



경희대학교

2015학년도 신입생 수시모집 논술고사 문제지(사회계열)

[11월 16일(일) 오전]

지원학부(과) ()

수험번호

성명 ()

<유의사항>

1. 제목은 쓰지 마시고 특별한 표시를 하지 마시오.
2. 제시문 속의 문장을 그대로 쓰지 마시오.
3. 답안 작성과 정정은 반드시 본교에서 지급한 필기구를 사용하시오.
4. 본교에서 지급한 필기구를 사용하지 않았거나, 답안지에 특별한 표시를 한 경우, 지정된 분량을 준수하지 않은 경우에는 감점 또는 0점 처리합니다. (예: 감사합니다 등)
5. 답안 정정 시에는 원고지 교정법에 따라야 하고 수정액 등을 사용한 경우에는 감점 또는 0점 처리합니다.
6. 띄어쓰기를 포함하여 각 논제별로 요구한 분량 이내로 논술하시오.
7. 사회계열 문제지는 총 2장 3쪽입니다.

※ 다음 제시문을 읽고 논제에 답하시오.

[가]

3년 간의 해외여행을 마치고 돌아온 애기 부처는 다시 경주 박물관으로 내려가 가족들과 함께 박물관 불상실에 진열되었다. 그런데 이 애기 부처가 그때부터 발가락이 새까맣게 되었다. 나는 이상하다 싶어 소불 선생님께 여쭙어 보았다. 선생님 대답이 “자네가 몇 시간만 그 앞에 서 있으면 저절로 알게 될 걸세.”라는 것이었다. 소불 선생의 답은 언제나 이런 식이었다. 나는 말씀대로 무작정 그 앞에 서 보았다. 그리고는 한 시간도 못 되어 알 수 있었다. 진평왕릉에 비하면 너무도 쉬운 문제였다.

경주 박물관의 하루 평균 관람 인원은 2만 명이 넘는다. 초·중·고등학생부터 중·고등학생의 수학여행, 효도 관광, 일본인들의 해외 관광 등으로 항상 만원이다. 심한 경우에는 진열장마다 일렬로 늘어선다. 고등학생들은 ‘재미없는’ 박물관 견학을 진작 제쳐 놓고 밖에서 맴돌지만 초·중·고등학생이나 중·고등학생들은 선생님의 눈이 무서워 마지못해 구경하게 된다. 박물관 곳곳에서 들려오는 문화재 해설가의 설명은 어렵기만 하고 귀에 들어오지도 않는다. 그러니 아무리 보아도 감동이 없다. 돌맹이를 주워 놓은 것이 선사 시대 돌도끼이고, 꺼먼 그릇은 토기이고, 금관이나 금귀고리는 그래도 뭔가 있는 것 같은데, 저 깨진 기와 쪽은 왜 그리 많이 진열했는지. 인술 선생은 그저 염소 몰 듯 “빨리 가자!” 소리만 하고, 모자 쓴 수위 아저씨는 연신 “손대지 마라.”고만 한다. 드디어 마지막 방인 불상실이다. 불상실에 들어서면 이제까지와 달리 한쪽 벽에 불상 세 분이 널찍이 자리를 잡고 있다. 이제까지처럼 답답했던 공간이 아니다. - 본래 박물관 진열은 이래야 한다. 그래서 관람객들은 좀 차근차근 보게 되는데, 한쪽에 귀여운 애기 부처가 서서 웃고 있다. 아이들이 수군거린다. “재 좀 봐, 재 좀 봐.” 이내 방 안에는 “우와! 귀엽다, 우리 아기 같다.”는 소리도 나온다. “조용히 해!” 선생님의 타이름이 있어도 막무가내다.

연주가 끝나면 박수를 치는 것처럼 귀엽다는 탄성을 억누를 이유가 없는 것이다. 선생의 재촉에도 애기 부처가 귀여워 그 자리를 좀처럼 못 떠나는 아이들이 있다. 우리가 길을 가다가 귀여운 아기를 보면 머리를 쓰다듬어 보고 싶듯이 어떤 아이들은 한번 애기 부처 손이라도 만져 보고 싶으나 들어가지 못하게 하는 금줄이 있고, 저쪽엔 모자 쓴 아저씨가 있다. 그래도 뱃심 좋은 아이는 수위 아저씨가 잠시 돌아서면 몰래 뛰어 들어가 슬쩍 만져 보고 얼른 튀어나온다. 그러나 순식간에 해야 하기 때문에 얼굴이나 손까지는 만져 보지 못하고 고작해야 발가락만 손대 보고 만다. 그 개구쟁이 아이들의 손때가 쌓이고 쌓여 애기 부처의 발가락은 이렇게 까맣게 됐다.

[나]

Today's most successful companies are said to have built relationships with consumers by engaging them in a personal dialogue that responds to their needs. Marketers who've broken through the clutter have done so by connecting with consumers and, thereby, creating strong emotional bonds with their brands.

Over the past decade, it has become resoundingly clear that the world is moving from an industrially-driven economy where machines are the heroes toward a people-driven economy that puts the consumer in the seat of power. A recent New York Times article says that over the last 50 years the economic base has shifted from production to consumption. It has gravitated from the sphere of rationality to the realm of desire; from the objective to the subjective; to the realm of psychology.

Simple ideas, such as computers, have morphed* from 'technology equipment' into larger, consumer-focused concepts such as 'lifestyle entertainment'. Airplanes are less about transportation vehicles today, and more about 'travel organizations' that can enhance our lives in many ways through their elaborate bonus-point programs.

*morph: 변하다

<뒷면에 계속>

[다]

데카르트(Descartes, R.)는 의심할 여지없이 확실한 지식의 토대를 찾기 위해, 일단 모든 것을 의심해 보는 ‘방법적 회의(懷疑)’를 시도하였다. 그 결과, 모든 것을 다 의심하여도 의심하는 사유 행위 자체만은 더 이상 의심하거나 부정할 수 없다는 사실을 발견하였다. 그리고 이를 통해 “나는 생각한다, 고로 나는 존재한다(Cogito, ergo sum).”라는 절대로 의심할 수 없는 확실한 명제를 도출하였다. 이로써 ‘생각하는 나’는 지식의 확고부동한 토대로 자리하게 되는데, 데카르트는 생각(사유) 행위 중 특히 이성이야말로 확실한 인식을 가능하게 하는 것이며, 도덕적으로 선한 행위 또한 이성적인 통찰로부터 나온다고 하였다. 그가 이처럼 이성을 전적으로 신뢰한 것은 이성을 통해 얻은 자명한 인식으로부터 여타의 인식들을 논리적으로 추론해 내는 연역적 방법을 학문의 구성 방법으로 보았기 때문이다. 자연은 오직 인과적 법칙에 따른 자연적 질서에 따라 유기적으로 구성된 하나의 거대한 기계로서, 어떠한 존재나 사건도 우연적이지 않다는 것이다. 자연의 일부분인 인간에게 진정한 자유는 자연의 필연성으로부터 벗어나는 것이 아니라 오히려 ‘신에 대한 지적인 사랑’을 통해서 가능하다.

[라]

요즘 젊은 직장인들 사이에서는 더치페이(dutch pay, 각자내기) 문화가 상당히 정착된 편이다. 그러나 얼마 전까지만 해도(아니, 지금도 일부는 여전히) 음식점 계산대 앞에서 서로 음식 값을 내겠다고 밀고 당기는 장면을 어렵지 않게 볼 수 있었다. 외국인들은 한국인들의 이런 모습을 쉽게 이해할 수 없었다고 한다. 자기가 먹은 음식 값은 웬당 자기가 치러야 한다고 생각하면 충분히 그럴 수 있으리라. 그런데 한국인들은 꼭 그렇게만 생각하지는 않는다. 오늘 내가 한 번 사면 내일은 내가 한 번 사면 되기 때문이다. 따져보면 이런 식으로 해도 드는 비용은 더치페이나 마찬가지다. 그런데 여기서 주목할 게 하나 있다. 제가 먹은 음식 값을 제가 내는 식이라면 그건 아무것도 아니다. 그런데 한국인들처럼 서로 돌아가면서 음식 값을 내면 그 과정에서 상호유대감이 어느새 짝을 띄우게 된다. 물론 여기서 ‘한턱내기’는 당연히 별도이다. 승진, 당선, 입학, 출산, 사업 성공 등 축하할 일이 생겼을 때 그 주인공이 ‘한턱’을 ‘내면’ 내는 사람은 내서 기쁘고, 대접받는 사람은 대접을 받아서 기쁘니 이보다 더 좋을 수는 없다.

[마]

정치학자들이 말하는 ‘냉철한 정신’이라는 관념은 의사결정 이론가인 인지과학자들의 시각과 놀라울 정도로 일치한다. 정치학이나 경제학뿐 아니라 인지과학·심리학·경영학 등 여러 학문 분야에서 가장 널리 알려진 판단과 의사결정 방식은 ‘제한된 합리성(bounded rationality)’ 모델이다. 예컨대 올리브 오일을 살 경우 슈퍼마켓 진열대에서 어떤 상표를 고를지 숙고할 시간도, 관심도 없을 때 신속한 판단을 내리려고 몇 가지 편법을 취하기는 하지만 기본적으로는 합리적 판단에 따른다. 이런 생각은 ‘정치를 잘 알지도 못하고 관심도 없는 유권자가 투표소에서 하는 행동도 그와 다르지 않다’는 논리로 이어진다.

의사결정의 최근 연구모델들은 사람들의 합리적 판단을 근거로 한다. 다양한 대안들의 긍정적이거나 부정적인 면을 평가하면서 예상 효용가치를 극대화하는 결론을 도출한다는 것이다. 이 모델에 따르면 사람들이 의사결정을 할 때는 각 대안들의 서로 다른 면의 효용가치와 그 가치를 확보할 가능성을 고려한다. 합리적인 행위자는 각각의 잠재적 선택지에 따른 비용과 이득을 합쳐보고 확률을 따져본 후에 예상 효용가치와 비교한다.

‘제한된 합리성’ 모델은 정치개혁의 방향을 설정하는 데에도 적용될 수 있다. 합리적 토론을 지켜보고, 현안을 상세하게 분석한 보고서를 읽으며, 신문을 통해 여러 공공정책 현안의 이면에 놓인 사실을 정확히 알고 애쓰는 냉철한 유권자들이 있을 때 정치개혁은 가능하다고 보는 것이다. 냉철한 머리를 가진 유권자들은 과거의 전례대로 투표하기보다 ‘현안 자체를 평가’하려는 사람들이다. 또한 이들은 후보자의 겉모습보다 그들의 정책을 더 중시하며, 아울러 공식 석상에서의 꾸며낸 행동이나 말실수보다 후보자의 공무 집행 능력을 더 따지는 유권자들이다.

[바]

바위에서 자라고 있는 소나무가 마음을 잡는다. 질긴 생명력을 볼 수 있어서 경이롭기도 하지만, 주변의 풍광과 어우러져 연출해내고 있는 장관이 더욱더 돋보인다. 90도로 솟구쳐 있는 바위 아래로는 호수가 있고 주변으로는 안개를 머금은 산들이 반겨주고 있다. ‘멋있다’라는 생각이 저절로 든다. 운치에 취하지 않을 수 없다. 옥정호(전북 임실군)를 우뚝하게 만들어 주고 있다. 정말로 우뚝한 ‘멋’은 설명할 필요가 없다. 아니 설명할 수 없는지도 모른다. 바라보는 것만으로도 얼마든지 감동이 밀려드니, 그것으로 족한 것이다. 더할 것도 없고 뺄 것도 없는 것이 바로 진정한 멋이다.

멋있다는 생각은 기분을 좋아지게 한다. 이외에 즐거움이나 기쁨 그리고 환희와 같은 정서도 마음을 들뜨게 한다. 날이면 날마다 이런 정서를 유지할 수 있다면 얼마나 좋을까. 그러나 사람의 마음에도 변화가 일기 마련이다. 기분이 최고조에 이르렀다가도 순식간에 땅바닥으로 추락하니, 문제다. 기분을 가라앉게 하는 정서는 슬픔이라든가, 미움 그리고 질투라든가 시기와 같은 것들이다. 이런 마음을 예상하지 못한 시점에서 상황이 형성되면 곧바로 고개를 치민다. 시간과 공간을 가리지 않고 내키는 대로 불쑥 치미는 정서를 통제할 수가 없다. 안타까운 일이 아닐 수 없다.

<뒷면에 계속>

예측하기 어려운 기분과 대비되는 것은 이성이다. 이성은 조리가 있고 합리성이 있다. 지성을 바탕으로 원인과 결과가 일목요연하기 때문에 예측할 수도 있고 통제할 수도 있다. 조절할 수가 있으니 감당하기가 쉽다. 상대방이 추구하는 것이 무엇인지를 먼저 생각하게 된다. 이익을 추구하는 데에는 아주 좋은 이념이라고 할 수 있다. 하지만 이성을 앞세우다 보면 여러 가지 부작용이 생긴다. 사람과 사람과의 관계가 건조해지고 삭막해진다. 합리성과 논리성은 있지만 배려나 존중은 없다. 손익 계산이 너무나 분명해서 이익이 되지 않는 것에는 아예 관심조차 가지지 않는다.

[문제 I]

제시문 [가]~[마]를 비슷한 주장을 담은 내용끼리 분류하고, 각 제시문을 요약하시오. [401자 이상 ~ 500자 이하 : 배점 30점]

[문제 II]

제시문 [바]가 말하고자 하는 바를 서술하고, 이를 근거로 하여 제시문 [다], [라], [마]의 논지를 평가하시오. [601자 이상 ~ 700자 이하 : 배점 40점]

[문제 III]

국내 휴대폰 기기 제조업체인 K사는 2015년 판매수익 확대를 위해 다음과 같은 세 가지 대안을 마련하였다.

- (A) 외국 기업과의 전략적인 제휴를 통한 해외 진출 및 제품 판매 촉진
- (B) 디자인 혁신을 통한 국내용 신제품 개발
- (C) 기존 국내용 제품의 가격 인하

대안 (A)의 경우 해외 진출을 위해 먼저 외국기업과의 계약을 통한 전략적 제휴가 필요하고, 계약비용으로 17억 원을 지출해야 한다. 이러한 계약비용은 제품 생산과는 별도의 비용으로 분류된다. 또한 대안 (A)와 (B)의 경우에는 제품 출시 전에 먼저 정부의 승인 또는 특허 등록이 필요하며, 대안 (C)의 경우에는 정부의 승인이나 특허 등록이 필요 없다.

구체적으로 대안 (A)의 경우 해외시장에 판매할 제품을 출시하기 전에 해당 국가인 M정부의 수입 제품 판매승인을 먼저 받아야 한다. M정부로부터 K사가 제품 판매 승인을 얻을 확률은 90%, 승인이 거부될 확률은 10%이다. M정부의 승인이 거부되는 경우에는 10억 원의 손실이 발생한다.

대안 (B)의 경우 소비자의 감각에 맞는 디자인 혁신을 통해 국내용 신제품을 개발한 후, 신제품 출시 전에 반드시 특허 등록을 마쳐야 한다. 그런데 이번 신제품 특허가 특허청에 등록될 확률은 90%이고 등록이 거절될 확률은 10%이다. 특허 등록이 거절되는 경우에 기업은 20억 원의 손실을 감수해야 한다.

이와 같이 K사가 선택할 수 있는 대안은 세 가지이며, 각 대안의 결과는 성공과 실패로 나타날 수 있다. K사가 기존 데이터 분석을 통해 추정한 각 대안의 성공 및 실패 확률과 추정 수익은 [표 1]과 같다.

[표 1] 정부 승인 또는 특허 등록 후 각 대안의 성공 및 실패 확률 및 수익

대안	정부 승인 또는 특허 등록	성공 확률	실패 확률	성공 수익(원)	실패 수익(원)
(A)	정부 승인 필요	80%	20%	50억	-20억
(B)	특허 등록 필요	70%	30%	40억	-30억
(C)	정부 승인이나 특허 등록 필요 없음	60%	40%	30억	-10억

K사는 세 대안의 기대수익을 비교하여 기대수익이 가장 높은 대안을 선택하려 한다.

각 대안의 기대수익이 얼마인지 풀이 과정과 함께 제시하시오. 세 대안 중 기대수익이 가장 높은 것은 무엇인지 구하고, 선택된 최선의 대안을 근거로 제시문 [나]의 주장을 평가하시오. [주어진 답안지 양식 범위(700자) 내에서 자유롭게 쓰시오 : 배점 30점]