

아리스토텔레스, 설득의 기술 주요 내용 정리

jakiva@gmail.com
2023.5.28

배경

아리스토텔레스는 그가 살던 시대에 변론술을 가르치던 소피스트들에 반대하기 위해 <변론술>을 썼다고 한다. 그는 소피스트들의 변론술은 가짜라고 비판했다: 소피스트들은 감정과 임기응변을 이용해 사람들을 현혹시킨다.

아리스토텔레스는 이성적 설득을 설득의 본질로 파악한다. 다만, 그는 감정이 미치는 영향을 인정한다. 인간은 꼭 논리를 통해서만 마음이 움직이지는 않는다는 사실을 인정한다. 즉, 올바른 설득은 상대를 이해하고 상대를 납득시킴으로써 상대방을 자신의 주장으로 이끄는 것이다.

올바른 설득의 힘

- 올바른 결론에 도달한다.
- 상대를 설득할 수 있다.
- 상반된 의견을 이해할 수 있다.
- 잘못된 주장이나 토론으로부터 자신을 보호할 수 있다.
- 문제의 본질을 간파하는 힘이 생긴다.

변론술이란?:

변론술이란 어떤 문제든지 그 각각에 대해 가능한 설득 방법을 발견해 내는 능력이다.

(변론술, 제 1권, 제2장)

변론의 종류:

의회 변론(정책- 미래를 다룸), 법정변론(행동/책임-과거를 다룸), 연출 변론(진선미-현재를 다룸)

** 이래서 토론에 있어서는 미래에 관한 주제로 바꾸는 것이 현명하다.

변론술의 의의:

변론술은 특별한 지식이나 전문용어를 사용하지 않고도 상대를 설득할 수 있는 방법이다.

상대방을 계속 납득시키면서 주장을 설득하는 것이다.

납득의 출발점은 상식에 있다. (상식이란 '그것은 당연한 것이다'라고 모두가 이해하고 있는 사항)

모든 사람에게 혹은 대다수의 사람에게 그렇다고 생각되는 것, 혹은 현자들이 그렇게 생각하는 것이다.

(토포스론 제 1권, 제1장) 엔독사 endoxa

설득의 3요소: 에토스, 파토스, 로고스

화자의 인품에 의존한 설득: 에토스	/ 말하는 사람의 인품
청자의 마음 상태에 따른 설득: 파토스	/ 청자의 기분
내용을 통한 설득: 로고스	/ 내용의 올바름(논리성)

* 토론이나 변론에서는 이 3요소가 복합적으로 작용한다.

* 이야기 내용의 올바름이 본질이다. 올바름은 진실이 아니다. '모두에게 그렇게 생각되는 것'이다.

* 결국 토론은 듣는 사람이 승패를 가른다.

* 상반된 주장도 설득할 수 있어야 한다: 논리적인 이야기 방법은 자신의 의견이 반대 의견보다 '더 바르다'라고 설득하는 것이다.

감정의 영향력

아리스토텔레스는 감정을 분석했다.: 각각의 정의, 감정을 갖고 있을 때의 마음의 상태, 감정을 일으킨 원인, 감정이 향하는 상대

**수 천년 전의 심리학자라고 인정할 수 있다.

에토스, 파토스, 로고스

<내용의 올바름: 로고스> logos

상식에서 출발하고 이야기 내용으로 납득하도록 한다.

설득추론과 예증

(설득추론의 형식)

A, SO B (A이다, 그래서 B다)
IF A, THEN B (만일 A라면 그래서 B다)

A, BECAUSE B (A이다, 왜냐하면 B이기 때문이다.)

(요건)

상식에서 출발한다.

최대한 단순하게 구성한다.

근거는 개별적이고 구체적 이어야 한다.

특유의 논점이 되는 것에 대해서 전체적인 것인지, 부분적인 것인지에 관계없이 가급적 잘 이해하고 있을 필요가 있다(변론술 제 2권, 제22장)

설득패턴(토포스) : 말, 이야기를 전개하는 논리적 형식

정의: 사전에 정의(DEFINITION)을 주입하라. A는 B이다. 그러니까~

*인생이란 고난의 연속이다, 그러니까 포기하지 말아야 한다.

반대: 반대 성질을 활용하라. $A=B$, SO NOT A = NOT B

-노력한 일은 보상을 줘야 한다. 노력하지 않는다면 보상을 줄 필요가 없다.

* 상대방의 주장에 반론으로 사용할 수도 있다. (이상한 결론을 유도)

상관: 여기에 해당되면 저기에도 해당된다. $A\sim B$, $A=C$, SO $B=C$

*위조브랜드 물건을 파는 것이 나쁜 것이라면, 사는 것도 나쁜 일이다. 그러니까 사서도 안 된다.

기결: 과거의 판단을 활용하라. A WAS B, SO C

-이것은 옛날부터 ~ 했다. 그러니까 올해도 ~ 하는 것이다.

*과거에 판단을 내린 주체가 권위가 있어야 함. (신이 그렇게 했다)

비교: 참고대상과 비교하라.

 $A > B$, A에게 ~. 그러니까 B에게도 ~

-프로 선수도 하지 못할 정도이니, 아마추어가 하기는 무리다. 그러니까 당신이 하는 것은 불가능하다.

 $B > C$, B에게 ~ 그러니까 C

-그는 그 어려운 프로젝트를 성공시켰으니까, 이번 프로젝트는 일도 아닐 거야

 $A=B$, SO ~

-의대교수가 과학전문가로 존경받는다면, 공대교수도 과학전문가로 존경받아야 한다.

분할: 알기 쉽게 쪼개라. $A=a, b, c\dots$

-성공하려면 3가지 조건이 필요하다. 첫 번째는 능력, 두 번째는 행운, 세 번째는 타이밍... 그래서>

*분할요소는 빈틈 없이 혹은 그런 분위기를 만들어 내야 함.

*분할은 '요소'에 의한 분할과 '수'에 의한 분할이 있다.

선약: 유리한 면을 강조하라. A, SO~ / NOT A, SO~

-(환자에게) 이번 기회에 휴식 하면 되겠네.

*상대방을 딜레마에 빠뜨리는데 사용할 수도 있음: 좋은 이야기를 하면 신들이 사랑하고 나쁜 이야기를 하면 인간이 사랑한다 나쁜 이야기를 하면 신들이 미워하고, 좋은 이야기를 하면 인간이 미워한다.

본심과 포장: 걸치레 하는 상대를 비교하라.

-항상 혁신적으로 일하자라고 얘기하면서 틀에 박힌 기획만 통과되네요.

*질문으로 상대방을 포장시키고, 본심과의 모순을 추궁하는 방식도 있음.

비유: 비례로 정당화하라. $A:B=C:X$, SO~

-2배로 일한 사람에게는 2배의 휴가를 주는 것이 올바르지요.

결과: 의도보다는 결과를 강조하라.

-A씨의 의견도 B씨의 의견과 마찬가지로 회사를 위한 것이다. 둘 다 경비절감에 관한 것이다.

*같은 결과를 가져오는 것에는 같은 평가를 내려야 한다.

*자신의 변론에 도움이 되는 쪽을 강조한다.

일관성: 과거를 꼬집어 내라.

-전에는 운동을 좋아하던니, 지금은 싫어한다는 거야?

*선례를 활용한 화법(기결 토포스와 유사)

역측: 상대의 무의식을 써먹어라. $A=B$, SO~

-네가 그런 행동을 한 것은 내가 망하는 것을 보려고 한 것이지?
 *주위 청중을 향한 토포스. 무리 없이 추측할 수 있는 동기를 주장한다.
 *무의식을 주장하면 대응하기 어렵다: 마음 속 어딘가에는 딴 생각이 있지?

있을 수 없는 일: 엉뚱하지만 그럴듯하게
 -지진은 상상도 못한 일이었다. 상상도 못하는 일일 수록 대책을 생각해 두어야 한다.
 *'웬지 그럴 것 같다'라고 생각할 수 있을 경우에 효과적(없을 것 같은 일이야말로 있을 수 있다).
 A) 물고기도 소금이 필요하고, 올리브 요리에도 기름이 필요하다.

귀납: 공통점을 찾아 일반화하라. a, b, c.. = A, SO, ~
 -요즘 운동을 열심히 하고 아침에 일찍 일어나는데, 몸에 신경을 많이 쓰는가 보지?
 * 충분히 많은 사례 준비, 반례가 없는지 확인
 * 징크스

예증

예증은 결론 지어진 숙제에 대해 (1)부분의 전체에 대한 관계에 있는 것도 (2)전체의 부분에 대한 관계에 있는 것도 (3) 전체의 전체에 대한 관계에 있는 것도 아니다. 아니, 그것은 (4)부분의 부분에 대한, 비슷한 것의 비슷한 것에 대한 관계에 있는 것이다. (변론술, 제1권, 제2장)

- (1) 그 개도 이 개도 털복숭이다. 그러니까 개는 털복숭이일 것이다. →귀납
 - (2) 모든 개는 털복숭이다. 그러니까 이번에 오는 개도 털복숭이일 것이다. →연역
 - (3) 모든 동물은 감각을 갖는다. 그러니까 모든 개도 감각을 가질 것이다.
 - (4) 한국 개는 털복숭이다. 그러니까 일본 개도 털복숭이일 것이다. →개별 예를 근거로 개별 예 주장
- 그는 기획팀장으로 승진할거야, 그리고 임원이 될거야, A도 B도 기획팀장이 되고 임원이 되었잖아
 *보편적인 명제를 생각하고 개별적 사례를 근거로 개별 사례를 주장함(사례는 잘 알려진 것이어야 함).
 *보편적인 명제가 이상하더라도 직접 해명하거나 다룰 필요가 없다는 장점이 있음
 -예증은 설득추론을 돕는다: 설득추론+예증 (증언과 비슷한 역할)
 *뺨기를 박는 효과
 *기획팀장은 우리 회사의 모든 움직임을 보는 자리다. 그러니까 임원으로 가는 출세코스다. A도, B도~

<감정: 파토스> pathos

감정에 호소함으로써 설득한다.
 아리스토텔레스의 감정 분석:
 감정의 정의 / 감정을 가졌을 때의 마음의 상태 / 감정이 향하는 상대 / 감정을 일으키는 원인
 감정 유도 주의사항:
감정유도는 언제나 보조수단이어야 한다. (설득추론이 설득의 핵심이다)
 감정은 이론이 아니다(근거를 대면서 설득하는 것은 소용이 없다)

감정을 통한 설득방법:

분노<----->은화

무시, 괴롭힘, 모욕을 활용하라.

분노란, 정당한 취급이 아님에도 불구하고 자신 혹은 자신에게 속한 무언가에 대해 노골적으로 경멸해서 여기에 노골적인 복수를 하려는 고통을 수반한 욕구다. (변론술, 제2권 제2장)

경멸을 받을 때 사람은 분노한다.
 * 우리를 바보 취급하는 거지요.

HOW:

- * ~ 는 이런 사람이다/ 아니다.
 (쉽게 분노를 일으키는 사람)
- *진지한 행동을 나쁘게 말하거나 무시하는 사람
- *친구인데도 나에게 경멸적인 행위를 하는 사람
- *친절하지 않은 사람

- *실력이 부족하지만 반항하는 사람
- *경멸적인 행위를 하는 사람
- *나의 불행을 좋아하는 사람
- *고통을 주면서도 개의치 않는 사람
- *동료 또는 존경하는 사람 앞에서 경멸적 행위를 하는 사람

우애<----->증오, 적의, 미움

상호적인 사랑을 표현하라.

그는 친구다, 혹은 그 사람은 동료다라는 마음을 느끼게 하는 것.

친구로서의 애정이란, 좋은 것에 대하여 자신을 위해서가 아니라 오로지 그 사람을 위해 바라는 것이며, 가능한 한 그 좋은 것 그를 위해 실현시키려고 하는 것이다. 또한 친구란 누군가를 사랑하고, 상대방에게 사랑을 되돌려주는 사람이다. 본인들이 친구라고 생각하는 사람들은 서로 이와 같은 관계에 있다고 생각하는 사람들이다. (변론술, 제 2권 제4장)

나와 똑같은 것을 좋다고 하는 사람들, 같은 사람을 친구라 생각하고, 다른 사람을 적으로 생각하는 사람들, 이런 사람들은 친구다. (변론술, 제 2권 제4장)

우애의 기본은 상호성 / 공유

먼저 이쪽에서 '당신을 친구라고 생각합니다'라고 강조한다.

칭중을 위한 것이다(생각이다)라는 내용을 담아야 한다.

*이것은 매우 어려운 일이었지만, 특별히 당신을 위해 준비했다. 저와 당신 사이에 당연한 일이다.

*저는 여러분과 생각이 같습니다.

HOW:

*~ 는 이런 사람이다/ 아니다.

(칭중의 호감을 사기 좋은 사람) 으로

*내 친구의 친구

*적을 똑같이 적으로 생각하는 사람

*내가 증오하는 것을 증오하는 사람

*내가 미워하는 사람에게 미움받고 있는 사람

*의지가 되어 주는 사람

*내가 동경하는 사람

*유머를 아는 사람(?)

*나의 장점을 알아 주는 사람

*남의 험담을 하지 않는 사람

*질차탁마하는 라이벌(?)

**우애의 반대인 미움

칭중을 증오로 유도하려면 우애와 반대의 방법으로 한다.

~는 당신을 친구라고 생각하지 않는다. 다른 가치관을 갖고 있다.

cf. 미움과 분노는 다르다: 분노는 어떤 계기가 있지만, 미움은 가치관이 맞지 않다는 이유만으로도 일어날 수 있는 감정이다. 미움은 분노보다 강하다. (분노는 상대방이 괴로움을 맞보기를 원하지만, 미움은 상대가 완전히 없어지는 것을 바란다)

두려움<-----> 평온(안도감)

설득하기 쉬운 상황을 조성하라.

두려움이란 지금 막 닥쳐올 파국 혹은 그와 같은 고통을 수반하는 악에 대해 마음속에서 피어나는 일종의 고통 혹은 마음의 혼란이다.(변론술, 제2권 제5장)

당장 일어나려고 하는 나쁜 일(10억년뒤 지구 멸망과 내일로 닥쳐온 원고마감?)

*칭중들의 코 앞에 닥친 나쁜 일을 주장한다.

*칭중과도 관계가 있다고 강조한다.

*일말의 희망이 있어야 한다: 희망이 없으면 공포가 줄어든다.

두려움을 느끼게 하기 위해서는 고뇌의 핵심에 대한 구원의 희망이 남아 있어야 한다. 이 점에 대해서는 명백한 증거가 있다. 두려움은 사람들을 신중하게 만들지만, 전혀 희망이 없는 일에 대해서는 그 누구도 신중하게 생각하지 않기 때문이다.(변론술, 제 2권 제5장)

* ~는 아주 무서운 것이다. 그러나 지금이라면 어떻게든 처리할 수 있다. 그러니까

HOW:

*두려운 존재가 있다> 존재가 도발한다 >
 -두려워 해야 할 것이란 실제로 커다란 힘을 가진 존재여야 한다. (거대 언론, 거물, 최고의~)
 -악을 행하는 도발이 있을 것이다.
 청중에 대한 적의나 분노를 갖고 있다.
 부정한 품성(사악함)을 갖고 있다.
 청중이 대상에게 떳떳하지 못한 감정을 갖고 있다(복수).
 이 대상이 청중에게 두려움을 갖고 있다(무슨 짓을 할 지 알 수 없는 상태)
 **안도감 유도: 반대의 방법. 두려움을 느끼게 할 만한 것을 가지고 있지 않다라고 강조한다.

부끄러움

남의 눈을 의식하게 하라.

그것은 부끄러워 해야 할 일이다. (자신이 원하지 않는 결정이 내려지는 상황에서)
 부끄러움이란 현재, 과거, 미래를 불문하고 자신의 악행 중 악명으로 연결될 것이라고 생각되는 것에 대해 새 마음이 느끼는 일종의 고통, 혹은 마음의 혼란이다. (변론술, 제 2권 제6장)
 *자신의 악행: 악덕에 기초한 소업(사람으로서 어떻게 그런 일을 할 수 있는가?)
 *악행이 나쁜 평판으로 연결되는 것에 대해 사람은 부끄러움을 느낀다.

HOW:

- 특정한 상대의 행동이나 상태를 타인이 볼 때 부끄러운 것이라고 지적함.
 (부끄러운 행동)
- *회피, 도망
 - *착복
 - *부적절한 성적교섭
 - *악한 상대로부터 이득을 취함
 - *금전적으로 도울 힘이 있음에도 불구하고 타인에게 인색함
 - *아침, 허세, 모두가 가진 능력을 특별함으로 포장, 과시
 - *불성실, 약속 파기
 - *응용: 설득추론 사용(~이다. 이것은 도망간 것이나 마찬가지다)
 - *누군가에 대해 부끄러운지를 확실히 한다.
 - 세간, 주위, 특정인(~는 어떻게 생각할까? 당신의 부모가 보면 어떻게 생각할까?)
 - 특정인
 - *청중이 좋아하는 사람 / 청중을 좋아해주는 사람 / 청중이 사랑 받고 싶은 사람
 - *청중의 라이벌 / 청중이 중시하는 사람
 - *무슨 일이 있어도 그런 부끄러운 행동은 하지 않는다고 여겨지는 사람
 - *소문을 많이 내는 사람

동정심

감정이입을 유도하라.

동정심이란 그럴 리가 없는 사람이 파멸에 이르거나 혹은 고통으로 가득 차 불행에 빠져 있는 것을 눈으로 보았을 때 느껴지는 일종의 고통으로 그 불행이 자기 자신이나 가까운 누군가에게 그것도 가까운 시일 내에 닥칠 수 있다고 예상할 때 느끼는 감정이다. (변론술 제2권 제8장)
 *타인의 불행이 감정이입되어야만 동정심이 생긴다.
 *감정이입은 자신도 공감할만한 대상에게만 할 수 있다.

HOW:

- *대상의 불행은 청중에게도 닥칠 수 있다라고 강조한다(내일이면 당신에게도 일어 날 수 있다)
- *불행을 당하는 대상은 청중과 비슷한 인물이라고 주장한다.
- 불행한 타인과 청중의 공통점을 찾아 표현(당신들도 똑같은 인간입니다)
- **불행한 타인을 일반화(어머니, 고령자, 젊은이, 서민.....)
- **자신의 일이라고 상상해보라.
- ***반론: 반대방법을 사용한다. 당신과는 관계가 없다고 주장한다.
- 자업자득이다. 자기 책임이다. 옛날 이야기다.

<말하는 사람의 인품: 에토스> ethos

왜 그 사람이 말하는 것은 항상 통하는가? 인품으로 설득한다.

신뢰의 3요소

- *청중에 대한 호의
- *덕
- *프로네시스(Pronesis): 지성, 깊은 사고력, 현명한 지혜 (실용적 지혜)
- 나는 신뢰할 만한 사람(3요소를 갖춘 사람)이라고 강조한다.

청중에 대한 호의

- *감정으로 통한다: 호의와 우애는 감정론을 통해 실행한다.
- *우애의 감정을 유도하려면 먼저 스스로 청중에 대해 우애를 보여야 한다.
- 전적으로 당신들을 위해, 당신과 가치관을 공유하고 있다. →당신과 나는 같은 사람이다.

덕이 있는 사람

*덕이란 훌륭한 인물이 갖고 있는 자질

(덕이 있는 사람)

- 정의(이익을 공정하게 나눌 수 있는 법적 테두리 안의 바른 행위를 실행한다)
- 용기(위기 앞에서 훌륭한 행동을 한다)
- 절제(쾌락에 굴복하지 않는다)
- 인심(금전적으로 타인을 도와준다)
- 큰 도량(타인에게 은혜를 베푼다)
- 대범함(기회가 오면 큰 대가를 아끼지 않는다)
- 프로네시스(행복을 염두에 두고 선악을 적절하게 판단한다)

*실제로 덕이 있는지 어떤지는 무관하다. 덕이 있는 사람이라고 어떻게 강조하느냐가 중요하다.

*상황에 맞는 덕을 분별한다: 상황에 따라 타인(청중)에게 이익을 주는 종류의 덕

덕이 사람에게 이익을 가져오는 능력이라면, 타인에게 가장 큰 도움이 되는 덕을 최대의 덕이라고 해야 한다. 그래서 사람들은 정의로운 사람이나 용기 있는 사람에게 특히 존경을 표현한다. 왜냐하면 용기는 전쟁에서 특히, 정의는 그뿐만 아니라 더욱 평화로운 시대에서도 다른 사람들에게 도움이 되기 때문이다(변론술, 제1권, 제9장)

*아름다움을 통해 덕을 강조한다: 아름다운 행위나 발언은 덕이 있다는 증거

→자신의 행위나 발언을 '아름다운 것'으로 만든다. (아름다움= 변론술에서는 내면적 아름다움을 말함)

선한 행동이 가져오는 활동의 성과물이나 선한 것의 속성을 이루는 것은 아름다운 것이며, 이것은 덕의 징표가 된다. 용기라는 덕의 활동 성과물, 혹은 용기의 징표, 용기 있는 행위를 나타내는 것은 아름다운 것이며, 바르게 이루어진 행동도 아름다운 것이 된다. (변론술, 제 1권 제9장)

→행위나 인성을 내면의 아름다움에 맞추어 강조한다. 단, 지나친 것은 피한다.

→드러내 놓고 강조하기 보다는 사소한 부분에서 분위기만 풍긴다.

* (명예)손해를 봐도 괜찮아. 돈이 문제가 아니잖아

* (타인의 이익)상품이 진정으로 세상을 위한 것이 될 수 있을지를 고려해야 한다.

* (보편적 가치)환경을 보호하는 것이 가장 중요하다.

** 부끄러움에 대한 반대: 부끄러움은 악덕에 반대되는 행동.

→나는 부끄럽지 않은 사람이다. 누구에게도 부끄럽지 않다.

프로네시스

*사려, 현명한 생각, 실천지성, 실천적 지혜: 실생활 속에서 가장 현명한 선택지를 고르는 능력

*덕의 요소이기도 하며, 설득에 있어서 대단히 중요한 요소

→공부를 잘하는 사람과 실생활에서 지혜로운 사람

*청중이 바라는 행복을 강조하라.

프로네시스란 지성의 덕으로, 이것을 통해 사람들은 좋은 것이나 나쁜 것에 대해 판단할 때 행복을 염두에 두고 좋은 쪽을 선택한다. (변론술 제1권 제9장)

*프로네시스의 요건

-듣는 이의 행복을 염두에 둔다.

→(자원봉사자 앞에서) 다른 사람들을 돕는 일은 가치가 있는 일이다~

→청중이 원하는 행복을 사전에 판단해 둔다.

-선악에 대해 적절하게 판단하고, 더 좋은 쪽을 고르는 것

→청중이 생각하는 행복에 근거해 '무엇이 좋은 지'에 대해 설득력 있게 강조한다.
 누가 봐도 좋은 것을 선이라고 주장해봤자 프로네시스도 강조되지 않는다.(자신만의 논리)
 많은 사람이 고민하는 문제에 대해 청중의 행복에 무엇이 좋은지를 설득력있게 주장한다.
 (그 사람 참 현명하네. 왠지 더욱 믿음이 간다)

HOW:

***선악을 잘 이해하라: 설득추론을 사용한다.**

→좋은 것의 토포스를 따른다.
 -그것의 반대가 악인 것 : 개혁을 멈추는 것이 경제를 악화시킨다면, 나는 꼭 개혁을 추진하겠다.
 -적에게 이익을 가져오는 것에 반대되는 것 / 적이 바라는 것과 반대되는 것
 -도를 넘지 않는 것
 -많은 노력을 들인 것
 -많은 사람이 바라는 것 : 이 상품은 3년이나 주문이 밀려 있습니다.
 -칭찬받는 것, 특히 반대되는 사람조차 칭찬하는 것
 -프로네시스 있는 사람이나 좋은 사람이 고른 것
 -숙고 끝에 선택된 것
 -그 사람이 바라는대로 만들어진 것
 -그들만 할 수 있는 일
 -쉽게 끝까지 완수되는 것
 -자신이 존경하는 사람(들)이 진행하는 것
 -잘하는 분야의 것
 -어쩌다 우연히 원하게 된 것, 하고 싶어진 것: 쇠뿔도 단김에 빠라.

****더 좋은 것을 판단하라**

→비교하는 토론은 청중들로부터 프로네시스를 느끼게 만들 수 있는 좋은 기회다.
 -장점이 많은 쪽
 -B는 A의 전제이지만, A는 B의 전제가 아닌 경우: 취미생활/건강 (건강이 더 중요하다)
 -양자가 동일한 상대에 비해 우수할 경우, 더욱 우수한 쪽
 -더 좋은 결과를 가져오는 것
 -더 좋은 원인에서 생겨난 결과: 아마추어와 프로의 분석
 -수단보다 목적
 -결과(실행)보다 원인(계기)
 -넘치는 것보다 모자란 쪽: 한정상품
 -정보가 적은 것보다 많은 것
 -둘 중 더 높은 가치에서 장점이 많은 것: 돈을 많이 버는 것과 친구가 많은 것
 -훌륭한 사람이 선택한 것
 -불쾌한 것보다 유쾌한 쪽
 -똑같은 장점이라도 나열해서 보여주는 것 : 어디나 가능/ 아스팔트, 자갈 길, 산길, 눈길, 사막에서 가능
 -나중에 얻은 것으로 타고난 것
 -일반적으로 모두에게 도움되는 것 보다는 개인에게 실질적으로 도움되는 것
 -다른 사람들의 이목을 신경 써서 선택한 행위보다 본능에 따른 행위

<비방/중상/인신공격 방어하기>

*인신공격은 인성을 낮춰 보도록 유도하여 주장의 설득력을 없앤다.
 → ~ 했던 사람에게 그런 소리를 듣고 싶지는 않다. 당신은 ~를 했지 않았나?

*6개 반격법(방위라인): 방어하고 설득추론~예증으로 반격한다.

-제1: 그런 사실이 없다.
 -제2: 사실이지만 누군가에게 피해가 있을 만한 일이 아니다.
 -제3: 피해가 있을지도 모르지만, 청중에게는 아니다.
 -제4: 청중에게 피해가 있다고 해도 대단하지 않다.
 Cf.감정요소도 고려 필요:이 정도 피해에 대해 이러쿵저러쿵 말하는 것은 부끄러운 일이다.
 -제5: 법(도덕)적으로는 문제가 없다.
 Cf. 또는 어쩔 수 없는 사정이 있었다(동정심 유도). 당시에는 위법이 아니었다.
 -제6: 법(도덕)적으로는 문제가 있지만 중대한 사항은 아니다.
 →최악은 아니다. 사용하기는 어려움.

***기타 반론방법**

- 스스로 선택한 행위가 아니다.
- 그럴 생각은 아니었다.
- 당신도 같은 일을 했다.
- 그렇다면 A의 경우에는 어떻게 되는 것인가? (상대방이 추궁하기 어려운 인물이면 더욱 좋다)
- 당신은 A에 대해서도 비난했지만, 결국 A는 결백이 밝혀지지 않았는가?
- 당신도 ~ 를 했다 (논리적으로는 오류지만 상대방의 신용을 건드리는 것)
- 이미 의혹은 밝혀졌다.
- 그것은 인신공격이다.

<궤변 대응>**궤변이란**

- *논리는 통하지만 어딘지 납득이 가지 않는 주장: 눈속임 추론
- *궤변을 파악하고 피해자가 되지 않도록 방어해야 함.

궤변의 종류

- * 결론 같은 거짓 토포스: 근거가 될 수 없는 것으로 결론을 냄
 - 이번 신제품은 새로운 기술로 만든 것이다, 따라서 히트할 것이다.
 - '따라서' 등 확신에 찬 단어를 조심한다.(글에서는 피해야 한다)
 - >> 간파: 근거와 결론의 연결을 점검한다. (전제에 대한 상세한 설명 등)
- * 다양성의 거짓 토포스: 말이 가진 다양한 의미를 악용
 - 이 플랜은 다른 것보다 비용이 적게 든다. (효과가 있다, 성과가 있다 등)
 - 간파: 말에 담긴 의미를 확실하게 파악한다. (성과란 무엇을 말하는가?)
 - 직접 의미를 구분해서 대답한다.
- * 분할과 합성의 거짓 토포스: 자의적으로 나누거나 더해서 거짓 결론을 유도
 - 히트상품 A와 히트상품 B의 특징을 합쳐놓은 상품을 만들면 히트할거야.
 - 분할과 합성은 양뿐만 아니라 질에도 변화를 가져온다.
 - : 양과 수의 변화가 질적 변화를 가져온다는 것을 지적한다. 분할/합성 방법에 주의한다.
- * 부수적 결과의 거짓 토포스: 부수적(우연)결과를 본질적 결과처럼 주장
 - 어떤 원인이 우연한 기회로 그런 결과를 일으키는 것이 부수적 결과임, 본질의 반대(우유성)
 - 우연한 성공을 만든 행위- 그런 행위를 하면 성공한다.
 - 흔한 방법은 원인의 교체: 토마토를 먹었더니 살이 빠졌다. 토마토는 다이어트에 좋다.
 - 간파: 본질적 관계인지 우연한 사례인지를 확인한다(반론 사례를 찾는다).
- * 조건의 거짓 토포스: 특정 조건에서만 적용되는 사항을 모든 조건에서 가능한 것처럼 포장
 - 존재하지 않는 것은 존재한다. 왜냐하면 존재하지 않는 것으로서 존재하고 있기 때문이다(아리스토텔레스)
 - 그 범죄행위는 범죄자의 입장에서 보면 바른 행위였다- 당신은 살인자를 바르다고 생각하고 있다.
 - 간파: 상대 주장이 성립되기 위해서 어떤 조건이나 전제가 필요한지를 생각한다.

끝