

한국형 의사결정유형 척도 타당화 연구*

임 혜 빈†

광운대학교 산업심리학과

본 연구는 Nygren과 White(2000)가 개발한 45문항 의사결정 유형 척도(Decision Making style Inventory: DMI)를 한국어로 번역하여 타당화한 한국판 의사결정 유형 척도(Korean Decision Making style Inventory: K-DMI)를 제안하는데 그 목적이 있다. DMI는 이중정보처리 이론과 후회 이론을 바탕으로 의사결정의 유형을 분석적 의사결정 유형, 직관적 의사결정 유형 그리고 후회기반 의사결정 유형으로 구분하여 측정한다. 총 808 명의 응답을 대상으로 한 탐색적, 확인적 요인분석 결과 K-DMI 역시 DMI와 마찬가지로 3 요인으로 구성된 척도임이 지지되었다. 이어 K-DMI의 타당도 검증을 위해 실시한 상관 연구 결과, 하위 척도인 분석적, 직관적, 후회기반 의사결정 유형 척도가 예상과 동일한 방향으로 합리적 사고 유형, 경험적 사고 유형, 자이존중감, 일반적 자아효능감, 낙관성, 충동성 수준과 관련이 있음을 확인하였다. 마지막으로, K-DMI를 통해 구분되는 의사결정 유형이 특정 의사결정 전략의 사용과 관련이 있는지 검증하였다 그 결과 분석적 의사결정자와 후회기반 의사결정자들은 선형 모형과 같은 보완적 의사결정 전략이 본인들이 주로 사용하는 전략과 유사하다고 보고한 반면, 직관적 의사결정자들은 결합 모형이나 속성별 제거 전략과 같은 비보완적 의사결정 전략을 주로 사용한다고 보고하였다. 본 연구는 그동안 국내에 소개된바 없는 새로운 의사결정 유형 척도를 제안함으로써 소비자의 의사결정유형에 대한 향후 연구 확장에 기여하였다는 데 그 의의가 있다.

주제어 : 의사결정 유형, 직관, 분석, 후회, 의사결정 전략, 타당화

* 이 논문은 이 논문은 2016년도 광운대학교 교내학술연구비 지원에 의해 연구되었음.

† 교신저자 : 임혜빈, 광운대학교 산업심리학과, hbrim@kw.ac.kr

선택 상황에서 사람들은 각기 다른 목표를 가지고 결정을 내리며(Schwartz, Ward, Monterosso, Lyubomirsky, White & Lehman, 2002), 다른 시각으로 선택 상황을 해석하기도 하고(Trope & Liberman, 2011), 다른 종류의 편향에 취약하기도 하다(Parker & Fischhoff, 2005). 이와 같이 최근의 의사결정 연구들은 의사결정 과정의 특성뿐 아니라 의사 결정자 개인의 성향 및 능력에 따라 의사결정 행위가 달라질 수 있음에 주목하여, 판단 및 선택에 영향을 미치는 여러 가지 개인차 변인과 그 영향력에 대한 연구를 활발하게 진행하고 있다(Stanovich & West, 2000). 의사결정 연구를 통틀어 가장 깊고 다양하게 다루어져온 개인차 변인 중 하나는 생각하는 방식에 있어서의 개인차 일 것이다. 이중정보처리 이론(Dual Process Theory)에 따르면, 인지과제를 해결하기 위해 인간은 분석적(Analytical)이거나 직관적(Intuitive)인 시스템을 번갈아 사용하는데, 개인 성향에 따라 특정 시스템에 더 많이 의존하는 양상을 보인다. 이와 같은 정보처리 유형에 있어서의 차이가 판단 및 의사결정과 같은 상위인지 과제 수행에서도 발견됨에 따라(Evans, 2008; Stanovich, 1999; Stanovich & Toplak, 2012), 소비자 심리 연구에서는 이와 같은 정보처리에 있어서의 개인 차이를 의사결정 유형으로 표현하여 연구하여 왔다.

의사결정 유형의 차이가 대안 평가 및 선택에 광범위한 영향을 끼친다는 사실은 다양한 연구를 통해 지지되어 왔다(Epstein, Pacini, Denes-Raj & Heier, 1996; Samson & Voyer, 2012). 구체적으로, 개인이 가지고 있는 의사결정 유형에 따라 개인이 택하는 의사결정 전략이 결정되고(Nygren & White, 2001) 그 전략에 따라 사용되는 정보의 종류와 양, 나아가 최종 내

리게 되는 판단이나 선택이 달라진다(Ares, Mawad, Gimenez & Maiche, 2014; Bruine de Bruin, Parker, Fischhoff, 2007). 소비자 의사결정 상황에 대입하여 생각하여 보면, 소비자가 어떤 의사결정 유형을 가지고 있느냐에 따라 구매 전 탐색하는 제품의 종류나 속성의 개수가 달라질 수 있으며(Ares et al., 2014), 주목하는 속성의 성격이 달라지고(Ayal, Rusou, Zakay & Hochman, 2015) 이에 따라 최종 구매를 결정하게 되는 제품이 달라질 수 있다는 것이다.

인간의 판단 및 의사결정 연구에 있어 의사결정 유형이라는 개인차 변인의 영향력을 무시할 수 없음에도 불구하고, 국내에서는 의사결정 유형에 따른 판단 및 선택의 차이에 대한 연구가 거의 이루어지지 않았다고 해도 과언이 아니다. 특히, 의사결정 유형의 차이에 주목하는 해외 연구들은 각기 다른 방식으로 유형을 구분하는 다양한 의사결정 유형 척도를 개발하여 활용하고 있지만, 국내에서는 Scott 과 Bruce(1995)가 개발한 일반적 의사결정 유형을 타당화한 한국판 일반의사결정유형 척도(김은주, 김정일, 남승규, 노길광, 2011) 외에는 이용 가능한 척도가 존재하지 않는다. 따라서 본 연구는 국내 연구자들이 의사결정 유형을 구분하는데 사용할 수 있는 새로운 의사결정 척도를 제안하고자 실시되었다. 구체적으로, 본 연구는 3 가지 의사결정 유형을 측정하기 위해 Nygren과 White (2000)가 개발한 45 문항의 의사결정 유형 척도(Decision Making style Inventory; 이하 DMI)를 번안한 한국판 의사결정 유형 척도(Korean Decision Making style Inventory; 이하 K-DMI)의 타당화 작업을 실시하였다. 우선, 본 연구는 한국인을 대상으로 했을 때 K-DMI의 요인구조 및 문항구성이 DMI와 구조와 동일함을 확인하였다. 또한,

K-DMI를 통해 구분되는 의사결정 유형이 각기 다른 의사결정 전략의 이용과 관련이 있는지를 통해 K-DMI의 타당화 작업을 실시하였다.

이론적 배경

의사결정 유형 척도

개인의 의사결정 유형을 나누는 방식은 척도마다 상이하지만(Arroba, 1977; Conteh, 2009, Harren, 1979; Johnson, 1978; Nygren & White, 2000), 의사결정 유형은 일반적으로 개인이 의사결정을 내리는 방식으로 정의된다. Nygren과 White(2000)은 의사결정 과제를 해결하기 위해 개인이 선택하는 습관적인 방식을 총 세 가지로 구분할 수 있다고 설명하며, <표 1>에 제시한 45 문항의 의사결정 유형 척도(DMI)를 개발하였다. 구체적으로 의사결정 유형 척도는 분석적 의사결정(Analytical Decision Making), 직관적 의사결정(Intuitive Decision Making), 후회 기반 의사결정 유형(Regret-based Decision Making) 유형이라는 세 가지 유형을 제안하는데 앞선 분석적 의사결정 유형과 직관적 의사결정 유형은 인지적 성향에 근거한 분류이고, 후회 기반 의사결정 유형은 후회라는 부정적 정서에 대한 민감성에 근거한 분류가 된다. 분석적 의사결정 유형과 직관적 의사결정 유형의 분류는 심리학 연구 전반에 영향을 끼쳐온 이중 정보처리 이론에 근거한다. 이중 정보처리 이론에 따르면 인간의 정보처리 과정에는 시스템 1로 불리는 자동적 처리 시스템과 시스템 2라는 분석적 처리 시스템이 관여한다(Kahneman & Frederick, 2002; Stanovich, 1999).

이 두 시스템은 상호 독립적으로 작용하는데, 시스템 1과 시스템 2는 구별되는 특징을 가지고 있다. 정보를 직관적으로 처리하는 시스템 1은 정보를 맞닥뜨렸을 때 나타나는 자동적이고 즉각적인 반응에 초점을 맞추어 빠르게 정보를 처리를 하며, 맥락과 전체적인 상황에 초점을 맞추며, 정서 반응에 민감하다는 특징을 가지고 있다. 반면, 분석적인 시스템 2는 의식 수준에서 노력을 기울여 정보를 처리한다. 시스템 1에 비해 느린 속도로 정보를 처리하는 시스템 2는 논리적이며, 전체보다는 부분에 주의를 기울이고, 종종 시스템 1이 내린 판단을 수정하는 역할을 담당하기도 한다. 이중정보처리에 대한 초기 연구들은 개인의 지능이나 작업기억 용량, 혹은 연령에 따라 의식적 정보처리를 담당하는 시스템 2의 수행 능력이 달라짐을 보여주는 등(Barrett, Tugade & Engle, 2004) 정보를 처리하는 개인의 능력에 있어서의 개인차에 초점을 맞추어 진행되었다. 반면, 보다 최근의 연구들은 개인의 능력과 독립적으로 인지 과제를 해결하기 위해 하나의 특정 시스템에 상대적으로 더 많이 의존하는 개인의 습관 혹은 성향에 더 관심을 기울이고 있다(Evans, 2008).

두 가지 정보처리 시스템 가운데 하나의 특정 시스템에 의존하는 개인의 경향성, 다시 말해 사고 유형(thinking style)의 개인차를 측정하기 위해 사용되어온 대표적인 척도는 Epstein, Pacini, Denes-Raj와 Heier(1996)가 개발한 합리-경험 척도(Rational-Experiential Inventory; 이하 REI)이다. REI는 합리적 사고 유형과 경험적 사고 유형을 서로 독립적인 개념으로 정의하고 있기 때문에, 각각의 사고 유형을 측정하는 두 개의 하위 척도로 구성되어 있다. 이중 합리적 사고 유형을 측정하는 척도는 널리

알려져 있는 Cacioppo, Petty, Kao 와 Rodriguez (1986)의 인지욕구(Need for Cognition) 척도이고, 경험적(직관적) 사고 유형을 측정하는 척도는 Epstein 등(1996)이 제안한 직관에 대한 믿음 (Faith in Intuition) 척도이다.

DMI와 REI 모두 이중정보처리 이론을 바탕으로 개발된 척도이기 때문에, 두 척도가 측정하는 개념들, 즉 DMI의 분석적 의사결정 유형과 직관적 의사결정 유형, REI의 합리적 사고 유형과 경험적 사고 유형은 각각 시스템 1 과 시스템 2의 특징을 가지고 있다는 점에서 유사하다. 그러나, Nygren (2000)은 전반적 인지 욕구 수준과 주로 사용하는 의사결정 전략의 특징은 일치하지 않을 수 있음을 지적하며, DMI의 분석적 의사결정 유형과 REI의 합리적 사고 유형이 각기 다른 개념을 측정한다고 주장하였다. Nygren (2000)이 분석적 의사결정 유형 점수와 인지욕구 점수의 상관을 반복 검증한 결과 두 점수의 상관은 .12~.32 범위의 낮은 수준으로 밝혀졌고, 분석적 의사결정자와 높은 인지욕구를 가진 의사결정자의 선택 행동이 일치하지 않는 것으로 나타났다. 구체적으로, 시각 과제와 청각 과제를 동시에 처리해야 하는 복합 속성 과제 (The computer-based Multi-Attribute Task Battery: MAT, Nygren, 1997)에서 개인의 인지욕구가 높을수록 더 정확한 과제수행 능력을 보였지만, 분석적 의사결정 성향이 높을수록 과제수행 능력은 오히려 떨어지는 결과가 나타났다(Nygren & White, 2001). White와 Nygren(2001)은 이와 같은 결과에 대하여 분석적 의사결정 성향이 높은 사람들은 과도하게 많은 정보가 주어지는 상황에서 모든 정보를 고려하는 습관 때문에 비효율적인 방식으로 의사결정을 내리는 반면, 인지 욕구가 높은 사람들은 그러한 행동을 보이지

않는다고 설명하였다.

분석적 의사결정 유형, 직관적 의사결정 유형에 이어 DMI가 제시하고 있는 또 다른 의사결정 유형은 후회기반 의사결정 유형이다. 후회는 의사결정 과정 전반에 걸쳐 광범위하게 영향을 끼치는 부적 정서로, 일찍이 Loomes 와 Sugden(1982)는 후회 이론을 통해 사람들은 선택하지 않은 대안으로부터 유발되는 후회를 최소화하는 선택을 한다고 주장하였다. 이와 관련하여, Nygren(2000)은 후회라는 정서에 보다 민감한 개인일수록 후회를 피하기 위한 방식으로 의사결정을 내리고자 할 것이라고 설명하며 DMI를 통해 후회기반 의사결정 유형을 분류하고자 하였다. 심리학 연구에서 후회는 크게 예상된 후회(anticipated regret)과 경험된 후회(experienced regret)으로 구분되는데, 선택을 내리기 전, 선택의 결과가 유발할 것으로 예측되는 후회를 의미하며, 경험된 후회는 선택 후 실질적으로 경험하게 되는 후회를 뜻한다. 두 종류의 후회 모두 소비자 심리 및 마케팅 영역에서 중요하게 다루어지는 정서로, 의사결정 상황에서 유발되는 후회가 소비자의 반복구매, 브랜드 전환과 같은 소비자 행동을 유의미하게 예측함이 여러 연구를 통해 증명되었다(Taylor, 1997; Tsiros & Mittal, 2000; Inman & Zeelenberg; 2002). DMI 45 문항 가운데 후회기반 의사결정 유형을 측정하는 15 문항은 예상된 후회와 경험된 후회에 대한 민감성 모두를 포괄하여 측정한다.

Nygren 과 White(2001, 2005)에 따르면 DMI 세 하위 요인의 신뢰도는 .88(분석적), .86(직관적), .86(후회기반)의 높은 수준으로 나타났다. 또한, 관련 척도와의 상관 연구 결과, DMI는 적합한 수준의 타당도를 가진 척도임이 지지되었다. 예를 들어, 분석적 의사결정 유형 점

수는 인지 욕구, 자아존중감, 긍정적 문제해결 능력과 정적 상관관이 있었고(Nygren, 2000; Rim, Turner, Betz & Nygren, 2011; Morera, Maydeu-Olivares, Nygren, White, Fernandez & Skewes, 2006), 충동적 구매 성향, 위험 추구 성향과는 부적 상관관을 보였다. 반면, 직관적 의사결정 유형 점수는 충동적 구매 성향, 위험 추구 성향, 낙관성, 자아 효능감, 자아 존중감과 정적 상관관계를 보였으며, 우울감이나 확실성 선호와는 부적 상관관계를 가진 것으로 나타났다. 후회기반 의사결정 유형은 REI의 경험적 사고 유형, 위험 추구 성향, 인지욕구, 자아 존중감과 부적 관계를 보였고, 자기 회의(self-doubt), 자기열등화(self-handcapping), 선택지연 행동과는 정적인 관계를 가지고 있었다.

반복되는 도박 게임에서의 선택행동과 의사결정 유형의 관계를 검증한 연구(Nygren & White, 2001)에 의하면, 직전의 도박 게임에서 돈을 잃은 경우, 분석적이거나 후회기반의 의사결정자들은 도박 게임에 투자하는 돈의 액수를 줄였지만, 직관적 의사결정 유형을 가진 개인은 직전의 도박 게임에서 돈을 잃은 후에도 본인이 도박 게임에서 이길 확률을 높이 평가하였고, 나아가 다른 유형의 의사결정자보다 도박에 더 많은 돈을 투자하였다.

앞서 언급한 기존 연구 결과들에 근거하여 분석적, 직관적, 후회기반 의사결정자를 분류하는 도구로서 DMI가 적합한 수준의 신뢰도와 타당도를 가지고 있다고 판단할 수 있다. 따라서, 본 연구에서는 DMI의 원문항을 번안하여 한국판 의사결정유형 척도(Korean Decision Making style Inventory: K-DMI)를 제안하고, K-DMI의 타당화 작업을 수행하고자 하였다. 구체적으로, 본 연구는 관련 척도와의

상관을 통해 DMI의 타당도를 검증한 기존 연구를 확장하여, 개인이 선호하는 의사결정 전략과 의사결정 유형의 관계를 탐색하였다.

의사결정 유형과 의사결정 전략

선택 상황에서 사람들은 정확한 결정을 내리기 위한 의사결정 전략을 사용할 것인가 아니면 결정을 내리기 위한 시간과 노력을 아낄 수 있는 전략을 사용할 것인가를 결정해야 한다. Payne, Bettman과 Johnson(1993)은 인간은 여러 가지 전략 가운데에서 주어진 환경에서 가장 적합한 전략을 선택하여 사용하는 적응적 의사결정자(adaptive decision maker)라고 설명하였다. 여기서 주어진 환경이란 선택을 위해 처리해야 하는 정보의 양 (예. 대안 및 속성의 다양성), 결정을 내리는데 주어진 시간, 결정의 중요도와 같은 결정 상황의 특성을 의미한다. 예를 들어, 다 고려할 수 없을 정도로 비교해야 하는 제품의 수가 많은 상황이나 세일 마감 직전의 구매 결정처럼 시간의 압박이 있는 상황에서 사람들은 다양한 제품의 모든 속성을 비교 분석하여 결정하는 정확성을 보장하는 전략보다는 빠르게 결정할 수 있는 노력을 아끼는 방식의 전략을 선택할 가능성이 높다. 반면, 선택이 가져올 결과가 매우 중요한 선택 상황에서는 시간과 노력이 많이 소요되더라도 가장 정확한 판단을 내리는 전략을 선택하게 될 것이다.

주어진 모든 정보에 주의를 기울여 긴 시간 동안 정보처리를 하는 전략들은 보완적 평가방식(compensatory rule)을 사용한다. 보완적 평가방식을 사용하는 경우, 대안의 모든 속성을 고려하게 되기 때문에 대안의 약점이 강점으로 보완되어 대안의 전체적 가치를 평가한다.

보완적 평가방식의 대표적인 예로는 속성의 가중치를 고려하여 각 대안의 가치를 구한 후 그것들을 비교하여 가장 높은 가치를 갖는 대안을 선택하는 선형 모형을 들 수 있다. 반면, 노력을 최소화하기 위한 전략들은 비보완적 평가방식(non-compensatory rule)을 사용한다. 비보완적 평가방식은 대안의 모든 속성을 고려하기 보다는 일부 주요 속성에 초점을 맞춘다. 비보완적 평가방식의 예로는 결합모델과 속성별 제거 방식을 꼽을 수 있는데, 결합모델은 중요하다고 생각되는 속성별로 기준을 세우고 그 기준을 모두 충족시키는 대안을 선택하는 전략을 의미한다. 이와 반대로, 속성별 제거 방식은 특정 속성의 기준을 충족시키지 못하는 대안을 순차적으로 제거해 나가는 전략을 뜻한다.

여러 기존 연구에 의하면, 선택 과제의 특성 뿐 아니라 의사결정자의 특징도 의사결정 전략의 선택에 영향을 끼친다. 예를 들어, 의사결정자의 전문적 지식수준(Bettman & Park, 1980)이 낮거나 연령(Payne, Bettman, & Johnson, 1992)이 높아 많은 양의 정보를 처리하는 것이 어려울 때는 보완적 평가방식 보다는 비보완적 평가방식이 더 많이 사용된다. 의사결정자의 인지적 능력 뿐 아니라 의사결정자의 인지적 성향 역시 의사결정 전략에 영향을 미치는데, 이는 동일한 과제라 하더라도 개인의 인지적 성향에 따라 과제를 복잡하게 느끼는 정도가 달라지기 때문이다(Shiloh, Koren, & Zakay, 2001). 이와 같은 맥락에서 보면, 개인이 어떤 의사결정 유형의 가치고 있느냐에 따라 개인이 선호하거나 주로 사용하는 의사결정 전략이 달라질 것임을 예측할 수 있다. 컴퓨터 구입을 위해 6 개의 속성을 가진 5 종류의 컴퓨터를 비교한다고 가정해보자. 분석적

의사결정 유형을 가진 소비자는 5 종류의 컴퓨터의 6 가지 속성, 즉 30 개의 속성을 꼼꼼히 비교하고 분석하는 전략을 사용하는 것을 선호할 것이다. 반면, 효율적인 방식으로 빠르게 의사결정을 내리는 직관적 의사결정 유형의 소비자는 중요하다고 생각하는 속성들에 초점을 맞추어 시간과 노력을 덜 들이는 방식의 의사결정 전략이 보다 익숙할 것이다. 즉, 분석적 의사결정자는 보완적 평가방식을, 직관적 의사결정자는 비보완적 평가방식을 선호할 것임을 예측할 수 있다.

또한, 후회와 의사결정 과정의 관계를 탐색한 Reb(2008)에 의하면, 후회기반 의사결정자는 비보완적 평가방식 보다는 보완적 평가방식을 선호할 것임을 예상할 수 있다. Reb(2008)은 의사결정 과정에 쏟아 부은 노력이 클수록 의사결정 과정에 대한 만족도가 커지고, 과정에 대한 만족도가 후회에 대한 우려를 줄여준다고 설명하면서, 후회를 피하고 싶은 욕구가 강해질수록, 사람들은 더욱 오랜 시간을 들여 면밀히 주어진 정보를 살펴보는 경향이 있다는 것을 보여주었다. 즉, 후회라는 부정적서에 민감한 후회기반 의사결정자는 노력을 더 기울였으면 더 나은 선택을 했을 수도 있다는 과정에 대한 후회를 피하기 위하여 제품의 모든 속성을 고려하는 보완적 평가방식에 더욱 의존할 것이다.

연구 문제

본 연구는 분석적, 직관적, 후회기반 의사결정 유형을 구분하여 측정하는 DMI를 한국어로 번안하고 검증하여 국내에서 이용 가능한 K-DMI라는 척도를 제안하는데 그 목적이 있

다. 구체적으로, 첫째, 본 연구는 DMI의 3 요인 모형이 한국어로 번안된 K-DMI에서도 마찬가지로 적합한 모형으로 나타날 것인지 구조타당도를 확인하고자 하였다. 둘째, 본 연구는 K-DMI의 신뢰도 수준을 확인함과 동시에 관련 척도와 및 다양한 의사결정 전략에 대한 선호와의 관계 탐색을 통해 K-DMI의 구성타당도를 확인하고자 하였다.

연구 방법

연구 대상

총 900 명의 서울 소재 대학생이 본 연구를 위한 설문에 참여하였고, 그 중 모든 문항에 응답한 총 808 명의 응답을 대상으로 분석을 수행하였다. 응답자의 나이의 평균은 만 21.4 세 (SD=2.1, 범위: 19~26세), 성별은 여성이 447명(55.3%)이었다.

설문 구성

본 연구에 참여한 응답자들은 응답한 척도의 종류에 따라 크게 두 집단으로 나누어진다. 모든 문항에 응답한 총 808 명 가운데 580명은 K-DMI, REI, 자아존중감 척도(Rosenberg, 1965), 일반적 자아효능감 척도(Sherer, Maddux, Mercandante, Prentice-Dunn, Rogers, 1982), 낙관성 척도(Scheier, Carver & Bridges, 1994), 단축형 Barratt 충동성 척도(Spinella, 2007)에 응답하였다. 다른 228 명은 K-DMI와 의사결정 전략에 대한 선호 문항에 응답하였다. 앞선 설문을 모두 마친 후, 두 집단 모두 성별, 나이와 같은 인구통계학적 설문 문항에 응답하였다. 설문을

구성하는 구체적인 척도들은 아래와 같다.

한국형 의사결정 유형 척도(Korean Decision Making style Inventory: K-DMI).

Nygren(2000)이 개발한 의사결정 유형 척도의 45 문항을 한국어로 번역하고, 영어와 한국어에 모두 능통한 심리학 박사 3인에 의하여 역번역 및 수정, 검토 과정을 거쳤다. 번역 작업을 마친 한국어 문항들에 대하여 16 명의 심리학 전공자들을 대상으로 표면타당도 검증을 실시하였다. 번역의 오차를 최소화하기 위한 이와 같은 과정을 거쳐 명백한 표현을 사용한 45문항의 한국형 의사결정 유형 척도(K-DMI)를 구성하였다. 구체적인 문항은 <표 1>에 제시하였는데, K-DMI의 문항순서는 DMI의 원문항순서와 동일하게 분석적, 직관적, 후회기반적 의사결정유형의 문항들이 번갈아 제시되도록 구성하였다. 문항의 순서는 <표 1>에서 찾아볼 수 있다. 참가자들은 6점 척도(6: 매우 그렇다, 1: 전혀 그렇지 않다)를 사용하여 K-DMI에 응답하였다.

합리-경험 척도(Rational-Experiential Inventory: REI).

일반적 사고유형에 대한 개인차를 측정하기 위하여 Norris, Pacini와 Epstein(1998)이 개발한 10 문항으로 이루어진 단축형 REI 척도를 번역하여 사용하였다. REI의 10 문항 가운데 5 문항은 인지 욕구 척도(Need for Cognition)이며 (예. 나는 단순한 문제보다는 복잡한 문제를 해결하는 것을 선호한다), 다른 5 문항은 직관에 대한 믿음(Faith in Intuition)을 측정하는 문항들이다(예. 타인에 대한 첫인상은 거의 옳다고 생각한다). 참가자들은 5점 척도(5: 매우 그렇다, 1: 전혀 그렇지 않다)를 통해 REI에 응

답하였다. 본 연구에서 사용한 REI의 두 하위 척도의 신뢰도계수(Cronbach's α)는 각각 .89, .87 이었다.

자아존중감 척도(Self-Esteem Scale).

자신의 가치에 대한 전반적인 평가를 측정하기 위해 Rosenberg(1965)가 개발한 10 문항(예. 나는 나 자신에 대하여 대체로 만족한다.)을 전병제(1974)가 변안한 자아존중감 척도를 사용하였다. 참가자들은 5점 척도(5: 매우 그렇다, 1: 전혀 그렇지 않다)를 통해 본 척도에 응답하였다. 본 연구에서 사용한 자아존중감 척도의 신뢰도계수는 .87 이었다.

일반적 자아효능감 척도(General Self-Efficacy Scale).

자신의 능력에 대한 전반적 믿음을 측정하기 위해 Sherer 등(1982)이 개발한 17 문항(예. 나는 노력하면 어떤 어려운 일도 해결할 수 있다)의 일반적 자아효능감 척도를 번역하여 사용하였다. 참가자들은 5점 척도(5: 매우 그렇다, 1: 전혀 그렇지 않다)를 통해 본 척도에 응답하였으며, 척도의 신뢰도계수는 .80 로 나타났다.

낙관성 척도(Life Orientation Test; LOT-R).

낙관성을 측정하기 위하여 Scheier 등(1994)이 개정한 10 문항으로 이루어진 삶의 지향 검사를 실시하였다. 본 척도의 10 문항 가운데 4 개의 문항은 모호 문항(filler items)이고, 6 문항에 대한 응답만이 낙관성 점수를 구성한다. 예시 문항으로는 '나는 나의 미래에 대하여 늘 낙관적이다' 가 있다. 참가자들은 5점 척도(5: 매우 그렇다, 1: 전혀 그렇지 않다)를 통해 본 척도에 응답하였으며, 척도의 신뢰도

계수는 .77 로 나타났다.

충동성 척도(Barratt Impulsiveness Scale).

개인의 충동적 성향을 측정하기 위하여 Barratt(1959)가 개발한 충동성 척도를 Spinella (2007)가 변형한 단축형 Barratt 충동성 척도를 본 연구에서 사용하였다. 단축형 충동성 척도는 '나는 충동적으로 구매한다' 와 같은 긍정 문항 8 개와 '나는 미래를 위한 계획을 세운다' 와 같은 부정 문항 7 개를 합쳐 총 15 문항으로 구성되어 있다. 참가자들은 5점 척도(5: 매우 그렇다, 1: 전혀 그렇지 않다)를 통해 본 척도에 응답하였으며, 본 연구에서 이 척도의 내적합치도는 .80 으로 나타났다.

의사결정 전략에 대한 선호.

의사결정 전략에 대한 선호는 Bruine de Bruin, Parker와 Fischhoff(2007)가 개발한 의사결정 역량 척도(Adult Decision-Making Competence: A-DMC)를 응용하여 측정하였다. 구체적으로, 본 연구에서는 A-DMC의 하위 척도인 의사결정 규칙 적용(Applying Decision Rules)에서 사용된 문항들을 본 연구의 목적에 맞게 변형하여 사용하였다. 예를 들어, 참가자들은 <그림 1>에 제시된 것과 같이 가상의 5 개의 DVD 플레이어의 속성에 대한 정보를 표의 형태로 받는다. 여기서 속성 값은 1에서 5의 숫자 가운데 하나의 값을 갖게 되며 1은 해당 속성에 대해 '매우 낮음', 2는 '낮음', 3은 '보통', 4는 '높음', 5는 '매우 높음'을 의미한다. 이어, 이 5 개의 DVD 플레이어 가운데 하나를 고르기 위한 3 명의 의사결정자의 각기 다른 의사결정 전략이 제시된다. 3 명의 의사결정자 중 1 명은 보완적 방식인 선형 모형(모든 속성 값의 평균이 가장 높은 대안을 선택)을 따르고, 다

DVD 플레이어	화질	음질	부가 기능	브랜드 신뢰도	가격
A	5	4	2	1	36만원
B	5	5	3	3	40만원
C	5	2	4	4	43만원
D	1	5	5	3	39만원
E	4	5	1	1	35만원

성호는 화질, 음질, 부가기능, 브랜드신뢰도, 가격 등 모든 속성을 고려하여 평균 점수가 가장 높은 DVD플레이어를 구입하였다.

그림 1. 의사결정 전략 설문 자극의 예 - 선형 모형

른 2 명은 비보완적 방식인 결합 모형(브랜드 신뢰도와 화질에 있어 ‘높음’ 이상의 수준이 되는 대안을 선택)이나 속성별 제거 전략(화질, 음질, 브랜드신뢰도, 부가기능 순으로 ‘보통’ 수준을 충족시키지 못하는 대안을 제거)을 사용하는 것으로 묘사되었다. 의사결정 역량을 측정하기 위해 개발된 A-DMC는 여러 가지 제품 중 하나의 제품을 선택하는 가상의 시나리오에서 특정 의사결정 전략을 사용할 경우 어떤 제품을 선택하게 되는지를 묻고 정답 여부를 점수화한다. 본 연구는 보완적이거나 비보완적인 특정한 의사결정 전략에 대한 선호를 측정하는데 그 목적이 있으므로, 시나리오에서 제시하는 전략이 본인이 주로 사용하는 의사결정 전략과 얼마나 일치하는지를 6 점 척도(6: 매우 일치함, 1: 전혀 일치하지 않음)에 따라 응답하도록 하였다.

분석 방법

K-DMI의 타당화를 위한 본 연구의 분석 순서 및 방법은 아래와 같다. 우선 교차타당도(Cross Validity)의 확보를 위하여 K-DMI에 대한 808명의 응답을 무작위로 두 개의 개별 자료로 나누어 각각의 자료를 탐색적 요인분석(Exploratory Factor Analysis, N = 400)과 확인적

요인분석(Confirmatory Factor Analysis, N = 408)에 사용하였다. 탐색적 요인분석은 CEFA(Comprehensive Exploratory Factor Analysis, Browne, Cudeck, Tateneni & Mels, 2004) 3.04를 이용하여 수행하였다. Browne 등(2004)에 의해 요인분석을 위해 특별히 개발된 CEFA는 최근 심리측정 전문가들이 가장 선호하는 프로그램으로 모형 적합도를 제시해줄 뿐 아니라, 상황에 적합한 다양한 로테이션을 가능하게 해주고, 개별 요인부하량에 대한 t검증을 수행해주는 등의 장점을 가지고 있다(김청택, 2016). 이어, Amos 18.0을 이용하여 확인적 요인분석을 수행하여 요인의 구조를 확인하였다. 마지막으로 SPSS 18.0을 통해 문항 신뢰도 분석 및 관련 척도와의 상관 분석, 의사결정 전략에 대한 독립표본 t-test를 수행하여 척도의 구성 타당도(Construct Validity)를 검증하였다.

연구 결과

요인분석 결과

K-DMI 45 개 문항의 요인 구조를 파악하기 위하여 808명의 응답자 가운데 무작위로 추출된 400명의 응답을 대상으로 CEFA 3.04를 이

용한 탐색적 요인분석을 실시하였다. DMI는 개별 의사결정 유형 간의 상관관계가 존재한다는 가정 하에 개발된 척도이기 때문에, 요인 간 상관관계를 가정하는 Crawford-Ferguson Quartimax rotation을 실시하였고, 이를 통해 얻어진 스크리 도표(Scree Plot)와 각 문항의 요인 계수, 요인 구조의 해석 가능성을 모두 고려하여 적합한 요인 개수를 선정하였다. 구체적으로 <그림 2>에 제시된 스크리 도표의 기울기가 일정해지기 시작하는 시점을 기준으로 3요인, 4요인, 5요인 모형을 검증한 결과, Nygren (2000)이 개발 단계에서 제안한 것과 같이 3요인 모형에서의 요인 계수 해석가능성이 가장 높았다. 3요인 모형에 대한 Root Mean Square Error of Approximation(RMSEA, Steiger and Lind, 1980) 값은 .051(90% 신뢰구간 [.046~.056])로 나타났는데, 이는 .08 미만의 RMSEA 값의 경우 적합한 수준(reasonable fit)의 모형, .05 미만의 경우 매우 좋은 적합도라고 설명한 Browne과 Cudeck(1992)의 기준을 충족하는 결과이다. 따라서 문항을 적합하게 설명하는 최종 모형으로 3요인 모형을 채택하였다.

이러한 탐색적 요인분석에 사용되지 않은 다

른 408 명의 응답을 대상으로 Amos 18.0을 이용하여 3 요인 모형을 가정한 확인적 요인분석을 실시하였다. 확인적 요인분석 결과 RMSEA 값은 .065(90% 신뢰구간 [.062, .068])로 나타나, 분석적, 직관적, 후회기반의 3 요인 모형이 데이터를 잘 설명한다는 사실이 지지되었다. Tucker-Lewis Index(TLI; Bentler and Bonett 1980), Comparative Fit Index(CFI; Bentler 1990)와 같은 모형 적합도 지수 역시 각각 .97, .98로 나타나 Bentler(1990)가 제시한 .90 이상의 기준에 근거하여 자료 설명력이 높은 적합한 모형인 것으로 판단하였다.

뿐만 아니라, <표 1>에 제시한 확인적 요인분석 결과 도출된 표준화된 요인 계수를 살펴본 결과, 15 개의 분석적 의사결정 문항, 15 개의 직관적 의사결정 문항, 15 개의 후회기반 의사결정 문항이 각 해당 요인에 의해 $\alpha = .001$ 수준에서 유의미하게 설명됨을 알 수 있었다. 위의 모든 결과를 종합하여 한국어로 변환된 K-DMI가 DMI와 동일하게 세 하위 척도를 가진 3 요인 모형이라는 사실이 지지되었다. 요인 간 상관계수를 보여주는 <표 2>에 나타난 것과 같이, K-DMI의 3 종류의 의사

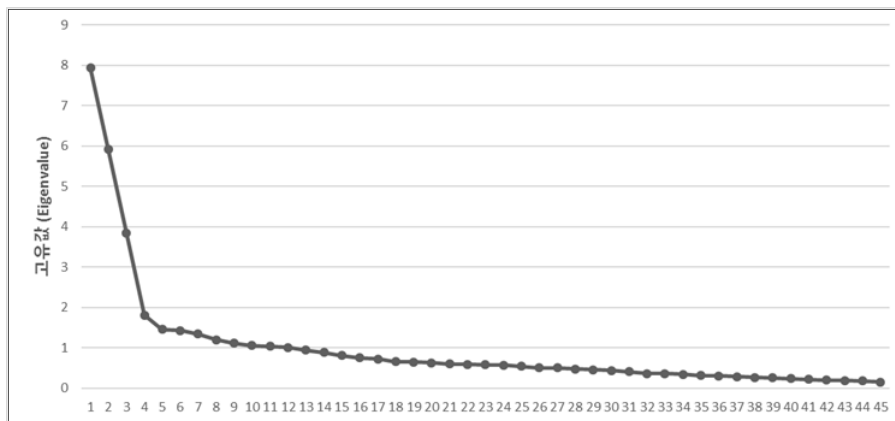


그림 2. 스크리 도표

표 1. 한국형 의사결정 척도에 대한 확인적 요인분석 및 신뢰도 분석 결과¹⁾

	문항	λ_1	λ_2	λ_3	$\alpha_{deleted}$	α
q1	사전에 충분히 계획하여 내린 결정은 옳은 결정이기 마련이라고 생각한다.	.36	-	-	.85	
q4	어떤 결정을 내려야 할 때 나는 내가 중요하게 생각하는 것들에 대해 먼저 생각해본다.	.58	-	-	.85	
q7	결정을 내리기 전에 그 의사결정 상황(선택 가능한 대안, 위험요소, 예상결과)을 효과적으로 파악하는 것은 중요한 작업이다.	.61	-	-	.85	
q10	위험한 결정을 내려야 할 때 나는 논리적이고 합리적인 태도로 그 선택지를 평가해본다.	.49	-	-	.85	
q13	어떤 결정을 내릴 때 나는 우선 그 의사결정 상황에 대해 주의 깊게 분석해본다.	.65	-	-	.84	
q16	새로운 결정을 내려야 할 때 나는 기존에 알고 있던 정보들에 주의를 기울인다.	.39	-	-	.86	
q19	가지고 있는 정보가 많으면 많을수록, 옳은 결정을 내릴 수 있는 가능성은 더 커진다.	.46	-	-	.85	
q22	어떤 결정을 내릴 때 내가 그 결정과 관련한 중요한 정보를 얼마나 가지고 있는지 생각해본다.	.70	-	-	.85	.86
q25	나는 결정을 내리기 전에 옳은 결정을 내리기 위한 완벽한 준비를 한다.	.67	-	-	.85	
q28	무언가를 선택할 때 나는 각각의 대안들의 장단점이 나에게 얼마나 중요한지를 생각하는 편이다.	.63	-	-	.85	
q31	나는 논리적이고 체계적인 방식으로 결정하는 사람이다.	.72	-	-	.84	
q34	최고의 결정은 대안에 대한 모든 정보에 주의를 기울여야만 내릴 수 있다.	.66	-	-	.85	
q37	무엇인가 결정할 때 나는 주의깊게 그 결정의 논리적인 이유를 따져본다.	.80	-	-	.84	
q40	나는 정해진 순서에 따라 결정하는 것을 좋아한다.	.64	-	-	.86	
q43	인생의 중요한 결정들은 대부분 복잡한 문제들이고 체계적인 방식으로 접근해야 한다.	.60	-	-	.86	
q2	나는 직관적으로 무언가를 결정해야 하는 상황에서 꽤 좋은 직감을 발휘한다.	-	.47	-	.78	
q5	나는 어떤 선택이 옳은지에 대한 감을 빨리 잡는다.	-	.56	-	.79	
q8	나는 내가 빠르게 옳은 결정을 내리는 편이라고 생각한다.	-	.53	-	.78	
q11	나는 본인의 직감에 의지하여 결정하는 방식이 적절한 의사결정 방식이라고 생각한다.	-	.50	-	.78	.80
q14	직관적으로 빠르게 내리는 의사결정 방식이 나에게 잘 맞는다.	-	.38	-	.80	
q17	‘이것이 옳은 선택이다’ 하는 느낌이 있으면 중요한 선택이라 하더라도 그것을 결정하는 일이 어렵지 않다.	-	.46	-	.79	

표 1. 한국형 의사결정 척도에 대한 확인적 요인분석 및 신뢰도 분석 결과 (계속)

	문항	λ_1	λ_2	λ_3	$\alpha_{deleted}$	α
q20	간단한 의사결정 방식이 나에게 잘 맞는다.	-	.40	-	.79	
q23	가장 먼저 쉽게 떠오르는 정보 혹은 단서가 그 결정에 가장 유용한 정보이다.	-	.37	-	.79	
q26	무언가를 결정할 때 여러 대안에 대한 나의 첫 반응은 늘 옳다.	-	.65	-	.78	
q29	나는 빠르게 직관에 의지해 결정할 때 가장 훌륭한 선택을 한다.	-	.43	-	.80	
q32	어떤 결정을 내릴 때 나의 첫 직감은 대부분 옳다.	-	.75	-	.77	
q35	무언가를 결정해야 하는 대부분의 상황에서 나는 내 직감이 이끄는 대로 행동한다.	-	.65	-	.78	
q38	나는 종종 내가 처음에 받은 인상에 의존하여 결정을 내린다.	-	.52	-	.80	
q41	나는 일상의 소소한 결정을 내릴 때 내 직관적인 느낌을 믿는다.	-	.64	-	.78	
q44	내가 내린 대부분의 옳은 결정들은 느리고 확실한 방법보다는 쉽고 빠른 방법으로 내린 것이다.	-	.33	-	.79	
q3	잘못된 결정을 내린 후 나는 그 결정이 가져올 결과에 대해 걱정하는 편은 아니다.	-	-	.43	.85	
q6	나는 결정을 내리기 전 망설이는데 오랜 시간을 보낸다.	-	-	.42	.85	
q9	어떤 결정을 내리기 전에 나는 남들이 내 결정에 대해 좋다고 할지 아닐지 걱정하는 편이다.	-	-	.46	.86	
q12	나는 내가 내린 결정에 대해 두고두고 걱정한다.	-	-	.74	.84	
q15	어떤 결정을 내린 후 나는 종종 다시 그 결정에 대해 다시 생각하고 평가해보는 편이다.	-	-	.51	.85	
q18	나는 내가 내린 결정이 실망스러운 결과를 가져왔을 때 쉽게 받아들이지 못한다.	-	-	.74	.86	
q21	나는 내가 예전에 내린 결정에 대해 돌이켜 생각하지 않는 편이다.	-	-	.53	.85	
q24	나는 나중에 내려야 하는 결정에 대해 미리 걱정한다.	-	-	.55	.85	.86
q27	더 많은 것을 생각해보고 결정을 내렸으면 좋았을 것이라고 생각하는 과거의 후회되는 선택들이 많다.	-	-	.51	.85	
q30	잘못된 결정을 내렸다는 것을 알아차리게 되면 후회를 많이 하는 편이다.	-	-	.72	.84	
q33	결정을 내리기 전 나중에 이 결정을 후회할지 하지 않을지를 생각해 본다.	-	-	.63	.85	
q36	제한된 시간의 압박이 있을 때 나는 좋은 선택을 하지 못한다.	-	-	.46	.86	
q39	나는 결정을 내려야 할 때 안전부절 못한다.	-	-	.51	.85	
q42	어떤 결정을 내리고 난 후 나는 내가 잘못된 결정을 내려서 후회하게 되지는 않을까 하고 걱정한다.	-	-	.80	.84	
q45	기대치 않은 좋은 결과보다 예상치 못한 나쁜 결과가 나에게는 더 큰 영향을 미친다.	-	-	.58	.86	

표 2. 의사결정 유형 척도 하위 요인 간 상관계수

		요인1 (분석적)	요인 2 (직관적)	요인 3 (후회기반)
탐색적 요인분석 (N=400)	요인 1	1		
	요인 2	.05	1	
	요인 3	-.14***	-.07***	1
확인적 요인분석 (N=408)	요인 1	1		
	요인 2	-.01	1	
	요인 3	.13***	-.11***	1

*** $p < .001$

결정 유형 간 상관 계수는 통계적으로 유의미하지 않거나 $r = .14$ 이하로 나타나 의사결정 유형 간 상관이 없거나 매우 낮은 상관을 보인다. 즉 분석적 의사결정 유형과 직관적 의사결정 유형, 후회기반 의사결정 유형은 명확히 구분되는 개별 유형이라는 사실이 지지되었다.

신뢰도분석

SPSS 18.0을 이용하여 K-DMI의 3개의 하위 척도 별로 각각 신뢰도 검증을 실시하였다. 각 요인별 Cronbach's α 는 <표 1>에 제시된 것과 같이 분석적 의사결정 유형의 하위 척도의 경우 .86, 직관적 의사결정 유형의 하위척도는 .80, 후회기반 의사결정 유형 하위척도는

1) 표 1에 제시한 요인계수는 확인적 요인분석 결과 도출된 표준화된 요인계수이다. 미리 요인 구조를 정하여 해당 요인에 속하는 문항의 요인계수는 추정하되, 그 요인에 속하지 않는 문항의 요인계수는 추정하지 않는 확인적 요인분석의 특성 때문에, 해당 요인에 속하지 않는 문항의 요인계수는 '-'로 표시하였다. 표 1에 제시한 요인계수는 모두 $p < .001$ 수준에서 유의하다.

.86로 높은 수준의 내적신뢰도를 보였다. 이어 각 문항 별로 항목 제거 시 $\alpha(\alpha_{\text{deleted}})$ 를 구하여, 해당 항목이 제거될 경우 그 항목이 속한 하위 척도의 신뢰도가 눈에 띄게 변화하는지를 살펴보았다. <표 1>에 나타난 것과 같이 45 문항 가운데 척도에서 삭제할 경우 척도의 내적신뢰도 상승에 도움을 주는 문항이 발견되지 않아, 모든 문항이 고르게 상관이 있음이 지지되었다.

상관연구

다음으로 K-DMI의 수렴타당도 및 변별타당도 검증을 통해 K-DMI의 구성타당도를 확인하기 위하여 관련 척도와의 상관을 살펴보았다. 우선, Nygren 과 White(2000)가 DMI를 통해 검증한 것과 같이 K-DMI를 통해서도 분석적 의사결정 유형과 직관적 의사결정 유형은 자아존중감 및 일반적 자기효능감과 정적인 관계를 보였다. 반면, 후회기반 의사결정 유형은 예상한 바와 같이 자아존중감 및 자기효능감과 부적 상관을 보였다. 또한, 예측한대로 개인의 낙관성 수준은 직관적 의사결정 유형

점수와는 정적인 관계를 보였지만, 후회기반 의사결정 성향 점수와는 부적 관계를 보여, K-DMI의 수렴타당도를 확인할 수 있었다. 이에 더하여, 충동성 수준은 직관적 의사결정 유형과는 정적 관계가 있었으나, 후회 기반 의사결정 유형 및 분석적 의사결정 유형 점수들과 충동 수준 간에는 부적 관계가 발견되었다.

일반적 인지 성향을 측정하는 REI와 K-DMI의 상관관계를 탐색한 결과, 분석적 의사결정 점수는 REI-NFC와 .32의 정적 상관을 보였는데, 이는 두 개념이 관련은 있지만 서로 대체 가능할 정도로 동일한 개념이라고 볼 수는 없는 결과이기 때문에 분석적 의사결정 유형의

변별타당도를 지지하는 증거라고 하겠다. 반면 직관적 의사결정 점수는 REI-FI와 .60의 다소 강한 정적 상관을 보여 직관적 의사결정 유형과 직관에 대한 믿음은 서로 관련이 깊은 유사 개념을 측정하는 것으로 판단하였다. K-DMI의 하위 척도와 관련 척도와의 상관계수는 <표 3>에 보고하였다.

의사결정 전략 선택 상황에서의 의사결정 유형 척도의 수렴타당도를 보다 자세히 검증하기 위하여 K-DMI를 통해 분류한 의사결정 유형과 특정 의사결정 전략의 관련성을 검증하였다. 먼저, 응답자들의 분석적, 직관적, 또는 후회기반 의사결정 점수의 중위수(Med_{분석}=4.53, Med_{직관}=4.00, Med_{후회}=4.26)를 기준으로

표 3. 의사결정 유형과 관련 척도의 상관계수 (N=580)

	REI (NFC)	REI (FI)	자아 존중감	자아 효능감	낙관성	충동성
분석적	.32**	-.08	.34**	.38**	.42**	-.25**
직관적	.13*	.60***	.42**	.45**	.46***	.24**
후회기반	-.17**	-.23**	-.38**	-.26**	-.43**	-.39**

*** $p < .001$, ** $p < .01$, * $p < .05$

표 4. 의사결정 유형에 따른 의사결정 전략 일치성 평가 비교

의사결정 유형		선형모형		결합모형		속성별제거	
		mean(sd)	t(226)	mean(sd)	t(226)	mean(sd)	t(226)
분석적	고(n=116)	3.74(1.18)		3.40(1.36)		3.01(1.08)	
	저(n=112)	3.10(1.20)	-3.22***	4.01(1.23)	3.12**	3.61(1.24)	2.79**
직관적	고(n=115)	3.27(1.12)		4.41(1.28)		3.64(1.10)	
	저(n=113)	3.70(1.10)	3.41***	4.00(1.32)	-2.95**	3.28(1.21)	-2.95**
후회기반	고(n=117)	3.78(1.13)		3.54(1.30)		3.12(1.20)	
	저(n=111)	3.23(1.22)	-3.76***	3.15(1.30)	2.78**	3.43(1.13)	2.00*

*** $p < .001$, ** $p < .01$, * $p < .05$

각 유형 점수를 고저로 분류하였다. 그리고 각 유형을 독립변인, 시나리오에 제시된 의사결정 전략이 본인이 주로 사용하는 전략과 얼마나 일치하는지에 대한 일치성 평가 응답을 종속변인으로 하는 독립표본 t-검증을 실시하였다. 예측한 바와 같이, 분석적 의사결정, 후회기반 의사결정 성향이 높은 응답자는 해당 성향이 낮은 응답자에 비해 선형모형의 전략이 본인이 주로 사용하는 전략과 일치한다고 보고하였다. 반면, 비보완적 의사결정 전략인 결합모형과 속성별 제거 전략에 대해서는 분석적 또는 후회기반 의사결정 성향이 높은 응답자가 더 낮은 일치성 평가를 보고하였다. 그와 반대로, 직관적 의사결정자는 비보완적 전략인 결합모형과 속성별 제거 전략에 대해서는 높은 일치성을 보고하였으나, 선형모형에 대해서는 낮은 일치성 평가를 하였다. 구체적인 통계 결과는 <표 4>에 제시하였다.

논 의

본 연구에서는 Nygren과 White(2000)에 의해 개발된 의사결정 유형 척도(DMI)를 한국어로 번안하여 한국형 의사결정 유형 척도(K-DMI)를 제안하고자 하였다. DMI의 45문항을 한국어로 번역하여 구성한 K-DMI에 대한 요인분석 결과, DMI가 제안하는 분석적, 직관적, 후회기반 3 가지 유형의 의사결정 유형과 일치하는 방향으로 3 요인 모형이 지지되었다. 개별 요인에 할당된 문항들의 Cronbach's alpha 값은 .80~.86 범위로, .86~.88의 내적신뢰도 범위를 보여준 원 DMI 척도와 유사한 적합 수준의 내적신뢰도를 보여주었다.

K-DMI가 분류하는 3 가지 개별 유형의 문

항들이 측정하고자 하는 개념을 제대로 측정하고 있는지 구성타당도를 확인하기 위해 관련 척도와의 상관을 살펴보았다. 분석 결과, 분석적 의사결정 유형 점수는 높은 인지 욕구 점수와 정적 관련이 있었고, 직관적 의사결정 유형 점수는 직관에 대한 믿음 점수와 정적 관련이 있음이 확인되어, 분석적, 직관적 유형 척도가 관련된 인지적 성향과 예상한 바와 같이 연관되어 있음을 알 수 있었다. 또한, 후회기반 의사결정 유형은 일반적 인지성향을 측정하는 REI의 두 하위 척도와 부적인 관계를 보였다. 상관 관계의 효과 크기와 관련한 Cohen(1992)의 기준에 의하면, $r < .30$ 은 작은 효과라고 해석되지만, 이와 같은 결과는 부정적서에 민감한 개인이 인지 과제를 맞닥뜨렸을 때 과제 해결을 위해 뚜렷한 특정 전략을 사용하지 않을 수 있음을 의미한다.

DMI를 이용한 Nygren 과 White(2000)의 결과와 동일하게, K-DMI의 분석적, 직관적 의사결정 유형 점수가 높을수록, 높은 수준의 자아존중감 및 자아효능감을 보였고, 후회기반 의사결정 유형 점수가 높을수록, 낮은 자존감과 자아효능감을 보였다. 이와 같은 결과는, 개인이 본인의 능력이나 가치에 대해 높이 평가할수록, 분석적이거나 직관적이거나 상관없이 본인의 의사결정 유형을 뚜렷하게 지각하고 있음을 뜻한다. 덧붙여, K-DMI의 세 의사결정 유형은 낙관성 및 충동성과도 유의미한 관련성을 보였는데, 직관에 의존하는 개인의 높은 충동성과 낙관성, 분석적이거나 후회에 의존하는 개인의 낮은 충동성을 확인할 수 있었다.

본 연구는 관련 척도와의 상관 연구를 확장하여, 구매 상황을 가정하는 시나리오를 통해 의사결정 유형의 차이가 특정 의사결정 전략의 이용과 관련이 있는지를 검증하였다. 연구

결과, 분석적 의사결정자는 모든 속성을 고려하여 결정하는 보완적 의사결정 방식을 주로 사용한다고 보고하였고 직관적 의사결정자는 주요 속성만을 고려하여 빠르게 선택하는 비보완적 의사결정 방식에 의존한다고 보고하였다. 후회기반 의사결정자 역시 분석적 의사결정자와 같이 보완적 의사결정 방식을 선호하였는데, 이는 의사결정 상황에서 예상되는 후회에 민감할수록 의사결정을 내리는 과정에서의 실수를 피하고자 한다는 기존 연구 결과(Reb, 2008)와 일치하는 결과이다.

인지 욕구로 대표되는 일반적인 인지성향에 대한 국내 소비자광고 심리 연구(윤성욱 & 신성연, 2012; 전중욱, 이금 & 박현희, 2013; 최지은 & 박종철, 2013; Cho, 2013)의 관심과 달리, 개인의 의사결정 유형은 상대적으로 주목받지 못한 연구 분야이다. 소비자 행동의 상당 부분이 의사결정 행위로 특징지어질 수 있음에도 불구하고, 소비자 의사결정 유형에 있어서의 개인차에 대한 연구가 미비했던 이유 중 하나는 의사결정 유형을 분류할 수 있는 검증된 척도가 제한적이기 때문일 것이다. 따라서 개인의 인지적 특성과 정서적 특성에 주목하는 한국형 의사결정 유형 척도를 소개하여, 국내 의사결정 유형 연구의 확장에 기여하는 것이 본 연구의 가장 큰 의의일 것이다.

이에 더하여, 본 연구는 각기 다른 유형의 의사결정자가 이용하는 의사결정 전략에 차이가 있음을 확인하였다. 이와 같은 결과는 K-DMI로 분류할 수 있는 의사결정 유형의 차이를 통해 실제 소비자가 주목하는 정보의 양이나 종류, 또는 정보 탐색의 순서를 예측할 수 있음을 뜻한다. 이와 관련하여, Ares 등(2013)은 Eye-tracking 연구를 통해 요거트 패키지에 제공되는 영양성분 정보를 탐색하고 이

해하는데 소비자의 사고 유형이 주요한 영향을 끼친다는 것을 보여주었다. 분석적 처리를 선호하는 소비자는 직관적 처리를 선호하는 소비자에 비해 영양성분을 살펴보는데 더 오래 주의를 기울였으며, 아이콘이나 그림보다는 숫자와 글씨 정보를 더 오래 기억한다는 Ares 등(2013)의 연구 결과는 의사결정 유형의 분류를 통해서 소비자의 정보 탐색 및 정보 처리 과정을 이해할 수 있을 것이라는 가능성을 시사한다. 이를 위해서 추후 실험 연구를 통해 K-DMI로 분류한 특정 의사결정 유형이 실제 소비자가 제품 정보를 처리하는 방식에 예측하는지 확인할 필요가 있을 것이다.

K-DMI를 활용하여 확장할 수 있는 또 다른 연구 주제는 의사결정 유형과 의사결정의 질의 관계이다. 의사결정 행동에 있어서의 개인차를 다룬 기존 연구들은 분석적인 의사결정 습관이 매몰비용(sunk cost) 효과를 감소시킨다거나 직관적인 의사결정 습관이 틀효과(framing effect)에 더 취약하다는 결과를 통해 의사결정 유형과 특정 편향(bias)의 관계를 검증한 바 있다(Bruine de Bruin et al., 2007; Shiloh, Salton & Sharabi, 2002). 일찍이 Payne 등(1993)은 상황적 특성에 맞추어 여러 가지 전략을 효율적으로 구사할 수 있는 개인을 적응적 의사결정자라고 설명하였는데, K-DMI 척도를 통해 분석적 의사결정 유형과 직관적 의사결정 유형 모두에 해당하는 개인의 의사결정의 질이 하나의 유형에만 해당되는 개인의 의사결정의 질과 차이가 있는지를 살펴보는 것도 흥미로운 연구가 될 것이다.

또한, 본 연구에서 제안하는 K-DMI는 의사결정 유형에 있어서의 문화차 연구에 활용될 수도 있을 것이다. 사회적 관계에 비해 개인의 고유한 가치를 중요하게 여기는 서구 문화

권의 구성원의 경우 대상의 세부적 속성에 관심을 기울이는 분석적 의사결정 유형에 더 많이 의존한다는 등의 연구 결과(Nisbett, Peng, Choi & Norenzayan, 2001)는 특정 문화권의 특징과 선호하는 의사결정 유형 간에 유의미한 관계가 있음을 시사한다. 기존 척도의 단순 번역이 아닌 신뢰도 및 타당도 검증 과정을 거쳐 제안하는 본 K-DMI 척도는 국내 소비자들이 해외 소비자들에 비해 어떠한 의사결정 유형 특징을 가지고 있는지에 대한 보다 정교한 연구를 수행하는데 도움이 될 것이다.

본 연구를 통해 K-DMI의 타당도를 여러 측면에서 검증하고자 하였지만, 향후 보다 다양한 과제를 통해 타당도에 대한 추가 검증이 이루어져야 할 것이다. 구체적으로, 이미 한국어로 번안되어 사용되고 있는 일반의사결정유형척도(김은주 외, 2011)와 K-DMI의 상관을 살펴보는 작업도 흥미로울 것이다. 일반의사결정유형척도는 K-DMI 와 비교했을 때 보다 다양한 유형을 측정한다는데 차이가 있지만, 일부 공유하고 있는 유형이 존재한다. 예를 들어, 일반의사결정유형척도가 제안하는 의사결정 유형 가운데 합리형은 K-DMI의 분석적 의사결정 유형, 직관형은 K-DMI의 직관적 의사결정 유형, 회피형은 K-DMI의 후회기반 의사결정 유형과 관련이 있을 것으로 예상할 수 있다. 두 척도를 통해 분류되는 유형 간 관련성 정도를 파악하고, 두 척도의 심리측정적 속성(Psychometric properties)를 비교 평가하여 더욱 정교한 새로운 한국형 의사결정유형 척도를 제안하는 것도 수행 가능한 의미 있는 작업이 될 것이다.

마지막으로, 본 연구에서 제안하는 45 문항 K-DMI는 DMI의 원문항을 그대로 사용하였기 때문에 단일 척도로는 다소 많은 문항으로 구

성되어 있다는 한계를 가지고 있다. 비록 앞서 진행한 요인 분석 및 신뢰도 분석 결과 삭제하여야 할 문항을 발견할 수는 없었지만, 추후 연구를 통해 단축형 척도를 개발할 필요가 있다. 특정 단일 유형에 대한 연구를 위해 하위 척도를 개별 척도로 활용할 경우에는 본 논문에서 제안하는 K-DMI의 15 문항 하위 척도를 활용할 수 있겠지만, 유형 간 차이를 검증하기 위해 여러 유형을 측정해야 하는 연구에서는 보다 효율적인 단축형 척도가 더욱 유용할 것이다.

참고문헌

- 김은주, 김정일, 남승규, 노길광 (2011). 일반의사결정유형척도의 타당화, *한국심리학회지: 소비자·광고*, 12(4), 751-770.
- 김청택 (2016). 특집논문: 구조방정식모형의 문제점과 해결 방안; 탐색적 요인분석의 오, 남용 문제와 교정. *조사연구*, 17(1), 1-29.
- 윤성욱, 신성연 (2012). 응원팀의 시합 여부와 경기의 즐거움이 광고회상에 미치는 영향과 인지욕구의 조절효과. *경영학연구*, 41(5), 1057-1077.
- 전중옥, 이금, 박현희 (2013). 희소성 메시지 유형과 메시지 프레이밍에 따른 온라인 광고의 충동구매 효과. *한국심리학회지: 소비자·광고*, 14(4), 549-574.
- 최지은, 박종철 (2013). 관측의 종류와 제시형태가 소비자 반응에 미치는 영향. *한국심리학회지: 소비자·광고*, 14(3), 385-408.
- Ares, G., Mawad, F., Gimenez, A., & Maiche, A. (2014). Influence of rational and intuitive thinking styles on food choice: Preliminary

- evidence from an eye-tracking study with yogurt labels. *Food Quality and Preferences*, 31, 28-37.
- Arroba, T. (1977). Styles of decision-making and their use: An empirical study. *British Journal of Guidance and Counselling*, 5, 149-158.
- Ayal, S., Rusou, Z., Zakay, D., & Hochman, G. (2015). Determinants of judgment and decision making quality: the interplay between information processing style and situational factors. *Front in Psychology*, 6, 1-10.
- Barrett, L. F., Tugade, M. M., & Engle, R. W. (2004). Individual differences in working memory capacity and dual-process theories of the mind. *Psychological Bulletin*, 130, 553-573.
- Bentler, P. M., & Bonett, D. G. (1980). Significance tests and goodness of fit in the analysis of covariance structures. *Psychological Bulletin*, 88, 588-606.
- Bentler, P. M. (1990). Comparative fit indexes in structural models. *Psychological Bulletin*, 107, 238-246.
- Bettman, J. R., & Park, C. W. (1980). Effects of prior knowledge and experience and phase of the choice process on consumer decision processes: A protocol analysis. *Journal of Consumer Research*, 7, 234-248.
- Browne, M. W., Cudeck, R., Tatneni, K., & Mels, G. (2004). CEFA: Comprehensive Exploratory Factor Analysis, Version 2.00 [Computer software and manual].
- Browne, M. W., & Cudeck, R. (1992). Alternative ways of assessing model fit. *Sociological Methods and Research*, 21, 230-258.
- Bruine de Bruin, W., Parker, A. M., & Fischhoff, B. (2007). Individual differences in adult decision making competence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92, 938-956.
- Cacioppo, J. T., Petty, R. E., Kao, C. F., & Rodriguez, R. (1986). Central and peripheral routes to persuasion: An individual difference perspective. *Journal of personality and Social Psychology*, 51, 1032-1043.
- Cho, H. (2013). The moderating effect of need for cognition on the informational role of accessibility experiences. *한국심리학회지: 소비자·광고*, 14(4), 705-725.
- Conteh, N. (2009). The hypothesis testing of decision making styles in the decision making process. *Journal of Technology Research*, 1, 1-17.
- Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences*. New York: Academic Press.
- Conteh, N. (2009). The hypothesis testing of decision making styles in the decision making process. *Journal of Technology Research*, 1, 1-17.
- Epstein, S., Pacini, R., Denes-Raj, V., & Heier, H. (1996). Individual differences in intuitive-experiential and analytic-rational thinking styles. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 390-405.
- Evans, J. St. B. T. (2008). Dual-processing accounts of reasoning, judgment and social cognition. *Annual Review of Psychology*, 59, 255-278.
- Harren, B. A. (1979). A model of career decision making for college students. *Journal of Vocational Behavior*, 14, 119-133.
- Inman, J. J., & Zeelenberg, M. Regret in repeat purchase versus switching decisions: The attenuating role of decision justifiability.

- Journal of Consumer Research*, 29, 116-128.
- Johnson, R. H. (1978). Individual styles of decision making: A theoretical model for counseling. *Personnel and Guidance Journal*, 56, 530-536.
- Kahneman, D., & Frederick, S. (2002). *Representativeness revisited: Attribute substitution in intuitive judgment*. Heuristics and biases: The psychology of intuitive judgment.
- Loomes, G., & Sugden, R. (1982). Regret theory: An alternative theory of rational choice under uncertainty. *The Economic Journal*, 92, 805-824.
- Morera, O. F., Maydeu-Olivares, A., Nygren, T. E., White, R. J., Fernandez, N. P., & Skewes, M. C. (2006). Social problem solving predicts decision making styles among US Hispanics. *Personality and Individual Differences*, 41, 307-317.
- Nisbett, R. E., Peng, K., Choi, I., & Norenzayan, A. (2001). Culture and systems of thought: holistic versus analytic cognition. *Psychological review*, 108, 291-310.
- Norris, P., Pacini, R., & Epstein, S. (1998). *The rational-experiential inventory, short form*. Unpublished inventory. University of Massachusetts, Amherst, MA.
- Nygren, T. E. (1997). Framing of task performance strategies: Effects on performance in a multi-attribute dynamic decision making work environment. *Human Factors*, 39, 425-437.
- Nygren, T. E. (2000, November). *Development of a measure of decision making styles to predict performance in a dynamic J/JDM task*. Paper presented at the 41st Psychonomic Society Meetings, New Orleans, LA.
- Nygren, T. E., & White, R. J. (2001, May). *Decision making styles and choice behavior in gambling tasks*. Paper presented at the 73rd Annual Meeting of the Midwestern Psychological Association, Chicago, IL.
- Nygren, T. E., & White, R. J. (2005). *Relating decision making styles to predicting self-efficacy and a generalized expectation of success and failure*. Proceedings of the Human Factors and Ergonomics Society the 49th Annual Meeting.
- Parker, A. M., & Fischhoff, B. (2005). Decision making competence: External validation through an individual-differences approach. *Journal of Behavioral Decision Making*, 18, 1-27.
- Payne, J. W., Bettman, J. R., & Johnson, E. J. (1992). Behavioral decision research: A constructive processing perspective. *Annual review of psychology*, 43, 87-131.
- Payne, J. W., Bettman, J. R., & Johnson, E. J. (1993). *The adaptive decision maker*. Cambridge University Press.
- Reb, J. (2008). Regret aversion and decision process quality: Effects of regret salience on decision process carefulness. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 105, 169-182.
- Rim, H. B., Turner, B. M., Betz, N. E., & Nygren, T. E. (2011). Studies of the dimensionality, correlates, and meaning of measures of the maximizing tendency. *Judgment and Decision Making*, 6, 565-579.
- Rosenberg, M. (1965). *Society and the adolescent self-image*.
- Samson, A. & Voyer, B. G. (2012). Two minds, three ways: dual system and dual process

- models in consumer psychology. *AMS Review*, 2, 48-71.
- Scheier, M. F., Carver, C. S., & Bridges, M. W. (1994). Distinguishing optimism from neuroticism (and trait anxiety, self-mastery, and self-esteem): a reevaluation of the Life Orientation Test. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 1063-1078.
- Schwartz, B., Ward, A., Monterosso, J., Lyubomirsky, S., White, K., & Lehman, D. R. (2002). Maximizing versus satisficing: Happiness is a matter of choice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 1178-1197.
- Scott, S. G. & Bruce, R. A. (1995). Decision-making style: The development and assessment of a new measure. *Educational and Psychological Measurement*, 55, 818-831.
- Sherer, M., Maddux, J. E., Mercandante, B., Prentice-Dunn, S., Jacobs, B., & Rogers, R. W. (1982). The self-efficacy scale: Construction and validation. *Psychological Reports*, 51, 663-671.
- Shiloh, S., Koren, S., & Zakay, D. (2001). Individual differences in compensatory decision-making style and need for closure as correlates of subjective decision complexity and difficulty. *Personality and Individual Differences*, 30, 699-710.
- Spinella, M. (2007). Normative data and a short form of the Barratt Impulsiveness Scale. *International Journal of Neuroscience*, 117, 359-368.
- Stanovich, K. E. (1999). *Who is rational? Studies of individual differences in reasoning*. Mahwah, NJ: Erlbaum.
- Stanovich, K. E., & West, R. F. (2000). Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debates. *Behavioral and Brain Sciences*, 23, 645-726.
- Stanovich, K. E., & Toplak, M. E. (2012). Defining features versus incidental correlates of type 1 and type 2 processing. *Mind & Society*, 11, 3-13.
- Steiger, J. H., & Lind, J. C. (1980, May). *Statistically based tests for the number of common factors*. In annual meeting of the Psychometric Society, Iowa City, IA.
- Taylor, K. (1997). A regret theory approach to assessing consumer satisfaction. *Marketing Letters*, 8, 229-238.
- Tsiros, M., & Mittal, V. (2000). Regret: A model of its antecedents and consequences in consumer decision making. *Journal of Consumer Research*, 26, 401-417.
- Trope, Y., & Liberman, N. (2011). *Construal level theory*. In P. Van Lange, A. W. Kruglanski, and E. T. Higgins (Eds), *Handbook of Theories of Social Psychology*. London: Sage Publications.

원고접수일 : 2016. 07. 16.

수정원고접수일 : 2016. 08. 23.

게재결정일 : 2016. 08. 23.

Validation study of the Korean version of the Decision Making Style Inventory(K-DMI)

Hye Bin Rim

Kwangwoon University

The aim of this study is to validate the Korean version of the Decision Making Style Inventory(DMI). The DMI is a 45-item, self-report measure, composed of three subscales, designed to measure an individual's propensity towards three distinct decision making styles: analytical, intuitive, and regret-based. With a sample of 808 participants, factor analyses confirm that the K-DMI measures three separate latent constructs. Positive and negative correlations between K-DMI scale scores and theoretically relevant scales' score provide evidence for construct validity of the K-DMI. Furthermore, results show K-DMI scale relates to the use of specific decision making strategies: compensatory decision rules or non-compensatory decision rules. The results of this study indicate that the K-DMI provides reliable and valid measurements of the degree to which individuals employ analytical, intuitive, and regret-based decision making styles.

Key words : *decision making styles, decision making rules, scale validation*