특히 박진호(2007)에서는 3인칭의 ‘그는, 그녀는’이 구어에서는 잘 사용되지 않고 문어에서도 특정한 장르에서만 사용되는 것을 지적하면서, 사실상 한국어를 두 인칭언어로 분류할 수 있음을 보였다.

대화 상황에서의 대명사의 기능을 살펴본 연구로는 김미형(1995), 김해연(1999), 정연창(2007), 이나라(2014), 송재영(2019)이 있다. 김미형(1995)는 대명사의 특성을 정리하면서 호칭어와 그 교체 현상을 함께 살펴보았다. 김해연(1999)는 대명사를 대화 상황에서의 화자의 청자에 대한 지칭 표현으로 보았다. 정연창(2007)과 이나라(2014)는 대명사를 주어 생략의 관점에서 살펴보았는데 특히 이나라(2014)는 연구의 대상을 1·2인칭 주어로 한정하였다. 의외였던 점은 두 연구에서 모두 생략 현상이 아니라 실현 현상을 위주로 주어 대명사의 대화적 기능을 살펴보았다는 것이다. 송재영(2019)는 대명사와 호칭어, 명사구 지칭어를 인칭어라고 부르고 이를 인칭 대명사와 인칭 표현으로 나누었다. 아래에서 보다 구체적으로 이들 연구들에서 대명사의 기능이 어떻게 기술되었는지, 본 연구와의 차이는 무엇인지를 살펴보기로 한다.

김해연(1999)는 화자와 청자에 대한 지칭이 대화에서 어떤 형태로 나타나는지를 인지적, 사회적, 대화 구조적 기능의 관점에서 살펴보았다. 화청자의 지칭 형태의 종류로는 영대용어, 외현적 대명사, 완전 명사구가 있다. 먼저, 영대용어는 구정보로, 도상성의 원리에 따라 약화된 무표적 형

태이다. 반면 외현적 대명사와 완전 명사구는 유표적 형태이며, 주로 세 가지 경우에서 사용된다고 보았다. 첫째, 이들은 지칭 대상이 분명하지 않은 경우에 사용되어 지칭 대상을 보다 분명하게 지시한다. 둘째, 이들은 강조, 대조와 같은 대화상의 기능이나 화자의 견해를 나타내는 고정된 표현으로 사용된다. 셋째, 이들은 친밀감이나 청자에 대한 존대의 감정을 나타낼 수 있다. 이중 첫 번째와 두 번째 경우는 대명사 사용이 불가피한 정보 전달과 관련되는 경우이지만 마지막 경우는 화자와 청자의 관계를 규명하는 목적의 사용이다. 따라서 이보다 더 자세한 방식의 대인관계 지향점 분석이 필요하다.

정연창(2007)은 흔히 연구되는 주어 생략이 아니라 주어 실현에 주목하였다는 점에서 본 연구와 공통점이 있다. 상황적이나 문맥적으로 확인성 조건이 충족되면 주어 생략이 흔하게 일어나는데, 확인성 조건이 충족되었는데도 주어가 생략되면 안 되는 경우들에 주목하였다. 즉, 대명사를 생략하면 안 되는 경우들에만 중점을 두었다는 점에서는 본 연구와 구별된다. 주어 실현의 원인으로는 대조 요소, 명백히 밝히고자 하는 요소, 관계있음을 나타내거나 화자의 놀라움의 감정을 나타내고자 하는 목적 등을 제시하였다. 대조 요소와 명백히 밝히고자 하는 요소는 정보 구조의 대조 화제와 초점으로 해석할 수 있으며, 관계있음과 놀라움의 감정은 화용적인 사용 이유로 볼 수 있다. 따라서 한 자리에서 함께 다루어진 이들 원인들을 보다 엄밀하게 분리할 필요가 있어 보인다. ‘관계가 있다’는 것 또한 훨씬 더 세밀하게 분석될 가능성이 있다. 보다 유의미한 결과를 얻기 위해서는 사용 원인을 화용론적인 것과 그렇지 않은 것으로 그 층위를 나누고 ‘관계’라는 큰 범위를 보다 세밀하게 분석하는 것이 필요할 것이다. 이것이 본 연구의 목적 중 하나이다.

이나라(2014)는 명시된 주어 대명사의 화용적 기능을 살펴보는 데에 중점을 둔 논의이다. 1·2 인칭 주어로 대상을 한정하면 구어체에서 주어 생략은 약 70~80%로 매우 흔하게 일어나는 현상이라고 한다. 이러한 상황에서 생략되지 않고 발화에 표현된 1·2 인칭 주어는 사회적 관계, 친

밀감과 관련되는 화자의 의도를 표현하는 기능을 한다. 한국어는 Pro-drop 언어로 주어 생략되어도 문장이 어색하지 않다. 이러한 현상은 주로 통사론의 틀에서 연구되어 왔지만 최근에는 담화적 차원에서의 연구가 범언어적으로 활발하다고 하였다. 다른 언어와 비교해 볼 때, 한국어에서 주어는 의사소통상의 문제를 야기하지 않고 생략될 수 있다는 점에서 맥락 의존적(context-dependent)이고 맥락 지향적(context-oriented)인 언어의 특성을 보인다. 주어가 생략된 상황을 무표적이고 일반적인 것으로, 주어가 명시적으로 나온 상황을 유표적이고 특이한 것으로 보았으며, 주어의 출현과 생략 빈도를 대화 참여자의 성별, 나이, 관계의 변이 등을 고려하여 살펴보았다. 더불어 명시적 주어 출현에 대한 화용적 의도와 사회언어적 배경을 말뭉치 분석을 통해 정리하였다. 주경희(2001)와 마찬가지로 문장 차원 이상에서 대명사, 주어의 분석이 가능하다고 본 것이다. 이러한 담화 화용적 분석 태도는 본 연구와 동일한 부분이며, 이에 본 연구는 이나라(2014)에서 많은 도움을 얻었다. 다만, 이나라(2014)는 명시적 주어의 유표적 사용에서 대명사뿐 아니라 이름, 가족 호칭, 직함 호칭까지를 고려하였지만 이를 친밀도를 드러내는 기능에만 주목하여 기술하였다. 이나라(2014)는 결론에서 보다 다양한 사회적 관계를 담은 말뭉치를 통해 명시적 주어 대명사의 화용적 효과를 보다 더 세밀하게 분류할 필요가 있음을 지적하고 있다. 본 연구는 드라마 속 대화 내용을 통해 다양한 사회적 관계를 살펴보면서, 대인관계 지향점을 기반으로 한 세밀한 분석틀을 통해서 명시적 주어의 기능을 보다 세밀하게 분석할 것이다.

송재영(2019)는 실제 구어 말뭉치를 연구 대상으로 해서 대화에서 나타나는 다양한 인칭 표현 중에서도 인칭 대명사가 사용되는 이유와 환경을 밝히는 데 중점을 둔 연구이다. 한국어의 인칭어를 인칭 대명사와 인칭 표현으로 나누고 이들을 서로 비교, 분석하였다. 인칭 대명사의 사용이 언어 외적 정보를 고려해야만 된다는 점에서 특수성이 있음을 말하면서, 이러한 특성을 실제 세계와 언어 표현을 연결하는 것이라고 기술하

기도 하였다. 담화 참여자의 연령, 성별, 사회적 관계를 변인으로 해서 인칭 대명사 사용이 어떻게 바뀌는지를 살펴보았다는 점에서, 송재영(2019)는 본 연구와 연구 관점과 연구 대상의 한정이 가장 비슷한 연구이다. 다만 다음과 같은 점에서는 근본적인 차이가 있다. 송재영(2019)는 인칭 대명사와 인칭 표현의 사용 변이에 대해 그 변인으로 참여자의 사회적 정보만을 고려하였다. 이와 달리 본 연구는 문화적, 사회적 맥락 정보뿐 아니라 화자의 의도, 목적과 함께 청자의 반응 또한 고려하면서, 목적을 달성하기 위해 취하는 대인관계 지향점을 인칭 대명사와 인칭 표현 선택에서 가장 주요한 변인으로 고려하였다.

정리하면, 본 연구는 분석 기준을 하나 더 덧붙임으로써 한국어 대명사와 인칭 표현의 사용에 대해 보다 더 세밀하고 정확한 결과를 내는 데에 목적이 있다. 또한 송재영(2019)에서는 분석 대상이 대부분 20대 대학생들의 발화로 제한하였기 때문에 앞으로는 보다 다양한 연령, 직업, 사회관계를 가지는 화자들로 구성된 구어 말뭉치가 필요하다고 하였다. 본 연구는 이를 드라마 말뭉치를 통해서 보완할 수 있다고 본다.

## 1.4. 논의의 구성

본 연구는 6장으로 구성된다. 1장 서론에서는 연구의 목적과 의의를 설명하고 연구 대상과 방법을 밝힌다. 그리고 기존 연구에서 논의한 인칭어의 연구 성과를 검토한 다음에 본 연구의 의의를 확인한다.

2장은 크게 두 부분으로 나뉜다. 첫 번째 부분에서는 연구의 이론적 바탕이 되는 공손 이론에 대해 논의한다. 공손 이론의 출현 배경과 발전 흐름을 따라 본 연구에서 사용하는 Spencer(2008)의 대인관계 관리 이론의 기본적 논의와 기존 공손 이론과의 차이점을 검토한다. 더불어 Spencer(2008) 이론의 적용을 가능하게 해주는 이정복(1998)의 국어 경어법의 전략적 용법 이론도 함께 살펴본다. 두 번째 부분에서는 연구 대상이 되는 인칭 대명사와 인칭 표현의 유형을 제시한다.

3장에서는 직장 생활에서 규범적으로 사용되는 인칭어의 유형과 기능을 살펴본다. 3장에서 규범적인 인칭어 사용을 기준으로 설정한 다음에 4장에서 이 규범에서 벗어나는 대인관계 관리 이론에 따른 전략적 인칭어의 사용을 살펴본다. 3장에서 규범적인 사용을 사회적 요인에 따라 나누었다. 먼저 상황의 격식성에 따라 격식성이 필요한 공식적인 상황과 격식성이 필요 없는 비공식적인 상황으로 나뉜 다음에 화청자 관계가 상하 관계인지 동등한 기타 관계인지에 따라서 나누었다.

4장에서는 본격적으로 드라마 대화 자료를 분석해서 대인관계에 영향을 미치는 한국어 인칭어의 기능을 논의한다. 3장에서는 1인칭과 2인칭을 같이 다룬다. 대인관계 관리 이론의 향상, 유지, 무시와 파괴 지향점에서 실현되는 인칭어의 의식적이고 목표 지향적인 사용은 전략적 사용으로 본다. 화자는 특정한 목적이 있어서 규범에서 벗어난 일시적이고 유표적인 인칭어를 사용한다. 이렇게 대인관계 지향점에서 영향을 받아 전략적으로 사용되는 인칭어의 기능을 상세히 살펴본다.

5장에서는 한국어 인칭 대명사와 인칭 표현을 형태 위주로 살펴본다. 4장에서 논의한 인칭어의 기능을 5장에서 형태와 대응시켜서 각 유형이 실현하는 대인관계 지향점, 수행하는 전략을 탐구한다. 이렇게 하므로 대인관계 관리 관점에서 한국어 인칭어의 유형, 기능과 실현되는 맥락을 살펴보는 것이다. 또한 5장 마지막 부분에서는 한국어 인칭 대명사와 인칭 표현의 한국어 교육에서의 중요성을 논의한다. Jenny Thomas(1983)의 화용적 실패(Pragmatic Failure) 개념을 이용해 문법과 어휘 교육 외에도 사회 관습에 따른 언어를 적절하게 사용할 수 있는 화용적 정보 교육의 중요성을 논의한다.

6장에서는 본 연구의 목적, 방법과 결과를 요약하고 연구의 의의와 한계를 언급함과 함께 앞으로의 과제를 제시하는 것으로 글을 마친다.

## 2. 기본적 논의

### 2.1. 공손 이론과 대인관계 관리 이론

#### 2.1.1. 공손 이론 출현과 흐름

인간은 사회적인 동물이라고 할 만큼 사회생활을 중시한다. 무리 생활을 하던 우리 조상들은 무리에서 이탈하는 것이 곧 죽음이라고 생각하였다. 집단에 어울리지 않고 뒤쳐진 인간은 혼자서 죽음을 맞이할 위험에 놓여 있었기 때문이다. 현대 생활에서는 혼자 있어도 죽을 위험이 있는 것은 아니지만, 여전히 인간관계를 제대로 관리하지 못하는 것은 만족스럽지 못한 결과를 불러올 수 있다. 그래서 언어학자들은 인간이 대인관계를 잘 관리하기 위해 사용하는 대인관계를 촉진하는 언어적 전략을 찾아내고 연구하게 됐다. 그런 연구의 가장 대표적인 주제가 공손성(Politeness)이라고 할 수 있다.

공손성은 언어에만 반영되는 것이 아니라 태도에도 반영된다. 또한 문화와 사회의 관습에 따라 공손이라는 개념을 실현하는 방법이 다를 수도 있다. 인간들은 서로 대할 때 공손한 태도를 갖추고자 한다. 그래야 대인관계가 유지되고 발전되기 때문이다. 반면 화자가 상대방을 대할 때 공손하지 못한 태도를 갖추면 갈등과 관계 파괴를 초래할 수 있다. 그래서 Penelope Brown(2019)에서는 공손성은 모욕의 가능성을 미리 예측하고 방지하므로 의사소통을 유지하는 역할을 한다고 하였다. 그리고 이 연구에서는 언어적 공손을 연구하고 분석하는 방향을 세 가지로 나누었다. 사회적 지위가 높은 개인들과 집단에 따라 규정된 적절한 태도, 발화 규칙으로 기술하는 입장, 공손의 격률에 따른 공손 발화의 구성 원리를 탐구하는 관점이 각각 그것이다. Lakoff(1973)과 Leech(1983)의 논의는 이

중 마지막 관점과 관련된다.

이들은 먼저 효율적 정보 교환을 위한 Grice의 협조 원리와 4가지의 격률(질, 양, 관계, 양태)과 사회 관습 정합으로 공손성이 이루어진다고 기술하였다. 현대 공손 이론의 어머니로 불리는 Lakoff는 Grice의 이론적 틀을 받아들여서 공손 현상을 화용론적으로 설명하기 위한 3가지 규칙을 제안하였다. ‘강요하지 말아라’, ‘선택권을 주어라’와 ‘청자의 기분이 좋도록 말하라-다정하게 말하라’<sup>6)</sup>이다. 그 이후에 Lakoff(1990)에서는 새로운 3가지 규칙을 다시 제안하였다. 거리(Distance), 존중(Deference)과 우애(camaraderie)이다. Lakoff(1973)는 공손성을 개인 간 상호작용에서 마찰과 대립을 줄이고 의사소통을 촉진하기 위해 사회에서 개발된 대인관계 체계라고 본다.

Leech(1983)도 Lakoff처럼 Grice의 협조 원리를 출발점으로 해서 보다 더 구체적인 공손의 원리를 제안하였다. “무례하다고 믿는 표현은 최소화하라”와 “공손하다고 믿는 표현은 최대화하라”라는 원리이다. 이 원리는 6가지 격률을 통해 실현될 수 있는데, 요령(tact), 관용(generosity), 찬성(approbation), 겸손(modest), 동의(agreement)와 공감(sympathy) 격률이다. Leech의 공손 이론은 또한 격률의 상대적 중요성이 사회와 문화마다 다를 수 있다는 점을 인식하여 다양한 문화 간 차이점을 고려할 수 있다는 장점이 있다.

공손성을 연구하는 세 번째 관점은 체면 관리와 관련된 사회학적인 관점이다. 체면을 공손 이론의 중심적인 논의로 보고, 사회학자인 Goffman(1967a, b)에서 제안한 공손성과 체면 개념으로부터 큰 영향을 받은 부류이다. Goffman은 공손성이 대인관계와 관련된 의례라고 보고 공공질서의 중심이 되는 것이라고 하였다. 그는 체면을 사람들 앞에 나타나는 개인의 이미지(individual's self-esteem)로 정의하였으며 사회 구성원들의 체면 요건을 두 가지로 나누었다. 사람들에게 인정을 받고자

---

6) 이성범(2019)에서 나온 번역을 참고하였다.



하는 적극적 체면과 사람들에게 모욕당하지 하지 않으려는 소극적 체면이다. 체면은 항상 잠재적 위험에 빠져 있고 모든 의사소통은 체면을 위협할 수 있기 때문에 공손성을 통한 완화가 필요하다.

Brown and Levinson(1978, 1987)은 Goffman의 체면 개념을 받아들여서 공손을 연구하면서 다양한 언어를 비교하는 관점을 취하였다. 다양한 문화와 다양한 언어들에서 어느 정도 평행한 공손한 발화 사용에 주목하여 공손한 발화 구성에 보편적 원리가 있다고 주장하였다. 인간이 공손한 발화를 구성할 때 일반적으로 고려하는 것을 기술하고자 한 것이다. 이 연구에서는 먼저 체면을 두 가지로 나누었다. 하나는 다른 사람으로부터 인정받고자 하는 적극적인 체면이고 다른 하나는 다른 사람으로부터 간섭받기 싫어하는 소극적인 체면이다. 또한 Brown and Levinson(1987)은 화자가 다양한 맥락에서 공손 발화를 구성할 때 고려하는 세 가지 요인을 규정하였다. 이는 바로 화자와 청자 사이의 심리적이고 사회적인 거리(social distance, D), 화자와 청자의 권한과 지위 차이에서 오는 상대적 권력(relative power, P), 화자가 상대방에게 하는 행위 부담의 절대적 순위(absolute ranking, R)<sup>7)</sup>이다.

Brown and Levinson(1987)은 또한 5가지 공손 전략을 구분하였다. 체면 위협 행위를 아예 하지 않는 전략에서 시작해, 간접적 혹은 비공표적 전략, 그리고 공표적 전략에 이르는 것들이다. 공표적 전략은 다시 두 가지의, 완화하는 전략 없이 노골적으로 말하는 것과 완화 전략을 사용하는 것으로 나뉜다. 완화하는 전략도 두 가지로 나뉜다. 적극적 공손과 소극적 공손이다. 적극적 공손에서 화자는 상대방과의 친밀감과 유대감을 강조해서 상대방의 적극적 체면을 자극한다. 소극적 공손에서는 화자가 상대방의 영역에 대한 권리를 존중하고 행동의 자유 및 강압에서 벗어나는 자유 등 소극적 체면의 욕구를 만족시키는 것을 강조한다. 화자는 체면 위협 행위의 부담에 따라 앞의 5가지 전략 중에 적절한 공손 전략을

---

7) 번역어는 김명운(2009)를 참고하였다.

선택해야 한다. 이 선택은 위에서 제시하였던 맥락 의존적인 P, D, R 요인에 달려 있다. 체면 위협 행위의 부담이 적으면 완화 없이 노골적으로 체면을 위협하는 전략을 쓰거나 적극적 공손 전략을 사용하는 것이 가장 적절하다. 반면 체면 위협 행위의 부담이 높다면 소극적 공손 전략과 간접적·비공표적 전략이 적절하다.

Brown and Levinson(1987)의 공손에 대한 연구는 영향력이 크고 가장 많이 활용되는 연구이지만, 그만큼 비판 또한 많이 받는다. Leech(2014)에 따르면 Brown and Levinson(1987)의 공손 연구가 이렇게 비판을 많이 받은 이유는 공손성에 대해 명쾌하고 구체적인 언어적 전략을 제안하였기 때문이다. 먼저 공손성에 대해 언어 보편적 관점을 취하였다는 점이 많은 비판을 받았다. Brown and Levinson(1987)의 논의가 서구적 시각을 기본 바탕으로 하기에 모든 언어와 문화를 포괄하고 동일하게 적용되기에는 무리가 있다는 것이다. 첫째로 개인주의를 강조하는 소극적 공손은 집단적인 동양 문화와는 잘 어울리지 않는다. 두 번째로는 Goffman의 체면 정의가 서양이 중국으로부터 받아들인 체면 정의와 다르다는 점이다. 세 번째는 Brown and Levinson(1987)의 모든 공손성 전략이 체면 위협 행위를 완화하는 전략으로만 한정되어 있다는 것이다.

2000년에 Spencer-Oatey는 Brown and Levinson(1987)의 공손성 모델을 비판하고 보완하면서 사회적이지만 보다 더 넓은 관점으로 공손성에 대한 관점을 소개하였다. Spencer-Oatey(2008)의 대인관계 관리 이론(Rapport Management Theory)은 본 연구의 이론적인 바탕이 되기 때문에 이는 2.1.2에서 자세하게 논의하고자 한다.

### 2.1.2. Spencer-Oatey의 대인관계 관리 이론(Rapport Management Theory)<sup>8)</sup> 기본 주장과 적용 방법

Helen Spencer-Oatey는 심리학과 언어학을 공부한 다음에 중국에서 7년 넘게 중국인 학습자들에게 영어를 가르치고 영어 교사들에게도 외국인을 위한 영어 교육 방안을 가르쳤다. 그는 영국과 중국의 양국 간 교류 프로그램을 지도하며 양국 간의 문화적 차이를 경험해서, 언어가 인간의 대인관계에 얼마나 영향을 미칠 수 있는지에 대해서 관심을 가지기 시작하였다. 이 때문에 언어에 정보 전달 목적도 있다고 하면서도 특히 대인관계 관리 목적을 중시하였다. 모든 의사소통에는 무시할 수 없는 중추적인 중요성이 있다고 본 것이다. 그리고 사람들이 대인관계를 의도적으로 관리하기 위해 하는 노력은 다양한 문화뿐만 아니라 다양한 문맥이나 환경에 따라 달라질 수 있음에도 주목하였다. 결국은 언어와 대인관계의

---

8) 이성범(2019)에서는 “Rapport Management Theory”를 “조화 관계 이론”으로 번역하였다. Spencer(2002)에서는 Rapport를 “the relative harmony and smoothness of relations between people”, 즉 사람들 사이의 관계에서의 상대적인 원만함과 부드러움이라고 하였다. 이성범(2019)는 이러한 Spencer(2002)의 정의에 따라 ‘Rapport’를 원만한 관계만으로 한정해서 ‘조화 관계’라고 번역하였다. 그런데 Spencer(2008:13)에서는 다시 Rapport Management를 “the management of harmony - disharmony among people”이라고 해서 조화로운 관계와 조화롭지 못한 관계를 모두 포괄하는 것으로 정의하였다. 그러나 Spencer(2008)의 서문(3쪽)에서는 여전히 2002년의 정의를 유지하여 Rapport Management를 “the use of language to promote, maintain or threaten harmonious social relations”이라고 정의한다. 즉, 이전 정의대로 대인관계를 조화로운 관계로만 한정한 것이다. 그래서 필자는 Rapport를 조화로운 관계로만 볼지 아니면 더 확대해서 대인관계로 볼지를 고민한 끝에 최신에 나온 Spencer(2009)를 참고하기로 하였다. Spencer(2009)에서는 Rapport의 정의를 다음과 같이 정밀하게 기술하고 있다. “대인관계에서 원만함(harmony)와 소원함(disharmony), 부드러움(smoothness)과 날카로움(turbulence), 따스함(warmth)과 적대감(antagonism)을 주관적으로 판단하는 사람들의 인식(subjective perceptions)을 말하는 것이다. 대인관계 관리 ‘rapport management’이라는 것은 이 원만함과 소원함 (dis)harmony 을 관리하는 방법을 말한다”라고 해서 본 연구에서도 Spencer의 최신의 정의처럼 Rapport를 넓게 보고 ‘대인관계’이라고 할 것이다.

소통을 연결하는 주요한 점은 공손 이론이라고 하면서 공손과 체면의 개념을 보다 더 확대해서 사회언어학적인 관점에서 대인관계 관리 이론을 소개하였다.

Spencer(2008)에서는 ‘공손’(Politeness)이라는 용어를 사용하는 것을 피하였고 ‘대인관계 관리’(Rapport Management)라는 용어를 사용하였다. 이는 ‘공손’은 주로 예의 있게 상대방을 대하는 존중과 격식적인 발화로만 제한되지만, 친한 사람들 사이에는 이것이 오히려 대인관계를 약화시키기 때문이다. 즉, 공손성이 항상 조화로운 대인관계를 이루기 위한 정답인 것은 아니다. 주로 상대방과의 관계를 향상시키고 유지하는 것을 중시하고, 관계를 무시하거나 파괴하는 지향점을 포함하지 않는 것은 공손 이론의 또 하나의 제한점이다. Leech(2014)에서도 Spencer(2008)의 대인관계 관리(Rapport Management)라는 용어 자체가 유익하다고 하였다. 이는 대인관계 관리(Rapport Management)라는 용어는 ‘공손’(politeness)이라는 용어가 포괄하지 못하였던 태도적 대인행동(attitudinal interpersonal behavior)을 포괄할 수 있기 때문이다.

게다가 Spencer(2008)에서는 공손 이론의 체면 관리(Face management) 개념 대신에 대인관계 관리(Rapport Management)라는 개념을 제안해서 체면(Face)뿐만 아니라 사교성 권리(Sociality rights)와 소통 목적(interactional goals)도 포함해서 폭을 더 넓혔다. Spencer(2008)는 Brown and Levinson(1987)의 적극적 체면과 소극적 체면의 구분이 대인관계나 사회적 관점을 간과하며 개인의 자유와 자율성을 강조하기에 개인주의적 서양 문화와는 어울리지만 집단적인 동양 문화에서는<sup>9)</sup> 꼭 체면을 위협하는 것이 아닐 수 있다고 비판하였다. 게다가 체면을 Goffman(1967)에 따라 정의해서 “한 사람이 다른 사람과의 사회적 접촉에서 투사하는 긍정적인 사회적 가치<sup>10)</sup>”라고 봤다. Leech(2014)

---

9) Ide(1993)와 Matsumoto(1988) 및 다른 언어학자들도 이 정의는 서양의 개인주의에 한정되며 집단적인 동양 문화는 고려하지 않았다는 점을 비판하였다.

10) 원문은 다음과 같다. “The positive social value a person effectively

는 Spencer(2008)에서 강조한 체면의 가치 요인(the element of value)을 높이 보고 자기 모델에도 받아들였다.

Spencer(2008)에서 체면은 앞서서도 언급한 것처럼 사회적인 관점에서 고찰되며 인간의 자존감, 위엄, 정체성과 관계가 있고 또한 존중, 명예, 신분, 명성 및 능력과 관련된다. Spencer(2008)는 체면이 정체성과 관련된다고 보기 때문에, 체면이 단지 개인적인 정체성과만 관련되는 것이 아니라 집단의 구성원으로서의 정체성, 또 다른 사람과의 관계 속에서의 정체성과도 관련이 있다고 본다. Spencer(2008)는 또한 체면은 성격과도 관련됨을 고려한다. 모든 인간은 자기 자신에게 좋은 특성, 나쁜 특성, 중립적인 특성이 함께 존재함을 인식하고 있으며, 타인이 이 중 좋은 특성만을 보아 인정하고 높이 평가해주기를 바라는 동시에 부족한 특성은 눈감아 주기를 원하는 본질적인 욕망이 있다.

Spencer(2008)은 사교성 권리와 의무(Sociality rights and obligations)에 대해서는 인간이 다른 사람들과의 관계 속에서 사교성 권리와 의무를 가진다고 생각한다. 그리고 인간은 사교성 권리와 의무에 대한 기대 또한 가진다. 이 기대가 충족되지 않으면 대인관계가 악화될 수 있다. 사교성 권리와 의무는 사업이나 다른 종류의 계약, 관계 속에서의 역할, 사회적 지위와 관습이나 프로토콜에 따른다. Spencer(2008)에서 사교성 권리와 의무는 두 가지로 나뉜다. 하나는 다른 사람들과 동등하게 대접받을 수 있고 부당한 지시나 명령을 받지 않고 이용당하지 않을 권리인 평등권(Equity rights)이다. 다른 하나는 다른 사람으로부터 배제되지 않고 잘 어울려 지낼 수 있는 권리인 교제권(Association rights)이다.

체면, 사교성 권리 다음으로 대인관계에 영향을 미치는 세 번째 요인은 소통 목적(Interactional goal)이다. 대부분의 사람들은 타인과 대화할 때 소통 목적이 있다. 이 목적은 관계적인 목적일 수도 있고 업무적인 목적일 수도 있다. 이 목적은 달성하는 데 문제가 생기면 불만과 짜증을

---

claims for himself by the line others assume he has taken during a particular contact”

불러올 수 있고 이 때문에 대인관계에 악영향을 미칠 수 있다. 이 세 가지 요소는 대인관계의 관리를 구성한다. 그리고 문맥적, 개인적, 문화적 차이에 따라 이 구성 요소가 미치는 영향은 달라질 수 있다.

Brown and Levinson(1987)은 체면 위협 행위(Face threatening acts)만 기술한 반면 Spencer(2008)은 조화로운 대인관계는 세 가지 방법으로 위협을 받을 수 있다고 하였다. 이 세 가지 방법이란 체면 위협 행위(Face threatening acts), 사교성 권리 위협 행위(Sociality rights threatening acts), 소통 목적 위협 행위(Interactional goal threatening acts)이다. 즉, Spencer(2008)은 Brown and Levinson(1987)보다 체면 위협 행위를 넓혀서 체면만 포함하는 것이 아니라 대인관계를 구성하는 두 요소인 사교성 권리와 소통 목적도 포함한다. 이 구분은 대인관계 관리 이론의 장점 중 하나라고 할 수 있다. 왜냐하면 화자와 상대방의 관계를 위협하는 요인이 항상 체면 위협은 아니기 때문이다. 그러나 이를 설명할 수 있는 방법이 Spencer(2008)의 대인관계 이론 전에는 없었다.

Spencer(2008)이 언급한 예문을 언급하자면, 학생이 선생님에게 추천서를 써 달라고 부탁하였는데 선생님이 써 주지 않았다면 이 행위는 학생의 소통 목적을 위협한 것이다. 선생님이 추천서를 써 주는 것이 학생의 권리라고 생각한다면 이 행위는 학생의 사교성 권리도 위협한 것으로 볼 수 있다. 다만 학생의 체면을 위협하는 것은 아니다. 그럼에도 이것은 대인관계 지향점(Rapport Orientation) 구분에 영향을 미칠 수 있다.

Brown and Levinson(1987)은 체면 위협 행위(Face threatening acts)를 기술할 때 화자나 청자의 체면을 본질적으로 위협하는 행위가 있다고 규정하였다. 예를 들면 요청, 제안, 칭찬이나 비판 화행은 기본적으로 체면을 위협하는 행위로 봤다. 그런데 Spencer(2008)은 이런 화행이 대인관계를 위협하는지, 강화하는지는 정황적, 개인적 요인에 따른다고 본다. 예를 들면 지시와 요청 화행은 우리의 자율성과 선택의 자유에 영향을 미칠 수 있어서 우리의 평등권을 위협할 수 있다. 다만 우리가 받은 지시나 요청은 우리가 해야 할 의무이면 평등권을 위반하는 것이 없을 것

이다.

Brown and Levinson(1987)은 지시나 요청을 본질적으로 체면을 위협하는 행위로 봤지만 대인관계 관리 관점에서는 꼭 그렇지는 않다. 만약에 천한 일처럼 우리 능력이나 지위보다 낮은 업무를 맡게 되면 이를 체면 위협 행위라고 느낄 수 있지만 반대로 어떤 경우에는, 가령 도움 등 요청을 의뢰받는 일은 나의 능력이 신뢰받고 있다는 느낌을 준다. 이 경우 청자는 오히려 기뻐하고 이를 영광이라고 생각할 수 있다.

이 때문에 대인관계를 효율적으로 관리하는 것은 쉽지 않다. Spencer(2008)은 대인관계 위협과 강화는 “주관적 평가에 따른다. 발화의 내용뿐만 아니라 누가 누구에게, 무슨 내용을, 어떤 상황에서 하는지에 대한 청자의 해석과 반응도 고려해야 한다.”라고 하였다. 이에 본 연구는 분석 자료를 드라마 대본으로 하는 것이 효율적이라고 생각한다. 드라마 대본에서는 화자와 상대방의 관계 본질과 흐름, 상황을 자세하게 검토할 수 있으면서 화자와 상대방의 얼굴 표정, 몸짓, 억양과 상대방의 반응, 그리고 이 발화가 화자와 상대방 사이의 관계에 어떤 영향을 미쳤는지도 모두 확인할 수 있다. 게다가 화자와 청자 사이에 벌어지는 이전과 이후의 상황을 비교할 수 있어 대명사와 인칭 표현의 전략적인 사용을 쉽게 알아차릴 수 있다.

무엇보다도 Spencer(2008)은 Brown and Levinson(1987)처럼 대인관계를 위협하는 것을 화행에만 한정하지 않고, Matsumoto(1989)의 일본어의 경어법에 대한 설명에 따라<sup>11)</sup> 모든 언어 사용이 대인관계를 위협할 수 있다는 사실을 받아들였다. 한국어에도 경어법이 있으므로 화행만이 상대방의 체면과 대인관계를 위협하는 유일 요인일 수는 없다. 한국어

---

11) Spencer(2008)에서 재인용한 Matsumoto(1989:219)의 원문은 다음과 같다.  
“since any Japanese utterance conveys information about the social context, there is always the possibility that the speaker may, by the choice of an inappropriate form, offend the audience and thus embarrass him/herself. In this sense, any utterance, even a simple declarative could be face-threatening.”

화자는 상대방을 대할 때 경어법에 맞는 적절한 말 수준과 대명사, 인칭 표현을 사용해야 상대방과의 관계를 유지할 수 있다<sup>12)</sup>. 이에 어떤 발화가 대인관계를 위협하는지, 강화하는지를 판단하려면 특히 한국어와 일본어처럼 경어법이 있는 언어에서는 화행뿐 아니라 말 수준과 사용되는 대명사, 어휘까지를 모두 검토해야 한다.

Spencer(2008)은 화행, 말 수준, 대명사와 호칭어, 억양 등을 공손을 발휘하는 언어의 다양한 측면으로 봤다. 그리고 언어의 도메인에는 발화 도메인(illocutionary domain), 담화 도메인(discourse domain), 참여 도메인(participation domain), 문체 도메인(Stylistic domain), 비언어적 도메인(non-verbal domain)이<sup>13)</sup>있다고 하였다. 경어법과 대명사, 인칭 표현의 사용은 문체 도메인에 속한다. 이 모든 도메인을 잘 관리해야 대인관계를 적절하게 관리할 수 있다. 본 연구는 발화가 대인관계에 미치는 영향을 판단할 때 상황 요인과 상대방의 반응에 덧붙여 문체와 발화 도메인까지를 함께 집중적으로 검토할 것이다.

사람들이 대인관계를 적절하게 관리하기 위해 공손과 관련된 여러 언어적 전략과 요인이 있다. 먼저 화자의 대인관계의 지향점(Rapport

12) 그렇다고 상대방을 경어법에 따라 최대한 높은 말 수준으로 대한다고 해서 꼭 공손한 발화가 구성되는 것은 아니다. 김명운(2000: 54)에서 언급한 드라마 전사 자료 사례 “실장님의 그 알팍한 자존심 때문에 가족들의 생계를 포기하실 겁니까? 또 부인한테 뭐라고 하실 겁니까? 자존심도 세울 때 세우십시오”를 보면, 최대한 높은 말 수준과 가장 적절한 존경 호칭어 ‘실장님’을 썼지만 발화는 공손하거나 대인관계를 유지 혹은 강화시키는 것이라고 할 수 없다. 공손이 이루어지기 위해서는 경어법에 맞는 적절한 언어 사용이 필수적이다. 그러나 여기에 그치지 않고 경어법의 공손한 사용에는 형식뿐만 아니라 공손함을 나타내려는 화자의 의도와 지향 또한 있어야 된다.(이정복 2014: 224)

13) Spencer(2008)의 언어의 도메인 분류를 정리해 보면 다음과 같다.

Illocutionary domain	Discourse domain	Participation domain	Stylistic domain	Non-verbal domain
• speech acts	• discourse content & structure, topic choice, topic management, organization and sequence of information, sensitive topics, sudden or frequent change of topic	• turn taking rights, inclusion/exclusion of people present, use/non-use of listener responses	• choice of tone(Serious or joking), lexis, syntax, <b>terms of address, honorifics</b>	• gestures, body movements, eye contact



Orientation) 요인이다. Spencer(2008)은 대인관계 지향점을 네 가지로 나누었다. 대인관계를 향상하고 유지하는 지향점뿐만 아니라 대인관계를 무시하고 파괴하는 지향점까지를 포괄하였다. 이 네 가지 지향점을 그대로 번역해 보면 다음과 같다<sup>14)</sup>.

**1) 대인관계 상승 지향점 (Rapport-enhancement orientation)**

대화 참여자들 사이의 조화로운 관계를 보다 두텁게 하기를 원하고 노력하는 것.

**2) 대인관계 유지 지향점 (Rapport-maintenance orientation)**

대화 참여자들 사이의 조화로운 관계를 유지하거나 최소한 보존하기를 원하고 노력하는 것.

**3) 대인관계 무시 지향점 (Rapport-neglect orientation)**

대화 참여자들 사이의 관계의 질에 관심을 두거나 걱정하지 않는 것.

**4) 대인관계 도전 지향점 (Rapport-challenge orientation)**

대화 참여자들 사이의 조화로운 관계를 무너뜨리기를 원하고 노력하는 것.

이 네 가지 지향점은 화자가 사용하는 공손 전략을 선택하는 데 큰 영향을 미친다. 그러나 지향점뿐만 아니라 Spencer(2008)은 맥락적인 요인들(contextual variables)도 고려하였다. 맥락적인 요인에는 화자와 청자의 관계를 좌우하는 상대적 권력(power)과 사회적 거리(Distance), 참가자수(number of participants), 그리고 발화 내용(message context)과 발화하면서 하는 행동의 유형(activity type)이 포함된다. 대인관계에 대한 지향점과 맥락 요인 다음으로는 화용적 원칙과 관습 요인도 포함시켰다. 맥락적 요인은 논의가 많이 됐기 때문에 여기서 자세하게 논의할 필

---

14) Spencer(2008)에 대한 지향점 번역은 이성범(2019)를 참고하였다 다만 몇 가지 용어만 바꿨다. 이성범(2019)에서 'Rapport-enhancement orientation'를 '상승 지향점'으로 하고 'Rapport-challenge orientation'를 '도전 지향점'으로 하였는데 이를 '향상'과 '파괴'로 바꿨다.

요가 없을 듯하다. 다만 위에서 언급한 Spencer(2008)의 대인관계의 지향점은 본 연구에서 인칭 대명사와 인칭 표현의 사용 경향을 분석할 때 적용하기 위해 좀 더 구체화하고 조정해 봤다. 본 연구에서 사용할 대인관계 지향점의 정의는 다음과 같다.

**1) 대인관계 향상 지향점 (Rapport-enhancement orientation)**

화자가 상대방에게 받고자 하는 이익을 위해 상대방과의 관계를 향상시키고자 인칭 대명사, 인칭 전략적으로 사용하는 것.

**2) 대인관계 유지 지향점 (Rapport-maintenance orientation)**

화자가 상대방과의 관계를 변함없이 유지하는 목적으로 대인관계를 위협하는 화행을 완화하고 상대방의 대인관계 파괴 시도를 방지하기 위해 인칭 대명사, 인칭 표현을 전략적으로 사용하는 것.

**3) 대인관계 무시 지향점 (Rapport-neglect orientation)**

화자가 상대방과의 대인관계를 위협하는 인칭 대명사, 인칭 표현을 전략적으로 사용하는 것. 화자가 달성하고 싶은 목적이 상대방 및 상대방과의 관계보다 더 중시되는 것.

**4) 대인관계 파괴 지향점 (Rapport-challenge orientation)**

화자가 상대방을 고의적으로 공격하고 모욕하는 것. 화자가 폭력적인 태도를 가지고 상대방을 대하는 것. 일시적이고 기대치나 사회 규범보다 훨씬 낮은 인칭 대명사와 인칭 표현을 전략적으로 사용하는 것.

Spencer(2008)은 대인관계 관리 이론에서 화자의 상대방과의 관계에 대한 지향점을 기술하면서 그 지향을 실현하는 방법이 언어마다 다르게 나타난다는 점에 주목하였다. 그래서 본 연구는 자료 분석 통해서 발견한 한국어의 전략과 한국어 학자들이 기술한 전략을<sup>15)</sup> 조합해서 지향점

---

15) 특히 이정복(1999)에서 기술한 경어법의 전략적 용법을 지향점을 실현하는 용법으로 참고한다. 향상 지향점에서는 수혜자 공손 전략과 거리 좁히기 전략

마다 실현할 수 있는 전략을 기술하고자 하였다.

이 네 가지 지향점과 대인관계 이론 전체가 한국어 대명사와 인칭 표현의 사용 경향을 분석하는 데에 적합하다고 본 두 가지 이유가 있다. 먼저 대명사라는 말 자체는 인칭 범위에 속하는데 ‘인칭’, 곧 ‘persona’는 ‘역할’을 뜻한다. 결국은 대명사가 지시하는 것은 대화에서 나타나는 화자와 청자와 그 외 인물들의 역할이다. 무엇보다도 한국어 대명사는 경어법을 나타내는 특징이 있기 때문에 다른 언어와 달리 화자와 청자의 성, 수 등을 나타내는 것이 아니라 화자와 청자의 역할, 신분(분화)과 관계를 나타낸다. 무대에 나온 등장인물처럼 화자와 청자의 역할, 관계와 이미지를 모두 드러내는 것이다. 이것은 앞에서도 언급한 것처럼 소수의 특정한 언어에만 있는 특징이다. 이 때문에 대인관계 위주로 공손을 살펴보는 대인관계 관리 이론은 한국어 대명사와 인칭 표현 사용에 적합하다고 생각된다.

또한 선행 연구를 보면 한국어 대명사와 인칭 표현 사용에 대해서는 경어법에 따른 사회 분화의 심리적 거리와 친밀도까지만이 언급된다. 가장 최근에 대명사를 연구한 송재영(2019)에서는 대명사와 인칭 표현의 기능을 기술할 때 담화 목적에 따른 인칭 대명사와 인칭 표현의 용법을 6가지로 분류하였다. 높임 표현, 친밀함의 표현, 신정보 제시, 구체적 대상 지시, 지시 대상의 강조, 물리적·심리적 거리감의 표현이다. 그런데 이 중 높임 표현, 친밀함의 표현, 물리적·심리적 거리감의 표현은 대인과 관련된 것이지만 신정보 제시, 구체적 대상 지시, 지시 대상의 강조는 정보 구조와 관련되는 것이다. 즉, 대인관계와 정보 구조 기능이 섞여 있는 것이다.

---

을, 무시 지향점에서는 지위 드러내기 전략, 거리 넓히기 전략을 사용한다.

### 2.1.3. 한국어 경어법의 전략적 사용

이정복(1998)은 사회언어학적 관점에서 한국어 경어법의 사용을, 특히 전략적인 사용을 분석해서 한국어 경어법에 대한 총체적인 이해의 틀을 제시하는 데에 목적을 두었다. 엄격한 위계질서가 있는 군대의 언어를 연구 대상으로 채택해서 장교들의 하위 집단의 특성에 따라 화자들의 경어법 사용을 분석하였다. 결과적으로는 경어법 사용을 규범적 사용과 전략적 사용으로 나누었으며 전략적 사용을 다시 세분해서 다섯 가지 전략으로 나누었다. 먼저 규범적 사용과 전략적 사용의 개념 및 차이를 살펴보자.

#### 가. 규범적 용법:

상대방에게 적절하다고 생각되는 경어법 형식을 사용함으로써 상하 관계, 친소 관계 등의 대인 관계를 언어적으로 표현하고 인정하는 경어법 사용이다.

#### 나. 전략적 용법:

화자가 특정한 목적을 이루기 위해 언어공동체의 규범과 다르거나 그것으로부터 예측되지 않는 방향에서 경어법 사용 방식을 의도적으로 조정하는 유표적이고 보다 의식적인 경어법 사용이다.

(이정복 2012: 334)

경어법 사용 중에서도 특히, 규범적 사용은 ‘참여자 요인’과 ‘상황 요인’에 따라 대우 수준과 사용 형태 선택이 좌우된다고 하였다. 이 두 가지 요인은 “경어법의 사회적 요인”이라고 일컬어지는 것으로, 화자가 사용할 언어 형태를 결정하는 데에 영향을 미치는 언어 외적 요소들이라고 설명하였다. 반면 전략적 사용은 규범에서 벗어나서 특정한 목적을 달성하기 위해 나타나는 사용으로 이들은 따로 구체적으로 분석해서 5 가지 전략을 통해 실현된다고 규정하였다.

**가. 수혜자 공손 전략:**

화자가 청자에 대한 대우 수준을 높임으로써 청자로부터 입은 물질적, 정신적 이익에 대해 고마움을 나타내거나, 그러한 이익을 새롭게 얻으려고 시도하는 의도나 행위.

**나. 지위 불일치 해소 전략:**

대립적 지위 관계에 있는 화자와 청자가 상대방에 대한 대우 수준을 변화시킴으로써 관계를 안정적인 상태로 바꾸려고 시도하는 의도나 행위.

**다. 지위 드러내기 전략:**

상위자인 화자가 청자에 대한 대우 수준을 낮춤으로써 자신의 높은 지위를 드러내거나 강조하고, 결과적으로 청자의 태도 또는 행위의 변화를 유도하려고 시도하는 의도나 행위.

**라. 정체성 바꾸기 전략:**

둘 이상의 신분 질서에 소속된 화자가 청자에 대한 대우 수준을 변화시킴으로써 새로 바뀐 대화 상황에 유리한 정체성을 나타내려고 시도하는 의도나 행위.

**마. 거리 조정하기 전략:**

화자가 청자에 대한 대우 수준을 변화시키거나 유평적인 경어법 형식을 사용함으로써 청자와의 심리적 거리를 조정하려고 시도하는 의도나 행위.

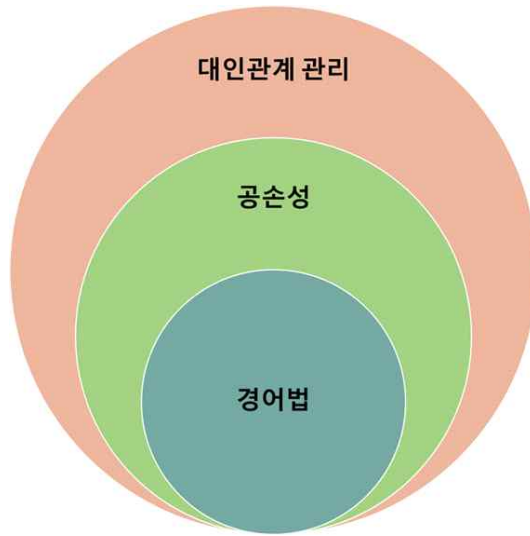
이정복(1998, 1999, 2001)

본 연구에서는 ‘수혜자 공손 전략’, ‘지위 드러내기 전략’과 ‘거리 조정하기 전략’을 인칭어의 전략적 사용을 해석하는 데에 참고해서 이용한다. ‘수혜자 공손 전략’은 항상 지향점에서, ‘지위 드러내기 전략’은 무시 지향점에서 다루고, ‘거리 조정하기 전략’은 두 가지로 나누어, ‘거리 좁히기 전략’은 항상 지향점에서 다루고 ‘거리 넓히기 전략’은 무시 지향점에

서 다룬다.

이렇게 Spencer(2008)의 대인관계 관리 이론과 이정복(1998)의 한국어 경어법의 전략적 용법을 화합해서 연구 자료 분석에 적용한 이유는 먼저 두 이론이 모두 사회언어학적 관점에서 언어 사용에서 대인관계를 중시하는 입장이기 때문이다. 다만 Spencer(2008)에서는 대인관계 지향점을 추상적인 개념으로만 소개하고, 각 지향점의 구체적인 특성이나 실현 방법은 그것이 언어마다 다르다는 점에서 규명하지 못하고 큰 틀에서 소개하는 정도에 그쳤다. 이에 한국어 인칭 대명사와 인칭 표현을 아우르는 인칭어의 대인관계 관리 기능을 분석하기 위해서는 한국어에서 공손성을 발휘하는 데에 큰 비중을 차지하는 경어법의 전략적 사용을 분석 도구로 이용해야 한다. 이를 위해 이 글에서는 이정복(1998)의 국어 경어법 전략적 용법 이론을 사용하였다.

공손성은 경어법보다 더 넓은 개념이고 대인관계 관리는 다시 공손성보다 더 넓은 개념이다. 대인관계를 관리하기 위해서는 공손성이 필요하고 공손성이 이루어지기 위해서는 경어법이 필요하다. 그러나 필요충분조건인 것은 아니다. 실제로 친밀한 사이에서 “문 열어 주시겠어요?”처럼 공손한 발화를 하면 오히려 거리감을 나타내고 대인관계 관리에 악영향을 줄 수 있다. 마찬가지로 경어법을 사용하는 모든 발화가 곧 공손한 발화는 아니다. 이러한 ‘대인관계 관리’, ‘공손성’, ‘경어법’ 사이의 관계를 그림으로 그려 보면 다음과 같다.



<그림 1> 대인관계, 공손성과  
경어법 관계

이정복(2014)에서도 이 점을 논의하였다. 다음 예문 (가)와 (나)를 재인용한다.

(6)

가. 실장님의 그 알팍한 자존심 때문에 가족의 생계를 포기하실 겁니  
까? 또 부인한테 뭐라고 하실 겁니까? 자존심도 세울 때 세우실  
시오.

(드라마 ‘슬픈 유혹’ 2회, 김명운 2009: 54)

나. 오달현 씨! 일하러 가는데 아이를 데려오면 어떡합니까?

(드라마 ‘미우나 고우나’ 7회, 허상희 2010: 2)

다. 제가 보기엔 대표님이 지나치게 긍정적이신데요. 사무실 살림은 저 혼자 다 꾸리나요? 제가 대표도 아니고 사무장도 아닌데 왜 십자가를 져야 하는지 모르겠어요. 간간히 이번이 해 주는 거 말고는 아무도 돈 되는 일 못 하잖아요. 더군다나 아직 자리 못 잡은 윤변

도 있는데 왜 꼭 새로운 사람이 필요하죠? 대표님 자선 사업 하세요?

(드라마 ‘파트너’ 1 회)

라. 아니요 지금 아니에요. 쪽팔리게 무슨 송가경이야 혹시나 해서 가져 온건데. 진짜 쓰일 줄 몰랐네요. 지금 이 순간 저는 권력과 손 잡고 여론을 조작하고 은폐하는 직원에게 책임을 전가하고 부당한 이득을 취하는 이 썩어 빠진 회사에서 제 스스로 퇴사합니다.

(드라마 ‘www.검색어를 입력하세요’ 2 회)

예문 (가)와 (나)는 이정복(2014)에서 재인용한, 다른 논문에서 언급된 예문이고 (다)와 (라)는 본 연구의 분석 자료에서 발견된 예문이다. (가)와 (나)에서 화자는 경어법상 최대한 높은 말 수준을 사용하지만 그 발화가 공손함을 나타내지는 않는다. (다)와 (라)도 마찬가지이다. 화자는 겸양 대명사 ‘저’와 최대한의 높임 수준의 어미를 사용하지만 그러한 발화에서 상대방을 높이고자 하는 의미는 느껴지지 않는다. 이는 이정복(2014)에서 언급한 것처럼 “화자가 공손함을 드러내고자 하는 뜻이 없기 때문에 그러한 것으로 해석해야 한다”. 즉, 화자의 지향이 공손함을 드러내는 것이 아니기 때문에 형식적으로만 공손함이 나타난다는 것이다.

실은 상대방을 공격하는 것이면서 이를 최소한의 격식성과 예의를 지켜 표현하는 것이다. 이정복(2014)에서는 이와 동일한 맥락으로, (나)에 대해서 다음과 같이 설명한다. “같은 상황에서 해체를 썼다면 청자에 대한 비공손 정도는 훨씬 심해진다. 청자의 객관적 지위를 고려하여 하십시오체를 쓰면서 비난하였기 때문에 어느 정도의 공손함과 높인 의도는 표현되었다”. 즉 경어법이 사용되지 않았다면 비공손성이 훨씬 더 심한 발화이었을 것이라는 것이다. 여기서 상황의 격식성을 지키는 규범의 기능이 발휘된다고 볼 수 있다.

한국어 경어법의 전략적 사용을 분석한 이정복(1998)에는 물론 인칭어



도 포함되어 있다. 다만 이정복(1998)에서는 군대 언어를 분석 자료로 삼고, 이를 설문 조사와 참여관찰, 면접 조사를 통해 연구하는 질적, 양적 연구를 지향하였다. 본 연구는 드라마에서 배우들이 직접 발화한 대사를 연구 자료로 삼고 이에 대한 질적 연구를 시행한다. 또한 이정복(1998)은 경어법의 규범적, 전략적 사용에 대한 총체적인 이해의 틀을 제시하는 것을 목적으로 하는 논의인 반면, 본 연구는 대인관계 관리를 반영하는 한국어 인칭어의 전략적 기능을 탐구하는 것이 목적이다.

본 연구에서는 경어법 체계에서 인칭어만 떼서 대인관계 관리 기능을 분석하는 데에 목적을 두었다. 이렇게 경어법 체계 중에서 인칭어로만 연구 대상을 한정하였다는 점에서 분명한 한계가 있다. 한 발화에서 나타나는 인칭어뿐만 아니라 어미, 어휘와, 화행과 말투를 다 포괄해서 분석하는 것이 대인관계 관리 기능을 더 분명하게 드러낼 수 있기 때문이다. 다만 연구 대상을 인칭어로만 한정 한 이유는 인칭어의 경우, 종결어미나, 선어말어미 ‘-시-’보다 대인관계 관리 기능에 따른 다양한 변이가 더 쉽게 나타는 특성이 있기 때문이다. 즉, 화자가 상대방에 대한 호칭을 바꾸는 것이 대우 수준을 바꾸는 것보다 좀 더 쉽다. 또한 다른 언어에 있는 인칭어의 사회적 기능과 비교하면 한국어 인칭어의 특수성을 드러내기 때문에 일단 인칭어로만 연구 대상을 한정했다.

## 2.2. 한국어 인칭의 유형

### 2.2.1. 한국어 인칭 대명사의 유형

보편적으로 대명사는 품사 중 하나로 간주된다. 대명사는 반복되는 명사를 대신해서 실현되며, 따라서 주로 선행 명사의 인칭, 성별, 수를 그대로 반영한다. Emma(2010)에서 제시된 대명사의 정의를 제시하면 다음과 같다.

“A grammatical word from a closed set that can substitute for a noun phrase if the referent is active in the discourse. Often marked for person, number and gender”

Emma(2010)에 따르면 대명사는 닫힌 부류의 문법적 단어로, 지시 대상이 담화에서 활성화된 경우 명사구 대신 사용될 수 있다. 자주 인칭, 수, 성이 표시된다.

여기서 한국어 대명사가 서구어의 대명사와 다른 점이 관찰된다. 한국어 대명사는 김미형(1995)에서 묘사한 것처럼 “문법성이 비교적 열다”. 이는 한국어 대명사는 서구어의 경우와 달리 문장 서술어와 성, 수, 인칭의 일치 기능이 약함을 뜻한다. 또한 대명사를 본격적으로 연구한 많은 연구들(이필영 1987, 김미형 1995, 주경희 2001, 장경희 2002, 박진호 2007, 곽현진 2011, 이나라 2014, 송재영 2019)에서 언급한 것처럼 한국어의 대명사는 “닫힌 부류”에 속하지도 않는 듯하다. 한국어에는 대명사의 기능을 보완하는 다양한 인칭 표현들이 있는데, 이들은 사회의 변화로부터 지속적인 영향을 받는다. 즉, 한국어 대명사는 서구어의 대명사처럼 문법적으로는 기능하지 않지만, 서구어의 대명사에는 없는 화용적 기능을 가진다.

고영근·구본관(2018)에서는 “우리말은 대명사가 발달하지 않은 편이기는 해도 공대법에 따른 분화를 보여 준다는 특성을 가지고 있다”라고 하면서 한국어 대명사의 강한 화용적 특성을 강조하였다. 한국어 대명사는 실제로 화자와 대화 상대방 사이의 사회적 분화를 드러내면서 화자와 청자의 사회적 관계를 드러낸다. 나이, 권력, 친밀도 및 상황의 격식성은 모두 대명사의 선택에 영향을 미치는 요인이며, 여기에 본 연구에서 주목하는 대인관계 지향점까지가 대명사의 선택에 큰 영향을 미친다. 이는 일찍이 이필영(1987)에서부터 언급된 사실이다. 이필영(1987)에서는 “오

늘날 인칭표현들이 화자와 청자 사이의 심리적 거리를 매우 중요시하고 있다는 결론을 얻게 된다”라고 하면서 경어법에 따른 신분 관계 외에도 화자가 상대방에 대한 친밀도를 드러내는 심리적 거리를 선택 요인으로 기술하였다. 즉, 한국어 대명사와 인칭 표현은 신분 관계뿐만 아니라 심리적 거리감에 따라 다양한 사용을 보이는, 화용적 특성을 가진다.

이처럼 화용적 기능이 매우 강한 한국어 대명사는 서구어와 같이 문법적 층위에만 한정하여 연구될 수는 없다. 화용적 기능의 관점에서 연구되어야 된다. 이뿐만 아니라 신분 관계를 넘어, 화자의 지향을 나타내는 기능을 고려하여 사회 화용적 대인관계를 중심으로 분석하는 것이 마땅하다고 생각된다. 이러한 목적 아래 본 연구에서는 한국어 대명사를 화행<sup>16)</sup>과 연결시켜 대인관계 지향에 따라 분석하며, 그 과정에서 대명사 범주는 화행에 참여하는 화자와 청자로 한정한다. 그 결과 연구 대상은 1인칭과 2인칭으로 제한되고 대화 현장에 없는 3인칭은 분석 대상에서 제외된다.

본 연구의 대상이 되는 대명사의 유형을 드라마 자료에서 실제로 출현한 것을 바탕으로 정리하면 다음과 같다.

1인칭:

나, 저, 우리, 저희

2인칭:

너, 당신, 자네, 그쪽, 맥, 자기, 자기네들, 여러분

---

16) Helmbrecht(2004)에서 대명사의 화용적 기능에 따른 관습적인 의미와 화행에 따른 역할에 대해 설명한 원문의 내용은 다음과 같다.

“Personal pronouns and person markers are linguistic signs having a conventionalized meaning; i.e. they are interpreted on the basis of a conventional rule. That is why they are called symbols. Their meanings can be described in terms of the different speech act roles and combinations of these.”

### 2.2.2. 한국어 인칭 표현의 유형

보통 대명사의 특징으로는 지시, 조응, 대용 등이 언급된다. 그런데 한국어에는 대명사 말고도 이러한 기능을 하는 또 다른 표현 부류가 존재한다. 바로 인칭 표현이다. 여기서 인칭 표현은 대명사처럼 인칭을 지시하는 기능을 하기 때문에 대명사의 지시 기능을 보완해서 사용하는 표현을 말한다. 주로 명사나 명사구로 구성되며 많은 경우 호칭어로 이루어진다. 이필영(1987)에서는 이를 ‘직접 표현’이라고 하였고 김미형(1995)에서는 이를 ‘대체 표현’이라고 하면서 “국어에서는 인칭 대명사 외에 처소지칭어나 호칭, 지칭어 등의 대치 형태가 서로 보완하여 국어의 인칭 표현을 하게 된다”라고 하였다. 이익섭(2004)에서는 2인칭의 경칭 공백을 지적하면서 이를 보완하기 위해 ‘직접 명사’를 사용해서 이 공백을 채운다고 하였다. 주경희(2001)와 이규호(2018)에서도 이를 ‘대체 표현’이라고 부르면서, 대명사를 써야 할 자리에 일반 명사나 호칭어를 대신 사용하는 것이라고 하였다. 곽현진(2011)에서는 이를 ‘대용 표현’이라고 하였다.

송재영(2019)에서는 ‘대체’나 ‘대용’ 표현이라고 하면 대명사가 기본 값이라는 전제를 하게 된다고 지적하면서, 실제로는 대명사로 대체가 되지 않는 경우가 있기 때문에 인칭 대명사와 인칭 표현을 구분하지 않고 모두 인칭어라 부르겠다고 하였다. 또한 ‘대용 표현’ 대신에 ‘인칭 표현’이라는 용어를 제안하였는데 본 연구도 이 용어가 적절하다고 생각해서 사용하고자 한다.

앞에서도 언급한 것처럼 인칭의 뜻을 살펴보면, 인칭은 라틴어의 ‘persona’에 기원을 둔 단어이다. ‘persona’는 목정수(2014)에 따르면 연극 무대에서 배우들이 쓴 가면을 뜻한다. 배우들은 다양한 가면을 바꾸어 쓰면서 다양한 인물들을 표현할 수 있다. 인칭에 대한 이러한 설명은 영어를 비롯한 서구어나 아랍어 대명사보다, 화자와 청자의 역할과 관계에 대한 지향을 드러내는 기능을 주기능으로 하는 한국어 대명사, 그리고 인칭 표현에 잘 들어맞는다. 관련하여 이필영(1987)에서 일반 명사와 호

칭어가 지시대상의 직위, 이름, 신분관계 등을 직접적으로 표시하는 기능을 높이 사고, 이를 ‘직접 표현’이라고 부른 것에도 주목해 볼 수 있다.

본 연구에서 인칭 표현으로 간주하는 것은 명사로 구성된 직함 호칭어, 친족 호칭어, 이름 호칭어, 통칭 호칭어와 일반 명사 호칭어이다. 통칭 호칭어는 특정한 직업이나 친족 관계를 나타내지 않고 성별이나 나이에 따라 대략적으로 사용하는 호칭어이다. 이미 널리 사용되고 있는 명사 ‘고객님, 환자분, 선배, 선생님, 오빠, 언니’ 등이다. 반면 일반 명사 호칭어는 박철우(2020)에서 ‘친구’, ‘동료’, ‘이웃’ 등 관계를 나타내는 명사라고 본 것이다. 본 연구에서는 ‘사람’이라는 명사도 많이 사용되고 또 전략적인 용법도 가진다는 점에서 ‘일반 관계 호칭어는 박철우(2020)에서 언급한 것처럼 관계가 없는 사람들 사이에서도 사용될 수 있다. 이 외에 관형사가 의존명사 혹은 명사와 결합한 유형(그쪽, 저분, 이 인간 등), 호격 명사도 포함시킨다. 호격 명사도 다른 유형처럼 화자의 상대방에 대한 지향과 이미지를 드러내기 때문에 이를 같이 포함하기로 한다.

### 3. 한국어 인칭어의 규범적 기능

#### 3.1. 인칭어의 규범적 기능과 전략적 기능

한국어 인칭어는 경어법을 실현하는 언어 표현 중 하나이다. 따라서 인칭어의 규범적인 사용은 사회에서 공통적으로 공유되고 적절하다고 여겨지는 기본적인 경어법 규칙을 적용하는 것이다. 이때 경어법을 어떤 형식으로 실현할지, 대우 수준을 어떻게 정할지를 판단하는 데에는 사회적 요인이 기준이 된다. 사회적 요인이란 이정복(2001: 79)에서 정의한 것을 인용하면 “경어법 사용에서 화자가 청자에 대한 대우 정도와 사용 형식을 결정하는 데에 영향을 끼치는 언어 외적 요소들”이라고 볼 수 있다. 이정복(2012: 37)에서 수정된 종합 체계에서는 사회적 요인을 대화 참여자 사이의 관계를 나타내는 참여자 요인과 대화 상황을 묘사하는 상황 요인으로 나눈다. 즉, 화자와 청자의 나이, 지위 차이나 친밀도와 더불어 대화 상황에서 제3자가 있는지, 공식적인 상황인지의 여부까지도 따지는 것이다. 화자가 인칭어를 규범적으로 사용하는 것은 상대방과의 우호적인 관계를 유지하는 기능을 한다고 볼 수 있다. 왜냐하면 화자가 이러한 사용을 하지 않으면 오히려 상대방과의 관계에 악화될 영향을 미칠 수 있기 때문이다.

특히 한국어와 일본어처럼 경어법을 가진 언어들은 무슨 말을 하든, 모든 발화에서 상황의 격식성과 청자를 고려해서 말을 해야 한다. Matsumoto(1989)에서 지적한 것처럼(각주 11 참고), 경어법이 있는 언어는 모든 언어 사용에서 사회적 맥락(Social context)에 대한 정보가 제공되기 때문에 화행의 종류와 상관없이 화자의 어떤 발화도 상대방의 체면을 위협할 수 있는 가능성을 가진다.

Leech(2014:9,10)에서는 일본어처럼 경어법이 있는 언어에서는 날씨에 대한 발화나 단지 오늘이 무슨 요일인지를 묻는 발화에도 화자와 청자 사이의 관계를 반영하는 언어 장치가 항상 포함됨에 주목하였다. 이를 2

가 공손(Bivalent politeness)이라고 부르면서 서구어의 3가 공손(trivalent politeness)과 구분하였다. 2가 공손은 화자와 청자의 사회적 거리(D)와 상대적 권력(P) 변수와 관련하여 일상생활에서 지켜야 하는 사회 규범이다. 반면 3가 공손은 여기에 행위의 부담(R)까지가 관여하는 것으로, 보다 특정한 상황에 사용된다고 할 수 있다. 화자는 이러한 사회 규범을 지켜야만 상대방과의 관계를 유지할 수 있다.

규범적 인칭어 사용은 기본적으로, 무표적이고 사회적 요인에 적절하게 여겨지는 경어법을 자연스럽게 사용하는 것이라고 할 수 있다. 반면 전략적 사용은 유표적이고 목표 지향적인, 전략적이고 의식적인 인칭어 사용이다. 이 때문에 이정복(2012)에서도 경어법의 ‘규범적 용법’과 ‘전략적 용법’을 Ide(1989)의 ‘의지 공손’(volitional politeness)과 ‘관계식별 공손’(discernment politeness)이라는 공손의 분류와 비슷하다고 봤다. 의지 공손(volitional politeness)은 ‘전략적 용법’과 마찬가지로 의도적으로 언어적 전략을 사용하는 것이고 관계식별 공손(discernment politeness)은 ‘규범적 용법’처럼 적절하게 여겨지는 규범적 사용을 자연스럽게 하는 것이다. 즉, 핵심적 차이는 목적이 있는지의 여부에 있다.

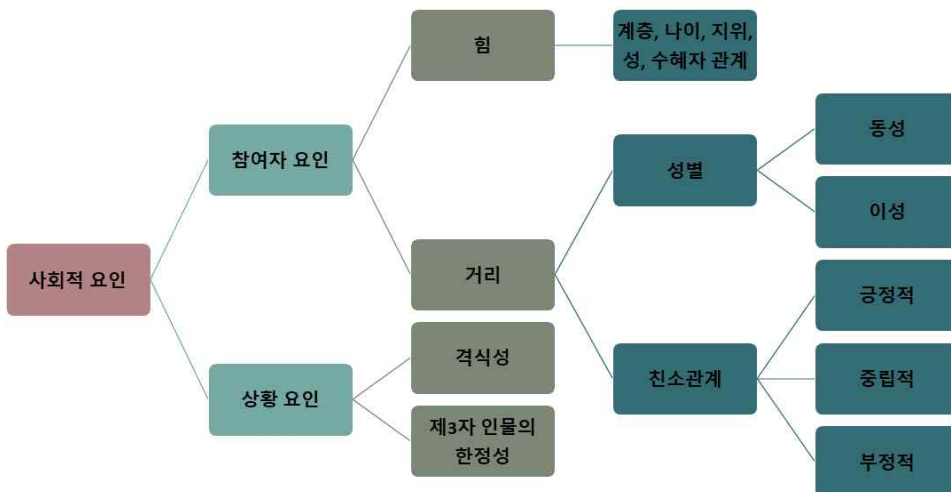
전략적인 인칭어 사용은 화자가 목적이 있어서 의식적으로 사회적 요인에 따라 규범적으로 요구되는 경어법보다 좀 더 높거나, 낮추어 인칭어를 사용하는 것이다. 즉, 목적이 있기에 전략을 써서 기본이 되는 규범적인 기준에서 일부러 벗어나는 것이다. 반면 규범적 사용은 특정한 목적이 없고 자연스럽게, 사회적 요인에서 적절하게 여겨지는 경어법의 사용을 말한다.

이 때문에 Spencer(2008)의 대인관계 관리는 의식적인 언어 사용이라고 볼 수 있다. 화자에게 목적이 있고 의식적으로 대인관계를 관리하기 때문이다. 향상은 규범보다 높이는 것이고 무시는 높여야 할 것을 높이지 않는 것이며 파괴는 규범보다 낮추어 대인관계의 파괴를 불러오는 것이다. 그렇다면 유지 지향점에서 주장하는 전략적 사용은 어떻게 설명할 수 있을까?

유지 지향점에서 화자는 상대방과의 관계를 유지하기 위해, 위협 화행을 사용해야 하는 경우에 완화 전략을 같이 사용한다. 또한 상대방이 대인관계를 위협하거나 파괴하는 화행과 태도를 취할 때 이에 반대하는 대인관계를 유지하는 전략을 사용하는 것이다. 즉, 규범적인 사용과는 달리 특정한 목적과 사용 계기가 있는 것이다. 반면 규범적인 사용은 특정한 목적 없이 사용된다. 유지 지향점에서 인칭어 사용은 주로 완화 전략으로, 평소보다 더 겸손하거나 더 조심스럽게 말하는 것이다. 그리고 상대방의 대인관계 파괴를 방지하려는 전략에서는, 화자는 상대방의 불쾌한 태도에 양갈음하기 위해 파괴 지향을 취할 수도 있지만 그러지 않고 상대방을 평소대로 좋게 대하거나 오히려 더 높이는 전략을 의도적으로 사용한다. 이에 목적이 없는 규범적 사용과 구분된다.

### 3.2. 규범적 기능의 사회적 요인

이제 규범적 사용의 기준이 되는 사회적 요인을 살펴볼 것이다. 이정복(2012: 37)에서는 사회적 요인을 다음과 같이 나누었다. 먼저 그림을 살펴보자.



<그림 2> 사회적 요인



앞에서도 설명하였듯이 이정복(2012: 37)에서는 사회적 요인이 두 가지로 나뉜다. 화자와 청자의 관계를 반영하는 참여자 요인과 상황을 묘사하는 상황 요인이다. 참여자 요인에는 ‘힘’과 ‘거리’ 요인이 있다. ‘힘’ 요인에서는 화자와 청자의 사회적 계층, 나이, 지위, 성이나 수혜 관계의 차이를 통해 화자와 청자 중에서 힘이 더 강한 사람을 정하고 이에 따라 힘이 더 강한 사람을 높인다. 반면 거리 요인에서는 특히 심리적 거리에서 화자와 청자의 친밀도를 반영하는데 이를 긍정적, 부정적과 중립적의 3가지로 나눌 수 있다.

본 연구에서는 드라마의 직장 생활 장면에서 벌어지는 대화를 분석하였기 때문에, 힘 요인 중 가장 영향력이 센 요인은 지위로 나타났다. 직장 생활에서는 나이 차이 있어도 경어법 사용에서 지위가 보다 더 중시되는 요인으로 나타났다. 그리고 친소 관계 측면에서는 직장 생활에서는 주로 중립적인 관계가 유도된다. 화자와 청자 관계는 전문적이고 객관적이기 때문에 주로 중립적인 심리적 거리가 유지된다. 이는 특히 격식이 필요한 상황에서 그렇다. 화자와 청자가 사적으로 친밀도가 높은 사이라 하더라도 격식적인 상황에서는 그 친밀도를 드러낼 수 없다. 물론 비공식적인 상황에서나 제3자가 없을 때에는 친밀도를 드러낼 수 있다.

이에 본 연구에서는 격식적인 상황에서 부각되는 지위 요인과 비격식적인 상황에서 나타날 수 있는 친소 관계를 나누었다. 본고에서 말하는 직장 언어는 직장과 관련된 주제를 다루고 있어야 하며 화자와 청자 중에서 최소한 한 명은 직장인이어야 한다. 보통 직장 생활에서는 격식을 지키는 것이 가장 적절한 태도로 여겨진다. 다만 화자와 청자 사이에 직장 관계 외에도 친밀한 사적인 관계가 있을 경우에 한해 화자는 비공식적이고 제3자가 없는 사적인 상황에서 격식에서 벗어나 둘 사이의 친밀도를 언어를 통해 드러낼 수 있다. 실제로 드라마 대화 내용에서 격식을 위반한 화자에게 상대방이 불만을 표현하는 상황이나 화자가 상대방에게 격식에서 벗어나는 태도를 취해도 되는지를 묻는 상황 등을 관찰할 수 있었다. 다음 예문을 살펴보자.

(7)

가. P1: (보는)지훈아.

P2: 회사에서 이름 부르지 마시라니까요.

나. 자기 몇 살? 나보다 쪼끔 어려 보이는데 사석에선 말 봐도 되지?

(가)에서 상사 P1이 비격식적인 상황에서 사이가 가까운 부하 직원에게 ‘이름+아’ 이름 호칭어를 사용한다. 공식적인 상황에서 사용되는 직함 호칭어나 ‘이름+씨’ 이름 호칭어는 직장의 중립적이고 전문적인 관계를 보존하고 예절을 지키는 기능을 하지만, ‘이름+아’ 이름 호칭어는 상대방에 대한 친밀하고 주관적이며 사적인 관계를 지시한다. 그렇기에 상대방인 부하직원이 객관성과 전문성을 잃으면 안 되는 직장의 예절을 지키기 위해 “회사에서 이름 부르지 마시라니까요”라고 반응하는 모습이 관찰된다. 한편 (나)에서 화자는 자신보다 나이가 어린 신입 직원과 친해지고자 ‘사석에서는’ 말을 놓고 친하게 지낼 것을 제안하고 있다. 물론 격식이 필요한 공식적인 상황에서는 이러한 친밀감을 드러낼 수는 없을 것이다.

격식이 필요하지 않은 비공식적이고 사적인 상황에서는 동료나 상사-부하 직원 관계에 있는 화자와 청자가 서로 친밀할 경우에 한하여 비공식적이고 친밀감을 드러내는 규범적 인칭어를 사용하는 경향이 관찰된다. 즉, 화청자 사이에 직장의 공식적이고 중립적인 위계적인 관계 외에도 친밀하고 격식이 없는 사적인 관계 또한 있는 경우이다. 반면 화자와 청자가 친밀하지 않을 때에는 비공식적인 상황에서도 공식적인 상황에서의 동일한 인칭어를 사용할 것이다. 친밀한 관계가 있을 때에만 비공식적인 상황에서 공식적인 상황과 다른 규범적인 인칭어 사용이 나타난다는 것이다.

직장 생활에서의 지위에 따라 정확하게 나눌 수 있는 관계로는 상하 관계, 동등 관계, 기타 관계를 두었다. 직장 생활에서 상사와 부하 직원

관계는 굉장히 뚜렷하고 지위 차이에 따른 인칭어 사용도 정확하다. 반면 변호사와 고객의 관계, 의사와 환자 관계에서나, 나이나 직장 경험의 차이가 있지만 동등한 직급에 있는 관계에서는 누가 힘이 더 강한지가 정확하지 않고 상황에 따라 변화할 수 있었다. 이에 이러한 관계를 상하 관계와 구분하여 동등/기타 관계로 분류하였다.

### 3.2.1. 공식적 상황에서의 힘 요인

#### 3.2.1.1. 상하 관계

상하 관계에서는 상사와 부하 직원의 관계를 다룬다. 먼저 공식적인 상황에서 상위자가 화자일 때 사용되는 규범적 인칭어를 살펴볼 것이다. 상위자가 화자일 때는 부하 직원이 화자일 때보다 사용되는 인칭 형태가 더 다양하다. 상위자가 힘이 더 강하기 때문에 자유를 더 누릴 수 있기 때문이다. 비공식적인 상황에서 드러나는 친소 관계에서는 이 차이가 훨씬 더 극명하게 나타난다. 비공식적인 상황에서 친밀도를 드러낼 수 있는 인칭어 사용은 주로 상위자가 화자일 때만 가능하다. 반면 부하 직원은 상위자와 친해도 공식적인 상황과 일정하게 격식을 지켜야 한다.

주의할 것은 한 가지 인칭어 형태가 내재적으로 ‘규범적’ 혹은 ‘전략적’ 사용을 가진다고 나눌 수 있는 것이 아니라는 것이다. 인칭어의 ‘규범적’, ‘전략적’ 기능은 어떤 환경에서, 어떤 화청자 관계에서, 어떤 목적으로 사용하였는지에 따라 파악해야 한다. 언어 공동체마다 규범이 조금씩 달라질 수도 있다는 사실을 고려하면 이러한 맥락과 화청자 관계 요인의 중요성을 더 강하게 느낄 수 있다. 그럼 먼저 드라마 대화 내용에서 나타난 직장 생활에서 규범적으로 사용되는 직함 호칭어나 직함어, 그리고 일반화된 통칭 호칭어의 사용을 살펴보자.

(8)

가. 이변호사 잠깐 나 좀 보지. 아니 그게 아니고.

나. 부검 시작하겠습니다. 장재영 연구사는 방사선 사진을 맡고, 김완태 연구사와 안성진 연구사는 부검 어시스턴트를 맡아주세요.

다. 최선생, 이 환자 어디 갔어요?

라. 윤변호사, 윤변호사 우리 사무실에 들어온 지 얼마나 됐죠?

(8)의 (가), (나)와 (라)에서 볼 수 있듯이 직장 생활에서 직함 호칭어는 가장 기본적이고 규범적인 사용이다. (다)는 상대방의 직업이 교사가 아니라 간호사임에도 상대방을 ‘선생’이라고 부르고 있는데, 부를 만한 직함호칭어가 없기 때문에 직함어에서 일반화된 통칭 호칭어 ‘선생’으로 상대방을 부르게 된 것으로 보인다. 상위자는 부하 직원을 부를 때 (가), (다)와 (라)에서 나온 ‘이변호사’, ‘최선생’, ‘윤변호사’처럼 ‘성+직함/통칭 호칭어’를 사용할 수 있다. 또한 (나)에서 나온 것처럼 ‘온이름+직함 호칭어’를 사용할 수 있다. (8)의 예문들에서는 공통적으로 상사와 부하 직원 사이에 지위 차이도 있고 나이 차이도 있기 때문에 직함호칭어 뒤에 상대방을 높이는 ‘님’은 붙지 않는다. 직함 호칭어와 직함어에서 일반화된 통칭 호칭어는 상대방의 지위를 인정하고 존중하기 때문에 갈등 없이 원만한 직장 관계를 지키는 기능을 할 수 있다. 예문 (9)을 살펴보자.

(9)

가. (작업복을 벗으며)구성태 선생님, 오늘은 국과수에 정말 중요한 날입니다. 백문이 불여일견이란 얘기가 있죠. 사법수사에서 부검이 얼마나 중요한 위치를 차지하는지, 얼마나 많은 정보를 얻어낼 수 있는지, 오늘 차관님은 아셨을 겁니다.

나. 사무장님, 이김사무실 영업제 2조 그 어떤 악인도 변호 받을 권리는 있다.

(9)에서도 화자인 상사는 직함 호칭어, 그리고 직함어에서 일반화된 통칭 호칭어를 사용한다. (가)에서는 ‘온이름+ 통칭 호칭어+님’을, (나)에서는 ‘직함호칭어+님’을 사용한다. 다만 여기서 (8)과 차이가 나는 점은 직함/통칭 호칭어 뒤에 ‘님’을 붙이는 것이다. 주목할 만한 것은 (9)에서는 공통적으로 부하 직원이 (8)에서보다 나이가 좀 있었다는 것이다. 화자는 ‘님’을 붙임으로써 상대방에 대한 존중을 드러내고 있는 것이다. 다음 예문을 살펴보자.

(10)

가. 이재승 팀장, 늘 보던 프로를 보는데, 아, 재미가 없어, 어떻게 할래?

나. 최봉기 팀장, 이 둘의 차이가 뭐라고 생각해?

다. 추유희 팀장, 우리 유니콘에서 제일 많이 검색되는 단어가 뭐지?

(10)에서 볼 수 있는 것처럼 어떤 업체에서는 상사가 부하 직원에게 반말을 쓰는 것이 규범인데도 직함 호칭어를 사용한다. 이는 직함 호칭어는 서로의 지위를 인정하고 존중하는 기본적인 직장의 예절을 지키는 기능을 하기 때문이다.

(11)

가. 자네는 국과수 소속 법의관이고, 국과수는 국내최고의 법의학감 정기관이야. 이건 국과수의 위신이 걸린 문제야. (연구사들을 둘러보다가) 샘플, 법과학부로 옮기고, 최대한 긴급으로 처리하세요.

나. 자네가 검색 팀을 산하에 둔 서비스 전략 본부장이고 내가 그렇게 결정하였으니까

다. 비구폐색성질식사... 법의학자의 제1의 적이라고 하지. 소리 없는

살인, 흔적 없는 범행.. 그걸 자네가 확신한다고?

(11)에서는 화자인 상사가 부하 직원을 지시할 때 직함 호칭어 대신에 대명사 ‘자네’를 사용하였다. ‘자네’도 직함호칭어와 마찬가지로 직장 생활의 위계질서를 반영하는, 규범적으로 사용되는 인칭어 중 하나이다. ‘자네’는 비공식적인 상황에서 사용할 수 있는 ‘자기’나 ‘너’보다 훨씬 더 공식적이고 중립적인 관계를 반영한다. 그래서 비공식적인 상황에서는 친밀도를 드러내는 ‘너’나 ‘자기’를 사용할 수 있지만 공식적인 상황이나 제3자가 있을 때에는 ‘자네’를 사용하는 경향이 있다.

‘자네’는 표준국어대사전에서 나온 것처럼 아랫사람을 예의를 갖추어서 대우할 때 사용된다. 이익섭(2004)에서도 ‘자네’의 사용이 ‘너’보다 상대방을 높이는 의미가 있다고 보았다. 하지만 ‘자네’가 1인칭 대명사 ‘저’처럼 상대방을 전적으로 높이는 기능을 하지 않다는 점에서는 또 ‘자네’라는 대명사의 애매함이 느껴진다. ‘자네’는 아들의 친구나, 사위, 제자나 부하 직원을 높여주고자 쓰는 말로, 나이 차이가 있거나 지위가 화자보다 낮은 사람, 즉 하위자에게만 사용된다는 제한이 있다. 이 때문에 화자가 상대방을 아무리 높인다고 해도 ‘자네’를 사용하면 상대방이 화자보다 지위가 낮음이 드러나며 화자의 상대적인 권위가 표시된다.

이필영(1987)에서는 화자와 청자가 친하지 않거나 오랜만에 만났을 때 혹은 거리감을 뒤야 할 사이일 때, 즉 심리적 부담감이 있을 때 ‘자네’를 사용한다고 봤다. 손춘섭(2010)에서는 ‘자네’에 권위적이고 명령적인 면이 있다고 하였으며 송병학(1982)에서는 ‘자네’의 사용이 격식성을 갖추어야 할 상황에서 사용되고 이 격식성 때문에 거리감이 느껴진다고 하였다. 본 연구 분석 자료에서도 직장 생활에서 ‘자네’는 지위 차이가 있으면서 거리감과 격식성이 갖추어야 할 자리에서 사용되는 것으로 본다. 또한 화자가 자기 지위를 발휘하고 명령할 때 사용되는 것에 주목하였다.

상위자가 부하 직원과 대화할 때 자기 자신을 지시하기 위해 주로 사

용하는 인칭어는 예사말인 ‘나’이다. 다음 예문을 통해 이를 확인하자.

(12)

가. **난** 아직 이변을 믿어요. 깔끔한 뒤처리를 보여줘.

나. **나** 깜박하였는데 혹시 강은호 변호사라고 안 왔어요?

다. 그것까지 **내**가 일일이 가르쳐야겠나? 남부분원으로 보내버려.

라. 송 이사가 책임지지 않는 게 송 이사가 이 회사를 위해 질 수 있는 책임이야. 회사를 위한 결정이고 **난** 결정할 권리가 있는 사람이야. 책임도 있는 사람이죠.

마. 스칼렛 **난** 스칼렛 의견을 묻는 게 아니고요 인사 발령을 하는 거예요.

바. 쓸 만한 지 안 쓸 만한 지는 **내**가 결정해. 자넨 **내** 명령에 따르면 그만이야.

화자가 상위자이고 상대방이 부하 직원이면 화자는 자기 자신을 낮추거나 상대방을 높일 필요가 없다. 이에 화자가 자신을 예사말인 1인칭 대명사 ‘나’로 지칭하는 사용이 자연스럽게 규범적이다. 공식적인 상황이든 비공식적인 상황이든 차이 없이 상위자는 1인칭 ‘나’를 사용한다. (12)에서 (가), (다)와 (바)는 제3자가 없는 화자와 청자만 있는 상황이다. 특히 (가)는 화자가 부하 직원을 응원하고 친밀감을 나타내는 비공식적인 상황이다. (나), (라)와 (마)는 회의 중 상위자가 직원들 앞에서 하는 발화이다. 여기서도 상위자는 사용하는 대우 수준이 존댓말인지 반말인지와 상관없이 ‘나’를 사용하는 것이 규범적이다.

상황 설명을 하자면 (가)에서 상사는 부하 직원에게 이 관계를 유지할 수 있는 새로운 기회를 주면서 상대방인 부하 직원에 대해 신뢰를 표현하며 응원을 한다. (나)에서 상사는 부하 직원에게 작업 진행에 대해서 물어본다. (다)는 상사가 부하 직원에게 한 말이다. 부하 직원이 혼자 일을 처리하지 못하고 상사가 아무리 가르쳐도 혼자서 일을 완벽하게 끝

내지 못하자 화가 나서 부하 직원을 혼내는 상황이다. (라)~(바)에서 화자는 회사 대표로서 부하 직원에게 명령을 지시하는데 상대방인 부하 직원이 이에 반대한다. 그래서 상위자는 자기 지위를 드러내면서 상대방을 자기 명령에 따르게 한다.

그렇다면 반대로 부하 직원이 공식적인 자리에서 상사에게 규범적으로 사용하는 인칭어에는 무엇이 있을까? 여기서 주목할 만한 것은 부하 직원이 화자이고 상대방이 상사일 때는 화자가 사용할 수 있는 인칭어가 그렇게 다양하지 않는 것이다. 즉, 제한적이라고 볼 수 있다. 힘이 덜 있고 지위가 낮아서 상사를 대할 때는 조심스럽고 겸손하고 예의 있게 대우해야 하기 때문에 인칭어 또한 함부로 사용할 수 없다. 부하 직원은 상사와 아무래 친해도 비공식적인 상황에서도 공식적인 상황에서도 직함 호칭어나 직함어에서 일반화된 통칭 호칭어밖에 사용할 수 없다. 다음 예문들을 살펴보자.

(13)

가. 바로에서 저 받아 주세요 본부장님

나. 선생님, 부검 준비 모두 끝났습니다.

다. 청문회에 나올 사람을 대표님이 왜 결정하죠? 그건 청문회에서 정하는 거잖아요

라. 사무실 살림은 저 혼자 다 꾸리나요? 제가 대표도 아니고 사무장도 아닌데 왜 십자가를 져야하는지 모르겠어요. 간간히 이변이 해주는 거 말고는 아무도 돈 되는 일 못 하잖아요. 더군다나 아직 자리 못 잡은 윤변도 있는데 왜 꼭 새로운 사람이 필요하죠? 대표님 자선사업하세요?

마. 원장님, 원장님 정말 이대로 정말 가시는 겁니까?

바. 예, 참 대표님. 펜 감사드립니다.



(13)에서 (가), (마), (바)는 제3자 없이 화자와 청자만 있는 비공식적인 상황이며 (나), (다), (라)는 상사와 부하 직원이 회의를 하는 공식적인 상황이다. 이때 모든 예문에서 차이 없이 일정하게 상사의 지위를 드러내고 존중을 표현하는 ‘직함/통칭 호칭어+님’이 사용되고 있다. 직함/통칭 호칭어 앞에 성이나 이름을 붙이지 않는 이유는 상대방만큼의 높은 지위를 가진 사람이 없어서 혼동할 수 있는 다른 사람이 없기 때문이다. 또한 (가)에서는 요청, (다)에서는 반대, (라)에서는 반정거림, (바)에서는 감사를 표시하지만, 인칭어로는 다 일정하게 규범적인 직함호칭어가 사용된다. 부하 직원인 화자가 이 규범을 지키지 않으면 이는 상대방에게 큰 모욕이 될 수 있으며 대인관계를 위협하고 파괴할 수도 있다.

부하 직원이 상위자와의 대화 속에서 자기 자신을 지시할 때에는 1인칭 대명사 ‘저’를 사용하는 것이 규범적이다. 겸사말 ‘저’는 화자 자신을 낮추면서 상대방을 높이는 기능을 하기 때문에 상위자와 대화할 때 적합하다. 이 사용은 다음 예문을 통해 확인해 보자.

(14)

가. 일단, 오늘 아침에 부검에 참여하지 못한 점 제가 정말 잘못하였습니다. 그리고.. 어젯밤일도 (다시 90도로 숙이며) 정말 죄송하였습니다.

나. 전 여기서 참관만 하겠습니다. 절대 신경 안 쓰이게 할게요.

다. 제가 보기엔 대표님이 지나치게 긍정적이신데요. 사무실 살림은 저 혼자 다 꾸리나요? 제가 대표도 아니고 사무장도 아닌데 왜 십자가를 져야 하는지 모르겠어요. 간간히 이번이 해 주는 거 말고는 아무도 돈 되는 일 못 하잖아요. 더군다나 아직 자리 못잡은 윤변도 있는데 왜 꼭 새로운 사람이 필요하죠? 대표님 자선사업 하세요?

라. 저라고 하셨잖아요. 이번엔 저라고 직접 말씀하셨잖아요. 저 벌써 세 번쩍니다. 첫 번째 임용 땐 나이가 어려 안 된다, 두 번째

임용 땀 과장님 논문 도와준 선배들 줄줄이 붙이셨죠.

마. 아니요 지금 아니에요. 쪽팔리게 무슨 송가경이야 혹시나 해서 가져 온 건데. 진짜 쓰일 줄 몰랐네요. 지금 이 순간 저는 권력과 손잡고 여론을 조작하고 은폐하는 직원에게 책임을 전가하고 부당한 이득을 취하는 이 썩어 빠진 회사에서 제 스스로 퇴사합니다.

1인칭 인칭어가 2인칭보다 기술하기에 어려운 점 중에서 하나는 모르는 사람에게나 처음 만나는 사람에게나 모두 ‘저’를 사용하는 것이 규범이라고 알려져 있지만 실제로는 사람마다 이 규범이 다를 수 있다는 점이다. 어떤 사람은 모든 사람과 대화할 때 구분 없이 ‘나’를 사용하고 어떤 사람은 늘 ‘저’만 사용한다. 그러나 직장 생활에서는 이러한 자유로운 선택 양상이 좀 감소된다고 할 수 있다. 상위자와 대화하는 경우에는 ‘저’의 사용이 의무라고 할 만큼 불가피하기 때문이다. 상위자를 높이고 자신을 낮추는 것은 직장 생활을 원활하게 할 수 있게 유도할 뿐만 아니라 직장 생활을 파괴하지 않게 해 주는 것이다. 상위자를 높이고 자신을 낮추지 않으면 이는 상대방에게 모욕이 될 수 있기 때문이다.

예문 (14)에서 볼 수 있는 것처럼 이 사용은 공식적인 상황이든 비공식적인 상황이든 이어진다. (가)와 (라)는 부하 직원인 화자가 상위자와 일대일로 하는 비공식적인 대화였는데도 화자가 ‘저’를 사용했다. 또한 (다), (라)와 (마)에서 볼 수 있는 것처럼 화자가 상위자에 대한 불만이나 비난을 표현하고 특히 (마)는 모욕까지 하는데, 이때에도 ‘저’가 사용된다. 상황의 격식성과 직장의 예절을 위반하지 않기 위해 존댓말과 ‘저’를 사용한 것이다. 대화 내용은 공손하지 못하지만 형식적으로는 공손한 발화처럼 보이게 하는 것이다.

### 3.2.1.2. 동등 관계나 기타 관계

동등 관계나 기타 관계는 주로 서로 다른 기관에서 일하는 직원 사이에서나 고객과 직원의 관계나, 동일한 기관에서 동일한 지위를 가진 동기들 사이의 관계를 포함하는 것이다. 여기서는 직함호칭어는 물론 통칭 호칭어도 많이 사용된다. 직장인이 아닌 사람을 일컫는 ‘고객님’, ‘손님’, ‘환자분’, ‘사모님’, ‘선생님’과 같은 통칭 호칭어가 많이 나타난다. 또한 ‘은이름+씨’의 이름호칭어도 사용된다.

(15)

가. 작가님, 작가님! 아니 작가님 이러시면 안 돼요. 아니 왜 자신의 가치를 과소평가하고 정당한 권리를 포기하십니까? 아니 억울하게 당하는 자신을 왜 당연하다고 생각을 하시냐고. 제가 작가님 작품을 봤어요.

나. 정재호씨, 이렇게 비협조적이면 변호를 해줄 수가 없잖아요. 저기 정재호씨.

다. 이거 제가 작성한 서진철씨 증인 신문서예요. 이 질문에 맞춰서 답을 준비해 오시면 돼요

라. 보호자분 금방 다른 병원으로 옮겨 드릴게요. 자꾸 이러시면 저희가 곤란해져요.

마. 환자분, 누가 이랬어요? 이 사람이 그랬어요? 환자분, 여기 병원이라 괜찮아요. 보안팀 있으니까 사실대로 얘기해도 돼요.

바. 손님! 다 왔는데요. 안 내리실 거예요?

사. 지금부터 제가 하는 얘기 잘 들으세요. 절대 약해지시면 안 됩니다. 사람 인생에 고비가 4번 있다면 고객님은 지금 그 세 번째를 지나고 계십니다. 원래 마지막이 제일 고통스러운 법이죠.

아. 1인분은 안 팔아요, 아가씨

자. 가지죠 사모님들 편안하게 모시겠습니다. 정재계 난다 긴다 하는 분들의 사모님들이 다 모이셨네요. 정말 대단한 그룹이네요 선우회

(15)에서는 화자가 직장인이고 상대방이 서비스를 받는 사람이다. 이때 화자가 상대방을 부를 때 사용할 수 있는 호칭어는 (15)에서 나온 것처럼 다양하다. 먼저 (가)처럼 상대방이 직업이 있으면 직함호칭어로 부를 수 있다. 또한 (나)와 (다)처럼 ‘온이름+씨’ 형식으로 이름 호칭어를 사용할 수 있다. 그리고 (라)~(사)처럼 상대방이 대화 상황에서 하는 역할을 드러내는 통칭 호칭어 ‘손님’, ‘고객님’, ‘환자분’, ‘보호자분’ 등이 쓰이기도 한다. (아)와 (자)에서는 화자가 상대방의 겉모습에서 드러난 나이와 사회 계층에 따라 통칭 호칭어로 상대방을 부른다.

반대로 서비스를 받는 사람이 화자이고 직장인이 청자일 때 사용할 수 있는 호칭어는 주로 직함이나 통칭 호칭어이다. 예문 (16)을 살펴보자.

(16)

가. 감사합니다 변호사님. 덕분에 하고 싶은 말들은 다하였어요.

나. 윤변호사님 덕분에 제가 다시 태어난 것 같아요.

다. 저희만 힘든가요?! 형사님께서도 이 시간까지 조사하러 다니시고, 수고가 많으십니다.

라. 내가 어떻게 아저씨를 믿어요?

(16)에서 화자는 서비스를 받는 고객이고 상대방은 서비스를 제공하는 직장인이나 판매원이다. 그래서 (가), (나), (다)에서는 상대방이 정해진 직업명이 있으므로 화자는 직함 호칭어를 써서 상대방을 부른다. 그런데 (라)에서는 상대방이 음식을 파는 판매원이기 때문에 화자가 상대방을

부를 만한 호칭어가 없어서 이때에는 통칭 호칭어가 사용되었다.

(17)

가. 김사님, 제발 릴렉스하세요.. 소리 지른다고 없어진 증거  
물이 돌아옵니까?

나. 고다경씨. 요즘 왜 이렇게 힘이 없어?

다. 하선생님! 피 더 필요할 거 같아요!

(17)에서 화자는 같이 일하는 동등한 지위를 가진 동료에게 (가)처럼 직함 호칭어를 사용할 수 있다. 그리고 이것이 가장 기본적인 사용이다. (나)처럼 상대방에게 정확한 직함호칭어가 없을 때에는 이름호칭어를 사용할 수 있고 (다)처럼 직함 호칭어 역할을 보완하는 통칭 호칭어를 대신 사용할 수도 있다. 이렇게 직함 호칭어, 통칭 호칭어나 이름 호칭어의 규범적 사용은 화자가 상대방을 상대방이 기대하는 만큼 대우하고, 사회적 요인에 적절하게 사용되므로 화자와 청자의 관계를 갈등 없이 원활하게 보존하는 기능을 한다. 이어서는 공식적인 상황에서 동등한 관계에 있는 화자들이 1인칭을 어떤 형식으로 표현하는지를 살펴보자.

동등한 화자끼리 특히 공식적인 상황에서 대화가 이루어지면 화자는 자신을 가리킬 때 1인칭 겸양 대명사 ‘저’, ‘저희’를 주로 사용한다. 다음 예문을 살펴보자.

(18)

가. P1: 며칠 뒤에 행안부 차관님이 국과수에 방문하실 때, 국과수 지원 계획을 발표하실 겁니다. (사이) 아노 제가 한 게 뭐 있나요. 국과수는 우리나라 사법부검의 뼈대 아닙니까. 당연히 지원을 해드려야죠.... (나지막하지만 힘 있는) 임기 내에 계획하신 일을 이루셔야죠. 원장님한테 기대를 거시는 분들이 많습니다.

P2: 저야 뭐 하는 게 있나요. 변호사님이 도와주셔서 큰 힘이 됩니다.

나. 그래도 몇 군데 더 돌아보시고 그래도 저희 사무실이 나오면 그때 선택하시죠.

다. 저희만 힘든가요. 형사님께서도 이 시간까지 조사하러 다니시고, 수고가 많으십니다.

라. 거부하시면 소송 갑니다. 거기까지 가면 저희가 가동할 수 있는 모든 수단을 동원할 거고요. 장담하건대 십 원짜리 동전 하나 못 받아 가십니다.

마. (뽀족하게) 제 환자가 그쪽 자식이에요?

(18)은 서로 다른 기관에서 일하는 동등한 사람들 사이의 대화 내용이다. 이때 화자는 상황의 격식성과 전문성을 지키기 위해 겸양 대명사 ‘저’와 ‘저희’를 사용한다. (가)에서 P1과 P2의 관계는 이익을 주고받는 변호사와 국과수 원장의 관계이다. (나)는 변호사와 고객의 사이의 대화이다. (다)는 연예 기획회사 대표인 화자가 회사에서 일어났던 살인 사건을 조사하는 형사에게 하는 발화이다. (라)는 변호사인 화자가 상대 변호사에게 한 발화이다. (마)는 의사와 군인이 대화참여자이다. (가)~(다)에서는 화자가 상대방에 대한 칭찬, 공감을 표시하는 반면, (라)와 (마)에서는 상대방에 대한 공격과 협박을 한다. 그럼에도 공식적인 상황에서 전문적이고 중립적인 관계를 가지고 있기 때문에 화자는 직장 생활의 규범을 지켜서 형식적으로만이라도 겸양을 표시하는, 겸양 대명사를 사용한다.

### 3.2.2. 비공식적 상황에서의 거리 요인

#### 3.2.2.1. 상하 관계

비공식적인 상황에서 화자가 상위자이고 상대방은 부하 직원일 때 화자가 사용할 수 있는 인칭어는 상당히 다양한 것으로 보인다. 중립적이고 전문적인 직장 생활에서는 비공식적인 상황에서도 전문적인 직장의 격식을 지키는 인칭어를 사용할 것이 예상된다. 예문 (7)을 보면, (가)에서 화자는 상대방인 상위자가 비공식적인 상황임에도 이름을 부르는 것은 마땅하지 않다고 지적하였고 (나)에서는 상위자가 사석에서 부하 직원에게 자신이 반말하고 친하게 지내도 되는지를 미리 물어 보는 상황을 볼 수 있다. 즉, 공식적인 상황과 달리 비공식적인 상황에서는 친밀도를 드러내는 인칭어를 사용할 수 있지만 항상 그런 것은 아니라는 것이다. 대명사 ‘너’, ‘자기’, 이름 호칭어 ‘이름+아’, 직함호칭어 축약형의 사용을 살펴보자.

(19)

대화 참여자: P1: 남/50대/국과수 원장

P2: 남/30대/ 국과수 직원(법의학자)

대화 배경: P1 P2를 사무실로 불러서 대화함.

참고 상황: P1은 P2가 일하는 국과수의 원장이다. 원장이면서도 P2와 직장 관계 외에 아버지와 아들 같은 친한 사적인 관계에 있다.

대화 상황:

01 P1: 국회 갔다 왔다면서 이명한 교수 맞서지 마라 너 그 사람 적으로 돌리기엔 버거운 사람이야.

02 P2: 저는 적으로 돌린 적 없습니다.

- 03 P1: 검찰 고위직이나 정계의 권력층에 꽤 친분이 두터운 사람이야 선불리 맞서다가 되려 네가 다칠 수도 있어.
- 04 P2: 그거 틀린 거 아닙니까. 부검이 무슨 검찰이나 정관계 인사들 비위 맞추라고 있는 겁니까?
- 05 P1: 굽힐 때 굽힐 줄 알고 타협할 때 타협할 줄 아는 사람이야 부검 실력도 출중하고
- 06 P2: 그건 틀린 겁니다. 굽힐 때 굽히고 타협할 때 타협할 줄 하면 법의학이 도대체 뭐 하라고 있는 겁니까?
- 07 P1: 네가 해라
- 08 P2: 뭘 뭘요?
- 09 P1: 서윤형 부검 전 국민의 시선이 집중된 부검이야 네 말대로 굽히지도 타협하지도 실수하지도 않는 사람이 해야 돼
- 10 P2: 네 제가 하겠습니다.

(2011년 SBS 드라마 '싸인'(1화))

대화(19)에서 볼 수 있는 것처럼 화자는 상대방을 부를 때 직함 호칭어를 사용하지 않고 인칭 대명사 '너'를 사용하며 반말을 사용한다. 반면 상대방인 P2는 그대로 을 쓰면서 자기 자신을 지시할 때도 겸손하게 '저'를 사용한다. 참고 상황에서 나온 것처럼 화자와 청자는 직장의 상위자와 부하 직원의 관계이지만, 전문적이고 중립적인 관계 외에도 사적으로 친밀한 관계에 있다. 상위자 P1은 직장의 격식성에서 벗어나 상대방을 사석에서 '너'로 부른다. 다른 직원이 있을 때는 예문(11.가)처럼 P2를 '자네'라고 지시한다. 화자 P1이 상대방을 아들처럼 생각하고 걱정하기 때문에 위험한 짓을 하지 않기를 권하는 장면에서 '너'를 사용하는 것은 상대방에 대한 친밀감을 드러내는 것이다.



(20)

대화 참여자: P1: 남/20대/직원

P2: 여/30대/이사

P3: 여/30대/ 서비스 전략 본부장

대화 배경: P3이 P2 사무실에 찾아가서 대화함.

참고 상황: P2와 P3은 같은 회사에서 일한다. P2는 상위자이고 P3은 아래 직원이다. 다만 직장 관계 외에도 사적인 관계가 있다. P2와 P3은 학업 시절부터 친한 선후배 관계이다.

대화 상황:

01 P1: 지금 실검 28위에 인주시 불꽃 축제가 올라왔는데요. 11시메인 광고에 인주시 불꽃 축제가 걸렸어요. 뭐, TV나 SNS에 이슈 없었는데 실검 올라온 거 보면 씩, 그, 단순히 저희 메인 광고 때문이거든요. 이거 삭제해야 될까요?

02 P2: 상업성 검색어는 삭제하는 게 규정이잖아. 꼭 상표 이름 들어가야 상업성 있는 건 아니지.

03 P1: 네, 그럼 삭제하는 걸로 하겠습니다.

04 P3: 삭제하면 안 된다고 보는데요. 불꽃 축제가 상업적인 행사라고 생각하세요? .....

<줄여서>

05 P1: 2014년 공정 거래 위원회에서 그, 포털 사이트에 광고하는 경우 실검에 해당하는 검색어를 노출시키는 행위가 불공정 거래 행위가 될 수 있다고 지적한 사례가 있다고 하, 하네요.

06 P2: 삭제해, 지금

07 P1: 네 가 보겠습니다.

08 P2: 배타미 너 정말 삭제하면 안 된다고 생각하는 거야?

09 P3: 아니요, 삭제해도 된다고 생각해요. 근데 언제부턴가 선배 말에

판지를 안 걸면 너무 마음대로 뭔가를 지우더라고요.

(드라마 ‘www.검색어를 입력하세요’ 1 회)

참고 상황에서 나온 것처럼 화자와 청자 사이에는 직장의 위계적이고 중립적인 관계 외에도 학업 시절부터 시작된 오랜 선후배 관계가 있다. 그래서 P2와 P3이 둘이 있을 때에는 P2는 부하 직원을 부를 때 사용하는 직함이나 지위를 나타내는 직함 호칭어를 사용하지 않고 이름 호칭어와 대명사 ‘너’로 P3을 지시한다. P3도 P2를 사석에서는 ‘선배’라고 한다. 이들이 직장 생활의 격식적인 직함 호칭어 사용에서 벗어날 수 있었던 것은 서로 이미 친한 관계에 있기 때문이다. 이 회사의 경우, 공식적인 상황에서도 화자가 상위자일 때에는 부하 직원에게 반말과 대명사 ‘너’를 쓰는 것이 규범일 수도 있지만, 공식적인 상황에서 이름으로 상대방을 부르는 것은 볼 수 없었다. 공식적인 상황에서 상위자는 P3을 부를 때 “배타미 본부장 명령이야, 제안이 아니라”라고 한다. P3도 P2를 공식적인 상황에서는 ‘선배’라고 부르지 않고 “그딴 청문회에 나갈 사람이 하필 저라고요? 어떻게 생각하세요 송가경 이사님?”이라고 ‘직함 호칭어+님’을 사용한다. 주목할 만한 것은 여기서 P2와 P3의 관계는 (19)의 상위자와 부하 직원 사이와는 차이가 있다는 것이다. (19)에서는 두 사람간 나이 차이가 훨씬 크고, 지위 차이도 굉장히 크다. 친밀한 사이도 아버지와 아들 관계에 가깝다. 반면 (20)의 P2와 P3은 선후배 관계이기 때문에 나이 차이도 비교적 적고 지위 차이도 그만큼 크지 않다. 이 때문에 P3은 비공식적인 상황에서 상위자를 ‘선배’라고 부르고 자신을 지칭할 때도 공식적인 상황에서도 달리 ‘나’를 사용한다. 다음 예문을 살펴보자.

(20')

P3: 왜 이렇게까지 해요 나한테? 나 좀 기대하였어요. 앞에선 나한테 못 되게 말하였지만 뒤에선 나 해고한 거 잘못된 거다 복직시켜야 한다. 내 편 들어 주지 않을까 기대하였다고요 선배랑 나 요새

영망이지만 그래도 우리가 같이해 온 게 얼마인데 선배는 멋진 내 사수였고 내 멋진 파트너였고 난 우리가 떨어진 지금보다 그때의 기억이 더 선명해요 그래서 여기 우리 집 앞에서 있는 거 봤을 때 난 이제 선배랑 화해할 수 있을 줄 알았어요, 근데 이런 난한테 왜 이렇게까지 하는 거예요? 왜? 지금 이게 해고보다 더 비참해.

(드라마 ‘www.검색어를 입력하세요’ 2 회)

(20')은 후배 P3이 회사에서는 상사이면서 사적으로는 선배인 사람에게 한 발화이다. 화자는 억울하게 해고당하였는데, 선배가 도와줄 거라고 생각하였지만 선배가 도와주지 않았고 오히려 해고를 당하였으니 사표 수리를 못 받아들이겠다는 말을 하려고 선배의 집까지 찾아 왔다. 즉, 위의 발화는 회사에서 아니라 P3의 집 앞, 직장 현장 밖에서 이루어진 것이며 여기서 P3은 직장에서 벌어진 일 때문에 악화되어 가는 P2와의 사적인 관계에 대해서 이야기한다. 그래서 사용하는 대우 수준과 인칭어 사용도 비격식적이고 비공식적이다.

(21)

대화 참여자: P1: 남/50대/ 국립과학수사연구원 원장

P2: 남/30대/ 국립과학수사연구원 법의학자

대화 배경: P1은 상대방 P2를 불러서 따로 이야기하자고 한 것이다.

참고 상황: P1은 국립과학수사연구원의 원장이고 P2는 부하 직원이다.

다만 이들 사이에는 상사와 부하 직원 관계 외에도 사적인, 아버지와 아들 같은 친밀한 관계가 있다.

대화 상황:

01 P1: (보는)지훈아.

02 P2: 회사에서 이름 부르지 마시라니까요.

03 P1: 내일이지, 서윤형 부검.

04 P2: 예.

05 P1: 내일 부검, 그거 딱 사람한테 넘기는 건 어떨까?

06 P2: (의아한) 왜 그러세요 갑자기.. 저 못 믿으세요?

07 P1: (눈빛이 흔들리는) 아니.. 내가 불안해서 그래. 이 사건..

(2011년 SBS 드라마 ‘싸인’(1화))

(21)에서 화자 P1은 상사인 데 부하직원 P2와 직장 생활의 공식적인 관계 이외에도 아버지와 아들처럼 친밀한 관계가 있어서 상대방을 이름 호칭어 ‘지훈아’로 부름으로써 관계를 비격식적인 관계로 전환하고 친밀도를 부각한다. 화자가 상대방을 다른 대화에서 지시하던 ‘자네’나, 직함 호칭어가 아니라 이름 호칭어 ‘지훈아’로 부른 것은 해당 상황에서 친밀도를 부각하고자 하는 화자의 지향을 반영한다. 화자는 자신의 말이 상사로서 명령하는 것이 아니라 아버지로서 걱정하는 것임을 표현하였다. 이런 사용에 대해 공식적인 직장 생활에서는 적합하지 못하다고 생각하는 상대방은 (02)의 발화를 한다. 그러나 P1은 결국 상대방인 P2의 관심을 끌고 위협할 수 있다고 보는 임무를 다른 사람에게 맡겨 보는 것을 부드럽게 제안하는 데에 성공한다. 비격식적인 상황에서 친근감을 드러내는 ‘너’의 사용이나, 이름 부르기는 공식적인 상황에서 언급되면 오히려 상대방을 비하하는 것으로 받아들여질 수 있다. 이어서는 대명사 ‘자기’가 부하 직원을 부르는 비공식적인 상황에서 규범적으로 사용됨을 살펴보자.

(22)

대화 참여자: P1: 여/20대/포털사이트 업체의 카페에서 일하는 직원

P2: 여/30대/포털사이트 업체의 서비스 전략 본부장

대화 배경: P2는 P1이 일하는 곳으로 가서 대화함.

참고 상황: P1과 P2는 같은 업체에서 일하지만 P1은 업체 카페에서 일하고 P2는 서비스 전략 본부장이다. 부서도 다르

고 지위 차이도 크지만 P1과 P2는 친한 관계를 맺고 있다.

대화 상황:

01 P1: 아이스 아메리카노 맞죠?

02 P2: 어, 생큐, 두 잔 줘요. 아, 면접 본 건 어떻게 됐어요?

03 P1: 떨어졌어요. 지잡대는 서울에 발붙일 곳이 없답니다.

04 P2: 하여튼 끈대들, 보는 눈이 없어

05 P1: 저 대통령 선거 페이지 봤어요.

06 P2: 유니콘, 바로 들 다 어땠어요?

07 P1: 유니콘은 정보가 많고 다양해서, 뭘 보라는지 모르겠고, 바로는  
갈끔하고 한눈에 보기 쉬워서 쥐빨도 준비 안 한 느낌이더라고  
요

08 P2: 정확하네. 그래도 준비 안 한 느낌보다는 준비한 느낌이 낫지  
않나?

09 P1: 그렇죠 근데 후보 공약 보기까지 바로는 클릭 두 번 유니콘은  
세 번이에요. 준비한 느낌 내려다가 아무도 안 보겠어요.

10 P2: 음...그건 수정해 야겠네

11 P1: 저 자꾸 이런 식으로 말해서 면접 떨어지는 걸까요?

12 P2: 멍청한 놈들 취향은 난 모르겠고 난 그거 완전 맘에 들어 내  
스타일이야. 한 잔은 자기 거. 모니터해 준 값.

13 P1: 잘 먹겠습니다.

(드라마 'www.검색어를 입력하세요' 1 회)

(22)에서 P1과 P2 사이에는 직장의 중립적이고 위계적인 관계 외에도 친밀한 친구 관계도 있다. 그래서 P2는 P1에게 면접 결과에 대해서도 물어 보고, 대통령 선거 페이지에 대한 의견도 물어 본다. 이처럼 친밀한 관계는 P2가 P1을 지지할 때도 반영된다. 여성 직원이 부하 직원에게 친

말감을 드러내는 데 사용하는 ‘자기’를 사용하고 있는 것이다.

비공식적인 상황에서 친소 관계를 드러내는 또 하나의 규범적 인칭어로 직함 호칭어의 축약형이 있다. 즉, ‘선생님’을 줄여서 ‘쌤’으로, ‘변호사’를 줄여서 ‘변’으로 부르는 식이다. 이것은 주로 같은 기관에서 일하는 동료들 끼리나 상위자가 부하 직원에게 사용할 수 있다. 반대로 부하 직원이 상위자와 아무리 친해도 직함 호칭어 축약형으로는 부를 수 없다. 드라마 대화 자료를 분석한 결과 직함 호칭어 축약형의 사용은 외부인이 있거나 공식적인 자리에서는 사용하지 않는 경향이 있었다. 반면 기관 내 직원 회의에서나 직원 사이에서는 사용되는 경향이 크다. 다음 예문을 살펴보자.

(23)

대화 참여자: P1: 남/50대/이김 사무실 대표

P2: 여/30대/채용하기 위해 면접 보러 온 변호사

P3: 남/30대/이김 사무실 변호사

대화 배경: (가) P1이 P2와 사무실에서 나와 카페에 가서 대화함.

(나) P1이 P2와 P3 사무실에 들어가서 대화함.

참고 상황: P2는 할아버지 부탁으로 서울에 있는 변호사 사무실에서 면접을 보고 채용할 기회를 얻었다. 그런데 사무실 대표인 P1은 직원들과 새로운 변호사를 채용하는 것을 논의해 보니 비난과 반대 의견만 들었다. 그래서 P2를 완전히 채용한 것이 아니라 사건을 맡겨 주고 이기면 채용하겠다고 약속하였다.

대화 상황(가)

01 P1: 사실 우리 가게, 아니 우리 로펌에 강변호사를 들이는 게 아직 결정된 사항은 아니에요.

02 P2: 네? (김용수 대표 전화벨소리)

03 P1: 어 일하는 중이야 사무실 앞, 또 레슨비? 뭐가 그리 비싸. 그런 거 안 시킨다고 애들 성적이 안 나오면 애들 학교도 보내지 마 알았어? 아 진짜. 미안합니다. 어디까지 얘기하였더라.

04 P2: 아무 일이나 주시면 열심히 할게요.

05 P1: 아니 저 그런 문제가 아니라 지금 우리 사무실 사정이...

06 P2: 저 벌써 이 주변으로 이사도 하였거든요 애도 아, 여튼 도로 못 내려가요. 부탁 좀 드릴게요 대표님.

07 P1: 그럼 이렇게 합시다. ('비정한 여동생 살인' 신문기사 제목을 보는 대표)

(2009년 KBS 드라마 '파트너'(1화))

대화 상황(나)

01 P1: 강변 정재호씨 동의를 받았죠?

02 P2: 네

03 P1: 잘 됐구먼. 그 검사측 보니까 만만치 않더라고. 특히 그 황윤보라는 작자 한번 파고들면 끝장을 보는 인사니까 꼬투리 안 잡히게 빈틈없이 준비해요

04 P2: 네

05 P1: 이변 당장 강변이랑 접견 좀 가지?

(2009년 KBS 드라마 '파트너'(2화))

(23)의 대화 (가), (나)는 화청자가 동일하다. 다만 그 관계 본질과 상황의 격식성이 다르다. 대화 (가)는 면접을 보러 온 새로운 변호사 P2와 변호사 사무실 대표가 만나서 P2를 채용할지를 정하는 상황으로 비교적 공식적이다. P2는 아직 P1의 직원이 아니라 외부인이기 때문에 직함 호칭어를 줄임 없이 '강변호사'로 부르는 것이 적당하다. 이와 달리 상황 (나)에서는 이미 P2가 '이김' 사무실 직원이 되었기 때문에 상위자 P1은 P2와 P3을 편하게 덜 공식적이고, 더 친근하게 직함호칭어의 축약형으로

부를 수 있다.

### 3.2.2.2. 동등 관계나 기타 관계

동등 관계나 기타 관계란 보통 같은 기관에서 동등한 지위를 가진 동료 사이의 관계나 직원과 고객 등 직장의 상하 관계가 아닌 관계를 일컫는다. 보통 이 관계에서는 공식적인 상황에서의와 같은 직함 호칭어나 통칭 호칭어 사용이 흔하다. 또한 직함이 없는 사람에게는 ‘이름+씨’처럼 이름 호칭어를 사용하는 것이 규범이다. 다만 비공식적인 상황에서는 화자들이 격식성에서 벗어나 더 편하고 친근하게 상대방을 부를 수 있다. 이는 보통 동일한 기관에서 일하는 동료 관계에서 볼 수 있는 사용이다. 직함 호칭어 대신에 2인칭 대명사 ‘너’를 사용하기도 하고, 화자보다 나이가 좀 많거나 더 일찍 취직한 사람에게는 ‘형’이나 ‘선배’를 사용하여 부를 수도 있다. 이러한 사용을 다음 예문을 통해서 살펴보자.

(24)

대화 참여자: P1: 남/30대/포털사이트 업체 게임 사업 본부장

P2: 여/30대/포털사이트 업체 서비스 전략 본부장

P3: 남/20대/음악 회사 대표

대화 배경: P2는 P1이 참석하는 회의에 갑자기 들어가 P1과 서로 소곤거리면서 대화한다. P3은 그 회의에서 발표 중이다.

참고 상황: P2가 상위자를 만나는 것을 두려워서 상위자의 만남을 회피 하도록 원래 다른 직원이 참석해야 할 다른 부서의 회의를 대신에 참석하였다.

대화 상황

01 P1: 너 여기 있어도 되냐?

02 P2: 모니터가 꼭 하고 싶어서. 동기 좋다는 게 뭐냐?



- 03 P1: 어제 잘 봤다. 화면발 잘 받더라.
- 04 P2: 어? 이 음악...
- 05 P1: 잘 들어 보고 모니터해 줘.
- 06 P2: 나 이 음악 아는데, 어디서 들었지?
- 07 P1: 네가 이걸 어디서 들어? 아직 게임 나오기도 전인데.
- 08 P2: 아는데? 나 들었어. 어디서 들었지?
- 09 P1: 야, 어디 가? 음악 때문에 불렀는데
- 10 P2: 아니, 저, 저, 저, 지금 그...
- 11 P3: 밀림사운드 대표 박모건입니다. 방금 들으신 곡은 '결전의 숲' 맵 에 쓰일 배경 음악입니다. 설명은 음악으로 대신하였고 의견이 분분하다는 얘기는 들었고 질문부터 받는 게 빠르겠네요.
- 12 P1: 게임 사업 본부장 손효준입니다. '결전의 숲'은 보스 몹과의 전투를 해야 하는 맵인데 그런 거치고는 음악이 너무 로맨틱하지 않나 싶은 거죠 저희는. 그냥 정석대로 전자음이 들어간 박진감 넘치는 음악이 낫지 않아요?
- 13 P3: 스킬 효과음도 전자음이라 사운드가 겹칩니다.
- 14 P1: 그렇다 해도 이 음악은 전투 음악이라고 하기엔 너무 감상적인데
- 15 P3: 이 맵은 남자 캐릭터가 성 안에 갇힌 여자를 구하는 맵입니다. 무려 천 년을 사랑하였던 여자죠. 하룻밤 같이 보낸 여자가 아니라 전투 자체보다 전투의 목적이 중요하다고 봤습니다. 어떻게 싸우느냐가 아니라 어떤 마음으로 싸우느냐 보스 몹과의 전투 시 유저들은 자기가 가진 모든 스킬을 씁니다. 스킬 쓸 때마다 화려한 효과음들이 쏟아지는데 배경 음악까지 빠르고 박진감이 있다 면 그건 공해라고 생각합니다.
- 16 P1: 베타미 본부장은 어떻게 생각해요?

(드라마 ‘www.검색어를 입력하세요’ 1 회)

P1과 P2는 동기다. 다른 부서에서 일하지만 만나면 예전처럼 친하게 지낸다. 친한 관계는 언어 사용에도 반영된다. 이들은 서로 반말을 하고 서로를 지시할 때 2인칭 대명사 ‘너’와 1인칭 ‘나’를 사용한다. 다만 이것은 비공식적인, 둘이서만 만나는 비격식적인 상황에서 나타나는 사용이다. 공식적인 상황에서는 이러한 말투가 달라지고 발화 (16)처럼 서로를 부를 때 직함 호칭어를 사용하며 로 말한다. (11)부터 (16)까지는 공식적인 회의 상황이고, (1)부터 (10)까지는 P1과 P2의 비공식적인 사적인 대화 상황이다.

(25)

대화 참여자: P1: 남/30대/국과수 연구사

P2: 여/40대/약독물과 직원

P3: 남/40대/국과수 연구사

P4: 남/30대/ 국과수 연구사

대화 배경: P1과 P3이 사무실에 들어가서 대화하는 P2와 P3과 대화함.

참고 상황: 인사 발령으로 P2, P3과 P4는 서울 국과수에서 남부분원 국과수로 전근 가게 되었다. 거기서도 새로운 범의학자가 임명 됐는데 동료들에게 인사하기 위해 환영회를 준비하였다. P1,P2, P3과 P4는 환영회에 갈 건지를 의논한다.

대화 상황

01 P1: 어, 형.. 숙주 선배, 고다경 선생님 환영회 안 갔어요?

02 P2: (오열하는) 지금 제가 그런데 갈 기분이에요?

03 P3: 아..상처받은 멧돼지의 눈물이라..

04 P1: 지금 벌써 일곱 신데.. 다 안 가면 어떡해?

05 P3: 야, 검시관 출신에 줄 끊어진 범의관 선생한테 내가 왜 줄을

대야 되니. 아우 나 진짜, 서울에서 쫓겨난 것도 서러운데, 여기 와 서 윤지훈 선생 눈치 보느라 숨도 제대로 못 쉬겠고.. 나.. 정말머리 아프다... 그렇게 가고 싶으면 너나 가던가.

06 P4: 나 회 먹고 싶은데.. 가면 안 될까?

07 P5: 야, 넌 나랑 밤새서 자료 정리해야 돼.

(2011년 SBS 드라마 ‘싸인’(5화))

(25)에서는 동등한 지위에 있는 직원들이 사무실에 모여 비공식적인 대화를 나누고 있다. 대화 참여자들은 지위는 동일하지만 나이 차이가 있다. 그래서 나이가 좀 있는 남자 직원 P3에게는 ‘형’이라고 부르고 여자 직원 P2에게는 ‘선배’라고 한다. 동등한 직원들끼리 나이 차이 있을 때, 나이가 더 많은 사람을 어떻게 부를지는 직장마다 다를 수 있다. 여기서 나온 친족 관계에서 일반화된 통칭 호칭어인 ‘형, 누나, 오빠, 언니’는 그중 친근감을 가장 많이 드러내는 것이다. 이는 직장의 중립적이고 전문적인 특성과 너무나 떨어진 것이기도 하다. 그래서 국립국어원(“우리 뭐라고 할까?")에서는 이러한 사용이 분명 존재하지만 공적인 직장 생활에는 적절하지 않다고 하였다. 한편, ‘선배’라는 통칭 호칭어는 직함 호칭어보다 덜 공식적이기 때문에 어느 정도 친밀감을 드러낼 수 있으면서도, ‘형, 언니’처럼 완전히 직장 생활의 공식적인 본질에서 벗어난 것은 아니다. 한편 발화 (06)와 (07)에서는 나이와 지위가 동일한 직원들끼리 2인칭 대명사 ‘너’와 1인칭 대명사 ‘나’를 사용하고 있는 것을 볼 수 있다. 지위뿐 아니라 나이까지 동등하기 때문에 부담 없이 안 높임의 기능을 하는 ‘너’와 ‘나’를 쓸 수 있다.

(26)

대화 참여자: P1: 남/30대/변호사

P2: 여/30대/변호사

대화 배경: P1과 P2가 실내 스쿼시장에서 게임 끝난 후 대화함.

참고 상황: P1과 P2는 대학교 시절부터 친구이다. 졸업해서 같은 회사 사무실에서 같이 일하게 되었다.

대화 상황

01 P1: 아! (날아오는 공에서 정원 보호하는 태조) 같이 운동한 거 꽤 오랜만이다

02 P2: 니가 날 멀리하였지

03 P1: 미안 의도는 아니었어. 오늘 재판은?

04 P2: 아 강변호사님께서 이제는 감치까지 당하신다.

05 P1: 감치?

06 P2: 어렵게 피해자 오빠까지 증인으로 내세웠는데 별 소득도 없고 그렇다고 최순기가 증언을 뒤집을 리도 없고 어떻게 이기지? 이기고 싶어 미치겠는데

07 P1: 왜 이기고 싶은데? 형이잖아

08 P2: 몰라서 물어? 그걸?

09 P1: 그럼 이번이 가진 장기를 잘 살려보든가. 아줌마들.

(2009년 KBS 드라마 ‘파트너’(5화))

(26)은 동등한 지위에 있는 동료 변호사들 사이의 대화이다. 오래된 친구이면서도 같이 일하는 변호사이기 때문에 서로 반말을 하며, 친하기 때문에 서로 높일 필요가 없어서 2인칭 대명사 ‘너’와 1인칭 ‘나’를 사용한다. 직장에서의 고민을 나눌 때는 화자 P1이 상대방을 직함 호칭어로 부르지만, 직함 호칭어의 축약형으로 부른다는 점에서 여전히 부담이 없는 친밀한 사이임을 드러낸다.

## 4. 인칭어의 전략적 기능

### -대인관계 관리 기능 실현-

앞에서 Lakoff(1973)의 공손 이론부터 시작해 공손이론에서 파생된 Spencer(2008)의 대인관계 이론(Rapport Management Theory)에 이르는 기존 논의의 흐름을 살펴보았다. 그리고 3장에서는 한국어 인칭어의 규범적 사용을 자세하게 살펴보았다. 이제는 Spencer(2008)의 대인관계 관리 이론을 적용해서 대인관계 관리 관점에서 화자가 추구하는 지향점에 따라 한국어 1·2 인칭 대명사와 인칭 표현이 어떻게 전략적으로 사용되는지를 살펴볼 것이다. 드라마 대화 자료에서 찾아낸 예문과 그 상황을 설명하면서 전략적 사용과 관련되는 기능과 원리를 검토해볼 것이다. 먼저 대인관계의 네 가지 지향점을 그림을 통해 살펴보자.



<그림 3> 대인관계 지향점 연속체

Spencer(2008)의 대인관계 관리 이론의 지향점을 연속체로 생각하면 향상과 파괴 지향점은 양극단에 위치한다. 향상 쪽으로 기울어지면 대인관계가 강화되고 발전되며 파괴 쪽으로 가면 대인관계가 파괴되고 와해된다. 즉, 대인관계가 악화된다고 할 수 있다. 향상 지향점, 무시나 파괴 지향점은 극단에 가깝기 때문에 이들이 중간에 위치하는 유지 지향점보다 유효적일 것임을 쉽게 짐작할 수 있다. 여기에서 이러한 연속체의 기준은 ‘공손성’이 아니라 ‘대인관계’이다. 대인관계가 성립하는 데 물론 공

손성이 필요하지만 대인관계 관리는 ‘공손성’보다 더 넓고 더 정확한 표현이기 때문에 Spencer(2008)에서는 ‘공손성’이라는 용어를 피하였고 ‘대인관계 관리’<sup>17)</sup>로 대체하였다.

이 네 가지 지향점은 화자가 어떤 인칭어를 선택하는지에 영향을 미칠 수 있다. 왜냐하면 화자가 예문(2)와 (3)에서 나온 것처럼 언어를 통해서 상대방과의 관계를 조절하고 관리하기 위해 노력할 수 있기 때문이다. 특히 본 연구가 선정한 직장 생활 언어에서는 효율적인 대인관계를 유도하면서도 목표를 성공적으로 달성하기 위해 전략적으로 언어를 사용해야 하는 상황이 많을 것을 쉽게 예상할 수 있다.

이와 같은 맥락에서 Leech(1983)은 화자가 발화할 때 보통 두 가지 목적이 있다고 기술하였다. 하나는 발화 목적(illocutionary goal), 다른 하나는 사회적 목적(Social goals)이다. 발화 목적은 화자가 자기의 목적을 달성하기 위해 화행을 통해 상대방의 생각과 행동에 영향을 주는 것이다. 사회적 목적은 다른 사람과 조화롭고 좋은 관계를 보존하고 향상하려는 것이다. 그런데 이 두 가지 목적은 서로를 지지할 수도 있고 서로 대립할 수도 있다. 예컨대 칭찬이라는 발화 목적은 사회적 목적을 지지한다. 반면 요청이나 불만의 발화 목적은 사회적 목적과 대립된다. 이를 바탕으로 화행을 다음처럼 4가지로 나눴다.

---

17) Spencer(2008)에서 공손성보다 대인관계 관리(Rapport Management)라는 용어를 선호하는 요인은 2장에서 자세하게 논의하였다.

Competitive 경쟁적	발화 목적이 사회적 목적과 경쟁한다. 예: 명령하기, 물어보기, 요구하기, 간청하기
Convivial 우호적	발화 목적이 사회적 목적과 일치한다. 예: 제공하기, 초대하기, 인사하기, 감사하기, 축하하기
Collaborative 협작적	발화 목적이 사회적 목적보다 중시된다. 예: 단언하기, 보고하기, 발표하기, 가르치기
Conflictive 대립적	발화 목적이 사회적 목적과 대립한다. 예: 협박하기, 비난하기, 욕설하기, 꾸중하기

<표 1> Leech(1983) 화행 분류

Leech(1983)의 분류에 따르면 항상 지향점의 인칭어의 전략적 사용은 우호적(Convivial) 화행과 동반된다. 화자가 사회적 관계를 중시하고 이를 두텁게 하기 위해 우호적인 태도를 채택하는 것이기 때문이다. 반면 협작적, 경쟁적과 대립적 화행의 일종인 협박하기, 비난하기, 꾸중하기는 무시 지향점과 일치한다. 특히 대립적 화행 중 욕설하기는 파괴 지향점의 모욕하기 전략과 맥을 같이 한다.

본 연구에서는 Spencer(2008)과 마찬가지로 화행보다는 화자의 지향점을 중시하는 것이 더 마땅하다고 생각한다. 화행은 구체적인 상황에 따라, 화자와 청자의 관계 및 화자 지향에 따라 대인관계를 위협할 수도 아닐 수도 있기 때문이다. 가령, 요청 화행 같은 경우는 어떤 때는 부담이 될 수 있어 대인관계를 위협할 수 있지만 또 어떤 때는 이 요청을 오히려 자기의 능력에 대한 상대방의 신뢰와 인정으로 볼 수 있어서 대인관계를 향상시킬 수도 있다. 이에 본 연구에서는 화행이 대인관계에 미치는 큰 영향을 고려하면서도 대인관계 관리는 화자의 지향을 위주로 살펴볼 것이다.

본고에서는 위의 4가지 지향점을 화자의 입장에서만 고려해서 분석한다. 즉, 이 지향점은 화자가 발화를 통해서 취하는 지향만 반영하고 상

대방의 지향점과는 관련이 없다<sup>18)</sup>. Spencer(2008)은 화자와 청자, 서로의 체면을 보존하는 상호지원(Mutual Support)의 중요성을 언급하며 화자와 청자가 서로의 체면을 보존하는 것이 양측에게 최고의 이익이 된다고 하였다(Brown and Levinson 1987). 즉, 화자가 상대방의 체면을 보존하면 저절로 자기 체면도 보존하게 되는 상호작용을 인정한 것이다. 그러나 화자가 상대방을 공격하고 체면을 위협하려는 지향 또한 존재하고, 또 화자와 청자가 서로 대립되는 지향점을 취하기도 함을 들어 결국 위의 네 가지 지향점을 전적으로 화자의 입장에서만 분석하는 태도를 취하였다. 본 연구는 Spencer(2008)의 견해에 동의한다. 특히 본 연구는 전체 발화가 아니라 단일한 화자의 발화를 연구 대상으로 한다는 점에서 그렇다.

## 4.1. 대인관계 향상 지향점

### 4.1.1. 향상 지향점의 정의와 목적

향상 지향점은 대인관계를 향상시키고 강화하는 것이 목적이다. 우리 주변의 많은 상황들은 실제로 대인관계 향상을 목적으로 한다. Spencer(2008)에서 언급한 사례를 참고하면 연애 관계 시작하기, 사업 거래 성사시키기, 외로운 사람에게 다정하게 대해 주기 등을 위해 화자는 상대방을 대할 때 대인관계 향상 지향점을 채택한다. 화자는 상대방

---

18) 이성범·한승훈(2014)과 이성범(2019)에서는 대인관계 지향점을 화자 입장에서만 보는 Spencer(2002)의 주장을 비판하고 화자 입장과 더불어 청자의 입장도 고려해야 한다고 본다. 특히 이성범·한승훈(2014)에서는 대인관계 지향에 따라 달라질 수 있는 한국 부부들의 불통이나 오해를 살펴보면서 화자의 입장과 청자의 입장을 종합적으로 고려해야 전체 대화의 대인관계를 설명할 수 있다고 봤다. 반면 본 연구의 초점은 전체 대화가 아니라 화자의 단일한 발화이다. 화자의 단일한 발화가 담은 화자의 지향점을 검토해서 이것이 대명사와 인칭 표현 사용에 미치는 영향을 분석하는 것이 본고의 목적이다. 게다가 한 대화 장면 내에서도 한 화자의 지향이 발화마다 달라질 수 있다는 것은 전체 발화가 아니라 각 발화가 반영하는 화자지향점을 살펴봐야 하는 또 하나의 이유이다.



과의 관계를 강화하는 것 자체가 목적일 수도 있고 이외의 이익을 달성하기 위해 상대방의 마음을 끌고 싶은 것일 수도 있다. 어쨌든 상대방과의 관계에서 적극적인 변화를 추구하는 것이다.

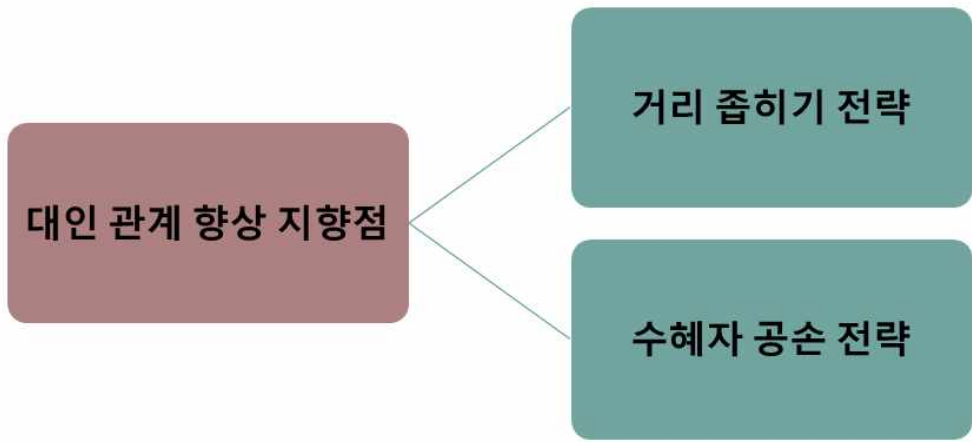
화자가 상대방과 더욱 친밀해지려는 것, 평소보다 상대방을 높이고 존중하는 것, 서비스나 충고 등을 제공하는 것 등은 대인관계 관리의 기반이 되는 상대방의 체면(Face)을 강화하고 사교성 권리와 의무(sociality rights and obligations)를 지키며 소통 목적(interactional goals)을 만족시키는 것이다. 이 때문에 항상 지향점과 관련한 유표적이고 전략적인 인칭어 사용을 뚜렷이 목격할 수 있다. 화자는 성공적으로 관계를 향상하기 위해서, 청자가 놓치려야 놓칠 수 없는 아주 뚜렷한 전략적인 언어 사용을 채택할 것이기 때문이다.

본 연구에서는 지향점을 맥락을 통해서 판단한다. 배우들이 드라마에서 직접 발화한 대화를 분석하기 때문에 사건의 흐름과 등장인물들의 의도와 목적을 한 가지 장면 속에서만 확인하는 것이 아니라 드라마의 연속된 맥락과 비교하며 파악할 수 있다. 즉, 장면에 따라 발화할 때 어떤 대명사나 인칭 표현을 사용하는지, 또한 선행 장면들에서 사용하던 것과 달라지는지 아니면 비슷한지를 비교해서 분석하는 것이다. 분석에서는 화자 의도가 제일 중시되는데, 화자 의도라는 것은 상대방과의 관계에 대한 화자의 지향을 말하는 것이다.

#### 4.1.2. 항상 지향점 전략

화자는 상대방과의 관계를 향상시키고 강화시키기 위해 다양한 전략을 취할 수 있다. 여기서 전략은 항상 지향점을 실천하기 위한 언어적 태도를 말하는 것이다. 본 연구는 대인관계 관리 이론을 분석의 큰 틀로 삼지만, 연구 목적은 인칭어의 사용에 대한 탐구에 있다. 이에 인칭어의 사용을 자세하게 논의하기 위해 먼저 화자의 상대방과의 관계를 향상하려는 지향점을 반영하는 인칭어의 전략적 사용을 살펴볼 것이다.

드라마 대본을 분석한 결과 항상 지향점을 실천하는 전략은 거리 좁히기 전략과 수혜자 공손 전략으로 나뉠 수 있다. 다음 그림을 바탕으로 본 연구 자료에서 발견된 항상 지향점에서의 인칭 대명사와 인칭 표현의 전략 유형을 살펴보자.



<그림 4> 대인관계 항상 지향점의 전략

이 전략을 이해하기 위해 회사에 새로 들어온 신입사원을 한 사례로 생각해 보자. 사람은 새로운 환경에서 혼자서는 버티기 힘들고, 사회적 관계를 잘 관리해야 성공할 수 있다. 이때 신입사원이 추구할 수 있는 전략으로 본 연구 데이터에서 나온 것처럼 2가지가 있다고 생각할 수 있다. 먼저 상대방과의 공통점(common ground)이나 유대감을 찾는 것이다. 상대방과 심리적 거리를 좁히고 친해지는 방법을 찾으면 예전과 달리 상대방과의 관계가 향상될 것이고 부탁하고 싶거나 얻고자 하는 이익을 비교적 더 쉽게 얻을 수 있다.

두 번째는 상대방을 높이고 존경하는 수혜자 공손 전략이다. 인칭어를 통해서 상대방을 평소보다 높이고 특별하게 대우하면서 화자 자기 자신은 낮춤으로써 상대방의 마음을 얻을 뿐 아니라 부탁하거나 얻고자 하

는 이익까지도 달성하려는 것이다. 아래에서는 전략별로 대명사와 인칭 표현이 대인관계 향상 지향점을 어떻게 반영하는지를 살펴볼 것이다.

#### 4.1.2.1. 거리 좁히기 전략

거리 좁히기 전략은 향상 지향점의 첫 번째 전략이다. 이는 이정복(1999)에서 소개한 공손성의 전략적 기능 중 하나이다. 이정복(1999)에서는 ‘거리 조정하기’ 전략을 “화자가 청자에 대한 대우 수준을 변화시키거나 유표적인 경어법 형식을 사용함으로써 청자와의 심리적 거리를 조정하려고 시도하는 의도나 행위”라고 정의하였다. 화자가 상대방과의 관계를 향상하기 위해 이러한 전략을 사용하는 것이 인칭 대명사와 인칭 표현 선택에 실제로 어떤 영향을 미치는지를 아래에서 살펴보자.

거리 조정하기 전략은 다시 두 가지로 나눌 수 있다. 거리 조정은 꼭 사이가 가까워지는 것만 뜻하는 것이 아니라 사이가 멀어지는 것도 포함한다. 이 때문에 본 연구에서는 거리 좁히기 전략은 향상 지향점에서 살펴보고 거리 넓히기 전략은 무시 지향점에서 살펴볼 것이다. 이정복(1999)에서도 이런 사실을 언급하며 ‘거리 좁히기 전략’과 ‘거리 넓히기 전략’을 나누었다.

이정복(1999)에서 소개한 거리 조정하기 전략이 Spencer(2008)의 향상 지향점과 화합할 수 있다고 본 이유에는 두 가지가 있다. 먼저 이정복(1999)에서 언급한 것처럼 이 전략은 경어법을 통해 화자가 상대방과의 관계를 변화시키는 것을 목표로 하는 것을 말한다. 즉, 관계는 예전보다 가까워지거나 멀어진다. 이것은 Spencer(2008)의 향상 지향점, 곧 ‘desire for positive change’, ‘적극적 변화’를 추구하는 것과 일치한다. 또한 최종 목적이 상대방과의 관계를 특히 친밀한 관계로 조성하는 것이라는 점에서 향상 지향점과 통한다.

사람들이 친해지고 사이가 가까워지면 관계는 예전보다 강화되고 향상된다. 또한 심리적 경계가 적어지기 때문에 화자는 상대방에게서 얻고자

하는 이익을 쉽게 얻을 수 있다.<sup>19)</sup> 따라서 예전보다 상대방과의 거리를 좁히는 것이 항상 지향점 목적을 이루는 데 아주 효율적인 방법이 될 수 있다.

1인칭과 2인칭에서의 항상 지향점 사용 양상을 비교해 보자. 이들은 관점만 다르고 목적은 1인칭에서든 2인칭에서든 상대방과의 대인관계 향상과 관련된 화자의 지향으로 일정하다. 먼저 2인칭을 살펴볼 것이다. 거리 좁히기 전략을 실현할 때 화자는 유표적인 인칭어를 통해 상대방에게 친근감을 표현한다. 직장 생활에서 상대방을 부를 때 규범적으로 사용하는 직함 호칭어나 “성함+씨”와 같은 이름 호칭어를 사용하는 대신에, “누나, 선배”와 같이 친족 관계에서 파생된 통칭 호칭어나 “변호사오빠”처럼 직함 호칭어와 통칭 호칭어를 합친 새로운 호칭어를 사용하거나 친근감을 나타내는 2인칭 대명사 ‘자기’를 사용하는 것이다.

이 전략에서 사용되는 인칭어는 화자가 청자와 전보다 더 친근한 관계를 조성하는 기능을 한다. 인칭 대명사와 인칭 표현 사용이 상당히 유표적이기에, 이러한 사용이 화자가 자기 지향을 반영하는 데에서 매우 중심적이고 전략적인 역할을 한다. 예문을 통해 이를 확인해 보자.

(27)

대화 참여자: P1: 여/20대/레이싱 모델 (피고인)

P2: 남/30대/변호사

대화 배경: 법원 앞에서 P1이 P2에게 명함을 받고 발화함.

참고 상황: 레이싱 모델 P1은 재판에서 스스로 자신을 변호하다가 변호사 P2가 개입해서 그녀를 변호해 주었다.

대화 상황:

---

19) 이정복(1999)에서도 비슷한 의견을 제시한다. “상대방과의 심리적 거리를 좁힘으로써 화자는 보다 쉽게 부탁을 할 수 있고, 또 상대방이 부탁을 수용하는 데에도 유리하게 영향을 끼칠 수 있는 것이다.”

01 P1: 너무 고마워요 변호사오빠, 나 행사 땀에 가봐야 하니까 이따  
꼭 연락할게요.

02 P2: 언제든지.

(2009년 KBS 드라마 ‘파트너’(1화))

대화 사례 (27)에서는 레이싱 모델 P1이 P2에게 감사하다는 마음을 전하는데, 화자에게는 감사하는 마음에 더해 이 관계의 본질을 변호사와 피고인이라는 공식적인 관계에서, 보다 더 친한 관계인 친구/애인 관계로 바꾸고자 하는 지향이 있다. 이러한 지향을 실현하기 위해 2인칭과 1인칭이 서로 호응하는 것을 볼 수 있다. 상대방이 처음 만나게 된 변호사임에도 상대방을 ‘변호사님’이라고 부르지 않고 ‘변호사오빠’라고 부른다. 그리고 자기 자신을 지시할 때에도 겸양 대명사 ‘저’를 택하지 않고 편하게 공손함을 표시하지 않는 ‘나’를 사용한다. 화자는 상대방을 ‘오빠’라고 부르고 편하게 대화하는 태도를 드러내면서, 상대방과 전에는 없었던 친밀하고 격식이 없는 관계를 조성하는 것이다. 이러한 사용은 무의식적이거나 저절로 나오는 반응이 아니며 화자의 의식적이고 목표 지향적인 언어적 태도의 반영이다.

(28)

대화 참여자: P1: 여/20대/조교

P2: 남/20대/형사

대화 배경: P2가 P1과 맥주 한 잔 마시면서 발화함.

참고 상황: P1은 P2가 조사하는 사건에서 도움이 될 만한 정보를 알고 있어, 이를 알아내기 위해 대접해 주고 친해지려 한다.

대화 상황:

01 P1: 그런다고 제가 넘어갈 줄 알아요? 개인정보는 절대 타인한테  
유출할 수 없다니깐요.

02 P2: 진짠데.. 눈빛이 맑다는 소리 많이 들으셨죠?

03 P1: 아..참.. 진짜 이러지 마세요. 저 진짜 서연이 어디간지 몰라요.  
작년에 휴학계내고 유학 갔다는 거 밖에 모른다니까요.

04 P2: (진지하게 보는)내가 진짜 강서연 때문에 **조교님**을 계속 찾아 갔다고 생각해요? **조교님** 때문이었어요...(속타는 듯 맥주 한잔 마시고 내려놓으며..) **조교님**.. 아니..**누나**라고 불러도 되죠? 근데.. **누나**를 보니까..내가 왜 그렇게 힘들어 하였나 싶네요.

(2011년 SBS 드라마 ‘싸인’(4화))

(28)에서 P2는 자신이 조사하고 있는 사건에 대한 정보를 모으는 과정에서 학교 조교 P1을 만난다. P2는 이 여자 조교에게서 정보를 얻고자 한다. 그리고 조교와 보다 더 친해지고 가까워지면 자신이 원하는 정보를 더 쉽게 얻을 수 있을 거라고 생각한다. 그래서 동일 발화에서 여자 조교를 ‘조교님’이라고 부르다가 ‘누나’로 전환하였다.

앞에서도 언급한 것처럼 항상 지향점 목적은 얻고자 하는 이익이 있기 때문에 설정될 수도 있고, 단지 상대방과의 관계를 향상하기 위한 것일 수도 있다. 다음 예문에서 선배 직원은 여자 화장실에서 토하는 신입 직원을 처음 만나게 된다. 상대방이 신입 직원이기 때문에 화자는 선배라는 자기의 신분을 인식하고는 대화 수준을 더 친근하고 편하게 바꾸면서 위로와 충고를 제공한다.

(29)

대화 참여자: P1: 여/40대/ 국립과학수사연구원 직원

P2: 여/20대/ 국립과학수사연구원 새로 파견된 직원

대화 배경: 남부분원 화장실에서 P2가 토하는 것을 P1이 우연히 보고 남부분원 외곽 벤치에 앉아서 대화를 나눈다.

참고 상황: P1은 국립과학수사연구원에서 일한 지 오래됐고 P2는 새

로 파견된 신입 법의관이다. 그날 P2가 첫 부검을 한 다음에 남자 직원들에게 괴롭힘과 비꼴을 당해서 P1은 위로해 준다.

대화 상황:

01 P1: 누구세요? 괜찮아요?

(남부분원 외곽 벤치에 앉아서)

02 P1: 뭐 처음 들어온 사람들은 맨날 당하는 얘기에요. 뭐에 당했어요? 선짓국?

03 P2: (오... 싫다)

04 P1: 나는 곱창전골에 갔잖아. 참, 먹는 거 갖고 그렇게 장난치지 말라 그래도 말을 안 들어요. (음료수 한 모금 마시고) 근데, 자기 몇 살? 나보다 조금 어려 보이는데 사 석에선 말 놔도 되지?

05 P2: 아..예.

06 P1: 국과수 선배로써 충고하는데 정신 바짝 차려야 돼. 국과수는 말야 정글이야. 정글.

(2011년 SBS 드라마 ‘싸인’(4화))

(29)에서 P1과 P2는 모르는 사람으로 만났지만 P1은 곧 P2가 같은 기관에 새로 파견된 나이가 어린 신입 직원이라는 것을 깨닫게 되고 바로 대화 수준을 바꾸려고 하였다. 그래서 발화 (01)과 (02)에서는 을 사용하다가 발화(04)부터는 상대방인 P2를 지시할 때 ‘자기’라고 부르고 반말을 사용하면서 사석에서 말을 놓아도 되는지를 물어본다. ‘자기’는 김미형(1995), 손춘섭(2010)과 정지현(2015)에서 언급한 것처럼 직장 생활에서 여성 직원들이 동등하거나 아랫사람인 후배에게 친근감을 나타내기 위해 사용하는 전략이다. 즉, 직장 생활에서 관습화된 인칭어의 전략적 사용이라고 할 수 있다. 화자는 상대방의 이름을 모르기에 아예 대명사를 생략해서 발화할 수도 있었는데 관계를 보다 편하고 친근한 관계로 바

꾸려는 지향이 있어서 친근감을 표현할 수 있는 ‘자기’를 사용하였다. 상대방과 친해지려는 의도, 위로해 주고 보살피려는 마음은 사용하는 말뿐만 아니라 행동에도 반영되어 있었는데 화자는 상대방에게 음료수를 하나 사 주면서 국과수에 일하는 것에 대한 충고를 해 주었다.

이어서 상대방과 친밀해지고 관계를 향상하는 데에서 1인칭 대명사와 인칭 표현이 어떻게 기능하는지를 살펴볼 것이다.

(30)

대화 참여자: P1: 여/30대/변호사

P2: 남/20대/피고인

대화 배경: 구치소 접견실에서 변호사 P1이 피고인 P2에게 사건 당시 일어났던 일을 털어놓을 수 있도록 거리를 좁히는 전략을 사용하였다.

참고 상황: P1과 P2는 공식적인 변호사와 고객 관계이다. 이 사건은 P1에게 첫 번째 사건이고 승소하면 사무실에 공식적으로 채용될 것이다. P1은 P2가 무죄라고 생각하는데 근거를 아직 구하지 못하였다. 지난 만남에서 P2는 흥분돼서 접견실에 있는 물건을 부수었는데 그때 P1은 P2를 다치지 않게 막고 진정시킨 적이 있었다.

대화 상황:

01 P1: 그때 보니까 어후 재호 씨 힘 좋더라 응? 누나한테 안 미안해요? 나 진짜 많이 다쳤는데 그때 요기 아 티가 좀 나야 되는데 벌써 다 아물었냐?! 재호 씨 억울해서 아프죠? 아무도 안 믿어 줘서 그래서 속상하죠? 그러니까 사람이 말을 입으로 해야지 눈으로 하고 그르냐? 나는 재호 씨 눈빛 보니까 딱 알겠지만 사람들은 몰라주잖아. 나 공판에서 무죄 주장할 거예요. 그렇게 되면 자기 죄 인정 안 한다고 재호 씨한테 불리해질 수도 있대. 그렇지만 없는 죄를 있다고 할 순 없잖아



어? 그러니까 나한테만 한번 다 털어봐 봐요. 저기 여동생  
이랑 사이는 어땠어요? 많이 싸웠어요? 유리컵은 어디서  
났고 어떻게 던졌어요?

02 P2: 전 그냥 바닥에 던졌을 뿐이에요. 그게 다예요.

(2009년 KBS 드라마 ‘파트너’(2화))

(30)에서 변호사인 화자 P1은 P2와 대화하다가 갑자기 공식적인 변호사와 고객 관계를, 누나와 동생 관계로 바꿨다. 자기 자신을 ‘누나’라고 지칭하고 상대방을 ‘정재호 씨’에서 ‘재호 씨’로 바꿔 부른 것이다. 게다가 반말과 을 섞어서 사용하였다. P1은 변호사와 피고인의 공식적인 대화 상황을 누나가 동생에게 말하는 친밀하고 서로를 믿고 신뢰하는 관계로 전환했다. 이런 전략적 사용은 화자와 청자 관계에 아주 유익한 전환점이었다. P2는 지금까지 아무도 믿지 않았기 때문에 사건 당시에 무슨 일이 벌어졌는지를 아무에게도 이야기하지 못 하였었다. 그런데 P1의 발화(01) 다음부터는 P2가 마음을 열고 진실을 이야기한다. P2는 변호사인 P1을 누나처럼 믿었기 때문에 협력을 해서 사건 일을 자세하게 진술한 것이다. 이러한 사용은 변호사가 의식적으로 채택한 전략이었고, 실제로 P2와 친해지고 신뢰를 얻는 데에 성공하였다.

사례 (30)에서 나온 것처럼 1인칭에서 대명사 대신에 인칭 표현을 사용하는 것이 유효적이며 전략적인 기능을 하는 데에는 틀림이 없다. 1인칭 대명사도 전략적인 기능을 할 수 있으나 이를 판단하는 것이 인칭 표현만큼 쉽지는 않다. 1인칭에서는 인칭 표현의 사용이 비교적 적기 때문에 일단 사용되면 유효적이고 전략적인 기능을 한다. 반면 1인칭에서 대명사 사용은 대부분 일어나므로 이에 대해 전략적인 것과 비전략적인 것을 가려내는 일은 쉽지 않다.

1인칭 대명사의 유형은 ‘나, 저, 우리, 저희’처럼 4가지로 한정되어 있다. 그렇기 때문에 한 형태가 하는 여러 가지 기능 중에서 화자가 의도하는 사용이 전략적인지 아닌지를 판단하기가 어렵다. 심지어 어떤 화자

들은 어떤 상황에서도 고정적으로 변화 없이 ‘나’나 ‘저’만을 사용하기 때문에 규범적인 사용과 전략적인 사용의 구별이 쉽지 않다. 즉, 화자 개인적인 사용 습관에 따른 문제라고 할 수 있다. 이 때문에 다음 예문처럼 현재의 발화 상황과 비교할 수 있는 다른 대화 상황이 있고 이때 대명사 사용 전환이 있었다면 이를 전략적인 사용이라고 판단할 수 있다. 특히 동일한 상황 격식성을 가지며, 동일한 화자와 청자일 경우에 비교가 가능하다. 다음 예문을 통해 화자가 동일한 상대방에게 ‘저, 저희’를 사용하다가 ‘나’로 전환하는 모습을 볼 수 있다.

(31)

대화 참여자: P1: 여/30대/흉부외과 전문의

P2: 남/30대/대위(육사군)

대화 배경: 해성병원

참고 상황: 의사인 P1은 대위인 P2에 대해 오해가 있었는데 오해가 풀렸다. 그 후 P2는 P1이 마음에 들었고, P1과의 관계 진전을 추구하였다. 평소에는 P1에게 겸양 1인칭 ‘저희’와 ‘저’를 사용하였었다.

대화 상황:

01 모연: ..상황은 확인됐네요. 오해한 건 미안해요.

02 시진: 오해한 거 미안하면 나 진짜 아픈 데 있는데 치료해 주면 안 됩니까?

03 모연: 어디가 아픈데요?

04 시진: 여기요.

05 모연: 여기요?

06 시진: 아!

07 모연: 엄살이 심하시네요?

08 시진: 엄살 아닌데.

(2016년 KBS 드라마 ‘태양의 후예’(1화))

P1과 P2는 공식적인 자리에서 만난 사이였다. 위의 예문에서 P2는 처음 만나게 된 의사 P1에게 사용하던 겸양 대명사 ‘저, 저희’를 ‘나’로 바꾸었다. P1의 ‘엄살이 심하시네요?’와 같은 반응에서 확인할 수 있듯이 P1은 대위인 P2의 부탁을 유혹이나 장난으로 받아들였다. P2는 이전에는 P1을 “사실 저희가, 군인입니다.”, “환자 보호잔 아니고 저흰 갖고 계신 그 핸드폰 보호자”처럼 정중하고 격식 있게 대하였다. 이후 P2는 P1과 가까워지고 관계 진전을 추구하면서 “내 번호 딴 거네요?”나 (31)에서처럼 1인칭 대명사를 ‘나’로 바꾼다. 그렇지만 긴장된 상황이나 대화 주제가 진지한 상황에서는 다시 예전처럼 다시 “아뇨. 저 데리러 온 겁니다”와 같이 겸양의 ‘저’의 사용으로 돌아간다. 즉 화자가 ‘나’를 사용하는 것은 일시적으로 특정한 목표를 달성하기 위한 것이고, 그렇지 않으면 규범대로 겸양 대명사 ‘저’를 사용한다.

1인칭 자료의 거리 조정하기 전략에서 눈에 띄는 또 한 가지 사용은 거리뿐만 아니라 관점을 조정하는 것이다. 즉, 주어진 상황이나 문제를 화자의 눈으로 볼 수 있도록 만드는 것이다. 화자는 ‘우리’를 사용함으로써 원래는 같은 편도, 같은 입장도 아니었던 화자와 청자를, 같은 입장에서 같은 편에서 함께 행동하게 만든다. 이와 같은 전략은 화자와 상대방 사이의 유대감을 형성하고 화자와 청자의 관계를 좁히는 데에 영향을 미친다. 이한규(2007)에서는 ‘우리’의 화용적 기능에 대해서 한국어 화자는 청자와 같은 내집단에 속해 있기 때문에 내집단의 구성원으로서 지녀야 할 유대감, 소속의식 등을 발휘하고 강조하기 위해 ‘우리’를 사용한다고 기술하였다. 특히 청자가 소극적인 태도를 보일 때 청자의 참여와 협력을 유도하기 위해 사용된다고 하였다.

Brown and Levinson(1987)에서는 이를 ‘inclusive we’라고 부른다. 이는 유대감을 강조하기 때문에, 이를 사용하면 부탁을 수용하는 것이 쉬

위지면서 부탁을 하는 이의 부담도 축소된다. 화자와 청자가 동등하게 행위를 수행하는 데에 참여하기에 이와 관련한 목표 달성과 이익도 같이 공유하기 때문이다. 집단 소속감을 강조하는 1인칭 대명사 ‘우리’에 대한 다양한 사례를 통해서 이 사용을 살펴보도록 하겠다. 예문을 통해서 이 사용을 확인해 보자.

(32)

대화 참여자: P1: 여/30대/신입 변호사

P2: 남/20대/변호사

대화 배경: 이김 사무실에서 P1은 P2가 방에 들어오는 것을 보고, 증거 사진을 보면서 혼잣말인 것처럼 P2가 들을 수 있도록 큰 소리로 발화하였다.

참고 상황: 새로 취직된 P1 변호사가 대표님의 지시로 이미 취직한 지 오래됐고 경험이 많은 P2 변호사와 방도 같이 사용하게 되었고 사건도 같이 맡게 되었다. P2는 방을 같이 사용하고 같이 일하게 되는 것을 싫어하고 불편해 하는 반면 P1은 P2의 도움을 받아야 성공할 수 있기 때문에 관계를 향상하기 위해 거리 좁히기 전략을 사용하였다.

대화 상황:

01 P1: 이게 검찰측 주장은 깨진 컵 조각으로 여동생을 찔러 죽였다는 거네요. 이런 경우에는 우리는 뭐라고 변호를 해야 되는 건가?!

02 P2: 책꽂이 쓰고 싶으면 맨 윗줄 한 줄만 쓰세요. 아셨습니까?

03 P1: 키가 안 닿는데..

04 P2: 안 닿으면 까치발 하시든가요. 그리고 그쪽 동선은 여기부터 여기까지면 되겠죠? 쓸데없이 내 공간 침범해오면 곤란합니다. 내가 사적인 통화할 땐 밖에 나가있어요. 나한테 프라이버시가 목숨이니까.

05 P1: 뭐 그런데 목숨을 걸어요?!

06 P2: 그래서 못 나가 있겠단 겁니까?

07 P1: 아니요 나가요 나가야죠.

08 P2: 주차장으로 나와요. 그쪽 때문에 팔자에도 없는 형사 접견 갈라니까

09 P1: 네! 뭐냐 이 느낌은?

(2009년 KBS 드라마 ‘파트너’(1화))

(32)에서 신입 변호사 P1은 새로 맡게 된 사건에 대해서 혼잣말로 고민하는 척하며 실은 P2가 들을 수 있게 큰 소리로 이야기한다. 대화(32)에서 드러난 것처럼 P2는 P1과 같이 일하게 된 것도 같은 방을 사용하게 된 것도 싫어한다. P1은 P2를 직함 호칭어로 부르지 않고 ‘그쪽’으로 부르면서 거리감을 드러내고 비협력적인 태도를 보인다. 반면 P1은 ‘우리’를 사용해서 P2와의 거리를 좁히고 P2에게 동일한 내집단이므로 소속감과 유대감을 발휘할 것을, 적극적인 참여와 협력을 유도한다. P2는 P1의 발화(01)의 의도를 눈치 챘기 때문에 발화(02)와 (04)에서 나온 것처럼 협력을 거부하고 거리를 두는 태도를 드러낸다. ‘우리’에 대한 사례를 하나 더 살펴보자.

(33)

대화 참여자: P1: 여/30대/신입 변호사

대화 배경: 법정 안 배심원 재판 중에서

참고 상황: 배심원 재판에서 P1이 최종변론을 한다.

대화 상황:

P1: 그러는 과정에서 정재호군은 스스로 죄인이 됩니다. 동생이 죽은 건 나 때문이다. 억울하단 말 한마디 입 밖으로 낼 수 없습니다. 동생은 이미 죽었고 다시는 돌아올 수 없으니까요. 아무 리 재호 군이 스스로 죄인을 자처한다 해도 우리까지 그에게 돌을 던져도 될까요?!

(2009년 KBS 드라마 ‘파트너’(3화))

(33)에서 변호사 P1은 배심원 재판에서 최종변론을 한다. P1은 최종변론의 초반에는 ‘제 얘기의 핵심은’, ‘저희 변호인 측에서’라고 하다가, 피고인의 마음을 설명하면서부터는 배심원의 공감과 인간적인 면을 자극하기 위해 ‘우리’를 사용한다. 인간이라는 전체적 개념에서 배심원들과의 유대감을 찾기 위해 ‘우리’를 사용한 것이다. 자신과 배심원들을 한 편이고 동일한 집단에 속하는 것처럼 만들어서 배심원들이 변호사의 입장을 보고 이해하도록 하였다.

#### 4.1.2.2. 수혜자 공손 전략

이정복(1999)에서는 수혜자 공손 전략을 “화자가 청자에 대한 대우 수준을 높임으로써 청자로부터 입은 물질적, 정신적 이익에 대해 고마움을 나타내거나, 그러한 이익을 새롭게 얻으려고 시도하는 의도나 행위”이라고 정의하였다. 이정복(1999)에서는 이 전략을 두 가지 상황에 제한하였는데, 이미 상대방에게 받은 이익이 있어서 감사 표시를 하는 경우와, 상대방에게 얻고자 하는 이익이 있어서 상대방을 높이는 경우이다. 여기서 주목하는 것은 후자의 경우이다.

화자가 자기 자신을 낮추고 상대방을 높이는 것은 대인관계 향상을 위해 공손성을 표현하는 것뿐만 아니라 공손성을 발휘하는 기본적인 개념으로도 간주된다. Leech(2007)에서는 공손성의 대전략(The GSP)의 기본적인 개념을 다음과 같이 기술하였다. “공손하기 위해서는, 상대방과 관련된 것은 높이고, 화자와 관련된 것은 낮추라”<sup>20)</sup>. 그리고 이 전체적인 제약 아래 다시 자세하게 공손의 격률을 제시하였는데, 그 중에는 수용(Approbation)과 겸손(Modesty) 격률이 있다. 수용(Approbation) 격률은

---

20) 원문은 다음과 같다. “In order to be polite, a speaker communicates meanings which (a) place a high value on what relates to the other person (typically the addressee), (MAJOR CONSTRAINT) and (b) place a low value on what relates to the speaker”

상대방의 인격을 존경하고 높이라는 것이고, 겸손(Modesty) 격률은 자신의 인격을 낮추라는 것이다.

Brown and Levinson(1978)에서는 소극적인 체면을 보존하는 공손 전략 중에서 존중(Deference)을 제시하였다. 이 전략은 비대칭적이기 때문에 상대방을 높이는 것은 곧 자기 자신을 낮추는 것을 불러온다. 상대방을 높이면 상대방의 소극적인 체면을 위협하지 않겠다고 상대방을 안심시키게 되기 때문이다. 상대방을 높인다는 것은 곧 화자가 상대방을 위협할 수 있는 힘이나 자격이 없음을 말하는 것과 마찬가지로이다. Brown and Levinson(1978)에서는 이 전략을 실현하는 방법으로 (Honorifics)과 호칭어 사용을 예시하였다.

화자가 상대방을 높일 때에 상대방이 가지고 있지 않은 특성을 표시하며, 동시에 그러한 사용이 일시적이며 불가피한 사용이 아니라면, 이를 전략적인 사용이라고 할 수 있다. 반면 이미 상대방이 갖추고 있는 특성을 표시하고 해당 상황에서 규범적으로 사용되는 것이라면 이는 규범적인 사용이라고 할 수 있다. 이정복(1999)에서도 이와 같은 의견을 내었다. “화자가 청자를 평소보다 언어적으로 잘 대우함으로써 자신에게 유리한 청자의 행위를 도출하거나 우호적인 관계를 유지하려고 하는 언어적 노력으로 풀이할 수 있겠다”는 것이다. 먼저 전략적 사용을 살펴보자.

화자가 상대방을 평소보다 의도적으로 높이는 것은 곧 상대방에게 없는 특성을 있는 것처럼 표시하고 특정한 목적을 이루기 위해 일시적으로 사용하는 것이다. 보통 이 상황에서 사용하는 인칭어는 규범보다도, 또 상대방의 기대보다도 더 많이 높인 것이다. 이렇게 기대보다, 규범보다 높이는 것은 상대방이 쉽게 눈치 챌 수 있는 유표적이고 전략적인 사용이다. 평소보다 대우가 높기 때문에 화자는 청자가 얻고자 하는 이익이 있다는 것을 쉽게 짐작할 수 있다. 예문을 통해서 확인해 보자.

(34)

대화 참여자: P1: 남/30대/변호사

P2: 여/40대/잠재적인 증인

대화 배경: P2의 집에 P1이 찾아 와서 말한다.

참고 상황: P1 변호사는 살인사건의 피고인을 변호하면서 교사자가 따로 있다고 주장하는데 이를 증명할 수 있는 잠재적인 증인은 P2이다.

대화 상황:

01 P1: 사모님 가평에 땅 사 놓으신 거 있죠? 노른자위 땅이라던데 구입시기가 참 묘해요.

02 P2: 뭐가요?

03 P1: 정해숙이 무죄로 풀려난 직후잖아요. 하필 그때 이 덕 경제력으로 구입하기 힘든 땅을 대출 하나 안 끼고 샀다. 사모님이 생각해도 좀 이상하죠?

04 P2: 가지고 있던 현금으로 땅 산 게 왜 문제가 되는지 모르겠네요.

05 P1: 사모님, 사모님한테 절대 해 안 가게 할 테니까 솔직하게 말 해 보세요. 그날 정해숙과 최순기 통화내용 중에 들으신 거 있죠?

06 P2: 저번에 말하였잖아요. 차를 7시까지 집 앞에 대라는 일상적인 내용이라고

07 P1: 에이 서로 짜 맞춘 얘기 말구요 그딴 얘기 좀 들었다고 빗도 없애주고 땅도 사주나? 자꾸 이런 식으로 나오면 내기 골프 한 거 확! 공직에 있는 남편 옷 벗고 그러면 서로서로 곤란한 데



- 08 P2: 아직 모르고 오셨구나. 우리 애 아빠 사표 냈는데. 이젠 이런 협박 안 통하니까 차나 마시고 가세요.
- 09 P1: 그날 진성 사모님한테 전화 많이 왔었다고 하였었죠? 최순기씨 말고 또 누구한테 왔었어요? 그거만 얘기해주면 좋게요
- 10 P2: 별 기억 안 난다니까요
- 11 P1: 다시 한 번 잘 생각해봐요 정말 기억 안나요?
- 12 P2: 안 나요. 안 난다고요.
- 13 P1: 참 이상하네. 왜 똑같이 별 내용 아닌데 어떤 전화는 누구한테 왔었는지조차 기억 안 나고 어떤 전화는 7시에 차를 대라는 내용까지 정확하게 기억이 날까? 그건 정해숙과 최순기 통화내용이 별거 아닌 것처럼 꾸며야하는 **아줌마**만의 이유가 있는 거 아니에요? 내기 빚을 탕감 받거나 남편의 일자리를 보전하거나 왜요 **아줌마**가 존경해 마지 않는 진성 사모님이 그래야 된대요? 왜 말이 없어요 **아줌마**? 아깐 그렇게 당당하드니

(2009년 KBS 드라마 ‘파트너’(5화))

(34)에서 P1 변호사는 피고인을 살릴 수 있는 P2 증인에게 증언을 부탁하면서 정보를 요청하고 있다. 그런데 P2 증인이 협력을 하지 않는다. P1은 처음에는 상대방을 설득하기 위해서 최대한 예의 있게 말하며 상대방을 전략적으로 높인다. “사모님”이라고 부르면서 “절대 해안 가게 할테니까”와 같이 상대를 안심시키고 정보를 말하도록 설득하는 것이다. 여기서 주목할 것은 P1이 P2에게 ‘사모님’으로 부르는 것은 P2의 실제 지위보다 P2를 더 높이는 것이라는 것이다. 화자는 의도적으로, 받을 이익이 있어서 전략적으로 해당 인칭어를 사용하였다.

‘사모님, 사장님’ 등과 같은 통칭 호칭어는 상대방의 지위와 상관없이, 상대방의 지위를 판단하기 어려울 때 사용되는 것이 맞지만 이정복(2012)에서 언급한 것처럼 “상대방의 지위가 파악되고 그 지위가 호칭어와 거리가 있더라도 의도적으로 쓴다”라는 경우에는 이를 전략적인 사용으로 볼 수 있다. 특히 해당 표현이 상대방의 실제 지위보다 높으면 이 사용은 확실히 화자가 상대방에게서 얻고자 하는 이익이 있거나 대인관계 자체를 향상하려는 목적이 있어서 사용된 것이다. (34)에서 나온 것처럼 P2의 남편은 공직자이고 (03)발화에서 나온 것처럼 경제적으로도 부유한 집도 아니다. 따라서 (34)에서 P1이 P2를 ‘사모님’으로 부르는 것은 전략적인 사용으로 볼 수 있다.

그런데 P2가 계속 기억이 안 난다고 이야기하고 협력해 주지 않자, P1은 P2를 낮추고 비하하는 전략을 선택해 발화 (13)에서는 P2를 ‘아줌마’로 부른다. P2가 정말 ‘사모님’의 신분을 가진 사람이라면 P1이 아무리 P2와 같듯이 심해도 인칭어를 ‘사모님’에서 ‘아줌마’로 바꾸지 못했을 것이다. 비난과 불만을 드러내면서도 계속 ‘사모님’이라고 불렀을 것이다. 화자는 상대방에게 얻고자 하는 이익이 있어서 상반되는 두 가지 전략을 모두 시도하였다. 먼저 향상 전략을 이용해 상대방을 실제보다 높인다. 그런데 원하는 이익을 받지 못 하였고 이에 다시 상반되는 전략을 사용한다. 상대방을 낮추고 비하는 대우를 선택해서 상대방의 체면을 위협하고 압박을 가하는 전략을 사용하였다. 두 가지 사용 모두 너무나 분명한 유표적인 전략적인 사용으로 볼 수 있다.

(35)

대화 참여자: P1: 여/30대/새로 채용된 변호사

P2: 남/30대/직장 선배 변호사

대화 상황:

가. 발로 뛰는 건 제가 다 할 테니까 이변호사님은 그냥 가르쳐만 주

세요.

나. 양형으로 가시게요? 좀 도와주세요. 저 이번 건 진짜 꼭 이겨야 된단 말이에요.

다. 제발 절 좀 믿어주세요. 정재호 그 사람 억울한 사람이라니까요.

라. 제 아들이 그걸 그냥 비행기를 접어가지고 그냥 승.

비교 상황:

마. 누가 겁먹었대요? 난 무슨 수를 써서라도 정해숙 그 여자 꼭 잡아넣을 거니까 이변호사님이나 내빼지 마세요. 어? 어 스톱스톱! (차에서 내리는 은호) 안녕히 가세요. 감사합니다.

바. 나 그 여자 잡아넣고 싶어요. 힘 좀 있다고 아픈 애 병원에서 사정 없이 내 쫓는 그 여자 나 꼭 잡아넣고 싶어요. 사람 죽여 놓고 눈 하나 깜짝 안 하는 그 여자 나 절대로 용서 못 해요.

사. 내가 먹는다고요.

아. 날 죽일 것만 같았어요 그 눈빛.

자. 저기 잠시만요. 저기 순이씨 나 뭐 좀 부탁할 거 있는데.

(2009년 KBS 드라마 ‘파트너’)

(35)에서 (가)~(아)까지는 화자와 청자가 동일한데 (자)는 청자가 다르다. 화자 P1은 새로 채용된 변호사이고 (아)까지 상대방인 P2는 동료 변호사이다. (가), (나), (다)처럼 P1이 P2에게 부탁할 것이 있거나 (라)처럼 사과할 일이 있을 때 P1은 1인칭 겸양 대명사 ‘저’를 사용한다. 반면 (마)~(아)처럼 단지 자기 감정이나 의지를 나타낼 때는 1인칭 예사말 ‘나’를 사용한다. 덧붙여서 (자)는 P1이 다른 사람에게 부탁하는 장면에서 발화한 내용이다. (자)에서는 상대방이 사무실의 비서이기 때문에 화자인 P1 변호사보다 지위가 낮고 상대방이 자신의 부탁을 들어 주는 것이 직무 범위에 있기 때문에 화자는 자기 자신을 낮출 필요 없이 예사말인

‘나’를 사용하였다. 이러한 사용은 화자가 상대방에게 얻고자 하는 이익이 있기 때문에 상대방을 평소보다 높이고 자신은 낮추는 것으로, 이익을 얻기 위한 수혜자 공손 전략으로 볼 수 있다.

(36)

대화 참여자: P1: 남/30대/형사 (경사)

P2: 남/30대/형사 (경사)

대화 배경: P1은 P2를 만나기 위해 지정한 약속 장소에 도착해서 발화한다.

참고 상황: P1의 관할 근처에서 계속 차량에 방화를 하는 사건이 일어났다. P1은 범인 연고지가 P2 근처인 같아서 P2에게 연락해서 찾아 갔다.

대화 상황:

01 P1: 구일 경찰서, 양준호 경사님이세요? (신분증 보여주며) 안녕하세요? 전화 드렸던 서울 송파서 최이한 경삽니다.

02 P2: (바쁘다) 예. 여기까지 오라 그래서 죄송하네요. 제가 좀 바빠서..

03 P1: 괜찮습니다. 오히려 바쁘신 분한테 죄송하네요.

04 P2: 근데, 뭐라고 했죠? 방화범이요?

05 P1: 우리 관할 근처에서 작년부터 계속 차량에 방화를 하는 사건이 있는데, 아무래도 범인 연고지가 이 근처인 거 같아서요. 구일 톨게이트 영수증이 다량으로 나왔거든요.

06 P2: 그래요?

01 P1: 이 근처에는 혹시 방화사건 신고 된 거 없었나요?

02 P2: 뭐 여기야, 불이 나봤자 탈 것도 없고..잘 생각이 안 나네요.

03 P1: (사람 좋게 웃으며) 동종업계 선배님이 좀 도와주세요. 그득 중놈 때문에 몇 달 동안 제대로 잠도 못 잤어요.

(2011년 SBS 드라마 ‘싸인’(5화))

(36)는 P1 형사가 처음 만난 다른 지역 형사에게 도움을 요청하는 장면이다. 화자 P1은 상대방을 만나기 위해 일부러 서울에서 지방으로 내려갔다. 화자가 상대방과 먼저 전화로 연락을 하였기 때문에 상대방인 P2의 관할 지역, 지위와 성함을 다 알고 있다. 그래서 발화 (01)에서 나온 것처럼 P1은 P2를 직함호칭어로 부를 수 있다. 그런데 도움을 요청하는 상황이 되자 화자는 상대방을 직함 호칭어로 부르는 대신에 ‘선배님’이라고 불렀다. 그냥 ‘선배’도 아니고 ‘동종업계 선배님’이라고 불렀다. 여기서 주목할 만한 것은 P1과 P2는 동일한 지위를 가지고 있다는 것이다. 둘 다 형사이고 경사 직급이다. 다만 화자 P1은 상대방 P2에게 얻고자 하는 이익이 있어서 P2를 ‘동종업계 선배’로 높이고 자신을 후배로 낮춰서 같은 업계 선배인 P2가 후배인 자신을 도와줘야 함을 어필하는 것이다.

(37)

대화 참여자: P1: 남/20대/법원직원

P2: 남/30대/변호사

P3: 여/30대/변호사

대화 배경: 재판정 앞에서 법원직원 P1이 변호사인 P2와 P3에게 재판장의 지시를 전해 주고 P3은 P2의 도움을 구한다.

참고 상황: P3은 변호사 사무실에 새로 들어온 경험이 많지 않은 변호사이다. 재판 동안에 P3은 변론하는 동료 변호사 P2의 말을 끊고 개입한다. 재판장은 이에 화가 나서 P2와 P3을 퇴장시켰다.

대화 상황:

01 P1: 변호사님 판사님이 화가 많이 나서서 강은호 변호사님께 감치 명령을 내리셨습니다.

02 P3: 네? 감치요?

03 P1: 이태조 변호사님은 절대 소란을 피우지 않는다는 조건 하에서 증인 신문을 허락하셨습니다. 그래 주실 수 있죠?

04 P2: 네

05 P3: 이변호사님? 왜들 이래요? 이거 낚요. 나 좀 어떻게 해봐. 왜 나만 끌려가? 이변호사님 후배를 이렇게 내버려 뒀도 돼요?

(2009년 KBS 드라마 ‘파트너’(5화))

P3은 P2 변호사보다 늦게 고용된 신입 변호사이다. 이 장면에서 P3은 재판 중에 허락 없이 말을 하고 소란을 피우는 등 반칙을 저지른다. 그리고 재판장은 이에 대한 처벌을 내렸다. 발화 (05)에서 P3은 비교적 자기보다 먼저 고용되었고 경험이 많은 P2 변호사에게 도움을 요청한다. 이때 P3은 자기 자신을 지칭할 때 1인칭 대명사 ‘저’를 사용하지 않고 ‘후배’라는 명사를 사용하였다. P2와 P3은 대학 시절부터 선후배 관계가 있는 것도 아니며 직장 생활에서도 서로 친하지 않다. P3은 자신을 ‘후배’라고 하면서 저절로 상대방인 P2를 ‘선배’로 만든다. 동등한 관계보다는 비대칭적인 관계를 상정하며 자기 자신을 낮추고 상대방을 높이는 것이다. 이렇게 함으로써 P2에게 도움을 요청하는 것, 그리고 상대방이 그러한 요청을 들어 주는 것을 쉽게 만드는 수혜자 공손 전략을 실현하는 것이다.

## 4.2. 대인관계 유지 지향점

### 4.2.1. 유지 지향점의 정의와 목적

유지 지향점은 대인관계 지향점 연속체에서 중앙에 위치하는 것이다. 유지 지향점은 상대방과 관계를 기존보다 향상하거나 무시 혹은 아예 파괴하려는 목적이 아니다. 유지 지향점은 Spencer(2008)에서 언급된 것처럼 변화를 추구하지 않고 지금껏 맺은 관계를 그대로 보존하고 이어가는 데에 목적이 있다. 그래서 화자는 상대방과의 관계를 위협하거나 파괴할 수 있는 말이나 태도를 의도적으로 완화하거나 아예 방지한다.

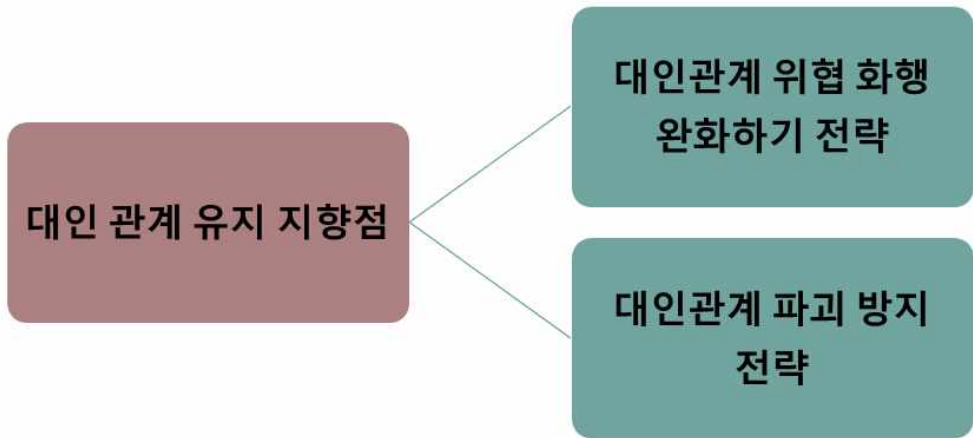
얼핏 보면 유지 지향점의 인칭어의 전략적 사용은 규범적인 인칭어 사용과 혼동될 수 있다. 유지 지향점과 규범적인 사용이 모두 대화 참여자 사이의 대인관계를 유지하는 데에 목적이 있기 때문이다. 그러나 규범적인 사용에서도 설명했듯이 Spencer(2008)의 대인관계 관리 지향점 4개는 모두 전략적이고 목표 지향적이다. 즉 화자는 특정한 목적이 있어서 의식적으로 유효적이고 전략적인 인칭어를 사용한다. 규범적인 사용은 특정한 목표 없이 문법화된, 무표적이고 자연스럽게 사용되는 사회적 요인 맞는 인칭어를 사용하는 것이다.

반면 유지 지향점은 특히 대인관계가 위협되거나 파괴될 위험이 있을 때 화자가 위협을 완화하고 파괴를 방지하기 위해 인칭어를 전략적으로 사용해서 대인관계를 변화 없이 그대로 유지하려는 것이다. 특정한 목적이 있기 때문에 화자는 기존에 사용했던 규범적인 인칭어나 갈등 상황에서 보통 사용해야 할 규범적인 사용에서 벗어나 인칭어를 전략적으로 사용해서 대인관계를 유지한다.

#### 4.2.2. 유지 지향점 전략

유지 지향점은 위에서 언급한 것처럼 상대방과의 기존 관계를 변화 없이 그대로 유지하는 것이 목적이다. 그래서 대인관계가 위협되거나 파괴될 위험이 있을 때 화자는 대인관계를 유지하기 위해 완화나 파괴 방지 전략을 사용한다. 이는 곧 Leech(2014)에서 말하는 ‘Neg politeness’ 개념과 일치한다. Leech(2014)에서는 ‘Neg-politeness’가 ‘Pos-politeness’보다 중요하다고 하였다. ‘Neg-politeness’는 상대방의 체면을 위협할 수 있는 말화 행위를 완화시켜주기 때문이다. ‘Pos-politeness’는 하지 않아도 상대방의 체면이 크게 다치지 않는다. 반면 ‘Neg-politeness’를 하지 않으면 상대방의 체면은 크게 다치고 대인관계 관리는 아예 끊어질 수도 있다. 이 때문에 대인관계 위협 화행을 완화하는 파괴 방지 전략은 아주 중요하다.

화자는 상대방의 체면, 사교성 권리와 소통 목적을 위협하는 화행을 어쩔 수 없이 하게 되는 상황에서, 이를 완화하기 위해 유표적이고 전략적인 인칭어 사용을 택할 수 있다. 또는 상대방이 화자와의 관계를 파괴하려는 지향을 가지고 있을 때, 화자는 상대방과 똑같이 모욕을 하거나 공격적인 태도를 보이는 것이 아니라 이 관계를 살리기 위해 대인관계 방지 전략을 사용할 수 있다. 이 점에서 유지 지향점의 전략을 두 가지로 나눌 수 있다. 하나는 화자가 부득이하게 해야 할 대인관계 위협 화행을 완화하는 전략이고 두 번째는 화자가 아니라 상대방이 대인관계를 파괴하는 지향점을 가진 경우에 화자가 반대로 이 관계를 살리고 유지하기 위해 대인관계 방지 화행을 사용하는 전략이다. 다음 그림을 통해 대인관계 유지 지향점의 전략을 살펴보자.



<그림 5> 대인관계 유지 지향점의 전략

예를 들면 부하 직원이 상사와 의견 대립이 있을 때, 혹은 상사가 부하 직원에게 직무 범위를 벗어난 일을 요청할 때 완화 전략이 사용되는 경향이 있다. 이는 화자에게 상대방과 대인관계를 유지하고 싶은 지향이



있기 때문이다. 반면 이 상황에서 완화 전략을 사용하지 않으면 이는 상대방과의 관계를 무시하는 것과 마찬가지로 된다. 동일한 화행을 어떻게 전달하는지에 따라서 대인관계의 유지를 불러올 수도나 무시를 불러올 수도 있는 것이다.

전략적 사용은 화자가 상대방과의 관계를 위협할 수 있는 화행을 완화하기 위해 채택된다. 주로 거절, 반대, 비난 화행을 할 때 그렇다. 화자는 상대방을 직접 지시하지 않고 일반 명사 호칭어를 사용하든지, 상대방을 지시하는 데에 2인칭을 사용하지 않고 1인칭 ‘우리’를 사용한다. 또한 평소보다 더 정중하게 겸양 대명사 ‘저’를 사용하기도 하고 일반 명사를 사용해서 자기 자신을 간접적으로 지시하기도 한다.

#### 4.2.2.1. 대인관계 위협 화행 완화하기 전략

드라마 자료에서 대인관계 위협 화행을 완화하는 데에 인칭어가 전략적으로 사용됨을 확인할 수 있었다. 인칭어를 전략적으로 사용하는 모습은 다음과 같았다. 화자 자신을 직접 지시하지 않고 일반화하거나, 지시관점을 전환하는 것이었다. 우리는 매일의 일상생활에서 상대방의 체면을 강화하는 화행만 할 수도, 단순한 정보 전달과 문의만 할 수도 없다. 대인관계를 위협하는 화행도 하게 된다. 그런데 이 대인관계 위협 화행을 완화 없이 그대로 하면 대인관계 관리에 악영향을 미칠 수 있기 때문에 이 화행의 위협을 줄여줄 수 있는 완화 전략을 사용하여 상대방과의 대인관계를 유지하면서 화행의 발화 목적을 달성해야 한다. 다음 예문을 통해서 대인관계 위협 화행 완화하기 전략을 실현하는 인칭어의 전략적 사용을 살펴보자.

(38)

대화 참여자: P1: 남/40대/변호사 사무실 사무장

P2: 남/50대/변호사 사무실 대표

대화 배경: P1과 P2는 사무실에서 다른 직원들 앞에서 대화하고 있다.

참고 상황: P1은 P2가 새롭게 맡고자 하는 사건에 대해 알게 되고 서로 의논하기 시작한다. 이익이 되지 않는 이 새로운 사건은 사무실에게 별로 좋지 않다고 보는 P1과 이익보다 더 중요한 것들이 있다고 보는 P2 사이의 의견 충돌이 벌어진다.

대화 상황:

01 P1: 아니 왜 하필 이건을 맡아요? 100% 유죄인 사건을 우리가 뭐 하러 맡습니까? 사건 내용이나 평범해요? 비정한 오빠 여동생 죽인 스톡킹 살인사건, 게다가 언론에서 동네방네 떠들어대고 있는 이런 놈을 왜 변호하시겠다는 겁니까?

02 P2: 사무장님, 이김 사무실 영업 제 1조 그 어떤 악인도 변호 받을 권리는 있다.

03 P1: 대표님, 우리가 모든 악인을 변호할 의무는 없습니다. 지난 변에도 국선 몇 개 맡으셨잖아요? 석 달 내리 끌려 다니시고도 딸랑 백만원. 2009년 상반기 수익곡선이 날카롭게 하강 곡선을 긋고 있는 거 이거 아파해야 합니다.

(2009년 KBS 드라마 ‘파트너’(1화))

예문 (38)에서 변호사 사무실 대표 P2가 새로 맡고자 하는 사건에 대해 사무장 P1과 P2가 의논한다. P2는 그 사건을 맡기로 이미 결정을 내렸지만 P1 사무장이 이 결정에 대한 이유를 물어보면서 반대하는 태도를 드러낸다. 그래서 대표 P는 자기 결정을 뒷받침하기 위해서 사무실의 영업 규칙 제 1조를 일러준다. 그런데 P2가 사무실 주인이기 때문에 이 규칙은 사실은 P2가 스스로 만든 것이고 P2의 생각을 표현하는 것이다. P2는 이 규칙을 자기 자신과 아무 관련이 없는, 일반적인 사무실의 규칙으로 전달하면서, 재론이 불가능한 일인 것처럼 말한다.

이것은 Brown and Levinson(1987)의 소극적 공손 전략(Negative politeness)에 해당하는 비인칭화하기(impersonification) 전략이나 FTA를 일반적 규칙으로 진술하기<sup>21)</sup>(state the FTA as a general rule) 전략과 일치한다. 화자 P2는 자기 자신을 직접 가리키지 않고 그보다 더 일반적이고 객관적인 개체를 통해 지시함으로써 자기 의견을 강요하는 것처럼 보이는 것을 피하고 상대방과 관계를 위협하지 않으면서 반대 의견을 표현할 수 있었다.

(39)

대화 참여자: P1: 남/40대/변호사

P2: 남/60대/ 국립과학수사연구원 원장

대화 배경: P1은 P2의 사무실에 와서 대화를 나눈다.

참고 상황: P1은 힘이 있는 변호사로, P2가 지도하는 국립과학수사연구원의 최신 사건에 대한 부검 결과를 위장하고자 한다. 이를 위해 P2와 합의하려고 하는데 P2는 아예 P1의 제안을 듣기를 거부한다.

대화 상황:

01 P1: (보다가 천천히 입을 뗀다) 서운형 사건 말입니다.

02 P2: 젊은 사람이 안 됐더군요.

03 P1: 그 케이스 집도위가 윤지훈 선생이라던데요.

04 P2: 고집불통에다가 괴팍한 놈이지만 그래도 이곳에선 가장 신뢰할만 하죠.

05 P1: 그 건으로 상의 드릴 것이 있습니다만...

06 P2: 상의라면..?

---

21) 번역어는 김명운(2009)를 참고하였다.

- 07 P1: (순간 웃음기가 사라지며 나지막하게) 제가 아는 어떤 분이  
이번 부검에 관심이 많습니다.
- 08 P2: (다시 미소를 머금은 채) 많은 사람들이 그 부검에 관심이  
많지요.
- 09 P1: (의미심장하게) 한번 들어보시겠습니까?
- 10 P2: 모두가 있는 자리에서 할 수 없는 얘기로군요.
- 11 P1: 그렇습니다.
- 12 P2: 그런 얘기라면 굳이 이 힘없는 노인네한테 얘기하실 필요가  
없겠네요.
- 13 P1: 지금 듣지 않으시면 후회 하실 지도 모릅니다.
- 14 P2: (미소 지으며) 육십 평생이 후회로 가득한데, 하나 더 추가한  
다고 달라질게 있을까요...

(2011년 SBS 드라마 ‘싸인’(1화))

(39)에서 국과수 원장 P2는 최고 로펌의 변호사 P1의 제안을 듣기도 전에 거부한다. 상대방과의 관계를 위협할 수 있는 요청 거부를 완화하기 위해 국과수 원장인 P2는 자기 자신을 지시할 때 겸손하게 나이든 사람을 얹잡아 부르는 말인 ‘노인네’로 지칭하였다. P2는 국과수 원장이라는 지위, 능력과 권력이 있는데도 자기 자신을 힘없는 노인처럼 표현한다. 즉, 자신을 직접 가리키지 않고 ‘노인’이라는 한 개인보다 더 큰 개체를 지시하는 표현을 통해서 자기 자신을 간접적으로 지시한 것이다.

이 사용 역시 (37)과 마찬가지로 Brown and Levinson(1987)의 소극적 공손 전략(Negative politeness)에 해당하는 비인칭화하기(impersonification) 전략이나 FTA를 일반적 규칙으로 진술하기(state the FTA as a general rule) 전략과 일치한다. 화자 P2는 자기 자신을 직접 가리키는 것을 회피하고 나이 든 ‘노인네’가 힘이 없어서 부탁을 들

어 줄 수 없다고 간접적으로 어필했다. 상대방의 부탁을 거절하는, 대인 관계를 위협할 수 있는 화행을 완화시키고 있는 것이다.

(40)

대화 참여자: P1: 여/30대/새로 채용된 변호사

P2: 남/30대/직장 선배 변호사

대화 배경: P1과 P2는 사무실로 올라가는 계단에서부터 사무실에 도착할 때까지 대화를 나눈다.

참고 상황: P1은 새로 채용된 변호사인데 이 사무실에 계속 남을지는 아직 대표가 결정하지 못하였다. 대신 P2와 같이 맡게 된 사건을 이기면 사무실에 남을 거라고 대표가 약속하였다. P1은 배심원 재판을 하면 이길 확률이 있으니 이를 하자고 강요한다. P2는 이에 반대하면서 P1과 다툼을 벌인다.

대화 상황:

01 P1: 한사람 인생이 걸린 일이잖아요. 네? 다시 한 번 생각해 봐야죠. 생각하는데 돈 드는 거 아니잖아요.

02 P2: 돈은 안 들어도 시간은 들겠죠. 변호사한테 시간이 곧 돈인 거 몰라요?

03 P1: 돈 시간 그런 게 어떻게 사람 목숨하고 같아요? 정재호씨 정말 억울한 사람이라니까요

04 P2: 아 정말 피곤한 사람이네. 왜 이렇게 물고 늘어져요?

05 P1: 이변호사님

06 P2: 이 거 봐요.

07 P1: 절대 안 봐요. 절대 못 봐요.

08 P2: 강변호사 우리 힘으로 하지 맙시다. 힘으로 하면! 으! 어?

09 P1: 왜요 자신 없어요? 잘난 척은 있는 대로 하더니 자신 없나

보네.

10 P2: 우리 위선 떨지 맙시다.

11 P1: 뭐라고요?!

(2009년 KBS 드라마 ‘파트너’(1화))

(40)에서 화자 P1은 같이 일하는 P2 변호사와 맡은 사건에 대해서 의논하다가 다툼을 벌였다. P1은 배심원 재판을 하기 위해 P2를 설득하고자 계속 몰아붙인다. 피고인이 억울하고 무죄라고 확신이 있으니 양형 말고 배심원 재판을 하자는 것이다. P1은 P2를 모욕하고 분노를 불러일으키는 말을 하는데 P2의 반응은 비교적 침착하고 조심스럽다. P2는 계속 참고 관계를 유지할 하기 위해 P1에게 발화(08)에서 “우리 힘으로 하지 맙시다”와 발화(10)에서 “우리 위선 떨지 맙시다”처럼 경고하면서도 ‘우리’와 청유문을 사용해서 지시의 힘을 완화하면서 간접적으로 상대방의 공격과 자극을 막으려고 하였다. P2는 사실은 P1만을 지시하고 싶은데도 2인칭 대신에 1인칭 ‘우리’를 사용하여 화자와 청자를 포괄해서 지시하였다. 만약 P2가 1인칭 ‘우리’ 대신에 ‘너’나 ‘당신’ 정도의 2인칭을 사용했다면 둘 사이의 갈등이 훨씬 더 심각해졌을 것이다. 즉, ‘우리’의 사용의 관점 전환 기능이 화자의 발화를 완화시켰다. 이 사용은 Brown and Levinson(1987)의 소극적 공손 전략(Negative politeness) 중 관점 전환하기(Personal centre switch: S to H) 전략과 관계된다.

(41)

대화 참여자: P1: 남/30대/선배 변호사

P2: 여/50대/피고인 어머니

P3: 여/30대/변호사

대화 배경: P1과 P3은 피고인의 어머니를 만나러 집을 찾아 가서 사건 당시 벌어진 일에 대해서 대화한다.

참고 상황: P1은 피고인을 변호하는데 증인으로 소환될 피고인의 어머니

니 P2를 준비시키려고 검사들이 공격하는 것처럼 P2를 공격해서 증거인멸을 주장하였다. P3은 선배 변호사가 하는 행동을 못마땅하다고 생각해서 불만하고 막으려고 한다.

대화 상황:

- 01 P1: 제가 아드님이 진술한 똑같은 위치에 컵을 깨뜨렸는데 저기 있던 따님 목에 컵 조각이 꽂힐 수 있을까요? 어머님도 못 믿으시겠죠?
- 02 P2: 아니에요 그런 거.
- 03 P3: 이변호사님 어머니한테 왜 이러세요?
- 04 P1: 바닥에 흥건한 피랑 컵 조각들 직접 치우셨죠? 왜 치우셨어요? 아드님이 저지른 일 감추려고 일부러 그런 거죠?
- 05 P3: 그만하세요 이변호사님
- 06 P1: 피한방울 안 섞인 딸은 죽든지 말든지 아들부터 살리고 보자 그런 심정으로 증거 인멸하신 거 아니냐고요?
- 07 P3: 그만 그만해요. 사람이 왜 이렇게 잔인해요?!
- 08 P1: 검사 측 증인으로 소환되실 겁니다. 그쪽에선 방금 저처럼 어머님의 증거인멸을 주장할거고요. 지금처럼 감정적으로 무너지시면 안 됩니다. 맘 굳게 잡으셔야 아드님도 살릴 수 있어요.

(2009년 KBS 드라마 ‘파트너’(1화))

(41)에서 P3은 선배 변호사 P1이 피고인 어머니 P2를 잔인하게 공격하는 것을 못마땅해 하면서 이를 비난하고 막으려고 하였다. P1이 P3보다 오래된 선배 변호사이기 때문에 P3은 비난하고 공격하는 것을 멈추라는 지시를 편하게 할 수 없다. P3의 감정이 점점 격화됨은 사용하는 언어적 형태에 반영되어 있다. 발화 (3), (5)와 (7)에서 볼 수 있다. 처음에는 발화 (3)에서 P1을 ‘성+직함호칭+님’이라고 하면서 질문형식으로 반대의 의사를 표현하였다. 그 다음 발화 (5)에서는 하고 싶은 말을 “그만

하세요”라는 상대를 존중하는 투의 명령으로 직접 표현하였다. 발화 (7)에서는 소리가 좀 더 높아지고 “그만 그만해요”와 같이 덜 존중하는 투의 명령을 표현하면서 불편함을 간접적으로 표현하였다. 상대방을 잔인하다고 묘사하면서도 직접적이면 P1의 체면을 위협할 수 있기에 관계를 유지하기 위해 P1을 직접 표시할 수 있는 말을 피하고 일반명사 호칭어 ‘사람’을 사용하는 것으로 발화의 부담을 완화시켰다.

(42)

대화 참여자: P1: 남/40대/변호사 사무실 사무장

P2: 남/50대/변호사 사무실 대표

대화 배경: P1과 P2는 사무실에서 다른 직원들 앞에서 대화한다.

참고 상황: P1은 P2가 새롭게 맡고자 하는 사건에 대해 알게 되고 서로 의논하기 시작한다. 이익이 되지 않는 이 새로운 사건은 사무실에게 별로 좋지 않다고 보는 P1과 이익보다 더 중요한 것들이 있다고 보는 P2 사이의 의견 충돌이 벌어진다.

대화 상황:

01 P1: 25만원 별 시간에 250만원이 날아가니까 문제죠 우리 25만원하고 이별하고 250만원하고 사립시다 아주 깊게

02 P2: 사무장님, 사람이 어떻게 이득만 생각하고 살겠어요? 때론 꿈도 꾸고 때론 손해도 보고 뭐 그렇게 사는 거 아니에요?

03 P1: 꿈도 꾸고 손해도 보고, 문도 닫고 그럼 슬퍼지잖아요.

04 P2: 거 오늘 간통건 약속 있죠? 이변호사는 어디 간 거예요?

(2009년 KBS 드라마 ‘파트너’(1화))

(42)은 (38)과 같은 대화 장면이다. 다만 (38)은 대화가 시작됐을 때이고 (42)은 대화가 거의 끝날 무렵에 나온 발화이다. P1과 P2는 새로운 사건에 대해서 의논한다. 서로 의견 대립이 있다. P2는 이 사건을 왜 맡기로 하였는지를 강하게 어필하면서도 P1과의 관계도 유지하고자 한다.



그래서 P1을 직함호칭어로 부르고 이어지는 문장의 주어로는 일반화 기능을 하는 일반명사 호칭어 ‘사람’을 사용하였다. P2는 일반명사 호칭어 ‘사람’을 사용하면서 세상의 일반적이고 객관적인 사실을 말하는 것처럼 자신의 의견을 일반화하였다. 일반적인 사실을 말하는 양 원래는 2인칭인 상대방을 암시적으로 지시한 것이다. 상대방을 직접 일컫고 상대방이 하는 행위를 직접 비판하는 것은 상대방에게 큰 체면 위협 행위가 될 수 있기 때문에 위와 같은 완화 전략을 사용하였다.

#### 4.2.2.2. 대인관계 파괴 방지 전략

대인관계 방지 전략은 주로 상대방이 공격하거나 관계를 방치하는 일장일 때에, 화자가 이 공격을 똑같이 공격으로 양갓음하기보다 이 관계를 살릴 수 있게 기존과 동일하게 규범적인 인칭어를 사용하는 것이다. 이때 사용되는 ‘규범적인 인칭어’를 전략적 사용이라고 할 수 있는 것은 화자가 특정한 목적이 있어서 이를 의식적으로 사용하는 것이기 때문이다. 사람은 공격을 당하면 이 공격을 막아내거나 아니면 똑같이 공격으로 대응하는 것이 보통인데, 화자는 의도적으로 분노를 참고 공손한 태도로 대응한다. 이는 분명 대인관계를 유지하기 위한 전략적 사용이다.

이 사용은 주로 동등 관계나 기타 관계에 있는 화청자 사이에서 이루어진다. 동등 관계나 상하 관계가 아닌 기타 관계는 표현하는 데에서 비교적 자유가 있어서 상대방이 공격적이고 모욕하는 태도를 갖추면 화자도 당연히 이를 양갓음할 수 있다. 그렇지 않고 화자가 규범대로 인칭어를 사용한다면 이는 목표 지향적인 사용일 가능성이 크다. 예문을 통해서 이 사용을 살펴보자.

(43)

대화 참여자: P1: 여/30대/피해자 가족

P2: 여/30대/피고인 변호사

대화 배경: P2가 P1 집에 찾아가서 대화한다.

참고 상황: P1은 피해자의 가족이고 P2는 가해자 쪽 변호사이다. P2는 진실을 알고 싶어 피해자 가족을 찾아갔다.

대화 상황:

01 P1: 누가 당신더러 여기까지 찾아오래? 우리 아가씨 죽인 걸로도 모자라 염장 지르러 왔어?

02 P2: 죄송합니다. 최순기씨 대신해서 정말 깊이 사과드립니다.

03 P1: 당신들 때문에 우리 애 아빠가 어떻게 됐는지 알아요? 그 사람 반송장이 다 됐어요. 산사람이 아니라고요!!

04 P2: 아주머니 저도 가족 잃어봐서 그 심정 잘 알아요. 그래서 왔어요. 아시는 거 있으면 저한테 다 말씀해주세요.

05 P1: (물 끼얹는) 알긴 뭘 알아?!! 당신 가족 중에 머리에 총알 세 개 박혀 죽은 사람 있어? 사람 죽인 놈 편드는 주제에 어디 와서 수작이야?! 당신들은 인간도 아니야. 나한테 걸린 거 다행인줄 알아 내 남편 눈에 띄면 그땐 이 정도로 안 끝나.

(2009년 KBS 드라마 ‘파트너’(3화))

(43)의 대화는 파괴 지향점에서도 살펴볼 것이다. 우선 여기서 주목하고자 하는 것은 공격하고 모욕하는 태도가 인칭어로 표현된 P1의 발화가 아니라, P2의 대화 내용이다. P1은 피해자 가족이고 P2는 가해자 쪽 변호사이다. P2는 진실에 대해 알고 싶어서 피해자 가족을 찾아갔는데 피해자 가족인 P1은 P2 변호사를 공격하고 모욕한다. 소리 지르고 모욕하면서 물리적으로 P2에게 물도 끼얹는다. 여기서 사용된 인칭어 ‘당신’에는 화자의 상대방에 대한 적대감이 반영되어 있다.

이와 달리 P2는 P1이 공격하고 모욕하는 것과 대비되어 발화(04)에서 나온 것처럼 상대방을 높여서 ‘아주머니’라고 부르고 자기 자신을 낮춰서 겸양 대명사 ‘저’로 표현했다. P2는 아무리 P1이 자신을 미워하고 모욕해도 끝까지 희망을 잃지 않고 상대방을 설득시키고 정보를 얻을 수 있다고 생각해서 공감을 드러내면서 이 관계를 마지막까지 파괴하고자 하지 않는다.

(44)

대화 참여자: P1: 여/30대/이사

P2: 여/30대/ 서비스 전략 본부장

대화 배경: P1이 P2 집 앞에 찾아가서 대화한다.

참고 상황: P1과 P2는 같은 회사에서 일한다. P1은 상위자이고 P2는 부하 직원이다. 둘 사이에는 직장 관계 외에도 사적인 관계가 있다. P1과 P2는 학업 시절부터 친한 선후배 관계이다.

대화 상황:

01 P1: 내 연락 안 받을 것 같아서 왔어. 이거 돌려줘야 할 거 같아서. 네 사표 수리 못 해.

02 P2: 이제 와서 복직하라는 겁니까?

03 P1: 아니 복직은 당연히 못 하고 넌 퇴사한 게 아니라 해고된 거라 사표 수리 못 한다고. 짐 빼놔으니까 빠른 시일 내로 찾아가고 법인카드 반납해

04 P2: 왜 이렇게까지 해요 나한테? 나 좀 기대했어요. 앞에선 나한테 못 되게 말했지만 뒤에선 나 해고한 거 잘못된 거다 복직 시켜야 한다. 내 편 들어 주지 않을까 기대했다고요 선배랑 나 요새 엉망이지만 그래도 우리가 같이해 온 게 얼마인데 선배는 멋진 내 사수였고 내 멋진 파트너였고 난 우리가 멀어진 지금보다 그때의 기억이 더 선명해요. 그래서 여기 우리 집 앞에서 있는 거 봤을 때 난 이제 선배랑 화해할 수 있을 줄 알았어요, 근데 이런 나한테 왜 이렇게까지 하는 거예요? 왜? 지금 이게 해고보다 더 비참해.

05 P1: 나 너 비난할 생각 없어. 그러니까 너도 나 비난하지 마.

(드라마 ‘www.검색어를 입력하세요’ 2 회)

(44)에서 P1은 P2를 냉정하고 무관심하게 대한다. 해고이므로 사표는

받을 수 없음을 전달하기 위해 P2의 집 앞까지 찾아 왔다. 반면 P2는 P1이 집 앞에서 기다리는 것을 보고 다시 화해하고 관계를 예전처럼 잘 유지할 수 있겠다고 기대했다. P2는 상대방인 P1을 평소대로 ‘선배’라고 부르고 직장 환경 밖에 있으므로 자신을 지칭할 때도 비공식적으로 편하게 ‘나’를 사용했다. 대화 내용도 보면 P2는 이 관계를 살릴 수 있는 희망이 있다고 생각해서 P1에게 마음을 털어 놓는다. 반면 P1은 여전히 이 관계에 대해서 냉정하고 상황에 대한 무관심을 드러낸다. 갈등이 고조되자 P2는 P1을 “그 글이 당신에게 모욕이 됐다니 다행이에요 선배”, “글 올려놓고 마음 불편했는데 맞고 나니까 한결 낫네 이제 당신이 불편해질 차례니까”처럼 ‘당신’이라고 지시하게 된다.

(45)

대화 참여자: P1: 여/30대/의사

P2: 남/30대/군인

대화 배경: P1과 P2는 병원에서 만나 서로 대화한다.

참고 상황: P2의 친구의 핸드폰이 도난당하였다. 핸드폰을 훔쳐간 도둑은 입원해서 P2는 병원까지 가서 핸드폰을 되찾아야 하고 이를 위해 의사 P1을 설득해야 한다. 의사는 P2가 군인이 아니라 깡패라고 생각하고 협조를 거부하고 경찰에 P2가 환자를 폭행하였다고 신고하려고 한다.

대화 상황:

01 P1: 비켜요.

02 P2: 시진 비킬 겁니다. 오해 푸시면요. 저 자식 말 다 사실입니다. 저 자식이

03 P1: (뽀족하게) 제 환자가 그쪽 자식이에요?

- 04 P2: 선생님의 환자가 제 동료의 핸드폰을 훔쳐가는 바람에 우린 그 핸드폰을 찾으러 온 거고 마침 여러 명한테 맞고 있길래 우리가 구해준 겁니다.
- 05 P1: 자기 핸드폰을 훔친 도둑을 구해줬다? (전화 걸며) 보통은 죽도록 패줬다가 더 자연스럽죠. (통화된) 네. 112죠. 여기 해성 병원응급, 지금 뭐하시는 거예요?
- 06 P2: 단도직입적으로 말씀드리죠. 경찰은 좀 곤란합니다.
- 07 P1: 그죠? 주세요, 핸드폰.
- 08 P2: 사실 저희가, 군인입니다. 휴가 중인 군인인데, 폭행 사건에 연루 되면 좀 귀찮아집니다. 이것저것 문서도 써야하고.. 협조 좀 부탁드립니다.
- 09 P2: 내가 댁한테 협조를 왜 해요?! 군인인지 양아친지 알게 뭐냐고. 달라고요, 핸드폰!

(2016년 KBS 드라마 ‘태양의 후예’(1화))

(45)에서 P1은 의사이고 상대방 P2를 처음 만나게 된다. P2는 자신이 누구인지, 왜 병원에 찾아 왔는지를 설명하지만 P1은 이를 의심스러워하고 믿지 못한다. 결국은 P1은 낯설고 불편한 P2에게 협조하기를 거부했고 발화(09)에서는 상대방을 ‘댁’으로 지시한다. 여기서 주목할만한 것은 화자가 발화(09)에서 “내가 협조를 왜 해요?”처럼 대명사 ‘댁’을 아예 삭제해도 문장의 의미가 성립함에도 일부러 ‘댁’을 사용해서 상대방에 대한 낯설음(거리감)과 불편함을 나타내고 있다는 것이다. 반면 P2는 상대방의 무시와 비협력적인 태도에 공손한 태도로 대응한다. 인칭어의 사용에서도 자기 자신과 친구를 지시할 때 ‘저희’를 사용하고 환자를 ‘자식’이라고 부르다가 고쳐서 ‘선생님의 환자’라고 부른다. P2는 P1과의 관계를 파괴하게 되면 자신이 손해를 볼 수 있다는 것을 알고 있기 때문에 관계를 유지하기 위해 공손한 태도를 유지한다.

## 4.3. 대인관계 무시 지향점

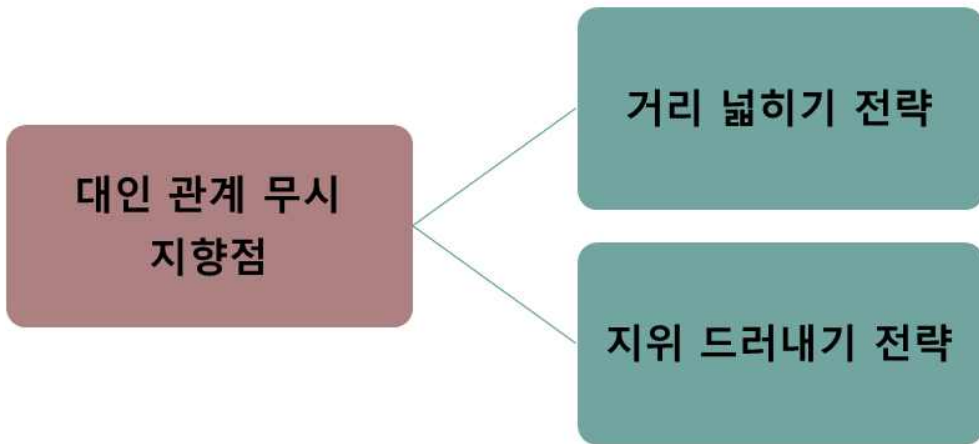
### 4.3.1. 무시 지향점의 정의와 목적

대인관계의 연속체에서 봤을 때 무시 지향점은 관계가 축소되는 파괴 쪽에 더 가깝다. 유지가 균형을 잡고 있는 지향점이라면 무시는 화자가 이 균형에서 벗어나 상대방과 상대방과의 관계 유지보다 자기 자신과 자기의 이익을 더 우선시하는 지향점이다. 그래서 상대방의 체면, 사교성 권리와 소통 목적이 위협되어도 문제가 없다. 즉, 무시 지향점에서는 체면을 위협하는 화행을 완화 없이 직접 한다. 상대방의 체면이 위협되고 상대방과의 관계에 악영향이 있어도 화자는 걱정하지 않고 단지 자기가 이루고자 하는 목적을 달성하면 되는 것이다. 물론 무시 지향점에서 화자가 상대방의 체면을 위협한다고 해도, 파괴 지향점에서처럼 상대방이 체면을 아예 상실하는 정도까지 위협하지는 않는다.

Spencer(2008)에서는 무시 지향점을 추구하는 화자의 동기를 다음과 같이 해석하였다. 화자가 상대방과의 관계의 질(quality)에 대해 관심이 없는 가장 주된 이유는 화자의 관심이 전달하는 내용에 완전히 쏠리게 되었기 때문이다. 예를 들면 비상사태나 감정이 넘치는 상황이나 단순히 정보를 알려 주는 상황 등이다. 아니면 화자가 상대방이나 상대방과의 관계에 대해 진심으로 전혀 관심이 없을 수도 있다. 마지막으로 화자가 자기 이익과 체면을 상대방의 체면과 이익보다 중시하기 때문일 수도 있다.

### 4.3.2. 무시 지향점 전략

위에서 언급한 것처럼 무시 지향점은 상대방과, 상대방과 맺고 있는 관계에 대한 화자의 무관심을 나타내기 때문에 이를 반영하는 전략은 다음과 같다. 먼저 그림을 살펴보자.



<그림 6> 대인관계 무시 지향점의 전략

대인관계 무시 지향점에서 사용되는 인칭어의 전략적 사용은 크게 두 가지로 나눌 수 있다. 항상 지향점에서 사용되는 거리 좁히기 전략, 수혜자 공손 전략과 각각 상반되는 상대방과의 거리 넓히기 전략, 지위 드러내기 전략이다. 상대방과의 거리를 넓히는 것은 곧 화자가 상대방을 낮설고 잘 모르는 사람처럼 대하는 것이다. 화자가 이런 태도를 취하는 것은 상대방과의 관계가 강화되거나 유지되는 것을 막고 심리적 경계를 두기 위함이다. 그래서 향상이나 유지 지향점과는 굉장히 다른 태도를 나타낸다.

지위 드러내기 전략은 화자가 상대방을 평소보다 낮춰서 상대방을 비하하고 체면을 위협하는 것이다. 지위 드러내기 전략은 주로 상사가 아랫사람에게 사용하는 전략이다. 화자가 이런 전략을 사용하는 이유는 갑자기 상대방을 지시하는 인칭어를 낮추면서 상대방을 긴장하게 만들고 상대방의 태도 변화를 유도하기 위함이다.

#### 4.3.2.1. 거리 넓히기 전략

거리감을 두는 것은 항상 지향점의 거리 좁히기 전략과 상반된다. 항상 지향점에서는 화자가 상대방과의 관계를 강화하기 위해 상대방과의 거리를 좁히는 반면 무시 지향점에서 화자는 상대방과의 관계를 무시하고 자기 이익을 더 중시하기 때문에 거리를 넓히고 거리감을 두고자 한다. 2인칭 대명사 ‘그쪽’과 ‘댁’ 사용이 지배적이다.

이필영(1987)에서는 ‘그쪽’, ‘거기’와 ‘댁’이 화자와 청자가 친하지 않을 때 사용된다고 하였다. 이익섭(2004)에서는 ‘댁’을 “잘 모르는 사람에게 쓸 뿐 친분이 있는 사람에게는 쓰지 않는 것”이라고 하였다. 송병학(1982)에서 ‘그쪽’, ‘그편’, ‘그곳’은 멀리 떨어져 있는 대상을 지시하며 지시하는 그 상대는 화자와 관계적으로 친하지 않다고 봤다. 이규호(2018)에서는 ‘댁’을 화자가 낯선 사람에게나 친하지 않은 사람에게 하는 말이라고 하였다. 이에 더해 화자가 상대방에 대해 귀찮아하거나 화가 나 있는 상태를 나타낼 때도 사용한다고 하였다.

직장 생활에서 화자가 상대방을 일컫는 데에 ‘그쪽’과 ‘댁’을 사용하는 것은 적절한 사용이 아닐 것이다. 화자가 이미 상대방의 이름과 직위를 알고 있다면 직함 호칭어, 통칭 호칭어나 이름호칭어로 부르는 것이 가장 적절한, 규범적인 사용이다. 김미형(1995)에서는 화자와 청자 관계가 모호해서 적절한 호칭이 없을 때 ‘이쪽’, ‘그쪽’, ‘댁’ 등과 같은 처소 개념을 갖는 표현이 사용될 수 있다고 하였다. 그럼에도 “이거 혹시 **댁**의 것이 아닙니까?”라고 하는 것보다 ”이거 혹시 **선생님**의 것이 아닙니까?”처럼 사용하는 것이 더 적절하다고 지적하였다. 특히 직업상의 이해관계가 있을 때에는 처소 지칭어가 적절하지 않고 상황에 맞는, 상대방에게 어울리는 지칭어를 찾는 것이 더 적절하다고 하였다. 반면 화자가 상대방과 거리를 두고 관계를 무시하는 태도를 취하는 경우에는 ‘그쪽’과 ‘댁’이 활용된다. 분석 자료에서 나온 사례를 살펴보자.



(46)

대화 참여자: P1: 남/30대/직장 선배 변호사

P2: 여/30대/새로 채용된 변호사

대화 배경: P1과 P2는 교도소의 접견실에서 나온 후에 서로 대화한다.

참고 상황: P1은 자신이 싫어하지만 대표의 지시로 새로 채용된 변호사 P2와 억지로 같이 일을 하게 되었다. P2는 경험이 없고 능력이 부족하다. 그래서 선배 P1은 P2와 거리를 두고 무시하고 비하한다.

대화 상황:

01 P1: 어디서 놀았습니까?

02 P2: 예?

03 P1: 거친 애들이랑 놀았다면서요?

04 P2: 논 건 아니고요...

05 P1: 잘 안다면서 저런 애들 그러니까 수갑도 풀어 달라는 등 개 품 잡은 거 아냐?

06 P2: 아니 근데 왜 반말! 말을 하도 안 하길래 잘 보일라고 그랬죠.

07 P1: 혹시 그놈이 그쪽 목을 조를 수도 있단 생각 안 해봤어요?

(2009년 KBS 드라마 ‘파트너’(1화))

(46)에서 P1은 직장 선배이고 P2는 새로 채용된 변호사이다. 서로의 이름과 직함을 잘 알고 있지만 화자는 아직도 새로운 변호사를 받아들이지도 않고 인정하지도 못한다. 상대방을 무시하고 거리를 두려는 P1의 태도는 인칭어 ‘그쪽’에 반영되어 있다. 화자는 상대방과 같이 일하는 것을 싫어하지만 대표의 명령이기 때문에 한다는 것을, 자신이 상대방을 불편하게 여긴다는 것을 숨기지 않고 드러낸다.

(47)

대화 참여자: P1: 남/20대/새로 채용된 직원

P2: 여/30대/같은 회사 본부장

대화 배경: P1과 P2는 승강기에서 우연히 만나서 서로 대화한다.

참고 상황: P1은 승강기에 올라타 면접 때 만났던 상사를 보고는 인사하고 자기소개도 다시 하면서 좀 친해지려고 한다. 이와 달리 상사인 P2는 여전히 거리를 두고 무시하는 태도를 취한다.

대화 상황:

01 P1: 잠시만요, 잠시만요, 아유, 죄송합니다. 응? 이거 왜... 아, 맞다, 감사합니... 안녕하세요, 배타미 본부장님.

02 P2: 우리 구면이에요?

03 P1: 네, 3주 전에 면접 때 뵈었는데. 그저께부터 미디어 팀 출근하게 된 최봉기 팀장입니다.

04 P2: 아... 축하해요, 그쪽이 뽑혔군요.

05 P1: 저 뽑을 때 관여 안 하셨어요?

06 P2: 하였죠, 난 다른 사람 추천하였고.

07 P1: 아, 제가 마음에 안 드셨구나. 마음에 드시도록 열심히 하겠습니다. (웃으며) 말씀 편하게 하세요.

08 P2: 그래, 그럼, 대선 기간에 이직해서 정신없겠어. 미디어 팀은 특히 매일 야근일 텐데

09 P1: 어, 예, 일은 괜찮은데. 데이트 못 해서 좀 그렇죠.

10 P2: 애인한테 욕 좀 먹겠네

11 P1: 아유, 너무 울드하시다. '애인'이 뭐예요. 요새는 다들 '여친'

이라 그리잖아요.

12 P2: 그쪽이 게이일지 바이일지. 스트레이트일지 몰라 배려한 건데

13 P1: 어...이따 뵈겠습니다! 어휴

(드라마 ‘www.검색어를 입력하세요’ 1 화)

(47)은 상사 P2가 부하 직원 P1에게 발화한 것이다. 이 둘은 면접 때 서로 만났는데 P2는 누구를 뽑을지에서 P1을 추천하지 않았고 다른 사람을 추천하였다. 이제 이들이 승강기에서 우연히 다시 만나게 되는데 P1이 상사 P2에게 인사하고 이름, 직위와 일하는 부서를 소개한다. 그리고는 발화(07)에서 P1이 이미 상사인 P2가 자신을 인정하지 않음을 눈치채고 “마음에 드시도록 열심히 하겠습니다”라고 말하고 “말씀 편하게 하세요”처럼 상사에게 말 놓는 것을 제안하면서 거리를 좀 좁히려고 한다. 그러나 P2는 여전히 P1과 거리를 두고 무시하는 태도를 취하였다. 발화(13) 뒤에는 P1이 승강기에서 내려 한숨을 쉬면서 몹시 힘들었다는 표정을 짓는 장면이 이어진다.

(48)

대화 참여자: P1: 남/30대/군인

P2: 여/30대/의사

대화 배경: P1과 P2는 병원에서 만나 서로 대화한다.

참고 상황: P2의 친구의 핸드폰이 도난당하였다. 핸드폰을 훔쳐간 도둑은 입원해서 P2는 병원까지 가서 핸드폰을 되찾아야 하고 이를 위해 의사 P1을 설득해야 한다. 의사는 P2가 군인이 아니라 깡패라고 생각하고 협조를 거부하고 경찰에 P2가 환자를 폭행하였다고 신고하려고 한다.

대화 상황:

01 P1: 선생님의 환자가 제 동료의 핸드폰을 훔쳐가는 바람에 우린

그 핸드폰을 찾으러 온 거고 마침 여러 명한테 맞고 있길래 우리가 구해준 겁니다.

02 P2: 자기 핸드폰을 훔친 도둑을 구해줬다? (전화 걸며) 보통은 죽도록 패줬다가 더 자연스럽죠. (통화된) 네. 112죠. 여기 해성 병원응급, 지금 뭐하시는 거예요?

03 P1: 단도직입적으로 말씀드리죠. 경찰은 좀 곤란합니다.

04 P2: 그죠? 주세요, 핸드폰.

05 P1: 사실 저희가, 군인입니다. 휴가 중인 군인인데, 폭행 사건에 연루 되면 좀 귀찮아집니다. 이것저것 문서도 써야하고.. 협조 좀 부탁드립니다.

06 P2: 내가 **댁**한테 협조를 왜 해요?! 군인인지 양아친지 알게 뭐냐고. 달라고요, 핸드폰!

(2016년 KBS 드라마 ‘태양의 후예’(1화))

(48)에서 P2는 의사이고 상대방 P1을 처음 만나게 된다. P1은 자신이 누구인지, 왜 병원에 찾아 왔는지를 설명하지만 P2는 P1을 의심스러워하고 믿지 못한다. 결국은 P2가 낯설고 불편한 P1에게 협조를 주는 것을 거부하고 발화(06)에서 상대방을 ‘댁’으로 지시한다. 여기서 주목할 것은 화자가 발화(06)에서 “내가 협조를 왜 해요?”처럼 대명사 ‘댁’을 아예 삭제해도 문장의 의미가 성립함에도 일부러 ‘댁’을 사용해서 상대방에 대한 낯섦과 불편함을 나타내고 있다는 것이다.

(49)

대화 참여자: P1: 여/20대/검시관

P2: 남/30대/법의원

대화 배경: P1과 P2는 씨씨티브이 관독실에서 만나 서로 대화한다.

참고 상황: P1은 검시관이고 첫 사건을 조사하면서 경험이 많고 유명

한 법의관 P2를 만나게 된다. P1은 P2와 같이 일해서 이 사건의 시비를 풀어보고자 하는데 P2는 P1을 귀찮아하고 비하한다.

대화 상황:

01 P1: 선생님, 여기서 뭐하시는 거예요? 씨씨티브이는 없어진 9번 테잎 말고는 다 확인해 봤어요. 증거물 찾고 계신 거죠? 기도에서 발견 된 푸른색 미세섬유와 일치하는 수건이나 쿠션 같은 범행도구.. 저 두 지금까지 찾았는데.. 현장에는 보이지 않았어요.

02 P2:....

03 P1:....전 이 현장을 책임진 검사관이에요. 뭔가 도움이..

04 P2: 도움 안 되니까 가.

05 P1: 내일 오전까진 찾아내야 되잖아요. 그 안에 이거 다 보실 수 있어 요? 저도 비구폐색성 질식사라고 생각해요. 부검도 같이 하였잖아요.

07 P2: 부검 좀 도와줬다고 내가 뭘 어떻게 해야 되나?? 경찰도 검찰도 믿을 수 없어. 너도 마찬가지로, 꺼져!

08 P1: 근데, 듣다 듣다 보니까 열 받네. 왜 나한테 반말해요?

09 P2: (여전히 모니터에 집중하며 시선 한번 안준다)..

10 P1: 말해 봐요. 어째서 침부터 나한테 반말이냐고요?!

11 P2: (다경에게 고개를 돌리며 형식적으로).... 미안해.. 뻘짓? 그러니까 꺼져.(다시 모니터에 집중한다)

12 P1: 그쪽 도우려는 거 아니에요. 이건 내 첫 사건이고, 증거 찾는 건 현장팀 임무라구요.

(2011년 SBS 드라마 ‘싸인’(2화))

(49)은 P1과 P2가 다툼을 하는 상황인데 여기서 특이한 것은 화자 P1이 상대방 P2보다 직급도 아래고 나이도 적다는 것이다. 대화 초에는 P1이 상대방 P2를 부를 때 예의 있게 ‘선생님’이라고 한다. 그러다 다툼을 하는 상황이 되자 P2를 ‘그쪽’으로 부르는 방식으로 전환하였다. P1과 P2는 서로 아는 사이인데 발화(7)에서 나온 것처럼 P2는 P1을 비하하고 반말로 대우한다. P1은 발화(08)에서 이에 대한 불만을 표시하는데 상대방은 형식적으로만 사과하고 여전히 “꺼져”라고 하면서 무시한다. 그래서 P1은 상대방 P2에게 양갈음하기 위해 발화 (12)에서 ‘그쪽’을 사용한다.

(46)~(49) 예문에서 화자가 상대방을 지시하는 데에 ‘그쪽’과 ‘댁’을 사용하는 사례를 살펴보았다. 이러한 사용은 유표적인 것이며 대부분의 경우, 임시적인 것이다. 즉, 화자는 특정한 상황에서만, 특정한 의미를 전달하기 위해 이를 사용한 후 다시 평소대로 규범적 호칭어를 사용하는 것으로 돌아간다.

#### 4.3.2.2. 지위 드러내기 전략

지위 드러내기 전략에서는 화자가 상대방을 비하한다. 그러나 전략의 기능은 단지 비하에 있는 것이 아니라, 이를 통해 상대방을 압박하고 긴장하게 만들어 결국에는 상대방이 화자의 지시에 따르게 만들거나 행동의 변화를 유도하는 것이다. 여기서의 인칭어의 사용을 전략적이라고 하는 이유는 화자가 사용하는 인칭어가 상대방의 신분보다, 평소에 부르는 것보다 낮은 것이기 때문이다. 또한 이러한 사용에는 특정한 목적이 있고, 목적을 달성한 후에는 평소에 사용하던 직함 호칭어 등 규범적인 인칭어의 사용으로 돌아가는 것을 볼 수 있다.

화자가 자신의 지위를 드러내고 명령하고 상대방의 행동을 지배한다는 것은 곧 화자가 상대방보다 강하고, 지위가 높음을 나타낸다. 그 결과 반대작용으로 상대방은 지위가 낮아지고 명령을 따르기만 해야 하는 자리에 한정된다. 그래서 지위 드러내기 전략은 주로 상사나 힘이 더 강한 대화자가 많이 사용한다. 동등한 사람끼리도 종종 사용하기는 한다.

화자가 상대방의 신분을 평소보다 낮추어 대우하는 것을 상대방이 모를 수는 없다. 즉 이는 매우 유표적이고 전략적인 사용이다. 예컨대 상대방이 같이 일하는 변호사일 때, 그를 직함 호칭어로 부르지 않고 ‘아줌마’처럼 여자를 나이와 혼인 상태로 비하하는 말을 사용하여 부르는 경우이다. 상대방이 이미 결혼한 나이 있는 여자인 것은 맞지만 화자가 상대방을 지시할 때 상황에 맞는 공식적인 신분을 이용하지 않고 상대방이 가지고 있는 약한 면, 아니면 드러내기 싫은 면을 불러와 사용하는 것이다. 이런 인칭어 사용은 상대방의 체면을 위협하는 결과를 불러온다. 예문을 통해서 이를 확인해 보자.

(50)

대화 참여자: P1: 남/30대/변호사

P2: 여/50대/소송 상대자

대화 배경: P1은 고객을 모시고 P2와 P2의 변호사와 협상하려고 한다.

참고 상황: P1이 고객을 변호하면서 상대자인 P2의 거짓말과 속임수를 밝히기 위해 상대자 P2를 자극하고 사실을 말하도록 강요한다.

대화 상황:

01 P1: 도대체 왜 근거가 없다고 생각들 하시나 모르겠네?! **할머니**

저번 주에 해외로 골프여행갔다왔죠

02 P2: 할머니?!? 그래 갔다 왔다 왜?

03 P1: 우린 보통 돈 뺏에 자기 아들 땅까지 압류한 친구랑 같이 여

행가기 힘들지 않습니까? 근데 할머니 같이 갔죠? 이번 주 초 백화점 명품관에도 나란히 나타나셔서 고가의 명품 백을 동시에 구매하셨고요.

04 P2: 너 파파라치야?

(2009년 KBS 드라마 ‘파트너’(1화))

(50)는 변호사인 P1이 소송 사건의 상대 P2에게 발화한 것이다. 서로 공식적인 관계로 만났음에도, P1은 이 상황에서 상대방 P2를 ‘할머니’라고 부른다. 이는 규범적으로는 적절하지 않다. 친족 관계나 친밀한 관계가 없는 사이에서, ‘할머니’라는 호칭어는 상대방의 사회적 지위를 비하하여 상대를 기분 나쁘게 할 수 있다. 실제로 P2는 이 말을 듣고 발화(02)에서 나온 것처럼 분노하고 놀라면서 “할머니?!!”라고 답하였다. 나이가 있고, 권력과 돈이 많은, 사회적 지위가 높은 여성인 P2를 공식적인 자리에서 ‘할머니’로 부르는 것은 여자의 나이를 약점으로 삼아 낮잡아 보는 태도를 나타낸다. 화자 P1이 진실을 밝히도록 상대방 P2를 긴장하게 만들고 자극하는 것이다.

(51)

대화 참여자: P1: 남/50대/피고인

P2: 남/20대/변호사

대화 배경: P1은 재판이 끝난 후 법정 앞에서 P2를 만나 이 대화를 한다.

참고 상황: P1은 사형 선고를 받은 나이 많은 남자이고 P2는 변호사 사무실 대표의 오래된 친구이다.

대화 상황:

01 P1: 어이 꼬마. 니 대표한테 일동 좀 다녀 오래라. 그렇게만 전하면 안다.

02 P2: 완전 또라이 아니에요? 아유



(2009년 KBS 드라마 ‘파트너’(2화))

(51)은 피고인 P1이 사건을 담당하는 변호사 P2에게 한 발화이다. P1은 깡패이고 사형 선고를 받은 나이 많은 남자로, 친구가 보내준 나이 어린 변호사 P2를 보고 그를 비하하며 명령조를 취한다. P1이 규범적인 직함호칭어를 사용하지 않고 ‘꼬마’라는 호칭어를 사용하는 것은 상대방을 비하하고 자신이 원하는 일을 하도록 억압하고 긴장하게 만들기 위함이다. P2는 발화(02)에서 같이 온 동료 변호사에게 이러한 대우에 대한 불만을 내비친다.

(52)

대화 참여자: P1: 남/50대/변호사 사무실 대표

P2: 여/30대/변호사

P3: 남/30대/변호사

대화 배경: 변호사 사무실에서 대표인 P1이 부하 직원들에게 일을 분담하고 있다.

참고 상황: P1은 새로운 변호사 P2를 채용하였는데 P2가 경험이 없어서 경험이 있는 다른 변호사 P3에게 도와주라고 명령한다.

대화 상황:

01 P1: 강변 정재호씨 동의는 받았죠?

02 P2: 네

03 P1: 잘 됐구만. 그 검사측 보니까 만만치 않더라고. 특히 그 황윤 보라는 작자 한번 파고들면 끝장을 보는 인사니까 꼬투리 안 잡히게 빈틈없이 준비해요.

04 P2: 네

05 P1: 이번 당장 강변이랑 집견 좀 가지?

06 P3: 내가? 왜요?

07 P1: 이 사무실에서 당신의 위치가 어떤지 다시 설명해야 되나 내가?

(2009년 KBS 드라마 ‘파트너’(1화))

(52)의 화자 P1은 원래 상대방 P3을 부를 때 발화(05)처럼 규범적으로 직함호칭어 ‘이변’, ‘이변호사’를 사용하여 부르는데 이 장면에서는 ‘당신’이라고 부른다. P3이 P1이 하라는 대로 하기 싫다고 하니 이러한 발화를 한 것이다. P1은 상대방 P3을 협박하고 긴장하게 만들어 결국 자신의 명령을 따르게 만드는 것이 목적이다.

(53)

대화 참여자: P1: 남/30대/군인 (상사)

P2: 여/30대/군인 (중위)

대화 배경: P2는 P1이 입원했다고 생각해서 병원에 찾아가서 만난다.

참고 상황: P1과 P2는 상하 관계에 있으면서 애인관계이기도 하다.

대화 상황:

01 P1: 용무 끝나셨으면,

02 P2: 그러지 마.

03 P1: 가보겠습니다.

04 P2: 가기만 해? 거기 서! 서대영 거기 서! (마지막 카드) 서대영 상사, 귀관은 상급자한테 경례도 안 하고 가나?! 그대로 서 있어. 밤새 서 있어. 죽을 때까지 서 있어. 난 평생 경례 안 받을 거니까.

(2016년 KBS 드라마 ‘태양의 후예’(1화))

P1과 P2는 직장(군대)의 상하관계 외에 애인관계이기도 한데 점점 멀어지고 전화도 안 받는 P1을 P2가 찾아가서 대화를 나누려고 한다. 반

면 (53)에서 나온 것처럼 P1은 대화하기를 꺼리고 대화를 끊고 가 버리려고 한다. 그때 P2가 상급자라는 자기의 지위를 이용해 P1을 긴장하게 하고 가지 못하게 강요한다. P2는 먼저 P1을 직함호칭어 없이 ‘서대영’이라는 이름으로 불러서 긴장하게 만들고 멈추게 하였다. 그 다음에 자기 자신을 ‘상급자’라고 하고 상대방을 ‘귀관’이라고 해서 자기 지위를 드러낸다. 화자는 자신의 지위를 드러내면서 상대방이 하는 행동을 비난하고 그 행동을 고칠 것을 지시한다. 여기서 화칭자 사이에는 공식적인 관계도 있기에 이러한 직함호칭어나 이름호칭어를 사용하는 것을 규범적 사용이라고 할 수도 있을 것이다. 그러나 연애 이야기를 하면서 갑자기 직급을 이용하는 것, 곧 정체성을 바꾸는 것을 고려하면 해당 상황에서는 이러한 호칭어의 사용이 특정한 목적을 이루기 위한 화자의 전략적인 사용임을 알 수 있다.

(54)

대화 참여자: P1: 여/30대/변호사

P2: 남/50대/변호사 사무실 대표

대화 배경: 회의실에서 대표 P2가 직원들과 새로운 변호사를 채용하는 것을 논의한다.

참고 상황: P2가 판사시절 때 가장 존경하였던 분이 자신의 딸을 변호사로 채용해 달라고 하였는데 P2가 싫어도 거절하기 어려운 부탁이라 부하 직원들에게 이러한 상황을 설명하였다. 그런데도 불구하고 직원들은 다 새로운 사람을 채용하는 것을 반대하고 있다.

대화 상황:

01 P1: 사무실 살림은 저 혼자 다 꾸리나요? 제가 대표도 아니고 사무장도 아닌데 왜 십자가를 져야하는지 모르겠어요. 간간히 이번이 해 주는 거 말고는 아무도 돈 되는 일 못하잖아요. 더

군다나 아직 자리 못 잡은 윤변도 있는데 왜 꼭 새로운 사람이 필요하죠? 대표님 자선사업하세요?

02 P2: 한 변호사 듣기 좀 거북한데 돈 좀 낮추지 기왕 얘기가 나와서 말이지만 그래요 한번이 우리 사무실에 경제적인 공헌을 하는 것은 사실이에요. 하지만 그렇다고 다른 사람들을 무시하면 안 되지. 그 사람들이 좋은 건을 몰아주지 않았다면 오늘 날의 한번이 있었는 줄 알아요? 그걸 전부 한번만의 능력이 라고 착각하면 곤란하지 지금 우리한테 거지 적선해요?

03 P1: 그렇게 오해하신다면 드릴 말씀이 없네요. 전 고객이랑 약속이 있어서 (나가는 한정원)

04 P2: 내 로펌에 내 사람 들이겠다는데 그거 하나 맘대로 못해요? 아니 도대체 대표를 뭘로 아는 거예요? 무조건 들일 테니까 잔말들 말아요.

(2009년 KBS 드라마 ‘파트너’(1화))

(54)에서도 (53)와 같이 1인칭 화자가 자기의 직함호칭어를 1인칭 지칭어로 사용함으로써 자기 지위를 드러내고 있다. P2는 회사 대표이고 직원들과 관계가 친한 편이라 새로운 변호사를 채용하는 결정도 혼자 하려고 하지 않고 회의를 해서 모든 직원의 의견을 듣고 설득시키려고 하였다. 그런데 직원들은 P2를 심하게 공격하고 대표의 행동을 ‘자선사업’이라고 비웃기도 하였다. 이 때문에 P2는 발화(04)에서 나온 것처럼 ‘대표’라는 자기 직위에 따른 권리와 힘을 강조하면서 이 지위에 맞게 다른 직원들의 의견을 무시하고 자신이 혼자 채용의 결정을 내릴 것이라고 말하였다. 그리고 주변 직원들에게 잔말이나 불만을 표하지 말라고 명령한다.

1인칭 대명사의 사용에서도 겸양 대명사 ‘저’에서 예사말 ‘나’로 사용을 전환하면서 화자가 하위자와 갈등하는 상황에서 상위자로서의 자기의 의

견을 강하게 표현하고 강압적으로 발화하는 모습을 나타내고 있다.

(55)

대화 참여자: P1: 여/30대/이사

P2: 여/30대/본부장

대화 배경: P1이 P2를 사무실로 불러 대화한다.

참고 상황: P2는 P1에게 지시를 받아 회사를 대표하여 청문회에 나가 모든 혐의를 부인하면서 오히려 이 혐의를 제기한 국회의원에 대한 성매매 혐의를 제시하였고 큰 화제를 야기하였다.

대화 상황:

01 P1: 넌 니가 영웅이 됐다고 생각하니? 넌 회사를 곤경에 빠트렸고 청문회를 능멸하였어.

02 P2: 청문회를 능멸한 사람은 선배죠. **제**가 영웅이 되고 싶었으면 송가경 이사가 ku 그룹 오더 받고 실시간 검색어 조작하였고 이청문회도 다 짜고 치는 거다 질렀겠죠. 근데 **나** 그거 안 하였어요. 왜? **내**가 다칠까 봐. 회사한테는 **내**가 몸빵 대신해주는 부품인지 몰라도. **난** **내**가 소중해요. **날** 지킬 수 있는 사람은 **나**뿐이고 그 쇼를 한 건 **내**가 **내** 편 들어 준 거예요. 이상한 회사, 망할 청문회 **난** 누구 편도 들고 싶지 않았으니까.

03 P1: 하기 싫은 일을 안 할 수 있는 걸 권력이라고 하지. 나한테 없는 게 너한테 있을리가 징계 위원회 열릴 거야 준비해.

04 P2: **제**가 징계를 왜 받습니까?

05 P1: 이유가 없어 보여? 불똥이 어디로 튀었는지 확인해 봐. 그 게네가 말한 인터넷이니까

(드라마 ‘www.검색어를 입력하세요’ 2 화)

(55)에서 P2는 상사와 대화할 때 평소대로 겸양 대명사 ‘저’를 사용하다가 ‘나’로 전환한다. P2가 발화(04)에서 반대 의사를 표현하는 데 ‘저’를 사용하는 것은 격식성과 예를 계속 갖추겠다는 지향을 나타낸다. 이와 달리 발화(02)에서는 자기가 부당한 지시를 받았으므로 본인 스스로라도 자신을 보호하고 아껴야 했음을 강하게 어필하기 위해 ‘저’를 ‘나’로 전환하였다.

## 4.4 대인관계 파괴 지향점

### 4.4.1. 파괴 지향점의 정의와 목적

파괴 지향점은 대인관계 연속체에서 항상 지향점과 반대되는 극단에 위치한 지향점이다. 항상 지향점이 상대방을 평소보다 높여서 대인관계를 강화하는 것을 목적으로 한다면 파괴 지향점은 상대방을 평소보다 낮추고 모욕함으로써 대인관계에 도전하고 이를 파괴하는 데에 목적이 있다. 즉 두 지향점에서는 서로 상반되는 유표적이고 의식적인 인칭어 사용이 나타난다.

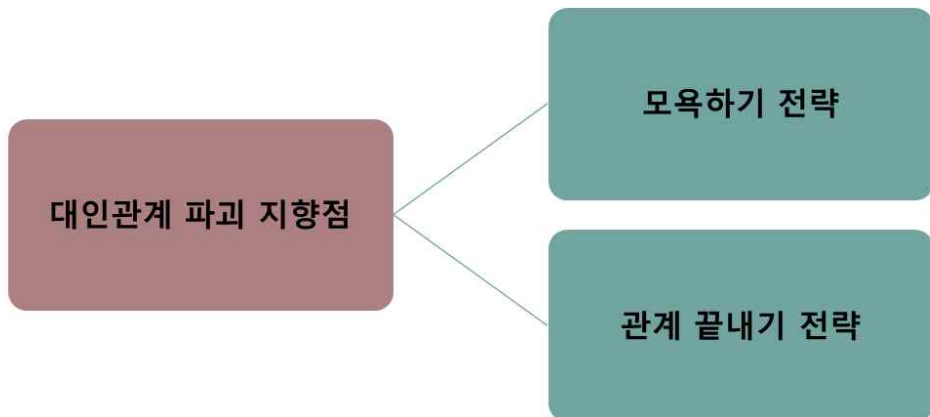
파괴 지향점은 상대방과의 대인관계를 부정적으로 전환하는 데에 목적이 있기 때문에 화자는 상대방을 모욕하고 공격한다. 곧 화자는 상대방과의 대인관계에 도전하고 이를 의식적으로 악화시키고자 한다. 그 이유는 상대방이 이미 자신을 모욕한 것에 대해 앙갚음을 하려는 것일 수도 있고 자신의 독립성을 강조하고 상대방의 간섭과 영향에서 벗어나기 위함일 수도 있다.(Spencer 2008: 33)

화자가 상대방을 공격하고 모욕한다는 것은 곧 폭력적이고 무례한 태도를 취하는 것이다. 이는 어휘로만 표현되는 것은 아니며 큰 소리를 지르는 것과 상대방을 모욕하거나 무섭게 하는 몸짓도 포함된다. Leech(2014)에서는 이 태도를 무례함 “rudeness”<sup>22)</sup>이라고 불렀으며 불공

손(impoliteness)과는 구분된다고 하였다. 불공손은 공손과 관련시킬 수 있는 용어인 반면에, 무례함(rudeness)은 아예 공손과 관련이 없고 완화될 수 없는 체면 상실과 대인관계 파괴를 유도하는 노골적인 모욕이라고 하였다.

#### 4.4.2. 파괴 지향점 전략

유지, 무시와 비교하면 파괴 지향점은 일상생활에서 차지하는 비중이 크지 않다. 그리고 다른 지향점들과 비교할 때 굉장히 유표적이다. 무례함은 공손보다 훨씬 뚜렷하기 때문에 사람들의 주의를 쉽게 끈다. 다음 그림을 통해서 파괴 지향점의 전략을 살펴보자.



<그림 7> 대인관계 파괴 지향점의 전략

파괴 지향점에서의 인칭어의 전략적 사용은 2가지로 나눌 수 있다. 화자가 상대방을 의도적으로 직접 모욕하는 것과 화자가 상대방에게 이

22) Leech(2014: 232)가 제시한 “rudeness”에 대한 설명의 원문은 다음과 같다. “We can attach the word “rudeness” to the offensive use of language that is not just a matter of expressing or intensifying impolite meanings, but of being blatantly offensive—that is, adding aggravating affront to impoliteness. For example, face attack can include the use of taboo language, such as the use of insulting animal metaphors or obscene expletives.”

관계가 끝났거나 끝내고 싶다는 의사를 말로 표현하는 것이다. 관계 끝내기 전략은 파괴 지향점의 목적을 말로 직접 표현하는 것이라고 생각하면 된다. 이 전략은 결과적으로 상대방이 체면을 잃게 만들고 상대방과 화자의 대인관계를 파괴한다. 그러면 지금부터 각 전략의 특징과 예문을 살펴보자.

#### 4.4.2.1. 모욕하기

모욕하기 전략은 말 그대로 화자가 상대방과의 관계를 파괴하려는 목적으로 상대방을 의도적으로 직접 모욕하는 것이다. 이를 위해 화자는 규범보다 훨씬 낮고, 충격을 줄 정도로 상대방에 대한 기본적인 존중을 위반하는 인칭어를 사용한다. 한국어는 경어법이 엄격하기 때문에 한국어 화자들은 인칭 대명사와 인칭 표현의 사용에 대해 더 민감하다. 이에 대한 대표적인 사례는 싸움이 났을 때 화자가 잘 모르는 상대방에게 ‘당신’이라고 하는 순간 싸움이 더 치열해지는 양상에서 볼 수 있다. 위계 질서가 강한 직장 환경에서는 더욱 그렇다. 규범적인 직함 호칭어나 이름 호칭어 대신, 화자가 갑자기 상대방에게 대명사 ‘너’나 ‘당신’을 사용하면 이는 상대방을 직접 모욕하는 것과 마찬가지이다. 모욕적인 인칭어 사용은 주로 폭력적인 태도와 낮은 대우 수준과 동반된다. 다음 예문을 살펴보자.

(56)

대화 참여자: P1: 남/30대/변호사

P2: 여/30대/변호사

P3: 여/50대/피고인

대화 배경: P1은 P3의 변호사이고 P2 변호사와 만나서 협정을 맺기 위해 대화한다.

참고 상황: P3의 아들은 아내와 이혼하는 과정에서 재산 분할을 하는



데에 갈등이 생겼고 아내가 소송을 제기하였다.

대화 상황:

01 P1: 원고는 남편 김정길씨 압류를 먼저 풀어주셔야 합니다. 대부분의 압류부동산은 명의만 김정길씨 것일 뿐 실소유주는 여기계시는 황금순 여사니까요.

02 P2: 현상태로는 피고 김정길의 재산규모를 정확히 파악할 수가 없어요 이대로라면 재산분할에 대한 정확한 논의가 불가능하잖아요. 은폐하지 마시고 정확한 재산 상태를 제시해주시죠.

03 P3: 우리아들이 그럼 있는 재산을 없다고 숨겨왔단 말이야? 너 근거 있어? 근거도 없이 어디서 그런?!!!

(2009년 KBS 드라마 ‘파트너’(1화))

여기서 사용되는 인칭어는 직장 생활에서 규범적으로 사용되는 것이 아니다. 오히려 그 사용이 권장되지 않는 것이다. 화자는 상대방에 대한 적대감, 미움을 표현하기 위해 해당 인칭어를 전략적·유표적으로 사용하였다. 발화(03)은 화자가 상대 변호사에게 발화한 말이다. 화자는 상대방의 말을 듣고 분노해서 큰 소리로 상대 변호사를 공격하면서 이 발화를 한다. 공식적인 자리에서 모르는 사람을 ‘너’로 부르는 것은 공손성이 없는, 상대방을 비하하고 모욕하려는 발화이다.

(57)

대화 참여자: P1: 남/40대/국회의원

P2: 여/30대/포털 업체 본부장

대화 배경: P1과 P2가 검찰청에서 심문을 받기 전에 대화하고 있다.

참고 상황: P1은 국회의원으로서 대통령 선거에서 상대 후보의 이름을 검색어에서 삭제한 포털 업체 측 사람인 P2를 청문회에 불러서 심문한다. 그러나 청문회 자리에서 P2는 오히려

P1이 성범죄를 한 적이 있다는 사실을 밝혀냈다.

대화 상황:

01 P1: 청문회 스타 된 기분이 어때?

02 P2: 성범죄가 말을 걸어?

03 P1: 유니콘 물 먹이고 청문회 물 먹이고 네 한 몸 건사하였으니  
행복해야지.

04 P2: 행복하지 너 같은 인간쓰레기 감옥에 처넣을 생각 하니살맛  
이 나 내가.

05 P1: 나 너 같은 년들이 제일 싫어 선도 아니고 악도 아니고 울지  
도 않고 대들지도 않고 자기 욕망에만 눈멀어서 제 살길만  
강구하는 개 같은 새끼들.

(드라마 ‘www.검색어를 입력하세요’ 2 화)

(57)에서도 ‘너’의 공격적인 사용을 확인할 수 있다. 이 대화는 P1과 P2가 검찰청에서 심문을 받기 전에 서로 주고 받은 대화이다. 이들은 서로 그전에 2번 만났는데 그때에는 공식적으로 상대방을 지시할 때 직함 호칭어를 사용하고 자신을 지칭할 때도 겸양 대명사 ‘저’ 사용하였다. 이와 달리 청문회 이후에는 둘 사이의 갈등이 심해져 서로 공격하고 모욕하면서 상대방을 지시할 때 ‘너’를 사용하고 있다.

(58)

대화 참여자: P1: 여/30대/피해자 가족

P2: 여/30대/피고인 변호사

대화 배경: P2가 P1 집에 찾아가서 대화한다.

참고 상황: P1은 피해자 가족이고 P2는 가해자 쪽 변호사이다. P2는  
진실에 대해서 알고 싶어서 피해자 가족을 찾아갔다.

대화 상황:

- 01 P1: 누가 **당신**더러 여기까지 찾아오래? 우리 아가씨 죽인 걸로도 모자라 염장 지르러 왔어?
- 02 P2: 죄송합니다. 최순기씨 대신해서 정말 깊이 사과드립니다.
- 03 P1: **당신들** 때문에 우리 애 아빠가 어떻게 됐는지 알아요? 그 사람 반송장이 다 됐어요. 산사람이 아니라고요!!
- 04 P2: 아주머니 저도 가족 잃어봐서 그 심정 잘 알아요. 그래서 왔어요. 아시는 거 있으면 저한테 다 말씀해주세요.
- 05 P1: (물 끼얹는) 알긴 뭘 알어?!! 당신 가족 중에 머리에 총알 세 개 박혀 죽은 사람 있어? 사람 죽인 놈 편 드는 주제에 어디 와서 수작이야?! **당신들**은 인간도 아니야. 나한테 걸린 거 다행인줄 알아 내 남편 눈에 띄면 그땐 이정도로 안 끝나.

(2009년 KBS 드라마 ‘파트너’(3화))

(58)에서 P1은 피해자 가족이고 P2는 가해자 쪽 변호사이다. P2는 진실이 알고 싶어서 피해자 가족을 찾아갔는데, 피해자 가족인 P1은 P2 변호사를 공격하고 모욕한다. 소리 지르고 모욕도 하면서 물리적으로도 P2에게 물을 뿌려 직접적인 위협을 가했다. 여기서 ‘당신’의 사용은 화자의 상대방에 대한 적대감을 드러낸다.

(59)

대화 참여자: P1: 여/50대/병원 주인의 부인

P2: 남/40대/병원에서 일하는 의사

대화 배경: P1이 P2를 불러서 대화한다.

참고 상황: P1은 병원 주인의 부인이고 P2는 이 병원에서 일하는 의사이다. P1이 어떤 아이를 병원에서 쫓아내라고 하였는데 P2는 그 명령에 따르지 않았다.

대화 상황:

01 P1: 소아병동은 어때요? 많이 붐벼요?

02 P2: 아 예 뭐.

03 P1: 우리 선생님은 대학 좋은데 나오셨죠?

04 P2: 그냥 남들 다니는 데 다녔습니다.

05 P1: 겸손도 지나치면 자만이라던데 오죽 공부 많이 하셨으면 우리 병원에서 모셨겠어요. 난 그래서 공부 많이 한 것들이 싫드라.

06 P2:예?

07 P1: 하란대로 안 하고 지네들 생각대로 하려고 들잖아 싸수없이. 내 가 분명히 이 병원에서 쫓아내랬지. 너 내말 무시한 거야?

08 P2: 사모님 그런 게 아니고...

(2009년 KBS 드라마 ‘파트너’(5화))

(59)에서 P1은 병원 주인의 부인이다. P2는 병원에서 일하는 의사이다. P1은 자신의 지시에 따르지 않은 P2 의사에게 소리를 지르며 모욕한다. 처음에는 규범적으로 ‘우리 선생님’이라고 불렀지만 혼내고 모욕할 때에는 P2를 지시할 때 사물을 지시할 때 쓰는 ‘것’을 사용하였다. 이는 상대방을 비하하고 모욕하는 의미를 전달한다. 이에 대한 P2의 반응을 발화(06)에서 볼 수 있는데, 충격을 받아 ‘예?’라고 하면서 놀란 마음을 표현하고 있다. 발화(07)에서는 P1이 공부를 많이 한 사람들을 ‘지네들’이라고 부르며 모욕하는데 상대방인 P2 역시 그 안에서 속한다. 그 다음에는 P2를 직접 지시하는 데에 비규범적인, 공격과 비하함을 나타내는 ‘너’를 사용하였다.

1인칭과 관련하여서도 대명사 ‘나’의 사용이 전략적인 것을 볼 수 있다. 화자는 대명사 전환으로 상대방에 대한 자신의 분노와 적대감을 표현한다. 즉, 대명사를 평소와 다르게 사용하고 있는 것이다. 동일한 상대

와 대화할 때 보통 때는 겸양 대명사 ‘저’ 사용하였었는데 화가 나 상대방을 공격할 때는 이를 ‘나’로 바꾼 것이다. 물론 대우 수준을 낮추는 것도 동반된다. 예문을 통해서 이를 확인해 보자.

(60)

대화 참여자: P1: 여/20대/ 검시관

P2: 남/30대/법의학자

대화 배경: P1은 씨씨티브이 방에 들어간다. 방 안에 P2가 이미 있는 것을 보고 놀라 P2와 대화한다.

참고 상황: P1은 법의관이 아니지만 비상 사태에 있던 P2를 도와주는 마음으로 같이 부검을 하였었다. 이후 사건 현장에서 증거를 찾던 P1은 그곳에서 P2를 우연히 만난다. P1은 같이 조사할 수 있다는 생각에 P2를 반가워 하는데 P2는 비협력적이고 귀찮아하는 태도를 드러낸다.

대화 상황:

01 P1: 선생님, 여기서 뭐하시는 거예요?

02 P1: 씨씨티브이는 없어진 9번 테이프 말고는 다 확인해 봤어요.

03 P1: 증거물 찾고 계신 거죠? 기도에서 발견된 푸른색 미세섬유와 일치하는 수건이나 쿠션 같은 범행도구.. 저도 지금까지 찾았는데.. 현장에는 보이지 않았어요.

04 P2:.....

05 P1:....전 이 현장을 책임진 검시관이예요. 뭔가 도움이..

06 P2: 도움 안 되니까 가.

07 P1: 내일 오전까진 찾아내야 되잖아요. 그 안에 이거 다 보실 수 있어요?

08 P1: 저도 비구폐색성 질식사라고 생각해요. 부검도 같이 하였잖

아요.

09 P2: 부검 좀 도와 줬다고 내가 뭘 어떻게 해야 되나??

경찰도 검찰도 믿을 수 없어. 너도 마찬가지로니까, 꺼져!

10 P1: 근데, 듣다 듣다보니까 열 받네. 왜 나한테 반말해요?

11 P2: (여전히 모니터에 집중하며 시선 한번 안준다)..

12 P1: 말해 봐요. 어째서 침부터 나한테 반말이냐고요?!!!

13 P2: (다경에게 고개를 돌리며 형식적으로).... 미안해..

됐지? 그러니까 꺼져.(다시 모니터에 집중한다)

14 P1: 그쪽 도우려는 거 아니에요. 이건 내 첫 사건이고, 증거 찾는 건 현장팀 임무라구요.

15 P2:(버럭) 그만하라니까! 난 너 같은 애들 잘 알아. 단란한 집안에서 세상 무서운 줄 모르고 컸지. CSI보면서 ‘와 저거 폼 나네’ ‘나 저 거 할래’ 아무것도 모르고 뛰어 들어와서 마치 자기가 미드 주인공인 양 착각하고 깎치는 부류들! 구역질나고 토할 것 같아. 그리고 미안하지만, 지금 너 같은 풋내기하고 실갱이 할 시간 없어. 그러니까 잔말 말고 꺼져!

16 P1:..... 못 나가.

17 P2: (반말이 확 거슬리는) 뭐?

18 P1: 그래, 나 좋은 부모님 밑에서 세상모르고 컸어. CSI보면서 ‘와 저 거 폼난다!’ ‘나 크면 저거 해야지!’하면서 여기에 왔어. 그러면 안 되니? 넌 태어날 때부터 부검하라는 계시라도 받은 거 야? 그리고 미안하지만, 나도 넌 같은 싸가지하고 실갱이 할 시간 없어! 내 생애 첫 사건이야. 목숨을 걸어서라도 범인을 밝혀낼 거야! 알았어?

(2011년 SBS 드라마 ‘싸인’(2화))

(60)에서 P1은 새로 채용된 현장 검사관이고 P2는 경험이 많고 유명한 법의학자이다. P1은 발화(01)~(08)에서 나온 것처럼 처음에는 P2를 규범대로 존중하며 대하며 ‘선생님’이라고 부르고 자신을 지시할 때도 겸손하게 ‘저’라고 한다. 그러나 상대방인 P2가 발화 (02), (04), (06), (09), (11), (13)에서처럼 계속적으로 비협력적이고 정중하지 않는 태도를 드러내자, P1은 발화 (14)처럼 사용은 유지하지만 상대방을 ‘그쪽’이라고 부르고 자신을 ‘나’라고 지시하면서 자신도 귀찮고 불편하다는 것을 전하였다. 여기서 P2는 다시 발화(15)에서와 같이 P1을 모욕하는데, 이에 P1은 화가 나서 대우 수준도 반말로 낮추고 자기 자신을 ‘나’로, 상대방을 ‘너’로 지시한다. 이 부분에서 ‘나’와 ‘너’의 대립을 뚜렷하게 볼 수 있다. 화자는 이제 P2를 높이지 않고 상대방이 자신에게 입힌 모욕과 공격을 앙갚음하려 한다.

(61)

대화 참여자: P1: 여/30대/변호사

P2: 남/30대/변호사

대화 배경: P1과 P2가 교도소 앞에서 대화한다.

참고 상황: P1과 P2는 피고인과 만나서 내일 재판에서 심문 받을 때 말을 논의하였다. 피고인이 여전히 무서워서 진실을 밝혀 내지 못하니까, 변호사 P2는 거짓말로 피고인의 아들이 잘못됐다고 하였다.

대화 상황:

01 P1: 도대체 왜 그런 거짓말을 해요? 혹시 한 변호사님 뺏긴 게 억울해서 이영우 변호사한테 무조건 이겨야겠다 뭐 그런 심정이에 요?

02 P2: 동기가 뭘 상관입니까? 무조건 이기면 되지

- 03 P1: 왜 재판에 사적인 감정을 섞어요? 법정이 뭐 이변호사님 연애 놀이하는 데예요?
- 04 P2: 우리한테 최순기 증언 말고 가진 게 뭐 있어요? 이렇게라도 안 하면 내일 재판에서 당장 진다구요
- 05 P1: 이변호사님이랑 정해숙이 다를 게 뭐예요? 결국은 애가지고 이 용한 게 똑같잖아요. 내 새끼 아프다는 게 어떤 건지 알거나 해?
- 06 P2: 뭐라고요?
- 07 P1: 아픈 애 보는 부모 심정을 니가 아냐구? 나 너보다 훨씬 이 재판에서 이기고 싶은 사람이야. 아픈 애 때문에 살인까지 저지른 최순기씨 살리고 싶어서. 근데 그런 사람 앞에서 애가 잘 못됐단 거짓말을 해? 그걸 들은 부모 심정이 산 목숨일거 같아?
- 08 P2:아 그게 아니라. 지면 지면 어차피 사형 아닌가?
- 09 P1: 진짜 말 안 통하네.
- 10 P2: 어디가요? 지금 최순기씨한테 가면 절대 안 돼요. 지금 가면 우리 백퍼센트 패소예요. 괜찮겠어요?

(2009년 KBS 드라마 ‘파트너’(5화))

(61)에서도 마찬가지로 1인칭과 2인칭이 호응하는 것을 볼 수 있다. P1은 원래 상대방 변호사 P2를 직함 호칭어 ‘이변호사님’으로 부르고 자기 자신을 지시할 때도 겸양 대명사 ‘저’를 사용하였었다. 그러나 이 상황에서 분노에 휩쓸려 더 이상 감정을 통제할 수 없게 되자, P1은 상대방을 공격하고 모욕하면서 대우 수준을 낮추고 자기 자신을 ‘나’로 지시하고 상대방을 ‘너’로 지시하였다.



#### 4.4.2.2. 관계 끝내기

관계 끝내기 전략은 화자가 상대방에게 우리 사이의 관계가 끝났음을 직접 말로 표현하는 것이다. 이 전략으로 화자는 상대방이 체면을 잃게 만든다. 인간에게는 모든 사람들에 사랑, 지지와 칭찬을 받고자 하는 적극적 체면이 있는데 관계를 끝내는 것은 상대방이 적극적 체면을 잃게 만드는 것이다. 인간은 원래 사회적이며, 특히 부족 시대 때는 인간이 자기 부족과 관계가 끊어진다는 것은 곧 죽음을 의미하는 것이었다. 혼자서는 버틸 수 없기 때문이다. 현대 생활에서는 예전만큼 인간이 혼자 사는 것이 불가능한 것은 아니지만 관계가 끊어지는 것에서 발생하는 고통과 불안함은 여전하다고 할 수 있다. 예문을 확인해 보자.

(62)

대화 참여자: P1: 남/40대/의대 법의학과 학과장

P2: 남/30대/법의학자

대화 배경: P1이 특수부검실이 한눈에 보이는 유리창 밖에 도착해 부검실과 연결된 인터폰을 들고 P2와 대화한다.

참고 상황: P2는 P1이 맡기로 한 부검을 강제로 훔쳐서 특수부검실에서 스스로 하려고 한다. 이를 알게 된 P1은 부검실에 와 인터폰으로 P2의 직장 생활이 이것 때문에 끝날 것임을 알려 준다.

대화 상황:

01 P1: 당장 그만둬.

02 P2: 그렇게는 못 하겠습니다.

03 P1: 내 말 잘 들어 너는 이제 끝이야.

(2011년 SBS 드라마 ‘싸인’(1화))

(62)에서 P1은 명령에 따르지 않고 상사의 지시에 도전하는 P2에게 발화한다. 원래 P1은 상대방인 부하 직원 P2를 가리킬 때 항상 ‘자네’를 사용하였는데, 여기서는 자신이 화가 난 것을 드러내고 상대방을 비하하기 위해 ‘자네’에서 ‘너’로 전환하였다.

(63)

대화 참여자: P1: 남/30대/변호사

P2: 여/30대/변호사

대화 배경: P1이 여자 화장실 앞에서 P2를 기다리다가 P2가 나오자 대화한다.

참고 상황: P2는 새로 채용된 변호사이고 P1은 선배 변호사이다. 첫 사건에서 P2는 재판에서 증인의 거짓말을 듣고 참지 못해서 선배의 말을 듣지 않고 증인 심문을 하였다.

대화 상황:

01 P1: 속이 시원합니까?

02 P2: 네 아주 시원합니다.

03 P1: 아까 그렇게 말렸는데 왜 내 말 안 들었어요?!!

04 P2: 당장 질 거 같은데 어떡해요?!!

05 P1: 지금 강변 때문에 게임 끝난 거 안 보여요?

06 P2: 아직 하루 남았잖아요.

07 P1: 내일까지 무슨 수로 반대 증거 확보해서 배심원들 마음을 돌립니까?

08 P2: 방법 있을 거예요.

09 P1: 진짜 막무가내네 촌스럽고 무지한건 좋은데 남한테까지 피해

주지 맙시다. 오늘부로 나 당신 사수 안 해!

(2009년 KBS 드라마 '파트너'(2화))

(63)에서 P1 상사는 부하 직원을 모욕하고 이제부터 자신이 사수로 일하지 않겠다고 알려 준다. 원래 이 화자는 부하 직원을 대할 때에 직함 호칭어 '성+변호사'나 '성+변'으로 불렀는데, 여기서서는 직함호칭어를 '당신'으로 바꿨다. '당신'을 사용해서 모욕과 공격을 드러냈고 이와 호응해서 대우 수준도 반말로 바꾸었다.

(64)

대화 참여자: P1: 여/30대/해성병원 흉부외과 전문의

P2: 남/40대/해성병원 이사장

대화 배경: P2가 P1에게 전화로 연락함.

참고 상황: P2 상사는 아래 직원인 P1을 호텔로 불러서 성상납을 요구했다가 P1에게 가방으로 얻어맞았다. 껄뽀죄로 P1을 먼 나라 보내버렸지만 P1에게 전화를 걸어 지금이라도 생각이 바뀌면 말하라고 하지만 욕만 얻어먹고 호텔에서 한 짓들이 모든 직원에게 알려졌다

대화 상황:

01 P1: 후... (받고) 강모연입니다.

02 P2: 많이 덤쥌. 지금이라도 맘 바뀌었으면 얘기해요. 강선생 한 국으로 불러들일 핑계야 너무 많으니까.

03 P1: (열 받지만, 또박또박) 되셨고요, 호텔 룸으로 부를 때부터 바닥인 건 알았지만 이렇게까지 비겁한 놈인 줄은 몰랐거든 요, 이사장님.

04 P1: 그래서 드리는 말씀인데, 방송에 얼굴도 알렸겠다, VIP들 인맥도 생겼겠다, 내 병원을 개업해야 한다면 바로 지금

이 아닐까요? 일정 끝내고 돌아 가는대로 **택** 면전에 사표  
집어 던져줄 테니까 딱 기다리세요! 아셨어요?

(2016년 KBS 드라마 ‘태양의 후예’(2화))

(64)은 P1이 상사 P2와 전화로 대화하는 내용이다. P1은 상사의 명령에 따르지 않아서 먼 나라로 파견됐다. 상사 P2는 전화를 해서는 자신의 명령대로 하면 파견된 나라에서 다시 한국으로 불러주겠다고 하였다. 화자는 화를 내며 한국에 돌아가면 사표를 내겠다고 하면서 상대방인 상사를 평소보다 낮춰서 ‘택’이라고 불렀다. 화자는 평소 상사를 대할 때 보통 직함 호칭어를 사용하였는데 이 경우에는는 아예 관계를 끝내고 상대방을 모욕하는 것이 목적이기 때문에 ‘택’을 사용하였다.

## 5. 한국어 인칭어의 전략적 유형과 기능

드라마 대본 분석 자료에서 발췌한 자료들을 통해 3장에서는 한국어 인칭 대명사와 인칭 표현의 기능을 고정되어 있는 규범적 사용의 형태와 기능을 살펴보았고 4장에서는 화자가 취하는 지향점에 따라 선택할 수 있는 다양한 인칭어들의 전략적 기능을 검토했다. 이제 5장에서는 직장 생활에서 전략적으로 사용되는 인칭어를 유형별로 살펴볼 것이다. 인칭어를 인칭 표현과 인칭 대명사로 나누고 각 유형에서의 화청자 관계의 지위적 본질과 그것이 실현하는 지향점을 검토하고 이를 바탕으로 유형과 기능을 대응시켜서 살펴볼 것이다. 먼저 인칭 표현을 살펴보기로 한다.

### 5.1. 인칭 표현

#### 5.1.1. 통칭 호칭어

통칭 호칭어는 구체적인 직함이나, 친족 관계를 드러내지 않고 단지 청자의 대략적인 나이나 사회나 직장 지위에 대한 예상을 바탕으로 구성되는 호칭어이라고 할 수 있다. 즉, 화자가 상대방을 어떻게 보는지에 따라 달라질 수 있는 비교적 유연성이 있는 호칭어라고 볼 수 있다. 실제 가족은 아니지만 친근감이 있거나 친근한 관계를 조성하고자 할 때는 일반화된 친족 호칭어를 사용할 수 있다. 또한 상대방의 실제 사회적 지위나 직장 지위를 모를 때, 혹은 상대방에게 특정한 직함이 없을 때에는 일반화된 직함 호칭어로 부르거나 상대방의 나이를 보고 적절하다고 생각하는 호칭어로 부르는 식의 유연함을 발휘할 수 있다.

그 결과, 통칭 호칭어는 다양한 형태를 포괄하는 호칭어 유형이 된다. 박정운(1997)에서는 통칭 호칭어를 세 가지 부류로 나누었다. ‘할아버지’, ‘할머니’, ‘아저씨’, ‘아주머니’, ‘언니’ 등 친족어에서 일반화된 호칭어, ‘선생님’, ‘사모님’, ‘사장님’, ‘선배님’ 등 직함 호칭어에서 일반화된 호칭어,

‘총각’, ‘아가씨’, ‘젊은이’, ‘아이’ 등 청자의 외관상 나이에 근거한 호칭어이다. 이렇게 되면 통칭 호칭어는 직장 직함이 없거나 일반 일상생활에서 청자를 잘 모르기 때문에 어떻게 부르면 될지 모를 때 아주 유용한 호칭어가 된다. 다만 화자가 상대방을 이미 잘 알고 있고 사회적 지위와 직장 지위도 알고 있으면서 이보다 더 높이거나 더 낮추는 경우, 또는 직장의 공식적인 관계 외에 상대방과 가족 관계처럼 친밀한 관계를 조성하는 경우에는 통칭 호칭어가 굉장히 전략적으로 사용될 수 있다. 본 연구에서는 드라마 대본 자료의 분석에서 발견한 통칭어의 전략적 사용을 박정운(1997)의 분류에 따라 3가지 부류로 나누었다. 각 부류의 기능과 사용 원리를 다음을 통해서 살펴보자.

#### 5.1.1.1. 친족어에서 일반화된 호칭어

친족 호칭어에서 일반화된 호칭어의 사용을 통해 화자는 청자가 친족이 아닌데도 친족어에서 일반화된 호칭어를 사용함으로써 청자를 친족인 것처럼 대우한다. 이러한 사용은 한국어 모어 화자들의 일반 일상생활에서 매우 관습화된, 흔히 많이 볼 수 있는 사용이다. 식당을 운영하는 여성분에게 ‘이모’라고 부르거나, 옷가게 점원이 여성 고객들에게 ‘언니’라고 부르는 것은 모두 관습화된 사용이다. 다만 이 사용은 공식적이고 격식성이 있는 전문적 직장 생활에는 개입되는 경우가 흔하지 않다. 직장의 격식을 어기는 것이고 규범에서 벗어난 사용이기 때문이다. 곧 유표적이며, 특정한 목적을 달성하기 위한 전략적 사용이다. 다음 예문을 통해 이를 살펴보자.

(65)

가. 너무 고마워요 **변호사오빠**, 나 행사 땀에 가 봐야 하니까 이따 꼭 연락할게요.

나. 내가 진짜 강서연 때문에 **조교님**을 계속 찾아갔다고 생각해요?  
**조교님** 때문이었어요...(속타는 듯 맥주 한잔 마시고 내려놓으

며..)조교님.. 아니..누나라고 불러도 되죠? 근데.. 누나를 보니까..내가 왜 그렇게 힘들어 하었나 싶네요.

다. 그때 보니까 어후 재호씨 힘 좋드라 응? 누나한테 안 미안해요? 나 진짜 많이 다쳤는데 그때 요기 아 티가 좀 나야 되는데 벌써 다 아물었냐?! 재호씨 억울해서 아프죠? 아무도 안 믿어 줘서 그래서 속상하죠? 그러니까 사람이 말을 입으로 해야지 눈으로 하고 그르냐? 나는 재호씨 눈빛 보니까 딱 알겠지만 사람들은 몰라주잖아. 나 공판에서 무죄 주장할 거예요. 그렇게 되면 자기 죄 인정 안 한다고 재호 씨한테 불리해질 수도 있대. 그렇지만 없는 죄를 있다고 할 순 없잖아 어? 그러니까 나한테만 한번 다 털어봐 봐요. 저기 여동생이랑 사이는 어땠어요? 많이 싸웠어요? 유리컵은 어디서 났고 어떻게 던졌어요?

예문 (65)의 (가), (나), (다)에서는 직장 생활에서 진짜 친족이 아닌 사람에게 친족 호칭어를 사용하고 있다. 인칭은 동일하지 않다. (가)와 (나)에서는 청자를 호칭하는 것이고 (다)에서는 화자가 자신을 지칭하고 있다. 다만 공통점이라면 위 예문들에서 화자와 청자는 동등 관계이거나 직장 생활에서 분명히 구분되는 상사와 부하 직원 관계 외의 기타 관계에 있다. (가)는 변호사와 법정에서 새로 만난 레이싱 모델, (나)는 형사와 학교 조교, (다)는 변호사와 피고인 사이의 대화이다. 이렇게 보면 동등 관계나 기타 관계에서는 전략적 사용, 특히 통칭어 사용이 훨씬 더 자유롭다. 이러한 사용은 3장의 항상 지향점에서 다루었다. 화자는 전략적으로 인칭어를 사용해서 상대방과의 관계의 거리를 좁히려고 한다. 친족 호칭어에서 일반화된 호칭어를 사용함으로써 화자는 친족이 아닌 청자와 친밀한 관계를 조성하고자 한다.

### 5.1.1.2. 직함 호칭어에서 일반화된 호칭어

직함 호칭어에서 일반화된 호칭어는 주로 화자가 청자가 가지고 있지 않은 높은 지위를 청자에게 부여하거나, 화자가 자신을 평소보다 낮은 지위로 묘사하기 위해 사용된다. 설정된 지위 차이가 현실의 기존 사실이라면 이러한 호칭어의 사용을 규범적이라고 볼 수 있지만, 설정된 지위가 사실과 다르다면 이는 전략적인 사용이라고 볼 수 있다. 유표적이며 특정한 목적을 달성하기 위한 전략적 사용인 것이다. 다음 예문을 통해 이 사용을 살펴보자.

(66)

가. 사모님, 사모님한테 절대 해 안 가게 할 테니까 솔직하게 말해 보세요. 그날 정해숙과 최순기 통화내용 중에 들으신 거 있죠?

나. 이변호사님? 왜들 이래요? 이거 봐요. 나 좀 어떻게 해봐. 왜 나만 끌려가? 이변호사님 후배를 이렇게 내버려 뒀도 돼요?

다. (사람 좋게 웃으며) 동종업계 선배님이 좀 도와주세요. 그 독종놈 때문에 몇 달 동안 제대로 잠도 못 잤어요.

예문 (66)의 (가), (나), (다)는 지시 대상에 기존에 없었던 지위를 주고 있다. (가)에서는 ‘사모님’ 지위가 없는 평범한 여성을 변호사인 화자가 ‘사모님’이라고 높여서 부른다. 다만 달성하고자 하는 목적을 이룬 후에는 다시 호칭어를 ‘아줌마’로 낮추는데, 두 사용은 각각 기준보다 높고 또 낮은 대우로, 전략적 사용이다. (나)와 (다)는 거의 같은 상황이지만 인칭이 다르다. (나)에서 화자는 상대방과 직급이 같고 친하지 않는 사이라서 사실은 둘 사이에 선후배 관계가 설정되어 있지 않는 상황인데도 자신을 ‘후배’라는 지위를 주면서 저절로 상대방을 ‘선배’로 높여 대우한



다. (다)에서 화자는 상대방과 전화 통화로 연락한 적이 있어서 상대방의 이름과 직급을 안다. 그렇지만 이 상황에서 의도적으로 선후배 관계를 조성하면서, 즉 상대방을 ‘동종업계 선배님’이라고 하면서 상대방을 높인다. (나)와 (다)는 상대방을 더 높은 지위로 설정한다는 데서는 (가)와 공통되나 (나)와 (다)에서는 이에 더하여 아예 없었던 선후배 관계를 조성하고 있다.

(가)는 사회적 지위가 동일한 화청자 간에, (나)와 (다)는 직급이 동일한 화청자 사이에서 일어난 대화이다. 즉, 동등 관계에 있거나, 상사와 부하 직원의 관계가 아닌 기타 관계에 있을 때에는 전략적 통칭어 사용이 가능하다. 이러한 사용은 3장의 향상 지향점에서 다루었다. 화자는 전략적으로 인칭어를 사용해서 상대방을 평소보다 높이는 수혜자 공손 기능을 사용한다. 직함 호칭어에서 일반화된 호칭어의 사용에서 화자는 특정한 목적을 달성하기 위해 청자를 평소보다 높이는 전략을 취한다.

### 5.1.1.3. 청자의 외관상 나이에 근거한 호칭어

청자의 외관상 나이에 근거한 호칭어 사용은 화자가 청자가 가지고 있는 나이 특성을 부각해 말하는 것이다. 특히 나이 요소를 흠집인 것처럼 집어내 상대방을 비하할 수 있다. 전문적 직장 생활에서 나이 요소는 지위나 직급에 비하면 중요성이 떨어진다. 또한 나이 요소에 의지한 사용은 전문적 직장 생활에서는 적절하지 않은, 격식을 어기는 사용이 된다. 유포적이며 특정한 목적을 달성하기 위한 전략적 사용이 되는 것이다. 다음 예문을 통해 이 사용을 살펴보자.

(67)

가. 우린 보통 돈 땀에 자기 아들 땅까지 압류한 친구랑 같이 여행 가기 힘들지 않습니까? 근데 할머니 같이 갔죠? 이번 주 초 백화점 명품관에도 나란히 나타나셔서 고가의 명품 백을 동시에 구매

하셨습니다.

나. 태조: 아줌마 그렇게 시간이 많이 남아돌아요? 왜 이렇게 일일이 간섭이에요?

다. 어이 꼬마. 니 대표한테 일동 좀 다녀 오래라. 그렇게만 전 하면 안다.

예문 (67)의 (가), (나), (다)에서 화자는 청자를 낮추는 호칭어를 사용하고 있다. (가)에서 화자는 ‘사모님’이라고 부를 만한, 돈도 권력도 많은 여자를 나이로 결점을 내서 ‘할머니’라고 부른다. (나)에서는 화자가 동료 변호사를 낮잡아서 ‘아줌마’로 부르며 (다)에서는 화자인 피고인이 사건을 담당하는 변호사를 ‘꼬마’라고 불렀다. 세 예문 모두에서 화자는 나이 요소를 잡아 상대방을 비하하고 있다. 비하나 모욕은 어느 맥락에서든 유평적이지만 특히 격식과 공식성이 있는 직장 생활에서는 더욱 더 유평적이고 전략적이다.

(67)의 화청자 관계는 거의 동등하거나 직급의 상하로 갈라지는 관계가 아닌 기타 관계이다. 즉, 해당 사용은 사실 동등 관계나 기타 관계에서만 가능한 전략적 사용이다. 이 사용은 3장의 무시 지향점 부분에서 다루었다. 화자는 인칭어를 전략적으로 사용해서 상대방을 직장 규범과 일반 사회의 예절보다 낮추고 비하한다. 이 사용은 곧 지위 드러내기 전략으로, 화자가 상대방을 평소보다 낮춰서 긴장하게 만들고 청자의 태도나 행동의 변화를 유도하려고 하는 것이다. 청자의 외관상 나이에 근거한 호칭어 사용에서 화자는 특정한 목적을 달성하기 위해 청자를 평소보다 낮춘다.

### 5.1.2. 직위 호칭어

직위 호칭어는 직장 생활에서 그 사용이 가장 규범적이고 기본적인이라고 할 수 있는 호칭어이다. 직함 호칭어는 말 그대로 직업의 이름을 일

권는 것이다. 그런데 보통 직함 호칭어의 사용은 상대방을 즉, 2인칭을 지시할 때 사용되는 것이며 1인칭은 보통 영형태나 1인칭 대명사로 지시되는 것이 무표적이다. 특수한 경우에서만 화자는 부하 직원과 대화할 때 자기 지위를 지시하는 것으로 스스로를 지칭한다. 이는 곧 유표적이며 특정한 목적을 달성하기 위한 전략적 사용이다. 다음 예문을 통해 이 사용을 살펴보자.

(68)

가. 내 로펌에 내 사람 들이겠다는데 그거 하나 맘대로 못해요? 아 니 도대체 대표를 뭘로 아는 거예요?! 무조건 들일 테니까 잔말 들 말아요.

나. 가기만 해? 거기 서! 서대영 거기 서! (마지막 카드) 서대영 상 사, 귀관은 상급자한테 경례도 안 하고 가나?!

예문 (68)의 (가), (나)에서 화자는 직위 지칭어를 1인칭 지칭어로 사용 해서 자기 지위를 부각시켜서 말하고 있다. (가)에서는 대표인 화자가 부 하 직원들을 상대로, (나)에서는 중위인 화자가 하위자인 상사를 상대로 자기 지위를 과시한다. 즉, 화자는 자기 자신을 지칭할 때 직위 지칭어를 택해서 자기 지위와 권력을 부각시키는 유표적이고 전략적인 사용을 선택한다.

위의 세 예문에서 화칭자 관계는 비대칭적인 상하로 구분되는 관계이 다. 이 사용은 3장의 무시 지향점 부분에서 다루었다. 화자는 직위 인칭 어를 전략적으로 사용해서 자기의 지위와 권력을 드러내고 상대방을 억 압한다. 이 사용은 곧 지위 드러내기 전략으로, 화자는 상대방과의 지위 차이를 부각시키고 자기 지위에 맞게 칭자의 태도나 행동의 변화를 유도 하려고 하는 것이다. 정리하면, 지위 호칭어 사용을 통해 화자는 특정한 목적을 달성하기 위해 자신의 권력과 지위를 평소보다 과시함으로써 상

대방을 억압하고자 한다.

### 5.1.3. 일반 명사 호칭어

일반 명사 호칭어는 말 그대로 화자가 자기 자신이나 상대방을 일반 명사로 지시하는 것이다. 직장 생활에서는 보통 2인칭을 지칭할 때는 규범적인 직함 호칭어나 이름 호칭어를 사용하며 1인칭에서는 영형태나 인칭 대명사를 사용한다. 다만 특수한 경우에는 화자가 자기 자신이나 상대방을 직접 지시하지 않고 이를 포괄하는 더 일반적인 명사로 지칭할 수 있다. 이는 유효적이고 특정한 목적을 달성하기 위한 전략적 사용이다.

일반 명사는 통칭 호칭어가 직함 호칭어의 자리를 보완해 줘도 불구하고, 아직도 사용할 수 있는 적절한 호칭어가 없는 상황에서 사용된다. 박철우(2020)에서는 이를 관계 명사 호칭어라고 부르는데, 화자와 상대방의 관계를 기술하는 명사로서 상대방을 일컫는 경우를 말한다. 다만 연구 자료를 분석해 보면, 상대방의 직함도 아니고 이름도 아니고 통칭 호칭어도 아닌 명사가 사용되는 경우, 이들이 주로 ‘사람’<sup>23)</sup>, ‘분’ 같은 일반적인 명사 사용에 집중되어 있는 것을 볼 수 있었다. 이에 해당 범주를 일반적 명사 호칭어로 지칭하기로 한다. 이 부류에서 사용되는 명사는 주로 특정한 관계보다는 일반적인 명사를 가지고 상대방을 부른다. 이는 Brown and Levinson(1987)에서의 1인칭과 2인칭을 부정명사로 대체하는 ‘Replacement of the ‘I’ and ‘you’ by indefinites’ 규칙과 맥을 같이 한다. 영어에서는 ‘one’을 사용하여 체면 위협 회행을 할 때 화자나

---

23) 이규호(2018)에서는 ‘사람’의 사용에 대해서 2010년 “시크릿가든” 드라마에서 나온 “이봐요, 대체 사람이 왜 그래?”라는 예문을 들어 일반 명사를 사용해서 상대방을 지칭하는 것이라고 기술하였다. 특히 이 예문과 관련하여서는 싸울 때 상대방을 낮잡아 부르며 ‘당신’ 사용해야 할 자리에 그 “대체 표현”으로 일반 명사가 사용됨에 주목하였다. 그리고 표준국어대사전에서도 일반 명사 ‘사람’의 1인칭과 2인칭 대체 기능에 대해 다음과 같은 예문을 제시하고 있다. “돈 좀 있다고 사람 무시하지 마라.(1인칭)”, “이 사람아, 이게 얼마 만인가?(2인칭)”

상대방을 직접 가리키는 것을 피하곤 한다. 다음 예문을 통해 이 사용을 살펴보자.

(69)

가. 사무장님, 이김 사무실 영업 제 1조 그 어떤 악인도 변호 받을 권리는 있다.

나. 아 어머 손님을 왜 때려요 할머니?!

다. 대한민국 최고 로펌을 이끄시는 장변호사님이 늬은이 난 키우는 애기나 듣자고 이 외진 곳까지 오셨을 리는 없고.. 무슨 중요한 애기가 있으신 것 같은데.. 아닙니까?

라. 아 나 사람이 심각하게 질문하는데...

마. 사무장님, 사람이 어떻게 이득만 생각하고 살겠어요? 때론 꿈도 꾸고 때론 손해도 보고 뭐 그렇게 사는 거 아니에요?

바. 그만 그만해요. 사람이 왜 이렇게 잔인해요?

예문 (69)에서 화자는 (가)~(라)에서는 자기 자신을, (마)와 (바)에서는 상대방을 일반 명사를 써서 지시한다. (가)와 (마)에서는 화자가 상위자이며 상대방이 부하 직원이다. 나머지 예문에서의 화자와 청자 관계는 동등 관계이거나 기타 관계에 해당한다. (가)와 (마)는 변호사사무실 대표가 부하 직원에게, (나)는 고객이 과일을 파는 점원에게, (다)는 국과수원장이 변호사에게, (라)와 (바)는 변호사가 동료 변호사에게 발화한 것이다. 즉, 상하 관계나 동등 관계, 기타 관계에서 화자는 자기 자신이나 상대방을 지시할 때 대명사나 직함/통칭 호칭어를 사용하지 않고 일반 명사 호칭어를 사용할 수 있다.

(69)의 화자들은 자기 자신이나 상대방을 지시할 때 그 사람의 지위나 그 사람 자체를 직접적으로 지시하는 것을 회피하고 그 사람이 속한 집단이나 그 상위 범주를 지시하는 방식을 택하였다. (가)에서 화자는 상대

방과 새로운 사건을 맡는 소용에 대해서 의논한다. 이때 화자가 자기 가치관과 직업 윤리관을 제시하기 위해 이 가치관과 윤리관을 자신의 것으로 제시했다면 이는 나머지 직원들에게 강요처럼 느껴졌을 것이다. 그래서 이를 피하기 위해 화자는 자신의 의견을 자기가 운영하는 사무실의 일반 규칙인 것처럼 제시하였다.

(나)는 과일을 파는 점원이 고객을 살짝 때린 상황이다. 이때 고객이 ‘나를 왜 때려요 할머니?’와 같이 말하였다면 발화의 대립 강도는 훨씬 더 심해졌을 것이다. 그래서 화자가 그 대신 자신이 속하는 집단을 지시하는 방식을 택하였다. (다)에서도 마찬가지로 화자는 곤란한 질문을 할 때 상대방의 체면을 위협하지 않기 위해 자기 자신을 지위가 있는 원장님으로 지시하지 않고 그 대신 힘없는 늙은이라는 집단을 지시하였다. (라), (마)와 (바)에서는 화자가 자기 자신이나 상대방을 직접 지시하지 않고 그보다 더 큰 집단인 ‘사람’으로 자신을 지칭하였다. 즉, 현재 신분이나 정체에서 멀어지는, Brown and Levinson(1987)에서 말하는 멀어지기(distancing) 전략을 써서 발화를 좀 더 객관화하고 상대방의 체면을 위협하는 것을 완화하는 것이다.

이러한 사용은 3장에서 유지 지향점 부분에서 다루었다. 화자는 전략적으로 일반 명사 호칭어를 사용해서 자기 자신이나 상대방을 본래의 지위와 정체에서 멀어지고 하고 이보다 더 큰 집단을 지시하는 것으로 상대방이나 자기 자신을 간접적으로 지시한다. 이 사용은 대인 관계 위협 완화 전략에서 실현된다. 일반 명사 사용에서 화자는 특정한 목적을 달성하기 위해 멀어지기(distancing) 전략을 사용해서 지시 인물을 직접 지시하는 것을 피하고 간접적으로 지시한다.

#### 5.1.4. 이름 호칭어

이름 호칭어는 규범적인 사용에서 많이 발견된다. 특히 직함이 없는 동료들에게는 ‘이름+씨’ 이름 호칭어를 사용하는 일반적인 경향이 있다.

또한 비공식적인 상황에서 상위자는 부하 직원과 친밀한 사적인 관계가 있을 때 ‘이름+아’ 이름 호칭어의 사용이 가능하다. 이때의 이름 호칭어는 규범적 사용이 아니며 전략적으로 사용되는 것이다. 화자가 평소에는 상대방을 일컫는 데에 직함 호칭어나 통칭 호칭어를 사용하다가 목적이 있어서 이 규범에서 벗어나 이름 호칭어로 부르는 것이기 때문이다. 앞서서도 언급했지만 인칭어는 내재적으로 전략적 사용, 규범적 사용 중 하나로 정해져 있는 것이 아니다. 어떤 상황인지, 화자와 청자의 관계 본질과 발화 목적과 지향이 어떠한지를 다 고려해야 인칭어 사용이 규범적인지 아니면 전략적인지의 여부를 판단할 수 있다.

(70)

가. (극도로 열받은) 정우진!! 그만하라니까.

나. 거기 서! 서대영 거기 서! 서대영 상사, 귀관은 상급자한테 경례도 안 하고 가나!

다. 고다경, 전화해 뭐라도 이상 한 게 있으면.

(70)에서 (나)와 (다)는 상위자가 부하 직원에게 하는 발화이고 (가)의 화청자는 검사와 법의학자로 같은 사건에서 일을 하기 때문에 전문적인 면에서는 동등한 관계이지만 사적으로는 선후배 관계에 있다. (가)는 선배인 화자가 후배에게 하는 발화이다. 결국은 세 가지 상황에서 공통적으로 화자는 상대방보다 힘이 있고 또 전문적인 직장 생활 외에도 사적인 관계가 있어서 상대방을 ‘온이름’ 호칭어로 부를 수 있다. 다만 (69)에서 나온 이 세 가지 상황은 모두 직장 환경에서 벌어지는 일이기 때문에 이러한 사용을 통해 화자가 자기 지위를 이용하여 상대방을 통제하려고 하는 것이라고 해석할 수 있다. 원래 한국 문화에서 모르는 사람을 이름으로 그냥 부르면 상대방의 체면을 위협할 수 있는 모욕이 될 수 있다. 그러나 화자에게 위에서 설명한 힘과 관계성이 있기 때문에 화자는 청자를 이름으로 부를 수 있다. 화자는 이를 통해 상대방의 주의를 끌고 긴

장을 주면서 상대방이 자신의 명령을 따르게 만든다.

(다)는 (가)와 (나)만큼 화자가 극심한 분노에 차 있는 상황은 아니다. (가)와 (나)에서는 화자가 상대방에게 화를 내면서 발화하는 반면 (다)에서는 상위자가 부하 직원을 걱정해서 명령하는 것이다. 이러한 (다)에서 이름 호칭어를 전략적으로 사용하는 이유는 화자가 상대방의 온 주의를 끌고 싶어서 강하게 경고하려는 목적이다. (가)와 (나)에서 화자는 상대방이 하면 안 되는 일을 했기 때문에 자신이 화가 났음을 표현하면서 상대방의 행동 변화를 유도한다. 상대방의 주의를 끌고 화자가 원하는 대로 행동하게 만들기 위해 화자는 ‘성+이름’의 이름 호칭어를 사용했다.

이름 호칭어에는 상대방을 긴장하게 만들고 통제하는 기능 외에도 또 다른 전략적인 기능이 있다. 이름 호칭어는 다른 호칭어와 달리 상대방을 직접 지정해서 지시한다는 점에서 특수성이 있다. 그리고 이름 호칭어는 말하는 사람과 상대방 사이의 관계 본질에 따라 사용할 수 있는 이름 호칭어의 형태가 달라진다. 특히 한국어에서는 매우 그렇다. 영어 같은 경우는 부모님이나 자신을 가르치는 교수나 상위자를 이름으로 부를 수 있다. 반면 한국어는 상대방과 친하지 않으면 이름으로 부를 수 없다. 또한 ‘성+씨’, ‘이름+씨’와 ‘성+이름+씨’로 부르는 것 각각의 어감도 다르다. 그래서 한 이름 형태에서 다른 형태로 전환하는 것 또한 특정한 목적이 있으면 전략적인 사용이라고 볼 수 있다. 또한 직함이나 통칭 호칭어를 사용하다가 이름 호칭어로 전환하는 것 역시 목적이 있다면 전략적인 사용이라고 볼 수 있다. 이름 호칭어는 앞에서 언급한 것처럼 다른 호칭과 달리 상대방을 특정하게 지정하는 기능이 있다. 다음 예문을 통해 이 기능을 자세하게 살펴보자.

(71)

가. 힘드시죠 강은호씨.

나. 그때 보니까 어후 재호씨 힘 좋더라 응? 누나한테 안 미안해요?

나 진짜 많이 다쳤는데 그때 요기 아 티가 좀 나야 되는데 벌써 다



아물었냐?! 재호씨 억울해서 아프죠? 아무도 안 믿어 줘서 그래서 속상하죠? 그러니까 사람이 말을 입으로 해야지 눈으로 하고 그르냐?! 나는 재호씨 눈빛 보니까 딱 알겠지만 사람들은 몰라주잖아. 나 공판에서 무죄 주장할 거예요. 그렇게 되면 자기 죄 인정 안 한다고 재호씨한테 불리해질 수도 있대. 그렇지만 없는 죄를 있다고 할 순 없잖아 어? 그러니까 나한테만 한번 다 털어 놔봐요. 저기 여동생이랑 사이는 어땠어요? 많이 싸웠어요? 유리컵은 어디서 났고? 어떻게 던졌어요?

(71)에서 화자와 청자의 관계는 상위자와 부하 직원이 아니라 동등 관계 혹은 기타 관계 부류에 속한다. (가)와 (나) 예문은 둘 다 고객과 변호사 사이에 이루어진 대화 내용이다. 화자인 변호사는 고객과의 관계를 두텁게 하기 위해서 (가)에서 통칭 호칭어 ‘고객님’에서 이름 호칭어 ‘은이름+씨’로 전환했고 (나)에서는 ‘은이름+씨’ 이름 호칭어에서 ‘이름+씨’로 전환했다. 미묘한 차이처럼 보이지만 듣는 이에게 좋은 인상을 줄 수 있음이 확실하다. 먼저 (가)에서 상대방을 통칭 호칭어 ‘고객님’이라고 부르다가 이름호칭어로 전환하는 것은, 화자가 일반적으로 모든 고객을 부를 수 있는 호칭어에서 상대방만을 지정해 일컫는 표현으로 바꾼 것이다. 즉, 상대방만을 특별하게 지정해서 상대방에 대한 특별한 배려와 관심을 표현한다.

(나)의 화자인 변호사는 상대방인 고객을 늘 ‘정재호씨’로 부르다가 상대방에게 더 가까워져서 사건 당시 일어났던 모든 일에 대한 말을 하도록 유도하기 위해 (나)의 발화에서와 같은 이름 호칭어로 전환한다. 그전보다 덜 공식적이고 더 친근하게 부르기 위해서 성을 빼고 ‘이름+씨’로 상대방을 부르고, 동시에 자기 자신을 ‘변호사’가 아니라 ‘누나’라고 지시하면서 신뢰하고 마음 놓고 편하게 말할 수 있는 가까운 사람이라는 친한 관계를 조성하고자 한다. 이러한 인칭어의 사용은 화자가 상대방과의 관계를 향상하려는 지향점을 반영한다. 그래서 화자는 상대방과의 거리를 좁히기 위해 기존에는 없었던 친밀한 관계를 조성하고자 한 것이다.

## 5.2. 인칭 대명사

### 5.2.1. ‘저’

1인칭 대명사 ‘저’는 ‘나’와 비교하여 ‘나’보다 겸손한 대우를 표현하는 것으로 알려져 있다. 이는 ‘저’라는 대명사가 화자 자신을 낮춤으로써 저절로 상대방을 높이는 뜻을 담아내기 때문이다. 그래서 ‘저’는 ‘나’보다 훨씬 겸손해야 하며 공식적인 자리에서 잘 쓰이는 안전한 표현이라고 할 수 있다. 겸손의 의미를 담기 때문에 구문론적인 제약도 따른다. 청자를 높이는 기능을 하기 때문에 ‘저’는 반드시 ‘-아/어요’, ‘-습니다’ 등의 높임말과 공기하며 ‘-네’, ‘-어’, ‘-니다’ 등과는 어울리지 않는다(김미형 1995: 96).

다만 화자에 따라 ‘저’와 ‘나’를 선호해서 사용하는 경향이 다르다. 어떤 사람은 모든 사람들에게 ‘나’를 쓰고 어떤 사람은 모든 사람들에게 겸손하게 ‘저’를 쓴다. 다만 여기서 주목하는 것은 전략적 사용이다. 화자는 ‘나’를 사용하다가 달성하고자 하는 특정한 목적이 있을 때에 ‘저’로 전환할 수 있다. 이는 곧 유표적이며 특정한 목적을 달성하기 위한 전략적 사용이다. 다음 예문을 통해 이러한 사용을 살펴보자.

(72)

가. 발로 뛰는 건 **저**가 다 할 테니까 이변호사님은 그냥 가르쳐만 주세요요.

나. 양형으로 가지게요? 좀 도와주세요. **저** 이번 건 진짜 꼭 이겨야 된단 말이에요.

다. 제발 **저** 좀 믿어주세요. 정재호 그 사람 억울한 사람이라니까요.

라. 누가 겁먹었대요? **난** 무슨 수를 써서라도 정해숙 그 여자 꼭 잡아넣을 거니까 이변호사님이나 내빼지 마세요. 어? 어 스톱스톱! (차에서

내리는 은호) 안녕히 가세요. 감사합니다.

마. 나 그 여자 잡아넣고 싶어요. 힘 좀 있다고 아픈 애 병원에서 사정 없이 내 쫓는 그 여자 나 꼭 잡아넣고 싶어요. 사람 죽여 놓고 눈 하나 깜짝 안 하는 그 여자 나 절대로 용서 못 해요.

바. 내가 먹는다고요.

사. 날 죽일 것만 같았어요 그 눈빛.

아. 저기 잠시만요. 저기 순이씨 나 뭐 좀 부탁할 거 있는데.

(72)에서 (가)에서 (사)까지는 화자와 청자가 동일하며 (아)만 청자가 다르다. 화자는 새로 채용된 변호사이고 상대방은 동료 변호사이다. (가), (나), (다)에서처럼 화자는 부담이 큰 부탁을 할 때에는 1인칭 겸양 대명사 ‘저’를 사용한다. 반면 (마)~(사)처럼 단지 자기 감정이나 의지를 나타낼 때는 1인칭 예사말 ‘나’를 사용한다. 덧붙여서 (아)는 화자가 다른 사람에게 부탁하는 장면에서 발화한 내용인데 상대방이 사무실의 비서이기 때문에 화자인 변호사보다 지위가 낮고 상대방이 자신의 부탁을 들어 주는 것이 직무 범위에 있기 때문에 화자는 부탁할 때에도 자기 자신을 낮출 필요가 없어 예사말인 ‘나’를 사용하였다. 반면 동료 변호사에게 부탁을 하는 경우에는 부담이 크고 직무 범위에 속하지 않는 부탁을 하는 것이기 때문에 상대방에게 최대한 공손을 드러내고 자신을 낮추며 상대방을 높인다. 반면 평소에 감정이나 단순한 정보를 전달할 때는 높임이나 공손을 표시하지 않고 편하게 ‘나’를 사용한다. 또한 (자)처럼 부담이 안 되는 직무 범위 안에 있는 부탁을 요청할 때도 예사말 ‘나’를 사용한다.

이러한 사용은 3장에서 항상 지향점과 관련하여 다루었다. 화자는 전략적으로 1인칭 겸양 대명사 ‘저’를 사용해서 평소보다 자기 자신을 낮추고 상대방을 높인다. 이 사용은 수혜자 공손 전략에서 실현된다. 화자는 상대방에게 얻고자 하는 이익이 있어서 상대방을 평소보다 높인다. 이는 1인칭 겸양 대명사 ‘저’를 화자가 특정한 목적을 달성하기 위해 전략적으

로 사용하는 경우에 해당한다.

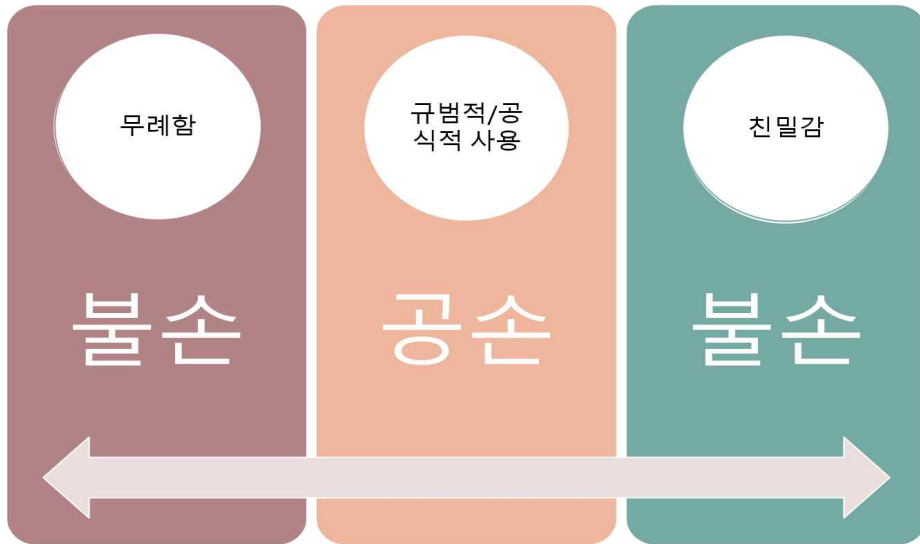
### 5.2.2. ‘나’

‘나’는 한국어 1인칭의 기본 값<sup>24)</sup>이라고 할 만큼 사용 여지가 많다. 주로 ‘나’는 예사말이나 평칭이라고 한다. 즉, 상대방을 높이지도 않고 낮추지도 않는 중립적 기능을 한다고 해석되어 왔다. 그래서 김미형(1995)에서는 ‘나’를 겸사말 ‘저’와 비교하면서 “‘나’는 문말 어미 형태의 선택 제약이 완화되어 있다. 이는 예사말 “나”가 지니는 대우 특질성의 무표성 때문이다”라고 기술하였다. 즉, 반드시 과 어울려서 나오는 ‘저’와 달리 ‘나’는 중립적인 대우를 전달하기 때문에 반말뿐 아니라 과도 잘 어울려서 나온다.

공손성을 따지는 입장에서 ‘나’의 사용은 공손성 연속체의 양극단에 위치한다. 친밀감이 높거나 친밀감을 드러낼 때는 공손할 표현이 오히려 부자연스럽고 적절하지 않기 때문에 ‘나’ 사용이 두드러진다. 반대로 무례하게 대립하거나 자신의 의견을 강하게 발화할 때에도 공손한 표현이 필요 없다. 즉, 상반되는 두 경우에서 ‘나’ 사용이 적절하다고 볼 수 있다. 이러한 사용이 전략적이라고 볼 수 있는 경우는 화자가 친하지 않고 전문적으로만 관계가 있는 사람에게 평소에는 ‘저’를 사용하다가 보다 더 친밀한 관계를 조성하기 위해 ‘나’를 사용하는 경우이다. 또한 화자가 평소에는 ‘저’를 사용하였지만 상대방을 무례하게 공격하거나 자신의 의견을 강압적으로 이야기할 때에 ‘나’를 사용하는 것도 해당된다. 그림을 통해서 이를 확인하고 이어지는 예문도 살펴보자.

---

24) 남기심·고영근(2014: 72)



<그림 8> 불손과 공손 연속체

(73)

가. 오해한 거 미안하면 **나** 진짜 아픈 데 있는데 치료해 주 면 안 됩니까?

나. 청문회를 능멸한 사람은 선배죠. **제**가 영웅이 되고 싶었으면 송가경 이사가 ku 그룹 오더 받고 실시간 검색어 조작하였고 이 청문회도 다 짜고 치는 거다 질렸겠죠. 근데 **나** 그거 안 하였어 요. 왜? **내**가 다칠까 봐. 회사한테는 **내**가 몸빵 대신해주는 부 품인지 몰라도. **난** **내**가 소중해요. **날** 지킬 수 있는 사람은 **나**뿐이고 그 쇼를 한 건 **내**가 **내** 편 들어 준 거예요. 이상한 회 사, 망할 청문회 **난** 누구 편도 들고 싶지 않았으니까.

다. **내**가 그렇게 우스워보여요? 가짜 채무 만들어서 재산에 가압류 붙여놓고 큰 덩어리는 재산분할에서 빼돌리겠다는 거잖아요. 이거 강제 집행 면탈 죄인 거 아시죠?

예문(73)의 (가), (나)에서 화자는 ‘나’의 사용을 통해 영점 공손성을 드러낸다. (가)에서는 화자가 처음 만나게 된 여성 의사에게 사용하던 겸양대명사 ‘저, 저희’를 ‘나’로 바꾸었다. 의사의 ‘엄살이 심하시네요?’와 같은

반응에서 확인할 수 있듯이 화자는 상대방의 부탁을 유혹을 위한 것 혹은 장난스러운 것으로 받아들였다. 이전에는 화자가 상대방을 “사실 저희가, 군인입니다.”, “환자 보호잔 아니고 저희 갖고 계신 그 핸드폰 보호자”처럼 정중하고 격식 있게 대하였다. 그러다 상대방에게 가까워지는 관계 진전을 추구하면서 “내 번호 딴 거네요?”와 같이 말하였다. (가)에서처럼 1인칭 대명사 ‘나’로 바뀐 경우가 더 발견되는 것이다. 그러나 관계를 강화시키는 것보다 대화의 긴장감과 진지함의 유지가 더 중요한 때는 예전처럼 다시 “아뇨. 저 데리러 온 겁니다”와 같이 겸양의 ‘저’로 바뀐다. 즉 화자가 ‘나’를 사용하는 것은 일시적으로 특정한 목표를 달성하기 위한 것이고, 그렇지 않을 때는 규범대로 겸양 대명사 ‘저’로 다시 돌아간다.

(나)에서 화자는 상사와 대화하면서 평소대로 겸양 대명사 ‘저’를 사용하다가 중간에 ‘나’로 전환하였다. 반대 의사를 표현하면서도 ‘저’를 사용하는 것은 격식성과 예를 계속 갖추겠다는 지향을 나타낸다. 그러다 자기가 부당한 지시를 받았으며 자기 자신을 스스로 보호하고 아끼는 모습을 강하게 드러내야 한다고 생각되자, 화자는 자신을 지칭하는 표현을 ‘저’에서 ‘나’로 전환하였다.

(가)에서 나온 ‘나’의 사용은 3장에서 항상 지향점으로 다룬 것이다. 화자는 전략적으로 1인칭 대명사 ‘나’를 사용해서 평소보다 대우 수준을 낮추고 상대방과 친밀한 관계를 조성하려 한다. 이 사용은 거리 좁히기 전략에서 실현된다. 1인칭 대명사 ‘나’가 화자의 특정한 목적을 달성하기 위해 전략적으로 사용되는 것이다.

(다)는 경쟁자인 두 변호사 사이에서 벌어진 협상 상황에서 나온 발화이다. 변호사 각자는 자신의 고객을 위해 최대한의 이익을 얻으려고 노력한다. 상황의 격식성을 지키기 위해 서로 겸양 대명사 ‘저’, ‘저희’를 사용하다가, 화자가 상대방을 위협하고자 대명사를 ‘내’로 바꿨다. 말 수준을 기관 우리/저희(institutional we)에서 개인적인 ‘내’로 바꾸면, 상대방이 하는 말이 화자가 속한 집단이나 기관을 비하하는 것이 아니라 화자

개인을 직접 위협하고 있다는 뜻이 된다. 화자는 이 때문에 상대방이 긴장하고 한 걸음 물러날 것을 기대한다.

(나)와 (다)에서 나온 ‘나’의 사용은 3장에서 무시 지향점에서 다루었다. 화자는 전략적으로 1인칭 대명사 ‘나’를 사용해서 평소보다 대우 수준을 낮추고 자기 의견을 강하게, 강압적으로 말한다. 이 사용은 지위 드러내기 전략에서 실현된다. 1인칭 대명사 ‘나’가 화자의 특정한 목적을 달성하기 위해 전략적으로 사용되는 것을 볼 수 있다.

### 5.2.3. ‘우리’

‘우리’는 1인칭 대명사 중에서 가장 많이 논의되는 것이다. 이는 ‘우리’의 특수한 사회문화적 특성 때문이다. ‘우리’는 주로 ‘나’와 ‘저희’와의 비교에서 해석된다. ‘우리’는 영어의 ‘our’처럼 ‘나’의 복수형이라고 볼 수 있지만, 실제로 ‘우리’의 사용을 확인해 보면 ‘우리’는 복수와 단수 모두를 지시할 수 있다. 오히려 1인칭 단수를 지시할 때 ‘나’보다 ‘우리’ 사용이 더 자연스러운 경우가 많다. 이는 한국 특유의 ‘공동체 문화’에서 유래한 사용이라고 할 수 있다<sup>25)</sup>.

‘우리’는 또한 청자를 배제할 수도, 포함할 수도 있다는 점에서 특수성이 있다. 즉, ‘포괄적 1인칭’(inclusive first person)과 ‘배타적 1인칭’(exclusive first person)이다<sup>26)</sup>. 이 점에서 ‘저희’와 비교된다. ‘우리’는 화자를 낮추는 의미가 없어서 청자까지 포괄해서 사용될 수 있지만 ‘저희’는 화자를 낮추는 의미를 담고 있어서 청자까지 낮출 수는 없기 때문에 포괄적인 기능을 할 수 없다.

(74)

가. 이게 검찰 측 주장은 깨진 컵 조각으로 여동생을 찢어 죽였다는 거네요. 이런 경우에는 우리는 뭐라고 변호를 해야 되는 건가?!

---

25) 김혜령(2016:283)

26) 이익섭(2004:91)

나. 동생이 죽은 건 나 때문이다. 억울하던 말 한마디 입 밖으로 낼 수 없습니다. 동생은 이미 죽었고 다시는 돌아올 수 없으니까요. 아무리 재호군이 스스로 죄인을 자처한다 해도 우리까지 그에게 돌을 던져도 될까요?!

다. 강변호사 우리 힘으로 하지 맙시다. 힘으로 하면! 으! 어?

라. 우리 위선 떨지 맙시다.

예문(74)의 (가), (나)에서 화자는 현실에서 진짜 한 팀이라고 할 수는 없는 사람에게 ‘우리’를 사용한다. 이때 화자와 청자의 관계는 동등 관계나 직장 생활에서 분명히 갈라진 상사와 부하 직원 관계가 아닌 기타 관계라고 할 수 있다. (가)는 화자인 변호사가 같이 일하기 싫은 다른 변호사에게 발화한 것이다. 혼잣말인 것처럼 발화하지만 옆에 있는 변호사들을 수 있도록 큰 소리로 말한 것이다. 청자가 별로 적극적으로 협력해주지 않기 때문에 화자는 ‘우리’를 사용함으로써 소속감과 유대감을 조성하고 청자의 적극적 참여와 협력을 유도한다.

(나)는 변호사 P1이 배심원 재판에서 최종변론을 하면서 발화한 말이다. P1은 최종변론의 초반에는 ‘제 애기의 핵심은’, ‘저희 변호인 측에서’라고 하다가, 중간에 ‘우리’로 전환한다. 피고인의 마음을 설명하면서 배심원의 공감과 인간적인 면을 자극하기 위해 인간이라는 전체적 개념에서 배심원들과의 유대감을 찾으며 ‘우리’를 사용한 것이다. 자신과 배심원들을 한 편이고 동일한 집단에 속하는 것처럼 만들어서 배심원들이 변호사의 입장에서 사건을 이해하도록 하였다.

이러한 사용은 3장에서 항상 지향점에서 다루었다. 화자는 전략적으로 인칭어를 사용해서 상대방과의 관계의 거리를 좁히고자 한다. 1인칭 대명사 ‘우리’ 사용으로 화자는 같이 한 팀을 이루지 않는 사람과 유대감을 조성하고 그가 적극적으로 참여하는 것을 유도한다.

(다)와 (라)는 같은 대화 장면이며 화청자도 동일하다. (다)와 (라)에서



화자는 같이 일하는 변호사와, 맡은 사건에 대해서 의논하다가 다툼을 벌였다. 상대방은 배심원 재판을 하자고 화자를 계속 설득하고 몰아붙였다. 화자는 이러한 상황에서도 계속 참고 관계를 유지하기 위해 상대방에게 “우리 힘으로 하지 맙시다”와 “우리 위선 떨어지 맙시다”라고 하면서 ‘우리’와 청유문을 사용해서 지시의 힘을 완화하면서 간접적으로 상대방을 지시하였다. 1인칭 ‘우리’를 사용하였기 때문에 화자만이 아니라 화자와 청자를 포괄해서 지시하고 있다. 그런데 실제로는 여기서의 ‘우리’는 사실은 상대방만을 지시하는 것이다. 이러한 사용은 Brown and Levinson(1987)에서 소극적 공손 전략(Negative politeness)의 관점 전환하기(Personal centre switch: S to H) 전략과 관계된다. 이 사용은 3장에서 살펴본 유지 지향점의 대인관계 완화 전략에 해당한다.

#### 5.2.4. ‘자기’

김미형(1995)에서는 ‘자기’에 대해서 “3,40대 아래의 친한 동년배 사이에서 2인칭 대명사 또는 호칭으로 쓰는 일이 있다”고 하였다. ‘자기’는 재귀칭 대명사 ‘자기’에서 전이된 것이고 사용하기 시작한 것은 1970년대 이후라고 한다. 송병학(1982)와 이익섭(2004)에서는 ‘자기’가 부부와 애인 사이에 사용된다고 규정하였다. 이규호(2018)에서는 ‘자기’를 ‘당신, 자네, 그대’와 마찬가지로 재귀대명사에서 전용된 2인칭 대명사라고 하였다. 표준국어대사전에서는 이 전용된 사용을 인정하지 않지만 고려대한국어대사전에서는 이를 인정하고 연인과 부부 사이에서 사용된다고 지적하였다. 한편 손춘섭(2010)에서는 ‘자기’의 사용을 부부나 애인 관계 이외에도 “친밀감이 강한 중년 여성 등의 관계”에서 사용되는 것으로 정리하였다.

정지현(2015)에서도 애인과 부부 사이 외에서 사용되는 ‘자기’의 두 가지 기능을 소개하였다. 하나는 전문적 직장 생활에서 여성인 직원이 동등하거나 아랫사람인 후배에게 비격식적인 대화에서 친근감을 보여 주기 위해 사용하는 것이다. 다른 하나는 여성인 화자가 직업적 상황에서 고

객에게 사용하는 것이다. 본 연구에서는 직장 언어만을 연구하기 때문에 부부 사이 외에 직장 생활에서 사용되는 ‘자기’의 기능을 살펴본다.

본 연구의 관찰 결과, ‘자기’는 정지현(2015)에서처럼 향상과 유지 지향점을 가지며 화자가 여성 상사이고 상대방인 부하 직원도 여성인 경우에 사용되는 것으로 나타났다. 예문을 통해서 이를 살펴보자.

(75)

가. 뭐 처음 들어온 사람들은 맨날 당하는 얘기에요. 뭐에 당하였어요? 선짓국? 나는 곱창전골에 갔잖아. 참, 먹는 거 갖구 그렇게 장난치지 말라 그래도 말을 안 들어요. (음료수 한 모금 마시고)근데, 자기 몇 살? 나보다 조금 어려 보이는데 사석에선 말 봐도 되지?

나. 윤지훈 선생이라... 그냥 처음부터 똥 밟았다 생각해. 남은 게 악박에 더 있겠어? 하늘처럼 떠받들던 정병도 원장은 은퇴하였지, 자기는 이런데 쳐 박혀 있지...그냥 팔자다 생각하구, 참으면서 살아. 참을 인자 세 개면 살인도 면한다잖아. (하다가) 근데, 자기 환영회는 할 꺼지?

(가)와 (나)에서 화자는 상대방을 처음 만났지만 나이가 어려 보이고 새로 온 직원이니 상대방과 기존에 없었던 친밀한 관계를 조성하려고 한다. 이러한 목적 아래 ‘자기’를 전략적으로 사용한다. 이러한 화자의 지향은 “자기 몇 살? 나보다 조금 어려 보이는데, 사석에선 말 봐도 되지?”에서 잘 드러난다. 이 사용은 3장에서 향상 지향점으로 다룬 것이다. 화자는 전략적으로 대명사 ‘자기’를 사용해서 상대방과의 관계에서 거리를 좁히고자 한다. 2인칭 대명사 ‘자기’의 사용으로 화자는 청자에게 친밀감을 드러내고 그전에 없었던 친밀한 관계를 조성하고자 하는 자신의 마음을 전달한다.

### 5.2.5. ‘그쪽’, ‘댁’

김미형(1995)에서는 화자와 청자 관계가 모호해서 적절한 호칭이 없을 때 ‘이쪽’, ‘그쪽’, ‘댁’ 등과 같은 처소 개념을 갖는 표현이 사용된다고 하였다. 문제는 이 처소 지칭어에는 대명사나 호칭어와 달리 대우법에 따른 구별이 없다는 것이다. 그래서 “이거 혹시 댁의 것이 아닙니까?”라고 하는 것보다 “이거 혹시 선생님의 것이 아닙니까?”처럼 사용하는 것이 더 적절하다. 특히 상대방을 높일 필요가 있을 때, 가령 직업상의 이해관계가 있을 때는 처소 지칭어가 적절하지 않으며 상황에 맞는, 상대방에게 어울리는 다른 지칭어를 찾는 것이 더 적절하다. 이필영(1987)에서는 ‘그쪽’, ‘거기’, ‘댁’은 화자와 청자가 친하지 않을 때 사용된다고 하였다. 이익섭(2004)에서는 ‘댁’을 “잘 모르는 사람에게 쓸 뿐 친분이 있는 사람에게는 쓰지 않는 것이다”라고 하였으며, 송병학(1982)에서는 ‘그쪽, 그편, 그곳’은 멀리 떨어져 있는 대상을 지시하지만 지시하는 그 상대가 화자와 관계가 친하지 않다고 봤다. 이규호(2018)에서는 ‘댁’을 화자가 낯선 사람에게나 친하지 않은 사람에게 하는 말이라고 하였다. 더불어 화자가 상대방에 대해 귀찮아하거나 화가 나 있는 상태를 나타내고자 할 때 사용한다고 하였다. 그리고 ‘그쪽’은 처음 만나는 사람에게 사용된다고 하였다.

본 연구에서 ‘그쪽’과 ‘댁’을 함께 분석하는 이유는 연구 자료에서 두 표현의 기능이 너무나 비슷하게 나왔기 때문이다. ‘그쪽’의 사용이 ‘댁’보다 더 많지만 둘 모두 상대방에 대한 거리감과 낯설다는 느낌을 표현하면서 이규호(2018)에서 지적한 것처럼 화자가 화가 나고 상대방에 대해 불편함과 귀찮아하는 마음을 가지고 있음을 표현할 때 똑같이 사용된다.

(76)

가. 축하해요, 그쪽이 뽑혔군요.

나. 내가 댁한테 협조를 왜 해요?! 군인인지 양아친지 알게 뭐냐고. 달

라고요, 핸드폰!

다. 남 성격 신경 쓰지 말고 그쪽 옷차림이나 신경 쓰시지요.

라. 그쪽 도우려는 거 아니에요. 이건 내 첫 사건이고, 증거 찾는 건 현장팀 임무라구요.

마. 안 닿으면 까치발 하시든가요. 그리고 그쪽 동선은 여기부터 여기까지면 되겠죠. 쓸데없이 내 공간 침범해 오면 곤란합니다. 내 가사적인 통화할 땐 밖에 나가 있어요. 나한테 프라이버시가 목숨이니까

바. 그쪽이나 알아서 잘 하시죠. 인사 처리에 왜 사적인 감정을 개입합니까? (결국 화가 폭발하는) 머리에 피도 안 마른 신참이 법의관입니까? 여기가 무슨 애들 가르치는 유치원인 줄 아세요? 당장 데려가세요. 여긴 쓰레기 하치장이 아닙니다.

사. 그래서 드리는 말씀인데, 방송에 얼굴도 알렸겠다, VIP들 인맥도 생겼겠다, 내 병원을 개업해야 한다면 바로 지금이 아닐까요? 일정 끝내고 돌아 가는대로 택 면전에 사포 집어 던져줄 테니까 딱기다리세요! 아셨어요?

무시와 파괴 지향점에서 ‘그쪽’과 ‘택’은 상대방을 낮설거나 친하지 않은 사람으로, 거리감이 있음을 표현하면서 동시에 화자가 상대방의 행동을 귀찮아하고 불편해 한다는 것을 표현할 수 있다. (가)에서 화자는 상대방을 처음 만난 상황에서 상대방이 이미 자신의 이름과 직위를 알려줬는데도 상대방을 ‘그쪽’이라 부르며 여전히 상대방을 낯선 사람으로 보고 거리를 두려 한다. (나)에서도 화자는 상대방을 처음 만나는 상황이지만 상대방을 다른 호칭으로 지칭할 수 있었다. 화자가 의사이고 배경이 병원이기 때문에 화자는 상대방을 ‘환자분’, ‘보호자분/님’으로 부를 수 있었다. 그러나 화자가 상대방을 의심스러운 사람으로 봤기 때문에 화자는 ‘택’을 사용하면서 대립적인 태도를 드러낸다. 발화에서 같이 나온 말

은 이러한 화자의 태도를 뒷받침한다. (다)~(사)에서 화자와 청자는 이미 서로 알고 지내는 사이이다. (다)와 (마)에서는 화자가 상사이고 (라)와 (바)에서는 화자가 부하 직원이다. (다)부터 (바)까지에서, 화자는 상대방과 알고 지내기 때문에 이미 규범적으로 부르는 직함호칭어 있다. 그러나 특정한 상황에서 자신이 상대방 때문에 귀찮고 불편함을 전달하기 위해 ‘그쪽’을 사용한다. 파괴 지향의 (사)는 화자가 전화로 상사에게 하는 발화로, 여기에서도 ‘댁’은 화자가 상대방에게 얼마나 화가 났는지, 상대방을 얼마나 귀찮아하는지를 표현한다. 화자는 이와 함께 곧 사표를 내고 상대방과의 관계를 끊겠다는 말을 전한다.

#### 5.2.6. ‘당신’

김미형(1995), 이익섭(2004), 구본관·박재연·이선웅·이진호·황선엽(2015), 고영근·구본관(2018)에서는 ‘당신’을 ‘너’에 대한 경칭이라고 하면서 ‘너’보다 상대방을 높이는 기능을 하면서 부부 사이에 서로를 부를 때 사용하는 말이라고 하였다. 그러나 고영근·구본관(2018)에서 언급한 것처럼 잘 모르는 사람에게 ‘당신’을 쓰면 상대방이 “왜 반말이야?”라고 항의할 것이다. 유현경·한재영·김홍범·이정택·김성규·강현화·구본관·이병규·황화상·이진호(2019)에서는 ‘당신’은 동위자나 아랫사람을 어느 정도 높이는 것이 보통이지만 “이 일을 한 사람이 당신이오?, 당신이 뭔데 내 일에 참견이야?”라는 예문을 들으면서 ‘당신’이 상대방을 비하하는 데 사용되는 경우 또한 많다고 하였다. 그래서 이익섭(2004)에서는 ‘당신’은 한국어의 대명사 중 가장 미묘한 쓰기가 여간 조심스럽지 않은 대명사이다. 그야말로 ‘당신’이라고 불렀다가 “누구보고 당신이라는 거야?”라는 시비에 휘말릴 수 있는, 위협을 안고 있는 대명사인 셈이다”라고 하였다. 이러한 분석은 본 연구의 분석 자료에서 얻은 결과와 잘 어울린다. ‘당신’은 주로 갈등이 있을 때 사용되는 대명사이고 ‘당신’이라는 말 자체가 욕으로 들릴 수 있어서 상대방의 체면을 위협하거나 상대방의 체면을 아예 상실하게 만드는 지향점에서 잘 쓰인다.

손춘섭(2010)에서는 ‘당신’ 사용에 대해서 “부부 사이에서 부를 때, 맞서 싸울 때 상대방을 낮잡아 부를 때”라고 규정하였다. 이제 연구 자료에서 나온 예문을 살펴보고 ‘당신’의 기능에 대해서 좀 더 자세하게 알아보자.

(77)

가. 이 사무실에서 당신의 위치가 어떤 지 다시 설명해야 되나 내가?

나. 누가 당신더러 여기까지 찾아오래? 우리 아가씨 죽인 걸로도 모자라 염장지르러 왔어?

다. 그 글이 당신에게 모욕이 됐다니 다행이에요 선배.

라. 진짜 막무가내네 촌스럽고 무지한건 좋은데 남한테까지 피해 주지 맙시다. 오늘부로 나 당신 사수 안 해!

무시와 파괴 지향점에서 ‘당신’의 사용은 화자가 이제 상대방을 반대편으로 여기고 싸울 태세를 갖추고 있다는 것을 전달하는 것이다. 무시 지향점의 (가)에서 화자는 상대방을 부를 때 ‘이변’, ‘이변호사’라고 부른다. 상대방이 자기가 하라는 대로 하기 싫다고 하니 (가)의 발화를 한 것이다. 화자는 상대방을 헐박하고 긴장하게 만들어 결국은 상대방이 화자의 말을 따르게 만든다. 파괴 지향점의 (나), (다), (라)에서는 화자가 상대방을 모욕하고 공격하기 위해 ‘당신’을 자체를 선택하고 있다.

### 5.2.7. ‘너’

‘너’는 2인칭에서 사용 규모가 크기 때문에 기능도 매우 다양하다. 이처럼 다양한 기능을 어떻게 해석하고 분류할지에 대해서는 논란이 있다. 예사말이라고 보는 학자가 있는 반면 낮춤말이라고 보는 학자들도 있다. 다만 공통적으로 동의하는 점은 2인칭에서 대명사의 사용과 인칭 표현의 사용을 비교할 때, 상대방과 친하지 않으면 대명사 사용보다 인칭 표현

의 사용이 더 적절하고 덜 공격적이라는 것이다. ‘너’에 대해서만 말하자면 고영근·구본관(2018), 구본관·박재연·이선웅·이진호·황선엽(2015), 이익섭(2004)와 김미형(1995)에서 ‘너’는 예사말, 1인칭 ‘나’와 대응하는 평어이다. 반면 최현배(1937), 박지홍(1981), 고영근(1989), 손춘섭(2010)에서는 ‘너’를 2인칭 대명사 중에서도 가장 낮은 단계로 본다. 이러한 의견 차이는 ‘너’의 기능이 다양함을, 상대방 높임, 낮춤, 친소 관계에 따른 세부 분류에서 혼동이 있을 수 있음을 시사한다.

이필영(1987)에서는 ‘너’가 화자와 청자가 심리적 부담이 없는 친소 관계에 있을 때 사용되며 한편으로는 성년 미만일 때는 친하지 않은 처음 만나는 사람에게도 쓰인다고 하였다. 유송영(2004)에서는 2인칭 대명사의 역동적 사용 모습을 밝히려는 목적에서 ‘너’, ‘당신’, ‘자네’의 교체와 관련하여 친근감, 갈등을 언급하였지만 결론에서는 교체의 요인이 사실은 부부 관계, 낯선 사람들, 시어머니와 며느리 등의 관계의 본질 때문이라고 하였다. 손춘섭(2010)에서는 ‘너’의 사용 상황이 부모가 자녀를 부를 때, 교사가 가르치는 학생에게, 친한 친구끼리, 선후배 관계, 상관이 부하에게, 연장자가 연소자에게 등 듣는 이가 용인할 수 있을 때라고 규정하였다. 물론 화자와 청자의 나이, 사회적 지위와 직위, 친소 관계가 모두 대명사와 인칭 표현을 선택하는 데서 중요한 역할을 한다. 하지만 정해진 관계 속에서 일어날 수 있는 의견/이익 추구의 합의와 충돌, 친근감의 강화와 약화 등 다양한 변동 사항이 있을 수 있으며 이에 따라 화자가 사용하는 대명사가 달라진다.

(78)

가. 아픈 엘 보는 부모 심정을 **네**가 아냐고? 나 **너**보다 훨씬 이 재판에서 이기고 싶은 사람이야 아픈 애 때문에 살인까지 저지른 최순기씨 살리고 싶어서. 근데 그런 사람 앞에서 애가 잘못됐단 거짓 말을 해? 그걸 들은 부모 심정이 산 목숨일거 같아?

나. 나도 **너** 같은 싸가지하고 실갱이 할 시간 없어! 내 생애 첫

사건이야. 목숨을 걸어서라도 범인을 밝혀낼 거야! 알았어?  
다. 내 말 잘 들어 너는 이제 끝이야.

김미형(1995)에서는 ‘너’에 ‘나’와 같이 “대립하는 어감”이 있다고 봤다. 특히 호칭어 사용과 비교할 때 ‘너’의 사용이 훨씬 더 공격적인 의미를 드러내는 것을 알 수 있다. 이 기능은 특히 상대방의 체면을 위협하는 무시 지향점과 잘 어울린다. (가)에서 화자는 동료 변호사인 상대방을 늘 ‘이변호사님’이라고 부르다가 이 발화에서는 감정에 휩쓸려 상대방과의 관계를 무시, 상황의 격식성을 도외시하면서 ‘너’를 사용하고 말 수준을 낮춘다.

과괴 지향점에서의 ‘너’의 사용은 상대방을 모욕하고 공격해서 체면을 상실하게 만든다. 김미형(1995)에서는 ‘너’가 ‘당신’보다 말 수준이 더 낮다고 하면서 “만일 상대방의 인격을 완전히 무시하는 말투라면 욕이나 “너” 따위를 쓸 것이다”라고 규정하였다. 손춘섭(2010)에서는 ‘너’와 호응하는 종결어미에 대해서 기술하면서 ‘너’ 사용의 부담에 주목하였다. “‘너’가 호칭어로 쓰이는 문장의 상대 높임의 화제는 ‘해체’나 ‘해라체’로 국한된다. 따라서 ‘너’는 청자에게 가장 부담을 주는 호칭어가 될 수 있다. 그리고 이런 이유로 한국어에서 사용상의 제약이 많은 것이다”라고 하였다.

(다)에서는 지위가 더 높은 사람이 아랫사람을 모욕하고 공격하지만, (나)에서는 부하 직원이 지위가 더 높은 같은 업종의 상사를 모욕하면서 상사의 도움이 없어도 자신이 혼자 알아서 끝까지 할 거라고 말한다. 여기서 주목할 것은 (나)의 화자는 늘 상대방을 ‘선생님’이라고 부르고 최대의 높은 말 수준을 사용하였지만 상사와 싸우면서 분노한 마음을 ‘너’라는 대명사 사용에 반영하였다는 것이다. (다)에서는 화가 난 상사가 자신의 지시를 무시하고 따르지 않은 부하 직원에게 그의 직장 생활이 이것 때문에 끝났다고 말해 주고 있다.



### 5.3. 한국어 인칭어의 화용적 교육의 중요성

3장과 4장에서 1인칭과 2인칭 대명사 및 인칭 표현의 다양한 기능을 살펴보았다. 이를 통해 화자와 청자의 관계 본질보다는 화자의 상대방과의 관계에 대한 지향점에 따라 화자가 자기 자신과 상대방을 지시할 때 사용하는 대명사와 인칭 표현의 선택이 달라짐을 확인할 수 있었다. 따라서 대명사와 인칭 표현의 선택에는 화자의 지향점은 물론이고, 현장 상황 파악, 화자와 청자의 관계 배경 등의 화용적인 정보가 필요하다.

그런데 현재 이루어지는 한국어 대명사와 인칭 표현에 대한 교육 현황은 이와 어긋나 있다. 한국어 대명사를 주로 새로운 어휘를 가르치는 방식으로 가르치고 있는 것이다. 이은영(2007)은 지금까지 이루어진 인칭어 교육이 주로 어휘 교육 방식으로, 암기와 모어와의 일대일 제시 방식에 의존한다고 지적하였다. 이러한 교육 방안이 적절하지 않다고 보는 이유는 인칭어는 상황에 의존하기 때문에 교육 내용에도 형태와 의미뿐만 아니라 화행 정보까지가 제공되어야 하기 때문이다. 즉, 어떻게 사용하는지, 어떤 맥락에서 어떤 의미와 영향이 있는지를 알려 주면서 그 사용에 대한 원리까지 설명해야 한다는 것이다.

화용적 사용에 대한 중요성은 Jenny Thomas(1983)에서 소개한 화용적 실패(Pragmatic Failure) 개념에서 잘 드러난다. Jenny Thomas(1983)은 글머리에서 다음과 같은 말을 인용하고 있다.

“Most of our misunderstandings of other people are not due to any inability to hear them or to parse their sentences or to understand their words ...A far more important source of difficulty in communication is that we so often fail to understand a speaker's intention”

(Miller 1974)

여기서 화자는 연구의 기본적인 바탕이 되는 개념을 소개한다. 이는

본 연구의 기본적인 출발점이기도 하다. 의사소통에서의 장애는 단지 청자가 화자의 문법이나 어휘를 제대로 파악하지 못해서 생기는 것이 아니다. 이보다 더 큰 오해를 불러오는 또 하나의 중요한 요인은 청자가 화자의 의도를 제대로 파악하지 못하는 것이다. 그래서 한국어 교육에서 발음, 문법과 어휘 교육이 중요한 만큼, 화용적인 정보를 가르치는 것도 절대 무시해서는 안 된다. 특히 여기서 말하는 화자의 의도는 본 연구에서 인칭어 사용과 관련하여 화자의 대인관계 지향점을 살피는 것과 맥을 같이 한다. 화자가 선택하는 인칭 대명사와 인칭 표현은 결국 화자의 상대방과의 관계에 대한 의도에서 초래되기 때문이다.

Jenny Thomas(1983)에서는 화용적 실패를 발화의 의미를 이해하지 못하는 것이라고 정의한다.<sup>27)</sup> 이를 바탕으로 언어를 수행하는 능력을 두 가지로 나누는데, 어학적 능력(linguistic competence)과 화용적 능력(pragmatic competence)이다. 어학적 능력은 문법을 제대로 사용하는 능력인 반면 화용적 능력은 특정한 목적을 달성하기 위해 언어를 효율적으로 사용하는 능력과 문맥 속에서의 언어의 의미를 제대로 이해하고 파악하는 능력이다. 여기서 Jenny Thomas(1983)은 단순한, 발화의 표면적인 의미를 이해하는 능력보다 발화를 통해 화자가 전달하고 싶은 의미나 유발하고자 하는 행동을 파악하는 능력을 중시한다. 즉, 화용적 실패는 듣는 사람이 화자가 의도하는 발화의 힘(the force of S's utterance)을 잘못 파악할 때 일어나는 것이다.

Jenny Thomas(1983)에 따라 화용적 의미를 이해하는 데서 학습자에게 도움이 필요한 부분을 두 가지로 나눠 볼 수 있다. (1) 화자가 전달하는 정보에 대한 태도(신정보 여부, 주제와 초점, 함축, 전제) (2) (a)화행과 발화의 의사소통적 의도 (b) 화자의 청자에 대한 태도 (청자와 화자 사이의 의도된 존중의 정도, 힘, 권리와 의무, 사회적 거리 등). 이 두 가

---

27) Jenny Thomas(1983: 1)에서 나온 원문은 다음과 같다:

I have given the term 'pragmatic failure' to the inability to understand 'what is meant by what is said'

지는 화용적 해석의 연속체로, (1)에서 (2)로 가면서 화용언어적 (pragmalinguistic) 관점과 사회 화용적(sociopragmatic) 관점을 모두 포괄하고, 언어를 다루는 관점에서 문화를 다루는 관점으로 이어진다.

본 연구에서 기술하는 한국어 대명사와 인칭 표현의 사용은 위의 (2)번에 해당하는 것이다. 대명사와 인칭 표현의 사용은 화자의 청자에 대한 태도를 드러내기 때문이다. 이러한 사용의 담고 있는 의미와 지향점을 언어사용자가 정확히 사용하지 못하거나 파악하지 못하면 화용적 실패가 발생한다.

여기서 한상미(2006)에서 언급한 예문을 참고하고자 한다. 예문을 들기 전에 간략하게 한상미(2006)의 연구를 소개하자면 다음과 같다. 이 연구는 한국어 학습자들이 의사소통하는 데서 발생하는 어려움이나 장애의 요인을 발견하는 데에 목적이 있다. 이를 위해 영어권 학습자의 오류를 직접 모집하고 조사하였으며, 그 결과로 화용적 실패 요인이 문법적 오류보다 훨씬 많이 나오는 것을 확인하였다. 이에 한상미(2006)은 화용적 실패와 관련되는 의사소통 요인에 주목하고 이를 자세하게 분석해서 생산과 이해 측면으로 나누었다. 생산 측면은 다시 모호성 유발, 무례함 유발, 어색함 유발로, 이해 측면은 의도 오해와 의도 물이해로 나누었다. 무례함을 유발하는 대명사와 인칭 표현에 대한 화용적 실패를 파악하기 위해 다음 예문을 살펴보자<sup>28)</sup>.

(79)

1. 아가씨
2. ((눈을 크게 뜨고 자신을 가리키며)) 저요?
3. 네 안녕하세요? 그 누군진 아시죠?
4. 어 누구시더라? 본 거 같긴 한데.
5. 예, --이란 사람인데
6. 아,

---

28) 한상미(2006:181)

7. group session 몇 번 직접 얘기 안 하였지만 본 적이 있는데,
8. 아, 지난 번에 한번 같이 활동한 거 같아요.
9. 예 예 예
10. 근데 왜 잘 안 보였는데요, 그다음에?
11. 예예, 그 아파 가지고 며칠간 못 나왔는데요.
12. 아 그러셨어요?
13. 예, 근데 그거 때문에 아가씨한테 부탁하려 하였는데
14. 음
15. 그 제가 그 물론 시험 날, 다음 주에 시험이 있는데 근데 노트 못 적어서 그 아가씨한테 노트 좀 복사해달라고 하고 싶은데요.
16. 음, 아가씨라뇨? 저 같이 공부하는 친구데,((기분 나빠하는 표정으로))제 이름 아세요?
17. 그 이름이, 그것
18. 이름 모르죠?
19. 아니, 그거 진짜 안 물어봤으니까 모르죠. 그 성함이 어떻게 돼요?

이 대화에서 한국어 학습자는 며칠간 수업을 못 들었기 때문에 필기가 잘 된 공책을 빌리려고 노력하고 있다. 그런데 상대방인 수업을 같이 듣는 여학생을 지시하는 올바른 대명사나 인칭 표현을 찾지 못해서 화용적 실패가 일어났다. 한국어에서 ‘아가씨’란 말은 젊은 여자를 가리키지만 이 상황에서 가장 적절한 표현은 아니며 단어 자체에도 안 좋은 뉘앙스가 있다. 상대방은 불쾌함을 표현하면서 “아가씨라뇨? 저 같이 공부하는 친구데”라고 하였다. 한상미(2006)은 이를 설명하면서 ‘아가씨’라는 말은 젊은 여자에게 사용할 수 있지만 유흥업소와 같은 특정한 직장에서 일하는 여성들에게 사용되기도 하기 때문에 안 좋은 느낌을 줄 수 있다고 하였다. 한국어 학습자인 화자는 영어의 ‘Miss’나 불어의 ‘Mademoiselle’을

사용하는 것처럼 한국어의 ‘아가씨’를 사용해도 무방할 거라고 생각하였지만 대화가 거의 끝날 무렵에 상대방이 불쾌함을 느꼈다는 것을 인식할 수 있었다.

위의 예문은 인칭 대명사와 인칭 표현을 새로운 어휘처럼 모어와 일대일로 대응시켜 학습하는 것이 적절하지 않다는 것을 보여 준다. 학습자는 호칭 ‘아가씨’에 대한 표면적인 의미만 알지, 이 호칭 사용에 대한 화용적 정보는 전혀 모르고 있다. 이러한 사용은 학습자가 상대방에게서 연고자 하는 이익이 있고 사이도 그렇게 친하지 않는 상황에서 상대방에게 무언가를 부탁하는 것을 더욱 어렵게 만든다.

상대방의 이름을 모르면서 부탁까지 하는 것은 어려운 일이고 상대방이 이를 들어줄지도 불확실하다. 이에 상대방과의 관계를 향상하고 두텁게 하려는 항상 지향점을 가지면서 자기 목적을 달성하기 위한 효율적인 전략을 사용하는 것이 필요하다. 상대방과 친해지고 이름과 나이를 알게 되면 통칭 호칭 “언니, 누나”나 상대방이 나이가 더 적다면 ‘이름+님’ 호칭을 쓸 수 있다. 요컨대 그 학과 환경에 맞게 규범대로 인칭어를 사용하거나 보다 더 높이거나 더 친근한 인칭 표현을 사용하면 화자가 목적을 달성하는 데에 성공할 가능성이 더 높아질 수 있는 것이다. 반면 위 예문처럼 적절하지 않은 호칭을 사용하면 대화를 더 부정적인 방향으로 유도할 수 있다.

본 연구에서는 Jenny Thomas(1983)과 맥을 같이 해서 주로 이런 문제들이 학습자의 화용적 지식 습득으로 해결될 수 있는 것으로 판단되어 왔다. 다만 습득으로 이루어질 수 있는 것은 화용적 능력(pragmatic competence)의 초점이지 전부는 아니라는 점을 강조한다. 특히 학습자가 청자 입장이 아니라 화자일 때에 그러하다. 제2외국어 학습자들은 주로 올바르게 가장 안전하고 정확한 대화 방법을 배우지, 모어 화자처럼 자유롭게 전략적으로 사용하는 언어 사용을 배우지는 않는다.<sup>29)</sup> 학습자들

---

29) Jenny thomas(1983:6)에서 나온 원문은 다음과 같다: In fact, the foreign learner is usually expected to be 'hypercorrect', both grammatically and

에게 규범적이고 세련된 대화 방법만을 가르치는 것이 항상 유용한 것은 아니다.

학습자 오류는 주로 제공된 정확한 지식이 없어서 모어의 지식을 이용해 외국어에 그대로 적용하는 화용언어적인 전이(pragmalinguistic transfer)로 이루어지거나 교육 과정과 관련된 오류(teaching induced errors)에서 야기된다. 교육 오류는 필요한 정보를 제대로 제공하지 못한 것으로 볼 수 있다. 화자는 외국어에 대한 충분한 지식이 없어서 모어의 지식과 자기가 습득할 수 있었던 표면적인 외국어에 대한 지식을 이용했기에 오류를 낸 것이다. 학습자에게는 물론 사회적 능력(social competence)도 필요하지만 화용적 능력(pragmatic competence)을 통해 이를 어떻게 언어로 표현할 수 있을지도 알아야 한다. 이것은 습득으로만 얻을 수 있는 능력이 아니며 Jenny Thomas(1983)에서 말한 것처럼 학습자가 지도하는 전략적 언어 사용 교육이 필요하다.

한국어 교육에서 이 생각을 뒷받침할 수 있는 또 하나의 사실은 앞서서도 말하였지만 세상의 100개의 언어 중에서 25%의 언어만이 인칭 대명사를 통해서 공손성을 발휘하며 그 중에서도 1인칭에서 공손성을 표현하는 언어는 고작 7%에 불과하다는 것이다(Helmbrecht 2004). 즉, 대명사를 통해 공손성을 표현하지 않는 언어를 모어로 하는 학습자들에게는 한국어의 대명사와 인칭 표현에 대해 그 화용적 정보까지를 교육해야 정확하고 효율적으로 한국어를 사용할 수 있다. 국립국어원의 한국어 학습자 말뭉치 통계를 살펴보면 이 사실을 확인할 수 있다.

---

pragmatically. Schmidt and McCreary (1977:429) have pleaded the cause of the foreign learner, obliged to speak a superstandard English which native speakers rarely use. Superstandard English, however admired and perhaps admirable, is simply not functional in all situations.

누락	대치	첨가
67	2031	438

<표 2> 한국어 학습자 말뭉치의 오류 유형

대명사 오류 (한국어 능력 시험에 따라)							
오류 유형	1급	2급	3급	4급	5급	6급	6급~+정보 없음
누락	10	14	8	10	10	15	-
대치	228	497	445	455	174	185	47
첨가	47	106	85	93	56	47	4

<표 3> 등급별 한국어 학습자 말뭉치의 오류 유형

대명사 오류로는 누락, 대치, 첨가 중에서 대치가 가장 많다<sup>30)</sup>. 즉, 다양한 대명사와 인칭 표현 형태 중에서 어떤 형태가 맥락에 가장 적절한지를 선택하는 데에서 문제가 있다는 것이다. 다시 말해, 기능에 대한 지식 중에서도 문법적이나 의미적인 지식보다는 화용적인 지식이 부족한 것이다. 특히 이 오류는 초급에서 고급으로 올라가면서 문법 지식의 향상에 따라 개선되는 것이 아니며 표에서 볼 수 있는 것처럼 고급으로 올라가서도 오류는 같은 비율로 발생한다.

30) <표2>와 <표3>의 내용은 국립국어원의 한국어 학습자 말뭉치에서 발췌했다. (2022.10.05.)

## 6. 결론

본 연구는 대인관계 관리의 관점에서 한국어의 1:2 인칭 대명사, 인칭 표현의 기능과 유형을 살펴보는 데에 목적을 두었다. 한국어의 인칭어를 사회화용적인 관점에서 연구하기 위해, 분석 자료로는 실제로 배우들이 발화한 드라마 대화를 분석하였다. 한국어의 인칭어는 화자의 상대방과의 관계에 대한 지향을 반영할 수 있기 때문에 동일한 화청자 간 대화에서도 서로 다른 유형의 인칭어가 나타나며, 한 가지 인칭어 유형이 하나 이상의 기능을 가질 수 있다. 이 때문에 3장에서 기준이 되는, 규범적으로 사용되는 한국어 인칭어를 먼저 설정하고, 이를 바탕으로 4장에서 Spencer(2008)의 대인관계 지향점(Rapport Orientation)이 한국어 인칭어의 전략적 사용에 반영되는 모습을 확인하였다. 마지막으로 5장에서는 전략적 기능을 하는 한국어 인칭어의 유형을 중심으로, 각 유형이 수행하는 기능과 형태를 대응시킴으로써 한국어의 전략적 인칭어의 형태과 기능의 목록을 확보하였다.

한국어 인칭어는 사회적 신분에 따른 분화만을 반영하는 것이 아니라, 화자와 청자 관계의 심리적 거리, 상황의 격식성 등 맥락적, 관계적 요소들을 반영하기 때문에 공손성은 물론 대인관계 관리에서 주된 역할을 할 수 있다. 이 기능을 분석하기 위해 분석 대상 자료의 범위는 위계적이고 목표지향적인 언어 사용이 두드러지는 직장 생활 언어로 한정하였다. 화자에게는 직장 환경에서 꼭 지켜야 하는 규범적인 인칭어 사용이 있다. 그러나 화자는 동시에 대인관계의 지향점과 달성하고자 하는 목표를 이루기 위해 규범에서 벗어나 전략적으로 인칭어를 사용하는 경향도 높다.

3장에서는 기준이 되는, 직장 환경에서 규범으로 여겨지는 인칭어의 형태와 기능을 살펴보았다. 특히 직장 생활에서는 격식성이 중요한 역할을 하기 때문에 발화 상황을 격식적인지의 여부로 먼저 나누는 다음에 화청자 관계 본질에 따라 상하 관계와 동등 관계로 다시 나누어서 인칭어의 규



범적 사용을 살펴봤다.

대인관계 관리 관점에서 인칭어를 분석하기 위해 Spencer(2008)의 대인관계 관리 이론에서 규정한 네 가지 지향점인 향상, 유지, 무시와 파괴에 따라 전략적 인칭어의 사용을 살펴봤다. Spencer(2008)에 따르면 화자는 이러한 지향점을 통해 의식적으로 상대방과의 관계를 유도하려고 한다. Spencer(2008)에서는 각 지향점의 일반적인 특성을 제시하면서 언어나다 이러한 지향점을 실현하는 언어적 전략은 매우 다양하다고 지적하였다. 이를 고려하여 본 연구에서는 한국어 경어법의 전략적 사용을 정리한 이정복(1998)의 이론을 이용해 한국어에서 지향점에 따라 화자가 취하는 전략을 규정하였다. 4장에서 지향점마다 수행하는 전략과 그 전략이 인칭어를 통해서 어떻게 반영되는지를 기술하면서 한국어 인칭어가 대인 관계 관리의 기능을 나타내는 모습을 입증하였다.

5장에서는 전략적으로 작동하는 인칭어를 위주로 하였다. 전략적 인칭어의 각 유형의 형태, 실현하는 화청자 관계 본질, 나타내는 지향점과 기능을 분석하였다. 이 결과 형태와 기능을 대응시킴으로써 한국어 인칭어의 대인 관계 관리가 반영되는 총체적인 모습을 포착할 수 있었다.

4장에서 향상 지향점에서는 거리 좁히기 전략과 수혜자 공손 전략을, 유지 지향점에서는 대인관계 위협 화행 완화하기 전략과 대인관계 파괴 방지 전략을 살펴보았다. 무시 전략에서는 거리 넓히기 전략과 지위 드러내기 전략이 수행되고 파괴 전략에서는 모욕하기와 관계 끝내기 전략이 실현되는 것을 확인하였다. 이러한 전략을 작동하게 만드는 인칭어 유형으로는 통칭 호칭어, 직위 호칭어, 일반명사 호칭어, 이름 호칭어와 1인칭 대명사 ‘나, 저, 우리’, 2인칭 대명사 ‘너, 당신, 댁, 그쪽, 자기’가 있다.

박정운(1997)에 따라 통칭 호칭어는 세 가지 유형으로 나눌 수 있다. ‘친족어에서 일반화된 통칭 호칭어’, ‘직함 호칭어에서 일반화된 통칭 호칭어’, ‘청자의 외관상 나이에 근거한 호칭어’이다. ‘친족어에서 일반화된 통

칭 호칭어'는 청자와 기존에는 없었던 친밀한 관계를 조성해서 거리 좁히기 기능을 하며 화자의 항상 지향점을 나타낸다. '직함 호칭에서 일반화된 통칭 호칭어'는 상대방을 평소보다 높이기 때문에 수혜자 공손 전략을 통한 화자의 항상 지향점을 반영한다. 반면 화청자가 친하지 않을 경우 '아줌마, 꼬마, 할머니 등' 같은 '청자의 외관상 나이에 근거한 호칭어'는 상대방의 흠을 집어 비하하고 상대방을 긴장하게 만든다. 결국 상대방이 화자의 지시에 따르게 만든다. 이는 지위 드러내기 전략을 쓰는, 무시 지향점을 반영한다. 이러한 통칭 호칭어의 사용은 항상 동등 관계와 기타 관계 속에서만 가능하였다.

직위 호칭어는 주로 1인칭 지칭어로만 사용되었는데 화자는 자신의 지위를 부각하면서 상대방을 억압하고 대인관계를 무시한다. 이는 지위 드러내기 전략에서 상위자가 수행하는 것이다. 일반 명사 호칭어는 동등/기타 관계나 상하 관계에서 화자가 자기 자신이나 청자를 직접 지시하는 것을 피하고 간접적으로 그 대상이 속하는 보다 더 큰 집단을 지시함으로써 직접 지시하는 데에서 일어날 수 있는 대인 관계 위협을 완화하기 위해 사용된다. 이는 유지 지향점을 반영한다.

이름 호칭어의 2인칭 사용은 두 가지로 나눌 수 있다. '성+이름'과 '성+이름/이름+씨'이다. 전자는 주로 상위자나 동등한 관계에 있는 사람이 상대방과의 대인관계에 대해 무시 지향점을 취할 때 사용된다. 자기 지위를 드러내면서 상대방을 긴장하게 만드는 것이다. 반면 후자는 화자가 지위가 동등한 상대방과의 관계를 향상하려는 지향이 있어서 사용하는 것이다. 이때 화자는 상대방을 기존에 부른 적이 없는 인칭어로 부르며 기존에 없었던 친밀한 관계를 조성하는 거리 좁히기 전략을 사용하는 것이다.

대명사 '저'는 동등/기타 관계에서 화자가 기존에 '나'를 사용하였던 관계에 있는 상대방에게 부탁할 일이 있거나 얻고자 하는 목적이 있을 때 전환하여 전략적으로 사용된다. 이는 곧 항상 지향을 반영하는 수혜자 공손 전략이다. '나'에는 두 가지 기능이 있다. 첫 번째 기능은 동등/기타

관계에서 친밀하지 않았던 관계를 바꾸고자 대우 수준을 편하게 하면서 친밀함을 나타내고 상대방과의 관계의 거리를 좁히려는 항상 지향점을 나타내는 사용이다. 두 번째 기능은 하위자가 상위자에게 주로 ‘저’를 사용하던 관계에서 자기 의견을 강하고 강압적으로 말하기 위해 지위 드러내기 전략으로 사용하는 것이다. 이는 무시 지향점을 반영한다.

‘자기’는 친밀하지 않았던 관계에서 쓰면 화자의 관계를 향상하려는 지향점을 나타내는 거리 좁히기 전략으로 볼 수 있다. 이는 주로 상위자가 하위자에게 사용하는 전략이다. ‘우리’에는 두 가지 기능이 있다. 첫 번째 기능은 팀이나 집단이 아니었던 화자와 청자를 한 팀처럼 유대감을 조성해서 상대방의 적극적 참여를 유도하는 거리 좁히기 전략과 항상 지향점을 반영하는 것이다. 두 번째 기능은 동등한 관계에서 화자가 관점을 전환해서 상대방을 직접 지시하는 대신에 ‘우리’를 사용하는 것이다. 주로 청유문과 나타나며 유지 지향점을 반영한다.

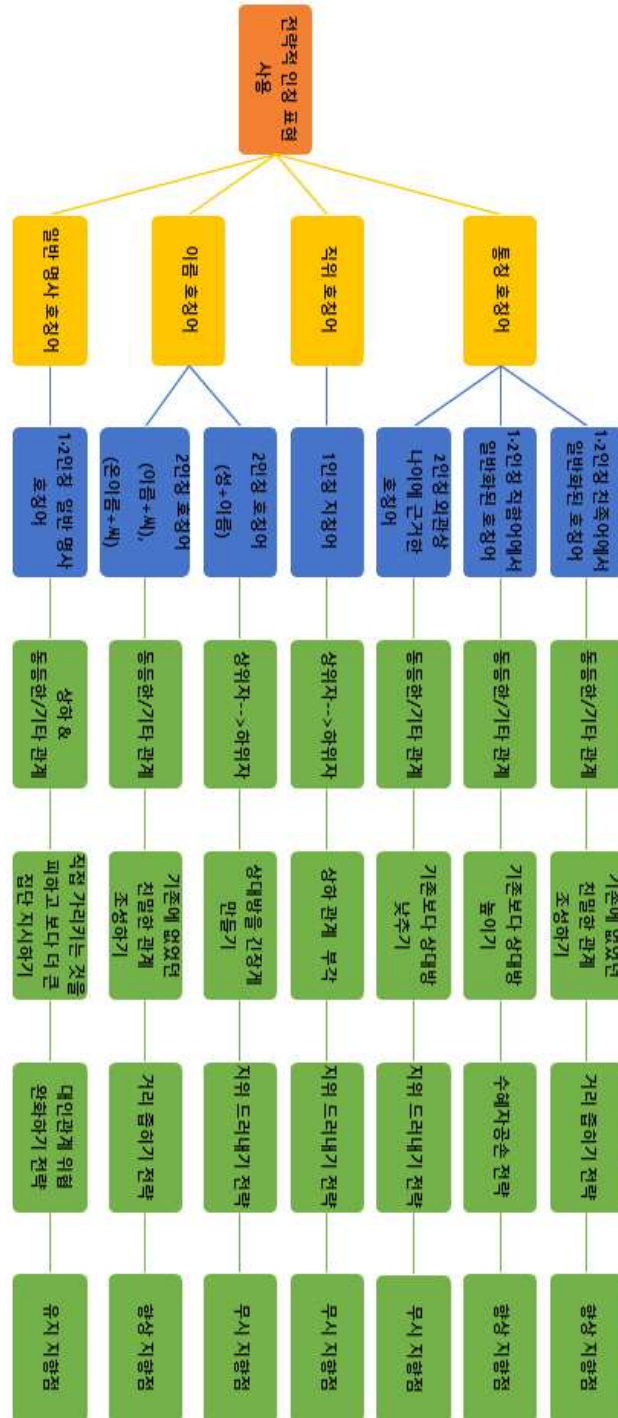
‘그쪽’과 ‘댁’은 동등 관계나 기타 관계에서 화자가 상대방에 대한 거리감, 낯설, 불편함을 나타낼 때 사용된다. 즉, ‘그쪽’과 ‘댁’은 무시 지향점의 지위 드러내기 전략으로 볼 수 있다. 그리고 다시 ‘댁’은 하위자가 상사에게 발화할 때 파괴 지향점의 관계 끝내기 전략의 특수한 경우를 보여준다. ‘당신’도 ‘댁’과 마찬가지로 무시와 파괴 지향점에서 나타나는데 무시 지향점에서 상위자가 하위자를 위협하는 지위 드러내기 전략에서 사용한 것을 볼 수 있었다. 파괴 전략에서는 모욕하기 전략을 확인할 수 있었다. 마지막으로 ‘너’를 살펴보았다. 친하지 않은 관계에서 화자가 상대방을 ‘너’로 부르면 이는 모욕하기 전략과 관계 끝내기 전략을 써서 상대방과의 대인관계를 파괴하는 화자의 지향을 반영한다.

본 연구는 사회화용적 관점에서 한국어 인칭어가 대인관계 관리에 미치는 영향을 분석하는 데에 목적을 두었다. 공손 이론에서 파생된 Spencer(2008)의 대인관계 관리 이론을 이정복(1998)의 국어 경어법 전략적 용법 이론과 화합시켜 드라마의 실제 발화된 대본을 분석하는 데에 적용하였다. 그 결과 대인 관계 관리 지향점에 따라 변화하는 인칭어의

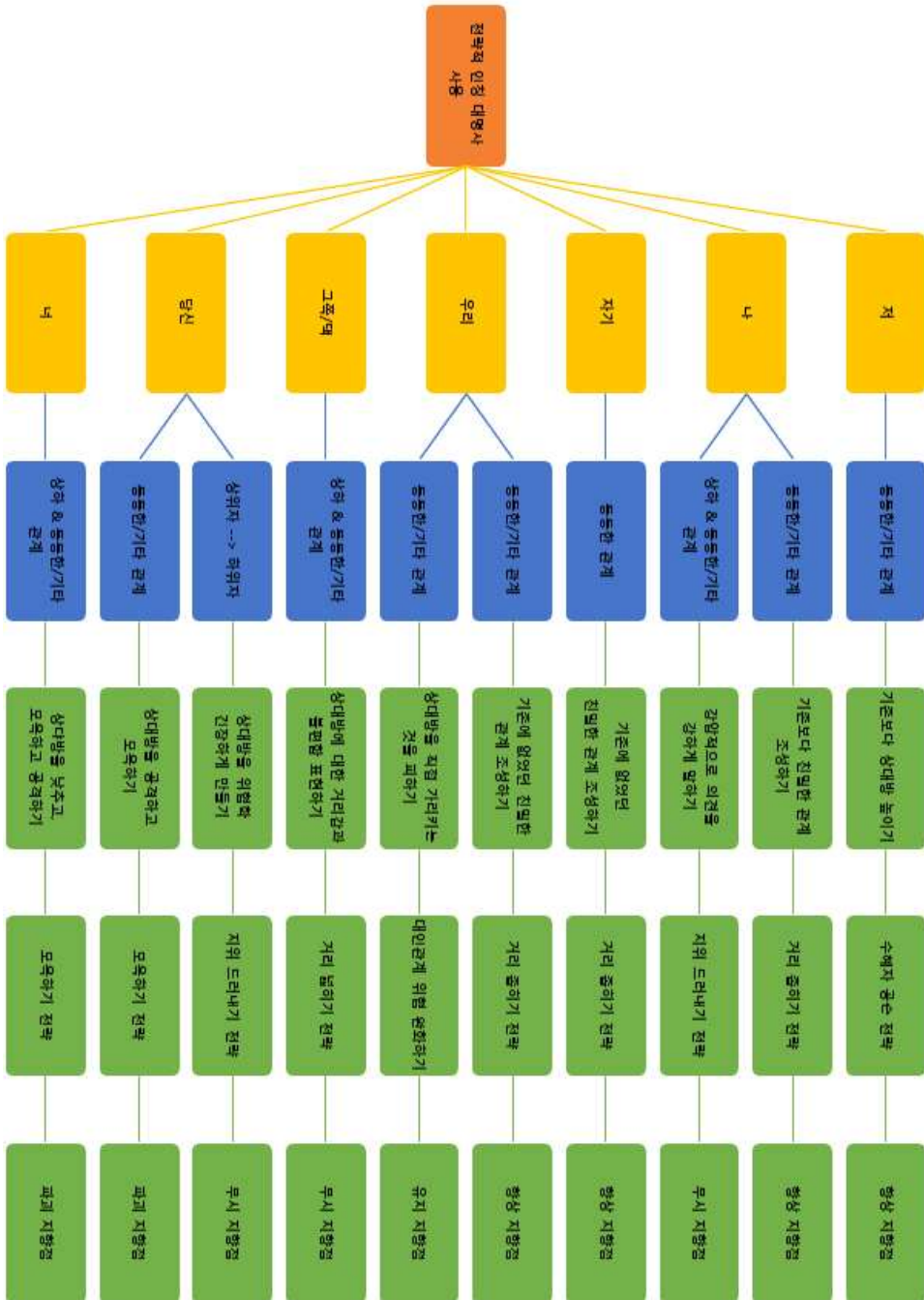
기능을 확인할 수 있었다. 이 변화하는 인칭어의 유형, 관계적 조건, 맥락적 조건들을 기술함에 따라 대인관계 관리 관점에서 한국어 인칭어의 사용에 대한 총체적인 이미지를 포착할 수 있었다.

본 연구에서는 인칭어의 구체적인 기능과 형태를 분석하고 이들을 대응시켜 해석하고자 했다. 물론 경어법 체계 중에서 인칭어로만 연구 대상을 한정하였다는 점에서 분명한 한계가 있다. 그러나 한국어의 인칭어에는 대인관계 관리 기능이 잘 드러난다는 한국어 특징적인 특수성이 있다. 또한 인칭어의 경우, 종결어미나 선어말어미 ‘-시-’보다 대인관계 관리 기능에 따른 다양한 변이가 더 쉽다는 특성이 있고, 또 영어나 서구어와 다른 전략적 사용에서의 특수성도 관찰된다. 한국어의 총체적인 경어법 체계에서의 대인관계 기능에 대한 연구는 추후의 연구 과제로 남긴다. 또한 본 연구에서 취했던 질적 연구 방법에 더해, 연구 자료 규모를 늘리고 발화 환경도 직장 언어보다 더 넓혀 다양한 대화 환경에서 가장 많이 실현되는 규범적 인칭어와 전략적 인칭어 형태를 양적으로 분석하는 것도 앞으로 보완해야 할 부분이다.

<그림 9> 전략적 인칭 표현 유형과 기능



<그림 10> 전략적 인칭 대명사 유형과 기능



## 참 고 문 헌

- 강현석·강희숙·박경례·박용한·백경숙·서경희·양명희·이정복·조태린·허재영  
(2014),《사회언어학: 언어와 사회, 그리고 문화》, 글로벌콘텐츠.
- 고성환(2009), 한국어 교재의 호칭·지칭어, 《통합인문학연구》,  
1:12,29-54
- 고영근, 구본관(2018), 《우리말 문법론》, 집문당.
- 곽현진(2011), 한국어 1인칭 대명사 인칭 표현연구, 경희 대학교 석사학  
위논문.
- 구본관·박재연·이선웅·이진호·황선엽(2015), 《한국어 문법 총론 1》, 집  
문당.
- 고재필(2017), 한국어 완화 표현 연구, 서울대학교 석사학위논문.
- 국립국어원(2005), 《외국인을 위한 한국어 1》, 커뮤니케이션북스.
- 국립국어원(2011), 《표준 언어 예절 -사회에서의 호칭, 지칭-》
- 국립국어원(2019), 《우리, 뭐라고 부를까요? 》
- 김미형(1995), 《한국어 대명사》, 한신문화사.
- 김미형(1997), 한국어 대명사의 특성 - 범주적 , 의미적 , 화용적 특성,《  
외국어로서의 한국어교육》, 22, 25-52.
- 김명운(2009), 현대국어의 공손성 연구, 서울대학교 대학원 박사학위논문.
- 김혜령(2016), 1인칭 대명사의 의미 분석: 의미 실현 조건 분석을 중심으  
로, 고려대학교 <<민족문화연구원>>,70, 267-294
- 김해연(1999), 한국어 대화상에서의 화자와 청자에 대한 지칭 표현, 《담  
화와 인지》 6:1,73-100.
- 남기심·고영근(2014), 《표준국어 문법론》, 박이정
- 목정수·유현조(2003), 한국어 동사·어미 범주와 주어 인칭의 상관관계,《  
어학연구》 39 (3), 529-558.
- 목정수(2014), 《한국어, 그 인칭의 비밀》, 태학사.

- 문금현(2017), 한국어 공손성 표현의 생성 유형별 특징, 《國語學》, 0(82), 27-66.
- 박영순(1992), 문체론의 성격과 문체 유형에 대하여, 《한국어문교육》 6, 7-30.
- 박정운(1997), 한국어 호칭어 체계, 《사회언어학》 5, 507-527.
- 박진호(2007), 유형론적 관점에서 본 한국어 대명사 체계의 특징, 《국어학》 50, 115-147.
- 박철우(2020), 한국어 호칭어 체계와 호칭의 전략적 사용에 대하여, 《사단법인 한국언어학회》 2020년 여름학술대회 발표집, 99-120.
- 서종학·김수정(2012), 국어 대명사의 체계화 재고, 《인문연구》 65, 1-24.
- 손춘섭(2010), 현대국어 호칭어의 유형과 특성에 대한 연구, 《한국어 의 미학》 33, 95-129.
- 송병학(1982), 이 인칭 대명사의 의미 분석, 《언어》, 119-139
- 송재영(2019), 한국어 인칭 대명사 연구: 인칭표현과의 관계를 중심으로, 연세대학교 박사 학위 논문.
- 신현숙·김영란(2012), 《한국어 특장 1 의미와 의미 분석》, 푸른사상.
- 양효남(2009), 한국어 청자 지칭 표현의 화용론적 연구: 2인칭 대명사를 중심으로, 서울대학교 석사 학위 논문.
- 연재훈(2021), 《언어유형론 강의》, 한국 문화사.
- 오현아·박진희(2011), 한국어와 영어의 발상에 대한 비교 인지언어학적 고찰: 청자 중심 원리와 화자 중심 원리를 중심으로, 《국어교육연구》 28, 1-29.
- 유연(2011), 현대 한국어의 경어법 전환의 화용론적 연구: 공손성을 중심으로, 서울대학교 석사학위 논문.
- 유현경·한재영·김홍범·이정택·김성규·강현화·구본관·이병규·황화상·이진호



- (2019), 《한국어 표준 문법: 총론, 음운론, 형태론, 통사론, 담화론》, 집문당
- 이규호(2018), 이인칭 대명사로의 전용 현상, 《국어국문학》182, 5-38.
- 이나라(2014), 한국어의 1·2인칭 주어 생략 현상에 대한 재고: 명시적 주어 표현의 화용적 의미를 중심으로, 《담화와 인지》 21(3), 145-163.
- 이성범, 한승훈(2014), “체면과 권리의 관점에서 본 부부대화의 불통 및 오해”, 《한국어 의미학》, 43, 133-158.
- 이성범(2019), 《소통의 화용론 : 커뮤니케이션에 대한 화용론적 접근》, 한국문화사.
- 이소영(2020), 대화 속 상호작용에서 나타나는 공손성, 《독어독문학》 154, 93-115.
- 이익섭(2004), 《한국어 문법》, 서울대학교 출판부
- 이은영(2007), 한국어 대응어 교육 연구, 고려대학교 박사학위 논문.
- 이정복(1994), 계급 집단의 경어법 사용에 대한 분석, 《사회언어학》 2, 193-224, 한국사회언어학회.
- 이정복(1996), 국어 경어법의 말 단계 변동 현상, 《사회언어학》 4-1, 한국사회 언어학회.
- 이정복(1998), 국어 경어법 사용의 전략적 특성, 서울대 박사학위논문.
- 이정복(1999), 국어 경어법의 전략적 용법에 대하여, 《어학연구》 35(1), 91-121.
- 이정복(2003), 《국어 경어법 사용의 전략적 특성》, 태학사.
- 이정복(2012), 《한국어 경어법의 기능과 사용 원리》, 소통.
- 이정복(2020), 호칭의 사회언어학적 연구 검토, 《사회언어학》 28(3), 279-309.
- 이필영(1987), 현대국어의 1·2 인칭 표현에 대하여, 《관악어문연구》 12, 209-229.

- 이한규(2007), 한국어 대명사 ‘우리’, 《담화와 인지》 14권 (3), 155-178.
- 장경희(2002), 대명사, 《새국어생활》 12(2), 147-161.
- 장소원(1986), 문법 연구와 문어체, 《Han'guk hakpo》 12 (2), 21-91.
- 정연창(2007), 주어 생략에 대한 소고, 《언어과학》 14(2), 101-120.
- 정지현(2015), 구어에서의 2인칭 대명사 ‘자기’의 사용과 문법 교육에서의 적용, 《한국어학》 68, 161-188.
- 제효봉(2010), 한국어 호칭어 교육 방안 연구: 듣기 교육을 중심으로, 《국어 교육 연구》 25, 271-310.
- 주경희(2001), 대명사의 특성. 《한국어 의미학》 8, 83-108.
- 최윤지(2016), 한국어 정보구조 연구, 서울대학교 박사학위 논문.
- 카릴 샬리(2021), 한국어 1인칭 대용 표현: 공손성 중심으로, 《언어학연구》26:1, 131-151.
- 한상미(2006), 《한국어 학습자의 의사소통 문제 연구 : 영어권 학습자의 화용적 실패를 중심으로》, 커뮤니케이션북스
- 한승훈(2014), 언어학적 오해와 불통에 대한 융합적 접근, 《언어》 39(3), 655-676.
- 허상희(2010), 한국어 공손표현의 화용론적 연구, 부산대학교 박사학위논문.
- 허용.김선정(2014), 《대조언어학》, 소통.
- Brown, P.(2019), Politeness and Impoliteness, The Oxford Hand book of Pragmatics, Oxford, 383-399
- Brown, P. and Levinson, S. C. (1987), Politeness. Some Universals in Language Usage, Cambridge: Cambridge University Press.
- Emma L.Pavey. 2010. The Structure of Language, An Introdcution to grammatical analysis. Cambridge University press.
- Goffman, E. (1967), Interaction ritual: Essays in face-to-face behavior.

- New York: Double day.
- Huang Yan. (2014), *Pragmatics*, Oxford University Press.
- Helmbrecht. Johannes. (2004) *Personal Pronouns: Form, Function, and Grammaticalization*, Erfurt.
- Ide.(1993),Preface: the search for integrated universals of linguistic politeness. *Multilingual* 12(1), 7-11
- Jin-ok Hong. (2009), *Beyond Politeness: A Spoken Discourse Approach to Korean Address Reference Terms*, *English Language and Literature Teaching*, Vol.15(2),93-119.
- John, J. Gumperz and Paul Drew(1992), *Talk at work*, Cambridge University Press.
- Lakoff, R. T. (1973), The logic of politeness; or, minding your Ps and Qs. In *Papers from the Ninth Regional Meeting of the Chicago Linguistic Society 1973*, 292 - 305.
- Leech, G. (2005), Politeness: is there an East-West divide? *Wai Guo Yu: Journal of Foreign Languages*, shanghai 6, 3-31.
- Leech, G. (2014), *The Pragmatics of Politeness*, Oxford University Press.
- Matsumoto, Y. (1988), Reexamination of the universality of face: Politeness phenomena in Japanese. *Journal of Pragmatics*12, 403-426
- Mikhail Kissine. (2013), *From Utterances to Speech acts*. Cambridge University press.
- Sang-Seok Yoon. (2014), Differences between the Deferential and Polite Styles: In terms of their Indexical Meanings and Discourse Functions. *Language Information* 19, 115-144.
- Spencer-Oatey, H. (2008), *Culturally Speaking: Culture, Communication, and Politeness Theory*. Continuum International

Publishing Group.

Spencer-Oatey, H. and Franklin, P. (2009), *Intercultural Interaction: A Multidisciplinary Approach to Intercultural Communication*. Basing stoke: Palgrave Macmillan.

Spencer-Oatey, H. (2011), Conceptualising 'the relational' in pragmatics: Insights from meta pragmatic emotion and (im)politeness comments, *Journal of Pragmatics* 43,3565 - 3578.

Thomas, Jenny. (1983), Cross-cultural pragmatic failure, *Applied Linguistics* 4 (2), 91 - 112.

<Abstract>

# Rapport Management Function of Korean Personal Pronouns

KHALIL SALLY<sup>31)</sup>

AYMAN MOHAMED IBRAHIM

Department of Korean Language and Literature  
Seoul National University

The aim of this research is to study the rapport management function found in personal pronouns and expressions i.e. noun phrases and address forms in the Korean language. Rapport management is a major concept introduced in Spencer (2008)'s Rapport Management Theory. Rapport Management Theory is built upon the proposition that human beings tend to manage their relationships with one another according to their orientation that they have towards this relationship. This orientation is reflected in language through the forms a speaker might use.

Korean personal pronouns and expressions are different from other languages such as Arabic or English in that they have more than one form. Null form, Personal pronouns and Personal Expressions The

---

31) The author of this thesis is a Global Korea Scholarship scholar sponsored by the Korean Government.

usage of these forms is not constant in every situation. It differs according to the nature of the relationship between interlocutors, situational factors, and the orientation of the speaker towards his/her relationship with the listener. even if the interlocutors are exactly the same, the personal pronouns or expressions that could be used addressing the speaker or the listener might vary according to the various factors stated above. Thus the goal of this research is to study the shift of patterns of Korean personal pronouns and expressions during different rapport orientations within the scope of Spencer (2008)'s Rapport Management Theory.

The study found that we can differentiate between two patterns of Korean personal pronouns and expressions: the standard use and the strategic use. The former complies with social elements and factors. whereas, the latter reflects the speaker's attempt to manage rapport. Korean language speakers don't always resort to the strategic use of personal pronouns and expressions. In most cases the standard use according to the situation which is normally done automatically without thinking is the one commonly used. This is usually because the standard use which became grammaticalized helps the speaker avoid conflicts and have more stable relationships. On the other hand, if the speaker has a specific goal and orientation towards the listener he might use personal pronouns and expressions strategically to achieve his goals. In other words, deviating from the standard norm and using personal pronouns and expressions in a way that the listener never expected such as raising or lowering him beyond standard.

To demonstrate the difference between the two usages we limit our data to dialogues uttered in workplace-oriented drama series. The reason

is that the environment in a workplace is hierarchical, goal-oriented and competitive. Speakers in workplace environment must adhere to specific standards when using personal pronouns and expressions. However, due to personal goals that the speaker might want to achieve and the orientations he has towards others, a speaker might have to deviate from the standard norms and use personal pronouns and expressions in a strategic way.

In chapter 3, we studied forms and functions of standard personal pronouns and expressions used normally in the workplace. Although the term 'standard' can have a quite general meaning, its meaning differs according to the group and situation it is used in. Hence, in the workplace environment 'formality' is a very important characteristic, which in turn leads us to analyze the standard usage of personal pronouns and expressions in workplace. First, we divide situations into formal and informal, then we divide them according to the type of relationship the interlocutors have; whether it is a superior/inferior relationship, or a relationship between people who have the same rank.

After analyzing the standard usage for personal pronouns and expressions in Korean workplace environment we examine the interpersonal relationships' management function in the strategic use of personal pronouns and expressions. Therefore, in chapter 4 we examine the four rapport orientations introduced by Spencer (2008) and their strategic use to reflect these orientations. The focus of chapter 4 is to examine the shift in the usage of personal pronouns and expressions usage according to the speaker's orientation.

In Chapter 5, we explore the patterns of personal pronouns and expressions alongside their functions. Thus, identifying a list of patterns of personal pronouns and expressions usage and their corresponding

functions. At the end of the chapter we discussed the concept of 'Pragmatic Failure' focusing on the importance of teaching pragmatic information alongside with the grammatical rules to enable students to use the Korean language efficiently.

In conclusion, this dissertation aims at discussing personal pronouns and expressions in the Korean language from a sociolinguistic perspective. The significance of this research is found in applying Rapport Management Theory on Korean personal pronouns and expressions in order to identify the function and the patterns of their strategic usage, while providing a more detailed, realistic, and practical list of them.

keywords : Korean Personal Pronouns, Korean Personal Expressions, Rapport Management, Politeness, Honorifics, Personal Pronouns' Strategic usage, Personal Pronouns' Standard Usage

Student Number : 2017-34432