

영화를 활용한 명시적 영어 거절 화행 학습에 대한 연구

김혜정

(국민대)

Kim, Hye Jeong. (2016). A study of an explicit learning of the refusal speech act using a movie. *The Linguistic Association of Korea Journal*, 24(1), 71-94. The aim of this study is to prove the effectiveness of an explicit learning of the refusal speech act using a movie. This study suggests a class procedure which emphasizes a cognitive awareness of refusal strategies. Using movie clips they are introduced and analyzed in a different context: direct refusal such as 'no', 'I can't', 'I won't'(direct strategy), explanation of reason and statement of an alternative, expression of positive feeling and gratitude, avoidance, question(indirect strategy). Three college students participated in this case study and they performed role play and dictation activities to recognize refusal speech act and internalize some refusal semantic formulas related to refusal strategy. A way of assessment is suggested with discourse completion test, cloze test, open-ended questionnaire. The results show that explicit learning is helpful in recognizing refusal speech act and that students gradually develop an awareness of how different refusal strategies are used in a specific situation. Especially the result of open-ended questionnaire suggests that the use of a movie, which provides different context, has a positive effect in learning refusal semantic formulas. A pragmatic implicature is that a further study needs to be performed to fill a gap between the strategy and semantic formula.

주제어(Key Words): 거절 화행(refusal speech act), 직접 전략(direct strategy), 간접 전략(indirect strategy), 영화(movie), 거절 의미 표현(refusal semantic formula)

1. 서론

의사소통 능력의 강조로 문법적, 담화 능력과 더불어 화용적 능력에 대한 관심이 대두된 것은 사실이지만 아직까지는 화용적 능력의 증진에 대한 연구는 소홀한 편이다(이명희, 2010). 특정한 상황에서 화자는 문법적으로 올바른 언어 형태를 사용할 줄 알아야 할 뿐만

아니라 사회 문화적 규칙에 어긋나지 않게 그 상황에 적절한 발화를 할 줄 아는 화용적 능력을 갖추어야 한다. 발화된 문장이 전달하는 의미와 화자가 전달하고자 한 전제나 메시지 사이에는 커다란 공백이 존재하게 되는데, 이 공백을 메우기 위해서는 화용적 능력이 필요하게 되는 것이다. 이런 이유로 Huang(2007)은 화용론의 정의를 언어 사용에 따라 달라지는 의미에 대한 체계적인 연구라고 언급한 바 있다. Bardovi-Harlig(1992)은 문화적 배경이나 사회적 규칙의 미묘한 차이로 인해 제 2언어 학습자가 목표어의 화용적 능력을 습득하는 것은 결코 쉽지 않다고 밝힌 바 있다. 이에 따라 학습자의 모국어와 제 2언어 간의 화행의 차이를 비교하는 교차 문화 연구들이 활발히 진행되었는데, 화용적 능력이나 화행 발달을 포함한 연구는 모국어 화자와 목표어 화자간의 “화행 발화 양상”의 차이를 밝히거나 두 집단 화자에 의해 발화된 화행 양상을 기술하는데 주력하고 있다(이해영, 2009: 204).

거절 화행에 대한 연구도 위에서 밝힌 교차 문화 연구와 그 맥락을 같이 한다. 거절 화행이란 상대방의 요청이나 부탁, 초대, 제안 등을 거절하거나 거부하는 행동으로 문화적 지식이 부족하거나 화용적 문맥을 고려하지 않을 경우 자칫 상대방의 체면을 깎거나 기분을 상하게 할 수 있으므로 거절 화행에 대한 학습은 필요한 일이라 판단된다. 그러나 지금까지의 많은 연구는 모국어 화자와 목표어 화자의 거절 화행 양상을 밝히거나 두 집단 간 큰 차이를 보이는 거절 화행의 전략을 밝히는 연구 경향을 보인다. 서로 다른 문화적 배경을 지닌 두 집단 간 보여지는 거절 화행의 차이를 기술하는 것도 중요하지만 목표어 거절 화행을 학습자들에게 어떻게 효율적으로 교수하고 학습시킬 것인가도 중요한 문제이다. 친밀한 관계의 외국인 친구가 곤란한 부탁을 하였을 때 No, I can't 라고 언어적으로 표현할 줄 안다고 해서 대화가 쉽게 이어지는 것은 아니다. 물론 No, I can't 라는 명확한 표현만으로 화자의 거절 의사는 분명히 전달되겠지만, 화자와 상대방과의 사회적 관계와 상대방의 감정 등을 고려하면 그리 쉬운 일 만은 아니다. 상대방의 초청을 거절할 때 No 라는 직접 거절보다는 I'd love to, but I have an appointment 로 표현한다면 한결 부드럽게 거절 의사가 전달될 수 있다. 거부의 표시를 전달할 때 상대방의 체면을 최대한 살리고 기분을 덜 상하게 하는 전략들을 선택하여 그에 알맞은 표현을 적절하게 사용할 줄 알아야 한다.

거절 화행을 수행하는 것은 고도의 의사소통 능력을 요하는 일이므로 생각보다 복잡하고 정교한 일이다. 대화 참여자들과 그들의 관계, 대화 주제 등에 따라 거절 화행이 전달하는 다양한 기능을 학습시킬 필요가 있으며 사회 문화적 상황 속에서 자주 사용되는 거절 전략과 거절할 경우의 언어 특성 등을 파악할 필요가 있다. 따라서 본 연구에서는 상황과 문맥을 고려할 수 있는 영화를 활용하여 영화 속 다양한 상황에서 어떤 거절 전략들이 사용되는지를 분석하고자 한다. 영화 장면 속 거절 화행과 전략들을 분석하고 이에 대한 의식적 자각과 교수자 주도의 명시적 학습을 강조하고자 하며 이것이 거절 화행 전략을 익히는데 효율적일 수 있는가를 밝히고자 한다. 이를 위해 본 연구는 대학생 3명을 대상으로 사례연구를 시행하였고 미국 영화 *뉴욕은 언제나 사랑 중*(The accidental husband, Dunne, 2008)을 교재로

활용하여 의식적 자각을 강조하는 명시적 학습을 구성하였으며 이를 통한 명시적 거절 화행 학습의 가능성과 그 효과를 분석하고자 한다.

2. 문헌 연구

의사소통 능력이 증시되면서 더불어 화용적 능력에 대한 관심도 증가하게 되었다. 이런 관심 증가의 추세에 발맞추어 1990년대부터 화용적 능력에 대한 연구는 활발히 진행되어 왔다. 화용적 능력의 발현이라는 것이 문화적 차이에서 기인하거나 암묵적인 사회적 규칙에 대한 무지에게 기인하는 경우가 많이 발견됨에 따라 두 집단 문화의 화용적 규칙을 규명하고 그 차이를 밝히는 연구가 많이 진행되었다(이혜영, 2009). 예를 들면 미국인 화자들은 거절하는 상황에서 개인의 주관적인 이유를 제시하는 경향이 있는 반면 한국인 화자들은 객관적 이유를 제시하는 경향이 있다는 식이다.

거절 화행에 대한 교차 문화 연구는 매우 활발히 진행되어 오고 있다. Wannaruk(2008)는 영어 원어민 화자들과 타이 학습자들 간의 거절 양상을 조사하였고 타이 학습자들의 거절할 줄 아는 능력을 언어 능력과 연관 지어 연구하였다. 영어 능력이 낮은 학습자들일수록 목표 언어에 대한 화용적 지식이 부족한 관계로 목표어를 모국어로 번역하여 적용하고자 하는 경향이 높았다고 보고하였다. Al-Kahtani(2005)은 영어를 사용하지만 문화적 배경이 서로 다른 세 그룹, 아랍인, 미국인, 일본인들의 거절 양상을 비교하였다. 세 집단은 많은 상황에서 거절을 양성해 내는 방식이 다르며 이는 화용적 지식의 차이에 기인한 것으로 판단하고 제 2 언어 교수자들은 학습자들이 의사소통적 실수를 피하고 원어민 화자와의 상호작용을 잘 이루어내기 위해서 화용적 능력을 증진시킬 필요가 있음을 강조하였다.

Beebe, Takahashi와 Uliss-Weltz(1990)는 20명의 일본어 화자와 20명의 미국인 화자가 상위, 동등, 하위의 관계에서 사용하는 화용적 지식을 연구하였는데, 요청을 거절해야 하는 상황에서 미국인들은 간접 화법 전략을 사용하였고 반면 일본인들은 상대방과의 지위 관계에 따라 다른 전략을 사용한다는 것을 밝혔다. 상대방과의 지위 관계가 거절 전략의 사용과 기능에 영향을 미친다고 주장하였다. Al-Eryani(2007)은 예멘의 학습자들과 영어 미국인 화자들 간의 거절 양상을 조사하였고 두 집단 간의 비교 문화적 변수가 작용함을 밝혀냈다. 예멘 화자들은 거절할 때 이유와 설명을 제시하여 덜 직접적으로 자신의 거절 의사를 전달하는 경향이 있고 영어를 제2 언어로 학습하는 예멘 학습자들일수록 목표언어로 거절할 경우 목표 언어의 문화적 배경과 그 나라 언어 규칙을 지키고자 한다는 것을 밝혔다. 이를 통해 목표 언어로 거절해야 하는 상황에서 사용되는 언어 표현이나 언어 규칙을 명시적으로 학습시킬 필요가 있다는 주장이 강하게 뒷받침된다.

이외에도 거절 화행에 대한 다양한 교차 문화 연구가 이루어졌는데, Felix-Brasdefer(2008)

는 멕시코인과 도미니카인들 간의 거절 양상을 연구하였고 그들 간의 거절 양상 조사에서 멕시코인들은 간접 거절과 완화어를 자주 사용하는 반면 도미니카인들은 완화되지 않은 더 직접적인 거절을 한다고 밝혔다. Al-Issa(2003)은 요르단 EFL 화자들의 거절 화행을 연구하였고 아랍어에서 영어로의 화용적 전이가 거절 양상에 존재하게 된다면 그 원인이 무엇인지를 규명하고자 하였다. 많은 경우 요르단 EFL 학습자들은 모국어와 자기 나라의 문화에 영향을 받았으며 아랍인들이 서부 사회와 관계를 맺고 있는 정치적 요소, 종교적 신념, 영어를 학습하는 목적과 영어 사용 환경으로 부족한 노출 등의 요소가 거절 양상에 영향을 미친다고 밝혔다. Mohammad, Alireza와 Shirin(2013)은 페르시아인과 영어권 화자 간의 거절 표현 차이를, Chang(2009)은 거절 상황에서 영어를 배우는 중국어 학습자들이 보이는 화용적 전이를 연구하였고, Qadoury(2011)은 이라크 화자들과 영어 화자들간의 거절 전략을 연구하였다. Genc와 Tekyildiz(2009)는 영어를 학습하는 터키 학습자들 중 도시에 거주하는 학습자들과 시골에 거주하는 학습자들 간의 거절 전략의 유사점과 차이점을 연구하였고 지역적 차이는 거절 전략의 사용에 큰 변수가 되지 않으며 오히려 상대방의 지위가 어떤 거절 전략을 선택할지에 중요한 변수로 작용함을 밝혀냈다. Hong(2011)은 중국어 원어민 화자와 비원어민 화자간의 거절 전략을 실험하였고 두 집단이 사용한 거절 전략과 그 사용 빈도수는 다르다 하더라도 전반적으로 사과와 설명하는 전략을 선호하였다고 결론지었다. 또한 두 집단 간 거절 양상의 차이는 중국 언어에 대한 문화적 지식의 부족 때문인 것으로 주장하였다. Kathir(2015)는 요청이나 부탁을 거절할 때 말레이시아 대학의 교육 종사자들이 선호하는 거절 전략을 조사하였고 거절을 해야 하는 상황에서 적절한 전략을 사용하기 위해서는 문화가 중요한 역할을 한다는 것을 인지해야 한다고 주장하였다.

한국인 화자와 영어권 화자와의 화행 발현 양상에 대한 연구도 화용론의 문화 간 비교 대조의 연구 방향과 비슷한 경향을 보인다. Jung과 Kim(2008)의 연구에 의하면 사회적 지위가 높은 사람을 거절해야 하는 상황에서 영어 원어민 화자들은 직접 전략을 구사하는 반면 제 2언어로 영어를 배우는 한국인 학생들은 후회나 사과를 나타내는 전략을 선호하였다. 또한 영어 원어민 화자들은 한국 학생들보다 회피 전략의 사용이 더 빈번하였으며, 한국인 학습자들은 회피를 하기 위해 질문 전략을 선호하였다고 밝혔다. Kwon(2004)는 한국에 거주하는 40명의 한국인 화자들과 미국에 거주하는 37명의 미국인 화자들의 거절 양상을 조사하였다. 두 집단 모두 유사한 범주의 거절 전략을 구사하였지만 상대방과의 관계에 따라 거절 내용과 빈도수가 차이가 있음을 밝혔다. 한국인 화자들은 미국인 화자들보다 직접 거절 전략을 사용하는데 주저하는 경향이 있으며 그 빈도수도 훨씬 낮으며 거절하기 전에 휴지(pause filler)를 보이거나 사과를 먼저 하는 빈도수가 높았다고 밝혔다. 그에 따르면 미국인 화자들은 상대방이 제시한 요청에 대해 먼저 긍정적 의견이나 감사한 마음을 자주 표현하는 반면 한국인 화자들은 상위자를 거절해야 할 때 완곡하게 표현하는 접근법(mitigating approach)을 자주 사용하였다. 또한 영어를 학습하는 한국인 화자들은 원어민과의 대화에서

거절해야 하는 상황에서 모국어의 문화적 규칙을 사용하는 경향이 있었고 이는 화용적 실패의 원인이 된다고 밝혔다.

화행에 대한 다양한 연구는 일반 텍스트 교재를 활용한 연구가 많은데 목표어의 상황과 맥락이 동시에 제공되는 영화 장면들을 활용할 필요가 있음을 강조한 연구도 있다. 임선미와 한종임(2006)은 지금까지의 연구는 일반 텍스트의 활용에 중점을 두었지 영화와 같은 자료의 활용에 대한 화행 연구는 드물었다고 주장하며, 영화자료를 활용하기 위해서는 “영어 화행에 대한 도입→의식상승(awareness-raising stage)→명시적 교수→역할극→정리의 5단계”를 제안하였다(p. 196). 이는 본 연구에서 거절 화행 연구에 영화를 활용한 것과 그 맥락을 같이 한다 할 수 있겠다. Min & Lee(2013)은 한국인 화자 20명과 영어권 화자 20명을 대상으로 그들의 거절 양상의 차이를 연구하여 EFL 환경에서의 화용적 교육에 시사점을 던졌다. Kim(1998)은 우리나라 대학생 78명을 대상으로 화행 지도의 교수 효과를 연구하였는데 EFL 환경의 우리나라 학습자들에게 화행의 명시적 지도는 필수적이라고 주장하였다. Bardovi-Harlig, Hartford, Mahan-Taylor, Morgan과 Reynolds(1991), 그리고 Cohen(1996)이나 Judd(1999)은 목표어 화행에 대한 자각을 강조하였고, 목표어 화행을 교수하는 구체적인 수업 절차를 제시하기도 하였다. 따라서 영상 자료를 활용한 명시적 학습과 그 효율성에 대한 연구는 현재의 화행 연구의 추세에 발맞추어 매우 타당성 있는 연구라 사료된다.

3. 연구 설계

3.1 사례연구 피험자 및 교재

본 연구는 사례 연구로서 2015년 9월부터 11월 말까지 8주간 시행되었고 일주일에 두 번, 한 번의 수업에서 60분이 소요되었다. 본 연구에는 세 명의 피험자들이 참여했고 서울 4년제 대학의 재학생들로서 이들을 임의로 A, B, C로 정하기로 한다. A는 경영학부 1학년 여학생으로서 영어 공부에 대한 관심이 높으며 특히 영화를 활용한 영어 학습에 매우 높은 흥미를 보였다. B는 2학년 신소재 공학부 남학생이며 영어 학습의 필요성을 크게 생각하고 있었다. 졸업 후 사회에 나갈 때 영어가 필요하기 때문에 영어를 공부해야 한다고 생각하고 있으며 교양 수업에서 영어와 관련된 과목은 모두 수강할 계획을 지니고 있었다. 마지막으로 C는 컴퓨터공학부 1학년 남학생으로 영어 공부에 대한 동기 부여가 가장 높았던 학습자로, 졸업 후 진로를 위해 영어를 무조건 공부해야 한다는 외적 동기가 확실히 부여된 학생이었다. 피험자들은 모두 영어 학습에 대한 동기와 의지가 확실하였다는 점에서 공통적이었다. 또한 세 명 모두 해외 경험이 없으며, 대학 입학 후 따로 영어 관련 어학 기관을 다닌 적이 없으며

외국인과의 대화는 대학의 회화 수업이 다였다 라는 의견에서는 공통적이었다. 표면적으로 학습자들의 언어 능력을 측정하기 위해 30문항으로 선별해서 만든 토익 시험에서 100점 만점을 기준으로 A는 78점, B는 72점, C는 54점을 기록하였다. A와 B에 비해서 상대적으로 C는 초급에 속하는 것으로 간주하였다.

연구 교재는 영화 *뉴욕은 언제나 사랑 중*을 이용하였다. 이 영화는 이성적이고 현실적인 사랑을 주장하는 연예박사 엠마(Emma)가 진실된 사랑을 깨달아가는 과정을 담고 있다. 엠마와 그녀의 약혼자 리차드(Richard), 그리고 그녀의 인생에 느닷없이 끼어든 서류상 남편인 패트릭(Patrick) 사이의 사건과 갈등이 주를 이루며 이들은 서로 사랑하는 사이 또는 사랑하는 관계로 발전하는 사이로서 사회적 지위에 따른 수직적 관계라기보다는 연인과 같은 수평적 관계를 이룬다. 수평적 관계 속에서 수많은 요청과 제안과 부탁이 있고 이에 따른 거절의 다양한 양상을 살필 수 있다는 점에서 거절 화행 학습의 좋은 교재라 할 수 있겠다.

3.2 연구 절차 및 분석 방법

3.2.1 연구 절차

거절 화행을 명시적으로 교수하기 위해 본 연구는 Cohn(1996)과 Judd(1999)가 제안한 각각의 화행 지도 5단계 절차를 복합적으로 응용하여 4단계로 정리하여 적용하였다. 1단계 도입단계에서 교수자는 그날 학습할 영화 장면에 대해 줄거리와 등장인물, 사건의 진행 등에 대해서 상세히 설명해준다. 그런 후 영화 장면에서 나온 거절 상황을 상세히 설명한 후 학습자들이라면 이런 상황에서 어떻게 거절할지를 개별적으로 적어보도록 한다.

2번째 인지적 의식 상승 단계(cognitive awareness stage)에서는 학습자들에게 거절이 나오는 영화 장면을 자막과 함께 제시한다. 영화 장면에서 거절하기 위해 실제 사용된 표현을 찾아서 적도록 하고 본인이 생각한 표현과 어떻게 다른지 비교해 보도록 한다. 3번째 명시적 교수 단계에서는 교수자가 영화 장면에서 사용된 거절 전략을 상세히 설명하고, 이런 상황에서 이런 전략을 쓸 경우 등장인물들 간의 관계나 사건의 진행이 어떻게 되는지 영화 속 내용과 연결 지어 설명한다. 학습자들은 거절 전략과 그 효과를 충분히 이해하고 나면 특정 상황에서 사용된 거절 관용 표현을 암기할 필요가 있다. 받아쓰기나 빈칸 채우기 활동을 하거나 등장인물들의 대사를 연습한 후 역할극을 시행하여 학습자들이 좀 더 역동적으로 다양한 거절 표현들을 내재화 할 수 있도록 도움을 주었다. 마지막 4번째 단계에서는 거절 전략과 그 전략을 나타내기 위해 사용된 거절 표현을 총정리 한 수업자료를 배포하고 그날 학습한 표현을 제대로 학습하였는지 간단한 퀴즈를 통해 확인하고 수업을 마무리한다.

3.2.2 분석 방법

본 연구에서 사용한 분석 방법은 거절 상황이 제시된 담화 완성형 평가지(DCT:

discourse completion test), 거절 표현 빈칸 채우기, 그리고 피험자들의 개방형 심화 설문지를 통한 의견 조사이다. 실험 전과 실험 후 학습자들의 거절 양상에 변화가 있는지, 변화가 있다면 어떻게 변화하는지를 분석하기 위해 담화 완성형 평가지를 이용하였다. 먼저 실험 연구에 들어가기 전에 피험자들이 거절 상황에서 거절 전략에 대한 개념이 있는지 있다면 어떤 전략을 사용하는지를 파악하기 위해 5문항의 담화 완성형 평가를 수행하도록 한다. 요청, 제안, 부탁, 초대를 거절하는 상황을 질문 형식으로 제시하고 이에 대한 답을 영어로 적어서 제출하도록 한다. 실험이 끝난 후 같은 내용의 평가지를 제시하여 채우도록 하고 실험 전과 실험 후 피험자들의 반응의 변화를 분석한다.

표 1. 담화 완성형 평가지

문항	종류	질문
1번	요청	어느 날 수업 시작 5분 전에 친한 친구에게서 출석을 대신 해 달라는 문자를 받게 된다. 당신은 이 요청을 어떻게 거절할 것인가?
2번	제안	팀 과제 회의의 시간은 50분으로 정해져 있었지만 회의가 길어져서 한 동료가 카페 가서 커피 마시며 회의를 마저 하자고 제안한다. 이 제안을 당신은 어떻게 거절할 것인가?
3번	부탁	친한 친구가 어느 날 급하게 100만원을 빌려달라고 사정한다. 이 부탁을 당신은 어떻게 거절할 것인가?
4번	초대	친한 친구가 자신의 생일 파티로 오늘 저녁 식사에 초대하였다. 이 초대를 당신은 어떻게 거절할 것인가?
5번	제안	친구가 내 머리 스타일과 옷 스타일을 바꿔 볼 것을 제안한다. 이 제안을 당신은 어떻게 거절할 것인가?

거절 표현 빈칸 채우기는 학습했던 영화 속 대화를 제시하고 빈칸에 알맞은 거절 표현을 쓰는 과업이다. 20개 문항이 제시되고 대화의 문맥을 제공하기 위해 대화가 발생한 시간과 장소, 간단한 장면 설명이 첨가된다. 이 평가 방법은 맥락화 된 상황을 통한 화용 능력의 증진과는 거리가 먼 단순 암기 능력을 확인하기 위한 활동으로 보일 수도 있다. 하지만 거절 화행에 대해서 전혀 인지하지 못했던 학습자들이 명시적 학습 후 얼마나 인지하고 그 표현들을 내재화 하고자 하였는지를 살펴보는 것은 명시적 거절 화행의 효과를 나타내는 작은 지표가 될 수 있을 것으로 간주한다. 마지막으로 개방형 심화 설문지 조사는 2주에 한 번씩 총 네 번 시행되었고 학습한 수업 내용과 느낀 점을 쓰도록 하는 주관식 형식으로 시행되었다.

3.3 영화에 나타난 거절 화행

뉴욕은 언제나 사랑 증은 연인이나 가족 간의 대화가 주를 이루기 때문에 사회적 지위에 따른 수직적 관계보다는 수평적 관계의 대화가 많이 제시되고 있다. 아래 거절 화행의 예시

에서 엠마와 패트릭, 리차드는 모두 수평적 관계이며, 아버지인 와일더와 회사의 CEO인 볼렌베커(Bollenbecker)가 등장할 경우만 수직적 관계에 해당된다. 아래 영화에서 발췌한 대화들은 수직적 관계뿐만 아니라 수평적 관계에서의 거절 화행이 나타나며 이와 관련된 장면을 중심으로 다양한 거절 전략을 소개하고 앞서 언급한 명시적 교수를 위한 수업 절차 4단계를 통해 학습자들에게 효율적으로 학습시키고자 하였다. 다양한 거절 화행 전략 중 직접 전략의 직접 거절과 간접 전략 중에서는 이유 및 대안 제시하기, 긍정과 감사 표시하기, 회피하기, 반문하기를 중심으로 영화 장면을 선정하였다. 직접 거절은 정서적 여과 없이 단호하게 거절하는 형태이므로 영화 장면에서 전략을 소개하기는 하였지만 우리나라 정서 상 아무리 좋은 관계라 해도 직접 거절은 다소 상대방의 감정을 상하게 할 수 있으므로 간접 전략을 강조하였다. 다음은 영화에서 발췌하여 교수한 몇 가지 거절 전략을 소개하고 설명하고자 한다. 단일 문장이라 하더라도 거절 전략과 함께 추가 화행이 나타날 수 있지만 이해를 돕기 위해 한 문장 당 하나씩의 전략을 기준으로 설명하도록 하겠다.

3.3.1 직접 전략: 직접 거절

직접 거절은 no나 I can't, I won't, I refuse 등의 표현을 써서 정서적 여과 없이 직접적으로 거절 의사를 표현하는 것을 의미한다. 본 영화에서 가장 직접적인 거절 형태가 제시되는 부분은 엠마와 패트릭이 결혼식에 쓸 케이크를 미리 맛보기 위해 케이크 시식회에 참석한 장면이다. 순수하고 자유분방한 성격의 패트릭은 테이블에 나온 두 가지 종류의 케이크를 한꺼번에 섞어 먹어보는 우리나라로 치면 초코파이 맛과 같이라며 오뚜방정을 떠다. 조용하고 고급스러운 분위기의 케이크 시식회이기 때문에 고급스러운 케이크를 맛도 음미하지 않고 두 개를 섞어먹는 패트릭이 엠마는 못마땅하기 그지없다. 그런 그녀에게 패트릭은 눈치도 없이 너도 두 개를 섞어 먹어보라며 권유하고 엠마는 이를 단호하게 거절한다.

Patrick : Awesome. (chewing) Oh, my God! Do you ... know if you mix these two together... it tastes just like a Ring Ding! Baby, you gotta try this.

Emma : ①No, no, no. That's alright. I'm not your baby.

Patrick : Yeah, you, alright.

Emma : ②No, no, no, no, no!

엠마의 직접 거절은 ②번의 마지막 대사에서 no라는 표현의 여러 차례 반복으로 강하게 나타난다. ①번은 직접 거절과 간접 거절이 혼합된 형태이다. 직접 거절 no 다음에 거절 기능으로서의 긍정 표시 That's alright과 거절에 대한 이유로 I'm not your baby를 제시하고 있다. 이러한 거절의 이유에는 유치하기 짝이 없는 패트릭의 행동을 비꼬는 의도가 있기

는 하지만 외면적으로는 거절의 강도를 조금 부드럽게 하기 위해 간접적으로 거절의 긍정 표
시나 이유를 제시하고 있다. 이처럼 직접 거절과 함께 거절 강도의 조절을 위해 간접 거절이
함께 제시되는 경우가 많다. 하지만 직접 거절을 한 후 아래 장면과 같이 거절을 다시 한번
강조하는 형태도 나타난다.

Patrick : Why don't you tell Emma, I'll bring them by the office?

Richard: **No, that's not going to happen.**

Patrick : Why's that?

Richard: She and I have a life together which doesn't include you and I
want to keep it that way. So, I'm asking you man-to-man not to
see her, call her, text her.

엠마의 약혼자인 리차드는 엠마가 패트릭에게 마음이 흔들리고 있는 것을 감지하고 패트
릭을 직접 찾아가서 본인들에게 필요한 서류를 돌려 줄 것을 요구한다. 이 요구에 대해 패트
릭은 직접 엠마에게 전달하겠다고 나서고 패트릭의 선심을 리차드는 단호하게 거절한다. No
라는 직접적 표현 다음에 that's not going to happen을 이어서 사용함으로써 거절의 뜻을
다시 한번 확실하게 전달하고 있다. 교수자는 이런 표현이 거절 의사를 강화할 수 있다는 것
을 명시적으로 설명할 필요가 있겠다.

3.3.2 간접 전략: 이유 및 대안 제시

거절 전략 중 이 영화에서 가장 많이 나타나는 형태는 안되거나 할 수 없다는 직접 거절
과 함께 거절 이유에 대한 설명과 대안 제시가 결합되어 함께 나타나는 경우이다. 아래 장면
은 회사의 CEO인 블렌베커씨가 패트릭에게 저녁 파티에 늦게 왔지만 왔으니 만족한다며 후
식 자리에 참여할 것을 요청하고 그의 요청에 패트릭은 정중하게 이유와 대안을 제시하며 거
절하고 있다.

Mr. Bollenbecker: Richard, I was beginning ... to think a man who would
leave his fiancée unattended for so long might not be as
charming as I imagined. But, no matter. Please, join us for
dessert.

Patrick : ①Karl, look I know how important this dinner is to my future
with the Bollenbecker Group ... but, see I've got this family
thing. And where I come from, family comes first. ②So I'm just
here to invite you to a party. Could be a lot of fun.

블렌베커씨의 요청에 패트릭은 ①번에서 상대방의 요청이 얼마나 중요한 사안인지를 인지하고 있음을 표현하고 있으며 그럼에도 불구하고 거절할 수 밖에 없는 이유를 뒤이어 설명하고 있다. 사실 거절한다는 의미를 나타내는 부정적인 단어는 전혀 없지만 ①번의 화용론적 기능이 거절이라는 것을 학습자들은 사회 문화적 능력을 통해 알고 있다. 현실적으로 회사 CEO의 요청을 거절하기란 그리 쉬운 일이 아니다. 패트릭도 이를 인지하고 있으며 따라서 거절 의사를 조심스레 밝힌 후 뒤이어 ②번에서 그 대안을 제시하고 있다. 이유 제시하기와 대안 제시하기 중 피험자들은 이유 제시하기 전략을 쉽게 이해했고 대안 제시하기는 알고는 있지만 일상적으로 사용하기는 쉽지 않다는 의견(피험자 B)이 있었다. 대안 제시하기 전략은 직접적이든 간접적이든 거절 의사를 표현한 후 수행되는 경우가 많다. 아래 장면에서 리처드는 케이크 시식회에 같이 가자는 엠마의 요청에 첫 번째는 직접 거절을 하고 있고 두 번째에 서는 대안을 제시하고 있다.

Emma : Sweetheart, I am so ... sorry to keep you holding.

Richard: (VO filtered through phone) Emma, what's going on?

Emma : I'll explain everything ...at the cake tasting.

Richard: (VO filtered through phone) ①I forgot, I can't.

Emma : But you promised?

Richard: (VO filtered through phone) ②Well, I can't. I'll meet you tonight.

Emma : Alright.

①번에서 리처드는 케이크 시식회에 갈 수 없음을 I forgot 이라는 이유와 함께 직접 전략을 사용하여 정확하게 전달하고 있으며, 약속하지 않았냐며 다시 한번 강력하게 요청하는 엠마에게 ②번에서 오늘밤에 만나자는 대안을 제시한다. 두 번의 거절에서 Well, I can't만 쓰이는 경우 보다는 그 뒤에 I'll meet you tonight이 붙어서 자칫 안좋아질 수 있는 관계나 감정을 누그러뜨리는데 도움이 된다. 교수자는 이와 같은 영화 장면을 제시하며 대안 제시하기가 관계의 악화나 체면 손상을 막는데 얼마나 효율적일 수 있는지를 문맥 속에서 설명해 줄 필요가 있다. 물론 이 전략 이외에도 다양한 다른 전략들이 상대방과의 관계 악화나 체면 손상을 막는데 도움이 될 수 있으며 이는 일상의 대화와는 달리 사전에 준비된 압축적이고 치밀한 대화를 주고받는 영화 대본의 특성을 고려하여 교수할 필요가 있겠다.

3.3.3 간접 전략: 긍정과 감사표시

상대방의 제안을 거절할 경우 먼저 그 제안에 대해 긍정적으로 반응하거나 감사함을 표시하는 것도 상대방의 기분을 덜 상하게 하면서 거절할 수 있는 전략 중의 하나이다. 긍정과 감사 표시의 가장 대표적인 표현은 각각 I'd love to~와 Thank you for suggesting 형태

이다. 아래 장면에서 엠마는 블렌베커 여사의 저녁 식사 초청을 거절하기 위해 상대방의 초청이 얼마나 친절한 일인지를 긍정적으로 먼저 표현한 후 다른 계획이 있었다는 이유를 다음에 제시하고 있다.

Mrs. Bollenbecker: ... After this party ... you and Richard will join us for dinner. If Karl sees the man I saw, Abdington Books will be safe, I'm sure.

Emma : **Well, that is unbelievably kind of you, but you see, Richard and I made plans and so we're supposed to..**

Mrs. Bollenbecker: There's only one thing you're supposed to do, Emma, and it's to bring your fiancé to dinner. Let's find Richard, Karl is waiting.

또한 상대방의 제안이 얼마나 고마운 일이지 알고 있다는 것을 표현하는 것도 거절해야 하는 상황에서 상대방과의 관계를 부드럽게 유지할 수 있는 좋은 수단이 될 수 있다.

Emma : Oh, this is ridiculous! I'm late. I'm late, and I'll, uh, I'll send a messenger in the morning. I'm sure that will be more than enough time for it.

Patrick : Emma, I mean, I could just bring them by the office?

Emma : **Oh, no. I will send a messenger. Thank you, Mr. Sullivan, for your cooperation.**

엠마가 필요로 하는 서류를 직접 사무실로 가져다 주겠다는 페트릭의 제안을 엠마는 I will send a messenger라는 대안을 제시함과 동시에 그의 제안에 Thank you, Mr. Sullivan, for your cooperation라고 감사의 마음을 전달하고 있다. 마지막 엠마의 대사에서 Oh, no만 사용했을 경우와 대안 제시하기 전략인 I will send a messenger를 함께 사용했을 경우 그리고 앞의 두 가지 전략과 함께 감사 표시하기를 함께 사용했을 경우의 뉘앙스의 차이나 전해지는 느낌의 차이를 서로 비교하고 토론해 볼 필요가 있다.

3.3.4 간접 전략: 회피

간접 전략의 또 하나의 대표적인 형태 중 하나는 바로 회피 전략이다. 주제를 바꾼다거나 상대방의 발화 내용에 대해 전혀 언급하지 않는 방식으로 회피 전략이 사용된다. 아래 대화는 아빠 와일더와 그의 딸 엠마와의 대화 내용이다.

Wilder : Hey, don't jump to conclusions. alright?

Emma : **①No. Thanks for breakfast, Father.**

Sorry I can't stick around for the smoothie.

Wilder : You don't know everything there is to know, by the way.

Emma : Oh, like some things never get old, and um ... my car is here.

Wilder : Look, this time you're really wrong, Emma. You are.

Emma : **②Goodbye, Wilder.**

마음이 끌리는 패트릭과 약혼자로 지정된 리처드의 사랑 사이에서 고민하던 엠마는 아빠를 찾아가서 조언을 구하게 된다. 하지만 이 과정에서 아빠에 대한 뜻하지 않은 오해가 발생하게 되고 명령법을 가장한 아빠의 요청(마음대로 생각하고 결론짓지 말라는 요청)에 엠마는 ①번에서 No. Thanks for breakfast, Father(안 그럴게요, 아침 밥 잘 먹었어요, 아빠)라는 말로 말을 듣는 듯 하지만 뒤의 문맥을 보면 여전히 오해하고 있음을 감지할 수 있다. 더 이상의 대화를 원치 않기 때문에 Thanks for breakfast, Father 라는 회피전략으로 황급히 마무리하고자 한다. 와일더는 마지막까지 딸 아이가 잘못 오해했음을 강조하고 그러지 말 것을 은연중에 요청하지만 엠마는 ②번에서 아빠의 말에 아무런 언급 없이 작별 인사를 드린다. 상대방이 자신의 주장이나 의견을 인정해 줄 것을 지속적으로 요구할 경우 수락하거나 인정하지 못하겠다고 직접적으로 표현하게 되면 상대방의 기분이 상하거나 체면이 깎일 수 있으므로 이러한 회피 전략을 사용하여 교묘하게 거절할 수 있다. 상대방의 발화 내용을 언급하지 않는 회피 전략은 아래 대화와 같이 I'm afraid~ 표현과 결합하여 사용되기도 한다.

Patrick : There's one thing I didn't tell her is, um...the thing she doesn't know, I... is that I love her. You know, I, uh, I look at her and I see, I see my whole life. And I just thought she should ... know that.

Emma : **I'm afraid that's all the time we have, caller.** This is Doctor Emma Lloyd.. and you're listening to Real Love.

뒤늦게 자신이 엠마를 사랑하고 있음을 깨달은 패트릭은 다음날 결혼식을 앞둔 엠마에게 전화를 해서 자신의 진심을 전달하게 된다. 라디오 연애 상담을 하는 엠마는 그의 갑작스런 고백을 받아들일 수가 없고 그의 고백을 거절하기 위해 I'm afraid와 결합한 회피 전략을 사용하고 있다. 교수자는 학생들에게 곤란한 요청이나 부탁에 대해 부드럽게 거절하기 위해 I'm afraid와 같은 표현을 함께 사용할 수 있음을 명시적으로 알려줄 필요가 있다.

3.3.5 간접 전략: 반문

반문 전략은 상대방의 요청이나 부탁에 대해서 답하지 않고 상대방의 발화를 받아서 되 물음으로써 거절하는 형태이다. 심층 인터뷰에서 세 명의 피험자 모두 가장 습득하기 어렵거나 실제 사용하기 어려울 거 같다는 답을 한 전략이기도 하다. 영화에서 거절 의향을 나타내기 위해 그렇게 할 수 없음을 함축하고 있는 반문 형태는 아래 대화에서 가장 잘 나타난다.

Patrick : I got 'em right here.

Emma : You do! Thanks. You made my day.

Patrick : Coffee?

Emma : Thank you.

Patrick : You know, I know a notary not far from here.

Emma : **Right now? I just have this appointment, it took me three months to get.**

Patrick : That sounds important.

패트릭은 엠마가 필요로 하는 혼인무료 서류를 작성해서 전달하게 되고 그의 호의에 엠마는 고마워한다. 이 서류를 공증받아야 하기 때문에 패트릭은 자신이 알고 있는 공증인이 있다며 이 근처라고 갈 것을 제안하지만 엠마는 **Right now?** 라는 질문으로 반문함으로써 지금 공증받으러 갈 수 없음을 나타내고 있다. 거절의 기능으로 반문을 한 후 선약이 이미 있다는 거절의 이유를 제시하고 있다. 반문과 함께 이유 제시는 매우 전형적인 거절 전략들의 결합이다. 아래 장면에서 엠마는 차후에 패트릭과 함께 그의 친구 공증인을 찾아가게 되고 서둘러 해달라는 요청을 거절당하게 된다.

Emma : Well, is there anything you can do to hurry this up? I mean, I don't mind paying extra.

Deep : **Trying to bribe a public official?**

엠마는 혼인 무료 서류를 공증받기 위해 패트릭의 친구인 공증인 딥(Deep)을 찾아오게 된다. 딥에게 서둘러 공증서류 작성해 줄 것을 부탁하며 추가 비용을 지불해서라도 빨리 해 줄 것을 요청하고 있다. 이에 대해 딥은 공무원에게 뇌물을 먹이려는 거냐며 반문한다. 이 뜻은 공무원으로서 추가 비용을 받을 수 없으니 네 요청을 거절하겠다는 뜻이 담겨있다. 하지만 직접적으로 거절할 경우 상대방의 체면에 손상을 가할 수 있으므로 반문으로 완곡하게 거절하고 있다고 할 수 있다.

4. 연구 결과 및 분석

4.1 담화 완성형 평가지 결과

담화 완성형 평가지는 앞서 밝혔던 제안, 초대나 부탁, 요청을 거절하는 5가지 상황이 제시되고 적절히 거절하는 개인의 반응을 적도록 하였다. 각 피험자들의 실험 전과 실험 후를 비교하여 분석하도록 하겠다. 물론 담화 완성형 평가지 과업이 대화의 맥락을 지나치게 단순화하는 단점이 있고 실제 상황에서 학습자들이 말하는 바가 아니라 그렇게 말할 수 있었으면 좋겠다고 생각하는 바를 적는다는 한계가 있기 때문에 학습자들의 반응을 보다 신중하게 해석할 필요가 있겠지만, 본 연구에서는 거절 전략에 대해 의식적으로 자각하기 전과 명시적 교수를 한 이후의 변화를 살펴보고자 한 것에 중점을 두고자 하였기 때문에 담화 완성형 평가지의 분석은 학습자들이 얼마나 풍부하게 거절 전략을 사용하였는지 그 변화에 초점을 맞추었다. 먼저 영어 학습에 매우 열성적이었던 A는 두 번의 담화 완성형 평가지 결과를 거절 전략에 대한 의식적 자각 전과 명시적 교수로 인한 의식적 자각 후로 분류하여 표로 제시하면 다음과 같다.

표 2. 피험자 A의 담화 완성형 평가지 반응

거절	의식적 자각 이전	명시적 교수 이후
1. 요청	I can't. It is not good. I'm sorry.	④I'd love to, but, you know, the teacher is very rigid. You are my best friend. ⑤I can do everything for you. But this is bad thing. Sorry, friend.
2. 제안	I can't. ①I have to go to another meeting.	⑥I'm afraid I have an appointment after this meeting. ⑦Why don't we have a meeting on Tuesday?
3. 부탁	Sorry, I can't help you.	I don't have enough money. ⑧Why don't you consult a bank manager?
4. 초대	②Thank you but I'm busy, sorry.	⑨Today? Well, I have an important meeting. ⑩Thank you for your invitation.
5. 제안	③I like my style.	⑪Thank you for suggesting. ⑫I will try another style, but you have to understand my own style.

의식적 자각 이전에 A는 I can't와 같은 거절의 직접 전략 형태를 쓰고 있으며 ①번에서는 이유 제시하기 전략을, ②번에서는 감사 표시하기 전략을, ③번에서는 거절 강화를 표시하고 있다. 스스로 어떤 전략을 쓴다는 의식은 없었지만 나름대로의 거절 전략을 구사하고 있다. 거절 전략에 대한 명시적 교수 후 A는 훨씬 풍부해진 전략을 다양하게 구사하고 있다. 먼저 요청에 대한 거절을 하기 위해 ④번에서는 긍정 표시와 함께 이유를 제시하고 있다. 제

안에 대한 거절로 ⑥번에서는 이유제시 전략을, ⑦번에서는 대안 제시하기 전략을 구사하고 있는데 무엇보다 ⑥번에서 수업에서 학습했던 관용 표현 *I'm afraid*를 사용하고 있다는 점에서 명시적 거절 화행 학습의 뚜렷한 효과라 볼 수 있겠다. 부탁 거절에서는 ⑧번 대안 제시하기를 사용하고 있고 수업 시간에 학습했던 *why don't you~* 표현을 명시적으로 사용하고 있다. 초대 거절에서는 ⑨번 반문하기 전략과 함께 이유 제시하기를 결합하여 사용하고 있다. 설문지 조사에서 A는 반문하기 전략을 일상적으로 사용하기가 쉽지 않다고 답했던 적이 있는데 그럼에도 불구하고 반문하기 전략을 사용한 것은 의식적인 자각이 확실히 이루어졌다고 판단할 수 있겠다. ⑩번과 ⑪번에서는 감사 표시하기 전략을, ⑫번에서는 대안 제시하기 전략을 구사하고 있다. A는 실험 전에 비해서 실험 후에 대안 제시하기 전략의 사용이 매우 증가하였으며 무엇보다 거절 관용 표현이나 반문하기 전략을 의식적으로 사용하고자 한 부분에서 명시적 교수의 효과를 엿볼 수 있다. 다음으로 B의 명시적 교수 이전과 이후의 담화 완성형 평가지 결과를 분석하도록 하겠다.

표 3. 피험자 B의 담화 완성형 평가지 반응

거절	의식적 자각 이전	명시적 교수 이후
1. 요청	①Sorry, I can't do it. You know our teacher.	⑥No, it won't happen. I think it is not good way. Don't push me, please.
2. 제안	②I'd love to, but I'm busy.	⑦Right now? ⑧We will continue it tomorrow.
3. 부탁	③I'd love to, but I have no money.	⑨I know you are in difficult situation. ⑩I'm afraid I don't have enough money. ⑪You can go to a bank.
4. 초대	④I'd love to go, but I have an appointment.	⑫Thank you for your invitation. ⑬But I have a family thing. Have you a good time!
5. 제안	⑤No, I don't want to change my style.	⑭What? My style? Okay, let me think about it. ⑮Thank you for your suggestion, but I like my style.

거절 전략에 대해 의식적으로 자각하기 이전에 B는 다양한 거절 상황에서 ①번 직접 거절과 이유 제시, ②번 긍정 표시, ③번 긍정 표시 및 이유 제시, ④번 긍정 표현과 이유 제시, ⑤번 직접 거절 전략을 구사하고 있다. 전반적으로 긍정 표시하기와 이유 제시하기 전략을 반복적으로 사용하고 있다. 명시적 교수를 통한 의식적 자각 이후에는 훨씬 풍부한 전략들을 구사하고 있는데, ⑥번 자신의 가치와 원리를 내세워 직접 거절을 강화하고 있고 ⑦번 반문하기와 함께 ⑧번 대안 제시하기 전략을 쓰고 있다. ⑨번 상대방에게 공감을 표현하여 긍정 표시하기, ⑩번 *I'm afraid* 표현과 함께 이유 제시하기, ⑪번 대안 제시하기의 세가지 간접 전략을 결합하여 거절하고 있다. ⑫번 감사 표시하기, ⑬번 이유 제시하기, ⑭번 반문하기 및 긍정 표시하기, ⑮번 감사 표시하기를 통해 상대방의 제안을 거절하고 있다. B 학생

은 다양한 전략들을 두 세 개씩 결합하여 사용하고 있으며 회피 전략을 제외한 모든 전략을 골고루 사용하고 있다. 또한 No, it won't happen, Right now?, I'm afraid, But I have a family thing, what?, Thank you for your suggestion 등 수업 시간에 학습했던 관용 표현들을 매우 적극적으로 활용하고 있다. 세 명의 피험자들 중 수업 시간에 의식적으로 학습했던 표현들을 가장 풍부하게 사용하고 있으며 이것은 명시적 교수 학습의 명확한 결과라 말할 수 있겠다. 다음은 C의 담화 완성형 평가지 반응을 살펴보도록 하겠다.

표 4. 피험자 C의 담화 완성형 평가지 반응

거절	의식적 자각 이전	명시적 교수 이후
1. 요청	①Sorry. No, no, but very very sorry.	⑥No, it's killing me. I'm sorry, I can't help you.
2. 제안	②Sorry, I have no time.	⑦I have a family thing. ⑧Let's do it another day.
3. 부탁	③Sorry, I have no money.	⑨I can't, but I can borrow you \$10.
4. 초대	④I can't go. Sorry. Happy birthday to you.	⑩Happy birthday to you, but I can't go. ⑪Anyway thank you. I will give you a gift tomorrow.
5. 제안	⑤No. You do it yourself!	⑫Thank you. ⑬Let's go to lunch.

C는 ①번부터 ⑤번까지 직접 거절 형태를 뚜렷하게 사용하고 있으며 ②번과 ③번에서 이유 제시하기, ④번에서 긍정 표시, ⑤번에서는 직접 거절 강조를 표현하고 있다. 전반적으로 세 명의 피험자들 중 실험 전에 직접 거절을 가장 명확하게 사용하고 있다. 명시적 교수 이후 의식적 자각을 하고 난 이후에는 ⑥번에서 여전히 직접 거절과 거절 강조를 표현하고 있다. 하지만 ⑦번 이유 제시하기, ⑧번 대안 제시하기, ⑨번 대안 제시하기, ⑩번 긍정 표시, ⑪번 감사와 긍정 표시하기, ⑫번 감사표시하기 전략, ⑬번 회피하기를 구사하고 있다. 실험 이후 C 학생은 대안 제시하기 전략과 긍정 및 감사 표시하기 전략을 주로 사용하고 있다. 눈에 띄는 것은 세 명의 피험자들 중 유일하게 회피 전략을 사용하였다는 것이다. C는 심화 설문지 조사에서 수업 듣기 전에는 너나 잘하세요!(You do it yourself!) 라는 의미로 다소 기분 나쁘게 거절하였는데 수업을 듣고 거절 전략을 학습하고 나서는 잘못 이야기하면 상대방이나 본인이 기분이 나빠질 수 있는 문제이기 때문에 일부러 회피하였다고 밝힌 바 있다. 이는 명시적 학습이 거절 전략을 자각하게 하는데 얼마나 도움이 되는지를 단적으로 알 수 있는 부분이다. 무엇보다 전체적으로 세 피험자들 모두 실험 전에 비해 실험 후에 훨씬 많은 문장을 기술하였으며 동시에 훨씬 풍부하게 다양한 전략을 사용하였다는 점에서 그것만으로도 명시적 학습의 효과를 파악할 수 있겠다.

4.2 거절 표현 빈칸 채우기 결과

거절 표현 빈칸 채우기는 총 20문항으로 구성되었으며 그 동안 수업 시간에 학습했던 대화와 함께 우리말 해석을 제시해주고 그에 알맞은 거절 표현을 채우는 형식이다. 화용적 맥락을 제공하기 위해 장소나 상황에 대한 설명을 제공하였으며, 언어 표현과 함께 어떤 거절 전략인지를 명시하도록 하였다. 거절 전략의 이름을 하나 하나 아는 것으로 거절 전략의 학습이 이루어졌다고 판단하기는 어려우나 특정한 상황에서 특정한 인물이 거절하기 위해 어떤 표현을 사용하였는지 그리고 그 표현의 기능이 무엇인지를 아는 것은 거절 화행 학습 결과의 일환으로 판단될 수 있기 때문에 거절 전략 명시하기 문항을 첨가한 것이다. 대화 5에서 차용한 빈칸 채우기 평가지의 한 문항을 예시로 간략하게 제시하면 다음과 같다.

- # 엠마의 책 출판회, 우연히 만난 블렌베커 부인이 엠마를 저녁 식사에 초청
 Mrs. Bollenbecker : ... After this party ... you and Richard will join us
 for dinner. If Karl sees the man I saw, Abdington Books will be
 safe, I'm sure.
 Emma : 이런, 엄청나게 친절하시네요, 근데요, 리차드랑 저랑 일(계획)이 좀 있어
 서요,
 Well, that is 3.() () of you, but you see,
 Richard and I 4.() () and so we're supposed to ...
 5. 밑줄 친 대사에 사용된 거절 전략을 명시하십시오. _____

실질적으로 거절해야 하는 상황을 판단하고 인지하였다 하더라도 언어적으로 거절 의사를 구사하지 못한다면 제대로 자신의 거절 의사를 전달하지 못할 수 있다. 교수자는 역할극이나 받아쓰기 활동 등을 활용하여 거절 표현 습득이 수월할 수 있도록 도왔으며 이러한 표현 습득이 제대로 이루어졌는지를 확인하기 위해 거절 표현 빈칸 채우기 평가가 수행하였다. 전체 20문항이며 한 문항 당 1점으로 처리하였으며 한 문항에 (make) (plan)과 같이 두 개의 답을 써야 하는 경우 두 개 단어가 모두 맞으면 1점, 두 개 단어 중 한 단어가 맞은 경우 0.5점으로 처리하였다. 또한 거절 전략 명시하기에서 답이 두 개일 경우 같은 방법으로 처리하였다.

거절 표현 빈칸 채우기 평가 결과 20점 만점에 A는 18.5점(92.5/100점), B는 16점(80/100점), C는 12.5점(62.5/100점)을 맞았다. A는 거절 전략 명시 문제는 모두 맞추었으며 빈칸에 해석에 맞는 어휘를 쓰는 문제에서 몇몇 오류가 나왔다. A는 대체적으로 거절 전략을 확실하게 익혔으며 전략마다 다르게 쓰이는 표현을 구분할 줄 안다고 판단할 수 있겠다. B는 빈칸 어휘 문항은 모두 맞추었지만 거절 전략 명시 문제에서 모두 오류가 났다. B는 전

략과 표현의 연결성에 대한 자각이 다소 부족한 것으로 판단된다. C는 빈칸에 어휘를 잘못 써서 틀린 점수가 5점이며 거절 전략 명시하기에서 틀린 점수가 2.5점이다. 이는 거절 표현에 대한 학습이 완벽하게 이루어지지 않는 것이다 하더라도 거절 전략에 대한 학습은 상대적으로 좀 더 분명하게 이루어진 것으로 판단할 수 있겠다. C는 초급 수준으로 분류되었는데 초급 수준의 학습자에게 거절 전략의 명시적 학습은 효과적이었지만 그와 관련된 언어 표현은 좀 더 지속적인 반복과 연습이 필요한 것으로 판단된다.

4.3 개방형 심화 설문지 결과

개방형 심화 설문지 조사는 실험 연구 기간 동안 2주에 한 번씩 총 네 번 시행되었다. 수업 방식에 대한 만족의 정도나 좋았던 점이나 안 좋았던 점, 수업 시 어려운 점 또는 수업 방식에 대한 의견들을 솔직하게 쓰도록 요청하였다. 본 연구의 목적과 관련된 내용만을 추려 네 번의 의견을 종합적으로 기술하고자 하며 다음은 A의 설문지 내용이다.

표 5. 피험자 A의 개방형 심화 설문 기술 내용

회차	기술 내용
1회	▶ <u>영화가 공부하니까 재밌다. 매우 흥미롭고 개인적으로 열심히 해보고 싶다. 뉴욕은 사랑 중</u> 은 못 본 영화라 즐거기가 더 궁금하다.
2회	▶ <u>이유나 대안 제시하기는 써 먹을 수 있을 거 같아서 자신감이 생긴다.</u> 우리나라 말이랑 비슷하다는 생각이 든다. 그래서 좀 쉽게 거절할 수 있을 것 같다. ▶ <u>긍정과 감사 표현하는 것도 거절 전략이 될 수 있구나.</u>
3회	▶ <u>반문하기 전략은 일상 생활에서 실제로 쓰기가 어려울 것 같다. 못 들었거나 놀라서 what?</u> 하고 되물을 수는 있지만 거절을 의도하기 위해 전략적으로 사용하기는 어려울 것 같다. ▶ <u>회피전략도 한국 친구들과의 대화에서는 당연히 자연스럽게 쓰는 건데 외국인과 대화하게 되면 다 답하려고 신경 쓰게 되지 회피하는 말을 따로 쓸 것 같진 않다. 그래도 공부해 두면 도움은 되겠지 싶다.</u>
4회	▶ <u>교수님이 표현을 대놓고 짚어주거나 상세히 설명해줘서 이해하기는 쉬웠다. 그리고 나는</u> 개인적으로 역할극보다는 받아쓰기가 훨씬 도움이 되는 것 같다. ▶ <u>이제 거절할 때 간접 전략 하나는 충분히 쓸 수 있겠다.</u> ▶ <u>거절할 때 자주 쓰이는 거절 표현들을 숙지할 수 있어서 좋았다. 전체적으로 영화도 맘에 들고 수업 방식도 마음에 든다. 거절 전략은 확실히 배운 것 같다.</u>

A는 1회 조사에서 영화에 대한 흥미를 보이고 있으며 영어 학습에 대한 동기 부여가 되어 있음을 엿볼 수 있다. 2회 조사에서는 거절 전략에 대해서 자각하기 시작한 것으로 판단할 수 있겠다. 3회 조사에서는 반문하기 전략 적용의 어려움을 표현하고 있지만 실제 담화 완성형 평가에서는 반문하기 전략을 사용하였다. 이는 명시적 학습의 효과가 일어난 것으로

판단할 수 있겠다. 회피 전략의 적용 가능성에 대해서도 언급하였는데 이를 통해 A는 배운 전략을 실제 상황과 연관시키고자 하였으며 전략을 의식적으로 사용해 보고자 한다는 것을 알 수 있다. 4회 조사에서 명시적 교수 방법에 대한 만족감을 보이고 있으며 '거절 전략을 확실히 배운 것 같다'는 의견을 통해 거절 전략의 명시적 학습이 영어 학습에 동기 부여가 되어 있는 A와 같은 학생에게는 도움이 되는 것으로 판단할 수 있겠다. 또한 거절 표현의 학습에 대한 만족감도 보이고 있는데 이는 거절과 관련된 의미 표현에 대해서 인지했다는 측면에서 큰 성과라 하겠다. 전체적으로 A는 영화와 수업 방식에 대한 만족도가 높으며 거절 전략에 대한 자각이 빨리 일어났으며 화행 전략에 대한 명시적 학습이 효과가 있는 것으로 정리된다.

표 6. 피험자 B의 개방형 심층 설문 기술 내용

회차	기술 내용
1회	<ul style="list-style-type: none"> ▶영화 속 자주 쓸 수 있는 표현을 공부하니 매우 도움이 될 것 같다. ▶거절하는 장면 말고 다른 다양한 장면들도 구체적으로 공부했으면 좋겠다. ▶듣고 말하기 위주로 공부하면 좋겠다.
2회	<ul style="list-style-type: none"> ▶결국 암기 영어를 해야 하는 건가 해서 조금 부담스러웠다. 근데 거절 표현을 외운다고 해서 내가 그 상황에서 그 말이 나올까? 역할극으로 연습한 거절 표현은 확실히 잘 암기된다. ▶영화는 재미있다. 다음 줄거리가 너무 궁금하다.
3회	<ul style="list-style-type: none"> ▶그냥 거절만 하면 되는 줄 알았는데 전략이 이렇게 다양하다니 놀랍다. ▶거절할 때는 긍정이나 감사 표시를 무조건 깔고 가야겠다. ▶반문하기는 짧게 되물어보면 되니깐 습관만 되면 쉽게 사용할 수 있을 듯 하다.
4회	<ul style="list-style-type: none"> ▶전반적으로 만족스러운 수업이었다. 근데 일주일에 두 번 하지 말고 한 번에 몰아서 하면 좋겠다. ▶다음에는 거절 말고 요청하거나 부탁하는 표현도 배웠으면 좋겠다. ▶영화랑 같이 해서 배운 표현이 쉽게 더 잘 기억이 남는 거 같다. ▶영화가 너무 재미있어서 파일 구해서 몇 번씩 반복해서 보고 있다. 볼 때 교수님이 콧속 집어서 설명해준 대사는 더 잘 이해가 간다. 확실히 공부한 표현은 더 잘 들린다.

B는 1회 조사에서 유용한 영어 표현에 관심을 보이고 있고 이것은 마지막 조사까지 일관되게 이어진다. 2회 조사에서는 거절 표현의 내재화에 대해서 다소 부정적인 의견을 표출하고 있다. 하지만 역할극 활동이나 영화를 통한 학습에 대해서는 만족감을 보이고 있다. 3회 조사에서는 긍정과 감사 표시하거나 반문하기 전략의 적용 용이성을 언급하였으며 이를 통해 거절 전략에 대한 의식적 자각이 이루어졌다고 볼 수 있겠다. 4회 조사에서 '교수님이 콧속 집어서 설명해준 부분은 더 잘 이해가 간다'는 표현은 거절 전략의 명시적 학습의 필요성을 강조하는 본 고의 목적에 가장 부합되는 의견이다. 그러나 화행 전략보다는 그것을 전달하는 표현에 매우 집중하고 있다. B는 3회 때 잠깐 전략을 언급한 것 외에 처음부터 일관되게 언어 표현에 집중하는 모습을 보인다. B는 사회에 나가기 위해 영어가 필요하다는 외적 동기

부여가 되어 있는 학습자이다. 수업 내내 화용론적 능력의 필요성을 강조하였음에도 불구하고 B는 여전히 언어적 표현 구사에 집중하는 모습을 보인다. B가 거절 화행 빈칸 채우기 평가에서 틀린 문항이 모두 거절 전략을 명시하는 문항이었다. 이는 아무리 의사소통 능력을 강조하고 이를 위한 다양한 제도가 개선되었다 해도 아직까지는 언어적 형태를 측정하는 사회적 제도에 기인한 것으로 보인다. B는 본 연구가 지닌 연구의 한계점을 가장 단적으로 보여준 피험자로서, 화행 전략과 이를 전달할 수 있는 의미 표현과의 연결성을 좀 더 강력하게 강화할 필요가 있다는 시사점을 던지고 있다. 다음으로 C의 설문 조사 기술 내용을 살펴보고록 하겠다.

표 7. 피험자 C의 개방형 심층 설문 기술 내용

회차	기술 내용
1회	<p>▶영화로 영어 공부하니깐 일단 안 지루하다.</p> <p>▶내가 적어 내는 표현이랑 영화에서 나온 표현이 너무 달라서 좀 자신감이 떨어진다.</p> <p>▶나는 개인적으로 영어를 좀 못하는 편인데 진도나 설명이 너무 빠른 것 같다.</p>
2회	<p>▶표현에 집중하느라 영화 내용을 자세히 이해할 수가 없다. 그래도 영화는 재미있다.</p> <p>▶거절도 전략적으로 해야 되는구나.</p> <p>▶오늘 배운 회피 전략이 거절이 될 수 있다는 것이 신기하다.</p> <p>▶우리말로는 알았는데 그게 영어에도 그대로 적용되는구나.</p> <p>▶거절을 하려고 해도 결국은 영어표현을 많이 알아야 좀 더 세련되게 할 수 있겠다. 결국엔 표현을 많이 공부해야겠다고 느꼈다.</p>
3회	<p>▶받아쓰기는 그리 어렵지 않은데 무슨 전략인지 구분하는 건 처음엔 좀 헛갈렸다. <u>그래도</u> 하도 연습하니 전략은 대충 감이 잡힌다. 근데 전략 표현은 좀 더 노력해야겠다.</p>
4회	<p>▶지난번 시험 볼 때 배운 표현은 잘 기억이 안났지만 의외로 전략 이름은 기억이 잘 났다.</p> <p>▶수업 끝나고 난 후 다른 영화로도 영어 공부해 보고 싶다.</p> <p>▶나는 의욕은 충만한데 영어를 잘 못하는 편인데 그래도 이렇게 공부를 하고 나니 거절할 때 전략도 알고 표현도 많이 알게 된 거 같아서 뿌듯하다.</p>

C는 1회 조사에서 영화 사용에 대한 만족감을 보이고 있으며 본인이 초급 수준이라는 것을 자각하고 있다. 2회 조사에서는 거절 전략에 대한 자각력이 형성된 것과 동시에 이와 연결된 표현의 학습 필요성도 함께 자각한 것으로 판단된다. C는 스스로 공부하는 잘 못해도 하고자 하는 의욕은 뛰어나다고 발언한 바 있는데 이런 피험자의 성향으로 추론해 보면 충분히 보여질 수 있는 조사 결과라 판단된다. 2회 조사에서는 또한 회피 전략의 적용 용이성을 언급하였는데 실제 세 명의 피험자들 중 빈칸 채우기 평가에서 유일하게 회피 전략을 사용하였다. 이는 명시적 학습의 직접적인 효과라 판단된다. 3회 조사에서는 처음엔 곤란을 겪었지만 점차 거절 전략에 대해서 학습이 이루어지는 과정을 엿볼 수 있으며 명시적 학습의 효과가 나타나는 과정인 것으로 볼 수 있겠다. 4회 조사에서는 명시적 학습에 대해 긍정적으로 평가

하고 있으며 또한 수업 방식을 통한 의미 표현의 습득에 높은 만족감을 보이고 있다. 전체적으로 C는 간접 전략을 인지하고 있지만 그와 관련된 의미 표현을 습득하는 데는 다소 애를 먹은 것으로 보인다. 하지만 간접 전략을 명시적으로 교수하고자 하였고 그것을 인지하였다는 점에서는 성과가 있다고 판단된다. 그러나 초급 수준의 학습자들에게는 좀 더 쉽게 접근할 수 있는 전략 학습 방안이 모색될 필요가 있겠다.

5. 결론

본 연구에서는 영화 *뉴욕은 사랑 중*을 통해 학습자들에게 다양한 거절 전략을 명시적으로 학습시키고 그 효율성을 고찰해 보고자 하였다. 영화 속 다양한 상황과 문맥 속에서 직접 전략의 직접 거절, 간접 전략 중에서는 이유 및 대안 제시, 긍정 및 감사 표시, 회피, 반문하기 전략이 어떻게 발현되는지를 분석하였다. 의식적 자각을 강조하는 명시적 학습을 통해 거절 전략과 더불어 그 전략과 관련하여 적절하게 사용되는 거절 의미 표현을 의식적으로 자각할 수 있도록 유도하였다. 3명의 피험자들을 중심으로 사례연구를 실시하였고 담화 완성형 평가지, 거절 표현 빈칸 채우기 평가, 개방형 심화 설문 조사를 통해 거절 화행의 명시적 교수가 효율적이었는지를 조사하였다. 그 결과 학습자들은 거절 전략에 대해서 차츰 의식적으로 자각하게 되었으며 명시적 학습 방법이 거절 화행과 그 전략에 대한 자각력을 깨우는 데는 매우 효율성이 있었던 것으로 파악된다. 또한 개방형 심화 설문조사에서 다양한 상황이 담겨있는 영화와 같은 영상 자료가 이러한 화행 연구에 매우 유용한 도구가 될 수 있음을 파악할 수 있었다. 이들의 변화는 단지 일반 텍스트가 아니라 영화를 이용하기 때문에 나타난 변화로 단정짓기는 어렵다. 영화가 아니었다더라도 유사한 교수 및 학습 방법을 제공했다면 학습의 변화는 일어났을 것이다. 다만 풍부한 맥락을 제시할 수 있는 동영상 매체를 통해서 상황에 대한 이해가 더 생생하고 실감나게 이루어질 수 있었다고 판단된다. 이것은 특정한 상황에서 주어진 대화를 흉내내거나 연습하는 학습 활동에서 상황에 맞는 생생한 언어를 사용하게 되고 이것이 거절 화행 표현의 습득의 효율을 높인 것으로 판단된다.

특정한 상황에서 상대방과의 지속적인 의사소통과 사회적 관계 유지를 위해서는 화행 개념과 화행 전략을 의식적으로 자각하고 학습할 필요가 있다는 것은 교수자라면 누구나 공감하는 일일 것이다. 그리고 이를 위해 명시적 학습이 효과가 있다는 것은 이미 여러 연구에서 주장되어 왔고 본 연구에서는 영화를 활용한 명시적 학습의 효율성을 다시 한번 입증하였다. 다만 주어진 상황 속에서 거절 화행을 제대로 자각하였다 하더라도 그것을 담아내는 의미 표현으로 제대로 전달할 줄 알아야 하는데, 거절 전략과 의미 표현간의 간격을 학습자들은 의외로 민감하게 느끼고 있다는 것을 본 연구의 심화 설문지 조사를 통해 파악할 수 있었다. 사실 의사소통 능력이라는 것이 화용적 능력과 언어적 능력을 따로 떼어놓고 볼 수 없는 개념

인데, 본 연구의 피험자들은 화용적 능력의 중요성을 인지하지만 이를 전달하는 언어 능력의 보완과 강화의 필요성을 보여주고 있다. 화행 전략과 의미 표현간의 공백을 느끼는 학습자들을 지도할 수 있는 좀 더 구체적이고 실용적인 학습 방안이 강구되어 저야 할 필요가 있음을 시사한다.

참고문헌

- 이명희. (2010). *한국어 거절 화행에 대한 연구*. 한국문법교육학회 제 13차 전국 학술대회 발표 논문, 서울, 20 August.
- 이혜영. (2009). 외국인의 한국어 거절 화행에 대한 한국인의 반응 연구. *국어교육연구*, 20(2), 203-228.
- 임선미 & 한종업. (2006). 영어 화행 교수에서의 동영상 활용이 영어학습자의 화행학습 및 정의적 측면에 미치는 영향. *멀티미디어 언어교육*, 7(3), 187-216.
- Al-Eryani, A. (2007). Refusal strategies by Yemeni EFL learners. *Asian EFL Journal*, 9(2), 19-57.
- Al-Issa, A. (2003). Sociocultural transfer in L2 speech behaviors: Evidence and motivating factors. *International Journal of Intercultural Relations*, 27(5), 581 - 601.
- Al-Kahtani, S. W. (2005). Refusals realizations in three different cultures: A speech act theoretically-based cross-cultural study. *Lang. & Transl.*, 18, 35-57.
- Bardovi-Harlig, K. (1992). Pragmatics as part of teacher education. *TESOL Journal*, 1(1), 28-32.
- Bardovi-Harlig, K., Hartford, B. A. S., Mahan-Taylor, R., Morgan, M. J., & Reynolds, D. W. (1991). Developing pragmatic awareness: Closing the conversation. *ELT Journal*, 45(1), 4-15.
- Beebe, L., Takahashi, T., & Uliss-Weltz, R. (1990). Pragmatic transfer in ESL refusal. In R. C. Scarcella, E. S. Anderson & S. D. Krashen (Eds.), *Developing communicative competence in a second language* (pp. 55-74). New York: Newbury House Publishers.
- Chang, Y. F. (2009). How to say no: An analysis of cross-cultural difference and pragmatic transfer. *Language Sciences*, 31(4), 477 - 493.
- Cohen, A. (1996). Developing the ability to perform speech acts. *Studies in Second Language Acquisition*, 18(2), 253-267.

- Dunne, G. (Director), & Gare, M., Naylor, C., Sikowitz, B. (Writers). (2008). *The accidental husband* [Motion picture]. United States: Yari Film Group.
- Félix-Brasdefer, J. (2008). Perceptions of refusals to invitations: Exploring the minds of foreign language learners. *Language Awareness*, 17(3), 195-217.
- Genc, Z. S., & Tekyildiz, O. (2009). Use of refusal strategies by Turkish EFL learners and native speakers of English in urban and rural areas. *Asian EFL Journal*, 11(3), 299-328.
- Hong, W. (2011). Refusals in Chinese: How do L1 and L2 differ? *Foreign Language Annals*, 44(1), 122-136.
- Huang, Y. (2007). *Pragmatics*. New York, NY: Oxford University Press.
- Judd, E. L. (1999). Some issues in the teaching of pragmatic competence. In E. Hinkel (Ed.), *Culture in second language teaching and learning* (pp. 152-165). New York: Cambridge University.
- Jung, E. H., & Kim, Y. J. (2008). Refusal semantic formulas used by foreign language learners. *English Teaching*, 63(4), 115-139.
- Kathir, R. (2015, June). *Refusal strategy: Patterns of refusal amongst language academicians at public universities at Malaysia*. Paper presented at the Kuala Lumpur International Communication, Education, Language and Social Sciences 1, Kuala Lumpur Malaysia.
- Kim, H. R. (1998). On the teachability of pragmatic competence to Korean college EFL learners. *Korean Journal of Applied Linguistics*, 14(2), 127-145.
- Kwon, J. (2004). Expressing refusals in Korean and in American English. *Multilingua*, 23(4), 339-364.
- Min, S. J., & Lee, J. B. (2013). A descriptive analysis of Korean EFL learners' refusals with implication for L2 pragmatics. *The Journal of Studies in Language*, 28(4), 721-741.
- Mohammad, G., Alireza, B., & Shirin, M. (2013). Investigating cross-linguistic differences in refusal speech act among native Persian and English speakers. *International Journal of Research Studies in Language Learning*, 2(4), 49-63.
- Qadoury A. A. (2011). Pragmatic transfer in Iraqi EFL learners' refusals. *International Journal of English Linguistics*, 1(2), 166-185.
- Wannaruk, A. (2008). Pragmatic transfer in Thai EFL refusals. *RELC Journal*, 39(3), 318-337.

김혜정

02707 서울 성북구 정릉로 77

국민대학교 교양대학

전화: (02)910-5947

이메일: naa4907@kookmin.ac.kr

Received on December 31, 2015

Revised version received on March 18, 2016

Accepted on March 30, 2016