

다이어트 목표수준이 목표달성가능성에 미치는 영향: 목표시점과 실행의도의 조절효과를 중심으로*

박 종 철 정 형 식[†] 김 상 훈 김 영 심

조선대학교 경영학부

조선대학교 의학과

조선대학교 경영학부

본 연구는 다이어트 맥락에서 다이어트 목표달성가능성에 영향을 미치는 요인을 고찰하고자 하였다. 특히, 본 연구에서는 기존 연구와 다르게 목표달성에 대한 목표달성정도(goal progress level)에 초점을 두지 않고, 자신의 목표수준(goal level)에 따라 다이어트에 대한 목표달성가능성이 달라지는지를 고찰하였다. 나아가 다이어트 목표수준이 목표달성가능성에 영향을 미치는 새로운 조절요인으로 다이어트에 대한 목표시점(연구 1)과 다이어트에 대한 실행의도(연구 2)의 효과를 제시하였다. 두 연구결과를 요약하면 다음과 같다. 먼저, 응답자들은 다이어트에 대한 목표수준이 높은 경우보다 목표수준이 낮은 경우에 목표달성가능성을 더 높게 지각하였다. 그리고 응답자들은 다이어트 목표시점이 가까운 경우에 비해 먼 경우에 다이어트에 대한 목표달성가능성을 더 높게 지각하였으며, 다이어트에 대한 실행의도가 낮은 경우에 비해 실행의도가 높은 경우, 다이어트에 대한 목표달성가능성을 더 높게 평가하였다. 그리고 목표수준과 목표시점 간의 이원상호작용 효과가 유의하게 나타났다. 구체적으로 감량목표수준이 낮은 경우에는 목표시점에 관계없이 목표달성가능성을 모두 높게 지각하였으며, 감량목표 수준이 높은 경우에는 목표시점이 가까운 경우에 비해 먼 경우, 다이어트에 대한 목표달성가능성을 모두 높게 지각하였다(가설 1). 또한, 목표수준과 실행의도 간의 이원상호작용 효과가 유의하게 나타났다. 구체적으로 감량목표 수준이 낮은 경우에는 다이어트에 대한 실행의도에 관계없이 목표달성가능성을 모두 높게 지각하였으며, 감량목표 수준이 높은 경우에는 실행의도가 낮은 경우에 비해 실행의도가 높은 경우 다이어트에 대한 목표달성가능성을 높게 지각하였다(가설 2). 끝으로 목표수준이 목표달성가능성에 영향을 미치는데 있어 목표시점과 실행의도의 효과는 목표달성에 대한 확신성에 의해 매개되는 것으로 나타났다(가설 3).

주제어 : 목표설정, 목표수준, 목표시점, 실행의도, 목표달성가능성

* 본 논문은 2012년 정부(교육과학기술부)의 재원으로 한국연구재단의 지원을 받아 수행된 연구임(NRF-2012-S1A3A2033839).

† 교신저자 : 정형식, 조선대학교 경영학부 교수, hsjung@chosun.ac.kr

오늘날, 비만이 사회적 문제로 부각되면서 많은 사람들이 다이어트, 식이요법, 운동 등에 관심을 보이고 있다. 이러한 문제는 비단 개인의 문제가 아니라 사회적 문제로까지 부각되고 있는 실정이다. 실제로 한 언론보도에 의하면, 비만으로 인해 야기되는 의료비 지출과 그에 따른 경제적 손실은 생각보다 큰 것으로 나타났다(세계일보 2013년 06월 5일자). 이로 인하여 많은 국가들은 비만으로 인한 사회적 비용손실을 줄이기 위하여 여러 정책을 도입하고 있는 실정이다(예; 지방, 설탕, 소금 함유량의 축소와 어린이용 식품의 규제 및 식품의 교육, 학교 급식의 과일, 야채제공 비용 보조, 식품포장 감시, 구체적인 영양성분정보 제공 등¹⁾). 그러나 이러한 정부정책도 중요하지만, 개인 스스로 달성가능한 목표수준을 설정하여 노력하는 것이 훨씬 더 중요할지 모른다. 소비자 개인의 입장에서는 목표달성가능성(goal attainability)을 실현하기 위한 구체적인 실행의도(implementation intentions)나 수행의지, 나아가 자기조절자원(김재휘, 설하린 2014)이 더 중요할 수도 있다.

그렇다면, 다이어트에 대한 목표수준(goal level)이 목표달성가능성에 어떠한 영향을 미칠까? 그동안 목표달성가능성과 관련해서 많은 연구가 이뤄져왔지만, 대부분 목표달성정도(goal progress level)에 대한 연구들로 현재 자신의 위치가 목표과정 중 어떤 위치에 있는지(예; 스탬프 10개 중 3개를 모은 경우; Nunes and Drèze 2006), 그리고 해당 위치(예; 3개)에 놓이게 된 배경이 노력에 의해서 형성된 것인지(예; 어렵게 3개를 모았는지), 프로모션을 통해 쉽게 형성된 것인지(예; 쉽게 3개를 모았는지;

Zhang and Huang 2010), 나아가 목표과정에서 자신이 이룬 것(예; 그동안 모은 3개)에 대해 초점을 둘 것인지, 아니면 남은 것(예; 남은 7개; Koo and Fishbach 2012; Koo and Fishbach 2008)에 초점을 두는지에 따라 목표달성가능성이 달라진다는 연구가 주류를 이루었다.

그러나 본 연구에서는 목표달성에 대한 목표달성정도(goal progress level)에 초점을 두는 것이 아니라, 다이어트 맥락에서 자신의 목표수준(goal level)에 초점을 두어 목표달성까지의 감량수준에 따라 다이어트 목표달성가능성에 대한 지각이 달라질 수 있을 것으로 예상하였다. 특히, 본 연구가 기존 연구들처럼 목표달성정도가 아닌 목표수준에 초점을 둔 이유는 소비자들이 목표설정 시 다양한 목표유형이 존재할 수 있기 때문이다. 일반적으로 대상에 대한 목표설정 시 목표의 유형은 전략적 목표(strategic goal), 전술적 목표(tactical goal), 운영상의 목표(operational goal), 상위목표(super-ordinate goal)가 존재하는데(Barney and Griffin 1992), 특히 조직의 경우 전략적 목표설정 시 특정 기간 내 달성가능한 특정 목표를 설정하는 것이 중요하다(예; 1년 내 시장점유율 5% 증가). 따라서 다이어트 맥락에서도 다이어트 시작 시 자신들만의 전략적 목표를 설정할 것으로 예상할 수 있다. 예컨대 4kg을 빼려고 다이어트 목표를 설정하는 사람이 있는 반면, 8kg을 빼고자 목표를 설정하는 사람들이 존재할 수 있다. 따라서 다이어트에 대한 계획이 있는 사람들은 자신이 설정한 목표를 특정 기간 내에 달성하려는 전략적 목표를 설정할 것이므로 이들에게 목표수준의 설정은 매우 중요할 수 있다. 결국, 이러한 목표수준 설정은 이후 다이어트에 대한 목표달성가능성에 상당한 영향

1) 선진국 비만정책, <http://blog.daum.net/ckdwn1166/15596424>

을 미칠 수 있을 것이다.

또한, 사람들은 감량목표 수준이 너무 높은 경우 목표달성에 대한 가능성에 대해 쉽게 평가하지 않을 것이지만, 감량목표 수준이 높다 하더라도 자신이 생각하는 다이어트 실행의도 (implementation intentions)를 잘 구축하고 있다면, 계획달성에 대한 확신성으로 인하여 목표 달성가능성을 높게 지각할 것으로 예상할 수 있다(<연구 2>). 그리고 다이어트에 대한 실행의도 외에도 소비자들이 생각하는 목표달성 시점까지의 시간적 거리가 목표달성가능성에 영향을 미칠 수 있는 가능성도 존재한다. 예컨대, 4kg감량을 달성해야 하는 사람의 경우, 2개월 혹은 6개월의 시간이 주어졌을 때, 6개월의 시간이 주어진 사람들의 경우 먼 미래에 대한 ‘긍정적 편견(optimistic bias)’현상으로 인하여 목표달성가능성을 높게 평가할 것이다 (<연구 1>).

이에 본 연구에서는 ‘목표설정이론(goal setting theory)’을 토대로 다이어트 맥락에서 자신이 설정한 목표수준이 다이어트에 대한 목표시점과 다이어트에 대한 실행의도에 따라 목표달성가능성에 대한 평가가 달라질 수 있음을 제시하고자 하였다.

이론적 배경 및 연구가설 설정

목표설정(goal setting)

목표설정이론(goal setting theory)에 따르면, 목표는 개인이 달성하려고 시도하는 것으로 행위의 목적이나 계획이며, 인간의 활동을 직접 조절하는 기능을 하고, 나아가 사람들로 하여금 동기를 유발시킨다(Locke 1968). 특히,

목표설정이론에서는 “인간의 행위는 의식적인 목표나 의도에 의해 이뤄진다”고 가정함으로써 행위의 인지적 과정의 중요성을 강조하고 있다. 이때의 목표는 “무엇을 할 것인가”와 “어떻게 그것을 수행할 것인가”하는 두 가지 근본적인 문제에 영향을 받는다. 그리고 목표설정이론 관점에서 볼 때, 목표는 미래의 산출물에 귀속되며 설정된 목표는 목적을 얻고자 하는 사람들의 욕망과 현재 상태에 대한 불만족을 의미한다(Locke and Latham 2006). 또한, Locke에 의하면 목표설정은 행동의 방향, 강도, 지속에 영향을 미치는 동기적 기능과 인지적 전략의 모색에 영향을 미치는 인지적 기능을 지닌다. 따라서 목표설정은 상황적이고 구체적이며, 행위에 근접한 의식적인 동기 유발 행위에서부터 출발하여 발전되어 간다. 그리고 나아가 목표설정 시 사람들로 하여금 무엇이 목표의 원인이 되며, 무엇이 목표의 유효성에 영향을 주는가에 대한 해결책을 모색하게 한다(Locke and Latham 1990).

비록 Locke의 목표설정이론에서 이론적으로 수행 수준을 높이기 위해 양적으로 높고, 구체적 목표를 설정하는 경우에 한정하고 있으나, 본 연구자들은 다이어트 맥락에서 다이어트에 대한 목표수준을 설정하는 경우에도 적용될 수 있을 것으로 판단하였다. 이에 본 연구에서는 다이어트에 관심 있는 사람들이 자신의 감량목표 수준을 몇 킬로(kg)로 설정할 것인가가 사람들의 동기부여에 중요한 영향을 미칠 것으로 예상하였다. 또한, 목표설정 이론에서 제시하는 것처럼 목표에 대한 실행의도가 얼마나 있는가가 목표달성가능성에 큰 영향을 미칠 것으로 예상하였다.

목표달성정도(goal progress level)와 목표 수준(goal level)

일반적으로 목표달성 시점에 가까울수록 사람들은 목표를 달성하기 위해 더 빨리 저 자주 노력하는 경향이 있다(Nunes and Drèze 2006). Nunes and Drèze(2006)는 소비자들이 직접 쌓거나 아니면 프로모션을 통해 쌓은 적립금(쿠폰)은 심리적으로 동일한 목표달성정도(goal progress)를 지각한다고 제시한다. 그리고 이들은 목표 지속성에 영향을 미치는 요소로 목표에 대한 몰입과 노력을 제시하였으며, 특히 쿠폰을 쉽게 적립한 상황(endowed progress)에서도 목표 지속성이 높게 나타난다는 사실과 쿠폰적립에 대한 특별(specious reason)하고 현실적(realistic reason)인 이유를 제시할 때(vs. 제시하지 않을 때) 포인트 적립과 구매행동이 높아진다는 사실을 제시하였다.

그리고 Zhang and Huang(2010)은 기존 연구들이 스탬프 적립 상황에서 스탬프를 획득하기까지의 노력(effort)을 측정하지 않았다고 보고, Nunes and Drèze(2006)의 연구를 확장시켰다. 나아가 이들은 목표몰입에 대한 추론과정을 목표달성가능성(attainability)과 가치(value)로 설명하면서 목표달성정도의 유형과 목표달성수준 간의 상호작용효과를 고찰하였다. 특히 이들은 목표달성수준(high vs. low)은 노력을 통해 목표를 달성하는 상황(earned progress; 노력을 통해 스탬프를 획득한 상황)과 많은 노력을 들이지 않고 목표를 달성하는 상황(endowed progress; 프로모션을 통해 스탬프를 쉽게 획득한 상황)에 따라 목표달성에 대한 동기가 달라질 수 있음을 제시하였다.

또한, 사람들은 목표추구 과정에서 자기조절을 통해 목표달성에 대한 의지나 성과를 보

이게 된다. 이 과정에서 기존 연구들은 목표달성정도(goal progress level)가 목표달성에 대한 동기를 강화시키거나 약화시킨다고 보았으나, Huang and Zhang(2011)은 목표달성정도 뿐만 아니라, 목표추구 과정에서 지각되는 속도(perceived velocity)가 목표달성에 대한 동기에 영향을 미친다는 사실을 제시하였다. 이들 결과에 의하면, 목표달성정도 수준이 낮은(low level progress)경우에는 목표달성에 대한 지각된 속도가 낮은 경우(low velocity)에 비해 높은 경우(high velocity)에 동기를 더 유발시키며, 목표달성수준이 높은(high level progress)경우에는 목표달성에 대한 지각된 속도가 높은 경우(high velocity)에 비해 낮은 경우(low velocity)에 동기를 더 유발시킨다는 것이다. 그리고 목표달성수준이 낮은(low level progress)경우에는 목표달성에 대한 지각된 속도가 목표달성에 대한 가능성('Can I Get There')을 매개로, 목표달성수준이 높은 경우(high level progress)에는 목표달성에 대한 시점('When Will I Get There')을 매개로 목표성공에 영향을 미친다는 심리적 메커니즘을 제시하였다.

그러나 본 연구에서는 목표설정이론을 토대로 목표달성정도가 아닌 목표까지의 거리, 즉 목표수준(goal levels)이 목표달성가능성에 영향을 미칠 것으로 예상하였다. 즉 감량목표가 4kg인 사람과 감량목표가 8kg인 사람은 목표수준이 다르기 때문에 목표달성가능성에 대한 평가가 충분히 다를 수 있다. 기존 연구의 경우에는 대부분 목표치가 동일한 상태에서 현재 달성한 정도에 초점을 두고 있다(예; 감량목표가 10kg인 경우 현재 3kg을 뺀 경우). 이러한 경우 감량목표가 4kg인 경우에는 목표까지의 거리가 가깝기 때문(목표수준이 낮기 때문)에 지각된 속도를 높게 인식하여(Huang and

Zhang 2011), 목표달성가능성을 높게 지각할 수 있다. 하지만 감량목표가 8kg인 경우에는 목표달성까지의 거리가 멀기 때문(목표수준이 높기 때문)에 지각속도를 낮게 지각할 것이므로 목표달성가능성을 높게 생각할 수 없을 것이다. 실제로 목표설정이론에서는 구체적이고 명확한 목표가 동기를 유발시킨다고 제시하고 있다. 하지만 목표수준이 높다하더라도 목표달성에 대한 시점이 먼 경우에는 목표달성가능성을 높게 예상할 수도 있다.

목표시점

Fishbach and Dhar(2005)는 여러 목표(multiple goal)를 추구해야 하는 상황에서 목표를 가이드(guide)하는 목표달성정도(goal progress)와 목표몰입(goal commitment)이라는 두 가지 요인을 제시한바 있다. 목표몰입은 목표의 강도와 관련되며, 목표달성정도는 자신이 정한 목표에 대한 추구라고 정의할 수 있다. 목표와 관련된 기존 연구들은 주로 목표달성정도(Soman and Shi 2003)보다는 목표몰입에 영향을 미치는 요인들을 고찰하였다(Feather 1990; Gollwitzer 1999; Locke and Latham 1990). 그러나 Fishbach and Dhar(2005)은 여러 목표(multiple goal)를 추구해야 되는 상황에서, 목표달성정도의 효과를 제시하고 있다. 특히 목표달성정도를 미래 과정(future progress)과 과거 과정(past progress)으로 구분하여, 목표 시점이 먼 미래일 경우에는 목표에 대한 과대긍정평가(overoptimistic evaluation)가 나타나, 또 다른 목표를 추구해야 되는 연속적 선택맥락에서는 다른 대안에 대한 선택정도가 높아진다는 사실을 제시하고 있다. 즉, 목표달성정도(goal progress)가 높은 경우(high progress)에는 낮은

경우(low progress)에 비해 다른 목표(other goal or temptation)로 전환하는 경향이 높게 나타나 선택의 균형현상(balancing)이 더 높게 나타나며 (다이어트 목표를 추구하는 사람의 경우 목표 달성 시점이 가까워지면 초콜릿 선택이 높아짐), 목표몰입(goal commitment) 상황에서는 다른 목표로의 전환이 일어나지 않아 목표와 일관된 선택경향(highlighting)이 일어나거나 혹은 선택경향 간 차이를 보이지 않는다는 것이다. 그리고 목표달성정도에 대한 시점이 과거 상황에 비해 먼 미래상황(future progress)일 때 과대평가와 두 목표간 선택의 불일치(balancing effect)현상이 더 높게 나타난다는 사실을 제시하였다. 그리고 이러한 이유로 목표달성 시점이 먼 미래일 경우에 ‘긍정적 편견(optimistic bias)’ 현상이 발생하기 때문으로 보고 있다.

그리고 Zhang et al.(2007)은 Fishbach and Dhar(2005)의 연구를 한 층 더 확장하여 목표달성정도(goal progress)와 목표몰입(goal commitment)에 있어 긍정적 기대(optimistic expectation)의 효과를 구체적으로 검증하였다. 이들은 목표를 구체적으로 목표달성정도와 목표몰입으로 구분한 후 목표달성정도에서는 목표와 불일치된 선택행동(예; balancing effect)이, 목표몰입에서는 목표와 일관된 선택행동(예; highlighting effect)이 더 잘 나타난다는 선택모형을 제시하였다. 그리고 실험을 통해 과거 행동 및 미래 행동에 대한 시점과 목표몰입 및 목표달성정도에 따라 선택행동이 다르게 나타남을 제시하였다. 구체적으로 목표달성정도인 경우에는 미래보다는 과거 시점에 초점을 둘 때 건강음료에 대한 선택이 높게 나타났으며, 목표몰입의 경우에는 과거보다 미래 시점에 초점을 둘 때 건강음료에 대한 선택이 더 높게 나타났다. 즉 과거시점의 경우에는

목표달성정도든 목표몰입이든 건강음료 선택에 큰 차이를 보이지 않았으나, 목표시점이 미래일 경우에는 목표달성정도보다 목표몰입에서 건강음료에 대한 선택이 더 높게 나타났다. 결과적으로 목표몰입 수준이 높고 긍정적 기대수준이 높은 경우에 목표와 관련된 선택 행동이 나타남을 알 수 있었다(다이어트 목표-건강음식 선택; highlighting effect).

이에 본 연구에서는 목표수준이 높다 하더라도 목표시점이 먼 미래일 경우에는 긍정적 기대현상이 일어날 것으로 예상하였다. 즉 감량목표가 높은 경우(8kg)라도 목표시점이 먼 미래일 경우(예; 6개월)에는 ‘긍정적 편견(optimistic bias)’, 혹은 ‘긍정적 기대(optimistic expectation)’ 현상이 나타나 목표에 대한 목표달성가능성을 높게 지각할 것으로 예상하였다. 하지만 목표수준이 낮은 경우에는 목표달성에 대한 지각된 속도를 높게 지각하기 때문에 목표시점에 관계없이 목표달성가능성을 높게 평가할 것으로 예상하여 다음과 같은 가설을 설정하였다.

가설 1: 목표수준에 따른 목표달성가능성 지각은 목표시점에 따라 달라질 것이다. 즉, 목표수준이 낮은 경우에는 목표시점에 관계없이 목표달성가능성을 높게 지각할 것이며, 반면에 목표수준이 높은 경우에는 목표시점이 먼 경우(가까운 경우에 비해)에 목표달성가능성을 높게 지각할 것이다.

실행의도

일반적으로 사람들은 막연한 목표보다는 달성가능한 구체적인 완수 지점이 있는 목표를 지니고 있을 때 목표까지 달성하고자 하는 경

향이 강하게 나타나 자신의 행동을 억제하고 스스로를 조절하는 것으로 알려져 있다(Locke and Latham 2006). 그리고 최근 Achtziger et al.(2008)은 목표에 대한 실행의도(implementation intentions)에 따라 목표달성가능성이 달라질 수 있음 제시하고 있다. 이들에 따르면, 실행의도가 높아지면 목표방어(goal shielding)²⁾가 잘 일어나고 목표와 관련된 표상(mental link)이 활성화되어 목표에 대한 달성가능성이 높아진다는 것이다. 결과적으로 목표에 대한 실행의도를 높게 형성하게 되면, 목표와 관련된 특별한 단서들이 활성화되고, 이렇게 활성화된 단서들이 목표달성을 보다 더 쉽게 할 수 있도록 접근가능한 정보들을 활성화시키게 된다(Gollwitzer 1999). 일반적으로 목표를 방해하는 수단(means)에 대한 규제(regulation)는 자동적이며 섬세하게 나타나는데, Achtziger et al.(2008)의 연구에 의하면, 목표의도(예; 다이어트 목표)를 보다 구체적이고 현실화시키는 실행의도(implementation intentions)가 높아지게 되면, 살찌는 음식에 대한 규제 및 방어기제가 발생하고 이로 인하여 다이어트에 대한 목표달성가능성이 높아진다는 것이다. 그리고 이러한 효과는 부정적 내면상태(예; 성과불안, 스트레스)일 경우에 더 강하게 나타난다는 사실이다.

이러한 실행의도를 목표수준에 적용시켜보면, 목표수준이 낮은 경우에는 목표달성 자체가 쉽기 때문에 지각된 속도를 높게 지각할

2) 목표방어(goal shielding): 자신의 목표를 달성하기 위해 방해가 될 수 있는 유혹 대안(temptation)을 막아내는 심리적 기제(예; 다이어트 목표를 추구하는 사람들이 아이스크림이나 살찌는 음식을 보았을 때 자동적으로 유혹 대안에 대한 섭취를 막아내고 규제하여 자신의 다이어트 목표를 지속적으로 추구함)

것이므로 실행의도에 관계없이 목표에 대한 달성가능성이 높게 지각될 것이다. 하지만 목표수준이 높은 경우에는 실행의도에 따라 목표달성가능성에 대한 지각이 다를 것으로 예상할 수 있다. 즉 목표수준이 높은 경우(예; 8kg 감량해야 되는 경우)라도 감량목표에 대한 구체적인 실행계획과 수단들을 생각하게 되면 다이어트에 대한 확신성이 높게 지각되어 다이어트 목표에 대한 달성가능성을 높게 지각할 것이다.

또한, 목표수준이 낮은 경우에는 완수지점까지의 거리가 가깝기 때문에 실행의도 수준에 관계없이 목표달성가능성에 대한 지각이 높게 나타날 것이다. 하지만 목표수준이 높아 다이어트 목표달성에 대한 완수지점이 먼 경우에 실행의도가 낮은 사람들의 경우 목표달성가능성에 대한 지각이 낮을 것이지만, 실행의도가 높은 사람들은 목표설정 시 자신들만의 전략과 기술을 수행할 것으로 예상할 수 있다. 앞서 서론 부분에서 목표유형에 대해 언급하였듯이, 전략적 목표와 기술적 목표를 토대로 자신들의 목표수준을 설정하면(예; 8kg감량), 자신이 설정한 목표를 달성하기 위해 많은 노력을 할 것이다. 이 때 실행의도가 높은 사람들이 그렇지 않은 사람들에 비해 목표달성과 관련된 전략적 수단들을 더욱 더 활성화시키고, 다양하고 구체적인 계획을 통해 자신이 설정한 목표를 달성하려는 수행의지를 높일 것이다. 이러한 가능성을 바탕으로 다음과 같은 가설을 설정하였다.

가설 2: 목표수준에 따른 목표달성가능성 지각은 실행의도에 따라 달라질 것이다. 즉, 목표수준이 낮은 경우에는 실행의도에 관계

없이 목표달성가능성을 높게 지각할 것이며, 반면에 목표수준이 높은 경우에는 실행의도가 높은 경우(실행의도가 낮은 경우에 비해)에 목표달성가능성을 높게 지각할 것이다.

심리적 기제(goal mechanism)

지금까지 목표몰입(goal commitment)과 목표달성정도(goal progress)와 관련하여 다양한 연구가 진행되어 왔으며, 목표몰입과 목표달성정도가 목표달성가능성에 영향을 미치는데 있어 다양한 심리적 기제가 제시되어 왔다. 먼저, 목표몰입과 관련하여 Shah et al.(2002)은 목표방어에 영향을 미치는 요인으로 목표 특성과 관련된 요인과 개인의 동기적·감정적 요인과 관련된 요인을 제시하고 있다. 그리고 Fishbach et al.(2003)은 대안목표가 중심목표를 활성화시키는데 대한 비대칭적 활성화 구조를 제시하면서 목표방어가 무의식적으로 일어나는지를 살펴보았으며, 목표방어는 인지적 노력을 들이지 않고 자동적이며 무의식적으로 나타났으며, 자기통제 성공정도가 높고 유혹대안이 중심목표를 활성화시킬 때 대안에 대한 규제가 높게 나타났다. 이처럼 목표몰입과 관련된 초기 연구들은 목표방어이론(goal shielding theory)을 통해 소비자들이 목표 갈등 상황에서 주목표(focal goal)를 방해하는 대안목표(temptation)가 존재하면, 자동적이며 무의식적으로 대안 목표를 규제한다고 제시한다. 그러나 Carlson et al.(2013)은 연속적인 선택 상황에서 대안목표를 규제하는 새로운 심리적 기제로 목표상승(goal escalation)을 제시하면서, 기존 연구에서 제시된 목표방어(goal shielding) 메커니즘과의 비교를 실시하고 있다. 목표방어

(goal shielding)는 선택상황에서 우선시되는 목표가 달성될 때까지 다른 대안목표들은 규제하지만, 목표상승(goal escalation)은 방해받은 목표로 인하여 오히려 새로운 기회가 발생할 때까지 주목표(focal goal) 추구에 대한 동기를 활성화시키고 더 지속시킨다.

그리고 목표달성정도(goal progress)가 동기에 영향을 미치는데 있어 발생하는 메커니즘은 크게 ‘가치(value)’와 ‘달성가능성(attainability)’이다. Zhang and Huang(2010)은 목표몰입에 대한 추론과정을 달성가능성(attainability)과 가치(value)로 설명하면서 목표달성정도의 유형과 목표달성수준 간의 상호작용효과를 고찰하였다. 이들 결과에 의하면, 목표달성수준이 낮고 노력을 들이지 않은 경우(low progress & endowed progress)에는 ‘가치’보다는 ‘달성가능성’에 초점을 두기 때문에 동기가 높게 나타나며, 목표달성수준이 높고 노력을 많이 들인 경우(high progress & earned progress)에는 이미 달성한 목표수준이 높기 때문에 ‘달성가능성’보다는 ‘가치’에 중점을 두어 목표달성에 대한 동기가 높아진다는 것이다.

그러나 본 연구에서 목표몰입과 목표달성정도와 다르게 목표수준(goal level)에서는 다른 심리적 기제가 발동될 것으로 예상하였다. 다시 말해서, 비록 목표수준과 관련된 연구가 부재하고, 목표수준과 관련된 심리적 메커니즘이 제시되진 않았지만, 본 연구에서는 목표수준이 낮은 경우에 ‘확신성(certainty)’에 대한 믿음을 형성할 것으로 예상하였다. 그 이유는 목표수준에서는 자신들이 설정한 목표(예; 4kg 감량)가 있기 때문에 완수지점에 대한 거리를 쉽게 지각하여 목표달성에 대한 ‘확신성’을 높게 형성할 것으로 예상하였다. 구체적으로 목표수준이 낮은 경우에는 감량목표 자체가 낮

기 때문에 목표달성가능성을 쉽게 지각할 것이며, 목표달성가능성에 대한 확신과 믿음을 높게 형성할 것으로 예상할 수 있다. 하지만 목표수준이 높은 경우에는 감량목표가 높기 때문에 완수지점까지의 거리가 멀게 지각되어 목표달성가능성을 쉽게 예상하지 못할 것으로 예상할 수 있다. 하지만, 감량목표수준이 높다 하더라도 다이어트에 대한 실행의도가 높은 사람들은 자신들만의 전략과 전술을 바탕으로 목표를 달성해나갈 수 있다는 방법을 마련할 것이고, 나아가 자신만의 실행전술을 토대로 달성가능성을 합리화(Mukhopadhyay 2009)시킬 수 있을 것이다. 또한 감량목표수준이 높다 하더라도 목표달성까지의 시간적 여유가 많아지게 되면, ‘긍정적 편견(optimistic bias)’ 현상이 발생하기 때문에(Fishbach and Dhar 2005), 목표달성에 대한 확신성을 과대하게 형성할 것으로 예상할 수 있다.

따라서 목표수준이 낮게 되면 목표수준 자체가 낮기 때문에 목표달성가능성에 대한 확신성을 높게 지각할 것이며, 반면에 목표수준이 높더라도 구체적인 실행계획을 갖고 있거나, 목표시점까지의 거리가 멀게 될 경우에는 다이어트에 대한 목표달성가능성을 합리화시키거나 목표달성가능성에 대한 확신성을 높게 지각할 것으로 예상하여 다음과 같은 가설을 설정하였다.

가설 3: 목표수준이 목표달성가능성에 영향을 미치는데 있어 <가설 1; 목표시점>과 <가설 2; 실행의도>의 효과는 목표달성에 대한 확신성에 의해 매개될 것이다.

연구 1

실험설계 및 참가자

본 연구는 <가설 1>에서 제시한 목표수준과 목표시점의 효과를 검증하기 위하여 실시하였다. 실험은 다이어트에 관심이 있는 지방소재 학부생 175명(남학생: 64명, 여학생: 111명)을 대상으로 이루어졌으며, 실험디자인은 2(목표수준: 감량목표 4kg vs. 감량목표 8kg) x 2(목표시점: 2개월 vs. 6개월) 집단 간 설계(between-subject design)로 구성되었다. 첫 번째 요인인 목표수준은 175명의 참여자를 대상으로 자신이 실제 감량하고자 하는 목표치(kg)를 솔직하게 기술하게 한 다음 전체 참여자의 중간 값(4kg)을 기준으로 감량목표가 낮은 집단(1kg이상 4kg이하)과 높은 집단(5kg이상)으로 분리하였다³⁾. 그리고 목표시점은 사전조사를 바탕으로 각각 2개월(목표시점이 가까운 경우)과 6개월(목표시점이 먼 경우)로 제시하였다.

실험절차 및 변수측정

실험은 다이어트에 관심이 있는지를 체크하게 한 후, 자신의 체중과 몸무게, 그리고 다이어트를 통해 감량하고자 하는 목표치를 기술하게 하였다(예; 5kg). 그리고 제시된 기간(2개월 vs. 6개월)에 목표달성에 대한 가능성을 세 가지 문항을 바탕으로 7점 리커트 척도로 측정하였다(‘목표 기간 내 근접할 것이다,’ ‘기간

내 목표를 성취할 것이다,’ ‘기간 내 목표달성이 가능할 것이다’, $\alpha=.956$; Shah et al. 2002; Fishbach and Friedman 200). 그리고 기타 다이어트에 대한 가치지각($\alpha=.893$; ‘중요하다고 생각한다’, ‘가치가 있다고 생각한다’, ‘의미가 있다고 생각한다’), 목표몰입($\alpha=.956$; ‘다이어트 목표에 몰입할 것이다’, ‘목표에 대한 기대가 현실처럼 다가온다’ ‘목표달성을 위해 많은 시간을 투자할 것이다’), 노력정도($\alpha=.798$; ‘목표달성을 위해 노력을 다할 것이다’, ‘목표달성을 위해 여러 방법을 모색할 것이다’, ‘목표달성을 위해 체계적인 계획을 세울 것이다’), 확신성($\alpha=.856$; ‘주어진 기간 내에 목표를 달성할 수 있는 능력을 지녔다고 생각한다’, ‘주어진 기간 내에 효과적인 방법으로 목표를 달성할 수 있다고 생각한다’, ‘주어진 기간 내에 목표달성을 위해 여러 방법을 통해 효율성을 극대화할 수 있다고 생각한다’), 끈기정도($\alpha=.759$; ‘나의 계획을 실행하기 위해 멈추지 않을 것이다’, ‘나의 초기 계획을 절대로 바꾸지 않을 것이다’, ‘주위에서 어떤 유혹이 오더라도 뿌리칠 것이다’)에 대해 각각 세 문항씩 7점 척도로 측정하였으며, 마지막으로 인구통계학적 특성에 대해서도 체크하게 하였다.

분석결과

조작검정

목표시점에 대한 조작이 성공적으로 이뤄졌는지를 확인하기 위해, 제시된 기간이 어떠하였는지를 체크하게 한 후(목표를 달성하기에 ‘부족한 시간이었다,’ ‘부담되는 시간 이었다’), 독립표본 t-검정을 통해 분석한 결과, 제시한 2개월은 부족하고 부담되는 시간으로 지각한 반면, 6개월은 부족하거나 부담되는 시간으로

3) 일부 응답자의 경우, 감량목표치가 높아져(예; 10kg) 본 연구에서 제시한 다이어트 목표치가 높은 집단(5kg이상)을 높은 집단으로 인식하지 못할 가능성이 존재하나, 본 연구는 분산분석을 통해 집단 간 차이를 살펴보는 것이기 때문에 일부 발생할 수 있는 개인별 차이는 BMI지수를 계산하여 공변량으로 처리하였음.

지각하지 않는 것으로 나타났다(M=3.97 vs. M=2.62, $t=5.662$, $p<.001$).

가설검정

<가설 1>을 검증하기 위해 목표수준과 목표시점을 독립변수로, 목표달성가능성을 종속변수로 BMI지수를 공변량으로 포함하는 공분산분석(ANCOVA)을 수행하였다. 그 결과, 목표수준과 목표시점의 주효과가 통계적으로 유의하게 나타났다. 구체적으로 목표수준이 높은 경우(M=4.78)에 비해 목표수준이 낮은 경우(M=5.44), 목표달성에 대한 가능성을 더 높게 지각하였으며($F(1, 170)=10.801$, $p=.001$), 목표시점이 가까운 경우(M=4.75)에 비해 목표시점이 먼 경우(M=5.45) 목표달성가능성을 더 높게 지각하였다($F(1, 170)=13.222$, $p<.001$). 이러한 결과가 나타나 이유는 목표수준이 낮은 경우에는 지각된 속도를 높게 지각하기 때문이며(Huang and Zhang 2011), 목표시점이 먼 경우에는 긍정적 기대(Fishbach and Dhar 2005)가 높게 평가되기 때문이다.

또한, <가설 1>에서 예측한, 목표수준과 목표시점 간의 이원상호작용 효과가 유의하게 나타났다($F(1, 170)=5.621$, $p<.05$).

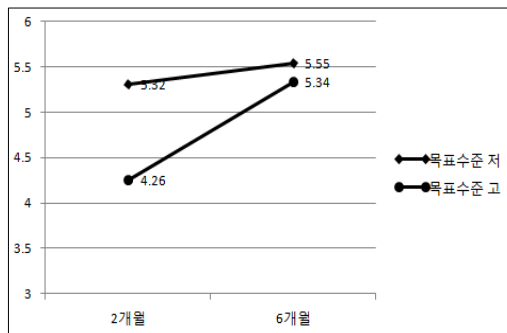


그림 1. 목표달성가능성에 대한 목표수준과 목표시점 간의 이원상호작용 효과

구체적으로 살펴보면, 감량목표 수준이 낮은 경우(4kg이하 감량)에는 목표시점에 관계없이 목표달성가능성을 모두 높게 지각하였으며(2개월: 5.32 vs. 6개월: 5.55), 반면에 감량목표 수준이 높은 경우에는 목표시점이 가까운 경우(2개월: 4.26)에 비해 먼 경우(6개월: 5.34) 목표달성가능성을 더 높게 지각하였다(<그림 1>, <표 1> 참조). 따라서 <가설 1>은 통계적으로 지지되었다. 이러한 결과가 나타난 이유는 목표수준이 높더라도 목표달성가능성에 대한 시점이 멀게 되면, 시간적 거리로 인한 ‘긍정적 편견(optimistic bias)’현상이 발생했기 때문으로 보여진다(Fishbach and Dhar 2005).

성별에 따른 차이분석

본 실험의 경우, 175명의 응답자 중 남학생이 64명, 여학생이 111명으로 상대적으로 여학생 비율이 높았으며, 특히 남학생보다 여학생이 다이어트에 대한 관심이 더 높을 수 있기 때문에 성별에 따라 본 실험의 결과가 달라지는지에 대한 추가분석을 실시하였다. 이를 위해서 성별에 대한 각 집단별로 목표수준과 목표시점을 독립변수로 BMI지수를 공변량으로, 목표달성가능성을 종속변수로 한 공분산분석(ANCOVA)을 추가로 실시하였다.

분석결과, 남학생의 경우 앞선 결과와 동일한 패턴을 보였으나, 여학생의 경우 다소 다른 결과가 나타났다. 여학생의 경우, 목표시점에 대한 주효과가 통계적으로 유의하게 나타났으나, 목표수준에 대한 주효과는 통계적으로 유의하지 않게 나타났다. 구체적으로 목표시점이 가까운 경우(M=4.50)에 비해 목표시점이 먼 경우(M=5.17) 목표달성가능성을 더 높게 지각하였다($F(1, 106)=5.384$, $p<.05$). 그러나 목표수준이 높은 경우(M=5.05)와 목표수준

표 1. 목표달성가능성에 대한 공분산분석 결과

	목표수준 低		목표수준 高		Mean
	목표시점: 2개월	목표시점: 6개월	목표시점: 2개월	목표시점: 6개월	
	5.32	5.55	4.26	5.34	
Source	df	MS	F	Sig	
수정모형	4	11.934	8.195	.000	
BMI	1	.740	.508	.477	
목표수준(A)	1	17.186	11.801	.001	
목표시점(B)	1	19.255	13.222	.000	
A X B	1	8.186	5.621	.019	
오차	170	1.456			

이 낮은 경우(M=5.09), 목표달성가능성에 대한 통계적 차이가 유의하지 않게 나타났다(F(1, 106)=.205, p=.652}.

또한, 앞선 결과와 다르게 여학생의 경우 BMI지수의 주효과가 통계적으로 유의하게 나타났다(F(1, 106)=5.807, p<.05}, 목표수준과 목표시점의 이원상호작용 효과도 사라지는 것으로 나타났다(F(1, 106)=.802, p=.373}. 이러한 결과를 통해 볼 때, 여학생(vs. 남학생)들의 경우 BMI지수에 따라 다이어트에 대한 목표달성가능성에 영향을 미치는데 있어 목표수준과 목표시점이 미치는 영향이 다르다는 사실을 알 수 있었다. 그리고 여학생들의 경우

목표수준보다는 목표시점이 다이어트 성공에 중요한 요소로 작용한다는 사실을 알 수 있었다(<표 2> 참조).

심리적 메커니즘 분석

앞선 실험결과의 심리적 메커니즘 분석, 즉 <가설 3>을 검증하기 위해 목표수준과 목표시점을 독립변수로 BMI지수를 공변량으로, 가치지각, 목표몰입, 노력정도, 끈기, 확신성을 종속변수로 한 공분산분석(ANCOVA)을 5회 실시하였다. 그 결과, 목표수준이 낮은 경우(M=4.74)보다 목표수준이 높은 경우(M=5.25), 다이어트에 대한 가치를 더 높게 지각하는 것

표 2. 성별에 따른 차이

	목표수준 低		목표수준 高	
	목표시점: 2개월	목표시점: 6개월	목표시점: 2개월	목표시점: 6개월
남성	6.27	5.98	4.52	5.68
	목표수준 低		목표수준 高	
	목표시점: 2개월	목표시점: 6개월	목표시점: 2개월	목표시점: 6개월
여성	4.91	5.27	4.15	5.08

으로 나타났다($F(1, 170)=4.855, p<.05$). 그러나 목표몰입과 노력정도를 종속변수로 한 분석에서는 어떠한 효과도 유의하지 않게 나타났다.

하지만, 확신성과 끈기를 종속변수로 한 분석에서 일부 결과에서 유의한 결과가 나타났다. 먼저, 확신성을 종속변수로 한 분석에서는 목표수준의 주효과가 통계적으로 유의하게 나타났다($F(1, 170)=10.049, p<.01$). 구체적으로 목표시점이 높은 경우($M=4.68$)에 비해 낮은 경우($M=5.31$) 다이어트에 대한 확신성을 높게 지각하였다. 비록 확신성을 종속변수로 한 분석에서 목표수준과 목표시점 간 이원상호작용 효과가 통계적으로 유의하지 않게 나타났으나 달성가능성을 종속변수로 한 분석결과와 유사한 방향성을 보였다. 구체적으로 목표시점이 높은 경우에는 목표시점이 가까운 경우($M=4.44$)보다 먼 경우($M=4.95$) 확신성을 더 높게 지각하여 목표시점이 높은 경우에서만 부분적으로 지지되는 결과를 얻을 수 있었다.

그리고 끈기를 종속변수로 한 분석에서는 목표수준과 목표시점의 이원상호작용 효과가 유의하게 나타났다($F(1, 170)=4.209, p<.05$). 구체적으로 목표수준이 낮은 경우에는 목표시점 간 끈기의 차이가 없는 것으로 나타났으나(2개월: 4.30 vs. 6개월: 4.05), 목표수준이 높은 경우에는 목표시점이 낮은 경우(2개월: 3.87)에 비해 높은 경우(6개월: 4.31) 끈기에 대한 지각 정도가 더 높은 것으로 나타났다.

연구 2

실험설계 및 참가자

본 연구에서 <가설 2>에서 제안한 목표시

점과 실행의도간의 상호작용 효과와 <가설 3>에서 제시한 '확신성'에 대한 심리적 메커니즘을 추가로 검증하기 위하여 실시하였다. 실험은 다이어트에 관심이 있는 지방소재 학부생 92명(남학생: 31명, 여학생: 61명)을 대상으로 이루어졌으며, 실험디자인은 2(목표수준: 감량목표 4kg vs. 감량목표 8kg) x 2(실행의도: 저 vs. 고) 집단 간 설계(between-subject design)로 구성되었다. 첫 번째 요인인 목표수준은 <연구 1>과 사전조사의 결과를 바탕으로 감량목표가 낮은 집단은 4kg을 제시하고, 감량목표가 높은 집단은 두 배인 8kg을 제시하였다. 그리고 응답자들로 하여금 실제로 다이어트를 한다고 가정하게 하였다. 그리고 다이어트에 대한 실행의도는 글쓰기를 통해 두 집단으로 구분하였다(실험절차 및 변수측정 참조).

실험절차 및 변수측정

실험은 다이어트에 관심이 있는지를 체크하게 한 후, <연구 1>과 마찬가지로 자신의 체중과 몸무게를 기술하게 하였다. 그리고 시나리오를 통해 현재 다이어트에 관심이 많고, 현재 4kg(vs. 8kg) 감량을 목표로 다이어트를 실시한다고 가정하게 하였다. 그리고 바로 아래 제시된 목표치를 감량하기 위해 어떠한 방식과 어떠한 계획을 생각하는지를 기술하게 하였다. 글쓰기를 통해 실행의도를 조작하였는데, 실행의도가 낮은 그룹은 제시된 다이어트에 대한 방법을 아주 간략하게 기술하게 하였으며(한 줄 정도 기술하게 함), 실행의도가 높은 그룹은 구체적인 방법과 월별 계획을 기술하게 하였다(여섯 줄 이상 기술하게 함). 그리고 그 다음 장에서 <연구 1>과 마찬가지로 목표달성에 대한 가능성을 세 가지 문항을 바

탕으로 7점 리커트 척도로 측정하였다(‘목표 기간 내 근접할 것이다,’ ‘기간 내 목표를 성취할 것이다,’ ‘기간 내 목표달성이 가능할 것이다’, $\alpha=.970$). 그리고 기타 다이어트에 대한 가치지각($\alpha=.926$), 목표몰입($\alpha=.868$), 노력정도($\alpha=.848$), 확신성($\alpha=.910$), 끈기정도($\alpha=.842$), 그리고 인구통계학적 특성 등에 대해 측정하였다(<연구 1>과 동일).

분석결과

조작검정

다이어트 실행의도에 대한 조작이 성공적으로 이뤄졌는지를 확인하기 위해, 다이어트 방법 기술 시 ‘구체적으로 작성하였는지,’ ‘방법 및 대안을 생각하면서 작성하였는지’를 체크하게 한 후 독립표본 t-검정을 통해 분석한 결과, 실행의도가 낮은 집단과 높은 집단에서 통계적인 차이가 나타났다($M=3.89$ vs. $M=4.97$, $t=4.289$, $p<.001$). 또한, 제시한 감량목표치가 부담스러웠는지를 체크하게 한 후 독립표본 t-검정을 통해 분석한 결과, 4kg에 대해서는 부담스럽지 않다고 지각하였으며,

8kg은 다소 부담스럽다고 지각하였다($M=2.91$ vs. $M=4.22$, $t=3.615$, $p<.001$).

가설검정

<가설 2>를 검증하기 위해 목표수준과 실행의도를 독립변수로, BMI지수를 공변량으로, 목표달성가능성을 종속변수로 하는 공분산분석(ANCOVA)을 수행하였다. 그 결과, 목표수준과 실행의도의 주효과가 통계적으로 유의하게 나타났다. 구체적으로 목표수준이 낮은 경우($M=5.84$)에 비해 목표수준이 높은 경우($M=4.86$) 목표달성에 대한 가능성을 더 낮게 지각하였으며{ $F(1, 87)=10.762$, $p<.01$ }, 실행의도가 낮은 경우($M=4.88$)에 비해 실행의도가 높은 경우($M=5.82$) 목표달성가능성을 더 높게 지각하였다{ $F(1, 87)=10.444$ $p<.01$ }.

또한, <가설 2>에서 예측한, 목표수준과 실행의도 간의 이원상호작용 효과가 통계적으로 유의하게 나타났다($F(1, 87)=7.490$, $p=.008$). 구체적으로 살펴보면, 감량목표 수준이 낮은 경우(4kg 감량)에는 다이어트에 대한 실행의도에 관계없이 목표달성가능성을 모두 높게 지각하였으며(실행의도 저: 5.76 vs. 실행

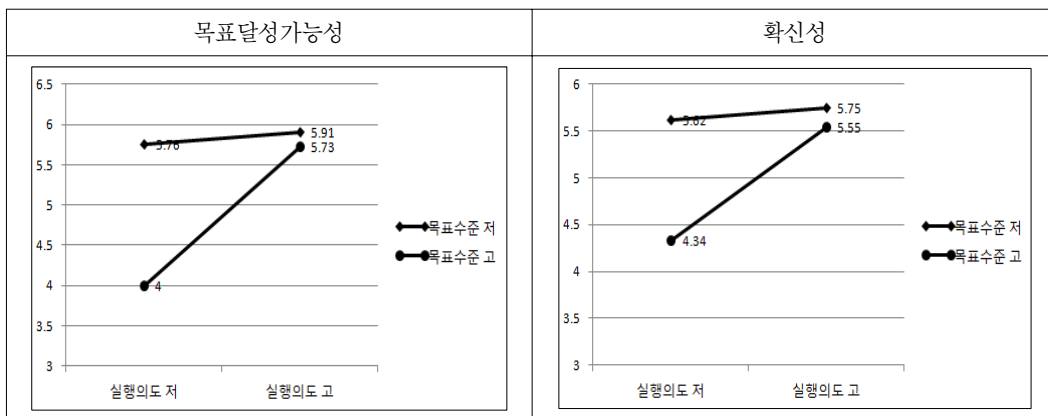


그림 2. 목표달성가능성과 확신성에 대한 목표수준과 실행의도간의 이원상호작용 효과

표 3. 목표달성가능성에 대한 공분산분석 결과

	목표수준 低		목표수준 高	
	실행의도 低	실행의도 高	실행의도 低	실행의도 高
Mean	5.76	5.91	4.00	5.73
Source	df	MS	F	Sig
수정모형	4	14.296	7.236	.000
BMI	1	.474	.240	.625
목표수준(A)	1	21.263	10.762	.001
실행의도(B)	1	20.633	10.444	.002
A X B	1	14.798	7.490	.008
오차	87	1.976		

의도 고: 5.91), 반면에 감량목표 수준이 높은 경우(8kg 감량)에는 실행의도가 낮은 경우(M=4.00)에 비해 실행의도가 높은 경우(5.73) 목표달성가능성을 더 높게 지각하였다(<그림 2> 좌측 참조). 따라서 <가설 2>는 통계적으로 지지되었다.

심리적 메커니즘 분석

앞선 실험결과와 동일하게 <연구 2>에서도 심리적 메커니즘 분석을 위해 목표수준과 목표시점을 독립변수로 BMI지수를 공변량으로, 가치지각, 목표몰입, 노력정도, 끈기, 확신성을 종속변수로 한 공분산분석(ANCOVA)을 5회 실시하였다. 그 결과, 가치지각과 목표몰입, 그리고 끈기정도를 종속변수로 한 분석에서 목표수준의 주효과가 모두 통계적으로 유의하게 나타났다(가치지각: 4.37 vs. 5.51; F(1, 87)=13.411, p<.001; 목표몰입: 5.11 vs. 4.19; F(1, 87)=13.411, p<.001; 끈기정도: 4.65 vs. 3.97; F(1, 87)=5.344, p<.05). 결과적으로 목표수준이 높을 때 가치를 더 높게 지각하였으며, 반대로 목표수준이 낮을 경우에는 오히려 다

이어트에 대한 노력을 더 많이 하고, 끈기를 더 높게 지각하였다. 그러나 노력정도를 종속변수로 한 분석에서는 어떠한 효과도 유의하게 나타나지 않았다.

하지만, 앞선 가설에서 예측한 확신성을 종속변수로 한 분석결과에서는 확신성과 실행의도의 주효과가 통계적으로 유의하게 나타났다(<표 4> 참조). 구체적으로 목표수준이 낮은 경우(vs. 높은 경우)에 확신성을 더 높게 지각하였으며(5.68 vs. 4.94), 실행의도가 높은 경우(vs. 낮은 경우)에 확신성을 더 높게 지각하였다(4.98 vs. 5.65). 그리고 확신성⁴⁾을 종속변수로 목표수준과 실행의도를 독립변수로 한 분석에서 이원 상호작용효과가 통계적으로 유의하게 나타났다{F(1, 87)=5.024, p<.05}. 구체적으로, 목표수준이 낮은 경우(4kg 감량)에는 실행의도 수준에 관계없이 목표성취에 대한 확

4) {‘목표를 달성할 수 있는 능력을 지녔다고 확신한다,’ ‘효과적인 방법으로 목표를 달성할 수 있다고 확신한다,’ ‘목표달성을 위해 여러 방법을 통해 효율성을 극대화할 수 있다고 확신한다,’ (a=.910)}.

표 4. 확신성에 대한 공분산분석 결과

	목표수준 低(4kg)		목표수준 高(8kg)	
	실행의도 低	실행의도 高	실행의도 低	실행의도 高
Mean	5.62	5.75	4.34	5.55
Source	df	MS	F	Sig
수정모형	4	8.045	5.820	.000
BMI	1	2.775	2.010	.160
목표수준(A)	1	11.877	8.593	.004
실행의도(B)	1	10.649	7.705	.007
A X B	1	6.944	5.024	.028
오차	87	1.382		

신성 정도가 모두 높게 나타났으나(실행의도 저: 5.62 vs. 실행의도 고: 5.75), 목표수준이 높은 경우(8kg 감량)에는 실행의도가 낮은 경우(M=4.34)에 비해 높은 경우(M=5.55) 확신성 정도가 더 높게 나타났다(<그림 2> 우측 참조).

결과적으로 앞선 실험결과가 유의하게 나타난 이유는 목표수준이 높더라도 다이어트에 대한 실행의도가 높게 되면, 자신의 계획적

행동으로 인하여 자기확신성 정도가 높게 지각되기 때문으로 보인다. 확신성의 매개효과를 보다 구체적으로 확인하기 위해, 목표수준과 실행의도를 독립변수로 달성가능성을 종속변수로, 그리고 확신성과 BMI를 공변량으로 하는 공분산분석(ANCOVA)을 추가로 실시하였다. 그 결과 목표수준과 실행의도의 이원상호작용 효과가 유의하지 않게 나타났다(F=7.490, p=.008 → F=2.781, p<.099; 완전매개; <표

표 5. 달성가능성을 종속변수로 확신성을 공변량으로 추가한 공분산분석 결과

	목표수준 低		목표수준 高	
	실행의도 低	실행의도 高	실행의도 低	실행의도 高
Mean	5.76	5.91	4.00	5.73
Source	df	MS	F	Sig
수정모형	5	24.236	19.506	.000
BMI	1	.277	.222	.639
확신성	1	64.546	51.715	.000
목표수준(A)	1	3.961	3.174	.078
실행의도(B)	1	4.253	3.407	.068
A X B	1	3.471	2.781	.099
오차	86	1.248		

표 6. 성별에 따른 차이

	목표수준 低(4kg)		목표수준 高(8kg)	
	실행의도 低	실행의도 高	실행의도 低	실행의도 高
남성	5.88	6.12	4.14	6.08
	목표수준 低(4kg)		목표수준 高(8kg)	
	실행의도 低	실행의도 高	실행의도 低	실행의도 高
여성	5.59	5.63	3.33	5.08

5> 참조). 이러한 결과는 실행의도가 높은 사람들은 다이어트에 대한 확신성을 지각하기 때문에 다이어트에 대한 목표달성가능성을 높게 지각한다는 사실을 제시해준다. 따라서 <가설 3>은 통계적으로 지지됨을 알 수 있었다.

성별에 따른 차이분석

<연구 1>과 동일하게 성별에 따른 구체적인 차이가 나타나는지를 확인하기 위해 각 집단별로 추가분석을 실시하였다. 그 결과, 두 집단 모두 본 연구결과와 동일한 패턴을 보이고 있었다(<표 6>참조).

결 론

연구결과 요약 및 시사점

본 연구는 목표설정이론을 바탕으로 다이어트 맥락에서 다이어트 동기에 영향을 미치는 요인을 고찰하고자 하였다. 특히 기존 연구와 다르게 본 연구에서는 목표달성에 대한 목표달성정도(goal progress level)에 초점을 두지 않고, 자신의 목표수준(goal level)에 따라 목표달성가능성이 달라지는지를 고찰하였다. 나아가

다이어트 목표수준이 목표달성가능성에 영향을 미치는 새로운 조절요인으로 다이어트에 대한 목표시점과 다이어트에 대한 실행의도의 효과를 제시하였다. 본 연구에서 나타난 분석 결과를 요약하면 다음과 같다.

먼저, 다이어트에 대한 목표수준이 높은 경우보다 목표수준이 낮은 경우 다이어트에 대한 목표달성가능성이 더 높게 나타났다. 그리고 응답자들은 다이어트 목표시점이 가까운 경우에 비해 먼 경우 다이어트에 대한 목표달성가능성을 더 높게 지각하였으며, 다이어트에 대한 실행의도가 낮은 경우에 비해 실행의도가 높은 경우 다이어트에 대한 목표달성가능성을 더 높게 지각하였다.

그리고 목표수준과 목표시점간의 이원상호작용 효과가 유의하게 나타났다. 구체적으로 감량목표 수준이 낮은 경우에는 목표시점에 관계없이 목표달성가능성이 모두 높게 나타났으나, 감량목표 수준이 높은 경우에는 목표시점이 가까운 경우에 비해 먼 경우 다이어트에 대한 목표달성가능성 정도가 더 높은 것으로 나타났다. 또한, 목표수준과 실행의도 간의 이원상호작용 효과가 유의하게 나타났다. 구체적으로 감량목표 수준이 낮은 경우에는 다이어트에 대한 실행의도에 관계없이 목표달성가능성이 모두 높게 나타났으나, 감량목표 수준

이 높은 경우에는 실행의도가 낮은 경우에 비해 실행의도가 높은 경우 다이어트에 대한 목표달성가능성이 높게 나타났다.

무엇보다 본 연구는 이론적 측면과 실무적 측면에서 여러 시사점을 지니고 있다. 먼저 이론적 시사점과 관련하여 Locke의 목표설정이론을 다이어트 맥락에 적용시켜 목표수준에 따른 목표달성가능성의 효과를 고찰하였다는 점이다. 기존 목표설정이론에서는 “무엇을 할 것인가”와 “어떻게 그것을 수행할 것인가”에 초점을 두어왔다면, 본 연구에서는 목표설정 자체가 하나의 전략적 목표로 작용할 수 있음을 고찰하였다. 또한, 기존 목표설정이론에서 제시하는 “어떻게 목표를 수행할 것인가”와 관련하여, 본 연구에서는 다이어트 목표에 대한 실행의도(implementation intentions; Achtziger et al. 2008)를 목표수준의 조절요인으로 제시하였다. 기존 연구에 의하면, 실행의도가 높아지면 살찌는 음식에 대한 규제 및 방어기제가 발생하고 이로 인하여 다이어트에 대한 목표달성가능성이 높아지는 것으로 나타났다. 그러나 본 연구에서는 다이어트에 대한 감량목표 수준이 높더라도 다이어트에 대한 실행의도가 높은 사람들은 자신의 목표달성에 대한 가능성을 높게 지각한다는 사실을 추가로 제시하였다. 또한 본 연구에서는 다이어트에 대한 실행의도와 더불어 목표시점이 다이어트 감량목표 수준을 조절한다는 새로운 결과도 제시하였다.

이러한 이론적 결과들을 통해서 본 연구자들은 여러 실무적인 시사점을 생각할 수 있었다. 먼저 다이어트에 대한 목표설정 시 적절한 감량수준을 결정하는 것이 중요하며(전략적 목표설정), 무엇보다 목표달성에 대한 시점을 고려하여 감량목표를 설정하는 것이 매우

중요하다는 사실이다. 예컨대 목표수준이 높아 달성가능성을 낮게 지각한 사람이라면 자신의 목표시점을 멀리 설정함으로써 목표달성가능성을 높일 필요가 있다. 또한, 다이어트에 대한 목표달성가능성을 높이기 위해서는 개인적인 차원에서 실행의도를 높일 필요가 있을 것이다. 실행의도가 높다는 것은 체계적인 다이어트 계획을 세우고 다이어트와 관련된 연상들을 많이 활성화시킴으로써 다이어트 목표에 대한 달성가능성을 높임을 의미한다. 따라서 다이어트에 대한 감량목표가 높은 사람들은 체계적인 실행계획을 마련하여 실행에 옮기는 것이 매우 중요할 것이다.

끝으로 본 연구결과에 의하면, 다이어트에 대한 소비자의 ‘확신성’이 목표달성가능성에 중요한 심리적 기제로 작용하고 있는 것으로 나타났다. 이러한 결과를 통해볼 때 결국 다이어트에 관심이 있는 사람들은 목표에 대한 실현 가능성을 확신하고 다이어트에 임하는 것이 자신의 목표를 달성할 수 있는 중요한 요소임을 잊어서는 안 될 것이다.

연구의 한계점 및 향후 연구

본 연구는 목표달성과 관련해 기존 연구에서 주로 제시한 목표달성정도(goal progress level) 아닌 목표수준(goal level) 관점에서 목표달성가능성의 효과를 고찰하였다. 그렇다보니 기존 연구와 다르게 동일수준의 목표수준이 아닌 목표수준의 차이가 발생하였다. 즉 본 연구자들은 목표수준을 다르게 제시함으로써 다르게 제시한 목표수준의 차이에 따른 목표달성가능성에 초점을 두어 연구를 진행하였다. 그렇다보니 응답자 개개인이 제시한 다이어트 감량 목표수준이 개인마다 다르게 인식되었을

가능성이 존재한다. 예컨대, 5kg의 감량은 어떤 사람들에게는 부담스러운 목표일수도 있고, 어떤 사람들에게는 쉽게 달성가능한 목표일수도 있다. 그러나 본 연구에서는 응답자의 평균을 바탕으로 목표수준을 설정하여 목표수준(고 vs. 저)을 구분하였다. 이에 향후 연구에서는 목표설정 수준을 다양화시켜 목표수준의 효과를 재고찰 할 필요가 있다. 예컨대 목표수준을 세 가지(4kg vs. 8kg vs. 12kg) 혹은 네 가지 수준(3kg vs. 6kg vs. 9kg vs. 12kg)으로 세분화하여 목표수준에 따른 목표달성가능성의 효과를 고찰할 필요가 있을 것이다. 예상되는 결과는 목표수준이 너무 높거나 낮게 되면 목표달성에 대한 동기가 덜 유발되기 때문에 목표달성가능성에 대한 패턴이 역U형태로 나타날 가능성이 존재한다. 이러한 경우 목표시점과 실행의도 외에 이러한 역U형태의 효과를 조절할 수 있는 새로운 요인을 고찰하는 것도 흥미로운 것이다.

또한, 본 연구에서는 목표수준에 따른 목표시점과 실행의도의 조절효과를 고찰하기 위해 심리적 기제로 확산성, 긍정적 편견(optimistic bias; Fishbach and Dhar(2005) 혹은 긍정적 기대(optimistic expectation; Zhang et al. 2007), 그리고 목표에 대한 지각된 속도(velocity; Huang and Zhang 2011) 등을 고려하였다. 그러나 다이어트 맥락에서는 다양한 심리적 기제와 개인차 변수(예; 끈기, 자기통제, 목표 중요도 등)가 존재할 수 있는 만큼, 향후 연구에서는 다양한 심리적 메커니즘과 조절요인을 고찰할 필요가 있을 것이다.

끝으로 본 연구에서는 개인차 변수를 통제하기 위해 BMI 지수를 공변량으로 처리하였다. 비록 BMI지수의 주효과 통계적으로 유의하지 않게 나타났으나, 향후 연구에서는 처음

부터 이를 통제변수로 하여 보다 엄밀한 실험적 통제를 실시할 필요가 있을 것이다.

참고문헌

- 김재휘, 설하린 (2014), “자기조절자원의 소진이 자기통제에 미치는 효과: 심적 계정의 조절 효과를 중심으로,” 한국심리학회지: 소비자·광고, 15(1), 157-170.
- 세계일보 (2013), “전 세계 비만·영양실조 年 손실 3조5000억弗”, 2013년 06월 5일자.
- Achtziger Anja, Peter M. Gollwitzer, and Paschal Sheeran (2008). “Implementation Intentions and Shielding Goal Striving From Unwanted Thoughts and Feelings,” *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34(3), 381-393.
- Barney, Jay B., and Ricky W. Griffin. *The Management of Organizations*. Boston: Houghton Mifflin Company, 1992.
- Carlson Kurt A., Margaret G. Meloy, and Elizabeth G. Miller (2013). “Goal Reversion in Consumer Choice,” *Journal of Consumer Research*, 39(February), 918-930.
- Feather, Norman T. (1990). “Bridging the Gap Between Values and Actions: Recent Applications of the Expectancy-Value Model,” in *Handbook of Motivation and Cognition: Foundations of Social Behavior*, Vol. 2, ed. E. Tory Higgins and Richard M. Sorrentino, 151-192.
- Fishbach Ayelet and Ravi Dharn (2005). “Goals as Excuses or Guides: The Liberating Effect of Perceived Goal Progress on Choice,” *Journal of Consumer Research*, 32(December), 370-377.

- Fishbach Ayelet and Ronald S. Friedman (2003). "Leading Us Not Unto Temptation: Momentary Allurements Elicit Overriding Goal Activation," *Journal of Personality and Social Psychology*, 84(2), 296-309.
- Gollwitzer, P. M. (1999). "Implementation Intentions: Strong Effects of Simple Plans," *American Psychology*, 54, 493-503.
- Huang Szu-Chi and Ying Zhang (2011). "Motivational Consequences of Perceived Velocity in Consumer Goal Pursuit," *Journal of Marketing Research*, 48(December), 1045-1056.
- Koo Minjung and Ayelet Fishbach (2008). "Dynamics of Self-Regulation: How (Un)Accomplished Goal Actions Affect Motivation," *Journal of Personality and Social Psychology*, 94(2), 183-195.
- Koo Minjung and Ayelet Fishbach (2012). "The Small-Area Hypothesis: Effects of Progress Monitoring on Goal Adherence," *Journal of Consumer Research*, 39(October), 493-509.
- Locke, Edwin A. and Gary P. Latham (1990). *A Theory of Goal Setting and Task Performance*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Locke, Edwin A. and Gary P. Latham (2006). "New Directions in Goal-Setting Theory," *Current Directions in Psychological Science*, 15(5), 265- 268.
- Mukhopadhyay, Anirban (2009). "Indulgence as Self-Reward for Prior Shopping Restraint: A Justification-Based Mechanism," *Journal of Consumer Psychology*, 19(July), 334-345.
- Nunes Joseph C. and Xavier Drèze (2006). "The Endowed Progress Effect: How Artificial Advancement Increases Effort," *Journal of Consumer Research*, 32(March), 504-512.
- Shah, James Y. and Ron Friedman, and Arie W. Kruglanski (2002). "Forgetting All Else: On the Antecedents and Consequences of Goal Shielding," *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(6), 1261-1280.
- Soman, Dilip and Amar Cheema (2004). "When Goals Are Counterproductive: The Effects of Violation of a Behavioral Goal on Subsequent Performance," *Journal of Consumer Research*, 31(June), 52-62.
- Wilcox Keith, Beth Vallen, Lauren Block, and Gavan J. Fitzsimons (2009). "Vicarious Goal Fulfillment: When the Mere Presence of a Health Option Leads to an Ironically Indulgent Decision," *Journal of Consumer Research*, 36(October), 380-393.
- Zhang Ying, Szu-Chi Huang, and Susan M. Broniarczyk (2010). "Counteractive Construal in Consumer Goal Pursuit," *Journal of Consumer Research*, 37(June), 129-142.
- Zhang Ying, Ayelet Fishbach, and Ravi Dhar (2007). "When Thinking Beats Doing: The Role of Optimistic Expectations in Goal-Based Choice," *Journal of Consumer Research*, 34(December), 567-578.
- Zhang Ying and Szu-Chi Huang (2010). "How Endowed versus Earned Progress Affects Consumer Goal Commitment and Motivation," *Journal of Consumer Research*, 37(December), 641-654.

원 고 접 수 일 : 2014. 02. 06.

수정원고접수일 : 2014. 04. 15.

게 재 결 정 일 : 2014. 04. 18.

The Effect of Diet Goal Levels on Goal Attainability: The Moderating Role of Goal Distance and Implementation Intentions

Park, Jong Chul

Jung, Hyung Shik

Division of Business, Chosun University

Kim, Sang Hoon

Kim, Young Shim

Dept. of Psychiatry, School of Medicine, Chosun University Division of Business, Chosun University

This study investigated which motivation factors influenced on diet goal attainability. Different from previous studies, we focused on the effect of goal levels(high vs. low) rather than goal progress levels. Also, we postulate that the goal distance and implementation intentions play an essential moderating role in relationship between goal level and goal attainability. We conducted two studies to support our hypothesis. First, participants rated high goal attainability when the goal level was low(vs. high), the goal distance was far(vs. near) and the implementation intentions were low(vs. high). Also, according to the results of two-way interactions, study 1 revealed that as goal level decreases, consumers tend to evaluate in more positive manner to the goal attainability regardless of goal distance. On the other hand, when goal level was high(vs. low), participants rated high goal attainability of diet when was goal distance was far(vs. near)(H1). In Study 2, we found that the effect of goal level was differed by implementation intentions. According to the result of study 2, even if dieters had high(vs. low) level for diet goal, they rate high goal attainability of diet when implementation intentions were high(vs. low)(H2). Finally, we found that the certainty plays an essential mediating role in relationship between goal level and goal attainability(H3). We may draw several theoretical and practical contributions. Theoretically, we developed a step further in research in goal level and its related studies.

Key words : *Goal Setting, Goal Level, Goal Distance, Implementation Intentions, Goal Attainability*