

석사학위결과보고서

한국어 높임법의 전략적 사용 현황

-중국인 학습자를 중심으로-

2021년

한 성 대 학 교 대 학 원

한 국 어 문 학 과

한 국 어 교 육 전 공

초 려 운

석사학위결과보고서
지도교수 이은희

한국어 높임법의 전략적 사용 현황

-중국인 학습자를 중심으로-

A study of strategic use of Korean honorifics
for chinese learners

2020년 12월 일

한 성 대 학 교 대 학 원

한 국 어 문 학 과

한 국 어 교 육 전 공

초 려 운

석사학위결과보고서
지도교수 이은희

한국어 높임법의 전략적 사용 현황

-중국인 학습자를 중심으로-

A study of strategic use of Korean honorifics
for chinese learners

위 논문을 한국어교육학
석사학위결과보고서로 제출함

2020년 12월 일

한 성 대 학 교 대 학 원

한 국 어 문 학 과

한 국 어 교 육 전 공

초 려 운

국 문 초 록

한국어 높임법의 전략적 사용 현황 연구

-중국인 학습자를 중심으로-

한 성 대 학 교 대 학 원
한 국 어 문 학 과
한 국 어 교 육 전 공
초 려 운

이 연구는 중국인 학습자들의 높임법의 사용 현황을 탐구하는 것이다. 한국어 높임법은 사회적 요인을 포함하기 때문에 규범적 용법 외에 전략적 용법이 있다. 이 연구에서는 설문조사를 통해 중국인 학습자들이 높임법을 전략적 용법으로 사용할 때 어떤 전략을 사용하고 있는지를 살펴보았다.

1장에서는 연구의 목적과 필요성에 관해 제시했다. 또한 선행연구를 규범적 측면에서의 높임법에 대한 연구, 사회언어학적 측면에서의 높임법의 전략적 사용에 대한 연구로 나누어서 살펴보고, 중국인 학습자를 대상으로 한 연구들을 살펴보았다. 2장에서는 높임법의 사용 방식을 규범적 용법과 전략적 용법으로 나누어 고찰해 보았다. 규범적 용법에서는 규범적 용법의 개념, 높임법의 사용에 미치는 사회적 요인들에 대해 검토했다. 또 전략적 용법에서는 전략적 용법의 개념, 전략적 용법의 다섯 가지의 세부전략에 대해 검토했다. 3장에서는 중국

인 학습자를 대상으로 설문조사를 통해 정보를 수집해서 결과를 분석했다. 본 연구에서는 이를 통해 중국인 학습자가 높임법을 사용 하면서 어떤 전략을 갖고 있는지를 파악해서 이를 통해 중국인 학습자에게 높임법의 전략적 용법을 이해 하고 높임법을 전략적으로 사용하는 데 도움을 주고자 한다.

목 차

I. 서론	1
1.1 연구의 목적 및 필요성	1
1.2 선행연구	2
II. 높임법의 사용 방식.....	6
2.1 규범적 용법	6
2.2 전략적 용법	8
III. 높임법의 전략적 사용 현황.....	14
3.1 조사 방식.....	14
3.2 결과 분석	18
3.2.1 설문 I 조사의 결과 분석	18
3.2.2 설문 II 조사의 결과 분석	20
IV 맺음말	26
참고문헌	28
Abstract	30

표 목 차

[표 1] 높임법 사용에 영향을 미치는 요인	5
[표 2] 설문 조사 대상 정보	14
[표 3] 설문조사 I 의 문항 구성	14
[표 4] 설문조사 II 의 문항 구성	16
[표 5] 높임법의 중요성에 대한 조사 결과	18
[표 6] 높임법의 숙달도에 대한 조사 결과	18
[표 7] 높임법의 난이도에 대한 조사 결과	19
[표 8] 높임법이 어려운 원인에 대한 조사 결과	20
[표 9] 5번 문항의 조사 결과	20
[표 10] 6번 문항의 조사 결과	21
[표 11] 7-9번 문항의 조사 결과	22
[표 12] 설문 조사의 결과 분석	23
[표 13] 중국인 학습자의 높임법의 사용 전략	25

I. 서론

1.1. 연구의 목적 및 필요성

한류 열풍이 확산됨에 따라 많은 외국인이 K-pop을 즐겨 듣고 한국어를 공부하기 시작했다. 많은 유학생이 한국어를 공부하고 있으며, 그중에서 중국인 학습자들은 큰 비중을 차지한다. 한국과 중국은 지리적으로 가깝기 때문에 정치적, 경제적으로 긴밀한 관계를 맺고 있다.¹⁾ 또한, 역사적으로 문화의 교류도 활발했다. 그러므로 중국 학습자들은 다른 나라의 학습자들보다 빠르게 한국어 실력을 늘릴 수 있고 한국문화에도 익숙해 질 수 있다. 한국과 중국의 유사한 문화 중에서 하나는 인간관계 사이에서 적절한 높임법²⁾을 사용하는 것이다.

일반적으로 한국어 높임법은 높임의 대상에 따라서 크게 ‘객체 높임법’ ‘주체 높임법’, ‘상대 높임법’으로 구분된다. 또한, 한국어 높임법은 높임의 방법에 따라서 ‘문법적 높임법’과 ‘어휘 높임법’으로 구분된다. 한국어를 제2 언어로 하는 중국인 학습자는 높임법에 관한 지식을 체계적으로 배우면서 새로운 발견을 하였을 것이다. 이는 높임법을 사용하는 방식에 규범적 사용 외에 다른 사용 방식이 있기 때문이다. 아래의 사례를 같이 보고자 한다.

(1) 아들 : 엄마, 빨리 와, 같이 밥 먹어.

엄마 : 알았어.

(집에서 밥을 먹을 때 대화)

1) 2020년 국내 고등교육기관 외국인 유학생 통계 (출처 : 한국교육개발원(KEDI))

국 가	중국	베트남	우즈벡	몽골	일본	미국	기타	계
2017	68,184	14,614	2,716	5,384	3,828	2,767	26,365	123,858
비율(%)	55.1%	11.8%	2.2%	4.3%	3.1%	2.2%	21.3%	100.0%
2018	68,537	27,061	5,496	6,768	3,977	2,746	27,620	142,205
비율(%)	48.2%	19.0%	3.9%	4.8%	2.8%	1.9%	19.4%	100.0%
2019	71,067	37,426	7,492	7,381	4,392	2,915	29,492	160,165
비율(%)	46.2%	24.4%	4.9%	4.8%	2.9%	1.9%	19.2%	104.2%
2020	67,030	38,337	9,104	6,842	3,174	1,827	27,381	153,695
비율(%)	43.6%	24.9%	5.9%	4.5%	2.1%	1.2%	17.8%	100.0%

2) 학자들에 따라 법을 ‘경어법(敬語法), 공대법(恭待法), 존대법(尊待法), 대우법(待遇法), 높임법(尊敬法)’ 등이라고 일컫는다. 본 연구에서는 높임법이라고 통일하여 제시할 것이다.

(2) 아들 : 다녀오셨어요? 밥을 드셨어요?

엄마 : 안 먹었어, 이따 같이 먹자. (아들이 용돈을 원할 때 대화)

위와 같이 화자는 높임법의 사용 유무를 결정함으로써 청자에게 자신의 의도를 나타낼 수 있다. 이처럼 자신의 의도를 담아서 높임법을 사용함으로써 의사를 표현하는 것은 높임법의 전략적인 사용이다. 따라서 본 연구는, 중국인 학습자를 위한 높임법 전략적 사용이 실제 생활에서 어떤 방식으로 존재하는지 검토하며 또한 높임법 전략적 사용이 중국인 학습자의 의사소통 중에 어떻게 미치는지 탐구해 보기 위해 본 연구를 시작하였다.

우선 선행연구를 검토하였고 높임법에 대한 관련 이론을 살펴보았다. 이를 바탕으로 중국인 학습자를 대상으로 높임법의 전략적 사용에 대한 설문 조사를 시행하고, 그 결과를 통하여 중국인 학습자가 높임법의 사용 상황에서 어떠한 효과를 기대하며 사용하는 것인가를 파악하였다.

1.2 선행연구 검토

우선 한국어학에서 높임법을 정의하는 관점과 높임법 체계에 관한 연구를 보고자 한다. 한국어 높임법에 대한 연구로는 허웅(1961), 이익섭(1974), 성기철(1985), 한길(2002) 등 있다.

허웅(1961)은 대화 참여자가 누구를 높이는지를 기본으로 한국어 높임법을 주체 존대, 상대 존대, 객체 존대의 3원적 체계로 나누었다. 이익섭(1974)은 허웅의 관점 기초에 '누구를 누구와 대비해서'라는 조건에 초점을 두어 다시 한국어 높임법을 객체 높임법, 상대 높임법, 주체 높임법으로 나누었다. 그리고 높임법의 성립조건 중 '누구를 누구와의 대비에서 높이고 낮추느냐'에서 '누구'라는 조건에 대한 불투명한 이해와 많은 높임법 기술 하여금 혼미한 면을 검토하였다.

성기철(1985)은 화자와 대우 관련 인물과의 사회의 위계 및 개인 친소 관계를 고려하여 단위 문장 안에 작용하는 규칙을 대우법이라고 정의를 하였다. 위 연구에서는 대우법과 관련되는 기초적인 문제³⁾를 개관하여서 화용론과의

3) 성기철(1985)에서 '기초적인 문제'는 '대우의 개념, 대우의 표현, 대우의 기능'등 가리킨다.

연관성을 고려해 보고 대우법 체계를 청자 대우법, 주체 대우법, 객체 대우법으로 나누었다.

한길(2002)은 말이 이루어지는 데에 관여하는 모든 사람(주체, 들을이, 객체, 매김말로 등장하는 사람)에게 적절한 높임의 정도를 표시하는 것을 높임법이라고 정의를 하였다. 그들이 발화에 어떤 방식으로 관여하느냐에 따라 주체 높임법, 들을이높임법, 객체 높임법으로 나누었다.

높임법의 전략적 사용은 화자의 의도를 나타내기 위해 사회적으로 작용되는 높임법 규범에 변경을 주는 것으로 볼 수 있다. 따라서 높임법의 전략적 사용은 사회 언어학적 측면에서 고찰할 필요가 있는데, 이정복(2001, 2002, 2012)은 한국어 높임법 전반을 사회 언어학적으로 접근한 대표적 연구이다.

이정복(2001)은 한 교육 부대의 장교들을 대상으로 하위 집단의 특징에 따라 화자의 높임법 사용 방법이 어떻게 전개되며, 그 나타나는 높임법 사용의 전략적인 특징에는 어떤 것이 있는지를 분석함으로써 국어 높임법에 대한 총체적인 이해의 틀을 제시했다.

이정복(2002)은 ‘말 단계 바꾸기’, ‘말 단계 병동 형상’, ‘높임법 요소의 기능 부담량’, ‘높임법 사용의 참여자 효과’, ‘높임법 사용전략’ 등과 같이 국어 높임법에 대해 분석하면서 새로운 개념들을 많이 제시했다. 그리고 화자들의 의도와 목적의 관점에서, 효과적인 방법으로 분석할 수 있는 것을 검토하였다.

이정복(2012)은 한국어 높임법의 기능과 작용원리를 사회언어학적 입장에서 종합적으로 기술하였다. 높임법의 본질적 기능이 무엇인지, 높임법이 어떤 원리를 바탕으로 사용되는 것인지, 사람이 높임법을 통하여 무엇을 말하고 무엇을 행하려고 하는지 등을 분석하고 제시했다.

이정복의 연구를 외에 류재향(1999), 순춘섭·이건환·조경순(2003), 손범규(2007) 등이 있다.

류재향(1999)은 고등학생을 대상으로 상대 대우를 중심으로 높임말 오류 수정검사와 설문조사, 역할극을 실시하였다. 2장에서는 설문조사를 통해서 학생들의 높임법 사용 실태를 조사했다. 3장에서는 자료를 통해 낮은 사람이나 스트레스가 많이 있는 상황에서 대화할 때와 친숙한 사람이나 스트레스가 거

의 없는 상황에서 대화할 때 나타나는 학생이 대우 표현에 살펴보았다. 따라서 친소 관계와 영랑, 사회적 지위 등에 대한 고려와 같이 상대에게 친밀감을 느끼게 하는 전략적 의도 등이 높임법 사용에 작용한다고 논의를 하였다.

순춘섭·이건환·조경순(2003)은 교수나 강사를 대상으로 교수 집단 사이의 높임법 사용에서 나타나는 전략적 용법을 중심으로 설문 조사를 시행하였다. 교수 사회에서 높임법 사용상에 나타내는 7가지 전략적인 양상에 대해 살펴보았다. 7가지 전략적인 양상은 ‘수혜 전략’, ‘듣는 이의 지위를 존중하려는 전략’, ‘심리적 거리를 조정하려는 전략’, ‘수혜 유도 전략’, ‘권위를 나타내려는 전략’, ‘대우법 경정 요인 불일치를 해소하려는 전략’, ‘갑작스러운 상황 변화에 대처하려는 전략’이다.

손범규(2007)는 사회언어학적인 관점에서 TV 방송언어의 상대 높임법을 조사하고 분석하여 방송언어 상대 높임법의 기능을 이해하고 상대 높임법의 사용 의도를 밝혔다. 방송언어 상대높임법 사용의 전략적인 측면은 어떤 것이 있는지를 설문 조사하고, 전략적인 사용을 방송인과의 면담을 통해 확인하고, 체계화하여 그것이 일상 언어에서 적용될 수 있는지를 살펴본다.

마지막으로 중국인 학습자를 중심으로 한 사회 언어학과 관련된 연구에는 Wang Meng wan(2017), 왕명난(2019), Li Yan(2020)등 있다. 외국인을 중심으로 한 높임법 전략적 사용 관련 연구에는 김모란(2018)이 있다.

Wang Meng wan(2017)은 한국인 모어 화자와 중국인 한국어 학습자가 사회적 원인에 따라 상대높임법의 사용 양상과 공손도 인식이 어떻게 다른지를 설문조사를 실시했다. 이를 통해 모어 화자와 중국인 한국어 학습자 두 집단의 상대높임법의 사용에 있어 세 가지 사회적 변인에 따른 공손도 인식과 사용 양상에 대해 조사였으며, 조사한 결과를 통계적인 방법으로 두 집단의 차이를 비교하였다.

왕명난(2019)은 중국 한국어학과 학습자의 사회언어학적 능력을 향상하게 시킬 수 있는 교육 방안을 작성하기 위한 기본 연구로 해당 학습자 집단의 사회언어학적 능력양상과 사회언어학적 능력 요소에 대한 학습자들의 인식을 살펴보았다.

Li Yan(2020)은 한국어와 중국어의 사회호칭어와 높임법의 연관 관계를 정리하여 한중 양국 언어의 공통점과 차이점을 비교하였다. 중국인 학습자들의 한국어 사회호칭어의 사용 양상을 설문을 통해 조사하였다. 중국인 학습자들이 사회호칭어 사용 시 자주 범하는 오류와 그 원인을 파악하여 한국어 사회호칭어에 관한 교육 방안을 제시했다.

김모란(2018) 한국어 고급 학습자들을 대상으로 높임법의 규범적 사용과 전략적 사용에 대한 설문조사를 시행하여 높임법의 전략적 사용에 대한 학습자 인식을 확인하며 그 결과를 참고하여 높임법의 전략적 사용 교수·학습을 설계하고 구체적인 내용과 방법을 제시했다.

중국인 학습자들 중심으로 높임법의 전략적 사용에 관한 연구가 많이 없기 때문에 본 연구에서는 중국인 학습자를 위한 높임법의 전략적 사용에 대해 고찰해 보았다.

Ⅱ. 높임법의 사용방식

2.1 규범적 용법

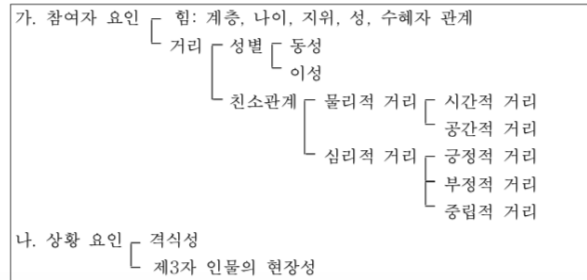
높임법에 관한 연구들은 보통 높임법의 체계를 주체 경어법, 상대 경어법, 객체 경어법으로 나누고 있다. 실제 의사소통을 할 때 주체 존대 선어말어미인 ‘-시-’를 붙일지 말지, 객체 존대를 나타내는 동사 ‘잡수시다, 주무시다, 드리다’와 같은 높임 어휘를 쓸지 말지 또는 화자가 청자에게 어떤 화제⁴⁾를 사용해야 하는지는 모두 대화 상황에서 화자가 높임법의 사용 유무를 판단해야 한다. 즉 대화 참여자들의 나이, 세대, 친밀성, 지위, 성, 등에 따라 서로에게 어떤 단계의 높임법 형식을 사용할지를 결정하는 것이다. 이처럼 높임법의 규범적 용법이란, 어떤 조직이나 대화 참여자 관계를 대화 상황에 비추어 보았을 때 적절하다고 판단되는 방식으로 높임법을 쓰는 것을 가리킨다.

이정복(2001가:56)은 한국어 높임법의 규범적 용법의 개념을 다음과 같이 정의했다. 규범적 용법이란 상대방에게 적절하다고 고려하는 높임법 방식을 사용함으로써 친소 관계, 상하 관계 등의 성인관계를 언어적으로 표현하고 인정하는 높임법 사용이다. 이와 같은 것을 사회적 요인이라 하는데 이정복(2012)에서는 높임법 사용에 영향을 미치는 사회적인 요인에 대해 다음 표와 같이 분류하고 있다.

4) 국립국어원(2005)의 화제 구분

높임 등급		격식체	비격식체	높임등급
높임	아주높임	합쇼체	해요체	두루높임
	예사높임	하오체		
안높임	예사낮춤	하개체	해체	두루낮춤
	아주낮춤	해라체		

[표 1] 높임법 사용에 영향을 미치는 요인



높임법 사용에 작용하는 사회적인 요인은 크게 상황 요인과 참여자 요인으로 나뉜다. 참여자 요인은 다시 힘 요인과 거리 요인으로 나뉘고 각 요인에는 여러 가지 하위 요인들이 포함된다.

다음으로 참여자 요인에 따른 높임법의 규범적 사용을 몇 개 보기로 한다. 먼저 힘 요인에 따른 사례는 (3)의 경우에서 찾아볼 수 있다.

(3)가. 김선화: 선배님~~

잘 지내고계시죠^^??

월요일날 학교에 수업 하나있어서 가다는 ㅠ

너무 슬픈 현실이에요ㅠ

선배님 추석 잘 쉬시고~

월요일날 봐요^^ㅋ

최미영: 응, 선배님은 잘 지난다.ㅋㅋㅋ

-이정복(2012:337)

(3)가는 대학생 선후배가 인터넷 게시판에서 대화를 나누며 비대칭적으로 높임법을 쓴 보기이다. 대화 참여자는 학번과 나이가 다르며, 두 가지 용인은 평행 관계에 있다. 이런 경우 대화 참여자들은 선배가 높임말을 쓰지 않고, 후배는 높임말을 쓰는 것이 옳다고 생각하며 대부분은 그렇게 말을 한다.

거리 요인에 따른 높임법 사용은 크게 ‘물리적 거리’와 심리적 거리’ 두 가지로 나누었다. 거리 요인에 따른 (4)는 물리적 거리에 따른 높임법 사용을 하는 경우이고, (5)는 심리적 거리에 따른 높임법 사용을 하는 경우이다.

(4) 가. 그럼 그 놈이 들어가려면 물구나무를 서 들어서야겠구나.

(쇠뚝이 ⇒ 말뚝이)

가-1. 애애, 저 선님이 바깥에 서 계신데 니가 좀 나가서 모셔 들일 수밖에 없다.

(쇠뚝이 ⇒ 말뚝이)

(5) 가. 하하, 그러면 벽고를 머리님에다 두리둥실 여러 (목중1 ⇒ 목중2)

-이정복(2008:343)

(4가)은 높임 방식이 전혀 쓰이지 않았을 뿐만 아니라 ‘그놈들’과 같이 마주보고는 말할 수 없는 속어를 쓰고 있다. 그러나 (4가-1)에서는 양반들에 대한 대우 수준이 강화 되었다. 대상 인물들이 대화 현장에 가까이 와 있는 ‘그놈’ 대신 ‘선생’이라 가리켰고, 높임의 ‘모시다’와 ‘계시다’를 써다. (5가)는 하층 계급에 속하는 중들이 서로 하라체를 쓰고 있다. 종교적 지위나 나이에서 차이가 있을 수 있겠지만 이런 요인이 고려하지 않고 같은 신분의 요우라는 ‘심리적인 거리 없음’을 바탕으로 하라체 형식을 편하게 썼다.

2.2 전략적 용법

한국어 높임법은 사회적 요인을 포함하기 때문에 사용되는 방식은 규범적 용법 외에 또 전략적 용법이 있다. 전략적 용법이란 화자의 특정한 발화 의도나 목적에 따라 일시적으로 동원되는 높임법 사용방식을 가리킨다. 같은 화자 관계에서도 규범적 용법과 비교하여 대우 정도가 더 낮아지거나 높아지는 병동을 통하여 화자의 높임법 사용 전략이 겉으로 드러나게 된다.

이정복(2001가:56)은 한국어 높임법의 전략적 용법의 개념을 다음과 같이 정의했다. 높임법의 전략적 용법이란 화자가 특수한 의도를 이루기 위해 언어의 규범과 다르거나 그것으로부터 추측되지 않는 방향에서 높임법 사용 방법을 의도적으로 조정하는 유표적이고 보다 의식적인 높임법 사용을 말한다.

높임법의 전략적 용법은 (6)의 대화를 통해 살펴볼 수 있다.

(6) 중학생 아이가 아버지에게:

가. 아빠, 왜 이렇게 늦었어?

(평소의 경우)

나. 아빠, 다녀오셨어요?

(동생을 때렸을 경우)

다. 아빠, 저기 부탁이 있는데요.

(용돈이 필요 한 경우)

-이정복(2001:57)

중학생 아이가 평소에는 아버지에게 (5가)와 같이 반말을 사용하는 일이 흔하다. 나이나 가족 지위를 고려할 때 그것은 언어 예의에 어긋나 보이지만 가족으로서의 친밀성을 고려할 때에는 발생할 수 있는 용법이다. (5나), (5다) 처럼 상황에 따라 같은 아버지에게 청자 높임법의 기능부담량이 더욱 강한 ‘해요체’ 등의 방식을 분명하게, 그리고 적극적으로 사용하는 일이 관찰되는 것을 알 수 있다. 자신이 용돈이 필요하거나 잘못된 일이 있다는 등의 부탁이 있을 때 높임법 사용방식의 변화가 나타나는 것이다. ‘해요체’ 등의 높임말을 쓰면 아버지가 대견하게 생각하여 기분이 좋아지고, 그 결과 자기의 부탁을 들어줄 가능성이 커지거나 잘못을 쉽게 용서하는 것이다. 따라서 의식적으로 높임법 방식을 평소보다 상향 조정하는 것이라 하겠다.

이런 식의 높임법 사용 경험은 앞서 설명한 높임법의 규범적 용법에 포함하지 않는다. 아이가 자신의 ‘특수한 목적’을 이루기 위한 ‘강한 의도성’을 바탕으로 한 능동적 언어 행위로 풀이할 수 있을 것이다. 이러한 높임법 사용은 규범적 용법과 구별되는 것이며, 바로 ‘전략적 용법’의 한 사례라 할 수 있다.

규범적 용법은 힘 요인이나 거리 요인 등의 사회적 요인에 따라 서로가 인정하는 방식으로 적절하게 높임법을 쓰는 것이기 때문에 특별한 하위 유형을 설정할 필요가 없으나, 전략적 용법은 화자의 목적에 따라 나타나는 몇 가지 뚜렷한 유형으로 나누어 한다. 전략적 용법은 다섯 가지 세부 전략이 있다. 수혜자 간절 전략, 지위 드러내기 전략, 지위 불일치 해소 전략, 정체성 바꾸기 전략, 거리 조정하기 전략⁵⁾ 등이 그것이다. 실제로 사용방식을 위해서 온라인에 나타난 대화나 글을 검토해서 제시한다.

수혜자 간절 전략이란 화자가 청자에 대한 대우 정도를 높임으로써 청자로부터 입은 정신적, 물질적 은혜에 고마움을 나타내거나, 그러한 은혜를 새롭

5) 이정복,(1998), pp.248-292

게 얻으려고 시도하는 목적이나 행동을 의미한다. 이는 (6)의 예에서 살펴볼 수 있다.

(7) 아침에 일어나서 지우가 그러더라고요

책 두 권 꺼내오더니

읽어주세요..

잠깐 판 짓 했더니 더 큰 소리로 읽어 주세요. 이러네요

뭔가 부탁 할 때는 존대말을 사용하는 지우님 귀여워서 힘들어도 해주게 되네요

(7)은 어린아이들의 수혜자 간절 전략 사용에 대한 예이다. 아이가 어머니에게 부탁할 때 ‘읽어주세요’라고 높임말을 말하였고, ‘뭔가 부탁할 때는 존대말을 사용하는’ 아이의 말을 어머니가 귀엽다고 소개하고 있다.

지위 불일치 해소 전략이란 대립적 지위 관계에 있는 화자와 청자가 상대방에 대한 대우 정도를 변화시킴으로써 관계를 안정성 있는 상태로 바꾸려고 시도하는 목적이나 행동을 의미한다. 이는 (8)의 예에서 살펴볼 수 있다.

(8) 제가 재수를 하는 바람에 대학교를 1년 늦게 갔더랬지요

그런데 같은 동기들이 언니라고 해주더라고요 고맙게도요...

말은 서로 편하게 하고 그랬어요... 저도 그게 편하구....

그런데 졸업하고 만나는 동기친구가 한명 있는데...

어느 날부터가 갑자기 ‘야’ ‘너’ 이렇게 저를 지칭하더라고요.....

‘너는 어떻게 생각해?’

‘너라면 어떻게 할 거야?’ 이런 식으로요...

학교 졸업하기 전에는 언니언니 하던 애가 갑자기 저에게 야, 너 라고 하니
까제가 속이 좁은 건지... 잘 적응이 안 되네요

(8)은 대학생들이 학번과 나이 요인이 일치하지 않은 상황에서 나타난 높임법 사용의 갈등을 보고한 것이다. 학교에 다니는 동안에는 나이가 적은 동기생들이 ‘언니’라고 불렀는데 졸업 후 한 동기생이 ‘너’라고 불러 제보자는 실

망하고 화가 났다. 문제의 동기생은 대학 다닐 때는 다른 사람들의 눈치 때문에 ‘언니’라고 하였지만, 졸업 후에는 한 살 차이밖에 나지 않는 동기생을윗사람으로 대우하고 싶지 않아서 의도적으로 호칭어를 바꾸었을 것이다. 나이 차이보다는 학년이 같은 점을 높임법 사용의 우선적 요인으로 적용하고자 지위 불일치 해소 전략을 기습적으로 사용하였다.

지위 드러내기 전략이란 상위자인 화자가 청자에 대한 대우 정도를 낮춤으로써 자신의 높은 지위를 드러내거나 강조를 표시하고, 최종적으로 청자의 태도 또는 행동의 변화를 유도하려고 시도하는 목적이나 행동을 의미한다. 이는 (8)의 예에서 살펴볼 수 있다.

(9) 요즘 들어선 존대말을 쓰는 어른들이 없어지고 선생님밖엔 없더라구요
선생님도 어른인데 왜 높임말을 쓰는지 이해가 안되네요?
다른 사람은 다 ‘너’ 아니면 ‘니가’ 아님 심한말로 ‘이 새끼가’ 이러는데
왜 그런 존댓말을 하죠?
규약이나 법은 아닐 것 같아서..
근데 화가 나서 갑자기 태도가 예사롭지 않게 변하고...
반말을 하시더라고요

(9)는 학교에서 교사가 학생들에게 높임말을 쓰는 것이 이해가 잘 안 된다고 하며〈네이버〉 묻고 답하기 게시판 올린 글이다. 어른들은 아이들에게 반말하고 호칭어 ‘너’나 ‘이 새끼’를 쓰는 데 비해 교사들이 높임말을 쓰는 것이 특별한 이유가 있는지를 물었다. 그러면서 교사들도 화가 나면 ‘갑자기 태도가 예사롭지 않게 변하고... 반말을 하시더라고요...’라고 적었다. 교사들이 평소에는 교육적 차원에서 학생들에게 높임말을 쓰다가도 학생들을 꾸짖는 등의 특정 상황에서는 ‘지위 드러내기’ 전략을 사용하여 반말을 쓰는 사실을 알 수 있다.

정체성 바꾸기 전략이란 둘 이상의 지위 질서에 소속된 화자가 청자에 대한 대우 정도를 변화시킴으로써 새로 바뀐 대화 상황에 유익한 정체성을 나타내려고 시도하는 목적이나 행동을 의미한다. 이는 (9)의 예에서 살펴볼 수

있다.

(10) 옥했는데 뒤에 차 많이 밀린 거 보고 화 풀어져버렸어...그래서 뒤돌아서 이
쯤에서 그만합시다..라고 반말하다 갑자기 존대말 하나까...바로 저도 죄송합
니다라고 사과를...ㅋㅋ

(10)에서 접촉 사고를 당한 두 사람이 반말로 싸우다가 화해하는 장면에
서 높임말로 돌아가고 있다. ‘이쯤에서 그만합시다’라고 높임말로 바꾸어 말
하자 상대방도 ‘죄송합니다’라고 사과했다고 한다. 싸울 때는 처음 보는 성인
이라는 거리 요인을 고려하지 않고 서로 반말로 힘겨루기를 하였지만 더 다
툴 필요가 없다고 판단한 후 낯선 성인들의 본래 관계로 돌아가 대칭적 높임
말을 쓰고 있다. 대화 상황의 변화에 따라 두 대화 참여자가 정체성을 바꾸고
높임법 사용 방식까지도 바꾸었다.

거리 조정하기 전략이란 화자가 청자에 대한 대우 정도를 변화시키거나
유표적인 높임법 방식을 사용함으로써 청자와 심리적 거리를 조정하려고 시
도하는 목적이나 행동을 의미한다. 이는 (10)의 예에서 살펴볼 수 있다.

(11) 우리 과장님 인사 이동하시는데 갑자기 나한테 존대말 하신다.

(11)은 같은 부서의 과장이 다른 부서로 이동하게 되면서 부서원에게 갑
자기 높임말을 쓰는 것으로 나온다. 과장이라는 힘 요인을 중심으로 평소에
높임말을 쓰지 않았을 것으로 보이는데, 이동하면서 이제는 다른 부서 소속이
되는 부하 직원에게 높임말을 쓰지 않으면 그만큼 아랫사람에게 뭔가를 챙겨
주어야 하는 부담이 있었을 것이지만 이제는 높임말을 사용함으로써 그러한 책
임에서도 벗어나겠다고 표현한 것으로 해석된다.

이 다섯 가지 전략을 정리하자면 다음 표와 같다.

전략	개념
1. 수혜자 간절 전략	화자가 청자에 대한 대우 정도를 높임으로써 청자로부터 입은 정신적, 물질적 은혜에 고마움을 나타내거나, 그러한 은혜를 새롭게 얻으려고 시도하는 목적이나 행동을 의미한다.
2. 지위 불일치 해소 전략	대립적 지위 관계에 있는 화자와 청자가 상대방에 대한 대우 정도를 변화시킴으로써 관계를 안정성 있는 상태로 바꾸려고 시도하는 목적이나 행동을 의미한다.
3. 지위 드러내기 전략	상위자인 화자가 청자에 대한 대우 정도를 낮춤으로써 자신의 높은 지위를 드러내거나 강조를 표시하고, 최종적으로 청자의 태도 또는 행동의 변화를 유도하려고 시도하는 목적이나 행동을 의미한다.
4. 정체성 바꾸기 전략	둘 이상의 지위 질서에 소속된 화자가 청자에 대한 대우 정도를 변화시킴으로써 새로 바뀐 대화 상황에 유익한 정체성을 나타내려고 시도하는 목적이나 행동을 의미한다.
5. 거리 조정하기 전략	화자가 청자에 대한 대우 정도를 변화시키거나 유표적인 높임법 방식을 사용함으로써 청자와 심리적 거리를 조정하려고 시도하는 목적이나 행동을 의미한다.

높임법 사용에서 규범적 용법과 전략적 용법은 분명하게 구분되거나 동떨어져 있는 것이 아니다. 규범적 용법을 쓰는 도중에 전략적 용법이 순간적으로 나타나기도 하고, 전략적 용법을 쓰면서도 규범적 용법을 기본적으로 의식한다. 두 가지가 서로 넘나들고 겹치며, 화자들의 의식에서 뒤섞여 뚜렷하게 구분이 되지 않기도 한다. 전략적 용법의 존재를 전제로 하는 것이고, 규범적 용법에는 언제나 변동과 이탈의 기능성이 담겨 있다.

앞서 언급했던 다섯 가지 전략은 일상생활에서 흔히 사용하는 전략이다. 3장에서 이 다섯 가지 전략을 기반으로 삼아 중국인 학습자들이 높임법의 전략적 사용 현황을 보고자 한다.

Ⅲ. 중국인 학습자의 높임법의 전략적 사용 현황

3.1 조사 방식

본 논문의 조사 대상은 한국에서 수학 공부하고 있으며, 이미 높임법 교육을 받아서 원하는 때에 높임법을 사용 할 수 있는 중국인 유학생이다. 따라서 학습 기간 최소 일 년 이상으로 중급 수준 이상의 중국인 유학생을 대상으로 하며, 조사 인원은 총 15명⁶⁾이다.

[표 2] 설문 조사 대상 정보

한국어 등급	중급		고급	
	3급	4급	5급	6급
인수(명)	1	4	6	4

본 논문에서는 설문조사를 두 가지로 나누어 시행했다.

설문 조자 I 는 높임법의 중요성, 높임법의 숙달도, 높임법의 난이도 또는 높임법의 어려운 원인 등 중심으로 중국인 학습자들이 높임법에 대한 인식 조사를 먼저 시행하였다. 설문 조자 I 의 문항 구성은 다음과 같다.

[표 3] 설문조사 I 의 문항 구성

설문 조사 양식

6) 15명 유학생은 한성대학교 재학 중에 유학생이다.

이 설문은 국어 교육학 전공 학생의 석사 학위 논문을 위한 설문입니다. 성실하고 진실한 답변이 더욱 질 높고 멋진 논문을 만드는 데 큰 도움이 될 것입니다. 열심히 작성해 주시기 바랍니다.

I

1. 아래 문제의 답안을 선택해 주세요.

(1) 한국어 높임법은 중요하다고 생각합니까? ()

- ① 중요하지 않다 ② 보통이다
③ 중요하다 ④ 매우 중요하다.

2. 높임법을 잘 사용 한다고 생각합니까? ()

- ① 잘 못 한다 ② 보통이다
③ 잘 사용한다 ④ 매우 잘 사용한다

3. 높임법이 어렵다고 생각합니까? ()

- ①어렵지 않다 ②보통이다
③조금 어렵다 ④매우 어렵다

4. 높임법이 어렵다고 생각한다면 원인이 무엇입니까? ()

- ①높임법의 문법 형태 ②높임법의 복잡한 체계
③높임법을 상황에 따른 사용방식 ④ 기타

설문조사 Ⅱ는 중국인 학습자가 높임법 사용의 어떤 전략을 사용하고 있는지를 파악하기 위해 설문조사를 시행하였다. 설문 조사Ⅱ의 문항 구성은 다음과 같다.

[표 4]설문조사 II의 문항 구성

II

5. 대화하는 사람에 따라 선택하십시오.

- A 하고 계세요? B 하세요? C 해요? D 해?
E 하고 계십니까? F 하십니까? G 합니까?

	하느냐?
①잘 모르는 학교의 선생님	
②잘 아는 학교의 선생님	
③자기보다 2살 많은 이성 선배	
④자기보다 2살 많은 이성 친한 선배	
⑤자기보다 2살 많은 동성 선배	
⑥자기보다 2살 많은 동성 친한 선배	
⑦안면만 있는 후배	
⑧친한 후배	
⑨가장 친한 친구	

6. 2살 많은 선배에게, 다음과 같은 상황에서 어떻게 말하는 것이 좋습니까?

①(평소에 경우)

- A 식사 하셨어요?
B 밥 먹었어요?
C 밥 먹었어?

②(부탁이 있을 때)

- A 이것 좀 도와주실 수 있으세요?
B 이것 좀 도와줄 수 있어요?
C 이것 좀 도와줄 수 있어?

③(짜울 때)

- A 이렇게 말하는 것도 너무하시네요!
B 이렇게 말하는 것도 너무해요!
C 이렇게 말하는 것도 너무하잖아!

④(사귄 때)

- A 식사 하셨어요?

B 밥 먹었어요?

C 밥 먹었어?

7. 일상생활에서 같은 사람에게 높임말의 사용을 바꾼 적이 있습니까?

A 없습니다 → 8번 문항으로 B 있습니다 → 9번 문항으로

8. 높임말의 사용을 바꾸고 싶다고 생각해 본 적이 있습니까?

A 없습니다 B 있습니다

8-1. 'B 있습니다'라고 답한 이유는 무엇인지 예를 들어 말해보세요.

9. 어떤 상황에서 높임말의 사용을 바꾸어 사용하였는지 예를 들어 말해보세요.

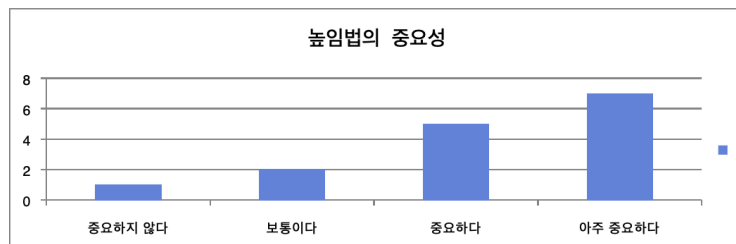
3.2 결과 분석

3.2.1 설문 조사 I의 결과 분석

설문 조사 I의 문항의 특징 따라 다음 네 가지를 정리해 보았다.

먼저 (1)번 문항인 ‘높임법은 중요하다고 생각합니까’에 대한 설문조사의 결과를 살펴보면 [표 5]와 같다.

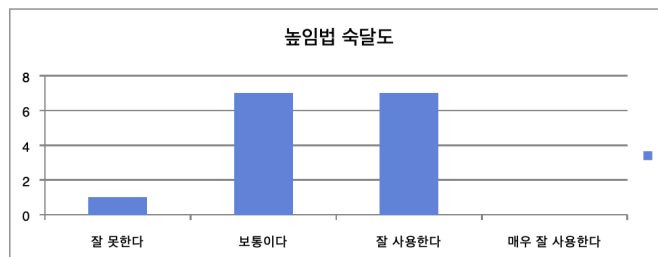
[표 5] 높임법의 중요성의 조사 결과



이를 살펴보면 높임법을 ‘매우 중요하다’라고 생각하는 학습자들이 7명이며 46%를 차지하고 있다. ‘중요하다’라고 생각하는 학습자는 5명이고 ‘보통이다’라고 생각하는 학습자는 2명이고 ‘매우 중요하지 않다’라고 생각하는 학습자는 1명이다. ‘중요하다’와 ‘매우 중요하다’라는 80%로 큰 비중을 차지하고 있다. ‘매우 중요하지 않다’ 6.67%에 불과하였다. 따라서 학습자들은 한국어 높임법의 중요성에 대해 인식하고 있다는 것을 볼 수 있다.

(2)번 문항인 ‘ 높임법을 잘 사용 한다고 생각합니까’에 대한 설문 조사의 결과를 살펴보면 [표 6]과 같다.

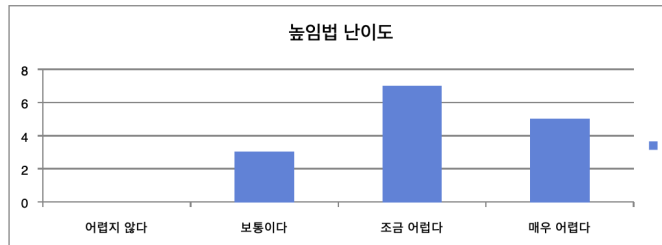
[표 6] 높임법의 숙달도에 대한 조사 결과



이를 살펴보면 중국인 학습자들은 15명 중의 7명은 높임법을 ‘잘 사용한다’라고 생각하고 7명은 ‘보통이다’라고 생각한 것을 볼 수 있다. ‘잘 사용한다’라고 생각하는 중국인 학습자는 7명으로 46.66%로 차지하고 있고 ‘보통이다’라고 생각하는 중국인 학습자도 46.66%로 이었다. ‘잘 못 한다’라고 생각하는 학습자가 1명으로 6.67%를 차지하고 있다. 이를 따라 학습자 중에 높임법을 사용하는 데에 능숙하지 않은 사람이 있다는 것을 볼 수 있다. ‘매우 잘 사용한다’라고 생각하는 학습자가 없는 것을 통해 학습자들이 높임법을 완전히 파악하고 편히 사용하지 못한다는 것을 볼 수 있다.

(3)번 문항인 ‘ 높임법이 어렵다고 생각합니까’에 대한 설문 조사의 결과를 살펴보면 [표 7]과 같다.

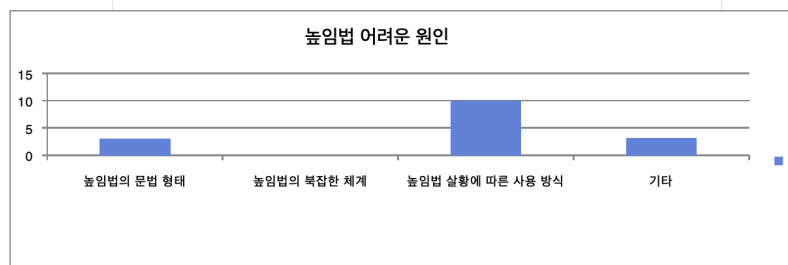
[표 7] 높임법의 난이도에 대한 조사 결과



이를 살펴보면 ‘조금 어렵다’라고 생각하는 학습자들이 7명이고 46.66%로 가장 높았다. ‘보통이다’라고 생각하는 학습자들이 3명이고 20%를 차지했다. ‘매우 어렵다’라고 생각하는 학습자가 5명이고 33.33%를 차지하고 있다. ‘어렵다’라고 생각하는 학습자는 총 12명으로 79.99%를 차지했다. 따라서 중국인 학습자가 한국어 높임법 사용의 어려움을 느끼고 있는 것을 볼 수 있다.

(4)번 문항인 ‘높임법이 어렵다고 생각한다면 원인이 무엇입니까’에 대한 설문 조사의 결과를 살펴보면 [표 8]과 같다.

[표 8] 높임법이 어려운 원인에 대한 조사 결과



이를 살펴보면 ‘높임법 상황에 따른 사용방식’이라고 생각하는 중국인 학습자가 10명으로 큰 비중인 66.68%를 차지하고 있다. 그리고 ‘높임법의 문법 형태’라고 생각하는 중국인 학습자가 3명이고 20%를 차지하고 있다. ‘기타’에서 높임법이 어렵다고 생각하는 중국인 학습자는 1명이고 구체적인 원인은

‘높임법을 일상생활에서 반복 연습할 기회가 많이 없음’이라고 대답하였다. 이를 통하여 중국인 학습자는 한국어 높임법 상황에 따른 사용 방식 즉 높임법의 전략적 사용에 대해서 어려움을 느끼고 있는 것을 확인할 수 있었다.

3.2.2 설문 조사 Ⅱ의 결과 분석

설문 조사 Ⅱ의 구체적인 결과는 다음과 같다.

(5)번 문항인 학습자들이 같은 상황에서 각각 청자가 다를 때 어떤 방식의 높임법을 사용하는지에 대한 조사 결과를 살펴보면 [표 9]와 같다.

[표 9] 5번 문항에 대한 조사 결과

	A	B	C	D	E	F	G
5-①	2	9	3		1		
5-②		12	3				
5-③		9	6				
5-④		8	7				
5-⑤		9	6				
5-⑥		8	7				
5-⑦			14	1			
5-⑧			7	8			
5-⑨				15			

①과 ②를 보면 ‘하세요’와 ‘해요’가 답안으로 높은 비율을 차지하고 있다. 대부분 학습자가 이렇게 선택하는 이유는 ‘선생님에게 정중하게 대우하려고’라고 말한다. 마찬가지로, ③-⑥도 선배를 존중하기 위해 ‘하세요’와 ‘해요’를 사용하는 것이라고 답했다. 그리고 ⑦과 ⑧을 보면 후배에게 말을 해도 상당수가 ‘해요’를 쓴다. 마지막으로 ⑨를 보면 가장 친한 친구에게 100% 학습자가 다 ‘해체’를 선택했다.

(6)번 문항인 같은 청자에게 다른 상황에서 어떤 방식의 높임법을 사용하는지에 대한 설문의 결과를 살펴보면 [표 10]과 같다.

[표 10] 6번 문항에 대한 조사 결과

	A	B	C
6-①		15	
6-②	5	10	
6-③	3	12	
6-④			15

이를 살펴보면 ①의 평소에 경우는 다 ‘해요’라고 쓰고 ②와 같이 부탁이 있을 때는 5명 학습자가 높임의 형태소 ‘-시-’를 붙이는 높임 표현을 쓴다고 대답했다. 학습자가 그렇게 쓰는 이유는 상대방의 기분이 좋게 만들기 때문이라고 했다. ③에서는 3명의 학습자가 높임을 나타내는 선어말어미인 ‘-시-’를 붙인 높임 표현을 쓴다고 대답을 했다. 그렇게 쓰는 이유는 높임법 사용이 상대방과 거리감을 두기 위해서 쓰는 것이다. ④의 경우 학습자들은 모두 ‘해체’를 쓴다고 답했는데 그 이유는 연인 사이에는 높임 표현이 필요 없다고 생각하기 때문이다.

(7)-(9)번 문항인 ‘일상생활에서 같은 사람에게 높임말의 사용을 바꾼 적이 있습니까?’에 대한 설문조사의 결과를 살펴보면 [표 11]과 같다.

[표 11] 7-9번 문항에 대한 조사 결과

7. 일상생활에서 같은 사람에게 높임말의 사용을 바꾼 적이 있습니까?	A없습니다	B있습니다
	10	5
8. 높임말의 사용을 바꾸고 싶다고 생각해 본 적이 있습니까?	A없습니다	B있습니다
	7	3
9. 어떤 상황에서 높임말의 사용을 바꾸어 사용하였는지 예를 들어 말해보세요.	학생1: “편의점에서 일했을 때, 어느 날에 어떤 손님이 일부로 트집을 잡았는데, 반말로 일을 시키고, ‘알바생...’, ‘알바생...’이라는 호칭어로 저를 불어요. 그래서 저는 화를 내서 ‘알바생 사람이 아니야?’라고 반격했어요.”	

	학생2: “저는 친한 중국인 유학생 선배 있어요, 보통 우리 끼리 높임말을 안 쓰거든요, 그런데 제 동기가 와서 저희 셋이 있을 때, 제 동기가 선배한테 높임말을 쓰니까 저도 이때 선배한테 높임말을 써요.”
	학생3: “저는 이전에 모르는 사람과 싸웠는데, 그 사람이 존댓말 쓰다가 반말을 쓰더라고요. 그래서 저도 존댓말과 반말을 섞어서 방식으로 말을 했다.”
	학생4: “제 남자친구가 맛있는 거 싸달라고 할 때, ‘오 빠, 이것을 싸주세요’라고 해요.”
	학생5: “저와 친구는 수업시간에 높임말을 쓰고, 평소에 반말을 해요”

‘A 없습니다’라고 답한 사람은 10명이며 66.67%를 차지했고 ‘B 있습니다’라고 답한 사람은 5명이며 33.33%를 차지했다. 8번은 7번 질문 중에 ‘A 없습니다’라고 답한 학습자에게만 ‘높임말의 사용을 바꾸고 싶다고 생각해 본 적이 있습니까?’란 질문을 한 것이다. ‘A 없습니다’라고 답한 사람은 7명이며 70%를 차지했고 ‘B 있습니다’라고 답한 사람은 3명으로 30%를 차지했다. 9번은 7번 질문 중에 ‘B 있습니다’라고 답안을 하는 학습자에게 ‘어떤 상황에서 높임말의 사용을 바꾸어 사용하였는지 예를 들어 말해보세요’의 답이다.

설문 조사Ⅱ의 결과 분석은 정리해 보면 다음과 같다.

설문조사Ⅱ의 결과 따라 중국인 학습자들이 2장에서 나열한 다섯 가지 세부전략 사용 여부를 확인해 볼 수 있다. [표 12]를 보면 이 다섯 가지 전략을 다 사용하고 있는 것을 볼 수 있다.

[표 12]설문 조사 Ⅱ의 결과 분석

다섯 가지 세부 전략	사용 현황
1. 수혜자 간절 전략	✓
2. 지위 불이치 해소 전략	✓
3. 지위 드러내기 전략	✓
4. 정체성 바꾸기 전략	✓
5. 거리 조정하기 전략	✓

6-①과 6-②의 결과를 보면 부탁이 있을 때 평소보다 더 높임 표현 ‘-시-’를 쓰고, 이것이 ‘수혜자 간절 전략’ 사용하는 것이다. 6-④번 보면 선배가 남자(여자)친구의 위치에 놓이게 높임 표현을 쓰지 않는 것인데 ‘지위 불일치 해소’ 전략을 사용하는 것이다. 9번의 학생5가 친구와 수업 시간에 높임말을 쓰고, 평소에 반말을 쓰는 것은 ‘정체성 바꾸기 전략’ 사용하는 것이다. 6-③를 보면 선배와 싸울 때 ‘너무 하시네요!’라고 평소보다 더 높임 표현을 써서 상대방에게 떨어진 느낌이 들도록 하는 것이 ‘거리 조정하기 전략’이다.

다만 중국인 학습자들이 이 다섯 가지 전략 외에 또 다른 전략을 사용하는 것을 볼 수 있다. 구체적인 분석은 다음과 같다.

5-①부터 5-⑧까지, 또는 6-①부터 6-③까지의 조사 결과를 통해 학습자들이 상대방을 정중하게 대우하거나, 존중하기 위해 또는 상대방과의 관계를 유지하기 위해서 보통 다 높임 표현을 쓰고, 싸울 때나 화를 내려는 상황까지도 낮춤 표현을 거의 쓰지 않는다는 것을 확인할 수 있었다. 이것을 정리해보자면 ‘높은 대우 전략’이라 할 수 있다. 이는 상대방과 의사소통을 더 원활하게 진행하기 위해서 의식적으로 사용하는 방식이다.

5-⑧과 5-⑨의 결과를 같이 보면 친한 후배에게 답변자의 46.66%에 해당하는 7명의 학습자가 ‘해요체’를 쓴다고 하였다. 그런데 친한 친구에게는 15명의 학습자 모두가 ‘해체’를 쓴다고 답하였다. 이를 살펴보면 학습자들이 의사소통 관계에서 친밀성을 중요하게 생각하고 있다는 것을 알 수 있다. 그 ‘친구’의 나이나 신분 지위를 고려하지 않고 자기와 친구의 친밀도가 일정 부분 이상이면 반말을 한다고 하였다. 6-④도 마찬가지로 ‘선배’가 연인이 되면 서로 간에 매우 친밀한 관계가 되기 때문에 선배에게 반말을 할 수 있다고 하였다. 학습자들이 어떤 사람한테 친한 의도를 나타내고 싶을 때 반말을 사용하는 것을 확인할 수 있었다. 이것은 ‘친밀도 나타내기 전략’이라 할 수 있다. 다만 일상생활에서 이 전략을 잘 쓰지 못하는 상황도 있다. 예를 들어서 어떤 학습자들은 스스로 상대방과 관계를 좋다고 생각하고 아무 생각 없이 반말하기도 하고 심지어 이따금 선생님께 반말하는 어색한 일도 있다.

7번의 결과를 보면 학습자들이 대부분이 높임말의 사용을 바꾼 적이 없고 8번의 결과까지 같이 보면 상당수 학습자가 높임말의 사용을 바꾸고 싶다고

생각해 본 적도 없음을 확인할 수 있다. 그 원인은 두 가지일 것이다. 하나는 학습자 본인이 청자에 대한 높임법의 사용방식을 틀릴 수도 있다고 생각하거나, 그로 인해 청자를 불편하게 만들 것으로 생각하기 때문이다. 또 하나는 높임법의 사용을 소홀히 하고 신경을 쓰지 않기 때문이다.

9번의 결과를 보면 학생1은 상대방이 먼저 반말을 쓰고 그다음에 자기도 반말을 썼다고 답했다. 학생2는 대화할 때 제삼자(동기)가 대화에 참여할 때 자기도 동기처럼 높임말을 쓰게 된다고 답했다. 학생2는 높임말을 안 쓰면 뭔가 이상하다는 느낌이 들기 때문이라고 답했다. 학생3은 싸우는 상대방이 높임말과 반말을 같이 쓰기 때문에 자기도 그런 방식을 선택했다고 한다. 이를 분석해 보면 학습자가 의식적으로 대화 참여자의 말하는 방식을 모방하는 것을 확인할 수 있다. 상대방의 태도 때문에 상황에 따라서 높임법의 사용 방식을 바꾼 것이다. 이것은 ‘모방전략’이라고 할 수 있다. 학습자들이 자기가 대화에 더 잘 참여할 수 있도록 혹은 청자에게 자신이 느낀 똑같은 감정을 전달해 주기 위해서 사용하는 방식이다.

정리 하자면 다음 [표 13]과 같다.

[표 13] 중국인 학습자 높임법의 사용 전략

1.높은 대우 전략: 학습자들이 상대방을 정중하게 대우하거나, 존중하기 위해 또는 상대방과의 관계를 유지하기 위해서 보통 높임 표현을 쓰는 것이다.
2.친밀도 나타내기 전략: 어떤 사람에게 친하게 지내고 싶은 의도를 전달하고 싶을 때 ‘친밀성’을 제외한 기타 요소를 고려하지 않고 일부러 반말을 사용하는 것을 말한다.
3.모방전략: 학습자가 의식적으로 상대방의 말하는 방식을 모방하는 것이다. 자기가 대화에 더 참여할 수 있도록 하고 청자에게 자신이 느낀 감정을 똑같이 전달하기 위해서 사용하는 전략이다.

이 장에서는 설문조사를 통하여 중국인 학습자들이 높임법의 사용에 어떠한 전략을 사용하고 있는지를 검토했다. 결과적으로 선행 연구에서 밝힌 다섯 가지에 세 가지가 추가된 모습을 살펴볼 수 있다.

여덟 가지 전략을 다음과 같다.

- (1) 수혜자 간절 전략
- (2) 지위 불일치 해소 전략
- (3) 지위 드러내기 전략
- (4) 정체성 바꾸기 전략
- (5) 거리 조정하기 전략
- (6) 높은 대우 전략
- (7) 친밀도 나타내기 전략
- (8) 모방전략

IV 맺음말

높임법은 일상생활에서 중요한 역할을 한다. 일반 대화 상황에서 높임법은 대화 참여자들의 힘과 거리 관계에 따라 그 상호 작용에 따라 자연스럽게 쓰인다. 다만 일상생활에서 높임법의 사용은 단지 하나의 답이나 규칙만으로 쓰이는 것이 아니라 화자가 의도를 가지고 주관적으로 높임법의 사용방식을 바꿀 수도 있고 이러한 일이 꽤 많이 일어난다. 특히 제2언어 학습자들이 높임법에 대한 지식을 배운 후에 하나의 고정된 규칙만을 준수하는 것 즉, 높임법의 규범적 용법 사용만으로는 원활한 의사소통이 어려울 수밖에 없다. 따라서 이 연구는 높임법의 전략적 용법을 소개하며 중국인 학습자가 높임법을 사용할 때 어떤 전략을 사용하는지를 검토해서 중국인 학습자가 높임법에 대해 이해하고 높임법을 올바르게 사용할 수 있도록 돕는 것에 의미가 있다.

1장에서는 연구 목적과 필요성 제시했다. 규범적 높임법에 대한 연구, 사회언어학적으로 접근한 높임법 전략적 사용에 관한 연구 또는 중국인 학습자 중심으로 되는 연구를 살펴보았다.

2장에서는 규범적 용법의 개념, 높임법의 사용에 미치는 사회적 요인들에 대해 작성했다. 또한, 전략적 용법의 개념, 전략적 용법의 6가지 세부전략에 대해 검토했다.

3장에서는 15명의 중국인 학습자를 대상으로 설문조사를 실시하였고 정보를 수집했다. 그리고 조사 결과를 분석하여 그 결과를 기술하였다. 설문조사 I을 통하여 학습자들이 보통 높임법에 관해 관심이 있음을 알 수 있었지만, 일상적인 일상적인 상황에서의 높임법의 전략적 사용에는 어려움을 겪고 있음을 밝힐 수 있었다. 설문조사 II를 통해서 중국인 학습자가 2장에서 언급한 높임법의 다섯 가지 전략적 용법 외에 3가지 전략을 사용함을 확인할 수 있었다.

첫 번째는 높은 대우 전략으로 학습자들이 상대방을 정중하게 대우하거나, 존중하기 위해 또는 상대방과의 관계를 유지하기 위해서 보통 높임 표현을 쓰는 것이다.

두 번째는 친밀도 나타내기 전략으로 학습자가 어떤 사람에게 친하게 지

내고 싶은 의도를 전달하고 싶을 때 ‘친밀성’을 제외한 기타 요소를 고려하지 않고 일부러 반말을 사용하는 것을 말한다.

세 번째는 모방전략으로 학습자가 의식적으로 상대방의 말하는 방식을 모방하는 것이다. 자기가 대화에 더 참여할 수 있도록 하고 청자에게 자신이 느낀 감정을 똑같이 전달하기 위해서 사용하는 전략이다.

이 연구는 중국인 학습자를 중심으로 높임법이 상황에 따라 어떤 식으로 전략적 사용으로까지 이어졌는지를 조사하고 그에 대한 분석을 시도했다. 연구를 통하여 중국인 학습자가 높임법의 전략적 용법 이해 정도를 확인하고 밝혀진 것보다 더 많은 전략을 사용함을 확인할 수 있었다. 이 연구를 바탕으로 앞으로 중국인 학습자를 위한 높임법 사용에 관한 후속 연구가 더욱 활발하게 이루어지기를 기대해 본다.

참고문헌

- 김혜숙(1985), 『현대국어의 사회 어학적 연구』, 태학사.
- 서덕현(1996), 『경어법과 국어 교육 연구』, 국학 자료원.
- 서정수(1984), 『존대법의 연구』, 한신 문화사.
- 이익섭(2000), 『국어 문법론 강의』, 學研社.
- 이정복(2002), 『국어 경어법과 사회언어학』, 월인.
- 이정복(2008), 『한국어 경어법, 힘과 거리의 미학』, 소통.
- 이정복(2012), 『한국어 경어법과의 기능과 사용 원리』, 소통.
- 이주행(2017), 『외국어로서의 한국어 문법 교육론』, 보고서.
- 한길(2002), 『현대 우리말의 높임법 연구』, 열락.
- 이익섭(1974), 『국어 경어법(敬語法)의 체계화 문제』, 국어학회, 국어학 Vol.2 39-64쪽.
- 허응(1961), 『15세기 국어의 존대법과 그 변천』, 한글학회, 한글 Vol. 128, 5-62쪽.
- 김모란(2019), 『전략적 사용 중심의 높임법 교수 · 학습 연구』, 인천대학교 대학원 석사학위논문.
- 김병홍(1987), 『현대국어 높임법 연구』, 동아대학교 대학원 석사학위논문.
- 성기철(1985), 『현대국어 대우법 연구』, 서울대학교 대학원 박사학위논문.
- 우패강(2013), 『한국어 경어법 교육 방안 연구』, 수원대학교 대학원 석사학위논문.
- 이리(2009), 『中國語 學習者를 위한 韓國語 敬語法의 教育 方案에 관한 研究』, 중앙대학교 대학원 석사학위논문.
- 이정복(1998), 『국어 경어법 사용의 전략적 특성』, 서울대학교 대학원 박사학위논문.
- 이해림(2010), 『한국어 교재의 경어법 연구』, 청주대학교 대학원 석사학위논문.

한금원(2014), 『한국어 경어법의 교육 비교연구』, 호서대학교 대학원 박사학위논문.

Li,Yan(2020), 『중국인 학습자를 위한 한국어 사회호칭어 사용 양상 연구』 연세대학교 대학원 석사학위논문.

Wang,Mengwan(2020), 『사회적 변인별 상대높임법의 사용 양상: 모어화자와 중국인 학습자의 비교를 중심으로』 연세대학교 대학원 석사학위논문.

ABSTRACT

A study of strategic use of Korean honorifics for chinese learners

Jiao, Li Yun

Major in Korean Language &
Literature

Dept. of Korean Language
Education

The Graduate School of

Hansung University

The strategic use of Korean honorifics plays an important role in everyday life. In general conversation situations, the strategic use of Korean honorifics method is naturally used by its interaction depending on the power and distance relationship of the dialogue participants. However, the use of the strategic use of Korean honorifics method in everyday life is not only used as a single answer or rule, but quite often the speaker changes the way the strategic use of Korean honorifics method is used subjectively with intentions. In particular, it is difficult for second language learners to communicate smoothly by following only one fixed rule after learning the knowledge of escalation, by using the normative usage of higher grammar alone. Therefore, this study is meaningful in introducing strategic uses of the elevations method and reviewing what strategies Chinese learners use when using the elevations method to help Chinese learners understand the elevations and use them correctly.