

# 일상 대화의 논쟁 원리와 전략에 대한 연구

유 동 업\*

## 〈차 례〉

1. 머리말
2. 연구 방법
3. 일상 대화에서 논쟁의 시작과 종결
4. 일상 대화에서 논쟁의 원리와 전략
  - 1) 거시 논쟁 구도
  - 2) 거시 논쟁 전략
  - 3) 미시 논쟁 전략
  - 4) 텍스트 구성 전략
  - 5) 대인 관계 전략
5. 맺음말

## 1. 머리말

우리는 일상 언어 생활 가운데 여러 양상의 논쟁(dispute)<sup>1)</sup>을 경험한

\* 서울대학교 강사

- 1) 대화 참여자들간의 의견(인식, 주장)의 차이(불일치)가 여러 번의 순서(turn)에 걸쳐 조정되는 언어사용 양상을 가리킨다. 대화 참여자들간에 의견(주장, 인식)의 차이가 존재하고, 대화 참여자들이 그 차이가 논쟁을 벌일 만큼 중요한 것이라고 인식할 때 논쟁은 발생한다.(내용상의 조건) 논쟁은 여러 번의 순서(turn)에 걸쳐 이루어지는 것이기 때문에(형식상의 조건), 모든 생각의 불일치가 논쟁으로 발전하는 것은 아니다. 여러 번의 순서(turn)에 걸친 조정을 요(要)한다는 것은 그만큼 논쟁의 에너지 소모(인지적, 정서적 집중)가 많다는 것을 의미한다.

다. 그 중에는 대립적인 양쪽간의 장르화된 논쟁 양상이 있는 반면(이를 테면 토론, 토의와 같은), 일상 대화의 도중에 발생하는 비교적 가벼운 논쟁 양상도 있다. 논쟁은 가능하면 피해야 하고, 감출 수 있으면 감춰야 하는 바람직하지 못한 언어 활동이 아니다. 논쟁은 상호작용에서 필연적으로 발생하는 것이고 보다 나은 상호 이해를 위해, 그리고 보다 성숙한 인간 관계를 위해 필수적인 것이다. 문제는 논쟁이 바람직하나 바람직하지 않느냐가 아니라, 논쟁을 어떻게 다루느냐(조정하느냐)이다.

사람들은 논쟁을 조정하는 과정을 통해 삶을 공유하는 방법을 배우며, 자아의 성숙한 발전을 이루어 나간다. 아이들은 말다툼<sup>2)</sup>을 통해 관계를 설정하는 법과 섬세한 언어 전략을 동시에 배우며, 어른들은 수많은 대화, 인터뷰, 토의에 참여하여 생각을 조정하고 보다 나은 결정, 보다 나은 상호 이해에 도달하려고 노력한다. 말하자면, 논쟁 상황에서의 언어사용은 회피의 대상이 아닌, 적극적인 배움의 대상이어야 하는 것이다. 따라서 국어교육을 하는 입장에서 이들은 중요한 연구의 대상이자 교육의 대상인 셈이다.

이 연구는 대화 참여자의 논쟁<sup>3)</sup> 전략에 관한 일반론을 구성하는 과정에서 행해진 소규모 담화 분석이다. 대화의 여러 유형<sup>4)</sup> 중에서, 일상 대화의 논쟁을 연구 주제로 삼은 것은 이들 논쟁이 우리(대화 참여자)

2) '말다툼', '욕설', '비난', '모욕' 등은 논쟁이 드러나는 여러 양상들 중, 특히 감정적으로 충돌할 때 발견되는 화행들의 목록이다.

3) 논증(argument, argumentation)과 논쟁(dispute)은 여러 면에서 차이가 난다. 논증은 '설득의 문제에 초점이 있고, 논쟁은 '상호교섭'의 문제에 초점이 있다. 논증에 관한 연구에 '논증 도식'과 '논거 유형'이 필수적이라면, 논쟁에 관한 연구에는 상황의 기술과 해석이 필수적이다. 논증이 상호작용(interaction)적인 관점에서 각 참여자들이 사용하는 설득 전략에 주목한다면, 논쟁은 상호교섭(transaction) 그 자체에 더 주목한다. 논증에 관한 연구가 텍스트 분석의 성격을 띤다면, 논쟁에 관한 연구는 대화 분석(담화 분석)의 성격을 띤다. 논증에 대한 연구들이 (신) 수사학, 비형식 논리에 뿌리를 두고 있다면, 논쟁에 대한 연구들은 대화 분석과 의사소통 민족지학(ethnography of communication)에 뿌리를 두고 있다.

4) 토의 대화에서의 논쟁 양상과 인터뷰 대화에서의 논쟁 양상에 대해서는 별도의 논문에서 준비 중이다.

삶 속에 편재(遍在)해 있는 것이면서도, 우리가 늘 만족해하지 못하는 부분이라고 판단했기 때문이다. 일상 대화의 맥락 속에서 대화 참여자들이 논쟁을 조정하기 위해서 어떤 원리에 따르고, 또 어떤 전략을 사용하여 상호작용하는지를 기술(記述)하는 것은 일상적으로 벌어지는 논쟁의 신비를 벗겨 가는 것일 뿐만 아니라 국어교육(구체적으로는 화법교육)의 구체성을 확보하는데 기여하는 것이기도 하다.

세부적으로 이 연구는 아래의 질문에 답을 하려는 시도이다.

첫째, 일상 대화에서 대화 참여자들은 어떻게 논쟁을 진행하는가? 다시 말해서 대화 참여자들은 논쟁을 하면서 어떤 원리에 따르고, 어떤 전략을 사용하는가?

둘째, '일상 대화'라는 대화 유형이 논쟁의 양상에 어떤 제약을 가하는가? 다시 말해서, 일상 대화만의 특수한 논쟁 양상이 있는가?

셋째, 논쟁의 양상과 텍스트 조직에 어떻게 맞물려 돌아가는가?

넷째, 대화 참여자들의 관계가 논쟁에서 어떤 역할을 하는가? 대화 참여자들은 각자의 역할에 따라 어떤 논쟁 전략을 구사하는가?

## 2. 연구 방법

대화 참여자들이 일상 대화에서 어떻게 논쟁을 하는가에 연구의 초점이 있으므로, 연구자가 참여관찰을 통해 수집한 실제 '일상 대화'를 담화 분석의 방법으로 기술(記述)하는 접근 방식을 취하였다. 이는 구체적인 상황에 처한 대화 참여자들이 논쟁하는 양상을 기술하는 데에는 상황 의존성이 높은 질적인 방법이 훨씬 더 좋은 결과를 가져오기 때문이다.

### 1) 연구 자료

〈배경(setting)과 참여자〉

연구의 대상이 된 자료는 2002년 12월 24일 저녁 7시에서 8시 사이에 연구자의 처가에서 저녁 식사를 하면서 벌어진 대화이다. 이 대화의 주 참여자는 네 사람으로, 연구자의 장인 어른(A: 70세, 은퇴한 대학교수), 장모님(D: 66세, 전업주부), 연구자의 아내(C: 32세, 교사) 그리고 연구자(B: 33세)이다. 이밖에 연구자의 딸(20개월)이 식탁에 앉아있었다. 연구자는 보이스 레코더(SVR-3765)를 이용하여 자료를 수집하였다.

〈대화의 목적과 진행〉

크리스마스 이브에 온 가족이 모여서 즐겁게 식사를 하며 나눈 식탁 대화였기 때문에, 특별한 대화의 목적과 화제가 정해져 있었다기보다는 화기애애한 분위기에서 그때그때 활성화된 화제에 대해서 대화를 나누는 양상으로 대화가 진행되었다. 시간의 흐름에 따라 대화가 어떻게 진행되었는지를 정리하면 <표 1>과 같다.

【표 1】 12월 24일 대화의 흐름

진행 시간	대화 내용	교환의 양상	화제 흐름
	(식탁에 앉음. 저녁 식사 시작)		
1분	딸 가은이를 식사할 때 누가 볼 것인가		
2분	시댁에서 가져온 은행 술을 왜 먹지 않는가	질문과 대답	
3분	안성 집 문제는 깨끗이 해결되었는가	질문과 대답	안성 집
4분	세금 납부에 관한 이야기		
8분	삼교천에서 사운 조개 이야기	이야기	삼교천
10분	삼교천 부근에서 있었던 10중 추돌 사고 이야기	들려주기	
11분	딸 가은이를 식사 중에 누가 볼 것인가		
12분	오빠가 저녁 식사에 못 온 이유	이야기	
13분	술방울 술 이야기	"	장인의 형수님
14분	형수님의 건강에 대한 이야기	"	
15분	형수님이 교회를 늦게 다니게 되신 이유	질문과 대답	
16분	행정 수도 이전에 대한 이야기	질문과 대답	행정 수도
18분	술은 과하게 마시지 말아야 한다는 훈계	이야기	

19분	청계천 복원 문제(가능하다 ↔ 문제가 많다)	논쟁	수도 서울시장 ↓ 대통령과 선거
21분	서울 시장의 재산	의견 교환	
22분	이번 대통령 선거 결과에 대한 해석	"	
23분	대통령 당선자에 대한 평가	의견 교환	
24분	이회창 후보의 평가(부티난다 ↔ 상대적 빈곤이다)	논쟁	
26분	(딸 가은이에게 밥을 먹이면서 식사)		
30분	불박이장 구입에 관한 이야기	질문과 대답	가구
31분	냉장고 사 드리는 문제(사드리겠다 ↔ 괜찮다)	협상/논쟁	냉장고
32분	500만원과 오빠가 못 온 이유	이야기	오빠
33분	오빠의 체중(적당하다 ↔ 많이 나간다)	논쟁	
34분	가은이의 용변 가리는 문제	의견 교환	딸 가은
35분	가은이에 대한 소소한 이야기	이야기	
36분	돼지 콜레라에 대한 논쟁(먹어도 된다 ↔ 안 된다)	논쟁	돼지콜레라
38분	장인의 제주도 여행에 관한 이야기	이야기	제주도
41분	캐나다 여행 계획에 관한 이야기	질문-대답	해외여행
42분	일본 여행 이야기	이야기	
43분	딸 가은이의 재롱에 관한 이야기	"	딸 가은
44분	(묵묵히 식사)		
45분	연구자가 학생들에게 인기 있다는 이야기	"	
46분	딸 가은이의 재롱에 관한 이야기	"	
47분	(식사 끝. 식탁을 떠나서 소파로 자리를 옮김)		

우호적인 분위기에서 가족간에 이루어진 식탁 대화였기 때문에 토의 대화나 인터뷰 대화처럼 비교적 엄격한 양식을 갖추어 논쟁이 벌어지지 않고, 즉흥적이고 비-정형적으로 논쟁이 진행되었다. 그리고, 대화 참여자들이 서로간의 힘(power)의 차이를 뚜렷이 인식하고 있었기 때문에 논쟁이 심각한 충돌(갈등)로 발전하는 경우는 없었다.

## 2) 자료 분석

논쟁적 언어사용은 매우 복잡하기 때문에, 그 전모를 잘 드러내기 위

해서는 다면적으로 접근하는 것이 필요하다. 이 연구에서는 관념 구조면(aspect), 텍스트 면, 대인 관계 면으로 나누어 연구 자료를 기술·분석하는 방법을 취하였다.

(1) 관념 구조 면(ideational aspect)<sup>5)</sup>

‘관념 구조’는 대화 참여자들이 상호교섭의 과정에서 즉시적으로 생성하는 인지적 구조물을 가리킨다. 관념 구조에서 논쟁의 내용적인 측면이 교섭된다. 사태에 대한 인식(관점)이 다르기 때문에 논쟁이 발생하는 것인데, 인식의 차이가 관념 구조에서 조정되고 논쟁의 결과로 대화 참여자들은 사태에 대한 특정 인식을 공유하게 된다. 그리고 공유된 토대는 다음 번에 대화를 나눌 때에는 사전 지식으로 기능하게 된다.

관념 구조 면에서는 논쟁의 거시 구도, 거시 논쟁 전략, 미시 논쟁 전략 등으로 나누어 논쟁의 양상을 내용 측면에서 기술, 분석한다. 그리고 그 결과로 거시 논쟁 전략, 미시 논쟁 전략과 논쟁의 원리 등을 추출하게 된다.

(2) 텍스트 면(textual aspect)

텍스트는 대화 참여자들의 발화가 즉시적으로(on-line) 연결됨으로써 생성되는 발화 구조물이다.<sup>6)</sup> 텍스트 면에서는 논쟁 전략들이 텍스트의 구조(발화의 연쇄)에 어떻게 투사되는지, 그리고 텍스트의 구조가 어떤 논쟁 전략을 가능케 하는지를 살펴본다. 텍스트 면에서는 거시 텍스트 구조와 미시 텍스트 구조로 나누어 논쟁의 양상을 기술, 분석한다. 그리고 분석의 결과로 텍스트 구성 전략을 추출하게 된다.

---

5) ‘면(aspect)’이란 용어를 사용한 것은 이들 세 면이 층위적(hierarchy) 관계에 있는 것이 아니라, 하나의 사태를 보다 더 잘 보기 위한 세 조망점(이들테면, 삼각측량의 꼭지점)과 같은 관계라는 것을 나타내기 위한 것이다.

6) 담화 면이라는 용어를 사용할 수도 있다. 하지만, ‘텍스트(text, textual)’가 원래 어원(섬유 조직)처럼 말의 조직을 나타내는 데는 더 좋을 것 같아서 텍스트 면이라는 용어를 사용하였다.

(3) 대인 관계 면(interpersonal aspect)

대인 관계 면에서는 대화 참여자들의 관계나 역할 인식이 논쟁에서 어떤 역할을 하는지 살펴본다. 대인 관계 면에서는 크게 참여자 틀(participation framework)과 공손성 전략으로 나누어 논쟁의 양상을 기술, 분석한다. 참여자 틀에서는 논쟁 참여자들의 역할 관계가 논쟁의 양상에 어떻게 영향을 미치는지, 그리고 그러한 역할 인식(입각점 footing)이 호칭어나 지칭어에 어떻게 투사되는지 살펴본다. 그리고 공손성 전략에서는 어쩔 수 없이 상대의 체면을 위협할 수밖에 없는 논쟁 상황에서(FTA<sup>7)</sup>) 대화 참여자들이 어떻게 전략적으로 행동하는지 살펴본다. 그리고 분석의 결과로 논쟁의 대인 관계 전략과 원리를 추출하게 된다.

다음 절부터 나올 내용은 이러한 기술과 분석의 결과이다.

### 3. 일상대화에서 논쟁의 시작과 종결

#### 1) 논쟁의 시작

일상 대화에서의 논쟁은 대화의 진행 도중에 즉흥적이고, 비-정형적으로 발생한다. 비교적 공식적인 인터뷰 대화나 토의 대화에서는 논쟁의 발생이 안건의 도입과 같은 절차에 의해 계획적으로 이루어진다. 이들 대화 유형에서는 논쟁을 벌이기 전에 이미 문제 사태가 명확히 존재하고 있고, 대화 자체가 이 문제 사태를 해소하기 위해 진행되는 것이기 때문에 논쟁의 발생 자체가 의도적일 수밖에 없다. 이에 비해서 일상 대화에서는 화제의 흐름 자체가 유동적이기 때문에 언제, 어떤 화제에 대해서 어떻게 논쟁이 발생할 것인지 예측이 불가능하다. 대화의 도중에 특정 화제에 대해서 이견(異見)이 있을 때 즉흥적으로 논쟁이 발

7) FTA(face threatening act)에 대해서는 Culpeper(1996)와 Goffman(1981) 참고.

생하는 것이다.

그리고 일상 대화에서는 논쟁의 발생에 정형이 없다. 인터뷰 대화에서는 질문자만이 논쟁을 시작할 수 있고, 토의 대화에서는 논쟁을 시작하는 '궁정자'의 역할 인식이 뚜렷이 존재한다. 그리고 이들 대화 유형에서는 논쟁을 시작하는 사람이 '입증의 의무(burden of proof)'를 가진다. 논쟁을 왜 벌여야 하는지를 증명해야 하는 것이다. 비유컨대, 논쟁을 시작하는 데 많은 에너지를 필요로 한다. 이에 비해서 일상 대화에서는 누구나 논쟁을 시작할 수 있고, 쟁점화 하는 데 특별한 절차가 필요치 않다. 논쟁을 시작하는 데 상대적으로 적은 에너지가 들기 때문에, 가볍게 논쟁이 시작되고 비교적 짧게 끝이 난다.

한편, 일상 대화에서의 논쟁이 즉흥성과 비-정형성을 띠는다고 해서 대화 도중에 수시로 논쟁이 발생하는 것은 아니다. 즉, 일상 대화 도중에 수많은 의견의 차이가 나타나지만, 이 모든 것이 논쟁으로 발전하는 것은 아니다. 이는 논쟁을 벌이는 것 자체가 대화 참여자들간의 관계에 위협이 되기 때문이다. 그래서 많은 경우에 대화 참여자들은 논쟁을 회피하고자 한다. 의견의 차이(불일치)가 논쟁을 벌일 만큼 중요한 사안이라고 인식할 때, 비로소 논쟁을 벌이는 것이다.

## 2) 논쟁의 종결

토의 대화에서의 논쟁은 의사 결정을 목적으로 하기 때문에, 암묵적/명시적 의사 결정에 도달함으로써 논쟁이 종결된다. 그리고 인터뷰 대화에서의 논쟁은 질문-응답 과정을 통해 상대를 공격(혹은 보호)하는 것을 목적으로 하기 때문에, 소기의 목적이 달성되면 논쟁이 종결된다. 이들 대화 유형에서는 논쟁의 결과로 승자와 패자가 판정된다.

이에 비해서 일상 대화에서의 논쟁은 보다 발전된 단계로 나아가기 보다는 애초에 자신들이 가지고 있던 입장을 재확인하거나, 논쟁의 도중에 새로운 논쟁 거리를 발견하는 것으로 끝나는 경우가 많다<sup>8)</sup>. 일상 대화의 논쟁에서는 승자나 패자 없이 논쟁이 종결되는 경우가 많다. 두

렸한 의사 결정도 없이, 단지 새로운 화제로 바뀔 뿐이다. 이렇게 일상 대화에서의 논쟁 중 많은 것들이 승패를 가리지 않고, 쟁점이 해소되지도 않은 채 종결되는 데에는 다음과 같은 이유가 있다.

첫째, 일상 대화의 상황 자체가 쟁점의 해소나 의사 결정을 반드시 필요로 하지 않는다. 다만, 사회적으로 이슈가 되고 있는 문제에 대해서 일반인으로서 서로의 의견과 정보를 교환하였을 뿐이다. 대화 참여자들이 하등의 의사 결정력을 가지고 있지 못한 쟁점에 대해서 승자와 패자를 가리는 것은 무의미한 일이기 때문이다.

둘째, 논쟁의 결과로 승자와 패자가 판정된다는 것 자체가 대화 참여자들의 인간 관계에 위협을 가하는 일이다. 특히 우리 문화에서는 힘(power)을 가진 사람(윗사람)이 논쟁의 패자가 되는 것은 승자와 패자 모두에게 좋지 못하다. 따라서 승자와 패자를 굳이 가릴 필요가 없을 때에는 결론 없이 논쟁을 종결짓는 것이 오히려 좋은 전략이다.

요컨대, 일상 대화에서는 상황 자체가 논쟁의 승패나 쟁점의 해소를 요구하지 않는 경우가 많기 때문에, 일상 대화의 논쟁은 뚜렷한 도달점 없이 종결되는 경우가 많다.

## 4. 일상 대화에서 논쟁의 원리와 전략

### 1) 거시 논쟁 구도

거시 논쟁 구도는 대화 참여자들이 논쟁을 운영하는 기본 계획이다. 논쟁 상황에 직면했을 때 대화 참여자는 두 가지 행동 중 하나를 선택할 수 있다. 하나는 '회피'이며, 또 하나는 '대면'이다. 논쟁을 벌이는 것 자체가 논쟁 참여자에게 좋지 못한 결과를 가져다 줄 것으로 예상될 때, '회피 전략'이 구사된다. 회피 전략 자체는 대화 상황에 따른 문제이

므로, 회피 전략을 '좋은' 또는 '나쁜' 논쟁 전략이라고 규정하는 것은 선부른 판단이다. 하지만, 본 연구가 논쟁을 벌이고 있는 대화 참여자들의 언어사용 양상에 초점이 있으므로, 회피 전략은 논외로 한다.

논쟁 상황에 '대면'하기로 결정하였을 때, 대화 참여자는 세 가지 구도로 상황에 임할 수 있다. 첫째는 승자-패자 구도이다. 대화 참여자들이 서로 이해(利害)<sup>9)</sup>가 충돌한다고 인식할 때 승자-패자 구도가 설정된다. 연구 자료가 된 이 날 대화에서는 대부분의 논쟁<sup>10)</sup>이 승자-패자 구도였다. 이는 힘(power)을 가진 대화 참여자 A(장인 어른)가 논쟁의 패자가 되는 것을 용인할 수 없었기 때문이다.

둘째는 패자-패자 구도이다. 대화 참여자들이 서로 조금씩 양보하면 타협점에 이를 수 있다고 인식할 때, 패자-패자 구도가 설정된다. 연구 자료에서는 패자-패자 구도를 발견할 수 없었다.

셋째는 승자-승자 구도이다. 대화 참여자들이 논쟁의 결과로 모두 이익(명분과 실리, 또는 실리와 실리)을 얻을 수 있다는 믿음을 공유할 때, 승자-승자 구도가 설정된다. 이 날 대화에서는 냉장고를 사드리는 문제에 대한 논쟁에서 승자-승자 구도가 발견되었다. 이 논쟁에서 자식들은 사실은 빌린 돈을 갚는 것이면서도 돈을 직접 건네는 대신 냉장고를 사드린다는 명분을 가지고자 하였다. 그리고 부모들은 시혜자라는 명분을 포기하는 대신에 냉장고를 가질 수 있게 되었기 때문에, 대화 참여자들 사이에 승자-승자 구도가 설정될 수 있었다.

## 2) 거시 논쟁 전략

대화 참여자들은 자신이 설정한 거시 논쟁 구도를 실현하기 위해서,

9) 이때의 이해(利害)는 비단 물질적인 것뿐만 아니라 체면, 위신과 같은 비-물질적인 것도 포함된다. 우호적인 일상 대화에서는 비-물질적인 이해 관계가 더 빈번히 발견된다.

10) 청계천 복원 가능성에 대한 논쟁, 이회창 후보가 낙선한 이유에 대한 논쟁, 형님의 체중에 관한 논쟁, 돼지 콜레라에 걸린 돼지고기를 먹어도 되는지에 대한 논쟁 등.

논쟁 상황에 대처하는 기본적인 대응 방식을 정하고 논쟁에 임한다. 이 기본적인 대응 방식은 대화 참여자의 논쟁 전략 전체를 통괄하게 되는데, 이를 거시 논쟁 전략이라 한다.

일상 대화의 논쟁에서 승자-패자 구도<sup>11)</sup>를 실현하는 거시 논쟁 전략은 크게 두 가지로 정리된다. 하나는 정적인(positive, 陽極) 논쟁 전략이고 다른 하나는 부적인(negative, 陰極) 논쟁 전략이다. 정적인 논쟁 전략은 자기 주장의 장점을 홍보함으로써 논쟁에서 승리하고자 하는 전략이고, 부적인 논쟁 전략은 상대의 약점을 공격함으로써 논쟁에서 승리하고자 하는 전략이다. 따라서 정적인 논쟁 전략은 자기 주장을 향해 발화가 연결되며, 부적인 논쟁 전략은 상대의 발화를 향해 발화가 연결된다.<sup>12)</sup>

일상 대화에서의 거시 논쟁 전략은 다른 대화 유형의 그것과는 양상이 다르다. 인터뷰 대화나 토의·토론 대화에서는 대화 참여자들의 역할 인식(이를테면, '질문자', '응답자', '긍정자', '부정자')이 분명하기 때문에, '긍정자의 정적인 논쟁 전략', '부정자의 부적인 논쟁 전략'과 같이 역할과 전략을 묶을 수 있다. 이에 비해서 일상 대화에서는 역할 인식이 뚜렷하지 않기 때문에, 각각의 거시 논쟁 전략이 어떠한 경우에 사용되는지 명확히 규정하기가 어렵다. 다만, 상대적으로 힘(power)<sup>13)</sup>이 약한 대화 참여자는 정적인 논쟁 전략을 사용하고, 상대적으로 힘(power)이 강한 대화 참여자는 부적인 논쟁 전략을 사용하는 것으로 보인다.

일상 대화에서 대화 참여자들이 거시 논쟁 전략을 어떻게 구사하는

11) 다른 거시 논쟁 구도를 실현하는 거시 논쟁 전략에 대해서는 추후 연구를 통해 보완할 계획이다.

12) 따라서, '정적인/부적인'이 '긍정적인/부정적인'의 의미는 아니다.

13) 이때의 힘(power)은 주어진 지위(역할)에 의한 것과 상황적 지위(역할)에 의한 것을 모두 포함한다. 물론, 주어진 지위보다는 상황적 지위가 더 직접적인 영향력을 행사한다. 이를테면, 검사를 아들로 둔 아버지가 탈법 행위를 했고, 아버지의 재판을 아들이 담당하였다고 가정해 보자. 이 두 사람이 법정에서 논쟁을 벌일 때, 이들이 사용하는 언어 전략은 아버지로서(또는 자식으로서) 사용할 수 있는 언어 전략이기보다는 상황적으로 구성되는 지위(검사과 피고인)에 걸 맞는 언어 전략이 사용될 것이다.

지를 청계천 복원 가능성에 대한 논쟁을 예로 들어 보이면 다음과 같다.<sup>14)</sup>

- 01 C: 청계천이 어떻게 된대↗
- 02 B: 안 된다는 사람이 너무 많은데, 본인이 된다고 막 우기니까.
- 03 A: 으응↗ 된다는 사람도 많어→
- 04 B: 안 될 것 같아요. 돈이 너무 많이 들 것 같은데요. 서울시 예산 일년 예산보다 더 든다는 대요.
- 05 A: 그런데 (2초) 다른 나라 예를 들어서 수도권 이전하는 거보다는 간단하지 사실. (3초) 교통문제가 문제여.
- 06 B: 교통도 그렇고, 그게 세운상가 같은 상가 사람들에게 보상비 주는 게 ☆몇 조원★
- 07 A: ☆아이 근데★ 그걸 보상비라는 거를 너무 요구하면 안 돼, 그것두, 생계가 없어지는 게 아닌데 지가 좀 손해보더라도 나라를 위해서는 양보해야지.
- 08 B: 그게 서울시에서도 땅값이 매우 비싼 곳 중에 하나대요.
- 09 A: 옛날 따지면 비싼 게 어디 있어 거기. (B: ㅎㅎ) 개천가인데.

이 논쟁은 청계천을 복원하는데 돈이 너무 많이 들어서 청계천 복원이 어렵다는 주장과 청계천 복원이 가능하다는 주장간의 대립에서 발생하였다. 논쟁의 진행 양상이 잘 드러나도록 정리하면 <표 2>와 같다.

---

14) 왼쪽의 숫자는 순서(turn)를 표시한다. 그리고 ☆ ★는 발화가 중첩되는 부분의 시작과 끝을 표시한다. (2초)는 휴지(休止)를 표시한다. 그리고 → ↗ 등의 화살표는 어조를 표시한다. 대화 참여자 A는 장인 어른이고, B는 연구자 본인, C는 연구자의 아내이다.

【표 2】 청계천 복원 논쟁의 개념 구조의 흐름

청계천 복원이 불가능하다	청계천 복원이 가능하다
1. 안 된다는 사람이 많다(02) → ✓	2. 된다는 사람도 많다(03)
1.1. 돈이 너무 많이 든다(04) → ✓	3. 수도권 이전보다는 돈이 덜 든다(05)
1.1.1. 보상비가 너무 많이 든다(06)→ ✓	3.1. 상인이 보상비를 너무 요구하면 안 된다(07)
1.1.1.1. 땅값이 비싼 곳이라 보상비가 많 이 든다(08)	3.2. 개천가라 옛날에는 썼다(09)

〈표 2〉에서 확인할 수 있듯이, 청계천 복원이 불가능하다고 주장하는 대화 참여자 B는 점차로 논거의 범위를 좁혀가며 자신의 주장을 정당화는 정적인(positive) 논쟁 전략을 구사하고 있다.(1.→1.1.→1.1.1.→1.1.1.1.) 이에 비해서 청계천 복원이 가능하다고 주장하는 대화 참여자 A는 자기 주장을 적극적으로 정당화하기보다는, 대화 참여자 B가 제시하는 논거들을 차례로 반박하는 전략, 즉 부적인(negative) 논쟁 전략으로 논쟁에 임하고 있다.

일상 대화는 의사 결정을 목적으로 하는 대화 유형이 아니기 때문에, 대화 참여자 B에게 '입증의 의무(burden of proof)'는 없다. 따라서 대화 참여자 B가 반드시 정적인 논쟁 전략을 사용해야 할 필요는 없었다. 다만 대화 참여자들간에 힘(power)의 차이가 현격한 상황에서, 힘이 약한 대화 참여자 B가 부적인 논쟁 전략을 구사하였다면 무례하게 비취졌을 것이다. 역으로 힘이 월등히 우월한 대화 참여자 A로서는 부적인 논쟁 전략을 구사해도 논쟁의 승자가 될 수 있는 상황에서 굳이 정적인 논쟁 전략을 구사할 필요가 없었을 것이다. 요컨대, 일상 대화에서는 힘의 차이가 거시 논쟁 전략의 구사에 작용하는 주요 요인이 될 수 있다.

### 3) 미시 논쟁 전략

거시 논쟁 전략이 논쟁 전체를 통괄하는 전략이라면, 미시 논쟁 전략은 국지적인 전략이다.<sup>15)</sup> 대화 참여자들은 논쟁을 자신의 의도대로 이끌어가기 위해서 여러 미시 논쟁 전략을 구사하는데, 이들 미시 논쟁 전략도 다른 논쟁 전략들과 마찬가지로 대화의 유형에 의존적이다. 인터뷰 대화에서는 논쟁에서 유리한 고지를 점하기 위해 다양한 질문 전략과 응답 전략이 구사되며, 토의 대화에서는 긍정자의 '보완책 제시 전략', '예외적 선처 전략(special pleading)', 부정자의 '원칙의 고수 전략', '현실 핑계 전략' 등이 구사된다.<sup>16)</sup> 이에 비해서 일상 대화의 논쟁은 이들 대화 유형의 논쟁에 비해 지속 시간이 매우 짧고 논쟁의 심도가 얕기 때문에, 일상 대화만의 특징적인 미시 논쟁 전략을 찾기는 어렵다.<sup>17)</sup> 다음은 일상 대화에서 발견한 미시 논쟁 전략의 일부이다.<sup>18)</sup>

#### ○ 도마뱀 꼬리 자르기

도마뱀이 자기 꼬리를 잘라주고 천적으로부터 도망치듯이, 핵심 주장이 공격받는 것을 피하려는 의도에서 상대방에게 자기 약점의 일부를 일부러 드러냄으로써 상대의 예봉(銳鋒)을 피하려는 논쟁 전략이다. 이 전략이 성공할 경우, 논쟁은 지엽적인 부분에 매달리게 되고 핵심적인 부분이 공격받지 않아 대화 참여자는 논쟁의 승자가 될 수 있다.

앞에서 예로 든 청계천 복원 논쟁에서 순서 05의 "교통문제가 문제여"가 이 논쟁 전략을 구사하는 예이다. 교통혼란은 청계천을 복원하는데 있어서 걸림돌이 되는 문제 중의 하나이지만, 교통문제로 논쟁의 초점이 옮겨가게 되면 대화 참여자 B가 제시하는 가장 강력한 근거인 비

15) 비유컨대, 거시 논쟁 전략이 '전략'이라면, 미시 논쟁 전략은 '전술'이다.

16) 이들 전략에 대해서는 별도의 논문에서 준비 중이다.

17) 이는 일상 대화가 다른 대화 유형의 기저(base)이기 때문이기도 하다. 인터뷰 대화나 토의 대화는 특정한 목적을 위해 일상 대화에서 특화된(장르화된) 것이기 때문에 자기 나름의 논쟁 전략을 가진다. 이에 비해서 일상 대화는 다른 대화 유형의 '부모'이기 때문에 일상 대화의 논쟁 전략은 다른 대화 유형에서도 통용된다.

18) 논쟁 전략의 목록은 연구가 진행됨에 따라 계속 보완될 것이다.

용 문제는 슬쩍 논점에서 벗어나게 된다. 대화 참여자 A는 부적인 논쟁 전략을 구사하는 도중에, 도마뱀 꼬리 자르기 전략을 구사함으로써 대화 참여자 B의 핵심 주장(반박)을 비껴가려고 한 것이다.

○ 과거의 영광(옛날에는 안 그랬다)

연령 지위가 높은 대화 참여자들이 애용하는 논쟁 전략으로, 논쟁에서 불리하다고 판단될 때 이 전략이 구사된다. '옛날(일정 때, 6.25때, 군대에 있을 때 등등)에는 안 그랬다'고 논쟁 상대의 논거를 공격함으로써, 현재의 세태가 잘못된 것이지 자신의 주장이 잘못된 것은 아니라고 항변하는 것이다. 논리적으로는 오류이지만, 상황적 힘(연령)과 결부되어 있기 때문에 강력한 위력을 발휘한다. 이 전략의 논리적 오류를 직접적으로 공격하는 것은('아이, 또 옛날 소리하시네') 전략 구사자의 체면(위신)을 상당히 위협하는 것이기 때문에, 관계를 중시하는 상황에서는 이 전략이 효과를 발휘하게 되는 것이다.

앞에서 예로 든 청계천 복원 논쟁에서 순서 09가 이 논쟁 전략을 구사하는 예이다. 옛날에 땅값이 싼다는 것과 현재 보상비를 조금 받아도 된다는 것 사이에는 아무런 논리적 관련이 없지만, 대화 참여자 A는 자신의 우월한 힘(연령)을 부각시킴으로써 대화 참여자 B를 제압하고자 한 것이다. 요컨대, 부적인 논쟁 전략의 일환으로 구사되는 이 전략은 논리(이성)보다는 힘(지위)을 강조함으로써 논쟁에서 승리하고자 하는 전략인 셈이다.

○ 유리하게 명명하기(labeling)

논쟁의 대상이 되는 사태를 자신에게 유리한(그리고 논쟁 상대에게는 불리한) 함축을 포함하는 이름으로 명명함으로써, 사태에 대한 자신의 관점(해석 프레임)을 강요하는 논쟁 전략이다. 이를테면, 똑같은 사태에 대해서 여당은 '대북 자금 지원'이라 명명하고, 야당은 '대북 뒷거래'라고 명명하는 식이다. Schopenhauer(1830, 1995, 40~42쪽)는 이를 <요령 12>에서 다음과 같이 정리하였다.

“<요령 12> 논쟁이, 아직 고유한 명칭이 없는 까닭에 비유적으로 (tropisch) 지칭해야 하는 보편적인 개념에 대한 것일 경우에 우리는

우리의 주장을 펴는데 유리한 비유를 신속하게 선택해야 한다. 예를 들어보자. 스페인에는 두 개의 정당을 지칭하는 명칭이 있다. 그것은 노예당과 자유당인데, 이 명칭을 선택한 쪽은 후자 쪽임에 틀림없다. 프로테스탄트라는 명칭은 프로테스탄트들 자신이 직접 선택한 명칭이고, 복음주의자들이라는 명칭 역시 그들 자신이 선택한 명칭이다. 반면에 이단자라는 명칭은 카톨릭교도들이 선택한 것이다(하략).”

이회창 후보가 지난 대통령 선거에서 낙선한 이유에 대한 아래의 논쟁에서, 대화 참여자 B는 이 후보가 낙선한 이유가 그의 기득권 이미지 때문이라고 진단하였다. 그리고 이러한 자신의 해석을 드러내기 위해서, 이회창 후보를 “부자(티)”라고 명명하였다. 하지만, 대화 참여자 A는 이 해석에 동의할 수 없었기 때문에, “부자(티)”라는 명명이 잘못되었음을 순서 11, 13, 15에서 공격하며 “부자(티)”를 “상대적 빈곤”으로 대체 명명하였다. 명명(labeling)과 재-명명을 통해 논쟁이 진행된 것이다. 요컨대, 명명하기는 사태에 대한 자신의 해석을 강요하는 효과적인 논쟁 전략인 것이다.

- 01 C: 서울에서도 이회창이 우세한 지역이 강남 두 곳밖에 없다는데-  
 02 B: 강남 서초=  
 03 C: =서초 강남이여.  
 04 B: 부자 동네야. 이회창이 너무 이렇게 부자티가 나서 그래, 사람이.  
 05 A: 누가?  
 06 B: 이회창이요.  
 07 A: 부티 나긴 뭐가 부티나 권력형=  
 08 C: =엘리트잖아.  
 09 A: 저기 권위주의자라고 그렇게 된 거지.  
 10 B: 재산도 그리 많다는대요?  
 11 A: 안 그래. 재산 없어 그 사람. 아니, 국무총리까지 하고, 감사원장 국무총리 거친 사람이 돈 몇 십억 원도 없어도 되겠어? 사십억인가 삼십억인가 된다는데.  
 12 B: 그렇죠. 그 정도면 부자죠. 뭐. 공직 생활하고.  
 13 A: 아-유, 그게 무슨 부자야. (4초)

- 14 B: 하여튼 국민들은 그게 싫었던 것 같아요. (4초) 또 그 아들이 직업도 하나도 없는데 8억 짜리 아파트에 산다 같아요. 오십 몇 평 짜리.
- 15 A: 돈이 왜 없어. (5초) 없는 사람들은 괜히 그 상대적 빈곤이라고 하는 거야. 그거 보고.
- 16 B: 그렇죠.

이들 전략 이외에도 자신이 제공하게 될 이익보다는 상대가 느낄 부담을 줄여줌으로써 논쟁 상대의 거절을 봉쇄하는 전략('부담 줄여주기')이라든가, 자신의 핸디캡을 의도적으로 노출하여 상대를 당황케 함으로써 논쟁 상대를 제압하는 전략 등도 논쟁 중에 구사된다.

#### 4) 텍스트 구성 전략

대화 참여자들의 거시 논쟁 전략은 텍스트 구조(발화의 연결)에 반영된다. 대화 참여자의 발화는 하나 이상의 발화와 연결되는데, 이전의 자기 발화와 연결될 수도 있고(자기 지향), 상대 발화와 연결될 수도 있다.(타인 지향) 발화의 연결 방향과 누적 빈도를 살펴보면, 대화 참여자의 거시 논쟁 전략이 텍스트의 구조에 어떻게 투사되는지를 확인할 수 있다. 대개 정적인(positive) 논쟁 전략은 자신의 주장으로 수렴하는 누적적인 텍스트 구조를 보이며, 부적인 논쟁 전략은 논쟁 상대의 직전 발화와 연결되는 사슬형 텍스트 구조를 보인다.<sup>19)</sup>

텍스트의 구조에 논쟁 전략이 투사될 뿐만 아니라, 대화 참여자들은 논쟁에서 유리한 고지를 점하기 위해 텍스트의 구조를 의도적으로 조절하기도 한다. 이러한 '텍스트 구성 전략'은 특히 교환구조가 매우 정형화되어 있는 인터뷰 대화의 논쟁에서 잘 발견된다. 인터뷰 대화에서 질문자는 자기 질문의 연쇄를 의도적으로 조절함으로써 응답자(논쟁 상대)를 보다 효과적으로 공격(보호)하고자 한다. 이를 위해 질문자는 '갈

19) 논쟁 전략이 텍스트 조직에 어떻게 반영되는지는 유동엽(미간), "토의 대화의 불일치 조정에 대한 담화 분석" 참고.

때기식 질문 구성', '유도 질문 구성', '도약대(Springboard) 질문 구성', '하이에나식 질문 구성', '이중창식(duet) 질문 구성' 등의 텍스트 구성 전략을 구사한다.<sup>20)</sup> 이에 비해서 교환구조가 정형화되어 있지 않고, 대화 참여자의 역할이 고정되어 있지 않은 일상 대화에서는 뚜렷한 텍스트 구성 전략을 발견하기 어렵다. 논쟁의 진행 자체가 비-정형적이고, 논쟁 자체의 지속 시간이 짧기 때문으로 보인다.

## 5) 대인 관계 전략

### (1) 참여자 들

대화 참여자들간의 관계와 역할 인식이 논쟁의 양상에 제약을 가하고, 대화 참여자들은 그러한 관계와 역할을 활용한 논쟁 전략을 구사한다. 비교적 공식적인 인터뷰 대화나 토의 대화에서는 논쟁 당사자뿐만 아니라, 의도된 수신자<sup>21)</sup>인 '의사 결정자'의 역할이 매우 중요하다. 의사 결정자들에게 자기 주장(관점)의 장점을 홍보하고, 상대 주장(관점)의 약점을 폭로함으로써 의사 결정자들의 지지를 얻기 위한 목적으로 논쟁이 벌어지기 때문이다. 따라서 이들 대화의 참여자들은 의사 결정자들을 자기편으로 끌어들이기 위해(적어도 좋은 이미지를 심어주기 위해) 다양한 논쟁 전략을 구사한다. 특히 일인칭 복수 대명사 '우리'의 전략적 활용이 중요한데, '우리'의 범주 속에 어떤 집단(인)은 포함시키고 어떤 집단(인)은 배제시키는 방식으로 의사 결정자들의 지지를 획득하는 전략이 구사된다.

이에 비해서 일상 대화에서는 '의사 결정자'의 역할이 그렇게 중요하다

20) 이들 인터뷰 대화의 텍스트 구성 전략에 대해서는 별도의 논문을 준비 중이다.

21) '의도된 수신자'는 대화 참여자가 궁극적으로 말을 걸고자 하는 수신자이다. 이를테면, 공식적인 대화 상황에서 대화 참여자들은 대화의 장에 들어와 있는 눈앞의 상대방과 대화를 나누고 있지만, 사실은 대화를 보고 있는 청중을 겨냥하여 발화를 보내고 있다. 즉, 눈앞의 대화 상대가 표면적인 수신자이지만, 의도된 수신자는 따로 있는 것이다. 대개 의도된 수신자는 의사 결정권을 가지고 있다.

지 않다. 논쟁의 결과로 반드시 의사 결정을 내려야 하는 것도 아니며, 의사 결정자들이 따로 존재하는 것도 아니기 때문이다. 따라서 다른 대화 유형에서는 매우 중요한 위치를 차지하는 '우리'를 활용한 입각점(footing) 설정 전략이 일상 대화에서는 두드러지지 않는다는 특징을 보인다.

## (2) 논쟁과 체면 위협 행위(FTA)

논쟁은 상호 이해를 증진시키기 위해서 반드시 필요한 것이지만, 동시에 논쟁 상대의 체면을 위협함으로써 관계를 해칠 수도 있다. 논쟁 상대의 체면을 덜 위협하면서도 할 말은 다 해야 한다는 일견 모순되는 요구를 충족시키기 위해서, 대화 참여자들은 섬세한 논쟁 전략을 구사하게 된다.

대인 관계 전략을 구사하는 데 있어서, 대화 참여자들간의 힘(power)의 차이가 일상 대화에서는 중요한 역할을 한다. 상대적으로 힘을 가진 대화 참여자는 논쟁 상대의 체면(face)을 덜 의식하며, 힘에 바탕을 둔 논쟁 전략을 펼친다. 힘을 가진 대화 참여자는 부적인(negative) 논쟁 전략을 구사해도 되며, 직접적인 표지를 사용하여 반대 의사를 표명해도 된다. 반대 의사를 직접적으로 표시하는 표지들, 이를테면 “안 그래”, “아-유”, “뭔 소리야”, “누가~”, “~하긴 뭐가 ~해” 등을 힘을 가진 대화 참여자는 사용할 수 있다.

이에 비해서 힘이 약한 대화 참여자는 훨씬 더 어려운 과제를 안고 있다. 논쟁 상대가 힘을 가진 존재이기 때문에, 논쟁 상대의 체면(face)을 심대하게 위협하지 않도록 무척 조심해야 하는 것이다. 부적인 논쟁 전략은 자칫 무례하다는 인상을 줄 수 있으므로 사용이 회피된다. 그리고 반대 의사를 직접적으로 표명하는 것도 제약을 받는다. 따라서 힘이 약한 대화 참여자는 공손성 전략을 구사하면서 논쟁을 벌여야 하는데, 가장 특징적인 것이 “~대요”의 사용이다.

예산보다 더 든다는대요.

08 B: 그게 서울시에서도 땅값이 매우 비싼 곳 중에 하나대요.

대화 참여자 B는 '서울시 일년 예산보다 돈이 더 들어서 안 된다'고 단언하기보다는 '서울시 일년 예산보다 돈이 더 든다고 하더라'와 같이 간접 인용의 방식으로 자기 주장(반박)<sup>22)</sup>을 하고 있다. 우리 문화의 상호작용 규범에 따르면, 윗사람에게 무엇인가를 직접적으로 말한다는 것은 윗사람의 체면을 위협하는 행위로 여겨진다. 예컨대, 미국에서 언어학 박사학위를 갓 따고 온 제자에게 교수님이 "변형 생성 문법이 뭐지?"라고 물으셨을 때, "변형 생성 문법은 이러 저러한 것입니다"라고 직접적으로 대답하기보다는 "변형 생성 문법은 이러 저러한 것이라고 하더군요"라는 식으로 잘 안면서도 '자신도 잘 모른다, 누군가에게서 들었다'는 식으로 대답을 하는 것이 우리 문화의 상호작용 규범에 맞는 방식이다<sup>23)</sup>. 상대의 주장에 이의를 제기하면서도 남에게 들은 이야기인양 말하는 것은 힘의 차이를 뚜렷이 인식한데 따른 아랫사람의 논쟁 전략인 것이다.

## 5. 맺음말

지금까지 실제 대화에서 추출해 낸 일상 대화의 논쟁 원리와 전략을 거시 논쟁 구도, 거시 논쟁 전략, 미시 논쟁 전략, 텍스트 구성 전략, 대인 관계 전략 등으로 나누어 살펴보았다. 분량의 제약으로 대화 참여자들이 논쟁하는 양상을 기술(記述)한 것은 보여주지 못하고, 추출한 원리와 전략만 보고하게 된 것이 못내 아쉽다. 대화의 원리와 전략들은 '그' 상황에 있을 때 생생한 모습을 드러내기 때문이다. 머리말에서 제기했던 질문에 답을 하는 것으로 맺음말을 마무리 짓고자 한다.

22) 논쟁에서 하나의 발화는 주장이면서 동시에 반박의 기능을 한다. 하나의 발화가 여러 개의 기능을 동시에 수행할 수 있다.

23) 1995년 1학기 황적륜 교수님의 강의 시간에 교수님으로부터 들은 얘기이다.

**첫째, 일상 대화에서 대화 참여자들은 어떻게 논쟁을 하는가? 다시 말해서 대화 참여자들은 논쟁을 하면서 어떤 원리에 따르고, 어떤 전략을 사용하는가?**

〈논쟁 원리〉

- 대화 참여자들간에 의견(주장, 인식)의 차이가 존재하고, 대화 참여자들이 그 차이가 논쟁을 벌일 만큼 중요한 것이라고 인식할 때 논쟁은 발생한다.
- 대화 참여자들이 서로 이해가 충돌한다고 인식하고 서로가 자신의 주장을 굽히려고 하지 않을 때, 승자-패자 구도가 설정된다.
- 대화 참여자들이 서로 조금씩 양보하면 타협점에 이를 수 있다고 인식할 때, 패자-패자 구도가 설정된다.
- 대화 참여자들간에 모두 함께 이익을 얻을 수 있다는 믿음이 공유될 때, 승자-승자 구도가 설정된다.

〈논쟁 전략〉

- 일상 대화에서 승자-패자 구도의 거시 논쟁 전략은 정적인(positive) 논쟁 전략과 부적인(negative) 논쟁 전략으로 나뉜다. 상대적으로 힘(power)이 약한 대화 참여자는 정적인 논쟁 전략을 사용하고, 힘(power)이 강한 대화 참여자는 부적인 논쟁 전략을 사용한다.
- ‘도마뱀 꼬리 자르기’, ‘과거의 영광’, ‘유리하게 명명하기’, ‘부담 줄여주기’, ‘자기 약점 폭로하기’ 등이 미시 논쟁 전략으로 구사된다.

**둘째, ‘일상 대화’라는 대화 유형이 논쟁의 양상에 어떤 제약을 가하는가? 다시 말해서, 일상 대화만의 특수한 논쟁 양상이 있는가?**

- 일상 대화에서의 논쟁은 즉흥성, 비-정형성을 특징으로 한다.
- 일상 대화에서의 논쟁은 승패를 가리지 않고, 쟁점이 해소되지 않은 채 종결되는 경우가 많다.

- 일상 대화에서는 대화 참여자의 역할 인식이 뚜렷하지 않기 때문에, 역할과 논쟁 전략을 묶어서 규정하기가 어렵다.
- 일상 대화는 다른 대화 유형의 기저(base)이기 때문에 일상 대화만의 특수한 논쟁 전략을 찾기는 어렵다. 일상 대화의 논쟁 전략은 다른 대화 유형에서도 통용된다.
- 일상 대화에서는 교환구조가 정형화되어 있지 않고, 대화 참여자의 역할이 고정되어 있지 않기 때문에 뚜렷한 텍스트 구성 전략을 발견하기 어렵다.
- 일상 대화에서는 '의사 결정자'의 역할이 중요하지 않기 때문에, 다른 대화 유형에서는 매우 중요한 위치를 차지하는 '우리'를 활용한 입각점(footing) 설정 전략이 두드러지지 않는다.

### 셋째, 논쟁의 양상과 텍스트 조직에 어떻게 맞물려 돌아가는가?

- 정적인 논쟁 전략은 자신의 주장으로 수렴하는 누적적인 텍스트 구조를 보이며, 부적인 논쟁 전략은 논쟁 상대의 직전 발화와 연결되는 사슬형 텍스트 구조를 보인다. 이런 현상은 다른 대화 유형에서도 확인된다.

### 넷째, 대화 참여자들의 관계가 논쟁에서 어떤 역할을 하는가? 대화 참여자들은 각자의 역할에 따라 어떤 논쟁 전략을 구사하는가?

- 일상 대화에서는 역할 인식이 뚜렷하지 않기 때문에, 역할보다는 힘(power)의 차이가 논쟁 전략의 구사에 있어서 더 중요한 제약 요인으로 작용한다.
- 상대적으로 힘을 가진 대화 참여자는 부적인(negative) 논쟁 전략을 구사해도 되며, 직접적인 표지를 사용하여 반대 의사를 표명해도 된다. 반대 의사를 직접적으로 표시하는 표지들, 이를테면 “안 그래”, “아 유”, “뭔 소리야”, “누가~”, “~하긴 뭐가 ~해” 등을 힘을 가진 대화 참여자는 사용할 수 있다.
- 상대적으로 힘이 약한 대화 참여자는 부적인 논쟁 전략의 사용과

반대 의사를 직접적으로 표명하는 것에 제약을 받는다. 힘이 약한 대화 참여자는 공손성 전략을 구사하면서 논쟁을 벌여야 하는데, “~대요”의 사용이 특징적이다.

### 참고문헌

- 강태완·김태용·이상철·허경호(2002), 『토론의 방법』, 커뮤니케이션 북스.
- 송경숙(1999), 「TV 생방송 토론의 사회언어학적 분석」, 『사회언어학 7권』.
- 유동엽(1997), 「대화 참여자의 대화 전략에 관한 연구」, 서울대 석사논문.
- (1998), 「한 국어교사의 말하기·듣기 수업에 대한 교육기술지」, 『국어교육연구 8』.
- 유동엽·인혜련(2000), 「‘썰렁하다’의 담화 분석: 놀이 담화의 종결 방식에 대한 연구」, 『국어교육연구 9』.
- 윤희원(1986), 「말하기 교육에 관련된 수삼의 과제」, 『국어교육 57·58호』.
- 이동은(2000), 「토론의 상호작용 사회언어학적 연구」, 서울대 박사논문.
- 이주행(1999), 「화법의 본질」, 이주행 편, 『방송화법』, 역락.
- 이창덕·임철성·심영택·원진숙(2000), 『삶과 화법』, 박이정.
- 임철성(1997), 「화법 교육의 방향」, 『국어교육 94호』.
- Clark, H.H.(1996), *Using Language*, C.U.P..
- Culpeper, J.(1996), Towards an Anatomy of Impoliteness, *Journal of Pragmatics 25*.
- Freeley, A.J.(1996), *Argumentation and Debate: Critical Thinking for Reasoned Decision Making(9th)*, Wadsworth Pub. Co..
- Goffman, E.(1974), *Frame Analysis*, Penguin Books.
- (1981), *Forms of Talk*, Univ. of Pennsylvania Press.
- Gumperz, J.J.(1982), *Discourse strategies*, C.U.P..

- Halliday, M.A.K.(1978), *Language as Social Semiotic: the Social Interpretation of Language and Meaning*, Edward Arnold.
- Hymes, D.(1974), *Foundations in Sociolinguistics: an ethnographic approach*, Univ. of Pennsylvania Press.
- Saville-Troike, M.(1989), *The Ethnography of Communication* (2nd), Basil Blackwell.
- Schiffrin, D.(1987), *Discourse markers*, C.U.P..
- (1994), *Approaches to Discourse*, Blackwell.
- Stillar, G.F.(1998), *Analyzing Everyday Texts: Discourse, Rhetoric, and Social Perspectives*, Sage.
- Tannen, D.(ed.)(1993), *Framing in Discourse*, Oxford Univ. Press.
- Walton, D.N.(1998), *The New Dialectic: Conversational Contexts of Argument*, Univ. of Toronto Press.

〈초록〉

## 일상 대화의 논쟁 원리와 전략에 대한 연구

유 동 열

이 연구는 일상 대화에서 대화 참여자들이 어떻게 논쟁을 벌이는지에 대한 국어교육적 접근이다. 삶 속에 편재해 있는 것이면서도 늘 어려움을 느끼는 일상 대화에서의 논쟁에는 어떤 원리와 전략이 숨겨져 있는지를 탐구해 보고자 하였다.

이를 위해 연구자가 채록한 실제 대화를 관념 구조 면, 텍스트 면, 대인 관계 면으로 나누어 기술(記述)한 후, 여기서 일상 대화의 논쟁 원리와 전략을 추출하였다. 그리고 일상 대화의 논쟁 원리와 전략을 거시 논쟁 구도, 거시 논쟁 전략, 미시 논쟁 전략, 텍스트 구성 전략, 대인 관계 전략 등으로 나누어 정리하였다.

연구 결과, 일상 대화의 논쟁은 대화의 즉흥성과 비-정형성에서 기인하는 자기 나름의 논쟁 양상을 보인다는 것을 확인할 수 있었다. 그러나 다른 대화 유형과는 구분되는 일상 대화만의 논쟁 전략을 발견하기는 어려웠다. 이는 다른 대화 유형들이 일상 대화에서 장르화된 것이기 때문에, 일상 대화의 논쟁 전략이 이들 대화 유형에서도 통용될 수 있기 때문이다.

대화 유형(일상 대화, 토의 대화, 인터뷰 대화)별 논쟁 원리와 전략에 대한 연구 결과의 축적은 대화 참여자의 논쟁 전략에 대한 일반론을 구성하는 발판이 되어줄 것이다. 그리고 이들 원리와 전략들이 국어교육의 구체성을 확보하는 데 기여할 것으로 기대한다.

【핵심어】 국어교육, 일상 대화, 논쟁, 담화 분석, 거시 논쟁 구도, 거시 논쟁 전략, 미시 논쟁 전략, 텍스트 구성 전략, 대인 관계 전략

<Abstract>

## **A Study on Principles and Strategies of Dispute in Everyday Conversation**

**Yoo, Dong-yup**

The Purpose of this Study is to describe Negotiation processes of Dispute in Everyday Conversation, and to draw out Principles and Strategies that ordinary peoples use to do dispute with other peoples. Eventually, I intent to provide the Contents of Korean Language Education through this Study.

To this ends, I collected authentic Conversation data which I participated, and analyzed this data using Discourse analysis method. In describing and interpreting discussion, I would like to access this data through context-dependent Eyes to provide context-dependent Principles and Strategies. So, I described Conversation by using three Aspects : Ideational, Textual, Interpersonal Aspect.

Then, I drew out Principles and Strategies of Dispute in Everyday Conversation, summarized these Results as following Categories: Macro frame of dispute, Macro strategy of dispute, Micro strategy of dispute, Text organizing strategy, and Interpersonal strategy.

**【Key word】** Korean Language Education, Dispute, Everyday Conversation, Discourse Analysis, Macro frame of dispute, Macro strategy of dispute, Micro strategy of dispute, Text

organizing strategy, Interpersonal strategy