

## 거짓말의 특징과 탐지

조 은 경<sup>†</sup>

한림대학교

본 논문은 거짓말의 특징과 그것의 탐지에 관한 선행 연구들을 개관하였다. 거짓말은 일상생활에서 자주 부딪히게 되는 문제로서 해도 괜찮은 것과 타인에게 해로운 유형으로 나뉠 수 있다. 거짓말하는 능력은 연령과 함께 발달한다. 남성의 거짓 표현보다는 여성의 거짓 표현이 더 탐지되기 쉬운 반면에, 여성은 남성보다 상대방의 표현을 더 잘 읽을 수 있다. 거짓말의 증거는 사고와 관련된 단서와 감정에 관련된 단서로 구분할 수 있으나 특정 언어적 혹은 비언어적 단서들이 거짓말을 확신하게 해주지는 못한다. 거짓말을 탐지할 때에 범하기 쉬운 오류와 폴리그래프의 유용성에 대한 논의도 살펴보았다. 마지막으로, 범죄 수사에서 거짓말 탐지 연구를 활용할 수 있는 방향과 거짓말이 신뢰관계에 미치는 영향에 대해 논의하였다.

주요어 : 거짓말, 속임, 거짓말 탐지, 신뢰

몇 년 전에 TV에서 당시 현직 검찰총장의 부인, 전직 모 장관의 부인, 대기업 총수의 부인, 고급 옷가게 주인 등이 소위 ‘옷로비 사건’이라

고 하는 것과 관련해서 국회 청문회 자리에 나와서 서로 엇갈린 주장을 하는 것을 본 적이 있다. 언제 누가 누구에게 값비싼 호피 코트를 전

\* 본 연구는 1995년도 한림과학원 팀공동연구과제 연구비에 의해서 수행되었음.

† 교신저자 : 조 은 경, 강원도 춘천시 옥천동 1번지, 한림대학교 심리학과,  
E-mail : ekjo@hallym.ac.kr

달했다 또는 하지 않았다는 것이 주된 메시지였던 것 같다. 평소에 그들은 서로 언니 아우하면서 잘 알고 지내던 사이였지만 옷로비 사건 청문회 현장에서는 제각기 다른 주장을 하면서 자신의 진실함을 믿어달라고 눈물을 흘리기도 했다. 전국으로 생방송된 청문회를 보면서 서로 엇갈린 주장을 하고 있는 네 증인들의 말, 얼굴표정, 신체 동작 등을 관찰할 수 있었는데, 보는 사람들은 그들 중 누가 진실을 이야기하는 것인지, 누가 거짓을 이야기하는 것인지 알아내고 싶어했다. 당시에 겉으로 드러난 것으로만 봤을 때 어떤 사람은 자기 주장이 끝까지 훈들리지 않는 듯해서 거짓말을 하는지 아닌지 분간하기 어려웠고, 어떤 사람은 거짓말을 하고 있다는 것이 비교적 쉽게 드러나는 것 같았다. 이 사건의 진실 여부는 결국 밝혀지지 못했고 일반 국민들에게는 꿔껄한 기억으로 남아있다. 우리가 살아가면서 이와 같이 명백한 거짓말 게임을 지켜보게 되거나 자신이 거짓말 게임에 관련되는 경우는 매우 많다. 정치가들이 하는 말들을 얼마나 믿어야 할지, 최저가에 세일한다는 광고를 얼마나 믿어야 할지, 다시는 바람을 피우지 않겠다고 하는 배우자의 말이 진실인지, 학용품을 사야 한다고 해서 준 돈을 유흥비로 써버리고 아무 일 없었던 것처럼 행동하는 자녀에게 어떻게 대응해야 할지 등 크고 작은 거짓말의 문제가 우리의 일상생활에 따라다닌다. 또한 여러 가지 이유에서 우리 스스로 거짓말을 하게 되는 경우도 흔히 발생한다.

본 논문의 일차적인 목표는 거짓말에 관한 연구 문헌들을 개관하여 거짓말의 특성과 거짓말에 관련된 현상들을 좀 더 체계적으로 이해하는 것이다. 주로 심리학과 커뮤니케이션 분야의 연구 결과들을 소개할 것이다. 전반부에서는 거짓말의 정의와 거짓 의사소통의 특징 및 유형들을 살펴

본 뒤, 거짓말에 대한 경험적 연구 결과들을 소개하면서 성격, 지능, 성차 등 거짓말하기와 관련된 개인차 변인들의 영향을 살펴보고, 거짓말의 발달과정도 살펴볼 것이다. 후반부에서는 거짓말을 탐지하는데 관련된 단서들은 무엇이며 거짓말 탐지기의 원리 및 그것의 사용에 관련된 문제를 논의할 것이다. 마지막으로, 거짓말이 범죄수사와 대인관계의 신뢰성에 대해서 가지는 의미를 고찰해보고자 한다.

## 거짓말이란 무엇인가?

### 거짓말의 정의

우선 ‘거짓말’이라는 용어를 정의할 필요가 있겠다. 여기서는 거짓말을 ‘화자(話者)가 고의적으로 타인을 속이는 행위’와 ‘상대방(메시지 수용자)이 사실을 알고 싶어한다는 것을 알면서도 사실을 숨기는 행위’를 모두 포함하는 것으로 정의한다. 즉, 거짓말에는 능동적으로 거짓 사실을 말하는 것과 수동적으로 사실을 밝히지 않는 것을 모두 포함하는데 ‘사실을 감추려는 동기’가 거짓말의 정의에서 가장 핵심적인 요소이다(Miller & Stiff, 1993, p. 20). 사실이 아닌 정보를 전달하거나 사실을 일부 빼뜨리고 전달하는 것은 일상적인 대화에서 흔히 발생한다. 그러나, 메시지를 전달하는 사람이 사실과 다른 정보를 전달하려는 의도가 없었을 경우에는 수용자는 그것을 거짓이라고 받아들이기보다는 실수나 무지의 소산이라고 받아들인다. 어떤 메시지가 거짓으로 여겨지기 위해서는 그것을 지각하는 상대방이 기대하는 정보를 고의로 왜곡하거나 누락시켜서 속이려는 의도가 있었음을 지각할 수 있어야 한다. 따라서 거짓말쟁이는 그릇된 메시지를 전달하거나 필요

한 정보를 아예 전달하지 않고 상대방에게 자신의 진실함을 확신시키려는 사람이다.

대부분의 거짓말 연구자들이 이러한 동기적 정의를 수용하고 있으나 소수의 연구자들은 메시지의 사실 여부에 초점을 맞춘 담화적 정의를 주장하기도 한다. 예를 들어, Bavelas는 동기적 정의가 거짓말 그 자체보다는 거짓말하는 사람에 너무 초점을 맞추고 있고 거짓이라는 사실 자체보다는 그것을 탐지하는데 너무 집착하기 때문에 정직과 부정직의 도덕적 문제로까지 연결되고 있다고 비판을 한다(Bavelas, Black, Chovil, & Mullett, 1990). 그러나 일상 생활에서 사람들이 거짓말이라고 부르는 경우에는 단순히 메시지의 내용만을 일컫는 것이 아니라 전달자의 동기나 의도가 어떠한지를 내포하고 있다. 사람들은 정직한 오류와 거짓말을 비교적 쉽게 구분할 수 있다. 이러한 동기적 정의의 맥락에서 본다면 거짓말쟁이는 거짓말을 할지 말지를 선택할 수 있는 사람이므로 편집적 망상에 의해서 사실이 아닌 것을 말하는 사람이나 병적인 거짓말쟁이나 어떤 이유에서건 자신의 그릇된 정보를 믿는 사람은 거짓말쟁이에 포함되지 않는다.<sup>1)</sup>

### 거짓 의사소통의 특징

거짓말을 하는 사람은 거짓말의 결과가 무엇인

1) 의도적 행위라는 관점에서 볼 때 예외적인 거짓말이 있다: 자기 기만, 의도적인 투명한 거짓말, 실수로 하게 된 거짓말. 자기 기만(self-deception)은 동시에 두 개의 모순된 신념을 가지고 있으면서 어떤 동기 때문에 그 중 한 가지를 자각하지 못하는 것이다. 의도적인 투명한 거짓말은 속이는 사람이 발각되기 를 원하면서 고의로 하는 거짓말이다. 말로는 거짓 사실을 이야기하면서 얼굴표정, 억양, 제스처 등 비언어적 행동을 통해서 참이 아님을 노골적으로 나타낸다. 비꼬는 말이 예가 된다. 실수는 진실을 알지 못한 채 틀린 정보를 전달하는 것이다.

지를 대부분 알고 있다. 많은 경우에 거짓말을 하지 않으면(즉, 진실하게 행동하면) 부정적인 결과가 초래될 것을 예상하기 때문에 거짓말을 하게 된다. 부모가 아끼던 물건을 망가뜨린 아이가 사실대로 말하면 야단을 맞을까봐 자기는 모른다고 시치미를 빼는 것은 흔히 볼 수 있는 거짓말의 사례이다. 어떤 경우에는 사실을 말할 때 보다 거짓을 말하면 더 긍정적인 결과가 생기기 때문에 거짓말을 하기도 한다. 예를 들어서, 시험을 칠 때 부정 행위를 하는 것이나 입사 면접시에 자신의 장점을 과장되게 부각시키는 것이 여기에 해당한다. 거짓말을 하거나 하지 않음으로 인해서 초래되는 결과가 클수록 거짓말을 하려는 동기는 더욱 강해진다. 거짓말의 방법은 상황에 따라 결정된다. 어떤 경우에는 능동적인 속임이 필요한 경우도 있고, 어떤 경우에는 입만 다물고 있으면 되는 경우도 있다. 사실을 숨기는 행위는 사실을 말할 의무가 있는 경우와 사실을 서로 알고 있어야 한다는 묵시적인 약속이 전제된 경우에는 거짓말로 간주할 수 있다. 위험한 행동이나 도덕적으로 그릇된 행동을 한 아이가 부모에게 그 사실을 말하지 않는 경우가 여기에 해당한다. 거짓말이 발각되면 거짓말을 하게 된 본래의 목적도 달성하지 못하고 거짓말을 했다는 비난까지 더불어 얻게 되므로 거짓말을 하는 사람은 거짓말이 쉽게 발각되지 않도록 하기 위해서 말과 행동에 매우 신경을 쓰고 자기 통제를 하게 된다.

거짓 메시지를 전달하는 사람은 효과적으로 속이려는 의도와 목표를 가지고 있는 반면 메시지 수용자는 화자의 정직함에 대한 판단을 해야하고 메시지의 내용에 대해 어떻게 대응해야 할지를 결정해야 한다. 대개의 경우에 사람들은 의사소통의 진실의 원칙(principle of veracity)에 의거하여 상대편이 하는 말이 진실임을 믿으려는 경향이

있다. 이러한 진실 편향(truth bias)은 메시지 전달자와 수용자가 친밀한 관계에 있는 경우에는 더욱 강하게 작용하게 된다. 때로 사람들은 사실을 알게 되면 오히려 대인관계에 부정적인 영향을 줄까봐 사실을 알고 싶어하지 않는 경우도 있고, 상황이 중요하지 않기 때문에 특별히 거짓말을 탐지하려는 동기가 유발되지 않는 경우도 있다. 반면에, 어떤 경우에는 화자의 말에서 거짓 여부를 탐지하려는 동기가 높아진다. 피의자를 심문하는 형사나 검사, 몸이 아파서 조퇴를 하겠다는 학생을 대하는 교사 등의 경우가 여기에 해당한다. 화자가 거짓말을 하고 있음을 의심할 경우에는, 그것을 확인시켜줄 말한 단서들을 찾게되고 화자의 진위 여부를 평가하게 된다. 어떠한 경우에건 상대방이 거짓말을 하고 있는지 아닌지를 잘못 탐지할 경우에는 부정적인 결과가 뒤따른다. 일단 거짓말이 아닌가 의심하게 되면 친밀한 사람들 간의 신뢰에는 금이 갈 것이고, 범죄 수사의 경우에는 무고한 사람을 범죄인으로 취급할 수도 있게 된다. 따라서 타인의 메시지를 지각하는 사람의 입장에서는 선불리 상대방이 거짓말을 하고 있는지 아닌지에 대한 판단을 하는 것은 모험적인 일이 될 수 있다.

### 거짓말의 유형

사람들은 크게 두 가지 영역에 대해서 거짓말을 한다. 첫째는 객관적인 사실, 사물, 상황에 대해서이고, 두 번째는 자신의 내적 감정에 대해서이다. 사실에 대한 거짓말은 감춰진 사실의 근거를 찾아낼 수만 있으면 거짓 여부를 평가하기가 비교적 쉽다. 그러나 자신의 감정에 대한 거짓말은 화자가 인정하지 않으면 사실 여부를 확인하기가 어렵기 때문에 거짓말 탐지 영역에서 더 많은 연구자들의 관심을 받아왔다. 친구 집에 가서

별로 맛없는 저녁을 대접받고 나서 “참 맛있게 먹었다”고 하는 것은 영어로 백색 거짓말(white lies)이라고 하는 것으로 후자에 속하는 거짓말의 예가 된다. 대인관계에서 때로는 자신의 감정을 너무 솔직하게 표현하는 것이 오히려 부정적인 영향을 미치게 되는 경우도 있기 때문에 경우에 따라서는 솔직하지 않은 일부적 발언이나 겸양의 표현이 대인관계를 부드럽게 해주기도 한다. 그러나 신뢰를 바탕으로 해야될 대인관계에서 자신의 중요한 감정들(예: 사랑, 미움 등)을 위선적으로 표현하게 되면 궁극적으로는 그 관계의 발전을 해하게 된다.

속임의 동기를 중심으로 거짓말의 유형을 살펴볼 수도 있다. 거짓말의 동기는 여러 가지이지만 크게는 처벌을 회피하기 위한 것과 긍정적인 결과를 얻으려는 것으로 구분된다. 처벌을 회피하기 위한 거짓말의 대표적인 예는 아이들이 부모로부터 별을 받지 않으려고 하는 거짓말을 들 수 있다. 물론 어른들도 별을 피하기 위해서 거짓말을 한다. 범죄자가 범법행위를 부인하는 것도 별을 피하기 위한 것이다. 대가나 이득을 얻으려는 목표를 달성하기 위한 거짓말의 예로는 시험 부정 행위나 사기 행위를 들 수 있다. 처벌 회피와 이득 획득 이외에도 여러 가지 거짓말의 동기가 있을 수 있다. 허풍이나 과장된 말을 하거나 자신의 실수를 부정하는 것 등 타인으로부터 존경이나 관심을 얻거나 자존심을 유지하기 위한 거짓말도 있다. 친구와의 의리나 우정을 위해서 사실을 말하지 않는 경우도 있고, 자신의 프라이버시를 지키려고 거짓말을 하는 경우도 있다. 또한 파워게임에서 상대의 권위에 도전하고 자신이 상대방보다 우월함을 보여주기 위해서 또는 상대방이 속아넘어가는지 시험해보기 위해서 하는 거짓말도 있다. 예를 들어, 범죄 피의자를 앞에 놓고 수사관이 거짓말 탐지기를 사용하면 피의자의 진

실성이 밝혀질 것이라고 암시를 주는 것도 이 유형의 거짓말에 해당한다.

거짓말의 동기를 도덕적인 관점에서 평가해볼 때에는 해도 괜찮은 선의의 거짓말과 나쁜 거짓말로 나누어 볼 수 있다. 일반적으로 용인되는 거짓말은 타인이 상처를 입거나 당황하지 않게 하기 위해서, 또는 예의상 하게 되는 이타적인 거짓말(예: “오늘 참 멋있는데요”)과 자신의 사생활이 침해당하는 것으로부터 스스로를 보호하기 위한 거짓말(예: 아기는 어떻게 태어나느냐고 물어보는 아이에게 “다리 밑에서 주워온다”라고 답하는 것)로 나뉜다. 한편, 소위 ‘나쁜’ 거짓말은 거짓말의 결과로 인해 타인이 피해를 입게 되는 것과 자기만의 실속을 차리기 위한 것이 이에 해당된다.

Ford(1996)는 보통 사람들이 일상생활에서 흔히 접할 수 있는 거짓말로서 성적 만족을 위한 거짓말, 직장에서의 거짓말, 광고의 거짓말, 정치가들의 거짓말, 의사와 환자간의 거짓말, 그리고 과학자들의 거짓말 등 여섯 가지를 나열하고 있다. 이들 중 가장 흔한 것은 성적 만족을 위한 거짓말이다. 익명의 미국 대학생들을 조사한 한 연구에 의하면 응답자의 92%가 애인이나 배우자에게 거짓말을 해본 것으로 나타났다(Knox, Schacht, Holt, & Turner, 1993). 성과 관련하여 남녀 모두 거짓말을 가장 많이 하게 되는 주제는 이전에 사귀었던 성적 상대의 숫자에 관한 것이었으며, 여성의 경우에는 성적 만족도에 관해서, 남성의 경우에는 마음에 없으면서 “사랑한다”고 말하는 것이 많았다. 이러한 거짓말은 할 당시에는 현재의 파트너로부터 성적인 동의를 얻을 확률을 높여주고 상대방의 기분을 배려해주는 것이지만 잠재적으로는 유용한 의사소통의 확률을 감소시킨다.

한편, 직장에서도 거짓말이 빈번하게 발생한다.

직장을 구하기 위해서 혹은 승진을 하기 위해서 자신의 경력을 과장되게 기술하거나 허위 사실을 기재하여 자신을 더 좋게 보이려고 한다든지, 서로 마음이 맞지 않는 두 상관 사이에서 양 쪽 모두에게 좋은 인상을 주려고 하거나 문제를 원활하게 해결하기 위해서 사실이 아닌 것을 적당히 꾸며내기도 한다. 경영자 측에서도 생산성과 직원들의 작업 동기를 자극하기 위해서 여러 가지 전략을 사용한다. 승진 기회에 대한 엉뚱한 정보를 흘리거나, 다른 팀의 실적에 대한 암시를 사용하는 것, 직원들 중에 정보 제공자를 심어서 동료 직원들의 정보를 수집하게 하는 것, 직원들의 동기를 자극하기 위해서 허위로 분노나 실망을 표현하는 것 등이다. 조직 구성원들이 서로 신뢰하고 관계가 원만한 경우에는 적당히 자극을 주는 것이 도움이 될 수 있겠지만, 경영자와 직원들 간의 관계가 원만하지 못한 경우에는 이러한 속임수 전략들이 갈등 상황에서 자주 사용되면 결과적으로 양자간의 신뢰는 더욱 감소하여 그 직장의 원래 목적을 달성하기가 어려워지게 된다. 특히, 구조조정으로 대량 감원의 위기를 맞고 있는 경우 가족처럼 여겼던 회사에 대한 신뢰와 충성심이 사라지고 자신이 살아남기 위해서 동료들을 경쟁상대로 지각하게 되어 정직한 의사소통이 줄어들고 일의 효율성도 떨어지게 된다.

많은 광고들이 잠재 소비자들에게 사실 정보 이외에 과장된 정보 또는 잘못된 정보를 제공한다. 현대 생활에서 광고는 생산자들이 소비자들에게 제품에 대한 정보를 전달하는 수단이기 때문에 광고의 필요성을 부정할 수는 없다. 그리고 상품이 필요한 소비자들은 정보를 얻기 위해서 광고를 살펴본다. 그러나 기본적으로 필요한 정보만을 제공하는 광고주는 거의 없다. 단 3주 내에 음식을 먹으면서 체중 10킬로를 감량할

수 있다고 주장하는 다이어트 식품 광고나, 바르기만 하면 대머리에 까만 털이 난다고 하는 광고나, 차 속에서는 바깥 소음이 전혀 들리지 않는다는 광고 등은 명백하게 사실과는 거리가 먼 정보를 전달하는 것이다. 그리고 ‘세상에서 가장 좋은 아파트’ ‘대한민국 일등 차’ 등도 과장된 정보를 전달하는 것이다. 소비자들은 의례 광고는 과장된 정보를 전달한다고 생각하고 있기 때문에 광고의 메시지를 그대로 믿지 않을 것이라고 추측할 수 있다. 그러나 광고 효과 연구에 의하면 소비자들은 과장된 광고를 믿는 경향이 있고 광고는 그 상품을 구매하는 데에도 영향을 미친다고 한다(Oliver, 1979). 사람들은 과장된 광고를 보고 구매한 상품이 오히려 진짜로 더 좋다고 스스로를 기만하는 경향이 있다는 것이다.

여러 가지 직업들 중에서 진실을 말하는 것과 가장 거리가 멀다는 인상을 주는 것이 아마도 정치가일 것이다. 정치가들이 일반인들보다 거짓말을 더 자주 하는지 정확히 알 수는 없지만, 정치가들이 거짓말을 하는 것은 매우 두드러져 보인다. 정치가들은 대중과 매스컴 앞에 노출되어 있기 때문에 말과 행동이 주목을 많이 받고 따라서 일반인들보다 거짓말을 더 자주 하는 것처럼 보일 수도 있다. 정치가들은 선거에 당선되기 위해서, 정책을 추진하기 위해서, 국가 안보를 위해서 사실이 아닌 말을 하거나 사실을 감출 수 있다. 그러나 국민들이 그러한 거짓말들의 당위성을 납득하는지는 의심스럽다. 정치가들은 때로는 자신의 정치적 생명에 해를 끼칠 수 있는 어리석은 거짓말들을 하기도 한다.

의사와 환자간의 거짓말도 흔히 발생한다. 미국 의사들을 대상으로 한 설문조사에 의하면 87%의 의사들은 환자에게 명백히 도움이 되는 경우에는 의사의 거짓말이 정당화될 수 있다고

믿는 것으로 나타났다(Novack, Detering, Arnold, Farrow, Ladinsky, & Pezzullo, 1989). 이 연구에 참여한 의사들은 형편이 어려운 환자가 보험 혜택을 받을 수 있게 하기 위해서 유방암 진단 검사를 허위로 청구할 수도 있고, 매독에 걸린 남자 환자의 결혼 생활을 보호해주기 위해서 부인에게 거짓말을 할 수도 있다고 했다. 연구에 참여한 의사들 본인은 드물게 거짓말을 하지만 다른 의사들은 거짓말을 더 자주 한다고 생각했다. 환자에게 반드시 직접적으로 도움이 되지는 않지만 사회적 책임감 때문에 환자에게 거짓말을 할 수도 있다. 우리나라에서 남아선호 사상 때문에 여아의 낙태 수술률이 증가하자 의사가 태아의 성별을 말해주는 것을 법으로 금지시켰고 의사들은 쉽든 좋든 간에 환자에게 사실을 말하지 않게 되었다. 의사가 환자의 상태에 대해서 얼마나 정직해야 하는가에 대해서는 오랜 논쟁이 계속되어 왔고 의사들이 지나치게 정직한 것은 잔인한 행동이라는 비판도 존재한다. 수술 후에 상태가 더 나빠질 가능성이 있다고 말해주는 것이 의사로서의 윤리적인 책임이기는 하지만 한편으로는 환자들이 낙관적 태도를 가지는 것이 회복에 도움이 된다는 연구 결과들이 나오면서 환자의 상태에 대해서 진실을 말할 것인지 말 것인지는 의사들이 직면하는 윤리적 딜레마가 되고 있다. 한편, 의사들이 반드시 환자에 대한 이타적인 동기에서만 거짓말을 하는 것은 아니다. 때로는 나쁜 결과에 대한 책임을 면하기 위해서 또는 자신의 무능함을 감추기 위해서 거짓말을 할 수도 있다. 의사의 거짓말은 환자와 부딪혀야 하는 불편함을 피할 수 있게 해주는 기능도 한다.

과학자들의 거짓말은 과학이 그 정의 자체에서 진실을 추구하는 영역이므로 거짓이 통용되지 않을 것이라고 일반인들은 기대하기 쉽다. 그러나 과학자들의 활동에서도 표절, 자료 위조, 허위 분

석 등이 드물지 않게 발견된다. 1977에서 1985년 사이에 미국 식품의약청(FDA: Food and Drug Administration)에 의해서 행해진 연구들의 12%가 감사에서 허위 사실이나 기만 등 심각한 결함을 안고 있는 것으로 나타났다(Shapiro & Charrow, 1989). 역사적으로도 과학 분야에서 기만적 사례들이 많이 있었다. 물리학자 Isaac Newton과 유전학자 George Mendel은 자신들의 이론을 확립하기 위해서 자료를 조작했다는 증거가 발견되었으며, 진화론자 Charles Darwin은 선행 학자들의 업적들을 상당히 많이 빌려왔으면서도 그것을 인정하지 않았다고 한다(Broad & Wade, 1982). 파스퇴르의 연구 노트를 분석해본 결과 그의 경쟁자의 기술로 만든 백신을 자신의 기술로 만들 것처럼 주장하면서 사용한 실험도 있었다(Anderson, 1993). 심리학 연구에서도 속임수를 자주 사용한다. 심리학 연구에서는 참가자들이 연구의 목적을 알게 되면 결과에 영향을 줄 수 있기 때문에 연구의 실제 목적과는 상관이 없는 허위 목적을 알려주거나 실험 상황에서 실제로 존재하지 않는 정보를 제공하여 참가자들이 그것을 믿고 행동을 하는 것을 관찰하는 경우가 많다. 심리학에서 속임수를 사용하는 것은 학문의 발전을 위해서 정당화될 수 있다고 볼 수도 있지만, 어찌됐거나 참가자들에게는 불쾌감을 줄 수 있기 때문에 실험이 끝난 후에 충분히 연구의 목적을 설명하고 속임수를 사용할 수밖에 없었던 이유에 대해서 사후설명(debriefing)을 해줘야 한다.

### 거짓말에 대한 경험적 연구 결과

#### 거짓말에 대한 경험적 연구 방법

거짓말에 대한 경험적 연구는 비언어적 의사소

통을 연구하는 학자들에 의해 시작되었다고 해도 과언이 아니다. 비언어적 의사소통 연구는 주로 거짓말을 탐지하는 데에 초점을 맞추고 있었다. 거짓을 탐지하는데 비언어적 단서들이 유효하다는 이론적 해석은 메시지 전달자(거짓말하는 사람)의 각성상태가 중요하다는 명제로 발전하게 되었다. 즉, 메시지 전달자는 거짓말이 발각될 가능성과 거짓이 발각되었을 경우에 초래될 결과에 대해서 의식하고 있는 상태에서 속이려고 하기 때문에 각성상태가 높아지게 된다는 것이다. 거짓말을 하는 사람의 각성수준이 높아지면 비언어적 행동에 변화가 생기고 따라서 속임수에 성공할 확률은 낮아진다는 것이다.

거짓말의 비언어적 행동을 체계적으로 연구한 선구자들 중의 한 사람은 미국의 심리학자 Paul Ekman이다. Ekman이 그의 동료 Friesen과 같이 1974년에 수행한 연구(Ekman & Friesen, 1974)는 그 후에 이 분야의 많은 연구자들에게 본보기가 되었다. Ekman과 Friesen은 사람들이 자신의 내면적 감정에 대한 거짓말을 할 경우에 얼굴과 신체에 어떠한 변화가 나타나는지를 관찰하고자 하였다. 간호학과 대학생들에게 멋있는 경치가 담긴 슬라이드와 심하게 화상을 입은 사람들의 슬라이드를 보여주고 각 장면에 대해서 행복하고, 만족하고, 편안하게 느낀다고 말하게 하였다. 이러한 감정들은 유쾌한 사진들에 대해서는 적절한 것이지만 불쾌한 사진들에 대해서는 거짓 진술이 되는 것이었다. 다른 사람들이 참가자들의 반응을 보고 진실성을 판단하게 될 것이며, 간호사가 되려면 이 과정에서 잘하는 것이 매우 중요하다고 실험자는 참가자들에게 말해주었다. 참가자들의 반응은 비디오로 녹화되었으며 나중에 제 삼의 평가자들에게 녹화된 비디오 테이프를 보여주고 진실 여부를 판단하게 하였다. Ekman과 Friesen의 실험은 실험자가 참가자들에게 거짓말을 하도록

시켰기 때문에 자발적인 거짓말 상황은 아니었으나, 다른 사람들에게 참가자가 거짓 감정을 느끼고 있음을 말하도록 자연스럽게 유도하였고 또한 그 과제를 잘하는 것이 중요하다는 암시를 주어서 거짓말을 잘하려는 동기와 각성 수준을 높이는 효과를 낼 수 있었다. 실험의 조건을 모르는 제 삼의 관찰자들은 참가자의 얼굴 부분을 찍은 비디오 테이프보다 몸통 부분을 찍은 비디오 테이프를 보고 거짓말 여부를 더 잘 탐지하는 것으로 나타났다.

자신의 감정에 대한 허위적 메시지를 전달하도록 한, 또 다른 연구 방법은 Buller와 그의 동료들이 개발한 것이 잘 알려져 있다(Buller, Comstock, Aune, & Strzyzewski, 1989; Buller, Strzyzewski, & Comstock, 1991). 이들의 연구에서는 방어적 성향을 측정한다고 알려져 있는 사회적 바람직성 척도(social desirability scale, Crowne & Marlowe, 1964)에 대한 응답을 참가자들이 진실하게 혹은 거짓되게 하도록 만들었다. 그리고 나서 참가자들에게 응답에 대한 인터뷰를 실시했다. 사실대로 응답한 참가자들과 거짓으로 응답한 참가자들 모두에게 자신의 응답이 솔직한 것이었음을 면접관에게 확신시키라고 지시했다. 그 인터뷰 장면을 비디오로 녹화하여 사실대로 말한 참가자들과 거짓말을 한 참가자들의 특징을 비교하였다. 자신의 성향에 대해 이야기하는 이러한 상황에서는 메시지 전달자를 이전부터 잘 알고 있는 사람이라면 그 사람이 하는 말이 거짓말인지 아닌지를 평가하기가 비교적 쉬울 것이다. 즉, 말하는 사람의 성격, 관심, 취미, 기호 등에 대한 거짓말은 상대방과의 관계의 친밀성 정도에 따라서 거짓말이 탐지될 확률이 달라질 것이다. 따라서 거짓말을 하는 사람도 상대방이 자신을 얼마나 잘 알고 있느냐에 따라서 거짓말의 내용과 방법을 달리할 것이다.

외적 사건에 대한 거짓말을 실험적으로 연구한 방법은 Exline과 그의 동료들이 수행한 것이 대표적이다(Exline, Thibaut, Hickey, & Gumpert, 1970). 이들의 연구에서는 시험 장면에서 속임수를 사용하는 것과 유사한 상황을 연출하였다. 기본적인 절차는 다음과 같다. 실험 참가자에게 다른 한 사람(실제로는 실험을 도와주는 공모자)과 같이 지각 과제를 수행하게 될 것이라고 말해준다. 두 사람이 함께 해야 할 일은 4 x 6인치 독서 카드에 그려진 점들의 개수를 추정하는 것인데 가장 높은 점수에 도달한 팀은 금전적 보상을 받게 된다고 말해준다. 몇 번의 연습 시행을 거친 뒤에 실험자는 실험 감독자로부터 중요한 전략이 와서 잠깐 다녀 올 테니 두 사람의 참가자는 이 과제에 대한 전략을 서로 의논하고 있으라고 말하고 실험실을 나가게 된다. 실험자가 나간 자리에는 앞으로 해야 할 과제 카드가 들어있는 풀더가 책상 위에 놓여있다. 이 때 진실 조건에서는 공모자(confederate)가 앞으로 사용할 전략에 대해서 이야기를 시작한다. 그러나 거짓 조건인 경우에는 공모자가 실험자의 풀더를 가리키며 나머지 과제들에 대한 해답이 저기 들어있을 것인지 그걸 훔쳐보고 돈을 벌자고 제안한다. 참가자의 반응에 상관없이 공모자는 풀더를 가지고 와서 참가자 앞에서 열어 보인 후 답을 외우기 시작한다. 이 때 실험자가 돌아오고 참가자들은 나머지 과제를 끝마치게 된다. 진실 조건에서는 실험자가 자리 를 비운 사이에 두 사람이 짜낸 전략에 따라서 과제를 수행하게 되지만, 거짓 조건에서는 대부분 이미 외워둔 정답대로 답을 하게 된다. 과제가 모두 끝난 후 실험자는 모든 조건의 참가들에게 그들이 다른 팀보다 잘했다고 말해주고, 실험자가 밖에 나갔다 온 이후의 시행들에서 특히 더 잘했다고 말해주었다. 그리고 다른 팀들보다 더 잘하게 된 전략이 무엇인지에 대해서 몇 가지

질문을 하겠다고 말하고서 한 사람씩 개별적으로 인터뷰를 하게 된다. 물론 진짜 실험 참가자에게 먼저 인터뷰를 하고 공모자는 나중에 인터뷰하겠다고 말한다. 인터뷰 상황을 녹음하거나 비디오로 녹화하여 나중에 제 삼의 평가자들이 평가하게 된다. 이러한 실험에서 거짓 조건의 참가자들 중 속임수를 사용했음을 인정하는 사람은 거의 없고 대개는 거짓 전략을 늘어놓게 된다. 이 연구 절차도 위의 두 연구 방법과 마찬가지로 참가자들을 몰입시키고 거짓말을 하는 것에 대해서 높은 각성을 유발시킨다. 그러나 Ekman의 절차에서는 동일한 사람이 참말과 거짓말을 모두 하게 되는데 반해서, Exline의 절차에서는 한 참가자가 진실 혹은 거짓 두 조건 중 하나에만 할당되기 때문에 동일한 인물의 참과 거짓 반응을 비교할 수가 없다. 그리고 Exline 절차는 연구자에게도 상당한 거짓 의사소통 기술을 요구한다.

위의 연구 방법들은 모두 참가자들이 속이려는 동기를 갖도록 유도하고 있으며 거짓말하는 것이 높은 각성수준을 수반하는 상황들을 연출하는 것이다. 이러한 방법들은 통제된 상황에서 진실과 거짓에 따른 차이가 무엇인지를 비교하여 연구할 수 있게 해준다. 거짓말에 대한 실험실 연구들은 많은 반면에 자연적으로 발생하는 거짓말에 대한 경험적 연구는 매우 적다.

### 거짓말과 관련된 개인차 변인들

거짓말을 잘하는 사람과 그렇지 않은 사람들의 차이는 어떻게 생기는가? 이 문제는 ‘범죄자와 비범죄자의 차이는 어떻게 생기는가?’라는 질문만큼 흥미로운 것이다. 그러나 거짓말 능력에 관한 두 집단을 비교한 체계적인 연구는 흔치 않다. 앞에서도 지적한 바와 같이 거짓말에 관한 대부분의 연구들은 실험실 장면에서 유도된 거짓말과

관련된 변인들을 연구하고 있기 때문이다. 비교적 자연스런 상황에서 발생한 거짓말을 다룬 연구가 학교 장면에서 거짓말을 하는 아이들과 그렇지 않은 아이들을 비교한 대규모의 연구가 Hartshorne과 May(1928)에 의해서 수행된 적이 있다. 이 연구는 비교적 자연 상황에서 발생한 거짓말을 다루었고 거짓말과 관련된 개인차 변인들을 살펴보았다는 점에서 그 가치를 평가받고 있다.

Hartshorne과 May는 1만 명 이상의 미국 아동들(5학년부터 10학년)이 학교 시험, 운동경기 기록, 파티게임 등에서 부정행위를 할 수 있는 기회를 주고 학생들이 취할 수 있는 행동을 네 시간 동안 관찰한 대규모의 연구를 수행했다. 연구자들은 아이들에게 부정행위를 했는지를 물었고 아이들의 응답(진실 혹은 거짓) 유형에 따라서 지능, 가정환경, 성격특징 등의 자료를 비교하였다. 연구자들은 부정행위를 하지 않는 집단(정직 집단), 부정행위를 하고 그것을 인정한 집단(거짓 인정 집단), 부정행위를 했으면서도 그 사실을 부정한 집단(부정직 집단)의 세 가지로 아이들을 구분하였다. 약 절반의 학생들이 시험에서 부정행위를 한 것으로 나타났는데, 그 중 거의 대부분(80% 이상)이 자신의 부정행위 사실을 숨겼다. 연구자들은 부정행위를 저지르지 않은 학생들 80명과 부정행위를 하고 거짓말을 한 학생들 90명을 골라 그들간에 두드러진 차이는 무엇인지를 살펴보았다. 결론부터 말하자면, 부정직한 학생들은 가족관계, 환경, 성격특징 등에서 결점이 더 많았다. 그러나 집단 간 차이는 그다지 크지 않았다. 아래에서는 Hartshorne과 May의 연구결과와 기타 다른 연구들의 결과를 바탕으로 거짓말을 잘하는 사람과 그렇지 않은 사람들을 구분해주는 개인차 변인들을 살펴보겠다.

## 지능

머리가 영리할수록 더욱 지능적인 거짓말을 할 것이고 거짓말을 하고 나서도 잘 들키지 않을 것이라고 우리는 짐작할 수 있다. 그러나 Hartshorne과 May의 연구 결과에서 정직한 학생이 부정직한 학생보다 평균 지능 점수가 높았다. 정직한 집단의 지능의 우세함은 학력평가와 관련된 거짓말의 경우에만 나타났다. 똑똑한 아이들은 부정행위를 하지 않고도 시험에서 좋은 결과를 얻을 수 있기 때문에 부정행위를 할 이유가 적었고 또한 똑똑한 아이들은 부정행위로 인한 위험성을 더 잘 인식하고 있기 때문에 선불리 거짓말을 하지 않기 때문이다.<sup>2)</sup> 그러나 학력 평가가 아닌 운동 경기에서는 자신의 기록을 정직하게 말하는 집단과 정직하지 않은 집단간에 지능에서 차이가 나타나지 않았다. 따라서 일반 지능만 가지고는 거짓말을 누가 더 잘할 것인지 말할 수 없다.

## 환경에 대한 적응정도

거짓말을 하는 아이들은 그렇지 않은 아이들보다 더 불량한가? 현재 거짓말을 잘하는 아이는 나중에 커서도 비행 청소년 혹은 범죄자가 될까? Hartshorne과 May의 연구에서는 정직한 아이들보다 거짓말을 한 아이들이 담임 선생님으로부터 품행점수를 더 낮게 받은 것으로 나타났다. 여러 연구들에서 불량아(음주, 마약, 나쁜 친구, 불복종, 절도, 싸움질 등을 하는 아동)들은 정상아보다 거짓말을 더 많이 한다고 나타났다. 4세에서 16세까지 모든 연령에 걸쳐 불량아들이 정상아보다 거짓말을 많이 한다는 결과가 나왔는데 나이가 증가할수록 거짓말 격차는 커진다고 한다. 특히 난폭하고 공격적인 행동을 하는 아동의 65%

가 거짓말쟁이로 나타났고 신경증적 문제가 있는 아이들(소위 정서가 불안한 아이들)의 경우 13%가 거짓말쟁이로 나타났다(Ekman, 1989, p. 43). 적응에 문제가 있고 비행 문제를 안고 있는 아이들은 그렇지 않은 아이들보다 거짓말을 더 많이 한다. 그러나 이 아이들이 거짓말을 많이 하기 때문에 적응에 문제가 생긴다고 볼 수도 있겠지만, 적응에 문제가 있는 아이들은 나름대로 자신의 행동패턴을 유지하고 일탈적 환경에 적응해나가기 위해서 거짓말을 수단으로 사용한다고 보는 것이 더 타당한 해석이 아닐까 생각된다.

## 성격요인

특정 성격의 소유자가 거짓말을 더 많이 한다는 것에 대한 연구는 그리 많지 않지만 거짓말과 관련하여 비교적 많이 연구된 성격 특징은 마키아벨리안(권모술수적) 성격(machiavellianism)과 자기감찰성(self-monitoring)이다.

**마키아벨리안 성격:** 마키아벨리안은 자신의 이익과 성공을 위해 남을 조종하는 탁월한 기술을 가진 사람으로 필요하면 도덕 관습도 무시하고 목적을 달성하는 기회주의적인 사람이다. 마키아벨리즘 성향이 높은 사람과 낮은 사람의 가장 큰 차이는 과제에 대한 정서적 관여도에서 나타난다. 마키아벨리즘 성향이 높은 사람은 다른 사람들에 비해서 눈앞의 목표 달성과 관련이 없는 세세한 문제들(예: 주위 사람들의 평가, 공정성, 상대방의 행동 등)에 주의를 덜 기울이고 과제 자체에 더 몰두한다(Geis & Christie, 1970). 따라서 마키아벨리즘 성향이 높은 사람이 거짓말을 할 때에 상대방의 눈을 더 자주 쳐다보고 덜 불안해 보이는 것(Exline, Thibaut, Hickey, & Gumpert, 1970)도 이러한 정서적 관여도의 차이에서 오는 듯하다. 또한 마키아벨리즘 성향이 높은 사람은 진실

2) 그러나 지능이 높은 아이들은 안전한 부정행위를 간파하는 능력도 뛰어날 것이므로 마음만 먹으면 보다 유능한 거짓말쟁이가 될 수도 있을 것이다.

을 말할 때에 더 진실해 보이며, 거짓을 말할 때에도 더 진실해 보인다. 즉, 마키아벨리안 경향이 높을수록 거짓말을 할 때 더 정직해 보인다는 것이다. 그러나, 마키아벨리안 경향이 강한 사람이 거짓말을 더 많이 하는 것은 아니다. 그들은 거짓말 실험 연구에서 그냥 거짓말을 하라고 설득하는 것에는 잘 동조하지 않고 거짓말을 해야되는 합리적 이유가 제시되고 거짓말이 쉽게 탄로나지 않는 상황일 경우에만 거짓말을 하는데 동의하는 경향을 나타냈다. 즉, 마키아벨리안 경향이 높은 사람들은 사회적 압력에 쉽게 굴복하지 않고 의심이 많기 때문에 상황을 골라서 거짓말을 할 것이고 주변 맥락으로부터 정서적으로 분리가 가능하기 때문에 듣는 사람에게는 설득력이 더 있어 보이게 된다.

어린이를 대상으로 마키아벨리즘 성향이 높은 아이가 거짓말을 더 잘하는가를 알아본 연구도 몇몇 있었다. 한 연구에서(Braginsky, 1970) 48쌍의 5학년 아동에게 어린이용 마키아벨리즘 척도를 실시하여 그 점수에 따라서 고, 중, 저 마키아벨리안 집단으로 나누었다. 그리고 “중” 집단의 아동을 “고” 집단 또는 “저” 집단의 아동과 한 명씩 짹을 지어 연구자와 면담을 하러 들어오게 했다. 실험자는 ‘중’ 집단의 아동에게는 잡지를 읽고 있으라고 한 뒤에 다른 아동을 방으로 데리고 갔다. 실험자와 “고” 혹은 “저” 집단의 아동 사이에 놓인 테이블에는 쓴맛이 나는 과자가 15개 든 접시가 있었다. 자신이 과자 회사를 위해 일하는 학자라고 소개한 실험자는 아동에게 쓴맛 과자를 맛보게 한 뒤 사탕을 주어 쓴맛을 가시게 한 후, 옆방으로 돌아가서 기다리고 있는 다른 친구에게 과자를 많이 먹게 만들어 달라고 부탁했다. 실험자는 친구가 과자를 먹는 개수만큼 5센트씩 보상을 추가해주겠다고 약속했다. 그리고 거짓말을 하도록 부탁을 받은 아동이 친구에게 돌아가서

대화하는 내용을 녹음하여 분석하였다. 결과는 마키아벨리즘 성향이 높은 집단이 낮은 집단 아동들보다 친구에게 쓴 과자를 더 많이 먹이는데 성공한 것으로 나타났다. 그리고 그 아이들의 성격 특징을 모르는 어른들은 ‘고’ 마키아벨리즘 아동들의 대화가 ‘저’ 마키아벨리즘 집단의 아동들보다 더 순진하고 정직하고 편안하게 느껴진다고 평가했다.

**자기 감찰성:** 자기 감찰성(self-monitoring)은 타인과 상호작용 할 때 외부 단서를 모니터하고 그 것에 맞춰서 반응하는 성격 요인이다(Snyder, 1974). 자기 감찰성이 높은 사람은 사회적 카멜레온이라고도 불리는데 특정한 대인관계 상황에서 요구하는 대로 자신의 스타일을 적응시킬 수 있는 사람이다. 자기 감찰성이 높은 사람은 사회적 단서를 해석하고 반응하는 능력이 뛰어나며 그 상황에 맞는 행동을 하려는 동기가 강하다. 따라서 그들은 사회적 상황에 적응하기 위해서 필요하다면 남을 속이기도 잘할 것이고, 타인의 반응에 대해 민감함으로 인해서 다른 사람의 거짓말도 잘 탐지할 것이다. 반면에 자기 감찰성이 낮은 사람은 대인관계에서 상호작용 스타일이 한결같고 상황의 요구에 자신의 행동을 맞추지 않는 사람이다. 따라서 그들은 사회적 단서에 둔감하며 그들의 행동이 상황에 적절한지 아닌지에 별로 관심을 두지 않는다. Zuckerman 등(Zuckerman, DePaulo, & Rosenthal, 1981)등이 이전에 발표된 아홉 개 연구들의 결과를 종합한 결과, 자기 감찰성이 높은 사람들의 거짓말은 자기 감찰성이 낮은 사람들의 거짓말보다 탐지하기 좀 더 어려웠지만 이러한 차이는 통계적으로 유의미한 차이는 아니었고, 자기 감찰성이 높은 사람들이 타인의 거짓말을 더 잘 탐지할 수 있다는 증거도 얻지 못했다. 그러나 또 다른 분석 방법을 사용한 연구에서는 자

기 감찰성향이 높을수록 거짓말 능력이 더 뛰어난 것으로 드러났다. 즉, 자기 감찰성이 높은 사람들은 자기 감찰성향이 낮은 사람들보다 거짓말을 할 때와 진실된 말을 할 때 모두 더 정직하게 여겨진다는 것이다(Elliott, 1979; Lippa, 1976). 또한 다른 연구에서도 자기 감찰성이 높은 사람들이 낮은 사람들보다 남을 속이는 일에 더 유능하다는 것이 다시 확인되었고, 거짓 메시지를 준비하고 연습할 시간이 많을수록 자기 감찰성이 높은 사람들의 거짓말 능력은 더욱 향상됨을 발견했다 (Miller, deTurck, & Kalbfleisch, 1983). 자기 감찰성향이 높은 사람에게는 미리 상황에 대비한 준비를 하고 연습하는 것이 거짓말을 더욱 잘할 수 있게 해주지만, 자기 감찰성향이 낮은 사람에게는 거짓말을 위한 준비 시간을 갖는 것이 오히려 각성 수준을 증가시키고 설득력을 감소시키는 결과를 가지고 왔다.

### 연령차

어린이들은 성인보다 자신의 비언어적 행동을 통제하는 능력과 타인의 관점에서 자기를 보는 능력이 떨어지기 때문에 효과적인 속임수를 쓰지 못한다(Feldman, Jenkins, & Popoola, 1979). 그리고, 나이가 어릴수록 감정에 대한 전시규칙(display rules)을 잘 이해하지 못하고 현재 느끼지 않는 감정을 꾸며내는 능력도 낮기 때문에 자신의 감정을 잘 속이지 못한다. 예를 들어, 자신이 좋아하지 않는 장난감을 선물로 받았을 경우에 만 6세 정도 된 아이는 8세 이상인 아이들에 비해서 실망을 감추지 못한다(Saarni, 1979). 5세에서 12세 까지의 어린이들을 대상으로 한 실험에서 달콤한 주스와 무가당 주스를 마시게 한 뒤에 실제 주스의 맛에 상관없이 주스가 맛있는 것처럼 거짓 표정을 지으라고 시켰다(Feldman, Jenkins, & Popoola, 1979). 결과는 기대한 대로 나이가 어린아이들

이 나이가 많은 아이들보다 거짓 표정을 짓는 것 이 서툴렀다. 이러한 실험 절차는 아이들의 속이는 능력 이외에도 연극을 꾸미는 능력도 요구 한다.

그러나, 얼굴표정을 감추는 능력과 신체적 반응을 속이는 능력은 나이가 증가함에 따라서 반드시 향상되지는 않았는데 그것은 성차가 있기 때문이다. 즉, 여아들은 나이가 많을수록 얼굴 표정을 감추는 능력은 뛰어났지만 신체적 반응을 감추는 능력은 남아들보다 덜했고, 남아들에서는 정반대의 패턴이 발견되었다(Feldman & White, 1980). 또한, 부정적 감정을 숨기는 것은 연령에 따라서 꾸준히 증가하지만 긍정적 감정을 숨기는 것은 연령 차이를 별로 보이지 않는다. 요약하면, 거짓말하는 능력은 일반적으로 연령과 함께 증가하지만, 좀더 정확하게 말하자면 거짓말 능력의 변화는 연령과 더불어 성별, 의사소통 채널의 종류, 거짓말 유형에 따라서 달라진다고 할 수 있다.

거짓말을 탐지하는 능력도 연령에 따라서 증가하는지를 보기 위해 DePaulo 등은 6학년, 8학년, 10학년, 12학년 그리고 대학생의 거짓 탐지 능력(deception accuracy)과 화자가 감추려고 한 감정을 알아차리는 능력(leakage accuracy)을 비교하였다 (DePaulo, Jordan, Irvine, & Laser, 1981). 이 연구에서 화자가 거짓말을 하는지 여부를 탐지하는 능력은 연령에 따라서 직선적으로 증가한 반면에, 숨은 정보를 알아차리는 능력은 연령이 증가할수록 감소하는 것으로 나타났다. 요약하면, 나이가 많을수록 겉으로 드러난 화자의 전반적인 표현을 읽는 능력도 향상된다. 그러나, 겉으로 나타난 감정을 읽는 능력은 화자가 표현한 감정이 실제 감정과 일치하는 경우에는 더 정확한 판단을 하게 만들지만 화자의 표면 감정이 실제 감정과 일치하지 않을 경우에는 오히려 진짜 감정을 읽는 것을 방해한다. 따라서 나이가 많을수록 겉으로 드

러난 다른 사람들의 표정을 더 잘 읽을 수 있다는 것이 거짓말 탐지에 반드시 도움이 되지는 않는다.

### 성차

일반적으로 여성은 남성에 비해서 정서 표현이 더 풍부하고 타인의 감정을 읽는 능력도 뛰어나다고 알려져 있다. 그러나 이것이 거짓말을 하는 능력과 탐지하는 능력도 여성이 남성보다 뛰어나다고 주장할 근거는 되지 못한다. DePaulo와 그녀의 동료들(DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer, & Epstein, 1996)은 77명의 남녀 대학생들과 70명의 일반인들에게 일주일 동안 10분 이상 지속된 모든 사회적 상호작용과 그 과정에서 자신이 한 모든 거짓말에 대해서 상세히 기록하는 일기를 쓰게 하였다. 일기의 내용을 살펴본 결과, 대학생들은 평균적으로 하루에 두 번 정도, 일반인들은 하루에 한 번 정도 거짓말을 한 것으로 나타났지만 남녀간의 성차는 발견되지 않았다. 즉, 같은 기간동안 여성이 남성보다 거짓말을 더 많이 하지는 않았다는 것이다.

어떤 학자들은 여성은 사회화되는 과정에서 겉으로 드러난 타인의 감정을 읽는 능력에 대해서는 강화를 받지만 속으로 감춰진 감정을 읽거나 의도하지 않는 감정을 찾아내는 능력은 오히려 제재를 받는다고 주장한다. 실제로 Rosenthal과 DePaulo(1979)의 연구에서 여성은 남성에 비해서 화자의 실제 감정을 읽기보다는 화자가 전달하려는 의도대로 메시지를 읽고 해석하는 경향이 더 두드러지게 나타났다. DePaulo는 실제로 거짓말을 하도록 유도되는 상황에서는 남녀의 차이가 어떻게 나타나는지를 살펴보기 위해서 또 다른 실험 연구를 하였다(DePaulo, Epstein, & Wyer, 1993, p.128). 각각 47명의 남녀 대학생들이 ‘예술과 심리학’에 관한 실험에 참가하였다. 참가자는 12장

의 그림을 보고 가장 마음에 드는 것과 가장 싫은 그림을 각각 2장씩 골라서 각 그림들에 대해서 좋은 이유 혹은 싫은 이유에 대해서 글을 쓰도록 하였다. 그리고 나서 참가자가 선택한 4장의 그림에 대해서 미술을 전공하는 어떤 학생이 의견을 물어볼 것이라고 하였다. 미술 전공 학생은 4장의 그림 중 어떤 것이 좋아하는 그림이고 어떤 것이 싫어하는 그림인지 모른다고 알려주었다. 드디어 어떤 미술 전공 여학생(사실은 실험 공모자임)이 들어와서 참가자가 선택한 4장의 그림에 대해서 질문을 하기 시작했다. 그런데 대화를 하는 중에 참가자가 좋다고 한 그림 1장과 싫다고 한 그림 1장이 바로 그 미술 전공 학생이 그린 것임을 알게 된다. 참가자들은 세 가지 조건 중 하나에 무작위로 할당되었다. 첫째 조건에서는 아무런 지시가 없이 바로 미술 전공 학생의 질문을 받고 대답을 하게 되고, 둘째 조건에서는 매우 솔직하게 자신의 의견을 이야기하라는 지시를 해주었고, 마지막 조건에서는 미술 전공 학생이 기분 나쁘지 않도록 공손하게 그림에 대해서 이야기하라는 지시를 해주었다. 미술 전공 학생과의 토론이 끝난 뒤에 실험자는 참가자들이 얼마나 그림을 좋아한다고 말하려고 했는지를 물어보아 실험 시작 당시의 그림에 대한 평가와의 차이 점수를 계산하였다. 자신이 좋아하지 않는 그림을 그린 사람과 그 그림에 대해서 대화를 나눌 경우에는 공손 하라는 지시를 받은 참가자들이 가장 과장되게 그림에 대한 호감을 표현하였다. 그리고 실험 참가자와 미술 전공 학생이 이야기를 주고받는 장면을 비디오로 녹화하여 실험 조건을 모르는 제 삼의 심판들이 참가자의 행동을 평가하였을 때에 여성 참가자들이 남성보다 싫은 그림을 좋아하는 것처럼 더 과장되게 표현한 것으로 나타났다. 위의 연구 결과들을 종합해 보면, 일상 생활에서는 거짓말을 하는 빈도는 여

성과 남성이 비슷하지만, 상대방의 감정을 고려하여 거짓말을 해야할 필요가 있는 상황에서는 여성이 남성보다 더 적극적으로 사실을 거짓말로 재구성한다는 것이다.

한편 거짓말에 있어서 여성과 남성의 두드러진 차이는 거짓말을 지각하는 태도와 화자의 의도를 수용하는 정도에서 나타난다. 남녀 모두 누군가 자신에게 심각한 거짓말을 했을 경우에는 신경을 많이 쓰게 되지만 여성이 그것을 더욱 심각하게 받아들인다. 여성은 상대방이 거짓말을 한다고 생각했을 때에는 남성보다 의심스러움을 겸증하는 데에 더 몰두하고, 상대방이 거짓을 고백하거나 결정적인 거짓의 증거를 포착하여 거짓말을 확인하게 되면 그것이 없었던 일인 것처럼 행동하지 못하고 그 이후에도 계속 거짓말을 한 사람을 경계한다(DePaulo, Epstein, & Wyer, 1993). 또한 여성은 친한 친구에게 거짓말을 할 경우에는 보통 친구에게 거짓말을 할 때보다 더 조심스럽게 계획을 세우지만, 남성은 오히려 반대의 경향을 보인다고 한다. 화자의 의도를 지각함에 있어서, 여성은 화자가 전달하려고 하는 대로 메시지를 받아들이는 경향이 남성보다 강하다. 앞에서 소개된 DePaulo 등의 그림 평가 실험에서 실험 참가자와 미술 전공 학생이 대화를 나누는 모습을 실험 절차를 전혀 모르는 제 삼의 남녀 평가자들에게 보여주었을 때, 남자 평가자들보다 여자 평가자들이 실험 참가들의 표현을 그대로 믿으려는 경향이 더 강했다. 즉, 여성은 화자가 그림을 좋아한다고 말하건 싫어한다고 말하건 간에 그것이 진실하다고 믿는다는 것이다. 여성이 화자의 표현을 진실하다고 믿는 경향이 더 강한 이유에 대해서 DePaulo는 여성이 음성 단서보다는 시각 단서에 더 많은 주의를 기울이기 때문이라고 주장한다(DePaulo, Epstein, & Wyer, 1993, p.138). 얼굴표정은 음성이나 신체 움직임보다 통제하기가

더 용이하기 때문에 사람들이 거짓말을 할 때에 메시지와 일치하게 만들기가 쉽다. 일반적으로 여성은 남성보다 비언어적 단서들을 더 잘 읽지만 그 중에서도 얼굴 표정에 특히 더 많은 주의를 기울이고 그것을 읽는데 뛰어나다. 여성은 그 만큼 화자가 전달하려는 의도를 수용할 가능성이 더 높다는 것을 의미한다. 성차에 관한 여러 가지 연구들을 종합해보면, 남성의 거짓 표현보다 여성의 거짓 표현이 탐지되기 더 쉽고, 남성보다 여성 이 화자의 표현을 더 잘 읽는 것처럼 보인다. 하지만 그 차이는 그다지 크지 않다고 지적하는 학자도 있다(Zuckerman, DePaulo, & Rosenthal, 1981).

### 거짓말의 발달 과정

아이들은 어른들이 예상하는 것보다 훨씬 빨리 거짓말을 하기 시작한다. 아이들마다 개인차는 있지만 대개 만 3세 경부터 거짓말을 할 능력과 의지를 갖추게 된다. 이렇게 어린 나이부터 타인의 기분을 고려한 거짓말, 별을 회피하기 위한 거짓말, 자기 자신에게 하는 거짓말들이 모두 나타난다(Lewis, 1993). 물론 아주 어릴 때의 거짓말들은 심각한 문제를 일으키는 경우는 드물지만 중요한 것은 3-4세 아이들도 남을 속이기 위한 의도를 분명히 가지고 있다는 사실이다. 아이들이 자라면서 언어능력, 사고능력, 자기 통제 능력이 발달하면서 거짓말의 기술도 따라서 향상된다. 사춘기 초반이 되면 이미 목소리나 얼굴에서 어색함이 없이 조리 있게 거짓말을 할 수 있다. 나이가 어릴수록 거짓말을 할 때 웃거나 얼굴이 붉어지거나 목소리가 떨리거나 몸을 비틀거나 하는 표시가 많이 나타난다. 아이들의 거짓말은 내용 면에서 논리의 비약이 너무 심하거나 모순된 이야기거나 지나치게 사실을 강조하거나 표현 단서와 말의 내용이 맞지 않는 경우도 있다. 7-8세

까지는 아이들의 거짓말을 부모가 금방 알아챌 확률이 모르고 지나칠 확률보다 더 높은 반면에, 10-11세 정도에는 아이가 부모에게 성공적으로 거짓말을 할 확률이 들킬 확률보다 높아진다(Ekman, 1989, p.76). 어린이들 중에서 속임에 능한 아이와 금방 거짓이 발각되는 아이들간의 개인차는 크다. 이러한 개인차가 어디서 비롯되는지, 어른이 될 때까지 유지되는 것인지는 아직 분명하지 않다.

M. Lewis와 그의 동료들은 실험실에서 아이들의 거짓 행동을 관찰할 수 있는 연구 방법을 개발하였다. 아이가 책상에 앉아 있는 동안, 실험자는 아이 뒤에서 복잡하고 신기한 새 장난감을 꺼내서 조립을 하면서 나중에 그 장난감을 가지고 놀게될 것이니 뒤로 돌아보지 말라고 말한다. 장난감 조립이 끝난 뒤 잠시 나갔다 오겠다고 하면서 실험자가 밖으로 나간 사이에 아이가 뒤를 돌아보는지를 비디오로 관찰하였다. 만 3세가 채 안된 아이들을 대상으로 연구했을 때 4%-10%의 아이들을 제외하고 대부분의 아이들이 혼자 남았을 때 장난감이 있는 쪽으로 돌아보았다(Lewis, Stanger, & Sullivan, 1989). 나중에 실험자가 장난감을 쳐다보았냐고 물어보았을 때, 38%는 사실대로 말했으며, 또 다른 38%의 아이들은 보지 않았다고 거짓말을 했고, 24%는 대답을 회피했다. 뒤를 돌아다본 아이들 중에서 남자아이들이 여자아이들보다 자신의 행동을 더 솔직하게 시인했다. 그리고 세 살 이후부터 6세까지의 아이들에게 같은 실험을 했을 때에도, 대다수의 아이들은 뒤를 돌아보지 않았다고 거짓말을 했다(Lewis, 1993, p.96). 그러나 나이가 증가할수록 뒤를 돌아보려는 유혹에 저항하는 정도도 높아졌다. 여섯 살 정도 된 아이들은 35% 정도가 뒤를 돌아보지 않았다. 이들의 연구 결과 중 매우 흥미로운 것은 아이들의 얼굴 표정과 몸 동작을 분석했을 때 거짓말을 한 아이들, 거짓말을 하지 않은 아이들, 그리고 뒤를

돌아보지 않은 아이들간의 차이를 발견할 수 없다는 사실이다. 이는 어린이들이 뚜렷한 비언어적 단서를 노출시키지 않고 어른에게 거짓말을 할 수 있다는 것을 의미한다.

### 처벌을 회피하기 위한 거짓말

처벌을 회피하기 위한 거짓말은 아동기에 가장 흔히 나타나는 거짓말 유형이다. 대개는 어른들이 아이에게 하지 말라고 한 행동을 했느냐고 물어보면 나타나는 거짓말이다. 만 3세 이전의 아이에게 엄마가 과자를 먹지 말라고 말하고 나가면 아이는 대부분 과자를 먹게된다. 엄마가 돌아와서 과자를 먹었느냐고 물어보면 아이는 그랬다고 사실대로 엄마에게 말한다. 엄마는 왜 먹지 말라고 한 것을 먹었냐고 아이에게 야단을 치게되고, 영리한 아이는 사실대로 말하니까 엄마에게 야단을 맞는다는 것을 곧 깨닫게 된다. 이러한 일이 몇 번만 반복되면 아이들은 부모가 금지한 행동을 했다고 시인하게 되면 별을 받는다는 것을 알고서 별을 피하기 위해 거짓말을 하게 된다. 아이들이 거짓말을 한다는 것을 눈치챈 부모는 거짓말이 나쁘다는 것을 강조하고 거짓말을 하면 별을 받을 것임을 가르치게 된다. 이제 아이들은 솔직하게 말을 해도 별을 받을 것이고, 거짓말을 해도 별을 받을 것이라는 딜레마에 빠지게 된다. 그러나 많은 경우에 부모는 아이들이 정말로 금지 행동을 했는지 아닌지를 알 수가 없는데, 아이들은 곧 이 사실을 깨닫고 솔직히 말하고 별을 받는 것보다는 일단 거짓말을 하고 들키지 않기를 더 바라게 된다.

아이들이 거짓말을 시작하는 것은 처벌을 피하고 자기를 보호하기 위한 자연스런 행동이다. 교육의 차원에서 부모나 교사들이 강조해야 할 것은 잘못을 했다는 사실 자체보다는 거짓말을 하는 행위 자체에 초점을 맞추어야 한다. 즉, “거짓

말을 하는 것은 나쁜 일인데, 거짓말을 왜 하게 되었느냐 하면은 잘못된 행동을 했기 때문이다. 따라서 잘못된 행동을 하지 않으면 거짓말을 해야 될 이유도 없어진다”와 같은 논리로 아이들에게 설명하는 것이 바람직하다. 잘못한 행동에 대한 처벌의 강도가 강할수록 아이들이 거짓말을 할 확률은 오히려 높아진다(Lewis, 1993, p.102)는 점을 감안할 때 처벌의 강도를 높이는 것이 특정 행동을 금지시키는 최선의 방법이 아님을 알 수 있다.

#### 타인의 감정을 보호하기 위한 거짓말

어른들처럼 아이들도 상대방의 기분을 상하게 하지 않으려고 거짓 표현을 할 수 있다. Saarni (1984)는 초등학교 1학년, 3학년, 혹은 5학년 아동이 실망스런 선물을 받았을 경우에 얼굴 표정이 어떻게 변하는지를 관찰하였다. 연구자는 아이들에게 과제를 잘해내면 좋은 장난감을 주겠다고 약속을 했는데, 실제로 나중에 아이들에게 주어진 것은 기대만큼 좋은 장난감이 아니었다. 얼굴 표정을 관찰한 결과 1학년 아동도 실험자의 성의를 배려하여 얼굴에 실망의 표정을 나타내지 않으려고 했고 나이가 많은 아동일수록 이러한 경향은 더 두드러졌다. 타인의 기분을 배려하여 거짓 감정을 꾸며내는 능력은 어릴 때부터 나타남을 알 수 있다. 타인에게 예의상 거짓 표현을 하는 것은 대인관계를 원만하게 하는데 필요하다. 아이들이 상대방의 기분을 상하지 않도록 하기 위해서 거짓 표정을 짓거나 거짓말을 하는 것은 부모가 직접 교육을 시킨 결과이거나, 어른들의 행동을 아이들이 관찰하여 간접 학습한 결과일 것이다. 하지만 우리 나라 문화에서 타인의 감정을 고려한 거짓말이 발달하는 시기가 서양 문화에서처럼 일찍 시작되는지는 연구해 볼 필요가 있겠다.

#### 거짓말에 대한 태도의 발달

초등학교 저학년 정도가 되기 전까지, 아이들은 상대방이 고의이든 실수이든 상관없이 사실과 다른 말을 했으면 무조건 거짓말이라고 여긴다. 즉, 상대방의 의도보다는 내용이 사실이냐 아니냐가 더 중요한 것이다. 그 이유는 어린아이들이 결과만을 중요시하는 도덕적 사고를 하기 때문이다. 그러나 거짓말 한 사람이 좋은 사람인지 나쁜 사람인지를 평가할 때에는 고의로 한 거짓말과 어쩔 수 없이 한 거짓말을 구분하여 아이들도 의도적인 거짓말을 한 사람을 더 나쁘다고 평가 내린다. 즉, 거짓말에 대한 정의에서는 의도성을 무시했지만 의도적인 속임이 나쁘다는 것은 어린 이들도(심지어 4살 된 아이도) 이해하고 있다는 것이다. 나이가 어릴수록 큰 아이들보다 거짓말은 더 나쁘다고 생각한다. 5세 아동과 11세 아동을 비교한 연구에서 5세 아동의 92%가 거짓말은 무조건 나쁘다고 응답한 반면 11세 아동들은 28%만이 거짓말은 무조건 나쁘다고 했다. 5세 아동의 75%가 자기는 절대로 거짓말을 하지 않는다고 응답했으나 11세 아동은 아무도 그렇게 말하지 않았다(Ekman, 1989, pp.71~72에서 재인용). 국내의 연구에서도 아동의 연령이 높아질수록 상대방의 의도를 고려하여 거짓말을 판단할 수 있음이 확인되었다(김신옥, 1987; 박찬옥, 권향숙, 1990).

거짓말을 하면 생기는 결과에 대해서도 5세-9세 아이들은 별을 받는다는 응답이 가장 우세했지만 11세 아동의 경우에는 처벌받는다는 응답은 30%정도 밖에 안되었고, 11세 아동의 절반 정도는 거짓말이 신뢰관계를 깨뜨린다고 말했다(Ekman, 1989, p.72에서 재인용). 즉 만 10세 이상이 되면 아이들은 거짓말은 무조건 나쁘다는 생각으로부터 보다 융통성을 갖게 된다. 같은 거짓말이 상황에 따라서 나쁜 거짓말일 수도 있고 좋은 거짓말일 수도 있음을 이해할 수 있다. 예를 들어, 친

구의 새 신발이 예쁘다고 마음에 없는 말을 하는 것은 좋은 거짓말이고, 미워하는 아이가 벌을 받도록 거짓말을 하는 것은 나쁜 거짓말이다. 아이들은 거짓말이 대인관계의 신뢰에 금이 가게 만들 수 있다는 것을 사춘기 전부터 이해하고 있지만 막상 거짓말을 해야 하는 상황에서는 이 점을 항상 염두에 두지는 않는다.

### 거짓말의 증거와 탐지

#### 거짓말의 증거

거짓말을 하는 사람에게서 발견되는 단서들은 크게 거짓말을 하고 있음을 알게 해주는 속임 단서(deception cue)와 숨기고 있는 감정 혹은 내용이 무엇인지에 관한 정보를 제공해주는 누출 단서(leakage cue)로 구분될 수 있다. 화자의 메시지를 접했을 때 뭔가 미심쩍은 데가 있다는 느낌을 받지만 그게 뭔지는 모를 경우를 우리는 흔히 경험하게 되는데, 이 때는 속임 단서는 드러나고 있지만 누출 단서는 불분명한 상황이다. 거짓말이 성공하기 위해서는 속임 단서나 누출 단서가 모

두 노출되지 않아야 한다. 거짓말을 하는 사람은 언어적·비언어적 채널을 통제하여 거짓말의 단서들을 노출시키지 않으려고 노력한다. 중립적인 마음 상태에서 속이려고 하는 경우보다 감정과 관련된 거짓말은 숨기기가 더욱 어려워진다. 감추려는 정보 이외에 무언가를 감추고 있다는 사실에서 오는 또 다른 감정도 숨기려고 노력해야 하기 때문이다. 언어적 채널은 의식적으로 통제하기가 비교적 쉽지만 비언어적 채널은 상대적으로 통제하기가 어렵다. 비언어적 채널 중에서도 얼굴 표정보다 음성이나 몸의 움직임 등이 통제하기가 더욱 어렵다. 매우 짧은 순간에 얼굴에 나타나는 움직임인 미세표정(microexpressions)은 의식적으로 통제하기가 특히 어렵다. 비디오로 메시지 전달자의 얼굴을 촬영하여 천천히 상영하면 위장된 표정을 포착할 수 있다(Ekman & Friesen, 1969).

#### 속임 단서

거짓말의 구체적인 증거들이 무엇인지에 대해서 많은 연구가 진행되었다. 거짓말을 하는 사람의 특징과 정직한 사람의 특징을 비교하여 나온 일반적인 차이라고 할 수 있는 것들이 표 1에 정

표 1. 거짓말의 일반적 지표들

지표	구체적 단서들
각성 상태	동공 확장, 말실수, 음성 고조, 눈 깜박임, 피부전도반응 증가
인지적 복잡성	동공 확장, 말 주춤거림, 문장 고치기, 표현행동 감소, 반응시간 감소
자기-통제 노력	덜 즉흥적인 행동(계획된 듯이 보임), 현 상황에 대한 관여도가 낮아 보임, 지나치게 유창함, 의사소통 채널들간에 괴리, 즉각적이지 않은 표정
정서적 반응	미소 지속시간, 어댑터 행동 증가, 부정적 문장 사용 증가
신체적 반응	몸을 움직이기, 자세 바꾸기, 어깨 으쓱하기, 발/다리의 움직임
말	말의 앞뒤가 맞지 않음, 이전에 했던 말을 기억 못함, 말의 길이

주. 어댑터 행동은 말하는 동안 귀·코·머리·손가락 등을 만지거나 긁거나 발을 까딱거리는 등 자기도 모르게 신체 부위를 조작하는 행동을 말한다.

리되어 있다. 그러나 거짓말의 종류와 화자의 특징에 따라서 이러한 단서들이 나타날 수도 있고 일부만 나타날 수도 있다. 그리고 이것들 중 신뢰로운 거짓말의 지표가 있는 반면 일반인적으로 거짓의 신호라고 여겨지지만 실제로는 신뢰롭지 못한 지표도 있다. 따라서 거짓말에 대한 절대적인 단서가 무엇인지 단정적으로 말하기는 어렵지만 거짓말을 하고 있음을 암시하는 속임 단서는 크게 사고와 관련된 것과 감정과 관련된 것의 두 가지로 나누어 볼 수 있다.

**사고와 관련된 속임 단서:** 거짓말을 하는 사람이 거짓말을 언제 해야할지 항상 준비하고 있는 것이 아니고 앞으로 벌어질 상황을 충분히 예견할 수도 없으므로 거짓 내용을 말할 때에 앞뒤가 맞지 않게 되거나, 이전에 했던 말을 기억하지 못하는 등의 속임 단서를 노출시키게 된다. 당장은 거짓 내용을 말해서 상황을 모면하더라도 돌발적인 상황이 발생하여 앞의 말이 거짓말이었음이 탄로날 수 있고, 예기치 못한 질문에 즉각적으로 답을 하지 못해서 거짓말임이 탄로날 수도 있다. 효과적인 거짓말을 하는 데에는 진실을 말하는 것보다 인지적 노력이 더 많이 요구된다. 거짓말을 하려면 우선 기존 사실과 일관된 메시지를 구성해야 하고, 진실을 대체할 수 있는 말을 만들어내야 하고, 앞의 말과 뒤의 말이 일관성 있도록 항상 모니터를 해야 한다. 거짓말을 할 때에 인지적 노력이 많이 요구되는 데에서 오는 언어적 및 비언어적 단서들이 노출되기도 한다. 언어적 단서들로는 구체적 언급의 수, 비구체적 언급의 횟수, 시제 사용 등이 있으며, 비음성적 단서로는 반응 길이(response length), 반응에 걸리는 시간(response latency), 말실수, 말 중단(pause) 길이 등이 거짓말과 관련된 단서로 지적되고 있다. 뛰어난 거짓말쟁이가 아닌 일반인들의 거짓

말은 대개 할 말을 충분히 준비하지 못한 상태에서 모순된 말을 하거나 회피적이거나 간접적인 표현을 사용하여 속임 단서를 노출시키게 된다. 말의 내용에서 일관성이 있는 경우에도 말을 하는 방식에서 거짓 단서가 나타나기도 한다. 할 말을 생각하느라고 멈추는 시간이 긴 경우, 유창하지 못한 말, 억양의 고조가 없거나, 시선을 회피하거나, 눈썹이나 눈꺼풀이 경직되는 것 같은 말을 하기 전에 생각할 필요가 있음을 암시하는 단서들이다.

최근에 40여 개의 선행연구들을 개관한 Vrij(2000)는 진실을 말하는 사람에 비해서 거짓말을 하는 사람들은 음성이 고조되고, 말실수가 많아지며(예: 더듬거나 같은 단어를 반복하거나 단어를 빼먹거나 하는 등), 머뭇거림이 더 많아지고(예: ‘음음’, ‘에’ 등), 말을 천천히 하는 경향이 있음을 발견했다. 그리고 거짓말을 할 때는 손이나 팔의 움직임은 줄어들고 손가락의 움직임도 적어진다. Vrij가 발견한 거짓말의 단서들 중 음성이 고조되고 말의 실수가 증가하는 것은 각성 수준이 높아졌기 때문에 나타나는 현상이지만 그 외의 것들은 그럴 듯한 이야기를 꾸며내야 하고 말의 앞뒤를 생각해야 하기 때문에 인지적으로 복잡해지고 자기 통제를 더 많이 하려고 노력하기 때문에(즉, 신경 쓰고 긴장하고 있음을 드러내지 않기 위해서) 나타나는 현상들이다.

실제로 경험한 사건에 대한 기억과 허구적인 사건에 대한 기억은 질적·양적으로 다르다(Undeutsch, 1967). 예컨대, 만약 실제로 없었던 사실에 대해서 거짓을 꾸며낸다면 그 진술은 세부사항 묘사의 정도가 낮을 것이고 논리적 구조가 결여되어 있을 가능성이 높다. 진술 타당도 분석 방법(State Validity Analysis, SVA) 등을 활용하여 내용분석을 해보면 말의 내용이 얼마나 허구적인지 를 비교적 효율적으로 평가할 수 있다(Porter &

Yuille, 1995).

그러나, 할말을 미리 연습하여 외운 듯한 너무 유창한 말솜씨도 진실하지 못하다는 인상을 준다. 계획하지 못한 반응보다 계획된 듯한 반응이 더 진실 되지 못한 것으로 평가받는다는 연구 결과도 있다(DePaulo, Lanier, & Davis, 1983). 그래서 정말로 거짓말을 잘하는 사람은 오히려 약간 더 듬는 듯한 말과 앞뒤가 모순된 실수를 약간씩 범하면서 말을 한다. 실제로 미국에서 있었던 유명한 사기극의 주인공인 Clifford Irving은 미국의 백만장자 Howard Hughes의 전기를 집필할 권리를 위임받았다고 주장하여 자서전 출판의 대가로 출판사들로부터 거액의 돈을 받았는데 결국 그의 주장이 거짓임이 드러나서 구속되었다. Irving은 재판과정에서 자신의 진술을 반복하면서 계속 일관성을 유지하다가도 때로는 약간의 허점을 내보이고 그 허점을 스스로 인정하기까지 하는 교묘함을 보였는데, 그의 이러한 말과 태도는 그의 말이 거짓말임을 입증하는 것을 매우 어렵게 하였다(Ekman, 2001, p.45에서 재인용).

**감정과 관련된 속임 단서들:** 모든 거짓말에 감정이 관여하는 것은 아니지만 감정이 관련된 경우에는 거짓말을 하는 사람에게 감정을 다스리는 것은 매우 중요한 문제가 된다. 감정과 관련된 속임 단서는 (i)실제로 느끼고 있는 감정을 속이고 다른 감정으로 표현하는 데서 드러나는 것과 (ii)거짓말을 하는 것 자체가 어떤 감정을 유발시키기 때문에 그것을 감추려고 하는 데서 나오는 것으로 구분할 수 있다. 감정은 아주 짧은 시간에 자동적으로 얼굴표정, 각성 상태 변화 등을 변화시키기 때문에 의도적으로 통제하기가 쉽지 않다. 기분이 나쁜데도 예의상 미소를 지으려고 한다든지 실제로는 두려우면서도 그것을 감추고 화난 표정을 지으려면 감정에 자발적으로 수반되

는 변화들을 의도적으로 억제하고 다른 감정에 해당하는 신호들을 만들어내야 한다. 이 때 감추려고 한 감정이 노출되거나 아니면 상대방에게 어딘지 표현이 부자연스럽다는 느낌을 주는 것 등이 감정과 관련된 속임단서이다. 아래에서는 감정과 관련된 속임단서를 얼굴 표정을 중심으로 좀 더 구체적으로 살펴보겠다.

### 얼굴에 드러나는 거짓의 증거들

얼굴에는 거짓말을 하는 사람이 감추고 싶어하는 메시지와 보여주고 싶어하는 메시지가 동시에 담겨있다. 대부분의 사람들은 진짜 감정의 표현과 꾸며낸 표현을 구분하기 못하게 때문에 거짓말을 잘 탐지하지 못한다. 진짜로 경험된 감정의 표정은 신경학적으로 결정된 특정 패턴의 움직임으로 (무의식적으로) 나타나게 된다. 그러나 거짓말을 할 때에는 교묘하게 조작된 표정이 나타나게 된다. 일반적으로 얼굴 표정보다는 신체 동작이나 말의 실수 같은 행동 단서들이 더 쉽게 포착될 수 있다.

**개별 정서들의 얼굴 표정:** 얼굴 표정의 종류를 세밀하게 분석해보면 얼굴표정 단서가 매우 복잡하고 정교함을 알 수 있다. 에크만과 프리젘이 개발한 얼굴표정 코딩 체계(FACS: Facial Action Coding System, Ekman & Friesen, 1978)로 개별 근육 수준에서 표정을 분석해보면 각 감정에 대해서 나타나는 표정들이 구분될 수 있다. 슬픔, 비애, 죄의식 등의 감정에서는 눈꺼풀이 삼각형 모양이 되고 이마의 중앙 부분도 약간 찡그린 모양을 하게 된다. 이를 감정을 가짜로 위조할 경우에는 이러한 이마 근육의 움직임이 나타나지 않는다. 한편, 두려움, 근심, 불안, 공포 등의 감정을 느낄 때에는 눈썹이 모두 위로 올라가고 가운데로 모인다. 두려움을 숨기기 위해서 눈꺼풀의

움직임은 통제하기는 쉽지만 치켜 올라간 눈썹의 위치는 통제하기 어렵다. 진실한 사람이 오해를 받을까봐 두려워하여 불안 표정을 나타낼 수도 있다. 화가 난 얼굴은 눈썹과 눈꺼풀 움직임을 인상을 쓰는 것처럼 만들어 다른 정서에 비해서 비교적 쉽게 모방할 수 있지만 입술의 붉은 부분이 좁아지는 것은 모방하기 어려운 단서이다.

얼굴의 감정 표현에는 개인차가 다소 있을 수 있다. 어떤 사람들은 진짜 감정이 나타나는 것을 억제하는데 뛰어난 능력을 가지고 있으므로 특징적인 얼굴 표정이 없다고 해서 감정이 유발되지 않았다고 판단할 수는 없다. 또한 어떤 사람들은 습관적으로 특정한 표정을 사용하기 때문에 그런 근육들의 움직임을 위장된 감정의 단서로 볼 수 없다. 예를 들어, 영화감독 Woody Allen은 눈썹 안쪽을 치켜올리는 움직임(즉, 슬픔을 의미하는 행동)을 대화 중의 강조 수단으로 사용하므로 그가 눈꼬리를 내리는 표정을 지을 때 슬픔을 느끼고 있다고 해석하면 안 된다(Ekman, 2001, p.139).

거짓말을 할 때는 실제로 느끼지도 않는 가짜 감정을 만들어 얼굴 표정에 나타낼 수도 있다. 이러한 가짜 감정에 대한 단서는 표정의 불균형, 타이밍, 대화의 흐름에서 차지하는 위치 등에서 찾을 수 있다. 얼굴 양쪽에 나타나는 표정의 움직임 정도나 강도가 다르므로 좌우의 얼굴이 비대칭적으로 된다. 표정을 꾸미는 사람이 오른손 잡이일 경우, 얼굴의 왼쪽 부분이 오른쪽보다 강한 움직임을 보인다. 얼굴 표정이 나타나기 시작하는 시간이나 표정이 사라지는 시간, 표정이 지속되는 시간 등도 거짓 감정의 단서가 된다. 10초 이상 지속되는 표정은 대부분 가짜 표정이고, 5초 이상 머무르는 표정도 가짜일 확률이 높다. 대개의 감정 표정은 1초 이내에 나타났다 사라지며 길어도 몇 초 정도만 지속되기 때문이다.

긍정적인 감정이 실제로는 없는데도 마치 느끼

고 있는 것처럼 표현하는 거짓 미소는 별 감정이 없거나 부정적인 감정을 숨기고자 할 때 사용된다. 진짜 미소는 광대뼈 주변의 볼이 올라가고 눈 아래의 피부가 부풀어오르고, 눈가에 주름이 생기면서 눈썹이 약간 아래로 내려간다. 그러나 거짓 미소는 진짜 미소보다 표정의 불균형 상태가 심하고, 눈 주변의 근육 움직임이 수반되지 않는다. 또한 거짓 미소는 지나치게 갑작스럽게 사라지거나 단계적으로 분절되는 듯 사라지거나 또는 일부가 오랫동안 그대로 얼굴에 남아있다.

**미세표정:** 4분의 1초 내외의 짧은 시간 동안 나타났다가 사라지는 표정을 미세표정(microexpressions)이라고 부른다. Ekman은 미세표정을 통해서 숨기려는 감정을 포착할 수 있다고 주장한다. 그는 다 나은 것처럼 주치의에게 거짓말을 하여 정신과 병동에서 퇴원을 한 뒤에 자살을 시도한 한 정신과 환자를 면담한 연구에서 처음으로 미세표정을 발견하였다. 그 환자가 의사에게 주말을 가족과 함께 보낼 수 있도록 휴가를 달라고 하는 장면을 비디오로 찍어서 느린 속도로 반복해서 관찰한 결과, 슬픔을 나타내는 완벽한 미세표정이 포착되었고, 그 표정은 곧 미소로 바뀌는 것을 목격했다. 미세표정에서는 숨기려는 감정이 드러나기 시작하자마자 곧 그 표정이 멈추거나 다른 표정(주로 미소)으로 위장되는 것을 관찰할 수 있다. 미세표정은 매우 짧은 시간 동안 지속되지만 그 사람의 감정에 대한 완벽한 메시지가 들어 있다고 Ekman은 주장한다. 비디오 촬영과 같은 기술을 동원하여 미세표정을 정확히 관찰할 수 있지만, 미세표정이 어떻게 스쳐지나가는지를 반복해서 관찰하는 훈련을 하면 육안으로도 미세표정의 감지가 어느 정도 가능하다. 그러나 자기 감정을 숨기고 있다고 해서 모든 사람들의 얼굴에 미세표정이나 표정중단이 나타나는 것은

아니다.

얼굴 근육들 중 어떤 것은 마음대로 통제할 수 있지만 어떤 근육들은 쉽게 통제하기 어려워서 특정 감정을 감추려고 할 때에 그 근육들이 저절로 움직여서 엉뚱하거나 경직된 표정을 만들어서 거짓말을 하고 있음을 쉽게 들키고 만다. 감정을 감추는 가장 확실한 방법은 모든 근육의 움직임을 철저히 차단하는 것이다. 그러나 이것은 매우 어려운 일이다.

#### 거짓말을 하는 것에 대한 감정들

거짓말을 하고 있다는 사실 때문에 유발되는 감정들이 있다. 발각될까 하는 두려움, 거짓말하는 것에 대한 죄책감, 상대방을 속였다는 즐거움 등이 대표적이다. 이러한 감정의 신호들이 스쳐 지나가는 것도 속임 단서로 간주된다. 거짓말임이 드러나지 않게 하려면 이 감정들도 다스리고 감추어야 한다.

#### 적발에 대한 두려움

약간의 두려움을 가지는 것은 경계심을 높여서 실수를 예방할 수 있게 해준다. 그러나 두려움의 정도가 심하면 그것이 행동에 반영되기 때문에 오히려 거짓말이 발각되고 만다. 발각에 대한 두려움의 정도는 여러 가지 요인들에 의해서 결정되는데 우선 상대방이 거짓말을 잡아내는 기술이 얼마나 있는지를 아는 것이 중요하다. 상대방이 노련하고 쉽게 속아넘어가지 않는 사람일수록 적발에 대한 두려움은 커진다. 또한 거짓말을 하는 사람의 사전 준비 여부와 이전에 성공적으로 거짓말을 한 경험 등도 두려움의 강도에 영향을 미친다. 그리고 거짓말을 한 것에 대한 처벌의 강도가 강할수록 적발에 대한 두려움은 커진다. 한편, 성격요인도 작용한다. 어떤 사람들은 쉽게 거

짓말을 하는 반면에 어떤 사람들은 그렇지 않다. 어릴 때부터 쉽게 성공적인 거짓말을 해온 사람을 타고난 거짓말쟁이(natural liars)라고 부르는데 (Ekman 2001, p.56) 이들은 거짓말에 성공해 본 경험이 많기 때문에 거짓말을 할 때 두려움을 별로 느끼지 않는다.

#### 죄책감

죄책감은 거짓말 내용에 대한 것일 수도 있고 거짓말을 했다는 사실 자체에 대한 것일 수도 있다. 거짓말 내용에 대해서는 죄책감을 느끼지 않지만 거짓말을 했다는 사실 자체에 대해서는 죄책감을 느낄 수도 있다. 죄책감이 심할 경우에는 거짓말을 한 사람이 자신이 괴로워서 자백을 하기도 한다. 거짓말을 하려고 마음먹을 때에는 나중에 죄책감과 미안한 마음이 얼마나 들지를 잘 예측하지 못한다. 시간이 감에 따라서 처음의 거짓말을 유지하기 위해서 또 다른 거짓말을 해야 할 필요가 생기고, 점점 더 정교한 거짓말이 되어가면서 죄책감은 커지게 된다. 죄책감은 스스로에 대해서 느끼는 것이기 때문에 죄책감이 클수록 자백을 할 가능성은 커진다. 그러나 거짓말에 대한 다른 사람들의 시선을 의식하게 되면 자백을 해서 받게 될 수치심이 생기므로 자백을 할 가능성은 오히려 줄어든다.

거짓말에 대해서 죄책감을 느끼지 않는 경우도 많다. 속이는 상대방이 다른 가치관을 가지고 있어서 서로 공감하지 못하는 관계이거나(예: 적국에 대한 스파이 활동), 상대방을 위해서는 거짓말을 해도 괜찮다는 암묵적 규범이 존재하는 경우(예: 의사가 환자의 상태에 대해서 거짓말을 하는 것), 거짓말을 하는 사람에게는 아무런 이익이 돌아오지 않는 거짓말인 경우(예: 의사가 염살을 부리는 환자에게 소화제나 가짜 약(placebo)을 처방해주는 것) 등에서는 거짓말을 해도 죄책감이 별

로 경험되지 않는다. 죄책감은 상대방이 화자를 신뢰하고 있고 상호관계에서 정직함과 신뢰가 대되는 상황일 때에 가장 심해진다. 이러한 신뢰 관계에서는 화자가 거짓말을 통해 얻는 것이 있으면 상대방은 반드시 그만큼 손해를 입게 된다. 대부분의 사람들은 거짓말로 인한 죄책감을 최소화하려고 노력한다. 따라서 거짓말을 합리화시키는 방법들을 사용한다. 예를 들어, 상대방에게서 거짓말을 하지 않을 수밖에 없는 이유를 찾는다거나, 직업상 어쩔 수 없다고 합리화하거나, 상대방을 위해서 거짓말을 하는 것이 타당하다고 생각하는 것들이 죄책감을 줄이는 방법들이다.

### 속이는 기쁨

거짓말을 계획하고 실행할 때에는 약간의 흥분을 경험하고, 거짓말이 성공한 다음에는 안도감, 궁지, 성취감 등을 느끼고, 상대방에 대한 경멸을 느끼기도 한다. 속이는 기쁨이 다른 감정들에 비해서 미약할 경우도 있지만, 어떤 경우에는 매우 강해서 다른 사람들에게 거짓말에 대한 무용담을 늘어놓게도 된다. 속이기 어려운 상대에게 성공적으로 거짓말을 했을 경우나 다른 사람들이 거짓말하는 상황을 관찰하고 있거나 알고 있을 때에는 속이는 기쁨이 배가된다.

### 거짓말의 탐지

#### 거짓말과 각성 수준의 고조

거짓말을 하고 있음을 인지하는 것 또는 거짓 말이 발각되지 않을까 염려하는 것 등의 심리상태가 각성 수준을 증가시킨다. 각성수준은 감정과 마찬가지로 의지적으로 통제하기 어렵다. 각성수준이 고조되면 교감신경계의 활동이 증가하고(맥박과 혈압 상승, 피부전도반응 증가, 호흡 빨라짐 등), 얼굴, 신체, 음성 등에 변화가 나타나

게 되므로 거짓말을 하는 사람은 상대방이 그것을 눈치채지 못하도록 노력해야 한다. 약간 고조된 각성수준은 어떤 사람들에게는 오히려 거짓말을 더 잘 할 수 있게 도와주기도 하지만 대부분의 사람들에게는 각성 수준이 높아질수록 거짓말을 하는 것이 더 어려워짐을 깨닫고 있다. 그러나 화자의 각성 수준이 높아지는 것이 반드시 거짓말을 했기 때문은 아니다. 어떤 경우(예: 수줍음이 많거나 자신감이 없는 사람의 경우)에는 자신의 진실한 말이 거짓말로 잘못 인식될까봐 염려하는 것 때문에 각성 수준이 고조되고 그것이 거짓말의 신호로 오해받기도 한다. deTurck와 Miller(1985)는 액슬린 절차를 사용하여 진실한 반응을 하는 대학생과 거짓 반응을 하는 대학생들의 피부전도반응을 측정하였다. 진실한 반응을 하도록 요구된 학생들 중 절반에게는 백색 소음을 주기적으로 들려주어 인위적으로 각성수준을 높였다. 세 실험조건의 대학생들의 피부전도반응과 비언어적 행동을 비교했을 때, 진실을 말하는 대학생들의 각성 수준이 거짓을 말하는 대학생들 보다 낮게 나타났다. 그리고 백색소음을 통해서 각성수준이 고조된 상태에서 진실을 말한 학생들의 각성 수준도 거짓을 말하는 학생들보다 낮게 나타났다. 거짓 조건과 참 조건을 변별할 수 있게 해 준 비언어적 단서들은 어댑터 행동, 손짓, 말의 오류, 말의 멈춤, 반응 시작 시간, 메시지의 길이 등이었는데, 진실을 말하면서 각성수준이 고조된 학생들은 이러한 비언어적 단서에서 진실 조건의 학생들과 별다른 차이를 보이지 않았다. 즉, 단순히 각성 수준이 높아지는 것이 거짓말의 여러 가지 지표들을 수반하지는 않는다는 것이다. 거짓말이라는 것은 상대방을 속이려는 동기를 가지고 거짓이 들통날까봐 두려워하는 동기적인 특수성에서 각성이 고조되고 그에 따르는 여러 가지 비언어적 행동 단서들이 수반되는 것이

다. 속이려는 의도 없이 단순히 각성 수준만 높아졌을 때에는 피부전도반응이 높아지긴 하지만 거짓말과 함께 관찰되는 다른 비언어적 단서들이 나타나지 않는다.

Zuckerman과 Driver(1985)는 선행 연구들의 메타 분석을 통하여 거짓말과 관련된 비언어적 단서를 시각적 단서와 음성적 단서로 나누어 종합적으로 정리하였다. 여러 가지 연구들에서 일관성 있게 드러난 시각적 단서들은 다섯 가지였는데 동공의 확장, 눈 깜박임, 얼굴 표정의 분절 현상, 어댑터 동작들, 신체 동작의 분절 현상 등이었다. 이들 중에서 눈 깜박임과 어댑터 행동만이 실제적으로 거짓말을 탐지하는데 유용하게 사용될 수 있는 단서들이고 나머지 세 가지 단서들은 비디오나 생리적 반응을 측정하는 기계의 도움을 받아야만 확인할 수 있고 개념적으로도 다소 불명확하다. 많은 사람들이 시각적 단서에 의존하여 거짓말을 탐지함을 감안할 때, 거짓말과 일관성 있게 상관관계가 나타나는 시각적 단서들이 그리 많지 않다는 사실은 시각적 단서들에 지나치게 의존하게 되면 오히려 정확한 판단에 방해가 될 수도 있음을 시사해준다. 이제까지 연구된 음성적 단서들 중에서는 응답의 길이, 말실수, 말 주춤거림, 음성의 고저 등의 네 가지가 거짓말과 상관관계가 있는 것으로 나타났다. 즉, 거짓말을 할 때에는 말의 길이가 짧아지고, 음성은 더 고조되며, 말실수는 많아지고, 말을 더듬는 것도 증가한다. Zuckerman과 Driver의 분석 결과에 의하면, 시각적 단서들(2가지)보다 음성적 단서들(4가지)이 거짓말의 탐지에 더 유용한 것으로 나타났다.

Zuckerman과 Driver는 거짓말을 잘하려는 동기에 따라서 서로 다른 단서들이 포착되는 지도 분석하였다. 거짓말 동기가 높은 사람들은 동기가 낮은 사람들보다 머리 움직임, 눈 깜박임, 자세 이동 등이 유의미하게 더 적었고, 상대방과 직접

적으로 눈을 맞추는 행동도 덜 하는 것으로 나타났다. 또한 동기가 높은 사람들은 동기가 낮은 사람들보다 말하는 시간이 더 짧았고 말하는 속도가 느렸으며 음성은 더 고조된 것으로 나타났다. 두 연구자는 사전에 계획한 거짓말과 계획할 시간이 없이 거짓말을 하는 것이 어떤 차이를 가져오는가도 메타 분석을 통해서 알아보았는데, 사전 계획성 여부는 거짓 단서에 별로 영향을 미치지 않는 것으로 나타났다. 단, 응답 시작 시간과 말의 속도가 계획성에 영향을 받았는데 사전에 거짓말을 준비할 시간이 많았던 사람들은 질문에 대해 더 빨리 응답을 시작했고 말하는 속도도 더 빨랐다.

### 거짓말 탐지기: 폴리그래프

거짓말 탐지기는 내적 갈등이나 감정과 관련된 행동은 생리적 변화를 수반한다는 점에 착안하여 만들어지게 되었다. 거짓말 탐지기는 폴리그래프(Polygraph)라고 부르는 것이 더 정확하다. 왜냐하면 폴리그래프의 원리는 거짓말에 의해서만 작동하는 것이 아니기 때문이다. 거짓말 탐지에 사용되는 폴리그래프는 대개 심장박동(가슴과 허리에 띠를 두른다), 혈압(팔에 띠를 두른다), 피부전도 반응(손가락 끝에 센서를 부착한다) 등 세 가지 반응을 증폭시켜 종이에 기록하는 장치이다. 따라서 폴리그래프에 나타나는 것은 자율신경계의 활동 수준이지 거짓말 그 자체는 아니다. 폴리그래프의 기원은 정신분석학자 C. G. Jung(1906)으로 거슬러 올라간다. Jung은 심리치료에서 단어 연상과제를 사용했을 때 어떤 문항에 대해서 환자가 평소보다 더 높은 피부전도 반응을 보이면 그 단어와 관련된 문제가 환자에게 갈등을 유발시켰을 가능성이 있는 것이라고 생각하였다. 이러한 아이디어에 착안하여 생리학자들은 폴리그래프라는 기계를 만들었고, 그 기법은 20세기 초

반부터 범죄 수사에 광범위하게 사용되기 시작했다. 심리치료에서 폴리그래프 검사에 관심을 다시 가지기 시작한 것은 1970년대 초반부터이고, 오늘날 미국 등에서는 범죄 수사 외에 직장에서 직원을 선발하는데도 널리 사용되고 있다.

폴리그래프를 사용하여 거짓말을 탐지하는 절차는 통제 질문 기법(Control Question Technique)과 유죄 지식 검사(Guilty Knowledge Test)가 대표적이다. 통제 질문 기법은 거짓말 탐지에서 가장 많이 사용되는 방법으로, 피검사자에게 숨기고 있는 내용과 관련된 질문과 전혀 관련이 없는 통제 질문을 하여 두 유형의 질문에 대한 폴리그래프 결과를 비교한다. 예를 들어, 어떤 사람이 다이아몬드 반지를 훔쳐갔는지를 알아내기 위해서, “다이아 반지를 훔쳤나?”라고 물어보는 것이 관련 질문이며, “18세 이전에 남의 것을 한 번이라도 가진 적이 있느냐?”라고 물어보는 것은 통제 질문이다. 통제 질문들은 대개 ‘예’라고 대답하기도 애매하고 ‘아니오’라도 대답하기도 애매한 질문들로 구성된다. 한 번의 거짓말 탐지 검사는 10개 내지 12개의 질문들로 구성되며 총 소요 시간은 길어야 5분 정도이다. 반지를 훔쳐간 사람은 관련 질문에 대해서 강한 정서 반응을 보일 것이며, 반지를 훔쳐가지 않은 사람은 관련 질문보다는 통제 질문에 오히려 더 강한 정서 반응을 보일 것이라고 가정된다. 만약, 반지를 훔쳐간 사람이 통제 질문보다 관련 질문에 대해서 반응을 더 강하게 보이지 않을 경우에는 거짓말 탐지자는 허위 부정(false negative)의 오류를 범하게 되고, 반지를 훔치지 않은 사람이 관련 질문에도 높은 반응을 보이면 탐지자는 허위 긍정(false positive)의 오류를 범하게 된다.

유죄 지식 검사는 의심을 받는 사람과 탐지자 모두 숨기려는 내용을 알고 있는 경우에 실시할 수 있다. 앞의 다이아몬드 반지 도난 사건의 예

를 다시 들자면, “없어진 반지가 어떤 반지인가? 금반지인가? 옥반지인가? 사파이어 반지인가? 다이아 반지인가? 에메랄드 반지인가?”라고 물어본다. 반지를 훔친 사람은 그것이 다이아 반지라는 사실을 알고 있기 때문에 ‘다이아 반지’라는 말이 나오면 그것을 인식함으로 인해서 각성 수준이 높아지게 된다. 하지만 다른 반지들에 대해서는 각성 수준이 높아지지 않을 것이다. 반지를 훔치지 않은 사람은 모든 질문에 대해서 비슷한 각성 수준을 나타낼 것이다. 그러나 만약 반지를 훔치지 않은 사람이 그 사건의 내용을 잘 알고 있다면 그도 다이아 반지에 대해서 높은 각성 반응을 나타낼 것이고, 따라서 유죄 지식 검사의 사용은 부적절해진다. 그리고 유죄인 사람이 사건의 내용에 대해서 주의를 기울이지 않았거나, 정서 반응 시에 자율신경계 활동 수준이 전반적으로 낮은 사람인 경우에도 유죄 지식 검사는 부적절하다(Ekman, 2001, p.207).

폴리그래프의 정확성과 유용성에 대해서는 많은 논란이 있다. 폴리그래프가 과연 거짓말을 정확하게 탐지해낼 수 있는가는 정확성의 문제이고, 수사와 재판 과정에서 폴리그래프를 증거로 채택해도 되느냐 혹은 직원 선발 기준으로 사용해도 되느냐 등의 문제는 유용성의 문제이다. 폴리그래프의 유용성을 주장하는 사람들은 그 검사가 적어도 부정직한 사람들을 가려내는데 기여하고 있음을 강조한다. 그러나 실제 거짓말 탐지 검사 장면에서는 누가 정말 거짓말을 하고 있는 것인지를 확실히 알 방법이 없기 때문에 거짓말 탐지 검사의 정확도를 추정하기가 어렵다. 거짓말 탐지의 논쟁의 규모에 비해서 정확성을 제대로 검증한 연구들은 별로 많지 않다. Waid와 Orne(1981)은 통제 질문 기법을 사용하고 폴리그래프 자료만을 바탕으로 판단할 경우에 거짓말쟁이를 제대로 알아낼 확률은 약 75% 정도이지만,

진실한 사람을 제대로 가려낼 확률은 약 50% 정도밖에 안 된다는 결론을 내리고 있다. Ekman (2001)도 통제질문 기법의 문제는 정직한 사람을 거짓말쟁이로 판단할 가능성이 높다는 것이고 유죄 지식 검사는 거짓말쟁이를 정직한 사람으로 판단하게 만들 가능성이 높은 것이 문제라고 지적하고 있다.

Lykken(1978)은 폴리그래프 절차의 성격에 따라서 폴리그래프의 타당성이 달라진다고 주장하였다. 그는 두 가지 폴리그래프 절차를 사용하여 그 결과를 비교하였다. 첫 번째 방법은 검사 실시와 채점을 서로 다른 검사관이 하는 것이다. 두 번째 방법은 동일한 검사관이 검사의 실시와 채점을 모두 하는 것이다. 첫 번째 방법에 비해서 두 번째 방법은 생리적 자료 이외에 검사관이 피검사자의 태도를 전반적으로 평가할 수 있다는 장점이 있다. 즉, 피검사자의 표정이나 음성 단서들을 폴리그래프 해석에 참고로 할 수 있다는 것이다. 폴리그래프 결과가 애매할 때에는 이러한 비언어적 단서들을 해석에 참고로 할 수 있을 것이다. 생리적 각성 반응과 관련된 비언어적 행동이 존재할 때에는 폴리그래프 해석의 정확성을 상당히 증가시켜준다. Ekman은 세밀한 얼굴표정과 신체 움직임 등 비언어적 단서들을 사용하는 것이 폴리그래프를 사용하는 것만큼 정확한 결론을 내릴 수 있게 해준다고 주장한다(Ekman, 2001). 거짓말 탐지기는 사용하기도 까다로울 뿐 아니라, 피검사자의 동의도 얻어야 한다. 설령 피검사자가 동의를 하더라도 검사를 한다는 사실에 대해서 불쾌하게 여길 수 있다. 따라서 거짓말 탐지기를 사용할 수 없는 일상적인 상황에서는 행동적 단서들에 주의를 기울일 수밖에 없다. 그러나 폴리그래프이건 행동적 단서들이건 간에 한 가지 단서만 가지고 거짓말인지 진실인지 결론을 내리는 것은 위험하다.

### 거짓말 탐지의 정확성과 오류

거짓말 탐지자는 한 가지 단서에만 의존해서는 안 된다. 목소리, 말, 몸짓 등 여러 가지 단서들을 통해 검증해야 하고 거짓 단서가 얼굴에 나타난다 하더라도 그것이 반복되어 나타나기 전에는 거짓말에 대한 단서로 확정지으면 안 된다. 대화의 전체적인 흐름에서 거짓말 단서의 정확한 위치(synchrony)도 거짓말의 중요한 단서가 될 수 있다. 거짓말 탐지는 화자와 수용자간의 역동적 상호작용 과정에서 일어난다. 화자의 말에 대해서 추가로 질문을 하면(probing) 화자의 말과 비언어적 행동은 영향을 받게 된다. 따라서 거짓말 탐지는 화자에게만 달려있는 것이 아니라, 수용자의 특성에도 영향을 받는다고 할 수 있다. 거짓말 탐지의 정확성은 화자가 하는 말이 거짓말인지 아니면 정말인지를 구분해내는 정도이다. 거짓말에 관한 실험실 연구들은 대부분 평가자들에게 거짓말과 거짓말이 아닌 조건에서 수집된 비디오나 오디오 자료를 주고 참 혹은 거짓을 판단하게 하여, 거짓을 탐지하는 확률과 참을 탐지하는 확률의 평균을 거짓 탐지 정확성(detection accuracy)으로 간주하였다. 그런데 이러한 실험 연구들에서 얻어진 거짓말 탐지의 정확성은 45%에서 70% 정도밖에 되지 않는다(Kalbfleisch, 1985). Ekman과 Friesen(1974)의 실험에서 간호학과대학생들이 혐오스런 사진을 보면서 찍은 비디오 중 얼굴만 보고 평가하는 것보다 몸통의 움직임만 보고 거짓말을 평가하는 것이 더 정확했다고 했는데, 이 경우에도 거짓 탐지의 확률은 63.5%에 불과했다. 보통 사람이 거짓말을 탐지할 확률은 우연(50%)에 의한 것보다 조금 더 높을 뿐이다 (Miller & Stiff, 1993, p.69). 거짓말 탐지의 전문가라고 알려진 사람들도 크게 다른 바가 없는데, Ekman과 O'Sullivan(1991)이 폴리그래프 전문가, 수사관, 판사, 정신과 의사, 비밀정보요원 등을 대

상으로 거짓말 탐지 능력을 비교해 보았더니 비밀정보요원을 제외하고는 일반 대학생들의 거짓말 탐지 능력과 별 차이가 없었다. 비밀정보요원의 거짓말 탐지 확률도 64%에 불과했다. 거짓말 탐지의 훈련을 받거나 화자의 진실성을 의심하거나 상대방을 잘 알고 있는 경우에는 탐지자의 민감도가 높아지므로 거짓말 탐지 확률이 향상될 수도 있지만, 그러한 경우에도, 실험적 연구들이 보여준 결과에 의하면, 거짓말 탐지 확률은 70%를 넘지 못한다.

거짓말 탐지의 정확성은 거짓말을 거짓말이라고 판단하는 능력과 진실을 진실이라고 판단하는 능력뿐만 아니라 판단해야 될 말 중에 거짓말이 얼마나 있는가 하는 기저율(base rate)에도 영향을 받는다(Park & Levine, 2001). 따라서, 만약 보통 사람들이 하루에 두 번 정도 거짓말을 한다고 가정하면(DePaulo, Kashy, Kirkendol, Wyer, & Epstein, 1996), 그 사람이 하루 종일 하는 말들 가운데 거짓말이 차지하는 기저율은 매우 낮다. 따라서, 보통 사람이 일상 생활에서 접하는 소수의 거짓말을 탐지할 정확성은 더욱 낮아진다. 예를 들어, 백 개의 문장들 중에서 한 문장이 거짓말이고, 거짓말 탐지의 조건 확률(거짓말을 거짓이라고 판단할 확률)이 0.35일 경우에, 거짓말을 정확히 탐지할 확률은 0.0035로 매우 낮아진다(Park & Levine, 2001). 그러나 사람들은 자신의 거짓말 탐지 능력에 대해서 매우 높은 자신감을 가지고 있다. 거짓말 탐지에 종사하는 사람들은 자신감이 특히 높을 것이다. 이러한 과장된 자신감은 자칫 잘못하면 진실한 사람을 거짓말쟁이로 판단하게 만들고(허위 긍정의 오류) 거짓말쟁이를 진실한 것으로(허위 부정의 오류) 착각할 수 있게 해주기 때문에 매우 위험하다.

Ekman(2001)은 거짓말을 탐지할 때 사람들이 자주 범하게 되는 대표적인 오류를 오셀로 오류

(Othello error)와 독특성 오류(idiosyncrasy error)로 구분하였다. 오셀로 오류는 거짓말 탐지자가 상대방의 진실을 믿지 않고 의심하기 때문에 그 불신으로 인해서 진실된 상대방이 겪게 되는 스트레스를 알지 못하고 범하게 되는 오류이다. 예를 들어, 진실을 의심하는 탐지자의 눈에는 자기 말을 믿어주지 않을지 모른다는 두려움을 가진 진실된 사람의 행동이 마치 거짓이 발각될까 두려워하는 행동처럼 보이게 된다. 독특성 오류는 화자의 개인적 특성을 고려하지 못하고 거짓에 대한 판단을 내리는 것이다. 예를 들어, 대화 중에 눈을 맞추지 않고 시선을 아래로 떨구고 있는 사람이 원래 그런 특징을 가지고 있는데 그것이 거짓말의 단서라고 판단한다면 진실을 거짓으로 오해하게 되는 것이다. Ekman은 이러한 오류를 방지하기 위해서 단편적인 거짓 단서가 나타났는지 아닌지 보다는 그 사람의 행동 변화를 관찰하고 권고한다. 물론 행동 변화를 파악하기 위해서는 그 사람의 기저(baseline) 행동이 무엇인지를 알아야 하고 반복 관찰이 필요하다.

이전부터 잘 알고 있던 사람의 행동은 쉽게 변화를 파악할 수 있지만 일회적으로 만난 사람이거나 잘 모르는 사람의 행동은 변화를 관찰하기가 쉽지 않다. 낯선 사람의 경우에는 사실에 대한 거짓말을 탐지하는 것이 내적 기분에 대한 거짓말을 탐지하는 것보다 쉽지만, 친숙한 사람에 대해서는 이미 그 사람의 특징을 잘 알고 있기 때문에 내적 감정에 대한 거짓말을 파악하기가 좀 더 용이할 것이다. 그렇다고 친밀한 관계에 있는 사람들이 거짓말을 더 잘 탐지하는 것은 아니다. 가까운 관계일수록 신뢰를 전제하고 있고<sup>3)</sup> 평소에 주의를 기울이지 않는 행동이나 표현의 맹점들이 많이 있기 때문이다. 친숙한 사람의 거

3) 상대방이 진실할 것이라고 믿는 경향을 진실 편향(truth bias)이라고 부른다.

짓말 탐지에도 성차가 있는데, 여성은 사실에 대한 거짓말보다 상대방의 내적 감정 상태에 대한 거짓말을 더 잘 탐지하지만 남성의 경우에는 내적 감정이나 사실에 대한 거짓말을 탐지하는 확률에 차이가 없다(Comadena, 1982).

### 거짓말과 대인간 신뢰

거짓말은 사람들의 일상생활에서 흔히 발생한다. 거짓말은 단편적인 대화에서 끝나는 것이 아니라 쌍방이 상호작용을 계속하는 관계 속에서 발생한다. 거짓말의 단서와 거짓말의 탐지에 관한 연구들은 대부분 역동적이 아닌 정적인 관계를 모델로 삼고 있다. 그러나 실제로 진행되는 관계 속에서는 거짓말을 하는 사람과 그것을 듣는 사람이 서로 말과 행동을 조절하고 변화해 간다. 대인관계의 그러한 역동성을 연구한 사례는 그리 많지 않지만, 최근에 Buller와 Burgoon(1996)이 내세운 대인기만이론(IDT: Interpersonal Deception Theory)은 거짓말과 관련된 대인관계의 변화를 직접적으로 다루고 있다. 이 이론에 의하면 거짓말을 하는 사람과 듣는 사람은 동시에 서로의 행동에 영향을 미치게 되어 대화 후반부에 나타났던 말과 행동 패턴은 대화 처음에 나타났던 패턴과 달라지게 된다. 거짓말을 하는 사람은 거짓말이 적발되지 않도록 하기 위해서 듣는 사람의 질문이나 행동 변화에 대처해나가려고 노력하게 된다. 그러나 거짓말을 하는 상호작용은 진실한 상호작용보다 상호 조율성이 다소 떨어진다(White & Burgoon, 2001). 그 이유는 아마도 거짓말을 하는 사람이 적발의 두려움과 자기 행동 통제에 신경을 쓰고 있어서 자연스러운 상호작용이 되지 못하기 때문일 것이다.

일반적으로 거짓말은 서로 불신하거나 질적 수준이 낮은 대인관계 환경에서 나타나게 된다. 그러나 거짓말 중에는 남을 해치려는 것이나 자신

을 위한 것 말고도 상대방을 배려하기 위한 것도 있기 때문에 항상 나쁜 것은 아니다. 그렇다면 과연 적당히 거짓말을 하는 것이 관계의 질적 유지를 위해서 필요한 것일까? 일반적으로 대인관계를 유지하기 위해서 ① 긍정적 경험을 증가시키고(positivity), ② 서로 사적인 내용을 개방하고(openness), ③ 서로 확인시켜주고(assurance), ④ 파트너가 아는 사람들과 상호작용을 하고(networking), ⑤ 파트너가 하는 일을 도와주는(tasks) 전략들을 사용한다(Stafford & Canary, 1991). 물론 대인관계를 유지하는 전략에는 관계의 발전을 저해하는 전략도 있을 수 있다(예를 들어, 파트너에게 무례하게 대하거나 존중하지 않는 것). 그렇다면 상대방을 속이고 자신을 보호하기 위한 거짓말은 관계의 발전과 신뢰 수준을 저해하고, 상대방을 배려하기 위한 거짓말은 관계를 항상시키고 신뢰 수준을 증가시키는 것일까? Kalbfleisch(2001)는 부부, 연인, 혹은 아주 친한 친구 관계에서 거짓말 및 기타 여러 가지 관계 유지 전략의 사용 빈도와 관계의 질적 수준을 살펴보았다. 설문조사 결과 서로 의심이 적고 친밀한 관계를 유지하고 있는 사람들은 서로 의심하고 질적으로 낮은 관계에 있는 사람들보다 거짓 메시지를 적게 사용하였다. 상대방을 보호하기 위해 선의의 의도를 가진 거짓말이나 자기 중심적으로 속이려는 의도를 가진 거짓말 둘 다 높은 의심을 유발하는 것으로 나타났다. 거짓말의 종류에 관계없이 거짓말은 대인 관계를 유지하기 위한 긍정적인 전략들과 모두 부정적인 상관관계를 나타내었다. 서로 신뢰하고 만족도가 높은 관계에서는 상대방을 위해서 거짓말보다는 다른 관계 유지 전략들을 유의미하게 더 많이 사용했다. 이러한 연구 결과는 거짓말의 의도와 상관없이 거짓말을 한다는 것 자체가 대인관계에서 의구심을 증가시키고 긍정적인 관계의 발전을 저해할 수 있음을 시사해준다.

흔히 살아가면서 거짓말은 필요할 때가 있다고 말들을 한다. 내가 거짓말을 하는 것이나 타인이 내게 거짓말을 하는 것 모두 어쩔 수 없는 당위성의 문제에서 논의할 수도 있겠지만, 대인 관계의 신뢰 차원에서 볼 때에는 거짓말은 서로에 대한 신뢰에 부정적인 영향을 준다. 상호 신뢰하는 관계를 유지하기 위해서는 너무 솔직함으로 인해서 상대방에게 피해를 줄지도 모른다는 생각에서 거짓말을 하는 것보다는 사실을 말하고 상대의 이해를 구하는 것이 장기적으로 신뢰 관계를 유지할 수 있는 더 좋은 전략이 될 것이다. 신뢰 관계에서는 내가 어떤 이야기를 해도 상대방이 수용할 것이고, 상대방도 나에게 내면의 이야기를 털어놓을 것임을 느낄 수가 있다. 따라서 서로 진실 편향(truth bias)을 가지고 있는 것이 오히려 상대방의 진실성을 의심하지 않고 편안하고 의존적으로 느끼게 만들어 준다. 일상 생활에서 우리는 어떤 말을 해야 할 지 말아야 할 지의 딜레마에 자주 부딪히게 된다. 만약, 상대방과의 신뢰가 중요한 것이고, 상대방 혹은 그 관계가 궁극적으로 나에게도 중요한 것이라면, 솔직하게 대응하는 것이 현명한 선택이 아닐까 생각한다.

## 논 의

본 논문에서는 거짓말의 특징을 좀 더 체계적으로 이해하고 그것을 탐지하는 방법을 알아보기 위해서 관련된 문헌을 개관하였다. 구체적으로, 거짓말의 유형, 연령차와 성차 등 거짓말과 관련된 개인차 변인들을 살펴보았으며, 거짓말은 어떤 형태로 드러나게 되며 거짓의 신호를 탐지할 때 발생할 수 있는 오류 등에 대해 살펴보았다. 거짓말의 특징을 이해하고 탐지하는 것은 여러

가지 생활 영역에서 중요한 일로 간주된다. 특히, 어떤 사람이 범죄 행위에 대한 의심을 받고 있는 경우에 거짓말을 하는지 아닌지 여부를 가려내는 것은 매우 중요한 일이다. 범죄 피의자 수사에서 확실한 증거가 발견된 경우에는 크게 문제가 되지 않겠지만, 증거가 불충분할 경우에는 수사관이 피의자와의 면담에서 그가 거짓말을 하고 있는지 아닌지를 알아차리는 것이 필수적이다. 폴리그래프를 사용하여 거짓말 여부를 알아내기도 하지만 폴리프래프의 정확성 자체가 논란의 대상이 되고 있기 때문에 폴리그래프에만 의존하는 것은 좋은 수사 방법이라고 할 수 없다. 수사 현장에서는 거짓말의 심리적 특징을 정확히 이해하고, 거짓말의 노출되는 단서들을 예리하게 감지할 수 있는 능력과 기술이 절실히 요구된다고 하겠다. 실제로 미국, 영국, 홍콩 등에서는 Ekman의 거짓말 탐지 연구 결과를 수사관 훈련에 활용하고 있다는 사실은 심리학적 연구가 범죄 수사에 활용될 수 있음을 보여주는 좋은 예라고 할 수 있다(Ekman과의 개인적 교신).

앞에서 살펴본 바와 같이 어떤 사람이 거짓말을 하고 있음을 확실하게 알 수 있게 해주는 단서는 존재하지 않는다고 해도 과언이 아니다. 거짓말과 관련된 특정한 단서(가령, 얼굴 표정의 부자연스러움 혹은 언어적 비논리성)를 포착한다는 것은 이 사람이 어딘지 모르게 감추려고 하는 것, 소위 뜨끔한 부분(hot spot)이 있다는 것을 암시하는 것이다. 이러한 hot spot을 잘 감지할 수록 거짓말 탐지는 용이해진다. 이 때 예리한 거짓말 탐지자는 감추고 있는 내용이 어떤 것인지를 알아내기 위해 적절한 면담 기법 등을 동원할 필요가 있다.

일반인들의 대인 관계에서 때로는 거짓말을 할 필요성이 생길 수도 있다. 아동들도 어느 정도의 인지적·도덕성 발달 수준에 도달한 이후에는 선

의의 거짓말을 이해하고 대인간 갈등 해결 방법으로 사용한다(김경희, 2000). 그러나 거짓말과 대인간 신뢰성에 관한 연구들의 결과를 살펴본 바로는 선의의 거짓말이라 할지라도 대인간 신뢰에 긍정적이지 못한 영향을 미칠 수 있음을 알 수 있었다. 그러나 어느 정도의 선의의 거짓말이 대인 관계 신뢰에 무해한 것이며 어떤 경우에는 유해한 결과를 초래하는지 알기 위해서는 연령, 성별, 맥락 효과, 도덕성 수준, 인지적 수준 등을 고려한 경험적 연구가 필요하다. 그리고 개인 수준에서 거짓말 판단에 관한 발달과 학습이 사회적·문화적 수준에서의 거짓말과 어떤 관련성이 있는지에 대해서도 경험적 연구가 필요하겠다. 한국 사회는 강한 가족주의의 영향으로 인해 혈연집단 내의 신뢰는 강한 반면 가족의 테두리를 벗어난 개인이나 집단에 대한 신뢰는 매우 낮으며, 사회의 법규범과 절차의 정당성 및 제도적 장치에 대한 신뢰도 매우 낮은 것으로 알려져 있다(김지희, 2002). 우리 사회의 이렇게 낮은 신뢰 수준은 사회 구성원들의 거짓 의사소통과 무관하지는 않을 것이다. 개인 수준에서의 거짓말과 사회적 수준에서의 거짓말이 우리 사회의 전반적인 신뢰 수준에 어떤 영향을 미치는지, 그리고 사람들의 불신적인 태도가 어떠한 부정적 행동으로 나타나는지 등에 대해서도 경험적 연구가 필요하다.

본 문헌 연구를 진행하면서 거짓말 행동과 거짓말 탐지에 관한 국내의 연구들은 아동의 거짓말 이해에 관한 소수의 연구밖에 없음을 발견하고 이 분야의 연구가 얼마나 필요한지를 절감하게 되었다. 우리 문화의 행동 규범이 서양의 것과 다르고 사회적 신뢰도 수준도 다르기 때문에 서양의 거짓말 탐지 및 거짓의 효과에 관한 연구들이 우리 나라 문화에 그대로 적용될 수 있을지는 의문이다. 따라서, 우리 나라 사람들의 거짓말 행동의 특징은 어떻게 나타나는지를 독립적으로

연구하여 서양 사람들의 거짓말 행동과 어떻게 다른지를 비교하고 한국인의 거짓말 행동 지표를 확인할 필요가 있겠다. 한국인의 거짓말 행동에 관한 선행 연구가 없이 외국 연구 사례들만 가지고서는 한국인의 거짓 행동과 정직 행동을 구분하기 어려울 것이며 범죄 수사 등 실질적인 응용 분야에서 정확성을 꾀하기도 어려울 것이다.

## 참고문헌

- 김경희 (2000). 아동과 청소년의 사회적 거짓말. *한국심리학회지: 발달*, 13(3), 43-60.
- 김신옥 (1987). 아동의 거짓말 개념에 관한 연구. *연세대학교 대학원 석사학위 청구논문*.
- 김지희 (2002). 한국 사회의 신뢰 수준. *한국 사회 신뢰와 불신의 구조: 미시적 접근* (pp. 237-275). 서울: 도서출판 소화.
- 박찬옥, 권향숙 (1990). 아동의 거짓말 판단에 관한 연구. *한국교육문제연구소논문집*, Vol. 1990. No. 6, 33-41.
- Anderson, C. (1993). Pasteur notebooks reveal deception (news and comment). *Science*, 259, 1117.
- Bavelas, J. B., Black, A., Chovil, N., & Mullett, J. (1990). *Equivocal communication*. Newbury Park, CA: Sage.
- Braginsky, D. D. (1970). Parent-child correlates of machiavellianism and manipulative behavior. *Psychological Report*, 27, 927-932.
- Broad, W. J., & Wade, N. (1982). *Betrayers of the truth: Fraud and deceit in the halls of science*. New York: Simon & Schuster.
- Buller, D. B., & Burgoon, J. K. (1996). Interpersonal deception theory. *Communication Theory*, 6, 203-242.

- Buller, D. B., Comstock, J., Aune, R. K., & Strzyzowski, K. D. (1989). The effect of probing on deceivers and truthtellers. *Journal of Nonverbal Behavior*, 13, 155-170.
- Buller, D. B., Strzyzowski, K. D., & Comstock, J. (1991). "Interpersonal deception I: Deceivers' reactions to receivers' suspicion and probing". *Communication Monographs*, 58, 1-24.
- Comadena, M. E. (1982). Accuracy in detecting deception: Intimate and friendship relationships. In J. Burgoon (Ed.), *Communication Yearbook*, 6. 446-472. Beverley Hills, CA: Sage.
- Crowne, D. P., & Marlowe, D. (1964). *The approval motive: Studies in evaluative dependence*. New York: John Wiley.
- DePaulo, B. M., Epstein, J. A., & Wyer, M. M. (1993). Sex differences in lying: How women and men deal with the dilemma of deceit. In M. Lewis and C. Saarni (Eds.), *Lying and deception in everyday life* (pp.126-147). New York: Guilford Press.
- DePaulo, B. M., Jordan, A., Irvine, A., & Laser, P. S. (1982). Age changes in the detection of deception. *Child Development*, 53, 701-709.
- DePaulo, B. M., Kashy, D. A., Kirkendol, S. E., Wyer, M. M., & Epstein, J. A. (1996). Lying in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 979-995.
- DePaulo, B. M., Lanier, K., & Davis, T. (1983). Detecting deceit of the motivated liar. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 1096-1103.
- deTurck, M. A., & Miller, G. R. (1985). Deception and arousal: Isolating the behavioral correlates of deception. *Human Communication Research*, 12, 181-201.
- Ekman, P. (1989). *Why kids lie : how parents can encourage truthfulness*. New York : Scribner.
- Ekman, P. (2001). *Telling Lies: Clues to deceit in the marketplace, politics, and marriage*. New York: Norton and Company.
- Ekman, P., & Friesen, W. V. (1969). "Nonverbal leakage and clues to deception". *Psychiatry*, 32, 88-106.
- Ekman, P., & Friesen, W. V. (1974). Detecting deception from the body and face. *Journal of Personality and Social Psychology*, 20, 288-298.
- Ekman, P., & Friesen, W. V. (1978). *Facial Action Coding System*. Palo Alto, CA: Consulting Psychologists Press, Inc.
- Ekman, P., & O'Sullivan, M. (1991). Who can catch a liar? *American Psychologist*, 46, 913-920.
- Elliott, G. C. (1979). Some effects of deception and level of self-monitoring on planning and reacting to a self-presentation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1282-1292.
- Exline, R. V., Thibaut, J., Hickey, C. B., & Gumpert, P. (1970). Visual interaction in relation to Machiavellianism and an unethical act. In R. Christie & F. L. Geis (Eds.), *Studies in Machiavellianism* (pp. 53-75). New York: Academic Press.
- Feldman, R. S., Jenkins, L., & Popoola, O. (1979). Detection of deception in adults and children via facial expression. *Child Development*, 50, 350-355.
- Feldman, R. S., & White, J. B. (1980). Detecting deception in children. *Journal of Communication*, 30, 121-129.
- Ford, C. V. (1996). *Lies! Lies! Lies!: The psychology of*

- deceit.* Washington, DC: American Psychiatric Press, Inc.
- Geis, F. L., & Christie, R. (1970). Overview of experimental research. In R. Christie & F. L. Geis (Eds.), *Studies in Machiavellianism* (pp. 285-313). New York: Academic Press.
- Hartshorne, H., & May, M. A. (1928). *Studies in deceit*, bk. 1: General methods and results. Columbia University Teachers College, *Studies in the nature of character*. New York: The Macmillan Company,
- Jung, C. G. (1906). Die psychologische Diagnose des Tatbestandes. *Juristische-Psychiatrische Grenzfragen*, 4, 1-61.
- Kalbfleisch, P. J. (1985). *Accuracy in deception detection: A quantitative review*. Unpublished doctoral dissertation, Michigan State University, East Lansing.
- Kalbfleisch, P. J. (2001). Deceptive message intent and relational quality. *Journal of Language and Social Psychology*, 20, 214-230.
- Knox, D., Schacht, C., Holt, J., & Turner, J. (1993). Sexual lies among university students. *College Student Journal*, 27, 269-272.
- Lewis, M. (1993). The development of deception. In M. Lewis & C. Saarni (Eds.), *Lying and deception in everyday life* (pp. 90-105). New York: Guilford Press.
- Lewis, M., Stangor, C., & Sullivan, M. (1989). Deception in three-year-olds. *Developmental Psychology*, 25, 439-443.
- Lippa, R. (1976). Expressive control and the leakage of dispositional introversion-extraversion during role-played teaching. *Journal of Personality*, 44, 541-559.
- Lykken, D. T. (1978). The psychopath and the lie detector. *Psychophysiology*, 15, 137-142.
- Miller, G. R., deTurck, M. A., & Kalbfleisch, P. J. (1983). Self-monitoring, rehearsal, and deceptive communication. *Human Communication Research*, 10, 97-117.
- Miller, G. R., & Stiff, J. B. (1993). *Deceptive communication*. Newbury Park, CA: Sage.
- Novack, D. H., Detering, B. S., Arnold, R., Farrow, L., Ladinsky, M., & Pezzullo, J. C. (1989). Physicians' attitudes toward using deception to resolve difficult ethical problems. *Journal of the American Medical Association*, 261, 2980-2985.
- Oiver, R. L. (1979). An interpretation of the attitudinal and behavioral effects of puffery. *Journal of Consumer Affairs*, 13, 8-27.
- Park, H. S., & Levine, T. R. (2001). A probability model of accuracy in deception detection experiments. *Communication Monographs*, 68, 201-210.
- Porter, S. & Yuille, J. C. (1995). Credibility assessment of criminal suspects through statement analysis. *Psychology, Crime & Law*, 1, 319-331.
- Rosenthal, R., & DePaulo, B. M. (1979). Sex differences in eavesdropping on nonverbal behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 273-285.
- Saarni, C. (1979). Children's understanding of display rules for expressive behavior. *Developmental Psychology*, 15, 424-429.
- Saarni, C. (1984). An observational study of children's attempts to monitor their expressive behavior. *Child Development*, 55, 1504-1513.
- Shapiro, M. F., & Charrow, R. P. (1989). The role of data audits in detecting scientific misconduct.

- Journal of the American Medical Association, 261, 2505-2511.
- Snyder, M. (1974). Self-monitoring of expressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 30, 526-537.
- Stafford, L., & Canary, D. J. (1991). Maintenance strategies and romantic relationship type, gender and relational characteristics. *Journal of Social and Personal Relationships*, 8, 217-242.
- Undeutsch, U. (1967). Statement reality analysis. In A. Trankell (Ed.), *Reconstructing the past: The role of psychologists in criminal trials* (pp. 27-56). Stockholm: P. A. Norsted & Sons.
- Vrij, A. (2000). *Detecting Lies and Deceit*. Chichester, UK: Wiley.
- Waid, W. M., & Orne, M. T. (1981). Cognitive, social, and personality processes in the physiological detection of deception. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 14, pp. 61-106). New York: Academic Press.
- White, C. H., & Burgoon, J. K. (2001). Adaptation and communicative design: Patterns of interaction in truthful and deceptive conversations. *Human Communication Research*, 27, 9-37.
- Zuckerman, M., DePaulo, B. M., & Rosenthal, R. (1981). Verbal and nonverbal communication of deception. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 14, pp. 1-59). New York: Academic Press.
- Zuckerman, M., & Driver, R. (1985). Telling lies: Verbal and nonverbal correlates of deception. In A. W. Siegman & S. Feldstein (Eds.), *Multichannel Integration of Nonverbal Behavior* (pp. 129-147). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

## Characteristics of Lying and Lie Detection

Eunkyung Jo

Hallym University

This paper reviewed previous studies on the characteristics of lying and lie detection. Lies are frequently encountered in everyday life and can be categorized as harmless types and harmful types. Ability of lying develops with age. Untruthful expressions of women tend to be more readily detectable than those of men's. But women can read other people's expressions more accurately than men. The evidence of lying can be distinguished into thought-related cues and emotion-related cues. No single linguistic or nonlinguistic clue could assure whether someone is lying or not. Common errors committed during lie detection and the accuracy of polygraph test were also reviewed. Finally, possibility of utilizing the outcomes of lie detection research in criminal investigation and the relationship between lying and interpersonal trust were discussed.

*Key Words : Lying, Deception, Lie Detection, Trust*