

2014

10

언론중재위원회
교육본부 연구팀

vol. 12
월차보고서
10월호

조정을 위한 설득과 수사의 자료

Persuasion &
Rhetoric Report

- 분노를 다스리는 설득전략
- 상대의 설득으로부터 자신을 지키는 방어 기술
- 탐사보도에 나타난 수사학
 - 〈PD수첩〉 ‘광우병’편 보도를 중심으로 -
- 통합을 이끈 링컨의 설득과 수사
 - 〈게티즈버그 연설〉을 중심으로 -
- 기고 : 한국사회의 공공갈등과 해결방안에 대한 소고



국민과 언론을 이어주는 —
언론중재위원회



조정을 위한 설득과 수사의 자료

Persuasion & Rhetoric Report

발행인 | 박용상

편집인 | 권우동

발행일 | 2014년 10월 1일

등록일 | 2013년 2월 21일

등록번호 | 서울중.마 00065

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

편집실무 | 언론중재위원회 교육본부장 조남태, 교육본부 연구담당 전문위원 구윤희,
연구팀장 김주용, 연구팀원 김나래, 염아영, 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.

■ 분노를 다스리는 설득전략	1
I. 들어가는 말	3
II. 분노의 형성과 표출	4
III. 분노와 설득	9
IV. 맺음말	14
■ 상대의 설득으로부터 자신을 지키는 방어의 기술	15
I. 방어기술의 필요성	17
II. 방어기술 구사를 위한 준비과정	18
III. 상대의 주장을 약화시키는 방어기술	21
IV. 위기를 모면하기 위한 방어기술	24
V. 맺음말	27
■ 탐사보도에 나타난 수사학	
- <PD수첩> '광우병'편 보도를 중심으로 -	29
I. 들어가는 말	31
II. <PD수첩> '광우병'편에 나타난 설득기법	34
III. <PD수첩> '광우병'편에 나타난 착상법	48
IV. <PD수첩> '광우병'편에 나타난 배열법	52
V. 맺음말	56

■ 통합을 이끈 링컨의 설득과 수사	
- <게티즈버그 연설>을 중심으로 -	59
Ⅰ. 남북전쟁 당시의 시대 상황	62
Ⅱ. 링컨이 처했던 설득 과업	63
Ⅲ. 통합을 이끈 설득과 수사	67
Ⅳ. 맺음말	71
■ 기고 : 한국사회의 공공갈등과 해결방안에 대한 소고	73
전 형 준 (단국대학교 분쟁해결연구센터 연구교수)	
Ⅰ. 한국사회 공공갈등 현황	75
Ⅱ. 한국사회 공공갈등의 해결 방안	79
Ⅲ. 맺음말	84

분노를 다스리는 설득전략

I. 들어가는 말

II. 분노의 형성과 표출

1. 분노는 어떻게 형성되는가
2. 분노는 어떻게 강화되는가
3. 왜 분노를 표현하는가

III. 분노와 설득

1. 분노가 설득에 미치는 부정적 영향
2. 분노를 다스리기 위한 설득의 기법

IV. 맺음말

분노를 다스리는 설득전략

I. 들어가는 말

중국 속담에 ‘한 순간의 화를 참으면 백일동안의 슬픔을 면할 수 있다’는 말이 있다. 사람은 누구나 화를 냈을 때 초래되는 부정적인 영향과, 당장의 화를 참는 것이 여러모로 이롭다는 사실을 알고 있지만 화가 나는 바로 그 순간에 분노를 적절하게 다스리기란 여간 어렵지 않다. 그런 까닭에 많은 사람들이 하루에도 몇 번씩 바람직하지 못한 방법으로 분노를 해소하고 그 과정에서 자신뿐 아니라 상대방에게 상처를 입히고 파괴시키곤 한다.

화난 사람을 설득하는 일은 화를 참는 것보다 훨씬 더 어렵다. 화가 많이 난 사람들은 좀처럼 남의 말을 들으려고 하지 않을 뿐더러, 그를 상대하다보면 어느새 설득하고자 하는 사람도 흥분하게 된다. 결과적으로, 해결하려던 문제에는 접근하지도 못하고 감정싸움만 하거나 아예 서로 무시하고 피하게 되는 일이 흔히 발생한다.

화난 사람을 설득하기 위해서는 우선 화에 대해 알아보고 이해해야 한다. 당장 눈에 보이는 그 사람의 행동, 분노의 표출이 아니라 분노라는 감정이 어떻게 형성되고 강화되어 표현되는지 체계적으로 살펴보아야 적절한 방법을 선택하여 효과적으로 설득할 수 있다.

이 글에서는 분노를 다스리는 설득 전략을 살펴보고자 한다. 분노가 형성되는 원인과 표출되는 과정을 단계별로 살펴보고, 특히 어떤 상황에서 분노가 더 강화되는지 알아본 다음 갈등상황에서 분노를 다스리고 적절하게 설득하기 위한 설득자의 전략을 정리해보고자 한다.

II. 분노의 형성과 표출

1. 분노는 어떻게 형성되는가

분노라는 감정은 어느 순간 갑자기 진공상태에서 일어나는 것이 아니다. 아무리 순식간에 화를 내는 사람일지라도 자신이 스스로 깨닫지 못할 뿐 분명히 화를 내게 된 원인과 화가 형성되는 과정이 있기 마련이다. 그러므로 분노한 사람을 설득하고자 할 때에는 당사자조차 깨닫지 못하는 분노의 원인과 과정을 이해해야만 이를 제거하고 올바른 설득으로 나아갈 수 있다. 이하에서는 분노가 형성되는 원인과 과정을 ① 욕구의 침해 ② 당위적 사고 ③ 통제할 수 없는 무기력의 3단계¹⁾로 나누어 살펴보겠다.

(1) 욕구의 침해

사람이 화를 내게 되는 첫 번째 원인은 기본적 욕구가 충족되지 못하거나 침해되는 것이다. 누구에게나 생존을 위한 기본적, 심리적인 욕구가 있으며 이것이 침해되면 분노를 일으켜 자신의 몸과 마음에 위협을 대비하라는 신호를 보내게 된다. 따라서 화가 나는 이유를 살펴보면 그 밑바닥에는 반드시 충족되지 못한, 혹은 침해당한 기본적인 욕구가 있다.

화의 원인이 되는 기본적인 욕구에 대해, 하버드 대학의 교수 조셉 슈랜드(Joseph Shrand)는 ① 자산에 대한 욕구 ② 영역에 대한 욕구 ③ 관계에 대한 욕구의 세 가지²⁾로 분류한다.

- ① 자산에 대한 욕구는 음식, 돈, 시간 등 생존에 필요한 유·무형의 수단에 대한 욕구이다. 누구나 나에게 권리가 있다고 생각했던 것을 빼앗기게 되면 화가 난다. 식당에서 나보다 나중에 온 사람에게 음식을 먼저 주거나 내가 주차하려던 자리에 누군가가 먼저 주차하면 화가 나는 것은, 나의 생존에 필요한 자

1) 화가 형성되는 3단계의 원인과 과정은 Hartley, M., 2004, 『화 다스리기』, 이영 역(한국농림협회), 21-32쪽과 Cannon, M., 2011, 『똑똑하게 분노하라』, 안진희 역(대림북스), 27-28쪽을 참조했다.

2) 화를 불러일으키는 기본적 욕구 세가지는 Shrand, J., 2013, 『분노해소의 기술 디퓨징』, 서영조 역(길벗), 40-53쪽을 주로 참조했다.

산을 빼앗겼다는 욕구 불만에서 기인한다.

- ② 영역에 대한 욕구는 안전과 안위에 대한 본능이다. 사회적인 위협이나 심리적인 협박을 피해서, 신체의 안전과 자신의 영역을 지키려는 본능에서 비롯된다. 법질서, 안전장치, 사회보장 등에 대한 욕구 등이 여기에 속한다. 사람들이 대형 참사를 비롯한 사건 사고를 보고 화를 내게 되는 것은 바로 영역에 관한 기본적인 욕구가 충족되지 않았기 때문이다.
- ③ 관계에 대한 욕구는 사회 속에서 인정받고 존중받고자 하는 욕구이다. 누구나 자신의 자아 정체성을 인정받기 원하며 ‘무시’ 받는다고 생각하는 순간 분노를 일으키게 된다. 누군가가 내게 무례하고 적절치 못한 행동으로 상처를 줄 때, 또는 다른 사람의 비판을 듣거나 스스로 놀림이나 소외를 당하는 기분이 들 때 화가 나는 것은 자존감, 가치관에 대한 기본적 욕구가 침해되었기 때문이다.

(2) 당위적 사고

화가 발생하게 되는 두번째의 원인은 당위적 사고이다. 당위적 사고란 나를 제외한 다른 사람들은 마땅히 이러저러해야 하는데 그것을 어겼다는 생각이다. 욕구를 침해당한 상황에서 사람은 ‘당위적 사고’를 발동하게 된다. 다시 말해 특정한 상황에서 타인이 어떻게 행동해야 한다는 일련의 규칙들을 스스로 정해놓고, 이 규칙을 어기는 사람은 비합리적이고 비도덕적이라는 생각이 들면서 화가 촉발되는 것이다.

얼마 남지 않은 점심시간을 이용해 은행에 간 사람의 예를 들어보자. 빨리 일을 처리하고 회사에 늦지 않게 복귀해야 한다는 생각 때문에 자신의 일을 신속하게 처리해주지 않는 담당자에게 화가 난다. 이 때 화가 나게 되는 과정을 살펴보면 우선 가장 먼저 자신의 자산에 관한 기본적인 욕구(시간)가 침해되었다는 생각이 들고, 다음으로는 그 은행 직원이 자신이 곤란하지 않도록 빨리 업무를 처리해주어야 한다는 당위적 사고가 발동하여 화가 나는 것이다. 마찬가지로 집안일을 도와주지 않는 남편에게 화가 난 아내의 가장 먼저 존중받고자 하는 자신의 욕구가 충족되지 못한다다가 남편이 배우자로서 당연히 자신에게 관심을 가지고 일손을 도와주어야 한다는, 자신이 정해놓은 규칙을 어겼기 때문에 화가 난다.

그러나 사실 대부분의 경우 타인은 나의 가치관과 규칙에 동의하지 않고 동의할 필요도 없다. 사람들은 대체로 남의 가치관과 규칙을 어기려 그런 행동을 하는 것

이 아니라 그들만의 필요와 인식에 의해 행동할 뿐이다. 나 또한 나의 가치관과 욕구에 의해 행동하다보면 언제든지 타인의 당위에 어긋나는 행동을 할 수도 있다는 것을 인식하면 자신이 가지고 있는 선악의 기준에 따라 타인의 행동을 판단하고 화를 내는 것을 줄일 수 있다.

(3) 통제할 수 없는 무기력

나의 욕구가 침범 당했고, 그것이 타인이 마땅히 지켜야 할 나의 규범과 당위를 준수하지 못한 상황에서, 이 상황을 내가 통제할 수 없다는 생각이 들 때 사람은 화를 내게 된다. 내 자신이 지금 이 현실을 수용할 수 없는데, 그럼에도 불구하고 이 잘못된 상황을 바로잡을 기술이나 능력이 부족해서 상황에 압도당한다고 느낄 때 본능적으로 분노를 느끼게 되는 것이다. 다시 말해 화가 나는 것은 문제 자체가 아니라 문제를 해결할 수 없다고 느끼는 자신의 능력에 대한 회의에서 비롯된다.

예를 들어보자. 아주 급한 일로 운전을 하고 있는데 앞차가 좀처럼 움직이지 않는다. 이 상황을 결코 수용할 수 없지만 그렇다고 내가 앞차의 운전자를 변화시킬 수 있는 방법도 없다. 이때 자신이 겪는 이런 상황이 부당하다는 감정이 들면서 분노가 유발되는 것이다.

2. 분노는 어떻게 강화되는가³⁾

(1) 부정적 해석과 낙인

화가 난 사람은 자신의 욕구를 침범하고 자신이 정한 규범을 어긴 사람에 대해 원망하고 탓하는 경향이 있다. 즉 그의 행동을 부정적으로 해석하고 규정하며 의도를 최악으로 짐작하여 그들이 자신에게 일부러 나쁜 짓을 한다고 생각, 자신의 분노를 타인의 탓으로 돌려 정당화 하는 것이다.

이렇게 남을 비난할수록 감정은 격해지고 생각은 걱정적으로 치닫기 쉽다. 즉 상대가 잘못했다고 생각하기 시작하면 모든 변수는 사라지고 그 사람의 잘못에만 초

3) 분노가 강화되는 3가지 원인은 Mckay, M., P. Rogers and J. Mckay, 2008, 『분노의 기술 - 내면의 폭풍 잠재우기』 정동섭 역(학지사), 153-167쪽을 참조했다.

점을 맞추어 생각하게 된다. 이런 상태에서 문제를 평화롭게 해결하기란 어렵다.

사실 사람들은 언제나 의도적으로 일부러 나쁜 짓을 하지는 않는다. 다만 그들은 자신의 욕구를 가장 잘 충족시키는 것처럼 보이는 행동을 선택했을 뿐이다. 그들이 꼭 나의 규범과 당위를 따라야 할 의무가 없음에도 불구하고 ‘좋다, 나쁘다, 옳다, 그르다’의 극단적인 생각에 빠져 상대방의 의도를 가장 나쁘게 짐작하는 순간, 그들의 구체적인 행동이 아닌 그 사람의 인격 전체를 경멸하게 된다. 즉 상대방에게 나쁜 사람이라는 낙인을 찍고 자신을 피해자로 몰아넣게 되는데 이럴수록 갈등은 더욱 심화되고 화난 사람을 설득하기는 어려워진다.

(2) 확대와 과장

화가 난 사람들은 사태를 실제보다 더 확대, 악화시켜 표현한다. 엄청난, 굉장한, 언제나, 결코 등등의 과장된 언어를 사용하여 과잉 일반화를 하면서 자신이 피해자가 된 듯한 기분을 극대화 시키는 것이다.

그러나 확대와 과장은 적대감과 분노, 그리고 더 많은 공격을 낳는다. 과장된 언어를 사용할수록 감정이 격앙되고 걱정적인 생각에 사로잡히기 때문에 과장되게 표현할수록 공격성은 더 강해지는 것이다. 또한 일단 언어적으로 과장하고 상대방을 공격하기 시작하면 다시 냉정한 상태로 돌아오기란 좀처럼 어렵다. 더욱 좋지 않은 것은 그런 모습을 보며 타인들이 불쾌함을 느끼기 시작하고 이것이 더 분노를 일으키는 악순환이 반복되는 것이다.

(3) 과거의 경험

과거에 겪었던 경험이 촉매제가 되어 분노가 강화되는 경우가 흔히 있다. 다른 일로 이미 화가 나 있다가 사소한 일을 통해 표출되는 경우다.

이러한 현상을 ‘지니 효과(Gennie Effect)’라고 한다.⁴⁾ 아라비안나이트에서 알라딘의 요술램프에 들어있는 거인 지니는 수 천 년 동안 바다 속 깊이 떨어져 누군가 자기를 구해주기를 기다렸다. 그러나 아무리 기다려도 구해주는 이가 나타나지 않

4) 이 단락의 내용은 강영진, 2009, 『갈등해결의 지혜』(일빛), 245쪽을 주로 참조했다.

자 지나는 끝내 화가 치밀어 자기를 구해주는 자는 가만히 두지 않겠다는 결심을 하게 된다. 그 어이없는 화풀이의 대상이 된 것이 알라딘이었다.

이렇듯 대체로 누군가가 내게 이유 없이 화를 낼 때 대상은 내가 아닌 나보다 먼저 만난 사람인 경우가 많다. 그러므로 만약 누군가가 내게 어이없이 부당하게 화를 낼 때에는 같이 맞받아쳐 공격할 것이 아니라, 한 발짝 물러서 그 사람의 과거의 경험으로 인해 다른 사람에게 난 화가 사소한 일로 내게 폭발한 것이라고 생각하는 여유가 필요하다.

3. 왜 분노를 표현하는가

(1) 인정과 정당화

화는 자신이 주체할 수 없을 정도로 무겁고 힘든 감정이다. 따라서 화가 난 사람은 그 상태에서 벗어나고자 하는 강한 욕구를 느끼기 마련이다. 화가 난 상태를 벗어나는 가장 빠른 길은 ‘화날 만 했다’, ‘화나는 것이 당연하다’는 것을 타인에게 인정받는 것이다. 누구나 가족이나 친구에게 자신이 화난 이유를 이야기 하면서 옳은 행동을 했다는 말을 들으려 시도한 적이 있을 것이다. 화가 난 사람에게는 항상 자신이 화를 낼만한 타당한 이유가 있다. 나중에 생각해보면 어이없는 일이었을지라도 화가 난 그 순간에는 스스로 정당하다고 믿고 있으며, 따라서 자신이 잘못된 것이 없고 사람들이 자기편이라는 믿음을 지지받고자 화를 표현하는 것이다.

(2) 불쾌한 다른 감정을 위장

분노감정에 빠져있는 동안 사람들은 자신에게 스트레스를 준 일들을 잠시 잊어버릴 수 있다.⁵⁾ 심리학자들의 연구에 따르면 화는 마음에 강한 자극을 주기 때문에 스트레스가 일시적으로 사라지는 느낌을 받게 된다고 한다. 대체로 많은 사람들이 화를 내면 잠시나마 마음이 후련해지는 느낌을 받게 되는데 바로 이 때문이다. 이러한 경험이 반복되면 사람들은 화를 내는 편이 자신에게 이롭다는 착각을 하고 이 착각

5) 이 단락의 내용은 SBS 스페셜 제작팀, 2012, 『화내는 당신에게』(위즈덤하우스), 196쪽에서 주로 참조했다.

이 마음속에 각인되어 스트레스를 화로 분출하게 된다.

또한 두려움, 슬픔, 죄책감, 수치심 같은 다른 감정을 회피하기 위해 분노를 표출하기도 한다. 스스로 진짜 감정을 인정하기 싫고 나약하고 부족한 점이 많은 자신의 본 모습을 다른 사람에게 들리기 꺼려할 때 분노로서 다른 감정을 위장하는 것이다. 예를 들어 한 여자가 오래 사귀던 남자친구와 이별을 했을 때 자연스럽게 드는 감정은 슬픔이지만, 슬픔의 감정이 감당할 수 없을 만큼 힘들 때에는 자신을 버린 남자친구에 대해 분노함으로써 슬픔의 감정을 화 뒤에 숨기기도 한다.

마찬가지로, 두려운 상황에서 보다 더 격렬하게 화를 표출하는 사람들도 있는데, 이는 화를 냄으로써 자신의 두려움을 인정하지 않아도 되고 다른 사람들이 자신을 나약한 사람으로 보지 않을 것이라는 생각 때문이다. 특히 화를 많이 내고 목소리를 높이는 사람일수록 내면의 커다란 두려움을 숨기기 위한 경우가 많다.

따라서 화난 사람을 설득하기 위해서는 당장의 격한 행동과 감정표현 뒤에 그 사람이 숨기고 있는 감정을 세밀하게 읽어주는 것이 필요하다.

III. 분노와 설득

1. 분노가 설득에 미치는 부정적 영향⁶⁾

(1) 터널비전(Tunnel Vision)

터널비전이란 특정한 것만을 바라보느라 나머지를 바라보지 못함으로써 주변 대부분의 것들을 놓쳐버리는 현상이다. 일반적으로 운전자들은 터널에 들어가면, 멀리에서 빛을 발하는 출구만 보고 달린다. 마찬가지로 사람이 화가 나거나 흥분하면 주의력과 정보처리능력이 현저하게 떨어져 자신의 강렬한 감정만 의식하며 다른 것들은 제대로 인식하지 못한다. 즉 자신이 화가 났다는 것과 화를 내게 한 상대방이 잘못했으며 마땅히 응징해야 한다는 생각에 사로잡혀 실질적으로 문제를 어떻게 해

6) 분노가 설득에 미치는 부정적 영향에 대해서는 Fisher, R. and D. L. Sapiro, 2013, 『원하는 것이 있다면 감정을 흔들어야』, 이진원 역(한국경제신문), 233-234쪽에서 주로 참조했다.

결할 것인가를 생각할 수 있는 능력을 잃게 된다. 따라서 한번 당사자가 터널비전에 빠지게 되면 좀처럼 설득이 어려워진다.

(2) 경계와 경직

분노한 사람은 상대방과의 관계 속에 자신을 묶어둔다. 자신을 괴롭힌 사람과 상황을 기억하는데 끊임없이 관심을 두며 누가 옳고 그른지를 밝히는 일에 집착하는 것이다. 화난 사람에게 상대방은 온전한 인간이 아닌 적으로 남아있게 마련이다. 이러한 상황에서는 감정이 경직될 수밖에 없으며 두려움과 경계의 분위기를 만들어내고 타인과의 사이에 장벽을 세워 의사소통 및 문제해결이 어려워진다.

(3) 행동 통제력을 상실, 타인을 자극

감정이 고조된 사람은 나중에 후회할 행동을 하게 될 위험이 매우 크다. 즉 장기적인 결과를 고려하지 못한 채 다른 사람을 모욕하거나 하지 말아야 할 말을 해서 상처를 주는 것이다. 이러한 상황에서 화난 사람의 분노는 상대를 자극해서 그의 분노 또한 유발하게 된다. 분노는 언덕을 굴러 내려오는 눈덩이와 같아서 다수의 분노가 결합하면 점점 더 강렬해지고 커져 원만한 설득은 요원해진다.

2. 분노를 다스리기 위한 설득의 기법⁷⁾

(1) 분노한 원인을 인정하고 공감해준다

화난 사람은 자신을 괴롭히고 있는 것을 남이 이해해주고 그럼으로 인해 자신이 존중받고 있다고 느끼고 싶어 한다. 따라서 분노한 사람을 설득하고자 할 때에는 그가 자신의 어떤 욕구가 침해되었다고 생각하는지 구체적으로 표현하게 하는 것이 필요하다. 즉 화난 사람의 말 뒤에 있는 그의 느낌, 필요와 감정에 대해 이해한 것을 설득자의 말로 바꾸어 다시 말해주는 것이 좋다.

7) 분노를 다스리기 위한 설득의 기법 4가지는 Hartley, M.(2004), 96-108쪽을 주로 참조했다.

예 시 1)

- ① 그러니까 당신이 원하는 것은 ~ 란 말이죠?
- ② 그러니까 당신이 걱정하는 것은 ~ 란 말이죠?
- ③ 그러니까 당신을 마음 아프게 하는 것은 ~ 란 말이죠?

화난 사람은 자신을 화나게 한 상대방이 자신이 정해놓은 당위를 어겼다고 주장하기 쉽다. 이때 설득자는 그가 주장하는 당위를 소망으로 바꾸어 표현하도록 하는 것이 중요하다. 즉 “상대방이 이리저리하게 나의 규칙을 어겼다”고 비난하는 문장을 “상대방이 이리저리하게 해줬으면 좋겠다는 말이죠?”라고 소망으로 바꾸어 표현해야, 상대방이 마땅히 지켜야 할 당위를 어긴 것이 아니라 그것이 화난 사람의 소망, 기대일 뿐이라는 것을 알게 된다.

주의할 것은 비난, 공격, 분석은 하지 말아야 한다. “당신이 틀렸어요”, “당신이 잘 모르고 있어요” 와 같은 말은 오히려 더 분노를 격화시키기 쉽다. 또한 화가 난 사람이 표현하는 감정을 나의 잣대로 평가하지 않는 것도 중요하다. “나는 전혀 속상하지 않을 것 같은데 저 사람은 왜 저렇게 속상해하지?”하고 판단하기 시작하면 점점 그에게 공감하기 어려워진다.

(2) 감정의 온도를 낮춘다

① 화난 사람과의 사이에 유리벽이 있다고 생각한다

분노는 전이되기 쉬운 감정이다. 그리고 설득함에 있어서 가장 하지 말아야 할 행동은 화가 난 사람의 분노에 전염되어 같이 화를 내는 것이다. 이를 피하기 위해서는 본능적인 반응이 나타나지 않도록 설득자가 마음의 평정을 유지하고 더불어 화난 사람의 감정의 온도를 낮추는 것이 중요하다.

가장 좋은 방법은 그 사람과의 사이에 유리벽이 있다고 생각하는 것이다. 그가 언어 공격을 가해도 심각하게 받아들이지 말고 그 말이 유리벽을 통과하지 못하고 튕겨져 나간다고 생각하면 효과가 있다.

어차피 화가 난 사람이 하는 말은 진심이 아닐 확률이 높으며, 더군다나 나에게 내는 화가 아니라 나보다 먼저 만난 사람에게 화를 내고 있을 경우가 많다. 또한 그가 화를 내는 것은 나에게 대한 비난이 아니라 자신의 아픔을 나름대로 표현하고 있는 것이다. 그러므로 진위는 나중에 가려도 되고 그의 사과를 받는 일은 급한 것이 아니다. 화난 사람을 상대하는 사람은 그 사람의 뒤통까지 두 배로 냉철해질 필요가 있다.

② 과장된 언어를 사용하지 않는다

분노한 사람은 과장된 언어를 사용하는 경향이 있고 이러한 언어의 사용이 오히려 더 화를 불러온다. 따라서 과장된 언어 대신에 의도적으로 중립적인 언어를 사용하는 것이 좋다. 사람이나 사건에 대해 확대하지 말고 정확한 수치로 표현할 것을 유도하면 도움이 된다. “그는 언제나 나를 무시해요” 라는 말에 대해서는 “지난주에 몇 번이나 그런 일이 있었나요?”, “그는 엉뚱하고 저질스러운 사람이에요” 라는 표현을 “그의 어떤 면이 비합리적이며 수준이 낮다고 생각하나요?”라고 바꾸어 질문하여 객관적인 언어로 표현하도록 하는 것이 좋다.

대체로 과장된 언어로 남을 비난하는 사람들의 진술에는 주관적 해석과 추측이 가미된 경우가 많다. 그러므로 어떤 사실을 근거로 그런 생각을 하게 되었는지, 사실과 해석을 구분하여 진술하도록 유도하는 것이 필요하다. 그러기 위해 설득자는 설득 상대방에게 끊임없이 “그런 생각을 하게 된 이유가 무엇인가요” 라는 물음을 던져야 한다.

③ 비언어커뮤니케이션에 주의한다

화난 사람 앞에서는 몸짓을 주의하는 것이 좋다. 그 사람에게 위협적으로 보여서는 안 되기 때문이다.

우선 서로 신체적으로 대등한 위치를 유지하는 것이 좋다. 상대를 위에서 내려다 본다면 공격적으로 보일 수 있고 반대로 아래서 올려다본다면 상대가 공격하고 싶은 충동을 느낄 수도 있다.

편안한 거리를 유지하는 것도 중요한데, 이때 마주보고 서는 것보다는 옆으로 서는 것이 공격적인 인상이 덜하다.

손의 움직임 역시 주의해야 한다. 주먹을 쥐면 상대에게 공격적으로 보일 수 있으므로 주먹을 펴고 손을 천천히 움직이는 것이 긴장 완화에 도움이 된다. 또한 불

필요하게 상대를 터치하거나 눈을 너무 오래 응시하면 불쾌하게 만들 수 있으므로 조심하는 것이 좋다.

(3) 상대방의 입장에서 생각하도록 유도한다

분노한 사람은 상대방이 자신의 규범과 기준을 어겼다고 생각하면서 그의 행동과 의도를 가장 나쁘게 해석하는 경향이 있다. 그러나 사실 상대방은 마땅히 하지 말아야 할 일을 가장 나쁜 의도로 저지른 것이 아니라 자신의 욕구에 따라 보상이 되고 득이 되는 행동을 한 것이다. 그러므로 화내는 사람으로 하여금 상대방의 행동이 생각만큼 나쁜 의도에서 나온 것은 아님을 알게 할 필요가 있다.

상대의 입장에서 생각하게 하는 가장 쉬운 방법은 “나는 상대처럼 행동한 적이 없었는가?”라는 물음을 던지는 것이다. 누구나 타인 때문에 화가 나기도 하지만 화가 나게 한 경험도 있기 마련이다. 그렇다면 비슷한 상황에서 과연 그는 어떤 행동을 했는지 생각하게 하면 도움이 된다. 상대방의 처지나 입장에서 먼저 생각해보고 이해하라는 ‘역지사지’라는 말은 분노조절에 있어 매우 중요하다. 역지사지는 상대방을 이해하는 것을 넘어 상대와의 협상을 가능하게 한다.

(4) 문제를 해결할 수 있음을 알려준다

분노하게 되는 이유 중 하나는 자신이 이 상황을 통제할 수 없기 때문이다. 사실 가장 중요한 것은 문제를 해결하는 것이고 그래야 분노가 해소될 수 있음에도 불구하고 분노한 사람은 문제가 아닌 사람에 초점을 맞추고 비난하면서 분노를 더 강화시킨다. 따라서 분노의 감정 대신에 지금 직면한 문제의 파악과 해결에 집중할 수 있도록 생각의 방향을 돌려주는 것이 좋다. 그러기 위해서는 우선 공감을 통해 분노를 누그러뜨린 다음, 지금 그가 해결하고자 하는 문제가 무엇인지 차근차근 함께 분석하여 해결책을 찾을 수 있음을 알려줄 필요가 있다. 설득자도 함께 긍정적으로 일을 해결하기 원하며 문제를 해결하기 위해서는 분노를 멈추고 설득자에게 원하는 바, 두려워하는 바를 말해줘야 한다는 것을 알리고 문제에 대해 적절하게 질문을 해서 지금 해결하고자 하는 문제를 인식시키는 것이 중요하다.

예 시 2)

- ① 가장 해결하고 싶은 문제가 무엇입니까?
- ② 원하는 결과는 무엇입니까?
- ③ 상대방은 당신에게 무엇을 원하고 있을까요?
- ④ 이 문제가 서로에게 어떤 영향을 끼치고 있습니까?

IV. 맺음말

미국의 시나리오 작가 피터 로렌스(Peter Lawrence)는 ‘화가 날 때 말을 하라. 그것은 언젠가 후회할 최고의 웅변이 될 것이다’라고 말했다. 사람들은 화가 날 때는 말을 아껴야 한다는 것을 알면서도 화를 참지 못해 상대를 상처 입히고, 상대방은 그것이 그의 본심이 아님에도 불구하고 화난 사람에게 상처받아 그와 충돌하거나 그를 무시하고 경멸한다. 결국 변하는 것은 아무것도 없고 문제는 그대로 남는 것이다.

화난 사람을 적절하게 설득하여 행동에 영향을 미치기 위해서는 먼저 그 사람을 이해해야 한다. 왜 화를 내게 되었는지, 지금 어떤 감정을 가지고 있는지, 그가 해결하고자 하는 문제가 무엇인지를 파악해야 한다. 상대의 마음을 읽기 위해 진심으로 다가가다 보면 일견 비이성적이고 무자비하게 보이는 그의 행동이나 감정 표현의 뒤에 숨겨져 있는, 그가 진정으로 바라는 것이 무엇인지 보일 것이다. 결국 사람의 마음의 문을 여는 가장 좋은 열쇠는 진심이며 그것은 화난 사람에게 더욱 강력한 힘을 발휘할 수 있다.

상대의 설득으로부터 자신을 지키는 방어의 기술

I. 방어기술의 필요성

II. 방어기술 구사를 위한 준비과정

1. 목표에 집중하라
2. 넓은 시야를 확보하라
3. 상대방의 유형을 파악하라

III. 상대의 주장을 약화시키는 방어기술

1. 선례 호소하기에 대응하는 방어기술
2. 권위 호소하기에 대응하는 방어기술
3. 감정 호소하기에 대응하는 방어기술

IV. 위기를 모면하기 위한 방어기술

1. 책임성을 회피하기
2. 행위의 부정적 측면 축소하기
3. 반증 요구하기
4. 모순되는 답변 피하기
5. 자신감을 유지하기

V. 맺음말

상대의 설득으로부터 자신을 지키는 방어 기술

I. 방어기술의 필요성

설득은 양방향으로 진행된다. 우리가 상대방을 설득하려고 노력한다면, 상대방도 우리를 설득하려고 하기 때문에 설득을 위한 대화가 오고가는 과정에서 자신의 논리가 변화하거나 흐려지지 않도록 주의해야 한다. 이러한 관점에서 쇼펜하우어는 “주장이 옳음을 견지하기 위해서는 자신의 주장을 내세우고 방어하는 데 교활하고 민첩해야 한다”고 했다.¹⁾ 주장을 강력하게 밀어 붙이는 것만큼 방어를 통해 자신의 논리와 생각을 지켜내는 것이 중요하다는 의미이다.

기존의 설득 관련 문헌들을 살펴보면, 주로 화자의 생각과 주장을 논리적으로 전달하여 설득력을 높이는 방법이나, 상대방보다 우위를 점할 수 있는 수사적 기법에 관한 내용이 주를 이룬다. 반면 상대방이 다양한 수사적 공격 기술을 사용하여 자신의 주장을 강화하고자 시도할 때, 위기 상황에 현명하게 대처하고 극복할 수 있는 방법에 대해서는 상대적으로 주목하지 않는 경향이 있다.

그러나 방어기술을 익히고 이를 적절하게 구사하는 것은 매우 중요하다. 왜냐하면 방어기술은 설득을 위한 대화의 맥락을 이해하고 앞으로의 대화를 예측하는데 도움이 되기 때문이다. 방어기술 구사를 통해 집중해야 할 중요한 논점과 그렇지 않은 논점을 구별해 낼 수 있는 분별력을 기를 수 있다. 어떤 논점이 상대를 설득했는가 또는 그렇지 못했는가를 판단하여 새로운 기술들을 도입할지 여부에 대한 결정을 내릴 수 있다. 또한 상대방의 주장 중 상대적인 장점과 단점을 평가하는 것이 가능하다. 상대방의 주장에 약점이 있다는 점을 포착해내고 이를 기반으로 자신의 입장을 더욱 강력하게 내세운다면, 대화의 분위기를 반전시킬 수 있음은 물론 설득의 상황을 유리하게 이끌어 갈 수도 있다.

1) 김용규, 2007, 『설득의 논리학』(웅진지식하우스), 235쪽.

위의 논의를 바탕으로 이 글에서는 방어기술 구사를 위한 준비과정을 비롯하여 상대방의 논리를 약화 시킬 수 있는 방어기술과 위기를 유연하게 극복하기 위한 방어기술까지 살펴볼 예정이다. 장황한 미사여구로 치장된 수사법을 논리라고 착각하지 않고, 상대의 말에 숨겨진 논리적 함정을 포착하여 위기를 기회로 바꿀 수 있는 방법들을 알아보기로 한다.

II. 방어기술 구사를 위한 준비과정

1. 목표에 집중하라

설득을 통해 달성하고자 하는 목표에 지속적으로 집중해야 한다. 많은 사람들이 대화 과정에서 부수적인 내용을 갖고 논쟁을 벌이느라 원래의 목표에 집중하지 못하는 경우가 있다. 이와 같은 실수를 방지하기 위해서는 자신의 목표를 확실하게 밝히고 설득의 과정에서 목표를 자주 점검해야 한다. 상대방과 같은 맥락을 공유하고 있는지, 새로운 정보로 인해 목표를 조정할 필요는 없는지, 현재 말과 태도가 목표 달성에 도움이 되는지 여부를 계속 확인해야 한다.

오고가는 대화 내용을 자주 요약하는 것이 대화의 방향을 유지하는 데 도움이 된다.²⁾ 일정한 간격으로 들은 내용을 요약하여 정리하고 말함으로써, 의사소통의 오류를 방지하고 상대방을 존중하는 태도를 드러낼 수도 있다. 예를 들면 “~ 라는 말 씬인데 이게 맞나요?”, “~ 한다는 뜻이네요?” 라는 식으로 들은 내용을 요약하면 정보를 보다 객관적으로 정리할 수 있어 문제를 선명하게 부각시킬 수 있다.

2. 넓은 시야를 확보하라

완고한 상대방을 만나더라도 모든 문제는 풀어나갈 수 있다는 가능성에 집중해야 한다. 같은 영역에서 고민하는 것보다 문제에 접근할 수 있는 여러 가지 경로를 폭

2) 이 단락의 내용은 Diamond, S., 2011, 『어떻게 원하는 것을 얻는가』, 김태훈 역(에이트 포인트), 78쪽을 주로 참조했다.

넓게 생각해보는 것이 좋다. 모든 편견을 버리고 상대가 제시하는 이슈의 본질을 한 단계 더 넓은 관계의 영역에서 조명해보면 생각보다 훨씬 명확하고 수월한 대안들이 있기 마련이며 설득도 쉬워질 것이다.

물론 원칙을 바꾸고, 문제를 재조정하고, 가용 자원을 확대하는 등 변화를 위한 다양한 노력이 필요할 수도 있다. 특히 자신과 상대방 양쪽 모두에게 남아 있는 대안은 무엇인지 냉정하게 평가하는 작업이 필요하다. 상대방을 설득하지 못할 경우 직면할 수 있는 상황을 예상해보고, 상대방이 제안을 받아들이지 않을 경우 남은 대안은 무엇인지 살펴본다. 그런 다음 상대방이 가지고 있는 대안과 그 영향력을 평가한 후에 상대방이 양보할 수 있는 지점을 찾아낼 수 있을 것이다.

3. 상대방의 유형을 파악하라

한비자의 『세난(設難)』에 따르면 “자기의 의견을 전하여 상대방을 움직인다는 것이 어렵다는 것은 지식이 부족해서도 아니고, 말재주가 부족해서도 아니며, 담대하지 못해 말을 다 해내기 어렵다는 것도 아니다. 상대방이 적절하고 그럴 듯하다고 생각하게끔 말 하는 것이 어렵기 때문”³⁾이라고 하였다. 즉 설득의 성패는 상대의 의중을 알아채고 얼마나 거기에 맞추어 말할 수 있는가에 달려있으며 이는 결코 쉽지 않은 일임을 의미한다. 따라서 설득을 성공적으로 이끌기 위해서는 상대방의 유형을 파악하는 과정이 반드시 필요하다. 앞으로의 대화를 이끌어갈 방향과 그 내용을 구체화할 수 있기 때문이다. 이 글에서는 상대방의 유형을 단정적인가 비단정적인가, 감정적인가 비감정적인가, 개방적인가 폐쇄적인가 등 세 가지로 나누어 살펴보고자 한다.⁴⁾

(1) 단정적인가 비단정적인가

단정적인 사람은 무엇이든 빨리 결정하는 경향이 있다. 상대방의 제안을 살펴보고 받아들일 것인가 말 것인가를 그 자리에서 결정하고자 한다. 상대방이 지금 당장 어떤 결정을 내리라고 요구하지 않으면, 그 일에 대해 자신이 없기 때문에 결단을

3) 한비자, 연도미상, 『세난』 {김종명, 2002, 『설득은 밥이다』(좋은책만들기), 27쪽에서 재인용}

4) 상대방의 유형파악에 대한 내용은 Dawson, R., 2002, 『설득의 법칙』, 박정숙 역(비즈니스북스), 264-269쪽을 주로 참조했다.

재촉하지 못한다고 생각할 수도 있다. 이에 반해 비단정적인 사람들은 결정을 내릴 어느 정도의 시간을 필요로 하며 신중하게 결정을 내린다. 비단정적인 사람에게 결정을 재촉한다면 강압적이라고 여기고 저항하거나, 올바른 선택을 위해 필요한 충분한 정보를 제대로 주지 않고 일을 진행시키려 한다고 생각할 것이다.

따라서 상대방이 단정적인 인물이라면 바로 본론으로 들어가 정보를 제공하는 동시에 제안을 제시하는 것이 좋고, 비단정적인 인물이라면 시간적 여유를 충분히 주면서 친밀감부터 쌓는 것이 좋다. 그 뒤에 상대방이 원하는 정보를 모두 제공하고, 부드럽게 결정을 권유하는 것이 좋다.

(2) 감정적인가 비감정적인가

상대방이 감정적인가 그렇지 않은가의 여부는 상대방을 대하거나, 상황에 반응하는 태도 등을 통해 알 수 있다. 감정적인 사람은 상대방의 말에 적극적으로 호응하고 공감을 표시하기도 하고, 자신의 의견과 상충되는 부분이 있으면 화를 내거나 격한 반응을 보이는 경우도 있다. 이에 반해 비감정적인 사람은 상대방과의 접촉을 사업적 만남 이상으로 보지 않는다. 불필요한 말은 최소화하고 필요한 것만 언급하기 때문에 다소 차가운 느낌을 받을 수도 있다. 설득해야 할 상대가 얼마나 감정적이냐 혹은 비감정적이냐 하는 수준은 그들을 설득하는 방식과 밀접한 관련을 맺고 있기 때문에 중요하다.

(3) 개방적인가 폐쇄적인가

상대방은 개방적이거나 폐쇄적인 태도로 대화를 들을 것이다. 개방적인 사람들은 상대로부터 직접 듣거나 관찰한 내용을 기준으로 설득의 내용을 평가하고 결정을 내린다. 하지만 폐쇄적인 사람들은 이미 자신이 알고 있는 사항과 상대방의 제안을 비교하여 받아들일지 여부를 판단한다. 만약 상대방의 제안과 자신이 가지고 있는 기준이 다르면, 자신의 입장과 반대되는 소리에 절대 귀 기울이지 않고 설득할 기회조차 주려하지 않을 것이다. 따라서 폐쇄적인 사람들을 설득하기 위해서는 어떠한 사실을 증명해보이거나 직접 경험하도록 유도하는 수밖에 없다.

상대방의 유형을 파악한 뒤에는 이제 상대방이 원하는 바를 알아내야 한다. 상대방에게서 자신이 얻을 것에만 관심을 두면 설득에 실패하기 쉽다. 상대방에게 줄 수 있는 것에 관심을 갖는 것이 훨씬 더 생산적이다. 상대방이 최대한의 이익을 얻을 수 있다고 느낄 때 비로소 상대방은 적극적으로 대화에 임할 것이며 설득 역시 쉬워질 것이다.

III. 상대의 주장을 약화시키는 방어기술

1. 선례 호소하기에 대응하는 방어기술

선례가 축적되어 사회적 동의를 획득한 정보는 상당한 타당성이 있어 상대를 빠른 시간 내에 설득하기에 매우 유용하다. 하지만 항상 완벽하게 참일 수는 없음을 명심해야 한다. 선례에 호소하는 설득 방법은 법정에서 가장 흔히 볼 수 있는데, 변호사들은 자신이 담당하는 소송 사건을 뒷받침하기 위해 기존 판례들을 찾아가며 변론을 준비한다.⁵⁾ 특히 상급 법원이 지금 자신이 맡은 사건과 비슷한 유형의 분쟁에 대해 우호적 판결을 내린 적이 있다면, 그 판결 내지 일련의 유사 판결들을 선례로 삼아 법정에서 호소할 것이다.

이러한 선례에 호소하는 상대를 방어 할 수 있는 가장 확실한 방법은 첫째, 정반대 선례를 끌어들이어 이를 확대하는 것이다. 둘째 지금 상황이 정상을 참작할 만한 사유가 있거나 중대한 차이가 있기 때문에 선례가 적용되지 않는다는 것을 보여주는 것이다. 또한 선례를 극단적으로 확대 적용할 경우 어떤 일이 벌어지는지 직접 설명해 보이는 것도 하나의 방법이 될 수 있다.

한 예로 수셋 켈로(Susette Kelo) 대 뉴런던 시(City of New London) 사건⁶⁾을 살펴보면, 뉴런던시는 재개발 계획의 일환으로 사무실 공간과 주차장을 만들기 위해 열다섯 채의 주택에 대해 국유지 수용 명령을 내렸다. 뉴런던시는 공장이 들어서면 도시 경제가 발전하고 세금 수입 기반이 강화될 것이라 기대하고 있었다. 하지만 개인 주택 소유자인 켈로와 몇몇 거주자들은 소송을 제기했다. 켈로 측이 주장한 선례는

5) 이 사례는 Capaldi, N. and M. Smit, 2007, 『창의 논리학 방패의 논리학』, 석가용 역(교양인), 81쪽을 주로 참조했다.

6) 이 사례는 Capaldi, N. and M. Smit(2007), 157쪽을 주로 참조했다.

강압적 매매나 점유에 맞서 사적 재산을 소유하고 유지할 수 있는 권리를 인정하는 것이었다. 여기에 맞서 뉴런던시의 변호인들은 반대 선례에 집중하였다. 그들은 공장부지 개발업자들을 유치하여 지역 경제를 발전시키려는 시도는 토지의 ‘공적 사용권’에 해당하므로 토지 수용이 가능하다고 주장하였다. 즉 사적 재산의 소유권을 주장하는 켈로와 주민들의 입장에 맞서 뉴런던 시는 ‘공공의 이익으로 인정받는 토지의 몰수’라는 정반대 선례를 내세워 결국 승소했다.

2. 권위 호소하기에 대응하는 방어기술

변론가들은 남들보다 탁월한 식견과 능력을 갖추고 있다고 판단되는 전문가의 권위를 빌려 자신의 주장을 강화하는 방법을 빈번하게 사용한다. 직접 경험하고 지식을 쌓는 데에는 한계가 있기 때문에 전문가의 식견과 경륜은 좋은 행동지침이 될 수 있다. 하지만 전문가에게 의존하는 것은 전문가의 발언 내용이 참인지 거짓인지를 직접 판단하는 것이 아니라, 그 발언을 한 사람이 전문가라는 사실 자체에만 의지해서 참으로 판단한다는 것이다. 따라서 맹목적으로 권위자를 신뢰하는 것은 바람직한 행동이 아닐 수 있다. 자신의 경험이나 지식이 전문가의 의견과 충돌한다면 꼭 전문가의 의견을 우선시할 이유가 없다.

영향력을 행사하려 하는 권위자들의 말에 대하여 따져 보아야 할 점은 첫째, ‘이 사람이 정말로 전문가인가?’라고 질문하며 전문가의 신뢰도를 재고해 보는 것이다.⁷⁾ 전문가의 발언을 자주 인용하는 곳이 언론이다. 방송이나 신문에서는 전문가의 인터뷰 내용을 덧붙여 보도의 신뢰도를 높이는데, 해당 전문가의 소속이나 직위를 잘 살펴보아야 한다. 또한 전문가들의 주장은 순수하게 이론적인 경우가 많기 때문에 이론과 현실 사이의 차이가 존재할 수도 있다.

둘째 전문가가 공정하게 판단하는지 물어야 한다.⁸⁾ 가장 많은 지식을, 그것도 현안 문제와 관련된 지식을 갖고 있는 전문가라고 할지라도 그들이 그 지식을 공정하게 사용하지 않을 수 있기 때문이다. 전문가의 권위를 사용하여 부당한 영향력을 행사하고 있지는 않은지 그 공정성을 검증해야 한다. 전문가가 정말로 해당 분야에 능통한 지식과 소양을 갖추었는지 생각해보고 또 어떤 근거에서 그런 발언을 하는지 다시 한번 물어볼 필요가 있다.

7) 이 단락의 내용은 최훈, 2010, 『변호사 논증법』(웅진지식하우스), 131-133쪽을 주로 참조했다.

8) 이 단락의 내용은 Cialdini, R. B., 2002, 『설득의 심리학』(21세기북스), 323-324쪽을 주로 참조했다.

3. 감정 호소하기에 대응하는 방어기술

호감, 동정심, 연민에 호소하기 등 감정적인 반응을 유발하는 상대방의 전략에 일일이 대응하는 구체적인 방어기술을 만들어 낸다는 것은 현실적으로 어렵다. 더구나 감정을 불러일으키는 요인들은 매우 다양하고 대부분은 무의식적으로 이루어지는 반응이기 때문에 일대일 대응전략이 무의미하게 느껴질 수 있다. 이때는 일반적인 접근 방법을 사용하여 종합적으로 방어하는 전략을 사용하는 것이 더 좋다.

구체적인 방법을 살펴보면 첫째, 감정을 불러일으키는 상대 또는 이슈와 설득에서 쟁점이 되는 이슈를 분리해 생각해야 한다. 우리가 주어진 상황에서 상대방을 필요 이상으로 빨리, 그리고 많이 좋아하게 되었는데의 여부를 생각해 보는 것이다. 예를 들어 당신이 새 차를 사기 위하여 자동차 판매점의 한 영업사와 흥정을 하고 있다고 가정해 보자.⁹⁾ 최종적인 자동차 구입 결정을 내리기 전에 자신에게 “내가 저 영업사를 필요이상으로 호의적으로 생각하고 있지는 않은가?”라는 질문을 던져 보고 만일 “그렇다”고 판단된다면, 이에 적당한 해결책은 영업사와 당신이 사려고 하는 자동차를 분리시켜 생각하는 것이다. 앞으로 자동차를 운전할 사람은 영업사가 아니라 바로 당신이기 때문이다. 관점을 영업사원으로부터 자동차 자체에 집중해보면 보다 객관적인 시각에서 바람직한 결론을 얻을 수 있다.

둘째 아예 국면 전환을 시도하는 것도 좋은 방법이다. 만일 상대방이 연민에 호소하는 전략을 사용한다면, 자기 나름의 전제를 보태어, 상대방의 결론과 상반되는 결론을 도출해 내는 것이다. 예를 들어 상대방이 모든 핵무기를 파괴해야 한다고 주장하면서, 히로시마 원자폭탄 사례를 예로 들고 있다고 가정해보자.¹⁰⁾ 상대방이 원자폭탄 투하 즉시 7만 명이 숨졌고, 피폭의 후유증으로 인한 사망자까지 합치면 히로시마에서 약 20만 명이 목숨을 잃었다는 등 상세한 내용의 자료를 제시하고 있다면, 청중은 고통을 겪은 사람들에게 분명히 동정심을 느낄 것이다. 이러한 호소에 대응하는 유일한 방법은 만일 미국이 원자폭탄을 보유하고 있지 않았다거나, 혹은 원자폭탄을 일본에 투하하지 않았더라면(상대방이 주장하는 바대로), 그리고 만일 전쟁이 일본 본토를 직접 침공하는 것으로 종결될 수밖에 없었더라면(보충전제를 더해 가면서), 최소한 군인과 민간인을 포함해 양국의 희생자 수가 천문학적 수준이 되었으리라는

9) 이 사례는 Cialdini, R. B.(2002) 150-151쪽을 주로 참조했다.

10) 이 사례는 Capaldi, N. and M. Smit(2007), 285-287쪽을 주로 참조했다.

점을 지적하는 것이다. 그런 다음 ‘원자폭탄을 투하하기로 한 용기 있는 결단 덕분에 얼마나 많은 일본인과 미국인들의 목숨을 건졌던가? 원자폭탄을 사용해서 고통이 오히려 감소했을 수 있다’와 같은 방식으로, 같은 전제에서 다른 결론을 도출함으로써 국면을 전환할 수 있다.

IV. 위기를 모면하기 위한 방어기술

1. 책임성을 회피하기

설득의 과정에서 상대방이 문제의 소지가 있는 나의 행동이나 발언에 대해 공격했을 때 그 일에 대해 책임이 없음을 주장하는 방법이다.¹¹⁾ 공격받는 사람은 자신의 행위가 다른 잘못된 행위에 대한 반응적 행위였다거나 타당한 대응이었다고 주장할 수 있다. 문제가 되는 행위가 의도적이거나 계획적이었다고 공격한다면 우연성 또는 사고성을 강조하거나 자신의 행위가 좋은 의도를 가지고 행해졌다고 주장하는 것이다. 또는 자신이 정보나 통제력을 소유하고 있지 않아 직접적인 책임이 없다는 점을 강조할 수 있다.

2. 행위의 부정적 측면 축소하기

공격받을 가능성이 있는 행동이나 발언에 대해 부정적인 측면을 축소하는 방법이다.¹²⁾ 이전의 행위 혹은 발언으로 인한 문제가 발생하여 상대방에게 미칠 수 있는

11) 이 단락은 Benoit, W. L., 1999, "Acclaiming, attacking, and defending in presidential nominating acceptance addresses, 1960-1996," *Quarterly Journal of Speech*, vol. 85, pp. 247-267 {김연수, 2009, 정치적 위기커뮤니케이션 상황에서 대통령과 언론의 수사적 공격과 방어 전략 분석 연구, 연세대학교 석사학위논문, 19-21쪽에서 재인용}을 참조했다.

김연수의 논문에서는 방어적 설득 전략을 다섯 가지로 나누고 있는데, 이 글에서는 자신의 행위 부인(Denial), 수정 행위(Corrective action)의 제시, 굴욕(Mortification)의 방법을 제외한 두 가지만 살펴보기로 한다.

12) 이 단락은 Benoit, W. L. (1999), pp. 247-267 {김연수(2009), 19-21쪽에서 재인용}을 참조하였다. 김연수의 논문에서는 행위의 부정적인 측면을 축소시키는 방법을 여섯 가지로 나누고 있는데, 이 글에서는 차별화, 공격자에 대한 역공격 방법을 제외한 네 가지만 살펴보기로 한다.

공격성 혹은 피해를 줄임으로써 위기 상황의 정당화를 시도하는 것이다. 자신의 약점을 인정하고 그에 대한 책임감도 인정하지만 상대방을 더욱 존중하고 문제로 인한 피해를 축소함으로써 그 행동에 대한 부정적인 감정을 없앨 수 있다. 구체적으로 네 가지의 표현 전략이 존재한다.

첫째 ‘지지(Bolstering)전략’이다. 자신의 긍정적 특성을 연상토록 함으로써 상대방의 부정적 감정을 긍정적 감정으로 전환시키거나 긍정적 감정을 강화하는 방법이다. 둘째 ‘부정적 감정의 최소화(Minimization)전략’이다. 잘못으로 인해 일어난 부정적인 면을 최소화하여 보여줌으로써, 어떤 행위의 오류나 공격성을 처음보다 덜한 것으로 여기게 만든다면 자신의 명성에 가해지는 손상이 줄어들 것이다. 셋째 ‘초월(Transcendence)전략’은 자신의 행위를 정당화하기 위해 그 동기가 더 큰 대의명분이 있다는 사실을 밝혀 상대방의 관심을 더 높은 가치들로 이동시켜 자신의 행위를 아주 사소한 일이라고 생각하게끔 만드는 방법이다. 마지막으로 ‘보상(Compensation)전략’도 있다. 최후의 잠재적 방법으로 부정적 감정을 상쇄하기 위해 상대방의 손실을 상쇄할만한 보상을 해주는 방법이다.

3. 반증 요구하기

어떤 주장을 반증할 수 없다는 것은 곧 그 주장이 옳음을 입증하는 것과 마찬가지로. ¹³⁾ 나에게 확실히 잘못이 있다는 것을 아무도 증명할 수 없는 상황이라면 기죽을 필요가 전혀 없다. 내가 말한 것들이 비록 그 내용은 하찮다고 해도 분명히 옳으며, 상대방은 나의 주장을 반증할 수 없다는 사실을 끊임없이 반복하는 것이 좋다. 예를 들어 언론사에서 한 정치인의 뇌물 수수 의혹에 관해 보도하였다고 가정해보자. 이에 대해 보도의 당사자인 정치인이 뇌물 수수는 음모에 불과하다며 언론사에게 입증을 요구할 수 있다. 하지만 신문사의 기자가 뇌물 수수의 현장을 직접 목격했거나 이를 입증할 사진 또는 영상의 증거를 가지고 있지 않는 한, 해당 정치인의 주장이 거짓이라는 것을 입증할 수 없다. 즉 알려진 증거들이 양립 가능하기만 하다면, 양쪽 모두의 주장에 대한 반증은 불가능하다.

13) 이 단락은 Capaldi, N. and M. Smit(2007), 204-205쪽을 주로 참조했다.

4. 모순되는 답변 피하기

설득의 과정에서 질문을 적절하게 구사할 수 있다면 정보 수집은 물론 청자를 설득하는 데에도 유용하게 활용할 수 있다.¹⁴⁾ 하지만 상대방이 질문을 통해 나를 모순에 빠지도록 유도하고 있음을 깨닫는다면, 재빨리 주제를 바꾸고 주의를 딴 데로 돌리도록 해야 한다.¹⁵⁾

만일 질문의 내용이 설득의 결과를 좌우하는 결정적인 문제에 관한 것일 때, 그리고 그 문제에 어떤 식으로든 답변을 했다가는 모순으로 이어질 상황이라면, 그것의 진실성을 부인하는 대신에 차라리 그냥 그 주제에 관해서는 적절한 판단을 못하겠다고 하고 의견 표명을 자제하는 편이 더 낫다. 보통의 경우 무지를 인정하는 것이 좋은 전략은 아니다. 그러나 이런 경우에는 모순에 빠지는 것을 피하는 일이 더 중요하다.

5. 자신감을 유지하기

방어기술의 문제를 다룰 때 반드시 고려해야만 하는 부분이 상대방으로부터 공격을 당했을 때 내가 보이는 정서적 반응이다. 어떤 상황에서든 정서적 반응을 통제하고 설득에 정신을 집중해야만 한다.

수세에 몰렸다 하더라도 당황하지 않고 자신감을 잃어버리지 않는 것이 중요하다. 상대방이 나의 사기가 떨어졌다는 것을 감지한다면 곧장 자신에게 설득이 되었다고 추정하고, 자신의 주장을 굳히기 위해 더욱 거세게 몰아붙일 것이기 때문이다. 당황한 기색을 감출 수 있는 방법은 팔짱을 끼고 앉는다거나, 상대가 농담을 했을 때 다른 누구보다 크게 웃는다거나, 필기를 하되 조금씩 받아 적다가 필기를 중단해버린다거나 하는 등 유연한 상황 대처를 시도해야 한다.

14) 질문의 수사학에 대한 내용은 언론중재위원회, 2013, “질문의 수사학,” 『조정을 위한 설득과 수사의 자료』 제6호, 31-42쪽에서 살펴본 바 있다.

15) 이 단락은 Capaldi, N. and M. Smit(2007), 190-191쪽을 주로 참조했다.

V. 맺음말

이 글에서는 조정의 과정에서 상대방의 설득으로부터 자신을 지킬 수 있는 방어기술들을 조명해 보았다. 방어기술을 사용하기 전 설득의 과정을 검토하여 방어 전략을 구체화하는 단계에서부터, 상대방의 논리적인 공격에 대응하는 방법, 위기를 모면하기 위한 기술까지 살펴보았다.

상대의 주장을 무력화시키고자 자신의 생각을 전달하는 데에만 집중한다면 지나치게 경직된 면이 있을 수 있다. 그래서 상대방이 강력한 공격기술을 구사할 경우에 대한 준비태세를 갖추지 못하고 당황하게 된다. 이 글은 공격과 방어의 입장에서 조정의 과정을 살펴볼 수 있는 기회를 제공함으로써 자신의 구체적 논점 가운데 상대방에게 가장 쉽게 압도당할 수 있는 것이 무엇이며, 공격을 이겨내고 굳건히 버틴 것이 무엇인지를 가려내는 데 도움을 줄 것이다. 나아가 그때그때의 상황을 새롭게 분석할 수 있는 안목을 갖게 됨으로써, 방어를 통해 위기를 극복하고 상대를 설득할 수 있는 유리한 기회를 포착할 수 있을 것이다.

탐사보도에 나타난 수사학

- 〈PD수첩〉 ‘광우병’편 보도를 중심으로 -

I. 들어가는 말

1. 탐사저널리즘과 수사학
2. 〈PD수첩〉 ‘광우병’편에 나타난 수사학

II. 〈PD수첩〉 ‘광우병’편에 나타난 설득기법

1. 에토스(ethos) - 품성으로 설득하기
2. 파토스(pathos) - 감정을 불러일으켜 설득하기
3. 로고스(logos) - 말 자체의 논리로 설득하기

III. 〈PD수첩〉 ‘광우병’편에 나타난 착상법

1. 토포스(topos) - 아이디어의 창고 들여다보기
2. 프레임링(framing) - 현상을 바라보는 방식의 결정

IV. 〈PD수첩〉 ‘광우병’편에 나타난 배열법

1. 논거배열술 - 효과적인 논거의 배치전략

V. 맺음말

탐사보도에 나타난 수사학

- 〈PD수첩〉 ‘광우병’편 보도를 중심으로 -

I. 들어가는 말

1. 탐사저널리즘과 수사학

시사고발프로그램이나 시사다큐멘터리와 같이 특정사건의 문제점을 심층취재하여 그 원인이나 진실을 규명하는 것을 목적으로 하는 탐사저널리즘은 우리 사회에 적잖은 파장을 일으켰다. 오래된 이야기처럼 느껴지지만 〈PD수첩〉이 지난 2005년 보도한 ‘줄기세포’편의 ‘황우석 신화’ 논란이나 2008년 방영한 ‘광우병’편의 ‘인간광우병’ 논란을 떠올려 보는 것만으로도 탐사저널리즘의 파급력을 이해하는 것은 어렵지 않다.

탐사저널리즘이 이렇게 사회적으로 큰 논란을 불러일으키는 것은 그것이 전통저널리즘의 기계적 중립성이나 형식적 객관성에서 벗어나 특정관점을 취하여 쟁점사안에 대해 적극적으로 발언하기 때문이다. 이 과정에서 제작진은 편파성이나 주관성 논란을 피하기 위하여 다양한 설득과 수사적 논증전략을 동원하게 된다.

특히 제작주체가 프로듀서들인 PD저널리즘의 경우 “프로그램의 내용이 사회부조리 고발에 치중하면서 시청각을 활용해 부당한 강자와 선량한 약자의 대립구도를 선명하게 보여줌으로써 시청자의 감성에 적극적으로 소구”¹⁾하기도 하고 자신들이 취한 관점이나 주장의 논리적 타당성을 확보하기 위해 치밀한 논증을 펼치기도 한다. 바로 이 지점이 탐사저널리즘과 수사학이 만나는 곳이다.

탐사저널리즘의 하나인 시사다큐멘터리가 갖고 있는 수사적 과정을 논증과 설득으로 구분하고, 논증은 현저한 증거 혹은 진실한 증거로써 이성애 호소하는 것인 반면 설득은 ‘예술적인 증명’을 통해 사람들로 하여금 행동하도록 하거나 믿도록 만

1) 설진아, 2009, “탐사보도 프로그램의 논증모형에 관한 분석연구,” 『한국언론학보』 53권 3호(한국언론학회), 373쪽.

드는 것이라고 정의하기도 한다.²⁾ 다큐멘터리는 이러한 수사적 과정을 통해 “시청자들에게 의미를 강요하며, 실제 경험적 증거를 제시하여 논쟁을 불가능하게 만들고 해석을 불필요한 것으로 만든다.”³⁾

탐사저널리즘의 수사적 과정은 크게 보아 논증과 설득으로 구성되어 있다고 할 수 있겠지만 이 과정을 보다 세밀하게 들여다보기 위해서는 수사학의 원조격이라 할 수 있는 아리스토텔레스의 개념망을 빌려올 필요가 있다. 아리스토텔레스는 수사적 기술을 다섯 가지로 나누어 설명하고 있는데 논거발견술(착상법), 논거배열술(배열법), 표현술, 기억술, 연기술이 바로 그것이다. 이 다섯 가지는 변론가 혹은 웅변가가 담론을 효과적으로 전달하기 위해 수행하거나 갖추어야 할 과제이며 오늘날에는 수사학의 5요소로 거론된다.⁴⁾

아리스토텔레스 수사학의 각 개념들에 대해서는 이하 본문에서 각 개념이 설득과 관련하여 어떤 의미를 갖는지 그리고 어떠한 기전(mechanism)으로 설득적 효과를 발생시키는지를 중심으로 간략히 살펴볼 것이다.⁵⁾

2. <PD수첩> ‘광우병’편에 나타난 수사학

지난 2008년에 있었던 PD수첩의 <미국산 쇠고기 과연 광우병에서 안전한가(이하 “<PD수첩> ‘광우병’편”이라 한다)>는 미국산 쇠고기의 안전에 대한 국민들의 관심을 고조시켰고 이러한 관심은 이후 촛불집회라는 집단행동으로 이어졌다. 보도내용의 진위와 관련해서도 모두 6건의 민·형사소송이 제기되었으며 그중 일부는 5년 이상 치열한 법정공방을 벌였다.

탐사저널리즘의 한 갈래인 시사고발프로그램은 통상 비판적 입장에서 문제점을 찾아내고 잘못된 점을 부각시켜 강조하며, 책임추궁, 비난, 시정요구 등을 담고 있

2) 김남일·이규정, 2011, “사회적 쟁점에 대한 발언으로서 다큐멘터리의 수사학,” 통권 53호(한국언론정보학회), 56쪽.

3) 김남일·이규정(2011), 56쪽.

4) 박성창, 2000, 『수사학』(문학과지성사), 39-40쪽 참조.

5) 아리스토텔레스의 개념망에 대해서는 언론중재위원회, 2013, “아리스토텔레스의 설득의 기법과 메시지 구성,” 『조정을 위한 설득과 수사의 자료』 제4호, 38-45쪽에서 자세히 소개되고 있다. 참고로, 아리스토텔레스의 수사학적 개념망 중 기억술이나 연기술 또는 표현술에 대한 부분은 본고의 논의대상에서 제외하였다. 기억술이나 연기술은 연설 현장 상황에서 중요한 수사적 기술이었고 표현술의 경우 문체(style)나 문체(figure)를 주로 다루고 있어 본고가 분석하고자 하는 대상과 직접적인 관련성이 적었기 때문이다.

는데 〈PD수첩〉 ‘광우병’편은 이러한 특징을 전형적으로 보여준다. 이 과정에서 제작진은 시청자들의 공감을 얻기 위해 다양한 수사적 기법들을 활용하고 있다.

물론 제작진이 이러한 수사기법들을 ‘의도적’이거나 ‘의식적’으로 구사했다고 보기는 어렵다. 탐사보도에 있어 수사적 기법의 활용은 자연스러운 메시지 전달과정의 일환으로 인식될 여지가 있을 뿐만 아니라 우리의 일상 자체가 상시적으로 수사적 환경에 노출되어 있기 때문이다.

그러나 이러한 점을 감안하더라도 앞서 살펴본 바와 같이 〈PD수첩〉 ‘광우병’편은 다소 특별하다. 인터넷과 SNS를 통해 이 프로그램의 논지가 급속하게 확산되었던 정황과 방송 이후 정부가 이 프로그램 제작진에 대해 강경하게 대응한 사정 등을 고려하면 더욱 그러하다.

여기에 〈PD수첩〉 ‘광우병’편에 대한 수사학적 분석의 필요성이 제기된다. 물론 이러한 정황과 사정이 전적으로 이 텍스트에서 언급하고 있는 수사적 기법 때문이라고 할 수는 없다.⁶⁾ 그러나 본문에서 보는 바와 같이 적어도 이 텍스트 안에 녹아있는 수사학적 측면이 앞서의 정황과 사정을 초래한 한 가지 원인이었음을 부인하기는 어렵다.⁷⁾

이러한 관점에서 본고는 〈PD수첩〉 ‘광우병’편이라는 미디어텍스트에 어떠한 수사적 기법들이 들어있는지에 대해 분석하고자 한다. 구체적으로는 먼저 〈PD수첩〉의 제작진이나 이들의 비판대상이 되었던 상대방들이 가장 보편적인 수사학적 근거이자 기술인 에토스와 파토스, 그리고 로고스를 각각 어떻게 활용하여 자신들의 논지를 전개해나가고 있는지, 활용된 설득기법은 각각 어떤 특성을 갖고 있는지에 대해 살펴보고자 한다.

다음으로 아리스토텔레스의 수사학이 제시하는 논거발견술(착상법)과 논거배열술(배열법)에 입각하여 이 텍스트가 수사학적으로 어떤 특성을 띠고 있는지 살펴볼 것이다. 특히 논거발견술과 관련해서는 ‘토포스(topos)’와 ‘프레이밍(framing)’의 측면에서 들여다볼 것이다. 또한 논거배열술과 관련해서는 제작진이 메시지를 보다 효과적으로 전달하기 위해 논거들을 어떻게 배치하고 있는지, 텍스트의 각 구성부분들은 수사학적으로 어떤 특성을 갖고 있는지에 대해 분석하고자 한다.

6) 참고로 ‘광우병 파동’으로 대변되는 사회현상의 원인을 종합적으로 분석하거나 이 현상이 제작진의 진실추구 결과물이었는지를 논하는 것은 본고의 관심영역이 아니다.

7) 물론 이것이 충분조건은 아닐 것이다. 그러나 적어도 필요조건 내지 기여조건은 될 수 있을 것이다.

II. <PD수첩> ‘광우병’편에 나타난 설득기법

1. 에토스(ethos) - 품성으로 설득하기

(1) 에토스의 개념과 설득방법

에토스는 듣는 사람을 설득하기 위해 말하는 사람이 지녀야 할 품성이다. 지난 8월 한국을 방문한 교황에 대해 우리사회가 환호했던 것은 바로 프란치스코 교황의 에토스 때문이었다고 해도 과언이 아닐 것이다. 프란치스코 교황은 에토스의 하위개념이라 할 수 있는 ‘미덕’과 ‘실천적 지혜’, 그리고 ‘사심 없는 마음’의 삼박자를 모두 갖춘 것으로 평가되었다.⁸⁾

그러나 엄밀하게 말해 에토스는 말하는 사람이 소유한 특성이 아니라 수용자가 말하는 사람에게 부여한 특성이다. 이런 측면에서 프란치스코 교황의 에토스는 어쩌면 우리 국민이 갈구했던 에토스를 교황에게 투영한 결과이다.

에토스는 화자의 품성에서 발원하지만 말하는 사람 그 자체가 아니라 말에 내재된 설득의 한 수단이며, 이미 구축된 말하는 사람의 에토스는 말하는 사람이나 말 자체와는 독립되어 존재하는 ‘듣는 사람의 것’이다.⁹⁾

이상의 논의에 기초해 <PD수첩> ‘광우병’편에 나타난, 에토스를 통한 설득기법에 대해 살펴보자.

(2) <PD수첩> ‘광우병’편에 나타난 에토스

에토스를 통한 설득은 주로 권위에 호소하는 논증방식을 활용한다. 권위는 사람에게 부여되는 것이지만 공신력 있는 단체나 기관에도 주어질 수 있다. 에토스도 마찬가지다. <PD수첩> ‘광우병’편에 나타난 에토스기법 중 가장 주목할 만한 부분은 미국무역대표부 대표가 ‘과학적’이라고 주장한 국제수역사무국(OIE)의 에토스가 허

8) 실천적 지혜는 지적인 덕으로 원리에 맞는 참된 행위능력을 의미하고, 사심 없는 마음은 한 사회가 권장하는 윤리적인 덕을 말한다. 그리고 미덕은 지적인 덕과 윤리적인 덕을 아우르는 총체적인 개념으로 치우치거나 부족하거나 과도함이 없는 중용이 바로 이 미덕에 해당한다 [강태완, 2010, 『설득의 원리』 (폐가수스), 43-64쪽 참조].

9) 강태완(2010), 48쪽.

물어지는 과정이다.¹⁰⁾

미국의 무역대표부 대표는 OIE의 기준이 과학자들에 의해 만들어졌음을 강조한다. OIE의 기준을 따랐기에 미국산 쇠고기 수입에 관한 협상결과는 한국인의 식품 안전에 아무런 문제가 없다는 것이다.

그러나 미국내 소비자연맹의 수석연구원인 마이클 헨슨(Michael Hansen)은 OIE가 과학보다는 정치에 기반을 두고 있다고 반박한다. 그는 그 근거로 OIE에서 일하는 사람들이 미국 식품의약청(FDA)에 속한 사람임을 든다. 그 결과 미국정부가 강력한 영향력을 행사할 수 있다는 것이다.

이는 에토스의 구성요소인 ‘사심 없음’을 훼손하는 결과를 낳는다. 비록 과학자로서 전문성이라는 ‘실천전 지혜’를 갖추었다 하더라도 어떤 사안에 대한 이들의 판단이나 결정에 특정국가의 의도가 개입할 여지가 있다면 엄정한 독립성을 덕목으로 해야 할 국제기구의 신뢰성은 추락하고 말 것이다.

OIE가 미국을 광우병통제국가로 등급 결정하는 과정에 일본의 농림수산성 공무원이 문제를 제기하는 장면도 OIE의 에토스에 상처를 준다. 국제기구가 판단에 필요한 충분한 자료 없이도 어떤 중요한 결정을 내렸다면 그 국제기구의 신뢰성은 의심받을 수밖에 없기 때문이다. 이렇게 OIE에 대한 긍정적인 에토스가 무너지면서 도미노 효과처럼 OIE의 기준에 근거한 미국산 쇠고기 협상결과의 안전성에도 의문이 제기된다.

여기서 또 한 가지 눈여겨 볼만한 점이 있다. 제작진의 인터뷰에 응하는 마이클 헨슨의 직함과 옷차림이다. 그는 미국내 소비자연맹의 수석연구원이라는 직함을 갖고 있을 뿐만 아니라 흰 와이셔츠에 넥타이를 맨 정장차림으로 등장한다. 수석연구원이라는 직함과 더불어 감정이 잘 드러나지 않는 차분한 목소리의 톤이나 어조는 그가 상당한 커리어를 보유한 전문가인 것처럼 느껴지게 한다.

상대방의 에토스를 비판하는 자는 자기 발언의 신뢰성을 확보하기 위해 청자들이 비판자 자신의 품성을 긍정적으로 평가할 수 있도록 노력한다. 그런데 자신의 품성을 스스로 말하는 것은 자화자찬에 빠질 위험이 있다. 이러한 측면에서 볼 때 마이클 헨슨의 직함과 옷차림, 말하는 톤이나 어조 등은 시청자가 그에 대해 긍정적인 에토스를 형성하는 데 일정한 역할을 했을 것으로 보인다.¹¹⁾

10) 엄격하게 말해 에토스 전략을 펴는 쪽은 사실 미국무역대표부 대표측이다. 그러나 본고는 상대방의 에토스를 허물기 위해 에토스의 구성요소에 흠집을 내는 것도 에토스적인 설득기법의 일환으로 파악하였다. 이를테면 상대방의 에토스가 자화자찬임을 드러내거나 입으로만 ‘사심없음’을 부르짖고 있음을 증거를 통해 폭로하는 것은 분명 에토스에 기반한 설득전략이다.

11) 물론 변론가가 취해야 할 동작이나 목소리, 억양 등에 관한 부분은 아리스토텔레스식 수사학의 개념 망으로는 ‘연기술’에 해당한다. 여기서는 다만 에토스와 관련하여 언급한 것이다.

2. 파토스(pathos) - 감정을 불러일으켜 설득하기

(1) 파토스의 개념과 설득방법

파토스는 청자의 마음에 화자가 분노나 슬픔, 연민, 공포(두려움, 불안) 등과 같은 특정한 정념을 불러일으켜 청자가 그러한 마음상태에서 어떤 사실이나 현상을 바라 보도록 만듦으로써 화자의 주장에 청자를 동화시키는 기술이다.¹²⁾

아리스토텔레스는 분노라는 파토스를 사용하는 방법과 관련하여 “답론이라는 수단을 통해 웅변가는 청중들을 ‘분노를 느끼기에 적합한 상황’ 속으로 밀어 넣어야 하며, 자신의 적들을 바로 그 분노를 야기한 말이나 행동을 행한 죄인이자, 분노를 야기할 수 있는 자로 부각시켜야 한다”고 조언했다.¹³⁾

아리스토텔레스가 말한 ‘분노를 느끼기에 적합한 상황’이란 우리가 기대했던 것과 다른 결과를 만나거나 자신의 욕망이 장애물에 부딪혔을 때와 같은 상황을 의미한다. 또한 우리에게 분노를 야기하는 사람들은 우리의 욕망을 방해하거나 우리의 상황에 무관심한, 또는 우리를 비웃거나 웃음거리로 만들거나 조소하는 것과 같은 특징을 갖고 있다.¹⁴⁾ 바로 이러한 ‘상황’에서 이러한 특징의 ‘사람’들로 인해 우리는 분노의 파토스를 분출한다.

이상의 논의에 기초하여 이 텍스트의 전편에 나타난 파토스의 목록과 전개과정에 대해 살펴보자.¹⁵⁾

(2) 〈PD수첩〉 ‘광우병’편에 나타난 파토스 목록과 전개

파토스 측면에서 〈PD수첩〉 ‘광우병’편이 보여주는 특징은 이 프로그램의 서사구조 속에 파토스가 직설적으로 드러나 있다는 점이다. 이러한 직설적 파토스는 도입부

12) 아리스토텔레스는 파토스를 설명하면서 “설득목표를 실현하기 위해 수용자를 특정한 마음의 틀(frame of mind)에 위치시키는 방법”이라고 말했다 [강태완(2010), 67쪽].

13) Aristote, 2007b, 『수사학Ⅱ』, 이종오 역(리철편), 27쪽.

14) 강태완(2010), 75쪽.

15) 제작진이 이러한 파토스를 의도적으로 구사했는지는 알 수 없다. 일어난 상황이나 드러난 사실에서 유래하는 감정에 적절한 라벨을 붙여주는 것은 탐사보도의 전개과정에서 불가피한 것이기도 하다. 다만 본고는 이 텍스트 안에 나타나 있는 파토스의 목록과 전개과정을 분석함으로써 이 텍스트에 들어 있는 파토스의 특성을 살피고자 했다.

에 집중되어 있다.¹⁶⁾ 먼저 도입부에서 중요하게 다루어지고 있는 ‘아레사 빈슨의 사망’¹⁷⁾과 ‘미국의 축산검역시스템에 대한 미국인들의 불안’과 관련한 내용에서 직설적으로 드러난 파토스를 정리하면 다음과 같다.

〈도입부에 나타난 파토스 목록과 전개〉

파토스 목록	관 련 내 용
충격	사람들이 이런 장면을 보고 상당히 충격 을 받았을 거예요.
충격	그녀의 죽음은 가족뿐아니라 이웃들에게도 큰 충격 을 남겼다.
충격	그리고 어쩌면 먼 이국땅의 우리에게도 충격 이 될지 모른다.
놀라움	너무 놀라운 일이죠
충격	아까 광우병에 걸린 소 도축 되기 전 모습도 충격적 이고...
충격	죽음도 아주 충격적 인데...
무서움	광우병이 그렇게 무서운 병이라면서요?
무서움	아직 정확하게 모든 것이 연구되거나 알려지지 않아서 더욱 무서운 병입니다.
충격	너무 충격적 이었어요.
충격	이 충격적 인 비디오는 캘리포니아의...
충격	올해 초 미 전역을 충격 속에 몰아넣은 동영상 하나가 공개됐다.
분노	의회에 제출된 감사보고서는 미국 국민들을 더욱 분노 케 했다.
불안	한 뉴스조사에선 80%이상의 미국인들이 자국의 식품이 불안 하다고 응답했다.

도입부에서 직설적으로 쏟아진 파토스는 대부분 충격과 놀라움, 공포, 불안의 정념이다. 특히 놀라움과 관련한 파토스가 반복적으로 제시됨으로써 방송 초반에 시청자들에게 사안의 심각성을 일깨우는데 효과를 거두었을 것으로 보인다.

다음으로 본문에서는 수입과정에서 광우병 특정위험물질(SRM)이 제대로 걸러질 수 있는지와 관련하여 몇 가지 파토스가 직설적으로 제시되어 있다. 정리하면 다음과 같다.

16) 이 텍스트의 논지구성에 대해서는 본고의 “Ⅳ. 〈PD수첩〉 ‘광우병’편에 나타난 배열법”에 상세히 다루어져 있다.

17) 아레사 빈슨은 변종 크로이츠펠트 야콥병(vCJD)에 걸려 사망한 미국여성이다. 보도에서 이 병은 인간 광우병으로 언급되고 있다.

〈본론에 나타난 파토스 목록과 전개〉

파토스 목록	관 련 내 용
분노 + 불안	분노보다 컸던 것은 불안이었다.
불안	믿고 먹어도 좋은지 불안해했다.
우려(불안)	무엇보다 우려를 사고 있는 건 30개월이라는 연령제한 폐지다.
우려(불안)	우리 국민들의 우려가 지나친 것일까?
분노	식품안전을 위해 소를 어떻게 취급하는지를 보게 된다면 엄청나게 분노하게 될 겁니다.

충격과 놀라움의 파토스가 반복적으로 사용된 도입부에 비해 본론에서는 불안 내지 우려의 파토스가 주를 이룬다. 이는 쇠고기 협상결과를 바라보는 시청자의 감정 주파수를 불안이라는 채널에 맞추는 데 기여했을 것으로 보인다.

이에 반해, 본론의 또 다른 주요부분인 ‘쇠고기협상 과정의 문제점’에서는 앞서의 직설적인 파토스가 거의 보이지 않는다. 이는 ‘협상단이 인간광우병이나 광우병과 관련된 미국의 실태를 제대로 몰랐거나 알고도 은폐·축소했다’는 것과 같은 주장을 논증해나가는 데 있어서는 직설적인 파토스가 오히려 논지의 설득력을 떨어뜨릴 수 있었기 때문으로 보인다.

결론부에는 ‘불안’이나 ‘끔찍’, ‘우려’와 같은 직설적인 파토스가 일부 나타난다. 하지만 도입부에 비해 현저하게 적다. 그러나 본론의 후반부에서 결론부로 나아가는 지점에는 강력한 ‘분노’의 뇌관이 매설되어 있다. 이 대목은 〈PD수첩〉 ‘광우병’편이 방송된 이후의 상황과 관련하여 중요한 의미가 있다. 그 과정을 살펴보자.

앞서 분노의 파토스는 기대를 외면하는 상황에서 우리의 욕망을 방해하거나 우리의 상황에 무관심한, 또는 우리를 웃음거리로 만드는 사람들로 인해 분출된다고 하였다. 〈PD수첩〉 ‘광우병’편에는 분노의 파토스를 유발하는 이러한 상황들이 고루 들어 있다. 즉 인간광우병에 대한 노출을 자기의지에 의해 스스로 통제할 수 없는 상황, 협상단에 걸었던 기대의 외면, 식생활의 안전에 대한 욕망의 방해 내지 좌절 등의 상황은 분노의 파토스를 자극하기에 충분했다. 여기에 혐오의 파토스가 더해져 분노의 대상을 명확히 해주었다. 이상의 내용을 요약하면 다음과 같다.

〈분노를 유발하는 상황요인과 파토스 목록〉

상황 요인	파토스 목록	관 련 내 용
상황에 대한 통제력 상실	공포 불안	이번 협상으로 앞으로는 미국에서 인간광우병이 발생한다 하더라도 우리가 독자적으로 할 수 있는 것은 아무것도 없습니다.
		학생들은 (단체급식에) 미국산 쇠고기가 들어와도 어쩔 수 없다는 반응이었다.
		급식에 대한 선택권조차 없는 아이들. 엄마들의 마음은 무겁기만 하다.
기대의 외면 - 무관심	실망 분노	국민들의 생명이 걸려있는 문제인데 우리 정부가 너무 안이한 자세로 협상을 임하지 않았나?
		정부에서는 믿으라고만 할 뿐 정확한 정보를 주지 않습니다.
		10년, 15년, 20년 후에 그 건강을 누가 책임질 건데요?
욕망의 방해 내지 좌절	분노	정부가 미국의 실정을 잘 몰랐거나 아니면 알면서도 그 위험성을 오히려 은폐하거나 축소하려고 한다는 그런 인상을 받는데요?
		우리 국민의 건강과 생명에 정말 중요한 문제인데 누구도 이 문제(갑작스런 협상진행과정)에 대해 의견을 말할 기회는 갖지 못했습니다.
부당한 대우	분노 경쟁·시기	협상타결 소식은 한국 국민들이 아닌 미국 기업인에게 먼저 알려졌다.
		미국에서 박수가 터져 나왔지만, 한국에선 벼락치기 협상에 대한 비난이 터져 나왔다.
기대의 배반	혐오	과거 친일 매국노들처럼 오늘 혹 우리 자신은 특히 국정을 책임지고 있는 사람들은 역사에 부끄러운 짓을 하고 있지 않은지 한번 생각해 봐야 할 것 같습니다.

분노와 혐오가 합해지면 경멸의 감정을 낳는다. 이 경멸에 공격성의 날개를 달아 준 것은 ‘기대’라는 긍정의 파토스다.¹⁸⁾ 기대가 없었다면 분노는 일정한 시간이 지나면서 방향성과 동력을 상실하고 말았을 것이다. 〈PD수첩〉 ‘광우병’편의 결론부에는 기대가 제시되어 있다.¹⁹⁾

18) 수용자가 사랑의 감정을 지니게 하려면 ‘기쁨’과 ‘수용’의 메시지를 구성해야 하며, 공격적인 마음을 지니게 하려면 ‘분노’와 ‘기대’를 연결하는 메시지 전략을 구사해야 한다 [강태완(2010), 74쪽].

19) 프로그램의 말미에 PD들은 다음과 같이 묻고 답한다. “근데 미국 쇠고기 수입, 우리 국민들은 그저 받아들이고 감수하는 수밖에 없나요? 그렇지 않습니다. 이번 협상내용은 농림부 고시로 고시가 된 겁니다. 고시는 법률적으로 하위개념이기 때문에, 독소조항의 효력을 정지시킬 수 있는 상위법률을 국회에서 만들 수 있습니다.”

이상에서 본고는 〈PD수첩〉 ‘광우병’편에 나타난 파토스의 목록과 전개과정을 살펴 보았다. 만일 이 프로그램이 촛불집회로 대변되는 상황을 불러일으키는 데 일정한 역할을 했다고 가정한다면 이 텍스트 안에 내재된 파토스의 목록과 전개과정이 미친 영향은 다른 어떤 수사적 기법보다 중요하게 평가되어야 할 것으로 보인다.

3. 로고스(logos) - 말 자체의 논리로 설득하기

(1) 로고스를 통한 설득의 방법

로고스에 의한 설득이란 담론 자체의 논리성에 근거해 청중을 설득하는 것이다. 로고스에 의한 설득은 기본적으로 이성적인 청중을 전제하고 있다. 충분히 이성적이고 합리적인 청중이라면 화자의 성품이나 화자가 부여하는 감정에 치우치지 않고 전달하고자 하는 메시지 자체의 타당성을 검토할 것이다.

수사학에서는 로고스에 의한 설득방법으로 생략삼단논법과 예증법이 널리 사용된다. 논리학이 귀납법이나 연역법과 같은 삼단논법을 사용하는 것과 비슷하다. 생략삼단논법이 수사적 연역법이라면 예증법은 수사적 귀납법이다.²⁰⁾

그러나 논리학의 추론과정은 어떤 명제의 진실여부를 ‘증명’하는 것을 목적으로 하는 반면, 일상의 논리영역인 수사학은 어떤 주장이나 추론이 진실일 개연성이 있음을 보여주고 청중으로 하여금 이를 믿게 만드는 것을 목적으로 한다. 그러므로 청중이 화자의 추론을 논리적이라고 판단하고 그 내용을 믿는 순간 그 추론은 수사학적으로 로고스적인 추론이 되는 것이다.

(2) 수사적 추론과 오류

앞서 언급한 바와 같이 수사적 추론은 개연성을 보여주는 것일 뿐 그 주장이 참임을 입증하지는 못하므로 늘 오류일 가능성이 존재한다.²¹⁾ 이러한 오류에는 ‘수법의 오류’²²⁾와 같은 ‘인과적 오류’와 관상이나 손금에 대한 해독과 같은 징후와 관련한

20) 강태완(2010), 94쪽.

21) 강태완(2010), 238쪽.

22) 닭이 온 다음 동이 트는 것을 보고 닭이 울기 때문에 아침이 온다는 식으로 착각하는 것을 말한다.

오류가 있다. 또 귀납적 추론이 과도하여 일어나는 ‘성급한 일반화의 오류’와 고정 관념과 같은 편견에 근거하여 어떤 사례를 평가하고 판단하는 연역적 추론의 오류도 있다.

생략삼단논법 역시 오류가능성이 상존한다. 그러므로 상대주장의 허점을 공박하고자 한다면 상대의 추론에서 생략된 전제를 찾아낸 다음 이것이 보편타당한 통념이나 지표에 근거하고 있는 것인지를 살펴 논리적 타당성을 검토하는 것이 우선이다.

예증법을 구사하는 상대방의 설득전략에서 오류를 찾아내는 것은 한결 수월하다. 상대방이 제시하는 귀납적 결론에 부합하지 않는 사례, 즉 반증을 제시하는 것이다. 그 외에도 예증을 위해 비교된 사안이 비교대상이 될 수 없다는 점을 지적하는 것, 즉 잘못된 유추의 오류를 범하고 있음을 보여주는 것도 한 가지 방법이다.

(3) 〈PD수첩〉 ‘광우병’편에 나타난 수사적 삼단논법과 오류가능성²³⁾

수사적 삼단논법의 대표적인 생략삼단논법은 대전제-소전제-결론으로 이루어진 삼단논법에서 두 전제들 가운데 하나 또는 결론을 생략함으로써 청자로 하여금 생략된 전제²⁴⁾나 결론을 아무 의심 없이 받아들여게 하는 설득전략이다.

생략삼단논법은 말하는 사람과 듣는 사람 사이에 공동의 통념이나 가치에 기반을 두고 생략이 이루어진다는 점에서 듣는 사람이 생략된 전제나 결론을 자발적으로 재구성해내는 능동적 참여가 의식하지 못하는 가운데 이루어진다. 그 결과 듣는 사람이 말하는 사람의 입장과 같은 위치로 전환되는 논리적인 동일시 과정이 진행된다.²⁵⁾

그렇다면 〈PD수첩〉 ‘광우병’편에는 로고스적 설득방법의 하나로서 어떠한 생략삼단논법이 활용되고 있을까? 또한 활용된 생략삼단논법은 논리학적 측면에서 어떤 오류가능성이 있을까?

23) 수사학에서는 로고스에 대한 논리적 타당성을 검토하는 차원에서 ‘오류’발견법을 다루지만 어떤 추론과정을 ‘오류’라고 단정하기는 간단한 일이 아니므로 본고에서 ‘오류’라 함은 단지 ‘오류가능성’이 있음을 의미한다.

24) 아리스토텔레스는 이때 생략 가능한 전제로 일반적 통념, 지표, 필수지표를 들고 있다. 일반적 통념이란 ‘부모는 자식을 사랑한다’는 것과 같이 사실임직하다고 받아들이는 보통 사람들의 생각을 말하며 보편적으로 받아들여질수록 생략가능하다. 지표는 ‘얼굴이 창백한 걸로 보아서 임신한 것 같아’와 같이 특수한 것이 일반적인 것에 대해 갖는 관계를 전제로 한 경우를 말한다. 지표는 필수지표와 달리 징후가 특수할수록 증명이 필요하다. 필수지표는 범행현장에 남겨진 범인의 지문과 같이 물리적 연관성을 가진 징후로서 우리가 논박할 수 없는 것을 의미한다 [강태완(2010), 238쪽, 참조].

25) 강태완(2010), 107쪽.

〈PD수첩〉 ‘광우병’편의 내용 중 생략삼단논법과 관련하여 특별히 살펴볼 만한 대목은 첫째 이른바 ‘다우너 소’²⁶⁾가 광우병소인지에 대한 내용, 둘째 수전 슈워브(Susan Schwab) 미국무역대표부 대표의 발언내용, 셋째 MM형 유전자가 광우병의 원인인지에 대한 내용 등이다. 이하에서는 이 내용을 중심으로 살펴본다.

이 텍스트 도입부는 다음과 같이 전개된다. #1 주저앉은 소를 전기충격기로 찌르는 장면, #2 ‘인간광우병 의심진단’을 받은 아레사 빈슨의 장례식 장면, #3 진행자들 간의 대화장면. 이 대화에서 진행자는 다른 진행자에게 “아까 광우병에 걸린 소 도축되기 전 모습도 충격적이고...”라는 말을 던진다. #1 장면과 #3 장면을 종합하면 “주저앉은 그 소는 광우병에 걸렸다”는 진술문이 나온다. 이 진술문은 하나의 결론을 형성하고 있는데 그렇다면 이 진술문의 대전제는 무엇일까? “소가 주저앉는 징후를 보인다면 광우병에 걸린 것이다”가 될 것이다. 이 대전제가 생략된 것이다. 방송을 본 시청자는 진행자가 생략한 이 대전제를 자발적으로 재구성함으로써 화자의 메시지를 완성하게 된다. 이때 생략된 대전제는 광우병과 관련된 유력한 지표로써 기능하게 된다. 이를 정리해 보면 다음과 같다.

〈대전제(생략)〉 소가 주저앉는 징후를 보인다면 광우병에 걸린 것이다.

〈소전제〉 조금 전 그 소는 주저앉는 징후를 보였다.

〈결론〉 그러므로 조금 전 그 소는 광우병에 걸린 것이다.

다음에서는 이 수사적 연역과정의 오류가능성을 살펴보자. 만일 여기서 생략된 대전제인 ‘소가 주저앉는 징후를 보인다면 광우병에 걸린 것이다’는 진술문이 “관행적으로 사실임직 한 것”이라면 그 결론은 수사학적으로 설득력을 획득할 것이다. 단정할 수는 없지만 광우병의 징후나 발병원인 등에 대한 배경지식이 없거나 부족한 시청자들로서는 생략된 이 전제가 사실임직하게 받아들여졌을 가능성을 배제할 수 없다.

그러나 앞서 언급한 바와 같이 수사학에서 사용하는 모든 논리적 표현은 오류 가능성을 완전히 배제하지 못한다. 논리학적으로 삼단논법이 타당한 논증이 되기 위해서는 추론과정의 타당성뿐만 아니라 대전제가 옳은지의 여부를 따지는 ‘건전성’까

26) ‘다우너 소(Downer Cow)’는 주저앉아 일어나지 못하는 병에 걸린 소를 말하는 것으로, 그 원인은 광우병 외에도 여러 가지가 있는 것으로 알려져 있다.

지 갖추어야하기 때문이다.²⁷⁾ 그런데 방송 이후 〈PD수첩〉 ‘광우병’편의 제작진은 “일어서지 못하는 소를 두고 ‘일부’ 사람들이 ‘전부 광우병이다’고 오해를 할 여지”가 있었음을 인정하고 후속보도를 한 것으로 보아 이 대전제는 건전성 요건을 충족하지는 못한 것으로 보인다.

다음으로 살펴볼 부분은 수전 슈워브 미국무역대표부 대표의 발언내용이다. 제작진이 수전 대표에게 국제수역사무국(OIE)의 기준이 왜 과학적인지를 물어보자 그녀는 다음과 같이 말한다. “OIE의 기준은 국제적 기준으로 정치인들이 아닌 과학자들에 의해 만들어진 것입니다. 모든 국가가 거기에서 지침을 찾습니다. 1년전 미국은 위험통제국가로 등급이 상향조정 되었습니다. 국제적 과학적 평가 기준에 의해 미국 쇠고기는 섭취용으로 완전히 안전하다는 의미입니다.” 이 진술에 사용된 생략삼단논법을 정리하면 다음과 같다.

〈대전제(생략)〉 과학자들이 만드는 기준은 엄격한 과학적 방법론에 근거해 있다.
 〈소전제〉 OIE의 기준은 정치인들이 아닌 과학자들에 의해 만들어진 것이다.
 〈결론(생략)〉 그러므로 OIE의 기준은 엄격한 과학적 방법론에 근거해 있다.

수전 대표의 “OIE의 기준은 정치인들이 아닌 과학자들에 의해 만들어진 것이다”라는 진술에는 위와 같은 대전제뿐만 아니라 결론까지 생략되어 있다. 이때 생략된 대전제는 과학자 혹은 과학을 바라보는 사회적 통념이다. 수전 대표는 이를 생략함으로써 청자들로 하여금 ‘OIE의 기준이 엄격한 과학적 방법론에 근거해 있다’는 결론을 청자 스스로 재구성해 내도록 만들고 있다.

사실 OIE의 기준이 왜 과학적인지에 대한 질문에 ‘과학자가 OIE의 기준을 만들기 때문’이라고 답변하는 것은 질문을 회피하는 측면이 있다.²⁸⁾ 이를테면 ‘어떤 논증이 왜 논리적이냐’는 물음에 ‘논리학자가 논증을 했기 때문’이라고 답하는 것은 적어도 ‘논리적’으로 좋은 답변은 아니다.

그럼에도 청자들이 이러한 의문을 갖기 어려웠던 것은 이 답변에는 ‘정치인’ vs. ‘과학자’라는 프레임(frame)이 들어있기 때문이다. 정치인보다 과학자가 더 과학적이

27) 강태완, 2013, 『논리는 개발이다』 (경희대학교 출판문화원), 86쪽.

28) 약간의 차이점은 있지만 논리학에서 다루는 ‘선결문제 요구(begging the question)의 오류’와 비슷한 측면이 있다.

라는 점에 대해 이의를 달 청자는 드물 것이다.

그러나 여기서도 대전제의 오류가능성을 검증해볼 수 있다. 과학자들은 과연 엄격한 방법론에 근거해 기준 혹은 이론을 정립하는 것일까? 이는 전제의 건전성과 관련한 이야기이기도 하지만 동시에 OIE의 기준제정에 참여한 과학자들의 에토스에 관한 사항이기도 하다. 앞서 살펴본 바와 같이 미국무역대표부 대표의 반대측은 OIE의 에토스를 흔들으로써 이 대전제의 건전성에 의문을 제기하고 있다.

다음은 ‘MM형 유전자’ 논란과 관련한 생략삼단논법을 살펴본다. 이 부분의 전체 발언은 다음과 같다. “한국인 500여 명의 유전자 분석을 실시한 결과, 유전적으로 광우병에 몹시 취약하다는 것을 알 수 있었습니다. 프리온 유전자 가운데 129번째 나타나는 유전자형은 총 3가지. 지금까지 인간광우병이 발병한 사람 모두가 메티오닌 MM형이었습니다. 즉 한국인이 광우병에 걸린 쇠고기를 섭취할 경우 인간 광우병이 발병할 확률이 약 94%가량 된다는 것입니다.” 이 발언은 두 가지 추론이 중첩되어 있다. 먼저 다음과 같은 귀납적 추론이다.

〈전제1〉 인간광우병에 감염된 A의 유전자형은 MM형이다.
 〈전제2...〉 인간광우병에 감염된 B의, C의, D의... 유전자형은 MM형이다.
 〈결론〉 그러므로 (지금까지) 인간광우병에 감염된 모든 사람의 유전자형은 MM형이다.

만일 표본이 충분히 크고 그 표본이 대표성을 갖는다고 한다면 이 귀납적 추론은 타당할 수 있다. 문제는 그 다음의 연역적 추론이다. 즉,

〈대전제〉 (지금까지) 인간광우병에 감염된 모든 사람의 유전자형은 MM형이다.
 〈소전제〉 한국인은 94%가 MM형 유전자이다.
 〈결론〉 그러므로 한국인이 광우병에 걸린 쇠고기를 섭취할 경우 인간광우병에 걸릴 확률은 94%다.

결론부터 말하자면, 이 추론은 외관상 통계적 타당성이 있는 추리인 것처럼 보이지만 부당한 추론으로서 ‘인과적 오류’를 범하고 있다. 그 이유는 이 추론의 결론이 전제로부터 연역되기 위해서는 “MM형 유전자를 가진 사람은 광우병에 걸린 쇠고기를 섭취하면 인간광우병에 감염된다”는 〈대전제〉가 필요하기 때문이다.

그러나 앞서의 귀납적 추론으로부터 도출된 전제는 “(지금까지) 인간광우병이 발생한 모든 사람의 유전자형은 MM형이다”로서, 두 진술문은 의미가 서로 다르다. 위 마지막 추론의 결론이 참이기 위해서는 〈MM형 유전자 + 광우병 쇠고기 섭취〉가 인간광우병 감염을 야기하는 충분조건이 되는지를 검증하여야 할 것이다. 만일 이것이 필요조건이나 기여조건에 불과하다면 (물론 이것 역시 검증되어야 할 것이지만) “한국인이 광우병에 걸린 쇠고기를 섭취할 경우 인간광우병에 걸릴 확률이 94%이다”는 결론은 참일 수 없다.

이렇게 논리학적으로 오류가능성이 있는 것과는 별개로 방송 이후 MM형 유전자와 인간광우병 간의 상관관계는 큰 논란을 일으켰다. 그 이유를 살펴보자. 먼저 위 발언의 추론과정을 정리하면 다음과 같다.

〈대전제(생략)〉 MM형 유전자를 가진 사람은 광우병에 걸린 쇠고기를 섭취하면 인간광우병에 감염된다.
 〈소전제〉 한국인은 94%가 MM형 유전자이다.
 〈결론〉 그러므로 한국인이 광우병에 걸린 쇠고기를 섭취할 경우 인간광우병에 걸릴 확률은 94%이다.

시청자는 제시된 소전제²⁹⁾와 결론을 근거로 원 발언에는 없는 “MM형 유전자를 가진 사람이 광우병에 걸린 쇠고기를 섭취하면 인간광우병에 감염된다”는 생략된 대전제를 구성해 낸다. 이 대전제가 과학적으로 검증된 것인지에 대해 제작진이 문제를 제기하지 않는 이상 방송의 논지를 쫓고 있는 시청자가 문제의식을 갖기는 어렵다. 다시 말해 이 대전제의 참 여부와는 별개로 시청자는 이 생략삼단논법이 그럴듯하다고 인식했을 가능성이 높다.

앞서 언급한 바와 같이 생략삼단논법에서 주로 생략되는 전제는 통념이나 지표, 그리고 필수지표이다. 이중 필수지표는 범행현장의 지문이나 DNA감식결과와 같이 단순히 개연성이 있다는 정도를 넘어 물리적 연관성이 있음을 의미하므로 결론에 확신을 부여한다.

29) 참고로 소전제의 진술은 방송영상화면에 제시되어 있다.

그렇다면 MM형 유전자는 인간광우병 발병과 관련하여 어떤 지표일까? 방송 이후 인터넷상에서 벌어진 논란 등을 고려할 때 시청자는 MM형 유전자를 인간광우병을 발병하게 하는 필수지표로 받아들였을 가능성을 배제할 수 없다. 방송 이후 법정공방에서 원고인 정부측이 이 문제와 관련해 끝까지 정정보도를 요구한 것도 이 지표가 갖는 필수지표로서의 성격과 무관하지 않은 것으로 보인다.³⁰⁾

(4) 〈PD수첩〉 ‘광우병’편에 나타난 예증법과 오류가능성

논리학에서 귀납법이 개별적인 사실에서 보편적인 결론을 도출해 진리를 확장하는 것을 목적으로 하는데 반해 수사학에서 예증법은 단지 사례와 사례 사이의 유사성을 부각시켜 하나의 차원에서 비교함으로써 화자의 주장을 받아들이게 만드는 것을 목적으로 한다.

현대논리학에서는 예증법이 유비논증으로 발전했다고 본다. 유비논증이란 사물이나 사건의 유사성(analogy)을 근거로 들어 결론을 이끌어내는 논증이다.³¹⁾

그렇다면 〈PD수첩〉 ‘광우병’편에는 로고스적 설득방법의 하나로써 어떠한 예증법이 활용되고 있을까? 이에 대해 살펴본다.

시민단체 등이 새로운 수입위생조건으로 인해 광우병 위험물질이 국내로 들어올 가능성을 우려하는 것에 대해 정부측 협상대표는 그러한 우려가 과장되었음을 지적하는데 다음이 그 내용이다.

“미국산 쇠고기는 안전합니다. 국내에서 광우병이 너무나 지나치게 과장이 됐다고 생각이 됐는데요, 광우병 유발인자가 특정위험물질이라는 것에 몰려있는데요, 이 물질만 제거하면 99.9%는 안전합니다. 마치 독을 제거하고 우리가 복을 아무 걱정 없이 먹는 것과 같은 이치입니다.”

이 발언의 취지는 광우병 위험물질과 복어의 독이 가지는 유사성(인명에 치명적인 해악을 미칠 수 있다)에 근거해 복어의 독을 조리과정에서 잘 제거하면 안전한 식자재가 될 수 있는 것처럼 미국산 쇠고기도 광우병 위험물질을 도축과정에서 잘

30) 참고로 대법원은 이 부분에 대해 “특정 유전자형과 인간광우병 발병 사이에는 일반적인 상관관계가 있다고 단정할 수 없고 오히려 그 과학적 사실의 진위는 아직 밝혀지지 않은 상태이므로” 정정보도가 필요하다고 보았다 [대법원 2011. 9. 2. 선고 2009다52649 참조].

31) 김용규, 2007, 『설득의 논리학』(웅진지식하우스), 38쪽.

걸러내면 안전한 먹거리가 될 수 있다는 것이다. 광우병 위험물질을 일상적으로 접근할 수 있는 복어의 독에 비유한 것은 광우병 위험물질에 대한 미경험에서 비롯하는 낮은 공포를 경험세계 안으로 끌어들이는 효과를 낳았을 것이다. 이를 통해 청자는 복어 독과 마찬가지로 광우병 위험물질도 통제 가능한 범주로 인식하게 되었을 것이다.

광우병에 걸릴 확률이 낮음을 직접적인 수치로 제시하는 것보다 더 효과적으로 전달할 방법은 없을까? 이번에도 정부 협상대표는 예증법을 사용한다. 즉 “비행기를 탈 때 항공사고라는 건 치명적인데 그걸 생각하면 전혀 비행기를 탈 수가 없는 거죠. 미국의 경우에는 1억 마리 사육소 중에 일 년에 세 마리가 광우병에 걸립니다.” 이 협상대표는 광우병에 감염될 확률을 항공기 사고 확률에 비유함으로써 추상적이었던 광우병 감염확률을 가늠할 수 있는 대상으로 치환한다. 그러면서 ‘겁먹으면 아무것도 못 한다’며 청자의 인식변화를 촉구한다.

그러면 이 예증법 내지 유비논증에 오류가능성은 없을까? 앞서 언급한 바와 같이 광우병 위험물질과 복어의 독은 노출될 경우 인체에 치명적 해악을 끼친다는 점에서 분명 유사성이 있다. 그러나 이는 너무 가까워서 들여다 본 상황에서의 비유이다. 약간만 떨어져서 살펴본다면 미국산 쇠고기와 복어가 보인다.

복어와 미국산 쇠고기가 식자재로 사용되는 정도에 있어서도 차이가 있겠지만 해악이 발생하는 과정에도 현격한 차이가 있다. 복어 독에 중독된 사람은 길어도 한나절이면 그 효과가 나타나겠지만 광우병 위험물질에 감염된 사람은 그 효과가 10년이 될지 그 이상이 될지 알 수 없다. 따라서 광우병 위험물질의 경우 언제, 어디서, 어떻게 감염되어 그러한 해악이 발생하게 되었는지에 대해 규명하기가 사실상 불가능하다.

그러나 정부 대표는 이 비유를 통해 광우병 위험물질에 감염될 확률이 낮다는 것을 ‘증명’하고자 한 것이 아니다. 다만 감염확률이 지극히 낮다는 것을 ‘설명’하고자 했을 뿐이다. 따라서 이를 두고 정부 협상대표가 구사한 예증법에 오류가능성이 있다고 말하기는 어렵다.³²⁾

32) 그래서 애초에 논리학에서는 유비논증을 타당한 논증으로 인정하지 않는다. 유비논증에 의한 결론은 ‘개연적으로(probably)’ 또는 ‘가능적으로(possibly)’으로만 참이기 때문이다 [김용규(2007), 38쪽, 참조].

Ⅲ. <PD수첩> ‘광우병’편에 나타난 착상법

1. 토포스(topos) - 아이디어의 창고 들여다보기

(1) 토포스의 개념과 기능

논쟁상황에서 상대방의 주장을 공격하기 위해서는 적절한 논거가 필요하다. 이 논거가 고갈될 경우 화자는 어디에서 아이디어를 찾을 수 있을까? 논거를 발견하는 것과 관련된 기술이 논거발견술 내지 착상법이다.³³⁾

아리스토텔레스는 아이디어를 얻기 위한 방법으로 토포스를 들여다보라고 제안한다. 토포스는 “반증을 위한 아이디어와 주제들이 마치 문서카드처럼 보관된 창고”³⁴⁾를 의미한다.

선택된 토포스는 화자의 주장을 전개하기 위한 근거나 전제가 될 수 있으므로 토포스는 화자의 주장에 설득력을 부여하기 위한 하나의 도약대인 셈이다.³⁵⁾ 한편 토포스는 아이디어를 찾기 위한 탐색기준을 제공해준다. 아리스토텔레스는 이와 관련하여 실체, 양, 질, 관계, 장소, 시간, 농임새, 소유, 능동, 수동 등 10가지의 목록을 제시하고 있다.³⁶⁾

아이디어의 도약대로서 토포스는 기본적인 언어형식에 있어서 의문문과 이에 대한 대답의 꼴로 표현된다. 이 질문 목록 가운데 가장 본질적이고 중요한 질문에 대한 답을 구하는 과정에서 이른바 아이디어에 대한 착상이 가능해지는 것이다.

그렇다면 <PD수첩> ‘광우병’편에서 제작진은 자신들의 논지를 전개시켜 나가기 위해 어떠한 종류의 토포스를 활용하였을까? 이에 대해 살펴본다.

(2) <PD수첩> ‘광우병’편에 나타난 토포스

<PD수첩> ‘광우병’편에 나타난 토포스는 주로 실체와 시간, 장소, 질, 능동, 수동과 관련되어 있는 것으로 보인다. 이 프로그램의 도입부에서 진행되는 미국산 쇠고기

33) 앞서 다룬 에토스, 파토스, 로고스도 어떤 주장이 참임을 입증하는 논증과정에서 활용되는 논거들이라는 측면에서 논거발견술의 개념망에 포섭될 수 있다.

34) 강태완(2010), 192쪽.

35) 강태완(2010), 194쪽.

36) 언론중재위원회(2013), 48쪽.

의 **질**(안전성)의 측면에서 문제를 제기한다.³⁷⁾ 한미간의 수입협상에 기준을 제공한 국제기구 OIE가 어떠한 조직인지 그 **실체**에 대해 의문을 가졌으며,³⁸⁾ 광우병과 관련된 미국적 상황이 수입협상 여하에 따라서는 **장소**를 바꾸어 우리나라에도 발생할 수 있음에 주목했다.³⁹⁾ 또 한미간의 미국산 쇠고기 수입협상이 급작스럽게 진행되었다는 사실을 밝히기 위해 협상 시작시점이 언제인지, 협상에는 어느 만큼의 시간이 소요되었는지 등 **시간**의 토피스에 착안하여 논지를 전개시킨 부분도 있다.⁴⁰⁾

한편 이 텍스트의 후반부로 가면서 특히 드러나 보이는 토피스는 수동과 능동이다. 수입협상의 결과로 미국산 쇠고기가 국내에 들어올 경우 국내소비시장에 가져올 영향을 수동적 측면에서 살펴보고 있다. 이를 테면, 학교급식과 관련한 학생들과 학부모들의 인터뷰 내용은 **수동적** 처지에 놓인 그들의 입장을 반영하고 있다. 그러나 곧이어 이러한 수동적 측면을 극복하기 위한 **능동적** 측면이 제시된다. 특별법 제정에 관한 논의가 그것이다.⁴¹⁾ 이상 〈PD수첩〉 ‘광우병’편에 나타난 일부 토피스를 의문문으로 정리해보면 다음과 같다.

〈PD수첩 ‘광우병’편에 나타난 토피스 목록〉

토피스 목록	관 련 질 문
질	미국산 쇠고기는 과연 안전한가? 협상의 결과는 안전성을 담보하는가?
실체	쇠고기 협상의 기준을 제공한 국제수역사무국(OIE)의 실체는 어떠한가?
장소	인간광우병과 관련해 미국에서 일어난 상황은 없는가? 인간광우병과 관련한 미국적 상황이 우리나라에서도 일어날 수 있는가?
시간	수입협상이 타결되기까지 이를 논의하고 의견을 수렴할 시간은 충분했는가?
수동	미국산 쇠고기가 국내로 들어올 경우 우리소비시장은 어떠한 상황에 놓이게 되는가? 특히 학교급식은 미국산 쇠고기를 먹지 않을 선택권이 있는가?
능동	협상내용 중 독소조항을 정지시키기 위해 우리가 할 수 있는 것은 없는가?

37) “과연 미국산 쇠고기, 정부당국자들의 말대로 먹어도 되는지...”

38) “워싱턴에서 만난 미국무역대표에게 국제수역사무국(OIE)의 기준이 왜 과학적인지를 물어봤다.”

39) “현재 이런 일이 미국뿐만 아니고 우리나라에서도 일어날 수 있다 이런 얘기죠?”

40) “너무 갑작스럽게 협상을 한 것이 문제입니다. 4월 9일 있었던 총선 바로 다음날인 4월 10일 협상을 한다고 발표했었고, 그 다음날 협상이 시작되었습니다. 일주일만에 모든 과정이 끝났고 이제 미국산 쇠고기가 들어오는 일만 남아있습니다.”

41) “우리 국민들은 그저 받아들이고 감수하는 수밖에 없나요?” “그렇지 않습니다.”

2. 프레임(framing) - 현상을 바라보는 방식의 결정⁴²⁾

(1) 프레임의 개념과 기능

논거발견술을 통해 아이디어를 구상했다면 메시지 구성을 위해서는 이 아이디어의 틀을 짜야한다. 착상단계에서 이루어지는 이러한 틀짓기를 프레임이라 한다. 프레임이란 용어를 최초로 언급한 어빙 고프만(Erving Goffman)은 프레임을 ‘어떤 일이 무엇인가를 인식하는 범주’이며 어떤 대상을 바라보는 방식을 결정짓는 것이라고 정의했다.

프레임은 이름 없는 대상에 이름을 부여하는 방법, 즉 은유의 한 차원이기도 하다. 비난의 대상을 은유적으로 프레임하기 위해서는 누구도 이의를 달지 않을 만큼 악한 악당의 예나 가치 없는 것으로부터 은유를 차용하면 된다. 반대로 비난을 제거하려면 가장 선하거나 완전한 것에 관한 은유로 수식하면 된다.

프레임이 설득에 곧잘 이용되는 것은 프레임 자체가 생략된 전제와 암시적 주장을 내포하고 있기 때문이다. 프레임을 받아들이는 사람들은 말로 표현되지 않은 이 전제와 주장을 찾아내는 과정에 자발적으로 참여하게 되는데 그 결과 듣는 사람은 말하는 사람이 설정한 프레임을 자신이 스스로 설정한 것처럼 생각하게 된다.

그렇다면 〈PD수첩〉 ‘광우병’편에는 어떠한 프레임들이 들어있을까? 이에 대해 살펴본다.

(2) 〈PD수첩〉 ‘광우병’편에 나타난 프레임

조지 레이코프(George Lakoff)는 “우리가 어떤 단어를 들었을 때 우리 두뇌에서는 그 단어와 결부된 프레임이 작동한다”고 했다.⁴³⁾ 〈PD수첩〉 ‘광우병’편에는 이렇게 ‘단어의 활용’을 통해 특정한 프레임을 설정함으로써 상대를 설득하려는 대목이 곳곳에서 보인다.⁴⁴⁾

가장 두드러지는 것은 ‘과학’이라는 프레임이다. 쇠고기협상 타결직후 워싱턴에서 열린 기자회견담회에서 ‘다우너 카우 동영상’과 ‘아레사 빈슨의 사망’ 두 사건에 대해

42) 프레임의 개념과 기능에 대해서는 강태완(2010), 201-217쪽을 참조했다.

43) Lakoff, G., 2006, 『코끼리는 생각하지마』, 유나영 역(삼인), 18쪽.

44) 여기서 프레임의 주체는 미국무역대표부 대표, 정부협상대표, 제작진 등 다양하다.

질문하는 제작진에게 미국의 무역대표부 대표는 다음과 같이 답변한다.

“중요한 점은 이겁니다. 당신이 언급하고 있는 **일화**들은 한국 소비자들의 건강과 안전에 관계없는 것입니다. (협정 상에는) 안심할 수 있는 장치들, 검사결과나 검역 등 여러 층의 보호막이 **언론**이 아닌 **과학**에 근거해 있습니다.”

협상전문가답게 미국무역대표부 대표는 먼저 제작진이 제시하는 (인간)광우병과 관련된 사례들을 ‘일화’에 비유함으로써 그 사례들이 사소한 의미밖에 지니지 못하는 것이라고 평가절하한다. 그와 동시에 그녀는 협상내용에 들어 있는 여러 안전망의 근거를 ‘과학’에 비유함으로써 ‘이 안전망들이 엄격한 과학적 방법론에 입각해 있다’는 암시적 주장을 간명하게 피력하고 있다.⁴⁵⁾

미국무역대표부의 대표는 과학이라는 프레임을 재차 사용한다. 제작진이 국제수역사무국(OIE)의 기준이 왜 과학적인지를 질문하자 그녀는 다음과 같이 답변한다. “OIE는 국제적 기준으로 정치인들이 아닌 과학자들에 의해 만들어진 것입니다.” 과학자라는 프레임을 통해 그녀는 OIE의 기준이 정치적 이해관계에 따른 협상의 결과물이 아니라 엄격한 과학적 검증절차를 통과한 것임을 암시하고자 한 것이다.⁴⁶⁾

그밖에도 이 텍스트 안에는 몇 가지 프레임이 더 있다. 미국산 쇠고기에 ‘값싸고 질 좋은’이라는 수식어를 붙이는 프레이밍도 그중의 하나이다. 이러한 프레임은 정부측의 발언에 자주 등장한다. “질 좋은 고기를 들여와서 일반시민들이 값싸게 먹을 수 있는 기회”가 대표적이다. 이에 비해 반대측에서는 미국산 쇠고기를 ‘죽음’이라는 극단적인 용어에 비유하여 ‘죽음의 쇠고기를 먹을 기회’라고 반박한다.

정부의 협상태도와 관련해서는 ‘줄속협상’이라거나 ‘벼락치기협상’, ‘광우병정책의 폭주’와 같은 관행적인 프레이밍이 곳곳에서 보인다. 그밖에도 정부는 시민단체 등의 반응에 대해 ‘과장’이라는 프레임으로 대응했고, 제작진은 정부의 설명을 ‘축소·은폐’라는 프레임으로 맞받았다. 미국협상대표부 대표는 미국이 ‘광우병위험통제국’이라는 프레임을 계속 내세운 반면 제작진은 미국을 ‘광우병 발생국’이라는 프레임으로 접근했다.

45) 기자회견장에서는 이 프레이밍 기법이 설득적이었는지 모르지만 결과적으로 이 프레이밍은 그다지 효과적이지 않았던 것으로 보인다. 시청자가 ‘다우너 소’와 ‘아레스 빈슨의 사망’과 관련된 내용에서 받은 ‘충격’을 ‘일화’에 비유하여 평가절하한 것은 오히려 역효과를 낳았을 가능성이 있다. 또한 협상결과에 들어 있는 안전망이 구체적으로 어떻게 과학적인지에 대한 설명이 거의 들어 있지 않은 점도 그 원인일 것이다.

46) 앞서 OIE의 에토스가 허물어지는 과정에서 살펴보았듯이 이 프레이밍 역시 성공적이지 않았던 것으로 보인다.

이상에서 살펴본 바와 같이 이 텍스트 안에는 치열한 프레임 전쟁의 흔적이 들어 있다. 그 전쟁은 미국협상대표단 대표와 미국 소비자단체 관계자간, 혹은 한국정부 협상단 대표와 한국시민단체 관계자간 또는 미국협상대표부 대표와 〈PD수첩〉 제작진간에 벌어진 것이다.

IV. 〈PD수첩〉 ‘광우병’편에 나타난 배열법

1. 논거배열술 - 효과적인 논거의 배치전략

(1) 논거배열술의 개념과 기능

수사학에서 말하는 논거배열술이란 화자가 메시지를 전달하기 위해 앞서 논거발견술을 통해 발견한 논거들을 설득적인 측면을 고려하여 효과적으로 배분하는 기술을 말한다. ‘구슬이 서 말이어도 꿰어야 보배다’는 속담과 같이 아무리 훌륭한 논거가 있다 하더라도 이를 잘 꿰어 효과적으로 배치하지 못한다면 메시지의 효과는 반감하고 말 것이다.

논거배열에 있어 실제로 고려되는 사항은 설득의 수단이자 근거인 로고스와 파토스, 그리고 에토스를 언제 어떻게 배열할 것인지의 문제와 로고스와 같은 논리적인 논증과 파토스나 에토스 같은 정감적인 논증을 어느 정도의 비율로 배분할 것인지의 문제이다.

아리스토텔레스는 연설의 배열을 진술부와 증명부로 나누었는데 이것을 3분할 구조로 나누면 서론부, 본론부, 그리고 결론부로 나눌 수 있다. 각각의 부분은 효과적인 메시지 전달을 위해 포함해야 할 기본적인 내용들이 있다.

이하에서는 〈PD수첩〉 ‘광우병’편의 배열구조는 어떠한지, 그리고 이 배열구조에는 어떠한 특성이 있는지에 대해 살펴본다.

(2) 〈PD수첩〉 ‘광우병’편의 배열구조와 특성

〈PD수첩〉 ‘광우병’편이라는 텍스트를 3분할 구조에 입각하여 서론부(도입부)와 본론부, 그리고 결론부로 나누어보면 다음과 같다.⁴⁷⁾

〈PD수첩 ‘광우병’편의 전체구성〉

구성	주요 내용
도입부	1. 인간광우병과 관련한 미국내 상황① - ‘다우너 카우’ 동영상과 아레사 빈슨의 사망
	2. 인간광우병과 관련한 미국내 상황② - 미국의 검역시스템에 대한 미국민들의 불안
	3. 다우너 소와 아레사 빈슨 사망에 대한 미국무역대표부 대표의 입장 - “관계없다”
본론부	4. 쇠고기협상 결과의 문제점 - 30개월령 이상 소와 특정위험물질(SRM) 등의 문제
	5. 쇠고기협상 과정의 문제점① - 국제수역사무국(OIE) 기준의 문제
	6. 쇠고기협상 과정의 문제점② - 미국실정에 대해 무지했거나 은폐·축소한 의혹
	7. 쇠고기협상 과정의 문제점③ - 한국인의 유전적 특수성(MM형 유전자)에 대한 고려 부재
	8. 쇠고기협상 과정의 문제점④ - “절차를 거치지 않았고 너무 서둘렀다”
	9. 쇠고기협상결과가 국내시장에 미칠 여파 - “안 사먹으면 된다” vs. “선택권이 없다”
결론부	10. 요약 평가 - “부끄러운 짓을 하고 있지 않은지 한번 생각해봐야 할 것 같다”
	11. 대안(대책)제시 - “특별법 제정으로 독소조항의 효력을 정지시킬 수 있다”

먼저 제작진은 도입부에서 미국산 쇠고기 수입협상에 무관심한 시청자들에게 주의를 환기시키기 위해 “과연 미국산 쇠고기, 정부당국자들의 말대로 먹어도 될까”라며 문제를 제기한다. 이 질문을 통해 제작진은 정부발표의 신빙성을 검증하겠다는 목적과 의도를 분명하게 제시한다.

곧이어 ‘다우너 소’ 동영상과 ‘아레사 빈슨의 죽음’에 관한 보도 등을 통해 인간광우병과 관련한 미국내 실정을 보여줌으로써 시청자에게 본론의 방향과 목적에 대한 사전정보를 준다. 이러한 내용구성은 문제를 제기하고 전개될 내용(타결된 쇠고기협상의 문제점)에 관한 사전정보를 제공하는 것을 주요한 기능으로 하는 서론부의 전

47) 〈PD수첩〉 ‘광우병’편이라는 텍스트의 배열구조를 본고와 달리 나눌 수도 있겠지만 본고는 이 텍스트의 핵심내용을 ‘미국산 쇠고기 협상결과와 문제점과 협상과정상의 문제점을 지적하고 대책을 제시하는 것’으로 보고 이러한 내용이 본격적으로 전개되기 전에 방송된 부분을 모두 도입부로 파악하였다.

형적인 모습이라 할 수 있다.

이 텍스트의 서론부 배열에 나타난 또 다른 특징은 앞서 살펴본 바와 같이 직설적인 파토스의 집중적인 배치이다. 이는 처음부터 시청자에게 강한 인상을 주기 위한 것으로 보인다. ‘다우너 소’ 동영상을 보고 “저런 소를 먹어도 될까?”하던 의구심이 ‘아레사 빈슨의 사망’에 이르러 이내 “저런 소를 먹다간 저런 일을 당할 수 있겠구나”는 공포감으로 이어질 수 있도록 배치되어 있다.

도입부의 마지막 부분에도 정보가 들어있다. 시청자들의 관심을 집중시킨 두 가지 사항에 대해 제작진이 질문하자 미국무역대표부 대표는 ‘그것들은 한국소비자들의 건강과 안전에 관계없는 것들이다’고 잘라 말하고 그 이유에 대해서는 ‘과학적이지 않’이라고만 간단하게 답한다. 이는 시청자로 하여금 미국대표부 대표의 주장이 사실인지에 대해 의문을 제기하게 함으로써 정부당국자 못지않게 미 무역대표부의 주장 역시 중요한 검증대상이 될 것임을 예고해 준다.

다음으로 본론. 본론을 들여다보면 ‘미국산 쇠고기 협상결과의 문제점’을 다룬 부분과 ‘쇠고기 협상과정의 문제점’을 다룬 부분의 순서로 제시된다. 이렇게 ‘협상과정의 문제점’보다 ‘협상결과의 문제점’을 먼저 제시한 것은 결과를 먼저 제시하고 원인을 뒤에 보여주는 격으로 자연적인 시간의 흐름과는 다르다.

이러한 배열구조는 만일 결과가 비난 받을 가능성이 있는 것이라면 그 결과를 초래한 원인제공자에 대한 비난강도를 더 높여주는 효과를 낳는다. 즉 본문에서 쇠고기협상결과의 문제점을 시청자가 심각하게 받아들일수록 뒤이어 나오는, 그러한 협상결과를 초래한 정부측의 협상자세나 과정상의 문제점에 대한 비난의 강도가 더 커지는 것이다.

한편 쇠고기협상결과의 문제점을 다룬 본문 각 부분의 배열구조를 살펴보면 이 텍스트의 또 다른 특성이 드러난다. 먼저 30개월령 이상 소와 광우병 특정위험물질(SRM) 등의 문제점을 지적하며 협상결과를 다룬 부분(쇠고기협상 결과의 문제점)의 배열구조를 살펴보자. 이 부분의 논거배열을 뜯어보면 국내의 한 시민단체 관계자가 30개월령 이상 소의 위험성과 SRM의 위험성을 지적하는 장면이 두 차례 먼저 나온 다음 이에 대해 정부협상단측이 ‘국내에서 광우병이 지나치게 과장되었다’고 반박하는 장면이 두 차례 나온다. 그 다음 정부협상단측의 반박에 대해 미국의 소비자단체와 동물보호단체가 각각 ‘미국의 축산검역체계를 믿을 수 없다’는 취지의 재반박을 하는데 이 발언의 횟수가 모두 다섯 번이다.

이를 단순화해보면, A-A-B-B-A-A-A'-A'의 배열구조라 할 수 있다. 먼저 주장을 제시하고 이 주장에 대한 반박을 소개한 다음 이를 재반박하는 배열구조이다. 이러한 구조 속에 놓인 반박(B-B)은 재반박을 위한 논거로써 기능할 뿐 실질적인 반론으로 기능하기는 어려워 보인다.

국제수역사무국(OIE) 기준의 문제점을 다룬 부분(쇠고기협상 과정의 문제점①)의 배열구조도 비슷하다. 먼저 ‘협상은 국제기준을 따른 것이다’는 정부협상단의 발언에 이어 ‘OIE의 기준은 과학적이다’는 미국무역대표부 대표의 발언이 이어진다. 그 다음 미국 소비자단체의 반박(‘OIE의 기준은 오히려 정치적이다’)이 두 차례 나온 다음 일본 농림수산성 공무원의 발언(‘OIE의 등급결정과정에 문제가 있다’)이 제시된다. 이를 단순화해보면, B-B'-A-A-A' 배열구조라 할 수 있다. 여기서도 앞서와 유사하게 정부측 입장(B-B')을 먼저 제시하여 논박(A-A-A')을 위한 논거로 활용하고 있음을 알 수 있다.⁴⁸⁾

한국인의 유전적 특수성(MM형 유전자)에 대한 문제를 다룬 부분(쇠고기 협상과정의 문제점③)의 배열구조는 앞의 것들과 다르다. 이 부분의 경우 주장(한국인은 유전적 특성상 인간광우병에 취약하다)과 이 주장의 근거(연구결과)만 제시되어 있을 뿐 이 주장에 대한 반박이나 이 연구결과의 제한점 등이 언급되어 있지 않다. 말하자면 A 하나만 있는 셈이다.⁴⁹⁾

끝으로 결론부의 배열구조를 살펴보자. 이 프로그램에는 즉석에서 시청소감을 소개하는 코너가 있는데 이곳에서 “싼 쇠고기를 먹을 수 있는 기회를 제공하는 것이 아니라 죽음의 쇠고기를 먹는 기회를 제공하는 겁니다”는 한 시청자의 글을 소개한다. 아리스토텔레스는 결론부에는 주제의 본질을 과장하거나 폄하하는 작업이 필요하다고 했다.⁵⁰⁾ 이때 동원되는 기법이 과장법이다. 미국산 쇠고기를 반대하는 입장에서는 과장이 아닌 사실이라고 할 수도 있겠지만 ‘죽음의 쇠고기’라는 은유는 아무래도 과장적인 요소가 있다.

48) 물론 탐사보도의 성격상 이 텍스트에 이를테면 A-B-A-B 또는 B-A-B-A와 같은 담론배치상의 형식적 균형성을 요구할 수는 없다할 것이다. 여기서는 다만 해당 담론들이 갖고 있는 배열구조의 특성을 분석한 것이다.

49) 스티븐 톨민(Stephen Edelston Toulmin)의 논증모형에 입각해 말하자면, 주장을 특정한 상황에 제한시키기 위한 장치인 ‘한정사(qualifier)’나 ‘상대방의 반박내용(rebuttal)’을 결한 논증구조라고 할 것이다 [언론중재위원회, 2014, “설득을 위한 논쟁,” 『조정을 위한 설득과 수사의 자료』 제11호, 25-28쪽, 참조]. 대법원이 MM형 유전자 관련 부분에 대해 정정보도가 필요하다고 판단한 것도 이와 무관하지 않을 것이다 [대법원 2011. 9. 2. 선고 2009다52649 참조].

50) 강태완(2010), 256-257쪽.

아리스토텔레스는 결론부의 구성과 관련하여 “우선 우리가 믿을만한 사람이고, 상대방은 거짓말쟁이라는 사실을 보여준 뒤, 찬사와 비난을 배치하고, 끝에서 마지막 손질을 보는 것이다”고 조언한 바 있다.⁵¹⁾ 이에 기초하여 살펴보면 이 텍스트에도 이러한 흔적이 나타난다.

먼저 제작진은 이후 펼쳐질 ‘쇠고기 협상결과에 대한 청문회’에 대해서도 “끝까지 지켜보도록 하겠습니다”고 공언함으로써 시청자들에게 〈PD수첩〉이 시청자들의 편에 서서 국민들의 식생활안전이 위협받는 상황에 대한 감시역할을 끝까지 다하겠다는 약속을 전한다. 이어 “**과거 친일 매국노들처럼** 오늘 혹 우리 자신은, **특히 국정을 책임지고 있는 사람들은 역사에 부끄러운** 짓을 하고 있지 않은지 한번 생각해 봐야 할 것 같습니다”며 국정책임자에게 비난의 화살을 겨누며 끝을 맺는다. 물론 제작진이 아리스토텔레스의 조언을 염두에 둔 것은 아니겠지만 결론부의 구성으로서는 수사학적으로도 손색이 없다.

V. 맺음말

지금까지 〈PD수첩〉 ‘광우병’편이라는 텍스트 안에 어떠한 수사적 기법들이 들어 있는지에 대해 살펴보았다.

먼저, 미국에 ‘광우병통제국가’ 지위를 부여한 국제수역사무국(OIE)에 대해 미국의 소비자단체는 이 조직의 정치적 중립성에 의문을 던지고 그 근거를 제시함으로써 OIE의 도덕적 신뢰를 흔드는 에토스 전략을 취하고 있음을 알 수 있었다. 또한 이 텍스트의 도입부에는 직설적인 파토스가 집중적으로 배치되어 있으며, 본론의 후반부에서 결론부에 이르는 과정에는 강력한 분노의 파토스가 내장되어 있음도 확인할 수 있었다.

또 제작진이나 미국무역대표부 대표는 로고스 기법의 하나인 생략삼단논법을 활용해 시청자 스스로 생략된 전제나 주장을 재구성하게 함으로써 보다 효과적으로 메시지를 전달하고 있음도 알 수 있었다. 뿐만 아니라 정부협상단 관계자가 인간광우병 감염확률이 낮다는 것을 드러내기 위해 예증법을 활용하는 것도 목격할 수 있었다.

51) Aristote, 2008, 『수사학Ⅲ』, 이종오 역(리젤), 160쪽.

한편 현실을 바라보는 구조물이라 할 수 있는 프레임을 놓고 미국산 쇠고기 수입을 찬성하는 측과 반대하는 측 사이에 치열한 공방이 오갔음도 확인할 수 있었다. 뿐만 아니라 이 텍스트의 담론 배열구조에 있어서도 수사학적 측면들이 충실히 반영되어 있음도 알 수 있었다.

방송 이후의 사정들을 감안할 때, 이 텍스트는 앞서의 수사적 과정들을 통해 ‘미국산쇠고기 수입협상’이라는 당시의 이슈를 특정한 관점에서 바라보게 만드는 데 성공적이었던 것으로 보인다. 그 특정 관점이 진실에 기반하고 있는 것인지 아닌지는 본고의 논의대상이 아니다.⁵²⁾ 분명한 것은 이 텍스트의 의미생산 과정에 수사학적 장치들이 들어 있었고 그것들이 곳곳에서 중요한 역할을 수행했다는 점이다.

탐사저널리즘, 특히 시사고발프로그램을 접하는 시청자들에게 그것도 일회적 시청 상황에서 본고에서와 같은 수사적 과정에 대한 분석적 접근을 기대하는 것은 불가능에 가깝다. 그러나 시청자는 한 편의 탐사보도 안에는 메시지의 효과적인 전달을 위해 다양한 수사적 기법들이 활용되고 있음을 충분히 이해할 필요가 있다. 이러한 이해는 시청자가 주어진 텍스트와 일정한 거리를 유지할 수 있도록 도와줄 것이며 그 결과 특정한 담론에 함몰되는 것으로부터 스스로를 지킬 수 있게 해줄 것이다.

한편 시사고발프로그램을 제작하는 이들도 탐사보도에서 수사적 기법이 갖는 파급력을 충분히 이해할 필요가 있다. 수사적 기법이 진실을 보다 효과적으로 전달하는 데 쓰인다면 사회에 큰 이로움을 주겠지만 반대로 사적인 목적을 추구하거나 일면적 진실을 과장하는 데 쓰인다면 오히려 큰 해악을 끼칠 수 있기 때문이다.

52) 다만 몇몇 생략삼단논법의 오류가능성을 논하면서 생략된 전제의 진위여부를 거론한 바 있지만 이 때도 제작진이 스스로 일부 고쳐 보도했거나 대법원이 확정적으로 정정의 필요성을 인정한 부분에 한해서만 언급하였다. 참고로 이 텍스트와 관련한 농림수산물부의 정정·반론보도청구소송에서 대법원은 다수의견으로 원고가 제기한 여러 쟁점 중 다우너 소를 ‘광우병에 걸린 소’로 지칭한 부분과 미국여성 아래사 빈슨의 사인을 인간광우병으로 언급한 부분, 그리고 한국인이 인간광우병에 걸릴 확률이 94%라고 언급한 부분에 대해서만 사실이 아니라고 판단하였다. 대법원은 이 세 가지 중 앞서의 두 가지에 대해서는 제작진이 후속편을 통해 이미 고쳐 보도해 다시 보도할 필요가 없다고 판시했다 [대법원 2011. 9. 2. 선고 2009다52649 참조].

통합을 이끈 링컨의 설득과 수사

- 〈게티즈버그 연설〉을 중심으로 -

I. 남북전쟁 당시의 시대 상황

II. 링컨이 처했던 설득 과업

III. 통합을 이끈 설득과 수사

1. 사전설득(Pre-persuasion) 전략의 사용
2. 양립할 수 없는 논리적 모순의 해결
3. 선조들과 전사자들의 공신력 활용
4. 성경의 활용

IV. 맺음말

통합을 이끈 링컨의 설득과 수사

- 〈게티즈버그 연설〉을 중심으로 -

링컨(Abraham Lincoln, 1809-1865)은 1860년 40%에도 못 미치는 득표율로 미 대통령에 당선되어 남부와 북부로 나뉘어 대립하던 나라를 이끌어야 했다.¹⁾ 당시 미국은 남부와 북부 사이에 노예 제도를 비롯한 생활양식 등에 있어서 큰 차이가 발생해 갈등이 심했다. 그러던 중 그가 대통령직에 취임한 지 한 달 후인 1861년 4월, 남부군이 북부군의 섬터 요새(Fort Sumter)를 공격한 일을 계기로 남북전쟁(Civil War, 1861-1865)이 발발하기에 이른다. 남북전쟁에서 가장 처참했던 전투는 펜실베이니아 주에서 벌어진 게티즈버그 전투(1863년 7월 1~3일)로, 양측이 모두 5만 명 이상 전사하거나 부상을 당했다. 펜실베이니아 주는 전사자들의 시신을 매장할 묘지를 조성하면서 이들을 기리는 헌정식을 마련하였다. 링컨은 이 헌정식에 초대되어 연설을 했는데 그 연설이 바로 〈게티즈버그 연설〉이다.

양 진영은 처참했던 이 전투에 대한 광범위한 핑계거리를 준비해야만 했다. 전투가 끝난 직후부터, 남부와 북부는 제각기 전투의 의미를 자신들에게 유리하게 해석하려고 했다.²⁾ 링컨이 북부에 지지기반을 둔 공화당 출신의 대통령이자 남북전쟁 당시 북부 연방의 총사령관이었다는 점을 고려해볼 때, 그가 북부에 유리한 해석을 하는 것은 어쩌면 당연한 일이었다. 그러나 그는 〈게티즈버그 연설〉에서 전투의 의미를 북부에 유리하도록 해석하기 위해 흔히 취할 수 있는 전략 -이후에 보다 자세히 다루겠지만, 예를 들어 남부를 일방적으로 비방하는 등- 을 사용하지 않았다. 오히려 그의 연설은 그의 지지기반인 북부뿐 아니라 갈등 관계에 있는 남부까지도 향해 있었다. 이는 당시 그가 남부와 북부가 분열되는 것을 막고 나라를 유지시키고자 했기 때문일 것이다.

1) 이 문단은 Pratkanis, A. R. and E. Aronson, 2005, 『프로파간다 시대의 설득전략』, 윤선길·정기현·최환진·문철수 역(커뮤니케이션북스), 48쪽을 인용 및 참조했다.

2) 이 문단은 Wills, G., 2004, 『링컨의 연설』, 권혁 역(돋을새김), 15쪽, 42쪽을 인용 및 참조했다.

이 글에서는 게티즈버그 묘지 헌정식에서 링컨이 직면했던 설득 과업에 대해 살펴보고, 통합의 발판을 마련하고자 할 때 적절한 설득과 수사는 무엇인지 그의 〈게티즈버그 연설〉을 통해 생각해보고자 한다. 이를 위해서는 우선 남북전쟁 당시의 시대 상황에 대해 개괄적으로 살펴볼 필요가 있다.

I. 남북전쟁 당시의 시대 상황

당시 남북전쟁이 발발한 원인에 대해 단순히 노예제 때문이라고 보는 시각은 많지 않다.³⁾ 물론 노예제가 큰 쟁점이긴 했지만 그것보다 중요한 것은 노예제로 대변되는 남과 북의 생활 방식 차이, 특히 경제 구조의 근본적 차이였다. 이미 17세기부터 남부는 전원적이며 농업 위주였고 북부는 도시적이고 공업 위주였다. 초기에는 이 둘이 그런 대로 조화와 균형을 이루고 있었으나 나라가 커지고 산업이 발달하면서 북부의 생활양식이 남부를 압도하기 시작했고 남부의 입지는 좁아져 갔다. 남부는 노예제에 기반을 둔 그들의 사회체제를 지키고자 했지만 북부는 노예제에 막혀 싼 값으로 공장 노동자를 얻을 수 없다는 점에 불만을 가지기 시작했다. 또한 미연방의회는 북부에 유리한 법령을 통과시켰고 철도의 대부분은 북부에만 건설되었다. 이민은 기반잡기가 비교적 쉬운 북부에 집중되었고 노예들도 북부나 서부로 도망쳐 나갔다.

이런 사정으로 1850년대 들어 남부에는 위기감이 확산되고 있었다. 그래서 1860년의 대통령 선거는 남부에 사활적 의미를 가지고 있었다. 당시 의회는 이미 북부가 다수를 점하고 있었으므로 남부 출신, 아니면 최소한 남부에 동정적인 인물이 대통령에 당선되어야 한다고 남부인들은 생각했다. 그러나 남부에 동정적인 민주당이 강경파와 온건파로 나뉘어 단일후보조차 내지 못하는 사이에, 북부에 적(籍)을 둔 공화당은 링컨을 후보로 내세워 바람몰이를 했다. 그는 공화당 대통령 후보로 선출되었고, 노예제가 확대되는 것을 막으려 했다.

남부인들의 우려 속에 치러진 1860년 대통령 선거의 결과는 링컨의 승리였다. 링컨은 남부에서는 저조한 성적을 거뒀지만 노예제를 인정하지 않는 북부 주에서는 압도적 지지를 획득했다. 연방은 그의 지지 여부를 둘러싸고 두 쪽으로 나뉘었다.

3) 당시의 시대 상황에 관한 내용은 유종선, 2012, 『미국사 다이제스트 100』(가람기획), Davis, K. C., 2010, 『미국사 이야기』, 이충호 역(푸른숲), 132-166쪽을 인용 및 참조했다.

남부는 링컨의 당선이 확정되자 연방에서 탈퇴하는 길을 택했다. 남부 사람들은 각주가 연방 정부보다 더 많은 권한을 가져야 한다고 믿었기 때문에 원한다면 얼마든지 연방을 탈퇴할 권리가 있다고 주장했다. 그러나 연방이 유지되기를 바라는 북부 사람들은 거기에 동의할 수 없었다. 연방을 탈퇴한 주들은 미연합국(Confederate States of America)이라는 이름으로 새로운 독립 국가를 결성하기에 이르렀고 이로써 미국은 공식적으로 분열되었다. 남은 것은 남부 연합과 북부 연방 간의 전쟁이었다. 게티즈버그 전투는 이러한 남북전쟁의 승패를 가른 전투로 평가되며 북부군은 이 전투에서 승리함으로써 남북전쟁의 결정적인 승기를 잡았다. 그러나 승리한 북부군 역시 엄청난 희생을 치렀고, 남부와 북부 모두 정신적으로 피폐한 상태였다.

II. 링컨이 처했던 설득 과업

당시의 피폐한 분위기를 달래줄 게티즈버그 묘지 헌정식에서 링컨이 처했던 설득 과업은 다면적인 성격을 갖고 있었다.⁴⁾ 그는 게티즈버그에서 전사한 군인들이 무엇을 위해 죽었는지 규정할 수 있어야 했고 자신이 몇 달 전 취한 행동을 정당화해야 했는데, 그 행동은 노예해방선언⁵⁾을 통해 남부의 노예들을 해방시킨 일이었다. 이 선언은 링컨의 정책변화를 의미하는 것으로 노예제도가 남부의 주를 벗어나 확대되지 않도록 봉쇄하던 것에서 노예제도를 폐지하는 쪽으로 입장을 선회한 것이다. 마지막으로 가장 중요한 과제가 있었는데 그것은 북부 연방을 보존하면서도 반란군(남부군)이 국가에 통합되는 데 필요한 발판을 마련하는 것이었다. 이러한 목적으로 인해 링컨이 사용할 수 있는 수사(修辭)가 상당히 제한적이었다는 점을 유념할 필요가 있다. 예를 들어 일반적으로 전쟁을 정당화시킬 때는 잔혹한 양상을 이야기한다. 이 경우에는 노예들의 고통이나 살육 사례를 생생하게 묘사함으로써 남부 반군을 비방하는 방법이 동원될 수 있을 것이다. 그러나 그 전략은 남부 반군이 전쟁 이후에 북부 연방을 받아들이는 데 있어 자칫 방해가 될 수 있었다.

4) 이 문단은 Pratkanis, A. R. and E. Aronson(2005), 53-54쪽을 인용 및 참조했다.

5) 링컨의 노예해방선언(Emancipation Proclamation)은 1863년 1월 1일부터 단행됐다. “미 연방에 대해 반란을 일으킨 주와 특정 지역의 노예는 영원히 자유의 몸이 되었음을 선언한다”는 것이 그 내용이다. 그러나 이 선언은 주로 남부 연합의 노예제만 폐지시켰다는 점에서 정치적 속임수라는 비난을 받기도 했다 [강준만, 2010, 『미국사 산책 3』(인물과사상사), 106-108쪽].

실제로 북부군의 총사령관인 그가 남부군을 비방하지 않은 것은 그날 헌정식에서 이루어졌던 다른 이의 연설과 비교해 봐도 두드러지게 나타나는 차이점이다. 헌정식 당일 링컨의 연설 이외에 에드워드 에버렛(Edward Everett)이라는 인물의 연설도 같이 이루어졌다. 지금은 ‘링컨의 게티즈버그 연설’로 더 알려져 있지만, 사실은 에드워드 에버렛의 연설을 게티즈버그 연설이라 부르는 것이 더 정확한 표현이라고 한다.⁶⁾ 책 『링컨의 연설(Lincoln at Gettysburg)』로 폴리처상 논픽션 부문을 수상한 게리 윌스(Gary Wills)에 따르면 링컨의 헌사는 그 날 행사의 ‘짙막한 언급’ 정도로 예정돼 있었다.

당시 펜실베이니아 주의 공화당 출신 주지사인 앤드루 커틴(Andrew Curtin)은 부유한 은행가이자 게티즈버그 주민이었던 데이비드 윌스(David Wills)라는 인물을 책임자로 지명하여 게티즈버그 전투 이후 제대로 매장되지 못한 시신들을 처리하기 위한 기금 조성 등의 업무를 맡겼다. 관련 업무를 진행하던 윌스는 게티즈버그의 오염된 분위기를 정화해줄 훌륭한 연설이 필요하다고 생각했고 이를 당대의 유명한 문장가에게 맡기고자 했다. 학자이며 명문대학 출신 외교관이던 에버렛은 당시 대중연설에 뛰어난 재능을 보인 사람 중 하나로, 윌스에게 에버렛은 묘지의 성역화라는 계획에 필요한 존재였다.

윌스는 에버렛에게 초청장을 발송한 후 한 달이 지나서야 국가적인 행사에 당연히 포함되어야 하는 연방정부의 각료들과 그 외의 유명 인사들에게 의례적인 초청장을 발송했다. 링컨도 뒤늦게 초청을 받았는데 그가 추모하려는 전사자들의 총사령관이었던 점에서 볼 때 시기적으로 너무 늦고 열의도 느껴지지 않는 것처럼 보인다. 그러나 당시로서는 헌정식이 어느 일개 주의 행사였기 때문에 연방정부 차원의 참여는 기대하지 않았던 것으로 보인다. 아래는 그날의 헌정식 식순이다.

음악 : 버그필드 밴드 (Music, by BIRGFIELD's Band.)

축원 : T. H. 스톡턴 (Prayer, by REV. T. H. STOCKTON, D.D.)

음악 : 해군 군악대 (Music, by the Marine Band.)

추도 연설 : 에드워드 에버렛 (Oration, by Hon. EDWARD EVERETT.)

음악 : B. B. 프렌치가 작곡한 찬가 (Music, Hymn composed by B. B. FRENCH, Esq.)

헌사 : 미합중국 대통령 (Dedicatory Remarks, by the PRESIDENT OF THE UNITED STATES.)

장송가 : 행사를 위해 특별히 구성된 합창단 (Dirge, sung by Choir selected for the occasion.)

감사 기도 : H. L. 바우어 (Benediction, by REV. H. L. BAUGHER, D.D.)

6) 링컨과 에버렛의 연설을 비교하여 설명한 이하 내용은 Wills, G.(2004), 35-39쪽을 인용했다.

이 식순에 의하면 공식적으로 예정돼 있는 연설은 단 하나밖에 없다. 링컨의 짝막한 언급은 헌정식을 정부의 공식적인 행사로 규정하기 위해 만든 순서에 가까웠다. 그러나 링컨은 오히려 그 행사를 기회로 활용하려 했다. 링컨은 대부분의 주지사들이 그 헌정식에 직접 참석하거나 핵심 참모들을 파견시킬 것이라는 사실을 알고 있었다. 그의 경호원이자 그 행사의 주요 의전책임자로 활동했던 워드 라몬(Ward Lamon)은 엄청난 인파가 몰려드는 대규모 행사가 될 것임을 링컨에게 미리 일러두었다. 이런 행사는 의견을 교환하고 정보를 수집하기에 안성맞춤인 전형적인 정치적 무대나 다름없었던 것이다.

흥미로운 것은 링컨이 연설 중에 특정한 개인이나 명단에 기록되어 있던 주요 장교의 이름은 전혀 언급하지 않았다는 사실이다. 이는 에버렛이 자신의 헌사를 통해 일일이 언급했던 것과는 대조적이다. 또한 에버렛의 연설 중 남부군을 비난하는 내용은 반정부 성향 신문들의 비판을 받았는데 링컨의 연설에는 이러한 비난 내용이 들어있지 않았다. 그렇다면 그는 연설문을 어떻게 구성했을까. 아래에서 그의 연설 원문⁷⁾을 확인해보고 그 다음 구체적으로 어떻게 구성되어 있는지 살펴보고자 한다.

Four score and seven years ago our fathers brought forth on this continent, a new nation, conceived in Liberty, and dedicated to the proposition that all men are created equal.

Now we are engaged in a great civil war, testing whether that nation, or any nation so conceived and so dedicated, can long endure. We are met on a great battle-field of that war. We have come to dedicate a portion of that field, as a final resting place for those who here gave their lives that that nation might live. It is altogether fitting and proper that we should do this.

But, in a larger sense, we can not dedicate-we can not consecrate-we can not hallow-this ground. The brave men, living and dead, who struggled here, have consecrated it, far above our poor power to add or detract. The world will little note, nor long remember what we say here, but it can never forget what they did here. It is for us the living, rather, to be dedicated here to the

7) 원문은 Wills, G.(2004), 377쪽에서, 번역은 Pratkanis, A. R. and E. Aronson(2005), 68쪽에서 인용했다.

unfinished work which they who fought here have thus far so nobly advanced. It is rather for us to be here dedicated to the great task remaining before us-that from these honored dead we take increased devotion-that we here highly resolve that these dead shall not have died in vain-that this nation, under God, shall have a new birth of freedom-and that government of the people, by the people, for the people, shall not perish from the earth.

지금으로부터 팔십 하고도 칠 년 전, 우리의 선조들은 자유 속에 잉태되고, 만인은 모두 평등하게 태어났다는 건국이념 아래 봉헌된 새로운 나라를 이 대륙 위에 세웠습니다.

우리는 지금 거대한 내전에 휩싸여 있으며, 이 나라가, 아니 그렇게 잉태되고 봉헌된 이 나라가 과연 얼마나 오랫동안 존재할 수 있는지를 시험 받고 있습니다. 오늘 우리가 모인 이 자리는 그 큰 전쟁이 벌어졌던 곳입니다. 우리는 이 나라를 살리기 위해 목숨 바친 사람들에게 마지막 안식처가 될 수 있도록 이 싸움터의 한 곳을 헌납하고자 여기 왔습니다. 우리는 마땅히 그리고 당연히 이 일을 해야 하는 것입니다.

그러나 큰 의미에서 볼 때, 이 땅을 봉헌하고 축성하며 신성하게 하는 자는 우리가 아닙니다. 여기 목숨 바쳐 싸웠던 그 용감한 사람들, 전사자 혹은 생존자들이, 이미 이곳을 신성한 땅으로 만들었기 때문에 우리의 미천한 능력으로서는 아무 것도 보태고 뺄 것이 없습니다. 세계는 오늘 우리가 여기 모여 무슨 말을 했는가를 별로 주목하지도, 오래 기억하지도 않겠지만 그 용감한 사람들이 여기서 한 일은 결코 잊지 않을 것입니다. 이제는 우리 살아있는 자들이 그들이 이곳에서 싸워 고결하게 진척시킨 그 미완의 과업을 수행하는 데 바쳐져야 할 것입니다. 우리 앞에 남겨진 그 미완의 대과업을 완수하는 일에 여기 우리들 자신을 헌납해야 할 것입니다. 우리는 명예롭게 죽어간 이들이 마지막 신명을 다 바쳐 지키고자 했던 대의에 우리 자신을 봉헌하고, 그들의 죽음이 헛되지 않도록 하겠다는 것을 굳게 다짐합니다. 신의 가호 아래 이 나라는 새로운 자유의 탄생을 보게 될 것이며, 국민의, 국민에 의한, 국민을 위한 이 정부는 이 지상에서 결코 사라지지 않을 것입니다.

III. 통합을 이끈 설득과 수사⁸⁾

1. 사전설득(Pre-persuasion) 전략의 사용

성공적인 설득이 되기 위해서는 표적으로 삼은 청중들이 어떤 이슈에 대하여 긍정적으로 생각하도록 유인할 수 있는 설득 전략을 구사할 필요가 있다. 링컨은 이러한 전략을 〈게티즈버그 연설〉에서 잘 활용하고 있는데 그 전략은 바로 상황을 규정하고 설득 메시지를 전달하는 데 유리한 분위기를 조성하는 사전설득 전략이다. 만약 이 전략을 성공시킨다면 ‘누구나 당연한 것으로 받아들이는 것’을 이 단계에서 설정할 수 있고, 설득하고자 하는 자는 사람들에게 설득하려 한다는 인상을 주지 않고도 동의를 얻어낼 수 있다.

사전설득 전략의 뿌리는 고대로 거슬러 올라간다. 종합적인 설득 이론을 최초로 발전시켰던 아리스토텔레스(Aristote, BC 384-BC 322)는 설득에 영향을 주는 요인 중 하나로 아테크노이(atelchnoi)를 들었다. 이는 ‘화자가 직접 통제할 수 없는 사실이나 사건’ 등을 말하는데, 법정을 예로 들면 법 조항, 계약 내용, 증인의 증언 등이 이에 해당한다. 이러한 요인들은 주제를 선명하게 부각시키고 사용할 수 있는 설득 전략의 범위를 정해줄 수 있어서 설득 결과에 중요한 영향을 미친다. 아리스토텔레스는 이런 요인들에 대처하는 다양한 방법들을 제시했다. 예를 들어 법의 정당성에 이의를 제기하거나 증인의 공신력에 문제를 제기하는 방법 등이 여기에 속한다. 로마의 법률가이자 수사학자였던 키케로(Marcus Tullius Cicero, BC 106-BC 43)는 이러한 아리스토텔레스의 아테크노이 개념을 스타티스(statis) 이론(이슈의 상태)으로 더 발전시켰는데, 이것이 바로 오늘날의 사전설득 개념이다. 이 개념에 따르면, 연설자가 해야 할 일은 자신의 관점에 가장 유리하도록 상황을 규정하고 이슈를 구성하는 것이다.

링컨은 〈게티즈버그 연설〉에서, 이러한 사전설득 전략, 즉 사람들이 설득 메시지를 받아들일 수밖에 없도록 주제를 규정하는 전략을 사용하였다. 그러나 그 당시의 주요 이슈를 하나도 언급하지 않았다는 점이 이 연설의 기막힌 묘수였다. 즉 노예제도, 노예해방선언, 노예들의 처리 방안, 또는 전쟁에서 연방이 승리를 얻기 위해

8) 이 부분의 내용은 Pratkanis, A. R. and E. Aronson(2005), 48-67쪽을 인용 및 참조했다.

서 얼마나 더 많은 희생을 감수해야 하는지 등에 대하여 전혀 언급을 하지 않았다. 사람들이 어떤 행동을 왜 해야 하는지 자세하게 설명하는 그런 기법의 연설이 아니었던 것이다. 그보다 링컨은 일반적인 언어를 이용하여 누구나 동의할 수 있도록 이슈를 구성하였다. 예를 들어 링컨은 죽은 사람들의 ‘미완의 과업’을 완수하고 ‘새로운 자유의 탄생’을 알리는 일에 국가가 나서라고 요구했는데, 그것은 누구라도 공감할 수 있는 내용이었다.

또한 흥미롭게도 링컨은 게티즈버그 전투에서의 양쪽 진영을 구체적으로 언급하지도 않았고, 미국인을 북부 대 남부, 흑인 대 백인, 또는 노예 대 자유인 등으로 구분하지도 않았다. 대신 링컨은 모든 미국인들을 대상으로 이야기했으며, 심지어는 반기를 든 남부인들도 민주정치와 자유의 구현을 위한 위대한 실험에 참여한 특별한 사람들로 표현했을 뿐 분노나 비난의 대상으로 거론하지 않았다. 이로써 그는 미국인이라는 사실에 대하여 사람들이 높은 긍지를 가질 수 있게 했을 뿐만 아니라 어느 편에 속하든 누구나 연설의 주제를 받아들일 수 있는 가능성을 열어놓았다.

2. 양립할 수 없는 논리적 모순의 해결

링컨의 연설에서 주목할 또 다른 효과적인 설득전략은 연설문을 시작하는 다음 첫 여섯 단어에 담겨있다. “팔십 하고도 칠 년 전(Four scores and seven years ago).” 링컨의 이 연설이 1863년에 이루어진 것을 감안할 때, ‘팔십 하고도 칠 년 전’은 1776년을 가리킨다. 이 여섯 단어를 통해 링컨은 미국이 1789년 헌법이 인준됨으로써 탄생한 것이 아니라, 1776년 독립선언에 서명함으로써 이미 탄생되었다는 것을 확인시킨 셈이다. 현재 많은 수의 미국인들은 미국의 탄생을 1789년이 아닌 1776년으로 수용하고 있다. 물론 이 연설이 미국의 건국 시점을 논하고자 한 것은 아니었다. 노예 제도 지지자들은 미국 헌법을 중시해야 한다고 주장했는데, 이는 당시 헌법이 노예 제도를 불법으로 보지 않았기 때문이다. 반면 노예 제도에 반대하는 사람들은 ‘모든 사람은 평등하게 태어났다’는 독립선언의 명제를 중시했다.⁹⁾ 링컨은 노예 제도 폐지, 노예해방선언, 전쟁 등을 굳이 언급하지 않고서도 독립선언과 그에 수반되는 평등 원칙과 함께 국가가 탄생한 것을 보여주는 여섯 단어를 사용하여 노예 제도에 대한 자신의 입장을 정당화했던 것이다.

9) 그러나 일각에선 독립선언서 작성 당시 이 문장의 ‘모든 사람’에 여성과 인디언, 흑인도 포함되어 있었는지에 대해 누구도 그 답을 알 수 없다고 주장하기도 한다 [Davis, K. C.(2010), 85쪽].

그리고 링컨은 ‘팔십 하고도 칠 년 전’ 이후에 바로 이어지는 연설 문구에서 당시 사람들이 가지고 있던 생각의 모순을 짚어냈다. 링컨 연구가 게리 월스는 다음과 같이 말했다. “당시 미국인들은 독립선언을 경건하게 생각하였다(호의적인 편견). 그러면서도 또 많은 사람들이 노예 제도에 대하여도 역시 호의적인 편견을 갖고 있었다. 링컨은 두 가지 편견 중에 하나를 포기해야 모순이 되지 않는다는 절묘한 주장을 한 것이다.” 그 당시에 이 모순을 쉽게 해결할 수 있는 방법은, 헌법에서 부여한 자치권에 따라 노예 제도를 원하는 주가 있으면 그것을 채택하도록 하는 것이었다. 링컨조차도 한때는 이 절충안을 수용했지만, 게티즈버그에서 그는 이 생각을 버렸다. 그는 “만인은 모두 평등하게 태어났다는 건국이념 아래 봉헌된 새로운 나라”라는 연설의 도입에서 청중들이 그 동안 자신들이 위선적이라는 것을 상기할 수 있게 했다. 그는 청중들에게 자신들이 갖고 있던 편견을 직시하게 하고 ‘그렇게 잉태되고 봉헌된 이 나라가 과연 얼마나 오랫동안 존재할 수 있는지’를 선택하는 기로에 있음을 알게 했다.

그러나 당시 시카고 『타임스』는 링컨을 향해, 노예 제도를 허용하고 있는 헌법 조문을 인용하면서 그가 미국의 헌법을 배신하고 있으며 바로 그 기본적인 법을 위해 죽어간 사람들을 비방하고 있다고 지적했다.¹⁰⁾ 미국의 보수주의자 윌무어 켄들(Willmoore Kendall, 1909-1968)이나 브래드퍼드(M. E. Bradford, 1934-1993) 등은 이러한 지적에 동조하여 링컨이 게티즈버그에서 헌법을 뒤집어엎었다고 공격했다. 그러나 많은 수의 보수주의자들은 이제 ‘과거 헌법’에 대한 링컨의 절묘한 공격을 담고 있는 그의 신화화된 〈게티즈버그 연설〉을 비난하려 들지 않는다. 그들은 오히려 링컨의 연설에는 눈여겨볼 만한 지적 내용이 결여돼 있다는 것을 수사적인 비평을 빌려 주장한다. 즉 그의 연설 속 일련의 생각들이 진부하리만큼 평범하여 그의 연설은 그저 일반적인 장례식 추도사에 불과할 뿐이라는 것이다.

하지만 켄들이나 시카고 『타임스』의 편집진들은 링컨이 시도해낸 일의 담대함을 한편으로 다음과 같이 인식하고 있었다. “링컨과 남북전쟁 이후에 헌법을 개정한 사람들은 ‘모든 인간은 평등하게 태어났다’는 원칙에 대한 깜짝 놀랄 만한 새로운 해석을 통해 어느 정도 수준까지는 새로운 국가 설립의 조향을 만들려 시도한 것이다.”¹¹⁾

10) 이 문단과 다음 문단의 내용은 Wills, G.(2004), 43-44쪽을 인용했다.

11) Kendall, W., 1971, *Willmoore Kendall Contra Mundum*, N. D. Kendall (ed.) (Arlington House), p. 69 {Wills, G.(2004), 44쪽}.

노예제를 바라보는 남부와 북부의 상이한 시각을 짚어내는 것은 당시 사회의 모순을 해결하는 첫걸음이 되었다.

3. 선조들과 전사자들의 공신력 활용

설득 효과를 높이기 위해 설득자는 권위 또는 신뢰가 있는 것처럼 보이거나 쉽게 설득시킬 수 있는 어떤 속성을 보여주어야 한다. 그러나 그러한 공신력을 세우고 활용하는 데 있어서 링컨은 문제가 있었다. 대통령으로서의 그의 권위를 인정하지 않는 청중들도 많았기 때문이다. 반기를 든 남부인은 말할 것도 없고, 북부인들 중에서도 링컨의 정책을 싫어하는 사람들도 많았다. 그럼에도 불구하고 그는 청중이 설득 메시지의 정보원에 대해 호의적인 이미지를 갖도록 만들었는데 이는 다음과 같은 전략을 통해 가능했다.

그는 누군가 다른 사람을 자신의 연설의 설득 메시지 정보원으로 채택하는 방법을 이용했다. 미국을 건국한 선조들과 자유라는 건국이념 속에 세워진 나라를 위해 목숨 바친 군인들을 메시지 정보원으로 이용한 것이다. 링컨은 그들을 용감하고 명예롭다고 칭송했으며, 건국이념을 몸소 실천한 그들의 고결한 뜻을 기림으로써 공신력을 만들었던 것이다. 여기서 정보원을 바꾼 것이 설득력을 어떻게 강화시켰는지 주목할 필요가 있다. 만일 온 나라가 단결해야 한다고 링컨이 자신의 이름으로 호소했다면, 아마 그에게 반대하는 모든 이들이 다 그의 연설을 불신했을 것이다. 그러나 나라를 설립한 선조들과 그들의 비전을 위해 죽은 사람들에게 반기를 들 수 있는 사람은 많지 않았으며 이를 통해 링컨은 자신의 연설이 지니는 공신력을 높이고, 보다 많은 청중을 아우를 수 있었다.

4. 성경의 활용

사람들을 설득할 때 설득자는 그 집단이 공유하는 가치나 정서에 호소하는 경우가 종종 있다. 링컨이 쉽지 않은 수사적 과업에 직면했음에도 그의 연설이 남부까지도 포섭할 수 있을만한 연설이 될 수 있었던 이유 중의 하나는 당시 많은 수의 미국인들이 공유하던 가치관에 해당하는 ‘성경’을 이용할 줄 알았던 그의 능력을 꼽을 수 있다. 〈게티즈버그 연설〉에는 오늘날 흔히 활용되는 설득 전략들이 이용되지 않았

는데, 예를 들면 연설문 어디에도 전쟁의 암울한 이미지를 생생하게 묘사하는 표현 등이 없었던 것이다. 대신 링컨은 연설 전반에 걸쳐 그의 메시지를 ‘잉태’, ‘탄생’, ‘헌납’, ‘새로운 나라의 봉헌’과 같은 성경의 표현들로 구성했다. 당시 19세기 청중들에게, 성경 구절로 잘 포장된 이 메시지는 미국 민주주의에 특별하고 숭고한 성격을 부여하는 역할을 했다고 한다. 이 특별한 국가에 등을 돌리는 것은 신의 뜻을 저버리는 것과 같은 것으로 보이게 만든 것이다. 이렇듯 그는 당시 보다 많은 청중의 공감을 얻어낼 수 있도록 종교적 측면에서 그들의 공통성을 찾아 호소했다.¹²⁾

IV. 맺음말

지금까지 링컨의 〈게티즈버그 연설〉 속 설득과 수사를 살펴보았다. 그의 연설은 당시에 벌어진 게티즈버그 전투를 추상의 단계로 끌어올려 설득 메시지를 보다 많은 사람들이 받아들일 수 있게 했다. 또한 독립선언 및 그에 수반되는 평등 원칙과 함께 국가가 탄생한 것을 확인함으로써 사람들이 가지고 있던 모순을 해결하는 하나의 방법을 제시했다. 그리고 링컨은 선조들과 전사자들의 이름 아래 남부와 북부가 모일 수 있도록 했으며, 성경 구절의 활용을 통해 미국인의 공통적인 정서를 연설의 밑바탕으로 삼았다.

살펴본 바와 같이 그의 연설은 같은 날 같은 행사에서 이루어진 다른 이의 연설과 구분되는 주목할 만한 특징이 있었다. 링컨은 이 연설에서 남부 혹은 북부 어느 한 쪽에 더 유리하도록 게티즈버그 전투의 의미를 해석하기보다 선조들과 전사자들 모두의 이념과 용기를 찬양하고 나라의 존속을 다짐했다. 이러한 그의 연설은 갈등 상황에서 통합을 이끌 수 있는 설득과 수사에 대한 단초를 제공해 줄 수 있을 것이다.

12) 이윤지, 2011, “미국 대통령 취임 연설문의 수사에 관한 연구,” 『이화여자대학교 언론홍보영상학과 석사학위 논문』, 58쪽.

한국사회의 공공갈등과 해결방안에 대한 소고

I. 한국사회 공공갈등 현황

1. 한국사회 공공갈등의 두 가지 특징
2. 공공갈등의 심리적·경제적 문제
3. 공공갈등의 정의와 구분

II. 한국사회 공공갈등의 해결 방안

1. 주요 해결방안
2. 한국사회 공공갈등 해결방안으로서의 ADR

III. 맺음말



전 형 준

단국대학교 분쟁해결연구센터
연구교수

한국사회의 공공갈등과 해결방안에 대한 소고

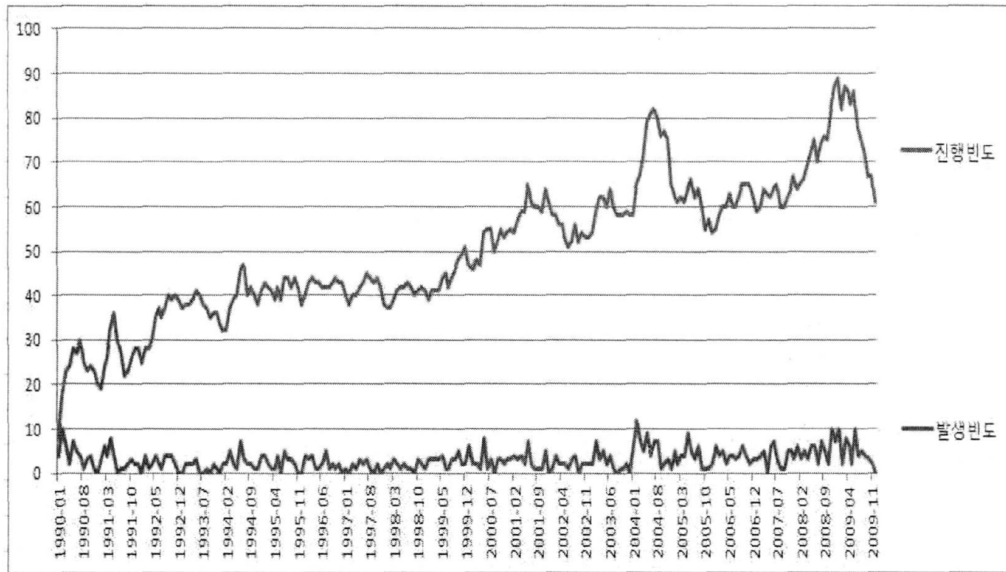
I. 한국사회 공공갈등 현황

1. 한국사회 공공갈등의 두 가지 특징

한국사회 공공갈등에는 두 가지 특징이 있다. 첫째 공공갈등의 연간 발생 건수가 전혀 감소하고 있지 않다는 것이다. 단국대학교 분쟁해결연구센터에서 구축한 공공갈등데이터베이스를 분석한 최근 결과에 따르면, 장기적으로 볼 때 한국사회 공공갈등의 발생 건수는 도리어 매년 2개 정도씩 증가하고 있다. 최근 5년 정도를 보면 매년 50개 내외의 공공갈등이 발생하고 있는데, 연 평균 증가율은 4% 내외라는 계산이 된다.

한국사회 공공갈등의 두 번째 특징은 한번 발생한 공공갈등이 쉽게 해결되지 않는다는 것이다. 이를 표현한 것이 바로 다음의 <그림 1>이다. 이 그림에는 두 개의 그래프가 있는데, 하나는 발생빈도(아래쪽 그래프)이고 다른 하나는 진행빈도(위쪽 그래프)이다. 가로축을 기간(월)으로 할 경우, 매월 발생하는 공공갈등의 수는 감소하지 않는 상태에서 일정한 범위 내를 움직인다. 하지만, 진행 중인 공공갈등의 개수를 그래프로 나타낸 것은 오른쪽 위로 올라가는 그래프로서, 공공갈등의 장기화를 한 눈에 파악할 수 있다.¹⁾

1) 공공갈등의 진행빈도와 발생빈도의 차이에 대한 설명은 가상준·안순철·임재형·김학린(2009), 가상준(2010), 김학린(2011)을 참조하면 된다. <그림 1>은 김학린(2011)에 게재된 것으로서, 단국대학교 분쟁해결연구센터의 데이터베이스를 분석한 것이다.

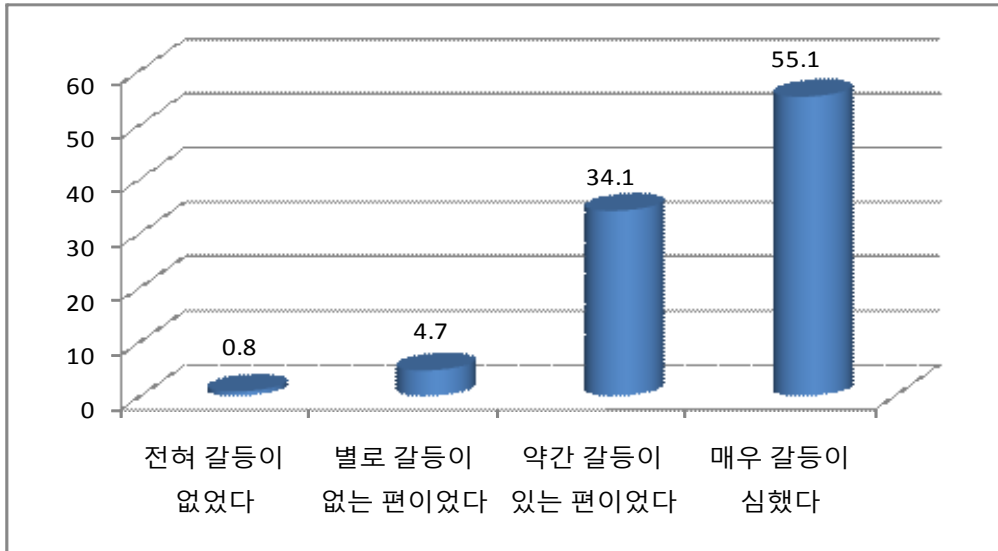


〈그림 1〉 한국사회 공공갈등의 진행빈도 및 발생빈도

2. 공공갈등의 심리적·경제적 문제

공공갈등이 감소할 기미를 보이지 않고 있으며 그 해결이 어렵다는 것은 많은 시민들도 인식하고 있는 듯하다. 공공갈등에 대한 최근의 시민 인식 조사에서 우리나라의 공공갈등이 매우 심각하다는 응답이 전체의 절반을 넘었고, 약간 갈등이 있는 편이라는 응답까지 포함하면 거의 90%에 이르렀다. 반면 우리 사회에 전혀 갈등이 없다거나 별로 갈등이 없는 편이라는 응답은 둘을 합해도 6%에 못 미쳤다.²⁾ (〈그림 2〉 참조)

2) 단국대학교 분쟁해결연구센터가 2013년 11월 15~20일 조사한 결과이다. 조사인원은 1,000명에 신뢰도 95%, 표본오차 $\pm 3.1\%$ 포인트이다. 위의 결과는 “우리나라의 갈등 상황이 전반적으로 어떻다고 생각하십니까?”라는 질문에 대한 응답 비율이다. 매년 정기적으로 수행된 이 조사에 대해 자세한 사항은 전형준(2010)을 참조하면 된다.



〈그림 2〉 우리 사회 공공갈등의 심각성에 대한 시민 인식

문제는 심리에 그치지 않는다. 거시적 접근이라는 한계 때문에 비판도 있지만, 국내 한 경제연구소에서 추산한 공공갈등으로 인한 경제적 비용은 적게는 연 82조 원, 많게는 연 246조 원에 달한다.³⁾ 구체적인 사례들에 대해 경제적 비용을 추산한 시도도 있었는데, 국무총리실의 한 자료에 따르면 새만금간척지, 천성산터널 등 5건의 대형 국책사업이 갈등으로 인해 한 동안 중단됨으로써 발생한 경제적 손실은 4조 1천억 원에 이른다.

3. 공공갈등의 정의와 구분

연구자들이 다루기 어려운 사회적 현상을 만나면, 가장 먼저 진행하는 것이 탐색적 연구이다. 과연 이 현상은 무엇이라고 정의할 수 있으며, 그 범위는 어디까지인지, 그 유형은 어떻게 구분할 수 있을지 등이 우선적으로 탐구된다.

공공갈등도 마찬가지로 다양한 정의가 가능하겠지만, 본 소고에서는 가상준 등(2009)에서 개념화한 것을 차용하기로 한다. 공공갈등은 “서로 상충되는 쟁점을 둘

3) 이 추산은 삼성경제연구소의 박준 박사가 2013년 8월 21일 열린 제2차 국민대통합 심포지엄(전국경제인연합회 주최)에서 제시했다. 계산식의 구성에 대한 이론적 근거 등 보다 자세한 논의는 유사한 연구방법론을 사용한 이전의 연구인 박준·김용기·이동원(2009)을 참조하면 된다.

러싸고 대립하는 둘 이상의 행위주체들의 상호작용과정이 공중에게 광범위하게 영향을 미치게 되어 사회적 갈등관리기제에 의해 다루어지는 갈등”이라고 할 수 있다.

공공갈등의 유형은 분류의 목적에 따라 다양한데, 우리나라 공공갈등에 대한 이해에 있어서 고전에 해당하는 「공공갈등관리의 이론과 기법」은 원인별 분류를 제시하고 있다.

원인별 분류에 따르면, 갈등은 인간의 본성이라는 관점과 기대나 욕구 또는 상대적 박탈감으로 인해 상황적으로 발생한다는 관점이 있다. 첫 번째 관점에 따르면, 인간의 본성은 부정적이고 폭력적이다. 이는 통제가 필요한 것으로서 통제의 방법은 학습과 훈련이 될 수 있다.

두 번째 관점은 사회적 상황이 개인 또는 집단의 기대나 욕구를 충족시키지 못하거나, 그들에게 상대적 박탈감을 갖게 하면서 갈등이 발생한다. 따라서 갈등을 해결하기 위해서는 개인 또는 집단의 기대나 욕구를 파악하는 것이 중요하고, 그들이 상대적 박탈감을 갖지 않게 하기 위해서 객관적 기준을 활용하거나 선례를 활용하는 것이 필요하다. 공공갈등은 이와 같은 갈등이 정부의 정책과 관련해서 혹은 공적인 상황에서 발생하는 것으로 이해할 수 있다.

구체적 내용별로 갈등을 좀 더 세분화하면 다음과 같다. 첫째는 사실관계 갈등이다. 갈등의 한쪽 당사자 또는 양쪽 당사자가 자신이 말하는 사실이 절대적 사실이며, 상대방이 주장하는 것은 거짓이라고 생각할 경우 사실관계 갈등이 발생한다. 사실관계 갈등은 서로가 신뢰가 부족하거나 소통이 부족할 경우 많이 발생한다.

사실관계 갈등을 최소화하기 위해서는 한쪽 당사자가 자신이 기억하는 것이 실제로 발생한 일의 전부가 아닐 수도 있다는 것을 이해하는 것이 중요하다. 즉 주장이라는 것은 실제 발생한 일의 일부를 관찰하고, 관찰한 것의 일부를 기억하며, 기억한 것의 일부를 말로 표현하는 것이라는 점을 받아들이는 것이 필요하다. 또한 갈등의 구도에 있어서 양 당사자가 대립적이기만 하다면 서로에 대해 신뢰를 갖기 어렵기 때문에 사실관계 갈등이 해소되기 어렵다. 그러나 양 당사자가 공동의 문제를 해결하지 못하는 것이 갈등의 원인이라고 인식의 전환을 이룬다면 사실관계 갈등은 최소화될 수 있다. 물론 갈등의 상황에서 상대방을 적으로 간주하고 상대방을 이기려는 마음에서 거짓을 말하는 경우에는 사실관계 갈등이라고 할 수 없다.

둘째는 이해관계 갈등이다. 자원은 한정적인데 비해 원하는 사람이 많거나, 모두가 원치 않는 시설인데 어딘가에는 입지를 정해야 하는 경우 발생한다. 공공갈등에

서 이해관계 갈등은 종종 님비(NIMBY) 또는 뽀피(PIMFY)라는 말로 표현된다. 화장장이나 쓰레기 소각장 같은 시설이 대표적인 님비 시설이라고 할 수 있는데, 이런 시설이 갖는 특징은 이 시설의 혜택을 보는 주민들의 범위는 넓은데, 이 시설로 인해 피해를 보는 주민들의 범위는 좁다는 데 있다. 사람들은 보통 혜택보다는 피해에 민감하기 때문에, 입지 주변의 주민들은 이런 시설에 대해 강력하게 저항하게 되고 그 문제를 푸는 과정에서 합리적 절차나 적절한 보상이 이루어지지 않는다면 장기적인 공공갈등 사례가 될 수 있다.

셋째는 가치관 갈등이다. 예를 들어, 어느 지역이 홍수로 인해 피해를 입거나, 안정적인 식수를 공급받기를 위해서 정부에서 댐을 건설하려고 하는 경우가 있다. 이 때 정부에서는 주민들의 민원을 해결하기 위해 사업을 추진함에도 불구하고, 환경단체 등이 댐 건설로 인한 생태계 파괴 또는 문화재 수몰 등의 문제를 제기하며 댐 건설을 반대하기도 한다. 이 때 발생하는 것이 가치관 갈등이다. 즉 어떤 정책이 특정한 기회비용을 발생시키는 경우, 그 정책의 효과와 그 정책의 기회비용이 갖는 가치에 대해 정부와 시민들 또는 시민단체가 각자의 가치관에 따라 다른 판단을 내리기 때문에 발생하는 갈등이 가치갈등이라고 할 수 있다.

II. 한국사회 공공갈등의 해결 방안

1. 주요 해결방안

한국사회에서 발생한 공공갈등을 종료 방식별로 보면, 행정집행, 협상, 자진철회, 소멸 등이 주를 이루고 있다. 약 500개의 공공갈등 사례들을 대상으로 분석한 가상준외(2009)의 결과에 따르면, 가장 많은 종결 형태는 행정집행과 협상으로 나타났다. 이중 행정집행은 24.5%였는데, 이는 공공갈등에 있어서 정부가 당사자인 입장에서 다른 편 당사자인 주민들의 주장을 수용 않고 집행하는 경우를 말한다. 이는 진압과는 구분되는데, 진압의 경우 반대하는 주민들에 대해 폭력적인 방법까지도 동원하는 경우를 말한다.

흥미로운 것은 협상의 비율이 행정집행에 버금갈 정도로 높다는 것이다. 협상은 23.9%에 달했는데, 이는 공공갈등의 성격을 가진 노사분쟁이 분석사례에 다수 포함

되어 있기 때문이라고 볼 수 있다. 협상에 비해 조정은 1.5%, 중재는 1.9%에 그치는 것으로 나타난 것도 주목할 만한 점이다. 이는 일차적으로 우리 사회에서 조정과 중재라는 공공갈등 해결 방안이 그만큼 활성화되지 않았다는 것을 의미한다. 하지만, 이 연구의 표본이 사회적으로 주목받은 대형 갈등을 많이 포함하고 있고, 언론의 주목을 받은 경우로 제한했기 때문이기도 할 것이다. 즉 조정을 통해 잘 해결된 공공갈등이 언론의 주목을 받지 못하는 경우도 종종 있기 때문에 그것이 연구대상에서 제외됨으로 인해서 해결방법으로서 조정이 낮은 비율을 차지하는 것처럼 나타날 수 있다. 기타 공공갈등 해결 방안으로는 주민투표, 법원판결, 진압, 자진철회, 소멸, 입법 등이 있었다.

2. 한국사회 공공갈등 해결방안으로서의 ADR

통상 ADR이라고 하면 협상, 조정, 중재를 일컫는다. 이 장에서는 사실상 법정 판결과 비슷한 맥락을 가진 중재를 제외하고, 협상과 조정 중에서 장기적으로 봤을 때, 한국사회 공공갈등을 해결하는 방안으로 가장 효과적인 것은 무엇일지를 논의해 보기로 한다.

우선 협상의 경우를 생각해 보면, 노사간에는 매우 효과적으로 활용되고 있으나 공공갈등에 있어서는 상대적으로 활용도가 떨어진다는 것에 주목해야 한다. 노사협상은 쟁점이 분명하며(주로 임금인상이나 노동조건 개선), 협상의 양 당사자가 매년 지속적으로 협상함으로써 협상의 원칙이나 의미, 세부적인 협상 규칙 등 많은 것을 공유한다는 특징이 있다. 즉 이들은 협상에 대해 잘 알고 있는 사람들이다.

반면 공공갈등에 있어서 종종 양 당사자에 해당하는 정부와 주민들은 그러한 경험이나 지식이 상대적으로 부족하다. 정부의 경우 담당 공무원이 민원 업무를 하는 경우에는 갈등해결이나 협상을 통한 문제해결에 잠깐 관심을 가지더라도, 순환보직으로 인해 그 경험이 축적되지 않고, 개인적인 전문성도 쌓지 못하는 경우가 많다.

주민들 역시 평상시에는 협상을 통한 공공갈등 해결에 대해 아무런 관심이 없다가 문제가 발생한 이후에야 민원의 차원에서 접근하기가 쉽고, 따라서 경험과 전문성을 기대하기 어렵다. 도리어 주민들은 종종 협상을 타협과 동의어로 간주하고 이에 대해 부정적인 시각을 가지는 경우도 있다. 공공갈등의 쟁점에 대해 정부와 협상하는 주민 대표의 경우 개인적으로는 정부의 설명에 공감을 하더라도 이를 다시

일반 주민들에게 설명하는데(이 역시 협상의 일부라고 할 수 있다) 어려움을 겪을 수도 있다.

따라서 협상이 노사갈등을 제외한 일반적인 공공갈등의 해결방안으로 원활히 작동하기 위해서는 양 당사자가 확실한 권한을 가지고 있고, 쟁점이 단순한 경우에 국한된다고 할 수 있다. 즉 분배적 협상에 한정된다.

분배적 협상은 중고 물품의 거래처럼 양 당사자가 분배 가능한 재화를 교환하거나 나누는 것을 말한다. 따라서, 공공갈등에 있어서 분배적 협상이 이루어지는 경우는 서로가 원하는 것이 일정한 범위로 표현될 수 있어야 한다. 예를 들어 정부의 재정을 건전하게 하고자 특정 계층에게 유리한 제도를 바꾸고자 할 경우, 그 계층은 새로운 정책에 반대하게 되어 공공갈등이 발생할 수 있다. 이 때 새로운 제도로 인한 혜택의 감소분을 놓고 정부와 반대 측이 서로 분배적 협상을 한다는 것은, 비율에 대한 논의를 통해 양측의 초기 주장을 양 극단으로 설정해 놓고, 그 중간의 특정 지점에서 합의를 이룬다는 것을 의미한다.

그러나 많은 경우 공공갈등은 쟁점이 간단하지 않다는 데에 문제가 있다. 서로 자신들의 입장만을 내세우고, 상대방에게 양보를 요구하는 상황에서 분배적 협상은 이루어지기 어렵다. 이 경우 추구해야 하는 것은 통합적 협상이다.

통합적 협상은 흔히 말하는 윈윈 협상을 의미한다. 어느 한 쪽이 지고, 다른 한 쪽이 이기는 결과가 아니라, 양쪽이 문제를 재정의해서 양쪽 모두 진정으로 원하는 것(양 측의 이해관심사)을 얻는 방법을 모색하는 것이 통합적 협상이다.

통상적으로 우리는 통합적 협상이 분배적 협상보다 낫다는 생각을 하지만, 공공갈등에 있어서 통합적 협상을 추진하는 것은 그렇게 만만한 일이 아니다. 일단 통합적 협상을 하기 위해서는 양측이 자신들의 이해관심사를 상대방에게 솔직하게 공개하는 것이 필요하다. 상대방이 진정으로 원하는 것을 알지도 못하는 상황에서 그것을 충족시킬 방법을 찾을 수는 없기 때문이다.

공공갈등에서 양 측이 진정한 이해관심사를 표현하지 못하도록 가로막는 것은 여러 가지가 있다. 그 중 하나는 체면이다. 만약 주민들이 적절한 보상을 원하는 경우 그 수준을 솔직하게 이야기하는 것은 쉽지 않다. 상대방이나 다른 지역 주민들이 정책에 반대하는 주민들을 보상만 바라고 정부 정책에 반대하는 이기적인 집단이라고 매도하는 경우가 발생할 수 있기 때문이다.

한편, 정책을 추진하는 측에서 진정한 이해관심사를 표현하지 못하도록 가로막는 것은 내부 논리일 수 있다. 즉 단체장의 공약 사항이어서 자신들의 승진이나 평가를 감안하면 추진을 해야 하는데, 주민들에게는 그렇게 말하는 대신 주민들을 위한 사업이기 때문에 하는 것이라고 설명하게 되는 것이다.

다시 말해서, 당사자들이 표면적이고 명분이 좋은 이유만을 내세우고, 실질적이거나 명분이 약한 이유를 감추게 되면 통합적 협상은 어려워지게 되므로, 쟁점이 복잡한 공공갈등을 협상에 대한 경험이나 이해가 불충분한 정부나 주민들이 협상으로 해결하는 것은 쉽지 않은 문제가 된다. 특히나 공공갈등이 발생하면 주민들은 종종 해당 정책추진부서가 자신들을 무시했다고 생각하고 깊은 반감을 가지는 경우도 있어 서로에 대한 신뢰는 매우 낮은 상태가 된다. 상대에 대한 신뢰가 없는 상황에서 자신의 이해관심사를 직접적으로 이야기하는 것은 상대의 입장을 강화시킬 구실을 줄 수 있기 때문에 더욱 통합적 협상을 통한 문제해결은 어려워진다.

또 다른 차원에서 보면 통합적 협상을 하기 위해서는 당사자들이 이를 위한 회의 규칙을 정하고 진행해야 한다. 그런데, 한국사회 공공갈등의 경우를 생각해 볼 때, 중립적인 회의진행자가 없다면, 이러한 규칙 제정을 하고 협상을 진행하는 경우가 얼마나 될 것인지 의문이다.

조정은 이와 같은 협상의 난점을 상당부분 보완한 제도라고 할 수 있다. 전문적인 조정인이 개입하여 회의를 진행함으로써 통합적 조정안이 도출될 가능성을 높일 수 있다는 것이다.

공공갈등의 조정에 있어서 가장 중요한 점은 조정인이 당사자들로부터 신뢰를 얻고, 조정과정을 거치면서 당사자들이 서로에 대한 신뢰를 높이며, 당사자들이 조정안을 제출하고 합의하도록 추진하는 것이다.

공공갈등이 발생하면 흔히 나타나는 현상은 소통의 단절이다. 소통의 단절은 상대방에 대한 분노와 책임 추궁, 분노 등으로 연결된다. 정책을 추진하는 입장에서는 설명회 등을 개최해 소통을 시도할 수도 있다. 하지만, 그 동안 정부나 공공기관에서 추진한 많은 설명회가 실질적으로 주민들과 소통을 하기 위한 역할을 수행한 것이 아니라 법적으로 필요한 요건을 갖추기 위한 서류 작업용의 성격이 있었기 때문에, 실질적인 소통을 위해서 설명회를 개최하고자 한다고 해도 주민들이 불신하는 경우 개최 자체가 어렵다.

주민들의 입장에서는 자신들의 요구사항을 전달하기 위해 정부기관이나 공공기관을 찾아가서 집회를 개최한다. 정책이 추진되기 이전이나 검토 단계에서는 이와 같은 집회가 효과적일 수 있지만, 정책을 이미 결정한 다음에는 정부나 공공기관이 이와 같은 방식의 주민 요구를 받아들이기가 쉽지 않다.

이렇게 소통이 단절된 상태에서, 공공갈등의 양 당사자 또는 한쪽 당사자로부터 조정을 의뢰받았을 때, 조정인이 할 첫 번째 임무는 각각의 당사자로부터 신뢰를 얻는 것이다. 조정인은 당사자들의 입장이 되어서 어떻게 하면 나를 신뢰할 수 있을 것인지부터 고민해야 한다. 예를 들어, 최근 국민대통합위원회에서 공공갈등에 있어서 조정을 활성화하기 위해 기울인 노력은 조정인들의 신뢰를 높이는데 일정 부분 효과가 있었다. 국민대통합위원회가 일정한 기준을 만족하는 조정인단을 구성하고, 공공갈등을 ADR을 통해 해결하고자 하는 공기업들과 MOU를 맺어 공공갈등의 조정을 가능하게 하는 시스템을 구축한 것이다. 주민들의 경우에도 다른 쪽 당사자가 일방적으로 지목한 조정인 대신 당사자가 아닌 제3의 국가기관이 추천하는 조정인을 만나는 것이 좀 더 신뢰할 수 있다는 반응이었다.

일단 공공갈등에 있어서 조정이 시작되면 당사자간 신뢰를 회복하는 것이 매우 중요하다. 첫 번째 조정회의를 통해 회의 규칙을 확실히 논의하고, 그 논의 결과를 인정하여 참가자들이 서명을 하는 절차는 서로에 대한 신뢰를 쌓는 첫 걸음이다. 또한 공공갈등의 경우 쟁점이 많기 때문에 회의를 일회성으로 할 수 없고, 종종 정기적으로 하게 되는데, 각각의 회의에서 합의한 사항은 사소한 것이라도 서로 지킴으로써 상호 신뢰를 회복할 수 있게 된다.

마지막으로 공공갈등에 있어서 당사자들이 조정인에게 조정안을 제출하라고 하는 경우가 있는데, 그에 대해서는 당사자들에게 충분한 설명을 하여 당사자들이 조정안을 제출하도록 하는 것이 좋다. 조정회의가 어느 정도 진행된 경우라도 양 당사자의 입장은 대립적인 위치에 있어서, 조정인이 중립적인 조정안을 제출하더라도 양 당사자의 시각에서 볼 때는 상대방에게 유리한 것으로 보일 수 있기 때문이다.

Ⅲ. 맺음말

민주화 시대 이후 한국사회의 공공갈등은 지속적으로 증가해 왔고, 갈등의 장기화 현상도 지속되고 있다. 시민들의 입장에서 공공 정책에 반대할 때 가장 먼저 생각해 볼 수 있는 것이 집회 및 시위 등을 통한 힘의 표현이거나 법정 소송 등을 통한 권리의 표현이다. 그러나, 이 두 가지 모두 시민들 스스로도 매우 힘든 과정임은 말할 필요도 없다.

협상이나 조정과 같은 ADR은 대화를 통한 공공갈등 해결을 목적으로 한다. 이 방법으로 문제가 해결될 수 있다면 힘을 통한 방법이나 권리를 내세우는 방법보다 훨씬 효율적이라고 할 수 있다.

그러나, 시민들이 ADR을 통한 공공갈등 해결을 먼저 추진하기에는 경험도 부족하고 지식도 부족할 때가 많다. 따라서 공공갈등과 관련된 정부나 공공기관 등에서 ADR을 적극적으로 검토하고 활용하는 것이 중요하다.

〈참고문헌〉

1. 가상준·안순철·임재형·김학린, 2009, “한국 공공분쟁의 현황 및 특징: 1990-2007,” 『한국정치학회보』 제43집 2호, 51-87쪽.
2. 가상준, 2010, “정치·사회·경제환경요인과 공공분쟁 발생: 1990-2009,” 『단국대학교 분쟁해결연구센터 2010년도 제2차 학술대회 발표논문집』, 65-94쪽.
3. 김학린, 2011, “한국 공공갈등의 생애주기별 특징에 대한 경험적 분석,” 『한국사회와 행정연구』 제22집 3호, 47-67쪽.
4. 대통령자문 지속가능발전위원회, 2005, 『공공갈등관리의 이론과 기법 상·하』 (논형)
5. 박준·김용기·이동원, 2009, “한국의 사회갈등과 경제적 비용,” 『CEO Information』 (삼성경제연구소), 1-20쪽.
6. 전형준, 2010, “한국 공공갈등에 대한 실증 분석: 2008-2010년 설문조사를 중심으로,” 『한국정책과학학회보』 제14집 4호, 123-141쪽.

■ 『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

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

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
2014년 6월호 (vol.10)	1. 조정과 협상전략 2. 상대를 움직이는 논증의 기술 (II) 3. 『줄리어스 시저』에 나타난 설득과 수사 - 브루터스와 안토니의 연설을 중심으로 - 4. 한 통의 편지가 단초가 된 미(美)·소(蘇) 간 군축협상 5. 기고 : 장자의 우언(寓言)·중언(重言)·치언(卮言)의 은유법
2014년 8월호 (vol.11)	1. 창의적 분쟁해결을 위한 조정의 기법 2. 설득을 위한 논쟁 3. 광고 카피를 통해 본 수사학적 표현술 - 문채(文彩)를 중심으로 - 4. 기고 : 분쟁의 성공적 해결을 위한 조정절차 고찰

Ⅰ 안 내 Ⅰ

- ☞ 『조정을 위한 설득과 수사의 자료』는 언론중재위원회 홈페이지(www.pac.or.kr) 또는 모바일 웹(mpac.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.