

2025
중3-1 국어
미래엔

2025 중3-1 국어 미래엔 | 4(2) 설득 전략 분석하며 듣기 내신형 기출 문제

이 서적은 「저작권법」에 따라 보호됩니다. 본 자료의 무단 배포, 도용 시, 저작권법에 의거하여 책임을 질 수 있습니다.

직전 보강 유형

제시된 지문을 통해 확인할 수 있는 설득 전략의 종류를 묻는 문제가 출제되었습니다. 「힘들 때 힘을 빼면 힘이 생긴다」라는 강연에 사용된 설득 전략을 묻는 문제뿐만 아니라, 유니세프 광고, 부모님이 용돈을 올려 주도록 설득하는 은아의 말하기에 사용된 설득 전략을 묻는 문제로도 출제되었으므로 모든 설득 전략을 꼼꼼하게 정리해 두어야 합니다.

【1~4】 다음 글을 읽고 물음에 답하시오.

(가) ㉠ 야구 좋아하시는 분들 계세요? 손 한번 들어 볼까요? 오, 정말 많이 계시네요. 저도 야구 중계를 곧잘 보는 편인데요. 재작년쯤이었던 것 같아요. 야구 중계를 우연히 보고 있는데, 베어스 팀의 경기였어요. 그 당시에 투수는 이현승 선수였고, 포수는 양의지 선수였어요. 베어스 팀이 위기 상황이 됐어요. 근데 그때 양의지 포수가 타임을 요청하더니, 이현승 투수한테로 다가갔어요. 보통 그럴 때 작전도 얘기하고 이런저런 의견을 교환하고 그러잖아요. 그런데 양의지 선수가 뭐라고 얘기했더니 이현승 투수가 글러브로 이렇게 약간 쥐어박는 시늉을 하더니 피식 웃고는 서로 각자의 자리로 돌아갔어요. 그리고 경기는 진행되었죠.

(나) 저는 오늘 이 자리에 여러분께 힘을 뺄 수 있는 주문 한 마디를 알려 드리려고 나왔습니다. 이 얘기를 하려면 우선 저희 집안 얘기부터 먼저 해야 할 것 같은데요. 제가 중학생 때였던 것 같아요. 학교에서 가훈을 적어 오라는 숙제를 내줬어요. 집에 가서 “우리 집 가훈이 뭐예요?”라고 물어봤어요. ㉡ 저희 집은 참고로 부산인데, 저희 아버지가 “가훈? 화목. 화목이라고 적어 가라.”라고 하셨어요. 그래서 저는 ‘화목? 집안의 화목을 가장 자주 깨뜨리는 주범인 아버지가 할 말씀은 아닌데…….’ 하고 생각하면서도 그렇게 적어서 냈어요.

(다) ㉢ “만다꼬 그래 썩빠지게 해 쌓노?”
번역하자면 ‘뭐 하러 그렇게 열심히 하는 거니?’
“만다꼬 그 돈 주고 샀노?”
‘뭐 하러 그만한 돈을 들여 샀어?’
이런 식으로 쓰입니다. 대답으로 쓰일 때도 있어요.
“난 꼭 그 자리에 오르고 말 거야.”
“만다꼬?”
“우리 회사를 세계 1위 회사로 만듭시다.”
“만다꼬?”

살짝 핀잔주는 뉘앙스로 말하는, 이 ‘만다꼬’라는 말을 사실 저는 어렸을 때는 그렇게 좋아하지 않았어요. 제가 아는 경상도 출신의 선배 하나는 애가 “저 장난감 사 주세요.”라고 했더니 뭐라고 대답했냐면, “만다꼬? 마, 흠 갖고 놀아라.” 이렇게 얘기했대요. 21세기에 애한테 흠을 갖고 놀라고 얘기했다는 거예요. 그 애는 이 ‘만다꼬’라는 말이 얼마나 싫었을까요? 확실히 심지가 굳기 전의 어린아이에게 이 ‘만다꼬’라는 말은 허무주의와 무기력으로 이끄는 주문이 될 위험이 있어요.

(라) ㉣ 이들테면 제가 ‘강연 프로그램에 출연하게 됐다.’고 생각을 하니까 걱정이 되는 거예요. ‘아, 이거 잘해야 할 텐데, 실수하면 어떡하지?’ 그런 생각이 들었어요. 그러다가 문득 스스로에게 질문을 해봤어요. ‘만다꼬? 만다꼬 내가 긴장을 하지? 만다꼬 내가 강연 프로그램에 나오면 더 잘해야 한다고 생각을 하지? 왜냐하면 나는 평소에 잘하는데…….’ 저는 수많은 사람 앞에서 한 시간씩 두 시간씩 강연을 해 본 적도 있기 때문에 15분 정도의 강연은 사실 부담이 덜하잖아요. 근데 ‘만다꼬 내가 긴장을 하는가.’ 곰곰이 생각해 봤더니 저것 때문이었어요. 카메라. 저 뒤에도 있네요. 카메라. 자, 이 강연이 다른 강연과 다른 점은 녹화가 되고 있다는 거죠.

(마) 이 카메라라고 하는 것이 말이죠. ㉤ 평소에 이렇게 막 잘 웃던 사람도 카메라를 정색하고 들이

대면 표정이 굳죠. 결혼식 같은 데서도 “신랑, 신부, 하객 올라오세요. 카메라 여기 보세요. 자, 밀착하시고, 45도 어깨 하시고, 웃으세요. 하나, 둘!” 이러면서 찍으면 결과가 어떻게 되죠? 이렇게 되잖아요. 입꼬리에 경련 일어나고……. 그게 다 힘이 들어가서 그런 거거든요. ‘나는 오래갈 사진에 잘 나와야 한다.’고 생각하는 것도 있고.

우리나라 사람들은 카메라를 굉장히 의식하며 사는 경향이 있어요. 바로 ‘남의 눈’이라고 하는 카메라입니다. 좁은 땅덩어리에 사람이 너무 많이 살아서 그런지 모르겠지만, 남들이 나를 어떻게 생각할까, 남의 눈에 내가 어떻게 보일까, 뒤처지게 보이지는 않을까? 이런 식의 신경을 굉장히 많이 쓰고 살아가는 문화권이에요, 우리나라는.

(바) 저는 카피라이터 출신이기 때문에 사람들에게 스스로의 욕망이 아닌 욕망을 주입하는 기술을 갖고 있어요. ‘이런 차를 몰아라, 이런 코트를 입어라, 이런 집에서 살아라.’ 사람들이 어떤 것을 굉장히 강렬하게 원하게 될 때는 그게 스스로만의 욕망이 아닐 수가 있어요. 저는 그런 기술을 갖고 있기 때문에 여러분께 이 ‘만다꼬’를 되새겨 보기를 권합니다. 뭔가를 굉장히 갖고 싶을 때 ‘만다꼬?’라고 스스로에게 질문을 해 보면 이게 정말로 내가 그것을 원하는 건지, 아니면 어떤 기술에 휘둘러서 잠시 그렇다고 착각하는 건지 그것에 대해서 생각할 시간을 벌 수도 있죠.

(사) 이 친구는 저와 같이 사는 친구인데요. 마라톤을 해요. 이 친구의 말에 따르면 마라톤의 백미(白眉)는 다 힘들게 뛰고 나서 시원하게 마시는 음료에 있다고 합니다. 사람들은 인생을 마라톤에 비유하기를 좋아하죠. 인생, 마라톤이야. 너 지금 보면 뒤쳐진 것 같아도 길게 보면 언젠가는 역전할 수 있으니까 쉬지 말고 뛰어야 해. 이렇게들 얘기를 하죠. 그렇기 때문에 힘이 너무 빠져 있고 기진맥진해 있는 사람에게도 사람들은 뭐라고 응원하죠? ‘힘내. 할 수 있어, 힘내.’라고만 응원하죠.

(아) 제가 생각하는 인생의 성공은요, 남들이 생각하는 성공이 아니라 제가 생각하는 인생의 성공이라는 것은 인생을 선물로 받아들일 수 있고, 인생에 대해서 고마움을 잊지 않을 정도의 조율을 해 나가는

데 있다고 생각해요. 여러분이 정말로 원하지 않는 것에 힘을 뺄 수 있어야 정말로 힘을 쥐야 할 때 힘을 줄 수가 있습니다. 힘을 줄 때 주고 뺄 때 빼고, 그래야 리듬이 생기죠. 음악에서도 강박 강박만 있으면 리듬이 생겨나지 않죠. 강박이 있으면 약박이 있고, 음표가 있으면 쉼표가 있고, 그래야 리듬이 생겨나고 그걸로 아름다운 음악을 만들 수가 있어요.

저는 오늘 여러분께 여러분 각자의 음악을 만들어갈 때 꼭 필요한 쉼표의 주문을 말씀드리고 싶습니다. 여러분이 힘을 빼고 싶을 때 기억해야 할 세 글자의 단어가 뭐라고요? (청중: 만다꼬) ‘만다꼬’를 기억하십시오. 감사합니다.

1. ㉠~㉣에 사용된 설득 전략에 대한 설명으로 적절하지 않은 것은?

- ① ㉠: 듣는 이와 공통의 관심사가 있음을 말하며 거리감을 좁힌다.
- ② ㉡: 모순적인 상황에 의문을 품는 말하는 이의 모습을 연상하게 하여 웃음을 유발한다.
- ③ ㉢: 사투리를 실감나게 구사하여 청중에게 재미와 웃음을 준다.
- ④ ㉣: 자신의 어려움을 솔직하게 고백하여 듣는 이의 동정심을 불러일으킨다.
- ⑤ ㉤: 사람들이 경험해 볼 수 없는 일을 가정하여 공감대를 형성한다.

2. (바)에서 설득력을 높이기 위해 사용한 방법을 모두 고르면?

<보기>

- ㄱ. 듣는 이의 욕망을 자극한 감성적 설득
- ㄴ. 직업적 전문성을 내세운 이성적 설득
- ㄷ. 반론을 논리적으로 반박한 이성적 설득
- ㄹ. 믿음직한 성품이 돋보이는 이성적 설득

- ① ㄱ, ㄴ
- ② ㄱ, ㄷ
- ③ ㄴ, ㄷ
- ④ ㄴ, ㄹ
- ⑤ ㄷ, ㄹ

3. (아) 문단에 사용된 이성적 설득 전략과 유사한 것은?

- ① 황소개구리 같은 외래종이 우리의 생태계를 파괴하고 있다. 무분별하게 외래어를 사용하면 우리말의 체계 또한 파괴될 것이다.
- ② 이 액체는 화성에서 가져왔다. 이 액체는 무향, 무맛으로 100도에서 끓고, 0도에서 얼며, 분자는 H_2O 이다. 그러므로 화성에는 물이 존재한다.
- ③ 다음 세 가지 조건을 충족하는 기업은 인수할 가치가 있다. A사는 세 가지 조건을 충족했다. 그러므로 A사는 인수할 가치가 있다.
- ④ 과도한 소금의 사용은 건강에 해롭다. 가공 식품, 냉동식품은 과도한 양의 소금을 함유하고 있다. 그러므로 가공 식품과 냉동식품의 과도한 사용은 건강에 해롭다.
- ⑤ 프랑스 군대의 탱크가 폴란드 국경에 배치되었다. 독일 군대의 탱크가 폴란드 국경에 배치되었다. 러시아 군대의 탱크가 국경에 배치되었다. 곧 폴란드는 여러 나라로부터 침략당할 것이다.

4. ㉠과 같은 설득 전략에 대한 설명으로 옳은 것을 있는 대로 고른 것은?

<보기>

- ㄱ. 감정에 호소하여 듣는 이의 마음을 사로잡는 전략이다.
- ㄴ. 사투리를 실감 나게 구사하여 재미와 웃음을 주는 것도 이에 해당한다.
- ㄷ. 말하는 이의 직업적 전문성을 바탕으로 이야기하는 것도 이에 해당한다.
- ㄹ. 자신의 경험 등을 활용하여 논리적 근거를 제시하는 것도 이에 해당한다.
- ㅁ. 듣는 이와 공통의 관심사가 있음을 말하여 거리감을 좁히는 것도 이에 해당한다.

- ① ㄱ, ㄴ
- ② ㄱ, ㄴ, ㄷ
- ③ ㄱ, ㄴ, ㄹ
- ④ ㄱ, ㄴ, ㅁ
- ⑤ ㄱ, ㄴ, ㄹ, ㅁ

【5】 다음 글을 읽고 물음에 답하십시오.



모든 어린이에게
배움의 기회를

유니세프는 이렇게 어린이들을 돕습니다.
15,000원이면 어린이의 꿈을 키워 주는 연필 500자루를 보낼 수 있습니다.
300,000원이면 어린이 40명이 공부할 수 있는 학습 상자를 보낼 수 있습니다.

5. 이 광고에 쓰인 설득 전략에 대한 내용으로 옳지 않은 것은?

- ① 모든 어린이에게 배움의 기회를 주기 위해서는 후원이 필요함을 설득하고 있다.
- ② 얼마만큼 후원하면 얼마만큼 도움을 줄 수 있는지 구체적인 숫자를 제시해서 신뢰감을 준다.
- ③ 연필을 든 소녀의 환한 얼굴로 상대방의 친밀감을 불러일으키는 이성적 설득 전략을 사용했다.
- ④ 후원으로 배움의 기쁨을 누리는 어린이 모습을 보여 주어 광고의 설득력을 높이고 있다.
- ⑤ 타당한 근거를 제시해 설득하는 이성적 설득 전략이 사용되어 광고의 설득력을 높이고 있다.

신유형

제시된 지문을 통해 확인할 수 있는 설득 전략의 종류를 묻는 문제 외에는 「힘들 때 힘을 빼면 힘이 생긴다」에 드러나는 강연자의 생각 등 중심 내용을 묻는 문제, 유니세프 광고와 부모님이 용돈을 올려 주도록 설득하는 은아의 말하기의 중심 내용과 목적, 말하기 방식 등을 묻는 문제가 출제되었습니다. 단순히 글에 사용된 설득 전략만 정리하지 말고 ‘설득’이라는 목적을 위해 어떤 표현 방식을 사용하였는지도 정리해 두어야 합니다.

【6~8】 다음 글을 읽고 물음에 답하시오.

야구 좋아하시는 분들 계세요? 손 한번 들어 볼까요? 오, 정말 많이 계시네요. 저도 야구 중계를 곧잘 보는 편인데요. 재작년쯤이었던 것 같아요. 야구 중계를 우연히 보고 있는데, 베어스 팀의 경기였어요. 그 당시에 투수는 이현승 선수였고, 포수는 양의지 선수였어요. 베어스 팀이 위기 상황이 됐어요. 근데 그때 양의지 포수가 타임을 요청하더니, 이현승 투수한테로 다가갔어요. 보통 그럴 때 작전도 얘기하고 이런저런 의견을 교환하고 그러잖아요. 그런데 양의지 선수가 뭐라고 얘기했더니 이현승 투수가 글러브로 이렇게 약간 쥐어박는 시늉을 하더니 피식 웃고는 서로 각자의 자리로 돌아갔어요. 그리고 경기는 진행되었죠. 그 당시에 스포츠 해설자가 “방금 양의지 포수가 뭐라고 한 걸까요?”라고 얘기했지만, 중계를 보는 우리는 알 수가 없죠. 베어스 팀은 위기 상황을 잘 넘겼어요. 이현승 투수가 공을 잘 던졌던 거겠죠. 승리 투수가 이현승 선수가 됐고요.

끝나고 나서 어떤 기자가 이현승 투수를 인터뷰하면서 물어봤어요. 아까 8회에 양의지 포수가 다가와서 뭐라고 하던가요? 그랬더니 이현승 투수가 뭐라고 대답했느냐면, 여러분 여기 보시면 이 까만 거 있죠? 이걸 언더셔츠라고 하는데 이거를 이현승 투수가 두 겹을 입고 있었대요. 양의지 포수가 그 절체절명의 위기 순간에 다가와서 했다는 말이 “형, 이거 두 개 껴입었어? 추워? 나이 들었네.” 이랬다는 거예요. 그러니까 이현승 투수는 ‘무슨 실없는 소리야.’ 싶으니까 “야, 들어가.” 이렇게 돼서 그렇게 헤어진 거죠. 양의지 포수가 하려고 했던 말이 무엇이

였을까요? “형, 긴장 풀어. 힘 빼.” 이 얘기를 하고 싶었던 거죠.

보통의 사람들이면 이럴 때 뭐라고 할까요? “형, 지금 너무 중요한 순간이야. 모두가 형만 쳐다보고 있어. 이번 공이 얼마나 중요한지 알지? 잘 던져야 해. 힘내!”라고 얘기를 하죠. 그러면 어떻게 될까요? 더 긴장하게 되겠죠. 어깨에 힘이 뻥 들어가고, 그러면 공을 제대로 던지기가 더 힘들어질 거예요. 양의지 포수는 그 절체절명의 위기 순간에 이현승 투수에게 힘을 뺄 수 있도록 도와준 거죠.

(중략)

하지만 제가 세월이 흘러서 좀 자라고 난 뒤에 어른이 되어서 생각해 보니까, 이 ‘만다꼬’라는 말은 아주 중요한 질문이었어요. 사는 게 힘이 부칠 때나 선택의 기로에 놓였을 때 제 안에 내재되어 있는 이 ‘만다꼬’라는 말을 되새기면서 저는 그 질문에 대한 답을 찾을 수가 있었어요.

‘만다꼬 이것을 해야 하지? 만다꼬 이렇게 살고 있지? 내가 정말로 이것을 원하나? 아니면 다른 사람들이 다 그렇게 사니까 나도 그렇게 살아야 한다고 떠밀려서 생각하는 건가?’ 저는 ‘만다꼬?’라는 질문을 찾으면서 제가 불필요하게 힘을 들이고 있던 곳에서 힘을 거두어들일 수 있었어요.

이를테면 제가 ‘강연 프로그램에 출연하게 됐다.’고 생각을 하니깐 걱정이 되는 거예요. ‘아, 이거 잘해야 할 텐데, 실수하면 어떡하지?’ 그런 생각이 들었어요. 그러다가 문득 스스로에게 질문을 해 봤어요. ‘만다꼬? 만다꼬 내가 긴장을 하지? 만다꼬 내가 강연 프로그램에 나오면 더 잘해야 한다고 생각을 하지? 왜냐하면 나는 평소에 잘하는데…….’ 저는 수많은 사람 앞에서 한 시간씩 두 시간씩 강연을 해 본적도 있기 때문에 15분 정도의 강연은 사실 부담이 덜하잖아요. 근데 ‘만다꼬 내가 긴장을 하는가.’ 곰곰이 생각해 봤더니 저것 때문이었어요. 카메라. 저 뒤에도 있네요. 카메라. 자, 이 강연이 다른 강연과 다른 점은 녹화가 되고 있다는 거죠. ‘저 카메라를 통해서 수많은 사람이 나를 보게 될 수도 있어.’ 하고 생각하니깐 긴장이 되는 거였어요. 하지만 곰곰이 생각해 보면 긴장할 이유가 없죠. 왜냐하면 저는 오늘 여기 모인 여러분들께만 제 이야기를 잘 전달해 드리려고 노력하면 분위기가 좋을 테고 그러면 자연스러운 모습이 카메라에 녹화될 테니까, 저는 결국 카메라를 의식할 필요 없이 힘을 빼고 평소에

하던 대로만 하면 되는 거였어요.

6. 이 강연에 대한 설명으로 가장 적절한 것은?

- ① 인생에서 중요한 것은 모든 일에 최선을 다하는 삶이라는 것을 말하고 있다.
- ② 대상의 유사성을 바탕으로 하여 인생에서 무엇이 중요한지 잘 설명하고 있다.
- ③ 구체적인 수치를 제시하여 인생에서 무엇이 중요한지 명확하게 보여주고 있다.
- ④ ‘만다교’에 관련된 자신의 경험을 소개하여 불필요하게 힘을 들이고 있던 자신의 삶을 성찰하고 있다.
- ⑤ 강연자가 본 야구 경기의 한 장면을 소개하여 야구 경기를 승리로 이끌기 위한 결정적 방법을 설명하고 있다.

7. 이 강연의 설득 전략에 대한 설명으로 가장 적절한 것은?

- ① 사투리를 실감 나게 사용하여 재미와 웃음을 주는 감성적 설득 전략을 사용하고 있다.
- ② 구체적 사례를 근거로 하여 자신의 주장을 드러내는 감성적 설득 전략을 사용하고 있다.
- ③ 듣는 이와 공통의 관심사가 있음을 말하여 거리감을 좁히는 인성적 설득 전략을 사용하고 있다.
- ④ 말하는 이가 자신의 인생관을 통해 어떻게 살아야 되는지 보여 주는 이성적 설득 전략을 사용하고 있다.
- ⑤ 자신의 경험을 근거로 활용하여 설득력을 높여서 듣는 이의 마음을 사로잡는 감성적 설득 전략을 사용하고 있다.

8. 이 강연에서 알 수 있는 강연자의 생각으로 가장 적절한 것은?

- ① 중요한 순간에 힘을 빼는 것이 힘을 얻는 것이다.
- ② 힘든 사람을 도와주는 것이 삶을 풍요롭게 만든다.
- ③ 실패를 두려워하지 말고 도전할 때 꿈이 이루어진다.
- ④ 불안과 긴장감은 일을 성공으로 이끄는 계기가

된다.

- ⑤ 모든 일에 최선을 다하고 끝까지 노력하는 것이 중요하다.

【9~11】 다음 글을 읽고 물음에 답하시오.

(가)

엄마, 아빠. 저 용돈 조금만 올려 주세요.

㉠ 요즘 날이 더워져서 뉴스에서도 최고 기온이 30도를 넘는다고 하잖아요. 학교에 오갈 때 걸어 다니기가 힘들어서 버스비가 필요해요.

㉡ 공부할 때 뇌가 에너지를 많이 쓴대요. 열심히 공부하다 보면 배고플 때 간식도 사 먹어야 하죠. 연료가 없으면 자동차도 앞으로 나갈 수가 없잖아요?

요즘 오빠 대학교 학비에 돈이 많이 드는 거 알고 있어요. 엄마, 아빠가 저희를 잘 챙겨 주시느라 애쓰시는 것도 늘 감사하게 생각하고 있고요.

㉢ 그래서 저도 용돈을 아끼고 건강도 생각해서 군것질을 줄이고, 웬만하면 밥도 집에서 먹으려고 노력하고 있어요. ㉣ 조금이라도 도움이 되려고 틈이 날 때마다 청소나 빨래, 설거지 같은 집안일도 돕고 있고요.

㉤ 이렇게 착한 딸의 용돈을 이번 달부터 올려 주시면 안 될까요? 사랑해요. 엄마, 아빠.

(나)



모든 어린이에게 배움의 기회를

유니세프는 이렇게 어린이들을 돕습니다.

15,000원이면 어린이의 꿈을 키워 주는 연필 500 자루를 보낼 수 있습니다.

300,000원이면 어린이 40명이 공부할 수 있는 학습 상자를 보낼 수 있습니다.

9. ㉠~㉡에 사용한 설득 전략으로 가장 알맞은 것은?

- ① ㉠: 감성적 설득 전략
- ② ㉡: 감성적 설득 전략
- ③ ㉠: 이성적 설득 전략
- ④ ㉡: 이성적 설득 전략
- ⑤ ㉠: 이성적 설득 전략

10. (가)에 대한 설명으로 적절하지 않은 것은?

- ① 부모님이 딸을 동정할 수 있도록 감정에 호소했다.
- ② 기온이 올랐다는 뉴스를 근거로 들어 버스비가 필요함을 주장했다.
- ③ 자신과 자동차의 비슷한 점을 근거로 간식비가 필요함을 주장했다.
- ④ 자신이 착한 딸이라는 것을 언급하여 전하는 말에 신뢰감을 주었다.
- ⑤ 은아의 말하기 목적은 부모님이 용돈을 올려 주도록 설득하는 것이다.

11. (나)를 읽은 반응으로 가장 적절한 것은?

- ① 모든 어린이에게 배움의 기회를 주어야 행복한 나라가 되는군.
- ② 많은 어린이에게 배움의 기회를 주기 위해서는 더 많은 돈이 필요하군.
- ③ 광고에 나온 아이의 됴됨이를 드러내어 많은 사람들이 후원하도록 설득하고 있군.
- ④ 아이의 모습을 통해 감정을 자극하는 감성적 설득 전략에만 지나치게 치중하고 있군.
- ⑤ 후원금에 따라 어떤 도움을 줄 수 있는지 구체적인 숫자를 제시해 신뢰감을 주는군.

12. (나)의 광고에 대한 설명으로 적절하지 않은 것은?

- ① 구체적인 숫자를 제시한 이성적 설득 전략을 사용하고 있다.
- ② 후원을 한 다른 사람의 말을 바탕으로 하여 광고의 목적을 드러내고 있다.
- ③ 모든 어린이들이 배움의 기회를 얻을 수 있게 후원이 필요하다고 말하고 있다.
- ④ 얼마를 후원을 했을 때 어떤 도움을 줄 수 있는지 나타내 신뢰감을 주고 있다.
- ⑤ 소녀의 웃는 얼굴을 통해 보는 이의 감정에 호소하는 설득 전략을 사용하고 있다.

13. (나) 광고의 목적으로 가장 적절한 것은?

- ① 모든 어린이에게 배움의 기회를 주어 인재를 양성할 수 있도록 설득하는 것
- ② 모든 어린이에게 배움의 기회를 주기 위해 후원이 필요함을 설득하는 것.
- ③ 모든 어린이에게 배움의 기회를 주어 차별받지 않는 세상을 만들도록 설득하는 것
- ④ 모든 어린이들이 교육받을 권리가 있고 어른들은 이를 외면하면 안됨을 설득하는 것
- ⑤ 모든 어린이들이 배움의 기회를 받을 수 있도록 후원금의 사용처를 투명하게 밝히도록 설득하는 것

【14~16】 다음 글을 읽고 물음에 답하시오.

(가) 야구 좋아하시는 분들 계세요? 손 한번 들어 볼까요? 오, 정말 많이 계시네요. 저도 야구 중계를 곧잘 보는 편인데요. 재작년쯤이었던 것 같아요. 야구 중계를 우연히 보고 있는데, 베어스 팀의 경기였어요. 그 당시에 투수는 이현승 선수였고, 포수는 양의지 선수였어요. 베어스 팀이 위기 상황이 됐어요. 근데 그때 양의지 포수가 타임을 요청하더니, 이현승 투수한테로 다가갔어요. (중략)

양의지 포수가 그 절체절명의 위기 순간에 다가와서 했다는 말이 “형, 이거 두 개 꺼입었어? 추워? 나 이 들었네.” 이랬다는 거예요. 그러니까 이현승 투수는 ‘무슨 실없는 소리야.’ 싶으니까 “아, 들어가.” 이렇게 돼서 그렇게 헤어진 거죠. 양의지 포수가 하려고 했던 말이 무엇이이었을까요? “형, 긴장 풀어. 힘 빼.” 이 얘기를 하고 싶었던 거죠.

보통의 사람들이면 이럴 때 뭐라고 할까요? “형, 지금 너무 중요한 순간이야. 모두가 형만 쳐다보고 있어. 이번 공이 얼마나 중요한지 알지? 잘 던져야 해. 힘내!”라고 얘기를 하죠. 그러면 어떻게 될까요? 더 긴장하게 되겠죠. 어깨에 힘이 뻑 들어가고, 그러면 공을 제대로 던지기가 더 힘들어질 거예요. 양의지 포수는 그 절체절명의 위기 순간에 이현승 투수에게 힘을 뺄 수 있도록 도와준 거죠.

(나) 경상도 출신인 분들은 이 말에 대해서 잘 아실 텐데요. ‘만다꼬’라는 말은 ‘뭐 하러, 뭐 한다고, 뭘 하고’ 등에 해당하는 말로서 영어로 ‘What for?’ 이렇게 번역될 수 있는 말입니다. (중략)

하지만 제가 세월이 흘러서 좀 자라고 난 뒤에 어른이 되어서 생각해 보니까, 이 ‘만다꼬’라는 말은 아주 중요한 질문이었어요. 사는 게 힘이 부칠 때나 선택의 기로에 놓였을 때 제 안에 내재되어 있는 이 ‘만다꼬’라는 말을 되새기면서 저는 그 질문에 대한 답을 찾을 수가 있었어요.

‘만다꼬 이것을 해야 하지? 만다꼬 이렇게 살고 있지? 내가 정말로 이것을 원하나? 아니면 다른 사람들이 다 그렇게 사니까 나도 그렇게 살아야 한다고 떠밀려서 생각하는 건가?’ 저는 ‘만다꼬?’라는 질문을 찾으면서 제가 불필요하게 힘을 들이고 있던 곳에서 힘을 거두어들일 수 있었어요.

㉠ 이를테면 제가 ‘강연 프로그램에 출연하게 됐

다.’고 생각을 하니깐 걱정이 되는 거예요. ‘아, 이거 잘해야 할 텐데, 실수하면 어떡하지?’ 그런 생각이 들었어요. 그러다가 문득 스스로에게 질문을 해 봤어요. ‘만다꼬? 만다꼬 내가 긴장을 하지? 만다꼬 내가 강연 프로그램에 나오면 더 잘해야 한다고 생각을 하지? 왜냐하면 나는 평소에 잘하는데…….’ (중략)

‘저 카메라를 통해서 수많은 사람이 나를 보게 될 수도 있어.’하고 생각하니깐 긴장이 되는 거였어요. 하지만 곰곰이 생각해 보면 긴장할 이유가 없죠. 왜냐하면 저는 오늘 여기 모인 여러분들께만 제 이야기를 잘 전달해 드리려고 노력하면 분위기가 좋을 테고 그러면 자연스러운 모습이 카메라에 녹화될 테니까, 저는 결국 카메라를 의식할 필요 없이 힘을 빼고 평소에 하던 대로만 하면 되는 거였어요.

14. 이 강연의 특징으로 적절하지 않은 것은?

- ① 유머를 사용하여 듣는 이에게 즐거움을 주고 있다.
- ② 말하는 이의 경험을 활용하여 설득력을 높이고 있다.
- ③ 듣는 이와 적극적으로 소통하여 거리를 좁히고 있다.
- ④ 사투리를 활용하여 주제를 효과적으로 전달하고 있다.
- ⑤ ‘만다꼬’라는 말의 의미를 설명하고 정확한 정보를 전달하고 있다.

15. ㉠에 사용된 말하기 전략으로 가장 적절한 것은?

- ① 통계 자료를 활용하여 청중들의 이해를 돕고 있다.
- ② 논리적 근거와 타당성을 들어 청중을 설득하고 있다.
- ③ 자신의 어려움을 솔직하게 고백하여 동정심을 불러일으키고 있다.
- ④ 구체적인 지명과 인명을 제시하여 청중에게 사실성을 부여하고 있다.
- ⑤ 누구나 한 번쯤 겪어 보았을 일을 이야기하여 공감대를 형성하고 있다.

16. 이 강연의 중심 내용으로 가장 적절한 것은?

- ① 자기를 희생하여 이타적인 삶을 살아야 한다.
- ② 인생에서 불필요한 힘을 빼는 것이 중요하다.
- ③ 적당한 불안감은 실수를 줄이는 데 도움이 된다.
- ④ 남의 눈을 의식하지 않고 조화를 이루어야 한다.
- ⑤ 세속적 욕망을 버리고 무소유의 삶을 추구해야 한다.

【17~19】 다음 글을 읽고 물음에 답하시오.

(가) ㉠ 야구 좋아하시는 분들 계세요? 손 한번 들어 볼까요? 오, 정말 많이 계시네요. 저도 야구 중계를 곧잘 보는 편인데요. (중략) 양의지 포수가 그 절체절명의 위기 순간에 다가와서 했다는 말이 “형, 이거 두 개 꺾었어? 추워? 나이 들었네.” 이랬다는 거예요. 그러니까 이현승 투수는 ‘무슨 실없는 소리야.’ 싶으니까 “야, 들어가.” 이렇게 돼서 그렇게 헤어진 거죠. 양의지 포수가 하려고 했던 말이 무엇이 있었을까요? “형, 긴장 풀어. 힘 빼.” 이 얘기를 하고 싶었던 거죠. (중략) 양의지 포수는 그 절체절명의 위기 순간에 이현승 투수에게 힘을 뺄 수 있도록 도와준 거죠.

(나) 우리나라 사람들은 카메라를 굉장히 의식하며 사는 경향이 있어요. 바로 ‘남의 눈’이라고 하는 카메라입니다. 좁은 땅덩어리에 사람이 너무 많이 살아서 그런지 모르겠지만, 남들이 나를 어떻게 생각할까, 남의 눈에 내가 어떻게 보일까, 뒤처지게 보이지는 않을까? 이런 식의 신경을 굉장히 많이 쓰고 살아가는 문화권이에요, 우리나라는.

(다) 저는 카피라이터 출신이기 때문에 사람들에게 스스로의 욕망이 아닌 욕망을 주입하는 기술을 갖고 있어요. ‘이런 차를 몰아라, 이런 코트를 입어라, 이런 집에서 살아라.’ 사람들이 어떤 것을 굉장히 강렬하게 원하게 될 때는 그게 스스로만의 욕망이 아닐 수가 있어요. 저는 그런 기술을 갖고 있기 때문에 여러분께 이 ‘만다꼬’를 되새겨 보기를 권합

니다. 뭔가를 굉장히 갖고 싶어질 때 ‘만다꼬?’라고 스스로에게 질문을 해 보면 이게 정말로 내가 그것을 원하는 건지, 아니면 어떤 기술에 휘둘러서 잠시 그렇다고 착각하는 건지 그것에 대해서 생각할 시간을 벌 수도 있죠.

(라) 인생을 마라톤에 비유하는 사람들은 죽을 때까지 달리고 또 달리라고 얘기합니다. 저는 그런 분들에게 물어보고 싶어요. 그럼 음료는 어디 있나요? 저는 ‘최선을 다해서 인생을 살라.’라고 하는 말에 반대하지 않습니다. 저 또한 최선을 다해서 살고 있어요. 그런데 그 최선은 달리고 또 달리고 쉴 새 없이 달리는 게 아니에요. 저의 최선은, 최선을 다해서 쫓기는 마음 없이 쉴 때도 있고요. 최선을 다해서 게으름을 부리면서 힘을 비축할 때도 있고요.

(마) 여러분이 정말로 원하지 않는 것에 힘을 뺄 수 있어야 정말로 힘을 줘야 할 때 힘을 줄 수가 있습니다. 힘을 줄 때 주고 뺄 때 빼고, 그래야 리듬이 생기죠. ㉡ 음악에서도 강박 강박만 있으면 리듬이 생겨나지 않죠. 강박이 있으면 약박이 있고 음표가 있으면 쉼표가 있고 그래야 리듬이 생겨나고 그걸로 아름다운 음악을 만들 수가 있어요.

저는 오늘 여러분께 여러분 각자의 음악을 만들어갈 때 꼭 필요한 쉼표의 주문을 말씀드리고 싶었습니다. 여러분이 힘을 빼고 싶을 때 기억해야 할 세 글자의 단어가 뭐라고요? (청중: 만다꼬) ‘만다꼬’를 기억하십시오. 고맙습니다.

(바)



모든 어린이에게
배움의 기회를

유니세프는 이렇게 어린이들을 돕습니다.

㉢ 15,000원이면 어린이의 꿈을 키워 주는 연필 500자루를 보낼 수 있습니다.

300,000원이면 어린이 40명이 공부할 수 있는 학습 상자를 보낼 수 있습니다.

17. (가)~(마)에서 전달하고자 하는 중심 생각으로 알맞은 것은?

- ① 인생을 긍정적 시선으로 바라보아야 한다.
- ② 야구를 보면 인생의 지혜를 배울 수 있다.
- ③ 살면서 남의 눈을 의식하기보다 자신을 성찰해야 한다.
- ④ 위기 상황에서 긴장을 풀고자 할 때는 농담이 필요하다.
- ⑤ 힘들어도 최선을 다해 살면 편하게 살 수 있는 날도 온다.

18. (가)~(마)에서 인성적 설득 전략이 사용되었다고 볼 수 있는 부분과 그 이유를 적절히 말한 것은?

①	(가)	말하는 이가 자신이 간접 경험한 내용을 바탕으로 청중을 설득하고 있어서
②	(나)	말하는 이가 자신이 직접 경험한 내용을 바탕으로 청중을 설득하고 있어서
③	(다)	말하는 이가 자신의 직업적 전문성을 내세워 청중이 강연 내용에 신뢰감을 갖게 해서
④	(라)	말하는 이가 자신의 높은 도덕성을 내세워 청중이 강연 내용에 신뢰감을 갖게 해서
⑤	(마)	말하는 이가 자신의 어려움을 솔직하게 고백하여 청중의 동정심을 불러일으키므로

19. ㉠~㉣에 사용된 설득 전략의 종류로 가장 적절한 것은?

	㉠	㉡	㉢
①	감성적 설득 전략	이성적 설득 전략	감성적 설득 전략
②	감성적 설득 전략	이성적 설득 전략	이성적 설득 전략
③	이성적 설득 전략	인성적 설득 전략	인성적 설득 전략
④	이성적 설득 전략	감성적 설득 전략	인성적 설득 전략
⑤	인성적 설득 전략	감성적 설득 전략	이성적 설득 전략

【20~22】 다음 글을 읽고 물음에 답하십시오.

(가) 야구 좋아하시는 분들 계세요? 손 한번 들어볼까요? 오, 정말 많이 계시네요. 저도 야구 중계를 곧잘 보는 편인데요. 재작년쯤이었던 것 같아요. 야구 중계를 우연히 보고 있는데, 베어스 팀의 경기였어요. 그 당시에 투수는 이현승 선수였고, 포수는 양의지 선수였어요. 베어스 팀이 위기 상황이 됐어요. 근데 그때 양의지 포수가 타임을 요청하더니, 이현승 투수한테로 다가갔어요. 보통 그럴 때 작전도 얘기하고 이런저런 의견을 교환하고 그러잖아요. 그런데 양의지 선수가 뭐라고 얘기했더니 이현승 투수가 글러브로 이렇게 약간 쥐어박는 시늉을 하더니 피식 웃고는 서로 각자의 자리로 돌아갔어요. 그리고 경기는 진행되었죠. 그 당시에 스포츠 해설자가 “방금 양의지 포수가 뭐라고 한 걸까요?”라고 얘기했지만, 중계를 보는 우리는 알 수가 없죠. 베어스 팀은 위기 상황을 잘 넘겼어요. 이현승 투수가 공을 잘 던졌던 거겠죠. 승리 투수가 이현승 선수가 됐고요.

끝나고 나서 어떤 기자가 이현승 투수를 인터뷰하면서 물어봤어요. (중략) 양의지 포수가 그 절체절명의 위기 순간에 다가와서 했다는 말이 “형, 이거 두 개 껴입었어? 추워? 나이 들었네.” 이랬다는 거예요. 그러니까 이현승 투수는 ‘무슨 실없는 소리야.’

정답 및 해설

1. [정답] ⑤

누구나 한 번쯤 겪어 보았을 일을 이야기하여 공감대를 형성하고 있다.

① ‘야구’라는 공통의 관심사로 청중들과 공감대를 형성하고 있다.

② 모순적인 상황에 의문을 품는 말하는 이의 모습을 연상하게 하여 청중에게 웃음과 재미를 유발한다.

③ ‘만다꼬’의 의미와 그것이 쓰인 사례를 실감 나게 말해 재미와 웃음을 주고 있다.

④ 자신의 어려움을 솔직하게 고백하여 듣는 이의 동정심을 불러일으키고, 진실함을 느끼게 한다.

2. [정답] ④

ㄴ. 말하는 이가 카피라이터라는 자신의 직업적 전문성을 바탕으로 인성적 설득을 하고 있다.

ㄹ. 말하는 이가 건강한 인생관을 지니고 있고, 침착한 태도로 말하는 점에서 믿음직한 성품이 돋보인다.

ㄱ. 듣는 이의 욕망을 자극하고 있지 않다.

ㄷ. 반론을 논리적으로 반박한 부분은 찾을 수 없다.

3. [정답] ①

(아) 문단에서는 논증 방법 가운데 유추를 사용하여 인생과 음악이 지닌 공통점을 들어 주장을 뒷받침하고 있다. ①에서는 황소개구리와 외래어의 유사성을 바탕으로 결론을 이끌어 내고 있다.

② 특정 사실을 기반으로 일반적 사실을 이끌어 내는 귀납의 방법이 사용되었다.

③ 일반적인 원리에서 구체적 사실을 이끌어 내는 연역의 방법이 사용되었다.

④ 일반적인 원리에서 구체적 사실을 이끌어 내는 연역의 방법이 사용되었다.

⑤ 특정 사실을 기반으로 일반적 사실을 이끌어 내는 귀납의 방법이 사용되었다

4. [정답] ④

공통의 관심사로 공감대를 형성하는 감성적 설득 전략이 사용되었다.

ㄱ. 감정에 호소하여 듣는 이의 마음을 사로잡는 것은 감성적 설득 전략에 해당한다.

ㄴ. 청중에게 재미와 웃음을 주는 것은 감성적 설득 전략에 해당한다.

ㄷ. 듣는 이와 공통의 관심사가 있음을 말하여 거리감을 좁히는 것은 감성적 설득 전략에 해당한다.

ㄷ. 말하는 이의 직업적 전문성을 바탕으로 이야기하는 것은 인성적 설득 전략에 해당한다.

ㄹ. 자신의 경험 등을 활용하여 논리적 근거를 제시하는 것은 이성적 설득 전략에 해당한다.

5. [정답] ③

연필을 든 소녀의 환한 얼굴이 친밀감과 따뜻함을 불러일으키는 것은 감성적 설득 전략에 해당한다.

① 이 광고는 모든 어린이들에게 배움의 기회를 주기 위해서는 후원이 필요하다고 설득하고 있다.

② ‘15,000원이면 어린이의 꿈을 키워 주는 연필 500자루를 보낼 수 있습니다.’에서 구체적인 숫자를 제시하여 신뢰감을 주고 있다.

④ 후원으로 배움의 기쁨을 누리는 어린이의 모습을 보여 주어 감정을 자극하고 설득력을 높이고 있다.

⑤ 후원하는 돈의 양에 비해 많은 아이들에게 도움을 줄 수 있다는 점을 구체적으로 밝혀 설득력을 높이는 이성적 설득 전략이 사용되었다.

6. [정답] ④

이 강연은 인생에서 힘을 뺄 때 빼고 줄 때 주는 것의 중요성에 대해 이야기하고 있다.

① 모든 일에 최선을 다하는 삶의 중요성을 이야기하고 있지 않다.

② 대상의 유사성을 바탕으로 하여 인생에서 무엇이 중요한지 설명한 부분은 확인할 수 없다.

③ 구체적인 수치는 제시하지 않는다.

⑤ 강연자가 본 야구 경기로 이야기를 시작하고 있지만, 야구 경기를 승리로 이끌기 위한 결정적 방법을 이야기하고 있는 것은 아니다. 중요한 순간에 힘을 빼는 것이 필요함을 이야기하고 있다.

7. [정답] ①

‘만다꼬’라는 사투리를 통해 청중에게 재미와 웃음을 주고 있으므로 적절한 설명이다.

② 구체적 사례를 근거로 들어 상대를 설득하는 것은 이성적 설득에 해당한다.

③ 듣는 이와 공통의 관심사가 있음을 말하여 거리감을 좁히고 있으나, 이는 감성적 설득 전략에 해당한다.

④ 자신의 인생관을 통해 어떻게 살아야 되는지 보여 주고 있으나, 이는 이성적 설득 전략에 해당한다.

⑤ 카메라 앞에서 긴장한 자신의 경험을 근거로 활용하여 설득력을 높이고 있으나, 이는 이성적 설득 전략에 해당한다.

8. [정답] ①

강연자는 강연을 통해 힘들 때 힘을 빼면 힘이 생긴다는 것을 이야기하고 있다.

② 힘든 사람을 도와주는 것에 대해 이야기하고 있지 않다.

③ 실패를 두려워하지 말고 도전하라는 내용은 확인할 수 없다.

④ 불안과 긴장감이 일을 성공으로 이끈다는 내용은 확인할 수 없다.

⑤ 모든 일에 최선을 다하고 끝까지 노력하는 것은 인생에서 힘을 뺄 때 빼라는 강연자의 생각과 반대된다.

9. [정답] ④

집안일을 돕는 착한 딸이란 것을 이야기하여 전하는 말에 신뢰를 주는 이성적 설득 전략에 해당한다.

① 뉴스를 근거로 든 이성적 설득 전략에 해당한다.

② 유추 논증을 활용한 이성적 설득 전략에 해당한다.

③ 용돈을 아껴 사용하고, 이해심이 있으며, 집안일을 돕는 착한 딸이란 것을 이야기하여 전하는 말에 신뢰를 주는 이성적 설득 전략이 사용되었다.

⑤ ‘착한 딸’, ‘사랑해요.’ 같은 말을 사용하여 부모님이 딸을 사랑하는 마음에 호소하는 감성적 설득 전략이 사용되었다.

10. [정답] ①

부모님이 딸을 동정할 수 있도록 감정에 호소한 것은 아니다.

② 기온이 올랐다는 뉴스를 근거로 들어 이성적 설득 전략을 활용하고 있다.

③ 유추 논증을 사용해 자신과 자동차의 비슷한 점을 근거로 들어 간식비가 필요함을 주장하고 있다.

④ 자신이 착한 딸이란 것을 언급하여 전하는 말에 신뢰감을 주는 이성적 설득 전략을 활용하고 있다.

⑤ 은아의 말하기 목적은 부모님이 용돈을 올려 주도록 설득하는 것이므로 적절하다.

11. [정답] ⑤

‘15,000원이면 어린이의 꿈을 키워 주는 연필 500자루를 보낼 수 있습니다.’에서 구체적인 숫자를 제시해 신뢰감을 주고 있다.

① 모든 어린이에게 배움의 기회를 주어야 행복한 나라가 된다는 내용은 확인할 수 없다.

② 많은 어린이에게 배움의 기회를 주기 위해서는 더 많은 돈이 필요하다는 내용은 확인할 수 없다.

③ 광고에 나온 아이의 뒤풀이를 드러내고 있지 않다.

④ 얼마만큼의 후원을 하면 얼마만큼의 도움을 줄 수 있는지 구체적인 숫자를 제시하여 신뢰를 높이는 이성적 설득 전략도 활용하고 있다.

12. [정답] ②

후원을 한 다른 사람의 말은 확인할 수 없다.

① ‘15,000원이면 어린이의 꿈을 키워 주는 연필 500자루를 보낼 수 있습니다.’에서 구체적인 숫자를 활용한 이성적 설득 전략을 확인할 수 있다.

③ 광고의 목적이므로 적절한 설명이다.

④ ‘15,000원이면 어린이의 꿈을 키워 주는 연필 500자루를 보낼 수 있습니다.’에서 구체적인 숫자를 제시해 신뢰감을 주고 있다.

⑤ 연필을 든 소녀의 환한 얼굴이 친밀감과 따뜻함을 불러일으키고 있으므로 적절한 설명이다.

13. [정답] ②

이 광고의 목적은 모든 어린이에게 배움의 기회를 주기 위해 후원이 필요함을 설득하는 것이다.

① 인재를 양성할 수 있도록 설득하는 것은 아니다.

③ 차별받지 않는 세상을 만드는 것이 광고의 목적

은 아니다.

④ 어른들이 아이들을 외면하지 않도록 설득하는 것이 광고의 목적은 아니다.

⑤ 후원금의 사용처를 투명하게 밝히도록 설득하는 것이 광고의 목적은 아니다.

14. [정답] ⑤

강연자는 '만다꼬'의 의미와 그것이 쓰인 사례를 실감나게 말해 재미와 웃음을 주고 있는 것이다.

① 강연자는 '만다꼬'를 실감나게 말하며 청중에게 재미와 웃음을 주고 있다.

② 강연자는 강연 프로그램에 나오게 되었을 때 걱정하는 마음이 생긴 것을 솔직하게 말하여 설득력을 높이고 있다.

③ '야구 좋아하시는 분들 계세요? 손 한번 들어 볼까요? 오, 정말 많이 계시네요. 저도 야구 중계를 곧잘 보는 편인데요.'라고 말하며 듣는 이와 적극적으로 소통하여 거리를 좁히고 있다.

④ '만다꼬?'라는 사투리를 활용하여 불필요한 곳에서 힘을 거두자는 주제를 효과적으로 전달하고 있다.

15. [정답] ③

강연자는 강연 프로그램에 나오게 되었을 때 걱정하는 마음이 생긴 것을 솔직하게 말하고 있으며, 이는 듣는 이의 동정심을 불러일으킨다.

① 통계 자료는 활용하고 있지 않다.

② 논리적 근거는 확인할 수 없다.

④ 구체적인 지명과 인명은 확인할 수 없다.

⑤ 누구나 한 번쯤 겪어 보았을 일은 아니다.

16. [정답] ②

이 강연은 인생에서 힘을 뺄 때 빼고 줄 때 주는 것의 중요성에 대해 이야기하고 있다.

① 자기를 희생하여 이타적인 삶을 살아야 한다는 내용은 확인할 수 없다.

③ 적당한 불안감은 실수를 줄이는 데 도움이 된다는 내용은 확인할 수 없다.

④ 남의 눈을 의식하지 않고 조화를 이루어야 한다는 내용은 확인할 수 없다.

⑤ 세속적 욕망을 버리고 무소유의 삶을 추구해야 한다는 내용은 확인할 수 없다.

17. [정답] ③

강연자는 여러 사례를 근거로 들어 우리나라 사람들이 남의 눈을 의식한다는 것을 제시하고, 카피라이터 출신이라는 자신의 직업적 전문성을 내세워 욕망을 성찰하기를 제안하고 있다.

① 인생을 긍정적 시선으로 바라보아야 한다는 내용은 글에서 확인할 수 없다.

② 야구의 예시를 들어 불필요한 힘을 빼는 것이 중요함을 이야기하고 있으며 인생의 지혜를 배울 수 있다는 내용은 확인할 수 없다.

④ 야구 예시를 들어 위기 상황에서 긴장과 힘을 빼는 것이 오히려 도움이 된 점을 이야기하고 있다. 그러나 긴장을 풀기 위해 농담이 필요하다는 것은 아니다.

⑤ 강연자의 내용 중, '저의 최선은, 최선을 다해서 쫓기는 마음 없이 쉴 때도 있고요. 최선을 다해서 게으름을 부리면서 힘을 비축할 때도 있고요.'를 확인했을 때 적절하지 않다.

18. [정답] ③

인성적 설득은 말하는 이의 사람 됨됨이를 바탕으로 하여 전하는 말에 신뢰를 주는 전략으로, 말하는 이의 전문성, 도덕성, 사회성 등을 바탕으로 하여 믿을 만한 사람이라는 것을 알게 한다. 말하는 이는 카피라이터라는 자신의 직업적 전문성을 바탕으로 이야기하여 청중이 신뢰감을 갖게 하고 있다.

① (가)에서는 자신이 간접 경험한 내용을 바탕으로 듣는 이와 공통의 관심사가 있음을 말하여 거리감을 좁히는 감성적 설득 전략이 사용되었다.

② 여러 사례를 근거로 들어 우리나라 사람들이 남의 눈을 의식한다는 것을 제시하는 이성적 설득 전략이 사용되었다.

④ 말하는 이가 자신의 높은 도덕성을 내세우는 것이 아니며, (라)에서는 '마라톤'의 예시를 통해 설명하는 이성적 설득 전략을 활용하고 있다.

⑤ 말하는 이가 자신의 어려움을 솔직하게 고백하는 내용도 아니며, (마)에서는 '음악'의 예시를 통해 설명하는 이성적 설득 전략을 활용하고 있다.

19. [정답] ②

㉠ 공통의 관심사로 공감대를 형성하는 감성적 설