

# 토론의 설득 방식에 대한 수사학적 고찰

박삼열

**주제분류** 토론학, 수사학

**주요어** 토론, 수사적 상황, 에토스, 파토스, 로고스

**요약문**

수사학은 현실적인 상황에서 누군가를 설득하기 위한 목적으로 발전해 왔다. 수사학이 설득을 지향한다고 할 때 그것은 개인이든 다수의 청중이든 설득해야 하는 상황 또는 담론을 통해 어떤 주장이 받아들여지게 하고 행동하게 하는 상황을 전제로 한다. 상대에 따라 설득의 방법이 달라질 수 있으며 상대의 입장에서 보는 것이 얼마나 중요한 지에 대한 깨달음에서 나온 것이 수사학이다.

수사는 실제적인 사고에 언어의 옷을 입히는 행위로 정의될 수 있다. 옷을 입혀야 할 실체가 없을 경우 수사학은 아무런 의미가 없다. 표현되는 사고나 주장의 수요자가 누구냐에 따라서 다른 옷을 입히는 것이 수사적 태도이다. 동일한 사고나 주장이라도 그 독자나 청자에 따라서 표현의 방식이 달라질 수 있음을 고려한 것이 고전 수사학 본래의 정신이었다.

이러한 수사적 상황(rhetorical situation)에 대한 고려는 토론의 상황에서도 동일하게 적용될 수 있다. 토론의 상대가 자신의 의견과 반대되는 사람이기도 하지만 그것을 지켜보는 청중도 포함된다는 점에서 더욱 그러하다. 토론은 상대방을 제압하기 위해 하는 것이 아니라 어떠한 사안에 대해 상대방을 설득하기 위해 수행되는 것이다. 토론의 목적이 제압이 아닌 설득이라고 한다면 그 수행 방식도 논증하는 방식만으로는 부족하며 여러 사항을 고려해야 한다. 변증법 혹은 논리학은 진리 자체를 추구하기 때문에 논증만으로도 충분히 수행이 가능하지만 설득을 목표로 하는 토론에서는 논증만으로는 부족하다. 논증적으로 완전하나 설득은 시키지 못하는 모순적 상황이 현실에서는 얼마든지 가능하기 때문이다. 이러한 점에서 토론을 수행하는 자에게 수사학적 기본기는 필수적인 덕목이라 할 수 있다. 수사학은 설득을 위한 체계적인 방식들을 제공하기 때문이다. 수사학의 설득 방식은 에토스, 파토스, 로고스인데 이러한 수사적 설득방식은 토론 수행자에게 많은 아이디어를 제공한다. 수사학의 설득 방식을 토론 수행에 맞게 변용하는 작업은 토론을 더욱 풍요롭게 할 것이다.

## 1. 서론

시칠리아 섬에 위치한 시라쿠사의 코락스는 수사학 작품을 최초로 쓴 작가로 알려지고 있다.<sup>1)</sup> 기원전 5세기 초 몇 십년간 시라쿠사의 독재자인 겔론과 그의 계승자 히에론 1세는 용병 군인들을 위하여 대규모 토지 공유화를 단행한다. 용병들의 몫으로 나누어 주기 위해 강제 이주와 인구 이동과 토지 수용을 시행하였다. 아그리젠토와 시라쿠사의 붕기가 일어나고 독재자 트라시불로스가 왕권을 박탈당하게 되자, 자유화의 바람이 불면서 전제 통치 기간 몰수되었던 재산을 청구하는 소송들이 계속해서 일어나기 시작했다. 소송에서 이기기 위해서는 많은 배심원들을 감동시키고 설득하기 위한 기술과 실용적 방법들을 보다 간단하고 체계적으로 설명해줄 수 있는 기본서가 필요했던 것이다.<sup>2)</sup>

수사학의 역사를 보면 그것이 매우 현실적인 이유에서 발생했다는 것과 수사학이 단순한 연설 기술이 아니라 특정 사안에 대해 찬반을 결정해야 하는 토론의 연설임을 알 수 있다. 수사학은 현실적인 문제, 그것도 찬반을 결정해야 하는 상황에서 누군가를 설득하기 위한 목적으로 발전해 왔다. 여기서 중요한 것은 수사학이 설득을 지향한다고 할 때 그것은 개인이든 다수의 청중이든 설득해야 하는 상황 또는 담론을 통해 어떤 주장이 받아들여지게 하고 행동하게 하는 상황을 전제로 한다는 점이다. 상대에 따라 설득의 방법이 달라질 수 있으며 상대의 입장에서 보는 것이 얼마나 중요한 지에 대한 깨달음에서 나온 것이 수사학이다.

토론 또한 자신의 논지를 단순히 논리적으로 전달하는 것이 아닌 상대와 청중을 자신이 원하는 방향으로 설득하는데 그 목적이 있다. 토론은

---

1) James J. Murphy, "The Origins and Early Development of Rhetoric", *A Synoptic History of Classical Rhetoric*, ed., James J. Murphy (New York: Random House, 1972), 6쪽.

2) 호세 안토니오 에르난데스 케레로, 마리아 델 카르멘 가르시아 테헤라, 『수사학의 역사』, 강필운 역 (서울: 문학과 지성사, 2001), 17쪽.

수사학과 마찬가지로 주어진 문제에 대해서 어떤 해결을 제시하는 것을 목적으로 하는 것이기 때문에 토론의 과정에서 제시되는 해결과 그것을 뒷받침하는 사고 등을 진술하는 말은 어떠한 논의의 환경 속에 위치해 있다고 볼 수 있다. 따라서 토론의 수행에 있어서 어떤 문제가 제기되는 논의의 환경에 대한 고려, 그리고 문제에 대해 제시된 해결을 대하는 사람들의 반응, 이른바 ‘청자 효과(audience effects)’에 대한 이해가 고려되어야 한다. 토론을 통해 상대와 청중을 설득하기 위해서는 수사학에 대한 이해가 필수적인 것이다.

다시 말해, 토론은 수사적인 상황에 놓여 있다고 할 수 있다. 토론의 상대가 자신의 의견과 반대되는 사람이기도 하지만 그것을 지켜보는 청중도 포함된다는 점에서 더욱 그러하다. 토론의 논증과 설득 과정은 어떠한 특정의 청자나 특정의 문맥 하에서 이루어진다. 어떤 사람이 국가 정책에 대해서 설명하는 경우, 그는 토론 상대나 청자가 주로 누가되는지를 고려하지 않을 수 없다. 그러나 많은 토론자들이 이러한 토론의 특성을 간과하는 것이 사실이다. 토론을 단지 논증의 향연 정도로 여기며 자신의 논증을 이어나가기 급급한 모습을 보이는 경우가 많이 있다. 토론은 대체로 수사적 상황과 일치한다. 따라서 토론은 논증을 이어나가는 것을 넘어 상대편 혹은 청중을 설득하는 과정으로 이해해야 한다. 본 논문은 수사학의 설득 방식에 대해 고찰하고, 토론의 적용 가능성을 검토하는데 의의가 있다. 수사학의 설득 방식에 대한 이해는 토론의 설득 방식을 이루는데 많은 아이디어를 제공할 수 있다.

## 2. 토론의 수사적 상황에 대한 이해

아리스토텔레스는 수사학이 변증법 혹은 논리학과 밀접한 관계가 있다고 역설한다. 또한 수사학이 변증법의 일부이며 그것과 닮았다고 설명한다.<sup>3)</sup> 역시 가장 중요한 것은 아리스토텔레스가 『수사학』 첫머리에서

3) 『수사학』 1356a30.

“수사학은 변증법의 상대항이다”라고 주장하는 데 있다. 여기서 수사학과 변증법의 공통점을 확인할 수 있다.

첫 번째 공통점은 아리스토텔레스가 “수사학은 변증법의 상대항이다”라는 것의 근거를 보면 알 수 있다. 그는 “각각은 서로 구분된 어떤 학문에도 속하지 않고 양자가 대상으로 하는 것은 어느 정도까지는 모든 사람의 인식의 공유물을 다루는 것이다”<sup>4)</sup>라고 제시한다. 더 나아가 “수사학과 변증법 양자는 어떤 주제의 본성을 다루는 학문이 아니며 논거를 공급하는 단순한 능력일 뿐이다”<sup>5)</sup>라고 말한다. 이를 통해 수사학과 변증법 각각은 특정한 학문에 속하지 않는다는 공통점을 발견할 수 있다.

두 번째 공통점은 “모든 기술에서 수사학과 변증법만이 반대되는 것들을 증명할 수 있다”<sup>6)</sup>라는 사실과 문제의 양 쪽 모두의 견해에 대한 논거를 발견하도록 허락한다는 것이다. 그래서 일반적으로 변증법적 논증으로 묘사되는 특징이 수사적 주장 방식에 공유되는 것으로 나타난다.

세 번째 공통점은 양쪽의 기술이 논증의 상황에서 논쟁 논변과 궤변으로 이끌어 오용될 수 있다는 데 있다. 수사학에서는 심리적 요인 등으로 인해 비이성적인 방향으로 나아갈 수도 있으며, 변증술은 형식적인 측면과 전제 비판의 불균형으로 인해 궤변에 빠질 위험이 있다.

네 번째 공통점은 수사학과 변증법이 논증에 있어 그 자체로 가치가 있는 귀납법(epagoge)과 추론(syllogismos)이라는 증명수단을 제시한다는 것이다. 그렇다면 수사학은 변증법처럼 연역법과 귀납법을 쓰지 않는데 어떻게 공통점이 되냐는 물음이 제기될 수 있다. 그러나 아리스토텔레스는 실례(paradigma)에 의한 증명을 ‘수사적 귀납법’으로, 엔튀메마에 의한 증명을 ‘수사적 추론’으로 부른다. 즉 수사학과 변증법의 공통점은 연역법과 귀납법의 형식을 똑같이 쓴다는 것이 아니라 수사학도 변증법과 마찬가지로 논증 자체로 증명되는 수단을 중요시 한다는 것이다.<sup>7)</sup> 그리

4) Ibid., 1354a1-3.

5) Ibid., 1356a32-34.

6) Ibid., 1355a33-35.

7) E. C. Krabbe, “Meeting in The House of Callias: An Historical Perspective on

고 또 다른 유사점을 살펴보면 수사학과 변증법 모두가 통념(endoxa)<sup>8)</sup>에 의존하며 확실한 과학에 의존하지 않는다는 것과 토포스(topos)<sup>9)</sup>를 사용한다는 것을 들 수 있다.

변증법과 수사학의 공통된 핵심은 두 분야 모두 동의된 전제로부터 논증을 다룬다는 것이다. 그러므로 논증이나 수사적 증거에 의해 설득하기 원하는 연설가는 변증법적인 기술을 적용시킬 수 있다. 그럼에도 공공의 장소에서 대중을 상대해야하는 설득은 논증과 증거의 문제만은 아니고, 신뢰성과 감정적 상태의 문제이기도 하다.<sup>10)</sup> 이것이 두 영역 사이의 두드러진 차이점이라 할 수 있다.

수사학이 논증뿐 아니라 감정적 부분까지 사용하는 데는 변증법적 상황과 비교해서 네 가지 차이가 있기 때문이다. 첫 번째 차이는 수사학이 계속되는 연설을 다루는 것임에 반해 변증법은 대화, 즉 질문과 대답을 다룬다는 점이다.

둘째로는 변증법과 수사학적 실행에 참가한 사람들의 집단의 구성과 크기의 문제이다. 변증법의 실행에서 참가자는 질문자와 답하는 자 그리고 제한된 구경꾼으로 나뉜다. 토론자들의 무리가 일반적 대화 진행과

---

Rhetoric and Dialectic”, *Dialectic and Rhetoric*, ed., Frans H. Van Eemeren, Peter Houtlosser (Boston: Kluwer Academic Publishers, 2002), 33쪽.

8) 아리스토텔레스, 『변증론』, 김재홍 역 (서울: 까치글방, 1998), 13쪽 참조.

특정한 인간집단에 관련해서, 가령 대부분의 사람들, 전문가 사회, 좋은 평판을 받고 있는 사람들에게 의해서 받아들여질 때 임의의 ‘하나의 명제는 엔독소스(endoxos)하다’라고 말할 수 있다. 여기서 한 가지 기억해두어야 할 사항은 플라톤적인 의미에서의 에피스테메에 대응하는 ‘추측(무엇일 것이라는 생각)내지 판단(믿음, 의견)’을 의미하는 독사(doxa: 일반적인 의미로는 ‘평판’을 의미한다)의 의미로 해석해서는 안 된다는 사실이다.

9) Ibid., 59쪽 참조.

토포스(topos)란 논의의 출발점이 되는 ‘공통의 기반(터)’을 의미하는데, 변증법적 탐구에서 공통적으로 따라야만 하는 규칙 내지는 방법을 일컫는 말이다. 우리 말로 ‘말 터’ 따위로 번역할 수 있지만 토포스의 광범위한 뜻에 맞지 않는다. 그래서 번역하지 않고 원어 그대로 사용하기로 하겠다.

10) C. Carey, “Rhetorical means of persuasion”, *Persuasion-Greek Rhetoric in Action* ed., Ian Worthington (New York: Routledge, 1994), 34쪽.

합리성에 동의할 수 있는 사람들로 제한될 때 참가자는 토론자의 무리에 속하게 된다. 일반적으로 무리의 구성원들은 그들 각각이 돌아가며 질문자 혹은 답변자가 될 수 있는 동등한 상황에 있다. 무리 밖의 구경꾼이 영향력을 행사할 때 대화는 논쟁으로 변한다. 그래서 구경꾼이 청중을 구성하면 수사적 상황이 된다. 그러나 수사학과 변증법의 이러한 차이점은 절대적인 것은 아니고 정도의 차이 정도로 생각될 수 있다.

세 번째는 목표의 차이이다. 주로 질문과 관계된 변증법의 제1의 목적은 어떤 부류에서 진리에 이르는 것이고, 설득에 관계된 수사학의 목적은 공유된 의견에 도달하는 것임을 알 수 있다. 아리스토텔레스의 변증법에서 비록 각각의 참가자들이 똑같이 다른 사람이나 혹은 그의 관점을 가지고 있는 구경꾼들을 납득시키려 할지라도 변증법의 제1의 목표는 논쟁의 해결이 아니다. 그것은 단지 진리를 찾으려는 시도일 뿐이다. 목표의 차이는 왜 로고스 외에 설득의 수단인 파토스와 에토스가 『토피카』에서 다루어지지 않는지를 설명해 준다.

네 번째 차이는 수사학과 변증법의 각각의 상황에서 다루어지는 주제의 문제이다. 각각의 기술은 어떤 주제를 다룰 수 있는 광범위한 능력이 있긴 하지만 그럼에도 수사학은 보통 “내일 함대를 보내야만 하는가?”, “이 사람은 죄가 있는가?”와 같은 실제적이고 특별한 경우에 사용된다. 그러나 변증법은 “덕을 가르치는 것이 가능한가?”와 같은 이론적이고 보편적 주제와 연관된다.<sup>11)</sup>

이렇듯 변증법과 수사학은 비슷하기도 하지만 근본적으로 다른 영역에서 사용되기 때문에 서로 다른 방법을 추구하게 된다. 변증법은 대중의 뜻과는 무관하게 진리 자체만 추구하면 된다. 반면 대중을 상대로 해야 하는 수사학은 많은 제약이 따른다. 특히 이와 같은 차이점 때문에 수사적 상황의 연설가에게는 해결해야 할 과제가 생긴다. 그 과제는 잘 훈련된 변증가에 대립하는 것으로, 공공 연설의 청중은 지적으로 불충분하다는 것이다. 특히 재판이나 의회의 구성원들은 추론의 긴 사슬을 따라가

---

11) E. C. Krabbe (2002), 35쪽.

는 훈련이 되어있지 않다. 공공연설에서 연설가가 계속적으로 엄밀한 변증 방식을 사용한다면 대중은 관심을 잃고 금세 산만해 진다. 이러한 점에서 토론의 성격은 수사학적 상황과 일치하는 부분이 많이 있다.

아리스토텔레스는 연설가가 주제의 가장 정확한 지식을 갖고 있더라도 교육을 받지 못한 청중을 가르치고 설득하는 것은 쉽지 않다고 말한다. 그는 대중 연설에서 청중이란 과학의 원칙들로 기초한 확실한 증거를 따를 수 없는 평범한 사람들로 구성된다고 생각한다. 게다가 그러한 청중은 주제와 상관없는 것들에 의해 쉽게 산만하게 된다. 많은 경우에 대중은 아첨을 받아들여 자신들의 이익을 증가시키려고 한다. 그리고 이 상황은 도시의 규약이나 법 혹은 수사적 기질이 불충분할 때 더 심해진다. 결과적으로 대중 연설에서 논의되는 주제 대부분은 엄격한 지식으로 승인하는 것이 아니고, 의심의 여지를 남기는 것일 수밖에 없다. 특히 이와 같은 상황에서 연설가가 믿을 만한 사람으로 보이거나, 청중의 호의적인 분위기는 중요하다. 모든 판단에서 법정과 의회의 결정에 영향을 미치는 것은 지식이 아닌 설득의 문제이다. 그러므로 연설가는 그들의 심리를 잘 파악해야 하며 논증을 꺾더라도 대중이 받아들일 수 있는 논증 방식을 써야 한다.

수사는 실제적인 사고에 언어의 옷을 입히는 행위로 정의될 수 있다. 옷을 입혀야 할 실체가 없을 경우 수사학은 아무런 의미가 없다. 표현되는 사고나 주장의 수요자가 누구냐에 따라서 다른 옷을 입히는 것이 수사적 태도이다. 동일한 사고나 주장이라도 그 독자나 청자에 따라서 표현의 방식이 달라질 수 있음을 고려한 것이 고전 수사학의 본래의 정신이었다.

그러나 전문가가 비전문가에게 이야기 할 때 동료 전문가들에게 이야기 할 때와는 다른 방식으로 문제를 정식화했다는 것이 그가 주장이나 생각을 바꾸었음을 반드시 의미하지 않는다. 예컨대, 북한 전문가가 북핵 문제에 대한 남한의 정책이 어떠해야하는가에 대한 질문을 받았을 때 그가 어떠한 상황에서 이야기를 하느냐에 따라 담론의 형식이 달라진다.

같은 영역의 전문가들에게 하게 되는 이야기와 일반대중에게 하게 되는 이야기는 그 구조가 달라질 수밖에 없다. 누구에게 이야기 하느냐에 따라 문제 자체가 어떤 것인지에 대해 보다 많은 시간을 할애해야 할지, 아니면 그에 대한 해결에 보다 많은 시간을 할애할지가 결정될 것이다.

수사학적 태도는 언제든 가능한 질문에 열려져 있어야 한다. 더 말해질 수 있는 것이 있음을 열어놓은 것이 수사적인 태도이다. 담론의 설득력을 높이기 위한 취지로 사용되며 그 목적상 취해지는 표현적인 전략이며 그에 대한 보다 많은 설명이 요구되었을 때에 그렇게 할 수 있어야 수사는 의미 있다. 누구에게 말을 하게 되는지에 대한 고려는 먼저 말과 글에서 문제를 어떻게 정식할지를 결정한다. 수사적 행동이 최초로 일어나는 것이다. 이 같은 수사적 고려가 없다면 말과 글은 목적 자체를 잃게 된다. 독자가 누구냐에 따라 문제를 어떠한 방식으로 제기하고, 어떠한 수준의 표현으로 자신의 사고를 보여줄지가 결정된다.

화자는 수행해야 할 두 가지의 과제가 있다. 그는 해결해야 할 ‘문제 자체’가 있고, 또한 독자 혹은 청자가 누구냐에 따라 달라지는 ‘수사적 문제’가 있는 것이다. 누군가 문제를 제기할 때 그는 자신이 혹은 다른 누군가가 이를 풀기를 요구한다. 그리고 그 해결을 보고 싶어 하는 사람들, 즉 수요자들이 있다. 이렇게 구성되는 담론의 세계에서 이 수요자들의 존재는 문제를 해결하는 사람이 문제를 정식화하고 자신의 논증을 표현하는 과정에 영향을 준다. 수사적 전략은 바로 이 같은 상호작용을 고려하는 것이다.

이러한 수사적 상황(rhetorical situation)에 대한 고려는 토론의 상황에서도 동일하게 적용될 수 있다. 여러 사람이 함께 토론할 때 각각의 토론자가 발언을 하는 경우, 각 토론자는 자신의 견해를 발표하는 것이다. 그러므로 연설, 강연, 강의 등과 같은 전형적인 수사적 상황도 있지만, 토론이 이루어지는 상황에서 토론자는 수사학적 기본기에 따라 영향을 받을 수밖에 없다.<sup>12)</sup>

12) 숙명여대 의사소통능력 개발센터, 『발표와 토론』(서울: 숙명여대 출판국, 2008),

청중을 설득하기 위해서 토론 연설은 청중에 적합해야 한다. 그러기 위해서는 토론을 하기 전에 청중에 대한 이해가 앞서야 한다. 청중은 자신들이 좋아하는 것만 받아들이고 자신이 좋아하는 방향으로만 해석하려는 습관을 가지고 있다. 이를 ‘선택적 주의’라고 한다. 청중의 수준에 맞지 않는 용어들을 사용하면 청중은 외면하게 된다. 동일한 용어를 사용하더라도 연령층에 따라서 다르게 해석하여 받아들인다. 토론 상대에 대한 고려도 마찬가지이다. 토론의 목적이 상대방을 제압하는 것이 아닌 설득인 이상 상대를 파악하여 설득으로 나아가는 수사학적 고려가 반드시 필요한 것이다.

### 3. 수사학의 설득 요소와 토론

아리스토텔레스 수사학 구조의 핵심은 설득의 세 가지 기술적 수단에 있다. 그리고 이 기술적(entechnoi) 수단 각각은 두 개의 독자성을 갖고 있어야만 한다. 먼저 기술적 수단은 체계적 방식에 의한 것이어야만 한다. 연설에서 왜 어떤 것은 설득적인데 반해 또 다른 것은 설득적이지 않은지 그 이유를 알아야 하기 때문이다. 두 번째, 기술적 수단은 연설에서 설득하려고 하는 것을 완전히 분석할 수 있어야 한다. 아리스토텔레스는 맹세, 증인, 증언과 같은 것들을 비기술적(atechnoi)이라고 한다. 이것들이 비기술적인 이유는 연설자에 의해 준비될 수 없기 때문이다. 연설이 아닌 다른 수단에 의한 설득은 수사학에서 다룰 수 없고 다루어서도 안 된다.

아리스토텔레스에 의하면, 연설은 연설가, 연설에서 다루어지는 주제, 연설을 듣는 청중으로 구성된다(1358a37). 이것은 설득에서 기술적 수단은 주제, 청중, 연설가와 연관된다는 것을 의미한다. 부연하자면 설득의 기술적 수단들은 연설가의 성품, 청중의 감정적 상태, 논증자체에 있다. 즉 에토스·파토스·로고스로 수행되는 것이다.

---

18-19쪽.

1) 에토스

여기서 에토스(ethos)란 연설가의 성품을 말한다. 연설의 경우 연설가에 대한 신뢰가 매우 중요하다. 연설가가 신뢰할만한 사람으로 보이면 더 쉽게 설득에 도달할 수 있기 때문이다. 연설가가 신뢰할 만한 사람이라면 청중은 신뢰할 수 있는 연설가가 제안하는 진술을 진실하거나 받아들일 수 있는 것이라고 하는 제2의 판결을 만들어 낼 가능성이 크다. 이것은 의심은 되지만 정확한 지식이 없는 경우에 특히 중요하다. 그렇다면 어떻게 연설가는 신뢰할만한 사람처럼 보일 수 있는가? 연설가는 실천지(phronesis), 덕스러운 성품, 선한 의도를 나타내야만 한다.<sup>13)</sup> 만일 그가 이것들을 조금도 나타내지 못한다면, 청중은 그가 어떤 것에 있어서든 좋은 충고를 줄 사람이라는 것을 의심하게 된다. 다시 말해 그가 덕스러운 성품과 선한 의도 없이 실천지를 나타낸다면 청중은 연설가의 목적이 선한지 혹은 악한지를 의심할 수 있다. 이런 식으로 한 가지에 의심을 받기 시작하면 그의 연설 전체가 신뢰성을 잃게 된다. 하지만 연설가가 성품의 모든 요소를 나타낼 수 있다면 그의 제안이 신뢰할 만하다는 것은 합리적으로 인정된다.<sup>14)</sup>

현명한 자는 자신의 주장에 대한 지적, 그리고 도덕적 책임감까지를 고려하고자 하는 사람이다. 정직한 사고자, 즉 자신의 주장에 대한 책임감을 고려하는 사람이 비판적 사고자의 필수적이고 가장 기초적인 덕목이라고 할 수 있다. 어떻게 하면 자신의 생각과 주장을 효과적으로 표현하고 그 설득적 힘을 극대화할 수 있는지에 대한 실용적 요구에서 나왔던 수사학은, 바로 그 실용성에 때문에 궤변으로 전락할 위험을 스스로 가지고 있다. 수사학에서 도덕적 성향에 대한 강조가 중요함은 이 때문이다. 소피스트가 현명한 사람이란 말은, 실천적으로 현명함을, 즉 지혜가 있는 사람임을 뜻하지만, 그가 세상에 대한 풍부한 경험적 지식과 정보를 주어진 사태를 다각으로 분석하고 설명해 주는 데에 사용하지 않고,

13) 수사학』 1378a6.

14) C. Carey, (1994), 35쪽.

오히려 그것을 이용하여 자신에게 유리한 쪽으로 결론을 내리고자 할 때 퀘변론자로 전락했다. 소피스트가 현명한 자가 될 수 있고 퀘변론자가 될 수도 있는 분수령은 자신의 주장에 대한 책임감을 얼마나 고려하는지에 있다.

그런데 여기서 중요한 것은 연설가 자신의 연설에 의하여 이 성품들을 보여야만 한다는 점이다. 왜냐하면 그가 실제 덕스럽나는 것은 필수적인 것은 아니며, 좋은 성품을 전제하는 것은 설득의 기술적 방법이 아니기 때문이다.<sup>15)</sup> 그렇다면 토론에서는 이러한 성품을 어떻게 보일 수 있을까. 사실 말을 할 때 자신의 에토스를 드러내는 것은 쉬운 일이 아니다. 에토스라 함은 화자의 좋은 성품인데 자신의 좋은 성품, 즉 자신의 덕이나 실천 사항을 스스로 말함으로써 대중의 지지를 받기는 어렵기 때문이다. 화자 스스로 자신의 좋은 점들을 떠벌리는 것에 대해 좋은 인상을 받을 청중은 거의 없다. 자신의 좋은 성품을 말로 드러내다가는 자칫 자기자랑이 되기 십상인 것이다.

그렇다면 설득의 방식으로서 에토스는 불가능한 것인가. 아리스토텔레스는 사심 없는 마음을 호의라는 개념과 연결시키는데, 호의는 도움을 주는 사람이 어떤 답이나 개인적인 이익을 바라지 않고, 오직 도움 받는 자의 필요가 매우 급박한 경우, 도움의 정도가 갚기 어려운 정도로 클 경우, 매우 중요하고 어려운 상황에서 도움이 주어진 경우, 도움을 준 사람이 유일하거나 첫 번째로 도움을 준 경우, 최고 수준의 도움이 주어졌을 경우에 호의의 정도가 커진다고 한다.<sup>16)</sup>

이러한 점에 착안하여 에토스의 활용을 생각해 볼 수 있다. 말하는 자가 자신의 선한 의도를 드러내기 위해서는 청중이나 상대방에게 호의의 모습을 보여야 한다. 호의는 상대방에게 도움을 주는 것이므로 자신의 발언 자체를 일종의 호의로 보이도록 하여 자신의 주장이 상대방과 청중에게 도움을 주기 위한 것이라는 인상을 주어야 한다. 이러한 인상을 주

15) 수사학』 1356a.

16) 수사학』 1385a.

기 위해서는 무엇보다 토론의 입론에서 이러한 점이 연설을 통해 상대방과 청중에게 전달되어야 한다. 입론의 서론에 들어가야 하는 요소는 도입(주의를 환기시킬 수 있는 말거리), 개념정의, 사회적 배경 등이다.

여기서 사회적 배경이라 함은 토론을 수행해야 하는 이유라고 할 수 있다. 흔히 배경에 대해 형식적으로 언급하는데 그치는 토론자들이 많이 있는데 이 부분은 토론의 필요성에 대해 강하게 어필할 수 있는 중요한 부분이다. 사회적 배경을 먼저 말하는 이유는, 이 논제가 토론을 해야 할 만큼 사회적으로 큰 문제가 되고 있기에 토론할 가치와 필요성이 충분히 있다는 점을 강조하기 위함이다. 토론할 만한 가치와 필요성이 있다는 말은, 많은 사람들이 그 문제에 대해 관심을 가지고 있어서 토론자들이 어떤 해결책을 내세울지, 또는 어떤 주장을 펼칠지 기대할 수 있다는 뜻이다. 이 부분에 있어 토론자는 공동체가 심각한 문제에 봉착했음을 드러내어 위기의식을 고취하여야 한다. 그러한 위기의식이 있어야 토론자의 논의는 청자에게 의미를 줄 수 있으며, 토론자 자신의 사적인 이익과는 상관없이 공동의 선을 위해 그러한 논의를 하는 것임을 드러낼 수 있다. 이러한 성품을 통해 앞으로 진행될 논의에 대해 청중들은 토론자의 말을 들을 준비를 할 수 있는 것이다.

## 2) 파토스

연설가는 파토스(pathos)를 고려해야 한다. 가능한 청중들을 효과적으로 설득하기 위하여 연설가가 반드시 알아두어야 할 청중의 심리적 상태 및 성향들을 충족하는 파토스는 감정이나 정서들로 구성되는 ‘정념’이다.<sup>17)</sup> 아리스토텔레스는 정념에 대해 ‘우리를 변화시킴으로써 우리의 판단에 차이를 만들어내고 고통과 즐거움을 수반하는 것’으로 정의한다. 즉, 연설가는 청중의 심리 상태를 점검해야 하며 거기에 맞는 연설을 해야 한다. 이는 청중의 감정 상태에 맞는 ‘맞춤형 연설’을 해야 하는 것으로 이해할 수 있다. 설득의 성공은 청중의 감정적 경향에 어느 정도 의

17) C. Carey (1994), 27쪽.

존할 수밖에 없다. 왜냐하면 모든 사람은 슬플 때나 즐거울 때 혹은 우호적일 때나 적대적일 때에 어떤 것에 대해 같은 방식으로 판단하지 않기 때문이다. 그러므로 연설가는 감정을 불러일으키는 데 신경을 써야 한다. 감정은 그만큼 사람의 판단에 작용할 만한 힘을 가지고 있다. 아리스토텔레스는 이 점을 잘 지적하고 있다. 그의 논지는 “좋은 감정 상태에 있는 재판관은 우호적인 감정 상태로 인해 자신이 판결하려고 하는 자에 대해 악을 행할 것으로 보이지 않을 가능성이 크며, 성난 감정 상태에 있는 재판관은 같은 사람이라도 악한 행위를 할 것으로 보인다”라는 것이다.<sup>18)</sup>

공익 광고나 홍보 등은 이러한 특수한 수사적 상황에 대해 잘 보여준다. 금연 광고는 흡연의 피해에 대한 기존의 믿음을 환기시켜주거나 그 강도를 높여줌으로써 금연을 하겠다는 욕구를 강화시켜 공익적인 차원에서 상황의 변화를 적극적으로 유도하게 된다. 오늘날 대중에 대한 가장 효과적인 설득의 장치로 등장한 것이 광고이다. 광고는 시각적 이미지를 사용하게 되고 또 그 특성상 정서적인 호소를 하게 된다. 예컨대 폐암선고를 받은 사람이 음울한 분위기에서 하는 진술이라든지, 니코틴 덩어리가 뚝뚝 떨어지는 공포감이 감도는 장면을 보여주는 시각적 이미지는 흡연에 대한 공포감을 유발해서 그것이 해롭다는 것에 대한 믿음의 강도를 높여주는 효과를 낳는다.

이 같은 담론이나 시각적 이미지는 속임이 아니다. 금연광고의 경우, 흡연은 폐암을 유발한다는 확률적 일반화를 시각화한 것이며, 공익의 관점에서 취해지는 태도변화의 촉구이다. 그 촉구가 물리적인 힘이나 강제를 통해서 이루어지는 것이 아니라 오로지 담론의 형식으로 이루어진다는 점, 그리고 그 담론이 무언가를 증명하고자 하는 것이 아니라 기존의 증거에 대한 믿음을 강화시킴으로써 태도 변화를 적극적으로 유발하고자 한다는 점에서, 이 광고는 ‘수사적’이다. 주장의 참을 증명하는 것도 아니고 어떤 주장을 반박하는 것도 아니지만 이미 증명된 것을 강조함으로써

18) 수사학』 137&a1.

써 대중의 믿음의 강도를 변화시키고 선택의 변화를 유도하고자 한다는 점에서 그러하다.

그렇다면 연설을 통해 화자가 청중을 어떤 감정에 이르도록 하는 것이 가능한가? 아리스토텔레스의 기술은 위에서 말한 바와 같이 본질적으로 모든 중요한 감정을 정의하는 지식에 의존한다.

예를 들어, 분노에 대해 생각해 볼 때 “자격이 없는 사람으로부터 경멸을 당했다고 믿을 때 화가 난다”라는 정의를 받아들인다면 사람들이 화를 낼 상황을 추론하는 것은 가능하다. 이러한 능력을 사용하는 연설가는 청중이 분노할 수 있는 상황을 만들어 낼 수 있다. 사람들이 분노하는 대상은 욕망을 방해하는 사람, 중요한 상황에 무관심한 사람, 자신을 비웃거나 조소하는 사람이다. 특히 분노는 경멸할 자격이 없는 자들로부터 경멸당했을 때 느끼게 되는 감정이다. 아리스토텔레스는 연설가는 연설이라는 수단을 통해 청중이 분노를 느끼기에 적합한 마음의 틀 속으로 들어가도록 밀어 넣어야 하며, 자신의 적들을 그 분노를 야기한 말이나 행동을 행하거나 행할 죄인으로 부각시켜야 한다고 주장한다.

이러한 파토스의 활용은 토론의 상황에서도 그대로 적용된다. 예를 들어 성범죄자들에 대한 ‘화학적 거세 실시해야 한다’라는 논제에 대해 토론한다고 할 때 찬성측은 파토스를 활용하여 논의를 끌어갈 수 있다. 성범죄자는 다른 이의 행복을 방해한 당사자이며, 이러한 범죄 상황에 무관심한 그룹이나 피해자에게 책임을 전가하는 사람들은 분노를 야기 시키기에 충분하다. 찬성측이 토론 상대방을 이러한 세 부류 중 하나의 틀을 덮어씌우는데 성공한다면 논의의 주도권을 가질 가능성은 높아질 것이다.

아리스토텔레스는 『수사학』 2권의 총 10장을 통해 강조하는 정념들은 분노와 평온, 우정과 증오, 불안과 신뢰, 수치심과 파렴치, 친절, 동정, 분개, 선망, 경쟁심과 경멸인데 이를 통해 수용자가 사랑의 감정을 지니게 하려면 기쁨과 수용의 메시지를 구성해야 하며, 공격적인 마음을 지니게 하려면 분노와 기대를 연결하는 메시지 전략을 구사해야 한다는 점을 알

수 있다.<sup>19)</sup>

### 3) 로고스

#### (1) 수사 추론과 예증(엔튀메마와 파라데이그마)

아리스토텔레스에게 설득 수단 중에서 가장 중요한 것은 ‘논증 자체에서 오는 수단(logos)’이다. 『수사학』 1355a4 이하에서 설득(수단)을 가리켜 일종의 증명이라고 하는가 하면, 수사추론이 곧 수사논증이라고 말하는 것을 볼 때 아리스토텔레스는 기본적으로 설득 수단 중에서 수사추론을 유일하게 참된 설득의 수단으로 간주한다고 볼 수 있다.<sup>20)</sup> 수사학의 로고스적 측면인 수사논증은 수사추론(enthymema)<sup>21)</sup>과 예증(paradeigma)로 대표된다. 아리스토텔레스는 수사추론을 엄연한 하나의 추론(syllogismos)<sup>22)</sup>으로 다루고 있다. 변증법적 추론이 필연성에 의거한다면

19) 박성창 (2000), 48쪽.

20) 한석환 (2003), 46쪽.

21) ‘엔튀메마(enthymema)’, 즉 enthymeme은 논리학에서는 ‘생략 삼단 논법’으로 불린다. 그러나 ‘생략 삼단 논법’이라는 용어는 오해의 소지가 다분하다. 왜냐하면 삼단논법은 완전한 것이고 거기에 비해 엔튀메마는 뭔가 부족한 것이라는 인상을 주기 때문이다. 물론 현대 논리학은 아리스토텔레스의 변증법과는 차이가 있기 때문에 단순히 논의를 논할 문제는 아니다. 여기서 밝히고자 하는 것은 아리스토텔레스에게 있어서 엔튀메마는 ‘부실한 삼단논법’이 아닌 나름의 ‘독특한 추론’이라는 것이다. 형태상으로 엄밀함을 추구하는 변증법적 추론과 다르지만 설득적 상황인 연설에서는 엔튀메마 만한 것이 없다. 아리스토텔레스는 엔튀메마에 대한 정확한 정의를 내리지 않는데 『수사학』 1권의 1546b5에 따라 ‘수사추론’으로 해석할 수 있다. 본 논문에서는 기본적으로 ‘수사추론’으로 사용하며 ‘엔튀메마’로 음역하기로 하겠다. 그리고 여기서 ‘수사추론’은 ‘수사적 추론’이라는 뜻을 함축함으로 동의어로 간주하겠다.

22) 실로기스모스(syllogismos)는 다의적으로 쓰이기 때문에 번역상의 문제가 있을 수 있다. 그것은 넓은 의미로는 전제로부터 이끌어내는 결론으로서 ‘추론’을 가리키며, 『토피카』에서는 연역적 ‘추론’으로 분석론』에서는 현대 논리학에서처럼 엄밀한 ‘삼단논법’으로 해석될 수 있다. 『토피카』에서는 문맥상 실로기스모스를 ‘연역적 추론’ 혹은 ‘추론’으로 해석하면 되지만, 『수사학』 1권의 1546b 이하를 참고해 볼 때 『수사학』에서 이것을 논할 때에는 그냥 ‘추론’으로 해석하는 것이 맞다. 이런 이유로 실로기스모스(추론) 안에 과학적 추론, 변증법적 추론, 수사적 추론이 있다고 할 수 있다. 본 논문에서는 기본적으로 ‘추론’으로 사용하며 ‘실로기

수사적 추론은 개연적인 것이나 바람직한 것에 의거한다. 논리적 삼단논법은 형태적으로 엄격하며 결론이 필연적이지만, 수사추론은 형태적으로 탄력성이 있고 가변적 팽창력을 가진 추론 방식이다.<sup>23)</sup> 아리스토텔레스 수사학의 핵심은 수사추론의 사용이다.

아리스토텔레스의 수사학에서 엔튀메마는 연설의 영역에서 증명과 논증의 기능을 담당한다. 왜냐하면 논증(apodeixis)은 추론(syllogismos)의 부류이고, 엔튀메마 역시 추론으로 불리기 때문이다. 엔튀메마라는 단어는 이미 아리스토텔레스의 이전 사람들에 의해 만들어졌으며, 원래 재치 있는 말솜씨, 좋은 명언, 패러독스와 모순을 포함하는 간결한 논증을 나타내는 것이었다. 논증과 추론의 개념은 아리스토텔레스의 논리적, 변증법적 이론에서 결정적인 역할을 한다. 아리스토텔레스는 그 개념들을 수사적 기술들을 나타내는 수사학의 용어로 이용했다. 그러나 동시에 엔튀메마의 본래 의미들을 제한하며 성문화 한다. 이것을 통해 아리스토텔레스는 엔튀메마라고 부르는 것이 추론의 형식이어야 한다는 것을 정확히 했다.

아리스토텔레스는 엔튀메마를 ‘설득의 몸통’으로 여긴다. 그 외의 모든 것들은 설득적 진행의 핵심에 덧붙여진 것이나 우연적인 것임을 함축하고 있다. 수사학적 설득 수단 중에서 증명이나 논증이 가장 중요한 이유는 대부분의 사람들은 어떤 것이 논증되어졌다고 생각할 때 설득되기 때문이다. 또한 수사추론의 구조는 원래 동의된 의견, 다시 말해 통념(endoxa)들로부터 추론하는 방식이다. 물론 연설가에 의해 일반적으로 동의되지 않은 의견을 사용하는 것 또한 가능하다. 그러나 보통은 통념들로부터 도출될 수 있다. 그런데 수사추론이 동의된 통념들로부터 만들어진다는 것은 변증법적 추론의 윤곽을 명확히 하는 특징으로 보일 수 있다. 하지만 변증법은 필연적인 전제를 사용하지만 수사학은 개연적인 전

스모스’로 음역하기로 하겠다. 더 자세한 것은 본 논문 3장의 2 수사적 추론으로서 엔튀메마(p. 29)를 참고하기 바란다.

23) 호세 안토니오 에르난데스 게레로 (2001), 38쪽.

제를 사용한다. 이것을 통해 수사학은 ‘추론’에는 속하는 것이지만 변증법에 예측되는 것은 아니며 변증법과 구분되는 학문이라는 것을 알 수 있다.

아리스토텔레스에게 논증의 근거가 통념이라면 논증의 형식은 귀납법(epagoge)과 추론(syllogismos)<sup>24)</sup>이다. 귀납법은 개별자에서 보편자로 진행되는 것으로 정의된다.<sup>25)</sup> 추론은 행하는 어떤 것에서 추측과 가정을 통해 다른 어떤 것이 필연적으로 일어나는 논증이다.<sup>26)</sup> 일반적으로 아리스토텔레스는 문장의 형식을 통해 하나는 전제가 되고, 하나는 결론이 되는 연역적 논증을 중시한다. 그리고 전제로부터 도출한 결론인 추론은 전제에 의해서 보증된다.

일반적으로 연역법과 귀납법으로 번역되는 실로기스모스(syllogismos)와 에파고게(epagoge)의 개념은 다시 정립할 필요가 있다. 실로기스모스와 에파고게를 연역법과 귀납법으로 번역할 때 생기는 오해는 이것을 현대적 의미의 연역과 귀납으로 생각하는 것에 있다. 『수사학』에서 실로기스모스는 넓은 의미의 추론인데 연역이라고 번역하면 현대 논리학에서처럼 ‘엄밀한 형식을 갖춘 연역’으로 이해하기 쉽기 때문이다. 여기서 말하는 실로기스모스는 ‘엄밀한 연역적 추론’이라는 좁은 의미가 아니라 넓은 의미의 ‘추론(전제로부터의 결론)’을 말한다. 이런 넓은 의미를 생각해 볼 때 에파고게도 ‘귀납법’보다는 ‘귀납법적인 것’에 가깝다.<sup>27)</sup> 『수사학』의 논의까지 포함하는 아리스토텔레스의 저작 전반에 의한 실로기스모스와 에파고게에 대한 개념은 다음과 같다.

24) 분석론 전서』 71a5.

25) 토피카』 105a13.

26) 분석론 전서』 24b18-20.

27) 이에 대한 자세한 논의는 본 논문 3장의 2. 수사적 추론으로서 엔튀메마(29쪽)를 참고하십시오.

실로기스모스	에과고게
과학적 추론	변증법적 귀납
변증법적 추론	
수사적 추론(enthymema)	수사적 귀납(paradeigma)

위에서 살펴 본대로 수사학에서의 추론은 엔튀메마이다. 적절한 의미의 엔튀메마는 추론의 형식이 되는 것으로 기대된다. 그렇기 때문에 엔튀메마의 형식을 위한 최소한의 필요조건은 추론의 기본적 형식인 전제-결론의 형식이다. 이것은 엔튀메마가 주어진 진술을 위한 논거의 종류뿐만 아니라 진술도 포함해야만 하는 이유이다.

그러나 엔튀메마는 형식적으로 정확한 것이어야만 하는 것은 아니며, 보통의 변증적 논증보다 훨씬 짧아야 된다. 그러나 이것이 엔튀메마가 불완전성과 간결성에 의해 정의된다는 것을 말하는 것은 아니다.<sup>28)</sup> 그보다는 전제의 내용과 숫자가 청중의 지적 능력으로 조정된다는 것을 말하는 것이다. 이런 의미에서 아리스토텔레스는 엔튀메마가 종종 변증법적 추론보다 적거나 혹은 아주 적은 전제를 갖는다고 말한다. 엔튀메마가 전제가 없거나 적은 전제를 갖는다는 것은 연설가가 할 수 있는 두 가지 실수의 가능성을 배제시킬 수 있다.<sup>29)</sup> 연설가는 변증법적 추론의 방식으로 결론을 이끌어 낼 수도 있고, 아예 그런 것을 무시하고 결론을 이끌어 낼 수도 있다. 그런데 후자의 방식은 설득적인 것이 아니다. 왜냐하면 전제들이 동의되지 않았거나 혹은 그들이 받아들여지는 과정이 없기 때문이다. 전자의 방식은 역시 문제가 있는데 연설가가 또 다른 변증법적 추론의 방식에 의해 필요한 전제들을 이끌어야만 한다면 연설가는 결국에는 삼단논법의 긴 사슬로 이끌어야 할 것이기 때문이다. 몇 개의 삼단

28) M. F. Burnyeat, "Enthymeme-Aristotle on the Rationality of Rhetoric", *Essays on Aristotle's Rhetoric*, ed., Amelie Oksenberg Rorty (Berkeley: University of California Press, 1996), 91쪽.

29) 토피카』 1357a7-18.

논법 단계들의 논증들은 변증적 실행에서는 일반적인 것이지만 연설가는 그러한 긴 논증들을 따르는 공공 연설의 청중을 기대할 수는 없다. 이것이 아리스토텔레스가 엔튀메마를 논할 때 최소한의 전제들로부터 외야한다고 말한 이유이다.

토론의 맥락에서 논증은 토론의 상대방과 청자를 대상으로 하는 것이며, 논증을 펼치는 목적은 청자나 의사결정권자를 설득하는 데에 있다. 따라서 토론에 필요한 좋은 논증을 규정하는 데에 있어서, 논리학에서 말하는 형식적 측면의 올바름 이외에 설득력이라는 관점에서 보충을 필요로 한다. 말하자면 논증을 규정함에 있어서 청자 중심적 관점을 취할 필요가 있는 것이다.<sup>30)</sup> 이런 이유로 토론자는 수사학의 논증 방식에 대한 이해가 선행되어야 한다. 아리스토텔레스가 생각하는 진정한 수사적 논증 방식은 그 자체로 완전하고 더 이상의 설명이 필요치 않은 형식으로서 설득을 겨냥하는 모든 말하기에 적용된다. 현실의 설득적 상황에서 논리학의 삼단논증, 대표적으로 정언 삼단논증(모든 A는 B다. a는 A다. 그러므로 a는 B다.)을 사용한다면 그 논의의 진위여부를 떠나 설득력을 상실하게 될 것이다. 설득의 선택권은 청자에게 있는데 긴 사슬과 같은 논의는 청자가 무슨 말인지 못 알아듣게 하여 도리어 비논리적으로 보일 수 있기 때문이다. 따라서 아리스토텔레스의 주장대로 설득을 요하는 모든 상황에서 화자의 주장은 “p이다. q이기 때문이다”의 방식으로 표현되어야 한다. 이러한 개념은 토론의 상황에서도 동일하게 적용된다. 엄밀한 과학의 영역에서는 논증의 진술 하나하나가 제시되고 평가되는 것이 중요하겠지만, 현실적 상황에서는 대부분의 화자는 일반적으로 자명한 진술은 생략하며 청자 또한 그러한 논의 자체에 이의를 제기하기 보다는 자명한 전제가 생략된 논증을 자연스럽게 받아들일게 된다. 자신의 주장을 제시하고, 이에 대해 자명한 전제는 생략한 상태에서 적절한 이유와 근거를 제시할 때 청자는 명확히 말귀를 알아듣게 될 뿐만 아니라 화자가 논리적이라는 인상을 받게 된다.

30) 박승익 외 3인, 『토론과 논증』(서울: 형설출판사, 2005), 26-27쪽.

수사학에서 귀납적인 논증은 실례 혹은 예증(paradigm)이다. 다른 귀납적 논증에 대립되는 것으로 그것은 많은 개별적 사건들에서 하나의 보편적 사건으로 진행하지 않는다. 각각의 개별자들이 같은 종류 아래 분류되면 하나의 개별자들이 비슷한 개별자로 진행될 뿐이다.<sup>31)</sup> 즉, 논리학의 귀납법은 보편적인 결론을 낳는 방식으로 진리를 확장하는 기능을 갖고 있는 반면, 예증법은 보편적인 결론 없이 사례와 사례 사이의 비교나 유사성을 부각시키기 위한 수사기법의 일종인 것이다. 따라서 예증은 일상의 논리법이다. 아리스토텔레스는 예증에 대해 ‘앞서 일어난 사실들을 인용하는 경우’와 ‘예증 자체를 만들어내는 경우’로 구분하여 설명한다.

‘앞서 일어난 사실들을 인용하는 경우’는 역사적 예증이라 할 수 있다. 예컨대 자유무역협정(FTA)을 찬성하는 글에는 19세기 중엽 일본보다 불과 20년 늦게 문호를 개방하여 결국에는 그들의 식민지가 되었던 역사적 사실을 예로 들면 논거가 된다. 또 ‘일본 대중문화가 밀려오고 있다’는 주장에는 일본 소설, 만화, 가요, 드라마 등이 우리 문화 시장을 점령해가고 있는 객관적 사실 제시가 논거가 될 수 있다.

‘예증 자체를 만들어내는 경우’는 현실에서 유사한 상황을 찾기 어려운 경우로, 상상력을 동원하여 유사한 예를 찾는 방법이라 할 수 있다. 이는 하나가 다른 하나보다 더 잘 알려진 경우에 서로 차원이 다른 비교를 통해 부분과 부분이 관계를 맺는 방식으로 주장의 타당성을 입증하는 것이다. 토론의 경우에는 “깨진 유리를 붙잡고 있으면 어떻게 되는가? 분명 상처를 입을 것이다. 요즘은 자유무역협정(FTA)이 바로 이 말을 떠올리게 한다. 협약 가운데 많은 문제점이 드러났고 조약문에 모순도 드러나고 있다. 그런데도 계속 이것을 붙잡고 승인하려 한다면 국가에 치명적인 피해를 가져올 것이다.”와 같은 표현을 통해 이러한 예증이 가능할 것이다.

---

31) 수사학』 1357b25.

## (2) 논거와 논증 도식(토포스)

엔튀메마는 형식적인 측면에서 그러한 것일 뿐 실제적인 내용이 되지는 못한다. 연설가가 어떤 형식에 의해 논증할 것인지를 생각할 때는 엔튀메마의 형식으로 하면 되지만 말하려고 하는 것의 실제적 논거가 필요하다. 그 중 『수사학』에서 가장 중요하게 다루어지는 것은 토포스(topos)이다.

아리스토텔레스의 토포스는 주어진 결론을 위해 논증을 추론하는 변증거나 수사가에게 힘을 주는 논증적인 도식이며, 전제가 되는 일반적 가르침이다. 연설가가 주제를 갖고 빈틈없이 제한된 명제에 변환시킨다면, 일단 그는 그 주제를 발전시키기 위한 작업을 하게 된다. 만약 연설가가 설득력 있는 화법을 가지고 있다면 다음으로 주제를 발전시킬 ‘논거들’을 찾아야만 한다. 특히 연설가가 이성적 호소의 사용을 결정한다면 논거를 귀납이나 추론으로 발전시키게 된다. 연설가가 추론으로 주장하려 한다면 변증법적 추론이나 이와 비슷한 엔튀메마에 의지하게 된다.<sup>32)</sup> 그가 귀납적으로 주장하려 한다면 그는 변증법의 귀납법이나 혹은 수사학의 실례에 의지하게 된다. 그러나 로고스든 파토스든 호소하는 모든 방식에서 논증하는 사람은 말하려는 실제 내용을 갖고 있어야만 하며, 그것을 찾아내야만 한다. 이 작업이 없다면 실제적인 상황에서 수사추론이 무용지물이 되고 말 것이기 때문이다.<sup>33)</sup> 이것은 변증법적 상황에서도 마찬가지다. 그 말하려는 것에 대한 원천적 역할을 하는 것이 토포스이다.

변증법에서 필연적 토포스를 기본으로 삼단논법을 사용한다면, 수사학에서는 개연적 토포스를 기본으로 하여 엔튀메마를 사용한다. 엔튀메마는 형식만 있는 것이기 때문에 연설가가 실제 연설에서 영향력을 발휘하기 위해서는 알맞은 토포스가 있어야만 한다. 수사학의 핵심이 엔튀메마, 곧 수사추론이고 이 수사추론의 기본이 토포스이긴 하지만 『수사학』에서 보

32) E. P. J. Corbett, *Classical Rhetoric for the Modern Student* (Oxford: Oxford University Press, 1965), 95쪽.

33) C. Perelman, *The Realm of Rhetoric* (Indiana: University of Notre Dame Press, 2003), 21쪽.

면 꼭 엔튀메마를 위한 토포스만 나오는 것은 아니다. 이런 점에서 보면 토포스라는 단어는 굉장히 광범위한 용어라는 것을 알 수 있다.

토포스는 중립적인 도구와 같다. 먼저 논증하려는 사람이 주어진 결론을 위한 적절한 토포스를 선택한다고 가정 하자. 결론은 논박하기 원하는 반대자의 논제이거나, 세우거나 방어하려고 하는 자기 자신의 주장이다. 이 때 토포스의 두 가지 사용법이 나타날 수 있다. 즉 토포스는 주어진 문장을 ‘증명’하는 데 사용하거나, ‘반증’을 드는 데 사용할 수 있다. 어떤 토포스는 증명과 반증 각각의 목적을 위해 사용될 수 있고, 증명과 반증 중 하나를 위해 사용되는 것도 있다. 대부분의 토포스는 주어진 결론에 대해 확실히 뒷받침 할 수 있는 것이어야 한다.

『수사학』에서는 엔튀메마와 관련되거나 관련되지 않은 수많은 토포스들이 나타난다. 엔튀메마와 관련된 토포스는 다시 특별한 장소에서만 쓸 수 있는 특수 토포스와 수사적 상황 일반에서 쓸 수 있는 일반 토포스로 나뉜다. 즉 『수사학』에 나타난 토포스는 특수 토포스, 일반 토포스, 엔튀메마와 관련 없는 토포스로 나눌 수 있다.<sup>34)</sup>

엔튀메마와 관련 없는 토포스는 『수사학』 2장에서 수사학의 설득 수단 중 논증과 관계없는 에토스와 파토스에 관계된 토포스로 나온다. 2장에서 11장까지는 청중의 감정에 관한 토포스이다. 청중을 어떠한 감정적 상태로 만든다면 연설가 자신이 원하는 결정을 얻어내기가 용이하다. 그러므로 파토스에 관계된 토포스를 아는 것이 매우 중요하다고 묘사한다.<sup>35)</sup> 아리스토텔레스는 분노, 평온, 친근함, 부끄러움, 두려움 같은 것을 불러일으키는 방법을 분석해 놓는다. 연설가의 성품에 대한 토포스도 있는데 12장에서 17장에는 청중에게 좋은 인상을 주기 위한 토포스들이 여럿 소개되고 있다. 아리스토텔레스에게 엔튀메마가 논증 형식의 필수 요소라면 토포스는 무엇을 말할 것인가의 대답이다. 하지만 토포스는 꼭 엔튀메마를 위해 있는 것은 아니고 여러 다양한 방법으로 연설가에게 힘

34) 한석환 (2006), 243쪽.

35) 수사학』 1377b10 이하.

을 주는 도식이다. 개연적이지만 영향력이 있는 토포스를 전제로 하여 엔튀메마의 방식으로 논증하는 것이 아리스토텔레스 수사학의 핵심을 이룬다.

『수사학』에서 특수 토포스는 1권 4장에서 15장까지 소개된다. 특수 토포스는 특수한 장소 혹은 상황에서 쓸 수 있는 토포스이다. 아리스토텔레스는 수사학의 장르를 예식연설, 법정연설, 의회연설로 구분한다. 특수 토포스라는 것은 바로 이 세 장르 중에서 특정한 한 곳에서만 쓸 수 있는 토포스이다. 예를 들면, 의회에서 심의를 하려는 연설가는 입법부에서 효과적으로 주장하기 위해 순서에 맞게 요구해야만 한다. 그러기 위해서 그는 ‘재정, 전쟁과 평화, 국가 방위, 수입과 수출, 획책과 법’의 토포스를 이해해야만 한다.<sup>36)</sup> 『수사학』 권 4장에서 8장에서는 의회연설에서 사용할 수 있는 토포스들이 나오는데 정치적, 윤리적 토포스와 유권자에 대한 토포스를 소개하는 식이다. 또한 연속하여 9장에서는 예식연설에 대하여, 10장에서 15장까지는 법정연설에 대한 토포스를 다루고 있다. 예컨대, 토론을 하기 위해서는 그 분야에서 언제든지 논의를 끌고 갈 수 있는 특수 토포스를 많이 가지고 있어야 한다. 예를 들어, 결론이 ‘정의’를 언명한다면 ‘정의’에 적합한 토포스들의 목록으로부터 토포스를 선택해야만 한다. 일단 주어진 결론에 적합한 토포스를 선택했다면 토포스는 주어진 결론이 도출되어질 수 있는 것이며, 전제를 설정하는 데 사용될 수 있다. 이것을 토론에 적용해 본다면, 토론의 주제가 “양심적 병역거부는 허용되어야 하는가”일 때 연설가는 그 주제와 관련된 내용, 즉 국방, 전쟁, 양심의 정의 등의 정보를 수집해야 한다.

그런데 여기서 유의해야 할 부분은 일반 토포스의 사용이다. 일반 토포스는 특수 토포스와 비교되는데, 특수 토포스는 특수한 주제와 관련되어 있는 것이다. 그러나 일반 토포스는 이러한 특수한 주제와 연관되어 있는 것이 아니라, 어떠한 주제에도 영향을 발휘할 수 있는 토포스이다.

36) James A. Herrick, *The History and Theory of Rhetoric*, (Boston,: Allyn and Bacon 2001), 85쪽.

일반 토포스는 2권 18장에서 26장까지 엔튀메마와 함께 다루어지는데 이것은 모든 영역에서 행해지는 수사적 논증에 쓰이는 토포스이다. 일반 토포스는 비연역적 논증에 이르게 하는 논증의 도식을 제공한다. 특수 토포스가 항상 특정 논증 도식(연역적 논증 도식)을 필요로 하는 데 반하여, 일반 토포스의 바탕에는 일반 토포스를 통해 적용될 수 있는 다양한 논증 도식이 있다는 입장이 깔려 있다.

예를 들면, “술부가 일반적으로 유의 참이라면, 술부는 또한 그 유의 어떤 종의 참이다”를 상정했을 때, “영양공급의 능력은 모든 살아있는 것들에 속한다”는 전제를 사용하는 “영양공급의 능력은 식물에 속한 것이다”라는 결론을 도출할 수 있다. 왜냐하면 ‘살아있는 것’은 종이 되는 ‘식물’의 유이기 때문이다. 도출된 전제가 동의된다면 변증적 논쟁의 반대자들이나 공공연설의 청중에게서 의도한 결론을 이끌어 낼 수 있다.

일반 토포스의 다른 예를 보면, ‘더 혹은 덜’에 대한 토포스가 있다. 이것은 ‘만일 두 가지 중 작은 것이 사실이라면, 큰 것 역시 마찬가지로’로 정의될 수 있다. 이러한 토포스를 토론의 영역에서 사용한다고 상정해보자. 만약 세금에 대해 현 상태를 유지하지는 측에서 세금을 올리자는 상대방을 공격하고자 할 때 이러한 토포스를 활용한다면 “만일 나의 상대자가 빈곤층의 세금을 올린다면, 그는 중산층과 상류층의 세금도 분명히 올릴 것입니다”라는 식이 될 것이다. 이런 식으로 일반 토포스를 가지고 있으면 특수 토포스 못지않게 유용하게 상대방을 공격할 수 있다.

또 다른 것으로는 ‘이론과 실제’에 대한 토포스가 있다. 이 방법은 상대방의 논지의 근거를 인정하면서 그 결론은 부정하는 것이다. 엄밀하게 보자면 “근거를 바탕으로 하여 나오는 결론은 당연히 참이다.”라는 규칙과 어긋난다. 만약 상대가 경기가 침체 국면에 빠지면 일자리가 줄어들며, 실업 위기에 빠져 있는 사람들은 지갑을 열지 않고, 이렇게 되면 경기 침체는 더욱 심화된다고 주장한다고 상정해 보자. 이 때 이러한 토포스를 사용한다면 “요즘 경기가 침체 되어 힘든 것은 사실입니다. 그리고 지갑을 열지 않는다고 하지만 실제로는 그렇지 않습니다. 이론적으로 보

자면 그렇지만 실제로는 그렇지 않다는 것입니다.”라는 식이 될 것이다. ‘상대방의 논거 뒤집기’ 같은 경우에는 상대방이 이용하고자 하는 논거로 상대방을 재공격하는 토포스이다. 상대방이 “그는 아직 어린아이입니다. 따라서 그의 정상을 참작해 주어야 합니다.”라고 주장한다고 할 때, “바로 어린아이라는 그 이유 때문에 따끔하게 혼내야 합니다. 그래야 그 어린이가 나쁜 버릇에 길들지 않을 테니까요”라고 주장할 수 있다. 이처럼 토론의 상황에서 영역에 상관없이 언제나 사용할 수 있는 일반 토포스를 많이 가지고 있을 수록 토론을 승리로 이끌 수 있는 가능성도 높아진다고 할 수 있다.

또 다른 예들을 살펴보자. 상대방이 세부적인 부분에 대해서 걸고넘어질 때는 전체의 중요성을 부각시킴으로써 반박을 무마시키는 것이 효과적이다. 가령“당신이 지적한 부분은 지엽적인 문제에 지나지 않는다. 왜 당신은 전체를 보지 못하는가. 지금 중요한 것은 대책을 마련하는 것이다. 그런 사소한 문제에 매달려 있으면 어떻게 대책을 마련하겠는가. 일단 대책을 마련하고, 그런 다음 그런 세부적인 문제들에 대해서 논해도 늦지 않다”고 강조하는 것이다. 또한 상대방이 숫자를 들고 나올 때는 그 근거를 정확히 물어봐야 한다. ‘누가 만든 데이터인가, 그는 전문가로서 신뢰할 수 있는 사람인가’, ‘어디에 게재된 것인가, 그것은 권위가 있는 데이터의 원천인가’, ‘조사 방법과 데이터의 수집 방법은 적절한가’, ‘만들어진 시기가 언제인가 충분히 새로운 것인가’, ‘다른 숫자와 균형이 맞는가’를 묻고 다른 중요한 점은 “숫자가 논증 절차상 어디에 어떻게 쓰이고 있는가”이다. 숫자 자체는 올바른 것일지라도 부적당한 문맥에서 쓰이는 경우가 있기 때문이다.

효과적인 논증과 반박을 이루기 위해서는 수사학의 특수 토포스와 일반 토포스 개념을 받아들여 토론에서 사용할 수 있는 논거를 개발해야 할 것이다. 전문 지식의 집합체인 특수 토포스를 준비하고, 어느 영역이든 사용할 수 있는 일반 토포스를 자유자재로 사용할 수 있을 때 토론을 승리로 이끌 가능성도 커지게 될 것이다.

#### 4. 결론

아리스토텔레스는 “인간은 정치적 동물이며 언어를 사용하는 유일한 동물”이라고 했다. 공동체 속에서 인간은 저마다 자신의 의견을 개진하고, 때로는 언어를 포함하는 신호체계를 이용해 타인을 설득하여 행동에 영향을 미치며 살아간다. 따라서 공동체 내에서 가장 중요한 것이 의사소통의 문제라 할 수 있다. 의사소통의 가장 큰 목적은 남을 이해시키고 행동하게 만들고 믿게 하기 위해서이다. 즉 설득을 위해서인데, 설득한다는 말은 감정적인 수단과 합리적인 수단을 통해 상대방에게서 신뢰를 불러일으키는 행위를 의미한다. 설득은 현대사회에서 대중을 움직이거나 사회의 구조를 바꿀 수 있는 중요한 힘이라 할 수 있다.

수사학은 증거와 논리로 설득을 할 수 있지만 청자에 따라서는 다른 방식의 설득이 더 효과적일 수 있음을 중히 여기는 태도로부터 나온다. 상대방의 지적 수준을 고려하게 된다면 상황에 따라서는 덜 객관적이거나 비과학적인 언어를 사용하는 것이 더 설득적이다. 따라서 수사학적 태도는 언제나 가능한 질문에 열려져 있어야 한다. 말해질 수 있는 것이 있음을 열어놓은 것이 수사적인 태도인 것이다.

상대에 따라 설득의 방법이 달라질 수 있으며 상대의 입장에서 보는 것이 얼마나 중요한 지에 대한 깨달음에서 나온 것이 수사학이며, 이는 문화의 상대성을 인정하고 존중하고자 한 태도로부터 나왔다. 달리 말하면 수사는 실제적인 사고에 언어의 옷을 입히는 행위로 정의될 수 있다. 옷을 입혀야 할 실체가 없을 경우 수사학은 아무런 의미가 없다. 표현되는 사고나 주장의 수요자가 누구냐에 따라서 다른 옷을 입히는 것이 수사적 태도이다. 동일한 사고나 주장이라도 그 독자나 청자에 따라서 표현의 방식이 달라질 수 있음을 고려한 것이 고전 수사학의 본래의 정신이었다.

토론 또한 두 명 이상의 사람들이 어떤 문제나 쟁점에 대해 어떤 근거

와 함께 주장을 제시하면서 서로 의견을 교환하는 행위이다. 토론은 일종의 공적인 의사소통 행위인 것이다. 또한 단순히 일방적인 의사소통 행위가 아니라 쌍방적인 의사소통 행위이다. 이런 점에서 토론은 그 어떤 의사소통 행위보다도 생동감 있고 역동적인 상황이기도 하다. 토론을 한다는 것은 원칙적으로 서로 대등한 입장이라는 전제 아래서 상대방을 설득하고자 노력하는 행위이다.

토론의 목적 또한 수사학과 별반 다르지 않다. 토론은 상대방을 제압하기 위해 하는 것이 아니라 어떠한 사안에 대해 상대방을 설득하기 위해 수행되는 것이다. 토론의 목적이 제압이 아닌 설득이라고 한다면 그 수행 방식도 논증하는 방식만으로는 부족하며 여러 사항을 고려해야 한다. 변증법 혹은 논리학은 진리 자체를 추구하기 때문에 논증만으로도 충분히 수행이 가능하지만 설득을 목표로 하는 토론에서는 논증만으로는 부족하다. 논증적으로 완전하나 설득은 시키지 못하는 모순적 상황이 현실에서는 얼마든지 가능하기 때문이다. 이러한 점에서 토론을 수행하는 자에게 수사학적 기본기는 필수적인 덕목이라 할 수 있다. 수사학은 설득을 위한 체계적인 방식들을 제공하기 때문이다. 수사학의 설득 방식은 에토스, 파토스, 로고스인데 이러한 수사적 설득방식은 본 논문에서 살펴본 바와 같이 토론 수행자에게 많은 아이디어를 제공한다. 이처럼 수사학의 설득 방식을 토론 수행에 맞게 변용하는 작업은 토론을 더욱 풍요롭게 할 것이다.

(숭실대학교)

참고문헌

- Aristotle, *Aristotle on Rhetoric*, Trans. with Introduction, Note, and Appendixes by George A. Kennedy, Oxford, 1991.
- \_\_\_\_\_, *The Art of Rhetoric*, Tra. by H. C. Lawson-Tancred, London, 1991.
- \_\_\_\_\_, *The "Art" of Rhetoric*, Tra. by John Henry Freese, Cambridge, 1975.
- \_\_\_\_\_, *Topica*, Trans. by E. S. Forster, Cambridge, 1966.
- 아리스토텔레스, 『변증론』, 김재홍 역, 서울: 까치글방, 1998.
- Bons, J. A. E., "Reasonable Argument before Aristotle: The Root of The Enthymeme", *Dialectic and Rhetoric* ed., Frans H. Van Eemeren, Peter Houtlosser, Boston, 2002.
- Carey, C., "Rhetorical means of persuasion", *Persuasion-Greek Rhetoric in Action* ed., Ian Worthington, New York, 1994.
- Corbett, E. P. J., *Classical Rhetoric for the Modern Student*, Oxford: Oxford University Press, 1965.
- Herrick, James A., *The History and Theory of Rhetoric*, Boston,: Allyn and Bacon 2001.
- Krabbe, E. C. W., "Meeting in The House of Callias: An Historical Perspective on Rhetoric and Dialectic", *Dialectic and Rhetoric*, ed., Frans H. Van Eemeren, Peter Houtlosser, Boston, 2002.
- Perelman, C., *The Realm of Rhetoric*, Indiana,: University of Notre Dame Press, 2003.
- Ryan, E. E., *Aristotle's Theory of Rhetorical Argumentation*, Montreal, 1984.
- 김 현, 『수사학』, 서울: 문학과 지성사, 1985.
- 게르트 위딩, 『고전 수사학』, 박성철 역, 서울: 동문선, 1996.

- 박승익 외, 『토론과 논증』, 서울: 형설출판사, 2005.
- 박성창, 『수사학』, 서울: 문학과 지성사, 2000.
- 숙명여대 의사소통능력 개발센터, 『발표와 토론』, 서울: 숙명여대 출판국, 2008.
- 이상철 외, 『스피치와 토론』, 성균관대학교 출판부, 2009.
- 이정옥, 『토론의 전략』, 문학과 지성사, 2009.
- 조종혁, 『커뮤니케이션학』, 세영사, 1999.
- 티모시 보셔스, 『수사학 이론』, 이희복 외 3인 역, 서울: 커뮤니케이션북스, 2007.
- 호세 안토니오 에르난데스 게레로, 마리아 텔 카르멘 가르시아 테헤라, 『수사학의 역사』, 강필운 역, 서울: 문학과 지성사, 2001.
- 한석환, “아리스토텔레스와 수사적 논증의 문제”, 『서양고전학연구』 25, 2006.
- \_\_\_\_\_, “아리스토텔레스 수사학의 철학적 기초”, 『철학』 74, 2003.

## **A Rhetorical Consideration on Persuasion Method of Debate**

Park, Sam-Yel (Soongsil Univ.)

Rhetoric has been developed with the purpose of persuading someone in realistic situation. Rhetorics premises the situation which makes an individual or a mass audience to be persuaded or to accept a certain opinion through discourse and behave. Rhetoric was born from the realization that persuasion method can vary depending on the others and how important it is to put oneself into the other's position. Rhetoric can be defined as an action that put cloths in the form of language into existential thinking. It is unmeaningful if there is no substance that needs the cloths to be put on.

Rhetorical attitude puts on different cloths depending on the consumer expressing his/her thinking or opinion. Thinking or opinion being unchanged, it was the original thought of classical rhetoric which considers the change of expressing method depending on reader or listener.

A consideration of rhetorical situation can be equally adjusted into discussional situation since, in particular, an opponent in debate is a person whose opinion objects with oneself, while the audience of debate is also included and regarded as an opponent. A debate is performed to win over the other in a certain issue; it does not aim to suppress the other. If the purpose of debate is not suppression but persuasion, proving itself is insufficient in performing method and widespread options should be considered. Although it can be fully fulfilled with demonstration per se, demonstration is insufficient in a

debate which intends the goal of persuasion, for dialectic or logic pursuing the truth itself. This is because a contradictory situation which has a complete logic but fails to persuade may well occur in reality. In this way, rhetorical is an essential virtue for debaters since it offers systematic methods in persuasion. Ethos, Pathos and Logos are persuasion methods in rhetoric that offers a plenty of ideas to debaters. A work of adjusting persuasion method in rhetoric into debate performance will enrich the process debate.

Key words: Debate, Rhetorical Situation, Ethos, Pathos, Logos

박삼열 e-mail: parksamyeol@ssu.ac.kr

투 고 일	2012년 10월 16일
심 사 일	2012년 10월 26일
게재확정	2012년 11월 20일