

## 프레이밍이 의사결정에 미치는 영향: 조절초점의 조절효과

정은경<sup>†</sup>

강원대학교 행정·심리학과

최근 의사결정에 대한 연구들은 사람들이 내리는 결정과 선택이 합리적인 이성에서 비롯되어 아니라 비합리적인 감정과 직관에 의해서 이루어지고 있음을 밝히고 있다. 이러한 비합리적인 결정은 크게 의사결정 상황 및 맥락이 주는 영향과 개인이 고유하게 가지고 있는 특성의 영향으로 구분해 볼 수 있다. 전자의 대표적인 예는 프레이밍 효과라고 할 수 있으며 후자의 예로써, 최근 활발하게 연구되고 있는 개인의 조절초점을 들 수 있다. 본 연구에서는 중요한 의사결정 내용 중 하나인 정책에 대한 태도에 있어서 프레이밍의 영향을 알아보고 개인의 조절초점을 조절변인으로 상정하여 상호작용 효과를 알아보고자 하였다. 대학생 131명이 실험에 참가하여 무작위로 긍정/부정 프레이밍에 할당되었으며, 문화마을 개발에 대한 시나리오를 읽고 종속변인에 답하였다. 연구 결과, 개인의 정책지지도에는 프레이밍의 주효과 및 개인의 조절초점 주효과는 유의미하지 않았으나, 프레이밍과 조절초점간의 상호작용효과가 관찰되었다. 구체적으로, 긍정 프레이밍에서는 향상초점 사람들이 예방초점 사람들보다 문화마을 정책에 더 찬성하였으나, 부정 프레이밍에서는 이러한 효과가 유의미하지 않았다. 아울러 지각된 이득이 높을수록, 지각된 위험은 낮을수록 정책지지도는 높은 상관관계를 나타내었다. 이러한 결과들을 바탕으로 프레이밍과 조절초점이 정책에 미치는 영향에 대해 논의하였다.

주요어 : 프레이밍, 조절초점, 정책지지, 지각된 이득, 지각된 위험

---

<sup>†</sup> 교신저자 : 정은경, 강원대학교 행정·심리학과 심리학전공, ekchung@kangwon.ac.kr

## 서론

사람들은 매일 수많은 의사결정을 내린다. 점심식사를 무엇으로 할 것인가와 같은 사소한 결정에서부터 배우자에 대한 결정, 진로 결정, 나아가 새로운 사업에 투자를 할 것인지, 대통령은 누구를 뽑을 것인지, 해외에 군인을 파병할 것인지 등과 같은 개인과 기업, 국가, 세계에 중요한 영향을 미치는 결정까지 최종적 의사결정 내용은 사안에 따라 다양한 영향력을 지닌다.

사람들이 내리는 의사결정 중 정책에 대한 결정은 작게는 한 지역 및 국가, 크게는 세계에 영향을 미친다는 점에서 매우 중요한 의사결정이라고 할 수 있다. 이처럼 중요한 의사결정에 있어서 사람들은 다양한 자료를 수집하고 분석한 후 이를 기반으로 결정을 내리려고 노력한다. 다시 말해 특정 정책을 결정하거나 그 결정을 지지할 때 사람들은 나름대로 자신이 합리적인 과정을 통해 결정을 내렸다고 생각하며, 실제로 나름대로 합리적인 설명으로 자신의 선택을 주장할 수 있다. 그러나 과연 그러한 결정과 선택은 합리적인 것인가? 또한 우리는 점심식사를 결정하는 것보다 특정 정책에 대한 태도를 결정할 때 더 합리적이고 이성적으로 생각하는가?

상기 질문들은 기존 경제학을 비롯한 각종 학문에서 가정되어 왔던 인간의 합리성에 대한 의문을 제기하는 것으로, 최근 의사결정 분야에서 집중적인 조명을 받고 있는 주제 중 하나이다. 본 연구는 인간의 제한된 합리성 (Simon, 1957)을 잘 보여주는 상황 요인인 프레임링 효과를 이용하여 프레임링 효과가 사람들이 지니는 정책에 대한 태도에도 영향을 미치는지를 알아보려고 하였다. 아울러 비합리

적 결정을 유발할 수 있는 개인 요인인 조절 초점(regulatory focus) 또한 정책에 대한 태도에 영향을 미치는지도 함께 알아보려고 하였다.

## 이론적 배경

### 제한된 합리성

프레임링 효과를 논의하기 전에 먼저 인간의 의사결정 과정에 대한 최근 심리학 연구 결과를 설명할 필요가 있다. 서론에서도 언급하였듯이 인간의 의사결정은 기존의 전통적인 생각과 달리 이성의 영역에서만 이루어지지 않으며 감정과 직관이 많은 역할을 한다. 이를 설명하는 대표적인 이론이 이중처리 이론(dual-processing theory)이다. 이중처리 이론에 의하면, 인간의 정보처리 과정에는 시스템1과 시스템2 두 가지가 있다(Evans, 2008). 시스템 1은 무의식적이고, 자동적이며, 빠르게 일어나는 과정이며 시스템2는 이와는 반대로 의식적으로 통제되고, 의도적이며, 천천히 일어나는 과정이다. 시스템 2는 기존에 주로 연구되었던 영역으로, 철학, 경제학 등 사회과학 분야에서의 각종 이론들은 주로 시스템 2에 대한 설명을 하는 것이라고 할 수 있다.

이처럼 오랫동안 연구되어 온 시스템2는 과연 우리의 의사결정에 결정적인 역할을 하는가? 불행히도 최근 연구들은 위 질문에 쉽게 긍정적인 답변을 할 수 없다는 것을 보여준다. 오히려 실제로는 감정과 직관으로 이루어진 시스템 1이 인간의 의사결정과 행동에 더 강력한 영향을 주는 경우가 많으며, 이를 보여주는 연구 결과는 지속적으로 증가하고 있다. 예를 들면, Haidt, Björklund, 및 Murphy(2000)의

연구에서 연구자들은 실험에 참가한 사람들에게 계약서에 서명을 요청하면서 그 대가로 2달러를 제시했다. 계약서는 “나는 2달러에 내가 죽은 후에 나의 영혼을 스캇 머피(연구자)에게 팝니다.”라는 내용을 담고 있었다. 계약서 하단에는 “이것은 법적으로나 다른 방법으로 구속력이 있는 계약이 아니다.”라는 문구가 있었으며 연구자는 계약서와 2달러를 모두 가져가도 되고, 실제로 영혼을 파는 것이 아니며, 계약서는 찢어버려도 된다고 부연설명을 하였다. 하지만 영혼의 존재를 믿지 않는다고 답한 많은 사람들을 포함하여 참가자들 중 77%는 이 기회를 거부했다. 이후 2달러를 벌 수 있는 기회를 거부한 이유를 물었더니 그냥 서명하고 싶지 않았다는 말 외에는 제대로 대답을 하지 못하였다(Bazerman & Moore, 2009: 134에서 재인용). 즉 위 실험의 참가자들은 이성이라기보다는 감정 혹은 직관의 영향에 의해 선택 및 행동을 한 것으로, 많은 경우 우리는 우리가 믿고 있는 신념이나 생각과는 관계없이 시스템 1의 작용에 의해 선택을 하게 된다.

시스템 1이 의사결정에 영향을 미치는 경로는 크게 2가지를 살펴볼 수 있다. 하나는 상황의 맥락적 특성이 의사결정에 영향을 미치는 경우로, 프레임링 효과가 그 대표적인 현상이라고 할 수 있다. 두 번째는 개인의 고유한 특성이 의사결정에 영향을 미치는 경우로, 본 연구에서 살펴보려는 조절초점이 여기에 해당된다고 할 수 있다.

### 프레임링 효과(Framing effect)

프레임링 효과는 Kahneman과 Tversky(1984)가 처음으로 제시한 것으로, 같은 내용이라도

언어적 표현방식에 따라 의사결정이 달라지는 것을 말한다. 상기 연구자들은 “아시아 질병 문제”에 대한 연구에서 모두 동일한 내용이지만 언어적 프레임(손실 또는 이득)만 바꾼 선택안을 제시하여 사람들의 의사결정 패턴을 살펴보았다. 그들이 사용한 문제는 다음과 같다.

문제 1. 정부가 아시아에서 발견된 신종 질병이 국내 발발에 대비해 대책을 세우고 있다고 상상해보자. 이 질병이 발생하면 600명이 사망할 것으로 예상된다. 두 가지 대책이 제시되었는데, 각 대책의 결과에 대한 정확한 과학적 분석은 다음과 같다. 당신은 둘 중 어느 것을 채택하겠는가?

대책 A: 이 대책을 택하면 200명을 구한다.

대책 B: 이 대책을 택하면 600명을 구할 확률이 1/3이고 한 사람도 못 구할 확률이 2/3이다.

문제 2. 문제 1과 동일.

대책 C: 이 대책을 택하면 400명이 죽는다.

대책 D: 이 대책을 택하면 아무도 죽지 않을 확률이 1/3이고 600명이 죽을 확률이 2/3이다.

문제 1에서는 대다수의 사람들이 대책 A를 선택하고, 문제 2에서는 대부분이 대책 D를 선택한다. 사실 확률적으로 대책 A는 대책 C와, 대책 B는 대책 D와 동일한 대안이다. 그럼에도 불구하고 사람들은 문제 1과 문제 2에서 반대의 선택을 하는데, 여기서 사람들의 선택을 주도한 것은 대안에 대한 논리적, 이성적 분석이 아니라 문제에 대한 프레임링이라고 할 수 있다. Kahneman과 Tversky는

이러한 일련의 연구들을 통해 “손실혐오(loss aversion)”현상을 발견하였는데, 손실혐오현상은 즉 사람들은 같은 양이더라도 이득보다 손실을 더 크게 느끼고 손실을 더 싫어한다는 것을 말한다. 위의 문제에서도 손실로 프레이밍 될 경우 사람들은 손실을 피하기 위해 더 위험추구적인 결정을 내린다는 것을 알 수 있다.

노벨 경제학상을 받은 Kahneman과 그의 동료 Tversky의 연구를 시작으로 프레이밍 효과에 관한 연구는 폭발적으로 증가하였는데, 프레이밍 효과는 크게 3가지로 나누어 볼 수 있다(Levin, Schneider, & Gaeth, 1998). 첫째로 위험한 선택 프레이밍으로, 이것은 확실한 대안과 불확실한 대안이 존재할 때 결과를 긍정 프레이밍으로 제시하면 사람들은 확실한 대안을 더 선호하고, 부정 프레이밍으로 제시하면 불확실한 대안을 더 선호한다는 것이다. 상기한 아시아 질병 문제가 여기에 해당한다고 할 수 있다. 두 번째는 속성 프레이밍으로, 이는 같은 내용이 긍정적으로 표현된 경우(긍정 프레이밍)에는 해당 내용을 좀 더 긍정적으로 평가하지만, 부정적으로 표현된 경우(부정 프레이밍)에는 동일한 내용에 대해서 좀 더 부정적으로 평가하는 것을 말한다. 예를 들면, 동일한 품질의 소고기를 광고할 때 ‘25%의 지방으로 기술할 때와 ‘75%의 육질’로 기술하는 것(Levin & Gaeth, 1988)이 여기에 해당한다. 마지막으로 목표 프레이밍은 목표 행동을 하게 할 때 긍정 프레이밍에서보다 부정 프레이밍에서 설득 효과가 더 크다는 것을 말한다.

본 연구에서는 속성 프레이밍을 사용하여 동일한 내용의 정책을 긍정적으로 프레이밍할 경우와 부정적으로 프레이밍할 경우 사람들이 다른 결정을 하는지를 알아보려고 한다.

### 조절초점(Regulatory focus)

조절초점 이론은 Higgins(1997)가 사람들의 접근/회피 행동을 설명하기 위해 제안한 것으로, 접근/회피 행동을 유발하는 기제 중 하나로 조절초점을 제시하였다. Higgins에 의하면, 사람들에게는 향상(promotion)과 예방(prevention)이라는 두 가지 조절 목표가 존재한다. 향상 초점은 기본적으로 성장과 양육의 욕구를 출발점으로 하여 이상적인 자기(ideal self)를 추구하며, 따라서 긍정적인 결과의 유무에 민감하다. 아울러 향상목표를 성취하기 위한 전략으로는 성공과 획득에 대한 ‘접근’을 사용하게 되는데, 성공했을 경우에는 즐거움을, 실패했을 경우에는 우울함을 느끼게 된다. 반면 예방초점의 경우에는 안전에 대한 욕구를 바탕으로 하고 당위적 자기(ought self)를 추구하며, 따라서 부정적인 결과의 유무에 민감하다. 또한 예방목표를 성취하기 위해서는 손실이나 실패를 ‘회피’하려는 전략을 사용하며, 성공했을 경우에는 평안함을, 실패했을 경우에는 초조함을 느끼게 된다. 준거상태로는 향상 초점은 성장, 성취와 관련된 획득/미획득(gain-nogain) 상황이, 예방초점은 보호, 안전과 관련된 미손실/손실(nonloss-loss) 상황이 해당된다. 그림 1은 Higgins(1997)가 제시한 조절초점 관련 변인 도식을 변형한 것으로, 조절초점과 관련된 촉발요인과 결과를 담고 있다.

조절초점 이론은 소비자, 창의성, 위험행동 및 의사결정, 자기평가, 내집단 편견, 도덕성 등 다양한 분야에서 연구되고 있다. 조절초점도 크게 세 가지 관점에서 연구되고 있다. 첫 번째는 특정 분야와 상황이 조절초점적인 특성을 지니고 있다는 것이다. 즉 우리가 직면하는 맥락과 상황은 긍정적인 결과에 초점을

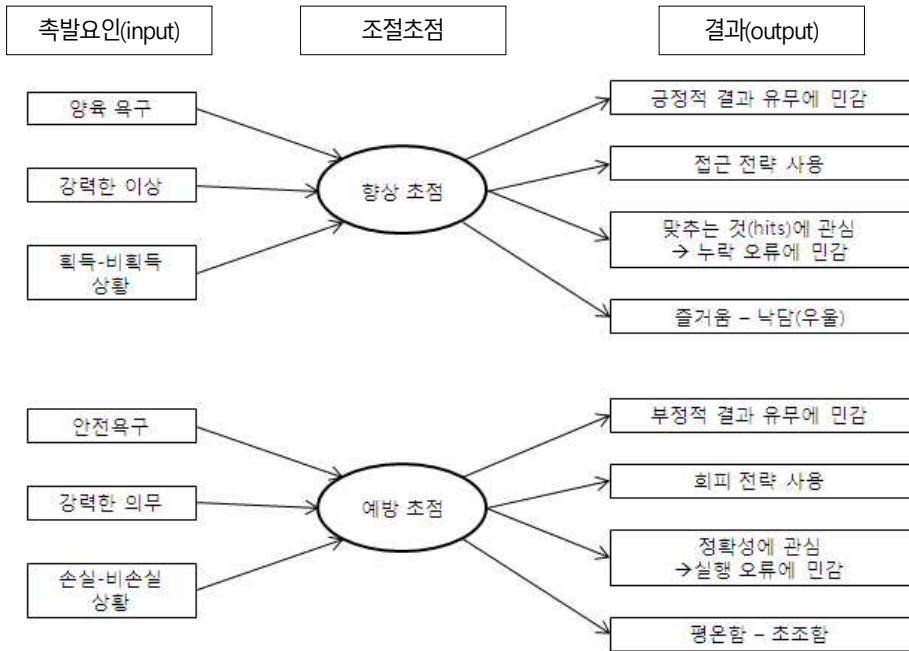


그림 1. 향상초점 및 예방초점과 관련된 심리적 변인들(Higgins, 1997을 변형)

맞춘 향상적 상황과 부정적인 결과를 피하는 것에 초점을 맞춘 예방적 상황이 존재한다. 예를 들면, Janoff-Bulman, Sheikh, 및 Hepp(2009)은 도덕성도 향상적 도덕인 규범적 도덕(prescriptive morality)과 예방적 도덕인 금지적 도덕(proscriptive morality)으로 나누어질 수 있음을 제안하였다. 규범적 도덕이란 '우리가 해야 하는 것'에 대한 규칙과 관련된 것인데, 도움 행동과 같은 친사회적 행동이 대표적인 예라고 할 수 있다. 금지적 도덕은 '우리가 하지 말아야 하는 것'에 대한 규칙과 관련되었으며, 사람을 죽이지 말아야 한다는 것과 같은 규칙이라고 할 수 있다. 이처럼 상황 자체가 주는 조절초점적 특성이 우리의 선택에 영향을 미칠 수 있다. 두 번째는 사람의 특성으로써 조절초점을 보는 관점이다. 모든 사람들에게는 향상초점과 예방초점이 모두 존재하나 사람들

은 특정 상황에서 더 향상적이 될 수도 있고 더 예방적이 될 수도 있으며, 또한 어떤 사람은 기질적으로 향상적이고 어떤 사람은 예방적일 수 있다. 따라서 이러한 개인의 특성이 의사결정에 영향을 미칠 수 있다. 마지막으로 조절부합(regulatory fit)에 대한 연구이다. 조절부합도는 사람들이 목표를 달성하는 전략이 자신의 조절초점 성향과 일치할 때 더 긍정적인 감정을 느끼며 반대로 일치하지 않을 때 부정적인 감정을 느낀다는 것으로, 이러한 주관적 느낌은 금전적 가치, 죄책감, 의사결정에 대한 만족도 등 다양한 가치로 전이될 수 있다.

본 연구에서는 두 번째 관점인 개인 특성으로써의 조절초점의 영향에 대한 연구하고자 한다. 특히 상황적으로 점화되는 조절초점이 아니라 개인이 일상 상태에서 기본적으로 가

지고 있는 기질적 조절초점을 측정하여 이것이 정책지지도에 어떤 영향을 미치는지를 알아보고자 한다.

연구문제

기존의 연구들에 의하면, 프레이밍과 조절 초점은 의사결정에 영향을 미치는 중요한 요인 중 하나이다. 프레이밍 효과와 조절초점은 우리의 시스템 1의 영향력을 증가시키는 상황적 요소와 개인적 요소라는 측면에서 상호작용을 일으킬 수 있다. 이에 본 연구에서는 정책에 대한 태도에 영향을 미치는 프레이밍의 효과와 조절초점의 효과, 그리고 두 변인의 상호작용 효과를 검증해보고자 하였다. 정책에 대한 태도는 크게 세 가지로 측정되었다. 실제 정책에 대한 지지도와 함께, 해당 정책이 얼마나 유익한지를 나타내는 지각된 이득, 해당 정책이 얼마나 위험한지를 나타내는 지각된 위험이 측정되었다.

연구 방법

참가자

서울 소재 대학교의 대학생 131명이 본 연구에 참가하였다. 참가자들의 평균 연령은 20.50세(SD=2.33)였으며, 남자가 57명, 여자가 74명이었다.

연구도구

프레이밍: 정책 시나리오

정책 시나리오는 연구자가 현실적으로 존재

할만한 시나리오를 개발하여 사용하였다. 시나리오는 문화마을을 조성하는 것에 대한 것으로 문화마을 사업으로 인해 경제상황이 좋아지는 가구수와 더 나빠지는 가구수를 표시하여 긍정프레임과 부정프레임을 조작하였다. 실험에 사용된 정책 시나리오는 다음과 같다.

긍정프레임: 정부에서는 지방의 A시를 문화마을로 조성하는 것에 대한 논의를 하고 있으며, 결정이 나면 이와 관련된 법과 예산에 대한 심의에 들어갑니다. 문화마을 사업으로 인해 A시의 시민 중 일부의 가계경제 상황은 더욱 좋아지지만 일부 주민의 가계경제 상황은 현재보다 더욱 악화될 수도 있습니다. 과학적 조사결과에 따르면, 문화마을 사업으로 A시의 가구 10,000 가구 중 7,000 가구의 가계경제 상황은 더욱 좋아질 것입니다.

부정프레임: 정부에서는 지방의 A시를 문화마을로 조성하는 것에 대한 논의를 하고 있으며, 결정이 나면 이와 관련된 법과 예산에 대한 심의에 들어갑니다. 문화마을 사업으로 인해 A시의 시민 중 일부의 가계경제 상황은 더욱 좋아지지만 일부 주민의 가계경제 상황은 현재보다 더욱 악화될 수도 있습니다. 과학적 조사결과에 따르면, 문화마을 사업으로 A시의 가구 10,000 가구 중 3,000 가구의 가계경제 상황은 더욱 나빠질 것입니다.

참가자들은 상기 시나리오를 읽은 후 정책에 찬성하는 정도를 10점 척도로 평가하게 하였다. 여기서는 점수가 높을수록 상기 정책에 대해 더 반대하는 태도를 지닌 것을 의미한다.

### 지각된 이득과 지각된 위험

지각된 이득과 위험을 측정하기 위해 Kluger, Stephen, Ganzach 및 Herchkovits(2004)가 사용한 감각통합매칭법(cross-modality matching method)을 사용하였다. 참가자들은 상기 정책의 이득과 위험이 얼마나 된다고 생각하는지를 원으로 표시하였는데, 꺾임선이 커질수록 이득 혹은 위험이 높다고 지각하는 것을 의미한다. 실험 자극의 예가 그림 2에 제시되어 있다. 두 명의 평정자가 자료의 약 10%에 대해 각도를 측정하였을 때, 완벽한 상관을 보였으므로 나머지 자료에 대해서는 한 명의 평정자가 평가하였다.

### 조절초점

개인차 독립변인인 조절초점을 평가하기 위해 Higgins, Friedman, Harlow, Chen Idson, Ayduk, 및 Taylor(2001)가 개발한 조절초점 질문지(Regulatory Focus Questionnaire: 이하 RFQ)를 사용하였다. RFQ는 개인의 경험을 묻는 11문항으로 이루어져 있으며, 향상초점 관련 문항 6개(예, 다른 사람들에 비해 나는 인생에서 내가 원하는 것을 얻을 수 있다, 나는 성장하면

서 부모님이 싫어하는 것을 해서 “도를 넘은” 적이 있다, 나는 성공적인 삶을 향해 진보해 나가고 있다고 느낀다 등), 예방초점 관련 문항 5개(예, 나는 부모님이 설정한 규칙과 규율을 잘 지켰다, 나는 성장할 때 부모님의 신경을 건드린 적이 자주 있다(역코딩), 나는 충분히 주의하지 않아서 곤경에 빠진 적이 있다(역코딩), 등)로 구성되어 있다. 각 문항에 대해 7점 척도로 평가하도록 되어 있으며, 본 연구에서는 향상초점 문항 평균점수에서 예방초점 문항 평균점수를 빼 양수가 나온 참가자는 향상초점 집단으로, 음수가 나온 참가자는 예방초점 집단으로 분류하였다(Cesario, Joseph, Grant, & Tory, 2004).

### 연구절차

실험실에 도착한 참가자는 무선으로 긍정프레임 집단과 부정프레임 집단으로 나뉘어진 후 실험이 실시되었다. 먼저 실험에 대한 참가자 권리 안내문을 읽은 후 실험에 대한 설명을 들었다. 이후 정책시나리오를 읽고 관련 질문들에 답을 한 후 개인의 기질적 조절초점

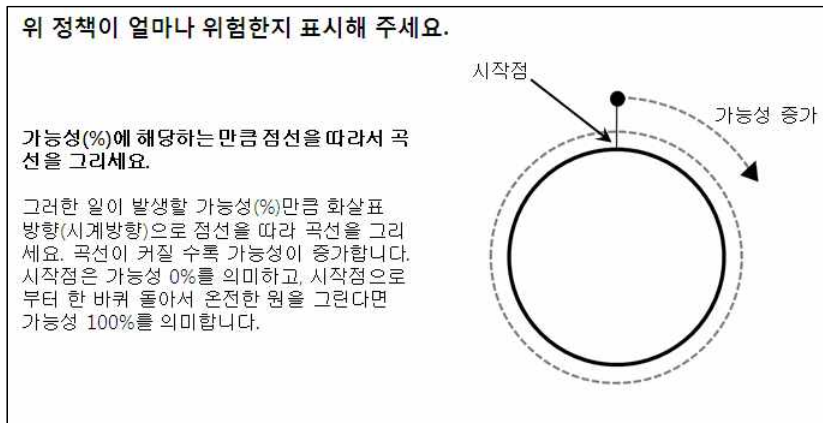


그림 2. 지각된 이득과 지각된 위험 측정에 사용된 감각통합 매칭법 예시

을 평가하는 설문지에 응답하였으며, 이후 연구통계학적 질문을 작성하였다. 마지막으로 실험에 대한 사후설명서를 듣고 해산하였다.

### 연구결과

각 연구변인들의 기술통계치가 표 1에 제시되어 있으며 연구변인간의 상관표는 표 2에 제시되어 있다. 표 2를 살펴보면, 지각된 이득 및 지각된 위험이 정책지지도와 유의미한 상관을 보이고 있는데, 예상대로 지각된 이득이 높을수록 정책을 더 찬성하며, 지각된 위험이 높을수록 정책을 더 반대하는 입장을 보이는 것으로 나타났다.

성별이 의사결정에 영향을 미칠 수 있으므로

로 성별을 통제하고 공변량분석(ANCOVA)를 실시하였다. 정책에 대한 찬성도, 지각된 이득, 지각된 위험 각각에 대해 독립변인인 프레임(긍정, 부정)과 조절초점집단(향상초점, 예방초점)이 투입되었다.

먼저, 정책 찬성도에 대한 분석결과를 살펴보면, 프레임 조건과 조절초점 집단의 주효과는 유의미하지 않았다(프레이밍:  $F(1, 126) = 0.12, p = ns.$ , 조절초점:  $F(1, 126) = 0.26, p = ns.$ ). 그러나 프레임과 조절초점의 상호작용 효과가 나타나( $F(1, 126) = 5.64, p < .05.$ ) 개인의 기질적 조절초점에 따라 프레임이 정책지지도에 미치는 영향이 달랐다. 이를 자세히 살펴보기 위해 각 조절초점 집단에서 정책지지도에 대한 프레임간 차이를 검증해본 결과, 향상초점 사람들이 프레임간 선택의 차이

표 1. 프레임조건과 조절초점 집단의 정책에 대한 태도, 지각된 이득, 지각된 위험의 평균 및 표준편차

	긍정프레임				부정프레임			
	향상초점집단		예방초점집단		향상초점집단		예방초점집단	
	평균	표준편차	평균	표준편차	평균	표준편차	평균	표준편차
정책에 대한 반대	4.16	2.06	5.19	2.53	4.90	2.44	4.25	2.28
지각된 이득	228.71	14.62	226.32	26.80	223.13	33.72	230.59	13.10
지각된 위험	138.42	14.32	137.23	21.17	141.50	37.46	135.56	15.02

표 2. 연구변인들간의 상관값

	향상초점	예방초점	정책지지도	지각된 이득	지각된 위험
향상초점	1				
예방초점	-.02	1			
정책지지도	-.14	-.09	1		
지각된 이득	-.04	.04	-.33**	1	
지각된 위험	.03	-.09	.34**	-.57**	1

\*\*  $p < .01$



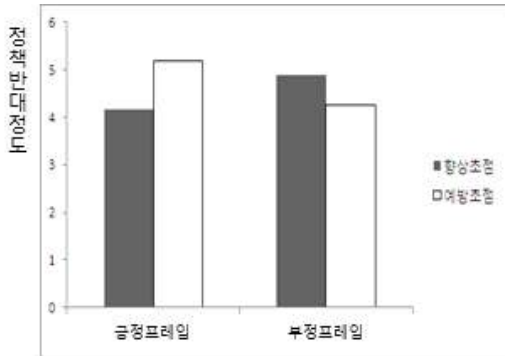


그림 3. 프레임과 조절초점의 상호작용효과

가 유의미하지 않았으나( $R(1, 65) = 1.89, p = ns.$ ) 예방초점 사람들은 부정프레임보다 긍정프레임에서 정책에 대해 더 반대하는 것으로 나타났다( $R(1, 60) = 4.60, p < .05.$ ) 그림 3에 프레임과 조절초점 간의 상호작용 효과를 시각적으로 제시하였다.

지각된 이득에 대한 분석결과, 프레임, 조절초점, 그리고 프레임과 조절초점간의 상호작용 효과 모두 유의미하지 않았다, 지각된 위험에 대한 결과 역시, 프레임, 조절초점, 그리고 프레임과 조절초점간의 상호작용 효과 모두 유의미하지 않았다,

### 논 의

본 연구는 비합리적인 의사결정을 유발하는 것으로 알려진 프레임과 조절초점이라는 개인 특성이 기존 연구와 달리 정책에 대한 시민들의 태도에 어떤 영향을 미치는지를 검증하였다. 연구 결과 프레임과 조절초점은 정책에 대한 태도에 영향을 주었으나 단독으로 영향을 주기보다는 상호작용 효과를 나타내었다. 구체적으로, 전체적으로 부정프레임보다 긍정

프레임에서, 예방초점의 사람들보다 항상초점의 사람들이 정책에 더 지지적 입장을 보였으나 그 차이는 유의미하지 않았다. 그러나 두 변인의 상호작용효과는 유의미하였는데, 항상초점의 사람들 경우, 부정프레임보다 긍정프레임에서 더 정책을 찬성하기는 하였으나 그 차이가 유의미하지는 않았던 반면, 예방초점 사람들은 긍정프레임에서보다 부정프레임에서 정책을 유의미하게 더 찬성하는 것으로 나타났다.

본 연구의 결과는 프레임 효과가 항상초점인 사람들보다는 예방초점의 사람들에게 더 크게 나타날 가능성을 보여준다. 이는 바꾸어 말하면, 항상초점의 사람들은 상황적 요인에 크게 흔들리지 않는 반면, 예방초점 사람들은 상황적 변화에 따라 선택이 상당히 바뀔 수 있음을 의미한다. Higgins(1997)에 의하면, 항상초점의 사람들은 내적인 성장과 양육욕구가 강한 사람들로, 그 정의상 환경보다는 자신의 내적인 욕구에 더 집중하고 여기에 기반하여 의사결정을 내리기 쉽다. 반면 예방초점 사람들은 안전욕구가 강한 사람들이므로, 자연히 자신의 안전에 영향을 줄 수 있는 환경적 단서에 주의를 기울일 수 있다. 따라서 예방초점이 강한 사람들은 환경적 변화에 민감하게 반응하게 되고, 이것이 실제로 의사결정에 영향을 줄 수 있다. 다만, 실제로 예방초점 사람들이 더 민감한 것인지, 아니면 항상초점 사람들이 둔감한 것인지는 통제집단을 포함해야 알 수 있는 것이므로 앞으로 조절초점의 조작등을 포함한 실험연구를 통해 이를 확인할 필요가 있다.

아울러 본 연구는 시민의 입장에서 정책을 판단하는 것으로, 정책결정자의 입장에서 판단할 경우에도 동일한 영향을 미치는지도 앞

으로 필요한 연구 과제라고 할 수 있겠다. 또한 정책의 내용 또한 영향을 미칠 수 있다. 상기한 Janoff-Bulman과 동료들의 연구(2009)처럼 정책결정에서도 내용 자체가 사람들의 의사결정에 영향을 미칠 수 있다. 본 연구에서 사용된 문화마을 개발은 예방초점적이라기보다는 항상초점적인 내용인데, 다른 정책 과제에서는 다른 영향을 미칠 수 있으므로 이에 대한 추가 연구도 필요할 것으로 보인다. 이러한 정책에 대한 개인 태도에 미치는 암묵적인 요인들에 대해 앞으로 지속적으로 연구가 이루어진다면 정책을 세우고 홍보하는데 중요한 함의점을 제공할 것으로 생각된다.

## 참고문헌

- Bazerman, M. H., & Moore, D. A., (2009). *Judgment in managerial decision making*. New York: Wiley.
- Cesario, Joseph, Grant Heidi, and Tory E. Higgins. (2004). Regulatory Fit and Persuasion: Transfer From Feeling Right. *Journal of Personality and Social Psychology*, 86, 388-404.
- Evans, J. S. B. T., (2008). Dual-processing accounts of reasoning, judgment, and social cognition. *Annual Review of Psychology*, 59, 255-278.
- Haidt, J., Bjorklund, F., & Murphy, S., (2000). Moral dumbfounding: When intuition finds no reason. Unpublished manuscript, University of Virginia.
- Higgins, E. T., (1997). Beyond pleasure and pain. *American Psychologist*, 52, 1280-1300.
- Higgins, E. T., Friedman, R. S., Harlow, R. E., Chen Idson, L., Ayduk, O. N., & Taylor, A., (2001). Achievement orientations from subjective histories of success: Promotion pride versus Prevention pride. *European Journal of Social Psychology*, 31, 3-23.
- Janoff-Bulman, R., Sheikh, S., & Hepp, S., (2009). Proscriptive Versus Prescriptive Morality: Two Faces of Moral Regulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96, 521-537.
- Kahneman, D., & Tversky, A., (1984). Choices, values, and frames. *American Psychologist*, 39, 341-350.
- Kluger, A. N., Stephan, E., Ganzach, Y., & Hershkovitz, M., (2004). The Effect of Regulatory Focus on the Shape of Probability-weighting Function: Evidence from a Cross-Modality Matching Method. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 95, 20-39.
- Levin, I. P. & Gaeth, G. J., (1988). How consumers are affected by the framing of attribute information before and after consuming the product. *Journal of Consumer Research*, 15, 374-378.
- Levin, I. P., Schneider, S. L., & Gaeth, G. J., (1998). All frames are not created equal: A typology and critical analysis of framing effects. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 76, 149-188.
- Simon, H. A., (1957). *Models of Man*. New York: Wiley.

투고일자 : 2019. 05. 17.

수정일자 : 2019. 06. 20.

게재확정일자 : 2019. 06. 25.

## The effects of framing on decision making: Moderating effect of regulatory focus

Eun Kyoung Chung

Department of Psychology Kangwon National University

Recent research on decision-making reveals that ones' choice or decision is not only driven by rational reason, but also by irrational emotions or intuition. There are largely two factors that affect people making irrational decisions: situational contexts and individual features. Framing is a good example of contexts and regulatory focus is a motivational inclination affecting one's choice. Present study aims to explore the role of framing as a situational variable and regulatory focus as an individual difference variable in supporting a policy. 132 college students participated in the experiment and randomly assigned to positive or negative frame. The results showed that the interaction effect of framing and regulatory focus was significant whereas the main effects of framing and regulatory focus were not significant. Specifically, promotion-focused participants were more in favor of the policy than prevention-focused participants under the positive frame. However, this effect was not observed under the negative frame. In addition, positive correlation between the perceived benefits and policy support and negative correlation between the perceived risk and policy support were found. Implications and limitations are discussed based on the results of the current study.

*Key words* : framing, regulatory focus, policy support, perceived gain, perceived risk