

2015학년도 수시모집 논술고사 예시답안(사회계 오전)

논제 I

각 제시문은 인간의 사유와 행동의 준거가 되는 이성과 감성의 중요성에 대해 논의하고 있다. 제시문 [가], [나], [라]는 감성의 가치를 강조하고, [다]와 [마]는 이성적 판단을 중시하고 있다.

제시문 [가]는 예술작품 감상에 있어서 해설가의 이론적 설명보다 친밀감이나 오감(촉감)을 통한 감성적 공감에 대상을 이해하는 시발점이 됨을 보여준다. 제시문 [나]는 소비자의 기분과 정서에 영향을 끼치는 감성적 마케팅을 통해 브랜드와 고객 간의 유대 관계가 강화된다고 설명한다. 제시문 [라]는 한국인의 밥값내기 행위가 사람들 사이에 상호 유대감을 높일 뿐만 아니라 더치페이와 합리성도 얻을 수 있다고 말하고 있다.

한편, 제시문 [다]는 이성이 사유의 기초가 되며, 모든 논리적 추론의 출발점이 된다는 점을 강조하고 있다. 제시문 [마]는 의사결정 과정에서 인간은 냉철한 정신을 바탕으로 합리적 판단을 하며, 합리적 유권자를 늘리는 것이 제한된 합리성에 기반한 정치개혁의 방안이라고 주장한다. [500자]

2015학년도 수시모집 논술고사 예시답안(사회계 오전)

논제 Ⅱ

제시문 [바]는 감정은 삶에 멋을 더하고 즐거움을 주지만 수시로 변하는 속성이 있어서 항상성을 유지하기 힘들고 감정이 극단으로 치달으면 통제하기 어렵다고 지적한다. 반면, 합리성으로 대변되는 이성은 일관된 인과관계에 근거해 결과를 예측할 수 있으나 이성을 앞세울 경우 인간관계를 얼어붙게 하는 부작용도 있다고 주장한다.

제시문 [다]는 이성적 통찰만이 사유와 도덕적 행위의 기초가 되며, 세상은 우연을 허용치 않는 인과적 법칙에 의존해 움직인다고 주장한다. 하지만 이성에 기반한 인과관계만 따지게 되면 결과를 예측하여 이익을 추구하기는 좋지만, 인간관계에서 손익 계산에만 집착한 나머지 타인에 대한 배려와 존중을 찾기는 힘들 것이다.

제시문 [라]는 한국인의 밥값내기 행위가 계산을 바탕으로 한 행위가 아닌데도 더치페이와 비슷한 효과를 가지며, 상호 유대감도 촉발한다고 본다. 이처럼 감성에 근거한 행위가 기대하지 않았던 합리성을 확보할 수 있지만, 그 행위 자체는 결과를 예측, 조절할 수 있는 이성적 행위라고 보기 어렵다.

제시문 [마]는 사람들이 어떤 선택을 할 경우, 고려해야 할 모든 요소를 살필 수는 없지만 나름의 합리적 판단을 통해 의사결정을 한다고 주장한다. 하지만 많은 유권자가 후보자의 걸모습이나 말실수 같은 감성적 요소를 근거로 판단할 수도 있으므로 ‘제한된 합리성’ 모델로 유권자의 판단을 충분히 설명하기에 한계가 있다. [700자]

2015학년도 수시모집 논술고사 예시답안(사회계 오전)

문제 Ⅲ

1. 기대수익 비교

(1) 대안 (A)

기대수익을 계산하기 위해서는 판매 승인을 얻은 경우의 기대수익을 먼저 계산하여야 한다.

판매승인을 얻은 경우의 기대 수익은
 $(50억) \times (0.8) + (-20억) \times (0.2) = 36억 원$

판매 승인과 거부 확률을 모두 고려한 대안 (A)의 기대 수익은
 $(36억) \times (0.9) + (-10억) \times (0.1) - 17억 = 14억 4천만 원$

(2) 대안 (B)

기대수익을 계산하기 위해서는 특허 등록을 한 경우의 기대수익을 먼저 계산하여야 한다.

특허 등록을 한 경우의 기대 수익은
 $(40억) \times (0.7) + (-30억) \times (0.3) = 19억 원$

특허 등록과 거절 확률을 모두 고려한 대안 (B)의 기대 수익은
 $(19억) \times (0.9) + (-20억) \times (0.1) = 15억 1천만 원$

(3) 대안 (C)

기대 수익은
 $(30억) \times (0.6) + (-10억) \times (0.4) = 14억 원$ 이다.

따라서 대안 (B)의 기대수익이 가장 크다.

2. 기대수익을 비교했을 때 대안 (B)가 최선의 전략이라고 볼 수 있다. 이는 감성 마케팅이 중요함을 밝힌 제시문 (나)의 주장과 부합한다.