2015학년도 수시모집 논술전형

논술고사 문제지 (인문계열)

[논술고사 시간 13:00 ~ 15:00]

모집단위	학부·과	수험번호		성 명	

【 수험생 유의사항 】

1. 답안 작성 시 제목은 달지 말 것.
2. 수험번호, 성명 등 자신의 신상과 관련된 사항을 답안에 드러낼 경우 부정행위로 간주함.
3. 답안 작성 시 필기구는 반드시 흑색펜을 사용할 것(청색/적색펜 및 연필은 사용 불가).
4. 문제지와 답안지의 문제번호가 일치하는지 반드시 확인할 것(불일치 시 0점 처리).
5. 답안의 글자 수는 띄어쓰기를 포함함.
6. 답안 수정은 원고지 교정부호를 사용하여야 함(수정테이프는 사용할 수 없음).
7. 각 문항의 규정된 자수에서 200자를 초과하거나 200자 이상 부족할 시 감점 처리함.

서울시립대학교 UNIVERSITY OF SEOUL

□ 제 시 문 □

[가]

소크라테스: 어떤 동물을 사전에 똑같이 교육하지 않고도 다른 동물과 똑같은 목적에 쓰는 것은 가능하지 않을 것일세. 인간의 경우도 마찬가지로, 국정 운영에 여자들을 남자들과 똑같이 참여시키려면 우리는 여자들에게도 같은 것들을 가르쳐야 하겠지. 음악 교육과 체력 교육뿐 아니라 군사 훈련들도 시키고, 그 외 모든 점에서 여자들에게도 남자들과 똑같이 교육시켜야 할 것일세.

글라우콘: 당연한 결론이지요.

소크라테스: 우리는 이 나라를 수립할 때에 개인의 성향에 따라 자신에게 맞는 한 가지의 일만 해야 한다고 합의를 했네. 그런데 여자는 남자와 성향에 있어서 같은가, 아니면 서로 다른가?

글라우콘: 어찌 다르지 않겠습니까? 남자들이 여자보다 훨씬 힘이 센걸요.

소크라테스: 그렇다면 적성이 다르면 다른 일을 해야 한다고 전제했는데, 여자와 남자는 서로 적성이 다르다는 사실에 합의를 하면서도 이들이 같은 일을 해야 한다고 우리는 주장하고 있네. 이런 모순을 피하기 위해서는 우리가 같다거나 다르다고 말하는 적성이 어떤 종류인지를 고려해 보아야 할 것이네. 이런 예를 생각해 보세. 대머리와 장발의 적성은 같을까? 그리고 우리가 그들의 적성이 상반된다고 합의한다면 대머리가 목수일 경우 장발이 목수가 되는 것을 금해야 하며, 반대로 장발이 목수일 경우 대머리에게는 목수가 되는 것을 금해야 한다고 말할 수 있을걸세.

글라우콘: 하지만 그건 우스운 일이겠지요.

소크라테스: 그런 주장이 우습게 여겨지는 이유는 이러하네. 우리가 개인이 성향에 따라 자신의 일을 해야 한다고 합의했을 때에는, 각 직업과 관련된 대략적인 적성의 같음과 다름에만 초점을 맞추었네. 그러니 실제로 어떤 기술 또는 업무와 관련하여 남자 또는 여자의 능력이 더 탁월하다면 우리는 능력이 더 탁월한 성에게 이 업무를 배정해야 한다고 주장하겠지. 따라서 국정 운영과 관련된 교육과 업무에 있어서 여자와 남자의 적성이 과연 다른지 검토를 해 보아야 할 것일세. 이런 교육과 업무와 관련한 적성의 기준은 무엇일까? 한 사람은 쉽게 배우는데 다른 사람은 어렵게 배운다는 것인가? 또한 적성에 맞는 사람은 잠깐 동안 배우고 나면 많은 것을 자력으로 알아낼 수 있지만, 적성에 맞지 않는 사람은 아무리 많이 배우고 수련해도 배운 것조차 쉽게 잊어버려 기억나지 않는다는 뜻인가? 그리고 한 사람에게는 몸이 정신적 활동을 잘 도와주는데 다른 사람의 경우에는 그렇지 않다는 의미인가? 이것들 말고 또 어떤 기준이 있을 수 있을까?

글라우콘: 국정 운영과 이에 대한 교육의 적성과 관련하여서는 말씀하신 것들 외에 다른 기준이 있다고 주장할 사람은 없을 것입니다.

소크라테스: 그렇다면 인간의 능력 중에 지금 말한 모든 점에서 여자가 남자보다 더 우수하지 못한 경우가 있는가?

글라우콘: 그렇지 않습니다. 따라서 국정 운영과 관련된 업무들 가운데 여자가 여자이기에 여자에게 속하는 것도 없고, 남자가 남자이기에 남자에게 속하는 것도 없는 것 같습니다. 그리고 이와 관련된 소질은 양성 사이에 고르게 배분된 만큼, 여자들이 국정 운영과 관련한 교육을 남자들과 똑같이 받고 모든 국정 운영 업무에 남자들과 함께 참여하는 것이 자연스러울 것 같습니다. 비록 이런 업무를 수행할 때에 여자들이 남자들보다 힘에 있어서 더 약하기는 하겠지만 말입니다.

[나]

방직온(房直溫) 선생은 내 두 동생과 가깝게 지내고 있는데, 모두 배우기를 좋아한다. 나는 그들이 배움에 집

착하는 것을 걱정하여 그들을 쉬게 할 방도를 생각하였다. 나무 바둑판을 얻어서 그 가운데를 불룩하게 하여 둥글게 만들고 그 아래는 네모지고 곧게 하여 바둑돌 스물네 개를 놓았다. 귀한 것이 반이고 천한 것이 반이었는데, 귀한 것을 상(上)이라 하고 비천한 것을 하(下)라고 하였다. 상하 모두 첫 번째 돌에서 열두 번째 돌까지 있었다. 하에 속하는 돌 두 개는 상의 돌 하나에 대응하며, 붉은색과 검은색으로 구별하였다. 방직온은 이리하여 붓 두 자루를 가지고 순서에 따라 색을 칠하였다. 잠시 후 놀이를 시작한 두 사람은 천한 것을 보면 천하게 대하고 귀한 것은 귀하게 대하였다. 그들은 바둑돌을 서로 겨루게 할 때, 반드시 천한 것을 먼저 사용하였고 부득이하여 귀한 것을 사용하게 되면 언제나 어찌할 줄을 몰라 전전긍긍하였다. 바둑돌을 따는 경우에는, 붉은 것을 얻으면 남는 것 같았고 검은 것을 따면 밑진 것 같았다.

나는 그것을 자세히 살피면서 생각해 보았다. 처음에는 모두가 똑같은 것이었는데, 방 선생이 일단 그것을 칠하고 나니 경중이 이렇게 나뉘었다. 마침 손 가까이에 있어서 먼저 그것을 잡은 것이지, 그중 좋은 것을 골라서 붉게 칠하고 그렇지 않은 것을 검게 칠할 수 있었던 것이 아니다. 그러나 그것을 상으로 여기자 상이 되었고 하로 여기자 하가 되었으며, 귀하게 여기자 귀하게 되었고 천하게 여기자 천하게 되었으니, 저것은 경시하고 이것은 공경하여 마침내 큰 차이가 벌어지게 된 것이다. 그런즉 세상에서 사람을 귀하게 대하고 천하게 대하는 것이 방 선생이 이 바둑돌을 귀하게 대하고 천하게 대하는 것과 무슨 차이가 있는가? 그 또한 가까이 있어서 먼저 택했을 따름이 아닌가. 과연 그중 좋은 것과 나쁜 것을 가릴 수 있는 사람이 있을까? 그 공경하는 것과 경시하는 것 역시 상황에 따라 마음이 움직인 것이다. 그중 좋은 것과 나쁜 것을 감히 거론할 사람이 있을까? 나아가 저 귀한 지위를 얻은 이들 가운데 의기양양하고 뜻이 드높지 않은 사람이 있을까? 저 천한 지위를 얻은 이들 가운데 태도가 방만하고 마음이 방자하지 않은 사람이 있을까? 저 이른바 '귀한 사람'을 감히 가볍게 여기며 부릴 수 있는 사람이 있을까? 저 이른바 '천한 사람' 중에 부림을 당해 겨뤄지는 것을 감히 피할 수 있는 사람이 있을까? 저들 붉게 칠해진 이들과 검게 칠해진 이들 사이에는 서로 까마득한 격차가 있으니, 검게 칠한 것 둘로 붉게 칠한 것 하나와 감히 겨루려는 사람이 있을까? 나는 검게 칠한 돌과 같은 부류로, 내 삶을 돌아보니 바둑돌과 닮은 점이 있어 이 글을 쓴다.

[다]

20세기 초 미국은 이민해 온 소수민족의 모국어 사용에 대하여 억압적인 정책을 실시하였다. 소수민족 언어에 노출되고 의존하게 될수록 영어 발달에 방해가 되며 이러한 영어 능력의 부족은 미국 사회에서의 적응을 더디게 만든다는 이유 때문이었다. 소수민족의 모국어 사용을 권장하는 것보다 그들의 영어 능력을 향상시키는 것이 미국 사회의 통합이라는 측면에서 더 중요하다는 주장도 단일 언어 교육에 힘을 실어 주었다.

그러나 이러한 단일 언어 교육 정책은 실패로 끝났다. 소수민족의 아동들은 자기의 부모로부터 배운 모국어가 학교생활의 출발에서부터 거부당하게 되자 학교생활에서 위축되고 공부에 흥미를 잃게 되었으며, 결과적으로 학업 성적이 떨어지고 학업을 중단하게 되었다. 이는 소수민족이 미국 주류 사회에 진입하지 못하게 되는 악순환을 만들어냈다.

이러한 상황 속에서 소수민족들은 자신들의 민족적 정체성, 그들 고유의 언어와 문화의 보존 및 유지를 강력히 요구하기 시작하였고, 언어 교육 전문가들도 소수민족의 아동들이 가정에서 사용하는 언어가 학교 교육의 매체가 되어야 함을 주장하였다. 또한 이중 언어의 사용이 인지 발달에 장애를 초래하지 않으며, 오히려 영어로만 수업을 받은 학생보다 이중 언어 교육을 받은 학생의 학업 성취도가 월등히 높다는 연구들이 연이어 보고되었다.

이와 더불어 소수민족의 모국어 교육에 대한 강화가 국가의 경제적 부담을 크게 하는 것이 아니라, 오히려 단일 언어 교육 정책에 의해 생기는 경제적 부담이 더 크다는 사실도 이중 언어 교육 정책의 추진에 한몫을 하였다. 외국어 교육을 위해 교사를 채용하고 수업 시간을 확보하고 교육 예산의 일부를 할애해도 교육을 받은

학생들의 외국어 유창성과 정확성은 가정에서 배운 아이들과 비교했을 때 떨어진다는 것이었다. 이러한 배경 하에 미국은 소수민족의 언어를 우대하는 방향으로 이중 언어 교육 정책을 실시하였다.

이중 언어 교육 정책은 소수민족의 언어를 사용하는 학생에게 시설, 교과서, 교육 과정 등과 관련하여 상대적인 특혜를 제공해줄 뿐만 아니라, 그들을 위한 특별한 교육 프로그램도 만들어 운영하는 것이다. 이를 통해 소수민족들이 갖는 언어적, 문화적 다양성과 그 잠재적 가치를 인정하고, 나아가 사회 통합을 위한 상호이해와 상생의 토대를 구축하는 것이다.

미국뿐만 아니라 이미 세계 여러 나라에서도 언어를 사회에 공헌할 수 있는 하나의 자원으로 보고 각 지역의 소수민족 언어를 지키고 발전시키기 위해 노력하고 있으며, 이에 대한 기초연구도 함께 이루어지고 있다.

[라]

예전에만 해도 '해외 직구(직접구매)'는 한국에서 판매하지 않는 상품을 해외에서 직접 구매하는 방식이었다. 관세도 만만치 않아 주로 가격이 저렴한 의류 등을 구매하는 경우가 많았지만 최근에는 TV 등 전자제품의 구매가 늘어나고 있다. 그것도 한국에서 생산하고 판매하는 것과 동일한 상품을 해외에서 구매한다. 상식적으로 이해가 가지 않지만 이러한 해외 직구는 유행처럼 번지고 있다. 최근 인터넷 기사만 봐도 '해외 직구'라는 단어가 쉽게 눈에 띈다. 과거 아는 사람들만 이용할 수 있었던 해외 직구를 이제 인터넷을 쓰는 사람이라면 누구든 편하게 할 수 있다. 그런데 과거처럼 사고 싶은 물건이 없어서 해외 직구를 이용하는 것이 아니라 한국에 있음에도 해외에서 구입하고 있다. 관세가 붙어 있어도 해외에서 사는 것이 더 싼, 이상한 판매 구조 때문이다.

가격의 차이는 예상보다 심각하다. TV의 경우 100만 원 정도의 차이가 나기도 하고, 심하게는 한국 시장 판매 가격의 50%도 채 안 되는 가격에 판매되고 있기 때문이다. 관세, 특수포장비, 배송비 등을 모두 더해도 50만 원 이상은 싸게 살 수 있다는 것이 해외 직구를 하는 사람들의 중론이다. 해외 직구를 이용하는 사람들은 "한국 회사들이 자기 상품을 한국에서 더 비싸게 파는 것은 한국 국민을 아주 우습게 보는 단적인 예"라며 국내 기업에 대한 불신을 드러냈다.

같은 제품인데 갖가지 수수료를 포함하더라도 미국에서 사오는 제품이 훨씬 더 저렴하다는 것은 상식적으로 이해가 되지 않는다. 그렇지만 기업들은 여전히 이러한 가격 구조를 고수하고 있다. 이를 이해하기 위해서는 한국 시장과 미국 시장에서 우리나라 기업이 처한 상황을 고려해 보아야 한다. 한국은 TV를 제조해서 판매하는 기업의 수가 몇 개 안 되지만 미국은 이러한 기업의 수가 수백 개에 달한다. 즉, 미국의 소비자들은 우리나라 소비자들보다 선택의 폭이 커서 가격에 더욱 민감하기 때문에 우리나라 기업들이 미국 시장에서 국내 시장 가격과 동일한 수준으로 판매한다면 경쟁에서 살아남기 어렵다.

그러나 요즘처럼 해외 직구가 활발하게 일어나는 상황에 우리나라 기업이 거의 두 배가 넘는 가격 차이를 여전히 유지할 수 있을까? 이대로 가다가는 어쩌면 한국 시장에서 구매하는 사람들을 찾아보기 힘들 수도 있다. 그런데 이 상황에 대한 기업의 대처는 일반적인 예상과 상반된다. 최근 들어서 해외 직구로 구매한 자사 제품의 경우에도 국내에서 구입한 제품과 동일한 A/S를 적용하는 사례가 늘고 있다. 직관적으로는 해외 직구 제품의 경우 A/S 수준을 낮추어 차별성을 주어야 국내 시장에서 더 많은 제품을 판매할 수 있을 것 같은데 오히려 국내 수준으로 강화하고 있는 것이다. 과연 그 이유는 무엇일까? 이윤 추구를 최우선의 목적으로 하는 기업이 이러한 A/S 정책을 시행한다면, 이것이 오히려 기업의 이익을 높여주기 때문일 것이다. 생각해 보면 해외 직구가 활발하게 일어나기 이전에도 기업이 국내 소비자와 해외 소비자의 가격에 차이를 두고 판매하였으므로 이제 국내 소비자들 중 일부에게 해외 직구를 통해 싸게 판매하는 것 또한 전혀 이상하지 않다. 기업 입장에서는 소비자들 가운데 누가 더 가격에 민감하게 반응하는지 판별할 수 있기만 하면 되는 것이다. 즉, 해외 직구가 기업의 새로운 이윤 창출의 도구로 활용될 수도 있다.

□ 문 항 □

【문항 1】

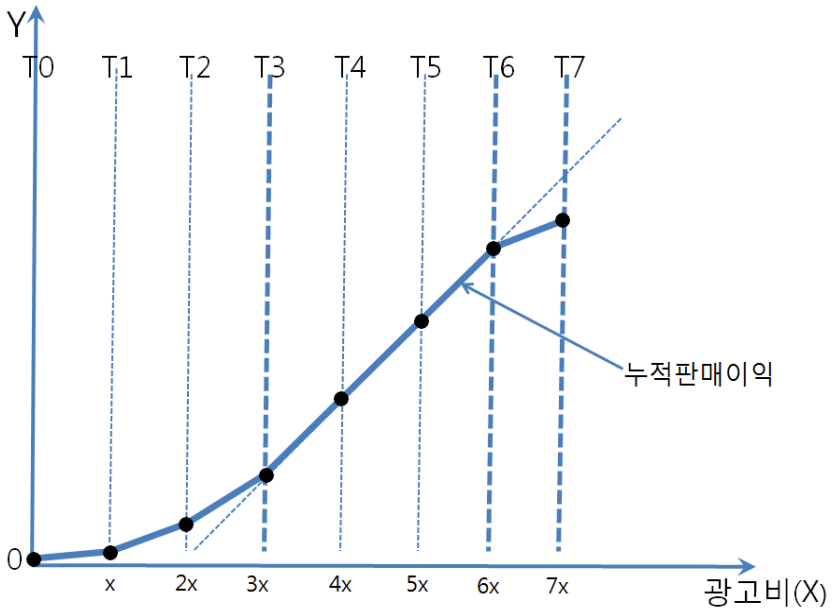
제시문 [가]의 주장을 250자 내외로 요약한 뒤, 주된 견해나 관점이 [가]와 다른 제시문을 [나]~[라]에서 모두 찾아 각각 어떻게 차이가 나는지 구체적으로 밝히시오. (600자 내외, 배점 30점)

【문항 2】

특정 브랜드 상품의 T0~T7 기간 광고비와 누적판매이익의 관계가 <그림>과 같다고 할 때, 아래의 <가정>을 전제로 물음에 답하시오(Ti는 특정 월을 의미하며 i는 정수임). (400자 내외, 배점 20점)

<가정>

1. 광고 단가 및 기타 판매에 영향을 미치는 변수(경기, 가격, 품질, 경쟁사 등)는 일정함
2. Ti기에 광고가 집행되었을 경우 그 광고는 Ti기의 판매에만 영향을 미침
3. 원가 이하로 판매하는 경우는 없음



주) 가로축(X)은 Ti기에 기업이 지출한 광고비를,
세로축(Y)은 Ti기의 누적판매이익을 의미함

<그림> 특정 브랜드 상품의 광고비와 누적판매이익의 관계

(1) <그림>의 T3~T6 구간에서 광고비가 판매이익의 변화에 미치는 영향을 서술하시오. (8점)

(2) <그림>의 T3~T6 구간과 비교할 때 T6~T7 구간에서 그래프 기울기가 감소하는 근본적인 원인을 추론하시오. 그리고 해당 브랜드 상품의 기업 관계자가 T6~T7 구간에서 기울기의 감소를 원하지 않는다고 할 때, 추론된 원인을 근거로 적절한 해결 방안을 제안하시오. (12점)

【문항 3】

<보기>를 읽고 해당 업소의 행위에 동의할 수 있는지 혹은 없는지 어느 한 입장을 정한 뒤, [가]~[라]의 모든 제시문을 활용하되 주된 견해나 관점이 자신의 입장과 같은 제시문의 논거는 지지하고 자신의 입장과 다른 제시문의 논거는 비판하면서 자신의 입장을 옹호하시오. (1,000자 내외, 배점 50점)

<보기>

호주 시드니 한인 타운에 위치한 한 의류 매장은 최근 '한국인 직원 구함'이란 구인 광고를 입구에 내걸었다. 상당수의 고객이 한국인인 이 지역의 특성상 어찌 보면 너무나 당연해 보이지만, 유력 일간지 데일리 텔레그래프는 해당 업소의 행위에 대해 문제를 제기했다.