

“담화”로서의 바둑에 관한 시론

A Study on Go As a Negotiation

주예·남치형*

Zhou Rui & Nam Chihyung

명지대학교

Myongji University

Abstract: The listening triangle, which is widely used in the field of negotiation, is a continuous cycle of questioning-listening-feedback to discover more benefits from a negotiation. Go has been known as “hand-talk” since ancient times, and as the name implies, it is a conversation with hands. The idea that it is possible to use the triangle of negotiation in Go came to mind from this similarity. In this paper, we propose the triangle of hand-talk, i.e. movement-interpretation-feedback which can be used reasonably in the game go to achieve better sense of the game's flow.

Keywords: Negotiation, Hand-talk, The listening triangle, Techniques of Go

서론

바둑에는 수많은 바둑의 별칭이 있다. 좌은(坐隱), 수담(手談), 망우(忘忧), 오로(烏鷲), 절예(絶艺) 등이 그것이다. 그중 수담은 진(晋)사람들이 발명하고 위(魏)진시대의 <세설신어·교예(世说新语·巧艺)> 제10조에서 ‘지공(支公)이 바둑

* Chihyung75@hanmail.net

을 수담으로 삼는다'라고 한다.¹⁾ 위진시대에 명사들은 청담(淸談)이라고 하는 활동에 매우 열심이었는데, 넓은 의미에서 청담의 형태는 입으로 하는 구담(口談)과 글로 하는 필담(筆談)으로 나눌 수 있다.²⁾ 당시에는 말을 잘 하는 명사와 글을 잘 쓰는 명사가 청담하면 구담자가 승자가 되는 경우가 많아서 위진시대 구담을 청담의 주요 형식으로³⁾ 했다. 그런데 청담하는 또 다른 흥미로운 방식이 있으니 바로 '수담'이다.⁴⁾

위진시대에는 청담과 바둑을 함께 취급하여 당시 사람들의 마음속에 바둑의 위상과 인기를 보여주었다.⁵⁾ 현대에 들어와서도 바둑 분야에서 수담이라는 용어가 여러 번 등장했다. 예를 들어, 중국의 많은 바둑학교는 '수담'을 학원의 명칭으로 사용하고 있으며, 바둑 교과서에도 수담에 대한 언급이 매우 많고 논문에도 수없이 자주 인용된다. 오늘날 '수담'은 바둑돌의 움직임이나 리듬의 변화, 착수의 강도 등에 있어 한 판의 대국 과정을 두 기사 간의 교류로 이해하고, 매 착수를 대국 당사자 쌍방의 심리와 의도를 반영하는 것으로 해석하는 상징으로서 그 의미를 더욱 확장하고 있다.

이에 본 논문은 저자는 푸단(復旦) 대학 법학원 부교수이자 법률 석사 센터 주임 승하오(熊浩)의 책 《熊浩的冲突解决课: 谈判》⁶⁾에서 조직, 기관 및 개인 생활의 많은 갈등을 해결하는 비결로서 제시된 '듣기 삼각형' 이론을 바둑에 접목하여 '수담 삼각형' 즉, 착점, 해석, 피드백의 방식으로 착수의 상호관계를 이해하는 것을 제안하고자 한다.

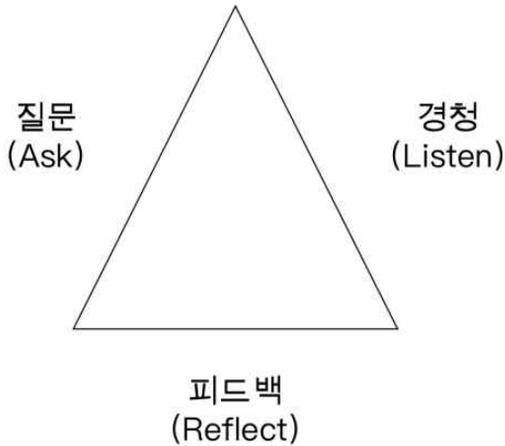
-
- 1) 何云波, 《围棋与中国文化》, 北京: 人民出版社, 2001.
 - 2) 李雪, “《世说新语》中的围棋描写及其内涵”, 名作欣赏, 2020.
 - 3) 房玄龄, 《晋书》, 北京: 中华书局, 1974.
 - 4) 앞의 논문
 - 5) 위의 논문
 - 6) 熊浩, 《熊浩的冲突解决课: 谈判》, 北京: 法律出版社, 2017.

<표1> 熊浩 《熊浩的冲突解决课: 谈判》에서 듣기 삼각형에 대해 다룬 부분⁷⁾

챕터	주제	한국어
24	发现利益的工具: 听力三角	이익을 발견하는 도구: 듣기 삼각형
25	提问: 区别两种问题	질문: 두 가지 문제를 구분한다
26	提问的隐喻	질문의 은유
27	纵向提问	수직적 질문
28	横向提问	수평적 질문
29	听是天生的, 但聆听不是	듣는 것은 타고난 것이지만 경청은 아니다
30	积极聆听是什么?	적극적 경청이란 무엇인가?
31	听觉正念	청각정념
32	积极聆听的效力	적극적 경청의 효력
33	倾听需求	경청요구
34	当我们在强调听: 耳顺之“聽”	우리가 강조해서 듣는 것: 이순지청
35	小结IV: 方法, 还是方法论?	소결IV: 방법, 아니면 방법론?
36	反馈的方法: 逐字重复 (Parroting/Word by Word)	피드백의 방법: Parroting/Word by Word
37	反馈的方法: 同义转述(Paraphrasing)	피드백의 방법: Paraphrasing
38	反馈的方法: 资讯整合	피드백의 방법: Summary
39	反馈的方法: 意义形塑	피드백의 방법: Reframe
40	让我们再说说“意义形塑”	다시 이야기하기
41	小结V: 理解语言的通透触感	소결V: 말의 투명한 감촉을 이해한다
42	信息优势: 听力三角形的功利作用	정보우세: 듣기 삼각형의功利작용
43	小结V I: 充分理解	소결V I: 충분히 이해하기

듣기 삼각형은 담화(협상) 분야의 저명한 학자인 Moshe Cochen 교수가 처음으로 제시했고, 질문(Ask)-경청(Listen)-피드백(Reflect)의 3단계를 지속적으로 반복하여 더 많은 이익을 만들어 낸다.⁸⁾

7) 위의 책.



[그림2] 듣기 삼각형의 모형)

이 중 '좋은 질문'은 상대방에 대해 호기심을 갖고 '왜?', '더 알려줄 수 있는가?', '다른 건 없는가?'와 같은 개방형 질문(Open-ended Question)을 더 많이 하는 것이다. 간단히 '이다(Yes)' 또는 '아니다(No)'로 대답할 수 있는 폐쇄형 질문(Close-ended Question)이 아니다.¹⁰⁾ '적극적인 경청'은 말 자체를 듣는 것뿐만 아니라 표현하는 사람의 말 뒤에 숨겨진 진정한 의미를 탐구한다.¹¹⁾ '효과적인 피드백'은 이해를 표현하고, 긍정적으로 반응하며, 상대방과 감정적 공감을 이끌어내기도 한다.¹²⁾

이러한 듣기 삼각형의 세 단계를 계속 순환하면 더 많은 이익을 발견할 수

8) https://wenku.baidu.com/view/a37f6fdae43a580216fc700abb68a98271feacef?aggId=2aea558e814d2b160b4e767f5acfa1c7ab0082c5&fr=catalogMain&_wks_=1672904531887&wkQuery=%E7%86%8A%E6%B5%A9

9) 앞의 책, p.72.

10) 위의 책, p.73.

11) 위의 책, p.73.

12) 위의 책, p.73.

있고 이 도구는 담화(협상) 분야에서 널리 사용되며 매우 좋은 효과가 있다. 바둑 별칭으로서 ‘수담’은 대국과 담화의 유사점을 매우 잘 보여준다. 이러한 배경에서, 본 논문은 듣기 삼각형 모형의 3단계와 바둑의 유사점과 담판에서 듣기 삼각형을 사용하는 구체적인 방법이 바둑에서도 사용될 수 있는지 여부를 연구한다.

1. 질문과 착점

(1) 좋은 질문이란

질문에는 두 가지 유형이 있으며 첫 번째는 폐쇄형 질문으로 Yes 또는 No로 대답할 수 있는 질문이다.¹³⁾ 예를 들어, ‘식사했는가?’, ‘어제 9시에 잤는가?’ 등이 이에 해당된다. 이러한 질문에 대한 대답은 ‘먹었다’ 또는 ‘아직 먹지 않았다’, ‘9시에 잠들었다’ 또는 ‘9시에 잠들지 않았다’이다. 즉, 얻을 수 있는 정보는 매우 제한적이며, 폐쇄형 질문을 사용하면 더 많은 내용에 대한 대답을 얻기가 어렵다. 동시에 일부 폐쇄형 질문에는 화자의 예측이 포함되어 있는데, 질문은 이해를 돕기 위한 것이 아니라 자신의 판단이 정확한지 확인하기 위한 것이다.¹⁴⁾ 예를 들어 어떤 아버지가 아이가 우는 것을 보았을 때 아이에게 ‘오늘 학교에서 공부를 잘 하지 못했는가?’라고 물어본다면 아이는 그에 대해 ‘그렇지 않다’라는 대답을 할 수 있을 뿐이다. 사실 아이는 학교를 아주 잘 다녔지만 좋은 친구와 말다툼을 한 것인데, 아버지의 질문으로는 이 사실을 알아낼 수 없는 것이다.

또 다른 유형의 질문은 개방형 질문, 즉 Yes 또는 No로 대답할 수 없는 질문이며 응답자는 구체적인 답변을 제공해야 한다.¹⁵⁾ 예를 들어, ‘점심에 무엇을 먹었는가?’라고 물으면 ‘점심 때 부대찌개를 먹는다’라고 답할 수 있다. 즉, 이런

13) 위의 책, pp.80-85.

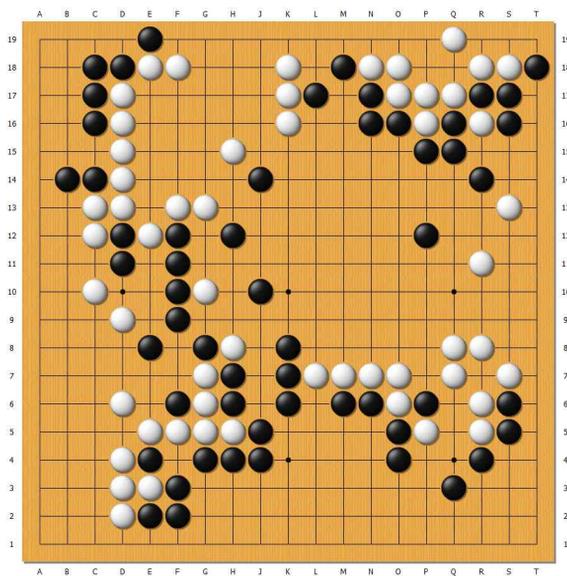
14) 위의 책, p.76.

15) 위의 책, p.81.

질문들은 비교적 구체적인 답을 얻을 수 있는 것이다. 개방형 질문은 폐쇄형 질문보다 더 많은 정보를 얻을 뿐만 아니라 질문자의 예측에 정보를 한계짓는 것을 피할 수 있고, 상대방에게 발언과 설명의 기회를 갖도록 한다.¹⁶⁾ 따라서 더 나은 질문 효과를 얻으려면 개방형 질문을 해야 한다.

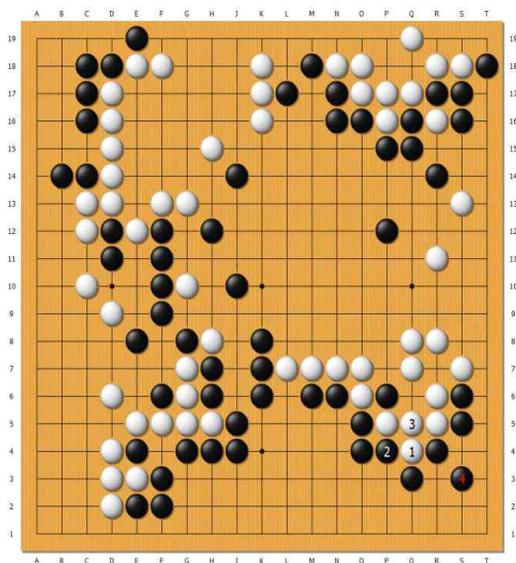
(2) 좋은 착점이란

대국에서 일부 변화를 보류하는 것은 중요한 시기에 결정적인 영향을 미칠 수 있다.



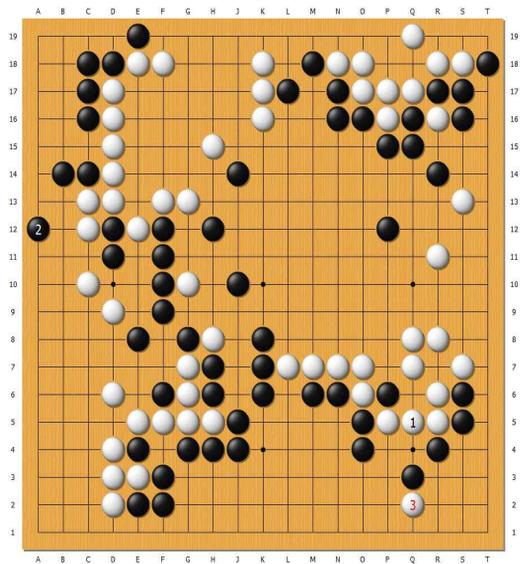
[그림3] 일본 명인전 결승전 4회 고바야시 고이치9단VS가토 마사오9단

16) 위의 책, pp.75-77.



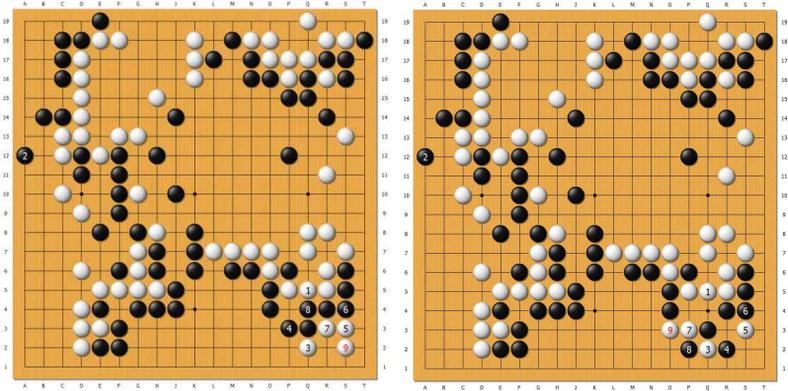
[그림4] 변화도

일반적으로는 백1로 두어 선수를 뽑는다.



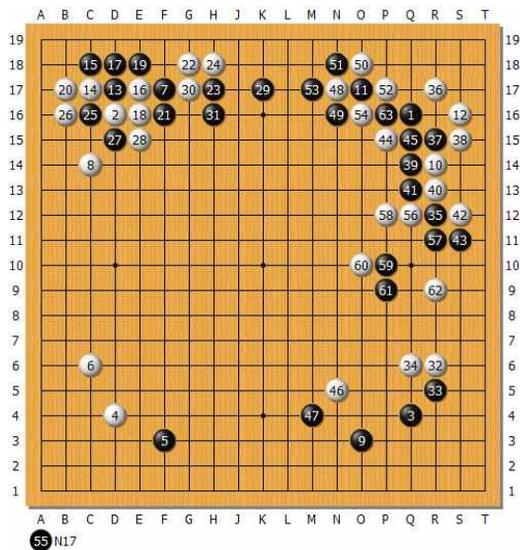
[그림5] 실전도

하지만 실전에서 백은 1로 꼭 잇는 예상 밖의 수를 두었다. 흑이 2로 손을 빼어 큰 끝내기를 다툰으면 백은 3의 묘수를 둘 수 있다.

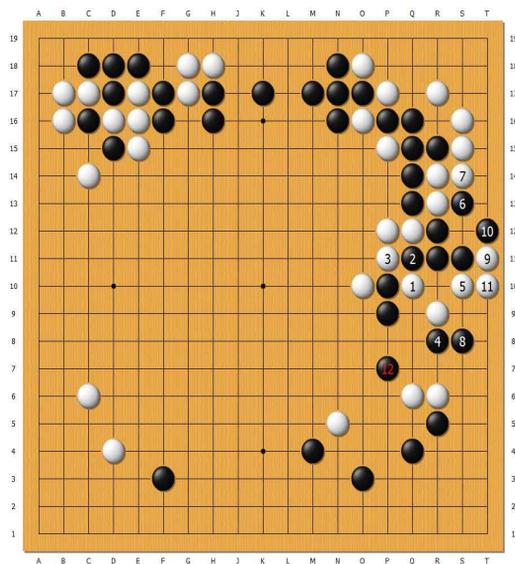


[그림6] 변화도

백3의 묘수를 통해서 흑은 아래쪽의 집을 지키기가 어려워지는데 이 모든 것이 백이 1로 변화를 보류한 덕분이다. 변화를 보류하는 것은 폐쇄형 문제를 피하는 것과 동일하다. 둘 다 더 많은 정보, 즉 더 많은 변화가 필요하다. 선택할 수 있는 변화가 많을수록 가장 정확한 착점으로 둘 가능성도 높아진다. 반대로 모든 변화를 다 두고나면 대국의 변수가 줄어들고 생각할 공간도 줄어들다. 이처럼 바둑 대국에서도 개방형 질문을 하는 것이 좋은 효과를 볼 수 있다. 비슷한 것으로 바둑 기술에는 응수타진이라는 것이 있다. 상대방의 응수를 탐색하여 자신의 전투 전략을 조정하는 전술이다. 다음의 예를 보자.

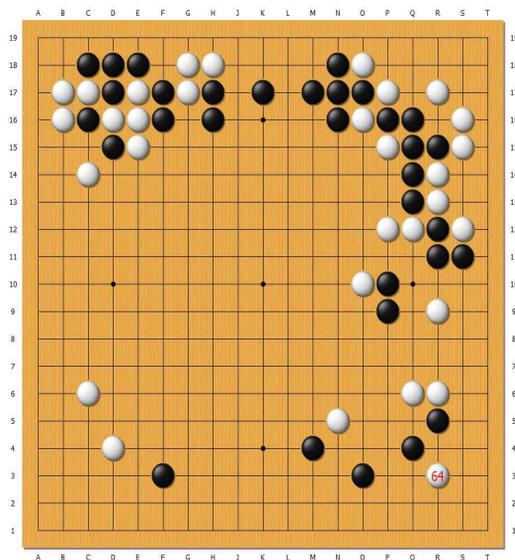


[그림기 제15회 창기배 4강 3번기 제2국
 흑: 스웨(时越)9단 백: 미위팅(牟昱廷)9단



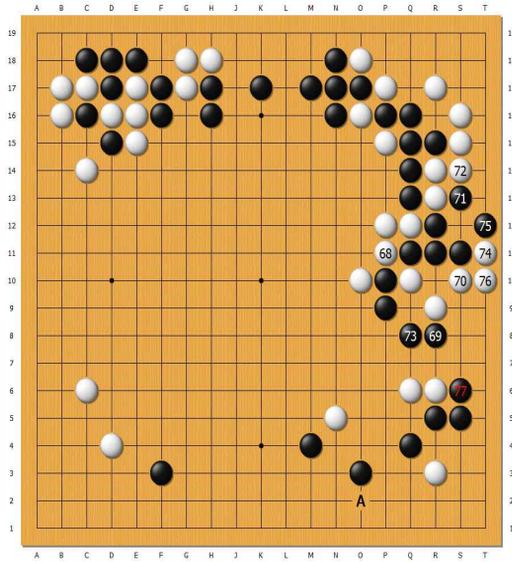
[그림8] 변화도

백이 바로 1, 3으로 흑을 끊고 흑4에 붙여 사석 작전을 할 수 있다. 백은 흑 여섯 점을 잡고 흑은 아래쪽 백돌을 제압할 수 있다. 이렇게 진행하게 되면 흑은 우하귀에서 많은 집을 얻었으니 불만이 없다.



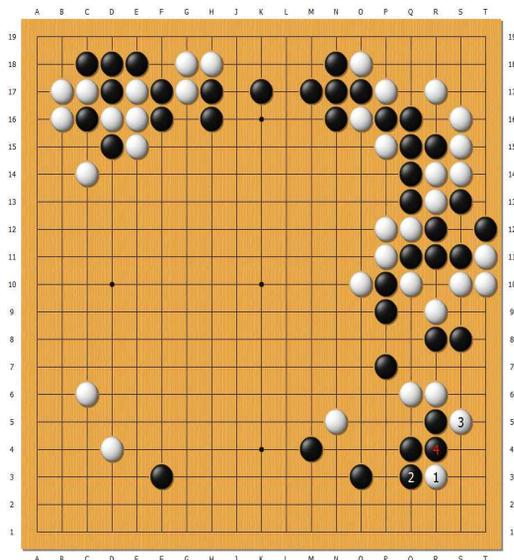
[그림] 실전도

실전에서 백은 64의 3-3침입으로 응수타진을 하였는데, 매우 좋은 타이밍이었다.



[그림10] 실전도

이후 실전에서도 바뀌치기가 발생했지만, 이번 바뀌치기는 백에게 훨씬 유리하다. A에 붙이는 맛이 남아있기 때문이다. 실전에서 미워팅도 그 맛을 이용하였다.



[그림11] 변화도

미리 응수타진을 하지 않고 바뀔치기를 진행하면 나중에 백이 1로 3-3침입 하여도 흑의 응수가 달라진다. 타이밍이 맞지 않아 생기는 문제인 것이다. 응수타진은 이처럼 상대방의 생각을 알 수 있게 하고, 더 많은 정보를 얻어 질문한 쪽이 더 유리한 좋은 수를 찾을 수 있게 한다.

(3) 올바른 질문/착점 태도

주관적인 선입견이 있는 질문은 말과, 어조, 심지어 표정 전체에 반영되어 오만, 불만, 경멸 및 기타 감정을 유발한다¹⁷⁾. 선입견을 가지고 질문하는 것은 상대방의 화를 유발할 뿐만 아니라 자신의 의사소통 전략을 방해할 수도 있다. 그래서 우리는 질문을 할 때 항상 신중해야 하며, 신중하게 고려한 후에 질문해야 한다. 그래야만 지속적으로 귀중한 정보를 얻고 더 나은 질문을 할 수 있다.

이는 바둑에서도 그대로 적용될 수 있다. 중국 고대 중국 당나라 시인 뤼인(羅

17) 위의 책, pp.76-77.

隱)은 그의 유명한 시 ‘자책 (自贖)’에서 ‘하나 둘의 잘못된 수는 전판 실패로 이어진다(一子錯滿盤皆落索)’고 썼다. 이는 바둑을 둘 때 한 수의 잘못으로 한 판의 대국 전체를 망친다는 의미이며, 좀 더 의미를 확장하면 대국할 때 매순간 전체적인 상황을 고려해야 한다는 의미로 새길 수 있다. 이는 질문을 할 때 지켜야 할 태도와 일맥상통하며, 대국 중에도 신중해야 하며, 모든 수를 신중하게 고려하고 배치해야 한다.

(4) 올바른 질문 방법

개방형 질문에 자주 사용되는 두 가지 질문 방법은 수직적 질문과 수평적 질문이다. 수직적 질문은 상대방에게 그 이유(Why)를 묻는 것이다.¹⁸⁾ 예를 들어 직장에서 급여에 대해 논의할 때, 구직자가 6,000 RMB의 월급을 기대한다고 제안하면 상사는 월급이 6,000RMB이어야 하는 이유를 물을 수 있다. 이런 방식으로 구직자의 기대와 자신에 대한 고려를 보다 명확하게 볼 수 있고, 구직자 자신의 평가가 올바르지 않으면 제대로 답변을 할 수 없다.¹⁹⁾ 즉, 이유를 묻는 질문을 통해 상사는 구직자에 대해 더 많이 알 수 있을 뿐만 아니라 정확한 판단을 위한 시간을 더 잘 확보할 수 있다.

수평적 질문은 상대방에게 ‘다른 것이 있는가(Anything else)?’를 묻는다. 이 질문 방식은 중요한 이익의 누락을 피할 수 있다.²⁰⁾ 예를 들어 취업을 위해 바둑학원에 온 선생님이 바둑학원 교장과 연봉협상을 하는 경우, 구직자에게 연봉이 외에 다른 요구사항이 있는지 물어볼 수 있다.²¹⁾ 그러한 질문은 구직자에게 다른 소구와 요구 사항을 열거할 기회를 줄 것이다. 급여 외의 구직자의 다른 요구를 살펴보면 사용자는 자신의 이익을 다시 검토하고 더 효율적인 근무환경을 만들 수 있다. 다음은 그 예시이다.

18) 위의 책, p.81.

19) 위의 책, p.82.

20) 위의 책, p.84.

21) 위의 책, p.84.

구직자: 저는 월급으로 12,000 RMB 기대합니다.

사용자: 급여 외에 다른 요구사항이 있습니까?

구직자: 수요일 밤에는 대학에서 저녁 8시 30분까지 수업이 있고, 목요일 밤에는 온라인 바둑 수업이 있기 때문에 수요일과 목요일 밤에는 수업을 할 수 없습니다.

사용자: 알겠습니다. 다른 요구 사항이 있습니까?

구직자: 방학 중에는 참가해야 할 바둑대회가 있어 바둑을 가르칠 시간이 없습니다.

위의 대화를 통해 급여 외에 구직자의 요구 사항을 알 수 있다. 수요일과 목요일 밤에는 수업을 할 수 없고 겨울 및 여름 방학에도 수업을 할 수 없으므로 임금을 낮추고 더 유연한 수업을 할 수 있는지 협상할 수 있는 가능성이 생겼다.

이유와 또 다른 가능성에 대한 질문 역시 바둑에 적용할 수 있다. 바둑에서는 절대적으로 올바른 수는 존재하지 않는 경우가 많은데, 인공지능이 등장하기 전에는 특히 포석 단계에서 많은 인간 고수들이 같은 국면에서 다른 의견을 냈다. 인공지능이 등장한 후 사람들은 인공지능의 착점을 절대적인 것으로 믿기 시작했지만 인공지능 또한 저마다 같은 국면에 대한 이해가 다르다. 그렇다면 자신의 능력 내에서 상대적으로 더 나은 수를 두기 위해서는 듣기 삼각형을 기반으로 만들어진 수담 삼각형이 우리에게 어느 정도 도움이 될 수 있는데, 이에 대해서는 아래에서 보다 자세히 다루도록 하겠다. 그러나 어떤 경우든 대국에서 먼저 태도를 바로잡아야 한다. 위에서 언급했듯이 한 판의 모든 착점은 신중하게 고려되어야 한다.

2. 경청과 해석

(1) 경청의 중요성

요즘은 말하는 법을 가르치는 과정이 매우 많다. 일부 도서관에서는 말하는 방식을 전문으로 하는 섹션을 설치하기도 온라인에서도 중국어 오디오 앱 히말라야(喜马拉雅)와 두어따오(得道) 등 여러 곳에서 말하기 수업을 제공한다. 최근 몇 년 동안 중국에서는 짧은 동영상 인기를 끌면서 많은 1인 미디어에서 무료 말하기 과정을 제공하기도 했다. 중국에서 가르치는 말하기 지식은 광범위하며 협상, 설득, 한담, 훈화, 연설 등을 포함한다. 이러한 곳에서 가르치는 내용은 직장, 가족, 캠퍼스, 채팅 소프트웨어 등 여러 곳에 적용 가능하다. 그러나 말하기와 달리 대부분의 사람들이 경청을 무시하는 것처럼 보이고, 경청을 가르치는 곳도 없다. 하지만 경청이야말로 매우 중요한 담화의 기술이다. 승하오교수는 <저는 연설가입니다>²²⁾에서 든 예를 살펴보자. 다음은 연설 내용이다.

하버드 로스쿨의 William Ury 교수는 그의 대표작 <Getting To Yes>에서 이와 같은 흥미로운 이야기를 인용했다. 우리가 두 아이의 부모라고 가정해보자. 어느 날 피곤에 지쳐 집에 돌아왔을 때 두 아이가 오렌지 하나를 놓고 싸우고 있는 것을 발견했다. (중략) 우선 오렌지는 한개 밖에 없다. 뒤에서 오렌지 다발을 꺼내서 ‘아빠가 오렌지를 키우는 사람’이라고 하면 안된다. 이 갈등의 본질은 자원이 제한된 유일한 오렌지이기 때문이다. 오렌지가 많으면 본질적으로 그러한 충돌이 없으며 충돌 해결도 없다. 둘째, 물론 두 아이는 모두 친생자이다. 이 전제 하에서 당신은 어떻게 할 것인가? 여러분은 직관을 사용하여 빠르게 답을 얻을 수 있다. 여기에 있는 여러분 모두의 첫 번째 본능은 오렌지를 반으로 자르는 것이라고 장담한다. 정답과 매우 흡사해 보이는 답변이다. 교수님이 하신 말씀을 볼까? 교수는 형이 반을 먹고 오렌지 과육을 먹고 오렌지 껍질을 버리는 것이 정답이라고 한다. 동생은 정반대인데 껍 과육은 버리고 껍 껍질만 남기는 것이 동생의 정답이다. 왜? 그는 케이크를 구워야 하기 때문이다. 우리 모두 알다시피,

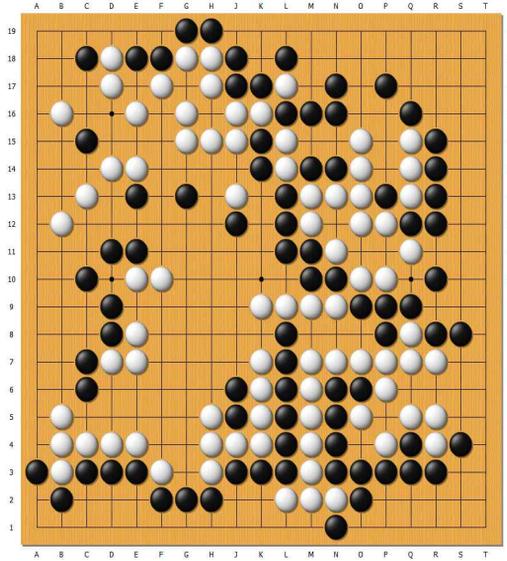
22) 《我是演说家》는 중국 베이징 위성 방송에서 만든 텔레비전 프로그램이다. 참가자 전원이 강연을 통해 우승자를 가릴 정도로 중국에서는 인기 있는 언어 프로그램이다.

오렌지 껍질은 실제로 패스트리 베이킹에서 흔히 쓰이는 향신료이다.²³⁾²⁴⁾

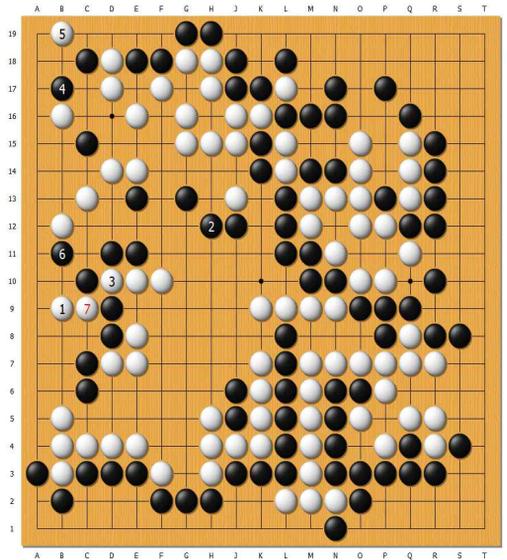
이 예는 결정을 내리기 전에 가장 먼저 취해야 하는 조치가 바로 경청임을 알려준다. 부모로서 오렌지를 나누기 전에 자녀의 요구 사항에 주의 깊게 귀를 기울이면 더 나은 해결책을 찾을 수 있다. 오렌지 과육은 형에게 다 주고, 오렌지 껍질은 동생에게 줄 수 있다. 그들은 모두 자신에게 필요한 자원을 얻게 되는 것이다.

또한 바둑에서 상대방의 의도를 해석하는 것의 중요성도 보여준다. 바둑을 둘 때 상대방의 속마음을 이해하지 못하면 좋은 수를 두기 어렵다. 또한 상대방의 수의 의미를 무시하고 잘못 해석하면 큰 문제가 발생할 수도 있다. 필자는 다년간의 강의 경험을 통해 대부분의 초급과 중급의 학생들은 상대방의 의도를 해석한다는 의식이 부족하다는 것을 알게 되었다. 뿐만 아니라 가끔 프로그사도 상대방의 의도를 완전히 잘 해석하지 않는다.

-
- 23) 哈佛大学法学院的教授 William·Ury 在他的代表作《Getting To Yes (谈判力)》中举过这样一个具有隐喻意味的故事。他说，我们设想一下我们是两个孩子的父母亲，有一天你拖着疲惫的身躯回到家中，你推开门发现两个孩子正在争抢一只橘子，你会怎么做？(省略) 首先，第一你只有一只橘子，你不能从后面拿出一堆橘子说“没关系爸爸是种橘子的”，这不行，因为这个冲突的本质是资源的有限橘子的唯一。如果你有很多橘子本质上就没有这个冲突，也就无所谓冲突的解决。第二，两个孩子当然都是亲生的。在这个前提下你会怎么办？大家可以用自己的直觉快速的有一个答案。我打赌在座的各位你们的第一反应最快直觉是从中间剖开一人一半，这是一个看上去多像正确答案的答案。我们看看教授怎么说，Ury说，哥哥拿走他的一半，吃掉橘肉扔掉橘皮很正常。弟弟恰好相反，弟弟的做法是扔掉橘肉而留下橘皮。为什么？因为他需要烤蛋糕。大家知道，陈皮其实是西点烘焙当中一种常见的香料。
- 24) https://wenku.baidu.com/view/c315e746001ca300a6c30c22590102020740f207?aggId=aa27734226c52cc58bd63186bceb19e8b8f6ecd7&fr=catalogMain&_wks_=1672645197798&wkQuery=%E7%86%8A%E6%B5%A9



[그림12] 제4회 SENKO CUP 세계바둑여류최강전 8강전
위즈잉7단(於之莹)VS우에노아사미4단(上野爱笑美)



[그림13] 실전도

실전에서 백1은 흑을 공격하려 하지만 흑2는 백의 의도를 잘못 해석하여 패착을 두고 말았다. 이후 백은 3-7로 끊어 흑을 잡았다.



[그림14] 변화도

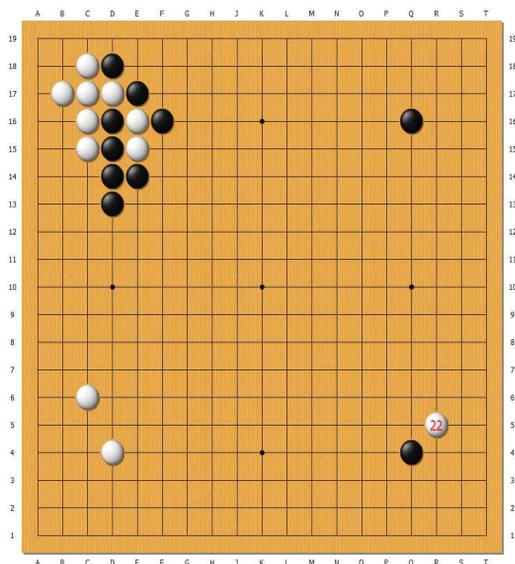
흑의 최선은 2-10으로 응수하는 것이다. 이렇게 되면 국면이 혼란스럽고 충분히 승패를 다투어 볼 만하다. 이는 우리가 상대방의 의도를 미리 알아내면 적시에 대처할 수 있는 기회가 생길 수 있음을 보여준다. 바둑격언 ‘적의 급소는 곧 나의 급소(敵之要点乃我之要点)’처럼 상대의 중요한 점이 우리에게도 중요한 점이 될 수 있다는 의미이다. 상대방이 무엇을 생각하고 있는지 더 잘 알게 된다면 우리가 생각해야 할 곳도 찾을 수 있을 것이다.

(2) 좋은 경청/해석이란

좋은 경청은 우리가 생물학적으로 타고난 듣기만을 의미하지 않는다. 타고난 듣기는 귀를 통해서만 정보를 뇌에 전달하지만 경청은 실제 경험과 인식을 찾

려고 노력하는 것이다.²⁵⁾ 심리학에 ‘고정관념’이라는 용어가 있고 이는 사물에 대한 우리의 일반적인 관점을 나타낸다.²⁶⁾ 예를 들어 대학교수를 보면 도덕이 높다고 생각하는데 실제로는 인터넷에서 대학교수에 대한 부정적인 보도를 많이 볼 수 있다. 상인을 보면 이익만 생각하는 줄 알지만 사실 많은 상인들이 자신의 이익을 희생하며 선행을 한다. 노동자들을 보면 교육 수준이 낮다고 생각하는데, 실제로 많은 노동자들이 지식이 풍부하고 책을 많이 읽었다. 그러한 우리의 선입견을 바꾸는 방법은 경청하는 것이다.²⁷⁾ 경청의 가장 중요한 전제는 상대방을 무시하지 않고 상대방이 충분히 표현할 수 있도록 자신을 낮추는 것이다.²⁸⁾

바둑에서의 좋은 해석은 좋은 경청과 같다. 좋은 해석은 한 수의 피상적인 의미를 보는 것이 아니라 이 수의 완전한 의미를 탐구하려고 노력하는 것이다.



[그림 15] 제34기 일본여류명인전 나카무라 스미레 (仲邑菫) VS 스즈키 아유미 (鈴木步)

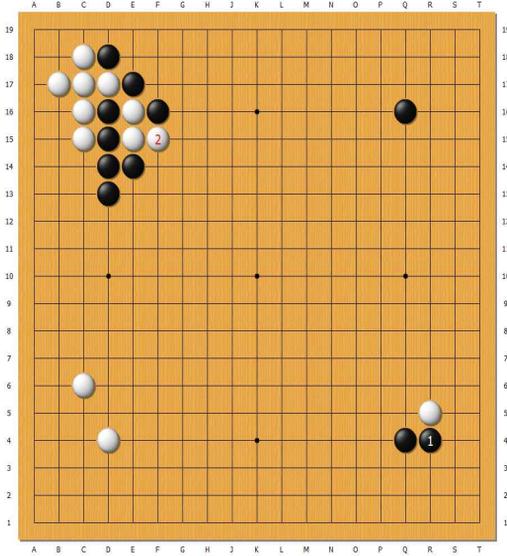
25) 앞의 책, p.88.

26) 위의 책, p.87.

27) 위의 책, p.87.

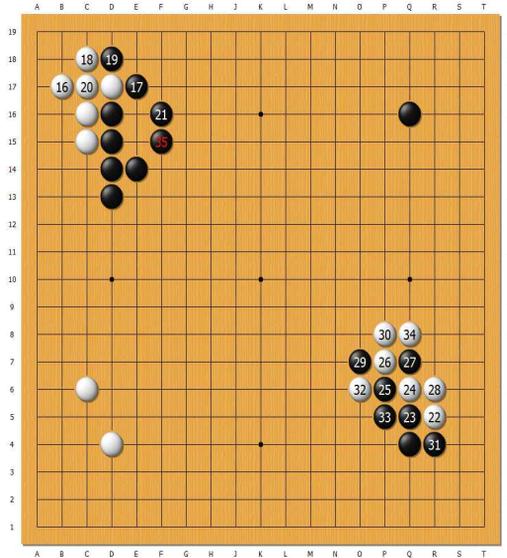
28) 위의 책, p.90.

정상적인 상황에서 백22는 프로기사 대국에서 두어졌다고는 상상하기 어려운 이상한 수이다. 하지만 사실 이 수는 살의를 내포하고 있다.



[그림16] 변화도

만약 흑이 1로 우하귀를 막으면 백은 좌상귀의 두 점을 살려나오게 된다.



[그림17] 실전도

실전에서 나가무라 스미레가 스즈키 아유미의 착법을 잘 해석하여 위기를 해결했다. 이처럼 좋은 해석은 수의 전체 의미를 탐색하려고 시도해야 할 뿐만 아니라 상대의 착수를 ‘고정관념’으로 바라보지 않아야 한다. 어떤 상대와 많은 대국을 했고, 모두 나의 승리였다고 해도 이전의 상대 전적은 현재 진행되고 있는 경기의 결과를 나타내지 않는다. 상대의 수읽기가 좋지 않았다고 하더라도 현재의 수읽기는 훈련을 통해 급격히 좋아질 수 있다. 과거의 상대방이라면 특정 묘수를 찾을 수 없어야 하지만 현재의 상대는 그 묘수를 쉽게 찾을 수도 있다. 상대방에 대한 더 나은 해석을 위한 가장 중요한 전제 조건은 선입견을 갖고 상대방을 정의하지 않는 것, 상대방을 얽잡아 보지 않는 것이다.

(3) 효과적인 경청/해석을 달성하는 방법

불학(佛學)에는 정념(正念)이라는 용어가 있는데, 이는 각조(覺照), 심관(心觀) 등 완전히 현재 순간에 존재하고 순전히 의식이 이 순간에 응축되도록 허용

하는 것을 의미한다.²⁹⁾ 청각정념(听觉正念)이란 상대의 말을 다 들어주면서 치우치지 않고, 몸을 떼지 않으며, 깨달음을 얻는 것이다.³⁰⁾ 청각정념에 영향을 미치는 두 가지 주요 원인이 있는데, 첫 번째는 자신의 선호, 희로, 가치관을 경청 과정에 대입하는 것을 말한다.³¹⁾ 두 번째는 비교인데, 우리는 다른 사람의 이야기를 들을 때 그 사람의 경험, 그 사람의 사안, 그 사람의 처지를 내가 알고 있거나 맞닥뜨린 상황과 비교한다.³²⁾ 예를 들어 학생이 수업을 들을 때 ‘이 교수님보다 옆반 교수님이 좋다’, ‘이 수업은 지루하다’라는 생각으로 수업을 들으면 강의내용을 잘 이해하기 어렵다. 상인이라면 비즈니스 협상을 할 때 속으로 ‘너무 비싼 가격이다’, ‘이렇게 하면 안 되겠다’ 하는 생각이 든다면 즐거운 분위기의 협상을 벌이기 어렵다. 우리가 경청하는 과정에서 이 두 가지를 피하기는 쉽지 않다. 하지만 우리가 좀 더 효과적으로 경청하고 위와 같은 오류를 회피할 수 있도록 돕는 방법이 있는데 그것은 바로 호기심이다.³³⁾ 함부로 판단하지 말고 호기심을 갖고 ‘그는 왜 이렇게 말하고’, ‘그는 왜 그랬을까’를 자주 생각해야 한다.³⁴⁾

바둑에서 효과적인 해석을 달성하는 방법도 이와 같다. 보다 효과적인 해석을 위해 ‘수담정념(手談正念)’이란 단어를 제안해 볼 수도 있겠다. 손으로 말할 때 상대방의 “말”을 일탈하지 않고, 몸을 떠나지 않고, 자각하면서 완전히 “듣고” 있다는 것이다. 수담정념이 더 잘 진행되도록 하려면 다음과 같이 해야 한다. 우선 선호, 희로, 가치관을 가지고 상대의 착법을 해석하지 말라. 상대의 경험, 사안, 처지를 자신이 알고 있거나 맞닥뜨린 상황과 비교하는 것도 삼가야 한다. 예를 들면, 오늘 아침에 친한 친구와 싸웠는데, 컨디션이 너무 안 좋아서 대국 중에 화가 나 있으면 약수를 많이 두고 금방 지게 된다. 그리고 30수까지는 좌상귀의 가치가 크지 않다가 30수가 넘어가면 좌상귀의 가치가 커지는데, 그 이전의

29) 위의 책, p.91.

30) 위의 책, p.92.

31) 위의 책, p.92.

32) 위의 책, p.93.

33) 위의 책, p.93.

34) 위의 책, p.93.

가치판단을 가지고 계속 고민하다 보면 왼쪽 상단의 가치를 무시하게 된다. 이 두 가지를 피하고 싶으면 호기심을 가져야 한다. 예를 들어 ‘이 사람 기력이 정말 안 된다’, ‘상대가 아마추어 3단이다’ 등 생각을 떨쳐버리고 반대로 상대방이 왜 이렇게 두는지, 그 가치가 무엇인지 궁금증을 가져야 한다.

3. 피드백

(1) 피드백의 중요성

피드백은 제어이론의 기본 개념으로 시스템의 출력을 입력단으로 되돌리고 어떤 식으로든 입력을 바꿔 시스템 기능에 영향을 주는 과정을 말한다. 듣기 삼각형에서 피드백은 결정을 내리는 것이 아니라 상대방의 표현을 듣고 상대방에 대한 반응과 답신을 하는 것이다. 연구에 따르면 회사 임원, 홍보기획, 외교관, 변호사의 의사소통 과정을 녹음해 일반 민중과 비교해보면 이런 직업의 전문 상담자의 질문이 민중보다 두 배 이상 많고 피드백을 제공하는 데 두 배의 시간을 사용한다.³⁵⁾

유사성을 찾기가 쉽지는 않지만 대국 과정에서도 역시 피드백이 중요하다. 대국 중 피드백은 상대의 착법(着法)을 충분히 해석한 뒤 자신의 현재 국면에 대해 구체적으로 분석하는 것이다. 중국 춘추(春秋)시대의 쑤우(孫武)는 <손자병법·모공편(孫子·謀攻篇)>에서 “나를 알고 적을 알면 백번 싸워도 위태롭지 않다. 적을 모르고 자신을 알면 한번 이기고 한번을 패하고 적을 모르고 자신도 모르면 필패이다.³⁶⁾”라고 했다. 이 말은 군사 분쟁 중에 적을 알고 자신을 알아야 백번의 전투에서 실패를 하지 않는다는 뜻이다. 적을 모르고 자신만 알면 승패의 가능성이 빈뚱이며 적을 모르고 자신도 모르면 모든 전쟁에서 패할 뿐이다. 대국 중에 나를 아는 것과 상대를 아는 것은 때려야 뗄 수 없고, 자기 측 사정을 고려하지 않고 상대방의 뜻만 해석해서는 정확한 결론을 내리기 어렵다.

35) 위의 책, p.105.

36) “知己知彼，百戰不殆；不知彼而知己，一勝一負；不知彼，不知己，每戰必殆。”

(2) 피드백의 방법

한 가지 문제를 논의하거나 채팅할 때 장소와 분위기에 따라 처음부터 짜여진 주제가 어긋나고 문제가 모호해질 수 있다.³⁷⁾ 정보 통합(Summary)이 바로 이 난제를 효과적으로 해결할 수 있는 방법이다. 쉽게 말해 정보를 비교적 정확하게 추출하고 초점을 찾으려면 더 나은 총화와 개괄이 필요하다는 것이다.³⁸⁾ 이 방법은 각 단계에도 적용해야지 대화의 마지막 부분에만 적용하는 것이 아니다.³⁹⁾ 대화 과정이 더 복잡해질수록 정보가 많아지고 어려워져 효율적인 정보 통합이 어렵기 때문이다.⁴⁰⁾ 적절한 정보 통합은 대화가 원활하게 진행될 수 있도록 양쪽의 공감대와 명확한 화제의 중심을 찾을 수 있도록 도와준다. 미국 인적소통학자 Robert Bolton은 ‘네가 계속 논의해 온 의제는 마치…’, ‘저는 주의 깊게 듣고 있는데 너의 주요 고민은 아마…’라고 정보 통합을 할 때 사용할 수 있는 질문 방법을 제시했다.⁴¹⁾ 이런 식의 말을 추가하면 대화 분위기가 편안해지고 상대방이 존중감을 느낄 수 있다.

대국 과정에서 피드백의 방법은 다음과 같다. 대국을 하는 동안 대국자는 항상 국면의 요점, 즉 대국관(大局觀)을 파악해야 한다. 바둑에서 대국관은 항상 판 전체에 대한 관념을 갖는 것을 의미하며 부분적인 승패로 인해 전체 승패를 지연시키지 않다. 정보 통합 방법은 대국자들이 국면을 더 잘 판단하도록 도와주며, 한판이 끝나갈 때에는 통합의 효과가 없으므로 반드시 중간 과정에서 사용해야 한다. 한 수 한 수씩 정보를 통합하고, 현 국면을 비교적 정확하게 분석해 초점을 찾아야 한다. 바둑의 최종 승패 판정은 영토를 얼마나 차지하느냐에 따라 결정되는데, 바둑의 결과를 판단하는 관점에서 선수들은 스스로에게 ‘이렇게 두면 영토를 확장할 수 있나?’, ‘지금 국면에서 가장 위험한 곳은 어디인가’ 등을 질문할 수 있다. 이러한 질문을 사용하면 다음에 해야 할 일을 파악하는데 도움을 받는다.

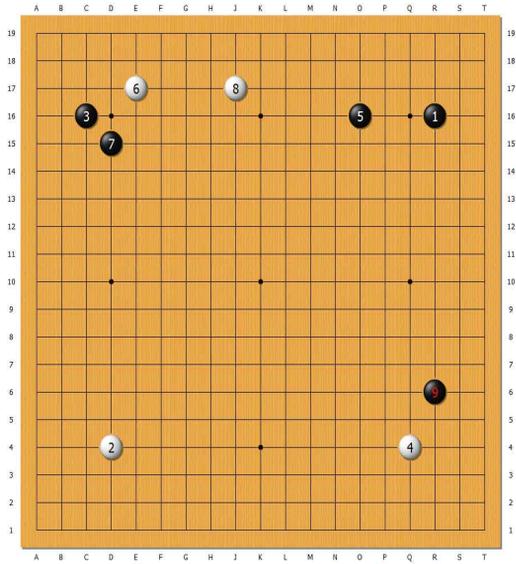
37) 앞의 책, p.109.

38) 위의 책, p.109.

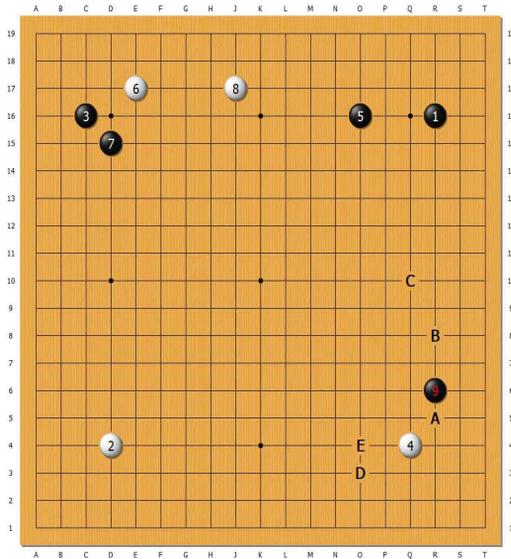
39) 위의 책, p.110.

40) 위의 책, p.111.

41) 위의 책, p.111.

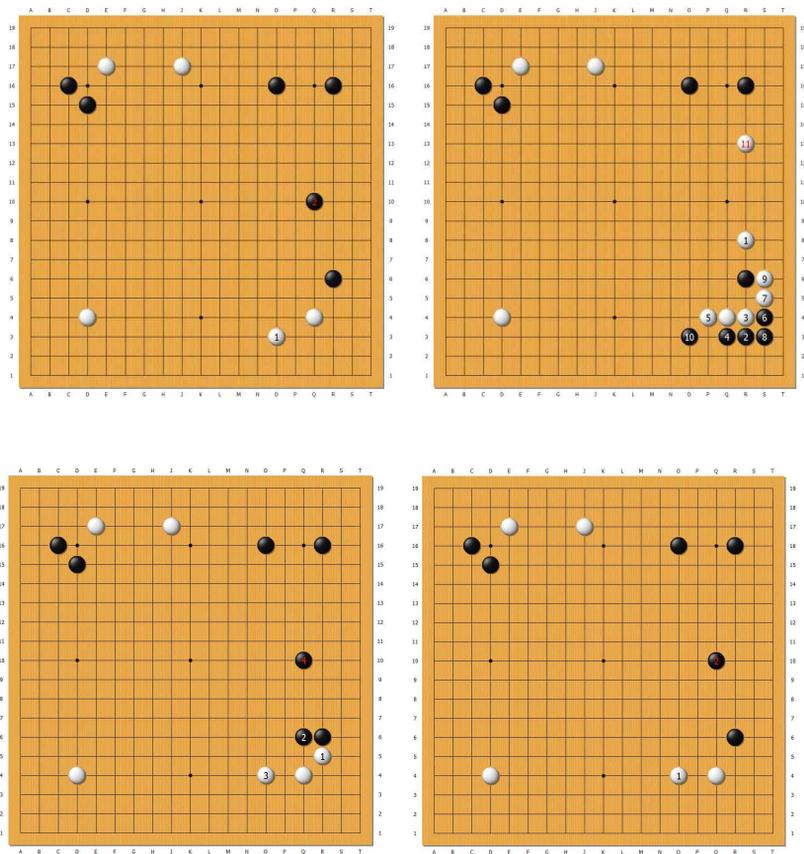


[그림18] 제48기 일본명인전 장취(张栩) VS 사다 아츠시(佐田笃史)



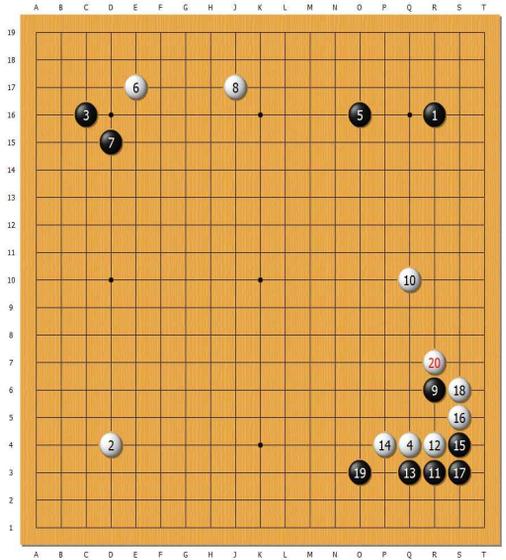
[그림19] 변화도

현재 국면에서 백의 대응방법은 A-E 등 많은 착법이 있다. 이 시기에 백이 최종적으로 어떤 방법을 선택할 것인가는 정보 통합을 통해 결정될 수 있다. 머릿속으로 ‘어떤 선택이 가장 마음에 드는가?’, ‘이렇게 두면 영토를 확장할 수 있나?’라고 스스로에게 물어보는 것이다.



[그림20] 변화도

아마도 위에 제시된 변화들이 사다 이츠시의 머릿속에서 이미 검토되었을 것이다. 결국 백은 자신의 머릿속에서 가장 마음에 드는 방법을 선택했다[그림21].

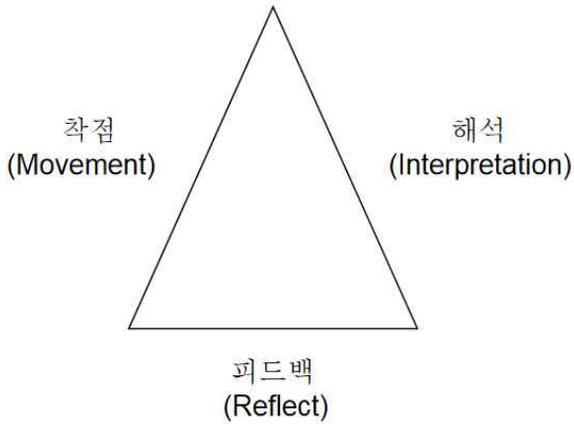


[그림21] 실전도

결론

듣기 삼각형의 3단계, 즉 정확한 질문-적극적 경청-효과적인 피드백은 필수 불가결하다. 동시에 ‘질문-경청-피드백-질문-경청-피드백-질문-경청-피드백’의 연속 순환은 사용자에게 충분한 정보를 제공할 수 있다. 정보의 꾸준한 흐름이 수신되면 사용자는 상대방에 대해 보다 포괄적인 이해를 갖게 되는 동시에 자원 배치의 여지가 더 많아져 커뮤니케이션 과정에서 공격과 방어가 가능한 위치를 유지할 수 있다.

대국 과정에서 수담 삼각형의 3단계, 즉 정확한 착점-적극적 해석-효과적인 피드백 역시 필수 불가결하다. 동시에 ‘착점-해석-피드백-착점-해석-피드백-착점-해석-피드백’의 연속 순환을 통해 대국자는 현재 상황을 보다 포괄적으로 검토할 수 있다. 뿐만 아니라 상대의 아이디어를 더 잘 이해하여 더 좋은 수를 둘 수 있도록 도와준다.



[그림22] 수담 삼각형 모형

듣기 삼각형과 수담 삼각형의 유사점은 담화(협상)의 과정에서 질문하고, 경청하고, 피드백하는 과정이 바둑을 두는 과정과 비슷하다는 것이다. 질문이란 상대방 혹은 나의 착점과 같고, 경청이란 내가 상대방 수에 대해 해석하는 것과 같다. 상대방 수의 의미를 명확하게 해석한 후, 자신의 생각과 결합하여 머리속에 효과적인 피드백을 생성한 뒤에 반상의 다음 착점을 결정한다. 이런 종류의 ‘대화’는 수담과 같은 의미이다.

참고문헌

房玄龄, 《晋书》, 北京: 中华书局, 1974.

熊浩, 《熊浩的冲突解决课: 谈判》, 北京: 法律出版社, 2017.

李雪, “《世说新语》中的围棋描写及其内涵”, 名作欣赏, 2020.

何云波, 《围棋与中国文化》, 北京: 人民出版社, 2001.

<https://stuchin.tistory.com/m/35>

https://wenku.baidu.com/view/c315e746001ca300a6c30c22590102020740f207?aggId=aa27734226c52cc58bd63186bceb19e8b8f6ecd7&fr=catalogMain&_wks_=1672645197798&wkQuery=%E7%86%8A%E6%B5%A9

https://wenku.baidu.com/view/a37f6fdae43a580216fc700abb68a98271feacf?aggId=2aea558e814d2b160b4e767f5acfa1c7ab0082c5&fr=catalogMain&_wks_=1672904531887&wkQuery=%E7%86%8A%E6%B5%A9