

돈 주앙의 유혹의 담화전략 II : 샤를롯트에 대한 유혹을 중심으로

서명수*

【 차 례 】

- I. 들어가는 글
- II. 유혹의 담화와 인간관계
 - 1. 유혹의 담화
 - 2. 인간관계의 두 차원 : 수평적 차원과 수직적 차원
- III. 돈 주앙의 유혹의 담화전략
 - 1. 유혹의 담화의 즉각성 : 커뮤니케이션의 프레임 설정
 - 2. 칭찬(compliment)의 담화 : 신분상승을 통한 보상의 압력
 - 3. 신체적 접촉 : 자발적인 정념의 촉발
 - 4. 독백적 감탄문 : 감정의 자유로운 표현과 성실성의 확보
- IV. 나가는 글

국문초록

유혹의 담화는 구애를 가장한 거짓의 담화이다. 유혹은, 상대방으로 하여금 구애가 성실한 담화라고 확신하고, 스스로 자발적인 정념을 갖도록 해야 성공한다. 본 연구는, 몰리에르의 「돈 주앙」에서 주인공 돈 주앙이 샤를롯트로 대변되는 평민의 여인들을 유혹하는 담화전략이 무엇인지 알아보기 위해 수행되었다.

우선 돈 주앙은 대귀족이라는 신분예, 남성적인 에너지가 넘치고, 교양이 풍부한, 매우 매력적인 젊은이이다. 그래서 쉽게 여인들의 관심과 호감을 불러일으킬 수 있다. 하지만 신분이 높으면, 평민들이 자신들과는 아무런 관계가 없는 사람, 다른 말로 무관심의 대상으로 취급할 수도 있다. 그래서 돈 주앙은 첫 접촉에서부터 그들과의 대화를

* 중앙대학교 인문대학 유럽문화학부 프랑스어문전공 교수

구애의 프레임으로 설정하는 전략을 구사한다. 그래야 이 후의 모든 행동과 말이 구애를 지향하는 담화로 해석될 수 있기 때문이다. 이런 프레임 안에서 돈 주앙은 샤를로트의 아름다움에 탄복하고 칭찬의 담화들을 발화한다. 이 담화들은, 구애의 프레임 안에서 발화되었기 때문에 당연히 구애로 해석되는데, 동시에 샤를로트의 마음을 매우 즐겁게 하면서 그녀의 지위를 상승시킨다. 이때 샤를로트는 이런 은혜(?)에 대한 보상으로 구애를 받아들여야 하는 압박을 받게 되고, 그 결과 조건부이기는 하지만 돈 주앙의 구애를 받아들여지게 된다. 돈 주앙은 여기에서 그치지 않고, 샤를로트와 신체적인 접촉을 시도한다. 돈 주앙의 지속적인 요청에 대하여, 손에 키스를 하도록 허락한 샤를로트는, 그의 애무로 인한 흥분과 황홀감 속에 자발적으로 돈 주앙을 갈망하게 된다. 이와 함께 돈 주앙은 담화를 독백적 감탄문의 형식으로 발화하는 전략을 통해서 자신의 모든 담화는 진실하다는 확신을 갖게 한다. 독백적 감탄문은 상대방에게 메시지를 전달하기 위한 발화라기보다는, 자기 자신에게 혼자 하는 발화이다. 때문에 감정이나 느낌을 억제할 필요 없이 자유롭게 표현할 수 있고 그 결과 샤를로트가 돈 주앙의 감정을 느끼고, 그 감정에 스스로를 이입할 수 있다. 또한 독백은 혼잣말이기 때문에 거짓말일 리 없고 따라서 성실성을 의심받을 이유가 없는, 절대적인 *진실의(?)* 담화인 것이다.

우리는 돈 주앙의 유혹의 담화전략이 ①즉각적인 구애의 담화, ②십자포화와도 같은 칭찬의 담화, ③우아하고 집요한 신체적 접촉의 담화(요청), 그리고 ④독백적 감탄문임을 알았다. 이런 유혹의 담화에 대한 이해를 바탕으로, 앞으로 담화의 차원에서 유혹과 유사한 행위들, 즉 속임수, 홀림, 미신 등을 연구하면 매우 흥미로운 결과를 얻을 것으로 생각된다.

열쇠어 : 돈 주앙, 담화전략, 커뮤니케이션 프레임, 항상성, 예절법칙, 성실성법칙

I. 들어가는 글

우리는 본 연구에 앞서 몰리에르의 「돈 주앙(Dom Juan)」에서 주인공 돈 주앙이 돈느 엘비르를 어떻게 유혹했는지에 대하여 알아보았다.¹⁾ 돈 주앙은 당시의 귀족사회에 이미 희대의 유혹자로 알려져 있었기 때문에,

1) 서명수, 「유혹의 담화의 연극적 전략 : 돈 주앙의 돈느 엘비르에 대한 유혹을 중심으로」, 『연극교육연구』 제25집, 한국연극교육학회, 2014, 282~307쪽.

자신의 담화가 유혹이 아니라 구애라는 것을 설득시켜야 했다. 상대방의 마음을 얻으려는 행위에서 볼 때, 구애나 유혹은 모두 같다. 하지만 구애가 사랑의 관계를 이루기를 바란다고 말하고 있고 또 이 관계를 지향하며, 이 관계에만 집중하는 행위라면, 유혹은 사랑의 관계를 바란다고 말하고는 있지만, 실제로는 이 관계를 지향하는 것이 아니라 이 관계를 이용하여 다른 목적 또는 이득을 얻고자 하는 행위이다. 다시 말해서 구애는, 구애하는 자의 담화 내용과 그가 원하는 바, 즉 ‘발화상대자와 맺기를 원하는 관계’가 서로 일치하지만, 유혹은 유혹하는 자의 담화 내용과 그가 실제로 원하는 바가 일치하지 않는다. 구애는 성실성(sincérité)이 보장된 담화이고, 유혹은 성실하지 않은 거짓의 담화이다. 따라서 구애를 가장한 돈 주앙의 유혹의 담화는, 담화의 내용(구애)과 실제로 이 담화를 통해 지향하는 것(관계-결혼)이 서로 일치하다는 사실을 증명해야 성공할 수 있다.

한편 구애란 “혼인 등의 보다 내밀한 관계로의 변화를 바라는 일종의 청원(requête)”²⁾으로, 관계 자체에 집중하되, 관계 중에서도 내연의 관계에 집중하는, 커뮤니케이션 행위이다. 여기에서 ‘내연의 관계(relation intime)’란, 남녀 간의 애정(애착)에 의해 이루어진 ‘사랑의 관계(relation amoureuse)’를 말하고, 일반적인 관점에서 보면 ‘결혼’이라는 제도적 틀 안에 들어가는 것을 말한다. 물론 여기에서 결혼은 권력에 의해 강제된 것도 아니고 정략적인 것도 아닌, 남녀 간에 서로를 갈망함에 의한 성사된 결혼을 말한다. 따라서 돈느 엘비르를 유혹하기 위한 돈 주앙의 전략은, 일차적으로는 자신의 담화가 진실한 구애, 즉 내연의 관계에만 집중하는 성실한 담화라는 것을 돈느 엘비르로 하여금 믿도록 하는 것이고 그리고 이차적으로는 돈느 엘비르가 스스로 돈 주앙을 갈망하도록 하는 것, 즉 돈느 엘비르가 돈 주앙에게 정념을 갖도록 하는 것이었다. 이성적으로 누군가의 담화가 진실하다는 것을 안다고 해서 그에게 마음이 움직

2) 서명수, 같은 글, 281쪽.

이는 것은 아니기 때문이다. 다시 말해 돈 주앙의 유혹의 전략은, 돈느 엘비르로 하여금 자신의 담화가 진실하다는 것을 믿도록 하면서 동시에 자신에게 정념을 갖도록 하는 것이었다. 결국 돈 주앙은 돈느 엘비르의 마음을 얻어내고, 유혹에 성공한다.

물론 돈 주앙이 돈느 엘비르와 결혼한 것은, 그녀와 합법적인 내밀한 관계를 이루고, ‘영원히’ 행복한 공동의 삶을 살기 위한 것이 아니었다. 그것은 그녀를 ‘정복’하기 위한 것이었다. 돈 주앙은 그의 하인 스가나렐에게 “이 문제에 관해서라면, 난 정복자의 야망을 갖고 있다. 끊임없이 승리에서 승리로 날아다니며, 욕심의 한계가 없는 정복자. /.../ 알렉산더 처럼, 다른 세상이 더 있어서, 애정의 정복을 더욱 더 펼쳐나가고 싶을 뿐.(j'ai sur ce sujet l'ambition des conquérants, qui volent perpétuellement de victoire en victoire, et ne peuvent se résoudre à borner leurs souhaits. /.../ comme Alexandre, je souhaiterais qu'il y eût d'autres mondes, pour y pouvoir étendre mes conquêtes amoureuses)”(1막 2장)라고 말한 것을 보면 잘 알 수 있다. 또 실제로 돈 주앙은 결혼 후 돈느 엘비르를 버렸다. 그렇기 때문에 돈 주앙의 구애는, 담화 내용과 그가 실제로 원하는 바가 일치하지 않는 속임수이고, 거짓이며, 사기로 보는 것이 맞다. 돈 주앙은 구애에 성공한 후 돈느 엘비르를 떠남으로써, 그녀로 하여금 자신을 기다리는 존재로 조건화시켰고, 그렇게 자신에게 종속된 존재³⁾로 만들어 버렸다. 이것이 돈 주앙이 유혹을 통해 하고자 했던 것, 즉 정복의 실체이다. 다시 말해 돈 주앙의 유혹은, 구애를 가장한 정복이었다. 대상을 자신의 영역 안에 복속시키고, 권력에 복종시켜 지배자가 됨으로써, 삶

3) 모든 결혼은 상호 동등성을 전제로 한다고 볼 때, 돈 주앙이 결혼 후 엘비르를 떠나는 것이야 말로 당시 귀족 사회에서 돈 주앙이 취할 수 있는 유일한, 그리고 병적인 지배의 방법이다. 돈 주앙은 아무런 예고나 통고 없이 갑자기 돈느 엘비르를 떠났다.(1막 3장) 그 결과 돈느 엘비르는 유혹을 받는 존재에서 기다리는 존재로 격하되고, 그렇게 그녀는 돈 주앙에게 종속되고 만다. 이것이 돈 주앙의 유혹의 본질이고, 그가 사람의 마음을 정복하는 방식이다. 돈 주앙의 유혹의 본질에 대하여는 이 연구의 후속 편에서 다루고자 한다.

의 모든 방식을 자신에게 종속시킨다는 의미에서의 정복.

그렇다면 돈 주앙이 샤를롯트와 같은 평민에게는 어떤 담화의 전략으로 구애를 했고, 과연 어떻게 유혹에 성공했을까? 이점이 본 연구에서 행하고자 하는 내용이다. 여기에서 우리가 예상할 수 있는 점은, 돈 주앙이 샤를롯트나 마튀린과 같은 평민을 유혹할 때와 돈느 엘비르와 같은 귀족의 여인을 유혹할 때, 서로 다른 전략을 구사했으리라는 것이다. 물론 유혹의 목적-여인들을 정복을 위한 것-에 있어서는 동일하지만, 뛰어난 유혹자 돈 주앙이 모든 대상에게 동일한 전략을 구사했을 것으로 상상되지는 않기 때문이다.

II. 유혹의 담화와 인간관계

1. 유혹의 담화

우리는 선행 연구에서 유혹의 담화를 정의하기 위하여 구애의 담화와 비교하였는데, 두 담화의 차이를 정리하면 다음과 같다.⁴⁾

구애의 담화

① 발화자(Locuteur)가 발화상대자(Interlocuteur)에게 P1, P2, P3...(사랑의 담화) ...를 말함(L dit P1, P2, P3)

① L은 I에게 명시적인 내용(P)을 알리며(L dit explicitement P à I)

② L은 함축적인 내용(R)을 I가 이해하기를 원함(L veut faire entendre R à I)

③ L은 실제로 R를 염두에 둠(L pense réellement R)

유혹의 담화

① 발화자(L)가 발화상대자(I)에게 P1, P2, P3...(사랑의 담화) ...를 말함(L dit P1, P2, P3)

4) 서명수, 앞의 글, 281-282쪽.

- ①L은 I에게 P를 알리며(L dit explicitement P à I)
- ②L은 함축적인 내용(R)을 I가 이해하기를 원함(L veut faire entendre R à I)
- ③L은 R을 주장하면서 실제로는 R'를 염두에 둠(L, en prétendant R, pense réellement R')

여기에서 P1, P2, P3 등등의 담화들은 “당신은 아름답다, 눈이 맑다, 매혹적이다, 탐스럽다”, 또는 “당신에 대한 정념으로 나는 걱정과 눈물과 한숨으로 지내고 있다” 등의 담화를 말하며, R은 이 담화들의 함축적 의미인 관계에 대한 청원, 즉 내연의 관계(relation intime)에 대한 청원을 말한다. R'는 이 관계R을 통해 얻으려는 이익을 뜻한다.

발화자가 발화상대자에게 R에 해당하는 말, 즉 직접적으로 /당신과 내연의 관계를 갖도록 허락해 주세요./ 또는 /나와 결혼해 주세요./ 등등의 말을 하지 않고, P1,2,3...에 해당하는 간접적이고 우회적인 말들을 하는 것, 이것이 바로 담화전략(stratégie discursive)이다. 그렇다면 구애의 담화전략은, L이 R을 염두에 두고 P1,2,3...을 발화하는데, I가 이 담화들(P1,2,3...)을 통해서 R(내연의 관계를 가짐)을 잘 인지하고, I도 스스로 R(L과 내연의 관계 가짐)을 원하도록 하는 것이다. 구애의 담화는, P1,2,3...도 사실이고, L이 실제로 R을 지향하기 때문에 성실한 담화이다.

반면에 유혹의 담화는, L이 R을 염두에 두고 I와 R의 관계를 갖는 것을 지향하는 것처럼 하면서 실제로는 R'를 지향하는 담화를 말한다. 따라서 유혹의 담화도, P1,2,3...을 발화하면서, I로 하여금 R을 잘 인지하고, I도 스스로 R을 원하도록 하는 것까지는 구애와 동일하다고 볼 수 있다. 그러나 I가 R을 원하는 순간, L은 이를 통해서 R'(I가 알고 있지 않고 생각하지도 못했던)를 추구하는 점에서 구애와 다르다. 또 그렇기 때문에 유혹의 담화는 구애를 가장한 이익추구이며, 성실하지 못한 담화이다. 예를 들어 『피노키오』에서 여우가 피노키오에게 좋은 멘토의 관계(R)를 갖는 것처럼 하면서, 실제로는 피노키오가 갖고 있는 돈(R')을 빼

앗으려고 하는데, 피노키오는 이 사실을 모르기 때문에 여우가 자신의 멘토가 되기를 바란다.

그런데 수사적이고 전략적인 담화들, P1,2,3... 등도 거짓인가? 에 관해서는 답이 그렇게 간단하지 않다. L이 R'를 추구하기 때문에 유혹의 담화가 거짓인 것은 맞지만, 그렇다고 P1,2,3...의 담화들도 성실하지 못한 담화라고 볼 수는 없다. 우리는 돈 주앙의 돈느 엘비르에 대한 유혹에 관해 연구⁵⁾에서, 돈 주앙의 전략은 바로 이 P1,2,3...의 담화들의 절대적인 성실성에 기초하고 있음을 알게 되었다. 유혹에 있어서 가장 효과적인 담화전략은 바로 이 P1,2,3...의 <성실성>⁶⁾이었던 것이다. 우리는 돈 주앙의 이런 부분적인 성실성을, 연극적 메타포로 설명하였는데, 그 이유는 연극이 밖에서 보면 허구(=거짓)이지만 그 안에서는 사실(=성실)이기 때문이다. 돈 주앙의 돈느 엘비르를 유혹하는 전략은 ①‘성실한 담화’로 연극적인 환상을 창출하여 돈느 엘비르로 하여금 자기가 희대의 유혹자라는 사실을 상기하지 못하도록 하고, 나아가 ②돈느 엘비르에 대한 진실 되고 열정적인, ‘성실한 담화’를 통해, 돈 주앙 자신이 경험하는 정념을 돈느 엘비르도 함께 경험하도록 하면서, 이제 그녀도 스스로 돈 주앙을 갈망하도록 하는 것임을 보았다.

그럼 돈 주앙이 샤를롯트를 유혹하기 위해서는 과연 어떤 전략적인 담화들(P1,2,3...)을 구사하는지, 어떤 형식의 담화들을 말했고, 그 효과들은 무엇인지 알아보도록 하자.

5) 서명수, 같은 글.

6) <성실성의 법칙(loi de sincérité)>은 “발화자는 거짓이라고 믿는 것을 긍정적으로 말하지 않는다. 즉 진실이라고 믿는 것만을 긍정적으로 말한다.”는 규범을 뜻한다. Catherine Kerbrat-Orecchioni, *L'implicite*, Paris, Armand Colin, 1986, p.206. <성실성의 법칙>에 대하여는 뒤에서 좀 더 자세히 보도록 하겠다.

2. 인간관계의 두 차원 : 수평적 차원과 수직적 차원

우리는 담화를 통해서 정보를 주고받으면서, 한편으로는 자신이 원하는 것을 얻어내고, 이루어간다. 인간의 ‘사회적 삶(vie sociale)’에 있어서는 커뮤니케이션의 목적이 타인과 원하는 관계를 이루는 것에 있다. 이때 커뮤니케이션에 사용되는 주된 도구가 말(parole), 즉 담화라는 사실을 상기해보면, 담화란 커뮤니케이션의 참여자들이 각자 상대방에 대하여 원하는 관계를 형성해 나가기 위한 수단이라고 할 수 있다. 우리들의 관계는 담화를 통해 형성되고, 강화되고, 변화된다. 인간관계가 어떤 정적인 상태에 머물러있는 것만은 아니고, 늘 갈등을 일으키고, 변화하는 것은, 우리가 끊임없이 상대방과 담화를 교환하는 존재이기 때문이다. 우리는 이 교환을 통해서 관계를 맺고, 갈등하고, 갈라섰다가 다시 상호 용인하면서 사회를 이루어나간다. 누군가를 유혹하는 행위도, 담화의 교환을 통해 어떤 형태의 관계를 추구하는 행위이다. 돈 주앙의 여인들에 대한 유혹도 어떤 관계를 지향하면서 전개된다. 즉 돈 주앙의 유혹이란, 여인들과 어떤 관계를 만들면서, 이 관계로부터 원하는 이익을 얻어내려는 담화행위(acte de discours)인 것이다.

인간의 관계에 관한 몇몇 연구들을 종합해 보면, 다음과 같이 두 차원으로 유형화할 수 있다. 먼저 사람들의 관계는 수평축을 기준으로 거리, 즉 근접성(proximité)의 정도에 따라 유형화시킬 수 있다. 거리학(proxémique)의 대표적인 학자 홀(E. T. Hall)은 거리에 따라서 사람들의 목소리가 크고 작아지는 변화를 토대로 사람들의 영역 또는 사람들 사이의 거리의 패턴을 상정하였다. 거리의 변화에 따라서 사람들은 속삭이듯 말하거나 고함치듯 말하게 되는데, 사람들이 상대방과의 거리를 결정하게 되는 가장 중요한 요인은 다름이 아니라 말하는 사람들이 서로에게 느끼는 ‘상호적 감정(sentiments réciproques des interlocuteurs)’이라는 것이다. 홀은 이 패턴을 기준으로 인간의 물리적인 거리(distance)를 4종류

로 나누었는데, 우리는 이를 토대로 인간관계를 다음과 같이 4가지로 유형화 할 수 있다.⁷⁾

- ① 공적 관계(relation publique) : 거리나 공공장소 등에서 만나는 전혀 모르는 사람들과의 관계를 말한다.
- ② 사회적 관계(relation sociale) : 직장 동료, 학교 선/후배 등 친밀하지는 않지만 서로 알고 지내는 관계를 말한다.
- ③ 개인적/친분 관계(relation personnelle/familiale) : 친한 동료/선-후배 등 우정이 있는 관계를 말한다.
- ④ 내연의 관계(relation intime) : 연인이나 부부와 같은 긴밀한 애정의 관계를 말한다.

한편 모든 커뮤니케이션의 참여자들은 수평적 측면에서의 거리와 함께, “눈에는 보이지 않는 수직적 축의 측면에서 서로 다른 위치에 놓이게(placés en un lieu différent sur cet axe vertical invisible)”⁸⁾ 된다. 이 축을 기준으로 그들 사이에 권력(pouvoir), 신분(rang), 권위(autorité), 우열(dominance), 지배(domination) 대 피지배(soumission) 등의 “상호관계가 구조화(qui structure leur relation interpersonnelle)”되는 <지위의 체계(système des places)>⁹⁾가 성립된다. 이 체계 안에서 참여자들 사이에는

7) 홀(E.T. Hall)은 먼저 『침묵의 언어』에서는 8개의 패턴으로 분류했다가 후에 『숨겨진 차원』에서는 4개의 패턴으로 유형화하였다. 이 유형화는 미국 동북부 해안지역의 토박이이며, 중산층의 전문직 지식인들을 대상으로 실시한 관찰과 인터뷰를 통해 수집한 자료를 정리한 것이기 때문에 다른 문화권, 예를 들어 흑인이나 스페인계 미국인 또는 남부 유럽문화권 출신자들의 경우와는 상이한 결과가 나올 수 있음을 밝히고 있다. E.T. Hall, 『침묵의 언어(The silent language)』, 최효선 옮김, 한길사, 2000, 223~249쪽과 E.T. Hall, 『숨겨진 차원(The Hidden dimension)』, 최효선 옮김, 한길사, 2015(2판), 제 10장 175~195쪽.

8) Catherine Kerbrat-Orecchioni, Opt. cit., (1992), p.71.

9) 실제로 이 개념을 나타내는 다양한 용어들, 권력(pouvoir), 신분(rang), 권위(autorité), 우열(dominance), 지배(domination) 대 피지배(soumission) 등이 있으나, 케르브라-오레키오니는 플라오(Flahault; 1978)가 제안한 지위(place)라는 용어를 사용하고 있고, 우리도 이를 따른다. Catherine Kerbrat-Orecchioni, Ibid.

상대적으로 어느 한편이 ‘지배적 지위(place dominante)’에 있으면, 다른 한편은 ‘피지배적 지위(place dominée)’에 놓이게 되는 지위의 관계가 형성된다. 이처럼 힘의 위치(상하)를 기준으로 두 사람 이상의 관계를 다음과 같이 유형화 할 수 있다.

- ① 대칭관계(relation symétrique) : 힘의 관계에 있어서 동등한 관계로 커뮤니케이션행위에서는 참여자 양 쪽이 균형을 이룬다. 예를 들어 담화의 양에 있어서 동등하고, 형식(질문, 충고, 명령, 부탁 등)에 있어서도 동등하다. 그러나 대칭관계는 상호 경쟁적이고 안정적이지 못하여 유리한 위치를 점유하기 위해 갈등이 부단히 발생할 수 있다.
- ② 비대칭관계(relation disymétrique) : 힘의 관계에 있어서 어느 한 쪽이 항상 우위에 있는 관계를 말한다. 군대에서 장교와 사병의 관계, 의사와 환자의 관계, 고객과 판매원의 관계 등의 예를 들 수 있다. 이 관계는 커뮤니케이션행위에 있어서도 담화의 양이나 형식에서 어느 한 쪽이 항상 우위에 있다. 둘의 관계에서 도덕성이 결여될 때, 한쪽이 다른 한쪽을 완전히 지배할 수 있고, 나아가 인권말살이 일어나 정신적 황폐함을 가져올 가능성이 높다.
- ③ 보완관계(relation complémentaire) : 커뮤니케이션행위의 상황에 따라 대칭과 비대칭이 혼합되어 나타나는 관계로, 예를 들어 집 안의 가정사에 있어서는 부인이 우위에 있다면, 집밖의 문제들에 있어서는 남편이 우위에 있는 것을 말한다. 이렇게 되기 위해서는 상호양해가 전제되기 때문에 보완 관계가 가장 안정적인 관계라고 할 수 있다.

서로 모르는 두 남녀가 만나서 서로 사랑하게 되고 결혼을 한다면, 그것은 수평적 거리가 공적 관계에서 내연의 관계로 진행했다는 것을 의미한다. 또한 수직적 차이에 있어서도 관계의 동등성을 확보하면서 나아가 보완적 관계를 이룬다는 것을 의미한다. 물론 수평적 거리가 해소되었다

고 해서 필연적으로 수직적 차이도 동시에 해소된다고 할 수는 없다. 내연의 관계이면서 수직적으로는 비대칭의 관계, 즉 어느 한쪽이 다른 한쪽에 종속되는 관계가 충분히 가능하다. 물론 이런 내연의 관계는 바람직한 관계가 아니다. 따라서 이런 관점에서 샤를롯트를 유혹하는 돈 주앙은, 그녀와 내연의 관계를 원한다는 청원을 하면서 동시에 신분상으로도 차이가 없는 관계를 이루겠다고 설득해야 한다. 그리고 이 모든 것이 강요나 강압에 의해서가 아니라 샤를롯트의 자발적 정념에 의해 받아들여지도록 해야 한다. 이것이 샤를롯트를 유혹하는 돈 주앙이 해결해야 할 문제일 것이다.

물론 돈느 엘비르는 돈 주앙이 희대의 바람둥이, 사기꾼, 유혹자라는 사실을 알고 있었고¹⁰⁾ 샤를롯트는 이를 몰랐다. 이렇게 샤를롯트가 돈 주앙의 약점을 인지하지 못하고 있다는 것은, 샤를롯트를 유혹하는 것이 돈느 엘비르를 유혹하는 것보다 더 쉬웠을 것이라고 생각할 수 있다. 하지만 당시의 사회가 엄격한 신분사회였다는 사실을 감안하면, 한 사람은 귀족이고 한 사람은 평민이라는 신분의 차이는, 돈느 엘비르가 돈 주앙에 대하여 나쁜 정보를 알고 있는 것만큼이나 부정적인 요인임에 틀림이 없다. 중세적 신분사회가 해체된 후에도 귀족과 평민이 결혼한 사례를 거의 찾아 볼 수 없다는 사실이 이를 증명한다. 물론 신분의 차이는 돈 주앙의 자질(qualité)이기도 해서 유혹에 도움이 될 수도 있다. 낮은 신분의 사람이 자기보다 높은 신분의 사람과 내연의 관계가 될 때 신분상승의 효과가 기대되기 때문이다. 따라서 내연의 관계란 수평적 거리의 범주에 들어가기 때문에 수직적 범주인 신분의 동등성까지 항상 보장하는 것은 아니지만, 일반적으로 내연의 관계란 신분상 동등성을 함축한다고 볼 수 있다. 따라서 돈 주앙의 샤를롯트에 대한 유혹의 담화전략은 수평적 거리를 해소하면서 동시에 수직적 차이도 해소하는 입장에서 전개되었음이 틀림없다.

10) 서명수, 앞의 글, 285~286쪽.

Ⅲ. 돈 주앙의 유혹의 담화전략

1. 유혹의 담화의 즉각성 : 커뮤니케이션의 프레임 설정

돈느 엘비르는 돈 주앙을 만나기 전에 이미 그가 누구인지 잘 알고 있었다. 물론 그것은 돈 주앙에게 유리한 정보가 아니었다. 그 내용이 그가 온 사교계를 떠들썩하게 할 정도로 파렴치한 유혹자라는 것이었기 때문이다. 하지만 그런 나쁜 평판에도 불구하고, 돈 주앙은 결국 돈느 엘비르를 유혹하기에 성공했다. 반면 샤를롯트나 마튀린은 돈 주앙이 귀족이라는 사실을 제외하고는 그가 누구인지 모른다. 그녀들은 귀족들의 사교계와는 관계가 없는, 또 그곳으로부터 아무런 정보도 접할 수 없는 평민들이기 때문이다. 샤를롯트나 마튀린이 자신의 행실에 대하여 알고 있지 않다는 것은, 돈 주앙으로서는 일차적으로 그녀들을 유혹하는 것이 돈느 엘비르 보다 더 쉬웠거나 최소한 불리한 조건은 아니었을 것으로 생각된다.

그러나 상대방이 자신에 대하여 아무 것도 모른다는 사실이, 누군가를 구매(또는 유혹)할 때 절대적으로 유리한 것은 아니다. 그것은, 그가 공적 관계에 있는 수많은 사람들 중 그냥 아무것도 아닌 무명의 존재라는 사실을 말할 뿐이기 때문이다. 또 그것은, 그렇기 때문에 이제 상대방에게 자신을 이 세상에 존재하는 **주목해볼만한** 자라는 사실을 우선적으로 알려야 함을 의미하기 때문이다. 누군가에게 구매(또는 유혹)을 할 때 가장 먼저 해결되어야 할 일은, 구매하는 자가 무명인, 그래서 무관심의 존재가 아니라 어떤 특별한 존재라는 사실을 알리는 것이다. 그 누군가가 그에게 관심을 갖고 있다는 사실을 알리는 것은 그 다음 일이다. 이런 의미에서 사랑의 가장 중요한 가치는, 인간을 허무로부터 건져내는 것, 즉 한 인간이 이 세상에 존재했다는 사실을 알고, 그를 기억하는 것이다. 돈 주앙이 돈느 엘비르를 유혹할 때에는 적어도 자신의 존재를 알리는

노력은 하지 않아도 되었다. 그가 귀족사회에서 너무나도 유명한 인물이었기 때문에 그저 그녀의 눈앞에 나타나기만 하면 되었다. 물론 그것이 나쁜 정보 때문이기는 하지만, 돈느 엘비르는 돈 주앙의 존재를 인식했고 그리고 그가 어떤 사람인지에 대해서 이미 잘 알고 있었다.

하지만 돈 주앙이 샤를롯트나 마튀린을 유혹할 때에는 이제 우선적으로 자신의 존재를 부각시켜야 하는 것이다. 다행히 돈 주앙이 대귀족이라는 사실은, 자신의 존재를 부각시키는 문제에 있어서 확실히 매우 유리한 점이다. 평범한 평민들의 눈에 대귀족의 청년은 곧 바로 특별한 존재 또는 차별적 존재로 인지될 수 있기 때문이다. 귀족이라는 신분의 특권은, 어디를 가든 아주 쉽사리 평민들의 눈에 띄고 또 관심을 유발시켜서, 마치 스스로 존재하는 자처럼 존재하는 것이다. 다시 말해서 귀족이라는 신분의 특별함은 그 차별성으로 인해 즉각적으로 무명의 존재가 아닌, 의미 있는 존재로 인식되는 것에 있다. 그들은 뻘에로의 묘사에서 보는 바와 같이, 의상이나 가발 등의 외적인 모습에서 차이가 있을 뿐만 아니라 함께 다니는 수행원들로 인해서도 이미 특별한 존재, 충분히 흥미를 끄는 존재가 되는 것이다. 뻘에로는 자신이 바로 바다에 빠진 돈 주앙과 그 일행을 구했다고 말하면서 샤를롯트에게 돈 주앙에 대하여 다음과 같이 묘사를 한다.

뻘에로 : 그래 그게 주인이야. 아마 엄청나게 높은 나리인가 봐. 옷 위에서 밑에까지 온통 금테두리로 둘러져든. 시중을 든 사내들도 나리들이야. /.../ 정말이지 그렇게 옷을 입는 것은 처음 보았어. (Oui, c'est le maître. Il faut que ce soit queque gros, gros Monsier, car il a du d'or à son habit tout depuis le haut jusqu'en bas; et ceux qui le servent sont des Monsieux eux-mêmes; /.../ Mon quieu, je n'en avais jamais vu s'habiller. /.../ (2막 1장)

귀족의 특권은 이처럼 존재 자체가 즉각적으로 주목을 받게 된다는 것에 있다. 샤를롯트와 마튀린도, 다행히 그가 희대의 유혹자라는 사실도 모르고, 최소한 젊고 멋진 귀족 청년이며, 그런 그가 마을에 나타났다는 것을 알고 있다면, 사람들, 특히 젊은 처녀들이 그에게 관심을 갖는 것은 매우 자연스러운 현상이다. 먼저 마튀린은 뻘에로의 집에서 돈 주앙을 처음 보게 된다. 뻘에로가 물에 빠진 그를 구해 자신의 집에 대려다 놓았을 때, 뻘에로의 집에 그녀가 나타났던 것이다. 여기에서 몰리에르는 뻘에로의 집에 마튀린이 왜 나타났는지에 대하여 아무런 설명도 해주지 않는다. 1차적으로는 마튀린이 그들에게 음식을 주고, 젖은 옷을 말리고 또는 빨아 주는 등, 그들을 섬기기 위한 것이라고 상상해 볼 수 있다. 하지만 마튀린이 어디선가 귀족이 마을에 나타났다는 소문을 듣고 도대체 귀족들이란 어떠한 사람들인지 알아보기 위해 **의도적**으로 뻘에로의 집에 왔다고 상상하는 것이 더 그럴 듯해 보인다. 오늘날 연예인이 공공장소에 나타나면 일반 사람들이 그들에게 관심을 보이고 그들 주변으로 모여드는 것처럼 말이다. 샤를롯트도, 뻘에로가 귀족에 대하여 어떠하다고 묘사를 하자마자 즉시 자기도 그를 보러 가야겠다고 하지 않았는가?

샤를롯트 : 와우~ 뻘에로, 나도 좀 가 봐야겠어.(Par ma fi, Piarrot, il faut que j'aille voir u peu ça.) (2막 1장)

게다가 샤를롯트는 어느 귀족이 마을에 나타났다는 소식을 뻘에로의 이야기를 통해서 안 것이 아니다. 그보다 먼저 그녀는 이미 다른 사람들, 예를 들면 마튀린과 같은 다른 동네 사람들로부터 들어서 알고 있었음에 틀림이 없다. 돈 주앙은 이미 그 전에 마을에 나타났고, 아주 행복해 보이는 어느 커플을 헤어지게 만들 계획을 세웠는데, 이를 실행하다가 물에 빠졌던 것 아닌가? 그래서 뻘에로가 아직 돈 주앙에 대하여 언급하지 않았는데도, 샤를롯트는 그의 존재를 알고 있었던 것이다. 사실 그녀는

마치 뻘에로가 돈 주앙에 대하여 말한 것처럼 묻고 있다. 이것은 자신이 어떤 사실을 알고 있다는 것을 감추기 위한, 일종의 거짓말이다. 그 이유가 어떠하든, 약혼한 샤를로트가 외간 남자에 대하여 관심을 갖고 있다는 것만은 확실하다.

샤를로트 : 뻘에로, 그중에 다른 사람들 보다 아주 더 멋진 사내가 있다고 말하지 않았어?(Ne m'as-tu pas dit, Piarrot, qu'il y en a un qu'est bien pu mieux fait que les autres?) (2막 1장)

이렇게 귀족 청년 돈 주앙은 평민 또는 시골 처녀들로부터 특권적 관심을 받는다. 그러나 귀족이라는 사실은 동시에 그들과는 전혀 다른 세계의 사람, 그래서 절대로 가까워질 수 없는 대상으로 받아들여질 위험성도 있다. 귀족이라는 사실은 쉽게 관심은 끄는 장점도 되지만, 한편으로는 자신과는 아무런 관계도 없는 존재, 그래서 곧 무관심의 대상으로 바뀌게 되는 단점도 된다. 그리고 그 상태로 관계가 정리가 되고나면 그 이상의 관계, 즉 내연의 관계로 발전될 여지는 완전히 사라져버리게 된다. 따라서 돈 주앙의 첫 번째 전략은, 자신이 단지 시골처녀들의 관심을 끄는 귀족이라는 사실을 넘어서서, 귀족임에도 불구하고 그녀들 중 어떤 처녀에게 관심을 갖는다는 사실을 표명하는 것이다. 그것도 **즉각적으로**. 다시 말해서 돈 주앙의 첫 전략은, 귀족청년으로써 여인들의 관심을 받는다는 나르시즘적 만족에 그치지 않고 여인들에게 주저 없이 즉각적으로 구애의 담화를 발화한다는 것이다. 뻘에로는 바다에 빠진 돈 주앙과 그 일행을 구해내고, 자기 집으로 데려와서 쉬도록 하는데, 그 때 마튀린이 나타나자 돈 주앙은 즉각적으로 그녀에게 추파를 보냈다.

뻘에로 : 그리고 마튀린이 거기에 도착했고, 그녀에게 추파를 던지더라고.(et pis Mathurine est arrivée là, à qui l'en a fait les doux yeux) (2막 1장)

그 후에 돈 주앙과 마튀린 사이에 어떤 일이 일어났는지는 생략되어 알 수 없다. 하지만 돈 주앙이 샤를롯트를 유혹할 때 나타난 마튀린은 돈 주앙에게, “나리, 샤를롯트하고 거기서 뭘 하고 계신가요? **역시 사랑을 속삭이고 계세요?**(Monsieur, que faites-vous donc là avec Charlotte? Est-ce que vous lui parlez d'amour aussi?)”(2막 4장)¹¹⁾라고 묻는 것을 보면, 돈 주앙은 마튀린에게 추파만 보낸 것이 아니라 그녀를 유혹하기 위한 실질적인 행동, 즉 담화를 했다는 것을 충분히 상상할 수 있다. 이 점에 있어서는 샤를롯트에게도 마찬가지이다. 돈 주앙은 샤를롯트를 발견하자마자 그녀에게 달려가 즉각적으로 구애를 한다.

돈 주앙, *샤를롯트를 발견하고서* : 아! 아! 스가나렐, 이 시골처녀는 또 어디서 나온 거지? 저렇게 예쁜 처녀를 본 적 있어? 이 여자도 아까 그 여자만큼 아주 괜찮다고 생각하지?(*apercevant charlotte*; Ah! Ah! d'où sort cette autre paysanne, Sganarelle? As-tu vu de plus joli? et ne trouves-tu pas, dis-moi, que celle-ci vaut bien l'autre?)

스카나렐 : 아무렴요. 새것이 걸려들었군.(*Assurément. Autre pièce nouvelle.*)

돈 주앙 : 예쁜 아가씨, 이렇게 반가운 만남이 어디서 온 걸까요? 네? 이런 촌구석에 이 나무들과 돌들 사이에서 당신 같은 사람을 보게 되다니요?(*D'où me vient, la belle, une rencontre si agréable? Quoi? dans ces lieux champêtres, parmi ces arbres et ces rochers, on trouve des personnes faites comme vous êtes?*)(2막 2장)

타인과의 공적 관계에서 사회적 관계 또는 그 이상의 관계를 맺기 위해서는 어떤 형태로든 커뮤니케이션을 해야 하고, 이때 담화는 가장 중요한 커뮤니케이션의 수단이다. 그리고 일단 담화가 교환되면 어떤 형태로든 관계가 형성되기 때문에¹²⁾ 모든 사람들은 자신이 원하는 형태의

11) 굵은 글씨는 우리가 한 것임.

12) 담화를 교환하게 될 때, 상대방이 발화자에게 할 수 있는 태도는, ①커뮤니케이션의

관계를 갖기 위하여 상대방에 대한 정보를 수집하면서 동시에 자신에 대한 정보를 제공한다. 그리고 이렇게 수집한 정보(상대방에 대하여)와 제공한 정보(자신에 대하여)를 토대로 의식적이든 무의식적이든 담화전략을 수립하게 되는 것이다. 관계란 복수 이상의 구성원(의 만남)을 전제로 하기 때문에, 담화는 항상 상호적이고 따라서 인간관계는 항상 ‘상호적 담화전략(stratégie interactive discursive)’의 결과물이다. 이렇게 전략적으로 담화를 주고받는 동안 사람들은 관계에 대하여 어느 정도 상호 인정의 단계에 이르게 된다. 이를 <상황 정리(définition de la situation)> 혹은 <커뮤니케이션의 프레이밍(cadrage de la communication)>¹³⁾이라고 부른다. <커뮤니케이션의 프레이밍>을 통해 수평축에서의 거리와 수직축에서의 위치가 정해지면, 사람들 사이의 관계가 확정되고 동시에 커뮤니케이션의 규칙이 결정된다.

문제는, 관계란 한번 커뮤니케이션의 프레임이 확정되고 나면, 이 프레임이 더 이상 바뀌지 않으려는 성질이 있다는 것이다. 이를 생리학의 용어를 빌어 관계의 <항상성(homéostasie)>¹⁴⁾이라고 일컫는다. 어떤 유형의 관계가 결정된다는 것은 담화를 교환하는 방식, 다른 말로 커뮤니케이션의 규칙이 결정되었음을 뜻하는 말이기도 하다. 즉 관계의 항상성이란 담화의 교환방식을 준수하고 또 이것이 준수되기를 서로에게 강제

거부(rejet de la communication), ②수용(acceptation), ③무효화(annulation) 중의 하나이다. 이 세 종류의 태도 또는 반응과 상관된 관계가 두 사람 사이에 성립된다. P. WATZLAWICK et al., *Une logique de la communication*, traduit de l'américain par Janine Morche, Paris, Editions de Seuil, 1972, pp.74-76.

13) E. Goffman, *La mise en scène de la vie quotidienne : 1. la présentation de soi*, Paris, Les Editions de Minuit, 1973, 11쪽. 우리는 고프만의 <상황정리>라는 용어를 <커뮤니케이션의 프레이밍>이라고 부르고자 한다.

14) 항상성이란, 원래 “다양한 생리학적 상수들(체온, 혈류량, 혈압 등)을 정상 수준으로 유도하고 유지하려는 유기체의 경향”(Trésor de la langue française, Dictionnaire de la langue du XIXe et du XXe siècle, tome IX, Paris, Editions de C.N.R.S., 1981, p.873.)을 나타내는 생물학적 개념인데, 이를 체계이론에서 “복잡한 체계가 안정성-그래서 생존-을 유지하는 근본적인 조건”(J. de ROSNAY, *Le Macroscopie*, Paris, Seuil, 1975, p.129.)으로 받아들인 개념이다.

하는 성질을 말한다. 그래서 한 번 결정된 관계는 잘 바뀌지 않고, 시간이 지날수록 더 강화되는 것이다. 물론 개별적인 커뮤니케이션의 상황 속에서는 관계의 변화를 일으킬 수 있는 무수히 많은 요인들이 있고 이 요인들의 작동에 의하여 일시적인 변화가 올 수도 있다. 하지만 그럼에도 불구하고 동일한 관계가 유지되고 지속되는 것은 바로 이 항상성의 작용에 의해서이다. 예를 들어 돈 주앙과 스가나렐은 주인과 하인이라는 지배와 피지배의 관계가 형성되어 있는데, 돈 주앙이 스가나렐에게 조언을 구하거나, 스가나렐이 ‘충고(conseil)’와 같은 의견을 말할 때, 돈 주앙의 신분이 하락하거나 또는 상대적으로 스가나렐의 신분이 상승할 수 있다. 그러나 항상성에 의하여 이 둘의 관계는 주인과 하인이라는 원래의 신분관계, 즉 비대칭 관계로 복원되는 것이다.

돈 주앙이 여인들과의 첫 대면에서부터 즉각적으로 그녀들과 내연의 관계를 맺기를 원한다는 내용의 담화를 발신하는 이유는, 어떤 관계(내연의 관계가 아닌)로 자리 잡게 되면 바로 이 항상성의 원리가 작동하여 더 이상 다른 관계로 변화할 수 없기 때문이다. 내연의 관계란 매우 특수한 관계이기 때문에 절대로 저절로 성립되는 관계가 아니고 항상 특별한 담화의 교환을 통해서만 성립되는 관계이다. 다른 말로 내연의 관계를 원한다는 담화의 교환이 없으면, 또는 그런 내용의 메시지의 교환¹⁵⁾이 없으면 그냥 사회적 관계나 혹은 좀 더 가까워진다고 해도 친분 또는 우정의 관계 이상으로는 상황정리가 되지 않는다. 게다가 사회적 관계나 개인적/가족 관계로 상황정리가 되고 나면 더욱 더 내연의 관계로 변화되기가 어렵다. 또한 내연의 관계로 진입하고자 하는 시도가 실패하게 되면 그 어떤 관계의 경우보다도 더 심각한 상처를 입게 되고, 이때 대부분의 경우 두 사람의 모든 관계가 깨져 버리는 결과가 초래된다. 내연

15) 이런 메시지는 담화로만 전달되는 것은 아니다. ‘몸언어(langage corporel)’ 또는 ‘비언어(langage non-verbal), 즉 눈빛, 시선, 표정, 손짓, 몸의 움직임 등을 통해서도 충분히, 그리고 더 확실하게 전달될 수 있다.

의 관계란 몸이 닿을 수 있을 만큼 가까운 거리를 말하는데, 이것은 동시에 자신을 보호할 수 있는 최소한의 울타리를 건어냈다는 것을 의미하기 때문이다. 그래서 한번 관계가 정리되고 나면 대부분 내연의 관계로 진행하려는 시도뿐만 아니라 아예 그런 상상조차 안 하게 되는 것이다.

돈 주앙은 첫 번째 유혹의 전략은, 그 어떤 상황정리도 일어나기 전에, 첫 대면(premier contact)에서부터 즉각적으로 구애를 시작하는 것이다. 사실 처음 보는 사람에게는 ‘아름답다’거나 ‘멋있다’의 긍정적인 담화도, ‘추하다’거나 ‘흉하다’의 부정적인 담화도 모두 하기 어렵다. 이런 평가적인 담화들은 상대방의 능동적 이미지를 너무 높이든가 또는 너무 훼손하든가 하기 때문이다. 그럼에도 불구하고 돈 주앙이 처음 본 여인에게 이런 최고의 긍정적 평가를 내리는 것은, 단도직입적으로 이제부터 상대방과의 관계가 최소한 공공관계는 아니라는 것, 자신은 무명의 인물이 아니라 특정적 인물이라는 것, 나아가 자신은 상대방에게 정념을 갖고 있고 그와 내연의 관계를 갖기 원하는 인물이라는 것을 각인시키기 위함이다. 또 이제부터 자신이 상대방에게 하는 모든 담화 P들은 구애를 위한 것, 구애와 밀접한 관계가 있다는 것을 인식시키기 위함이다. 이런 작업을 통해서 돈 주앙은 어떤 유형의 관계가 성립되기 전에, 커뮤니케이션의 프레임(cadre)과 방향을 내연의 관계로 설정해 놓는 것이다. 이런 커뮤니케이션의 프레임 안에서, 우리가 선행 연구에서 보았던 바와 같이, 돈 주앙의 모든 담화 P들은 구애의 담화의 변주(variation)가 되는 것이다. 즉 모든 P1,2,3... 담화들의 함축적 내용(sens implicite)과 언표내적 힘(force illocutionnaire)은 /나와 결혼해 주시오/가 되는 것이다. 작품 속에는 직접 보여주고 있지 않지만, 아마도 돈느 엘비르의 경우에도 그의 이런 즉각적인 유혹의 시도가 있었을 것이다.

2. 칭찬(compliment)의 담화 : 신분상승을 통한 보상의 압력

돈 주앙은 첫 대면에서부터 즉각적으로 구애의 담화를 시작하는 전략을 통해 상대방에게 앞으로 자신의 모든 담화 P가 구애의 변주이고, 그러니 이런 사실을 예상하라는 프레임을 설정하였다. 이렇게 상대방과 잠재적인 내연의 관계를 성립시켜 놓고, 이제 이런 프레임 안에서 돈 주앙은 자신이 소유한 모든 자질들(qualités)을 동원하여 상대방을 유혹하기 시작한다.

돈 주앙은 대귀족의 자제라는 특별한 신분의 소유자이다. 게다가 돈 주앙은, 그가 왕의 호위기사인 총사(mousquetaire)들 중의 한 명과 결투를 벌여서 이겼던 것¹⁶⁾을 보면, 신체적으로도 매우 날렵하고, 그래서 강인한 남성적 매력을 갖춘 청년이었을 것으로 상상된다. 그러나 이런 유리한 조건, 즉 신분이 높고 외적 매력도 출중한 대귀족의 청년이라고 하여도, 전혀 알지도 못하는 사람에게 ‘아름답다, 예쁘다, 매혹적이다’고 하면서 다짜고짜 ‘결혼해 달라’고 한다면, 그런 구애가 그렇게 쉽게 성공할 수 있을까? 도대체 그런 구애를 쉽게 받아들일 여성은 없을 것이다. 대귀족이라는 권력을 이용해서 강제로 자신의 여자로 만들 수는 있을 것이다. 하지만 이것은 폭행이지 유혹이 아니다. 진정한 유혹의 성공은 상대방으로 하여금 자발적으로 정념을 갖도록 하는 것이다. 다른 말로 상

16) 돈 주앙은 왕의 기사(mousquetaire)의 딸도 농락하였다. 딸이 농락당하는 일은 가문의 수치이고, 그래서 이에 격분한 기사가 돈 주앙과 결투를 벌였는데, 불행하게도 기사는 이 결투에서 패하여 죽게 된 것으로 보인다. 스가니렐: “나리께서 6개월 전에 살해하신 기사의 죽음에 두렵지 않으세요?”(1막 2장) 이런 돈 주앙의 행동은 왕의 권위에 도전하고 또 사회의 기강을 흔든 것으로 보인다. 이 일로 그의 아버지, 돈 디에그가 왕에게 사면을 구해야 했다. 돈 주앙: “그 사건에 관해서는 이미 사면을 받지 않았던가?”(1막 2장) 그래서 아버지 돈 디에그가 아들 돈 주앙에게 다음과 같이 나무랐던 것이다. “그렇게 끊임없이 못된 짓을 계속하면 언제나 왕의 용서를 청해야 하고 그러면 내 충성의 공도, 친구 사이의 신용도 다 헛된 것이 되고 만다.”(4막 4장) 또 돈 주앙이 검술에 조예가 깊다는 다른 증거는, 돈느 엘비르의 오빠인 돈 카를로(Dom Carlos)가 세 명의 도적들에게 공격당할 때, 뛰어들어 도적들을 물리치고 그를 구한 것으로도 잘 확인된다.(3막 3장)

대방이 스스로 자신의 내밀한 영역의 문을 열도록 해야 하는 것이다.

이를 위해서 돈 주앙은 우선 귀족이라는 특권을 최대한 이용한다. 귀족의 특권이란, 앞서 본 바와 같이 스스로 특별한 존재가 되는 것이면서, 한편으로는 신분상의 우위를 이용하여 자신이 원하는 방향으로 커뮤니케이션을 주도할 수 있는 것이기도 하다. 즉 돈 주앙은 샤를롯트를 유혹함에 있어서 대화를 시작하고, 단절시키거나 유지시키고 조정하면서 커뮤니케이션을 이끌어 나간다. 대화란 두 사람 이상의 참여자들 사이에서 지속적인 ‘상호-조종(co-pilotage)’에 의해 진행되는 것인데, 이때 어느 한 사람이 주도권을 가지고 커뮤니케이션을 한다는 것은 “상대방으로 하여금 잠재적인 발화자로서의 역할을 못하게 하는 것이고, 그것은 이미 지배행위를 시작한 것”¹⁷⁾을 뜻한다. 이렇게 돈 주앙은 샤를롯트를 만나 그녀를 유혹하는 2막 2장 내내 모든 대화를 주도하고 지배한다.

케르브라-오레키오니(Kerbrat-Orecchioni)는, 커뮤니케이션을 주도할 수 있는 다양한 요인이 있는데, 그 중에서 어떤 형식으로 담화를 교환하는가와 관련되어서는 (1) ‘발화의 양(aspect quantitatif)’에 있어서의 우위성, (2) 말 받기(tour de parole)를 조직할 수 있는지의 여부, 즉 상대방의 말을 중단시키거나(interruption), 차례가 아님에도 말을 가로채는 것(intrusion), (3) 대화의 열고 닫음(ouverture, fermeture)의 권한을 언급하고 있다.¹⁸⁾ 마찬가지로 담화의 양에 있어서 돈 주앙은 샤를롯트보다 압도적으로 많은 말을 하고 있다. 또한 돈 주앙은 샤를롯트에게 “예쁜 아가씨, 어디서 이런 기분 좋은 만남이 이루어졌지요?(D'où me vient, la belle, une rencotre si agréagle?)”라고 말을 걸면서 대화를 시작하고, “이 곳에 사는 사람인가? 결혼했는가?” 등등의 질문을 던지고, “뒤를 돌아보시오, 눈을 떠보시오” 등등의 요청을 하며, 또 샤를롯트에 대하여 “아름

17) Windisch, *Le K.O. la communication conflictuelle*, Lausanne, 1987, 79쪽. Catherine Kerbrat-Orecchioni, *Opt. cit.*, (1992), 84쪽에서 재인용.

18) Catherine Kerbrat-Orecchioni, *Ibid.*, (1992), 84-91쪽.

답고 예쁘고 귀엽고...” 등의 평가를 내린다.

돈 주앙은, 구애의 프레임을 설정하고 커뮤니케이션을 주도하면서, 이제 구애의 또 다른 변주라고 할 수 있는, 샤를롯트의 외모에 대한 칭찬(compliment)을 시작한다. 돈 주앙은 샤를롯트를 발견하자, 그녀를 “이런 촌구석에서는(dans ces lieux champêtres)” 있을 수 없는 “아름다운 여인(la belle)”으로 부르고, 이렇게 만나니 “참 마음에 든다(si agréable)”고 말한다. 그리고 곧 “투명한 눈(ses yeux sont pénétrants)”, “예쁜 몸매(cette taille est jolie)”, “귀여운 얼굴(ce visage est mignon)”, “사랑스런 치아(les dents sont amoureuses)”, “육감적인 입술(lèvres appetissants)”을 가진 “매력적인 사람(charmante personne)”이라고, 샤를롯트의 외적인 아름다움에 대해 찬사를 늘어놓는다. 아무리 순박한 시골 처녀라고 해도, 젊은 여인이라면 ‘예쁘고 아름답다’는 칭찬으로 틀림없이 마음이 즐거워질 것이다. 칭찬은 코끼리도 춤을 추게 하고 사자도 웃게 한다고 하지 않는가? 그것도 돈 주앙과 같은 젊고 멋진 귀족 청년의 호의가 넘치는 칭찬이 아닌가?

그런데 칭찬은 단지 상대방의 기분을 좋게 하는 것에 그치지 않고, 지위(place)의 수직적 상승을 일으키는 담화이다. 물론 커뮤니케이션의 참여자들 사이에는 주어진 요인에 의해 이미 결정된, 대부분은 정태적인 지위의 차이가 있을 수 있다. 즉 거의 변화가 없다는 말인데, 그 이유는 앞서 언급한 항상성의 법칙이 작동하기 때문이다. 계급이 뚜렷한 신분사회에서는 더욱 그러하다. 그러나 커뮤니케이션이 진행되고 있는 순간에는 담화의 내용이나 형식에 의해서 일시적으로 지위의 변화가 발생할 수 있다. 지위의 체계란 “컨텍스트적인 요인들에 의하여 결정되기는 것이기는 하지만, 그것은 오로지 **부분적으로 만** 작용하고, 실제로 커뮤니케이션의 참여자들은 지속적으로 지위에 대하여 협상”¹⁹⁾을 하고자 하기 때

19) Catherine Kerbrat-Orecchioni, Ibid., (1992), p.73. 케르브라-오레키오니는 도날드슨(Donaldson)을 인용하면서, 대화는 본질적으로 ‘비대칭적 지위에서(dissymétries)’

문이다. 앞서 언급했던 바와 같이 하인 스가나렐이 돈 주앙에게 “하늘이여! 이게 무슨 말씀이지요? 나리께 부족한 것이라면 위선자가 되는 것뿐입니다. 이제 악당으로서 그 절정에 오르신 셈입니다. 나리 이번만은 참을 수 없습니다. 말을 해야 겠습니다. /.../ 위험한 일을 하면 결국 화를 입는다는 걸 아십시오. /.../(O Ciel! qu'entends-je ici? Il ne vous manquait plus que d'être hypocrite pour vous achever de tout point, et voilà le comble des abominations. /.../ Sachez, tant va la cruche à l'eau, qu'enfin elle se brise. /.../)”(5막 2장)라고 충고를 하는 경우, 주종관계라는 컨텍스트가 이 둘의 지위를 결정하고 있기는 하지만, 그런 대화를 통해서 스가나렐의 지위가 순간적으로 상승(또는 돈 주앙의 지위가 하강)하게 되는 것이다.

케르브라-오레키오니는 커뮤니케이션 중에 교환되는 담화에 따라서 지위의 체계가 변할 수 있다고 보고, ‘이미지 이론(théorie des faces; Face-treating theory)’²⁰⁾과 발화행이론(théorie de l'acte de langage)을 결합하여, 발화자와 발화상대자의 이미지가 손상(또는 강화)될 수 있는 담화(발화행위)들을 분류해 내었다. 이런 담화들에 의하여 이미지의 손

-
- 에서 시작되지만, “모든 유형의 담화교환이 서열적 콘텍스트에서만 일어나는 것은 아니고, 기본적으로 참여자들 사이의 동등성에서 출발한다.”(p.74)고 덧붙였다.
- 20). 이미지 이론(théorie des faces)은 그라이스(Grice)의 “대화의 참여자들이 정상적으로 지켜야 할 예절”의 개념의 연장선에서, 브라운과 레빈슨(Brown & Levinson)이 고프만(Goffman)이 제안한 영역과 체면의 개념을 보완·확장시킨 이론이다. Paul Grice, “Logique et conversation”, in *Communication* 30, Paris, Seuil, 1979, p.62. Brown & Levinson, “Universals in language use : Politeness phenomena” in Goody (éd.), *Questions and politeness. Strategies in social interaction*, Cambridge, 1978, p.100을 보시오. 브리운과 레빈슨의 ‘이미지 이론’과 고프만(Goffman)의 ‘영역과 이미지’ 개념을 정리하면 다음과 같다.

| Goffman | Brown et Levinson | 내용 |
|----------------|------------------------|---------------------------------|
| 영역(territoire) | 수동적 이미지(face négative) | 침해받고 받고 싶지 않은, 방어하기를 원하는 자아의 영역 |
| 이미지(face) | 능동적 이미지(face positive) | 타인으로부터 평가받고, 인정받고 싶은 이미지 |

상 또는 강화가 일어나면 그 결과 지위체계에 변화가 일어날 수 있다는 것이다. 그녀가 담화-이미지-지위체계의 관계를 요약한 내용은 다음과 같다.²¹⁾

(1) 발화자의 지위를 상승시킬 수 있는 경우(=발화상대자의 지위를 하락시킬 수 있는 경우) :

- ① 발화상대자의 수동적 이미지 훼손 : 명령(ordre), 요청(requête), 금지(interdiction), 허락(autorisation), 제안(suggestion), 충고(conseil) 등, 발화상대자의 영역을 침범하는 모든 종류의 «지시적(directifs)» 화행들
- ② 발화상대자의 능동적 이미지 훼손 : 비판(critique), 욕설(invective), 조소(moquerie), 놀림(raillerie), 모든 불일치(désaccord; 반론(objection), 이의제기(contestation), 반박(réfutation), 거부(réfutation), 명령거부(refus d'obtempérer), 비난과 질책(blâme et reproche)

(2) 발화자 자신의 지위를 하강시킬 수 있는 경우(=발화상대자의 지위를 상승시킬 수 있는 경우) :

- ① 발화자 자신의 수동적 이미지 훼손 : 약속(promesse; 발화자가 약속에 구속되어 자신의 영역을 위협할 수 있다), 설 이론의 약속(“promissifs” searliens).
- ② 발화자 자신의 능동적 이미지 훼손 : 감사(remerciement), 용서를 빌기(excuse), 고백(aveu), 위축(rétraction; 발화자의 신뢰감이나 수사적 태도에 손상을 일으킴), 자기비판(auto-critique), 자기고발(auto-accusation), 자기저평가(auto-dépréciation), 자기격하 행동(comportement auto-dégradant)

21) Catherine Kerbrat-Orecchioni, *Opt. cit.*, (1992), pp.94-95.

돈 주앙의 칭찬의 담화는 단지 샤를롯트의 기분을 즐겁게 하기 위한 것만이 아니다. 칭찬은 샤를롯트의 지위를 상승시켜서 원하는 바를 얻어내기 위한 전략적 담화이다. 즉 만약 이 칭찬의 담화들 P1,2,3...가 성실한 담화들이라면, 또는 발화상대자가 성실한 것으로 받아들인다면, 이 칭찬으로 발화상대자의 능동적 이미지가 강화되고, 그 결과 발화상대자(=샤를롯트)의 지위가 상승된다. 다시 말해서 칭찬은, 감사나 고백의 화행처럼 발화자 자신, 즉 돈 주앙의 능동적 이미지를 훼손시켜 그의 지위를 하강시키거나(그럼 상대적으로 발화상대자의 지위가 상승한다), 반대로 샤를롯트의 능동적 이미지를 강화시켜 그녀의 지위를 상승하게 한다.

그런데 칭찬은 이렇게 발화상대자의 지위를 상승시킬 수 있기 때문에, 칭찬을 받은 자, 즉 발화상대자는 때로는 ‘불편한 상황(embarras)’에 처할 수도 있다. “칭찬은 ‘과도하게 자기 자신의 능동적 이미지를 고양시키지 말라’는 «절제법칙(loi de modestie)»에 반할 수”²²⁾ 있기 때문이다. 이 내용을 좀 더 풀어서 설명하면 다음과 같다. 원했건 원하지 않았건, 칭찬에 의하여 지위가 상승한 발화상대자는 변화한 지위 체계를 원래의 위치로 되돌려야 할 의무를 부여받게 된다. 이 의무는 «예절규칙(règles de politesse)»이라는 일종의 규범에서 발생하는데, 예절규칙이란 “사회적 행동양식과 관계된, 일종의 예절법(code des convenances)에서 비롯된 담화 법칙(loi de discours)”²³⁾을 말하는 것이다. 이때 가장 상위의 예절 또는 행동양식은, 처음에 주어진(또는 상호 용인된) 관계의 틀을 깨지 않는 것(=유지하는 것)이다. 여기에도 앞서 언급한 «항상성»이 작동한다.

여하튼 지위가 상승하면 그 당사자는 스스로 지위를 낮추거나 아니면 상대방의 지위를 상승시키는 행동-담화를 해야 하는 것이다. 일반적으로 택하는 방법은, 칭찬을 받은 자가 스스로 칭찬의 담화 P들을 부정함으로써 신분상승을 중화시키는 것이다. 샤를롯트도 돈 주앙의 칭찬에 대하여,

22) Catherine Kerbrat-Orecchioni, *Opt. cit.*, (1986), p.234.

23) Catherine Kerbrat-Orecchioni, *Ibid.*, (1986), p.229.

“나리, 저를 창피하게 하시는군요.(Monsieur, vous me rendez toute honteuse.)” 또 “저를 놀리려고 그러시는 것 같아요.(je ne sais pas si c'est pour vous railler de moi.)”(2막 2장)라고 부정의 대답을 했다. 그러나 이에 대하여 돈 주앙은 자신이 진실을 말하고 있다²⁴⁾고 하면서 샤를롯트로 하여금 더 이상 칭찬을 부정할 이유를 찾지 못하도록 한다. 결국 샤를롯트는, “그렇다면 대단히 감사합니다(Je vous suis bien obligée, si ça est) /.../ 나리께서 너무 말을 잘 하셔서 저로서는 뭐라 답해야 할지 모르겠습니다(Monsieur, tout ça est trop bien dit pour moi, et je n'ai pas d'esprit pour vous répondre.)”(2막 2장)라고 칭찬, 다른 말로 신분상승을 수락하게 되는 것이다. 그렇다면 그 대신 샤를롯트는 돈 주앙의 지위를 높이는 행동이나 담화를 해야 하는데, 그것은 자신의 신분을 상승시켜준 것에 감사(remerciement)를 표하고 그 답례로 보상(récompense)의 행동 또는 담화를 하는 것이다. 물론 돈 주앙이 바라는 최적의 보상은 “정당한 권리를 인정하라(vous me rendez justice)”(2막 2장), 즉 자신의 칭찬에 대하여 정당한 보상을 하라는 것이다. 결국 돈 주앙의 칭찬은, 칭찬의 담화에 정당한 보상을 하라는 요구이고, 다른 말로 자신의 구애를 수락 하라는 요청과 다름이 아니다. 이런 상황에서 샤를롯트는 돈 주앙의 구애의 담화 R을 수락하지 않을 수 없다.

돈 주앙 : 그것(정당한 보상)을 수락하지 않으시겠습니까? 나의 부인이 되는 것에 동의하기를 원하지 않나요?(Ne l'acceptez-vous pas, et ne voulez-vous pas consentir à être ma femme?)

샤를롯트 : 네, 고모님도 그것을 원하신다면.(2막 2장)

돈 주앙이 P1,2,3...의 담화로써 ‘칭찬’을 택한 것은 샤를롯트의 지위를 상승시켜서, 구애를 수락하도록 하는 전략의 일환이다. 동일한 전략으로 돈 주앙은 빛을 받으러 온 디망슈(Dimanche)에게 그의 지위를 상승시키

24) 돈 주앙은, “절대로 진실의 말을 듣는 것에 창피해하지 마세요.”(2막 2장)라고 대답했다.

고 그 대가로 그냥 돌아가게 만들었다. 디망슈는 돈 주앙의 과도한 호의적 담화들에 대하여 “제게 너무 큰 영예를 주시고(Vous m'honorez trop) /.../ 너무 큰 은혜를 베푸십니다(Monsieur, vous avez trop de bonté pour moi).”라고 말하고, “저는 이런 은혜를 받을 자격이 못 됩니다(Je n'ai point de mérite cette grâce assurément).”(4막 3장)이라고 부정하다가, 결국은 빛을 돌려받기는커녕 빛에 대한 말도 꺼내지도 못하고 돌아가게 되는 것이다. 다망슈는 발걸음을 돌리면서 스가나렐에게 자신의 심정을 다음과 같이 털어 놓는다.

디망슈 : 그건 진실입니다. 제게 너무 과한 예의와 칭찬을 주셔서, 돈을 달라고 할 수 없었습니다(Il est vrai; il me fait tant de civilités et tant de compliments, que je ne saurais jamais lui demander de l'argent).”(4막 3장)

3. 신체적 접촉 : 자발적인 정념의 촉발

돈 주앙은 칭찬의 담화를 통해서, ①샤를롯트를 즐겁게 하고, ②샤를롯트의 지위를 상승시켜서 그녀와의 수직적 차이도 해소하면서, ③샤를롯트가 신분상승에 대한 보상으로 구애를 받아들이도록 하였다. 이런 점에서 칭찬은 여러 담화들 P1,2,3...들 중에서 매우 효과적인 담화전략이라고 할 수 있다.

그러나 디망슈가 돈 주앙에게 빛을 갚아 달라는 이야기는 못했지만, 그렇다고 빛 받는 것을 완전히 포기한 것은 아닌 것처럼, 샤를롯트도 마음에는 없으나 칭찬에 대한 보상의 차원에서 본의 아니게 구애를 받아들이는 것일 수도 있다. 그렇다면 이것은 자발적인 수락이기 보다는 일종의 강요된 수락이고, 이점은 돈 주앙이 바라는 바가 아니다. 즉 돈 주앙의 유혹은 절반의 성공 밖에 안 된다. 유혹이 성공하려면 샤를롯트가 자발적인 정념을 갖고, 스스로 자신의 내밀한 영역의 문을 열도록 해야 하는 것이다. 돈 주앙이 샤를롯트에게 칭찬을 하면서 동시에 신체적인 접촉을

요청하는 담화들을 발화하는 이유가 여기에 있다. 즉 샤를롯트의 손을 잡는다는 그녀의 손등에 키스를 하던가 하는 등의 접촉 말이다. 이것이 그의 세 번째 담화전략이다.

내연의 관계란, 거리상으로는 남녀가 “근육과 피부로 교류가 이루어지며 골반, 허벅지, 머리가 활동할 수도 있고 팔로 안을 수도 있는”²⁵⁾ 거리 안에 함께 있음을 의미한다. 또한 “사랑의 감정이 일기 시작한 남성이 보이는 최초의 표시는 여자에게 가까이 다가서는 것”²⁶⁾이기도 하다. 물론 여성은 뒤로 물러섬으로써 거부 의사를 표시할 수 있다. 여하튼 신체적인 접촉은 내연의 관계의 외적 표상일 수 있다. 그런 의미에서 사회학적으로 내연의 관계, 특히 남녀 사이의 사랑의 관계를 구성하는 주요 조건으로 성적인 관계(relation sexuelle)가 꼽히는 것이다. 『상호 관계(Les relations interpersonnelles)』의 저자인 가브리엘 모서(Gabriel Moser)는, 사랑의 관계가 ‘우정의 관계(relation amicale)’와 근본적으로 다른 점은, 사랑의 관계에는 ‘성적 욕망(désir sexuel)’과 ‘배타성(exclusivité)’이 존재한다는 것이라고 하였다.²⁷⁾

돈 주앙은 칭찬의 담화로 샤를롯트의 신분을 상승시키고, 그 보상으로 자신의 구애를 수락하도록 하면서 동시에 신체적 접촉을 시도한다. 돈 주앙은 샤를롯트의 눈, 몸매, 얼굴, 치아, 입술이 아름답다고 칭찬하고, 샤를롯트의 두 손이 세상에서 가장 아름답다고 하면서 귀부인들에게 행하는 최고의 고상한 표현과 예절을 갖춘 말로 그 손에 키스하기를 요청한다.

돈 주앙 : 손들이 세상에서 가장 아름답네. 제발 그 손에 키스하게 해 주어요.(Elles sont les plus belles du monde; souffrez que je les baise, je vous prie.)(2막 2장)

25) E.T. Hall, 앞의 책, (2015), 180쪽.

26) E.T. Hall, 같은 책, (2015), 176쪽.

27) Gabriel Moser, *Les relations amoureuses*, PUF., Paris, 2006(2판), p.152.

이에 대하여 샤를롯트가 “너무 과한 영예를 베푸다(Monsieur, c'est trop d'honneur que vous me faites).”고 하면서 허락을 하지 않자, 이번에는 아예 청혼을 한다. “샤를롯트 같이 아름다운 여인은 고작 이런 시골 사람과 결혼하다니! 안 돼, 안 돼. /.../ 이런 비참한 장소에서 꺼내서 자격이 있는 곳으로 옮기겠다(Quoi? une personne comme vous serait la femme d'un simple paysan! Non, non /.../ il ne tiendra qu'à vous que je vous arrache de ce pisérable lieu.)”고 하면서. 결국 샤를롯트는 고모가 결혼을 허락하면 샤를롯트 자신도 구애를 받아들이고 결혼을 하겠다는, 조건부로 그의 구애를 수락했던 것이고, 이에 대하여 돈 주앙은 조건부 수락도 수락이니, 샤를롯트가 자신의 구애를 정말로 수락했다면, 그 증거로 신체적인 접촉, 즉 손을 잡도록 해달라고 요청한다.

샤를롯트 : 네, 만약 고모님이 그걸 원하시면(Oui, pourvu que ma tante le veuille).

돈 주앙 : 그럼 여기를 잡으세요. 당신으로서는 동의한 거니까(Touchez donc là, Charlotte, puisque vous le voulez bien de votre part).(2막 2장)

그리고 샤를롯트가 자신을 속이지 말라고 부탁하자, “무서운 맹세”로 자신의 진정성을 보여주겠다고 하는데, 받은 칭찬에 대하여 어떤 형태로든 보상을 해야 했던 샤를롯트가 그의 행동을 막자, 그렇다면 맹세를 하지 않을 터이니 대신에 입맞춤을 시도한다.

돈 주앙 : 뭐라고? 아직도 내 진심을 의심하고 있는 것 같군! 무서운 맹세를 늘어놓을까요? 신이시여...(Comment? Il semble que vous doutiez encore de ma sincérité! Voulez-vous que je fasse des serments épouvantables? Que le ciel...)

샤를롯트 : 아~ 절대로 맹세하지 마세요. 믿겠어요.(Mon Dieu, ne jurez point, je vous crois.)

돈 주앙 : 그 말의 증거로 가벼운 입맞춤을 해주세요.(Donnez-moi donc un petit baiser pour gage de votre parole.)(2막 2장)

돈 주앙은 신체적 접촉을 요청하는 담화를 통해서 일차적으로 샤를롯트와의 수평적 거리를 좁혀 내연의 관계로 이동하는데 성공한다. 그런데 돈 주앙이 샤를롯트에게 신체적인 접촉을 집요하게 요청한 것은 수평적 거리를 좁히고, 자신의 담화 P1,2,3...를 통해 I가 R을 인지하도록 하려는 것에 그치지 않는다. 그것은 샤를롯트로 하여금 스스로 정념을 갖도록 하려는 전략이다. 인간이 경험하는 모든 심리적 요소가 육체적 자극의 결과이며, 정서나 감정이 모두 육체적 변화에 대한 지각이라고 할 수는 없어도, 최소한 그것과 깊은 관계가 있는 것은 확실하기 때문이다. 우리는, 특히 젊은이들에게 있어서 신체적 접촉은 얼마나 강렬한 흥분을 일으키는지, 또 얼마나 쉽게 정서적 혼란 속에 빠뜨리는지 잘 안다. 그런데 신체적 접촉은 흥분과 혼란을 야기 시킬 뿐만 아니라, 그들로 하여금 자신이 흥분 상태에 빠졌다는 것, 즉 감정의 변화를 일으켰다는 것을 자각하게 하는 역할도 한다. 우리는 아주 자주 다른 사람에게 매혹되었기 때문에 육체적 흥분 상태에 빠지는 게 아니라, 우리 육체가 흥분한 상태이기 때문에 매혹되었다는 자각을 하게 된다. 가브리엘 모서(Gabriel Moser)는 “이렇게 자극된 성적 흥분은 상대방에게 주체의 매력을 증가시키고 /.../ 매력을 구성하는 성적 요소는 사랑의 대상에 대하여 개인이 느끼는 애착의 기저를 이룬다”²⁸⁾고 하였다.

돈 주앙의 전략은 신체적 접촉을 통해서 샤를롯트 스스로 감정의 변화를 일으키고, 돈 주앙을 향한 정념을 갖도록 하는 것이다. 그래서 돈 주앙은 샤를롯트의 손에 단지 입맞춤을 하는 것이 아니라, 애무를 하고 있었다. 사실 샤를롯트도 돈 주앙의 입맞춤으로 야기된 흥분을 느끼고 그것을 즐기고 있었다. 이 둘 사이에 끼어든 뻬에로의 말이 이를 잘 입증한다.

28) Gabriel Moser, Ibid., p.165.

삐에로 : 이 보십시오, 나리, 제발 진정하세요. 너무 열을 올리십니다. 그러다간 늑막염에 걸리겠어요.(Tout doucement, Monsieur, tenez-vous, s'il vous plaît. Vous vous échauffez trop, et vous pourriez gagner la puresie.)

돈 주앙(밀치며) : 어디에서 이런 빌어먹을 놈이 튀어나왔어?(Qui m'amène cet impertinent?)

삐에로 : 진정하시라구요. 제 약혼녀를 그렇게 애무하지 말라니까요.(Je vous dis qu'ou vous tegniez, et qu'ou ne caressais point nos accordées.)

돈 주앙(다시 밀치며) : 아! 시끄러워!(Ah! que de bruit!)

삐에로 : 빌어먹을 사람을 이렇게 밀치는 게 아닌데.(Jerniquenne! ce n'est pas comme ça qu'il faut pousser les gens.)(2막 3장)

둘을 제지하려고 달려든 삐에로를 보고도 돈 주앙은 전혀 놀래지도, 민망해 하지도, 피하지도 않고 오히려 그를 더욱 거세게 밀쳐내는 뻔뻔함을 보인다. 더 놀라운 것은 샤를롯트가 둘의 실랑이를 보고도, 돈 주앙을 나무라지 않고 오히려 약혼자인 삐에로를 나무라고 있다는 것이다.

샤를롯트 (삐에로의 팔을 당기며) : 그분이 그냥 하도록 놔 두, 삐에로.(Et laisse-le faire aussi, Piarrot)(2막 3장)

더구나 샤를롯트는 삐에로를 때리는 돈 주앙을 말리기는커녕, 삐에로에게 돈 주앙이 정말로 자기와 결혼하려고 하고 있으니 화내지 말라고 설득하고 있다. 만약에 자기가 귀부인이 되면 삐에로에게도 좋은 돈 벌이를 하게 해 주겠다고 하면서, 이렇게 돈 주앙은 완전히 샤를롯트를 유혹하는데 성공한다.

돈 주앙은 신체적 접촉을 통해 상대방과의 수평적 거리를 좁히면서 동시에 상대방에게 육체적 흥분을 일으켜, 내면에서 어떤 변화가 일어나고 있다는 사실을 깨닫게 하고, 모든 방어벽들을 스스로 부수도록 하고 있다. 돈 주앙이 그렇게 집요하게 신체적 접촉을 요청하는 담화를 발화

한 것은, 신체적 접촉이 바로 내연의 관계의 시작이고 또 그 증거라는 것을 잘 알기 때문이다. 샤를롯트가 자발적 정념에 의해서 닫고 있던 문을 열고, 스스로 내연의 관계를 허락하게 되는 것은, 신분상승과 같은 이혜타산적인 이유도 작용했겠지만, 신체적 접촉으로 촉발된 흥분과 떨림, 그리고 그런 자신의 욕망을 자각했기 때문이다. 반대로 샤를롯트의 약혼자 뻘에로는, 그녀에게 정념을 갖으라는 강요를 했지 그녀의 내면에서 자발적으로 뻘에로를 갈망하도록 하지 못했다. 정념은 자율적인 것이기 때문에, 요청이나 명령으로 생겨나는 것이 아닌데, 뻘에로는 샤를롯트에게 마치 ‘약혼자의 권리로 요구하노니 자신을 향한 정념을 가져달라!’고 명령했던 것이다. ‘자율적인 사람이 되시오!’라는 말은 역설적인 명령이어서, 이 말에 따라 자율적인 사람이 되면 명령에 따랐기 때문에 자율적인 사람이 아니고, 자율적이기 위해 이 말을 따르지 않으면 자율적인 사람이 되지 않아야 하기 때문에 자율적인 사람이 아니다. 따라서 이 명령으로는 절대로 자율적인 사람이 될 수 없다는 사실을 뻘에로는 몰랐던 것이다.²⁹⁾

4. 독백적 감탄문 : 감정의 자유로운 표현과 성실성의 확보

돈 주앙은 **즉각적인 구애의 담화**를 통해 커뮤니케이션의 프레임을 구애로 설정하고, **칭찬의 담화**를 통해 보상의 족쇄를 채우며 동시에 **신체적 접촉**을 통해 욕망을 자극하여, 샤를롯트로 하여금 본인 스스로 자발적인 정념을 갖도록 하고, 스스로 자신의 구애를 받아들이도록 하는 전략을 구사하였다. 그러나 돈 주앙의 전략은 이 세 가지만이 아니다. 이와 함께 돈 주앙은 자신의 담화 P1,2,3...가 성실한 담화라는 사실을 상대방에게 확신시키는 전략도 동시에 구사하고 있다.

커뮤니케이션에서 교환되는 모든 담화는 성실하다는 것을 전제한다.

29) 서명수, 앞의 글, 284쪽.

이를 앞에서 언급한 <성실성의 법칙>³⁰⁾이라고 하는데, 그라이스(Grice)는 이 법칙을 모든 커뮤니케이션의 규칙 중에 ‘ 으뜸가는 규칙(règle primordiale)’³¹⁾이라고 했다. 이 법칙이 단 한번이라도 훼손되면, 발화자는 ‘거짓을 말하는 사람’으로 낙인이 찍히고, 그렇게 되면 그의 담화 전체가 신뢰성을 상실하게 되기 때문이다. 다시 말해 거짓말쟁이란 상대방이 예측하지 못하는 순간에 거짓을 말하는 자이므로 결국 그의 모든 담화는 잠재적으로 거짓말일 수밖에 없는 것이고, 그렇게 되면 그와의 커뮤니케이션이 즉각적으로 중지되지는 않더라도, 서서히 회피하게 되거나 최소한 불신으로 반응하게 될 것이기 때문이다. 이런 의미에서 담화의 성실성을 존중하는 것, 즉 “거짓말을 하지 않는 것은 (담화의) 규범의 문제이면서 도덕의 문제”³²⁾이다.

앞에서 우리는, 구애의 담화의 성실성이, 발화자가 P1,2,3...등을 발화하면서 발화상대자로 하여금 R을 알도록 하고, 또 발화자 자신도 실제적으로 R을 지향할 때 성립한다고 말했다. 만약 발화상대자가 이 사실, 즉 발화자가 R을 지향한다는 것을 믿으면, 이 구애는 성실성이 인정받게 된다. 돈 주앙이 유혹자라는 것은, 그가 R을 지향하는 척하면서 실제로는

30) <성실성의 법칙>은 케르브라-오레키오니가 그라이스(Paul Grice)의 <질의 범주>의 개념을 다르게 부른 용어이다. 그라이스는 모든 담화적 커뮤니케이션에 있어서 커뮤니케이션의 모든 참여자들이 존중해야 할 ‘일반적인 원칙(principe général)’이 있는데, 이를 <협동원칙(principe de coopération)>이라고 하였고, 이 원칙 아래에 양(Quantité), 질(Qualité), 관계(Relation), 양태(Modalité) 등 4 개의 범주를 상정하였다. 그라이스의 <질의 범주>란, “당신의 논고가 진실을 말하려면, 거짓이라 믿는 말을 긍정적으로 말하지 않는다. 또는 증거가 부족한 것은 긍정적으로 말하지 않는다”를 말한다. Paul Grice, Opt. cit., p.61.을 보시오. 한편 케르브라-오레키오니는 그라이스의 <대화의 격률(maximes conversationnelles)>을 커뮤니케이션의 <수사·화용론적 규칙들(règles rhétorico-pragmatiques)>로 수용하여, (1)일반적인 담화원칙(principes discursifs généraux), (2)특수한 담화법칙, (3)예절의 원칙(Principe de Politesse) 등 세 개의 범주로 구분하였는데, <일반적인 담화의 원칙>의 하위 범주로 <성실성 법칙>, <협동원칙>, <관여성 법칙(loi de pertinence)>을 꼽았다. Catherine Kerbrat-Orecchioni, Opt. cit., (1986), p.206.

31) Paul Grice, Opt. cit., p.61.

32) François Flahault, “Le fonctionnement de la parole”, in *Communication* 30, Paris, Seuil, 1979, p.76. 괄호(...)는 우리가 한 것임.

다른 것, R'를 지향하는 것을 의미한다. 그래서 그의 구애가 성실하지 않은 거짓의 담화인 것이다. 돈느 엘비르는 이 사실을 알고 있었음에도 돈 주앙의 담화들 P1,2,3...을 성실한 담화로 받아들였던 것이고, 돈 주앙은 늘 R'를 지향한다는 것을 상기하지 못하고 결국 유혹의 희생자가 되었다.³³⁾ 그런데 샤를롯트는 돈 주앙이 희대의 유혹자라는 사실을 모르고 있다. 따라서 그녀는 돈 주앙의 담화를 의심 없이 받아들일 수 있고, 때문에 그녀를 유혹하는 것, 즉 담화의 성실성을 확신시키는 것은 상대적으로 쉬웠을 것으로 생각된다.

그러나 샤를롯트에게도 담화 P1,2,3...이 성실하다는 것을 확신시키고, 돈 주앙이 R만을 추구한다는 것을 확신시키는 일이 그렇게 간단하지만은 않다. 먼저 돈 주앙과 샤를롯트 사이에 존재하는 신분의 차이 때문에 그렇다. 귀족과 평민이라는 신분적 차이는, 돈느 엘비르가 돈 주앙이 누구인지 아는 것만큼이나 부정적인 요인이다. 물론 신분상 상위에 있다는 것은, 앞서 본 바와 같이 여러 가지로 유리한 점들이 있다. 또 돈 주앙은 이를 이용한 전략, 즉 칭찬을 통한 신분상승의 전략을 구사하기도 하였다. 하지만 평민들에게 있어서 귀족은 경외의 대상이지 친밀 또는 애정의 대상은 아니다. 당시의 엄격한 신분사회에서 평민들에게 돈 주앙과 같은 대귀족은 자신들과는 아무런 관계도 없는 존재, 오히려 멀리해야 할 존재들이다. 당시에 귀족과 평민이 결혼하는 귀천상혼의 예가 드물었다는 사실이 이를 증명하고 있다.³⁴⁾ 따라서 귀족인 돈 주앙이 평민인 샤

33) 돈느 엘비르가 돈 주앙이 유혹자, 즉 그의 구애가 성실한 담화가 아닐 수 있다는 것을 예상할 수 있었음에 대하여는, 서명수, 앞의 글, 285~286쪽을 참조하시오. 물론 돈느 엘비르는 돈 주앙의 P1,2,3... 등의 담화가 성실하다고 믿었기 때문에, 그가 희대의 유혹자라는 사실을 알고 있었음에도 결과적으로 이것을 상기해 낼 수가 없었다. 그녀가 이것을 상기할 수 없도록 하는 것, 이것이 돈 주앙의 돈느 엘비르에 대한 유혹의 담화 전략이다.

34) 평민과 귀족과의 결혼이 완전히 불가능 했던 것은 아닌 것 같다. 하지만 이런 귀천상혼은 가족, 친지, 나아가 상위 계급의 귀족이나 왕으로부터 승낙을 받아야 성사되는데, 19세기까지도 그것이 매우 어려웠다. 예를 들어 카를(Charles; 유럽의 크로이 공작)과 낸시(미국의 최상류층인 존 조지 라이즈먼-카네기 강철회사의 CEO-의 딸)와의

를롯트에게 구애하는 것은 일반적이지 않은 또는 정상에서 벗어난 행위로, 그 성실성이 쉽게 의심받을 수 있는 담화이다. 돈 주앙이 P에 해당하는 담화, “나의 온 마음이 당신을 사랑합니다.(je vous aime de tout mon coeur)”라고 말하자, 샤를롯트는 “사람들은 항상 높으신 양반들의 말은 믿지 말라, 당신들 같은 궁전에 사는 양반들은 그저 처녀들을 속여먹을 생각만 하는 사기꾼이다 고들 했습니다.(On m'a toujou dit qu'il ne faut jamais croire les Monsieux, et que vous autres courtisans êtes des enjôleux, qui ne songe qu'à abuser les files.”(2막 2장)라고 대답한 것을 보면 이해가 간다.

또한 칭찬의 담화들은 본성적으로 “성실하지 않다고 해석될 여지가 많은”³⁵⁾ 담화들이다. 다시 말해 칭찬은, 칭찬 받은 사람의 신분을 상승시켜서 그를 ‘보상의 족쇄’에 묶어 놓고 발화자가 원하는 대답을 이끌어내는, “이해타산의 혐의가 있는”³⁶⁾ 담화이기 때문이다. 위에서 본 바와 같이 돈 주앙은 샤를롯트의 외모를 칭찬하여, 그녀에게 보상의 의무를 부가하고, 결국 그 보상으로 자신의 구애를 받아들이도록 압박하였다. 그래서 칭찬의 담화는, 하급자가 상급자에게 할 경우 종종 ‘아침(flatterie)’으로, 상급자자 하급자에게 할 경우 종종 ‘놀림(raillerie)’ 아니면 농락(abus)으로 받아들여지는 것이다. 샤를롯트는 돈 주앙이 자신의 아름다움을 칭찬하자, 처음에는 “그렇게 보시나요?(Vous voyez, Monsieur?)”라고 했지만, 칭찬이 계속되자 “나리 창피합니다.(Monsieur, vous me rendez toute honteuse.)”라고 회피했고, 결국은 “지금 나리께서 저를 놀리시는 건지 잘 모르겠네요(je ne sais pas si c'est pour vous railler de moi.)”(2막 2장)라고 대답했다.

따라서 돈 주앙은 샤를롯트가 아름답다는 칭찬과 그녀와 신체적으로 접촉을 원한다는 말, 요컨대 자신의 담화가 성실하다는 사실을 샤를롯트가 믿

유명한 결혼은, 독일 빌헬름 2세가 불인정하고 고모인 이사벨라(오스트리아 황가의 며느리)가 불인정하면서, 결국은 후에 이혼으로 진행되었다.

35) Catherine Kerbrat-Orecchioni, *Opt. cit.*, (1986), p.234.

36) Catherine Kerbrat-Orecchioni, *Ibid.*, (1986)

도록 해야 한다. 결론적으로 돈 주앙은 ‘독백의 감탄문(*phrase exclamatoire monologique*)’의 형식을 통하여 담화의 성실성을 확보하고 있다.

“그 눈이 얼마나 맑은지!(Ah, la belle personne, et que ses yeux sont pénétrants!)”

“아! 몸매가 이렇게 예쁘다니!(Ah! que cette taille est jolie!)”

“아! 얼굴이 이렇게 귀엽다니!(Ah! que ce visage est mignon!)”

“아! 치아가 이렇게 사랑스럽고, 이 입술들은 어찌나 탐스러운지!(Ah! qu'elles sont amoureuses, et ces lèvres appétissantes!)”

“뭣? 당신 같은 여인이 이런 촌놈의 부인이 된다고!(Quoi? une personne comme vous serait la femme d'un simple paysan!)”

위에 열거한 돈 주앙의 칭찬의 담화들은 모두 감탄문의 형식을 취하고 있다. 감탄문은 “발화자의 기분, 태도 또는 욕망의 **자발적** 표현(*expression spontanée*)으로 여겨지는”³⁷⁾ 담화를 말한다. 즉 감탄문은 어떤 의지에 의해서 계산되고 미리 준비된 그런 담화가 아니다. 감탄문은 자기 자신도 모르는 사이에 저절로 발화되는 담화이다. 다시 말해 감탄문은 문장의 형식을 갖추고는 있으나 자세, 표정, 몸짓의 언어³⁸⁾처럼 의식의 통제에서 벗어난, 마치 ‘소리내기(*profération*)’와 같은 담화이다. 일반적으로 거짓말을 의식적 차원의 계획된 발화라고 보는 것을 감안하면, 그 반대인 감탄문은 성실성이 보장된 담화, 혹은 최소한 거짓말은 아닌 담화이다.

또한 감탄문은 자신도 모르는 사이에 발화되는 담화이기 때문에 발화 상대자를 의식하지 않은, 지극히 표현적인(*expressif*)인 발화 또는 수신자를 향한 능동기능(*fonction conative*)³⁹⁾이 상실되거나 최소한 이를 염두

37) Jacques Moeschler et Anne Reboul, *Dictionnaire Encyclopédique de Pragmatique*, Edt. de Seuil, Paris, 1994, p.52.

38) 이런 언어를 ‘자세-표정-몸짓 언어(*langage posturo-mimo-gestuel*)’ 또는 몸언어(*langage corporel*)라고 한다.

39) 야콥슨(Roman Jakobson)에 의하면 ‘표현기능(*fonction expressive*)’은 발신자가 생각이

에 두지 않은 발화이다. 그래서 감탄문은 다분히 독백적(monologique)이다. 다른 말로 돈 주앙의 샤를롯트에 대한 칭찬은 발화자 자신, 즉 돈 주앙 이외에는 다른 듣는 사람이 없는 독백과도 같은 담화이다. 물론 담화는 본질적으로 커뮤니케이션을 지향하고 있고, 그래서 일상생활에서의 독백은 “예외이거나 비정상 또는 반복될 때 병적인 행동”⁴⁰⁾으로 판단된다. 때문에 독백은, 연극에서 인물의 속내 이야기를 관객에게 알리기 위해 관습적으로 사용되는 장치이지 일상에서는 거의 발화되지 않는 담화이다. 그래서 케르브라-오레키오니는, 발화상대자를 지향하는 독백은 “속임수(feinte)이고, 진정한 의미에서의 전의(trope)”⁴¹⁾라고 했다. 여하튼 연극에서의 독백은 방백과 달리 물리적으로 음성이 전달되는 장소에서는 다른 인물(허구 속의)이 들을 수 있다. <햄릿>에서 클로디오의 기도문이 좋은 예이다. 햄릿은 아버지의 복수를 위해 그를 살해하러 갔다가 그가 회개하는 기도소리를 듣고, 기도 중에 죽으면 천국에 가기 때문에 지금은 죽일 때가 아니라고 생각하고 빼들었던 칼을 도로 집어넣는다.⁴²⁾

감탄문이 독백적이라는 것은 두 가지 효과를 갖고 있다. 하나는 자신의 감정을 자유롭게 표현할 수 있다는 점이다. 아무리 놀랄만한 체험을 했다고 해도, 공공의 장소에서 또 누군가의 앞에서 자신의 감정을 마구 드러내는 것은, 용서를 빌기, 고백, 자기비판, 자기격하행동들처럼 발화자 자

나 감정을 드러내는 기능을 말하고, ‘능동기능(fonction conative)’은 메시지가 수신자에게 전달되고 이를 수신자가 해독하는 기능을 말한다. 야콥슨은 언어 커뮤니케이션은 6개의 요소(발신자, 수신자, 메시지, 접촉, 코드, 콘텍스트)로 구성되는데, 커뮤니케이션의 기능은 어느 요소에 집중하느냐에 따라 달라진다고 하였다. ‘표현기능’은 발신자에 ‘능동기능’은 수신자에 집중된 기능으로, 메시지의 전달(transmission)로 이해할 수 있다. Roman Jakobson, *Essais de linguistique générale*, traduit de l'anglais et préfacé par Nicolas Ruwet, Paris, Les Editions de Minuit, 1963, pp.214-220.을 보시오.

40) Catherine Kerbrat-Orecchioni, *Les interactions verbales*, tome I, Paris, Armand Colin, 1990, p.13.

41) Catherine Kerbrat-Orecchioni, *Ibid.*, (1990), p.97.

42) 기도하는 클로디오를 보고 그를 살해하려고 했던 햄릿은, “지금 하면 딱 맞겠다, 지금 기도 중인데. 그래 지금 할 거야. (칼을 뽑는다) 그럼 놈이 천당 간다. 그래서 내가 복수한다. 그건 따져봐야지. /.../ (『햄릿』 : 3막 3장) 하고 칼을 거두어들인다.

신의 능동적 이미지를 손상시킬 수 있는 행동이다. 이런 과잉행동은 돈 주앙처럼 “높은 지위에 있는 사람들(또는 그런 지위를 유지하고자 하는 사람들)일수록 특별히 더 피해야 할 행동”⁴³⁾인 것이다. 그런데 독백의 형식을 갖고 있기 때문에, 돈 주앙은 상대방에게 공감을 불러일으킬 만큼 최대한 자신의 감정을 강렬하게 표현할 수 있다. 우리는 돈 주앙의 돈느 엘비르에 대한 유혹을 연구할 때, 그가 매우 탁월한 연기자라는 사실을 확인했다.⁴⁴⁾ 돈 주앙은 독백적 감탄문을 통해 표현한 감정을 샤를롯트도 체험하도록 하면서, 자기와 동일한 정념을 갖도록 하고 있는 것이다.

독백의 또 다른 효과는 성실성을 보장할 수 있다는 것이다. 독백은 자기 자신에게 혼자 하는 내면의 말이기 때문에 거짓이 끼어들 이유가 없다. 아무도 듣는 이가 없이, 자기 자신에게만 기분이나 감정 또는 내면의 심경을 털어 놓는데 거짓말을 할 이유가 있겠는가? 물론 그의 독백적 감탄문은 샤를롯트를 향한 담화이고, 따라서 듣는 사람이 있기 때문에 엄밀하게 말하면 독백이 아니다. 실은 독백을 가장한 대화이다. 연극 속의 인물들은 허구의 세계 안에 존재하는 발화상대자에게 말을 하지만, 이들의 담화는 실제로 허구의 세계 밖에 존재하는 관객을 지향하고 있는 것과 다름이 아니다.⁴⁵⁾ 이때 허구 속에서 인물이 한 담화의 의미와 허구 밖에서 관객이 들은 담화의 의미는 다를 수가 있는데, 돈 주앙은 이런 독백적 감탄문이라는 수사적 전략을 통해 담화 P1,2,3...의 성실성을 효과적으로 확보하면서, 한편으로는 자신의 감정을 더욱 자유롭고 강렬하게 표현하여, 샤를롯트와 그 감정을 공유하고, 그녀도 자율적인 정념을 갖도록 하고 있다.

43) Catherine Kerbrat-Orecchioni, *Opt. cit.*, (1986), pp.229~230.

44) 서명수, 앞의 글, 301~302쪽.

45) 이처럼 커뮤니케이션이 누구를 지향하느냐에 따라서 발생하는 의미의 변환을 <커뮤니케이션적 전의(trope communicationnel)>라고 한다. 케르브라-오레키오니가 몰리에르(Molière)의 *Le Tartuffe*의 2막 5장을 커뮤니케이션적 전의의 관점에서 매우 주목할 만한 분석을 남겼다. Catherine Kerbrat-Orecchioni, *Ibid.*, (1986), pp.132~133.

IV. 나가는 글

돈 주앙은 귀족에서부터 평민에 이르기까지, 신분에 상관없이 수많은 여인들을 유혹하였다. 유혹은 상대방으로 하여금 구애를 받아들도록 하고, 이렇게 하여 갖게 된 관계를 이용하여 다른 이익을 추구한다는 점에 있어서, 구애를 가장한 속임수 또는 거짓행위이다. 그래서 유혹을 농락이라고 하는 것이다. 유혹이 성공하기 위해서는, 상대방이 돈 주앙의 구애가 거짓이 아니라 성실하다고 확신해야 한다. 그리고 동시에 상대방 내부에서도 돈 주앙에 대한 자발적인 정념이 있어야 한다. 돈 주앙이 유혹에 성공했다는 것은, 귀족이건 평민이건 이 두 요건을 모두 충족시켰음을 의미한다.

우리는 선행연구를 통해서 돈 주앙이, 돈느 엘비르로 대변되는 귀족의 여인을 어떻게 유혹했는지, 그 전략에 대하여 살펴보았다. 귀족의 여인을 유혹함에 있어서 돈 주앙은 치명적인 약점이 있었다. 그것은 대부분의 귀족 여인들이 그가 이미 수많은 여인들을 농락한 희대의 파렴치한이라는 사실을 인지하고 있다는 점이다. 따라서 돈 주앙의 담화는, 최소한 그것이 구애의 담화라면, 성실하지 않은 담화, 즉 진정한 구애의 담화가 아니라 유혹의 담화로 받아들여질 수 있다. 이런 관점에서 선행연구에서는 돈 주앙이 어떤 전략으로 자신의 담화 P1,2,3...이 성실하다는 것을 인식시키고 있는지에 초점을 맞추어 진행되었다.

본 연구는, 돈 주앙이 평민의 여인들을 유혹함에 있어서는 귀족의 경우와 다른 전략을 구사했을 것이라는 전망 아래 수행되었다. 우선 돈 주앙은 대귀족의 청년이라는 점에서 평민들에게 즉각적으로 특별한 존재로 각인될 수 있는 유리함이 있다. 다른 말로 최소한 평민들에게 돈 주앙은 다수의 무명인들 속에 묻혀 아무런 의미도 없이 사라져버리는 존재가 아니다. 그는 지위에 있어서나 외모에 있어서나, 그리고 함께 다니는 수행원들에 있어서나, 평민의 여인들의 관심을 끌고 호감을 불러일으키

는 인물이다. 게다가 그는 강인하고 남성적 매력이 넘칠 뿐만 아니라 지적 수준도 높은, 한마디로 멋진 젊은이이다. 또한 돈 주앙에게는 신분상 우월함을 이용하여 커뮤니케이션을 유도하고, 주재하고, 지배할 수 있는 유리함도 있다. 이 유리한 지위를 이용하여 돈 주앙은 실제로 대화를 시작하고, 많은 말을 하고, 질문하고, 평가하고, 요구하고 있다.

그런데 그가 귀족이라는 것은, 평민의 여인들로 하여금 호기심은 갖되 금방 자신들의 세계와는 관계가 없는 존재로 보게 한다는 점에서, 불리하게 작용할 수도 있다. 그래서 돈 주앙은 최초의 접촉에서부터 커뮤니케이션의 프레임을 구애로 설정하는 전략, 즉 귀족과 평민이라는 신분의 차이가 있지만 자신은 평민 여인에게 정념이 있고 따라서 이후의 모든 답화는 구애를 함축하는 것으로 해석되도록 상황정리를 한다. 이것이 그의 첫 번째 전략이다. 그리고 돈 주앙은 여인들의 아름다움에 대한 칭찬의 답화들, P1,2,3...을 구사한다. 물론 이 칭찬의 답화들은, 구애의 프레임에서 발화된 답화들이기 때문에, 수사적으로 자신과 결혼해달라는 청원, 즉 R을 요청하는 답화들이다. 또한 칭찬의 답화들은 상대방의 지위를 상승시키고, 그것에 대한 답례로 구애를 받아들이도록 압박하는, 그의 두 번째 전략이기도 하다. 결국 샤를롯트는 조건부로 그의 구애를 수락한다.

만약 돈 주앙이 여기에서 만족했다면 그의 유혹은 절반만 성공했을 것이다. 칭찬의 답화들 P1,2,3...은 진정한 의미에서 자율적인 반응, 즉 자율적인 정념을 이끌어내지 못하기 때문이다. 샤를롯트가 구애를 수락한 것은, 칭찬받음으로 인해서 돈 주앙과의 지위체계에 변화가 발생했고, 그래서 이를 원위치 시키기 위한 <예절>의 한 방법인 것이지, 돈 주앙을 열정적으로 사랑하고 갈망하기 때문은 아닐 수 있다. 그래서 돈 주앙은 칭찬과 함께 신체적 접촉을 시도하는 전략을 구사한다. 우아하고 세련되고 귀족적인, 그러나 열정적인 신체적 접촉을 통해서 상대방의 내부에 있는 욕망을 자극하고, 그래서 그녀 스스로가 돈 주앙을 갈망하도록 한

다. 이것이 돈 주앙의 세 번째 전략이다.

돈 주앙은 이 세 가지 담화전략과 함께, 독백적 감탄문이라는 담화의 형식을 통해서, 자신의 감정을 효과적으로 표현하면서 동시에 자신의 모든 담화들이 성실하다는 것을 확신시킨다. 돈 주앙은 감탄문을 독백적으로 발화함으로써, 신분이 고결한 자가 품격을 지키기 위해서는 자신의 감정을 절제해야 한다는 규범으로부터 자유로워진다. 돈 주앙은 자신의 정념을 자유롭고 격정적으로 토로함으로써 샤를롯트로 하여금 자신의 감정에 이입하게 하면서, 동시에 그녀도 동일한 정념을 갖도록 한다. 한편 독백적 담화는 발화상대자를 지향하는 담화가 아니기 때문에 자연스럽게 성실성을 확보한다. 혼자서 자기 자신에게 하는 말이 거짓일 이유가 없기 때문이다. 물론 그의 말은 샤를롯트가 듣고 있기 때문에 엄밀한 의미에서 독백이 아니다. 독백의 효과를 지향한 담화이다. 따라서 돈 주앙의 네 번째 담화전략은 독백을 가장한 감탄문이다.

우리는 돈 주앙의 유혹의 담화가 어떤 전략으로 전개되었는지 이해하게 되었다. 이런 이해를 통해서 속임수, 홀림(ensorcellement 또는 enchantement), 미신(superstition) 등과 같이 유혹과 유사한 담화행위들을 연구하면 매우 흥미로운 결과를 얻을 것으로 생각된다.

참고문헌

리하르트 다비드 프레히트, 『사랑, 그 혼란스러운』, 박규호 역, 21세기 북스, 2009.
셰익스피어, 『햄릿』, 최종철 역, 민음사, 1998.

Molière, *Dom Juan ou le festin de pierre*, Comédie, Paris, Librairie Larousse, 1985.
Brown & Levinson, “Universals in language use : Politeness phenomena” in Goody (éd.), *Questions and politeness. Strategies in social interaction*, Cambridge, 1978.

François Flahault, “Le fonctionnement de la parole”, in *Communication* 30, Paris, Seuil, 1979.

E. Goffman, *La mise en scène de la vie quotidienne : 1. la présentation de soi*, Paris, Les Editions de Minuit, 1973.

Paul Grice, “Logique et conversation”, in *Communication* 30, Paris, Seuil, 1979.

E.T. Hall, 『침묵의 언어(*The silent language*)』, 최효선 옮김, 한길사, 2000.

_____, 『숨겨진 차원(*The Hidden dimesnion*)』, 최효선 옮김, 한길사, 2015(2판). (불어판은 *La dimension cachée*, traduit de l'américain par Amélie Petits, Paris, Editions de Seuil, 1971.)

Roman Jakobson, *Essais de linguistique générale*, traduit de l'anglais et préfacé par Nicolas Ruwet, Paris, Les Editions de Minuit, 1963.

C. KERBRT-ORECCHIONI, *L'implicite*, Paris, Armand Colin, 1986.

Les interactions verbale, tome I, Paris, Armand Colin, 1990.

Les interactions verbale, tome II, Paris, Armand Colin, 1992.

Jacques Moeschler et Anne Reboul, *Dictionnaire Encyclopédique de Pragmatique*, Edt. de Seuil, Paris, 1994.

J. de ROSNAY, *Le Macroscopie*, Paris, Seuil, 1975.

P. WATZLAWICK et al., *Une logique de la communication*, traduit de l'américain par Janine Morche, Paris, Editions de Seuil, 1972

Trésor de la langue française, Dictionnaire de la langue du XIXe et du XXe siècle, tome IX, Paris, Editions de C.N.R.S., 1981.

Etude sur les stratégies discursives de tentation de Dom Juan

Suh, Myung-Soo

Le discours de la tentation est le discours de fausse déclaration d'amour. La tentation sera réussie, lorsque l'autre est convaincu que le discours courtois est sincère et qu'il a lui-même une passion spontanée. Cette étude est poursuivie pour savoir quelle est la stratégie discursive de Dom Juan à séduire les femmes qui ne sont pas aristocrates comme Charlotte.

Don Juan est un jeune homme aristocrate, très attrayant et pleine d'énergie avec de la riche culture. Il peut alors facilement susciter une bonne impression auprès de femmes. Cela ne veut pas dire pourtant qu'il peut facilement les séduire. C'est pour cela qu'il essaie immédiatement d'établir le cadre de communication à déclarer son amour dès le premier contact avec les femmes, sinon elles le considèrent comme quelqu'un d'autre monde. C'est la première stratégie discursive de Dom Juan.

Dans ce cadre de communication qu'il a établi, il complimente les femmes qu'il rencontre pour leurs beautés physiques. Ces discours de compliment plaisent aux femmes mais aussi soulèvent leurs statuts sociaux. C'est sa deuxième stratégie pour qu'il oblige les femmes, contraintes de cette <grâce> de compliment, à accepter sa déclaration d'amour.

Dom Juan ne s'arrête pas ici; il poursuit à séduire les femmes pour qu'elles puissent avoir elles-mêmes la passion spontanée. Il essaie le contact direct et physique avec Charlotte qui a le désir envers Dom Juan dans l'excitation vertigineuse. C'est sa troisième stratégie discursive.

Avec ces trois stratégies discursives, Dom Juan se sert de la forme rhétorique pour garantir la sincérité de ses discours : il déclare son amour sous forme d'exclamation monologique, car le monologue, discours récursif et non dialogique, est nécessairement veridictoire.

Key word : Dom Juan, stratégie discursive, cadre de la communication, homéostasie,
loi de politesse, loi de sincérité

투고일 : 2016. 11. 25. / 심사일 : 2016. 11. 27. / 심사완료일 : 2016. 12. 10.