

대인평가차원의 이원모형

조금호

서강대학교

필자(조, 1982a)가 제시한 대인평가차원의 이원모형에서는 대상인물에 대한 효과의존상황에서는 그의 社會的 특성을 단서로 하여 주관적인 기준에 따라 和親次元의 인상평가가 이루어지고, 정보의존상황에서는 그의 知的 특성을 단서로 하여 객관적인 기준에 따라 善好次元의 인상평가가 이루어지게 된다고 본다. 이 글에서는 이러한 이원모형의 기본 전제를 이루는 이론적 입장과 이를 기초로 구성된 이원모형의 내용을 간략히 제시한 다음, 이의 경험적 타당성을 검증하기 위해 실시된 일련의 실험 연구 결과들을 정리하였다. 이러한 연구들에서는 대상인물에의 의존상황에 따라 이원모형에서 예측하는대로 인상평가의 차원, 기준 및 단서 특성들이 달라진다는 사실들이 확인되었다. 이러한 연구 결과들은 이원모형에 경험적 타당성을 부여해 주는 것으로, 이를 토대로 하여 대인지각과정의 연구에서 이원모형이 가지는 가치를 논의하였다.

일상생활의 경험에서 우리는 동일한 대상인물에 대해 서로 일치하지 않는 두 가지의 인상평가를 해내는 경우가 있다. 즉, 객관적으로 볼 때는 좋은 사람이지만 개인적으로 나는 그런 사람을 좋아하지 않는다는 것 또는 객관적으로 볼 때는 별로 좋은 사람은 아니지만 나는 개인적으로 그런 사람을 좋아한다는 것 같은 경우들이 그 예이다. 다시 말하면, 많은 사람들이 어떤 사람을 “좋은 사람이다” 또는 “훌륭한 사람이다” 라고 평가하고 있으며, 또한 나도 객관적인 관점에서 보면 그가 “좋은 사람이다” 또는 “훌륭한 사람이다” 라고 생각하고 있을지라도 개인적으로 나는 그런 사람을 좋아하지 않는다는 것 또는 그런 사람과 사귀고 싶지 않다는 것 같은 경우가 있는 것이다. 물론 대부분의 경우에 우리는 객관적으로 좋은 사람을 주관적으로도 좋아하고, 객관적으로 나쁜 사람을 주관

적으로도 싫어하는 것은 사실이다. 그러나 위에서와 같은 일상적인 경험에서 보면 객관적인 관점에서의 “좋은 사람—나쁜 사람”의 인상평가와 주관적인 “좋아하는 사람—싫어하는 사람”의 인상평가가 항상 일치하지는 않는 것 같다.

필자(조, 1982a)는 대인평가차원의 이원모형을 설정하고, 이러한 현상을 이 모형을 통해 설명하려고 하였다. 이 글은 이 모형의 기본 전제를 이루는 몇가지 이론적 입장을 필두로 하여 이 모형을 간략히 소개하고, 필자의 일련의 연구(조, 1974, 1976, 1979a, 1979b, 1979c, 1980a, 1982a, 1982b, 1983, 1984, 1985, 1986a, 1988a, 1988b; 조와 김, 1987)로부터 얻어진 이 모형의 경험적 타당성의 증거들을 제시해 보고자 하는 것이다.

이원모형의 기본 전제

대인평가차원의 이원모형은 지각자와 지각대상인물 사이의 상호작용상황에 따라 인상평가의 목표와 자세 및 그 내용이 달라지게 된다는 Jones와 Thibaut(1958)의 입장, 사람들 사이의 상호작용상황은 정보의존상황과 효과의존상황으로 대별할 수 있다는 Jones와 Gerard(1967)의 입장, 그리고 대인평가의 특성들은 知的 평가와 社會的 평가의 두 차원으로 분할된다는 Rosenberg, Nelson과 Vivekananthan(1968)의 연구 결과 및 이 두 차원의 특성들은 대상인물에 대한 서로 다른 평가적 인상의 단서가 된다는 Hamilton과 Fallot(1974)의 연구 결과를 기초로 하여 설정된 것이다. 상호작용상황과 대인평가 Asch(1946)는 몇 개의 성격 특성어로 자극대상인물을 구성하여 제시한 후 인상형성을 하게 하면 피험자들은 자극대상인물에 대해 일관적이고 조직적인 인상을 형성할 뿐만 아니라, 자극대상인물에 대해 제시된 특성 이외의 다른 특성들도 아주 일관적으로 추론해낸다는 사실을 밝혀내었다. 그 후 연구자들은 그의 이러한 방법을 원형으로 하여 제시된 자극 속성 사이의 관계를 변화시키거나(예; Fishbein & Hunter, 1964), 자극 제시 순서를 변화시키거나(예; Luchins, 1957), 제시 자극의 수를 달리 하는(예; Anderson, 1967) 등의 방법으로 인상형성 과정에 영향을 미치는 변인들을 밝혀내려 하였다. 결국 이러한 연구들은 대상인물의 특성에 초점을 맞추고, 결과적으로 형성되는 인상을 이러한 대상인물이 가지는 특성 변인의 함수로서 밝혀내려 한 것이라 볼 수 있다(Wyer & Watson, 1969; Krech, Crutchfield, & Ballachey, 1972).

그러나 실제 사회적인 환경 속에서 타인에 대해 형성되어지는 인상이 이렇게 지각대상인물이 가진 특성에 의해서만 이루어지는 것이라고는 볼 수 없다. 이는 지각자와 지각대상이 처해 있는 상황적 여건에 따라 영향을 받게 되는 고도로 역동적인 과정을 거쳐 이루어지는 것이다. 이러한 점을 Jones와 Thibaut(1958)는 다음과 같이 지적하고 있다.

제일차적인 단서가 된다는 전제에서 출발하여 대인지각 분야의 대부분의 연구들은 우리가 타인을 마치 차폐막을 통하여 보는 것처럼 간주하고, 상황의 영향을 오염변인으로 보아 이를 제거시키려고 노력해 온 것 같다. 그러나 사회적인 상호작용의 전형적인 상황을 좀 더 성공적으로 다루기 위해서는 많은 상호작용의 상황에서는 상황과 참여자의 역할 단서들에 의해 상당히 많은 정보들이 얻어질 수 있다는 사실을 고려에 넣어야 한다……우리는 상호작용의 상황에서의 타인의 행동의 추론을 다루어야 할 것이다(p. 151).”

또한 대인지각의 상황에서 타인이 갖는 단서들에 대한 정보가 모두 항상 동일하게 취급되는 것은 아니다. 상호작용의 목표가 어떤 것이냐에 따라 타인이 가지는 특성 중 어느 것이 인상통합이 이루어지는 데 유용한 정보가 되느냐 하는 점이 달라지게 되는 것이다(Jones & Thibaut, 1958; Hamilton & Fallot, 1974).

그러므로 “대인지각은 사회적인 상호작용의 도구가 될 뿐 아니라 그에 의해 조건화되는 것이다. 따라서 대인지각의 전략적 요체는 대인지각이 이루어지고 있는 상황에서의 상호작용의 형태가 어떠한 것이냐의 함수로서 달라지게 마련이다. 만일 우리가 상호작용의 상황에서 지각자가 추구하고 있는 목표가 무엇인지를 분명히 할 수가 있다면, 우리는 그가 지각대상이 가진 여러 특성 중에서 어떠한 특성에 주의를 기울일 것인지, 그리고 그가 그러한 특성에 어떠한 의미를 부여할 것인지를 명백히 할 수 있을 것이다(Jones & Thibaut, 1958, p.152).”

이렇게 보면; 대인지각의 상황에서 타인에 대한 인상이 형성되는 과정은 상호작용의 목표가 무엇이냐에 따라 달라지게 된다고 볼 수 있다. 지각의 과정에서 목표가 설정되면 그 이후의 지각과정도 이러한 목표에 의하여 규정된다. 이러한 사실은 심적 자세(mental set)에 관한 여러 연구들에서 밝혀져 왔다.¹⁾ 이 분야의 연구들에서 얻어진 공통적인 결론은 지각의 과정에서 목표가 설정되면, 이에 따른 심적 자세

“……타인이 하는 특정한 행동은 그의 본성을 추론하는

1) 심적 자세에 관한 연구의 개관은 필자(조, 1972, pp. 1-14; 1982a, pp. 25-26)의 논문을 참조할 것.

가 유발되어 자극 상황의 정보를 지각 또는 판단하는 참조준거로서 작용하게 되므로, 이에 따라 정보의 선택과 변형의 과정이 이루어지게 되어 결과적으로는 설정된 목표에 상응하는 지각과 반응이 이루어지게 된다는 것이다. 이러한 연구는 도식과 도식적 정보처리(schematic processing)에 관한 연구로 이어져 왔으며, 사회적인 상호작용의 맥락에서 타인에 대한 인상이 형성되는 장면에도 개재되어지는 과정이라 볼 수 있다.²⁾ 일찌기 Jones와 Thibaut(1958)는 이러한 점을 다음과 같이 지적하고 있다.

“사회적인 상호작용에서 참여자들은 자기들이 속해 있는 상황의 본성에 대한 원초적인 결정을 하게 된다. 이러한 결정으로부터 다른 사람이 제공하는 정보 중 어떤 것에 주의를 기울일 것인가, 그리고 이러한 정보를 어떻게 사용하여 통합할 것인가를 좌우하는 심적 자세³⁾가 나오게 된다(pp. 153-154).”

따라서 “타인에 대한 추론과정의 초두에서 정보의 선택에 영향을 미치는 조건이 어떠한 것이냐를 탐색해 보는 일이 중요한 것이다……지각자는 주어지는 모든 정보에 대해 똑같은 중요성을 부여하는 수동적인 존재가 아니다. 그는 상호작용의 상황에서 그의 목표에 적합한 정보를 적극적으로 탐색한다. 이러한 상황에서 그는 어떤 정보는 받아들이지만, 어떤 정보는 받아들이지 않도록 하는 심적 자세를 갖게 되는 것이다. 더우기 일단 이러한 정보선택의 자세가 확립되면, 그 이후의 추론과정이 선택된 정보들 사이에 형성된 일면 기계적인 연합의 행렬에 따라 이루어지는 것만은 아니다. 여기에 또다시 상호작용의 맥락에 의존하여 동일한 정보라도 상황이 다른 경우에는 서로 다르게 취급되어질 수가 있게 되는 것이다. 이는 특히 우리가 타인에 대한 평가차원의 판단을 내리는 추론을 할 경우에 사실로서 나타나게 된다(Jones &

2) 이에 대해서는 필자의 또 다른 글(조, 1986b, pp. 213-215)을 참조할 것.

3) 상호작용상황의 목표에 따라 달라지는 타인에 대한 인성을 형성하는 심적 자세에 관한 Jones와 Thibaut(1958)의 논의는 필자의 글(조, 1980b, pp. 240-241)의 개관을 참조할 것.

Thibaut, 1958, p.153).”

이상과 같은 논술을 근거로 하여 타인에 대한 인상이 형성되는 과정을 분석할 때 고려해야 할 기본 전제를 도출해낼 수 있다. 즉, “지각자와 지각대상인물의 상호작용상황에 따라 인상판단의 목표가 달라지게 되고, 이에 의해 인상판단 기준의 설정 및 관련 특성의 탐색 등 인상판단의 전체 과정이 영향을 받게 된다”는 것이다. 이것이 대인평가차원의 이원모형의 제1전제이다.

상호작용상황의 이원성 Jones와 Gerard(1967)는 사회에서 통용되고 있는 가치와 신념 및 세계를 인식하는 양식 등을 내면화하는 과정인 사회화과정을 분석하면서, 이러한 사회화는 아동이 타인에게 의존하여 이루어지는데, 이러한 타인에의 의존은 두 가지 측면에서 분석할 수 있다고 주장하고 있다. 즉, 그들은 유아가 태어나 생존을 하기 위해서는 타인에 의존하지 않을 수 없고, 또 환경에 적응하기 위해 필요한 생활 주변에 관한 지식을 얻는데도 타인에 의존해야 한다는 두 가지 사실에서 사회화의 근거를 찾고 있으며, 여기서 전자를 효과의존(effect dependence), 후자를 정보의존(information dependence)이라고 구분하고 있다. 인간의 타인에의 의존을 이렇게 효과의존과 정보의존의 양면으로 보고 있는 것은 사회영향(social influence)을 분석하는 사회심리학의 연구들에서 공통적인 경향이다(Jones & Gerard, 1967).⁴⁾ 이러한 사실에서 보면, 사회 속에서의 개인과 타인 또는 집단과의 관계에서 개인은 타인 또는 집단에 효과와 정보의 두 가지 측면에서 의존하고 있으며, 따라서 대인간 상호작용의 상황은 이 두 가지 측면의 의존상황으로 환원하여 이해할 수 있을 것이다.

여기서 효과적의존이란 “어떤 사람이 다른 사람에게 직접적인 욕구의 충족을 위해 의존하는 것을 말한다. 이때 다른 사람은 욕구충족의 효과를 제공할 수 있는 위치에 있게 된다(Jones & Gerard, 1967, p. 711).” 반면에 정보적의존이란 “어떤 사람이 다른 사람에게 환경에 대한 정보와 그 의미 및 주어진 환경 속에서의 활동의 가능성에 대한 지식을 얻기 위해 의존하는 것을

4) Jones와 Gerard(1967, pp. 309-31)가 제시하고 있는 이러한 연구들의 예에 대해서는 필자(조, 1982a, p. 18)를 참조할 것.

말한다(Jones & Gerard, 1967, p. 714).” 이때 다른 사람은 그러한 정보를 제공할 수 있는 위치에 있게 된다.

이러한 “효과의존은 생활의 사회화로서 지식이나 논리적 추리나 언어 또는 사고와 같은 심리과정에서의 사회화가 아니라 생활의 효용을 위한 사회화의 근거이고, 심리적으로는 감정적, 동기적 또는 소질적인 내용을 갖는 사회화의 근거이다. 그러나 정보의존은 지식, 인지, 언어, 사고 등의 차원에서의 사회화를 하는 근거이다(정양은, 1981, p. 67).”

이러한 분석에서 보면, 우리는 다른 사람에게 두 가지의 서로 다른 원천에서 의존하는 것이다. 즉, 효과와 정보가 바로 그것이다. 따라서 다른 사람은 효과원(source of effect)이 되기도 하고, 동시에 정보원(source of information)이 되기도 하는 것이다. 타인과의 상호작용상황은 바로 이러한 효과원과 정보원으로서의 타인에의 의존상황이라고 이해할 수 있다. 따라서 “대인평가의 장면에서 지각자와 지각대상인물의 상호작용상황은 효과의존상황과 정보의존상황으로 나뉘어진다.” 이것이 대인평가차원의 이원모형의 제2전제이다.

대인평가특성의 이원성 Osgood, Suci와 Tannenbaum (1957)이 의미미분척도를 사용하여 모든 대상의 의미는 평가·역능·활동성의 세 차원으로 구성되어 있음을 밝힌 이래, 인상형성의 과정을 설명하기 위한 제 연구들은 이러한 대상의미의 세 차원 중에서 평가차원을 중심으로 이루어져 왔다(Sears, Freedman, & Peplau, 1985). 이것은 타인의 성격을 기술하는 성격특성어에는 평가차원에 속하는 것이 압도적으로 많아서 인상형성 전체 변량의 약 70%가 평가차원에 의해 좌우되고, 따라서 인상판단에 있어 다른 차원은 평가차원으로 융합되므로(Osgood, 1962), 이 차원이 대인지각에 개재하는 가장 중심적인 차원이기 때문이었다(Schneider, Hastorf, & Ellsworth, 1978). 그리하여 전통적으로 인상형성의 연구들은 자극대상인물에 대한 인상판단을 “좋다-나쁘다” 또는 “좋아한다-싫어한다”는 단일한 종속측정적으로 측정하여 분석해 왔다(Kaplan, 1972; Jaccard & Fishbein, 1975). 즉, 이러한 연구들은 대상인물에 대한 평가차원의 인상을 구성하는 하위차원을 고려하지 않고, 타인에 대한 평

가차원의 인상은 전반적인 단일차원으로 귀속된다는 전제 밑에서 진행되어 왔다고 볼 수 있다.

그러나 타인의 성격을 기술하는 평가차원의 특성들은 하나의 차원으로 귀속되는 것이 아니라 두개의 독립적인 하위차원으로 나뉘어지며, 이들은 각각 대상인물에 대한 서로 다른 평가적 인상의 단서로 작용한다는 사실이 밝혀지므로써 기존의 연구들의 타당성에 의문이 제기되었다.

Rosenberg, Nelson과 Vivekananthan(1968)은 64개의 성격특성어를 69명의 피험자에게 제시하여 특성분류(trait-sorting)⁵⁾의 방법으로 판단시켜 인상을 평가하는 일반적인 대인지각 반응체제인 내현성격이론(implicit personality theory) 체계를 분석하였다. 그 결과 내현성격이론체계는 2차원적 배치로 되어 있으며, 중다회귀를 통해 찾아낸 이 2차원의 축은 각각 社會的(情的) 활동의 평가를 나타내는 社會的 평가의 차원과 知的 활동의 평가를 나타내는 知的 평가의 차원임을 밝혀내었다. 여기서 社會的 평가차원에 속하는 특성들은 친절하다, 성실하다, 야망있다, 사교적이다, 유머러스하다, 허영심이 많다, 불안정하다, 싫증난다, 인기없다 등 대인관계에서의 情的 행동을 평가하는 내용의 특성들이고, 知的 평가차원에 속하는 특성들은 탐구적이다, 결단력있다, 솜씨좋다, 영리하다, 미련하다, 어리석다, 우물쭈물하다, 서투르다 등 知的 활동 및 과제수행과 관계되는 특성들이다.

이렇게 대인평가의 특성들이 社會的 평가와 知的 평가의 두 평가차원으로 분화된다는 사실은 Hays (1958)에 의해 이미 시사되었던 것으로, 특성추론(trait-inference)⁶⁾과 특성분류의 방법으로 60개의 성격특성어를 판단시켜 분석해낸 Rosenberg와 Olshan (1970), 실험실 장면에서가 아닌 자연상태에서 피험자들에게 자기가 잘 알고 있는 10사람(직접 잘 알고 있는 5사람과 명성을 듣고 간접적으로 알고 있는 5사

5) 피험자에게 일련의 성격특성어를 제시하고, 자기가 잘 알고 있는 몇몇의(대개 10명 이내) 서로 다른 사람을 특징지우는 특성 유무으로 제시된 성격특성어를 분류하게 하는 방법.

6) 피험자에게 일련의 성격특성어를 제시하고, 어떤 사람이 이러한 특성들 각각을 가지고 있을 때 그가 다른 특성을 함께 가지고 있을 가능성을 제시된 일련의 성격특성어 척도에서 판단하게 하는 방법.

람)의 성격특성을 기술하게 하여 이 결과를 분석한 Rosenberg와 Sedlak(1972) 및 성격특성어들 간의 특성공발성(trait co-occurrence)⁷⁾과 특성유사성(trait similarity)⁸⁾을 각각 측정하여 분석해낸 Ebbeson과 Allen(1979)의 결과들에서도 거듭 밝혀지고 있다. 이러한 결과들은 모두 한결같이 타인의 인상에 대한 평가차원은 일반적인 단일차원이 아니라 그의 社會的 특성의 평가와 知的 특성의 평가로 이루어지는 복합차원임을 나타내주고 있는 것이다.

내현성격이론체계는 타인의 성격을 판단하는 준거 체계가 되는 것이다. 이러한 점에서 보면, 내현성격이론체계가 社會的 평가차원과 知的 평가차원으로 이루어져 있다는 사실은 타인에 대한 평가적 인상이 서로 다른 두 가지 내용의 인상으로 나뉘어지게 됨을 시사하는 것이라 볼 수 있다(Rosenberg 등, 1968). 이러한 사실은 Hamilton과 Fallo(1974)에 의해 확인되고 있다. 그들은 社會的 평가차원의 특성들과 知的 평가차원의 특성들로 각각 대상인물을 구성하여 피험자들에게 제시하고, 이들 대상인물에 대한 화친도(likability)와 존경도(respectability)의 두 가지 서로 다른 인상판단을 하도록 하였다. 그 결과 社會的 특성의 인물에 대해서는 화친도의 평가가 존경도의 평가보다 높거나(正的 대상인물의 경우) 낮았음(負的 대상인물의 경우)에 비해, 知的 특성의 인물에 대해서는 존경도의 평가가 화친도의 평가보다 높거나(正的 대상인물의 경우) 낮았다(負的 대상인물의 경우). 그들은 이러한 결과를 社會的 특성들은 대인상황에서의 社會的 관계를 표현하는 것들로서 이는 대상인물에 대한 주관적인 행동정향을 판단하는 자료로 사용되기 때문에 그에 대한 화친인상의 평가에 영향을 미치게 되고, 知的 특성들은 과제수행과 관련된 知的 활동을 표현하는 것들로서 이는 대상인물의 객관적인 성취도를 판단하는 자료로 사용되기 때문에 존경도와 같은 객관적인 인상의 판단에 영향을 미친다고 보았다. 즉, 이들의 결과는 평가차원에 귀속되는 특성의 하위차원들은 타인에 대한 서로 다른 내용의 평가적

인상을 형성하는 단서가 되는 것임을 밝히고 있는 것이다.

이러한 연구 결과들로부터 “대인평가의 특성은 社會的 특성과 知的 특성으로 나뉘어지며, 이들은 각각 대상인물에 대한 서로 다른 내용의 인상평가의 단서로 작용한다”는 추론이 가능해진다. 이것이 대인평가차원의 이원모형의 제3전제이다.

이원모형의 내용

이 논문의 서두에서 필자는 동일한 대상인물에 대해 주관적인 “좋아하는 사람—싫어하는 사람”의 인상평가와 객관적인 “좋은 사람—나쁜 사람”의 인상평가가 일치하지 않는 경우가 있음을 기술하였다. 타인에 대해 이렇게 서로 일치하지 않는 두 가지 인상평가를 하게 되는 것은 이 두 경우에 지각자와 지각대상인물이 처해 있는 상호작용상황이 서로 달라서 인상판단의 목표, 기준, 단서로 작용하는 특성에서 차이가 나기 때문이라는 것이 대인평가차원의 이원모형의 골자이다. 이러한 지각자와 지각대상인물의 상호작용상황은 효과의존상황과 정보의존상황으로 대별된다. 따라서 대인평가는 효과의존상황에서의 인상평가와 정보의존상황에서의 인상평가의 이원구조를 갖는 것으로 분석할 수 있다.

효과 의존상황에서의 인상평가 상호작용의 장면에서 효과원으로서의 타인은 지각자에게 이익이 되는 사회적 반응을 제공해 주는 기능을 한다. 이러한 효과원으로서의 타인의 가치는 지각자가 가지고 있는 개인적인 욕구를 직접적으로 충족시켜 주는 것이다. 이러한 상호작용의 장면에서 개인은 타인으로부터 자기가 가진 직접적인 욕구를 충족받기를 기대하게 되며, 따라서 이러한 목표 아래서는 타인이 얼마나 다른 사람에 대한 배려와 관심이 깊은 사람인지 하는 점에 주의를 기울이게 된다. 그러므로 이러한 경우에는 타인이 다른 사람에 대한 배려와 관심이 깊은 사람이면 긍정적으로 평가되어진다.

이러한 사실은 효과원으로서의 타인은 개인에게 결과통제(outcome control)를 행사한다(Jones & Gerard, 1967)는 점에서 쉽게 추론해 볼 수 있다. 결과통제란 “타인의 행동을 조성 또는 지도하기 위하여 직접적으

7) 두 특성이 동일한 사람에게 공존하는 정도.

8) 두 특성 간의 동의성(synonymity) 또는 의미대체성(semantic substitutability)의 정도.

로 보상을 제공하거나 회수하는 (Jones & Gerard, 1967, p. 529)” 것이다. 따라서 이러한 결과통제는 “명백히 행동에 대한 통제를 포함하며 (Jones & Gerard, 1967, p. 522),” 2자관계에서 개인이 상대방의 결과통제를 받게 되면 그는 상대방의 행동에 의존하여 반응하게 된다. 따라서 이러한 결과통제를 행사하는 타인에 대한 판단은 그가 다른 사람이 바라는 효과를 제공하려는 성향 또는 의도를 가진 사람인가 아닌가를 하는 점을 중심으로 이루어지게 될 것임이 분명해진다. 즉, 효과원으로서의 타인은 직접적인 결과통제력을 가지고 있고, 이러한 효과원으로서의 타인에 대한 의존은 자기의 직접적인 욕구의 충족에 목적이 있으므로, 그의 다른 사람에 대한 배려와 관심이 주의의 초점이 되는 것이다. 그러므로 이러한 효과원으로서의 타인에 대한 판단은 그의 일반적인 친절성, 성실성, 온화성 또는 사교성 등과 같은 대인관계에서의 社會的 특성을 단서로 하여 이루어지게 된다고 생각할 수 있다.

그런데 개인의 생활사에서 다양한 욕구상황에 처했을 때 그러한 욕구가 타인에 의해 충족 또는 배척되어진 경험은 개인에 따라 상이할 것이고, 또한 효과원으로서의 타인에 대한 판단은 상대방이 “나”의 욕구를 충족시켜 줄 의도와 성향이 있는 사람인가를 판단하는 것이기 때문에 이때는 다분히 주관적인 기준에서 그에 대한 판단을 하게 될 것이다. 효과원으로서의 타인의 영향은 개인의 행동에 대한 직접적인 영향이라는 의미에서 이러한 효과원으로서의 타인에 대한 주관적인 판단은 개인의 그에 대한 행동을 결정하게 된다. 따라서 이 경우에는 그와의 관계를 맺을 것이냐 아니냐 하는 주관적인 행동정향을 판단하는 것이 인상평가의 주요 과제가 될 것이다.

앞에서 언급한 주관적인 “좋아하는 사람-싫어하는 사람”의 인상평가는 대상인물을 주관적으로 얼마나 좋아할 것인지 싫어할 것인지 또는 그와 앞으로 관계를 맺을 것인지 아닌지 하는 행동정향을 평가하여 얻어지는 인상내용이라 볼 수 있다. 그렇다면, 이러한 “좋아하는 사람-싫어하는 사람”으로 평가되는 和親次元(likability)인상은 대인 관계에서의 社會的 특성을 근거로 하여 효과원으로서의 대상인물에 대한 주관적이며 개인적인 행동정향을 판단하여 얻어지는 인

상평가의 내용이라 볼 수 있을 것이다.

정보의존상황에서의 인상평가 상호작용의 장면에서 정보원으로서의 타인은 지각자와 함께 공유하고 있는 환경세계에 대한 지식을 제공하므로써 환경세계에 대한 인지적 명료화를 가능케 해주는 기능을 가진다. 이러한 상호작용의 장면에서 개인은 타인으로부터 공유하고 있는 환경세계에 대한 정보를 얻어내려고 하게 되며, 따라서 이러한 목표 아래서는 타인을 믿을 만한 정보증개자로 특징짓는 특성에 주의를 기울이게 된다. 그러므로 이러한 경우에는 타인이 환경세계에 대한 정확하고 믿을 만한 정보를 제공해 주게 되면 긍정적으로 평가되어진다.

이러한 사실은 정보원으로서의 타인은 개인에게 단서통제(cue control)를 행사한다(Jones & Gerard, 1967)는 점에서 잘 드러난다. 단서통제란 “개인에게 이미 형성된 환경-행동 연결망을 좌우하는 정보를 제공(Jones & Gerard, 1967, p. 529)”하므로써, 이를 통해 개인의 환경단서에 대한 반응에 영향을 미치는 것이다. 즉, 정보원으로서의 타인이 개인의 환경단서에 대한 지식을 통제한다는 것이다. 따라서 2자관계에서 개인이 상대방의 단서통제를 받게 되면 그는 상대방이 제공하는 정보에 의존하여 반응하게 되기 때문에, 이러한 정보원으로서의 타인에 대한 판단은 올바른 정보를 제공해 줄 수 있는 그의 능력을 중심으로 이루어지게 될 것임이 분명한 것이다. 즉, 정보원으로서의 타인은 정보의 단서통제력을 가지고 있고, 따라서 개인의 환경 내에서의 행동은 정보원이 제공하는 정보에 의존하여 결정되는 것이므로, 그가 얼마나 올바른 정보를 제공해 줄 수 있는 사람인가 하는 점이 주의의 초점이 되는 것이다. 그러므로 이러한 정보원으로서의 타인에 대한 판단은 그의 지능, 전문성 등과 같은 정보 제시 능력을 기초로 하여 이루어지게 되며, 따라서 과제수행과 관련된 知的 특성을 단서로 하여 인상판단이 이루어지게 될 것이라 볼 수 있다.

그런데 개인이 환경세계에 효과적으로 적응하기 위해서는 환경세계에 대한 올바른 정보를 제공받는 것이 가장 중요한 선결조건이기 때문에 이러한 정보원으로서의 타인에 대한 평가는 비교적 객관적인 기준에서 판단이 이루어질 것이다. 즉, 타인의 지능이나

전문성 등의 과제수행과 관련된 知的 활동에는 비교적 객관적인 판단의 준거가 있으며, 또한 이를 정확하게 판단하는 것이 환경세계에 효율적으로 적응하는 지름길이기 때문에 정보원으로서의 타인에 대해서는 객관적인 판단을 하려 할 것이다.

앞에서 언급한 객관적인 “좋은 사람-나쁜 사람”의 인상평가는 대상인물이 객관적으로 얼마나 좋은 사람인지 나쁜 사람인지 또는 얼마나 훌륭한 사람인지 아닌지 하는 점을 평가하여 얻어지는 인상내용이라 볼 수 있다. 그렇다면, “좋은 사람-나쁜 사람”으로 평가되는 善好次元⁹⁾(favorability) 인상은 타인의 성취도나 업적 또는 그의 전반적인 전문성 등을 객관적으로 판단하여 얻어지는 인상내용이라 볼 수 있다. 이러한 인상은 타인의 정보원으로서의 가치를 평가하여 얻어지는 것으로, 그의 과제수행과 관련된 知的 특성을 단서로 하여 객관적인 기준에 따라 판단하므로써 얻어지는 인상평가의 내용이라 볼 수 있을 것이다. 의존상황에 따른 인상평가 과정의 제반 차이 이상이 전술한 기본전제로부터 도출되는 대인평가차원의 이원모형의 핵심내용이다. 즉, 이 모형에서는 대인 상호작용상황에 따라 인상판단의 목표와 기준 및 인상판단 단서 특성이 달라지게 되는데(제1전제), 대인 상호

작용의 상황은 정보의존과 효과의존의 상황으로 대별되며(제2전제), 따라서 이 두 의존상황에서 인상평가의 단서로 작용하는 특성과 인상평가의 차원이 달라진다(제3전제)고 보고 있다. 따라서 대인평가는 지각자와 지각대상인물이 처해 있는 두 가지 의존상황의 유형에 따라 인상판단의 목표, 기준, 단서 특성 및 인상평가의 차원이 서로 다른 이원구조를 갖는다는 것이 대인평가차원의 이원모형인 것이다. 이제 이 모형에서 예측하는 효과와 정보 두 의존상황에서의 인상판단 과정의 제반 차이를 제시하면 다음과 같다.

표1. 두 의존상황에서의 인상판단 과정의 제반 차이

	효 과 의 존 상 황	정 보 의 존 상 황
인상판단의 목표	효과원으로서의 상대방의 가치판단 (효과원으로서의 상대방의 타인에의 관심 판단)	정보원으로서의 상대방의 가치판단(정보원으로서의 상대방의 신뢰로운 정보제시 능력 판단)
인상판단의 기준	주관적 기준	객관적 기준
인상판단 단서특성	社 會 的 特 性	知 的 特 性
인상평가차원	和 親 次 元	善 好 次 元

9) 필자는 지금까지 이를 好惡次元이라 명명해 왔다. 이는 전통적으로 good-bad 또는 favorable-unfavorable을 好惡라고 번역하는 관행을 그대로 따랐던 결과이다. 그러나 이를 好-惡라고 번역할 때의 惡는 “싫어할 오”, “미워할 오”로서, 그렇다면 그 대가 되는 好는 “좋아할 호”의 뜻이 된다. 따라서 이는 “좋아함과 싫어함”의 뜻이 되어, 비교적 객관적이고 중립적인 good-bad 또는 favorable-unfavorable의 번역으로는 적합하지 않을 뿐만 아니라, like-dislike 즉 likability의 번역어인 和親과 의미상으로 같은 뜻을 갖게 되어 타당치 못하다. 그러므로, 필자는 이를 善好次元으로 개칭코자 한다. 여기서 善은 善人(착한 사람), 善行(착한 행실)의 “착할 선”이 아니라, 善策(좋은 책략), 善防(잘 막아냄), 善用(적절하게 잘 씀), 善處(잘 처리함), 最善(가장 좋음, 가장 훌륭함) 등의 “좋은 선”, “잘할 선”의 뜻이며, 好는 好色(여색을 좋아함), 好酒(술을 좋아함)의 “좋아할 호”가 아니라 好人(좋은 사람), 好機(좋은 기회, 적절한 기회), 好男子(재능이 뛰어난 사람), 好衣好食(좋은 옷과 좋은 음식) 등의 “좋은 호”, “훌륭할 호”의 뜻으로 good 또는 favorable의 가장 근사한 번역어라고 생각한다. 따라서 필자는 이제부터 favorability를 善好로, likability를 和親으로 쓰고자 하며, 지금까지의 필자의 글에서의 好惡는 모두 善好로 개칭되는 것임을 밝혀둔다.

이원모형의 검증

필자는 이러한 이원모형의 경험적 타당성을 검증하기 위한 일련의 실험 연구를 실시하였다. 이러한 연구들은 대체로 4가지 방향으로 진행되어 온 것으로 볼 수 있다.

첫째는 의존상황과 인상평가차원 및 그 기준 사이의 관계를 확인하려는 연구이다. 여기에는 의존상황의 유형에 따라 판단되는 인상평가의 차원이 과연 예측하는 대로 차이가 있는가(조, 1982a 연구1), 그리고 두 인상평가차원에서의 인상판단 기준은 과연 예측하는 대로의 차이가 있는가(조, 1979a, 1980a, 1982a 연구3) 하는 점을 밝히려는 연구들이 포함된다.

둘째는 대인평가특성의 분화에 관한 연구이다. 이

원모형의 제3전제는 대인평가의 특성이 社會的 특성과 知的 특성의 하위차원으로 분화된다는 것인데, 지금까지 우리말 성격특성어도 역시 이러한 두 가지 하위차원의 특성으로 분화된다는 증거는 얻어진 것이 없었다. 그리하여 과연 우리말 성격특성어도 社會的 특성과 知的 특성으로 분화되는가를 확인해 보려 하였다(조, 1985, 1986a; 조와 김, 1987). 이는 이원모형의 직접적인 검증이라기보다는 이의 전제의 확인 및 후속되는 연구를 위한 기초 자료를 마련한다는 의미가 더 깊은 연구이다.

세제와 네제는 두 의존상황과 인상평가차원 및 인상판단 단서특성 사이의 관계를 확인하려는 연구이다. 이러한 연구는 두 의존상황과 인상평가차원에서 과연 예측하는 대로의 정보우월성(information salience)의 효과가 나타나는가를 확인하는 방식으로 이루어졌다. 여기서 정보우월성이란 “자극 속성의 내용과 반응 차원 사이의 관계(Hamilton & Fallot, 1974, p. 444)”를 지칭하는 것으로, 반응의 차원에 따라 자극 속성 중의 서로 상이한 측면들이 현저한 영향을 미치게 됨을 의미하는 것이다. 이원모형에서는 효과의존상황에서의 화친차원 인상평가는 社會的 특성을 중심으로, 그리고 정보의존상황에서의 선호차원 인상평가는 知的 특성을 중심으로 인상판단이 이루어질 것이라고 본다. 따라서 두 의존상황에서의 인상평가차원에 따른 두 가지 특성의 정보우월성이 서로 다르게 될 것이라는 점이 이 모형의 핵심 내용인 것이다. 그리하여 세제 방향의 연구에서는 인상평가특성의 통합과정에서(조, 1982b, 1983, 1988a, 1988b; 조와 김, 1987), 그리고 네제 방향의 연구에서는 대인평가특성의 기억과정에서(조, 1984, 1985, 1986a) 예측하는 대로의 정보우월성 효과가 나타나는지를 검증해 보려 하였다.

1. 의존상황, 인상평가차원과 판단기준

전술한 바대로 이원모형에서는 대상인물에 대한 정보의존상황의 경우에는 객관적인 기준에서 선호차원의 인상평가가 이루어지고, 효과의존상황의 경우에는 주관적인 기준에서 화친차원의 인상평가가 이루어지게 된다고 본다. 여기에서는 이러한 사실을 검증하기

위한 일련의 연구 결과를 정리하였다.

의존상황에 따른 인상평가차원의 선택 필자(조, 1982a 연구1)는 일상생활에서 우리가 쉽게 접할 수 있는 21개의 대인관계의 상황 중에서 정보나 지식을 얻기 위해 타인에게 의존하는 정보의존상황(예; 어떤 책을 선택해 읽어야 할지 모르겠을 때)과 자기가 가진 욕구충족을 위해 타인에게 의존하는 효과의존상황(예; 다른 사람에게 헌혈을 권유하려 할 때), 그리고 이 두 가지에 모두 의존하는 복합의존상황(예; 작업 결과 얻어질 공동의 이익을 분배할 공동작업자를 찾을 때)을 분류해 내었다. 그리고 이어서 피험자들에게 이러한 세가지 상황에서 어떤 사람을 만나 그에 대한 인상평가를 할 때 “객관적으로 좋은 사람-나쁜 사람”의 차원(선호차원)에서 평가하겠는지 “주관적으로 좋아하는 사람-싫어하는 사람”의 차원(화친차원)에서 평가하겠는지를 선택하게 하였다. 그 결과 정보의존상황에서는 선호차원을 선택한 피험자(66.3%)가 화친차원을 피험자(33.7%)보다 많았지만($\chi^2=27.03, p<.01$), 효과의존상황에서는 화친차원을 선택한 피험자(65.5%)가 선호차원을 선택한 피험자(34.5%)보다 많았으며($\chi^2=24.52, p<.01$), 복합의존상황에서는 선호차원을 선택한 피험자(52.9%)와 화친차원을 선택한 피험자(47.1%)에 차이가 없었다($\chi^2=.75, p>.05$).

이러한 결과는 정보의존상황에서는 대상인물이 객관적으로 좋은 사람이나 나쁜 사람이나 하는 선호차원에 따라 인상평가가 이루어지고, 효과의존상황에서는 대상인물을 주관적으로 좋아할 것이냐 싫어할 것이냐 하는 화친차원에 따라 인상평가가 이루어진다는 이원모형의 예측을 지지하는 것이다. 이러한 사실은 비록 간접적인 증거이긴 하지만, 앞으로 제시될 두 가지 의존상황과 인상평가차원에서의 知的 특성과 社會的 특성의 정보우월성 효과에 관한 연구들에서 정보의존상황에서의 知的 특성의 정보우월성 효과는 선호차원 인상평가를 할 때의 그것과 일치하고, 효과의존상황에서의 社會的 특성의 정보우월성 효과는 화친차원 인상평가를 할 때의 그것과 일치한다는 결과들에서 거듭 확인되고 있다.

두 차원 인상평가와 인상판단기준 선호차원인상은 대상인물의 지적 능력이나 성취도를 객관적으로 판단하

여 얻어지는 인상평가의 내용이고, 화친차원인상은 대상인물의 효과제공 의도 및 성향을 중심으로 하여 그의 대한 행동정향을 주관적으로 판단하여 얻어지는 인상평가의 내용이라는 것이 이원모형의 핵심이다. 즉, 선호차원 인상평가와 화친차원 인상평가의 기본적인 차이는 동일한 대상인물에 대해 전자는 객관적인 평가를 하는 것이고, 후자는 주관적인 평가를 하는 것이라는 사실이다.

이렇게 선호차원이 지각대상인물에 대해 객관적인 판단을 하여 얻어지는 인상평가라면, 지각대상인물이 지각자에 대해 어떠한 중요성을 갖던지 간에 동일한 특성을 가지고 있는 인물이라면 그에 대한 선호차원 인상평가는 달라지지 않을 것이다. 대상인물에 대한 객관적인 평가는 대상인물의 배경이나 중요성과는 무관하게 이루어질 것이기 때문이다. 반면 화친차원이 지각대상인물에 대해 주관적인 판단을 하여 얻어지는 인상평가라면, 비록 똑같은 특성을 가지고 있는 사람 일지라도 대상인물이 지각자에 대해 갖는 중요도 또는 지각자가 대상인물에 대해 갖는 관심도에 따라 인상평가가 달라질 것이다. 주관적인 행동정향은 지각대상인물과의 앞으로의 관계 예기를 기본으로 하는 것이므로, 대상인물이 갖는 중요도에 따라 이러한 관계의 예기가 달라질 것(Sherif & Sherif, 1969)이기 때문이다.

필자(조, 1979a)는 음악을 전공하고 있는 고등학교 여학생들을 피험자로 하여 대상인물이 피험자들에 대해 갖는 중요도를 조작한 실험을 통해 이러한 사실을 확인해 보려 하였다. 그 결과 선호차원의 경우에는 대상인물이 피험자들에게 중요한 인물로 조작된 집단과 그렇지 않은 집단의 인상평가치에 아무런 차이가 없었음 [$F(1, 94) = .92, p > .05$]에 비해, 화친차원의 경우에는 중요도 조작집단의 인상평가치가 그렇지 않은 집단의 그것보다 높았다 [$F(1, 94) = 4.80, p < .05$]. 또한 중요도 조작집단의 경우 대상인물의 중요도 수준에 따라 선호차원 인상평가치는 아무런 차이가 없었음 [$F(3, 188) = 2.02, p > .05$]에 비해, 화친차원 인상평가치는 중요도 수준이 높을수록 더욱 높았다 [$F(3, 188) = 3.98, p < .01$].

이러한 결과는 선호차원은 대상인물에 대해 객관적으로 판단하여 얻어지는 인상평가의 내용이고, 화친

차원은 대상인물에 대해 주관적으로 판단하여 얻어지는 인상평가의 내용임을 확인해 주는 것이다. 이러한 사실은 집단압력이 가해지는 동조행동 실험장면에서 선호와 화친의 인상평가를 하도록 한 실험(조, 1980a)에서도 드러나고 있다.

동조실험 장면에서 주어지는 집단압력은 지각대상을 판단하는 객관적인 참조기준으로 작용한다. 이러한 집단압력은 피험자들이 주어진 자극재료를 판단하는 판단기준이 되는 것이며, 이러한 판단기준은 집단적으로 주어진다는 의미에서 자극재료를 판단하는 사회적·객관적 기준이라고 볼 수 있다(Deutsch & Gerard, 1955). 따라서 대상인물에 대해 인상평가를 하는 장면에서도 다른 사람들의 공통된 인상평가의 내용은 집단압력으로 작용하여 대상인물에 대한 인상평가의 객관적·사회적 기준이 될 것이라고 볼 수 있다. 그러므로 객관적인 선호차원 인상평가를 할 때는 집단압력에 동조하는 인상평가가 이루어지는 경향이 높을 것이다. 그러나 대상인물에의 행동정향을 주관적으로 판단하는 화친차원 인상평가를 할 경우에는 집단압력에 동조하는 경향은 나타나지 않을 것이다.

필자(조, 1980a)는 실험조수인 위장피험자 3명과 순수피험자 1명을 1조로 하여, 이들에게 4개의 성격 특성어로 구성된 12명의 자극대상인물을 제시하고, 선호와 화친의 인상평가를 하게 하였다. 이 때 평가는 공개적으로 하도록 하였는데, 순수피험자는 맨 나중에 응답하도록 하여 3명의 위장피험자의 평가 내용을 집단압력으로 조작하였다. 위장피험자들은 사전에 짜여진 각본에 따라 서로 비슷한 응답을 하도록 되어 있었다.

그 결과 선호차원의 경우에는 주어진 집단압력에 근사한 인상평가치를 보였으나, 화친차원의 경우에는 집단압력으로부터 상당히 이탈된 인상평가치를 보였다 [$F(1, 38) = 40.67, p < .01$]. 또한 선호차원에서의 동조량은 화친차원에서의 동조량보다 컸다 [$F(1, 38) = 29.15, p < .01$].

이러한 결과들은 선호차원 인상평가와 화친차원 인상평가의 차이를 잘 드러내 주고 있다. 즉, 전자는 대상인물에 대한 객관적인 기준에서의 평가이고, 후자는 주관적인 기준에서의 평가인 것이다. 이러한 사실은 실제의 정보의존상황, 효과의존상황, 그리고 복

합의존상황 각각에서 다른 사람의 인상평가를 할 때 객관적·사회적 기준과 주관적·개인적 기준을 각각 얼마나 중요하게 고려하였는지를 직접 설문한 실험(조, 1982a 연구3)에서, 정보의존상황에서는 객관적 기준의 중요도 평정치가 주관적 기준의 그것보다 더 높지만 $t(22)=2.99, p < .01$, 효과의존상황에서는 주관적 기준의 중요도 평정치가 객관적 기준의 그것보다 더 높으며 $t(22)=4.96, p < .01$, 복합의존상황에서는 두 기준의 중요도 평정치 사이에 차이가 없는 것으로 밝혀지고 있다($t(22)=1.37, p > .05$)는 점에서도 입증되고 있다.

2. 대인평가특성의 분화

이원모형의 기본전제 중의 하나는 사람들이 타인이 가진 평가적 특성들을 知的 특성과 社會的 특성으로 나누어 받아들인다는 사실이다. 이는 전술한 바와 같이 다차원분석의 방법으로 내현성격이론체계를 분석해낸 연구들에 의해 확인되고 있다. 이러한 연구들에서는 모두 한결같이 타인의 인상대 평가특성은 일반적인 단일차원을 형성하는 것이 아니라, 그의 知的 특성의 평가와 社會的 특성의 평가로 이루어지는 복합차원임을 나타내고 있는 것이다. 이러한 사실을 전제로 하고 있는 이원모형의 타당성이 검증되기 위해서는 우리말 성격특성어도 이 두 하위차원으로 분화된다는 증거가 얻어져야 할 것이다. 여기서는 이러한 결과를 정리하였다.¹⁰⁾

이러한 연구들에서는 우리말 성격특성어들도 知的 평가의 특성과 社會的 평가의 특성으로 나뉘어짐이 밝혀지고 있다. 김성희(1982)는 300명의 피험자들로 하여금 3명의 좋아하는 인물과 3명의 싫어하는 인물을 선정케 하고, 이들 각각을 50개의 正的 성격특성어와 50개의 負的 특성어 척도에서 평정케 하여 그 결과를 요인분석하였다. 이때 척도는 0~6의 7점 척도로, 각 인물이 각 특성 척도에 “해당되는 정도”를

평정케 하였다. 그 결과 3개의 주요 요인이 찾아졌는데, 제1요인은 야비하다, 비굴하다, 간악하다, 잡스럽다, 음흉하다, 잔인하다 등 負的인 성격특성어들이 모두 하나의 요인으로 묶여진 일반적 평가요인이었다. 제2요인은 냉철하다, 매섭다, 강인하다, 빈틈없다, 날카롭다, 냉엄하다 등 과제수행이나 지적 활동에 관여되는 성격특성어들로 묶여진 능력요인이었다. 제3요인은 온순하다, 자상하다, 겸허하다, 다정하다, 얌전하다, 상냥하다 등 대인관계와 관련이 있는 성격특성어들로 묶여진 친호요인이었다. 이 중 제2요인과 제3요인은 각각 Rosenberg 등(1968)이 찾아낸 知的 평가차원의 특성 및 社會的 평가차원의 특성과 같은 것이다.

여기서 Rosenberg 등(1968)을 위시한 결과들에서는 負的 특성들도 知的 평가의 특성과 社會的 평가의 특성으로 분화되고 있는데 반해, 김(1982)의 자료에서는 이들이 모두 하나의 일반적 평가요인으로 묶여지고 있는 까닭을 생각해 볼 필요가 있다. 이는 전적으로 그녀의 연구에서 사용된 평정척도의 성질에 기인하였을 가능성이 있다. 그녀의 연구에서 피험자들은 자기가 좋아하는 인물과 싫어하는 인물이 50개의 正的 특성과 負的 특성 각각에 “해당되는 정도”를 평정하였다. 이때 피험자들은 자기가 좋아하는 인물을 평정할 때는 負的 특성 척도에 대해 전반적으로 “해당되지 않는다”는 평정을 하고, 싫어하는 인물을 평정할 때는 負的 특성 척도에서 인물에 따른 평정의 분화가 이루어지지 않았을 가능성이 있다. 이렇게 해야만 자기가 그 대상인물에 대해 가지고 있는 인상 또는 감정의 일관성이 유지될(이수원, 1976) 수 있을 것이기 때문이다.

필자의 연구에서는 우리말 성격특성어도 正的 특성이든(조, 1985, 1986a) 負的 특성이든(조와 김, 1987) 知的 평가의 특성과 社會的 평가의 특성으로 분화된다는 사실이 확인되고 있다. 필자는 앞선 연구(조, 1982a 연구5)에서 실제의 정보의존상황, 효과의존상황, 그리고 복합의존상황에서 어떤 사람을 만나 그에 대한 인상을 평가할 때 知的 특성과 社會的 특성을 각각 얼마나 중요하게 고려할 것인지를 직접 설문방법으로 평정케 하였던 바, 정보의존상황에서는 知

10) 이 절과 두 특성의 의존상황과 인상평가차원에 따른 정보유월성효과를 다룬 다음 두 절은 필자의 또 다른 글(조, 1988c)의 개관을 본고의 목적에 맞게 요약하여 개작한 것이다. 이에 관한 자세한 내용은 그 글을 참조할 것.

的 특성을($t(63)=6.10, p < .01$), 효과의존상황에서는 社會的 특성을($t(63)=10.42, p < .01$) 그 반대의 특성보다 더욱 중요하게 고려하겠다고 평정하고, 복합의존상황에서는 이 두 가지 특성을 모두 중요하게 고려하겠다고($t(63)=.78, p > .05$) 평정하는 결과를 얻었다.

이러한 결과에서 보면, 지식이나 정보를 얻기 위해 타인에게 의존하는 정보의존상황에서 중요하게 고려하는 특성은 知的 특성이라 볼 수 있고, 자기가 가진 직접적인 욕구를 상대방이 충족시켜주기를 기대하는 효과의존상황에서 중요하게 고려하는 특성은 社會的 특성이라고 볼 수 있을 것이다. 이러한 전제에서 필자(조, 1985 실험1)는 103명의 대학생 피험자들에게 53개의 正的인 성격특성어를 제시해 주고, 이들을 각각을 실제의 정보의존상황과 효과의존상황에서 얼마나 중요하게 고려했는지를 -5~+5의 11점 척도에서 평정하게 하였다. 그 결과 정보의존상황에서의 중요도가 효과의존상황에서의 그것보다 유의하게 높은 특성 24개(전체의 45.3%)와 효과의존상황에서의 중요도가 정보의존상황에서의 그것보다 유의하게 높은 특성 17개(전체의 32.1%)가 확인되었는데, 이들은 각각 Resenberg 등(1968)의 자료에서의 知的 평가특성 및 社會的 평가특성과 일치하는 것이었다.

또한 89명의 대학생들에게 46개의 負的인 성격특성어들을 주고 앞에서와 동일한 상황에서의 중요도를 각각 평정케 하였다(조와 김, 1987 실험1). 이때는 김(1982)의 연구에서의 평정척도의 허점을 보완하여, 負的인 특성 자체가 아니라 대상인물의 이러한 負的 특성의 소유 여부(예를 들면, “잔혹하다”의 경우 “잔혹한 사람인지 아닌지의 정도”)의 두 의존상황에서의 중요도를 평정케 하였다. 그 결과 정보의존상황에서의 중요도가 효과의존상황에서의 그것보다 유의하게 큰 특성 19개(전체의 41.3%)와 효과의존상황에서의 중요도가 정보의존상황에서의 그것보다 유의하게 큰 특성 13개(전체의 28.3%)가 확인되었는데, 이 경우에도 각각 Resenberg 등(1968)의 자료에서의 知的 평가특성 및 社會的 평가특성과 일치하는 것이었다.

이상에서 보듯이 우리말 성격특성어도 知的 특성과 社會的 특성으로 분화됨이 확실하다. 그러나 영어에서의 성격특성어의 두평가차원으로서의 분화경향의 연구

는 모두 특성구조의 전체적인 모습을 기하학적 배치로 제시하는 다차원분석의 방법으로 이루어졌다. 이에 비해 우리말 자료는 찾아지는 요인의 수와 그 내용만을 확인할 뿐인 요인분석이나(김, 1982), 각 특성의 두 의존상황에서의 중요도의 상대적 차이를 통한 간접적인 추론(조, 1985; 조와 김, 1987)에서 얻어진 결과이다. 따라서 우리말 자료도 다차원분석을 통해 위에서와 같은 사실이 재확인되어야 할 필요가 있다.

그러나 이러한 우리말 자료에서 얻어진 결과가 상당한 타당성을 갖는다는 사실을 시사하는 간접적인 증거가 있다. 타인의 평가적 특성들을 知的 특성과 社會的 특성으로 분화하여 받아들이는 경향은 연령증가와 밀접한 관계가 있다. Olshan(1970)에 의하면, 이러한 분화 경향은 연령증가와 더불어 뚜렷해진다고 한다. 즉, 8-9세, 11-12세, 14-15세의 연령집단에서 다차원분석의 방법으로 내현성격이론체계의 차원분화를 분석해 보면, 연령이 어릴수록 知的 평가와 社會的 평가의 축이 근접하여 분화되지 않고 있으며, 연령이 증가할수록 이 두 차원의 축의 교차각이 커져서 두 평가특성의 분화 현상이 심화된다는 것이다. 그러나 14-15세 집단에서도 아직 Resenberg 등(1968)이 대학생집단에서 얻은 두 평가차원의 분화 정도보다는 약간 못미치는 경향을 보이고 있었다.

이러한 사실은 필자의 연구(조, 1986a 실험1)에서도 나타나고 있다. 필자는 53개의 正的 성격특성어를 13-14세의 중학생집단과 16-17세의 고등학생집단에 제시하여 정보의존상황과 효과의존상황에서의 중요도를 평정케 하고, 이를 앞선 실험(조, 1985 실험1)에서 얻은 대학생집단의 결과와 비교하였다. 그 결과 이 두 연령집단에서도 정보의존상황에서의 중요도가 효과의존상황에서의 중요도보다 유의하게 큰 특성이 18개(중학생집단)와 19개(고등학생집단), 그 반대의 것이 15개씩으로 대학생집단의 것(각각 24개와 17개)보다 약간 수만 적을 뿐 대체로 비슷하였다. 그러나 이들 53개 특성 모두의 두 의존상황에서의 중요도 차이 사이의 상관은 대학생집단은 .247로 유의미수준에 이르고 있지 않음에 비해 [$t(52)=1.82, p > .05$], 중학생집단과 고등학생집단에서는 각각 .436 [$t(52)=3.46, p < .01$]과 .536 [$t(52)=4.54, p < .01$]으로써 유의

미한 상관을 보이고 있다. 이는 대학생집단에서는 이 두 평가특성이 독립차원으로 분화되고 있지만, 중학생과 고등학생 집단에서는 아직 독립차원으로 분화되고 있지 못함을 의미하는 결과이다. 물론 이 결과도 다차원분석 방법을 사용한 Olshan(1970)의 결과와 직접 비교하기는 힘든 것이지만, 이와 유사한 경향을 보이고 있는 결과라는 점에서 주목할 만한 것이라 하겠다.

3. 인상통합과정에서의 정보우월성 효과

앞에서 언급하였듯이, Hamilton과 Fallot(1974)는 知的 특성과 社會的 특성만으로 대상인물을 구성하여 제시하고 그에 대한 객관적인 존경도와 주관적인 화친도의 인상평가를 하도록 하면, 知的 특성은 존경도의 인상평가에, 그리고 社會的 특성은 화친도의 인상평가에 더 큰 영향을 미친다는 사실을 밝혀내고, 이를 두가지 평가특성의 인상평가차원에 따른 정보우월성 효과의 차이 때문이라고 보았다. 이 연구의 방법을 원용하면, 정보의존상황에서 객관적인 선호차원 인상평가는 대상인물의 知的 특성을 단서로 하여 이루어지고, 효과의존상황에서의 주관적인 화친차원 인상평가는 그의 社會的 특성을 단서로 하여 이루어진다는 이원모형의 예측을 직접 검증할 수 있을 것이다. 즉, 知的 특성과 社會的 특성만으로 대상인물을 구성하여 피험자에게 제시하고, 정보 및 효과의존상황과 선호 및 화친차원에서 인상평가를 하게 한 후 동일한 대상인물에 대한 인상평가치의 두 의존상황간 또는 두 인상차원 간 비교를 통해 검증해 볼 수 있을 것이다. 다시 말하면, 두 종류의 평가특성의 두 의존상황과 인상차원에서의 정보우월성 효과의 비교이다. 여기에서는 필자가 실시한 이러한 연구 결과들(조, 1982b, 1983, 1988a, 1988b; 조와 김, 1987)을 정리하였다.

이때 知的 특성과 社會的 특성으로 대상인물을 구성하는 데 두가지의 방법이 있을 수 있다. 그 하나는 正的인 知的 특성(PI)과 社會的 특성(PS), 負的인 知的 특성(NI)과 社會的 특성(NS) 각각으로 대상인물을 구성하는 방법이다(正·負동질조합). 즉, 이는 대상인물을 正 또는 負의 어느 한 방향의 특성만으로

구성하는 것이다. 또 하나는 正的 특성과 負的 특성을 합하여 대상인물을 구성하는 방법이다(正·負이질조합). 즉, 이는 하나의 대상인물이 正·負의 이질적인 특성을 공유하도록 구성하는 것으로, 이러한 正·負이질조합의 결과를 통해 인상형성과정에서 일반적으로 관찰되는 부정 효과(negativity effect)를 분석할 수 있다. 따라서 여기에서는 이 두 종류의 조합에서 얻어진 결과들을 따로 제시하기로 하겠다.

1) 正·負동질조합에서의 정보우월성 효과

PI, PS, NI, NS의 각각으로 대상인물을 구성하여 제시하고 두가지 의존상황과 두가지 인상차원에서 각각 인상평가를 하게 하면, 知的 특성 인물의 인상평가치는 정보의존상황과 선호차원에서가 효과의존상황과 화친차원에서보다 높거나(正的 대상인물의 경우) 낮겠지만(負的 대상인물의 경우), 社會的 특성 인물의 인상평가치는 정보의존상황과 화친차원에서가 효과의존상황과 선호차원에서보다 높거나(正的 대상인물의 경우) 낮을(負的 대상인물의 경우) 것이다. 이는 Hamilton과 Fallot(1974)의 연구결과를 참조하면, 이원모형으로부터 쉽게 추론될 수 있는 사실이다. 의존상황에 따른 차이 필자 등(조와 김, 1987 실험2)은 PI와 PS등 正的 특성만으로 동질조합을 구성하여 피험자들에게 제시하고, 이들 대상인물에 대해 정보의존상황과 효과의존상황에서의 유용성 인상을 -10 ~ +10의 21점 평정척에서 평가하도록 하였다. 즉, “어떤 책을 읽어야 할지 모르겠을 때”라는 정보의존상황과 “다른 사람에게 헌혈을 권유하려 할 때”라는 효과의존상황에 처해 있을 때, 제시되는 바와 같은 자극인물(知的 특성만으로 구성된 인물과 社會的 특성만으로 구성된 인물)은 얼마나 도움이 되는 사람이겠는지를 평가하도록 한 것이다. 이때 의존상황조건은 피험자간 변인이었고, PI·PS의 특성의 종류는 피험자내 변인이었다. 그 결과 의존상황조건×특성종류의 상호작용이 유의미하였다 [$F(1, 82) = 237.44, p < .01$]. 즉, 知的 특성인물에 대한 인상평가치는 정보의존상황에서가 효과의존상황에서보다 높았고, 반대로 社會的 특성인물에 대한 인상평가치는 효과의존상황에서가 정보의존상황에서보다 높았다.

이러한 결과는 의존상황을 조작하지 않고 두 의존

상황에서의 전형적인 친교대상인물을 조작하여, 제시되는 자극인물의 각 친교대상인물로서의 적합성을 평가하도록 한 실험에서도 얻어지고 있다(조, 1988a 실험1). 즉, 앞의 실험과 동일한 자극인물이 정보의존인물(지적으로 어려운 과제를 함께 해결할 동료)과 효과의존인물(개인적 고민거리를 상담해 줄 친구)로서 얼마나 적합한 사람일것는지를 21점 평점척에서 평가하도록 했을 때에도 의존인물조건×특성종류의 상호작용이 유의미하게 검출되고 있는 것이다 [$F(1,95)=45.71, p<.01$]. 이는 知的 특성의 인물은 효과의존인물로서보다는 정보의존인물로서 더 적합하고, 社會的 특성의 인물은 정보의존인물로서보다는 효과의존인물로서 더 적합함을 의미하는 결과이다.

이러한 의존상황과 특성종류 간의 상호작용효과는 正의 대상인물에 대해서만이 아니라 負의 대상인물에 대해서도 마찬가지로 나타나고 있다. 필자(조, 1988b 실험1)는 PI, PS, NI, NS의 4종류 각각으로 대상인물을 구성하여 제시하고, 이들의 정보의존상황과 효과의존상황에서의 유용성의 인상을 평가하도록 하였다. 그 결과 의존상황조건×正·負인물(P·N)×특성종류(I·S)의 3원상호작용이 검출되었다 [$F(1,83)=192.78, p<.01$]. 이는 知的 특성인물의 유용성 인상평가는 정보의존상황에서가 효과의존상황에서보다 높거나(PI의 경우) 낮지만(NI의 경우), 반대로 社會的 특성 인물의 유용성 인상평가는 효과의존상황에서가 정보의존상황에서보다 높거나(PS의 경우) 낮음(NS의 경우)을 의미하는 것이다. 또한 이 실험에서는 여기서 사용된 4종류의 특성어들(PI, PS, NI, NS 각 4개씩 모두 16개) 각각의 두 의존상황에서의 개별적인 유용도치 자체에서도 위에서의와 같은 결과가 얻어지고 있다.

이러한 결과들은 정보의존상황에서는 知的 특성이, 그리고 효과의존상황에서는 社會的 특성이 더 중요한 인상평가의 단서로 부각된다는 사실을 확인해 주는 것이라 해석할 수 있을 것이다.

인상차원에 따른 차이 이원모형에서는 정보의존상황에서는 객관적인 선호차원의 인상이 형성되고, 효과의존상황에서는 주관적 화친차원의 인상이 형성된다고 본다. 따라서 인상차원과 대상인물의 특성 간에 위에서의와 같은 상호작용효과가 있을 것이 기대된다.

일련의 실험을 통해 이러한 사실이 확인되고 있다.

필자 등(조와 김, 1987 실험3)은 PI와 PS 각각으로 正의인 대상인물을 구성하여 제시하고, 이들에 대해 선호차원과 화친차원에서 인상평가를 하게 하였다. 이때 인상차원은 피험자내 변인이었고, 특성의 종류는 피험자내 변인이었다. 그 결과 이 두 변인의 상호작용효과가 검출되었다 [$F(1,128)=154.55, p<.01$]. 이는 그 후에 실시된 실험(조, 1988a 실험2)에서도 마찬가지로였다 [$F(1,62)=81.41, p<.01$]. 이러한 결과는 正의인 知的 특성 인물에 대해서는 선호차원 인상평가치가 화친차원 인상평가치보다 높고, 正의인 社會的 특성 인물에 대해서는 화친차원 인상평가치가 선호차원 인상평가치보다 높음을 의미하는 것이다.

이러한 상호작용효과는 負의인 대상인물에 대해서도 마찬가지로 얻어졌다. PI, PS, NI, NS 각각으로 대상인물을 구성하여 제시하고 선호차원과 화친차원의 인상을 평가하게 하면, 각 대상인물을 구성하는 특성어의 수를 4개로 하거나 [조, 1982b; $F(1,38)=5.04, p<.05$], 3개 또는 5개로 하거나 [조, 1983; $F(1,48)=15.04, p<.01$], 2개로 하거나 [조, 1988b 실험2 : $F(1,101)=93.03, p<.01$] 간에 모두 인상차원×正·負인물(P·N)×특성종류(I·S)의 3원상호작용이 검출되고 있다. 이는 知的 특성 인물에 대한 인상평가는 선호차원에서가 화친차원에서보다 높거나(PI의 경우) 낮지만(NI의 경우), 반대로 社會的 특성 인물에 대한 인상평가는 화친차원에서가 선호차원에서보다 높거나(PS의 경우) 낮다(NS의 경우)는 결과이다.

또한 한 실험에서는 (조, 1988b 실험2) 여기서 사용된 4종류의 특성어들(PI, PS, NI, NS 각 4개씩 모두 16개) 각각의 “좋다-나쁘다”척도로 측정된 선호도치와 “좋아한다-싫어한다”척도로 측정된 화친도치 사이에서도 위에서의와 같은 결과가 얻어지고 있다 [$F(1,101)=91.30, p<.01$]. 이러한 결과들은 선호차원 인상평가에서는 知的 특성이, 그리고 화친차원 인상평가에서는 社會的 특성이 더 중요한 단서로 부각된다는 사실을 확인해 주는 것이다. 또한 이러한 실험들을 통해 정보의존상황에서는 객관적인 선호차원의 인상이 형성되고, 효과의존상황에서는 주관적인 화친차원의 인상이 형성된다는 이원모형에서의 논리적 가

정의 타당성이 아울러 입증되고 있다 하겠다.

2) 正·負이질조합에서의 정보우월성 효과

인상형성장면에서는 대상인물이 正·負의 특성을 공유하고 있을 때, 최종적으로 평가되는 인상에 負의 특성이 正的 특성보다 더 큰 영향력을 미치는 부적 효과가 일반적으로 관찰된다(Fiske, 1980). 그러나 여기서 주목할 것은 이러한 부적 효과가 인상형성장면에서 나타나는 매우 보편적인 현상임에는 틀림이 없지만, 모든 장면에서 항상 똑같은 정도로 나타나는 것은 아니라는 사실이다.

Canavan(1969)은 지각자의 관심이 성공지향적인 상황에서는 부적 효과가 거의 나타나지 않지만 실패지향적인 상황에서는 부적 효과가 크게 나타난다는 사실을 밝혀내고, 이러한 사실을 기초로 판단장면에서 지각자의 관심이 무엇에 지향하고 있는가에 따라 부적 효과의 크기가 달라진다는 부적 효과의 상황결정 가설(situational determinant hypothesis)을 제시하고 있다. 최근에 Lau(1979)는 인상형성과정에서의 정적 편향(positivity bias)이 큰 장면에서는 그것이 작은 장면에서보다 부적 효과가 더 크며, 또한 인상판단의 결과가 개인에게 더 중요한 영향을 미칠수록 부적 효과가 더 크다는 사실을 밝히므로써 이를 뒷받침하고 있다.

이렇게 보면, 인상형성장면에서의 부적 효과는 매우 보편적인 인상이기는 하지만, 그 크기는 인상형성장면에서의 지각자의 관심 또는 지향하는 바에 따라 달라지게 될 것임은 분명한 사실이다. 이러한 사실과 이원모형을 결부시켜 보면, 正·負이질의 특성을 공유하는 대상인물에 대한 인상을 형성시킬 때, 정보의 존상상황과 선호차원 인상평가의 경우에는 知的 특성에 의한 부적 효과가 社會的 특성에 의한 그것보다 크고, 반대로 효과의존상상황과 화친차원 인상평가의 경우는 社會的 특성에 의한 부적 효과가 知的 특성에 의한 그것보다 클 것이라 예측할 수 있다.

의존상황에 따른 차이 필자 등(조와 김, 1987 실험2)은 正的 특성 2개와 負의 특성 1개를 합하여 모두 3개의 특성으로 PINI, PINS, PSNI, PSNS 등 4종류의 正·負이질조합을 구성하였다. 이러한 자극인물들을 두 조건의 피험자들에게 제시하고 각각 정보의존

상황과 효과의존상황에서의 유용성의 인상을 평정토록 하였다. 그 후 Feldman(1966)이 제시한 대로 負의 특성의 첨가로 인해 정적 특성만으로 구성된 인물에 대한 인상 평가치가 부적의 방향으로 수정되는 정도(부적 특성의 수정력; modifying capacity)를 계산하여 부적 효과의 지표로 삼아 분석하였다. 그 결과의 의존상황조건×負의 특성의 종류(NI·NS)의 상호작용 효과가 유의미한 것으로 검출되었다 [$F(1, 82)=79.52, p<.01$]. 이는 NI에 의한 부적 효과는 정보의존상황에서가 효과의존상황에서보다 더 큰 반면, NS에 의한 부적 효과는 효과의존상황에서가 정보의존상황에서보다 더 크음을 의미하는 것이다.

또한 의존상황을 조작하지 않고 두 의존상황에서의 전형적인 친교대상인물을 조작하여, 제시되는 正·負이질의 자극인물의 각 친교대상인물로서의 적합성을 평정하도록 한 실험(조, 1988a 실험1)에서도 이와 같은 상호작용효과가 얻어지고 있다 [$F(1, 95)=11.33, p<.01$].

부적 효과의 지표는 이 두 실험에서 사용한 것과 같은 부적 특성의 수정력(Feldman, 1966) 뿐만 아니라, 正·負이질조합에 대한 인상평가치가 평균모형(Anderson, 1965)에서 이론적으로 기대되는 인상평가치로부터 부적의 방향으로 이탈된 정도로 삼을 수도 있다(Kanouse & Hanson, 1972). 이를 지표로 삼아 분석하기 위해서는 앞의 두 실험과는 달리 正的 특성과 負의 특성의 수를 같이 하여 자극인물을 구성하는 것이 타당할 것이다. 최근에 필자(조, 1988b 실험1)는 正的 특성 2개와 負의 특성 2개를 합하여 PINI, PINS, PSNI, PSNS 등 4종류의 正·負이질조합을 구성하여 2집단의 피험자들에게 제시하고, 각각 정보의존상황과 효과의존상황에서의 유용성의 인상을 평가하도록 하였다. 여기서 얻어진 인상평가치와 각 종류의 특성조합에 해당되는 동질조합에서 얻어진 인상평가치의 평균(이는 평균모형에서 이론적으로 기대되는 인상평가치이다)과의 차이를 부적 효과의 지표로 삼아 분석하였다. 예를 들면, PINI 자극조합의 경우 이 실험에서 얻어진 인상평가치와 PI 동질조합과 NI 동질조합에서 얻어진 인상평가치의 평균과의 차이를 부적 효과의 지표로 삼은 것이다. 그 결과 여기에서도 의존상황조건×負의 특성의 종류(NI·NS)의 상호

작용효과가 유의미한 것으로 검출되고 있다 [$F(1,83) = 6.66, p < .05$]. 즉, 정보의존상황에서는 NI에 의한 부적 효과가 NS에 의한 그것보다 큰 반면, 효과의존상황에서는 NS에 의한 부적 효과가 NI에 의한 그것보다 컸던 것이다.

이러한 결과들도 또한 동질조합에서의 결과와 마찬가지로 정보의존상황에서의 인상평가는 社會的 특성보다는 知的 특성에 의해 더 큰 영향을 받는 반면, 효과의존상황에서의 인상평가는 知的 특성보다는 社會的 특성에 의해 더 큰 영향을 받게 된다는 사실을 확인해 주고 있는 것이라 볼 수 있다.

인상차원에 따른 차이 필자 등(조와 김, 1987 실험3)은 正的 특성 2개와 負的 특성 1개로 PINI, PINS, PSNI, PSNS 등 4종류의 正·負이질조합을 구성하여 제시하고, 두 집단의 피험자들에게 각각 선호차원과 화친차원의 인상을 평가하도록 하였다. 이 자료에서 Feldman(1966)이 제시한 부적 특성의 수정력을 지표로 하여 부적 효과를 분석해 본 결과, 인상차원 × 負的 특성의 종류(NI·NS)의 상호작용효과가 유의미하였다 [$F(1,128) = 65.01, p < .01$]. 이러한 결과는 또 다른 실험(조, 1988a 실험2)에서도 거듭 밝혀지고 있다 [$F(1,62) = 24.08, p < .01$]. 이는 NI에 의한 부적 효과는 선호차원 인상평가의 경우가 화친차원 인상평가의 경우보다 더 크며, 반대로 NS에 의한 부적 효과는 화친차원 인상평가의 경우가 선호차원 인상평가의 경우보다 더 큼을 나타내는 것이다.

또한 正的 특성 2개와 負的 특성 2개로 正·負이질조합을 구성하여 이 두 차원의 인상을 형성하게 하고, Kanouse와 Hanson(1972)과 같이 평균모형의 이론적 기대치로부터의 이탈 정도를 지표로 부적 효과를 분석한 실험(조, 1988b 실험2)에서도 역시 인상차원 × 負的 특성의 종류(NI·NS)의 상호작용효과가 검출되고 있다 [$F(1,101) = 7.28, p < .01$].

이러한 결과들도 동질조합에서와 마찬가지로 선호차원의 인상평가는 社會的 특성보다는 知的 특성에 의해 더 큰 영향을 받는 반면, 화친차원의 인상평가는 知的 특성보다는 社會的 특성에 의해 더 큰 영향을 받는다는 사실을 나타내는 것이다.

4. 대인기억과정에서의 정보우월성 효과

타인에 관해 제시된 정보의 기억과정에 관한 대인 기억(person memory) 분야의 연구에서는 일반적으로 도식적 정보처리의 양상이 나타나고 있다. 여기서 도식이란 “한 개념의 여러 속성에 대한 지식과 이러한 속성들 사이의 관계에 대한 지식을 포괄하는 인지구조(Fiske & Taylor, p. 149)”로서, 이는 주의, 정보의 선택적 유지, 통합, 인출 및 인출내용의 편집 등 전체적인 기억과정에 영향을 미치기 때문에 도식에 관련된(적절한) 정보에 대한 기억이 그렇지 않은 정보에 대한 기억보다 촉진되는 것이 도식적 정보처리의 내용이다(Srull, 1983; Brewer & Nakamura, 1984; Markus & Zajonc, 1985).

이원모형에서 상정하는 두 가지 의존상황과 인상차원은 각각 타인의 인상을 평가하는 서로 다른 도식으로 작용한다고 볼 수 있다. 그리고 앞 절에서 제시된 실험들에서는 이러한 의존상황과 인상차원에 따라 인상이 평가될 때 단서로 사용되는 특성이 다르다는 사실이 확인되었다. 이는 정보의존상황과 선호차원인상이라는 도식에는 知的 특성이 적절한 관련 정보가 되는 반면, 효과의존상황과 화친차원인상이라는 도식에는 社會的 특성이 적절한 관련 정보가 됨을 의미하는 것이라 하겠다. 따라서 이러한 사실과 대인기억에서의 도식적 정보처리의 현상을 결부시켜 보면, 동일한 수의 知的 특성과 社會的 특성으로 하나의 대상인물을 구성하여 제시하고, 두 가지 의존상황과 인상차원 각각에서 인상을 평가하도록 한 후 대상인물의 특성에 대해 기억해 내도록 하면, 여기에서도 도식적 정보처리의 양상이 나타나 두 특성의 의존상황과 인상차원에 따른 정보우월성 효과가 달라질 것임이 쉽게 추론될 수 있다. 즉, 정보의존상황과 선호차원 인상평가의 장면에서는 知的 특성에 대한 기억이 촉진되고, 효과의존상황과 화친차원 인상평가의 장면에서는 社會的 특성에 대한 기억이 촉진될 것이다. 여기에서는 이러한 추론을 검증하기 위한 연구 결과들(조, 1984, 1985, 1986a)을 정리하였다.

의존상황에 따른 차이 필자(조, 1985 실험2)는 正的 인 知的 특성 12개와 社會的 특성 12개를 합해 모두 24개의 특성어로 하나의 자극대상인물을 구성하여 두 집단의 대학생 피험자들에게 제시하고, 정보의존상황과 효과의존상황에서 각각 인상을 평가해 보도록 지

시하였다. 자극 특성어는 슬라이드 환등기를 통해 3초씩 무선적으로 뒤섞어 제시하였다. 자극인물의 제시가 끝나면, 곧바로 4분 동안 주의분산과제를 하도록 하였는데, 이는 뒤의 회상에 미칠 단기 기억의 효과와 피험자들이 할지도 모를 제시자극의 반복암기를 방지하기 위한 것이었다. 그 다음 3분 동안 앞서 제시된 자극인물의 특성을 생각나는 대로 회상하도록 한 후, 다시 3분간 주의분산과제를 하게 하였다. 그리고 이어서 재인확신도를 평정토록 하였는데, 이는 제시된 24개 특성어와 29개의 혼란 자극(이들도 모두 正的인 성격특성어들이었다)에 대해 0-100%의 11점 척도에서 평정토록 되어 있었다.

그 결과 회상량에서 의존상황조건×특성종류의 상호작용이 유의미하게 검출되었으며 [$F(1, 38)=9.16, p < .01$], 재인확신도에서도 마찬가지로였다 [$F(1, 38)=9.08, p < .01$]. 이는 知的 특성의 기억량은 정보의존조건에서가 효과의존조건에서보다 많지만, 社會的 특성의 기억량은 효과의존조건에서가 정보의존조건에서보다 많음을 나타내 주는 결과이다.

이러한 결과는 고등학생을 피험자로 한 실험에서도 얻어지고 있다(조, 1986a 실험2). 이 실험에서는 자극 특성어의 수를 知的 특성과 社會的 특성 각 10개씩으로 했다는 점과, 자극 제시 후 두 의존상황에서의 유용성의 인상을 20초의 시간을 주고 평가하도록 했다는 점, 그리고 재인확신도의 평정을 하지 않았다는 점을 제외하고는 앞선 실험과 같았다. 그 결과 이 집단에서도 의존상황조건×특성종류의 상호작용효과가 검출되고 있다 [$F(1, 48)=7.89, p < .01$]. 즉, 고등학생집단에서도 知的 특성의 회상량은 정보의존상황에서가 효과의존상황에서보다 크고, 社會的 특성의 회상량은 효과의존상황에서가 정보의존상황에서보다 많았다.

이상과 같은 결과들은 知的 특성은 정보의존상황도식에 더 적절한 관련 특성이고, 社會的 특성은 효과의존상황 도식에 더 적절한 관련 특성임을 확인해 주는 것이다.

인상차원에 따른 차이 필자(조, 1985 실험3)는 앞서 제시한 실험(조, 1985 실험2)과 같은 자극재료를 가지고 두 집단의 대학생 피험자들에게 같은 절차로 실험을 실시하였다. 다만 이 실험에서는 의존상황의 지

시 대신에 선호차원과 화친차원의 인상평가 지시를 했다는 점과 자극 제시 후 10초 동안 지시받은 차원의 인상을 평가하도록 했다는 점이 달랐다. 그 결과 회상량의 인상차원×특성종류의 상호작용효과가 유의하였다 [$F(1, 46)=8.93, p < .01$]. 즉, 知的 특성의 회상량은 선호차원조건에서가 화친차원조건에서보다 많았고, 社會的 특성의 회상량은 화친차원조건에서가 선호차원조건에서보다 더 많았다.

이러한 결과는 대학생을 대상으로 한 또 다른 실험(조, 1984)에서도 그대로 나타나고 있으며 [$F(1, 28)=4.27, p < .05$], 고등학생을 대상으로 한 실험(조, 1986a 실험3)에서도 비록 통계적인 유의수준에는 미치지 못하지만 강한 경향성을 보이는 것으로 나타나고 있다 [$F(1, 48)=2.83, .05 < p < .10$].

이상과 같은 결과들은 知的 특성은 선호차원인상도식에 더 적절한 관련 특성이고, 社會的 특성은 화친차원인상 도식에 더 적절한 관련 특성임을 나타내고 있는 것이다.

종합고찰

지금까지 대인평가차원의 이원모형을 개략적으로 제시하고, 이 모형의 검증을 위한 일련의 실험연구들을 개관하였다. 이러한 연구들에서 얻어진 결과들은 모두 이원모형에 경험적 타당성을 부여하는 것이었다.

우선 대상인물에게 정보나 지식을 얻기 위해 의존하는 정보의존상황에서는 그에 대한 선호차원의 인상평가를 하게 되고, 자기가 가진 직접적인 욕구충족을 위해 의존하는 효과의존상황에서는 화친차원의 인상평가를 하게 됨이 확인되었다(조, 1982a 연구1). 대상인물에 대한 이러한 선호차원의 인상은 객관적·사회적 기준에 비추어 평가가 이루어지는 것이고, 화친차원의 인상은 주관적·개인적 기준에 비추어 평가가 이루어지는 것임이 또한 확인되었다(조, 1979a, 1980a).

다음으로 우리말 성격특성어도 知的 평가특성과 社會的 평가특성으로 분화됨이 확인되었다(조, 1985, 1986a; 조와 김, 1987). 그리고 인상형성과정에서의 정보통합의 실험방향을 통한 연구(조, 1982b, 1983,

1988a, 1988b; 조와 김, 1987)와 대인기억의 실험방법을 통한 연구(조, 1984, 1985, 1986a)들에서는 의존상황과 인상차원에 따라 이러한 두가지 평가특성이 상대적인 정보우월성을 보임이 확인되었다. 즉, 정보의 존상황과 선호차원 인상평가의 장면에서는 知的 특성이 社會的 특성보다 더 우월한 정보를 갖는 단서 특성으로 작용하고, 효과의존상황과 화친차원 인상평가의 장면에서는 社會的 특성이 知的 특성보다 더 우월한 정보를 갖는 단서 특성으로 작용한다는 사실이 확인되고 있는 것이다.

이러한 결과들은 표 1에서 제시되고 있는 두 의존상황에서의 인상판단과정의 제반 차이를 그대로 보여주고 있는 것이다. 즉, 정보원으로서의 상대방의 신뢰로운 정보제시능력을 판단하는 정보의존상황에서는 객관적 기준에 따라 그의 知的 특성을 단서로 하여 선호차원의 인상평가가 이루어지고, 효과원으로서의 상대방의 타인에 대한 배려와 관심을 판단하는 효과의존상황에서는 주관적 기준에 따라 그의 社會的 특성을 단서로 하여 화친차원의 인상평가가 이루어지게 되는 것이다.

이렇게 대상인물예의 의존상황에 따라 우리는 동일한 사람에 대해서 서로 다른 차원의 인상을 갖게 된다. 그렇다면, 이 두 차원의 인상이 통합되는 양상은 서로 어떻게 달라지는가? 이 두 차원의 인상평가가 분화되는 양상은 어떠한가? 그리고, 이 두 차원의 인상평가는 지각자에게 어떠한 기능을 갖는가? 여기에서는 마지막으로 이러한 문제들에 대해 고찰해 보므로써, 대인간 상호작용의 장면에서 서로 다른 두가지 차원의 인상평가의 현상적 차이와 그것이 실생활에서 가지는 가치에 대해 생각해 보기로 하겠다. 두 차원 인상통합 양상의 차이 정보원으로서의 타인에 대해 선호차원에서 인상평가가 이루어질 때에는 그가 정보증개자로서 훌륭한 사람이냐 아니냐, 또는 그의 행위가 모델로 삼을 만큼 상황에 맞는 행위이냐 아니냐 하는 판단을 하게 되므로 행위의 결과에 집착하여 인상평가를 하게 될 가능성이 있다. 따라서 이러한 상황에서는 타인의 행위의 의도나 동기는 거의 문제삼지 않고, 그 결과를 중심으로 인상판단을 하게 되기 때문에(Jones & Thibaut, 1958) 결과적으로 이루어지는 인상평가가 극단화될 가능성이 커진다고 생

각해 볼 수 있다.

반면에 효과원으로서의 타인에 대한 행동정향을 주관적으로 평가하는 화친차원의 인상평가가 이루어질 때는 그의 행위의 의도나 동기를 다각도로 고려하여 인상판단이 이루어질 가능성이 있다. 이러한 화친의 평가는 행위의 결과보다는 의도에 의해 더 영향을 받게 되기 때문이다(Jones, 1964). 그러므로 화친차원에서 인상판단이 이루어질 때에는 선호차원에서 인상판단이 이루어질 때보다 신중한 인상평가가 이루어질 것이며, 그 결과 극단적인 인상평가가 이루어지는 경향이 줄어들게 될 것이라고 볼 수 있을 것이다. Crockett, Mahood와 Press(1975)는 타인을 이해하는 입장에서 인상판단을 할 때는 그의 행위 동기를 신중히 고려하게 되고, 그 결과 대상인물에 대해 비교적 관대한 인상이 형성된다는 점을 밝혀내므로써 이러한 추론을 뒷받침하고 있다.

이렇게 동일한 대상인물에 대한 선호차원 인상평가가 화친차원 인상평가치보다 더 극단적이라는 사실은 필자의 실험 결과(조, 1974, 1976, 1979b)에서 드러나고 있으며, 장성수(1978)도 같은 결과를 얻고 있다.¹¹⁾ 필자(조, 1979c)는 이러한 차이가 두 차원의 인상이 통합되는 양상의 차이에서 기인하였을 가능성이 크다고 보았다. 즉, 인상통합의 양상을 설명하는 두 모형인 누가모형(adding model)과 평균모형(averaging model) 중에서 선호차원은 더 극단적인 인상평가를 예측하는 누가모형에 따라, 그리고 화친차원은 비교적 덜 극단적인 인상평가를 예측하는 평균모형에 따라 인상이 통합되기 때문이라는 것이다. 사실 이 두 모형의 차이를 검증하는 일련의 연구들에서 누가모형을 지지하는 대부분의 연구들은 “좋다-나쁘다”차원의 의미미분척을 종속측정척으로 사용하고 있고, 평균모형을 지지하는 대부분의 연구들은 “좋아한다-싫어한다”차원의 척도를 종속측정척으로 사용하고 있

11) 이들 실험과 후속 실험(조, 1979c)에서는 知的 특성과 社會的 특성을 혼합하여 자극대상인물을 구성하였다. 이는 앞의 인상통합과정에서의 두 특성의 정보우월성 효과를 검증하는 연구들(조, 1982b, 1983, 1988c, 1988b; 조와 김, 1987)에서 자극대상인물을 知的 또는 社會的 특성 중 어느 한쪽의 특성만으로 구성한 것과는 다르다.

다¹²⁾는 점도 이러한 추론의 타당성을 시사하고 있는 것이었다.

그리하여 이 두 인상통합모형이 근본적인 대립을 보이고 있는 주제인 조합의 크기효과(set-size effect)의 측면에서 이러한 가능성을 검증해 본 결과(조, 1979c), 선호차원 인상평가치는 조합의 크기가 커질수록 극단화하는 경향을 보이므로써 조합의 크기 효과가 나타났으나, 화친차원 인상평가치에서는 조합의 크기 효과가 나타나지 않았다.

이러한 결과는 대상인물에 대한 객관적인 선호차원의 인상평가는 누가모형에 따라 인상통합이 이루어지고, 주관적인 화친차원의 인상평가는 평균모형에 따라 인상통합이 이루어지게 되므로써,¹³⁾ 동일한 대상인물에 대해 전자의 경우에 후자의 경우보다 더 극단적으로 치우치는 인상평가를 하게 될 가능성이 있음을 시사해 주는 것이다.

두 차원 인상평가의 분화 방향 앞에서 정보의존상황에서의 객관적인 선호차원 인상평가의 경우에는 知的 특성의 정보우월성 효과가 나타나고, 효과의존상황에서의 주관적인 화친차원 인상평가의 경우에는 社會的 특성의 정보우월성 효과가 나타남을 기술하였다. 그러나 이러한 연구들에서는 知的 특성과 社會的 특성의 의존상황과 인상차원에 따른 정보우월성 효과의 크기가 서로 다름이 또한 관찰되고 있다. 즉, 정보의존상황과 선호차원 인상평가의 경우에는 知的 특성을 상대적으로 더 중요한 단서 특성으로 볼 뿐 社會的 특성도 어느 정도 중요하게 받아들임에 비해, 효과의

존상황과 화친차원 인상평가의 경우에는 社會的 특성만을 중요한 단서 특성으로 받아들이고 知的 특성은 중요한 단서가 되지 못한다는 사실이 드러나고 있는 것이다.¹⁴⁾

두 가지 평가특성 자체가 가지는 이러한 차이의 원인은 Jones와 Gerard(1967)에게서 시사받을 수 있다. 앞에서도 언급했듯이, 그들은 2자관계에서 개인이 타인에 대해서 효과의존을 할 때에는 그로부터 결과통제를 받게 되고, 정보의존을 할 때에는 단서통제를 받게 된다고 본다. 여기서 결과통제는 상과 벌을 직접 조작하는 통제를 말하고, 단서통제는 개인내에 이미 형성된 환경-행동 연쇄망을 좌우하는 정보의 제공을 통제하는 것을 말하는데, 그들은 “생득적인 반사행동이 적절한 외부자극에 의하여 유발되는 경우를 제외하고는 결과통제는 단서통제가 이루어지기 위한 필수적인 선행조건인 것 같다. 그러나 그러한 자극과 반응 사이의 생득적인 연쇄망은 인간의 사회행동에서 중요한 역할을 하는 것은 아니며, (사회행동의) 대부분의 경우에 결과통제는 단서통제에 기저하고 있다 (Jones & Gerard, 1967, p.515)”고 보고 있다. 즉, 효과의존이 정보의존보다 선행하는 의존성이며, 따라서 효과의존을 좌우하는 타인의 특성에 대한 반응이 정보의존을 좌우하는 특성에 대한 반응보다 선행한다는 것이다. 이러한 점에서 보면, 타인의 두 가지 평가특성 중 효과의존을 좌우하는 社會的 평가특성이 정보의존을 좌우하는 知的 평가특성보다 더 기저차원이 되는 특성이라고 생각할 수 있다. 그러므로 타인의 두가지 평가특성의 분화는 社會的 평가특성으로부터 知的 평가특성이 분화되어 나가는 방향으로 이루어지게 될 것이라 추리할 수 있다.

이러한 점은 두 평가특성의 연령에 따른 분화 경향을 고찰하고 있는 Olshan(1970)도 지적하고 있으며, 중학생집단과 고등학생집단에서의 두 특성의 분화경향을 살펴본 필자의 연구(조, 1986a)에서도 드러나고 있다. 전술한 바 있듯이, 이 두 집단에서는 이 두 특

12) 이러한 연구들의 예는 필자의 개관(조, 1979c, pp. 133-134)을 참조할 것.

13) 그러나 필자의 이후의 한 실험(조, 1983)에서는 知的 특성과 社會的 특성들 각각으로 조합의 크기를 달리하여 대상인물을 구성해서 제시하고 선호와 화친차원의 인상평가를 하게 하면, 선호차원의 경우에는 知的 특성의 인물과 社會的 특성의 인물에 대해 모두 조합의 크기 효과가 나타나고 있으나, 화친차원의 경우에는 知的 특성의 인물에 대해서는 조합크기 효과가 나타나지 않았으나 社會的 특성의 인물에 대해서는 조합의 크기 효과가 검출되고 있다. 이는 知的 특성과 社會的 특성을 혼합하여 자극 대상인물을 구성했던 앞선 연구(조, 1979c)에 기초한 이러한 일반화에 한계가 있음을 의미하는 것으로, 이에 관해서는 필자의 논의(조, 1983, pp. 292-294)를 참조할 것.

14) 이러한 사실은 두 의존상황과 인상차원에서의 知的 특성과 社會的 특성의 정보우월성 효과에 관한 필자의 선행연구 결과들을 개관한 글(조, 1988c, pp. 363-366)에 자세히 언급되어 있다.

성이 아직 독립차원으로 분화되고 있지 못하며, 이는 중학생집단에서 더 심한 것으로 드러나고 있다. 이러한 사실은 두 의존상황과 인상차원에서의 두 평가특성의 기억량을 분석한 실험들에서 얻어지는 결과에 의해 확인되고 있다. 즉, 중학생집단의 피험자들은 효과의존상황에서는 社會的 특성의 회상량이 知的 특성의 그것보다 유의미하게 많지만 [$t(24)=7.29, p < .01$], 정보의존상황에서도 비록 통계적으로 유의한 차이는 아니나 [$t(24)=.87, p > .05$] 社會的 특성의 회상량이 知的 특성의 그것보다 많았다(조, 1986a 실험 2). 또한 중학생집단에서는 선호차원 인상평가의 경우에도 [$t(24)=1.84, p < .05$] 화친차원 인상평가의 경우에도 [$t(24)=3.01, p < .01$] 社會的 특성의 회상량이 知的 특성의 그것보다 많았다(조, 1986a 실험 3).

이는 중학생집단에서는 이 두 평가특성이 독립된 차원으로 분화되고 있지 못하며, 아직 의존상황과 인상차원에서 모두 社會的 특성의 영향이 知的 특성의 그것보다 지배적임을 시사하는 결과이다. 이러한 경향은 두 차원이 독립차원으로 분명히 분화되고 있는 대학생집단에서도 계속 이어져서, 知的 특성은 두 의존상황과 인상차원에 따른 중요도의 분화가 분명히 드러나지만, 社會的 특성의 이러한 분화경향은 知的 특성보다 그 정도가 약하게 된 것으로 볼 수 있을 것이다.

이렇게 社會的 특성이 대상인물에 대한 평가의 기저특성이고 발달과정에 따라 知的 특성이 이로부터 분화되어 나가는 것이라면, 社會的 특성을 단서로 하여 형성되는 화친차원인상이 대상인물에 대한 기저차원의 인상평가이고, 知的 특성을 단서로 하는 선호차원인상은 이로부터 분화되어 나타나는 인상평가라고 볼 수 있을 것이다. 이러한 사실은 초, 중, 고, 대학교 학생들에게 바람직한 교사상을 설문한 연구 결과에서도 드러나고 있다. 김승진(1990)은 이 네 집단의 학생들에게 知的 특성의 인물로 “실력있는 교사”와 社會的 특성의 인물로 “인정있는 교사”를 제시해 주고, 이 중 어느 인물이 더 바람직한 교사인지를 선택하도록 하였다. 그 결과 국민학생과 중학생들은 “실력있는 교사”보다는(각각 19.7%와 33.9%) 압도적으로 “인정있는 교사”를 선택하였고(각각 80.3%와 66.1%), 고등학생과 대학생들은 “실력있는 교사”의 선

택비율(각각 45.0%와 42.4%)과 “인정있는 교사”의 선택비율(각각 55.0%와 57.6%)이 비슷하여 학교 급별에 따른 차이를 보였다($\chi^2=13.33, p < .01$). 여기서 知的 특성의 인물인 “실력있는 교사”는 선호차원에서 높은 평가를 받는 인물이고, 社會的 특성의 인물인 “인정있는 교사”는 화친차원에서 높은 평가를 받는 인물이라고 보면, 이러한 결과는 발달수준이 낮은 국민학생과 중학생들은 화친차원 인상평가를 중심으로 교사를 평가하는 반면, 발달수준이 높은 고등학생과 대학생들은 화친차원과 선호차원 인상평가를 분화시켜 교사를 평가하게 됨을 의미하는 것이라 해석할 수 있을 것이다.

이상에서 드러나고 있는 바와 같이 대상인물에 대한 두 차원의 인상평가 중 화친차원의 인상이 기저가 되고, 선호차원의 인상은 이로부터 분화되는 것이 분명하다. 여기서 화친차원의 인상은 대상인물의 社會的 특성을 중심으로 하여 그에 대한 행동경향을 주관적으로 평가하여 얻어지는 것이고, 선호차원의 인상은 대상인물의 知的 특성을 중심으로 하여 그의 정보중개자로서의 적합성을 객관적으로 평가하여 얻어지는 것이다. 따라서 전자는 대상인물에 대한 자아관여(ego-involvement)의 수준이 높은 감정차원의 인상평가이고, 후자는 자아관여의 수준이 낮은 인지차원의 인상평가라고 볼 수 있다.¹⁵⁾ 이렇게 보면, 전술한 내용들은 동일한 대상에 대한 감정차원의 평가가 인지차원의 평가에 선행되는 기저차원이 되는 것이라고 바꾸어 표현할 수 있다. 이렇게 동일한 지각대상에 대한 감정차원과 인지차원의 평가는 서로 독립적으로 존재할 수 있으며, 사회적 지각에서 감정차원이 인지차원에 우선된다는 점은 사회심리학에서 다각도로 검토되고 있는 사실이다(Zajonc, 1980). 예를 들면, 이수원(1988; 이와 신, 1986; 이와 박, 1989)은 태도의

15) Sherif 등(Sherif & Hovland, 1961; Sherif, Sherif, & Nebergall, 1965)은 판단대상에 대한 자아관여수준이 높아지면 그에 대한 감정적 평가가 크게 달라지게 됨을 밝히고 있으며, 이는 New Look 이후 지각 및 판단 과정의 연구에서 공통적인 결론이었다(Eiser & Stroebe, 1972). 이러한 점에서 보면, 동일한 대상에 대해 자아관여수준이 높을 때는 낮을 때보다 감정적 평가가 두드러지고, 그 반대의 경우에는 인지적 평가가 두드러지게 될 것이라는 점은 쉽게 유추될 수 있다.

구조가 감정적 성분과 인지적 성분의 이원구조로 이루어져 있으며, 이 중 감정적 성분이 인지적 성분에 선행되는 차원의 태도성분임을 밝혀내고 있는 것이다.

두 차원 인상평가의 기능 앞에서 대상인물예의 화친 차원인상은 그에 대한 감정차원의 평가적 인상이고, 선호차원인상은 인지차원의 평가적 인상임을 보았다. 이러한 점에서 이 두 차원의 인상평가가 이러한 인상평가의 주체인 개인에 대하여 가지는 기능을 파악해 볼 수 있다.

Jones와 Gerard(1987)는 개인이 타인에게 효과의존을 할 때 타인의 행동은 개인의 자기 자신에 대한 반향평가(reflected appraisal)의 자료로 사용되고, 정보의존을 할 때 타인의 행동은 자기 자신에 대한 비교평가(comparative appraisal)의 자료로 사용된다고 본다. 여기서 반향평가란 “타인과의 상호작용의 도중에 타인의 행동으로부터 추리되는 스스로에 대한 평가이다. 이때 스스로에 대한 이러한 평가를 하는 개인은 타인에게 자기를 평가해 줄 것을 직접 요구하는 것이 아니라 타인이 표출하는 미묘한 행동단서로부터 자기 자신의 가치를 판단하게 되는 것이다(Jones & Gerard, 1967, p.717).” 따라서 효과의존의 결과 나타나는 반향평가는 상호작용의 도중에서 앞으로의 상호작용을 전제로 하여 이루어지게 되고, 결과적으로 타인의 자기에 대한 행동의도의 추론을 근거로 하게 되기 때문에 이때는 상대방에 대한 행동정향을 감정적으로 평가하게 된다. 그러나 비교평가는 “개인이 자기의 태도, 신념, 능력 또는 정서 등에 관한 상대적인 위치를 적절한 참조대상인물의 행동을 관찰하므로써 평가하는 것이다. 이때 타인의 행동의 관찰은 어느 정도 거리를 두고 이루어지며, 개인과 참조대상인물과의 직접적인 상호작용이 요구되는 것은 아니다(Jones & Gerard, 1967, p.709).” 따라서 정보의존의 결과 나타나는 비교평가는 상대방의 행동을 비교대상으로 하여 스스로의 행동 또는 신념의 적합성을 확인하는 것이므로, 이때는 상대방의 행동을 어느 정도 거리를 두고 객관적 관점에서 인지적으로 평가하게 되는 것이다.

이러한 점에서 보면, 타인에 대한 두 차원 인상평가의 기능의 차이가 쉽게 추론된다. 즉, 효과원으로

서의 타인의 가치를 주관적으로 평가하여 이루어지는 화친차원 인상평가는 개인이 상대방의 자기에 대한 행동의도를 평가하는 도구로서의 기능을 가지며, 따라서 스스로의 상대방에 대한 행동정향을 반향적으로 유발하는 기능을 동시에 갖게 된다. 반면에 정보원으로서의 타인의 가치를 객관적으로 평가하여 이루어지는 선호차원 인상평가는 개인이 스스로의 능력, 신념들을 비교하고 평가하는 도구로서의 기능을 갖는 것이다.

바로 이러한 기능의 차이가 두 차원 인상평가의 제반 차이를 가져오게 되는 것으로 볼 수 있다. 즉, 상대방과 자기 자신에 대한 감정적 평가 기능을 갖는 효과의존상황에서의 화친차원 인상평가는 상대방의 社會的 특성에 대한 주관적인 평가를 유발하고, 상대방과 자기 자신에 대한 인지적 평가기능을 갖는 정보의존상황에서의 선호차원 인상평가는 상대방의 知的 특성에 대한 객관적인 평가를 유발하는 것으로 생각해 볼 수 있는 것이다.

이원모형의 가치와 한계 필자가 다른 글(조, 1986b)에서 언급하고 있듯이, 지금까지의 대인지각분야의 연구들에서는 지각자와 지각대상 사이의 상호작용의 상황에 따른 대인지각 양상의 차이에 대해서는 거의 다루고 있지 않았다. 그러나 앞에서 제시한 바와 같은 일련의 연구결과들은 대인지각의 장면에서 지각자와 지각대상 사이의 상호작용의 상황에 따라 형성되는 인상평가차원과 이러한 인상평가에 사용되는 기준 및 이때 탐색되는 단서특성이 다르다는 사실이 확인되고 있다. 분명히 타인이해는 진공관 속에서 이루어지는 것이 아니라 상호작용의 상황 속에서 이루어지는 것이다. 따라서 대인지각의 연구에서는 상호작용의 상황과 이러한 상호작용의 상황에 따라 달라지는 인상평가의 기능을 고려하여야 한다. 이러한 맥락에서 대인평가차원의 이원모형의 가치를 찾아볼 수 있을 것이다.

그러나 이 모형은 타인에 대한 이해가 이루어지는 전체적인 진행과정을 통합적으로 다루지 않고, 두 차원의 인상평가의 세부적인 차이를 대립시켜 대조적으로 나열하는 데 그치고 있다. 대인지각이 어떤 과정이나 단계를 통해 이루어지며, 또 앞선 단계의 결과들은 후속 단계에 어떤 영향을 미치는지에 관한 전반

적인 이론이 모색될 필요가 있다. 이러한 시도로는 Schneider, Hastorf와 Ellsworth(1979)의 연구가 대표적이다. 그들은 대인지각의 과정이 [주의→즉시적 판단(snap judgment)→반응적 귀인(reactive attribution)→목적적 귀인(purposive attribution)→특성 추론→인상형성→장래 행동의 예측]의 단계로 진행된다고 보면서, 각 단계에서 활용되는 자극 정보와 각 단계의 결과들을 제시하고 있다. 그러나 Schneider 등의 이러한 모형은 지각자와 지각대상의 상호작용의 상황에 따라 이러한 전반적인 과정이 차이가 있을 것이라는 사실을 도외시하고 있다. 하지만 필자의 이원 모형은 상호작용상황에 따라 이러한 전반적인 타인이해과정에 차이가 있다는 점을 밝혀내고 있다. 따라서 타인이해의 과정을 포괄적으로 접근하기 위해서는 이러한 두 가지 입장의 접목을 위한 시도가 이루어져야 할 것으로 보인다.

참고문헌

- 김성희(1982). 한국어 성격특성형용사들의 인상형성 차원에 관한 요인분석적 연구. 미간행 석사학위 논문, 서울대학교 대학원.
- 김승진(1990). 교사에 대한 지각발달과정: 지적 특성과 정적 특성의 분화. 미간행 석사학위 논문, 한양대학교 교육대학원.
- 이수원(1976). 대인지각에서의 호오향등에 관한 연구. 미간행 박사학위 논문, 서울대학교 대학원.
- 이수원(1988). 태도에서 감정과 인지 성분의 측정. 심리학의 연구문제(서울대학교 심리학과), 3, 161-191.
- 이수원·박광엽(1989). 조망의 확대와 평가의 보존. 한국심리학회지: 사회, 4-2, 33-49.
- 이수원·신현숙(1986). 태도의 차원구조: 발달적 접근. 한국심리학회지, 6-3, 181-192.
- 장성수(1978). 인상형성에서의 정보통합에 관한 일고찰. 미간행 석사학위 논문, 서울대학교 대학원.
- 정양은(1981). 사회심리학. 서울: 법문사.
- 조궁호(1972). 인상형성과정에서 본 증거에 대한 자극의 적절성. 미간행 석사학위 논문, 서울대학교 대학원.
- 조궁호(1974). 타인의 인상에 대한 호오판단과 화친판단의 차이. 한국심리학회 1974년도 학술발표대회 초록.
- 조궁호(1976). 자극의 극단성과 자아관련수준이 인상형성에 미치는 영향. 한국심리학회지, 2-2, 51-58.
- 조궁호(1979). 대상인물의 중요도에 따른 호오판단과 화친판단의 차이. 학생생활연구(전남대학교 학생생활연구소), 11, 89-102. (a)
- 조궁호(1979). 자극의 극단성이 타인의 인상에 대한 호오와 화친판단에 미치는 영향. 응봉논총(전남대학교 인문과학연구소), 9, 269-282. (b)
- 조궁호(1979). 같은 내용의 인상정보의 수가 호오차원인상과 화친차원인상의 판단에 미치는 영향의 차이. 한국심리학회지, 2-3, 132-148. (c)
- 조궁호(1980). 집단압력이 호오차원인상과 화친차원인상의 판단에 미치는 영향의 차이. 한국심리학회지, 3-1, 1-18. (a)
- 조궁호(1980). 호오차원인상과 화친차원인상의 판단에 개재하는 기제의 차이모형: 시론. 응봉논총(전남대학교 인문과학연구소), 10, 235-248(b)
- 조궁호(1982). 대인평가차원의 이원성에 관한 연구: 호오성과 화친성. 미간행 박사학위 논문, 서울대학교 대학원. (a)
- 조궁호(1982). 지적 평가정보와 사회적 평가정보가 호오차원인상과 화친차원인상에 미치는 영향의 차이. 사회심리학연구, 1-1, 78-100. (b)
- 조궁호(1983). 정보의 평가특성 및 조합의 크기에 따른 호오와 화친차원 인상반응의 차이. 사회심리학연구, 1-2, 279-296.
- 조궁호(1984). 호오와 화친의 인상평가차원에 따른 대인평가특성의 기억량의 차이. 사회심리학연구, 2-1, 174-192.
- 조궁호(1985). 의존상황 및 인상판단차원에 따른 대인평가특성의 기억량의 차이. 사회심리학연구, 2-2, 193-236.
- 조궁호(1986). 대인평가특성의 분화: 발달적 조망. 사회심리학연구, 3-1, 169-198. (a)
- 조궁호(1986). 대인지각 연구의 전개. 행동과학연구(고려대학교 행동과학연구소), 8, 197-223. (b)

- 조궁호(1988). 인상평가대상, 차원 및 특성에 따른 부적효과의 차이. 서대문대학교 회갑기념 논문집, 79-92. (a)
- 조궁호(1988). 서로 다른 의존상황과 인상차원에서의 대상인물의 특성에 따른 부적효과의 차이. 사회심리학연구, 4-1, 325-352. (b)
- 조궁호(1988). 대상인물의 특성과 대인평가의 이원성. 심리학의 연구문제(서울대학교 심리학과), 3, 339-373. (c)
- 조궁호·김인자(1987). 의존상황, 인상평가차원과 특성에 따른 부적효과의 분화. 사회심리학연구, 3-2, 85-112.
- Anderson, N. H. (1965). Averaging versus adding as a stimulus combination rule in impression formation. *Journal of Experimental Psychology*, 70, 393-400.
- Anderson, N. H. (1967). Averaging model analysis of set-size effect in impression formation. *Journal of Experimental Psychology*, 75, 158-165.
- Asch, S. E. (1946). Forming impressions of personality. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 258-290.
- Brewer, W. F., & Nakamura, G. V. (1984). The nature and functions of schemas. In R. S. Wyer, Jr., & T. K. Srull(Eds.), *Handbook of social cognition*, Vol. 1. Hillsdale, New Jersey: Erlbaum.
- Canavan, D. (1969). The development of individual differences in the perception of value and risk-taking. Unpublished doctoral dissertation, Columbia University.
- Crockett, W. H., Mahood, S., & Press, A. N. (1975). Impressions of a speaker as a function of set to understand or to evaluate, of cognitive complexity, and of prior attitudes. *Journal of Personality*, 43, 168-178.
- Deutsch, M., & Gerard, H. B. (1955). A study of normative and informational social influences upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 629-636.
- Ebbesen, E. B., & Allen, R. B. (1979). Cognitive processes in implicit personality trait inference. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 471-488.
- Eiser, J. R., & Stroebe, W. (1972). *Categorization and social judgment*. New York: Academic Press.
- Feldman, S. (1966). Motivational aspects of attitude elements and their place in cognitive interaction. In S. Feldman (Ed.), *Cognitive consistency*. New York: Academic Press.
- Fishbein, M., & Hunter, R. (1964). Summation versus balance in attitude organization and change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 69, 505-510.
- Fiske, S. T. (1980). Attention and weight in person perception: The impact of negative and extreme behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 889-906.
- Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (1984). *Social cognition*. Reading, Massachusetts: Addison-Wesley.
- Hamilton, D. L., & Falloot, R. D. (1974). Information salience as a weighting factor in impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 649-654.
- Hays, W. L. (1958). An approach to the study of trait implication and trait similarity. In R. Tagiuri & L. Petrullo (Eds.), *Person perception and interpersonal behavior*. Stanford, California: Stanford University Press.
- Jaccard, J. J., & Fishbein, M. (1975). Inferential beliefs and order effects in personality impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 31, 1031-1040.
- Jones, E. E. (1964). *Ingratiation*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Jones, E. E., & Gerard, H. B. (1967). *Foundations of social psychology*. New York: Wiley.
- Jones, E. E., & Thibaut, J. W. (1958). The interaction goals as bases of inference in interpersonal perception. In R. Tagiuri & L. Petrullo (Eds.), *Person perception and interpersonal behavior*. Stan-

- ford, California: Stanford University Press.
- Kanouse, D. E., & Hanson, L. R., Jr. (1972). Negativity in evaluations. In E. E. Jones, D. E. Kanouse, H. H. Kelley, R. E. Nisbett, S. Valins, & B. Weiner (Eds.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior*. Morristown, New Jersey: General Learning Press.
- Kaplan, K. J. (1972). On the ambivalence-indifference problem in attitude theory and measurement: A suggested modification of the semantic differential technique. *Psychological Bulletin*, 77, 361-372.
- Krech, D., Crutchfield, R. S., & Ballachy, E. L. (1962). *Individual in society*. New York: McGraw-Hill.
- Lau, R. R. (1979). Negativity in person perception with application to political behavior. Unpublished doctoral dissertation, University of California, Los Angeles.
- Luchins, A. S. (1957). Primacy-recency in impression formation. In C. Hovland (Ed.), *The order of presentation in persuasion*. New Haven, Connecticut: Yale University Press.
- Markus, H., & Zajonc, R. B. (1985). The cognitive perspective in social psychology. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology*(3rd ed.), Vol. 1. New York: Random House.
- Olshan, K. (1970). The multidimensional structure of person perception in children. Unpublished doctoral dissertation, Rutgers University.
- Osgood, C. E. (1962). Studies on the generality of the affective meaning system. *American Psychologist*, 17, 10-28.
- Osgood, C. E., Suci, G. J., & Tannenbaum, P. H. (1957). *The measurement of meaning*. Urbana, Illinois: University of Illinois Press.
- Rosenberg, S., Nelson, C., & Vivekananthan, P. S. (1968). A multidimensional approach to the structure of personality impressions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9, 283-294.
- Rosenberg, S., & Olshan, K. (1970). Evaluative and descriptive aspects in personality perception. *Journal of Personality and Social Psychology*, 16, 619-626.
- Rosenberg, S., & Sedlak, A. (1972). Structural representations of implicit personality theory. In L. Berkowitz(Ed.), *Advances in experimental social psychology*, Vol. 4. New York: Academic Press.
- Schneider, D. J., Hastorf, A. H., & Ellsworth, P. C. (1979). *Person perception* (2nd ed.). Reading, Massachusetts: Addison-Wesley.
- Sears, D. O., Freedman, J. L., & Peplau, L. A. (1985). *Social psychology*(5th ed.). Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall.
- Sherif, M., & Hovland, C. I. (1961). *Social judgment: Assimilation and contrast effects in communication and attitude change*. New Haven, Connecticut: Yale University Press.
- Sherif, M., & Sherif, C. W. (1969). *Social psychology* (rev. ed.). New York: Academic Press.
- Sherif, M., Sherif, C. W. & Nebergall, R. E. (1965). *Attitude and attitude change: The social judgment-involvement approach*. Philadelphia, Pennsylvania: Saunders.
- Srull, T. K. (1983). Organizational and retrieval processes in person memory: An examination of processing objectives, presentation format, and the possible role of self-generated retrieval cues. *Journal of Personality and Social Psychology*, 44, 1157-1170
- Wishner, J. (1960). Reanalysis of "impression of personality." *Psychological Review*, 67, 96-112.
- Wyer, R. S., Jr., & Watson, S. F. (1969). Context effect in impression formation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 12, 22-33.
- Zajonc, R. B. (1980). Feeling and thinking: Preferences need no inferences. *American Psychologist*, 35, 151-175.

원고 초 본 접수 : 1990. 8. 10
원고 수정본 접수 : 1990. 9. 30

The Dual-Aspect Model of Person Evaluation and Its Empirical Validity

Geung-Ho Cho

Sogang University

This article is to present the Dual-Aspect Model of Person Evaluation and to confirm its validity through empirical findings. The Model was proposed by the author (Cho, 1982a) and presupposes that the criteria, cues and dimension of person evaluation would be varied according to the dependent-situations between the perceiver and the target person. As Jones and Gerard(1967) mentioned, the dependent-situations between two persons can be divided into two distinct categories: effect dependence and information dependence. In effect-dependent situation, where one relies on the other for satisfaction of one's own direct needs in life, one is interested in the other's concern for fellow persons, that is his intention and dispositions to take care of fellow persons' welfare, while in information-dependent situation, where one relies on the other for getting useful knowledges about the environment in which they are placed, he is interested in the other's ability to provide valid information. Therefore, in effect-dependent situation one would evaluate the other person on the basis of subjective criteria using affective traits as cues, while in information-dependent situation one would evaluate the other on the basis of objective criteria using intellectual traits as cues. As a result, in the former case the impression of the other would be judged in terms of the likableness (like-dislike) dimension, while in the latter case it would be judged in terms of the favorableness (good-bad) dimension. This is the core of the Dual-Aspect Model.

This article is composed of four parts: (1) prepositions of the Model, (2) contents of the Model, (3) empirical validity of the Model, and (4) concluding remarks. In part I, three theoretical viewpoints were examined: Jones and Thibaut's (1958), Jones and Gerard's (1967), and Rosenberg et al's (1968), which were used as the building bases for the prepositions of the Dual-Aspect Model. In part II, the above-mentioned contents of the Model were reviewed more closely. In part III, the results of a series of experiments to test this Model in the context of impression integration and person memory were presented. It was found from these experiments that the predictions derived from this Model were fully supported, thus the Dual-Aspect Model has a good empirical validity. Based on these results, the values of the Dual-Aspect Model of Person Evaluation in the process of understanding others in everyday life situations were discussed and some issues and prospects for further researches were suggested in part IV.