

설득을 위한 논쟁

I. 논쟁의 의미

II. 논쟁(論爭)과 언쟁(言爭)

III. 논쟁에 있어서의 입장과 시각

1. 입장과 시각
2. 입장과 시각의 이질성과 유사성
3. 이해의 수단으로서의 논쟁

IV. 논쟁의 전략과 모델

1. 논쟁의 기본 전략
2. 톨민의 논쟁 모델

V. 언쟁을 피하기 위한 대응 전략

1. 논쟁의 규칙을 정한다
2. 악의적 질문에는 대응하지 말고 전환한다
3. 상대의 감정을 누그러뜨리는 경청과 질문

VI. 맺음말

설득을 위한 논쟁

I. 논쟁의 의미

‘논쟁’ 없이 상대를 설득하는 것이 더 낫다는 말을 많이 한다. 상대에게 상처를 주지 않고 장래의 우호적 관계까지 고려하여 가능한 말다툼은 피하는 것이 좋다는 뜻으로 해석된다. 이때의 ‘논쟁’은 말로써 상대를 제압하여 굴복시키는 다소 부정적인 의미로 이해된다.

그런데 “TV토론을 보면 논쟁은 없고 참가자들의 언쟁만 난무 한다”고 말할 때의 논쟁은 다른 의미로 사용되고 있다. 여기서의 논쟁은 말다툼이 아니라 화자와 청자, 때로 청중까지 함께 참여하여 서로 일정한 규칙에 의해 논리적인 말로써 합리적 대안을 제시하고 설득하는 것으로 이해된다. 이 글에서의 논쟁은 후자의 의미로 사용됨을 밝힌다. 아울러 논쟁은 문제 해결을 위해 당사자 간에 시시비비를 다투는 경우와, 제3자의 판단을 기대하며 참여자들이 공방을 벌이는 토론회 등을 포괄하는 개념이지만 여기에서는 전자, 즉 당사자 간에 이루어지는 설득에 초점을 맞춘다.

논쟁은 사회적 쟁점(爭點)을 둘러싸고 벌어지기도 하고, 조직 내부의 이슈(issue)를 토대로, 또는 개인적 이해관계의 충돌에 의해 발생한다. 논쟁의 쟁점은 본질적으로 ‘논쟁적’(controversy) 속성을 갖고 있다. 만일 어떤 정책이나 사안에 대하여 양쪽의 입장과 시각이 동일하다면 논쟁의 여지가 있을 수 없기 때문이다. 따라서 논쟁은 ‘쟁점에 대한 입장과 시각이 상이한 둘 이상의 사람이 모여 언어적 의사소통을 통해 상대를 설득하는 행위’라 정의할 수 있다.¹⁾ 논쟁의 목적은 궁극적으로 설득이다. 법정, 국회, 선거토론회 등 공적 모임이나 회사, 단체, 심지어 친목회 등과 같이 사람들이 모여 무엇을 결정하기 위해 의견을 교환하는 모임에는 대부분 논쟁이 필요하다.

이 글에서는 먼저 논쟁과 언쟁의 차이를 알아보고, 논쟁 당사자가 갖고 있는 입장과 시각의 차이 및 이를 좁히기 위한 방안에 대해 살펴본다. 그리고 실제 논쟁에

1) 이두원, 2005, 『논쟁, 입장과 시각의 설득』 (커뮤니케이션북스), 3쪽을 참조했다.

임했을 때의 기본전략과 이상적인 논쟁 방법의 예로서 ‘틀민의 논쟁모델’을 소개하며, 마지막으로 규칙을 위반한 논쟁, 즉 언쟁 상황에 대한 대처방안에 대해 정리해본다.

II. 논쟁(論爭)과 언쟁(言爭)

논쟁은 ‘이것이 정답이다’라고 명확하게 말할 수 없는 상황에서 전개된다. 사회에서 발생하는 거의 대부분의 쟁점들이 그렇듯이, 주어진 상황이 베일 속에 가려져 있어서 그 모습이 다소 모호할 때 논쟁이 발생한다. 논쟁은 서로 간의 자존심 싸움도 아니요, 온갖 표현을 동원해 상대방을 공격하는 행위도 아니다. 논쟁은 증명할 수 있는 사항들을 근거로 논리적인 가상의 세계를 명확하게 보여주며 상대방을 설득하는 행위라고 할 수 있다.²⁾

그런데 우리는 의견 대립의 현장에서 객관적인 검증 절차 없이 또는 검증되지 않은 근거를 토대로 서로 자신의 주장만을 내세우는 경우를 많이 본다. 이것은 논쟁이 아닌 언쟁이다. 논쟁은 말싸움 기술이 아니라 쟁점에 관한 최선의 해결책을 찾기 위한 이성적 도구로 일정한 규칙이 있다. 따라서 논쟁과 언쟁을 구분하는 중요한 기준은 규칙 준수 여부에 있다. 논쟁에 있어서 암묵적인 규칙은 일반적으로 세 가지를 들 수 있다. 첫째 타당한 이유와 근거를 제시할 수 있어야 한다. 둘째 주제의 범위 내에서 발언을 해야 한다. 셋째 인격 모독성 발언을 해서는 안 된다.

‘수박은 여름 과일이다’는 것은 부정하기 어려운 사실이다. ‘수박은 여름 과일들 중 최고’라고 말하는 것은 사실에 입각한 주장이 된다. 이때 주장만 있고 근거가 없다면 언쟁에 그치는 것이고, ‘최고’라는 사실을 뒷받침할 수 있는 자료, 즉 여름 갈증을 해소할 수분의 함량과 당도를 제시하면서 상대를 논리적으로 설득하는 것은 논쟁의 영역이다.

그리고 상대방의 질문에 대해 주제와 무관한 동문서답을 하거나 답변을 회피하기 위해 역으로 주제를 벗어난 질문을 하는 것은 언쟁의 기술일 수는 있어도 올바른 논쟁 태도는 아니다.

2) 조제희, 2011, 『논쟁 vs 언쟁』 (들녘), 21-22쪽을 참조했다.

인신공격성 발언으로 의원직을 사퇴한 사례가 있다.³⁾ 2010년 미국 민주당 뉴햄프셔주 하원의원인 티모시 호리건이 공화당 부통령 후보였던 사라 페일린에 대해 “나는 페일린이 죽기를 원치 않는다. 동정심 때문이 아니다. 산 페일린보다 죽은 페일린이 더 위험하다. 그녀가 죽으면 더 이상의 실언도 없기 때문이다”는 말을 했다. 이 발언은 선거구 주민들에게 용납하기 어려운 망언으로 비춰졌고, 결국 그는 하원 의원직에서 물러나게 되었다. 논쟁의 규칙을 위반한 것이다.

실제 설득의 현장에서 대화를 하다보면 논쟁과 언쟁의 경계가 모호해지는 경우가 많이 발생한다. 논쟁이 격화되면 언제든 언쟁으로 비화될 여지가 있는 것이다. 논쟁 참여자들은 바람직한 논쟁을 위해 요구되는 규칙이 훼손되지 않도록 경계할 필요가 있다.

III. 논쟁에 있어서의 입장과 시각

프랑스 철학자 메를로 폰티(Merleau Ponty)는 “보는 사람의 눈에는 정작 자신은 보이지 않는다”고 지적한 바 있다. 우리가 어떤 대상을 바로 보지 못하는 것은 그 대상의 복잡성·다양성에도 기인하지만, 그 대상을 바라보는 자신의 입장과 시각을 지각하지 못하는 ‘존재론적 구조’에 원인이 있다고 한다. 그래서 스스로의 논리적 약점은 잘 보지 못하고, 상대방의 입장과 시각이 갖고 있는 문제점만 부각되어 보이는 경향이 있다. 따라서 논쟁을 유리하게 진행하기 위해서는 논쟁에 앞서 나와 상대방의 시각을 한정하고 있는 입장과 시각에 대한 이해가 필요하다.⁴⁾

1. 입장과 시각

기본적으로 사람은 자신의 입장에서 쟁점을 바라보게 된다. “아랫목에서 들으면 시어머니 말이 맞고, 윗목에서 들으면 며느리 말이 맞다”는 옛말도 있듯이 동일한 사안이라도 어느 곳에 서서(立場) 문제를 바라보는가에 따라 사안이 다르게 나타난다. 그러나 동일한 위치에 서서 대상을 보더라도 시각에 차이가 존재한다. 이것은 같중

3) 사례는 조제희(2011), 29쪽을 참조했다.

4) 논쟁에 있어서의 입장과 시각의 서술에 관한 내용은, 이두원(2005), 11-15쪽을 참조했다.

이 심한 상황에서 반쯤 채워진 물병을 보고 낙관론자는 ‘아직 반이나 남았군’이라 하고, 비관론자는 ‘이제 반밖에 남지 않았군’이라 하는 것처럼 처해진 상황을 서로 다른 시각으로 보는 것과 같다. 사물을 바라보는 각도가 다르기 때문에 문제를 풀 어가는 방법에 차이가 발생하는 것이다.

2. 입장과 시각의 이질성과 유사성

입장과 시각의 ‘이질성’은 논쟁에 다양성을 부여한다. 동일한 사안에 대하여 논쟁을 통해 상대방에게 ‘보이지 않는 면’을 보여주고, 자신이 ‘볼 수 없는 면’을 보게 됨으로써 쟁점에 대한 다양한 해결 방안이 생성되는 것이다.

입장과 시각의 ‘유사성’은 공통성을 생성한다. 치열한 논쟁이라 하더라도 논제를 바라보는 양측의 유사성을 발견할 수 있다. 논쟁에서 나와 상대방이 합의하고 공유할 수 있는 ‘의미적 교차지역’은 이러한 유사성에 의해 도출된다. 입장과 시각에 유사성이 전혀 없다면 언쟁만 되풀이될 뿐 논쟁을 기대하기는 어려울 것이다. 이질성과 유사성의 ‘만남’에서 이질성은 논쟁의 원심력으로 작용하고, 유사성은 구심력으로 작용한다. 논쟁에 참여한 당사자는 논제의 확장을 지향하는 상호 간의 이질성과 논제의 함축을 지향하는 유사성의 균형을 잡아줌으로써 논쟁이 언쟁이나 궤변으로 흐르는 것을 방지할 수 있다.

3. 이해의 수단으로서의 논쟁

분쟁의 완화와 해결은 상호 간 ‘이해’를 얻는 것만으로도 가능할 수 있다. 입장과 시각이 현저히 다른 상대방으로부터 ‘동의’를 얻어내는 일은 매우 어렵다. 그러나 입장과 시각이 다르다 해도 상대방으로부터 ‘이해’를 구하는 일은 상대적으로 용이하다. 따라서 논쟁을 통한 문제 해결에 있어 가장 중요한 점은 자신의 주장에 대한 ‘동의’를 직접적으로 구하기에 앞서 우선 상대방이 나의 입장과 시각으로 쟁점을 바라보도록 유도하여, “당신의 의견에 동의하지는 않지만, 당신의 입장은 이해한다”는 위치에 서게 하는 것이다. 이해관계가 첨예하게 대립된 문제일수록 그러하다.

IV. 논쟁의 전략과 모델

1. 논쟁의 기본 전략

- ① 논쟁에서 가장 중요한 것은 감정조절이다. 상대에 민감하게 ‘반응’하면 상황이 나를 통제하지만, 침착하게 ‘대답’하면 내가 통제권을 갖게 된다.⁵⁾ 논쟁에 있어 프로와 아마추어를 구분 짓는 기준은 자제력에 있다. 서로의 주장이 난무하는 말의 전쟁, 논쟁에서 잘못하면 본래의 목적을 벗어나 감정적인 ‘말싸움’ 자체가 목적이 되어버릴 수 있다. 논쟁에 임하여 슬기롭게 상황을 이끌기 위해서는 나의 주장과 시각에 대한 확신도 중요하지만, 자기의 감정을 통제하는 것이 우선이다.
- ② 논쟁의 핵심을 정리해야 한다. 명확하게 요약된 논쟁의 핵심이 없이는 설득이 어렵다. 쟁점에 대한 나의 확신이 상대방의 마음을 여는 첫걸음이다. 자기 주장에 대한 확신이 없는 사람에게 설득 당할 상대는 없다. 논쟁에 임하여 자기가 주장하는 바의 핵심내용을 간략하고 분명한 문장으로 정리해 마음에 깊이 새겨 놓아야 한다.
- ③ 논쟁의 핵심을 지지할 요점을 정리해둔다. 요점은 너무 많거나 적지 않아야 한다. 쟁점의 내용과 상황에 따라 다르겠지만 통상 세 가지 정도로 정리하는 것이 좋다. 우리는 3이라는 숫자에 익숙하다. 상업광고의 예를 보자. “배터리가 필요 없습니다. 정확한 시간입니다. 혁명입니다” 세이코 키네틱 시계, “신뢰, 책임, 친절” RICOH 사무용기기 등 광고 카피도 사람들에게 친숙한 ‘3의 법칙’의 효과를 최대한 활용하고 있다.⁶⁾

5) Mayer, R., 2006, 『현명한 사람의 논쟁법』, 이주현 역(길벗), 19쪽을 참조했다.

6) 논쟁 핵심 정리에 관한 내용과 영화관 사례는 Mayer, R.(2006), 146-151쪽을 참조했다.

멀티플렉스 영화관 이야기

“우리가 멀티플렉스 영화관 건축에 반대해야 하는 세 가지 이유가 있습니다.”

1. 거리 교통이 복잡해지고 더 시끄러워질 것입니다.
2. 주거지역이 상업지역화 되어 자산가치가 하락할 것입니다.
3. 영화관 근처에 패스트푸드점과 유흥음식점 등이 많이 생겨 주거안정을 해칠 것입니다.

나아가 앞의 사례에서처럼 요점의 개수가 ‘세 가지’임을 미리 청자에게 언급하는 것은 청자의 주의를 환기시키고, 들을 준비를 하게 만드는 효과가 있다.

- ④ 일반적이고 상식적인 표현을 자제한다. “조용한 주택가에 영화관이 생기면 어떤 일이 일어나는지 누구나 알고 있습니다”는 식으로 상식을 강조하면 상대방만이 그 상식을 모르는 것으로 반발을 일으킬 수 있고, 또 아래 1.의 진술에서 보듯이 구체적이지 않은 일반적인 표현이나 설명을 장황하게 반복하는 것은 논의에 집중력과 신뢰를 떨어뜨려 오히려 주장의 설득력을 약화시킨다. 구체적인 데이터를 언급하며 간단하게 진술한 2.의 경우가 설득력이 있음은 물론이다.

1. “영화관이 생기면 상당한 교통문제가 발생하고 혼잡이 극도로 심해집니다.”
2. “**연구 보고서에 따르면, 영화관 주변에 있는 교통량이 주말이면 20배까지 늘어날 수 있다고 합니다.”

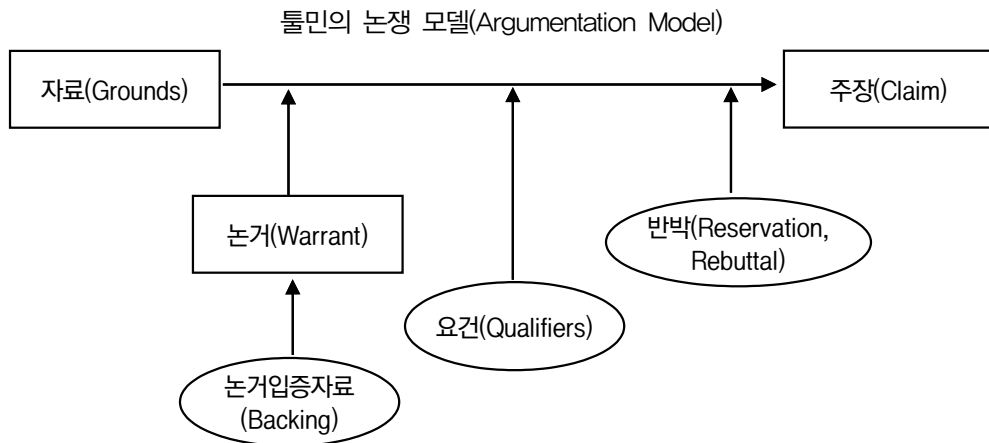
- ⑤ 공감대 영역을 형성한다. 논쟁이 진전되면서 쉽고 간단한 사안부터 조금씩 공감대를 확장해나간다. 이것은 논쟁 과정에서의 일종의 ‘심리적 합의지대’ 역할을 하게 된다. 공감대가 형성된 영역에서는 상호 신뢰를 기반으로 서로 흥분하지 않고 입장을 피력할 수 있다. 작은 부분에서라도 공감대가 형성되면 다른 사안에서 강한 이견이 표출되더라도 감정을 적절히 통제, 조절하기가 용이해진다. 마치 운전을 하면서 중앙차선을 넘어 정면충돌하는 상태를 피하면서 변화를 유도하는 중립적인 장소를 만드는 것이라 할 수 있다.⁷⁾

7) Mayer, R.(2006) 48쪽을 참조했다.

2. 툴민의 논쟁 모델⁸⁾

논쟁을 효과적으로 하기 위한 방법에 대해 여러 학자들이 다양한 모델을 제시하고 있지만, 여기서는 우리의 일상생활에서 발생하는 논쟁 흐름을 잘 나타내주는 툴민(Stephen Edelston Toulmin, 1922년-2009년)의 논쟁 모델을 중심으로 논쟁 과정을 고찰해보고자 한다. 영국의 철학자이자 교육자인 툴민은 다양한 논쟁 과정들을 이론으로 정립하여 현대사회에 발생하는 문제에 대한 실용적이고 모범적인 논쟁 모델을 제시하고 있다.

그는 고전적 축약 삼단논법을 기초로 하는 수사학적 논쟁 방법이 현대의 복잡한 현실을 제대로 반영하지 못한다고 생각하고, 가치관과 도덕성이 중심이 된 인성을 이성과 마찬가지로 논쟁의 중요한 역할을 한다고 보았다. 이유, 지지, 한정사 같은 부분들도 논쟁의 구성요소에 새로 포함시켰다. 툴민의 논쟁 모델은 자료, 논거, 논거입증자료, 요건, 반박, 주장 등 6개의 요소로 구성되어 있다.



- (1) **자료(Grounds)**는 과거의 선례, 검증된 사례, 전문가의 의견, 구체적 증거 등으로 논쟁의 기반을 조성하고 있으며 논쟁의 출발점이기 때문에 매우 중요한 것이다. 예를 들어 “대기오염이 유전적 돌연변이를 일으키는 중요한 요인이다”는 주장을 하고자 할 경우, 저명한 유전학자의 증언 자료를 토대

8) 조제희(2011), 236~241쪽, 이두원(2005), 24-28쪽을 참조했다.

로 논쟁을 시작할 수 있다.

- (2) **논거(Warrant)**는 자료와 주장을 논리적 연결시켜주는 것으로, 자료로부터 출발하여 주장에 도착하기까지 거치는 추론과정(Reasoning Process)이다. 만약 청자가 화자의 논거에 동의하지 않는다면 그로부터 도출된 주장에 대해서도 동의하지 않을 가능성이 높다.

논거는 형태에 따라 세 가지로 나눌 수 있다. ① ‘권위적 논거’는 전문가의 증언에 의존해 주장을 정당화하는 형태로 증언의 내용은 논거입증자료가 된다. 예를 들어 ‘실내흡연 금지’를 주장할 경우, 화자는 “전문가의 보고서에 의하면, 실내 흡연으로 인한 간접흡연의 피해가 매우 높다”는 이유를 제시할 수 있다. 이 때 전문가의 보고서의 분석방법이나 통계를 제시하면 논거의 효과를 배가할 수 있다. ② ‘동기적 논거’는 청자의 믿음이나 가치관 등에 호소함으로써 화자의 주장에 동의를 구하는 방법이다. 예를 들어 ‘영화 타이타닉은 역대 가장 훌륭한 작품’임을 주장할 경우 화자는 동기적 논거로 “타이타닉은 열정적 사랑을 잘 연출함으로써 우리의 가슴에 감동을 던졌다”는 것을 제시할 수 있다. 이러한 동기적 논거가 효과를 발휘하기 위해서는 어느 정도 청자의 동기나 욕구에 대한 분석이 선행되어야 한다. ③ ‘실질적 논거’는 원인과 결과, 사례에 의한 일반화 등과 같은 전통적인 논리적 추론을 통해 주장을 성립시키는 방법이다. ‘정부의 오염 배출 기업에 대한 중과세’를 주장하는 경우, 실질적 논거로서 “환경오염이 지역주민의 건강에 해를 끼치는 가장 큰 원인이다”라는 것을 제시할 수 있다.

논거는 논쟁에 있어 제시된 자료와 주장 사이에 논리적 연결을 만들어내는 핵심적인 요인으로서, 청자가 머릿속에 갖고 있는 질문, 즉 “그러한 자료들이 도대체 당신의 주장과 어떤 관계가 있습니까?”라는 질문에 대한 답을 제공해주는 것이다.

- (3) **논거입증자료(Backing)**는 일반적인 증거들을 이용하여 논거를 지지하는 부분이다. 통계, 사례, 증언을 통해 논거를 주장에 논리적으로 연결하면서 논거의 부족한 면을 보충해주는 역할을 한다. 앞서 논거에서 언급했듯이 ‘정부의 오염 배출 기업에 대한 중과세’를 주장하면서 “환경오염이 지역주민의

건강에 해를 끼치는 원인이다”는 논거를 제시한 경우, 논거입증자료는 과학적인 연구에 의해 도출된 ‘환경오염의 피해조사 통계표’가 될 수 있다. 사례 또한 논거입증자료로 유용하게 활용할 수 있다. ‘타이타닉은 가장 훌륭한 작품’이라는 주장에 “타이타닉은 열정적 사랑을 잘 연출함으로써 우리를 감동시켰다”는 논거를 제시한 경우, 논거입증자료로서 “저는 타이타닉 영화를 보고 2시간 동안이나 울었습니다”라는 개인적 경험(사례)을 제시할 수 있다. 여기서 논거입증자료의 효과 여부는 청자가 화자의 경험을 얼마나 신뢰하는가에 달려 있다.

(4) **요건(Qualifiers)**이란 논쟁의 ‘상대적 설득력’을 구두로 표현하는 것을 말한다. 세상에서는 100% 완전한 것을 찾아보기 힘들다. 만약 이를 간과하여 주장한다면 필연적으로 논리적 오류가 발생할 가능성이 높다. 이런 상황을 배제하기 위해서 상황을 한정하는 것이 필요하다. 요건은 논쟁에서 신뢰적 차원의 어감을 좌우하는 요인이며, 설득적 효과를 위해 화자는 ‘한정사’ 등을 활용하여 청자에게 주장의 논리적 신뢰를 부여할 수 있다. ‘물은 위에서 아래로 흐른다’라는 사실을 엄밀히 표현하면 “중력의 법칙이 적용하는 곳에서는 물이 위에서 아래로 흐른다”고 해야 할 것이다. 이때 ‘중력의 법칙이 작용하는 곳에서는’이 한정사 즉 요건인 것이다. ‘흡연이 폐암을 유발시키는 원인’이라는 주장을 할 경우, “흡연은 ‘아마도’ 폐암을 일으키는 주범 중의 하나입니다”라고 한정된 표현을 함으로써 상대적으로 주장의 설득력을 강화할 수 있다.

(5) **반박(Reservation)**은 현재 제시되고 있는 주장에 대한 예외(Exception)를 의미한다. 틀민의 논쟁 모델은 ‘보편적 상황’이 아닌 ‘특정한 상황’의 진실을 다루는 수단으로 제시된다. 반증은 논쟁 범위의 한계를 명시화함으로써 논쟁의 설득력을 강화하는 전략이다. 예를 들어 “대기오염이 환경 파괴를 위협하는 가장 큰 원인입니다. 단, 원전사고로 방사능 피해가 훨씬 높은 후쿠시마 지역은 ‘예외’일 수 있습니다”라는 진술은 예외상황을 제시함으로써 논쟁의 진실성이 높아진다. 위 ‘요건’과 ‘반박’이 모두 주장의 신뢰를 높이기 위한 것이지만, ‘요건’이 주장의 확률적 한계를 명시한 것이라면 ‘반박’은 주장의 범위를 정한 것이라는 점에서 차이가 있다. 주장을 하면서 이러한 반박을 누락할 경우 상대에게 공격의 빌미를 제공할 수 있다.

(6) **주장(Claim)**은 쟁점에 대한 화자의 입장이며, 논쟁의 목적이다. 주장은 논쟁의 핵심이자 화자가 옹호하는 결론으로서 가능한 명확하고 엄선된 표현들로 이루어져야 한다. 대기오염이 호흡기 질환을 동반한다는 데이터를 제시하고자 할 경우 “대기오염의 증가가 호흡기 질환 증가의 원인이다”라고 주장할 수 있고, 영화 타이타닉의 인기에 대한 자료와 논거를 제시하고자 할 경우, “영화 타이타닉은 명작이다”라고 주장할 수 있다. 자료와 논거는 논쟁의 초점을 ‘주장’에 맞춘다.

요약하면 **자료**는 논쟁의 출발점이고, **주장**은 논쟁의 결론이며, **논거**는 자료에서 주장으로 이동하는 과정을 논리적으로 보여주는 역할을 한다. 톨민의 논쟁모델은 자료, 논거, 주장 세 가지를 필수요소로 하며, 여기에 논거입증자료, 요건, 반증이 적절히 추가되어 논리체계를 갖춘다. **논거입증자료**는 논거를 보충하는 설명으로 청자가 주장의 가치를 받아들이려 하지 않을 때 사용된다. **요건**은 ‘아마도’와 같이 의미의 범위를 제한하는 한정적 용어를 사용하여 주장의 신뢰성을 높이는 기능을 수행한다. **반박**은 주장의 예외를 제시함으로써 주장의 진실 여부에 대한 ‘안전밸브’ 역할을 한다.

V. 언쟁을 피하기 위한 대응 전략

1. 논쟁의 규칙을 정한다⁹⁾

우리는 반대차선에서 차량이 마주 달려오는 와중에도 운전을 하는 것에 두려움을 느끼지 않는다. 모든 운전자가 규칙을 지킬 것으로 예상하기 때문이다. 스포츠에도 규칙이 있다. 반칙을 한 사람에게 즉각 페널티가 부여된다. 그런데 논쟁에서는 무엇이 허용되고 무엇이 안 되는지 합의된 룰이 없다. 따라서 쟁점이 민감하거나, 논쟁 전에 이미 감정이 격화된 경우에는 논쟁에 앞서 상호 간 지켜야 할 규칙을 미리 환기하고 대화를 시작하는 것이 좋다. 이를 테면 타인의 발언을 중간에 가로채지 않는 것, 발언을 독점하지 않는 것, 대화중에 절대로 언성을 높이지 않는 것 등을 구두로 약속할 수 있다.

9) Horn, S., 2008, 『적을 만들지 않는 대화법』, 이상원 역(갈매나무), 230-231쪽을 참조했다.

2. 악의적 질문에는 대응하지 말고 전환한다

논쟁 중 예상하지 못한 질문을 받는 경우가 종종 있다. 더욱이 질문 내용이 논지를 벗어나거나 공격적인 것일 때는 크게 당황하게 된다. 이때는 일단 질문의 의미를 상대방에게 다시 되물음으로써 냉정을 유지할 수 있다. 이를테면 “방금 하신 이야기가 무슨 뜻이지요?”라고 상대방에게 공을 넘긴다. 이것은 상대의 의중을 정확히 파악해 대응방안을 생각할 여유를 갖게 하며, 그의 무례한 질문에 성급히 대응하여 벌어질 사태 악화를 피할 수 있게 한다.

또 상대가 노골적인 유도성 질문을 하는 경우도 있다. 이때는 질문에 대답하기 전에 중립적인 언어로 질문 내용을 수정해 반복하는 것이 효과적이다. 이를테면 “왜 당신 회사는 대학 장학금 지원을 중단했습니까?”라는 질문에 대해서 “지금 하신 질문처럼 우리 회사가 장학금 지원과 관련해 그렇게 어려운 결정을 내린 이유를 많은 분들이 물어오셨습니다. 그 이유를 말씀드리면 ~입니다”라는 형태가 될 것이다.¹⁰⁾

논쟁에 있어서 상대의 질문에 모두 대답해야 한다는 규칙은 없다. 그러나 질문이 악의적이라고 판단한 경우에도 상대가 질문한 사실을 무시할 필요는 없다. 상대가 질문한 사실 자체는 인정하면서 자신이 말하고자 하는 논쟁의 핵심으로 재빨리 전환시켜야 한다. 이것은 의도적인 동문서답이 아니라, 논쟁이 언쟁으로 번지는 것을 방지하는 차원이다. 예를 들어 “말씀하신 질문의 취지는 충분히 이해합니다. 그러나 그와 관련해 꼭 말씀드려야 할 사항은 ~입니다”라는 식으로 전환을 유도하는 것이다.¹¹⁾

3. 상대의 감정을 누그러뜨리는 경청과 질문

경청과 질문은 논쟁에 있어서도 대단히 유용하다. 상대가 흥분하여 감정적으로 나올 때는 가능한 상대의 말을 자르지 말고 경청하도록 한다. 진지한 표정으로 상대의 말을 충분히 들어주는 사람에게 지속적으로 적대감을 표시하는 경우는 드물기 때문이다. 상대방의 감정이 다소 누그러지면 때를 놓치지 않고 원래의 논지로 돌아온다.

논쟁에서의 질문은 상황에 따라 여러 가지 목적으로 사용될 수 있으나, 여기에서는 상대방의 격앙된 상태를 완화하거나 상대방이 한 이야기를 요약하여 발언의 진정한 의도를 확인하기 위한 것으로 활용할 수 있다.

10) 대화 사례는 Horn, S.(2008), 55쪽을 참조했다.

11) 대화 사례는 Mayer, R.(2006), 324쪽을 참조했다.

VI. 맺음말

앞에서 바람직한 논쟁의 기본전략과 모델, 불필요한 언쟁을 피하는 방안에 대해 살펴 보았다. 그러나 현실속의 논쟁에서는 항상 우리의 기대대로만 이루어지지 않는다. 논쟁에서 당장 이겨야 한다는 조바심이 합리적인 논쟁을 어렵게 만든다. 그래서 때로는 플라톤이 말한 ‘동굴’ 속으로 빠져들게 된다. 자신의 강점과 상대의 약점을 강조, 확대, 반복하면서, 한편으로 자신의 약점이나 상대의 강점은 약화, 분산, 혼동시키는 전략에 집착하게 된다.

문제에 직면하면 사람들마다 다른 의견들을 드러내고, 첨예하게 대립하고, 다투는 것처럼 보이지만, 이 상황을 좀 더 높은 위치에서 바라보면 논쟁은 결국 ‘새로운 그 무엇’을 창출하려는 노력이라는 사실을 알 수 있다. 논쟁에 참여하는 어느 쪽이든 스스로의 주장을 가장 정확하게 상대방에게 보여주려고 노력하며, 비록 자신 또는 자신이 속한 집단의 이익을 위해 다투고 있을지라도 결국 논쟁은 쟁점에 대한 이견을 좁혀 문제 해결의 방향을 결정하는 데 기여한다고 믿는다.

따라서 논쟁이 선악구도나 흑백논리에 기반하여 전개되는 것은 바람직하지 않다. 한쪽이 필사적으로 싸워 다른 한쪽을 완전히 제거하기도 어려울 뿐 아니라, 설사 그렇게 했다 하더라도 더 큰 분열과 갈등을 초래하게 된다. 논쟁의 발전적 모델은 변증법의 합(合)을 통하여 정(正), 반(反)의 결점을 털어내고 장점을 통합함으로써 정, 반을 넘어서는 합의점을 구축하는 것이라 믿는다.¹²⁾

논쟁은 입장과 시각이 다른 상대방의 존재를 인정하는 것에서 출발해야 하고, 불편하다고 회피할 것이 아니라 문제 해결을 위한 이성적 의사소통 수단으로서 지금보다 더 권장되고 활성화되어야 한다고 생각한다.

12) 이두원(2005), 6쪽을 참조했다.