

권력 관계에서의 사회적 의사결정

지 은 희 홍 인 재 김 민 식[†]

연세대학교 심리학과

본 연구는 상대방의 의도를 파악하는 것이 중요한 의사결정 상황에서 권력관계에 따라 상대의 의도를 추론하여 내려지는 의사결정이 달라질 수 있는가를 알아보았다. 추가 보상에 대한 배분 결정권을 조작함으로써 권력관계를 조작하였고, 통제 조건의 참가자들은 배분 결정권의 차이가 없었다. 참가자들은 상대방과 60회의 죄수의 딜레마 게임을 실시하였고, 매 시행마다 이모티콘을 상대방과 교환하였다. 참가자들은 실제로는 세 번 중에 두 번 배신하도록 설정된 컴퓨터와 게임을 하였으며, 컴퓨터는 배신 의도를 그대로 드러내거나 감추는 방식으로 정서 표현 방식이 조작되었다. 죄수의 딜레마 게임 중에 통제 조건의 참가자들은 배신 의도를 표출하는 상대에 비해 배신 의도를 감추는 상대에게 더 협력해주는 것으로 나타난 반면, 권력 조건의 참가자들은 상대방의 정서 표현 방식에 따른 협력 비율의 차이가 관찰되지 않았다. 상대방의 정서 표현 방식과 관계없이 낮은 권력 조건의 참가자들이 권력을 가진 참가자들에 비해 더 많이 협력해주는 결과가 관찰되었다. 죄수의 딜레마 게임이 끝난 후에 추가 보상을 배분할 때, 통제 조건의 참가자들은 배신 의도를 표출하는 상대에게 자원을 덜 배분하는 반면, 권력관계에 조작된 참가자들은 배신 의도 표출여부에 따른 차이가 관찰되지 않았다. 높은 권력 조건의 참가자들은 상대방의 정서 표현 방식과 관계없이 낮은 권력 조건의 참가자들보다 상대에게 더 적은 자원을 배분하는 경향을 나타냈다. 권력관계에 놓인 참가자들은 상대방의 정서 표현 방식에는 거의 영향을 받지 않고, 자신이 처한 권력관계에 따라 의사결정이 이루어진다는 것을 확인할 수 있었다.

주요어: 권력관계, 갑을관계, 정서 표현, 의도추론, 의사결정

* 이 논문은 2018년도 정부(교육부)의 재원으로 한국연구재단의 지원을 받아 수행된 기초연구사업임 (No.2018R1A6A3A01012610).

이 논문은 2019년도 연세대학교 연구비의 지원을 받아 수행된 것임(2019-22-0050).

[†] 교신저자: 김민식, 연세대학교, 심리학과

Tel: 02-2123-2443, E-mail: kimm@yonsei.ac.kr

권력 구조(power structure)는 인간이 함께 사는 사회에 존재하는 특성 중 하나라고 할 수 있다(Dahrendorf, 1968). 권력(혹은 힘)이라는 것은 다른 상대에게 영향을 미칠 수 있는 능력 혹은 불균형적인 상호의존성(asymmetric interdependence)으로 정의될 수도 있지만(Dahl, 1957; Fiske & Dépret, 1996; Guinote, 2017), 중대한 결과를 통제할 수 있는 능력으로도 정의될 수 있다(Emerson, 1962; Fiske & Dépret, 1996; Keltner, Gruenfeld, & Anderson, 2003). 즉, A라는 사람이 B의 운명을 통제할 수 있을 때 A가 B에 대해 힘, 권력을 가졌다고 정의할 수 있다.

최근 한국 사회에서는 권력의 우위에 있는 사람들이 상대적으로 열위에 있는 사람들에게 무례한 행동을 하거나 부당한 요구를 강요하는 일명 ‘갑질(abuse of power)’이 사회적 문제로 대두되고 있다. 사회적으로 널리 쓰이고 있는 갑을관계란 계약서를 작성할 때 사용하는 ‘갑’과 ‘을’에서 유래한 것으로 일반적으로 갑은 지위가 높거나 강한 힘을 가지고, 을은 낮은 지위에 상대적으로 약하기 때문에 상하적인 관계를 포함한 것으로 받아들여진다(강준만, 2017). 갑은 권력 구조에서 상대방을 통제할 수 있는 힘을 가진 사람으로 을은 통제권이 박탈된 사람들을 칭하는 용어로 이해될 수 있다. 갑이 우월한 지위를 이용하여 계약 상대방인 을에게 부당한 불이익을 강요하거나 비인간적인 폭언, 폭력 등을 가하는 행위를 우월적 지위의 남용, 즉 갑질이라 한다(매일경제용어사전, 박준혁, 김윤식, 2017).

사람들과의 사회적 관계를 형성하는 과정에서 상대적인 권력관계는 자연스럽게 형성될 수 있으며, 권력관계와 사회적 관계는 상호 영향을 미친다. 예를 들어, 다른 사람에 대해

판단하는 상황에서 권력에 따라 수집하는 정보의 양상이 달라진다(Goodwin & Fiske, 1995; Goodwin, Fiske, & Yzerbyt, 1995). 사회적 맥락에서 권력을 가지지 못한 사람들은 타인을 판단할 수 있는 정보들(diagnostic information)에 주의를 기울이는 경향이 있는 반면, 권력을 가진 사람들은 오히려 자신이 가진 고정관념이나 생각을 지지해줄 수 있는 정보들을 선호하는 것으로 나타났다(Fiske & Dépret, 1996).

사회적 관계에서 발생하는 권력관계는 개인의 인지 및 행동에도 영향을 미칠 수 있다. 예를 들어, 권력은 권력자가 과제와 관련 없는 정보를 억제하거나 과제와 관련된 정보에 주의를 기울이도록 도움을 주기도 한다(Guinote, 2007b; Smith & Trope, 2006). Smith와 Trope의 연구에서 권력을 가진 참가자들은 사건이나 대상의 중요한 부분을 추상적인 수준에서 처리하는 경향을 보이며, 핵심 정보를 더 잘 발췌하는 것으로 보고되었다. 권력에 점화된 여성들이 수학 계산도 더 잘하고 시각 회전 과제에서도 더 나은 수행을 보이는 것으로 나타났다(Harada, Bridge, & Chiao, 2013; Nissan, Shapira, & Liberman, 2015). 현실적인 과제의 예로 여러 후보자들 중에서 특정 직업에 필요한 요건을 충족하는 사람을 선발해야 하는 상황에서 권력에 점화된 참가자들이 권력을 가지지 못한 참가자들보다 적절한 후보자를 잘 선택하는 것으로 보고되었다(Gruenfeld, Inesi, Magee, & Galinsky, 2008). 권력은 인지뿐만 아니라 행동에도 영향을 미친다. 권력을 가진 사람은 더욱 활동적이며, 목표 지향적으로 사고하고 행동하는 것으로 보고된다(Guinote, 2007a; Guinote, 2007b; Guinote, 2007c).

동일한 상황에 대해 경험하는 정서와 표현하는 정서 또한 권력에 따라 달라질 수 있다.

예를 들어, 권력을 가진 사람들은 일반적으로 바람, 열정, 긍지, 낙관론과 같은 긍정적인 정서를 많이 경험하고 표현하는 반면(Anderson & Galinsky, 2006; Fast, Gruenfeld, Sivanathan, & Galinsky, 2009; Keltner et al., 2003), 권력을 가지지 못한 사람들의 경우 자신의 분노를 직접적으로 표출했을 때 상대방(상대적 강자)의 분노 반응이 클 것이라고 예상하여 권력자에 비해 간접적으로 정서를 표현한다(Petkanopoulou, Rodríguez-Bailón, & Willis, 2019). 분노를 표출하는 대상에 있어서도 상대적 강자는 상대적 약자에게 분노를 직접적으로 표출하는 반면, 상대적 약자는 상대적 강자에 대한 분노를 타인에게 표출하고 공유함으로써 해소하고자 한다(Kuppens, van Mechelen, & Menlders, 2004). 이처럼 사회적 권력에 따라 정서를 경험하고 표현하는 방식이 다른 까닭은 권력을 가진 사람들이 사회적으로 다른 사람들에게 덜 주의를 기울이고, 정서적 반응에 대해 덜 민감하며, 다른 사람에게 상호 보완적인 정서 반응을 하지 않기 때문이라고 알려져 있다(Guinote, 2017; van Kleef, Oveis, van der Löwe, LuoKogan, Goetz, & Keltner, 2008).

다른 사람의 관점에서 그 사람의 생각과 사고를 이해하는 조망수용 능력도 권력에 의해 영향 받는다고 알려져 있다(Galinsky, Magee, Inesi, & Gruenfeld, 2006). Galinsky 등의 연구에서 참가자들은 알파벳 'E'를 머리 위에 크게 쓰라고 했을 때, 권력에 점화된 경우 본인에게 올바른 방향으로 알파벳을 쓰는 반면, 낮은 권력에 점화된 참가자들은 맞은편 상대가 보기에 올바른 방향으로 쓰는 것으로 관찰되었다. 상대적으로 권력을 가지지 못한 사람들이 타인의 입장을 더 고려하여 상대를 배려하는 행동을 나타낸 것이다. 권력자들이 다른

사람들의 정서적 반응에 대해 덜 민감하다는 van Kleef 등(2008)의 연구와도 유사한 결과라고 할 수 있다.

그렇다면 상대방의 의도나 진심을 파악하는 것이 중요한 상황에서 권력은 어떠한 영향을 미칠까? 특히 상대의 정서 표현을 통해 진심을 파악하는 것이 중요한 상황에서도 권력자들은 상대방의 정서 표현에 덜 민감한 반응을 보일까? 상대의 의도를 읽는 것은 일상생활에서도 중요하지만, 의사결정에 따라 이익이 달라질 수 있는 협상 상황에서는 특히나 중요하다고 할 수 있다. 권력을 가진 사람들이 타인의 정서에 덜 민감하며 타인의 입장에서 생각하는 경향이 덜 나타난다는 것을 고려했을 때(Guinote, 2017; van Kleef, Oveis, van der Löwe, LuoKogan, Goetz, & Keltner, 2008), 타인의 정서 표현을 바탕으로 상대의 의도를 파악하는데 어려움을 겪을 수도 있을 것이다. 이에 반해, 권력을 가지지 못한 사람들은 타인의 입장에서 사고하는 경향을 보이기 때문에(Galinsky et al., 2006) 타인의 의도를 추론하기 위해 정서 표현을 더 민감하게 고려할 수 있을 것이다. 그러나 또 한편으로 권력을 갖는 것이 사람들을 목표 지향적으로 만들고, 과제 관련된 정보에 더 주의를 기울이도록 도와준다는 것을 고려한다면(Guinote, 2007a; Guinote, 2007b, Guinote, 2007c), 권력을 가진 사람들도 상대방의 정서 표현 의도를 파악하는 것이 중요한 상황에서는 민감하게 상대의 정서 표현을 고려하여 타인의 의도를 파악할 가능성이 있다.

상대방의 의도를 파악하는 것이 중요한 상황을 조작하기 위해 본 연구에서는 여러 시행의 죄수의 딜레마 게임(Kollock, 1998; Pruitt & Kimmel, 1977; Rapoport & Chammah, 1965)을 이용하였다. Flood와 Dresher의 1950년 최초의

죄수의 딜레마실험에 따르면 두 명의 죄수가 각각 독립된 공간에 수감되어 서로 의사소통하지 못하게 된다. 죄수들은 자백(공범을 배신)할 지 묵비권을 행사(공범에게 협력)할 지 결정해야 하고, 자신과 상대방 죄수의 선택에 따라 징역형의 기간이 결정된다. 만약 두 명 모두 묵비권을 행사하여 서로에게 의리를 지킨다면 가장 적은 징역형을 살 것이고, 만약 두 명 모두 자백해서 상대방을 배신한다면 그 보다는 더 오래 징역형을 살아야 한다. 그러나 만약 한명은 묵비권을 행사했는데 다른 한명은 자백을 한다면 자백한 죄수는 석방되고 묵비권을 행사한 죄수는 혼자 모든 죄를 다 짊어지게 된다. 따라서 징역형의 기간은 두 명 모두 자백하는 것보다는 묵비권을 행사하는 것이 더 짧고, 혼자서만 자백을 하지 않을 때 가장 길다. 이 상황에서는 상대방을 믿고 협력할 것인지 아니면 배신할 것인지 선택해야 하는 딜레마에 놓이게 된다.

기존의 죄수의 딜레마 게임이 단 한 번의 의사결정을 요구하였다면, Sally(1995)는 죄수의 딜레마 게임을 여러 번 실시하고, 상대방과 메모를 통해 의사소통할 수 있는 기회를 제공하였다. 그 결과, 상대방과 의사소통을 하며 죄수의 딜레마 게임을 반복 수행하는 경우 참가자들이 협력을 선택하는 비율이 증가하였다. 얼굴 표정과 유사한 자극을 통해 의사소통을 하게 한 연구들(de Melo et al., 2014; Dehghani, Carnevale, & Gratch, 2014)에서도 참가자들이 협력 비율이 증가하는 것을 확인 할 수 있었다. 그러나 의사소통을 하는 것만으로 무조건 협력 비율이 높아지는 것은 아니었다. 동일한 정서 표현도 그것이 제시되는 상황이나 맥락에 따라 다르게 해석될 수 있기 때문이다. 예를 들어, 웃는 얼굴은 서로 협력하는 상황에

서는 긍정적으로 받아들여질 수 있지만, 서로 경쟁하는 상황에서는 더 경쟁적이고 부정적으로 해석될 수 있다(de Melo et al., 2012). de Melo 등(2014)의 연구에서 참가자들은 협력을 선택한 이후에 즐거운 얼굴 표정을 보여준 상대를 더 협력적이라고 생각해서 자신도 더 협력해주고, 배신한 후에 즐거운 얼굴 표정을 보여준 상대는 경쟁적이라고 생각하여 협력을 적게 해주는 결과를 보였다. 상대방이 보여주는 정서 표현과 상황을 바탕으로 상대방의 의도를 거꾸로 추론하는 역평가(reverse appraisal) 과정이 이뤄졌기 때문에, 상대방의 정서 표현을 바탕으로 상대가 나에게 협조적인지 아니면 경쟁적인지를 추론한 것이다(de Melo et al., 2014; de Melo et al., 2012).

본 연구에서는 권력관계에 따라 동일한 행동을 하지만 정서 표현 방식이 다른 상대의 의도 추론과 그에 따른 의사결정이 달라질 수 있는가를 살펴보고자 하였다. 행동은 동일하지만 정서 표현 방식을 다르게 조작함으로써 권력에 따라 상대방의 정서 표현에 대한 민감도가 의사결정에 미치는 영향을 살펴보고자 하였다. 실험 후 추가적으로 제공되는 보상의 배분 비율을 결정할 수 있는 권한을 제공하거나 제공하지 않음으로써 권력관계를 조작하였다. 권력을 가진 참가자는 추가 보상 배분 비율을 결정하고, 권력을 갖지 못한 참가자는 상대방이 결정한 배분 비율을 그대로 수용하도록 하였다. 추가 보상에 대한 결정권을 통해 권력관계를 조작한 것은 사건의 결과에 영향을 미칠 수 있다는 사실이 통제감을 제공하고, 자신이 아닌 다른 사람에 의해 사건의 결과가 결정되는 것이 상대에게 의존하게 되어 통제감을 상실했다고 느끼게 한다는 연구 결과(Fiske & Dépret, 1996)를 바탕으로 하였다.

또한, 권력의 효과를 살펴본 기존의 연구들 중 권력을 가진 집단, 권력을 가지지 못한 집단뿐만 아니라 통제 집단까지 포함한 연구가 399개 중에 17% 밖에 없다는 보고(Schaerer, du Plessis, Yap, & Thau, 2018)와 권력관계 조작의 효과를 확인하기 위하여 본 연구에서는 통제 집단도 추가하였다. 통제집단의 참가자들은 실험 종료 후 추가 보상이 제공될 것이라는 안내만 받았다.

참가자들은 다른 참가자와 죄수의 딜레마 게임을 실시한다고 믿었지만, 실제로는 컴퓨터와 게임을 진행하였다. 이는 상대방의 정서 표현 방식에 따라 의사결정이 달라질 수 있는 것을 알아보기 위해 정서 표현 의도를 통제하기 위한 절차였으며, 컴퓨터는 세 번 중에 두 번은 배신을 선택하도록 설정된 배신자에 가까웠다. 매 시행마다 이모티콘을 통해 의사소통의 기회를 제공하였고, 컴퓨터는 상대방과의 의사소통할 때, 배신자의 의도를 그대로 드러내거나 혹은 배신자의 의도를 드러내지 않고 감추는 방향으로 정서를 표현하도록 조작되었다.

권력을 가진 사람들이 상대방의 정서 표현에 둔감하다는 것을 고려했을 때(Guinote, 2017; van Kleef, Oveis, van der Löwe, LuoKogan, Goetz, & Keltner, 2008), 권력을 가진 참가자들은 상대방의 정서 표현 방식에 큰 영향을 받지 않고 의사결정을 할 것이라고 예상할 수 있다. 반면, 상대적으로 권력을 가지지 못한 사람들은 타인에게 민감하다고 알려져 있으므로(Galinsky et al., 2006), 상대방이 배신 의도를 드러내는지 여부에 따라 민감하게 반응할 가능성이 높을 것이라고 예상하였다. 구체적으로 권력을 갖도록 조작된 참가자들은 상대방의 정서 표현 방식(배신 의도 표출여부)에 따

른 협력 비율의 차이를 보이지 않는 반면, 권력을 갖지 못하도록 조작된 참가자들은 상대방의 정서 표현 방식에 더 민감하게 반응하여 협력 비율의 차이를 보일 것이다. 권력관계에 의한 영향력이 통제된 통제집단에서는 상대방이 배신 의도를 그대로 표출하는지 배신 의도를 감추는지에 따른 차이를 관찰할 수 있을 것으로 기대하였다.

추가적으로 권력관계와 상대방의 정서 표현의 방식에 따라 추가 보상을 상대방에게 배분하는 비율에서도 차이가 관찰되는지 살펴보았다. 권력관계를 조작하기 위한 방식으로 배분 비율을 결정하도록 하였지만, 실제 상대방에게 얼마만큼 추가 보상을 나누어 줄 것인가를 관찰함으로써 권력관계와 상대방의 정서 표현 방식에 따른 차이를 추가적으로 살펴볼 수 있을 것으로 기대하였다. 통제 조건에서는 권력관계의 효과를 제외한 상대방의 정서 표현 방식에 따른 영향만을 관찰할 수 있을 것이라고 기대하였다.

방 법

연구대상

연세대학교 대학생 156명(남성 79명, 여성 77명)이 실험에 참가하였다. 권력관계(상위, 하위, 통제 조건)와 배신 의도 표출여부(표출, 감춤)는 모두 참가자 간 변인이었으며, 각 조건 별로 26명의 참가자들이 할당되었다. 참가자들은 실험에 앞서 참가 동의서에 서명하였고, 실험 가설 및 목적에 대해서는 알지 못하였다. 참가자들은 모두 나안 혹은 교정시력이 정상이었으며, 실험의 모든 절차는 연세대학교 생

명윤리위원회의 승인을 받아 이루어졌다. 한 시간대에 두 명의 참가자가 무선적으로 모집되었으며, 참가자가 한 명인 경우에는 실험공모자가 함께 실험에 참여하였다.

자극과 절차

한 시간대에 두 명의 참가자가 모집되었고, 참가자들은 권력관계(상위, 하위, 통제 조건)에 무선적으로 할당되었다. 권력의 조작은 예정된 추가적인 보상을 어떻게 배분할 것인가에 대한 결정권을 제공함으로써 조작되었다. '상위' 권력 조건의 참가자들에게 '갑'이라고 안내하며 실험이 종료된 후에 주어지는 추가 보상(돈)을 상대방과 나누는 비율을 결정할 수 있다고 안내하였다. 반면 '하위' 권력 조건의 참가자들은 '을'로 갑의 결정을 무조건 따라야 한다고 설명하였다. 통제 조건의 참가자들은 갑을 관계에 대한 안내 대신에 실험이 끝난 후 동일한 비율의 추가 보상이 주어질 것이라

는 안내만 받았다. 죄수의 딜레마 게임은 추가 보상과는 관계없고, 최대한 많은 포인트를 얻는 것이 목표라고 안내되었다. 죄수의 딜레마 포인트는 추가적인 보상으로 전환되지 않았다.

참가자들은 분리된 방에서 다른 참가자와 온라인으로 죄수의 딜레마 게임을 진행한다고 믿었지만, 실제로는 세 번 중에 두 번 배신하도록 설정된 컴퓨터와 60시행의 게임을 진행하였다. 세 번의 시행을 하나의 블록으로 묶을 수 있으며, 무선적인 순서로 컴퓨터는 두 번 배신을 선택하도록 조작되었다. 매 시행의 실험 절차는 그림 1과 같다. 매 시행마다 참가자는 협력과 배신 중 하나를 선택할 수 있었고, 본인과 상대방의 결정에 따라 얻을 수 있는 포인트가 결정되었다. 두 명의 참가자가 모두 협력을 선택한 경우 각각 5점, 모두 배신을 선택한 경우에는 각각 4점, 한 사람은 협력을 선택하고 다른 사람은 배신을 선택한 경우 협력자가 2점, 배신자가 7점을 획득하는

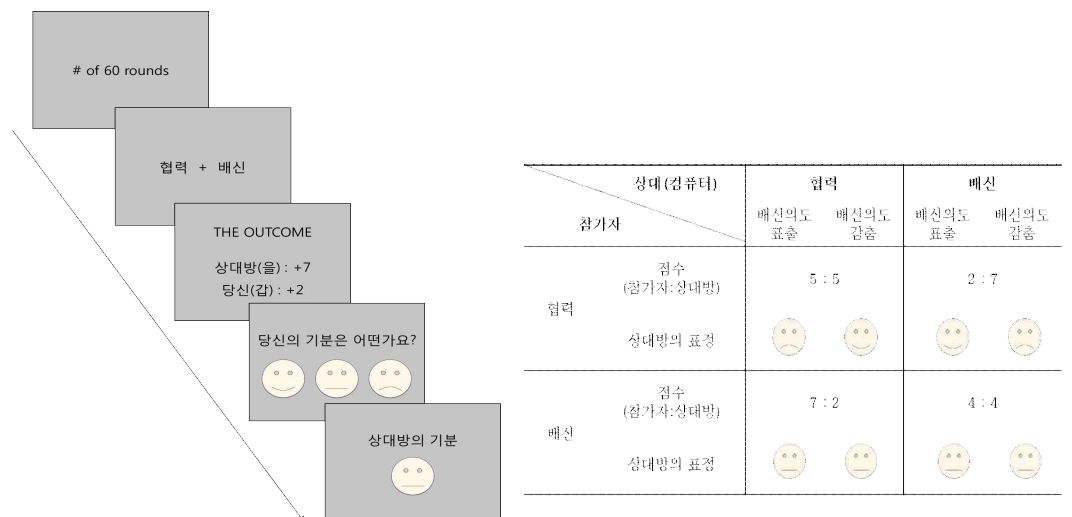


그림 1. 좌) 실험 절차 예시, 우) 참가자와 컴퓨터의 의사결정에 따른 포인트 배분과 배신 의도 표출여부 조건에 따라 참가자에게 제시된 이모티콘.

방식이었다. 매 시행마다 참가자들은 게임 결과를 확인한 뒤, 자신의 기분을 이모티콘 표정(즐거운, 중립적인, 후회하는)을 통해 선택하고, 상대방이 선택한 이모티콘 표정도 확인하였다. 실험 전에 지시문을 통하여 포인트 배분과 이모티콘 표정의 명시적인 의미를 각각 설명해주었고, 따라서 모든 참가자들은 이모티콘의 정서적 의미에 대해 알고 있었다. 상대방이 선택한 표정을 보여주는 절차에서 '배신 의도 표출' 조건의 컴퓨터는 배신한 뒤 높은 점수(7점)를 얻고 즐거운 표정, 함께 협력한 뒤 동일한 점수(5점)를 얻고 후회하는 표정을 보여준 반면, '배신 의도 감춤' 조건의 컴퓨터는 실제로 배신하는 행동을 많이 함에도 불구하고, 배신하여 높은 점수(7점)를 얻은 뒤에 후회하는 표정, 함께 협력하여 동일한 점수(5점)를 얻고는 즐거운 표정을 보여주었다. 참가자가 얻을 수 있는 포인트 결과와 배신 의도 표출 조건과 배신 의도 감춤 조건에 따라 컴퓨터가 보여주는 얼굴 표정은 그림 1와 같다.

실제로 죄수의 딜레마 게임이 끝난 후, 상위 또는 하위 권력 조건에 해당하는 참가자들은 추가 보상(돈)을 상대방에게 얼마만큼 나누어 줄 것인지 배분 비율을 결정하도록 요구되었다. 상위 조건의 참가자들에게는 자신이 결정한 비율로 보상을 나누어줄 것이라고 설명하고, 하위 조건의 참가자들에게는 결정한 비율이 반영되지는 않았지만 원하는 비율을 응답하라고 안내하였다. 추가 보상에 대한 자원 배분 비율을 응답함으로써 권력관계 조작 효과를 간접적으로 확인할 수 있을 것으로 기대하였다.

결 과

사회적 권력과 타인의 배신 의도 표출여부에 따른 협력 비율

사회적 권력과 타인의 배신 의도 표출여부에 따라 협력 비율이 달라지는지를 알아보기 위해 3(권력: 상위, 하위, 통제) x 2(배신 의도 표출여부: 표출, 감춤) 변량분석(Analysis of Variance)을 실시하였다. 그 결과, 사회적 권력의 주효과는 통계적으로 유의하였다, $F(2, 150) = 8.763, p < .001, \eta^2 = .097$. 집단 간의 협력 비율 차이를 알아보기 위해 사후분석을 실시한 결과, 하위 권력집단($M = 56.35\%, SD = 21.59\%$)이 상위 권력집단($M = 40.32\%, SD = 17.45\%$)과 통제집단($M = 43.40\%, SD = 24.09\%$)에 비해 협력을 많이 하는 것으로 나타났다, $p_{\text{bonf}} = .005; p_{\text{bonf}} < .001$. 그러나, 상위 권력집단과 통제집단의 협력 비율 간에는 유의한 차이가 발견되지 않았다, $p_{\text{bonf}} = 1.000$. 이는 사회적 지위가 낮아지면 상대방에 대해 협력적인 태도를 취한다는 것을 의미한다. 배신 의도 표출여부의 주효과 또한 통계적으로 유의하였다, $F(1, 150) = 9.164, p = .003, \eta^2 = .051$. 상대가 배신 의도를 표출할 때($M = 41.67\%, SD = 22.46\%$)보다 배신 의도를 감춤 행동을 할 때($M = 51.71\%, SD = 21.03\%$) 그러한 상대에게 더 많이 협력을 선택해주는 것으로 확인되었다. 권력 조건과 배신 의도 표출여부 조건 간의 상호작용은 유의한 경향성이 발견되었다, $F(2, 150) = 2.257, p = .108, \eta^2 = .025$. 사후분석 결과, 통제 조건에서만 배신 의도 표출여부에 따른 유의미한 차이가 발견되었으며, $p = .001$, 상위 권력 조건과 하위 권력 조건에서는 배신 의도 표출여부에 따

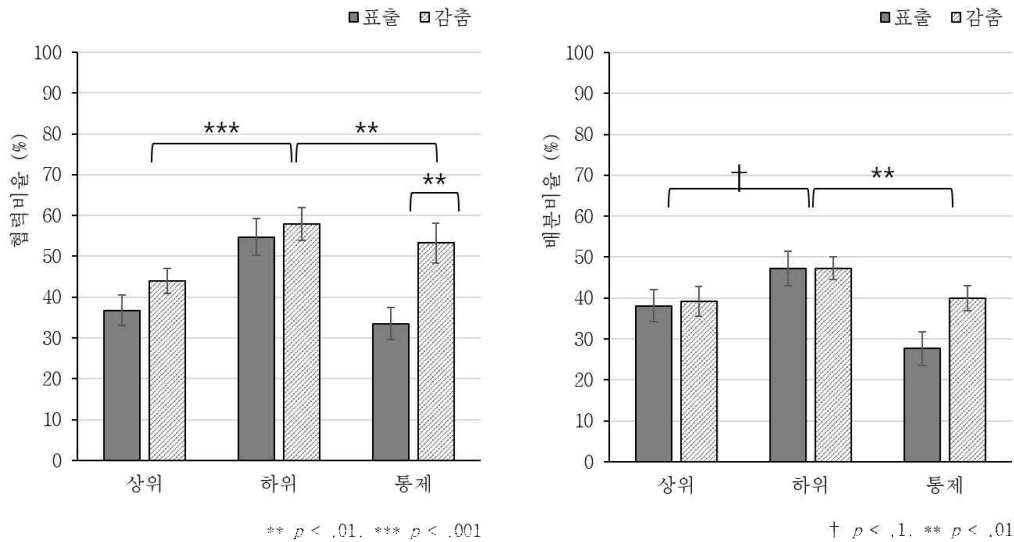


그림 2. 좌) 권력 관계와 배신 의도 표출여부 조건에 따른 참가자의 협력 비율 결과(오차막대는 표준오차), 우) 권력 관계와 배신 의도 표출여부 조건에 따라 참가자가 상대에게 보상을 배분하는 비율 결과(오차막대는 표준오차).

른 협력 비율의 차이가 발견되지 않았다, $p = .213$; $p = .578$. 이는 권력 관계가 없이 동등한 입장일 때에는 타인의 정서 표현에 따라 자신의 의사결정이 달라지지만, 권력 관계가 발생할 때에는 타인의 정서 표현 보다는 본인과 상대방의 사회적 지위에 따라 의사결정을 내리는 것으로 해석할 수 있다.

사회적 권력과 타인의 배신 의도 표출여부에 따른 자원 배분 결정

한정된 자원 배분과 관련한 의사결정 상황에 사회적 권력과 배신 의도 표출여부가 미치는 영향을 알아보기 위해 3(권력: 상위, 하위, 통제) x 2(배신 의도 표출여부: 표출, 감춤) 변량분석을 실시하였다. 권력 조건의 주효과는 통계적으로 유의하였다, $F(2, 150) = 6.917$, $p = .001$, $\eta^2 = .082$. 구체적으로 하위 권력집단

($M = 47.31\%$, $SD = 17.84\%$)이 통제집단($M = 33.85\%$, $SD = 19.42\%$)과 상위 권력집단($M = 38.65\%$, $SD = 19.30\%$)에 비해 상대방에게 더 많은 자원을 배분하거나 그러한 경향성을 확인할 수 있었다, $p_{\text{bonf}} = .001$; $p_{\text{bonf}} = .059$. 그러나 상위 권력집단과 통제집단 간의 자원 배분 비율은 유의한 차이를 보이지 않았다, $p_{\text{bonf}} = .576$. 배신 의도 표출여부의 주효과는 통계적으로 유의하지 않았다, $F(1, 150) = 2.245$, $p = .136$, $\eta^2 = .013$. 권력과 의도표출여부의 상호작용 또한 유의한 차이가 관찰되지 않았다, $F(2, 150) = 1.717$, $p = .183$, $\eta^2 = .020$. 이는 한정된 자원을 배분하는 경우에는 권력 관계가 영향을 미침을 의미한다.

총 156명의 참가자 중 두 명의 참가자가 모든 시행에서 협력을 선택하였으며, 한 명의 참가자는 모든 시행에서 배신만을 선택하였다. 게임 방식을 잘못 이해하여 일관된 의사결정

만을 내렸을 가능성을 제외하기 위해 동일한 의사결정만 반복적으로 내린 세 명의 데이터를 제외한 후 동일한 분석을 실시하였다. 그 결과, 협력 비율과 자원 배분 비율 모두에서 세 명의 데이터를 제외하기 전과 유사한 결과를 확인하였다. 협력 비율의 경우, 권력 조건의 주효과와 배신 의도 표출여부의 주효과 모두 유의하였다, $F(2, 147) = 8.800, p < .001, \eta^2 = .097$; $F(1, 147) = 9.744, p = .002, \eta^2 = .054$. 권력과 배신 의도 표출여부의 상호작용 또한 통계적으로 유의하였으며, $F(2, 147) = 3.304, p = .039, \eta^2 = .037$, 사후분석 결과, 통제 조건에서만 배신 의도의 표출 및 감춤 수준 간의 유의한 차이가 발견되었다, $p_{\text{bonf}} < .001$. 자원 배분 비율의 경우, 권력의 주효과만이 통계적으로 유의미하였다, $F(2, 147) = 6.499, p = .002, \eta^2 = .078$. 배신 의도 표출여부와 상호작용은 통계적으로 유의미하지 않았다, $p_s > .1$.

논 의

본 연구에서는 사회적 의사결정 상황에서 권력관계에 따라 상대방의 정서 표현 방식이 미치는 영향력이 달라지는지 알아보고자 하였다. 참가자들은 상대방과 동일한 권력관계에 있을 때에는 배신 의도를 표출하는 상대방보다 배신 의도를 감추는 상대에게 더 우호적으로 협력해주는 선택을 하는 반면, 상대방보다 권력이 낮거나 높은 상황이 될 때에는 상대방의 정서 표현 방식보다는 자신의 권력 지위에 따라 협력을 해주는 비율이 달라졌다. 이러한 결과가 흥미로운 점은 죄수의 딜레마 게임에서 많은 포인트를 얻는 것이 목표라고 설명

해주었음에도 불구하고, 이후에 자원 배분의 결정권을 누가 가지고 있는지에 따라 협력을 선택하는 비율이 달라졌다는 점이다. 하위 권력 조건에 배정된 참가자들은 자신의 행동이 이후에 상위 권력 조건에 배정된 참가자가 자원을 배분하는 결과에 영향을 미칠 것이라고 예상하였기 때문에 더 많이 협력을 선택했을 것이라고 해석해볼 수 있다. 그에 반해 상위 권력 조건에 배정된 참가자들은 죄수의 딜레마 게임에서 높은 점수를 얻기 위해 의사결정을 하고, 상대방의 정서 표현을 덜 민감하게 고려했기 때문에 전반적으로 낮은 협력 비율이 나타난 것으로 보인다. 이러한 결과는 상대방의 입장을 고려하는 능력이 권력관계에 따라 달라진다고 보고된 Galinsky 등(2006)의 연구와도 일치한다고 할 수 있다.

추가 보상을 배분하는 결정을 내릴 때에도 상대와의 권력의 차이가 없는 통제집단의 참가자들은 상대방의 행동이 동일함에도 불구하고 배신 의도를 표현하는 상대방에게 자원을 더 주지 않겠다고 선택하는 것을 확인할 수 있었다. 상대방이 배신 의도를 표현하는 여부에 따른 차이는 권력관계에 놓인 상위 또는 하위 조건의 참가자들에게서는 관찰되지 않았다.

본 연구에서 권력 관계에 따라 상대방의 정서 표현에 대한 민감도가 달라질 것이라는 가설은 지지되지 않았다. 본 연구만으로 그 원인을 이해하는 데에는 한계가 있으나 두 가지 가능성을 추론해볼 수 있다. 참가자들이 상대방이 배신 의도를 그대로 표출하는지 아니면 숨기는지 알았지만 신경 쓰지 않았을 수도 있고, 상대방의 정서 표현 방식에 대해 의식적으로 인지하지 못했을 수도 있다. 상위 권력 조건 참가자들은 상대방의 정서에 덜 민감하

고 조망수용 능력이 낮아(Anderson et al., 2003; Galinsky et al., 2006; van Kleef et al., 2008) 정서 표현 방식이 의사결정에 영향을 미칠 정도로 민감하게 처리되지 않았을 수 있다. 한편 권력관계에서 상대적으로 낮은 지위를 가진 사람들은 권력을 가진 사람들에 의해 불이익을 받을 수 있다는 두려움에 상대방의 의도를 파악했음에도 불구하고 권력관계에 따라 행동할 수 있다. 분노를 표출하면 권력자의 분노 반응이 커질 것이라고 예상하고(Petkanopoulou et al., 2019), 권력자에게 분노를 직접적으로 표출하지 못하는 것과도 일치한다(Kuppens et al., 2004). 그러나 이 두 가지 가능성을 구분하는 것은 현재의 실험 결과만을 가지고 어렵다. 다만 하위 권력 조건의 참가자들이 상대방이 이후에 자원 배분을 결정하는 것을 고려하여 협력을 많이 선택해주었다고 하더라도 상대방의 정서 표현에 대해 인지하였다면 이후에 자원 배분 결정에서 배신 의도표현여부에 따른 차이가 관찰되었을 것이라고 예상해볼 수 있다. 그러나 배신 의도 표현여부에 따른 자원 배분의 차이는 하위 권력 조건의 참가자들에게서 관찰되지 않았다. 또한, 상위 권력 조건의 참가자들도 배신 의도를 대놓고 표출하는 상대이든 아니면 배신 의도를 감추는 상대이든지에 관계없이 자신이 조금 더 자원을 많이 갖는 결정을 내릴 뿐이었다. 이러한 결과를 바탕으로 상대방이 배신 의도를 표출하는지 표출하지 않는지에 대해 인식했지만 권력관계 때문에 협력을 덜하거나 더 해준 것이 아니라 상대방의 정서 표현에 대해서 의식하지 못했을 가능성이 더 높다고 추론할 수 있다.

사회적 의사결정이 상대방의 정서 표현 방식에 민감하지 않은 것으로 나타났으나, 상대방의 의사결정(협력 또는 배신)이 참가자의 의

사결정에 영향을 미칠 수 있다. 즉, 상대방이 직전 시행에서 협력을 한 경우와 배신을 한 경우 참가자의 협력 비율이 달라질 수 있다. 이러한 가능성을 확인하기 위해 상대방의 의사결정을 참가자 내 변인으로 포함하여 3(권력: 상위, 하위, 통제) x 2(배신 의도: 표출, 감추) x 2(상대방의 의사결정: 협력, 배신) 변량분석을 실시하였다. 먼저 상대방의 의사결정에 따라 협력 비율이 달라지는 것을 확인하였다, $F(1, 150) = 50.051, p < .001$. 상대방이 직전 시행에서 협력을 한 경우보다 배신을 한 경우 협력 비율이 낮아지는 것을 확인하였다. 이는 권력 조건과 상호작용의 경향성을 보여, $F(2, 150) = 2.602, p = .077$, 상대방의 의사결정 또한 사회적 의사결정에 영향을 미칠 수 있음을 보여준다. 또한 권력 x 배신 의도: 표출여부 x 상대방의 의사결정 조건의 3원 상호작용의 경향성이 확인되었다, $F(2, 150) = 2.472, p = .088$. 구체적으로, 상대방이 배신 의도를 표출하는 경우에는 권력관계에 상관없이 직전 시행에서 상대방이 협력을 하는 경우에 비해 배신을 하는 경우 협력을 적게 하는 양상을 보였다. 반면, 상대방이 배신 의도를 감추는 경우에는 상위 권력 조건과 통제 조건만이 상대방의 의사결정에 따라 협력 비율이 변화하였으며, 하위 권력 조건은 상대방의 의사결정과 관계 없이 높은 협력 비율을 유지하는 것으로 보였다. 이는 ‘갑’과 ‘을’이라는 권력의 맥락 하에서 정서 표현 방식 또한 사회적 의사결정에 영향을 주는 요인으로 작용할 가능성을 시사한다.

권력관계의 차이가 없는 통제 조건의 경우에는 왜 상대방의 정서 표현 방식에 따라 협력 비율의 차이가 관찰된 것일까? 사회적 상호작용에서 상대의 진심을 읽어내는 것은 진

화심리학적 관점에서 매우 중요한 능력이다 (Cosmides, 1989; Cosmides & Tooby, 1992). 사람들은 상대방이 자신의 기분을 진심으로 표현하는지 아니면 가짜로 표현하는지를 꽤 정확하게 구분할 수 있다고 알려져 있다 (Sylwester, Lyons, Buchanan, Nettle, & Roberts, 2012; Verplaetse, Vanneste, & Braeckman, 2007; Zuckerman, DePaulo, & Rosenthal, 1981). 죄수의 딜레마 게임 상황에서도 상대방과 만약 짧은 시간동안 면대면의 상호작용을 할 기회가 주어진다면, 상대방이 배신을 할지 협력을 할지를 우연수준 이상으로 예측할 수 있었다 (Sparks, Burleigh, & Barclay, 2016). 그러나 본 연구에서 참가자들은 배신 의도를 감추는 상대방에게 더 많이 협력해줌으로써 배신자 상대에게 속아 더 협력해주는 것으로 해석될 수 있다. 이러한 결과는 상대방과 의사소통이 얼굴을 보고 직접 이야기한 것이 아니라, 이모티콘을 통해서 이루어졌기 때문일 수 있다. 현대 사회에서는 면대면이 아닌 핸드폰이나 인터넷을 통한 사회적 상호작용이 실제로 많이 이루어짐에도 불구하고, 상징을 통해 상대방의 진심을 읽어내는 것은 면대면을 통해 진심을 읽어내는 것에 비해 어렵다고도 해석될 수 있을 것이다.

본 연구는 배신 의도 표출여부를 조작하는 과정에서 참가자가 배신을 선택하는 경우에는 항상 중립적인 정서 표현을 제시하도록 설계되었다는 한계점을 갖는다. 이러한 조작은 de Melo 등(2014)의 연구 패러다임을 이용한 것으로 배신 의도 표출과 감춤 조건에 따른 조작을 동일하게 통제하기 위한 조작이었다. 참가자가 배신을 하고 컴퓨터가 협력을 선택한 경우에 배신 의도 표출조건인 컴퓨터가 후회하는 표정을 보여줄 수 있지만, 배신 의도 감춤

조건인 컴퓨터는 기쁜 표정을 보여주는 것이 자연스럽지 못한 정서 표현일 수 있기 때문이다. 아무리 협력적인 사람이라고 하더라도 상대의 배신 때문에 낮은 포인트를 얻고 기쁜 표정을 보여주는 것은 일반적이지 않기 때문이었다. 통제하기 위한 장치였지만, 참가자가 배신을 선택하면 항상 중립적인 표정을 보여주는 것도 자연스러운 정서 표현이라고 하기에는 한계라고 할 수 있을 것이다.

배신 의도 표출과 감춤 조작을 두 가지 상황(참가자 협력, 컴퓨터 협력 혹은 배신)에서의 정서 표현을 통해 조작하고 두 조작의 효과를 분리할 수 없다는 분석 상의 한계점 또한 갖는다. 구체적으로, 예를 들어, 컴퓨터는 배신 의도를 표출하는 방식이 배신한 뒤에 즐거운 표정을 보여줄 수도 협력한 뒤에 후회하는 표정을 보여줄 수도 있었다. 본 연구에서는 두 상황을 동일하게 배신 의도 표출로 정의하였으나, 참가자에게는 두 가지 상황이 다르게 해석되고 의사결정에 다르게 영향을 미쳤을 가능성이 있다. 본 연구에서는 무선적인 순서로 모든 실험이 구성되었기 때문에 어떤 상황에 먼저 노출되었는지, 얼마나 노출되었는지에 따른 효과를 세분화하여 분석하는데 한계를 가진다. 따라서 추후 연구에서는 배신 의도 표출 방식과 배신 의도 감춤 방식도 더 세분화하여 의사결정에 영향을 미칠 수 있는 것을 살펴볼 수 있을 것이다.

마지막으로 본 연구는 권력관계에 따라 상대방의 정서 표현 방식을 고려하는 정도가 달라질 수 있으며 사회적 의사결정 상황에서 개인의 의사결정도 달라질 수 있다는 것을 확인하였다. 권력 구조는 사회적 상황에서 대부분 존재하며, 본 연구는 권력 구조 내에서 이루어지는 의사소통의 문제점을 제안한다고 볼

수 있다. 권력관계의 위계에 관계없이 권력관계에 놓였다는 사실만으로도 사람들은 상대방의 정서나 의도를 고려하기보다는 자신의 권력 위치에 적절한 행동을 취하는 경향을 관찰할 수 있었다. 이러한 결과가 상대방의 의사표현에 대한 인지적 처리과정에서 초기 단계에서 처리가 되지 못하도록 방해하는 것인지, 아니면 처리된 이후의 해석에 어려움을 겪게 만드는 것인지에 대한 추가적인 연구들이 이루어질 필요가 있다. 권력관계가 영향을 미치는 인지 처리 단계를 밝혀냄으로써 권력관계에 놓은 참가자들이 의사소통 상황에서 상대방의 표현을 바탕으로 의도를 추론하는 과정에 도움을 줄 수 있을 것이다.

참고문헌

- 강준만 (2017). 갑과 을의 나라: 갑을관계는 대한민국을 어떻게 지배해왔는가. 인물과 사상사.
- 매일경제용어. 갑질에 대한 용어 정의.
<http://dic.mk.co.kr/cp/pop/desc.php>
- 박준혁 & 김윤식. (2017). 호텔 레스토랑 이용 고객의 우월적 지위의 남용과 직원의 이직의도의 관계에 대한 LMX의 조절효과. *관광연구저널*, 31(6), 155-168.
- Anderson, C., Keltner, D., & John, O. P. (2003). Emotional convergence between people over time. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 1054-1068.
- Anderson, C., & Galinsky, A. D. (2006). Power, optimism, and risk-taking. *European Journal of Social Psychology*, 36, 511-536.
- Berdahl, J. L., & Martorana, P. (2006). Effects of power on emotion and expression during a controversial group discussion. *European Journal of Social Psychology*, 36, 497-509.
- Cosmides, L. (1989). The logic of social exchange: Has natural selection shaped how humans reason? Studies with the Wason selection task. *Cognition*, 31(3), 187-276.
- Cosmides, L., & Tooby, J. (1992). Cognitive adaptations for social exchange. *The adapted mind: Evolutionary psychology and the generation of culture*, 163, 163-228.
- Dahl, R. A. (1957). The concept of power. *Behavioral Science*, 2(3), 201-215.
- Dahrendorf, R. (1968). On the origin of inequality among men. In R. Dahrendorf (Ed.), *Essays in the Theory of Society* (pp. 151-178). London: Routledge & Kegan Paul.
- Dehghani, M., Carnevale, P. J., & Gratch, J. (2014). Interpersonal effects of expressed anger and sorrow in morally charged negotiation. *Judgment and Decision Making*, 9(2),
- de Melo, C. M., Carnevale, P. J., Read, S. J., & Gratch, J. (2014). Reading people's minds from emotion expressions in interdependent decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 106(1), 73-88.104-113.
- de Melo, C. M., Gratch, J., & Carnevale, P. J. (2014). Humans versus computers: Impact of emotion expressions on people's decision making. *IEEE Transactions on Affective Computing*, 6(2), 127-136.
- de Melo, C. M., Gratch, J., Carnevale, P., & Read, S. (2012). Reverse appraisal: The importance of appraisals for the effect of emotion displays on people's decision making

- in a social dilemma. *Proceedings of the Annual Meeting of the Cognitive Science Society*, 34.
- Emerson, R. M. (1962). Power-dependence relations. *American Sociological Review*, 27(1), 31-41.
- Fast, N. J., Gruenfeld, D. H., Sivanathan, N., & Galinsky, A. D. (2009). Illusory control: A generative force behind power's far-reaching effects. *Psychological Science*, 20(4), 502-508.
- Fiske, S. T., & Dépret, E. (1996). Control, interdependence and power: Understanding social cognition in its social context. *European Review of Social Psychology*, 7(1), 31-61.
- Galinsky, A. D., Magee, J. C., Inesi, M. E., & Gruenfeld, D. H. (2006). Power and perspectives not taken. *Psychological Science*, 17(12), 1068-1074.
- Goodwin, S. A., & Fiske, S. T. (1995). Power and motivated impression formation: How powerholders stereotype by default and by design. Unpublished manuscript, University of Massachusetts at Amherst.
- Goodwin, S. A., Fiske, S. T., & Yzerbyt, V. (1995, August). *Social judgment in power relationships: A judgment-monitoring perspective*. Poster presented at the Meeting of the American Psychological Association, New York.
- Gruenfeld, D. H., Inesi, M. E., Magee, J. C., & Galinsky, A. D. (2008). Power and the objectification of social targets. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95(1), 111-127.
- Guinote, A. (2007a). Behaviour variability and the situated focus theory of power. *European Review of Social Psychology*, 18(1), 256-295.
- Guinote, A. (2007b). Power affects basic cognition: Increased attentional inhibition and flexibility. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43(5), 685-697.
- Guinote, A. (2007c). Power and goal pursuit. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33(8), 1076-1087.
- Guinote, A. (2017). How power affects people: Activating, wanting, and goal seeking. *Annual Review of Psychology*, 68, 353-381.
- Harada, T., Bridge, D., & Chiao, J. Y. (2013). Dynamic social power modulates neural basis of math calculation. *Frontiers in Human Neuroscience*, 6, 350.
- Keltner, D., Gruenfeld, D. H., & Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review*, 110(2), 265-284.
- Kollock, P. (1998). Social dilemmas: The anatomy of cooperation. *Annual Review of Sociology*, 183-214.
- Kuppens, P., van Mechelen, I., & Meulders, M. (2004). Every cloud has a silver lining: Interpersonal and individual differences determinants of anger-related behaviors. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30(12), 1550-1564.
- Nissan, T., Shapira, O., & Liberman, N. (2015). Effects of power on mental rotation and emotion recognition in women. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 41(10), 1425-1437.
- Petkanopoulou, K., Rodríguez-Bailón, R., Willis, G. B., & van Kleef, G. A. (2019). Powerless people don't yell but tell: The effects of social power on indirect and indirect expression of anger. *European Journal of Social*

- Psychology*, 49(3), 533-547.
- Pruitt, D. G., & Kimmel, M. J. (1977). Twenty years of experimental gaming: Critique, synthesis, and suggestions for the future. *Annual Review of Psychology*, 28(1), 363-392.
- Rapoport, A., Chamnah, A. M., & Orwant, C. J. (1965). *Prisoner's dilemma: A study in conflict and cooperation* (Vol. 165). University of Michigan press.
- Schaerer, M., du Plessis, C., Yap, A. J., & Thau, S. (2018). Low power individuals in social power research: A quantitative review, theoretical framework, and empirical test. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 149, 73-96.
- Smith, P. K., & Trope, Y. (2006). You focus on the forest when you're in charge of the trees: Power priming and abstract information processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 90(4), 578-596.
- Sparks, A., Burleigh, T., & Barclay, P. (2016). We can see inside: Accurate prediction of Prisoner's Dilemma decisions in announced games following a face-to-face interaction. *Evolution and Human Behavior*, 37(3), 210-216.
- Sylwester, K., Lyons, M., Buchanan, C., Nettle, D., & Roberts, G. (2012). The role of Theory of Mind in assessing cooperative intentions. *Personality and Individual Differences*, 52(2), 113-117.
- Tiedens, L. Z., Ellsworth, P. C., & Mesquita, B. (2000). Sentimental stereotypes: Emotional expectations for high-and low-Status group members. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26(5), 560-575.
- van Kleef, G. A., Oveis, C., van der Löwe, I., LuoKogan, A., Goetz, J., & Keltner, D. (2008). Power, distress, and compassion: Turning a blind eye to the suffering of others. *Psychological Science*, 19(12), 1315-1322.
- van Kleef, G. A., Homan, A. C., Finkenauer, C., Gündemir, S., & Stamkou, E. (2011). Breaking the rules to rise to power: How norm violators gain power in the eyes of others. *Social Psychological and Personality Science*, 2(5), 500-507.
- Verplaetse, J., Vanneste, S., & Braeckman, J. (2007). You can judge a book by its cover: the sequel.: A kernel of truth in predictive cheating detection. *Evolution and Human Behavior*, 28(4), 260-271.
- Zuckerman, M., DePaulo, B. M., & Rosenthal, R. (1981). Verbal and nonverbal communication of deception. *Advances in Experimental Social Psychology*, 14, 1-59.

1차원고접수 : 2019. 06. 18.

2차원고접수 : 2019. 08. 28.

3차원고접수 : 2019. 09. 20.

최종게재결정 : 2019. 09. 25.

Social decision-making in power relationships

Eunhee Ji Injae Hong Min-Shik Kim

Department of Psychology, Yonsei University

The current study investigated whether the difference in power can influence people's social decision-making, specifically when trying to consider the other's intentions. Participants in power were told that they could decide the distribution ratio of additional reward at the end of the experiment, whereas other participants were told that they just had to accept the opponent's decision. Participants in the control condition were informed that they would receive an equal additional reward to the opponent. Participants played a prisoner's dilemma game with a computer that was pre-programmed to betray the participants, which participants believed to be another participant's doing. Emojis (joyful, neutral, or regretful) as emotional expressions were exchanged at the end of every round. The computer showed frank facial expressions with their action (e.g., a joyful face after winning more points) or camouflaged facial expressions (e.g., a regretful face after winning more points). We found that participants in the control condition were less cooperative in the frank expression conditions than in the camouflaged expression conditions. However, participants did not show any difference between both conditions, regardless of the power condition. After the dilemma game, participants in the control condition gave less reward to the opponent expressed betrayal intention, whereas participants in power or not did not give different reward to the opponent. Rather, participants who were in power gave less reward compared to those not in power. These results suggested that people tend to be insensitive to the other's emotional expression when they were situated in a power relationship, but rather acted according to their own status of power.

Keywords: power relationship, emotional expression, reading mind, decision making

부록 1. 갑 조건 참가자에 제시한 지시문

〈죄수의 딜레마 게임 지시문〉

안녕하세요.
실험에 참여해주셔서 감사합니다.
아래의 지시문을 잘 읽어주시기 바랍니다.

본 실험에서 **당신은 '갑', 옆 방의 다른 참가자는 '을'**입니다. 당신(갑)은 상대(을)와 죄수의 딜레마 게임을 함께 실시할 것이며, 게임이 끝난 후, 당신(갑)과 상대(을)는 봉투 안에 들어있는 돈을 보너스로 나누어 가지게 될 것입니다. 죄수의 딜레마 게임이 끝난 다음, 당신(갑)은 상대(을)에게 봉투 안의 금액 중 얼마를 줄 것인지 결정할 수 있습니다. 상대(을)의 의견은 보너스 배분에 전혀 반영되지 않으며, 상대(을)는 당신(갑)의 결정을 무조건 따라야 합니다.

보너스 배분에 앞서 실시될 죄수의 딜레마 게임에서 매 시행마다 당신은 **키보드**를 이용하여 **협력 또는 배신**을 선택해야 합니다.

매 시행마다 당신과 상대의 선택에 따라 획득할 수 있는 포인트가 달라집니다.

당신과 상대가 **모두 협력**하면, 두 사람은 각각 **5 점**을 얻게 됩니다.

당신과 상대가 **모두 배신**하면, 두 사람은 각각 **4 점**을 얻게 됩니다.

한 명은 협력하고, **다른 한 명은 배신**하면, **협력한 사람은 2 점, 배신한 사람은 7 점**을 얻게 됩니다.

선택이 끝난 후, 화면의 응시점 **아래에는 당신이 획득한 점수, 응시점 위에는 상대가 획득한 점수**가 제시됩니다.

그 다음, 당신은 매 시행마다 어떻게 느끼는지에 대해서 응답해야 합니다.

화면에는 **기쁨, 무표정, 유감스러움**을 표현하는 세 가지 스티커가 제시될 것이며, 매 시행마다 당신의 기분을 표현하는 스티커를 **마우스**를 이용하여 선택해야 합니다.

당신이 선택한 스티커는 상대에게 보여질 것이며, 마찬가지로 상대가 선택한 스티커도 당신에게 보여질 것입니다. \$

그 외 화면의 지시문을 읽고 따라주시면 됩니다.

부록 2. 통제 조건 참가자에게 제시한 지시문

〈죄수의 딜레마 게임 지시문〉

안녕하세요.
실험에 참여해주셔서 감사합니다.
아래의 지시문을 잘 읽어주시기 바랍니다.

당신은 상대와 죄수의 딜레마 게임을 함께 실시할 것이며, 게임이 끝난 후, 당신과 상대는 봉투 안에 들어있는 돈을 보너스로 나누어 가지게 될 것입니다. 본 실험이 끝난 뒤, 당신과 다른 참가자는 '동전 던지기'를 수행할 것입니다. 당신은 '앞면', 옆 방의 다른 참가자는 '뒷면'이 나오는 경우에 선택권이 있습니다. 죄수의 딜레마 게임이 끝난 다음, 동전 던지기의 앞면이 나온 경우, 당신은 상대에게 봉투 안의 금액 중 얼마를 줄 것인지 결정할 수 있습니다. 상대의 의견은 보너스 배분에 전혀 반영되지 않으며, 상대는 당신의 결정을 무조건 따라야 합니다.

보너스 배분에 앞서 실시될 죄수의 딜레마 게임에서 매 시행마다 당신은 키보드를 이용하여 협력 또는 배신을 선택해야 합니다.

매 시행마다 당신과 상대의 선택에 따라 획득할 수 있는 포인트가 달라집니다.

당신과 상대가 모두 협력하면, 두 사람은 각각 5 점을 얻게 됩니다.

당신과 상대가 모두 배신하면, 두 사람은 각각 4 점을 얻게 됩니다.

한 명은 협력하고, 다른 한 명은 배신하면, 협력한 사람은 2 점, 배신한 사람은 7 점을 얻게 됩니다.

선택이 끝난 후, 화면의 응시점 아래에는 당신이 획득한 점수, 응시점 위에는 상대가 획득한 점수가 제시됩니다.

그 다음, 당신은 매 시행마다 어떻게 느끼는지에 대해서 응답해야 합니다.

화면에는 기쁨, 무표정, 유감스러움을 표현하는 세 가지 스티커가 제시될 것이며, 매 시행마다 당신의 기분을 표현하는 스티커를 마우스를 이용하여 선택해야 합니다.

당신이 선택한 스티커는 상대에게 보여질 것이며, 마찬가지로 상대가 선택한 스티커도 당신에게 보여질 것입니다.

그 외 화면의 지시문을 읽고 따라주시면 됩니다.