

전통적 국제협상이론에 대한 비판과 대안적 패러다임의 모색

조윤영

숙명여자대학교 초빙교수

본 연구는 현실주의에 바탕을 둔 전통적 협상이론이 탈냉전 이후 국제현상과 갈등해소를 설명하는데 대한 문제점을 검토하고 대안으로 갈등해소론 입장에서 본 국제협상연구 및 그 방법론을 분석하고자한다. 전통적인 갈등은 쇠퇴한 반면 대테러 전쟁을 비롯한 새로운 형태의 위협과 갈등이 등장하고 있는 것이다. 그러나 이론적인 수준과 실천적인 수준 모두에서, 많은 학자들과 정치지도자들은 현실주의적 전통 속에서 이러한 새로운 이슈와 요구들에 대한 답을 찾으려고 하고 있다. 따라서 본 논문은 현실주의 시각에서 본 협상의 문제점을 비판하고 이에 대한 대안으로 갈등해소론을 분석한다. 갈등해소론은 갈등의 해결을 힘에 의존하지 않고 갈등당사자들 사이에 의사소통을 촉진시켜 당사자들 스스로가 상호작용을 통해서 상호 용납할 수 있는 해결책을 제시함으로써 그들의 관계를 전환시키는 것을 목표로 한다. 이에 대한 메커니즘으로서 협상이 중요한 방법으로 주목받고 있다. 이 글에서는 갈등해소론이 분석수준, 주요논의들, 그리고 사전협상, 협상전략, 합의문, 합의이행, 문제해결 워크샵을 포함한 협상방법론 이라는 세 가지 측면에서 국제관계와 협상을 설명하고, 국제갈등을 해결함에 있어 현실주의에 기반을 둔 협상이론 보다 갈등해소론적 시각의 협상이 보다 더 유용하다는 논지를 가지고 전개하고자한다.

◆ 주제어: 현실주의, 갈등해소론, 국제협상이론

1. 서론

국제관계의 본질과 범위에 그 누구도 예측할 수 없었던 근본적인 변화가 최근 십여 년 동안 있어왔다. 변화는 냉전의 종식과 강대국들간의 화해를 넘어서는 것이었다. 세계는 여전히 다양한 수준의 상호작용에서 경쟁과 역동성이 동시에 작용하는 이행의 단계에 있다. 비록 초강대국간의 경쟁은 끝이 났지만, 세계가 더 평화로워진 것은 아니다. 전통적인 갈등은 쇠퇴한 반면 대테러 전쟁을 비롯한 새로운 형태의 위협과 갈등이 등장하고 있는 것이다. 그러나 이론적인 수준과 실천적인 수준 모두에서, 상당수의 국제관계 학자들과 정치지도자들은 현실주의적 전통 속에서 이러한 새로운 이슈와 요구들에 대한 답을 찾으려고 하고 있다.

최근 국제 관계에서 가장 중요한 문제는 세계가 얼마나 많이 변화했으며 얼

마나 진과 동일한지, 이와 병행하여 현실주의적 분석 시각이 국제정치의 문제점을 다루는데 얼마나 적합한지의 여부이다. 힘의 정치를 표방하는 현실주의는 국제 정치적 구조가 갈등관계에 있는 국가들 사이에 평화적 협상을 고무하기도 하고 방해하기도 한다고 주장한다. 반면 이 글에서 다루려고 하는 갈등해소론은 갈등의 해결을 힘에 의존하지 않고 갈등당사자들 사이에 의사소통을 촉진시켜 당사자들 스스로가 상호작용을 통해서 상호 용납할 수 있는 해결책을 제시함으로써 그들의 관계를 전환시키는 것을 목표로 한다. 이에 대한 메커니즘으로서 협상이 중요한 방법으로 주목받고 있다.

현실주의적 갈등 해결 방법에 대한 비판과 쇠퇴와 더불어 상호 이해와 타협을 통하여 정당하고 평화적인 방법으로 갈등을 해소하려는 협상의 시대가 도래하고 있다. 하지만 협상의 시작이 갈등의 끝을 의미하지는 않는다. 왜냐하면 갈등 당사자들이 단순히 분쟁행위의 방법을 전환하는데 전략적으로 동의했을 뿐이기 때문이다. 협상을 시작한다는 것은 승-패적, 적대적, 또는 폭력가능성이 높은 상황의 투쟁이 가져올 폐해에 대하여 갈등관계에 있는 당사자들의 시각이 변화했다는 것을 의미한다. 갈등당사자들은 협상을 통하여 물리적 충돌을 면하는 것을 일차적 목표로 한다. 나아가 이를 통해 갈등 당사자들간의 관계를 적대적 관계에서 동반자적 관계로 전환하는 것을 최종 목표로 한다. 이러한 점에서 협상이란 갈등당사자들이 협상의 실재적 또는 도구적 목적을 달성하기 위해 사용하는 수단에만 국한되지 않는다. 협상은 갈등에 대한 상호 만족스러운 결과를 얻고자 하는 갈등당사자들 간의 사실, 의견, 약속 등의 유형화된 교환과정이다. 그리고 상호 만족스러운 결과와 이에 대한 상호실천과정을 통해 궁극적으로 갈등의 관계를 협력의 관계로 발전시키는 갈등의 해소를 궁극적 목표로 한다.

이 글에서는 첫째, 현실주의에 바탕을 둔 전통적 협상이론이 탈냉전 이후 국제현상과 갈등해소를 설명함에 있어 가지고 있는 문제점을 검토하고자 한다. 둘째, 현실주의를 근간으로 한 전통적 협상론의 대안으로 갈등해소론(Collett Conflict Resolution Theory)¹⁾국제질서의 변화과정을 설명하고 바람직한 국제체제를 위한 대안을 제시함에 있어 적합한 분석도구를 제공할 수 있는지 살펴볼 것이다. 마지막으로 갈등해소론이 갖는 방법론적 유용성과 문제점을 협상론 중심으로 평가하고자 한다.

1) 갈등해소론에서 의미하는 갈등해소(conflict resolution)는 갈등관리(conflict management) 또는 갈등해결(conflict settlement)의 의미와는 상당한 차이가 있다. 갈등관리란 갈등에 대한 예측을 높이는 갈등행위의 순서를 파악하고 조정하는 것을 의미한다. 따라서 갈등의 완전한 해소가 아닌 해소로 가는 필요한 경로를 중요시한다(James Laue, 1994: 11). 갈등해결은 특정 이슈나 갈등을 풀기 위한 준비과정을 의미한다. 이는 갈등의 원천적 측면들을 반드시 지적하는 것은 아니며, 갈등의 폭력성을 방지하고 특히 정치적 수준의 갈등 해결에 초점을 둔다(Zartman, 1997: 11). 반면 갈등해소란 갈등관계에 있는 당사자 또는 당사국들의 중요한 가치들을 희생시키지 않으면서, 당사국들 간의 상호합의에 의해 근본적 요구나 이익들을 만족시키는 것을 의미한다(James Laue, 1994: 21)

II. 전통적 협상연구의 특징과 문제점

1. 역사·서술적 접근법과 처방적 접근법

협상은 가장 건설적이며 정치적으로도 바람직한 갈등해소 방법이다. 경제적 자원과 인간의 생명이란 측면에서 협상은 전쟁보다 훨씬 적은 희생으로 국제갈등을 조정할 수 있다. 협상에 대한 전통적인 연구는 역사적 분석과 외교적 경험의 성공에 기초하고 있다. 그것은 평화를 이룩하는 것은 대체로 흥정의 기술을 습득하는 것에 대한 문제라고 가정하였다. 그리고 분쟁당사국들을 일단 협상에 참가하도록 하는 것을 주된 목표로 하였다.

협상의 전통적 연구에 있어서는 외교관이나 법률가 집단이 전형적인 중요 행위자이며 협상에 관한 문헌들은 이러한 협상에 대한 개인적 이해나 경험, 판단, 그리고 직관을 가지고 있는 연구자들에 의해 쓰여졌다. 그러나 역사·서술적 접근법은 무엇을 해야하는가에 대해서는 해답을 제시하지 못한다. 단지 협상의 형태, 즉 효과적 협상 또는 실패한 협상의 유형에 대한 자세한 서술을 시도하고 있다.

또 다른 형태의 협상 연구 방법에는 처방적 접근법이 있다. 즉 협상기술을 발전시키고 바람직한 합의에 도달하기 위해 최선의 실천 방안을 개발하려고 시도한다. 처방적 접근법을 이용한 가장 널리 알려진 연구는 피셔와 우리(Fischer and Uri)의 『Getting to Yes』이다. 그들의 원칙적 협상(principled negotiation)이라는 개념에 의하면, 협상 당사자는 언제나 상호이익을 추구하며, 결과는 당사자들의 의지와는 독립적인 공정한 기준에 기초해야 한다. 원칙적 협상은 유해한 갈등을 예방하고자하는 의도에서 갈등당사자들의 이익과 욕구를 성취할 수 있는 방법이다.

남북한 갈등과 관련하여 전통적 접근법을 채택한 연구 중 자주 인용되는 연구는 조이(Turner Joy) 장군의 회고록인 『How Communists Negotiate』이다. 이 책에서 조이는 자신이 한국전 직후 북한과의 휴전협상에서 겪은 어려움을 설명하고, 북한의 협상 행태를 설명했다. 조이에 의하면 공산주의자들은 실수로 협상에 임하는 일이 없으며 무턱대고 협상에 참가하지도 않는다고 경고하고 있다(Turner Joy, 1955). 그는 북한의 협상전략을 다음과 같이 유형화하였다(Turner Joy, 1955: 18). 이를 살펴보면, ① 근본적인 목표를 달성하기에 유리한 결과를 가져올 협상 주제를 주장, ② 자신들의 협상을 유리하게 하거나 협상에서의 선전목표를 위해 의도된 사소한 분쟁을 일으킴, ③ 상대방의 입지를 약화시키기 위해 협정체결을 지연, ④ 명백한 사실을 부정하거나 왜곡하기 위한 술법, ⑤ 궁극적으로 자신의 목표를 관철시키기 위해 상대방이 수용할 수 없는 무모한 요구를 끊임없이 반복함으로써 상대방을 지치게 함이다. 조이의 연구는 북한의 협상

스타일을 설명하고자한 선구적인 노력이다. 그는 북한의 협상전략과 전술을 공산주의의 고유한 스타일로 특징지었다. 그러나 그가 규정한 협상스타일은 공산주의 국가에만 국한되는 것이 아니며 이데올로기와는 무관하게 다른 국가에도 적용될 수 있는 것이다.

그럼에도 불구하고, 전통적인 공산주의 국가의 전략과 전술에 대한 이러한 논의는 남북한 갈등과 협상에 관한 역사적·서술적 연구에서 공통적으로 나타나고 있다. 그런 연구들은 묵시적 또는 명시적으로, 국제협상에 있어 공산주의 국가의 행태가 다른 국가들의 행태와 유사함에도 불구하고, 다른 국가들과는 구별되는 공산주의 국가라는 분석 수준으로 다루고 있다.

북한의 협상스타일에 대한 연구는, 1992년 남북기본합의서와 비핵화선언이 채택된 직후에 북한의 핵개발 의혹이 불거져 나옴에 따라 특별한 관심을 불러일으켰다. 특히 1994년 채택된 제네바 합의서에 대한 평가가 북한의 성공적 협상으로 인정됨과 동시에, 북한의 협상전략과 전술에 대한 일련의 연구들이 쏟아져 나왔다. 이러한 연구들은 북한의 협상전술을 이해하는데 기여하였다.

김용호(1995: 70-80)에 따르면, 1990년대 초 북한은 미국과의 협상에 있어 국제규범과 관행을 무시하고 ① 협박 ② 이슈조작 ③ 양보를 얻어내기 위한 이례적인 요구 ④ 갑작스런 제안 ⑤ 회의지연 등과 같은 다양한 전술을 사용하는 등의 전통적인 공산주의 스타일의 전술을 채택함으로써 협상력을 제고하는데 성공하였다고 보고있다. 그러나 북한의 협상 행태의 전통적인 특징들은 상호 수용할 수 있는 결과를 도출하거나 남한과의 장기적 관계를 개선시키기 위해서가 아니라, 남한에 대해 북한의 의도를 관철시키기 위한 정치적 수단으로서 사용되었다고 볼 수 있다.

남북협상에 대한 연구들은 새로운 분석틀을 통해 북한의 협상스타일을 특징짓고, 다양한 남북협상 사례들을 설명하고자 시도하였다(김도태, 1994; 김도태·차제훈, 1995; 허만호, 1996). 이러한 연구들은 북한의 협상스타일에 대해 포괄적이며 정교한 설명을 제공하여 일반적인 협상이론을 적용하고자 노력하였다. 그들은 북한 협상스타일의 고유성을 강조함으로써 일반적인 협상이론과는 차이가 있음을 규명하고자 한다. 그러한 연구들은 북한의 협상스타일이 일반적인 협상이론과 차이가 나는 것은 협상에 대한 시각과 정의가 이데올로기에 의해 지배되기 때문이라고 주장하며, 이의 연장선에서 공산주의 국가의 전형적인 협상스타일을 규명한다.

정리하면, 남북협상에 대한 연구들은 북한의 협상담당자와의 개인적 접촉이나 남북대화에 관한 공식문건에 대한 자세한 조사에 기초한 역사적 기술, 해석, 처방과 같은 전통적 접근법을 취하고 있다. 이러한 연구들은 각각의 협상 상황이 가지는 고유한 특징을 강조하고, 남한의 대응책은 물론 전략과 전술을 포함하는 북한의 협상스타일의 접근법을 밝히려고 노력한다. 이러한 연구들의 목적은 일반 협상이론을 발전시키려는 것이 아니라 북한의 협상스타일을 특징짓고

나아가 협상담당자나 정책 결정자에게 실질적인 교훈을 주려는 것이다.

결론적으로 역사·서술적 방법의 협상 연구는 몇 가지 점에서 갈등해소와 협상에 기여하였다. 첫째, 학자들과 협상담당자들은 협상의 중요성을 매우 자세하게 설명하고, 둘째, 개별 국가의 협상 행태나 특정한 협상 상황에 대한 세밀한 분석과 연구는 일반적 결론을 내리는데 기초가 된다. 셋째, 이러한 연구들은 이론적이라기보다는 실제적인 성향을 가지고 있고 현실세계의 모습을 반영하기 때문에 특히 정책 결정자에게 유용하다.

2. 현실주의 기반의 전통적 협상

협상연구에 있어 위에 설명한 전통적 협상연구와 합리적 행위자모델이라 불리는 대부분의 흥정모델은(bargaining model)은 현실주의적 시각에 기초하고 있다. 또한 대부분의 전통적 협상연구가 현실주의를 기반으로 하고 있다. 현실주의에 있어 갈등이란 갈등당사자들 사이에 있어 두 갈래의 양립 할 수 없는 상황이라는 부정적 시각에서 출발한다. 따라서 갈등해결을 위한 협상에 있어 다음과 같은 세 가지 갈등해결 유형을(<표 1, 2, 3> 참조) 제시한다. 첫째, 억제적 유형(deterrence pattern)으로서, 갈등은 파괴를 초래하는 부정적인 것이며 따라서 갈등은 억제되어야 한다. 둘째, 승-패적 유형(winner-loser pattern)으로서, 갈등은 경쟁의 한 타입이며 경쟁의 목표는 승리에 있다. 갈등당사자들은 승리하기 위해 필요한 모든 수단을 사용한다. 셋째, 흥정 유형(bargaining pattern)으로서, 양보와 이익 획득 등의 흥정 방법으로 갈등해결을 모색한다. 전통적 협상이 이러한 유형에 해당한다.

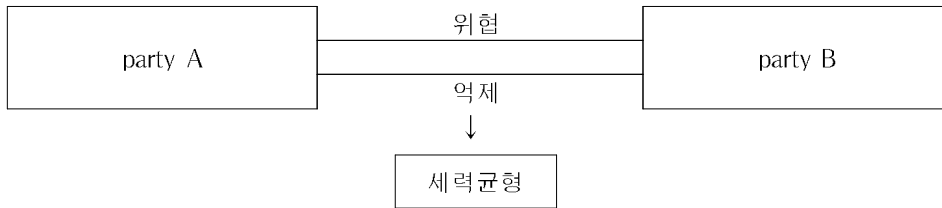
이러한 현실주의적 갈등관은 협상과정과 협상행위에 있어 다음과 같은 시각과 가정을 제공한다. 즉 현실주의는 협상을 실재적 또는 도구적 목적을 달성하기 위해 사용하는 수단으로 간주한다. 그리고 효과적 협상이란 협상자들이 합리적일 때 가능하다고 주장한다. 또한 흥정이 외교와 협상의 주된 방법이다.²⁾

현실주의 시각은 국가이익을 추구하는 합리적 행위자에 의한 무력사용의 위협을 통해 분쟁해결을 추구하는 경쟁적 패러다임에 기초하고 있다. 현실주의자들은 국제관계와 협상에 있어서 힘의 역할을 강조한다. 예를 들면 대표적인 현실주의자인 모겐소는 설득, 타협, 무력의 위협을 외교의 세 가지 원칙적 수단으로 규정하였다(Morgenthau, 1973: 521). 쉘링(Thomas Schelling)은 협상전략을 무력의 효율적 적용에 관한 것이 아니라 잠재적 폭력의 사용에 관한 것이라고 정의하였다. 외교나 협상은 종종 다음의 세 가지 수단을 동반한다. 예를 들어,

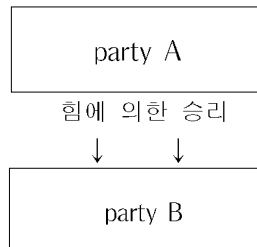
2) 흥정전략으로는 ①협상자가 자신의 목적달성을 위해 상대방에게 일방적인 해결 방법을 제시, 관철시키는 방법을 사용하는 경쟁전략(contending strategies), ②협상자의 실재적 목적을 기대보다 낮추어 합의하는 양보전략(yielding), ③해결책을 찾아내어 실재적 또는 도구적 목적을 달성하는 문제해결 전략(problem-solving)이 있다.

흥정의 가능성을 유지한 채 동시에 설득을 하기도 하고, 군사적으로 압박하기도 한다(Schelling, 1980: 5). 따라서 협상의 개념은 물질적·군사적 우월성의 맥락 속에서 설득과 타협의 기술을 의미하는 것이다.

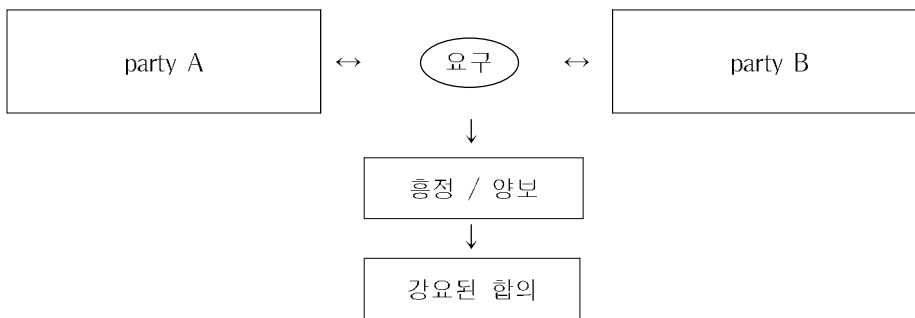
<표 1> 억제유형



<표 2> 승-패유형



<표 3> 흥정유형



현실주의에 있어 힘과 국가이익, 그리고 합리성에 대한 강조는 조정(mediation)을 비롯한 국제협상에 대한 연구에 있어 중심적인 접근방법이었다. 자트만과 투발(William Zartman & Suddia Touval, 1985: 7-8)은 조정이란 협상을 통해 분쟁을 완화시키거나 해소시키는 것을 목적으로 분쟁에 개입하는 정치적 과정이라고 정의하였다. 자트만이 조정자로 본 국가는 거의 대부분 자국이익에 의해 유인된다. 자국의 이익은 방어적 일수도 공격적일 수도 있다. 예를 들어 두 행위자 사이의 갈등이 조정자의 이익을 위협하는 경우는 방어적이고, 조정자

가 자신의 영향을 확대하려고 할 경우에는 공격적이다 라고 본다.

성공적인 조정은 갈등의 완화를 보장하는 협정의 체결에 의해 결정된다. 그러나 갈등당사자들은 다양한 이유로 인해 조정을 원하게 된다. 즉 좀 더 유리한 결과를 얻기 위해, 조정에 반대함으로써 받게될지 모르는 부정적 영향을 피하기 위해, 양보를 할 때 수반되는 위험을 감소시키기 위해, 그리고 조정자로 하여금 협정에 대한 안전장치의 역할을 수행케 하기 위해 중재를 원하게 된다(William Zartman & Saddia Touval, 1985: 9). 따라서 협정이 체결되었다는 사실만으로 갈등 당사자들의 욕구가 충족되었다거나 그들의 관계가 개선되었다고 결론지을 수는 없다. 그리고 조정자의 유익한 협상에 대한 영향력은 일반적으로 조정자의 이익과 눈앞에 닥친 문제에 대한 이해, 상상력, 설득력, 인내력, 공약, 기지, 기안, 기술 등과 같은 개별적인 질적 수준의 향상에 달려있다고 할 수 있다.(William Zartman & Saddia Touval, 1985: 14-15).

현실주의적 시각에 입각한 합리적 행위자 모델을 수용하는 연구자들은 협상이 다양한 문화와 대다수 협상상황에 모두 적용될 수 있는 보편적인 과정(universal process)이라고 주장한다. 또한 이들은 전형적으로 협상의 도구적 특징에 초점을 둔과 동시에 국제협상을 일반화하려고 한다. 이들에 따르면, 협상은 여타의 다른 목표를 배제시키고 해당 과제나 실제적인 주제에 대한 집중을 동반하는 목적달성을 위한 한 수단으로 보고있다(Linda Putnam, 1994: 338).

동시에 합리적 행위자 모델은 행위자나 당사자를 단일한 개체로 보는 경향이 있다. 개인주의와 결부된 자기이익, 자율성, 전략적 의사결정은 각 행위자나 당사자의 행위에 기초를 제공한다. 협상에 참가하는 국가는 개인과 유사하며 자신의 목표를 달성하기 위해 개인과 비슷한 전략과 전술을 사용하는 것으로 간주된다.

개인주의적 단일 행위자 모델은 협상에 대한 분석을 단순화하였다는 장점에도 불구하고, 협상과정을 설명함에 있어서 국내정치, 관료적 정책결정 그리고 여론의 역할을 간과하였다는 비판이 제기된다. 또한 협상의 도구적 결과에 치중하기 때문에 관계나 정체성과 같은 다른 이슈를 경시하거나 최소화하고 있다. 게다가 푸트남은 “협상은 행위자 수준, 이슈 수준, 규칙, 구조 그리고 분쟁의 맥락에 따라 발생하는 다양한 갈등에 근본적인 변화를 초래할 수 있으나 대부분의 규범적이고 서술적인 모델은 이러한 변화를 경시하고 갈등해결 자체에만 집중한다(Linda Putnam, 1994: 339)”고 비판하고있다.

갈등해소론은 이러한 문제점에 대한 대안적 접근법이 될 수 있으며, 행위자 수준, 이론의 기본 논의들, 협상방법이라는 세 가지 측면에서 국제관계를 설명하고 국제갈등을 해결함에 있어 현실주의보다 유용성을 가지고 있다고 할 수 있다.

III. 갈등해소론 중심의 국제 협상

1. 행위자수준

갈등해소론은 일련의 유형화된 상호작용(patterned interaction)에 분석의 초점을 둬으로써 국가를 분석단위로 하는 현실주의에서 발견되는 분석수준의 문제를 극복한다고 할 수 있다(A. J. R. Groom, 1990: 75). 따라서 연구자들은 다양한 갈등의 정의를 사용함에 있어 갈등이 발생하는 특정한 수준을 명시할 필요가 없다고 보고있다. 예를 들어, 푸룻과 루빈(Dean Pruitt & Jeffrey Rubin, 1994: 5)은 갈등을 이익에 대한 인지된 차이 또는 이해당사자의 열망이 동시에 성취될 수 없는 신념이라고 정의하고 있으며, 미첼(C. R. Mitchell, 1981: 17)은 갈등상황을 두 개 혹은 그 이상의 실재나 이해당사자들이 상호 양립할 수 없는 목표를 지닌 것을 인식하는 상황으로 규정하고 있다.

갈등해소론의 기본적 입장은, 갈등이란 다양한 수준에서 일어나고 있는 현상이며 한 분석수준에서의 갈등에 대한 이해가 다른 분석수준에서도 역동적 요소로 작동할 수 있다는 것이다. 갈등은 사회적 관계의 모든 수준에서 특정한 것이고, 따라서 갈등연구에 있어 다른 분석수준이 더 적합하다면 국제적 분석수준이 아니라 다른 분석수준에서의 연구가 가능하다는 것이다. 따라서 갈등해소론과 그 연구결과는 한 수준에서 다른 수준으로 전환시킬 수 있는 유추분석을 가능케 한다(C. R. Mitchell, 1981: 5-6). 예를 들어, 아자르(Edward Azar)는 자신의 분석단위인 정체성 집단(identity group)의 분석수준을 국가보다는 더 유용한 분석단위라고 주장한다. 왜냐하면 힘은 궁극적으로 정체성을 갖춘 집단에 의해 좌우되기 때문이다. 개인간, 사회집단간, 기구간, 공동체간, 민족간 혹은 국가간 등의 상호작용 유형은 갈등해소를 연구하는 학자들에게는 모두 중요하다 할 수 있다.

분석수준 논쟁을 극복 할 수 있는 또 다른 갈등해소 연구방법은 갈등현상에 초점을 둔 연구이다. 그룸(A. J. R. Groom, 1990: 77)이 지적하듯이, 분석수준을 한 수준으로 제한하지 않고, 갈등 그 자체의 현상과 문제를 갈등분석의 시작으로 볼 수 있다. 갈등은 상이한 분석수준을 횡적으로 가로질러 나타나고 다양한 문제들과 연관되어 있으며, 수많은 분야의 다양한 정보들에 의해 영향을 받는다. 그러나 갈등은 나름대로의 일관성 혹은 일련의 규칙성을 갖고 있으며, 갈등이 초래하는 특성들을 일반화할 수 있다. 갈등해소론은 여러 갈등사례들의 특징적 측면을 간과하지 않는다. 또한 다양한 종류의 갈등들이 갖는 공통적 성향에 중점을 둬으로써 다양한 유형의 갈등현상뿐만 아니라 전쟁까지도 포괄한다. 즉 전쟁은 하나의 예외적인 경우로 분류되는 것이 아니라 갈등의 하위개념으로 정의된다(C. R. Mitchell, 1981: 3). 이와 같이 갈등해소론은 갈등현상을 독립적으로 보는 다수준적·다학문적 연구영역을 제시함으로써 분석수준의 문제를 극복하

고 좀더 깊이 있는 갈등연구를 가능케 한다.

2. 갈등해소론의 주요논의들

갈등해소론의 주요논의들은 협상과정 또는 문제해결 워크샵 등에 적용 가능한 분석틀을 제공함으로써 그 이론적 설명력을 높이는데 유용하다. 첫째, 갈등해소론은 갈등을 자원, 이익, 가치, 요구의 충족 등의 이점을 획득하기 위한 이해관계가 있는 다양한 단위들간의 경쟁으로 이해한다. 그리고 재산소유의 불평등, 가치관과 이데올로기의 차이, 또는 희소자원의 부족 및 접근의 불평등이 갈등의 근본적 원인이라고 주장한다(Louis Kriesberg, 1995: 90). 특히, 이러한 갈등은 사회적 삶의 고유한 특징이며 사회의 상호작용 속에서 항상 존재하는 것이라고 주장한다. 의사결정에 있어 다양한 이해집단들간의 상호작용 및 다양한 욕구, 그리고 이러한 상황 속에서 발생하는 양립할 수 없는 이해관계는 자연스러운 현상이다. 따라서 갈등이란 인간의 본성에 의해 의도된 비정상적인 현상이 아니라 사회의 자연스러운 모습이다. 갈통(Johan Galtung)에 의하면, 갈등은 인간관계의 조건에 의해 인간의 잠재적, 정신적, 또는 육체적 발전이 억압받는 모든 곳에 존재한다고 한다(Curle and Dugan, 1982: 19).

둘째, 갈등해소론은 갈등이 반드시 나쁜 것이 아니라 사회의 정상적인 모습으로 간주한다. 갈등은 때로는 갈등당사자들을 파멸로 이끌기도 하지만, 사회변화를 촉진하고, 다양한 이해관계를 조화시키며, 집단의 단결과 유대를 강화시킬 수도 있다라는 것이다(Pruitt and Rubin, 1994). 그리고 갈등해소론은 갈등을 중요하고 폭넓은 이익을 공유하기 위한 필수적인 방법으로 이해한다(P. Wehr 1979). 결국 갈등해소론은 갈등을 비난받아야 할 투쟁 자체로 간주하는 것이 아니라, 어떻게 갈등을 다룰 것인가에 초점을 두고 있다. 갈등해소론은 갈등해결의 수단으로 파괴적이 아닌 비폭력적·건설적 갈등해결방법을 선호한다. 이러한 시각의 목표는 갈등을 단순히 제거하는 것만이 아니라, 개방된 직접적 대화를 통해 당사자들이 자립할 수 있고, 상호 수용할 수 있는 윈-윈(Win-Win) 해결을 촉진하고 갈등의 분석을 용이하게 하는 것이다.

셋째, 대부분의 갈등은 갈등당사자들의 유익한 형태, 즉 윈-윈 관계의 형태로 해결 또는 해소될 수 있다(Pruitt and Rubin, 1994). 대부분의 경우 갈등은 이해집단들 사이에 양립할 수 없는 목표가 존재한다고 믿는데서 발생하며, 이 경우 일방의 이익은 다른 갈등 당사자의 희생의 대가로 얻어지는 영합적 관계를 형성한다. 그러나 이러한 영합적 관계는 다음과 같은 방법으로 포지티브섬(positive sum)적 관계로 전환될 수 있다(Kriesberg, Northrup, & Thorson, 1989). 그 방법으로는 첫째, 갈등집단이 오해를 갖고 있는 경우 좀더 활발한 커뮤니케이션을 통해 그들의 갈등이 비현실적이었음을 인식하는 것이다. 둘째, 갈등집단이 그들의 갈등을 재정의 하여 갈등보다는 공통적 이익이 보다 중요하다고 보는 경유이

며 제3자의 희생을 통해 갈등이 해소될 수 있다. 예를 들어, 바람직하지는 않지만 소비자를 희생양으로 하여 노사갈등이 해결되는 경우가 가능하다. 셋째, 협상 과정에 있어 제3자는 당사자들이 서로 나눌 수 있는 부수적인 자원들을 찾아낼 수 있도록 도와주며, 갈등당사자들이 서로 나눌 수 있는 이익의 범위를 넓히고 쉽게 나눌 수 있도록 한다. 넷째, 무엇보다 중요한 것은 갈등당사자들이 전쟁 등의 물리적 충돌보다는 협상이 목표달성에 유용하다는 것을 인식할 때 협상의 포지티브섬적 결과를 기대할 수 있다.

3. 갈등해소론과 현실주의 관점에서 본 협상론 비교

갈등해소론의 이러한 기본가정들은 현실주의와의 근본적 차이를 보여 주고 있다. 현실주의에 있어 협상의 목표란, 힘을 기반으로 한 흥정, 당근과 채찍, 힘에 의한 압력, 상호양보 등의 방법으로 단순히 전쟁과 같은 갈등의 해결을 이끌어 내는 것이다. 반면 갈등해소론은 갈등당사자들 사이에 의사소통을 촉진시켜 당사자들 스스로가 상호작용을 통해서 상호 용납할 수 있는 해결책을 제시함으로써 그들의 관계를 전환시키는 것을 목표로 한다.

갈등해소론의 기본가정은 존 버튼(John Burton)의 인간요구 이론(Human Needs Theory)에 근거를 두고 있다. 인간요구 이론은 인간의 보편적·존재론적 요구에 의한 인간행위의 전일적 해석이라고 할 수 있다. 버튼, 아자르, 켈먼(H. C. Kelman) 등에 의하면 존재론적으로 인간에게 필수적인 것은 안보, 명백한 정체성과 그에 대한 인식, 그리고 이를 통한 효과적인 정치참여 등이다. 그리고 이러한 인간요구(Human Needs)는 협상불가능한(non-negotiable) 것이며 이에 대한 충족은 흥정의 대상이 될 수 없다(Azar, 1986: 146). 결과적으로 인간에 필수적인 이상의 것들이 침해당할 경우 갈등은 자연적으로 발생한다. 그러므로 갈등해소는 충족되지 못한 인간요구의 발견과 이를 충족시키기 위한 사회적 상호작용, 제도, 구조 등의 창출에 달려 있다고 할 수 있다. 상호 용납할 수 있고 자립적 결과를 가져오는 갈등해소를 위해서는 인간요구의 성취가 필수적 요소이다. 버튼이 지적하듯이, 갈등의 한 당사자가 자신의 인간요구를 충족시키기 위해 상대방의 인간요구의 조건들을 희생시켜서는 안 된다고 보는 것이다. 즉 갈등해소론은 현실주의의 영합적 갈등해결을 용인하지 않으려는 것이라고 할 수 있다.

인간요구 이론과 다분석수준을 적용한 대표적인 연구로는 아자르의 사회적 갈등에 대한 연구가 있다. 아자르는 “국내적, 국제적이라는 분석수준의 차이는 단순히 행위가 이루어지는 장소의 차이를 의미할 뿐이며, 어떤 분석수준을 취하더라도 행위자는 자신의 요구를 충족시키기 위하여 행동한다”고 주장한다. 그가 주장하는 것은 행위는 체제적 혹은 국제적인 것이 아니라 내부적인 것에서 유발된다고 보고있다(Azar, 1986: 149).

현실주의와 갈등해소론의 또 다른 차이점은, 갈등해소론은 갈등의 해결에 있

어서 힘은 현실주의가 설명하는 것처럼 가장 중요한 요소가 아니라고 것이다. 물론 버튼의 지적처럼, 힘의 차이가 중요하지 않은 것은 아니다. 그러나 힘의 배분이 갈등의 해결 또는 행위에 결정적 역할을 하는 것은 아니며 갈등해소에 있어 협상조장자³⁾의 역할은 힘이 약소한 갈등당사자에게 그들의 의견을 충분히 피력할 수 있도록 동등한 기회를 부여하고, 공평한 협상분위기를 제공하는 것이다. 이러한 상황이 조성되면 갈등당사자들간의 힘의 불균형보다는 충족되지 못한 인간요구의 충족이 갈등해소의 핵심이다. 결론적으로 인간요구 이론은 갈등의 근원이 갈등당사자들간의 존재론적 요구에 달려있다고 주장한다. 또한 국내와 국외라는 인위적인 이분법적 시각에 반대하고, 자립적 갈등해소 방법을 찾으려고 시도한다.

갈등해소론이 제시하는 가정과 분석방법은 국제관계, 특히 80년대 말 이후의 전환기적 상황에 있어 더욱 유용하다할 수 있다. 갈등해소론은 국제체제수준 등의 특정한 분석수준에 얽매이지 않고, 국가수준을 파고드는 민족간 또는 亞국가단위의 갈등 등을 효과적으로 분석할 수 있는 기회를 제공한다. 즉 갈등해소론은 국가 중심의 현실주의보다 더 신중한 다분석수준 및 다학문적 수준에서 정체성 집단 간의 갈등의 역동성을 밝혀낼 수 있다고 할 수 있다. 亞국가수준의 갈등이 전환기적 국제사회의 평화와 안보에 심각한 영향을 주고 있음에도 불구하고 현실주의는 亞국가단위의 갈등의 역동성을 잘 설명하지 못하고 있다.

갈등해소론은 갈등당사자들의 기본적 태도의 변화와 화해를 제공하려고 노력할 뿐만 아니라 이러한 변화들을 현실 정책으로 구체화시킬 수 있는 역량을 가지고 있다. 물론 이것은 협상참여자들이 실제 정책에 영향력을 끼칠 수 있는 경우에 한해서만 가능하다. 자국의 국가이익을 대변하기 위해 훈련된 외교관이나 정치가들은 힘을 중요하게 생각하는 협상가들이었다. 그러나 켈먼(H. C. Kelman 1990: 205)에 의하면, 바람직한 갈등해소를 위해서는 자신들이 속해있는 각각의 공동체에 영향력을 행사할 수 있는 개인들이 워크숍의 참가자가 되어야 한다는 것이다. 요약하면, 갈등해소론은 정부간(intergovernmental) 중심이 아니라 사회간(intersocietal) 중심의 시각에서 갈등을 조망한다. 갈등해소론의 이러한 시각은 비록 문제해결 워크숍이 정치적 파급효과는 미미할지라도 공식협상에서 협상자들의 체면을 손상시키지 않고 갈등집단들간의 화합을 도모할 수 있는 기초를 형성하는데 도움이 된다는 것이다.

3) 대부분의 협상에는 협상당사자 외에 관련된 협상의 제3자들(third parties)이 있게 된다. 이러한 제3자들로는 facilitator(협상조장자), conciliator(화해자), mediator(조정자), arbitrator(중재자) 등이 있다. 이달곤은 이들의 역할이 중복되는 점도 많고 법적인 권능도 다르며 학문상으로도 개념을 사용하는데 있어 애매한 점이 적지 않다고 한다(이달곤 2000: 44-45). 개념적으로 현실주의적 제3자의 역할은 mediator(조정자)의 성격이, 갈등해소론의 제3자의 역할은 facilitator(협상조장자)의 성격이 강하다고 할 수 있다.

IV. 갈등해소론 중심의 협상방법론

1. 국제협상의 중요성

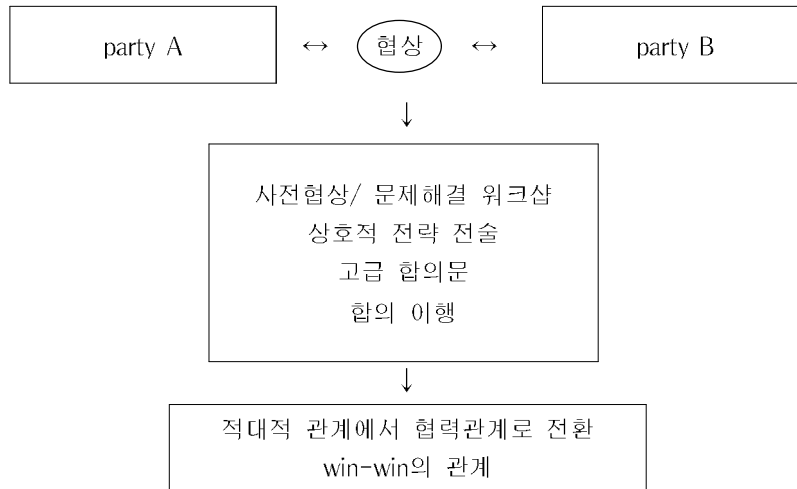
갈등은 군사적 행동, 강제, 억압, 외교, 협상 등 다양한 방법을 통해 해결될 수 있다. 그러나 라위(James Laue, 1994: 22)는 진정하고 완전한 갈등해소는 군사적 행동이나 강제적 방법을 통해서만 불가능하며 협상을 통해서만 가능하다고 보고있다. 많은 갈등해소론자들은 공식적 및 비공식적 협상노력이 국제적 갈등을 완화하는데 중요한 역할을 한다고 주장한다. 크리스버그(Louis Kriesberg)는 미국의 강경한 봉쇄정책에 의해 구소련의 초강대국으로서의 힘이 쇠퇴하고 결과적으로 사회주의가 몰락, 냉전이 종식되었다는 현실주의의 주장에 반대한다. 그는 동유럽과 소련의 변화는 호혜적인 국내적 및 국제적 상황을 가능케 한 미-소간의 다양한 협상과 완화 협정(de-escalation agreement)의 축적된 효과에 대한 설명이 없이는 어떠한 설명도 불완전한 것이라고 주장한다. 즉, 갈등해소론은 군사적 갈등의 가능성을 최소화하고 평화를 이끌어낼 수 있는 기회를 최대화하려는 협상노력과 협상과정, 협정의 중요성을 강조한다.

갈등해소론에 기초한 남북협상에 관한 연구는 거의 없다. 버튼의 부분적 연구정도인데 버튼은 관계개선을 위해 실험적 논의를 용이하게 하기 위한 비공식적 접촉과 제3자의 개입 등과 같은 관계개선 방법을 제안하였다. 그는 “결정적으로 관계를 결정짓는 것은 권력이 아니라, 정부 및 다른 정부와의 관계를 통제하는 최후 수단인 인간의 가치와 요구”라고 주장한다(John Burton, 1984: 58).

갈등해소론에 입각한 국제 갈등과 협상에 관한 많은 연구들이 시도되고 있다.⁴⁾ 크리스버그는 아랍-이스라엘, 미-소 대결에서 몇 가지 중요한 단계적 관계 완화 시도들을 검토함으로써 단계적 갈등완화와 평화유지 노력을 분석한다. 그는 국가중심, 민중주의(populist), 다원주의(pluralist) 시각을 검토한 후, 상기한 두 가지 갈등상황의 단계적 완화 및 평화유지 노력을 분석함에 있어 갈등해소론을 분석틀로 채택한다. 갈등해소론은 갈등확대의 예방, 협상의 진전, 협정의 체결에 유용한 방법을 제공한다. 이와 같이 크리스버그는 갈등해소론을 몇몇 주요 갈등사례 연구에 적용할 뿐만 아니라 ‘갈등해소’를 정의하고 조직화함으로써 정책결정자들이 국제갈등을 단계적으로 완화하는데 실질적인 적용과 교훈을 제공하고 있다. 갈등해소를 위해 갈등해소론은 다음과 같은 협상과정과 분석방법에 주목한다.

4) 크리스버그의 『*International Conflict and Resolution: The U.S.-U.S.S.R. and Middle East Cases*』는 갈등해소 시각을 실제 갈등의 사례에 적용한 대표적 연구이다.

<표 4>



2. 사전협상(prenegotiation)과 갈등완화(de-escalation)

갈등해결과 협상에 관한 대부분의 기존 연구들은 협상과정 자체에 초점을 맞추었다. 하지만 갈등해소론은 사전협상(prenegotiation) 단계와 갈등당사자들이 협상을 고려하게 만드는 조건들에 보다 주의를 기울이고 있다(Harold H. Saunders, 1995; Janice Stein, 1989). 스타인(Janice Stein)은 사전협상 단계를 “하나 혹은 그 이상의 갈등당사자들이 정책적 선택으로 협상을 고려하고, 이러한 의도로 다른 당사자들과 의사 소통하는 시기”로 정의한다. 그녀는 “사전협상은 당사자들이 공식적 협상을 시작하기로 동의할 때” 끝난다고 주장한다(Janice G. Stein, 1989, X). 스타인의 시각에 따르면, 사전협상은 앞으로 일어날 협상의 틀을 결정짓는 역할로 인해 특히 역사적으로 오래되고 고질적인 갈등에 있어서 중요하다(Janice G. Stein, 1989: XⅢ).

갈등완화는 사전협상과 더불어 협상과정에 있어 또 다른 중요한 과정이다. 갈등완화란 하나 혹은 그 이상의 차원에서 갈등의 강도가 감소되는 것을 의미하며, 사전협상에 대한 인식이 증가하는 단계와 유사하다(Louis Kriesberg eds., 1991: 3). 전형적으로 갈등당사자들은 갈등완화를 위한 시기(timing)와 성숙(ripeness)⁵⁾이 호의적일 때에만 협상을 시작하기로 결정한다. 갈등완화 혹은 화

5) 크리스버그(1991: 4)는 시기(timing)와 성숙(ripeness)의 개념을 다음과 같이 언급하였다. “시기란 특별한 노력에 적합하거나 그렇지 않은 환경을 포괄하는 넓은 의미를 가지고 있다. 성숙이란 대개 갈등이 특별한 변화를 야기할 노력의 준비가 되어있는 상황을 의미하는 것이다. 또한 성숙은 바람직한 변화를 만들기 위한 노력을 행할 올바른 시기를 언

해 행위에 기여하는 요소들은 국내적 조건, 국제적 환경 그리고 갈등당사자간의 관계를 포함한다고 보며(Louis Kriesberg, 1992: 35) 갈등해소론은 갈등당사자들 사이의 관계에 변화를 가져오는 핵심부분에 특히 주목한다. 어떠한 조건에서든지 갈등당사자들이 적에 대한 물리적 위협 또는 투쟁을 계속하기보다는 상호용납 할 수 있는 갈등해결이 있다고 믿을 때 갈등에 대한 당사자들간의 시각이 재정립되고 상호 이해할 수 있는 협의가 가능하다. 그리고 이러한 기대 속에서 협상의 해결방식을 찾으려는 노력의 일환으로 사전협상단계는 그 중요성이 강조되고 있다. 특히 동아시아의 문화와 같이 관계지향적, 체면의 중요성, 장기적 관계를 염두에 두는 고위맥락문화(high-context culture)⁶⁾에서는 스타인이 지적한 바와 같이 사전협상과정이 협상 자체보다 중요할 수도 있다.

3. 협상전략, 합의문 그리고 합의이행

대부분의 현실주의자들은 협상에서의 합의란 대개 갈등의 국내적 또는 국제적 배경에 의해 결정된다고 주장하며 협상과정의 역할을 과소평가 한다. 그러나 갈등해소론은 협상에 있어서 전략, 전술, 양보의 결정과정에 주목한다(Linda Brady, 1991: 17). 그것은 배경적 요소들이 성공을 강제하거나 이끌지 못할 때, 효과적인 전략과 전술을 통해 갈등완화 합의에 이를 수 있다는 것이다(Louis Kriesberg, 1992: 123). 크리스버그에 따르면, 협상 시작의 필수적인 전단계인 긴장완화를 위해서는 협상의 주도가 상호적이어야 한다고 본다. 그는 협상전략은 상대방의 긍정적 반응을 일으키도록 추구되어야 하며 유인, 협상 당사자의 선택, 이슈의 선택 등과 같은 다양한 변수들을 조화롭게 결합시킬 수 있어야 한다고 보며 이러한 전략이 상호용납 및 이행 할 수 있는 합의문을 산출하는데 도움이 된다고 주장한다(Louis Kriesberg, 1992: 83).

이러한 전략과 함께 갈등당사자들 사이의 화해와 협력을 증진시키는 다양한 방법들 중 고급의 합의문을 작성하는 것이 중요하다. 협상의 결과로서 합의문은 갈등해소를 확인할 수 있는 중요한 문서이다. 따라서 상호간의 합의된 개념, 문항에 대한 정확한 상호이해, 합의사항의 이행방법 등의 세부적인 사항에 대한 구체적인 재검토 절차를 통해 작성되는 정밀한 합의문은 갈등해소의 중대한 과정이다.

자트만과 투발 등의 현실주의적 협상이론가들에 따르면 성공적 협상이란 갈

급하는 은유적 방법이다.”

6) 코헨은 문화를 두 가지 범주, 즉 하위맥락문화(low-context culture)와 고위맥락문화(high-context culture)로 구분하고 있다. 하위맥락문화란 서구중심의 개인주의, 실재 등을 강조하고 관계보다는 과정과 주어진 문제를 중시하는 문화를 의미하며, 고위맥락문화란 동아시아의 문화와 같이 관계지향적, 체면의 중요성, 장기적 관계를 염두에 두는 문화를 의미한다(Raymond Cohen, 1991 참조).

등의 완화를 약속하는 합의를 의미한다. 이들은 갈등당사자들이 장기적인 관계 개선의 필요성에 의해 협상에 임하는 것이 아니라고 주장하며, 협상의 도구적 목적을 강조한다. 반면 갈등해소이론은 합의에 이르는 과정뿐만 아니라 합의서의 조인 이후 갈등당사자들이 협상에서 합의된 사항들을 어떻게 이행하는가, 합의와 이행과정을 통하여 갈등당사자들의 needs가 충족되었는가, 그리고 당사자들간의 관계가 협상전 보다 개선되었는가 등의 이행단계에 중점을 둔다. 즉, 해결후 해결(post-settlement settlement)에 연구의 중점을 두고 있다. 이것은 갈등해소론의 포괄적인 협상 분석을 가능케 한다.

4. 문제해결 워크숍(problem-solving workshop)

인간요구 이론으로부터 응용한 문제해결 워크숍은 갈등당사자들간의 열린 대화를 조성하기 위해 협상전 또는 협상결렬후 진행될 수 있는 주요한 갈등해소 과정이다. 직접적인 커뮤니케이션은 상호 작용적인 문제해결 워크숍의 기본적인 출발점이며, 워크숍의 중요성은 당사자들간의 갈등문제에 대한 입장, 좌절, 인식 등에 대한 면밀한 분석이라고 할 수 있다. 갈등당사자는 워크숍을 통해 그들의 요구, 인식, 입장, 좌절 등을 분석, 이해하여 당사자들간의 관계가 개선되고 문제가 해결될 수 있다고 본다. .

현실주의의 조정자와는 달리, 갈등해소론이 강조하는 협상조장자는 워크숍에서 해결방안을 제공하지는 않는다. 오히려 당사자로 하여금 자신의 협상 가능한 이익과 협상 불가능한 이익을 구분하는 것을 도와준다. 또한 협상조장자는 당사자들의 기본적인 요구를 충족시킬 수 있는 상호 수용할 만한 선택지를 제공한다. 라위가 주장하듯이, 상호작용적 문제해결 워크숍은 당사자간의 대립되는 과정이 아니라 협력적 과정을 제공한다(James Laue, 1991: 317). 즉각적인 여론의 압력에서 벗어난 보호환경과 자립적이고 상호 수용할 만한 결과의 공식화는 분석과 문제해결에 대한 유용성을 제공한다고 볼 수 있다.

VI. 결론: 갈등해소론의 문제점과 전망

갈등해소론과 이에 근거를 둔 협상이론은 많은 장점과 유용성을 갖고 있음에도 불구하고 몇 가지 문제점을 지적할 수 있다. 첫째, 현실주의는 갈등해소론이 이론의 정교화가 부족하다는 비판을 한다. 많은 경우 힘의 비대칭성이 갈등상황의 결정적인 원인이기 때문에, 갈등해소론의 힘에 대한 경시는 현실주의에 의해 비판을 받고 있다. 갈등해소론이 국제정치에 있어 현실주의 시각이 설명할 수 없는 많은 부분에 대해 포괄적인 설명력을 가지고 있는 것은 사실이지만, 여전

히 이론적 정교화의 과제를 안고 있다.

둘째, 정의와 국제규범 및 법과 관련하여 갈등해소론이 갖는 문제이다. 갈등 당사자들이 상호만족할 수 있는 윈-윈 협상 결과와 협상을 통하여 관계를 진전시키고자 하는 갈등해소론적 접근 방법은 평화를 대가로 전쟁행위 등을 일으킨 범죄자를 법과 도덕적 책임으로부터 해방시킬 가능성이 있다. 갈등해소론은 평화와 법과 정의를 완전하게 조화시킬 수는 없는 문제점을 지니고 있다(Zartman, 1997: 16). 실례로 갈등해소론에 따르면 남북한의 관계증진과 평화를 위하여 전쟁과 각종의 국제범죄를 일으킨 북한의 정치지도자들의 책임을 묵과해야 되는 것이 문제로 지적된다.

언급한 바와 같이 갈등해소론이 갖는 문제점은 분명히 있다. 학문적 자질에 있어서, 갈등해소론은 여전히 보다 정교한 갈등이론을 요구한다. 인간요구의 측면에서 그러한 요구들이 ‘합리적으로’ 표현되는지, 혹은 그것들의 부재가 갈등의 원인을 명료하게 나타내거나 진단할 수 있는지를 설정하는데 있어 문화의 역할에 관한 대답할 수 없는 수많은 의문들이 존재한다. 힘의 불균형은 갈등 상황에 중요한 요소이기 때문에, 힘의 역할을 폄하하는 것은 갈등 해소의 또 다른 불확실한 측면이다. 정책결정의 범위를 찾아내려는 워크숍의 변형 정도는 여전히 중요한 문제를 낳는다. 비록 이러한 갈등해소이론이 포괄적이며, 현실주의가 제기할 수 없었던 국제정치의 많은 측면들에 있어 설명력을 지니고 있지만, 갈등해결은 여전히 이론적 발전의 필요성이 있다.

이러한 불확실성의 측면에도 불구하고, 국제정치를 이해하고 설명하는데 있어 보다 포괄적이고 심도 있는 이론들이 필요한 이유는 현 국제사회가 새로운 문제의 등장, 즉 지구적이고, 亞국가적(sub-nation) 이슈와 갈등, 문화의 충돌을 겪고 있기 때문이다. 이 같은 상황에서 국제질서는 전쟁의 부재가 아닌 ‘적극적인 평화(positive peace)’를 구현하는 것이어야 한다. 정체성 집단이나 일련의 사회적 상호작용을 분석의 단위로서 취하는 다수준적인 틀이 필수적인 이유이기도 하다. 모든 수준에서 갈등의 현상과 그것의 해결에 관한 포괄적 설명을 제시하는 갈등해소론은 21세기의 이슈들을 제기하는데 있어 특히 유용하다. 갈등해소론의 분석적 도구는 현실주의 패러다임이 했던 것보다, 최근에 생겨난 국제문제들의 해결책을 논의, 분석, 발견하기 위한 강하고 포괄적인 틀을 제시한다고 할 수 있다.

정리하면, 현실주의의 가정들이 자기 충족적 예측을 만들어내는 것처럼 보인다는 사실에도 불구하고, 국가들간의 많은 협상과 상호작용은 그러한 가정에 따라 작동한다는 것은 분명하다. 하지만 위에서 논의한 것처럼, 현실주의가 미칠 수 없는 국제정치의 근본적인 심연이 존재한다는 것 또한 명백하며 탈냉전시대에 많은 문제점이 있다. 이에 대한 대안적 연구가 필요한 상황이며 이런 맥락에서 이 글에서 논의한 갈등해소론에 기반을 둔 국제협상은 새로운 대안으로서 가능성이 매우 높다고 할 수 있다. 중요한 것은 그러한 과정이 갈등해소론의 자연

스런 성숙에 따라 진행되어야 할 것이다. 동시에 현실주의와 이에 근거를 둔 국제협상연구를 과대평가해서도, 국제정치에 대한 기여를 평가절하해서도 안될 것이다.

〈참고문헌〉

- 김도태 · 차재훈. 1995. 『북한의 협상전술특성연구』. 서울: 민족통일연구원.
 김도태. 1994. 『남북한 협상행태 비교분석』. 서울: 민족통일연구원.
 이달곤. 2000. 『협상론: 협상의 과정, 구조, 그리고 전략』. 서울: 법문사.
 조윤영. 2001. 「갈등해소론과 남북한 협상」. 『한국정치외교사논총』 23(1). 한국 정치외교사학회. pp.181-210.
- Azar, Edward and John W. Burton. 1986. *International Conflict Resolution: Theory and Practice*. Boulder: Lynne Rienner Publishers. Inc.
 Azar, Edward. 1990. "Protracted International Conflict: Ten Propositions." In John Burton and Frank Dukes eds., *Conflict: Readings in Management and Resolution*. New York: St. Martin's Press. pp.145-155.
 Boulding, K. 1986. *Conflict: Practices in Management, Settlement and Resolution*. New York: St. Martin's Press.
 Brady, Linda P. 1991. *The Politics of Negotiation: America's Dealings With Allies, Adversaries, and Friends*. Chapel Hill: The University of North Carolina Press.
 Breslin J. William and Jeffrey Z. Rubin. eds. 1995. *Negotiation Theory and Practice*. Cambridge, MA.: Program on Negotiation at Harvard Law School.
 Burton, J. and F. Duke. 1986. *Conflict: Practices in Management, Settlement and Resolution*. New York: St. Martin's Press.
 Burton, John. 1984. "North and South Korea: Shared and Separate Values." *Korea and World Affairs* 8(1). pp.48-61
 Cohen, Raymond. 1991. *Negotiating Across Cultures*, Washington D.C.: United States Institute of Peace Press.
 Curle, A. and M. A. Dugan. 1982. "Peacemaking: Stages and Sequence." *Peace and Change* 8.
 Fisher, Roger, William Ury, and Bruce Patton. 1991. *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In, 2nd ed.* New York: Penguin Books.
 Fisher, Ronald J. 1997. *Interactive Conflict Resolution*. Syracuse: Syracuse University Press.

- Galtung, J. 1993. "The Emerging Conflict Formations." In M. Tehranian. et al. eds., *Restructuring for World Peace*.
- Groom, A. J. R. 1990. "Paradigm in Conflict: The Strategist, the Conflict Researcher and the Peace Researcher." In John Burton and Frank Dukes, *Conflict: Readings in Management and Resolution*. New York: St. Martin's Press.
- Gulliver, Philip H. 1979. *Disputes and Negotiations: A Cross-Cultural Perspective*. New York: Academic Press.
- Heo, Man-Ho. 1996. "The Characteristic of the North Korean Negotiating Activities: A theoretical deviation or its regularity." Paper presented at the 92nd Annual Meeting of APSA, August-September.
- Hopmann, Terrence P. 1996. *The Negotiation Process and the Resolution of International Conflicts*. Columbia, SC: University of South Carolina.
- Ikle, Charles. 1964. *How Nations Negotiate*. New York: Harper and Row.
- Joy, Turner. 1955. *How Communists Negotiate*. New York: The Macmillan Company.
- Kelman, C. H. 1990. "Interactive Problem-Solving: A Social-Psychological Approach to Conflict Resolution." In John Burton and Frank Dukes eds., *Conflict: Practices in Management, Settlement and Resolution* New York: St. Martin's Press.
- Kent, G. 1993. "Analyzing Conflict and Violence." *Peace and Change* 18(4).
- Kim, Yong Ho. 1995. "Characteristics and Lessons of North Korea's Negotiation Tactics with the United States." *East Asian Review* 7(3), Autumn. pp.68-88.
- Kim, Young-Je. 1987. *Toward a Unified Korea: History and Alternatives*. Seoul, Korea: Research Center for Peace and Unification of Korea.
- Kothari, R. 1984. "Peace in an Age of Transformation." In R. B. J. Walker ed. *Culture, Ideology, and World Order*. Boulder, CO: Westview Press.
- Kriesberg, Louis and Stuart J. Thorson, ed. 1991. *Timing the De-escalation of International Conflict*. Syracuse: Syracuse University Press.
- Kriesberg, Louis, Terrell A. Northrup, and Stuart J. Thorson, eds. 1989. *Intractable Conflicts and Their Transformation*. Syracuse: Syracuse University Press.
- Kriesberg, Louis. 1998. *Constructive Conflicts From Escalation to Resolution*. New York: Rowman & Littlefield Publishers Inc.
- _____. 1992. *International Conflict Resolution: The U.S.-USSR and Middle East Cases*. New Heaven: Yale University Press.
- _____. 1995. "Applications and Misapplications of Conflict Resolution Ideas to International Conflicts." In John A. Vasquez et. al. eds.,

- Beyond Confrontation: Learning Conflict Resolution in The Post-Cold War Era*. Ann Arbor: University of Michigan Press. pp.87-102.
- _____. 1991. "Introduction: Timing Conditions, Strategies, and Errors." In Louis Kriesberg and Stuart J. Thorson eds., *Timing the De-escalation of International Conflict*. Syracuse: Syracuse University Press.
- Kriesberg, Louis. 1984. "Social Theory and the De-escalation of International Conflict." *Sociological Review* 32(3). pp.471-491.
- Laue, James. 1991. "Contributions to the Emerging Field of Conflict Resolution." In Scott W. Thompson et. al. eds., *Approaches to Peace: An Intellectual Map*. Washington D.C.: United States Institute of Peace. pp.300-332.
- _____. 1994. "The Conflict Resolution Field: An Overview and Some Critical Questions." In W. Scott Thompson et. al. eds., *Dialogue on Conflict Resolution: Bridge Theory and Practice*. Washington D.C.: United States Institute of Peace. pp.21-32.
- Lederach, John Paul. 1995. *Preparing For Peace: Conflict Transformation Across Culture*. Syracuse: Syracuse University Press.
- Mitchell, C. R. 1981. *The Structure of International Conflict*. London: The Macmillan Press.
- Morgenthau, Hans J. 1973. *Politics Among Nations, 5th ed.* New York: Alfred Knopf.
- Pruitt, Dean G. and Peter J. Carnevale. 1993. *Negotiation in Social Conflict*. Pacific Grove, CA: Brooks/Cole Publishing Company.
- Putnam, Linda I. 1994. "Challenge the Assumptions of Traditional Approaches to Negotiation." *Negotiation Journal* 10(4). pp.337-345.
- Raiffa, Howard. 1982. *The Art and Science of Negotiation*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Rangarajan, L. N. 1985. *The Limitation of Conflict: A Theory of Bargaining and Negotiation*. New York: St. Martin Press.
- Rubenstein, R. E. 1992. "Dispute Resolution on the Eastern Frontier: Some Questions for Modern Missionaries." *Negotiation Journal*.
- Rubin, Jeffrey, Dean G. Pruitt, and Sung Hee Kim. 1994. *Social Conflict: Escalation, Stalemate, and Settlement, 2nd ed.* New York: McGraw-Hill, Inc.
- Rupesinghe, Kurmar, ed. 1995. *Conflict Transformation*. New York: St. Martin's Press.
- Sandole, Dennis J. D. and Hugo Van Der Merwe, ed. 1993. *Conflict Resolution Theory and Practice: Integration and Application*.

- Manchester: Manchester University Press.
- Saunders, Harold H. 1995. "We Need a Larger Theory of Negotiation: The Importance of Pre-Negotiation Phases." In J. William Breslin and Jeffrey Z. Rubin ed., *Negotiation Theory and Practice*. Cambridge, MA: Program on Negotiation Books. pp.3-12.
- Schelling, Thomas C. 1980. *The Strategy of Conflict*. Cambridge, Boston: Harvard University.
- Stein, Janice G., ed. 1989. *Getting to The Table: The Process of International Prenegotiation*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Touval, Saadia and I. William Zartman, eds. 1985. "International Mediation in Theory and Practice." In *SAIS papers in International Affairs* (6). Boulder: Westview Press.
- Waltz, Kenneth N. 1979. *Theory of International Politics*. Reading, Mass.: Addison-Wesley.
- Weher, P. 1979. *Conflict Regulation*. Boulder, CO: Westview Press.
- Zartman, I. William and J. Lewis Rasmussen, eds.. 1997. *Peacemaking in International Conflict: Methods and Techniques*. Washington D.C.: United States Institute of Peace Press.
- Zartman, I. William. 1982. *The Practical Negotiation*. New Heaven: Yale University Press.

Critics on Traditional International Negotiation Theories and Searching for an Alternative Paradigm

Cho Yun-young

Visiting Professor, Sookmyung Women's University.

This paper intends to examine the traditional international negotiation studies based on validity of state-centric realism with the changes in international phenomena and analyze an alternative explanation of the conflict resolution theories. The purpose of conflict resolution theories is not simple to eliminate conflict, but to encourage the parties to reach a self-sustaining and mutually acceptable win-win solution through direct and open communication and facilitate analysis of the conflict. Conflict resolution scholars emphasize the importance of the negotiation efforts, process, and agreement for minimizing the possibility of military conflict and maximizing

the chances for achieving peace.

My main line of argument is that conflict resolution, with its multi-level and multi-disciplinary approach, is able to reach and explain the phenomena pertaining to world politics at many levels of interaction. Conflict resolution approach does not only have explanatory power but also can generate the changes through negotiation and problem-solving workshops since it embodies both theory and the practical analytical tools.