

# 파토스가 글쓰기와 말하기에 미치는 영향

박삼열\*

**주제분류** 논리학, 수사학

**주요어** 논증, 설득, 로고스, 에토스, 파토스

## 요약문

본 논문의 목적은 파토스가 글쓰기와 말하기에 미치는 영향을 살펴보는 데 있다. 글쓰기와 말하기의 목표는 설득이다. 아리스토텔레스는 설득을 이루어 낼 수 있는 근거를 로고스, 에토스, 파토스로 들고 있다. 논증을 통한 설득을 이루기 위해서라면 당연히 로고스적 요소만 있어도 가능할 것 같다. 사실 로고스만 가지고 설득을 이루는 경우는 많지 않다. 논증에 로고스가 주된 요소라면 부가적인 에토스와 파토스가 있을 때 논증을 수용하기 쉬워진다. 현시대는 로고스보다 파토스적인 요소가 사람에게 더 많은 영향력을 미치는 시대라 할 수 있다. 엄밀한 논증보다도 감정적인 요소에 의해 더 많은 영향을 받기 때문이다. 인간은 즐거움의 상태에 있을 때와 괴로움의 상태에 있을 때 서로 다른 행동을 한다. 파토스가 판단에 영향을 미치기 때문에 인간은 즐겁거나 괴로운 상황에 따라 마음이 변화하기도 하고, 다른 판단을 내리기도 하고 행동을 한다. 따라서 본 논문은 파토스의 본성에 대한 고찰부터 시작하여 논의를 시작할 것이다. 파토스의 개념은 무엇이고, 파토스가 어떤 과정을 거쳐 논증에서 영향을 미치는지를 탐구했다. 그리고 인간의 가장 중요한 의사소통 방식이며 설득을 목표로 하는 글쓰기와 말하기에서 파토스가 미치는 영향을 탐구해 보았다. 파토스에 대한 이해와 파토스가 미치는 영향에 대한 논구를 통해 설득력을 높일 수 있을지가 드러날 것이다.

---

\* 숭실대학교

## 1. 들어가는 말

본 논문의 목적은 파토스가 설득에 미치는 영향, 즉 파토스가 설득을 이루는 데 어떻게 작동을 하는지를 탐구하는 데 있다. 파토스(pathos)는 어떤 상황에서 “견디다”, “경험하다”, “고통을 겪다”의 의미를 지닌다. 파토스는 인간의 삶과 깊은 관계가 있다. 사람은 살아가면서 느끼고, 생각하고 경험하면서 많은 감정의 변화를 겪는다. 고대 그리스 사람들은 파토스를 인간의 영혼이 삶에서 경험한 결과로 이해하고, 인간의 영혼을 특정한 상태로 이끌 수 있는 정서를 뜻하는 언어로 이해했다.

아리스토텔레스는 『수사학』에서 설득을 이루는 세 가지 요소를 에토스, 파토스, 로고스로 제시한다. 파토스는 에토스(ethos), 로고스(logos)와 함께 수사추론(enythymema)을 구성하는 중요한 축이다.<sup>1)</sup> 아리스토텔레스는 로고스를 가지고 청중들에게 이성애 호소하는 논증적인 요소가 바탕이 되어야 설득이 이루어진다고 본다. 에토스와 파토스는 설득을 이루는 요소이지만 부가적이다. 하지만 당대 소피스트들은 배심원들과 일반청중을 설득하기 위해 이성애 호소하는 것보다 에토스와 파토스를 이용하여 청중들의 감정을 움직이는 데 힘을 기울였다. 이것은 청중을 설득할 때 로고스뿐만 아니라 에토스와 파토스가 영향을 미치기 때문이다. 아리스토텔레스는 『수사학』 1권에서 법정연설, 의회연설, 식사연설을 다루며 대중을 상대로 연설을 할 때 파토스가 미치는 영향을 논한다. 연설의 가장 중요한 목적은 청중을 설득하는 데 있다. 설득하기 위해서는 입증하거나 신뢰를 심어주어야 한다. 입증과 신뢰를 의미하는 희랍어는 피스티스(pistis)이다.<sup>2)</sup> 입증은 이성애 호소하여 자신의 주장을 다른 사람들이 동

1) G. A. Kennedy, *Aristotle on Rhetoric*, 1356a(New York : Oxford University Press, 1991). 이후로 인용할 때는 『수사학』으로 표기하겠다.

2) W. M. A. Grimaldi, “A note on the PISTIS in Aristotle’s Rhetoric 1354~1356”,

의하도록 설득하는 행위이다. 이성적인 입증이 수반될 때 설득을 이룰 수 있기 때문에 수사학에서는 이성적 설득을 중요시한다. 하지만 신뢰를 주는 것은 일반적으로 감정과 관련이 있다. 연설자가 청중에게 하나의 주제에 대해 연설을 할 때 청중들이 연설자나 연설자의 주장에 대해 신뢰나 믿음을 갖는 것은 심리적 측면이다. 그런데 피스티스라는 하나의 단어가 입증과 신뢰를 의미하는, 즉 이성적인 호소와 심리적인 호소의 의미로 사용되는 것은 감정이 설득에 영향을 미치기 때문이다.

아리스토텔레스는 설득을 이루어 낼 수 있는 요소인 근거를 기술내적 근거와 기술 외적 근거로 제시한다. 기술 내적인 근거는 연설자가 자신의 주장을 입증하는 과정에서 연설자 자신과 관련이 있다. 로고스는 사안, 말, 논증 자체를 통해 상대에게 자신의 주장을 입증하는 것이다. 에토스는 자신의 성품을 이용하여 상대에게 신뢰를 심어주는 것이다. 파토스는 듣는 사람들을 특정한 감정의 상태로 이끌면서 자신의 주장을 관철시키는 데 사용된다. 기술 외적인 근거)는 연설자 외부에서 주어진 근거를 의미한다. 아리스토텔레스는 기술외적 근거보다는 기술내적 근거가 설득을 이루어내는 데 효율적이라고 본다. 아리스토텔레스가 말하는 기술내적 근거 세 가지는 바로 로고스(logos), 에토스(ethos), 파토스(pathos)이다. 파토스는 기술 내적 근거 중 하나이다. 연설자가 파토스를 이용하여 설득하려고 할 때는 청중의 감정에 호소하여 청중들의 정서를 특정한 틀이나 상태로 옮겨 놓아야 한다. 연설자는 청중들의 감정이나 정서를 자신이 의도하는 특정한 정서의 상태를 공유하도록 만들고, 청중들이 연설자의 주장을 수용하도록 만들어야 한다. 연설자가 파토스를 이용하여 설득을 이루기 위해 먼저 파토스가 무엇을 의미하는지를 살펴보고, 설득을 이루기 위해 파토스를 어떻게 활용할 것인지를 살펴보고자 한다.

---

*American Journal of Philosophy* 78, 1957, pp. 188~192.

3) 증인, 고문에 의한 진술, 당사자의 선서, 계약서가 해당한다.

## 2. 파토스의 본성

파토스(Pathos)는 일반적으로 감정, 정서, 정념, 충동의 의미로 주로 사용된다. 언어를 사용하는 인간의 관점에서 보면 파토스는 인간 감정의 상태를 의미한다. 로고스가 인간의 이성과 관련이 있다면 파토스는 인간의 감성과 관련이 있다. 인간이 이성적 동물이라는 정의에 따르면 한 사람을 설득할 때 로고스, 에토스, 파토스 중 로고스가 가장 영향력을 미칠 것 같지만 실제로는 그렇지 않은 것이다. 제 아무리 이성적인 사람일지라도 감정의 상태에 따라 판단이 달라지는 것은 당연하다. 아무리 감정적인 사람일지라도 때로는 이성적 판단을 내리려고 노력한다. 또한 설득하고자 하는 사람의 성품이 설득에 영향을 미치기도 한다. 사실 설득을 이루는데 가장 영향을 미치는 요소가 파토스라 해도 과언이 아닐 것이다. 합리적인 근거만 설득의 요소로 활용되는 것이 아니라 듣는 사람의 마음도 설득시키는 근거로 활용될 수 있다. 메시지를 전달하려는 사람과 수용하는 사람이 정서적으로 공감대를 형성하느냐에 따라 설득의 향방이 나누어질 수 있다. 파토스는 이성적인 사람에게도 강력한 영향을 미친다. 아리스토텔레스 역시 합리적인 사람일지라도 감정의 상태에 따라 다른 판단을 내릴 수 있다는 점을 인정한다.<sup>4)</sup> 따라서 파토스는 로고스 못지않은 강력한 설득의 요소로 볼 수 있다.

인간은 삶에서 기쁨, 슬픔, 고통, 분노와 같은 다양한 경험을 할 때 파토스는 형성된다. 파토스는 다양한 조건에서 인간의 영혼이 경험한 결과물로 파토스가 생성되어 사람의 영혼을 특정 감정의 상태로 이끌기도 한다. 파토스가 설득의 요소로 자리매김 될 수 있는 이유가 바로 여기에 있다. 타인의 감정을 특정한 감정의 상태로 유도할 수 있다면, 그리고 자

---

4) 『수사학』, 1356b.

신과 같은 감정의 상태에 놓여 있다는 사실을 보일 수 있다면 설득은 수월해 질 수밖에 없다. 그리스의 대서사시 호메로스의 『일리아스』를 보면, 파리스가 헬레네에게 구애를 할 때, 안드로마케가 아킬레우스와 일전을 벌이기 위해 출전하는 남편 헥토르를 만류할 때, 죽은 아들의 시신을 돌려받기 위해 적장 앞에서 무릎을 꿇고 호소하는 프리아모스의 눈물어린 이야기는 모두 파토스를 불러 일으켜 설득을 시도한 경우들이다. 이 모든 경우가 사실은 설득하려는 사람을 자신의 감정의 상태와 유사한 상태로 유도하여 설득하려는 전략이다.

파토스가 설득을 이룰 수 있는 요소로 자리매김된 것은 아리스토텔레스 덕분이다. 아리스토텔레스는 『수사학』에서 파토스를 에토스, 로고스와 함께 수사적 설득을 위한 세 가지 논거로 다루었다. 인류의 오랜 문화에서 파토스는 사람에게 영향을 미치는 요소로 군림해왔으나, 아리스토텔레스와 더불어 더 강력하게 모습을 드러냈다고 볼 수 있다. 그리고 아리스토텔레스와 더불어 파토스는 시대와 문화에 따라 차이는 있지만 야누스처럼 두 얼굴의 모습으로 변화를 시작한다. 그 하나는 파토스의 부정적인 측면으로, 감정이 합리적 판단을 내리지 못하도록 이성을 흐리게 할 수 있다는 점이다. 때로는 감정의 상태가 합리적 판단 능력을 빼앗는 것처럼 보일 때도 있다. 인간의 실존적인 상황이라 할 수 있다. 플라톤은 파토스의 부정적인 측면을 가장 염려했던 철학자임에 틀림없다. 플라톤은 인간의 영혼을 논리적으로 따지고 묻는 이성적 부분, 쾌락을 추구하는 욕망의 부분, 행동에 에너지를 부여하는 걱정의 부분으로 나눈다. 이성적 부분은 동물과 식물에는 없는 인간의 고유한 부분이다. 하지만 욕망과 걱정은 인간뿐만 아니라 동물과 식물에도 찾을 수 있는 부분이다. 가장 인간다운 인간은 이성, 욕망, 걱정이 각각 고유한 역할을 다 해야 하며, 특히 이성적 부분이 걱정의 도움을 받아 욕구를 절제하고 통제할 수 있는 인간이다. 그러나 사람이 항상 인간다울 수 없다는 실존적 특성 때문에 플라톤은 욕망이 이성을 끌어가는 경우를 경계하는 것이다. 플라톤은

이성적 설득은 의미를 갖지만, 욕망처럼 이성의 영역이 아닌 감정에 의한 설득은 참이 아닌 것으로 판단한다.

그러나 감정적인 설득을 부정적으로만 볼 수는 없는 노릇이다. 왜냐하면 사람이 이성적 존재라고 해서 삶의 모든 상황에서 이성적인 것은 아니기 때문이다. 그렇다면 오히려 감정을 설득에 이용할 수 있지 않을까? 파토스의 긍정적인 측면은 설득하려는 사람이 인간 영혼의 감정의 상태를 철저히 분석하여 설득에 가까워질 수 있다는 점이다. 이 경우 파토스는 단순히 감정의 상태를 의미하는 것이 아니라 인간의 언어와 인식의 영역으로 확장된다. 그러므로 파토스는 인간의 감정에 토대를 두고 언어와 인식의 요소를 가미하여 설득을 하는 수단이다. 파토스는 세 가지 근거 중에서 청중을 행동하도록 만드는 데 가장 큰 영향력을 행사한다. 파토스가 작동할 때 청중은 즐거움의 상태에서 웃거나 흥에 겨운 몸짓을 시작한다. 분노의 상태에 놓이게 되면 사람들은 바로 얼굴에서 분노의 감정이 드러나며 과격한 행동을 야기한다. 슬픔의 상태에 놓이게 되면 사람들은 수건으로 눈물을 닦거나 다른 사람의 등을 두드리며 위로를 준다. 감정에 따라 사람들은 행동을 한다. 따라서 설득을 하려는 사람의 전략중 하나는 파토스를 청중들의 감정의 상태와 연결시키는 것이다.

트라시마코스(Thrasymachus of Chalcedon)는 파토스를 잘 활용했던 사람으로 알려져 있다. 트라시마코스는 눈물에 호소하는 감동적인 연설을 하거나, 대중의 분노를 촉발시키거나 완화시키는 연설로 명성이 높았다. 트라시마코스는 『Appeals to Pity』에 관한 소책자를 통해 감정적인 호소가 연설의 도입과 마무리에서 가장 큰 영향을 미친다는 사실을 강조했다. 고르기아스(Gorgias of Leontini)는 파토스의 이론을 장난스럽게 만든 『Encomium of Helen』에 도입하여, 헬레네가 트로이 전쟁에 대한 책임이 없다는 점을 변호한다. 파리스가 헬레네의 감정을 자극하여 영혼을 사로잡았기 때문에 헬레네는 의지에 반하여 파리스를 따라갈 수밖에 없다는 점을 강조한다. 이 두 경우를 보면 설득에서 감정은 사람의 영혼을 사로

잡아 청중을 무방비의 상태로 만들 수 있는 강력한 요소이다.

파토스의 긍정적인 토대를 놓은 사람은 아리스토텔레스이다. 아리스토텔레스는 『수사학』 3권에서 대중을 설득 할 때 감정이 미치는 영향에 대해 논구한다. 아리스토텔레스는 『수사학』 제 3권에서 연설을 마무리할 때 파토스가 사용되어야 한다고 말한다.

“사인들의 성격과 중요성을 분명히 한 다음으로 청중들을 동정, 분노, 증오, 질투, 경쟁, 다투려는 마음과 같은 감정들로 이끌어야 한다.”<sup>5)</sup>

“사인들의 성격과 중요성을 분명히”하는 것은 논증의 영역이다. 사람을 설득할 때 논증은 필수적이다. 그러나 아리스토텔레스는 논증만으로 설득을 마무리하지 않는다. 아리스토텔레스는 논증을 마무리하면서 감정으로 청중을 이끌어야 함을 강조한다. 따라서 설득은 논증과 감정적 유도가 조화를 이루어야 완성될 수 있다는 의미로 아리스토텔레스의 주장을 이해할 수 있다.

아리스토텔레스는 『수사학』 1권과 2권에서 즐거움과 즐거움의 상대항에 있는 괴로움의 감정에 대해 논하고 3권에서도 파토스에 대한 강조한다.

“즐거움은 마음이 자연적인 상태로 가라앉음이고, 괴로움은 이에 반대되는 것이다”<sup>6)</sup>

즐거움과 괴로움은 인간의 즐겁거나 괴로운 욕구와 기질을 가리키는 말이다. 인간은 즐거움과 괴로움이라는 감정의 상태에 놓일 때 다른 행동을 한다. 파토스가 판단에 영향을 미치기 때문에 인간은 즐겁거나 괴

5) 『수사학』, 1419b24~25.

6) *Ibid.*, 1370a33~35.

로운 상황에 따라 마음이 변하기도 하고, 다른 판단을 내리기도 하고, 행동한다.<sup>7)</sup> 또한 인간의 행동은 순간의 격정의 상태에서 행해질 수 있거나 욕구에 따라서 행해질 수 있다. 아리스토텔레스는『수사학』 2권에서 파토스가 판단의 동기가 될 수 있다는 점을 강조한다. 왜냐하면 사람들은 즐거움이나 괴로움을 어느 정도 느끼느냐에 따라 판단을 달리하고 행동하기 때문이다. 아리스토텔레스는 16개의 감정들을 대립쌍으로 서술한다.

16개 감정들의 대립쌍	
분노	너그러움
증오	우정
두려움	신뢰
수치심	파렴치함
호의	배은망덕
연민	분개
만족	시기
경쟁	멸시

괴로움의 하위 항목에는 분노, 증오, 두려움, 수치심, 호의, 연민, 만족, 경쟁이 자리하고 있으며, 즐거움의 하위 항목에는 너그러움, 우정, 신뢰, 파렴치함, 배은망덕, 분개, 시기, 멸시가 자리하고 있다. 파토스가 인간의 영혼에 영향을 미치기 때문에 인간 영혼은 즐거움과 괴로움의 상태로 움직인다.

파토스가 설득에 영향을 미친다면, 인간의 영혼을 16개의 감정의 목록 중 어떤 감정으로 이끌 수 있는지가 관건이다. 그래서 아리스토텔레스는

7) *Ibid.*, 1377b21~30.

“칭중을 위한 설득은 연설가들이 자신의 연설에 의해 청중들을 어떤 감정의 상태로 이끌 때 일어난다. 왜냐하면 인간은 괴롭거나 기쁠 때, 또는 사랑하거나 미워할 때 같은 방식으로 판단을 내리지 않기 때문이다.”<sup>8)</sup>라고 말한다. 사실 파토스를 수용하는 자는 청중이지만, 파토스를 수단으로 사용하는 사람은 말하는 연설자이다. 이런 의미에서 파토스적인 설득은 연설자가 청중의 마음에 일정한 정서적 틀을 제공할 수 있을 때 이루어진다. 연설자가 부여하는 정서적 틀을 받아 새롭게 감정이 생기기도 하며, 자신이 이미 가지고 있는 감정일 수도 있다. 연설자가 부여하는 정서적 틀과 수용자가 느끼는 정서적 틀이 일치하느냐가 설득에 영향을 미친다. 이것은 단순히 정서적 틀의 일치로만 여길 것이 아니라 설득하려는 사람이 언어를 이용하여 수용자의 마음에 정서적 틀을 만들었다는 것을 의미한다.

파토스는 분명 설득의 한 근거의 자리를 차지한다. 설득을 하고자 하는 사람은 반드시 설득하고자 하는 사람에 대한 분석을 통해 현재 어떤 감정의 상태에 있으며 앞으로 어떤 감정의 상태로 이끌 것인지를 파악하고 설득에 임해야 한다. 한 감정의 상태로 이끈다는 것은 언어적 힘에 의해 결정된다는 사실 또한 중요하다.

### 3. 파토스가 글쓰기에 미치는 영향

#### (1) 파토스와 글쓰기

파토스는 감정을 뜻하지만, 파토스를 불러일으키는 요소는 언어이다. 인간 삶에서 언어는 글쓰기와 말하기 영역에서 효력을 발휘한다. 파토스는 인간의 글쓰기에서 설득을 이루는 데 영향을 미칠 뿐만 아니라 말하

---

8) *Ibid.*, 1356a14-16.

기에서도 영향을 미친다는 것은 명확하다.

글을 통해 설득을 이룬다는 것은 논증적인 글을 써야 한다는 것을 의미한다. 논증적인 글은 자신이 주장하는 결론을 논거를 제시하며 동의를 이끌어내는 글을 말한다. 자신의 주장을 개진할 때 글을 쓰는 사람은 자신의 주장의 신뢰를 높이기 위해서 논거를 제시해야만 한다. 앞에서 말한 것처럼 아리스토텔레스에 관점에 따르면 논거에는 로고스, 에토스, 파토스가 있다. 설득을 위한 논거로 로고스야말로 가장 막강한 위상을 가진다. 그러나 독자를 설득할 때 로고스적 요소만 가능한 것이 아니다. 에토스와 파토스 역시 독자를 설득할 수 있는 강력한 논거가 될 수 있다. 글을 쓰는 사람이 자신의 생각을 가장 잘 담은 적절한 어휘를 사용하여 각인시키는 경우, 자신의 감정을 담은 단어를 반복해서 사용할 경우에 독자들이 공감한다. 글쓰기에서 어떤 합리적 논거를 통해 논증을 펼치느냐도 중요하지만, 어떤 단어와 어떤 표현으로 글을 전개하는지도 중요하다. 이 두 경우를 모두 논증적인 글이라 할 수 있다. 로고스가 되었던 파토스가 되었든지 독자를 설득하고 동의를 이끌어내어 행동을 촉발시키는 것이 논증적인 글의 목적이다.

아리스토텔레스는 수사학의 개념망을 두 가지로 언급한다. 그의 『수사학』 1권과 2권에서 전달하고자하는 주제와 관련된 ‘착상’을 다루고, 어떻게 전달할 것인가와 관련된 ‘발견’에 대해 다룬다. 자신이 말하고자 하는 주제를 어떻게 구성하여 어떻게 표현할 것인지는 설득을 하고자 할 때 먼저 고려해야 하는 사항이다. 수사학의 기본 개념망을 다섯 가지로 착상, 배열, 표현, 연기, 기억이라고 한다면, 착상은 다섯 가지 모든 단계에 관련을 맺는다. 자신이 주장하려는 주제와 주제를 입증하려는 방식을 찾아내고, 효과적인 배열과 표현이 연계해야 설득력을 높일 수 있다. 수사학은 항상 필연적인 주제보다는 개연성 있는 주제에 대해서 다룬다. 필연성은 모든 경우에 그러함이라는 특징이 있다면, 개연성은 많은 경우에 그러함이 될 수 있다. 주장을 어떻게 입증할 것인지는 필연성인가 개연

성인가에 따라 달라질 수밖에 없다. 수사학이 개연성이 높은 주제에 대해 다루기 때문에 대부분의 사람들이 수용할 수 있는 상식(endoxa)을 전제로 추론을 한다. 상식을 전제로 하는 추론은 “모든 사람들이, 또는 대부분의 사람들이 수용하기 때문에”<sup>9)</sup> 삼단논법(syllogismos)처럼 필연적 진리를 전제로 하지는 않는다. 상식을 전제로 추론할 경우는 대체로 에토스와 파토스적인 전략이 주요하고, 필연적인 전제로 추론을 할 때는 로고스적인 전략이 필요하다. 설득은 타당한 증거와 필연적인 추론의 과정으로, 때로는 화자의 성품이나 화자가 신뢰를 줄 수 있는 자신의 사람됨됨이로, 독자가 가지고 있는 정서와 욕구에 대한 고려를 통해 이루어질 수 있다. 로고스, 에토스, 파토스 중 어느 하나만의 논거로 설득을 이루어낼 수도 있겠지만, 이 세 가지 요소를 어떻게 적절하게 사용할 것인지도 논증자가 결정해야 할 중요한 몫이다.

## (2) 파토스와 서론쓰기

아리스토텔레스는 논증적인 글이 되기 위해 도입부-진술부-논증부-마무리의 4가지 단계로 형성하라고 말한다. 도입부는 글의 서론에 해당하고, 진술부와 논증부는 본론에 해당하며, 마무리는 글의 결론에 해당한다. 도입부와 마무리는 파토스적인 접근이 중요하다. 그리고 본론에서 사실에 대한 객관적인 언급을 하고, 자신의 주장을 논증해야 하는 논증부는 로고스적인 접근이 필요하다고 말한다. 글을 쓸 때 로고스적인 방식만으로 설득을 이룰 수 없고, 파토스적인 요소도 필요하다. 논증의 목적은 자신이 관철시키고자 하는 주장에 대해 상대방의 동의를 이끌어내는데 있다. 자신의 주장을 뒷받침하는 논거를 찾고, 배열하고 표현하기 위해 어떤 단어로 어떻게 표현할 것인지를 결정하여 전개하는 모든 과정이 논증의 과정이다.

9) *Ibid.*, 1354a2~3.

이 글의 목적이 파토스가 글을 쓸 때와 말을 할 때 미치는 영향이기 때문에 3장에서는 서론과 결론을 쓸 때 파토스적인 접근에 대해 살펴보고자 한다.

서론의 가장 중요한 기능은 글의 목적과 의도를 분명하게 해 주는데 있다. 말하고자 하는 주제를 분명하게 제시하고 중요하다는 사실이 드러나야 한다. 서론은 글 전체의 얼굴 역할을 한다. 서론을 통해 글을 읽는 사람이 무엇에 관한 글인지 미리 파악할 수 있게 되면 독자가 의혹에 사로잡히지 않게 된다.<sup>10)</sup>

일반적으로 글의 서론은 대체로 전반부와 후반부로 구성한다. 서론의 전반부는 독자들에게 주의를 환기시키고 흥미를 유발하여 글을 읽도록 하는 역할을 한다. 단순한 흥미 유발에 그쳐서는 좋은 서론이 될 수 없고 앞으로 자신이 전개할 글의 주제나 글의 방향을 암시해야 한다. 그리고 서론의 후반부는 본문에서 자신의 논증을 어떤 방식으로 전개할 것인지를 알려주어야 한다.<sup>11)</sup>

글의 서론은 대체로 다음과 같은 방법으로 시작한다.

- 1) 용어를 정의하거나 개념을 설명하며 시작
- 2) 주제와 관련하여 현황을 언급하며 시작
- 3) 배경 설명으로 시작
- 5) 독자에게 흥미를 유발하기 위해 유머로 시작
- 6) 주제와 관련이 있는 비유나 속담, 그리고 격언 인용하며 시작
- 8) 주제와 관련하여 자신의 경험과 경험에 대한 의미부여하며 시작
- 9) 독자의 관심을 끌 수 있는 질문을 던지며 시작
- 10) 앞으로 전개될 글의 주제와 목적, 그리고 방향을 제시하며 시작

---

10) *Ibid.*, 1415a10-15.

11) 정희모, 『글쓰기의 전략』, (과주: 도서출판 들녘, 2006). pp. 190-207.

위와 같은 방식으로 글의 서론을 장식해야 하는 이유는 독자들의 호기심을 이끌어내고 독자들의 주의를 환기시키기 위해서이다. 글의 서론은 독자가 끝까지 글을 읽을 것인지를 결정할 수 있는 글의 첫인상이다. 그렇다면 글의 서론과 파토스를 어떻게 연결할 것인가?

서론에서 파토스를 작동시킬 수 있는 방법은 어휘로 가능하다. 아리스토텔레스는 감정에 항목을 괴로움의 하위 항목으로 분노, 증오, 두려움, 수치심, 혐의, 연민, 만족, 경쟁이 자리하고 있으며, 즐거움의 하위 항목에는 너그러움, 우정, 신뢰, 파렴치함, 배은망덕, 분개, 시기, 멸시를 제시한다. 글을 쓸 때는 자신의 감정이 16개의 감정의 항목 중 어떤 감정을 겪고 있는지 파악하고, 독자를 어떤 감정의 상태로 유도할 것인지를 결정해야 한다. 독자의 어떤 감정에 호소하여 자신의 주장을 개진할 것인지를 결정하여 감정을 잘 드러낼 수 있는 적절한 단어와 표현을 시도해야 한다. 독자의 감정을 특수한 감정의 상태로 유도하여 설득을 할 때, 감정 자체가 논증이 되는 것이 아니다. 논증의 과정에서 자신의 주장을 수용할 수 있도록 특정 정서의 틀을 만드는 것이 목적이므로 과도하게 감정을 드러내거나 유도하는 것도 적절하지 않다.<sup>12)</sup>

서론에서 어휘를 선택할 때 아리스토텔레스는 정확성, 명료성, 적절성이라는 원칙을 제시한다. 정확성이란 문법에 맞게 정확히 표현하여 부정확성을 배제하는 것을 말한다. 명료성이란 자신이 주장하고자 하는 주제를 단호하고 분명하게 제시하는 것을 말한다. 주제를 명료하게 제시하지 못하면 논증이 제대로 진행될 수 없다. 적절성은 주제를 가장 잘 담을 수 있는 어휘의 선택이다. 애매어나 애매문은 해석에 대한 부담을 주기 때문에 피해야 한다. 언어적 표현의 탁월성은 이 세 가지 요소에 의해 결정된다고 규정한다. 이 세 요소가 드러나지 않으면 말하고자 하는 바가 분명하게 드러나지 않기 때문이다.<sup>13)</sup>

12) 강태완, 『설득의 원리』, (서울: 페가수스, 2011). 233-236쪽.

13) *Ibid.*, 1404b1.

또한 은유를 고려하면 효과를 낼 수 있다. 아리스토텔레스는 은유를 “에둘러 표현하는 것이 아니라 같은 종에 속하는 가까운 것들 중에서 유출”<sup>14)</sup>된다고 말한다. 은유는 사물이나 사건, 그리고 주제에 대해 기존의 것이 아닌 새로운 방식으로 대상을 바라볼 수 있게 해 주는 가까운 개념들 가운데 하나를 선택하여 이름을 붙이는 것이 바로 은유이다. 은유가 가져다 주는 효과는 독자들에게 “명료성과 즐거움과 신선한 분위기”<sup>15)</sup>를 자아내는 것이다. 새롭게 현상과 대상을 고찰할 수 있도록 은유를 제시하면 주제가 분명해지고, 독자들이 스스로 연상 작용을 할 수 있도록 유도한다. 이런 과정을 통해 독자에게 즐거움과 주의를 환기효과를 낼 수 있을 것이다. 독자들의 정서, 욕구와 열망과 관련해서 어휘와 메시지를 표현하면 적극적인 형태의 공감을 유도할 수 있고, 글을 쓰는 사람과 독자가 유사한 감정의 상태로 유도될 때 설득력이 높아질 수 있다. 파토스적인 메시지는 독자의 마음을 글쓴이의 마음과 같아질 수 있도록 유도할 때 성공할 수 있다.

### (3) 파토스와 결론쓰기

글의 결론은 서론과 본론에서 자신이 밝히고 증명한 내용을 일반적으로 다음의 세 가지 방식으로 요약정리하고 마무리한다.

- 요약과 전망하기
- 요약하기
- 전망하기
- 기대와 당부하기

---

14) *Ibid.*, 1405b1~3.

15) *Ibid.*, 1405a1~3.

글의 결론을 쓸 때, ‘자신의 주장을 다시 한 번 강조하라’, ‘결론은 본문과 다른 표현으로 요약하라’, ‘요약이나 전망 하나만으로도 좋은 결론이 되도록 하라’, ‘결론에서 필자의 주장이 무엇인지 분명히 드러나도록 하라’와 같은 방식이 일반적이다. 그리고 사안과 관련이 있는 예시나 인용을 하는 방법도 있다.<sup>16)</sup>

아리스토텔레스는 글의 결론 역시 파토스가 부각되어야 함을 주장한다. 아리스토텔레스는 글의 결론을 “독자들이 자신에게 호의적이도록 설정하기”, “주제를 확대하고 축소하기”, “청중을 특정 감정에 빠지게 하기”, “요점을 기억시키기”로 구성해야 한다고 말한다.<sup>17)</sup>

결론부는 주로 에토스와 파토스로 접근한다. 먼저 결론에서 에토스를 사용하는 방법은 두 가지다. 자신의 에토스를 높이거나 상대의 에토스를 폄하하면 된다.<sup>18)</sup> 자신을 칭찬하거나 타인을 비방할 때 에토스가 작동하지만, 궁극적으로는 파토스로 귀결된다. 왜냐하면 수용자 자신의 감정이 수반되어야 에토스를 수용할 수 있기 때문이다. 본문에서 입증했던 내용과 관련하여 독자의 감정을 자극할 수 있는 은유와 직유를 사용해야 한다. 때로는 글쓴이의 감정을 이입시키고 수사적 표현과 수사적 문체를 사용해야 한다. 결론에서 수사적 표현을 사용하게 되면 생동감이 고도되어 독자의 마음을 16개 감정의 항목과 같은 마음의 상태에 놓을 수 있게 된다.

이런 과정을 거치고 나서 자신의 주장에서 핵심 되는 내용을 요약해야 한다. 결론부에서는 본문에서 입증에 사용되었던 논거들을 요약해야 한다. 단순한 요약이 아닌 입증에서 사용되었던 언어적 표현을 탈피하여 새로운 단어의 조합이나 문장으로 표현할 수 있어야 한다. 서론에서 독자들이 생각하고 판단을 내려야 할 사안에 대해 밝혔다면, 결론에서는

16) 정희모(2006), 220-226쪽.

17) *Ibid.*, 1419b10-12.

18) *Ibid.*, 1419b14-15.

독자들이 쉽게 이해할 수 있도록 반복하고 강조를 해야 한다.<sup>19)</sup> 예시와 인용도 결론에서 시의적절할 수 있다. 예시는 주장을 뒷받침하는 논거의 역할을 담당할 때는 예증법에 해당하여 논증부에 더 적절할 수 있다. 하지만 결론부에서 독자의 감정을 특정한 상태로 유도되었을 때 독자들에게 깊은 인상을 남길 수 있는 예증과 인용 파토스적이다.

결론부의 마지막 부분은 결론을 내리기 위해 “나는 말했다고 여러분들은 들었다. 여러분들은 새로운 사실을 알게 되었다. 이제 여러분들이 결정을 내려달라”<sup>20)</sup>처럼 접속사가 없는 문장으로 구성하는 것이 적합하다.

#### 4. 파토스가 말하기에 미치는 영향

글쓰기, 토론, 스피치의 공통점은 설득을 지향한다는 점이다. 글을 써서 독자에게 공감을 이끌어 내는 행위, 사회 현안에 대해 갈등의 상황에서 자신의 주장을 논증하는 행위, 다수를 향해 자신의 생각을 말하는 모든 행위는 설득을 목표로 한다. 토론과 스피치에서도 논증은 설득을 위해 반드시 필요하다. 논증은 논거와 결론으로 이루어진 명제들의 집합으로 상대방에게 자신의 주장을 펼치는 행위이다. 토론이나 스피치 같은 말하기에서 논증할 때 이용되는 논거의 범주 역시 로고스, 에토스, 그리고 파토스이다. 로고스는 주장을 펼치는 논증자가 사안과 관련해서 제시하는 합리적인 자료이거나 논증자의 논리이다. 에토스는 논증자가 논증을 하는 데 사용할 수 있는 성품과 관련이 있다. 로고스와 에토스는 청중보다 논증자의 몫이다. 로고스적인 논리와 에토스와 관련한 성품은 모두 논증자가 논증의 수용자에게 제시하는 논거이기 때문이다. 그러나 파토스

---

19) *Ibid.*, 1419b30-32.

15) *Ibid.*, 1420b4-5.

는 논증자의 관점이 아닌 청중 또는 논증의 수용자의 몫이다. 토론이나 스피치의 논증에서 파토스가 미치는 영향은 청중이 어떤 사람인가에 달려 있다. 논증자는 청중의 특징에 따라 설득의 방식이나 내용을 다르게 해야 한다는 의미이다. 설득은 청중이 속한 지역, 문화, 환경, 계층에 따라 다르게 접근해야만 이루어진다. 뿐만 아니라 청중이 어떤 심리적 상태에 놓여 있느냐, 청중이 어떤 정서적 환경에 놓여 있느냐에 따라 설득의 결과는 달라질 수밖에 없다. 파토스가 로고스나 에토스와 다른 점이 바로 여기에 있다. 화자가 아무리 논증을 잘 할지라도 청중의 정서적 상태를 파악하지 못했다면 설득이 쉽지 않을 것이다. 로고스와 에토스가 화자 중심이라면, 파토스는 청중 중심이기 때문이다.

사실 아리스토텔레스는 에토스와 파토스보다는 로고스를 더 강조했다.<sup>21)</sup> 로고스적인 접근이야말로 합리적이고 인간이성의 본성에 부합할 수 있을 것이다. 인간의 고유한 활동은 “이성에 따른 영혼의 활동”<sup>22)</sup>이다. 이런 측면에서 본다면 파토스는 합리적인 이성의 활동이라기보다 비합리적인 요소이다. 논리학의 관점에서 파토스적 요소는 오류에 해당한다. 그러나 감정이나 정서에 해당하는 파토스를 이성의 활동 외로 분류하기도 쉽지 않다. 인간이 도덕적 판단을 할 때 항상 이성에 근거해서 판단하지는 않는다. 때로는 슬픔이나 분노와 같은 감정에 이끌려 판단하기도 한다. 논증자가 파토스를 이용하여 감정에 영향을 받고 판단하고 행동하는 사람들을 설득하는 것도 적절한 논증의 방식이라 할 수 있다. 오히려 로고스적인 요소보다 파토스적 요소가 설득의 강도를 높일 수 있는 논증이 될 것이다.

파토스의 작동은 설득할 때 상황을 고려하고 상황에 맞는 언어적 전략을 취하는 것으로 이루어진다. ‘설득하다’를 의미하는 영어 단어는

21) *Ibid.*, 1355a4~8.

22) Aristotle, *Nicomachean Ethics 1098a 7~8*, tr. C. Rowe, & Broadie, Oxford, 2002, 1, 7,

‘persuade’이다. ‘설득하다’를 의미하는 라틴어 ‘suadere’는 ‘감미로운’ 혹은 ‘부드러운’을 의미하는 ‘suavis’에서 파생되었다. 파토스를 이용하는 설득은 ‘감미로운’말이나 ‘부드러운’말을 해서 상대방을 유혹하는 데서 이루어지기도 한다. 예를 들어 주사를 맞기 싫어하는 아이에게 사탕을 주면서 달래는 것도, 누군가를 유혹하는 것도, 선거철만 되면 후보자가 유권자를 선동하는 것도 청중에게 감미로운 말을 이용하는 일종의 설득이다. 설득은 상대의 태도 변화를 유발하는 것이다. 파토스는 문제 상황에 대한 판단과 언어 선택, 언어적 전략, 설득하고자 하는 청중에 대한 고려까지 포함한다. 설득은 청중의 태도의 변화를 일으키는 것이다. 주장을 펼치고 설득을 이루기 위해서 논거가 제시되어야 한다. 논거는 합리적일수도 때로는 비합리적일 수도 있다. 논증자는 상황에 따라 논거가 달라질 수 있다는 사실에 대한 자각에서 출발해서 논증을 펼쳐야 한다. 설득은 상황에 따라 논거를 제시하는 방식이 달라질 수 있음을 인정하는 바탕 위에 성립한다. 파토스를 이용하는 설득은 청중을 존중하는 배려라 할 수 있다. 주장의 논거는 합리적이어야 하지만 상대에 따라 설득을 이루기 위해 논거를 표현하는 방식이 달라질 수 있음을 고려해야 한다.

아리스토텔레스는 『수사학』 1권과 2권에서 논거의 발견에 대해 비중 있게 다룬다. 키케로 역시 수사학의 다섯 개념망을 논하며 논거 발견술을 첫 자리에 배치한다. 수사학에서 설득을 이루기 위해 먼저 어떤 논거를 사용할 것인지에 대한 판단이 선행되어야 한다. 논거 발견술은 논리적인 측면과 정서적 측면으로 나누어진다. 설득은 논증과 감동이라는 방식으로 이룰 수 있다. 논증을 통한 설득은 논리적인 영역으로 듣는 사람의 성향과 같은 심리적 성향은 고려되지 않는다. 하지만 감동을 통한 설득은 논증을 수용하는 사람의 정서적 상태와 성향을 고려하기 때문에 주관적이고 심리적이다. 설득의 방향을 이성으로 설정한 것인지 아니면 감정으로 설정할 것인가의 문제와 관련하여 아리스토텔레스는 세 가지 방향들을 구분한다.

“연설을 통해 제공되는 설득 수단에는 세 가지가 있다. 첫 번째는 연설자의 성격(인품)에 있고, 둘째는 청중을 어떤 심리적 상태로 이끄는 데 있고, 셋째는 연설 자체가 그럴싸하게 보여주는 한에 있어서 연설 자체와 관련을 맺는다.”<sup>23)</sup>

청중들을 효과적으로 설득하기 위해 청중의 심리적 상태 및 성향을 의미하는 파토스는 감정이나 정서를 지칭한다. 설득을 이루기 위해 말하는 사람과 청중의 거리를 좁혀야 한다면 감정이 화자와 청중을 연결시키는 역할을 한다는 점에서 파토스가 차지하는 역할의 중요성을 이해할 수 있다. 설득은 텍스트를 통해서 이성적인 논증에 의해서만 이루어지는 것이 아니다. 청중의 영혼에 불러일으키는 감정 역시 중요하다. 설득은 논리적이고 합리적인 방식으로만 이루어진다고 생각하기 쉽지만 파토스에 호소해서 하는 설득을 지향할 수 있다.

## 5. 나오는 말

본 논문을 통해 파토스가 글쓰기와 말하기에 미치는 영향에 대해 탐구해 보았다. 글과 말이 주어진 논제와 상황에 대해서 해결과 설득을 목표로 한다면, 글쓰기와 말하기는 담론의 공동체를 염두에 두어야 한다. 설득을 위해서는 반드시 담론의 공동체를 고려해야 한다. 담론의 공동체의 정서와 반응을 고려해서 ‘청자 효과’를 구성해 낼 때 설득을 이루는 초석이 놓인다.

화자가 설득을 이루기 위해 수행해야 할 두 가지의 과제가 있다. 첫째는 설득해야 할 ‘사안 자체’에 대한 분석이다. 첫 번째 분석이 끝나면 독

---

23) 『수사학』, 1356a1-4.

자 혹은 청자가 어떤 사람이며 어떤 성향의 사람인지, 그리고 어떤 정서에 놓여 있는 사람인지를 분석해야 한다. 설득하고자 하는 사람이 누구냐에 따라 논증의 방식이 달라질 수밖에 없기 때문이다. 논증의 영역에서 독자 또는 청증은 논증을 구성하고 표현하는 사람에 영향을 준다. 설득은 논증자와 논증의 수용자인 독자와 청증과의 상호작용을 고려할 때 이루어 질 것이다.

## 참고문헌

- Aristotle, *Aristotle on Rhetoric*, Trans, with Introduction, Note, and Appendixes by George A. Kenndy, Oxford, 1991.
- \_\_\_\_\_, *Nicomachean Ethics*, tr. C. Rowe, & Broadie, Oxford, 2002.
- \_\_\_\_\_, *Posterior Analytics*, tr. by Hugh Tredennick, Cambridge, 1996.
- W. M. A. Grimaldi, *American Journal of Philosophy* 78, 1957,
- 아리스토텔레스, 『변증론』, 김재홍 역, 서울 : 까치글방, 1998.
- 강태완, 『설득의 원리』, 서울: 폐가수스, 2011.
- 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.
- 정희모, 『글쓰기의 전략』, 파주: 도서출판 들녘, 2006.
- 하병학, 『토론과 설득을 위한 우리들의 논리』, 서울: 철학과 현실사, 2001.
- 한 상, 『토론』, 서울: 커뮤니케이션북스, 2006.

## Effects Pathos has on Writing and Speaking

Park, Sam-Yel (Soongsil Univ.)

This paper is to take a look at effects that pathos has on writing and speaking. Goal of writing and speaking is persuasion. Aristotle says the basis to achieve persuasion as logos, ethos, and pathos. Although we only have the factor of logos, it is perhaps possible to achieve persuasion through an argument. In fact, there are not lots of cases to achieve persuasion only with logos. If logos is the main factor in argument, as there is additive ethos and pathos, it comes to be easy to receive argument. Modern times is when the factor of pathos than that of logos has more effect on people. For they are affected more by emotional factor than by strict argument. A person acts differently when he or she is pleasure and sad. If pathos has an effect on judgment, a person changes his or her mind, judges, and acts according to the tendency of his or her pleasure and sad.

I had thus start this paper from a study on nature of pathos. I had investigate what the concept of pathos is, and through what course pathos has an effect on argument.

And I'll study effects pathos has on writing and speaking which are the most important methods in person's communication. Consequently I'll reveal how persuasion can be heightened through a study on the understand of pathos and effects pathos has on.

Key words: Argument, Persuasion, Logos, Ethos, Pathos

파토스가 글쓰기와 말하기에 미치는 영향 / 박삼열

박삼열 E-mail: [parksamyeol@ssu.ac.kr](mailto:parksamyeol@ssu.ac.kr)

투 고 일	2016년 01월 19일
심 사 일	2016년 01월 28일
계 재 확정	2016년 02월 20일