

권력과 소통의 관계에 관한 일고찰

언어 행위론을 중심으로

이효성 성균관대학교 신문방송학과 교수*

본고는 권력과 소통의 관계를 규명하려는 것이다. 이를 위해 본고는 언어 행위론을 도입하여 권력과 소통의 관계를 구체적으로 보여주려 했다. 권력은 다른 사람에게 의도된 효과를 낼 수 있는 능력이다. 그런데 인간은 언표내 행위라는 언어 행위의 수행을 통해서 다른 사람에게 의도를 전하고 언표외 행위라는 언어 행위에 의해 다른 사람에게 의도된 효과를 받으려 한다. 말하자면, 권력은 대체로 언어 행위를 통해서 행사된다고 말할 수 있다. 물론, 물리적 강제력 즉 폭력의 경우는 언어 행위를 필요로 하지 않는다. 그러나 물리적 강제력이라고 소통과 아주 무관한 것도 아니다. 더구나 다른 유형의 권력은 그 실행을 위해서 반드시 언어 행위를 필요로 한다. 심리적 강제력을 포함하여 권력은 대체로 언어 행위를 매개로 소통과 밀접한 관계를 맺고 있는 것이다. 본고는 언어 행위론을 통해 권력과 언어 행위가 매우 긴밀한 관계를 맺고 있다는 점, 그리고 더 나아가 권력의 행사는 언어 행위의 하나인 언표외 행위와 동일하며, 권력의 유형에 따라 언어 행위의 유형이 다르며, 언어 행위의 유형이 다름에 따라 그 윤리성도 다르다는 점을 밝히려고 하였다.

KEYWORDS 권력, 설득, 조작, 권위, 강제력, 소통, 언어 행위, 언표내 행위, 언표외 행위

* hslee5151@hanmail.net

1. 문제의 제기

누군가가 주먹을 휘두르거나 우격다짐으로 강요하는 경우에 그 대상이 된 사람이 “주먹으로 하지 말고 말로 하자”라고 말하는 것을 우리는 자주 듣는다. 이 언사는 주먹과 말을 상반되는 것으로 대비시키고 있다. 여기서 주먹은 물리적 강제력 즉 폭력이라는 권력을, 그리고 말은 언어적 소통을 지칭한다고 할 수 있다. 그런데 이 언사는 폭력과 소통을 대비시키고 있지만, 실제로는 폭력과 소통이 상반되는 것은 아니다. 폭력은 소통과 상반되는 반대적인 것이 아니라 다만 소통이 없이 행사되는 권력의 한 유형일 뿐이다. 그렇다고 물리적 강제력이 소통과 전혀 무관하다고만도 할 수 없다. 더구나 강제력 가운데에도 심리적 강제력은 소통과 직접적인 관계를 맺고 있다.

물리적 강제력 이외의 다른 모든 권력은 소통과 밀접한 관계를 맺고 있다. 실은 물리적 강제력을 제외한 모든 권력은 반드시 소통을 통해서만 행사될 수 있다. 일반적으로 권력은 그 행사를 위해 소통을 필요로 하며 물리적 강제력을 예외로 소통에 의존하지 않고는 어떤 권력도 행사되지 못한다. 권력은 대체로 소통과 상호의존적인 그리고 불가분의 관계를 맺고 있는 것이다. 더구나 권력의 유형에 따라 그 실행을 위한 소통에 차이가 있고 그 차이는 권력의 윤리성에도 차이를 낳는다. 권력의 윤리성은 그 폭력성 못지않게 그 의도의 소통성이 중요한 판단 기준이라 할 수 있다. 따라서 권력과 그 윤리성을 제대로 이해하기 위해서는 그것의 소통과의 관계를 이해해야 한다.

이런 점에서 본고는 권력과 소통의 관계를 규명하려는 것이다. 그러나 그 규명은 구체적인 사례의 차원에서가 아니라 이론적인 차원에서의 규명이다. 본고의 목적은, 보다 더 구체적으로 말하면, 첫째 권력과 소통은 무엇에 의해 어떻게 관계를 맺는지, 둘째 권력의 유형과 그 실행을 위한 소통의 형태가 어떻게 다른지, 그리고 셋째 권력의 실행에 사용되는 소통의 유형에 의해서 어떻게 권력의 윤리성을 평가할 수 있는지를 논의하려는 것이다. 본고는 권력과 소통의 관계를 규명하기 위해 언어 행위론을 도입할 것이다. 언어 행위론을 통해 권력과 소통의 상호의존적인 관계를, 그리고 더 나아가 권력의 행사는 언어 행위의 수행과 동일하며 권력의 유형에 따라 언어 행위의 유형이 다름을, 그리고 언어 행위의 유형이 다름에 따라 그 윤리성이 다름을 밝히게 될 것이다. 그리고 이들 논의를 통해 권력과 소통의 관계를 구체적으로 드러내게 될 것이다.

이를 위해 본고는 순서대로 첫째 권력은 어떻게 정의되고 어떤 유형들이 있으며 본고가 근거하고 있는 권력론은 어떤 것인지를 논의하고, 둘째 언어 행위론에서 말하는 언어 행위는 무엇이고 무엇을 하며 그리고 언어 행위는 어떤 유형으로 범주화되는지를 살펴보

고, 셋째 언어 행위가 어떻게 권력과 소통을 매개하는지 그리고 언어 행위의 수행이 어떻게 권력의 행사와 같은 것인지를 규명하고, 그리고 넷째 설득, 조작, 권위, 강제력 등의 권력의 유형에 따라 이들 각각의 실행에 요구되는 소통 방식의 차이 즉 권력의 실행에 요구되는 언어 행위가 권력의 유형별로 어떤 변별적인 차이를 보이는지 그리고 그 윤리성에 어떤 차이를 낳는지를 고찰하게 될 것이다.

2. 권력: 의도된 효과를 낳는 능력

권력(power)은 흔히 갈등적 상황에서 행사되는 것으로 간주된다. 이는 권력이란 상대의 이익이나 원망에(願望) 반하여, 따라서 저항이 따르는 갈등적 상황에서, 행사되는 것을 뜻한다. 사실, 권력은 흔히 이처럼 갈등적 상황에서 행사되는 권력 즉 갈등적 권력(conflictual power)을 지칭하고 따라서 저항하는 이들을 복종시키기 위한 강제력(강제력)이야말로 권력 그 자체로 간주되기도 한다(Weber, 1982, p. 60; Lasswell & Kaplan, 1950, p. 75; Lukes, 1974, p. 34). 이러한 갈등적 권력의 대표적인 형태가 물리적 강제력 즉 폭력이다. 그래서 권력 엘리트론으로 유명한 밀즈(Mills, 1956, p. 171)는 “모든 정치는 권력을 위한 투쟁”이고 “권력의 궁극적인 유형은 폭력”이라고 말했다.

갈등적 권력의 개념에 가장 많은 영향을 미친 것은 독일의 사회학자 막스 베버의 다음과 같은 권력 개념일 것이다(Weber, 1982, p. 60). “일반적으로, ‘권력’에 의해 우리는 한 사람이나 다수의 사람들이 사회적 행위에서 그 행위에 참여한 다른 사람들의 저항에도 불구하고 자기 자신들의 의지를 실현시킬 가능성으로 이해한다.” 이러한 베버적 권력의 개념은 “저항에도 불구하고”라는 말이 시사하듯이, 권력은 순응을 얻기 위한 수단으로 처벌, 제재, 박탈 등의 사용을 암시한다. 권력 관계의 구조적 구성과 권력에 의한 지식의 왜곡이라는 권력의 3차원의 문제를 제기한 룩스(Lukes, 1974, p. 27)도 “A가 B의 이해(利害)에 반하는 방식으로 B에게 영향을 미쳤을 때 A는 B에게 권력을 행사한 것”이라고 권력을 갈등적인 것으로 정의하면서 이해관계의 갈등이 있는 폭력, 위협, 조작과 일부 권위는 권력으로, 그리고 이해관계의 갈등이 없는 설득, 고무, 보상, 일부 권위 등은 권력이 아닌 영향력으로, 분류하였다(Lukes, 1974, p. 32).

이렇듯 흔히 갈등은 권력의 핵심적 요소처럼 강조된다. 그러나 권력에서 갈등이 강조된다고 해서 갈등이 권력의 본질적인 요소인 것은 아니다. 갈등이 있는 경우에 권력의 존재감이 더 뚜렷하게 부각될 뿐이지 갈등이 있어야만 권력이 존재할 수 있는 것은 아니다.

정치와 권력에서 갈등이 중요한 문제이기는 하지만 갈등이 권력의 존재나 행사에서 핵심적인 요소로 작용하는 것은 아니라는 뜻이다. 그럼에도, 테브넘(Debnam, 1984, p. 9)의 지적처럼, 갈등이 권력의 연구에서 계속 중요한 특징으로 강조되는 이유는 ①그것이 보다 더 흥미롭고, ②그것이 (권력 연구자에게) 직업적으로 더 보상이 따르고, ③그것이 우연히도 정치라는 것의 정의의 일부로 되어 있기 때문이다. 이런 이유로 갈등이 권력의 핵심 요소이기라도 한 것처럼 간주되는 경향이 있는 것이다.

하지만 현실에서는 권력이 반드시 어떤 저항이나 갈등이 있는 경우에만 행사되는 것은 아니다. 권력은 저항이나 갈등이 없는 경우에도 또는 다수의 합의에 의해서도 얼마든지 행사될 수 있다. 오히려 진정한 권력은 합의에 의해 행사되는 권력 즉 합의적 권력(consensual power)이라는 시각도 있다. “권력은 그저 행위하는 능력이 아니라 함께 행위하는 능력”이라는 아렌트(Arendt, 1986, p. 64)의 권력의 정의가 대표적인 합의적 권력 개념일 것이다. 이러한 아렌트적 권력 개념은 “함께 행위하는 능력”이라는 말이 시사하듯이, 권력은 무엇인가 공통의 목표를 이루기 위해 여러 사람들이 합의에 의해 행사하는 동의의 힘임을 암시한다. 파슨스의 권력 개념도 합의적 권력의 하나다. 권력은 단순히 존재하는 것이 아니라 창조되어야만 한다는 사실을 주목한 그는 “권력은 구속력 있는 의무의 수행을 확보하려는 일반화된 능력으로써 그 의무가 집합적 목표의 위상이라는 점에서 정당화한 경우”(Parsons, 2002, p. 76)라고 말했다. 권력을 집합적 목표를 구현하려는 권위적 결정의 이용으로 본 그의 권력 개념은 권위, 합의 및 집합적 목표의 추구하고 연계하면서 이해상충, 위협, 강제력과 절연하려는 것이다. 권력 관계에서 사람들 사이의 인식 틀의 공유를 강조한 바스(Barnes, 1988)의 권력론도 합의적 권력에 토대를 두고 있다고 할 수 있다. 이런 합의적 권력 개념에서 보면 폭력이나 위협이나 조작과 같은 합의되지 않은 따라서 비도덕적인 힘은 정당한 권력이 아니거나 변칙적인 것으로 권력에서 배제되어 마땅하다. 그래서 아렌트(1986, p. 71)는 “권력과 폭력은 반대의 것이다; 어느 하나가 절대적으로 지배하는 곳에 다른 것은 존재하지 않는다.”고 말했을 것이다.

그러나 이 두 권력 개념은 서로 특정한 시각에서 현실적으로 존재하는 힘을 권력에서 배제하는 잘못을 범하고 있다. 현실에서는 갈등적 권력도, 합의적 권력도 모두 다 권력이다. 권력은 갈등을 포함할 수도 있고, 협력을 포함할 수도 있다. 무엇보다 호가드(Haugaard, 1997)의 지적처럼, 현실의 권력 관계의 일부는 순수한 갈등의 한 극단이나 순수한 합의의 다른 극단에 존재할 수도 있지만 그러나 대부분은 이 양자 사이에 즉 갈등과 합의가 혼합된 상태로 존재한다. 따라서 권력 개념은 이 양자의 권력을 모두 다 아우를 필요가 있다. 말하자면, 권력 개념은 이 양자를 다 아우를 수 있도록 보다 더 포괄적으로 정의

되는 것이 합당하다. 합의적 권력이나 갈등적 권력은 모두 특정한 입장에서 본 권력만을 권력으로 보는 편파적이고 협애한 권력이다. 현실에서의 권력은 합의적일 수도 있고, 갈등적일 수도 있고, 합의와 갈등이 혼합되어 있을 수도 있는 것이다. 따라서 제대로 된 권력의 개념이라면 이 양자를 모두 다 권력에 포함시켜야 한다.

이런 점에서 갈등이나 합의에 대한 언급 없이, 권력의 충분조건으로 행위자, 행위, 의도, 및 결과의 네 가지 핵심 요소만을 제시한 데브넘(Debnam, 1984)의 권력론이 현실적이다. 그래서 데브넘은 자신의 권력론을 “현실론자의 접근”이라고 명명했을 것이다. 그에 의하면, 권력론에서 흔히 갈등이나 제재가 중요한 요소인 것처럼 제시되지만 실은 핵심 요소에 대한 이질적인 연장에 불과하며 그것이 핵심 요소라는 아무런 증거도 없다는 것이다. 그는 이들을 고집하는 것은 ‘권력’이라는 용어의 사용에 부당한 제한을 가하는 것일 뿐이라고 말한다. 데브넘은 또 권력 개념에서 흔히 등장하는 가치, 이해관계, 영향, 비대칭, 순응 및 결정 등의 개념들은 모두 권력 관계의 결과를 기술하는 것으로 간주될 수 있고 따라서 결과와 동일시되거나 결과에 포섭될 수 있다고 말한다. 이 모두가 다 권력의 효과를 특징 짓는 다른 방식일 뿐이라는 것이다.

그런데 권력은 일화적(逸話的, episodic) 개념인 “행위(action)”로 나타나는 것이기도 하지만 동시에 성질적(性質的, dispositional) 개념인 “능력(capacity)”으로 소유하는 것이기도 하다. 권력이 행사될 때는 행위로서 나타나지만 행사되지 않을 때에도 여전이 잠재력으로 존재한다. 왕이나 대통령은 눈을 뜨고 명령을 할 때만이 아니라 아무런 말이 없이 잠을 잘 때에도 권력을 가지고 있다. 따라서 ‘행위’는 ‘능력’으로 대체될 수 있다. 데브넘(Debnam, 1984, p. 13)은 이 양자를 굳이 구별할 필요가 없다고 말하면서 거의 같은 것으로 다루지만 일반적으로는 대체로 ‘능력’이 더 선호된다. 권력을 “어떤 사람들이 다른 사람들에게 의도되고 예견된 효과를 낳는 능력”으로 정의한 미국의 정치학자 데니스 룡(Wrong, 1979, p. 2)의 권력 개념도 그러한 예다. 이 정의에서 나타나는 권력의 요소도 행위자, 능력, 의도, 효과(즉 결과)의 네 가지로 데브넘의 구성 요소와 같다. 다만, 데브넘이 사용한 ‘행위’라는 일화적 용어가 ‘능력’이라는 더 광의적인 성질적 용어로 되어 있는 차이가 있을 뿐이다.

이 포괄적 권력에서는 갈등적 권력에서 제외되었던 합의적 권위, 보상, 설득 등과 같이 갈등이 없는 상황에서 행사된 영향력도 권력에 포함된다. 이러한 포괄적인 관점에서 룡은 권력을 크게 강제력, 조작, 설득, 권위의 네 개의 범주로 나누었다. 그리고 강제력은 다시 물리적 강제력과 심리적 강제력으로 세분하고, 권위는 다시 위협적 권위, 보상적 권위, 합법적 권위, 전문적 권위, 개인적 권위로 세분했다. 본고는 권력의 논의에서 권력에 대한

롱(Wrong, 1979, pp. 1-64)의 정의와 분류를 원용하되, 권력을 설득, 조작, 권위, 그리고 심리적 강제력과 물리적 강제력으로 나누어 소통과의 관련성을 살펴보기로 한다. 권위를 세분하여 논의하지 않는 것은 권위의 유형에 따른 소통 방식에 기본적으로 차이가 없기 때문이고, 강제력을 둘로 나누어 다루는 것은 이들 사이에는 소통 방식에서 큰 차이가 있기 때문이다.

지금까지 논의한 권력은, 갈등적 권력이든 합의적 권력이든, 정치학계나 사회학계에 일반적으로 흔히 논의되는 권력이다. 이들 권력들은 모두 다 권력 행사자의 의도를 실현하려는 도구 또는 수단으로 간주된다. 갈등적 권력과 합의적 권력은 권력 행사에서 갈등의 유무에 대한 차이에도 불구하고 권력을 그 행사자가 자신의 의도를 실현하는 수단으로 본다는 점에서는 공통적이고 따라서 모두 다 도구적 권력이라 할 수 있다. 도구적 권력은 인간의 의도적인 행위를 통해서 행사된다는 특성이 있고 따라서 행위적 권력이라고 명명할 수도 있다. 그러나 권력의 개념에는 그 이론적 배경이 달라서 여기에 포괄될 수 없는 것도 있다. 푸코(Foucault, 1972; Haugaard, 2002, pp. 181-204)의 이른바 구성적 권력(constitutive power)이 그 대표적인 예다. 도구적 권력론은 권력을 인간에 의해 소유되고 그 소유자에 의해 수단으로 사용되는 것으로 개념화하는 데 반하여, 푸코의 권력론은 권력을 인간에 의해 소유되고 이용되는 것이 아니라 거꾸로 인간을 그가 살고 있는 시대적인 산물로 구성하는 존재로 본다. 우리는 권력을 도구로 이용하는 주체가 아니라 도리어 권력에 의해 현재의 우리로 만들어진 객체라는 것이다.

이러한 푸코의 주장은 이 세상에서 우리의 존재는 그 세상에 대한 우리의 지각과 분리되지 않는다는 탈근대적 존재론에 기초한 것이라 할 수 있다. 이와 함께 푸코의 권력론에는 이 세상에서의 우리의 존재는 자기창조적 과정이 아니라 우리가 어찌다 태어나게 된 세상의 구체적인 역사성의 산물이라는 인식도 깔려 있다. 따라서 우리는 특정한 집합의 사회적 관계들의 반영이라는 것이다. 권력은 우리가 일상적으로 사용하는 담론, 지식 및 ‘진실의 체제들(regimes of truth)’에 분산되고 구현된 그래서 어디에나 있는 존재로서 우리를 구성하는 것으로 개념화한다. 푸코에게 권력은 행위자에 의해서 이용되는 수단이 아니라 거꾸로 행위자가 태어나고 받아들인 세상의 지식과 담론으로 그를 구성하는 존재인 것이다. 우리가 우리인 것은 권력에 의해 그렇게 구성되었기 때문이다. 그래서 푸코가 말하는 권력을 구성적 권력이라고 부른다. 그런데 이 구성적 권력은 사회의 구성원이 사회화에 의해 사회적 규범을 따르게 되는 이른바 사회적 통제라는 사회적 개념과 유사한 것으로 도구적 권력으로는 간주되지 않는 비행위적, 비의도적 영향력에 속하는 것이라 할 수 있다.

권력의 개념은, 룩스(Lukes, 1974, p. 26)가 지적했듯이, 그 적절한 용법에 관하여 끝

없는 논쟁을 피할 수 없는 “기본적으로 논쟁적인 개념”이다. 실제로 권력의 개념이나 그 분류나 그 요소에 관해서는 많은 논란이 있다(Debnam, 1984; Lukes, 1974; Haugaard, 2002). 이런 논란을 다루는 것은 본고의 범위를 벗어난다. 본고의 목적은 권력 그 자체에 대한 논의가 아니므로 그 개념이나 분류나 요소에 관한 논란은 다루지 않을 것이다. 다만 본고가 다루는 권력의 개념이 어떤 것인지는 분명히 하고자 한다. 본고는 인간에 의한 권력의 행사와 소통과의 관계를 천착하려는 것이다. 이는 본고가 이미 권력을 행위자에 의해 수단으로 활용되는 도구적 또는 행위적 권력으로 보고 있으며 따라서 갈등적 권력과 합의적 권력을 포함하는 일반적인 권력론에 입각해 있다는 뜻이기도 하다. 구성적 권력도 담론과 지식을 통해서 사람들에게 작용한다고 주장되는 점에서 소통과 밀접한 관련성이 있다고 할 것이나 그 관계는 도구적 권력이 소통과 맺는 관계와는 이론적 맥락이 전혀 다른 차원의 것으로 본고의 취지 밖에 있다. 본고는 권력과 소통의 관계를 “도구적” 또는 “행위적” 권력과 소통의 관계로 한정한다.

여기서 제시되는 권력의 유형은 일종의 이념형이다. 현실에서의 권력은 어느 한 유형으로 산뜻하게 분류할 수 없게 복수의 유형들이 얽혀 작동하는 다면적인 권력인 경우가 대부분이다. 말하자면, 현실에서는 어느 한 유형의 권력이 오롯이 행사되기보다는 여러 유형의 권력이 복합적으로 행사되는 것이 일반적이다. 예컨대, 설득이라는 권력은 설득자의 언변에 의해서 뿐만이 아니라 그가 가지고 있는 권위도 실려서 행해지고, 합법적 권위는 흔히 폭력을 그 배경으로 하고 있다. 권력은 또 어느 한 유형으로 고정되어 있는 것도 아니다. 시간의 흐름에 따라 권력관계를 지배하는 권력의 유형이 변질되기도 하는 것이다. 예를 들면, 보상적 권위로 시작된 권력관계라 하더라도 그 관계가 지속되어 권력의 대상자가 그 보상에 자신의 생계를 의존하게 될수록 보상적 권위는 점점 더 위협적 권위로 바뀌어 버린다. 이처럼 특정한 유형에 의한 권력관계가 지속되면 그 권력이 다른 유형의 권력으로 변질되는 경우도 적지 않다. 그럼에도 굳이 이 글에서 권력의 유형을 개별적으로 다루는 것은 논의의 단순화와 편의 그리고 그 논의에 대한 이해의 용이성을 위해서다.

3. 언어 행위: 의도를 소통하고 실현하는 행위

권력과 소통은 언어 행위를 매개로 밀접한 관계를 맺고 있다. 따라서 권력과 소통의 관계를 파악하기 위해서 먼저 언어 행위에 대한 이해가 필요하다. 언어 행위에 대한 이해를 위해서 본고는 언어 행위론을 발전시킨 언어철학자들인 오스틴(John L. Austin), 설(John R.

Searle), 그리고 배크와 하니쉬(Kent Bach & Robert M. Harnish) 등의 언어 행위 이론을 주로 살펴볼 것이다. 그러나 이 글은 권력과 소통의 관계를 규명하기 위한 것이므로 이에 필요한 부분만의 언어 행위론의 논의에 한정하기로 한다. 여기서는 언어 행위론이 말하는 언어 행위는 무엇이고, 어떤 구실을 수행하고, 어떻게 분류되는지에 대하여 논의하기로 한다.

인간의 행위는 언어의 매개 여부에 따라서 크게 두 종류로 나눌 수 있다. 하나는 언어의 매개 없이 하는 행위다. 예컨대, 먹거나 자거나 보거나 듣거나 걷거나 뛰거나 춤추거나 헤엄치거나 웃거나 우는 등의 행위다. 다른 하나는 반드시 언어를 매개로 해서만 할 수 있는 행위다. 예컨대, 진술하거나 주장하거나 비난하거나 사과하거나 후회하거나 자랑하거나 축하하거나 초대하거나 약속하거나 명령하거나 경고하거나 선언하는 등의 행위다. 이 후자 즉 언어를 매개로 해서 하는 행위를 언어철학자들은 언어로 하는 행위라고 해서 간단히 언어 행위(speech act 또는 linguistic act)라고 부른다. 언어 행위론에 의하면, 모든 언어적 소통은 언어 행위를 포함하고, 언어 행위는 언어적 소통의 기본 단위다(Searle, 1969, p. 16). 인간은 정교한 언어를 가지고 있고 그 언어를 활용하여, 즉 언어 행위에 의해서, 중요한 많은 것을 할 수 있다. 그리고 언어 행위에 의해서 할 수 있는 중요한 일 가운데에는 권력의 행사도 있다. 권력의 행사가 언어 행위에 의해 어떻게 이루어지는지에 대해서는 다음 절에서 다루기로 한다.

언어 행위론을 처음으로 체계화한 오스틴(Austin, 1962)은 사람들은 발화(utterance)를 통해 언표 행위(locutionary act), 언표내 행위(illocutionary act), 언표외 행위(perlocutionary act)의 세 가지 언어 행위를 한다고 말했다. 하지만 설(Searle, 1969)은 발화 행위 그 자체도 언어 행위로 포함하고 언표 행위라는 말을 서술 행위라는 말로 바꾸어 언어 행위를 발화 행위(utterance act), 서술 행위(propositional act), 언표내 행위, 언표외 행위의 네 가지로 분류했다. 설에 따라 배크와 하니쉬(Bach & Harnish, 1979)도 발화 행위 자체도 하나의 언어 행위에 포함했으나 설의 서술 행위라는 말 대신에 오스틴의 언표 행위라는 말을 살려 다음과 같이 네 가지의 언어 행위를 도식적으로 제시했다. 첫째 화자가 청자에게 주어진 맥락에서 언어로 어떤 표현을 소리로 내는 발화 행위(Utterance Act), 둘째 화자가 청자에게 주어진 맥락에서 어떤 내용을 말하는 언표 행위(Locutionary Act), 셋째 화자가 주어진 맥락에서 무엇인가를 행하는 언표내 행위(Illocutionary Act), 넷째 화자가 청자에게 특정한 방식으로 영향을 미치는 언표외 행위(Perlocutionary Act).¹⁾

1) illocutionary라는 말은 locutionary라는 말에 접두어 il이 붙은 것이다. 그런데 접두어 il은 본래 “속(內)”을 뜻하는 in이지만 1로 시작하는 말의 앞에 붙은 관계로 자음동화에 의해 i로 바뀐 것이다. 따라서 locutionary act를

이들 언어 행위와 관련하여 몇 가지 지적할 사항이 있다. 첫 번째 지적은 이 네 가지의 언어 행위는 동시에 수행되는 개별적인 행위들이 아니라는 점이다. 설(Searle, 1969, p. 24)에 따르면, 언표내 행위를 하는 중에 특징적으로 발화 행위와 언표 행위를 수행할 뿐이고, 언표의 행위는 언표내 행위의 특징적인 목표 즉 효과라는 것이다. 두 번째 지적은 사람들은 한 발화 행위로 한 가지 언표내 행위만을 하는 것은 아니라는 점이다. 하나의 발화 행위로 흔히 한 개 이상의 언표내 행위를 한다. 예컨대, “이 곳은 (강이) 깊다.”는 말은 진술이기도 하고 경고이기도 하다. 세 번째 지적은 언표내 행위는 직설적으로 표현되기도 하지만 대체로는 미묘한 방식으로 표현된다는 점이다. 예컨대, 언표내 행위는 직접적으로 말해지기도 하지만 흔히 간접적으로 말해지기도 하고, 명시적으로 말해지기도 하지만 흔히 암시적으로 말해지기도 하고, 말뜻 그대로를 의미하기도 하지만 흔히 말뜻과 다른 것을 의미하기도 한다. 이런 점에서 언표내 행위의 의미를 정확히 파악하기 위해서는 소통이 행해지는 맥락과 소통 참여자들의 상호이해가 중요하다. 두 번째 지적과 세 번째 지적은, 언어의 실제적 의미를 밝히는 화용론(pragmatics)이라는 언어 행위론의 본령에서 매우 중요한 부분이지만, 본고의 범위를 넘어서기 때문에 더 자세히는 다루지 않을 것이다.

그러나 위의 첫 번째 지적, 즉 네 가지의 언어 행위는 동시에 수행되는 별개의 행위가 아니라는 지적은 이 논문에서 주목을 요하기에 부연이 필요하다. 언어 행위론에 따르면, 발화 행위와 언표 행위는 언표내 행위와 언표외 행위를 위해서 필요한 것으로 언어 행위의 핵심은 역시 언표내 행위와 언표외 행위의 두 가지다. 이 가운데 언표내 행위는 사회적으로 타당한 언어 행위로서 언표를 함에 있어서 어떤 특별한 의도를 뜻하는 행위, 즉 약속하고, 명령하고, 질문하는 등과 같이 무엇인가를 말하는 중에 행하는 행위이고, 언표외 행위는 듣는 사람들로 하여금 무엇인가를 하도록 하는 실제적인 효과를 유발하는 행위, 즉 설득하고, 확신시키고, 두렵게 하고, 깨우치게 하는 등과 같이 말을 함으로써 청자에게 영향을 미치려고 하는 행위다(Austin, 1975, pp. 94-120). 바꾸어 말하면, 언표내 행위는 화자

“언표 행위(言表行爲)”로 번역한다면, illocutionary act는 “언표 속의 행위”라는 뜻이고, “언표내 행위(言表內行爲)”, “언표내적 행위”, “언표 내재 행위”, “언표 수반 행위” 등으로 번역될 수 있으나 필자는 간접성을 위해 “언표내 행위”로 쓰기로 한다. 그리고 perlocutionary의 접두어 per는 본래 “에 의해서”(by means of)라는 뜻이다. 따라서 perlocutionary act는 그 본래의 뜻을 존중한다면 “언표에 의한 행위”, “언표 의존 행위”, “언표 매개 행위”로 번역하는 것이 좋을 것이다. 그러나 말에 의한 효과라는 그 용어의 실제적 의미를 따른다면 “언표 효과 행위”, “언표 영향 행위” 정도로 번역될 수 있을 것이다. perlocutionary act라는 말은 “언향 행위(言響行爲)”로 번역되기도 하는데 이는 아마 “언표 영향 행위”의 줄임말이라고 할 수도 있겠으나 줄임말 그 자체는 매우 어색한 표현이다. 필자는 이 말에 대한 번역어로 “언표외 행위(言表外行爲)”라는 말을 쓰기로 한다. 이는 다음과 같은 이유 때문이다: 첫째 perlocutionary act가 노리는 말의 효과는 화자의 언표 밖에서 일어난다는 점, 둘째 “언표내 행위”라는 말과 대비가 되고 그 음절의 수도 같다는 점, 그리고 셋째 이해하기 쉽다는 점.

의 의도를 청자에게 전하는 소통 행위이고, 언표의 행위는 그 의도의 전달에 의해 청자로 하여금 그 의도가 노리는 효과를 유발하는 의도의 실현행위라고 할 수 있다. 요약하면, 언표내 행위는 의도의 소통 행위이고, 언표의 행위는 의도의 실현행위인 것이다. 언어 행위에 의해 의도를 소통하고 실현한다는 사실은 권력행사에 언어 행위가 필요함을 증거하는 것이다. 이 점과 관련된 논의는 다음 절에서 하기로 한다.

그런데 언어 행위론자들은 말의 의미와 그 의미의 소통을 중시하여 언어 행위 가운데 언표내 행위를 가장 중심적인 것으로 본다. 발화 행위와 언표 행위는 언표내 행위를 하기 위해 필요할 뿐이고, 언표의 행위는 언표내 행위를 통해서만 실현될 수 있다는 이유 때문이다. 발화 행위와 언표 행위는 언표내 행위의 필요조건이고 언표의 행위는 언표내 행위에 의해 발생하는 부차적인 요소라는 것이다. 이러한 언표내 행위의 중시는 의미의 소통에 초점을 맞추는 순수한 언어철학적 입장에서서는 타당한 일이라고 할 수 있을 것이다. 왜냐하면, 의미의 소통에 초점을 맞출 경우 언표내 행위에 의해 전하고자 했던 의도가 정확히 전달되었느냐의 여부, 즉 청자가 화자의 메시지를 제대로 이해했느냐의 여부가 관건이기 때문이다. 언표내 행위가 의도한 바를 정확히 전달하는 것으로 소통은 성공한 것이다. 소통의 성공은 언표내 행위의 성공이고 그것은 곧 언어 행위의 성공적 수행이기도 하다는 것이다(Searle, 1969, p. 47; Bach & Harnish, 1979, p. 16; Recanati, 1986, p. 216).

이 때문에 언어 행위론자들은 대체로 언표내 행위를 언어 행위와 동일시하고 언표내 행위의 유형화로 언어 행위의 유형화를 시도한다. 비트겐슈타인(Wittgenstein, 1953, p. 5)이 “언어 게임”이라고 말한 언어의 활용은 무수하다. 영어에는 언어 활용 또는 언표내 행위를 직접적으로 수행하는 이른바 수행 동사(performative verbs)만도 천여 개가 넘는다고 한다. 게다가 언표내 행위는 수행동사를 사용하지 않고 다른 표현에 의해 간접적으로도 얼마든지 수행될 수도 있기 때문에 언표내 행위는 훨씬 더 많다. 따라서, 생물학이 동식물의 이해를 위해 그들을 분류하듯이, 언표내 행위를 더 잘 이해하기 위해서는 그것들을 분류할 필요가 있다. 배크(Bach, 1998, p. 1)의 지적처럼, 언어 행위론은 언어 행위들의 유형들과 그것들이 성공하거나 실패하는 방식을 체계적으로 분류해야 하기 때문에 언어 행위론은 부분적으로는 분류적이고 부분적으로는 설명적이다. 언표내 행위의 분류는 본래 오스틴에 의해 행해졌으나 그 분류의 기준과 체계성이 부족하여 설(Searle, 1975a)이 언표내 행위의 목적의 차이, 말과 세상 간 일치성의 차이, 표현된 심리적 상태의 차이라는 3개의 기준에 따라 언표내 행위를 보다 더 체계적으로 분류하여 다음과 같이 다섯 가지 유형을 제시했다.

- ① 표상형(representatives): 확인, 주장, 발표, 결론, 신념 표현 등과 같이, 다른 사람들에게 현상이 어떤지를 말하는 용법으로 표현된 명제의 진실성에 화자를 구속하게 하는 언어 행위
- ② 명령형(directives): 명령, 요청, 부탁, 애원, 조언 등과 같이, 다른 사람들에게 무엇을 하게 하는 용법으로 청자로 하여금 특정한 행위를 취하게 하는 언어 행위
- ③ 언약형(commissives): 약속, 계약, 보증, 맹세 등과 같이, 자신이 무엇을 하겠다고 언약하는 용법으로 화자가 미래의 어떤 행위를 약속하도록 하는 언어 행위
- ④ 표현형(expressives): 축하, 감사, 환영, 사과, 애도 등과 같이, 자신의 감정이나 태도를 나타내는 용법으로 어떤 명제에 대해서 화자의 태도나 감정을 표현하는 언어 행위
- ⑤ 선언형(declarations): 임명, 해고, 사직, 세례, 판결, 성혼 선언 등과 같이, 발화를 통해 변화를 초래하는 용법으로 선언의 명제에 따라 현실을 변화시키는 언어 행위

그런데 설은 오스틴에 따라 이들 언표내 행위들이 모두 다 어떤 규약을 따르는 것으로 보았다. 그러나, 스트로슨(Strawson, 1964)이 지적한 바와 같이, 대부분의 언표내 행위는 규약의 준수가 아니라 의도의 인정으로 성공한다. 위의 분류에서 언표내 행위가 규약의 준수로 성공하는 경우는 마지막의 선언형의 언표내 행위들뿐이다. 나머지 즉 앞의 네 가지 언표내 행위는 의도의 인정으로 성공하는 경우다. 말하자면, 대부분의 언표내 행위는 화자의 의도의 인정이 중시되고, 화자의 의도보다는 주어진 규약을 따르는 것이 더 중요한 경우는 위의 선언형의 언표내 행위와 같이 극히 일부뿐이다. 그래서 배크와 하니쉬(Bach & Harnish, 1979)는 언표내 행위를 크게 소통적 의도를 전달하는 것이 목적인 소통적 언표내 행위(communicative illocutionary acts)와 수립된 규약을 따르는 것이 중요한 규약적 언표내 행위(conventional illocutionary acts)로 크게 나누고 전자는 다시 네 가지로 그리고 후자는 다시 두 가지로 세분했다. 여기서 소통적 의도란 신념이든 바람이든 감정이든 소통에서 표명되는 어떤 태도 즉 의도를 뜻하며 소통적 언표내 행위는 그 태도의 표명과 인정으로 성공한다. 반면에 규약이란 무엇을 행하기 위해 상호적으로 인정된 수단으로 어찌면 합의에 의해서 상호적으로 인정되었기에 그렇게 간주되는 것을 뜻하며 규약적 언표내 행위는 규약을 만족시킴으로써 성공한다. 그렇다고 규약적 언표내 행위에는 소통적 의도가 없다는 것이 아니다. 오히려 너무나 분명해서 굳이 그것을 표명하고 인정하는 절차가 필요하지 않은 경우라고 해야 할 것이다.

이처럼 배크와 하니쉬는 소통적 의도의 전달과 수립된 규약의 준수의 구별에 의해 언표내 행위들을 분류했다. 이들의 분류 가운데 소통적 언표내 행위의 분류는 설의 분류에서

앞의 네 가지와 거의 같으나 용어가 다른 것이 있다. 이들이 제시한 규약적 언표내 행위 두 가지는 설이 선언형으로 뭉뚱그린 언표내 행위를 세분한 것이다. 이들의 언표내 행위의 분류를 소개하면 다음과 같다.

• 소통적 언표내 행위의 유형

- ① 진술형(constatives): 화자가 신념을 그리고 청자가 같은 신념을 갖거나 형성하기를 바라는 의도를 표현하는 형으로 주장, 예언, 정보, 확인, 동의, 반대, 반박, 제안, 가정 등을 포함.
- ② 명령형(directives): 청자에 의한 미래의 행위에 대한 화자의 태도 그리고 화자의 발화 또는 그 발화가 표현하는 태도가 청자의 행위의 이유로 취해질 것이라는 의도를 표현하는 형으로 명령, 요청, 문의, 요구, 금지, 허용, 조언 등을 포함.
- ③ 언약형(commisives): 청자의 발화가 (특정한 조건 하에서) 청자 자신에게 무엇인가를 하도록 의무를 지운다는 의도와 신념을 표현하는 형으로 약속, 계약, 선서, 보증, 초대, 제의 등을 포함.
- ④ 인정형(acknowledgments): 청자에 대한 감정을 또는, 발화가 명백히 피상적이거나 형식적인 경우, 화자의 발화가 특정한 감정을 표현하는 사회적 기대를 만족시키는 화자의 의도와 그럴 것이라는 그의 신념을 표현하는 형으로 사과, 동정, 축하, 인사, 감사, 기원, 수용, 거부 등을 포함.

• 규약적 언표내 행위의 유형

- ⑤ 효과형(effectives): 사안의 제도적 상태에 변화를 일으키는 언표내 행위로 오직 그렇다는 상호적인 믿음으로 그 효과를 달성하며 성혼 선언, 법안 통과, 헌정, 명령, 금지, 검열, 해고 등을 포함.
- ⑥ 판정형(verdictives): 규약에 의해 공식적이고 구속력 있는 중요성을 가진 판단으로 그 중요성은 그 판단이 이루어진 제도적인 맥락에서 나오는 언표내 행위로 판사의 판결, 심판의 판정, 공인 감정사의 감정 등을 포함.

이 글에서는 대체로 배크와 하니쉬의 분류와 용어를 따르기로 한다. 다만 배크와 하니쉬의 “인정형”이라는 말보다는 설의 “표현형”이라는 말을 쓰기로 한다. 이 말이 더 익숙하고 쉽게 와 닿기 때문이다. 이 언표내 행위의 분류는 이 논문의 본론인 권력의 유형과 소통 방식의 차이를 논의하는 곳에서 활용될 것이다.

4. 권력과 소통의 매개로서 언어 행위

권력은 의도된 효과를 낼 수 있는 능력이기 때문에 권력 행사는 의도된 효과의 생산이다. 그리고 의도된 효과의 생산은 권력의 행사자가 권력의 대상자로 하여금 자신의 의도에 부응하도록 또는 순응하도록 만드는 일이다. 그러기 위해서는 권력의 행사자는 권력의 대상자에게 먼저 자신의 의도를 전해야 한다. 말할 것도 없이, 의도를 전하는 일은 소통적 행위이다. 앞의 언어 행위론에 관한 논의에서 살펴본 바와 같이, 의도를 전하는 이 소통적 행위는 언표내 행위라고 부르는 언어 행위에 의한다. 그런데 권력의 행사는 의도된 효과의 생산이기 때문에 권력 행사자는 권력 대상자로 하여금 자신의 의도에 부응하도록 해야 한다. 권력 대상자가 권력 행사자의 의도에 부응하게 하는 행위는, 언어 행위론의 용어로 말하면, 언표외 행위 바로 그것이다. 결국 권력은 권력의 행사자가 권력의 대상자에게 언표내 행위로 자신의 의도를 소통하고 언표외 행위로 그 의도를 실현함으로써 행사되는 것이다.

우리는 여기서 권력은 언표내 행위에 의해 의도를 전하고 언표외 행위에 의해 그 의도를 실현함으로써 행사된다는 사실에 주목해야 한다. 왜냐하면, 이는 소통과 권력을 매개하는 것이 언어 행위임을 말해주기 때문이다. 앞 절에서 지적했듯이, 언어 행위 가운데 의도를 전하는 언표내 행위는 의도의 소통 행위이고, 그 의도에 부응하게 만드는 언표외 행위는 의도의 실현행위이다. 그리고 의도를 실현하는 행위 즉 언표외 행위는, 권력론적인 관점으로 말하면, 권력 행위라고 할 수 있다. 권력이 행사되기 위해서는 이 양자의 언어 행위 즉 언표내 행위라는 소통 행위와 언표외 행위라는 권력 행위를 다 필요로 한다. 이를 부연하면, 권력이 행사되기 위해서는, 첫째 권력 행사자가 언표내 행위를 통해 권력대상자에게 자신의 의도를 전하는 소통 행위를 먼저 수행하고, 둘째 권력 대상자가 그 의도에 부응하게 만드는 언표외 행위라는 권력 행위를 통해서 그 의도를 실현시켜야 한다. 여기서 권력 행사자와 권력 대상자는 언어 행위론에서는 각각 화자와 청자다. 이렇게 볼 때, 권력이 행사되는 방식과 언어 행위가 수행되는 방식이 정확하게 일치한다. 권력은 권력 행사자가 화자로서 언표내 행위를 통해 자신의 의도를 권력 대상자인 청자에게 소통하고, 언표외 행위에 의해 그 청자로 하여금 자신의 의도에 부응하게 함으로써, 즉 그 의도를 실현함으로써, 행사되는 것이다.

인간의 다른 많은 행위처럼, 권력의 행사도 이처럼 언어 행위에 의해 이루어진다. 물론, 폭력이라는 물리적 강제력과 같이 아무런 언어 행위의 수행이 없이 행사되는 권력도 있다. 그러나 폭력 이외의 권력은 모두 그 행사를 위해서 언어 행위를 필요로 한다. 권력의 행사는 대체로 언표내 행위를 통해 의도를 전달하고 언표외 행위를 통해 의도를 실현하는

것이기 때문이다. 그리고 권력의 유형에 따라 그 실행을 위한 언표내 행위의 유형도 다르다. 말하자면, 권력의 유형과 그 실행을 위한 언표내 행위의 유형 사이에는 일정한 상응성이 있다. 권력은 그 실행을 위해 그 권력의 유형에 맞는 적절한 언표내 행위를 요하는 것이다. 그리고 사용된 언어 행위의 유형에 따라 권력의 윤리성에도 차이가 있게 된다. 이 점들에 대해서는 권력의 유형과 소통의 방식을 다루는 이 논문의 본문에서 본격적으로 논의하기로 한다.

권력은 의도된 효과를 낳는 능력이기 때문에, 권력론의 입장에서는 권력 대상자로 하여금 권력 행사자의 의도에 부응하게 하는 언표의 행위가 궁극적인 목표라고 할 수 있다. 권력 행사자의 의도를 전하는 언표내 행위는 그 의도를 실현하는 언표의 행위라는 권력 행위를 수행하기 위한 필요조건이기는 하지만 궁극적인 목표는 아니다. 권력은 권력 행사자의 의도를 권력 대상자에게 단순히 알리는 것으로 그 목적을 달성하는 것이 아니라 그 알림을 통해 그 의도에 따르는 행위를 하게 하는 것으로 그 목적을 달성하는 것이다. 권력은 의도된 효과를 목적으로 하며, 의도된 효과를 결과할 때에만 의미 있는 권력이 될 수 있기 때문이다. 의도된 효과를 결과하지 못한다면 권력은 행사되지 않은 것이나 마찬가지다. 따라서 권력론의 입장에서 볼 때 권력은 권력 행사자가 언표내 행위에 의해 권력 대상자에게 자신의 의도를 정확하게 이해시킬 뿐만 아니라 언표의 행위에 의해 그 의도에 따른 효과를 확실하게 결과해야만 행사되었다고 할 수 있다. 권력은 언표내 행위를 통해 의도를 아무리 잘 전했다 하더라도 의도를 실현하는 언표의 행위에 의해 의도된 효과를 이끌어내지 못하면 명실상부한 권력으로 간주되지 못하는 것이다.

예를 들어보기로 하자. 전쟁터에서 소대장이 소대원들에서 “돌격 앞으로!”라고 명령을 했을 경우 부하들이 그 명령의 의미를 이해하는 것으로 그 명령이 충족되는 것이 아니라 그 명령에 따라 돌격 행위를 했을 때 충족된다. 명령이라는 언표내 행위는 명령에의 복종을 결과하려는 언표의 행위를 수행하기 위한 것이다. 다른 예를 들어보자. 어떤 공직 후보자가 유권자들에게 자신을 지지해줄 것을 열심히 설득하는 연설을 했을 경우 그 유권자들이 그 연설의 내용을 이해하는 것으로 그 설득이 성공하는 것이 아니라 그 연설의 내용대로 그를 지지했을 때 설득이 성공하는 것이다. 설득을 위한 권유나 주장이나 진술이라는 언표내 행위는 그 권유나 주장이나 진술의 대상이 된 사람(들)이 그 내용을 믿고 그에 따라 행동하게 하는 언표의 행위를 수행하기 위한 것이다.

그런데 오스틴 이래로 언어 행위론자들은 언어 행위의 하나로 언표의 행위의 존재를 지적하면서도 그 존재를 그리 중시하지는 않는다. 언표의 행위는 언표내 행위를 통해서만 실현되는 것으로 언표내 행위에 부차적인 것으로 보기 때문이다. 이미 지적한 것처럼, 그

들의 관심은 대체로 언표내 행위에 집중되어 있는데, 이는 언표내 행위에 의한 의도의 상호 이해 즉 의미의 공유를 소통의 완결로 보는 입장에 의한 것이다. 이 입장에서는 언표내 행위를 중시하고 언표외 행위를 등한시하는 것은 어찌면 당연한 일이다. 그러나 이는, 권력론의 입장과는 말할 것도 없고, 일반인의 언어 사용의 입장과는 거리가 있다. 일반인들에게도 언어 행위는 단순한 의도의 소통을 넘어 그 의도가 노리는 어떤 효과를 일으키려는 목표를 갖기 때문이다. 실생활 속의 사람들에게는 자신의 의도를 알리는 그 자체가 아니라 그 의도의 실현이 더 중요하다. 사람들이 언어 행위를 통해 궁극적으로 하려는 것은 청자에게 자신의 의도를 전하는 언표내 행위가 아니라 그 의도에 따라 청자로 하여금 어떤 태도를 형성하고, 경우에 따라서는, 특정한 방식으로 행동하게 만드는 언표외 행위인 것이다. 일반인들에게 소통은 언표내 행위에 의해 의도를 이해시키는 것 즉 의미를 공유하는 것으로 완결되는 것이 아니라 그를 바탕으로 언표외 행위에 의해 의도한 효과를 얻음으로써 완결되는 것이다.

일반인들에게는 언어 행위의 궁극적인 목적이 언표외 행위의 수행 즉 소통의 효과라는 점은 자명하다. 예컨대, “잔디를 밟지 마시오!”라는 경고가 노리는 바는 사람들에게 그 경고의 의도를 이해시키는 언표내 행위를 수행하는 데 있지 않고 그 수행을 통해 사람들로 하여금 그 경고의 내용대로 잔디를 밟지 않게 하는 언표외 행위를 수행하는 데 있다. 또 다른 예를 들어보자. “우리 업소는 밤 10시까지입니다.”라는 안내의 목적은 손님들에게 단순히 영업시간을 알리는 언표내 행위를 수행하기 위한 것이 아니라 그들로 하여금 10시까지 업소를 나가도록 하는 언표외 행위를 수행하기 위한 것이다. 말할 것도 없이, 의도의 실현을 위해서는 우선 의도의 정확한 전달이 필요하다. 따라서 언표외 행위를 달성하기 위해서는 먼저 언표내 행위의 성공이 필요한 것은 부인할 수 없다. 그러나 일반인들에게 언어 행위의 궁극적인 목적은 언표내 행위의 성공이 아니라 언표외 행위의 성공이다. 언표내 행위의 성공은 언표외 행위의 성공 위한 수단일 뿐이다. 사람들이 언어 행위를 하는 진정한 이유는 언표 행위를 통해 언표내 행위를 수행함으로써 언표외 행위를 성공시키려는 것이다. 이처럼 일반인의 입장에서는 언표내 행위의 성공에도 불구하고 언표외 행위에 성공하지 못한 언어 행위는 실패로 볼 수밖에 없다.

이점은 효과를 중시하는 소통학자에게도 마찬가지다. 언어 행위론자가 아닌 소통학자의 경우는 전통적으로 소통에서 소통자의 의도의 실현을 중시한다. 그래서 정치학자이자 소통학의 비조인 한 사람으로 꼽히는 라스웰(Lasswell, 1948)이 제시한 소통의 다섯 요소 SMCRE에는 효과(effect)가 포함되어 있다. 소통학자인 하퍼(Harper, 1979, p. 262)는 소통의 중심적인 특징의 하나로 “흔히 타인의 신념과 행동에 영향을 미치는 것을 겨냥하는

것”임을 지적했다. 드플러와 데니스(DeFleur & Dennis, 1996, p. 11)는 소통의 과정을 6단계로 나누어 그 마지막은 “수신자에게 영향을 미치는 단계”로 규정했다. 소통학에서 보는 소통은 과거에서부터 오늘날에 이르기까지 알리고 즐겁게 하는 외에도 언제나 설득하는 역할이 중시되어 왔다. 말하자면, 고대 그리스의 수사학 이래로 오늘날까지 소통학자들에게 소통은 논증을 통해 영향력을 행사하는 기술이라는 정의에서 크게 벗어나지 않았다. 소통학자들은 예부터 타인에 대한 소통의 영향력의 문제를 항상 중시해 오고 있다. 이 점은 특히 선전, 홍보, 광고와 같은 설득적 연구에서 두드러진다. 그러한 예로써 호블란드와 그 동료들의 설득 연구(Severin & Tankard, 2001, pp. 151-184) 그리고 밀러와 그 동료들의 순응 획득(compliance gaining) 연구(Wilson, 2008)를 들 수 있다.

그러나 효과의 규정에는 단서(但書)가 필요하다. 언어 행위는 화자가 의도했던 것과 의도하지 않았던 것을 포함하여 여러 효과를 낼 수 있다. 그런데 그 모든 효과가 다 언표외 행위에 의한 정당한 것으로 간주되는 것은 바람직하지 않다. 그렇게 되면 소통의 의도성이 희석될 뿐만 아니라 언표외 행위가 너무나 많은 효과들을 포괄하여 사소화하기 때문이다. 그래서 언어 행위론에서도 언표외 행위는 의도한 효과의 생산으로 제한하는 것이 바람직하다는 주장도 있다(Bach & Harnish, p. 17). 권력론에서는 더욱더 확실하게 의도된 효과만을 효과로 간주한다(Wrong, 1979, p. 4; Debnam, 1984, p. 45). 권력은 의도된 효과를 생산할 수 있는 능력으로 정의되고 의도는 권력의 핵심적인 요소로 간주되기 때문이다. 따라서 의도되지 않은 효과의 생산은 권력의 부작용이라고 할 수 있다. 권력론의 입장에서 언표외 행위는 마땅히 화자가 청자에게 의도한 효과의 생산으로 제한되어야 한다. 의도되지 않은 효과의 생산은 중요하지 않아서가 아니라 권력의 정당한 산물로 볼 수 없기 때문이다.

이제, 지금까지 살펴 본 권력론과 언어 행위론에 의거해서, 권력의 유형별로 그 시행과 소통이 어떻게 연계되어 있고 그 시행에서 권력의 유형에 따라 소통의 방식과 그 윤리성이 어떻게 다른지를 구체적으로 논의하기로 한다.

5. 권력의 유형과 그 실행을 위한 소통

물리력 강제력 즉 폭력 이외의 권력은 모두 언어 행위로써 행사된다. 부연하면, 설득이라는 권력은 상대를 설득하는 언어 행위를, 조작이라는 권력은 상대를 속이는 언어 행위를, 권위라는 권력은 명령하는 언어 행위를, 심리적 강제력은 상대에게 심리적 압박을 가하는

언어 행위를 필요로 한다. 왜냐하면, 권력은 의도의 실현이고 그 의도를 실현하기 위해서는 먼저 상대에게 그 의도를 알려야 하기 때문에 의도를 전하는 언표내 행위라는 언어 행위가 선행되어야 하는 것이다. 그래서 권력의 유형에 따라 그 실행을 위해 사용되는 언표내 행위의 유형이 다르다. 그리고 그에 따라 권력의 윤리성도 다르다. 권력의 윤리성은 흔히 그 폭력성으로 판단하는 경향이 있으나 그 경우 조작도 매우 윤리적인 권력이 되어 버린다. 따라서 권력의 윤리성의 판단에는 폭력성 못지않게 그 의도의 소통 여부와 그 소통의 상호성이 중요한 기준이 되어야 한다. 의도의 소통 여부는 권력 행사의 책임성과 그리고 소통의 상호성은 권력 행사의 민주성과 밀접한 관련이 있기 때문이다.

이제 권력의 유형별로 이런 점들에 관해 자세히 논의하기로 하되, 폭력도 소통과 아주 무관한 것은 아니기 때문에 폭력도 포함하여 살펴보기로 한다. 논의의 순서는 다음과 같다. 권력의 유형별로 먼저 해당 유형의 권력의 정의와 특성을 주로 소통적 관점에서 살펴보고, 이어서 해당 권력의 시행에 요구되는 언표내 행위의 유형을 논의하고, 마지막 부분에서는 폭력성과 함께 의도의 소통 여부와 그 소통의 상호성을 중심으로 해당 권력의 윤리성의 문제를 다루기로 한다.

1) 설득

소통의 관점에서 설득(persuasion)은 흔히 정보, 감정, 추론 또는 이들의 조합을 전달하는 언어를 비롯한 상징을 사용하여 어떤 사건, 관념, 대상 또는 특정 인간(들)에 대한 사람이나 집단의 태도와 행동을 바꾸려 시도하는 일이라 할 수 있다(BusinessDictionary.com). 간단히 말하면, 설득은 소통에 의해 어떤 사람의 신념, 태도, 의도, 동기, 또는 행동에 미치는 일종의 사회적 영향인 것이다. 현실적으로 설득은 선거 운동, 상품 판매, 소송 논쟁 등에서 개인적 이득을 얻기 위해 흔히 이용되는 도구이기도 하다. 이렇게 볼 때 설득은 소통이라는 수단을 활용하여 궁극적으로는 의도된 효과나 영향을 결과하려는 행위인 것이다. 이런 점에서 설득은 권력의 정의에 부합하는 권력의 한 유형이라 할 수 있다.

실제로 포괄적 권력 개념에서 설득은 권력의 한 유형으로 간주된다. 설득을 권력의 한 유형으로 포함시킨 정치학자 룡(Wrong, 1979, p. 32)에 의하면, 설득은 A가 주장, 호소, 권유를 하고, B가 자신의 가치와 목표에 비추어 독립적으로 그것들의 내용을 평가한 후 A의 소통을 자기 행동의 기초로 삼을 경우 행사되는 권력이다. 여기서 권력 행사의 수단은 소통이다. 그런데 B가 A의 주장이나 권유를 받아들이는 데 있어서 원칙적으로 강요, 기만, 제재, 보상 또는 A가 원하는 것을 해야 한다는 어떤 의무감에 의한 제한이 없고, B가 자유롭게 자신의 반대 의견을 제시할 수 있으며 그 결과로 설득자와 피설득자의 역할이 바뀔 수

있고, 형식적으로 A와 B가 평등한 관계에 있어 일반적인 권력 관계에서 나타나는 권력의 비대칭성이 없다는 점에서 갈등적 권력 개념에서는 설득은 권력으로 간주되지 않기도 한다.

그러나 설득도 다른 형태의 권력과 마찬가지로 다른 사람들에게 의도된 결과를 낳을 수 있을 뿐만 아니라 개인들은 표현력, 웅변력, 심리적 지능에서 서로 다르고 이들 능력이 권력투쟁과 무관하지 않다는 점에서 설득은 권력으로 간주될 수 있다. 강제력은 무기를 비롯한 폭력을 유지하는 비용을 요하고, 조작은 기만으로 행사되기에 양심에 가책을 느끼게 할 수 있으나, 설득은 폭력이 필요치 않아 비용면에서도 효율적이고, 기만이 필요치 않아 양심의 가책을 받게 하지 않는다. 고대 그리스나 로마, 그리고 오늘날 정계에서, 특히 민주적인 정치를 하는 곳에서, 웅변이나 연설에 능한 사람들이 권력자의 지위에 오르는 경우가 적지 않다. 링컨이 상원의원 선거에서 지고도 곧바로 그 다음 대통령 선거에서 이길 수 있었던 것은 상원의원 선거과정에서 연설로 유명해졌기 때문이었다. 히틀러의 거의 유일한 정치적 자산은 그의 특별한 선동적 웅변술이었다고 말해진다. 케네디, 레건, 오바마 등의 미국 대통령들도 그들의 당선에 그들 자신의 뛰어난 연설 능력이 크게 작용했다고 할 수 있다.

설득을 위해서 설득자는 피설득자에게 설득하려는 내용을 전달하고 그에 의해 설득하려는 의도를 실현해야 한다. 바꾸어 말하면, 설득은 설득자의 생각이나 신념을 피설득자에게 전달하는 언표내 행위와 그에 의해 피설득자로 하여금 설득의 내용대로 행동하게 하는 언표의 행위로 구성된 소통 행위인 것이다. 설득은 거의 전적으로 소통에 의존하는 권력인 셈이다. 설득을 위해서 설득자는 먼저 자신의 소통 내용에 대한 피설득자의 공감을 이끌어내야 한다. 그런 연후에 설득자는 피설득자가 특정한 행위를 하기를 바라는 자신의 의도를 실현시킬 수 있다. 따라서 설득자는 피설득자에게 설득하려는 내용과 관련된 어떤 주장을 하거나 예견을 하거나 기술을 하거나 정보를 전하거나 반박을 하거나 동의를 하거나 하는 등으로 화자의 생각이나 신념을 전하거나 논증하는 언어 행위를 먼저 해야 한다. 이들 언어 행위는 이른바 배크와 하니쉬의 분류에서 소위 진술형의 언표내 행위에 속하는 것들이다. 말하자면, 설득에서 사용되는 언어 행위는 기본적으로는 진술형인 것이다. 하지만 설득은 설득자의 생각이나 신념을 알리는 것으로 그치지 않고 피설득자가 그 생각이나 신념을 받아들이고 나아가서는 그에 따라 특정한 태도나 행동을 취하기를 명시적으로 바란다. 이 바람은 권유나 조언이나 호소의 형태를 띤다. 권유, 조언, 호소는 배크와 하니쉬의 분류에서 명령형의 언표내 행위에 속하는 것들 가운데 그 명령의 정도 또는 강제성이 매우 약한 것들이다. 이 글에서는 이들을 “약한 명령형”으로 부르기로 한다. 정리하면, 설득은 설득자의 생각이나 신념을 전하고 논증하는 진술형의 언표내 행위와 그것을 근거로 피설득자로 하여금 특정한 태도나 행동을 취하도록 호소하는 약한 명령형의 언표내 행위

를 복합적으로 사용하는 언어행위로 구성된 소통적 권력이다.

이처럼 설득이라는 권력을 행사하기 위해 사용되는 언표내 행위가 진술형과 약한 명령형이라는 점에서 설득은 다른 유형의 권력과 변별적인 차이가 있다. 설득은 우선 권위와 구별된다. 권위는, 뒤에 살펴보는 바와 같이, 진술형의 언표내 행위는 사용하지 않은 채 강한 명령형의 언표내 행위만을 주로 사용하기 때문이다. 설득은 또 그 소통의 유형에 의해 조작과도 구별된다. 설득은 진술형과 약한 명령형의 언표내 행위를 복합적으로 사용하지만 조작은 주로 진술형의 언표내 행위만을 사용한다. 이는 그 소통의 설득적 의도를 숨기거나 오도하기 위한 것이다. 이 때문에 설득을 위한 소통은 흔히 직접적이고 명시적으로 이루어지는데 반하여 조작을 위한 소통은 주로 간접적이고 암시적으로 이루어진다. 설득은 심리적 강제력이 사용하는 소통의 형식과도 구별된다. 심리적 강제력은 진술형이나 명령형이 아니라 감정을 나타내는 표현형의 언표내 행위를 주로 활용하기 때문이다.

그러나 세상사가 반드시 겉과 속이 같은 것은 아니다. 오히려 겉과 속이 다른 경우가 적지 않다. 겉으로는 설득이라는 권력의 모습을 취하지만 속으로는 다른 모습의 권력일 수 있다. 설득에서 사용되는 진술형이나 약한 명령형의 언표내 행위도 반드시 직접적이고 명시적으로만 이루어진다고 할 수 없다. 많은 설득적 소통은 간접적으로 또는 암시적으로 행해질 수 있다. 게다가 설득적 소통이 사용하는 진술형의 언표내 행위가 사실이 아니라 조작된 사실에, 이성적 논리가 아니라 감성적 호소에 의존하는 경우도 얼마든지 있을 수 있다. 이 경우 설득은 외양일 뿐이고 실제로는 조작이다. 그래서 설득은 “조작적 소통”으로 말해지기도 한다(Gordon, 1971). 또 설득이 진술형과 약한 명령형의 형식을 취하고 있지만 실은 지위, 폭력, 돈, 지식과 정보, 개인적 매력 등과 같은 수단을 배경으로 실제로는 강한 명령형으로 받아들여야만 하는 수도 있다. 이 경우에 설득은 겉모습이고 그 진면목은 권위라고 할 수 있다.

마지막으로 설득의 윤리성을 살펴보자. 설득이라는 권력을 행사하기 위해 설득자는 진술형의 언표내 행위에 의해 피설득자에게 자신의 생각이나 신념을 설명이나 논증의 형식으로 전하고 그로 하여금 특정한 태도나 행동을 취하도록 하는 권유나 호소나 조언과 같은 약한 명령형의 언표내 행위를 활용한다고 했다. 게다가 설득자는 피설득자의 반론이나 질문을 허용함으로써 피설득자가 설득자의 권고를 받아들이는데 있어서 발생할 수 있는 어떤 의혹도 해소할 수 있는 쌍방향 소통에 의존한다. 설득에서 권력 행사자는 자신의 의도를 명시적으로 알릴뿐만 아니라 그에 대한 도전도 수용한다는 뜻이다. 설득은 권력 행사를 위해 일방적 지시가 아니라 쌍방향 소통에 의존한다는 점, 권력 행사자의 의도를 명시적으로 표명한다는 점, 권력 행사자가 자신의 요구나 바람에 대해 설명하고 논증한다는 점,

그리고 그에 대하여 권력 대상자의 반론이나 논란을 허용한다는 점에서, 가장 민주적이고 윤리적인 권력이라 할 수 있다. 설득 이외의 어떠한 권력도 권력 대상자에게 요구하는 내용을 설명하거나 그에 대한 대상자의 반론을 허용하지 않는다.

2) 조작

조작(manipulation)은 은밀하거나 기만적이거나 심지어는 학대적인 술책으로 다른 사람의 지각이나 행동을 변화시키려는 사회적 영향의 한 유형(Braiker, 2004)으로 곧 권력의 한 형태다. 조작은 힘의 행사자가 힘의 대상이 된 사람들에게 자신의 의도를 숨기는 경우 즉 그가 낳고자 하는 의도된 효과를 비밀로 하는 경우에 행사되는 권력이다. 말하자면, 조작은 권력 대상자가 권력 행사자의 의도에 대해 무지함을 전제한다. 그래서 조작에서 권력의 대상자는 권력의 주체가 누구인지 자신에게 요구하는 것이 정확히 무엇인지 모른 채 순응하게 된다(Lukes, 1974, p. 18). 조작은 흔히 정보, 보상, 박탈에 작용함으로써 다른 사람을 통제하려고 한다. 조작 이외의 권력은 그것이 행사될 때 권력의 대상에게 그 행사자의 요구를 명시적으로 밝힌다. 그러나 조작에서는 권력 행사자의 요구를 그 대상에게 명시적으로 밝히지 않은 채로 비밀스런 방법으로 그 대상에게 영향력을 행사하는 의도적이고 성공적인 노력인 셈이다(Wrong, 1979, p. 28).

조작은 원하는 반응을 얻어내기 위해 다른 사람들에게 그 반응이 무엇인지 직접적으로 알리지 않는다. 대신 그 반응과는 무관한 듯한 신호를 의도적으로 보낸다. 조작은 가장 계산적이고, 정서적으로는 초연한 채로, 다른 사람들의 인지와 감정을 갖고 노는 것을 암시한다. 말할 것도 없이, 이는 일반적인 인간관계를 지배하는 솔직함, 옹화함, 동기의 상호 공개와는 거리가 멀다(Wrong, 1979, p. 29). 그래서 권력을 갈망한다면 정직을 버리고 자신의 의도를 숨기는 기술을 연마해야 한다고 조언하는 이도 있다(Greene, 1998, p. 21). 한마디로, 조작은 거짓과 사술(詐術)에 의한 힘의 행사라고 할 수 있다. 조작은 사회적 관계가 형성된 사람들 사이에서 행해질 수도 있지만 흔히 권력의 행사자와 대상자 사이에 사회적 관계가 없거나 심지어는 서로 모르는 관계에서도 행해질 수 있다. 정치선전이나 상업적 광고가 대개 이런 경우라 할 수 있다. 전쟁 선포나 가격 결정과 같이, 조작은 조작의 행사자가 대상자와 직접적으로 상호작용을 하지 않고 대상자로부터 원하는 반응을 일으킬 수 있도록 인위적으로 환경을 변화시키는 행위도 포함한다.

조작은 흔히 개인간 소통이나 대중소통을 통해 권력을 행사한다. 그러나 그 소통은 다른 유형의 권력에 수반하는 것처럼 정직하고 직설적인 소통이 아니라 위장적이고 기만적인 소통이다. 조작은 원하는 반응을 얻기 위해 직접적이고 명시적인 소통을 하지 않고

간접적이고 비명시적인 소통을 한다. 그래서 조작이 철저하면 할수록 거기에는 불복할 명령도 없고, 따르지 않을 설득도 없고, 노여워해야 할 모욕적 언사도 없다. 조작이라는 권력의 행사자는 위장된 암시를 하고, 권력 대상자에게 정보를 선택적으로 공급하고, 그렇지 않은 체하면서도 특정 태도를 조장하기 위해 고안되고 계산된 소통을 통해 권력의 대상에게 숨겨진 통제력을 행사하는 것이다. 조작은 사람들로 하여금 특정한 행동을 하도록 유도하기 위해 소통은 하되 의도를 숨기는 기만적 소통을 활용하는 것이다. 그래서 조작은 일종의 설득적 소통이지만 그 목적이 숨겨져 있다는 점에서 이른바 “숨겨진 설득(hidden persuasion)”이라 할 수 있고 조작자는 “숨은 설득자(hidden persuader)”(Packard, 1957)라 할 수 있다. 이처럼 조작에서는 권력이 그 의도를 숨기는 기만적 설득을 통해 행사되는 것이다.

이런 조작의 수법으로 흔히 동원되는 것이, 정치 선전에서 보듯이, 정보에 대한 작용이다. 조작은 조작의 대상자가 접하는 정보를 조작하는 방식으로 나타나는 경우가 많은 것이다. 정보 조작의 방식으로는 흔히 진실을 전하는 정보를 제한하거나, 진실한 정보라 하더라도 특정한 면만을 부각시키는 정보를 선별적으로 제공하거나 아니면 자신에게 유리한 시점을 선택하여 제공하거나, 거짓 정보나 왜곡된 정보를 흘리거나 한다. 경우에 따라서는 언론에 보도되는 것을 목적으로 하는 매체 사건(media events) - 부어스틴(Boorstin, 1961)의 표현을 빌면 “의사사건(擬似事件, pseudo-events)” - 을 만들어 냄으로써, 그리고 한 걸음 더 나아가 아예 사건을 날조함으로써, 인위적인 환경을 조성하기도 한다. 이들 수법에 의해 사람들에게 진실의 전모가 가려지고, 특정한 목적에 맞게 사회적 소통이 왜곡되고, 특정한 행동을 유발하기 위한 인위적인 환경이 조성된다. 그 결과로서 사람들이 잘못된 정보나 인위적 환경에 의해 오도된 나머지 자연스럽게 자기 스스로의 선택인 것으로 인식하면서 조작자가 의도하는 행위를 하게 된다. 이처럼 조작이라는 권력에서는 권력 행사자가 명시적인 요구를 하지 않기 때문에 권력 대상자는 자율적으로 행동한 것이 되어 권력 행사자는 권력 행사에 따르는 책임을 질 필요도 없게 된다.

조작이 일종의 설득이면서도 설득으로 말해지지 않고 조작으로 불리는 이유는 조작과 설득이 사용하는 언어 행위의 차이 때문이라고 할 수 있다. 설득은 진술형의 언표내 행위로 설득자의 생각이나 신념을 전하고 권유, 호소, 조언과 같은 약한 명령형의 언표내 행위로 그 생각이나 신념에 따라 특정한 태도나 행동을 취하기를 바라는 설득자의 의도를 명시적으로 알린다. 그러나 조작은 처음부터 끝까지 사실이나 정보나 평가를 전하는 진술형의 언표내 행위에 의존할 뿐 특정한 태도나 행동을 취하기를 바라는 조작자의 의도를 알리는 강한 명령형의 언표내 행위는 말할 것도 없고 약한 명령형의 언표내 행위조차도 배제한

다. 게다가 진술형의 언표내 행위로 전하는 내용도 객관적인 정보나 진실인 것처럼 꾸며지지만, 위에서 언급한 것처럼, 실은 왜곡되거나 날조되거나 근거가 없거나 오도적인 내용인 경우가 대부분이다. 조작은 흔히 거짓말, 진실의 부정, 변명, 낙인찍기, 주의 돌리기, 초점 흐리기, 교묘한 협박이나 나무라기, 순진이나 무지나 혼란을 가장하기 등의 수법을 활용한다. 이들은 모두 기만적인 진술형의 언표내 행위들이다. 조작은 조작자의 설득적 의도를 알리는 권유나 호소나 조언과 같은 약한 명령형의 언표내 행위가 없는 채로 철저하게 객관적인 사실이나 정보나 평가를 전하는 체하는 기만적인 진술형의 언표내 행위로 점철되어 있는 것이다. 만일 사람들이 이런 기만적인 진술형의 언표내 행위에 근거하여 어떤 행동들을 취하게 되면 그 행동들은 대체로 부지불식간에 조작이라는 권력의 행사를 수행하는, 즉 조작자의 의도를 실현하는 행동이 되는 것이다. 이 경우 조작이 행여 조작자의 의도를 실현시키는 행동들을 더 많이, 더 확실하게 끌어내기 위해 조작자의 의도를 노정하는 권유, 호소, 조언과 같은 약한 명령형의 언표내 행위를 수반하게 되면, 그 순간 조작은 조작이 아니라 설득으로 불리게 될 것이다.

이제 조작의 윤리성을 살펴보기로 하자. 조작은 권력 대상자로 하여금 특정한 태도나 행위를 취하도록 하려는 권력 행사자의 의도를 나타내는 언표내 행위를 삼간 채 날조되거나 왜곡되거나 오도적인 정보를 진실인 양 전하는 기만적인 진술형의 언표내 행위를 주로 활용하는 일방적인 소통이다. 조작자는 피조작자에게 권유나 호소나 조언을 하지 않기 때문에 피조작자는 조작자에게 어떤 의문이나 논란을 제기하기 어렵고, 따라서 그의 행위에 대해서 어떤 책임을 묻기도 어렵다. 물론 조작이 허술하면 조작으로 의심을 받아 사람들이 경계를 하게 되고, 조작으로 밝혀지면 사후적인 책임 추궁도 가능할 것이다. 그러나 조작이 의심받거나 드러나거나 하지 않는 한 피조작자는 조작자의 의도를 실현하는 행위를 하더라도 그 사실을 알지 못하기에 저항도 할 수 없다. 조작은 기본적으로 권력 행사자의 의도를 숨기고 기만하는 거의 유일한 권력이다. 폭력조차도 권력 행사자의 의도를 숨기지 않는다. 요약하면, 기만은, 선전에서처럼, 권력자가 원하는 반응을 얻으려는 의도를 숨기거나 속이는 일방적인 소통에 의존한다는 점에서, 따라서 피권력자는 권력의 행사를 알 수 없고 그에 저항할 수도 없다는 점에서, 그리고 권력자의 권력 행사에 대해서 책임을 묻기도 어렵다는 점에서, 가장 비윤리적이고 무책임한 권력이라 할 수 있다.

3) 권위

권위(authority)는 “명령을 내리거나 결정을 하는 힘(Merriam-Webster Dictionary)”으로 또는 “복종을 강요하는 힘이나 권한(Oxford Dictionary)”으로 정의된다. 권위는 명령과 복

종의 관계에서 전형적으로 나타나는 권력이라 할 수 있다. 명령과 복종의 관계는 일반적으로 명령자의 일방적인 지시와 그에 대한 복종자의 무조건적 순응으로 구성되는 관계다. 그래서 룡(Wrong, 1979, p. 35)은 권위를 권력 행사자가 명령을 하면, 그 대상은 그 이유를 따지지 않고 그 명령에 무조건 따르는 경우에 행사되는 힘으로 규정하면서, 사람들 사이의 모든 명령과 복종의 관계는 권위의 예가 된다고 말한다. 아렌트(Arendt, 1986, p. 65)도 “권위의 증명은 복종을 요구받은 사람에게 의한 의문 없는 인정”이라고 말한다. 권위는 권력 행사자의 명령에 권력 대상자가 아무런 이의나 불만이 없이 따르는 힘인 것이다. 그래서 모든 권력은 권위의 형태를 지향한다.

권위는 설득과 뚜렷하게 대비되는 권력이다. 룡(Wrong, 1979, p. 35)에 따르면, 설득의 핵심은 논증의 제시인 반면에 권위의 핵심은 명령의 발행이다. 설득은 다른 사람의 판단을 검증한 다음에 수용하는 것이라면 권위는 다른 사람의 판단을 검증하지 않고 수용하는 것이다. 설득에서는 소통의 내용 때문에 남의 소통을 자기 행동의 기초로 삼는다. 그러나 권위의 경우에는 소통의 내용이 아니라 명령하는 사람의 지위, 자원, 능력, 정통성이나 합법성, 또는 개인적 속성을 자기 행위의 기초로 삼는다. 권위는 조작과도 대비된다. 조작에서는 소통이 명시적으로 행해지지 않기 때문에 요구하는 사람도 그리고 요구의 내용도 알 수 없는 경우이나 권위에서는 소통이 명시적으로 이루어지기 때문에 요구를 하는 사람도 요구의 내용도 분명한 경우다.

권위라는 권력이 실행되기 위해서는 명령이라는 언표내 행위에 의해 명령자 즉 권력 행사자의 의도를 전하고 그에 의해 피명령자 즉 권력 대상자의 복종을 결과하는 언표외 행위로 그 의도를 실현해야 한다. 권위를 실현하기 위한 언표내 행위는 명령형 가운데에서도 그 정도 또는 그 강제성이 아주 강한 것들이다. 권위를 실행하기 위해서는 명령을 비롯하여 지시, 요구, 요청과 같은 강한 명령형의 언표내 행위가 활용되는 것이다. 이는 권위의 행사도 언어 행위라는 언어적 소통에 의존해야 함을 의미한다. 조작이나 설득과 마찬가지로 권위도 소통이 없이는 행사되기 어려운 소통적 권력인 것이다. 그런데 명령은 이유나 설명이 없이 요구만 단순하고 명확하게 전달하기 때문에 권위를 실현하기 위한 소통은 매우 간결하다. 그리고 명령과 복종의 관계에서 명령하는 쪽은 자신의 명령에 반론을 기대하지 않고 복종하는 쪽은 명령의 이유를 묻지 않기 때문에 권위에서의 소통은 일방적이다. 이처럼 권위를 실현하기 위한 소통은 단순히 지시하는 내용만 일방적으로 전달한다는 점에서 어떤 면에서는 매우 비민주적인 소통의 형식을 취하는 측면이 있다. 만일 권위가 민주적인 모습을 취하기 위해 설명을 하거나 질문을 허용하는 순간 그 권위는 원칙적으로는 권위라기보다는 설득의 형태로 바뀐다고 해야 할 것이다.

권력의 시행을 위해 사용되는 언어 행위에서 권위는 설득과 대조되는 유형의 권력이다. 물론 권위와 설득은 권력 행사자의 의도를 명시적으로 드러내는 언어 행위를 활용한다는 점에서는 공통적이다. 그러나 설득에서 사용하는 언어 행위는 설명적이고 상호적인데 반하여 권위에서 사용하는 언어 행위는 단언적이고 일방적이라는 큰 차이가 있다. 설득에서는 생각, 신념, 사실, 정보 등을 나타내는 진술형과 권유나 호소나 조언과 같은 약한 명령형의 언표내 행위들이 복합적으로 사용된다고 했는데 이는 설득적 소통이 설명적임을 뜻한다. 또 대면적 상황에서의 설득적 소통은 상대의 반응에 대응하여 행해지기 때문에 성격상 상호적 소통이기도 하다. 요약하자면, 설득적 소통은 설명적이고 상호적이다. 이에 반하여 권위에서의 소통은 강한 명령형만을 사용하는데 강한 명령형의 언어 행위는 성격상 설명을 필요로 하지 않고 요구하는 내용만 말하기 때문에 간결하고 명료하다. 또 강한 명령형의 언어 행위는 지시이므로 권력 행사자에 의해서 그 대상자에게 일방적으로 행해지기 마련이다. 이처럼 권위적 소통은 설득적 소통과는 달리 내용적으로 단언적이고 방향적으로는 일방적이다.

그런데, 언어 행위론에서 지적하듯이, 언어 행위가 반드시 직접적으로 행해지는 것은 아니다. 언어 행위는 간접적으로 행해지는 경우가 많다(Searle, 1975b; Davison, 1975). 그래서 명령도 반드시 “명령한다”는 명령의 수행 동사를 사용하거나 아니면 “...하라”라는 명령형의 문장으로 행해지거나 하지만은 않는다. 오히려 간접적, 암시적 방식으로 행해지는 경우도 적지 않다. 특히 명령은 상대를 언짢게 할 가능성이 있기 때문에 사람들은 명령을 직접적으로 말하지 않는 경향이 있다. 그래서 명령은 흔히 요청이나 조언과 같은 약한 명령형의 형태를 띠거나, 경우에 따라서는 질문의 형식을 취하거나, 한 걸음 더 나아가 진술의 형식을 취하기도 하는 등 완곡어법으로 말해지는 경우가 많다. 완곡어법은 브라운과 레빈슨(Brown & Levinson, 1987)이 말한 상대의 체면을 살려주기 위한 겸손 전략(politeness strategies)의 하나라고 할 수 있다. 예를 들어보자. 추운 겨울에 교실의 창문이 열린 것을 보면서 선생이 학생에게 “교실이 춥구나”라고 진술의 형식으로 말한 경우 그것은 단순히 실내가 춥다는 진술이 아니라 실은 추우니까 창문을 닫으라는 명령의 완곡한 표현으로 의도된 것이라고 해야 할 것이다. 이처럼 권력 행사자가 약한 명령형이나 진술형의 언표내 행위로 그 의도를 전한다 해도 그 언어 행위가 행해지는 맥락과 권력관계에 의해 그것이 강한 명령으로 이해되면 권위라는 권력이 행사된 것이라고 해야 할 것이다. 그러나 이 경우에도 권력 행사자의 의도가 언어 행위를 통해 권력의 대상자에게 분명하게 전달된다는 점에서 권위는 아무리 완곡어법으로 표현된다 할지라도 의도를 드러내지 않는 조작과는 구별된다. 완곡어법은 의도를 겸손하게 표현하는 것이고 조작은 의도를 속이는 것이다.

롱(Wrong, 1979, pp. 35-64)은 권위의 유형으로 권력의 대상자가 권력의 행사자에게 복종하는 이유나 동기에 의해 위협적, 보상적, 합법적, 능력적, 개인적 권위의 다섯 가지로 분류했다. 이 다섯 가지의 유형의 권위를 실현하기 위한 명령에는 어떤 조건이나 자격이나 제도를 필요로 한다. 위협적 권위를 행사하기 위한 명령에는 폭력의 뒷받침이, 보상적 권위를 행사하기 위한 명령에는 물질이나 자리와 같은 자원의 뒷받침이, 합법적 권위를 행사하기 위한 명령에는 법이나 전통이나 관습에 의한 지위의 뒷받침이, 능력적 권위를 행사하기 위한 명령에는 자격증과 같은 검증된 전문적 능력이나 지식이나 경험의 뒷받침이, 그리고 개인적 권위를 행사하기 위한 명령에는 상대가 인정하는 인간적 품성의 뒷받침이 있어야 한다. 그리고 권위라는 권력을 실행하려는 명령은 대체로 사회적 규약이나 제도적 틀 내에서 행해져야 한다. 명령이 아무리 비도발적이고 겸손한 형태를 취한다 하더라도 어떤 상황에서나 그리고 아무나 명령을 내릴 수는 없다. 명령은 어떤 일정한 조건이나 자격이나 제도적 틀 내에서만 행사될 수 있는 것이다. 특히 합법적 권위의 행사는 더욱더 그러하다. 이런 점에서 배크와 하니쉬의 효과형과 평가형의 규약적 언표내 행위들은 주로 합법적 권위를 실현하는 언표내 행위라고 할 수 있다.

이제 권위의 윤리성을 살펴보기로 하자. 권위는 권력 행사자의 의도를 뚜렷이 밝히는 강한 명령형의 언표내 행위에 의해서 복종을 결과하는 권력이다. 그런데 명령과 복종에 관계된 소통은 성격상 간결하고 일방적이고 따라서 비민주적이다. 권력 행사자는 자신의 명령에 반론을 기대하지 않고 아울러 권력의 대상자는 그 이유를 묻지 않기 때문이다. 이처럼 권위를 시행하려는 소통은 설득의 그것과는 달리 일방적이고 비민주적이기 때문에 권력 대상자의 반감이나 반발을 살 수 있기에 가급적 직설적인 명령이나 지시의 형태를 피하려 한다. 말하자면, 권위를 실현하려는 소통은 복종자의 반감이나 반발을 줄이거나 무마하기 위한 방법을 고안하게 되는데, 그 방법의 하나가 명령을 전달할 때 강한 명령형 대신에 진술형, 의문형, 약한 명령형 등의 언표내 행위를 이용하는 일, 즉 간접적인 표현을 사용하는 일이다. 이는 완곡어법을 사용하여 형식상 겸손한 모습을 취함으로써 상대의 반감이나 반발을 막거나 줄이려는 전략이라 할 수 있다. 권위를 실현하기 위한 명령은 완곡어법을 써야 할 정도로 그 대상자의 반감을 살 수 있는 소통 형식인 것이다. 그러나 완곡어법을 썼다고 해서 명령이나 지시라는 본래의 취지가 사라지는 것은 아니다. 권위는 권력 행사자의 의도를 명시적으로 밝힌다는 점에서 윤리적이지만 그러나 그 소통이 반론을 기대하지 않는 일방적인 비민주적 소통에 의존한다는 점에서 반론을 허용하고 쌍방향의 민주적 소통에 의존하는 설득보다는 덜 윤리적이라 할 수 있다.

4) 심리적 강제력

심리적 강제력(psychic force)은 권력 행사자가 언어를 비롯한 상징 행위를 통해서 권력 대상자를 폄훼하거나 모욕함으로써 그에게 심리적 압박을 주는 힘이라고 할 수 있다. 물리적 강제력이 신체에 손상을 가함으로써 육체적 고통을 주는 강제력이라면, 심리적 강제력은 정신과 감성에 손상을 가함으로써 정신적 고통을 주는 강제력이다(Wrong, 1979, p. 27). 그런데 경우에 따라서는 정신적 손상이 육체적 손상보다 더 큰 타격이 될 수 있다. 말하자면, 심리적 강제력이 육체적 강제력보다는 더 큰 고통과 좌절을 줄 수 있다는 뜻이다. 더구나 그것들이 대중 매체에 의한 경우 더욱 더 그렇다. 실제로 사람들은 육체에 가해지는 폭력보다는 심리적 압박을 겨냥한 모욕적인 언사나 욕설에 더 큰 모멸감과 수치심을 느끼고 더 괴로워하고 더 분노하는 경우가 적지 않다.

이 때문에 심리적 강제력의 행사가 지나치면 그 행사자는 대상자의 반발이나 반격을 당하기 쉽다. 심리적 강제력은 폭력 못지않게 아니 그 이상으로 저항을 불러일으킬 수 있는 위험한 권력인 셈이다. 이슬람에 모욕적인 언사나 풍자에 대한 이슬람권의 폭력적인 대응에서 보듯이, 모욕적이거나 경멸적인 말이나 제스처나 풍자는 주먹다짐, 칼부림, 총질, 테러, 심지어는 전쟁까지도 야기할 수 있다. 그래서 상대의 도발적 언행에 자극을 받아 피도발자가 도발자에게 위협을 가한 경우에는 그 도발이 소송에서 정상 참작의 사유가 되기도 한다(Wikipedia, provocation, 2015. 1. 10). 그만큼 심리적 강제력은, 물리적 강제력 못지않게 또는 경우에 따라서는 그 이상으로, 정신과 감성에 커다란 손상을 가져오는 강력한 힘으로 인정되는 것이다. 더구나 정신적 상흔은 오래 가기 때문에 언젠가는 복수를 당할 가능성도 상존한다. 심리적 강제력은 행사하기에는 쉬워도 그 후유증이 만만치 않은데다 그 뒷감당이 의외로 어려울 수 있다. 따라서 심리적 강제력은 물리적 강제력과 마찬가지로 그 행사에 신중하거나 그 행사를 가급적 회피해야 할 힘이라고 할 수 있다.

물리적 강제력은 손상의 대상이 육체인 반면에 심리적 강제력은 손상의 대상이 정신임을 살펴보았다. 이는 작지 않은 차이이나 그러나 이 양자 간의 더 큰 차이는 소통의 유무라 할 수 있다. 같은 강제력으로 불리지만 물리적 강제력은 대체로 소통과 무관한 편이나 심리적 강제력은 소통과 불가분의 관계를 맺고 있다. 일반적으로 소통이 없이 행사되는 물리적 강제력과는 달리, 심리적 강제력은 반드시 상징 행위 즉 소통 행위를 통해서만 행사될 수 있기 때문이다. 물리적 강제력의 경우에는 폭력이 강제력으로 작용하듯이, 심리적 강제력의 경우에는 상징적 행위 그 자체가 강제력으로 작용한다. 따라서 심리적 강제력은 소통 행위 없이는 행사될 수 없는 힘인 것이다. 그런데 권력의 행사에 소통이 따른다는 것은, 소통이 따르지 않는 물리적 강제력과는 달리, 권력 대상자를 소통을 이해하고 반응할

수 있는 인간적 존재로 인정한다는 뜻이기도 하다. 물리적 강제력은 그 대상자의 인간성을 인정하지 않고 하나의 사물로 취급한다. 이처럼 심리적 강제력과 물리적 강제력은 위해의 수단과 대상에서 그리고 그 대상에 대한 태도에서 서로 다르지만 그러나 그 대상에게 위해를 가한다는 점에서는 같다. 그리고 이점에서 심리적 강제력은 강제력의 일종으로 분류될 수 있는 것이다. 그런데 바로 이점에서 심리적 강제력은 언뜻 비슷해 보이는 위협적 권위와 구별된다. 위협적 권위는 위협이라는 소통에 의해 요구를 전달하지만, 심리적 강제력은 소통에 의해 요구를 전달하는 것이 아니고 상대를 괴롭히는 등 상대에게 위해를 가하려는 것이기 때문이다.

심리적 강제력으로 작용하는 소통 행위로서는 크게 언어적인 것과 비언어적인 것으로 나눌 수 있다. 예컨대, 욕설, 저주, 모욕적 언사, 조롱하는 말, 풍자시, 파문, 명예훼손 등은 흔히 언어적 소통이고, 그리고 비웃음, 냉소, 쏘아보기, 찡그리기, 무시하기, 따돌림, 풍자화(諷刺畫), 상징물의 훼손 등은 그 자체가 비언어적 소통이다. 심리적 강제력도 주로 언어적 소통에 의해 행사되지만 언어적 소통에 의한 심리적 강제력 가운데 일부는 표정이나 제스처와 같은 비언어적 소통에 의해서도 행사될 수도 있는 것이다. 예컨대, 우리는 언어 행위를 통해 상대에게 경멸의 뜻을 전달하고 그로 인해 상대를 위축시킬 수도 있지만, 조소(嘲笑)와 같은 비언어적 행위를 통해서도 상대에게 경멸의 의도를 전하고 그로 인해 상대를 위축시킬 수 있다.

심리적 강제력은 권력의 행사자가 권력의 대상에 대해 모욕적이거나 경멸적인 감정을 나타내는 표현형의 상징행위를 통해 권력의 대상에게 심리적 압박을 가함으로써 권력 행사자가 권력의 대상자에게 의도한 결과를 야기할 때 행사된다. 심리적 강제력이 언어 행위로 행사되는 경우 모욕적이거나 경멸적인 감정을 나타내는 욕설이나 비하적, 명예훼손적 언사와 같은 표현형의 언표내 행위에 의해 불쾌감, 모멸감, 공포감, 위축 등을 일으키는 심리적인 압박을 가하는 특정한 언표외 행위를 수행할 수 있다. 심리적 강제력이 비언어적 소통에 의한 경우에도 모욕적이거나 경멸적인 감정을 나타내는 표현형의 비언어적 상징행위를 통해서 심리적 압박을 가하는 특정한 언표외 행위에 해당하는 것을 수행할 수 있다. 심리적 강제력도 언표외 행위를 수행함으로써 실행되는 힘인 것이다. 예컨대, 화자는 폭언으로 분노를 전하는 언표내 행위에 의해 청자를 위축시키는 언표외 행위를 수행할 수 있듯이, 소통자는 험상궂게 찌러보는 표정으로 분노를 전할 수 있고, 그로 인해 피소통자를 위축시키는 효과를 결과할 수 있다.

심리적 강제력은 자신의 감정을 폭언이나 욕설 등으로 표출함으로써 상대를 위축시키려는 대체로 일방적인 소통에 의존하는 권력이다. 폭언이나 욕설 등으로 상대를 위축시

키려 한다는 점에서 심리적 강제력은 비윤리적이다. 하지만 심리적 강제력은 언어적이든 비언어적이든 상징을 이용한 소통에 의해 행사된다는 점에서 물리적 강제력과는 달리 권력의 행사자와 대상자 사이에 사회적 관계가 존재하며 권력의 행사자가 상징을 이해하고 반응할 수 있는 권력 대상자의 인간적 능력을 인정한 경우다(Wrong, 1979, p. 28). 이는 심리적 강제력의 행사자는 자신의 의도를 언표내 행위 또는 비언어적 행위를 통해서 드러낸다는 점을 뜻하기도 한다. 이처럼 권력의 행사자와 대상자 사이에 사회적 관계가 존재한다는 점에서, 상징을 이해하는 상대의 인간성을 인정한다는 점에서, 그리고 무엇보다 의도의 소통을 통해 상대의 자율성과 선택권을 인정한다는 점에서 심리적 강제력은 물리적 강제력보다 더 윤리적이라 할 수 있다. 그러나 그 소통이 폭언 등으로 정신과 감성에 손상을 주고 흔히 일방적이고 강제적이라는 점에서 설득이나 권위보다는 훨씬 더 비윤리적이다.

5) 물리적 강제력

물리적 강제력(physical force)은 권력의 행사자가 그 대상자에게 순응할지 말지의 선택권을 빼앗아 자신의 목적을 이루는 경우에 행사되는 힘으로 흔히 폭력으로 불리는 권력이다. 이 경우 피권력자는 자율적인 인격체가 아니라 자율성이 없는 사물로 취급되며 따라서 당연히 권력자와 피권력자 사이에 사회적 관계도 없다. 이는 폭력의 실행을 위해서는 권력 행사자와 그 대상 사이에 상호작용 즉 소통이 요구되지 않는다는 것을 뜻한다. 폭력은 말 없는 실력행사로서 비소통적 권력인 셈이다. 그래서 물리적 강제력의 실행과 소통과는 아주 무관한 듯이 보이고 흔히 그렇게 말해진다. 그러나 모든 사물이나 현상은 그 이면에는 겉보기와는 다른 모습을 지니고 있기도 하다. 물리적 강제력의 실행도 마찬가지다. 강제력의 실행도 겉으로는 소통과 무관한 듯이 보이지만 그 이면에서는 나름대로 소통과 아주 무관하다고는 할 수 없는 측면이 있다. 아무리 강제력이라고 하더라도 아무런 사전 예고나 표시도 없이 무턱대고 실행되는 경우는 거의 없기 때문이다. 사실 강제력은 그 행사자에게도 상당한 부담이다. 그래서 그 행사자는 그 행사를 가급적 피하려고 한다. 강제력의 행사를 피하려는 노력은 두 가지 형태로 나타난다. 하나는 강제력이 행사되기 전에 그 행사를 미연에 방지하기 위한 사전 노력이고, 다른 하나는 불가피하게 강제력을 행사하는 경우 더 이상의 강제력의 행사가 필요 없게 그 행사를 하나의 경고나 교훈으로 의도하는 일이다. 이들 각각에 대해 별도로 좀 더 자세히 논의하기로 하자.

(1) 소통의 실패로서 물리적 강제력

설득, 조작, 권위, 및 심리적 강제력은 모두 그 행사를 위해 소통을 필요로 하는 소통적 권력임을 보았다. 그러나 물리적 강제력만은 소통이 차단된 상태에서 행사되는 비소통적 권력이다. 그래서 강제력의 행사는 소통과 직접적인 관계는 없다고 할 수 있다. 강제력이 소통을 개재시키는 순간, 권력의 대상자에게 선택의 자유를 부여하는 것으로 그를 사물로서가 아니라 인간으로 대하는 것이며 권력의 행사자와 대상자 사이에 사회적 관계가 형성되어 강제력이라는 특성이 사라지고, 대신 위협적인 권위라는 별도의 권력의 형태로 전환된다. 위협도 하나의 소통이며 그 대상에게 제한적인 선택의 자유를 허용하게 된다. 물리적 강제력은 여러 형태의 권력 가운데 조작을 제외하고는 거의 유일하게 대상자의 자율성과 선택권을 허용하지 않기 때문에 소통을 필요로 하지 않는 것이다.

하지만 일반적으로는 물리적 강제력 즉 폭력이라 하더라도 그것이 처음부터 무턱대고 막무가내로 행사되는 경우는 흔치 않다. 왜냐하면, 폭력의 행사는 인간을 인격체가 아니라 사물로 대하는 것이므로 그 행사자가 ①개인적으로는 양심의 가책을 받게 되고, ②윤리적으로는 비난의 대상이 되기 때문이다. 게다가 폭력은 또 ③정치적으로는 반감과 저항을 초래할 수 있고, ④경제적으로는 많은 비용을 유발하고, ⑤법적으로는, 정당방위로 행사된 것이 아닌 한, 처벌의 대상이기 때문이기도 하다. 이처럼 물리적 강제력은 그 행사자에게도 여러 모로 큰 부담이 되기에 최후의 수단으로 행사되는 것이 일반적이다. 흔히 짐승들조차도 그러하다. 예컨대, 수컷들이 먹이나 암컷을 차지하기 위해 싸우게 될 경우 싸우기 전에 먼저 으르렁거리거나 기타의 방법으로 상대에게 위협을 가해서 싸우지 않고 물러나게 하려고 시도한다.

하물며 인간에 있어서랴! 인간은 어려서부터 다른 사람들을 인격체로 존중하고 문제는 폭력이 아니라 말로 해결하라는 윤리적인 교육을 받고, 정당방위의 경우가 아니고서는 다른 사람에게 위해를 가하는 행위는 법으로 처벌된다는 사실들을 많이 보고 듣고, 폭력의 행사가 많은 부작용을 낳을 수 있다는 사실을 직접적, 간접적 경험을 통해서 익히 안다. 그래서 사람들은 가급적 폭력을 피하려 하고, 행사하려고 하는 경우에도 일단 회피하려는 사전 노력을 하게 된다. 전쟁과 같이 비용과 희생이 많이 따르는 경우에는 특히 더 그런 노력을 많이 하게 될 것이다. 그런 노력의 하나가 비공식 채널을 이용하여 아군의 숫자와 사기와 잔학상을 과장하고 적의 도주나 항복을 유도하려는 유언비어와 같은 오도적인 정보를 적진에 퍼뜨리는 정보 작전이다(Shibutani, 1966, pp. 191-200). 이처럼 폭력을 방지하기 위한 그러한 예방 노력은 흔히 비공식 채널을 이용한 기만으로 나타나지만, 공식 채널을 이용한 설득이나 위협으로 나타나기도 한다. 이들은 모두 언표내 행위라는 소통에 의존한

다. 예컨대, 전쟁에서 무력을 행사하기 전에 먼저 항복을 강요하듯이, 자백을 받기 위한 고문을 하기 전에 먼저 순순히 자백할 것을 강요하듯이, 또는 조폭들이 영역 싸움을 벌이기 전에 서로 순순히 물러날 것을 강요하듯이, 마지막에는 위협의 형태로나마 소통을 통해 자발적 복종을 강요하는 경우가 일반적이다. 이들 강요는 모두 다 폭력을 배경으로 하는 강한 명령형의 언표내 행위로 이루어진 위협이기는 하지만 그러나 위협은 하나의 소통이라는 점에서 소통이 없는 폭력 그 자체와는 차이가 있다.

이처럼 폭력은 흔히 그것이 행사되기 전에 그 행사를 피하기 위해 위협의 형태로나마 소통의 활동을 선행시킨다. 경우에 따라서는, 그런 예방 노력이 물리적 강제력의 행사를 정당화하기 위한 면피용의 것에 불과할 수도 있다. 하지만, 면피용이든 아니든, 강제력의 행사를 막기 위한 소통의 노력이 사전에 존재한다는 사실은 중요하다. 물리적 강제력은 그 사전 소통의 노력이, 바꾸어 말하면, 설득이나 조작이나 위협이나 심리적 강제력과 같은 소통에 기초한 권력이, 소기의 성과를 거두지 못한 경우에, 더 이상 다른 수단이 없기에 “최후의 설득자”(Wrong, 1979, p. 26)로 행사된다고 할 수 있다. 물리적 강제력은 흔히 그것을 피하기 위한 소통의 노력이 실패한 경우에 마지막 수단으로 행사되는 비소통적인 힘인 것이다. 이 경우 물리적 강제력의 행사는 소통의 실패로 규정될 수 있다. 이처럼 강제력의 행사는 흔히 그것을 피하기 위한 사전의 소통이 실패함에 따라 소통이 불가하거나 불필요해진 후에 행해지는 실력행사인 경우가 많다고 해야 할 것이다.

따라서 물리적 강제력의 행사도 소통과 전혀 무관하다고 할 수는 없다. 물리적 강제력의 행사 그 자체는 소통이 없이 이루어지지만, 그러나 흔히 그것을 방지하려는 사전의 소통 행위가 또는 소통에 기초한 권력 행위가 존재한다는 점에서는 소통과 간접적으로나마 관계를 맺고 있는 것이다. 강제력을 미연에 방지하려는 사전의 소통 노력이 성공한다면 강제력은 행사되지도 않을 것이다. 이처럼, 역설적이게도, 강제력의 행사는 소통의 실패의 산물인 셈이다. 물리적 강제력의 행사는 그 행사를 미연에 방지하기 위한 예방적 성격의 소통 노력이 실패했다는 점에서 소통과 역설적인 관계를 맺고 있다고 할 수 있는 것이다.

물리적 강제력은 소통이 없는 실력 행사이기에 비윤리적인 권력임은 두말할 필요도 없다. 그런데 실력 행사는 흔히 그것을 회피하기 위한 사전 소통으로 위협이라는 형태의 언표내 행위가 실패한 경우에는 행해지는데, 이러한 경우에는 권력의 의도가 전달된다고 해야 할 것이다. 이 경우에는 실력행사 그 자체는 소통을 수반하지 않는다 하더라도 권력의 의도가 알려진다. 그리고 그런 사전 소통이 없는 경우라 하더라도 권력의 대상자는 대체로 물리적 강제력이 행사되는 순간, “최후의 설득자”라는 말이 암시하듯이, 권력의 의도 즉 그것이 어떤 목적으로 행사되는지를 인지할 수 있다. 강제력의 행사자는 그 의도를 숨

기거나 속일 수 없고 또 속이려고도 하지 않기 때문이다. 따라서 권력의 대상자는 물리적 강제력의 행사에는 저항은 할 수 있다. 물리적 강제력은, 사전 소통으로 그 의도가 알려진 경우는 말할 것도 없고 사전 소통 없이 곧바로 행사되는 경우에도, 적어도 그 행사에 저항은 할 수 있다는 점에서 아무리 폭력을 사용한다 해도 그 행사에 저항조차 할 수 없는 조작이라는 권력보다는 그래도 덜 비윤리적이라고 말할 수 있을 것이다.

(2) 소통 행위로서 물리적 강제력

물리적 강제력은 흔히 그것을 회피하기 위한 직접적 또는 간접적 사전 소통의 노력이 실패한 경우에 불가피하게 행사된다고 했다. 이 경우에도 대체로 폭력의 행사는 그 행사자에게도 큰 부담이 될 수 있기 때문에 그 행사자는 그것이 마지막이 되기를, 말하자면 이후에는 그 행사가 필요 없게 되기를, 바라게 될 개연성이 크다고 볼 수 있을 것이다. 강제력의 행사는 흔히 그것의 반복적 행사를 방지하려는 그야말로 최후의 선택이 되기를 바라는 것이기 때문이다. 그 바램은 강제력의 행사를 지켜보는 사람들에게 단순히 복종하고 순응하게 하려는 효과를 의도하게 될 것이다. 말하자면, 물리적 강제력은 흔히 그 행사를 통해 차후에는 사람들에게 저항 없는 복종을 결과하기 위한 의도로 행해지는 경우가 많다고 해야 할 것이다. 그런 목적을 갖기 때문에 강제력이 행사되는 경우, 크롬웰의 아일랜드 정벌과 몽골 군의 침략에서 보듯이, 흔히 의도적으로 더 무도하고 잔학하게 행사되는 경우가 많다(Shibutani, 1966, pp. 191-200). 폭력이 더 포악하고 무지막지할수록 사람들에게 순응하라는 무언의 메시지가 더 확실하게 전달되고 각인되기 때문일 것이다.

물리적 강제력은 소통 없이 바로 힘을 행사하는 것이 그 특성이라고 했다. 그러나 이는 물리적 강제력이 행사된 특정한 경우에 한해서만 그렇다. 강제력은 동시에 흔히 차후에는 그리고 그 강제력의 행사를 지켜보는 다른 많은 사람들에게는 강제력을 행사하지 않고도 복종을 얻어내기 위한 전략으로 행사되기도 하는 것이다. 이 경우 강제력은 그 대상자나 그 이외의 다른 사람들에게 복종하지 않으면 그렇게 강제력의 대상이 된다는 전제를 수립하려는 것이다(Wrong, 1979, p. 27). 강제력의 반복적 행사는 부담스런 일이기 때문에 강제력을 행사하는 경우에는 이처럼 그 대상자를 포함하여 다른 사람들에게 하나의 경고나 교훈이나 위협이라는 강한 명령형의 비언어적 메시지를 전하는 일종의 상징 행위 또는 소통 행위로 의도되는 것이다. 이 경우 행사된 물리적 강제력은 한편으로는 물리적 강제력 이면서 다른 한편으로는 강제력에 기초한 일종의 위협적 권위의 속성도 띠게 되는 셈이다. 바꾸어 말하면, 이 경우의 강제력은 한편으로는 소통이 부재한 실력행사 또는 폭력이라는 비소통적 권력이기도 하고, 다른 한편으로는 비언어적 수단으로 위협적 소통을 행하는 소

통적 권력이기도 한 것이다.

이처럼, 물리적 강제력은 소통이 없이 행사되지만, 그 강제력을 행사하는 행위 자체는 흔히 위협적 소구로 의도된 하나의 소통 행위이기도 하다. 특히 강제력이 어떤 일을 벌인 사람을 희생시키는 행위는 그 대상이 된 사람을 희생의 제물로 삼아 그 제물이 되지 않은 다른 사람들에게 그 같은 일을 벌이지 말도록 하나의 강력한 위협의 메시지를 보내기 위한 것이다. 예들 들어보자. 반란에 가담한 사람의 공개처형은 다른 사람들의 반란 가담을 막기 위해 그들에게 너희도 반란에 가담하면 이렇게 처형의 대상이 된다는 무언의 경고 메시지를 전하기 위한 것이다. 또 하나의 예를 들어보자. 비국가 조직의 테러리즘에 대한 국가의 보복적 테러리즘은 차후의 테러리즘을 막기 위해 너희의 테러리즘은 반드시 보복된다는 전례를 수립하려는 것이다. 그래서 미국은 자신의 치명적인 이익이 공격당할 경우 비이성적으로 반드시 보복하는 나라라는 이미지를 심는 것을 대외 전략으로 채택하고 있다고 한다(Chomsky, 2000). 대부분의 강제력은 실은 이처럼 매우 의도적인 무언의 소통 행위이기도 하다. 그리고 그것이 궁극적으로 노리는 것은 강제력의 행사가 필요 없는 복종이다. 이처럼 물리적 강제력의 행사의 진정한 목적은 그 대상이 된 사람들의 파괴와 손상이 아니라 그것을 지켜보는 사람들의 저항 없는 순응을 얻기 위한 공포 분위기의 조성이다. 소통으로 의도된 폭력은 그것을 지켜보는 사람들에게는 저항하지 말라는 메시지를 전하는 상징적 행위인 것이다.

이처럼, 물리적 강제력의 행사는, 그 자체가 목적인 경우도 있겠지만, 그보다는 그것을 통해 그 대상자와 다른 사람들에게 겁을 주어 경고하려는 것인 경우가 대부분이다. 이러한 물리적 강제력은 한 사람이나 한 가지 죄를 엄하게 벌함으로써 여러 사람을 경계하기 위한 이른바 일벌백계(一罰百戒) 또는 이일경백(以一警百)이라는 전통적인 전략으로 행해지는 것이다. 강제력의 행사는 흔히 일벌백계를 위한 무언의 시위인 셈이다. 이 경우 물리적 강제력의 행사는 저항 없는 복종이나 순응이라는 효과를 결과하려는 의도를 전하는 일종의 비언어적 소통 행위로 간주될 수 있다. 이 경우의 폭력은, 언어 행위론의 용어로 표현하면, 위협이라는 비언어적 언표내 행위를 수행함으로써 복종을 결과하기 위한 언표의 행위로 의도된 것이다. 이런 유의 물리적 강제력의 행사는 비언어적이기는 하지만 그 자체가 하나의 소통적 행위이기에 소통과 밀접한 관련을 맺고 있음은 채언을 요하지 않는다. 물론, 권력의 행사자가 강제력의 행사 그 자체를 목적으로 했을 뿐 경고라는 소통으로는 의도하지 않은 경우나, 의도했다 하더라도 그 대상자들이 소통으로 인식하지 않아 아무런 효과가 없는 경우에는 강제력의 행사를 소통 행위로 볼 수 없을 것이다.

경고로 의도된 물리적 강제력 즉 경고성 실행행사는 폭력에 기초한 위협적 권위로서

강한 명령형의 비언어적 언표내 행위에 의해 그 의도를 암시적으로 전하는 소통 행위다. 경고성 실력행사는 폭력 그 자체를 소통의 수단으로 이용하기에 비윤리적이다. 그러나 의도를 속이거나 숨기지 않는다는 점에서 따라서 그에 대한 저항도 가능하다는 점에서, 의도를 속이거나 숨기는 조작보다는 덜 비윤리적이라고 평가할 수 있을 것이다. 그리고 암시적으로나마 의도를 전한다는 점에서는 의도의 소통이 없는 형의 물리적 강제력 즉 소통 없는 실력행사보다도 덜 비윤리적이라 할 수 있을 것이다. 그러나 의도를 전하는 소통의 수단으로 언어가 아니라 폭력이라는 비언어적 수단을 활용한다는 점에서는 언어를 사용하는 위협적 권위보다는 더 비윤리적이라고 해야 할 것이다. 요약하자면, 경고성 실력행사는 하나의 소통이라는 점에서 소통 없는 실력행사보다는 조금 덜, 그리고 권력 행사자의 의도를 숨기거나 속이는 조작보다는 훨씬 덜, 비윤리적인 권력이라고 평가할 수 있을 것이다.

6. 맺는 말

1) 논의의 요약 및 함의

인간은 언어를 사용하는 행위 즉 언어 행위에 의해 많은 것을 할 수 있다. 언어 행위로 할 수 있는 것 가운데 하나가 권력의 행사다. 권력의 행사는 다른 사람에게 의도된 효과를 낳는 일인데 의도된 효과를 낳기 위해서는 먼저 그 의도를 전해야 한다. 바꾸어 말하면, 권력의 행사는 먼저 소통 행위로 권력자의 의도를 전함으로써 피권력자로 하여금 그 의도를 알아채도록 해야 한다. 언어 행위론의 용어로는 화자가 자신의 의도를 전하는 소통 행위를 언표내 행위라고 부른다. 권력은 언표내 행위로 권력 행사자의 의도를 전하고 권력 대상자가 그 의도에 부응할 때 행사되는 것이다. 권력을 행사하기 위해서 권력 행사자는 권력 대상자를 설득하거나 속이거나 명령을 하거나 폭언을 하거나 해서 의도된 결과를 야기해야 한다. 그런데 이들 행위는 모두 특정한 의도를 전하는 언표내 행위다. 권력은 그 행사를 위해서는 언표내 행위라는 언어 행위의 수행을 필요로 하는 것이다. 이 경우 권력의 행사는 권력의 의도를 전하는 언표내 행위라는 소통 행위를 필요로 한다는 점에서 그 권력은 소통적 권력이라 부를 수 있다. 물론 물리적 강제력 즉 폭력이라는 권력의 경우에는 소통을 요하지 않는 비소통적 권력이다. 그러나 폭력을 예외로 권력은 모두 언표내 행위라는 소통 행위를 통해서만 행사될 수 있는 소통적 권력인 것이다. 이처럼 권력과 소통은 언어 행위를 매개로 밀접한 관계를 맺고 있다.

인간은 언어 행위 또는 소통 행위의 수행을 통해 상대에게서 어떤 의도를 달성하려 한

다. 그 의도 가운데에는 상대를 위축시키거나 속이거나 설득하거나 명령에 따르게 하려는 의도도 있다. 언어 행위론에서는 의도된 효과를 낳는 언어 행위를 언표의 행위로 부르는데 이는 권력론의 관점에서는 권력을 행사하는 권력 행위에 다름 아니다. 왜냐하면, 권력은 의도된 효과를 낳는 행위나 능력이기 때문이다. 언어 행위에 의해 상대를 위축시키는 행위는 심리적 강제력이라는 권력을 행사하는 것이고, 속이는 행위는 조작이라는 권력을 행사하는 것이고, 상대를 설명과 논증과 호소와 권고 등으로 특정 행위를 하도록 유도하는 것은 설득이라는 권력을 행사하는 것이고, 명령에 따르게 하는 것은 권위라는 권력을 행사하는 것이다. 권력의 행사를 언어 행위론의 용어로 바꾸어 말하면, 권위라는 권력은 강한 명령형의 언표내 행위로 복종을 결과하는 언표의 행위를, 설득이라는 권력은 설득을 위한 진술형과 권유형(또는 약한 명령형)의 언표내 행위로 그 설득에 따르게 하는 언표의 행위를, 조작이라는 권력은 기만적인 또는 허구적인 진술형의 언표내 행위로 속아 넘어가게 하는 언표의 행위를, 그리고 심리적 강제력이라는 권력은 모욕, 경멸, 폄하 등을 나타내는 표현형의 언표내 행위로 심리적 위축을 일으키는 언표의 행위를 수행하는 것이다.

권력의 윤리성은 흔히 그 폭력성으로 판단되지만 그러나 그 의도의 소통 여부 그리고 그 소통의 상호성 여부가 어쩌면 더 중요한 판단 기준이라 할 수 있다. 그 의도의 소통이 있어야 그 권력 행사의 책임을 물을 수 있고 그 소통이 상호적일 때 권력이 민주적이기 때문이다. 설득, 권위, 심리적 강제력의 경우는 권력이 행사될 때 그 행사자의 의도가 사전에 명시적으로 소통된다. 설득은 쌍방향의 대화 속에서 권유형의 언표내 행위를, 권위는 일방적이지만 명령형의 언표내 행위를, 그리고 심리적 강제력은 흔히 일방적인 표현형의 언표내 행위를 사용하기 때문이다. 그러나 조작의 경우 그 행사자는 대상자에게 자신의 의도를 명시적으로 소통하지 않는다. 조작자는 객관적인 사실을 전하는 듯한 일방적인 진술형의 언표내 행위를 활용하기 때문이다. 소통 없는 실행으로서 물리적 강제력의 경우에는 소통이 없기 때문에 그 의도가 드러날 수 없지만 그 의도를 속이거나 감추지는 않는다. 경고의 의미로 행사된 물리적 강제력의 경우에는 폭력이라는 비언어적 수단으로 그 의도를 일방적으로 전한다. 행사된 폭력 그 자체가 하나의 소통 행위이기 때문이다. 만일 권력 행사자의 의도가 사전에 알려지느냐, 따라서 권력 행사에 책임을 물을 수 있느냐, 그리고 소통이 상호적이냐를 권력의 윤리성의 기준으로 삼는다면 설득은 의도를 알리고 그래서 권력 행사에 대해 책임을 물을 수 있고 소통이 상호적이어서 가장 윤리적이라 할 수 있다. 권위는 의도를 알리고 따라서 그 행사에 대해 책임을 물을 수 있으나 그 소통은 일방적, 비민주적이라는 점에서 설득보다는 덜 윤리적이다. 심리적 강제력은 의도가 드러나고 따라서 책임을 물을 수 있으나 일방적인 폭언을 사용한다는 점에서 설득이나 권위보다는 비윤리적이

다. 경고성 실력행사는 언어가 아니라 폭력으로 알린다는 점에서, 소통 없는 실력행사는 아예 알리지 않는다는 점에서 비윤리적이라 할 수 있을 것이다. 그러나 조작은 의도를 전혀 알리지 않고 속이거나 숨기는 일방적 소통에 의존하기 때문에 그 대상자는 권력 행사에 대해 알 수도 없고 따라서 그에 대해 저항하거나 책임을 물을 수 없는 가장 비윤리적인 권력이라고 할 수 있다.

언어행위에 의해 권력이 행사된다는 사실은 다음과 같은 함의를 가진다. 첫째, 권력은 생각보다는 무지막지한 것이 아니라는 점을 뜻한다. 폭력조차도 대체로 막무가내로 행사된다고보다는 그것을 회피하기 위한 위협적 언어 행위라는 사전 소통이 실패한 경우에 최후의 수단으로 행사되며 그리고 행사되는 경우에도 그 자체가 하나의 경고로 의도되는 경우가 일반적이다. 그 외의 모든 권력은 반드시 언어 행위를 통해서만 행사될 수 있다. 둘째, 모든 권력은 언어적 소통에 의한 타협의 여지를 갖고 있다고 할 수 있다. 설득의 경우는 말할 것도 없고 명령의 경우에도 명령의 대상이 된 사람은 그 명령에 대해서 이유나 근거를 요구할 수 있다. 폭력의 경우에도 그 회피를 위한 사전 소통이 시도되는 경우에는 소통에 의한 타협이 어느 정도는 가능하다. 심리적 강제력 즉 언어폭력의 경우에는 명예훼손이나 정신적 피해를 상기시킬 수 있다. 문제는 사전 소통 없이 곧바로 행사되는 폭력의 경우와 권력자의 의도를 속이거나 숨기는 조작의 경우다. 전자의 경우에는 소통이 회피되기 때문에 타협의 여지가 없고, 후자의 경우에는 속이기 때문에 아예 타협할 수가 없다. 셋째, 권력이 언어를 통해서 행사된다는 사실은 권력의 행사를 막거나 권력에 저항하는 수단도 언어라는 점이다. 설득적 권력에 대해서는 반박하는 언어 행위로, 권위적 권력에 대해서는 명령을 거부하는 언어 행위로 맞설 수 있다. 언어폭력의 경우는 더 센 언어폭력으로 맞설 수도 있다. 여기서도 문제가 되는 권력은 사전 소통 없이 곧바로 행사되는 폭력과 권력자의 의도를 속이거나 숨기는 조작의 경우다. 전자의 경우에는 소통은 아니지만 같이 폭력으로라도 맞설 수 있으나, 후자의 경우에는 권력이 행사된다는 사실을 모르기 때문에 어떤 식으로든 맞설 수가 없다. 이런 이유로 사전 소통 없는 폭력도 매우 비윤리적이지만 의도를 속이거나 숨기는 조작은 그보다 더 비윤리적이라 할 수 있는 것이다.

2) 논의의 응용

이 논문에서는 논의의 편의를 위해, 앞에서 언급한 대로, 현실의 다면적인 권력이 아니라 이념형적인 단면적인 권력을 다루었다. 따라서 여기서 다룬 한 면만의 권력은 현실의 다면적인 권력의 모습과는 다소 괴리가 있다. 예컨대, 일반적으로 정권은 경찰과 군대라는 이름의 폭력과, 세금으로 거두어들이는 국가예산이라는 금력과, 정보기관들이 수집한 정보라

는 지력을 권력의 자원으로 활용한다. 여기에 정권의 정상에 있는 사람에게에는 공직 임명권과 법에 따른 합법적 권위 그리고 최고 권력자에게 따르기 마련인 개인적 권위도 갖게 된다. 그러나 이러한 현실의 권력이 아무리 다면적인 권력이라 하더라도 이념형의 단면적인 권력들이 복합적으로 작용하는 것이기에 그 다면성을 설명하지 못하는 것은 아니다. 단면적인 권력들이 동시에 작동한다 하더라도 단면적인 권력들로 분해되어 설명될 수 있을 것이기 때문이다. 더구나 현실의 권력이 다면적이라고 해서 그 다면성이 언제나 동시에 함께 작동하는 것도 아니다. 민주적인 정권이라면 논증과 권유에 의한 설득이라는 권력을 주로 활용하게 될 것이다. 권위적인 정권은 권위에 의한 명령에 주로 의존할 것이다. 폭압적인 정권은 위협과 폭력에 주로 의존할 것이다.

권력의 실행을 위해서는 언표내 행위가 요구되며 권력의 유형에 따라 그 권력을 실행하기 위한 언표내 행위가 다름을 보았다. 이 사실을 뒤집어 말하면, 권력의 유형은 그것을 실행하려는 언표내 행위의 차이에 의해서 구분될 수 있다는 뜻이기도 하다. 권력 행사자가 권력의 대상자와 자유로운 대화를 하면서 명시적인 논증과 권유라는 진술형과 약한 명령형의 언표내 행위를 사용하는 경우는 설득이라는 권력을, 대화와 같은 상호적 소통은 없이 일방적인 그나마 기만적이고 암시적인 보고나 전언이나 평가라는 진술형의 언표내 행위를 사용하는 경우는 조작이라는 권력을, 명시적이지만 일방적이고 짝막한 지시라는 강한 명령형의 언표내 행위를 활용하는 경우는 권위라는 권력을, 그리고 욕설이나 폭언 등으로 상대를 위축시키는 표현형의 언표내 행위를 사용하는 경우는 심리적 강제력이라는 권력을, 그리고 어떤 소통도 없이 곧바로 실력을 행사한다면 이는 폭력이라는 권력을 행사하는 것이다. 따라서 권력 실행에 사용되는 언표내 행위의 유형을 분석함으로써 그 권력의 유형을 밝힐 수 있다.

그 한 예로 박근혜 대통령의 권력 행사를 본 논문의 논의들을 응용하여 시험적으로 간략히 분석해보기로 하자. 최고 권력자는 여러 유형의 권력을 행사할 수 있지만 박 대통령은 개인적 차원에서는 주로 권위에 의존하고 있는 것으로 보인다. 그렇다고 말하는 까닭은 그녀의 권력행사가 상호적인 대화와 논증이라는 진술형과 권유라는 약한 명령형의 언표내 행위가 아니라 짧고 일방적인 지시라는 강한 명령형의 언표내 행위에 주로 의존하기 때문이다. 그 단적인 예가 유진룡 전 문체부 장관을 청와대 집무실로 불러 수첩을 꺼내 문체부의 모 국장과 과장의 이름을 직접 거명한 뒤 “나쁜 사람이라고 하더라!”라고 말했다는 발언이다(정환봉·박태우, 2014, 12. 4). 이 발언은, 그 적절성 여부는 차치하고 그 내용과 맥락을 보면, 전언의 형식을 빌고 있지만 거명된 사람들을 인사조치하라는 완곡어법의 지시로서 강한 명령형의 언표내 행위다. 이 예와 그 밖의 그녀의 언행에 관한 보도들은 그녀가 권

위라는 권력을 주로 행사하는 매우 권위적인 대통령이라는 것을 말한다. 이것이 그녀가 소통의 부재로 비판을 받는 이유다. 권위라는 권력의 행사에서 권력의 행사자는 자신의 명령에 반론을 기대하지 않으며 권력의 대상자는 그 명령에 의문을 제기하지 않고 무조건 따라야 하기에 대화적 소통은 존재하기 어렵다. 이는, 말할 것도 없이, 민주적인 사회에서는 어울리지 않는 권력의 행사 방식이다. 더구나 한국 정도의 규모와 수준의 국가는 권위적인 방식으로는 효율적으로 관리될 수도 없다. 시간이 걸리고 얼핏 비효율적으로 보인다 할지라도 대화와 논의를 통해서 중지를 모으고 논증과 권유라는 진술형과 약한 명령형의 언표내 행위를 통해 상대를 설득하는 것이 장기적으로는 훨씬 더 효율적이고 효과적이다. 게다가 박 대통령은 선거 과정에서 여권 인사들에 의한 노무현 대통령의 북방한계선에 관한 김정일과의 대화록 문건의 기만적 활용과 국정원의 댓글 달기에 의한 선거 여론 조작으로 당선됐다는 여론 조작 시비에 휘말렸다. 그리고 주요 공약들의 잇따른 파기, 세월호 유족들에 대한 여권인사들의 지속적인 허위적 언표내 행위들은 거짓말을 한다는 비난을 받았다. 거짓말을 하는 언표내 행위는 전형적인 조작의 예임은 체언을 요하지 않는다. 이와 함께 진보당 수사 과정에서, 유병언과 구원파 수사 과정에서, 그리고 청와대 정운회 문건의 유출 사건에 관한 수사 과정에서 끊임없이 조작설이 흘러나왔다. 더 나아가 여권 인사나 그 지지자들에 의해 그 반대자들이나 비판자들을 손쉽게 “중복”으로 낙인찍는 조작적인 언표내 행위가 계속되어 왔다. 그리고 그들의 그런 조작적 행태는 마침내 사슴을 가리켜 말이라고 거짓말을 하는 언표내 행위를 지칭하는 사자성어 “지록위마(指鹿爲馬)”로 비판을 받기도 했다. 이는 박 정권이 그 동안 사실을 왜곡한 보고나 평가나 낙인찍기라는 기만적 진술형의 언어행위를 많이 해온 데에 그 탓이 있을 것이다. 이상의 분석을 종합해 볼 때 박 대통령의 권력 행사를 위한 소통의 특성은 개인적 차원에서는 권위적이고 정권적 차원에서는 조작적이라고 할 수 있다. 이러한 주장의 입증은 좀 더 많은 자료들 즉 구체적인 언표내 행위들의 예들과 그들에 대한 보다 더 정교한 분석을 필요로 하다고 해야 할 것이다. 더 많은 자료에 근거한 더 정교한 분석은 별개의 논문으로 제시될 수 있을 것이다. 그러한 분석에서 본고의 이론적 논의가 응용될 수 있음은 물론이다.

일찍이 사회심리학의 개척자였던 레빈(Lewin, 1952, p. 169)은 “좋은 이론보다 더 실질적인 것은 없다(There's nothing more practical than a good theory.)”고 했다. 이 말은 이론이나 이론적 논의가 실용적이라는 말이다. 즉 그것이 현실을 진단하고 이해하거나 실제적인 문제를 해결하는 안내역을 할 수 있다는 뜻일 것이다. 현실의 진단이나 이해 그리고 실제적인 문제의 해결을 위해서 이론 또는 이론적 논의가 유용하게 활용될 수 있다는 취지라고 할 수 있다. 건강부회가 될 수도 있겠으나, 이 말은 권력과 소통의 관계에 대한 필자

의 이론적 논의에도 해당될 수 있다고 생각한다. 필자의 이론적 논의가 잘 된 것이라는 뜻이 아니라 현실의 권력을 분석하고 그 속성을 진단하고 이해하는데, 위의 박근혜 대통령과 그 정권의 소통 방식에 대한 시험적 분석이 보여주듯이, 본 논문의 권력과 소통에 관한 이론적 논의가 유용하게 활용될 수도 있다는 뜻이다.

3) 논의의 한계 및 제언

본고는 권력과 소통의 관계를 규명하기 위해 권력의 행사에 따르는 소통의 문제를 다루었다. 이는 본고가 논문의 취지상 권력 행사자의 소통에 연구의 초점을 맞추었다는 뜻이다. 그런데 권력의 행사와 그를 위한 소통에는 대상이 있기 마련이다. 바꾸어 말하면, 권력도 행사자와 대상자가 있고 소통도 화자와 청자가 있기 마련이다. 따라서 권력 행사자의 소통이 중요한 만큼 권력 대상자의 소통도 중요하다. 그러나 본고에서는 권력 대상자의 소통에 대해서는 거의 다루지 못했다. 이점은 본고의 한계이며 동시에 앞으로의 과제라고 할 수 있다.

흔히 권력 관계는 비대칭적 또는 불균형적 관계인 경우가 많다. 그런데 우월한 관계에 있는 권력 행사자조차도 열등한 관계에 있는 권력 대상자의 반발이나 저항을 염려하여 완곡어법을 쓰는 등 그 소통에 제한을 받는 경우가 적지 않다. 이 점을 고려하면, 열등한 관계에 있는 권력 대상자의 소통에는 훨씬 더 많은 제약이 따르게 될 것이라는 점을 충분히 짐작할 수 있다. 권력 관계가 비대칭적인 경우에는 그 행사자와 대상자 사이에는 자유롭고 평등한 소통이 이루어지기 어려울 것이다. 따라서 권력 행사자와 대상자 사이에는 겉으로는 대화라고 말해지는 것이 실은 일방적 통보이기 십상이며, 겉으로는 설득이라고 말해지는 것이 속으로는 위협일 가능성이 크다. 권력 관계에서 발생하는 이들 소통의 문제 특히 피권력자의 입장에서 본 소통의 문제는 권력과 소통에 관한 앞으로의 연구가 풀어야 할 숙제의 하나다.

참고문헌

- 정환봉·박태우 (2014. 12. 4). 박 대통령 수첩 보면서 “문체부 국·과장 나쁜 사람이라더라”, <한겨레>, 1면.
- Arendt, H. (1986). Communicative power, In S. Lukes (ed.), *Power*. (pp. 59–74). New York: New York University Press.
- Austin, J. L. (1962). *How to do things with words*, 2nd ed. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Bach K. (1998). Speech acts. In E. Craig (ed.), *Routledge encyclopedia of philosophy*. London: Routledge. [On-line] Available: <http://online.sfsu.edu/kbach/spchacts.html>
- Bach, K., & Harnish, R. (1979). *Linguistic communication and speech acts*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Barnes, B. (1988). *The nature of power*. Cambridge: Polity Press.
- Boorstin, D. (1961). *The image: A guide to pseudo-events in America*. New York: Vintage.
- Braiker, H. (2004). *Whos pulling your strings? How to break the cycle of manipulation and regain control of your life*. New York: McGraw-Hill.
- Brown, P. & Levinson, S. (1987). *Politeness: Some universals in language uses*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Chomsky, N. (2000). *Rogue states: The rule of force in world affairs*. Boston: South End Press.
- Davison, A. (1975). Indirect speech acts and what to do with them. In P. Cole & J. Morgan (eds.), *Syntax and Semantics*, 3: Speech acts (pp. 143–186). New York: Academic Press.
- Debnam, G. (1984). *The analysis of power: A realist approach*. London: MacMillan.
- DeFleur, M., & Dennis, E. (1996). *Understanding mass communication: A liberal arts perspective*. Boston: Houghton Mifflin.
- Foucault, M. (1972). *Power/Knowledge: Selected interviews and other writings 1972–1977*. New York: Pantheon Books.
- Gordon, G. (1971). *Persuasion: The theory and practice of manipulative communication*. New York: Hastings House.
- Greene, R. (1998). *The 48 laws of power*. New York: Penguin Books.
- Harper, N. (1979). *Human communication theory*. Rochelle Park, NJ: Hayden.
- Haugaard, M. (1997). *The constitution of power*. Manchester: Manchester University Press.
- Haugaard, M. (ed.) (2002). *Power: A reader*. Manchester: Manchester University Press.
- Lasswell, H. (1948). The structure and function of communication in society. In W. Schramm (ed.), *Mass communications*, 2nd ed. (pp. 117–130). Urbana: University of Illinois Press.
- Lasswell, H., & Kaplan, A. (1950). *Power and society*. New Haven: Yale University Press.
- Lewin, K. (1952). *Field theory in social science: Selected theoretical papers by Kurt Lewin*. London: Tavistock.
- Lukes, S. (1974). *Power: A radical view*. London: MacMillan.
- Mills, C. (1956). *The power elite*. New York: Oxford University Press.
- Packard, V. (1957). *The hidden persuaders*. New York: David McKay.
- Parsons, T. (2002). On the concept of political power. In M. Haugaard (ed.). *Power: A reader* (pp.

- 70-112). Manchester: Manchester University Press.
- Recanati, R. (1986, Autumn). On defining communicative intentions. *Mind and Language*, 3(3), 213-242.
- Searle, J. R. (1969). *Speech acts: An essay in the philosophy of language*. London: Cambridge University Press.
- Searle, J. (1975a). A taxonomy of illocutionary acts. In K. Gunderson (ed.), *Language, Mind and Knowledge* (pp. 344-369). Minneapolis, MN: University of Minnesota Press.
- Searle, J. (1975b). Indirect speech acts. In P. Cole & J. Morgan (eds.), *Syntax and Semantics, 3: Speech acts* (pp. 59-82). New York: Academic Press.
- Severin, W., & Tankard, J. (2001). *Communication theories: Origins, methods, and uses in the mass media*, 5th ed. New York: Longman.
- Shibutani, T. (1966). *Improvised news: A sociological study of rumor*. Indianapolis, IL: Bobbs-Merrill.
- Strawson, P. (1964). *Intention and convention in speech acts*, *Philosophical Review*, 73, 439-460.
- Weber, M. (1982). Selections from Economy and society. In A. Giddens & D. Held (eds.), *Classes, power, and conflict: Classical and contemporary debates* (pp. 60-86). Berkeley & LA, CA: University of California Press.
- Wilson, S. (2008). Compliance gaining. In W. Donsbach (ed.), *The international encyclopedia of communication*, 3 (pp. 887-891). Malden, MA: Blackwell.
- Wittgenstein, L. (1953). *Philosophical investigations*. (G. Anscombe, Trans.). New York: MacMillan.
- Wrong, D. (1979). *Power: Its forms, bases, and uses*. New York: Harper Colophon Books.

투고일자: 2014. 11. 27. 게재확정일자: 2015. 01. 17. 최종수정일자: 2015. 01. 19.

A Study of The Relationship between Power And Communication

With Special Reference to Speech Act Theory

Hyo-Seong Lee

Professor, Dept. of Mass Comm. & Journalism, Sung Kyun Kwan University

This paper is to show the relationship between power and communication. For this purpose, speech act theory has been introduced. Power is the capacity of some persons to produce intended effects on others. And the human being tries to get intended effects by perlocutionary acts through performing illocutionary acts, both of which belong to speech acts. Generally speaking, therefore, it can be said power is exercised through speech acts. Of course, in case of exercising physical force or violence, no speech act is needed. However, even violence is not totally unrelated with communication. Moreover, power other than violence is always in need of speech acts for its exercise. Including psychic force, power in general is in a close relationship with communication by mediation of speech acts. This paper, using speech act theory, attempts to examine that what is the relationship power and communication hold, that the exercise of power is the same as performing speech acts called perlocutionary acts, that the form of power is differentiated by kinds of illocutionary acts used for its exercise, and that morality of power is different according to illocutionary acts used for its exercise.

KEYWORDS power, persuasion, manipulation, authority, force, communication, speech act, illocutionary act, perlocutionary act