

2014

06

언론중재위원회
교육본부 연구팀

vol. 10
월차보고서
6월호

조정을 위한 설득과 수사의 자료

Persuasion &
Rhetoric Report

- 조정과 협상전략
 - 상대를 움직이는 논증의 기술 (Ⅱ)
 - 『줄리어스 시저』에 나타난 설득과 수사
- 브루터스와 안토니의 연설을 중심으로 -
 - 한 통의 편지가 단초가 된 미(美)·소(蘇) 간 군축협상
- 기고 : 장자의 우언(寓言)·중언(重言)·치언(卮言)의 은유법



국민과 언론을 이어주는—
언론중재위원회



조정을 위한 설득과 수사의 자료

Persuasion & Rhetoric Report

발행인 | 박용상

편집인 | 오광건

발행일 | 2014년 6월 1일

등록일 | 2013년 2월 21일

등록번호 | 서울중.마 00065

발행처 | 언론중재위원회 (서울 중구 세종대로 124 프레스센터빌딩 15층)

편집실무 | 언론중재위원회 교육본부장 심영진, 전문위원 장원상,
교육본부 연구팀장 류석창, 연구팀원 김주연, 김나래, 임미숙

TEL. 02-397-3114 FAX. 02-397-3069 홈페이지 www.pac.or.kr

디자인·인쇄 | (주)계문사 (02-725-5216)

- 이 책은 『방송통신위원회 방송통신발전기금』을 지원받아 제작한 것입니다.
- 저작권법에 따라 본지의 무단 복제와 전재 및 상업적 이용을 금합니다.

■ 조정과 협상전략	1
I. 들어가는 말	3
II. 다양한 협상전략	4
III. 맺음말	17
■ 상대를 움직이는 논증의 기술 (Ⅱ)	19
I. 유비(類比) 논증	21
II. 정의(定義) 논증	26
III. 프레임 논증	28
IV. 좋은 논증을 위한 기준	32
V. 맺음말	34
■ 『줄리어스 시저』에 나타난 설득과 수사	35
I. 『줄리어스 시저』 개괄	38
II. 브루터스의 연설에 나타난 설득과 수사	39
III. 안토니의 연설에 나타난 설득과 수사	44
IV. 맺음말	49
■ 한 통의 편지가 단초가 된 미(美)·소(蘇) 간 군축협상	51
I. 미국과 소련의 군비경쟁	54
II. 평화를 호소하는 한 통의 편지	57
III. 미국과 소련의 군축협상	59

■ 기고 : 장자의 우언(寓言) · 중언(重言) · 치언(卮言)의 은유법	63
김 정 탁 (언론중재위원회 서울제6중재부 중재위원/성균관대학교 사회과학장)	
Ⅰ. 들어가는 말	65
Ⅱ. 왜 우언(寓言) · 중언(重言) · 치언(卮言)을 사용해야 할까	67
Ⅲ. 우언이란?	68
Ⅳ. 중언이란?	70
Ⅴ. 치언이란?	72

조정과 협상전략

I. 들어가는 말

II. 다양한 협상전략

1. 상대방의 요구보다 욕구를 파악한다
2. 배트나를 개발하고 최대한 활용한다
3. 양쪽 모두를 만족시키는 '창조적 대안'을 모색한다
4. 가치, 본능에 근거한 다른 욕구를 파악한다
5. 객관적이고 합리적인 논거를 협상의 지렛대로 활용한다
6. 이슈와 사람을 분리해 대응한다
7. 연이은 질문으로 해결의 실마리를 찾는다

III. 맺음말

조정과 협상전략

I. 들어가는 말

협상은 “타결 의사를 가진 당사자 사이에 의사소통(Communication)을 통하여 상호 만족(Mutually Satisfying)할만한 수준으로의 합의에 이르는 과정”이라 정의할 수 있다.¹⁾ 이 정의로부터 협상은 다음과 같은 속성을 갖고 있음을 알 수 있다. 첫째 협상은 혼자서 하는 것이 아니므로 ‘상호의존성’을 기초로 한다. 나의 입장을 결정하기 전에 나의 입장에 대해 상대가 어떻게 반응할지를 미리 살펴보고 예측하는 것이 협상의 핵심이다. 둘째 협상은 ‘의사소통’을 통하여 이루어진다. 협상 타결은 주로 입장과 견해를 밝히는 ‘말’에 의해 이루어지므로 ‘오는 말’을 염두에 두고 ‘가는 말’을 계획할 필요가 있다. 셋째 협상은 그 결과에 가능한 ‘양쪽 모두가 만족’할 때 대체로 타결된다. 다만 협상 결과의 질과 양이 반드시 양쪽에 동일해야 하는 것은 아니다. 어떤 이유로 당사자 일방이 일정한 부분을 양보한다 해도 양쪽 모두 그 결과에 만족한다면 그 협상은 윈-윈(Win-Win)으로 타결된 것이다.

그러면 협상은 우리가 일반적으로 말하는 흥정과 같은 것인가? 흥정과 협상은 의사소통을 통해 합의에 이른다는 점에서는 유사하다. 그러나 흥정이 원칙을 지키기보다는 적당한 선에서 상호 실리를 챙기는 절충적 성격이 강한 데 반해, 협상은 기본적으로 흥정의 요소를 포함하지만 장래의 관계까지도 고려하게 된다는 점에서 구별된다. 그렇기 때문에 협상은 원칙과 규칙을 지키는 것이 더 중요한 상황에서는 주고받음이 없이 실리적 절충을 단호하게 거절하는 것이 오히려 ‘성공적’이라고 본다.²⁾

1) 협상의 정의에 대해서는 출처에 따라 조금씩 표현이 다르다. “조직들이 각자의 목적을 달성하기 위하여 2개 이상의 조직이 직접 대화를 통하여 사업계획이나 이익 등의 일부를 양보하고 일부를 획득하는 일”[유동해, 하동석, 행정학용어표준화연구회, 2010, 『행정학용어사전』(새정보미디어)]이라는 정의도 있으나, 이 글에서는 주제에 좀 더 부합하다고 판단되는 매일경제 경제용어사전 <http://dic.mk.co.kr/cp/pop/desc.php>(검색일: 2014. 4. 28.)의 정의를 인용했다.

2) 협상의 속성과 흥정과의 차이는 김기홍, 2012, 『게임이론의 관점에서 본 협상과 전략』(울곡출판사), 111-112쪽을 주로 참조했다.

우리의 생활 자체는 협상의 연속이다. 아내와 어떤 영화를 보러 갈 것인지를 두고 실랑이를 벌일 때, 그것을 협상의 과정이라 생각하는 사람은 많지 않다. 하지만 이처럼 간단한 의견 차이도 ‘타결을 목표로 한 논의’라는 점에서 협상에 다름 아니다. 국가 또는 개인 간 상거래, 회사 동료관계, 부부 또는 부자관계, 심지어 연인관계에서조차 우리는 지속적으로 내가 원하는 대로 상대가 호응해주기를 기대하고 있다. 이러한 관계 속에서 우리가 원하는 바를 성취하기 위해서는 전략이 필요하다.

갈등과 분쟁을 해결하고자 하는 조정에서도 협상전략이 참고가 될 수 있다. 분쟁 당사자 간의 협상에 제3자로 조력하는 것이 조정자의 기본 역할이지만, 실제 조정 현장에서는 갈등 해결을 위해서 조정자가 분쟁당사자 일방을 대리하여 다른 당사자와 직접 협상을 시도해야 하는 상황이 빈번하게 생긴다. 아래에서는 분쟁 해결을 위한 조정 과정에서 적용 가능한 협상전략에 대해 알아본다.

II. 다양한 협상전략

협상전문가들이 언급한 여러 협상전략 중에서 지나치게 기술적인 것은 배제하고 조정 과정에서 활용할 수 있는 방법을 선별해 살펴본다. 또 이러한 전략들이 실제 조정에서 구체적으로 어떻게 적용될 수 있는가를 알아보기 위해, 언론중재위원회에 청구된 정정보도와 손해배상 사건에 대한 조정사례를 협상전략에 부합하도록 내용을 재구성해 일반사례와 함께 소개하고자 한다.³⁾

1. 상대방의 요구보다 욕구를 파악한다

겉으로 드러난 상대의 요구에 집중하지 말고, 상대의 겉으로 표현되지 않은 욕구를 면밀히 살핀다. 협상에 임해서 잊지 말아야 하는 것은 ‘사람은 요구를 만족시키기 위해 요구하는 것이 아니라 욕구를 충족하기 위해 요구한다’는 점이다.⁴⁾ 협상에서

3) 여기에서 언급하는 조정사례는 독자들의 이해를 돕기 위해 필자가 신청내용의 상당 부분을 각색하여 실제 조정사례의 내용과는 상이함을 밝힌다. 아울러 적절한 사례를 찾기 어려운 협상전략의 경우, 일반사례 또는 조정사례만을 언급했다.

4) 전성철·최철규, 2009, 『협상의 10계명』, (웅진씽크빅), 24쪽을 참조했다.

상대의 욕구를 파악하면 그의 특정한 요구에 집착할 필요 없이 선택할 대안의 범위가 넓어지는 것이다.

□ 일반사례⁵⁾

더운 여름 시원한 탄산음료를 마시고 싶은 사람이 가게에 콜라를 사러왔다. 그런데 콜라가 떨어진 상황. 가게 주인이 그의 요구에 초점을 맞추어 “콜라가 없습니다”라고 말한다면 상황은 그것으로 종료된다. 하지만 갈등해소를 위해 시원한 탄산음료를 마시고 싶은 손님에 가게 주인의 생각이 미쳤다면 “콜라는 떨어졌습니다만, 시원한 사이다는 있습니다. 드릴까요?”라며 손님의 내재된 욕구를 자극했을 것이고, 목이 마른 손님은 갈등 해소를 위해 이를 기꺼이 받아들이지 않았을까? 그러면 협상은 타결된 것이다.

■ 조정사례 예시

한동안 개그맨으로 인기를 구가하던 K씨의 활동이 뜸해졌다. 유력 스포츠신문에 ‘K씨가 동료 연예인들로부터 빛 독촉을 받고 있고, 연예담당 PD와의 불화설에 시달리고 있다’는 요지의 기사가 실렸다. 이에 K씨는 동료 연예인들과의 금전 문제는 해결된 지 오래이며, 프로그램에 대한 시각차이로 발생한 PD와의 갈등도 모두 해소되었는데, 기사가 본인의 지난 일을 들추어 명예가 크게 실추되었다며 검찰에 담당기자를 고소하고, 언론중재위원회에 정정보도를 청구했다.

스포츠신문 측은 빛 독촉 사실이 보도되자 K씨가 일이 확대될 것을 우려, 급히 채권자들을 무마한 것으로 알고 있으며, PD와의 불화설은 방송가에 널리 퍼진 이야기라고 하면서, 이미 K씨로부터 담당기자가 형사고소까지 당한 상황이고, 보도내용이 대부분 사실에 입각한 것이기 때문에 K씨의 정정보도청구를 수용할 이유가 없다며 신청인의 요구를 완강히 거부하는 상황이었다. 다음은 심리 중에 오간 중재위원회와 신청인 K씨 간의 대화 요지이다.

5) 이 협상사례는 정인호, 2012, 『협상의 심리학』(경향BP), 67-72쪽을 참조했다.

중재위원 : 향후 스포츠신문 연예담당 기자의 취재 대상에서 본인이 아예 빠지기를 원합니까?

K개그맨 : 그렇지 않습니다. 신문의 악의적인 보도를 참을 수 없어 조정을 신청한 것 입니다.

중재위원 : 최근 활동이 뜸하다고 보도됐는데, 새로이 계획하는 것이 있나요?

K개그맨 : 오래 전부터 기획해온 것인데, 코믹액션영화를 하나 제작하려고 준비 하고 있습니다.

중재위원 : 대중들과 친숙한 연예인은 설사 달갑지 않은 기사라도 본인에 관한 내용이 언론에 자주 오르내리는 게 언론으로부터 외면당하는 것보다 좋지 않을까요? ☞ **욕구 파악을 위한 질문**

K개그맨 : 그렇기는 합니다. 기자와의 관계를 나쁘게 하고 싶은 생각은 없습니다만, 연예활동을 하면서 서로 모르는 사이도 아니고 너무 심하다는 생각에 그냥 참고 넘어갈 수가 없었습니다. ☞ **욕구 파악**

중재위원 : 신청인은 기자에 대한 서운함이 있지만, 한편으로는 앞으로 좋은 관계를 유지하고 싶은 마음도 있어 보입니다. 그렇다면 신청인의 직업이 연예인이라는 점을 고려할 때 정정보도(요구)를 피하면서, 이 경우에는 홍보성 PR보도가 대중들에게 더 효과적이고 K씨와 기자와의 관계 유지(욕구)에도 도움이 된다는 판단을 하게 되었고, 양쪽 모두의 동의를 얻어냈다.

당사자 간 팽팽하던 분위기가 갑자기 윈-윈(Win-Win)하는 상황으로 바뀌면서 조정이 원만하게 성립되었다. 중재부는 심리 과정에서 신청인 K씨의 내심이 연예담당 기자에 대한 서운함과 향후 기자와의 원만한 관계 유지에 있다는 점을 포착한 것이다. 그래서 언론사가 강하게 거부하는 정정보도(요구)를 피하면서, 이 경우에는 홍보성 PR보도가 대중들에게 더 효과적이고 K씨와 기자와의 관계 유지(욕구)에도 도움이 된다는 판단을 하게 되었고, 양쪽 모두의 동의를 얻어냈다.

2. 배트나를 개발하고 최대한 활용한다

배트나(Best Alternative To Negotiated Agreement)는 ‘협상이 교착 상태에 빠졌을

때 대신 취할 수 있는 최선의 대안'을 말한다.⁶⁾ 배트나는 협상을 유리하게 끌어가는데 중요한 요소다. 예를 들어 구매자 입장에서 내가 원하는 물건을 판매하는 가게가 인근에 많이 있다면 구매자의 배트나는 풍부하다고 할 수 있다. 만약 다른 가게가 30분이나 걸어가야 할 위치에 있다면 구매자의 배트나는 빈약하고, 원하는 물건을 살 수 있는 가게가 하나 밖에 없다면 구매자에게 배트나는 아예 없는 것이다. 당연히 판매자의 배트나는 구매자와 반대가 될 것이다.⁷⁾

□ 일반사례⁸⁾

서울의 명소가 된 청계천. 많은 사람들의 이해관계로 불가능하리라 생각했던 청계천 복원사업은 서울시가 배트나를 적극 알림으로써 성공한 사례다. 2002년 7월 서울시는 미관상 좋지 않고 시민의 안전을 위협하는 노후한 청계고가철거하고 청계천을 복원하겠다는 계획을 발표했다. 하지만 2만여 인근 영세상인들은 상권 소멸과 교통 대란 등을 이유로 격렬히 반대했다. 영세상인들의 요구는 공사를 포기하거나, 10조원 상당의 보상금을 지급하라는 것으로 모아졌다. 이 때 서울시가 문제를 타결하기 위해 내놓은 대안(배트나)은 '고가도로 보수공사'라는 카드였다. 서울시 관계자는 상인들에게 "안전검사 결과, 청계고가는 위험한 상황이다. 만약 상인들이 청계천 복원공사를 반대한다면 서울시는 서울시민과 상인 여러분의 안전을 고려해 법에 따른 청계고가도로 보수공사를 실시할 수밖에 없다"라고 말했다. 이에 상인들은 안전을 위한 보수공사 실시에 반대할 명분도 없었고, 대대적인 보수공사기간 동안에는 어차피 영업도 할 수 없기 때문에 서울시가 정한 지원을 받는 조건으로 협상이 타결됐다. 청계천 복원사업은 협상에 있어 서울시가 배트나를 적극 활용해 성공한 사례이다.

협상 당사자 중 일방이 얼마나 양보하느냐 하는 것은 상대의 배트나 상황에 크게 좌우된다. 배트나를 개발하고 개선함으로써 유리한 조건을 효과적인 협상력으로 전환시킬 수 있다.

협상에 임해서 상대방의 배트나가 무엇인지 파악한 뒤 그것이 내가 제시하는 것보다 좋다고 판단될 경우에는 상대의 배트나에 문제점은 없는지를 생각해본다. 내

6) 배트나의 정의는 정인호(2012), 269쪽에서 인용했다.

7), 8) 이 사례들은 전성철·최철규(2009), 113-115쪽을 참조했다.

가 보유한 배트나가 아주 빈약할 때는 ‘벼랑 끝 전술’이 유효할 때도 있다. 나에게 선택의 여지가 없음을 상대에게 공표함으로써 내가 원하는 방향으로 상대를 유도하는 극단적 방법이다. 노사협약에서 사측이 “파업을 철회하지 않으면 폐업을 하겠다”고 하는 것은 사측이 배수진을 친 것이다. 그러나 이러한 방법은 관계가 지속되어야 하는 협상에서는 상호신뢰가 일순간 무너질 수도 있다는 사실에 유의하고 활용되어야 한다.⁹⁾

■ 조정사례 예시

A아파트 입주자대표와 관리사무소의 관리비 유용 의혹에 대한 B방송사의 보도와 관련, 신청인들(입주자대표와 관리사무소)은 사실과 다른 보도로 명예훼손을 당했다며 정정보도와 손해배상을 청구했다. B방송사는 주민들의 증언과 사실관계를 확인한 보도이며 신청인 측 입장도 나름대로 반영했기 때문에 신청인의 정정보도나 손해배상 요구를 수용할 수 없다고 했다. 이에 대해 신청인은 B방송사의 태도가 그러하다면 더 이상 조정은 의미가 없고, 기자와 방송사를 상대로 민·형사 소송을 제기하겠다는 입장을 피력해 조정이 종결될 상황에 처했다. ☞ 신청인의 배트나 제시

중재부는 신청서와 당사자 진술을 통해 방송사가 취재과정에서 상당한 주의를 기울이긴 했으나, 일부 사실에 해석이 갈릴 수 있음을 인지했다. 그러나 조정이 결렬되어 법원에 가더라도 신청인이 원하는 결과를 얻어내기는 어렵다고 판단했다. 그래서 신청인에게 소송으로 갈 경우 입게 될 시간적, 경제적 손실은 물론, 신청인이 승소하더라도 얻게 되는 실익이 크지 않을 것임을 설명했다. ☞ 신청인의 배트나 효력 약화

또 B방송사에 대해서 이 사건과 관련 추가 보도를 할 계획이 있는가를 질문했고, 이에 B방송사는 “A아파트뿐만 아니라 아파트 관리비 사용에 관한 문제를 시리즈로 계획하고 있다”고 답변하여 신청인이 압박을 받는 상황이 됐다. ☞ B방송사의 배트나를 우회적으로 강조

중재부는 B방송사에게 새로운 사실이 발견되지 않는 한 신청인들에게 불리한 보도를 추가로 하지 말 것과 신청인의 해명을 충실히 담은 반론보도를 하도록 권고했

9) 전성철·최철규(2009), 118쪽을 참조했다.

다. 이에 사건 당사자 모두 동의하여 원만한 합의가 이루어졌다.

3. 양쪽 모두를 만족시키는 ‘창조적 대안’을 모색한다

협상을 할 때, 우리는 단 한 가지 해법만을 제시하고 그것을 고집하려는 경향이 있다. 그러나 상대방과 나 공동의 이해관계에 집중하면서 대안을 도출한다면 뜻밖의 좋은 결과를 낼 수 있다. 대안을 생각해내기 위해서는 창안하는 사고를 판단하는 사고와 분리해야 한다. 판단과 비평은 우리의 상상력을 구속하는 경우가 많기 때문이다. 판단을 유보하고 상상력을 발휘하다보면 여러 가지 ‘창조적 대안’을 발견할 수 있다. 우선 대안을 만들어내는 데 집중하고 취사선택은 나중에 한다.

□ 일반사례¹⁰⁾

러시아의 사할린 가스유전 개발에 미국의 아모코사와 호주의 HP사, 그리고 한국의 H그룹이 컨소시엄을 구성해 참여하기로 했다. 그런데 향후 사업추진 과정에서 결정할 일이 발생했을 때 세 회사가 만장일치로 하느냐 과반수로 하느냐 하는 의사결정의 문제가 대두됐다. 아모코사와 HP는 과반수를 고집하고, 한국의 H그룹은 만장일치를 고집했다. 한국 H그룹이 만장일치를 주장한 이유는 같은 서양문화 기반을 지닌 두 회사로부터 따돌림을 받을지도 모른다는 우려 때문이었고, 아모코사와 HP사가 과반수로 결정하려는 이유는 한국 H그룹이 믿음직스럽지 못하고 불합리한 이유로 결정을 지연시킬 가능성이 있다는 걱정에서였다.

팽팽한 대립으로 타결이 안 되던 협상은 모 법률대리인의 창조적 대안으로 해결의 실마리를 찾았다. 그것은 ‘만장일치를 위해 최선의 노력을 다하고, 그래도 안 되면 과반수로 결정한다’는 것이다. 한국 H그룹의 입장에서는 외국사들에게 최선의 노력을 기울이도록 규정했으니 두 외국사만의 담합이 현실화되는 경우에는 만장일치를 위해 ‘최선의 노력’을 하지 않았다는 이유로 법적 책임을 물을 수 있고, 두 외국사 입장에서는 최선을 다하다 안 되면 과반수로 결정할 수 있으므로 한국 H그룹의 일방적 결정 지연으로 사업이 지지부진해질 가능성은 사라졌기 때문이다. 간단

10) 이 협상사례는 전성철·최철규(2009), 43-47쪽을 참조했다.

한 문구 하나로 지루한 협상이 너무 쉽게 끝났다.

■ 조정사례 예시

정부 A부처의 내부 인사에 잡음이 있다는 B신문사의 보도와 관련, 신청인 A부처는 근거 없는 보도라며 정정보도를 청구했다. 이에 대해 B신문사는 관련 직원 수 명을 직접 인터뷰한 녹취록도 있다며 A부처의 요청을 거부했다.

이에 중재부는 인터뷰에 응한 직원들은 승진에 탈락한 불만으로 나름대로 문제를 제기할 수 있는 반면, A부처 입장에서는 원칙에 따른 공정한 인사였음을 주장할 권리가 있으므로 정정이 아닌 반론보도를 수용할 것을 신문사측에게 권고했고, B신문사는 A부처의 반론이라면 기꺼이 수용하겠다는 전향적인 입장을 보였다. 중재부가 신문사에 권고한 반론보도문은 애초 A부처가 요구한 정정보도문의 거의 두 배에 가까운 분량으로 인사와 관련된 A부처의 입장을 소상히 담은 충실한 것이었다. 그러나 조정심리에 출석한 A부처의 대리인은 난색을 표했다. 이유는 이러했다. “심리에 참석해 중재부가 권고한 불투명한 반론보도 내용을 보니, 애초 우리가 요청한 형식적인 정정보도보다 독자들에게 훨씬 효과적이라는 것을 인식한다. 그런데 부처 윗분들은 이미 정정보도 외에는 수용할 수 없다는 입장을 정했고, 나는 그렇게 위임을 받아 나왔기 때문에 만약 반론보도로 합의문을 들고 돌아간다면 비난을 피할 수 없는 상황이다.”

상당한 분량의 반론보도는 할 수 있으나 아무리 짧아도 사실과 다르다고 판단되는 정정보도는 할 수 없다는 신문사, 중재부가 제안한 반론보도 내용이 더 효과적이라는 것을 알지만 반론으로 합의할 경우 쏟아지는 비난을 감당할 수 없어 정정보도가 안된다면 차라리 조정이 불성립된 것으로 해달라는 A부처의 대리인.

중재부는 당사자 간 합의를 하는 대신, 직권결정으로 사건을 마무리 하지는 제안을 했다. 당사자 간 자의에 의한 합의가 아니라 중재부가 직권으로 반론보도를 하도록 결정을 하면, 언론사도 만족하고 A부처 대리인의 난처한 입장도 해소될 수 있을 것으로 판단한 것이다. 결국 중재부의 직권결정이 양쪽을 모두 만족시키는 창조적 대안으로 활용된 사례가 되었으며, 결정문을 받은 A부처 또한 이 결정을 이의 없이 수용하여 사건이 종결됐다.

4. 가치, 본능에 근거한 다른 욕구를 파악한다

사람의 욕구는 기본적으로 ‘가치’와 ‘본능’에서 비롯된다. 길에서 걸인을 만났을 때 도와주고 싶은 가치와 돈을 중요시하는 가치가 경쟁한다. 전자가 이기면 적선을 할 것이고, 후자가 이기면 그냥 지나칠 것이다. 때로 가치와 본능이 충돌하기도 한다. 전염병에 걸린 친구를 도와주고 싶은 우정이라는 가치와 가까이 있을 경우 전염될 가능성을 두려워하는 본능이 경쟁을 하는 식이다. 수용하기 어려운 상대의 욕구를 철회하게 하려면 상대의 마음속에 내재된 가치와 본능에 근거한 또 다른 욕구를 발견해 입장 전환을 유도한다.

□ 일반사례¹¹⁾ – 여름 휴가지 결정을 위한 부부 간 대화

[대화 1]

아내 : 금년 여름휴가는 하와이로 가요. 최근에 TV에서 본 와이키키 해변이 너무 멋있었어요.

남편 : 호카이도는 위도가 높으니 서울보다 시원할 거야. 비록 ‘설국’의 계절은 아니지만 몇 해 전 당신과 함께 감동 깊게 보았던 ‘Love Letter’의 촬영지를 꼭 보고 싶기도 하고.

아내 : 하와이로 가요. 예전부터 가고 싶었고, 더 이상 기다릴 수 없어요. 무슨 수가 있어도 올해는 하와이에 꼭 다녀오고, 호카이도는 내년에 갑시다.

남편 : 여름 하와이는 많이 더울텐데...

[대화 2]

아내 : 금년 여름휴가는 하와이로 가요. 최근에 TV에서 본 와이키키 해변이 너무 멋있었어요. ☞ 아내의 욕구

남편 : 하와이도 좋지만, 호카이도 온천이 피부미용에 그렇게 좋다고 하네. 친구 부인이 작년 호카이도에 다녀오더니만 피부가 10년은 젊어졌다고 해요. 여름에 하와이 가는 건 문제가 좀 있어. 하와이 여름 햇볕 자외선이 피부

11) 이 협상사례는 전성철·최철규(2009), 61-62쪽을 참조했다.

에 치명적 손상을 준다는 것은 당신도 알잖아. 자칫하면 피부를 망칠 수도 있어. ☞ 본능에 근거한 아내의 다른 욕구 자극

아내 : 그래요? 금년에는 하와이를 꼭 가보고 싶었는데 어찌지.

남편 : 우리 이번 여름에는 시원한 핫카이도로 가고, 설 연휴나 적당한 때에 따뜻한 하와이에 다녀옵시다.

아내 : 아쉽지만 그게 나올 것 같네요.

어떻게 보면 남편의 약은 술수로 보이기도 하지만, [대화 1]은 남편 자신이 원하는 바를 단순히 강조하여 아내를 설득하려 한 것이고, [대화 2]는 남편이 아내에게 내재된 다른 욕구가 있음을 파악해 ‘협상의 방법’으로 활용한 것이다. 아내의 아름다워지고 싶은 본능에 근거한 위협 회피 욕구를 일깨워, 하와이를 가고 싶은 원래의 욕구를 아내 스스로 누르게 했다.

■ 조정사례 예시

A신문은 유명 브랜드 커피숍의 야외테이블에 앉아 담배를 피우며 노트북 모니터를 보고 있는 미니스커트 차림의 여성 사진을 “젊은 여성들의 신 풍속도”라는 설명과 함께 보도했다. 사진 속 주인공은 모 여대 졸업반 학생이었다.

이 여대생은 외부에 알리고 싶지 않은 사적 장면을 몰래 촬영·보도해 초상권이 침해되었음은 물론 명예가 크게 훼손되었다며 A신문을 상대로 3천만 원의 손해배상을 청구했다. A신문사는 초상권 침해를 인정하여 100만 원 정도의 손해배상을 할 의사는 있지만, 젊은 사람들의 트렌드 변화를 담기 위한 사진이었고 악의는 없었기 때문에 신청인이 요구한 금액은 절대 수용할 수 없다는 입장이었다. 이에 대해 신청인은 A신문사의 무책임한 태도에 분개하며 소송을 통해 문제를 해결하겠다는 입장을 밝혔다.

중재부는 거듭되는 질문을 통해, 이 여대생이 최근 약혼한 사실을 알게 되었다. 신청인에게는 초상권 침해에 따른 금전배상을 받고자 하는 강한 욕구가 있지만, 별도로 이 보도로 인해 약혼이 파혼으로 이어지지 않을까 하는 걱정도 있다는 사실을 파악한 것이다. 이에 따라 중재부는 손해배상액은 200만 원으로 다소 증액하고, A언론사의 인터넷 판에 올려진 신청인의 사진과 A신문사 자료실에 보관된 사진 파일을 즉시 삭제할 것을 제안했다. 아울러 이 사진이 다른 기사에 재사용될 경우 A신

문사가 어떠한 처벌도 감수한다는 조정안을 권고하여 양 당사자의 동의를 이끌어냈다. 중재부가 금전배상 이외의 신청인의 또 다른 욕구(결혼에 차질이 없기를 바라는)를 발견함으로써 피신청인이 거부하는 고액의 금전배상을 회피하면서, 합의 불가능을 가능으로 돌려놓은 사례이다.

5. 객관적이고 합리적인 논거를 협상의 지렛대로 활용한다

시장을 지배하는 통화가 돈이라면 협상테이블을 지배하는 통화는 ‘객관적이고 합리적인 논거’이다. 이러한 논거는 협상에서 지렛대 역할을 한다. 지렛대가 없는 사람은 협상의 자리에서 작은 힘밖에 쓸 수 없다. 서로의 주장과 논리가 얽혀있을 때 ‘객관적 기준’을 발견하면 문제를 풀 수 있는 실마리를 찾은 것이다. 또 ‘합리적인 논거’에 의한 합의는 협상이 종결된 이후에도 당사자 간 앙금이 남지 않고 좋은 신뢰관계를 유지하게 한다. 이러한 합당한 논거는 객관적 데이터나 법령, 기타 권위와 전문성을 갖춘 기관의 발표에서 찾을 수 있다.¹²⁾

■ 조정사례 예시

미디어비평매체인 A신문이 B신문을 ‘광고 찌라시로 전락한 언론’이라고 하면서, 수익 중심으로 경영방침이 바뀌어 기자들에게 광고를 받아오도록 하는 압박이 심하고, 편집국장의 부당한 지시로 직원들의 퇴사가 늘고 있으며, 결국 사회비판 기사는 줄어들고 선정성이 부각된 기사 위주로 보도되고 있다고 비판했다. 이에 대해 B신문은 사실을 왜곡한 보도로 인해 신문의 신뢰도가 크게 추락했다며 정정보도를 요구했다.

중재위원 : 공영언론사가 아닌 일반신문사가 영리를 추구하는 것을 부당하다고 지적할 수 있는가?

A 신문사 : 영리를 추구하는 것 자체가 나쁜 것이 아니라 기자들에게 광고를 받아오도록 압박을 가하고, 이로 인해 기사내용이 선정적으로 흐르게 된 점을 비판한 것이다.

12) 정인호(2012), 135쪽과 전성철·최철규(2009), 98-103쪽을 주로 참조했다.

중재위원 : 신문사가 기자들에게 광고 유치 압박을 가하는 것이 바람직하지는 않지만, 영세한 신문사들의 경우 어느 정도의 광고 압박이 있는 것이 현실이고, 이것은 B신문사에 국한된 문제가 아닌 것으로 안다. 따라서 광고 압박을 이유로 B신문만을 특정해 ‘광고 짜라시’로 매도하는 것은 지나친 것으로 생각된다. A신문사는 B신문사가 법령에 위반하여 영리 활동을 했거나, B신문사의 편집 방침이 신문윤리규정 등을 현저히 위반했다는 증거를 갖고 보도한 것인가?

A 신문사 : B신문이 법령이나 윤리규정을 위반한 것으로 보지는 않는다.

중재부는 반박할 수 없는 논거로 피신청인인 A신문사의 잘못을 지적했고, 결국 A신문사가 “광고 짜라시” 표현에 대해서는 사과성 정정보도를, 기타 내용에 대해서는 B신문사의 반론을 보도하는 것으로 조정이 성립되었다.

6. 이슈와 사람을 분리해 대응한다

‘사람을 비난하지 말고 문제만을 공격하라.’ 익히 들은 말이지만 일상에서 쉽게 실천하기는 어렵다. 그러나 효과적인 협상을 기대한다면 유의해야 할 부분이다. 인신 공격을 당하면서 협상에 우호적인 사람은 없기 때문이다. 그러나 단지 상대방을 비난하지 않는 데 그쳐서는 만족할 수 없다. 문제된 이슈에 대해서는 강하게 어필하면서 한편으로는 상대의 인격에 대해서는 인정(認定)과 지지를 보내는 것이 좋다. 얼핏 모순된 행위처럼 보이지만, 상대를 인정함으로써 이슈에 대한 상대의 입장 변화를 기대할 수 있기 때문이다. 사회심리학 연구에 따르면 사람은 신념이나 가치, 감정이 모순된 상황에 직면하면 이를 불편해 하며,¹³⁾ 모순된 상황을 해소하기 위해 태도나 행동에 변화를 꾀하게 된다고 한다.¹⁴⁾

13) 인지 부조화 이론 : 미국의 사회심리학자인 레온 페스팅거(Leon Festinger)가 실험적 기법에 의해 사회현상의 기초과정을 분석한 것으로 본인의 저서 『인지적 불협화 이론』(1957)을 통해 주장한 이론이다. 인간은 심리적으로 일관성을 유지하려고 하는 동기를 가진다는 가정에서 출발한다. 인지 부조화(cognitive dissonance)는 개인이 가지고 있는 신념이나 가치, 감정과 같은 다양한 인지 요소들 중 2가지 이상의 요소가 서로 상반되는 상태를 의미한다. 인지 부조화 상태는 사람들에게 심리적 긴장감을 불러일으키기 때문에, 사람들은 이러한 부조화를 해결하기 위한 방안을 모색하게 되며 이를 통해 태도나 행동이 변화하게 된다[네이버 미디어백과, <http://terms.naver.com/entry.nhn?docId=1691581&cid=3622&categoryId=3890>(검색일: 2014. 5. 22.)].

14) 이 단락은 Fisher, G., W. Ury and B. Patton, 2008, 『YES를 이끌어내는 협상법』, 박영환 역 (도서출판 장락), 98쪽을 참조했다.

협상테이블에 앉으면 흔히 상대방을 이기거나 극복해야 할 대상으로 생각하기 쉽다. 그러나 관점을 바꾸면 상대를 ‘파트너’로 볼 수도 있다. 협상은 서로 감정이 있어서가 아니라 욕구가 대립할 뿐인 경우가 많다. 이렇게 보면 두 사람은 테이블 한쪽에 함께 앉아 있는 파트너이고, 테이블 건너편에 욕구가 앉아 있는 것이다. 힘을 합쳐 그 욕구를 공략해 가는 것도 일종의 윈-윈(Win-Win) 협상이라 할 수 있다.¹⁵⁾

□ 일반사례 - 임대업자가 합의를 갑자기 번복한 경우¹⁶⁾

임대업자 : 죄송하게 되었습니다. 어제 약속한 평당 2만 원은 좀 어려울 것 같습니다. 원점에서 다시 이야기를 해야 할 것 같은데요.

임 차 인 : 어제 장시간 얘기해서 내린 합의인데 이제 와서 그런 말씀을 하시면 어떻게 합니까?

임대업자 : 죄송합니다. 힘들겠지만 양해해주시고 다시 한 번 논의합시다.

임 차 인 : 논의를 다시 하는 것은 곤란합니다. 오래 협의해서 합의한 사항을 쉽게 번복한다면 어떻게 서로 믿고 거래를 하겠습니까? 저는 당신이 약속을 번복할 분이 아니라고 생각합니다. 실제 이번 가격협상에서 당신은 내내 합리적이고 일관성 있는 태도를 보였습니다. 그런 분이 이런 말씀을 할 때에는 뭔가 말 못할 사정이 있으리라고 충분히 짐작은 갑니다. 하지만 그래도 재협상은 상도의에도 어긋나고 상호 장기적인 관계에도 나쁜 영향을 미칠 것입니다. 그러니 어제 합의한 평당 2만 원은 그대로 유지하되, 다른 부분에서 절충해 보는 게 좋을 듯합니다.

임대업자 :

여기서 임차인은 상대방이 합의사항을 번복한 사실, 즉 이슈에 대해서는 단호하게 반발하면서도 상대방의 인격은 존중하는 분위기를 유지해 협상을 유리한 국면으로 이끌었다.

15), 16) 전성철·최철규(2009), 133-135쪽을 참조해 기술했다.

7. 연이은 질문으로 해결의 실마리를 찾는다

협상에서의 최고의 기술은 ‘질문하는 기술’이다. 질문을 통해 상대방의 진정한 욕구를 파악할 수 있다. “예, 아니오”의 답변이 나오는 닫힌 질문이 아니라 열린 질문을 통해 상대가 서술형 대답을 하면서 스스로 논리적인 답을 찾을 수 있도록 도와야 한다. 다만 열린 질문이라 하더라도 너무 광범위하거나 추상적인 질문으로는 상대의 논리를 제대로 파악할 수 없기 때문에 구체적이고 본질적인 질문을 해야만 협상이 합리성을 띠게 된다.¹⁷⁾

□ 일반사례 - 구매협상이 애프터서비스로 교착상태에 빠진 상황¹⁸⁾

구매자 : 애프터서비스 기간이 3년은 되어야겠습니다.

판매자 : 꼭 3년이어야 한다는 특별한 이유가 있나요? 3년이라는 A/S기간은 이 쪽 업계에서는 흔치 않은 일인데요.

구매자 : 사실 다른 업체 중에서 3년이라는 파격적인 A/S기간을 제시한 곳이 있어서요.

판매자 : 혹시 어느 업체인지 알 수 있을까요?

구매자 : 이름을 밝히기는 좀 그렇습니다.

판매자 : 파격적인 제안을 받으셨군요. 그런데 아마도 다른 조건은 저희보다 낮지 않을 겁니다. 3년 A/S를 제공하면서 다른 조건을 좋게 할 수는 없으니까요. 혹시 다른 조건들을 따져보셨는지요?

구매자 : 아, 그런가요? 한 번 꼼꼼히 확인해보야겠군요.

판매자가 자기주장만 하지 않고 구매자의 입장이 어떠한지, 왜 그런 입장을 취하게 되었는지에 대해 관심을 가진다고 느끼게 되면 구매자는 당연히 판매자에 대한 호의적 감정이 생기게 마련이다. 이렇게 적절하고 우호적인 질문이 반복되면 협상 대화가 긍정적이고 생산적으로 흐르게 된다. 협상에서는 상대의 주장이 강할 때는 질문으로 대립하는 분위기를 완화하고, 특별한 아이디어가 떠오르지 않을 때는 질문으로 정보를 취득한다.¹⁹⁾

17) 정인호(2012), 192-194쪽을 참조했다.

18) 전성철·최철규(2009), 152쪽을 참조했다.

19) 질문 기법에 관한 세부사항은 언론중재위원회, 2013, “질문의 수사학,” 『조정을 위한 설득과 수사의 자료』 제6호, 31-42쪽에서 다룬 바 있다.

Ⅲ. 맺음말

우리는 협상에 임할 때, 목표 설정과 상대방에게 요구할 사항을 준비하는 데에 치중하고, 상대방이 궁극적으로 원하는 바가 무엇인지에 대해서는 소홀히 하는 경향이 있다. 상대방의 욕구를 잘 분석하면, 내가 협상에서 양보해야 할 것과 얻어낼 수 있는 것의 수위를 조절할 수 있고, 꼬인 실타래를 풀어낼 대안을 마련할 수 있다.

조정에서의 협상은 일방(신청인)의 요구에 대한 다른 일방(피신청인)의 수용 여부와 수준을 조정하는 것이라는 점에서, 쌍방 간의 요구가 공존하는 일반적인 협상과는 차이가 있다. 그러나 요구 이면에 있는 당사자의 진정한 욕구를 탐색하고, 합리적 논거나 배트나를 활용하여 상대를 설득하며, 양쪽 모두가 만족할 수 있는 창조적 대안을 발견하여 합의를 도모한다는 측면에서는 동일하다 하겠다. 조정과정에서 발생하는 다양한 상황과 상대의 반응에 따라 협상전략을 적절하게 사용할 때 분쟁 해결의 가능성과 기회가 더 넓어질 수 있을 것이다.

상대를 움직이는 논증의 기술 (Ⅱ)

I. 유비(類比) 논증

1. 유비 논증 : 빠른 사건 파악과 강한 인상 남기기
2. 유비 논증을 구사할 때 유의할 점

II. 정의(定義) 논증

1. 정의 논증 : 소모적인 논쟁 방지
2. 정의 논증을 구사할 때 유의할 점

III. 프레임 논증

1. 프레임 논증 : 상황을 바라보는 생각의 틀을 결정
2. 프레임 논증 구사 형식 예

IV. 좋은 논증을 위한 기준

1. 수용성
2. 관련성
3. 충분성

V. 맺음말

상대를 움직이는 논증의 기술 (Ⅱ)

논증은 말 자체의 설득력을 배가시키는 효과가 있다. 『조정을 위한 설득과 수사의 자료』 제9호에서는 여러 논증의 형태 중 개별적인 여러 사실에서 일반적인 결론을 이끌어내는 ‘일반화 논증’ 및 규칙적인 연관성을 띠는 사실관계로부터 원인과 결과를 추론하는 ‘인과관계 논증’에 대해 살펴보았다. 이번 호에서는 주장 내용을 널리 알려진 상황 등에 빗대어 논증하는 ‘유비 논증’, 정의 자체가 논증의 근거가 되는 ‘정의 논증’, 상황을 인식하는 틀의 설정·전환을 통해 논증하는 ‘프레임 논증’에 대해 이들 논증의 개념과 다양한 활용 사례를 함께 설명하는 한편, 이어서 논증을 평가하는 종합적인 세 가지 기준 -수용성, 관련성, 충분성- 에 관해 기술하면서 지난 호부터 다룬 「상대를 움직이는 논증의 기술」편을 갈무리하고자 한다.

I. 유비(類比) 논증

유비 논증이란 익숙하게 알고 있거나 쉬이 수긍할 수 있는 상황과의 유사성을 바탕으로 주장을 논증하는 방식이다.¹⁾ 두 대상이 가진 유사한 특성을 근거로 다른 특성도 유사하리라는 결론을 내리는 논증으로, 예컨대 X와 Y가 공통적으로 a, b의 성질이 있는 경우에, X가 c의 성질을 가지고 있으면 Y도 c의 성질을 가지고 있을 것이라 논증하는 것이다. 특정 상황, 사례 등을 요구한다는 측면에서 지난 호에 살폈던 일반화 논증²⁾과 유사하지만, 일반화 논증에서는 한두 개의 예만으로는 결론을 뒷받침할 수 없었던 반면에 유비 논증에서는 하나의 사례만으로 충분하다. 또한 일반화 논증을 위해서는 결론과 동일한 범주에 속하는 사례일 것이 요구됐으나 유비 논증을 위한 사례는 주장 내용과 적절한 유사성만 갖추면 족하고 결론과 같은 범주에

1) 서영진, 2012, “TV 토론 담화 분석을 통한 논증 도식 유형화,” 『국어교육학연구』 제43집 (국어교육학회), 313쪽.

2) 주장을 뒷받침하는 직·간접 경험 사례나 통계 자료 제시를 통하여 이러한 각각의 개별 사실들을 아우를 수 있는 일반화된 결론을 이끌어내는 것으로, 대표성을 갖춘 다수의 근거 제시가 중요한 논증 형태이다.

속할 필요가 없다는 점에서, 일반화 논증과 유비 논증은 차이가 있다.

1. 유비 논증 : 빠른 사건 파악과 강한 인상 남기기

90년대 말 마이크로소프트(MS)사의 회장 빌 게이츠가 미국 법무부 요구에 반대하며 펼친 유비 논증을 통해 이 논증의 강점에 대해 생각해 보겠다.³⁾ 1998년 당시 MS의 윈도우98은 당시 컴퓨터 운영체제의 90%를 점유하고 있었는데, MS는 이와 같이 독점적인 지위를 갖는 윈도우98에 자사의 인터넷 검색 소프트웨어인 익스플로러(IE)를 끼워 팔고 있었다. 이에 대해 미국 법무부는 MS가 반독점법을 위반했다고 판단해서, MS에 대해 IE를 윈도우98의 초기화면에서 삭제하거나 아니면 경쟁사인 넷스케이프의 인터넷 검색 소프트웨어를 윈도우98에 함께 설치하라고 요구했다. 빌 게이츠는 윈도우98에 IE와 넷스케이프를 함께 설치하라는 법무부의 요구를 두고 “마치 코카콜라 6개들이 한 상자에 펩시콜라를 3병씩 섞어서 판매하라는 것과 같다”라고 거부해, 법무부와 MS 간의 협상은 결렬됐다.⁴⁾

미국 법무부와 빌 게이츠 중 누가 더 타당한지는 논외로 하고, 여기서는 빌 게이츠의 논증을 통해 알 수 있는 유비 논증의 강점을 살펴보겠다. 일단 IE, 넷스케이프 등 컴퓨터 분야에 문외한인 사람들조차도 이러한 유비 논증을 통하면 사건을 빠르고 간명하게 파악하는 데 도움을 받을 수 있다. 또한 유비 논증은 청자에게 강한 인상을 주는 데도 효과적인데, 예컨대 ‘법무부 요구’와 ‘빌 게이츠가 제시한 유비 상황’(“코카콜라에 펩시콜라를 끼워 팔라는 누가 봐도 이상한 요구”) 간의 유사성을 인정한 청자가 유비 논증의 강한 각인으로 말미암아 법무부 요구가 부당하다는 판단을 내릴 가능성이 높다는 측면을 보더라도 이를 알 수 있다. 마지막으로 유비 논증은 설득 상황을 잘 파악해서 이를 유사한 상황에 적절하게 빗낼 수 있는 능력만 있으면 되고 추가 조사 등을 별도로 필요로 하지 않아, 논거 구성을 위한 노력 등

3) MS와 법무부의 협상 결렬 과정은 『동아일보』, 1998. 5. 20. 6면, 홍은택, “美정부-MS社 전면전,” <http://newslibrary.naver.com/viewer/index.nhn?articleId=1998052000209106010&edtNo=45&printCount=1&publishDate=1998-05-20&officeId=00020&pageNo=6&printNo=23883&publishType=00010> (검색일: 2014. 5. 9.)을 참조했다.

4) MS와의 협상 결렬로 미국 법무부는 윈도우98의 시판 금지 등을 구하는 소송을 제기했고, 1심은 MS사의 반독점행위를 인정하여 MS사의 분할명령을 내렸다. 이에 대해 MS가 항소했는데, 2심에서는 반독점행위는 여전히 인정되었으나 분할명령은 기각되었다.

이 간이하다는 것도 장점이다.⁵⁾

2. 유비 논증을 구사할 때 유의할 점

다만 다른 논증법에 비해 높은 수준의 사고력이 요구되어 누구나 쉽게 사용할 수 있는 논증이 아니라는 것은 유비 논증의 약점이다. 유비 논증은 머릿속에 떠오르는 쉬운 사례들 중에서 현재 쟁점과 관련 있는 것을 연결시킬 수 있어야 하므로, 기본적으로 많은 배경 지식과 일정 수준 이상의 사고력을 갖추어야만 시의적절한 구사가 가능하다.⁶⁾ 그렇지만 유비 논증은 상대방으로 하여금 사건을 빠르게 파악하게 하고 상대방에게 강한 인상을 주는 데 효과적이어서, 이를 잘 구사할 줄 알면 설득에 특이된다. 적절한 유비 논증을 위해 유념할 몇 가지 기준을 알아보도록 하겠다.

(1) 두 사례가 충분히 비슷한가?

유비 논증에서는 주장 내용과 비교 대상 간의 유사성이 골자이므로, 이들의 유사성이 해당 결론을 도출하기에 충분한지를 가장 먼저 검토해 보아야 한다. 이들이 모든 면에서 완전히 동일하기는 불가능하다. 다만 결론을 도출하는 근거로 작용하는 핵심적인 부분은 반드시 같아야 한다.

가령 다음 사례는 다수의 부분에서 차이가 있지만 결론 도출에 충분한 유사성을 갖추었기 때문에 성공한 유비 논증의 경우이다. 1973년 미국 인디언족 추장인 애덤 노드웰은 로마에 도착하여 1492년의 콜럼버스와 같이 “나는 오늘을 ‘이탈리아 발견의 날’로 선언한다. (중략) 이탈리아에 와서 콜럼버스와 똑같은 권리로 당신네 나라를 발견했음을 선언한다”고 말했다.⁷⁾ 노드웰의 이러한 퍼포먼스는 오랫동안 사람들

5) 한편 빌 게이츠의 유비 논증에 대해 적절한 논증이었는지 의문을 제기하는 시각도 있다. 미국 법무부 요구 중에는 윈도우98에 IE와 넷스케이프를 함께 설치하라는 내용이 포함되어 있기는 했지만, 미국 법무부가 부당하다고 주장하는 논지의 핵심은 윈도우98에 IE를 끼워 파는 행위에 있었기 때문이다. 이에 미국 법무부의 주장은 “코카콜라사에서 연 치킨 가게가 치킨 시장의 90%를 장악하는데, 코카콜라사가 이 치킨 가게에서 치킨을 팔 때 코카콜라를 끼워 팔아 펄시콜라를 먹고 싶은 선택권을 방해하는 것”이라는 취지여서 빌 게이츠의 유비 논증 및 이를 통한 주장 내용은 부당하다는 반박이 있다[최훈, 2010, 『변호사논증법』 (웅진지식하우스), 265-266쪽].

6) 서영진, 2012, “상호 교섭적 논증 교육의 내용 구성 연구,” 부산대학교 박사학위 논문, 172쪽.

7) 애덤 노드웰의 유비 논증 사례는 Weston, A., 2010, 『논증의 기술』, 이보경 역(필맥), 64-69쪽을 참조했다.

이 터를 잡고 살아온 나라에 느닷없이 나타난 낯선 사람이 그 나라가 자기 것이라고 주장하는 것이 부당하다는 점을 강조하려 한 것이다. 물론 1492년의 상황과 1973년의 상황은 여러 면에서 다르다. 아메리카 대륙은 사람들에게 잘 알려져 있지 않았던 반면 이탈리아는 누구에게나 알려져 있었고, 콜럼버스는 탐험가였지만 노드웰은 탐험가가 아니었다. 하지만 이러한 상이점들이 유비 논증을 통한 노드웰의 역설적인 주장을 방해하는 요소가 되지는 못한다. 노드웰의 유비 논증에서 핵심적인 유사성으로 다루고 있는 부분은 ‘다른 사람들이 이미 정착하여 살고 있었던 땅에 다른 사람이 도착한 것’이라는 사실이기 때문이다. 유비 논증을 구사할 때는 내가 비교 대상으로 제시하는 상황이 내가 하려는 주장과 핵심적인 부분에서 동일한지를 살펴야 한다.

(2) 두 사례 간에 중대한 차이점이 없는가?

두 사례 간 핵심적인 부분의 동일성 검토에 막막함을 느낀다면, 반대로 이들 간에 중대한 차이점이 존재하지 않는지를 살필 수도 있을 것이다. 이는 실전에서 유비 논증의 적합성을 신속하게 판단하는 기준으로 작용한다. 아래는 정부가 댐 건설을 강행하려는 A지자체와 이에 반대하는 지역 주민 간의 갈등을 중재하는 예시이다.

논증활용예시

A군에 댐을 건설하는 문제와 관련하여 이를 강행하려는 A지자체 측과 이에 반대하는 A군 지역주민 간의 갈등이 발생했다. 정부는 이들 간 갈등을 중재하기 위해 자리를 마련했다. 댐 건설을 옹호하는 A지자체 측이 내세운 근거 중에 하나는 “생명을 유지하기 위해 신체 일부를 절단할 수 있는 것처럼, 전체 사회를 유지하기 위해서는 개인이나 집단의 희생이 필요하다”라는 유비 논증이였다. 이에 A군 주민들은 더욱 격앙되었고, 갈등은 깊어졌다. 이는 잘못된 유비 논증이 오히려 갈등을 악화시킬 수도 있는 것을 단적으로 보여준다.

이러한 경우 중재자 역할을 하는 정부로서는 A지자체가 제시한 유비 논증의 오류를 이성적으로 지적하여 A군 주민들의 심화된 갈등 감정을 완화시킬 필요가 있다. 희생의 대상과 목적인 ‘A군과 국가’를 ‘신체 일부와 신체 전체’에 빚댄 유비 논증은 비록 부분과 전체의 관계를 상징했다는 점에서는 유사성이 있을지라도 중대한 차이점을

간과했다는 문제가 있었다. ‘신체의 일부’는 신체 전체에 완전히 종속되어 의사결정의 주체도 아니지만, ‘개인이나 집단’은 독립된 의사결정권자로서 국가에 종속된 존재라고 보기는 힘들기 때문이다. ‘국가는 국민에게 희생의 감수를 요구할 수 있는가. 또는 이것이 가능하다면, 국민은 이를 어느 정도까지 수인(受忍)해야 하는가가 핵심 논제인 사안에서 종속성 유무가 아예 상이한 대상을 유비의 대상으로 하는 논증은 부적법할 수밖에 없다. 정부는 중대한 차이점을 간과한 해당 유비 논증의 잘못을 지적하여, 소모적인 감정의 충돌로 더 나아가는 것을 막고 합리적인 논의 분위기로 재설정되도록 유도할 필요가 있다.

(3) 주장을 위한 유비 논증인가?

한편 유비 논증이 적합한지를 판단하기에 앞서 혹시 해당 유비가 단순히 설명만을 위해 사용된 것은 아닌지를 살필 필요가 있다.⁸⁾ 유비에는 어떤 주장을 증명하기 위해 사용하는 논증적 유비와 설명을 위해 사용하는 설명적 유비가 있는데, 전자는 주장 입증에 위한 증거 제시의 차원에서 유비를 활용하지만 후자는 설명하는 내용을 익숙한 것에 비유하는 수준에서 유비를 사용할 뿐으로, 양자는 해당 유비의 적합성을 판단하는 엄격성에서 현격한 차이를 보인다.

앞서 본문에서 소개한 유비는 모두 주장 입증에 위한 논증적 유비로, 위 유비 논증이 적합하기 위해서는 상기한 것처럼 주장 내용과 그 비교되는 대상이 중대한 부분에서 차이가 없고 핵심적인 부분에서 동일해야 한다. 하지만 반면에 설명적 유비에서는 이러한 엄격한 기준이 요구되지 않는다. 예컨대 플라톤의 동굴의 비유(“동굴 속에서 사물의 그림자만 보는 사람들은 일상경험의 세계에 자신을 국한시키는 사람들이고, 햇빛 속으로 나와 사물 그 자체를 바라보는 사람들은 일상의 이면에 놓인 불변하는 실재를 추구하는 철학자들”)는 본질에 대한 플라톤의 사유를 ‘설명’하려는 것이지, ‘논증’하려는 것은 아니어서, 논증적 유비의 엄격한 기준을 들이밀며 이것이 잘못된 유비라고 반박할 필요가 없다. 이러한 측면에서 유비의 목적을 구별하는 것은 논의의 경제성을 위해 의미가 있다.

8) 주장을 위한 유비논증에 관한 두 단락의 내용은 Cavender, N. and H. Kahane, 2013, 『논리와 현대 화술』, 김태은 역(도서출판 씨아이알), 155-156쪽을 인용·참조했다.

II. 정의(定義) 논증

정의 자체를 논증의 근거로 삼는 방식이다. 저마다 다른 가치관과 경험 등을 가진 사람들이 어떤 개념이나 사안에 대해 내리는 정의는 다를 수 있다. 따라서 논쟁에서 각자가 사용하는 개념 등의 정의에 관해 검토하는 일은 정의의 불일치에서 발생할 수 있는 오해와 갈등을 미연에 막는다는 측면에서 의미가 있다.

1. 정의 논증 : 소모적인 논쟁 방지

개념에 대한 정의를 제대로 정리하지 않으면 소모적인 논쟁을 부를 수 있다. 근래 사회 이슈이던 양심적 병역거부를 둘러싼 갈등 양상의 한 단면을 통해 이 문제를 살펴보기로 하자.⁹⁾ 양심적 병역거부자를 두고 인터넷에는 ‘양심적 병역거부자는 양심적이어서 군대에 안 가고 나머지는 비양심적이어서 군대에 간다’는 비난조의 게시글도 있었는데, 이는 ‘양심’에 대한 정의가 불일치한 데서 비롯한 무익하고 소모적인 논쟁 장면이라 할 수 있다. ‘양심적/비양심적’이라고 할 때의 ‘양심’의 의미는 ‘선과 악을 판단하는 도덕적 의식’(예, “잃어버린 돈을 돌려주다니 그 사람은 양심적이군”)이지만, ‘양심적 병역거부’에서의 ‘양심’은 헌법 제19조에 명시된 양심의 자유에서의 ‘양심’과 궤를 같이 하여 도덕적 의식이라기보다는 ‘어떤 일의 옳고 그름을 판단하는 개인적인 신념’이란 뜻으로 쓰였다. 그런데 이러한 내용이 제대로 정리되지 않아 갈등 감정만 부추기는 원인이 되고 말았다.

사실 ‘정의를 어떻게 내릴 것인가’는 많은 갈등 사례에서 해결의 단초를 제시해줄 수 있는 주요한 작업이다. 가령 언론중재위원회에서 조정되는 사건 중에도 이런 경우가 적지 않은데, 예를 들면 해당 기사의 명예훼손에 관해 판단함에 있어서 기사에 보도된 신청인을 공인으로 볼지를 논의해야 되는 경우가 종종 있고 이때는 ‘공인’의 정의를 어떻게 내릴지가 주요 쟁점으로 부상하기도 한다. 논쟁의 장에서는 우선적으로 개념을 정리할 필요가 있다. 이러한 개념 정리는 대립 당사자의 상이한 정의로 인해 갈등이 불거진 경우 갈등을 없애는 데 결정적 기여를 하며, 그렇지 않더라도 논쟁의 대상을 일치시켜 최소한 무익한 논쟁을 막아주는 효과가 있을 것이다.

9) 양심적 병역거부에 대한 내용은 최훈(2010), 104-105쪽을 참조했다.

2. 정의 논증을 구사할 때 유의할 점

(1) 명료하고 분명한 언어가 사용되었는가?

정의를 내릴 때 애매모호한 단어가 사용되는 것을 피해야 한다. 정의 내리기를 통해 생각을 조직화하고 핵심적인 유사성과 차이점을 가려내는 데도 도움을 받을 수 있는데,¹⁰⁾ 명료하지 않고 불분명한 단어로 이루어진 정의를 통해서는 이것이 불가능하다. 애매한 단어를 피하여 혼동을 방지하는 것이 좋은 정의의 시작이다.

(2) 설득적 정의가 사용되었는가?

설득적 정의란 ‘상대방을 설득하려는 의도를 가지고 내린 정의’이다.¹¹⁾ 가령 사형제도에 대하여 반대하는 입장에서는 ‘사형제도는 힘없는 범죄인에 대한 국가 주도의 합법적인 보복 살인행위’라고 정의하는 반면, 사형제도에 찬성하는 입장에서는 ‘무고한 생명을 파괴한 잔인무도한 반사회적 범죄인에 대한 가장 적절한 형벌’이라고 정의하는데, 이것이 설득적 정의의 예이다.¹²⁾ 발화자는 설득적 정의를 통해 상대방의 동조를 촉구한다. 설득적 정의는 여러 논증 방법 중 하나일 뿐이므로 설득자가 이를 주장의 논거로 제시하는 것은 문제가 아니나, 상대방이 그 설득적 정의가 하나의 논증 방식이라는 사실을 인지하지 못한 채 아무런 의문 제기나 비판도 없이 이를 받아들이는 것은 잘못이라는 견해가 있다.

그러나 양 당사자의 갈등을 중재해야 되는 입장에서는 논쟁에 설득적 정의가 쓰였는지를 파악하여 논의의 시작이 애초에 불공정하다면 이를 조율하는 역할을 담당할 필요가 있다. 설득적 정의는 이러한 의도를 숨기고 있는 경우가 많아서 일방 당사자가 이를 전혀 알아차리지 못하고 부주의하게 인정하게 되면 나중에 이를 재론하는 것은 쉽지도 않고 번거롭기 때문이다. 아래는 낙태 시술의 허용 입법에 대한 논증 자리에서 설득적 정의가 사용된 예로, 회의를 주재하는 자의 조정자 역할이 드러난 사례이다.

10) Weston, A. (2010), 288쪽.

11) 설득적 정의에 대한 내용 및 사례는 최훈(2010), 104-109쪽을 참조·각색했다.

12) 김지현 외 6인, 2009, 『논리와 비판적 사고 2.0』 (글고운), 52쪽.

논증활용예시

낙태시술 허용 입법을 논하는 자리이다. 한쪽에서 “태아에 대한 살인인 낙태는 매우 제한적으로 허용해야 된다”고 주장한다. 이러한 정의가 정정되지 않고 계속 회의가 진행된다면 낙태시술 제한 완화를 주장하는 측에게 회의는 원천적으로 불공정한 시작일 수밖에 없다. 이 정의는 낙태의 잔인한 면을 드러내어 정의 자체로 낙태를 반대하려는 의도를 가지고 있기 때문이다.

그러므로 중립적으로 회의를 주재할 필요가 있는 측에서는 회의가 객관적인 선상에서 논의될 수 있도록 ‘태아에 대한 살인(殺人)’이라는 낙태의 정의를 수정할 필요가 있다. 두산백과에 의하면 낙태란 “자연분만기 전에 자궁에서 발육 중인 태아를 인공적으로 제거하는 일”이고 웹스터 사전에 의하면 “포유동물의 태아를 미숙한 상태에서 강제로 적출하는 일”이다. 갈등을 중재하는 입장에서는 갈등 당사자가 사용하는 용어의 정의에 문제가 없는지 살필 줄 알아야 한다.

Ⅲ. 프레임 논증

프레임이란 어떤 일이 무엇인가를 인식하는 범주인데, 이러한 프레임의 설정 또는 전환을 통하여 논증하고 상대를 설득하는 방식을 가리켜 프레임 논증이라 한다. 가령 ‘침대는 과학입니다’라는 광고 문구를 내세운 에이스 침대 광고는 소비자로서 하여금 디자인 위주로 침대를 선택한 기존 시각에서 매트리스의 과학적 기술력에 눈을 돌리도록 만든 프레임 논증의 대표적인 성공 사례이다. 프레임 논증은 논거의 가시적인 제시를 통해서가 아니라, 근원적·무의식적 차원에서 해당 문제를 바라보는 시각을 결정하기 때문에 기존의 논증 방법과 차이가 있다. 경제심리학¹³⁾에서는 똑같은 상황을 어떤 프레임을 통해 인식하느냐에 따라 다른 선택을 하게 되는 인간의 행동패턴을 프레이밍 효과(Framing Effect)라고 부르기도 한다.

13) 경제활동과 관련된 구체적인 의사결정 과정 등을 심리적으로 연구하는 학문이다.

1. 프레임 논증 : 상황을 바라보는 생각의 틀을 결정

마크 트웨인의 소설 『톰 소녀의 모험』에도 프레임 논증의 전환을 통한 설득 장면이 등장한다.¹⁴⁾ 어느 날 톰은 그의 이모로부터 담벼락 페인트칠을 모두 끝내야만 놀 수 있다는 말을 듣고, 일꾼에게 도움을 청해 봐도 소용이 없는 데다 친구들이 자신을 놀려댈 생각에 기분이 좋지 않았다. 하지만 톰은 묘안으로 이런 상황을 타개하는데, 그것은 페인트칠을 ‘신나는 놀이’로 비치도록 한 것이었다. 톰은 친구인 벤이 옆에 와서 소란스럽게 노는데도 페인트칠에 푹 빠져 전혀 알아채지 못한 척하고는, 일 때문에 놀러가지도 못하겠다고 놀리는 벤에게 놀란 어투로 “뭐가 일이지?”라고 되물으며 “애들이 울타리를 칠할 기회가 날이면 날마다 있는 줄 아냐?”고 진지하게 말했다. 상황은 금세 역전되어 벤은 자신이 가진 사과를 모두 톰에게 주면서 제발 칠해보게 해달라고 부탁하기에 이르렀다. 동네의 다른 친구들도 벤과 마찬가지로 페인트칠을 하게 해달라고 조르는 상황이 벌어졌다. 톰의 이모는 장난질이 심한 톰을 제지하려고 그에게 페인트칠이라는 ‘일’을 시킨 것이었지만, 톰은 ‘즐거운 놀이’라는 전혀 새로운 프레임을 이러한 상황에 대입시켜 친구들을 설득하는 데 성공한 것이다. 프레임 논증은 상대로 하여금 현실을 다른 방향에서 보도록 유도하여 새로운 시각을 가지게 하는 효과가 있다.

2. 프레임 논증 구사 형식 예

(1) 단어의 활용을 통한 프레임 논증 유도

‘단어의 활용’을 통해 프레임을 설정하는 것은 흔히 볼 수 있는 경우이다. 캘리포니아 대학 언어학과 교수인 조지 레이코프는 상대를 변화시키는 가장 효과적인 수단은 기존 주장에 대한 반박이 아니라 상황을 바라보는 새로운 틀의 정립이라고 강조하면서 “우리가 어떤 단어를 들었을 때 우리 두뇌에서는 그 단어와 결부된 프레임이 작동한다”¹⁵⁾라고 하여 단어의 활용을 통한 프레임 논증에 대해 말한 바 있다.

14) 이 장면은 Twain, M., 2010, 『톰 소녀의 모험』 (문학동네), 25-33쪽을 참고했다.

15) Lakoff, G., 2006, 『코끼리는 생각하지마』 (삼인), 18쪽.

단어의 활용을 통한 프레임 설정은 중요한 외교적 순간에도 활용된다. 이스라엘과 팔레스타인의 갈등으로 인해 2006년 9만 명의 이스라엘인이 대테러 장벽 인근의 안전한 지역으로 이주한 일이 있었다.¹⁶⁾ 당시 이스라엘 외교부는 위 이주를 어떤 단어로 표현할지를 심각하게 고민했다. 처음에 검토한 ‘철수(Retreat)’라는 용어가 이스라엘 당국의 결정이 나약하고 이주에 따른 새로운 경계선이 영구적이라는 인상을 줄 수도 있어 우려됐기 때문이다. 결국 분쟁지역에 대한 이스라엘의 소유권 주장에 불리하지 않으면서 불거진 마찰을 최소화하는 데에도 적합한 ‘재배치(Realignment)’라는 용어로 결정됐다. 단어 하나도 상대방의 사고 틀 형성에 결정적일 수 있으므로 설득의 순간에는 단어 선택에도 신중을 기할 필요가 있겠다.

단어 선택을 통한 프레임 논증의 전환은 조정 현장에서도 찾을 수 있다. 아래는 이혼을 원하는 남편과 남편에 대한 증오감으로 이혼에 반대하는 아내 사이의 이혼 조정 사례이다.¹⁷⁾

논증활용예시

아내에게 전 재산을 주고서라도 이혼을 원하는 남편이 있었다. 이혼조정이 열리고, 조정위원은 아내에게 “당신이 모든 재산을 ‘가질 수 있는데’ 이혼에 합의하는 것이 어떻느냐?”라고 물어보았지만, 아내는 이를 거부했다. 아내는 남편이 원하는 바를 들어주기를 원치 않았기 때문이다.

이러한 경우 조정위원은 아내가 가진 프레임 변경을 고려해볼 수 있다. 조정위원은 아내에게 “당신은 남편의 모든 재산을 빼앗을 수 있는데 이혼에 합의하겠느냐?”라고 바꾸어 물어보았다. 아내가 ‘(자신이) 재산을 갖는다’라는 프레임 대신 ‘(남편의) 재산을 빼앗는다’라는 프레임을 갖게 되는 경우, “빼앗는다”라는 말에서 연상되는 증오와 박탈의 부정적인 프레임이 아내의 태도에 변화를 주리라 기대할 수 있다.

(2) 말의 순서나 주어의 변경 등을 통한 프레임 논증 유도

말의 순서나 주어의 변경을 통해서도 프레임 논증의 전환이 가능하다. 이러한 형식

16) 이 단락은 Cavender, N. and H. Kahane(2013), 236쪽을 참고했다.

17) 아래 사례는 Diamond, S., 2010, 『어떻게 원하는 것을 얻는가』 (8.0), 137-138쪽을 참고했다.

의 프레임 논증은 대화 당사자의 관심 대상을 전환하는 데 특징이 있다. 또한 앞서 소개한 단어 선택을 통한 프레임 논증보다 활용면에서 훨씬 수월하기도 하다. 예컨대 “저는 서울에 갑니다. 어디로 가세요?”와 “어디로 가세요? 저는 서울에 갑니다”는 말의 순서를 바꾸었을 뿐이지만 상대방에게 각 다른 프레임을 연상시킨다고 하는데, 전자는 대화의 프레임을 ‘화자’에 머무르게 하는 반면 후자는 대화의 프레임을 ‘상대방’으로 전환시킨다.¹⁸⁾ 누군가를 설득할 때는 화자의 관심이 화자 자신이 아니라 설득의 상대방에게 있음을 알리는 것이 당연히 유리할 것이다.

대화의 주어를 변경하여 조정 당사자의 관심 방향을 바꾸는 것도 유용하다. 아래는 자녀양육권 조정에서 조정위원이 주어의 변경을 통해 프레임 전환을 하는 방법과 관련된 것이다.¹⁹⁾

논증활용예시

자녀양육권 조정에서는 조정 당사자의 프레임이 ‘배우자’에서 ‘자녀’로 변경되는 대화 구사가 바람직한 경우가 많다. 예컨대 조정 당사자가 “저는 자녀양육권을 원합니다”라고 말하면 조정위원은 이를 “당신의 자녀가 당신과 중요한 시간을 보내기를 바라고 있군요”라고 바꿔 말하는 것이 좋고, 아내가 남편에게 “당신은 2주일에 한 번씩 자녀를 방문할 수 있어요”라고 말하면 조정위원이 이를 다시 말할 때는 “자녀는 2주일에 한 번씩 아빠와 시간을 보낼 수 있어요”라고 하는 것이 조정 성립에 효과적이다. 또한 만일 남편이 “저는 단독 양육권을 원하고, 당신은 두세 달에 한 번씩만 자녀들을 봤으면 좋겠어요”라고 말하면 조정위원은 “즉 당신의 자녀가 당신 부부 둘 다와 많은 시간을 보내는 기회를 갖게 하는 건 어려울까요?”라고 수정해서 말하는 방법을 추천한다. 이와 같은 대화의 주어 변경은 자녀양육권 조정의 당사자인 부모가 그들의 관점이 아니라 아이의 관점에서 양육권 문제를 바라보게 하고, 더불어 부모의 관심보다 아이의 복지를 제일 우선순위에 놓는 효과를 낳는다.

18) 최문찬, 2012, CEO를 위한 행동경제학, http://www.bcci.or.kr/_Data/Board/seminar/a69c730639341b465782a0748a7b2e5e.pdf(검색일: 2014. 5. 13.)

19) 아래 단락을 Saposnek, D. T., 1983, “Strategies in child custody mediation: A family systems approach,” *Conflict Resolution Quarterly*, issue 2, pp. 42-43을 참고했다.

IV. 좋은 논증을 위한 기준

지금까지는 각각의 논증법에 대해 살폈다면 마지막으로 좋은 논증을 만드는 개괄적인 기준을 간략히 알아보겠다.²⁰⁾ 논증의 종류는 일반화·인과관계·유비·정의·프레임 논증 외에도 다양한 만큼 이들 전체를 아우를 수 있는 바람직한 논증의 요건을 알아두면 설득력 있는 논증 구성에 도움이 될 것이다.

1. 수용성

좋은 논증이 되기 위해서는 먼저 주장을 뒷받침하는 전제 사실이 참이어야 한다. 이것을 ‘전제의 수용성’이라 하며, 말하는 사람 또는 인용의 출처 등을 신중하게 고려해 수용성 여부를 살필 수 있는데, 아래는 이를 판단하는 대략적인 기준이다.

수용성 판단기준²¹⁾

- 개인의 증언 진술인 경우
 - 진술자는 평소에 신뢰할 만한 사람인가? (진실했는가, 과장이 심했는가?)
 - 진술자의 진술 상황이 정상적인 상태인가? (심리적, 물리적 상황이 불안정하지는 않는가?)
 - 진술자의 관찰 상황이 정상적인 상태였는가? (정확한 관찰이 어려운 상황은 아니었는가?)
- 전문가의 증언 진술인 경우
 - 진술이 전문가의 해당 분야에 속하는가?
 - 진술이 전문가의 개인 이익과 관련이 없는가?
- 매체 진술인 경우
 - 진술의 출처가 어디인가? (전문서적인가, 교양서적인가? / 공영방송인가, 상업방송인가? / 시사프로그램인가, 연예프로그램인가? / 시사저널인가, 연예저널인가? / 신문의 사실보도기사인가, 사설이나 칼럼인가? / 인터넷의 메이저 포털사이트의 게시글인가, 인터넷의 개인 블로그나 카페의 글인가?)

20) 바람직한 논증의 요건에 대한 내용은 김지현 외 6인(2009), 250-359쪽을 참고했다.

21) 김지현 외 6인(2009), 265쪽.

□ 기관 진술인 경우

- 해당기관은 신뢰할 만한가? (전문기관인가, 비전문기관인가?/ 국공립 기관인가, 사설 기관인가?/ 비영리 기관인가, 영리기관인가?/ 전문가로부터 자주 인용되는 기관인가, 아닌가?)

전제의 수용성을 판단할 때 하기 쉬운 실수는 논증 내용과 직접적으로 관련이 없는 권위를 근거로 해서 결론을 도출하는 것이다. 발화자가 특정 분야에 저명하다고 하여 그가 하는 말 전부를 신뢰할 수는 없다. 예컨대 고명한 심리학 교수라고 해서 명예훼손 분야에 대해서까지 저명하다고 볼 수는 없다.

2. 관련성

각각의 전제가 사실이더라도 그 전제들이 결론과 관련이 없으면 좋은 논증이 될 수 없다. 주장 내용과 무관한 주장자의 성격, 직업 등 개인적인 특성을 이유로 그 주장 자체가 잘못되었다는 비판은 관련성이 결여된 경우이다. 특히 반론이 일어날 수 있는 원천을 비판함으로써 반론의 제기 자체를 불가능케 하여 자신의 주장을 옹호하고자 할 때 발생하는 ‘원천봉쇄의 오류’는 전제의 관련성이 문제되는 잘못된 논증의 대표적인 경우이다. 예컨대 낙태를 반대하는 자에게 “당신은(남성은) 원치 않은 임신을 당해 보기도 했습니까?”라고 하는 발언²²⁾이나 노사협상에서 “당신은 임원이니까 그렇게 주장하는 겁니다”라는 말²³⁾은 원천봉쇄의 오류를 범한 것이다. 이러한 원천봉쇄의 오류는 주로 상대방에게 어떤 집단의 구성원임을 부각시켜 그의 견해가 집단 구성원인 데서 발생한 의견에 불과하다고 주장하는 것으로, 상대방의 반론 가능성 자체를 독단적으로 막아서 합리적 토론의 장벽이 된다.

3. 충분성

마지막으로 좋은 논증을 위해서는 결론을 지지하기에 전제가 충분해야 한다. 충분성 판단의 기준으로는 세 가지가 있는데, 첫째 근거가 양적으로 충분하고, 둘째 근거가

22) 원천봉쇄의 오류 정의 및 낙태 반대론자에 대한 발언 예시는 김지현 외 6인(2009), 343쪽을 인용하였다.
23) 최훈(2010), 217쪽.

질적으로 다양하며, 셋째 예상되는 반박을 차단할 수 있어야 한다는 것이다. 이는 소수의 전제만으로 결론을 도출하지 말 것, 다양한 측면의 전제를 제시할 것, 논증에 대해 예상되는 비판을 논증 속에 미리 제시하거나 적절한 대처를 준비하는 자세를 가질 것을 뜻한다. 충분성이 갖추어지지 않은 경우 성급하거나 편향된 결론이 도출되거나 혹은 특정 주장의 거짓이 입증되지 않았다는 이유만으로 그 주장이 참이라고 하는 '무지에 호소하는 오류'에 빠질 가능성이 있으므로 주의해야 한다.

V. 맺음말

지금까지 유비 논증, 정의 논증, 프레임 논증과 좋은 논증을 만드는 기준에 대해 알아보았다. 유비 논증을 할 때는 두 사례 간의 유사성이 충분한지, 중대한 차이점은 없는지를 살피고, 정의 논증을 할 때는 명료한 언어로 구사되었는지, 일방에 치우친 설득적 정의가 사용되지는 않았는지 여부 등을 검토해야 한다. 또한 프레임 논증 시에는 단어, 말의 순서, 또는 주어의 변경을 통한 프레임의 설정 등을 고려해볼 수 있다. 한편 수용성, 관련성, 충분성은 좋은 논증을 위한 기본적인 전제 요건들로서 이 세 가지 기준은 논증이 어떤 형태인지를 불문하고 충족되어야 하는 조건이다.

논증은 자칫 어렵고 지루하게 보일 수도 있다. 하지만 논증은 다른 어떤 요소들보다도 가장 기본적인 설득 요건임을 잊어서는 안 된다. 논증은 건축에 비유하면 건물의 뼈대를 완성하는 골조공사에 해당하는 것이다. 골조공사는 사람들의 시선을 사로잡는 디자인적 요소는 아니나, 골조공사가 소홀하면 튼튼하고 안전한 건물을 지을 수 없다. 그러므로 논증은 설득에 능하고자 하면 반드시 한 번은 짚고 넘어가야 하는 부분임이 분명하다.

『줄리어스 시저』에
나타난 설득과 수사
- 브루터스와 안토니의 연설을 중심으로 -

- I. 『줄리어스 시저』 개괄
- II. 브루터스의 연설에 나타난 설득과 수사
 - 1. 브루터스의 연설
 - 2. 브루터스의 설득과 수사
- III. 안토니의 연설에 나타난 설득과 수사
 - 1. 안토니의 연설
 - 2. 안토니의 설득과 수사
- IV. 맺음말

『줄리어스 시저』에 나타난 설득과 수사

- 브루터스와 안토니의 연설을 중심으로 -

윌리엄 셰익스피어(William Shakespeare, 1564-1616)의 희곡 『줄리어스 시저(Julius Caesar)』¹⁾는 로마 제국으로 넘어가기 직전 로마 공화정 말기, 브루터스라는 인물을 포함한 공화정 옹호파 의원들이 최고 집정관 시저가 황제가 되려는 야심을 갖고 있다고 생각하여 그를 암살한 뒤 파멸하는 역사적 사실을 소재로 한 비극이다.²⁾ 이 희곡은 셰익스피어의 여러 작품 중에서도 비교적 잘 알려진 작품에 속한다. 특히 이 작품은 제3막 2장 속 시저 장례식에서 벌어지는 브루터스와 안토니의 연설로 인해 많은 사람들의 입에 회자되었다. 암살자가 연설을 통해 대중의 지지를 얻고 싶더니, 시저의 오른팔에 해당하는 자가 뒤이어 연설을 한 후, 정세가 순식간에 반전되어 암살자가 다시 배신자로 전락하는 이 역전극은 수사학자들의 관심을 끌었다.³⁾ 이 글에서는 아리스토텔레스(BC 384-322)가 『수사학(Rhetoric)』에서 설득력을 높이는 근거로 제시한 에토스(Ethos), 로고스(Logos), 파토스(Pathos)⁴⁾를 중심으로 『줄리어스 시저』 속 브루터스와 안토니의 연설에 나타난 설득과 수사를 살펴보고자 한다. 두 인물의 연설에 나타난 설득과 수사를 잘 이해하기 위해서는 우선 『줄리어스

1) - 이 작품의 정확한 창작 연도는 알 수 없으나, 대체로 1598년이나 1599년으로 간주하고 있다. 주요 출처는 1597년 영국 번역가 노스(North)가 영문 번역해 출판한 플루타르크(Plutarch)의 『영웅전』이다. 플루타르크는 로마 제정기의 시인으로 그리스-로마 시대 인물들의 삶과 행적을 다룬 전기 『영웅전』을 남겼다. 셰익스피어는 이 출전으로부터 『줄리어스 시저』의 골격을 가져오고 있다 [한정주, 2005, 『영웅격정사』, (포럼), 34쪽, Shakespeare, W., 2011, 『줄리어스 시저』, 김종환 역(지식을 만드는 지식), 해설 203쪽].

- Julius Caesar는 영어 발음으로는 ‘줄리어스 시저’, 라틴 발음으로는 ‘율리우스 카이사르’지만, 관용에 따라 영어식으로 적었다. 이외의 등장인물 이름도 영어식으로 적었음을 밝힌다. 또한 영어 발음의 한글 표기는 이 글에서 참조하는 『줄리어스 시저』 번역서를 기준으로 했다.

2) 권오숙, 2013, “낯선 문학 가깝게 보기,” <http://terms.naver.com/entry.nhn?docId=2033920&categoryId=1078>(검색일: 2014. 4. 25.)을 참조했다.

3) 이상범, 2004, “브루터스의 수사학,” 이상범 칼럼, <http://www.ecumenicalpress.co.kr/article.html?no=45730> (검색일: 2014. 4. 25.)을 참조했다.

4) 에토스, 로고스, 파토스에 대해서는 언론중재위원회, 2013, “아리스토텔레스의 설득의 기법과 메시지 구성,” 『조정을 위한 설득과 수사의 자료』 제2호, 38-45쪽에서 자세히 다룬 바 있다. 각각의 개념에 대해서는 이 글의 해당 부분에서 다루고자 한다.

시저』 작품에 대해 개괄적으로 알아둘 필요가 있다.

I. 『줄리어스 시저』 개괄

역사상으로 보면 기원전 60년에는 크라서스, 폼페이, 시저 이렇게 3명이 로마를 통치했다.⁵⁾ 그러나 시저는 기원전 53년에 크라서스를, 기원전 48년에 폼페이를 격파하고 로마를 통치하는 절대 권력자로 부상한다. 기원전 45년 폼페이의 아들들까지 제거한 시저는 그 이듬해인 기원전 44년 스스로 ‘종신 독재관’ 자리에 올라, 500년 전통의 로마 공화정 기반을 실질적으로 무너뜨렸다. 그러나 1인 독재를 실현한 그는 황제의 자리에 오르지 않았다. 공화정에 익숙한 로마인들이 ‘황제’를 용납하지 않으리라는 것을 그는 알고 있었다. 그럼에도 각종 특권과 특전이 그에게 부여되었고 이와 같이 권력이 한 몸에 집중된 결과, 시저는 황제의 자리를 탐내는 자로 의심 받게 되어 종신 독재관에 오른 같은 해 3월 15일 암살당한다. 셰익스피어의 『줄리어스 시저』는 시저가 폼페이의 아들들을 물리치고 개선하는 기원전 45년부터 시저의 오른팔 안토니가 시저를 암살한 브루터스 일당을 물리치는 기원전 42년까지의 로마 역사를 다루고 있다.

총 5막으로 구성된 이 작품은 제1막과 제2막에서 브루터스를 포함한 반(反) 시저 주의자들이 독재 정치에 반대하여 시저의 암살을 모의한다.⁶⁾ 처음에는 시저를 살해할 생각이 없던 브루터스는 시저가 황제가 될 경우 로마인들이 일인 전체정치로 신음할 것이라는 한 암살 공모자의 말을 듣고 설득당해 암살에 가담하게 된다. 제3막에서는 암살이 벌어지고, 브루터스 일파가 로마를 잠시 장악하나, 시저 장례식 때 안토니가 연설을 통해 대중의 마음을 움직여 암살자들을 로마에서 축출한다. 시저의 심복이었던 안토니가 시저 장례식에서 연설할 수 있었던 것은 군중들 앞에서 시

5) - 이 문단은 Shakespeare, W.(2011), 9쪽의 옮긴이 주석, 한정주(2005), 345쪽, “율리우스 카이사르,” 두산백과 <http://terms.naver.com/entry.nhn?docId=1149005&cid=40942&categoryId=34317> (검색일: 2014. 4. 28.)을 참조했다.

- 이렇게 3명의 실력자가 동맹하여 국가권력을 독점한 정치 형태를 두고 삼두정치(三頭政治)라고 한다. 로마가 공화정에서 제정으로 넘어가는 과도기에 출현했다.

6) 이 문단은 Shakespeare, W., 2005, 『Julius Caesar』, 한국셰익스피어학회·조광순 작품해설 및 주석(건국대학교 출판부) 책소개 부분을 참조했다.

저 암살 파(派)에 대한 부정적인 이야기를 하지 않겠다고 사전에 약속했기 때문이었다. 제4막에서는 안토니와 시저의 후계자 옥타비우스, 그리고 시저 파(派) 장군 레피두스가 모여 시저 암살 파 중 처형자 명단을 작성한다. 제5막에서는 브루터스 일파의 군대가 안토니·옥타비우스의 군대와 싸우는 내용이 전개된다.

작품은 크게 봤을 때 시저 암살 사건을 둘러싼 브루터스와 안토니 두 인물의 대결을 중심으로 다루고 있다. 브루터스는 로마 공화정을 지지하는 고결한 정치가로 로마인들의 존경을 받지만 시저가 독재 군주가 될 것을 우려하여 그가 자신의 절친한 벗임에도 그를 죽이는 인물로 재현되어 있다. 안토니는 시저의 측근 장수로 시저가 암살 당한 후 시저 암살 파를 진압하고 권력을 장악하는 인물로 나온다.⁷⁾

두 인물의 대결은 제3막 2장 시저 장례식에서 진행되는 이들의 연설에 잘 나타나 있다. 브루터스는 자신이 시저를 살해한 대의명분을 밝혀 성난 군중을 설득하려고 하고 군중은 그의 연설에 설득당한 것 같은 태도를 보여준다. 뒤이어 안토니가 연단에 오르는데 그는 시저 암살 사건에 대해 민중들을 설득하여 브루터스 일파에 대항하도록 만들고자 하는 숨은 의도를 가지고 있다. 로마 시민들은 안토니의 연설 이후 다시 시저와 안토니의 편으로 돌아선다.

대중을 자기편으로 만드는 이들의 각 연설⁸⁾에는 어떠한 설득과 수사가 나타나 있는지 아래에서 살펴보도록 하겠다.

II. 브루터스의 연설에 나타난 설득과 수사

1. 브루터스의 연설

시저 장례식에서 군중들은 시저를 암살한 납득할 만한 이유를 말하라고 외친다. 그 앞에 선 브루터스는 자신이 시저를 죽일 수밖에 없었던 이유에 대해 다음과 같이 연설을 시작한다.

7) 권오숙, 2013, “낮선 문학 가깝게 보기,” http://terms.naver.com/entry.nhn?docId=2033920&cid=267&cate_goryId=1078(검색일: 2014. 4. 25.)

8) 연설 원문은 Shakespeare, W., 2005, 『Julius Caesar』, 한국세익스피어학회·조광순 작품해설 및 주석(건국대학교 출판부)에서, 한글 번역은 Shakespeare, W., 2011, 『줄리어스 시저』, 김종환 역(지식을 만드는 지식)에서 인용했다.

Romans, countrymen, and lovers! hear me for my cause, and be silent, that you may hear. Believe me for mine honour, and have respect to mine honour, that you may believe. Censure me in your wisdom, and awake your senses, that you may the better judge. If there be any in this assembly, any dear friend of Caesar's, to him I say, that Brutus' love to Caesar was no less than his. If then that friend demand why Brutus rose against Caesar, this is my answer: Not that I lov'd Caesar less, but that I lov'd Rome more. Had you rather Caesar were living and die all slaves, than that Caesar were dead, to live all freemen? As Caesar lov'd me, I weep for him; as he was fortunate, I rejoice at it; as he was valiant, I honour him; but, as he was ambitious, I slew him. There is tears for his love; joy for his fortune; honour for his valour; and death for his ambition. Who is here so base that would be a bond-man? If any, speak; for him have I offended. Who is here so rude that would not be a

로마 시민, 동포, 그리고 친구 여러분. 시저를 죽인 이유를 들어 주시오. 조용히 내 말을 들으시오. 내 명예를 두고 날 믿어 주시고, 날 믿기 위해 내 명예를 존중해 주시오. 현명하게 날 판단해 주시고 더 현명한 판단을 하기 위해 여러분의 이성을 일깨우십시오. 만약 여러분 가운데 시저의 절친한 친구가 있다면 이렇게 말하겠소. 시저에 대한 브루터스의 우정도 그 사람의 우정에 못지않다고. 그럼 그 친구는 물을 거요 왜 내가 시저에게 대항해 일어섰느냐고? 내 답은 이러하오. 시저를 덜 사랑했기 때문이 아니라, 로마를 더 사랑했기 때문이라고. 여러분은 시저가 죽고 모두가 자유인으로 살기보다는, 시저가 살고 여러분 모두가 노예로 살기를 바랍니다까? 시저가 날 사랑했기에 난 그를 위해 울었고, 시저가 행운을 차지했기에 난 그걸 기뻐했고, 시저가 용감했기에 난 그를 존경했습니다. 하지만 시저가 야심이 있었기에 그를 죽였소. 시저의 사랑에 대해서는 눈물이, 행운에 대해서는 기쁨이, 용맹에 대해서는 존경이, 야심에 대해서는 죽음이 있을 뿐. 노예가 되길 원하는 비굴한 사람이 대체 어디 있겠소? 있다면 말하십시오. 난 그에게 잘못을 저지른 셈이오. 진정한 로마인이 되고 싶지 않은 미련한 자가 이 로마에 어디 있겠소? 있다면 말하십시오. 난 그에게 잘못을 저지른 셈이오. 조국을 사랑하지 않을 비열한 자가 그 어디에 있겠소? 있다면 말하십시오. 난 또한 그에게도 잘못을 저지른 셈이오. 자, 대답을 기다리겠소.

<p>Roman? If any, speak, for him have I offended. Who is here so vile that will not love his country? If any, speak, for him have I offended. I pause for a reply.</p> <p style="text-align: right;">(제3막 2장 13-34)</p>	
---	--

2. 브루터스의 설득과 수사

연설에서 브루터스는 시저를 죽인 이유에 대해 ‘시저가 야심이 있었기 때문’이라고 말하고 있다. 그렇지만 브루터스는 정작 시저가 야심이 있었다는 증거는 대지 못했다. 그럼에도 그의 연설 이후 시민들은 “브루터스 만세!”(제3막 2장 48)를 외치며 그의 연설에 동조한다. 이에 대해 여러 가지 수사학적 분석이 있을 수 있겠지만 여기에서는 브루터스가 ‘명예’라는 단어를 사용하여 자신의 에토스를 설득의 근거로 삼았다는 점을 살펴보고자 한다. 또한 논리적 측면에서 거짓 딜레마의 오류(Fallacy of a False Dilemma)가 시민들을 어떤 상황에 처하게 하는지, 복합 질문의 오류(Fallacy of Complex Question)가 시민들로부터 어떤 대답을 거두는지에 대해 살펴보고자 한다.

(1) 에토스

아리스토텔레스는 『수사학』에서 설득력을 높이는 근거들 중 하나로 에토스를 들었다. 에토스란 말하는 사람의 인품이나 지식 등을 설득의 근거로 제시하는 것을 말한다. 말하는 사람의 품성이 듣는 사람에게 믿음을 줄 때, 사람들은 그가 말하는 내용을 쉽게 믿는 경향이 있다.⁹⁾

브루터스는 연설 도입부에서 “내 명예를 두고 날 믿어 주시고, 날 믿기 위해 내 명예를 존중해 주시오”라고 말했다. 그가 평소 고결한 품성으로 로마 시민들에게 존경을

9) 강태완, 2010, 『설득의 원리』 (폐가수스), 18쪽.

받던 정치가였음을 감안할 때, ‘명예’라는 단어의 언급은 로마 시민들이 그가 뒤에 말할 연설의 내용을 쉽게 믿도록 만들고 연설의 설득력을 높이는 역할을 한다고 볼 수 있다.¹⁰⁾ 실제로 똑같은 말이라 할지라도 청중은 말하는 사람이 누구냐에 따라 전혀 다른 평가를 내리기도 한다. 아리스토텔레스는 에토스를 통해 일반적인 문제 뿐 아니라 확실성이 없고 의심의 여지가 있는 문제에 대해서도 전적인 신뢰감을 불러넣을 수 있다고 말했는데¹¹⁾ 이러한 에토스의 설득력은 브루터스의 연설에 잘 드러나 있다.

(2) 거짓 딜레마의 오류

아리스토텔레스는 설득력을 높이는 또 다른 근거로 로고스를 들었다. 로고스란 말 자체에 논리적 근거를 제시하여 설득하는 것을 말한다.¹²⁾ 이러한 측면에서 본다면 브루터스의 연설에는 ‘거짓 딜레마의 오류’라는 논리적 오류¹³⁾가 나타나 있다.¹⁴⁾

원래 딜레마는 이러지도 저러지도 못하는 매우 난처한 상태에 빠지는 것을 말한다.¹⁵⁾ 예를 들어 나팔관이 막힌 상태에서 임신했을 때, 아기를 살리기 위해 나팔관을 제거하면 산모가 죽고, 산모를 살리기 위해 나팔관을 제거하지 않으면 아이가 죽게 돼 사람들은 딜레마 상태에 빠진다.

하지만 거짓 딜레마의 오류는 이것과는 조금 의미가 다르다. 대개는 다양한 선택 사항들이 있는데도 불구하고 이런 다양성을 인정하지 않은 채, 선택의 범위를 두 가지 가능성으로 제한하고, 이 둘 중 어느 하나를 선택하라고 강요할 때 발생하는 오류가 바로 거짓 딜레마의 오류다. 예를 들어 ‘결혼을 하라. 그렇지 않으면 독신으로 지내라’는 말을 보자. 세상에는 혼인, 계약결혼, 동거, 조건부적 탐색결혼, 독신 등 다양한 삶의 방식이 있다. 그런데 이런 다양한 선택 사항을 고려하지 않은 상태에서 결혼과 독신 중 양자택일 하라고 한다면 이는 분명 거짓 딜레마의 오류다. 택일을 강요받

10) 이상범, 2004, “브루터스의 수사학,” 이상범 칼럼, <http://www.ecumenicalpress.co.kr/article.html?no=45730> (검색일: 2014. 4. 25.)을 참조했다.

11) Aristote, 2007a, 『수사학 I』, 이종우 역(리젠프), 59-60쪽.

12) 강태완(2010), 41-42쪽.

13) 오류(Fallacy)란 올바르지 않거나 타당하지 못한 논증을 말한다. 참고로 논증은 증거나 전제를 통해 결론을 뒷받침하는 진술을 뜻한다. 어떤 맥락에서는 오류가 누군가에게 올바른 논증인 것처럼 주장되기도 한다 [이정일, 2010, 『논증과 논쟁』, (이담북스), 129쪽].

14) 이상범, 2004, “브루터스의 수사학,” 이상범 칼럼, <http://www.ecumenicalpress.co.kr/article.html?no=45730> (검색일: 2014. 4. 25.)을 참조했다.

15) 다음 두 단락은 이정일(2010), 143-145쪽을 참조했다.

는 사람은 ‘왜 둘 중에서만 하나를 선택해야 하는가?’와 같은 이의를 제기할 수 있다.

브루터스는 연설에서 “여러분은 시저가 죽고 모두가 자유인으로 살기보다는, 시저가 살고 여러분 모두가 노예로 살기를 바랍니다?”라는 질문을 던졌다. 이 질문 역시 ‘시저가 죽는 것’과 ‘여러분이 노예로 사는 것’, 이 두 가지 가능성 이외에 다른 대안을 고려하지 않고 오직 이 둘 중 양자택일하라고 강요하고 있으므로 거짓 딜레마의 오류에 해당한다고 할 수 있다. 이 질문을 받았을 때 ‘왜 이 두 가지 가능성에서 선택해야 하는지, 다른 선택지는 없는지’에 대해 역시 이의를 제기할 수 있다. 그러나 이 질문을 들은 로마 시민들은 이에 이의를 제기하지 않고 있다. 이 질문은 브루터스가 곤란한 딜레마 상태에서 다른 대안의 부재로 시저를 죽인 거리는 인상을 주고 있다.

(3) 복합 질문의 오류

또한 이 연설에는 ‘복합 질문의 오류’도 나타나 있다.¹⁶⁾ 복합 질문의 오류는 질문자가 ‘질문 속에 숨겨진 어떤 결론이 참’이라고 전제하여 질문함으로써, 상대방이 질문에 긍정하는 대답을 하든 부정하는 대답을 하든 결국 그 숨겨진 전제를 인정하는 꼴이 될 때 발생한다.¹⁷⁾ 예컨대 “그대는 이제 부인에 대한 폭행을 그만두었는가?”라는 질문을 보자. 이 질문에 “네”하면 “이전에는 폭행을 해왔지만 이제는 그만 두었다”가 된다. “아니오”라고 답하면 “지금도 폭행하고 있다”는 답이 된다. 부인을 계속 폭행해왔다는 것을 전제로 한 복합 질문(Complex Question)이기 때문이다.

브루터스는 연설 후반부에서 “노예가 되길 원하는 비굴한 사람이 대체 어디 있겠소?”라는 질문을 시민들에게 던졌다. 이 질문에는 “시저가 살아 황제가 됐다면 당신들은 그의 노예가 됐을 거요”라는 전제가 숨겨져 있다. 또 브루터스는 “진정한 로마인이 되고 싶지 않은 미련한 자가 이 로마에 어디 있겠소?”라고 물었다. 이 질문 역시 “시저가 살아 황제가 됐다면 그대들은 진정한 로마인이 될 수 없었을 거요”라는 전제가 숨겨져 있다. 마지막으로 브루터스는 “조국을 사랑하지 않을 비열한 자가 그 어디에 있겠소?”라고 물었다. 마찬가지로 이 질문도 “시저를 살려두는 것은 나라를 위하지 않는 것이오”라는 맥락의 전제가 깔려있다고 볼 수 있다.

16) 이상범, 2004, “브루터스의 수사학,” 이상범 칼럼, <http://www.ecumenicalpress.co.kr/article.html?no=45730> (검색일: 2014. 4. 25.)을 참조했다.

17) 복합질문의 오류에 대한 개념과 사례 등은 이정일(2010), 141-143쪽, Aristote, 2007b, 『소피스트적 논박』 김재홍 역(한길사), 186쪽을 참조했다.

첫 번째 질문을 예로 들면, ‘시저로 인해 노예가 되는 것’을 전제로 브루터스가 질문을 던졌기 때문에 시민은 겉으로 드러난 질문 -노예가 되길 원하는지 원하지 않는지-에만 답하게 되고, 그 결과 브루터스의 주장(전제)에 동의하는 것처럼 보이는 결과가 초래된다. 브루터스가 마치 시민의 의견을 물은 것처럼 보이지만, 시민은 그의 겉으로 드러난 질문에만 “없소, 브루터스, 아무도 없소”(제3장 2막 35)라고 대답할 뿐이었다.

사실 브루터스는 저 첫 번째 질문 전에 “시저가 살아 황제가 됐다면 여러분을 노예로 만들지 않았을까요?”라는 질문을 먼저 했어야 한다. 그러나 그는 이를 생략함으로써 시저가 당연히 그랬을 거라고 단정 짓고 있고 시민들도 단정하도록 유도하고 있다. 답변을 요구받는 사람이 이 복합 질문의 오류를 극복하기 위해서는 질문을 받았을 때 그 속에 숨겨진 전제를 찾아 단정 짓는 내용이 맞는지 아닌지를 살펴 보아야 한다. 시민은 “시저가 우리를 노예로 만들었을 거라는 근거는 무엇인가?”라고 브루터스에게 되물을 수 있을 것이다.

Ⅲ. 안토니의 연설에 나타난 설득과 수사

1. 안토니의 연설

브루터스의 연설이 끝나고 안토니가 뒤이어 연단에 오른다. 그러나 그는 로마를 장악한 시저 암살 파(派)에 대해 비판하지 않기로 약속한 상태이고 군중들은 바로 전 브루터스의 연설에 지지를 보내고 있다. 이런 상황 아래 안토니는 다음과 같이 연설을 시작한다.

<p>Friends, Romans, countrymen, lend me your ears! I come to bury Caesar, not to praise him. The evil that men do lives after them, The good is oft interred with their bones; So let it be with Caesar. The noble Brutus Hath told you Caesar was ambitious.</p>	<p>친구여, 로마인이여, 동포들이여. 제 말을 들어 주시오. 난 시저를 묻으러 온 것이지 그를 칭찬하러 온 게 아니오. 인간의 악행은 죽은 후에도 계속 남지만 인간의 선행은 뼈와 함께 땅에 묻힙니다. 시저 역시 마찬가지요. 고결한 브루터스는 시저가 야심이 있다고 했소.</p>
---	---

If it were so, it was a grievous fault,
 And grievously hath Caesar answer'd it.
 Here, under leave of Brutus and the rest—
 For Brutus is an honourable man,
 So are they all, all honourable men—
 Come I to speak in Caesar's funeral.
 He was my friend, faithful and just to me;
 But Brutus says he was ambitious,
 And Brutus is an honourable man.
 He hath brought many captives home to Rome,
 Whose ransoms did the general coffers fill;
 Did this in Caesar seem ambitious?
 When that the poor have cried, Caesar
 hath wept;
 Ambition should be made of sterner stuff:
 Yet Brutus says he was ambitious,
 And Brutus is an honourable man.
 You all did see that on the Lupercal
 I thrice presented him a kingly crown,
 Which he did thrice refuse. Was this ambition?
 Yet Brutus says he was ambitious,
 And, sure, he is an honourable man.
 I speak not to disprove what Brutus spoke,
 But here I am to speak what I do know.
 You all did love him once, not without cause;
 What cause withholds you then, to mourn
 for him?
 O judgment! thou art fled to brutish beasts,
 And men have lost their reason. Bear with me,
 My heart is in the coffin there with Caesar,
 And I must pause till it come back to me.

(제3막 2장 73-107)

만약 사실이라면 그건 분명히 서글픈 결점이
 며 가슴 아프게도 시저는 그 대가를 치렀소.
 여기 고결한 브루티스와 그 밖의 분들 허락
 아래 말씀드립니다.
 브루티스 공은 고결한 분입니다. 다른 분들
 역시 고매한 분들입니다.
 난 시저의 장례식에서 추도사를 하러 왔습니다.
 시저는 내 친구며, 내게 성실하고, 공정하셨습니다.
 하지만 브루티스는 시저가 야심이였다고 말
 하고 있소. 브루티스는 고결한 분이시오.
 시저는 수많은 포로들을 로마에 데리고 왔으
 며, 그 포로들의 석방 보석금으로 국고를 채
 웠소. 어찌 이것이 시저가 야심을 품고 있는
 것처럼 보이게 했던 말입니까?
 가난한 사람들이 울면 시저도 울었습니다.
 야심이란 분명 이보다 더 냉혹한 성질로 이
 루어졌을 겁니다.
 하지만 브루티스 공은 시저가 야심을 품었다고
 합니다. 어쨌든 브루티스 공은 고결한 분입니다.
 여러분 모두가 보셨습니다. 루퍼칼 축제에서
 내가 세 번이나 시저에게 왕관을 바쳤지만,
 그는 세 번이나 그 왕관을 거절했습니다. 이
 게 야심이란 말입니까?
 그러나 브루티스는 시저가 야심을 품었다고 했
 습니다. 브루티스 공은 분명 고결한 분이오.
 브루티스 공의 말을 반박하려는 건 아니오.
 나 안토니는 다만 내가 이는 걸 말하기 위해
 여기 있는 거요.
 여러분 모두 한때 시저를 사랑했소. 물론 이유
 가 있어서 그를 사랑했소. 그런데 왜 여러분은
 그의 죽음을 애도하길 주저하는 겁니까?
 오, 분별력이여! 그대는 야수에게 도망쳐 버
 리고 사람들은 이성을 잃어버렸구나. 나 안
 토니를 용서하시오. 내 심장은 시저와 함께
 관 속에 있소. 심장이 내게 되돌아올 때까지
 기다려 주시오.

2. 안토니의 설득과 수사

안토니는 연설을 통해 시저가 야심이 있지 않았다는 내용을 시민들에게 설득하려고 한다. 이미 브루터스의 연설에 마음을 빼앗긴 군중들을 다시 자기편으로 만든 안토니의 연설에는 어떠한 설득과 수사가 나타나 있을까. 이 글에서는 그가 에토스, 로고스, 파토스를 활용해서 주장의 설득력을 높여나가는 과정을 다루고, 로고스를 활용한 생략삼단논법 및 예증법¹⁸⁾이 사용된 대목을 각각 살펴보고자 한다.

(1) 에토스, 로고스, 파토스

안토니도 브루터스와 마찬가지로 에토스를 설득의 방편으로 쓰고 있지만, 그는 브루터스의 에토스를 이용해서 자기의 에토스를 높이는 고차적인 수법을 구사하고 있다.¹⁹⁾ 즉 연설 도입부에서 안토니는 고결한 브루터스가 시저에게 야심이 있었다고 했으니 사실일 것이라며 브루터스에 경의를 표하는 척 하는데, 이것이 자신의 에토스를 높이는 방법인 것이다. 이미 이전 연설에 마음을 빼앗긴 청중을 앞에 두고 브루터스를 비판하거나 시저를 변호했다면 야유나 욕설을 유발했을 수 있다.

다음으로 안토니의 연설에 나타난 로고스와 파토스를 살펴보겠다. 로고스는 앞에서 살펴보았듯이 말 자체에서 논리적인 근거를 제시하여 증명하는 것이고, 파토스는 듣는 사람의 마음에 호소하여 그의 감정을 움직이는 것이다.²⁰⁾ 연설에서 안토니는 자신이 봤던 시저의 살아생전 모습 -시저가 야심을 품지 않았다는 그의 주장을 뒷받침할 수 있는- 과 시저에게 야심이 있었다는 브루터스의 말을 대조시켜, 브루터스의 주장을 수정하려고 하는데 이것이 로고스이고, 연설 마지막 부분에서 울음을 터뜨리는 것²¹⁾이 파토스이다. 파토스 측면에서 보면, 연설 내내 눈물 흘리지 않고 이성적인 어조로 일관했던 브루터스와는 확연히 차이가 있다.

18) '생략삼단논법'과 '예증법'에 대해서는 언론중재위원회(2013), 43-45쪽의 '로고스' 부분에서 다룬 바 있다.

19) 에토스, 로고스, 파토스에 관한 다음 세 단락은 Joseph, Sister M., 1947, *Shakespeare's Use of the Arts of Language* (Paul Dry Books), pp. 283-284, 이상범, 2004, "안토니의 수사학," 이상범 칼럼, <http://www.ecumenicalpress.co.kr/article.html?no=45731> (검색일: 2014. 4. 25.)을 참조했다.

20) 강태완(2010), 41-42쪽.

21) 그가 우는 것은 시민 2의 대사(제3막 2장, 115)에서 확인할 수 있다.

또 셰익스피어 연구로 유명한 조세프 수녀(Sister Miriam Joseph)²²⁾에 의하면, 그가 우는 동안 로마 시민들에게 로고스, 파토스, 에토스에 대한 반응이 일어난다.

1. Citizen	Methinks there is much reason in his sayings.	[Logos]
2. Citizen	Poor soul! his eyes are red as fire with weeping.	[Pathos]
3. Citizen	There' s not a nobler man in Rome than Antony.	[Ethos]
시민 1.	안토니의 말에 일리가 있는 것 같소.	
시민 2.	가연은 분! 울어서 저분 눈이 불덩이처럼 빨개졌군.	
시민 3.	로마 전체에서 안토니만큼 고결한 분은 없어.	
(제3막 2장 108, 115, 116)		

(2) 생략삼단논법

한편 안토니는 “내가 세 번이나 시저에게 왕관을 바쳤지만, 그는 세 번이나 그 왕관을 거절했습니다. 이게 야심이란 말입니까?”라고 말하는데 이는 생략삼단논법을 활용한 표현이다.²³⁾ 생략삼단논법이란 삼단논법에서 두 전제들 중 하나 혹은 결론을 생략한 것으로, 원래 삼단논법이라면 ‘왕관을 거절하는 자는 야심이 없다’(대전제) → ‘시저는 왕관을 거절했다’(소전제) → ‘따라서 시저는 야심이 없다’(결론)라는 식으로 주장을 전개해야 한다. 그러나 안토니의 대사에는 ‘왕관을 거절하는 자는 야심이 없다’는 대전제가 생략돼 있어 그의 주장은 생략삼단논법을 활용한 표현이 된다.

그런데 조세프 수녀에 의하면, 이렇듯 하나의 전제가 생략된 생략삼단논법의 경우 청자가 ‘논쟁의 여지가 있는 생략된 전제’를 자세히 검토하지 않고 성급히 결론

22) 조세프 수녀(Sister Miriam Joseph, 1898-1982)는 콜롬비아 대학교에서 비교문학(English and Comparative Literature) 분야로 박사학위를 받았고 30년 동안 Saint Mary's College에서 영문학 교수로 근무했다. 그녀의 저서로는 이 글에서 참조하는 책 *Shakespeare's Use of the Arts of Language* 이외에도 *The Trivium: The Liberal Arts of Logic, Grammar, and Rhetoric* [Trivium이란 논리, 문법, 수사를 가르치는 중세 대학의 기본 과정, 삼학(三學)을 말한다] 등이 있다.

23) 이 단락의 내용은 Joseph, Sister M. (1947), pp. 177-178을 참조했다.

을 받아들이게 되는 경향이 발생한다. 이 연설을 들은 시민 중 한 명은 다음과 같이 안토니가 의도한 결론 - 시저는 야심이 없다 - 에 너무나 쉽게 도달하고 있다.

4. Citizen Mark'd ye his words? He would not take the crown,
Therefore 'tis certain he was not ambitious.

시민 4. 저분 말을 들었소? 시저가 왕관을 거절했다는군요.
그럼 시저가 야심을 품지 않은 게 분명해.

(제3막 2장 112-113)

마찬가지로 “시저는 수많은 포로들을 로마에 데리고 왔으며, 그 포로들의 석방 보석금으로 국고를 채웠소. 어찌 이것이 시저가 야심을 품고 있는 것처럼 보이게 했던 말입니까?”에도 생략삼단논법이 나타나 있다. 여기에는 ‘보석금을 국고에 채우는 자는 야심이 없다’라는 대전제가 생략돼 있는 셈이다.

이 논법은 ‘생략’으로 인해 청자가 상대방 주장이 확실히 참이라고 판단하기 어렵게 만드는 측면이 있다.²⁴⁾ 이런 측면을 극복하려면 생략삼단논법을 사용한 상대방 주장이 논증인지 아닌지를 구별해야 한다. 그 구별법은 숨겨진 전제를 찾아서 이것이 보편타당한지 살핀 후 만약 보편타당하다면 논증으로, 그렇지 않으면 단순 주장 내지 오류로 판단하는 것이다. 안토니의 생략삼단논법에서 생략된 전제는 보편타당한 면이 있으나 반례의 가능성을 배제할 수 없으므로 반박이 가능할 것이다. 가령 시민들은 시저가 ‘겉으로 왕관은 거절하나 야심이 있는 자’가 아닌지에 대해 질문을 던질 수 있다.

(3) 예증법

또 안토니의 연설에는 위에서 살펴본 생략삼단논법과 더불어 예증법이 나타나 있다.²⁵⁾ 예증법이란 잘 알려진 구체적인 예를 근거로 하여 자신의 주장을 내세우는 논증을 말한다. 일반적으로 사람은 구체적인 표현에서는 그 이미지가 머릿속에 선

24) 이 단락의 내용은 김용규, 2007, 『설득의 논리학』, (웅진지식하우스), 53-62쪽을 참조했다.

25) 이 단락의 내용은 김용규(2007) 53쪽, 이상범, 2004, “안토니의 수사학,” 이상범 칼럼, <http://www.ecumenicalpress.co.kr/article.html?no=45731> (검색일: 2014. 4. 25.)을 참조했다.

명하게 그려지고 추상적인 표현에서보다 감정이입을 쉽게 하게 된다. 시민들은 안토니가 열거한 예증들이 떠올리게 하는 ‘보석금으로 국고를 채우고’, ‘가난한 자를 위해 눈물 흘리고’, ‘왕관을 거절하는’ 시저의 모습에 마음을 빼앗겨버린다. 이러한 예증은 안토니 연설의 설득력을 높이고 있다.

안토니의 연설 이후 시민들은 시저를 살해한 브루투스 일파를 반역자라고 지칭하고 “반역자는 한 놈도 살려 두지 마라”(제3막 2장 205)라고 외치며 폭동을 일으킨다. 이후 시저 암살에 가담했던 자들은 도망치고 결국에는 안토니에게 패배하는 운명을 맞이한다.

IV. 맺음말

『줄리어스 시저』 속 브루투스와 안토니의 설전에 드러난 설득과 수사를 살펴보았다. 브루투스는 자신의 에토스를 설득에 활용했고, 로마 시민들에게 딜레마 상황에 처한 것처럼 양자택일의 질문을 던졌으며, 먼저 물어야 할 질문을 생략함으로써 시저가 하지 않은 일을 마치 한 것처럼 가정하고 있다. 안토니는 브루투스의 에토스에 기대어 자신의 에토스를 높였고, 눈물로 파토스를 자극했다. 또 삼단논법에서 전제를 생략함으로써 자신의 주장을 더욱 강화했으며, 시저가 한 행동들을 열거하여 설득력을 높였다.

셰익스피어를 통해 재현된 브루투스와 안토니는 오늘날에도 여전히 살아 숨 쉬는 등장인물로 평가받는다.²⁶⁾ 올해 셰익스피어 탄생 450주년을 맞아 문화계 전반에 그의 작품에 대한 관심이 고조되는 가운데, 셰익스피어를 두고 “한 시대를 뛰어넘는 모든 시대의 사람”이라고 극찬한 바 있는 영국의 극작가 벤 존슨(Ben Jonson)의 평가는 여전히 유효하다 할 것이다.

26) Shakespeare, W.(2011), 해설 211쪽.

한 통의 편지가 단초가 된 미(美)·소(蘇) 간 군축협상

- I. 미국과 소련의 군비경쟁
- II. 평화를 호소하는 한 통의 편지
- III. 미국과 소련의 군축협상

한 통의 편지가 단초가 된 미(美) · 소(蘇) 간 군축협상

사람들은 전쟁 없는 세상을 꿈꾼다. 그러면서도 상대 국가에 해를 줄 수 있는 무기 개발에 노력한다. 나라마다 이해관계가 다르기 때문에 군비증강에 대한 매력에서 벗어나지 못한다. 군사력에서 밀리면 상대 국가로부터 피해를 입을 것이라 생각해 최소한 상대 국가 정도의 군사능력은 가지려고 한다. 그리고는 자국의 평화를 위해서 어쩔 수 없다며 자위한다.

그러나 어린아이의 눈으로 바라보고 생각해 보면, 막대한 자금을 무기개발에 사용하는 것이 이상할 수 있다. 더구나 국민들이 전쟁에 대한 공포를 느끼고 있다면 더욱 그러할 것이다. ‘모든 나라가 전쟁을 하지 않고 사이좋게 지낸다면 좋을 텐데’라는 생각을 지울 수 없을 것이다.

제2차 세계대전 이후 미국과 소련은 군비경쟁을 해 왔다. 그래서 많은 사람들을 한꺼번에 죽일 수 있는 다양한 무기들을 개발했다. 그렇지만 미국과 소련의 정상은 종종 회담을 통해 긴장을 완화시켜왔다. 1973년 6월 16일~24일에는 워싱턴과 산클레멘테에서 닉슨 대통령과 브레즈네프 서기장이 만나 핵전쟁방지협정 및 SALT-II에 관한 기본원칙에 합의하였으며, 1974년 6월 27일~7월 3일에는 모스크바에서 닉슨 대통령과 브레즈네프 서기장이 만나 지하핵실험제한조약과 ABM(탄도탄요격미사일 제한) 조약에 관한 의정서에 서명하였다. 1974년에는 블라디보스토크에서, 1976년에는 헬싱키에서 포드 대통령과 브레즈네프 서기장 만나는 등 전쟁을 방지하려는 노력을 계속해 왔다. 그런데 1980년대에 들어서는 오히려 미국과 소련이 경쟁적으로 핵무기를 개발하는 등 군비경쟁이 가속화되었다. 이러한 경쟁은 어이없게도 미·소 양국에 핵전쟁의 공포를 확산시켰고, 이 공포는 무기개발을 강화하는 악순환을 지속시켰다.

그러한 때 미국의 10세 소녀 서맨사 스미스(Samatha Smith)는 소련 공산당 서기장 안드로포프에게 평화를 호소하는 편지를 보냈다.

1. 미국과 소련의 군비경쟁

1945년 제2차 세계대전이 끝날 무렵 유럽에서 소련의 영향력은 커져갔다. 이에 따라 동유럽 대부분의 나라들이 소련의 지원으로 사회주의 국가가 되었다. 1947년에는 그리스의 친서방 정부가 무너질 위협에 처했고, 터키는 소련으로부터 위협을 받고 있었다.

이렇게 유럽에서 소련의 영향력이 커지는 것을 우려하던 미국의 33대 대통령 트루먼은 ‘트루먼 독트린(Truman Doctrine)’¹⁾을 발표하였다. 공산주의에 대항하는 나라를 적극적으로 지원하겠다는 것으로, 터키와 그리스에 군대를 파견하고 물자를 지원하여 그들로 하여금 소련의 영향권에서 벗어나게 했다. ‘트루먼 독트린’은 이후 30여 년간 미국 외교의 기본정책 역할을 했다.

제2차 세계대전은 유럽을 폐허로 만들었다. 각 나라들은 경제적으로 어려움을 겪고 있어 사회주의가 자리잡기에 아주 좋은 환경이 되었다. 미국은 유럽에서 확산되고 있는 사회주의 세력을 약화시키고 친미정권을 강화하기 위해서라도 유럽의 안정이 필요하다고 판단했다. 그래서 1947년 6월 미국 국무장관 조지 마셜은 유럽 경제를 부흥시키기 위한 ‘마셜플랜(Marshall Plan)’²⁾을 발표했다.

그리고 군사적으로는 서유럽 나라들과 북대서양조약기구(North Atlantic Treaty Organization: NATO)³⁾를 만들었다. 이 조약의 내용은 회원국에 군사적으로 공격하

1) 1947년 3월 미국 대통령 트루먼이 의회에서 선언한 미국 외교정책에 관한 원칙으로서 그 내용은 공산주의 확대를 저지하기 위하여 자유와 독립의 유지에 노력하며, 공산주의의 위협에 직면한 유럽 여러 나라에 대해 군사·경제적 원조를 제공한다는 것. 당시 공산주의 폭동으로 위협을 받고 있던 그리스 정부와 지중해에서 소련의 팽창으로 압력을 받고 있던 터키에 대해 즉각적인 경제·군사 원조를 제공했다(위키백과, ‘트루먼 독트린’ 참조).

2) 제2차 세계대전이 끝난 후인 1947년 6월, 황폐화된 유럽의 재건과 부흥을 위해 미국의 조지 마셜 국무장관이 발표한 총 120억 달러 규모의 특별 원조계획. 공식 명칭은 유럽부흥계획(European Recovery Program)이며, 미국은 1948년부터 1952년까지 4년간 서유럽 16개국에 130억 달러를 무상 원조하였다(브리태니커백과, ‘마셜플랜’ 참조).

3) 제2차 세계대전 후 동유럽에 주둔하고 있던 소련군과 군사적 균형을 맞추기 위하여 체결한 북대서양 조약의 수행기구. 1949년 4월에 조인하고 같은 해 8월 24일부터 효력이 발생되었다. 회원국은 벨기에, 캐나다, 덴마크, 아이슬란드, 이탈리아, 룩셈부르크, 네덜란드, 노르웨이, 포르투갈, 영국, 미국, 프랑스 등이다. 1952년 2월 그리스와 터키, 1955년 5월 서독, 1982년 5월 스페인, 1999년 3월 체코·폴란드·헝가리가 가입하였다. 프랑스는 NATO 회원국으로 남아 있었으나, 1966년 NATO통합군에서는 탈퇴하였다(두산백과, ‘북대서양조약기구’ 참조).

는 것은 회원국 전체에 대한 공격으로 여기겠다는 것이었다. 소련의 공격에 대비해 상비군도 두었다. 이에 소련은 NATO에 대항하기 위해 동유럽 동맹국들과 바르샤바 조약기구(Warsaw Treaty Organization:WTO)⁴⁾를 결성했다. 이로써 유럽은 미국과 소련을 중심으로 재편되었다.

미국은 소련이 원자폭탄을 가지려면 몇 년은 더 걸릴 것이라 판단했기 때문에, 1949년 8월에 있었던 소련의 원자폭탄 실험 성공 소식은 미국을 놀라게 했다. 이에 따라 미국과 소련을 중심으로 양극화된 국제사회에서 서로를 견제하기 위해서는 강력한 군사력이 필요했다. 대대적으로 군비를 늘렸으며, 더 강력한 무기를 개발해야 했다.

이러한 미국과 소련의 대립은 군비경쟁으로 이어져 직접 전쟁을 하지는 않지만 전쟁과 같다고 하여 ‘냉전’이라고 불렸다. 1950년대 냉전은 더 격렬해져 미국 내에서는 군비 증액과 강력한 무기의 개발을 주장하는 세력이 늘어갔다. 이러한 흐름에 따라 미국은 1952년 11월에 수소폭탄 실험에 성공했으며, 소련도 다음해인 1953년 8월에 수소폭탄의 개발에 성공했다. 이러한 핵무기 개발 경쟁이 인류를 멸망시킬 수 있다는 우려의 목소리도 높아갔다.

1957년 10월 4일 소련은 최초의 인공위성 스푸트니크(Sputnik) 1호 발사에 성공했다. 미국으로서는 충격적인 것이었다. 소련은 이에 그치지 않고 1957년 11월 3일 이번에는 떠돌이 개 라이카(Laika)를 태운 스푸트니크 2호 발사에 성공했다. 라이카는 더위와 스트레스 때문에 단 몇 시간 만에 죽었지만 스푸트니크 2호는 세계 최초로 생물이 실렸던 우주선이 되었으며, 이 성공은 유인 우주선의 가능성을 확인시켜 주었다. 1950년대 말까지 소련은 우주개발경쟁에서 주도적 역할을 했다.

소련이 인공위성 발사에 성공하자 미국은 혼란에 빠졌다. 인공위성 발사에 사용된 기술이 미국을 겨냥한 대륙간 탄도미사일에 사용될 수 있지 않을까 하는 생각에서였다. 미국은 소련의 인공위성 발사 성공에 엄청난 압박을 받았다. 미국 해군은 밴가드로켓을 1957년 12월 6일에 시험 발사했으나 실패했고, 1958년 1월 25일에 있

4) 제2차 세계대전 후 심각한 동서대립 속에서 서독의 재무장과 NATO에 대항하기 위해 소련을 비롯한 동구권 8개국의 총리가 1955년 5월 11일~14일 폴란드 바르샤바에 모여 체결한 군사동맹조약기구. 조약체결국은 소련·폴란드·동독·헝가리·루마니아·불가리아·알바니아·체코슬로바키아의 8개국이었으나, 알바니아는 소련과 의견을 달리하여 1968년 9월에 탈퇴하였다. 1990년 10월 독일이 통일하면서 동독이 탈퇴하였고 1991년 4월 1일 해체되었다(두산백과, ‘바르샤바조약기구’ 참조).

있던 두 번째의 밴가드로켓도 실패했다. 그러나 1958년 1월 31일 캘리포니아대학 소속의 제트추진연구소가 만든 익스플로러(Explorer) 1호의 발사는 성공했다. 이에 자극을 받아 우주항공에 대한 투자를 늘리고, 교육제도를 대대적으로 뜯어 고쳤다. 1958년 6월 2일에는 ‘타도 소련’을 외치면서 오늘날 세계 항공우주의 메카로 자리잡은 미항공우주국(National Aeronautics and Space Administration: NASA)⁵⁾을 창설했다.

그런데 소련은 1961년 4월 12일 인류 최초의 우주비행사 유리 가가린을 태운 보스토크(Vostok) 1호를 발사하였다. 유리 가가린은 무중력 상태의 우주권에 진입하여 1시간 48분 동안 지구를 일주한 뒤 예정지에 도착함으로써 인류 최초로 우주 비행에 성공하였다. 미국은 스푸트니크호 때처럼 엄청난 충격을 받았다. 미국의 35대 대통령 케네디는 우주개발경쟁에서 소련을 뛰어넘을 것을 주문했고, 참모들은 NASA가 비상계획 추진에 착수한다면 1960년대가 가기 전에 미국인을 달 표면에 착륙시킬 수 있을 것이라고 보고했다. 케네디의 숙원은 이루어져 1969년 7월 20일 전 세계인들이 보는 가운데 미국의 우주선 아폴로(Apollo) 11호의 선장인 닐 암스트롱이 달에 내렸다.

1980년대 초, 소련은 군대와 군수품 비축을 늘렸다. 이에 미국 40대 대통령 로널드 레이건은 취임 직후 미국 군대를 대규모로 늘렸다. 그리고 카터 행정부가 중단하였던 B-1 폭격기 생산계획을 재개하였고, LGM-118A 피스키퍼 미사일⁶⁾을 생산했다. 또한 순항 미사일을 유럽에 설치하였고, 우주에 기지를 두어 소련의 탄도미사일을 공중에서 파괴한다는 전략방위구상⁷⁾이른바 ‘별들의 전쟁(Star Wars)’⁸⁾을 발표했다. 이로써 미국과 소련 간의 긴장상태는 더욱 심해졌다.

소련이 서유럽을 겨냥하여 RSD-10 파이어니어 탄도 미사일⁷⁾을 배치하자, NATO는 MGM-31 퍼싱 미사일⁸⁾과 순항 미사일을 서독에 배치하였다. 이처럼 미국과 소련은 군사적으로 서로 대립하였다.

5) NASA는 소련이 스푸트니크 1호와 스푸트니크 2호 발사에 성공하자 자극받은 미국이 대규모 우주활동을 추진하기 위해 NACA(National Advisory Committee for Aeronautics:미국항공자문위원회)를 확대 개편하여 1958년 6월 2일 설립한 대규모 우주활동기구. 대통령 직속기관으로, 비군사적인 우주개발을 모두 관할하고 종합적인 우주계획을 추진하고 있다(NAVER 지식백과, ‘미항공우주국’ 참조).

6) 1개의 피스키퍼 미사일은 10개의 핵탄두를 가지고 있으며, 이 탄두들을 각기 다른 목표물에 떨어뜨릴 수 있다. 각 탄두는 히로시마 원폭의 25배 위력을 가지고 있다.

7) 소련의 트럭 이동식 중거리 탄도 핵미사일

8) 미국의 중거리 지대지 탄도 핵미사일

II. 평화를 호소하는 한 통의 편지

1980년대 들어 세계 강대국이었던 미국과 소련은 핵무기개발 및 군비경쟁 등으로 인해 갈등을 겪으면서 양국은 서로에게 핵미사일을 겨누었고, 언론은 연일 핵전쟁이 임박했다고 보도했다. 그리고 매일같이 실시되는 공습 대비훈련으로 미국 사람들은 곧 전쟁이 벌어질 것 같은 공포감에 사로잡혀 불안한 나날을 보내고 있었다.

많은 미국 사람들은 소련이 핵전쟁을 일으킬 것을 두려워했으며, 가족과 친구, 동료들을 잃을까봐 불안에 떨었다. 초강대국 미국과 소련이 대립과 갈등을 빚으며 핵전쟁 위협이 고조되던 1982년 11월 소련의 서기장 안드로포프에게 한 통의 편지⁹⁾가 전해졌다. 그 편지의 주인공은 서맨사 스미스라는 미국의 평범한 10세 소녀였다.

“친애하는 안드로포프 서기장님께.

저는 서맨사 스미스이며 10살입니다. 새로운 직업을 가지시게 된 것을 축하드립니다. 저는 러시아와 미국이 핵전쟁을 할까봐 걱정해왔습니다. 서기장님은 정말 전쟁을 하길 원하시나요? 만약 그게 아니라면 전쟁을 막기 위해 무엇을 하실 건지 답변 부탁드립니다. 여기에 대해 답변하지 않으셔도 되지만, 저는 서기장님이 세계 혹은 최소한 우리 미국을 정복하고 싶어 하는 이유에 대해 알고 싶습니다. 신께서는 우리가 싸우지 말고 평화롭게 지내라고 이 세상을 만드셨습니다.

존경하는 마음을 담아,”

— 서맨사 스미스 올림

서맨사 스미스는 자신의 편지가 소련 공산당 기관지인 프라우다에 실렸다는 것을 알고 기뻐했다. 안드로포프의 답장이 곧 올 것이라 기대했으나 소식이 없었다. 그래서 그녀는 주미 소련대사에게 편지를 보내 안드로포프 서기장의 답변편지에 대해 묻기도 하였다. 그녀는 편지를 보낸 지 5개월이 지난 1983년 4월 26일, 안드로포프 서기장의 답장¹⁰⁾을 받았다.

9) “서맨사 스미스,” 위키백과, http://ko.wikipedia.org/wiki/%EC%84%9C%EB%A7%A8%EC%82%AC_%E C%8A%A4% EB%AF%B8%EC%8A%A4(검색일: 2014. 5. 7.)

10) “서맨사 스미스,” 위키백과, http://ko.wikipedia.org/wiki/%EC%84%9C%EB%A7%A8%EC%82%AC_%E C%8A%A4% EB%AF%B8%EC%8A%A4(검색일: 2014. 5. 7.)

“친애하는 서맨사 양에게.

최근 저는 서맨사 양뿐만 아니라 다른 나라에서도 비슷한 내용의 편지를 받았습니다. 서맨사 양은 마크 트웨인의 유명한 소설인 〈톰 소여의 모험〉에 나오는 베키를 닮은, 용감하고 정직한 소녀 같습니다. 이 책은 우리 소련에도 잘 알려져 있으며 모든 사람들에게 사랑받고 있습니다.

서맨사 양은 우리와 미국 사이에 핵전쟁이 있을지에 대해 불안해하고 있죠. 그리고 전쟁을 막기 위해 우리가 무엇을 할 건지 물어봤습니다. 서맨사 양의 질문은 전 세계 사람들이 똑같이 생각하는 것이기에, 저는 정직하게 답하고자 합니다.

예, 서맨사 양. 소련에 있는 우리 모두는 지구상에서 전쟁이 일어나지 않도록 어떠한 일이든 하려고 합니다. 이걸 모든 소련 사람이 원하는 것이고 우리의 위대한 창시자 레닌이 가르쳐 준 것이기도 하죠.

소련 사람들은 전쟁이 얼마나 끔찍한지 알고 있습니다. 42년 전, 세계 정복을 노렸던 나치 독일은 소련을 공격해 수많은 도시와 마을을 불태우고 소련 사람들을 학살했습니다.

그 전쟁에서 우리는 미국과 동맹을 맺었고, 결국 우리가 이겼습니다. 소련은 미국과 함께 나치로부터 억압받는 사람들의 해방을 위해 싸웠습니다. 서맨사 양이 학교에서 역사를 배울 때 이 부분을 알았으면 좋겠습니다. 그리고 오늘날 우리는 가깝든 멀든 지구상의 모든 나라가 서로 협력하고 교류하며 평화 속에 살아가길 원합니다. 미국과 같은 큰 나라와는 더더욱 말이죠.

미국과 소련에는 한 번에 수백만 명의 사람을 죽일 수 있는 핵무기가 있습니다. 하지만 우리는 결코 핵무기 사용을 원치 않습니다. 소련은 절대로 먼저 핵무기 공격을 하지 않겠다고 엄숙히 선언한 바 있으니까요. 우리는 핵무기 추가 개발을 중단하고 지구에 있는 모든 비축 무기의 폐지를 제안하고 있습니다.

이 정도면 서맨사 양이 ‘서기장님이 세계 혹은 최소한 우리 미국을 정복하고 싶어 하는 이유에 대해 알고 싶습니다’라고 질문한 데 대해서 충분한 답이 되었다고 봅니다. 규모가 크든 작든 간에 전쟁을 원하는 사람은 노동자, 농민, 작가, 의사, 어른, 정부 각료 중에 그 누구도 없습니다.

우리는 밭을 경작하고, 무언가를 건설하고 발명하며, 책을 쓰고 우주여행을 하는 그런 평화를 원합니다. 지구상의 모든 이들을 위해, 우리의 아이들을 위해, 또한 서맨사 양을 위해서도요.

만약 서맨사 양의 부모님이 허락한다면, 서맨사 양을 이번 여름의 적절한 시기에 우리 소련으로 초대하고자 합니다. 흑해에서 열리는 국제 어린이 캠프인 Artek에 참가하여 소련의 친구들을 만나보면 우리나라에 대해 알게 될 겁니다. 그리고 소련에서는 누구나가 평화와 우정을 중시하고 있다는 것을 직접 확인해 보세요.

편지 주셔서 감사합니다. 서맨사 양의 젊은 시기에 행하는 모든 일이 다 잘되길 바랍니다.”

— 유리 안드로포프

서맨사 스미스는 유리 안드로포프의 초대에 응했다. 소련은 모스크바에 도착한 그녀를 국민으로 대접했다. 안드로포프는 병중에 있어 그녀를 직접 만나지는 못했지만 그녀가 소련에 있는 동안 불편을 느끼지 않도록 신경써주었다. 소련이 그녀를 초청한 데에는 공산 서기장에게 편지를 보낸 미국 소녀에 대한 예의도 있었지만, 소련에 대한 홍보 목적도 있었을 것이다. 그래서 소련 정부는 그녀의 주변에 영어를 잘하는 사람들을 배치하여 여행이 불편하지 않도록 하였으며, 크렘린궁 등 여러 명소를 방문하도록 배려했다.

1980년대 당시 미국 국민들은 소련에 대해 자유가 없고 어둡고 무섭다는 등의 부정적인 이미지를 갖고 있었다. 그런데 서맨사 스미스가 소련을 방문한 후 기자들 앞에서 “소련 사람들도 우리와 똑같다는 것을 알았어요”라고 말함으로써 서방국가 사람들은 소련인도 미국인과 비슷한 삶을 살고 있다는 것을 알게 되었다. 이를 계기로 소련도 역시 평화를 원하는 평범한 국가라는 것을 확인하게 되었고, 국가의 이미지도 긍정적으로 바뀌게 되었다. 그녀가 이른바 냉전체제에서 데탕트 체제로 변화되는 계기를 마련한 것이었다.

평화의 상징이자 평화의 아이콘으로 떠오른 어린 소녀 서맨사 스미스는 세계 각국을 방문하여 평화의 메시지를 전하는 등¹¹⁾ 활발한 평화활동을 벌였다. 그즈음 미국과 유럽에서는 반핵운동이 일고 있었다. 그러던 중 서맨사 스미스는 13세가 되던 1985년 갑작스러운 비행기 추락사고를 당해 세상을 떠났다.

서로 오랫동안 적대관계에 있었던 미국과 소련에서는 한 소녀의 죽음에 애통해했으며, 미국의 레이건 대통령은 물론 안드로포프와 체르넨코에 이어 소련의 서기장이 된 고르바초프도 서면을 통해 안타까움과 슬픔을 표시했다.

Ⅲ. 미국과 소련의 군축협상

제2차 세계대전 때부터 1980년대까지 미국과 소련은 군비경쟁을 벌였다. 이러한 냉전시대에 미국의 평범한 10세 소녀 서맨사 스미스가 소련의 서기장 안드로포프에게 전쟁을 하지 말고 평화롭게 살자는 내용의 편지를 쓴 것은 미국에서 화제가 되었

11) “서맨사 스미스,” 엔하위키 미러, <http://mirror.enha.kr/wiki/%EC%84%9C%EB%A7%A8%EC%82%AC%20%EC%8A%A4%EB%AF%B8%EC%8A%A4>(검색일: 2014. 5. 2.)

다. 더군다나 안드로포프의 답장을 받았다는 것에 미국인들은 큰 충격을 받았다. 서맨사 스미스는 수십년 동안 일체의 교류도 없이 교착상태에 빠져 있던 미국과 소련을 잇는 최초의 평화사절이 되었다.

서맨사 스미스는 2주 동안 소련의 여러 곳을 방문하여 평화의 메시지를 전했다. 그녀의 소련에서의 행적은 큰 화제가 되었고, 사람들은 그녀를 어린 친선대사라 불렀다.¹²⁾ 안드로포프 서기장의 친절하고 자상한 답장내용과 서맨사 스미스가 소련을 방문하는 동안 그녀가 불편하지 않도록 배려한 것 등으로 인해 소련에 대한 서방세계의 시선이 호의적으로 바뀌었다.

당시 소련은 미국과 군비경쟁을 벌이고 있었지만 경제적으로 어려움을 겪고 있었는데, 1985년 소련의 서기장이 된 고르바초프는 페레스트로이카(개혁)와 글라스노스트(개방)를 통해 미국과 소련의 데탕트를 현실화하였다. 초강대국 지위를 놓고 겨루었던 미국과 소련은 양국지도자들이 서로 방문하며 평화협정과 핵전략감축협정까지 맺으며 세계평화 정착에 노력하게 되었다.

1985년 11월 미국과 소련은 스위스 제네바에서 군비 축소에 대한 회담을 열었다. 통역자만을 대동한 레이건과 고르바초프는 양국의 핵 비축량을 50% 줄이는 데 합의했다. 두 번째 회담이 아이슬란드 레이카비크에서 열렸지만 레이건의 전략방위구상 문제로 협상에 실패하였으나 1987년에 이루어진 세 번째 협상에서는 중거리 핵 전력 협정이 타결되어 사정거리가 500km~5,500km에 이르는 지상발사 탄도 및 순항 핵 미사일이 제거되었다. 그리고 1989년 12월 3일에는 고르바초프와 레이건을 이어 미국 대통령이 된 조지 부시가 몰타에서 열린 정상회담에서 ‘미국과 소련은 더 이상 적대국이 아니며, 냉전은 끝이 났다’고 냉전종식을 선언하기에 이르렀다.

이로 인해 소련으로부터 군사지원을 받지 못하게 된 바르샤바조약기구에 가입한 국가들의 공산당 지도자들은 권력을 잃게 되었고, 소련 내부에서도 공화국 간의 유대가 약화되었다. 1989년 11월 9일 베를린 장벽이 무너졌고, 1991년 12월에는 소련도 해체되었다.

12) “서맨사 스미스,” 위키백과, http://ko.wikipedia.org/wiki/%EC%84%9C%EB%A7%A8%EC%82%AC_%EC%8A%A4%EB%AF%B8%EC%8A%A4(검색일: 2014. 5. 7.)

서맨사 스미스의 편지와 활동이 미국과 소련의 군축협상에 직접적으로 영향을 주지는 않았지만, 그녀의 순수한 마음은 미국과 소련의 지도자들에게 핵전쟁에 대한 미국인과 소련인들이 느끼는 공포에 대해 생각할 수 있는 계기를 마련하였다고 할 수 있다.

이러한 정세와 여론에 의해 미국과 소련이 군비 축소 및 핵무기 감축에 대한 회담을 가지게 되었으며, 회담 결과는 미국과 소련만이 아니라 동유럽 국가까지도 핵전쟁의 공포에서 벗어나게 해 주었다.

미국의 10세 소녀 서맨사 스미스의 꿈과 같은 작은 행동은, 전 세계인이 서로 이해하고, 협력하며 살아갈 때 평화가 이루어진다는 평범한 진리를 다시 한 번 생각하게 해 주었다고 할 수 있다.

〈참고문헌〉

1. Ragone, N., 2012, 『대통령의 결단』, 함규진 역(미래의 창)
2. 전국역사교과서모임, 2010, 『처음으로 읽는 미국사』 (휴머니스트)
3. 최영보 외, 1998, 『미국현대외교사』 (비봉출판사)
4. “냉전,” 위키백과, <http://ko.wikipedia.org/wiki/%EB%83%89%EC%A0%84>(검색일: 2014. 5. 8.)

장자의 우언(寓言) · 중언(重言) · 치언(卮言)의 은유법

- I. 들어가는 말
- II. 왜 우언(寓言) · 중언(重言) · 치언(卮言)을
사용해야 할까
- III. 우언이란?
- IV. 중언이란?
- V. 치언이란?



김 정 탁
언론중재위원회
서울제6중재부 중재위원
성균관대학교 사회과학장

장자의 우언(寓言) · 중언(重言) · 치언(卮言)의 은유법

I. 들어가는 말

우리들이 커뮤니케이션을 하는 데 있어서 두 가지 방식이 있다. 하나는 이성적으로 행하는 커뮤니케이션 방식이고, 다른 하나는 감성적으로 행하는 커뮤니케이션 방식이다. 이성적으로 행하는 커뮤니케이션은 ‘머리와 머리(brain-to-brain)’로 이루어진다면 감성적으로 행하는 커뮤니케이션은 ‘가슴과 가슴(heart-to-heart)’으로 이루어진다고 말할 수 있다. 바람직한 커뮤니케이션은 이 두 가지 커뮤니케이션 방식을 상황에 따라 적절히 잘 구사함으로써 이루어진다. 중재에 임할 때도 마찬가지이다. 중재 당사자들의 이해를 효과적으로 얻기 위해서는 이성적일 때는 이성적으로 소구해야 하고, 감성적일 때는 감성적으로 소구해야 한다.

먼저 이성적 방식에 입각한 커뮤니케이션에 대해 알아보자. 커뮤니케이션이 이성적으로 이루어지려면 크게 세 가지 조건을 충족해야 한다. 첫째, 개념이 정확해야 하고, 둘째, 논리가 체계적이어야 하고, 셋째, 문법이 정교해야 한다. 서양의 현대 수사학은 이런 바탕 하에 이루어져 있다. 이런 서양식 현대 수사학이 가장 잘 나타나는 영역이 법정이다. 판사와 검사, 판사와 변호사, 또 변호사들끼리 이루어지는 커뮤니케이션이 이런 이성적 방식에 입각한 커뮤니케이션이다. 이는 법조인들이 커뮤니케이션의 방편으로 삼는 법이 이성적 체계이기 때문이다. 만약 법체계가 이성적 체계로 구성되지 않으면 같은 범죄에 대해서 서로 다른 형량이 나올 수 있다. 그래서 법체계는 의미가 중복되지 않도록 철저히 배타적인(exclusive) 입장을 취한다.

이런 이성적 커뮤니케이션의 원조는 고대 그리스 시대의 소위 소피스트들이다. 물론 동아시아의 고대에도 이런 전통이 있다. 장자서에서 주인공인 장주(莊周)의 조롱거리 상대역으로 가장 많이 등장하는 혜시(惠施)가 동아시아에 있어선 최초의 소피스트에 해당한다. (그런데 오해하지 않기를. 혜시가 장자의 가장 가까운 친구였다

는 사실을 어쨌든 동서양을 막론하고 이들 소피스트들은 개념, 논리, 문법의 각 차원에서 요구되는 조건들을 이행하는 커뮤니케이션을 하고자 했다. 그런데 이런 식의 커뮤니케이션에 문제가 많다고 해서 이의를 제기한 최초의 사상가가 아리스토텔레스이다. 그리고 이런 문제 제기로 인해 『수사학(Rhetoric)』이라는 책이 대철학자의 손을 거쳐 세상에 나오게 되었다.

이 책에 따르면 아리스토텔레스 수사학의 요체는 로고스(logos), 파토스(pathos), 에토스(ethos)로서 정리될 수 있다. 우리들이 커뮤니케이션을 잘 하기 위해선 먼저 ‘논리(logic)’를 갖추어야 하고, 그 다음에 상대방의 이해를 구하겠다는 ‘정열(passion)’이 있어야 하고, 마지막으로 그런 말을 할 만한 도덕적 ‘정당성(ethic)’을 지녀야 한다. 여기서 중요한 것은 이상적인 커뮤니케이션의 조건으로 소피스트들은 로고스만 요구한 데 반해 아리스토텔레스는 로고스를 넘어 파토스와 에토스까지 요구했다는 사실이다. 로고스만으로 이루어지는 커뮤니케이션은 말장난으로 그칠 수 있기에 아리스토텔레스는 이들을 ‘소피스트’라고 규정하고, ‘소피스타’한 커뮤니케이션을 넘어서 커뮤니케이션을 위해 파토스와 에토스란 개념까지 동원했던 것이다. 그렇지만 아리스토텔레스의 이런 노력은 소피스트들의 논리를 깨부수기에는 여전히 부족했다고 보아진다.

흥미롭게도 소피스트들의 이런 입장에 대해 보다 근본적인 해결책을 제시한 사람들은 고대 동아시아에서부터 나왔다. 동아시아 고대 사상의 원조들인 공자, 노자, 맹자, 장자 등이 바로 이들이다. 이들의 공통적 관심사는 커뮤니케이션 문제이다. 즉 커뮤니케이션을 통해 완성된 인간으로 어떻게 거듭날 수 있는 지가 이들의 공통적인 관심사였다. 그래서 공자는 완성된 인간의 모습을 나이 60의 이순(耳順)으로 설정했던 것이고, 노자는 그의 유일한 저서 『도덕경』 첫 머리를 유명한 ‘도가도비상도 명가명비상명(道可道非常道 名可名非常名)’¹⁾으로 장식했던 것이다. 이 내용들이 커뮤니케이션의 본질적 문제를 다루고 있기에 고대 동아시아 사상가들은 커뮤니케이션을 핵심 관심사로 설정했다고 말할 수 있다.

그런데 중재와 관련지어 생각해 볼 때 주목할 만한 점은 이들이 커뮤니케이션이라는 주제에 기울인 관심사만은 아니다. 그보다는 이들이 저술했던 『논어』, 『도덕경』, 『맹자』, 『장자』 등의 저서에서 보여준 서술방식이 보다 우리들의 관심을 끌 수 있다. 이 점이 서양의 고대 사상가들의 관점과 확연히 다른 점이다. 단적으로

1) 도를 도라고 할 수 있는 것은 참 도가 아니며, 이름을 이름이라고 할 수 있는 것은 참 이름이 아니다.

말해서 아리스토텔레스를 비롯해서 그 이후의 서양고대 사상가들이 ‘논리적’인 것에 기초해서 서술했다면 공자, 노자, 맹자, 장자는 논리적인 것을 넘어 감성적인 서술 방식까지 동원했다. 그 결과 ‘가슴과 가슴(heart-to-heart)’으로 이어지는 커뮤니케이션의 길을 열어 놓았다. 이 점이 동아시아의 여러 고전들이 2천년이 지난 지금 시점에서도 우리들에게 생생하게 다가올 수 있는 중요한 이유이다. 그런데 장자의 서술방식은 이 중에서도 압권이다. 그래서 장자서는 중국 최고 철학서 중의 하나로서 문학서의 관점에서도 최고봉에 이르렀다는 평가까지 받는다.

II. 왜 우언(寓言) · 중언(重言) · 치언(卮言)을 사용해야 할까

장자서를 읽다 보면 “아하!”하고 자신도 모르게 탄복의 소리가 튀어나는 경우가 한 두 번이 아니다. 그만큼 장자가 동원한 은유들이 우리들의 가슴에 그대로 꽂히기 때문이다. 이는 오로지 인문학적 힘에 따른 결과라고 보아지는데 인문학적 힘이란 무엇보다 중언 · 우언 · 치언이라는 은유법에서부터 시작된다. 그러면 장자가 말하는 중언 · 우언 · 치언은 무엇일까? 『장자』 「천하(天下)」에서 다음과 같이 밝힌다.

치언으로서 늘어 놓고(以卮言爲漫衍)
 중언으로서 믿게 하고(以重言爲眞)
 우언으로서 그 의미를 넓힌다(以寓言爲廣)

치언(卮言)을 변화무쌍한 표현방법으로 삼았고, 중언(重言)을 입증의 증거로 선택했고, 우언(寓言)을 널리 알리는 수단으로 활용했다. 치언이란 상대방의 의식 상태와 삶의 상황에 맞추어서 자연스럽게 이야기하는 표현이라면 중언은 세상 사람들이 권위를 부여하는 성인들의 말을 빌려서 이야기하는 표현이며, 우언은 재미있는 우화 형식으로 이야기하는 표현이다. 그래서 치언이 저절로 자신의 흐름을 찾는 말이라면 중언은 사람들이 참된 것이라고 여기는 말이며, 우언은 적용 범위가 넓은 말에 각각 해당한다. 장자가 터무니없는 언설이나 황당한 발언, 또 방자한 말을 늘어놓기는 했지만 치언 · 중언 · 우언이 지닌 이런 성격 때문에 큰 무리가 있지 않았다고 본다.

장자가 우언(寓言)·중언(重言)·치언(卮言)의 은유법을 사용한 것은 어떤 언어이든 커뮤니케이션을 위한 완전한 수단이라고 보지 않았기 때문이다. 언어를 잘못 사용하면 오히려 커뮤니케이션을 방해하고, 나아가 서로를 이간질하고 공격하는 무기로 얼마든지 변할 수 있다는 점을 잘 유념하고 있었다. 그래서 언어의 잘못된 사용을 방지하기 위해 장자는 중언으로 골격인 뼈를 형성하고, 치언으로 부연 해설하면서 살과 근육을 입히고, 우언으로 교설에다 생기를 돌게 하기 위해 숨을 불어 넣어야 한다고 주장했다. 이런 사실을 통해서 볼 때 장자란 인물은 어떤 권위에 입각해서 자신의 확설을 일방적으로 설파하지 않고 그 대신 상대방의 수준을 적절히 고려하면서 그와 소통을 이루기 위해 애써 노력했던 정신의 소유자였음을 알 수 있다.

그런데 우언(寓言)·중언(重言)·치언(卮言)의 은유법을 사용하고자 했던 장자의 노력은 커뮤니케이션을 몇 단계 획기적으로 올려놓았다. 그것은 ‘머리와 머리(brain-to-brain)’로서 이루어지는 커뮤니케이션을 ‘가슴과 가슴(heart-to-heart)’으로 이루어지는 커뮤니케이션으로까지 연장시켰기 때문이다. 바로 이 점이 장자서가 중국 최고의 문학서라는 평가를 받게 된 가장 결정적 이유에 해당한다. 그리고 소통도 ‘머리와 머리’를 넘어 ‘가슴과 가슴’으로까지 이어질 때 비로소 가능해진다. 법적인 판단이라면 ‘머리와 머리’로서 이루어지는 커뮤니케이션으로 가능하지만 소통을 통한 중재라면 그것만 갖고선 부족하다. ‘가슴과 가슴’으로 이어질 때 참된 중재가 가능해진다. 분쟁을 조정하는 중재위원들이 주목해야 할 대목이 바로 이 지점이다.

Ⅲ. 우언이란?

우언(寓言)에 대해 먼저 설명해 보자. 장자는 우언이란 동물들의 어리석은 행동을 통해서 성립하는데 열에 아홉일 정도로 많이 등장한다고 말한다. 우언은 무엇보다 바깥의 것, 즉 바깥의 어리석은 행동을 빌려 논증하는 표현방식이다. 물론 ‘바깥의 것’이 있으면 당연히 ‘안의 것’도 있어야 하는데 우언이란 ‘안의 것’을 등장시키지 않고, ‘바깥의 것’만 등장시켜 소통하는 표현방식이다. 예를 들어 아버지가 제 자식의 중매를 설 수 없는 것은 제 자식을 칭찬하는 데 아버지가 아닌 다른 사람이 하는 것만 못하기 때문이다. 이는 아버지에게 잘못이 있어서가 아니라 듣는 사람에게 문제가 있어서이다. 즉 자식이 훌륭하더라도 이를 아버지가 칭찬하면 사람들이 좀

처럼 믿으려 하지 않아서이다. 여기서 ‘바깥의 것’은 다른 사람을, ‘안의 것’은 아버지를 의미한다. 이처럼 남의 입을 빌려 자신을 좋게 이야기하도록 만드는 것이 세상물정을 따르는 방식인데 이는 일종의 기교에 해당한다. 이런 기교는 사람들이 자기와 생각이 같으면 따르고, 자기와 생각이 다르면 반대하면서 자기와 같은 것은 맞다고 생각하고, 자기와 다른 것은 틀렸다고 생각하기에 가능할 수 있다.

우언은 열에 아홉인데 바깥의 것을 빌려 논증하는 것이다.

가령 아버지가 제 자식의 중매를 서지 않는다.

아버지가 자식을 칭찬하는 일이 아버지가 아닌 사람이 칭찬하는 것만 못하기 때문이다.

이는 아버지에게 잘못이 있는 것이 아니라 듣는 사람들의 문제이다.

사람들은 자기와 생각이 같으면 따르고, 자기와 생각이 다르면 반대한다.

자기와 같은 것을 맞다고 하고, 자기와 다른 것을 틀렸다고 한다.

- 『장자』 「우언」 -

이와 비슷한 우언은 「추수(秋水)」에 등장하는 거북이에게 출랑거리다가 혼 줄이 난 ‘우물 안 개구리’ 이야기에서도 발견되어 진다. 무너진 우물 안의 개구리는 난간 위에 선 갱충갱충 뛰놀며, 우물 안의 깨어진 벽돌 끝에서 푹 쉬고, 물 위에 엎드려선 두 겨드랑이를 물에 찰싹 붙인 채 턱을 들고서는 이런 즐거움이 세상에 어디 있느냐고 자랑하자 동해에 사는 거북이 그 말을 듣고선 정말인지 우물 안으로 들어가 보았다. 그런데 왼발이 들어가기도 전에 오른쪽 무릎이 이미 우물에 짝 낄 정도로 우물 안이 작았다. 거북은 잠시 망설이다가 뒤로 물러나선 천리 길도 동해바다 크기에 비하면 아무것도 아니고, 10년 동안 아홉 번이나 홍수가 났어도 바닷물이 불어나지 않는데 이것이 동해에 사는 나의 즐거움이라고 말했다. 이 말을 들은 우물 안 개구리는 깜짝 놀라 그만 얼이 빠졌는데 이는 바다를 말해도 알지 못하는, 즉 장소에 구애된 개구리의 어리석음을 지적하는 우언이다. 그래서 장자는 이렇게 말한다.

우물 안 개구리에게 바다를 말해도 알지 못하는 것은 공간(장소)에 구속되어 있기 때문이다. 매미에게 얼음을 말해도 알지 못하는 것은 시간의 제약을 받고 있기 때문이다. 편벽된 선비에게 도를 말해도 알지 못하는 것은 가르침에 묶여 있기 때문이다.

- 『장자』 「추수」 -

「제물론(齊物論)」편의 ‘조삼모사(朝三暮四)’ 이야기는 대표적인 우언에 해당할 것이다. 원숭이 주인이 도토리를 주면서 아침에 석 되, 저녁에 넉 되 주면 어떻겠느냐고 했더니 원숭이가 모두 화를 내자 주인이 곧바로 아침에 넉 되, 저녁에 석 되 주겠다고 마음을 바꾸었더니 원숭이가 모두 기뻐 날뛰었다고 한다. ‘조삼모사(3+4)’나 ‘조사모삼(4+3)’이나 그 표현만 다를 뿐 실질에 있어서는 하나도 변한 것이 없는데 원숭이는 두 표현 사이에 엄청난 차이가 있는 것으로 착각하면서 기쁨과 노여움을 동시에 보였다. 오히려 원숭이 주인은 실질에 있어서 하나도 변한 것이 없음을 굳이 지적하지 않고서 원숭이가 원하는 바를 그대로 따랐다. 이는 ‘있는 그대로를 따르는’ 인시(因是)에 입각한 행동이라고 보아진다. 이에 장자는 원숭이 주인의 여여자연(如如自然)하고, 태연자약한 삶을 시비를 조화하면서 ‘자연스런 가지런함(天鈞)’에 머무는 성인의 자세에 비유한다.

그런데 우언이 궁극적으로 목표하는 바가 동물들의 어리석은 행동을 비웃으면서 거기에서 삶의 교훈을 얻고자 하는 것이 아니다. 그보다는 대립적인 인물, 혹은 대립적인 사상들 사이의 관계에 주의하면서 이런 대립의 진실성에 대해 반성하도록 하는 것이다. 이렇게 함으로써 우언이라는 표현방식에선 대립이 저절로 사라지고 마는데 대립이 사라진 자리를 채우는 것이 ‘도는 하나로 통한다(道通爲一)’는 노자와 장자의 일관된 주장이다.

IV. 중언이란?

근엄하고 무거운 글인 중언(重言)은 열 가운데 일곱으로서 우언보다는 상대적으로 비중이 작지만 그래도 장자는 우언과 비교해서 큰 차이를 두지 않는다. 중언은 나이가 많이 든 성인들의 말을 인용함으로써 논쟁을 그치게 하는 표현방법이다. 왜냐하면 나이가 많은 어르신 말이라면 사람들은 대개 옳다고 생각하기 때문이다. 물론 장자는 나이가 들어도 일을 처리하는 근본 원칙과 그 실현 방법을 제대로 갖추지 못하고 공연히 나이에만 의존하는 사람은 참된 연장자가 될 수 없다고 잘라 말한다. 그래서 연장자이면서도 덕을 갖추지 못하면 사람의 도를 잃은 자이고, 사람의 도를 잃은 자는 ‘진부한 사람(陳人)’이라고 장자는 규정한다.

열 가운데 일곱인 중언은 논쟁의 말들을 그치게 하는 방법이다.
 왜냐하면 나이가 많은 어르신 말이면 옳다고 생각하기 때문이다.
 그러나 나이만 들었지 일을 처리하는 근본 원칙과 그 실현 방법이 없이
 공연히 나이에만 의존하는 사람은 참된 연장자가 아니다.
 연장자이면서도 덕을 갖추지 못하면
 사람의 도를 잃은 자이고, 사람의 도가 없는 자는 진부한 사람이다.

- 『장자』 「우언」 -

그런데 중언은 어떤 의미에서 보면 우언과는 정반대의 표현방식이다. 우언은 바깥의 것을 빌려 논증하는 형식을 취하는 반면 중언은 자신이라고 하는 일방적인 한쪽의 입장에서 출발하는 방식이기 때문이다. 그래서 중언은 전통적 의미에서의 의탁, 또는 다른 사람의 권위를 빌려 자신의 생각을 표현하는 기법인 차중(借重)에 가깝다. 그러므로 중언에는 우언과 달리 장난기란 눈곱만치도 있을 수 없다. 차중의 대상이 되는 사람이 덕망과 학식을 고루 갖춘 나이 많은 어른인 것도 이 때문이다. 장자가 살았던 전통적 사회에서는 경험에서 지혜가 우러나오기에 중언이 자연스럽게 먹혀들 수 있었을 것이다. 물론 나이나 경험이 곧 지혜를 의미하는 것은 아니지만 지혜란 주로 나이와 연관이 있어서이다.

중언은 장자서에서 특히 내편 「인간세(人間世)」에 많이 등장한다. 장자는 「인간세」에서 공자가 행한 제자와의 문답을 통해 중언을 활용한다. 공자는 제자인 안회(顏回)에게 “덕은 명성을 드러내는 데서 파괴되고, 지식은 다툼 가운데서 생겨난다”고 말한다. 그리고는 “명성은 서로 충돌하고, 지식은 다툼의 도구로 변질되기에 이 두 가지는 일종의 흉기로 자신들의 행위를 결코 훌륭하게 할 수 없다”고 말한다. 공자가 이런 식으로 중언을 사용한 것은 안회에 대한 안타까움 때문이다. 공자가 생각하기에 안회는 덕이 중후하고 신의가 깨끗하지만 아직 남의 기분을 이해하는 데까지 이르지 못했고, 명성을 다투지 않는다고 해도 다른 사람의 마음을 꿰뚫는 데까지 이르지 못해서이다. 그런데도 안회는 인의(仁義)나 법도(法道)를 군주 앞에서 기를 쓰고 말할 텐데 이는 곧 다른 사람의 추함을 드러냄으로써 자신을 아름답게 보이려는 것이기에 결국 남에게 해를 끼치는 행위라고 파악한 것이다. 이런 식으로 남에게 해를 끼치면 반드시 남으로부터 해를 돌려받기에 안회도 예외가 될 수 없음을 안타깝게 생각하여 중언으로 안회의 행동을 누르고자 했다.

“공자가 들은 바를 말씀 드린다”는 식으로 이루어지는 증언도 「인간세」에 가끔씩 등장한다. 교린(交隣)이란 가까우면 신의로써 맺어지고, 멀면 말로써 진심을 보여주어야 하는데 말로써 진심을 보여주는 경우 양 쪽 모두를 기쁘게 하거나 화나게 만들기란 매우 어렵다. 왜냐하면 양 쪽이 모두 기쁠 때는 상대방을 칭찬하는 말이 지나치게 많아서이고, 양 쪽이 모두 다 화가 날 때는 상대방을 헐뜯는 말이 지나치게 많아서이다. 그래서 칭찬이든 비판이든 간에 지나친 말은 망령된 말이고, 또 망령된 말은 신용이 없으며, 신용이 없으면 말을 전한 자가 결국에는 재앙을 당한다. 옛날 『법언(法言)』이라는 책에서도 “있는 그대로를 전해야지 말을 부풀려서 전달하지 말아야 한다면서 이렇게 해야만 자신을 보전할 수 있다”고 말한 것도 같은 맥락이다. 그러면서 장지는 말은 풍파(風波)이고 행동은 득실(得失)인데 풍파는 쉽게 변화하고 득실은 위험에 빠지기 쉽다고 말한다. 그래서 교활한 말과 편파적인 논리가 분노를 폭발하는 도화선이라는 내용의 증언을 덧붙인다.

「인간세」 편에 등장하는 대표적인 증언은 ‘마음의 비움(心齋)’에 관한 공자의 설명일 것이다. 심재(心齋)에 대해 가르쳐 달라는 안회에 대해 공자는 잡념을 없애고 마음을 통일해서 귀로 듣지 말고 마음으로 듣도록 하고, 마음으로 듣지 말고 기(氣)로 듣도록 하라고 주문한다. 귀는 소리를 들을 뿐이고, 마음은 밖에서 들어온 것에 맞추어 깨달을 뿐이다. 그래서 귀로 듣고, 마음으로 들으면 우리들의 마음에는 외물이 등장하고, 지식이 축적되고, 고집이 생겨난다. 반면 기는 텅 비어서 모든 대상에 부응할 수 있기에 무엇이든지 모든 것을 다 받아들일 수 있다. 즉 빈 채로 사물을 기다리기에 어떤 욕망, 고집, 편견 등이 생겨나지 않는다. 그래서 세상 속에 노닐면서도 세상과 충돌하지 않음으로써 세상 가운데 있으면서도 무심하게 변화에 맡길 수가 있다. 바로 이 상태가 심재로 오로지 도의 상태에 이를 때 비로소 이 텅 빈 곳에 머물 수 있다. 이처럼 장지는 심재를 설명하는 데 있어서 증언을 동원함으로써 우리들에게 도의 상태에 이를 수 있는 가장 구체적인 방법을 제시한다.

V. 치언이란?

마지막으로 치언(卮言)은 국자로 퍼내는 말이라는 의미를 지니는데 일반적으로 무심한 말로 해석된다. ‘치(卮)’는 술그릇의 일종이다. 그런데 술을 마신 뒤에 한 말은

거의 계산 없이 직접 마음속에서 나온다. 그래서 무심한 말이란 어린 아이를 대할 때 하는 말과 같을 수 있다. 이때 사람들은 대체로 따지거나 계산하지를 못한다. 이 때문에 자신을 보존할 수 있는 효용적 가치마저 지닐 수 있다. 이것은 치언이 ‘천수를 다할 수 있다’는 의미이다. 그래서 치언에는 진실된 것이 더 많고, 거짓이 더 적다. 마음속에 내세우는 것이 없고, 시비의 함정에 빠지지 않기에 이를 끝없는 변화라고도 말할 수 있다. 탁월한 이야기꾼의 경우 치언을 잘 활용해서 이야기에 살과 근육을 자연스럽게 갖다 붙여 말을 부드럽게 이끈다. 마르지 않은 샘에서 끊임없이 물을 퍼내듯 장자의 도도한 변설이 무궁무진할 수 있었던 것도 바로 치언을 잘 활용한 탓이다. 어찌면 치언이란 공자가 말한 ‘무슨 행동을 하더라도 하나도 부자연스러움이 없다(從心所欲不踰矩)’는 70세의 경지에서 내뱉는 말과도 흡사하다.

치언은 날마다 새롭게 하는 말로서 시비를 초월해서 자연의 변화에 호응한다.
 끝없는 변화를 따르기에 천수를 다할 수 있다.
 말을 하지 않으면 만물은 하나로 통일되어 있다.
 통일되어 있는 만물과 말은 통일되지 않고, 말은 통일되어 있는 만물과 통일되지 않는다.
 고로 아무 생각 없이 말해야 한다.
 말을 하되 아무 생각 없이 말하면 죽을 때까지 말을 하더라도 말을 안 한 것이나 마찬가지이고,
 또 죽을 때까지 말을 안 하더라도 말을 안 하지 않은 것이나 마찬가지이다.

- 『장자』 「우언」 -

그런데 장자는 치언에 대해 특별히 강조한다. 치언이 자연의 분계(分界)로서 시비를 조화시키는 언어라고 보기 때문이다. 장자는 치언으로써 자기 생각을 날마다 새롭게 하여 자연의 분계와 조화를 이루지 못하면 상대방과 소통할 수 있는 마땅한 길이 없다고 말한다. 여기서 소통은 인간 상호 간의 소통만이 아니라 인간과 자연 간의 상호 간의 소통으로까지 확대된다. 또 만물의 모든 씨앗은 그 모습이 같지는 않지만 서로 전승하면서 처음과 끝이 고리를 이루고 있어서 이를 하늘의 물레라고 한다. 하늘의 물레란 하늘의 분계인 천예(天倪)를 의미하는데 천예란 저절로 그러하다는 의미를 지닌다는 점에서 자연의 분계와 마찬가지로 뜻으로서 해석 된다. 장자에 따르면 하늘의 분계에서는 시작과 끝이 미리 고정되어 있는 것이 아니라 부단히 순환하기에 시작과 끝이 어디라고 단정할 수 없다. 그래서 장자는 치언으로 자신의 생각을 날마다 새롭게 하여 자연의 분계와 조화를 이루지 못하면 이것의 이치를 알

수 있는 길도 막연하다고 말한다.

치언이 날마다 생겨나서 시비를 초월하지 않는다면 어찌 그것이 오래도록 계속되겠는가? 천지의 만물은 각기 모두 종류가 다르고, 형체가 다르므로 서로 이어가며 변화하기 마련이다. 처음과 끝이 고리 같아서 그 순서를 알 수가 없다. 이를 하늘의 조화라고 한다. 하늘의 조화란 시비를 초월하여 대자연과 하나가 됨을 말한다.

- 『장자』 「우언」 -

치언의 또 다른 예를 들어보자. 사람들은 잠이 들면 꿈을 꾸어서 마음이 쉴 새가 없고, 깨어나면 육체가 활동을 시작하기에 또다시 쉴 새가 없다. 또 이들은 서로 간의 관계에서 분란을 일으키며, 날마다 다툼질로서 속을 썩이고 마는데 부드러운 표정 속에 간교함을 감추고, 말 속에 함정을 파 놓고, 또 속마음을 감춰 드러내지 않는다. 그래서 조금만 놀라도 안절부절 못하고, 크게 놀라면 기절까지 한다. 이들이 쏘아대는 말이 활의 시위를 떠난 활 같다는 것은 상대의 허점을 틈타 옹고 그름을 따지려고 들기 때문이다. 이들이 굳세게 지킨다는 것이 마치 맹서를 하듯 한다는 것은 필사적으로 승리를 쟁취하려고 하기 때문이다. 이들이 마치 가을과 겨울처럼 시들어 가는 것은 날마다 참된 자신의 모습을 잃어가기 때문이다. 그래서 이들은 각자 하는 일에 너무 깊이 빠져 타고난 본성을 회복할 수 없다. 이들이 마치 끈으로 뽕뽕 묶듯이 마음의 문을 걸어 잠그는 것은 그들이 늙어 가고 있기 때문이다. 그래서 죽음에 가까이 다가간 마음은 다시 되살아나게 할 수 없다.

그런데 술을 마신 뒤에 아무런 생각 없이 내뱉는 무심한 말이 치언이라고 하지만 거기에는 우리들의 가슴에 깊숙이 와 닿는 어떤 예리함이 살아 있다. 그래서 우리들은 장자의 치언을 마주할 때 마다 “아하~! 그렇구나”하는 감탄의 소리가 절로 난다. 「제물론(齊物論)」편 서두를 장식하는 ‘대지의 통소 소리(地籟)’만 해도 그러하다. 바람을 ‘대지의 기(氣)’에 비유한 것도 좋은 표현이지만 바람이 일었다 하면 온갖 구멍들이 성내 부르짖는다는 비유는 무심한 상태가 아니면 생각해 낼 수 없는 표현이다. 그래서 장자에게는 산림 속에 백 아람이나 되는 나무에 뚫린 크고 작은 구멍들이 마치 코 같고, 입 같고, 귀 같고, 술병 같고, 술잔 같고, 절구 같고, 연못 같고, 동굴 같아서 거기에 바람이 부딪히기만 하면 울기 시작해서 마치 쿵쿵 흐르는 소리, 썽썽 나는 화살 소리, 나직이 나무리는 소리, 호호 들이키는 소리, 외치는

소리, 울부짖으며 곡하는 소리, 개 짖는 소리, 슬피 흐느끼는 소리들을 낸다. 이런 표현들은 그야말로 치언의 극치이다. 왜냐하면 ‘대지의 통소 소리’가 우리들이 살아가면서 만드는 바로 ‘사람의 통소 소리(人籟)’이기 때문이다. 이런 식으로 장자는 ‘대지의 통소 소리’라는 치언을 통해 ‘사람의 통소 소리’의 덧없음을 우리들의 가슴에 와 닿게끔 말하고 있다.

■ 『조정을 위한 설득과 수사의 자료-Persuasion & Rhetoric Report』 과월호 목차

2013년 3월호 (창간호)	1. 마음을 얻는 조정기법 2. 법정의 수사학 - 설득을 위한 변론과 판결 3. 기고 : 경청으로 시작하여 합의로 매듭짓기
2013년 4월호 (vol.2)	1. 설득을 위한 말하기 전략 2. 설득을 위한 비언어 커뮤니케이션의 활용 3. 아리스토텔레스의 설득의 기법과 메시지 구성
2013년 5월호 (vol.3)	1. 상대방의 유형에 따른 설득의 전략 2. 난감한 상황에 대처하는 현명한 설득법 3. 대화와 물음의 新수사학
2013년 7월호 (vol.4)	1. 공정한 조정 - 과정에서 결과까지 2. 그리스신화 속 갈등 조정 3. 한비와 귀곡자의 수사학 4. 대체적 분쟁해결제도(ADR)의 의미와 이념
2013년 8월호 (vol.5)	1. 리스킨(Leonard L. Riskin)의 조정인 유형 분류에 따른 설득의 전략 2. 역사의 순간에서 배우는 설득의 지혜 - 고려 최고의 외교가 서희와 남아프리카 화해의 상징 넬슨 만델라를 중심으로 - 3. 공자와 맹자의 인(仁)의 수사학 4. 미(美) 공공갈등 분야의 성공적 ADR 사례
2013년 10월호 (vol.6)	1. 조정을 위한 공간활용의 전략 2. 고대 그리스 문학의 효시, 호메로스의 『일리아스』 속 설득의 순간 3. 질문의 수사학 4. 일본의 협상 문화로 짚어본 산업폐기물 분쟁 조정사례 5. 기고 : 법원 조정제도의 현황과 조정 활성화를 위한 과제 - 서울중앙지방법원의 경우를 중심으로 -
2013년 12월호 (vol.7)	1. 조정을 위한 첫걸음 - 갈등분석 2. 『조선왕조실록』에 나타난 설득의 리더십 (上) - 『태조실록』과 『세종실록』을 중심으로 - 3. 스몰토크(small talk)의 수사학 4. 중국의 법문화로 살펴본 인민조해(人民調解) 제도의 특징 5. 기고 : 언론사건 조정의 특성과 바람직한 조정기법
2014년 2월호 (vol.8)	1. 기고 : 한국 사회 갈등 원인에 대한 일고(一考) 2. 감정을 이용한 설득과 조정 스피치 3. 『조선왕조실록』에 나타난 설득과 수사의 리더십 (下) - 『광해군일기』와 『정조실록』을 중심으로 - 4. 미국 또래조정(Peer Mediation)의 현황과 사례
2014년 4월호 (vol.9)	1. 설득을 위한 경청(傾聽) 2. 상대를 움직이는 논증의 기술 (I) 3. 국가 간 협상의 지혜 - 루이지애나와 알래스카 판매 협정을 중심으로 - 4. 프랑스의 사전 갈등예방 기구, CNDP(국가공공토론위원회)의 현황과 사례 5. 기고 : 노자가 전하는 갈등해결의 지혜

안 내

- ☞ 『조정을 위한 설득과 수사의 자료』는 언론중재위원회 홈페이지(www.pac.or.kr) 또는 모바일 웹(m.pac.or.kr)의 정보자료실에서도 보실 수 있습니다.
- ☞ 이 책자와 관련된 문의사항이 있으면 언론중재위원회 연구팀(02-397-3042~3044)으로 연락주시기 바랍니다.
- ※ 『조정을 위한 설득과 수사의 자료』는 격월로 발간됩니다.