

사회비교의 목표, 대상 및 결과가 비교대상의 선택에 미치는 영향

장은영[†] · 한덕웅

성균관대학교 심리학과

사회비교의 자기조절과정이론에 근거하여 사회비교의 목표, 비교대상 및 비교결과가 비교대상의 선택에 미치는 영향에 관한 가설들을 도출하고 이를 실험을 통해 검증하였다. 2(사회비교의 목표: 자기향상/자기방어) × 2(비교대상: 상향/하향) × 2(비교결과: 성공/실패)의 삼원 완전무선 요인설계였으며, 주종속치는 비교대상을 선택한 빈도였다. 전체 120명의 자료를 분석한 결과에서 중요한 가설들이 지지되었다. 구체적으로 살펴보면 자기방어의 목표를 설정한 조건보다 자기향상의 목표를 설정한 조건에서 상향비교의 대상을 선택한 빈도가 유의하게 더 높았고, 자기향상의 목표를 설정한 조건보다 자기방어의 목표를 설정한 조건에서 하향비교의 대상을 선택한 빈도가 유의하게 높았다. 또한 자기향상의 목표를 설정하게 되면 하향비교하여 성공한 조건보다 상향비교하여 성공한 조건에서 상향비교의 대상을 선택한 빈도가 유의하게 높았다. 그리고 자기방어의 목표를 설정하게 되면 성공한 조건보다 실패한 조건에서 하향비교의 대상을 선택한 빈도가 유의하게 높았다. 본 연구의 제한점과 결과를 선행연구들과 비교하여 논의하고, 끝으로 장래 연구과제도 논의하였다.

주요어: 사회비교, 사회비교 동기, 비교동기의 충족수준, 사회비교목표, 사회비교대상, 수행환류

본 연구는 자기향상이나 자기방어하려는 목표가 달리 형성된 조건에서 다른 사람과 비교해서 자신이 더 잘했거나 혹은 더 못한 경험이 비교대상의 선택에 어떠한 영향을 미치는지 알아보는데 목적이 있다. 이 목적에 따라서 사회비교 목표의 설정, 비교대상 및 비교결과가 비교대상의 선택에 어떠한 영향을 미치는지 설명하는 가설들을 제안하고 실험을 통해서 검증하려고 한다. 특히 본 연구에서는 사회비교 목표를 설정하고 상향비교 혹은 하향비교한 다음에 비교결과가 긍정적이거나 부정적인 상황에서 비교대상을 다시 선택할 기회를 주면 본래의 상향비교 혹은 하향비교를 그대로 유지하는지 아니면 비교대상을 바꾸는지 알아보는데 관심이 있다. 그리고 이 과정에서 어떠한 심리과정이 작동하는지 설명하고자 한다.

사회비교이론을 처음 제안한 Festinger(1954)는 자기를 평가할만한 객관적 근거가 없을 경우에 자

* 이 연구는 두 번째 필자의 지도를 받은 첫 필자의 박사학위논문 가운데 일부로 수행되었다.

† 교신저자(Corresponding Author): 장은영 / 성균관대학교 심리학과 / 서울시 종로구 명륜동 3가 53번지 성균관대학교 수선관 7층 심리학과. (우)110-745 / Tel: (02)760-0485 / E-Mail: jey98@chol.com

신을 평가하려는 목적으로 비교할 대상으로 유사한 타인을 선택하게 된다는 사회비교이론을 제안하였다. 그 후 Wills(1981)는 하향비교이론에서 자기의 긍정적 모습에 위협을 경험하게 되면 사회비교의 대상으로 자신보다 열등한 사람을 선택한다고 제안하였다. 그 이후로 사회비교의 대상을 선택하는데 영향을 미치는 요인들을 알아보려는 여러 연구가 이루어졌다.

선행 연구들은 대체로 상향비교, 유사비교 및 하향비교 가운데 어느 한 유형의 사회비교에 초점을 맞추어서 각 비교의 대상을 선택하거나 사회비교의 결과로 경험하는 심리에 영향을 미치는 변인들에 관심을 두고 수행되었다. 여러 연구를 통해서 특정한 비교대상의 선택이나 결과에 영향을 미치는 변인들을 연구한 결과들을 보면 전반적으로 일관되는 결과들도 많이 보고되었다. 예를 들어서 사회비교 과정에서 성공을 경험하거나, 통제감이 높다고 지각하거나 혹은 추구하는 목표에 도달할 가능성이 높다고 지각하면 대체로 상향비교의 대상을 선택하였다. 반면 사회비교 과정에서 실패를 경험하거나, 통제감이 낮다고 지각하거나 혹은 추구하는 목표에 도달할 가능성이 낮다고 지각하면 대체로 하향비교의 대상을 선택하였다. 그러나 사회비교의 결과나 사회상황에서 불확실성을 경험하게 되면 유사비교의 대상을 선택하는 경향이 높았다(한덕웅, 1999; 장은영, 한덕웅, 1999; Festinger, 1954; Hakmiller, 1966; Radloff, 1966; Wheeler, 1966; Trope, 1980; Levine & Green, 1984; Buunk, Collins, Taylor, VanYperen, & Dakof, 1990; Testa & Major, 1990; Buunk, Schaufei, & Ybeman, 1994; Trope & Neter, 1994; Dunning, 1995; Taylor, Wayment, & Carillo, 1996).

이와 같은 실증연구의 결과들이 축적되는 한편으로 비교할 사람을 선택하는데 영향을 미치는 요인이나 비교한 결과에 영향을 미치는 요인들을 설명하는 이론들도 여러 형태로 제안되었다. 예를 들어 Taylor와 Lobel(1989)은 하향평가와 상향접촉가설에서 서로 다른 심리적 욕구에 따라서 비교대상의 선택 방향이 결정된다고 제안하였다. 또한 Taylor 등(1996)은 선행 연구들을 토대로 환류, 통제감, 향상가능성, 자존심, 현재 상태의 변화가능성 등의 변인들이 상향비교, 유사비교 및 하향비교에 영향을 미치는 중요한 요인이라고 정리한 바 있다. 특히 이들은 자기방어동기가 하향비교를 통해서 더 잘 충족되고, 자기향상동기는 상향비교를 통해서 더 잘 충족되며, 자기평가동기는 유사비교를 통해서 더 잘 충족된다고 주장했다. 이 이론은 사회비교의 과정을 여러 동기의 차이에 의해서 설명하는데 의의가 있다. 사회비교의 동기와 비교대상의 선택을 연결하여 설명하려는 시도는 다른 연구자들에 의해서도 이루어졌다. 예를 들어 Helgeson과 Michelson(1995)도 자기평가동기는 유사비교로, 자기향상동기는 상향비교로, 그리고 자기고양동기는 하향비교로 충족된다고 제안하였다.

자기평가유지모형(Tesser, 1991)에서는 사람들이 현재 지니고 있는 긍정적 자기평가를 유지하기 위하여 자기를 평가하거나 고양시키려는 기본 동기를 지닌다고 가정하고, 타인과 비교하여 자기평가를 유지하는 과정을 비교(comparison)와 반영(reflection)으로 나누어서 비교 후에 경험하는 정서들을 설명하려 하였다. Tesser는 자신에게 중요하지 않은 영역에서 비교하거나 혹은 자신과 심리적으로 친밀한 사람과 비교하게 되면 반영과정이 작동하기 때문에 상향비교하더라도 자존심을 손상받지 않고 정적정서를 경험할 수 있다고 보았다. 반면에 자신에게 중요한 영역에서 친밀하지 않은 사람과 비교하게 되면, 비교과정이 작동하기 때문에 상향비교로 인해서 부정적정서를 경험하게 된다고 제안하였다(Tesser, Miller, & Moore, 1988)

한편 비교대상을 선택하거나 비교의 결과로 경험하는 정서를 사회비교 성향의 개인차 변인으로

설명하려는 시도(Wheeler, 2000; Gibbons, Lane, Gerrard, Reis-Bergan, Lautrup, Pexa, & Blanton, 2002)도 있었다. 특히 Wheeler와 Miyake(1992)는 만성적 우울과 같은 개인차 변인이 비교대상의 선택에 영향을 미치는 현상을 설명하려고 시도하였다. 이들은 우울정서가 자신보다 타인이 나은 사람이라고 보게 만들어서 부정적인 자기개념을 점화시킨다고 보았다. 이로 인해서 우울한 사람들은 부정적인 자기상이 계속 유지될 수 있는 상향비교를 더 선호한다고 주장하였다.

지금까지 이루어진 연구들을 개관해 보면 사회비교 과정에서 비교할 대상을 선택하는데 영향을 미치는 요인들, 사회비교 후 경험하는 결과에 영향을 미치는 요인들, 그리고 비교 후에 이전에 선택한 사람을 계속해서 다시 선택하거나 혹은 변경하는데 영향을 미치는 요인들을 일관되게 연결지어서 설명하는 통합된 이론들은 거의 없다. 지금까지 제안된 설명들은 대부분 사회비교 과정에서 일어날 수 있는 현상들 가운데 일부만을 선택해서 설명하고 있다.

본 연구는 사회비교의 자기조절과정이론(한덕웅, 1999, 2002; 한덕웅, 장은영, 2003)에 기초하여 이 이론에 근거를 두고 비교대상의 선택에서 예상되는 가설들을 제안하고 실험을 통해서 검증하고자 한다. 이 가설들이 도출된 이론적 배경을 설명하기 위하여 먼저 이 이론을 살펴보자.

사회비교의 자기조절과정이론

이 이론(한덕웅, 1999)에서는 타인과 비교하는 상황에서 개인이 설정하는 사회비교의 목표와 아울러 사회비교의 개입 수준의 영향을 받아서 우세해진 사회비교의 동기가 비교대상의 선택이나 정서경험에 영향을 미친다고 가정한다. 이는 그림 1에 제시하였다. 그림을 보면 이 이론에서는 사회비교의 동기를 결정짓는 두 경로를 가정하고 있다. 그 가운데 한 경로는 인간의 의지에 따라서 사회상황에서 사회비교의 목표를 설정함으로써 사회비교 동기에 영향을 미치는 경로이다. 예를 들어 사회비교 과정에서 개인이 자신을 더 향상시키고 싶으면 자기향상의 목표를 설정하며, 자신을 정확히 평가하고 싶으면 자기평가의 목표를 설정하고, 자존심의 손상을 방어하고 싶으면 자기방어 혹은 자기고양이의 목표를 설정하게 된다. 또 다른 경로는 사회비교 목표의 개입 수준에 따라서 사회비교 동기에 영향을 미치는 경로이다. 이 경로는 사회비교의 상황에서 발생한 유인이나 압력에 의해서 사회비교 과정에서 영향을 미치는 현상을 설명한다.

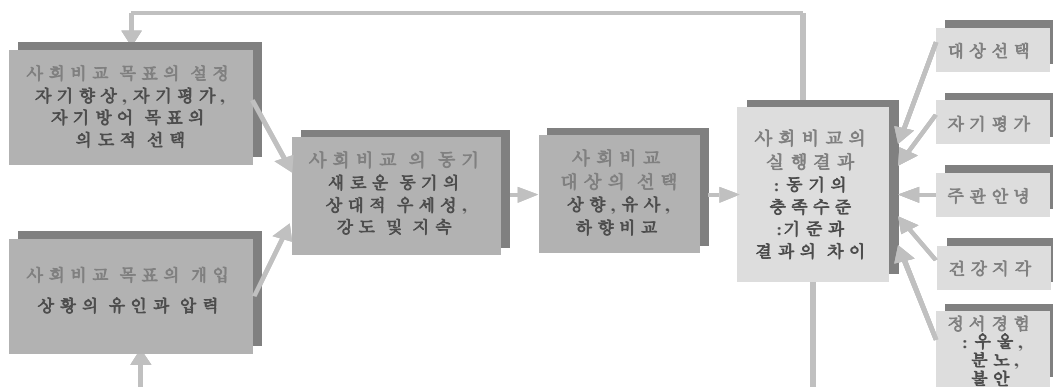


그림 1. 사회비교의 자기조절과정(한덕웅, 1999; 한덕웅 등, 2003)

또한 이 이론에서는 비교가 이루어진 다음에 일정한 비교대상과 계속해서 비교하거나 혹은 변경되는 과정을 다음과 같이 설명한다: 앞서 설명한 두 경로를 통하여 특정한 사회비교 동기가 우세해지면 사회비교 대상을 선택하여 비교한 결과로 동기가 충족된 수준을 평가하게 된다. 사회비교를 실행한 결과로 동기의 충족수준이 높은 조건에서는 다른 사회비교의 동기가 우세해지므로 비교대상을 바꿀 수 있다. 반면에 동기의 충족수준이 낮은 조건에서는 본래 사회비교의 동기가 여전히 우세하므로 이전의 비교대상과 다시 비교하려 할 수 있다.

그리고 이 이론은 사회비교의 결과에 따라서 사회비교의 대상 선택, 자기평가, 그리고 정서경험 등이 달라진다고 설명한다. 본 연구에서는 이 가운데 사회비교의 실행 결과에 의해서 초래되는 여러 현상들 가운데 비교대상의 선택을 다루게 된다. 이 이론에 의해서 사회비교의 대상이 선택되는 과정을 설명하면 다음과 같다: 현재 사회상황에서 특정한 사회비교의 목표설정과 목표개입의 수준에 따라서 우세해진 사회비교 동기를 충족시키기에 적합한 대상과 비교하려고 한다. 이 경우에 만약 특정한 사회비교의 동기를 충족시키기에 적합한 비교대상과 비교한 결과가 성공적이면 그 사회비교 동기의 충족수준이 높아지게 된다. 이 충족수준이 개인이 설정한 기준 이상으로 높은 조건에서는 새롭게 우세해진 사회비교의 동기를 충족시키기에 적합한 비교대상으로 바꿀 개연성이 높아진다. 반면에 현재 우세한 비교동기를 충족시키는데 적합하지 않은 대상과 비교하거나 혹은 적합한 대상과 비교한 결과가 좋지 못한 경우에는 우세했던 비교동기의 충족수준은 낮아지고 높은 상태로 지속된다. 이러한 조건들에서는 이전에 우세하던 비교동기를 충족시키는데 적합한 대상과 계속해서 비교하고자 시도할 개연성이 높다.

비교대상의 선택에 관한 선행연구 결과들

선행연구들에서 비교대상의 선택에 영향을 미치는 여러 변인들이 연구하였는데 중요한 결과들을 본 연구의 이론으로 해석해 보면 다음과 같다.

환류 및 위협: 비교대상의 선택을 다룬 여러 연구들에서 특히 개인의 수행 수준에 관한 환류나 위협을 자주 다루었다. 예를 들어 Friend와 Gilbert(1973)는 성격검사의 결과로 환류를 조작하는데, 자신의 성격검사의 결과가 좋지 않은 조건에서는 하향비교가 나타나고, 좋은 경우에는 상향비교가 나타났다. 또한 Festinger의 일방향의 상향추동가설에서 제안하는 바와 같이 능력 차원에서 자신보다 약간 나은 사람과 비교하고자 한 결과를 보여준 연구들이 있으며(Wheeler, 1966; Wheeler, Shaver, Jones, Goethals, & Cooper, 1969; Wheeler, Koestner, & Drever, 1982), 실패환류가 없거나 위협을 경험하지 않는 조건에서는 유사비교나 상향비교를 선호하는 결과를 보여준 연구들이 있다(Gruder, 1971; Brickman & Bulman, 1977; Nosanchuk & Erickson, 1985; Wood, 1989; Helgeson et al., 1995).

또한 Wills의 하향비교이론이 제안된 이후로 수행을 마치고 나서 실패환류를 제공받거나 스트레스와 같이 위협을 경험하는 상황에서는 하향비교를 선호하는 결과를 보여준 연구들이 있다(Hakmiller, 1966; Schulz & Decker, 1985; Affleck, Tennen, Pfeiffer, Fifield, & Rowe, 1987; Gibbons, Gerrard, Lando, & McGovern, 1991; Bogart & Helgeson, 2000).

위협은 하향비교를 선택하는데 영향을 미치는 변인으로 자주 다루어져 왔다. 예를 들어 Wills는 공포-친화 가설을 다룬 연구 결과들(Schachter, 1959; Zimbardo & Formica, 1963; Darley & Aronson, 1966)을 하향비교이론으로 다음과 같이 재해석하였다: 사람들은 공포나 위협을 경험하면 자신보다 못한 이와 비교하기 위해서 하향비교를 선택하게 되는데, 이는 공포나 위협으로 인해 손상된 자기상을 회복하고자하는 욕구에서 비롯된다.

이러한 연구 결과들을 보면 대체로 사람들은 성공환류를 받거나 위협이 없는 상황에서는 하향비교보다 상향비교를 더 선호한다. 반면에 실패환류를 받거나 위협을 경험하는 상황에서는 상향비교보다 하향비교를 더 선호한다. 이러한 현상을 본 연구의 이론으로 보면 사회비교의 목표 설정과정을 포함시키지 않았기 때문에 목표개입의 경로로 영향을 미쳤다고 해석할 수 있다. 구체적으로 성공환류를 받은 조건에서는 이미 우세한 사회비교 동기의 충족수준은 높아지고 상향비교 목표에 대한 개입 수준이 높아지므로 자기향상의 동기가 높아져서 상향비교를 선호했고, 실패환류를 받은 조건에서는 하향비교에 대한 개입이 높아지므로 자기방어의 동기가 높아져서 하향비교를 선호했다고 설명할 수 있다.

그러나 위협을 경험하면 항상 하향비교를 선호하는 것은 아니다. 일부 연구(Taylor, Aspinwall, Guiliano, Dakof, & Reardon, 1993; Van der Zee, Oldersma, Buunk, & Bos, 1998)에서는 위협을 경험한 사람들이 오히려 상향비교를 선호한 점을 보인 바 있다. 본 연구에서는 이러한 연구결과가 불일치되는 점은 각 연구마다 위협을 경험한 사람들이 비교 당시 설정한 비교목표가 달랐거나 혹은 특정한 비교목표에 개입된 수준이 달랐던 점에 기인한다고 보고 있다.

이와 같은 설명이 타당한지 알아본 연구로는 한덕웅(1999) 그리고 장은영 등(1999)의 실험들을 들 수 있다. 이 연구들에서 성공환류를 받은 사람들은 실패환류를 받은 사람들보다 자기향상의 동기가 더 높았고, 상향비교 대상을 더 많이 선택했다. 반면에 실패환류를 받은 사람들은 성공환류를 받은 사람들보다 자기방어의 동기가 더 높았고, 하향비교 대상을 더 많이 선택했다. 그리고 한덕웅(1999)의 연구에서는 확실한 환류를 받은 사람들보다 모호한 환류를 받은 사람들이 자기평가동기가 더 높았고, 유사비교 대상을 더 많이 선택했다. 따라서 성공환류, 실패환류 혹은 모호한 환류는 각기 특정한 사회비교 목표의 개입 수준을 높여서 각 사회비교의 동기를 높였다고 설명할 수 있다. 다시 말해서 사회비교의 결과로 특정한 사회비교 목표의 개입 수준이 높아지면 그 동기를 우세하게 만들어서, 동기를 충족시키는데 적합한 비교대상을 선택하게 된다고 볼 수 있다.

향상가능성, 통제감 혹은 변화가능성: 또한 사회비교 현상을 다룬 연구들 가운데 사회비교 목표의 개입 수준에 영향을 미쳐서 사회비교 동기를 유발시켰다고 해석할 수 있는 연구결과들이 많다. 그 중에는 향상가능성, 통제감 혹은 변화가능성을 다룬 연구들이 있다(Buunk et al., 1990; Sun & Croyle, 1995; Taylor et al., 1996). Levine 등(1984)의 연구에서는 지각과제의 수행 수준으로 향상가능성을 조작하였다. 이 연구에서는 초등학생들에게 10번의 시행으로 이루어진 지각과제에서 자신의 점수가 점차 높아지거나 혹은 낮아지고 있다고 알려주었다. 자신의 수행이 점차 향상된다고 듣게 되면 상향비교와 하향비교를 동일한 빈도로 선택했지만, 점차 저조해진다고 듣게 되면 하향비교 대상을 더 많이 선택했다.

Lockwood(2002)는 하향비교 대상과 비교하는 과정에서 자신도 하향비교대상과 유사해질 개연성이 높아서 취약성이 높으면 낮을 때보다 자기평가가 낮았다고 보고했다. 그러므로 이 조건에서는 자기방어의 동기가 높아졌다고 해석할 수 있다. Dunning(1995)의 연구에서는 능력검사를 실시하고 성공환류를 받은 조건에서 능력의 변화가능성이 높으면 낮을 때보다 환류에 대해서 더 자세히 알고 싶어 했다. 또한 장은영 등(1999)의 연구에서는 성공과 실패환류를 제공하고 환류를 받은 과제와 관련이 높은 다른 과제에 대해서 통제가능성을 높거나 낮게 조작하고 비교대상의 선택을 알아보았다. 이 연구에서 목표의 통제가능성이 높으면 낮을 때보다 하향비교보다 상향비교 대상의 선택빈도가 더 높았으나 통제가능성이 낮으면 높을 때보다 상향비교보다 하향비교 대상의 선택빈도가 더 높았다. 이 두 조건에서 비교목표의 개입 수준이 달라져서 각각 향상동기와 방어동기가 높아졌다고 해석할 수 있다.

그러나 이 선행연구들에서는 직접 비교동기의 수준을 알아보지 않았으므로 이 해석의 타당성을 알 수 없다. 또한 선행연구들에서 비교대상의 선택에 영향을 미친다고 가정한 변인들 가운데 사회비교의 목표 변인은 직접 다루어지지 않았다. 본 연구의 이론으로 보면 목표의 개입 수준에 영향을 미치는 경로를 통하여 작동했다고 해석할 수 있다. 특히 이 이론은 과거 선행연구 결과들을 사회비교의 동기 수준에 의해서 일관된 기제로 설명하는 통합한 틀을 제공해 준다.

자존심: Wills(1981)는 하향비교이론에서 자존심과 관련된 가설도 제안한 바 있다. 즉 자존심이 높은 사람보다 낮은 사람이 자기고양의 욕구가 더 높아서 하향비교를 선호할 것이라고 예상하였다.

그런데 선행 연구들에서 이 가설을 검증하려는 시도(Thompson & Crocker, 1990; Gibbons & McCoy, 1991; Brown & Gallagher, 1992; Reis & Gibbons, 1993; Wood, Giordano-Beech, Taylor, Michela, & Gaus, 1994)가 여러 차례 이루어졌음에도 불구하고, Wills(1981)의 가설이 일관되게 지지되지는 못했다. 즉 자존심이 높은 사람이 낮은 사람보다 하향비교를 더 많이 추구하거나(Crocker & Schwatz, 1985; Crocker, Thompson, McGraw, & Ingerman, 1987) 혹은 그와 반대로 자존심이 낮은 사람이 높은 사람보다 하향비교를 더 많이 추구하는(Shrauger, 1975) 등 비일관된 결과를 보인 바 있다. 또한 개인차 변인으로 주로 다루어진 자존심은 성공/실패환류와 같은 다른 독립변인과 상호작용을 보인 결과(Brown, Collins, & Schmidt, 1988; Gibbons & McCoy, 1991; Wood et al., 1994)도 보고되었다. 현재까지 이처럼 서로 모순되는 결과를 하나의 틀로 설명할 수 있는 이론이 없는 상황이다.

예를 들어 Wood 등(1994)의 연구에서는 자존심이 낮은 사람들이 직업흥미도 검사를 통해서 타인보다 잘했다는 정보를 받았을 때 실패환류를 받은 조건보다 비교를 더 많이 추구하였다. 이 연구의 성공조건에서는 하나의 소척도를 제외하고 참가자가 상대방보다 점수가 모두 높다고 알려주고, 실패조건에서는 하나의 소척도를 제외하고 모두 낮다고 알려주었다. 그리고 참가자가 상대방과 함께 받고 싶다고 응답한 검사의 개수를 응답하도록 하였다. 그 결과를 보면 성공이나 실패 결과의 환류와 자존심의 상호작용이 유의하였다. 즉, 자존심이 낮은 사람들은 성공환류를 받은 조건에서 사회비교를 더 많이 추구하고, 자존심이 높은 사람들은 실패환류를 받은 조건에서 사회비교를 더 많이 추구했다.

그런데 이 연구나 다른 연구들에서 자존심이 비교대상의 선택에 영향을 미치는 과정을 심리학적

으로 잘 설명하지 못하였다. 흔히 자존심의 핵심 요소를 자기의 가치에 대한 평가라고 본다. 그러나 자기가치의 평가가 사회비교 과정에서 어떤 사회비교의 목표의 설정, 특정한 사회비교에 대한 개입, 사회비교 동기들 가운데 자기향상, 자기평가, 혹은 자기방어의 동기에 각각 미치는 영향, 그리고 사회비교의 결과로서 성공이나 실패의 환류정보에 대한 반응, 그리고 사회비교의 지속이나 중단에 각각 어떤 영향을 미치는지 일관되게 설명하는 이론이 없다. 그러므로 어떤 사회상황에서는 자존심의 수준이 이 가운데 여러 요인들에 동시에 영향을 미치기도 하고, 다른 조건에서는 한 두 요인에만 선택적으로 영향을 미칠 수도 있다. 따라서 자존심이 사회비교 대상의 선택에 미치는 영향을 연구한 결과들이 일관되지 않는다고 해서 놀랄 일이 아니다.

본 연구에서는 만성적인 자존심 수준 역시 사회비교의 목표설정과 목표개입의 경험을 통해서 비교대상의 선택에 영향을 미친다고 가정한다. 이 관점에서 보면 Wood 등(1994)의 연구에서 만성적으로 자존심이 높은 이들은 스스로 자기향상의 목표를 설정하고 향상목표에 대한 개입수준도 높아서 상향비교의 대상 선택하고 자존심이 낮은 사람들은 방어목표를 설정하고 방어목표에 대한 개입수준이 높아서 자기방어의 동기가 우세하므로 이 동기를 충족시키는데 적합한 하향비교의 대상을 선택한다고 추론할 수 있다. 또한 자존심이 높은 사람은 자기향상의 목표를 설정할 개연성이 높지만, 실패 환류를 제공받게 되면 자기방어동기가 일시적으로 가장 우세해져서 이에 적합한 하향비교를 추구했다고 해석할 수 있다.

선행연구의 제한점과 본 연구의 목적

본 연구에서는 선행연구에서 자존심과 같은 개인차 변인에 따라서 비교대상의 선택에 일관된 결과가 나타나지 않은 원인은 만성적인 자존심과 사회상황에서 유발된 일시적인 자존심을 구분하지 않아서 이 두 요인의 조화나 갈등을 간과한 데 있다고 본다. 만일 만성적인 개인의 특질이라면 자존심이 높은 사람은 스스로 자기향상의 목표를 설정할 가능성이 높다. 즉 본 연구의 이론에서 가정하는 두 경로 중 자기향상의 사회비교 목표가 설정되면 이 사회비교 동기가 우세하게 작동하게 된다. 그리고 사회비교에서 성공하는 등으로 일시적으로 자존심이 높아지게 되더라도 자기방어의 동기가 충족되고 자기향상의 동기가 높아질 수 있다. 그러므로 만성적이거나 일시적인 여러 경로들로 자기향상의 동기가 높아지면 상향비교의 대상이 선택된다고 가정할 수 있다.

본 연구에서는 사회비교의 동기에 영향을 미치는 여러 경로들 가운데 일시적으로 사회비교의 목표를 설정하여 특정한 사회비교의 동기가 특출하게 우세해진 조건에서 비교에 성공이나 실패를 경험하게 되면 각각 그 비교목표의 개입 수준이 높아지거나 낮아져서 비교대상의 선택이 유지되거나 달라지는지 알아보려고 한다. 본 연구에서는 자존심과 같이 비교대상의 선택에 영향을 미치는 만성적 개인차 변인을 다루지 않는다. 사회비교 과정에서 자기향상이나 자기방어의 동기가 일시적으로 우세하게 유발된 조건에서 사회비교의 대상 선택이 어떻게 달라지는지 알아보려고 한다.

이미 선행연구(한덕웅, 1999)에서 사회비교의 목표설정으로 사회비교의 동기를 유발하게 되면 어떤 비교대상이 선택되는지 알아본 바 있다. 이 연구에서는 본 연구와 동일한 이론에 근거를 두고 사회비교의 결과로 성공이나 실패를 경험하여 비교목표의 개입 수준이 달라진 조건에서 서로 다른 비교목표를 설정하게 되면 어떤 비교대상이 선택되는지 알아보았다. 본 연구에서는 이 연구와 달리 사

회비교의 목표를 설정한 조건에서 사회비교의 대상을 달리 한 결과로 성공이나 실패를 경험하게 되면 어떤 비교대상이 선택되는지 알아보려고 한다. 그리고 사회비교의 목표설정 방법으로 비교동기를 유발하여 이 연구에서 얻은 결과가 동일한 이론에 따라서 개념적으로 반복해서 지지되는지 검증하려고 한다. 또한 두 연구에서 사회비교의 목표설정과 비교결과에 따라서 비교대상의 선택이 동일한 이론에 의해서 일관되게 설명될 수 있는지 알아보려고 한다.

다음으로 선행연구들에서는 여러 독립변인들이 비교대상의 선택에 미치는 효과를 하나의 이론틀로 설명하는데 한계가 있다. 이 연구들과 달리 본 연구에서는 선행연구들에서 조작한 여러 독립변인들이 각기 다른 사회비교의 동기를 유발하고 이로 인해서 비교대상이 선택된다는 심리과정으로 설명한다. 예를 들어서 자기향상의 동기가 우세해지면 이 동기를 충족시키려고 상향비교 대상을 선택하고, 자기평가의 동기가 우세해지면 유사비교 대상을 선택하며, 자기방어의 동기가 우세해지면 하향비교 대상을 선택하게 된다고 가정한다.

또한 본 연구에서는 선행연구에서 주로 다룬 변인들이 사회상황에서 사회비교의 결과로서 경험하는 성공이나 실패의 경험 역시 사회비교 목표의 개입 수준에 영향을 미침으로써 동기과정에 연결되는 경로에 해당된다고 본다. 이 때문에 예를 들면 선행연구에서 특정한 사회비교 동기들 가운데 어떤 동기가 우세하도록 영향을 미쳐서 비교대상의 선택에도 영향을 미쳤다고 추론한다. 본 연구에서는 사회비교 동기를 우세하기 만들기 위해서 직접 비교목표를 설정하도록 조작하고 사회비교 동기와 동기의 충족수준을 직접 측정하여 과연 사회비교의 동기와 비교동기의 충족수준에 의해서 비교대상의 선택이 달라지는지 알아보려고 한다.

본 연구에서 이론의 토대가 되는 이론에서는 사회비교의 동기로서 자기향상동기, 자기평가동기 및 자기방어동기의 세 가지를 가정하고 있다. 지금까지 사회비교 과정에서 사람들이 경험하는 비교동기로는 앞서 언급한 세 동기들 이외에 친화동기, 연대감 동기, 자기확증의 동기에 이르기까지 여러 가지가 제안되었다(Helgeson et al., 1995). 그러나 선행연구들에서는 비교동기를 신뢰롭고 타당하게 측정할 수 있는 척도는 개발하지 못하여 사회상황에서 각 동기의 수준에 따라서 비교대상의 선택이 달라진다는 증거를 제시하지 못했다. Gibbons와 Buunk(1999)는 만성적 개인차 변인으로 사회비교 경향을 측정하는 척도를 개발하였으나, 이 척도는 주로 사람들이 외부 정보에 얼마나 민감하게 반응하는지 알아보는데 초점을 두고 있어서 본 연구에서 다루는 사회비교 대상의 선택 과정에서 각 비교동기들이 어떤 영향을 미치는지 알아보는데 적합하지 않다.

본 연구에서는 상향, 유사 및 하향으로 비교의 방향이 포함된 사회비교 동기척도와 아울러 충족수준을 측정하는 척도를 사용하려고 한다. 다시 말해서 실험을 통하여 사회비교의 과정에서 각 동기의 수준에 따라서 비교대상의 선택이 달라지는지 알아보려고 한다.

본 연구의 가설

본 연구에서는 사회비교 과정에서 비교대상을 선택하는 현상을 의도적 목표설정 경로와 비교목표의 개입경로를 통해서 유발된 사회비교 동기에 따라서 설명할 수 있다고 가정한다. 특히 자존심을 다룬 선행연구들은 사회비교의 과정에서 의도적인 목표설정 경로와 관련될 수는 있으나 이 경로를 직접 조작하지 않았고 또한 자존심과 공변하는 여러 요인들의 영향인지 알 수 없기 때문에 한계가

있다. 사회비교의 목표설정 경로를 통해서 영향을 미치는 과정은 한덕웅(1999)의 실험연구에서 직접적으로 조작되어 검증된 바가 있다.

이 실험연구(한덕웅, 1999)에서는 목표설정과 목표개입을 각각 독립변인으로 조작하여 두 경로가 작동하도록 하고 비교대상의 선택에 어떤 영향을 미치는지 알아보았다. 구체적으로 말하면 자기향상, 자기평가 혹은 자기방어의 목표를 추구하는 조건에서 각 목표에 조화되거나 조화되지 않는 사회비교의 개입 상황에 당면하게 되면 각각 어떤 비교대상을 선택하는지 알아보았다. 그 연구의 결과를 보면 사람들은 비교의 목표설정과 목표의 개입 수준에 의하여 비교의 동기 수준이 달라지고, 사회비교의 대상의 선택에도 영향을 미쳤다. 구체적으로 결과를 살펴보면 이 연구의 가설과 일치하게 자기향상의 목표를 설정한 조건에서는 상향비교 대상의 선택이 가장 높았고, 자기평가의 목표를 설정한 조건에서는 유사비교 대상의 선택이 가장 높았으며, 자기방어의 목표를 설정한 조건에서는 하향비교 대상을 선택한 빈도가 가장 높았다. 또한 성공을 경험한 조건에서는 상향비교 대상의 선택이 가장 높았고, 실패를 경험한 조건에서는 하향비교 대상의 선택이 가장 높았으며, 환류가 모호한 조건에서는 유사비교 대상의 선택이 가장 높았다. 특히 본 연구의 기본 가설과 관련해서 사회비교 과정에서 설정한 목표가 수행결과의 환류로 인한 목표개입 수준과 일치하면, 일치하지 않는 조건보다, 그 사회비교의 동기가 높아져서 그 동기를 충족시킬 수 있는 비교대상의 선택이 가장 높게 나타났다.

이 연구에서는 이미 사회비교를 통해서 성공이나 실패를 경험하여 목표개입의 경로로 특정한 사회비교의 동기가 우세해진 상황에서 서로 다른 사회비교의 목표를 설정하면 비교대상의 선택이 어떻게 달라지는지 알아보았다. 이 연구에서 의도적으로 설정한 사회비교 목표에 따라서 비교대상의 선택이 달라지는 경로가 유의하였고, 사회비교 목표설정이 사회비교 동기에 미치는 영향을 조작적검을 통해서 확인하였다. 본 연구에서는 사회비교의 결과로 성공이나 실패를 경험하거나 비교목표의 설정을 통해서 초래되는 비교동기들을 측정하는 신뢰롭고 타당한 척도를 사용하여 비교동기가 비교대상의 선택에 미치는 매개효과가 잘 설명되는지 알아보려고 한다. 또한 본 연구에서는 사회비교 목표를 설정한 조건에서 특정한 사회비교 대상과 비교한 결과로 성공이나 실패를 경험한 후에 어떤 사회비교의 동기가 우세해지는지 알아보려고 한다. 그리고 사회비교 후 동기 수준에 따라서 이후 비교대상을 선택하는 과정이 잘 설명되는지 검증하려고 한다.

한덕웅(1999)의 선행연구와 달리 본 연구에서는 사회비교의 목표를 설정한 조건에서 타인과 비교한 결과로 성공하거나 실패한 경험이 비교대상의 선택에 미치는 영향을 검증하게 된다. 이 선행연구에서는 사회비교의 결과로 성공이나 실패를 경험한 조건에서 각기 다른 사회비교의 목표를 설정하게 되면 비교대상의 선택이 어떻게 달라지는지 알아보았다. 그러므로 본 연구와 선행연구를 연결지어 보면 사회비교의 목표설정과 아울러 사회비교에서 성공이나 실패를 경험한 결과가 이론에 제안된 바와 같이 사회비교 동기의 과정을 거쳐서 비교대상의 선택에 일관되게 영향을 미치는지 반복검증할 수 있다.

본 연구의 이론에 의하면 자기향상의 목표를 설정한 조건에서는 자기향상의 동기가 우세하므로 자신보다 나은 사람과 비교하려는 상향비교 대상의 선택빈도가 높아진다. 반면에 자기방어의 목표를 설정한 조건에서는 자기방어의 동기가 가장 우세하므로 자신보다 못한 사람과 비교하려는 하향비교 대상의 선택빈도가 높아진다. 따라서 다음과 같은 가설을 도출할 수 있다. (가설 1-1) 자기방어의

목표보다 자기향상의 목표를 설정한 조건에서 상향비교 대상의 선택빈도가 더 높다. (가설 1-2) 자기향상의 목표보다 자기방어의 목표를 설정한 조건에서 하향비교 대상의 선택빈도가 더 높다.

다음으로 사회비교 목표와 비교결과의 이원상호작용을 예상할 수 있다. 구체적으로 자기향상의 목표를 설정한 조건에서 비교대상보다 자신이 더 잘하여서 성공하면(이하 '성공'이라고 칭함) 비교대상보다 자신이 더 못하여서 실패(이하 '실패'라고 칭함)했을 때보다 상향비교 대상의 선택빈도가 더 높다. 왜냐하면 상향비교하여 성공하여 자기향상의 동기가 일시 충족되더라도 이 조건에서는 여전히 자기향상동기가 높게 유지된다. 물론 자기향상의 목표를 설정하더라도 상향비교하여 실패하면 자기향상동기의 충족수준이 낮으므로 계속 상향비교할 수 있다. 그러나 실패의 경험이 강하거나 빈도가 낮은 후라면 일시적인 실패 경험이라도 자기방어동기가 높아져서 하향비교할 수도 있다. 반면에 자기방어의 목표를 설정한 조건에서 비교에 실패하면 성공했을 때보다 자기방어의 동기의 수준이 높아서 하향비교 대상의 선택빈도가 더 높다. 따라서 다음과 같은 가설을 도출할 수 있다.(이원상호작용 효과) (가설 2-1) 자기향상의 목표를 설정하여 비교에 성공하면 실패했을 때보다 상향비교 대상의 선택빈도가 더 높다. (가설 2-2) 자기방어의 목표를 설정하여 비교에 실패하면 성공했을 때보다 하향비교 대상의 선택빈도가 더 높다.

마지막으로 사회비교의 목표, 대상 및 결과의 삼원상호작용 효과를 예상할 수 있다. 먼저 자기향상의 목표를 설정한 조건에서 상향비교 대상보다 더 잘한 경우에는 자기향상동기 충족수준도 높다. 그러나 자신보다 잘하는 사람과 비교하여 자신이 성공한 상황이므로 자기향상동기 수준은 계속 높게 유지되고 이로 인해 하향비교나 유사비교로 변화되지 않고 여전히 상향비교 대상을 선택하게 된다. 다음으로 이전에 자기향상의 목표를 설정한 조건에서 하향비교 대상보다 더 잘한 경우에는 자기향상의 동기가 충족되지 못한 상황이므로 상향비교 대상을 선택할 가능성이 높다. 그러나 자기향상의 목표가 설정되었으나 하향비교 대상보다 더 못한 경우에는 자기향상의 동기도 충족되지 못하고, 일시적으로 자기방어의 동기가 우세해진다. 반면에 자기향상의 목표를 설정하였으나 상향비교 대상보다 더 못한 경우에는 비교한 사람이 자신보다 본래 잘하는 사람이었으므로 비교 후 일시적으로 자기방어의 동기가 높아질 수 있으나 자기향상의 목표로 이 동기가 여전히 강력하므로 앞선 조건보다 상향비교 대상을 선택하게 된다.

자기방어의 목표가 설정된 조건에서 상향비교 대상보다 더 잘한 경우에는 자신이 더 잘한 결과로 일시 자기향상의 동기가 높아진다. 이와 함께 상향비교 대상보다 자신이 더 잘했다는 정보로 인해서 자신의 능력에 대해서 혼란이나 불확실성을 경험하여 자기평가의 동기도 높아질 수 있다. 그러나 자기방어의 목표를 설정한 조건이므로 우세한 자기방어의 동기가 충분히 충족되지 못하고 여전히 높은 수준을 유지할 수 있다. 따라서 이 조건에서는 상향비교, 유사비교 혹은 하향비교 대상 선택에서 차이가 크지 않게 된다. 그리고 자기방어의 목표를 설정한 조건에서 하향비교 대상보다 잘한 경우에는 자기방어의 동기는 어느 정도 충족되므로 자기평가의 동기가 상대적으로 높아져서 유사비교 대상을 선택할 수도 있다. 또한 자기방어목표가 설정된 조건에서 상향비교 대상보다 못한 경우에는 우세했던 자기방어의 동기가 높아지므로 하향비교 대상도 선택할 수 있다. 마지막으로 자기방어의 목표가 설정된 조건에서 하향비교 대상보다 못한 경우에는 자기방어의 동기가 더 높아지고 하향비교 대상을 선택하게 된다. 따라서 자기향상목표와 자기방어목표를 설정한 조건에서 다음과 같은 가설을 도출할

수 있다.(삼원상호작용 효과) (가설 3-1) 자기향상의 목표를 설정하면 상향비교하여 성공했을 때 하향비교하여 성공했을 때보다 상향비교 대상의 선택빈도가 더 높다. (가설 3-2) 자기방어의 목표를 설정하면 하향비교하여 실패했을 때 상향비교하여 실패했을 때보다 하향비교 대상의 선택빈도가 더 높다.

또한 본 연구에서는 부가적으로 사회비교의 동기척도와 비교동기의 충족수준 척도(한덕웅 등, 2003)를 사용하여 자기향상의 목표를 설정하게 되면 자기향상의 동기가 우세해지고, 자기방어의 목표를 설정하게 되면 자기방어의 동기가 우세해지는지 검증하고자 하였다. 또한 비교대상보다 잘 했거나 못 했다는 환류정보를 받은 후에 사회비교의 동기와 충족수준도 측정하여 사회비교의 동기가 비교대상의 유지나 변경에 이 이론과 일관되게 영향을 미치는지 확인하려고 한다.

연구 방법

실험 절차

참가자들은 2명씩 함께 실험에 참여하였다. 실험은 컴퓨터 화면에 나타나는 지시문을 읽으면서 진행되었고, 판단능력검사, 주종속치, 조작점검 문항 및 부가적 측정치가 들어있는 설문에 대한 응답도 컴퓨터를 통하여 이루어졌다. 그리고 컴퓨터 사이에 칸막이를 두어서 참가자는 다른 사람의 화면을 볼 수 없었다.

참가자들이 모두 컴퓨터 앞에 앉으면 이 연구는 대학생들의 판단능력 수준을 알아보는데 목적이 있다고 소개하고, 판단능력검사에 대해서 설명하였다. 과제에 대한 설명을 마치고나서 과제에 친숙해지고 키보드 조작에 숙달되도록 예제를 3개 풀어 보았다. 그리고 판단능력검사의 연습과제를 3분간 실시하였다. 이 연습과제는 이후에 과제 점수를 계산하여서 비교대상을 조작하는데 활용되었다.

다음으로 본 연구의 첫 번째 독립변인인 비교목표를 조작하였다. 비교목표는 참가자들에게 앞으로 본과제를 수행하면서 지니고 있어야 하는 목표를 알려주는 방식으로 조작하였다. 실험조건에 따라서 자기향상목표와 자기방어목표 조건별로 미리 정해진 지시문을 화면에 제시하여 목표를 설정하는 이유와 아울러 어떤 목표를 지녀야 하는지 알려주었다. 참가자들에게 본과제를 마치고 나면 개인의 판단능력검사 점수를 컴퓨터가 무작위로 추출한 다른 사람의 점수와 비교하여서 알려준다고 설명하였는데, 이 때 비교할 사람의 연습과제 점수를 달리 제공하여 두 번째 독립변인인 비교대상을 자기보다 우수하거나 혹은 낮은 점수로 조작하여 제공하였다. 다음으로 본과제를 5분간 수행하고 난 다음에 세 번째 독립변인인 비교결과를 자기가 타인보다 잘한 성공 혹은 못한 실패로 조작하였다. 비교결과에서 성공이나 실패는 본과제 전에 미리 컴퓨터가 정해진 사람과 자신이 본과제에서 얻은 점수를 모두 제공하는 방식으로 조작하였다.

자신과 비교대상의 본과제 점수를 화면을 통해 읽고 나면, 다음 화면에서 주종속치를 측정하였다. 참가자들에게 이전에 이 연구에 참여한 사람의 점수를 볼 기회를 준다고 소개하고, 자신보다 본과제 점수가 좋은 사람, 유사한 사람 및 나쁜 사람 가운데 어떤 사람의 점수를 보고 싶은지 선택하도록 하였다. 각 조건별로 참가자가 점수를 보고 싶다고 선택한 사람의 빈도가 본 연구의 주종속치로 사용되었다. 그리고 사회비교 동기와 비교동기의 충족수준을 측정하는 척도가 포함된 부가적 측정치에

응답하였다. 실험에 소요된 시간은 약 30분 정도였다.

피험자

성균관대학교에서 심리학개론을 수강하는 남녀 학생들 중 132명이 참가하였다. 이 중에서 측정치를 모두 완성하지 않거나 조작점검 문항에서 잘못 응답한 12명은 제외시키고, 120명이 8개 조건에 15명씩 무선할당되었다. 실험은 2003년 5월 15일부터 2003년 6월 5일 사이에 실시되었다.

실험설계

2(사회비교의 목표: 자기향상/자기방어) × 2(비교대상: 상향/하향) × 2(비교결과: 성공/실패)로 3개의 독립변인이 모두 집단간 변인인 삼원 완전무선 요인설계였다.

독립변인 조작

①사회비교의 목표: 참가자들에게 앞으로 본과제를 수행하면서 지녀야 하는 목표를 알려주는 방식으로 조작하였다. Bargh(1990; Stapel & Koomen, 2001)의 목표점화 기법과 유사하게 조작한 사회비교의 목표들을 각 조건별로 살펴보면 다음과 같다. 자기향상 목표조건에서는 본 연구는 사람들이 어떻게 하면 자신의 유능성을 증진시킬 수 있는지 알아보는 데에도 관심이 있다고 알려주었다. 그리고 본과제를 마치고 나서 컴퓨터가 정해준 사람과 자신의 점수를 비교할 때에 자신의 판단능력을 증진시켜서 유능성을 높여서 과제수행의 능력을 향상하는데 목표를 두도록 지시하였다. 자기방어 목표조건에서는 본 연구는 사람들이 어떻게 하면 자존심을 손상당하지 않고 방어할 수 있는지 알아보는 데에도 관심이 있다고 알려주었다. 그리고 본과제를 마치고 나서 컴퓨터가 정해준 사람과 자신의 점수를 비교할 때에 자신의 자존심이 손상당하지 않게 자신의 자존심을 방어하는데 목표를 두도록 지시하였다.

②비교대상: 참가자들에게 본과제를 마치고 나면 컴퓨터가 무작위로 추출한 다른 사람의 점수와 비교하여서 개인의 판단능력검사 점수를 알려준다고 설명하였다. 그리고 비교할 사람의 연습과제 점수라고 알려주는 방법으로 비교대상을 조작하였다. 참가자들은 본인과 비교대상의 연습과제 점수를 비교한 그래프와 함께 비교한 결과를 설명한 글을 읽고 다음과 같은 지시문을 읽었다. 상향비교 대상조건에서는 앞으로 당신의 본과제 결과를 비교하게 될 이 사람은 100점 만점으로 볼 때 당신보다 평균 20점 더 높다고 알려주었다. 하향비교 대상조건에서는 앞으로 당신의 본과제 결과를 비교하게 될 이 사람은 100점 만점으로 볼 때 당신보다 평균 20점 더 낮다고 알려주었다. 모든 조건에서 점수 차이를 동일하게 조작하는 데 대한 의심을 줄이기 위하여 19, 20 및 21 중에서 각 실험조건별로 동일한 비율이 되도록 하나씩 제시되도록 사전에 계획하였다.

③비교결과: 과제를 마치고나서 비교대상과 자신이 본과제에서 얻은 점수를 비교하는 방식으로 조작하였다. 참가자들은 본과제 점수를 비교하여 설명해주는 그래프와 함께 아래에 제시된 지시문을 읽었다. 성공조건에서는 컴퓨터가 선택해 준 사람보다 참가자의 본과제 점수가 20점 더 높다고 알려주었다. 실패조건에서는 컴퓨터가 선택해 준 사람보다 참가자의 본과제 점수가 20점 더 낮다고 알려주었다. 단, 점수 차이를 19, 20 및 21 중에서 하나가 각 실험조건별로 동일한 비율로 제시되도록 사

전에 계획하였다.

종속변인 측정

참가자들에게 이전에 이 연구에 참여한 익명인 다른 사람의 점수를 볼 기회를 준다고 알려주고 이어지는 실험에서 수행하게 되는 판단능력검사에서 자신의 점수를 비교하고 싶은 사람을 세 사람 가운데 하나만 골라서 입력하도록 했다. 실제로 이 점수들은 실험조건별로 사전에 조작되어서 다른 사람들 가운데 한 사람은 자신보다 판단능력 수준이 높고, 또 한 사람은 자신과 유사하고, 나머지 한 사람은 자신보다 낮았다고 알려주었다. 세 사람을 나타내는 알파벳(A, B, C)을 제시하는 순서는 상쇄시켰다. 개인의 비밀 보장을 위해서 세 사람들의 검사 결과를 제공할 때 판단능력에 대한 분석과 설명만 나타나고 그 사람의 인적 사항은 나타나지 않는다고 알려주었다.

주종속치에 응답하고 난 다음에 참가자들은 사회비교 동기 척도 및 조작점검을 측정하는 문항들에 응답하였다. 사회비교의 동기를 측정한 문항들의 신뢰도와 타당도는 좋은 편이었으며 이는 부록에 제시하였다.

결 과

독립변인 조작효과

사회비교 목표의 조작효과는 ‘당신은 본과제 점수를 컴퓨터가 정해준 사람과 비교할 때에 자신의 유능성을 높이는데 어느 정도 관심을 두었습니까?’를 묻은 질문에 7점척도로 응답한 반응을 2(사회비교의 목표: 자기향상/자기방어) × 2(비교대상: 상향/하향) × 2(비교결과: 성공/실패)로 변량분석한 결과, 사회비교 목표의 주효과만 유의하였다($F(1,112) = 10.15, MSE = 1.36, p < .01, \omega^2 = .07$). 즉, 자기향상목표를 설정한 조건($M = 4.60$)에서 자기방어목표($M = 3.92$)보다 자신의 유능성을 높여서 향상하는데 더 관심을 두었다고 응답했다. 또한 ‘당신은 본과제 점수를 컴퓨터가 정해준 사람과 비교할 때에 자신의 자존심이 손상당하지 않는데 어느 정도 관심을 두었습니까?’를 묻은 질문에 대한 반응을 7점척도로 평정하여 2(사회비교의 목표: 자기향상/자기방어) × 2(비교대상: 상향/하향) × 2(비교결과: 성공/실패)로 변량분석한 결과, 사회비교 목표의 주효과만 유의하였다($F(1,112) = 25.28, MSE = 2.06, p < .001, \omega^2 = .17$). 즉, 자기방어목표를 설정한 조건($M = 4.87$)에서 자기향상목표($M = 3.55$)보다 자신의 자존심이 손상 당하지 않는데 더 관심을 두었다고 응답했다.

비교대상의 조작효과는 ‘연습과제 후 컴퓨터가 정해준 사람은 당신에 비해 연습과제 점수가 더 좋은 편이었습니까?’에 대한 응답을 2(사회비교의 목표: 자기향상/자기방어) × 2(비교대상: 상향/하향) × 2(비교결과: 성공/실패)로 변량분석한 결과, 비교대상의 주효과만 유의하였다($F(1,112) = 111.63, MSE = 2.13, p < .001, \omega^2 = .48$). 즉, 7점척도에서 중립값이 4이었는데 상향비교한 조건($M = 5.60$)에서 하향비교한 조건($M = 2.79$)보다 비교대상의 연습과제 점수가 더 좋았다고 응답했다.

비교결과의 조작효과는 ‘본과제에서 당신은 컴퓨터가 정해준 사람보다 더 잘한 편이었습니까?’에 대한 응답을 2(사회비교의 목표: 자기향상/자기방어) × 2(비교대상: 상향/하향) × 2(비교결과: 성공/실패)로 변량분석한 결과, 비교결과의 주효과만 유의하였다($F(1,112) = 245.56, MSE = 1.04, p < .001$).

$w^2 = .68$). 즉, 7점척도에서 중립값이 4이었는데 비교에 실패한 조건($M = 5.47$)에서 성공한 조건($M = 2.55$)보다 비교대상의 본과제 점수가 더 좋았다고 응답했다. 따라서 독립변인들의 조작은 모두 잘 이루어졌다.

사회비교 대상의 선택빈도 분석

참가자들이 자신의 판단능력검사 점수를 비교해 보고 싶다고 선택한 비교대상의 선택백분율은 표 1에 제시되어 있다. 또한 본 연구의 가설을 검증하기 위해서 2(사회비교의 목표: 자기향상/자기방어) × 2(비교대상: 상향/하향) × 2(비교결과: 성공/실패)로 상향비교 대상의 선택빈도에 대해서 분석한 결과는 표 2에 제시하였고, 하향비교 대상의 선택빈도에 대해 분석한 결과는 표 3에 제시되어 있다. 그리고 그림 2에 각 조건별로 비교대상의 선택백분율을 그림으로 제시하였다.

먼저 표 2에서 상향비교 대상의 선택백분율을 분석한 결과를 보면 다음과 같다. 사회비교 목표의 주효과($\chi^2 = 9.28, p < .01$), 비교결과의 주효과($\chi^2 = 7.11, p < .01$) 및 사회비교 목표와 비교대상의 이원상호작용 효과($\chi^2 = 5.22, p < .05$)가 유의하였다. 사회비교 목표의 주효과로서 자기향상목표를 설정한 조건(56.7%)에서 자기방어목표를 설정한 조건(38.3%)보다 상향비교 대상의 선택백분율이 높았는데, 이 결과는 **가설 1-1**을 지지한다.

다음으로 본 연구의 가설들을 대비분석한 결과를 표 4를 중심으로 보면 다음과 같다. 표 4를 보면 자기향상목표를 설정한 조건에서 상향비교하여 성공하면(93.3%) 하향비교하여 성공할 때(53.4%)보다 상향비교 대상의 선택백분율이 유의하게 더 높았다($\chi^2 = 6.12, p < .05$). 이는 본 연구의 **가설 3-1**을 지지하는 결과이다. 자기향상의 목표를 설정한 조건에서 비교에 성공(73.3%)하더라도 실패한 조건(40.0%)보다 상향비교 대상의 선택백분율이 유의하게 더 높은 경향을 나타냈으나 통계적으로 유의한 수준에 이르지 못하여서($\chi^2 = 3.68, p < .10$), **가설 2-1**은 기각되었다.

표 1. 사회비교의 목표, 대상 및 결과에 따른 비교대상의 선택빈도(백분율)

비교대상	비교결과	비교목표 자기향상 목표		자기방어목표		전체	
		대상의 선택	n (%)	n (%)	n (%)	n (%)	
성공	상향비교	14	(93.3%)	6	(40.0%)	20	(66.7%)
	유사비교	1	(6.7%)	6	(40.0%)	7	(23.3%)
	하향비교	0	(0.0%)	3	(20.0%)	3	(10.0%)
상향비교	상향비교	5	(33.3%)	4	(26.7%)	9	(30.0%)
	유사비교	10	(66.7%)	5	(33.3%)	15	(50.0%)
	하향비교	0	(0.0%)	6	(40.0%)	6	(20.0%)
소계	상향비교	19	(63.3%)	10	(33.3%)	29	(48.3%)
	유사비교	11	(36.7%)	11	(36.7%)	22	(36.7%)
	하향비교	0	(0.0%)	9	(30.0%)	9	(15.0%)
성공	상향비교	8	(53.4%)	10	(66.7%)	18	(60.0%)
	유사비교	5	(33.3%)	1	(6.7%)	6	(20.0%)
	하향비교	2	(13.4%)	4	(26.7%)	6	(20.0%)
하향비교	상향비교	7	(46.7%)	3	(20.0%)	10	(33.3%)
	유사비교	4	(26.7%)	5	(33.3%)	9	(30.0%)
	하향비교	4	(26.7%)	7	(46.7%)	11	(36.6%)
소계	상향비교	15	(50.0%)	13	(%)	28	(46.7%)
	유사비교	9	(30.0%)	6	(%)	15	(25.0%)
	하향비교	6	(20.0%)	11	(%)	17	(28.3%)

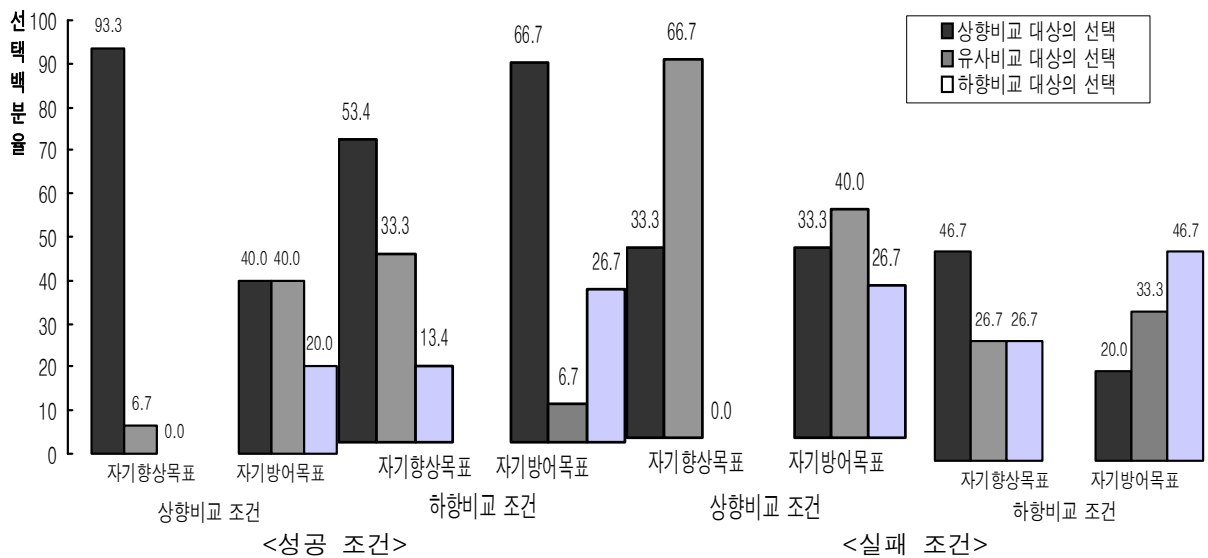


그림 2. 사회비교의 목표, 대상 및 결과에 따른 비교대상의 선택백분율

표 2. 상향비교 대상의 선택백분율 분석

변량원	df	χ^2
사회비교 목표	1	9.28 **
비교대상	1	1.31
비교결과	1	7.11 **
사회비교 목표 × 비교대상	1	5.22 *
사회비교 목표 × 비교결과	1	.58
비교대상 × 비교결과	1	.15
사회비교 목표 × 비교대상 × 비교결과	1	2.32

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

표 3. 하향비교 대상의 선택백분율 분석

변량원	df	χ^2
사회비교 목표	1	11.00 ***
비교대상	1	3.96 *
비교결과	1	3.96 *
사회비교 목표 × 비교대상	1	.44
사회비교 목표 × 비교결과	1	1.22
비교대상 × 비교결과	1	.44
사회비교 목표 × 비교대상 × 비교결과	1	.05

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

표 4. 사회비교 조건에서 상향 및 하향비교 대상 선택백분율의 대비분석

대비	df	χ^2
상향비교 대상 선택: 향상목표+성공 vs 향상목표+실패	1	3.68†
상향비교 대상 선택: 향상목표+성공+상향비교 vs 향상목표+성공+하향비교	1	6.12*
하향비교 대상 선택: 방어목표+실패 vs 방어목표+성공	1	4.26*
하향비교 대상 선택: 방어목표+실패+하향비교 vs 방어목표+실패+상향비교	1	.63

† $p < .10$, * $p < .05$

표 3에서 하향비교 대상의 선택백분율을 분석한 결과를 보면 다음과 같다. 하향비교 대상의 선택 백분율에서는 사회비교 목표의 주효과($\chi^2 = 11.00, p < .001$), 비교대상의 주효과($\chi^2 = 3.96, p < .05$) 및 비교결과의 주효과($\chi^2 = 3.96, p < .05$)가 각각 유의하였다. 사회비교 목표의 주효과를 보면 자기방어의 목표를 설정한 조건(33.3%)에서 자기향상의 목표를 설정한 조건(10.0%)보다 하향비교 대상의 선택백분율이 유의하게 더 높아서 **가설 1-2**가 지지되었다.

한편 하향비교 대상의 선택빈도를 조건별로 비교한 결과는 표 4에 제시되어 있다. 표 4를 보면 자기방어의 목표를 설정하면 실패한 조건(43.4%)에서 성공한 조건(23.3%)보다 하향비교 대상의 선택 백분율이 유의하게 더 높았다($\chi^2 = 4.26, p < .05$). 이는 본 연구의 **가설 2-2**를 지지하는 결과이다. 그러나 자기방어목표를 설정하고 상향비교하여 실패한 조건(26.7%)보다 하향비교하여 실패한 조건 (46.7%)에서 하향비교 대상의 선택빈도가 유의하게 더 높지 않아서($\chi^2 = .63, n.s.$), **가설 3-2**는 기각 되었다.

그 이외에 가설에서 예상한 내용은 아니지만 몇 가지 흥미로운 결과들을 요약하면 다음과 같다. 먼저 하향비교한 조건에서(28.3%) 상향비교한 조건(15.0%)보다 하향비교대상의 선택백분율이 더 높았고, 비교에 실패한 조건에서(28.3%) 성공한 조건(15.0%)보다 하향비교대상의 선택백분율이 더 높았다. 그리고 비교에 성공한 조건에서(63.3%) 실패한 조건(31.6%)보다 상향비교 대상의 선택백분율이 높았다. 이원상호작용 효과에서는 자기향상의 목표를 설정하면 상향비교한 조건에서(63.3%) 하향비 교한 조건(50.0%)보다 상향비교 대상의 선택백분율이 높지만, 자기방어의 목표를 설정하면 하향비교 한 조건에서(43.3%) 상향비교한 조건(33.3%)보다 상향비교 대상의 선택백분율이 높았다.

사회비교 동기의 분석

본 연구에서는 사회비교 목표로는 자기향상목표와 자기방어목표를 다루고, 비교대상으로는 상향 비교와 하향비교를 다루었다. 따라서 본 연구에서 다루는 실험조건은 사회비교 동기 중에서 자기향 상동기와 자기방어동기와 관련이 높다.

사회비교 목표, 비교대상 및 비교결과에 따른 자기향상동기의 조건별 평균값은 표 5에 제시하였 고, 이에 대해 2(사회비교의 목표: 자기향상/자기방어) × 2(비교대상: 상향/하향) × 2(비교결과: 성공/ 실패)로 변량분석하였다. 표 5를 보면, 비교결과의 주효과가 유의했다($F(1,112) = 5.70, p < .05, \omega^2 = .03$). 구체적으로 비교에 실패한 조건($M = 4.54$)보다 성공한 조건($M = 5.08$)에서 자기향상동기가 더 높았다. 또한 사회비교 목표의 주효과도 유의하였는데($F(1,112) = 6.88, p < .01, \omega^2 = .04$), 자기방어 의 목표를 설정한 조건($M = 4.52$)보다 자기향상의 목표를 설정한 조건($M = 5.12$)에서 자기향상동기 가 더 높았다.

표 2를 보면 자기향상의 목표 조건에서 자기방어의 목표 조건보다 상향비교 대상의 선택백분율이 더 높았다(**가설 1-1**). 표 2와 표 5에서 얻은 결과를 종합하여 보면, 자기향상의 목표를 설정하면 자 기방어의 목표를 설정했을 때보다 자기향상동기가 더욱 높아져서 상향비교 대상의 선택백분율이 높 아진다는 본 연구의 가정이 지지되었다고 해석할 수 있다.

표 5. 각 조건별 자기향상동기의 평균(표준편차)

비교대상	비교목표	향상목표	방어목표	소계
	비교결과	평균 (SD)	평균 (SD)	평균 (SD)
상향비교	성공	5.68 (0.81)	4.65 (1.35)	5.16 (1.06)
	실패	4.93 (1.49)	4.49 (1.27)	4.71 (1.36)
	소계	5.31 (1.23)	4.57 (1.29)	4.94 (1.24)
하향비교	성공	5.01 (1.16)	5.01 (0.81)	5.01 (0.99)
	실패	4.84 (1.16)	3.92 (1.67)	4.38 (1.40)
	소계	4.93 (1.14)	4.47 (1.40)	4.70 (1.25)
전체		5.12 (1.19)	4.52 (1.34)	3.88 (1.09)

표 6. 각 조건별 자기방어동기의 평균(표준편차)

비교대상	비교목표	향상목표	방어목표	소계
	비교결과	평균 (SD)	평균 (SD)	평균 (SD)
상향비교	성공	2.89 (1.47)	3.60 (1.36)	3.20 (1.39)
	실패	2.73 (0.83)	3.21 (1.24)	2.97 (1.02)
	소계	2.81 (1.18)	3.41 (1.28)	3.11 (1.15)
하향비교	성공	3.01 (0.92)	2.99 (0.55)	3.00 (0.72)
	실패	2.69 (0.52)	4.33 (1.00)	3.51 (0.74)
	소계	2.85 (0.75)	3.66 (1.05)	3.25 (0.88)
전체		2.83 (0.98)	3.53 (1.13)	3.18 (1.06)

반면에 **가설 2-1**에서 예상한 바와 달리 자기향상의 목표를 설정하고 비교에 성공했을 때 실패했을 때보다 상향비교 대상의 선택백분율이 유의하게 더 높지는 않았다. 이 두 조건에 해당하는 자기향상동기의 평균값을 보면 각각 5.34와 4.89로 추세는 보였지만, 계획비교에서 통계적으로 유의한 차이를 보이지 못했다($F(1,112) = 3.24, n.s.$). 따라서 실제로 자기향상동기의 수준이 유의한 차이를 보이지 못하여서 자기향상의 목표를 설정하면 성공했을 때 실패했을 때보다 상향비교 대상의 선택백분율이 더 높지 않았다고 해석할 수 있다.

한편 자기향상의 목표를 설정하고 상향비교하여 성공하면 하향비교하여 성공할 때보다 상향비교 대상의 선택백분율이 더 높았다(**가설 3-1**). 이 두 조건에 해당하는 자기향상동기의 평균값을 보면 각각 5.68과 5.01로 계획비교에서 유의한 차이를 보였다($F(1,112) = 4.81, p < .05, \omega^2 = .03$). 따라서 본 연구에서 가정한 바와 같이 자기향상의 목표를 설정하고 상향비교하여 성공하면 하향비교하여 성공할 때보다 자기향상동기가 더욱 높아져서 상향비교 대상의 선택백분율이 높아졌다고 해석할 수 있다.

다음으로 사회비교 목표, 비교대상 및 비교결과에 따른 자기방어동기의 조건별 평균값은 표 6에 제시하였고, 2(사회비교의 목표: 자기향상/자기방어) × 2(비교대상: 상향/하향) × 2(비교결과: 성공/실패)로 변량분석하였다. 표 6을 보면, 사회비교 목표의 주효과가 유의하였는데($F(1,112) = 12.76, p < .001, \omega^2 = .06$), 방어목표를 설정하면($M = 3.53$) 향상목표를 설정한 조건($M = 2.83$)보다 자기방어동기가 더 높았다. 앞의 표 2를 보면 자기방어의 목표 조건에서 자기향상의 목표 조건보다 하향비교 대상의 선택백분율이 더 높았으므로(**가설 1-2**), 표 2와 표 5에서 얻은 결과를 종합하여 보면, 자기방어의 목표를 설정하면 자기향상의 목표를 설정했을 때보다 자기방어동기가 더욱 높아져서 하향비교

대상을 선택한 백분율이 높아진다는 본 연구의 가정이 지지되었다고 해석할 수 있다.

그리고 자기방어의 목표를 설정하면 실패했을 때 성공했을 때보다 하향비교 대상의 선택백분율이 유의하게 더 높았다(가설 2-2). 이 두 조건에서 자기고양동기의 평균을 보면 각각 3.77과 3.29로서 계획비교에서 유의한 차이를 보였다($F(1,112) = 3.95, p < .05, \omega^2 = .01$). 따라서 본 연구에서 가정한 바와 같이 자기방어의 목표를 설정하고 실패하게 되면 성공했을 때보다 자기방어동기가 높아서 하향비교 대상을 선택한 백분율이 높아졌다고 해석할 수 있다.

또한 비교대상과 비교결과의 이원상호작용 효과도 유의하였다($F(1,112) = 4.03, p < .05, \omega^2 = .03$). 단순주효과를 분석한 결과를 보면, 상향비교하여 성공한 조건($M = 3.20$)과 하향비교하여 성공한 조건($M = 3.00$)에서는 자기방어동기에서 유의한 차이가 나타나지 않았으나($F(1,112) = .84, n.s., \omega^2 = .00$), 하향비교하여 실패하면($M = 3.51$) 상향비교하여 실패한 경우($M = 2.97$)보다 자기방어동기가 더 높았다($F(1,112) = 5.44, p < .05, \omega^2 = .02$).

그러나 삼원상호작용 효과가 유의하기 때문에 해석에 제한이 따른다($F(1,112) = 5.83, p < .05, \omega^2 = .03$). 비교에 성공한 조건과 실패한 조건으로 나누어서 단순상호작용 효과를 분석한 결과를 보면, 두 조건에서 모두 단순상호작용효과가 유의하였다(성공조건과 실패조건 순서대로 각각, $F(1,112) = 6.21, p < .05, \omega^2 = .03, F(1,112) = 13.07, p < .001, \omega^2 = .07$).

성공조건부터 보면 다음과 같다: 상향비교한 조건에서는 사회비교 목표에 따른 단순 단순주효과가 유의하여서($F(1,112) = 6.21, p < .05, \omega^2 = .03$), 방어목표를 설정하고 상향비교하여 성공하면($M = 3.60$) 향상목표를 설정하고 상향비교하여 성공한 조건($M = 2.89$)보다 자기방어동기가 더 높았다. 반면에 하향비교한 조건에서는 사회비교 목표에 따른 단순 단순주효과가 유의하지 않았다($F(1,112) = .27, n.s., \omega^2 = .00$).

한편, 실패조건에서는 상향비교한 조건과 하향비교한 조건에서 모두 단순 단순주효과가 유의하였다(상향비교 조건과 하향비교 조건 순서대로 각각, $F(1,112) = 6.66, p < .01, \omega^2 = .03, F(1,112) = 12.55, p < .01, \omega^2 = .07$). 구체적으로 방어목표를 설정하고 상향비교하여 실패하면($M = 3.21$) 향상목표를 설정하고 상향비교하여 실패한 조건($M = 2.73$)보다 자기방어동기가 더 높았다. 그리고 방어목표를 설정하고 하향비교하여 실패하면($M = 4.33$) 향상목표를 설정하고 하향비교하여 실패한 조건($M = 2.69$)보다 자기방어동기가 더 높았다.

특히 방어목표를 동일하게 설정한 조건에서 하향비교하여 실패하면($M = 4.33$) 상향비교하여 실패한 조건($M = 3.21$)보다 자기방어동기가 더 높았다(단순단순주효과, $F(1,112) = 8.99, p < .01, \omega^2 = .04$). 그런데 가설 3-2에서 예상한 바와 달리 자기방어의 목표를 설정하고 하향비교하여 실패하면 상향비교하여 실패할 때보다 하향비교 대상을 선택한 백분율이 더 높지 않았다(차례대로 46.7%, 40.4%). 따라서 본 연구에서 가정한 대로 자기방어동기는 유의한 차이를 보였으나 하향비교의 대상을 선택한 백분율에서는 유의한 차이를 보이지 않았다.

사회비교 과정에서 비교동기가 비교대상의 선택에 미치는 매개과정의 분석

본 연구에서는 먼저 사회비교의 목표를 설정하고나서 사회비교한 후 비교결과가 긍정적이거나 부정적인 조건에 따라서 사회비교 동기의 수준이 달라지고, 이 수준이 매개변인으로 작용하여 비교대

상의 선택이 달라진다고 가정하였다. 다시 말해서 본 연구에서는 비교대상의 선택에서 사회비교의 동기가 매개한다고 가정한다.

이 가정을 검증하기 위해서 조작점검문항에 참여자가 평정한 값들을 사용하여 사회비교의 목표, 비교대상 및 비교결과의 주효과, 이원상호작용 효과 및 삼원상호작용 효과가 비교대상의 선택에 미치는 효과를 자기향상 혹은 자기방어의 동기 수준과 충족수준이 매개하는지 Baron과 Kenny(1986)가 권고한 회귀분석 방법에 의해서 검증하였다. 또한 독립변인이 종속변인에 직접 영향을 미치는 직접 경로와 독립변인이 매개변인을 거쳐서 종속변인에 영향을 미치는 간접경로가 모두 입증되는 경우에는 수정된 Sobel검증 기법(Kenny, Kashy & Bolger, 1998)에 의해서 간접경로가 0보다 유의하게 더 큰지 검증하고, 유의한 경우에는 부분적으로 매개효과를 보인다고 해석하였다.

표 7에는 사회비교의 목표, 비교대상 및 비교결과가 자기향상동기가 매개역할을 하여 최종적으로 상향비교 대상의 선택에 영향을 미치는지 검증한 결과를 제시하였다. 그리고 표 8에는 사회비교의 목표, 비교대상 및 비교결과가 자기방어동기 수준이 매개역할을 하여 최종적으로 하향비교 대상의 선택에 영향을 미치는지 검증한 결과를 제시하였다.

표 7을 보면 상향비교 대상의 선택에 미치는 효과에서는 사회비교의 목표 × 비교대상 × 비교결과의 삼원상호작용이 자기향상동기의 수준에 의해서 완전하게 매개되었다. 즉 사회비교의 목표 × 비교대상 × 비교결과의 삼원상호작용은 자기향상의 동기와 상향비교 대상의 선택을 각각 유의하게 예측했고($\beta = .37, p < .001, \beta = .26, p < .01$), 자기향상의 동기는 상향비교 대상의 선택을 유의하게 예측하였다($\beta = .37, p < .001$). 그리고 자기향상동기의 효과를 제거하면 삼원상호작용이 상향비교 대상의 선택을 유의하게 예측하지 못했다($\beta = .15, n.s.$). 이 내용은 그림 3에 제시하였다.

한편, 표 8을 보면 비교목표 × 비교대상, 비교목표 × 비교결과, 그리고 비교목표가 하향비교 대상의 선택에 미치는 효과는 자기방어의 동기에 의해서 부분적으로 매개되었다(각각 $Z = 1.99, p < .05, Z = 1.97, p < .05, Z = 1.99, p < .05$). 그림 8에서 비교목표와 비교결과가 상호작용하여 하향비교 대상의 선택에 미치는 효과를 자기방어동기가 부분매개하는 현상을 볼 수 있다.

표 7. 사회비교의 목표, 대상 및 결과와 상향비교 대상의 선택간 사회비교동기의 매개효과 검증

독립변인(A)	자기향상동기(B)					자기방어동기(B)				
	A→B	A→C	B→C	A→(B)→C	매개효과	A→B	A→C	B→C	A→(B)→C	매개효과
사회비교 목표×대상×결과	.37***	.26**	.37***	.15	완전	.31***	.26**	.17*	-.31***	·
사회비교 목표×비교대상	.19*	.13	.37***	.05	·	.22*	.13	.17*	-.27**	부분
사회비교 목표×비교결과	.38***	.28**	.37***	.19*	부분	.31***	.28**	.17*	-.25*	부분
비교대상×비교결과	.31***	.22*	.37***	.15	완전	.22*	.22*	.17*	-.26**	·
사회비교 목표	.16†	.16†	.37***	.09	완전	.23*	.16†	.17*	-.22**	부분
비교대상	.09	.03	.37***	.00	·	.09	.03	.17*	-.20*	·
비교결과	.41***	.30***	.37***	.23*	부분	.21*	.30***	.17*	-.12	·

† $p < .10, * p < .05, ** p < .01, *** p < .001$

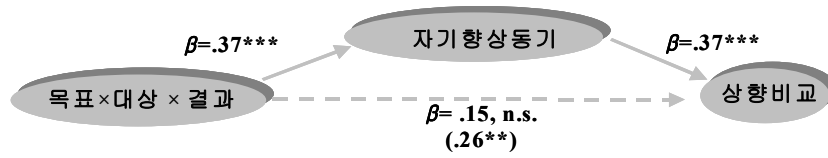


그림 3. 사회비교의 목표, 대상 및 결과가 자기향상동기의 매개로 상향비교 대상의 선택에 영향을 미치는 경로

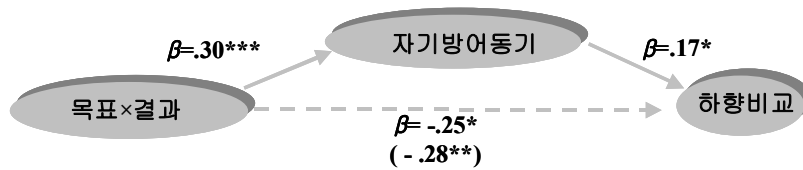


그림 4. 사회비교의 목표와 비교결과가 자기방어동기의 매개로 하향비교 대상의 선택에 영향을 미치는 경로

논 의

본 연구에서는 사회비교 목표, 비교대상 및 비교결과가 비교대상의 선택에 미치는 효과에 관한 본 연구의 가설을 실험 방법으로 검증하였다. 구체적으로 자기향상목표 혹은 자기방어목표를 설정하고, 상향비교하거나 하향비교하여 성공하거나 혹은 실패하게 되면 상향비교, 유사비교 및 하향비교의 대상들 가운데 어떤 대상과 비교하려고 선택하는지 알아보았다. 그 결과를 요약하면 다음과 같다:

첫째, 상향비교 대상과 하향비교 대상의 선택에서 모두 사회비교 목표의 주효과가 유의하였다. 즉, 자기향상목표를 설정한 조건에서 자기방어목표를 설정한 조건보다 상향비교 대상의 선택빈도가 유의하게 더 높아서 **가설 1-1**이 지지되었다. 특히 자기향상목표를 설정한 조건에서 자기방어목표를 설정한 조건보다 자기향상동기가 유의하게 높았다. 그러므로 자기향상목표를 설정하면 자기향상동기가 우세해지기 때문에 상향비교 대상의 선택빈도가 더 높아진다는 본 연구의 가설이 지지되었다.

또한 자기방어목표를 설정한 조건에서 자기향상목표를 설정한 조건보다 하향비교 대상의 선택빈도가 유의하게 더 높아서 **가설 1-2**가 지지되었다. 그리고 자기방어목표를 설정한 조건에서 자기향상목표를 설정한 조건보다 자기방어동기가 유의하게 높았다. 따라서 자기방어목표를 설정하면 자기방어동기가 우세해지기 때문에 하향비교 대상의 선택빈도가 더 높아진다는 본 연구의 가설이 지지되었다. 그리고 자기향상목표 조건에서 자기방어목표 조건보다 상향비교 대상의 선택빈도가 더 높고, 자기방어목표 조건에서 자기향상목표 조건보다 하향비교 대상의 선택빈도가 더 높은 결과는 선행연구(한덕웅, 1999)에서 얻은 결과와 일관된다.

특히 본 연구에서 자기향상목표 조건에서 상향비교 대상의 선택백분율은 56.7%이며, 자기방어목표 조건에서 하향비교 대상의 선택백분율은 33.3%이다. 선행연구(한덕웅, 1999)의 결과에서 얻어진 값을 보면 각각 63.3%와 35.5%여서 본 연구에서 얻은 결과는 선행연구와 선택백분율 자체도 상당히 일치하는 편이다.

둘째, 자기향상목표를 설정하고 비교에 성공한 조건에서 실패한 조건보다 상향비교 대상의 선택빈도가 더 높은 경향은 보였으나, 유의하게 더 높지 않아서 **가설 2-1**은 기각되었다. 본 연구에서는 자기향상목표를 설정하고 비교에 성공하면 실패했을 때보다 자기향상동기의 충족수준은 대체로 높은 편이었지만, 성공경험으로 인해서 자기향상동기가 여전히 우세한 상태로 지속되기 때문에 유사비교나 하향비교로 비교의 대상이 변경되지 않고, 지속해서 상향비교를 추구하게 된다고 예상하였다.

이 가설에 근거하여 자기향상목표를 설정하고 비교에 성공한 조건에서 실패한 조건보다 상향비교 대상의 선택빈도가 더 높다고 예상한 가설은 경향성만 지지되었다. 이처럼 두 조건간 상향비교 대상의 선택빈도가 유의한 차이를 보이지 않은 점은 자기향상동기와 향상동기 충족수준에 기인하는 것으로 보인다. 즉, 이 두 조건의 향상동기 충족수준의 평균을 보면 각각 4.34와 3.76으로 자기향상목표를 설정하고 비교에 성공한 조건에서 유의하게 더 높았다. 그러나 자기향상목표를 설정하고 성공한 조건과 실패한 조건간 자기향상동기는 유의한 차이를 보이지 않았다. 이 결과는 본 연구에 참가한 대학생들이 만성적으로 자기향상동기가 높기 때문에 나타났다고 추론할 수 있다. 한덕웅(1999)의 선행 연구에서도 이 추론을 뒷받침하는 결과가 일관되게 나타난 바 있다. 따라서 자기향상목표를 설정하면 실패하더라도 자기향상동기가 여전히 높게 유지되기 때문에 두 조건간 상향비교 대상의 선택빈도가 차이를 보이지 않은 것으로 보인다.

반면에 자기방어목표를 설정하고 비교에 실패한 조건에서는 성공한 조건보다 하향비교 대상의 선택빈도가 유의하게 더 높아서 **가설 2-2**는 지지되었다. 이 두 조건에서 방erd동기의 충족수준을 보면, 비록 사회비교 목표와 비교결과의 이원상호작용 효과가 유의하지는 않았으나, 비교에 실패한 조건($M = 3.41$)에서 성공한 조건($M = 4.65$)보다 자기방erd동기의 충족수준이 더 낮았다. 또한 자기방erd동기의 수준을 보면 비교목표와 비교결과의 이원상호작용이 유의하였는데, 방어목표를 설정한 조건에서 실패하면 성공했을 때보다 자기방erd동기가 유의하게 더 낮았다. 따라서 방어목표를 설정하고 실패하면 성공했을 때보다 자기방erd동기가 높기 때문에 하향비교 대상의 선택빈도가 더 높아진다는 본 연구의 가설이 지지되었다.

특히 선행연구에서 얻은 결과와 비교해보면, 비록 조작한 독립변인과 그 순서는 다소 차이가 있지만, 본 연구에서 얻은 결과는 선행연구와 선택백분율 자체도 상당히 일치하는 편이다. 즉 본 연구에서 자기향상목표를 설정하고 비교에 성공한 조건에서 상향비교 대상의 선택백분율은 73.3%이며, 자기방erd목표를 설정하고 비교에 실패한 조건에서 하향비교 대상의 선택백분율은 40.0%이다. 선행연구에서 성공환류를 받고 자기향상목표를 설정한 조건에서 상향비교 대상의 선택백분율은 76.7%이며, 실패환류를 받고 자기방erd목표를 설정한 조건에서 하향비교 대상의 선택백분율은 43.3%이다.

셋째, 자기향상목표를 설정하면 상향비교에 성공한 조건에서 하향비교에 성공한 조건보다 상향비교 대상의 선택빈도가 유의하게 더 높아서 **가설 3-1**은 지지되었다. 본 연구에서는 자기향상목표를 설정한 조건에서 상향비교하여 성공하면 향상동기의 충족수준이 높아지지만, 성공경험으로 여전히 자기향상동기가 높기 때문에 유사비교나 하향비교로 변화되지 않고, 지속해서 상향비교를 추구하게 된다고 예상하였다. 이 예상대로 자기향상목표를 설정하고 상향비교에 성공한 조건($M = 4.68$)에서 하향비교에 성공한 조건($M = 4.00$)보다 자기향상동기의 충족수준이 더 높았다. 또한 향상목표를 설정하고 하향비교하여 성공한 조건보다 상향비교하여 성공한 조건에서 자기향상동기가 더 높았다. 따

라서 향상목표를 설정하고 하향비교하여 성공했을 때보다 상향비교하여 성공했을 때 자기향상동기가 더 높기 때문에 상향비교 대상의 선택빈도가 더 높아는 가설이 지지되었다.

한편 자기향상목표를 설정하고 하향비교에 실패한 조건보다 자기방어목표를 설정하고 하향비교에 실패한 조건에서 하향비교 대상의 선택빈도가 유의하게 더 높지 않아서 **가설 3-2**는 기각되었다. 자기방어의 목표를 설정하고 하향비교하여 실패한 조건에서 향상동기의 충족수준이 가장 낮으며($M = 2.87$), 자기향상동기는 비교적 높은 수준이었다. 그리고 방어목표를 설정하고 하향비교하여 실패한 조건에서 상향비교하여 실패한 조건보다 방어도 동기 충족수준은 더 낮은 추세를 보였으며(각각 $M = 3.67$, $M = 3.15$), 자기방어동기가 유의하게 더 높았다.

이러한 점에서 볼 때 본 연구에 참여한 대학생들은 방어목표를 설정하고 하향비교하여 실패하면 상향비교하여 실패할 때보다 자기방어동기가 높지만, 이와 함께 향상동기 충족수준도 낮았다. 이처럼 향상동기 충족수준이 낮아지는 데 기인해서 하향비교 대상의 선택에서 조건간 유의한 차이가 나타나지 않은 것으로 보인다.

넷째, 사회비교의 목표, 비교대상 및 비교결과가 상향비교 대상의 선택에 미치는 삼원상호작용 효과는 자기향상동기에 의해서 완전 매개되었다. 따라서 일단 사회비교가 이루어지고 난 다음에 상향비교 대상을 선택하는 백분율은 자기향상동기의 수준에 의해서 매개된다는 가설이 지지되었다. 다만 하향비교 대상의 선택에서는 자기방어동기에 의한 매개효과가 유의하지 않았다. 이 결과는 아마도 자기향상동기와 상향비교의 경향이 높은 대학생을 대상으로 수행된 실험이어서 하향비교 대상의 선택빈도가 전반적으로 낮고 변산이 작았던 점에 기인해서 나타났을 가능성이 있다. 또한 대학생들은 한 번의 실패 경험으로는 자기방어동기가 충분히 우세해지지 못했을 가능성이 있다. 이로 인해 이 조건에서 자기방어동기 뿐만 아니라 자기향상동기도 하향비교 대상의 선택에 영향을 미쳤을 수도 있다. 장래 연구에서는 성공이나 실패의 경험이 반복된 조건에서 어떤 비교대상을 선택하는지도 연구할 필요가 있다. 예를 들어 향상목표를 설정한 조건에서는 실패경험이 1번일 때 10번일 때보다 하향비교를 선호할 수 있으나, 방어목표를 설정한 조건에서는 실패경험이 10번일 때 1번일 때보다 하향비교를 선호할 수도 있다.

본 연구의 시사점

사회비교를 다룬 선행연구에서는 성공/실패환류, 비교 차원의 관련성, 지각한 통제감, 수행의 향상가능성, 비교대상의 능력 수준까지 자신이 도달할 가능성 혹은 불확실성 등을 다루었다. 본 연구에서는 이러한 변인들이 작동하는 사회비교 목표의 개입 경로 외의 다른 경로인 사회비교의 목표설정 경로가 작동하여 비교대상의 선택에 미치는 효과를 알아보려고 하였다.

그 결과를 보면, 비교대상 선택에서 사회비교 목표의 주효과가 유의하였는데, 한덕웅(1999)의 연구에서는 사회비교의 목표설정이 뒤에 이루어지고 본 연구에서는 먼저 조작되어서 서로 다른 순서로 조작했음에도 불구하고 사회비교 목표의 주효과가 여전히 유의하였다. 이 결과는 사회비교의 자기조절 과정이론에서 가정하는 사회비교의 목표설정 경로가 일관되게 작동함을 의미한다. 또한 본 연구는 사회비교 상황에서 사회비교의 자기조절 과정이론에 의해서 비교대상을 선택하는 과정이 대부분

잘 예측됨을 보여준다. 부가적 측정치로 얻은 사회비교의 동기 수준에 대해서 분석한 결과를 보면, 사회비교의 자기조절 과정이론에 의해서 자기향상동기와 자기방어동기가 높아지거나 낮아진다고 예측한 내용과 상당히 일치한다. 이에 더해서 매개분석한 결과에서도 사회비교의 목표, 비교대상 및 비교결과의 삼원상호작용이 상황비교 대상의 선택에 미치는 효과는 자기향상동기에 의해서 완전 매개되었다. 본 연구에서 얻은 이 결과들은 사회비교의 자기조절 과정이론이 사회비교에서 나타나는 여러 현상들을 연구하는 데 기여할 수 있음을 시사한다.

이 외에 본 연구에서 주요 가설로 예측한 내용은 아니지만 흥미로운 결과들을 살펴보면 다음과 같다. 먼저 비교대상 선택빈도를 보면, 본 연구의 참여자인 대학생들은 자기향상목표를 설정하였으나 상황비교에 실패하면 본래 높은 자기향상동기로 인해서 하향비교로 내려가지 않고 지속적으로 상황비교하거나 유사비교하려는 현상이 나타났다. 예를 들어 자기향상의 목표를 설정하고 상황비교하여 실패하면 상황비교 선택백분율은 33.3%, 유사비교 선택백분율은 66.7%로 나타났다. 이 조건에서 자기향상동기($M = 4.93$)는 높고, 자기방어동기($M = 2.73$)는 낮은 편이다. 이러한 결과는 본래 자기향상의 목표설정 수준이 높은 대학생들은 자기향상에 적합한 상황비교하였으나 실패하면 자기방어 목표보다는 자기평가의 목표개입 수준이 높아지므로 유사비교를 추구하거나 혹은 여전히 상황비교를 추구하는 점을 시사해준다.

그리고 자기방어목표를 설정하여 우세해진 자기방어동기를 충족시키고 나면 본래 높은 자기향상동기로 인해서 유사비교를 거치지 않고 상황비교를 선택하는 현상이 나타났다. 예를 들어 자기방어 목표를 설정하여 하향비교에 성공하면 우세해진 자기방어동기를 충족시켜서 유사비교로 비교대상의 바꿀 가능성이 높다고 예측하였다. 그러나 본래 높은 자기향상동기로 인해서 유사비교보다는 상황비교를 선택하는 현상이 나타났다. 즉 이 조건에서 상황비교 선택백분율은 66.7%, 유사비교 선택백분율은 6.7%로 나타났다. 그리고 이 조건에서 자기향상동기($M = 5.01$)는 상당히 높고 자기방어동기($M = 2.99$)는 낮은 편이다.

그 이외에 상황비교가 우세하게 나타난 조건은 자기향상의 목표를 설정하고 하향비교하여 성공한 조건과 자기향상의 목표를 설정하고 하향비교하여 실패한 조건이다. 자기향상의 목표를 설정하고 하향비교하여 성공한 조건에서 자기향상동기($M = 5.01$)는 높고 자기방어동기($M = 3.01$)는 다소 낮지만 향상동기의 충족수준은 자기향상동기($M = 4.00$)에 비해서 낮은 편이다. 따라서 자기향상동기를 충족시키는데 적합하지 않은 하향비교하였으므로 자기향상동기가 충족된 수준이 낮아서 자기향상동기가 여전히 높게 유지되므로 상황비교 선택백분율이 53.4%로 나타났다고 해석할 수 있다.

자기향상의 목표를 설정하고 하향비교하여 실패한 조건을 보면 자기향상동기($M = 4.84$)는 높고 자기방어동기($M = 2.69$)는 낮지만 향상동기의 충족수준($M = 4.00$)은 자기향상동기에 비해서 다소 낮은 편이다. 그리고 자기방어동기($M = 2.92$)도 낮은 편이다. 따라서 이 조건에서는 하향비교에 실패하여 자기방어동기의 충족수준이 낮지만, 자기향상의 목표로 인해 우세했던 자기향상동기가 충족되지 못하고 여전히 높게 유지되어서 상황비교 선택백분율이 46.7%로 나타났다고 해석할 수 있다.

마지막으로 본 연구에서는 자기향상의 목표를 설정하고 상황비교하여 성공하면 상황비교 대상의 선택백분율이 93.3%로 매우 높았다. 이 조건의 자기향상동기($M = 5.68$)가 상당히 높은 편이었으며, 자기방어동기($M = 2.89$)는 상당히 낮았다. 이러한 사회비교의 동기로 인해서 상황비교 대상의 선택

백분율이 높게 나타난 것으로 보인다.

대학생들이 상황비교를 주로 선택하는 점은 선행연구 결과에서도 일관적으로 나타난 점이다. 예를 들어 장은영과 한덕웅(1999)의 연구에서는 성공이나 실패환류가 아닌 중간수준이라고 알려진 조건에서 상황비교 대상의 선택률이 50.0%이었다. 따라서 대학생들은 환류가 없는 상황에서도 적어도 반수가 상황비교를 선택한다는 점을 알 수 있다. 그리고 성공환류 조건에서는 선택률이 55.0%로 높아졌다. 또한 한덕웅(1999)의 연구를 보면, 중간수준이라고 환류받은 조건에서 자기향상목표를 설정하면 상황비교 대상의 선택률이 60.0%로 높아졌으며, 자기향상목표를 정하고 성공환류를 받은 경우에 76.7%로 더욱 높아졌다. 이는 본 연구에서 자기향상목표를 정하고 비교에 성공한 조건에서의 상황비교 대상의 선택률 73.3%와 상당히 유사한 비율이다.

본 연구의 제한점과 장래 연구의 과제

본 연구의 결과에서 보는 바와 같이 사회비교의 자기조절 과정이론은 여러 사회비교 현상을 검증하는데 확장할 수 있고 현실에 활용하는데 유용함을 시사함에도 불구하고 본 연구는 몇 가지 제한점을 지닌다.

첫째, 본 연구에 참여한 참가자들이 대학생들이었다. 대학생들은 다른 표본 집단에 비해서 자기향상동기가 높아서 이 요인과 관련되는 변인들 역시 사회비교 과정에서 영향을 미칠 수 있다. 그리고 본 연구에서 얻은 결과들은 본래 자기향상 목표를 설정한 수준이 다소 높은 사람들이 일시적으로 특정한 비교목표를 설정하여 이에 적합하거나 적합하지 않은 사람과 비교하여 그 결과가 긍정적이거나 부정적인 상황으로 제한하여 해석할 수 있다. 따라서 장차 본래 자기방어의 목표를 설정한 수준이 높은 사람들을 대상으로 본 연구의 결과를 일반화할 필요가 있다.

둘째, 본 연구에서는 주로 능력차원에서 비교하는 상황에서 실험을 수행하였다. 특히 능력차원에서 자기향상동기가 높은 대학생이 주로 참여하였다. 사람들이 타인과 비교하는 차원으로는 능력뿐 아니라 매력과 같은 신체의 특징, 성격 및 인구통계학적 요인 등 다양하다. 따라서 본 연구의 결과는 능력 차원으로 제한하여 해석하여야 한다. 다시 말해서 본 연구에서 얻어진 결과는 능력과 같이 우열이 명확하기 드러나는 상황이라고 볼 수 있다. 반면에 우열이 명확하지 않은 차원에서 비교가 이루어지면 본 연구에서 다룬 비교대상이나 비교결과는 그 조작효과가 약해질 수 있다.

셋째, 본 연구에서는 자기평가목표를 다루지 않아서 자기평가목표를 설정하면 다른 목표를 설정한 경우보다 유사비교의 대상을 더 선택하는지 확인하지 못하였다. 또한 능력차원에서는 자기향상이나 자기방어목표가 중요하고 자기평가목표가 의견차원과 같이 불확실성을 감소시키려는 조건에서는 중요할 수도 있다.

넷째, 사회비교는 개인이 타인과 자신을 비교한다는 점을 의식하는 상황에서만 일어나는 것이 아니다. 다시 말해서 자신이 지각하는 영역 내에 타인이 있기 때문에 의도와 상관없이 비교하기도 하고 혹은 비교하고 있음을 의식하지 못할 수도 있다. 따라서 본 연구의 결과는 비교가 이루어지고 있음을 개인이 의식한 상황으로 제한하여 해석하여야 한다.

이러한 제한점과 앞서 언급한 시사점에 기초하여 장래 연구과제를 요약하면 다음과 같다. 먼저 본 연구의 참가자들이 대학생들이었으므로 성인들을 대상으로 비교대상의 선택이나 비교 후 정서의

경험에서 사회비교 동기와 충족수준이 매개기능을 하는지 검토함으로써 더 일반화된 결론을 제시할 수 있다. 특히 본 연구 결과가 자기향상동기가 본래 높은 상황에서 주로 해석되었으므로, 대학생 이외의 표본에서도 자기향상동기가 높은 사람들을 대상으로 본 연구의 결과가 일관되게 나타나는지 확인할 필요가 있다.

그리고 본 연구에서 과제로 사용한 판단능력 검사가 대학생들이 과제에 얼마나 관여되도록 만들었는지 의문을 가질 수 있다. 그리고 참가자들이 정서를 전반적으로 낮게 경험한 이유가 과제 관여도가 낮았기 때문이라고 해석할 수도 있다. 비록 본 연구에서 관여수준이 낮았다고 하더라도 가설을 지지하는 여러 결과들을 얻었지만, 장차 사회비교 상황에서 관여도를 달리하면 본 연구와 다른 결과가 나타나는지 알아볼 필요가 있다.

마지막으로 본 연구에서 얻은 결과와 선행 연구에서 얻은 결과를 비교하여 보면 다음과 같다. 첫째, 본 연구에서는 비교에 실패한 조건(53.3%)보다 성공한 조건(73.3%)에서 상향비교 대상의 선택빈도는 더 높았고, 비교에 성공한 조건(15%)보다 실패한 조건(28.3%)에서 하향비교 대상의 선택빈도는 더 높았다. 이는 성공/실패 환류가 비교대상의 선택에 미치는 효과를 다룬 선행연구(장은영, 한덕웅, 1999; 한덕웅, 1999; Gibbons et al., 1991; Trope et al., 1994; Wood et al., 1994)의 결과들과 일관된다. 구체적으로 장은영 등(1999)의 연구에서 성공환류를 받은 조건에서는 상향비교 대상의 선택백분율이 55.5%이었고, 한덕웅(1999)의 연구에서는 66.7%이었다. 반면에 실패환류를 받은 조건에서 하향비교 대상의 선택백분율은 각각 38.3%와 33.3%이었다.

둘째, 목표의 개입 수준에 영향을 미치는 변인들만을 다룬 장은영 등(1999)의 연구, 목표설정과 목표개입을 모두 조작한 한덕웅(1999) 및 목표를 설정하고 나서 비교결과가 긍정적이거나 부정적인 점을 조작한 본 연구를 차례대로 보면 상향비교대상의 선택백분율은 55.5%, 66.7%, 73.3%이었고, 하향비교대상의 선택백분율은 38.3%, 33.3%, 28.3%이었다.

이러한 결과들을 보면 성공과 실패를 직접 조작했을 때보다 자기향상 목표나 자기방어 목표를 조작할 때 사회비교의 동기가 덜 우세해진다고 추론된다. 성공과 실패는 사회비교 목표의 개입 경로로 작동하므로 이 조건에서는 본래 실험참여자들이 지닌 다소 높은 수준의 자기향상동기가 작동하는 사회비교 목표 설정 경로와 별도로 목표의 개입 경로가 모두 작동하였다고 볼 수 있다. 반면에 비교목표를 조작하면 본래 지닌 사회비교동기가 작동하는 목표설정 경로만 작동하게 된다. 이로 인해서 자기향상의 목표를 설정하면 본래 지닌 자기향상동기와 부합하여 상향비교 대상의 선택빈도는 높아지지만, 자기방어의 목표를 설정하면 본래 지닌 자기향상동기와 부합하지 않아서 하향비교 대상의 선택빈도는 충분히 높아지지 못하는 것으로 보인다.

비록 한덕웅(1999)의 연구가 목표설정 경로와 목표개입 경로가 모두 작동하는 상황을 다루었지만, 이 연구에서는 비교하고 나서 비교대상이 어떻게 재선정되는지 알아보지 않았다. 따라서 장차 목표설정 경로와 목표개입 경로가 모두 작동하는 상황에서 비교결과가 이후 비교대상의 재선정에 어떠한 영향을 미치는지 알아볼 필요가 있다.

본 연구에서는 사회비교 대상의 선택을 다룬 선행 연구들을 사회비교의 자기조절과정이론의 틀에서 재해석하였다. 그리고 이 이론에서 가정하는 바와 같이 사회비교의 목표설정 경로는 사회비교의

동기가 우세해지는데 영향을 미쳤다. 또한 사회비교의 목표를 설정하고 나서 비교한 후 경험하는 결과로 인해서 사회비교의 동기가 달라지고 이로 인해 비교대상의 선택이 영향받음을 입증하였다. 특히 상향비교 대상의 선택은 자기향상동기 수준에 따라 달라지고 하향비교 대상의 선택은 자기방어동기 수준에 따라서 달라졌다.

참고 문헌

- 장은영, 한덕웅 (1999). 비교대상의 선택에서 환류유형, 비교속성 및 통제감의 효과. *한국심리학회: 사회 및 성격*, 13(2), 201-217.
- 한덕웅 (1999). 사회비교의 목표와 성공/실패 경험에 따른 비교대상의 선택. *한국심리학회지: 사회 및 성격*, 13(2), 311-329.
- 한덕웅 (2002). 집단행동이론. 시그마프레스.
- 한덕웅, 장은영 (2003). 사회비교가 분노경험, 주관안녕 및 건강지각에 미치는 영향. *한국심리학회지: 건강*, 8(1), 85-112.
- Affleck, G., Tennen, H., Pfeiffer, C., Fifield, J., & Rowe, J. (1987). Downward comparison and coping with serious medical problems. *American Journal of Orthopsychiatry*, 57, 570-578.
- Bargh, J. A. (1990). Auto-motives: Preconscious determinants of social interaction. In E. T. Higgins & R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of Motivation and Cognition*(Vol 2, pp. 93-130). New York: Guilford Press.
- Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1173-1182.
- Bogart, L. M., & Helgeson, V. S. (2000). Social comparisons among women with breast cancer: A longitudinal investigation. *Journal of Applied Social Psychology*, 30, 547-575.
- Brickman, P., & Bulman, R. J. (1977). Pleasure and pain in social comparison. In J. Suls & R. Miller (Eds.), *Social comparison process: Theoretical and empirical perspective*(pp. 149-186). Washington, DC: Hemisphere.
- Brown, J. D., Collins, R. L., & Schmidt, C. W. (1988). Self-esteem and direct versus indirect forms of self-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 22, 445-453.
- Brown, J. D., & Gallagher, F. M. (1992). Coming to terms failure: Private self-enhancement and public self-effacement. *Journal of Experimental Social Psychology*, 28, 3-22.
- Buunk, B. P., Collins, R. L., Taylor, S. E., VanYperen, N. W., & Dakof, G. A. (1990). The affective consequences of social comparison: Either direction has its ups and downs. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59, 1238-1249.
- Buunk, B. P., Schauffei, W. B., & Ybema, J. F. (1994). Burnout, uncertainty, and the desire for social comparison among nurses. *Journal of Applied Social Psychology*, 24, 1701-1718.
- Crocker, J., & Schwatz, I. (1985). Prejudice and ingroup favoritism in a minimal intergroup situation: Effects of self-esteem. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 11, 379-386.

- Crocker, J., Thompson, L. L., McGraw, K. M., & Ingerman, C. (1987). Downward comparison prejudice and evaluations of others: Effects of self-esteem and threat. *Journal of Personality and Social Psychology, 52*, 907-916.
- Darley, J. M., & Aronson, E. (1966). Self-evaluation vs direct anxiety reduction as determinants of the fear-affiliation relationship. *Journal of Experimental Social Psychology, Suppl. 1*, 66-79.
- Dunning, D. (1995). Trait importance and modifiability as factors influencing self-assessment and self-enhancement motives. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 1297-1306.
- Festinger, L. A. (1954). A theory of social comparison process. *Human Relations, 7*, 117-140.
- Friend, R. M., & Gilbert, J. (1973). Threat and fear of negative evaluation of locus of social comparison. *Journal of Personality, 33*, 725-732.
- Gibbons, F. X., & Buunk, B. P. (1999). Individual differences in social comparison: Development of a scale of social comparison orientation. *Journal of Personality and Social Psychology, 76*, 129-142.
- Gibbons, F. X., Gerrard, M., Lando, H. A., & McGovern, P. G. (1991). Social comparison and smoking cessation: The role of the "Typical smoker". *Journal of Experimental Social Psychology, 27*, 239-258.
- Gibbons, F. X., Lane, D. J., Gerrard, M., Reis-Bergan, M., Lautrup, C. L., Pexa, N. A., & Blanton, H. (2002). Comparison-level preferences after performance: Is downward comparison theory still useful? *Journal of Personality and Social Psychology, 83*, 865-880.
- Gibbons, F. X., & McCoy, S. B. (1991). Self-esteem, similarity, and reactions to active versus passive downward comparison. *Journal of Personality and Social Psychology, 60*, 414-424.
- Gruder, C. L. (1971). Determinants of social comparison choices. *Journal of Experimental Social Psychology, 7*, 473-489.
- Hakmiller, K. L. (1966). Threat as a determinant of downward comparison. *Journal of Experimental Social Psychology, 2*, 32-39.
- Helgeson, V. S., & Michelson, K. D. (1995). Motives for social comparison. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 1200-1209.
- Kenny, D. A., Kashy, D. A., & Bolger, N. (1998). Data analysis in social psychology. In D. Gilbert, S. Fiske & G. Lindzey (Eds.), *The handbook of social psychology* (4th ed., Vol. 1, pp. 233-265). Boston, MA: McGraw-Hill.
- Levine, J. M., & Green, S. M. (1984). Acquisition of performance information: The roles of intrapersonal and interpersonal comparison. *Personality and Social Psychology Bulletin, 10*, 385-393.
- Lockwood, P. (2002). Could it happen to you: Predicting the impact of downward comparisons on the self. *Journal of Personality and Social Psychology, 82*, 343-358.
- Nosanchuk, T. A., & Erickson, B. H. (1985). How high is up?: Calibrating social comparison in the real world. *Journal of Personality and Social Psychology, 48*, 624-634.
- Radloff, R. (1966). Social comparison and ability evaluation. *Journal of Experimental Social Psychology, Suppl. 1*, 6-26.

- Reis, T. J., & Gibbons, F. X. (1993). Social comparison and the pill: Reactions to upward and downward comparison of contraceptive behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *19*, 13-20.
- Schachter, S. (1959). *The psychology of affiliation*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Schulz, R., & Decker, S. (1985). Long-term adjustment to physical disability: The role of social support, perceived control, and self-blame. *Journal of Personality and Social Psychology*, *48*, 1162-1172.
- Shrauger, J. S. (1975). Responses to evaluation as a function of initial self-conceptions. *Psychological Bulletin*, *10*, 127-138.
- Stapel, D. A., & Koomen, W. (2001). I, we, and the effects of others on me: How self-construal moderates social comparison effects. *Journal of Personality and Social Psychology*, *80*, 766-781.
- Sun, Y. C., & Croyle, R. T. (1995). Level of health threat as a moderator of social comparison preference. *Journal of Applied Social Psychology*, *25*, 1937-1952.
- Taylor, S. E., Aspinwall, L. G., Guiliano, T. L., Dakof, G. A., & Reardon, K. (1993). Storytelling, social comparison, and coping. *Journal of Applied Social Psychology*, *23*, 1171-1195.
- Taylor, S. E., Buunk, B. P., & Aspinwall, L. G. (1990). Social comparison, stress, and coping. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *16*, 74-89.
- Taylor, S. E., & Lobel, M. (1989). Social comparison activity under threat: Downward evaluating and upward contacts. *Psychological Review*, *96*, 569-575.
- Taylor, S. E., Wayment, H. A., & Carillo, M. (1996). Social comparison, self-regulation, and motivation. In R. M. Sorrentino & E. T. Higgins (Eds.), *Motivation & Cognition*(pp. 3-27). New York: Guilford Press.
- Tesser, A. (1991). Emotion in social comparison and reflection processes. In J. Suls & T. A. Wills (Eds.), *Social comparison: Contemporary theory and research*(pp. 117-148). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.
- Tesser, A., Miller, M., & Moore, J. (1988). Some affective consequences of social comparison and reflection processes: The pain and pleasure of being close. *Journal of Personality and Social Psychology*, *40*, 303-311.
- Testa, M., & Major, B. (1990). The impacts of social comparisons after failure: The moderating effects of perceived control. *Basic and Applied Social Psychology*, *11*, 205-218.
- Thompson, S. C., & Crocker, J. (1990). Downward social comparison in minimal group situation. *Journal of Applied Social Psychology*, *20*, 1167-1184.
- Trope, Y. (1980). Self-assessment, self-enhancement, and task preference. *Journal of Experimental Social Psychology*, *16*, 116-129.
- Trope, Y., & Neter, E. (1994). Reconciling competing motives in self-evaluation: The role of self-control in feedback seeking. *Journal of Personality and Social Psychology*, *66*, 646-657.
- Van der Zee, K., Oldersma, F., Buunk, B. P., & Bos, D. (1998). Social comparison preferences among cancer patients as related to neuroticism and social comparison orientation. *Journal of*

- Personality and Social Psychology*, 75, 801-810.
- Wheeler, L. (1966). Motivation as a determinant of upward comparison. *Journal of Experimental Social Psychology*, *Suppl. 1*, 27-31.
- Wheeler, L. (2000). Individual differences in social comparison. In J. Suls & L. Wheeler (Eds.), *Handbook of Social Comparison: Theory and Research*(pp. 141-158). The Kluwer Academic/Plenum Publishers.
- Wheeler, L., Koestner, R., & Drever, R. E. (1982). Related attributes in the choices of comparison others. *Journal of Experimental Social Psychology*, 18, 489-500.
- Wheeler, L., & Miyake, K. (1992). Social comparison in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 760-773.
- Wheeler, L., Shaver, K. G., Jones, R. A., Goethals, G. R., & Cooper, J. (1969). Factors determining choice of comparison other. *Journal of Experimental Social Psychology*, 5, 219-232.
- Wills, T. A. (1981). Downward comparison principles in social psychology. *Psychological Bulletin*, 90, 245-271.
- Wood, J. (1989). Theory and research concerning social comparison of personal attributes. *Psychological Bulletin*, 106, 231-248.
- Wood, J. V., Giordano-Beech, M., Taylor, K. L., Michela, J. L., & Gaus, V. (1994). Strategies of social comparison among people with low self-esteem: Self-protection and self-enhancement. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 713-731.
- Zimbardo, P. G., & Formica, R. (1963). Emotional comparison and self-esteem as determinants of affiliation. *Journal of Personality*, 31, 141-162.

부록. 사회비교 동기를 구성하는 세 요인들의 요인부하량 및 신뢰도 계수(N=120)

문항	요인 부하량	공통분	문항-전체 상관	자기문항 제거시 α
제 1 요인: 자기교양동기				
나는 자존심을 지키기 위해서 나보다 못한 사람들과 비교하려고 한다	.918	.812	.876	.882
나의 자존심을 잃지 않으려고 나보다 못한 사람들과 비교하려는 마음이 생긴다	.894	.737	.829	.892
나는 자존심을 높이기 위해서 나보다 못한 사람들과 비교하게 된다	.862	.705	.807	.896
나의 자존심을 잃지 않고 보호할 수 있다면 나보다 못한 사람들과 비교하려고 한다	.828	.723	.733	.910
나를 나보다 못한 사람들과 비교하는 이유는 자존심을 잃고 싶지 않기 때문이다	.805	.719	.714	.917
		고유치	3.844	
		Cronbach's α	= .92	
제 2 요인: 자기평가동기				
내가 어떤 사람인지 확실하게 알기 위해서 나와 비슷한 사람들과 비교하게 된다	.898	.818	.859	.881
나 자신에 대해서 정확히 판단하기 위해서 나와 비슷한 사람들과 비교하려고 한다	.873	.768	.815	.890
나에 대해서 정확히 알기 위해서 나와 비슷한 사람들과 비교하려고 한다	.851	.730	.787	.896
내가 나와 비슷한 사람들과 비교하는 이유는 나를 정확히 평가하고 싶기 때문이다	.829	.676	.752	.902
내가 어떤 사람인지 정확히 알기 위해서 나와 비슷한 사람들과 비교하려는 마음이 생긴다	.766	.600	.710	.911
		고유치	3.745	
		Cronbach's α	= .92	
제 3 요인: 자기향상동기				
나는 자기 향상을 위해서 나보다 나은 사람들과 비교하게 된다	.917	.819	.829	.851
나는 자신이 더 나아지는데 도움이 되도록 나보다 나은 사람들과 비교하려고 한다	.899	.827	.819	.852
내가 더 좋은 사람이 되고자 나보다 나은 사람들과 비교하려는 마음이 생긴다	.868	.737	.804	.857
내가 더 좋아질 수 있다면 나보다 나은 사람들과 비교하려고 한다	.774	.597	.684	.882
내가 다른 사람들과 비교하는 이유는 나보다 나은 훌륭한 사람이 되고 싶기 때문이다	.689	.548	.589	.907
		고유치	3.613	
		Cronbach's α	= .89	

Effects of social comparison goal, target, and outcome on choice of comparison target

Jang, Eun-Young

Hahn, Doug-Woong

Dept. of Psychology, Sungkyunkwan Univ.

On the basis of the self-regulation theory of social comparisons processes(Hahn, 1999, Hahn & Jang, 2003), we investigated the effects of social comparison on the choice of comparison target through an experiment. A 2(Social comparison goal: self-promotion/self-protection) × 2(comparison target: upward/downward) × 2(comparison outcome: success/failure) complete factorial design was used. Dependent measure was the choice frequency of each comparison targets. One hundred and twenty college students were randomly assigned to one of 8 experimental conditions. The main hypotheses were confirmed. The results were as follows: 1) More upward social comparison targets were chosen in the self-promotion goal condition than those in the self-protection goal condition, 2) more downward social comparison targets were chosen in the self-protection goal condition than those in the self-promotion goal condition, 3) More upward social comparison targets were chosen in the self-promotion goal/upward comparison/success outcome condition than those in the self-promotion goal/downward comparison/success outcome condition, and 4) More downward social comparison targets were chosen in the self-protection goal/failure outcome condition than those in the self-protection goal/success outcome condition. Finally, the results and the limitations of this study were discussed in terms of the previous studies. And the implications for future studies were added.

Key words: social comparison · social comparison motive · fulfillment level of social comparison motive · social comparison goal · social comparison target · performance feedback