

돈의 형태가 갖는 사회관계적 의미

박수애*
연세대학교

김범준
경기대학교

안서원
연세대학교

본 연구에서는 동일한 금액일 경우 돈의 형태에 따라 사회관계적 의미가 달라지는가를 탐색하여 보았다. 돈을 주거나 받는 다양한 상황 시나리오를 제시하고 현금과 수표 중 사용하고자 하는 돈의 형태를 선택하게 하고 그 이유를 자유 응답하게 하였다. 대학생들을 대상으로 조사한 연구 1에서는 다른 사람에게 돈을 지급하는 상황에서 수표를 더 많이 선택하였고 그 선택이유로 사회관계적 의미 때문이라는 응답이 더 많았다. 이러한 결과는 현금보다는 수표에 격식이나 존중, 성의 등의 사회관계적 의미가 더 부여되고 그런 의미가 돈을 지급하는 상황에서 더 두드러짐을 시사한다. 그러나 연구 1의 제한점을 보완하고자 직장인들을 대상으로 조사한 연구 2에서는 다른 결과가 나타났다. 대학생들의 응답과는 반대로 돈을 주는 조건에서 현금으로 주겠다는 선택의도가 더 강했으며 그 이유를 관계적 이유 때문이라고 하였다. 직장인들은 대학생들과 달리 현금에 사회관계적 의미를 부여하는 것으로 여겨지며, 이러한 상반된 결과는 현금과 수표에 대한 사용 경험의 차이로 해석된다.

주요어 : 돈의 형태, 현금, 수표, 돈의 사회관계적 의미

축의금을 내야 하거나 세배 돈을 주어야 할 때 우리는 새 돈으로 준비한다. 혹은 다른 사람에게 선물을 하기 위해 돈을 상품권이나 수표로 바꾼다. 왜 사람들은 추가적인 노력을 들여서 새 돈을 준비하거나 상품권이나 수표를 준비하는가? 도대체 돈에는 액면가 이외에 어떤 의미가 있는가? 나아가 동일한 금액의 수표는 현금과 다른 의미가 있는가? 이런 의문점에서 출발한 본 연구는 돈이 갖는 사회관계적 의미에 대하여 알아보려고 하였다.

먼저 본 연구에서는 돈에 부여되는 가치에는 돈의 액면가에 해당하는 값어치와 사회적 관계에서 부여되는 의미가 있음을 가정하였다. 돈의 값어치는 돈의 기능과 관련된 것으로 돈이 갖는 경제적이고 수단적인 의미에 초점을

맞춘 것이다. 일반적인 돈의 기능은 다음과 같은 네 가지로 알려져 있다. 첫째, 교환 매체의 기능으로 상품이나 서비스를 교환하기 위해 사용할 수 있는 가치의 보증서로서의 기능을 말한다. 둘째, 계산 단위로서의 기능으로 돈을 사용하여 상품의 값을 판단할 수 있는 기능이다. 셋째, 가치 저장의 기능으로 썩거나 깨지기 쉬운 상품과 달리 돈은 썩지는 않으나 시간의 흐름에 따라 특히 정치적으로 불안정한 시기에는 그 가치가 변할 수 있다. 넷째, 연기된 지불의 기준으로 기능을 하여 일용품들이 실제로 시장에 나오기 전에 사고 팔 수 있도록 하여 준다(Furnham & Argyle, 1998).

그러나 앞서 언급된 기능적 가치 외에 돈에는 사회적인

* 교신저자 : 박수애, (120-749) 서울 서대문구 신촌동 연세대학교 문과대학 심리학과, 전화 : 02) 2123-3548,
E-mail : psuae@chol.com

의미도 부여되어 있다. 사회학자인 Zelizer(1989)는 사회적 역사적 상황에 따라 돈에 부여되는 의미가 달라진다고 주장하였다. 특히 그는 기혼 여성이 번 돈에는 남성과 다른 의미가 부여된다는 것을 분석하였다. 기혼 여성이 번 돈은 ‘용돈(pin money)’라고 불리며 남성이 번 돈에 비해 부수적인 수입으로 간주되어 추가적인 지출에 주로 사용된다고 하였다. 또한 Lea, Tarpy와 Webley(1987)도 돈이 비경제적이고 상징적인 속성들을 갖고 있다는 제안을 하였다. 즉 돈은 개인이나 집단에 따라 다양한 것을 의미하며, 이런 돈의 심리적 속성들은 실제 돈을 사용하거나 돈을 지향하는 행동에 영향을 준다는 것이다.

사회의 구조적 속성이나 역사적 배경에 의해 부여되는 사회적 의미 외에 돈에 부여된 심리적 의미에 먼저 주목한 연구자들로는 임상심리학자들이 있다. 임상적 장면에서는 돈과 관련된 비적응적인 행동을 다루며 돈의 심리적 의미에 주목하였다. 임상적 장면에서 일반적으로 돈에 부여되는 가장 공통적인 심리적 의미로 논의되는 것이 안전, 권력, 사랑, 자유이다(Goldberg & Lewis, 1978). 우선 정서적 안전은 재정적 안전에 의해 영향을 받는다. 그렇기 때문에 돈은 안전하다는 느낌과 자아 존중감을 지지하여 주어 안전의 상징으로서 역할을 하게 된다. 또한, 돈으로 물건, 서비스, 충성심을 살 수 있기 때문에 돈은 중요한 지위, 지배력, 통제력을 의미하게 된다. 그 결과, 돈은 그 자체로 권력의 상징이 된다. 마지막으로 어떤 사람들에게 있어서 돈은 정서와 애정의 대체물이다. 즉 애정, 충성심, 자아 가치를 사기 위해 돈이 사용된다.

그러나 임상 심리학자들이 분석한 돈의 심리학적 의미는 개인 수준에서 부여되는 의미로 국한된다. 돈을 주고 받는 것은 대인관계에서 벌어지는 행위이다. 따라서 돈에 객관적인 경제적 값어치 외에 자신이 부여한 의미나 상대에 대한 의미와 같이 부가적인 의미가 부여될 수 있다. 이러한 가능성에 주목한 연구들이 바로 ‘선물의 경제학(gift economy)’ 연구들이다. 선물로서의 돈이 갖는 의미를 분석한 ‘선물의 경제학’ 연구에 따르면 돈과 선물은 언어로 표현되지 않는, 또 다른 관계에 대한 의미를 전달한다.

Caplow(1982)는 돈으로 선물을 주는 경우는 단지 10%에 불과하며, 이는 돈이 선물로서의 사회심리적 의미를 전달하지 못하기 때문이라고 결론을 지었다. 이 연구를 발전시킨 Burgoyne와 Routh(1991)의 연구에서는 크리스

마스 때 주고받는 선물을 분석하여 크리스마스 선물로 돈을 사용하는 것이 어떤 의미를 갖는 지를 조사하였다. 그 결과, 사람들은 크리스마스 선물로 돈이 부적당하다고 생각하는 것으로 나타났다. 그 이유는 돈을 주는 것은 받는 이보다 주는 이가 높은 지위를 갖고 있다는 것을 의미하고, 받는 이의 경제적 사정에 대한 모욕감을 느끼게 하고, 받는 이의 개인적 특성이 전혀 고려되지 않으며, 노력이 필요 없는 쉬운 선택지이고, 의미가 부여되지 않으며, 가치가 없다고 여겨지기 때문이다. 즉 돈으로는 사랑이나 존경의 의미가 전달되지 않을 뿐만 아니라 주는 사람과 받는 사람간의 친밀도를 유지하는 데 도움이 되지 않는다고 사람들은 생각한다. 반면 상품은 상대방에 대한 존중과 사랑, 관심을 표현한다고 여겨진다.

한편 돈의 형태에 따라서도 의미가 달라질 수 있을 것이다. 이러한 가능성을 지지해 주는 연구들이 바로 ‘지불 양식(payment mode)’에 관한 연구(Raghubir & Srivastava, 2008)와 ‘고액권 편향(bias for the whole)’에 대한 연구(Mishra, Mishra, & Nayakankuppam, 2006)이다.

소비자 행동과 관련되어 주로 논의된 지불 양식에 관한 연구들은 상품의 대가로 지불하는 돈의 형태가 다양하다는 사실에 주목하여 지불하는 비용의 형태에 따라 소비행동이 달라지는 지를 조사하였다. 그 결과, 액면가 등 다른 변수들을 통제하였을 때, 현금보다는 카드를 사용 시 더 소비를 많이 한다는 사실이 입증되었다(Cole, 1998; Soman, 2001). Raghubir와 Srivastava(2008)은 그 이유를 ‘지불 결합(payment coupling)’과 ‘지불 형태(payment form)’의 두 가지 변수로 나누어 설명하고 있다. 지불 결합은 구매를 하겠다는 결정과 돈이 실제로 지출되는 결과 간의 시간적 연합을 의미한다. 즉 현금은 구매결정을 내리는 즉시 돈을 지출하게 되는 반면, 카드를 사용하게 되면 구매를 해도 당장 돈이 지출되지 않는다. 따라서 현금을 사용할 때 지출에 따른 즉각적인 고통을 더 선명하게 느끼게 된다.

반면, 지불 형태는 지급되는 수단의 물리적 형태만이 다른 것을 의미한다. 즉 현금과 상품권 모두 구매와 돈의 지출이 직접적으로 연합되어 있으나 그 형태는 다르다. 현금이 상품권보다 경험적이고 법적으로 더 특출한 지급 수단이기 때문에 현금을 지급할 때 더 즉각적인 고통을 느끼게 된다. Raghubir와 Srivastava(2008)는 결과적으로

카드를 사용할 때, 그리고 상품권을 사용할 때 사람들이 소비를 더 많이 할 것이라는 가설을 4개의 실험을 통하여 검증하였다. 액면가가 동일한 카드와 상품권, 그리고 현금을 사용하는 상황을 비교한 결과, 가설과 일치되게 카드와 상품권을 사용할 때 사람들은 더 많은 지출을 하였다.

지불 형태에 관한 또 다른 연구들은 ‘고액권 편향(bias for the whole)’에 관한 것이다. 이 현상은 동일한 금액의 돈이 액면가가 큰 단일권인 경우(예 : 만원, 100달러 지폐)와 액면가가 작은 소액권 여러 장인 경우(예 : 천원 10장, 25달러 지폐 4장) 사람들이 액면가가 큰 단일권에 더 값어치를 부여하고 이를 쓰지 않으려는 경향을 가리킨다. Mishra, Mishra와 Nayakankuppam(2006)는 두 개의 집단에 각각 100달러 지폐(whole condition)와 10달러 지폐 10장(parts condition)을 가지고 있다고 가정하게 하고 가격이 다른 네 개의 제품을 구매할 의도를 조사하였다. 그 결과, 제품에 상관없이 100달러 지폐를 가지고 있는 경우보다 10달러 지폐 10장을 가지고 있는 경우 통계적으로 유의하게 구매의도가 높게 나왔다. 연구자들은 이러한 결과를 처리 유연성(processing fluency)으로 설명한다. 즉 부분보다 전체를 처리할 때 처리의 유연성이 더 크고 이러한 처리 유연성이 정적인 정서를 유발하게 되는데, 이것이 고액권에 귀인되어 돈의 가치가 과대평가되고 고액권을 가지고 있을 때 소비가 덜 나타나게 된다는 것이다.

이상의 지불 형태에 따른 구매 행동의 차이를 다룬 기존 연구들은 지불 형태에 따라 돈에는 그 액면가 이상 혹은 이하의 값어치가 부여된다는 것을 보여준다. 미국과 달리 우리나라는 돈의 형태로 현금과 수표를 비교할 수 있다. 그리고 우리나라는 서구보다 돈을 선물 대신 사용하는 빈도가 훨씬 잦고 그것을 예의에 벗어난다고 생각하는 정도가 낮다고 볼 수 있다. 그리고 돈을 사용하는 상황(예 : 축의금, 부의금, 부모님 용돈 등)에 따라 돈을 현금으로 준비하기도 하고 수표로 준비하기도 한다. 이러한 사람들의 행동은 같은 액면가의 돈이라도 수표나 현금이나의 돈의 형태에 따라 사회관계적 의미가 달리 부여될 수 있음을 시사한다. 즉 같은 액면가라도 돈의 형태에 따라 상대방에 대한 존중이나 배려, 사랑 등의 의미가 달리 부여될 가능성이 있다. 이에 본 연구에서는 현금과 수표를 사용하여 같은 액면가라도 현금과 수표에 부여되는 사회관계적 의미가 달라지는지를 살펴보았다.

돈의 형태에 따라 그에 부여되는 사회관계적 의미가 달라진다면 이러한 의미는 개인이 돈을 사용하는 상황과 밀접한 관련이 있을 가능성이 높다. 단순히 어떤 노동이나 서비스에 대한 보상으로 돈을 주거나 받는 상황보다는 결혼이나 장례에 부조를 하는 관계적 상황이 돈이 갖는 사회적 의미가 더 두드러질 수 있기 때문에 그에 적합한 형태로 돈을 사용하고자 할 것이다. 또한 돈의 형태에 따른 사회관계적 의미의 차별적 부여는 돈을 받는 상황보다는 주는 상황에 더 두드러질 것이라고 예상하였다. 이는 돈을 받는 상황에서는 돈의 형태에 대한 개인의 선호가 더 두드러지지만 돈을 주는 상황에서는 개인의 선호보다는 개인이 생각하는 돈 형태에 대한 사회적 규범이나 돈의 사회관계적 의미가 돈 형태의 선택에 더 크게 영향을 미칠 것이라고 생각했기 때문이다. 실제로 선물 주기(gift giving)에 대한 기존 연구는 선물을 주는 사람과 받는 사람의 선물 선호가 비대칭적임을 보여주고 있다. 예를 들면, 선물을 주는 사람은 보다 독특하고 적은 선물을 선호하는 반면, 선물을 받는 사람은 덜 독특하고 유용한 선물을 선호한다. 이러한 선호의 비대칭은 선물을 주는 사람이 보다 강하게 선물 교환에 대한 사회문화적 규범을 따르기 때문인 것으로 해석되었다(Teigen, Olsen, & Solas, 2005). 이에 본 연구에서는 돈을 주고받는 다양한 상황을 설정하여 각 상황에서 돈의 형태를 달리 선택하는지, 다르게 선택한다면 그 이유는 무엇인지를 분석함으로써 돈의 형태가 갖는 사회관계적 의미를 탐색하여 보았다.

연구 1

연구 1에서는 대학생을 대상으로 7개의 사회적 상황을 제시하고 각 상황에 따라 현금과 수표 중 어떤 형태의 돈을 주거나 받고자 하는지를 조사하였다. 그리고 선택한 이유를 자유 기술 방식으로 서술하도록 하였다. 만일 수표에 상대방에 대한 존중과 관심이라는 사회관계적 의미가 더 부여된다면 월급을 주는 것과 같은 보상 상황보다는 결혼 축의금을 주는 것과 같은 관계적 상황에서 수표를 더 사용하고자 할 것이며, 그 이유도 예의라든가 존중과 같은 사회관계적 이유가 더 많을 것이다. 반대로 현금에 사회관계적 의미가 더 부여된다면 마찬가지로 보상에

황보다는 관계적 상황에서 현금을 더 많이 사용하려고 할 것이며 그 이유로 관계적 이유를 답할 것이다.

황을 섞어서 질문하였다.

방 법

연구대상

서울 수도권에 있는 한 대학교에 재학 중인 학생들 57명이 설문에 응답하였다. 남학생 46명, 여학생 11명이었고 평균연령은 19.25($SD=1.81$)세였다.

조사내용

7개의 시나리오를 주고 각 상황별로 현금과 수표 중 어떤 형태로 돈을 주거나 받을지를 선택하도록 하여 총 14개의 시나리오를 사용하였다. 금액은 10만원으로 동일하게 하였고 그 형태만 다르게 표현하여 선택하도록 하였다.

7개 시나리오는 조사 대상자인 대학생들이 실제 일상 생활 속에서 돈을 주거나 받는 상황을 반영하여 구성하였다. 우선 크게 사회적 관계가 포함되는 관계적 상황과 그렇지 않은 보상 상황으로 구분하였다. 관계적 상황은 다시 결혼 축의금이나 부의금을 주고받는 보다 형식적인 관계적 상황(형식적 관계)과 부모님께 선물이나 여행경비로 돈을 드리거나 받는 다소 비형식적인 관계적 상황(비형식적 관계)으로 구분하였다. 보상 상황으로는 아르바이트비, 장학금, 복권당첨의 3가지 시나리오를 설정하였다. 예를 들면, 돈을 받는 시나리오에서는 “부모님으로부터 선물로 10만원을 받는다고 할 때 어떻게 받고 싶으십니까?”와 같은 형태로 질문하였다. 반대로 돈을 지급하는 시나리오에서는 “부모님께 선물로 10만원을 드린다고 할 때 어떻게 드리고 싶으십니까?”의 형태로 질문하였다. 돈의 형태로 새 돈인가 현 돈인가의 여부가 선택에 영향을 미칠 가능성이 있어서 모두 새 돈의 형태로 선택지를 한정하고, “새 10만원권 수표 1장”, “새 만원권 10장”, 그리고 “어느 쪽이든 상관없다”는 세 가지 선택지 중의 하나를 고르도록 하는 강제 선택의 방법을 사용하였다. 그리고 선택한 이유를 자유롭게 기술하도록 하였다.

7개 시나리오의 제시 순서는 먼저 돈을 수령하는 시나리오 7개에 대하여 질문한 뒤, 돈을 지급하는 시나리오 7개에 대하여 질문을 하였다. 그리고 보상상황과 비형식적인 관계적 상황, 형식적인 관계적 상황의 세 상

결과 및 논의

현금이나 수표를 선택하는 비율

본 연구의 관심사는 돈을 지급하거나 수령할 때 관계적 상황과 보상적 상황에서 동일한 금액의 돈을 수표와 현금 중 어떤 형태의 돈을 선택할 것인가이다. 조건에 따라 사람들이 다른 형태의 돈을 선택한다는 사실을 검증하기 위해 먼저 돈을 받는 상황인 7개 시나리오 중 형식적 관계 상황 2개 시나리오, 비형식적 관계 상황 2개 시나리오, 보상적 상황 3개 시나리오에 대한 답변을 “수표”는 1점, “현금”은 3점, “둘 다 괜찮다”는 2점으로 코딩하여 상황별 평균 점수를 구하였다. 이러한 종속변인의 재코딩으로 값이 클수록 현금을 선호하고 값이 작을수록 수표를 선호하는 것으로 해석하였다. 동일하게 돈을 주는 상황인 7개 시나리오에 대해서도 3개의 상황으로 나누어 상황별 평균 점수를 구하였고 그 점수에 대하여 반복측정 변량분석을 실시하였다. 평균값을 구한 이유는 각 상황에 해당하는 시나리오의 수가 달라서 이러한 차이가 결과에 반영되는 것을 막기 위함이었다. 역할 2(수령 vs 지급 : 집단내 변수) × 상황 3(형식적 관계 vs 비형식적 관계 vs 보상 : 집단내 변수)로 분석하였다.

그 결과, 역할의 주효과($F(2, 106)=15.632, p<.001$)와 상황의 주효과가 있었다($F(1, 53)=4.326, p<.05$). 역할의 주효과는 지급의 평균이 2.13, 수령의 평균이 2.26으로 돈을 줄 때보다 받을 때 현금을 보다 선호함을 알 수 있다. 상황의 주효과는 각 조건의 평균이 형식적 관계는 2.08, 비형식적 관계는 2.48, 보상은 2.02로 비형식적 관계일 때 보다 현금을 선호함을 볼 수 있다. 비형식적 관계와 나머지 두 조건과의 평균 차이는 .05수준에서 유의하였다. 이러한 결과는 사람들이 전반적으로 현금을 보다 선호하고 이런 개인적 선호가 비형식적 관계에서 보다 드러남을 보여준다.

두 변인의 상호작용도 유의하였다($F(2, 106)=8.757, p<.001$). 그림 1에서 볼 수 있듯이 형식적 관계에서만 수령/지급의 평균값의 양상이 뒤바뀌어 나타났는데, 이 차이가 통계적으로 유의미하지는 않았다. 나머지 두 조건의 차이는 .05수준에서 유의하였다. 이는 비형식적 관계와

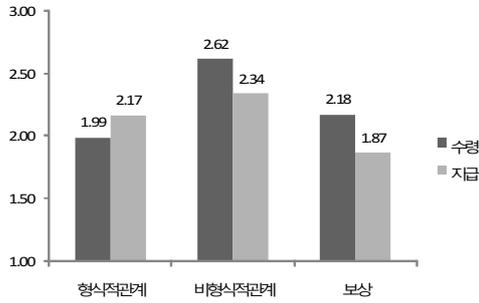


그림 1. 상황과 역할에 따른 상호작용 : 응답 재코딩 후 분석

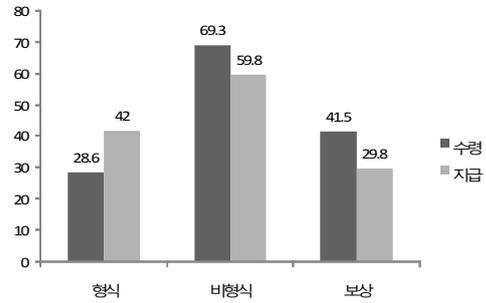


그림 2. 상황과 역할에 따른 현금 선호 비율 : 원자료 분석

보상에서는 수령 시 현금을 더 선호하지만 형식적 관계에서는 역할(수령/지급)에 따른 차이가 나타나지 않음을 보여준다.

추가로 각 조건의 평균이 2보다 큰지 검증하였다. 앞서 언급하였듯이 재코딩한 방식이 2는 ‘상관없다’, 3은 ‘현금’이어서 현금을 선호하는 정도가 중간값인 2보다 큰지를 살펴보았다. 그 결과 형식적 관계(수령/지급)와 보상의 지급조건에서는 차이가 유의미하지 않았고, 비형식적 관계(수령/지급)와 보상의 수령조건에서 현금에 대한 선호가 유의미하게 나타났다($t(56)=9.183, p<.001$; $t(56)=3.793, p<.001$; $t(56)=2.243, p<.05$).

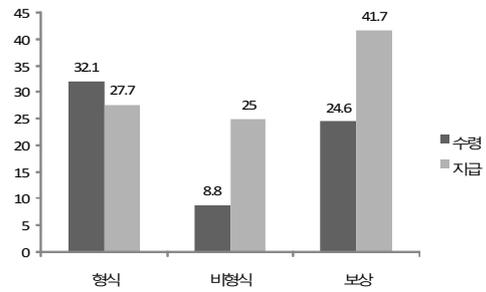


그림 3. 상황과 역할에 따른 수표 선호 비율 : 원자료 분석

원자료를 가지고 빈도분석을 하면 표 1과 같다. 표 1의 돈 형태별 선택비율을 살펴보면 전반적으로 응답자들은 수표보다 현금을 더 많이 선택하였다. 표 1만으로는 원자료의 빈도분석과 이를 재코딩한 후 분석한 결과가 유사한지를 판단하기가 어려우므로 표 1에 근거해서 그림 1과 같은 형태의 그림을 그려보았다. 그림 1에서 값이 클수록 현금을 선호하는 것이므로 현금에 대한 선호 빈도만을 대상으로 그림 2를 그려보았고, 그 결과 그림 1과 비슷한 양

상이 나타남을 볼 수 있다. 즉 비형식적 관계와 보상에서는 지급 보다 수령 시 현금을 선호한 반면, 형식적 관계에서는 수령 보다 지급 시 현금을 선호하였다.

한편 그림 3은 표 1에서 나타난 수표 선택 비율을 역할과 상황에 따라 나타낸 것이다. 그림 2와는 반대로 비형식적 관계에서보다는 형식적 관계와 보상에서 수표에 대한 선택이 더 빈번했고 비형식적 관계와 보상에서 수령보다는 지급 시 수표의 선택이 보다 빈번했다.

표 1. 역할과 상황에 따른 돈 형태 선택 비율(%)

돈의 형태	돈 수령 상황				돈 지급 상황				전체 평균
	형식적 관계	비형식적관계	보상	평균	형식적 관계	비형식적 관계	보상	평균	
수표	32.1	8.8	24.6	21.8	27.7	25	41.7	31.5	28.4
현금	28.6	69.3	41.5	46.5	42	59.8	29.8	43.8	41.9
상관없음	39.3	21.9	33.9	31.7	30.4	15.2	28.6	24.7	29.7
합계				100				100	100

표 2. 역할과 상황에 따른 돈 형태 선택 이유 비율(%)

형식	수령					지급				
	수표		현금		무응답	수표		현금		무응답
	수단	사회	수단	사회		수단	사회	수단	사회	
형식	27.9	10.3	35.6	12.5	13.7	11.5	16.5	26.6	10.3	35.1
비형식	11.1	3.7	65.4	7.1	12.7	4.3	18.2	43.9	4.2	29.4
보상	13.3	20.2	45.3	5.6	12.7	25.8	13.4	26.5	3.3	30.9
평균	17.4	11.4	48.8	8.4	13.0	13.9	16.0	32.3	5.9	31.8

그림 2와 3의 결과를 종합하면, 본 설문에 참여한 대학생 응답자들은 전반적으로 비형식적 관계에서 현금 사용을 보다 선호하고(현금 64.6% vs. 수표 16.9%), 형식적 관계(현금 35.3% vs. 수표 29.9%)와 보상(현금 35.7% vs. 수표 33.2%)에서도 마찬가지로 현금을 선호하기는 하지만 선호의 차이가 크지는 않았다. 그리고 비형식적 관계와 보상 상황이 비슷한 선호 양상을 보이는 반면, 형식적 관계에서는 반대의 선호 양상이 나타났다. 구체적으로 살펴보면, 비형식적 관계와 보상 상황에서는 현금이 수령 시 더 선호되는 반면 수표는 지급 시 선호되었다. 반대로 형식적 관계 상황에서는 현금이 지급 시 더 선호되고 수표는 수령 시 선호되었다.

현금이나 수표를 선택하는 이유

다음으로 주관식으로 물어본 선택 이유에 대하여 분석을 하였다. 일차적으로 전체 응답 내용을 분석하여 유사한 응답들을 같은 범주로 분류하였다. 현금이나 수표 중 어떤 형태이든 상관없다는 선택은 본 연구의 관심사가 아니므로 현금이나 수표 중 둘 중 하나를 선택한 응답자의 주관식 선택 이유만을 분석하였다.

먼저 연구자가 유사한 응답들을 같은 범주로 분류하였다. 예를 들어, '쉽게 쓰기 어렵다', '수표는 번거롭다', '즉각 즉각 쓰기 어렵다' 등의 응답은 '사용하기 불편해서'의 범주로 묶었다. 그리고 2명의 심리학 박사학위 소지자에게 이들 범주를 다시 상위범주로 묶게 하였다. 그 결과, 범주들은 크게 2 종류의 범주로 분류되었고 그 내용에 근거하여 수단적인 이유와 사회관계적인 이유라고 명명하였다. 마지막으로 이 범주에 근거하여 2명의 박사학위 소지자에게 응답자들이 기술한 구체적인 내용을 다시 분류

하게 하였다. 그 결과, '안 쓰기 위해서', '보관이 용이해서', '주고받기 편해서', '여행할 때는 불편하므로', '수표는 수수료가 붙어서', '나누어 들고 다닐 수 있어서' 등의 응답은 수단적 이유로 분류하였다. 반면 '의미가 있어 보여서' 등의 응답은 사회관계적 이유로 분류되었다. 현금이나 수표에 의미가 있어 보인다는 응답 내용은 '수표가 더 성의 있어 보인다', '대외적이라면 수표가 더 나을 것 같다', '선물로는 수표가 더 낫다', '수표가 더 격식 있다', '만원권 10장은 더 싸가지가 없어 보인다', '현금 10장이 더 성의 있어 보인다', '1장은 부의금으로 뭔가 맞지 않아 보인다', '10장이 더 정성스럽게 보일 것 같다', '자랑할 때 더 있어보인다' 등 주고받는 관계에서 성의나 존중, 격식의 의미가 부여되는 것에 대한 응답들을 포함하여 사회관계적 이유로 분류되었다. 2명간 일치도는 .89이었다.

표 2를 보면 그 결과가 나와 있는데, 우선 가장 두드러지는 특징은 사회관계적 이유보다는 수단적 이유에서 현금을 사용한다는 것이다. 이는 수령이나 지급 시 모두 동일하였다. 반면 수표는 큰 차이는 아니지만 수령이나 지급이나에 따라 사용 이유가 조금 달랐다. 수표 수령 시에는 수단적 이유가 보다 크지만(17.4% vs. 11.4%) 지급 시에는 사회관계적 이유가 보다 많다(13.9% vs. 16.0%). 또 하나 재미있는 결과는 보상 상황에서 수표의 선택 이유이다. 보상은 형식, 비형식적 관계 상황과 반대의 양상을 보였는데, 수령 시에는 사회관계적 이유로 수표를 선택하지만(13.3% vs. 20.2%) 지급 시에는 수단적인 이유로 수표를 선택하였다(25.8% vs. 13.4%). 이는 보상 상황에서 상대방이 더 자신을 인정해주었으면 하는 바람 때문에 사회관계적 의미가 강한 수표를 받고 싶다는 선택을 하는 것으로 보인다.

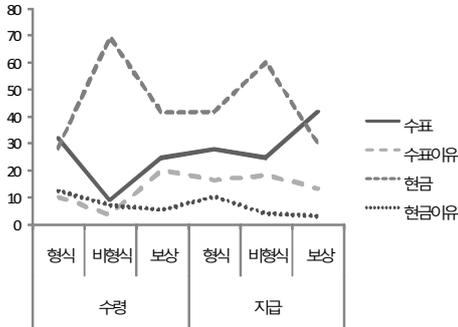


그림 4. 역할과 상황에 따른 수표와 현금 선택 비율과 선택 시 사회관계적 이유의 비율

그림 4는 역할과 상황에 따른 수표와 현금 선택 비율과 각각을 선택할 때 사람들이 언급한 사회관계적 이유의 비율을 한 그래프에 나타낸 것이다. 현금 선택 시 사회관계적 이유의 언급은 상대적으로 적다. 반면 수표는 형식/수령과 보상/지급의 경우를 제외하고는 상당 부분 사회관계적 이유에서 수표를 선택함을 볼 수 있다.

지금까지의 결과를 정리하면, 수표와 현금의 선택에서 비형식적 관계와 보상 상황에서는 현금이 수령 시 더 선호되었고 수표는 지급 시 선호되었다. 반면 형식적 관계 상황에서는 현금이 지급 시 더 선호되고 수표는 수령 시 선호되었다. 돈을 주는 상황과 받는 상황에 따라 개인의 선호와 개인이 생각하는 사회적 선호가 달리 나타난다고 보면, 이 결과는 형식적 관계에서는 현금이 보다 사회적으로 선호되는 반면, 비형식적 관계와 보상에서는 수표가 보다 사회적으로 선호된다고 생각하고 있음을 시사한다. 그러나 선택 이유에 대한 분석 결과는 형식적 관계에서 현금 지급을 선호하는 것이 사회관계적 의미보다는 수단적 이유가 더 큼을 보여준다. 이는 아마도 결혼축의금과 부의금으로 돈을 주고받는 것이 이미 사회적 관례로 자리 잡고 있기 때문에 사람들이 돈으로 사회관계적 의미를 전달하는 데 비중을 적게 두는 것이 아닐까 생각된다.

연구 1은 대학생들을 대상으로 여러 상황에서 돈을 주고받을 때 현금으로 줄지 혹은 수표로 줄지를 강제 선택하게 하여 선택 결과를 분석하여 보았다. 연구 1의 문제점은 첫째, 조사 대상의 제한으로 인한 일반화의 문제가 있다. 다양한 상황에서 실제로 돈을 주거나 받은 경험이 적은 대학생들을 대상으로 하였기 때문에 현금이나 수표에

대하여 일반인들이 부여하고 있는 사회관계적 의미가 정확하게 반영되지 않았을 수 있다. 둘째, 강제선택의 빈도를 양적으로 분석한 통계적 결과의 문제가 존재한다. 여러 문항에 대한 응답의 평균을 양적 변수로 취급하여 분석을 실시하였으나 원래 빈도변수이기 때문에 그로 인한 통계적 문제가 존재할 수 있다. 이러한 문제점을 보완하기 위하여 연구 2를 실시하였다.

연구 2

연구 2에서는 앞서 연구 1의 문제를 보완하고자 일반인을 대상으로 조사를 실시하였다. 그중에서도 자신이 돈을 벌고 또한 돈을 주거나 받는 사회적 상황에 대한 경험이 대학생에 비하여 더 많을 것이라고 판단되는 직장 생활을 하는 직장인들을 대상으로 조사를 하였다. 또한 “수표”와 “현금”, “둘다 상관없다”의 세 가지 옵션 중 강제 선택하도록 하는 응답 방식을 바꾸어 수표와 현금을 선호하는 정도를 11점 척도를 사용하여 양적으로 측정하였다.

방 법

연구대상

다양한 회사에 현재 근무하고 있는 사람들에게 설문을 실시하였다. 응답자의 소속회사는 모두 5군데(통신회사 2, 공사 1, 호텔 1, 백화점 1)였다. 가능한 다양한 직종의 사람들을 조사하려고 시도하였으며 조사의 용이성을 위하여 각 회사에서 교육을 실시할 때 교육이 끝난 후 본 설문 조사를 실시하였다. 총 67명이 응답하였고 그중 불성실하게 응답한 4명을 제외한 63명의 자료를 분석하였다. 이들 중 남성은 30명, 여성은 33명이었다. 평균 연령은 37.55 ($SD=6.34$)세였고 평균 근무경력은 9.54($SD=3.90$)이었다.

조사내용

시나리오

연구 1과 동일한 형태로 7개의 시나리오를 구성하였다. 단 시나리오의 세부적인 내용을 직장인에게 적합한 상황으로 수정하여 사용하였다. 예를 들어, 대학생들에게는 아르바이트비를 받거나 주는 상황으로 설정한 시나리오는 시간외 수당을 받거나 주는 상황으로 수정하였으며 장하

금은 우수 사원 포상금으로 수정하였다. 그 외 시나리오와 질문, 시나리오의 제시 순서도 연구 1과 동일하게 사용하였다. 질문에 대한 응답은 ‘새 수표 1장’과 ‘새 만원권 10장’을 단일척도의 양극으로 사용하고, ‘어느 쪽이든 상관없다’를 중간 값 ‘0’으로 제시한 다음 수표 선택은 중간에서 왼쪽으로 갈수록 1점부터 5점까지 점수가 증가하고, 만원권 선택은 중 중간에서 오른쪽으로 갈수록 1점부터 5점까지 점수가 증가하는 형태의 11점 척도 상에 응답하도록 하였다. 수표는 마이너스(-) 점수로 코딩을 하고 점수는 플러스(+) 점수로 코딩을 하여 분석에 사용하였다. 즉 점수가 마이너스일수록 수표 사용의도가 강한 것을 의미하는 반면, 플러스일수록 현금 사용의도가 강한 것을 의미한다. 시나리오의 제시 순서는 연구 1과 동일한 형태로 제시하였다.

결과 및 논의

현금이나 수표 선택 의도

연구 1에서와 마찬가지로 결혼축의금, 부의금은 형식적 관계 상황, 부모님께 드리는 선물과 여행경비는 비형식적 관계 상황, 우수 사원 포상금, 시간외 근무수당, 복권은 보상 상황으로 나누어 상황별 평균값을 구한 후 역할 2(수령 vs 지급 : 집단내 변수)×상황 3(형식적 관계 vs 비형식적 관계 vs 보상 : 집단내 변수)의 조건으로 분석하였다.

표 3을 살펴보면 전체 조건 별 평균이 모두 플러스(+) 점수였다. 수표로 사용하겠다는 응답은 마이너스(-) 점수로, 현금을 사용하겠다는 응답은 플러스(+) 점수로 코딩을 하였기 때문에 이러한 결과는 전체적으로 응답자들이 수표보다는 현금의 형태를 더 선호함을 의미한다. 역할의 주 효과가 유의하였는데($F(1, 62)=22.77, p<.001$) 돈을 받는 조건보다 주는 조건에서 현금을 사용하겠다는 경향이 더 강했다. 상황에 따른 주 효과도 유의하였다($F(2, 124)=8.941, p<.001$). 상황별 평균을 살펴보면, 비형식적 관계에서 현금을 가장 많이 선호하였으며 다음으로는 형식적 관계, 마지막으로 보상 상황에서 현금을 선호하는 경향성이 가장 낮았다. 비형식적 관계의 평균과 나머지 두 집단의 평균간 차이는 .05수준에서 유의하였다. 역할과 상황간 상호작용도 유의하였다($F(2, 124)=8.752, p<.001$). 상호작용의 양상은 그림 5에서 볼 수 있듯이 형식/비형식적

표 3. 역할과 상황에 따른 돈 형태 선택 의도(괄호 안은 표준편차)

	수령	지급	평균
형식적 관계	1.41(3.00)	2.88(2.63)	2.15(2.14)
비형식적 관계	2.09(2.58)	4.24(1.98)	3.17(3.16)
보상	1.92(2.45)	1.86(3.24)	1.89(2.85)
평균	1.81 (2.68)	2.99 (2.62)	

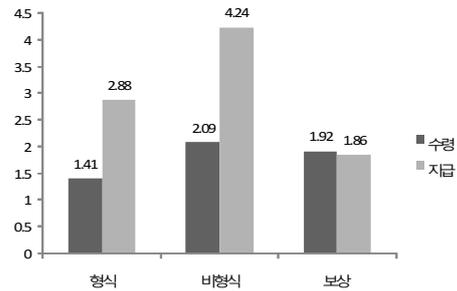


그림 5. 역할과 상황의 상호작용

관계 상황에서는 수령보다는 지급 시 현금이 보다 선호되지만 보상 상황에서는 역할에 따른 차이가 나타나지 않았다. 이는 보상 상황에서는 개인의 선호와 개인이 생각하는 사회적 선호에 차이가 없지만 관계적 상황에서 현금이 보다 사회적으로 선호되는 돈의 형태라고 생각하고 있음을 보여준다.

현금이나 수표를 선택하는 이유

연구 1과 같은 방식으로 주관식으로 물어본 선택 이유에 대하여 분석을 하였다. 실험 1에서 사용했던 분류기준을 그대로 적용하여 자유응답을 분류하였다. 2명의 심리학 박사학위 소지자가 자유 응답 내용을 분류하였고 2명간 일치도는 .86이었다. 그리고 수표와 현금 중 어느 것을 선택하였는지에 따른 이유를 분석하기 위하여 11점 척도를 현금과 수표에 대한 선택으로 변환하였다. 즉 1~5점은 현금 선택 응답으로 재분류하였으며 -1~-5점은 수표 선택 응답으로 재분류하였다. 결과는 표 4에 나와 있다.

먼저 표 4에서 가장 두드러지는 특징은 현금을 선택한 사회관계적 이유가 연구 1에서보다 훨씬 높다는 것이다. 여전히 현금을 선택하는 데는 수단적 이유가 더 크지만 사회관계적 이유도 상당한 역할을 하는 것으로 보인다.

표 4. 역할과 상황에 따른 돈 형태 선택 이유 비율(%)

	수령					지급				
	수표		현금			수표		현금		
	수단	사회	수단	사회	무응답	수단	사회	수단	사회	무응답
형 식	16.1	1.1	20.1	22.3	40.4	4.0	1.8	18.0	17.4	58.8
비형식	5.4	6.6	43.0	20.5	24.5	0	0	28.8	16.9	54.2
보 상	9.4	8.4	30.2	20.5	31.6	13.3	3.7	15.5	15.7	51.9
평 균	10.3	5.3	31.1	21.1	32.1	5.8	1.8	20.8	16.7	55.0

반면 수표는 사회관계적 이유보다는 수단적 이유로 사용하는 빈도가 보다 높았다. 그러나 무응답이 많아서 이러한 양상이 설문에 참여한 응답자 전체의 생각을 대표한다고 해석하기에는 한계가 있다.

이상의 결과는 직장인의 경우 현금을 보다 선호하며 현금에 사회관계적 의미를 보다 부여함을 보여준다. 연구 2의 결과를 연구 1의 대학생 자료와 비교하면, 직장인이 돈의 형태에 부여하는 사회관계적 의미와 그에 따른 돈 형태에 대한 선호가 훨씬 단순함을 보여준다. 대학생의 경우 실제로 돈을 사회적 상황에서 사용하는 경험이 부족한 관계로 돈의 형태에 대한 개인의 선호와 개인이 생각하는 사회적 선호가 다소 복잡하게 구성되어 있지만 직장인의 경우 빈번한 사용경험으로 선호가 보다 단순화 된 것으로 보인다.

종합 논의

본 연구에서는 동일한 금액일 경우 돈의 형태에 따라 사회관계적 의미가 달라지는 가를 탐색하여 보았다. 돈을 주거나 받는 다양한 상황에서 사람들이 돈의 형태를 달리 하여 주거나 받는지 또 그렇게 선택을 하는 데 있어서 사회관계적 의미를 부여하는지를 살펴보았다. 그 결과, 연구 1에서는 지급 시보다는 수령 시에 현금을 더 선호하였으며, 형식적이거나 보상의 상황보다는 비형식적 관계에서 현금을 선호하는 것으로 나타났다. 이를 보다 구체적으로 살펴보면, 비형식적 관계와 보상에서는 지급 시보다 수령 시 현금을 더 선호하지만, 형식적 관계에서는 수령 보다 지급 시 현금을 선호하였다. 그리고 이 같은 선호를 보이는 이유에 대해서는 보상 상황에서는 수령 시에는 수표일 때 보다 사회관계적 의미를 언급하였고, 지급 시에는 수

표에 수단적인 의미를 더 부여하였다. 이에 반해, 형식/비형식적 관계 상황에서는 수표의 경우 수령 시보다 지급 시에 사회 관계적 이유를 더 많이 언급하였다. 반면 현금의 경우 세 상황과 두 가지 역할에서 모두 수단적 의미가 보다 크게 나타났다. 이러한 결과는 현금보다는 수표에 격식이나 존중, 성의 등의 사회관계적 의미가 더 부여되고 그런 의미가 돈을 지급하는 상황에서 더 두드러짐을 시사한다.

그러나 대학생을 대상으로 조사한 결과가 갖는 통계적 문제점을 보완하고 그 결과를 일반화하기 위하여 일반인 특히 직장인들을 대상으로 조사한 연구 2에서는 선호 양상과 이유가 다르게 나타났다. 대학생들의 응답과는 반대로 돈을 주는 조건에서 현금으로 주겠다는 선택의도가 더 강했다. 그러나 대학생과 마찬가지로 비형식적 관계 상황에서 현금의 선택의도가 가장 높았다. 선택 이유를 보면, 대학생들과 달리 수표 수령 시나 지급 시 모두 수단적 이유가 많았고, 현금은 수단적 이유가 보다 크기는 하지만 사회관계적 의미가 연구 1에서보다 더 빈번하게 언급되었다. 이런 결과는 직장인들이 대학생들과 달리 현금에 사회관계적 의미를 부여하고 있음을 보여준다.

지급과 보상에 따라 현금이나 수표에 대한 선호가 다르게 나타난 것은 선물주기에서와 마찬가지로 돈을 주고 받는 상황에 따라 부여되는 사회문화적 규범이 다를 것이라는 본 연구의 가설을 지지하는 결과이다. 그러나 대학생과 일반인에 있어서 주고 받는 상황에 따라 현금과 수표에 대한 선호가 다르게 나타난 결과는 이러한 비대칭적 사회문화적 규범이 경험과 학습에 의하여 변화될 수 있음을 시사하는 결과이다. 즉, 대학생의 경우 선물을 주는 사람은 보다 의미있는 선물을 선호하는 반면, 받는 사람은 유용한 선물을 선호한다는 연구결과(Teigen, Olsen, &

Solas, 2005)와 일치하게 자신이 받을 때 현금을 더 선호하였고 그 의미로 수단적 이유를 더 많이 언급하였다. 그러나 직장인의 경우엔 현금에 더 많은 사회관계적 의미를 학습하게 됨으로써 주는 조건에서도 대학생보다 현금을 선택하는 의도가 더 증가하였다고 할 수 있다.

대학생들은 수표에 사회관계적 의미를 부여하는 반면, 직장인은 현금에 사회관계적 의미를 더 많이 부여하는 결과도 이와 마찬가지로 경험에 의한 차이로 설명할 수 있다. 첫째, 십만원 단위의 현금 또는 수표 거래 경험이 상대적으로 적은 대학생들은 수표가 더 사회관계적인 측면에서 의미가 있다고 생각하지만, 이러한 생각은 돈을 지급하고 수령하는 다양한 상황의 실제 경험을 통해 약해지는 것으로 보인다. 특히 직장인들은 결혼축의금이나 부조금을 주거나 받는 상황에 대한 경험을 통해 선물로 현금을 주는 것에 대한 부정적 느낌이 감소하고 오히려 그러한 상황에서는 현금을 주는 것이 더 사회관계적 의미가 부여된다는 것을 학습해 나가는 것으로 보인다. 즉, 현금을 선호하는 이유 자체가 학습을 통하여 변한다는 것이다.

둘째로는 대학생들은 십만원권 수표를 사용한 경험이 일반인에 비하여 상대적으로 적기 때문에 이러한 희소성에 의해 추가적으로 가치가 부여되었을 가능성이 있다. 흔히 2달러짜리를 행운의 상징으로 여겨 상대방에게 선물하는 경우가 있는데 이는 2달러짜리 지폐가 상대적으로 희귀하기 때문이다. 희귀한 상품의 경우 원래의 가치에 비하여 더 많은 의미가 부여되는데 일반인들은 수표에 대한 경험이 상대적으로 많아 대학생들에 비하여 수표에 이러한 희소성의 가치를 부여하지 않았을 수 있다.

본 연구는 탐색적인 방법으로 대학생들과 일반인들이 동일한 금액의 현금과 수표에 어떠한 사회관계적 의미를 부여하는지 알아보았다. 그 결과 대학생들은 수표에, 일반인들은 현금에 보다 사회관계적 의미를 부여하는 상반된 결과가 도출되었지만, 두 연구에서 모두 액면가가 동일하더라도 돈의 형태가 다른 경우 다른 사회관계적 의미를 가짐을 살펴볼 수 있었다. 이런 결과가 시사하는 바는 우리가 돈의 형태로도 상대방에게 관계적 의미를 전달한다는 사실이다. 그러나 대학생과 일반인에게서 나타난 서로 다른 결과는 이러한 관계적 의미는 상대방의 개인적 경험이나 상황에 의해 쉽게 좌우될 수 있으므로 차치 본인의 의도와 다른 의미를 전달하게 되어 오해를 살 여지가 있

음을 보여준다.

이러한 결과는 최근 Vohs, Mead와 Goode(2006)이 제안한 자기 충족성(self-sufficiency)의 심리적 속성과는 다른 결과이다. 이들은 돈에 대한 생각을 활성화시키면 자기 충족성이 강화된다고 하였다. 자기 충족성이란 타인과 분리되는 것을 선호하고 개인적인 목표를 추구하는 데 노력을 기울이는 심리적 상태를 의미한다고 정의하였다. 그러므로 자기 충족성이 돈에 의해 유발되면 타인의 돕는 행동뿐만 아니라 타인에게 도움을 요청하는 행위도 감소함을 증명하였다. 그러나 이러한 결과는 과제 지향적인 연구 맥락에서 얻은 결과이다. 본 연구의 결과에 따르면 대인간 상황에서 사회적 행동의 도구로 돈이 사용될 경우 오히려 타인이 자신의 행동을 어떻게 생각할지에 대한 타인에 대한 마인드 이론을 강화시킬 가능성이 있음을 시사한다. 즉 자신의 돈 지불 형태에 대하여 받는 사람이 어떻게 생각할 지에 대한 가설을 세우고 이에 따라 행동한다는 것을 보여준다. 따라서 이후 연구에서는 돈을 사용하는 맥락에 따라 어떤 심리적 속성이 유발되는 지에 대한 보다 정교한 연구가 요청된다.

본 연구의 제한점은 대상의 다양성을 연구에 포함시키지 못했다는 점이다. 즉, 주거나 받는 경우도 상대가 누구인가에 따라 돈의 형태가 갖는 의미가 달라질 수 있다. 선물을 주고 받는 행위에 있어서 개인적 친밀도와 사회적 지위가 많은 영향을 미친다는 Burgoyne와 Routh(1991)의 연구 결과를 고려하여 보면, 돈도 주고 받는 상대와의 개인적 친밀도와 사회적 지위에 따라 그 형태에 부여되는 사회관계적 의미가 달라질 수 있다. 둘째로는 개인적인 변수를 연구에 포함시키지 못했다는 점이다. 어떤 대상에 부여하는 의미라는 것은 한 개인이 갖고 있는 태도나 가치관에 영향을 많이 받는다. 따라서 개인적 특성에 따라 돈의 형태에 부여하는 의미가 달라질 가능성이 있다. 그러므로 향후 연구를 통하여 다양한 대상과 개인적 특성 변수와의 관계를 조사한다면 사람들이 돈의 형태에 부여하는 사회관계적 의미에 대한 보다 깊이 있는 이해가 가능할 것이다.

인간의 경제활동에서 돈이 등장한 것은 그것이 비록 매우 다양한 형태였지만, 물물교환의 불편함을 해소하기 위한 것이었다. 그러나 현금의 양이 증가하면서, 이를 대체할 수 있는 효과적인 방식의 하나로 수표가 등장하였다.

경제적 측면에서 보면, 두 가지 방식은 동일한 의미를 가지고 있다고 할 수 있을 것이다. 그렇지만 심리적 측면에서는 다른 의미를 내포하고 있다고 하겠다. 본 연구는 이 같은 심리적 의미의 단면을 잘 보여주었다고 할 수 있다. 바꾸어 말하면, 동일한 액면가를 가진 화폐의 다양한 형태가 실제 사용에서는 편이성을 넘어서 그 형태에 따라 다른 사회적 의미를 담고 있어 사용하는 상황에 따라 다르게 사용되고 있다는 것을 보여주었다. 즉, 본 연구는 상황이나 개인의 역할과 같은 화폐의 직접적 의미 이외의 요인들이 어떤 유형의 화폐를 선호하게 하는지 그리고 그 이유를 보다 직접적으로 보여주었다고 할 수 있다.

과거에 비해 우리 경제는 세계 대부분의 나라와 관계를 맺는 글로벌화 추세에 놓여 있다. 이것은 과거의 돈의 사용 행태 문제가 우리나라 사람들의 사용방식이나 그 이유를 주로 한다면, 이제는 다양한 문화적 배경을 가진 나라 사람들의 돈 사용행태에 관심을 가질 필요가 있다고 보여진다. 예를 들어, 앞서서도 지적하였지만, 우리가 미국에 비해 현금을 더 자주 사용하는 경향이 있어, 현금이나 수표나 현금이 가지고 있는 사회적 의미나 역할이 서구의 그것과는 다를 수 있다. 그러므로 보다 다양한 사회적 배경과 관련된 비교문화적 연구가 추후 연구에서 이루어져야 할 것이다.

본 연구에서는 시나리오 상황을 제시하고 선택하는 방식을 사용하였다. 그러나 돈의 문제는 가상과 현실 상황에서 다른 결과를 보일 수 있다. 그러므로 후속연구에서는 실제로 현금이나 수표를 지급하는 현실적 상황 하에서 어떤 행태를 보이는가를 살펴보는 보다 직접적인 연구가 이루어지는 것이 바람직하다고 하겠다.

참 고 문 헌

- Burgoyne, C. B., & Routh, D. A. (1991). Constraints on the use of money as a gift at Christmas : The role of status and intimacy. *Journal of Economic Psychology, 12*(1), 47-69.
- Caplow, T. (1982). Christmas gifts and kin networks. *American Sociological Review, 47*(3), 383-392.
- Cole, C. (1998). Identifying interventions to reduce credit card misuse through consumer behavior research. In *Proceedings of the Marketing and Public Policy Conference*, Washington, DC : Georgetown University.
- Furnham, A., & Argyle, M. (1998), *The Psychology of Money*, Routledge, London.
- Goldberg, H., & Lewis, R. (1978). *Money madness : The psychology of saving, spending, loving, and hating money*. London : Springwood.
- Lea, S. E. G., Tarpy, R. M., & Webley, P. (1987). *The individual in the economy*. Cambridge : Cambridge University Press.
- Mishra H., Mishra, A., & Nayakankuppam, D. (2006). Money : A bias for the whole. *Journal of Consumer Research, 32*(4), 541-549.
- Raghubir, P., & Srivastava, J. (2008). Monopoly money : The effect of payment coupling and form on spending behavior. *Journal of Experimental Psychology : Applied, 14*(3), 213-225.
- Soman, D. (2001). Effects of payment mechanism on spending behavior : The role of rehearsal and immediacy of payments. *Journal of Consumer Research, 27*, 460-474.
- Teigen, K. H., Olsen, M. V. G., & Solas, O. E. (2005). Giver-receiver asymmetries in gift preferences. *British Journal of Social Psychology, 44*, 125-144.
- Vohs, K. D., Mead, N. L., & Goode, M. R. (2006). Psychological consequences of money, *Science, 314*, 1154-1156.
- Zelizer, V. A. (1989). The social meaning of money : "special monies". *The American Journal of Sociology, 95*(2), 342-377.

A Study on the Socio-relational Meanings of Money

Su Ae Park

Yonsei University

Beom Jun Kim

Kyonggi University

Sowon Ahn

Yonsei University

The present study examined if socio-relational meanings of money were different depending on payment form. We presented various scenarios of paying and receiving money and asked participants to choose either cash or check and to write down reasons for their choice. In study 1, participants were undergraduate students and they preferred paying check because check delivered the socio-relational meanings to recipients. This result suggests that the meanings such as social formality, respect, and sincerity are better conveyed by check, especially in the paying situations. In study 2, participants were white collar workers and the results were different from those of study 1. Contrary to the undergraduate students, the workers preferred paying cash because cash delivered the socio-relational meanings to recipients. This suggests that workers confer the socio-relational meanings to cash. The opposite results seem to come from different usage experiences of cash and check between the two groups.

Keywords: payment form; cash; check; socio-relational meaning of money

1차원고 접수일 : 2009년 1월 7일
수정원고 접수일 : 2009년 5월 25일
게재 확정일 : 2009년 5월 25일