

토론과 수사적 설득

박 삼 열*

주제분류 토론학, 수사학

주요어 토론, 설득, 수사학, 에토스, 파토스, 로고스

요약문

본 논문은 토론에서 설득력을 높일 수 있는 방법을 아리스토텔레스의 『수사학』에 나타난 기술 내적 근거를 통해 찾고자 한다. 토론의 기본 목적은 설득이다. 토론은 주어진 논제에 대해 긍정 측과 부정 측이 서로 자신들의 주장을 논증활동을 통해 청중들을 설득하는 과정이라 할 수 있다. 이 때 긍정 측과 부정 측은 자신들의 주장을 단순하게 전달해서는 안 되고, 자신들의 주장이 정당함을 합리적으로 입증해야 한다. 청중들이 입증되었다고 판단될 때 설득은 이루어진다. 그렇다면 설득을 이룰 수 있는 방법은 무엇인가? 아리스토텔레스는 『수사학』에서 근거의 범주를 에토스, 파토스, 로고스로 나누고 이것들을 기술 내적 근거라고 부른다. 수사학의 기본 목적 역시 토론과 마찬가지로 설득이다. 연설을 통해 많은 대중들을 설득할 때 주장만을 가지고 설득을 할 수 없다. 아리스토텔레스가 말한 기술 내적 근거들은 토론에서 승리하기 위해 토론자의 품성을 드러내어 공신력을 주는 에토스, 토론자와 청중 사이의 정서적으로 공감대를 형성해 주는 파토스, 그리고 주장의 논리적인 측면을 강조하는 로고스로 작용할 수 있다. 토론의 입론, 반박이나 최종 발언에서 아리스토텔레스가 말하는 기술 내적 근거인 에토스, 파토스, 로고스를 어떻게 적재적소에 사용할 수 있느냐가 설득에 많은 영향을 미칠 수 있다.

* 숭실대학교

1. 들어가는 말

21세기는 정보화 시대·세계화 시대로 불린다. 시시각각 변화하는 정보화·세계화 시대에서는 창의성을 개발하고 자기 주도적인 학습을 할 수 있는 교육이 필수적이다. 그러나 우리나라의 대학 교육은 이러한 사회의 큰 흐름과 어깨를 나란히 하지 못하고 있는 것이 현실이다. 대학을 졸업했음에도 불구하고 사회 현장에서 자신이 배운 학문을 펼치지 못하는 경우가 허다하다. 실제로 대학을 졸업하고 사회에 진출했을 때 조직 내에서 의사소통의 부재, 팀워크를 이루어 일하는 능력의 부재, 문제해결 능력과 창의력의 부족으로 많은 어려움을 겪고 있다. 우리나라에 토론을 막는 사회적 장벽들이 존재해 온 것으로 보인다. 그중 대표적인 장벽은 연고주의 문화와 침묵문화이다. 연고주의 문화는 사람과 사람, 일과 일의 관계가 합리적으로 이루어지지 않고 혈연, 지연, 학연 등과 같은 네트워크로 연결된 사회문화를 말한다. 정(情)을 소중히 여기는 국민에게 혈연, 지연, 학연은 합리적 의사소통을 무기력하게 만드는 요소가 되었다. 또 하나는 침묵 문화이다. 침묵 문화는 갈등을 피하고 합의를 존중하는 집단사고에 기반하여 공개적으로 견해를 달리하는 개인의 태도를 터부시하거나 ‘말의 최소화’를 장려하는 문화를 말한다. 예를 들면, ‘침묵은 금이요 웅변은 은이다’, ‘빈수레가 요란하다’, 또한 ‘아는 것이 많은 사람은 말을 삼가고 사물의 이치를 깨치지 못한 사람이 말이 많다’는 우리 삶 속에서 경솔함을 방지하기 위해 암묵적으로 강요한 경구이다.

민주주의 사회를 살고 있는 사람이라면 누구나 토론을 익힐 필요가 있다. 토론은 논리적으로 자신의 생각을 전달하는 능력뿐 아니라 상대와 어떤 차이가 있는지 직접적으로 알 수 있게 해준다. 그리고 분쟁을 조정할 수 있는 힘을 기르게 해준다. 그리고 분쟁을 조정할 수 있는 힘을 기르게 해준다. 이런 특성 때문에 최근 집단 토론을 통해 신입사원을 선발

하는 기업이 많아졌다. 집단 토론을 통해서 합리적으로 의사소통할 수 있는 능력을 시험하고, 현안 문제를 해결할 수 있는 창의적인 능력을 갖고 있는지를 판단할 수 있기 때문이다. 이런 사회의 요구에 부응하기 위해 대학에서도 관련 교과목이 개설되고 강의 중에 있으며 각종 토론대회가 열리며 진행되고 있다. <스피치와 콘텐츠>, <의사소통기법>, <토론과 커뮤니케이션>, <설득과 수사>와 같은 과목들이 개설되고 있다. 또한 2002년 제1회 국무총리배 전국대학토론대회(논제 “부패방지위원회에 피신고인에 대한 조사권이 부여되어야 한다”)를 시작으로 전국대학생 토론대회와, 각 대학 자체로 토론대회가 열리며 펼쳐지고 있다. 각 대학은 토론을 통해서 학생들이 정확한 의사소통 방식을 학습하게 하고 비판적이고 창의적인 사고방식을 습득할 수 있도록 안내하고 있다. 그리고 자기 주도적인 토론식 수업을 통해 학생들 스스로 동기유발을 하고 학습의 시너지 효과를 높이고 있다. 이런 훈련을 통해 학생들은 졸업 후 취업을 위한 면접에서도 자신의 주장을 명쾌하게 개진할 수 있는 능력을 갖추게 될 것이고 성숙한 민주 시민과 책임 있는 사회인으로 성장할 수 있을 것으로 기대하고 있다. 그러나 토론식 수업과 대학생 토론대회는 장점만 있는 것이 아니다. 아카데미 토론이 강조되고 있는 것은 사실이지만, 부작용으로 토론에 대한 정확한 이해보다는 승리하기 위해 그림직하게 만드는 일부 학생들이 발생하고 있다. 아카데미 토론의 특징 중 하나가 승패를 나누는 것이다. 승리하기 위해 최선을 다하는 긍정적인 자세도 있지만 승리하기 위해 말만 그럴듯하게 하는 일이 발생하기 시작했다. 토론을 배우는 중요한 이유 가운데 하나는 말만 그럴듯하게 하는 것이 아니라 합리적이고, 과학적인 논증의 방식을 학습하는 데 있다. 본 논문은 토론에서 설득을 높일 수 있는 근거를 아리스토텔레스가 『수사학』에서 제시한 기술 내적 근거에서 찾고자 한다. 아리스토텔레스가 말하는 설득의 3요소인 에토스, 파토스, 로고스가 토론에서 어떻게 작동하는지를 살펴본다면 설득의 강도를 높일 수 있을 것이다.

2. 토론과 에토스

토론이란 주어진 논제에 대해 긍정의 입장과 부정의 입장을 가지고 있는 사람들이 서로 논리적이고 합리적인 근거를 제시하면서 주장을 정당화하는 논증활동이다. 논증은 기본적으로 주장, 근거, 정당한 이유로 구성된다. 자신이 말하고자 하는 궁극적인 목적이 주장이다. 주장은 아직 근거가 제시되지 않은 개인의 생각일 수 있다. 개인의 생각일지라도 객관성을 담보하기 위해서 필요한 것이 근거이다. 많은 사람들이 수용 가능한 논거를 제시한다면 논증활동이 잘 이루어졌다고 판단한다. 그러나 논증의 강도를 더 높이기 위해서는 근거에서 주장으로 논리적인 연결이 가능하도록 만드는 안전장치이다. 토론의 전제는 갈등이나 대립의 상황이다. 동일한 논제에 관하여 서로 다른 의견이 대척점에 서서 자신의 주장의 타당성을 입증해야 한다. 이미 증명된 주장이나 이론을 근거로 제시하거나 경험을 통해 의미를 부여할 수 있다면 설득의 강도는 높아질 것이다.

수사학의 목적 역시 설득으로 알려져 있다. 그러나 아리스토텔레스는 수사학의 고유한 목적이 설득이 아니다. 오히려 설득의 요소를 발견하는 것이 수사학의 목적이다.¹⁾ 설득을 일구어낼 수 있는 요소가 무엇인지를 알아야 설득을 이룰 수 있다는 의미일 것이다. 수사학 역시 설득을 높일 수 있는 가장 확실한 방법은 입증이다. 입증은 근거가 수반된 주장을 의미한다. 근거가 빠진 주장은 그럴듯해 보일지 모르지만 진리임직하지 못하다. 아리스토텔레스는 근거를 기술외적 근거와 기술 내적 근거 두 가지로 구분한다. 기술 외적인 근거는 증인, 고문에 의한 진술, 당사자의

1) G. A. Kennedy, *Aristotle on Rhetoric*, 1355b(New York : Oxford University Press, 1991).

선서, 계약서와 같이 연설자가 자신의 노력이나 기술에 의하지 않고 외부에서 주어진 근거를 의미한다. 기술 내적인 근거는 연설자를 통해 구성될 수 있는 것들을 말한다.²⁾ 기술 내적 근거는 자기 자신의 주장을 입증하거나 강화할 때 사용되는 근거로 논증자 자신이 찾아내야 한다. 아리스토텔레스는 “말을 통해 믿음을 줄 수 있는 세 가지 길에 있다. 첫 번째 길은 말하는 사람의 품성 안에 있고, 두 번째 길은 듣는 사람을 특정한 감정의 상태로 이끌어가는 데 있으며, 세 번째 길은 증명하거나 증명하는 것처럼 보이게 하는 말 자체에 터를 두고 있다.”³⁾고 말하며 설득을 일구어낼 수 있는 기술 내적 근거를 세 가지로 제시한다. 아리스토텔레스가 말하는 기술 내적 근거 세 가지는 바로 에토스(ethos), 파토스(pathos), 로고스(logos)이다. 에토스는 말하는 사람의 품성이다. 즉 말하는 사람의 품성은 설득하거나 설득력을 높이는 데 사용된다. 아리스토텔레스는 화자가 자신의 주장의 신빙성을 높이고 설득력 높이기 위해서는 화자의 품성을 적절하게 사용할 것을 제시한다. 어찌 보면 에토스는 설득력을 높일 수 있는 가장 강력한 근거로 작동할 수 있을 것이다. 왜냐하면 듣는 사람들이 말하는 사람의 품성에 대해 이미 신뢰할 수 있다면 주장에도 쉽게 신뢰를 할 수 있기 때문이다. 특별히 주장의 확실성이 다소 떨어지거나 판단을 유보하는 상황이라면 화자의 에토스는 더 크게 영향을 미칠 것이다. 에토스, 즉 말하는 사람의 품성은 세 가지 관점에서 청중들에게 영향을 미친다.⁴⁾

2) *Ibid.*, 1355b35-37.

3) *Ibid.*, 1356a1-5.

4) “말이 신뢰를 낳을 수 있기 위해서는 세 가지 자질이 필요하다. 즉 증명과는 무관하게 믿음을 낳은 요소는 세 가지이다. 이 자질이란 실천적 지혜, 미덕 그리고 호의이다. 만일 말하는 사람이 말한 내용이나 제시한 권고 안에 무언가 잘못이 있다면, 이능 위의 세 가지 자질 모두가 부족하거나 이 중 하나가 부족하기 때문이다. 즉 지혜가 부족하기 때문에 부정확한 의견을 형성하거나, 의견이 옳더라도 악의에 의해 자신이 생각하는 바를 말하지 않거나, 만약 지혜가 있거나 미덕이 있더라

2.1 덕

아리스토텔레스에게 덕은 모든 사물을 좋은 상태에 이르게 하고, 그 사물이 잘 작동하게 만든다. 눈의 덕은 눈과 눈의 기능을 좋게 한다, 마치 눈의 덕이 눈과 눈을 좋게 하는 것처럼 사람의 덕은 인간을 선하게 하며 그 자신의 고유한 일을 잘 마치도록 하게 하는 품성이다.⁵⁾ 덕은 인간을 선하게 만드는 품성이며, “선은 인간 행위의 목적”⁶⁾이다. 덕은 인간의 훌륭함을 가장 잘 보여줄 수 있는 기제이다. 모든 사물에는 각기 가장 훌륭한 상태가 있는 것처럼 인간에게도 가장 훌륭한 상태가 있다. 말을 통한 설득을 할 때 화자는 어떻게 화자 자신의 품성이 드러나게 하느냐에 따라 설득에 영향을 미친다. 설득이 화자의 생각이나 주장에 청자가 동의하고 행동까지 같이 하는 것이라면, 화자의 품성이 청자에게 미치는 영향을 간과할 수 없다. 내 생각에 동의하지 않는 사람에게 영향을 미치고, 생각을 변화시키고 행동까지 촉발시키는 일은 어려운 일이다. 일상의 삶 속에서 생각과 행동이 일치하는 사람이 믿음직스럽다는 것은 상식이다. 여기서 중요한 것은 자신의 주장 속에 자신의 품성, 즉 덕을 드러내는 일이다. 화자가 덕을 가지고 있는 사람으로 보일 수 있다면 듣는 사람을 확신 시킬 수 있는 설득력은 높아질 것이다.

2.2 실천적 지혜

실천적 지혜(phronesis)는 인간이 살아가면서 모든 주어진 상황 속에서 올바른 결정을 내릴 수 있는 능력이다. 아리스토텔레스는 “실천적 지혜가 있는 사람은 무엇이 자기 자신에게 유익하고 좋은지를 잘 살필 수 있는

도 호의가 부족할 수 있다. 사심이 개입되면 비록 정확하게 알고 있더라도, 최선의 권고를 행하지 않게 된다. 이처럼 세 가지 자질은 모두 필수적이다.” (1378a7-14)

5) Aristotle, *Nicomachean Ethics* 1106b., tr. C. Rowe, & Broadie, Oxford, 2002,

6) *Ibid.*, 1094a.

능력을 가지고 있다. 실천적 지혜는 무엇이 전체적으로 좋은 생활에 유익한지에 대해 숙고하는 것을 의미한다. 깊이 생각하는 사람이 실천적 지혜를 갖춘 사람⁷⁾이라고 말한다. 실천적 지혜를 갖춘 사람은 무엇이 옳은 것인지, 무엇이 그른지를 판단할 수 있을 뿐만 아니라 판단에 따라 행동할 수 있기 때문에 인간적인 선과 일치하는 행위를 할 수 있는 능력을 갖춘 사람이다. 실천적 지혜란 인간적인 것과 이에 대해 심사숙고 하는 것과 관련이 있다. 그리고 심사숙고 한다는 것은 실천적 지혜를 갖춘 사람들의 활동이라 할 수 있다. 실천적 지혜가 지혜를 갖춘 사람들의 활동이라는 측면에서 경험이 중요하다. 경험은 시간과 공간의 제한을 받을 지라도 경험을 통해 얻은 지혜는 그 이상의 의미를 갖는다. 자신이 경험한 한 경우에만 매몰되지 않고 경험을 통해 심사숙고하고 의미를 찾는 것이 실천적 지혜일 것이며 이것은 삶과 미래에도 영향을 미칠 수 있을 것이다.

2.3 호의

에토스 즉, 사람의 품성이 영향을 미칠 수 있는 세 가지 하위 개념 중 마지막은 호의이다. 호의는 관용이나 절제와 같은 윤리적인 덕이다. 에토스(ethos)는 사람의 품성이나 습관을 의미한다. 품성이나 습관은 하루아침에 완성되는 것이 아니라 오랜 시간을 거치면서 체화되는 것이므로 윤리적인 측면이 강하다. 호의는 자신이 다른 사람을 도울 때 어떤 보답이나 자신의 이득을 위해서 하지 않고 오히려 도움을 받는 사람의 입장에서 서서 행할 때 생기는 정서이다. 그렇다면 호의가 가장 극대화 될 수 있는 경우는 도움을 받는 자가 매우 위중한 상황에 빠져 있을 때나 도움을 줄 수 있는 사람이 유일한 경우, 또한 도움의 정도가 매우 클 경우이다.⁸⁾

7) *Ibid*, 1140a.

8) G. A. Kennedy *Ibid*(1991)1385a.

호의가 에토스의 하위 개념으로 설득에 관여할 수 있다. 에토스가 화자의 품성을 의미하고, 호의가 말하는 사람의 호의를 의미한다면 말을 통해 설득을 할 때 사용할 수 있는 하나의 전략이 될 수 있을 것이다. 화자는 청자를 향해 호의를 가지고 있을 때 메시지의 전달이 수월해 질 것이다. 반대로 듣는 사람은 말하는 사람이 말하기 방식에서 자신의 호의를 드러내지 않는다면 메시지를 효과적으로 수용하는 데 어려움이 될 수 있다.

이상으로 에토스가 설득에 작동할 수 있는 세 가지 개념망을 살펴보았다. 아리스토텔레스는 “이 세 가지 덕, 실천적 지혜, 호의가 전부이다. 화자는 이 세 가지를 모두 가지고 있는 사람으로 보여야 듣는 사람에게 확신을 심어줄 수 있다.”⁹⁾고 말한다. 화자는 우선적으로 믿을 말한 논증으로 설득을 해야 한다. 그러나 논증 외적으로 아리스토텔레스가 강조하는 것은 화자의 에토스를 내세우는 것이다. 화자는 논증으로 신뢰를 받을 수 있을 뿐만 아니라 덕과 실천적 지혜와 호의로도 신뢰를 받을 수 있다는 것이다. 설득을 할 수 있는 가장 강력한 방법은 논증의 힘이겠지만, 아리스토텔레스는 이 세 가지 모두를 갖추고 있는 사람도 청중에게 신뢰를 받을 수밖에 없다고 강조한다.¹⁰⁾ 에토스는 청중들이 화자를 신뢰하고 설득력을 높일 수 있는 기술 내적 근거 중 하나이다. 중요한 것은 말하는 사람의 에토스를 말을 통해 드러내야 한다는 점이다. 자기 자신의 품성을 자신의 말로 드러내는 것은 쉽지 않다. 왜냐하면 자칫 자신을 과대

9) *Ibid.*, 1378a7-18.

10) *Ibid.*, 1378a8-15. “연설자들이 신뢰를 받는 이유는 세 가지다. 이것들이 우리가 논증과 별개로 그들을 신뢰하는 이유이다. 그것들은 덕과 실천적 지혜와 호의이다. 연설자들은 그들이 연설하거나 조언하는 것들과 관련하여 세 가지 모두 때문에 잘못한다. 즉, 그들은 어리석음 때문에 올바르게 생각하지 못하거나, 올바르게 생각하더라도 악함 때문에 생각하는 것을 올바르게 말하지 못하거나 덕도 있고 실천적 지혜도 있지만 호의가 없어서 최선의 것들을 알면서 이것들을 말하지 않을 수 있다. 따라서 이 세 가지, 즉 덕과 실천적 지혜와 호의 모두 갖추고 있는 것처럼 보이는 사람은 청중에게 신뢰를 받을 수밖에 없다.”

포장하거나 자화자찬이 될 수 있기 때문이다. 화자가 말을 통해 자신에 대해 진정성이 없는 품성을 드러내는 경우에 한해서 아리스토텔레스 자신도 에토스 자체의 힘을 높게 평가하지 않는 것으로 보인다. 에토스가 가진 힘은 자체로 강력한 것은 아니다. 그러나 논증자의 주장이 “엄밀성이 없고 의문의 여지가 많이 있는 경우”¹¹⁾는 에토스가 영향을 미칠 수 있다고 판단한다. 즉 주장의 확실성이 담보되지 않거나 생각이 합의를 보지 못하고 있을 때에는 에토스가 힘을 발휘할 수 있다는 것이다. 설득은 논증을 통해 이루어져야 하지만 사람들이 품성이 좋은 사람들을 ‘더 많이’ 그리고 ‘더 쉽게’ 신뢰할 수 있기 때문에 에토스가 설득에 기여할 수 있다고 본다. 토론에서 자신의 주장을 개진할 때 역시 에토스는 작동할 수 있다. 토론에서 자신의 주장을 뒷받침하는 근거를 제시할 때, 논증의 강도를 높이기 위해서 이미 검증된 주장이나 학설이나 이론을 제시하는 경우가 많다. 이 경우 근거들이 이미 검토되었고, 검증되었다는 측면에서 논증의 강도는 당연히 높다고 할 수 있다. 그러나 실제로 토론에서 검증된 근거를 찾는 것보다는 자신이나 주변 사람들의 경험을 예로 드는 경우가 많다. 예를 드는 것으로 그치는 것이 아니라 사례를 통해 느끼거나 알게 된 사실들, 그리고 자신이 체험한 경험의 가치화를 통해 근거를 구성하는 경우가 많다. 개인의 경험일지라도 타인도 공감할 수 있을 때 객관성을 얻게 된다. 이러한 논증의 과정에서 말하는 사람의 경험의 진정성, 경험을 통해 얻게 된 실천적 지혜와 타인에게 전달하는 호의가 반영될 수 있다면 주장의 정당성을 확보할 수 있을 것이다. 토론자를 신뢰할 수 있도록 만드는 에토스는 토론자가 가지고 있는 전문성, 삶의 품성, 열정과도 관련이 있다. 전문성은 논제에 대해서 긍정과 부정의 모든 시각을 비판적으로 검토하고 분석하고 충분히 준비해 왔다는 것을 보여주는 과정을 통해서 드러난다. 토론자의 품성은 자신의 주장을 뒷받침하는

11) *Ibid.*, 1356a7-8

근거와 출처의 정직함과 관련이 있다. 반대측 입장은 틀렸다는 경직된 자세보다도 상대방의 입장 중 수용할 수 있는 내용은 받아들일겠다는 개방된 태도와 토론의 윤리를 지키는 자세를 통해서 드러난다. 토론자의 열정은 토론에 임하는 동안 내용에 대한 진정한 확신을 갖고 생동감 있게 말하는 모습을 통해서 보여 줄 수 있다. 또한 토론자의 열정은 자기 주장에 대해 스스로 확신에 차 있는 모습을 의미한다. 이처럼 에토스는 토론자가 지니고 있는 자세와 품성과 관련하여 설득을 이룰 수 있는 근거이다.

3. 토론과 파토스

기술 내적 근거 두 번째는 파토스이다. 파토스는 ‘겪다’를 의미하는 *paschein*과 같은 부류에 속한다. 이 동사는 ‘고통을 겪는다’의 뜻이다. 더 넓은 의미로는 ‘어떤 상황이나 조건에 놓여 있다’를 의미한다. 아리스토텔레스에게 있어서 파토스는 청중들을 어떤 심리적 상태에 놓는 것을 의미한다.¹²⁾

파토스는 듣는 사람의 감정에 호소하여 화자가 원하는 특정한 정서의 틀에 놓이도록 하는 것이다. 화자는 듣는 사람들의 감정이나 정서를 화자가 의도하는 어떤 특정한 정서의 틀을 가지도록 화자의 주장에 동의를 이끌어내는 데 사용된다. 파토스가 설득을 위해 청중들을 특정한 정서의 상태에 놓이도록 한다는 것은 청중들의 정서나 감정이 설득을 이루기 위한 근거로 사용된다는 것을 의미한다. 아리스토텔레스는 “연설자가 연설을 통해 청중에게 어떤 감정의 상태로 이끌 때 그 연설자는 ‘청중을 통한 설득’을 하는 것이다. 왜냐하면 우리는 괴롭거나 기쁠 때, 또는 사랑할 때나 미워할 때 같은 방식으로 판단을 내리지 않기 때문이다.”¹³⁾고

12) *Ibid.*, 1378a2.

한다. 아리스토텔레스에 따르면 파토스는 ‘청중을 통한 설득’이라고 볼 수 있다. 이것은 청중이 근거로 사용될 수 있다는 것이다. 앞선 에토스가 화자가 근거로 사용되는 경우라면, 파토스는 청중이 근거로 사용되는 것이다. 그러나 여기서 주목해야 할 것은 파토스에서 중요한 점이 청중들의 정서라고 할지라도 파토스를 사용하는 사람은 화자라는 점이다. 청중들의 현재 감정의 상태가 중요한 것이 아니라 화자가 청중들을 특정한 정서의 틀을 만들거나 부여한다는 데 초점이 있다. 만일 이때 청중들의 감정의 상태가 화자가 원하는 상태에 있다면 수월하겠지만, 그렇지 않을 경우는 화자가 청중을 설득하고 공감하기 위해서는 메시지 혹은 언어적인 표현으로 청중의 마음을 움직일 수 있는 정서적인 틀을 만들어야 한다. 그래야만 화자의 마음과 청중의 마음이 메시지나 언어적 표현을 매개로 한가지로 묶일 수 있다.

또한 정서의 상태, 즉 기쁨 때와 슬플 때, 사랑할 때와 미워할 때 내리는 판단이 다르다는 것도 주목해야 한다. 이것은 감정의 상태에 따라서 동일한 사안도 다르게 보일뿐만 아니라 다르게 판단할 수 있다는 의미이다. 그리고 당시의 감정에 따라서 판단을 바꾸기도 한다. 그렇다면 화자가 어떻게 파토스를 사용하느냐에 따라서 설득에 많은 영향을 미치게 되는 셈이다. 아리스토텔레스는 수사학 2권의 서론에서 말하는 사람이 어떤 사람으로 보이느냐와 관련이 있는 에토스도 설득에 중요하지만, 청중이 어떤 감정의 상태에 있느냐도 중요하다고 말한다.¹³⁾ 아리스토텔레스는 수사학 2권 1장에서 감정 개입의 필요성에 대해 논한다. 그리고 2장부터는 중요한 감정들과 감정 유발 수단에 대해 말한다. 2장에서는 분노에 대해, 3장에서는 분노에 대립하는 온화에 대해 다룬다. 4장은 친애와 증오, 5장은 두려움과 신뢰, 6장은 염치와 몰염치, 7장은 친절과 불

13) *Ibid.*, 1356a15-18.

14) *Ibid.*, 1377b30-32.

친절, 8장은 연민에 대해, 9장은 분개에 대해, 10장은 질투를, 11장은 경쟁심을 다룬다. 아리스토텔레스는 14개의 감정을 즐거움과 괴로움의 두 감정 대립으로 구분한다. 파토스는 사람의 감정의 상태나, 다른 감정으로의 움직임을 나타낸다. 하나의 감정의 상태에 있다는 것은 대립하는 감정의 향들을 배타적으로 몰아낸다. 이런 모습을 볼 때 파토스는 합리성에 기반을 두고 있지 않다. 그러나 파토스는 로고스나 에토스보다 강한 설득력을 가지고 있다. 사실 이성적으로 동의하고 공감을 하는 것보다 감정과 정서적인 동의를 통해 설득이 이루어지는 경우가 많다. 아리스토텔레스는 “숙의적인 장르의 경우 화자가 특정한 성격을 지니고 있다는 점을 보여주는 것이 유용하다. 그러나 사법적 장르에서는 청자가 특정한 상태를 지니고 있는 것이 유용하다. 사람들은 어떤 것을 좋아하느냐 싫어하느냐에 따라 분노하거나 온화해지거나 한다. 따라서 우리의 견해는 동일한 대상도 서로 다르게 본다.”¹⁵⁾고 말한다. 정치적 영역보다 재판과 같은 사법적인 영역에서 파토스가 많이 사용된다는 것이다. 정치적인 영역에서는 에토스가, 사법적인 영역에서는 파토스가 그 위력을 발휘한다. 사법적인 영역에서 화자는 청중을 어떤 마음의 상태에 놓이게 하느냐에 따라 판결이 달라질 수 있다. 이것은 파토스의 장점이자 단점이 될 수 있다. 자신이 설득하려는 사람을 특정한 감정의 상태에 놓이게 함으로써 공감하고 설득을 이루어 내는 데 파토스는 영향을 미친다. 그러나 파토스를 조작하여, 즉 감정을 조작하여 설득의 수단으로 사용하는 경우는 바람직하지 않다. 로고스는 이성적이고 합리적이지만, 에토스나 파토스에서 설득은 비합리적이다. 청중의 감정을 사로잡음으로써 청중의 동의를 이끌어 내는데 사용된다. 감정의 조작은 합리적인 판단을 방해한다. 로고스는 사안 자체의 논증과 증명을 통해 설득을 획득한다. 에토스는 말하는 사람의 품성이 듣는 사람들 사이에서 공유되고 공감될 때 비합리적이

15) *Ibid.*, 1377b.

라 할지라도 설득을 획득할 수 있다. 파토스는 말하는 사람이 듣는 사람의 마음과 정서를 움직여서 두 사람 사이의 정서가 일치할 때 설득이 이루어진다. 이러한 파토스는 청중의 행동을 하도록 만들 수 있는 가장 강력한 근거가 될 수 있다.

파토스는 이성에 호소하는 것이 아니라 청중의 감정이나 욕구에 호소함으로써 청중의 마음을 화자가 원하는 정서의 상태로 움직이는 설득 수단이다. 토론에서 파토스는 자신의 주장을 개진하거나 상대방 주장을 반박할 때 적절한 비유법을 사용함으로써 드러낼 수 있다. 비유법 외에도 유머를 통해 내용을 효과적으로 전달하는 것, 구체적인 사례를 적절하게 제시해서 청중의 감정에 호소해야 한다. 청중이 내용을 잘 알아듣도록 정확한 발음뿐만 아니라 자신만의 언어적 표현을 사용했는가 역시 세밀하게 살펴봄으로써 드러낼 수 있다.

4. 토론과 로고스

기술 내적 근거 세 번째인 로고스(logos)는 말 자체로 주장을 입증하는 기술을 의미한다. 인간의 고유한 기능은 이성(logos)에 따른 영혼(psyche)의 활동이다. 즉, 인간은 이성을 따르고, 이성적으로 생각하고 판단하고 행동할 때 가장 인간다운 모습이다. 설득에 있어서도 화자가 듣는 사람과 무관하게 사안 자체로, 말 자체를 논리적인 근거로 제시하며 설득한다면 설득의 강도가 높아질 수밖에 없다. 에토스와 파토스, 그리고 로고스 중에서 이성적인 부분에 호소하는 로고스, 즉 논증의 요소가 밀거름이 될 때 설득은 비로소 이루어진다. 아리스토텔레스는 로고스를 “어떤 것을 보여주는 또는 보여주는 것처럼 보이는 논증자체”¹⁶⁾라고 정의를 내린다. 이 말은 논증자체로 입증¹⁷⁾하거나 입증하는 것처럼 보이게 하는

16) *Ibid.*, 1356a3.

근거라는 의미이다. 기술 내적 근거로서 로고서는 말 이외의 다른 근거를 제시하지 않는 것이 특징이다. 에토스는 말하는 사람의 품성이나 열정으로 듣는 사람에게 영향을 미친다. 파토스는 듣는 사람의 감정이나 정서가 설득의 영향을 미치는 요소로 작동한다. 그러나 로고스는 단어의 의미대로 말과 이성 외에 다른 것을 필요로 하지 않는다.

아리스토텔레스는 “변증술은 귀납이 있고, 다른 한편으로는 추론과 추론처럼 보이는 것이 있듯이, 증명하거나 증명하는 것처럼 보여서 설득을 할 때 수사학도 유사하다. 예증은 귀납이고, 엔튀메마¹⁸⁾는 추론이다. 그래서 나는 수사적 추론을 엔튀메마라 부르고, 예증을 귀납이라고 부른다. 그러나 모든 사람들은 예증이라든가 엔튀메마를 말함으로써 증명을 통한 설득을 한다.”¹⁹⁾고 말하며 예증법과 엔튀메마를 논증의 수단으로 제시한다.

먼저 “예증은 부분이 전체에 관계하거나, 전체가 부분에 관계하거나, 부분과 부분이 관계하거나, 유사한 것과 유사한 것으로서 관계한다. 둘이 같은 보편적인 유에 속하고 하나가 다른 하나보다 더 잘 알려져 있을 때 예증이 있게 된다.”²⁰⁾고 말한다. 예증은 일반적인 전제와 결론 없이 여러

17) 아리스토텔레스는 『수사학』에서 입증의 개념을 다양하게 사용한다. 먼저 화자가 말을 할 때 청중이 화자의 주장에 대해 갖는 신뢰나 확신을 의미한다. 이 경우는 화자가 믿을만한 사람으로 이미 검증된 경우나 화자가 자신의 주장에 대해 확신을 가지고 있는 경우에 화자의 마음 속에 있는 확신이나 신뢰가 청중들에게 옮겨가는 과정을 의미한다. 두 번째는 화자가 청중들에게 확신을 갖도록 하기 위해 보여주는 입증의 방식이나 수단을 의미한다. 이것은 논증의 고유한 의미로 근거와 주장을 통해 논증을 하는 것을 의미하고 고유한 의미의 입증이 될 수 있다. 마지막으로 입증을 위한 논증을 펼칠 때 이용할 수 있는 근거와 출처를 의미한다. 토론의 맥락에서 중요한 것 중 하나는 근거의 정확성이다. 자신의 주장을 뒷받침하기 위해 제시된 근거의 출처가 명확하지 않는다면 신빙성이 떨어질 수밖에 없다. 이런 측면에서 세 번째 입증의 개념도 설득을 위해 주의해야 한다.

18) ‘enthymema’는 번역자에 따라 엔튀메마로 읽든지 수사적 삼단논법, 생략삼단논법, 수사추론, 상식추론과 같은 다양한 방식으로 번역되고 있다. 필자는 여기서 엔튀메마로 사용하겠다.

19) *Ibid.*, 1356a35-b5.

부류에 속한 예들 사이의 비교를 부각시키며 결론을 도출시키는 수사적 기법이다. 구체적인 사례의 제시가 설득의 어떤 영향을 미치는가? 아리스토텔레스는 사례의 제시를 통해 확신을 심어주고 설득이 이루어진다고 말한다.²⁰⁾ 화자가 자신의 결론을 제시하기에 앞서 사례들의 나열을 하면 듣는 사람으로 하여금 증언과도 같은 믿음을 일으킬 수 있다는 의미이다. 예증에는 ‘역사적인 예증’과 ‘비교’, ‘우화’를 들 수 있다. ‘역사적인 예증’은 이미 일어난 일들에 대해 역사적인 예증을 하면서 주장을 강화하는 방법이다. 예를 들면, 우리나라에서 과거에 일어났던 역사적인 사건을 사례로 제시하면서 미래를 예측하도록 사용한다. ‘비교’는 현실 속에서 유사한 사례를 찾아서 서로 다른 차원에서 유사성과 차이점을 부각시키는 방식이다. ‘우화’는 이야기를 동원하여 예증하는 방법이다. 아리스토텔레스의 관점에서 볼 때 이러한 예증에 근거한 논증은 보다 더 설득적이 될 수 있다.

논리학에서 대전제와 소전제가 모두 참이고, 삼단논법의 형식이 그릇되지 않았다면 타당한 삼단논법이다. 논리적 삼단논법에는 에토스처럼 말하는 사람의 품성이 중요하지 않고, 파토스처럼 듣는 사람의 정서와도 무관하다. 단지 대전제와 소전제의 참인지의 여부가 중요하다. 엔튀메마는 대전제나 소전제 중 하나 이상의 진술을 생략한다. 그 이유는 “결론은 너물 멀리서 끌어오게 되면 추론이 길어져서 불분명해지고, 모든 단계를 다 포함하게 되면 너무 빠른 것들을 말하게 되므로 수다스러워지기”²²⁾ 때문이다. 아리스토텔레스는 논리적 삼단논법이 아닌 엔튀메마는 “설득의 몸통”²³⁾이라고 부르는데 그 이유는 무엇인가? 엔튀메마가 논리적 삼단논법 더 설득력이 높은 이유는 무엇인가? 아리스토텔레스는 “설

20) *Ibid.*, 1357b26-31.

21) *Ibid.*, 1394a10-11.

22) *Ibid.*, 1395b26-28.

23) *Ibid.*, 1354a14.

득에 대한 교육을 받지 않은 사람이 군중 앞에서 더 멋진 연설을 하여 교육을 받은 사람들보다 더 설득력을 갖는다. 그 이유는 교육을 받은 사람들은 공통적이고 일반적인 것들을 말하는데, 교육 받지 않은 사람들은 자신이 알고 있는 특정한 사례들을 바탕으로 말하기 때문이다.”²⁴⁾ 교육을 받은 사람이 논리적 삼단논법으로 결론을 도출시키는 것보다 교육을 받지 않은 사람이 생략삼단논법으로 결론을 도출시킬 때 더 설득력을 갖는다는 말이다. 여기서 초점은 ‘군중 앞에서’이다. 군중은 논리적 삼단논법을 교육을 받지 않았거나 논리적 삼단논법을 알지 못하는 경우가 더 많기 때문에 일반공론을 통해 설득이 쉽지 않다. 군중은 일반공론보다는 특정한 경험이나 사례들을 전제로 삼고 있기 때문에 엔튀메마가 더 효력을 발휘할 수 있다. 엔튀메마를 상식추론이라고 부르기도 한다. 그 이유는 상식에 기초한 추론이기 때문이다. 상식 추론은 대중의 상식 수준에서 청중을 설득시킨다. 또한 상식추론의 전제는 필연적인 사실보다는 대부분의 경우에 일어날 법한 사실들이다. 즉 필연성이 아닌 개연성에 기초한 추론이라 할 수 있다. 엔튀메마가 상식추론이 될 수 있고 설득력을 높일 수 있는 이유가 바로 여기에 있다.

기술 내적 근거인 로고스는 토론에서도 중요한 역할을 담당한다. 토론의 절차는 기본적으로 입론과 교차조사, 반박과 최종발언으로 구성된다. 입론에서 자기주장의 논리적 정당성을 증명해 보여야 한다. 입론의 경우 논제에 포함된 주요 개념을 올바르게 정의내리고, 필수 쟁점을 잘 부각해서 긍정과 부정의 대립각을 확인시킬 수 있어야 한다.²⁵⁾ 또한 자신의 주장을 뒷받침하는 근거를 제시해야 하고, 근거와 주장 사이의 정당한 이유를 밝힐 수 있어야 한다. 논증에서 에토스와 파토스적인 요소가 사용되기도 하지만 엄밀한 의미에서 로고스가 차지하는 비중이 높을수록

24) *Ibid.*, 1395b28-32.

25) 이정옥, 『토론의 전략』(서울: 문학과지성사), pp. 61-66.

논증의 강도는 높아질 것이다. 사람을 설득하기 위한 가장 엄밀한 설득의 요소는 무엇인가? 설득을 이루기 위한 기술내적 근거는 합리적이고 논리적인 요소인 로고스, 감정적이고 격정적인 부분인 파토스, 그리고 성격과 인격적인 부분인 에토스로 구분된다. 파토스와 에토스는 이성적인 부분에 호소하는 논증적인 요소가 바탕이 될 때 설득이 이루어진다. 에토스와 파토스는 그에 부수적인 요소로만 작동해야 한다고 제한을 가한다. 따라서 가장 설득력을 높일 수 있는 기술 내적 근거는 로고스라고 할 수 있다.

5. 토론과 수사학

토론은 어떤 논제에 대해 긍정 측과 부정 측이 각각 자신이 주장하는 바의 정당성을 내세움으로써 상대방의 주장이나 논거가 부당하다는 것을 명백하게 하는 경쟁적 의사소통 형식이다. 토론은 기본적으로 논증을 통한 설득적 말하기이다. 어떤 쟁점에 대하여 대립적인 입장을 취하는 양 측이 서로 자신의 입장이 갖는 우월성을 제3자인 청중이나 심판에게 설득시키려고 행하는 논쟁적 의사소통이다. 토론(討論)에서討는 다시 언(言)과 촌(寸)으로 구분할 수 있으며 론(論)은 언(言)과 룬(論)으로 나눌 수 있다. 즉 토(討)는 말을 나누거나 분석한다는 의미를 내포하고 있으며 론(論)은 말을 돌려가며 진행한다는 뜻을 내포하고 있다. 토론에서는 의견 대립의 존재성을 인정하고 주어진 논제에 대한 찬반 입장을 분명히 하며 상대와 청중을 설득하는 것을 목적으로 한다. 영어의 debate에 대한 충실한 우리말 번역어는 ‘논쟁’이라 할 수 있다. 논쟁은 “말이나 글로 다툰다”는 뜻으로 다툰 쟁(爭)의 어감이 강력하다. debate는 “to fight”를 의미하는 라틴어 “debattuere”에서 유래했다. debattuere는 전치사 de(down, completely)와 동사 battuere (to beat)가 합성된 단어이다. 따라서

debattere는 “to fight”를 의미하는 논쟁의 의미가 강하다.

토론은 엄격한 절차와 형식에 입각해서 승패를 나누는 의사소통 행위이다. 입론, 교차조사, 반박, 최종 발언이라는 절차를 통해 자신의 주장의 타당성과 정당성을 입증하고 상대방의 주장을 비판한다. 긍정과 부정은 모두 입증의 부담을 져야 한다. 먼저 긍정측은 새로운 변화를 주장하는 입장이기 때문에 현상태에 대한 비판이나 문제를 제기하면서 변화의 필요성과 정당성을 입증해야만 승리할 수 있다. 반대로 부정측은 심정적으로는 현상태를 옹호하면서 변화의 필요성을 부인하면 상대적으로 유리한 입장에 설 수 있을 것이다. 그러나 부정측 역시 긍정측 주장의 오류를 지적하며 자신의 주장의 정당성을 입증할 수 있어야 한다.²⁶⁾ 입증이란 자신의 주장을 논증하거나 증명하는 절차이다. 자신의 주장을 입증한다는 것은 자기주장을 내세울 때 주장을 뒷받침할 수 있는 합리적이고 타당한 근거를 제시하는 과정이다. 논증적으로 말한다는 것은 자신의 주장이 정당함을 상대방에게 합리적으로 입증하는 행위이다. 자신의 주장이 정당하다는 것을 입증하려면 기본적으로 자신이 궁극적으로 말하고 자하는 바의 결론에 해당하는 주장, 주장을 뒷받침 해 주는 근거, 그리고 근거에서 주장으로 연결되는 정당한 이유, 이 세 가지 요소를 갖추어야 한다.

논증의 첫 번째 요소인 주장(claim)은 자신이 상대방과 청중에게 정당화시키고자 하는 결론이나 목적을 의미한다. 주장은 논증이 도달하고자 하는 논증의 귀결점으로서 글에서는 어떤 문제에 대한 핵심주제에 해당한다. 주장만 본다면 내용을 뒷받침하는 증거나 정당화가 없는 진술이다. 주장은 다른 말로 하면 명제 또는 결론이다. 긍정이나 부정의 주장은 각자의 입장만 놓고 본다면 모두가 타당하다. 그렇기 때문에 어느 입장이 더 타당한지에 대한 논쟁의 여지가 있기 때문에 청중으로 하여금 그 주장을 수용하도록 하기 위해서 신빙성 있는 근거를 함께 제시해야 한다.

26) 이상철 외 2인, 『스피치와 토론』(서울: 성균관대학교 출판부), pp. 293-296.

논증의 두 번째 요소는 근거(ground)이다. 근거는 논증이 기초하고 있는 자료, 정보, 사실을 말한다. 이런 의미에서 증거는 근거 자료, 데이터라고도 부른다. 가장 많이 사용하는 대표적인 증거에는 사례, 통계 자료, 증언 등이 있다. 논증이 기초하고 있다는 의미는 근거가 주장을 믿을만한 것으로 만드는 힘을 가지고 있다는 뜻이다. 근거가 없는 단순한 주장은 독단이다. 청중으로 하여금 자신의 주장을 받아들이도록 하기 위해서 객관적인 자료 형태로 제시하는 증거를 가리킬 수도 있고 논리적인 관계를 통해서 설명되는 추론을 가리킬 수도 있다.

논증의 마지막 요소인 정당한 이유(warrant)는 근거로부터 주장의 논리적 이동이 정당한가를 평가하는 기준이다. 제시된 근거에서 주장, 즉 결론을 도출하기 위해서 이 두 관계를 연결해 주고 설명하는 기준을 말한다. 논증은 단순한 주장이 아니라 주장과 근거 사이에 성립하는 관계가 중요하다. 근거가 제시되었다고 해서 곧 바로 주장을 뒷받침한다는 것은 아니다. 근거가 주장을 뒷받침한다는 사실을 설명해 줄 수 있는 충분한 이유가 있어야 한다. 이를 정당한 이유라고 부른다.²⁷⁾

토론은 주장, 근거, 정당한 이유라는 세 가지 요소를 통해서 논증활동을 어떻게 하느냐에 따라서 승패가 판가름 난다. 적절한 근거 자료를 제시하고 논리에 근거해서 합리적인 추론을 이끌어 냄으로써 자기주장에 대한 정당성을 주장할 때 설득력을 얻을 수 있다. 주장의 타당성을 보여주기 위해서 그 주장을 입증할 수 있는 근거로 객관적이고 경험적인 자료, 즉 증거를 제시할 수 있어야 한다. 가장 많이 활용하는 증거로는 사례, 통계 수치, 전문가의 견해가 있다. 또한 증거에 기초해 결론에 이르는 추론 과정 역시 오류가 없어야 한다.

토론에서 논증활동을 할 때 자신의 주장을 청중이나 심사위원을 설득하는 행위가 중요하다. 그러나 모든 논증이 합리적이고 과학적인 것은

27) 박승억 외 3인, 『토론과 논증』(서울:형설출판사, pp. 124.136.)

아니다. 우리가 누군가에게 설득을 당할 때도 합리적인 이유만으로 설득되지 않는다는 것이다. 아카데미 토론의 경우도 마찬가지이다. 논증활동에서 가장 중요한 것은 로고스를 이용하는 것이겠지만, 에토스와 파토스도 설득을 이루는 데 충분히 작동할 수 있다. 이런 의미에서 아리스토텔레스가 『수사학』에서 설득을 위한 기술 내적 근거로 제시한 에토스(ethos), 파토스(pathos) 역시 설득의 결가지가 될 수 있다. 아리스토텔레스가 말한 기술 내적 근거들은 토론에서 승리하기 위해 토론자의 품성을 드러내어 공신력을 주는 에토스, 토론자와 청중 사이의 정서적으로 공감대를 형성해주는 파토스, 그리고 주장의 논리적인 측면을 강조하는 로고스로 작용할 수 있다. 토론의 입론, 반박이나 최종 발언에서 아리스토텔레스가 말하는 기술 내적 근거인 에토스, 파토스, 로고스를 어떻게 적재적소에 사용할 수 있는지가 설득에 많은 영향을 미칠 수 있다. 토론과 수사학은 기본적으로 설득을 지향한다. 토론에서 어떻게 하면 설득력을 높일 수 있는지에 대한 해답을 수사학의 기술 내적 근거에서 찾을 수 있다면 토론과 수사학의 만남은 더 큰 시너지 효과를 낼 수 있을 것이다.

6. 나오는 말

고대 그리스에서 시작된 토론의 문화가 우리 삶에 깊은 뿌리를 내린지 이미 오래 되었다. 미국이나 영국에 비해 매우 늦게 대학에서 토론대회가 개최되었지만 그 열기만은 뒤지지 않고 뜨겁다. 각 대학에서 토론 관련 교과목이 개설되고 전국대학생 토론대회가 자주 열리고 있다. 대학토론대회가 많이 개최되고 토론의 장이 모든 대학생들에게 열려 있다는 측면에서 대학 생활에 많은 기여를 하게 된 장점에도 불구하고 단점도 있을 수밖에 없다. 말을 많이 하고 발언권을 많이 가지고 있어야 승리할 수 있다는 생각이 만연하게 된 것이다. 결만 번지르한 공허한 수사(修辭)

가 난무한 것도 인정할 수밖에 없다. 승패를 나누는 토론 방식이다 보니 이기기 위한 토론으로 흘러가는 것도 어느 정도 사실이다. 토론을 통해 주어진 논제에 대해 비판적 사고 능력이나 의사소통을 학습하기 보다는 화려한 수사로 이기기만을 학습하는 학생들이 양산되고 있다. 아리스토텔레스가『수사학』에서 제시한 설득을 위한 기술 내적 근거들은 오늘날 학생들이 토론대회를 통해 드러난 부작용을 극복하고 엄밀한 설득을 할 수 있도록 길을 위한 대안이 될 수 있을 것이다.

참고문헌

- Aristotle, *Aristotle on Rhetoric*, Trans, with Introduction, Note, and Appendixes by George A. Kennedy, Oxford, 1991.
- _____, *Nicomachean Ethics* 1106b., tr. C. Rowe, & Broadie, Oxford, 2002.
- _____, *Posterior Analytics*, tr. by Hugh Tredennick, Cambridge, 1996.
- 아리스토텔레스, 『변증론』, 김재홍 역, 서울: 까치글방, 1998.
- 강태완 외3인, 『토론의 방법』, 서울: 커뮤니케이션북스, 2008.
- 김현, 『위대한 연설』, 서울: 인물과 지성사, 2008.
- 김주환, 『교실 토론의 방법』, 서울: 우리학교, 2009.
- 박삼열, 『토론과 수사학』, 경기, 한국한술정보, 2011.
- 박승익 외 3인 『토론과논증』, 서울, 형설출판사, 2005.
- 백미숙, 『스피치 특강』, 서울: 커뮤니케이션북스, 2006.
- 백미숙, 『스피치로 승부하라』, 서울: 교보문고, 2013.
- 백미숙, 『스피치』, 서울: 커뮤니케이션북스, 2014.
- 이상철 · 백미숙 · 정현숙(2006), 『스피치와 토론』, 서울: 성균관대학교 출판부, 2006.
- 이정옥, 『토론의 전략』, 서울: 문학과 지성사, 2008.
- 장혜영, 『발표와 토의』, 서울: 커뮤니케이션북스, 2009.
- 하병학, 『토론과 설득을 위한 우리들의 논리』, 서울: 철학과 현실사, 2001.
- 한상2006, 『토론』, 서울: 커뮤니케이션북스, 2006.

Debate and Persuasion in Rhetoric

Park, Sam-Yel (Soongsil Univ.)

This paper is to find the method to heighten persuasion in a debate through artistic proofs indicated in Aristotle's 「Rhetoric」. The basic purpose of debate is persuasion. An debate is a process to persuade an audience through the activity of an argument that the Affirmative and the Negative make an assertion on a given topic each other. In this case, the Affirmative and the Negative must not delivery their insistence simply. They have to prove rationally that their insistence is appropriate. Persuasion is achieved when an audience understands it to prove.

Then what is the method of a valid persuasion? In「Rhetoric」, Aristotle divides categories of ground into ethos, pathos and logos. And he denominates these an artistic proofs. The basic purpose of rhetoric is also persuasion like a debate. When they persuade lots of the public through a speech, there is no persuading them only with a claims. artistic proofs Aristotle speaks can work as ethos to reveal character of an debaters and to make him get public trust in order to win a victory in an debate, pathos to make sympathy sentimentally between an debaters and an audience, and logos to emphasize an rational aspect of a claims.

In Constructive of a debate ,an refutation, or the closing remark, how to use ethos, pathos, and logos appropriately Aristotle speaks has a great effect on persuasion.

철학탐구 제37집

Key words: debate, persuasion, rhetoric, ethos, pathos, logos

박삼열 e-mail: parksamyel@ssu.ac.kr

| | |
|-------|---------------|
| 투 고 일 | 2015년 01월 22일 |
| 심 사 일 | 2015년 02월 04일 |
| 게재확정 | 2015년 02월 23일 |