한국심리학회지 : 법정
The Korean Journal of Forensic Psychology
2016, Vol. 7, No. 3, 123-135

국내 변호사의 매몰비용 종류에 따른 매몰비용 민감성 차이 검증

임 혜 빈†

광운대학교 산업심리학과

매몰비용은 이미 투자하여 다시는 회수할 수 없는 자원을 의미한다. 진행 중인 소송을 강행할 것이냐 아니면 조정 과정을 거쳐 합의로 마무리 할 것인가 하는 선택 상황에서 변호사들은 의뢰인들이 소송에 투자한 매몰비용에 영향을 받아 의뢰인의 의사결정을 대리하거나 조언을 제공한다. 본 연구는 변호사의 매몰비용 민감성에 초점을 맞추어, 변호사와 일반 직장인의 매몰비용 종류에 따른 매몰비용 민감성에 차이가 있는지를 검증하였다. 본 연구에는 55명의 국내 변호사와 60 명의 일반 대기업 직장인이 참가하였으며 참가자들은 모두 돈과 시간에 대한 매몰비용 민감성 문항과 후회기반 의사결정 성향 문항에 응답하였다. 연구 결과, 일반 직장인의 경우에는 투자한 돈에 비해 투자한 시간에 대해서는 덜 민감하였지만 변호사의 경우에는 돈에 대한 매몰비용과 시간에 대한 매몰비용에 유사한 수준의 민감성을 보였다. 나아가 후회를 바탕으로 한 의사결정을 내리는 성향이 강한 변호사일수록 돈과 시간에 대한 매몰비용 모두에 더욱 민감하게 반응하였다. 본 연구의 결과는 일반 직장인과 구분되는 변호사의 인지적 오류의 특성을 밝히고자 했다는 데에 실질적 의의가 있다. 추가적인 함의와 추후 연구들 역시 논의하였다.

주요어 : 매몰비용, 변호사, 시간, 돈, 후회

† 교신저자 : 임혜빈, 광운대학교 산업심리학과 조교수, E-mail : hbrim@kw.ac.kr

www.kci.go.kr

매몰비용이란(Sunk cost)란 과거에 투자하여 회수할 수 없는 금전, 노력 또는 시간을 의미한다. 예를 들어, A씨는 4 만원의 돈을 지불하고 농구 게임 티켓을 구입했고 B씨는 공짜로 같은 게임 티켓을 손에 넣었다면, 이 경우 티켓 구입에 대한 A씨의 매몰비용은 4 만원, B씨의 매몰비용은 0 원이 될 것이다. 공교롭게도 경기가 있는 날 저녁 심한 태풍이 와서 도로 곳곳이 통제되었고 경기장에 가는 것이 매우 어려워졌다고 가정해보자. Thaler(1980)이런 상황에서 티켓을 무료로 얻은 B씨보다 돈을 주고 구입한 A씨가 태풍을 무릅쓰고 농구 경기를 관람하러 갈 가능성이 높다고 설명하며, A씨의 행동의 원인이 매몰비용에 대한 민감성에 기인한다고 설명하였다. 즉, 사람들은 일단 일정 금액을 투자하고 나면 그 금액에 상응하는 대가가 발생할 때까지는 본인이 손해를 입고 있다고 생각하여, 이미 써버린 되돌릴 수 없는 돈을 고려하지 않는 것이 더 합리적인 상황(태풍을 무릅쓰고 경기장에 가는 위험이 경기 관람에서 얻어지는 즐거움보다 큰 상황)에서도 그렇게 하지 못한다는 것이다. 위에 언급한 A씨의 행동은 오직 현재 상황이 요구하는 비용과 보장하는 이득만이 인간의 결정에 영향을 미친다는 고전 경제학의 설명에 반하는 행동으로, 인간의 비합리적인 경제적 의사결정 행위의 대표적 예로 언급되어 왔다.

매몰비용에 대한 초기 연구들은 금전적인 투자 뿐 아니라 시간과 노력과 같은 행동적인 투자 역시 매물비용으로 간주된다고 가정하였지만(Arkes & Blumer, 1985), 보다 최근의 연구들에 의하면 사람들은 금전적 투자와 행동적 투자를 동등하게 취급하지 않는다. 예를 들어, 돈에 대한 매몰 비용 민감성과 시간에 대한 매몰 비용 민감성을 비교한 Soman(2001)의 연구에 따르면, 동일한 투자라고 할지라도 그 투자가 돈의 단위로 표현되었을 때에 비해 시간의 단위로 표현되었을 경우에는 매몰비용 효과의 크기가 현저하게 감소한다. Soman (2001)은 이러한 현상의 이유를 시간과 돈은 성격이 다른 자원이며 사람들은 이 두 자원을 다른 방식으로 인식하기 때문이라고 설명하였다. 구체적으로, 어느 정도의 돈을 소비했는지 그 양을 파악하거나 기억하는 작업은 사람들에게 익숙한 일이지만, 시간 투자의 양을 합산하고 기억하는 일은 상대적으로 어려운 작업이다. 이와 같은 돈과 시간 투자에 대한 인식 차이 때문에 사람들은 본인이 써버린 돈은 어떤 식으로든 보상받아야 한다고 생각하지만 써버린 시간에 대해서는 덜 아쉬워한다는 것이다. Soman(2001)은 시간 역시 비용이라는 내용의 사전 교육을 받은 집단과 아무런 사전 교육을 받지 못한 집단의 시간에 대한 매몰비용에 대한 인식을 비교한 결과, 자원으로서의 시간에 대한 교육을 받은 집단의 경우 통제집단에 비해 시간에 대한 매몰비용을 더 크게 추정한다는 것을 발견하였다. 이와 같은 결과는, 써버린 시간도 투자의 일종이라는 인식을 가지고 있는 개인은 돈과 마찬가지로 시간에 대해서도 동일한 매몰비용 민감성을 보인다는 것을 의미한다.

사람들이 매몰비용을 무시하지 못하는 원인에는 여러 가지가 있다. 기존 연구들을 통해 대표적으로 언급되는 원인들은 본인의 투자를 정당화하고 싶은 욕구, 자원을 낭비하고 싶지 않은 욕구이다. 매몰비용 효과는 어떤 상황에서 발생했는가에 따라 그 크기 정도가 달라진다. 예를 들어, 사람들은 이미 투자한 자원의 양이 많을수록, 투자를 결정한 데에 본인의 책임이 클수록 더 매물비용을 무시하지 못한

www.kci.go.kr

다(Gourville & Soman, 1998; Staw, 1981). 또한, 본인이 이미 투자한 과업의 성공가능성이 더 높다고 판단할수록(Arkes & Hutzel, 2000) 그 과업의 지속을 위해 더 많은 자원을 추가로 투입하고자 한다.

소송 현장에서 변호사는 의뢰인의 의사결정에 결정적 조언을 하거나 이에 더 나아가 의뢰인의 의사결정을 대리하기도 한다. 따라서 변호사의 판단 오류는 의뢰인의 금전적, 정신적 손해를 초래한다. 그럼에도 불구하고 이전의 여러 연구들은 법조 인력 역시 인간의 인지적 한계에서 비롯된 비합리적 의사결정으로부터 자유로울 수 없음을 보여주었다(Sternlight, 2012). 예를 들어, Fox 와 Birke(2002)는 변호사들이 확실한 손해를 피하는 대신 더 큰 손해가 발생할 가능성이 있는 위험한 선택의 성공 가능성을 비합리적으로 높게 평가함을 보여주었고, 이와 같은 인지적 오류는 변호사의 경험 수준에 따라 줄어들지 않는다고 설명하였다. 나아가 Babcock 과 Loewenstein (1995)은 변호사 직종에 근무한 경력이 길수록 객관적으로 상황을 판단하기 보다는 본인의 판단을 과신하는 경향성을 발견하기도 하였다.

법조 인력의 매몰비용에 대한 민감성은 의뢰인에게 실질적 손해를 가져올 수 있는 위험요소가 된다. 예를 들어, 매몰비용에 지나치게 민감한 변호사는 의뢰인이 소송 과정에서 이미 투자한 돈이나 시간, 노력 등에 집착하게 된다. 그에 따라, 조정 절차를 통해 합의에 이르는 것이 합리적인 상황에서조차 조정을 거부하여 소송 과정을 불필요하게 지연시킬 위험이 있다. 이와 같은 선택은, 소송 과정에서 최소의 비용으로 최대의 정당한 대가를 얻고자 하는 의뢰인의 욕구에 반하는 결정이 된다. 또한, 소송 과정이 길어질수록 소송에 연루된 원고 및 피고, 소송 업무를 진행하는 법원 인력 등의 물질적, 정신적 자원의 소모가 증가한다는 점에서 원고와 피고 간의 합의 지연은 개인과 사회 모두에게 피해를 끼친다. 이와 관련하여, Wistrich와 Rachlinski(2013)은 실제 변호사를 대상으로 진행한 연구를 통해 의뢰인이 소송에 이미 투자한 돈의 액수가 커질수록 변호사들은 해당 소송에 대한 합의 권고를 더욱 꺼린다는 사실을 검증하고, 변호사들 역시 매몰비용 효과로부터 자유롭지 못함을 보여주었다.

앞서 일반인들을 대상으로 한 연구 결과를 통해 그 투자의 종류가 금전적 투자이냐 아니면 시간적 투자이냐에 매몰비용에 대한 민감성이 달라진다고 설명한 바 있다. 아직 검증된 바 없지만, 매월 고정적으로 정해진 급여를 일반 직장인에 비해 변호사는 금전적 투자와 마찬가지로 시간적 투자에 대해서도 매몰비용 효과를 보일 것이라고 예측할 수 있다. 변호사가 제공하는 법률서비스는 대부분 물리적 자원이 아닌 시간과 노력이라는 비물질적 자원을 소비하며, 해당 법률서비스를 이용하기 위해 지불해야 하는 비용은 업무 수행에 요구되는 비물질적 자원의 양, 투자 시간에 근거하여 책정된다. 이와 같은 임금 책정 방식은 변호사로 하여금 시간의 투자 역시 금전적인 투자와 동일하다는 인식을 가지게 할 가능성이 높다. DeVoe 와 Pfeffer(2007)의 연구 결과는 이와 같은 가설을 지지하는데 그들의 실험에 따르면 노동에 대한 대가를 노동량에 따른 급여가 아닌 노동시간에 대한 급여로 계산하는 과제를 수행한 참가자는 그렇지 않은 참가자에 비해 시간과 돈을 동일한 재화로 인식하였다.

인지적 오류에 대한 연구들은 인지적 능력

www.kci.go.kr

이나 성향이 아닌 정서적 특징이 인지적 오류에 결정적인 영향을 미친다는 것을 지속적으로 보여주고 있다. 일반인을 대상으로 한 매몰비용에 대한 이전 연구에 따르면, 여러 감정 가운데 후회에 민감한 개인의 성격적 특성은 매몰비용에 대한 민감성에 영향을 미치는 주요 변인 중 하나이다. Kwak(2008)의 연구에 따르면, 개인이 후회를 더 강하게 경험할수록 매몰비용에 더욱 민감해진다. 이러한 발견을 변호사의 의사결정에 적용시킨다면, 비용과 시간을 들여 진행하던 소송을 멈추고 조정 과정에서 합의한 것을 나중에 후회할지도 모른다는 두려움에 더 민감한 변호사일수록, 소송 과정에서 소모된 매몰 비용을 무시하지 못할 것이라고 예측할 수 있다.

판단 및 의사결정에 대한 심리학 연구들(Nygren, 2000; Nygren & White, 2001)은 예상된 후회나 경험된 후회 모두를 포함하여 전반적으로 후회라는 정서에 민감한 개인이 존재한다고 설명하며, 선택 및 판단을 내릴 때 후회에 의존하는 정도에 따라 후회를 최소화하는 것을 목표 의사결정을 내리는 개인을 분류하여 후회기반 의사결정자(regret-based decision maker)라고 정의한다. 이에 착안하여 본 연구에서는 후회기반 의사결정자의 성향을 띈 변호사일수록 매몰비용에 더욱 민감할 것이라고 예측하였다.

연구 가설

본 연구는 일반인을 대상으로 한 매몰비용 연구들을 확장하여, 변호사의 매몰비용 민감성에 대해 알아보고자 실시되었다. 구체적으로, 소송 과정에 투입되는 시간의 양이 곧 수임료로 변환되는 변호사 업종 특유의 임금 체계에 주목하여, 본 연구에서는 돈과 시간의 연합이 약한 일반인에 비해 변호사들은 시간 역시 돈과 마찬가지로 자원의 한 종류라고 인식할 것이라고 예측하였다.

가설 1. 일반인 집단에 비해 변호사 집단에서 시간에 대한 매몰비용 민감성과 돈에 대한 매몰비용 민감성의 차이가 더 작을 것이다.

이어, 본 연구에서는 매몰 비용을 무시하고 이미 시작된 과업을 중단함으로서 예상되는 후회를 더 많이 고려하는 의사결정 방식을 가진 변호사일수록 매몰비용에 더욱 영향을 받을 것이라고 예측하였다.

가설 2. 후회에 더 민감한 성향의 변호사일수록 더 큰 매몰비용 민감성을 보일 것이다.

연구 방법

연구 대상

본 연구에는 총 55 명의 국내 변호사와 60 명의 대기업 직장인이 참여하였다. 55 명의 국내 변호사 가운데 여성은 34 명(61.8%), 연령의 범위는 만 29~40세로 평균 연령은 만 34.2세(SD=3)였다. 본 연구에 참가한 변호사들의 변호 업무 경력 기간은 최소 9 개월에서 최대 7년으로 평균적으로 3 년 5 개월의 업무 경력을 보고하였다. 반면 60 명의 대기업 직장인 가운데 여성은 31 명(51.6%), 연령의 범위는 만 23세~46세로 평균 연령은 만 34.6세(SD=3.1)였다. 직장인들의 업무 경력 기간은

www.kci.go.kr

최소 5개월에서 최대 20 년으로 평균 5 년 5 개월간 해당 직장에 근무하였음을 보고하였다.

연구 절차 및 도구

본 연구의 참가자들은 온라인을 통해 모두 같은 종류의 설문에 응답하였다. 우선, 참가자들은 Bruine de Bruin, Parker와 Fischhoff(2007)의 매몰비용 민감성 문항을 응용한 매몰비용 효과 문항에 응답하였고, 이어 한국형 의사결정 유형 척도(임혜빈, 2016) 가운데 후회기반의사결정 유형 문항에 응답하였다. 이어 성별, 연령, 업무 경력 기간을 묻는 질문에 응답하고, 본 연구의 목적에 대한 설명을 읽는 것으로 응답을 마쳤다. 매몰비용 효과와 후회기반 의사결정 성향을 측정하기 위해 사용된 문항에 대한 구체적인 설명은 아래와 같다.

매몰비용 민감성

Bruine de Bruin 등(2007)은 판단 및 의사결정 과정에서 발견되는 대표적인 인지적 오류들을 측정하기 위하여 성인 의사결정 역량 측정 도구(Adult Decision Making Competence Index: A-DMC)를 개발하였다. 본 연구에서는 A-DMC에 포함되어 있는 매몰비용 민감성 문항을 차용하여 국내 참가자들에 맞게 변형하여 사용하였다. 본 연구에서 사용된 매몰비용 민감성 문항은 총 6 문항으로, 3 문항은 돈에 대한 매몰비용 민감성을 측정하는 문항이고 다른 3 문항은 시간에 대한 매몰비용 민감성을 측정하는 문항으로 구성되었다. 구체적으로, 참가자들은 그림 1에 제시된 것과 같은 가상의 시나리오를 읽고 9점 척도(1: 무조건 수영을 더 자주 한다, 9: 무조건 테니스를 더 자주 친다)를 통해 본인의 선호를 응답하였다 즉, 더 높은 숫자의 응답일수록 매몰비용에 더 민감한 것으로 해석하였다. 매물비용 민감성을 측정한 6 문항은 응답자별로 무작위로 제시되었다.

후회기반 의사결정 성향

후회기반 의사결정 경향성은 Nygren과 White(2001)가 개발한 DMI를 번안하여 타당화한 한국형 DMI(임혜빈, 2016)를 사용하여 측정하였다. 구체적으로, DMI가 측정하는 분석적, 직관적 그리고 후회기반형 의사결정 가운데 후회기반형 의사결정 유형을 측정하는 15 문항을 이용하였다. 구체적으로, 응답자들은 각각의 후회기반형 의사결정 유형 문항(예. 결정을 내리기 전 나는 이 결정에 대해 후회할지

당신은 테니스를 치는 것도 좋아하지만 수영을 하는 것도 좋아합니다. 그래서 지난 달 당신은 테니스 클럽과 수영 클럽 회원권을 함께 구매했습니다. 테니스 클럽의 회원권은 연간 30 만원이고, 수영 클럽의 회원권은 연간 10 만원입니다. 한달 동안 두 운동 모두를 열심히 하다 보니 당신은 테니스 보다는 수영을 더 좋아한다는 것을 깨달았습니다. 그런데 지난 주부터 한 쪽 어깨가 조금씩 아파와서 정형외과에 가니, 의사가 두 운동 모두를 계속하면 통증이 심해질 것이 분명하기 때문에 하고 있는 운동 중 하나는 그만 두는 것이 좋겠다고 합니다.

남은 연간 회원권 기간 동안 당신은 테니스와 수영 중 어느 운동을 더 자주 할 것 같습니까?

그림 1. 매몰비용 민감성 문항 예시

www.kci.go.kr

후회하지 않을지를 생각해본다.)을 읽고 본인과 일치하는 정도를 6점 척도(1: 전혀 일치하지 않는다, 6: 매우 일치한다)에 따라 평가하였다. 본 연구에서의 후회결정 경향성 문항의 내적신뢰도 계수인 Cronbach's alpha는 .76 이었다.

연구 결과

본 연구에서 사용한 6 문항의 매몰비용 민감성 문항 가운데 3 문항은 돈에 대한 매몰비용 민감성, 다른 3 문항은 시간에 대한 매몰비용 민감성을 각각 측정하고 있는지를 알아보기 위하여 먼저 전체 응답자의 매몰비용 민감성 문항에 대한 응답을 대상으로 확인적 요인분석을 실시하였다. Amos 18.0을 이용하여 2 요인 모형을 가정한 요인분석을 실시한 결과, 각 요인(돈에 대한 매몰비용, 시간에 대한 매몰비용)이 요인에 해당하는 문항들을 $p<.01$ 수준에서 설명함을 요인계수를 통해 확인하였다. 카이제곱 검증결과, $\chi^2(8)=10.26$, $p=.25$. 로 적합한 모형임이 지지되었다. 모형 적합도를 나타내는 Root Mean Square Error of Approximation (RMSEA, Steiger and Lind, 1980) 값은 .05로 나타났는데, 이는 .08 미만의 RMSEA 값의 경우 적합한 수준(reasonable fit)의 모형 ,.05 미만의 경우 매우 좋은 적합도라고 설명한 Browne과 Cudeck(1992)의 기준을 충족하는 결과이다. 이에 더하여 Tuker-Lewis Index(TLI; Bentler and Bonett 1980), Comparative Fit Index(CFI; Bentler 1990)와 같은 모형 적합도 지수 역시 모두 .98로 나타나 6 문항이 돈에 대한 매몰비용 민감성, 시간에 대한 매몰비용 민감성 두 요인을 구별하여 측정하고 있다는 사실이 지지되었다. 돈에 대한 매몰비용 민감성 요인과 시간에 대한 매몰비용 민감성 요인 간 상관계수는 $r=.34$, $p<.01$.로 나타났다.

각 요인에 해당하는 3 문항들 간 내적신뢰도를 측정한 결과, 돈에 대한 매몰비용 민감성을 측정하는 3 문항의 내적신뢰도 Cronbach's alpha 값은 .84, 시간에 대한 매몰비용 민감성을 측정하는 3 문항의 내적신뢰도는 .78로, 같은 요인을 측정하는 문항 간 상관이 높다고 판단하였다. 따라서 개인 응답자의 돈(시간)에 대한 매몰비용 민감성 문항들에 대한 응답의 평균값을 산출하여 개인의 돈(시간)에 대한 매몰비용 민감성 점수로 나타내었다.

응답자들 개개인의 후회기반 의사결정 성향 점수는 후회기반 의사결정 15 문항에 대한 응답의 평균 점수로 나타내었다. 응답자들의 후회기반 의사결정 성향 점수 평균은 3.95(sd= 1.07)점, 중앙값은 4.0점이었다. 후회기반 의사결정 성향 점수의 중앙값을 기준으로 그 이상의 점수를 가진 개인은 후회기반 의사결정 성향이 높은 응답자, 그 미만의 점수를 가진 개인은 후회기반 의사결정 성향이 낮은 응답자로 분류하였다. 총 53 명의 후회기반 의사결정 성향이 높은 집단 가운데 변호사는 25명(47%), 총 62 명의 후회기반 의사결정 성향이 낮은 집단 가운데 변호사는 30명(48%)이었다.

본 연구의 가설들을 검증하기 위하여 앞서 계산한 매몰비용 민감성 점수를 종속변인으로 하고 집단 간 변인인 직종(변호사, 일반 대기업 직장인), 집단 내 변인인 매몰비용의 종류(돈, 시간), 후회기반 의사결정 성향(고, 저)을 독립변인으로 하는 삼원 혼합변량분석을 실시하였다. 구체적인 분석 결과는 표 1에 제시하였다.

우선, 매몰비용 민감성에 대한 매몰비용

www.kci.go.kr

표 1. 매몰비용 민감성에 대한 매몰비용 종류와 직종, 후회기반 성향의 삼원변량분석 결과

분산원	자승합	자유도	평균자승	F 값
집단 내 변인				
(매몰비용) 종류	90.45	1	90.45	29.10***
종류 x 직종	40.40	1	40.40	12.99***
종류 x 후회성향	12.33	1	12.33	3.97*
종류 x 직종 x 후회성향	36.75	1	36.75	11.82**
오차	435.17	111	3.11	
집단 간 변인				
직종	22.16	1	22.16	3.12
후회성향	40.90	1	40.90	5.76*
직종 x 후회	3.16	1	3.16	.44
오차	788.50	111	7.10	

*p<.05, **p <.01,***p <.001

종류의 주효과는 통계적으로 유의미하였다 ($F(1,111)=29.01$, $p<.001$, partial η^2 =.21). 전체적으로 응답자들은 돈($\overline{X}$= 4.69, sd = 2.57)에 대해서 보다 시간($\overline{X}$= 3.43, sd = 2.15)에 대해 더 작은 매몰비용 민감성을 보였다. 반면, 매몰비용 민감성에 대한 직종의 주효과는 유의미하지 않았다($F(1,111)=3.22$, $p=.11$). 즉, 돈에 대한 매몰비용 민감성과 시간에 대한 매몰비용 민감성을 통틀어 봤을 때, 변호사와 일반 대기업 직장인의 전반적인 매몰비용 민감성의 크기에는 차이가 없었다.

매몰비용 민감성에 대한 후회기반 의사결정 성향의 주효과는 $p<.05$ 수준에서 유의미하였다($F(1,111)=5.76$, $p<.05$, partial η^2 =.05). 즉, 돈에 대한 매몰비용과 시간에 대한 매몰비용을 구분하지 않았을 때, 후회에 많이 의존하는 집단의 매몰비용 민감성($\overline{X}$= 5.51, sd = 1.92)이 후회를 적게 경험하는 집단의 민감성 ($\overline{X}$= 3.68, sd = 1.88)에 비해더 크게 나타났다. 후회가 매몰비용 민감성에 미치는 영향은 응답자의 직종에 따라서 달라지지 않았다 ($F(1,111)=.44$, p =.51) 즉, 가설 2에서 예측한 바와 같이, 일반 직장인과 변호사 집단 모두 후회에 기반한 의사결정을 내리는 경향성이 강할수록 매몰비용에 더욱 민감했다.

이와 같은 후회의 영향력은 매몰비용의 종류에 따라 달라진다는 것이 매몰비용 종류와 후회 성향의 이원 상호작용에 의해 지지되었다($F(1,111)=3.97$, $p<.05$, partial η^2 =.03). 독립표본 t 검증을 이용한 단순효과 분석 결과, 후회 성향이 높은 집단과 후회 성향이 낮은 집단 간에 돈에 대한 매몰비용 민감성에는 차이가 있었지만($t(113)=2.87$, $p<.01$), 시간에 대한 매몰비용 민감성에는 차이가 발견되지 않았다 ($t(113)=.79$, $p=.43$).

이어 가설 1에서 예상한 바와 같이, 매몰비

www.kci.go.kr

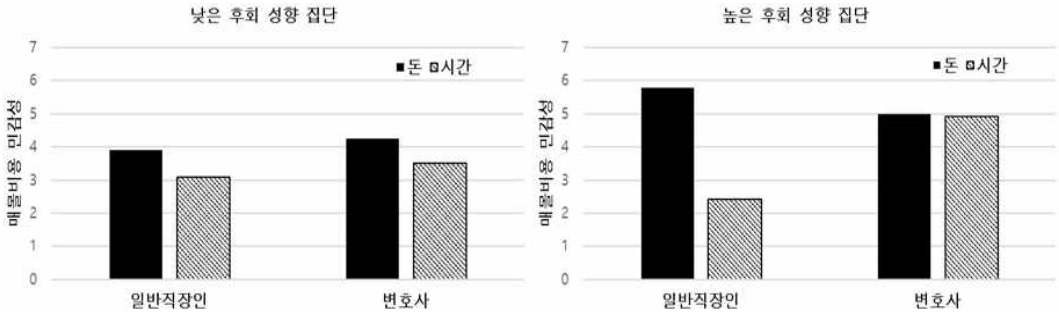

그림 2. 매몰비용 민감성에 대한 매몰비용 종류, 직종, 후회 기반 의사결정 성향의 삼원 상호작용 그래프

용 민감성에 대한 직종과 매몰비용 종류의 이원상호작용이 통계적으로 유의미한 것으로 나타났다 ($F(1,111)=12.99$, $p<.01$, partial $\eta^2=.11$). 반복측정 t 검증을 이용한 추가적인 단순효과 분석 결과, 일반 직장인 집단에서는 돈에 대한 매몰비용 민감성($\overline{X}=4.79$, $sd=2.67$)과 시간에 대한 매몰비용 민감성($\overline{X}=2.77$, $sd=2.10$)간의 통계적으로 유의미한 차이가 발견되었다($t(59)=5.47$, $p<.001$). 즉, 일반 직장인들은 돈에 비해 시간 투자에 대한 매몰비용에는 덜 민감하게 반응하였다. 그러나 변호사 집단에서는 돈에 대한 매몰비용 민감성($\overline{X}=4.59$, $sd=2.49$)과 시간에 대한 매몰비용 민감성($\overline{X}=4.14$, $sd=1.99$) 간의 차이가 발견되지 않았다 ($t(54)=1.39$, $p=.17$).

이에 더하여, 매몰비용 민감성 점수에 대한 직종, 매몰비용 종류 그리고 후회 성향의 유의미한 삼원 상호작용이 발견되었다($F(1,111)=36.75$, $p<.01$, partial $\eta^2=.10$). 삼원 상호작용을 보다 구체적으로 탐색하기 위하여 이원 변량분석을 통해 후회기반 성향 고, 저 집단 각각에 대하여 직종, 매몰비용 종류의 이원 상호작용을 검증하였다. 높은 후회기반 성향을 가진 응답자들을 대상으로 한 분석 결과, 직종과 매몰비용 종류의 유의미한 이원 상호작용이 발견되었다($F(1,51)=23.28$, $p<.001$, partial $\eta^2=.31$). 반면 낮은 후회기반 성향을 가진 응답자들을 대상으로 한 분석 결과에서는 직종과 매몰비용 종류의 상호작용이 발견되지 않았다($F(1,60)=.12$, $p=.80$). 구체적으로, 그림 2에 나타난 것과 같이 높은 후회기반 성향을 가진 응답자들을 대상으로 한 분석 결과 일반인 집단에 비해 변호사 집단에서 시간에 대한 매몰비용 민감성과 돈에 대한 매몰비용 민감성의 차이가 더 작게 나타났다. 그러나 후회기반 성향이 낮은 집단에서는 일반 직장인 집단과 변호사 집단의 매몰비용 종류에 따른 민감성에 차이가 없었다.

논 의

법조 인력의 인지적 오류는 연구 주제로서 그 실질적 의의가 매우 큼에도 불구하고, 아직 국내에서는 법조 인력의 인지적 오류, 특히 의사결정에 있어서의 오류에 대한 연구가 충분히 이루어지지 않고 있다. 이에 따라, 본 연구는 변호사의 매몰비용에 대한 민감성이 소송 과정에서, 특히 낮은 승소 가능성으로 인해 조정을 통한 합의가 더 합당한 상황에서

www.kci.go.kr

비합리적 선택과 깊은 관련이 있다는 기존 연구 결과에 주목하여 국내 변호사들의 매몰비용 민감성을 탐구하고자 실시되었다.

본 연구에서는 두 가지의 가설을 검증하고자 하였다. 일반인을 대상으로 한 기존의 연구 결과에 따르면 사람들은 돈에 비해 시간을 비연속적으로 인식하기 때문에, 이미 투자한 돈에 대해서는 이후에 복구해야 할 손실로 생각하는 반면 투자한 시간에 대해서는 이후에 회복 가능한 자원이라고 생각하지 않는다. 이러한 이유로 사람들은 매몰비용이 시간일 때보다 돈일 때에 더욱 큰 민감성을 보인다. 본 연구는 변호사 직종을 가진 개인은 시간에 따른 급여 책정이 익숙하기 때문에 시간과 금전을 환원 가능한 자원이라고 인식할 가능성이 높을 것으로 기대하였다. 따라서 일반 직장인에 비해 변호사 직종에 근무하는 개인이 돈과 시간에 대한 매몰비용 민감성 차이가 작을 것이라고 예상하였다. 연구 결과, 가설 1에서 기대한 바와 같이 일반 대기업 직장인과 변호사 간의 전반적인 매몰비용 민감성 수준에는 차이가 없었지만, 매몰비용 종류에 따라 두 집단 간의 매몰비용 민감성에 차이가 발견되었다.

또한 본 연구는 후회라는 특정 정서에 취약한 변호사일수록 매몰비용에 더욱 민감할 것이라는 매몰비용 민감성에 있어서의 개인차와 관련한 가설을 검증하였다. 연구 결과 일반 직장인과 마찬가지로 변호사 역시 후회에 기반한 의사결정을 내리는 성향이 강할수록 더욱 매몰비용에 민감함을 보고하여 본 연구의 가설 2 역시 지지되었다.

연구 가설로 설정하지는 않았지만 독립 변인들 간의 삼원 상호작용 효과 검증을 통해 가설 1에서 검증한 직종과 매몰비용 종류의 상호작용은 후회 성향이 높은 집단에 한해서만 유의미하다는 증거가 발견되었다. 즉 변호사의 시간에 대한 매몰비용 민감성은 후회에 기반한 의사결정을 내리는 경향성이 강한 변호사 집단에서만 발견되었다. 이와 같은 결과는 합의로 소송을 마무리하면 후회하게 될지 모른다는 우려에 민감한 변호사 일수록 의뢰인이 소송에 투자한 금전적 자원 뿐 아니라 시간 자원의 양이 증가할수록 의뢰인에게 합의를 적극적으로 권고하지 않을 수 있음을 의미한다. Wegener와 Petty(1995)는 의사결정 과정에서 발생하는 인지적 오류는 정보를 처리하지 못하는 인지 능력(cognitive ability)뿐 아니라 비합리적 선택을 내리게끔 하는 개인의 동기(motive)에 의해 발생한다고 설명한 바 있다. 본 연구의 결과에서 밝혀진 매몰비용 민감성에 대한 후회의 영향력은 매몰비용에 필요 이상의 주의를 기울이게 하는 동기라고 해석할 수 있으며, 후회를 강하게 느끼는 변호사 집단과 후회에 덜 민감한 변호사 집단의 매몰비용 민감성에 대한 차이는 매몰비용에 주의를 기울이고자 하는 동기가 강할수록 매몰비용 종류와 관계없이 투자한 자원의 양에 집착하게 되는 현상이라고 설명할 수 있다.

본 연구는 다음과 같은 이론적 함의와 실질적 의의를 갖는다. 우선 본 연구는 매몰비용에 대한 판단 및 의사결정 연구를 확장했다는데 의의가 있다. 구체적으로 본 연구는 시간과 돈을 다른 성격의 재화로 인식하는 일반 직장인의 경우 돈과 시간에 대한 매몰비용 민감성에 차이가 있음을 재확인하였다. 또한, 변호사와 같이 시간을 금액으로 환산하여 생각하는 방식에 익숙한 사람의 경우에는 돈과 시간의 구분 없이 동일한 매몰비용 민감성을 보인다는 결과를 통해 이전 연구에서 발견된 돈

www.kci.go.kr

과 시간의 차이는 시간의 가치를 평가하는 일이 어렵기 때문이라는 기존의 설명(Okada & Hoch, 2004)을 지지하는 증거를 제시하였다.

변호사의 매몰비용 민감성을 주제로 한 본 연구는 의뢰인의 의사결정에 결정적 영향을 미치거나 결정 그 자체를 대리하는 변호사의 의사결정의 오류를 검증했다는 데 실질적 의의가 있다. 소송 진행을 강행할 것인가 혹은 조정을 거쳐 합의에 이르도록 할 것인가 하는 두 가지 선택 중 더 합리적인 선택을 내리기 위해서는 각 선택이 가져올 결과의 효용만을 고려해야 한다. 그러나 본 연구의 결과에 따르면, 변호사들 역시 일반 직장인들과 마찬가지 수준의 매몰비용 민감성을 보이며 후회에 민감한 변호사의 경우에는 소송 과정에서 투자한 돈 뿐 아니라 시간까지 소송을 통해 보상받아야 할 손실로 인지하여 합당한 상황에서조차 의뢰인에게 합의를 제안하지 않을 수 있다. 이와 같은 논리로 생각하면 변호사가 의뢰인이 소송 과정에서 소비한 자원을 손해로 인식하고 불필요하게 매몰비용 효과를 보일 가능성은 소송 기간이 길어질수록 더 커질 것이다. 왜냐하면 소송에 투자하는 돈과 시간은 소송 과정이 진행될수록 그 양이 증가하기 때문이다. 기존 연구에 따르면 이미 투자한 자원인 매몰비용을 강조하는 대신 시작한 과업에 투자를 계속할 경우 소진되는 기회비용을 강조하면 매몰비용 효과가 감소한다(Arkes, 1991). 다시 말해, 진행 중인 소송이 합의를 통해 단시일 내에 마무리 될 경우 아낄 수 있는 물질적, 시간적 자원의 가치에 대해 생각해 볼 기회가 주어진다면 변호사의 매몰비용에 대한 민감성도 줄어들 수 있을 것이다. 추후 연구에서는 이와 같은 인지적 오류의 교정 방안을 탐구하여 실제 법조계 종사자를 대상으로 하는 교육 프로그램의 개발 등에 활용할 수도 있을 것이다.

이와 같은 의의에도 불구하고 본 연구에는 몇 가지 한계가 있다. 우선 본 연구는 일반 직장인과 변호사의 매몰비용의 종류에 따른 매몰비용 민감성 차이를 검증하기 위하여 두 집단 모두가 이해할 수 있는 일반적 의사결정 상황을 가정한 매몰비용 시나리오를 사용했다. 변호사를 대상으로 한 Wistrich와 Rachlinski (2013)의 연구에서 가상의 소송 시나리오를 통해 변호사들 역시 매몰비용 효과를 보인다는 것을 증명한 바 있지만, 본 연구의 가설인 매몰비용의 종류에 따라 변호사의 매몰비용 민감성 수준이 달라지는지를 변호사의 업무와 보다 밀접한 시나리오를 사용하여 검증한다면 보다 설득력 있는 증거를 얻을 수 있을 것이다.

이에 더하여 본 연구는 연구에 참여한 변호사들이 실제적으로 시간 당 급여 체계에 익숙한지를 직접적으로 검증하지 않았다는데 한계가 있다. 이를 보완하기 위해 추후 연구를 통해 변호사들과 일반 직장인이 급여를 산정하는 방식에 차이가 있는지, 나아가 두 집단이 시간을 자원으로 인식하는 정도에 차이가 있는지를 구체적으로 살펴볼 필요가 있을 것이다.

마지막으로 본 연구에 참여한 변호사들의 경력 기간의 분산과 범위가 경력 기간의 영향력을 검증할 정도로 크지 않았다는 데 본 연구의 또 다른 한계가 있다. 경력과 매몰비용 민감성의 관계에 대해서는 다음과 같은 두 가지 상반된 예측이 가능하다. Arkes(2000)에 따르면 사람들은 투자를 시작한 과업의 성공 가능성(예. 사건의 승소 확률)을 높게 평가할수록 매몰비용에 더욱 민감해진다. 만약 변호사

www.kci.go.kr

로서의 오랜 경력이 사건의 승소 확률을 보다 정확하게 평가하는데 도움이 된다면 변호사로서의 경력이 길어질수록 매몰비용 민감성은 감소할 것이다. 그러나 오랜 경력이 업무 능력에 대한 과신으로 이어진다면, 오히려 변호사 경력 기간과 매몰비용 민감성은 정적인 관계를 보일 것이다. 넓은 범위의 경력 기간 혹은 다양한 수준의 전문성을 가진 변호사 집단을 대상으로 추후 연구를 진행한다면 변호사의 전문성 수준과 매몰비용 민감성의 관계를 검증할 수 있을 것이다.

본 연구는 매몰비용 민감성이라는 하나의 인지적 현상에 초점을 맞추어 변호사라는 전문가 집단의 매몰비용 민감성에 대해 알아보았다. 법률서비스를 이용하는 일반인은 서비스 제공자인 변호사에 비해 적은 양의 정보와 소극적인 의견을 가지고 있기 때문에 변호사의 조언이나 결정에 크게 영향을 받기 마련이다. 즉, 전문가인 변호사의 인지적 오류는 의뢰인의 물질적, 심리적 피해와 매우 밀접한 관련이 있다고 하겠다. 추후 보다 정교한 연구를 통하여 틀 효과, 과신 등 법조계 종사자들이 취약할 수 있는 의사결정 오류들을 탐구해 볼 필요가 있을 것이다.

참고문헌

임혜빈 (2016). 한국형 의사결정유형 척도 타당화 연구. 한국심리학회지: 소비자·광고, 17(3), 441-461.

Arkes, H. R., & Blumer, C. (1985). The psychology of sunk cost. *Organizational behavior and human decision processes, 35*(1), 124-140.

Arkes, H. R. (1991). Costs and benefits of judgment errors: Implications for debiasing. *Psychological bulletin, 110*(3), 486-498.

Arkes, H. R., & Hutzel, L. (2000). The role of probability of success estimates in the sunk cost effect. *Journal of behavioral decision making, 13*(3), 295-306.

Babcock, L., & Loewenstein, G. (1997). Explaining bargaining impasse: The role of self-serving biases. *The Journal of economic perspectives, 11*(1), 109-126.

Bentler, P. M., & Bonett, D. G. (1980). Significance tests and goodness of fit in the analysis of covariance structures. *Psychological bulletin, 88*, 588-606.

Bentler, P. M. (1990). Comparative fit indexes in structural models. *Psychological bulletin, 107,* 238-246.

Browne, M. W., & Cudeck, R. (1992). Alternative ways of assessing model fit. *Sociological methods and research, 21*, 230-258.

Bruine de Bruin, W., Parker, A. M., & Fischhoff, B. (2007). Individual differences in adult decision-making competence. *Journal of personality and social psychology, 92*(5), 938-956.

DeVoe, S. E., & Pfeffer, J. (2007). When time is money: The effect of hourly payment on the evaluation of time. *Organizational behavior and human decision Pprocesses, 104*(1), 1-13.

Fox, C. R., & Birke, R. (2002). Forecasting trial outcomes: Lawyers assign higher probability to possibilities that are described in greater detail. *Law and human behavior, 26*(2), 159-173.

Gourville, J. T., & Soman, D. (1998). Payment depreciation: The behavioral effects of

www.kci.go.kr

temporally separating payments from consumption. *Journal of consumer research, 25*(2), 160-174.

Kwak, J. (2008). *Sunk cost effects in consumer decisions: role of anticipated regret.* Proceedings of the advances in consumer research, 35, 719.

Nygren, T. E. (2000, November). *Development of a measure of decision making styles to predict performance in a dynamic J/DM task.* Paper presented at the 41st Psychonomic Society Meetings, New Orleans, LA.

Nygren, T. E., & White, R. J. (2001, May). *Decision making styles and choice behavior in gambling tasks.* Paper presented at the 73rd Annual Meeting of the Midwestern Psychological Association, Chicago, IL.

Okada, E. M., & Hoch, S. J. (2004). Spending time versus spending money. *Journal of consumer research, 31*(2), 313-323.

Soman, D. (2001). The mental accounting of sunk time costs: Why time is not like money. *Journal of behavioral decision making, 14*(3), 169-185.

Staw, B. M. (1981). The escalation of commitment to a course of action. *Academy of management Review, 6*(4), 577-587.

Sternlight, J. R. (2012). Psychology for Lawyers: Understanding the Human Factors in Negotiation, Litigation and Decision Making. American Bar Association Publications.

Wegener, D. T., & Petty, R. E. (1997). The flexible correction model: The role of naive theories of bias in bias correction. *Advances in experimental social psychology, 29*(1), 141-208.

Wistrich, A. J., & Rachlinski, J. J. (2013). How Lawyers' Intuitions Prolong Litigation. *Southern california law review, 86*(571), 13-91.

1 차원고접수 : 2016. 09. 07.
심사통과접수 : 2016. 09. 26.
최종원고접수 : 2016. 10. 04.

www.kci.go.kr

한국심리학회지 : 법정
The Korean Journal of Forensic Psychology
2016, Vol. 7, No. 3, 123-135

Vulnerability of Korean Lawyers to Sunk Time and Sunk Money

Hye Bin Rim

Kwangwoon University

Previous studies showed that people tend to pay irrational attentions to irrecoverable past investments, called as sunk costs, while making decisions. The purpose of this study was to examine the vulnerability of Korean lawyers to sunk costs including both sunk money and sunk time. Fifty five Korean lawyers and sixty lay people completed a survey consisting of a measure of the vulnerability to sunk costs and a regret-based decision making style scale. Results indicated that lawyers exhibited the vulnerability to both sunk money and sunk time whereas lay people showed greater sunk money effects than sunk time effects. Additionally, lawyers with greater regret-based decision making styles were more vulnerable to both sunk money and sunk time compared to those who with weaker regret-based decision making tendency. Implications, limitations and possible future studies were also discussed.

Key words : Sunk cost, Lawyers, Sunk Time, Sunk Money, Regret

www.kci.go.kr