

南北韓 協商行態 比較研究

1994. 12.

金道泰 (政策研究室 責任研究員)

民族統一研究院

- 이 報告書는 民族統一研究院의 研究計劃에 依據한 自體 研究 結果임.
- 收錄된 內容은 統一問題研究 및 政策開發의 參考資料로 提供되는 것으로 刊行處의 意見을 반드시 反映하는 것은 아님.

民族統一研究院 政策研究室

要 約

본 연구는 남북대화 교착상태의 원인을 찾기 위해 남북한 협상실태 및 남북한 대화형태를 분석하고, 이를 토대로 향후 효과적인 남북대화를 추진하는 데 필요한 방안을 제시하였다. 연구결과 남한은 理想主義的 대화행태를 보인 반면, 북한은 남북관계의 대결상황을 바탕으로 現實主義的 대화를 선택함으로써 효율성을 제고하고 있음을 알 수 있었고, 이에 따라 탈냉전 시대에 나타나게 될 남북대화의 多樣化·多邊化 가능성에 대비하여 새로운 대화전략 및 전술의 필요성을 제기하였다.

第 I 章 序 論

본 연구는 남북협상이 교착상태를 유지해 온 원인을 분석하고, 남한정부가 선택해야 할 새로운 협상구조 구축을 위한 대안마련에 목적을 두고 있다. 연구의 목적에 따라 수행해야 할 세부적인 연구과제는 첫째 남북대화 상황분석, 둘째 남·북 협상행태 분석, 셋째 남북대화의 效率的·效果的 운영방안의 제시이다.

분석범위의 선택을 위해서 두 당사자간 협상에서 상황의 변화가 협상의 본질을 변화시킨다는 일반화된 가설을 토대로 남북간 협상현실을 보다 분명히 반영하고 있는 1980년 이후 一連의 남북회담을 주요 분석대상으로 삼았다. 여기에는 적

십자회담, 체육회담, 경제회담, 국회사담 예비접촉, 고위급회담 등이 포함된다.

第 II 章 協商의 理論的 理解

1. 協商의 概念과 形態

협상의 개념으로는 두 당사자가 주어진 협상조건을 바탕으로 동원 가능한 방법을 사용하여 相互性 尊重의 바탕위에 각자의 협상목적을 달성하는 전 과정을 의미한다고 정의한다. 또한 협상결과는 협상자의 능력에 따라 결정되는 바, 協商能力은 협상조건과 협상기술을 효과적으로 변화 혹은 선택하는데 따라 제고된다.

협상의 定義와 협상력 제고의 당위성에 의해 협상의 형태는 다양하게 구분되는데, 문제의 해결수단으로 사용되는가 여부에 따른 眞意協商과 疑似協商, 협상당사자 지위에 따른 均衡協商과 不均衡協商, 협상중요도에 따라 구분되는 重要協商과 一般協商 등이 그것이다.

2. 協商構成要素

가. 協商的 主體: 協商者

분쟁점을 공유하는 두 당사자가 그들 사이에 존재하는 갈등구조를 해결하여 공동의 이익을 추구하는 경우 양자가 協商者가 된다.

協商主體로서의 협상대표와 관련, 협상력을 제고하기 위해 필요한 조건은 적절한 인물을 선발하고, 그들을 교육시키는 일이다. 협상대표의 선발은 개인의 능력과 자질을 고려해야 하며, 협상대표는 효과적인 역할수행을 위해서 협상에 영향을 미치는 제요인의 영향정도를 충분히 숙지하여야 한다.

나. 協商的 目的

협상목적은 협상자가 협상을 통해 달성하려는 이상적인 상태로 이해할 수 있다. 따라서 협상의 목적은 협상자에게 可視的인 성과 혹은 이익의 형태로 나타나게 되며, 협상의 結果로도 대체될 수 있다.

협상이익은 상황에 따라 주관적으로 비중이 달라지므로, 협상당사자가 추구하는 이익은 관찰과 경험으로부터 찾을 수 밖에 없다. 본 연구에서도 남북한 사이에 중시되는 협상이익은 價値比重을 고려하지 않는 가운데 구체적 이익으로서의 안보·경제적 요소들과 함께 추상적 가치체계로부터 나오는 협상이익을 모두 포함시키도록 한다.

다. 協商條件

1) 情 報

협상자는 상대에 대한 정보가 크면 클수록 협상에 유리하므로, 협상에 앞서 협상상대의 意圖와 條件 등 제반상황을 파악하는 데 필요한 정보를 획득할 필요가 있다. 상대에 대한 정보의 수집은 일반보도매체는 물론 상대의 동료나 적으로부터 획득할 수 있으며, 수집된 정보에 대한 적절한 확인 및 평가의 기회를 갖는 것이 중요하다.

2) 協商案과 協商代案

協商案은 상대방의 양보가능범위를 고려하여 합의가 가능한 최소양보-최대이익을 포함하게 된다. 따라서 협상자가 협상안을 마련하기 위해서는 상대방에 대한 정보를 충분히 획득하는 것이 중요하다.

協商代案은 협상상대로 하여금 협상의 테이블로 유도하는 수단으로, 자신이 협상에서 획득하기를 원하는 수준에는 미치지 못하는 선택이 된다.

3) 動員資源

협상에 동원되는 자원은 간접적으로 협상에 영향을 미치는 요소이나, 직접적으로 작용하는 요소들을 모두 포함한다. 간접 협상자원은 강한 군사력 혹은 경제력과 같이 협상상대에

게 우회적으로 양보를 강요하는 示威用的 자원이 있다. 협상을 구성하는 직접요소로서의 자원에는 협상대표를 구성하기 위한 인적 자원이나, 협상과정에 허용되는 시간 등이 포함된다.

4) 協商支援構造

협상대표를 지원하는 국가나 집단은 내부의 지원구조를 효율적·효과적으로 운영함으로써 협상대표에게 유리한 조건을 제공할 수 있다. 지원구조의 범위에는 專門化된 다양한 기구나 조직은 물론, 집단의 구성원이나 국가의 국민이 형성하는 合意가 포함된다.

5) 仲裁者

중재자는 협상과정에서 양당사자간 제의를 중개 혹은 조정해 주는 역할을 담당하며, 협상이 교착상태에 있는 경우 양당사자를 연결해 주는 역할을 담당하게 된다. 협상에 간여할 수 있는 중재자의 존재와 역할은 협상에 중요하게 영향을 미치므로, 중재자를 어떻게 활용하느냐에 의해 협상자는 협상의 결과를 바꿀 수 있다.

6) 協商場所

협상에 있어서 場所가 중요한 요인의 하나라는 점은 협상에 필요한 자원이 협상장소와의 거리나 통신수단의 활용 가

능정도에 따라 동원가능성이 증대되기 때문이다. 또한 협상 장소에 익숙한 회담대표는 협상능력을 보다 충분히 발휘할 수 있으며, 그렇지 못한 대표들은 협상능력 발휘가 어려워진다는 사실도 협상장소의 중요성을 뒷받침한다.

라. 協商技術

(1) 協商戰略

戰略이란 협상목적을 위해 협상자의 행동을 組織化하는 틀로서, 협상상대의 양보를 효율적으로 강요함은 물론 아측 협상대표의 협상행위를 강화 혹은 제약하는 기능을 아울러 갖는다. 협상이 지속되는 한 전략의 근본적 변화는 있을 수 없으며, 상황의 변화에도 불구하고 전략은 항상 正當性을 갖는 것으로 간주된다.

협상자는 협상자간 關係 및 협상자 態度와 연계시켜 협상 전략을 선택하게 되는 바, 그 내용은 아래와 같다.

協商態度와 協商戰略 모델의 連繫

협상자관계	협상 태도	협상 전략
고협력-저갈등	양보, 유화	양보전략
저협력-저갈등	회피, 무시	무행동전략
고협력-고갈등	타협, 공모	문제해결전략
저협력-고갈등	대결, 제압	경쟁전략

협상전략을 협상형태와 연결지어 볼 때 나타나는 협상자의 戰略選擇 方向은 다음과 같다.

의사협상 하에서의 전략; 경쟁전략이나 무행동전략
진의협상 하에서의 전략; 문제해결전략이나 양보전략
균형협상 하에서의 전략; 문제해결전략, 경쟁전략, 무행동
전략

불균형협상 하에서의 전략; 양보전략(弱者), 경쟁전략(強
者), 문제해결전략 선택(쌍방)

중요협상; 경쟁전략이나 무행동전략

일반협상; 문제해결전략이나 양보전략

(2) 協商戰術

협상전술은 협상전략을 달성하기 위한 세부기술 및 방법을 가리킨다. 다양한 협상전술을 분류함에 있어 合理性의 개념을 적용하는 경우 협상전술은 비합리적인 전술과 합리적인 전술로 분류할 수 있다.

비합리성에 따른 전술은 협상상대의 반응이나 협상조건 등을 고려하지 않는 경우이다. 비합리적 전술은 협상자가 특수 상황이나 비정상의 감정상태에 놓여 있을 때 흔히 선택된다.

합리적 전술은 협상자가 협상조건과 상황에 따라 적절한 전술을 선택하여 협상상대로 하여금 협상목표에서 이탈하지 않도록 하는 전술을 의미한다. 합리적 전술의 範圍에는 협상상대와의 합의를 도출하기 위해 일방적인 조치를 취하게 되

는 흥정전술과 대화의 방법 등을 통해 상대를 설득함으로써 쌍방합의를 도출하려는 논쟁전술이 포함된다.

흥정전술에는 攻撃的인 戰術과 非攻撃的인 戰術, 그리고 상황에 따라 적절한 기술을 선택하는 신축적인 전술 등이 포함된다. 논쟁전술은 협상구조에 대한 논쟁, 문제해결을 위한 논쟁, 경쟁적 논쟁으로 나누어 볼 수 있다.

전술의 적실성을 높이고, 選擇 思考의 시간과 노력을 덜기 위해서는 몇가지 기준의 설정이 필요하다. 첫째, 협상의 주안점이 전술상의 승리보다는 전략차원의 목표달성에 있음을 잊지 말아야 한다. 둘째, 협상상대를 협조자 혹은 동반자로 이해하도록 해야 한다. 셋째, 강경자세로부터 시작하여 온건한 태도로 합의를 도출하는 것이 협상에서 유리한 결과를 획득할 수 있다. 넷째, 여러가지 전술의 複合的 使用을 통해 상대로부터 보다 큰 양보를 기대할 수 있다. 다섯째, 실패의 부담이 크거나 혹은 중요한 의제일수록 비공개 협상방식을 선택하는 것이 유리하다.

第 Ⅲ 章 南北協商 實態分析

1. 1980年 以後의 南北關係와 南北對話 性格

1980년 이후의 남북관계는 構造的으로는 대결과 경쟁이 주도적인 양상이었음에도 불구하고, 남북한 모두가 상이한

목적하에 남북대화의 필요성을 가지고 있었다. 북한은 대남 적화전략의 기본 틀을 바꾸지 않는 가운데 남한에 대한 압력 수단의 하나로 다변화된 협상을 이용하려 하였으며, 남한은 국내정치 상황을 긍정적으로 변화시키기 위한 노력의 하나로 남북대화를 추진하였던 것이다.

2. 議題別 南北對話 進行狀況

3절 南北對話 평가 부분 및 본문 참조.

3. 南北對話 評價

가. 議題別 南北對話 特徵

(1) 赤十字會談

적십자회담은 남한의 접촉제의를 북한이 선택적으로 수용함으로써 이루어지는 양상을 보였다. 회담에서 북한은 非政治會談인 적십자회담을 정치·군사적 의제와 연결시키려 함으로써 회담의 정치적 비중을 높였다.

북한이 회담의 비중을 높이려 한 이유는 필요한 시점에서 회담을 결렬시키기 쉽도록 하기 위한 것으로, 적십자회담을 결렬시키기 위해 사용한 방법은 새로운 의제의 제안과 회담 일정의 수정을 통한 政治事案 連繫方式이었다. 한편, 회담과정에서 북한은 협상의제에 관련된 節次와 事案들에 관해 부분적으로 남한과 합의에 도달하고 있는 바, 이는 회담결렬의

책임을 지지 않으려는 의도에서 나온 결과이다.

(2) 體育會談

체육회담에서 북한은 회담진행에 비협조적이었던 반면, 남한은 協商議題에 충실한 자세를 견지하였다. 체육회담에서 보인 북한의 회담운영 방식은 회담의 결렬을 전제로 회담의 목적과 회담의제를 달리하는 것이었다.

북한의 구체적인 협상전술 사용 事例로는 남한이 수용하기 힘든 사안을 양측간 합의가능한 내용 사이에 삽입하여 남한의 반대를 유도하고 있는 점과, 그들의 양보범위에 대한 반복적 주장을 통해 남한에 대해 攻勢的 姿勢를 취하고 있는 점이다. 반면 한국은 남북교류와 협력의 가능성을 고려하여 한반도의 평화정착에 비중을 두는 진의협상적 태도를 취하였다. 이는 현실적으로 회담 성공가능성이 없음에도 불구하고, 북한과의 대화유지를 목표로 하여 회담에 응하였기 때문이다.

(3) 經濟會談

북한이 경제회담을 수락한 것은 政治的인 宣傳效果와 남한에 대한 분야별 회담 主導權 競爭의 일환이었던 것으로 보인다. 경제회담에서는 남한이 경제적 우위를 바탕으로 구체적이고 실천적인 협상의제를 논의하고자 한 데 비해, 북한은 협상의제에 관한 논의를 거부하거나 지연시키는 消極的 戰略·

戰術을 선택한 것이 회담의 특징이었다.

결론적으로 경제회담은 북한이 정치적인 이유로 회담지속을 거부함으로써 합의사항 없이 실패로 종결되었으나, 남북 대화에서 간접적인 동원자원으로서의 國力 差異가 남북한간 회담자세의 상이성으로 연결된 것은 향후 남북간에 다양화될 대화양태의 한 모델을 보여주는 것이다.

(4) 國會會談 準備 및 豫備 接觸

국회회담 예비접촉과 준비접촉을 통해 나타난 북한의 입장에는 남한정부의 役割과 正當性을 축소시키려는 의도가 있었던 것으로 보인다. 북한의 의도와 달리 남한으로서는 남북대화의 활성화를 통한 남북긴장완화와 통일촉진과정으로 국회회담을 이해한 것으로 보인다.

남북한간 협상의도의 차이가 존재함에도 불구하고 국회회담 예비접촉이 성사된 사실은 統一의 當爲性과 이에 따른 통일대비 필요성에 관해 남북양측이 합의하였다는 점에서 의미를 찾을 수 있다.

(5) 高位級會談

고위급회담은 남북한 總理를 대표로 하는 政府 當局間 최초의 공식회담이었다. 따라서 남북 고위급 정치회담이 개최되었다는 사실은 종래의 남북대화가 발전적이었다는 주장을 가능하게 하는 증거가 된다.

고위급회담이 갖는 주요 특징의 하나로 들 수 있는 것은 협상의제가 국한되지 않은 포괄적이고 종합적인 대화였다는 점이다. 고위급회담에서 북한이 보인 대화행태의 특징은 회담절차상에서 남한과 상당한 타협을 이루어 「基本合意書」 채택과 부속기구 설치 및 운영에 대한 승의를 도출한 사실이다. 그럼에도 불구하고 회담의 결과가 실패로 끝나고 있는 점은 북한의 타협적 자세가 회담행태의 분화·전문화 방향으로 機能的 變化만을 추구한 데서 나타난 결과이다.

한편 고위급회담은 장기간에 걸쳐 수차례의 회담이 진행되었으며, 적십자회담에서와 같이 북한이 이용하는 대남비판의 무대가 되었다는 특징을 갖는다. 회담이 진행되는 동안 북한은 대남비판 의사표시의 수단으로 일방적인 회담거부나 중단의 방법을 자주 사용하였는데, 이는 북한이 會談主導權 확보를 위해 사용하는 일반화된 정형이었다고 볼 수 있다.

고위급회담에서 나타나는 協商案 提議 方式도 남북한간 차이를 보여주는 특징의 하나가 된다. 남한측은 지속적인 협상요구와 구체적인 협상안 제시를 보이고 있는데 비해, 북한측은 정치·군사적 이유로 회담의 연기 혹은 중단을 수시로 요구·결행하고 있으며, 협상안의 일괄타결과 동시실천을 주장하기도 하였다. 이러한 입장차이는 양측의 남북대화 진전평가에 대한 기준이 서로 다른 데서 연유한다. 남한측은 회담내용의 구체화에 비중을 두는 반면, 북한측은 논의와 합의의 단순영역 넓이에 관심을 두고 있었다.

나. 南北對話 類型分析

위에서 살펴 본 바와 같이 남북대화의 이슈별 특징을 종합해 보면 몇가지의 性格 類型化가 가능하다. 첫째, 남북대화는 상호 一方的인 利益만을 추구하거나 상대방에 대한 不利益을 발생시키려는 적대적 대결방식을 따르고 있다는 점이다. 둘째, 대화초기의 단순한 절차중심적 논쟁형태로부터 점차 중첩되고 복잡한 협상의제 중심 논의형태로 변해 왔다는 점이다. 셋째, 남북대화는 북한에 유리한 위치에서 不均衡을 유지해 왔다는 점이다. 넷째, 남북대화는 진의협상이 되지 못하고 의사협상의 성격을 강하게 보였다는 점이다. 다섯째, 남북회담은 항상 중요협상의 성격을 가지고 전개되었다는 점이다. 이는 북한이 남북대화를 정치체제의 안보에 영향을 미치는 중요협상의 성격으로 전환시키려 한 데서 발생한 결과였다. 여섯째, 대표단이 5인 이상의 다수로 구성되어 왔다는 점이다. 남북한이 다수의 대표단을 구성하는 이유는 회담에서 자기측 대표의 실수를 억제하고, 회담을 보다 신중하게 운영하기 위한 목적에 있다.

第Ⅳ章 南北韓 協商行態 比較

1. 北韓의 協商行態

가. 協商의 概念

북한의 협상은 對南赤化戰略으로부터 출발하는 사회주의 이념하의 南朝鮮革命 논리에 근거하며, 남조선혁명을 달성하기 위해 남북협상은 북한의 입장을 강화하는 동시에 남한의 능력을 약화시키는 공세적 수단으로 사용되어야 한다고 이해되고 있다. 결국 북한에게 있어서 협상은 體制의 安全을 유지하고 보장하는 수단임과 동시에, 물리력과 함께 남한을 적화통일할 수 있는 주요 수단의 하나가 된다.

나. 協商代表

북한의 협상대표 구성의 특징은 첫째, 협상분야의 전문가보다는 대남전략과 관련된 정치적 인물이 중심이 된다는 점이다. 둘째, 그들의 代表性이 黨과 政治權力者에 의해 선택되므로, 협상대표들은 협상결과에 관해 주민에게 책임질 필요가 없다는 점이다. 셋째, 대표들이 모두 확실적인 정치권력의 통제하에 있으므로 협상대표간 異見이 존재하기 어렵다는 것이다.

이러한 협상대표 구성상의 특징들로 인하여 북한은 남북대화에서 효과적인 대응이 가능한 것으로 보인다. 그러나 북한

의 협상대표단 구성에서 문제점도 나타나고 있는 바, 북한의 대표들은 남북대화과정에서 분야별 전문성을 결여하는 약점을 갖는다.

다. 協商의 目標

남북대화에서 나타나는 북한의 남북대화 목표는 두가지 方向性을 갖는다. 첫째, 남한내 共產革命을 달성할 수 있도록 남한사회의 약화를 가져오는 것이다. 둘째, 남한을 정당한 협상상대로 인정하지 않는 가운데 一方的으로 북한의 이익이나 위상강화를 추구하는 것이다. 결국 북한의 협상목표는 현 남북관계의 재편을 모색하되, 북한의 구도하에 일방적인 이익 추구의 방향으로 이끌어 가려는 데 있다고 볼 수 있다.

라. 協商의 條件

(1) 情報의 蒐集과 利用

북한의 정보 수집과 이용은 정보에 대한 對南韓 統制, 南韓情報의 入手, 북한주민을 상대로 한 情報統制 등 세 분야에 서 분석해 볼 수 있다. 대남한 정보통제면에서 볼 때 북한은 閉鎖的인 정보전달 방식을 고집하고 있으며, 북한의 남한정보 수집상황을 보면 남한의 긍정적인 대북 정보전달 자세와 남한 내 언론의 자유로운 보도활동으로 용이하게 남한측 정보에 접근하고 있는 것으로 보인다. 한편 내부적으로는 협상

관련 정보를 통제함으로써 주민들이 가질 수 있는 부정적 태도의 발생을 사전에 차단함은 물론, 북한주민의 태도와 반응이 남한에 알려지지 않도록 한다.

(2) 協商案과 協商代案

남북대화에서 나타나는 북한의 협상안은 節次問題에 있어서 지나치게 구체적인 반면, 協商議題에 관하여는 포괄적이지 못하다. 협상안 준비에 소홀한 북한측의 대화자세는 남북 대화를 통해 협상이익 제고를 시도하는 경우가 적은 데서 연유한다. 북한에게 있어 협상대안은 중요하지 않은 부분인 바, 협상의 목적이 협상의 附隨效果를 지향하고 있으므로 협상이익을 극대화하는 데 있어서 협상대안은 무의미하다.

(3) 協商支援構造

협상지원구조 측면은 북한의 사회주의 정치체제 특성이 협상에서 유리하게 작용하고 있는 부분이다. 협상대표의 책임이 權威的인 政治指導者에 귀착되고 있으므로 협상의 결과가 주민의 여론에 의해 영향을 받지 않으며, 남북대화 담당기구도 조국평화통일위원회로 일원화되어 남북협상에 있어서 一貫性있는 대응책 마련에 유리한 것으로 보인다.

(4) 動員資源

人的 資源面에 있어서 북한은 남북대화에 필요한 인력을 충분히 확보하고 있는 것으로 보이지 않는다. 이러한 판단은 북한 대표들이 정치적 선택에 의해 구성되고, 대남전략 수행 업무를 담당하고 있는 인물들이 주로 선택된다는 사실에서 미루어 짐작할 수 있다.

한편 북한은 협상에서 무제한적으로 時間을 사용하고 있다. 북한의 협상대표가 남북대화에서 지연전술을 사용할 수 있는 이유는 협상대표에 대한 정치지도자의 신뢰, 사회 내부의 높은 統合性, 협상의제와 관계 없는 협상목표 등의 조건이 연계되어 작용하기 때문이다.

간접적인 자원으로서의 북한국력도 남북 대화에 영향을 미치고 있다. 경제회담 진행과정에서 나타났듯이 구체적인 실천분야에서 북한이 守勢的 입장을 보이고 있는 것은 남북한 국력의 차이에 따른 自信感의 차이로부터 나타나는 결과라고 할 수 있다.

(5) 協商場所

협상장소의 선택에 대해 북한은 상당한 관심을 보이고 있는 것으로 분석된다. 그 이유는 북한이 협상과정에서 협상장소의 利點을 최대한 이용하고 있기 때문이다.

(6) 仲裁者(調整者)

북한은 남북대화에서 중재자(조정자)의 역할을 중시하지 않고 있는 것으로 보인다. 이는 북한이 남북대화의 성격을 남북간의 對決手段으로 인식함으로써 그들의 이익을 협상과정에서 구하는 것이 아니라, 협상외적인 부분, 즉 名分과 이에 따른 정치적 宣傳次元에 더 비중을 두기 때문이다.

마. 協商技術

(1) 協商戰略

북한은 협상에서 그들에게 필요한 수준에서의 긴장과 갈등을 유지하는 고갈등-저협력 전략을 선택하고 있는 바, 남한과의 고갈등-저협력 관계를 유지하기 위해 경쟁전략과 무행동전략을 배합하여 사용한다. 체제의 安全과 安定에 영향을 주지 않는 비정치적 협상의제에 대해서 때로는 문제해결의 태도를 보이기도 하지만, 이 역시 남북관계에 변화를 가져올 수 있는 수준으로의 발전은 허용하지 않는다.

(2) 協商戰術

북한은 남북대화에서 경쟁전략을 선택함에 따라 협상태도에서도 대결과 제압의 자세를 견지하고 있으며, 때로는 무행동전략을 통해 대화회피와 협상상대 무시의 협상자세를 취하기도 한다.

이러한 협상전략과 태도로부터 나타나는 북한의 협상전술을 분석·분류해보면 다음과 같은 특징을 갖고 있음을 알 수 있다. 첫째, 북한의 협상전술은 합리성을 중시하여 추진되며, 명분 중시 및 상호주의 원칙 무시의 측면에서 非合理的 戰術이 병행되고 있다. 둘째, 남북대화에서 나타나는 북한의 합리적 전술을 흥정전술과 논쟁전술로 유형별 분류를 하여 볼 때, 흥정전술 부분에서는 공격성이 강하게 나타난다. 셋째, 남북대화의 논쟁구조로부터 오는 북한의 전술로는 협상구조 논쟁과 경쟁적 논쟁이 주가 되고 있다.

2. 南韓의 協商行態

가. 協商의 概念

남한의 협상개념은 정부의 공식적 통일방안인 「민족공동체 통일방안」에서 交流와 協力을 통한 남북한 平和共存을 통일과정의 출발점으로 삼고 있는 사실에 기초를 두고 있다. 따라서 현단계에서 남한이 설정하는 남북대화의 개념은 협상자 사이에 문제의 해결과 共同利益을 추구하는 본질적 협상의 의미와 차이가 없다.

나. 協商代表

남한의 협상대표 구성과 운영은 다음과 같은 특징을 갖는다. 첫째, 협상대표를 회담의 의제에 맞추어 專門人으로 구성

된다는 점으로, 이는 남북간 대결구조 아래에서는 非現實性을 갖는다. 둘째, 部處別로 선발된 회담대표들간 位階가 비슷한 점이다. 이는 회담대표들간 의견의 일치나 협력체계를 구축하는 데 불리하다. 셋째, 회담대표의 잦은 교체로 인하여 대표들이 대화에 효과적으로 대처하기 어렵다는 점이다. 넷째, 남한의 협상대표들이 갖는 책임이 크므로 협상대표의 位相이 불안정하다는 것이다.

이러한 부정적인 측면에도 불구하고 남한의 대표가 갖는 長點으로서 높은 전문성으로 인하여 대화의제에 대한 이해와 적응력이 높다는 점이다.

다. 協商의 目標

남북대화에 있어서 남한의 대화목표는 남북한 關係改善과 信賴構築에 있다. 이는 남한정부의 통일정책에서 나타나고 있는 기능주의적 상호접근을 통한 남북간 동질성증대 목표로 부터 추론된다. 따라서 남한은 남북대화를 통해 갈등관계를 협력관계로 전환시킨다는 구체적인 목적을 갖는 것으로 볼 수 있다.

라. 協商의 條件

(1) 情報의 蒐集과 利用

남북대화 과정에서 남한은 정보부족의 결과로 잘못된 선택

을 하는 경우가 종종 나타나고 있다. 이러한 결과는 북한측이 그들의 대화전술상 정보 통제 및 거짓정보를 남한에 전달하는 데 원인이 있으며, 북한사회의 閉鎖性과 북한측의 협상의도 非公開 戰術에 따라 남한이 회담에 필요한 정보를 입수하기 어려웠기 때문이다. 한편 남한내에서 북한의 정보를 수집하고 분석하는 기능이 다원화되어 있는 점도 남한의 정보능력을 저하시키고 있다.

(2) 協商案과 協商代案

남한은 남북대화과정에서 북한의 입장과 제안을 고려하여 수정·보완된 협상안을 지속적으로 제시하고 있다. 이는 매우 적극적인 자세에서 협상에 임하고 있음을 의미하는 것으로, 이러한 자세로 인하여 협상과정이 진행되면 될수록 남한의 입장이 강화되어 감을 볼 수 있다.

한편 協商代案의 이용은 활발하지 못한 바, 북한이 대화 중단이나 거부 등의 소극적인 대화자세를 갖고 있으므로, 남한에게는 북한을 협상테이블로 이끌 수 있는 적절한 협상대안을 마련하기가 어려운 실정이다.

(3) 協商支援構造

남한은 多元主義를 절대적 사회정의로 수용하는 정치체제 성격상 주민의 합의를 획득하기 어려운 형편에 있다. 한편 남북대화를 추진하고 지원하는 역할이 다원화되어 있는 점도

남한의 대화전략에 부정적 영향을 미치는 요인이다. 多元的 조직체계와 一元的인 남북대화 업무추진 구조간에 괴리현상이 나타나며, 이 현상은 남북대화의 효과적 추진을 저해하는 것이다.

(4) 資 源

부처별 專門性을 고려하는 남한의 협상대표 선발방식에 따라 대화에 필요한 동원 가능한 인적 자원을 확보하는 데는 남한이 북한에 비해 유리한 것으로 보인다.

住民의 支持 획득문제는 선거를 의식하는 한국정부로서 어려움을 겪는 부분이다. 대화에서의 합리성 추구하고 주민의 여론간에 不調和가 나타나는 경우 남한의 대화전략은 정부의 집권기간과 국민의 지지정도에 따라 제한을 받게 된다.

남한은 대화에 필요한 간접자원으로서의 경제력과 사회의 국제화에 따른 현실 적응력에서는 북한에 비해 유리한 입장에 있는 것으로 보인다.

(5) 協商場所

남한의 경우 회담장소 결정을 중시하지 않고 있는 것으로 보인다. 회담을 先開催하려는 북한측의 주장에 비해 볼 때, 남한측의 자세는 회담장소를 유리하게 활용하려는 노력이 상대적으로 부족함을 의미한다.

(6) 仲裁者(調整者)

종래 남한정부의 입장에서는 남북대화에서 仲裁者의 역할을 고려하기 어려웠다. 이는 한국민의 정서가 한반도 문제 해결에 대한 제3국의 역할을 용납하지 않고 있기 때문이며, 남북대화의 分野別 議題 성격이 제3자의 개입을 허용하기 어렵게 하기 때문이다. 또한 남북한간 갈등구조에서 중재를 위한 적절한 제3자의 선택이 어려웠던 상황에도 원인이 있다.

마. 協商技術

(1) 協商戰略

남북한 協力關係 정립을 대화목표로 하는 남한의 대화전략은 두가지 방향으로 나타난다. 하나의 방향은 북한에 協商利益을 먼저 제공함으로써 북한의 남북 대화에 대한 경직된 자세를 바꾸는 전략이며, 다른 하나는 남한의 協商條件을 강화하여 남북대화에서 유리한 위치를 확보하는 전략이다.

전자의 경우인 양보전략은 남북관계를 고갈등-저협력으로 부터 저갈등-고협력으로 전환시키는 구도에서 사용된다. 후자는 협상력 강화를 위해 남한의 협상조건 강화에 바탕을 두고 남북한간 해결의 가능성이 있는 의제에 대해 적극적인 대화를 모색하는 전략이다.

(2) 協商戰術

대화전략에 따라 나타나는 남한의 協商戰術은 단순히 대북한 경쟁만이 아니라 남한내의 사회상황까지를 고려하고 있다. 이러한 성향은 남한정부가 집권을 지속하기 위해 국민의 여론을 의식해야 하는 국내정치체계의 현실상황으로부터 기인된다. 따라서 남한의 협상은 合理性을 선택하는 가운데 현실상황과 연계된 實利를 추구함으로써 궁극적 實益이 될 수 있는 명분을 양보하는 경우가 많다.

남한의 이러한 대화전술은 공세적 자세보다 온건한 흥정전술을 선호하게 한다. 또한 남한의 대화전술에서는 신축적인 전술이 나타나고 있는데, 불확실한 사항에 대해 계속적으로 논의를 추구하거나 협상상대를 존중하는 태도 등은 남한의 협상자세가 높은 적응성을 갖고 있음을 보여주는 사례이다. 논쟁적 측면에서 보면 남한의 전술은 주로 문제의 解決과 共同利益을 추구하는 문제해결구조를 갖는다고 볼 수 있다.

3. 南北韓 協商行態 評價

남북한간 협상행태는 각자의 대화목표가 서로 다른 데서 기인되는 많은 차이점을 보여주고 있다. 첫째, 북한의 대화가 現實主義的인 반면 남한은 理想主義的인 경향을 보이고 있다. 둘째, 북한의 협상이 철저히 수단화되어 沒價值的으로 운영되고 있는 데 반하여, 남한의 협상은 북한의 이익을 함께

고려하는 道德的 目的性을 포함하고 있다. 셋째, 북한의 전술이 현재의 남북한 관계 상황과 연계되어 실천성을 중시하는 가운데 이루어지는 데 반하여, 남한의 전술은 도덕적 목적성이 강조되는 가운데 현실적 實效性이 낮은 부분에 치중되고 있다.

第 V 章 對北 協商能力 提高方案

1. 理想的 南北對話 模型

향후 남북대화는 남북한간 평화정착 기반위에서 통일을 지향하는 협력적 관계형성의 수단이 될 수 있도록 상호 正合계임적인 대화선택이 기초가 되어야 한다. 이를 위해서 남북대화의 형태는 북한이 의도하는 目的·議題 不一致의 의사협상을 벗어나 진의협상 형태로 전환되어야 하며, 협상의 제에 따른 대화결과가 남북 양정치체제에 어떠한 위협도 주지 않는 일반협상으로 전환되어야 한다. 또한 상호주의에 입각하여 추진되는 균형협상도 남북대화가 지향해야 할 이상적인 형태이다. 한편 남북대화가 양측간 관계를 正合계임의 구조로 만드는 手段이 되기 위해서는 북한의 협상자세 변화와 남북한 사이의 협력관계가 조성되어 대화의 制度化 水準이 제고되어야 한다.

2. 協商能力 提高의 基本方向

가. 協商能力 提高를 위한 前提條件

남북대화를 진전시키기 위해서는 다음과 같이 몇가지의 前提條件이 이루어져야 한다. 첫째는 남북한간 대화목표를 양자간 공동협력 차원으로 올려 놓는 일이다. 이를 위해 남한 으로서는 구체적이고 실현성 높은 現實主義的 대화방향을 먼저 고려하는 단계적 세부목표를 선택할 필요가 있다. 둘째는 협상조건 강화를 위한 노력이 남북대화의 환경 변화와 연계 되어야 한다는 점이다. 이를 위해 우선 실천해야 할 부분은 남한의 體制能力을 증대시켜 북한의 목표가 비현실적임을 입증하여야 한다. 셋째로 전략과 전술의 효율성과 연계시켜 대화목표를 현실화하는 노력이 실천되어야 한다. 이를 위해 우리는 남북대화가 단선적 진행형태가 아니라 진퇴를 반복하는 파동적 성격을 갖고 진행된다는 사실을 인식해야 한다.

나. 協商戰略 選擇方向

현재의 남북관계와 같은 교착상태에서의 대화는 양보전략과 함께 경쟁전략과 무행동전략을 병행하는 것이 바람직하다. 경쟁전략이나 무행동전략은 남북한 平和共存과 統一指向의 궁극적 대화목표와 연결시켜 볼 때 한시적이고 제한적인 범주에서 선택되어야 한다.

양보전략과 함께 병행되어야 할 문제해결전략은 남북한간

상호 양보의 重疊領域이 존재할 때 효율성을 가지나, 의사협상과 불균형협상, 그리고 중요협상의 형태를 고집하는 북한의 대화자세를 고려하여 남북대화의 진전에 따라 점진적으로 비중을 높여 가는 것이 유리하다.

3. 協商能力 提高를 위한 細部方案

가. 協商條件 改善을 위한 細部方案

(1) 南北對話 目標의 細分化

남북대화 목표를 세분화하는 방법으로는 대화의 진행에 따라 漸進的으로 대화의 중요도를 제고시켜 가는 방안과 회담의제의 多樣化와 多邊化를 통하는 방안을 선택적으로 적용하도록 한다.

(2) 協商代表構成

협상대표 구성시 고려사항으로는 인적 자원의 專門性, 협상시 대표간 協力 極大化, 협상대표 교체시 能力損失 最小化 등을 들 수 있다.

전문화된 인력의 선발은 회담의제와 연계된 부서에서 충분한 경력을 쌓은 인물을 선택하는 것과 협상대표 구성시 필요한 인원 외에 豫備人力을 사전에 선발하는 것이 중요한 사항이다. 또한 협상대표에 대한 교육은 충분한 정보의 제공과

함께, 회담의 다양화에 따라 폭넓게 실시되어야 한다.

협상대표의 교체시에는 전력의 공백을 최소화하기 위해 가능한 동시에 다수 인원의 교체를 피하도록 하며, 한편으로 對替人力을 준비함으로써 협상대표의 교체에 따른 협상전력의 공백이 생기지 않도록 한다.

(3) 協商案과 協商代案

남한은 북한의 무행동전략에 따른 남북한간 교착상태를 고려하여 協商案 先提議 방식을 주로 이용하되, 협상안에는 의제와 회담의 기간을 구체화시키는 것이 바람직하다. 또한 대화를 제의함에 있어서는 회담의제에 대한 충분한 검토가 먼저 수행되어야 한다. 협상안의 첫 제의는 다소 무리하더라도 우리의 입장을 최대한 유리하게 반영하는 제안을 준비하여, 이로부터 양보와 후퇴를 수용하는 방향으로 협상을 추진하도록 한다.

협상안을 제의하는 데 있어서는 협상의제에 대한 代案을 반드시 준비하는 것이 필요하다. 종합적이고 포괄적인 정치 회담의 경우는 협상대안을 마련하기 힘들으나, 구체적이고 비정치적인 분야에서는 가능하다.

(4) 情報 및 動員資源의 利用

정보수집 및 이용을 위해 情報機關의 역할을 강화하는 것과, 적절한 정보취합의 係線體系를 재정립하는 것이 필요하다

다. 정부부서의 역할에 따라 분리·수집되는 세분화된 정보를 종합적으로 정리할 수 있는 담당기관을 설치 혹은 지정하여 정보의 분석과 효과적인 이용을 가능하게 해야 한다. 북한에 대해 남한의 정보를 제공하는 과정에서 우리측이 時期와 內容을 적절하게 조절하는 것도 필요하다. 언론기관과의 협조를 통해 필요한 경우 보도의 自律的 自制를 요청하는 것도 가능한 방법의 하나이다.

동원자원으로서의 시간을 적절히 사용하는 데 있어서 고려할 수 있는 방안은 남북대화의 개최를 대화의제에 맞추어 단기간 혹은 필요시에는 장기간 진행하는 것이다. 또한 충분한 시간을 확보하기 위해서는 선거가 예정되어 있는 시점과 같이 정치적으로 부담이 있는 시기에 남북협상을 개최하는 것은 피하도록 한다.

한편 간접자원의 이용 방법으로서 회담의제와 연계된 동원가능자원을 최대한 이용해야 함은 물론, 남북한 국력의 차이에 의해 결정되는 회담내의 남북간 위상차이를 실제의 남북 대화에 연결시키는 것이 필요하다.

(5) 協商支援構造

國民弘報의 방법으로는 언론과 교육기관에 대해 협조를 요청함은 물론 직접적인 방법으로서 공청회 개최 등을 추진할 수 있다.

남북대화 支援組織의 강화방안으로는 현 정부내 각 부처의

역할을 조정할 수 있도록 남북대화사무국의 기능을 강화하거나, 대통령 혹은 국무총리의 직접관할하에 새로운 기구의 조직을 고려할 수 있다.

회담에 필요한 人的 資源의 동원을 용이하게 하기 위해 적절한 인원을 항상 사전에 선발하여 남북대화에 대비하도록 하는 것도 중요한 요소이다.

(6) 仲裁者(調整者)의 利用

북미수교와 북일관계 개선의 가능성에 따라 미국과 일본을 남북대화의 중재자 역할을 부담시키는 것을 고려할 수 있다. 한편 북한과 우호관계를 유지하고 있는 중국과 러시아에 대해서는 특정한 이슈나 대화계기를 조성하는 대북메시지 전달이나, 홍정안의 전달자의 역할을 기대할 수 있다.

(7) 協商場所

협상장소로는 남북한간 합의가 쉬운 판문점의 이용과 함께, 전문적인 회담의 경우 관련성있는 주변국이나 제3국을 이용하도록 한다. 국제적 장소를 회담장으로 이용하는 경우, 남한대표가 새로운 협상장소에 대한 적응력이 더 높을 것이므로 남북대화를 유리하게 진행할 수 있을 것이다.

나. 協商戰術 選擇方案

남한의 협상전술 선택은 대화목표에 따른 양보전략 및 문

제해결전략과 함께 대화의 效率性을 제고하기 위한 제한적 경쟁전략의 선택을 통해 능동적인 방향에서 이루어져야 한다. 현시점에서 남한이 선택할 수 있는 전술은 양보전략과 문제해결전략의 선택에 따른 온건, 양보, 타협의 협상전술과 함께, 제한적 경쟁전략에 부합하는 攻撃的 戰術이 혼합된 형태여야 한다.

남한이 선택할 수 있는 공세적 전술에는 다음과 같은 구체적인 전술 사례들이 포함된다. 공세적 흥정전술로서 명시적인 방향에서 인내의 한계 표출 전술과 보복사용의 전술은 물론, 강제력 사용 차원에서 볼 때 약한 강제력 사용단계에서의 협상의도 표출 거부나 정보의 차단, 상대의 양보 요구, 살라미 전술, 지연전술 등이 있다. 또한 양보의 한계를 분명히 하거나 제재가능 조치의 마련 및 제시 등을 통해 대화에 임하는 남한의 의사를 명백히 하는 전술이 선택 가능하다.

또한 논쟁전술에 있어서는 협상대표자격이나 협상규칙, 또는 협상의제 문제에 대해서 原則的인 접근이 필요할 것으로 보인다. 대화진행 과정에서 공개와 비밀의 조화 방식은 회담 상황과 연계시켜 사용할 필요가 있다. 이외에도 경쟁적 논쟁 전술로서 제안의 설명, 논리적 설득, 상대반응 파악, 협상대상제시, 거짓정보 활용 등은 명분확보에 유리한 전술이다.

第 VI 章 結 論

종래의 남북대화에서 남한은 理想主義的 대화목표에만 집착함으로써 효율적인 남북대화를 추진할 수 없었다. 반면 북한은 남북관계의 대결상황을 바탕으로 現實主義的 목표를 선택함으로써 효과와 효율성을 제고할 수 있었다. 탈냉전 시대에 나타나게 될 남북관계의 긍정적인 변화를 전망한다면 남한은 남북대화의 多樣化·多邊化 가능성에 대비하기 위한 방안으로 새로운 대화전략 및 전술의 준비가 필요하다.

이를 준비하기 위한 대화전략 및 전술의 개발을 위해서는 실현가능한 대화전술을 개발해야 함은 물론, 상황의 변화에 따라 과거 도외시해 온 전술을 새롭게 선택하거나 다양한 전술들을 연계시키는 방안에도 관심을 기울여야 한다. 특히 북한의 상황변화에 대응하기 위하여 선택하는 전술은 현실상황의 변화에 부응하는 것이어야 한다.

目 次

第I章 序 論	1
1. 研究目的 및 意義	1
2. 研究方法 및 範圍	2
第II章 協商의 理論的 理解	5
1. 協商의 概念과 形態	5
가. 協商의 概念	5
나. 協商의 形態	7
2. 協商構成要素	9
가. 協商의 主體	9
나. 協商의 目的	11
다. 協商條件	14
라. 協商技術	20
第III章 南北協商 實態分析	37
1. 1980年 以後의 南北關係와 南北對話 性格	37
2. 議題別 南北對話 進行狀況	40
가. 赤十字會談	40
나. 體育會談	47
다. 經濟會談	53

라. 國會會談 豫備接觸 및 準備接觸.....	56
마. 南北高位級會談	59
3. 南北對話의 評價	68
가. 議題別 南北對話 特徵	68
나. 南北對話 類型分析	77
第IV章 南北韓 協商行態 比較	81
1. 北韓의 協商行態	81
가. 協商의 概念	81
나. 協商代表	83
다. 協商의 目標	86
라. 協商의 條件	89
마. 協商技術	98
2. 南韓의 協商行態	105
가. 協商의 概念	105
나. 協商代表	106
다. 協商의 目標	109
라. 協商의 條件	110
마. 協商技術	116
3. 南北韓 協商行態 評價	120
第V章 對北 協商能力 提高方案	126
1. 理想的 南北對話 模型	126

2. 協商能力 提高의 基本方向	128
가. 協商能力 提高를 위한 前提條件	128
나. 協商戰略 選擇方向	132
3. 協商能力 提高를 위한 細部方案	134
가. 協商條件 改善을 위한 細部方案	135
나. 協商戰術 選擇方案	145
第VI章 結 論	154
1. 南北對話 發展展望	154
2. 南北對話 推進方向	155

第 I 章 序 論

1. 研究目的 및 意義

최근의 탈냉전적 국제정세에 따라 한반도에서도 평화유지와 대결구도 극복의 필요성이 제고되고 있다. 이러한 상황과 관련하여 남한정부는 남북한간 전쟁 위험성 배제 및 평화공존체제 구축을 남북문제의 일차적 목표로 하고 있으며, 이 목표는 남북간 상존하는 갈등을 대화와 협상을 통해 해결함으로써 달성될 수 있는 것으로 이해하고 있다.

그러나 실제로 남북한간에는 체계적이고 제도화된 틀에 따른 대화가 이루어지지 못해 왔으며, 오히려 남북한 관계에서 양자간 대화가 문제의 해결보다 緊張을 증폭시키는 역할을 해 온 경향이 있다. 즉 남북대화는 합의를 도출하기 위한 협상이라기 보다는 선전적 차원의 부수효과를 기대하여 추진되는 경우가 많았으며, 특히 특정 목적을 위한 대화는 해결해야 할 문제의 명확성에도 불구하고 對立的인 방향에서 이루어졌다.

이러한 남북한간 協商方式이 평화와 통일을 과제로 하는 우리민족 모두에게 도움이 되지 못하는 것은 물론, 평화공존과 이를 통한 한반도 평화통일이라는 남한정부의 통일정책 목표 달성에 장애가 됨은 두말할 나위가 없다. 따라서 향후 남북협상은 대결의 방법으로서가 아니라 문제의 해결과 평화

구축을 위한 수단으로 전환·이용되어야 한다. 이를 위해 남한정부는 적극적인 남북협상자세를 견지해야 함은 물론 북한을 진정한 南北對話의 場으로 나서도록 유도하는 새로운 남북협상의 틀을 구축하여야 한다.

본 연구는 남북협상이 부정적으로 전개되어 온 데 대한 원인을 분석하고, 남한정부가 선택해야 할 새로운 협상구조 구축을 위한 代案 마련에 목적을 두고 있다. 이러한 목적에 따라 본 연구의 진행은 남북협상 실태의 분석과 향후 대책을 제시하는 데 초점을 두기로 한다.

아울러 이러한 연구의 결과는 한국정부의 한반도 평화유지를 위한 정책목표 달성에 기초자료로 이용될 수 있으므로, 현실적용 결과에 따라 남북한간 접근을 촉진시키고 통일을 앞당기는 통일기반 형성의 근거로 사용될 것으로 기대해 본다.

2. 研究方法 및 範圍

본 연구의 목적에 따라 수행해야 할 세부적인 연구과제는 첫째, 남북대화의 진행과정을 알기 위한 남북대화 상황분석, 둘째, 남북대화의 결과를 낳은 요인들을 파악하기 위한 남북한의 협상행태 분석, 셋째는 효율적·효과적인 남북대화 운영을 위한 방안 제시 등이다.

남북협상 과정연구를 통해 합의도출을 어렵게 만들어 왔던

남북한 협상행태를 분석하는 것은 향후 대북한 협상의 효과성 및 효율성 제고를 위한 기반이 된다. 또한 이를 바탕으로 적절한 대북협상방안을 마련하는 것은 남북대화를 남북문제해결 수단으로 삼으려는 남한정부의 입장에서 볼 때 대북협상의 주도권 확보를 위한 協商力 제고의 필수 조건이 된다. 따라서 구체적으로 북한과의 원만한 대화를 실현하는 방법과 대화에서 유리한 입장을 확보하는 데 적용할 수 있는 세부전략을 마련하는 것이 본 연구 목적이다.

본 연구에서는 남북한 협상행태 연구 및 남한의 협상전략 대안을 제시하기 위해서 가장 먼저 협상에 대한 이론적 고찰을 수행하도록 한다. 이는 複雜多岐한 남북대화를 체계적으로 접근·정리하기 위한 수단이 되는 동시에, 남북대화 결과와 연계된 협상행태의 특징 및 이론을 통하여 남한측의 적절한 협상대안의 근거를 제공할 것이다.

研究分析 範圍의 선택은 분석 대상으로서의 남북한간 대화를 어디까지 다루어야 하는가의 문제이다. 두 당사자간 협상에 있어서 상황의 변화는 협상의 본질을 변화시킨다. 남북한 관계에 있어서도 북한이 적극적이고 공세적인 대남혁명전략을 추진해 온 1970년대까지의 시기에는 남북대화가 북한에 의해 전쟁이나 혹은 기타의 도발행위를 숨기거나 이를 준비하기 위한 사전단계로 간주되었다.

그러나 남북한간 국력의 균형을 이룬 1980년대 이후 남북 대화는 적십자회담이나 고위급회담에서 보듯이 적어도 외형

상으로는 남북간 현안문제를 해결하기 위한 본질적 대화목적
을 앞세우게 되었다. 따라서 본 연구에서도 남북한 협상행
태의 분석을 위해 최근의 협상현실을 반영하고 있는 1980년
대 이후의 일련의 남북회담을 주요 분석대상으로 삼기로 한
다. 여기에는 적십자회담, 체육회담, 경제회담, 국회회담 예비
접촉, 고위급회담 등이 포함된다.

第II章 協商의 理論的 理解

1. 協商의 概念과 形態

가. 協商의 概念

아이클(F. C. Ikle)에 의하면 協商은 이해의 충돌이 있는 두 당사자가 공동의 이익을 실현하기 위해 합의에 도달할 목적으로 명백한 제안을 제시하고 토의하는 과정이다.¹⁾ 또한 자트만(I. W. Zartman)은 協商이란 두 당사자가 하나의 공동결과물을 산출하는 과정으로 개인이나 집단 혹은 국가가 절충과 타협을 통해 서로 상충하는 이익을 조절, 혹은 공통된 이익의 획득을 위해 추진하는 상호작용의 한 형태이다.²⁾

그러나 이처럼 표현되는 협상의 개념에는 보다 구체적으로 정의되어야 할 여러가지 抽象的 概念이 포함되어 있는 바, ‘당사자’, ‘결과물’이나 ‘이익’, 그리고 ‘토의’와 ‘절충이나 타협’ 등이 그것이다. 이러한 제 개념들은 협상을 구성하는 요소들로서, 협상개념에 대한 명확한 이해를 위해서 보다 분명하고 구체적인 정의가 필요하다.

‘當事者’는 협상의 주체를 의미하는 바, 행위자가 존재해야

1) F. C. Ikle, *How Nations Negotiate*, 이영일·이형래 역, 「협상의 전략」(서울: 한일문고, 1972), p. 16.

2) I. William Zartman, “the Structure of Negotiation,” Victor A. Kremenyuk ed., *International Negotiation* (San Francisco, California: Jossey-Base Inc., Publishers, 1991), p. 65.

만 협상이 성립한다는 논리에는 부연설명이 필요없다. 그러나 협상은 자극과 반응의 과정이므로 일방만이 존재할 수는 없으므로 반드시 자극에 대해 반응을 제공하는 상대가 존재하게 된다. 따라서 협상의 주체는 경쟁하는 두 당사자로 구성된다.

한편 協商主體는 목적이 존재할 때만 협상에 나서게 되므로 결과물이나 이익은 협상의 목적으로 이해할 수 있는 요소이며, 당사자와 함께 협상을 구성하는 절대요소가 된다. 따라서 협상이 성립되려면 협상자 양측이 공히 협상과정을 통해 협상이익을 획득할 수 있어야 한다.

토의 혹은 折衝이나 妥協은 협상당사자가 목적을 달성하는데 있어서 거치게 되는 협상과정으로 이해되는 개념으로, 협상방법(혹은 기술)은 물론 협상에 영향을 미치는 제조건을 포함한다. 특히 절충과 타협의 개념에는 相互性의 원칙이 포함되는데, 이는 협상자 양측의 적절한 양보를 전제로 한다.

결국 협상의 개념을 새롭게 언급해 보면 두 당사자가 주어진 협상조건을 바탕으로 동원 가능한 방법을 사용하여 상호성 존중의 바탕위에 각자의 협상목적을 달성하는 전과정을 의미한다고 정의할 수 있다.

이렇게 정의한 협상의 개념에 따르면 협상자의 행위에 따라 협상결과는 유동적임을 알 수 있다. 즉 協商結果는 협상구조(구성요소)의 변화에 따라 달라지며, 어느 일방의 협상당사자가 협상과정에서 보다 유리한 결과를 이끌어내는 것은

협상구조를 변화시키는 協商能力에 따라 결정된다. 따라서 협상에 임하는 협상당사자는 유리한 협상결과를 도출하기 위해서 협상능력을 제고할 필요가 있다.

협상능력 제고의 방법, 즉 협상구조의 변화는 두가지 방향으로 세분하여 고려할 수 있는 바, 하나는 그들에게 유리한 방향으로 협상조건을 변화시킬 것을 모색하는 것이며, 다른 하나는 주어진 조건하에서 효과적인 協商技術을 선택하는 방향이다. 물론 합리적인 협상주체는 효율성과 효과성을 고려하여 두 방향 모두에서 최선의 대안을 찾으려고 노력한다.

나. 協商의 形態

이러한 협상의 정의와 협상력 제고의 당위성에 의해 협상의 형태는 다양하게 구분되며, 협상형태를 구분하는 기준에 따라 다원적 분류가 가능하다. 즉 문제를 해결하고 갈등을 줄이는 수단으로서의 본질적 협상인가의 여부에 따른 眞意協商과 疑似協商 형태, 협상력에 의해 결정되는 협상당사자 지위에 따른 협상형태, 협상이슈의 중요성이나 협상대표의 고위직 여부에 의해 구분될 수 있는 협상중요도에 의한 협상형태 등으로 나누어 볼 수 있다.

협상을 문제해결의 수단으로 간주하여 당사자가 협상대상이 되는 협상의제(문제)를 협상목적과 일치시켜 추진하는 협상형태를 眞意協商이라고 할 수 있다. 그러나 항상 문제해결을 위한 협상만이 존재하는 것은 아닌 바, 협상을 위한 협상,

즉 협상개최 사실에만 의미를 부여하게 되는 疑似協商 형태는 진의협상과는 구별된다. 의사협상의 경우 협상목적과 협상의제 사이에는 불일치가 존재한다.

한편 협상자 지위(상호간 역학관계)로부터 분류되는 협상 형태에는 均衡協商과 不均衡協商이 있다. 전자는 합의도출에 있어 상호 비토권을 갖는 경우이며, 후자는 어느 일방이 비토권을 독점하는 경우이다. 따라서 협상에 참여하는 어느 일방이 효과적인 협상을 기대하기 위해서는 비토권의 독점 혹은 적어도 상호비토권을 확보하는 것이 중요하다.

협상중요도에 따른 협상형태는 일반적으로 정치체제의 안전을 위협하는 정도에 따라 협상을 구분하는 것으로 重要協商과 一般協商으로 나누어 볼 수 있다. 즉 중요협상이란 협상의 결과가 체제안보에 영향을 미칠 수 있는 경우이며, 일반협상은 협상의 중요성이 낮아서 직접적으로 체제의 안보에 위협을 주지 않는 경우를 가리키게 된다. 이러한 협상형태의 분류를 협상의제와 연계시켜 본다면 정치·군사 문제에 관한 협상은 일반적으로 중요협상이 되며, 경제와 사회문제와 같은 비정치 분야의 협상은 정치·군사회담보다 일반협상이 될 가능성이 훨씬 크다. 또한 협상의 중요도는 협상대표의 지위고하와 연결시켜 분류할 수도 있는데, 이에 따르면 협상대표의 지위가 높을수록 회담의 중요성도 높아지는 것으로 볼 수 있다. 즉 협상대표의 지위수준에 따라 협상당사자간 합의의 도출도 신중해질 수밖에 없으므로, 중요협상의 경우 합의도

출이 어려워지게 된다.

2. 協商構成要素

협상개념에 따른 협상의 구성요소는 협상의 주체, 협상목표(목적), 협상조건, 협상방법(혹은 기술)으로 나누어 볼 수 있으며, 協商技術은 협상에 필요한 방법을 현실에 맞게 적용하는 전략과 전술의 사용을 포함한다.

가. 協商的 主體

협상의 주체는 협상자라는 용어로 표시되는 바, 협상의 필요성에 따라 협상행위를 수행하는 당사자를 의미한다. 분쟁점을 공유하는 두 당사자가 그들 사이에 존재하는 葛藤構造를 해결하여 공동의 이익을 추구하려는 경우 양자가 협상자가 된다. 즉 협상자는 협상을 통해 획득해야 할 목적을 갖고 있으며, 목적을 달성하기 위해 최선을 다하는 합리적인 존재로 이해된다.

協商主體는 협상자, 협상측, 협상상대, 협상행위자(협상대표) 등 다양한 용어로 표시되는데, 이는 협상이 국가나 집단 혹은 개인간에 발생하는 것으로 협상발생 경우의 상황이나 수준이 다양하기 때문이다. 따라서 협상자를 가리키는 다양한 용어 사이에는 협상주체로서의 내용상 차이는 없다.

다만 행위자로 협상과정에 참여하는 協商代表는 협상자

의 의미와 일치한다기 보다는 좁은 의미에서의 개인을 일컫는 개념일 수 있다. 그러나 보편적으로는 국가나 집단의 협상과정이 이들을 통해 행위현상으로 나타나게 되므로, 協商代表를 통한 협상행위를 국가나 집단간 협상으로 간주할 수밖에 없다. 따라서 본 연구에서는 협상주체로서의 협상자와 협상대표 양자를 구별하지 않고 동의어로 사용하기로 한다.

협상대표와 관련, 協商力을 제고하기 위해 필요한 조건은 적절한 인물을 선발하고, 그들을 교육시키는 일이다. 이런 연후에야 협상대표에게 그들이 수행해야 할 역할을 기대할 수 있게 된다. 물론 협상대표의 역할은 정부에 의해 주어진 범위 내에서만 용납되며, 협상대표의 효과적인 역할 수행을 위해서는 대표와 정부간 관계를 연결하는 협상지원구조가 효율적이어야 함은 물론이다.³⁾

협상대표 선발에 있어서 가장 우선적으로 고려해야 할 요소는 개인의 能力과 資質이다. 개인의 성격과 특성은 논리적이고 체계적인 평가기준이 존재할 수 없으므로 단지 경험적인 관찰을 통하여 찾게 된다. 협상대표의 개인적 자질과 능력에 관해서 루빈(Jeffrey Z. Rubin)은 다섯가지 가치를 열거하고 있는 바, 신축성, 대인관계 감각, 창의성, 인내, 고집

3) Victor A. Kremenyuk, "The Emerging System of International Negotiation," Victor A. Kremenyuk ed., *International Negotiation*, p. 22.

을 제시하고 있다.⁴⁾ 그러나 이러한 가치 외에도 협상대표는 경험과 지식의 축적이 필요한 요소가 되며, 협상대표 집단 내부에서의 협조와 조화 능력도 협상대표의 德目이 된다.

한편 協商代表는 효과적으로 역할을 수행하기 위해서 협상에 영향을 미치는 제요인의 영향정도를 충분히 숙지하여야 한다. 즉 협상대표는 협상목적은 물론 협상조건으로서의 제반상황과 협상과정에서 필요한 기술 및 경험을 인식·습득함으로써 협상력을 제고할 수 있게 된다. 이를 위해 협상대표에게 적절한 교육과정이 필요함은 의심의 여지가 없다.

나. 協商의 目的

아이클이 제시하고 있는 협상유형을 통해 협상의 목적을 찾아보면 다음과 같이 다섯가지의 일반목적을 발견할 수 있다.⁵⁾ 첫째의 목적은 기존의 협정이나 관계규정을 연장 혹은

4) 루빈은 다섯가지의 특질을 다음과 같이 설명한다. 첫째, 신축성은 협상자가 수단의 선택에서 신축적이어야 함을 의미하나 목표에 대한 강한 집착을 배제하지 않는다. 둘째, 대인관계의 감각이란 협상자가 상대방과의 접촉을 수행하는 데 있어서 상대의 반발을 사지 않고 중요한 정보를 얻을 수 있는 적절한 위치를 선택할 수 있어야 한다는 것이다. 셋째, 창의성은 협상자가 양측간에 놓여있는 협상의 이익을 분석·평가할 수 있어야 한다는 것이다. 넷째, 인내심은 협상자가 협상과정에서 협상 이후의 문제점들에 대한 평가까지도 고려하는 신중함을 포함한다. 다섯째의 특성으로 고집과 끈기란 입장이 다른 상대를 설득하여 협력을 얻어내기까지 포기하지 않는 노력의 실천을 가리킨다. Jeffrey Z. Rubin, "The Actors in Negotiation," Victor A. Kremenyuk ed., *International Negotiation*, p. 97.

5) F. C. Ikle, *How Nations Negotiate*, 이영일·이형래 역, 「협상의 전략」, pp. 38~39.

유지하기 위한 것이다. 일례로 협상을 통해 관세협정이나 해외군사기지 사용권의 유지를 시도하는 경우가 이에 해당된다. 둘째는 관계정상화 목적으로 정전이나 휴전과 같이 전투 상태를 중지하기 위한 협정이나 외교관계를 새로 수립하는 협상에서 볼 수 있다. 셋째는 再分配의 목적이다. 공세측이 수세측에 대해 양보를 강요하여 협상이 이루어지는 경우, 그 결과는 종래와 달리 새로운 분배형태를 갖게 된다. 넷째는 새로운 관계의 수립이나 새로운 제도의 창설을 위해 협상이 이루어지는 경우 협상의 목적은 국제관계의 창조 혹은 혁신이다. 다섯째는 협상의 의제와 관계없이 발생하는 附隨的 利益이 협상의 목적이 되기도 한다. 이는 협상자가 협상의 가시적 목적보다 숨은 목적을 더 중요시 하는 경우에 볼 수 있다. 월남전에서의 휴전협상은 공산측에게 있어서 협상의 부수효과로서 전력을 정비하는 시간적 여유를 제공하였다.

이처럼 아이클의 협상목적을 살펴보면 협상자가 “협상으로부터 획득하기를 바라는 것”(Needs or Aspirations)으로 협상을 통해 달성하려는 이상적인 상태로 이해할 수 있다.⁶⁾ 따라서 협상의 목적은 협상과정을 통해 협상자에게 가시적인 성과 혹은 이익의 형태로 나타나게 되며, 이는 협상의 결과로 대체될 수 있다.

다만 여기서 고려해야 할 사항은 협상의 목적과 실제협상

6) 정은성, “협상론의 관점에서 본 남북대화,” 『'93 북한·통일연구 논문집(I); 통일정책분야』 (서울: 통일원, 1993), p. 226.

으로부터 도출되는 合意結果가 일치하기 어렵다는 점이다. 이는 협상상대에게도 협상의 목적이 존재하며, 합의를 도출하기 위하여는 상대에게 충분한 협상이익을 제공하여야 하기 때문이다. 협상에서의 합의는 일반적으로 쌍방의 적절한 양보하에 이루어지므로 협상을 통한 합의결과는 협상의 목적과 차이가 있게 마련이며, 協商結果(혹은 협상이익)는 협상의 이상적 목적에 미치지 못한다.⁷⁾ 이는 협상자간 양보가능 범위가 상호 중첩되는 영역에서 합의가 이루어진다는 규범적 논리에서 입증된다.

그러나 협상자는 협상에 임하기 전 시점에서 이미 양보가능 범위를 설정하게 되므로, 실제적으로는 협상자가 협상과정에서 관철하는 합의이익과 양보된 협상목적은 동일한 것이 된다. 즉 협상을 위한 이상적 목적이 실질적 협상목적과 차이가 있을 뿐이며, 實質的 協商目的은 협상의 결과와 항상 일치할 수밖에 없다는 논리가 가능하기 때문이다.⁸⁾ 따라서 본 연구에서는 실질적으로 양보가능한 범위내에서의 협상목적과 협상결과(혹은 협상이익)는 동일한 의미로 혼용하기로 하며, 이상적 협상목적은 실질적 목적과 구별하기로 한다. 그 이유는 이상적 목적은 협상의 성립조건에 포함되지 않으며, 단지 협상을 성립시킬 의사가 없는 의사협상의 상황에서만

7) 단 협상의 부수효과를 기대하는 경우에서와 같이 협상 자체에 목적이 있는 경우(宣傳이나 시간벌기 등) 협상의 목적과 협상의 결과가 一致할 수도 있다.

8) 이는 합의를 도출하는 경우에만 해당된다.

존재하는 것으로 보아야 하기 때문이다.

한편 협상결과로서의 協商利益은 매우 광범위한 개념으로서, 구체적인 범위 설정이 불가능하다. 이는 이익의 개념이 객관적으로만 결정되는 것이 아니라 상황에 따라 주관적으로 그 비중이 달라지기 때문이며, 물질적인 이익과 정신적인 이익이 혼재하고, 또한 이익의 발생이 공간적·시간적으로 중첩되어 복합적으로 나타나기 때문이다.⁹⁾ 따라서 협상당사자가 협상을 통해 어떠한 이익을 추구하는가는 단지 觀察과 經驗으로부터 찾을 수밖에 없다.

본 연구에서도 남북한 사이에 중시되는 협상이익은 가능한 관찰과 체험을 통하여 찾도록 한다. 또한 협상이익의 범주에는 가치비중을 고려하지 않은 가운데 구체적인 이익으로서의 안보·경제적 요소들과 함께 추상적 가치체계로부터 나오는 협상이익(예; 이념, 체면, 명성 등)을 다 함께 포함시키도록 한다.

다. 協商條件

협상을 결정하고 제약하는 제요소들은 매우 다양하나 여기서는 협상의 결과에 영향을 미치는 제조건으로 일괄하여 분류하기로 한다. 협상의 조건을 구성하는 요소로는 협상자가

9) 현재의 이익이 미래에서는 손실로 나타날 수 있으며, 일방의 이익이나 손실이 타방의 손실이나 이익으로 항상 연결되지는 않는다. 정은성, “협상론의 관점에서 본 남북대화,” p. 227 참조.

갖는 정보, 양보와 기대수준을 고려한 협상안과 협상대안, 동원가능한 자원(경제력, 시간, 인적 자원 등), 협상지원구조, 협상장소 및 중재자 등을 고려할 수 있다.

(1) 情 報

협상자는 상대에 대한 정보가 크면 클수록 협상에 유리하므로 협상에 앞서 협상상대의 의도와 조건 등 제반상황을 파악하는 데 필요한 情報를 획득할 필요가 있다. 협상에 임하는 상대의 강점과 약점을 안다면 협상에서 양보 가능한 수준을 적절하게 결정할 수 있으며, 결과적으로 협상을 유리하게 전개할 수 있다.

상대에 대한 정보의 수집은 일반보도매체는 물론 상대의 동료나 적으로부터 획득할 수 있으며, 한편으로 수집된 정보에 대한 적절한 확인 및 평가의 기회를 갖는 것이 중요하다.

(2) 協商案과 協商代案

協商案은 협상자가 협상을 통해 상대와의 합의를 도출하려는 목적으로 제시하는 내용을 의미한다. 협상안은 상대방의 양보가능범위를 고려하여 합의가 가능한 最小讓步-最大利益을 포함하게 된다. 따라서 협상자가 협상안을 마련하기 위해서는 상대방에 대한 정보를 충분히 획득하는 것이 중요하며, 획득된 정보를 바탕으로 상대의 양보 가능성과 我側의 최소

양보를 연계시킴으로써 최선의 협상안을 만들게 된다.

한편 協商代案은 상대의 동의 가능성을 무시한 가운데 협상자가 취할 수 있는 또 다른 선택이다. 이는 아츠의 의도대로 따르기를 거부하는 협상상대로 하여금 협상의 테이블로 유도하는 수단의 성격이 강한 반면, 자신이 협상에서 획득하기를 원하는 수준에는 미치지 못하는 선택일 수밖에 없다. 그러나 협상상대에게는 양보를 강요하게 되는 강력한 수단이 된다.

협상대안을 마련하는 시점은 협상의 의제에 대한 충분한 검토가 완료되었을 경우이며, 협상대안은 필요한 정보와 이를 바탕으로 하는 자신의 양보가능범위가 설정되었을 때 준비할 수 있다. 따라서 적절한 대안이 선택되는 경우 협상자는 협상과정에서 유리한 합의를 도출할 수 있게 된다.

다만 協商者의 대안이 정확한 情報에 의해 적절성이 보장되지 못하는 경우 협상과정에서 상대의 양보를 기대할 수 없는 것은 물론, 합의를 도출하기 위해서 지불해야 할 양보의 범위는 확대될 수밖에 없게 된다. 또한 자신의 양보가능범위를 벗어나는 합의만이 최선의 선택이 될 경우는 협상을 결렬시킬 수밖에 없다. 따라서 협상에 필요한 정보를 획득하기 어려울 경우 대안의 선택과 사용은 신중히 고려되어야 한다.

(3) 動員資源

협상에 동원되는 자원은 다양하여, 간접적으로 협상에 영향을 미치는 국력의 시위나, 직접적으로 작용하는 요소 - 양보의 범위를 확대 혹은 축소하도록 허용하는 요소 - 들을 모두 포함한다. 間接 協商資源은 강한 군사력 혹은 경제력과 같이 협상상대에게 우회적으로 양보를 강요하는 시위용의 자원이 있다. 이는 직접적으로 협상의 대상이 되는 요소들은 아니나, 협상상대의 양보를 촉구하는 동원자원이 된다.

협상을 구성하는 직접요소들로서의 자원으로는 협상대표를 구성하기 위한 인적 자원이나, 협상과정에 허용되는 시간 등이 포함된다. 협상대표로서 필요한 자질과 능력을 갖춘 인력, 또한 협상을 지원하는 데 필요한 專門人力 등은 협상을 유리하게 전개하는 데 영향을 미친다. 시간의 제약성을 갖는 경우에도 협상자는 합의도출을 위해서 다른 조건을 양보할 수밖에 없게 된다.

동원자원의 充分性이 협상에 유리하게 작용할 것이라는 점은 쉽게 이해될 수 있다. 경제력, 군사력, 또는 국제외교의 우월성 등의 환경적 요소와 함께 인적 자원의 확보 및 협상에 필요한 시간을 충분히 확보하는 것이 필요하다.

그러나 자원의 충분성이 협상상대의 양보를 강요하거나 협상자의 양보범위를 확대해 주기는 하나 최선의 협상을 보장해주지는 않는다. 즉 협상에서는 동원자원의 적절한 사용도

중요한 고려사항이 되는 바, 최대의 이익을 보장하는 최선의 협상결과는 다양한 협상구성요소의 복합적인 작용이기 때문이다.

(4) 協商支援構造

협상주체는 개인만이 아니라 집단 혹은 국가를 단위로 하며, 집단이나 국가간 협상은 소수의 협상대표 사이에서 수행된다. 따라서 협상대표를 지원하는 국가나 집단은 내부의 支援構造를 효율적·효과적으로 운영함으로써 협상대표에게 유리한 조건을 제공할 수 있다.

현대국가의 발전은 흔히 분화와 전문화로 평가되며, 반대로 국가기능은 복잡성의 심화에 따라 效率的 운영이 중시된다. 따라서 국가가 협상자가 되는 경우에도 다양한 기구나 조직이 전문화된 기능을 원활하게 조율함으로써 효과적이고 효율적인 협상을 수행할 수 있다. 여기에는 정보를 수집하는 조직은 물론, 협상대표의 선택을 담당하는 리더쉽과 협상을 담당하는 조직의 효율적인 운영 등이 필요한 요소가 된다.

또한 집단의 구성원이나 국가의 국민이 형성하는 合意도 협상을 지원하는 요소로 작용한다. 협상에서의 양보가능범위는 국가의 경우 국민의 합의에 의해 결정·혹은 추인되며, 이에 따라 합의의 정도가 높으면 높을수록 협상대표의 입장은 유리하게 된다.

(5) 仲裁者(調整者)¹⁰⁾

중재자는 협상과정에서 양 당사자간 제의를 증개 혹은 조정해 주는 역할을 담당하며, 협상이 교착상태에 있는 경우 양당사자를 연결해 주는 역할을 담당하게 된다. 따라서 협상에 간여할 수 있는 중재자의 존재와 역할은 협상에 중요하게 영향을 미치므로, 중재자를 어떻게 활용하느냐에 의해 협상자는 협상의 결과를 바꿀 수 있다.¹¹⁾

중재자의 역할에 관해서는 존슨(Douglas F. Johnson)과 툴러(William L. Tullar)가 4가지로 나누어 구분하고 있다.¹²⁾ 첫째는 구속력 없는 중재안을 통해 중재에 나서는 경우이고, 둘째는 구속력 있는 중재안을 제시하여 합의를 성사시키는 역할이다. 셋째는 협상당사자들의 협상안중 보다 좋은 안을

10) 중재자(Mediator)와 조정자(Arbitrator)의 개념을 구분하여 사용하나 여기서는 제3자의 개념으로만 이해하여 구별하지 않기로 한다. 이는 남북 대화를 민족내부 문제로 간주하는 한국사회의 정서에 따라 조정자의 역할이 가능한 한 부정되기 때문이다. 그럼에도 불구하고 개념상 양자를 구분하는 기준은 조정자가 해결책을 제시하고 협상당사자가 이를 따를 것을 강요하는 반면, 중재자는 해결책을 강요하지 않는다는 역할의 차이에 있다. Douglas F. Johnson and William L. Tullar, "Style of Third Party Intervention, Face-Saving and Bargaining Behavior," *Journal of experimental Social Psychology*, vol. 8, no. 4 (July 1972), p. 319; Howard Raiffa, "Mediation of Conflicts," *American Behavioral Scientist*, vol. 27, no. 2 (Nov. 1983), p. 185.

11) Pruitt와 Jonson에 의하면 중재자의 간섭을 받는 협상자들이 그렇지 않은 협상자들 보다 합의에 이를 가능성이 높다. Douglas F. Johnson and William L. Tullar, "Style of Third Party Intervention, Face-Saving and Bargaining Behavior," p. 329 참조.

12) Ibid., p. 319.

선택하여 중재하는 경우이며, 넷째는 결정에 참여하지 않는 경우이다.

仲裁者 이용은 협상자들간의 의사소통을 도와주며, 협상자들 사이의 결정적인 체면손상이나 정보의 정체현상을 막아줌으로써 협상의 진행을 돕는다. 협상자들에게 있어 중재인 혹은 중개인의 역할을 할 수 있는 제3자는 양측 모두에게 신뢰를 받고 있는 경우가 일반적이다.

協商者는 자기에게 유리한 중재자를 선택하거나 중재자를 자기에게 유리하게 이끌도록 노력하게 된다. 중재자의 역할이 자신에 우호적인 위치에 귀착되도록 하기 위해서는 자신의 입장과 중재자의 입장의 일치를 강조하는 것이 중요하다.

(6) 協商場所

협상에 있어서 장소가 중요한 요인의 하나라는 점은 협상 장소와의 거리나 통신수단의 활용 가능정도에 따라 협상에 필요한 자원의 동원가능성이 증대되기 때문이다. 또한 협상 장소에 익숙한 회담대표는 협상능력을 보다 충분히 발휘할 수 있으며, 그렇지 못한 대표들은 협상능력 발휘가 어려워진다는 사실도 협상장소의 중요성을 뒷받침한다.

라. 協商技術

주어진 조건하에서 협상을 성공적으로 이끌기 위해서 필요한 것이 협상의 기술이며, 협상기술로서의 전략과 전술의 효

과적 선택은 협상능력 제고와 직접 연결된다.

(1) 協商戰略

(가) 戰略의 概念

협상에 있어서 전략이란 협상목적을 위해 협상자의 행동을 조직화하는 틀을 의미한다. 따라서 전략은 협상상대의 양보를 효율적으로 강요함은 물론 아측 협상대표의 협상행위에 대한 적절한 강화 혹은 제약기능을 아울러 갖는다.¹³⁾ 이러한 전략은 세부적인 협상기술이나 수단의 사용을 의미하는 전술과는 구별되는 것으로, 협상자에 필요한 협상의 기본방침을 지칭하게 된다.¹⁴⁾ 즉 전략은 협상이 지속되는 한 근본적인 변화가 있을 수 없으며, 상황의 변화에도 불구하고 항상 정당성을 갖는 것으로 간주한다.

協商利益을 추구하는 합리적인 협상자에게 있어서 전략은 협상구성요소들의 변화를 고려하여 선택되며, 이론상 최선의 전략을 선택하기 위해서 협상자는 협상에 영향을 미치는 모든 요소들의 영향정도를 고려해야 한다. 그러나 협상구성요소들의 변화를 모두 고려한 협상전략은 현실적으로 생각할

13) 협상전략 구분의 한 형태로 James A. Wall Jr.는 자신의 협상력 강화, 협상상대의 협상력 약화, 상대능력에 대한 적절한 조정, 수세적 전략 등 네가지 구분을 하고 있다. James A. Wall Jr., *Negotiation: Theory and Practice* (Glenview, Illinois: Scott, Foresman and Company, 1985), pp. 38~47.

14) 정은성, “협상의 기본개념,” (미발표논문), p. 1.

수 없으며, 보편적이고 획일적인 전략선택의 기준도 역시 존재하지 않는다. 따라서 전략의 선택은 협상자의 상황과 상대방에 대한 정보 등을 바탕으로 合理的 選擇을 모색할 수밖에 없다.

본 연구에서는 협상의 기본방침으로서의 전략을 합리적 선택을 통해 이루어지는 것으로 단순화시켜 이해하기로 하고, 합리적 선택이란 협상성립의 기본요소인 협상주체간 갈등과 해결의사(협력) 사이의 적절한 조합에 따라 결정되는 것으로 간주한다.

(나) 協商戰略 모델

이렇게 협상자간 갈등과 협력의사를 중심으로 협상자간 관계를 분류하면 그 關係模型은 대체로 네가지를 찾을 수 있다. 즉 협상자간 관계가 고협력-저갈등인 경우, 저협력-고갈등의 경우, 고협력-고갈등의 경우, 저협력-저갈등의 경우가 그것이다.¹⁵⁾

위에 언급한 전략의 개념에 따르면 이러한 협상자간 관계는 협상자의 협상태도(해결의사)와 연계되는 바, 협상자의 협상태도는 양보와 유화 태도, 대결과 제압 자세, 타협과 공모 자세, 회피 혹은 무시 태도 등으로 협상자관계와 연결된다.

15) Ibid.

결국 협상자는 협상자간 관계 및 협상자 태도와 연계시켜 협상전략을 선택하게 되는 바, 선택할 수 있는 協商戰略은 협상자의 태도에 따라 문제해결전략(Problem-Solving Strategy, Accomodation Strategy), 경쟁전략(Contending Strategy, Confrontation Strategy), 양보전략(Yielding Strategy), 무행동전략(Inaction Strategy) 등으로 나누어 볼 수 있다.¹⁶⁾

보다 구체적으로 협상전략과 협상자관계 및 협상자태도를 연계시켜 살펴보면, 問題解決戰略은 합의도출 가능성이 높거나 협상의제 해결의 필요성이 높은 경우 협상당사자가 선택할 수 있는 적극적인 전략으로 고협력-고갈등 관계에 있는 협상자간에 선택된다. 여기서 협상자는 타협과 공모의 자세를 취하게 되며, 협상은 상호 이익을 기대하는 방향으로 전개된다.

競爭戰略은 협상의 목적을 최대한 관철시키기 위해 일방의 입장을 타방에 설득시키는 전략으로 고갈등-저협력의 협상자 사이에 나타난다. 경쟁전략에서는 협상자가 대결과 제압 자세를 주로 선택함으로써 합의도출이 어렵게 되는 약점을 갖는다.

讓步戰略은 협상자간 관계가 고협력-저갈등일 경우에 선택되며, 이때 협상자들은 양보와 유화 태도를 선택하게 된다. 여기서는 양보의 정도가 클수록 협상의 성공가능성이 높아지

16) Dean. G. Pruitt, "Strategy in Negotiation," Victor A. Kremenyuk ed., *International Negotiation*, p. 78.

며, 양보는 필요에 의해 단 일회 혹은 수회에 걸쳐 나누어 질 수도 있다.

無行動戰略은 잠정적으로 협상을 중단시키는 전략으로 시간의 낭비가 많으나 불리한 입장에 있는 협상자측에서 국면 전환을 위해 채택할 수 있다. 협상자간 관계는 저협력-저갈등의 관계이며, 협상자의 자세는 회피와 무시 성향을 보인다.

이렇게 보면 協商戰略은 협상자간 관계와 협상자 태도에 의해 4가지 모델이 설정될 수 있으며, 모든 협상은 이러한 4 유형들 사이에서 이루어지게 된다.¹⁷⁾

〈표 1〉 협상태도와 협상전략모델의 연계

협상자관계	협상태도	협상전략
고협력-저갈등	양보, 유화	양보전략
저협력-저갈등	회피, 무시	무행동전략
고협력-고갈등	타협, 공모	문제해결전략
저협력-고갈등	대결, 제압	경쟁전략

17) 이러한 협상전략 선택방법을 프루이트(Pruitt)는 이중관심모형(Dual Concern Model)이라고 부르고 있으며, 이와 구별되는 전략선택방법으로 협상에 소요되는 비용과 합의결과간 상관관계를 고려하는 선택법을 제시하고 있다. Dean G. Pruitt, "Strategic Choice in Negotiation," *American Behavioral Scientist*, vol. 27, no. 2 (Nov. 1983), pp. 172~185.

(다) 協商戰略의 選擇

협상전략을 협상형태와 연결지어 형태에 따른 전략선택의 논리를 이해하면 다음과 같다.¹⁸⁾ 먼저 협상형태를 擬似協商과 眞意協商으로 나누어 볼 때, 의사협상의 경우 협상자간에는 경쟁전략이나 합의에 무관심한 무행동전략이 채택될 수밖에 없는데, 이러한 이유는 의사협상을 수행하는 협상자가 문제 해결을 위한 양보의 대상을 명확하게 갖고 있지 못하므로 합의도출에 관심이 없기 때문이다.

한편 진의협상의 경우는 협상의 목적이 合意導出을 통한 협상이익 추구에 있으므로 협상자는 문제해결전략이나 양보 전략을 통해 합의도출을 모색한다. 물론 진의협상에서도 협상당사자간 양보의 범위가 중첩되지 못함으로써 협상이 경쟁적 양상을 띠게 되는 경우가 있으나, 이는 합의도출을 위한 협상인 진의협상의 본질적 의미를 고려할 때 협상자가 선택하는 문제해결전략이나 양보전략의 변형형태로 이해하는 것이 옳다.

협상력의 균형·불균형 관계에서는 전략의 선택이 보다 복

18) Pruitt가 제시하는 전략선택의 방법은 주)16에서 언급한 대로 두가지 방향에서 고려해 볼 수 있다. 하나는 협상자간 합의에 대한 관심도와 양보 자세에 따른 상관관계를 고려하는 선택방법이며(이중관심모형: Dual Concern Model), 다른 하나는 협상에 소요되는 비용과 합의결과간 상관관계로부터 선택되는 전략이다. 그러나 후자의 경우 비용과 합의도출의 가능성을 계산하기 어려우므로 현실적으로 채택하기 곤란한 방법이다. 따라서 본 연구에서는 전자의 방법만을 대상으로 한다.

잡한 구조를 갖게 되나, 여기서도 협상의 본질적 의미로서의 합의도출 노력과 협상형태를 연결시킬 수 있다.

협상력이 均衡을 이루고 있는 경우는 협상자가 일방적인 양보전략을 선택하지 않을 것이므로, 협상자는 여타의 세 전략중 필요에 따라 선택하게 된다. 이 중 문제해결전략이나 무행동전략은 협상당사자의 의지에 의해 선택할 수 있으며, 협상자가 협상의 형태를 의사협상으로 이끄는 경우 경쟁전략이 일반적 선택이 된다. 다만 균형상태에서도 양보전략이 채택될 수 있는데 이 경우는 협상자들간의 문제해결의지가 높은 경우이므로 문제해결전략의 한 형태로 간주될 수 있다.¹⁹⁾

不均衡 協商過程에서는 강자의 일방적 문제해결자세에 따라 전략이 선택될 것인 바, 약자에 의한 양보전략 선택이나 쌍방의 문제해결전략 선택, 또는 강자에 의한 경쟁전략이 선택될 수 있다.

한편 협상의제의 중요성에 따른 협상전략 선택의 과정을

19) 균형상태에서의 양보전략 선택의 논리에 관해서는 W. Clay Hamner가 그의 논문에서 Osgood의 'concession-making model'과 Siegel and Fouraker(1960)의 'level of aspiration model'을 소개하고 있다. 전자는 일방의 양보가 상대를 자극하여 상호 양보의 범위를 넓혀갈 수 있다는 주장이며, 후자는 협상자의 양보는 오로지 타방이 양보하지 않을 경우에만 취해야 한다는 주장이다. 이 두 주장은 상호 양보의 질적 차이는 있으나 균형상태의 타개를 위해 양보전략이 필요하다는 논리는 동일하다. W. Clay Hamner, "Effects of Bargaining Strategy and Pressure to Reach Agreement in a Stalemated Negotiation," *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 30, no. 4 (1974), pp. 458~459 참조.

이해하자면 무엇보다도 먼저 의제의 중요성과 양보가능성의 반비례적 상관관계를 고려해야 한다. 즉 협상의제의 중요성이 높을수록 협상자는 양보의 범위가 좁은 경쟁전략이나 무행동전략을 선택할 가능성이 높아진다. 반대로 협상의제의 중요성이 낮을 경우 양보범위가 크므로 문제해결전략이나 양보전략의 선택이 가능하게 된다.

議題의 중요성과 함께 협상대표의 지위나 책임이 높거나 클 경우에도 협상자는 협상에 대한 관심도를 크게 가지며, 합의에 대한 신중성도 함께 높아진다. 따라서 합의를 가능하게 하는 신축성있는 자세는 약해지게 되며, 타협과 공모를 기대할 수 있는 고협력-고갈등 관계나 합의회피와 상대무시 태도를 보이는 저협력-저갈등관계에 놓일 가능성이 높게 된다. 이 경우 협상자는 문제해결전략이나 무행동전략을 선택하게 된다. 협상대표의 지위가 낮을 경우는 책임의 수준도 함께 낮으므로 합의에 대한 신중성이 낮고, 협상내용의 중요성이 적다. 따라서 회담대표의 지위가 낮을 경우 협상은 경쟁전략이나 혹은 의제에 따라서는 정반대의 양보전략이 선택된다.

그러나 이와 같이 정형화된 전략의 論理的 選擇은 실제와 항상 일치하지는 않는다. 그 이유는 정형화된 논리에 따른 전략이 선택되기까지는 다양한 협상구성 요소들의 변화를 모두 고려한다는 전제가 있으나, 실제로는 협상구성 요소들의 변화를 모두 고려한 협상전략의 선택이 현실적으로 불가

능하기 때문이다.²⁰⁾

따라서 협상전략의 선택은 효율성과 효과성을 고려하는 가운데 협상유형에 따라 현실적 차선택을 선택하게 된다고 볼 수 있다. 특히 협상이익의 불명확성으로 말미암아 전략의 효과와 효율에 대한 정확한 판단이 어려우므로 현실적으로는 협상전략을 동시에 중복하여 사용하거나 시간의 흐름에 따라 교차적으로 사용할 때 오히려 효율성을 높일 수 있다.

(2) 協商戰術

협상전략이 협상의 목적에 따른 기본방침인 반면 협상전술은 협상전략을 달성하기 위한 세부기술 및 방법을 가리킨다. 따라서 협상이 진행되는 한 協商戰略은 변화하지 않으나, 협상전술은 협상조건의 변화 - 실례로 새로운 정보의 획득이나 새로운 인물로의 협상대표 교체 등 - 에 따라 항상 변화가 가능하다.

協商戰術은 상황의 변화에 대응하여 새롭게 모색되므로 체계화된 틀을 가질 수 없다. 즉 협상전술은 협상조건에 따라 달라지며, 같은 전술이라도 조건이 다른 경우에서 같은 효과를 기대할 수 없기 때문이다. 따라서 실제협상 사례로부터

20) 실제로 전략을 선택하는 경우에는 다양한 협상조건에 의해서 영향을 받으므로 정형화된 논리적 선택이 최선이 되지 못한다. 실례로 협상자가 협상에 투입할 수 있는 시간이 충분하여 상대의 양보를 기다릴 수 있는 상황이거나, 협상상황이 자신에게 불리하여 변화를 필요로 하는 경우에는 협상에 대한 관심이 클수록 협상자는 무행동전략을 선택하게 된다.

나타나는 협상전술은 무궁무진할 수밖에 없으며, 이를 모두 정리하여 취급하는 것은 현실적으로 불가능함은 물론, 그 유용성도 크지 않다.

다만 다양한 협상전술은 일반화된 개념을 통해 분류해 봄으로써 협상자의 협상행태를 보다 쉽게 이해할 수 있는 바, 본 연구를 위해서는 합리성의 개념을 기준으로 협상의 전술을 분류해 볼 수 있다. 合理性의 개념을 적용할 경우 협상의 전술은 비합리적인 전술과 합리적인 전술로 분류할 수 있다.²¹⁾ 한편 합리성의 개념은 다시 한번 세분화하여 흥정과 논쟁으로 나누어 볼 수 있다. 전자의 경우는 협상상대에 대한 일방적 행위를 통해 합의에 도달하는 전술이며, 후자의 경우는 경우는 협상자 쌍방의 합의를 도출하기 위한 협상전술이다. 아래에서는 이러한 협상전술의 일반적인 분류와 간단한 설명을 통해 남북협상에서의 전술사용 분석에 원용하도록 한다.

(가) 非合理的 戰術과 合理的 戰術

비합리적 전술은 협상상대의 반응이나 협상조건 등을 고려하지 않는 경우이다.²²⁾ 즉 상대의 입장을 고려하지 않고 일방적인 주장이나 입장을 고수하여 협상자가 최대의 협상이익을

21) 이러한 분류는 James A. Wall, Jr., *Negotiation: Theory and Practice* (Glenview, Illinois: Scott, Foresman and Company, 1985)에서 보여주고 있다.

22) 비합리적 전술은 일반적으로 강경한 협상자세로부터 나오며, 경쟁전략의 일부분을 구성하게 된다.

포기하게 되는 전술을 지칭한다. 여기서는 일방의 협상자가 타방이 제시하는 최선의 협상안을 선택하지 않고 실질적으로 협상이익이 적은 차선의 협상대안을 선택하게 된다.

非合理的 戰術은 보편적인 상황에서 선택되기는 어려우나, 협상자가 특수상황이나 비정상의 감정상태에 놓여 있을 때 흔히 선택된다. 실례로 미소간에는 실제의 핵사용이 야기할 손실에도 불구하고, 양 강대국의 체면유지를 위해 종종 비합리적으로 핵무기 사용 위협이 고조된 경우가 있었다. 또한 협상자가 상대방부터 오는 위협이나 강제적 제재를 회피하거나 무력화시키기 위하여 비합리적으로 무시해버리는 경우도 있으며, 더욱이 상대를 감정적으로 싫어하는 경우 협상자는 합리적 선택을 거부하게 된다.

한편 合理的 戰術은 협상자가 협상조건과 상황에 따라 적절한 전술을 선택하는 것을 가리키는 것으로, 설득, 위협, 보상, 속임수 등을 동원하여 협상상대로 하여금 협상목표에서 이탈하지 않도록 노력하는 전술을 의미한다. 따라서 합리적 전술은 협상자가 더 나은 협상결과를 획득하기 위해 선택하는 전술이 되며, 이를 통해 협상자는 상대가 그의 협상안을 최선의 선택으로 이해하여 수용하도록 노력하는 것이다.

합리적 전술의 범위에는 협상의 목적을 달성하기 위한 모든 방법이 망라되는데, 그 방법은 대체로 협상상대와의 합의를 도출하기 위해 일방적인 조치를 취하게 되는 흥정전술과

대화의 방법 등을 통해 상대를 설득함으로써 쌍방합의를 도출하려는 논쟁전술로 대별된다.

(나) 흥정戰術과 論爭戰術

흥정전술은 다양한 수단을 통하여 일방적으로 상대의 태도를 바꾸게 하여 합의를 도출하려는 전술을 가리킨다. 여기에는 공격적인 전술(aggressive bargaining tactics)과 비공격적인 전술(nonaggressive bargaining tactics), 그리고 상황에 따라 적절한 기술을 선택하는 신축적인 전술(posturing tactics) 등이 포함된다.²³⁾

攻撃的 戰術은 단순한 위협이나 실제의 강제력을 사용하는 경우가 해당된다. 威脅이란 협상상대가 자신이 요구하는 대로 응하지 않는 경우 상대에게 손해를 입힐 의도를 표출하는 것으로, 위협전술의 내용을 살펴 보면 강요와 저지, 공갈(mands)과 경고, 명시적 혹은 묵시적 방법들이 대비되어 사용된다. 구체적으로 위협의 방법은 상대의 양보 요구, 발목잡기, 보복사용, 인내의 한계 표출, 긴장조성 등을 들수 있다.

위협이 상대에게 실질적인 손실을 가하지 않는 경우인데 반하여, 強制力의 사용은 실제로 협상상대에게 손실을 입힘으로써 협상을 성공으로 이끌게 되는 경우이다. 강제력은 상

23) 공격적인 전술은 주로 경쟁전략의 전술을 구성하는 반면, 비공격적인 전술은 양보전략의 실천방법이 된다.

대에 대한 손실정도에 따라 단계적인 적용이 가능하며, 협상자간 능력에 따라 효용성이 달라지게 된다.²⁴⁾ 월 주니어(Wall Jr.)가 제시하고 있는 강제력 사용의 다섯 단계중 약한 강제력 사용의 내용에는 협상의도 표출 거부나 인내 한계의 誇張이 포함되며, 다음 단계에서는 정보의 차단, 상대의 양보 요구, 상대가 수용할 수 없는 제안 제시, 협상포기 의사 표출, 상대기대에 못미치는 양보나 양보요구(Salami 전술) 등을 수행한다. 셋째 단계는 협상의제 순서상에서의 有利性 확보나 상대를 지치게 하는 전술이 포함되며, 넷째 단계에서는 양보한계의 제시, 협상상대 비방, 대화거부, 제재가능 조치 제시 등을 사용할 수 있다. 극단의 강제력 사용 내용으로는 상대에게 협상합의를 요구하거나 상대가 양보할 수 없는 부분에 대한 요구를 하게 된다.

非攻撃的 戰術에는 타협과 보상의 방법이 보편적이다. 타협을 달성하는 방법으로는 상대의 감정에 호소하는 방법과 논리적 설득을 통한 방법이 주로 사용된다. 妥協을 목적으로 하는 전술은 비용이 적게 드는 반면, 충분한 상호 신뢰구축이 수립되어 있어야만 효과적이라는 점에서 현실적용에 제한적일 수 있다. 협상에서 타협을 가능하게 하는 수단으로는 명분의 확보, 사과, 양보, 협상목표 표출 등의 방법을 사용할 수 있다.

24) Wall Jr.는 강제력을 약한 형벌로부터 극도로 강한 형벌에 이르기까지 5 단계의 강도로 구분하고 있다. Ibid., pp. 52~54.

보상은 협상상대에게 적절한 양보를 제공함으로써 협상성공의 가능성을 높이는 전술이다. 보상의 내용에는 실질적인 양보와 함께 상대의 체면 세워주기, 대화창구 개설, 사전 약속, 상대지위 보장, 기타 가치있는 재화의 제공이 있을 수 있다.

한편 상황에 따른 신축적 전술의 사용에는 강경책의 사용, 온건방법의 사용, 중도적 방법의 사용으로 구분하여 볼 수 있다. 협상과정에서 強硬戰術은 상대의 의도를 미리 알고 이를 봉쇄하려 할 경우이거나 예상되는 상대의 양보를 더욱 크게 만들고자 하는 경우 주로 사용된다. 강경전술의 사례로는 협상회기 연장거부, 협상상대 무시와 놀라게 하기, 협상시한 무시, 위협, 기대보다 부풀린 상대 양보 요구와 상대의 거부에 대한 보복의사 표출 등이 있다.

穩健戰術은 상대의 강경입장에 대한 대응방법으로 사용될 수 있으며, 상대에 대한 존경표시나 협상시한의 존중, 협상자의 우호적 태도나 얼굴표정, 자신의 겸손, 요구사항의 변경, 정중한 의상 착용 등의 방법으로 상대에 대한 의사를 표시한다.

中途的 戰術은 강경과 온건의 사이에 위치하며, 협상의 지속을 위해 필요한 최소한의 조건을 유지하려는 경우에 사용된다. 협상에 필요한 인내심을 보이거나, 불확실한 사항에 대한 계속적 논의, 협상상대의 자격 등에 대한 시비 회피 등과 같은 선택이 중도적 전술에 해당된다.

한편 論爭戰術은 합의도출을 목적으로 하되 토론, 설명, 설득, 종합, 제안 등의 방법을 사용하여 협상자간 공동합의를 도출하려는 노력이다.²⁵⁾ 論爭은 협상구조 문제에 대한 논쟁, 문제해결을 위한 논쟁, 경쟁적 논쟁으로 나누어 볼 수 있다. 構造問題에 대한 논쟁에서는 협상대표자격이나 협상규칙, 또는 협상의제 등을 다루게 되며, 問題解決을 위한 공동토의 과정에서는 의제에 관련된 제안, 상대의 반응을 고려한 토의, 문제와 해결책의 제시, 협상상대의 위치 확인, 상대 떠보기 발언 등을 하게 된다. 競爭的 討論의 과정에서는 제안의 설명, 관련정보 제공, 논리적 설득, 상대의 반응 파악 및 대응, 협상대안의 제시, 거짓정보의 활용 등을 수행한다.

(다) 協商戰術 選擇方向

활용이 가능한 협상전술중 보다 효과적인 전술을 선택하기 위해서는 이미 언급한 바와 같이 협상구성요소의 조건과 상황이 고려되어야 한다. 그러나 실제 사례에서 사용되는 협상전술이 복잡하고 그 수에 있어서 방대하므로, 협상자는 적절한 전술의 선택과 적시적소에의 적용이 매우 어렵다.

25) 논쟁전술은 합의도출을 목적으로 하므로 문제해결전략의 범위에 포함되어야 하나, 강은의 성격이 뚜렷한 전술간의 차이로 말미암아 상황에 따라 양보전략이나 경쟁전략의 범위내에서도 사용될 수 있다.

그러나 보다 효과적이라고 알려지고 있는 몇가지 전술선택의 보편적인 기본논리를 참조한다면 전술을 선택하는 데 있어 적절성을 높이고, 선택 思考의 시간과 노력을 덜 수도 있다. 물론 보편적인 전술선택의 기준이 항상 그리고 모든 전술사용에 적용되는 것은 아니나, 다음과 같은 사항들을 고려함으로써 전술선택의 방향과 적용에 오류를 줄일 수 있다.

우선적으로 고려해야 할 기준은, 협상의 주안점이 전술상의 승리보다는 戰略次元의 목표달성에 있음을 잊지 말아야 한다는 점이다. 작은 부분에서의 이익을 위해 보다 큰 부분에서의 손실을 감수하는 어리석음을 범하지 않는 것이 중요하다.

둘째는 협상상대를 대결·대립하는 상대로 보기보다는 협조자 혹은 동반자로 이해하도록 해야 한다는 점이다. 협상의 특징은 문제해결에 있어서 어느 일방의 완전한 승리를 보장하는 것이 아니라 相互 利益을 도출하여 협상자 모두를 만족시키는 경우가 최선의 상태가 된다는 점이다. 따라서 협상자는 상대와의 상이점까지도 공동합의의 수단으로 전이시키도록 노력하는 것이 중요하다.

셋째는 強硬姿勢로부터 시작하여 온건한 태도로 합의를 도출하는 것이 협상에서 유리한 결과를 획득하기 쉽다는 것이다. 처음으로 toughness model을 제안(1949)한 펠너(W. Fellner)에 의하면 협상은 처음 단계에서 높은(많은) 요구와 낮은(적은) 양보를 제시하여 최대이익과 최소양보를 목표로

하는 것이 유리하다.²⁶⁾ 이러한 강경자세는 협상태도로 볼 때 합리성보다는 비합리성, 양보자세보다는 경쟁자세, 흥정자세보다는 논쟁자세 등에서 더욱 분명히 나타난다.

넷째로 고려할 기준은 협상에서 한·두 가지의 전술을 단순 적용하는 것보다 여러가지 전술을 複合的으로 중복사용하는 경우 상대방부터 보다 큰 양보를 기대할 수 있다는 것이다. 이러한 방향에 부합하는 전술의 사례로는 연계전술, good guy-bad guy 전술, 당근과 채찍 전술, 협상대표의 역할분담 등이 모두 여기에 해당된다.

다섯째는 실패의 부담이 큰 것, 혹은 중요한 의제일수록 非公開 협상방식을 선택하는 것이 유리하다. 중요의제에 대한 협상 공개시 협상실패에 따른 손실은 되돌릴 수 없게 되므로, 협상자는 이에 대비하여 공개와 비공개에 대한 선택의 중요성을 인식하여야 한다. 의제의 중요도는 협상상대의 입장과 비교하여 상대적인 판단을 필요로 한다.

이러한 일반적인 전술적용의 基本方向은 다양한 전술을 적절히 사용하는 데 있어 우선 고려해야 할 사항이나, 다만 협상자는 전술의 선택시 위와 같은 기준이 항상 전술의 효용성을 증대시켜 주는 것은 아니라는 사실을 고려해야 한다.

26) W. Clay Hamner, "Effects of Bargaining Strategy and Pressure to Reach Agreement in A Stalemated Negotiation," p. 459; Otomar J. Bartos, *Process and Outcome of Negotiations* (New York: Columbia University Press, 1974), pp. 236~270.

第三章 南北協商 實態分析

1. 1980年以後의 南北韓 關係와 南北對話 性格

1980년 이후 남북한간 대화는 이전의 시기와 비교해 볼 때 훨씬 다변화되고 활성화되었다. 이러한 변화는 1980년 이후의 남북한 관계가 이전의 시기에 비해 본격적인 體制競爭 시기로 진입함으로써 남북관계 상황이 변화하였기 때문이다. 남북관계는 분단 이래 단계적으로 그 성격이 변화되어 왔는바, 이를 남북협상의 必要性을 기준으로 하여 구분한다면, 분단 이래 1960년대 말에 이르기까지는 협상이 이루어질 수 없었던 分斷確定期, 1960년대 말로부터 1970년대에 이르는 시기는 남북한간 상호 실력을 타진하기 위한 협상실험기, 1980년으로부터 현재에 이르기까지는 협상을 이용한 體制競爭期로 나누어 볼 수 있다.

분단확정 시기에 남북한은 각자 체제 발전과 안정을 달성하기 위해 內部團束과 強化를 목표로 하였으므로, 상호 대화의 필요성을 느끼지 못하였다.

1968년 1월 북한이 남한에 무장계렬라를 남파한 이래 1970년대에 걸친 10여년의 기간은 남북한이 각자 체제의 안정과 발전을 바탕으로 상대의 실력을 직·간접으로 타진하는 시기였다. 북한의 무력을 통한 남한사회 혼란시도와 함께, 1972년 남북간에 최초로 개최된 적십자회담과 남북조절위원

회 회의는 상호 탐색을 위한 실험적 협상 시도로 볼 수 있다. 따라서 이 시기의 남북대화는 갈등의 해결이 목적이 아니라, 상대방에 대한 정보의 입수와 자신의 능력과 시 및 위장 등 협상의 附隨效果가 주된 목적이었다.

한편 1979년 10월 박정희대통령 사망으로 남한에 새로운 정부가 들어선 이후로부터 1980년대를 거쳐 현재에 이르기까지 남북한 관계는 본격적인 體制競爭을 지속해 온 것으로 규정할 수 있다. 남북간 체제경쟁에는 무력사용과 같은 비평화적인 방법과 함께 평화적 방법으로서의 남북대화가 주요한 수단의 하나로 사용되었다.²⁷⁾ 특히 북한에게 있어서 남북대화는 체제의 정당성과 도덕성에서의 대남우위를 선전하기 위한 政治的 宣傳의 도구가 될 수 있었다.

실제로 북한이 1980년 1월 남북정치협상회의와 함께 남북당국자회담 개최를 제의한 시기는 남한에서 과도적 정부가 수립되어 있던 시기로 남한으로서는 남북대화에 적극적으로 참여하기 어려운 상황이었다. 또한 남한에서 홍수재해로 수재민이 발생하게 된 1984년에 북한은 수재물자를 지원하면서 연이어 그동안 거부해 왔던 경제회담과 적십자회담 개최에 동의한 바 있었다. 이러한 북한의 대화수락은 남한의 社會輿論 變化를 기대하는 데서 나온 것으로, 북한이 1980년

27) 비평화적인 방법은 주로 북한에 의해 남한사회내 긴장과 불안정을 조성하기 위하여 사용되었으며 버마 아웅산 사건, 대한항공 폭파사건 등의 사례가 있다.

대 이후 남한과의 대화를 체제경쟁의 한 방편으로 사용했음을 보여주는 실례이다.

1980년대에 남한정부 역시 내부적으로 정치적 변화와 불안정 측면이 상존하고 있었음에도 불구하고, 남북대화에서는 積極的 姿勢를 보였다. 1980년 과도정부로 출범한 전두환 대통령 정부는 집권 직후 정상회담을 제의한 바 있으며, 북한의 남북총리회담 실무대표접촉 제의를 수락하였다. 또한 1983년의 버마사태 이후 남북간 경색국면에서도 경제회담과 적십자회담 등을 주도적으로 제의함으로써 남북간 대결상황을 대화에 의한 平和的 競爭關係로 정착시키려 노력하였다. 남북 대화에 대한 적극적 자세는 6공화국정부에서도 나타나고 있는 바, 신정부 출범 이후 적십자회담과 남북고위당국자회의 개최를 잇달아 촉구한 사실이 이를 보여주고 있다.

한국정부가 대북 대화에 대해 긍정적인 자세를 보인 사실은 5, 6 공화국 정부가 군사정권이라는 사회여론의 부정적인 시각을 고려하여 남북 대화를 政治的 正當性 제고수단의 하나로 이용하려 하였기 때문이었다. 결과적으로 한국정부의 남북관계에 대한 입장은 적극적일 수밖에 없었으며, 이러한 상황에서 남북 대화에 임하는 한국의 입장은 收容的이고 開放的일 수 있었다.

이처럼 1980년대 이후의 남북관계는 구조적으로는 대결과 경쟁이 주도적인 양상이었음에도 불구하고, 남한과 북한 모두가 상이한 목적하에 남북 대화의 필요성을 가지고 있었다.

북한은 대남적화전전략의 기본 틀은 바꾸지 않는 가운데 남한에 대한 압력수단의 하나로 다변화된 협상을 이용하려 하였으며, 남한은 국내정치 상황을 긍정적으로 변화시키기 위한 노력의 하나로 남북대화를 추진하였던 것이다. 따라서 이러한 상황에서 수행된 남북한간 대화는 다양하고 다변적인 방향으로 활성화될 수 있었다. 그러나 目的의 相異性으로 말미암아 대화의 성격은 공동이익의 모색이라는 협상의 본질적 특징을 갖지 못하고, 體制競爭 수단으로서 제로-섬 게임의 성격이 강할 수밖에 없었다.

2. 議題別 南北對話 進行狀況

가. 赤十字會談

남북적십자회담은 1971년 8월 대한민국 적십자사가 이산가족문제 해결을 위한 대화를 제의하고, 북한이 이를 수락함으로써 1971년 9월 예비회담을 시작으로 1973년에 이르기까지 7차례의 본회담이 개최된 바 있었다. 그러나 당시 회담은 북한이 남한의 정치적 상황을 이유로 서울에서 개최될 예정이었던 8차 본회담 참석을 거부하고,²⁸⁾ 이후 본회담을 속개시키기 위하여 열린 실무대표 회담에서도 정치·군사적 선행

28) 북한은 이산가족의 자유왕래를 위해서는 남한의 정치적 조건과 환경을 개선하는 문제가 우선 이루어져야 한다고 주장하였는 바, 남한의 반공정책 폐지, 주한미군철수 등을 요구하여 회담거부 조건으로 삼았다. 국토통일원, 「남북대화백서」 (서울: 국토통일원, 1988), p. 101.

조건을 계속적으로 제기함으로써 실패로 끝나게 되었다.²⁹⁾

적십자회담의 중단상태는 1980년대에 들어서도 지속되었다. 그러나 1983년 버마 아웅산 사건이 북한의 소행으로 밝혀짐으로써 국제사회에서北韓의 孤立이 심화되고 남북한간 긴장이 고조되자, 이를 해결하려는 북한의 의도가 남한의 開放的 대화노력과 연결되어 적십자회담 재개로 이어지게 되었다.

1984년 8월 전두환 대통령은 남북간 경제교역과 협력의 필요성을 강조하면서, 북한에 대한 기술 및 물자지원 용의를 밝혔다. 한편 동년 9월에 들어서 남한에서 홍수로 인해 수재민이 발생하자 북한은 수재민을 위한 物資支援을 제안하였고, 이에 양 지역 적십자사는 수재물자의 인도와 인수를 위한 주체로써 새로운 접촉을 갖게 되었다. 양측은 인계인수절차 代表團을 구성하였는 바, 남한측 대표로는 이영덕, 조철화, 송영대, 최은범, 이준희 등 5인이었다. 북한측 대표는 한웅식, 최원석, 최기봉, 백영호, 이남인의 5인이었다.³⁰⁾

수재물자의 인도와 인수가 끝난 후 동년 10월에는 남한의 제의와 북한의 수락으로 남북한간에 赤十字會談을 위한 예비

29) 1978년까지 25차례에 걸쳐 계속된 실무회의는 북한이 26차회의를 하루 앞둔 3월 19일 한·미간 팀스피리트 훈련을 구실로 무기연기를 선언하여 중단되었다. 위의 책, p. 116.

30) 북한의 대표중 한웅식은 1972년 당중앙위 책임지도원으로 남북조절위원회 위원이었으며, 최원석과 최기봉은 당시 보건부 부부장과 대외경제사업부 국장이었다. 서울신문사, 「북한인명사전」(서울: 서울신문사, 1994) 참조.

접촉이 합의되고, 11월 20일 첫 만남이 이루어지게 되었다 (예비접촉 회담대표; 남한측 - 조철화, 송영대, 최은범, 북한측 - 서성철, 박영수, 박동춘).³¹⁾

당시 북한은 아웅산사건으로 인하여 국제사회에서의 여론이 악화되어 있었고, 남한내 반북 성향이 강화됨으로 인하여 統一戰線戰術로 대표되는 대남전략의 수행이 순조롭지 못한 상황에 놓여 있었다. 이에 남한주민의 태도변화를 기대하는 가운데 수재물자 지원을 결정하였으며, 수재물자 지원에 따른 명분의 확보를 바탕으로 적십자회담과 같은 비정치적인 회담을 개최하여 世界輿論의 反轉을 모색하기에 이르렀던 것이다.

11월 20일의 예비접촉에서 한국적십자측은 본회담 재개를 위해 기존의 1~7차 본회담 합의사항을 준수하도록 북한에 요구하였고, 북한도 원칙적으로 이에 동의함으로써 이미 합의한 바 있는 5개항의 회담의제를 대상으로 8차회담을 동년 12월 서울에서 개최토록 결정하였다.³²⁾ 그러나 예비접촉에서 북한은 회담재개를 축하하는 예술공연을 병행하자는 제안을

31) 서성철은 1971년 남북적십자 예비회담 대표로 활동하였다. 위의 책 참조.

32) 1972년 6월 제20차 남북적십자 예비회담에서 적십자본회담의제로 합의한 회담의제 5개항은 남북한 이산가족의 생사 및 주소지 확인, 이산가족의 자유로운 상봉실현 문제, 이산가족의 자유로운 서신왕래 문제, 이산가족의 자유의사에 의한 결합문제, 기타 인도적으로 해결할 문제이며, 재개된 8차 본회담에서도 계속 이를 의제로 채택하였다. 국토통일원, 「남북한 통일·대화 제의비교 (1945~1988)」 (서울: 국토통일원, 1988), p. 122.

함으로써 회담의 논쟁점을 예술공연단의 공연성사 여부에 두도록 하였다. 이는 적십자회담의 본래 목적이었던 이산가족 문제 해결의 중요성을 희석시키고, 나아가 북한의 의도대로 적십자회담을 진행시키려는 북한의 主導權 장악 전술이었던 것으로 이해된다.

쌍방이 예술단 교환공연에 합의함으로써 개최가 유력시되던 8차 본회담(1985. 1. 22~25 예정)은 이후 북한이 팀스피리트 훈련-85를 이유로 일방적으로 회담연기를 결정함으로써 다시 한번 난관에 직면하게 되었다. 남한의 계속적인 재개촉구로 결국 본회담은 5월 27~30일 서울에서 개최되었는 바, 회담 합의과정에서는 남한의 서울 8차 본회담 개최(5.15) 제의에 대해 북한이 일정을 수정제의(5월28일 개최)하는 우여곡절을 겪기도 하였다.

남북 양측은 8차 본회담 代表團을 7인의 대표와 7인의 자문위원으로 구성하기로 합의하였는 바, 남한측 대표는 이영덕, 조철화, 송영대, 이병호, 정용석, 이준희, 이병권 등이었고, 자문위원은 조덕송, 김동환, 이경숙, 정시성, 안병준, 이상우, 한승주 등이었다. 한편 북한측은 이종률, 서성철, 한연수, 박영수, 김완수, 박동춘, 김창현의 7인을 대표로 선임하였고, 자문위원으로는 강석승, 김석준, 최희준, 임춘길, 김영남, 김창룡, 박재로 등이었다.

8차 본회담에서 남한측은 이산가족 상봉의 緊急性을 고려하여 예비접촉에서 채택된 5개항의 토의의제에 대해 남북한

간 합의를 이루지 못하더라도, 이산가족찾기 사업을 촉진하기 위한 이산가족 고향방문단 교환은 계속 추진할 것을 제의하였다. 한편 북한측은 5개항을 일괄토의하는 방법이 시간을 절약할 수 있다는 주장과 함께, 토의내용으로 자유왕래 실행 방법만을 중시하여 논의토록 제의하였다. 결국 8차회담에서 남북양측은 회담의제 토의절차상의 見解差異를 극복하지 못한 가운데 이산가족 고향방문단과 예술공연단의 교환원칙만을 합의하고, 북측이 주장하는 의제의 일괄토의 및 자유왕래 문제는 9차회담으로 이관하였다.

9차회담(8.27~28, 평양)에서 남한은 북한측의 의견을 수용하여 一括討議를 지지하였는 바, 이번에는 북한측이 자유왕래에 대한 논의만을 고집하고 기타 사업 의제는 단계적으로 추진·실행할 것을 주장함으로써 남북간에는 새로운 논쟁이 발생하였다. 특히 9차회담에서는 회담외의 문제로서 남한대표의 군사마스게임 참관 거부가 논란이 되었는데, 북한은 합의사항인 회담대표들의 정치적 행사 참여 禁止條項을 우회적으로 위반함으로써 남한측의 반응을 떠보기도 하였다.

10차회담은 이산가족 고향방문단의 교환이 이루어진 후 서울에서 개최(1985.12.3~4)되었다. 여기서 남한측은 북한측에게 5개항의 실천의제에 대한 일괄합의를 촉구하는 한편, 1986년 舊正 고향방문단 구성을 제의하였다. 그러나 북한측은 남한측의 모든 제의를 거부하고 회담을 膠着狀態로 이끌었으며, 이후 팀스피리트 훈련중지를 조건으로 예정된 11차

회담을 중단시켰다.

1989년에 이르기까지 회담을 중단시킨 북한에 대해 남한은 지속적으로 11차 본회담 재개를 촉구하였다. 남한의 會談再開 촉구사례를 보면 1986년 한 해 동안에만 14차례에 달하고 있으며,³³⁾ 1987년 이래 1989년 7월 북한이 실무대표를 판문점에 파견하겠다는 발표를 하기까지에도 12차례나 더 적십자 본회담 재개 혹은 실무대표 접촉을 촉구하고 있다.

1989년 7월 실무대표 접촉을 수락하기까지 북한측은 남한의 제의를 때로는 거부하고 때로는 무시함으로써 남한에 대해 그들이 유리한 입장에서 協商開催의 主導權을 가질 수 있었다. 이러한 관계는 회담재개 의사에 대한 남한측의 개방적 태도에서 연유하는 것으로, 북한측은 무행동으로 일관함으로써 남한이 그들의 의도를 알 수 있도록 하는 어떠한 정보도 제공하지 않는 가운데 상대적으로 유리한 위치를 점할 수 있었다.

1989년 9월 시작된 실무대표접촉은 11월에 이르기까지 모두 7차례에 걸쳐 이루어졌으며, 12월 4일에는 실무수석대표 간 접촉이 있었다. 실무접촉에서 논의된 사항은 2차 고향방

33) 1986년 1월 20일 남측대표단 합동성명, 1월 23일 대북전통문, 2월 26일 이영덕 대표 논평, 3월 26일 본회담 날짜 제안, 4월 1일 북한의 회담재개 거부 번의 촉구, 4월 3일 한·미안보 연례회의 공동성명, 5월 2일 대통령 연설, 7월 11일 회담일자 재제의, 8월 12일 김상협 총재 회담 재개촉구, 8.15일 대통령 경축사, 8월 28일 이영덕 대표 성명, 10월 27일 적십자기념일 노신영 총리 치사, 11월 5일 재일거류민단 창립기념 대통령 치사, 12월 23일 통일원 장관 통일백서 발표 등.

문단 및 예술공연단의 교환과 적십자 본회담 개최 건으로, 쌍방은 571인의 방문단 규모 및 11차 본회담 개최일정(12. 15 예정)을 합의하였다. 그러나 북한측은 1차 예술공연단 교환시 이미 합의한 非政治的 내용만의 예술공연 약속을 무시하고, 2차공연 일정 및 공연단 규모를 확정(6차 실무접촉)한 이후의 시점인 7차 실무접촉에서 정치가극인 「꽃피는 처녀」를 공연하겠다고 밝혀 남한측을 곤경에 빠뜨렸다. 특히 북한측은 본회담 개최를 방문단과 공연단 교환실시 이후로 미룰 것을 주장함으로써, 정치가극 공연을 거부하는 남한측에게 적십자 본회담 재개 失敗의 責任을 전가시키는 치밀함을 보이기도 하였다.

이후 1992년 6월에 이르러 재개된 실무대표접촉은 8차례에 걸쳐 진행되었다. 「남북이산가족 노부모방문단 및 예술단」 교환문제를 토의하기 위해 실시된 접촉에서 양측은 종래의 회담경험을 바탕으로 방문단의 규모와 구성, 예술단 공연횟수, 수송 및 통신, 체류일정, 방문단 통보 양식 및 시설편의 제공 등의 절차문제에서 약간의 이견을 보이기는 하였으나, 交換訪問에 필요한 대부분의 사항에 합의하였다.

그러나 북한측에 의해 제기된 방문단 구성시 범법자 제외 문제, 공연포스터 부착문제, 기자활동취재 원칙문제, 방문단 교환 명단 규모 문제, 상봉방법 등의 회담내적인 문제와, 남북간 현안문제인 이인모송환, 남북상호 핵사찰, 포커스레인지 훈련 문제에 대한 남북간 견해가 첨예하게 대립됨으로써 회

담은 실패로 돌아가게 되었다.

나. 體育會談

체육회담의 진행은 1979년 평양 세계탁구선수권대회 단일 팀 참가를 논의한 사례로부터 살펴볼 수 있다. 1979년 제35차 세계탁구선수권 대회를 평양에서 개최(4. 25~5. 6 예정)하게 된 북한은 남한측에 대해 남북단일팀 구성을 위한 탁구 대표회담을 3월 15일로 예정된 대진표 추첨을 약 2주 앞둔 2월 25일 갖자고 제의하였다. 이에 대해 남한측은 회담을 수락하면서 회담의 결렬여부와 관계없이 남한의 대회참가를 보장하도록 요구하였는 바, 이는 북한측이 단일팀 構成原則의 합의와 절차문제 토의를 우선 요구함으로써 남한의 대회참가 가 남북간 회담 결과에 따라 결정되도록 유도하였기 때문이었다.

4차례 개최된 회담에서는 북한측이 남한의 정당한 大會參加 권리를 남북단일팀 구성시에만 인정하도록 하자고 주장하였고, 이는 남한이 수용할 수 없는 주장이었으므로 회담은 결국 실패로 돌아가고 말았다. 북한의 주장에서 보듯이 북한의 協商意圖는 남한의 대회참가를 봉쇄하기 위한 방법의 하나였다. 즉 단일팀 구성의 실패 책임을 남한에게 전가하고, 이에 따라 북한의 남한 참가 허용의사에도 불구하고 남한 스스로 참가기회를 거부한 것으로 보이도록 하는 것이었다.

탁구대회 이후 남북체육회담은 1984년 5월 LA올림픽 단

일팀 구성을 위해 다시 개최되었다. 이 회담 역시 북한으로서는 參加拒否의 명분을 만들기 위한 회담이었던 바, 이러한 의도는 남한이 2년여 전부터 제의한 회담에 대해 북한이 대회개최를 겨우 4개월 앞두고 단일팀구성을 위해서는 시간이 부족한 시점인 3월 30일에서야 수락한 사실에서 알 수 있다.

회담은 3차례에 걸쳐 개최되었으나, 버마 아웅산 사건과 신상옥·최은희 납치사건을 규명하려는 한국의 입장과 國際輿論 반전의 기회포착 및 올림픽대회 불참명분을 만들기 위한 북한의 협상의도가 상승작용을 함으로써 협상은 처음부터 실패할 수밖에 없는 상황이었다.³⁴⁾ 협상과정에서 남한은 버마사태와 최·신 양인 납치사건을 강력히 규탄하면서도, 회담의 본의제인 남북단일팀 구성에 관한 대화는 지속하기를 원하였다. 그러나 북한은 정치테러와 영화인 납치사건에 대한 연루 사실을 부인하기 위해 김대중사건과 광주사태 등 남한내부 문제를 역으로 거론, 문제시 함으로써 회담은 政治的인 성격을 벗어나지 못하였다.

이후 남북한간 체육회담은 '88 서울올림픽 공동개최와 관련하여 IOC 중재하에 로잔느에서 새로이 개최되었다. 1985년 10월부터 1987년 7월까지 4차례에 걸쳐 개최되었던 체육

34) 당시 상황은 북한이 남한과 미국을 상대로 3자회담을 제의하여 미국에 대해 남북관계에 있어서 북한의 성실성을 확인시킬 필요와 함께 LA올림픽 불참에 대한 적절한 구실이 필요한 시점이었다.

회담은 남한이 수용하기 어려운 협상안을 북한이 먼저 제의함으로써 출발부터 순조롭지 못하였다. 북한은 남한이 올림픽 종목의 절반을 할양하기를 원하였고, 개폐회식도 서울과 평양에서 동시에 개최하도록 제안하였다. 선수단 구성은 단일팀을 주장하였고, 공동위원회를 구성하여 대회개최에 대한 共同管理를 제의하였다.

이러한 북한측의 주장은 회담을 거듭하면서 종목의 수를 줄이고, 단일팀 구성문제를 논의하지 않음으로써 북한이 회담에 성의를 가지고 있는 것으로 보이도록 변화하였다.³⁵⁾ 남한측은 이에 대해 긍정적으로 대응하여 4개 종목의 예선과 결선 경기 전부 혹은 일부를 할애하기로 양보하였다.

그러나 3차회담에서 북한측은 평양올림픽이라는 호칭의 사용과 함께 별도의 대회조직을 구성한다는 주장을 추가함으로써 다시 남한과의 대화를 膠着狀態로 이끌었으며, 마지막 4차회담에서는 인구비례에 입각하여 8개 종목을 북한에 배정할 것을 요구함으로써 이를 수용하지 못하는 남한에게 회담 결렬의 책임을 돌렸다.

당시 회담의 직접적인 실패원인은 남북 ‘共同開催’ 의미의 해석에 관한 차이에 있었다. 한국의 입장은 남북한 공동개최의 의미를 남북지역을 오가는 합작에 의한 대회개최로 간주하

35) 북한은 이미 2차회담에서 북한개최 종목의 수를 양보하는 반면, 서울과 별도로 독자적인 문화행사를 평양에서 개최할 것을 주장하여 그들이 원하는 올림픽 분할개최 의도를 보였다.

고 있으나, 북한은 소규모의 새로운 평양올림픽 대회를 조직·개최하는 分割開催로 의미변화를 시도하였다. 여기서 공동개최의 의미 해석을 둘러싸고 나타난 북한의 협상자세는 명분 축적을 중시하는 면과 함께 필요한 경우 실리를 중시하는 실용적인 면도 아울러 가지고 있음을 보여주고 있다.

한편 로잔느 체육회담에서는 IOC가 중재자가 되어 한국과 북한을 별도로 만나는 형식을 취한 것이 특징이었던 바, 남북한간 직접교섭의 어려움을 IOC가 중간에 서서 조정하려 한 것은 남북한 협상의 새로운 형태를 보여주는 것이었다. 여기서 IOC의 역할은 中立的인 입장에서 양측간 수용불가능한 제안을 사전 조율함으로써 첨예한 대결을 피하고, 남북한 사이에 제시되는 무리한 요구의 부당성을 지적하여 협상의 성격을 眞意協商에 가깝도록 유도할 수 있었던 점이다.

1988년 서울올림픽이 끝난 후 1989년 3월 개최된 '90 북경 아시안게임 단일팀 구성을 위한 남북체육회담에서는 1990년 2월까지 무려 9차례의 본회담과 6차례의 실무접촉이 개최되었다. 회담과정에서는 정치적인 발언이 자제되고 회담 관련 의제들에 대한 토의만이 이루어져 양측의 협상자세 변화를 볼 수 있는 사례였다. 양측은 비교적 合理的인 협상안을 준비하였고, 이에 따라 단일팀구성에 필요한 사항인 호칭, 단기, 단가는 물론 선수단의 합동훈련 일정과 선수단 구성시기, 공동위원회 구성원칙 등에서 상당한 합의를 이루었다.

양측간 차이를 보인 사항은 선수선발과정의 공개여부와 선

수 및 임원 배정문제였는데, 이에 대해서는 남한의 공개성과 공정성 주장에 대해 북한은 비공개와 비율배분을 주장하였다. 특히 북한은 그들이 우월한 종목에 대해서는 競爭選拔을 하고, 열세인 종목에 대해서는 균등배분하자는 주장을 하여 二律背反的인 자세를 보이기도 하였다. 선수단 단장문제에 있어서는 공동단장제를 주장하였는데, 이는 경기력의 열세를 남북간 우열관계로 연결시키지 않으려는 북한의 경쟁적 심리를 보여주는 주장이기도 하다.

회담은 의외의 부분에서 다시 결렬되었는 바, 남한이 요구하는 합의사항 이행보장에 대한 북한의 거부가 직접적으로 회담을 결렬시키는 원인이 되었다. 북한측은 남북한이 공동 위원회를 구성하고, 위원회 구성 이후 발생하는 모든 업무는 共同委員會에서 담당하게 해야 한다는 주장을 하였다. 이에 대해 남한측은 합의사항 이행보장을 요구함으로써, 단일팀 및 공동위원회 구성 합의가 남한의 아시안게임 참가에 장애가 될 가능성을 불식하려 하였다. 이러한 남한의 우려는 북한의 일반적 협상행태에 대한 이해로부터 나온 것으로, 실제로 북한은 제9차회담에서 남북한간 준수해야 할 회담원칙 중의 하나로 “남북 양측이 반드시 단일팀으로만 북경대회에 참가할 것을 명시하자”는 주장을 하여 남한의 大會參加 封鎖가 그들의 주요한 회담의도임을 간접적으로 내보였다.

1990년 이후의 남북체육회담으로는 남북통일축구대회와 관련한 남북연락관 접촉(90. 10), 주요국제대회 단일팀 구성

을 위한 남북체육회담(90. 11~91. 2), 41회세계탁구대회 단일팀실무위원회 회의(91. 2~3), 제6회 세계청소년 축구선수권대회 단일팀 실무위원회 회의(91. 2~5) 등이 개최되었다.

남북통일축구대회를 위한 회담에서는 행사개최가 합의된 상황하에서 절차문제를 주로 다루었으며, 회담의 특징으로는 양측지역에서의 축구경기 외에 선수단의 訪問行事が 문제가 되었다. 북한측은 가능한한 남한지역 방문행사에 소수인원만을 참여시키려는 시도를 보였으며, 남한측은 公開性和 開放性이 부각될 수 있는 행사를 거행하려고 노력하였다.

한편 통일축구대회의 정례화와 탁구 및 축구의 단일팀 구성을 목적으로 열린 1990년 11월의 남북체육회담에서는 북한측이 아시안게임 단일팀 구성을 위한 회담에서 이미 제기했던 '국제대회 출전에 단일팀 구성 원칙 적용'이라는 문제가 주요 의제로 대두되었다. 북한측은 회담에서 단일팀 구성문제를 기정사실화 하려 하는 한편,³⁶⁾ 통일축구정례화 거부 및 교환경기 개최의 필요성 수용 거부의를 밝힘으로써 남북간 體育交流 가능성을 배제하려는 입장을 보였다.

잇달아 개최된 축구와 탁구 단일팀 구성을 위한 실무위원회에서는 원만한 합의를 이루어 남북분단 사상 처음으로 남북단

36) 북한은 국제올림픽위원회, 국제탁구연맹, 국제축구연맹 및 아시아축구연맹 앞으로 향후 남북한이 단일팀으로 국제무대에 나서게 됨을 알리는 서한문안까지 제시하였다. 통일원, 「남북체육회담 결과보고(종합)」(서울: 통일원, 1993), pp. 284~292 참조.

일팀을 대회에 파견하는 소기의 成果를 거두었다. 그러나 여기에서도 선수들이 남북한 지역을 왕래하게 되는 결·해단식이 문제가 되어, 탁구선수단의 경우 해외인 대회현지에서 간단한 식을 거행하기로 하였다. 그러나 선발전을 실시해야 하는 축구의 경우에는 후보선수들이 서울과 평양을 왕래할 수밖에 없었으며, 여기에서는 개최장소의 선후문제가 대두되었다. 개최장소 문제에 관해서는 북한의 강력한 주장에 남한측이 양보함으로써 선 서울개최, 후 평양개최가 합의되었다.

결과적으로 1990년대 축구및 탁구에서의 남북단일팀 구성 성공은 북한측이 남한의 국제대회 자율참가를 봉쇄하고, 남북간 교류·협력을 억제함으로써 남한의 우월한 체육 경기력이 남북한간 國力の 差異로 인식되는 것을 사전에 막으려는 의도에서 결정된 것으로 보인다. 또한 북한측이 남북한의 人的 交流를 통해 북한사회에 외부의 정보가 유입되는 것을 꺼려한 것이 남북체육회담의 획기적인 진전을 저해하는 요인으로 작용하였던 것으로 생각된다.

다. 經濟會談

1984년 9월 수재물자 인수·인계 후 남한의 제의로 열리게 된 남북경제회담은 남북간 물자교역과 經濟協力을 실현시키기 위한 목적에서 동년 11월 15일 판문점에서 개최되었다. 특히 남한의 제의서한에는 국제경쟁속에서 우리민족의 생존과 권익을 위해 남북간 교역과 협력이 필요함을 명시하였으

며, 북한이 이러한 제의를 수락한 사실은 과거의 남북대화가 경쟁적 제로-섬게임의 양상을 벗어나는 최초의 사례로 기록될 수 있는 것이었다.

북한은 회담을 수락하면서 정부관계자 5인으로 회담대표단 구성을 제의하였는데, 이에 대해 남한이 기업대표 2인을 추가하는 7인대표단 구성을 역제의하고 북한이 이를 수락함으로써 남북간에는 대표단 구성에서 별 다른 논쟁없이 합의를 이루었다. 그 결과 남한측 代表團에는 김기환, 차상필, 구분태 등 정부부처 대표들 외에 김인준, 신봉식, 노진식, 임병석의 4인 대표가 기업인을 대표하여 참여하였다. 한편 북한측에서는 이성득, 계형명, 백준혁, 허항찬, 이진식 등 정부부처의 인물과 함께 손종철, 김해룡 2인이 경제인으로 대표에 포함되었다.

1차회담에서 남한은 회담의 의제를 남북간 交易問題와 經濟協力 問題 등 2개로 나누어 제안하였으며, 교역품목의 구체적 열거와 거래방식, 수송문제, 관세문제, 대금결제 문제 등을 구체적으로 거론하여 회담의 성격을 정치회담과 달리 실무적 차원으로 규정하였다. 북한 역시 구체적인 합작과 물자교류에 대한 세부방안을 제시하였는데, 회담의제를 하나로 묶어 제의한 것이 남한측과 다른 부분이었다. 특히 북한은 경제회담 진행에 관한 3가지 基本原則을 제시하였는데, 첫째는 자주, 평화, 민족대단결의 3대원칙 준수, 둘째로 쌍방의사 존중, 셋째로 상호주의 원칙 존중 등이었다. 이외에 북한이

회담말미에 비공식적으로 남북 부총리간 접촉을 제의한 사실은 당시로서는 크게 주목받지 않은 부분이었다.

2차회담은 북한측이 1985년 팀스피리트 훈련을 이유로 일방적으로 연기함으로써 예정된 날짜(1984. 12. 5)에 개최되지 못하고, 1차회담이 개최된 후 6개월이 지난 1985년 5월에 서야 개최될 수 있었다. 남한은 1월부터 3월에 걸쳐 세차례의 회담재개를 촉구하였으며, 3월 제의에는 2차회담을 4월 18일 판문점에서 개최할 것을 요구하기도 하였다. 이에 대해 북한측은 日程을 수정·제의하여 5월 17일 개최토록 하였다. 2차회담에서 남한측은 남북한간에 이미 제의되었던 내용을 절충·취합한 협상안을 제시하여 합의를 도출하려 하였으나, 북한은 그들이 이미 동의했던 경제회담의 목적인 물자교류와 협력에 관한 실질적 토의는 거부한 채 부총리를 대표로 하는 高位級會談으로서의 「남북경제협조공동위원회」의 구성을 새롭게 주장하였다. 북한측의 이러한 태도변화는 남한의 회담 구체화 노력을 무산시키는 한편, 고위급회담으로의 전환을 모색하여 회담의 성격을 政治化하려는 의도가 있는 것이었다.

이후 3차 및 4차회담에서 남한은 북한이 제의한 공동위원회의 구성에 동의하면서 남북경제교류와 협력에 관해 실질적인 합의를 볼 수 있는 작은 부분에서의 物資交流(예로 무연탄 구입 제의)만이라도 성사시키려 하였으나, 북한은 모든 문제는 공동위원회에서 토의하도록 할 것을 주장하고 경제회담의 의미를 무시하려 하였다.

공동위원회 構成問題를 주로 논의한 5차회담(1985년 11월 20일)에서는 북한측이 최고책임자로부터의 권한 위임문제와 국호사용문제, 합의서명칭 문제와 합의서 내용에서의 통일원칙 조항화 문제 등을 구실로 남한과의 갈등관계를 고조시켰다. 결국 북한은 실질적이고 구체적인 經濟會談을 절차문제 및 정치쟁점 문제로 전환시켜 회담결렬을 시도하였으며, 86년의 팀스피리트 훈련을 구실로 경제회담을 중단시켜 종래 그들의 남북대화 운영방식을 답습하였다.

라. 國會會談 豫備接觸 및 準備接觸

국회회담 예비접촉은 1985년 4월 경제회담과 적십자회담이 개최되고 있던 시점에서 북한측의 제의와 남한측의 수락으로 이루어졌다. 당시 분위기는 김일성이 1985년 신년사를 통해 남북정치회담에 대한 북한의 적극적인 자세를 밝히고, 이미 개최중이던 적십자회담과 경제회담의 분위기가 이를 뒷받침함으로써 남북대화의 긍정적인 면이 부각되고 있었다.³⁷⁾ 따라서 國會會談을 수락하는 남한으로서는 회담의 필요성이 존재하였다기 보다는 적절한 거부명분이 없었던 것으로 보여

37) 신년사에서 김일성은 북과 남 사이의 대화가 인민들의 기대와 조국통일의 이념에 맞게 잘 진행된다면 점차 높은 급의 회담으로 발전할 수 있을 것이며 나아가서는 북과 남의 고위급회담도 실현될 수 있을 것이라고 주장하였다. 이 주장에는 북한이 남북대화의 필요성 인정과 주도적인 역할 의사가 내포되고 있음은 물론, 남북대화 단계에서 정치회담의 위상을 중요하게 규정하고 있다. 따라서 북한은 국회회담을 실무차원과 고위급회담의 중간단계로서 필요했던 남북대화론으로 간주했던 것으로 보인다. 통일원, 「남북대화년표(1981~1990)」 (서울: 통일원, 1991), p. 201.

진다. 반면 북한으로서는 김일성의 신년사에서 언급한 고위급회담 개최를 위한 중간단계로서 국회회담이 필요하다고 생각했던 것으로 보이며, 이러한 단계적·다변적 회담의 전개를 일련의 對南戰略 실천과정으로 인식하였던 것으로 보인다.

동년 7월 개최된 국회회담 예비접촉에서는 양측이 회의절차 문제에 대해서는 쉽게 합의를 이루었으나, 회담의제에서 이견을 노정하였다. 남북간 전쟁위험을 제거하고 긴장상태를 완화하는 실천적 조치를 위해 국회의원들간 대화가 필요하다고 주장한 북한은 불가침에 관한 공동선언 발표문제와 통일헌법 제정문제에 대해 협의할 것을 주장하였다. 북한의 주장에서는 협상의 방법과 회담대표에 관한 의견이 포함되었는데, 100명의 일방 국회의원들이 상대방 국회본회의에 참가하는 宴席會議와 9~11인 대표들로 구성되는 代表會談 등 두가지 방식이 제의되고 있다. 또한 회담대표는 국회의장으로 할 것을 주장하였는 바, 이는 국회회담의 격을 높여 그들이 주장하는 정치회담으로의 발전가능성을 제고하려는 의도로 이해할 수 있다.

남한측은 統一憲法 제정문제 협의와 기타 협의기구 구성문제 논의를 제의하였으나, 북한측이 주장하는 남북 불가침 공동선언 의제는 논의하기 곤란하다는 입장을 견지하였다. 남한측으로서는 불가침문제의 정치적 성격에 비추어 정부의 역할영역 내에 있는 의제임을 강조하고, 또한 이 문제가 단순히 합의적 선언이나 약속만으로 해결될 문제가 아님을 들어

회담의제로서의 不適切性을 지적하였다.

결국 1. 2차 회의에서 협상의제의 차이를 해소하지 못한 가운데 1986년 2월 18일로 예정되어 있던 3차 국회회담 예비접촉은 팀스피리트-86의 재개를 비난하는 북한측의 一方的인 중단조치로 결렬되고 말았다.

이후 1988년 7월 북한측의 제의로 다시 한번 양측 국회간 접촉이 개시되었다. 이 경우도 북한측은 여전히 남북 불가침 문제와 연석회의로의 확대 개최를 주장하였으나, 다만 올림픽 공동개최 문제를 전면에 내세워 회담의 본질이 南北體育會談의 측면지원에 있음을 알 수 있도록 하였다. 남한의 경우 북한이 제의한 의제와 함께 중단된 적십자 회담과 경제회담의 재개촉구 및 정상회담 제의를 통하여 회담의 필요성을 강조하였다.

준비접촉은 동년 12월에 이르기까지 7차례 진행되었으며, 회의가 진행되는 동안에 협상의제에서는 남북한 단일팀 올림픽 참가문제가 제외되고 북한이 팀스피리트 훈련 중지 문제를 추가 제의하여 회담은 政治的인 성격이 강하게 되었다. 그 결과 회의의 절차문제에서는 남북한 국회의원 전원이 회담의 개·폐회식에 참가하기로 합의하는 등 상당한 성과를 이루었으나, 협상의제에 관해서는 견해차이가 확대·심화되었다. 결국 1989년에 들어서면서 북한측은 예정되었던 8차접촉을 팀스피리트훈련-89의 중지요구와 함께 일방적으로 취소하였다.

마. 南北高位級會談

남북고위급회담은 1988년 12월 강영훈 총리의 남북고위당국자회담 개최 제의를 북한이 수락함으로써 성사되었다. 남북한 양측은 고위급 본회담 개최에 앞서 1989년 2월부터 1990년 7월에 이르는 기간동안 8차례의 예비회담을 진행하였다. 豫備會談 代表로는 남한측에서 송한호, 김삼훈, 용영일, 강근택, 김보현의 5인이 참여하였고, 북한측에서는 백남준(정무원 참사), 유성철(정무원 실장), 최우진(외교부 국장), 최성익(조평통 서기국 부장), 김영철(인민무력부 부국장)의 5인이 포함되었다.

豫備會談에서는 본회담의 명칭과 협상의제에 관해서 양측이 첨예하게 대립하였는 바, 8차례의 예비회담이 진행되는 동안 북한측은 남한내에서 실시된 팀스피리트 훈련과 밀입북자 구속에 대해 이의를 제기하면서 수차례에 걸쳐 일방적으로 회담일정을 연기하기도 하였다.³⁸⁾

예비회담에서 다루어진 論議內容을 보면 남한측의 경우 정치·군사 의제와 함께 비정치적인 문제, 즉 남북간 다각적인 교류와 협력문제를 회담의제에 포함시킬 것을 주장한 반면,

38) 팀스피리트 훈련 중지를 요구하는 북한측의 주장에 따라 1차와 2차 예비회담에서는 예비회담 절차문제조차 토의되지 못하였고, 7차회담은 예정된 날짜에 개최되지 못하는 사태마저 발생하였다. 3차회담 역시 문익환 목사의 구속을 항의하는 북한측의 일방적인 연기로 예정된 날짜(1989. 4. 12)에 개최되지 못하고, 6개월이 지난 10월 12일에 열리게 되었다.

북한측은 회담의제를 정치·군사 문제에만 국한시키자고 주장하였다. 이러한 의제상의 차이는 고위급회담을 보는 양측의 입장이 달랐던 데서 나온 결과였다. 남한측이 남북한간 포괄적인 關係改善을 목적으로 회담을 진행시키려 한 데 비하여, 북한측은 남북간 고위급회담을 통하여 北韓體制의 安全을 증진시키는 데 초점을 두었던 것이다.

결국 예비회담에서는 회담의 명칭을 「남북고위급회담」(북남고위급회담)으로 합의하고, 회담을 위한 일련의 절차문제를 결정하였다. 예비회담의 합의사항에서 찾아볼 수 있는 특징중의 하나는 양측이 합의하지 못한 사항에 대해서는 伸縮性을 두어 처리한 사실이다. 군출신 대표의 숫자나, 회담보도의 자율성 보장, 취재기자의 활동 보장 등은 종래 남북한 협상에서 북한측으로서는 보여주지 않았던 완화된 협상자세로 볼 수 있다.

예비회담의 성과로 개최된 남북고위급회담은 8차례에 걸쳐 진행되었다. 會談代表로는 남한측에서 강영훈 총리를 비롯 홍성철(통일원 장관), 정호근(합참의장), 이진설(경제기획원 차관), 김종휘(대통령 외교안보보좌관), 이병용(국무총리 보좌관), 임동원(외교안보연구원장)의 7인이 선발되었다. 북한측 대표는 연형묵 정무원 총리, 김광진(인민무력부 부부장), 안병수(조국평화통일위원회 서기국장), 백남준(정무원 참사실장), 김정우(대외경제사업부 부부장), 최우진(외교부 순회대사), 김영철(인민무력부 부부장)의 7인이었다. 회담대표들

의 구성을 보면 남한대표단에는 총리외에 장관과 합참의장 등 고위직과 차관급 이상의 인물이 포함된 반면, 북한측은 총리를 제외한 모든 인물이 차관급이거나 그 이하의 직위로써 균형을 이루지 못한 면이 있다.

1차회담(1990. 9. 4~7, 서울)과 2차회담(1990. 10. 16~19, 평양)에서는 상호 제시하는 合意案을 검토하였는데, 북한측은 3개항의 긴급과제와 정치·군사분야에 대한 합의안만을 제시하고 교류와 협력에 관한 내용은 제외하였다.³⁹⁾ 이에 반해 남한측은 정치·군사문제와 함께 경제 및 사회분야에 연관된 교류와 협력에 관한 합의안을 첨부하여 고위급회담이 정치와 군사문제에 국한된 것이 아님을 분명히 하였다.

2차회담에서는 북한이 불가침선언 채택을 주장하였는 바, 남한은 화해와 협력을 위한 공동선언안을 만들어 북한측의 주장을 이에 수용하였다. 이러한 수용형식은 남한의 적극적 대화자세로부터 나온 것으로, 남한의 對北 自信感이 남북대화를 더이상 대결의 수단으로 보지 않고 문제의 해결과 갈등의 해소 수단으로 보려는 데서 기인하였다.

39) 긴급과제는 회담외적 과제로서 남한의 단독 유엔가입의 부당성, 방북인사 석방, 팀스피리트 훈련중지를 지적한 것으로, 북한측은 이를 고위급회담을 성사시키기 위한 회담환경 조성이라는 명목하에 제시하고 남한의 양보(수용)를 요구하였다. 통일원, 「남북회담 추진경과(I)」(서울: 통일원, 1993), p. 6.

3차회담(1990. 12. 11~14, 서울)에서는 남북간 이견을 조정하기 위한 논의가 주요 쟁점이 되었다. 남한측은 북한측이 1, 2차회담에서 주장한 불가침 선언문제를 우리측 案과 절충하여 「남북불가침과 화해협력에 관한 기본합의서」를 제시하고, 불가침 문제의 실천에 필요한 양측간 信賴構築을 목적으로 화해와 협력의 우선 확대를 강조하였다. 그러나 북한측은 회담과정에서 「베를린 범민족연합 결성」 참가와 관련한 구속자 석방문제를 거론하고, 한국의 외세의존적 자세를 비판하는 등 회담 외적 논쟁점을 제기하여 고위급회담의 초점을 흐리는 非協調的 태도를 취하였다. 특히 3차회담을 위한 연락관접촉에서는 「베를린 범민족연합 결성」 참가자들의 구속문제를 거론하고, 회담참여를 유보하겠다는 의사를 밝혀 회담의 진행여부가 상호관계가 아닌 북한의 일방적인 政治的 選擇에 달려있음을 남한측에 간접적으로 확인시켰다.

1991년 2월 평양에서 개최될 예정이었던 4차회담은 남한의 걸프전 대비 경계태세와 팀스피리트 훈련 계속을 이유로 북한측이 일방적으로 연기함으로써 예정대로 개최되지 못하였다. 회담을 중단시킨 북한측은 회담재개를 위한 前提條件을 제시하였는데, 그 조건에는 보안법 철폐, 불법입북자의 석방, 팀스피리트 훈련 중지 등이 포함되어 있었다. 한편 북한은 8월로 연기되어 개최될 예정이었던 4차회담을 소련의 쿠데타 발생 이후 우리측의 콜레라 발생을 이유로 다시 연기하

기도 하였다.

4차회담 재개를 위한 세차례의 남북한간 실무대표 접촉에서는 북한측이 ‘불가침선언’과 ‘화해와 교류·협력에 관한 합의서’ 등 2개의 문건을 본회담에서 다루도록 하되 불가침선언 합의를 우선적으로 처리하자고 주장하고, 남한측 제안인 기본합의서와 3통합의서는 거부하였다. 특히 북한은 구체적이고 본질적인 사항을 본會談에서 다루도록 하자는 남한의 주장을 거부하고, 원칙적·방향적·선언적인 합의서만을 본회담에서 채택하고 실천적 사항들은 分科委員會로 이관하자는 주장을 하였다. 결국 평양에서의 4차 본회담은 남북합의서의 형식, 명칭, 구성체계 등을 합의하고 다음 차례의 회담일정을 결정하는 선에서 타협되었다.

4차회담에는 개각으로 말미암아 남한측 代表團의 변동이 있었다. 수석대표인 강영훈총리는 정원식총리로 대체되었고, 나머지 대표도 4인이 교체되었다. 남한측의 새로운 대표로는 강원식 총리를 비롯하여 송응섭(합참 제1차장), 송한호(통일원 차관), 강현욱(경제기획원 차관), 이동복(국무총리 특별보좌관)이 포함되었다.

4차회담(1991. 10. 22~24)에서는 북한이 원칙적으로나마 합의서 구성을 남한과 타협하였는 바, 이 사실은 논쟁과정만을 유지했던 1~3차 회담의 경우보다 그들의 자세를 진일보시킨 것이었다. 당시 북한의 이러한 태도변화는 주변환경의 변화로부터 영향을 받은 것으로 분석되는데, 주요한 環

境變化 내용으로는 남북한의 유엔가입에 따른 북한의 대서방 관계개선 필요성이 증대된 점과 일방적인 북한편향 자세로부터 남북관계 개선 지지로 대남태도를 완화시킨 중국의 한반도정책 변화 등을 들 수 있다. 한편 북한은 4차회담에서 당시까지 남북한간 토의된 내용에 한반도의 비핵지대화에 관한 선언을 채택하도록 추가 제의하여 남한의 입장을 떠보기도 하였다.

서울에서 개최된 5차회담(1991. 12. 10~13)에서 남북한은 「남북사이의 화해와 불가침 및 교류·협력에 관한 합의서」를 채택하였다. 합의서 採擇過程은 남북한간 제시된 합의서 수정안을 쌍방이 절충 가능한 부분중심으로 합의해 나가는 방식을 취하였다. 그러나 합의서 논의과정에서 북한측은 여전히 남한에 대해 외세의존적 자세 포기와 군축 단행을 요구하며 그들의 입장이 전혀 바뀌지 않았음을 밝힘으로써, 남한과의 합의서 채택이 그들의 정치적 입지를 약화시키지 않도록 경계를 게을리 하지 않았다.

특히 5차회담에서 중시된 쟁점의 하나는 북한 核問題였다. 북한이 국제원자력기구의 핵사찰을 거부하는데 따라 남한은 남북 상호사찰을 제의하였고, 북한은 남한지역내 전술핵무기의 완전철수 확인을 요구하여 남북한간 대치상태를 보였다. 그러나 쌍방간에는 논쟁점에 대한 절충이 어려운 상황이었으므로 비핵화 공동선언문제에 대한 논의는 추후 재개하기로 합의하였다.

非核化 共同宣言은 동년 12월 양측이 합의서에 서명함으로써 결실을 맺게 되었다. 그러나 북한측은 남한측이 주장하는 남북 相互査察을 위해서는 비핵화공동선언을 위한 별도의 이행합의서가 필요하다고 주장하여 북한의 핵시설에 대한 남한의 사찰 가능성을 근본적으로 봉쇄하고 나섰으며, 핵통제공동위원회에서는 사찰규정 자체의 토의조차 회피함으로써 상호사찰 실시를 불가능하게 만들었다.

6차 남북고위급회담은 1992년 2월 평양에서 개최되었는 바, 남북간 기본합의서에 명시된 부속기구의 구성을 구체화하기 위한 회담이었다. 따라서 양측은 평화애호 및 조국통일의 필요성에 관해 합의하고, 남북기본합의서에 명시된 공동기구를 구성하기 위한 제도적 절차의 확인기회로 6차회담을 이용하였다. 그러나 6차회담에서 북한측은 非核化共同宣言 이행에 필요한 북한측의 합의서(안) 제출을 거부함으로써, 남북간 회담의 진행을 방해하는 행동을 취하였다. 한편 6차회담에서도 남한측 代表團은 인원교체가 있었는데, 송한호, 강현욱 대표가 새로이 한갑수(경제기획원 차관), 공로명(외교안보연구원장)으로 교체되었다.

6차회담에서는 핵문제를 둘러싸고 남북한간 경색국면을 보였음에도 불구하고, 양측이 7차 및 8차회담에서 기본합의서 이행을 위한 화해와 협력에 관한 제반사항에 합의함으로써 남북관계는 轉換的 狀況에 이르렀다. 7차회담에서는 남북한

이산가족의 고향방문단 교환에 합의하였는가 하면,⁴⁰⁾ 8차회담에서는 부속기구의 구성과 운영을 위한 부속합의서를 발효시킴으로써 남북관계를 구체적이고 실천적인 관계로 이행하도록 하였다.

그러나 이러한 남북관계의 진전은 이후 북한의 핵의혹에 대하여 남한이 相互査察을 주장하고, 북한측이 이를 구실삼아 남북대화의 단절을 결정함으로써 경색국면으로 되돌아가고 말았다. 북한은 비핵화공동선언에 입각하여 상호사찰을 주장하는 남한에 대해 남한지역내의 미군 전술핵무기 철수여부만을 확인할 것을 요구하고, 북한의 핵개발의혹을 전면 부인하였다. 특히 핵문제를 둘러싸고 제기된 特使交換問題 역시 북한측이 먼저 주장하였음에도 불구하고, 남한이 이를 역으로 요구하자 회피태도를 보여 핵의혹에 대한 사실확인을 거부하였다. 이러한 태도는 그들이 일방 당사자로 합의한 비핵화공동선언을 부정하는 결과로 핵문제가 북한측에 있어서 매우 중요한 安保問題임을 간접적으로 시인하였다.

代表團 構成에 있어서는 7차와 8차회담에서도 남한측의 대표교체가 있었다. 7차회담에서는 남한측에서 한갑수 대표가 교체되어 박용욱(국방부 군비통제관) 대표가 새로 참가하였으며, 8차회담에서는 한갑수 대표가 다시 참가하고 김종휘

40) 북한은 이산가족 노부모 방문단 교환에 어떠한 전제조건도 없다고 하였으나, 이후 핵문제, 이인모 송환요구, 포커스옌즈 훈련 문제 등을 전제조건으로 노부모방문단 사업을 무산시켰다. 통일원, 「통일백서」(서울: 통일원, 1992), p. 167.

대표가 교체되었다.

남북고위급회담은 상당한 진전에도 불구하고, 북한측이 비핵화 공동선언 불이행과 부속기구 활성화 논의에 성의를 보이지 않음으로써 구체적인 南北關係改善을 위한 실천단계로 진행되지 못하였다. 북한은 수시로 회담의 중단과 재개를 반복하여 남한측의 대북관계 개선의지를 견제하였음은 물론, 북한측이 원하지 않는 합의사항 이행문제에 대해서는 새로운 실천합의서의 채택을 주장하는 등의 방법으로 회담진행 속도와 방향에 대해 통제를 가하였다.

남북고위급회담은 남북한간 「비핵화 공동선언」 이후 남한측이 일관되게 주장한 남북한간 ‘相互 核査察’에 대해 북한측이 거부 의사 표명과 함께 1993년 1월 일방적인 남북대화 중단 결정으로 교착상태에 들어서게 되었다.

8차례에 걸친 고위급회담은 전반적으로 조감해 볼 때 1단계의 기본합의 토대 마련, 2단계에서의 포괄적 기본합의서 합의 도출, 3단계에서의 세부적 합의서 도출과 대화실무기구 구성과정까지 단계적인 진전이 이루어졌다. 그러나 1993년 1월 북한측이 핵사찰 거부 및 남북대화 중단을 선언하기 까지 실질적인 남북관계 개선이나 합의사항 이행이 이루어지지 못한 사실을 미루어 보면, 고위급회담 역시 종래 남북한의 膠着的 會談方式에서 벗어나지 못한 것으로 볼 수 있다.

남북대화 중단 이후 남북한간에는 고위급회담 재개 및 핵문제 해결을 위해 3차례의 특사교환 실무회의가 1993년 중

개최되었다. 특사교환 실무접촉에서 북한은 회담의 본질을 외면한 채 ‘남한의 핵전쟁 연습중지’와 북한에 적대적인 국제 공조체제 포기를 주장하며 회담의 實質的 進展을 거부하였다. 한편 북한측의 주장에 대해 남한측의 대응은 북한이 제기하는 문제에 대한 解明이 주된 내용을 이루었는 바, 북한은 이에 만족하지 않고 구체적인 행위표시를 요구함으로써 남북간 갈등을 증폭시키는 상황을 만들었다. 결국 남북간 갈등이 지속되고, 북한이 핵문제에 대해 상호사찰은 물론 일체의 양보를 거부함으로써 특사교환 실무접촉은 3차례의 회담에도 불구하고 성과없이 중단되었다.

3. 南北對話 評價

가. 議題別 南北對話 特徵

(1) 赤十字會談

적십자회담에서는 남한의 적극적 대화요구에 대해 북한측의 수동적인 태도가 일관되게 이어졌다. 따라서 회담의 개최는 주로 남한의 접촉제외에 대해 북한측의 選擇的 收容의 결과로 이루어졌으며, 회담의 중단과 재개는 북한측의 의도적인 대남관계 상황의 조절에 따라 이루어졌다.

협상과정에서 북한은 회담의 주요 의제인 이산가족 상봉문제에 대해서 관심이 적었던 반면, 비정치 회담인 적십자회담

을 정치·군사적 의제와 연결시키려고 시도함으로써 회담의 政治的 비중을 높이려 하였다. 북한측의 이러한 시도는 적십자회담이 비정치적 성격의 회담임에도 불구하고, 남한에 대한 비판과 선전의 장으로 이용하려는 목적이 있었기 때문이었다.

한편 회담과정에서 북한은 협상의제에 관련된 절차와 사안들 - 이산가족 고향방문일정, 방문단 규모, 예술단 공연장소 및 프로그램, 통과절차 및 장소 등 - 에 관해 일정 부분은 남한과 합의에 도달하고 있다. 이는 북한이 회담결렬의 책임을 지지 않으려는 의도에서 나온 결과로 보이며, 남한에 책임을 전가시키기 위한 구실을 회담의제와 관계없는 政治·軍事的인 이유에서 찾고 있는 것도 적십자회담의 특징이다.

북한이 적십자회담을 결렬시키기 위해 사용한 방법은 새로운 의제의 제안과 회담일정의 수정을 통한 정치사안의 연계 방식이었다. 새로운 제의의 실례로는 8차 본회담에서 북한이 주장했던 5개항 의제의 一括討議 주장을 남한이 수용하자, 뒤이어 기타 문제로 이산가족의 범위에 親友를 포함할 것을 주장하고 일괄토의 제안은 일축해 버린 사실을 들 수 있다. 또한 북한의 회담일정 수정제의 및 정치·군사적 사안과의 연계사례는 북한이 남북간 노부모 고향방문사업을 위한 대화재개 일정을 남측이 제안한 7월 18일부터 포커스레인지 훈련시기와 중복되는 25일로 바꾼 사실을 들 수 있다. 북한은 회담일정을 수정·제의한 후 한미군사훈련을 인도주의 사업인

고향방문단 교환문제와 연결시켜 강도높게 비난하였다.

(2) 體育會談

남북체육회담 역시 적십자회담과 비슷한 양상을 보였는 바, 북한은 회담 진행에 비협조적이었던 반면, 남한은 협상의 제에 충실한 자세를 견지하였다. 즉 북한은 회담의 중단 혹은 결렬 선언을 통하여 남한에 책임을 전가하려는 태도를 회담전략의 기조로 하고 있으며, 남한의 경우 체육회담을 한반도 平和定着 가능성 제고의 계기로 삼으려 시도하였다.

특히 체육회담에서 보인 북한의 회담운영 방식은 회담의 목적과 회담의제를 달리함으로써, 회담의 결렬을 전제로 하는 것이었다. 이러한 특징을 볼 수 있는 사례는 북한이 시간적으로 해결이 불가능한 상황에서 제35회 평양탁구대회나 LA올림픽대회의 단일팀구성을 위한 회담을 제의한 데서 찾아 볼 수 있다. 북한은 이러한 체육회담의 개최를 통해 그들이 원하지 않는 방향으로 회담이 진행될 가능성을 철저히 배제할 수 있었던 반면, 명분을 앞세움으로써 남북대화에서 攻勢的 입장을 고수할 수 있었던 것이다.

또한 북경대회 공동참여를 위한 회담에서는 회담의 결렬을 시도하기 보다는 협상에 대한 합의도출을 시도하되, 남한의 국제적 활동에 대한 통제수단을 마련하려는 對話目標를 선택하였다. 이러한 자세는 북한이 협상결렬을 통한 명분의 추구만이 아니라, 구체적인 협상목적 위에서 합의의 도출 방식을

통해서도 남한에 대한 공세적 전술을 사용하고 있음을 보여 주는 사례이다.

한편 로잔느회담에서 보인 북한의 협상은 새로운 형태였는 바, 이미 확정된 남한의 올림픽개최 사실을 부인할 수 없게 되자 남북대결 구도하에 북한이 올림픽 별도개최를 시도하여 상대적으로 그들의 위상을 높이려 하였다. 이러한 태도는 남한과의 협상을 통해 남한에 불이익을 미치게 하려는 일반협상 방식과 달리 협상을 통해 그들의 一方的 利益을 획득·제고하려 한 경우이다.

체육회담을 통해 한국이 보여준 대화자세는 남북교류와 협력의 가능성을 고려하여 한반도의 평화정착에 비중을 두는 眞意協商的 태도였다. 따라서 현실적으로 회담 성공가능성이 없음에도 불구하고, 북한과의 대화유지를 위해 회담에 응하는 상황이었다. 그러나 이러한 회담 추진결과는 남한이 구체적인 회담의제에 대한 합의도출을 강력히 요구하기보다 북한과의 회담지속을 더 원하는 인상을 북한측에 주었고, 최소한 회담결렬의 책임을 공동으로 부담해야 하는 어려움을 갖게 되었다.

또한 북한은 남한이 수용하기 힘든 사안을 합의가능한 내용 사이에 반드시 삽입하여, 남한의 반대를 유도하고 있다. 이는 북한이 名分の 確保 및 남한에 대해 失敗의 責任을 전가하는 데 유리함은 물론, 추후 양보의 대가를 남한으로부터 끌어내는 데 유리한 부분이다.

체유회담에서 나타난 또 하나의 특징은 북한이 그들의 최대 양보범위를 반복된 주장으로 강조하고, 회담에 대한 종결 선언을 먼저 함으로써 남한에 대해 攻勢的인 자세를 선택한 점이다. 북한은 남한이 수용하기 힘든 제안에 대해서는 더 이상의 논의를 피하는 대신, 남한에게 결정권을 넘김으로써 이를 거부하는 남한이 회담에서 부정적인 자세를 갖는 것으로 비쳐지도록 하고 있다.

(3) 經濟會談

북한이 경제회담을 수락한 것은 종래의 남북대화에서와 같이 정치적인 宣傳効果와 남한에 대한 분야별 회담 주도권 경쟁의 일환이었던 것으로 보인다. 경제회담에서 북한이 부총리를 회담대표로 할 것을 제의한 것이나, 경제회담의 3가지 기본원칙을 제의한 것은 모두 이러한 맥락에서 회담에 임했음을 알려주는 사례이다.

경제회담에서는 남한이 경제적 우위를 바탕으로 구체적이고 실천적인 협상의제를 논의하고자 한 데 비해, 북한은 회담의 진행과정에서 협상의제에 관한 논의를 거부하거나 지연시키는 소극적인 守勢戰略·戰術을 선택할 수밖에 없었던 것이 회담의 특징이었다. 특히 회담과정에서 남한의 적극적인 회담자세와 협상의제에 대한 자신감의 표현이 북한을 수세적 자세로 바꾸게 만든 것은 종래의 회담과 다른 경제회담의 특징이다. 북한은 회담의 진행과정에서 동종산업내의 물품교환

을 내용으로 하는 상호주의 원칙이나 경제합작 제의 등과 같이 논리적이지 못한 제안 및 그들에게 유리하지 못한 제안을 제시하는 실수를 보이고 있다.

결론적으로 경제회담은 북한이 정치적인 이유로 회담지속을 거부함으로써 합의사항 없이 실패로 종결되었으나, 남북 대화에서 간접적인 동원자원으로서의 國力の 差異가 남북한 간 회담자세의 상이성으로 연결된 것은 향후 남북간에 다양화 될 대화양태의 한 모델을 보여주는 것이다.

(4) 國會會談 準備 및 豫備接觸

국회회담 예비접촉과 준비접촉을 통해 나타난 북한의 입장에는 국회회담을 그들이 주장해 온 「제정당 사회단체 연석회의」로 발전시키려는 의도와 국회회담의 정치적 성격을 제고시킴으로써 남한정부의 역할과 정당성을 축소시키려는 의도가 함께 있었던 것으로 보인다. 이러한 북한의 의도와 달리 남한으로서는 구체적인 합의도출을 위한 협상보다는 남북대화의 활성화를 통한 南北緊張緩和와 統一促進過程으로 국회회담을 이해한 것으로 보인다. 따라서 남한측은 북한의 일방적인 협상의제 제의에 대해서 수세적 위치에서 주로 북한측 의제의 타당성에 대한 논의를 다루는 형식을 따랐다.

남북한간 협상의도의 차이가 존재함에도 불구하고 국회회담 豫備接觸이 성사된 사실은 통일의 당위성과 이에 따른 통일대비 필요성에 관해 남북양측이 합의하였다는 점에서 의미

를 찾을 수 있다. 또한 국회회담 예비접촉은 남북한 주민대표인 국회의원들이 참여함으로써 정치적 정당성이 높은 회담이었다고 평가할 수 있다.

그러나 국회회담은 협상의제의 추상성으로 인하여 구체적인 합의도출이 어려운 상황이었으며, 특히 남한의 경우 회담에 임하기까지 회담진행에 대한 적절한 방향설정이 없었던 것으로 보인다. 즉 당시 경색된 남북관계에서 政治的 성격이 강한 국회회담의 개최는 실질적인 협상이익을 기대하기 어려웠음에도 불구하고, 통일헌법 논의를 회담의제로 선택한 것은 남북한 관계진전과 회담개최 시기 사이에 조화를 이루지 못한 것으로 볼 수 있다. 실제로 북한이 주장한 대로 합의한 국회회담 개폐회식에의 국회의원 참여는 국회회담을 북한이 주장하는 「정치인 연석회의」의 성격으로 전환시키는 의미를 가질 수 있는 것이나, 남한측이 요구한 통일헌법 논의는 북한측의 동의가 있었음에도 불구하고 당시의 남북관계 진전상황에서 구체적인 합의도출이 어려운 抽象的 성격의 의제였다.

북한으로서는 대남전략의 일환으로 계획하였던 정치회담을 상징적으로나마 개최할 필요성이 있던 시점에서 국회회담 예비접촉을 성사시킴으로써 宣傳的인 효과를 거둘 수 있었다. 그러나 회담의 지속을 원했던 남한측 국회의원들로서는 국민의 기대가 높아진 상태에서 회담중단이 가져오는 정치적인 부담이 상대적으로 클 수밖에 없었다. 결과적으로 양 지역

정치인들간 회담개최 사실에만 의미를 부여한 북한은 일방적으로 회담을 중단시켰음에도 불구하고, 그들의 주장이 정당하다는 인식을 대내외에 부각시킬 수 있었다.

(5) 高位級會談

고위급회담은 남북한 총리를 대표로 하는 정부당국간 최초의 公式會談이었다. 따라서 남북고위급정치회담이 개최되었다는 사실은 종래의 남북대화가 발전적이었다는 주장을 가능하게 하는 증거가 된다.

고위급회담이 갖는 주요한 특징의 하나로 들 수 있는 것은 협상의제가 국한되지 않은 채 포괄적이고 종합적인 대화였다는 점이다. 즉 남북고위급회담은 분단 이후 최초로 남북한간 공동의 관심사를 상호 대조·확인할 수 있었다는 의의를 내포하고 있다.

남북고위급회담에서 북한이 보인 대화행태의 특징은 회담의 진행에 非協調的이었으나, 회담절차상에서는 남한과 상당한 타협을 이루어 기본합의서 채택과 부속합의기구 설치 및 운영에 대한 합의를 도출한 사실이다. 회담진행 상황의 단계적 구분을 통해 볼 때 이미 위에서 언급한 바와 같이 남북고위급회담은 3단계의 轉換過程을 갖고 있으며, 이처럼 발전단계의 구분이 가능한 정도로 북한의 태도가 바뀌어 간 사실은 종래의 남북관계에 비추어보아 형식적이거나 남북대화의 發展程度를 측정하는 대상이 된다. 그럼에도 불구하고 회담의

결과가 실패로 끝나고 있는 점은 북한의 변화가 남북관계개선
의 방향이 아닌, 회담행태의 분화·전문화의 방향으로 機能的
변화만을 보인 데서 나타난 결과로 이해할 수 있다.

한편 고위급회담은 장기간에 걸쳐 수차례의 회담이 진행되
었으며, 적십자회담에서와 같이 북한이 이용하는 대남비판의
무대가 되었다는 특징을 갖는다. 회담이 진행되는 동안 북한
은 대남비판 의사표시의 수단으로 일방적인 회담거부나 중단
의 방법을 자주 사용하였는데, 이는 북한이 회담 主導權 확
보를 위해 사용하는 일반화된 정형이었다고 볼 수 있다. 즉
북한은 남한에 대한 공세무대로서의 회담은 지속하되, 회담
과정에서는 상호 이익을 목적으로 하는 대화발전 노력에 있
어서 진지한 자세를 회피하였다.

북한이 이처럼 지속적으로 남북고위급 회담을 政治宣傳 무
대로 활용할 수 있었던 것은 남한의 대북대화 요구가 항상
개방되어 있었기 때문이었다. 북한측은 수동적 입장에서 그
들에게 유리한 시간과 조건을 선택, 남한측에 회담개최를 요
구할 수 있었다.

회담이 계속되는 동안 남한측이 대표를 자주 교체한 것도
주목할 부분이다. 남한은 북한의 회담대표 비중이 남한의 그
것과 비교하여 적절한 것인지의 여부를 회담 시작 이전에는
판단하지 못하였던 것으로 보인다. 따라서 남한으로서는 1차
회담 이후 북한대표의 비중을 고려하여 代表交替를 실행한
바 있으며, 또한 정부내의 잦은 인사개편 결과 각 부처로부

터 선발되는 회담의 대표들이 교체되기도 하였다.

고위급회담에서 나타나는 協商案提議 방식도 남북한간 차이를 보여주는 특징의 하나가 된다. 남한측은 지속적인 협상 요구와 구체적인 협상안(세부 이행합의서 등)을 제의하고 있는데 비해, 북한측은 정치·군사적 이유로 회담의 연기 혹은 중단을 수시로 요구·결행하고 있으며, 협상안의 일괄타결과 동시실천 주장을 고수하기도 하였다. 이러한 입장차이는 양측의 남북대화 진전평가에 대한 기준이 서로 다른 데서 연유한다. 남한측은 회담내용의 具體性 심화에 비중을 두는 반면, 북한측은 논의와 합의의 단순영역 넓이에 관심을 두고 있는 것으로 보인다. 즉 북한은 남북대화에서 다루고 있는 논의의 제의 포괄성과 이에 따른 名分蓄積에 관심을 두는 반면 실천성은 경시하고 있는 것으로 보인다.

나. 南北對話 類型分析

위에서 살펴 본 바와 같이 의제별 특징을 종합해 보면 몇 가지의 남북대화 성격 유형화 추출이 가능하다. 첫째는 남북대화가 상호 가치있는 이익을 추구하는 보편적 협상개념과는 달리 남북한간 대결구도하에서 일방적인 이익만을 추구하거나 상대방에 대한 불이익을 발생시키려는 敵對的 대결방식으로 나타나고 있다는 점이다. 일반적으로 협상은 타협과 절충을 통해 공동의 이익을 획득하기 위해 수행된다. 따라서 협상이 성공적으로 진행되기 위해서는 상호 이익을 보장하는

절충과 양보가 따르게 마련이다. 그러나 남북대화는 제로-섬게임의 성격이 강하여 어느 일방의 주장이나 제안이 상대측의 불이익과 연결되므로 합의도출이 어려웠다.

둘째로 나타나고 있는 남북협상의 특징은 대화초기의 단순한 절차중심적 논쟁형태로부터 점차 증첩되고 복잡한 協商議題 중심적 논의형태로 변해 왔다는 점이다. 이는 남북대화의 진행이 대화초기에 절차문제를 중시했던 반면, 상호 회담의 경험이 축적되고 합의의 선례사항이 많아짐에 따라 절차문제에 관한 논의가 줄어들게 되어 구체적인 협상의제에 관한 논의의 비중이 높아졌기 때문이다.

셋째의 특징은 남북한 대화관계가 不均衡을 유지해 왔다는 점이다. 남북대화 개최과정에서 남한은 포괄적이고 개방적인 회담참여 의사를 표시한 반면, 북한측은 항상 선별적으로 남한의 제의를 수용하는 대화양태를 나타내고 있다. 그 결과 북한의 거부권은 큰 반면, 남한은 북한의 선택적 결정을 수용하는 불균형 관계를 감수할 수밖에 없었다.

남북한간 불균형 상태하에서 남북대화는 合意導出을 이루지 못하고 일방의 의사에 따라 중단 혹은 결렬의 수순을 밟아 진행되었다. 북한은 남한의 대화요구에도 불구하고 일방적으로 회담을 중단시킬 수 있었으며, 남한의 경우는 회담을 요구하는 입장에서 항상 불리한 위치를 차지하였다. 이러한 불균형상태는 상호 의존성이 미약한 상태에서 구체화되지 못한 회담의제를 선택한 까닭으로 합의도출의 필요성이나 회담

의 중요성이 작았기 때문이었다.

넷째로 나타나는 남북대화의 형태적 특징으로는 남북대화가 항상 진의협상이 되지 못하고 疑似協商의 성격만이 강하였다는 점이다. 이러한 결과가 발생한 이유는 남북한이 상호 일치하지 않는 협상 목적 혹은 의도하에 대화에 임하였기 때문이며, 북한의 경우 협상의 목적과 협상의 의제간 불일치를 통해 일방적인 이익만을 고집하였기 때문이었다. 북한이 회담의 附隨効果を 목적으로 남북대화를 운영한 것은 협상의제와 협상의도를 불일치시킴으로써 그들의 목적은 달성하되 남한이 추구하는 협상의 이익은 제공하지 않는다는 이중적 협상전략의 구도에서 연유한 것이다.

다섯째로 남북회담은 항상 重要協商의 성격을 가지고 전개되었다는 점이다. 실제로 남북대화의 양상을 보면 이슈별로 다양화·다변화가 이루어졌음에도 불구하고 대화의 결말은 정치적 논쟁점으로 귀결되고 있다. 이는 북한이 남북대화를 이슈별 전문성을 고려하는 일반적 협상의 상태에 두기보다, 정치체제의 안보에 영향을 미치는 중요협상의 성격으로 전환시키려 한 데서 발생한 결과였다.

여섯째의 특징은 대표단 구성에 있어 보편적으로 5인 이상 多數의 代表를 선임하고 있다는 점인 바, 이러한 방식의 회담은 남북 양측이 공히 대결적인 협상행태를 선택하는 데서 연유한다. 다수의 대표단을 구성하는 이유는 회담에서 자기 측 대표의 실수를 억제하고, 회담을 보다 신중하게 운영하기

위한 목적이 있다.

그러나 다수의 대표는 회담을 효과적으로 진행하기 어렵게 만드는 요소가 된다. 다수로 구성되는 회담의 대표들은 집단 내에서 견해의 차이가 발생할 가능성이 높으며, 합의사항 도출을 위한 제과정에 어려움이 동반될 수밖에 없다. 실제로 남북한 회담에서는 합의사항을 도출하는 경우 양측 대표단 내부에서 매우 신중한 協議過程을 거치고 있다. 더욱이 남북 대화의 진행과정에서는 다수의 인원에도 불구하고 발언 및 의사결정과 같은 실제의 역할 수행은 소수에 집중되는 경향이 있다.

〈표 2〉 남북대화 유형분석

	원 인	결과(남북대화유형)
남북관계 대화목표와 議題간 일치여부	대결·경쟁 구조 북한측의 불일치	제로-섬 게임구조 의사협상
남북간 역학관계 대화의제의 성격 대표단구성	비토권; 남<북 정치·군사중심 양자간 불신구조	불균형협상 중요협상 (5인이상) 다수대표단

第Ⅳ章 南北韓 協商行態 比較

1. 北韓의 協商行態

가. 協商의 概念

북한의 협상은 북한정치체제 정당성의 근거가 되는 사회주의 이념과 남한과의 체제경쟁을 지속해 온 북한의 역사적 현실이 바탕이 되고 있다. 이는 북한이 협상의 개념에서 政治的 비중을 크게 두고 있는 데서 알 수 있는 사실로, 북한의 사전은 협상을 “대치상태에 있는 쌍방이 사회·정치적 문제를 가지고 마주 앉아 논의하는 것”⁴²⁾으로 정의하고 있다. 실제로 북한은 남북대화에서 對決의 의미를 중시하는 바, 이는 대남적화 전략으로부터 출발하는 사회주의 이념하의 남조선혁명 논리에 근거한다. 즉 남조선혁명을 달성하기 위해 남북협상은 남한의 능력을 약화시키는 攻勢的 手段으로 사용되어야 한다는 것으로,⁴³⁾ 북한에게는 성격이나 이슈의 구분없이 모든 남북대화가 정치적 목적에 귀속되는 對남한 대결수단이 된다.

협상에 대한 북한의 인식은 다른 사회주의 국가들의 협상 개념과 기본적으로 크게 다른 바가 없는 것으로 보인다. 과

42) 사회과학원 언어학연구소, 「현대조선말사전」(평양: 과학백과사전 출판사, 1981), p. 785; 양영식, 「북한의 협상전술」(서울: 국토통일원 통일연수원, 1990), p. 13에서 재인용.

43) 김부성, 「내가 판 땅굴」(서울: 갑자문화사, 1976), pp. 59~60.

거 공산주의 국가들의 협상개념은 일반적으로 공산주의의 국제주의적 성격을 바탕으로 하고 있다. 즉 공산주의 혁명을 목표로 하여 물리력과 함께 협상을 유력한 社會革命 手段의 하나로 간주하였던 것이다.⁴⁴⁾

그러나 북한과 여타의 사회주의 국가들 사이에는 협상을 인식하는 방법에 있어서 주요한 차이점이 존재한다. 그것은 협상과 힘(군사력 혹은 물리력)의 관계에 대한 인식의 차이이다. 구 소련과 중국 등의 공산주의 국가는 국제관계에서 그들이 협상에 나서는 경우에 분명한 협상목적과 이에 상응하는 협상의제를 지니고 있다. 따라서 이들 국가는 협상자간 역학관계를 바탕으로 협상의 목표와 자세를 달리하며, 협상당시에 그들이 갖는 힘(주로 물리력)에 대해 협상을 從屬的 위치에 두고 있다.

그러나 북한의 경우 협상은 물리적 힘을 바탕으로 하는 것이 아니라, 부족한 물리력을 보완하는 代替手段이 된다. 실제로 협상의 기능에 대해 김일성이 직접 언급한 내용을 보면 “대화건 협상이건... 적을 궁지에 몰아넣는 지류적 공격형태로 생각해야 합니다”라고 주장하고 있다.⁴⁵⁾ 이러한 북한의 협

44) 계급투쟁논리에 입각한 소련의 외교협상 기본전제는 첫째 세계체제의 자본주의와 사회주의로의 二分, 둘째 마르크스·레닌의 사회발전과 계급투쟁 결과에 대한 긍정적 확신, 셋째 사회주의 승리를 앞당기는 수단으로서 협상을 인식하는 것 등이다. 박일성, 「공산주의 협상전술」(서울: 국토통일원, 1983), p. 51.

45) 김부성, 「내가 판 땅굴」, pp. 59~60.

상인식은 남북한간 대결의 상존이라는 특수한 한반도 상황에서 북한체제의 안정성 제고와 남한에 대한 공세의 수단으로 협상을 이해하기 때문이다. 이처럼 북한은 대체수단으로서의 협상을 물리력에 대해 獨立的인 위치에 두고 있으며, 이로 말미암아 협상의 목표와 운영은 세부사항으로서의 협상 의제와 관련시키지 않는다.

결국 북한에게 있어서 협상은 體制의 安全을 유지하고 보장하는 수단임과 동시에, 물리력과 함께 남한을 赤化統一할 수 있는 주요 수단의 하나가 된다. 또한 북한의 협상개념을 협상의 본질적 개념과 비교하여 본다면, 북한은 협상상대방에 대한 정당한 지위를 인정하지 않는 가운데 양보와 타협에 의한 상호성을 무시함으로써 협상의제에 따른 구체적 이익을 추구하기 보다 협상의적 목표로서의 附隨效果를 기대하는 점에서 구별된다.

북한의 협상개념으로부터 나타나는 협상형태는 협상의적 부수효과를 기대하는 데서 진의협상보다는 疑似協商을 선호하며, 협상상대인 남한의 정당성을 인정하지 않는 자세로부터 균형협상보다는 不均衡協商을 추구한다. 또한 양보와 타협을 거부함에 따라 북한에게는 협상의 진행을 조절하기 쉬운 重要協商이 일반협상보다 선호될 수밖에 없다.

나. 協商代表

북한의 협상대표 구성은 다음과 같은 특징을 갖고 있다.

첫째로는 협상분야의 전문가보다는 대남전략과 관련된 政治的人物을 중심으로 구성하고 있다는 특징이다.⁴⁶⁾ 북한대표의 인물구성이 정치적인 성향을 보이는 것은 북한체제의 특성으로부터 기인하는 것으로, 당이 국가와 사회를 관리하므로 당과 정부·군 및 기타 사회조직의 구성원이 중복되기 때문이다.

둘째로는 그들의 대표성이 黨에 의해 부여되며, 그 이전 정치권력자인 김일성(또는 김정일)에 의해 먼저 선택된다는 점이다. 따라서 북한의 협상대표들은 협상의 결과에 관해 주민에게 책임을 질 필요가 없으며, 오로지 대표를 선발한 정치권력자에 대해서만 책임을 지게 된다. 협상결과에 대한 평가는 정치권력자 개인의 판단기준이 크게 작용하게 되므로, 협상대표의 충성심에 의심이 가지 않는 한 교체가 필요한 경우는 많지 않다. 결과적으로 북한측 협상대표의 재임기간은 남한대표들에 비해 상대적으로 길며, 이에 따라 북한대표들은 남북회담 과정에 익숙한 면이 있다.⁴⁷⁾

셋째로는 이들이 모두 劃一的인 정치권력의 통제하에 활동을 제약받고 있으므로 협상대표들 사이에 이견이 존재하기

46) 실제로 적십자회담 대표나 기타 경제회담의 대표들도 모두 당에 의해 선택된 정치적 인물이다. 양영식, 「북한의 협상전술」, p. 27.

47) 남북고위급회담에 참여하고 있는 북한대표들은 거의 교체된 바가 없으며, 특히 이들은 대부분 70년대로부터 남북대화에 참여해 온 인물이다. 김용호, “탈 냉전시대의 북한 협상스타일과 행태분석” (서울: 외교안보연구원, 1993.11), p. 6 참조.

어렵고, 협상대표간 협동이 잘 이루어진다는 점이다. 이는 회담에서 대표들의 결정권한이 전혀 없이 필요한 결정을 상부로부터의 지시에 의존하고 있는 데서 나타난다.⁴⁸⁾ 또한 협상대표간 협동의 수준을 측정할 수 있는 지표의 하나인 회담과정의 역할분담을 살펴보면 북한대표들은 강경론자와 온건론자에 役割 分擔이 적절히 이루어지고 있다.

이러한 협상대표 구성상의 특징들로 인하여 북한은 남북대화에서 효과적인 대응이 가능한 것으로 보인다. 즉 남북협상을 정치성향으로 유도하여 운영하는 데 유리하며, 협상대표들의 회담운영이 노련한 사실은 남한대표와의 논의에서 이니시어티브를 장악할 가능성이 높아짐을 의미한다. 또한 협상의 책임이 협상대표에게 있지 않다는 사실은 남북협상과정에서 북한대표들이 비교적 적은 부담하에 합의도출 회피나 합의이행 거부와 같은 無責任한 협상행태를 보일 수 있음을 의미한다.

그러나 북한이 협상대표를 정치적 인물 중심으로 구성하고 있는 점은 실제로 남북대화에서 否定的인 결과를 초래하기도 하는 바, 남북대화 과정에서 분야별 전문성을 결여하는 약점을 갖는다. 이는 남북경제회담이나 체육회담과 같이 구체적인 실무회담에서 북한측이 그들의 한계를 노출하고 회담을

48) 1984년 판문점에서 LA올림픽 단일팀구성문제 협의시 북한측 대표들은 회담중단의사를 표시하였다가 외부로부터 전달된 메모를 확인한 후 다시 회담을 속개한 사례가 있다. 양영식, 「북한의 협상전술」, p. 116.

일방적으로 중단한 사실에서 알 수 있다. 경제회담에서 일관성을 결여한 가운데 남한측에 일방적으로 대화의 주도권을 내 준 사실이나, 체육회담에서 그들이 바라는 소기의 목적은 달성하지 못한 가운데 국제여론상 불이익을 감수한 사실은 모두 북한의 협상대표 구성상 나타난 非專門性이 한 원인이다.

다. 協商의 目標

북한의 협상목표는 협상의제와 협상목표간 괴리를 갖고 있는 북한의 협상개념을 고려하면 남북대화에서 나타나는 북한의 남북대화 목표는 협상의제와는 다른 측면에서 찾을 수밖에 없다. 첫째로 찾아 볼 수 있는 북한의 대화목표는 남한 내 공산혁명을 달성할 수 있도록 南韓社會의 弱化를 가져오는 것이다.⁵⁰⁾ 북한에게 있어서 남북협상은 남한에 대해서 불이익을 주는 경우에만 의미를 가지며, 이러한 협상목표로 말미암아 각 분야별 남북대화에서 나타나는 협상이슈별 의제의 차이는 그들에게 무의미한 것이 된다. 즉 북한에게 있어서 남북대화는 남한의 약화를 위한 政治的 攻勢라는 일관된 목적하에 이루어지므로 분야별로 나누어지는 대화의 내용과 정치적 대화목적 사이에는 관련성이 약하다. 실제로 남북한간

50) 이러한 북한의 대화목표를 볼 수 있는 사례로는 남북국회회담개최 제의를 들 수 있다. 북한의 국회회담제의 의도는 남한정부의 약화와 북한측이 통일전선전술의 일환으로 추진하는 「제정당 사회단체 연석회의」개최라는 두가지 목표를 갖는다.

체육회담의 경우, 의제로 결정되었던 남북단일팀 구성문제는 북한으로 볼 때 남북한 관계개선을 위한 공동의 문제로서가 아니라 남한의 국제사회 참여를 봉쇄하기 위한 정치적 목적의 실천과정이었다.

이처럼 협상목적과 협상의제의 不一致는, 협상과정에서 양측간 갈등을 해결하고 공동이익을 추구하게 되는 진의협상보다는 적절한 시점에서 협상의 중단이나 결렬을 시도하는 疑似協商을 유도하게 된다. 북한의 경우 남북대화에서 남한에 유리한 협상국면이 나타나는 경우 이를 거부하거나 중단하는 것이 일반적이며, 이러한 현상은 협상 목적과 의제의 불일치로부터 파생되는 결과인 것이다.

둘째의 목표는 일방적으로 북한의 이익이나 위상강화를 추구하는 것이다. 북한은 남한의 협상이익을 발생시키지 않는 범위내에서 북한에게 이익이 발생하는 경우에 남북대화를 진행시킨다. 남한의 이익이 발생할 수 있는 경우에는 회담을 거부, 혹은 중단시키고 있다. 북한의 一方的 利益만을 추구하는 대화목표는 남한을 공동이익을 추구하는 정당한 협상상대로 인정하지 않는다는 의미를 내포하고 있다.

그러나 남북대화를 통해 남한과의 논의와 합의가 필요한 협상이익을 북한이 일방적으로 추구하기는 불가능하므로, 결국 북한은 남북대화에 참여하여 협상의제 외의 附隨效果를 주로 기대하게 된다. 북한이 기대하는 부수효과에는 대체로 대외적으로 북한의 입장을 정당화할 수 있는 명분의 확보나,

대내적으로 주민통제를 위해 필요한 정치선전의 근거로서 대화를 통한 南北葛藤의 부각 등을 들 수 있다.

이러한 북한의 협상목표에 따라 나타나는 북한의 협상양태는 다음과 같이 특이한 양상을 보이게 된다. 우선 남북대화의 형태를 볼 때 북한의 협상목표는 남한의 협상자 권리를 부정하여 不均衡的 협상형태를 추구하게 한다. 또한 북한의 협상목표는 북한의 협상자세에 있어서 남북간 갈등을 부각시키고, 나아가 협상의 결렬이나 중단을 용이하게 하기 위해 협상의 중요성을 제고하는 노력을 하도록 한다. 실제로 모든 회담에서 북한의 거부로 실패하게 된 사례를 보면 북한은 회담이슈와는 별도로 무리한 정치문제의 제기와 논의 요구로 남한으로 하여금 그들의 요구를 수용할 수 없도록 하고 있다.

한편으로 북한의 대화목표에 따라 북한이 추진하는 남북대화는 이슈별 대화의 필요성보다 南北關係 상황이 불안정하거나 南韓社會에 불안정요인이 발생하는 경우, 또는 북한의 국제사회 입지가 약화되는 경우에 이루어지고 있다. 전자의 사례로는 1980년 남한내부에서 혼란한 정치상황이 전개되고 있을 때 남북총리간 대화를 제의한 사실을 들 수 있다. 또한 후자의 사례로는 버마 아웅산사태로 인하여 북한의 도발적이고 호전적인 성격이 국제사회에서 부각되어 있을 때 적십자회담과 같은 인도주의적 의제에 대한 회담을 수용한 사례를 볼 수 있다. 남북고위급회담에서는 이산가족의 고향방문과 같은 비

정치적 의제에 대해 남한과의 합의를 모색하되, 보다 중요한 이슈가 되는 핵문제와 남한내 미군주둔 문제들에 대하여는 타협의 여지를 봉쇄하여 남한에게 회담결렬의 책임을 전가하고 있는 것을 사례로서 찾아볼 수 있다.

결국 북한이 추구하는 協商의 目標은 북한의 일방적인 이익 추구나 협상의 부수효과를 획득함으로써 대남한 대결상황을 자신에게 유리한 방향으로 전환시키려는 데 있다. 즉 북한의 협상목표는 남북한이 공동으로 현재의 한반도 대결체제 개선을 모색하는 데 있는 것이 아니라, 현 남북관계의 재편을 모색하되 북한의 구도하에 남북한간 재분배 상황을 북한의 일방적인 이익추구의 방향으로 이끌어 가려는 데 있다.

라. 協商의 條件

(1) 情報의 蒐集과 利用

정확한 정보의 수집과 이용은 협상에서 유리한 위치를 차지하는 데 용이하다. 북한에 있어서 협상에 영향을 미치는 정보의 수집과 이용은 세 방향에서 분석해 볼 수 있다. 정보에 대한 대남한 통제, 남한정보의 입수, 북한주민을 상대로 한 정보통제로 남북대화에 대한 주민의 否定的 態度的 發生을 봉쇄하는 것 등이 그것이다.

협상자간 회담과정에서 상호교환·교류되는 정보는 회담을 촉진시키는 데 중요한 요소가 된다. 그러나 남북대화에서 북

한이 보여주는 정보에 대한 태도는 이러한 협상의 일반상황과 다르다. 북한은 그들이 설정하고 있는 협상의 개념에 충실하여 남한과의 대화에서 閉鎖的인 정보전달 방식을 고집하고 있다. 이는 북한의 대화의도와 협상의제의 불일치에서 출발하는 협상행태로서, 제한되고 왜곡된 정보를 남한에 제공하여 남북 대화의 진전을 방해하는 것이다. 특히 협상과정에서 북한은 남한이 예상하지 못한 제안을 자주 제의하는 경우나, 이미 제의한 내용을 반복하는 경우는 모두 이러한 사례에 해당된다. 북한의 이러한 태도는 남한의 대화제의를 거부하는 경우나 조건부 수락을 하는 경우에 있어서 유리한 위치를 장악하기 위한 것으로 보이나, 남북대화를 통해 북한의 이익을 추구하는 데는 불리한 대화태도이다.

한편 북한은 남한으로부터 필요한 정보를 입수하는 데는 커다란 어려움이 없는 것으로 보인다. 남한의 사회적 특성으로 말미암아 허용되는 남한 내 언론과 방송의 자유로운 보도활동은 북한에게 중요한 정보원이 되고 있다. 또한 남한정부의 지속적인 대화의사 표명과 대화재개를 위한 積極的인 자세는 북한으로 하여금 남한의 회담의도는 물론 회담에서의 전략·전술에 대한 적절한 대비를 가능하도록 해주고 있는 것으로 보인다. 이처럼 남한측의 대화제이나 대화방향에 대해 북한측은 사전 정보입수가 가능한 상태이며, 그 결과는 북한이 시간과 협상의제 내용에서 유리한 대남제의를 가능하게 해주거나 남한측 제의에 대한 정확한 대응으로 나타난다. 실제로 북한의

정보수집과 이용이 어떻게 이루어지고 있는가를 알게 해주는 사례로는 북한측의 회담일정 수정제이나 의제의 기습제의 등이 남한의 내부 상황과 연결되어 이루어지고 있는 점을 들 수 있다.

북한당국이 북한대중에 대해서 취하는 외부세계 정보의 통제에 협상을 통하여 사회내부의 지지를 극대화하는 데 필요한 부분이다. 주민에게 협상에 관련된 정보를 제공하지 않음으로써 북한주민의 태도와 반응이 남한에 알려지지 않도록 함은 물론, 남북대화에서 북한의 대화자세에 대해 주민들이 가질 수 있는 부정적 태도의 발생가능성을 사전에 차단한다.⁵¹⁾

(2) 協商案

남북대화에서 나타나는 북한의 협상안 선택은 매우 미숙한 측면이 있는 바, 그들이 주장하는 협상안의 내용은 節次問題에 있어서 지나치게 구체적인 반면 協商議題에 관하여는 포괄적이지 못하다. 특히 북한은 그들이 의도하는 협상의제를 일차적으로 준비하는 협상안에 포함시키지 않고 기습적으로 협상테이블에서 구두로 제의하거나 이차적으로 수정된 협상

51) 1985년 실질적인 합의내용 없이 제4차 경제회담을 끝낸 이후, 북한은 9월 9일 평양방송에서 한국측의 무연탄구입 제안이나 경의선철도 연결제의를 현실성 없이 시간이나 지연시키려는 책략으로 규정하고, 남한의 실정이 어렵기 때문에 제안하는 것으로 매도하였다. 양영식, 「북한의 협상전술」, pp. 53~54 참조.

안에 추가하는 경우가 많다.⁵²⁾

북한측의 이러한 대화자세는 남북대화를 통해 획득하려는 협상이익이 크지 않은 데서 연유한다. 북한은 남북대화에서 남한의 양보를 요구하는 구체적이고 실천 가능한 의제의 선택보다는 남한이 수용할 수 없는 政治的 議題를 선택함으로써 남한으로 하여금 그들의 요구를 수용하지 못하게 한다. 북한의 이러한 태도는 그들이 협상에 따른 합의도출에 협상 목표를 두지 않고, 오히려 협상의 부수효과로서의 政治的 입장 강화(명분의 증시)에 협상의 초점을 두기 때문이다.

그러나 이러한 태도는 지속적으로 제시되는 남한의 포괄적인 협상안에 대한 대응자세로는 적절하지 못한 측면이다. 따라서 남북대화의 양상은 대화개최를 결정하는 節次的 過程에서는 북한이 주도하는 상황이 발생하나, 대화가 진행될수록 구체적인 協商案을 준비하는 남한이 주도하는 모습을 나타내게 된다.

북한에게 있어 협상대안은 중요하지 않은 부분이다. 협상의 목적이 이미 협상의 결렬과 중단을 통해 부수효과를 지향하고 있으므로, 협상이익을 극대화하는 데 필요한 협상대안은 무의미한 것이기 때문이다.

52) 북한은 제1차 경제회담에서 부총리를 수석대표로 하라는 제안을 구두로 하였으며, 남북고위급 제4차회담에서는 한반도 비핵지대화에 관한 선언 채택을 추가 제의하였다.

(3) 協商支援構造

협상지원구조 측면은 북한의 社會主義 정치체제 특성이 협상에서 유리하게 작용하고 있는 부분이다. 협상대표의 책임이 권위적인 정치지도자에 귀착되고 있으므로 협상의 결과가 주민의 여론에 의해 영향을 받지 않는다. 협상대표는 주민의 여론에 패념할 필요가 없으며, 주민의 지원은 항상 체제의 독재권력을 통해 긍정적인 방향으로만 나타나게 된다. 또한 이들에게는 매스미디어의 부정적 비판역할에 대한 조바심과 우려 역시 존재하지 않는다.

한편으로 일원화된 정부의 命令體系만이 협상자의 협상역할에 영향을 미치는 점도 북한의 협상태도에서 주목되는 부분이다. 이미 위에서 언급한 바와 같이 협상결과에 대해 협상대표의 책임이 없으므로, 그들은 남한과의 협상이 진행되는 과정에서 도덕성이나 책임성을 의식하지 않는다. 이는 그들이 주장한 내용일지라도, 다시 번복하는 것을 꺼려하지 않는 경우를 보아서도 알 수 있는 부분이다.

남북대화 담당기구로 조국평화통일위원회(조평통)의 역할에 커다란 비중을 두고 있는 것도 북한의 특징이다. 동 기구는 1961년 남한에서 제기된 ‘南北協商論’에 호응하기 위하여 조직된 노동당의 前衛機構로 알려져 있다. 실제로 조평통 조직 구성원을 보면 당의 인물이 중복되어 참여하고 있으며, 특히 남북관계를 담당하는 전문가들로 구성되어

있다.⁵³⁾ 북한의 모든 대남협상은 조평통에 집중적으로 위임되어 있으며, 이처럼 하나의 조직으로 책임과 권한이 집중되어 있음으로 인하여 북한은 남북협상에 있어서 필요한 一貫性 있는 대응책 마련에 유리한 것으로 보인다.⁵⁴⁾

(4) 資 源

북한이 남북대화에 필요한 인력을 충분히 확보하고 있는 것으로 보이지는 않는다. 이러한 판단은 북한의 대표들이 政治的 選擇에 의해 구성된다는 사실과, 대남전략 수행업무를 담당하고 있는 인물들이 주로 선택된다는 사실에서 미루어 짐작할 수 있다. 즉 대남협상 업무가 대남적화전략의 정치적 실천기구인 조국평화통일위원회로 집중되어 있는 한, 북한의 협상은 소수의 대남전략가들에 의해 좌우될 수밖에 없다. 따라서 북한이 남북대화를 경제·사회·문화면으로 다변화하기를 거부하는 한, 다양한 이슈에 대응하기 위한 전문성 있는 협상대표의 선발과 훈련이 현재의 북한실정에서는 충분히 이루어지기 어려운 것으로 보인다.

53) 조평통 위원장은 허담이 사망하기까지 담당하였으며, 1992년 현재 조평통 위원장은 윤기복이다. 한편 조평통의 구성을 보면 부위원장은 홍기문, 임춘길, 전금철, 정준기, 한시해, 안병수, 박신태 등이며, 박영수가 대변인으로 되어 있다. 이들중 홍기문과 정준기 등 노령의 인물을 제외한 나머지 인물은 모두 남북대화에 참여하고 있다. 경찰청, 「북한의 정당 및 각종 사회단체」(서울: 경찰청 보안국, 1992); 서울신문사, 「북한인명 사전」(서울: 서울신문사, 1994) 참조.

54) 양영식, 「북한의 협상전술」, p. 29 참조.

한편 북한의 협상행태에서 나타나는 협상자원 활용의 대표적인 사례는 시간의 무제한적 사용을 들 수 있다. 북한의 협상대표가 남북한대화에서 遲延戰術을 사용하기 위하여 소극적 입장을 취할 수 있는 것은 협상대표에 대한 정치지도자의 신뢰, 사회 내부의 높은 통합성, 협상의제와 관계 없는 협상 목표 등의 여러 조건이 연계되어 가능한 것으로 보인다.

이미 위에서 언급한 바와 같이 북한의 협상대표는 정치지도자에 의해 선택되고 있으므로, 협상대표들은 협상의 결과와 관계없이 정치권력자에 대한 忠誠心을 잃지 않는 것으로 그들의 위치를 지킬 수 있다. 따라서 그들은 협상에 따른 합의도출이 중요한 것이 아니라, 협상과정에서 불필요한 실수를 피하는 것이 필요하므로 결정적 합의과정에서 消極的이 된다.

또한 사회주의 체제인 북한 정권은 주민들로부터 선거 등을 통해 한시적으로 역할을 위임받고 있는 것이 아니므로, 정책의 집행에 시간의 제약을 받지 않는다. 결국 협상의 결과를 주민의 지지와 연결시켜야 할 필요성이 없으므로 합의도출에 소극적일 수 있다. 실제로 남한내부에서 중요한 관심사인 이산가족 고향방문단 교환 성사문제가 북한 내부에서는 주민의 여론과 연결되지 않고 있던 것으로 보이며, 이는 북한의 태도가 적십자회담의 성패에 소극적일 수 있었던 사실과 관련된다고 하겠다.

정치체제의 특징에 따른 이와 같은 조건과 함께, 협상의도

와 의제간 不一致를 보이는 북한의 협상자세 역시 협상을 지연시킨다. 협상의제를 통한 합의도출이 그들의 협상목적이 아니므로, 북한측 협상자들은 협상에 소극적이 될 수 있다.

직접적인 협상자원과 함께 간접적인 자원으로서의 北韓國力도 남북대화에 영향을 미치고 있다. 북한은 남북간 국력의 격차가 작았던 1980년대 초반까지의 남북대화에서는 남한에 대한 적화전략의 일환으로 주도적인 협상자세를 통해 대남봉쇄의도를 보였다. 체육회담의 단일팀 구성제안이나, 수재물자의 제공을 통한 경제회담 및 국교회담 준비접촉 등의 수용은 북한측의 적극적인 자세를 보여주는 사례라고 할 수 있다.

그러나 경제회담 진행과정에서 나타났듯이 구체적인 실천분야에서 수세적 입장을 보이고 있는 것은 南北韓 國力에 따른 자신감의 차이로부터 나타나는 결과라고 할 수 있다. 북한은 이산가족 고향방문 문제에 있어서도 1985년 한차례만 수용했을 뿐, 이후에는 북한체제 개방에 따른 부정적 결과를 우려하여 이를 거절하고 있다. 북한이 남북고위급회담의 합의사항 이행을 위한 대화과정에서 경제 및 사회·문화 분야의 교류·협력에 관한 실천논의에 소극적 자세를 보인 것도 같은 맥락에서 이해된다.

(5) 協商場所

협상장소의 선택에 대해 북한은 상당한 관심을 보이고 있는

것으로 분석된다.⁵⁵⁾ 고위급회담 이외의 모든 본회담은 평양에서 먼저 개최하였는 바,⁵⁶⁾ 이는 북한이 협상장소에 대한 양보를 거부하여 남한의 양보를 받아낸 결과이다. 국회회담 예비접촉에서도 북한측은 평양에서 1차 본회의를 개최할 것을 주장하였다. 8차 적십자 본회담의 장소가 서울로 이미 합의되어 있었음에도 불구하고 평양을 고집한 사실도 이러한 맥락에서 이해될 수 있다.

북한은 협상과정에서 協商場所의 이점을 최대한 이용하고 있다. 북한지역에서 회담이 개최되는 경우 북한은 남한대표에게 통신장애와 같은 技術的인 妨害는 물론 남한대표들이 참석을 원하지 않는 행사개최나, 남한대표단의 좌석 분리를 통해 남한대표 개개인에 대한 공격적 威脅行爲를 행한 사실도 알려지고 있다.⁵⁷⁾ 실제로 1985년 평양에서 개최되었던 9차 적십자 회담에 참여한 남한대표들에게 북한은 군사마스게임을 참관하도록 하여 대화의 분위기를 해치기도 하였다.

55) 중국의 경우 자국내 회담장소를 선호하는 바, 이는 협상과정에서 협상관계자간 의사교류가 용이하다는 점과 동원가능한 자원의 이용이 용이하다는 점이 이유가 된다. Richard H. Solomon, "Chinese Political Negotiating Behavior" (The Rand Corporation, R-3295, December 1985), p. 8.

56) 북한의 선개최 사례로는 적십자 1차회담(1972), 통일축구 1차대회(1990) 등이 있으며, 국회회담 1차회의와 남북고위급 1차회담 등도 북한은 선개최를 주장하였다.

57) 적십자회담 대표로 평양을 방문한 바 있는 정용석 교수와의 면담(1994. 4)에서 밝혀진 사실이다.

(6) 仲裁者

북한은 남북대화에서 중재자(조정자)의 역할을 중시하지 않고 있는 것으로 보인다. 이는 북한이 남북대화의 성격을 남북간의 대결 수단으로 인식함으로써 그들의 이익을 협상과정에서 구하는 것이 아니라, 협상외적인 부분, 즉 명분과 이에 따른 政治的 宣傳次元에 더 비중을 두기 때문이다. 따라서 중재자의 직접적인 역할보다는 회담의 결과를 평가하는 외부여론에 대한 관심이 더 크며, 중재자나 조정자의 역할은 거의 필요로 하고 있지 않는 것으로 보인다.

이러한 사례는 로잔느 남북체육회담 회담에서 중재자로서의 IOC 역할을 무시한 채 북한이 남한뿐만 아니라 IOC를 상대로도 똑같은 주장을 계속한 데서 찾아볼 수 있다. 즉 북한은 IOC와 남한에 대해 따로 회담할 기회를 가졌으나, 양자에 대한 차별없이 그들의 주장을 일관되게 유지한 것으로 나타났다. 이러한 회담자세는 북한이 IOC의 중재역할에 대해 큰 기대를 걸지 않았거나 그들의 회담참여 목적이 협상의 성공에 있지 않았음을 가리키는 것이다.

마. 協商技術

(1) 協商戰略

북한은 협상을 대남경쟁 수단의 하나로 삼고 있으며, 협상을 통해 南韓弱화를 기도한다. 따라서 협상전략 역시 남한과

의 갈등을 해소하려는 자세보다는 그들에게 필요한 수준에서의 긴장과 갈등을 유지하는 전략(고갈등-저협력 전략)을 선택하고 있다. 이는 남한을 적화한다는 북한의 대남전략 목표로부터 파생되는 협상전략으로서, 북한이 남북간 협상과정에서 高葛藤-低協力 자세를 유지하는 것이 남한에 대한 비평화적 공세를 정당화시키거나 북한사회 내부 통제에 유리하다고 판단하는 데서 기인하는 것이다.

북한은 남한과의 고갈등-저협력의 협상전략을 유지하기 위해 競爭戰略과 無行動戰略을 배합하여 사용한다. 체제의 안전과 안정에 영향을 주지 않는 비정치적 협상의제 - 체육교류문제 등 - 에 대해서 때로는 문제해결의 태도를 보이기도 하지만, 이 역시 남북관계에 변화를 가져올 수 있는 수준으로의 발전은 허용하지 않는다.

한편 남한의 적극적인 대화자세에 대해 북한은 대화거부나 중단과 같은 단기적 무행동전략을 선택한다. 無行動戰略의 선택과 사용은 북한에게 있어서 남북대화를 재개할 때 우월한 위치를 점하는 데 유리한 전략이 되는 바, 이를 통해 남한의 입장을 초조하게 만들 수 있기 때문이다. 북한은 무행동전략을 통해 그들에게 유리한 상황이 전개되는 시점까지 기다림으로써 우월한 위치에서 남북대화를 진행시킬 수 있는 것으로 보며, 대화의 필요성에 관해서도 방관자적 위치에서 냉정한 평가를 가질 수 있는 시간적 여유를 확보한다.

이처럼 북한의 협상은 그들의 입장을 강화하는 방향이나 남

한의 입장을 약화시키는 방향에서 최대한 유리한 위치를 선점하여 경쟁적 우위를 확보하는 데 주력한다. 따라서 남한에 대한 비난, 비방, 증상과 모략, 책임전가 등을 가능하게 하는 전술적 방안을 모색·적용하는 데 주저함이 없다. 결국 이러한 협상태도로부터 추정되는 북한의 협상전략 방향은 고갈등-저협력의 관계를 유지함으로써 남한과의 대결을 심화(경쟁전략)시키는 한편, 남한의 守勢的 讓步를 끌어내어 남한에 대한 적화목표를 달성할 수 있는 기반을 확보하려는 것으로 이해된다.

(2) 協商戰術

북한은 남북대화에서 경쟁전략을 선택함에 따라 협상태도에서도 대결과 제압의 자세를 견지하고 있으며, 때로는 무행동전략을 통해 대화회피와 협상상대 무시의 협상자세를 취하기도 한다. 이러한 協商戰略과 태도로부터 나타나는 북한의 協商戰術은 매우 다양한 바, 협상조건으로부터 연유하는 전술과 대화진행의 운영기술까지를 망라한다면 각각의 회담사례로부터 찾아볼 수 있는 북한의 협상전술을 일일이 분류·열거하기 어려울 정도이다.⁵⁸⁾ 따라서 여기서는 북한이 사용하는 모든 협상전술의 명확한 구분과 취급을 목적으로 하기보다

58) 이는 협상테이블 밖에서 이루어지는 다양한 과정들에 대한 현실적인 접근이 어렵기 때문이며, 또한 각각의 협상사례에서 사용되는 전술의 내용이 서로 상치되는 결과를 나타낼 수 있기 때문이다.

는 전술유형별 분류를 통해 북한이 對話目標와 전략을 위해 사용하는 일반화된 전술을 살펴 봄으로써 북한의 협상전술 선택 방향을 이해하는 데 주된 목적을 두기로 한다.⁵⁹⁾

우선 북한에 의해 사용되는 전술을 협상의 構成要素와 연계시켜 간단히 열거한다면 다음과 같다.⁶⁰⁾ 협상개념과 관련하여 나타나는 전술로는 타협과 양보를 거부하고 일방적인 요구만을 고수하는 전술, 협상상대의 정당성을 인정하지 않는 가운데 협상을 진행함으로써 필요시 협상을 거부하거나 중단하는 전술, 협상외적 부수효과를 기대하는 데서 나오는 협상의도 표출 거부나 합의회피, 합의내용 무시 등의 전술을 찾을 수 있다.

한편 북한이 설정하고 있는 협상개념 아래 협상조건을 통해 나타나는 전술도 다양하게 찾아볼 수 있다. 協商代表와 관련하여 북한이 사용하는 전술을 보면 상대대표 무시 및 모욕감 주기와 거칠거나 자극적인 용어사용, 회담과정에서의 발언권 독점 등을 볼 수 있다. 또한 북한은 대표간 역할을 분담시켜 강경과 온건의 노선을 배합하는 二重戰術을 이용하

59) 북한의 일반화된 협상전술의 선택은 본 연구자의 조사 결과와 함께 다른 연구에서 나타나고 있는 공감할 수 있는 협상전술을 함께 다루도록 한다.

60) 북한의 협상전술을 다루고 있는 최근 연구로는 강인덕, 「북한의 남북대화 전략전술 평가 및 전망」(서울: 통일원, 1990); 김용호, 「탈냉전시대의 북한 핵협상스타일과 행태분석」(서울: 외교안보연구원, 1993); 허만호 외, 「북한의 군사협상전략과 기술분석 및 대비동향」(서울: 한국국방연구원, 1993); 양영식, 「북한의 협상전술」(서울: 국토통일원 통일연수원, 1990); 제성호·김도태, 「핵관련 북한의 협상행태」(서울: 민족통일연구원, 1994) 등이 있다. 이들이 다루고 있는 북한의 협상전술을 취합하여 찾아 볼 수 있는 경우의 수(중복은 제외)는 27개에 달하고 있다.

기도 한다.

對話目標와 관련하여서는 정치선전을 통하여 남한내 반정부세력의 활동근거 제공, 회담결렬의 책임을 남한에 떠넘기는 마타도어 전술, 주한미군 철수나 보안법의 철폐 등과 같은 무리한 요구 등이 있다.

情報와 관련하여 북한의 전술을 보면 거짓정보의 제공, 남한에 필요한 정보 봉쇄 등의 자세를 볼 수 있다. 협상안의 제의 및 논의를 통한 전술로는 결론이 내포된 제안을 하거나 협상안에서 다루지 않는 내용을 기습적으로 추가제의하는 방법, 일반원칙을 우선 합의하여 대화상대의 선택폭을 좁히는 전술, 불명확한 용어의 사용을 통해 북한측이 해석상의 자의성을 확대하는 전술 등을 찾을 수 있다. 또한 협상안을 수정하지 않고 반복적으로 제의하는 방법으로 그들의 주장을 강조하기도 하며, 복합적인 협상내용의 일괄적 처리 주장으로 합의를 어렵게 하기도 한다. 협상진행과 관련, 의제에 전제조건을 달거나, 전제조건을 여러분야의 회담에 연계시키는 방법도 흔히 나타나는 전술이다.

資源과 관련하여서는 시간지연전술을 사용하되 합의이행을 회피하거나 의제의 논의 과정만을 지속시키는 방법을 사용하기도 한다. 지연전술과 상반되는 방향에서 회담시한을 급박하게 설정하여 남한을 조급하게 만드는 경우도 있다. 또한 북한주민을 상대로 하여 남한측의 회담태도에 대한 비판과 정치적 선동을 통하여 주민의 합의 및 지원정도를 높이는 시

도를 보인다.

協商場所와 관련하여서는 상대의 통신을 불편하게 하는 방법이나 비합의된 협상의의 행사 등을 추진하여 남한의 대표들을 위협하거나 당황하게 만들기도 한다.

이러한 협상전술을 분석·분류해 보면 북한의 협상전술은 대화목표를 통해 볼 때 合理性을 중시하여 추진된다고 할 수 있다. 그러나 북한의 협상개념이 협상상대의 정당한 지위를 인정하지 않는 가운데 대화의제와 다른 대화목표를 가지고 있음으로 말미암아 북한의 협상전술도 非合理性의 측면을 함께 가지고 있음이 목격된다. 즉 북한은 남북대화를 진행함에 있어서 합리적 전술과 비합리적 전술을 함께 선택하고 있다고 볼 수 있다.

非合理的 전술의 선택은 북한이 명분을 중시하는 데서 출발한다. 남한과의 관계를 적대관계로 규정하고, 타협과 양보를 거부하는 북한은 협상의 기본전제인 협상자의 합리성 존중원칙을 종종 무시한다. 즉 남북협상을 통해 그들이 필요한 남한의 양보를 획득할 수 있는 경우라도, 그 결정이 동시에 남한에 대해서도 이익을 발생시키는 경우 수용하지 않는 것이 일반적 행태이다.

또한 북한의 非合理性이 나타나고 있는 부분은 상호주의 원칙을 존중하지 않음으로써, 남북대화에서 합의의 가능성을 축소시키고 있는 점이다. 북한은 모든 회담에서 남한에 대해 보안법의 폐지나 주한미군의 철수 등 주요 협상의제여야 할

부분을 전제조건화 하고 있으며, 북한의 법령 정비나 남북간 군비축소 문제에는 거부입장을 보이고 있다.

한편 남북대화에서 나타나는 북한의 合理的 戰術을 흥정전술과 논쟁전술로 유형별 분류를 하여 볼 때, 흥정전술 부분에서는 공격성이 강하게 나타난다. 남한에 대한 일방적인 양보요구나 주한미군 문제를 통한 대화거부 자세로 남한의 발목잡기, 회담의 중단이나 거부를 통한 긴장조성 등의 자세는 공세적 방법으로 위협의 범위에 포함되는 것이다. 또한 強制力의 사용을 기준으로 할 때 북한의 대화자세는 낮은 단계에서의 협상의도 감추거나 정보의 차단으로부터 지연전술과 양보의 한계 표시 및 협상상대 비방 등의 중간단계를 거쳐 남한의 수용불가 사항 요구나 회담중단의 높은 단계까지를 모두 선택하고 있다.

그러나 북한의 協商戰術은 사과나 양보와 같은 타협의 자세를 보이지 않음은 물론 상대체면이나 상대지위보장을 고려하지 않고 있으며, 이는 북한이 남북대화에서 비공세적 자세의 선택을 거부하고 있음을 보여주는 증거가 된다. 또한 신축적인 자세도 보이지 않는 바, 공세와 비공세 사이에 존재하는 중간적 자세가 남북대화에서 나타나지 않고 있는 점은 북한이 남북대화를 통해 회담외의 부수효과를 얻는 데만 집착하기 때문이다.

남북대화의 論爭構造로부터 오는 북한의 전술로는 협상구조논쟁과 경쟁적 논쟁이 주가 되고 있다. 협상구조 논쟁의

범위 내에서 북한이 사용하는 전술을 보면 협상대표의 자격 시비나 협상원칙의 설정요구, 협상의제의 선택시비 등이 있다. 이러한 전술은 북한이 대화회피와 같은 消極的인 전략을 통해 남북대화를 남북한간 갈등정도와 남북대화 진행정도를 조절하는 수단으로 이용하고 있기 때문이다.

競爭的 論爭 역시 북한에게는 제한적으로 사용되는 전술로서, 거짓정보의 제공이나 상대반응 파악을 목적으로 결론이 내포된 제안 및 원칙함의 요구 등을 통해 사용하고 있다. 그러나 북한의 경쟁적 논쟁 전술은 남한을 논리적으로 설득하거나 협상대안을 제시하는 등의 긍정적인 방향으로 진행되지 않는다.

한편 의제와 관련하여 공동토의나 해결책의 모색, 또는 상대의 반응을 고려한 논쟁들로 구성되는 문제해결논쟁은 북한이 전혀 고려하지 않는 전술인 바, 이는 북한의 대화목표나 협상전략의 구조와 연계되지 않기 때문이다. 즉 북한이 문제해결논쟁을 전술상 선호하지 않고 있는 점은 남북대화에 있어서 그들의 대화목표가 합의에 의한 협상이익 추구에 있지 않는 데서 연유한다.

2. 南韓의 協商行態

가. 協商의 概念

남한은 남북대화를 양측사이의 갈등을 줄이고 한반도에 평

화를 정착시키는 유일한 수단으로 간주한다. 이는 한국정부의 공식적 통일방안인 「민족공동체통일방안」에서 교류와 협력을 통한 남북한 平和共存이 통일과정의 출발점이 되고 있는 사실에서 알 수 있다.⁶¹⁾ 또한 통일과정에서는 남북한이 상호 협력하에 적대와 대립을 지양하고, 동질성을 회복하기 위해 「민족공동체」를 형성할 것을 제안하고 있다. 이 제의는 평화공존과 민족공동체의 건설을 위해 북한을 동반자로 간주하고 상호 협력체제 구축을 목표로 남북대화를 추진한다는 대화목표를 설정하는 것으로 볼 수 있다.

이처럼 남한에 의해 추진되는 통일정책을 살펴볼 때 남북 대화의 성격은 합리적 선택을 통해 남북한 共同利益을 추구하는 수단이 된다. 또한 이러한 남북대화의 구조하에서는 북한을 정당한 대화당사자로 인정함은 물론, 대화과정에서는 타협과 양보를 통한 相互主義 정신을 기본원칙으로 삼는다. 결국 현단계에서 남한이 설정하는 남북대화의 개념은 협상자 사이에 문제의 해결과 공동이익을 추구하는 본질적 협상의 의미와 별다른 차이가 없다고 하겠다.

나. 協商代表

남한의 협상대표는 구성과 운영에 있어서 다음과 같은 특징을 갖는다. 첫째의 특징은 협상대표를 會談의 機能에 맞추

61) 김영삼 대통령의 1994년 8.15 경축사에서 재확인되고 있는 통일과정은 3단계로 구성되며, 첫 단계가 「화해·협력 단계」이다.

어 구성한다는 점이다. 고위급회담에서 보듯이 종합적인 정치회담의 대표들은 출신부처가 각자 다르다. 이러한 선발방식은 다양한 회담의제에 관련하여 필요한 인력을 고르게 포함시키려는 의도에서 선택한 것이다. 또한 여타의 특정회담에서 보이는 대표의 선발경향은 전문성을 고려하여 회담의제와 깊이 관련된 인사가 선택되고 있다. 체육회담 대표들을 보면 체육계 인사들로 구성되고 있으며, 국회회담 예비접촉 대표들은 남북관계를 담당하고 있던 인사가 아닌 국회보직에 의한 구성이 이루어졌다. 따라서 이들은 해당분야에 있어서 專門性이 높다는 장점이 있다. 그러나 회담의제와 관련시켜 선발되는 남한의 협상대표들은 남북관계에 관한 이해가 부족하거나 협상기술이 부족한 경우가 나타날 수 있다.

둘째로는 부처별로 선발된 회담대표들간 位階가 비슷하다는 점이 특징이다. 이는 협상과정에서 신중성을 높이는 장점이 있기는 하나, 회담대표들간 의견의 일치나 원활한 협력체계를 구축하는 데는 불리한 점이다. 특히 부처간의 이익을 대변하는 경우나, 개인의 의사 선택 여지가 넓음에 따라 정책결정과정에서 합리적 선택을 저해하는 경우가 나타날 수 있다. 또한 분야별 회담에 따라 선발되는 각 회담대표들 간에는 업무의 성격이 다른 데서 오는 전문성의 차이로 인하여 상호 연계성(혹은 협력)을 갖지 못하는 약점을 갖는다.

셋째의 특징은 회담대표의 잦은 交替가 나타난다는 점이다. 고위급회담 대표들을 중심으로 살펴보면 각 대표들은 직

제상의 부처별 대표들이므로 정부의 보직인사시 협상대표 직책도 바뀌게 된다. 특히 새정부의 출범이나 개각으로 인하여 정부부처 내의 인사가 이루어지는 경우, 기존의 인물은 새로운 대표들로 교체되기 마련이다. 4차 고위급회담 대표로 정원식총리가 새롭게 참여한 사실이나, 여타의 대표들이 지속적으로 교체된 경우도 이러한 사례에 해당된다. 결과적으로 새로운 대표들은 회담의 連續性을 갖지 못하므로 회담의 분위기에 미숙함은 물론, 북한대표와의 인간관계를 새롭게 설정하는 데 많은 시간을 소모하게 된다.

넷째로 남북대화와 관련하여 남한의 협상대표들이 가지는 責任性도 주목할 부분이다. 남한 정치체제의 특성은 민주주의의 다원구조에 있다. 따라서 협상대표는 다양한 사회 계층의 의견과 여론을 수렴해야 하는 부담을 가지며, 협상의 결과는 국민여론이라는 여과장치를 거쳐 협상자에게 환류된다. 이러한 체계기능의 제 과정으로 말미암아 정부는 협상의 결과를 선거와 같은 국내정치과정에 결부시키게 되며, 결과적으로 협상대표의 위상은 안정적일 수 없게 된다.

그러나 이러한 부정적인 측면에도 불구하고 남한의 대표가 갖는 장점으로서는 多樣性과 높은 專門性으로 인하여 대화의 제에 대한 이해와 적응력이 높다는 점이다. 이러한 장점은 남북회담의 진행에 따라 대표들의 적응력이 높아지게 되는 경우 회담의 주도권을 남한이 갖게 되는 결과를 낳는다. 실례로 경제회담이나 체육회담과 같이 구체적인 분야별 회담에

서 회의의 진행과 비례하여 남한의 입장이 강화된 반면, 북한측은 소극적 자세로 전환하고 있음을 볼 수 있는 바, 이러한 회담결과는 남한 대표단의 높은 대화적응력이 하나의 원인이 된다.

다. 協商의 目標

남북대화에 있어서 남한의 대화목표는 남북한 관계개선과 신뢰구축에 있다. 이는 남한정부의 통일정책에서 나타나고 있는 기능주의적 상호접근을 통한 남북간 동질성증대 목표로 부터 추론된다. 따라서 남한은 남북대화를 통해 갈등의 남북 관계를 새로운 協力關係로 전환시킨다는 구체적인 목적을 갖는 것으로 볼 수 있다.

세부적인 대화목표로는 남북한간 共同利益 추구와 이를 통한 共同繁榮으로 범위를 좁힐 수 있다. 이를 위해 남한이 선택하는 대안은 북한에 대해 대화당사자 지위의 인정과, 남북한관계의 진전에 따른 남북대화 제도화 모색이다.

갈등과 대립으로 규정되는 현재의 남북관계 성격을 쌍방간 협상이익을 모색하기 위한 협력관계로 전환시키는 노력은 상호 敵이라는 냉전적 사고를 동반자와 협력자라는 脫冷戰의 사고로 전환시키는 문제이다. 실제로 남한은 남북대화를 통해서 북한이 남북대화의 당사자임과 동시에 정당한 권리를 갖는 협상상대임을 묵시적으로 인정해 오고 있다. 그러나 북한이 남한을 정당한 권리를 갖는 대화당사자로 인정하기를

거부하고 있으므로, 남한 역시 북한이 하나의 정치적 실체로서 남한의 정당한 협상상대임을 명시적으로 인정하지 못하고 있는 실정이다.

남북한간 새로운 관계정립과 함께 남한이 추구하는 남북대화 목표로서의 대화제도화 방향은 조직이나 기구의 설치·운영은 물론 남북대화에 지속성을 부여함으로써 南北關係의 安定化를 지향하는 것이다. 따라서 남한으로서는 일체의 남북대화 과정에 새로운 긴장관계가 조성되는 것을 회피하기 위해 온건노선 및 합리적 대화자세를 선택하게 되는 것으로 보인다.⁶²⁾

라. 協商의 條件

(1) 情報의 蒐集과 利用

남북대화에 임하는 남한측은 情報不足의 결과로 잘못된 선택을 하는 경우가 종종 나타나고 있다. 이러한 결과는 북한측이 그들의 대화전술상 정보의 통제 및 거짓정보를 남한에 전달하는 데 원인이 있으며, 특히 북한사회의 폐쇄성과 북한측의 협상의도 非公開 戰術에 따라 남한이 회담에 필요한 정보를 입수하기 어려운 상황이 전개되었기 때문이다. 최초의

62) W. C. Hamner는 교착상태에서의 협상전략으로서 양보전략을 최선의 선택으로 주장한다. W. C. Hamner, "Effects of Bargaining Strategy and Pressure to Reach Agreement in A Stalemated Negotiation," *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 30, no. 4 (1974), pp. 458~459.

고위급회담 대표단 구성에서 남북한 대표간 위상이 적절하게 조화를 이루지 못했던 사실도 북한측의 정보차단과 남한측의 정보부족이 빚은 결과이다.

남한의 경우 회담에서 북한측 제의를 전달받은 후에 대응 전략을 마련하는 회담대비 과정도 남한측의 協商能力을 저하시키고 있다. 이러한 판단은 북한측의 제의를 남한이 수락함으로써 개최되었던 국회회담 예비접촉 사례에서 도출되는 바, 남한측은 국회회담의 필요성에 대한 충분한 평가를 실행하지 못한 가운데 대화에 임하게 됨으로써 긍정적인 결과를 도출하지 못하고 양측간 葛藤만을 증폭시키는 결과를 낳았다.

한편 남한의 대화자세가 명백하고 구체적인 협상목적하에 남북대화에 임하기 때문에 북한측에 대화전략과 전술을 준비할 여유를 제공하고 있는 것도 남한의 상대적인 대화능력을 약화시키고 있는 점이다. 남한의 정치체제는 주민에 대해 충분한 情報公開를 전제로 성립한다. 이는 주민의 선택에 의해 구성되는 정부의 성격에 따라 나타나는 정치과정의 결과이며, 현재의 정치상황에서 이러한 정치체계의 특징을 부정할 수 있는 법·제도적 장치를 가지고 있지 못한 남한으로서는 피할 수 없는 약점이 된다.

한편 북한의 정보를 수집하고 분석하는 기능이 다원화되어 있는 점도 남한의 정보능력을 저하시키고 있다. 한국의 정부 조직상 남북대화 업무는 통일원(남북대화사무국)으로 집중되

어 있으나, 이 역할에 필요한 정보의 수집 및 분석 기능은 안기부와 외무부는 물론 분야별 내용에 따라 정부 각 부처에 산재되어 있다. 따라서 다원적 정보수집 체계의 효과적인 조정과 통제가 필요한 형편이나, 통일원의 위상이 강화되지 못하고 있는 가운데 부처간 원활한 情報交換 및 이에 필요한 調整機能을 수행하지 못하고 있는 것이 우리의 실정이다.

(2) 協商案과 協商代案

남한의 協商案은 합리적인 협상의도에 관련되어 수립되고 있다. 즉 남한은 남북대화과정에서 북한의 입장과 제안을 고려하여 수정·보완된 협상안을 지속적으로 제시하고 있다.⁶³⁾ 이는 매우 적극적인 자세에서 협상에 임하고 있음을 의미하는 것으로, 이러한 자세로 인하여 협상과정이 진행된다면 될수록 남한의 입장이 강화되어 감을 볼 수 있다.

한편 協商代案의 이용은 활발하지 못한 바, 북한이 대화 중단이나 거부 등의 소극적인 대화자세를 갖고 있으므로 남한에게는 북한을 협상테이블로 이끌 수 있는 적절한 협상대안을 마련하기가 어려운 실정이다.

63) 적십자회담 9차회담에서 한국은 북한이 8차회담에서 주장한 협상의제 5개항 일괄도의 제안을 수용하려 한 경우나, 남북고위급회담 2차본회담에서 화해와 협력을 위한 공동선언안을 만들어 북한측의 주장을 이에 수용한 사례가 있다.

(3) 協商支援構造

남한은 多元主義를 절대적 사회정의로 수용하는 정치체제 성격상 주민의 합의를 획득하기 어려운 형편에 있다. 실례로 적십자회담에서의 離散家族 상봉과 노부모고향방문단 교환의 성공여부는 국민의 관심사항이 되나, 그 중요성은 국민 각자에게 다르게 나타날 수밖에 없는 것이 현실이다. 이처럼 주민의 여론수렴과 합의형성이 어려운 사회구조하에서, 협상대표에 대한 사회적 지원은 상대적으로 북한에 비해 적을 수밖에 없게 된다.

한편 남북대화를 추진하고 지원하는 역할이 다원화되어 있는 점도 남한의 대화전략에 부정적 영향을 미치는 요인이 되고 있다. 한국에서 남북대화 업무는 통일원으로 집중되어 있으나, 분야별 회담의 대표선발과 회담준비는 정부내 각 부처의 형편과 직결된다. 따라서 다원적 조직체계와 일원적인 남북대화 업무추진 구조간에 괴리현상이 나타나며, 이 현상은 효과적인 남북대화를 저해하는 상황을 만들고 있다.

(4) 資 源

인적 자원에 관하여는 부처별 전문성을 고려하는 남한의 협상대표 선발방식을 고려할 때, 남북대화에 필요한 동원 가능한 人的 資源을 확보하는 데 있어서는 북한에 비해 유리한 것으로 보인다. 다만 인적 자원의 여유에도 불구하고, 남한에

서 협상대표 선발 및 동원에 있어서 나타나는 어려운 점은 각 부처를 대표하는 협상대표들이 부처간 상충하는 개별 이익을 상호 조화시키지 못하고 있다는 사실이다.

한편 주민의 支持獲得 문제는 선거를 의식할 수밖에 없는 한국정부가 어려움을 겪는 부분이다. 즉 대화에서의 합리성 추구하고 주민의 여론간에 부조화가 나타나는 경우에 남한의 대화전략은 정부의 집권기간과 국민의 지지정도에 따라 제한적 성격을 가지게 된다. 이는 남한이 협상에서 항상 북한에 비해 시간적으로 쫓기는 입장에 서게 되는 주요 원인이 되고 있다.

남한은 대화에 필요한 간접자원으로서의 경제력과 사회의 국제화에 따른 현실 적응력에서는 북한에 비해 유리한 입장에 있는 것으로 보인다. 남북한간 경제력의 차이는 1993년을 기준으로 국민총생산(GNP) 남북한 대비 16:1의 비율을 보이고 있으며, 국제무역총량에 있어서도 남북한 대비 62.9:1의 비율을 나타내고 있다.⁶⁴⁾

한편 사회 개방화의 지표가 되는 언론매체의 수에 있어서 남한은 1991년 현재 중앙일간지의 수가 14개에 이르고 있으며, 방송국수는 지방방송국을 모두 합쳐 50개나 된다. 이는 북한의 4個紙와 11個局에 비해 볼 때 엄청난 격차가 있음을 보여주는 것이다.⁶⁵⁾ 따라서 보다 많은 정보에 접하고 있는 한

64) 한국은행, 「1993년 북한GNP 추정결과」(서울: 한국은행, 1994. 6).

65) 통일원, 「남북한 사회문화 지표」(서울: 통일원, 1991), pp. 218~223.

국주민들은 남북대화 및 국제환경 변화에 대한 이해와 적응력에 있어서 북한주민들보다 높을 것으로 추정된다.

(5) 協商場所

남한의 경우 회담장소 결정을 중시하지 않고 있는 것으로 보인다. 회담을 先개최하려는 북한측의 주장에 비해 남한측의 자세는 회담장소를 유리하게 활용하려는 노력이 상대적으로 부족하였음을 의미한다.

(6) 仲裁者

한반도의 분단은 외세의 개입이 원인이 된 것으로, 한국민의 정서가 한반도 문제 해결에 대한 제3국의 역할을 용납하지 않는다. 또한 남북관계는 民族內部問題로 규정함으로써 제3자의 개입을 허용하지 않는 것이 국민적 합의가 되고 있다. 따라서 종래 남한정부의 입장도 남북대화에서의 조정자 혹은 중재자의 역할을 고려하기 어려웠다.

남북분단의 특수상황과 함께 남북대화의 分野別 議題 성격도 제3자의 개입을 허용하기 어렵게 하는 요인이다. 이산가족의 재회를 위한 적십자회담이나, 남북교류·협력을 위한 경제회담은 민족문제의 성격을 강하게 갖는 것으로 제3자의 개입이 가능하도록 국제문제화하기 힘든 경우이다.

다만 서울올림픽의 공동개최를 논의하기 위한 체육회담의 경우, IOC의 중재 및 조정의 역할은 북한의 공동개최 주장을

무리한 것으로 판정함으로써 남한에게 유리하게 작용하였던 것으로 보인다. 그러나 이 경우에 IOC의 역할은 남한의 의도적인 노력의 결과에 의해 좌우되었던 것으로 보이지는 않으며, 오히려 북한의 무리한 요구와 양보거부에 의해 남한에 유리하게 나타난 것으로 이해된다.

남북한간 葛藤構造에서 중재를 위한 적절한 제3자의 선택이 어려웠던 상황은 동서간 냉전구도에도 원인이 있다. 남한으로서는 남북한 대결구도하에서 양자간 중재나 조정의 역할을 담당할 수 있는 주변국을 갖지 못했던 이유로 중재자의 이용이 어려운 형편이었다.

마. 協商技術

(1) 協商戰略

남북협력관계 정립을 대화목표로 하는 남한의 대화전략은 두가지 방향으로 나타난다. 하나의 방향은 북한에 協商利益을 먼저 제공함으로써 북한의 남북대화에 대한 경직된 자세를 바꾸는 방법이며, 다른 하나는 남한의 協商條件을 강화하여 남북대화에서 유리한 위치를 확보하는 것이다.

전자의 경우 남한은 남북대화 목표에 따라 남북관계를 고갈등-저협력으로부터 저갈등-고협력으로 전환시키는 구도에서 사용된다. 즉 讓步戰略은 남한이 북한과의 갈등을 줄이는데 적절하다는 이유에서 선택되는 것으로, 이러한 양보전략

의 사용은 교착상태에 있는 대화를 전환시키거나, 대화성공의 가능성을 제고하는 데 유리하다.⁶⁶⁾

후자는 협상력 강화를 위해 남한의 協商條件 強化에 바탕을 두고 남북한간 해결의 가능성이 있는 의제에 대해 적극적인 대화를 모색하는 전략이다. 남한은 공동의 이익이 보장되는 부분에 대해서는 공모의 자세를 취함으로써 협력관계에 북한의 동참을 유도한다. 또한 상호 갈등이 있는 부분에 대해서는 타협의 자세로 북한의 부분적인 양보를 요구한다. 따라서 남북한간 경색국면을 완화시키고, 協力關係를 구축하려는 남한으로서는 회담의 상황과 의제에 따라 문제해결전략을 사용함으로써 효율성을 높이려 한다. 이러한 남한의 대화전략은 북한을 대화의 테이블로 나오게 함으로써 남한의 대화목표인 한반도 평화정착과 협력관계 구축에 도움이 되는 것으로 이해할 수 있다.

그러나 남한의 대화전략이 북한의 대화전략과 커다란 괴리를 보이고 있음으로 인하여 나타나는 약점도 있다. 남한이 대화전략으로서 양보 및 문제해결전략을 선택한 결과는 남북 대화를 남북한간 균형협상의 방향으로 이끌지 못하고, 북한에 대해 선택의 폭을 넓게 해주는 남북간 不均衡協商을 초래하고 있다. 즉 북한이 일방적으로 경쟁전략을 선택하는 반면, 남한은 양보전략을 선택함으로써 양측간에는 북한의 일방적

66) 주 19) 참조.

거부권이 확실하게 보장되는 불균형현상이 나타나게 된다. 이러한 불균형협상에서 대화의 합의정도로 측정되는 대화전략의 효율성은 높을 수가 없다.

또한 남한은 問題解決戰略을 통해 이슈별 협상의제에 집착하게 되므로, 정직하고 원칙적인 대북접근을 선택할 수밖에 없다. 이러한 태도는 북한의 협상의도와 일치하는 경우에 긍정적인 결과를 가져올 수 있으나, 그렇지 못한 경우는 북한에게 협상의 이니셔티브를 주거나 북한의 협상거부를 가져오는 결과를 야기하게 된다.

(2) 協商戰術

대화전략에 따라 나타나는 남한의 협상전술은 단순히 대북한 경쟁만이 아니라 남한내의 사회상황까지를 고려하고 있다. 이러한 성향은 남한정부가 집권을 지속하기 위해 국민의 여론을 의식해야 하는 국내정치체계의 현실상황으로부터 기인된다. 즉 남한의 협상은 합리성을 선택하는 가운데 현실상황과 연계된 실리를 추구함으로써 궁극적 실익이 될 수 있는 명분을 양보하는 경우가 많다.

이러한 특징을 보이는 실제의 남한협상전술을 협상구성요소별로 나누어 살펴보면 다음과 같다. 우선 남한이 인식하는 協商의 概念을 고려하여 찾아볼 수 있는 전술로는 타협과 양보를 통해 북한을 대화로 유도하는 전술과, 상호주의 원칙을 주장함으로써 북한의 일방적인 요구를 봉쇄하는 전술, 그리

고 협상의제에 충실함으로써 북한의 대화 외적 附隨效果인 정치선전적 대화의도를 무산시키는 전술 등이 있다. 특히 상대에게 제안을 설명하거나 문제와 해결책을 함께 제시하는 전술적 태도는 북한을 논리적 대화체계로 이끌려는 남한의 보편적 대화전략으로부터 나온다.

協商代表와 관련된 협상전술은 전문성 제고로 회담의 주도권을 확보하는 전술을 사용한다. 회담과정에서는 정중함과 예의의 존중으로 북한대표들의 거친자세를 상대적으로 부각시키는 전술을 볼 수 있다.

協商目標에 따라 선택하는 전술은 협상목표를 미리 표출하여 북한으로 하여금 협상테이블에서 협상의제만을 논의하도록 유도하는 전술이 있다. 정보와 관련하여 남한이 선택하는 전술은 북한으로 하여금 협상안을 선제의하도록 한 후 이를 분석하는 방법을 택한다.

協商案의 운용을 보면 회담의 진행에 따라 수시로 협상안의 수정·보완을 통하여 북한에 대해 논리적 대응을 하며, 협상안의 포괄성 정도를 높여 북한의 협상중단이나 대화거부의 명분을 약화시키는 전술을 사용한다. 특히 북한의 협상안을 존중하여 상대체면 세워주기나 상대지위 보장을 확실하게 하는 전술도 채택하고 있다. 그러나 적절한 협상대안을 제시하여 북한을 억압하는 전술은 남한도 사용하지 못하고 있다.

한편 協商支援構造와 관련하여서는 국력의 우위를 이용하여 북한이 필요한 협상이익을 제공함으로써 북한을 협상테이

블로 유도하는 전술을 사용한다. 협상장소나 중재자를 이용하는 전술은 뚜렷하게 부각되지 못하고 있으나, 북방외교 전개 이후 중국과 소련의 무조건적인 대북지원을 견제하려는 노력을 기울이고 있음은 주목되는 부분이다.

남한의 이러한 대화전술은 合理性에 바탕을 두며, 공세적 자세보다 온건한 흥정전술을 선호하고 있는 결과라고 볼 수 있다. 또한 남한의 대화전술에서는 신축적인 전술이 나타나고 있는데, 불확실한 사항에 대해 계속적으로 논의를 추구하거나 협상상대를 존중하는 태도 등은 남한의 협상자세가 높은 적응성을 갖고 있음을 보여주는 사례이다.

論爭的 측면에서 보면 남한의 전술은 문제의 해결과 공동이익을 추구하는 문제해결구조를 갖는다고 볼 수 있다. 의제 관련 공동논의를 추진하거나 상대반응을 고려한 협상안 수정제의 등은 문제해결을 위한 논쟁의 범위에 포함되는 전술이라 하겠다. 문제해결을 위한 논쟁전술의 사용과 함께 남한은 競爭的 論爭戰術도 선택하고 있는 바, 협상의제에 관련된 제안의 설명이나 논리적인 설득, 그리고 협상안 제의를 통한 남한의도 표출로 북한에게 관련정보를 제공하는 방식이 여기에 해당된다.

3. 南北韓 協商行態 評價

남북한의 협상행태를 효율성이나 효과의 측면에서 비교·평

가하는 것은 매우 어려운 문제이다. 이는 협상목표가 상이함에 따라 획일적인 기준을 부여하기 어렵기 때문이며, 또한 미래에 발생하게 될 대화결과에 대해서 예측이 불가능하기 때문이다. 따라서 남북한 대화행태의 평가는 단순히 남북한 각자의 협상목표와 실제로 나타난 결과를 비교함으로써 가시적 현상만을 분석하도록 한다.

북한의 협상은 남북대화를 통해 남한의 약화와 북한의 강화로 共産化 革命을 성공시킨다는 목적하에 이루어지므로, 남북대화의 진행도 남한에 불이익을 안겨 주거나 북한의 일방적 이익을 획득할 수 있는 방안을 모색·실천하게 된다. 따라서 이미 위에서 살펴 본 바와 같이 북한은 남북대화에서 협상거부 및 중단의 방법을 통해서 남한에 대해 비협력적인 태도를 보여왔다. 또한 대화과정에서는 협상의제에 관한 논의를 진행하기보다는 협상환경이나 협상절차 문제에 비중을 둠으로써 남북한간 대결상황과 긴장을 유지·고조시켜 왔다. 이러한 자세는 대내외적 政治宣傳 활동에 남북대화를 이용하는 것과 같은 협상외적 부수효과를 대화목적으로 하는 데서 나타나는 결과이다. 결국 북한의 협상목표와 자세는 남북대화 형태를 중요협상과 의사협상으로 이끌도록 하였으며, 특히 그들이 원하는 시점과 상황에서 거부권한을 행사하는 남북한 不均衡 대화를 형성하였다.

또한 협상과정에서 나타나는 협상조건 개선과 이용의 측면을 보면 남북관계에 종사하는 인물을 협상대표로 선택함으로써

써 대화준비의 충분성을 보장함은 물론, 정보의 통제와 협상 목표의 명확성 제고 등을 통하여 북한의 협상목표와 부합되는 효과적이고 효율적인 대화를 수행하고 있다.

북한의 구체적인 협상전술 선택방향을 살펴보더라도 비합리적 전술의 선택은 물론, 합리적 흥정전술 사용에 있어서는 주로 攻撃的인 전술을 선택하고 있다. 대화의 절차문제를 이용하여 공세적 입장을 취하는 논쟁전술도 경쟁과 대결을 지향하는 북한의 협상목표 및 전략에 부합하는 것이었다. 따라서 북한의 협상전술은 強硬姿勢를 먼저 선택하는 것이라든지, 다양한 전술을 연계시키고 있는 점 등에서 협상전술의 효율성 제고에 유리한 선택을 하고 있는 것으로 보인다.

반면 남한의 경우 남북대화를 통해 남북한간 평화공존과 협력체계 구축을 목표로 함으로써 양측간 갈등의 해결이나 이익의 공유와 같은 협상의 본질을 벗어나지 않는다.

협상조건의 강화 및 이용과 관련해서 보면, 협상대표의 선발은 남북관계 전문가가 아닌 분야별 專門人力을 중시한다. 이러한 선택은 남북대화가 여전히 전문성이 고려되지 않는 미분화상태에 있으므로 대북전문가를 선택하는 경우에 비하여 효율성이 낮게 된다.

정보의 통제와 상대정보의 수집 및 분석 역시 효율적이지 못하며, 자원의 이용에 있어서도 회담에 임하는 대표들이 시간적으로 충분한 여유를 갖고 있지 못하다. 회담장소의 有·不利를 고려하지 않고 있거나, 중재자를 이용하지 못하고 있

는 점도 대화의 효율성을 극대화하지 못하고 있는 부분이다.

전략·전술면에서 讓步戰略과 問題解決戰略을 선택하여 협상의 목적에 충실하려는 노력을 해 온 측면은 긍정적인 평가가 가능하다. 그러나 이러한 협상전략으로 말미암아 전술상에 있어서 강경노선보다는 온건한 대화전술을 선택하고, 합리성을 견지하되 공세적이기보다 수세적인 협상태도를 보인 점은 협상에서 높은 효율성을 보일 수 없었던 사실과 연계된다. 특히 문제해결전략에 따른 비공세적 흥정전술과 문제해결논쟁전술의 선택은 남북한대화의 진전상황과 적절하게 연결되지 못하는 부분이라 할 수 있다.

결국 남북한 협상행태는 각자의 대화목표가 서로 다른 데서 기인되는 많은 차이점을 보여주고 있다. 첫째로 언급할 수 있는 차이점은 對話目的의 相異性으로 말미암아 나타나는 대화추진 방식의 성격으로, 북한의 대화가 현실주의적인 반면 남한의 그것은 이상주의적인 경향을 보이고 있다는 점이다. 북한은 남북대화를 통해 경색되고 교착적인 남북관계 바탕위에서 현실의 변화를 추구하지 않고, 오히려 남북관계 상황에 편승하여 현실적 대화이익을 추구한다. 반면 남한의 대화는 현실상황의 변화를 추구하고 있으므로 대화 이익은 상대의 반응과 변화가 나타날 때만 발생하게 된다. 따라서 대화를 통해 남북한 관계변화를 추구하는 남한의 협상행태는 이상주의 경향이 강하다고 볼 수 있다.

두번째 차이점은 북한의 협상이 철저히 수단화되어 몰가치

적으로 운영되고 있는 데 반하여, 남한의 협상은 북한의 이익을 함께 고려하는 道德的 目的性을 포함한다는 점이다. 북한은 협상을 통해 협상외적 부수효과를 추구하므로 협상 자체의 성립 및 성공은 중시하지 않으며, 오히려 무원칙한 협상안의 제의나 합의사항 파기 등의 무책임한 행위를 보이게 된다. 그러나 남한의 경우 한반도에서의 평화정착과 남북한 상호 신뢰구축을 대화목적으로 하므로 남북대화 성립과 계속성에 가치를 부여한다. 그 결과 남한측은 북한이 시도하는 협상의 중단과 거부, 혹은 합의사항 파기와 같은 무책임한 행태에 직면하여 실패감을 느끼게 된다.

셋째의 차이점은 남북한간 對話戰術 선택과정에서 찾아 볼 수 있다. 북한의 전술선택은 현재의 남북관계 상황과 연계되어 실천성을 중시하는 가운데 이루어지는 데 반하여, 남한은 도덕적 목적성을 강조하는 가운데 현실적 實效性이 낮은 전술의 선택에 치중하고 있다. 이러한 차이는 북한이 명확한 대화목표를 가지고 있는 데 반하여, 남한은 불명확하고 이상적인 목표를 설정하고 있는 데서 발생한다. 즉 북한은 협상을 통해 남한의 공산화를 추진하므로 대화전술도 상대를 존중하지 않는 가운데 협박이나 상대무시전술은 물론, 원칙함의 우선요구 전술과 같이 남한을 고립·봉쇄시키는 구체적인 전술을 선택한다. 그러나 남한은 상대반응을 고려하는 가운데 협상의 지속을 위하여 상대의 존중, 북한의 대화의제 변경요구 수용 및 의제관련 개념의 추상성 인정 등 양보전술을

선택하고 있다. 이러한 전술은 북한의 협상태도에 비추어 볼 때 효과성이나 효율성이 낮을 수밖에 없다.

이처럼 남북한간에는 상호 절충과 타협의 가능성이 희박한 양측간 대화목표로 말미암아 협상행태의 상이성이 나타났으며, 그 결과 남북대화의 진전을 기대하기 어려웠다. 또한 북한의 현실주의적 대화행태는 무책임성을 바탕으로 하는 攻勢的 대화태도로 인하여 남북대화에서 남한의 대화목표 달성을 어렵게 만드는 반면, 남한의 理想主義的 대화행태는 북한의 대화자세 변화를 수동적으로 기다리는 것 외에 달리 선택의 여지가 없는 것으로 보인다. 더욱이 북한의 대화는 남한의 태도 및 자세와는 연관성이 적은 가운데 일방적 대화목표 하에 수행되므로, 남한의 대화태도와 반응에 영향을 받지않고 효율적인 전략과 전술을 선택·사용할 수 있는 이점을 갖고 있다고 볼 수 있다.

〈표 3〉 남북한 협상행태 비교

	북 한	남 한
대화목표	현실주의적 (명확한 대화 목표)	이상주의적 (추상적 대화목표)
대화의 운영방식	물가치적 운영; 협상 외적 부수효과 중시	도덕적 목적성 지향; 대화 계속성 중시
대화전략·전술	현실과 연계된 실현 성 중시 전략·전술 (공세적)	이상적 목표와 연계된 실현성 낮은 전략·전 술(수세적)

第 V 章 對北 協商能力 提高方案

1. 理想的 南北對話 模型

이제까지 살펴 본 바와 같이 남북대화는 남북한의 협상목표가 상이한 데서 연유하는 경쟁과 대결자세에 의해 제로-섬 게임의 구조를 가지고 있다. 또한 북한이 의제와 관계되지 않는 협상의도를 가지고 남북대화를 진행시킴으로써 대화형 태면에서 의사협상, 중요협상, 불균형협상의 양상을 보였다. 이러한 대화형태는 남북한 사이의 갈등을 해소하고 평화정착과 통일을 염원하는 우리 국민들이 원하는 남북대화와는 거리가 먼 것이었다.

향후 발전된 남북한간 대화형태는 이러한 구태를 벗어나 새로운 형태를 갖추어야 한다. 협상의 본질이 양 당사자간 갈등을 줄이고 共同利益을 추구하는 데 있다는 사실을 고려하여, 남북대화는 남북한간 평화정착 기반위에서 통일을 지향하는 협력적 관계형성의 수단이 될 수 있도록 추진되어야 한다. 종래의 제로-섬 게임구조 하에서는 남북한간 갈등을 축소하기 어려우므로, 남북대화의 추진방향은 남북관계의 발전을 전제로 하는 상호 正合게임적인 대화선택이 기초가 되어야 하는 것이다.

상호 正合게임의 구조를 갖는 남북대화를 추진하기 위해서는 무엇보다도 우선하여 남북대화가 협상의제 중심의 대화로

정착됨으로써 남북한간 갈등제거 기능을 회복해야 한다. 즉 남북대화는 북한이 의도하는 목적·의제 불일치의 의사협상을 벗어나 眞義協商 형태로 전환되어야 하는 것이다.

또한 협상의제와 일치하지 않는 협상목표를 달성하기 위해서 모든 남북대화를 정치·군사적 의제와 연계시키는 북한의 중요협상 전환시도가 봉쇄되어야 한다. 남북대화가 어느 일방 정치체제의 안전에 위협을 가할 수 있는 중요협상 구조로 추진되는 것은 남북관계를 正畧게임의 구조로 전환시키는 데 결정적인 저해요인이 되기 때문이다. 따라서 남북대화의 보편적 양태는 협상의제에 따른 대화결과가 남북 양 정치체제에 어떠한 위협도 주지 않는 一般協商으로 전환되어야 한다. 물론 일반협상은 향후 남북대화의 진전상황에 따라 남북간 중요문제를 다룰 수 있도록 의제의 중요성과 협상대표의 격을 높여 가는 중요협상의 방향으로 발전되어야 한다.

상호주의에 입각하여 추진되는 均衡協商도 남북대화가 지향해야 할 이상적인 형태이다. 북한에 의해 일방적으로 거부 혹은 중단되는 대화는 구체적인 협상성공을 기대할 수 없으며, 남북관계를 正畧게임 구조로 유도할 수도 없다.

한편 남북관계가 이상적인 正畧게임 형태로 전환될 때 나타나게 될 남북대화의 제도화 상태도 남북관계의 발전정도와 연계되어 논의되어야 한다. 남북대화의 제도화는 남북한간 대화개최에 필요한 절차합의 및 양측간 갈등 해결에 필요한 문제해결 원칙이나 선례의 축적 등이 이루어져 남북한간에

지속적인 대화가 가능하게 된 상태를 의미한다. 대화의 중단과 거부를 반복해 온 북한의 협상태도는 남북대화의 불안정성을 높여 대화의 필요성을 축소시켜 온 요인이다. 따라서 남북대화가 양측간 관계를 正合게임의 구조로 만드는 수단이 되기 위해서는 북한의 협상자세 변화와 남북한 사이의 협력 관계가 조성되어 대화의 제도화 수준이 제고되어야 한다.

2. 協商能力 提高의 基本方向

가. 協商能力 提高를 위한 前提條件

남북대화에서 나타나는 남북한간 행태는 대화목표의 현실성 정도와 이에 따른 협상조건 강화방안 및 협상기술의 선택에서 차이를 보이고 있다. 따라서 남한은 이러한 相異性에 근거하여 남북대화의 방향을 올바르게 정립시킴으로써 대북 협상 능력을 제고하는 것이 정당한 선택이 된다.

對話目標의 상이성으로부터 기인하는 남북한 협상행태로 말미암아 남북협상이 성공적일 수 없음은 이미 살펴 본 바 있다. 따라서 남북대화를 진전시키기 위한 첫번째의 전제조건은 남북한간 대화목표를 양자간 共同協力 차원으로 올려 놓는 일이 된다. 그러나 평화정착 거부 및 남한의 약화를 모색하는 북한의 부정적인 대화목표는 현재의 남북관계에서 볼 때 쉽게 변화되기 어렵다. 이는 북한이 주민의 통제와 체제의 안정을 위해서라도 남한의 공산화를 목표로 하는 대남전

략을 단기간에 수정하기 어렵다는 사실에서 추정할 수 있다.

따라서 남한으로서는 북한의 남한공산화를 위한 대남전략을 효과적으로 봉쇄하여 북한의 대화목표를 남한과의 協力關係 구축 및 平和共存의 방향으로 수정하도록 노력하는 것이 일차적인 목표가 되어야 한다. 결국 남북대화의 진행과 발전은 이러한 전제조건을 바탕으로 이루어지는 것이므로, 남한은 이상주의적인 남북대화 목표를 크게 바꾸지 않는 가운데 실현성을 고려하는 현실주의적 대화목표를 가미하는 합리적 목표선택이 필요하다.

이를 위해 남한으로서는 한반도 평화정착과 남북한 협력관계 구축이라는 궁극적 대화목표는 유지하되, 대결상태에 있는 남북관계를 출발점으로 하여 구체적이고 실현성이 높은 現實主義的 대화방향을 먼저 고려하는 단계적 세부목표를 선택할 필요가 있다. 즉 점진적이고 단계적인 대화실천 방향을 고려하여 남북대화의 목표 역시 세분화 방향으로 추진되어야 할 것이다.

둘째로 고려할 전제조건은 협상조건 강화를 위한 노력이 남북대화의 環境變化와 연계되어야 한다는 점이다. 북한의 대화목표가 남한의 공산화 전략 수행에 있는 만큼, 남한으로서는 북한의 목표가 비현실적이고 실현 불가능한 것으로 만들기 위한 노력이 효과적인 남북대화를 진행하기 위한 선행조건이 된다.

이를 위해 최우선적으로 실천해야 할 부분은 남한의 체제

능력을 증대시켜 북한의 목표가 비현실적임을 입증하여야 한다. 사회발전을 통한 국력증대를 모색하여 경제력의 제고는 물론, 체제를 수호할 수 있는 방어적 개념의 물리력을 준비하여야 한다. 經濟力提高는 북한의 대남전략을 봉쇄하기 위한 조건이 됨은 물론, 북한이 외부로부터의 지원을 필요로 하는 경우 이에 부응할 수 있는 환경조건이다. 따라서 경제적 능력의 확보는 북한에 비해 동원가능자원의 우위를 확보한다는 의미로 연결되며, 결과적으로 북한이 남한과의 협력 관계 구축의 필요성을 인식하게 만드는 절대적 요인이 된다.

한편 남한에게 있어서 物理力은 방어적 성격을 갖는 수세적 요소로서, 자위에 충분한 정도의 군사력 확보가 대남적화 전략을 수행하는 북한에게 대화의 필요성을 제고시키는 주요 요소가 될 수 있다.⁶⁷⁾ 북한의 대남전략 목표는 소위 「평화적」 방도와 「비평화적」 방도를 구별하지 않고 남한을 共產化 시키는 데 있으므로,⁶⁸⁾ 북한은 이를 위해 남북대화를 통해서도 일정 수준의 남북간 긴장을 유지하는 전략을 선택하고 있다. 그러나 그들의 목표가 남한의 충분한 자위력으로 말미암아 현실적으로 실현 불가능한 것으로 판단되는 경우, 북한의 선택은 대화를 통한 남북한 공존과 협력에 귀착될 수밖에 없게 된다.

67) 방위력에 있어서의 충분성에 대한 개념 및 논리에 관해서는 전성훈, 「한반도 군비통제방안 연구」(서울: 민족통일연구원, 1993) 참조.

68) 허종호, 「주체사상에 기초한 남조선혁명과 조국통일이론」(평양: 사회과학 출판사, 1975), p. 264.

그러나 남한으로서는 충분성을 넘어서는 물리력이 남북한 사이에 갈등을 제고시킨다는 점을 고려하여, 남북대화에 부정적인 영향을 발생시키지 않는 범위에서 적절한 물리력 수준을 유지하는 것이 중요하다는 사실을 간과해서는 안된다. 특히 한국의 대북정책 기조는 한반도 평화정착과 남북한 공동체구성 이후 통일을 추진하는 데 있으며, 협상의 범주도 통일을 목적으로 하기보다 일차적으로 對話를 통한 평화 및 신뢰구축에 있다고 보아야 한다. 따라서 한국의 자위력 확보는 북한을 필요 이상으로 자극할 수 있는 군사력 경쟁으로 이어지지 않도록 守勢的 의미에 비중이 두어져야 한다.

셋째로 전략과 전술의 효율성과 연계시켜 고려하여야 할 또 하나의 협상력 증대를 위한 전제조건은 이미 언급한 바와 같이 對話目標의 現實化 노력이다. 이를 위해 대화구조에 대한 우리의 인식에 변화가 필요한 바, 남북대화가 단선적 진행형태가 아니라 진퇴를 지속하는 파동적 성격을 갖고 진행된다는 사실을 인식해야 한다. 남북대화 구조는 북한에 대해 경쟁적 강경전략의 선택이 궁극적으로 남한이 추구하는 대화 목표와 부합되는 경우, 단기간에 그 효과가 기대와 다르게 나타날지라도 이를 선택하는 과감성을 갖고 있어야 한다. 즉 대화목표의 단계적 구분을 통해 낮은 단계에서는 남북대화 전략의 선택에 있어서 양보전략만이 아닌 현실주의적인 강경 노선에 치우칠 수 있음도 고려해야 한다.

결국 남한으로서는 단계적인 대북협상의 진전상황에 따라

협상전략의 선택도 선별적으로 적용할 필요가 있다. 무조건적인 양보전략이나 문제해결 전략의 선택이 대화의 효율성과 연계되지 않는 경우, 이를 포기하고 경쟁전략이나 무행동전략의 선택도 가능하도록 신축적이어야 하는 것이다.

나. 協商戰略 選擇方向

이미 앞에서 언급한 바와 같이 남북대화는 진의협상, 균형협상, 일반협상의 방향으로 발전되어야 하므로, 이에 부합되는 協商戰略의 마련이 중요하다. 다만 여기에는 남북대화의 목표를 세분화하여 점진적이고 단계적인 대화를 추진해야 하는 문제가 함께 고려되어야 한다. 따라서 협상전략도 이러한 두 방향성을 배합하여 선택되어야 한다.

남북대화를 眞意協商으로 유도하기 위한 협상전략으로는 양보전략과 문제해결전략을 선택하는 것이 올바른 방향이 된다. 또한 여기에는 단계성을 고려할 때 저협력-고갈등 상태에 있는 남북관계의 교착적 성격을 고려하여 讓步戰略을 먼저 선택하여 남북한간 문제의 돌파구를 마련하는 것이 우선되어야 한다. 즉 양보전략을 통하여 북한으로 하여금 대화의 자세로 나오도록 적극적인 태도를 견지할 필요가 있는 것이다.⁶⁹⁾

그러나 현재의 남북관계는 양보의 중첩범위가 존재하지 않

69) 주 19) 참조.

는 상황이므로 무계획한 양보전략의 선택은 북한의 입장을 강경하게 만들 수 있다. 따라서 양보의 정도는 북한의 대응을 유도하는 최소한도의 양보가 적절하며, 경쟁전략의 부분적인 선택이 필요하다. 다만 여기서 경쟁전략의 선택은 남북간 특수상황에 따른 양보전략과 문제해결전략의 변형된 형태이어야 한다. 즉 競爭戰略의 선택은 북한의 양보를 유도하기 위한 노력이어야 하므로 합의도출이 불가능한 의사협상의 형태로 남북대화를 진행토록 하는 대결적 자세가 되어서는 안 된다. 오히려 남북 양측이 양보의 범위를 단기간내에 증척시키도록 하기 위한 전술적 차원의 선택이 되어야 하는 것이다.

한편 남한은 남북대화를 불균형협상으로부터 均衡協商으로 유도하는 데 필요한 전략을 선택하여야 한다. 대화를 균형협상으로 이끌기 위한 전략으로는 문제해결전략이나 무행동전략이 양보전략이나 경쟁전략보다 유리하다. 그러나 이 경우에 있어서 남북관계를 고려하면 無行動戰略의 선택이 먼저 가능한 경우이며, 남북대화의 진전상황에 따라 문제해결전략의 비중을 높이는 방안이 논리적인 선택이 된다.

중요협상을 一般協商으로 전환시키는 노력은 대화의제의 중요성을 낮추는 방법을 통해 양보전략이나 문제해결전략을 선택함으로써 가능하다. 협상대표의 지위를 고려하면, 대표의 격을 낮추는 경우 경쟁전략이나 양보전략의 선택이 모두 가능하므로 대화에 임하는 남한의 선택의 폭은 넓어지게 된다.

다만 남북대화의 진전이 이루어질 경우 대화의 중요성을

높여야 할 것이므로, 전략의 선택 방향도 바뀌어야 할 것으로 보인다. 즉 의제의 합의과정에 있어서는 경쟁전략의 선택도 가능해지며, 대표의 격을 높이는 경우에 있어서도 문제해결전략의 비중이 증대되어야 한다.

이와 같이 남북대화 형태와 진전정도에 따라 선택 가능한 협상전략을 살펴보면, 남한은 상황에 따라 다양한 대화전략을 필요로 한다. 현재의 남북대화를 남한이 원하는 방향으로 유도하기 위해서는 상황의 정확한 판단과 신축성있는 선택의 사고를 필요로 한다.

현재의 남북관계와 같은 교착상태에서의 대화는 양보전략과 함께 競爭戰略과 無行動戰略을 병행하는 것이 바람직하다. 다만 경쟁전략이나 무행동전략은 남북한간 평화공존과 통일지향의 궁극적 대화목표와 연결시켜 볼 때, 주된 대화전략이 아닌 한시적이고 제한적인 범주에서 선택되어야 한다.

또한 양보전략과 함께 병행되어야 할 問題解決戰略은 남북한간 상호 양보의 중첩영역이 존재할 때 효율성을 가지나, 의사협상과 불균형협상, 그리고 중요협상의 형태를 고집하는 북한의 대화자세를 고려하여 남북대화의 진전에 따라 점진적으로 비중을 높여 가는 것이 유리하다.

3. 協商能力 提高를 위한 細部方案

남한의 협상능력 제고를 위해서는 협상에 영향을 미치는

요인을 강화하여 유리한 위치에서 협상에 임하도록 해야 할 것인 바, 협상요인의 강화는 두 방향에서 고려할 수 있다. 하나의 방향은 協商條件의 強化이며, 다른 방향은 協商戰術의 開發이다.

가. 協商條件 改善을 위한 細部方案

(1) 南北對話 目標의 細分化

남북대화 목표를 세분화하는 방법으로는 대화의 진행에 따라 점진적으로 대화의 중요도를 제고시켜 가는 방안과 회담 의제의 다양화와 다변화를 통해 남북대화 목표를 세분화시키는 방안을 선택적으로 적용하도록 한다.

전자의 방안으로는 협상의제에 따라 합의가 필요한 협상내용을 重要性에 따라 수직적으로 세분화할 수 있음을 나타내는 것이다. 예를 들어 적십자회담의 진행은 이산가족의 생사 확인부터 그들의 결합문제까지를 모두 취급하는 방식을 피하고, 낮은 단계에서의 생사확인, 주소지 확인 등과 높은 단계에서의 이산가족 자유왕래 및 결합문제 등을 단계적으로 구분하여 다루도록 한다는 것이다. 이러한 구분은 대화의 궁극적인 목표를 바꾸지 않는 가운데, 남북대화에서 이루어지는 논의의제들 사이에 각기 성공 가능성이 상이함을 최대한 이용할 수 있는 방법이 된다.

한편 회담의 다양화와 다변화를 통한 목표의 細分化시도는

협상의제의 수평적인 구분을 의미한다고 할 수 있다. 실제로 1994년 여름 북한에서 콜레라가 유행하자 남한정부는 「남북 공동 콜레라 방역」체계를 구성토록 제의한 바 있다. 이러한 제의에 따른 남북한간 대화는 실패에 따른 불이익이 상대적으로 적으므로 대화의 가능성이 높은 반면, 보건업무의 측면에서 볼 때 적십자회담이나 정부간 교류·협력 분야의 일부분을 차지하게 된다. 즉 적십자회담이나 교류·협력 분야의 대화제외가 포괄적인데 비해, 「콜레라 공동방역」 제의에 따른 회담이나 「휴전선 공동학술조사」 등과 같은 의제에 따른 남북대화는 세분화된 교류·협력대화가 된다.

결국 남북대화의 궁극적인 목표는 統一政策과 일치하는 것이나, 대화의제별로 결정되는 구체적이고 낮은 수준에서의 대화목표는 통일정책과 반드시 병행하지 않을 수 있다. 또한 이러한 대화는 남한의 협상대표에게 운신의 폭을 넓혀줄 수 있다는 점에서 협상능력 제고의 전술적 선택이 될 수 있다.

(2) 協商代表構成

협상대표 구성시 고려사항으로는 인적 자원의 전문성, 협상시 대표간 협력 극대화, 협상대표 교체시 능력손실 최소화 등을 들 수 있다. 인적 자원의 專門性을 높이기 위한 주요 요소로는 전문화된 인력을 적절하게 선발하는 작업과 선발된 인력을 교육·훈련시키는 작업을 고려할 수 있다.

전문화된 인력의 선발은 회담의제와 연계된 부서에서 충분

한 경력을 쌓은 인물을 선택하는 것으로 수행할 수 있다. 즉 협상대표는 부서의 직위나 보직에 관계없이 적절한 인물을 선택해야 하며, 한편 이들이 직책을 바꾸게 되어도 남북대표 역할을 계속 수행하도록 하는 것이 필요할 것이다.

또한 협상대표 구성시 필요한 인원 외에 豫備人力을 사전에 선발하여 충분한 준비를 할 수 있도록 하는 것도 중요한 사항이다. 종래 남북협상대표의 선발은 부서의 직위에 따라 이루어졌으며, 그 결과 각 정부부서의 人事에 따라 남북협상대표도 새롭게 교체되었다. 그러나 이러한 경우 회담경험이 축적된 인력을 낭비하는 결과를 낳는 것은 물론, 적절한 대체인력의 부재로 협상전력의 손실을 가져 온다. 따라서 향후 남북대화예 대비하여 각 협상분야별 複數人力化가 중요할 것으로 생각되며, 이들의 선발은 부서의 직위나 직책보다 업무경험을 중시해야 할 것이다.

敎育은 협상대표에게 필요한 정보를 간접 경험하게 함으로써 단시간내에 협상분위기 파악이 가능하도록 하는 데 목적이 있다. 협상대표에 대한 敎育은 충분한 정보의 제공과 함께, 회담의 다양화에 따라 폭넓게 실시되어야 한다. 회담의 형식이나 장소의 특수성으로부터 발생하는 협상대표의 경험부족을 보완할 수 있는 모의대화 프로그램의 개발은 물론, 실제의 대화사례에 대한 직접경험을 축적하도록 대화장소의 참관을 허용하는 방법도 고려되어야 한다. 또한 필요한 정보를 바탕으로 상대회담 대표의 인적 사항은 물론, 회담의제의

본질과 성격 등을 차별없이 중시하는 포괄적인 교육이 이루어지도록 한다.

협상대표의 교체시에는 전력의 공백을 최소화하기 위해 가능한한 동시에 다수인원의 교체를 피하도록 한다. 또한 代替人力을 준비함으로써 협상대표의 교체에 따른 협상전력의 공백을 피하고, 협상의 연속성에 대비하도록 한다. 이를 위해 회담에 필요한 경험과 지식을 축적할 수 있는 부서의 전문인력에 대해서는 공정한 평가가 이루어져야 함은 물론, 협상대표의 대화참여 계획을 사전에 기획하는 방법도 선택할 수 있다.

(3) 協商案과 協商代案

(가) 協商案 準備

협상안을 선제의하는 것이 회담에서 유리한 것으로 알려져 있으나, 남북간 대화에서는 이러한 일반화된 논리와 합치하지 않는 경우가 나타난다. 따라서 남한의 경우 북한의 무행동전략에 따른 남북한간 교착상태를 고려하여 協商案 先提議 방식을 주로 이용하되, 협상안에는 의제와 회담의 기간을 구체화시키는 것이 바람직하다. 즉 협상의 기본방향에 입각하여 회담의 다변화·다양화를 목표로 하되, 정치적 부담이 적고, 북한의 거부태도를 봉쇄할 수 있는 具體的 협상의제를 선택하는 것이 중요하다.

또한 대화를 제의함에 있어서는 회담의제에 대한 충분한 검토가 먼저 수행되어야 한다. 북한의 대화의도나 예상되는 대화전략에 대한 검토가 이루어지지 않았을 경우 회담을 지연시키는 것도 하나의 전술적 대책이 된다.

협상안의 첫 제의는 다소 무리하더라도 우리의 입장을 최대한 유리하게 반영하는 제안을 준비하여, 이로부터 양보와 후퇴를 수용하는 방향으로 협상을 추진하도록 한다.

협상안에 따른 협상형태는 중요협상 형태를 피하고 가능한 一般協商 형태로 추진하여 협상의 결렬에 따른 남북간 긴장정도가 크지 않도록 하는 것이 유리하다. 이를 위해 협상의제는 세분화·구체화시키고, 정치적인 파급효과를 갖는 사안은 피하도록 한다. 예를 들어 이산가족문제는 이산가족 생사확인 문제, 서신왕래 문제, 이산가족 면회소 설치문제 등으로 나누어 회담을 별도 운영할 수 있다.

또한 적십자회담의 명칭도 구체적인 협상의제에 따른 회담으로 대체시켜 明示化하는 것이 남북회담의 다변화를 위한 하나의 방법이 된다. 예를 들어 「콜레라 공동방역 실천 회담」, 「휴전선 지역 남북간 공동 학술조사단 구성회담」 등으로 세분화하도록 한다.

(나) 協商代案의 利用

협상안을 제의하는 데 있어서는 협상의제에 대한 代案을 반드시 준비하는 것이 필요하다. 종합적이고 포괄적인 정치

회담의 경우는 협상대안을 마련하기 힘들으나, 구체적이고 비정치적인 분야에서는 가능하다. 실례로 남북간 교역을 위한 회담을 제의하는 경우, 북한에서 구매할 수 있는 물품의 교역을 제의하되 제3국과의 교역계획을 대안으로 함께 준비하여 북한과의 교역제의의 중요성을 낮추어 보이도록 한다. 또한 북한이 참여하는 국제행사(경제, 체육, 문화 등의 분야)는 주최측과의 타협으로 우리의 요구사항을 間接的으로 관철시키는 전술적 선택이 가능할 것으로 보인다.

(4) 情報 및 動員資源의 利用

(가) 情 報

남북대화에서 정보의 수집과 이용은 매우 중요한 요소이므로, 북한의 회담의도를 정확히 이해하기 위한 정보수집이 대화 개최전후에 걸쳐 필요하다. 이를 위해 情報機關의 역할을 강화하는 것은 물론, 적절한 정보취합의 개선체계를 재정립하는 것이 필요하다. 정부부서의 역할에 따라 분리·수집되는 세분화된 정보를 종합적으로 취합·정리할 수 있는 담당기관의 설치 혹은 지정조치를 통하여 정보의 분석은 물론 효과적인 이용이 가능하도록 한다.

북한의 정보 수집 및 이용과 함께 북한에 대해 남한의 정보를 제공하는 과정에서 우리측이 시기와 내용을 적절하게 조절하는 것도 필요하다. 言論機關과의 협조를 통해 필요한

경우 보도의 自律的 自制를 요청하는 것도 가능한 방법의 하나이다. 이를 통해 남북대화에 관한 정보의 공개를 조절할 수 있도록 하는 것은 남북대화의 준비조치가 된다. 물론 보도의 자유에 대한 통제로 연결될 수 있는 어떠한 조치도 한국사회질서에 위배되므로 강제적인 조치가 시행될 수는 없으나, 協力次元에서 언론의 자율적인 협력과 자제를 유도하는 노력은 필요하다.

(나) 時間要素에 따른 會談進行

북한의 지연전술에 대응하기 위하여 충분한 시간을 확보하는 것이 필요하므로, 남북대화의 개최는 대화의제에 맞추어 단기간 혹은 필요시에는 장기간에 걸쳐 진행하도록 한다. 회담의 진행은 항상 사전에 시간과 상황에 맞추어 制限措置를 마련하는 것이 바람직할 것인 바, 협상에 임하는 한국의 입장과 대화원칙의 정리 및 이에 입각한 명확한 태도의 표명이 필요하다.

한편 정치적으로 부담이 있는 시기에 남북협상을 개최하는 경우는 회피하도록 하여야 한다. 한국정부는 선거를 통해 국민으로부터 정치권력을 위임받고 있는 상태이므로, 선거나 기타 정치적인 문제 해결이 필요한 시점에서 남북대화를 진행하는 것은 북한에게 유리한 상황을 제공할 수 있다. 남북대화 시기의 선택은 단순히 남북관계만을 고려하지 않고, 다양한 국내변수들의 영향을 복합적으로 고려해야 한다.

(다) 間接資源의 利用

남북회담을 효과적으로 진행시키기 위해서는 회담의제와 연계된 남한사회내의 동원가능자원을 최대한 이용해야 함은 물론 남북한 國力의 差異에 의해 결정되는 회담내의 남북간 위상차이를 실제의 남북대화에 연결시키는 것이 필요하다. 실례로 경제회담의 의제와 관련하여, 남한의 능력을 보여줄 수 있는 경제행사를 계획하거나, 남북한간 문화회담을 위하여 문화행사의 동시 개최 등을 추진하는 것이다. 이러한 조치는 북한에게 회담의 필요성을 제고해 주게 될 것임은 물론 남북간 대화의 진행활성화에도 도움을 줄 수 있을 것이다.

(5) 協商支援構造

국민들이 남북대화 과정에서 우리측 입장을 지지할 수 있도록 弘報를 강화하는 것이 우선 필요하다. 국민홍보의 방법으로는 언론과 교육기관에 대해 협조 요청은 물론 직접적인 방법으로서 공청회 개최 등을 사용할 수 있다.

한편 남북대화를 지원하기 위한 남북대화 支援組職의 強化 방안이 마련되어야 한다. 현 정부내의 남북대화 지원기능은 분야별·기능별로 다양하게 분산되어 있는 바, 각 부처의 기능을 적절하게 취합하고 조정할 수 있도록 현재의 남북대화 사무국의 기능을 충분히 강화시키거나, 대통령 혹은 국무총

리의 직접관할하에 효율적인 업무수행이 가능한 새로운 기구를 조직하는 것도 대안이 될 수 있다.

회담에 필요한 人的 資源의 동원을 용이하게 하기 위해 적절한 인원을 항상 사전에 선발하여 남북대화에 대비하도록 하는 것도 중요한 요소이다. 특히 남북회담이 전문화·다양화 될 것에 대비하여 정부 부처 및 관련기관의 협조하에 專門人力을 선발하고, 이들에 대해 수시로 교육을 실시함은 물론, 필요한 정보를 지속적으로 제공하여 회담에 임하는 데 차질이 없도록 해야 한다. 이러한 역할은 남북대화 지원부서의 역할로 분류하여, 해당기관을 활성화하는 방안에도 포함시키도록 한다.

(6) 仲裁者(調整者)의 利用

남북대화를 진행하는 데 있어서 조정이나 중재역할이 필요한 경우 주변국을 이용하는 것도 우리의 협상능력 제고의 수단이다. 북·미 핵협상 타개 이후 예상되는 북미간 급속한 외교관계 개선 가능성을 고려할 때, 미국의 북한에 대한 영향력 증대는 남북 대화에 있어서의 仲裁役割 담당 가능성을 함께 제고할 것으로 보인다. 따라서 남한은 미국의 중재나 조정역할을 남북관계의 상황변화와 연결시키도록 한다. 또한 북일관계의 개선 가능성에 따라 일본의 한반도에 대한 역할 증대도 예상된다. 협상의 수행과정에서 다원적 중재채널을 확보하는 것이 바람직한 점을 고려하면, 북·일관계의 개선을

따라 남북한 사이의 중재자 역할을 미국과 일본에 분담시키는 것도 고려해야 할 것이다.

한편 북한과 우호관계를 유지하고 있는 중국과 러시아에 대해서는 일상적인 남북대화의 중재가 아닌 특정한 이슈나 대화계기를 조성하는 역할을 부여할 수 있다. 특히 대북메시지 전달이나, 흥정안의 전달자 역할은 이들 국가가 미국이나 일본보다 더 유리할 것이다.

또한 남북한간 협상의제의 다양화에 따라 유엔의 전문기구나 APEC과 같은 지역기구를 중재자로 이용할 수도 있다. 이는 북한의 개방에 필요한 창구로서의 國際機構 성격을 고려하는 것으로, 한국의 협조하에 국제기구가 북한을 국제협력체제로 나오도록 유도함으로써 남북대화의 발전을 모색할 수 있기 때문이다.

(7) 協商場所

협상장소로는 남북한간 합의가 쉬운 판문점의 이용과 함께, 전문적인 회담의 경우 관련성있는 주변국이나 제3국을 이용하도록 한다. 남북한 대표들간에는 남한측 대표가 국제적 경험이 풍부하고 국제감각이 더 높은 것으로 알려지고 있다. 따라서 國際的 場所를 회담장으로 이용하는 경우, 남한대표가 새로운 협상장소에 대한 적응력이 더 높을 것이므로 남북대화를 유리하게 진행할 수 있을 것이다. 제3의 장소는 회담의제와 관련된 서구국가들을 선택하는 것이 유리할 것이다.

나. 協商戰術 選擇方案

남한의 협상전술 선택은 협상전략 방향의 제시에서 본 것처럼 대화목표에 따른 讓步戰略 및 問題解決戰略과 함께 대화의 효율성을 제고하기 위한 制限的 競爭戰略의 선택을 통해 능동적인 방향에서 이루어져야 한다. 따라서 현시점에서 남한이 선택할 수 있는 전술은 양보전략과 문제해결전략의 선택에 따른 온건, 양보, 타협의 협상전술과 함께, 제한적 경쟁전략에 부합하는 攻擊的 戰術이 혼합된 형태가 가능한 대안이 된다.

양보전략과 문제해결전략의 차원에서 남한이 사용해 온 협상전술은 남한의 협상행태를 분석하는 과정에서 이미 언급한 바 있다. 또한 남한이 추진해야 할 협상조건의 개선방안 역시 위에서 다루어 왔다. 따라서 여기서는 위에서 언급한 부분을 제외한 나머지 부분으로 제한적 경쟁전략 실행에 필요한 대화전술을 중점적으로 찾아 보기로 한다.

攻擊的 協商戰術은 흥정전술과 논쟁전술을 구성하는 일부분이 된다. 또한 공격적인 전술중 제한적인 경쟁전략에 해당되는 부분은 극한적인 방안을 제외한 약한 수준의 공격성을 갖는 것으로 이해할 수 있다(신축적인 전술중 공격적인 대안은 흥정전술에서의 공세적 전술과 중복된다).

남한이 선택할 수 있는 약한 수준에서의 공세적 전술에는 다음과 같은 구체적인 전술 사례들이 포함된다. 우선 攻勢的

홍정전술로서는 명시적인 방향에서 인내의 한계 표출 전술과 보복사용의 전술은 물론, 강제력 사용 차원에서 볼 때 약한 강제력 사용단계에서의 협상의도 표출 거부나 정보의 차단, 상대의 양보 요구, 살라미 전술, 지연전술 등이 있다. 또한 양보의 한계를 분명히 하거나 제재가능 조치의 마련 및 제시 등을 통해 대화에 임하는 남한의 의사를 명백히 하는 전술이 선택 가능하다.

또한 합의를 전제로 하고 있는 論爭戰術에 대해서는 적극적인 사용자세를 견지할 필요가 있는 바, 협상대표자격이나 협상규칙, 또는 협상의제 문제에 대해서는 원칙적인 접근이 필요할 것으로 보인다. 즉 남한이 견지해야 하는 원칙에 대해서는 양보하지 않는 것이 대화에서 유리한 위치를 획득할 수 있게 해줄 것이기 때문이다. 대화진행에서의 공개와 비밀의 조화 방식은 회담상황과 연계시켜 사용할 필요가 있는 바, 대화의 公開戰術은 명분의 확보에 유리하며, 秘密維持戰術은 합의가능성을 높여주기 때문이다. 이외에도 경쟁적 논쟁전술로서 제안의 설명, 논리적 설득, 상대반응 파악, 협상대상제시, 거짓정보 활용 등은 명분의 확보에 유리한 전술이다.

결국 남북관계의 교착상태를 고려하면 남한이 선택해야 할 대화전술은 대화초기의 경쟁국면에서 다양한 전술의 선택과 사용이 필요하다. 따라서 남한으로서는 위에서 예로 든 전술이 북한의 대화에 대한 대응만이 아니라, 북한의 태도변화를 유도하는 촉진요인으로 사용되어야 한다는 전략적 사고가

바탕이 되어야 한다. 아래에서는 위에서 적시한 전술을 양보 전략(혹은 문제해결 전략)에 따른 남한의 제 전술들과 어떻게 호응시켜 사용할 수 있는지 설명해 보도록 한다.

忍耐限界의 표출

인내한계의 표출은 讓步戰略에 병행하여 사용되어야 할 전술이다. 남한이 주로 사용하는 양보나 타협의 전술에는 북한의 대화 거부나 중단의 대응방안이 포함되어 있지 않다. 따라서 남한은 양보와 타협 전술에 인내의 한계나 양보의 한계 등을 부가하여 북한의 의사협상적 대화자세에 제동을 걸어야 한다.

報復措置 提示; 制裁可能 措置 마련 및 제시

보복조치 제시는 인내의 한계표출에 뒤따르는 전술로 볼 수 있으며, 남한으로서는 대화목표에 입각하여 볼 때 물리력이 아닌 平和的인 方法을 통해 사용해야 한다. 북한에 대한 보복조치 제시는 합의요구의 대안으로 선택·제안될 수 있는 것으로, 북한의 국제사회 활동에 대한 비협력이나 저해활동 등이 전술의 실례가 될 수 있다. 그러나 실제로 보복조치 사용은 매우 신중히 검토되고 판단되어야 할 것이다.

한편 실제적인 제재가능조치와 함께 대화의 거부와 같은 무행동전략의 제한적 선택도 보복조치로 사용될 수 있다. 그러나 남한의 대화목표를 고려할 때 이러한 선택은 전술적 차

원에서 머물러야 한다.

協商案 順次的 提示 方法 使用: 協商意圖 表出 拒否와 情報의 遮斷

북한의 협상의도를 알기 위한 의도 외에 때때로 남한의 정보제공을 거부하기 위한 방도로 북한에 먼저 협상안 제시 기회를 양보하는 전술과, 남한이 협상안 발표기회를 먼저 갖는 경우 불충분한 협상안을 제시한 후 이를 수정·제의할 수 있는 기회를 갖는 전술을 사용할 수 있다. 이러한 順次的 提示 전술은 이미 북한에 의해 사용되어지는 전술인 바, 협상안의 발표와 동시에 이를 논의하는 경우에 직면할 수 있는 不確實 性を 회피할 수 있는 이점이 있다. 또한 북한에게 남한의 정보를 사전에 충분히 제시하지 않음으로써, 북한이 남한의 협상안 검토를 통해 대화 중단이나 거부의 구실을 찾는 데 어려움을 주는 효과를 갖는다. 이러한 전술은 남한이 사용해 온 협상안의 반복적인 수정제의와 맥락을 같이 하는 것으로 볼 수 있다.

相對의 讓步 要求

대화의 지속 및 합의 도출에 필요한 상호 양보가능 범위를 명확하게 제시하여, 북한으로 하여금 최소한의 양보가 필요함을 확인시키도록 한다. 이 경우 남한은 북한에 대해 일방적인 양보요구가 아니라 먼저 양보의 가능선을 제시하게 되

는 타협적 전술을 선택하는 것이다. 즉 양보전술의 수정·보완 형태를 갖게 되는 것이다.

살라미 戰術

남한이 사용할 수 있는 살라미 전술은 대화목표의 단계성에 따른 대화의제의 細分化에 부합하는 전술이 된다. 즉 커다란 협상의제를 단계적으로 세분화하는 동시에, 합의가능한 의제로부터 협의함으로써 북한에 대해 점진적인 양보를 하도록 유도하는 전술이 된다.

遲延戰術

북한이 사용하는 지연전술은 남한으로서도 회담시기의 적절한 선택과 지원구조의 강화를 통해 역으로 사용할 수 있다. 그러나 남한이 사용하는 지연전술은 대화의 결렬을 목적으로 하기보다는 북한의 양보를 요구하는 경우에 해당되므로, 무제한적인 지연이 아니라 制限的이고 한시적인 방향에서 선택되어야 한다.

분명한 讓步 限界 表出

협상의제에 대한 남한의 입장과 의도를 고려한 협상원칙의 설정을 통해 讓步가 가능한 범위를 북한이 인식하도록 하는 전술이 된다. 따라서 북한으로 하여금 원칙의 범위내에서 남한에 대한 요구 및 대화의 지속 여부를 선택하도록 한다.

協商代表 資格 決定에서의 主導權 確保 및 會談代表의 地位 利用

회담의 진행을 위한 협상대표는 북한의 기대와 예상보다 낮은 지위의 대표를 선임하는 것을 원칙으로 하도록 한다. 이는 남북대화를 一般協商 형태로 유도하는 데 유리하며, 북한의 대화의도에 대한 간접적인 봉쇄효과를 기대할 수도 있다. 즉 북한이 대화의 성공보다는 대화의 附隨效果를 기대하는 경우가 많으므로, 협상대표의 격을 낮추어 부수효과의 정도를 줄일 수 있다.

代表團 構成의 多樣化 및 代表間 役割 分擔을 통한 二重戰術 구사

경색국면 하의 남북관계에서 양보전략과 경쟁전략을 함께 운용하기 위해, 대표단의 구성은 의제에 관한 專門性을 고려하는 외에 남북관계에 정통한 인물을 동시에 선임하여 구성한다. 즉 대표단의 구성에 있어서 강경과 온건, 의제 전문성과 회담경험 등의 조화를 고려함으로써 북한에 대해 양보의 수준을 정확히 판단함과 동시에, 실제의 대화과정에서는 각 대표들간의 전문성을 고려한 역할분담을 통해 북한의 예상치 못한 태도에 대응하도록 한다.

전술 사용의 실례로 회담에서의 발언은 1인의 대표에게 집중되지 않도록 하고, 2인 이상의 대표가 발언의 비중을 분담

하여 협력하에 문제를 해결해 나가도록 한다. 이를 위해 대표단 내의 2인 이상 대표간 위상은 크지 않도록 하거나, 역할분담에 장애가 없도록 배려하는 것이 필요하다. 특히 비중 있는 대표를 회담에 임하게 할 경우는 차석대표에게 발언의 기회를 분담토록 하여, 수석대표의 책임범위를 적게해 줌으로써 차석대표의 회담진행을 견제 혹은 지원할 수 있도록 한다. 이는 남한이 원하지 않는 방향으로 회담이 진행되는 경우나 혹은 북한의 의도가 분명하지 않은 경우에 남측대표들이 대처할 수 있는 여유를 확대할 수 있다.

協商過程에서의 強穩路線의 配合

이는 당근과 채찍전술 혹은 선한 자와 악한 자의 配合戰術 (Good Guy·Bad Guy)의 원용으로서, 위에 제시한 역할분담 전술의 변형 형태라 할 수 있다. 다만 북한에 대한 대응의 폭을 넓히기 위한 목적에서 사용한다는 사실이 二重戰術과 구분되는 부분이다.

協商規則 不讓步

협상규칙의 先提議 및 설정규칙의 不讓步로 협상의 진행방향을 통제하는 전술이다. 즉 북한의 대화자세를 협상규칙내로 이끌어 들일 수 있는 한, 남한의 대화는 양보의 폭을 확대할 수 있을 것이다. 한편 북한이 선제의하게 되는 협상규칙도 이를 선별적으로 수용하여 제도화시키는 자세가 남북대

화를 긍정적인 방향으로 이끄는 데 도움이 될 수 있다. 따라서 남한은 대화의 원칙 마련에 비중을 두어 남측의 명확한 협상목표 제시와 함께 북측의 협상의도에 대해 정확한 이해를 하도록 한다.

多元的 對話 對應方向; 협상의제의 不讓步

남북대화를 다양화·전문화하기 위한 노력의 하나로 협상의제를 具體化하도록 한다. 협상의제의 세분화로 대화과정에서 전문성이 필요하도록 회담을 진행하는 것이 유리하다.

公開戰術과 非公開戰術의 混合

협상의 합의가능성을 제고하기 위하여 토의과정은 非公開로 하되, 합의사항에 대한 실천을 촉진시키기 위한 방안으로 남북간 합의사항은 가능한한 公開하는 것이 필요하다. 이러한 전술은 대화과정에서 비밀성 유지가 합의도출에 유리하며, 합의이행을 촉구하기 위해서는 공개전술을 통해 북한에 대한 압력을 증대시키는 것이 유리하기 때문에 선택하게 된다.

提案의 說明; 論理的 說得

협상안 제시에 수반되는 설명과정에서는 論理性을 제고하여 명분을 확보하도록 한다.

相對反應 把握과 協商對象 提示

협상과정에서는 상대의 반응을 정확하게 파악함으로써 양보의 적정선을 설정할 수 있다. 상대의 반응을 파악하기 위한 방법으로는 강도높은 대안을 제시하거나, 수용가능한 양보가능선을 간접적으로 제시할 수 있다.

거짓情報 活用

명백한 거짓정보를 활용하기 보다는 협상대안으로서의 남한측 의사를 전달하는 방식이 활용될 수 있다. 협상대안은 대화목표의 단계적 세분화를 통해 다양하게 마련할 수 있다.

第VI章 結 論

1. 南北對話 發展 展望

위에서 살펴본 남북대화의 양상은 남북한 관계의 대결 구도에 의해 결정되고 있음을 알 수 있었다. 따라서 향후의 남북대화 역시 남북관계의 발전방향과 일치하리라는 예상이 어렵지 않다. 남북관계는 북한의 대남적화전략과 남한의 평화공존전략이 상호 갈등을 빚는 가운데 경색상태를 보여 왔으나, 최근의 한반도 주변환경 변화와 남북한 사회의 변화에 따라 앞으로 善意의 競爭關係가 갈등적 경쟁관계를 대체할 것으로 보인다.

따라서 향후 남북대화의 방향도 남북한 관계의 변화와 연결지어 양측의 협상개념 및 목표를 중심으로 變化可能性을 전망할 수 있다. 동서냉전의 종식에 따라 국제사회의 탈냉전 구도속에서 군사력에 의한 북한의 대남적화전략 성공 가능성은 점차 줄어들고 있다. 따라서 향후 북한이 군사력을 사용한 남한공산화 시도의 가능성은 줄어들 것이며, 이에 따라 남북관계에서 대화의 비중이 증가할 것으로 예상할 수 있다. 또한 북한 내의 김일성 사망에 따른 정치권력 구조의 변화 가능성과, 경제적 곤란의 심화로 개방필요성이 증대하고 있는 점도 남북관계에 영향을 미칠 것으로 예상된다. 즉 남북관계는 단순한 대결 구도를 벗어나, 남북한간 대화의 필요성이

존재하는 분야에서 경쟁과 협력의 관계가 점차 제도화과정을 심화시켜 나갈 것으로 보인다.

이에 따라 남북대화의 형식은 단순하고 정치적인 대결의 양상으로부터 회담의제의 다양화와 회담창구의 多邊化로 더욱 복잡하고 다원적인 상황이 나타나게 될 것이다. 남북한간에는 협상이의 추구 경쟁이 심화될 것으로 보이며, 협상형태는 중요협상으로부터 一般協商으로 차원을 달리하게 될 것으로 보인다. 실질적인 협상의제를 다루는 대화기회의 증가로 남북대화는 의사협상에서 眞意協商의 방향으로 나아가게 될 것으로 보이며, 협상의 필요성 증가로 남북대화는 불균형협상으로부터 양측간 均衡協商의 방향으로 진행할 것이다. 따라서 남북대화에 임하는 남한의 협상전략도 향후 발전방향에 맞추어 적절한 변화를 시도해야 함은 물론이다.

2. 南北對話 推進方向

이제까지 진행해 온 연구의 결과 남북대화의 특징은 양자대결의 구도하에 제로-섬 게임구조를 갖고 있으며, 그 결과로 협상의 본질적 성격인 협상자의 공동이익과 상호주의 원칙이 무시되는 특이성을 보였다. 대화형태 면에서 남북대화는 상호의존성이 약한 협상자 사이에서 의제의 중요성이나 합의도출의 필요성이 강조되지 못하는 疑似協商의 양상을 나타냈다. 또한 상호 신뢰구축이 이루어지지 못한 가운데 북한

의 일방적인 거부권 행사로 인하여 중단과 결렬의 과정을 반복하는 不均衡 協商의 양상을 보이기도 하였다. 특히 대화결과에 따라 체제의 안전이 영향을 받는 중요회담의 성격이 나타나고 있는 사실도 특징의 하나였는 바, 이는 명분의 확보와 체제의 안전을 모색하는 북한의 협상의도에 따른 것이었다.

이러한 남북대화 양상은 그 원인을 남북대화 행태의 차이로부터 찾아 볼 수 있었다. 즉 북한의 대화개념하에서 남북 대화는 南韓共産化戰略의 수단이 되고 있는 데 비해, 남한의 그것은 남북한 相互利益의 追求라는 도덕적 목적성에 기반을 둔다는 사실에서 양측간 행태의 차이가 나타났다. 이러한 차이는 양측의 협상전술 선택의 상이성으로도 연결되고 있는데, 남북대화에서 북한은 현상유지의 現實主義的 戰術을 선택하고 있는 반면 남한은 현실타파를 목표로 하는 理想主義的 戰術을 선택하는 차이를 보이고 있다.

결국 남북대화는 양측이 각자 남북관계를 보는 시각에 의해 결정되고 있다. 북한은 남북대화를 그들의 대남공산화 전략과 연계하여 추진하고 있으며, 그 결과로 긴장과 갈등을 유지하는 방향에서 남한의 약화와 북한의 체제안전 도모라는 一方的 利益 追求에 목표를 두고 있다. 반면 남한의 경우는 남북관계의 경색국면을 기능주의적 교류와 협력관계를 통해 해소할 수 있다고 보는 가운데, 남북대화를 수단으로 하여 統一指向的 關係樹立을 대화목표로 설정하고 있다. 그러나 북한의 대화행태가 남북한 관계개선에 목표를 두고 있지 않

으므로 남한의 대화목표는 효과적으로 실천될 수 없었다.

따라서 본 연구에서는 남북대화를 활성화할 수 있는 대안으로서 남한의 입장을 강화하고 협상능력을 제고하기 위해 환경적 변화에 관한 몇가지의 전제조건을 제시하였다. 첫째로는 남북관계 개선을 점진적이고 단계적으로 추진하는 것으로, 남북대화의 목표를 細分化함으로써 협상의제의 추상성을 줄이고 현실주의적 전략과 전술의 선택가능성을 높이는 방법을 고려하였다. 둘째로는 남한의 동원자원 능력을 제고하는 것은 것으로, 경제력 발전과 체제안보에 충분한 防禦的 物理力 確保를 들었다. 셋째로는 남북대화의 목표를 달성하는 과정에서 대화의 진행은 단선적이 아닌 파동적 성격을 갖는다는 認識의 轉換이 필요함을 제기하였다. 넷째로는 남북대화가 일회성에 그치는 문제가 아니라 진행성을 갖고 지속되는 문제이므로, 전술적 차원에서 작은 이익을 추구하기 보다 큰 범위에서의 戰略的 대화목표 달성에 초점이 두어져야 한다는 것이다.

이러한 협상환경의 변화를 전제로 하여 수행되어야 할 대화전략의 선택 방향은 단계적으로 대화초기에 讓步戰略과 함께 제한적인 競爭戰略을 선택할 것을 제의하였다. 특히 경쟁 전략의 선택은 남북 양측이 대화에서 양보가능 범위를 가지고 있지 못한 상황에 따라 필연적으로 선택될 수밖에 없는 것이다. 한편 無行動戰略의 선택도 양측간 불균형협상을 해소하기 위한 방향에서 대안으로 제시될 수 있었다. 그러나

경쟁전략이나 무행동전략은 모두 남한의 대화목표에 부합될 수 있는 범위에서 제한적으로 적용되어야 한다는 조건을 갖는다. 한편 問題解決戰略은 경우에 따라서 양보전략과 함께 대화초기에 선택될 수 있으나, 그 비중은 대화의 진전에 따라 남북한 상호 신뢰구축이 이루어지는 것과 병행하여 점차적으로 증대시키는 것이 유리하다고 판단하였다.

대화목표 및 전략에 따라 협상능력을 제고할 수 있는 세부 방안은 협상조건 강화와 협상전술의 개발을 통해 찾을 수 있었다. 協商條件의 強化를 위한 제안에는 협상구성 요소별로 남한이 개선해야 할 부분이나 새롭게 고려해야 할 사항을 열거하였다. 협상목표의 현실화를 위한 세분화 방안으로는 의제의 단계적 구분과 다양화를 고려하였으며, 협상대표단의 구성과 운영면에서는 전문성 고려 및 교육의 필요성을 강조하였다. 협상안은 북한의 의도와 전략에 대비하여 준비하여야 하며, 구체적이고 분명한 사안을 선택하도록 한다는 점이 강조되었다. 情報利用 차원에서는 수집과 분석을 위해 남한 내 체제정비가 요구됨은 물론, 북한에 제공되는 정보의 적절한 통제가 필요함을 지적하였다. 회담의 개최를 위한 시기선택의 중요성은 북한의 지연전술 사용을 견제하는 절대조건이 된다는 점에서 정당화하였다. 한편 남북대화 지원을 위한 국민적 합의를 이루기 위한 홍보의 중요성과, 남북대화의 교착적 성격을 극복하기 위한 중재자의 이용도 고려사항에 포함시켰다. 협상장소는 관문점만이 아니라 의제와 관련된 제3의

장소를 선택할 수 있음을 고려하였다.

協商戰術은 온건노선의 선택과 양보 및 타협전술만을 일방적으로 선택하지 않고 공세적이고 경쟁적인 대화전술을 병행함으로써 북한과의 대화를 의사협상, 불균형협상, 중요협상으로부터 진의협상, 균형협상, 일반협상으로 전환시키는 데 역점을 두도록 제안하였다. 이러한 협상전술의 선택방향은 남북한간 양보가능범위가 중첩되지 않는 상황에서 종래의 남한 대화전술이 단기간에 합의도출을 모색하는 데는 불합리한 측면이 있었던 점을 보완하기 위한 것이다.

결론적으로 남한은 북한과의 관계를 고려하지 않는 가운데 남한의 理想主義的 대화목표에만 집착함으로써 효율적인 남북대화를 추진할 수 없었다는 판단이 가능하다. 반면 북한은 남북관계의 대결상황을 바탕으로 하는 가운데 現實主義的 목표를 선택함으로써 효과와 효율성을 제고할 수 있었다. 따라서 탈냉전 시대에 나타나게 될 남북관계의 긍정적인 변화를 전망한다면 남한은 남북대화의 다양화·다변화 가능성에 대비하기 위한 방안으로 새로운 대화전략 및 전술의 준비가 필요하다고 볼 수 있다.

이를 준비하기 위한 대화전략 및 전술의 개발을 위해서는 실현가능한 대화전술을 개발해야 함은 물론, 상황의 변화에 따라 과거 도외시해 온 전술을 새로이 선택하거나 다양한 전술들을 연계시키는 방안에도 관심을 기울여야 한다. 특히 북한의 상황변화에 대응하기 위하여 선택하는 전술은 냉전적

사고에 바탕을 두는 것이 아닌 現實狀況의 變化에 反應하는
것이어야 한다.

참 고 문 헌

1. 단행본

강인덕. 「북한의 남북대화 전략전술 평가 및 전망」. 서울: 통일원, 1990.

경찰청. 「북한의 정당 및 각종단체」. 서울: 경찰청 보안국, 1992.

국토통일원. 「남북 국회회담 관련 북한논조」. 서울: 국토통일원, 1985.

_____. 「남북대화 교착상태 타개를 위한 이론적 모형」. 서울: 국토통일원, 1983.

_____. 「남북대화 백서」. 서울: 국토통일원, 1988.

_____. 「남북대화와 관련한 북한논조(1990년 1월~3월)」. 서울: 국토통일원, 1990.

_____. 「남북대화와 협상전술」. 서울: 국토통일원 통일연수원, 1983.

_____. 「남북대화 추진현황(1988~1990.2)」. 서울: 국토통일원, 1990.

_____. 「남북적십자 회담 자료집」. 서울: 국토통일원, 1985.

_____. 「남북한관계 협상경험 사례」. 서울: 국토통일원, 1987.

- _____. 「남북한 통일·대화 제의 비교(II): 1988~1990. 2」. 서울: 국토통일원, 1990.
- _____. 「남북한 통일·대화 제의 비교: 1945~1988」. 서울: 국토통일원, 1988.
- _____. 「민주통일론」. 서울: 국토통일원 통일연수원, 1988.
- _____. 「쌍방 주요발언 대비」. 서울: 국토통일원, 1989.
- 김명기. 「남북대화 전략개발을 위한 기초연구」. 서울: 국토통일원, 1980.
- 김준엽. 「남북협상과 국공협상의 비교에 의한 우리의 대책」. 서울: 국토통일원, 1972.
- 김준희. 「좌우협상사례연구: 핀란드 경우」. 서울: 국토통일원, 1974.
- 남정문. 「대공협상 전략전술 연구」. 서울: 국토통일원, 1980.
- 박동운. 「80년대의 남북대화 추진방안」. 서울: 국토통일원, 1982.
- 박일성. 「공산주의 협상전술」. 서울: 국토통일원, 1983.
- _____. 「남북한 정치협상 대처방안」. 서울: 국토통일원, 1977.
- 양성철. 「남북통일의 새로운 이론 전개」. 마산: 경남대학교 출판부, 1990.
- 양영식. 「북한의 협상전술」. 서울: 국토통일원 통일연수원, 1990.

- 유원동. 「남북정상회담과 남북관계의 특수성」. 서울: 국토통일원, 1988.
- 윤정석. 「국가통합에 있어서의 문제점」. 서울: 국토통일원, 1979.
- 이상우. 「남북대화 발언주제 변천에 나타난 북한의 협상전략」. 서울: 국토통일원, 1976.
- 전성훈. 「한반도군비통제방안연구」. 서울: 민족통일연구원, 1993.
- 조석준·김광웅. 「남북협상 요원의 양성방안 연구」. 서울: 국토통일원, 1973.
- 조영규. 「북한의 협상기교에 관한 연구: 남북적십자회담을 중심으로」. 서울: 국토통일원, 1979.
- 통일원. 「'92 북한개요」. 서울: 통일원, 1992.
- _____. 「남북대화년표(1981~1990)」. 서울: 통일원, 1991.
- _____. 「남북체육회담 결과보고(종합)」. 서울: 통일원, 1993.
- _____. 「남북한 사회·문화 지표」. 서울: 통일원, 1991.
- _____. 「남북한 통일·대화 제의 비교: 1988~1991.3」. 서울: 통일원, 1991.
- _____. 「남북회담 추진경과(I)」. 서울: 통일원, 1993.
- _____. 「쌍방 주요 주장에 대한 비교표」. 서울: 통일원, 1992.
- _____. 「쌍방 주요 환담내용」. 서울: 통일원, 1993.

- _____. 「통일백서」. 서울: 통일원, 1992.
- _____. 「통일백서」. 서울: 통일원, 1993.
- 한승수. 「남북접촉의 유형정립」. 서울: 국토통일원, 1973.
- Aronson, S. *Conflict and Bargaining in the Middle East*.
Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1978.
- Axelord, R. *Conflict of Interest*. Chicago: Markham, 1970.
- _____. *The Evolution of Cooperation*. New York:
Basic Books, 1984.
- Barcharch, S. B. and Lawler, E. J. *Bargaining: Power,
Tactics, and Outcomes*. San Francisco: Jossey-Bass, 1981.
- Bartos, Otomar. J. *Process and Outcome of Negotiation*.
New York: Columbia University Press, 1974.
- Bazerman Max A. and Neale, Magaret A. *Negotiating Ra-
tionally*. New York: The Free Press, 1992.
- Churchman, David. *Negotiation Tactics*. Lanham, Mary-
land: University Press of America, 1993.
- Druckman, Daniel. *Negotiations*. California, Beverly Hills:
Sage Publications, 1977.
- Habeeb, William Mark. *Power and Tactics in International
Negotiation*. Baltimore: The John's Hopkins University
Press, 1988.
- Ikle, F. C. *How Nations Negotiate*. 이영일·이형래 역. 「협상
의 전략」. 서울: 한얼문고, 1972.

- Joy, C. Turner. *How Communists Negotiate*. 통일원. 「공산측의 협상태도」. 서울: 통일원, 1993.
- Kriesberg, Louis. *International Conflict Resolution*. New Haven: Yale University Press, 1992.
- Lall, Arthur. *Modern International Negotiation: Principles and Practice*. New York: Columbia University Press, 1966.
- Lewicki, Roy J. and Litterer, Joseph A. *Negotiation*. Homewood, Illinois: Irwin, 1985.
- Luttwak, Edward N. *Strategy*. Cambridge, Massachusetts: The Belknap Press of Harvard University Press, 1987.
- Rangarajan, L. N. *The Limitation of Conflict: A Theory of Bargaining and Negotiation*. New York: St. Martin Press, 1985.
- Schelling, Thomas C. *The Strategy of Conflict*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University, 1980 (Seventh Printing).
- Wall, Jr. James A. *Negotiation: Theory and Practice*. Glenview, Illinois: Scott, Foresman and Company, 1985.
- Zartman, I. William. *The Negotiation Process*, California. Beverly Hills: Sage Publications, 1978.
- Zartman, I. William and Berman, Maureen R. *The Practical Negotiator*. New Haven: Yale University Press,

1982.

2. 논 문

곽태환. “남북대화 교착상태 타개를 위한 이론적 모형.”(외무부 외교안보연구원 세미나 보고서, 83-08, 1983).

_____. “남북한 대화와 협상전략.” 극동문제연구소. 「한국과 국제정치」, 제3권 1호. 서울: 극동문제연구소, 1987.

김용호. “탈냉전 시대의 북한 협상스타일과 행태분석: 남북 기본합의서와 핵관련 협상을 중심으로.”(외교안보연구원 주요국제문제분석, 1993).

김응희. “북한의 협상전략전술에 관한 연구.” 「민족통일의 모색」, 통일가족 논문집 제2집. 서울: 국토통일원, 1990.

이달곤. “군축이론에 입각한 남북한 군축협상 대안연구.” 「통일문제연구」, 제1권 1호. 서울: 통일원, 1989.

정은성. “협상론의 관점에서 본 남북대화.” 「'93 북한·통일연구 논문집(1)」. 서울: 통일원, 1993.

_____. “협상의 기본개념.” 미발표논문.

제성호·김도태. “핵관련 북한의 협상전략전술 분석.”(민족통일연구원 통일정세분석보고, 94-06, 1994).

한배호. “공산주의자와의 협상과 남북대화.”(남북조절위원회, 남북공동선명발표 7주년 학술세미나 발표논문, 1979).

Aumann, R. J. and Maschler, M. “The Bargaining Set for

- Cooperative Games." in M. Dresher, L. S. Shapley, and A. W. Tucker eds. *Annals of Mathematics Studies*. vol. 52. Princeton: Princeton University Press, 1964.
- Bartos, Otomar. J. "Simple Model of Negotiation." in I. W. Zartman ed. *The Negotiation Process*. Beverly Hills California: Sage Publications, 1978.
- Bazerman, Max H. "Negotiator Judgement." *American Behavioral Scientist*, vol. 27, no 2 (November/December 1983).
- Druckman, Daniel. "Alternative Models of Responsiveness in International Negotiation." *Journal of Conflict Resolution*, vol. 34. no. 2 (June 1990).
- Fisher, Roger. "Negotiating Power." *American Behavioral Scientist*, vol. 27, no. 2 (November/December 1983).
- Frey, Robert L. and Adams, J. Stacy. "The Negotiator's Dilemma: Simultaneous In-Group and Out-Group Conflict." *Journal of Experimental Social Psychology*, vol. 8, no. 4 (July 1972).
- Hamner, W. Clay. "Effects of Bargaining Strategy And Pressure to Reach Agreement in A Stalemated Negotiation." *Journal of Personality and Psychology*, vol. 30, no. 4 (1974).
- Johnson, Douglas F. and Tullar, William L. "Style of

- third Party Intervention, Face Saving and Bargaining Behavior." *Journal of Experimental Social Psychology*, vol. 8, no. 4 (July 1972).
- McGillicuddy, Neil B., Welton, Gary L., and Pruitt, Dean G. "Third - Party Intervention: A Field Experiment Comparing Three Different Models." *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 53, no. 1 (1987).
- Pruitt, Dean G. "Strategic Choice in Negotiation." *American Behavioral Scientist*, vol. 27, no. 2 (November/December 1983).
- Raiffa, Howard. "Mediation of Conflicts." *American Behavioral Scientist*, vol. 27, no. 2 (November/December 1983).
- Rubin, Jeffrey Z. "Negotiation." *American Behavioral Scientist*, vol. 27, no. 2 (November/December 1983).
- Solomon, Richard H. "Chinese Political Negotiating Behavior: A Briefing Analysis." (The Rand Publication Series R-3295, December 1985).

3. 기 타

남북대화사무국. 「남북대화」. 52호. 서울: 남북대화사무국,
1991.

_____. 「남북대화」. 53호. 서울: 남북대화사무국,
1991.

_____. 「남북대화」. 55호. 서울: 남북대화사무국,
1991.

_____. 「남북대화」. 56호. 서울: 남북대화사무국,
1991.

_____. 「남북대화」. 57호. 서울: 남북대화사무국,
1991.

_____. 「남북대화」. 59호. 서울: 남북대화사무국,
1991.

_____. 「남북대화」. 60호. 서울: 남북대화사무국,
1991.

빈 면

● 發刊資料目錄案內 ●

〈세미나시리즈〉

- 91-01 轉換期の 東北亞 秩序와 南北韓 關係
- 91-02 岐路에 선 北韓의 經濟社會: 實相과 展望
- 91-03 北韓體制的 變化: 現況과 展望
- 92-01 南北和解·協力時代, 우리의 座標와 課題
- 92-02 북한의 權力構造와 金日成 이후 政策方向 전망
- 92-03 北韓의 核問題와 南北韓 關係
- 92-04 韓半島 周邊 4國의 對北韓政策
- 92-05 轉換期の 南北韓關係: 現況과 展望
- 93-01 統一理念으로서의 民族主義
- 93-02 北韓 核問題: 展望과 課題
- 93-03 中國의 改革·開放
- 93-04 北韓開放에 대한 周邊 4強의 立場
- 93-05 南北韓 關係 現況 및 94年 情勢 展望
- 94-01 北韓 核問題와 南北韓 關係 展望
- 94-02 南北韓關係와 美國
- 94-03 예멘 統一의 問題點
- 94-04 金日成사후 北韓의 政策展望과 우리의 統一方案
- 94-05 統一文化와 民族共同體 建設
- 94-06 南北韓關係 現況 및 95年 情勢展望

〈研究報告書〉

- 91-01 第2次大戰後 新生國家의 聯邦制度 運營事例
- 91-02 北韓聯邦制案의 分析 및 評價
- 91-03 美國聯邦制 研究: 歷史的 發展過程을 中心으로
- 91-08 韓半島 非核地帶化 主張에 대한 對應方向
- 91-09 東西獨 事例를 통해 본 南北韓關係 改善方案: 정상회담
과 기본조약체결 사례 중심
- 91-10 國際的 平和保障 事例研究
- 91-11 在野統一案 研究
- 91-12 蘇聯의 東北亞政策 變化와 東北亞秩序 改編: 1990年代
東北亞秩序 豫測(I)
- 91-13 北韓體制的 實相과 變化展望
- 91-14 「한민족공동체」具體化方案 研究: 社會·文化·經濟 交流·
協力 中心
- 92-01 統一獨逸의 分野別 實態 研究
- 92-02 中國의 改革·開放 現況과 展望: 北韓의 中國式 改革·開
放 모델 受容 可能性과 關聯
- 92-03 美國의 對韓半島政策: 韓國安保와 南北韓 統一問題를 중
심으로
- 92-04 日本의 國際的 役割增大와 東北亞秩序: 1990年代 東北
亞秩序 豫測(II)
- 92-05 1992年度 統一問題 國民輿論調查 結果
- 92-06 軍備統制 檢證 研究: 理論 및 歷史와 事例를 中心으로

- 92-07 北韓住民의 人性研究
- 92-08 國際社會에서의 南北韓間 協力方案 研究
- 92-09 日本의 對韓半島政策
- 92-10 러시아聯邦의 對韓半島政策
- 92-11 東北亞 經濟協力の 發展方向
- 92-12 統一獨逸의 財政運用 實態研究: 統一關聯 財政政策 中心
- 92-13 南北韓 國力趨勢 比較研究
- 92-14 南北韓 社會·文化共同體 形成方案: 社會·文化的 同質性 增大方案 中心
- 92-15 北韓의 權力엘리트 研究
- 92-16 東北亞 新國際秩序下에서의 韓半島 統一基盤 造成方案
- 92-17 南北韓 經濟共同體 形成方案
- 93-01 1993年度 統一問題 國民輿論調查 結果
- 93-02 金日成著作 解題
- 93-03 日本의 對北韓政策
- 93-04 中國의 改革·開放 加速화와 東北亞秩序: 1990年代 東北亞 秩序·豫測(IV)
- 93-05 中·臺灣關係의 現況과 發展方向
- 93-06 美國 클린턴 行政府의 東北亞政策과 東北亞秩序 變化 - 1990年代 東北亞秩序 豫測(III) -
- 93-07 東北亞 地域에서의 多者間 安保協力體 形成展望과 對應策
- 93-08 獨逸統一後 東獨地域에서의 私有化政策 研究
- 93-09 對北 投資保護 및 紛爭解決方案 研究
- 93-10 脫冷戰期 北韓의 對中國·러시아 關係

- 93-11 北韓 軍事政策의 展開樣相과 核政策 展望
- 93-12 北韓의 人權實態 研究
- 93-14 베트남 統合事例 研究
- 93-15 金正日著作 解題
- 93-16 韓半島 軍費統制方案 研究: 유럽 軍費統制條約의 示唆點
과 관련하여
- 93-17 北韓 家族政策의 變化
- 93-18 主體思想의 理論的 變化
- 93-19 예멘 統合事例 研究
- 93-20 北韓 政治社會化에서 傳統文化의 役割: 北韓映畫分析을
中心으로
- 93-21 북한의 에너지 수급실태 연구
- 93-22 北韓 國營企業所의 管理運營體系
- 93-23 社會主義體制 改革·開放 事例 比較研究
- 93-24 南北韓 國力趨勢 比較研究(改訂版)
- 93-25 「한민족 공동체」 形成過程에서의 僑胞政策
- 93-26 日本의 核政策
- 93-27 東北亞의 新經濟秩序
- 93-28 러시아聯邦의 對北韓政策
- 93-29 南北韓 政治共同體 形成方案 研究
- 93-30 統一論議의 變遷過程(1945~1993)
- 94-01 북한 관료부패 연구
- 94-02 美國과 日本의 對北韓 關係改善과 南北韓關係
- 94-03 韓國의 對러 經濟協力 推進方向

- 94-04 中·臺灣의 統一政策 比較研究
- 94-05 北韓의 社會間接資本 實態分析
- 94-06 主體思想의 內面化 實態
- 94-07 金正日 리더쉽 研究
- 94-08 北韓 民族主義 研究
- 94-09 김정일의 軍事權力基盤
- 94-10 韓國의 對中 經濟協力 推進方向
- 94-11 中國과 日本의 軍事力 增強이 韓半島安保에 미칠 影響
- 94-12 統一韓國의 政黨制度와 選舉制度
- 94-13 南北聯合 形成 및 運營 方案研究
- 94-14 金正日體制의 對南政策 展望
- 84-15 北韓과 中國의 經濟關係 分析
- 94-16 北韓 指導部의 情勢認識 變化와 政策展望
- 94-17 北韓의 對外經濟 開放政策 現況과 展望
- 94-18 統一韓國의 對外經濟協力 方向: 亞·太地域 多者間協力
關聯
- 94-19 1994年 統一問題 國民與論調查 結果
- 94-20 「조선전사」解題
- 94-21 1995年 NPT延長會議과 韓國의 對策
- 94-23 北韓 住民들의 價値意識 變化: 蘇聯 및 東歐와의 比較연구
- 94-24 韓國 民族主義 研究
- 94-26 中國과 北韓의 政治體制 比較研究: 黨·軍關係를 中心으로
- 94-27 統一韓國의 登場에 따른 東北亞地域 安保構造 變化 對應策
- 94-28 남북한 문화정책 비교 연구

94-29 南北韓 協商行態 比較研究

〈統一情勢分析〉

- 91-01 韓·蘇, 日·蘇 頂上會談 結果 分析: 韓半島 周邊情勢 및 南北韓關係에 미칠 影響을 중심으로
- 91-02 고르바초프 權力的 現況과 展望
- 91-03 李鵬 中國總理의 訪北 結果 分析: 韓半島 周邊情勢 및 南北韓關係에 미칠 影響을 중심으로
- 91-04 第85次 國際議會聯盟(IPU) 平壤總會 結果分析
- 91-05 中·蘇 頂上會談 結果 分析
- 91-06 北·日, 北·美關係 變化展望과 對策
- 91-07 北韓의 유엔加入宣言의 影響과 政策變化展望
- 91-08 美國의 東北亞 安保政策 基調와 最近動向
- 91-09 유고슬라비아의 民族葛藤과 聯邦解體 危機
- 91-10 中國의 對韓政策 展望
- 91-11 엘친의 러시아大統領 當選이 蘇聯國內情勢에 미칠 影響 分析
- 91-12 美·蘇의 對 東北亞政策과 東北亞 軍事秩序 再編 可能性
- 91-13 美·蘇 頂上會談의 結果 分析
- 91-14 戰術核 관련 부시 美大統領 宣言이 東北亞 및 韓半島安 保에 미치는 影響
- 92-01 부시 美國大統領의 아시아4個國 巡訪結果 分析: 南·北 韓關係와 관련하여
- 92-02 豆滿江地域開發計劃 發展方向
- 92-03 中國의 改革·開放 深化가 北韓에 미치는 影響

- 92-04 러시아聯邦의 改革과 韓·러關係 展望
- 92-05 東北亞情勢와 統一環境: 1992年 上半期
- 92-06 북방정책 이후 동북아정세와 한반도 통일환경
- 92-07 豆滿江地域開發計劃의 現況과 展望: 開發代案 및 法制度
中心
- 93-01 最近 러시아聯邦의 政局推移: 國民投票 結果를 中心으로
- 93-02 北韓 核問題의 展開過程 分析 및 展望
- 93-03 北韓의 對南動向 分析(1993. 1~6)
- 93-04 「조국통일을 위한 전민족대단결 10대강령」과 北韓의 對
南政策
- 93-05 東北亞 多者間 安保協力體 構成展望과 南北韓關係
- 93-06 北韓의 對南動向 分析(1993. 7~9)
- 93-07 中國의 核實驗이 國際 및 東北亞情勢에 미칠 影響
- 93-08 第5次 亞·太經濟協力體(APEC)會議을 계기로 본 亞·
太地域 協力の 發展方向
- 93-09 1993年 12月 黨 中央委 全員會議 및 最高人民會議 結果
分析
- 94-01 美國의 對韓半島 政策: 北韓 核問題와 美·北 關係改善을
中心으로
- 94-02 中國의 對北韓政策: 現況과 展望
- 94-03 북한의 대외개방 현황과 전망: 외자유치 관련법 제정을
중심으로
- 94-04 러시아의 權力構造 改編에 따른 對內·外政策 展望
- 94-05 北韓核問題에 대한 中國의 立場과 우리의 對中政策 方向

- 94-06 核關聯 北韓의 協商戰略戰術 分析
- 94-07 韓·日, 韓·中 頂上會談 結果分析
- 94-08 北韓의 對南動向 分析(1994. 1~3)
- 94-09 北韓 最高人民會議 第9期 7次會議 結果分析
- 94-10 韓·日關係 定立方案: 1994年 6月 頂上會談을 契機로
- 94-11 탈북자 발생 배경 분석
- 94-12 北韓의 南北頂上會談 提議 意圖 및 會談의 展望
- 94-13 무라야마(村山) 內閣의 對內外政策 展望
- 94-14 北韓의 對南動向 分析(1994. 4~6)
- 94-15 金正日 政權의 登場과 政策 展望
- 94-16 北韓의 對南動向 分析(1994. 7~9)
- 94-17 李鵬 總理의 訪韓結果 分析和 對中政策 方向
- 94-18 美國의 中間選舉 以後 對韓半島政策 變化展望
- 94-19 北韓의 變화와 金正日 政權의 將來
- 94-20 核 經協連繫 緩和措置와 北韓의 對應政策 展望

〈世界主要事件日誌〉

- 91-01 世界主要事件日誌(1991. 4. 1 ~ 1991. 6. 30)
- 91-02 世界主要事件日誌(1991. 7. 1 ~ 1991. 9. 30)
- 91-03 世界主要事件日誌(1991. 10. 1 ~ 1991. 12. 31)
- 92-01 世界主要事件日誌(1992. 1. 1 ~ 1992. 3. 31)
- 92-02 世界主要事件日誌(1992. 4. 1 ~ 1992. 6. 30)
- 92-03 世界主要事件日誌(1992. 7. 1 ~ 1992. 9. 30)
- 92-04 世界主要事件日誌(1992. 10. 1 ~ 1992. 12. 31)

- 93-01 世界主要事件日誌(1993. 1. 1 ~ 1993. 3. 31)
 93-02 世界主要事件日誌(1993. 4. 1 ~ 1993. 6. 30)
 93-03 世界主要事件日誌(1993. 7. 1 ~ 1993. 9. 30)
 93-04 世界主要事件日誌(1993. 10. 1 ~ 1993. 12. 31)
 94-01 世界主要事件日誌(1994. 1. 1 ~ 1994. 3. 31)
 94-02 世界主要事件日誌(1994. 4. 1 ~ 1994. 6. 30)
 94-03 世界主要事件日誌(1994. 7. 1 ~ 1994. 9. 30)
 94-04 世界主要事件日誌(1994. 10. 1 ~ 1994. 12. 31)

〈年例情勢報告書〉

- 91 統一環境斗 南北韓 關係: 1991~1992
 92 統一環境斗 南北韓 關係: 1992~1993
 93 統一環境斗 南北韓 關係: 1993~1994
 94-01 北韓 核問題斗 南北關係
 94-02 統一環境斗 南北韓 關係: 1994~1995

〈論叢〉

- 統一研究論叢 創刊號(1992. 6)
 統一研究論叢 第1卷 2號(1992. 12)
 統一研究論叢 第2卷 1號(1993. 7)
 統一研究論叢 第2卷 2號(1993. 12)
 統一研究論叢 第3卷 1號(1994. 8)
 統一研究論叢 第3卷 2號(1994. 12)

THE KOREAN JOURNAL OF NATIONAL UNIFICATION
vol. 1(1992)

THE KOREAN JOURNAL OF NATIONAL UNIFICATION
vol. 2(1993)

THE KOREAN JOURNAL OF NATIONAL UNIFICATION
special edition(1993)

THE KOREAN JOURNAL OF NATIONAL UNIFICATION
vol. 3(1994)

THE KOREAN JOURNAL OF NATIONAL UNIFICATION
special edition(1994)

한·독 WORKSHOP : ECONOMIC PROBLEMS OF NATIONAL UNIFICATION(1993)

한·독 WORKSHOP : ECONOMIC PROBLEMS OF NATIONAL UNIFICATION(1994)

〈資料〉

- 92-01 統一 및北韓關聯 研究文獻目錄(國文篇)
- 92-02 統一 및北韓關聯 研究文獻目錄(外國語篇)
- 93-01 藏書目錄: 單行本·研究報告書
- 93-02 藏書目錄: 特殊資料
- 93-03 獨逸 統一條約 批准法律
- 94-01 貨幣·經濟·社會統合에 관한 條約(上)
- 94-02 貨幣·經濟·社會統合에 관한 條約(中)
- 94-03 貨幣·經濟·社會統合에 관한 條約(下)

南北韓 協商行態 比較研究

研究報告書 94-29

發行處 民族統一研究院

編輯人 民族統一研究院 政策研究室

서울 중구 장충동 2가 산 5-19

전화 : 232-4726, FAX : 231-4304

印刷處 陽東文化社 전화 : 266-0892

印刷日 1994年 12月 日

發行日 1994年 12月 日
