

러시아어 의사소통에서의 적극적 공손성에 관한 소고

노어노문학과 제4학년

2018115030 이예린

<목차>

- I. 들어가는 말: 공손성(politeness)
- II. 브라운과 레빈슨: 적극적 공손성에 관하여
- III. 러시아어 의사소통에서의 적극적 공손성
- IV. 맺는말

I. 들어가는 말: 공손성(politeness)¹

의사소통을 위해 우리는 언어를 사용한다. 그렇지만 단순히 말, 언어가 통하는 것이, 서로의 대화 의도를 파악하는 것이 과연 전부라고 할 수 있을까? 당연히 아닐 것이다. 의사소통을 어떻게 하는지 또한 중요하며, 우리는 대화할 때 상대방을 언어적, 비언어적으로 배려해야 한다. 이와 더불어 상대방의 체면(face)을 훼손하는 것을 주의해야 한다. 즉, 공손성(politeness)을 고려해야 한다는 것이다. 레이코프는 공손성이 '대인적 상호관계의 마찰을 감소시키기 위해 발달된 것'이라고 하였다 (Lakoff 1975:64; 엄진숙 2015:115 재인용).

국립국어원 표준국어대사전에서 공손하다(恭遜하다)의 뜻을 살펴보면 다음과 같다: '말이나 행동이 겸손하고 예의 바르다'. 오제고프 사전(Толковый словарь Ожегова)에 따르면, '공손한'이라는 의미를 가진 러시아어 단어 'вежливый'는 '예의범절을 지키는, 교육을 잘 받고 자란, 정중한. 공손한 대우'를 의미한다. 이와 같이 사전적 정의만 보았을 때 공손의 의미는 많은 언어에서 유사하게 나타난다. 그렇지만 더 세부적으로 들어가 공손함을 표현하는 수단과 방법을 살펴보면 차이점을 발견할 수 있을 것이다. 브라운과 레빈슨(Brown & Levinson 1987)의 공손성 이론은 언어 보편적으로 적용 가능한 이론으로 제시되었고, 오늘날 공손성에 관한 대표적인 이론으로 자리 잡았다. 하지만 브라운은 미국의 언어학자, 레빈슨은 영국의 사회학자로, 영어 화자의 의사소통을 중심으로 한 주장과 예시가 제시되었다. 그렇기 때문에 해당 연구는 언어 보편적 의도를 가지지만, 실질적으로 모든 문화를 반영하지 못한다는 한계점이 있었다. 이후 다양한 국가의 학자들이 해당 이론의 분석과 함께 특정 언어의 의사소통에서 나타나는 공손성 이론을 제시하였다. 그중 하나가 라리나의 '공손성의 범주와 의사소통 방식(Категория вежливости и стиль коммуникации)'이다(Ларина 2009). 해당 저서에서 라리나는 의사소통에서 나타나는 영국인과 러시아인의 다양한 특징을 비교 및 정리하였다. 이는 영국인과 러시아인의 성격과 행동을 비교 분석하는 방법을 통해 언어 및 문화적 장벽의 극복을 시도하여, 결과적으로 두 민족의 상호 이해력을 높이기 위해 시작되었다.

본 고에서는 공손성의 종류 중 적극적 공손성(positive politeness)을 위주로 러시아인들의 적극적 공손성 전략을 살펴보려 한다. 앞서 언급했듯이, 라리나(Ларина 2009)의 저서에서는 영국인과 러시아인의 공손성 분석이 동시에 이루어지고 있다. 특히 적극적 공손성의 경우 왜 영국인이 특정 공손성 전략을 택하는지를 중심으로 논하고 있으며, 이후 같은 맥락에서 왜 러시아인은 다르게 생각하거나 행동하는지를 분석한다. 본 고에서는 라리나가 제시하는 러시아인들의 대화의 기저에는 무엇이 있는지 정리하고, 러시아인 의사소통에서의 적극적 공손성을 중심으로 해당 이론을 살펴보고자 한다. 가능한 경우 추가적인 예시 또한 제시하고자 한다. 이를 통해 러시아인의 의사소통 방식을 파악하고 더 나아가 문화를 이해해볼 수 있을 것이다. 결과적으로 이는 러시아어를 공부하는 외국인 학습자에게 도움이 될 것으로 보인다.

¹ 'Politeness'는 '공손' 또는 '공손성'으로 번역됨.

II. 브라운과 레빈슨: 적극적 공손성에 관하여

브라운과 레빈슨(Brown & Levinson 1987)에 따르면, 적극적 공손성은 대화 상대방의 체면을 유지하는 행위이며, 체면위협행위(Face Threatening Acts, FTA)를 완화하는 것이다. 또한 적극적 공손성은 사회적 가속장치(social accelerator)로 사용될 수 있는데, 이를 사용함으로써 화자는 청자와 더 가까워지고 싶다는 것을 나타낼 수 있다. 브라운과 레빈슨(Brown & Levinson 1987)은 적극적 공손성의 전략을 크게 3가지로 나누고 있다. 먼저 '공통점을 말하라'가 있고, 다음으로는 '화자와 청자가 협력자라는 것을 전달하라', 마지막으로 '어떠한 X에 대한 청자의 욕구를 충족시켜라'이다. 이 세 가지 전략은 다시 세부 전략으로 나뉘어 총 15가지의 전략이 제시된다.

첫 번째 전략에 해당하는 '공통점을 말하라'에는 여덟 개의 세부 전략이 포함된다. 첫 번째는 '청자에게 주의를 기울여라'이다. 화자는 청자가 관심을 가지고 있는 것, 필요로 하는 것, 소유하고 있는 것 등에 주목하고, 그것을 알아채는 것으로 해석할 수 있다. 이 과정에서 화자는 과장을 통한 농담을 할 수도 있고, 자신을 행위 참여자의 일부로 포함하여 '우리'라는 표현을 사용하기도 한다. 두 번째 전략은 '과장하라'이다. 과장을 통해 청자는 화자에게 관심이 있다는 것을 표현하거나, 어떠한 행위를 인정하거나, 어떠한 말에 대한 공감을 할 수 있다. 과장을 할 때는 과장된 억양이나 강세, 또는 강화 수식어가 사용된다. 세 번째 전략은 '청자의 관심을 증폭시켜라'이다. 스토리텔링(storytelling), 즉 이야기를 들려주는 방법을 통해 관심을 높일 수 있다는 것이다. 이때 역사적 현재 또는 생생한 현재(vivid present)를 사용하여 더욱 생동감 있는 이야기를 통해 화자의 관심을 끌어들일 수 있다. 네 번째 전략은 '같은 그룹에 속한 것처럼 말하라'이다. 특정 그룹에서 사용되는 호칭이나 방언, 전문용어, 줄임말 등의 사용을 통해 청자와의 공통점을 나타낼 수 있다. 다음 전략은 '일치점을 찾아라'이다. 일치점을 찾는 방법에는 대화의 주제를 유지하는 것이 있다. 이를 통해 공감대를 형성할 수 있으며, 상대방이 의견에 동의하길 바라는 욕구를 충족할 수 있다. 반복 또한 일치점을 찾는 하나의 방법이 될 수 있는데, 화자는 앞서 말한 대화 내용의 일부 또는 전부를 반복함으로써 강조 효과를 낼 수 있다. 이를 통해 상대방이 말한 것을 정확히 들었다는 것을 증명할 수 있고, 감정적인 동조를 할 수도 있다. 여섯 번째 전략은 '불일치를 피하라'이다. 의견이 불일치하는 것을 피하는 방법에는 여러 가지가 있을 수 있는데, '너 민트초코 아이스크림 싫어하지?'라는 질문에 대하여 '거의 안 먹지'라는 대답을 하며 실제로는 좋아함에도 불구하고 형식적인 동의를 할 수 있다. 또한 영어에서는 'then'이나 'so', 한국어로는 '그러면', '그렇다면', 러시아어로는 'тогда'를 통해 가짜 동의를 하여 불일치를 피할 수 있다. 이와 더불어 화자가 자신의 의견을 밝혀야 하는 상황에 직면했을 때 선의의 거짓말(또는 하얀 거짓말)을 할 수도 있을 것이다. 또한 헤지(hedging) 표현으로 불리는 모호한, 얼버무리는 표현을 사용하여 화자는 자신의 의견을 안전하게 할 수 있다. 일곱 번째 전략은 '전제하라, 공통 분야를 말하라'로, 가장 광범위하다고 할 수 있다. 스몰 토크(small talk)를 하는 방법을 통해 화자가 청자에게 시간을 들이고 관심을 표하는 행위를 나타냄으로써 FTA를 완화할 수 있다. 이외에도 화자는 대명사 나, 지금, 거기 등을 통해 대화 내용에서 특정 부분을 강조하여 자신

의 관심을 드러낼 수 있다. 공통 분야를 말할 때는 화자에서 청자로의 인칭 중심전환(Personal-centre switch) 또한 가능한데, 청자만이 생각할 수 있는 부분에 대해 공감하거나, 화자가 마치 청자인 것처럼 이야기하는 방법을 통해 높은 공감 능력을 드러낼 수 있다. 과거에서 현재로의 시간 전환(time switch), 앞서 언급한 역사적 현재, 그리고 지시사를 통한 장소 전환(place switch) 또한 해당 전략에 포함될 수 있다. 해당 전략에서 가장 핵심적이라고 할 수 있는 것은 전제를 조작하는 것이다. 실제와 다를 수 있어도 화자가 청자가 상호 가정된 것처럼 말하는 전제는 FTA의 완화로 나타난다. 여기에서 전제는 네 가지로 살펴볼 수 있는데, 화자의 욕구와 태도에 대한 지식을 전제하는 것, 청자의 가치가 화자가 생각하는 가치와 동일하다고 전제하는 것, 친근한 호칭을 사용함으로써 화자와 청자 사이의 관계가 친근하다는 것을 전제하는 것, 그리고 특정 용어의 사용을 통해 청자의 지식을 전제하는 것이다. 적극적 공손성의 첫 번째 주요 전략 '공통점을 말하라'의 마지막 세부 전략은 '농담하라'이다. 농담을 통해 청자를 편안하게 하여 FTA를 완화할 수 있다.

적극적 공손성의 두 번째 주요 전략은 '화자와 청자가 협력자라는 것을 전달하라'이다. 화자는 청자에게 자신이 협력자라는 것을 드러내어 체면 위협에서 벗어날 수 있다. 해당 전략에는 여섯 개의 세부 전략이 포함되며, 브라운과 레빈슨(Brown & Levinson 1987)은 그 중 첫 번째를 위에서 언급한 전략에 이어 아홉 번째 전략으로 제시한다. '청자의 욕구를 화자가 알고 있음을 말하라'는 청자와 화자가 잠재적으로 협력할 수 있도록 압력을 가하는 것이다. 해당 경우에는 부정 질문이 사용될 수 있다. 다음 전략은 '제안하라, 약속하라'이다. 제안과 약속을 통해 화자는 청자에게 자신이 화자에게 도움이 될 수 있다는 것을 드러낼 수 있다. 예를 들어, '또 올게요', '다음에 같이 밥 먹자'와 같은 제안과 약속은 거짓이라고 하더라도 청자의 긍정적인 욕구를 충족하는 화자의 좋은 의도(good intention)를 보여준다. 열한 번째 전략은 '낙천적으로 말하라'로, 화자와 청자는 같은 것을 원하고 있으며, 화자는 청자를 도울 것이라고 긍정적으로 가정하는 것이다. 다음 전략은 '화자와 청자를 모두 행위에 포함하라'이다. 즉, '우리(we)'를 사용하여 협력을 강조하고, 결과적으로 FTA를 완화하는 것이다. 열세 번째 전략은 '이유를 제공하라 혹은 물어라'이다. 이유를 제시하는 것은 '나는 너를', 또는 '너는 나를' 도울 수 있다는 것을 암시하는 하나의 방법이다. 이를 통해 협력을 가정할 때 서로의 도움이 필요하다는 것을 나타낼 수 있다. 두 번째 주요 전략 '협력자임을 전달하라'의 마지막 세부 전략은 '상호협력을 말하라'이다. 서로가 협력하고 있다는 증거를 제시함으로써 비판, 불만과 같은 체면을 위협하는 요소를 잠재울 수 있다.

적극적 공손성의 마지막 주요 전략은 '어떠한 X에 대한 청자의 욕구를 충족하라'이다. 해당 전략은 화자가 청자의 일부 욕구를 충족하여 FTA를 완화하는 것인데, 열다섯 번째 세부 전략인 '청자에게 선물하라'가 이에 해당한다. 선물은 물질적인 것과 비물질적인 것이 모두 될 수 있는 것으로 보이며, 화자는 선물을 통해 청자가 원하는 것을 알고 있다는 것을 나타낼 수 있다.

앞서 언급한 전략을 표로 정리하면 다음과 같다:

Brown&Levinson(Brown & Levinson 1987)의 적극적 공손성 전략	
공통점을 말하라	1. 청자에게 주의를 기울여라
	2. 과장하라
	3. 청자의 관심을 증폭시켜라
	4. 같은 그룹에 속한 것처럼 말하라
	5. 일치점을 찾아라
	6. 불일치를 피하라
	7. 전제하라, 공통 분야를 말하라
	8. 농담하라
화자와 청자가 협력자라는 것을 전달하라	9. 청자의 욕구를 화자가 알고 있음을 말하라
	10. 제안하라, 약속하라
	11. 낙천적으로 말하라
	12. 화자와 청자를 모두 행위에 포함하라
	13. 이유를 제공하라 혹은 물어라
	14. 상호협력을 말하라
어떠한 X에 대한 청자의 욕구를 충족하라	15. 청자에게 선물하라

[그림 2] 브라운과 레빈슨(Brown & Levinson 1987)의 적극적 공손성 전략 (위의 표)

III. 러시아어 의사소통에서의 적극적 공손성

라리나(Ларина 2009:308)는 적극적 공손성이 대화 참여자 간의 거리를 좁히고, 대인 관계의 경계를 허물며, 상호 이해, 상호 협력 등을 목표로 한다고 하였다. 또한 모든 사람은 적극적 공손성을 통해 주목받고, 이해받고, 말이 전달되길 바라는 욕구를 충족시키길 원한다. 브라운과 레빈슨(Brown & Levinson 1987)은 적극적 공손성과 친밀한 언어 행위를 구별하는 유일한 특징으로 과장 요소를 제시하였다. 이는 화자가 진심을 담아 '나는 당신이 원하는 것을 원한다(I want your wants)'라고 직접적으로 말할 수 없어도, '나는 당신의 적극적 체면이 만족되길 바란다(I want your positive face to be satisfied)'는 것을 나타냄으로써, 적극적 공손성 표현의 체면과 그에 따른 보상을 나타내는 하나의 지표 역할을 한다는 것이다. 하지만 많은 사람에게 과장 표현이 그렇게 긍정적인 것으로 인식되는 것만은 아니다. 위에서 브라운과 레빈슨(Brown & Levinson 1987)이 제시한 전략 중 온전히 동의할 수 없는 부분도 존재한다. 예를 들어, 적극적 공손성의 여덟 번째 전략인 '농담하라'의 경우, 해당 전략을 취했을 때 어떠한 경우에서는 분위기를 편안하게 할 수 있는 반면, 또 다른 경우에는 무례하고 결과적으로는 불쾌한 상황이 만들어질 수 있다.

영국인과 달리 러시아인은 과장하는 것을 긍정적으로 받아들이지 않는다. 러시아인은 과장에 진

심이 담기지 않았다고 생각하는 것이다. 라리나(Ларина 2009)는 적극적 공손성과 관련한 영국인과 러시아인의 의사소통 방식을 파악하기 위해서는 감정적 소통(эмоциональная коммуникация)과 감정을 자극하는 소통(эмотивная коммуникация)을 구분해야 한다고 주장하였다. 전자의 경우, 통제 불가능한 자연스러운 감정의 발생과 표현에 해당한다. 후자의 경우, 특정한 전략을 목적으로 하여 감정 표출을 목표로 하는 것이라고 할 수 있다. 따라서 본고에서 논의하고 있는 적극적 공손성 전략의 경우, 감정을 자극하는 소통을 기반으로 하여 감정적 소통을 이끌어내는 목표를 가지고 있다고 할 수 있겠다.

라리나(Ларина 2009)는 브라운과 레빈슨(Brown & Levinson 1987)의 전략 중 몇 가지는 교차한다고 언급하며 가장 중요하다고 판단한 열네 가지를 언급하였다. 그리고 이 전략의 공통점으로 '청자와의 근접(сближение с адресатом)'을 제시하였다(Ларина 2009:311). 먼저 라리나(Ларина 2009)는 가장 첫 번째 전략인 '청자에게 주의를 기울여라'에서 청자를 주위 사람들(окружающие)로 정정한다. 영국인은 청자 이외의 주변에도 관심을 가진다는 이유에서다. 예를 들어, 영국인은 길, 대중교통, 식료품점 등에서 만나는 그 누구와도 소통할 수 있는 가능성을 가진다. 또한 여기에서 주목한 점은 러시아인이 인식하는 의사소통의 공간적 범위가 영국인보다 좁다는 것이다. 앞서 언급한 전략을 러시아인은 비교적 드물게 취한다는 의미에서 제시된 것으로 보인다.

공손성 측면에서 다음으로 제시된 적극적 러시아인의 의사소통 특징은 호칭이다. 공식적인 또는 비공식적인(개인적인)편지를 쓸 때의 호칭은 편지의 수신인이 누군지 여부와 관계없이 '친애하는 또는 존경하는(дорогой, милый, уважаемый 등) + 이름, 성 또는 수신인의 직함'으로 통일되며, 이 점은 영어 'dear'와 유사하다고 할 수 있다. 하지만 러시아인의 의사소통에서는 차이점이 드러난다. 러시아인의 대화에서 '친애하는'의 뜻을 가진 호칭 'дорогой'와 'милый'는 가까운 사람에게, 존경이 담긴 호칭인 'уважаемый'와 'глубокоуважаемый'는 공적인 관계에 있는 사람에게 사용된다. 이러한 사례는 영국인의 의사소통에서 적극적 공손성에 해당하는 전략이 러시아인의 의사소통에서는 소극적 공손성 전략이 될 수 있다는 것을 보여준다.

다음으로 주목할 전략은 브라운과 레빈슨(Brown & Levinson 1987)의 열다섯 번째 전략인 '청자에게 선물하라'이다. 라리나(Ларина 2009)는 해당 전략에서의 '선물' 중 미소(улыбка)에 대해 논하는데, 영국인은 주변 사람들에게 후하게 미소를 선물한다고 한다. 또한 이러한 선물에는 칭찬, 감정적인 평가, 반복적인 감사 표현이 해당하는데, 이는 러시아인들의 의사소통에서 나타나는 것과는 분명한 차이가 있기 때문에 언급된 것으로 보인다. 이에 대한 근거로 2015년 채널 CTC에서 방영된 러시아 드라마 «나는 어떻게 러시아인이 되었는가(Как я стал русским)»의 몇몇 장면을 제시하려 한다.² 해당 드라마는 한 미국인 기자가 논란이 되는 기사를 쓴 뒤로 러시아 모스크바 지사로 전출되어 겪게 되는 다양한 에피소드를 다룬 드라마이다. 우리는 그중 3화에 주목할 필요가 있다. 주인공 미국 기자 알렉스가 '미소와 친절은 전 세계 어느 나라에서든 좋은 인상의 특징'이라고 말하며

² 드라마 정보는 TV Show Guide(<https://tvshowguide.ru/details/kak-ya-stal-russkim/>)를 참조함.

출근하는 모습으로 해당 화가 시작된다. 이후 그가 미소를 지으며 건물에 들어서고, 보안관들에게 손을 들어 인사를 건넬 때 싸늘한 무표정으로 그를 바라보는 장면이 등장한다. 이후 한 보안관이 다음과 같이 말한다:

(1) Ты видел, как он на меня посмотрел?

(그가) 날 어떻게 봤는지 봤어?

위와 같이 말한 후 보안관은 기분 나쁜 표정을 지으며 '많은 여성에 대한 성적 관심이 높은 남성'을 뜻하는 속어 'кобелина'를 사용하기까지 한다.³ 물론 이는 드라마이기 때문에 연출된 장면과 과장된 표현이라는 점을 잊어서는 안 된다. 다음 장면에서는 주인공이 러시아인에 대해 언급하는 부분이 등장하는데, 그는 아래의 예시 (2)-(4)와 같이 말한다:

(2) (공원을 지나며) В России живут суровые люди, для них улыбка - это не просто дань вежливости.

러시아에는 차가운 사람들이 삽니다, 그들에게 미소란 그냥 예의에 대한 보상이 아닙니다.

(3) (개와 산책하던 행인이 주인공의 미소를 본 후 바지 지퍼가 내려갔는지 확인한 후) Она обязательно что-то означает.

미소는 무엇인가를 의미합니다.

(4) И даже если американец улыбается, потому что ему просто хорошо, добрые русские люди найдут объяснение его улыбке.

심지어 미국인은 그냥 기분이 좋아서 미소를 짓는데, 친절한 러시아인들은 그 미소에서 의미를 찾을 것입니다.

언급한 장면 이외에도 3화의 내용은 러시아인의 미소를 주제로 전개된다. 따라서 적극적 공손성의 전략 '청자에게 선물하라'에서 미소는 문화마다 다르게 해석될 수 있다는 것을 확인할 수 있다.

라리나(Ларина 2009)는 브라운과 레빈슨(Brown & Levinson 1987)의 전략 중 열한 번째에 해당하는 '낙천적으로 말하라'가 잘 나타나는 예시로 안부를 묻고 답하는 상황을 언급한다. 영국 문화에서는 낙천적, 낙관적인 것이 중시되며, 이는 대화에서도 뚜렷이 드러난다. 'How are you?' 또는 'How is it going'을 통해 오늘 기분이 어떨지 안부를 물었을 때 영국인의 대답은 짧고 긍정적이어야 한다고 리치는 말한다(Leech 1983:198; Ларина 2009:316 재인용). 러시아인의 경우 같은 의미의 안부 인사 'Как дела?'에 대한 대답은 비교적 덜 낙천적이다(Ларина 2009:318). 러시아인의 보편적인 대답은 아래의 표로 정리하였다:

³ 해당 단어는 '수컷 개'를 의미하는 단어 'кобель'에서 파생됨.

안부 인사 'Как дела?'에 대한 러시아인의 대답	
Хорошо, спасибо.	좋아요, 감사합니다.
Нормально.	보통이에요.
Как всегда.	매번 똑같아요.
Ничего особенного.	특별한 거 없어요.
Похвастаться нечем.	자랑할 거 없어요.
Неважно.	중요하지 않아요.
Так себе.	그냥 그래요.
Лучше не спрашивай.	묻지 마세요.
Хуже некуда.	이보다 더 나쁠 순 없어요.

[그림 3] 라리나(Ларина 2009)에서 제시되는 안부인사 'Как дела?'에 대한 러시아인의 대답 (위의 표)

표에서 위쪽에 위치한 대답일수록 더 자주 쓰인다고 볼 수 있다. 추가로 앞서 언급한 드라마 «나는 어떻게 러시아인이 되었는가»에서의 예시를 제시하고자 한다. 4화에서 주인공인 알렉스는 'Как дела?'라는 러시아인 동료의 안부 인사에 'Хорошо'라고 자연스럽게 답한다. 이를 통해 미국인인 알렉스가 러시아 생활에 전보다 적응했다는 것을 보여준다고 볼 수 있을 것이다.

러시아인의 안부 인사와 대답을 통해 내릴 수 있는 결론은 러시아인과의 대화에서 'Как дела?'는 안부 인사이지만 영국인의 인사와는 달리 필수로 대답을 요하는 하나의 질문이라는 것이다. 물론 안부를 묻는다는 것은 오래전부터 각 문화에 형식적인 것으로 자리 잡았지만, 그에 대한 반응, 대답에 있어서는 차이가 있으며, 러시아인의 경우 좀 더 솔직한 경향을 보인다고 할 수 있겠다.

IV. 맺는말

라리나(Ларина 2009)의 저서에서는 브라운과 레빈슨(Brown & Levinson 1987)의 이론을 바탕으로 한 적극적 공손성의 전략과 그에 대한 예시가 영국인과 러시아인을 비교하는 방법으로 제시되었다. 본고는 러시아어 의사소통을 중점적으로 정리하고자 하였다. 추가로 공손성 전략이 실현되는 몇 가지 경우를 러시아 드라마를 통해 살펴보았다. 드라마 장면의 예시에서 확인할 수 있었던 점은, 미국 기자의 시점에서도 러시아인의 공손성 전략을 실현했을 때 차이가 존재했다는 점이다. 이는 문화적인 이유로 보였다. 따라서 적극적 공손성 전략에 대한 실현과 그에 대한 태도는 문화마다 다르다고 할 수 있을 것이다. 하지만 앞서 언급한 내용이 온전히 러시아어 의사소통에서만 나타나는 특징인지는 미지수이다. 따라서 더 폭넓은 자료와 사례를 통해 면밀히 살펴볼 필요가 있다고 판단된다. 마지막으로 '들어가는 말'에서 언급한 것처럼, 본고를 통해 러시아인의 의사소통에서 사용되는

적극적 의사소통에 대해 파악해볼 수 있길 바란다. 또한 앞으로 이와 관련한 연구가 더욱 활발히 진행되어 러시아어를 학습하고 있는 외국인 학습자에게 도움이 되길 기대한다.

참고문헌

- 엄진숙, & Eom, J. S. (2015), 고급 한국어 학습자의 질문 전략을 통한 공손성 실현 양상 분석. *이중언어학*, 59, 111-139.
- Brown, Penelope & Levinson, Steven C. (1987), Politeness. Some Universal in Language Use. Cambridge Univ. Press.
- Ларина, Т.В. (2009), Категория вежливости и стиль коммуникации. Сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций. М.: Рукописные памятники древней руси.
- <인터넷 자료>
- 국립국어원 표준국어대사전. <https://stdict.korean.go.kr/main/main.do> (접속일: 2022.06.23)
- Толковый словарь Ожегова онлайн. <https://slovarozhegova.ru/word.php?wordid=2740> (접속일: 2022.06.23)
- TV Show Guide, <https://tvshowguide.ru/details/kak-ya-stal-russkim/> (접속일: 2022.06.24)