

제14강 토론의 절차와 원칙

토론과 토의의 차이

토론(討論, debate)은 어떤 문제에 대해 여러 사람이 각자의 의견을 논리적으로 드러내는 것을 말한다. 반면에 토의(討議, discussion)는 어떤 문제에 대해 여러 사람이 검토하고 협의하는 것이다. 토론이 쟁점에 대해 찬성과 반대로 양분된 상태에서 전개된다면, 토의는 우호적인 분위기에서 좀 더 합리적이고 타당한 해결 방법을 모색하는 방향으로 전개된다.

토론과 토의는 각각 지향하는 목적이 다르다. 토론은 어떠한 사안에 대해 서로 다른 주장을 가지고 있는 사람들이 상대방을 설득시키는 것이 목적이고, 토의는 어떠한 사안에 대해 패널 모두가 협의하는 것이 목적이다. 토론이 논쟁적, 형식적, 과정적 사고의 과정이라고 한다면, 토의는 수렴적, 비형식적, 결과적 사고의 과정이라고 할 수 있다.

토론(討論, debate)	토의(討議, discussion)
찬반으로 나뉘어 각자의 의견 피력	패널 간 협의를 통해 문제 해결
정해진 규칙이 있음	정해진 규칙이 없음
상대방을 설득하는 목적	패널 모두의 협의가 목적
경쟁적, 비판적 분위기	협력적, 우호적 분위기
논쟁적, 형식적, 과정적	수렴적, 비형식적, 결과적

대학의 말하기 교육에서 학생들에게 논리적 사고의 표현력을 배양하고 훈련시키는 방법으로 토론이 사용된다. 자신의 의견을 좀더 논리적이며 설득적으로 상대방에게 전달하기 위해서는 결과 중심의 토의보다 과정중심의 토론에 적합하기 때문이다. (이수현 참조)

토의를 하려면 우선 토의의 주제를 설정해야 한다. 그러기 위해서는 가능한 공동의 관심이 있는 분야에서 문제를 발견하는 것이 수월하다. 토의의 문제는 크게 세가지 종류, 즉 사실적 문제, 가치적 문제, 정책적 문제로 나눌 수 있다.

사실적 문제는 어떤 문제를 정확히 이해하기 위한 것이다. 가령 "서울시의 대기 오염 방지 대책은 무엇인가?"와 같은 것을 들 수 있다. 가치적 문제는 어떤 문제에 대한 평가를 위한 것이다. 가령 "정부의 국토 균형 발전 정책은 과연 효과적인가?"와 같은 것을 들 수 있다. 정책적 문제는 어떤 문제의 해결을 위한 것이다. 가령 "한강의 지천을 살리

려면 어떻게 해야 하는가?”와 같은 것을 들 수 있다.

그런 다음 그 문제에서 토의해야 할 구체적인 사항이 무엇인지를 찾아야 한다. 가령 문제에 대한 실태와 분석, 문제 해결과 관련된 모든 방안 제시, 최선의 해결안 선택, 실행을 위한 방법 모색 등이 의제로서 토의 사항이 된다.

그리고 나서 토의의 종류를 알고 주제에 알맞은 토의 방식을 선택해야 한다. 토의의 종류에는 대체로 다음과 같은 것들이 있다.

(1)포럼

‘포럼(forum)’이란 공식 모임 또는 토의를 위한 장소를 뜻하는데 주로 쓰였던 용어였다. 포럼은 청중이 질문을 하거나 의견을 제시할 수 있는 상황에서 사용된다. 어떤 문제에 대해 직접 관련 있는 사람들이 모여 공개적으로 토의하는 것으로, 다른 토의와는 달리 처음부터 청중의 참여로 이루어진다. 사회자의 주도하에 토의자들은 제시된 한 가지의 주제에 대해 서로 상충되는 견해를 한 사람씩 발표하고 청중과 질의 응답하여 해결책을 모색하는 형식인 것이다.

(2)원탁 토의

포럼이 대규모 집단의 토의라면, 원탁토의는 10명 내외의 사람들이 모여 이야기 할 수 있는 소규모 집단의 토의이다. 참여자들은 모두가 동등한 자격으로 특별한 절차나 규칙에 얽매이지 않고 자유롭게 주어진 토의의 문제에 대해 비공식적으로 의견 교환이 이루어진다. 이 토의는 가정의 일상적인 것에서부터 사회적인 현안에 이르기까지 다양한 범위를 의제로 할 수 있다. 대개 그러한 모임은 결론에 도달하는 것이 목적이기 때문에 어떤 문제 해결 방안을 결정하는 데 적합하다.

(3) 패널토의

공적으로 문제를 토의하면서 동시에 사적 모임의 특성인 비공식성을 가지는 경우가 있다. 원탁에 앉는 대신에 청중들 앞에 반원으로 앉아서 토의하는 이런 형태를 패널(panel)이라고 한다.

어떤 문제에 대하여 풍부한 지식이나 경험이 있는 사람을 대표자(패널리스트)로 뽑아 자유롭게 서로 의견을 교환한 후 청중들이 참여하여 간단한 질문을 하거나 의견을 말하는 토의 방식이다. 토론자들 사이에 상당한 정도의 의견의 일치를 인정하며 문제와 관련된 이견(異見)을 조정하여 의견의 일치를 이끌어내는 수단으로 자주 쓰인다. 그러므로 이 토론은 정치적인 문제나 시사적인 문제와 같은 특정한 분야의 전문적인 문제를 해결하는데에 적합하다.

(4) 심포지엄

미리 3-4명의 전문가나 권위자에게 특정한 주제를 주고 그것에 대해 발표하게 한 후에 청중들에게 간단한 질의를 하게 하는 토의 방식이 심포지엄(symposium)이다. 각 발표자는 주제의 서로 다른 측면이나 관점에서 그것에 대한 이야기를 준비한다. 발표시간이 되면, 연사들은 번갈아 가며 말한다. 이때 발표 시간이 비슷하게 배정되어서 의견 교환이 거의 이루어지지 않는다. 따라서 연사는 주제에 대한 정보를 전달하는 데에 주어진 시간을 거의 다 보내기 때문에, 의견 충돌이 극히 적다. 이 토론은 어떤 주제에 대한 결론을 도출하는 것이 목적이 아니고 여러 각도의 의견을 발표하는 것이 주목적이다. 패널과 심포지엄에도 청중들이 참여하는 시간이 있기는 하나, 그것 때문에 심포지엄의 본래 구조가 변형되지는 않는다.

(5) 회의

두 사람 이상이 모여서 당면한 문제를 해결하기 위하여 의제를 채택하고, 참여자의 동의를 얻어 의제에 관련된 사항을 결정하는 토의방식이다. 회의는 가장 일반적인 토의 형태이다. 학급회의에서처럼 회의는 대체로 조직된 집단에서 선출된 임원들이 회칙에 따라 진행한다는 점에서 다른 토의 방식과 차이가 있다. 국회의 정기총회와 같은 경우가 이런 방식으로 이루어진다.

<연습문제>

모의 대통령 선거 후보 토론회를 개최해보자. 대통령 후보로 출마한 학생들은 각자 하나의 정당 후보임을 가정하고 자신의 정책을 만들되, 건설 문제를 핵심주제로 하여 다음과 같은 소주제에 대한 토론을 벌인다. 사회자, 패널 등을 설정하여 토론을 활성화하는 것도 좋은 방법이다.

큰주제 : 건설과 미래 한국 만들기

작은주제 : 1) 미래의 주택과 건설 기술의 방향

2) 대운하의 건설 가능성과 그 영향

3) 도시건축의 발전과 환경

1. 토론의 절차

1) 토론 주제를 미리 정한다

- 찬성과 반대 주장이 대립될 수 있는 것

-는 -이어야 한다, -는 -는가 와 같은 문장형식으로 제시

2) 찬/반에 대한 자신의 입장을 정한다

3) 자기의 주장에 대한 타당한 근거를 준비해둔다.

4) 예측되는 상대의 주장을 반박할 수 있는 근거자료를 마련해둔다.

5) 토론방식을 결정한다

6) 토론규칙을 정한다

-발언시간 제한, 발언순서 결정, 의견 번갈아 듣기

-상대편의 주장 끝까지 들어야 하고 중간에 끼어들어 상대편의 말을 중단시켜서는 안 된다

-발언시간 동일하게, 반론과 질문은 정해진 순서에 따라 한다.

-주제에 벗어난 말을 하지 않는다.

-사회자는 중립의 입장에서 공정하게 진행한다.

7)토론을 진행한다.

8) 마지막 정리를 한다.

토론의 원칙

가. 추정의 원칙

추정의 원칙이란 전통적으로 내려오는 기존의 가치관, 제도, 정책을 적극적으로 부정하지 않을 경우에는 현재의 상황에서 기존의 것이 그대로 통용된다고 보는 자동적인 의사결정의 규칙을 일컫는다. 따라서 현재의 가치관이나 상황, 혹은 제도에 대해서 문제를 제기하는 사람이 토론을 할 경우에는 기존 전통을 유지하려는 사람보다 먼저 발언을 하도록 하는 규칙으로 정해 놓고 있는 것이다. 우리는 흔히들 전자의 사람들을 진보세력, 또는 개혁파라 일컫고 후자의 사람들을 보수파라고 부른다. 그런데 이 양자가 토론을 할 경우에는 개혁파는 논제에 대해서 찬성 쪽에 서서 현재상황이 왜 문제인지, 그리고 현 상황을 바꾸어야 할 이유를 증명해야 할 의무를 진다. 그리고 보수파들은 진보세력들이 내세운 주장에 대해서 그것이 설득력이 업음을 반증해야 할 반증의 의무가 있다.

나. 평등의 원칙

토론문화는 민주주의 성숙의 지표로 볼 수 있다. 민주주의 기본원리 중의 하나가 만이느 이 평등원리일 것이다. 따라서 토론에 있어서도 이 평등의 원리가 적용되어야 한다. 좀 더 구체적으로 말하면 토론에 있어서 민주주의 원리에 따라서 모든 토론자들이 서로가

대등한 위치에서 골고루 발언할 수 있도록 하는 원칙이다. 모든 토론자들에게 발언 기회와 발언시간을 공평하게 주어야 한다. 이점이 바로 토론에 있어서 평등의 원칙이다. 이를 위반할 경우에는 평가점수에서 감점이 주어진다.

다. 의사소통의 원칙

토론자들은 자칫 승패에만 집착하여 토론현장에서 감정이 격화되어 상대방을 공격하고 인신공격형의 비열한 발언으로 나아갈 위험이 있다. 따라서 토론자들은 서로 존댓말을 사용하고 예의바르게 행동해야 하는 것은 두말할 나위가 없다. 다음은 토론자들이 지켜야 할 의사소통의 원칙이다.

- 너무 빠르게 발언하지 말아야 한다. (의사소통의 어려움)
- 명료한 발음과 충분한 음량으로 또박또박 말해야 한다.
- 주장을 분명하고 간결하게 말한다.
- 발언하고자 하는 내용의 핵심을 먼저 말한 후에 거기에 대한 설명과 근거를 제시한다.
- 미리 정한 발언의 규칙을 잘 지켜야 한다.

토론의 사회자 역할

사회자의 주의할 점

사회자는 토론 주제를 선명하게 설명하고, 토론하는 과정에서 토론이 주제에서 이탈하는 일이 없도록 유도해야 한다.

사회자는 찬성 측과 반대 측의 어느 한쪽으로 치우쳐서는 안 되며, 시종일관 객관적이고 중립적인 태도를 취해야 한다.

사회자는 토론참가자들의 발언내용을 요약, 정리하여 그 주장의 핵심을 분명하게 하고, 가능한 한 사회자 자신의 의견은 삼가야 한다.

사회자는 토론의 마지막에 마무리 발언을 통하여 토론의 결과를 간략하게 보고 하여야 한다.

발표자

발표자는 사실 발표의 성패를 책임지고 있다고 해도 과언이 아니다. 우선 발표자는 주제와 논거 등 발표의 핵심사항을 완전히 숙지하고 원고 없이 발표할 정도가 되어야 한다. 그러나 현실적으로 학생들은 발표할 때 모두 원고를 읽는 수준이다. 이를 좀더 발전시켜서 원고를 아주 짧게 요약해서 구체적인 예들은 발표문을 읽지 않고 발표하는 것이 중요하다. 청중을 눈으로 서로 마주보고 대화하듯이 발표를 하는 것이 가장 이상적이다. 원고를 읽지 않고 바로 대화하듯이 한다면 청중의 집중과 이해도는 놀라울 정도로 올라간다.

그러나 발표자가 원고를 읽고 청중은 그것을 듣기만 한다면 집중도가 현저히 떨어진다. 더욱이 발표자의 음성이 가늘거나, 빠르게 읽어나가거나, 청중이 원고도 없이 듣기만 하는 경우는 발표가 성공적으로 이루어질 수 없다.

발표자의 목소리는 지루하지 않게 리듬을 타야 한다. 강조할 때는 강하게 말하고, 쉴 때는 잠시 침묵하는 방법도 중요하다. 사례를 들 때는 각종 보조 도구를 미리 준비해서 사용하는 것도 중요하다. 영상기기, 도표, 그림, 각종 기구 등을 사용하면 청중들의 호기심을 자극하고 호응도 좋을 것이다.

토론자

토론자는 발표자가 발표한 내용 중에 의심이 가거나 반대적인 의견, 혹은 논거가 미비한 경우 등을 지적해서 발표의 내용을 더욱 확고히 하고 결점을 보완해서 성공적인 발표를 마치게 하는 중요한 장치다. 모든 발표가 발표자에 의해 완벽하게 표현될 수는 없다. 토론자의 질문 내용도 유인물에 미리 삽입한다면 청중들이 이해하는데 도움이 될 것이다.

기타

정리자가 있는 경우나 발표자가 두 명인 경우에도 여기에 합당한 평가항목을 만들어 평가하면 될 것이다. 정리자를 따로 두지 않고 사회자가 간단히 발표를 요약하기도 한다. 또한 청중의 호응도도 평가의 중요 요소이다. 청중들이 집중했는지 호응이 있고 많은 사람이 질의응답에 참석했는지도 중요한 평가요소이다.

토론능력 개발훈련

1. 표현능력을 연습하라

표현 능력에는 언어적 표현능력과 비언어적 표현능력으로 분류된다. 언어적 표현능력은 말하자면 국어표현 능력이다. 어법에 맞는 표현, 의미의 논리적 관계, 적절한 어휘사용 등등이다. 국어 표현능력이 부족하면 자신의 주장을 정확하게 전달할 수 없을 때가 있고, 그럴 경우에는 상대방부터 반격을 받기가 쉽다. 비언어적 표현능력은 언어를 제외한 모든 의사소통 능력으로 여기에는 준언어와 몸짓언어가 있다. 준언어로는 어조, 강세, 속도, 억양 등이고, 몸짓언어로는 시선, 표정, 제스처, 자세 등을 가리킨다. 이러한 비언어적 표현은 언어적 표현을 보완, 강화해주므로 토론할 때에 상대를 설득시킴에 있어서 매우 중요한 영향을 미친다. 예컨대 토론 시에 거만하게 보이는 자세는 상대방과 청중을 설득시키기에 역효과를 불러일으킬 수가 있다.

레이건 대통령은 젊은 시절부터 라디오 프로그램을 진행하고 스크린을 누비며 훈련한 대중과의 의사소통 능력의 덕택으로 그는 미국 백악관의 주인이 될 수 있었다. 우리는 성공적인 토론을 위해 반복된 훈련과 연습을 통하여 표현능력을 향상시킬 필요가 있다.

2. 자료조사, 분석능력을 향상시켜라

토론 참여자는 논제와 관련된 자료들을 충분히 찾아 조사하고, 분석하여 그것을 적절하게 활용하여, 토론 시에 다양한 측면에서 자기의 주장을 내세우며 상대방을 반박할 수 있는 능력을 향상시켜야 한다. 자기의 주장을 증명하는 근거 자료가 충분하여야 상대방을 설득시키기가 용이할 것이며, 구체적인 사례를 사용하여 자기주장을 내세운다면 더욱 자기주장의 정당성을 뒷받침하기에 효과적일 것이다.

토론논제와 관련된 자료들을 책, 인터넷, 경험, 신문, 방송보도 등을 이용하여 충분히 찾아야 하며, 그 자료를 토대로 내용을 잘 이해하여 자기 주장의 타당한 근거를 제시할 수 있어야 한다.

어느 학생이 낙태허용을 주장하면서 그 정당성의 근거로 첫째로 여성의 지위향상 즉 임신한 여성은 직장생활에 지장을 초래하여 승진 등 기타 불이익을 당할 수 있으며, 둘째로 경제적 이유 즉 경제적으로도 아이를 키울 능력이 없으면 낙태가 가능하다는 주장을 했다고 한다면 이는 논제에 대한 문제점을 제대로 파악하여 정당한 근거를 제시했다고 볼 수가 없다. 주장의 근거는 누가 보아도 적절한 것으로 제시하여야 한다. 그러기 위해서는 우리는 자기가 주장하는 바의 근거 자료를 잘 찾아서 분석하여 그 자료를 적절히 활용할 수 있는 능력을 훈련해야 한다.

3. 논증능력을 훈련하라

논증을 잘하면 상대방을 설득시키기에 유익하다. 토론에서 논증능력은 상대방의 설득과 반박에 있어서 기본이 된다. 적절한 근거를 가지고 논증적으로 자기 주장을 펼치지 못하면 상대방으로부터 반박당할 수가 있고, 자기주장을 포기해야 하는 수모를 당할 수도 있다.

논증과정에서 논증방법은 대개 일반화, 인과관계, 유추, 통계적 방법, 권위에 의지한 논증 등이 포함된다.

일반화는 전형적인 표본으로 그 표현의 집단전체에 적용할 수 있다는 논증이다. 이 논증은 제한된 표본집단의 자료로 자신의 주장을 일반화 하려는 귀납적 방법인데 이는 논리적으로 오류를 범하기 쉬우므로 조심해서 사용해야 한다.

인과관계에 의한 추론적 증명도 두 사건의 인과관계를 증명할 수 있다면 효과적 논증방법으로 사용할 수 있다.

4. 조정과 협상능력을 키워라.

토론으로부터 의사결정에 이르기까지 자신이 주장하는 바를 관철시키기 위한 과정에서 다양한 주장과 이견들이 있음을 알 수 있게 된다. 실제로 토론에서 의사결정이 쉽게 이루어지지 아니할 경우 자칫 분쟁으로 확대되어 대인관계가 악화될 수도 있을 것이다. 이

럴 경우에 우리는 다양한 갈등상황을 해결하고 원만한 인간관계를 유지하기 위해서는 조정과 협상능력이 중요함을 알게 된다. 우리는 개인적 목적과 공동의 목적을 적절하게 조화시켜 자신의 주장만 옳다는 옹골찬 태도를 버리고 상대방과 평등한 관계에서 가장 합리적인 의사결정을 내릴 수 있는 능력이 필요하다. 문제는 상대방을 타협의 자리로 이끌어 내어 가장 적게 주고 가장 많이 얻어내는 것이 훌륭한 조정과 협상능력이다.

5. 잘 듣는 것도 능력이다.

토론에서 자신의 주장이 옳음을 상대방에게 입증시키기 위해서는 상대방의 말을 끝까지 잘 들을 수 있는 능력이 있어야 한다. 그리하여야 상대방의 주장하는 바를 잘 파악하여 그 근거가 정당한지, 문제점은 없는지를 등을 알 수가 있다. 말하자면, 끝까지 잘 듣는 사람이 상대방에게 적절한 반박을 잘 할 수가 있는 것이다. 그렇지 않고 자신의 말에만 집중하고 상대방의 말을 잘 듣지 않으면 제대로 된 반박을 할 수가 없고 토론에서 낭패를 당할 수가 있다. 따라서 평소에 상대방의 말을 잘 듣는 습관을 들일 필요가 있다. 남의 말을 잘 듣는 것도 토론에서 이길 수 있는 하나의 능력이다.

<들을 줄 아는 사람/ 듣지 못하는 사람> 판정 테스트

1. 고민을 털어 놓은 상대에게 '넌 잘할 수 있어' '힘내'라고 격려해 준 적이 많다.(예/아니오)
2. 업무에 관해 의논할 때는 그 자리에서 확실한 해결책을 제시한다.(예/아니오)
3. 자신의 체험담을 이야기해주면 상대가 보다 쉽게 고민을 털어놓을 수 있다고 생각한다.(예/아니오)
4. 친구와 대화를 할 때 말하는 시간은 서로 반반 정도라고 생각한다.(예/아니오)
5. 상대의 이야기에 대해 반드시 자신의 의견을 덧붙인다.(예/아니오)
6. 상대의 이야기 내용을 정리하여 일반화하기를 좋아한다.(예/아니오)
7. 상대가 괜한 걱정을 하고 있을 때는 '신경 쓰지마' ; 지나친 걱정이야'라고 말해준다.(예/아니오)
8. 상대가 고민을 털어 놓을 때 조금이라도 문제를 해결해주지 못하면 들은 의미가 없다고 생각한다.(예/아니오)
9. 상대의 말에 맞춰 때로는 이이기를 지어내거나 거짓말을 하여 분위기를 고조시킨다.(예/아니오)
10. 상대가 머뭇거리고 있을 때는 거들어주기 위해 다양한 각도에서 질문을 던진다.(예/아니오)
11. 상대의 말이 잘못되었을 때는 즉시 지적해 주는 것이 친절하 행동이라고 생각한다(예/아니오)
12. 상대가 침울할 때는 재미있는 이야기로 기운을 북돋아준다.(예/아니오)

13. 회의석상에서 한 사람씩 의견을 발표해야 하는 경우 자신이 차례가 왔을 때 조리 있게 말할 수 있도록 머릿속에서 이것저것 생각하는 타입이다.(예/아니오)
14. 대화 도중에 무심코 '그래도', '그것보다는', '이렇게 하는 게 더 나아'라는 말을 자주한다 (예/아니오)
15. 상대가 우울한 얘기를 꺼내면 농담으로 피해갈 때가 많다(예/아니오)
16. 상대의 얘기가 산만할 때는 요령껏 정리해주는 것이 좋다고 생각한다(예/아니오)
17. 서론이 긴 얘기는 내용이 없을 때가 많다고 생각한다.(예/아니오)
18. 말하는 이가 흥분해 있을 때는 상대의 기분을 가라앉히기 위해 논리적으로 대응하는 편이 낫다.(예/아니오)
19. 자신이 비난이나 비판을 받을 때 진의(또는 사실)를 알아줄 때까지 계속해서 설명하는 편이다.(예/아니오)
20. 대화가 중단되면 가만히 있지 못하는 타입이다. (예/아니오)

출처 : 무토 세에이, 끝까지 듣는 사람, 끝까지 말하는 사람, 최수진 역, 들녘미디어, 2002, 44-45쪽

예의 수가 15개 이상이면 듣지 못하는 사람이다.

예의 수가 6-14개이면 듣는다고 생각하지만 의외로 듣지 못하는 경우가 많은 사람이다.

'아니오'의 수가 15개 이상이면 들을 줄 아는 사람이다.

출처 : 장원길 외, 매혹적인 말하기와 프레젠테이션, 글누리, 2010. 73-84쪽

토론진행순서

먼저 논제를 설정하고 주어진 논제에 따라 찬성측과 반대측으로 팀을 나눈다. 팀은 각각 세 명의 패널로 구성하고 입론, 확인질문, 반론을 누가 담당할 것인지 역할을 분담한다.

세 명의 패널을 '갑' '을' '병'으로 표기했을 때 토론은 다음 순서로 진행된다. 아래의 방식은 칼 포퍼 식 토론과 CEDA식 토론을 혼합하여 대학 토론 수업에 맞도록 변형시킨 것이다. (이수현 참조)

순서	토론 절차	소요 시간	내용
1	사회자 인사말	1분	논제 및 패널 소개
2	찬성측 '갑'의 입론	5분	
3	반대측 '병'의 확인질문	2분	2에 대한 질문

4	반대측 '갑'의 입론	5분	
5	찬성측 '병'의 확인질문	2분	4에 대한 질문
6	팀별 작전회의 시간	5분	반론할 내용 토의
7	찬성측 '을'의 반론	5분	
8	반대측 '갑'의 확인질문	2분	7에 대한 질문
9	반대측 '을'의 반론	5분	
10	찬성측 '갑'의 확인질문	2분	9에 대한 질문
11	찬성측 '병'의 재반론	5분	
12	반대측 '병'의 재반론	5분	
13	찬성측 '을'의 재반론	5분	
14	반대측 '을'의 재반론	5분	
15	교차 토론 및 자유 발언	8분	청중의 질문과 답변
16	팀별 정리 시간	3분	결론 내용 토의
17	찬성측 '갑'의 결론	2분	
18	반대측 '갑'의 결론	2분	
19	사회자 마무리	1분	토론 내용 정리
20	소감 및 평가	10분	패널과 청중 대상
		총 80분	

사례

주제 : 성형 수술에 대한 찬성

사회자 : 안녕하세요. 1조의 발표를 시작하겠습니다. 저는 사회자 000이라 합니다. 저희 조는 '성형 수술에 대한 찬성 입장'에 대해서 발표와 토론을 하고자 합니다. 우선 발표자는 000학우이고, 반대 토론자는 000,000 학우입니다. 마지막으로 정리자는 사회를 맡은 제가 하도록 하겠습니다. 요즈음 성형수술에 관심 많으시죠? 그러면 우리조의 발표를 한번 들어볼까요? 여러분의 격려와 경청 바랍니다. 그럼 발표자를 박수로 맞아주시기 바랍니다.

발표자 : 안녕하세요 발표자 000입니다. 제가 오늘 발표하고자 하는 내용은 여러분이 받은 요약문에 보듯이 '성형수술에 대한 찬성입장'입니다. 그럼 제 원고를 읽으면서 발표를 시작하도록 하겠습니다.

발표요지

1.서론

최근 들어 생활수준의 향상과 미에 대한 관념이 변화됨에 따라 외모에 대한 관심이 증가하는 추세다. 과거에는 성형수술에 대해서 대부분의 사람들이 직업상 연예인들이나 행하는 사치스러운 것으로 여겼으나 최근 경제성장과 더불어 국민들의 가치관의 변화는 일반 대중에게도 성형수술에 대해 점차 긍정적인 태도의 변화를 가져오게 했다.

이러한 맥락에서 우리 조는 미용성형수술에 대한 찬성의견을 발표하고자 한다.

2. 본론

가. 아름다워지려는 것은 인간의 본성이다.

인간은 태초부터 미를 추구하는 본성이 내재되어 있다. 성형수술은 이러한 인간의 본성을 충족해 주는 하나의 도구에 불과하다. 지나친 성형수술은 문제가 있지만 자신의 경제적 범위 내에서 이루지는 성형수술은 자기계발을 위한 것으로 볼 수 있다. 자신의 개성을 위한 성형수술은 좀더 만족스럽고 행복한 삶을 영위하는 디딤돌이 될 것이다.

나. 우리사회는 외모차별화와 외모 지상주의로부터 자유롭지 못하다.

외모에 대한 고정관념은 여성들에게 인생에 있어서 외모가 가장 중요하고 삶에 중대한 영향을 미치는 것으로 느끼게 한다. 서울과 수도권 여대생 479명을 대상으로 한 조사 결과 '외모가 뛰어난 여성들은 더 좋은 조건의 남성을 결혼상대로 만날 수 있다'라는 반응이 76%, '취업 시장에 유리하다'라는 반응은 88%로 나왔다.(중략)

다. 성형수술을 통해 심리적 자신감을 얻을 수 있다.

신체에 대한 만족도는 그 시대의 사회 문화적 기준에 의해 크게 영향을 받는다. 현대 사회는 영상매체의 발달, 대인 접촉의 빈번함, 패션의 발달 등으로 외모가 중요한 시대다. 자신의 몸매에 열등감을 느끼고 있는 사람들은 이로 인해서 자신감을 상실하고 대외적인 관계에 망설임을 느낀다고 한다. 인터넷 쇼핑몰 인터파크가 회원3,390명을 대상으로 실시한 조사에서 성형수술 이유로는 가장 많은 37%가 '자신감을 회복하려고'라는 대답을 했고 '예뻐보이려고'라는 대답은 22%, 외모 때문에 불이익을 받을까봐 가 17%등으로 나타났다. (중략)

라. 외모는 타인에게 평가 받는 요소 중의 하나다. (중략)

반대토론자 : 발표 잘 들었습니다. 그러나 제 생각하고 다른 것이 있어서 몇 가지 질문을 드리고자 합니다. 먼저 성형수술을 통해서 자신이 원하는 외모로 더 나은 삶을 사는 경우도 있으나 수술의 후유증이나 만족스럽지 못한 결과로 그 이후의 삶이 오히려 더욱 힘들어지는 경우를 낳기도 하는데 이에 대해서 어떻게 생각합니까? 다음으로 아름다움은 철저히 주관적인 평가입니다. 성형수술로 아름다움이 만족될 수 없습니다. 차라리 마음을

아름답게 가꾸고 외모지상주의에 대한 인식을 바꾸는 것이 올바른 태도가 아닙니까? (중략)

발표자 : 반대토론자의 말씀에도 일리가 있습니다. 첫번째 수술 후유증에 관한 것은 성형수술만의 문제가 아니라고 봅니다. 이는 전체 의료사고와 관련된 것으로 저의 답변사항이 아니지만 수술을 하기 전에 믿을만한 의사와 병원인가를 알아보고 해야 합니다. 두번째 문제는 저도 동감하는 사항입니다. 그러나 현재 이순간에 우리가 외모 때문에 고통받는다면 당장에 수술을 하고 나서 그러한 문제를 나중에 서서히 순차적으로 고쳐나가도 된다고 봅니다. (중략)

사회자 : 그럼 이제 청중 중에서 의견이 있으면 말씀해 주시기 바랍니다.

청중1 : 질문(내용생략)

정리자 : 정리(생략)

사회자 : 이상으로 0조의 토론을 마치겠습니다. 경청해주셔서 감사합니다.

참조. 박윤우외 , 발표토론과 글쓰기, 역락,2008, 115쪽.