creative commons

COMMONS DEED

저작자표시-비영리-변경금지 2.0 대한민국

이용자는 아래의 조건을 따르는 경우에 한하여 자유롭게

- 이 저작물을 복제, 배포, 전송, 전시, 공연 및 방송할 수 있습니다.

다음과 같은 조건을 따라야 합니다:

저작자표시. 귀하는 원저작자를 표시하여야 합니다.

비영리. 귀하는 이 저작물을 영리 목적으로 이용할 수 없습니다.

변경금지. 귀하는 이 저작물을 개작, 변형 또는 가공할 수 없습니다.

- 귀하는, 이 저작물의 재이용이나 배포의 경우, 이 저작물에 적용된 이용허락조건을 명확하게 나타내어야 합니다.
- 저작권자로부터 별도의 허가를 받으면 이러한 조건들은 적용되지 않습니다.

저작권법에 따른 이용자의 권리는 위의 내용에 의하여 영향을 받지 않습니다.

이것은 이용허락규약(Legal Code)을 이해하기 쉽게 요약한 것입니다.

Disclaimer

dCollection

문학석사학위논문

거짓말과 화행유형의 관계에 대한 언어학적 고찰

2023년 2월

서울대학교 대학원

독어독문학과 독어학전공

이 지 우

거짓말과 화행유형의 관계에 대한 언어학적 고찰

지도교수 강 창 우

이 논문을 문학석사학위논문으로 제출함
2022년 12월

서울대학교 대학원
독어독문학과 독어학전공
이 지 우

이지우의 석사학위논문을 인준함
2023년 2월

위 원 장 _____ (인)

부위원장 _____ (인)

위 원 _____ (인)

국문초록

거짓말과 화행유형의 관계에 대한 언어학적 고찰

거짓말에 대한 화용론적 연구는 다른 언어적 현상들에 비해 많이 이루어지지 않고 있다. 거짓말은 일반적으로 사실이 아닌 내용의 말을 하는 것으로 받아들여지며, 그렇기 때문에 참 또는 거짓으로 판단될 수 있는 내용을 표현할 때에만 거짓말의 수행이 가능한 것으로 이해된다, 그러나 인간이 오로지 객관적으로 거짓인 내용을 통해서만 거짓말을 하지 않는다는 것은 분명하다. 예를 들어'나는 내일 집에 갈 것이다' 라는 말은 그것이 진실인지의 여부를 따져볼 수 없음에도 불구하고, 인간이 그로써 거짓말을 수행하는 것이 가능하기 때문이다. 본 논문에서는 거짓말의 이론과 실제간의 괴리를 없애기 위한 시도로서 거짓말이 어떠한 유형의 언어행위를 통해 이루어질 수 있는지에 대해 알아보고자 한다. 그를 위해 지금까지 연구된 언어학적 관점에서의 거짓말에 대해 자세히 알아보고, 화행의 유형들과 특징에 대해 알아본 다음, 어떠한 화행유형이 거짓말로 용이하게 사용될 수 있는지 조사하는 설문조사를 시행함으로써 거짓말과 화행유형이 어떠한 관계를 형성하고 있는지 보여주고자 한다.

화행은 인간의 목표지향적인 행위와 언어활동을 동일선상에 있는 것으로 간주하는 언어학적 개념이며, 화행의 유형은 Searle의 분류에 따라 대표적으로 제시화행, 지시화행, 위임화행, 정표화행, 선언화행의 5가지 대유형으로 나뉜다. 거짓말은 일반적으로 제시화행을 통해서만 수행될 수 있는 것으로 여겨지는데, 제시화행은 화자가 참이라고 믿는 내용이 그러하다고 주장하는 언어행위이다. 그러나 앞서 제시된 예시에서 간단하게 살펴볼 수 있었듯이 거짓말은 화자의 의도를 나타내는 위임화행으로도 실현될 수 있으며, 감정을 나타내는

정표화행으로도 어느 정도 수행될 수 있다는 것을 일상언어적 맥락을 통해 짐작해볼 수 있다.

어떠한 화행유형들을 통해 거짓말이 수행될 수 있는지 알아보기 위해 각 화행유형들의 예시가 거짓말로 수행되었다는 맥락을 제시하고, 그것의 자연스러움을 판단하도록 하는 문항들을 제작하여 독일어 모국어 화자를 대상으로 설문조사를 시행하였다. 설문조사 결과 거짓말은 제시화행과 위임화행을 통해 가장 잘 수행될 수 있음이 드러났다. 정표화행은 일부 하위유형을 통해서만 거짓말로 수행될 수 있으며, 지시화행과 선언화행은 거짓말을 수행하기 위한 화행으로 적합하지 않음을 알 수 있었다.

그리고 각 화행의 대유형들과 그것의 하위유형별 거짓말 수행 가능성을 비교분석함으로써 '명제적 내용의 진리치 판단 가능성'과 '명제적 내용이 참이라는 화자의 믿음', '거짓말이 초래하는 화자와 청자간의 이익관계'가 화자의 거짓말 수행 여부를 판단하는 본질적인 기준으로 작용함을 확인할 수 있었다.

주제어: 거짓말, 화용론, 화행론, 화행유형분류, 제시화행, 위임화행, 정표화행

학 번: 2021-26937

목 차

1. 서론 1

2. 거짓말의 언어학적 개념 3
2.1. Wittgenstein의 언어게임이론 4
2.2. 거짓말에 대한 화행이론적 관점 6
2.2.1. Austin과 Searle의 화행이론 7
2.2.2. 거짓말의 단언적 특성 11
2.2.3. 전형적인 거짓말에 대한 고찰 15

3. 화행유형별 거짓말 수행 가능성에 대한 실증적 조사 19
3.1. 화행유형의 하위분류 19
3.1.1. 제시화행의 하위 유형 21
3.1.2. 지시화행의 하위 유형 25
3.1.3. 위임화행의 하위 유형 29
3.1.4. 정표화행의 하위 유형 33
3.1.5. 선언화행의 하위 유형 37
3.2. 설문조사 설계 및 진행 38
3.3. 설문조사 결과 40
3.3.1. 제시화행 40
3.3.1.1. 주장(BEHAUPTEN) 40
3.3.1.2. 예측(PROGNOSTIZIEREN) 41
3.3.1.3. 전달(MITTEILEN) 43
3.3.1.4. 지적(HINWEISEN) 45
3.3.1.5. 보고(BENACHRICHTIGEN) 46
3.3.1.6. 진술(AUSSAGEN) 48
3.3.2. 지시화행 49
3.3.2.1. 지시(WEISUNG) 49
3.3.2.2. 명령(BEFEHL) 51

3.3.2.3. 지령(ANORDNUNG) 52
3.3.2.4. 협박(ERPRESSUNG) 54
3.3.2.5. 강권(NÖTIGUNG) 56
3.3.2.6. 권고(RATSCHLAG) 58
3.3.3. 위임화행 59
3.3.3.1. 결심 표명하기(VORSATZ BEKUNDEN) 59
3.3.3.2. 제의(ANBIETEN) 61
3.3.3.3. 약속(VERSPRECHEN) 63
3.3.3.4. 서약(BEEIDEN) 64
3.3.3.5. 허락(ERLAUBEN) 66
3.3.4. 정표화행 67
3.3.4.1. 축하(GRATULIEREN) 67
3.3.4.2. 감사(DANKEN) 69
3.3.4.3. 조롱(SPOTTEN) 70
3.3.4.4. 기뻐하기(FROHLOCKEN) 72
3.3.4.5. 유감 표명하기(BEDAUERN BEKUNDEN) .. 73
3.3.4.6. 꾸짖기(SCHIMPFEN) 75
3.3.5. 선언화행 76
3.3.5.1. 임명(ERNENNEN) 76
3.3.5.2. 사임(ZURÜCKTRETEN) 77
3.3.5.3. 판정(SCHIEDSRICHTERN) 79

4. 거짓말과 화행유형의 관계에 대한 분석 81
4.1. 거짓말과 제시화행유형의 관계 81
4.2. 거짓말과 지시화행유형의 관계 82
4.3. 거짓말과 위임화행유형의 관계 84
4.4. 거짓말과 정표화행유형의 관계 85
4.5. 거짓말과 선언화행유형의 관계 86
4.6. 종합적 분석 87

5. 결론 92

참고문헌 94

Zusammenfassung 96

1. 서론

인간의 언어사회는 거짓말이 없으면 정상적으로 돌아갈 수 없다고 해도 과언이 아니다. 어린아이의 짓궂은 거짓말부터 상대방의 체면을 살리기 위한 거짓말까지, 거짓말은 언어사회의 구성원 모두가 보편적으로 사용하는 언어 행위이며, 거짓말이 사용되지 않는 언어사회는 상상하기 어려울 것이다.

거짓말에 대한 초기 언어학적 개념은 단순히 '참이 아닌 내용의 발화를 하는 것'이었다. 그러나 인간 언어활동에서 나타나는 모든 표현들이 객관적으로 사실인 것만을 나타내는 것은 아니며, 화자는 거짓말을 하려는 의도가 없을지라도 거짓인 내용의 표현을 말할 수 있다. 사실을 잘못 아는 상태에서 의도치 않게 거짓인 내용을 말하는 것 외에도 은유나 과장, 간접화행과 같은 표현을 통해 의도적으로 참이 아닌 내용을 발화함으로써 화자는 표현하고자 하는 바를 더욱 효과적으로 전달할 수 있게 되는데, 발화 내용이 거짓이라는 것을 청자에게 숨기지 않고 오히려 드러내 보임으로써 발화의 축어적인 의미 외의 다른 의미를 표현하게 되는 것이다.

이러한 특성을 갖는 은유나 과장, 간접화행 등의 표현들은 거짓말로 간주되기 어렵기 때문에, 거짓말은 화자가 기만 의도를 갖는지의 여부를 기준으로 분석되기 시작하였다. 화자가 기만 의도를 갖는다는 것은 화자가 자신의 말이 틀린 내용을 나타내는 것을 알면서도 그것이 사실인 것처럼 표현한다는 것을 의미한다. 거짓말을 하는 사람은 자신의 참된 의도를 드러내지 않아야만 거짓말을 성공적으로 수행할 수 있기 때문에, 거짓말이 아닌 것처럼 보이는 다른 일반적인 표현을 겉으로 내보이게 되는 것이다. 거짓말에 대해 다룬 최근까지의 많은 연구들에서는 화자가 참 또는 거짓으로 판단될 수 있는 내용을 갖는 제시적 성격의 화행을 겉으로 내세워야만 거짓말이 성공적으로 수행될 수 있는 것으로 간주되어왔다. 그러나 우리는 발화시점에 참 또는 거짓으로 판단될 수 없는 내용을 통해 수행되는 거짓말의 경우를 쉽게 찾아볼 수 있는데, 거짓 약속이 그에 대한 대표적인 예시이다. 이 시점에서 거짓말이 오직 제시적 성격의 화행을 통해서만 수행되는 것이 아니라는 것은 어느 정도

알 수 있으나, 진리치가 판단될 수 없는 표현을 거짓말로 어떻게 판단할 수 있을 것인가가 문제로 대두된다. 그리고 거짓말이 제시적 성격의 화행을 통해서만 수행되는 것이 아니라면 어떠한 화행유형을 통해 실현될 수 있는지 알아내어야 언어학적 개념으로서의 거짓말에 대한 보다 정확한 이해가 가능해질 것이다.

본 연구의 목적은 거짓말이 어떠한 화행유형들을 통해 수행될 수 있는지, 그리고 표현되는 내용의 진리치 외에 거짓말의 수행 여부를 판단할 수 있는 기준으로 작용할 수 있는 요소들은 무엇인지 알아보는 것이다. 이를 위해 거짓말에 대한 기존의 언어학적인 이론적 배경에 대해 2장에서 우선적으로 서술될 것이며, 그 다음 3장에서는 화행의 유형에는 어떤 것들이 있는지 정리될 것이다. Searle(1979: 3ff.)은 '화자의 발화 목적', '발화 시점에 화자가 갖는 심리적 태도', '말과 사태의 일치 방향'을 기준으로 화행의 유형을 제시화행, 지시화행, 위임화행, 정표화행, 선언화행으로 구분하였다. 이와 같은 화행의 다섯 가지 대유형들은 각 유형에 속하는 화행들의 특성에 따라 다시 세부적으로 하위분류되는데, 본 연구에서는 각 화행 대유형의 하위유형들이 거짓말로 수행될 수 있는 가능성에 대해 알아보기 위한 설문조사를 시행하였다. 설문조사의 설계 및 진행, 그리고 설문 응답 결과에 대한 내용도 자세히 서술될 것이다. 4장에서는 설문에서 도출된 결과를 바탕으로 각각의 화행하위유형들이 갖는 거짓말 수행 가능성에 대해 알아보고, 그러한 양상이 나타나는 이유에 대해 분석될 것이다. 그리고 종합적인 분석으로서 어떠한 화행의 대유형들이 거짓말로 수행되기 용이하거나 어려운지를 정리하고 그를 바탕으로, 표현되는 내용의 진리치 외에 거짓말의 수행여부를 판단하는 본질적인 기준이 되는 다른 요소들을 새롭게 제시하고자 한다. 그리고 마지막 5장에서는 본고에서 다루어진 내용에 대한 결과를 요약적으로 제시하고 연구의 일환으로 시행된 설문조사의 개선 가능성과 차후 수행될 수 있는 연구 가능성에 대해서 정리될 것이다.

2. 거짓말의 언어학적 개념

거짓말이 다른 언어 현상들과 구분되는 특별한 점은 그것이 성공적으로 수행되기 위해서는 해당 발화가 다른 평범한 문장과 구분될 수 있는 어떠한 점도 발견되어선 안 된다는 것이다. 이처럼 거짓말은 발화의 통사, 어휘론적 특징에 따라 판별될 수 없기 때문에 거짓말을 문법적 범주에 따라 분석하는 것으로부터는 별다른 성과를 기대할 수 없다(Hundsnurscher, 1994; 박성철, 2001에서 재인용).

언어학적 시각에서 거짓말을 처음으로 다룬 사람은 Augustinus로 알려져 있다. 그에 따르면 단지 특정한 언급의 객관적 비사실성(Unwahrheit)만으로는 해당 진술이 거짓말이 되기 위한 조건을 만족시킬 수 없으며, 이 외에도 화자의 비진솔성(Unwahrhaftigkeit)과 의사소통의 대상이 되는 대화 상대방을 향한 기만(Täuschung) 의도가 존재해야 한다. 일상 언어 속에서 나타나는 전형적인 농담과 거짓말을 비교해 보면 각 언어행위의 비사실성과 비진솔성 그리고 기만 의도의 관계가 다르게 나타남을 알 수 있다. 우리가 농담을 거짓말로 간주하지 않는 것처럼, 진술의 내용이 사실이 아니라 하더라도 대화 상대방을 기만하려는 화자의 의도가 없고 화자가 진솔성을 가진 채 발화했다면, 즉 발화 내용이 사실이라는 화자의 믿음이 전제되었다면 해당 진술은 거짓말로 판별될 수 없는 것이다.

서술된 바와 같이 언어학적 관점에서 거짓말에 대해 논하기 위해서는 발화 맥락과 해당 발화에 내재된 화자의 의도 등에 대한 고려가 필수적이다. 거짓말은 화용론의 영역에서 주로 다루어질 수 있는 언어학적 연구 대상인 것이다. 본 장에서는 거짓말에 대한 여러가지 화용론적 관점들에 대해 소개함으로써 거짓말의 언어학적 특징에 대해 알아보고자 한다.

2.1. Wittgenstein의 언어게임이론

Wittgenstein(1989)은 단어의 의미를 언어 속에서의 그것의 실제 사용으로 간주하였다.[1] 말의 '의미'는 단순히 사물이나 현상과 같은 대상을 지칭하는 것에서 완전하게 나타나지 않는다. 어린아이가 처음 말을 배울 때를 생각해 보면 어떠한 말의 사전적인 뜻뿐만이 아닌, 해당 말의 사용 방법에 대한 맥락적 지식까지 습득되어야 언어 학습이 제대로 이루어졌다고 할 수 있다. 예로서 ‚Danke'의 의미에는 감사의 표시를 뜻한다는 내용적인 측면 외에도 그것이 어떠한 상황에서, 어떤 목적을 달성하기 위한 언어적 수단으로 사용될 수 있는지 등에 대한 실용적인 측면이 포함된다.

동일 맥락에서 개별 언어 화자가 소유하는 언어 지식은 각 단어들에 해당하는 용법에 대한 이해라고 할 수 있다. 여기서 '용법'은 특정 단어가 다른 어떤 단어와 결합되어 문장을 이룰 수 있는지에 대한 문법적인 지식뿐만 아니라, 해당 단어가 어떠한 상황 하에 사용될 수 있으며 언어 사용자가 그에 대해 어떻게 반응할 수 있는지에 대한 실용적 지식을 포함한다.

우리가 체스 게임을 할 때와 마찬가지로 언어 행위도 앞서 서술된 바와 같은 일련의 규칙들에 따라 이루어지게 되는데, 언어가 이러한 방식으로 사용되는 것을 두고 Wittgenstein은 인간의 언어 활동을 '언어게임(Sprachspiel)'으로 지칭하였다. 그러나 언어게임의 규칙은 체스의 그것과 완전히 동일한 선상에 있지는 않은데, 인간의 언어 행위에는 개별 언어의 문법에 대한 완전한 지식이 전제되지 않기 때문이다. 그 대신 언어게임에 적용되는 규칙은 주로 언어 사용자의 실제 경험과 개별언어사회 내에서 행해지는 구체적인 언어 사용 예시들을 통한 학습을 통해 이루어진다. 이러한 점은 어린아이들이 모든 문법적 지식을 완벽히 갖추지 않았음에도 불구하고 단순한 수준의 언어 행위를 수행할 수 있는 것에서도 알 수 있다.

이와 같이 언어 사용자는 자신이 의도하는 바를 실현시키기 위해 그가

---

[1] Die Bedeutung eines Wortes ist sein Gebrauch in der Sprache. (Wittgenstein, 1989: 43ff.)

속한 언어사회와 특정 상황에서 통용되는 일종의 양식에 따라 언어 행위를 수행하게 된다. 이것이 바로 언어게임을 하는 것이며, 언어게임은 하나의 전형적인 행위유형(Handlungsmuster)이라고 할 수 있다(vgl. Busse, 1987).

Wittgenstein은 이로써 인간이 언어를 사용하는 것은 행위를 수행하는 것과 다르지 않다는 '행동으로서의 말하기'의 개념을 제시하는 데에 선구적인 역할을 하였다. 그의 언어게임이론적 시각에서 인간 언어활동은 결코 자의적으로 나타나는 현상이 아니며, 화자의 구체적인 의도를 바탕으로 수행되는 것이다.

거짓말은 여타 언어 행위들과 구분되는 특이한 경우로 볼 수 있는데, 이는 거짓말 화자와 청자간의 대화 협동성이 비대칭적으로 나타나기 때문이다.[2] 거짓말을 하는 화자는 보통 청자를 속이거나 자신의 참된 대화 목적을 숨기기 위해 다른 언어 행위의 정상적인 수행 (A)를 가장한다. 대화 상대방은 (A)라는 언어게임에 참여하게 되지만 거짓말 화자는 이른바 '(A)를 가장하여 상대방 속이기' 게임을 진행하는 것이다. 그렇기 때문에 거짓말이 이루어지는 경우에는 대화 참여자들이 동시에 서로 다른 언어게임에 몰두하는 셈이 된다.

거짓말 화자가 자신의 의도를 들키지 않기 위해 다른 언어 행위 (A)의 수행을 성공적으로 가장하기 위해서는 대화 참여자 모두가 (A)에 적용되는 언어게임 규칙을 알고 있는 상태여야만 한다. 이러한 점에서 거짓말도 또한 언어 사용자들이 공통적으로 갖는 언어 사용 지식 위에서 이루어지는 언어게임으로 이해된다. 거짓말은 일상 속에서 학습과 훈련을 통해 습득된 언어규칙을 바탕으로 수행되는 하나의 언어게임이며, 대화 상대방을 기만하거나 자신의 생각과는 다른 내용을 전달하려는 화자의 확실한 목적을 바탕으로 수행되는 의도적인 언어행위라고 할 수 있는 것이다.

Habermas(1995: 91:ff.)도 또한 인간의 언어사용에 대해 Wittgenstein과 비슷한 견해를 갖는다. Habermas에 의하면 개별 언어의

---

[2] Grice(1989)는 언어적 의사소통이 합리적으로 이루어지기 위한 전제가 되는 대화 협동의 원칙을 제시하였는데, 거짓말의 경우에는 그 중 '참인 말만 하도록 노력하라'에 해당하는 질의 격률의 하위 격률을 어긴 것으로 볼 수 있다.

모국어 화자들이 직관적으로 알고 있는 문법적, 상호주관적 언어 체계를 통해 대화 참여자들 간의 사회적 언어소통이 이루어지게 되는데, Habermas는 이것을 대화 참여자들의 '의사소통 능력(kommunikative Kompetenz)'으로 칭하였다. 화행은 제도로써 고정된 특정적인 규칙에 따르는 것이 아닌, 어느 정도의 구속력을 갖는 일반적인 규범에 따라서 수행되는 것이다. 이러한 점은 개별언어사회에서 나타나는 구체적 언어사용을 바탕으로 형성된 언어 양식을 통해 수행되는 언어게임의 개념과 유사하다고 할 수 있다.

Habermas는 의사소통 행위를 두 가지로 나누었는데, 하나는 의사 전달을 위한 일반적인 소통 행위이고 다른 하나는 전략적 행위(strategisches Handeln)이다. 대화 참여자들 간의 소통과 이해를 목적으로 수행되는 의사소통 행위와는 대조적으로 전략적 언어행위는 화자의 특정한 목표 달성을 위해 수행된다는 특성을 갖는다. 그러나 이러한 전략적 언어행위도 청자가 명제적인 내용을 이해하지 못한다면 아무런 의미가 없기에 의사소통 행위의 형태를 보일 수 밖에 없는데, 이러한 전략적 행위의 특성은 기만 행위 및 거짓말의 경우에서 두드러지게 나타난다. 이는 다른 평범한 언어 행위의 형태를 내세워야만 성공적으로 수행될 수 있는 거짓말의 특성 때문이며, 거짓말을 대화 참여자들이 공통적으로 알고 있는 일반적인 언어 사용 규범을 바탕으로 수행되는 의도적인 언어행위로 간주하는 언어게임이론적 시각과도 일치한다.

2.2. 거짓말에 대한 화행이론적 관점

Wittgenstein의 언어게임이론에서 드러나는 '행동으로서의 말하기', 즉 언어의 행동성은 Austin(1962)이 제시하고 Searle(1969)이 발전시킨 화행이론에서 보다 구체적으로 설명된다. 본 장에서는 이러한 화행이론에 대해 간략히 서술하고 거짓말에 대한 여러 학자들의 화행이론적 관점과 그에 따른 거짓말의 특성을 소개하고자 한다.

2.2.1. Austin과 Searle의 화행이론

Austin(1962)은 기존 언어학자들이 인간의 언어사용에서 나타나는 문장들을 오로지 특정한 논리적 구조에 해당하는 '진술'로만 기능하는 것으로 간주하는 것에 대해 의문을 제기하였다. 이러한 맥락에서 Austin은 언어의 진술적 용법과 수행적 용법을 구분하였는데, 진술적 용법은 기존 언어학자들에 의해 일반적으로 기술된 바와 같이, 참 또는 거짓으로 판별될 수 있는 내용을 단순히 발화하는 것이다. 반면 수행적 용법은 어떠한 대상이나 사태를 묘사하거나 보고하는 것이 아니다. 수행적 용법의 발화 내용은 참이나 거짓으로 판별될 수 없으며, 발화가 어떠한 행위를 수행하는 것 안에 포함되게 된다. 예를 들어 결혼식장에서 "네, 그렇습니다"라고 말하는 것과[3], 내기를 하는 상황에서 "제가 만 원을 걸겠습니다"와 같이 말하는 것은 각각 '맹세'와 '돈 걸기' 행위의 일부로서 작용한다. 이와 같이 특정한 맥락적 배경을 바탕으로 나타나는 수행적 발화를 통해 화자는 일종의 행위를 수행한 것과 같은 효과를 낼 수 있다. 다시 말해 화자는 수행적 발화로써 자신이 어떤 행위를 수행한다는 것을 내용적으로 묘사하는 것이 아니라 어떠한 행위를 실제로 수행하게 되는 것인데, 이것이 바로 '화행'의 개념이라고 할 수 있다.

수행적 발화가 나타나기 위해 특정한 맥락적 배경이 필요하다는 것은 화자가 어떠한 행동을 하기에 적절한 상황이나 입장 또는 지위에 있어야 한다는 것을 의미한다. 예를 들어 새로 만들어진 배에 이름을 붙이는 행위는 배를 명명하도록 지정된 자만이 수행할 수 있으며, 결혼이 성공적으로 성사되기 위해서는 멩세 등을 수행하는 화자가 최소한 이미 다른 사람과 결혼한 상태가 아니어야 한다.

그러나 화자가 발화를 통해 화행을 수행했다고 해서 그에 상응하는 행위가 실제로 수행된 것인지는 오직 화자만이 분명하게 알 수 있다. 화자가 수행한 화행을 청자가 진지하게 받아들일 수 있기 위해서는 화자가 발화로써 장난을 치거나 시를 읊는게 아니라는 것이 전제되어야 한다. 화행은 발화를 통해 실현되기 때문에 기술적인(deskriptiv) 형태를 보이게 되는데, 이 때 화자의 의도라고 할 수 있는 구체적 행위의 수행은 발

[3] 신부를 아내로 맞이하겠냐는 질문에 대한 대답으로 이해될 수 있다.

화의 내적 영역에 존재하게 된다. Austin은 이러한 개념을 다음과 같은 Hippolytus(I. 612)의 구절을 인용하여 설명한다.

ἡ γλῶσσ' ὀμώμοχ', ἡ δὲ φρὴν ἀνώμοτος.

위 구절은 "나의 혀는 맹세했으나, 나의 심장(마음)은 그러지 않았다"로 해석되며, 겉으로 드러나는 화행과 화자의 실제 의도는 개별적으로 이해되어야 하는 것임을 나타내 준다.

지금까지 서술된 것을 바탕으로 Austin(1962:14)은 화행이 정상적으로 기능하는 데에 전제되어야 할 조건들을 그의 '실패 이론(Theorie der Fehlschläge)'을 통해 다음과 같이 제시하였다.

(A1) 특정 단어들을 발화함으로써 특정 행위를 수행할 수 있게 하는 관습이 존재해야 한다.
(A2) 관습은 올바른 조건하에서 적용되어야만 한다.
(B1) 관습에 의해 정해진 절차가 정확하게 수행되어야 한다.
(B2) 관습에 의해 정해진 절차는 완전하게 이루어져야 한다.
(Γ1) 특정한 의도나 감정을 포함하는 것으로 되어있는 발화를 하는 경우, 화자는 그 의도나 감정을 실제로 갖고 있어야 한다.
(Γ2) 특정한 화자의 태도나 행동을 기대하게 하는 발화를 하는 경우, 그 태도나 행동은 실현되어야 한다.

이에 따르면 화자가 특정 화행을 수행할 때 조건 A와 B에 해당하는 네 가지 규칙들 중 하나라도 어기는 경우, 예를 들어 이미 결혼한 상태에서 결혼 행위를 한다거나, 명령을 내릴만한 지위에 있지 않은 상태에서 명령을 내린다면 해당 화행의 수행은 실패한 것이며 발화는 공허한 것으로 남게 된다. Austin은 이를 화행의 '불발(Fehlschläge)' 이라 칭하였다. 그에 비해 조건 Γ가 위반된 경우, 예를 들어 화자가 실제로 약속을 지키려는 의도 없이 약속한다면 화자가 화행을 '오용(Missbrauch)' 한 것으로 간주하였다. '불발'과는 달리 '오용'의 경우에는 화행 자체는 수행되었으나, 화자의 발화가 성실하게 이루어지지 않은 것이기 때문에 해당 화행은 겉으로만 수행된 껍데기에 지나지 않은 것이다. 화자가 거짓말을

하는 경우를 이와 같은 화행의 오용으로 볼 수 있으며, 그렇기 때문에 Austin의 관점에서 거짓말은 제대로 수행되지 않은 화행으로 설명된다.

Searle(1969: 12ff.)은 인간의 언어사용, 화행의 수행을 복합적인 규칙을 바탕으로 이루어지는 행위로 간주하였다. 언어의 생산이 화자의 언어사용규칙에 대한 숙달을 전제로 이루어지게 된다는 것인데, 이는 앞서 서술된 Wittgenstein과 Habermas의 견해와도 유사한 관점이다. Searle은 화행의 개념을 고려하지 않은 채 언어를 다루는 것은 "야구 경기를 하나의 게임이 아닌, 일련의 규칙들로 이루어진 형식적인 체계로만 간주하는 것과 다르지 않다"[4]고 언급하면서 언어사용규칙에 기반하여 수행되는 화행의 개념을 강조하였다.

Searle은 Austin의 실패 이론에서 더 나아가, 화행이 성공적으로 수행되기 위해 지켜져야 할 필요충분조건들을 다음과 같이 제시하였다.

1. 정상적인 입력과 출력 조건
   이것은 정상적으로 의사소통을 할 수 있기 위한 기본적인 조건과 관련되는 것으로, 두 사람이 말을 할 때, 청각 장애, 소음, 다른 육체 및 정신적 결함 등에 의해서 장애를 받지 않아야 한다는 것이다.
2. 명제적 내용 조건
   화행의 명제적 내용은 그 화행의 명제적 내용으로 적당한 것이어야 한다.
3. 도입 조건
   화행은 의미 없거나 목적 없이 발화되어서는 안 된다. 예를 들어, 이미 열려 있는 창문을 열어 달라는 부탁은 수행될 수 없다.
4. 성실성 조건
   특정한 의도나 감정을 포함하는 것으로 되어있는 발화를 하는 경우, 화자는 그 의도나 감정을 실제로 갖고 있어야 한다.
5. 본질적 조건
   화행의 특성을 나타내는 조건으로, 예를 들어 '약속' 행위의 본질적 조건은 화자가 스스로에게 특정 행위를 할 책임을 지우려

[4] Searle(1969:17)

는 의도를 갖는 것이다.

이 조건에 따라 거짓말은 성실성 조건을 어긴 경우로 볼 수 있는데, 이는 Austin의 실패 이론의 (Γ1)과 일치한다. 그러나 주의해야 하는 점은 강창우(2014)에서 주장되는 바와 같이, 모든 거짓말은 성실성 조건을 위반한 것으로 볼 수 있으나, 성실성 조건을 어기는 모든 경우를 거짓말로 간주할 수는 없다는 것이다.

(1) a. Wann fliegt Peter nach Korea?
b. Mit euch beiden wird es nicht gut gehen!
c. Der Ball ist aus! (강창우, 2014)

(1a)의 화자가 Peter가 언제 한국으로 가는지 알고자 하는 마음이 없고, (1b)의 화자가 청자의 일이 잘 안되기를 바라는 마음이 없고, (1c)의 화자가 공이 아웃되었다고 믿지 않는다고 해도 일상언어적 맥락에서 위와 같은 발화들로써 거짓말이 수행되었다고 볼 수는 없을 것이다. 각 발화에 뒤이어 „Das ist eine Lüge!“와 같은 표현을 덧붙임으로써 이러한 발화들을 지적하는 것이 부자연스럽게 나타난다는 점이 이를 뒷받침한다.

이처럼 성실성 조건을 어긴 발화가 전부 거짓말은 아니지만, 모든 거짓말은 결국 성실성 조건을 어긴 것으로 볼 수 있기 때문에, 화행이론에서 거짓말은 성공적으로 수행되지 못한 화행으로 설명된다. 그러나 Austin과 Searle의 화행이론에서는 거짓말의 본질적 특성이 충분히 고려되지 않은 것처럼 보인다. 화행의 성공적인 수행을 위한 성실성 조건은 화자가 생산한 언어에서 형태적으로 드러나는 화행의 성공 여부만을 고려한 것이기 때문이다. 앞서 소개된 언어게임이론적 시각에서도 서술된 바와 같이, 거짓말을 하는 화자는 대화 상대방에게 협동적인 모습으로 나타나는 일반적인 화행을 겉으로 내세움으로써 자신의 실제 발화 의도를 숨기게 된다. 이 때 화자가 거짓말이 아닌 것처럼 가장한 화행은 제대로 수행되지 못한 ‘오용’된 화행이다. 그러나 그로써 화자는 거짓말을 성공적으로 수행한 셈이 된다.

(2) Das Eis ist dünn.

위 예시는 '얼음이 얇다'는 뜻의 발화이며, 상황과 맥락에 따라 '사실 전달'이나 '주의' 및 '경고' 등의 화행으로 해석될 수 있다. 이처럼 화행은 그것의 형태가 아닌, 특정한 상황 및 맥락적 배경에서 화자가 갖는 발화 의도에 따라 다양한 화행으로 실현되게 된다. 거짓말의 경우도 마찬가지이다. 화자가 얼음이 실제로 얇다고 믿지 않는 상황에서 대화 상대방에게 잘못된 정보를 전달하려는 의도로 (2)를 발화한다면 '거짓말' 화행이 수행된다. 예를 들어 화자가 발화 (2)로써 '사실 전달' 화행을 가장하여 '거짓말'을 한다면, 이 때 오용된 화행은 '사실 전달'이며 '거짓말'이 아닌 것이다.

거짓말이 화자의 뚜렷한 목적 의식을 바탕으로 수행되는 언어 행위인 것은 분명하며, 일상적으로도 흔하게 나타나는 언어 행위이기 때문에 거짓말을 실패한 화행으로 간주하는 Austin과 Searle의 화행이론적 시각에는 수정의 여지가 있어 보인다. 다음 장에서는 거짓말이 화행으로서 갖는 여러가지 특성들에 대해 서술하고자 한다.

2.2.2. 거짓말의 단언적 특성

Falkenberg(1892: 71ff.)는 거짓말을 이해하는 데에 필요한 개념들로 '명제(Proposition)'와 그것에 대한 화자의 '명제적 입장(propositionale Einstellung)'을 제시하였다. '명제'는 세상에 존재하는 어떤 사태와 관련된 논리적 구조이며 거짓말의 경우에서는 화자가 피상적으로 주장하는 것, 화자가 실제로는 거짓이라고 믿는 구체적인 내용에 해당한다. 이러한 명제는 양가적 성질을 갖는다. 명제 p가 참이 아니면 그것은 거짓이 되며, p가 거짓이 아니라면 그것은 참이 되는 것이다. 그렇기 때문에 명제는 진리조건적 측면에서 참과 거짓 중 하나의 속성만을 동시에 담지할 수 있다.

'명제적 입장'은 화자가 갖는 믿음이나 의도 등에서 나타난다. 이 때 화자의 믿음이나 의도는 하나의 사물과 같은 대상에 관한 것이 아닌,

세상에 존재하는 어떠한 사태와 관련된다. Falkenberg에 따르면 화자가 p라는 것을 믿거나 의도하면 그는 p라는 명제적 입장을 갖게 된다. 그러나 명제적 입장의 개념은 심리적인 의미로 해석되어서는 안되는데, 이는 그것이 순전히 정신적인 것만을 나타내는 것이 아니기 때문이다.

(3) Ich sehe, dass Sie mit meiner Antwort nicht zufrieden sind.

위 예시에서 볼 수 있듯이 동사 '보다(sehen)'의 몇몇 용법이 명제적 입장도 또한 나타낼 수 있다는 것은 그것이 어떠한 존재와 사태간의 관계를 보여줄 수 있다는 것을 의미한다. 이러한 설명을 통해 명제적 입장은 논리적 구조에 해당한다는 것을 알 수 있다.

(4) A는 특정 시점 t에 다음을 수행함으로써 거짓말한다.
  a. A는 시점 t에 p라고 주장(behaupten)한다.
  b. A는 시점 t에 p가 아니라고 믿는다.

Falkenberg는 거짓말을 위와 같이 명시적으로 정의하면서 이를 '의식과 언어적 행위의 분리' 라고 설명하였다. 거짓말을 수행하는 화자는 p라는 내용의 명제를 주장(4a)하지만 그와 동시에 p가 아니라고 믿음(4b)으로써 p에 해당하는 명제적 입장을 갖지 않는 것이다. Falkenberg(1892: 79)는 주장을 '그것의 내용이 참 또는 거짓으로 판단될 수 있는 언어적 행위'로 정의하면서 확언, 진술, 보도, 부인 등의 화행들이 이에 속한다고 하였다.

Meibauer(2015)도 또한 거짓말과 그것이 내포하는 주장의 정의를 다음과 같이 제시하였다.

(5) 화자는 다음의 것들을 수행함으로써 거짓말한다.
  a. 화자는 p라고 주장한다.
  b. 화자는 p라고 믿지 않는다.

(6) 화자는 다음의 것들을 수행함으로써 주장한다.

a. 화자는 p의 의미를 갖는 진술문을 발화한다.

b. 화자는 p가 참이라고 확언한다.

c. 화자는 청자로 하여금 p를 믿도록 만든다.

그러나 화자가 p를 참이라고 확언하는 것(6b)은 '사람은 마땅히 참인 것을 말해야 한다'는 일종의 일반적인 규칙이 전제되지 않으면 정상적으로 이루어질 수 없다. 이는 Grice(1989)가 제시한 대화 협동 원칙의 질의 격률[5]에 해당하며, 화행이 성공적으로 수행되기 위한 Searle의 성실성 조건에도 부합하는 것이기 때문에 거짓말을 수행하는 화자는 이러한 규칙들을 어기는 것으로 볼 수 있다. 그런데 Reboul(1994)에 의하면 주장의 완전한 수행을 내포하는 거짓말의 정의는 화행론적 역설을 초래한다. 그러한 정의에 따르면 거짓말이 성공적으로 수행되기 위해서는 주장이 수행되어야 하는데, 주장이 성공적으로 수행된다면 거짓말은 실패하기 때문이다.

거짓말은 화자가 p를 주장함과 동시에 p라고 믿지 않는 것인데, 주장에 대한 정의에 따르면 거짓말의 경우에는 불성실한 주장이 수행되는 것으로 이해될 수 있다. 다시 말해 거짓말을 하는 사람은 주장을 온전히 수행하는 것이 아니라 마치 자신이 주장을 하는 것처럼 가장하는 것이다. 이러한 점은 거짓말이 '나는 이로써 p라고 거짓말한다' 와 같은 형식의 명시적 수행 발화(explizit performative Äußerung)로는 수행되지 못하고, 다른 평범한 화행의 형태를 내세워야만 성공적으로 수행될 수 있다는 것에서도 알 수 있다. 거짓말이 주장의 형식을 통해 수행된다는 것에는 Frege(1892), Austin(1962), Wunderlich(1974) 등의 많은 학자들이 동의하고 있으며, 주장은 앞서 언급된 바와 같이 참이나 거짓으로 판별될 수 있는 사실에 대한 언어 행위이기 때문에 언어학적 관점에서 거짓말은 단언적(assertiv) 성격을 갖는 제시화행을 통해 수행되는 것으로

[5] Grice(1989)가 제시한 대화 협동 원칙에 속하는 질의 격률은 '참인 말만 하도록 노력하라'의 상위 격률과 '거짓이라고 믿는 것에 대해서는 말하지 말라', '충분한 증거가 없는 것에 대해서는 말하지 말라'의 하위 격률로 구성된다.

간주된다. 요약하여 정리하면 거짓말은 기존 언어학적 관점에서 참 또는 거짓으로 판단될 수 있는 명제적 내용을 갖는 화행을 통해서만 수행될 수 있는 것으로 간주되며, 이는 진실조건을 기준으로 거짓말을 구분한 것이다.

그러나 거짓말이 오직 제시화행을 통해서만 수행될 수 있다는 견해에는 다음과 같은 일상적 맥락에서의 간단한 테스트를 통해 의문을 던질 수 있다.

(7) Sp1: Morgen gehe ich zur Uni.
Sp2: Du lügst!

(8) Sp1: Schade, dass Sie heute nicht kommen können.
Sp2: Sie lügen!

(7)과 (8)은 각각 화자가 자신이 미래에 할 일에 대해 나타내는 위임화행과, 화자가 느끼는 감정을 표현하는 정표화행이 각각 나타난 예시이다. 위임화행은 아직 발생하지 않은 일, 정표화행은 발화 시점에 화자가 갖는 감정을 명제적 내용으로 갖는다. 이는 참 또는 거짓으로 판단될 수 없는 것들이기 때문에 앞서 제시된 '주장'의 정의에 따르면 이러한 유형의 화행들로써 주장이 수행되었다고 볼 수 없다. 그리고 주장이 수행되지 않았기 때문에 그로부터 거짓말이 수행될 수도 없다. 그럼에도 불구하고 (7)과 (8)에서 Sp1이 수행한 화행들은 자연스럽게 거짓말로 지적될 수 있는 것으로 판단된다. 이러한 예시들은 각각 위임화행과 정표화행을 통한 거짓말의 수행 가능성을 보여주고 있는데, 이를 근거로 거짓말은 오로지 참 또는 거짓으로 판별될 수 있는 진술이나 세상에 이미 존재하는 대상이나 현상에 대한 진술에만 관한 것은 아닌 것으로 판단할 수 있다.

2.2.3. 전형적인 거짓말에 대한 고찰

앞서 정의된 거짓말의 특성에는 '주장'이 수행되는 것 외에도 화자가 주장의 내용을 거짓이라고 믿는 것이 포함된다. 이에 따르면 화자가 비록 사실이 아닌 것을 주장했다 하더라도 발화 시점에 주장의 내용을 참이라고 믿었다면 그로써 거짓말이 수행되었다고 간주될 수 없다. 화자가 의도치 않게 사실이 아닌 것을 말한 경우에는 화자가 거짓말을 한 것이 아니라 착각하여 잘못 말한 것이 될 것이다. 이는 청자의 입장에서도 그런 말을 한 화자에게 거짓말을 했다고 비난하지 않을 것이라는 일상적 맥락을 통해서도 알 수 있다.

그러나 화자가 사실이 아닌 내용을 주장하고 그 내용을 실제로 사실이 아닌 것으로 생각한다고 해서 무조건 거짓말이 수행되는 것으로 볼 수는 없다. 일상 언어에서는 화자가 굳이 대화 상대방을 속이려는 목적의 거짓말을 하지 않는다 하더라도 사실이 아닌 내용을 의도적으로 발화하는 경우를 흔하게 접할 수 있다.

(9) Das Leben ist eine Reise.

(9)는 '삶은 여행이다'로 해석되는 발화이다. 해당 발화는 삶과 여행이 갖는 공통점을 바탕으로 삶을 여행에 빗댐으로써 실현되는 은유의 예시로 볼 수 있는데, 이 때 발화의 명제적 내용은 참이라고 볼 수 없으며 화자도 또한 해당 내용을 참이라고 믿지 않는 상태에서 발화하게 된다. 그러나 우리는 이러한 경우를 두고 거짓말이 수행되었다고 말하지는 않을 것이다. 은유뿐만 아니라 수사학적 비유의 전반과, 반어법 등의 용례들이 동일한 경우에 해당하는데, 거짓말과 은유적 표현 간의 차이는 화자의 발화 의도에서 드러난다. 은유적 표현을 발화하는 화자는 참이 아닌 내용을 전달하지만 해당 내용을 청자 또는 대화 상대방에게 참인 것으로 나타내고자 하는 의도는 없으며, 오히려 청자로 하여금 발화의 명제적 내용이 거짓임을 그대로 수용할 수 있도록 유도하여 어휘의 사전적 의미 밖의 다른 의미를 이해하게끔 하는 발화 목적을 갖는다. Weinrich(2000: 47)는 은유를 '청자가 예상할 수 있는

의미에 대한 기대를 기만하는 것'이라고 서술하면서, 은유적 용법은 발화 내용에서 도출될 것으로 예상되는 의미에 대한 청자의 기대를 '실망'시키는 것이라 설명한다[6]. 우리가 은유적 표현을 보다 효과적인 의미 전달 방식으로 느끼는 것은 바로 이러한 맥락에서 생겨나는 '실망' 덕분인 것이다. 이와 같은 은유와 거짓말에 대한 Weinrich의 구분은 화자의 발화 의도, 즉 대화 상대방에 대한 기만 의도가 거짓말을 구분해내는 데에 있어서 핵심 기준이 된다는 것을 나타내주고 있다.

박성철(2001)은 앞서 제시된 Falkenberg(1982)의 시각을 바탕으로, 발화에서 나타나는 명제와 해당 명제에 대한 화자의 입장을 구분하는 것의 중요성을 언급하면서 거짓말이 성공적으로 수행되기 위해 충족되어야 하는 기준을 다음과 같이 제시하였으며, 이 기준으로써 나타날 수 있는 여러가지 상황들을 정리하였다.

(a) 비사실 표현
(b) 믿음과 진술내용 사이의 괴리의식
(c) 기만의도

	a) 비사실 표현	b) 믿음과 진술내용 사이의 괴리의식	c) 기만의도
(가)	O	X	X
(나)	X	O	O
(다)	X	O	X
	O	X	O
(라)	X	X	O
(마)	O	O	X
(바)	O	O	O
(사)	X	X	X

화자가 거짓말로써 자신의 발화 목적을 성공적으로 달성하기 위해서는 (a) 사실이 아닌 내용을 표현하여야 하며, (b) 화자가 진술하는 내용과 그것을 대하는 명제적 입장이 상이해야 하고, (c) 대화 상대방을

[6] 여기서 '실망'은 어떠한 표현이 갖는 사전적인 의미에 대한 청자의 기대가 어긋남을 일컫는 것이지, 일상 맥락에서의 '실망스러움'을 의미하지 않는다.

기만하려는 발화 의도를 가져야 한다. (가)의 경우는 화자가 자신의 진술 내용을 참이라고 믿고, 대화 상대방을 기만하려는 의도가 없었으나, 진술 내용의 사실 관계에 대한 잘못된 지식으로 인하여 '실수로 틀린 말을 한 경우'이다. 이러한 맥락에서 화자는 거짓말을 했다고 비난받지는 않을 것이다.

(나)는 (가)의 정반대 경우에 해당하는데, 화자가 대화 상대방을 기만하려는 의도를 바탕으로 자신이 참이라고 생각하지 않는 내용의 진술을 하였으나 해당 내용이 실제로는 참인 것으로 드러난 경우이다. 이는 화자가 거짓말을 통해 자신의 기만 의도를 실현하고자 했으나 그에 실패한 것, 즉 청자에게 아무런 영향을 주지 않는 거짓말을 수행해게 된 것으로 볼 수 있다.

(다)의 첫 번째 경우와 같이 화자가 사실인 것을 말하면서 상대방을 기만하려는 의도가 없는데도 불구하고 진술 내용을 참이 아닌 것으로 믿는 것은 있을 수 없는 일이며, 이와 정반대인 두 번째 경우에 해당하는 화자가 비사실인 표현으로 대화 상대방을 기만하려는 의도를 가지면서 자신의 진술 내용을 믿는다는 것은 화자의 일관성이 결여된 경우로 볼 수 있다.

(라)는 (다)의 두 번째 경우에서 화자의 진술이 실제로 참으로 드러났을 때에 해당하며, (마)는 앞서 서술된 은유나 과장, 농담 등에 해당한다.

세 가지 조건을 모두 충족하는 (바)가 화자가 거짓말을 통해 발화 목적을 성공적으로 달성한 경우이고, 모든 조건을 충족하지 않는 (사)는 정확하고 정직한 진술이 이루어진 경우이다.

그러나 박성철(2001)에 의하면 (바)에 해당하는 '전형적인' 거짓말이 위의 세 조건만으로는 충분히 설명되지 않는다. 일반적으로 '하얀 거짓말(white lie)'로 불리는 유형의 거짓말이 이러한 기준들을 통해 구분될 수 없는 것이 하나의 예시이다. 이러한 맥락에서 거짓말로써 왜곡되는 사실의 상황적 관여성 및 왜곡의 정도도 또한 거짓말을 판별하는 기준으로 작용할 수 있다고 주장되는데, 사실이 아닌 표현이 청자에게 미치는 영향과 사실 그대로의 표현이 청자에게 미치는 영향간에 유의미한 차이가 나타나지 않을 때 거짓말이 수행된 것으로 볼

수 있는지의 문제를 제기한다. 이는 거짓말을 판단할 수 있는 기준이 청자에게도 있다는 것을 의미하며, 이에 따르면 화자가 사실과 다르게 나타내려는 정보가 청자의 입장에서 유용하거나 중요한 것이어야 거짓말이 수행되는 것이다. 박성철(2001)에서는 이를 다음과 유사한 예시를 통해 구체적으로 설명한다. 식당에서 팀 회식을 마친 상황에서 팀장이 전체 밥값을 계산할 때 몇몇 팀원들은 자장면을, 몇몇은 짬뽕을 주문했음에도 두 메뉴의 값이 동일하여 전부 자장면을 먹었다고 말한다면, 팀장은 거짓말을 했다고 비난받지 않는다는 것이다. 해당 상황에서 식당 종업원에게 중요한 것은 팀장이 실제 주문된 음식의 가격과 같은 값을 말하는가이다. 이는 앞서 제시된 도표에서 은유 및 과장, 농담의 경우를 포함하는 것으로 해석된 (마)에 해당한다.

그리고 Fraser(1993: 146)에 의하면 어떠한 정보가 사실이 아니라는 것과 거짓말의 수행 여부를 판단하는 것은 개인적 믿음과 판단의 문제이다. 정보의 사실 관계를 판단하기 위해서는 그로써 표현되는 사태의 참인지 거짓인지의 여부가 검증될 수 있는 것이어야 한다. 갈릴레이가 지구의 공전을 주장하였을 때, 그것이 객관적으로 참인 정보임에도 불구하고 로마 사람들이 그것을 '황당무계한 것'으로 칭한 것이 이러한 문제에 해당하는 경우라고 할 수 있다.

지금까지 살펴본 거짓말에 대한 언어학적 개념들은 다음과 같이 요약 정리될 수 있다. 거짓말은 그것의 명제적 내용과 그에 대한 화자의 입장이 상이하게 나타나는 언어 현상이다. 그렇기 때문에 거짓말을 하는 화자는 화행의 성공 조건들 중 하나인 성실성 조건을 의도적으로 어기는 것이라고 할 수 있다. 거짓말은 다수의 학자들에 의해 주로 단언적 유형의 화행인 '주장'을 통해 수행된다고 받아들여지는데, 이는 참 또는 거짓으로 판별될 수 있는 대상을 명제적 내용으로 갖는 화행을 통해서만 거짓말이 수행될 수 있다는 것을 함축한다. 그러나 앞선 예시 (7)과 (8)에서 우리는 발화 시점에 참이나 거짓으로 판단될 수 없는 명제를 갖는 화행으로도 거짓말이 수행될 수 있는 가능성이 존재한다는 것을 알 수 있다.

3. 화행유형별 거짓말 수행 가능성에 대한 실증적 조사

본 장에서는 Searle의 화행유형분류에 대해 서술하고 그를 바탕으로 ‘주장’을 포함하는 제시화행유형뿐만 아닌 다른 유형에 속하는 화행들도 또한 거짓말로 판별될 수 있는지, 만약 그렇다면 각 화행들을 통한 거짓말 수행 가능성은 어떠한지 알아보고자 한다.

3.1. 화행유형의 하위분류

Searle(1979: 3ff.)은 12개의 화행유형 분류 기준을 제시하였는데, 그 중 다음의 세가지 기준들을 가장 본질적인 것으로 간주하였다. 첫 번째 기준은 화자의 발화 목적이다. 이는 화자가 발화를 통해 전달하고자 하는 의사소통 의도를 말한다. 두 번째 기준은 발화 시점에 화자가 갖는 심리적 태도인데, 이는 화자가 발화로써 표현하고자 하는 생각이나 감정을 나타낸다. 세 번째 기준은 말과 사태의 일치 방향이다. 이는 발화 내용이 세계에 이미 존재하는 사태에 대해 언급하는 것인지, 사태가 발화에 따라서 발생하게 되는 것인지에 대한 것이다. 예를 들어 ‘진술’이나 ‘보도’와 같은 제시적 성격의 화행은 이미 존재하는 사태를 내용으로 다루지만, ‘지시’나 ‘약속’ 등이 나타내는 사태는 일반적으로 발화 시점 이후에 발생할 예정인 것들이다. Searle은 이러한 세 기준들을 바탕으로 화행의 유형을 제시화행, 지시화행, 위임화행, 정표화행, 선언화행으로 구분하였다.

제시화행의 발화 목적은 화자가 사실이라고 믿는 어떤 것이나 사태에 대해 표현하는 것이다. 이 때 화자의 심리적 태도는 화행의 명제적 내용이 참이라는 믿음(Glaube)이며, 화자의 말이 이미 존재하는 사태에 일치하게 된다. 이러한 유형에는 주장(BEHAUPTEN), 정보제공(INFORMIEREN), 전달(MITTEILEN) 등과 같은 단언적 화행들이 속한다.

지시화행 화자의 발화 목적은 청자가 특정 행위를 수행하도록 만드는 것이며, 이 때 수반되는 화자의 심리적 태도는 자신이 언급하는 행위를 청자가 수행했으면 하는 바람(Wunsch)이다. 그리고 지시화행에서는 제시화행과는 반대로 사태가 말에 맞추어 발생하게 된다. 부탁(BITTEN), 명령(BEFEHLEN), 질문(FRAGEN) 등과 같은 화행들이 이러한 유형에 속한다.

위임화행의 발화 목적은 화자가 자신이 미래에 할 행동을 분명하게 밝히는 것인데, 이 때 화자는 특정한 행동을 하거나 하지 않으려는 의도(Absicht)의 심리적 태도를 갖는다. 지시화행과 마찬가지로 위임화행이 수행되는 시점에 언급되는 사태는 존재하지 않으며, 해당 사태는 말에 따라서 발생하게 된다. 이러한 화행 유형에는 약속(VERSPRECHEN), 맹세(GELOBEN), 보증(ZUSICHERN) 등이 속한다.

정표화행을 수행하는 화자는 명제적 내용이 나타내는 사태에 대한 자신의 심리적 태도를 표현하는 발화 목적을 갖는다. 따라서 그것을 통해 나타나는 화자의 심리적 태도는 각 정표화행마다 다르게 나타나며, 말과 사태 사이의 일치 방향은 존재하지 않게 된다. 감사(DANKEN), 축하(GRATULIEREN), 칭찬(LOBEN) 등의 화행들이 이러한 유형에 속한다.

선언화행을 수행하는 화자는 해당 언어 행위를 통해 어떠한 사태를 새롭게 만들어내는 것을 목적으로 한다. 이 때 화자의 심리적 태도는 존재하지 않으며 말과 사태는 서로 일치하게 된다. 발화가 수행됨과 동시에 사태도 또한 존재하게 되는 것이다. 이러한 선언화행에는 임명(ERNENNEN), 사임(ZURÜCKTRETEN), 전쟁선포(KRIEG ERKLÄREN) 등이 속하며, 각 화행들이 성공적으로 수행되기 위해서는 그에 타당한 제도적 장치가 전제되어야 한다는 특징이 있다.

선언화행 중에는 제시적 성격을 보이는 유형이 있다. 이를 제시적 선언화행이라고 하며, 발화 시점과 사태의 발생 시점이 동일하다는 특성을 마찬가지로 갖는다. 일반적인 선언화행과 다르게 특징적인 것은 제시적 선언화행은 화자의 주관적인 믿음을 바탕으로 수행된다는 것이다. 이러한 제시적 선언화행에는 심판이 내리는 판정(SCHIEDSRICHTERN),

판사의 판결(URTEILEN) 등이 있다.

다음 하위 장에서는 제시화행, 지시화행, 위임화행, 정표화행, 선언화행이 각각 어떻게 하위분류되는지 구체적으로 서술하고자 한다.

3.1.1. 제시화행의 하위유형

Rolf(1983)는 Searle이 분류한 제시화행과 '언어적 정보행위'를 구분하였다. 제시화행에 속하는 특징 언급하기(KENNZEICHNEN), 정확히 표현하기(PRÄZISIEREN), 논평하기(KOMMENTIEREN) 등의 화행들은 단언적인 특성을 가지며, 특정 사태에 대한 청자의 지식을 변화시키는 것을 목적으로 발화된다. 주장(BEHAUPTEN), 전달(MITTEILEN), 시인(ZUGEBEN) 등과 같은 화행들을 포함하는 '언어적 정보행위'는 화자가 청자에게 '어떠한 것이 그러하다'는 것을 언어 행위를 통해 나타내고자 하는 발화 의도를 바탕으로 발화되며, 제시적 화행은 언어적 정보행위에 포함되는 것으로 이해될 수 있다.

Rolf는 이러한 언어적 정보행위를 하위분류하였는데, 1차 분류에서는 '행위결합가(Handlungsvalenz)'를 기준으로 구분되는 3개의 하위유형이 나타난다. 행위결합가는 어떠한 정보화행이 실현되기 위해 요구되는 선행 화행의 갯수에 따라 정해진다.

아무런 선행 화행을 필요로 하지 않는 1가 화행들은 제시적(präsentativ) 화행으로 분류되는데, 이는 다시 단언(assertiv) 유형과 전달(transmissiv) 유형으로 나뉜다. 단언적 화행은 그 안에서 표현되는 명제가 추론 가능하다는 것을 화자가 청자에게 납득시킨다는 특성을 갖는데, 이 과정에서 화자가 표현한 명제의 진실성에 대해 문제가 제기되는 경우에는 주제화된 사태를 입증할 것을 요구받게 된다. 이러한 단언적 화행에는 주장(BAHAUPTEN), 예측(PROGNOSTIZIEREN)과 같은 것들이 속한다. 그리고 전달적 화행은 화자가 특정한 사태에 대한 사실을 전달할 뿐, 해당 내용이 참이라는 믿음은 포함되지 않는다. 이 때문에 청자는 화자가 전달하는 명제적 내용을 마땅히 믿어야 한다는 특성을 갖는다. 예로서 알려주기(HINWEISEN), 보고(MELDEN) 등과 같은 화행

들은 명제적 내용의 추론 가능성에 대한 의문 없이 특정 사태 p가 존재한다는 것을 나타낼 수 있다.

그리고 Rolf는 1개의 선행 화행을 필요로 하는 2가 화행을 반응화행(reaktiv)으로 분류하였다. 동의(ZUSTIMMEN), 논박(BESTREITEN), 거부(VERNEINEN)등을 포함하는 반응화행은 다시 수용(akzeptativ), 문제제기(problematisierend), 거부(rejektiv) 화행유형으로 구분되는데, 이는 반응화행 화자가 시작화행으로써 표현된 명제적 내용에 대해 긍정적, 미결정적 또는 부정적 입장 중 어떤 것을 갖는가에 따라 이루어진다.

시작화행의 명제적 내용에 대한 화자의 긍정적 입장을 나타내는 수용적 화행은 그것이 갖는 의사소통 목적을 기준으로 다시 확인적(konfirmativ), 동의적(assentiv), 양보적(konzessiv) 화행의 세 유형으로 나뉜다. 확인(BESTÄTIGEN), 시인(ZUGEBEN) 등이 속하는 확인적(konfirmativ) 화행에서는 화자가 시작화행에서 제시된 명제에 대해 납득하게 된다. 찬성(BEIPFLICHTEN), 동의(ZUSTIMMEN) 등이 속하는 동의적(assentiv) 화행은 화자가 앞선 화행의 명제가 참이라고 믿는다는 것을 나타내는데, 확인적 유형에 비해 상대적으로 약한 믿음이 나타난다. 양보적(konzessiv) 화행에는 인정(EINRÄUMEN), 용인(ZUGESTEHEN) 등과 같은 것들이 속하며, 화자가 이전 화행이 주제화하는 사태를 가능한 것으로 여긴다는 것을 나타낸다.

문제제기적 화행은 화자가 선행하는 정보 화행에 대해 아직 결정되지 않은 반응을 보이는 것으로 특징지어진다. 이는 다시 논쟁적(disputativ), 비동의(dissentiv) 화행으로 나뉜다. 논쟁적 화행에서는 이전 화행의 명제가 실현되지 못할 가능성이 있다는 것이 제시되며, 이의제기(WIDERSPRECHEN), 반대이론제기(EINWENDEN) 등이 그에 포함된다. 반면 비동의 화행의 화자는 앞서서 주제화된 사태가 존재하지 않는다는 것을 상대방에게 전달한다. 논박(BESTREITEN), 의심(ANZWEIFELN) 등이 이에 속한다.

거부적 정보화행은 화자가 앞선 화행이 주제화하는 사태에 대해 부정적으로 반응하는 것이며, 이는 다시 부정(detraktiv)과 반박(refutativ)의 유형으로 하위분류된다. 부정적 화행은 이전 화행에서 언급된 명제가 거짓이라는 것을 나타내는데, 이에는 부정(DEMENTIEREN), 거부

(VERNEINEN) 등이 포함된다. 그에 비해 반증(WIDERLEGEN) 등을 포함하는 반박적 화행은 이전 화행이 주제화하는 사태가 존재하지 않는다는 것이 이미 도출되었다는 것을 나타낸다. 각 유형간의 차이는 부정적 반응을 뒷받침하는 근거의 강도 및 확실성에서 드러난다고 할 수 있다.

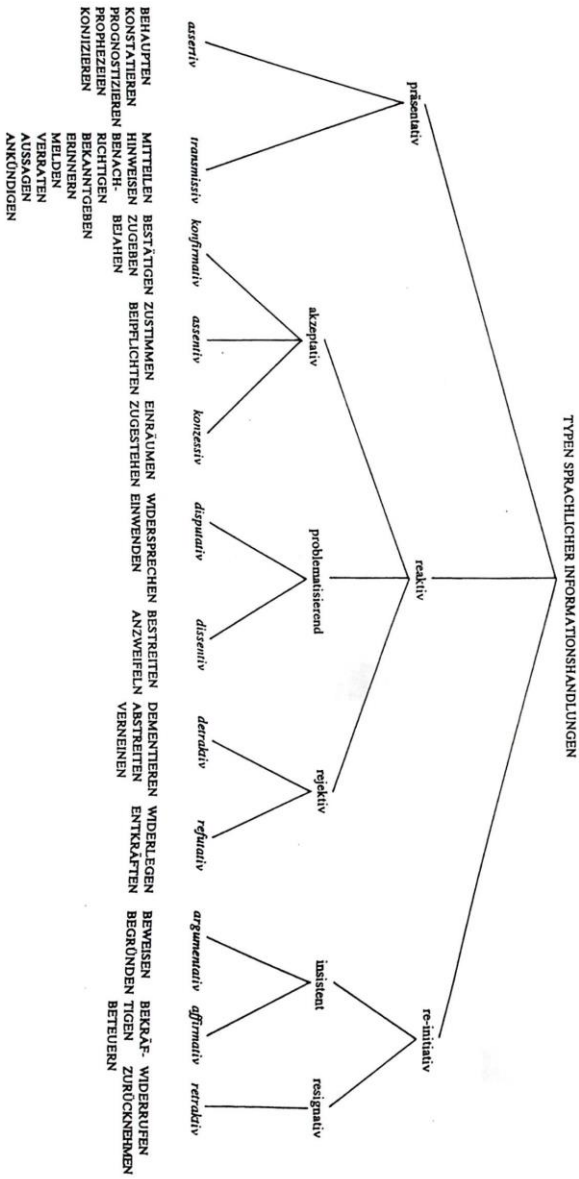
3가 화행에 해당하는 재시작 화행은 화자가 자신의 대화 목적 달성 시도를 다시 도입하거나 포기할 때 수행된다. 그로 인해 재시작 화행은 화행 시퀀스에서 세 번째 순서에 위치하게 되며, 시작화행에 대한 대화 상대방의 부정적인 반응화행이 선행되어야만 나타날 수 있게 된다. 재시작 화행은 화자가 세 번째 턴에서 자신의 초기 화행의 입장을 유지할 때 수행되는 고수(insistent)적 화행과, 기존 발화 목적 달성의 시도를 포기하는 단념(resignativ)적 화행으로 구분된다.

고수적 화행은 논증적(argumentativ), 확언적(affirmativ) 유형으로 나뉘는데, 논증적 유형은 제시된 명제가 이미 도출되었다는 주장을 납득시키려는 발화 목적을 가지며, 증명(BEWEISEN), 이유대기(BEGRÜNDEN) 등이 그에 해당한다. 확언적 유형은 명제가 도출되었다는 것이 마땅히 믿어져야 한다는 것과 관련되고, 강화하기(BEKRÄFTIGEN), 장담하기(BETEUERN)와 같은 화행들을 포함한다.

단념적 정보행위는 철회 화행으로서 특징지어진다. 화자는 그로써 자신이 초기 화행에서 그러하다고 여겼던 명제를 더 이상 똑같이 간주하지 않는다는 것을 나타내게 되는데, 취소(WIEDERRUFEN), 철회(ZURÜCKNEHMEN)와 같은 화행들이 그에 해당한다.

지금껏 서술된 Rolf의 언어적 정보행위 분류는 도식적으로 다음과 같이 나타난다.

[도식 1] 제시화행의 하위유형분류(Rolf, 1983)[7]



[7] 위 표는 Kohl(1992)에서 인용된 Rolf의 제시화행 하위유형분류표를 재인용한 것이다.

3.1.2. 지시화행의 하위유형

Hindelang(1983: 53ff.)은 Searle이 제시한 지시화행유형들 중에서 요구행위(Aufforderungshandlungen)를 특정적으로 다루었는데, 요구행위는 화자가 요구적 언어 형태를 사용하여 청자로 하여금 실제 행동을 수행하게끔 만드는 행위로 특징지어진다. 이는 기관에서 공지하는 지시나 제스처를 동반하여 수행되는 여타 지시행위들과는 구분되는 개념이다. 그리고 Rolf의 언어적 정보화행 분류와는 달리 대화 시퀀스에 종속적인 화행유형들은 고려되지 않았으며, 대화의 첫 번째 자리에 위치하는 요구행위만 다루어졌다.

Hindelang은 이와 같은 좁은 의미의 요구행위를 다음과 같은 기준들을 사용하여 하위분류하였다.

- 청자가 요구 내용을 수행해야 하는 것에 대한 의무의 정도
- 청자가 요구 내용을 수행하지 않았을 시 화자가 갖는 제재력
- 화자와 청자간의 역할 및 관계 구조
- 화자와 청자간의 이해관계

요구행위는 요구 내용의 수행에 대해 청자가 갖는 의무성과 화자가 청자에게 가할 수 있는 제재력의 정도에 따라 구속적 요구(bindende Aufforderungen)와 비구속적 요구(nicht-bindende Aufforderungen)로 구분된다.

구속적 요구는 청자가 요구 내용을 수행해야하는 정당한 근거의 제시 여부에 따라 정당한 구속적 요구와 부당한 구속적 요구로 분류되는데, 정당한 구속적 요구에 속하는 화행들 중에는 요구 이행 의무가 청자의 자발적인 계약을 바탕으로 하는 유형이 있다. 이러한 유형에는 지시(WEISUNGEN)나 위탁(AUFTRÄGE)[8] 등이 속하며, 청자는 계약적으로 정해진 범위 내의 행위에 대해서만 수행 의무를 갖는다. 만일 청자가 요구된 내용을 수행하지 않을 시에는 계약을 위반한 것이 되므로 그에 따

[8] 지시(WEISUNGEN)는 직장 상사가 후임자에게 하는 요구, 위탁(AUFTRÄGE)은 식당 손님이 웨이터에게 하는 요구 등으로 이해될 수 있다.

른 제재를 받을 수 있다. 계약적 요구 외에 정당한 구속적 요구에 속하는 유형에는 국가적 법규를 바탕으로 하는 요구가 있는데 Hindelang은 이러한 유형을 다시 명령(BEFEHL), 지령(ANORDNUNGEN), 요구(FORDERUNGEN), 계고(GEBOTE)로 분류하였다. 군사적 영역에서 수행되는 요구는 명령(BEFEHL)에, 경찰관 등과 같은 공권력 행사의 주체가 수행하는 요구는 지령(ANORDNUNGEN)에 해당한다. 그리고 요청(FORDERUNGEN)은 화자가 청자에 대한 법적 요구권을 갖는 경우이며, 계고(GEBOTE)는 부모가 자식에게 수행하는 요구이다.

구속적 요구에는 정당하지 않은 제재력을 바탕으로 수행되는 부당한 구속적 요구들도 속한다. 이러한 요구 유형의 화자는 특정한 계약이나 법규를 바탕에 두지 않고도 청자에 대한 제재력을 가질 수 있으며, 청자의 입장에서 요구 내용을 이행하는 것보다 미이행에 따른 제재가 자신에게 더 큰 손해를 불러일으킬 경우에 요구가 성공적으로 수행될 수 있다. 청자가 받을 수 있는 제재가 불법 행위를 포함하면 해당 요구는 협박(ERPRESSUNGEN)에 해당하며, 강권(NÖTIGUNGEN)은 합법적인 제재 수단을 갖는다. 또 다른 유형으로 강압적 명령(DESPOTISCHER BEFEHL)이 있는데, 이는 노예와 주인의 관계와 같이 청자가 화자에게 종속된 경우에만 나타난다.

요구행위의 1차 분류로 다시 돌아가면 지금껏 서술된 구속적 요구 외에 비구속적 요구가 있다. 비구속적 요구는 청자가 화자의 요구를 수행할 의무가 없고 화자도 또한 청자에게 아무런 제재력을 갖지 않는 것으로 특징지어진다. 이러한 특징을 바탕으로 Hindelang은 비구속적 요구를 의무관계가 아닌 이해관계를 기준으로 분류하였는데, 요구행위의 청자에게 이득인 관계, 청자와 화자 모두에게 이득인 관계, 화자에게만 이득인 관계가 있다.

청자 이득 요구행위에는 안내(ANLEITUNG)와 권고(RATSCHLAG)가 있는데, 안내는 본질적으로 가르침이나 서비스적 맥락[9]에 결부된다. 반면 권고는 요구행위의 청자가 자신의 실생활적인 문제에 대한 해결 방법을 스스로 알아낼 수 없는 상황에서 수행된다. 이러한 권고는 그것이 기술

[9] 운전강사가 학생에게 어떤 행동을 요구하는 것이나 사진사가 고객에게 특정 포즈를 요구하는 것 등으로 이해될 수 있다.

적인 문제에 대한 것인지, 인간관계 문제에 대한 것인지, 아니면 특정한 평가와 관련되어 있는 것인지에 따라 팁(TIP), 조언(RAT), 추천(EMPFEHLUNG)으로 다시 분류된다.

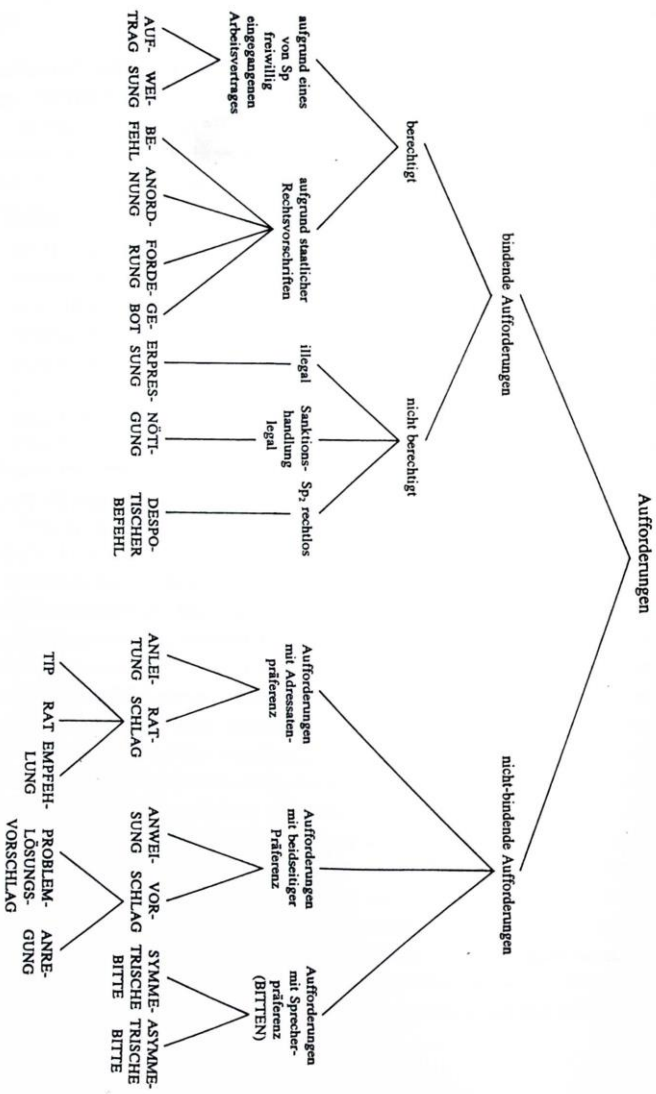
화자와 청자 모두에게 이득인 요구행위는 화자와 청자가 협동을 통해 공동의 목표를 달성하고자 하는 맥락에 결부되는데, 이는 아무런 문제제기 없이 협동이 요구되는 경우인 지시(ANWEISUNGEN)와 협동에 대한 논의 및 동의가 필요한 경우인 제안(VORSCHLAG)으로 나뉜다.

화자 이득 요구행위는 Hindelang에 따르면 부탁(BITTEN)행위와 동일하며, 요구 내용의 수행은 오로지 화자의 이익을 위해 이루어진다. 이러한 요구행위는 화자와 청자 간의 사회적 관계에 따라 하위분류되는데, 화자와 청자가 서로 동등한 관계에 있는 맥락에서 이루어지는 요구행위는 대칭적 부탁(SYMMETRISCHE BITTE)으로, 요구 내용을 오로지 청자만이 수행할 수 있는 요구행위는 비대칭적 부탁(ASYMMETRISCHE BITTE)으로 분류된다.[10]

지금껏 서술된 Hindelang의 요구화행 분류는 도식적으로 다음과 같이 나타난다.

[10] 대칭적 부탁(SYMMETRISCHE BITTE)은 담뱃불을 빌려줄 것에 대한 요구, 비대칭적 부탁(ASYMMETRISCHE BITTE)은 임금인상에 대한 요구 등으로 이해될 수 있다.

[도식 2] 지시화행의 하위유형분류(Hindelang, 1983: 53ff.)[11]



[11] 위 표는 Kohl(1992)에서 인용된 Hindelang의 지시화행 하위유형분류표를 재인용한 것이다.

3.1.3. 위임화행의 하위유형

Graffe(1990: 55ff.)는 위임화행을 '화자가 명시적으로든 암시적으로든 미래의 어떠한 행동을 실제로 수행하고자 하는 자신의 의지를 나타내는 언어 행위'로 정의하였는데, 이를 바탕으로 위임화행의 분류에 사용될 수 있는 여러가지 기준들에 대해 연구하였다.

일반적으로 위임화행은 다음과 같은 조건들을 통해 언어학적으로 논의되는데, 이러한 조건들은 위임화행유형 분류의 주요 기준으로도 사용된다.

- 수행 예정인 행동에 대한 화자와 청자간의 이해관계
- 위임화행 화자의 신뢰성
- 의무관계의 실현 방식

위임화행은 1차적으로 그것이 단순 유형인지, 복합 유형인지에 따라 구분된다. 화자가 전적인 통제권을 갖는 단일 화행을 통해 실현되는 위임화행들이 단순 유형에 속하며, 이에 해당하는 화행들로는 확언(ZUSAGEN), 약속(VERSPRECHEN) 등이 있다. 반면 복합 유형에 속하는 화행들이 수행될 때에는 화자가 직접 수행하는 화행 이외에 추가적인 결과 및 행위도 또한 영향력을 갖게 된다. 이러한 특징을 보이는 화행에는 대표적으로 보증(GARANTIEREN), 위협(DROHEN) 등이 있다.

위임화행의 단순 유형은 청자가 미래에 수행될 특정 행동에 대해 어떠한 입장을 갖게 되는가에 따라 하위분류된다. 이렇게 분류된 유형들 중 하나는 화자 선호 유형인데, 이에는 의도 알리기(ABSICHT BEKUNDEN), 결심 표현하기(VORSATZ BEKUNDEN) 유형이 속한다. 해당 화행의 화자는 자신이 수행할 것에 대해 청자가 아무런 개인적인 이익을 갖지 않을 것을 추측하거나 아는 상태에 있다. 이러한 점으로 인해 화자는 청자에 대한 행동 수행의 의무를 지지 않게 되며, 청자는 그것에 대해 단지 어느 정도의 기대만 하게 될 뿐, 화자가 특정 행동을 수행할 것이라는 확신에 가까운 믿음은 갖지 않는다. 의도 알리기(ABSICHT BEKUNDEN)와 결심 표현하기(VORSATZ BEKUNDEN)간의

차이는 다음과 같이 나타난다. 전자의 경우 화자는 미래의 행동에 대한 단순 제시를 할 뿐이며, 후자의 경우에는 청자가 화자의 행동 수행에 일종의 감시권(Kontrillinstanz)을 갖게 된다.

위임화행의 화자 선호 유형과의 동일 층위에는 청자 선호 유형이 있다. 이 유형에 속하는 화행은 청자가 앞으로 수행될 것으로 제시된 행동의 실현을 바란다는 특성이 있으며, 약속(VERSPRECHEN)이나 제의(ANBIETEN)등이 이에 속한다. 화자 선호 유형은 행위 수행 의무의 형성 방식과 청자의 선호도가 어느 정도 알려져 있는지에 따라 다시 하위 분류된다. 의무 준비적(obligationsvorbereitend) 화행은 화자가 특정 행동에 대한 청자의 바람을 가정하는 것을 바탕으로 수행된다. 해당 화행의 준비적 성격은 행동에 대한 청자의 이해관계가 예측되는 상태와, 행동을 실제로 수행할 의무가 아직 완전히 형성되지 않는다는 것에서 나타나게 된다. 이러한 특성을 갖는 의무 준비적 화행에는 제의(ANBIETEN), 용의 밝히기(SICH BEREIT ERKLÄREN)와 같은 것들이 속한다.

그에 비해 의무 구성적(obligationskonstituierend) 화행은 화자가 청자에게 자신의 행동 수행 의무를 곧바로 제시한다는 특성을 갖는다. 이 때문에 의무 구성적 화행은 특정 행동에 대한 청자의 요구나 이해관계가 사전에 제시되어야 수행될 수 있는데, 약속(VERSPRECHEN)과 같은 화행에서 그러한 특성이 예시적으로 드러난다.

청자 선호 유형의 세 번째 하위유형은 의무 양보적(obligationskonzedierend) 화행인데, 이는 화자가 행동을 실현시킬 의무를 비자발적으로 갖는다는 특성을 보인다. 그리고 다음과 같은 대화 시퀀스적 선행이 전제되어야 수행될 수 있다. 화자1이 화자2의 초기화행 요구(AUFFORDERUNG)에 반대를 하고, 그럼에도 화자2가 자신의 요구를 고수(INSISTIEREN)[12]하는 경우에 비로소 화자1은 자신의 입장을 굽히는 양보(NACHGEBEN)와 같은 의무 양보적 화행을 수행할 수 있다. 이러한 특성을 바탕으로 의무 양보적 화행은 화자가 특정 행동의 실현에 소극적인 태도를 보인다는 것을 알 수 있다.

의무 단언적(obligationsassertierend) 화행은 네 번째 청자 선호 하위유형에 해당한다. 이러한 유형의 화행도 특정한 대화 시퀀스적 선행을

[12] vgl. Franke(1983)

필요로 하는데, 청자가 화자에게 의심질문(BEZWEIFLUNGSFRAGE)이나 확인질문(VERGEWISSERUNGSFRAGEN) 등으로써 화자의 초기 의무 준비적 화행에 대해 의구심을 표현하였을 때 화자는 확약(ZUSICHERN)과 같은 의무 단언적 화행을 수행할 수 있다. 그로써 화자는 자신의 행동 수행에 대한 준비성을 보다 강하게 표현하는 것이다.

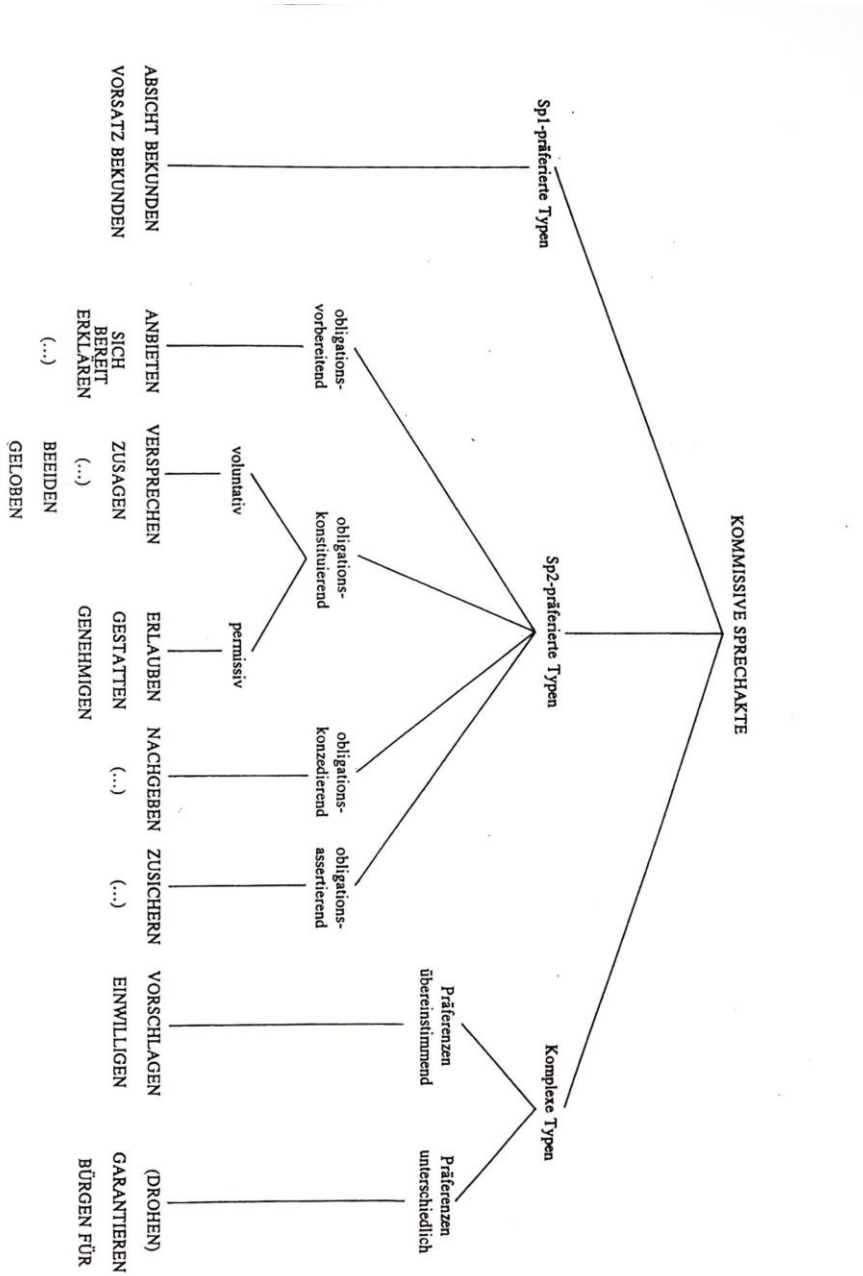
그리고 지금까지 소개된 청자 선호 유형의 네 가지 하위유형들에 속하는 개별화행들은 그것들이 갖는 의지적(voluntativ) 및 허용적(permissiv) 성격에 따라 이분화된다. 의지적 화행에서는 화자가 할 행동이 나타나며, 허용적 화행에서는 청자가 할 행동이 나타난다.

위임화행의 1차 하위분류에는 단순 유형과 복합 유형이 있는데, 지금까지 단순 유형에 대해 서술되었다. 위임화행의 단순 유형이 개인의 통제권에 놓인 단일적인 행동에 초점을 두었다면, 복합 유형은 단일 행동 바깥에 있는 다른 사건이나 사태와 관련하여 나타난다. 이러한 복합 유형은 조건적(bedingt) 유형과 시퀀스 유형(Sequenzmuster)으로 다시 분류된다. 위협(DROHEN), 보증(GARANTIEREN) 등이 속하는 조건적 유형은 화자가 특정 행동을 조건부로 수행할 것이라는 특성을 갖는다. 예를 들어 위협(DROHEN)을 하는 화자는 청자에게 어떠한 것을 요구하게 되는데, 화자는 청자가 해당 요구를 들어준 경우에만 위협(DROHEN)에서 미래에 수행할 것으로 나타낸 행동을 수행할 것이며, 보증(GARANTIEREN)의 경우는 제품의 품질 보증서에서 흔히 볼 수 있는 유형이다.

시퀀스 유형은 여러 개의 갖거나 다른 단순 화행 유형의 실현을 포함한다는 특성을 갖는데, 제안(VORSCHLAGEN), 승낙(EINWILLIGEN)등이 이에 속한다. 제안(VORSCHLAGEN)은 특정 행동을 수행하는 것에 대한 부탁(BITTEN)이 수반하며, 승낙(EINWILLIGEN)의 경우에는 대화 상대방의 제안에 대한 수용(ANNEHMEN)을 포함되고 화자가 자신에게 상대방이 제안한 행동을 수행할 의무를 지우게 된다.

지금껏 서술된 Graffe의 요구화행 하위분류는 도식적으로 다음과 같이 나타난다.

[도식 3] 위임화행의 하위유형분류(Graffe, 1990)[13]



[13] 위 표는 Kohl(1992)에서 인용된 Graffe의 위임화행 하위유형분류표를 재인용한 것이다.

3.1.4. 정표화행의 하위유형

Marten-Cleef(1991: 6ff.)는 Searle의 화행유형분류를 바탕으로 정표화행을 '화자가 자신의 감정(Gefühl)을 표현으로 드러냄으로써 실현되는 화행'으로 정의하였는데, 감정적인 측면 또한 언어적 행위 내에서 구성적으로(konstitutiv) 나타날 수 있다고 주장하였다.[14] 그에 따르면 감정은 '인간의 어떤 사태에 대한 인지 및 개인적인 평가로부터 나오는 즉흥적인 반응'이며, 정표화행은 따라서 사태에 대한 인지와 그것에 대한 평가, 그리고 그것을 바탕으로 화자가 느끼는 감정을 언어적으로 표현함으로써 수행되게 된다. Marten-Cleef는 이러한 '인지'와 '평가'를 바탕으로 정표화행을 화자 선호(Sprecher-Präferenz) 유형과 화자 회피(Sprecher-Aversion) 유형으로 1차 분류하였다.

화자 선호 유형은 다시 쌍방 선호(beidseitige Präferenz) 유형과 일방적 화자 선호(nur Sprecher-Präferenz) 유형으로 나뉘는데, 쌍방 선호 유형은 화자와 청자가 특정 사태에 대해 동일한 선호를 갖는 공감적(sympathisierend) 상황에서 나타난다. 이에 속하는 화행들은 칭찬(KOMPLIMENT), 축하(GRATULIEREN), 환대(WILLKOMMEN HEISSEN), 감사(DANKEN) 등이 있다. 칭찬(KOMPLIMENT)은 청자와 관련된 과거 및 현재의 사태에 대한 호의의 표현이며, 축하(GRATULIEREN)는 같은 맥락에서 현재완료적 사태에 대해 호의를 나타낸다. 환대(WILLKOMMEN HEISSEN)와 감사(DANKEN)는 화자의 선호가 주를 이룬다는 특성이 있는데, 전자의 경우는 화자가 청자에 대한 기쁨을 표현하는 것이며, 후자에서는 화자와 관련되는 청자의 완료된 행동에 대한 긍정적인 평가가 표현된다.

일방적 화자 선호 유형 내에는 적대적(opponierend) 유형과 표출적(abreagierend) 유형이 있는데, 적대적 유형에는 조롱(SPOTTEN), 승리(TRIUMPHIEREN), 부정적 소망(ANTIPATHISCHER WUNSCH)이 속한다. 조롱(SPOTTEN)은 '타인의 불운에 대해 화자가 느끼는 부정적인 기쁨(Schadenfreude)'이 표현되는 화행이며, 승리(TRIUMPHIEREN)의 경

[14] 어떠한 발화가 구성적(konstitutiv)이라는 것은 그것이 그 자체로서 고유한 언어적 분석 단위로 간주될 수 있다는 것을 나타낸다(vgl. Franke, 1990).

우에는 화자가 자신의 개인적인 성공에 대한 기쁨을 표현한다. 그리고 부정적 소망(ANTIPATHISCHER WUNSCH)은 청자가 원하지 않을만한 사태를 화자가 소망하는 경우에 나타나게 된다.

표출적 유형에 속하는 화행들은 청자에게 부정적인 영향이 없는 화자 혼자만의 선호가 나타난다는 것으로 특징지어진다. 기뻐하기(FROHLOCKEN)와 환호하기(JUBELN)가 이에 속하는데, 전자는 화자의 행동과 관련하고 후자는 화자의 경험과 관련한다는 점에서 서로 구분된다.

정표화행의 1차 분류 층위에 속하는 화자 회피 유형은 쌍방 회피(beidseitiger Aversion) 유형과 일방적 화자 회피(nur Sprecher-Aversion) 유형으로 다시 나뉜다. 쌍방 회피 유형은 청자가 처한 상황에 대한 화자의 공감이 나타나며, 연민 표현하기(MITLEID BEKUNDEN), 걱정 표현하기(SORGE BEKUNDEN), 사과하기(SICH ENTSCHULDIGEN)가 이에 속한다. 연민 표현하기(MITLEID BEKUNDEN)는 청자와 관련된 행동, 사태 및 성질에 대하여 나타난다. 걱정 표현하기(SORGE BEKUNDEN)를 통해서는 화자가 청자에게 '어떤 부정적인 일이 일어날 수도 있는 것에 대한 자신의 두려움'을 표현하게 되며, 사과하기(SICH ENTSCHULDIGEN)에서는 화자와 청자 모두가 원하지 않는 행동을 수행한 것에 대한 화자 자신의 회한이 드러난다.

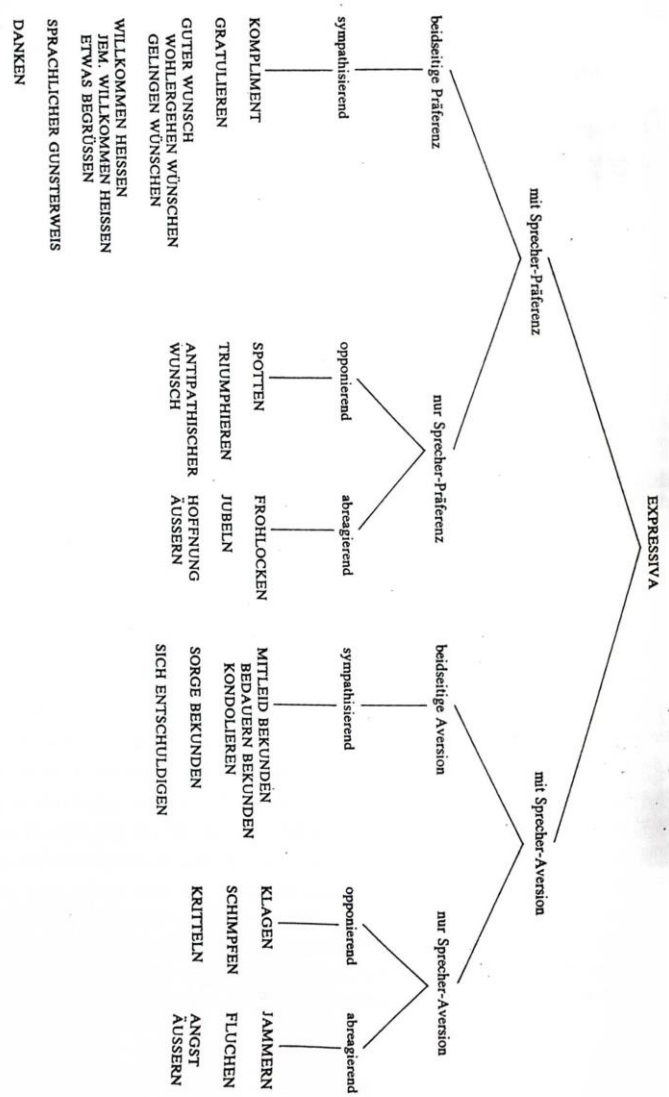
그리고 일방적 화자 회피 유형은 위에서 서술된 일방적 화자 선호 유형과 마찬가지로 적대적 유형과 표출적 유형으로 하위분류된다. 적대적 유형은 화자와 청자간의 선호도 차이가 나는 것으로 특징지어지는데, 특정 상황에 대해 화자는 회피, 청자는 선호가 나타난다. 비탄(KLAGEN)은 화자가 청자의 행동에 대한 자신의 슬픔을 표현하는 것이며, 꾸짖기(SCHIMPFEN)는 앞선 경우에서 화자의 슬픔 대신 분노가 나타나는 경우이다. 그리고 흠잡기(KRITTELN)는 화자가 청자의 특성이나 소유, 행동과 관련하여 일종의 질투심을 표현하는 것이다.

마지막으로 표출적 유형에서는 청자의 선호 여부와는 관계없는 화자의 일반적인 회피가 나타난다. 한탄(JAMMERN)과 욕하기(FLUCHEN)는 화자 자신의 행동이나 경험과 관련하여 수행되며, 전자에서는 화자의 슬픔, 후자에서는 분노가 표현된다. 그리고 불안감 표현하기(ANGST

ÄUSSERN)는 앞으로 일어날 수 있는 화자가 원하지 않는 상황에 대한 화자의 회피를 나타내는 화행이다.

지금껏 서술된 Marten-Cleef의 정표화행 분류는 도식적으로 다음과 같이 나타난다.

[도식 4] 정표화행의 하위유형분류(Marten-Cleef, 1991)[15]



[15] 위 표는 Kohl(1992)에서 인용된 Marten-Cleef의 정표화행 하위유형분류표를 재인용한 것이다.

3.1.5. 선언화행의 하위유형

선언화행과 그것의 하위유형에 대해 특정적으로 다룬 연구는 현재까지 이루어지지 않은 것으로 확인된다. Searle은 선언화행을 '실현될 때 명제적 내용과 실제 사태를 일치시키는 화행'으로 정의하였는데, 이에 두 가지의 하위유형을 제시하였다. 선언화행의 첫 번째 하위유형은 그것의 실현에 있어서 언어외적인 기관 및 제도를 필요로 하지 않는다는 특성을 갖는다. 대표적으로 어떠한 개별적 대상이나 유형에 쓰일 명칭을 정하는 화행이 이러한 유형에 속한다.

Searle은 두 번째 하위유형을 '제시적 선언화행'으로 명명하였다. 이 유형에 속하는 선언화행은 (10), (11)과 같이 나타나는데, 판사나 심판에 의해 수행되는 것을 전제한다.

(10) Sie sind des Mordes schuldig!
(11) Der Ball ist aus!

위 예시에서 나타난 화행들은 참 또는 거짓으로 판단될 수 있기 때문에 제시화행으로도 볼 수 있으나, 적절한 제도적 맥락 하에 이와 같은 발화로써 피고가 유죄라는 것, 공이 아웃되었다는 것을 확정시킬 수 있기 때문에 선언화행으로 간주된다. 몇몇 기관에서는 주장(BEHAUPTEN)과 같은 제시화행의 형태로써 '선언'에 해당하는 발화수반력을 표현하는 것을 필요로 하는데, 이는 그로써 어떠한 주장의 진실성에 대한 논쟁에 종지부를 찍어 제도상의 다음 단계로 넘어갈 수 있도록 하기 위함이다(Searle, 1980b:99). 이러한 점을 바탕으로 제시적 선언화행은 말과 사태가 서로 일치하는 특성과 명제적 내용이 사태에 일치하는 특성을 동시에 가지며, 일반적인 선언화행과는 달리 화자의 심리적 입장은 해당 내용이 참이라는 믿음(Glaube)이 된다.

3.2. 설문조사 설계 및 진행

거짓말과 화행유형의 관계에 대해 알아보는 본 연구에서는 각각의 화행유형들로써 거짓말이 수행될 수 있는 가능성이 어떻게 나타나는지 살펴보기 위해 화행유형별로 거짓말 수행의 적합성을 판단하는 설문조사를 진행하였다. 제시화행, 지시화행, 위임화행, 정표화행, 선언화행으로 상위 화행유형을 구분하였으며, 각 유형들에 하위분류되는 화행들이 실현된 대화 형식의 독일어 예시와 서술문 형식의 독일어 예시를 하나씩 작성하였다. 각 문항들에는 각 화행들의 실현체가 거짓말로 지적되는 상황이 제시되었고 과제 참여자들은 해당 상황의 자연스러운 정도를 판단하도록 요구되었다. 판단의 척도는 부자연스러움(unpassend)과 자연스러움(natürlich)을 양극으로 하는 1부터 5까지의 선택지를 이용하여 이루어지도록 설계되었다.

[설문조사 문항 예시]

BEHAUPTEN

A: Gestern habe ich den ganzen Tag zu Hause geschlafen. Ich bin unschuldig!
B: Du lügst!

	1	2	3	4	5	
unpassend	○	○	○	○	○	natürlich

Daniela behauptet, dass koreanisches Essen für die Deutschen zu scharf sei. Ihre Nachbarin Joana wirft ihr vor, zu lügen.

	1	2	3	4	5	
unpassend	○	○	○	○	○	natürlich

본 설문조사는 각 화행유형들의 하위분류가 잘 반영되고 설문조사 참여자들이 응답하는 데에 너무 많은 부담을 느끼지 않도록 하기 위해 각 하위유형당 최소 한 가지 이상의 구체적인 화행이 예시적으로 드러나는 문항들을 제작하여 총 52문항으로 구성하였다. 설문조사 문항에서 나타나는 화행유형들은 다음과 같다.

제시화행:	주장(BEHAUPTEN), 예측(PROGNOSTIZIEREN), 전달(MITTEILEN), 지적(HINWEISEN), 보고(BENACHRICHTIGEN), 진술(AUSSAGEN)[16]
지시화행:	지시(WEISUNG), 명령(BEFEHL), 지령(ANORDNUNG), 협박(ERPRESSUNG), 강권(NÖTIGUNG), 권고(RATSCHLAG)
위임화행:	결심 표현하기(VORSATZ BEKUNDEN), 제의(ANBIETEN), 약속(VERSPRECHEN), 서약(BEEIDEN), 허락(ERLAUBEN)
정표화행:	축하(GRATULIEREN), 감사(DANKEN), 조롱(SPOTTEN), 기뻐하기(FROHLOCKEN), 유감 표명하기(BEDAUERN BEKUNDEN), 꾸짖기(SCHIMPFEN)
선언화행:	임명(ERNENNEN), 사임(ZURÜCKTRETEN), 판정(SCHIEDSRICHTERN)[17]

본 과제의 참여 대상은 독일어를 정상적으로 구사할 수 있는 독일어 모국어 화자들로 설정하였으며 서울대학교 관악캠퍼스에 교환학생 신분으로 재학 중인 독일인 학생들 중 일부와, 연구 설문조사 참여자 모집 플랫폼인 'SurveyCircle'의 회원들을 대상으로 시행되었다. 그리고 총 14명의 독일어 모국어 화자 설문 참여자들이 응답하였다.

[16] 선행화행을 필요로 하지 않는, 행위결합가가 1인 제시적(präsentativ) 화행만 고려되었다.
[17] 판정(SCHIEDSRICHTERN)은 제시적 선언화행유형에 속한다.

3.3. 설문조사 결과

3.3.1. 제시화행

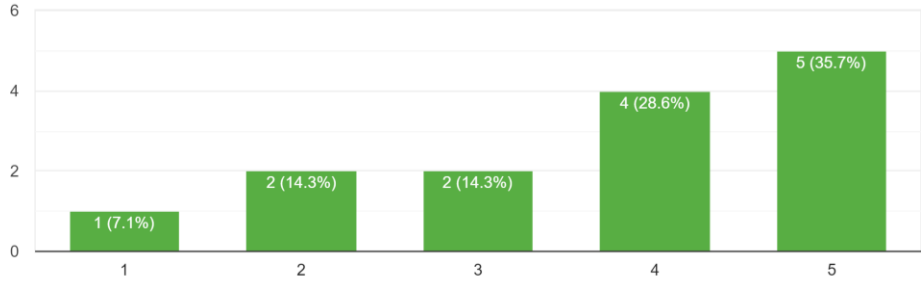
3.3.1.1. 주장(BEHAUPTEN)

주장(BEHAUPTEN)은 Rolf(1983)가 분류한 제시화행의 하위유형 중 단언적(assertiv) 유형에 속하며, 제시적 유형에 속하는 화행유형의 화자는 자신이 표현하는 명제적 내용이 참이라는 것을 청자에게 납득시키는 발화 목적을 갖는다.

[문항 1]

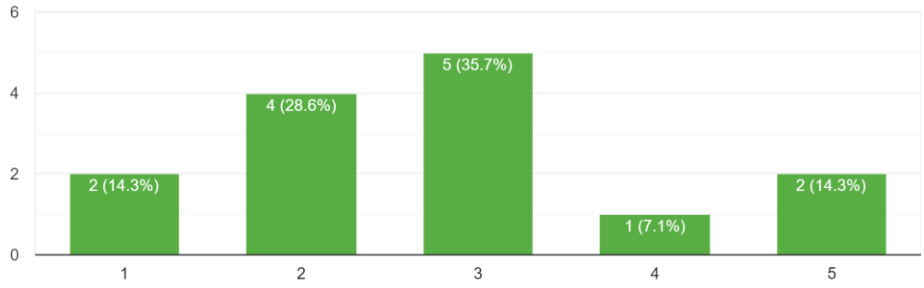
A: Gestern habe ich den ganzen Tag zu Hause geschlafen. Ich bin unschuldig!

B: Du lügst!



[문항 2]

Daniela behauptet, dass koreanisches Essen für die Deutschen zu scharf sei. Ihre Nachbarin Joana wirft ihr vor, zu lügen.



[문항 1]과 [문항 2]에서는 주장(BEHAUPTEN)이 각각 대화문과 서술문의 형태로 나타나는데, [문항 1]의 응답 결과는 거짓말에 대한 여러 학자들의 기존 견해에 부합하는 것처럼 보인다. 주장 화행이 거짓말로 지적되는 상황의 자연스러움을 4(다소 자연스러움) 및 5(자연스러움)로 판단한 응답자의 비율은 전체 응답자의 64.3%이며, 이는 일반적인 독일어 화자들이 거짓말은 주장 화행을 통해 충분히 수행 가능한 것으로 판단하고 있음을 나타내 준다.

그러나 [문항 2]에서는 선택지 4와 5보다 1(부자연스럽다), 2(다소 부자연스럽다)의 응답이 총 43%의 비율로 더 많이 나타났으며, 자연스러움 스펙트럼의 정중앙에 위치한 3이 35.7%의 비율로 가장 많이 선택되었다. 두 문항 모두 주장 화행의 수행이 분명하게 드러나고 있음에도 불구하고 자연스러움의 판단에 차이가 발생한 것에는 각 화행의 명제적 내용이 갖는 특성이 거짓말 판단 가능성에 영향을 준 것으로 추측해 볼 수 있다. 주장화행과 유사한 특성을 갖는 예측화행의 경우와 비교하여 분석해보면 거짓말 판단 가능성에 영향을 주는 요소가 보다 뚜렷하게 드러날 것이다.

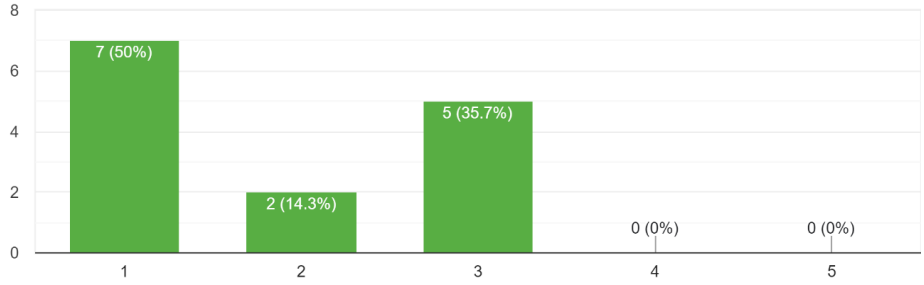
3.3.1.2. 예측(PROGNOSTIZIEREN)

예측(PROGNOSTIZIEREN)도 또한 제시화행의 하위유형 중 단언적 유형에 속하며, 화자는 예측화행을 통해 아직 일어나지 않은 사태 및 결과가 어떠할 것이라는 자신의 믿음이 참임을 청자로 하여금 납득하도록 하는 발화 목적을 갖는다.

[문항 3]

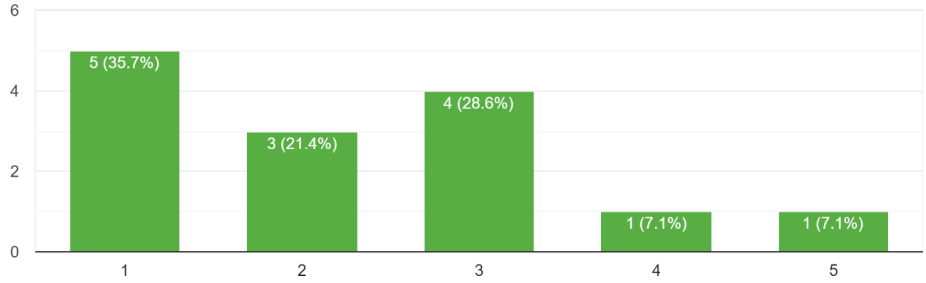
A: Max wird die jetzige Rennserie gewinnen.

B: Das ist eine Lüge!



[문항 4]

In einer Konferenz prognostizierte der Chef, dass er eine um 20% höhere Wachstumsrate von der Firma erwartete. Ein Angestellter bestreitete, dass er log.



[문항 3]과 [문항 4]에서는 예측(PROGNOSTIZIEREN)이 실현되는 예시가 나타난다. 예측 화행은 제시화행, 언어적 정보화행유형에 포함됨에도 불구하고 거짓말로 판단되는 것이 부자연스럽다는 응답 경향이 보여진다. 주장 화행과 예측 화행 간의 두드러지는 차이는 그것의 명제적 내용이 참 또는 거짓으로 얼마나 잘 판단될 수 있는 것인가에 있다. 예측 화행의 명제적 내용은 아직 실현되지 않은 사태에 대한 화자의 주관적인 생각을 다루고 있기 때문에, 청자의 입장에서 그로써 거짓말이 수행되었다고 판단할 만한 충분한 근거가 확보되지 않는 것이다.

이러한 점을 바탕으로 주장(BEHAUPTEN)이 나타난 [문항 1]과 [문

항 2]에서 보이는 응답 경향의 차이가 설명될 수 있다. [문항 1]과 [문항 2]에서는 모두 주장 화행이 수행되었으나 각 화행의 명제적 내용이 갖는 성격은 다르다. [문항 1]에서는 참 또는 거짓으로 판단이 가능한 내용이 서술되는 반면, [문항 2]에서는 발화시점에 참 또는 거짓으로 쉽게 판단될 수 없는 화자의 주관적인 생각, 즉 명제적 내용이 참이라는 화자의 믿음이 서술된다. 이는 [문항 3]과 [문항 4]의 예측 화행에도 동일하게 적용되며, 화행의 명제적 내용이 발화 시점에 진실조건을 기준으로 판단될 수 있는 것인지의 여부가 거짓말 판별 가능성에 영향을 미치고 있는 것으로 보인다. 동일한 제시적 성격의 화행들 중에서도 화자의 주관적인 생각이 아닌, 객관적인 사태에 대한 내용을 다루는 화행일수록 거짓말로 판단될 수 있는 가능성이 커지는 것이다.

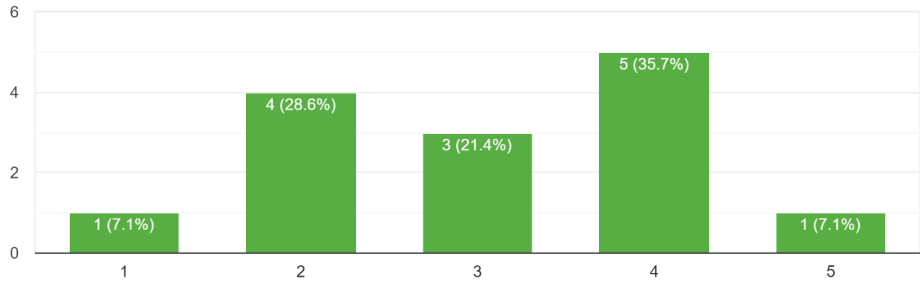
3.3.1.3. 전달(MITTEILEN)

전달(MITTEILEN)은 제시화행의 하위유형 중 전달적(transmissiv) 유형에 속한다. 전달적 유형에 속하는 화행유형의 화자는 청자에게 자신의 발화 내용이 참임을 납득시키는 것이 아닌, 어떠한 사실을 단순히 전달하려는 발화 의도를 갖는다. 이 때문에 전달적 화행유형의 청자는 화자의 발화 내용을 검증해보지 않고도 마땅히 믿어야 한다는 특징이 있다.

[문항 5]

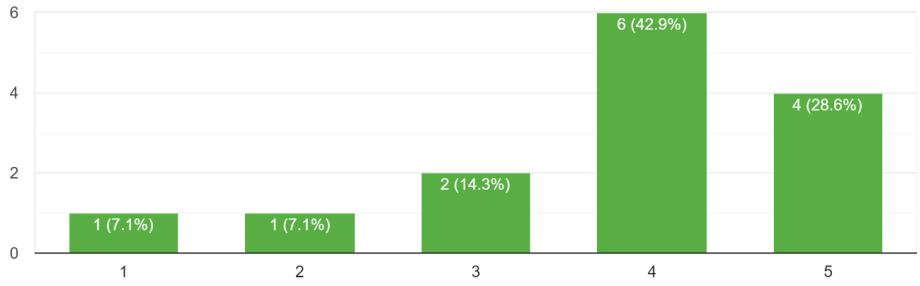
A: Ich muss Ihnen mitteilen, dass Ihr Haus völlig zerstört ist.

B: Sie lügen!



[문항 6]

Der Lehrer hat den Studenten mitgeteilt, dass es in diesem Sommersemester keine Zwischenprüfung gibt. Die Studenten haben es aber für eine Lüge gehalten.



[문항 5]와 [문항 6]에서는 전달(MITTEILEN)이 나타난 예시가 제시되었다. Rolf(1983)의 제시화행유형 분류에 따르면 전달 화행은 전달적(transmissiv) 유형에 속하기 때문에 화자는 사실인 명제적 내용을 청자에게 전달할 뿐, 주장(BEHAUPTEN) 등과 같은 여타 단언적(assertiv) 유형의 화행들보다 명제적 내용이 사실로 나타내려는 화자의 믿음이 약하다. 명제적 내용의 진리치가 화행이 거짓말로 수행되었는지 판단하는 데에 본질적인 역할로 작용하는 것이다. 위 두 문항에서는 전달화행이 거짓말로 판별되는 것이 자연스럽다는 경향의 응답이 나타났으나 [문항 5]에서의 거짓말 판단 가능성은 [문항 6]에 비해 덜 뚜렷하게 판단되었다. [문항 5]에서 전달되는 내용은 '당신의 집이 완전히 파괴되었다'인데 이는 일상적 맥락에서 청자가 믿기 힘든 사실이기 때문에 청자의 반응은 현실에 대한 부정을 바탕으로 이루어진 것이라고 할 수 있다. 거짓말로써 왜곡되는 사실이 청자에게 미치는 영향이 크고 중대한 것일수록 청자는 해당 내용을 거짓말로 좀처럼 받아들이지 못하는 것이다. 이에 대한 구체적인 예시로는 '어머니께서 크게 다치셨습니다' 또는 '너희 집에 불났다' 등과 같은 발화로써 수행할 수 있는 거짓말이 있다.

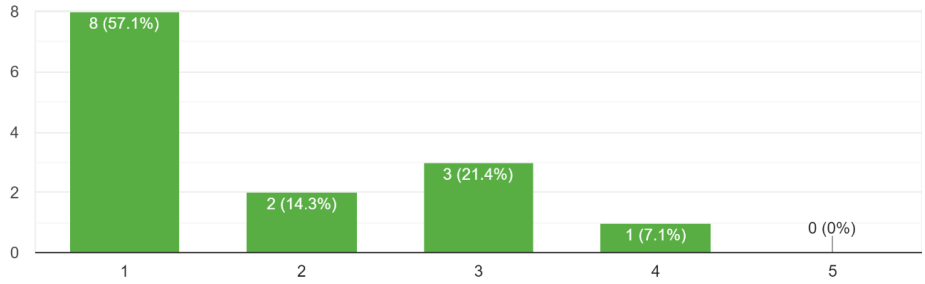
3.3.1.4. 지적(HINWEISEN)

지적(HINWEISEN)도 또한 제시적 유형에 속하는 화행유형이다. 지적화행 화자의 발화 목적은 청자의 생각이나 행동에 오류가 있음을 나타내는 것이며, 지적화행의 청자는 그로써 지적된 내용이 실제로 그러할 것이라고 마땅히 믿어야 한다는 특징을 갖는다.

[문항 7]

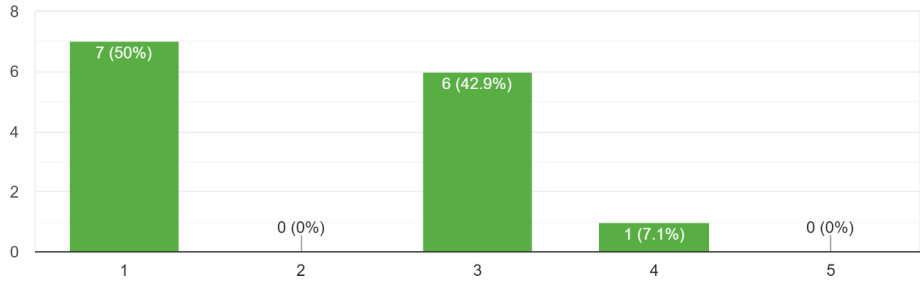
A: Es wäre besser, am Mittwoch nicht ans Meer zu fahren, sondern zu Hause zu bleiben.

B: Das ist eine Lüge!



[문항 8]

Eine Professorin hat einer ihrer Studentinnen darauf hingewiesen, dass es einen Fehler in ihrer Hypothese gegeben hat. Die Studendin hat es aber für eine Lüge gehalten.



[문항 7]과 [문항 8]에서는 지적(HINWEISEN)이 수행되었다. 지적

화행은 제시적 성격을 보이는 화행임에도 불구하고 그것이 거짓말로 판별될 수 있는 가능성이 낮다는 응답이 두 문항 모두 50% 이상으로 나타남으로써 응답의 경향이 뚜렷하게 드러났다. Rolf(1983)에 의하면 지적 화행은 그로써 표현되는 사태의 진실여부가 검증되지 않은 상태라고 해도 청자가 해당 사태를 참인 것으로 받아들여야 마땅하다는 특성이 있다. 이러한 특성으로 인해 지적화행의 청자는 그것이 거짓말로 수행되었는지를 따질 때 화자의 주관성보다 화행의 명제적 내용이 실제로 참인가 거짓인가의 여부를 따지게 된다. 그러나 이는 [문항 5]와 [문항 6]에서 나타난 전달화행도 공통적으로 갖는 특성인데, 전달화행을 통한 거짓말 수행 가능성은 높게 판단된 반면, 지적화행은 그 반대의 양상을 보인다. 전달화행과 지적화행이 갖는 본질적인 차이는 화자와 청자간에 생겨나는 이익관계이다. 지적행위는 일반적으로 청자의 행동이나 생각 등에 오류가 있는 경우에 수행되며, 지적화행을 수용함으로써 생겨나는 이익은 일반적으로 화자보다는 청자를 향한다고 볼 수 있다. 지적화행을 통한 거짓말 수행 가능성이 낮게 판단되는 것은 그것의 청자 이익적 특성 때문인 것으로 간주할 수 있다.

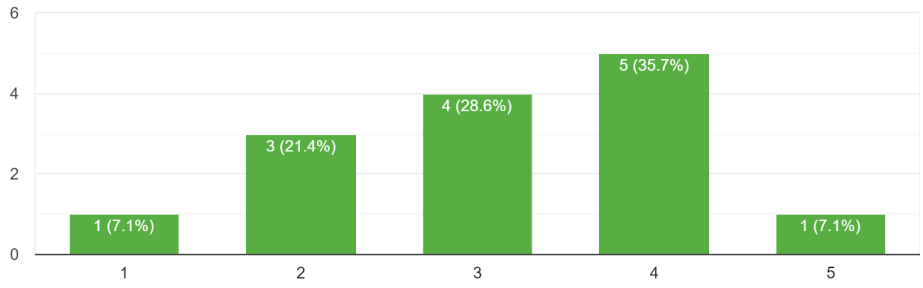
3.3.1.5. 보고(BENACHRICHTIGEN)

보고(BENACHRICHTIGEN)는 제시적 유형에 속하는 화행유형이다. 전달(MITTEILEN)과 유사한 특징을 가지나, 보고화행은 전달화행에 비해 보다 공적인 맥락에서 수행된다는 차이점이 있다.

[문항 9]

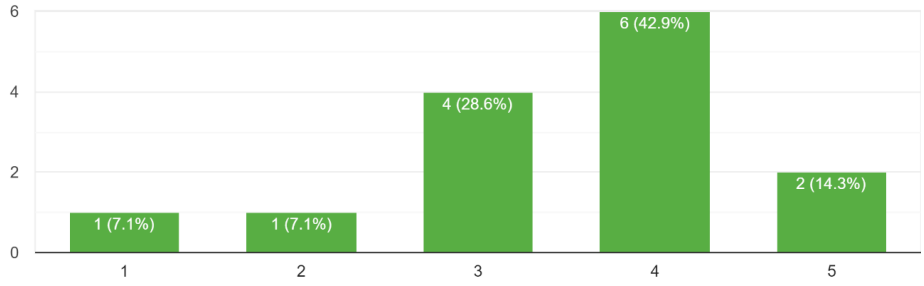
A: Dem Wetterbericht nach wird es heute Nacht ein starkes Gewitter geben.

B: Du lügst!



[문항 10]

Ein Soldat benachrichtigte seine Vorgesetzten, dass die feindlichen Streitkräfte viel schwächer als erwartet waren. Aber sie haben es für eine Lüge gehalten.



[문항 9]와 [문항 10]에서는 보고(BENACHRICHTIGEN)가 수행되었다. [문항 9]에서는 응답자의 42.8%가 해당 화행이 거짓말로 판별되는 것이 자연스럽다고 보았으며, [문항 10]에서는 그렇다고 보는 응답자의 비율이 57.2%로 나타남으로써 보고 화행이 자연스럽게 거짓말로 판별될 수 있다는 응답 경향이 나타났다. 보고 화행은 화자가 직접 보거나 들은 내용을 청자에게 전달하는 행위로 특징지을 수 있으며, 화자의 주관이 거의 포함되지 않는 제시적 유형에 속한다. 그렇기 때문에 보고화행의 명제적 내용은 발화시점에 참 또는 거짓으로 분명하게 판단될 수 있으며 청자는 그것의 진리치를 기준으로 거짓말이 수행되었는지의 여부를 명백하게 판단할 수 있다. 그리고 화자는 보고화행을 거짓말로 수행함으로써 자신에게 이익을 얼마든지 가져올 수 있기 때문에 보고화행은 화자와 청자가 갖는 이익관계를 기준으로도 그것의 거짓말로 수행되었는지의 여부

가 용이하게 판단될 수 있다.

위 두 문항에서 나타나는 응답 경향의 차이는 화자가 보거나 들은 내용의 출처에 대한 공신력에 근거하여 생겨나는 것으로 추측할 수 있다. [문항 9]에서의 화자는 일기예보에서 들은 내용을 전달하고 있는데, 일기예보는 일반적으로 높은 공신력을 지닌 뉴스 프로그램을 출처로 한다. 반면 [문항 10]에서 화자가 전달하는 정보의 출처는 명시적으로 제시되지 않았으며, 화자 자신의 실제 경험을 토대로 얻은 정보를 전달하고 있는 것으로 볼 수 있기 때문에 정보의 출처에 대한 공신력은 상대적으로 낮은 것으로 판단될 수 있다. 보고 화행을 통해 전달되는 정보의 신뢰도가 그것의 거짓말 수행 가능성의 판단에 영향을 주는 것이다.

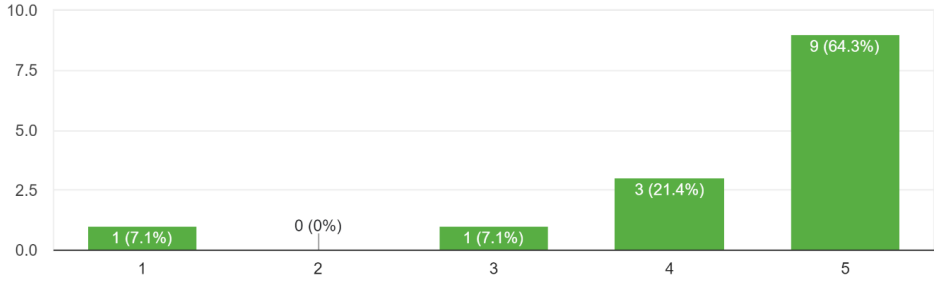
3.3.1.6 진술(AUSSAGEN)

진술(AUSSAGEN)도 또한 제시적 유형에 속하는 지시화행유형이며, 일반적으로 법정이나 경찰서 등에서 이루어지는 대화적 맥락을 바탕으로 이루어진다.

[문항 11]

A: Er hat unschuldige Zivilisten erschossen!

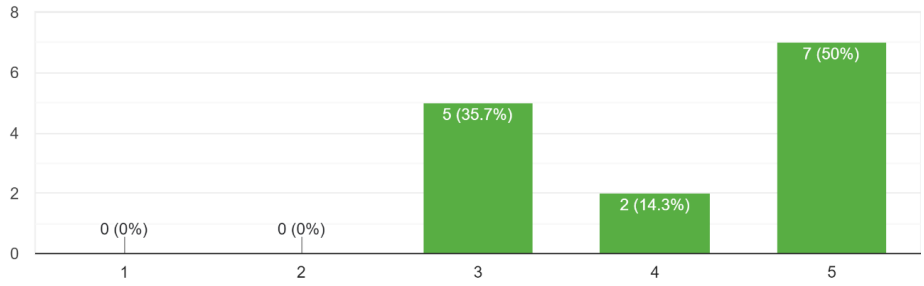
B: Das ist eine Lüge!



[문항 12]

Franziska hat vor Gericht ausgesagt, dass sie den gestrigen

Autounfall selbst gesehen hat. Der Angeklagte hat es aber für eine Lüge gehalten.



[문항 11]과 [문항 12]에서는 진술(AUSSAGEN)이 수행되었다. 진술화행이 거짓말로 판별되는 것이 자연스럽다는 응답의 비율은 두 문항들에서 각각 85.7%와 64.3%로 나타나면서 뚜렷한 경향성을 보이고 있다. 진술화행도 전달적 유형에 속하기 때문에 여타 제시적 화행에 비해 참 거짓으로 판단될 수 있는 보다 구체적인 사태가 표현되는 경향이 강한 것으로 나타난다. 그리고 진술화행은 일반적으로 화자가 이익을 취할 가능성이 높은 법정이나 경찰서 등의 배경에서 수행되는 경우가 많기 때문에, 그로써 거짓말이 수행되었다고 판단될 가능성이 높게 나타난 것으로 분석된다.

3.3.2. 지시화행

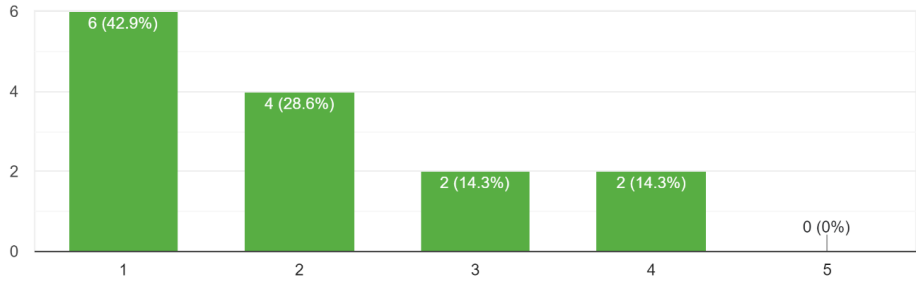
3.3.2.1. 지시(WEISUNG)

Hindelang(1983: 53ff.)에서 제시된 지시화행유형분류에 따르면 지시(WEISUNG)는 청자에게 요구되는 행위를 수행해야 하는 근거가 제시되는 구속적 요구화행유형에 속한다. 구속적 요구는 그에 해당하는 근거가 정당한지의 여부에 따라 정당한 구속적 요구와 정당하지 않은 구속적 요구로 다시 나뉘게 되는데, 지시(WEISUNG)는 화자와 청자가 갖는 자발적인 계약관계를 바탕으로 이루어지는 정단한 구속적 요구화행유형이다.

[문항 13]

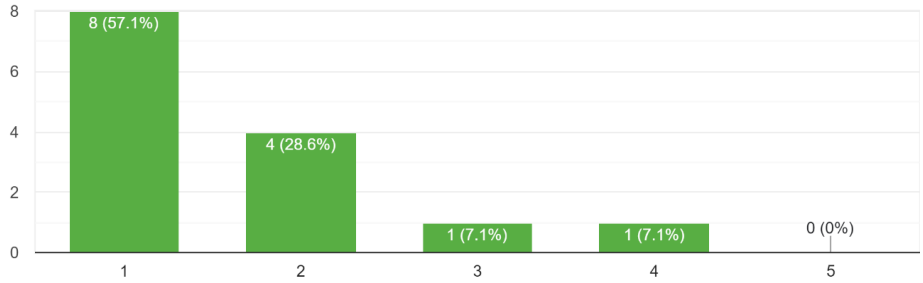
A: Während der Arbeitszeit müssen Sie unbedingt an der Kasse sein.

B: Das ist eine Lüge!



[문항 14]

Karl wurde von der Chefin mitgeteilt, dass er montags den Papierkorb leeren muss. Er hat es aber für eine Lüge gehalten.



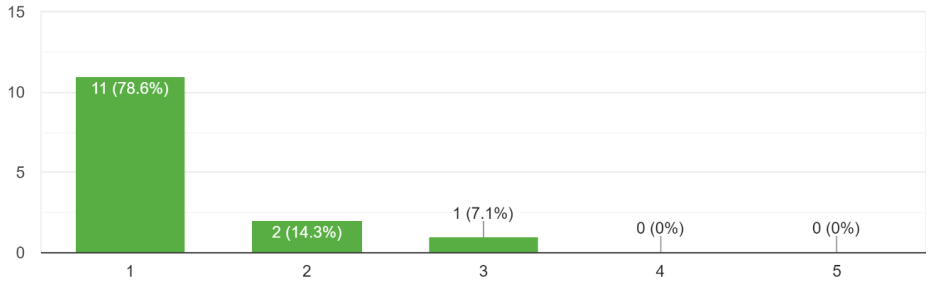
[문항 13]과 [문항 14]에서는 지시화행의 실현체에 대한 거짓말 판단 가능성을 알아보았다. 두 문항 모두에서 지시(WEISUNG)를 거짓말로 판단하는 것이 부자연스럽다는 응답의 경향이 뚜렷하게 나타난다. 지시화행은 화자와 청자간의 계약관계를 바탕으로 수행되는 특성을 갖기 때문에 지시화행을 통한 거짓말의 수행 가능성은 상당히 제한되고 있는 것으로 보인다. 계약관계는 화자가 지시를 내리는 것에 대해 정당성을 부여하며, 해당 관계는 청자의 의지에 반하여 형성된 것이 아니므로 청자는 지시에 마땅히 따라야 하는 상황에 놓인다. 이러한 상황은 화자로 하여

금 지시화행을 통해 거짓말을 효과적으로 수행할 수 없게 만든다. 그리고 화자가 지시를 수행하면서 청자가 지시 내용을 수행을 하지 않을 것을 바라는 경우는 일상적 맥락에서 장난이나 농담과 같은, 화자의 내적 의도가 상황맥락적으로 드러나 보일 때에만 실현될 수 있다. 이는 청자가 화자의 의도를 간파하고 지시된 내용을 진지하게 받아들이지 않거나 아예 이행하지 않는 것을 초래하는데, 화자의 의도가 드러난 거짓말은 실패한 것이 되므로 지시화행을 통한 거짓말의 수행 가능성은 아주 낮은 것으로 볼 수 있다.

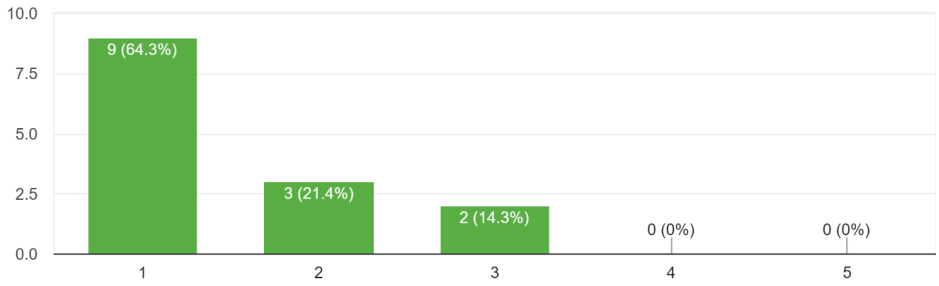
3.3.2.2. 명령(BEFEHL)

명령(BEFEHL)도 지시(WEISUNG)와 마찬가지로 정당한 구속적 요구화행유형에 속한다. 명령화행은 군사적 영역에서 수행되는 요구로서, 국가적 법령에 의거한 정당성을 바탕으로 수행된다.

[문항 15]
A: Feuer einstellen!
B: Sie lügen!



[문항 16]
Monika wurde von ihrem Vorgesetzten befohlen, zur Basis zurückzuziehen. Sie hat es aber für eine Lüge gehalten.



[문항 15]와 [문항 16]에서는 명령(BEFEHL)이 나타난다. 응답자들은 지시화행의 경우에서보다 명령화행을 통한 거짓말 수행 가능성을 더 낮게 판단하여, 거짓말의 수행이 자연스럽다는 응답은 단 한 경우도 나타나지 않았다. 명령 화행은 국가적 차원에서 정해진 법규를 바탕으로 이루어지기 때문에 일반적으로 화자의 공신력이 보장되며, 청자도 지시의 내용을 마땅히 따라야 하는 상황이 조성된다. 일상적 맥락에서 명령은 지극히 제도화된 위계관계를 전제로 수행되는데, 이러한 바탕에서 청자가 명령의 내용을 수행하지 않게 할 의도로 화자가 명령을 내리는 것은 아무런 효과가 없는 행위가 될 것이다.

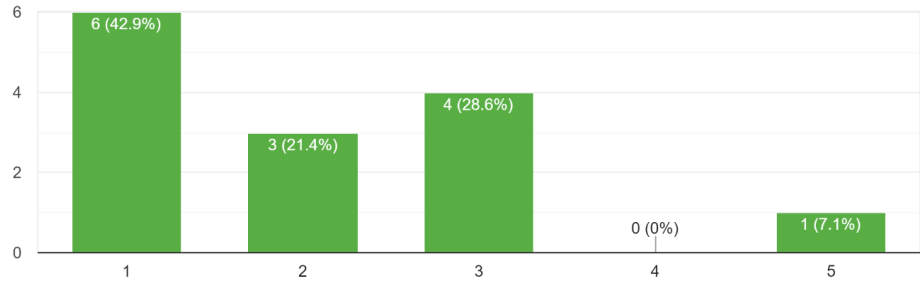
3.3.2.3. 지령(ANORDNUNG)

지령(ANORDNUNG)은 앞서 제시된 명령(BEFEHL)과 같이 정당한 구속적 요구화행유형이며, 경찰관 등과 같은 공권력 행사의 주체가 일반 시민을 대상으로 수행하는 요구로 특징지을 수 있다.

[문항 17]

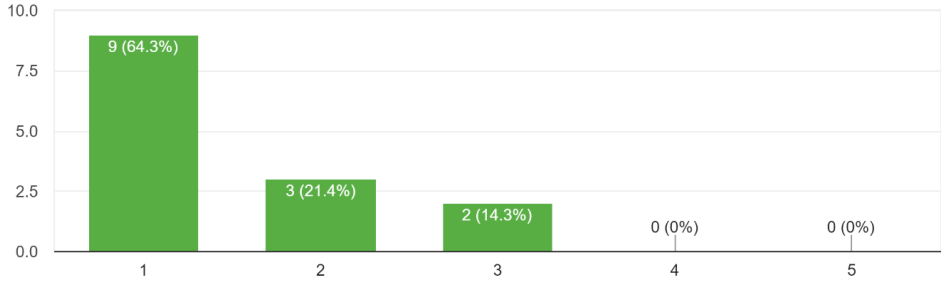
A: Sie müssen für mindestens eine Woche Anstrengung vermeiden und sich ausruhen.

B: Sie lügen!



[문항 18]

Die Polizisten wurden vom Direktor angeordnet, einsatzbereit zu sein. Sie haben es aber eine Lüge gehalten.



[문항 17]과 [문항 18]에서는 지령(ANORDNUNG)이 나타나는데, 두 경우 모두 지령화행을 통한 거짓말 수행 가능성이 낮다는 응답의 경향이 뚜렷하게 나타났다. 앞서 제시된 지시화행이나 명령화행에 비해 지령화행은 지시되는 내용이 행동적 성격이 약하고 지속성을 갖는다는 특성을 갖는다. [문항 17]의 예시는 진료가 이루어지는 상황에서 의사가 환자를 대상으로 수행하는 지령이며, 다루어지는 내용에 대해 화자와 청자가 소유하는 지식의 양에서 오는 차이와 사회적으로 의사라는 직업이 갖는 일반적인 지위 때문에 의사와 환자간에도 위계관계가 존재한다고 할 수 있다. [문항 18]에서는 상급 경찰직 간부가 경찰관들을 대상으로 하는 지령화행이 나타난다. 이 경우에서 나타나는 위계관계는 명령에서의 그것과 동일하다고 할 수 있으며, 지령화행과 명령화행의 차이점은 지시 내용의 낮은 행동성과 지속성에서 나타난다. 먼저 서술된 바와 같이, 화자와 청자간에 존재하는 이러한 위계관계는 화자가 지시적 성격의 화행을

통해 거짓말을 수행하는 것을 어렵게 만들기 때문에 지령화행을 통한 거짓말의 수행 가능성도 낮게 판단된 것으로 볼 수 있다.

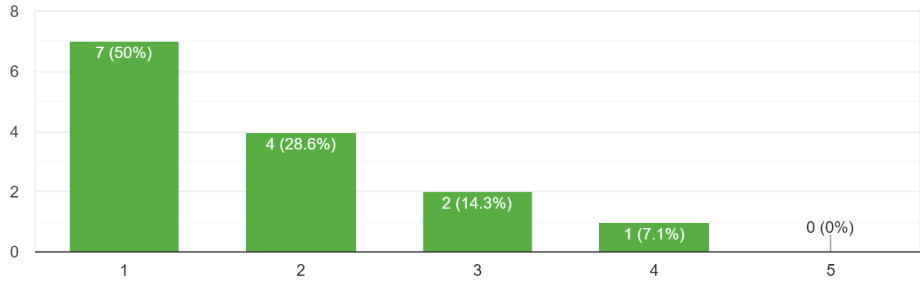
3.3.2.4. 협박(ERPRESSUNG)

협박(ERPRESSUNG)은 정당하지 않은 구속적 요구화행유형에 속하며, 해당 구속력이 범법적이라는 특성을 갖는다. 정당하지 않은 구속적 요구화행의 청자는 요구 내용을 이행하는 것보다 이행하지 않았을 때 자신에게 오는 제재가 더 큰 손해를 불러일으킬 경우에 화자의 요구에 따르게 된다.

[문항 19]

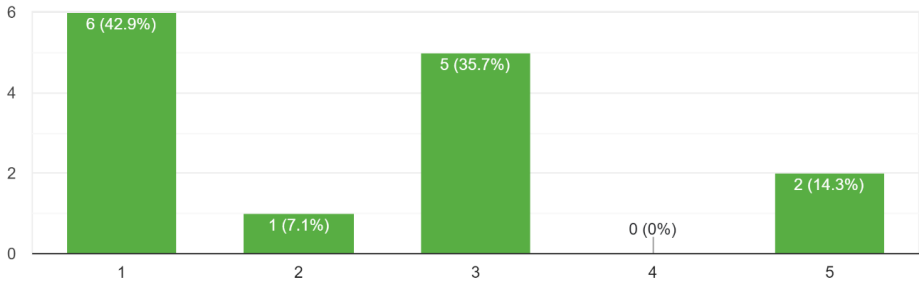
A: Geh sofort raus, oder trag die Konsequenzen!

B: Sie lügen!



[문항 20]

Mark wurde von einem Räuber bedroht. Er sollte sein Geld hergeben oder würde erschossen werden. Mark hat es aber für eine Lüge gehalten.



[문항 19]와 [문항 20]에서는 협박(ERPRESSUNG)이 나타난다. 협박 화행은 청자에 대한 화자의 지시가 정당하게 수행되지 않는다는 특성이 있으며, 일반적으로 청자는 지시된 내용을 수행하지 않았을 시 화자가 가하는 제재가 해당 내용을 실제로 수행했을 때 갖는 손해보다 더 클 때 협박의 지시에 따르게 된다. 두 문항 모두에서 협박 화행의 거짓말 수행 가능성은 낮은 것으로 판단되었는데, 이는 정당성을 막론하고 화자가 청자에게 가할 수 있는 제재 수단을 갖는다는 사실로 인해 형성되는 일종의 위계관계 때문인 것으로 볼 수 있다. 그러나 응답의 경향성이 뚜렷하게 드러난 [문항 19]와는 다르게 [문항 20]에서는 자연스러움의 정도를 판단하지 못한 3번 응답이 35.7%의 비율로 나타났으며, 자연스럽다는 응답인 5번이 14.3%의 비율로도 나타났다. 이러한 응답 경향의 차이는 각 협박의 제재 수단에 대한 내용이 갖는 특성 때문인 것으로 유추할 수 있다. [문항 19]에서 나타난 제재 수단 내용은 청자가 지시를 이행하지 않았을 시 제재를 가한다는 사실만을 나타내고 있기 때문에 별도의 맥락적 정보가 제시되지 않는 한 구체적인 제재 수단이 무엇인지 알 수 있으며, 어떠한 제재 수단을 사용할 것인지는 거짓말 여부의 판단에 아무런 영향이 없다. 반면 [문항 20]에서는 화자가 가할 수 있는 구체적인 재제의 내용이 명시되어 있기 때문에, 청자가 지시를 이행하지 않았을 때 화자가 명시한 제재를 그대로 가하지 않으면 협박화행은 거짓말로 판단될 수 있는 것이다.

협박화행에서 화자가 자신이 가할 수 있는 제재 수단에 대해 표현하는 것은 화자가 자신이 미래에 할 행위에 대해 표현하는 위임화행적 성격을

어느 정도 보이고 있음을 알 수 있다[18]. 이는 화자가 수행할 예정인 것으로 표현되는 행위의 실현됨직함이 거짓말의 여부를 판단하는 기준으로도 작용할 수 있음을 나타낸다. 이러한 점에 대해서는 3.3.3장에서 보다 자세히 서술될 것이다.

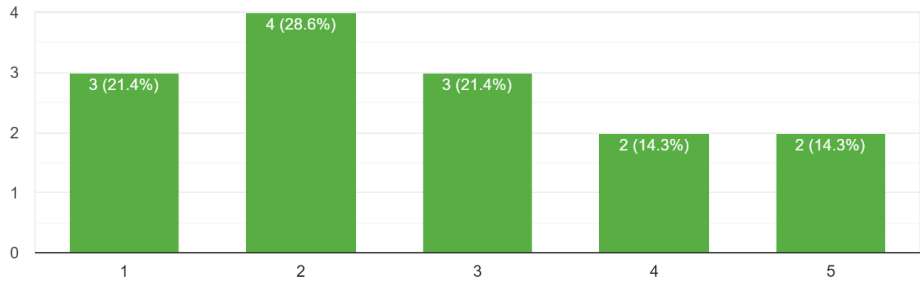
3.3.2.5. 강권(NÖTIGUNG)

강권(NÖTIGUNG)은 앞서 제시된 협박(ERPRESSUNG)과 같은 지시화행유형에 속하며, 범법적인 협박화행의 구속력과는 달리 강권화행의 구속력은 합법적이라는 특성이 있다.

[문항 21]

A: Sie müssen spätestens bis 20. November 2022 aus diesem Gebäude ausziehen.

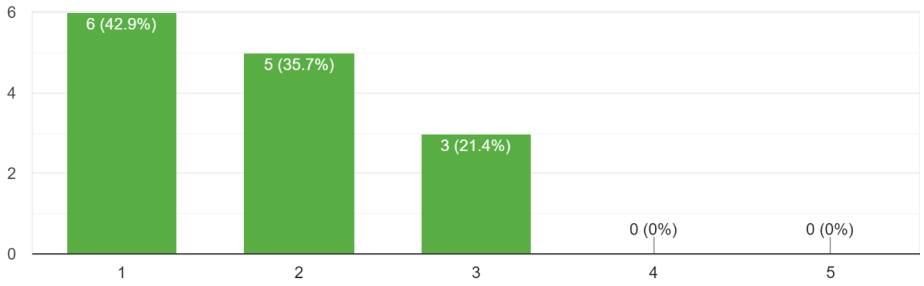
B: Das ist eine Lüge!



[문항 22]

Melanie ist gestern zu schenll gefahren. Ihr wurde von der Behörde mitgeteilt, dass sie 100 Euro Bußgeld bezahlen muss. Das hat sie aber für eine Lüge gehalten.

[18] 제재 수단이 화자에 의해 직접 행사되는 것으로 표현될 때 그렇다.



[문항 21]과 [문항 22]에서는 화자가 청자에 대한 법적 제재력을 갖는 강권(NÖTIGUNG)이 나타난다. 두 문항에서 실현된 강권화행의 거짓말 수행 가능성은 낮은 편인 것으로 판단되었으나, [문항 21]보다 [문항 22]에서 보다 뚜렷한 응답 경향이 나타났다. 이는 강권화행의 본질적 특성 때문인 것으로 판단된다. 강권화행의 화자가 법적 제재력을 갖는다는 것은 개인에게 그러한 것을 행사할 수 있는 주체 및 그에 속한 사람이 화자가 됨을 의미하는데, 오늘날 사회에서는 일반적으로 정부 당국이나 기관의 이름으로 강권화행이 이루어진다고 할 수 있다.

위 두 문항들에서 두드러지게 나타나는 차이는 강권화행을 수행하는 주체에 대한 명시적인 언급의 유무이다. [문항 21]에서는 그러한 언급이 이루어지지 않았기 때문에 강권화행의 수행을 나타내는 문항의 제목이 없으면 전달(MITTEILEN)이나 보고(BENACHRICHTIGEN)등[19]과 같은 다른 화행이 수행된 것으로 해석될 여지가 있다. 화자가 갖는 제재력의 정도나 출처를 확인할 수 있는 맥락적 정보가 부족한 것이다. [문항 22]에서는 ‚von der Behörde‘를 통해 화자가 정부 당국의 이름 하에 강권화행을 수행하고 있음이 명시적으로 드러나는데, 이러한 경우 청자는 화자의 말을 마땅히 믿어야만 하는 상황이 조성된다. 그렇기 때문에 제재력의 출처가 분명하게 나타나는 강권화행은 거짓말로 판단될 수 있는 가능성이 낮다고 분석할 수 있다.

[19] 거짓말이 수행된 것으로 판단될 가능성이 높은 화행들이다.

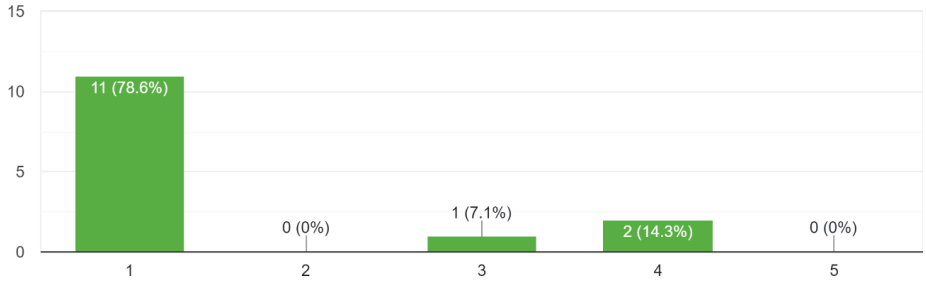
3.3.2.6. 권고(RALTSCHLAG)

Hindelang(1983: 53ff.)의 지시화행유형분류에서 1차적 분류의 기준은 구속력의 유무이다. 권고(RATSCHLAG)는 비구속적 요구화행유형에 속하며, 청자에게 이득인 요구의 특성을 갖는다. 권고화행은 청자의 실생활적인 문제에 대한 해결 방법이 제시되어야 하는 맥락에서 수행된다.

[문항 23]

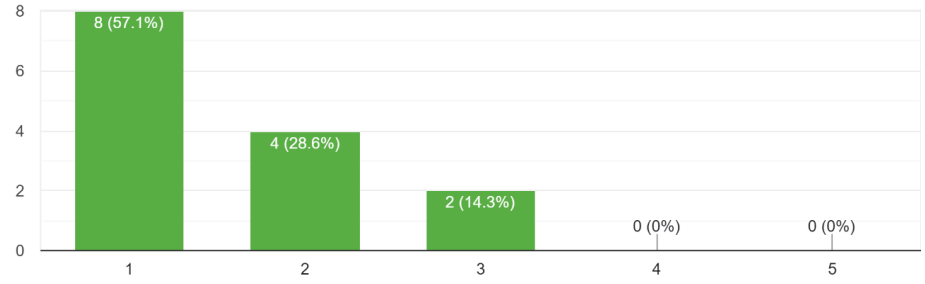
A: Ich denke, es wäre besser, wenn du darüber mit deiner Mutter ehrlich sprichst.

B: Das ist eine Lüge!



[문항 24]

Charlie wurde von ihrem Bruder geraten, jeden Tag mindestens einmal spazieren zu gehen. Sie hat es aber für eine Lüge gehalten.



[문항 23], [문항 24]에서는 권고(RATSCHLAG)이 나타난다. 두 문항 모두에서 권고화행을 통한 거짓말 수행 가능성은 낮은 것으로 판단되는

경향을 보였다. 권고화행은 청자 선호 유형에 속하기 때문에 일반적으로 권고화행을 수행하는 화자는 자신의 이익 추구와는 큰 상관이 없는, 청자에게 도움이 되기 위한 발화 목적을 갖는다는 것을 의미한다. 이미 서술된 바와 같이 지시화행은 화자가 청자로 하여금 어떠한 행위를 하도록 만드는 행위라는 특성 때문에 지시화행이 거짓말로 실현되는 경우는 드물 것으로 볼 수 있는데, 권고화행은 그것의 청자 선호적 특성 때문에 거짓말로서 실현될 가능성이 보다 더 낮게 나타날 것이다. 권고화행이 거짓말을 포함할 수 있는 경우는 [문항 23]에서 나타나는 것과 같이, ‚Es wäre besser, ...‘ 등과 같은 발화[20]를 동반하는 경우일 것이다. 그러나 이러한 발화는 제시적 성격을 어느 정도 가짐에도 불구하고 화자의 주관적인 생각을 바탕으로 표현되는 것이기에 거짓말로서 판단될 수 있는 가능성은 마찬가지로 낮다고 볼 수 있다.

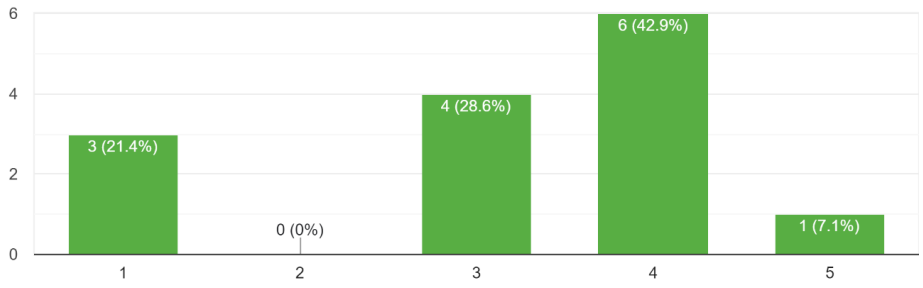
3.3.3. 위임화행

3.3.3.1. 결심 표명하기(VORSATZ BEKUNDEN)

Graffe(1990: 55ff.)의 위임화행유형분류에 따르면 결심 표명하기(VORSATZ BEKUNDEN)는 화자 선호적 유형에 속하며, 화자가 스스로에게 자신이 미래에 할 행위에 대한 책임을 지운다는 특성이 있다.

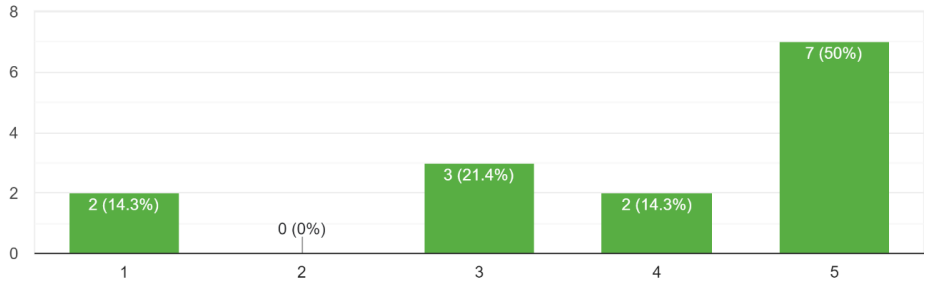
[문항 25]
A: Ab Montag frühstücke ich unbedingt!
B: Das ist eine Lüge!

[20] ‘... 하는게 더 나을 것 같다’의 뜻을 가지는 구문이다.



[문항 26]

Der Vater hat gesagt, dass er sich entschlossen hätte, nicht mehr zu rauchen. Linda hat es aber für eine Lüge gehalten.



[문항 25]와 [문항 26]에서는 위임화행의 하위유형인 결심 표명하기(VORSATZ BEKUNDEN)가 나타난다. 결심에 해당하는 화자의 의도는 일반적으로 청자의 이익과 상관이 없거나 적은 상관관계를 갖게 되는데, 두 문항에서 나타난 결심 표명하기 화행 모두는 거짓말로 판단될 수 있는 가능성이 높게 나타났다.

제시화행에서 분석되어 나타나는 양상과는 반대로, 위임화행의 명제적 내용은 발화 시점에 참 또는 거짓으로 판단될 수 없는 것임에도 불구하고 이러한 결과가 나오게 된 주요 원인은 위임화행을 수행하는 화자가 갖는 심리적 태도가 미래에 어떠한 행위를 하거나 하지 않을 '의도'라는 점[21]에서 찾을 수 있다. 제시화행을 수행하는 화자는 명제적 내용을 참인 것으로 표현하려는 의도를 갖기 때문에 해당 내용의 진실조건이 거짓

[21] Searle(1969)

말 판단 가능성에 주요한 영향을 끼치지만, 위임화행의 경우 발화 시점에 명제적 내용의 참, 거짓 여부를 가려내는 것이 불가하고, 명제적 내용에 대한 화자의 의도가 주요한 척도가 되기 때문에 그렇지 않은 것이다. 이 때문에 위임화행의 거짓말 수행 여부는 Searle(1969)이 제시한 화행의 성공조건들 중 '성실성 조건'을 기준으로 가장 잘 판단될 수 있는 것으로 보인다. 청자가 화자의 의도를 짐작하는 것은 상황 및 맥락적 요소들에 근거하여 형성되는 화자의 신뢰도를 바탕으로 이루어지는데, 이는 위임화행을 통한 거짓말 수행 가능성이 일반적으로 청자주관적으로 판단된다는 것을 의미한다. 화자의 신뢰도에 대한 청자의 주관에 영향을 미치는 요소에 대해 알아보고, 그것이 구체적인 발화에서 어떻게 드러나는지 분석해본다면 위임화행이 거짓말로 판단되는 기준에 대해서도 알아낼 수 있을 것이다.

앞서 분석된 제시화행유형의 거짓말 수행 가능성에 영향을 주는 요소들 중에는 화자와 청자간의 이익관계가 있었다. 결심 표명화행은 Graffe(1990: 55ff.)에 의하면 이익이 화자를 향하는 화자선호유형에 속하며, 이 때문에 해당 화행은 거짓말인 것으로 판단될 가능성이 높게 나타난 것으로 분석할 수 있다. 그리고 [문항 25]보다 [문항 26]의 결심 표명하기 화행에 대한 거짓말 수행 가능성이 더 뚜렷하게 판단된 것을 각 화행의 명제적 내용이 실현될 수 있는 가능성에 따라 나타난 결과로 보인다. 상황맥락적 요소에 따라 어느 정도 차이가 있겠으나, 일반적으로 '아침식사하기' 보다는 '담배 끊기'의 실현 가능성이 더 낮게 판단되기 때문에 [문항 26]에서 거짓말 판단 가능성에 대한 응답이 보다 뚜렷하게 나타난 것으로 분석할 수 있다.

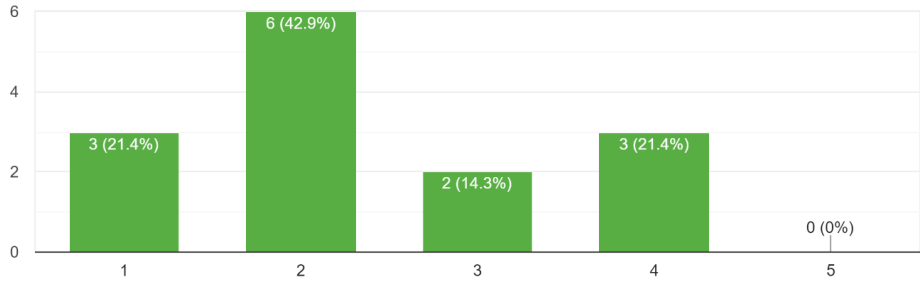
3.3.3.2. 제의(ANBIETEN)

제의(ANBIETEN)는 결심 표명화행과는 반대로 청자 선호적 유형에 속한다. 제의화행은 다시 의무준비적 화행유형으로 분류되는데, 청자는 수행될 것으로 제시되는 행위가 실현되기를 바라게 되며, 화자는 청자가 그럴 것을 예상하면서 제의화행을 수행하게 된다는 특성을 갖는다.

[문항 27]

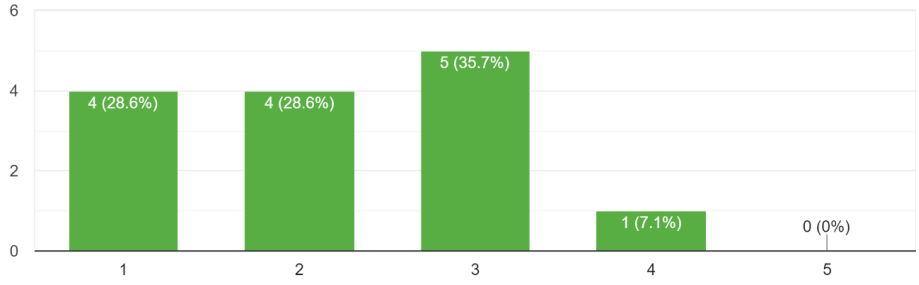
A: Wenn du eine Mitfahrgelegenheit brauchst, kann ich dich nach Hause fahren.

B: Du lügst!



[문항 28]

Die Schaffnerin hat einer alten Frau angeboten, ihr Gepäck woandershin zu verschieben. Die Frau hat es aber für eine Lüge gehalten.



[문항 27]과 [문항 28]에서는 제의(ANBIETEN)가 나타난다. Graffe(1990)에 의하면 제의화행은 위임화행의 청자선호유형에 속하며, 일반적으로 청자가 화행의 명제적 내용에 긍정적인 반응을 보일 때 화자는 해당 내용을 실제로 수행할 의무를 갖게 된다. 위임화행의 명제적 내용이 청자선호적이라는 것은 그것이 실제로 수행되었을때의 이점은 주로 청자를 향하며, 명제적 내용이 실현되지 않아도 화자에게 오는 영향은 미미하다는 것, 또는 오히려 화자에게 이익을 가져올 수 있다는 것을 의

미한다. 그러나 화자가 제의한 내용을 이행할 의무를 결정하는 것은 청자가 되는데[22], 자신에게 손해가 될 만한 일을 수행해야할 의무를 청자가 결정하도록 하는 거짓말은 화자에게 이익을 가져온다고 볼 수 없기 때문에 제의화행은 거짓말로 판단될 가능성이 낮게 나타나는 것으로 분석된다.

[문항 27]과 [문항 28]에서 각각 나타난 제의화행이 거짓말로 판단될 가능성이 낮은 것으로 응답된 것은 이와 같은 이유에 근거한 것으로 분석된다. [문항 27]과 [문항 28]에서 나타나는 응답 경향성의 차이는 [문항 28]에서 나타난 제의화행의 화자가 기차의 차장(Schaffnerin)이며, 차장은 철도회사에 속해있다는 일반적인 지식에서 형성되는 화자의 공신력 때문에 나타난 현상으로 볼 수 있다.

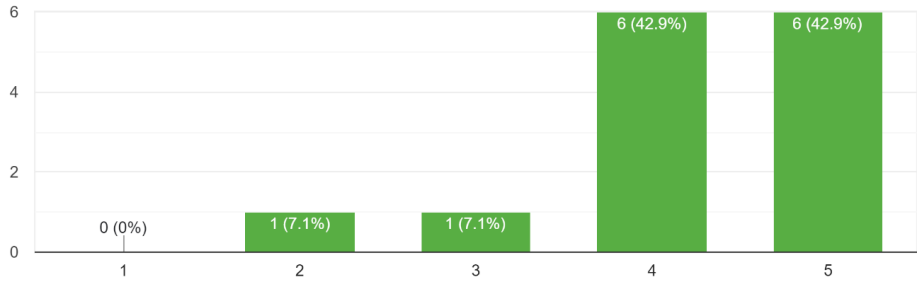
3.3.3.3. 약속(VERSPRECHEN)

약속(VERSPRECHEN)도 또한 청자 선호적 유형에 속하나 제의화행과 같은 의무준비적 특성은 없으며, 약속화행의 화자는 자신이 특정 행위를 수행할 의무를 화자 자신에게 부여하게 되는 의무구성적 특성을 갖는다.

[문항 29]

A: An deinem Geburtstag kaufe ich dir ein neues Handy.

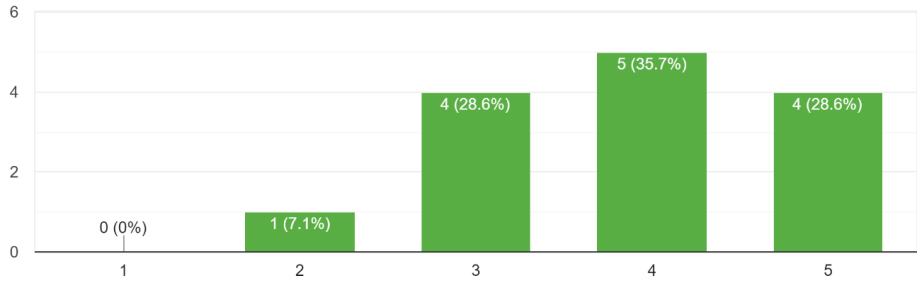
B: Du lügst!



[22] 이러한 맥락에서 제의화행은 의무준비적 화행으로 분류된다(Graffe, 1990: 55ff.).

[문항 30]

Hanna hat ihren Kindern versprochen, dass sie am Wochenende einen leckeren Kuchen backt. Die Kinder habes es aber für eine Lüge gehalten.



[문항 29]와 [문항 30]에서는 약속(VERSPRECHEN)이 나타난다. 약속화행은 위임화행의 청자선호유형에 속하는데, 두 문항 모두에서 같은 유형에 속하는 제의화행의 경우와 반대되는 응답 경향이 나타났다. 이와 같은 극명한 차이는 화자가 위임화행을 통해 표현하는 명제적 내용을 실현할 의무를 어느 측에서 부여하는지를 기준으로 나뉘는 것으로 분석된다. 제의화행의 경우 화자는 의무 부여의 역할이 대부분 청자에게 있었으나 약속화행에서는 전적으로 화자가 자신에게 의무를 부여하기 때문에 일반적으로 화자는 약속 내용을 실제로 이행할 의무에 대한 부담이 덜한 것이다.

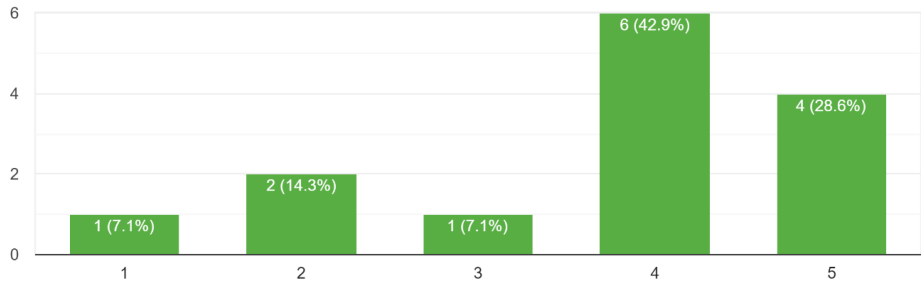
3.3.3.4. 서약(BEEIDEN)

서약(BEEIDEN)은 약속화행과 같은 유형으로 분류되는데, 서약화행은 관습적, 제도적으로 고정적인 맥락을 바탕으로 수행된다는 특징이 있다.

[문항 31]

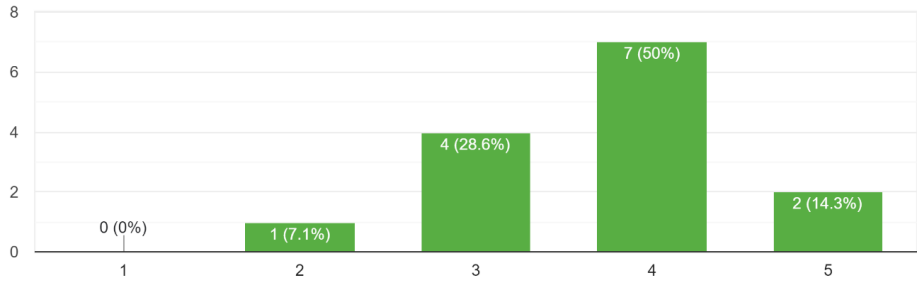
A: Ich schwöre, dass ich in der Arbeit immer altruistisch sein werde.

B: Das ist eine Lüge!



[문항 32]

Jim hat beeidet, dass er mit seiner Frau für immer glücklich leben wird. Seine Freunde haben es aber für eine Lüge gehalten.



[문항 31]과 [문항 32]에서는 서약(BEEIDEN)이 나타나는데, 두 문항 모두 약속화행의 경우와 유사한 응답 경향을 보인다. 서약화행이 수행되는 대표적인 경우는 공무원의 복무신조나 의사의 히포크라테스 선서, 결혼식에서의 맹세 등이 있으며, 이러한 예시들에서 알 수 있듯 서약화행은 대부분 관습적이거나 제도화된 틀을 바탕으로 수행된다는 특성을 갖는다. 화행이 일반적으로 관습적, 제도적으로 수행된다는 것은 그것의 형식성이 강하다는 것을 의미하며, 서약화행의 화자는 진정성이 다소 떨어질 가능성이 여타 위임화행들에 비해 높을 것으로 예상할 수 있다. 이러한 요소들로 인해 [문항 31]과 [문항 32]에서 서약화행이 거짓말로 판단될 수 있는 가능성이 높게 나타난 것으로 볼 수 있다.

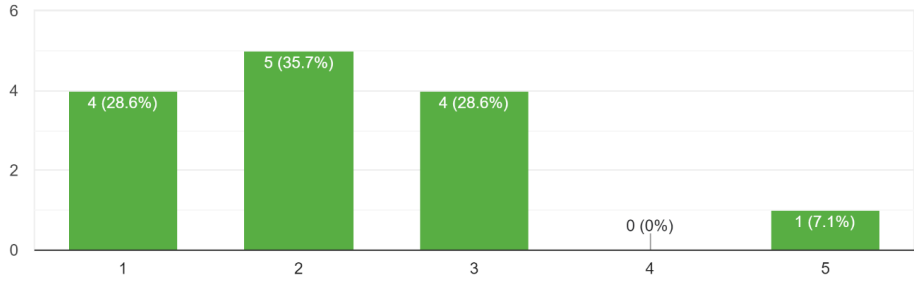
3.3.3.5. 허락(ERLAUBEN)

허락(ERLAUBEN)은 앞서 제시된 약속화행이나 서약화행과 같은 의무구성적 화행유형에 속하나, 화자가 아닌 청자가 할 행동과 관련되는 내용을 갖기 때문에 허용적 유형으로 하위분류된다.

[문항 33]

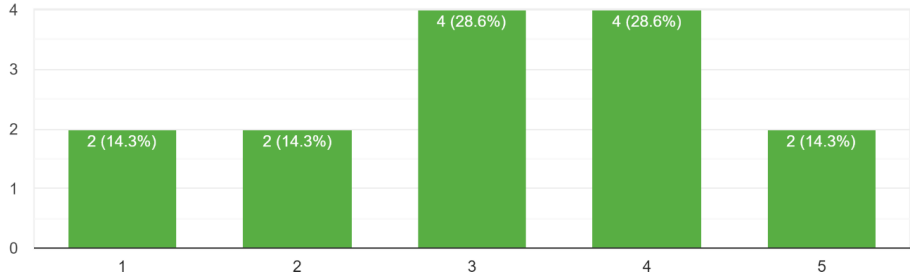
A: Jetzt kannst du am Computer spielen.

B: Du lügst!



[문항 34]

Die Mutter hat ihren Kindern gesagt, dass sie bis Mitternacht wach bleiben dürfen. Die Kinder haben es aber für eine Lüge gehalten.



[문항 33]과 [문항 34]에서는 허락(ERLAUBEN)이 나타난다. 응답자들은 [문항 33]에서 화행이 거짓말로 판별될 가능성을 낮은 편으로 판단하였으나, [문항 34]에서는 높은 편으로 판단하였다. 두 문항들에서 나타난 구체적 화행들이 갖는 차이점은 허락을 표현하는 데에 사용된 동

사들이다. [문항 34]에서 쓰인 ‚dürfen‘ 동사는 말 그대로 ‘~ 해도 된다’의 뜻을 가지며, [문항 33]의 ‚können‘ 동사는 ‘~ 할 수 있다’를 의미한다. [문항 34]에서 나타나는 허락화행은 엄마가 아이들이 자정까지 깨어 있는 것을 허락할 의도를 표현하는 것으로 볼 수 있기 때문에 일반적인 맥락에서 거짓말로 수행될 수 있는 가능성이 충분히 존재하지만, [문항 33]에서 나타난 허락화행은 허락적 맥락 외에 컴퓨터 게임을 하는 것이 가능한 상태를 표현하는 것으로도 해석될 수 있기 때문에 일반적인 위임화행에서 판단되는 거짓말 수행 가능성과는 다른 양상을 보이는 것으로 분석될 수 있다.

3.3.4. 정표화행

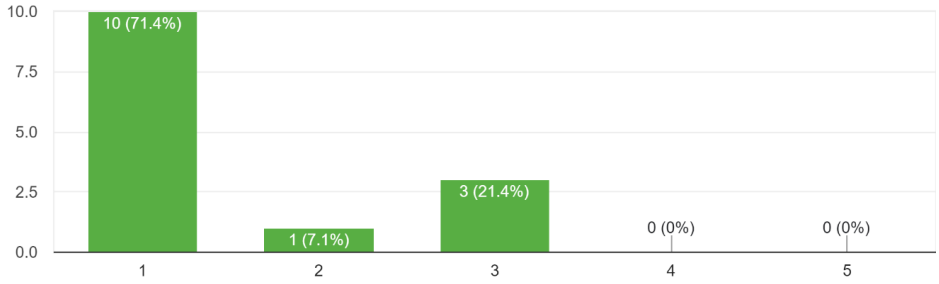
3.3.4.1. 축하(GRATULIEREN)

축하(GRATULIEREN)는 Marten-Cleef(1991)의 정표화행유형분류에 따르면 화자와 청자 모두에게 선호적인 유형에 해당한다. 이러한 쌍방 선호 유형의 정표화행은 특정 사태에 대해 화자와 청자가 동일한 선호를 갖는 공감적 상황에서 이루어지게 되는데, 축하화행은 현재완료적 사태에 대한 호의를 표현하는 것이 된다.

[문항 35]

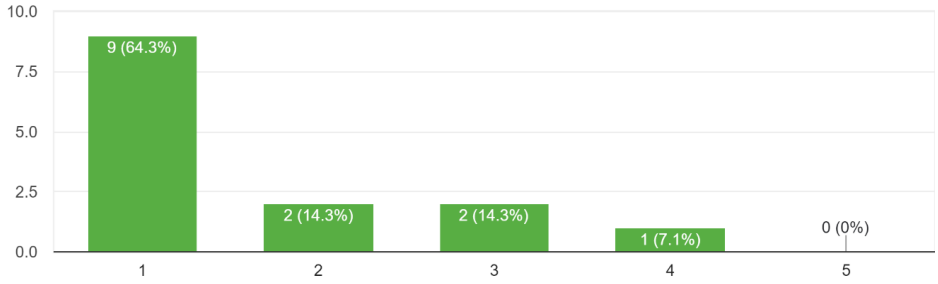
A: Ich gratuliere Ihnen zur Hochzeit!

B: Sie lügen!



[문항 36]

Karl hat kürzlich eine Koreanisch-Prüfung bestanden. Sein Bruder hat ihm zur bestandenen Prüfung gratuliert. Karl hat es aber für eine Lüge gehalten.



[문항 35]와 [문항 36]에서는 축하(GRATULIEREN)가 나타나는데, 두 문항 모두에서 축하화행을 통해 거짓말이 수행되었다고 보는 것이 부자연스럽다는 응답이 주를 이루었다. 정표화행은 어떠한 대상이나 사태에 대한 화자의 감정을 표현하는 것을 주된 발화 목적으로 갖기 때문에, 그것의 명제적 내용은 화자의 감정에 대한 서술이 된다. 이는 객관적인 진실조건을 기준으로 판단될 수 없는 것이며, 위임화행의 거짓말 판단 기준으로 간주할 수 있었던 명제적 내용의 개연성도 정표화행에는 적용되지 않는다.

그러나 축하화행을 수행하는 화자는 청자에 대해 축하하는 감정이 실제로는 없을지라도 축하를 가장하는 발화를 할 수 있다. 그렇기 때문에 청자가 그것의 참 거짓 여부를 따지는 것은 가능하지 않을지라도 화자의 입장에서는 자신의 감정 상태에 대한 '심리적 사실'에 기반한 발화를 할 수 있는 것이다. 그리고 박성철(2001)에 의하면 '왜곡되는 사실의 상황적 관여성 및 왜곡의 정도'도 또한 거짓말을 판단할 수 있는 하나의 기준으로 작용할 수 있는데, 정표화행의 청자가 그것의 거짓말 여부를 판단할 때에는 이 기준을 적용하는 것으로 볼 수 있다. 중요한 것은 화자의 거짓말 의도가 대놓고 드러나 보이지 않는 한 청자의 입장에서는 축

하를 받은 셈이 되며, 화자의 실제 의도가 어떠했는지에 대해서는 따질 필요가 없게 된다는 것이다.[23] 이러한 점은 앞서 서술된 다른 화행유형들의 분석에서 나타난 바와 같이, 거짓말로써 화자가 얻을 수 있는 이익이 클수록 해당 화행이 거짓말로 수행되었을 가능성이 큰 것으로 볼 수 있다.

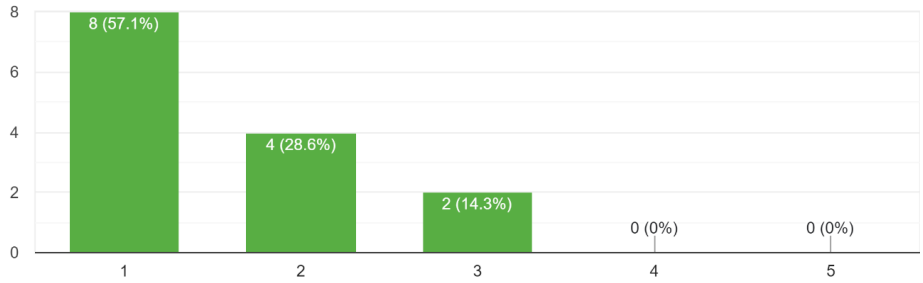
3.3.4.2. 감사(DANKEN)

감사(DANKEN)도 또한 쌍방 선호 유형에 해당하는데 화자의 선호가 더 큰 비중을 차지하며, 청자가 수행한 행동에 대한 화자의 긍정적인 평가가 표현되게 된다.

[문항 37]

A: Herzlichen Dank für Ihre Hilfe!

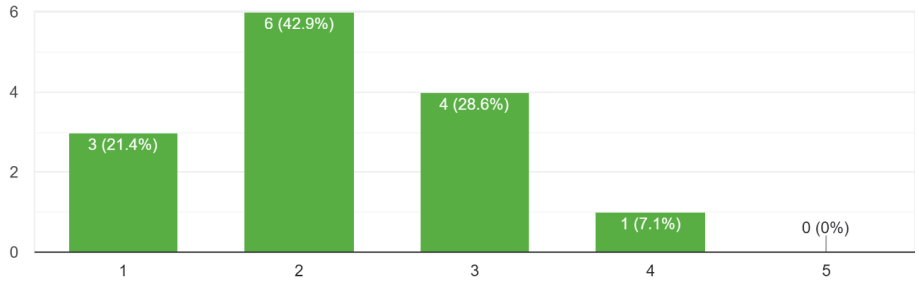
B: Sie lügen!



[문항 38]

Die Chefin hat ihren Teammitgliedern gedankt, dass sie stetig fleißig gearbeitet haben. Sie haben es aber für eine Lüge gehalten.

[23] 거짓된 의도가 드러나 보이는 축하화행은 더 이상 '축하'가 아닌, '조롱'이나 '비꼼' 등의 화행이 실현된 경우이며, 화자가 자신의 의도를 오히려 나타내고 있기 때문에 거짓말로도 간주될 수 없다. 축하화행은 화자가 축하를 가장할 의도로 발화했으나 청자에게 그 의도를 간파당한 경우, 즉 화자가 거짓말로써 자신의 발화 목적 달성에 실패한 경우에만 거짓말로 간주되는 것이 의미가 있다.



[문항 37]과 [문항 38]에서는 감사(DANKEN)가 나타나는데, 두 문항에서의 응답 경향은 어느 정도 차이를 보이고 있다. [문항 37]보다 [문항 38]에서 응답의 확실성은 상대적으로 낮게 나타나는데, 이는 화자가 감사하는 감정을 갖는 이유가 [문항 37]보다 [문항 38]에서 보다 구체적으로 명시되어 있으며, 해당 내용은 참 또는 거짓으로 판별될 수 있는 가능성이 더 크기 때문인 것으로 분석된다. 그러나 두 문항 간의 응답 경향은 상대적인 차이를 보이고 있을 뿐, 감사화행이 거짓말로 판단될 수 있는 가능성은 현저히 낮은 것으로 나타난다. 이에 대한 근거는 앞서 분석된 축하(GRATULIEREN)의 경우와 같은 선상에 있는 것으로 볼 수 있으며, 감사화행의 경우에도 청자 입장에서 왜곡되는 사실의 상황적 관여성이 낮고, 화자가 그로써 얻을 수 있는 이득이 거의 없기 때문인 것으로 분석될 수 있다.

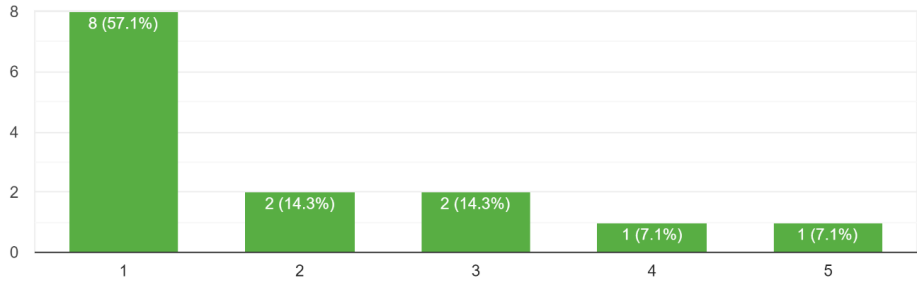
3.3.4.3. 조롱(SPOTTEN)

조롱(SPOTTEN)은 적대적 성격을 갖는 일방적인 화자 선호 유형에 속하는데, 타인이 당하는 부정적인 사태 및 타인의 부정적인 상태에 대한 화자의 기쁨이 표현되는 화행이다.

[문항 39]

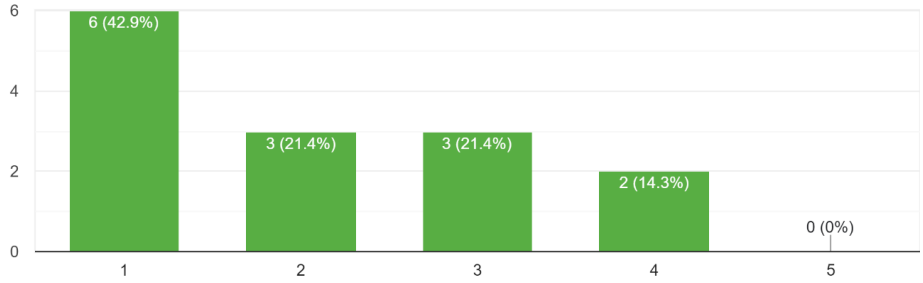
A: Die sogenannten ‚Hippies‘ wie dich kann ich gar nicht verstehen.

B: Du lügst!



[문항 40]

Thomas hat seine Schwester für ihren Modegeschmack verspottet. Sie hat es für eine Lüge gehalten.



[문항 39]와 [문항 40]에서는 조롱(SPOTTEN)이 나타나는데, 정표화행을 다룬 여타 문항들과 마찬가지로 두 문항에서도 조롱화행을 통한 거짓말 수행 가능성은 낮은 것으로 판단되었다. 조롱화행은 오직 화자의 선호만이 나타나는 정표화행유형이며, Marten-Cleef의 정표화행분류에 따르면 조롱화행은 화자가 청자의 부정적인 상태나 청자가 당하는 부정적인 일에 관한 자신의 감정을 표현하는 것인데, 이는 청자에 반하는 특성을 갖는다는 것을 의미한다. 청자에 반하는 감정을 표현함으로써 거짓말을 성공적으로 수행하는 것은 얼마든지 일어날 수 있으나, 그로써 화자가 어떠한 이득을 취할 수 있을지는 의문이다. 이로써 조롱화행도 화자와 청자간의 이익관계를 통해 그것의 거짓말 수행 가능성이 결정되는 것으로 분석될 수 있다.

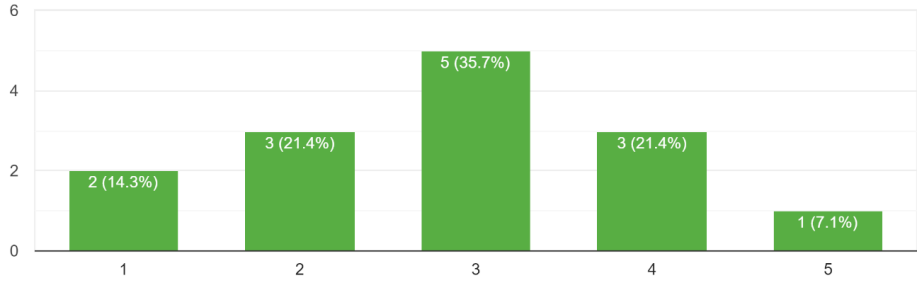
3.3.4.4. 기뻐하기(FROHLOCKEN)

기뻐하기(FROHLOCKEN)는 표출적인 성격의 일방적인 화자 선호 유형에 속한다. 표출적 유형에 속하는 정표화행들은 청자에게는 아무런 영향이 없는 화자만의 선호를 바탕으로 이루어진다는 특성이 있다.

[문항 41]

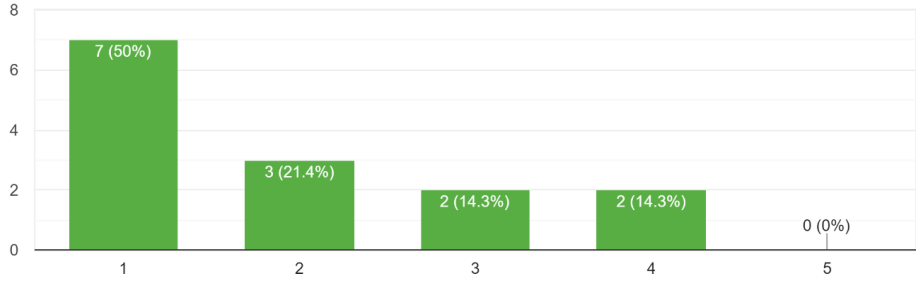
A: Es macht mir Freude, dass du endlich geheilt bist!

B: Du lügst!



[문항 42]

„Hurra!“ Sabine frohlockt, weil sie ihre Promotion endlich beendet hat. Ihre Freunde haben es aber für eine Lüge gehalten.



[문항 41]과 [문항 42]에서는 기뻐하기(FROHLOCKEN)가 나타난다. [문항 41]에서는 기뻐하기 화행이 거짓말로 판단될 수 있는 가능성이 뚜렷하게 판단되지 않았으며, [문항 42]에서는 해당 가능성이 낮은 것으

로 판단되었다. 두 문항에서 두드러지는 차이점은 화자가 기쁜 감정을 표현하는 이유이다. [문항 41]에서 화자는 청자에 관한 일에 대한 기쁨을 표현하고 있으며, [문항 42]의 화자는 자기 자신의 일에 대한 기쁨을 표현한다. 기뻐하기 화행으로써 거짓말이 수행된 경우에는 기쁨의 감정이 화자와 청자 중 누구에게 관한 것인가가 왜곡되는 사실의 상황적 관여도의 차이를 불러일으키게 되는데, 청자와 관련된 것일 때에는 관여도가 클 것이며, 화자와 관련된 것일 때에는 작을 것으로 예상할 수 있다. 그렇기 때문에 화자 자신의 일과 관련한 기뻐하기 화행이 나타난 [문항 42]보다 청자의 일에 대해 기뻐하기 화행이 나타난 [문항 41]에서 거짓말 판단 가능성이 보다 많은 것으로 응답된 것으로 분석할 수 있다.

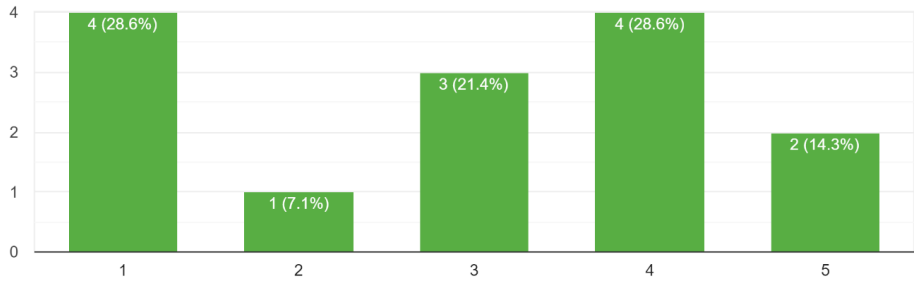
3.3.4.5. 유감 표명하기(BEDAUERN BEKUNDEN)

유감 표명하기(BEDAUERN BEKUNDEN)는 화자와 청자 모두에게 회피적인 정표화행유형에 속하며, 청자가 겪은 부정적인 사태나 청자의 부정적인 상태에 대한 화자의 공감적인 감정이 표현된다는 특성을 갖는다.

[문항 43]

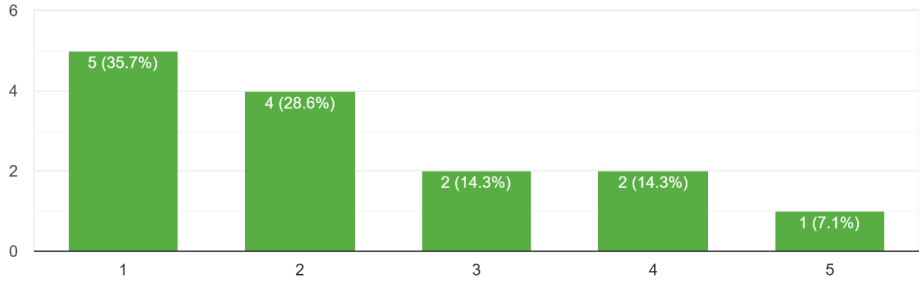
A: Es ist bedauerlich, dass Sie morgen nicht kommen können.

B: Sie lügen!



[문항 44]

Die Nachbarin hat Patrick ihr Bedauern bekundet, dass seine Frau so jung gestorben ist. Er hat es aber für eine Lüge gehalten.



[문항 43]과 [문항 44]에서는 유감 표명하기(BEDAUERN BEKUNDEN)가 나타난다. 지금까지 나타난 여타 정표화행의 경우와는 달리 [문항 43]의 유감 표명화행이 거짓말로 판단될 수 있는 가능성은 어느 정도 있는 것으로 나타났다. 유감 표명화행은 청자와 관련되는 사건에 대해 화자가 자신의 유감스러운 감정을 표현하는 것이기 때문에, 청자와 관련되는 사건이 갖는 특성의 차이가 위 두 문항에서 나타나는 응답 경향의 차이를 가져온 것으로 분석된다. [문항 43]에서 유감이 표명되는 이유는 청자가 다음 날에 오지 못한다는 사실 때문이며, [문항 44]에서는 Patrick의 아내가 너무 어린 나이에 요절했기 때문인데, 후자의 경우 거짓말로 판단될 수 있는 가능성이 낮은 것으로 나타났다. 이는 [문항 44]에서 나타나는 맥락적 배경이 일반적으로 거짓말을 수행하기에 부적절하기 때문인 것으로 분석된다.

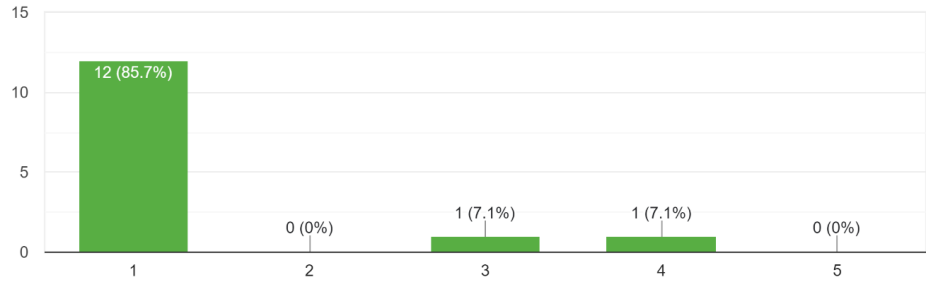
여타 정표화행유형에 비해 유감 표명화행의 거짓말 수행 가능성이 높게 나타나는 것도 청자와 화자가 갖는 이익관계의 맥락에서 설명될 수 있다. 유감 표명화행은 일반적으로 화자 자신이나 화자 주변에 좋지 않은 일이 발생한 맥락을 바탕으로 수행되는데, 화자는 그에 대해 실제로 유감스러운 마음을 갖지 않으면서 자신의 심리적 사실에 반하는 유감 표명화행을 수행할 수 있다. 화자가 유감 표명을 성실하게 한다면 청자에게 불미스러운 일이 발생한 상황은 화자에게 이무런 이익을 가져오지 못하지만, 화자가 유감 표명을 거짓말로 수행하는 경우는 청자의 불행이 화자에게 좋은 일이라는 것을 암시한다. 그렇기 때문에 화자는 상황적 맥락과 자신의 이익관계를 바탕으로 유감 표명을 거짓말로 수행할 수 있는 것이다. 이러한 점이 유감 표명화행의 거짓말 수행 가능성을 높인 것

으로 분석된다.

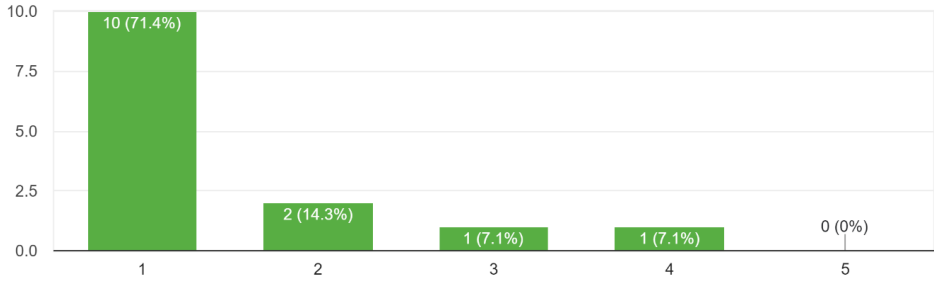
3.3.4.6. 꾸짖기(SCHIMPFEN)

꾸짖기(SCHIMPFEN)는 적대적인 일방적 화자 회피적 유형으로 하위 분류된다. 화자는 꾸짖기 화행으로써 청자의 행동에 대한 자신의 분노를 표현하게 된다.

[문항 45]
A: Warum fährst du so, Arschloch?!
B: Du lügst!



[문항 46]
Tim hat Brunos Hausarbeit abgeschrieben und dafür hat Bruno Tim geschimpft. Tim hat es aber für eine Lüge gehalten.



[문항 45]와 [문항 46]에서는 꾸짖기(SCHIMPFEN)가 나타나며, 위

두 문항 모두에서 꾸짖기 화행이 거짓말로 판단될 가능성은 낮은 것으로 판단되었다. 꾸짖기 화행을 통해 화자는 청자의 행동에 대한 자신의 분노를 표현하게 되는데, 조롱(SPOTTEN)의 경우와 마찬가지로 화자는 청자에게 반하는 성격의 정표화행을 수행함으로써 별다른 이익을 취할 수 없기 때문에 청자의 입장에서 좀처럼 거짓말로 받아들여질 수 없는 것으로 분석된다.

3.3.5. 선언화행

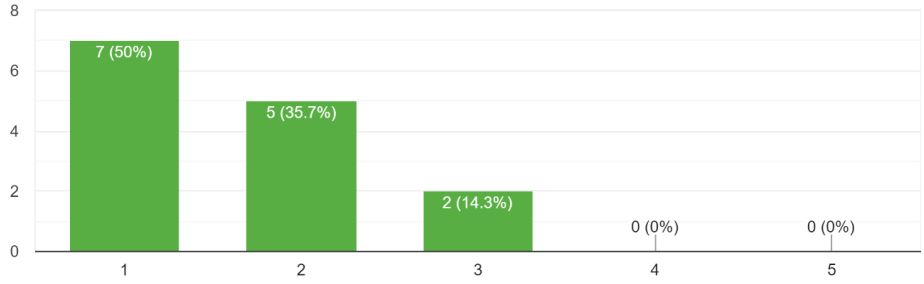
3.3.5.1. 임명(ERNENNEN)

임명(ERNENNEN)은 일반적인 선언화행유형에 속하며 화자가 발화하는 시점에 해당 화행의 명제적 내용이 동시에 실현된다. 화자는 임명으로써 어떠한 지위나 임무 등을 다른 사람에게 맡기게 된다.

[문항 47]

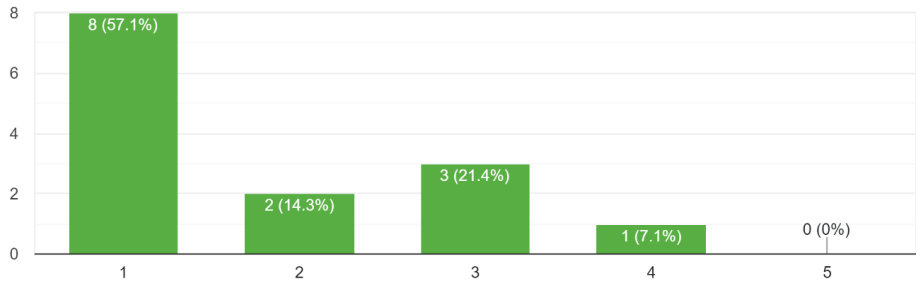
A: Hiermit ernenne ich Frau Bauer zur Ministerpräsidentin.

B: Das ist eine Lüge!



[문항 48]

Der Bundespräsident hat ihm zum Oberoffizier genannt. Er hat es aber für eine Lüge gehalten.



[문항 47]과 [문항 48]에서는 임명화행이 나타나는데, 두 경우 모두 거짓말로 판단될 가능성은 낮다는 응답 경향을 보인다. 선언화행유형은 제도적 틀을 바탕으로 화자가 발화를 함과 동시에 해당 화행의 명제적 내용이 실현되는 것이기 때문에, 임명화행의 경우 화자가 실제로 누군가를 어떤 자리에 임명할 의도 없이 발화했다고 해도 해당 발화의 내용은 그대로 실현되게 된다. 임명화행의 화자는 성실하지 않은 발화로써 다른 의도를 실현시키려 해도 결국 임명의 행위만을 수행할 수 있기 때문에 거짓된 의도를 바탕으로 임명행위를 하는 것은 거짓말로서의 의미가 없다고 할 수 있다.

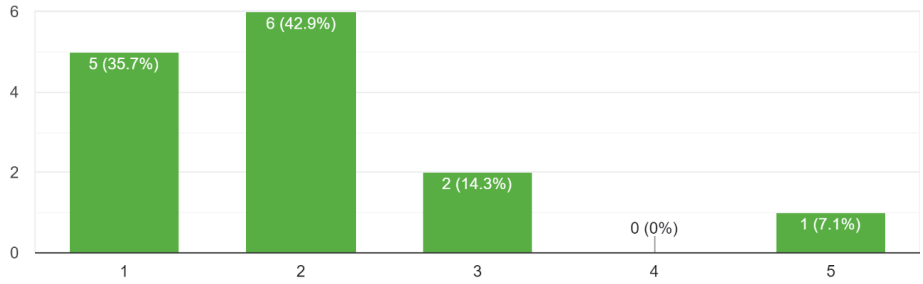
3.3.5.2. 사임(ZURÜCKTRETEN)

사임(ZURÜCKTRETEN)도 또한 일반적인 선언화행유형에 속하기 때문에 화행이 발화됨과 동시에 화행의 내용이 실현된다. 화자는 사임을 통해 자신이 가진 지위를 내려놓거나 임무를 그만두게 된다.

[문항 49]

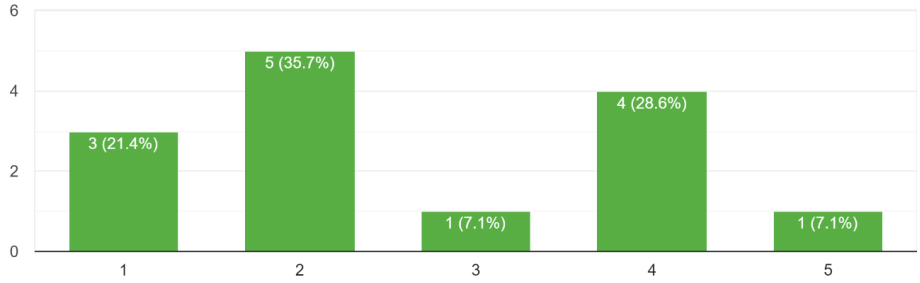
A: Ich trete als Kandidat zurück.

B: Sie lügen!



[문항 50]

Der Gesundheitsminister hat mitgeteilt, dass er zurücktrete. Die Leute haben es aber für eine Lüge gehalten.



[문항 49]와 [문항 50]에서는 사임(ZURÜCKTRETEN)이 나타나며, 두 문항 모두에서 사임화행이 거짓말로 실현될 수 있는 가능성은 낮은 것으로 판단되었다. 그러나 [문항 50]에서 나타난 사임화행의 거짓말 수행 가능성은 어느 정도 있는 것으로 응답되었는데, 이는 화자가 발화 시점에 사임하게 되는 선언화행이 아닌, 사임을 할 의도를 나타내는 하나의 위임화행으로도 해석될 수 있는 여지 때문인 것으로 분석된다. 임명화행에서 분석된 바와 같이 사임화행도 선언화행유형으로서 화자의 발화 의도가 아닌 발화 내용에 따라 실현되는 것이기 때문에 그로써 거짓말을 하는 것은 아무런 의미가 없는 행위로 볼 수 있다.

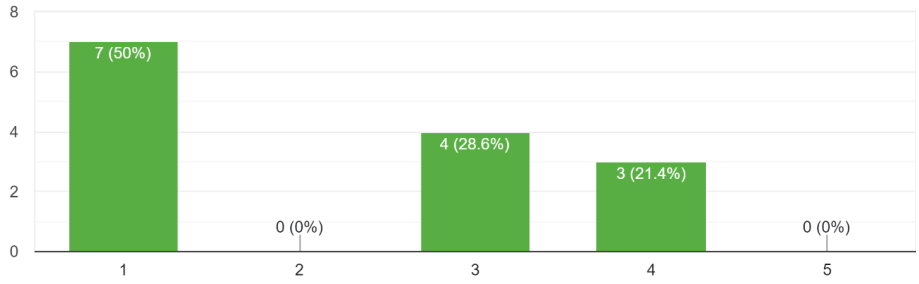
3.3.5.3. 판정(SCHIEDSRICHTERN)

판정(SCHIEDSRICHTERN)은 제시적 선언화행유형에 속하는데, 이는 일반적인 선언화행유형과 달리 어떠한 사태에 대한 화자의 주관적인 믿음을 바탕으로 이루어진다는 특성을 갖는다. 판정은 어떠한 절차나 게임 등과 같은 제도적 틀 내에서 수행되며, 이를 통해 화자는 특정한 기준에 따라 결과의 성공유무를 결정하게 된다.

[문항 51]

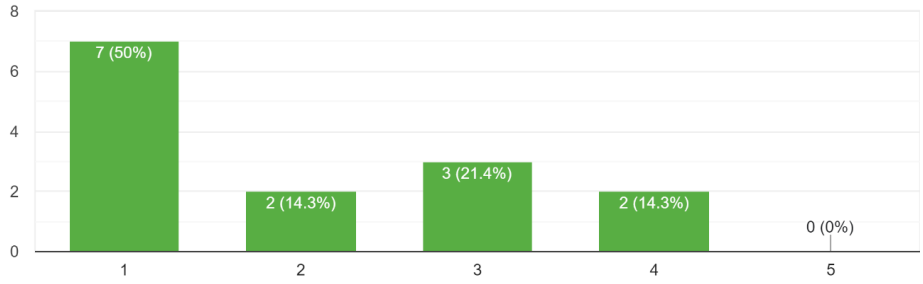
A: Ich erkläre Abseits.

B: Das ist eine Lüge!



[문항 52]

Der Schiedsrichter hat auf Foul entschieden. Seda hat es aber für eine Lüge gehalten.



[문항 51]과 [문항 52]에서는 제시적 선언화행유형에 속하는 판정(SCHIEDSRICHTERN)이 나타나는데, 두 문항 모두에서 판정화행은 거

짓말로 판별될 수 있는 가능성이 낮은 것으로 응답되었다. 판정화행은 화자의 믿음에 따라 이루어진다는 제시적 성격을 가지고 있으나, 제도적 틀 내에서 수행되고 화자의 발화 시점에 명제적 내용이 그대로 실현된다는 선언화행적 특성을 동시에 갖는다. 이러한 선언화행적 특성 때문에 화자가 판정행위를 사실과 다른 내용으로 수행했다고 해도 그것은 오심으로 지적되며, 화자가 거짓말을 한 것으로 칭해지지는 않는다.

4. 거짓말과 화행유형의 관계에 대한 분석

거짓말에 대한 기존 언어학적 정의에 따르면 거짓말은 단언적 유형의 화행인 주장(BEHAUPTEN)을 통해 실현되는 것으로 간주되었다.[24] 거짓말이 주장 화행을 통해서만 실현될 수 있는 것인지의 여부를 검증하고 그 외 어떤 유형의 화행을 통해 거짓말이 실현될 수 있는지, 거짓말 수행 여부를 결정하는 데에 사용될 수 있는 기준은 무엇인지에 대해 알아보기 위해 3장에서 서술된 바와 같이 설문조사를 시행하였다. 본 장에서는 설문조사에서 나타난 결과를 바탕으로 거짓말과 화행유형이 형성하는 관계에 대해 분석하고자 한다.

4.1. 거짓말과 제시화행유형의 관계

Falkenberg가 제시한 거짓말은 주장(BEHAUPTEN)으로써 실현되는 것인데, 이는 Rolf의 제시화행유형분류에 해당되는 주장화행 한 유형만을 지칭하는 것이 아니며, 확언, 진술, 보도 등의 제시화행유형들을 포함하는 개념이다. 설문조사를 통해 제시화행유형에 속하는 여러 화행들의 실현체가 거짓말로 판단될 수 있는 가능성에 대해 알아본 결과, 해당 가능성이 제시적 성격을 갖는 모든 화행유형들에서 높게 나타나지는 않는 것을 알 수 있었다. 다른 제시화행유형들과 가장 뚜렷하게 구분되는 화행은 예측(PROGNOSTIZIEREN)이다. Rolf의 분류에 따르면 예측화행은 단언적(assertiv) 유형에 속하며, 제시적 유형의 화행들은 그것의 명제적 내용이 참이라는 화자의 믿음을 바탕으로 수행되게 된다. 예측화행에서는 세상에 이미 존재하는 사태에 대한 것이 아닌, 화자의 주관적인 생각을 바탕으로 판단되는 아직 일어나지 않은 사태나 어떤 대상에 대한 예측이 표현된다. 설문조사에서는 예측화행이 거짓말로 판단될 수 있는 가능성이 낮은 것으로 나타났는데, 이는 참 또는 거짓으로 판단될 수 있는 명제적 내용을 갖는 대부분의 제시화행유형과는 달리, 예측화행의 명제

[24] vgl. Falkenberg(1892), Meibauer(2015)

적 내용은 발화시점에 참 또는 거짓으로 판단될 수 없으므로 거짓말 수행 여부를 판단할 수 있는 근거의 확보가 어렵기 때문인 것으로 분석된다. 이러한 점은 명제적 내용이 발화시점에 참 또는 거짓으로 판단될 수 있는 화행을 통해서만 거짓말이 수행될 수 있다는 Falkenberg를 비롯한 다수의 학자들의 견해와 부분적으로 맞닿고 있다.

지적(HINWEISEN)의 경우에서도 거짓말 수행 가능성이 낮다는 설문 응답 경향이 나타났는데, 지적화행의 명제적 내용은 참 또는 거짓으로 분명하게 판단될 수 있기 때문에, 명제적 내용의 진리가치 외에 거짓말 수행 가능성 판단에 영향을 미치는 다른 요소가 있음이 드러난다. 지적화행을 수행함으로써 화자가 일반적으로 얻게되는 이익은 적거나 없으며, 대부분의 이익은 청자를 향하기 때문에 지적화행이 거짓말로 수행되었다고 판단될 가능성은 대부분의 여타 제시화행유형에 비해 낮게 나타나는 것으로 분석된다. 이로써 화행의 명제적 내용이 갖는 진리가치뿐만 아니라 화자와 청자간에 존재하는 이익관계도 또한 거짓말 수행 여부를 판단할 수 있는 기준으로 작용하는 것으로 볼 수 있었다.

이로써 화행의 명제적 내용이 발화시점에 참 또는 거짓으로 판단될 수 있는지의 여부와 화자와 청자가 갖는 이익관계는 제시화행유형을 통한 거짓말 수행 여부를 판단하는 데에 본질적인 기준이 된다고 할 수 있다. 그리고 설문을 통해 본질적이지는 않지만 거짓말 수행의 여부를 판단하는 데에 영향을 미칠 수 있는 다른 요소들도 발견되었다. 그러한 요소들로는 화자 또는 명제적 내용 자체가 갖는 신뢰도 및 공신력이 있다.

4.2. 거짓말과 지시화행유형의 관계

지시화행 화자의 발화의도는 청자로 하여금 어떠한 행동을 하도록 만드는 것인데, 지시화행으로써 거짓말을 수행한다면 겉으로는 지시화행의 일반적인 발화의도를 표명하면서, 실제로는 청자가 명제적 내용에 해당하는 행동을 하지 않도록 만들 의도를 가져야 한다. 거짓말이 성공적으로 수행되기 위해서는 화자의 거짓말 의도가 드러나서는 안 되며, 거짓말이 아닌 평범한 화행의 수행을 가장해야만 하기 때문에 지시화행으로

거짓말을 수행하게 되면 청자는 그것을 일반적인 지시화행으로 수용할 수밖에 없다. 청자가 지시된 내용을 수행하지 않는 경우는 단순히 지시화행에 불응하거나 거짓말 화자의 의도를 알아챈 경우인데, 발화 시점에 화자의 의도가 드러난 거짓말은 성공적으로 수행되지 못한 것이 될 것이다. 이렇게 알 수 있듯 지시화행으로 거짓말을 수행하는 화자는 자신의 발화 목적을 달성하기가 매우 어려우며, 이는 그로써 화자가 이익을 좀처럼 볼 수 없다는 것을 의미한다.

지시화행유형들 중 협박(ERPRESSUNG)은 청자가 지시 내용을 이행하지 않을 시 화자가 행사할 수 있는 제재에 해당하는 표현에서 화자가 미래에 할 행동을 나타내는 위임화행적 성격이 나타난다는 특성을 갖는데, 이 때문에 협박화행은 어느 정도 거짓말로 판단될 수 있는 가능성을 갖게 된다. 이러한 점은 화자가 거짓된 내용으로 협박화행을 수행함으로써 청자가 지시 내용을 수행할 가능성을 높일 수 있다는 점, 즉 화자에게 이익이 되는 거짓말 수행이 가능하다는 것을 의미한다. 그러나 이러한 경우 거짓말은 본질적으로 화자가 청자에게 가할 수 있는 제재에 대해서 이루어진 것이지, 청자가 지시 내용을 이행하지 않길 바라는 거짓 지시를 수행한 것이 아니기 때문에 거짓말은 지시적인 표현을 통해 잘 수행될 수 없다는 것에는 변함이 없다.

이러한 분석을 바탕으로 지시화행유형에 속하는 화행들은 결론적으로 거짓말로 수행될 가능성이 낮다고 할 수 있다. 명령(BEFEHL), 지령(ANORDNUNG), 강권(NÖTIGUNG) 등 지시화행의 하위유형들이 제시된 설문조사 문항들에서도 그것들이 거짓말로 판단될 수 있는 가능성은 마찬가지로 낮은 것으로 응답되었다. 이러한 지시화행유형들도 화자가 그것을 통한 거짓말로써 자신의 이익을 볼 수 있는 상황이 좀처럼 없기 때문에 거짓말 수행 가능성이 낮은 것이라고 할 수 있다.

본질적이지는 않지만 설문조사를 통해 드러난 지시화행의 거짓말 판단 가능성에 영향을 주는 요소로 화자의 지시화행에 부여되는 정당성이 있다. 지시화행의 화자는 청자와 갖는 계약관계나, 위계관계, 국가적 법규, 법적 제재력 등을 바탕으로 지시를 표현할 수 있는데, 지시에 정당성을 부여하는 이와 같은 요소들은 지시화행이 거짓말로 판단될 수 있는 가능성을 더욱 낮추는 것으로 분석된다.

4.3. 거짓말과 위임화행유형과의 관계

위임화행의 화자는 자신이 미래에 할 일에 해당하는 의도를 표현하는 것을 발화 목적으로 갖는다. 그렇기 때문에 화자가 자신의 실제 의도와는 다른 내용을 발화함으로써 거짓말을 수행하는 것이 가능한데, 이 때 거짓말에 대한 기존 언어학적 정의의 한계점이 드러난다. 그에 따르면 거짓말을 통해 표현되는 내용은 발화시점에 참 또는 거짓으로 판단될 수 있는 것이어야 하는데, 위임화행의 명제적 내용은 발화시점에 객관적인 진리치 판단이 이루어질 수 없기 때문이다. 청자의 입장에서 위임화행이 거짓말로 수행되었는지의 여부를 판단하기 위해서는 발화에 대한 화자의 진정성에 대해 가늠해볼 수밖에 없는데, 다른 화행유형들의 거짓말 수행 여부 판단 기준으로 작용한 화자와 청자간의 이익관계가 위임화행의 경우에도 적용되는 것을 알 수 있었다.

설문조사에서 유일하게 거짓말로 판별될 가능성이 낮은 것으로 응답된 위임화행유형은 제의(ANBIETEN)인데, 제의화행이 갖는 특성은 그것의 명제적 내용이 청자 선호적이라는 것과 의무 준비적[25]이라는 것, 즉 화자가 명제적 내용에 해당하는 행위를 실제로 이행할 의무를 청자가 결정적으로 부여한다는 것이다. 위임화행이 청자 선호적이라는 것은 화자가 미래에 할 것으로 표현되는 행위를 실제로 이행했을 때와 이행하지 않았을 때 화자에게 오는 영향의 차이는 미미하다는 것을 의미하며, 어떤 경우에는 화자에게 오히려 이익이 될 수도 있음을 의미한다. 그런데 화자가 제의하는 내용을 수행해야 할 의무를 청자가 부여하기 때문에, 화자가 그것을 실제로 이행할 의도가 없는 상태에서는 제의화행을 굳이 수행하지 않는 것이 더 이득이 된다고 할 수 있다. 이러한 요소 때문에 제의화행이 거짓말로 나타날 수 있는 가능성은 다른 위임화행유형들에 비해 낮게 판단된 것으로 볼 수 있다. 약속(VERSPRECHEN)도 청자 선호적 화행이라는 점은 동일하나, 화자가 약속 내용을 실제로 이행할 의무를 자신이 스스로 부여한다는 점으로 인해 약속화행을 통한 거짓말 수행 가능성이 높게 판단되었다. 이로써 알 수 있는 것은 화자와 청자간에 형성되는 이익구조가 위임화행 화자의 신뢰도에 영향을 주는 본질적인 요소

[25] Graffe(1990)

라는 것이다.

화자의 신뢰도에 영향을 주는 요소에는 화자와 청자간의 이익구조만 있는 것은 아니었다. 결심 표명하기(VORSATZ BEKUNDEN)에서는 그것의 명제적 내용의 실현됨직함이 화자의 신뢰도와 직결되고 있음을 알 수 있었다. 예를 들어 '100억원 건네주기' 행위와 '아침밥 챙겨먹기' 중에 실현될 가능성이 높은 것은 '아침밥 챙겨먹기'가 될 것이며, 상황맥락적 요소에 따라 차이가 있겠으나 '100억원 건네주기'가 표현되는 위임화행을 듣는 사람은 그것을 거짓말로 판단할 가능성이 농후한 것이다. 그리고 서약(BEEIDEN)의 경우에는 관습이나 제도적인 틀에 기반하여 수행되는 것이기 때문에 형식성이 강하다는 특성이 있는데, 이는 화자가 갖는 신뢰도의 저하를 야기할 수 있다. 이로써 화행이 갖는 관습성이나 제도성, 형식성 등도 거짓말 수행 여부를 판단하는 기준으로 작용할 수 있는 것을 알 수 있다.

4.4. 거짓말과 정표화행유형과의 관계

정표화행의 화자가 갖는 발화목적은 어떠한 대상이나 사태에 대해 자신의 감정을 표현하는 것이기 때문에, 참 또는 거짓으로 판단될 수 있는 명제적 내용을 가진 화행으로만 거짓말을 수행할 수 있다는 기존 언어학적 견해와 맞지 않는다. 그러나 화자가 정표화행에서 표현되는 감정을 실제로 갖지 않음에도 불구하고 해당 감정의 소유를 가장하는 거짓 화행을 수행하는 경우가 존재한다는 것은 일상언어적 맥락을 통해서도 분명하게 알 수 있는데, 이는 화자가 자신의 '심리적 사실'과 어긋난 발화를 한 것으로 볼 수 있다. 그러나 이러한 심리적 사실은 화자의 감정에 대한 것이기 때문에 청자의 입장에서는 그것의 진리치를 판단할 수 없다. 박성철(2001)에서 거짓말을 구분할 수 있는 기준으로 제시된 '왜곡되는 사실의 상황적 관여성 및 왜곡의 정도'가 정표화행의 거짓말 여부를 판단하는 본질적인 기준으로 작용한다고 할 수 있으며, 이는 앞서 분석된 화행유형들의 거짓말 기준을 판단하는 기준으로 사용된 화자와 청자간의 이익관계와 일맥상통한다고 볼 수 있다.

설문조사 결과에 따르면 정표화행유형은 그것이 거짓말로 판단될 수 있는 가능성이 대부분 낮은 것으로 나타난다. 대표적 정표화행유형인 축하(GRATULIEREN)나 감사(DANKEN) 등의 경우, 화자가 실제로 축하하거나 감사하는 감정을 갖지 않는 상태에서 화행을 수행하는 것이 가능함에도 불구하고 이러한 결과가 나온 것은 거짓 축하나 거짓 감사가 수행되는 맥락이 화자에게 아무런 이익을 가져오지 못하기 때문이다. 이러한 점은 거짓말 수행 가능성이 높은 것으로 판단된 유일한 정표화행인 유감 표명하기(BEDAUERN BEKUNDEN)의 경우에서 분명하게 드러난다. 유감 표명화행은 Marten-Cleef(1991)의 정표화행분류에서 쌍방회피유형에 속하며, 쌍방회피유형은 청자회피의 성격을 갖는 유일한 정표화행유형이다. 화자는 청자회피적 상황을 바탕으로 'Schadenfreude'[26]의 맥락에서 오는 정신적 이익을 위해 유감 표명화행을 거짓말로 수행한 것으로 볼 수 있다.

4.5. 거짓말과 선언화행유형과의 관계

일반적으로 선언화행은 거짓말로 수행된 것으로 판단될 가능성이 낮은 것으로 나타난다. 이는 화자가 발화하는 시점에 화행의 명제적 내용이 동시에 현실화된다는 선언화행의 특성으로 인해 화자가 선언화행을 성실하지 않거나 진지하지 않게 발화한다고 해도 본래 선언화행이 가져올 사태 이외의 다른 효과를 거의 초래하지 못하기 때문이다. 이러한 점은 제시적 선언화행의 경우에도 마찬가지이며, 그것이 제시적 성격을 가짐에도 불구하고 특정한 제도 및 규칙 하에서 선언화행과 동일한 결과를 불러오기 때문에 판정(SCHIEDSRICHTERN)과 같은 제시적 선언화행은 그것이 틀린 판정이나 오심으로 지적될 수는 있어도 거짓말로는 지적되지 않는다.

그리고 여타 화행유형의 거짓말 수행 가능성을 판단하는 기준으로 적용된 화자와 청자간의 이익관계도 선언화행유형의 거짓말 수행 가능성을 판단하는 데에 적용될 수 있는 것으로 보인다. 앞서 서술된 선언화행의

[26] '남의 불행을 기뻐하는 마음' 정도로 번역될 수 있다.

특성으로 인해 화자는 선언화행을 수행함으로써 그 어떠한 이익도 얻을 수 없기 때문에, 선언화행은 거짓말로 수행될 가능성이 전무한 것이다.

4.6. 종합적 분석

지금까지 화행유형의 대유형별로 거짓말로 판단될 수 있는 가능성에 대해 분석되었는데, 본 장에서는 이를 바탕으로 보다 종합적인 분석에 대해 서술하고자 한다.

설문조사에서 거짓말로 수행된 것으로 판단되기 가장 쉬운 화행유형은 제시화행유형과 위임화행유형인 것으로 나타났다[27]. 지시화행유형과 선언화행유형의 거짓말 수행 가능성은 모든 문항에서 낮은 것으로 판단되었으며, 정표화행유형은 유감 표명하기(BEDAUERN BEKUNDEN)를 제외한 나머지 모든 문항에서 거짓말 수행 가능성이 낮은 것으로 응답되었다. 이러한 결과에서 가장 두드러지는 것은 참 또는 거짓으로 판단될 수 없는 명제적 내용을 갖는 화행유형들도 거짓말로 실현될 수 있다는 사실이다. 이는 Falkenberg(1892)가 제시한 '주장'의 개념에 해당하는 제시적 성격의 화행을 통해서만 거짓말이 수행될 수 있다는 여러 학자들의 기존 언어학적 견해와는 다른 내용이며, 명제적 내용의 진리치 외에 다른 요소들도 또한 거짓말을 판별하는 기준으로 작용한다는 것을 나타낸다. 본 연구에서 시행된 설문조사 결과를 통해 분석된 거짓말 수행 가능성을 판단하는 데에 영향을 주는 본질적인 요소들은 다음과 같다.

- 명제적 내용의 진리치 판단 가능성
- 명제적 내용이 참이라는 화자의 믿음
- 거짓말이 초래하는 화자와 청자간의 이익관계

명제적 내용이 참인지 거짓인지의 여부가 뚜렷하게 판단될수록 해당 내용을 포함하는 화행을 통한 거짓말의 수행 가능성은 더 높은 것으로 판

[27] 설문조사에서 제시된 제시화행의 하위유형 6개 중 4개, 위임화행의 하위유형 5개 중 4개가 거짓말로 판단될 가능성이 높은 것으로 응답되었다.

단되며, 예측화행과 같이 화자의 주관적인 믿음을 바탕으로 이루어지는 화행은 진리치가 판단되기 어려운 명제적 내용을 갖기 때문에 그것이 거짓말로 수행되었다고 판단될 가능성이 비교적 낮다.

그러나 제시화행유형을 제외한 지시화행, 위임화행, 정표화행, 선언화행유형의 발화 내용은 기본적으로 참 또는 거짓으로 판단될 수 없다는 특성을 갖는데, 이러한 화행유형들의 거짓말 수행 가능성은 화행을 통한 거짓말이 초래하는 화자와 청자간의 이익관계를 기준으로 판단된다. 이러한 기준을 통해 이들 중에서 거짓말로 나타날 수 있는 가능성을 배제할 수 있는 화행유형은 지시화행과 선언화행이다. 지시화행은 청자가 지시된 내용을 이행했으면 하는 화자의 '바람'을 바탕으로 수행되며, 지시화행을 거짓말로 수행한 화자는 청자가 지시 내용을 이행하지 않기를 바라야 한다. 화자가 지시화행 형태의 발화를 수행함과 동시에 청자가 지시 내용을 실제로 이행하지 않기를 바란다는 것은 발화 목적에 모순되는 언어 행위이므로, 지시화행을 통해 거짓말이 수행될 수 있는 일반적인 경우는 없다고 할 수 있다. 선언화행의 경우에는 그것이 특정한 제도적 틀 내에서만 수행되고, 화자가 발화함과 동시에 해당 내용이 그대로 실현될 수 밖에 없다는 특성 때문에 화자는 선언화행이 나타내는 것 이외에 자신에게 이익이 될만한 효과를 초래할 수 없으므로 선언화행을 통한 거짓말 수행 가능성은 원천적으로 차단된다.

위임화행의 경우에는 화자가 명제적 내용을 실제로 수행하는 것이 힘이 들거나 손해를 보는 것일 수록 거짓말로 판단될 가능성이 높아지며, 화자가 이익을 보는 것일수록 거짓말로 수행되었을 가능성이 낮다. 다시 말해 거짓말은 일반적으로 화자의 이익 추구를 위한 행위이기 때문에 거짓 위임화행을 수행하는 것이 화자에게 이익이 되어야 한다는 것이다.

정표화행은 화자가 자신의 감정에 대해 표현하는 것이며, 정표화행을 거짓말로 수행하는 화자는 자신이 갖는 '심리적 사실'과는 다른 내용을 표현하는 것이다. 대부분의 정표화행유형들은 거짓말로 수행될 수 없는 것으로 드러났으나, 청자에게 관련된 부정적인 사태를 바탕으로 이루어지는 유감 표명하기(BEDAUERN BEKUNDEN)의 경우 거짓말로 수행될 수 있는 가능성이 높은 것으로 나타났다. 이는 유감 표명화행이 수행될 수 있는 상황 중에는 청자에게 좋지 않은 상황이 화자에게 심리적 이익

을 줄 수도 있는 맥락이 존재하기 때문인 것으로 분석되었다.

그리고 위에서 제시된 본질적인 기준들 외에 거짓말의 수행 가능성에 영향을 미치는 다른 요소들에 대해서도 알 수 있었다.

- 화자와 청자간의 위계관계
- 명제적 내용의 구체성
- 명제적 내용의 개연성
- 화행의 형식성

거짓말 수행 가능성이 매우 낮은 것으로 나타난 지시화행유형들 중에서도 화자와 청자간에 존재하는 위계관계가 그것의 정도를 판단하는데에 영향을 미치는 것으로 분석되었다. 화자와 청자간의 위계 차이가 크고 그것이 갖는 체계적 확고함이 클수록 그러한 배경에서 발화되는 지시화행이 거짓말로 판별될 가능성은 보다 낮아지는 것이다. 이러한 요소는 학교 선후배 사이에서 이루어지는 지시화행과 군대의 선후임관계를 바탕으로 이루어지는 지시화행간의 차이에서 극명하게 나타난다.

명제적 내용의 구체성과 개연성은 화자의 신뢰도에 영향을 미치는 요소들이며, 발화시점에 명제적 내용의 진리치를 확인할 수 없는 위임화행유형과 정표화행유형의 거짓말 수행 가능성을 판단할 때 사용되는 기준이 될 수 있다. 명제적 내용의 구체성은 그것이 얼마나 특정적인가를 따지는 것이며, 명제적 내용의 구체적인 정도가 높아질수록 그것이 실현될 가능성은 낮아지기 때문에 명제적 내용의 개연성과 겹치는 부분이 있다고 할 수 있다. 명제적 내용의 개연성은 화자가 표현하는 내용의 실현됨직함을 따지는 것이다. 이는 화자와 청자가 갖는 문화 및 사회적 배경에 따라 다르게 판단될 수 있다는 특성을 갖는다.

(10) a. Herzlichen Dank für Ihre Hilfe!
b. Die Chefin hat ihren Teammitgliedern gedankt, dass sie stetig fleißig gearbeitet haben.

(11) a. Morgen trinke ich keinen Kaffee.
b. Morgen fliege ich nach Argentinien.

(10a)와 (10b)에서 나타난 정표화행은 3.3.4.2장에서 제시된 설문조사 문항의 예시들이다. 두 경우 모두 거짓말로 판단될 가능성은 낮은 것으로 응답되었으나, 해당 가능성은 (10a)의 경우에서 보다 낮은 것으로 판단되었다. 이러한 결과는 화행에서 표현되는 내용의 구체성에서 나타나는 차이로 인한 것이라고 할 수 있다. (11a)와 (11b)의 위임화행에서는 화자와 청자가 속한 사회나 주변 맥락적 요소에 따라 형성되는 개연성이 해당 화행으로써 거짓말이 수행될 수 있는 가능성을 결정한다. 예를 들어 화자가 한국에서 매일 근무하는 직장인이라면 (11b)의 개연성이 더 낮기 때문에 (11b)가 거짓말로 수행되었을 가능성이 높을 것이며, 화자가 여객기 파일럿이라면 오히려 (11a)가 거짓말로 수행되었을 가능성이 더 높을 것이다.

선언화행은 좀처럼 거짓말로 수행될 수 없는 것으로 나타나는데, 이를 판단하는 주요 기준은 화행이 갖는 형식성이 된다. 선언화행이 수행되기 위해서는 특정한 제도적 틀이 전제되어야만 하며, 그 안에서 화행의 실현 형태는 일반적으로 고정된 형식성을 갖게 된다. 이러한 점은 제시적 성격을 갖는 제시적 선언화행도 마찬가지이며, 선언화행이 아닌 다른 유형에 속하는 화행들의 경우에도 그것의 형식적인 정도가 높으면 화자가 갖는 진정성이 떨어지는 것으로 나타났다.

그러나 본 연구에서 화행하위유형별 거짓말 수행 가능성을 알아보기 위해 수행된 설문조사는 어느 정도 개선될 수 있는 여지를 갖는다. 가장 두드러지는 점은 각 문항에 나타난 화행 예시가 어떠한 화행유형에 해당하는 것인지 제목에 명시적으로 제시되어 있다는 점이다. 이는 설문 응답자들이 화행을 통한 거짓말 수행 가능성을 자연스럽게 판단하는 것을 어느 정도 방해하였을 수 있다. 그리고 각 화행이 거짓말로 지적되는 상황의 자연스러운 정도가 화자와 청자 또는 제 3자 중 누구를 기준으로 판단되어야 하는 것인지가 설문 참여자들에게 명시되지 않았으며, 응답자들이 화행의 거짓말 수행 가능성을 판단하는 데에

대화문과 서술문의 형식이 미칠 수 있는 영향[28]을 충분히 고려하지 않았다는 한계점이 있다. 응답자들의 판단에 미칠 수 있는 영향도 또한 이러한 점은 일관적인 설문 응답을 저해하는 요소로 작용하였을 수 있다. 설문조사의 응답 선택지도 또한 1(부자연스러움)부터 5(자연스러움)까지에 해당하는 5개의 보기만을 통해 판단하도록 하는 것 대신, 1부터 7까지의 보기를 제공했다면 보다 세부적이고 정확한 판단을 얻을 수 있었을 것으로 예상된다.

[28] 대화문으로 구성된 문항에서는 두 대화 참여자들의 단일 발화만이 나타나기 때문에 설문 응답자들의 개인적인 경험을 바탕으로 판단되었을 가능성이 클 것이나, 서술문으로 구성된 문항에서는 대화 참여자들이 처한 상황이 구체적으로 명시되어 있기 때문에 그러한 경향이 적었을 것으로 예상할 수 있다.

5. 결론

본 논문의 목적은 각 화행유형들과 거짓말이 어떠한 관계를 형성하고 있는지 알아보는 것이었다. 그를 위해 Searle(1979)이 제시한 화행의 대유형분류에 대해 알아보았으며, Rolf(1983), Hindelang(1978), Graffe(1990), Marten-Cleef(1991)에 근거하여 분류된 각 화행 대유형별 하위유형들이 거짓말로 간주될 수 있는 가능성에 대해 알아보고자 하였다. 이를 위해 설문조사를 직접 제작하여 다양한 화행유형들이 실현된 예시 대화와 서술문을 포함한 설문 문항들을 통해 설문 응답자들로 하여금 거짓말이 수행되었을 가능성을 판단하도록 하였다. 설문조사 결과에서 가장 두드러지는 점은 거짓말이 발화시점에 진리치가 판단될 수 있는 제시적 유형의 화행을 통해서만 수행되는 것이 아니라는 점이었다. 거짓말은 제시화행유형 뿐만아닌, 위임화행유형, 정표화행유형을 통해서도 충분히 수행될 수 있는 것으로 나타났다. 이는 거짓말이 오직 명제적 내용의 진리치가 판단될 수 있는 '주장'의 유형에 해당하는 제시적 성격의 화행유형만을 통해 수행될 수 있다는 많은 학자들의 정의에 부합하지 않는다[29]. 위임화행과 정표화행은 발화시점에 참 또는 거짓으로 판단될 수 없는 명제적 내용을 갖는다는 특성이 있는데, 이 때문에 청자는 화행의 명제적 내용이 갖는 진리치 외에 다른 기준을 이용하여 화행이 거짓말로 수행되었는지의 여부를 판단해야 한다. 설문조사 결과 분석을 통해 드러난 화행의 거짓말 수행 가능성 판단 기준은 다음과 같다.

- 명제적 내용의 진리치 판단 가능성
- 명제적 내용이 참이라는 화자의 믿음
- 거짓말이 초래하는 화자와 청자간의 이익관계

명제적 내용이 참인지 거짓인지의 여부가 뚜렷하게 판단될수록, 명제적 내용이 참이라는 것에 대한 화자의 믿음이 클수록, 그리고 화행을

[29] Falkenberg(1892), Meibauer(2015), Frege(1892), Austin(1962), Wunderlich(1974) 등 많은 학자들이 그러한 거짓말의 정의에 동의한다.

거짓말로 수행함으로써 화자가 얻는 이익이 클수록 해당 화행이 거짓말로 판단될 수 있는 가능성은 높아졌다.

그리고 다음의 요소들은 화자의 거짓말 수행 여부를 가릴만한 본질적인 기준으로 작용하지 않지만, 거짓말 수행 가능성을 판단하는데에 영향을 미치는 것들이다.

- 화자와 청자간의 위계관계
- 명제적 내용의 구체성
- 명제적 내용의 개연성
- 화행의 형식성

화자와 청자간의 위계관계의 차이가 크고 확고할수록 청자가 화자의 화행을 거짓말로 받아들일 가능성은 낮아진다. 그리고 화행의 명제적 내용이 구체적일수록, 개연성이 낮을수록, 형식성이 높을수록 거짓말이 수행된 것으로 판단될 가능성은 높아지게 된다.

결론적으로 거짓말은 제시화행유형과 위임화행유형을 통해 가장 잘 수행되고 정표화행유형의 일부만이 거짓말을 수행하는데에 사용될 수 있다고 할 수 있으며, 지시화행유형과 선언화행유형은 거짓말을 수행하기 위한 화행으로 적합하지 않은 것으로 볼 수 있다.

본 연구에서는 각 화행의 대유형별 하위유형들에 대한 거짓말 가능성을 살펴보았으나, 설문조사 참여자의 응답 용이성을 고려하여 총 52개 문항으로 이루어진 설문조사를 제작하였다. 그 결과 각 화행의 대유형당 5~6개 정도의 화행유형에 대해서만 분석이 이루어질 수 있었다는 한계가 있다. 그리고 실제로 설문에 참여한 독일어 원어민 응답자 수는 총 14명으로, 보다 많은 설문 응답자 확보를 통해 거짓말과 화행유형의 관계에 대한 보다 설득력있는 분석을 진행할 필요가 아직 남아있음을 언급하지 않을 수 없다. 본 연구의 결과를 바탕으로 보다 다양한 화행유형들의 거짓말 수행 가능성에 대해 세부적으로 알아본다면 거짓말과 화행유형의 관계를 보다 정확하고 구체적으로 규명할 수 있을 것으로 예상된다.

참고문헌

강창우 (2014): 거짓말에 대한 화행론적 고찰. In: 독어학 30, 1-19.

박성철 (2001): 소위 '새빨간 거짓말'에 대하여. In: 독일문학 80, 368-395.

이상욱 (2015): 언어학적 관점에서 본 거짓말 - 정치인들의 거짓말을 중심으로. In: 독일언어문학 67, 135-156.

Austin, J. L. (1962): How to do things with words, Cambridge.

Busse, D. (1987): Die Rolle der Sprachspiele. Historische Semantik Kapitel 8. Stuttgart, 205-220.

Falkenberg, G. (1892): Lügen. Grundzüge einer Theorie sprachlicher Täuschung. Tübingen.

Fraser, B. (1993): No conversation without misrepresentation. In: H. Parret: Pretending to Communicate. Berlin, 143-153.

Frege, G. (1892): Über Sinn und Bedeutung. In: Zeitschrift für Philosophie und philosophische Kritik. Leipzig, 25-50.

Graffe, J. (1990): Sich festlegen und verpflichten. Die Untermuster kommissiver Sprechakte und ihre sprachlichen Realisierungsformen. Münster/New York.

Grice, P. (1989): Studies in the Way of Words. Cambridge/London.

Habermas, J. (1995): Vorstudien und Ergänzungen zur Theorie des kommunikativen Handelns. Frankfurt am Main.

Hindelang, G. (1978): Auffordern. Die Untertypen des Aufforderns und ihre sprachlichen Realisierungsformen. Göppingen.

Hindelang, G. (1983): Einführung in die Sprechakttheorie. Tübingen.

Hundsnurscher, F. (1994): Lügen – auch eine Form sprachlichen Handelns. In: Hallwachs, D. / Penzinger, Chr. / Stutz, I. (hg.): Sprache, Onomatopoie, Rhetorik, Namen, Idiomatik, Grammatik. Festschrift für Prof. Dr. Karl Sornig zum 65. Geburtstag. Graz, 97-113.

Kohl, M. (1992): Untermuster globaler Typen illokutionärer Akte. Zur

Untergliederung von Sprechaktklassen und ihrer Beschreibung. In: Münstersches Logbuch zur Linguistik. Münster 2, 1-44.

Marten-Cleef, S. (1991): Gefühle ausdrücken. Die expressiven Sprechakte. Göppingen.

Meibauer, J. (2001): Pragmatik. Stauffenburg.

Meibauer, J. (2015): Konzepte des Lügens. In: Zeitschrift für Sprachwissenschaft 34, 175-212.

Reboul, A. (1993): The description of lies in speech acts theory. In: H. Parret: Pretending to Communicate. Berlin, 292-298.

Rolf, E. (1983): Sprachliche Informationshandlungen. Göppingen.

Searle, J. R. (1969): Speech acts. An essay in the philosophy of language. Cambridge.

Searle, J. R. (1979): Expression and Meaning. Studies in the Theory of Speech Acts. Cambridge.

Searle, J. R. (1980): Eine Klassifikation der Illokutionsakte. In: Kußmaul, P. (Hrsg.): Sprechakttheorie. Ein Reader. Wiesbaden, 82-108.

Weinrich, H. (2000): Linguistik der Lüge. München.

Wittgenstein, L. (1989): Philosophische Untersuchungen. Frankfurt am Main.

Wunderlich, D. (1974): Grundlagen der Linguistik. Hamburg.

Zusammenfassung

Linguistische Untersuchung zum Verhältnis von Lüge und Sprechakttypen

Lee, Jiwoo

Im Vergleich zu anderen linguistischen Phänomenen gibt es nur wenige Untersuchungen, die auf die Lüge eingegangen sind. Weil die Lüge normalerweise als eine falsche Aussage gilt, kann sie nur vollzogen werden, wenn ihr Inhalt falsch ist. Dennoch ist klar, dass dies nicht der Fall ist. Beispielsweise kann der Hörer der Aussage „Morgen gehe ich nach Hause“ nicht wissen, ob diese Aussage im Moment der Äußerung wahr ist oder nicht, aber in der Alltäglichkeit kann man mit dieselber Aussage gut lügen. Das Ziel der vorliegenden Arbeit ist den Kontrast der Lüge im Alltagsgebrauch und der linguistischen Theorie zu verringern und dafür wird untersucht, mit welchen Sprechakttypen gelogen werden kann. In dieser Arbeit werden bisherige Ansichten über die Lüge und verschiedene Sprechakttypen und deren Eigenschaften im Detail vorgestellt. Abschließend wird in einer Umfrage geklärt, welches Verhältnis die Lüge und Sprechakttypen miteinander haben.

Sprechakt ist eine liniguistische Begriff, der menschliche Sprechhandlungen mit zielorientierten körperlichen Handlungen gleichsetzen und nach Searle in folgenden 5 Typen klassifiziert: Assertiva, Direktiva, Kommissiva, Expressiva und Deklarativa.

Um herauszufinden, mit welchem Sprechakt man lügen kann, wurde eine Umfrage durchgeführt, in der Beispieldialoge und -situationen

jeglicher Sprechaktyp präsentiert sind. Das Ergebnis der Umfrage zeigt, dass die Befragten, die Sprechakttypen Assertiva und Kommissiva für das Lügen am geeignetesten halten. Nur einige Untertypen von Expressiva können als eine Lüge verwendet werden und die Sprechakttypen Direktiva und Deklarativa sind für die Lüge nicht geeignet.

Durch den Vergleich der Möglichkeiten, die jeder Sprechakttyp zum Lügen verwendet werden kann, konnte es herausgearbeitet werden, dass die folgenden drei Bedingungen erfüllt sein müssen, damit eine Lüge ausgesprochen werden kann: 1. Die Möglichkeit, dass ein propositionaler Gehalt verifiziert oder falsifiziert werden kann, 2. der Glaube des Sprechers, dass das propositionale Gehalt wahr ist. 3. die Interessekonstellation zwischen Sprecher und Hörer, die durch eine Sprechhandlng entsteht.

Stichwörter: Lüge, Pragmatik, Sprechakttheorie, Sprechakt, Sprechakttyp, Assertiva, Kommissiva, Deklarativa

Matrikelnummer: 2021-26937