

## 대인관계에서의 오해 과정에 관한 모형\*

안 미 영

부산대학교 심리학과

본연구는 대인관계에서 흔히 일어나는 오해 경험을 사회심리학적으로 연구하기 위한 것이다. 오해는 상대방의 행동이 자신을 향한 상대방의 부적인 의도, 감정 및 동기에서 비롯된 것으로 추론하는 것으로서 부적 감정을 동반하는 사고과정이라고 정의되었다. 오해 과정에 관한 모형에서는 사람들이 대인관계에서 충족받고자 하는 친애, 친밀, 및 자존의 욕구와 같은 대인간 욕구들에서 비롯된 기대들이 상대방의 행동에 대한 지각과 차이가 남으로 인해 충족되지 않게 된다고 보았다. 오해를 불러 일으키는 행동들은 '거리를 두거나', '친밀기대에 위배되거나', '자존심을 위협하는' 것으로 지각된다. 이렇게 기대와 어긋나는 부적 성과를 겪게 될 때, 사람들은 부적 감정들을 경험하며, 동시에 자기 참조적인 생각을 하게 된다. 나아가, 이러한 오해의 결과로 오해자와 그 관계는 인지적 및 행동적인 영향을 받게 된다. 마지막으로 모형의 제한점과 전망에 대해 논의하였다.

오해 현상이 대인관계에서 일어나는 빈발성이나 그로 말미암아 오해 당사자나 그 인간관계가 받는 영향에 비해서 오해에 관한 본격적인 연구가 사회심리학 분야에서 이루어지지 않았다는 것은 다소 의외롭다. 예컨대, 이제까지 출간된 대표적인 사회심리학 개론서들(Asch, 1952; Freedman, Sears, & Carlsmith, 1970, 1974, 1978, 1981; Myers, 1987; Sears, Freedman, & Peplau, 1985; 1988; Sears, Peplau, & Taylor, 1991, 1994; Stephan &

Stephan, 1990; Worchel, Cooper, & Geothals, 1991)의 색인에서 오해(misunderstanding)란 항목을 찾아볼 수 없다는 점도 그런 사실을 대변해 준다. 최근 들어 연구가 시작되고 있는 친밀관계를 다룬 저서들(Derlega, 1984; Duck, 1988; Duck & Gilmour, 1981, 1982, 1984; Kelley, Berscheid, Christensen, Harvey, Huston, Levinger, McClintock, Peplau, & Peterson, 1983)의 색인에서도 '오해'란 항목은 찾아낼 수 없었다. '오해'를 제목으로 삼은 논문으로 Ichheiser(1949, 1951, 1970)의 것과 Griffin과 Ross(1991)의 것이 있을 뿐이다.

오해란 용어는 국어대사전(이희승, 1994)에는 '그릇 해석함', '뜻을 잘못 읽', '사실이나 본인의 진의와는 합치하지 않는 판단을 내

\* 본 글은 필자의 서울대학교 박사학위논문의 일부를 발췌, 정리한 것입니다. 논문을 지도해 주신 차재호 교수님과 심사위원분들에게 감사드립니다.

그 판단'으로 풀이되어 있다. 그 용어의 풀이로 보아서 물리적 자극과 사회적 자극 모두에 적용되는 것으로 볼 수 있다. 본 연구자는 사회 심리적 현상으로서의 오해를 다루고자 하기 때문에 오해란 용어를 사회적 자극, 즉 '사람'의 행동의 의미나 의도를 그릇 해석하는 것에 적용시키고자 한다.

그런데, 일반인들이 오해 경험을 든 사례들을 살펴보면(안미영, 1995의 연구 1), 오해자 자신이 상대방의 행동의 원인을 잘못 귀인시킨 오귀인과 상대방의 행동이나 말을 잘못 해석한 오해석, 상대방의 성격이나 능력 등을 잘못 평가한 오평가 등을 오해란 용어로 지칭할 뿐 아니라, 다른 사람이 전해 준 잘못된 말을 그대로 믿거나, 잘못 듣거나 잘못 보아서 생긴 오지각의 경우도 오해의 경험으로 기술하고 있다. 후자와 같은 경우는 '잘못 알았다'거나 '잘못 보았다'고 해야 할 것이다. 게다가, 의심을 하거나 받는 경우도 오해했다거나 오해받았다고 기술한다. 이처럼 일반인이 '오해' 장면으로 묘사하는 대인간 행동의 범위가 상당히 포괄적이며 오해란 용어가 상당히 느슨하게 쓰여지고 있음을 알 수 있다. 일반인이 오해란 용어를 적용시키는 경험들 중에는 개입된 당사자들에게 심리적인 충격을 주는 것들도 있지만 별 영향을 미치지 않는 경험들도 있다. 예를 들어 친구가 전화 중에 큰 소리로 말하는 것을 듣고는 다른 사람과 싸우는 것으로 잘못 생각했다면 그것은 지각자 자신에게 별 영향을 미치지 않는 사건이 된다. 이 사건은 '오지각'의 한 예로서, '잘못 알았다'고 기술하는 것이 더 정확할 것이다. 본 연구자는 지각자 자신에게 심리적인 영향을 별로 미치지 않는 경험들과 지각자에게 심리적인 영향을 미치는 경험들이 분리되도록 오해의 개념을 정교화하고 그런 오해가 일어나는 과정에 관한 모형을 제시하고자 한다.

## 오해 개념의 심리적 분석

오해 경험을 대인관계에서 일어나는 사회 심리적 현상으로 볼 때 사회지각과 귀인과정의 영역이 물론 관련될 것이며 오해 현상에 연관된 사회적 동기 또는 대인간 욕구도 고려해야 한다. 또한 오해 경험은 대인간 갈등에서 비롯되거나 대인간 갈등으로 이어질 수 있다. 다음에서는 오해의 개념을 (1)사회지각의 측면에서, 그리고 (2)갈등 및 동기적 측면에서 살펴보고자 한다.

### 사회지각으로서의 오해

오해를 넓은 의미의 사회 심리적 현상에 포함시킨다면 잘못된 대인지각 즉, 오지각 현상이라고 볼 수 있다. 오지각(misperception)의 문제를 다룬 학자로는 Ichheiser(1949, 1951, 1970)와 Heider(1958)가 있는데, Ichheiser는 오해 문제를 대인관계에서의 오지각으로 보고 있다. 그런데 그의 연구들은 경험적인 연구는 아니었고 이론적인 연구였다. Heider(1958)도 그의 '*The psychology of interpersonal relations*'에서 오지각의 문제를 대인 지각의 일부로서 다루었다. Heider의 오지각에 대한 분석은 Ichheiser에서 영향을 받은 것이다<sup>1)</sup>. 과연 오해가 오지각으로만 설명될 수 있을 것인가? 오지각으로 설명될 수 없는 오해의 부분을 알아보기 위해 Ichheiser(1949)와 Heider(1958)의 논문에서 오지각의 사례로 든 예들을 정리하였다(표 1).

표 1의 예들을 보면, 대부분 객관적인 제 3의 표적인물에 대한 단순한 오지각이나 오해석으로서 표적인물의 성격, 의도, 특성, 및 태도

1) 최근의 논문들(Gilbert & Malone, 1995; Rudmin, Trimpop, Kryl, & Boski, 1987)에서 사회심리학 역사에서의 Ichheiser에 대한 평가가 새롭게 대두되고 있다. 그들은 Ichheiser가 현상학적인 시각에서 귀인 현상을 다루었으며 Heider 보다도 거의 10년 전에 이미 성향으로의 과다귀인 현상에 주목하였음을 지적하고 있다.

표 1. Ichheiser(1949) 와 Heider(1958)가 언급한 오지각의 사례들

Ichheiser(1949)가 언급한 사례들	Heider(1958)가 언급한 사례들
(I,H) 프랑스 혁명 초기의 귀족 부인. "왜 빵 때문에 그렇게 흥분하는지? 케이크를 먹으면 되는데."	
(I,H) 실내장식을 보고 ---한 성격자라 생각.	
(I,H) 다른 사람의 말을 듣고 그 사람에 대해 ---한 사람이라 생각.	
(I,H) 행동을 보고 성격이 --하다고 해석.	
(I,H) 외관, 걸모습을 보고 ---한 사람이라 생각. 옷차림보고 탄파라 기질의 사람인가보다.	
(I,H) 상황을 고려하지 못함.	
어떤 상황에서 나타난 성격의 한 부분을 보고 그 사람의 전체 성격인 양 봄.	다른 사람의 상황이 나와 같을 것으로 암묵적으로 전제할 때 오지각.
실직자에 대해 그의 자질 부족, 결함으로 보는 것(실제는 보이지 않는 사회적 요인 때문).	can과 try가 행위의 조건이기 때문에 논리적 추론에서 이들 관계를 가역적으로 보는 잘못.
고정관념에 따른 판단.	예: can과 outcome이 있으면-> try를 추론 can과 o~면-> ~try를 추론 try와 o~면-> ~can을 추론
성공, 실패 결과만을 보고 그 사람의 자질, 능력을 판단.	즐거움을 대상에 귀인시키는 사람은 다른 사람도 그 대상을 좋아할 것으로 기대.
나와 다른 성격유형자의 행동을 잘못 해석, 평가.	경멸의 미소를 유쾌함의 미소로 오지각.
문화에 대한 통찰의 부족으로 인한 잘못된 판단.	습관적으로 선물을 즐겁게 받는 것을 보고 진짜 좋아한다고 오해
다른 사람의 이미지를 안정시키려 하고 분명 한 것으로 만들려는 경향성에서 나온 오해석.	뜻하지 않게 선물을 받고 즐거워하는 것을 보고 그가 그것을 갖고 싶어했다고 잘못 판단.
분명한 태도를 보일 것을 요구, 기대, 또는 갖고 있을 것으로 생각.	자신의 아들이 대학 가기를 간절히 원해서 아들도 대학에 가고 싶어하는 것으로 오해하는 아버지.
상대방의 결점이 내게는 없고 그에게만 독특한 것으로 생각.	
상호오해석에서 나온 오해.	
A: 날 대적하는 음모를 꾸미고 있다고 상대에 대해 잘못된 믿음을 가짐->그 반응으로 B를 회피하는 방어적 반응을 함.	
B:A가 자신을 경멸한다고 해석->그 반응으로 유보적 태도의 방어적 반응을 함.	

\* (I,H): Ichheiser의 논문과 Heider의 논문에서 동시에 인용된 예들임.

에 대한 판단이며, 표적인물과 지각자간에 상호작용이 있지 않으며, 표적인물의 행동이 지각자에게 미치는 영향이 거의 없거나 적으며,

지각자의 요구, 소망, 및 기대 등이 오지각이나 오해석의 과정 중에 관여되지 않는다.

반면에 면담 연구(안미영, 1993)에서 얻은 오

해 사례들을 들어보면,

- 다른 친구에게 절친하게 대하는 것을 보고 자기보다 그 친구를 더 좋아한다고 생각.
- 군대환송식에 나오지 않은 애인을 헤어 지려고 그러는 것으로 오해.
- 쌀쌀하게 대하는 친구를 보고 날 미워한다고 오해.
- 애인이 다른 남자와 앉아있음을 보고 그 남자와 이성관계로 만나고 있는 것으로 오해.

등과 같아서 자신이나 관계에 영향을 끼치고 있는 상대방의 행동을 보고 오해하는 것들이며 표적인물에 대한 단순한 지각이라기보다는 자신이 상호작용하고 있는 상대방의 자신에 대한, 또는 제3자에 대한 감정이나 의도에 대한 판단으로서 지각자의 요구, 소망, 및 기대 등이 판단에 관여된다.

비록 Ichheiser나 Heider의 생각들이 오해 현상의 연구에 약간의 실마리들을 제공하고는 있으나 다소 간의 거리가 있음을 알 수 있다. 그 한가지로 이들은 주로 관찰자의 입장에서 타인이나 간혹 자신을 지각하는 경우를 다루는데 사람들에게 심리적인 영향을 미치는 '오해' 경험에서 지각의 대상은 객관적인 대상이라기보다는 자신과 상호작용하는 상대방(partner)이며, 오해자 자신이 그 관계에 관여되어 있다는 점이다. 나아가 그런 오해로 인해 오해자가 영향받음을 고려하면, 엄밀하게는 상대의 행동에 반영된 상대방의 자신에 대한 평가/지각이 지각의 대상이라고 할 수 있다는 점이다. 따라서 오해란 현상은 상대방을 지각하는 단순한 타인지각이라기 보다는 상대방의 행동이 자신에게 주는 함축이 더 중요해지는 타인지각이라 할 수 있다.

귀인과 해석과정으로서의 오해. 오해는 사회지각 안에서도 상대방의 행동에 대한 귀인과

해석이 일어나는 과정을 포함하고 있다. 오해를 불러일으킨 사람의 행동은 대개가 당연히 나올만한 행동이기보다는 기대하지 않았던, 또는 예상치 못했던 행동이기 때문에 (Pyszczynski & Greenberg, 1981; Wong & Weiner, 1981), 그리고 오해자에게 부적인 의미를 전하는 경험이기 때문에(Bohner, Bless, Schwartz, & Strack, 1988; Bulman & Wortman, 1977; Holtzworth-Munroe & Jacobson, 1985; Taylor, 1982; Taylor, Lichtman, & Wood, 1984) 흔히 귀인 활동을 촉발시킨다.

상대방의 행동을 보고 그 의미를 추론하는 과정을 (1)외현적인 행동단서를 어떤 부류의 사상을 대표하는 것으로 인식(recognition)하고 분류(classification)하는 것과 이것과 거의 동시에 (2)그런 단서를 보인 행위자에게 그 밑에 깔려있는 안정된 목표나 감정, 및 성향을 배정하는 두 과정(Gilbert & Malone, 1995; McClintock, 1983; Trope, 1986; 안미영, 1991)으로 본다면, 첫째 과정은 행동 단서를 인식하고 분류하는 단계이고 두 번째 과정은 귀인과정이라 할 수 있다. 오해에 관해 단편적으로 언급한 연구들 중 Foa와 Foa(1974, 1975)의 생각은 이 중 분류과정에서 오해가 일어나는 기제를 말한 것이며, Orvis 등(1976)의 귀인적 갈등(attributional conflict)의 연구는 귀인과정에서 일어난 오해의 측면과 관련된다. Foa와 Foa(1974, 1975)는 그들이 제기한 자원이론(resource theory)에서 상호작용 중인 두 사람이 그들이 행한 또는 지각한 상호작용적인 사상들(events)을 종종 상이한 범주 사전(dictionaries of categories)을 가지고 분류하기 때문에 두 사람 간에 잘못된 의사소통(miscommunication)이 일어나며 그로 인해 오해가 야기된다고 보았다.

Orvis 등(1976)의 귀인적 갈등의 조사에서나 오해경험에 관한 면담조사(안미영, 1993)에서나 동일하게 행위자와 파트너 간에 행동 원인에 대한 설명이 불일치하며, 또 그 사례들이 상당

연구에서는 상대방의 행동이 응답자를 향한 것이거나 평가적인 측면에서 응답자에게 함축을 가지는 그런 행동일 것을 전제로 하지는 않았기 때문에 오해라고 보기에 어려운 사례들도 있었다. 예를 들어서 Orvis 등(1976)이 조사한 행동들에는 행위자 자신의 기호나 습관, 활동, 사회적 적응행동 등의 유목에 속한 행동들(예로써, 흡연행동, 스포츠활동이나 TV 시청, 비사교성 등)이 있는데 이런 류의 행동들은 파트너를 지향한 것이 아니라 행위자 자신에게 주로 국한된 행동들로 보인다. 이런 행동들에 대해 관계 속에 있는 양자간의 설명이 다르다고 해서 오해가 항상 일어나지는 않으리라 생각된다.

Griffin과 Ross(1991)는 주관적인 해석이 요구되는 상황에서 해석 상의 차이가 나오게 되고, 결과적으로 자기 중심적인 해석으로 인해 오해가 일어난다고 보았다. 이들이 언급한 연구들에는 형량제도에 대한 태도(Doob & Roberts, 1984)에서의 주관적 해석이나 정치적 이슈에 대한 정당들(partisan groups)의 견해(Vallone, Ross, & Lepper, 1985)를 다룬 연구들이 있다. Lord 등(1979)은 정당(partisan)들이 혼합된 애매한 증거에 대해 판단을 조정하는 것이 아니라 자신들의 견해가 더 확실하고 극단적이라고 반응한다는 결과를 보여주고 있다. 또한 Robinson 등(1990)은 정당들이 자신의 신념은 사실과 논점들에 대한 이해에 입각한 것인 반면에 상대방의 신념은 사실과 논점들에 대한 해석을 가리킨다고 느낌으로 해서 반목이나 부정적인 고정관념화가 일어난다고 제기한다. 이들이 사용한 해석의 대상들은 해석자 자신에게 어떤 평가적인 의미를 던져주는 것들이라고 하기는 어려우며, 또 친밀한 대인관계 안에서 일어나는 상황을 다루었다기 보다는 집단 간 반목이나 갈등의 상황에 초점을 맞추고 있다. 또한 인지적인 입장에서 오해 현상을 봄으로써 오해의 동기적인 측면은 거의 다루고 있지 않다.

## 갈등 및 동기적 측면으로서의 오해

오해 현상에는 인지적인 측면만 있는 것이 아니라 역동적인 갈등이나 동기적인 측면들도 있다. 오지각에 관한 연구가 오해의 연구로 되지 못하는 이유는 바로 갈등이나 동기의 측면을 제대로 반영하지 못했기 때문이다. 여기서는 오해와 갈등간의 관계를 살펴보고 오해의 동기적 측면을 오해에 얽힌 대인간 욕구들을 살펴봄으로써 조명하고자 한다.

대인간 갈등과 오해. 갈등은 개인 내부에 존재하는 하나의 상태이기도 하며 개인과 개인 간에, 또한 집단과 집단 간에 존재하기도 한다. 친밀관계에서의 오해와 관련된 갈등은 이 중에서도 주로 개인간 대인 갈등이다. 갈등이란 개념도 다각적으로 사용되어 왔다. 때로는 갈등이 경쟁과 동의어로 쓰이기도 하지만 이들이 싸움(struggle)의 상이한 두 종류로 간주되기도 한다(Mack & Snyder, 1957). Mack 등(1957)은 싸움으로 드러나는 것만을 갈등으로 간주한 반면에 다른 연구자(Boulding, 1962; Stagner, 1967)들은 동기의 측면을 강조하여 싸움으로 나타나지 않더라도 심리적인 반목 상태에 있으면 이것을 갈등으로 표현하기도 한다. 나아가 Kelley와 Thibaut(1978), Kelley(1979)는 갈등을 대인간의 상호의존 상황으로도 본다. Peterson(1983)은 갈등의 개념을 개관하면서 그 개념이 아직까지도 하나로 정립되지 않았음을 지적하고 갈등이 복잡한 현상임을 말하고 있다. 그는 나름대로 '갈등이란 한 사람의 행위가 다른 사람의 행위를 방해할 때 일어나는 대인과정이다'("Conflict is an interpersonal process that occurs whenever the actions of one person interfere with the actions of another.", p.365)고 정의했다. 그는 서로 간의 목표가 양립되지 않는 구조적인 이해(interest)의 갈등이 노출된 갈등 즉 노출된 대립(open conflict, open opposition)으로 드러난다고 본다.

친밀관계에서 두 사람간의 노출된 갈등의 측면들은 여러 연구자들이 조사한 바 있는데 (Gottman, 1979; Kelley, 1979; Orvis, Kelley, & Butler, 1976), Braiker와 Kelley(1979), Kelley(1979)는 이런 노출된 갈등이 일어난 두 사람간의 문제를 두 사람간의 상호의존 상황으로 분류하였다. 그들은 젊은 부부가 보고한 문제들의 범위를 조사하여 4가지 수준의 갈등 상황들을 들었다. 첫째는, 한 쪽에서는 조용히 책을 읽고자 하는데 집안 청소를 하는 것과 같이 특정 행동에서의 양립되지 않는 상호의존으로 인한 갈등이며, 둘째는 규범과 역할 등에서의 상호의존에 의한 갈등으로 집안 일 하기에 대해 서로 동의한 것에 따르지 않음으로 해서 생긴 갈등을 예로 들 수 있다. 셋째는 지배적 특성이나 깔끔한 성격과 같은 개인적인 특성이나 성향에서의 상호의존으로 인한 갈등이다. 마지막으로 갈등 과정 자체에 대한 갈등을 들었다. 이것은 두 사람이 싸우는 방식이 다르거나 서로의 갈등 행동을 해석하는 방식이 달라서 오는 갈등을 말한다. 예를 들어 여자는 울거나, 파트너의 사려없음을 비난하거나, 파트너에 의해 받는 마음의 상처에 대해 파트너가 둔감하다고 주장하는 등의 행동을 흔히 보이는 반면, 남자는 화를 내거나, 파트너가 울어도 소용없다는 식으로 반응하거나, 논리적으로나 덜 감정적인 쪽으로 문제를 다루려고 한다.

오해를 일시적인 갈등으로 보는 시각(차재호, 1988)도 있지만 적어도 오해는 이러한 의사소통을 통한, 또는 행동으로 드러난 갈등을 촉발시키는 하나의 전초로서의 역할을 한다고 볼 수 있다. 오해는 오해가 있음이 확인되면서 해결되어 그 과정이 끝날 수도 있지만, 더 나아가 대결적인 갈등 장면으로 이어질 수 (McClintock, 1983)도 있다. 오해가 잠재적인 갈등으로 작용할 수 있음은 노출된 갈등이 촉발되게 하는 사건들에서도 시사된다. Peterson(1979)은 양립되지 않는 이해(利害)가 행동으로 표출(노출된 갈등)되게 하는 사건들로 ①비평이나 비판을 하는 것, ②부당한 요구

를 하는 것, ③거절이나 퇴짜를 놓는 것, ④계속 성가시게 구는 것 등을 들었다. 이런 행동들은 필자가 밝혀낸 오해를 불러일으키는 행동들(안미영, 1993)이기도 하다. 따라서, 오래 지속되며 중복된 오해는 갈등의 전조가 되기 쉬우며 오해를 불러일으키는 행동 자체가 곧 바로 서로 대결하는 일시적인 갈등으로 이어질 수도 있다. 물론 이와 반대의 방향도 생각할 수 있다. 두 사람의 목표가 갈등상황에 있거나 싸움이 일어나면 상대방의 행동의 이유를 객관적으로 숙고하기 보다는 자기 방어적인 쪽으로 해석하기 쉽다.

오해가 갈등의 전조이기도 하며 갈등 상황에서 흔히 오해가 일어나기도 해서 두 현상이 상당히 연관되어 있음은 분명하다. 그러나 오해는 상대방의 행동을 오해자 자신에 대한 평가를 반영하는 것으로 오해자가 지각할 것을 전제로 하는 반면에 갈등은 그런 전제를 반드시 필요로 하지는 않는다는 점에서 두 현상이 구분된다. 동일한 사건이라도 오해가 일어나거나 또는 갈등이 일어나는 상황일 수 있다. 예를 들어서 아내가 화장실에 스타킹을 그냥 벗어놓고 나오는 행동은 깔끔한 성격의 남편에게는 눈에 거슬리는 행동이 되고 그래서 작은 말다툼이 벌어지는 장면이 연출될 수 있다. 만약 이 사건에서 '오해'가 있었다면, 먼저 아내의 행동을 보고 남편이 '남편인 내가 어찌 생각하던 상관 안하니 날 존중하지 않는 거지 뭐가!' 하는 식의 아내의 행동이 함축하고 있는 자신에 대한 평가를 반영한 아내의 행동의 의도 또는 행동의 의미에 대한 해석이 전제되어야 한다. 그런 생각은 아내의 반응을 통해서건, 짐작으로건, 옳고 그름이 확인될 것이고 그때 비로소 '오해했구나'란 언급이 나올 것이다. 이런 경우 오해한 것임이 드러나면서 화는 줄어 들 수 있으나 성향의 차이에 연원을 둔 갈등의 소지는 여전히 지속될 수 있다. 그러나, 갈등으로 이 장면을 보게 될 때는 위와 같은 남편 내부에서 일어났던 아내의 행동 의도 또는 행동의 의미에 대한 해석은 전제되지 않아도 된다. 남편

은 아내의 스타킹을 치우는 '수고'를 하고 손을 씻어야 한다는 것이 짜증이 나고 그것이 두 사람간의 대립을 충분히 야기시킬 수 있는 것이다. 또 다른 예로는 부엌을 같이 사용하게 되어 서로의 행동이 간섭받기 때문에 주인집과 셋집간에 갈등이 일어나는 경우를 보자. 이 상황에서 오해가 일어나려면 그 오해가 주인집의 행동에서 추측된 것이 아니라 전적으로 셋집 사람의 자각지심에 의한 것이라 하더라도, 셋집 사람이 주인집의 자세나 태도로부터 주인집이 자신을 무시한다고 평가하는 일이 선행되어야 한다는 것이다.

**대인간 욕구와 오해.** 이제까지 본 오해 현상의 주요 특징은 상대방의 행동이 자신에 대한 평가(대개 부정적인 평가)를 함축하고 있는 것으로 지각하며 그런 행동은 예상치 않았던 것이거나(Pyszczynski & Greenberg, 1981; Wong & Weiner, 1981), 불쾌한 행동이기 때문에(Bohner 등, 1988; Bulman & Wortman, 1977; Holtzworth-Munroe & Jacobson, 1985; Taylor, 1982; Taylor, Lichtman, & Wood, 1984) 상대방의 행동 이유를 캐보려는 귀인활동을 촉발시키며, 그 귀인의 방향은 상대방이 가지는 자신에 대한 부적인 감정이나 의도에 돌려진다는 것이다<sup>2)</sup>.

오해를 불러일으키는 행동들은 대개 불쾌감을 유발시킨다. 그 불쾌감은 자신이 그 관계에서 충족받길 원하는 욕구가 좌절된 상태에서 비롯된다. 그렇다면 오해 상황에는 어떤 대인간 욕구들이 관련되는가?

오해의 내용에 나타난 오해를 불러일으킨 행동들(안미영, 1993; 1995의 연구 1)은 자신에

2) 상대방의 행동의 원인을 '나에 대한 정적인 감정이나 의도'에 돌릴 수도 있고 '나에 대한 부적인 감정이나 의도'에 돌릴 수도 있다. 그런데 전자의 경우는 '오해'한 용어보다는 '착각'이란 용어가 더 흔히 사용된다. 따라서 여기서는 상대방의 행동의 원인을 상대방의 자신에 대한 부적인 의도나 감정에 돌리는 경우만을 언급하였다. 이 두 면에 대한 논의는 뒤에서 구체적으로 다시 거론될 것이다.

게 쌀쌀하게 대한다거나, 자신의 결함이나 약점 등을 공개적으로 지적한다거나, 자신을 무시하는 행동을 한다거나, 애인이 만나지 않으려 한다거나, 힘들게 일하는 것을 알면서도 도와주지 않는다거나, 동성 친구가 자신이 좋아하는 이성친구에게 잘 대해 주었다거나, 애인이 다른 이성을 좋게 평가거나, 믿고 부탁한 것을 거절당했거나 하는 등이었고, 그 때 경험된 감정은 주로 불쾌, 화, 배신감, 자존심 상함, 상대방이 미움, 섭섭함 등이었다. 이들 행동들은 자신을 싫어하거나 거리를 둔다고 보이거나, 자신을 알잡아 보고 함부로 대하기 때문에, 또 거기에 덧붙여 상대방에 대한 신뢰, 믿음, 기대 등이 깨어져서 오해자에게 상처를 준다.

'쌀쌀하게 대한다'거나 '만나지 않으려 한다'거나 하는 행동은 오해자의 친애의 욕구를 손상시키는 행동이라 볼 수 있다. 연결되어 있는 사람에게 가까이 다가가고 즐겁게 그들과 협동하거나 주고받는 것, 좋아하는 대상을 즐겁게 해 주려 하고 그 대상의 애정을 얻으려 하는 것, 친구에게 충실하게 붙어 있는 것을 친애욕구로 본 Murray(1938)의 생각이나, 친애욕구가 주로 배척에의 두려움을 내용으로 하고 있다고 본 주장들(Boyatzis, 1973; McAdams & Constantian, 1983; Stewart & Chester, 1982)이 이런 생각을 뒷받침해 준다. Schutz(1958)의 소속(inclusion)욕구나 McClelland(1985)가 다룬 친애욕구도 동일한 측면을 가리키는 것으로 생각된다.

'결함이나 약점을 지적한다'거나 '자신을 무시하는 행동을 한다'거나 하는 것은 대개 자존심이 상하는 감정을 크게 불러일으키는 것들이어서 자존심을 유지하려는 욕구를 손상시키는 것으로 보인다. Murray가 든 욕구들(Murray, 1938; 한덕웅, 1985) 중에서 모욕을 씻어내려고 하고 자존심과 자부심을 높이 유지하고자 하는 만회의 욕구(need for counteraction)나 다른 사람이 자신을 조소하거나, 경멸하거나, 무관심을 보이는 등의 체면 깎이는 상황을 피하려고 하는 굴욕 회피 욕구

(need for infavoidance)가 이런 상황과 관련되는 것으로 생각된다. Schutz(1958)가 제시한 통제(control)욕구나 McClelland(1985)와 McAdams(1980)가 말하는 권력욕구도 여기에 관련된다.

‘힘들게 일하는 것을 알면서도 도와주지 않는다’거나 ‘믿고 부탁한 것을 거절당했다’거나 ‘동성친구가 자신이 좋아하는 이성 친구에게 잘 대해 주었다’는 등의 행동은 상대방에 대한 신뢰, 믿음, 기대 등이 깨어지는 경우인데 필자는 이 때는 오해자가 상대방에 대해 가지고 있는 친밀 욕구가 손상된 경우로 보았다. 왜냐하면 친밀욕구 안에는 상호신뢰감에 대한 바램이 포함되어 있다고 보기 때문이다.

‘친밀동기(intimacy motive)’란 개념은 McAdams(1980)가 제안한 개념이다. 그는 성취동기의 개념을 좇아 친애욕구가 정의됨으로써<sup>3)</sup> 원하는 목표를 얻고자 적극적으로 노력하고 무엇인가를 하려는 측면을 강조하는 쪽으로 채점기준이 마련되었고 주로 배척 상황을 통해 애착동기를 유발해 내고 측정하게 되었다고 보았다. 따라서 친애욕구의 측정이 주로 ‘배척에의 두려움’이란 부정적 측면을 재는 것이었다고 비판하고, 친애욕구의 긍정적인 측면을 측정할 수 있는 새로운 구성개념으로 친밀동기를 제안하였다. 친밀동기는 상호작용의 현재 있는 상태의 질(quality)을 반영하며 수동적이고, 통제적이지 않으며, 무엇인가를 해내려는(doing) 측면보다는 그 상태에 머물러 있는(being) 측면을 강조한다<sup>4)</sup>. 그는 친밀동기를

‘다른 사람과 따뜻하고, 가깝고, 의사소통이 되는 상호작용을 경험하고자 하는 반복되는 의식 및 무의식적인 선호와 준비성이다(..defined as a recurrent conscious and/or unconscious preference or readiness for a particular quality of interpersonal experience, an experience of warm, close, and communicative exchange with another or with others, McAdams, 1988, p. 19)’고 정의했다. 이런 면은 Murray의 욕구들(Murray, 1938; 한덕웅, 1985) 중, 상대방의 돌봄을 받고, 부양받고, 지원받고, 옹호되고, 위안받고, 보호받고, 사랑받는 등, 언제나 충실한 지원자를 가까이 가지고자 하는 구호욕구(need for succorance)나 Schutz(1958)가 제안한 애정(affection)욕구와 유사하다.

친밀동기의 내용이 ‘신뢰감이 유지되기를 원하는 것’을 직접 언급하고 있지는 않으나, 신뢰나 믿음, 및 기대는 상대방과 어느 정도의 친밀감이 있을 후어나 생겨난다고 할 수 있다. Driscoll 등(1972)은 상대방에 대한 신뢰나 기대감이 관계가 어느 정도 깊어지면서 상호간의 만족스런 상호작용과 점증적인 확신을 통해 형성된다고 한다. Larzelere 와 Huston(1980)도 이차관계에 있는 파트너들간의 신뢰는 사랑이나 자기 노출과 같은 친밀성과 연합되어 있다고 보아 신뢰가 생기려면 일정 시간이 요구된다는 것을 시사하고 있다. 또한 McAdams(1984)는 응답자들에게 가장 친한 친구와의 관계가 위협받거나 약화되게 된 사건을 기술하게 했을 때, 친밀동기가 높은 응답자는 사적인 신뢰의 배반(private betrayal of trust)을 강조한다는 것을 발견하였다.

이처럼 오해가 일어나는 상황들에 여러 가지 대인간 욕구들이 관련된다고 하겠다. 그 중에서도 가장 크게 관련될 것이 주로 친애 욕구, 신뢰감의 상실과 관련되는 친밀 욕구 그리

3) Atkinson등(Atkinson, Heynes, & Veroff, 1954)은 친애욕구를 다른 사람 또는 사람들과의 긍정적이며 정서적인 관계를 만들거나, 유지하거나, 회복시키려는 관심이라고 정의하였다(...defined affiliation imagery as the concern over establishing, maintaining, or restoring a positive, affective relationships with another person(s), p.406).

4) McAdams가 친애욕구의 이런 두 측면을 구별한 것은 Bakan(1966)의 작인적(agency) 양식과 교우적(communion) 양식의 구분에서 영향받은 것이다. 성취동기와 동일한 맥락에서 친애욕구를 연구함으로써 배척에의 두려움과 같은 부정적 측면을 주로 다루게 되었고 이런

측면은 Bakan이 제시한 작인적 양식에 해당된다고 보았다. 반면에, 자신이 제안한 친애동기의 긍정적 측면을 반영하는 친밀동기는 교우적 양식에 해당된다고 보고 있다.



고 자존심 유지의 욕구(이후로는 간략하게 자존 욕구라 칭하겠다)일 것으로 가정하였다.

## 오해 개념의 규정과 그 성질

오해에 관한 연구가 이루어지지 않은 상태에서 오해를 어떻게 정의내리느냐는 것은 매우 중요한 문제이다. 본 논문에서는 오해는 상대방의 행동이 자신을 향한 상대방의 부적인 의도나 감정, 및 동기에서 비롯된 것으로 추론하는 것으로서 부적 감정을 동반한 사고과정이라고 정의하며 나중에 지각자가 그 추론이 잘못되었다고 인정하는 경우를 지칭한다. 이 정의의 특징과 설명은 다음과 같다.

### 자기참조적 귀인

오해 개념에 대한 심리적인 분석을 통해 정리된 오해 현상의 주요 특징을 살펴보면, 오해는 상대방의 행동이 자신에 대한 평가(대개 부정적인 평가)를 함축하고 있는 것으로 지각하며 그런 행동은 예상치 않았던 것이거나 (Pyszczynski & Greenberg, 1981; Wong & Weiner, 1981), 불쾌한 행동이기 때문에(Bohner 등, 1988; Bulman & Wortman, 1977; Holtzworth-Munroe & Jacobson, 1985; Taylor, 1982; Taylor, Lichtman, & Wood, 1984) 상대방의 행동 이유를 알아보려는 귀인 활동을 촉발시키며, 그 귀인의 방향은 상대방의 자신에 대한 부적인 감정이나 의도에 돌려진다는 것이다. 상대방의 행동이 '자신에 대한' 평가를 함축하고 있는 것으로 지각한다는 면은 부합추론(correspondence inference)의 한 요건으로 Jones와 Davis(1965)가 든 지각자지족도(知覺者指日度; personalism)와 유사하다. 그들은 어떤 사람의 행동을 지각자 자신을 향해 의도된 것으로 볼수록 그 행동에 부합되는 성향 귀인이 일어난다고 주장했다. 오해에서는 이런 측면에서 더 나아가 오해자가 상대방의 행동을

보고 그 행동이 오해자 자신을 향한 상대방의 의도나 감정 및 동기에서 나온 것으로 추론해야 한다는 점을 말하고 있다. 필자는 이것을 귀인의 한 유형으로서 자기참조적(self-referent) 귀인이라 칭하였다. 즉 상대방의 감정이나 의도나 동기의 표적이 자신이라고 보는 것이다. 그래서 상대방의 행동에 더해 '내가 싫어져서'라거나 '나를 무시해서' 또는 '나와 헤어지려고' 하는 식으로 상대방의 행동 이유를 생각하는 것이다.

임상심리에도 이와 똑같은 것은 없지만 유사한 현상들이 있다. Beck 등(1979)은 우울증인 사람의 자동적 사고(automatic thoughts)의 특징으로 불쾌한 경험들을 자신 안의 심리적, 도덕적, 또는 신체적 결함에 귀인시키는 인지적인 경향이 있음을 들고 있고, 그들은 외적 사건들을 근거가 없음에도 불구하고 자신과 관련시키는(개인화: personalization) 정보처리 상의 오류를 범한다고 제안했다. 우울증 환자의 이런 특징들은 자기참조적 귀인과 유사한 점이 있으나 오해에서는 귀인의 대상이 우울증에서처럼 자신이 아니라 상대방이다. 관계망상(idea of reference)과 같은 이상 행동의 증후도 자신의 주위에서 벌어지는 사건이나 인물들의 행동이 자신을 표적으로 하여 행해지고 있는 것이라고 보는 사고를 가리킨다(Davison & Neale, 1974). 이 경우는 자신과 전혀 관련이 없는 타인의 행동까지 자신과 관련시키는 것이지만 오해에서는 자신과 관련된 사람일 때 그 사람의 행동이 자신에게 대한 의도나 감정에서 나온 것으로 본다는 점이 다르다.

오해에서 자기 참조적 귀인이 일어나는 한 예로서, 한 이성친구가 자신이 아닌 다른 동성의 사람과 같이 있는 것을 보았을 때, 그 이성친구의 이런 행동은 '내가 싫어졌구나'란 식으로 자신을 향한 상대방의 감정을 읽는 반응이나, 또는 단순히 '두 사람이 좋아하는 사이인가 보다'란 반응이 나오게 할 수 있다. 이럴 때 전자의 반응은 오해가 되나 후자의 반응은 오지각의 대상이 된다. 즉, 자신을 향해 의

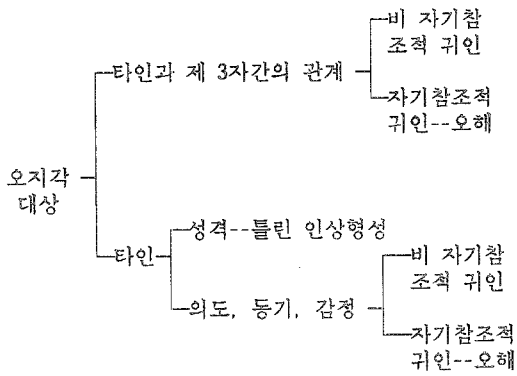


그림 1. 오지각에서의 오해의 위치<sup>5)</sup>

도적으로 나온 행동이 아닐지라도 그 행동으로부터 자신을 향한 상대방의 감정을 추론하게 되는 것이 오해란 것이다. 물론, 이런 오해가 일어나려면 그 이성친구와 사귀고 있는 관계여야 한다. 그렇지 않고 자신이 별로 개입되어 있지 않은 이성친구라면 이 경우는 자신을 향한 상대방의 감정을 읽기보다는 '저 둘이 서로 좋아하는 사이인가 보다'의 추론을 하게 될 것이고 이것은 단순한 '관계에 대한 오지각'에 포함시킬 수 있다. 오지각 내에서의 오해의 위치를 그림 1과 같이 도식화해 보았다.

오지각의 대상은 크게 (1)타인과 제 3자간의 관계와 (2)타인으로 볼 수 있다. 타인과 제 3자간의 관계는 위에서 든 예에 해당되는데, Heider(1958)의 균형이론(balance theory)에서 사용된 삼자 관계의 도식인 P-O-X 의 용어를 빌면, 이것은 O--X 간의 관계라고 표시할 수 있다. 이 관계에 대한 지각에서 오해가 일어나는 것은 그 둘 간의 관계(O--X)를 자신과 관련된 것으로 볼 때이다. 다시 말하면, 오해자인 P가 O를 좋아하거나 그 둘 간의 관계(P--O)가 부부관계처럼 단위관계를 이루고 있을 때이다. 따라서 이럴 때는 O--X의 관계가 P--O 관계의 일부가 된다.

5) 이 도식은 차재호 교수의 시사를 참작한 것이다.

타인에 대한 오지각은 그 사람의 성격을 잘못 판단하거나, 그 사람의 의도나 동기, 및 감정 등을 잘못 판단하는 경우에 일어난다. 타인의 성격을 판단하거나, 자기참조적이지 않은 타인의 의도, 동기 및 감정의 판단은 단순한 타인지각에 속한다. 반면에 오해했을 때는 타인의 의도, 동기, 및 감정에 대해 자기참조적인 귀인이 일어나는데, 이것은 타인이 자신을 어떻게 어떻게 대한다는 판단이기 때문에 그 판단 안에는 P--O 관계의 성질이 함축되어 있다.

### '착각'과 오해

필자는 자기 참조적 귀인의 부적인 측면만을 오해의 정의 안에 포함시켰다. 물론 상대방의 행동으로부터 유발된 자기 참조적인 귀인은 정적 또는 부적으로 일어날 수 있다<sup>6)</sup>. 그러나 다음과 같은 이유에서 정적인 측면을 정의에 포함시키지 않았다. 첫째로 정적인 의도나 감정, 및 동기의 추론이 일어나는 때는 오해란 용어보다는 '착각'이란 용어가 흔히 더 많이 사용되기 때문이다. 상대방의 행동을 보고 '날 좋아하고 있다'는 식의 정적인 자기 참조적 귀인이 일어나는 경우를 오해라 부르기도 하지만 '착각'이란 용어가 더 명확한 지칭이 되기 때문이다. 둘째로 이런 경우는 전체 오해 경험 중에서 적은 부분에 지나지 않기 때문이다. 대학생과 직장인, 및 기혼자를 대상으로 오해 경험을 조사한 연구(안미영, 1995, 연구 1)를 보면 정적인 감정이 수반된 정적인 자기 참조적 귀

6) 필자는 이것을 정적 또는 부적 오해라 칭하지 않았다. 왜냐하면, 정적인 자기 참조적 귀인이 오해자에게 반드시 정적인 성과를 의미하지는 않기 때문이다. 예를 들어서, 상대방의 친절할 행동을 보고 '나를 좋아한다'는 정적인 자기참조적 귀인을 하더라도 상대방이 가까워지길 원하지 않는 대상이라면 그것은 황당함이나 불쾌감을 동반하는 부적인 성과를 의미할 수 있기 때문이다. 상대방의 행동이 지각자(오해자)에게 어떤 성과를 의미하는지는 자기참조적 귀인과 더불어 어떤 감정이 경험되는지를 고려할 때 보다 분명해진다.

인이 일어난 것은 오해한 경험의 전체 사례 중에서 3.0% 뿐이었다. 대학생 응답자를 사용하여 오해경험을 조사한 두번째 연구(안미영, 1995, 연구 2)에서도 응답자의 8.2%가 제시된 28가지 감정들 중에서 '기분좋다'를 경험한 것으로 지적하였고, 4.0%가 '설레임'의 정적 감정을 경험한 것으로 지적하였다. 세째로 정적인 귀인이 일어나는 경우는 대인관계에서 크게 문제가 되지 않기 때문이다. 이런 경우는 오해당시의 심리적인 충격은 별로 없으나 오히려 오해임을 알고 난 이후의 심리적인 충격이 더 문제가 된다. 이와 같은 이유들에서 필자는 '오해'는 부적인 귀인이 일어나는 경우만을 가리키는 것으로 규정하였다.

## 오해의 사실성

필자가 내린 오해의 정의에는 '잘못된' 추론이라고 그 방향을 제한하지 않았고, 다만 오해가 적용되는 경우는 그 추론이 잘못된 것이라고 오해자가 인정한 경우에 해당된다고 부연하였다. 오해의 사전적 정의(이희승, 1994)는 '그릇 해석함', '뜻을 잘못 앎', '사실이나 본인의 진의와는 합치하지 않는 판단을 내림, 또 그 판단'으로 풀이되어 있어서 상대방의 의도나 감정 및 동기를 잘못 귀인시킨 면을 지적하고 있다. 잘못 귀인시켰다는 의미는 참 의도나 감정 및 동기가 있음을 가정하고 있다. 그런데 지각자의 추론의 내용이 참인지 잘못인지를 알기 위해선 오해를 불러일으킨 행위자의 진짜 의도나 감정 및 동기가 밝혀져야만 한다. 그러나 오해를 불러일으킨 행위자의 진짜 의도나 감정 및 동기를 확인하는 일을 하지 않고도 '오해했다'는 판단은 일어나며, 진짜 의도나 감정 및 동기를 밝혀낼 수 없는 방법론적인 문제도 존재한다.

구체적으로 부연하면 우선 '오해'란 사후적으로 붙여지는 명칭으로서, 어떤 사건을 '오해' 사건으로 명명하는 것은 자신의 생각이 잘못되었음이 오해를 일으킨 상대방을 통해 직접

확인됨으로써 붙여지기도 하지만, 대개는 직접적인 확인 없이 간접적으로, 혹은 짐작으로, 혹은 일반적인 상식을 통해 '오해한 것 같다'는 추측을 함으로써 붙여진다는 것이다. 연구 결과(안미영, 1995, 연구 2)를 보면, 오해를 하거나 오해를 받거나 서로 오해했을 때 66%의 응답자들이 오해가 정말 있는지 확인하고자 시도한 바가 없다고 응답했으며, 오해가 있음을 알게 된 경위도 직접 말을 꺼내서보다는 상대방의 표정이나 행동을 관찰하거나, 제 3자를 통해서거나, 짐작이나 추측으로나, 또는 기타 경위를 통해 안 경우가 훨씬 더 많았다(36.4% 대 63.6%). 둘째는 비록 직접적으로 자신이 생각했던 바가 틀렸음이 상대방의 말을 통해 확인되었다 하더라도 그 상대방의 말은 Kelley(1979)의 연구에서처럼 변명이나 정당화일 가능성이 높기 때문에 진실을 확인한다(verify)는 것이 거의 불가능하기 때문이다.

오해의 사실성 여부가 확인되지(verify) 않고도 '날 싫어한다'거나 '날 무시한다'는 자기참조적인 생각을 하는 당시의 사고(思考)에 대해 지각자 스스로가 자신이 내린 판단이 잘못된 것임을 인정한다면 오해를 한 것이 되며, 또 확인하려고 해도 진짜를 알 도리가 없는 것이다. 따라서 오해의 정의에서 오해란 '잘못된' 추론 과정이라고 못박을 수는 없다.

## 내부귀인의 성질

필자가 제시한 오해의 정의는 또한 오해를 상대방의 의도나 감정, 및 동기를 추론하는 것으로 규정한다. 이런 측면은 종전의 면담조사(안미영, 1993)와 오해 경험에 관한 조사들(안미영, 1995, 연구 1, 연구 2)의 결과를 반영한 것으로서, 오해가 일어난 사례들을 살펴보면 상대방의 성향이나 성격에 대한 판단보다는 상대방이 '나를 무시하는 건가' '나를 싫어하나 보다' '나와 헤어지려고 그러나' 등의 의도나 감정이나 동기를 추론하는 경우가 대다수였기 때문이다. 물론 오해 이후에 상대방의 성격

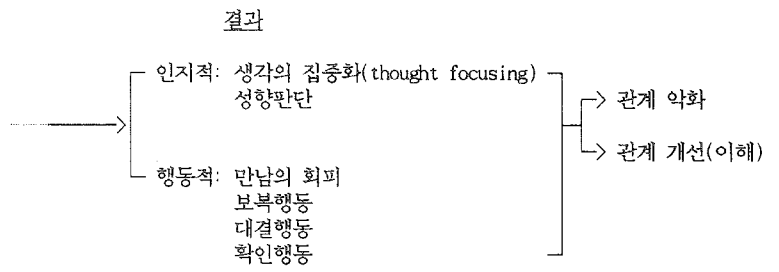
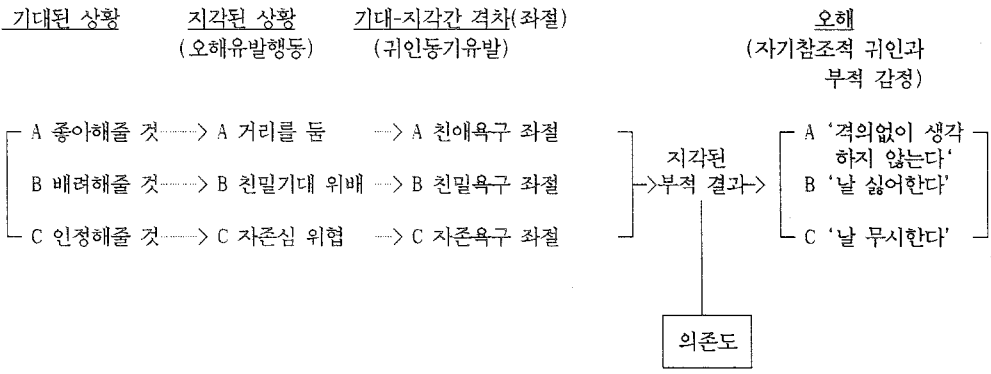


그림 2. 대인관계에서의 오해 과정의 모형

을 재 규정하는 경우가 있지만, 이것은 오해의 결과이지 오해 자체는 아니다. 이렇게 생각하는 또 하나의 이유는 성격 또는 성향을 잘못 판단하는 것은 어떤 사람과의 관계에서도 일어날 수 있는 일반적인 현상이기 때문이다.

**부적 감정들**

오해의 정의에는 오해가 부적 감정들을 수반하는 것으로 규정하고 있다. 오해가 일어날 때는 대개 불쾌감, 화, 배신감, 섭섭함, 미움, 황당함 등의 부적 감정들이 수반된다(안미영, 1993; 1995의 연구 1, 연구 2).

**대인관계에서의 오해과정의 모형**

오해가 일어나는 과정에 대한 모형을 그

림 2와 같이 제시해 보았다. 다음에는 이 모형의 하나 하나의 고리들을 설명하기로 한다.

**기대된 상황**

필자가 다루는 오해의 상황(7)은 일군(一羣)의 행동들을 의미한다. 사람들은 그들이 맺고 있는 대인관계로부터 기본적인 사회적 욕구들을 충족 받길 기대한다. 이 욕구들 가운데 오해에 영향을 미치는 욕구들은 앞에서 논의되었지만 크게 (1)친애의 욕구, (2)신뢰에 기초를 둔 친밀 욕구, 그리고 (3)자신의 가치를 인정받고자 하는 자존심유지의 욕구라고 가정했다. 이런 세 가지 대인간 욕구가 대인간에 일어나는 오해 경험에 중요하게 관여된다는 가정은 오해에 관한 경험을 수집한 연구들(안미영,

7) 필자는 '상황'이란 용어와 '행동'이란 용어를 교환적으로 사용하였다.

표 2. 남녀별로 본 오해한 경우와 오해받은 경우의 오해 행동들의 빈도 및 비율(%)  
(안미영, 1995, 연구 1)

오해한 경우		오해받은 경우			
남	거부 행동	57(14.9)	거부 행동	53(11.2)	
	믿음손상 행동	46(12.0)	자존심손상 행동	40( 8.4)	
	삼각관계로 인해	29( 7.6)	삼각관계로 인해	36( 7.6)	
	자존심손상 행동	28( 7.3)	물건손실로 인해	36( 7.6)	
	물건손실로 인해	26( 6.8)	믿음손상 행동	34( 7.2)	
	좋아(사랑)한다고 오해	22( 5.8)	좋아(사랑)한다고 오해	26( 5.5)	
	인상/외모/남의 말로	21( 5.5)	늦은 귀가/결근/외박	25( 5.3)	
	자	이익/이해추구 행동	14( 3.7)	차별/편애/다른친구 좋아함	22( 4.6)
		경쟁/비교상황으로	13( 3.4)	경쟁/비교상황으로	18( 3.8)
		의견대립/싸움/불화	12( 3.1)	나-이성간 관계성 오해	17( 3.6)
		차별/편애/다른친구 좋아함	11( 2.9)	잘못된 결과/일로 인해	16( 3.4)
		차단/방해/간섭행동	10( 2.6)	우연의 일치로 인해	13( 2.7)
		상대방-이성간 관계성오해	10( 2.6)	인상/외모/남의 말로	11( 2.3)
		기타	62(16.2)	기대역할 이행 안함	10( 2.1)
		미분류	21( 5.5)	농담으로 인해	10( 2.1)
			기타	83(17.5)	
			미분류	25( 5.3)	
	계 382		계 475		
여	거부 행동	73(15.5)	거부 행동	76(14.2)	
	차별/편애/다른친구 좋아함	57(12.1)	물건손실로 인해	43( 8.0)	
	믿음손상 행동	35( 7.4)	자존심 손상 행동	39( 7.3)	
	좋아(사랑)한다고 오해	33( 7.0)	삼각관계로 인해	39( 7.3)	
	자	인상/외모/남의 말로	32( 6.8)	믿음손상 행동	31( 5.8)
		물건손실로 인해	31( 6.6)	좋아(사랑)한다고 오해	30( 5.6)
		삼각관계로 인해	29( 6.1)	나-이성간 관계성 오해	30( 5.6)
		자존심손상 행동	28( 5.9)	차별/편애/다른친구 좋아함	25( 4.7)
		상대방-이성간 관계성오해	17( 3.6)	이익/이해 추구 행동	17( 3.2)
		늦은 귀가/결근/외박	12( 2.5)	늦은 귀가/결근/외박	17( 3.2)
		차단/방해/간섭행동	11( 2.3)	경쟁/비교상황으로	15( 2.8)
		기타	89(18.9)	잘못 들음/분	15( 2.8)
		미분류	25( 5.3)	인상/외모/남의 말로	14( 2.6)
				의견대립/싸움/불화	11( 2.1)
			기타	108(20.2)	
		미분류	25( 4.7)		
	계 472		계 535		

1983; 1995의 연구 1, 연구 2, 표 2 참고)과 오해 경험이 불쾌감을 유발시키는 이유를 조사한 연구(안미영, 1995의 연구 4)의 결과를 토대로 한 것이다. 오해 경험을 보고한 사례들을 보면

오해를 유발시킨 행동들이 주로 거부행동, 믿음이나 기대를 손상시킨 행동, 그리고 자존심을 손상시킨 행동들이었다. 이런 행동들이 오해를 불러일으키는 것을 볼 때, 오해를 일으키

는 상황에서 친애욕구, 신뢰감과 관련된 친밀욕구, 그리고 자존심유지의 욕구(자존욕구로 칭함)들이 주로 관여됨이 시사된다. 이런 욕구들을 가정할 때, 사람들은 대인관계를 통해 상대방이 자신을 좋아해주고(친애욕구), 자신이 기대한 대로 언제나 배려해 주고(친밀욕구), 자신의 가치를 인정해주고 지지해 줄 것(자존욕구)에 대한 기대를 가지고 대인관계 상황에 임한다. 그리고 이 세 욕구들의 충족에 대한 기대 수준은 상대방이 보여주는 실제 행동이 만족스러운지 또는 불만족스러운지를 평가하는 기준이 된다.

### 지각된 상황: 오해 유발 행동들

상호작용하고 있는 상대방이 자신을 좋아해 주고, 자신을 배려해 주고, 또 자신의 가치를 인정해 주기를 기대하고 있지만 오해가 일어날 때의 상대방의 행동은 그런 것이 아니라 주로 부정적인 행동들이다. 이런 오해를 유발하는 행동들은 크게 세 가지의 상황으로 묶어질 수 있는데 하나는 (1) 거리를 두는 상황이며, (2) 친밀한 관계에서 기대되는 바와 어긋난 행동을 보이는 상황, 그리고 (3) 자존심을 상하게 만드는 상황이다. 이런 범주는 대표적인 오해 상황들의 분포를 부산대학교 재학생들의 무선표본을 통해 조사한 연구(안미영, 1995, 연구 3)에서 제안된 분류 범주를 실험적으로 검증하여 결정된 결과(안미영, 1995, 연구 5)이다. 다차원분석과 묶음분석(cluster analysis)을 통해 결정된 각 범주들과 그에 해당되는 대표적인 오해 행동들이 표 3에 정리되어 있다. '거리를 두는 상황'이란 상대방이 가까이 하지 않으려 하고 관계에서 후퇴하는 것으로 보이는 행동들을 가리킨다. '친밀기대 위배 상황'이란 신뢰감을 깨뜨리거나 친밀한 관계에서 기대되는 따뜻함과 이해를 보이지 않는 행동을 가리킨다. '자존심을 위협하는 상황'은 개인의 권한 영역을 침범하는 행동이나 뚜렷하게 자존심을 상하게 만드는 행동들을 가리키는 범주 명칭이다. 여

기서 지적할 점은 이런 상황의 명칭은 오해자의 입장에서 붙여진 것이라는 점이다. 즉 오해자가 상대방의 행동을 이런 식으로 지각한다는 것이다. 예를 들어서 '속 얘기를 해 주지 않는' 것을 거리를 두는 행동으로 지각하며, '힘든 일이 있는데도 도와주지 않는' 행동을 친밀기대에 위배되는 행동으로 지각하며, '결점을 지적하면' 자존심을 상하게 하는 행동을 한 것으로 지각한다는 것이다.

표 3. 오해 상황의 범주와 대표적인 오해 행동들 (안미영, 1995, 연구5)

---

#### 거리를 두는 오해 상황

자신의 속(개인적인) 얘기를 하지 않는다.  
어려워하고 어색해 한다.  
연락을 안해 한참동안 못만나고 있다.

#### 친밀기대 위배의 오해 상황

질문을 무시한다(대답해 주지 않는다).  
따돌린다.(예: 대화에 끼우지 않으며 따돌린다.)  
무뚝뚝하거나 쌀쌀하게 대한다.  
안 만나주거나 거절한다.  
무관심하고 배려해 주지 않는다.  
(예: 힘든 일이 있는데도 도와주지 않는다.)  
나(또는 상대방)보다 다른 사람에게 더 잘 해 준다.  
약속을 어긴다.  
(예: 만나기로 한 약속에 나오지 않았다.)  
믿고 한 부탁을 들어주지 않는다.  
반정대며 함부로 말을 한다.

#### 자존심 위협의 오해 상황

잔소리를 한다(참견한다)  
결점을 지적하거나 비난한다.  
믿고 말한 비밀(사생활에 대한 이야기)을 다른 사람이 알고 있다.

---

#### 기대-지각간 격차(좌절): 귀인등기의 유발

결국 오해자는 상대방의 행동을 상대방이 자신의 대인간 욕구들을 충족시켜주리라 기대했던 것과는 다른 것으로 지각하게 된다. 여러 대인간 욕구들 중에서 오해 상황에서 충족받기를 원하는 대인간 욕구들로 설정한 것이 친애욕구와 친밀 욕구, 그리고 자존 욕구였다. 이 욕구들을 충족시켜줄 행동들을 상대방이 하기를 기대하지만 오해자가 지각하는 상대방의 행

동은 거리를 둔다거나 친밀기대에 위배되거나 자존심을 상하게 만드는 것들이다. 오해자가 지각한 오해 상황이 가장 크게 손상시키는 대인간 욕구가 있을 것으로 가정하였다. 상대방이 거리를 두는 것으로 지각되는 상황은 친애 욕구를 가장 크게 충족시키지 않을 것이며, 상대방이 친밀 기대에 위배되는 행동을 보이는 것으로 지각되는 상황은 친밀욕구를 가장 크게 충족시키지 않을 것이며, 상대방이 오해자의 자존심을 상하게 만드는 것으로 지각되는 상황은 자존욕구를 가장 크게 충족시키지 않을 것이다. 이런 가정은 안미영(1995, 연구 1, 연구 3, 연구 4 및 연구 5)의 연구 결과를 근거로 한 것이다.

다시 말하면 상대방이 보이는 오해유발 행동은 기대를 기준으로 보았을 때 기대와는 격차가 있는 것으로 볼 수 있다. 연구자는 이런 격차가 오해자에게 좌절을 의미할 것으로 가정했다. 또한 이런 좌절은 귀인 활동에 대한 동기를 제공한다.

### 지각된 부적 결과

욕구 좌절 상황은 당사자에게 부적으로 지각될 것이다. 여기서 부적 결과란 부적 감정을 겪게 됨을 말한다. 오해가 불쾌한 경험이기 때문에, 또한 기대-지각간의 격차 자체가 기대하지 않았던 것이기 때문에 귀인활동이 촉발된다. 불쾌 경험과 기대치 않은 경험은 귀인활동이 일어나게 하는 두 경우들로 밝혀진 바 있다. Wong 과 Weiner(1981)는 기대치 않은 또는 일상적이지 않은 일이 일어났을 때 귀인활동이 촉발됨을 보여주었고, Bohner 등(1988)을 비롯한 여러 연구자들(Holtzworth-Munroe, & Jacobson, 1985; Taylor, Lichtman, & Wood, 1984)은 나쁘고, 고통스럽고, 불쾌한 사건들을 경험했을 때 귀인이 일어난다는 것을 밝혔다.

부적 결과의 지각에 영향을 주는 변인으로 “상대방과의 관계에 남아 있고자 하는 수준 (average level of adherence (to the

membership))” (Kelley, 1983, p.291), 즉 관계에의 의존도를 들 수 있다. 오해자가 상대방의 행동이 자신에게 의미하는 바에 대해 민감할수록 상대방의 부적인 행동들은 곧 바로 자신에게 부적인 결과를 가져오는 것으로 지각될 것이다. 만약 오해자가 상대방이 어떤 행동을 하던 별 상관을 안하거나 별 영향을 받지 않는다면 상대방이 부적인 행동을 해도 자신에게 부적인 결과를 초래하는 것으로 보지 않을 수 있다. 예를 들어 Kelley(1979)의 상호의존의 유형 중에서 일방적 의존(unilateral dependence)의 관계라면 의존자에게는 상대방의 행동이 즉각적으로 의존자 자신의 성과(outcome) 만족도에 영향을 주지만 의존되어 있지 않은 쪽에선 상대방의 행동으로 인해 크게 자신의 결과가 좌우되지 않는다. 그러므로 이런 형태의 이차관계라면 의존하고 있는 쪽에서의 오해가 더 빈번할 것으로 예상된다. 관계에 의존적인 사람일수록 상대방의 행동이 자신의 성과를 통제하는 힘이 크기 때문에 상대방이 어떤 행동을 취하느냐에 더 민감할 것이 시사된다. 달리 말하면 사람들이 그 관계를 유지하고 싶어하는 상대방일수록 그런 상대방이 보이는 행동은 그 사람에게 더 큰 영향을 주게 되고 그 행동의 의미에 대해 더 민감해 질 것이라고 추측할 수 있다. White(1977)는 연애관계인 대학 커플들 150쌍에 대한 질문지 연구를 통해 관계에의 관여가 더 큰, 더 의존적인 파트너가 상대 파트너의 친구들에 대해 질투심을 느끼며 그 친구들을 현재의 관계에 위협이 되는 것으로 본다는 결과를 제시하였다. 이것은 더 의존적인 파트너가 삼각관계로 인한 오해를 더 할 수 있음을 함축하고 있다.

### 오해: 자기 참조적 귀인과 부적 감정들

상대방의 행동으로 인해 부적인 결과가 지각되면 상대방이 왜 그런 행동을 했는지의 원인을 따져보게 되는데 오해 현상의 독특성은 그 귀인이 자기 참조적으로 일어난다는 점에 있다. 상대방이 거리를 두는 행동을 했을 때는

표 4. 오해시 경험된 감정의 빈도 및 비율(%) (안미영, 1995, 연구1)

오해한 경우		오해받은 경우	
배신/실망감	113(13.2)	황당함/기막힘	112(11.1)
미움/싫음	106(12.4)	불쾌	101(10.0)
불쾌	84( 9.8)	미안/죄책감	82( 8.1)
화/분노	72( 8.4)	화/분노	67( 6.6)
섭섭/야속함	48( 5.6)	섭섭/야속함	54( 5.3)
자존심상함	43( 5.0)	억울함	48( 4.8)
감정없음	27( 3.2)	답답함/안타까움	42( 4.2)
기분 좋음	25( 2.9)	미움/싫음	40( 4.0)
슬픔	20( 2.3)	배신/실망감	40( 4.0)
불편함/거북함	16( 1.9)	자존심상함	37( 3.7)
황당함/기막힘	14( 1.6)	감정없음	33( 3.3)
우울/착잡함	14( 1.6)	좌절감/괴로움	22( 2.2)
외로움/소외감	13( 1.5)	불편함/거북함	16( 1.6)
미안/죄책감	10( 1.2)	자책감/자기실망감	16( 1.6)
좌절감/괴로움	10( 1.2)	창피/부끄러움	13( 1.3)
기타	79( 9.2)	기타	108(10.7)
미기록	161(18.8)	미기록	179(17.7)
계	855	계	1010

오해자는 흔히 상대방이 '나를 격의없는 사이로 생각하지 않는다'는 식의 자기 참조적인 귀인을 하는 경향이 많으며, 상대방이 친밀기대에 위배된 행동을 보였을 때는 상대방이 '나를 싫어한다'거나 '내게 관심이 없다'는 식으로의 자기참조적 귀인을 많이 한다. 또한 상대방이 자존심을 상하게 만드는 행동을 했을 때는 '나를 무시한다'는 식의 자기 참조적 귀인을 흔히 한다. 상대방의 행동과 자기참조적 귀인 유형과의 연계는 안미영(1995)의 연구 1과 연구 2의 사례들을 토대로 하여 설정되었으며 연구 6을 통해 검증되었다.

오해할 때 경험되는 감정들은 앞의 정의에서 이미 언급한 바가 있다. 거의 대부분의 사례에서 불쾌감과 화, 미움 등의 감정이 주로 경험되는데, 친애욕구와 친밀욕구가 좌절되었을 때(거리를 두는 행동을 하거나 친밀 기대에 위배되는 행동을 할 때)는 배신감이나 실망감, 섭섭함 등의 감정이 많이 경험된다<sup>8)</sup>(안미영,

1995의 연구 1과 연구 2, 표 4 참조).  
표4)

### 오해의 결과

다음에는 이런 오해의 결과적인 측면을 살펴보기로 한다. 오해의 결과는 오해에 관한 면담자료(안미영, 1983)와 안미영(1995)의 연구 2를 토대로 하였다. 오해는 오해자 자신에게도 두 사람의 관계에 영향을 미치게 된다. 오해는 인지적으로, 그리고 행동적으로 오해자에게 영향을 끼친다. 오해할 때 느끼는 불쾌한 감정들은 그런 상태를 야기시킨 상대방의 부적절한 행동 자체에 생각이 몰입되게 만들며 과거에 행했던 상대방의 다른 부정적인 행동들도 회상되어서 이제까지의 사قم에서 보였던 상대방의 다른 나쁜 점들을 생각하게 만든다. Taylor(1991)는 잠재적으로 또는 실제로 개인에게 혐오적인 성과를 창출해낼 수 있는 것을 부적 사건으로 정의하고 이런 사건들을 다른 연구들을 개관하여 부적적인 감정 상태는 그런

8) 본 연구자는 감정을 오해와 함께 경험되는 것으로 보았지만, 감정이 오해를 경험하고 나서 계속 지속되고 더 심화될 수 있을 것이다. 다시 말하면, 개인에 따라서는 오해 사건으로 인한 결과로서 정서장애를 일으킬 수도

있다는 것이다. 좌절감이나 심한 노여움, 또는 무력증등이 오해의 결과로 나타날 수 있다.



부적 상태를 유발시킨 사건의 측면들에 주의를 좁히고 초점을 맞추게 만든다고 제안함으로써 필자의 생각을 뒷받침하고 있다. 오해할 때 일어나는 이와 같은 생각의 몰입은 상대방의 행동에 대한 다른 가능한 이유들(예를 들어 다른 동기나 의도라거나 상황적 원인들)을 객관적으로 생각하지 못하게 만들기도 한다. 또한 오해의 경험은 상대방의 성격이나 성향에 대한 판단이 새롭게 이루어지거나 수정되게 하며 자신에 대한 평가나 성격진단도 하게 만들며 관계의 질을 재평가하게도 만든다.

행동적인 측면에서 오해는 상대방과의 만남을 회피한다거나, 상대방이 한대로 되잖아 주려고 한다거나, 직접 상대방에게 행동의 이유를 따져 보는 대결행동을 취하게 만들기도 하여 관계를 악화시킬 수 있다. 다른 한편으로는 자신이 추론한 바가 맞는지 아닌지를 확인하고자 하는 행동을 시도하게 만들 수 있다. 그것은 상대방의 행동이나 표정을 단순히 관찰하거나, 오해를 유발시킨 상대방의 행동이 나오기 전의 자신의 행동을 되풀이해 보아서 여실히 상대방이 그런 행동을 보이는지를 알아보려 한다거나, 상대방의 진정한 의도나 감정을 실험해 볼 수 있는 상황을 조성해 보기도 함으로써 일어난다. 이런 확인 행동들은 오해에서 이해로 가게 할 수 있다. 즉 오해가 풀리게 만든다. 오해의 풀림은 관계를 더 가깝게 만들 수 있다. 한편 보복행위와 같은 것은 오해가 또 다른 오해를 불러일으킬 수 있음을 시사한다.

## 오해과정에 관한 모형의 한계 및 전망

본 연구의 의의는 『오해』란 현상을 사회심리학 연구의 과제로 대두시켰다는 데 있다. 오해의 개념을 오지각과 구별하여 규정함으로써 명확한 연구의 단위를 제공하였으며, 오해 과정에 관한 모형을 제시하고 검증함으로써 추후 연구의 틀을 제공하였다. 구체적으로

오해에 관한 매우 기초적인 정보들을 제시하여 어떤 관계에서, 또 어떤 상황에서 주로 오해가 일어나며 어떤 내용의 오해들이 일어나는지, 그로 인하여 어떤 감정이 경험되며 그 결과로 어떤 영향을 받는지 알 수 있었다. 특히 대인관계에서 오해가 일어나는 상황들이 거리를 두는 상황, 친밀기대 위배의 상황, 및 자존심 위협 상황들을 밝혀냄으로써 대인관계에서 일어난 오해를 방지하거나 예언하는데 도움을 주었다.

또한 자기 참조적 귀인이란 새로운 귀인의 형태를 제시함으로써 이제까지 주로 성향이나 태도의 귀인만을 다루었던 내부 귀인의 영역에 의도나 감정, 및 동기의 귀인이 일어나는 면을 연구한 점과 상대방의 행동에 함축되어 있는 자신에 대한 평가를 지각의 대상으로 대두시킴으로써 타인지각의 새로운 측면을 제시한 점도 학문적인 면에서의 한 기여라 하겠다.

그러나, 오해과정에 관한 모형을 설정하고 검증하는데 있어서 몇가지 고려할 점이 한계가 있다. 우선 고려할 점은 대표적인 오해 상황들의 다수가 친애육구나 친밀육구와 관련된 것들이며(표 3 참조), 보고된 오해의 경험들도 두 육구와 관련된 상황들에서의 오해들이 자존 육구와 관련된 상황들에서의 오해보다 많다(안미영, 1995, 연구 6)는 점이다. 이런 결과가 가능한 한 가지 이유는 연구의 대상이 주로 대학생 집단이었다는 데서 찾을 수 있다. 대학생 집단에서 이루는 대인관계는 대개가 동등한 지위인 친구관계가 대부분이기 때문에 상하관계가 주된 관계인 직장인 집단에서보다는 자존심이 관여될 수 있는 상황들이 상대적으로 적을 수 밖에 없다. 이 점은 본 연구의 한계점이기도 하며 앞으로의 연구 과제이기도 하다. 직장상사와의 관계와 같이 상하 관계가 주된 대인관계인 경우의 오해 경험들을 집중적으로 조사 연구해 볼 때, 자존육구와 관련된 경험들이 많이 보고될 가능성이 높다. 이런 생각을 뒷받침할 수 있는 결과는 안미영(1995, 연구 1)에서 직장상사와의 관계에서 가장 많이 오해를 하

거나 받는 경우가 자존심을 손상시키는 행동 때문이라는 사실이다.

다른 가능성으로는 이런 결과가 진실성을 가지며, 한국인의 문화적 특성을 반영한 것일 수 있다는 점이다. 차재호(Cha, 1980)는 외국인이 쓴 한국인에 관한 저서들에서 한국인의 가치, 신념, 태도, 및 행동들을 관찰한 부분들을 수집, 분석하여 한국인의 성격을 (1)의존의 동기(dependency motive), (2)권력의 욕구(need for power), 및 (3)친애의 욕구(need for affiliation)의 세 가지로 특징지었다. 다른 욕구들보다도 친애의 욕구가 한국인에게서 두드러지게 강하다면 대인관계에서 친애욕구와 관련된 오해를 많이 하는 것도 이해할 만하다.

본 연구에서 제시한 모형은 오해를 하는 사람에게 초점을 맞춘 것이어서 오해자와 오해를 받은 사람, 양자 간의 상호작용을 반영하는 모형이 아닌 점을 한계로 지적할 수 있다. 그러나 이 문제는 다소 복잡하다. 왜냐하면 오해를 하는 과정과 오해를 받는 과정은 질적으로 다를 수 있기 때문이다. 안미영(1995)의 연구 2에서 보면, 오해로 인한 대결이나 해명의 요구가 오해 받을 때가 오해할 때보다 더 빈번하며, 두 사람 사이가 영향받은 정도도 오해 받을 때가 오해할 때보다 더 크며, 또한 두 경우에 경험되는 감정도 매우 달랐다. 인지적으로 볼 때도 오해한 경우는 상대방의 행동을 추론하는 1차적 과정이지만 오해받은 경우는 상대가 날 오해했을 것이라고 추론한 것으로 상대방이 자신을 잘못 추론하였으리라고 내가 다시 추론하는 중복된 인지과정을 내포하고 있다. 이러한 차이점들을 보면, 오해한 경우와 오해받은 경우를 같이 묶어서 보기 보다는 오히려 달리 취급해야 할 것이 시사된다.

오해과정에 관한 모형에서 오해로 인한 결과 부분은 앞으로 보다 더 상세화되어야 한다. 특히 오해 경험이 어떻게 이해에 이르게 되어 관계를 오히려 개선시키게 되는지, 반대로 관계가 더 악화되는 결과는 어떻게 발생하게 되는지의 과정에 대해 좀더 연구가 요망된

다. 안미영(1995, 연구 2)에서 두 사람이 친한 관계일수록 오해가 있음을 대화로 직접 확인하는 방식이 관계에 더 긍정적인 효과를 내며, 대화가 아닌 간접적인 방식으로 오해있음을 알게 되는 것은 관계를 오히려 멀어지게 할 수 있음이 시사되었다. 두 사람 간의 친밀도의 정도와 오해의 확인 방식이 추후의 관계의 성질에 미치는 영향에 관한 문제는 앞으로 집중적으로 연구해야 할 부분이다.

몇가지 제한점이나 앞으로 보완되어야 할 연구점들이 있지만, 대인관계에서의 오해에 관한 연구는 여러 다른 분야들에도 상당한 기여를 할 수 있을 것으로 전망된다. 심리학 내에서는 가깝게 임상심리나 상담심리, 및 산업심리의 영역과 연관될 수 있을 것이다. 임상 치료과정에 개입되는 임상가와 환자간의 대인관계적 요소들(Fromm-Reichmann, 1950)은 단순한 의사소통의 실패(Albeck & Goldman, 1991; Swartz, 1992) 뿐 아니라 본 논문에서 다룬 오해 경험들이 충분히 대두될 수 있는 장(場)을 제공한다. 뿐만 아니라, 이상행동에서 나타나는 몇 가지 증후들, 즉 관계 망상이나 우울증의 자동적 사고와 같은 증후들은 자기 참조적 귀인이란 오해 현상과 상당히 유사한 면을 가지고 있다. 가족 상담이나 결혼 상담과 같은 영역도 필수적으로 오해의 문제를 다루지 않을 수 없을 것이다. 직장 내 인간 관계 및 노사관계에서도 여러가지 유형의 오해들이 빈번하게 일어날 수 있다. 직장 내에서 일어나는 오해의 연구는 산업 현장에서 일어나는 여러 문제들의 해결이나 설명에 많은 기여를 할 수 있을 것이다. 심지어 사회복지적인 측면에서도 오해의 연구는 기여할 부분이 많다. 신체장애자들과 정상인과의 사이에서 일어날 수 있는 오해의 여지(Makas, 1988)나 노인층과 젊은이층 사이에서 일어날 수 있는 오해의 여지는 너무나 많다. 사회 복지를 강조하는 사회가 될수록 도움이 필요한 사람들에게 대한 '도움 행동'이 단순하게 도움으로만 받아들여지지 않고 자존심을 상하게 만드는 식의 부적인 행동으로

받아들여질 수 있다. 이런 관계들에서 오해의 소지가 어디에 있는지를 밝혀내고 서로간의 이해를 증하는 것은 중요한 과제이다.

## 참고 문헌

- 안미영(1991). Trope의 2단계 성향귀인모형의 검증. **1991년도 한국심리학회 연차 학술 발표대회 논문초록**, 433-442.
- 안미영(1993). 사회심리적 현상으로서의 오해에 관한 탐색적 연구. **한국심리학회지: 사회**, 7, 89-106.
- 안미영(1995). 대인관계에서의 오해 과정에 관한 사회심리학적 연구. **서울대학교 박사학위논문**.
- 이희승(1994). **국어대사전(제 3판)**. 서울: 민중서림.
- 차재호(1988). 편견과 오해의 심리학적 의미. **보령제약회보**, 11월호, 12-13.
- 한덕웅(1985). **組織 行動의 動機理論**. 서울: 법문사.
- Albeck J. H., & Goldman, C.(1991). Patient-therapist codocumentation: Implications of jointly authored progress notes for psychotherapy practice, research, training, supervision, and risk management. *American Journal of Psychotherapy*, 45, 317-334.
- Asch, S.(1952). *Social Psychology*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Atkinson, J. W., Heyns, R. W., & Veroff, J.(1954). The effect of experimental arousal of the affiliation motive on thematic apperception. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49, 405-410.
- Bakan, D.(1966). *The duality of human existence*. Boston: Beacon.
- Beck, A. T., Rush, A. J., Shaw, B. F., & Emery, G.(1979). *Cognitive therapy of depression*. N. Y.: The Guilford Press.
- Bohner, G., Bless, H., Schwartz, N., & Strack, F.(1988). What triggers causal attributions? The impact of valence and subjective probability. *European Journal of Social Psychology*, 18, 335-345.
- Boulding, K.(1962). *Conflict and defense: A general theory*. New York: Harper.
- Boyatzis, R. E.(1973). Affiliation motivation. In D. C. McClelland & R. S. Steele(eds.), *Human motivation: A book of readings*. Morristown, N.J.: General Learning Press.
- Braiker, H. B., & Kelley, H. H.(1979). Conflict in the development of close relationships. In R. L. Burgess & T. L. Huston(ed.), *Social exchange in developing relationships*. N.Y.: Academic Press.
- Bulman, R. J., & Wortman, C. B.(1977). Attributions of blame and coping in the "real world": Severe accident victims react to their lot. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 351-363.
- Cha, Jae-Ho(1980). Culture and personality in Korea. *Paper presented at the 2nd Pacific Congress of Psychiatry Korean Extension Meeting*, Seoul. pp. 9-16.
- Davison, G. C., & Neale, J. M.(1974). *Abnormal Psychology(5th ed.)*. N.Y.: Wiley.
- Derlega, V. (ed.) (1984). *Communication, intimacy, and close relationships*. N.Y.:Academic Press.
- Doob, A. N., & Roberts, J. V.(1984). Social psychology, social attitudes, and attitudes toward sentencing. *Canadian Journal of Behavioral Science*, 16, 269-280.

- Driscoll, R., Davis, K. E., & Lipetz, M. E.(1972). Parental interference and romantic love: The Romeo and Juliet effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 24*, 1-10.
- Duck, S. & Gilmour, R. (ed.) (1981, 1982, 1984). *Personal relationships. vol. 1 - vol. 5*. N.Y.: Academic Press.
- Duck, S. (ed.) (1988). *Handbook of personal relationships*. N.Y.: John Wiley & Sons.
- Foa, U. G., & Foa, E. B.(1974). *Societal structures of the mind*. Springfield, Il: Charles C. Thomas.
- Foa, U. G., & Foa, E. B.(1975). *Resource theory of social exchange*. Morristown, N.J.: General Learning Press.
- Freedman, J. L., Sears D. O., & Carlsmith, J. M.(1970, 1974, 1978, 1981). *Social Psychology*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Fromm-Reichmann, F.(1950). *Principles of Intensive Psychotherapy*. Chicago: University of Chicago Press.
- Gilbert, D. T., & Malone, P. S.(1995). The correspondence bias. *Psychological Bulletin, 117*, 21-38.
- Gottman, J. M.(1979). *Marriage interaction: Experimental investigations*. N. Y.: Academic Press.
- Griffin, D. W., & Ross, L.(1991). Subjective construal, social inference, and human misunderstanding. In L. Berkowitz(ed.), *Advances in experimental social psychology (v. 24)*, pp. 319-359). New York: Academic Press.
- Heider, F.(1958). *The psychology of interpersonal relations*. N.Y.: Wiley.
- Holtzworth-Munroe, A., & Jacobson, N. S.(1985). Causal attributions of married couples: When do they search for causes? What do they conclude when they do? *Journal of Personality and Social Psychology, 48*, 1398-1412.
- Ichheiser, G.(1949). Misunderstanding in human relations: A study in false social perception. *American Journal of Sociology(Supplement), 55-2*.
- Ichheiser, G.(1951). Misunderstandings in international relations. *American Sociological Review, 16*, 311-315.
- Ichheiser, G.(1970). *Appearances and realities: Misunderstandings in human relations*. San Francisco, CA: Jossey-Bass.
- Jones, E. E., & Davis, K. E.(1965). From acts to dispositions: The attribution process in person perception. In L. Berkowitz(ed.), *Advances in experimental social psychology(vol.2)*, pp. 220-265). New York: Academic Press.
- Kelley, H. H.(1979). *Personal relationships: Their structures and processes*. N.Y.: LEA.
- Kelley, H. H.(1983). Love and commitment. In H. H. Kelley, E., Berscheid, A. Cristensen, J. H. Harvey, T. L. Huston, G. Levinger, E. McClintock, L. A. Peplau, & D. R. Peterson, *Close relationships*. N. Y.: W. H. Freeman and Company.
- Kelley, H. H., Berscheid, E., Christensen, A., Harvey, J. H., Huston, T. L., Levinger, G., McClintock, E., Peplau, L. A., & Peterson, D. R.(1983). *Close relationships*. N.Y.: W.H. Freeman and Company.
- Kelley, H. H., & Thibaut, J. W.(1978). *Interpersonal relations: A theory of Interdependence*. N.Y.: John Wiley & Sons.
- Larzelere, R. E., & Huston, T. L.(1980). The

- dyadic trust scale: Toward understanding interpersonal trust in close relationships. *Journal of Marriage and the Family*, 42, 595-604.
- Lord, C. G., Ross, L., & Lepper, M. R.(1979). Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 2098-2109.
- Mack, R. W., & Snyder, R. C.(1957). The analysis of social conflict: Toward an overview and synthesis. *Journal of Conflict Resolution*, 1, 212-248.
- Makas, E.(1988). Positive attitudes toward disabled people: Disabled and nondisabled persons' perspectives. *Journal of Social Issues*, 44, 49-61.
- McAdams, D. P.(1980). A Thematic coding system for the intimacy motive. *Journal of Research in Personality*, 14, 413-432.
- McAdams, D. P.(1984). Human motives and personal relationships. In V. J. Derlega(ed.), *Communication, intimacy, and close relationships*. N.Y.: Academic Press, pp. 41-70.
- McAdams, D. P.(1988). Personal needs and personal relationships: Theory, research and interventions. In S. Duck(ed.), *Handbook of personal relationships*, pp.7-22. N.Y.: John Wiley & Sons.
- McAdams, D. P., & Constantian, C. A.(1983). Intimacy and affiliation motives in daily living: An experience sampling analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 851-861.
- McClelland, D. C.(1985). *Human motivation*. Glenview, I.L.: Scott, Foresman & Company.
- McClintock, E.(1983). Interaction. In H. H. Kelley, E. Berscheid, A. Christensen, J. H. Harvey, T. L. Huston, G. Levinger, E. McClintock, L. A. Peplau, & D. R. Peterson. *Close relationships*(pp. 68-109). N.Y.: W.H. Freeman and Company.
- Murray, H. A.(1938). *Explorations in personality*. N.Y.: Oxford University Press.
- Myers, D. G.(1987). *Social psychology*. N.Y.: McGraw-Hill Book Company.
- Orvis, B. R., Kelley, H. H., & Butler, D.(1976). Attributional conflict in young couples. In J. H. Harvey, W. J. Ickes, & R. E. Kidd(ed.), *New directions in attribution research, V.1*. Hillsdale, N.J.: LEA.
- Peterson, D. R.(1979). Assessing interpersonal relationships by means of interaction records. *Behavioral Assessment*, 1, 221-236.
- Peterson, D. R.(1983). Conflict. In H. H. Kelley, E. Berscheid, A. Christensen, J. H. Harvey, T. L. Huston, G. Levinger, E. McClintock, L. A. Peplau, & D. R. Peterson. *Close relationships*(pp. 360-396). N.Y.: W.H. Freeman and Company.
- Pyszczynski, T. A., & Greenberg, J.(1981). Role of disconfirmed expectancies in the instigation of attributional processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 31-38.
- Robinson, R. J., Keltner, D., & Ross, L.(1990). Misconstruing the views of the other side: Real and perceived differences in three ideological conflicts. Unpublished manuscript, Stanford University, Stanford, CA.
- Rudmin, F, Trimpop, R., Kryl, I. P., & Boski, P.(1987). Gustav Ichheiser in the history of social psychology: An early

- phenomenology of social attribution. *British Journal of Social Psychology*, 26, 165-180.
- Schutz, W. C.(1958). *FIRO: A three-dimensional theory of interpersonal behavior*. N.Y.: Rinehart.
- Sears, D. O., Freedman, J. L., & Peplau, L. A.(1985, 1988). *Social psychology*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Sears, D.O., Peplau, L. A., & Taylor, S. E.(1991, 1994). *Social psychology*. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall.
- Stagner, R. (ed.)(1967). *The dimensions of human conflict*. Detroit: Wayne State University Press.
- Stephan, C. W., & Stephan, W. G.(1990). *Two social psychologies*. Belmont, C.A.: Wadsworth Publishing Company.
- Stewart, A. J., & Chester, N. L.(1982). Sex differences in human social motives: Achievement, affiliation, and power. In A. J. Stewart(ed.), *Motivation and society*. San Francisco: Jossey-Bass.
- Swartz, S.(1992). Sources of misunderstanding in interviews with psychiatric patients. *Professional Psychology Research and Practice*, 23, 24-29.
- Taylor, S. E.(1991). Asymmetrical effects of positive and negative events: The mobilization-minimization hypothesis. *Psychological Bulletin*, 110, 67-85.
- Taylor, S. E.(1982). Social cognition & health. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 8, 549-562.
- Taylor, S. E., Lichtman, R. R., & Wood, J. V.(1984). Attributions, beliefs about control, and adjustment to breast cancer. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 489-502.
- Trope, Y.(1986). Identification and inferential processes in dispositional attribution. *Psychological Review*, 93, 239-257.
- Vallone, R. P., Ross, L., & Lepper, M. R.(1985). The hostile media phenomenon: Biased perception and perceptions of media bias in coverage of the Beirut massacre. *Journal of Personality and Social Psychology*, 49, 577-585.
- White, G. L.(1977). Inequality of emotional involvement, power, and jealousy in romantic couples. Unpublished manuscript, University of Maryland.
- Wong, P. T. P., & Weiner, B.(1981). When people ask " why" questions, & the heuristics of attributional search. *Journal of Personality and Social Psychology*, 40, 650-663.
- Worchel, S., Cooper, J., & Goethals, G. R.(1991). *Understanding social psychology*. Pacific Grove, C.A.: Brooks/Cole Publishing Company.

## A Model for the Processes of Interpersonal Misunderstandings

Miyoung Ahn

Department of Psychology, Pusan National University

The present study was an attempt to propose a model for the processes of interpersonal misunderstandings. First, the concept of 'misunderstanding' was analyzed and defined in terms of social psychology. Furthermore, a model for the processes of interpersonal misunderstandings was proposed.

'Misunderstanding' was defined as a form of 'self-referent' thinking accompanied by emotions, in which partner's negative intentions, affections, and motivations toward the perceiver were inferred from the partner's behavior. The model postulated that the perceiver's expectations arise from three interpersonal needs, need for affiliation, need for intimacy, and need for the self-esteem, and that the expectations are disconfirmed by the discrepancies between the expectations and the perceptions of the partner's behavior. The three categories of partner's behaviors which elicit misunderstandings on the part of the perceiver are assumed to be the behaviors of 'distancing', 'betrayal of intimacy expectation', and 'self-esteem threatening'. Interpersonal misunderstandings are thought to have behavioral and cognitive consequences.

Finally, the importances, limitations, and prospects of the model were discussed.