

불평등의 심리적 영향에 관한 경험 연구 개관: 경제적 불평등을 중심으로*

김 영 주[†]

나 진 경

서강대학교 심리학과

최근 30~40년 사이에 전 세계적으로 불평등이 심각한 수준에 도달하면서 사회적 불평등 문제가 중요한 사안으로 부상하였다. 이에 발맞추어, 해외 심리학계에서는 불평등에 대한 학문적 관심이 확대되어 오고 있으며 불평등을 주제로 한 다양한 경험 연구가 시행되고 있지만, 국내에서 불평등을 다룬 심리학 연구는 거의 이뤄지지 않고 있다. 한국 사회의 불평등이 심각한 수준임을 고려할 때, 불평등이 심리 과정 및 행동에 끼치는 영향을 이해하고 심도 있게 살펴보는 것은 학문적으로나 현실적으로 필요한 작업이다. 따라서 본 논문에서는 불평등이 인간의 심리 과정과 행동에 끼치는 영향에 관한 연구의 중요성을 부각하고, 향후 활발한 연구 관심을 도모하고자 불평등의 심리적 영향을 다룬 경험 연구를 체계적으로 개관하였다. 먼저, 선행 연구에서 불평등을 측정된 방법을 소개하여 향후 불평등에 관한 연구를 시작하려는 연구자에게 유용한 정보를 제공하고자 하였다. 다음으로는 주로 해외 경험 연구를 중심으로 불평등이 주관적 안녕감, 친사회적·반사회적 행동, 그리고 다양한 의사결정에 미치는 영향에 관한 연구들을 체계적으로 정리하였다. 마지막으로 기존 연구에서는 다루지 않은 불평등의 영향에 관한 향후 연구 과제에 대해 논의하였다.

주요어 : 불평등, 불평등 측정, 불평등의 영향, 사회 계층

* 이 논문은 2016년도 서강대학교 교내연구비 지원에 의한 연구임(201610093.01).

† 교신저자 : 김영주, 서강대학교 심리학과, 서울시 마포구 백범로 35

E-mail : sisimjoo@sogang.ac.kr

오늘날 세계는 경제적으로 가장 풍요로운 시대를 맞이했지만, 동시에 불평등 심화와 빈곤의 확대라는 문제에 직면해 있다. 일례로, 경제협력개발기구(Organization for Economic Cooperation and Development; OECD) 국가의 지니계수(Gini coefficient) 평균은 2014년에 0.318에 도달하여, 1980년대 이후 최고 수치를 기록했으며(OECD, 2016), 옥스팜(OXFAM)에서 발표된 보고서에 따르면 전 세계인구의 약 1%에 불과한 소수의 부자들이 나머지 99% 사람들의 재산보다 더 많은 부를 축적한 것으로 나타났다(Hardoon, Fuentes-Nieva, & Ayele, 2016). 즉, 사회경제적 불평등은 전 세계적으로 매우 심각한 수준에 이르렀으며 양극화가 진행됨에 따라 빈곤층이 급증하고 있다.

한국도 예외는 아니다. 1990년대 초반만 해도 한국은 경제적 불평등 수준이 낮고, 세대 간 계층 상승의 기회도 비교적 높은 수준이었지만(오성재, 주병기, 2017), 경제위기를 거치면서 불평등 수준은 매우 가속화되어 현재에 이르기까지 급속도로 악화되었다. 한국의 지니계수는 1997년 외환위기 이후 지속적으로 악화되어 왔고(OECD, 2012), 2015년을 기준으로 한국 사회의 최상위 10% 집단의 소득 비중은 49.2%로 최고치에 달하여 미국에 이어 두 번째로 상위 소득 집중도가 높았다(홍민기, 2017). 또한 소득 계층의 상향 이동 가능성은 점점 줄어드는 반면, 하향 계층으로의 이동 가능성이 커지고 있어(윤성주, 2018) 경제적으로 취약한 계층이 빈곤에서 탈출할 확률은 줄어들고 빈곤의 고착화와 가난의 대물림 현상은 증가하고 있다. 실제로, 절반을 넘는 다수의 사람들이 본인 세대에 노력만으로 사회경제적 지위 상승을 일궈내지 못할 것으로 보고 있어(통계청, 2018), 이른바 금수저와 흙수저로

표현되는 ‘수저 계급론’이 기정사실처럼 사람들에게 받아들여지고 있다.

이러한 상황에 발맞춰서 경제학, 정치학, 사회학 등 사회과학의 다양한 분야에서 불평등의 사회적 함의에 관한 논의와 연구가 폭넓게 이뤄져 왔다(e.g., Bartels, 2008; Blau & Blau, 1982; Kawachi, Kennedy, Lochner, & Prothrow-Stith, 1997; Piketty & Saez, 2003). 기존 연구결과에 의하면 불평등은 주로 부정적인 사회 문제와 관련된 다양한 변수들과 밀접한 연관이 있다. 예컨대 경제적 불평등은 살인이나 절도 같은 강력범죄 발생과 관련이 있으며(Choe, 2008; Daly, Wilson, & Vasdev, 2001; Kelly, 2000), 자살률(Andres, 2005; Lester, 1987), 알콜남용(Elgar, Roberts, Parry-Langdon, & Boyce, 2005), 마약 등의 약물사용(Room, 2005), 십대 임신과 출산(Gold, Kawachi, Kennedy, Lynch, & Connell, 2001; Gold, Kennedy, Connell, & Kawachi, 2002), 폭력(Morenoff, Sampson, & Raudenbush, 2001) 증가와도 연관이 있다. 또한, 불평등은 학업성취저하와 학업중단율에도 영향을 끼치며(Kaplan, Pamuk, Lynch, Cohen, & Balfour, 1996; Pickett & Wilkinson, 2007), 조현병 발병률(Burns, Tomita, & Kapadia, 2014)과 건강 상태, 사망률(Kawachi & Kennedy, 1999; Kondo et al., 2009) 등 정신 및 신체 건강에도 영향을 주고 있어(Beckfield, 2004; Deaton, 2003) 다양한 사회적 기능장애를 일으키는 주요 요인으로 지목되고 있다(Wilkinson & Pickett, 2009).

최근 해외 심리학계에서도 사회적 불평등에 대한 개인의 심리적 반응과 행동을 다룬 연구들이 발표되고 있다. 예를 들면, 불평등으로 인한 소득 격차를 지각하는 것은 개인의 행복감과 삶 만족도를 감소시키는 등 불평등이 주

관적 안녕감과 유의한 관련이 있음이 밝혀졌다(Cheung & Lucas, 2016; Hagerly, 2000; Oishi & Kesebir, 2015). 또한, 불평등한 상황에서 사회 비교 과정을 통해 자신의 상대적인 경제적 위치를 지각하거나 상대적 박탈감을 경험하는 것은 친사회적 행동을 감소시키고(Callan, Kim, Gheorghiu, & Matthews, 2017; Côté, House, & Willer, 2015), 반사회적인 행동과 위협감수의사결정을 증가시킬 수 있다는 결과가 밝혀졌다(Callan, Ellard, Shead, & Hodgins, 2008; DeCelles, & Norton, 2016; Payne, Brown-Iannuzzi, & Hanny, 2017). 나아가 불평등 심화로 인하여 가장 불이익을 받는 빈곤층에 속한 사람들은 근시안적인 의사결정을 더욱 선호할 가능성이 높아(Jachimowicz, Chafik, Munrat, Prabhu, & Weber, 2017) 결과적으로, 이들의 빈곤탈출률이 적어지고 가난의 대물림과 사회적 불평등이 지속되게 된다는 연구들이 발표되었다. 이처럼 사회적 불평등에 관한 국외 심리학의 연구는 행복감과 삶 만족도와와의 관계를 다룬 연구를 중심으로 하여 친사회적 행동, 비윤리적 행동 및 의사결정 과정을 포함한 다양한 심리 과정에 관한 연구로 발전하고 있다. 이와 같은 발전을 반영하듯 최근(2017년 12월)에는 불평등과 사회 계층(Inequality and social class)을 주제로 다룬 특집호가 *Current Opinion in Psychology* 에서 발행되었으며, 2018년 미국 심리과학회 연차학술대회(30th Association for Psychological Science Annual Convention)에서는 불평등의 심리학(*Psychology of Inequality*)이라는 특별 세션이 따로 운영되기도 하였다. 국내에서도 불평등에 대한 우려가 커짐과 동시에 이에 대한 학문적 관심이 확대되어 온 것은 사실이지만, 불평등이 갖는 심리적 함의에 관한 연구는 상대적으로 제한적이었다고 볼 수 있다.

서두에서 언급하였듯이 한국의 사회경제적 불평등은 계속 증가하는 추세이며 그 정도는 점점 심각해지고 있다. 그러므로 불평등이 인간의 심적 과정과 행동에 끼치는 구체적인 영향을 심도 있게 연구하는 것은 의미 있는 작업일 뿐만 아니라 매우 긴요한 작업이라 여겨진다. 이에 본 논문에서는 국외 심리학계를 중심으로 이뤄져 온 불평등에 관한 기존 연구 문헌들을 체계적 고찰을 통해 분석 및 정리함으로써 아직 국내 심리학계에서는 경험적 연구가 부족한 사회경제적 불평등에 관한 연구 관심을 돋우고 향후 활발한 연구를 도모하고자 한다. 특히, 본 논문은 불평등에 관한 연구를 시작하고자 하는 연구자들에게 불평등의 심리적 영향에 관한 경험 연구를 체계적으로 소개하는 것을 목적으로 한다. 구체적으로 본 논문에서는 아래의 세 가지 사항에 중점을 두고 관련 연구들을 개관하려고 한다.

1. 본 논문에서는 다양한 불평등 중에서도, 경제적 불평등의 영향에 관한 경험 연구를 중심으로 고찰하고자 한다. 경제적 불평등은 다른 차원의 불평등에 영향을 주며, 불평등의 바탕을 이루고 있기 때문에 핵심적인 불평등 요인으로 볼 수 있기 때문이다(신광영, 2013).

2. 연구 개관에 앞서, 불평등의 정의를 간략히 설명하고, 선행 연구에서 불평등을 측정하기 위해 실제로 사용된 방법과 도구를 소개하고자 한다. 특별히 불평등의 측정 방법을 사회 수준과 개인 수준으로 구분하여 정리할 것이며, 실험 연구에서 불평등을 조작한 방법도 함께 제시할 것이다. 이러한 작업은 향후 불평등에 관한 연구를 진행하려는 연구자들이 각자 주제에 적절한 불평등 측정 방법을 선별

및 고안함에 있어서 도움을 줄 수 있을 것으로 기대한다.

3. 심리학뿐만 아니라 사회학, 정치학, 경제학 등 다양한 학문 분야의 문헌 결과들을 포함하여 불평등의 심리적 결과물을 폭넓게 고찰하고자 한다. 이를 위해서 주관적 안녕감, 친사회적 행동, 반사회적 행동, 경제적 위협감수, 그리고 근시안적 의사결정 등 다양한 주제에 걸친 불평등에 관한 연구를 포함했다.

불평등의 정의와 측정 도구

불평등의 정의

‘불평등(inequality)’은 문자 그대로 같지 않음을 의미한다. 모든 사회 구성원들 사이에 존재하는 편차(예: 키, 체격, 지능, 욕구, 취미, 건강, 사회적 지위, 소득, 권력, 재산 등)들은 매우 다양하여서 개인들 사이의 불평등 역시 다양한 형태로 존재한다. 이처럼 세상의 모든 것이 같지 않다는 점에서 불평등은 어느 사회에나 존재하는 보편적인 현상에 가깝다(신광영, 2013). 불평등은 매우 다차원적인 개념이자 현상이며, 그 범위 또한 매우 광범위하여 어느 한 가지로 명확하게 정의 내리기 어려운 개념이다. 이 때문에 불평등을 정의함에 있어서 학자들 간에 통합이 이뤄지지 않고 있다(Loveless, 2013). 가령, 소득이나 재산과 같은 경제적 차원의 불평등도 있고, 지능이나 외모와 같은 생물학적 차원의 불평등도 있으며, 학력과 지위 같은 사회적 차원의 불평등도 있다. 불평등에 관한 논의 또한 그 범위가 넓은데, 분배적 정의와 같은 철학적 논의에서부터

소득 불평등과 같은 계량 분석에 이르기까지 불평등의 논의에서 다루지는 내용은 매우 포괄적이다(신광영, 2013). 이처럼 인간은 다양하고 불평등의 내용과 요소는 다차원적이기 때문에, 불평등을 논의하기 위해서 먼저 다루어져야 하는 것은 무엇에 대한 불평등인가의 문제다(Sen, 1992). 그중에서 주로 논의되는 차원의 불평등은 정치적 혹은 사회경제적으로 중요한 불평등이며, 특히 경제적 불평등은 다른 차원의 불평등에 영향을 미친다는 점에서 핵심적인 불평등요인으로 볼 수 있다(신광영, 2013).

대부분의 경우 불평등은 암묵적으로 경제적 불평등과 동일한 의미로 사용되고 있는데, 이 경우의 불평등이란 경제적 자산이나 소득과 같이 “수량적으로 측정할 수 있는 물질적 재화의 크기가 다르다는 것”을 뜻한다(신광영, 2016, p.482). 소득은 측정이 쉽고, 개인 혹은 가족의 소비와 직결된다는 점에서 경제적으로 중요한 요소이며 불평등의 근간을 이루고 있으므로, 경제적 불평등은 일반적으로 소득을 중심으로 논의되고 있다(신광영, 2013). 소득 불평등에 관한 논의에서는 불평등, 양극화, 격차 등이 거의 같은 의미로 사용되고 있지만, 엄밀히 말해서 이것들은 모두 다른 개념들이다. 신광영(2016)에 따르면, ‘격차(disparity)’는 집단들 사이의 평균 소득 차이를 의미하기 때문에, 빈부 격차는 상위 소득 집단인 부유층과 하위 소득 집단인 빈곤층 간의 평균 소득 차이를 의미한다. ‘양극화(polarization)’는 두 개의 소득 집단으로 사람들이 나뉘는 현상을 지칭하며, 대체로 중간 소득 계층이 줄어들면서 부유층과 빈곤층으로 소득 집단이 양분화되는 현상을 일컫는다. 이렇듯 불평등, 사회 양극화, 격차 등은 서로 구별되는 개념이긴 하지만, 소득 불평등을 둘러싼 대부분의 논의에서 이

개념들은 거의 구분되지 않고 사용되고 있다. 본 논문은 이러한 용어들을 정확하게 구분하고 그에 따른 심리적 영향을 구체적으로 구분하기보다는, 경제적 불평등이 인간의 삶에 끼치는 심리적 영향에 관한 연구를 폭넓게 개관하는 것에 일차적 목표가 있다. 따라서 대부분의 논의에서와 마찬가지로 위 용어들을 명확하게 구분하기보다는 광의적 개념으로서의 ‘불평등’이라는 용어를 사용하고자 하였다.

사회수준에서의 불평등 측정

사회수준에서 불평등의 영향을 보려 할 때 가장 보편적으로 사용되는 지표는 지니계수(Gini coefficient)다. 지니계수는 이탈리아의 통계학자이자 사회학자인 코라도 지니(Corrado Gini)가 로렌즈곡선¹⁾을 바탕으로 만든 소득 분배 지표로, 하나의 숫자로 전체 사회의 소득 분배가 얼마나 불균형한지를 나타내는 수치다. 현재 가장 대표적인 소득 불평등 지표로 널리

쓰이고 있으며 사회 구성원들 간의 빈부 격차를 가늠하는 국제적 기준이기도 하다. 지니계수는 0부터 1 사이의 값을 갖는데, 0은 모든 사람이 동일한 소득을 가진 완전평등 상태이며, 1은 한 명이 전체 소득을 갖고 있고 나머지는 아무것도 갖고 있지 못한, 완전불평등 상태를 의미한다. 즉 0에 가까울수록 사회의 소득 분배가 고르다는 뜻이며, 1에 가까울수록 소수의 상위층이 소득을 집중적으로 배분받고 있어 불평등이 높음을 의미한다. 일반적으로 지니계수가 0.4 이상이면 소득 분배가 매우 불평등하게 이루어지고 있음을 의미한다(서인석, 2015). 지니계수는 회계 단위와 독립적이고 인구 규모에도 영향을 받지 않기 때문에 국가 간 불평등 정도를 비교하는 데 유용하게 쓰이고 있다(신광영, 2016). 이러한 이유로 사회수준의 불평등에 관한 연구에서 가장 많이 사용된 지표다. 지니계수를 활용하여 국가 및 지역 간 비교 연구를 할 수도 있고(예: Cheung & Lucas, 2016; Oishi & Kesebir, 2015), 소득 자료를 통해 직접 지니계수를 계산하여 관심 있는 지역을 비교한 연구도 있다(예: 강영주, 정광호, 2012). 한국의 공식 지니계수는 통계청이 해마다 발표하고 있으며 1990년도부터의 추이를 살펴볼 수 있다.²⁾ 지니계수를 활

1) 지니계수를 구할 때 이용되는 로렌즈곡선(Lorenz Curve)은 한 사회의 전체 인구나 사회의 총소득을 대비해 그 사회 소득분배의 균등 정도를 나타내준다. 로렌즈곡선을 그리기 위해서는 하위 소득자부터 소득액 순으로 전체인구를 배열하여 가로축을 인구누적비율로 설정하고, 세로축은 이 사람들의 소득을 차례로 누적한 소득누적비율로 설정한다. 인구누적비율과 해당 소득누적비율을 연결한 선이 로렌즈곡선으로, 만약 모든 사람에게 소득이 균등하게 분배되어 있다면 로렌즈곡선은 완벽한 직선 형태(45도 대각선)가 되는데, 이러한 경우를 완전균등상태라고 한다. 완전균등 상태를 나타내는 선을 완전균등선(Line of Perfect Equality)이라고 하며, 소득분배의 불평등도가 심해질수록 로렌즈곡선은 완전균등선으로부터 멀어진다. 지니계수는 로렌즈곡선과 완전균등선 사이의 면적 값을 수치화한 지표다.

2) 한국의 공식 지니계수 산출의 토대가 되는 기초 통계자료는 2016년(2015년 자료)까지는 가계동향 조사였으나 2017년(2016년 자료)부터는 가계금융복지조사로 변경되었다. 그 이유는, 가계동향 조사는 표본가구가 스스로 작성한 가계부를 바탕으로 자료를 수집하는데, 이 과정에서 상위 소득 가구의 소득이 과소평가 될 가능성이 있어 지니계수 추정치가 소득 불평등이 심화되고 있는 한국의 현실을 올바르게 반영하지 못할 수 있기 때문이다(김종일, 최문영, 2017). 이런 이유로 2017년 12월부터 발표된 지니계수는 고소득층의

표 1. 소득 불평등 지수를 사용한 선행 연구 사례

연구자(출판년도)	소득 불평등 지수 (자료 출처)
	중속 변수 (자료 출처)
Cheung(2016)	중국 160개 현(county) 지니계수 (China Family Panel Studies)
	삶 만족도 (China Family Panel Studies)
Côté, House, & Willer(2015)	지니계수 (U.S. Census Bureau)
	관대한 행동
Gold, Kawachi, Kennedy, Lynch, & Connell(2001)	P90/P10(9분위 상한값과 1분위 상한값의 비율) (U.S. Census Bureau 자료로 계산)
	십대 출산율 (U.S. Census Bureau)
Kelly(2000)	지니계수, 중위 가계소득의 평균 비율 (County and City Data Book)
	범죄 발생 비율 (FBI Uniform Crime Reports)
Oishi & Kesebir(2015)	34개 국가 지니계수 (World Income Inequality Database & World Bank Database)
	삶 만족도, 행복감 (World Database of Happiness & Latinobarómetro surveys)
Oishi, Kesebir, & Diener(2011)	지니계수 (U.S. Census Bureau)
	주관적 안녕감 (1972-2008년 General Social Survey)
Payne, Brown-Iannuzzi, & Hannay(2017)	지니계수 (US Census Bureau's American Community Survey), P90/P50(9분위의 상한값과 중위소득의 비율), P50/P10(중위소득과 1분위의 상한값 비율)
	위험감수 행동
Walasek & Brown(2015)	지니계수 (U.S. Census Bureau)
	지위추구 행동

용하여 불평등의 영향을 살펴본 선행 연구 예시는 표 1에 정리하였다. 여기에는 지니계수 외에 다른 소득 불평등 지수를 사용한 사례도 일부 포함하였다.³⁾

표본 대표성이 높은 가계금융복지조사로 변경되었으며 기타 행정자료로 조사 자료를 보완하여 사용하고 있다(통계청, 2017).

3) 지니계수와 더불어 소득 불평등의 척도로 사용되는 다른 지표들로는 소득 5분위 배율, 상대적

빈곤율, 소득집중도 등이 있다. 소득 5분위 배율이란, 소득 상위 20% 집단의 평균 소득을 소득 하위 20% 집단의 평균 소득으로 나눈 값으로, 집단 간 소득 격차를 보여주는 지표다. 상대적 빈곤율은 소득 수준으로 가구를 정렬한 상태에서 중위소득의 50% 미만의 가구 비율을 나타내주는 지표며, 소득집중도는 소득 상위 집단이 국민소득에서 차지하는 비중을 나타내는 지표다.

개인 수준에서의 불평등 측정 1: 불평등 인식

사회의 실질적 불평등 수준이 높다고 해서 해당 사회 구성원들이 주관적으로 느끼는 불평등에 대한 인식이 모두 동일하게 높다고 볼 수는 없다. 같은 사회에서도 어떤 사람은 해당 사회의 불평등도를 다른 사람보다 더 크게 인식하는 등 사람마다 사회 불평등의 규모를 인식하는 정도에서 차이가 있는 것이다. 불평등에 대한 태도나 불평등 수준의 심각성에 대한 인식에서도 사람마다 차이를 보일 수 있다. 이를테면, 어느 정도의 소득 불평등이 정당한 지에 대한 인식은 사람마다 다를 수 있다. 또한, 현재의 소득 불평등 수준이 지나치게 크거나 혹은 그렇지 않다는 주관적인 평가도 사람마다 상이하어 불평등 수준의 심각성에 대한 가치 판단도 사람마다 다르게 인식된다. 따라서 불평등 자체의 영향도 중요하지만, 불평등에 대한 개인의 인식을 측정하고 이러한 인식이 끼치는 다양한 심리적 영향을 살펴보는 것 역시 중요한 연구주제다.

불평등 인식을 주제로 다룬 연구에는 사회 불평등 인식이 정치적 무관심(political apathy), 정치항의(political protest)에 끼치는 영향을 다룬 연구(김상돈, 2011; Loveless, 2013) 등 불평등 인식과 정치 행위와의 관련성을 탐구한 연구가 있고, 불평등 인식과 타인에 대한 일반적 신뢰(generalized trust)와의 관계 연구(강철희, 이상철, 2013; Loveless, 2013), 기회 불평등에 대한 인식 혹은 소득 불평등에 대한 인식이 삶 만족도에 끼치는 영향을 다룬 연구(이양호, 지은주, 권혁용, 2013; 장승진, 2011) 등이 있다. 이들 연구에서 불평등 인식을 측정하기 위해 사용한 방식은 표 2에 정리하였다.

개인 수준에서의 불평등 측정 2: 상대적 박탈감

개인 수준에서의 불평등을 경험하는 것은, 비교를 통해 타인과 나의 ‘격차’를 지각하는 것과 관련이 있다(Mishra, Hing, & Lalumière, 2015). 이렇게 격차를 지각하는 것은 상대적 박탈감을 유발하는데, 상대적 박탈감은 개인 수준에서의 불평등 경험 지표로도 사용되고 있다. 상대적 박탈감이란, 타인과의 사회 비교를 통해 얻게 되는 정서적 반응으로, 비교 대상에 비해 내가 얻고 싶거나 원하는 것을 박탈당했다는 신념으로부터 나오는 분노나 분개(resentment), 좌절감 등의 주관적 느낌을 나타낸다(Bernstein & Crosby, 1980; Smith, Pettigrew, Pippin, & Bialosiewicz, 2012). 즉, 상대적 박탈감이란 소위 가진 자와 갖지 못한 자 간의 비교로 촉발된 정서적 결과물로, 타인과 비교했을 때 경쟁적 불리함을 지각함으로써 얻게 되는 느낌이다(Mishra & Novakowski, 2016). 상대적 박탈감은 자신이 속한 지역에서 사회경제적 위치에 대한 개인의 주관적 위치를 의미하기 때문에 주관적 사회경제적 지위(subjective socioeconomic status)와 유사한 개념이지만 비교 단위에 차이가 있다. 상대적 박탈감의 비교 단위는 좀 더 구체적이고 직접적인 대인관계 안에서의 비교로, 가령 친구나 직장 동료처럼 좁고 유사한 타인과의 비교를 통해 얻는 주관적 위치를 반영하는 개념이다(Callan et al., 2017). 선행 연구에 따르면, 타인과의 격차를 지각하는 것은 위험 행동(risky behavior)을 하도록 동기를 부여하기 때문에(Ermer, Cosmides, & Tooby, 2008; Hill & Buss, 2010; Mishra et al., 2015; Mishra, Barclay, & Lalumière, 2014), 상대적 박탈감은 주로 반사회적인 행동이나 경제적 위험감수 의사결정과 밀접한 관련이 있는

표 2. 불평등 인식과 상대적 박탈감 측정 방법 사례

연구자(출판년도)	측정 방법
강철희, 이상철(2013)	사회지도층에 대한 정서적 거리로 사회적 불평등 인식 측정 - 선출직 공직자, 임명직 공직자, 지식인, 시민단체 등의 지도자, 종교지도자, 부유층으로 사회 지도층을 조작화하고 이들에 대한 정서적 거리를 살펴보기 위해 7개의 양극형 형용사 쌍으로 구성된 어의미분 척도(semantic differential scale)를 활용함
이양호, 지은주, 권혁용(2013)	“한국 사회에서 다음의 사항들이 어느 정도 평등 또는 불평등하다고 생각하십니까 말씀해주시요.”(5점 척도) - 소득, 재산(소득 불평등 인식) / 교육기회, 취업기회, 승진기회, 법의 진행, 여성의 대우(기회 불평등 인식)
이 응, 임 란(2014)	불평등 인식 수준 측정(14점 척도) “우리나라는 소득이나 재산에 있어서 얼마나 평등하다고 생각하십니까?”, “나보다 돈을 많이 벌면서 세금을 적게 내는 사람이 많다고 생각하십니까?”
장승진(2011)	소득 격차에 대한 인식 측정: “한국의 소득 격차는 너무 크다”(5점 척도) 빈부갈등에 대한 인식 측정: “한국에는 가난한 사람들과 부유한 사람들 사이의 갈등이 어느 정도 심하다고 생각하십니까?”(4점 척도)
Loveless(2013)	“어떤 사람들은 우리 사회에 사회적 불평등이 매우 심하다고 말합니다. 또 다른 사람들은 우리 사회에 사회적 불평등은 존재하지 않거나 거의 없다고 봅니다. 당신의 견해는 무엇입니까?”(5점 척도)
Callan, Shead, & Olson(2011)	개인의 상대적 박탈감 척도(Personal Relative Deprivation Scale; PRDS) -총 5문항(6점 척도) -문항 예시: “내가 가진 것과 나와 비슷한 다른 사람들이 가진 것을 비교하면 나는 박탈감을 느낀다”, “내가 가진 것을 나와 비슷한 다른 사람이 가진 것과 비교할 때, 나는 내가 꽤 부유하다는 것을 알게 된다(역문항)”

것으로 알려져 있다(Mishra & Novakowski, 2016). 상대적 박탈감을 측정하는 도구로는 Callan, Shead와 Olson(2011)이 개발한 개인의 상대적 박탈감 척도가 있다(표 2). 이 척도는 자신과 유사한 타인의 결과물을 비교할 때와 관련된 일반적인 신념과 느낌을 측정하는 문항들로 구성되어 있다.

불평등의 조작 방법

실험을 통해 불평등을 조작하여 연구의 관심 변인과 불평등 간의 인과 관계를 확인한 선행 연구도 있다. 몇 가지 조작 방법을 아래 표 3에 정리하였다.

다음으로는 불평등과 개인의 다양한 심리적 영향과 행동 반응을 탐색한 연구들을 살펴볼려 한다. 불평등의 심리적 함의에 대한 연구

표 3. 불평등 조작 방법 사례

연구자(출판년도)	조작 방법
Côté, House, & Willer(2015)	<p>실험 참가자들이 거주하고 있는 주(state)를 물어본 뒤, 그 지역의 소득 분배 구조를 나타내는 원형 그래프를 보여줌. 원형 그래프는 소득 계층을 5분위로 구분하여 각 집단이 차지하는 소득 비율을 나타내고 있음.</p> <p>고불평등조건: 최상위 소득 집단이 전체 소득의 81%를 소유하고 있는 그래프를 제시하여 자신이 거주하는 지역의 불평등 수준이 높다고 지각하도록 조작함. 나머지 소득 분위는 각각 1%, 3%, 4%, 11% 비율 차지.</p> <p>저불평등조건: 상대적으로 소득이 균등하게 분배되어 있는 그래프를 제시하여 (11%, 15%, 18%, 21%, 35%) 자신이 거주하는 지역의 불평등 수준이 낮다고 지각하도록 조작함.</p>
Mishra, Hing, & Lalumière(2015)	<p>참가자들을 둘씩 짝을 지어서 일련의 의사결정 과제를 수행하게 함. 이때 둘 중 한 명에게는 10달러를 제공하였고, 나머지 한 명은 아무것도 받지 않은 상태로 과제를 시작함.</p> <p>실험조건: 격차가 있다는 것을 두 참가자 모두에게 알려줌(불평등 조건).</p> <p>통제조건: 격차가 있음을 두 참가자 모두에게 알려 주지 않음.</p>
Payne, Brown-Iannuzzi, & Hannay(2017)	<p>참가자들은 의사결정을 통해 돈을 얻는 도박(gambling) 게임에 참여함. 게임을 시작하기 전에, 지금까지 이 게임에 참여한 모든 사람의 결과를 종합한 소득 분포를 나타내는 그림을 보여줌.</p> <p>고불평등조건: 가장 많이 돈을 번 사람과 가장 적게 번 사람의 액수 차이가 큼(예: 1.04달러 vs 0.01달러).</p> <p>저불평등조건: 가장 많이 돈을 번 사람과 가장 적게 번 사람의 액수 차이가 작음(예: 0.62달러 vs 0.42달러).</p>

주제들은 상당히 다양하지만 본 연구에서는 주관적 안녕감, 친사회적 행동, 반사회적 행동, 위험감수 행동, 그리고 근시안적 의사결정에 관한 연구들을 중심으로 검토하였다.

불평등의 심리적 영향

불평등과 주관적 안녕감

행복과 삶의 질에 대한 인간의 관심은 오랜 역사를 수반하고 있을 뿐 아니라 현재에도 계

속되고 있다. 이와 같은 이유로, 사회적 불평등에 관해 가장 많이 논의된 주제 역시 주관적 안녕감이다. 주관적 안녕감은 개인이 긍정적 감정으로 삶을 평가하는 다양한 방법을 모두 포괄하는 개념으로(Diener & Tov, 2012) 주로 삶에 대한 만족도와 행복감 등으로 측정되고 있다. 국가나 개인의 소득이 행복을 결정하는 중요한 요인이라는 것은 경제학에서의 오랜 전통적 관점이었다. 예를 들면 국가의 국내총생산(Gross Domestic Product; GDP)은 그 사회에 속한 시민의 복지와 동의어로 쓰일 수 있을 정도로, 소득은 사람들의 주관적 안녕감

을 가늠하는 주요 척도다(Mankiw, 2014). 그러나 1970년대에 소득과 행복의 관계에 대한 이스털린의 역설(Easterlin's Paradox)이 제기되면서 소득의 절대적인 수준뿐만이 아니라, 소득의 상대적 측면이 갖는 중요성이 부각되기 시작했다. 이스털린의 역설에 의하면, 소득이 일정한 수준에 도달하게 되면 소득의 증가가 반드시 행복의 증가를 수반하지는 않는다(Easterlin, 1974). 사람들은 자신의 소득을 비슷한 사회적 지위를 가진 타인과 비교하여 판단하기 때문에, 국가의 경제적 성장이 언제나 국민의 행복 증가를 담보할 수 없는 것이다. 이스털린의 역설은 오랫동안 학문적 논쟁의 중심이 되어 왔는데, 어떤 국가에서는 이스털린의 역설이 관찰되는 반면 그렇지 않은 경우도 있기 때문이었다. 이처럼 소득의 증감에 따른 행복의 변화에 대해 풀리지 않는 문제는 소득 불평등으로 인해 어느 정도 설명될 수 있다. 몇몇 연구에 의하면, 경제적 불평등이 낮은 국가에서는 경제가 성장함에 따라 국가 거주자들의 행복 수준이 실제로 증가하는 경향을 보였다. 반면 경제적 불평등의 수준이 높은 국가 혹은 지역에서는 경제 성장과 행복 간에 관련이 없는 것으로 드러나 이스털린의 역설이 나타났다(Easterlin, 1974; Easterlin, McVey, Switek, Sawangfa, & Zweig, 2010). 절대적 소득 증가가 반드시 인간의 행복한 삶을 예측해 주지 않으며, 부(wealth)의 균등한 분배를 동반한 경제적 성장이 행복으로 이어질 수 있는 것이다.

실제로 국내 및 국외에서 소득 불평등과 주관적 안녕감 간의 관계에 관한 연구가 폭넓게 이뤄져 왔으며 이 연구들은 경제적 불평등이 증가할수록 주관적 안녕감이 일반적으로 감소하는 경향을 보인다고 보고하고 있다(김현정,

2016; 서인석, 2015; 이양호 등, 2013; Diener, Diener, & Diener, 1995; Graham & Felton, 2006; Hagerty, 2000; Hopkins, 2008; Oishi & Kesebir, 2015; Oishi, Kesebir, & Diener, 2011; Roth, Hahn, & Spinath, 2017). 예를 들어, Oishi와 Kesebir(2015)는 34개 국가의 종단 자료를 통해 소득 불평등과 국민의 행복도 간의 상관관계를 분석하였다. 연구 결과, 지니계수 값이 1에 가까워 경제적 불평등이 심한 측에 속한 국가일수록 경제 성장(GDP 수준)과 국민의 행복 수준 간에 유의한 관계가 없는 것으로 나타났다. 이는 부가 소수의 사람에게만 편중되는 소득의 불균등이 국가의 경제 성장과 국민의 행복 간의 정적 관계를 상쇄시켰기 때문이다.

경제적 불평등이 소득과 주관적 안녕감 간의 관계를 상쇄시키거나 혹은 역전하는 현상의 원인은, 경제적 불평등이 타인에 대한 불신과 불공정성 인식을 유발하는 데에서 찾을 수 있다. 가령 Oishi 등(2011)은 미국을 대상으로, 1972년부터 2008년까지의 대규모 종단 자료를 통해 소득 불평등과 행복 간의 관계를 분석하였다. 그 결과, 평균적으로 소득 불평등 수준이 높았던 해 보다 불평등 수준이 낮았던 해에 사람들이 보고한 주관적 안녕감 점수가 더 높은 것으로 나타나, 불평등과 행복 간에 부적 관계가 있음을 확인할 수 있었고, 일반적인 신뢰와 불공정성 인식이 둘의 관계를 매개하고 있음을 확인하였다. 사회의 소득 불평등 수준이 높은 기간에는 국가의 경제 성장으로 인한 혜택과 이익이 소수의 사람에게만 집중된다. 이는 나머지 대다수 사람들로 하여금 소수의 사람만 불균형적으로 혜택을 받는다는 느낌을 불러일으켰다. 그리고 자신이 이익을 받을 수 있었던 기회를 타인이 가로챈다는 생각을 증가시켰다. 즉, 경제적 불평등은 타인

에 대한 불신과 사회가 불공정하다는 인식을 증가시키며, 이로 인해 개인의 행복 수준과 삶에 대한 만족감이 감소하게 된 것이다. 이 연구에서 주목할 만한 또 다른 결과는 불평등 수준이 증가함에 따라 행복이 감소하는 부적 관계는 상대적으로 소득이 낮은 사람들, 즉 낮은 사회 계층에 속한 사람들에게서만 나타났다는 점이다. 상위 20% 이내의 고소득자, 즉 불평등의 수혜자 위치에 속한 사람들의 경우에는 국가의 소득 불평등 수준이 높아진다 고 해서 행복감이 감소하지는 않았다.

불평등이 행복 감소에 미치는 영향은 사회 비교 과정으로도 설명된다. 사회 비교 이론에 의하면, 기본적으로 사람들은 중요한 차원에 있어서 자신의 현재 위치를 가늠해 보기 위해 비슷한 타인을 참고한다(Festinger, 1954; Fiske, 2010). 사람들이 비교하는 중요한 차원 중 한 가지가 바로 재정적 자원이다. 부는 소득을 통해 객관적 수치를 제공하지만, 얼마만큼의 소득이 있어야 ‘만족할’ 만한 수준이 되는가를 판단할 수 있는 객관적 기준은 존재하지 않는다. 상대적 비교가 개인의 소득에 대한 만족감을 결정짓는 중요한 요소다(Duesenberry, 1949). 이를테면 개인소득을 통제하였을 때, 이웃이나 지역주민의 평균 소득이 높아질수록 행복감이 감소하였으며(Luttmer, 2005), 직장에서 비슷한 일을 하는 동료가 자기보다 임금을 더 받고 있다는 것을 알게 되는 것은 개인의 직업 만족도를 떨어뜨리고 이직 의도를 증가시켰으며, 실제 이직률의 증가에도 영향을 주는 것으로 나타났다(Card, Mas, Moretti, & Saez, 2012). 또한, 16,000명의 직장인들을 대상으로 실시한 연구에서도 직장 내 동료들과 비교한 상대적 소득이 절대적 소득 수준보다 직무 만족도와 이직 의도를 더 잘 예측함을 보여준다

(Brown, Gardner, Oswald, & Qian, 2008). 즉, 소득으로 인한 만족감은 절대적 소득보다 비교를 통한 상대적 소득의 영향을 더 많이 받는 것으로 보인다. 사회의 소득 불평등이 높을 때, 다시 말해서 사회 구성원들 간에 소득 격차가 매우 클 때 사람들은 거의 자동적으로 자신의 경제적 위치와 타인의 경제적 위치를 비교하게 되고 이를 통해 절대적 소득보다 상대적 소득 수준에 더 초점을 맞추게 된다(Schwartz et al., 2002). 즉 불평등이 높은 상황에서는 절대적 소득보다 상대적 소득을 더 자주 지각할 가능성이 커지는 것이다. 그리고 이때 지각하는 소득의 차이는 일반적으로 더욱 클 것이다. 따라서 상대적으로 적은 소득이 주관적 안녕감에 주는 부정적 영향은 불평등이 심할수록 극대화될 가능성이 높다. 실제로 Cheung과 Lucas(2016)가 실시한 연구는 상대적 소득이 낮을수록 삶 만족도가 감소하는 관계가 소득 불평등 수준이 심할수록 강하게 나타난다는 사실을 보여준다. 연구자들은 미국의 2,425개 지역에 거주하는 170만 명 가량의 미국인을 대상으로 소득과 삶 만족도 간의 관계를 분석하였다. 그 결과, 개인의 절대적 소득 수준을 통제하고서도 상대적 소득이 삶 만족도를 유의하게 예측하는 것으로 나타났고, 이러한 관계는 지니계수가 높은 지역일수록 더욱 강한 것으로 드러났다. 즉, 상대적 소득의 부정적인 효과는 소득 불평등이 심할수록 뚜렷이 나타난다고 볼 수 있다. 나아가 이러한 불평등의 조절 효과는 고소득자보다 저소득자들 사이에서 더욱 크게 나타났다. 정리하면, 높은 경제적 불평등은 사회구성원들 사이에 심한 소득 격차가 존재한다는 사실을 현저하게 만들어 상향 사회 비교 효과를 극대화시킨다(Cheung & Lucas, 2016; Schor, 1998). 이

는 절대적인 사회경제적 위치보다 비교를 통한 상대적인 위치를 부각하기 때문에 결과적으로 타인보다 소득이 낮은 사람들의 행복감과 삶 만족도를 감소시킨다.

지금까지 살펴보았듯이 경제적 불평등과 주관적 안녕감 간의 관계를 다룬 연구는 주로 불평등으로 인한 부정적 영향을 다루고 있지만, 불평등이 오히려 행복의 증가를 예측한다는 연구결과도 있다. 예컨대 Cheung(2016)은 160개 현(county)에 사는 30,255명의 중국인을 대상으로 소득 불평등과 삶 만족도 간의 관계를 살펴보았다. 연구 결과, 중국의 지방 지역에서는 지니계수가 높을수록 지역 주민의 삶 만족도가 증가하여 소득 불평등과 만족도 간에 정적 관계가 나타났다. 반면 중국의 도시 지역에서는 소득 불평등과 삶 만족도 간의 정적 관계가 약하거나 유의하지 않은 것으로 나타났다. 그리고 지방 지역에서 나타난 불평등과 삶 만족도 간의 정적 관계는 미래에 대한 희망감(hope)을 통해 매개되었다. 지역발전을 위해 개발 중인 지방에서는 소득 분배의 다양성이 언젠가 자신의 소득도 증가하여 상위 계층으로 사회적 이동을 할 가능성이 열려 있음을 의미하기도 한다. 이는 미래에 대한 희망과 낙관적 기대를 증가시키기 때문에 현재의 삶에 대해서도 만족스러운 느낌을 가져다준 것이다. 반면 도시 지역에서는 소득 불평등과 미래에 대한 희망감 간에 유의한 관계가 없었다. Cheung(2016)은 이러한 연구 결과를 바탕으로, 소득 불평등이 주관적 안녕감에 끼치는 영향이 이중 프로세스로 이루어져 있다고 주장한다. 한 가지 경로는 이전의 다수 연구가 입증한 것처럼 사회 비교를 통해 주관적 안녕감을 낮추는 부정적 경로이다. 나머지 경로는 미래에 대한 희망과 기대감을 통해 안녕감을

증가시키는 긍정적 경로이다. 이러한 긍정적 영향은 소득 불평등이 계층 간 이동성을 통해 미래에 신분상승을 할 수 있다는 기대를 높여 현재의 만족감을 증가시킨다는 논리와 맥을 같이 한다(Hirschman & Rothschild, 1973). 경제적 불평등이 삶 만족도에 끼치는 긍정적 영향에 관해서는 향후 더 많은 경험적 증거들이 필요하겠지만, 불평등과 주관적 안녕감 간의 새로운 메커니즘을 발견한 의미 있는 연구 성과라고 볼 수 있다.

마지막으로 불평등과 주관적 안녕감 간의 관계에서 정치적 성향의 역할을 다룬 연구를 간략히 살펴보고자 한다. Napier와 Jost(2008)의 연구에 의하면, 정치적으로 우파(right-wing) 성향이거나 보수주의자들은 좌파(left-wing) 혹은 진보주의자들보다 주관적 안녕감이 높았는데, 이는 보수주의자들이 사회의 불평등한 체제를 합리화하는 경향이 있기 때문이었다. 불평등한 사회 체제를 정당화하는 것은 보수주의 이념의 핵심 요인으로, 이러한 정치적 보수주의 이념이 불평등으로 인한 부정적 감정을 완화하는 역할을 한 것으로 볼 수 있다. 반면에 사회의 불평등과 그로 인한 격차에 대해 이념적으로 합리화하지 않는 진보주의자는 불평등이 심각해질수록 주관적 안녕감이 감소하여 보수주의자보다 덜 행복한 것으로 나타났다. 추가로 Napier와 Jost(2008)는 1974년부터 2004년까지 기간 동안 미국의 경제적 불평등 증가와 국민의 행복감 간의 관계를 살펴보았다. 그 결과, 전반적으로 지니계수가 증가할수록 국민의 행복감이 낮아졌는데, 이러한 영향은 정치적 성향에 따라 다르게 나타났다. 경제적 불평등이 증가할수록 행복감이 감소하는 부정적 효과는 진보주의자에게서는 강하게 나타나지만, 보수주의자의 경우에는 불평등과 행복

감 간에 통계적으로 유의한 관계가 없었다. 즉 불평등이 주관적 안녕감에 끼치는 영향은 정치적으로 보수 성향의 사람들보다 진보 성향의 사람들에게 더 큰 영향을 끼치며 사회의 불평등이 심각해질수록 그 차이는 더 커지게 된다고 볼 수 있다. 또한, 유럽인과 미국인을 대상으로 정치적 성향과 소득 수준이 주관적 안녕감에 끼치는 영향을 비교 분석한 연구에 따르면, 좌파성향인 사람의 경우, 불평등으로 인해 행복감이 감소하는 효과는 미국인보다 유럽인들에게서 더 확연하게 나타났다(Alesina, Di Tella, & MacCulloch, 2004). 연구자들은 이러한 차이를 사회적 이동성(social mobility)에 대한 인식의 차이로 설명한다. 미국 사회는 개인의 노력과 재능을 통한 상위 계층으로의 이동 가능성에 대해 깊은 믿음을 가지고 있는 사회로 특징지을 수 있다. 이러한 신념은 현재의 불평등한 사회 구조에 대한 인식이 행복감에 큰 영향을 끼치지 않게끔 완충 역할을 한다. 반면, 유럽은 사회적 이동성의 가능성을 낮게 지각하는 사회에 속하기 때문에 불평등이 주관적 안녕감에 끼치는 영향이 정치적 성향에 따라 다르게 나타났다고 볼 수 있다. 즉, 유럽에서 좌파 성향을 가진 사람들은 불평등이 높아질수록 사회 전반적으로 공정성이 훼손된다고 인식하며, 이러한 인식이 삶 만족도를 감소시키는 효과를 가져왔다고 볼 수 있다(이양호 등, 2013).

정리하면, 소득 수준이 높은 부유한 사람들과 정치적으로 보수 성향을 지닌 사람들의 주관적 안녕감은 사회의 불평등 수준과 거의 관계가 없다. 반면, 불평등한 분배 구조에 반대하는 진보 성향의 사람들과 소득이 적은 사람들의 행복 수준은 불평등 수준의 증감에 따라 같이 변하기도 하고 그렇지 않기도 한다. 정

치적 성향 및 사회 이동성에 대한 신념에 따라 불평등이 행복에 미치는 영향이 다르게 나타나는 것이다. 이런 연구 결과들을 보면, 사회경제적 불평등과 행복감의 관계는 그리 단순하지 않으며 불평등을 바라보는 상이한 관점이 삶 만족도와 행복감에 더 큰 영향을 주는 것으로 보인다(Buttrick & Oishi, 2017).

불평등과 친사회적 행동

사회 계층과 친사회적 행동 간의 관계를 밝힌 기존 연구들에 따르면, 객관적 혹은 주관적 사회경제적 지위(SES)⁴⁾가 높은 사람들은 지위가 낮은 사람들보다 타인에게 덜 관대하고 자기중심적인 행동과 비윤리적인 행위를 더 많이 한다고 보고하고 있다(James & Sharpe, 2007; Piff, Kraus, Côté, Cheng, & Keltner, 2010; Piff, Stancato, Côté, Mendoza-Denton, & Keltner, 2012; Stellar, Manzo, Kraus, & Keltner, 2012). 예를 들면 가계 소득과 교육 수준이 높거나 자신이 타인보다 상위 계층에 속해 있다고 지각하는 사람들은 자선 단체에 기부를 더 적게 했고, 낮은 사람을 돕는 행동을 덜 했으며(Piff et al., 2010), 암 환자들에게 동정심(compassion)을 덜 느꼈다(Stellar et al., 2012). 또한, SES가

4) 개인의 사회경제적 지위는 여러 요인에 의해 복합적으로 결정되기 때문에 교육 수준, 가계 소득, 및 직업 등 여러 가지 지표의 다양한 조합으로 측정되어 왔다(Krieger, Williams, & Moss, 1997). 또한, 객관적 지표에 의한 사회경제적 지위보다는 다른 사람과 비교하여 주관적으로 인식하는 개인의 지위를 중시하는 관점(Kraus, Tan, & Tannenbaum, 2013)과 현재보다는 유년기의 사회경제적 지위를 중요하게 생각하는 입장(Griskevicius, Tybur, Delton, & Robertson, 2011)도 있다.

높은 사람들은 운전 중에 교통 법규를 빈번하게 어기며 심지어는 보행자의 안전을 위협하는 행동을 더 하는 것으로 확인된 바 있다(Piff et al., 2012).

이처럼 사회 계층과 친사회적 행동 간의 부적 관계가 나타나는 현상은 서로가 보유한 자원의 양(amount)의 차이로 설명할 수 있다. 사회경제적으로 상층에 위치한 사람들은 자신이 원하는 삶의 목표를 이루기 위해 필요한 자원과 능력을 상대적으로 더 갖고 있을 가능성이 있다. 또한 살아가면서 곤란한 상황에 처했을 때에도 높은 사회 계층에 속한 사람들은 타인의 도움 없이 스스로 해결할 수 있는 충분한 자원이 있을 것이다. 때문에 이들에게 있어서 타인에 대한 도움 행동은 필수가 아닌 선택 사항에 가깝다. 반면 동일한 상황에서, 낮은 사회 계층에 속한 사람들은 필요한 자원이 충분치 않을 가능성이 높기 때문에 부족한 자신의 능력을 보완해 줄 타인의 도움은 필수적인 자원이 된다. 따라서 사회경제적으로 지위가 낮은 사람들은 평소에 타인에 대한 주의와 관심이 더 많고, 타인에 대한 의존도가 높아(Piff et al., 2010), 친사회적인 도움 행동을 더 많이 하는 것으로 볼 수 있다. 즉 객관적이든 주관적이든 상대적으로 낮은 사회경제적 위치에 속하는 것은 타인을 위한 도움 행동을 증가시킨다. 반대로 사회경제적으로 높은 계층에 속해 있거나 혹은 높은 위치에 자리 잡고 있다고 지각하는 것은 타인을 돕는 행위를 감소시키며, 심지어 타인을 위협할 수 있는 행동을 증가시킬 가능성이 있다.

그러나 위의 연구 결과들은 사회경제적 지위와 친사회적 행동 간의 관계를 지나치게 단순화시킨 경향이 있는 것으로, 두 변수 간에 작용하는 사회경제적 불평등의 역할을 간과하

고 있다(Côté et al., 2015). Côté 등(2015)의 연구에 의하면, 사회경제적 지위와 친사회적 행동 간의 부적 관계는 경제적 불평등 수준이 높은 조건에서만 나타났다. 이를테면 소득 불평등이 심한 지역에 사는 고소득의 연구 참가자들은 타인을 돕는 행위를 더 적게 보였다. 또한 자신이 거주하는 지역이 자원이 불균등하게 배분되어 있어 불평등이 높은 곳이라고 지각하도록 실험을 통해 조작하였을 경우에만 소득이 높은 연구 참가자들이 타인을 위한 관대한 행동을 덜 나타냈다. 반면에, 자신이 거주하는 지역이 경제적 불평등이 낮은 곳이라고 지각하게 한 조건에서는 연구 참가자의 소득 수준과 친사회적 행동 간에 유의한 관계가 나타나지 않았으며, 오히려 소득이 높을수록 타인에게 관대한 행동을 보이기도 했다. 즉, 소득 수준이 높거나 사회 경제적으로 높은 계층에 속해 있다는 느낌을 갖는 것이 언제나 친사회적인 행동을 감소시키고 이기적인 행동을 증가시키는 것이 아니다. 사회경제적 수준과 친사회적 행동 간의 관계는 주어진 사회경제 구조 안에서 들여다 볼 필요가 있다. 다시 말해서, 부와 자원이 사회 구성원들에게 얼마나 균등하게 배분되어 있는지의 정도에 따라 사회 계층과 친사회적 행동의 관계가 달라질 수 있는 것이다. 실제로, 앞서 사회 계층과 친사회적 행동 간의 부적 관계를 입증한 연구들은 소득 불평등이 매우 극심한 국가인 미국에서 이뤄진 연구다.

그렇다면 불평등 수준이 높을 때 사회경제적으로 지위가 높은 사람들이 타인에게 관대한 행동을 덜 보이는 이유는 무엇일까? 소수의 사람에게 부가 편중되어 불평등 수준이 높을 때, 사회경제적으로 높은 위치에 있는 부유한 사람들은 사회경제적으로 위계가 낮은

사람들과 자신을 비교하는, 이른바 우호적인 (favorable) 하향 비교를 할 가능성이 높아진다 (Andersen, & Curtis, 2012). 불평등이 높은 상황에서의 우호적 하향 비교를 통해 자신의 사회적 위치와 대다수 타인의 사회적 위치 간에 큰 격차가 존재함을 알게 되면, 자신이 타인보다 더 중요하고 가치 있다는 일종의 심리적 특권의식 (sense of entitlement)을 갖기 쉬워진다 (Campbell, Bonacci, Shelton, Exline, & Bushman, 2004; Major, 1994). 심리적 특권의식을 가진 사람들은 이기적인 관점을 갖기 쉬우며 타인을 배려하지 않는 경우가 많고, 자신을 비판하는 등의 불리한 대우에 대해 공격적으로 방어할 가능성이 높다고 알려져 있다 (Campbell et al., 2004). 그리고 이러한 특권의식을 갖고 있는 사람들은 부와 자원이 정당하게 자신에게 부여되었다고 믿을 가능성이 높다 (Zitek, Jordan, Monin, & Leach, 2010). 이처럼 특권을 누릴 자격이 있다고 스스로 여기는 경향과 불평등이 높은 상황에서 접하고 있는 자신의 유리한 위치를 지키고 정당화하려는 경향은 상위 계층에 속한 사람들이 타인을 돕는 관대한 행동을 덜 하도록 작용한다.

한편 사회경제적으로 유리한 위치에 있는 것뿐만 아니라 불평등으로 인해 타인보다 경제적으로 낮거나 불리한 자신의 위치를 지각하는 것도 친사회적 행동을 감소시키고 비윤리적인 행위를 증가시킬 수 있다 (Callan et al., 2017; John, Loewenstein, & Rick, 2014; Zhang, Liu, & Tian, 2016; Zitek et al., 2010). 예를 들면 상대적 박탈감을 높게 보고한 사람들은 타인을 도와주는 경향이 낮았으며 (Callan et al., 2017; Zhang et al., 2016), 직장 동료와 자신의 임금 비율을 비교하였을 때, 임금 형평성에 문제가 있다고 느낀 직장인들은 도움 행동을

적게 할 뿐만 아니라 직장 내에서 부정직한 행동을 더 많이 하는 것으로 나타났다 (John et al., 2014). 또한, 과거에 부당한 일을 경험했던 때를 회상하게 하여 일시적으로 피해의식이 생긴 연구 참가자들은 그렇지 않은 참가자들보다 실험자가 잠깐 도와 달라는 사소한 부탁을 거절하는 비율이 더 높았다 (Zitek et al., 2010).

상대적 박탈감과 같이 자신의 불리한 위치를 지각하는 것이 친사회적 행동을 감소시키는 현상은 크게 두 가지 메커니즘을 통해 이뤄진다고 볼 수 있다. 첫째로, 공정성 지각과 관련된 메커니즘이다. 상대적 박탈감은 주로 비우호적인 상향 사회 비교를 통해 얻어진다. 이러한 상향 비교는 비교 대상에 비해 자신이 원하는 결과는 박탈당했다는 느낌을 활성화하기 때문에 지각된 불공정성 (perceived unfairness)과 밀접히 관련되어 있다. 실제 연구에 의하면, 연구 참가자들의 사회경제적 지위 수준이 같아도 상대적 박탈감을 높게 지각하도록 조작한 사람들은 불공정성을 더 많이 지각했으며 그 상황에 대한 분개 감정을 더 많이 느꼈다 (Callan et al., 2008). 즉 나와 유사한 사람들과 자신의 상황을 비교하게 만들었을 때, 나의 것은 박탈당한 반면 그들은 그들이 한 것보다 이상의 것을 받아갔다고 느낌으로써 얻게 되는 상대적 박탈감은 분노 감정과 불공정성에 대한 인식을 증가시킨다. 이는 일시적으로 자신의 불리한 위치를 시급하게 개선하려는 동기에 우선순위를 두게 해서, 자기 자신에게 더 집중하게 되고 자연스럽게 타인에 대한 친사회적 행동은 감소하게 되는 것이다 (Callan et al., 2017).

상대적 불리함과 친사회적 행동 간의 부적 관계를 설명하는 또 다른 경로는 피해자적 권

리의식(victimhood entitlement)을 통한 메커니즘이다. 앞에서는 우호적 하향 비교를 통한 특권의식이 상위 계층 사람들의 친사회적 행동을 감소시켰다면, 상대적 박탈감을 통한 피해자적 권리의식도 친사회적 행동이 감소하도록 영향을 준다. 이는 불평등으로 인해 자신이 부당하게 피해자가 되었다는 느낌을 통해 갖게 되는 권리의식이다. 이를테면 나는 더는 고생하면서 살면 안 된다거나 남을 위해 자신을 희생해서도 안 되며 나는 더 많은 것을 누릴 자격이 있다는 식의 권리의식을 의미한다(Zitek et al., 2010). 부당함의 피해자가 되었기 때문에 이것을 보상받을 자격이 있다는 마음가짐이 활성화되면 자연스럽게 자기중심적인 태도가 형성된다. 이로 인해 친사회적 행동이 감소하거나 이기적인 행동이 증가하게 된다고 볼 수 있다.

불평등과 반사회적 행동

경제적 불평등은 친사회적 행위뿐만 아니라 범죄나 폭력과 같이 사회적으로 역기능적인 반사회적 행동과도 밀접한 관련이 있다. 개인 수준에서의 불평등 경험으로 인해 타인과 나의 격차를 지각하는 것은 위험한 행동을 유발하도록 동기를 부여한다(Ermer et al., 2008; Hill & Buss, 2010; Mishra et al., 2014). 즉 적절한 대상과의 비교를 통해 사회경제적 수준에서 타인과 나의 격차를 지각하게 되는 불리한 상황에 노출되는 것은 단순히 친사회적 행동을 감소시킬 뿐만 아니라 나와 타인 모두에게 위해를 가할 수 있는 반사회적 행동을 증가시킬 수 있다. 이와 관련하여, Decelles와 Norton (2016)은 사회경제적 불평등의 축소판이라고 볼 수 있는 비행기에서 불평등에 노출되는 것

이 기내난동(air rage) 발생 비율에 미치는 영향을 살펴보았다. 연구에 의하면, 일등석이 있는 비행기에 탑승한 일반석 승객들이 기내에서 난동을 부릴 확률은 일등석이 없는 비행기에 탑승한 일반석 승객들이 기내난동을 부릴 확률보다 약 4배 높아지는 것으로 나타났다. 그리고 이러한 경향은, 비행기에 탑승할 때 일반석 승객이 기체의 앞쪽을 통해 일등석 좌석을 보고 지나쳐 자신의 자리로 이동해야 하는 구조로 된 비행기에서 특히 더 강하게 나타났다. 즉, 일시적으로라도 불평등을 경험하게 될 때, 경제적으로 낮거나 불리한 위치에 속한 사람들이 비행 안전을 위협하는 행동을 표출할 가능성이 다분히 높아지는 것이다. 이는 타인뿐만 아니라 자신의 안전도 위협할 수 있는 위험한 행동이다. 다시 말해, 계급을 기반으로 구성된 불평등한 상황에 노출되는 것은 자신이 사회경제적으로 낮은 위계에 속해 있다는 사실을 부각하며, 이로 인해 발생하는 부정적인 감정은 반사회적인 행동을 유발할 가능성을 높이는 것이다(Baumeister & Lobbstael, 2011). 이는 좌절감으로 인한 분노가 공격 행동을 유발할 수 있다는 좌절-공격 가설과도 맥을 같이한다(Berkowitz, 1989). 실제로 불평등과 관련된 정서적 반응인 분노와 좌절은 위험을 감행한 행동을 증가시키는 것으로 알려져 있다(Callan et al., 2008; Leith & Baumeister, 1996). 흥미로운 점은 일반석 승객들만 기내난동을 부린 것이 아니라는 것이다. 일등석 승객들이 일반석 승객들을 뵈으로써 상대적으로 유리한 자신의 지위가 부각되면, 마찬가지로 기내난동을 부릴 가능성이 증가했다. 자기보다 경제적으로 불리한 사람들과의 하향 비교는 이기심을 불러일으키고, 자신은 그럴 자격이 된다는 심리로 이어질 수 있기 때문에 비

행 안전과 타인을 위협하는 반사회적인 행동을 증가시킨 것으로 볼 수 있다(Baumeister & Lobbstael, 2011; Major, 1994; Piff et al., 2012). 즉 불평등에 노출됨으로써 비교를 통해 타인의 위치와 자신의 위치 간의 격차를 지각하는 것은 반사회적인 행동을 할 가능성을 증가시킨다. 이는 상향 비교를 통해 상대적으로 불리한 위치에 놓인 사람들뿐만 아니라 하향 비교를 통해 특권적 위치를 지각한 사람들에게서도 반사회적인 행동을 할 가능성을 높여, 결과적으로 모두가 위험한 상황에 놓이게 한다.

사회수준의 불평등은 그 사회 내의 범죄 발생 비율과 밀접한 관련이 있다. 다양한 국가와 지역을 대상으로 이뤄진 연구들은 한 사회의 소득 불평등 수준이 강력범죄 발생에 영향을 미치는 중요한 요인이라고 지목해 왔으며 (Daly et al., 2001; Elgar & Aitken, 2010; Fajnzylber, Lederman, & Loayza, 2002; Hsieh & Pugh, 1993; Kelly, 2000; Krohn, 1976; Sachsida, de Mendonça, Loureiro, & Gutierrez, 2010), 최근 국내에서도 소득 불균형과 범죄 발생 간의 관계를 분석한 연구가 발표되었다(김일중, 변재욱, 안희욱, 2014; 변재욱, 김일중, 최봉제, 2013; 최낙범, 금현섭, 오윤이, 2015). 예를 들어 지니 계수와 범죄 발생 비율 간의 관계를 지역 혹은 국가 간에 비교한 결과, 소득 불평등 수준과 살인이나 강도, 폭행 같은 강력범죄 발생 비율 간에 유의한 정적 상관관이 있었으며, 이는 GDP성장률과 경찰력(police per capita), 젊은 남성 비율(Fajnzylber et al., 2002), 빈곤지수, 인구수(Blau, & Blau, 1982), 실업률, 교육수준, 도시화, 연령(Choc, 2008) 등을 통제하고도 유의한 영향을 미치는 것으로 나타났다. 국내연구에서 소득 불평등은 범죄 중에서

도 사람들에게 위협적인 범죄로 인식되는 강력흉악범죄(예: 살인, 강도, 강간, 방화 등)의 발생 증가와 밀접한 관계를 갖는 다는 사실이 확인된 바 있다(김일중 등, 2014). 경제적 불평등이 극심하여 계층 간 격차가 크게 벌어지고 양극화가 고착화 되어 계층 간 이동성이 저하되는 상황에서, 중하위 계층에 속한 사람들은 이러한 격차를 단순한 소득 차원의 객관적 차이라고 인식하지 않으며, 그보다는 불공정과 불안감으로 인식할 가능성이 높다(최낙범 등, 2015). 즉 심각한 수준의 사회적 불평등과 이로 인해 벌어지는 타인과의 격차는 상대적 박탈감을 느끼게 하며, 노력해도 상위 계층으로 이동할 수 없고 자신의 삶이 더 나아질 가능성마저 없다는 생각은 좌절감을 불러일으킨다. 결국 좌절감이 공격적이고 적대적인 범죄로 이어질 가능성이 높아지게 된다(Berkowitz, 1989).

불평등과 위험감수 의사결정

사회경제적 불평등은 반사회적인 행동과 같이 타인에게 위해를 가하는 위험 행동에 영향을 줄 뿐만 아니라, 경제적으로 위험성이 높은 의사결정을 내리도록 영향을 끼친다. 사람들은 삶의 순간마다 불확실한 상황에 직면하며, 그 상황에서 의사결정을 내리게 된다. 상대적으로 위험한 선택을 하는 경우를 위험감수(risk-taking) 의사결정이라고 하고, 상대적으로 안전한 선택을 하는 것을 위험회피(risk-aversion) 의사결정이라고 한다. 일반적으로 사람들은 안전한 위험회피 의사결정을 선호하지만, 상황과 개인차에 따라 위험한 선택을 감행하기도 한다(Anderson & Galinsky, 2006; Mishra et al., 2015). 위험은 의사결정의 결과에

존재하는 변동성(variance)으로 정의되며, 결과 간에 변동성이 클수록 불확실성, 즉 위험성이 높아진다고 본다(Mishra, 2014). 따라서 위험감수 의사결정이란, 잠재적으로 높은 보상이 있지만 잠재적 손실 확률도 높은 의사결정을 의미한다(Mishra et al., 2015; Payne et al., 2017). 경제적 불평등은 도박, 복권 같이 돈과 관련되어 위험성이 높은 의사결정과 밀접한 연관이 있다. 예를 들면 상대적으로 소득이 낮은 사람들은 자신의 소득 중 많은 비율을 복권 구매와 같이 위험성이 높은 옵션에 사용하며 (Blalock, Just, & Simon, 2007; Welte, Wiczorek, Barnes, & Tidwell, 2006), 경제적 불평등은 도박이나 복권 구매, 소비자 부채율 증가와도 밀접한 관련이 있다(Frank, 2007; Freund & Morris, 2006; Mishra et al., 2015; Payne et al., 2017).

Payne 등(2017)의 연구에 의하면, 소득이 불평등하게 분배되고 있다고 지각한 사람들일수록, 당첨금은 작지만 당첨확률은 높은 안정적인 도박보다, 당첨금은 많지만 당첨확률이 낮은 위험한 도박을 더 선호하는 것으로 나타났다. 또한, 지니계수와 위험감수 행동 간의 관계를 미국 내 여러 주(state)를 대상으로 비교 분석한 결과, 소득 불평등이 높은 주일수록 ‘소액대출(payday loan)’, ‘복권(lottery)’, ‘돈을 따기(win money)’ 등 재정적 위험감수와 관련된 용어들의 인터넷 검색 빈도가 높았으며, 이는 인구수와 인구 밀도를 통제하고서도 유의했다. Mishra 등(2015)의 연구에서는 불평등에 노출되는 것이 위험감수 의사결정에 끼치는 영향을 실험을 통해 직접 검증해보았다. 예를 들어, 참가자들을 두 명씩 짝지어서 일련의 연속적인 도박 의사결정을 하게 하였다. 이때, 둘 중 한 명에게는 10달러를 주고 나머지 한 명에게는 아무것도 주지 않고 과제를 시작하게 했다.

서로 격차가 있었다는 것을 참가자에게 알려줬을 때는, 아무것도 받지 못했던 참가자들이 10달러를 받았던 참가자보다 더 위험성이 높은 도박을 선택하였다. 반면 서로 격차가 있었음을 모르고 있던 참가자들은 의사결정하는 데 있어서 차이가 없었다. 즉 경제적으로 격차가 존재하는 불평등한 상황을 인식하게 되면 불리한 조건에 할당된 사람들은 작지만 수입이 보증된 안전한 도박보다는 액수는 크지만 당첨확률이 낮은 위험한 옵션을 선호했다. 다시 말해서, 실제로 갖고 있었던 자원의 절대적 양보다 상대적인 자원의 양이 적음으로써 불리함을 지각하는 것이 위험 의사결정에 더 영향을 끼친다는 점을 보여주는 연구다.

이처럼 불평등한 상황에서 상대적으로 불리한 위치에 있는 사람들이 경제적 위험 의사결정을 더 선호하는 현상은 동물들이 언제 위험을 회피 또는 위험을 선호하는지를 설명하기 위해 발달된 위험민감성 이론(Risk-Sensitivity Theory; RST; Caraco, Martindale, & Whittam, 1980)을 통해 이해해 볼 수 있다. 위험민감성 이론에 따르면, 유기체는 안전한 수단을 통해 자신의 생존과 번식 욕구를 충족시키지 못할 때 위험을 감수하는 전략을 선택하게 된다. 이를 불평등 상황에 적용해보면, 경제적인 불평등을 인식한 사람들은 불평등한 상황을 해소하고자 하는 욕구가 생기게 되는데, 수입이 작은 안전한 옵션을 선택하는 위험회피 전략으로는 그 욕구가 충족되지 않는다고 판단하기 때문에 확률이 낮더라도 큰 수익을 얻을 수 있는 위험선호(risk-preference) 전략으로 옮겨가게 된다는 것이다(Mishra, 2014; Mishra & Lalumière, 2010; Stephens, 1981). 이렇게 보면, 경제적으로 불리한 위치에 있는 사람들에게는

고위험감수 옵션이 저위험 옵션으로는 얻을 수도 접근할 수도 없는 결과물을 얻을 수 있게 해주는 더 좋은 기회이자 최선의 수단이 될 수 있기 때문에, 고위험 옵션을 선택하는 것이 그 상황에서의 합리적인 반응이라고도 볼 수 있다(Caraco et al., 1980; Mishra, 2014; Wilson & Daly, 1985).

경제적 불평등이 위험감수 행동에 끼치는 영향은 사회 비교 과정을 통해서도 설명된다. 우선, 절대적 소득에 관한 연구에 의하면, 일반적으로 소득이 낮은 저소득층 사람들은 오류나 손실에 대한 여유(margin)가 거의 없기 때문에(Guiso, & Paiella, 2008) 위험회피 옵션을 더 선호하는 경향이 있다. 그러나 위험감수 의사결정에는 절대적 소득보다 사회 비교를 통해 얻은 상대적 소득이 더 큰 영향을 끼친다. 즉 사회 비교를 통해 상대적으로 불리한 자신의 소득 수준을 지각하게 되면 위험감수 행동이 증가하는 것이다. 앞서서도 언급하였듯이 사람들은 비슷한 타인을 참고하여 현재 자신의 위치를 가늠해 본다(Festinger, 1954). 재정적 차원은 사회 비교에서도 중요한 차원에 속하는데, 특히 소득 불균형이 심할 때 이뤄지는 사회 비교는 하향 비교보다 상향 비교를 더 많이 하는 불균형한 형태로 이뤄진다(Boyce, Brown, & Moore, 2010). 바꾸어 말하면, 가난한 사람들로 하향 이동하는 것에는 무관심하지만, 부유한 상위 계층으로 상향 이동하는 것에 더 초점을 두는 것이다. 이렇게 불평등한 상황에서의 상향 비교를 통해 자신의 현재 상태보다 더 만족스러운 타인을 보는 것은 자신이 가질 수 있는 가능한 보상에 대한 기대치를 증가시킨다(Collins, 1996). 그리고 자신의 현재 상태에 대해서 불만족감을 더욱 느끼게 한다(Brown, Ferris, Heller, & Keeping, 2007).

따라서 불평등한 상황에서 이뤄지는 상향 비교는 현재 자신의 상황에 대해 덜 만족하게 만들 뿐만 아니라, 만족스러운 수준을 달성하기 위한 기준치를 높인다. 그 결과, 현재의 불만족스러운 상황을 개선하고자 고위험감수 옵션을 선택할 가능성이 높아지는 것이다. 즉, 불평등으로 인한 위험 의사결정은 상대적 유리함보다 불리함과 관련되어 기능할 가능성이 크다.

실제로 Payne 등(2017)의 연구에서 소득이 불평등하다고 지각한 사람들이 위험한 도박 옵션을 더욱 선호한 것은 상향 사회 비교를 통해 설명되었다. 연구 참가자들은 앞서 연구에 참가한 사람들이 벌어들인 소득분포를 나타내는 그림을 보았다. 이때 한 조건에서는 소득이 균등하게 분배된 그림을 보여주었고(저불평등 조건), 다른 조건에서는 가장 많이 벌어들인 사람과 가장 적게 벌어들인 사람의 소득 격차가 매우 큰 그림을 보여줌으로써(고불평등 조건) 소득 불평등의 정도를 조건 간에 다르게 조작하였다. 예상대로, 고불평등 조건에 할당된 참가자들은 고위험 도박 옵션을 더 많이 선택하였다. 예를 들면 0.28달러를 얻을 확률이 90%인 저위험-저보상 옵션보다 5달러를 얻을 확률이 5%인 고위험-고보상 옵션을 더 많이 선택한 것이다. 그리고 고불평등 조건에서 위험감수 의사결정을 선호하는 행동은 상향 비교를 통해 나타났다. 즉, 앞서 연구에 참가한 사람들의 소득 격차가 큰 그림을 본 고불평등 조건의 참가자들은 소득이 고르게 분배된 그림을 본 참가자들보다 자신의 수행에 만족감을 느끼는 데 필요한 최소한의 돈을 더 많이 보고했다. 정리하면, 소득 격차가 심한 불평등 상황에서는, 소득이 낮은 사람보다 소득이 높은 사람에게 초점을 맞추는 경향이

있어 상향 사회 비교가 상대적으로 더 자주 이뤄진다. 이러한 상향 비교는 자신의 현재 상태에 대해 불만족스러움을 느끼게 하고, 비교 대상만큼 만족스러운 수준에 이르는 데 필요한 기준치를 높이게 된다. 따라서 손실 위험도 있지만 그만큼 보상이 높은 위험선택의 사결정을 더 많이 내리게 되는 것이다(Haisley, Mostafa, & Loewenstein, 2008; Mishra et al., 2015).

불평등과 근시안적 의사결정

불평등 심화로 인하여 불이익을 받는 경제적 빈곤층에 속하거나 상대적으로 권력감(power)이 적은 사람들은 장기적인 성과보다 단기적인 성과를 더 선호하는, 이른바 근시안적인 의사결정을 많이 내리는 경향이 있다(Jachimowicz et al., 2017; Joshi & Fast, 2013; Mani, Mullainathan, Shafir, & Zhao, 2013; Shah, Mullainathan, & Shafir, 2012). 예를 들면 가난한 사람들은 더 나은 미래의 삶을 준비하기 위해 교육이나 건강, 재정 등에 투자하는 것처럼 장기적으로 이익이 되는 의사결정을 덜 하는 경향이 있어 빈곤에서 빠져나오는 것이 어려운 것으로 나타났다(Katz & Hofer, 1994; Mani et al., 2013). Joshi와 Fast(2013)의 연구에서 실험을 통해 참가자들에게 일시적으로 권력감을 더 많이 느끼도록 했을 때도, 높은 권력감을 조작한 조건의 참가자들은 즉각적인 보상을 지연시키고 미래에 받을 수 있는 더 많은 보상을 얻기 위해 기꺼이 기다리겠다는 의지를 더 많이 보였으며, 실제로 직장에서 권력을 가진 사람들이 연금을 비롯한 노후 대비를 더 잘하고 있는 것으로 드러났다. 반면 상대적으로 낮은 권력감을 조작한 조건의 참가자들은

작지만 현재에 받을 수 있는 즉각적 보상을 더 선호했고, 직장에서 권력이 낮은 사람들이 노후 대비를 위한 저축률도 낮은 경향을 보였다.

가난하거나 권력이 낮은 사람들이 장기적으로 도움이 되는 결정보다 근시안적인 의사결정을 통한 단기적 이득을 선호하는 경향은 ‘시간 할인(time discounting)’이라는 개념으로 설명할 수 있다. ‘오늘 당장 받을 수 있는 1만 원과 1년 후에 받을 수 있는 1만2천 원 중 무엇을 받고 싶은가?’라는 질문에 사람들은 대개 1년만 기다리면 20%가 증가한 수익금을 얻을 수 있음에도 불구하고 오늘 받을 수 있는 1만 원을 선택할 것이다. 이처럼 미래에 실현되는 큰 이익보다 작지만 현재의 즉각적 이익을 더 선호하는 것은 미래 가치가 현재 가치로 전환되면서 할인되기 때문인데, 이를 시간 할인이라고 표현한다. 저소득층에 속한 사람들은 미래 결과가 현재 결과보다 가치가 작다고 보는 시간 할인 경향이 높으며, 현재를 미래보다 선호하는 시간 선호(time preference)를 높게 보이기 때문에(Frederick, Loewenstein, & O'Donoghue, 2002; Kirby & Marakovic, 1995; Lawrance, 1991), 미래에 주어질 보상 대신 즉각적인 현재 보상을 더 선호하는 경향을 보인다.

사회경제적으로 불평등한 상황에서 하위 계층에 속한 사람들이 시간 할인을 통해 근시안적인 의사결정을 내리는 현상은 두 가지 메커니즘으로 설명할 수 있다. 하나는 미래 자기(future self)와의 연결감에 대한 지각이며 또 하나는 스트레스 및 부정 정서 경험이다. 먼저, 시간 할인은 미래 자기와의 연결감에 대한 주관적 느낌과 관련이 있는데, 현재의 자기보다 미래에 다가올 자기와의 연결감을 적게 지각할수록 시간 할인 경향이 증가하는 것으로

알려져 있다(Bartels & Rips, 2010; Hershfield, 2011). 미래의 자기 혹은 미래에 되길 원하는 자기와 연결되어 있다는 느낌이 적을수록 미래의 보상보다 현재의 보상에 더 큰 가치를 매기기가 쉬워진다. 따라서 미래의 자기와의 연결감을 덜 느낄수록 돈을 저축하는 행위가 감소하고 만족감(gratification)을 지연하려는 의지가 낮아지며(Ersner-Hershfield, Garton, Ballard, Samanez-Larkin, & Knutson, 2009), 장기적으로 얻을 수 있는 큰 이득을 포기하는 비용을 치르고서라도 당장의 이득을 더 선호하는 특징을 보인다(Hardisty & Weber, 2009; Keough, Zimbardo, & Boyd, 1999). 실제로 Joshi와 Fast(2013)의 연구에서, 상대적으로 권력감을 높게 지각한 사람들이 현재의 적은 보상보다 미래의 많은 보상을 선택하거나 저축을 위해 더 큰 금액을 할당하는 경향은 미래 자기와의 연결감이 매개하였다. 자신의 권력감을 상대적으로 높게 지각하는 것은 미래를 마음대로 계획하고 조절할 수 있다는 통제감을 증가시키며, 삶의 결과들에 대한 낙관적 기대감을 부여해 준다(Anderson & Galinsky, 2006). 따라서 높은 권력감을 갖고 있을수록 미래에 되길 원하는 자기와의 연결감을 더 크게 느끼게 된다. 이는 미래에 대한 불확실성을 감소시키기 때문에, 결과적으로 미래를 위한 장기적인 안목에서의 의사결정을 더 많이 내릴 수 있게 되는 것이다. 사회경제적으로 불평등한 상황에서 빈곤층에 속한 사람들은 보유한 자원이 매우 한정적이며, 권력감보다는 무력감을 실생활에서 더 자주 경험할 가능성이 크다. 이는 곧 삶에 대한 통제감을 떨어뜨리고 미래에 대한 불확실성을 증가시키기 때문에 미래의 자기와 연결되어 있다는 느낌을 갖게 되기가 어렵다. 따라서 장기적이기보다는 단기적인 성

과를 더 선호하여 근시안적인 의사결정을 많이 내리게 된다고 볼 수 있다.

다음으로, 가난한 사람들이 일상적으로 빈번하게 경험하는 스트레스와 부정적인 정서도 근시안적인 의사결정을 내리게 하는 원인이 된다. 스트레스나 부정적인 감정 상태는 목적 지향적인 의사결정 보다 습관적인 의사결정을 더 많이 유발하기 때문에(Schwabe & Wolf, 2009), 미래 지향적이고 장기적인 의사결정 대신에 근시안적이고 단기적인 의사결정을 더 선호하게 한다. 실제로 스트레스와 부정적인 정서 상태는 시간 할인에 영향을 주는 것으로 알려져 있다(Cornelisse, Van Ast, Haushofer, Seinstra, & Joëls, 2013; Lerner, Li, & Weber, 2013). 예를 들어 Lerner 등(2013)의 연구에 의하면, 일시적으로 슬픈 정서를 유발시킨 연구 참가자들은 후속과제에서 크지만 지연된 보상보다 작지만 즉각적인 보상을 더 선택함으로써 미래 가치를 더 많이 할인하는 경향을 보였다. 반대로, 행복과 같은 긍정 정서는 미래보다 현재를 더 선호하는 시간 선호를 감소시키는 것으로 나타났다(Ifcher & Zarghamee, 2011). 즉, 긍정정서를 가지는 것은 미래에 받을 보상을 기다릴 수 있는 인내력을 증가시켰다. 또한 스트레스 호르몬으로 알려져 있는 코티졸은 시간 할인 경향을 증가시키기 때문에, 미래보다 현재에 더 큰 가치를 두게 한다는 것이 입증된 바 있다(Cornelisse et al., 2013). 경제적 궁핍은 그 자체로 사람들을 스트레스 상태에 놓이게 한다. 실제로 빈곤층의 사람들은 일상에서 다양한 스트레스와 부정적인 감정 상태를 유발하는 상황에 노출될 가능성이 더 높다. 이를테면 저소득층의 사람들은 만성적인 스트레스를 흔히 경험하며(Baum, Garofalo, & Yali, 1999), 대부분의 저소득 일자

리는 시간과 임금에 있어서 변동률이 높고 안정성이 없다(Enchautegui, 2013). 또한 빈곤층의 주거·건강·보육 환경은 매우 열악하고, 이들의 이웃들은 안전하지 않으며 지역사회에 대한 신뢰를 거의 제공해 줄 수 없는 이웃인 경우가 많다(Chaudry & Wimer, 2016; Edin & Kissane, 2010; Shafir, 2017). 따라서 다양한 스트레스와 그로 인한 부정적 정서를 유발하는 상황에 노출될 가능성이 상대적으로 많은 빈곤층 사람들은 시간을 할인하는 경향이 높아, 단기적인 이득에 치중하는 의사결정을 내릴 가능성이 크다.

한편, 경제적 빈곤이 근시안적 의사결정에 끼치는 영향을 감소시킬 수 있는 개입(intervention) 방안에 관한 연구도 이뤄진 바 있다. Jachimowicz 등(2017)이 진행한 연구에 의하면, 저소득층 사람들이 근시안적인 결정을 많이 하는 경향은 사회적 신뢰 수준에 따라 달라졌다. 구체적으로, 지역사회 공동체에 대한 신뢰(community trust)가 둘의 관계를 조절했는데, 자신이 속해있는 가까운 지역사회 공동체에 대한 신뢰가 높은 경우에는 저소득층 사람들이 근시안적인 의사결정을 내리는 경향이 낮았다. 그 이유는 가까운 공동체에 대한 신뢰는 공동체가 자신의 잠재적 손실을 완충해 줄 수 있다는 믿음을 주고 공동체에 의지할 수 있게끔 해주기 때문이다. 따라서 지역사회에 대한 신뢰가 높은 저소득층의 사람들은 미래에 주어질 보상을 기다리기 위해 즉각적인 보상을 지연시킬 수 있는 전략을 고려할 수 있었다. 이러한 결과는 지역사회 공동체에 대한 신뢰를 줄 수 있는 사회적 환경이 빈곤층의 사람들로 하여금 그들에게 장기적으로 도움이 되는 의사결정을 내리게 하여 불리한 삶의 조건을 개선할 수 있는 가능성을 보여준

다는 점에서 실질적 함의가 있는 연구다.

내용 요약 및 시사점

지금까지 불평등과 여러 심리·행동적 관계에 관한 연구들을 고찰하면서 사회경제적 불평등이 인간의 삶에 매우 다양한 영향을 끼치고 있음을 확인하였다. 우선 소득의 불평등으로 인해 타인과의 경제적 격차가 커질수록 행복감과 삶 만족도가 낮아지는 등 불평등이 개인의 주관적 안녕감을 위협하는 요소임을 확인하였다(Hagerty, 2000; Oishi & Kesebir, 2015). 이러한 영향은 저소득층의 사람들에게서 그 효과가 크게 나타났는데, 그 이유는 소득 불평등이 심할수록 타인에 대한 불신감이 증가하고, 불공정성을 상대적으로 더 지각할 가능성이 커지기 때문이었다(Oishi et al., 2011). 또한 불평등이 높을수록 타인과 나의 재정 상황을 자주 비교하게 됨으로써 상대적 소득으로 인한 삶 만족도 감소 효과가 더욱 강하게 나타났다(Cheung & Lucas, 2016). 불평등이 주관적 안녕감에 끼치는 영향은 정치적 성향에 따라 그 정도가 달라지기도 하는데, 보수 성향보다 진보 성향의 사람들에게서 불평등의 부정적 효과가 비교적 선명하게 나타났다(Napier & Jost, 2008). 한편, 경제 성장을 목표로 지역 개발이 진행되고 있는 곳에서는 높은 수준의 불평등이 상향 사회 이동 가능성에 대한 기대감을 증가시켜서, 결과적으로 행복감에 긍정적인 영향을 끼칠 수도 있었다(Cheung, 2016).

경제적 불평등은 친사회적 행위에도 영향을 끼친다. 선행 연구들에 의하면 사회경제적 지위가 높은 사람들이 지위가 낮은 사람들보다 친사회적인 행동을 덜 하는 것으로 알려져 있지만, 이러한 경향은 불평등이 높은 조건에서

관찰되는 것으로 보인다. 사회경제적으로 지위가 높은 사람들의 경우, 소득의 불균형이 심한 상황에서 우호적인 하향 비교를 통해 촉발된 특권식이 친사회적 행위를 덜 하고 이기적인 행동은 더 하도록 만들었다(Côté et al., 2015; Zitek et al., 2010). 반면, 사회경제적으로 지위가 낮은 사람들은 비우호적인 상향 비교를 통한 불공정성 지각, 피해자적 마음가짐, 상대적 박탈감이나 좌절감과 같은 부정적인 감정으로 인해 친사회적 행동이 감소하는 것으로 나타났다(Callan et al., 2017).

경제적 불평등은 친사회적인 행동을 감소시킬 뿐만 아니라 비윤리적이고 반사회적인 행동을 증가시키기도 한다. 가령, 불평등한 상황에 일시적으로 놓이게 되는 것은 불리한 위치에 있는 사람만이 아니라 유리한 위치에 있는 사람들에게서도 반사회적인 행동을 할 가능성이 높아지게 했다(DeCelles, & Norton, 2016). 특히 소득 불평등과 범죄 간의 관련성을 다룬 다수의 연구가 이러한 관계를 입증하고 있다(김일중 등, 2014; Choe, 2008; Kelly, 2000). 이는 타인과의 격차를 깨달음으로써 발생하는 좌절감이나 상대적 박탈감 등의 부정적인 감정 또는 사회에 대한 불신감이 반사회적 행동의 극단적 형태라고 할 수 있는 범죄 발생 가능성을 증가시키는 것으로 볼 수 있다. 불평등과 반사회적 행동의 관계에 대해 본 논문에서 개관한 연구들은 주로 상관 연구이기 때문에 통제된 실험 연구를 통해 명확한 인과 관계를 규명할 필요가 있다.

일반적으로 사람들은 경제적 의사결정 시 위험을 회피하는 의사결정을 하지만, 소득의 불균등한 분배는 안정적이기보다 위험성이 높은 의사결정을 선호하게 하기도 한다(Mishra et al., 2015). 불리한 상황에서는 위험을 감수하는

전략이 자신이 원하는 결과물을 얻게 해주는 최선의 기회이자 전략적 수단이 될 수 있기 때문이다(Mishra, 2014). 또한, 불평등한 상황에서는 소득이 높은 사람에게 더 초점을 맞추게 되기 때문에 상향 비교가 자주 이뤄진다. 이는 비교 상대보다 소득이 적은 자신의 상태에 대해 불만족감을 느끼게 하여 만족스러운 수준에 도달하기 위한 재정적 필요를 과도하게 늘리도록 만든다(Payne et al., 2017). 따라서 손실 위험도 있지만 보상이 높은 고위험 의사결정에 더 관여하게 되는 것이다.

마지막으로, 경제적 불평등과 양극화로 인해 급증하고 있는 빈곤층에 속한 사람들은 미래를 계획하거나 목표지향적인 의사결정보다는 현재 중심적인 근시안적 의사결정을 더 많이 내린다는 사실도 확인하였다(Mani et al., 2013). 저소득층에 속하거나 삶에 대한 통제감이 거의 없는 사람들은 미래 자기와의 연결감을 낮게 지각하며(Joshi & Fast, 2013), 일상에서 스트레스와 부정적인 정서를 빈번하게 경험할 가능성이 높다(Shafir, 2017). 이러한 이유로 저소득층의 사람들은 시간 할인 경향이 높아 미래를 위한 장기적인 안목에서의 의사결정보다 단기적인 이득에 치중하는 근시안적인 의사결정을 선택한다고 볼 수 있다. 한편, 지역사회에 대한 신뢰가 저소득층의 시간 할인 경향을 완화할 수 있음을 검증한 연구도 있었다(Jachimowicz et al., 2017). 이렇듯 사회경제적 불평등은 인간의 삶에 매우 다양하고 중요한 영향을 끼치고 있다. 따라서 불평등을 주제로 하는 연구만이 아니라, 다양한 주제의 심리학적 연구에서 불평등의 영향을 고려할 필요가 있을 것이다.

이상의 연구 결과들은 사회의 불평등이 유지 및 고착화 되는 과정과 불평등한 상황에서

상대적으로 불리한 위치에 처한 사람들이 좋은 결과물을 만들어내기 어려운 이유에 대한 시사점을 제공해준다. 가령, 경제적으로 큰 보상이 있지만 손실 가능성이 큰 고위험 옵션을 선택하는 것은 부의 상대적 차이를 단기간에 극복할 가능성이 있지만 장기적으로는 오히려 해가 될 수 있는 위험한 의사결정에 속한다. 이는 일부 사람들에게만 큰 보상을 줄 수 있을 뿐, 대부분의 사람들은 돈을 잃을 가능성이 크기 때문에 결과적으로 상황은 더욱 악화된다. 또한, 저소득층의 사람들은 당장의 필요를 얻기 위한 행동 외에 교육이나 건강을 위한 투자나 저축을 하는 등의 미래를 준비하는 계획적인 행동을 선택하기가 어렵다. 이러한 현재 중심의 근시안적인 의사결정은 단기적으로는 긍정적 효과가 있을지 모르나, 이와 같은 긍정적 효과는 장기적으로 불리한 상황을 개선해줄 수 있는 행동을 포기함으로써 얻을 수 있다. 결과적으로는 가난한 상황에서 빠져나오기를 더 어렵게 만든다. 즉, 가난이 가난을 대물림하며 불평등이 그 자체로 불평등을 재생산하는 것이라고 볼 수 있다(Farah & Hook, 2017; Haushofer & Fehr, 2014).

종합 논의

최근 국외 심리학계를 중심으로 경제적 불평등으로 인해 나타나는 다양한 심리·행동적 결과에 관한 연구가 활발히 진행되고 있지만, 국내에서 이를 다룬 심리학적 연구는 여전히 부족한 실정이라고 할 수 있다. 이러한 맥락에서 본 논문은 그동안 국내 심리학계에서 충분히 다루어지지 않았던 경제적 불평등의 영향에 주목하여 그에 대한 포괄적 고찰을 제공

하였다는 점에서 의의가 있다. 그리고 이 과정에서 다양한 매개 변인과 조절 변인의 역할을 확인함으로써 불평등이 영향을 미치는 방식을 이해하기 위한 단서를 발견할 수 있었다. 이에 더하여 불평등을 측정하는 도구와 방법들을 가능한 한 다양하게 소개하였다. 이는 향후 불평등의 심리적 영향에 관한 연구를 시작하려는 연구자들에게 유용한 정보를 제공하는 동시에 관련 연구 영역을 확장하였다는 점에서 학문적·실질적 함의가 있다고 할 수 있다.

본 논문의 향후 연구를 위한 제언은 다음과 같다. 첫째, 객관적 불평등과 주관적으로 지각하는 불평등 간의 관계를 다룬 연구가 필요하다. 동일한 사회 구성원들이 객관적 불평등 정도를 모두 같은 정도로 지각하지 않을 수 있다. 따라서 불평등 지각에서 차이를 발생시키는 사회 구조적 요인과 개인 특성적 요인들에 관해 논할 필요가 있으며, 객관적 불평등과 주관적인 지각 사이의 관계를 매개하는 변수들은 무엇이 있을지에 관한 연구도 흥미로운 주제가 될 수 있을 것이다. 또한, 객관적 불평등과 주관적으로 지각한 불평등이 동일한 결과에 미치는 영향의 정도에서 어떤 차이가 있을지에 대한 비교 연구도 필요하다. 따라서 향후 연구에서는 불평등에 대한 지각과 객관적 불평등 정도 간의 관계와 그 영향을 비교한 연구가 중요할 것이다.

다음으로, 불평등의 심리적 효과가 불평등한 상황을 유지 및 강화할 수 있는 새로운 메커니즘에 대한 모형을 제안하고자 한다. 앞서 개관한 연구들을 통해 불평등을 경험한 사람들은 만족감이 낮아지고, 분노를 표출하며, 불리한 자신의 상황을 개선하기 위해 위험한 행동을 감행하는 등의 ‘적극적’ 대응에 나선다는

것이 확인되었다. 하지만 불평등 상황에서 항상 이런 적극적인 대응만 나타나는 것은 아니다. 오히려 무기력하고 수동적인 반응이 나타날 수도 있다. 특히, 불평등에 장기간 노출된 사람들이 수동적인 대응을 보일 것으로 예상된다. 사람들이 어떤 상황에 반복적으로 노출되게 되면 그에 따른 심리적 효과가 감소하는 둔감화(desensitization)가 나타나게 된다(Anderson et al., 2003). 가령, 폭력적인 것에 장기간 노출된 사람들은 폭력에 대한 정서적·생리적 둔감화 반응이 나타난다(Hartmann & Vorderer, 2010; Mrug, Madan, Cook, & Wright, 2015). 이런 연구 결과를 감안하면 불공정하거나 불평등한 상황에 지속적으로 노출된 사람들도 불평등 상태에 대해 덜 부정적으로 반응하거나 그러한 상황에 대해 크게 문제의식을 느끼지 않는 둔감화 된 반응을 보일 것이다. 즉, 불평등 경험의 만성화 정도에 따라 사람들의 반응도 달라질 가능성이 있다. 또한, 사회 계층에 따라 불평등 경험의 정도가 변하기 때문에 사회 계층에 따라 불평등 경험에 대한 반응이 조절될 수 있다.

마지막으로, 개인의 문화적 배경 역시 불평등 상황에서 적극적인 대응을 하는지 수동적인 대응을 보이는지에 영향을 줄 수 있다. 불평등 상황에서 보이는 적극적 대응을 밝혀 온 기존의 연구들은 대부분 개인이 자신의 선호와 특성에 맞게 환경을 능동적으로 변화시켜야 한다는 믿음을 강조하는 서구문화권(Markus & Kityama, 1991; Triandis, 1989)의 사람들을 대상으로 진행되었다. 하지만 개인의 자율성이나 욕구, 권리보다는 집단 내에서 자신에게 주어진 사회적 역할과 의무를 강조하는 집단주의 문화권(Nisbett, 2003; Triandis, 1995)에서는 자신의 욕구를 억제하며 주어진 위치에 순

응하는 것을 강조한다. 따라서 기존의 연구에서는 간과하였던 수동적인 반응이 상대적으로 더 강하게 나타날 수 있다. 정리하면, 개인의 사회경제적 지위와 그에 따른 불평등 경험의 만성화 정도 및 문화적 배경에 따라 불평등에 대해 수동적으로 반응할 가능성이 있음에도 불구하고 기존의 심리학 연구들은 적극적이고 정서적인 반응에만 집중되어 있었다. 따라서 불평등 상황에서 사람들이 보일 수 있는 무기력하고 수동적인 반응을 살펴보는 작업은 기존 연구 결과를 확장하는 의미 있는 시도가 될 것으로 기대한다. 더욱이 불평등 상황에서의 수동적인 대응은 불평등한 상황을 유지하는 또 다른 메커니즘으로 작용할 수 있기 때문에 이에 관한 연구는 이론적 중요성에 더하여 사회적·정책적 함의도 가질 수 있을 것이다.

본 논문의 제한점은 다음과 같다. 본 논문은 경제적 불평등의 심리적 영향에 관한 경험 연구를 가능한 한 폭넓게 개관하여 국내 심리학회에 소개하고자 하였다. 그런 가운데 불평등의 다른 결과들, 예를 들면 신체·정신 건강, 정치참여, 일반적 신뢰에 관한 연구, 또는 조직 장면에서 불평등이 조직몰입, 직무성과, 직무스트레스 등에 끼치는 영향에 관한 연구 등을 들 수 있지만 지면 관계상 모두 소개할 수 없었다. 다음으로, 본 논문에서는 주로 경제적 불평등의 영향에 관한 연구들을 개관하였는데, 사실 소득 불평등은 사회적 불평등의 일부에 지나지 않는다. 불평등의 형태와 차원이 매우 다양하므로 다른 형태의 불평등이 인간의 행동에 미치는 영향에 관한 연구들을 정리하는 작업도 필요하다. 마지막으로, 본 논문에서는 불평등 경험의 심리적 기제에 관한 생물학 및 뇌 과학 연구들도 제외되었다. 이에

관심 있는 연구자들에게는 관련 개관 논문 (Hackman & Farah, 2009)을 추천한다. 또한, 경제적 불평등을 주제로 한 최근 논문들을 중심으로 본 논문이 작성되었기 때문에 사회정체성 이론(Tajfel, 1982)이나 체제정당화 이론(Jost, Banaji, & Nosek, 2004)과 같은 사회심리학의 고전 이론을 바탕으로 한 불평등 및 차별에 관한 연구들도 제외되었음을 밝혀둔다.

참고문헌

- 김영주, 정광호 (2012). 한국사회의 소득 불평등과 건강에 관한 실증연구. *한국행정학보*, 46(4), 265-291.
- 김철희, 이상철 (2013). 한국인의 보편적 신뢰 영향 요인에 관한 연구. *한국사회복지행정학*, 15(4), 1-28.
- 김상돈 (2011). 불평등인식, 정치성향, 정당지가 정치향의에 미치는 영향. *OUGHTOPIA*, 26(1), 141-171.
- 김일중, 변재욱, 안희욱 (2014). 한국의 강력형 악법죄. *법경제학연구*, 11(3), 389-417.
- 김종일, 최문영 (2017). 소득집중도와 지니계수의 통계적 연관성에 대한 연구. *사회과학연구*, 24(3), 7-22.
- 김현정 (2016). 소득 불평등 인식이 행복에 미치는 영향-계층상승 가능성의 조절효과를 중심으로. *한국정책학회보*, 25(2), 559-586.
- 변재욱, 김일중, 최봉제 (2013). 소득 불평등과 범죄발생에 관한 실증분석. *형사정책연구*, 24(4), 329-366.
- 서인석 (2015). 지니계수를 활용한 지역의 행복불평등 수준 분석. *한국행정학회 학술발표논문집*, 1886-1904.
- 신광영 (2013). *한국 사회 불평등 연구*. 서울: 후마니타스.
- 신광영 (2016). 불평등, 격차, 소득집중과 양극화. *한국사회학회 사회학대회 논문집*, 481-489.
- 오성재, 주병기 (2017). 한국의 소득기회불평등에 대한 연구. *재정학연구*, 10(3), 1-30.
- 윤성주 (2018). 소득계층이동 및 빈곤에 대한 동태적 고찰: 재정패널조사 자료를 중심으로. *재정학연구*, 11(1), 21-48.
- 이양호, 지은주, 권혁용 (2013). 불평등과 행복. *한국정치학회보*, 47(3), 25-43.
- 이웅, 임란 (2014). 박탈경험과 불평등인식의 관계연구: 우울의 매개효과 검증. *보건사회연구*, 34(4), 93-122.
- 장승진 (2011). 행복의 정치경제학. *한국정당학회보*, 10(2), 43-66.
- 최낙범, 금현섭, 오윤이 (2015). 소득 불평등과 범죄 간의 관계에 대한 탐색: 광역지방자치단체를 중심으로. *행정논총*, 53(2), 123-151.
- 통계청 (2017). 가계금융복지조사 소득분배지표 관련 7문 7답. http://www.index.go.kr/potal/main/EachDtlPageDetail.do?idx_cd=1407에서 2018, 8, 31 자료 얻음.
- 통계청 (2018). 2017년 한국의 사회지표. http://kostat.go.kr/portal/korea/kor_nw/2/6/5/index.board?bmode=read&bSeq=&aSeq=366758&pageNo=1&rowNum=10&navCount=10&currPg=&sTarget=title&sTxt에서 2018, 3, 29 자료 얻음.
- 홍민기 (2017). 2015년까지의 최상위 소득 비중. *노동리뷰*, 81-83.
- Alesina, A., Di Tella, R., & MacCulloch, R. (2004). Inequality and happiness: are

- Europeans and Americans different?. *Journal of Public Economics*, 88(9-10), 2009-2042.
- Andersen, R., & Curtis, J. (2012). The polarizing effect of economic inequality on class identification: Evidence from 44 countries. *Research in Social Stratification and Mobility*, 30(1), 129-141.
- Anderson, C. A., Berkowitz, L., Donnerstein, E., Huesmann, L. R., Johnson, J. D., Linz, D., . . . & Wartella, E. (2003). The influence of media violence on youth. *Psychological Science in the Public Interest*, 4(3), 81-110.
- Anderson, C., & Galinsky, A. D. (2006). Power, optimism, and risk taking. *European Journal of Social Psychology*, 36(4), 511-536.
- Andres, A. R. (2005). Income inequality, unemployment, and suicide: a panel data analysis of 15 European countries. *Applied Economics*, 37(4), 439-451.
- Bartels, D. M., & Rips, L. J. (2010). Psychological connectedness and intertemporal choice. *Journal of Experimental Psychology: General*, 139(1), 49-69.
- Bartels, L. M. (2008). *Unequal democracy: The political economy of the new gilded age*. New York, NY: Russell Sage Foundation.
- Baum, A., Garofalo, J. P., & Yali, A. M. (1999). Socioeconomic status and chronic stress: does stress account for SES effects on health?. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 896(1), 131-144.
- Baumeister, R. F., & Lobbstaël, J. (2011). Emotions and antisocial behavior. *Journal of Forensic Psychiatry & Psychology*, 22(5), 635-649.
- Beckfield, J. (2004). Does income inequality harm health? New cross-national evidence. *Journal of Health and Social Behavior*, 45(3), 231-248.
- Berkowitz, L. (1989). Frustration-aggression hypothesis: Examination and reformulation. *Psychological Bulletin*, 106(1), 59-73.
- Bernstein, M., & Crosby, F. (1980). An empirical examination of relative deprivation theory. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16(5), 442-456.
- Blalock, G., Just, D. R., & Simon, D. H. (2007). Hitting the jackpot or hitting the skids: Entertainment, poverty, and the demand for state lotteries. *American Journal of Economics and Sociology*, 66(3), 545-570.
- Blau, J. R., & Blau, P. M. (1982). The cost of inequality: Metropolitan structure and violent crime. *American Sociological Review*, 47(1), 114-129.
- Boyce, C. J., Brown, G. D., & Moore, S. C. (2010). Money and happiness: Rank of income, not income, affects life satisfaction. *Psychological Science*, 21(4), 471-475.
- Brown, D. J., Ferris, D. L., Heller, D., & Keeping, L. M. (2007). Antecedents and consequences of the frequency of upward and downward social comparisons at work. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 102(1), 59-75.
- Brown, G. D., Gardner, J., Oswald, A. J., & Qian, J. (2008). Does Wage Rank Affect Employees' Well being?. *Industrial Relations: A Journal of Economy and Society*, 47(3), 355-389.
- Burns, J. K., Tomita, A., & Kapadia, A. S. (2014). Income inequality and schizophrenia:

- Increased schizophrenia incidence in countries with high levels of income inequality. *International Journal of Social Psychiatry*, 60(2), 185-196.
- Buttrick, N. R., & Oishi, S. (2017). The psychological consequences of income inequality. *Social and Personality Psychology Compass*, 11(3), e12304.
- Callan, M. J., Ellard, J. H., Shead, N. W., & Hodgins, D. C. (2008). Gambling as a search for justice: Examining the role of personal relative deprivation in gambling urges and gambling behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34(11), 1514-1529.
- Callan, M. J., Kim, H., Gheorghiu, A. I., & Matthews, W. J. (2017). The interrelations between social class, personal relative deprivation, and prosociality. *Social Psychological and Personality Science*, 8(6), 660-669.
- Callan, M. J., Shead, N. W., & Olson, J. M. (2011). Personal relative deprivation, delay discounting, and gambling. *Journal of Personality and Social Psychology*, 101(5), 955-973.
- Campbell, W. K., Bonacci, A. M., Shelton, J., Exline, J. J., & Bushman, B. J. (2004). Psychological entitlement: Interpersonal consequences and validation of a self-report measure. *Journal of Personality Assessment*, 83(1), 29-45.
- Caraco, T., Martindale, S., & Whittam, T. S. (1980). An empirical demonstration of risk-sensitive foraging preferences. *Animal Behaviour*, 28(3), 820-830.
- Card, D., Mas, A., Moretti, E., & Saez, E. (2012). Inequality at Work: The Effect of Peer Salaries on Job Satisfaction. *The American Economic Review*, 102(6), 2981-3003.
- Chaudry, A., & Wimer, C. (2016). Poverty is not just an indicator: The relationship between income, poverty, and child well-being. *Academic Pediatrics*, 16(3), S23-S29.
- Cheung, F. (2016). Can income inequality be associated with positive outcomes? Hope mediates the positive inequality-happiness link in rural China. *Social Psychological and Personality Science*, 7(4), 320-330.
- Cheung, F., & Lucas, R. E. (2016). Income inequality is associated with stronger social comparison effects: The effect of relative income on life satisfaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 110(2), 332-341.
- Choe, J. (2008). Income inequality and crime in the United States. *Economics Letters*, 101(1), 31-33.
- Collins, R. L. (1996). For better or worse: The impact of upward social comparison on self-evaluations. *Psychological Bulletin*, 119(1), 51-69.
- Cornelisse, S., Van Ast, V., Haushofer, J., Seinstra, M., & Joëls, M. (2013). *Time-Dependent Effect of Hydrocortisone Administration on Intertemporal Choice* (SSRN). Retrieved from <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2294189>
- Côté, S., House, J., & Willer, R. (2015). High economic inequality leads higher-income individuals to be less generous. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 112(52), 15838-15843.
- Daly, M., Wilson, M., & Vasdev, S. (2001).

- Income inequality and homicide rates in Canada and the United States. *Canadian Journal of Criminology*, 43(2), 219-236.
- Deaton, A. (2003). Health, inequality, and economic development. *Journal of Economic Literature*, 41(1), 113-158.
- DeCelles, K. A., & Norton, M. I. (2016). Physical and situational inequality on airplanes predicts air rage. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 113(20), 5588-5591.
- Diener, E., Diener, M., & Diener, C. (1995). Factors predicting the subjective well-being of nations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69(5), 851-864.
- Diener, E., & Tov, W. (2012). National accounts of well-being. In K. C. Land, A. C. Michalos, & M. J. Sirgy (Eds.), *Handbook of social indicators and quality of life research* (pp. 137-156). New York, NY: Springer.
- Duesenberry, J. S. (1949). *Income, saving, and the theory of consumer behavior*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Easterlin, R. A. (1974). Does economic growth improve the human lot? Some empirical evidence. In David, P. A., & Melvin, W. R. (Eds.), *Nations and households in economic growth* (pp. 89-125). Palo Alto, CA: Stanford University Press.
- Easterlin, R. A., McVey, L. A., Switek, M., Sawangfa, O., & Zweig, J. S. (2010). The happiness-income paradox revisited. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 107(52), 22463-22468.
- Edin, K., & Kissane, R. J. (2010). Poverty and the American Family: A decade in Review. *Journal of Marriage and Family*, 72(3), 460-479.
- Elgar, F. J., & Aitken, N. (2010). Income inequality, trust and homicide in 33 countries. *European Journal of Public Health*, 21(2), 241-246.
- Elgar, F. J., Roberts, C., Parry-Langdon, N., & Boyce, W. (2005). Income inequality and alcohol use: a multilevel analysis of drinking and drunkenness in adolescents in 34 countries. *The European Journal of Public Health*, 15(3), 245-250.
- Enchautegui, M. E. (2013). *Nonstandard work schedules and the well-being of low-income families*. Washington, DC: Urban Institute.
- Ermer, E., Cosmides, L., & Tooby, J. (2008). Relative status regulates risky decision making about resources in men: Evidence for the co-evolution of motivation and cognition. *Evolution and Human Behavior*, 29(2), 106-118.
- Ersner-Hershfield, H., Garton, M. T., Ballard, K., Samanez-Larkin, G. R., & Knutson, B. (2009). Don't stop thinking about tomorrow: Individual differences in future self-continuity account for saving. *Judgment and Decision Making*, 4(4), 280-286.
- Fajnzylber, P., Lederman, D., & Loayza, N. (2002). Inequality and violent crime. *The Journal of Law and Economics*, 45(1), 1-39.
- Farah, M. J., & Hook, C. J. (2017). Trust and the poverty trap. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 114(21), 5327-5329.
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7(2), 117-140.
- Fiske, S. T. (2010). Envy up, scorn down: How

- comparison divides us. *American Psychologist*, 65(8), 698-706.
- Frank, R. H. (2007). *Falling behind: How rising inequality harms the middle class*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Frederick, S., Loewenstein, G., & O'Donoghue, T. (2002). Time discounting and time preference: A critical review. *Journal of Economic Literature*, 40(2), 351-401.
- Freund, E. A., & Morris, I. L. (2006). Gambling and income inequality in the states. *Policy Studies Journal*, 34(2), 265-276.
- Gold, R., Kawachi, I., Kennedy, B. P., Lynch, J. W., & Connell, F. A. (2001). Ecological analysis of teen birth rates: association with community income and income inequality. *Maternal and Child Health Journal*, 5(3), 161-167.
- Gold, R., Kennedy, B., Connell, F., & Kawachi, I. (2002). Teen births, income inequality, and social capital: developing an understanding of the causal pathway. *Health & Place*, 8(2), 77-83.
- Graham, C., & Felton, A. (2006). Inequality and happiness: insights from Latin America. *The Journal of Economic Inequality*, 4(1), 107-122.
- Griskevicius, V., Tybur, J. M., Delton, A. W., & Robertson, T. E. (2011). The influence of mortality and socioeconomic status on risk and delayed rewards: A life history theory approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 100(6), 1015-1026.
- Guiso, L., & Paiella, M. (2008). Risk aversion, wealth, and background risk. *Journal of the European Economic Association*, 6(6), 1109-1150.
- Hackman, D. A., & Farah, M. J. (2009). Socioeconomic status and the developing brain. *Trends in Cognitive Sciences*, 13(2), 65-73.
- Hagerty, M. R. (2000). Social comparisons of income in one's community: Evidence from national surveys of income and happiness. *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(4), 764-771.
- Haisley, E., Mostafa, R., & Loewenstein, G. (2008). Subjective relative income and lottery ticket purchases. *Journal of Behavioral Decision Making*, 21(3), 283-295.
- Hardisty, D. J., & Weber, E. U. (2009). Discounting future green: Money versus the environment. *Journal of Experimental Psychology: General*, 138(3), 329-340.
- Hardoon, D., Fuentes-Nieva, R., & Ayele, S. (2016). *An Economy For the 1%: How privilege and power in the economy drive extreme inequality and how this can be stopped* (Oxfam International). Retrieved from <http://hdl.handle.net/10546/592643>
- Hartmann, T., & Vorderer, P. (2010). It's Okay to Shoot a Character: Moral Disengagement in Violent Video Games. *Journal of Communication*, 60(1), 94-119.
- Haushofer, J., & Fehr, E. (2014). On the psychology of poverty. *Science*, 344(6186), 862-867.
- Hershfield, H. E. (2011). Future self continuity: How conceptions of the future self transform intertemporal choice. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 1235(1), 30-43.
- Hill, S. E., & Buss, D. M. (2010). Risk and relative social rank: Positional concerns and

- risky shifts in probabilistic decision-making. *Evolution and Human Behavior*, 31(3), 219-226.
- Hirschman, A. O., & Rothschild, M. (1973). The changing tolerance for income inequality in the course of economic development: with a mathematical appendix. *The Quarterly Journal of Economics*, 87(4), 544-566.
- Hopkins, E. (2008). Inequality happiness and relative concerns: What actually is their relationship?. *Journal of Economic Inequality*, 6(4), 351-372.
- Hsieh, C. C., & Pugh, M. D. (1993). Poverty, income inequality, and violent crime: a meta-analysis of recent aggregate data studies. *Criminal Justice Review*, 18(2), 182-202.
- Ifcher, J., & Zarghamee, H. (2011). Happiness and time preference: The effect of positive affect in a random-assignment experiment. *American Economic Review*, 101(7), 3109-29.
- Jachimowicz, J. M., Chafik, S., Munrat, S., Prabhu, J. C., & Weber, E. U. (2017). Community trust reduces myopic decisions of low-income individuals. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 114(21), 5401-5406.
- James III, R. N., & Sharpe, D. L. (2007). The nature and causes of the U-shaped charitable giving profile. *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, 36(2), 218-238.
- John, L. K., Loewenstein, G., & Rick, S. I. (2014). Cheating more for less: Upward social comparisons motivate the poorly compensated to cheat. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 123(2), 101-109.
- Joshi, P. D., & Fast, N. J. (2013). Power and reduced temporal discounting. *Psychological Science*, 24(4), 432-438.
- Jost, J. T., Banaji, M. R., & Nosek, B. A. (2004). A decade of system justification theory and unconscious bolstering of the status quo. *Political Psychology*, 25(6), 881-919.
- Kaplan, G. A., Pamuk, E. R., Lynch, J. W., Cohen, R. D., & Balfour, J. L. (1996). Inequality in income and mortality in the United States: analysis of mortality and potential pathways. *BMJ*, 312(7037), 999-1003.
- Katz, S. J., & Hofer, T. P. (1994). Socioeconomic disparities in preventive care persist despite universal coverage: breast and cervical cancer screening in Ontario and the United States. *JAMA*, 272(7), 530-534.
- Kawachi, I., & Kennedy, B. P. (1999). Income inequality and health: Pathways and mechanisms. *Health Services Research*, 34(1), 215-227.
- Kawachi, I., Kennedy, B. P., Lochner, K., & Prothrow-Stith, D. (1997). Social capital, income inequality, and mortality. *American Journal of Public Health*, 87(9), 1491-1498.
- Kelly, M. (2000). Inequality and crime. *Review of Economics and Statistics*, 82(4), 530-539.
- Keough, K. A., Zimbardo, P. G., & Boyd, J. N. (1999). Who's smoking, drinking, and using drugs? Time perspective as a predictor of substance use. *Basic and Applied Social Psychology*, 21(2), 149-164.
- Kirby, K. N., & Marakovic, N. N. (1995). Modeling myopic decisions: Evidence for hyperbolic delay discounting within subjects and amounts. *Organizational Behavior and*

- Human Decision Processes*, 64(1), 22-30.
- Kondo, N., Sembajwe, G., Kawachi, I., van Dam, R. M., Subramanian, S. V., & Yamagata, Z. (2009). Income inequality, mortality, and self-rated health: meta-analysis of multilevel studies. *BMJ*, 339, b4471.
- Kraus, M., Tan, J. X., & Tannenbaum, M. (2013). The Social Ladder: A Rank-Based Perspective on Social Class. *Psychological Inquiry*, 24(2), 81-96.
- Krieger, N., Williams, D. R., & Moss, N. E. (1997). Measuring Social Class in US Public Health Research: Concepts, Methodologies, and Guidelines. *Annual Review of Public Health*, 18(1), 341-378.
- Krohn, M. D. (1976). Inequality, Unemployment and Crime: A Cross National Analysis. *The Sociological Quarterly*, 17(3), 303-313.
- Lawrance, E. C. (1991). Poverty and the rate of time preference: evidence from panel data. *Journal of Political Economy*, 99(1), 54-77.
- Leith, K. P., & Baumeister, R. F. (1996). Why do bad moods increase self-defeating behavior? Emotion, risk-taking, and self-regulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(6), 1250-1267.
- Lerner, J. S., Li, Y., & Weber, E. U. (2013). The financial costs of sadness. *Psychological Science*, 24(1), 72-79.
- Lester, D. (1987). Relation of income inequality to suicide and homicide rates. *The Journal of Social Psychology*, 127(1), 101-102.
- Loveless, M. (2013). The deterioration of democratic political culture: Consequences of the perception of inequality. *Social Justice Research*, 26(4), 471-491.
- Luttmer, E. F. (2005). Neighbors as negatives: Relative earnings and well-being. *The Quarterly Journal of Economics*, 120(3), 963-1002.
- Major, B. (1994). From social inequality to personal entitlement: The role of social comparisons, legitimacy appraisals, and group membership. *Advances in Experimental Social Psychology*, 26, 293-355.
- Mani, A., Mullainathan, S., Shafir, E., & Zhao, J. (2013). Poverty impedes cognitive function. *Science*, 341(6149), 976-980.
- Mankiw, N. G. (2014). *Principles of macroeconomics*. (7th ed.). Stamford: Cengage Learning.
- Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98(2), 224-253.
- Mishra, S. (2014). Decision-making under risk: Integrating perspectives from biology, economics, and psychology. *Personality and Social Psychology Review*, 18(3), 280-307.
- Mishra, S., Barclay, P., & Lalumière, M. L. (2014). Competitive disadvantage facilitates risk-taking. *Evolution and Human Behavior*, 35(2), 126-132.
- Mishra, S., Hing, L. S. S., & Lalumière, M. L. (2015). Inequality and risk-taking. *Evolutionary Psychology*, 13(3), 1-11.
- Mishra, S., & Lalumière, M. L. (2010). You can't always get what you want: The motivational effect of need on risk-sensitive decision-making. *Journal of Experimental Social Psychology*, 46(4), 605-611.
- Mishra, S., & Novakowski, D. (2016). Personal relative deprivation and risk: An examination

- of individual differences in personality, attitudes, and behavioral outcomes. *Personality and Individual Differences*, 90, 22-26.
- Morenoff, J. D., Sampson, R. J., & Raudenbush, S. W. (2001). Neighbourhood inequality, collective efficacy, and the spatial dynamics of urban violence. *Criminology*, 39(3), 517-558.
- Mrug, S., Madan, A., Cook, E. W., & Wright, R. A. (2015). Emotional and Physiological Desensitization to Real-Life and Movie Violence. *Journal of Youth and Adolescence*, 44(5), 1092-1108.
- Napier, J. L., & Jost, J. T. (2008). Why are conservatives happier than liberals?. *Psychological Science*, 19(6), 565-572.
- Nisbett, R. E. (2003). *The Geography of Thought: How Asians and Westerners Think Differently...and Why*. New York, NY: The Free Press.
- OECD. (2012). *OECD Economic Surveys: Korea 2012*. Retrieved from https://doi.org/10.1787/eco_surveys-kor-2012-en
- OECD. (2016). Income inequality Update “Income inequality remains high in the face of weak recovery”, 1-6. Retrieved from <http://www.oecd.org/social/OECD2016-Income-Inequality-Update.pdf>
- Oishi, S., & Kesebir, S. (2015). Income inequality explains why economic growth does not always translate to an increase in happiness. *Psychological Science*, 26(10), 1630-1638.
- Oishi, S., Kesebir, S., & Diener, E. (2011). Income inequality and happiness. *Psychological Science*, 22(9), 1095-1100.
- Payne, B. K., Brown-Iannuzzi, J. L., & Hannay, J. W. (2017). Economic inequality increases risk taking. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 114(18), 4643-4648.
- Pickett, K. E., & Wilkinson, R. G. (2007). Child wellbeing and income inequality in rich societies: ecological cross sectional study. *BMJ*, 335(7629), 1080-1087.
- Piff, P. K., Kraus, M. W., Côté, S., Cheng, B. H., & Keltner, D. (2010). Having less, giving more: The influence of social class on prosocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99(5), 771-784.
- Piff, P. K., Stancato, D. M., Côté, S., Mendoza-Denton, R., & Keltner, D. (2012). Higher social class predicts increased unethical behavior. *Proceedings of the National Academy of Science*, 109(11), 4086-4091.
- Piketty, T., & Saez, E. (2003). Income inequality in the United States, 1913 - 1998. *The Quarterly Journal of Economics*, 118(1), 1-41.
- Room, R. (2005). Stigma, social inequality, and alcohol and drug use. *Drug and Alcohol Review*, 24(2), 143-155.
- Roth, B., Hahn, E., & Spinath, F. M. (2017). Income inequality, life satisfaction, and economic worries. *Social Psychological and Personality Science*, 8(2), 133-141.
- Sachsida, A., de Mendonça, M. J. C., Loureiro, P. R., & Gutierrez, M. B. S. (2010). Inequality and criminality revisited: further evidence from Brazil. *Empirical Economics*, 39(1), 93-109.
- Schor, J. B. (1998). *The Overspent American*. New York, NY: Basic Books.
- Schwabe, L., & Wolf, O. T. (2009). Stress prompts habit behavior in humans. *Journal of Neuroscience*, 29(22), 7191-7198.

- Schwartz, B., Ward, A., Monterosso, J., Lyubomirsky, S., White, K., & Lehman, D. R. (2002). Maximizing versus satisficing: Happiness is a matter of choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(5), 1178-1197.
- Sen, A. (1992). *Inequality Reexamined*. Cambridge: Harvard University Press.
- Shafir, E. (2017). Decisions in poverty contexts. *Current Opinion in Psychology*, 18, 131-136.
- Shah, A. K., Mullainathan, S., & Shafir, E. (2012). Some consequences of having too little. *Science*, 338(6107), 682-685.
- Smith, H. J., Pettigrew, T. F., Pippin, G. M., & Bialosiewicz, S. (2012). Relative deprivation: A theoretical and meta-analytic review. *Personality and Social Psychology Review*, 16(3), 203-232.
- Stellar, J., Manzo, V., Kraus, M. W., & Keltner, D. (2012). Class and compassion: Socioeconomic factors predict responses to suffering. *Emotion*, 12(3), 449-459.
- Stephens, D. W. (1981). The logic of risk-sensitive foraging preferences. *Animal Behavior*, 29(2), 628-629.
- Tajfel, H. (1982). Social Psychology of Intergroup Relations. *Annual Review of Psychology*, 33(1), 1-39.
- Triandis, H. C. (1989). The self and social behavior in differing cultural contexts. *Psychological Review*, 96(3), 506-520.
- Triandis, H. C. (1995). *Individualism and collectivism*. Boulder, Col: West view Press.
- Walasek, L., & Brown, G. D. (2015). Income inequality and status seeking: Searching for positional goods in unequal US States. *Psychological Science*, 26(4), 527-533.
- Welte, J. W., Wieczorek, W. F., Barnes, G. M., & Tidwell, M. C. O. (2006). Multiple risk factors for frequent and problem gambling: Individual, social, and ecological. *Journal of Applied Social Psychology*, 36(6), 1548-1568.
- Wilkinson, R. G., & Pickett, K. E. (2009). Income inequality and social dysfunction. *Annual Review of Sociology*, 35, 493-511.
- Wilson, M., & Daly, M. (1985). Competitiveness, risk taking, and violence: The young male syndrome. *Ethology and Sociobiology*, 6(1), 59-73.
- Zhang, H., Liu, M., & Tian, Y. (2016). Individual-based relative deprivation (IRD) decreases prosocial behaviors. *Motivation and Emotion*, 40(5), 655-666.
- Zitek, E. M., Jordan, A. H., Monin, B., & Leach, F. R. (2010). Victim entitlement to behave selfishly. *Journal of Personality and Social Psychology*, 98(2), 245-255.
- 1차원고접수 : 2018. 07. 18.
수정원고접수 : 2018. 09. 05.
최종게재결정 : 2018. 09. 10.

An Empirical Review on Psychological Effects of Inequality: Focused on Economic Inequality

Youngjoo Kim

Jinkyung Na

Department of Psychology, Sogang University

Inequality has been rapidly rising throughout the world during the last 30 to 40 years and thus, problems associated with inequality have emerged as an important social issue. In line with this, there has been a growing academic interest from social scientists with diverse backgrounds. However, to our knowledge, no studies have examined the psychological effects of inequality in Korea. Given that inequality in Korea is at an alarming level, it is necessary as well as interesting to understand how inequality affects individual's mind and behavior in Korea. Therefore, in the present article, we conducted an organized overview on psychology of inequality not only to highlight the importance of psychological impacts of inequality but also to motivate future research on related topics. More specifically, we first introduced different measurements of inequality used in previous studies to provide useful information for researchers who want to start studying inequality. Next, we reviewed empirical findings regarding the effects of inequality on psychological outcomes ranging from subjective well-being, prosocial behavior, antisocial behavior, to decision-makings. Finally, we proposed a theoretical model that may shed a new light on the literature on psychological impacts of inequality and discussed the future directions.

Key words : inequality, inequality measures, consequences of inequality, social class