1. 출제의도

가. 주어진 텍스트를 정확히 독해하는 능력이 있는지, 하나의 사회현상을 여러 가지 관점에서 이해하는 능력이 있는지, 그리고 그에 대한 자신의 의견을 논리적으로 표현하는 능력이 있는지를 알아보는 문제이다.

나. 제시문은 두 부분으로 나누어진다. 제시문(가)는 분석대상이고, 제시문(나)(다)(라)는 (가)를 분석하기 위한 관점과 이론적 틀을 제공하는 글이다.

다. 수험생은 (가)에 드러난 현상을, (나), (다), (라)의 지문의 내용을 토대로 하여 분석할 수 있어야 하며, 그리고 분석대상이 되는 사회현상(가)에 대한 학생 자신의 견해를 제시할 수 있어야 한다.

라. 문제가 요구하는 것은 크게 두 가지이다. 첫째, (가)의 현상이 발생하는 이유를 (나)~(라)의 지문의 내용을 근거로 유추·설명하는 것. 둘째, (가)의 현상(및 유사한 사회현상)에 대한 학생 자신의 견해를 밝히는 것. 문제가 요구하는 두 가지의 해결의 열쇠는 사실상 주어진 제시문(나)~(라)에 어느 정도 주어져 있다. 따라서, 제시문을 비교적 정확히 읽고, 그 내용의 차이를 파악할 능력이 있는 평균치 정도의 독해능력을 가진 학생이라면 중상(中上)급에 해당하는 답안을 구성할 수 있도록 제시문과 문항을 구성하였다. 여기에 덧붙여, 이러한 사회현상을 좀 더 깊이 관찰해 온 학생의 경우라면, 자신의 견해를 분명하게 밝힐 수 있고, 그에 대한 논리적 근거를 제시문이나 혹은 제시문 밖으로부터 끌어 와서 설득력을 높일 수 있을 것이다.

2. 제시문 분석

가. 제시문(가)는 인터넷의 칼럼 형식의 기사를 적절히 축약·재구성한 것이다. 이른바 '베스트셀러 만들기'의 과정을 설명하고 그 문화적 파장을 비판적으로 접근한 글이다. 여기에는 2가지 내용이 담겨 있는데, 하나는 책 구매과정에서 소비자들이 보여주는 일반적인 패턴으로서의 '베스트셀러 목록' 살피기 현상이다. 다른 하나는, 이런 도서구매 과정의 소비심리를 악용한 출판사들의 '사재기' 방법을 보여주고 있다.

나. 제시문(나)는 탐색재, 경험재에 관한 인터넷의 몇 가지 글을 주제와 어울리도록 축약·재구성한 것이다. (나)는 경제학에서 재화의 종류와 그에 따른 소비행태나 소비심리를 설명하고 있다. (나)에 따르면, 도서구매자들이 책을 사기 전 베스트셀러 목록을 살펴보는 이유는, 책이 전형적인 '경험재'이기 때문이다. 제시문에 '책'이 경험재라고 명시하지는 않았으나 맥락과 논리전개로 충분히 유추할 수 있다. 그러나, 출판사의 '사재기'를 통한 베스트셀러 만들기는 소비량을 생산자가 조작하는 것이므로 시장의 질서를 왜곡시키는 비윤리적인 행위가 된다.(나)에 의하면 책 구매자들의 소비패턴은 책이 '경험재'이기 때문이고, 출판사의 '사재기'는 출판사의 비윤리적인 판매전략(마케팅) 때문이다.

다. 제시문(다)는 미국의 심리학자 솔로몬 애쉬와 독일의 정치학자(정치커뮤니케이션전공)인 엘리자베스 노엘-노이만의 이론을 소개한 EBS교재에 실려 있는 지문을 적절히 재구성한 것이다. 솔로몬 애쉬는 '동조이론(conformity theory)'으로 유명한 심리학자이며, 노엘-노이만은 '침묵의 나선 이론'으로 유명한 정치학자다. 제시문은 그들의 대표이론을 압축해서 소개하고 있다. 제시문(다)는, 대체로 사람들은 자신의 취향이나 의견이 따로 있음에도 다수가 선택하는 것을 따라하는 심리적 경향이 있음을 보여준다.

라. 제시문(라)는 독일 철학자 하이데거의 "존재와 시간"의 핵심내용을 압축해서 설명한 EBS교재의 지문을 재구성한 것이다. 논리적 맥락으로는 제시문(다)와 공통점이 있다. 한 가지 뚜렷한 차이는, 하이데거는 이러한 특성을 인간의 존재론적 보편성으로 확장하고 있다는 것이다. 그리고, 그러한 존재론적 보편성을 극복해야 한다는 당위를 분명하게 제시하고 있다.