

# ‘적과의 동침’ 혹은 ‘적과의 협상’

## - 남북한 교착 상태 극복을 위한 협상 전략\*

김재한 / 한림대 정치외교학과 교수

현재까지의 남북한 관계는 아직 적대적 관계이다. 1차 집단의 적대적인 관계는 ‘적과의 동침’처럼 파국을 가져올 수도 있기 때문에 남북한 관계는 내면적으로 적대 관계이지만 인위적으로 동거하는 ‘적과의 동침’보다는, 타인으로 인식하고 이익에 따라 상호 거래하는 ‘적과의 협상’으로 되어야 한다. 심리전을 협상 파기가 아니라 협상 타결에 이용하여 위협, 대리인, 과도한 요구, 지연, 위약 등에 적절히 대응하고 최종 요구의 한계를 분명히 하는 것도 필요하다. 협상의 본질적 승리는 적을 친구로 만드는 것인데, 친구로 만들지 못하면 적을 적어도 협상 파트너로 바꿀 필요가 있다. 적과의 인위적 ‘동침’과 ‘대결’을 피하고 ‘협상’을 추구해야 한다. 적과의 협상은 무조건적인 양보도 철저한 응징도 모두 배제한다. 양보는 적을 친구로 바꾸는 데에 있으며, 만일 친구로 바꿀 수 없는 경우에는 양보가 교착 상태를 타개하는 돌파구로 작용하게 해야지 자신의 안보를 취약하게 하도록 해서는 아니된다. 적개심을 인위적으로 폐기하려는 태도보다 적개심과 관계없이 협상한다는 자세가 필요하다.

### I. 남북한 협상의 적대성과 비이슈성

최근 한미간의 자동차 협상은 협상 전략의 중요성을 보여준다. 한국 자동차세의 누진세율은 잘못된 부분도 있었지만 이에 대한 미국의

간섭은 조세 주권을 침해하는 것이라, 금융시장의 완전 개방 이후에는 금융 소득 종합 과세에 대한 누진세율에 대해서도 간섭받을 지도 모를 정도로 대한민국 협상력의 부재가 우려된다. 한미간 미사일 각서처럼 군사 안보 협상에서의 주권은 더 침해되고 있다. 미국은 군사력과 정보 독점을 통해 남한의 안보에 결정적 영향력을 행사하고 있는데, 한국은 미국과의 협상에서 안보

\* 이 글은 1995년 9월 26일 한림대 국제문제연구소 주최 “협상 이론과 한반도” 학술회의에서 발표된 논문을 요약·보완한 것이다.

와 연계되어 열세적인 협상력을 면치 못하고 있다. 대한민국의 열세적 협상력은 협상 이론에 대한 이해의 부족과 더불어 남북한 분단이라는 독특한 상황에 기인하는 바가 크다. 이 글은 대한민국의 협상력 제고를 위한 선결 문제가 남북한간의 협상이라는 점에서 출발한다.

현재까지의 남북한 관계는 아직 적대적 관계를 극복하지 못하고 있다. 아니 남북한 관계는 전쟁 상태로부터 완전히 벗어난 것은 아니다. 휴전 회담 당시 양측의 포로들이 본국으로 송환 교환된 직후 옷을 팽개치며 적개심을 보여주던 행위들은 오늘날 자연 재해로 인한 난파민의 송환 직후에도 보여지고 있다. 어떤 의미에서는 휴전 자체가 남북한간의 합의가 아니었다. 남한 측은 휴전협정에 서명하지 않았는데, 이는 전쟁 상태의 종식이 남북한 쌍방에게 이득이 된다고 충분히 인지되지 못한 상태에서 휴전이 되었음을 의미한다. 그러한 적대적 관계가 종식되지 않고 오늘날까지 지속되고 있는 것이다.

기준에 남북한이 합의한 협상 가운데 종착점이 있었던 경우는 별로 없었다. 북미 핵 협상도 그 종착점에 이르지 못했다. 더구나 남북한간에 협상할 안건이 별로 없다. 핵과 같은 군사 안보 문제는 남북한이 협상하고 합의한다 하여 해결될 문제가 아니다. 또 경협과 같은 경제 문제에서 북한은 경제 원조를 미국이나 일본으로부터 받는 것이 그 규모는 더 크면서도 부작용은 작을 것이라고 판단하는 듯하다. 이 글은 어떤 안건에 관한 이해 관계 때문에 남북한 협상

이 잘 안되는 것이 아니라, 오히려 협상 파트너에 대한 불신때문에 협상이 성립되지 않는다고 본다. 즉 남북한 협상은 이슈에 대한 협상이라기보다 기본 관계 설정에 대한 협상이다.

남북한 협상을 바라다 볼 때 이론적 준거들이 필요하다. 여기에는 두 가지 상반된 입장이 존재한다. 하나는 외국의 협상 이론으로 남북한 관계가 크게 진전될 수 있다는 낙관론과, 다른 하나는 외국의 협상 이론이 우리의 실정에 맞지 않으며 따라서 아무런 도움이 되지 않는다는 비관론이다.

비관론은 북한이 너무나 비이성적이라는 점을 이유로 들고 있다. 그러나 외국의 문헌 중에는 테러 집단과의 협상도 합목적성 틀로써 설명되고 처방되고 있으며 북한의 행태도 합목적적이라는 연구도 있다 (김재한 1995). 그렇지만 외국의 경우 협상은 수치로 표현될 수 있는 경제 경영 분야 또는 단일 이슈에 관한 것들이 주종을 이룬다. 남북한 관계를 무역 거래나 가격 흥정과 같이 수치로 표현되는 것으로 보기는 힘들다. 입장과 합의 내용을 수치로 분명히 표현할 수 없는 정치적인 관계이다.

필자는 대화 매너와 식사 매너에 대해 언급하는 협상론이 남북한의 협상에 얼마나 도움이 될 지 회의를 가지면서 외국의 경영학적 협상 모델로는 남북한 관계 개선이나 협상에 한계가 있을 수 밖에 없다는 것을 인정하지만, 외국의 협상 이론이 우리의 실정에 맞지 않는다고 맹목적으로 무시하는 것에 대해서도 비판하는 입

장이다. 외국에서 발달된 협상 분석 모델은 우리의 역사에서 쉽게 접목된다.

또 다른 측면은 북한의 협상 전략을 협상 이론에 충실한 일반적인 행태로 볼 것이냐 아니면 사회주의 국가 또는 북한이라는 특수성으로 이해할 것이냐 하는 문제가 있다(김용호 1995; 정은성 1993). 북한에 대해 글을 쓰는 많은 사람들이 북한과의 협상은 막연한 의사 소통적 논리나 상식적 접근이 어려운 특수성과 고유성이 있다고 주장한다. 즉 북한은 대화나 협상을 투쟁적으로 이끈다는 것이다. 그렇지만 투쟁적인 협상도 일종의 전술적 고려로 이해할 수 있다. 북한 핵문제에서도 북한은 협상 전략적 행위로 많은 이득을 추구하였던 것이지, 혁명 투쟁의 일환으로만 핵정책을 추진하였던 것은 아니다. 이 글은 남북한간의 협상이 서방 국가들의 협상 행태와 동일하지는 않으면서도 남북한만의 독특한 협상 행태로 보지는 않다고 인정하면서도 남북한간의 협상을 적대적 관계의 협상 행태로 인식하고 접근한다.

불론 남북한 관계는 단순한 적대 관계라기보다 동일 민족이라는 점도 염두에 두어야 한다. 1차 집단의 적대적인 관계는 '적과의 동침' 처럼 파국을 가져올 수도 있다는 전제 하에 남북한 관계는 내면적으로 적대 관계이지만 인위적으로 동거하는 '적과의 동침' 보다는, 타인으로 인식하고 이익에 따라 상호 거래하는 '적과의 협상'으로 되어야 한다. 상대방과 적개심을 품으면서도 동거(통일)해야만 하는 상황에서는 살인(전쟁)의

가능성은 높다. 그러한 파국을 피하기 위한 협상은 관계 설정의 변화부터 시작되어야 한다.

## II. 적과의 협상 전략

### 1. 제로섬적 인식에서 탈피하라

협상의 교착 상태는 제로섬(zero-sum)적 관계에 기인하는 바가 크다. 즉 상대방의 이익은 나의 손실이며, 상대방의 손실이 나의 이익이라는 득실 구조를 의미한다. 엄밀한 의미의 제로섬 관계에서는 협상의 존재 이유가 없다. 왜냐하면 공동 이익이 없으면 협상할 이유가 없기 때문이다. 제로섬 관계에서는 협상을 싸움의 연장으로 보고 끈기와 호전성으로 이득을 조금이라도 더 추구할 뿐이다.

협상의 교착은 득실 구조가 제로섬인 것 뿐만 아니라, 제로섬적 득실 구조로 오인되는 것, 그리고 죄수 딜레마 상황과 같은 비협조 유발적인 다투제로섬(nonzero-sum) 득실 구조 등에도 기인한다.

제로섬적 인식에서 탈피하기 위해서는 쌍방의 합의에서 오는 이득들을 명시해 볼 필요가 있다. 군축, 경협, 통일 등의 효과를 구체적이고 객관적으로 정리한 연구들은 제로섬적 인식으로부터의 탈피에 도움이 된다. 여기에 근거한 제의들은 설득력을 갖는다.

그런데 적과의 협상은 어떤 구체적 문제의 해결책에 도달하는 것보다 합의에 도달하는 하

나의 의견적 절차이다. 남북한 협상을 제기된 이슈에 대한 합리적 해결책의 도출 수단이라기 보다, 협상을 통하지 않고도 이미 쌍방이 충분히 상호 인지된 합의안을 최종 확정하는 의견 절차로 보는 것이 바람직한 남북한 협상의 접근 자세이다.

또 적대적 관계에서는 실질 내용에 대한 협상보다 협상 방식에 대한 협상이 더 중요하다. 적대적 관계가 아닌 바에야 협상 규칙은 관습에 의해 결정되지만, 적대적 관계에서의 협상은 협상에 임하는 태도에 대한 합의가 필요하다. 상호 비방하지 말자든지 아니면 협상 언어에 대한 명시적 합의가 필요하다. 예를 들어 '불바다', '피바다', '괴뢰', '주구' 등등의 모독성 발언과 감정적 대립이 있는 한, 상호 이익의 점진적 보장은 힘들다.

남북한 관계는 단일 이슈에 대한 협상이 아니라라는 것은 앞서 강조한 바 있다. 남북한 관계는 진제 조건, 선결 조건, 연계 등으로 여러 이슈들에 대한 협상이다. 이러한 다이슈적 양자 협상에서 협상이 공동 이익을 실현시킬 수 있는 방법은 일방의 조그마한 양보가 상대방의 큰 이득으로 귀착될 때 공동 이익은 커지고, 또한 협상의 가능성도 커진다.

남북한 각각이 중요시 여기는 것들에 대한 우선 순위는 다를 수밖에 없다. 이를 적절히 이용한다면 남북한 협상의 가능성은 크다. 1994년 남북정상회담 개최의 합의도 장소나 시기에 대한 중요성이 서로 달랐기 때문에 합의가 된

것이였다(김재한 1995). 서로 다른 입장들이 오히려 협상의 가능성을 높이기 때문에 이를 발전하고 상호 인지하는 것은 교착 상태 극복을 위한 사전 답사에 해당되는 것이다.

또 남북한 관계는 일시적인 관계가 아니라 지리적으로 인접해 있으며 더구나 이산 가족을 포함하고 있는 단일 민족이라 어떤 형태로든 거래는 있을 수밖에 없다. 쌍방이 더 나아질 수 있음에도 불구하고 자신의 이익을 추구한 결과가 모두에게 손해인 죄수 딜레마 상황에서는 티포태(tit-for-tat) 전략이 도움이 된다. 그렇지만 티포태가 자신의 이익과 모두의 이익을 만족시켜주는 파레토 최적(Pareto-optimal)이 되기 위해서는 여러 조건이 선행되어야 한다(김재한 1995). 그렇지 않다면 '눈에는 눈'이라는 티포태 전략은 오히려 모두를 장님으로 만드는 메아리 효과를 가져올 수도 있다. 작금의 남북한 관계도 갈등이 심화되어 울리고 있는 메아리 상태이다.

적대적 관계에서 상대방의 제안은 그 의도에 대한 의심을 초래하며, 실질적인 의도에 대한 불신뿐만 아니라 상대방이 제안했다는 사실 자체가 그 제안에 대한 거절의 직접적 이유가 되기도 한다. 협상에서 경직성을 보이는 것은 불신감과 두려움의 또다른 표현이기 때문이다.

남북한 관계에서 쌍방은 장군 명군식의 제안들이 많았다. 어떤 경우에는 쌍방의 제안이 표현만 다를 뿐이지, 실질적인 차이는 없는 경우도 있다. 그럼에도 불구하고 합의가 되지 않았

던 것은 바로 상대방에 대한 불신, 자신에 대한 홍보 기대, 그리고 상대방의 제안을 받아들이는 것이 패배라는 인식에서 기인한다. 북한에 대한 주도권 확보 또는 남한 내부에 대한 국면 전환을 위한 '획기적' 대북 제의는 남북한 관계의 실질적 개선을 가져오지 못한다.

적과의 협상에서는 상대방 체면을 늘 염두에 둘 필요가 있다. 적대적 관계에서의 합의는 일방에게는 항복의 느낌을 줄 수도 있기 때문에 이러한 오해를 피해야 한다. 일방의 주도적 추진은 상대방 내부의 합의 반대파에게 합의 반대의 큰 이유를 제공하여 중국에는 합의가 되지 않게 한다.

또 적대적 관계에서는 상대방 협상 대표자의 대내적 입지를 고려해야 한다. 설령 상대방 협상 대표가 우호적인 경우에도 그들은 자국 내부로부터의 비난에 민감하다. 협상 대표들간의 합의가 제대로 최종 확정되기 위해서는 합의가 일방만의 주도에 의해 이루어졌다는 인식을 주어서는 아니된다. 특히 최종 합의될 제안의 제기가 상대방 대표라고 돌리는 자세도 필요하다.

상대방 협상 대표와 인간적 유대 관계를 가지는 것도 중요하다. 이를 위해서는 협상 테이블의 폭을 줄일 필요가 있다. 남북한 관계의 가장 큰 문제점은 상호 불신에 있다. 협상 대표만이라도 최소한의 상호 신뢰가 필요하다. 협상 내용을 녹음하고 녹화하는 회담장, 그리고 상호 약속하기 힘들 정도의 대화 거리에서는 상호 신뢰가 증대되지 않는다. 상대방 협상 대표

의 국내적 입지에 대해 질문하고 그것에 대해 이해하다 보면 합의될 수 있는 협상안의 도출을 가져올 수 있다.

상대방 협상 대표의 재량권 범위도 고려해야 한다. 협상 대표들이 선의의 의도를 가지고 있다고 해도 적대적 관계에서 이미 예상된 제안에서는 상대방으로부터 긍정적인 대답을 받기는 어렵지만, 예상되지 않은 제안들은 협상 대표들이 본국과 협의하여 협상 타결에 동의할 수도 있다.

1995년 9월 16일 아시아야구연맹 총회의 1999년 제20회 아시아야구선수권대회 개최지 선정을 위한 투표에서 북한 대표로 참석한 정원덕 북한 야구협회 부회장 겸 재일본 조선인 야구협회 회장이 남한에 지지표를 던졌다고 알려졌다. 남한은 15개국 대표의 무기명 비밀투표에서 최소 과반수인 8표를 얻었는데, 북한이 남한과 함께 대회 유치를 신청한 중국 대신 남한을 지지한 것은 이례적이었다. 북한 대표는 "투표에 앞서 평양측에 문의했으나 스스로 판단해서 결정하라는 말 외엔 별다른 지시가 없었다"고 한 바 있다. 이처럼 적대적 대립 관계에서는 우호적 협상 대표의 재량권에 속하는 대안들이 대립 관계 극복에 도움될 수 있다.

## 2. 상대방을 협상 파트너로 인정하라

무엇보다도 협상은 상대방을 대화의 상대로서 인식해야 가능하다. 남한 정부는 대외적으로 북한이 개혁 개방을 하도록 하는 정책을 표

방하면서도 각론에서는 대북 봉쇄 전략으로 회귀하는 모순된 정책을 추진하기도 했다. 미국이 북한과 연락사무소를 교환 개설하려는 준비를 진행시키고 있다는지 일본이 북한과 쌀 지원과 수교 협상을 진행시키고 있는 것 등에 대해 견제하고 있는 것도 사실이다.

마찬가지로 북한은 정부간 접촉을 철저히 회피하는 친미 접일 배한(親美接日排韓) 또는 통미 인일 봉남(通美引日封南) 전략을 채택하고 있다. 1991년 한국군 장성으로 첫 정전위 수석대표에 임명되었던 황원탁 소장은 재임 4년 6개월 동안 북측과 군사정전위 본회담을 한차례도 가져보지 못한 채 1995년 9월 수석대표직에서 퇴임한 바 있다.

또 1995년 수재에서 북한은 유엔 뿐만 아니라 미국, 일본, 독일, 노르웨이, 스위스 등에게 구호 물자 지원을 간청하였지만, 최대 지원국이 될 수 있는 남한에게는 공식 요청을 하지 않고 있다. 남한의 대한적십자사가 대북 수재 지원 관련 진통문을 보내려 했으나, 북한은 진통문을 접수하지 않았다. 다만 북경 소재 조선삼천리총회사가 대한무역진흥공사측에 지원 요청을 하였으며, 과거 북한에게 한번 식량을 보내준 선명회 한국 본부에도 구호 요청을 했다고 한다. 이는 남한의 지원을 기대하면서도 공식성은 회피하는 것이다.

남북한에게는 협상 여부가 협상 대상이다. 실제로 남북 대화를 한다 해도 합의되는 것은 별로 없었지만, 북한은 남북 대화 여부를 상대

승인이라는 것으로 의미를 부여하여, 협상에 임하는 것 자체를 북한으로서는 양보하는 하나의 카드로 만들었다. 이는 북한 핵문제가 대두되면서 부각된 것이다. 핵문제가 골몰한 미국으로서는 협상이 필요했고, 남한의 핵카드를 원하지 않는 상태에서 협상이 없으면 더 답답한 축이 미국측이었기 때문에 협상의 속개가 북한의 양보로 되는 카드가 되었다.

협상의 거부도 하나의 협상 전략이다. 협상 거부의 이면에는 정말 감정적이든 계산적이든 협상할 하등의 이유가 없는 경우, 협상 속개 여부를 하나의 카드로 하는 경우, 협상을 하게 되면 상대방을 승인하게 되는 경우, 협상이 내부 단결을 와해시키는 경우, 협상과 같은 온건적 대응이 자기 국가 또는 집단에서의 입지를 약화시키는 경우 등 여러 가지가 있다.

북한이 남한과의 협상을 거부할 때 남한은 북한의 일거수 일투족에 일희 일비하는 조급한 태도보다 오히려 대응 자체를 하지 않는 것이 남북한 관계 진전에 도움이 된다. 특히 대내외적으로 전시적인 목적이 없는 대북한 정책은 현재의 교착 상태에서는 서두를 필요가 전혀 없다. 대화나 협상은 쌍방의 필요성에 의해서 이루어지는 것이지, 그렇지 않고 일방의 정권적 목적에 의해 추진된다면 불리한 결과를 가져오며 단기적일 수밖에 없다.

북한은 남한이 정전 협정의 당사자가 아니라 고 해서 평화 협정에 배제시키고 있는데 이는 쌍방의 관계 진전에 도움되지 않는다. 물론 남

북한 관계는 미국을 중심으로 한 주변국과의 협상도 중요하다. 남한이 미국과 합의할 사안들이 많으며, 북한도 미국과 협상할 사안들이 많다. 그러나 북한이 남한을 배제시키고 미국 등과 합의한 안이 남한으로부터 동의를 쉽게 얻을 수 없으며, 협상에서 남한을 배제시키는 것 자체가 협상을 더욱 어렵게 한다는 것을 설득시켜야 한다.

최근 쌀 회담에서 남한측이 북한측에게 앞으로의 남북 회담은 제3국이 아니라 한반도 내에서 북한측이 선택하는 시기와 장소에서 개최되어야 한다는 것을 전달한 것은 바람직한 일이다. 아울러 상호 비방을 중지하는 것을 좀 더 적극적으로 거론하고 합의해 보는 노력도 필요하다.

북한이 남한 당국과의 접촉을 배제하고 남한측은 북한을 당국간 대화의 장으로 끌 카드를 가지고 있지 못한다면, 남한측도 북한의 수재 지원에 대해 당국간 지원에 집착할 것이 아니라 주민 대 주민의 접촉을 고려할 필요가 있다. 북한 주민에 대한 실질적 지원이 보장된다면 민간인 접촉을 통한 대북 지원도 권장할 만하다.

여러 조사 자료는 남한 국민이 북한 정권을 불신하지만 북한 주민에게는 동포애를 느끼는 것을 보여주고 있다. 예컨대 1993년 민족통일연구원 조사 자료에 따르면, “귀하는 북한 당국을 얼마 만큼 신뢰하십니까?”라는 질문에 대해 부정적인 대답이 지배적이었다(민족통일연구원 1993). ‘조금 불신한다’라고 응답한 비율이 40.4%이고, ‘매우 불신한다’의 비율은

33.6%였다. ‘조금 신뢰한다’는 6.1%이고 ‘매우 신뢰한다’는 0.1%였다. 반면 “귀하는 북한이 우리에게 어떤 대상이라고 생각하십니까?”라는 질문에 대해서는 다르게 응답했다. ‘도와주어야 할 대상’(50.8%)이거나 ‘대등한 협력 대상’(28.7%)이라고 응답한 비율이 높은 반면, ‘적대 대상’(14.3%)이거나 ‘경쟁 대상’(5.7%)이라는 응답은 낮았다. 이는 북한을 적대 국가로 여길 때, 주 대상이 북한의 정권이지 북한 주민은 아니라는 국민적 인식을 보여주는 것이다. 즉 민족적 입장에서는 북한이 적대국이 아님을 보여주고 있다.

다른 여론 조사에서도 비슷한 결과를 보여주고 있다. 1995년 현대경제사회연구원의 조사 자료에 따르면, 북한 정권에 대해서 “적대감이 든다”는 응답자는 39.9%, “적대감까지는 안든다”는 응답자는 32.6%, “특별한 감정이 없다”는 27.4%였으며, 반면 북한 주민에 대해서는 “형제라는 느낌”이 51.6%, “적이라는 느낌”이 9.4%, “특별한 느낌이 없다”고 응답한 사람이 39.0%였다(이병두 1995). 즉 “주민은 형제, 정권은 적대”라는 비율이 23.5%로 가장 높았으며, “주민은 형제, 정권도 적대감 적음”이 18.5%, “주민 정권 모두 특별한 감정없다”가 15.8%, “주민도 적대이고 정권도 적대”라는 응답은 5.0%에 불과했다.

따라서 남북한 관계의 적대성은 주민간의 관계라기보다 상대방 당국에 대한 성격이 강하다. 당국자간 접촉보다 민간인간 접촉이 적대 관계

타개책이 될 수 있다. 즉 주민과 정권을 분리하여 민간인 접촉을 고려할 필요가 있다. 북한이 남한 정권을 신뢰하지 못한다면 북한은 남한 정부가 제약할 수 없는 것들을 제안해 볼 수도 있다. 남한의 민간인을 이용한다는 인상을 주지 않고 배후는 제안을 할 수도 있을 것이다.

남한도 북한 정권이 협상 파트너로서 부적절하다면 북한 주민을 대상으로 한 정책을 추진할 수 있다. 물론 현재까지의 북한 대표들은 민간 대표라고 하지만, 그것과는 다른 좀 더 엄밀한 의미의 민간 접촉을 요구할 수 있다. 북한은 해방 이후 무려 30 차례에 달하는 '남북정치협상회의'를 재의해 왔다. 협상을 곧 투쟁으로 보는 '통일전선' 선술의 일환으로 추진되는 것이 아닌 진정한 의미의 민간인 교류는 남북한 협상의 틀을 바꿀 수 있다.

만일 남북한 일방의 정권이 국민의 불만과 관심을 돌리기 위해 상대방을 속죄양으로 만드는 것에서 도저히 벗어날 수가 없다면 그 정권이 무너지기 전에는 남북한 관계의 개선은 있을 수 없다. 만일 민족 정통성은 북한 정권을 유지시키는 유일한 기반이며 남한 정권의 승인은 곧 자신의 정권 유지에 치명적 손상을 초래한다고 북한 정권이 진정으로 믿고 있다면, 남한 정부가 어떠한 접근을 하더라도 대화 파트너로서의 남한 정부의 승인은 북한으로서 도저히 양보할 수 없는 것이다.

만일 남한이 북한에게 양보하는 정책을 추진하면서 대신에 대남 비방 중지를 요구하였음에

도 불구하고 북한이 대남 비방을 중단하지 않는다면, 대남 비방은 북한 정권적 국내적 목적에 의해 진행되는 것이다. 그런 경우 남한이 북한 정권과 대북 접촉을 하는 것보다 민간인 중심의 대북 접촉을 할 필요가 있다.

이를 위해 북한 인권 문제의 개선을 시도할 필요가 있다. 물론 대북 인권 외교는 북한 당국을 자극할 수 있으나, 이를 북한 정권에 압력을 넣는 식이 아니라 민간인 접촉을 위한 사전 정지 작업으로 추진해야 한다. 남북한 관계 개선을 위해서는 순간적으로 상대방을 자극하지 않으려 노심초사하는 것보다 장기적인 쌍방간의 신뢰 구축이 더 필요하다. 만일 북한의 인권 문제를 기문하는 것이 북한 정권의 안정성을 해치고 이는 궁극적으로 북한 주민과 남한을 포함한 주변국들에게 악영향을 미치는 것이라면, 아예 접촉을 하지 않고 일정 거리를 두는 것이 낫다. 그런 경우 남한을 배제하지 말 것을 요구할 필요도 없다.

### 3. 상대방의 인간성을 개조하려 하지 말고 상대방의 전략을 바꾸게 하라

상대방의 입장을 최악의 경우로 상정하고 접근하는 것은 협상에 도움되지 않는다. 상대방도 나와 비슷한 종류의 존재로 보아야 협상은 성립된다. 상대방도 합목적적이라는 인식이 필요하다. 여기서 합목적적이라는 의미는 상대방의 이해 관계와 행동이 논리적으로 연계된다는 것이다. 북한의 행동들이 북한의 이해 관계와



일치된다면 합리적인 협상 타결은 가능하다. 북한이 자해할 정도로 무조건 비협조적일 것이라는 인식보다 북한은 철저히 자기 이익에 충실할 것이라는 인식이 북한과의 협상에 필요하다. 테러 집단과의 협상에서도 그들이 아주 계산적이라는 인식이 있어야 그들과 협상을 타결시킬 수 있으며 그 협상 결과도 유리하다. 상대방은 부와 힘에 대한 욕구 뿐만 아니라 그것을 상대방이 갖는 것에 대한 공포를 가지고 있다고 보아야 협상도 가능하다.

북한은 남한을 배제시키는 방향으로 대외 협상을 진행하고 있다. 이러한 북한의 태도에 대해 직접 언급하고 토의를 유도함으로써 이러한 태도를 억제시킬 수 있다. 국제법적인 입장을 떠나서 한반도의 자주와 평화를 위해 과연 남한을 배제하는 것이 나은 것이지를 북한에게 질문해 볼 필요가 있다.

상대방의 비협조적 태도는 상대방에게 그것을 직접 언급하고 객관적으로 설득시키는 것이 필요하다. 예컨대 휴전회담에서 북한측은 국기를 유엔측보다 큰 것을 회담장에 놓는다든지 협상 의자를 유엔측보다 높은 것을 가져다 놓는다든지 회담장에 부력 시위를 한다든지 하였는데, 이러한 행동에 대해 동일한 행동으로 보복하는 것보다 다음 회담엔 의자를 맞바꾸어서 앉자는 제의를 하는 것이 차라리 낫다.

물론 이를 비난하는 식으로 해석은 아니된다. 상대가 정당치 못한 전략을 쓰는 경우에도 상대방을 매도하는 것은 교착 상태 타파에도

움되지 않는다. 협상자와 협상 안건을 철저히 분리시키는 것이 협상 전략의 기본 원칙이다. 상대방의 인간성을 개조하려는 노력보다 상대방의 협상 전략을 바꾸도록 해야 한다. 협상 타결을 위해 그러한 태도를 바꾸어야 한다는 것을 설득해야 한다.

그렇지만 상대방을 자극할까봐 끌려가는 것은 곤란하다. 북한의 비협조적 행동에도 북한을 자극할까봐 항의를 못하는 경우가 있었는데, 대북한 유화 정책의 목적은 북한을 자극하지 않으려는 것이 아니라 북한과의 신뢰를 구축하려는 것이다. 현존의 대북한 정책은 북한을 자극하느냐 아니하느냐는 목적이 정해진 후 추진되는 인상이다. 북한을 자극할 것을 두려워 하는 태도나 아니면 반대로 북한을 고의적으로 자극하고자 하는 행태는 바람직하지 않다. 단기적으로 북한을 자극하느냐 아니하느냐는 것은 별 중요하지 않다. 중요한 것은 남한의 신용과 남북한간의 신뢰 구축이 유지되도록 노력해야 한다는 점이다.

기존 남북한 관계와 같은 적대 관계는 심리전의 양상을 띠기도 한다. 협상에서 심리전의 일반적 목적은 상대방으로 하여금 불편을 느끼게 하여 협상을 빨리 끝내도록 잠재 의식에 강요하는 것이다. 일전불사(一戰不辭)의 의지가 상대방에 의해 인식될 때 상대방을 타협의 장으로 이끌 수도 있다. 그러나 심리적 압박도 잘못하다 보면 협상을 오히려 깨게 할 수도 있다.

협상 기술로서의 위협과 협박도 종종 의도와

정반대의 결과를 가져오기도 한다. 위협은 위협을 가져오고 합의는 곧 굴복이라는 여론을 조성하게 한다. 그래서 위협은 상대방의 매파의 입지를 강화시키기도 한다. 남북한 양측이 '불바다' 발언과 '피바다' 발언을 상호 교환하는 상황에서는 위협과 협박은 아무런 효과를 보지 못한다. 상대방이 위협을 하게 되면, 아측은 상대방에게 상대방의 위협이 아측 협상 대표의 입지를 악화시켜 아측이 굴복이라는 선택을 도저히 선택할 수 없다는 것을 설명함으로써 그러한 전략을 중단시킬 수 있다. '불바다' 발언에 대해 같이 흥분할 필요가 없다. 이는 오히려 공포감을 가지고 있다는 것을 보여줄 뿐이다. 위협을 받는 쪽에서 위협을 대수롭지 않게 받아들이고 여유를 가지고 대응할 때 그 위협 전략은 부용해진다.

강요(chicken) 전략은 상황에 대한 통제권이 없다는 것을 보여줌으로써 자신의 협상력을 강화시키는 것인데, 이 또한 도박이다. 상대방이 그것을 확신하지 않으면 실패한다. 치킨 게임에서 핸들을 뺏아버렸지만 브레이크는 있다든지 아니면 다른 보조 운전 장치가 있다고 상대방이 생각한다면, 이기기는 커녕 파국을 가져올 수 있다.

적대적 상대방이 이러한 전략을 사용하는 경우 상대방에게 무관심하는 것이 나올 수도 있다. 유괴범과의 협상은 조급한 협상 태도가 유괴범의 과도한 요구를 유도하여 중국에는 받아들일 수 없는 요구를 받고 쌍방에게 치명적인 결과를 초래하기도 한다. 강요 전략에 대한 대

응은 상대방이 전달하고자 하는 상황 인식의 전달을 거부하는 것이다. 상대방은 자신의 의지가 제대로 전달되지 않은 경우 눌진하지 않는다. 무시하지 못하고 직접 언급해야 할 때에는 상대방도 잃을 것들을 선득시키는 것이 도움이 된다. 그리고 상대방의 위신을 구기지 않고 철회할 수 있는 방안을 마련해줄 필요도 있다.

대리인-위임자 협상 전략도 자주 언급되고 있다. 대리인 전략은 상대방의 입장을 자신은 인정하지만 최고 권한자, 강경파 동료 또는 국내 여론이 이를 승인하지 않을 것이라며 상대방 양보를 유도하는 진술이다. 최근 남한의 민주화가 진척됨에 따라 대북 정책도 과거보다 공개되고 여론에 영향을 더 받게 되었다. 남한 정부가 북한에 쌀을 추가 원조하고자 해도 남한내 여론이 반대하면 쉽지 않다. 북한은 남한의 여론을 고려할 수밖에 없다. 이는 실질적 협조를 가져올 수 있다. 후방이 강경하면 협상에서 유리한 고지를 제공할 수 있을 뿐만 아니라 쌍방의 관계 개선에도 오히려 보탬이 될 수 있다(김재한 1995).

협상을 할 때에는 협상 대리인보다 위임자가 강경하면 협상에 유리할 수 있으며, 반대이면 불리하다. 대리인-위임자 또는 전방-후방 간에 의견이 나누어지는 것이 아니라 국민들간의 의견이 나누어지는 것은 적대적 협상의 교착 상태를 푸는 데에 도움되지 않는다. 상대방의 국론을 분열시킬 수 있으면 협상을 교착 상태에 두면서 상대방과의 협상이 아닌 상대방의 국내

정치를 통해 자신에게 유리한 세력들로부터 지원을 얻으려고 하지, 당국자와의 협상에 임해서 이익을 추구하려 하지 않기 때문이다.

북한은 지연술도 자주 사용한다고 한다. 지체 양보하게 하는 것이 지연 전략이다. 여기에 대한 대응으로는 지연을 하면 오히려 손해라는 상황을 조성하는 것이다. 한국 전쟁에서 유엔측이 군사 공세를 줄인 것은 휴전 회담을 그렇게 오래 끌게 한 원인이었으며, 공산측이 휴전 협상안에 동의한 것은 유엔군이 중국까지 작전 지역을 확대한다는 조짐과 미국이 핵무기를 사용할지도 모른다는 우려 때문이었다는 주장도 있다(Joy 1955).

마찬가지로 과도한 요구도 협상 기술이다 (highball/lowball). 자신이 생각하는 선보다 훨씬 과도한 요구를 함으로써 최종적으로 합의되는 선을 자신에게 유리하도록 하는 것인데, 이 또한 잘못 쓰다보면 협상 자체를 깨트릴 수 있다. 1995년 9월 제3차 북경 쌀회담에서 남한측은 우성호 선원과 안목사의 송환 문제를 먼저 논의한 뒤 대북 수재 지원과 쌀 추가 지원을 협의하자고 주장한 반면, 북한측은 우성호 송환 문제가 북한 국내법에 따라 처리해야 할 문제이고 안목사 문제도 정치 문제이기 때문에 쌀 추가 지원과 경협 문제를 먼저 논의할 것을 고집하였다고 한다. 그리하여 회담을 결렬되었다. 고의적으로 협상을 파기시키려 한 것인지는 몰라도 표면적인 협상 행태상으로 보면 쌍방이 일괄적이고 포괄적인 논의 및 합의와 같은 중간적

대안을 고려하지 않고 과도한 요구를 고집하여 협상이 결렬된 것으로 관찰되는 것이다.

또 집요하게 새로운 요구를 하는 것도 진술이다. 이는 그 작은 요구들로부터 이익을 보게 할 수 있으며(mibble), 아니면 실질적으로 아무런 손해가 없는 그것을 양보하여 다른 것에서 양보를 얻을 수도 있으며(bogey), 또다른 요구를 하기 전에 협상을 종결시키게 하는 심리적 압박을 행사할 수도 있다.

남북한 협상에서는 새로운 것을 요구하여 이를 양보하는 형식으로 오히려 다른 새로운 이익을 가져가기도 한다. 휴전 협상에 북한은 소련을 중립국 감시위원단 위원국에 임명하도록 제의한 후 이를 철회하는 대가로 비행장 문제의 유리한 타결을 시도했다고 한다. 또한 38선에 휴전선을 정하자는 집요한 공산측의 주장을 물리친 후 유엔측은 실질 휴전선 설정에서 많은 양보를 했으며, 포로 문제에 대한 공산측의 집요한 반복 요구를 물리쳤지만 휴전 기간 중의 비행장 건설 금지와 공중 정찰 조항을 폐기하고 말았다고 한다(Joy 1995). 상대방의 과도한 요구에는 부대응하는 것이 그러한 전략을 무력화시키는 것이다.

남북한은 상대방이 위약 전략을 많이 쓴다고 주장한다. 만일 고의적으로 지속적으로 위약 전략을 쓴다면 협상에 연연해 하지 말고 포기하는 것이 낫다. 상대방이 합의에서 얻을 것이 있다고 생각한다면 다시는 위약하지 않겠다고 약속하면서 협상에 다시 임할 것이며, 만일 연

을 것이 없다고 생각한다면 계속 위약할 수 있기 때문이다. 쌍방이 위약을 계속한다면 어쩌면 합의에 대한 공동 이익이 그리 크지 않다는 의미일지도 모른다. 아족도 마찬가지라면 협상할 이유가 전혀 없다.

합의에 대한 공동 이익이 있을 때의 적대적 관계에서의 협상은 약속 위반으로부터 오는 위험 부담을 줄이기 위해 위약에 대한 안전 조치가 필요하다. 합의 내용을 지키지 않을 경우 이를 제재할 조치에 대해서도 협상시 논의해야 한다. 상대방의 합의 실행 의지에 의문이 가는 경우 합의안에 실행 조항과 위약시의 제재 조항을 포함시키는 것이 좋다. 위약 전략이 자주 쓰여지는 것은 주로 애매모호한 합의에 기인한다. 남북한 관계도 애매모호한 합의를 피해야 한다.

이와 관련하여 남북한 협상에서 비밀주의의 또한 지양할 필요가 있다. 적대적 관계의 속임수에 휩쓸려 많이 쓰는 전략이 비밀을 핑계되는 것이다. 최근 남북한 당국자간 협상은 북측의 요구에 의해 비공개로 했다고 한다. 북측은 남한의 민간 세력에게는 열린 행위를 하면서 당국자간 회담에서는 북한의 대내적 목적 때문에 비밀에 부쳐달라는 요구를 할 수도 있지만, 남측이 궁극적으로 북한의 정권이 아니라 북한 사회와의 장기적인 남북한 관계 개선을 원한다면 이를 공개하는 것이 바람직하다. 남북한 협상을 비밀로 지키는 것이 과연 남북한 교착 상태 타개에 도움이 될지 의문이다. 북한에게 남한으로부터의 협조가 절대적이라면 북한 정권

을 통제할 수 있어 남북한 교착 상태를 타개할 수도 있겠지만, 북한이 남한 외에 다른 국가들로부터의 지원이 더 효과적이라고 생각한다면 비밀주의적 대북한 정권 협조가 남북한 협상에서 크게 도움되는 것은 아니다. 남북한이 정권적 차원의 거래가 있으면 그렇게 진행되었을 수도 있으나, 김영삼 정부의 대북 정책이 정권적 차원에서도 별 얻은 것이 없었기 때문에 남북한 협상을 비밀에 부칠 이유가 없다. 대내적 오해와 협상력 감소 측면에서 남북한 협상의 비밀주의는 득보다 실이 많다.

일반적인 적대 관계에서는 기회만 있으면 상대를 칠 것이라고 진제한다. 양보의 효과가 없으면 어느 누구도 양보를 하려하지 않는다. 1990년 이라크의 쿠웨이트 침공시 미국과 유엔 안전보장이사회는 이라크군의 철수를 결의했다. 그러나 철수 후 제제가 중단될 것이라는 언급은 없었다. 이라크 핵시설 파괴, 이라크 군수 시설 분해, 사담 후세인 타도 등까지 추진할 것이라고 이라크는 판단했을 지도 모른다. 그리하여 이라크는 쿠웨이트로부터 철수하지 않았다.

마찬가지로 북한은 핵문제에서 남한과 미국이 종착점 없는 끝없는 양보를 요구한다고 생각하여 이를 반격하여 상황을 바꾼 것일지도 모른다. 남한과 미국의 시각도 북한이 북한 핵문제에서 또다른 요구를 계속하고 있다는 인식이다. 따라서 적대적 관계에서는 자신이 요구하는 것이 관철되면 또다른 것을 요구할 것이라는 인상을 주어서는 아니된다. 협상에서 최

종적인 요구안을 명백하게 할 필요가 있다.

그리고 상대방에게 미치는 영향력이 미세할 때 제3자의 도움이 필요하다. 남북한 관계도 주변국들의 협조가 도움될 수 있다. 어느 쪽의 제안이 더 합리적이냐 하는 제3자의 판단은 협상 타결에 도움이 된다. 쌍방이 과도한 요구를 하는 경우 이들을 서로 수렴하게끔 하기 위해서는 제3자적 중간적 최종 선택 방식이 도움될 수도 있다(median final offer). 양측이 제안한 대안 가운데 상대적으로 보다 합리적인 것을 최종적으로 채택하게끔 하는 방식에서는 비록 적대적 관계일지라도 자신의 제안이 채택되게 하기 위해서는 보다 양보하게 되고 이는 쌍방의 제안들이 수렴하게 하는 효과를 가져온다.

아울러 그 협상 내용이 제3자의 이해 관계에도 영향을 준다는 것을 제3자에게 인식시킬 수 있다면 더욱 효과적이다. 예컨대 노사 문제나 지역 현안들에 대한 분쟁시 상대방의 장소에서 농성하지 않고 정당과 같은 제3의 장소에 가서 농성하는 것도 제3자를 끌어들이는 방법이다. 제3자는 자신의 장소가 농성장으로 바뀌므로써 자신에게 오는 피해에서 벗어나기 위해 보다 적극적인 압력을 행사하기도 한다.

남북한간의 협상이 주변국들의 이해 관계에 직접 긍정적으로 영향을 미친다는 것을 인식시키면 주변국들의 협조는 보다 쉽게 얻을 수 있다. 현재 중국은 한반도 문제를 당사자들이 해결해야 할 문제라고 하면서 개입에 어느 정도 거리를 두고 있으나, 북한에 압력을 넣는다는

명목으로 남한과 미국으로부터 다른 혜택을 보는 것도 사실이다. 즉 북한에게 압력을 가하는 수단으로서의 중국의 역할은 크게 작동하지 않음에도 불구하고 여기에 대한 비용은 지불되고 있는 것이다.

제3자의 개입을 요구하는 것은 그에게 대가를 지불하고 일을 대신 해달라는 식의 의뢰보다 해결되지 않으면 당신도 손해라는 식의 압력이 오히려 효과적이다. 북한핵 문제도 이를 해결하기 위해 중국에게 다른 양보를 하면서 이를 추구할 것이 아니라, 북한 핵문제가 해결되지 않으면 남한의 비핵화도 파기될 것이며 일본도 마찬가지로 식의 대중국 압력이 더 효과적이다.

### III. 맺음말

앞에서 남북한 협상에서 유의할 점으로 협상 내용보다 협상 방식에 대한 합의를 유도하고, 협상 목적을 해결책 강구라기보다 일종의 의전적 절차로 취급하며, 다이슈적 연계와 보상 보복은 신중하게 적절히 실시하고, 상대의 체면과 상대방 협상 대표의 입지와 재량권을 고려하라고 충고했다. 또 간접적 접촉과 협상 우호적 연대도 모색할 필요가 있다고 했다. 그리고 심리전을 협상 파기가 아니라 협상 타결에 이용하여 위협, 대리인, 과도한 요구, 지연, 위약 등에 적절히 대응하고 최종 요구의 한계를 분명히 하되 제3자에게도 압력을 넣어라는 권고

를 한 바 있다.

적과의 협상은 어느 정도의 양보를 전제한다. 작금의 대북 정책에서 북한에게 양보하여 별 다른 소득없이 실패했다는 지적이 우세하다. 반대로 남한측이 북한에게 양보한 것이 아직 약하다는 지적도 있다. 서북이 동북을 원조한 것에 비한다면 부족하다는 것이다.

적과의 협상은 무조건적인 양보도 철저한 응징도 모두 배제한다. 양보는 적을 친구로 바꾸는 데에 있으며, 만일 친구로 바꿀 수 없는 경우에는 양보가 교착 상태를 타개하는 돌파구로 작용하게 해야지 자신의 안보를 취약하게 만들도록 해서는 아니된다.

상대방의 적개심은 하나도 변하지 않았음에도 불구하고 적대 관계를 벗어나기 위해 경계심을 풀고 무방비 상태로 있는 것은 바람직하지 않다. 만일 일선 군인들이 북한과의 전쟁을 할 필요가 없다고 인식한다면 안보를 취약하게 하는 것 뿐만 아니라 남북한 관계의 개선에도 별 도움되지 않는다. 쌍방이 아닌 일방만의 부선(不戰)주의는 전쟁을 방지하지 못한다(김재한 1995). 적개심이 없을 때 과도한 요구에 직면할 수도 있으며, 오히려 상대방에 대한 적개심이 있을 때 상대방은 과도한 요구를 하지 못한다. 적개심의 정도는 쌍방이 균형되어야 한다. 적개심을 인위적으로 폐기하려는 태도보다 적개심과 관계없이 협상한다는 자세가 필요하다.

싸우지 않고 이기는 전략이 가장 좋은 전략이라는 손자(孫子)의 경구는 적대적 관계에서

의 협상의 필요성을 말하고 있다. 협상의 본질적 승리는 적을 친구로 만드는 것인데, 그러지 못하면 적을 적어도 협상 파트너로 바꿀 필요가 있다. 단기적으로 친구로 만드는 것이 불가능에도 불구하고 이를 급진적이고 인위적으로 추진하는 것은 바람직하지 않다. 적과의 인위적 '동침'과 '대결'을 피하고 '협상'을 추구해야 한다. ㉒

◆ 참고문헌 ◆

- 김용호. 1995. "공산주의국가의 협상스타일 비교: 북한, 중국, 구소련". 서울대 사회과학연구소 주최 '북한의 협상 행태와 한국의 대응방안' 대토론회 발표 논문. (5월 31일)
- 김재한. 1995. 「게임이론과 남북한」 서울: 한울.
- 민족통일연구원. 1993. 「1993년도 통일 문제 국민 여론 조사 결과」 민족통일연구원 연구 보고서 93-01.
- 이병두. 1995. "북한 분제와 남북 관계에 대한 여론 조사" 『통일경제』 3월호.
- 정은성. 1993. "남북 대화에 대한 협상 이론적 접근" 한국국제정치학회 연례학술회의 발표 논문. (12월 10일)
- Joy, Turner 1955. *How Communists Negotiate*, reprinted as *Negotiating While Fighting*. Stanford: Hoover Institution Press. 1978.