

## 물질주의와 인간관계 경시의 심리적 원인: 낮은 일반적 신뢰\*

박진영 최혜원 서은국\*\*  
연세대학교 심리학과

높은 물질주의가 행복과 인간관계에 미치는 부정적 영향에 대한 많은 연구들이 이루어진 바 있다. 하지만 정작 물질주의의 발생 원인에 대해서는 잘 알려져 있지 않다. 본 연구에서 주목한 하나의 가능성은 낮은 수준의 일반적 신뢰이다. 타인에 대한 신뢰가 낮으면 인간관계의 중요성을 평가절하 하는 대신 물질을 중시 할 것이라는 가설을 세 연구를 통해 살펴보았다. 예상대로 '세상에 믿을 사람 하나 없다'는 믿음이 강한 사람일수록 물질을 중시하고 인간관계를 경시하였고(연구 1), 친구와 함께하는 즐거움을 낮게 평정하였다(연구 2). 연구 3에서는 점화를 통해 낮은 수준의 일반적 신뢰가 인간관계 대비 물질의 가치를 높인다는 것을 확인하였다. 양질의 사회적 관계가 행복과 건강에 핵심적 요소이며 물질주의는 이들에 악영향을 미친다는 것을 고려하면, 본 연구의 결과는 낮은 일반적 신뢰가 개인의 삶의 질에 있어서도 중요한 영향을 미칠 가능성을 시사한다.

주요어: 물질주의, 대인신뢰, 일반적 신뢰

물질주의란 삶의 다양한 목표들 중 특히 돈의 획득과 같은 물질적인 목표를 특히 중요하게 추구하는 동기 또는 태도이다(Richins & Dawson, 1992). 이러한 물질주의는 세계적으로 점점 심화되고 있는 추세이다. 미국에서 실시된 한 조사에 의하면 20년 간 젊은이들의 물질주의가 가파른 속도로 높아진 것으로 나타났다(Rahn & Transue, 1998). 우리나라에서도 무엇보다 돈이 최고라는 물질주의적 가치관이 뿌리 깊게 자리 잡고 있는 것으로 나타났다(Diener, Suh, Kim-Prieto, Biswas-Diener, & Tay, 2010).

중요한 것은 이러한 물질주의가 다양한 문제들을 발생시킨다는 것이다. 예를 들어, 높은 물질주의는 사람들로 하여금 물질 이외의 다른 소중한 것들(대표적으로 인간관계)을 놓치게 만들며, 이로써 불행을 초래하는 것으로 알려져 있다(Diener & Oishi, 2000; Kasser & Ryan, 1993; Richins & Dawson, 1992). 우리나라의 행복 수준이 낮은 원인도 일부가 '물질주의'에 있다는 점이 지적된 바 있다(Diener et al., 2010). 따라서 물질주의의 심화에 대한 우려의 목소리들 또한 높아지고 있다. 하지만 정작 이러한 물질주의의 발생 원인에 대

\* 이 논문은 2009년도 정부재원(교육과학기술부 인문사회연구역량강화사업비)으로 한국학술진흥재단의 지원을 받아 연구되었음(KRF-2009-328-b00087)

\*\* 교신저자: 서은국, (120-749) 서울시 서대문구 신촌동 134 연세대학교 문과대학 심리학과, 전화: 02)2123-2446, E-mail: esuh@yonsei.ac.kr

해서는 알려진 바가 많지 않다.

이에 본 연구에서는 물질주의를 발생시키는 원인에 대해 탐색해보고자 하였다. 특히 타인에 대한 낮은 신뢰가 인간관계를 경시하게 만드는 동시에 물질주의를 유발하는 한 가지 원인일 가능성에 주목하였다.

### 신뢰: 구체적 신뢰와 일반적 신뢰

일반적으로 신뢰란 사람들이 서로에 대해, 자신이 속한 조직에 대해, 또는 자신의 삶을 규정하는 원칙들에 대해 갖는 사회적으로 학습되고 용인된 기대로 정의된다(Barber, 1983).

신뢰의 대상은 주변 사람, 내가 속한 조직과 국가 등으로 다양하다. 이 중 '사람'을 신뢰할 수 있는가에 대한 문제가 바로 대인신뢰이다(Rotter, 1980). 이러한 대인신뢰는 대인지각의 가장 기초적이고 중요한 영역 중 하나로(Wojciszke, Bazinska, & Jaworski, 1998), 인간관계와 행복에 매우 중요한 영향을 미치는 것으로 알려져 있다. 타인을 신뢰할 수 있는 사람들은 그렇지 못한 사람들에 비해 자신을 잘 개방하며 관계를 수월하게 형성한다(Simpson, 1990). 또한, 사람들은 상대방을 신뢰할 때 비로소 그 관계에 높은 가치를 부여하고, 많은 노력을 투자하게 된다(Campbell, Simpson, Boldry, & Rubin, 2010; Miller & Rempel, 2004). 타인을 호의적으로 평가하고 잘 신뢰하는 경향은 행복과도 정적 상관을 나타낸다(Tov & Diener, 2007).

이렇게 인간관계와 행복에 있어 중요한 요소인 대인신뢰에 대해, 그 영향을 탐구한 연구들이 다수 존재한다. 이들 연구들은 주로 '특정 관계'라는 맥락 안에서 대인신뢰의 영향을 살펴보았다. 연인들의 경우 서로를 신뢰할수록 관계의 질이 안정적으로 유지되었다는 결과가 보고된 바 있다(Campbell et al., 2010). 결혼한 커플들에게서도 서로 신뢰하는 커플들이 서로를 더 호의적으로 평가하는 경향이 관찰되었다(Miller & Rempel, 2004). 직장 동료 간 또는 리더와 구성원들 간 신뢰의 역할에 대한 연구들도 활발히 행해지고 있다(Dirks, 1999; Dirks & Ferrin, 2002; 임성만, 김명연, 2000; 최대정, 박동건, 2002).

이렇게 경험을 통해 특정 대상에 대해 형성된 신뢰

를 '구체적 신뢰'라 한다. 앞선 연구의 예와 같이 오래 알아 온 친구, 연인, 직장 동료들을 신뢰하는 것이 이에 해당된다. 하지만 대인신뢰는 비교적 일반화된 (generalized) 형태를 취하기도 한다. '불신을 조장한다.'라는 말에서 알 수 있듯이, 구체적 대상에 국한되지 않은 인간 전반에 대한 불신이 사회 전반에 널리 생성되고 전파될 수 있다는 것이다.

예를 들어 연일 미디어에 비춰지는 부정부패나 가족마저도 자신의 이익을 위해 서로를 배반하는 일들에 대한 소식들은 인간이 믿음만한 존재인가에 대해 큰 회의를 가져올 수 있다. 이는 곧 그 사회 구성원들 전반의 대인신뢰 수준을 낮추는 역할을 할 수 있을 것이다. 다른 말로 사회 구성원들 전반이 '사람들은 일반적으로 믿기 어렵다'는 믿음을 가지게 된다는 말이다. 이러한 맥락에서 Bjørnskov(2006)는 대인신뢰가 사회적 규범과 같이 학습될 수 있으며, 이렇게 사회적으로 형성된 대인신뢰 수준이 한 사회의 중요한 사회적 자본 (social capital)이 된다고 언급하였다.

이렇듯 대인신뢰에는 특정 대상과 경험에 국한된 구체적 신뢰뿐 아니라 '사람들은 일반적으로 믿을 만하다.'라고 하는 인간 본성의 선함에 대한 신뢰에 가까운 '일반적 신뢰(generalized trust)'가 있다(Yamagishi & Yamagishi, 1994). 이 중 본 연구에서는 일반적 신뢰에 주목하여 낮은 수준의 일반적 신뢰가 관계를 경시하는 풍조와 높은 물질주의에 어떤 영향을 미치는지를 살펴보고자 하였다.

### 낮은 수준의 일반적 신뢰와 대인관계

본 연구에서는 일반적 신뢰의 영향력이 광범위한 인간관계에 걸쳐 나타날 것이라고 예측하였다. 그리고 바로 이 점이 일반적 신뢰가 중요하게 다루어져야 할 이유라고 생각하였다.

일반적 신뢰의 영향력이 광범위하다는 말은 일반적 신뢰의 영향이 특정 대상에만 국한되는 것이 아니라 가족, 친한 친구와 같이 친밀한 관계에서부터 낯선 사람처럼 비교적 먼 관계에 이르기까지 매우 넓게 나타날 거라는 것이다.

그 이유로 우선 일반적 신뢰의 정의 자체에 주목하

였다. 앞서 언급하였듯이 일반적 신뢰의 대상은 ‘인간’ 그 자체이다. 그 안에는 자연히 나와 가까운 사람부터 먼 사람까지 다양한 관계의 사람들이 포함되게 된다. 따라서 어떤 사람이 ‘일반적으로 사람들은 믿을 만하지 않다.’는 낮은 수준의 일반적 신뢰를 가지고 있다면 그 사람은 높은 수준의 일반적 신뢰를 가지고 있는 사람에 비해 자신의 가족, 친구를 포함한 모든 사람들을 잘 믿지 못하는 모습을 보일 가능성이 크다. 반면 높은 수준의 일반적 신뢰를 가지고 있다면 대인관계 전반에 있어 사람들을 잘 믿는 모습을 보일 것이라고 예측할 수 있다.

두 번째로 일반적 신뢰의 영향력이 광범위한 가능성은 일반적 신뢰가 일반적 통념(lay belief)이나 암묵적 이론(implicit theory), 편견 등과 같은 ‘일반인의 이론(lay theory)’과 그 핵심 기제를 공유한다는 점에서도 지지된다. 일반인의 이론이란 보통 사람들이 일상에서 세상을 해석하는 데 사용하는 순진한(naive or lay) 모형/framework 또는 시스템으로 정의된다(Dweck, 1999; Dweck, Chiu, & Hong, 1995). ‘어떤 집단 사람들은 대략 이래해’, ‘여자들은 다 이래’, ‘인간은 게으른 동물이야.’ 등과 같은 특정 대상 또는 인간 전반에 대한 일반적 해석들이 이에 해당된다. 일반적 신뢰 또한 ‘사람들은 대체로 어퍼하다.’라는 인간 속성에 대한 일반적 해석이라는 측면을 가지고 있기 때문에 일반인의 이론과 일반적 신뢰는 비슷한 속성을 가지고 있다고 볼 수 있다.

주목할 점은 이러한 믿음체계들이 무의식적 수준에서 구체적인 상황과 대상에 관계없이 광범위한 영향력을 행사하게 된다는 것이다(Dweck, 1999; Dweck et al., 1995; Medin, 1989). Wilson과 Brekke(1994)에 의하면, 사람들은 무의식적으로 자신들이 가지고 있는 (앞서 언급한 종류의) 믿음체계들을 원하지 않는 대상에게도 적용하는 ‘실수’를 범한다고 한다. 눈앞에 있는 대상에게 원하든 원하지 않든 자신도 모르는 사이 인종적 편견을 드러내 보이는 행위를 하게 된다는 하는 식의 문제들이 그 한 예이다(No et al., 2008).

이러한 예들은 일반적 신뢰의 영향력이 광범위 할 가능성, 즉 다양한 대상들에 적용될 가능성을 잘 보여 준다. 이렇게 일반적 신뢰의 영향력이 광범위한 인간

관계에 걸쳐 나타난다면 낮은 수준의 일반적 신뢰를 가진 사람의 경우 다음과 같은 문제들을 겪을 것으로 예상된다. 우선 앞서 언급하였듯이 이들은 일반적인 사람들뿐만 아니라 자신과 가까운 사람들마저도 잘 믿지 못하는 모습을 보일 것이다. 또한 이들은 낮은 대인신뢰에서 비롯된 여러 행동들(예, 관계를 경시하며 관계 유지를 위한 노력을 잘 하지 않음)을 보이게 될 것이다. 이러한 행동 패턴이 지속된다면 높은 수준의 일반적 신뢰를 가지고 있는 사람에 비해 대인 관계 전반에 있어 많은 문제를 겪게 될 수도 있을 것이다. 이에 본 연구에서는 낮은 수준의 일반적 신뢰가 실제로 사람들로 하여금 다양한 인간관계를 경시하게 만드는 지를 확인하고자 하였다.

낮은 수준의 일반적 신뢰가 대인관계에 부정적 영향을 미친다는 것은 비교적 쉽게 예측가능한 문제이다. 하지만 물질주의와는 어떻게 관련 되는 것일까?

#### 낮은 수준의 일반적 신뢰와 물질주의

현대 사회의 사람들이 생존과 관련된 가장 기본적인 욕구 중 하나인 안전의 욕구를 충족시킬 수 있는 방법으로 크게 사회적 수용(social acceptance) 얻기와 부를 축적하기의 두 가지가 주목받고 있다(Zhou & Gao, 2008).

많은 연구들이 인간이 본질적으로 사회적 존재임을 보여주었다. 삶의 핵심적 요소인 건강(Cohen, 2004)과 행복(Diener & Seligman, 2004)에 긍정적인 인간관계가 매우 중요한 역할을 한다는 것이 다수 밝혀졌다. 따라서 사람들로 하여금 좋은 관계를 위해 끊임없이 노력하게끔 ‘소속 욕구(need to belong)가 발달된 것으로 여겨진다(Baumeister & Leary, 1995).

이렇게 생존을 위해 관계를 추구하는 경향이 강한 것 못지않게, 물질 역시 생존에 핵심적인 역할을 하며 안전의 욕구를 잘 충족시켜준다는 것을 보여주는 연구들이 다수 있다. 삶이 어려움에 처하면 물질에 기대게 되는 현상이 보고된 바 있는데, 예를 들어 부모가 이혼하거나 별거중인 청소년들은 그렇지 않은 청소년들에 비해 높은 물질주의적인 가치관을 보인 바 있다(Rindfleisch et al., 1997). 연구자들은 이들 청소년들이

물질을 부모의 대리인으로 여기고 있다고 보았다. 좀 더 직접적으로, 9.11 테러와 같이 사람들이 생존(죽음)과 관련된 두려운 경험을 한 직후에는 소비가 6% 급등하는 현상이 나타났다(Armdt, Solomon, Kasser, & Sheldon, 2004). 죽음을 떠올린 후 20달러를 발견한 참가자는 통제조건의 참가자에 비해 더 크게 기뻐하기도 하였다(Solomon & Armdt, 1993). 이러한 현상들을 통틀어 물질을 통해 안전의 욕구를 충족시키려는 시도라고 언급된 바 있다(Armdt et al., 2004).

이렇게 관계와 물질 모두 생존을 위해 필수적인 요소들이다. 주목해야 할 점은 두 가지 모두가 충족된다면 더할 나위 없이 바람직하겠지만, 그렇지 못하게 되는 경우들도 생기게 된다는 것이다. 이렇게 하나가 부족하게 될 경우, 다른 하나를 통해 자신의 안전을 확보하고자하는 동기가 높아지게 될 가능성이 제안된 바 있다. 사회적으로 소속되지 못할 경우 물질을 더욱 추구하게 되며, 거꾸로 재정적인 어려움에 처하게 될 경우 사회적 관계에 의지하려는 경향이 나타나게 된다는 것이다.

사회적 수용과 부의 획득의 상호보완성을 보여준 연구들이 있다. 실험을 통해 왕따와 같은 사회적 고립을 경험한 사람들은 통제조건의 참가자들에 비해 돈을 덜 기부하고 자신이 가지려 하는 양상을 보였다(Zhou, Vohs & Baumeister, 2009). 한편 돈을 잃은 경험을 한 참가자의 경우 친구를 떠올리는 등 사회적 지지를 받는 경험이 돈을 잃은 고통을 경감시켜주는 효과를 가져다주었다(이지나, 2011). 또한 돈과 관계 둘 중 하나를 통해 공통의 목표인 안전의 욕구가 어느 정도 충족된 경우, 다른 하나(돈이나 관계)를 덜 추구하게 되는 경향도 보고된 바 있다(Vohs, Mead, & Goode, 2006).

이렇게 돈과 인간관계가 안전의 욕구를 충족시키기 위한 대표적 도구라는 관점에서 보면, 사람들이 믿을 만하지 못하다는 인식은 안전을 확보하기 위한 두 가지 도구 중 '관계'가 더 이상 기댈만한 옵션이 못 된다는 의미를 내포하는 셈이 된다. 이는 곧 다른 도구인 부의 충족을 통해 자립적(self-sufficient)으로 안전을 확보해야 할 필요성을 높일 것이다. 본 연구에서는 낮은 수준의 일반적 신뢰가 이러한 기제를 통해 물질주의를 높일 수 있다고 생각하였다.

정리하면, 본 연구에서는 사람들을 믿을 수 없다는 인식이 다양한 인간관계를 경시하는 동시에, 관계보다 물질을 통해 안전의 욕구를 충족시키려는 동기와 행동을 불러일으킬 것이라고 예측하였다. 구체적인 가설은 다음과 같다.

1. 일반적 신뢰는 '인간에 대한 일반적인 해석'이라는 특성을 가지고 있기 때문에 이는 인간관계 전반에 걸쳐 영향을 미칠 것이다. 따라서 낮은 수준의 일반적 신뢰를 가지게 되면 친한 친구와의 관계를 비롯한 다양한 인간관계 전반을 경시하게 될 것이다.
2. 인간관계는 돈과 더불어 안전의 욕구를 충족시키기 위한 대표적인 도구 중 하나이기 때문에 낮은 수준의 일반적 신뢰를 가지게 되면 관계 대신 물질을 안전 확보의 수단으로 사용하려 할 것이며 따라서 물질 획득에 더 높은 가치를 두게 될 것이다.

종합하면 일반적 신뢰가 낮아진 경우 다양한 종류의 인간관계를 경시하게 되는 반면 물질은 중시하게 될 것으로 예측하였다.

가설들을 확인하기 위하여 우선 연구 1에서는 낮은 수준의 일반적 신뢰와 인간관계를 경시하는 반면 물질을 중시하는 태도 사이에 상관이 나타나는지를 확인하고자 하였다. 연구 2에서는 '인간관계 경시'에 좀 더 초점을 맞춰 낮은 수준의 일반적 신뢰가 '가장 친한 친구'와의 관계도 별로 중요시 하지 않는 현상과 연관되는지 보고자 하였다. 연구 3은 앞선 상관 연구들의 인과관계를 확인하기 위한 실험연구로서 낮은 수준의 일반적 신뢰를 점화한 후 통제조건에 비해 낮은 신뢰조건의 참가자들이 사회적 관계에 비해 물질을 더 가치 있게 여기는지를 확인하였다.

## 연구 1

연구 1의 주요 목적은 우선 낮은 수준의 일반적 신뢰와 인간관계보다 물질을 중요시하는 경향 사이에 상관이 있는지를 확인하는 것이었다. 구체적으로 타인을 신뢰할 수 없다고 생각하는 사람일수록 인간관계를 경시하는 동시에 높은 물질주의를 보일 것이라고 예측하였다.

## 방 법

### 연구대상과 연구절차

연구 1은 한국연구재단의 지원으로 2010년 3월부터 2011년 10월까지 고등학생, 대학생, 직장인 집단에 시행한 종단연구인 ‘행복의 장기적 결과’의 자료를 이용하였다. 특히 본 연구는 4차까지 진행된 설문 자료 중에서 본 연구의 가설과 관련된 변인들이 포함되어 있는 2차의 자료를 집중적으로 분석하였다.

2차 조사는 2010년 9월에 실시되었다. 직장인은 조사대상에 포함되지 않았고, 179명의 고등학교 3학년생(남자 71명, 여자 108명)과 91명의 대학교 신입생(남자 43명, 여자 48명)이 참가하였다. 2차 조사에서 고등학생 참가자들 중 서울에 위치한 고등학교의 고등학생들은 조사대상에 포함되지 않았다. 71명은 대전에 위치한 한 남자 고등학교에서, 108명은 역시 대전에 위치한 한 여자 고등학교에서 직접 설문을 통해 응답하였다. 참가에 대한 보상으로 수첩 등의 물품을 제공하였다. 91명의 대학생은 모두 연세대학교 학생들로, 온라인 설문 웹사이트(<http://www.surveymonkey.com>)에 등록된 설문문에 응답하였다. 참가자들이 응답하는 데에는 30분 정도 소요되었다. 참가에 대한 보상으로 3천 원 상당의 온라인 기프트콘을 제공하였다. 이들 두 집단의 평균연령은 각각 17.33세( $SD=.517$ ), 19세( $SD=3.429$ )였다.

본 연구는 2차에 참여한 참가자들(고등학생 179명, 대학생 91명)을 대상으로 실시되었다.

### 연구자료

#### 신뢰

타인을 믿을 수 없다는 인식은 ‘세상에 믿을 사람 하나도 없다.’라는 문항으로 측정하였다(1 = 전혀 그렇지 않다, 7 = 매우 그렇다). 이는 Inglehart(1990)가 세계가치조사(World Value Survey)에서 일반적 신뢰를 묻기 위해 사용한 ‘일반적으로 대부분의 사람은 믿을 수 있다.’라는 단일 문항을 역문항으로 수정한 것이다. 김재신(2011) 또한 ‘대부분의 사람들을 어느 정도 신뢰

하는가?’라는 하나의 질문으로 일반적 신뢰를 묻은 바 있다. 높은 점수는 낮은 신뢰를 의미한다.

#### 물질주의

물질주의를 측정하기 위해 ‘삶에 있어 중요한 여러 가지 요소들 중 가장 중요한 것은 돈이다(1 = 전혀 그렇지 않다, 7 = 매우 그렇다)’라는 단일 문항을 사용하였다.

기존의 물질주의 척도는 본 연구에서 살펴보고자 한 물질주의(삶의 다양한 목표들 중 특히 돈의 획득과 같은 물질적인 목표를 중요하게 추구하는 동기 또는 태도)를 넘어선 기타 심리적, 행동적 변인들(예, 사치성)도 포함하고 있기 때문에 대체적인 수단으로 물질주의의 정의에 가장 가까운, 안면 타당도(face validity)가 높은 단일 문항을 만들어 물질주의를 측정하였다.

#### 인간관계 대비 물질을 중시하는 경향

본 연구의 주된 관심인, 인간관계와 물질을 비교했을 때 어떤 것을 더 가치 있게 여기는지를 확인하기 위해 ‘둘 중 하나를 선택해야 한다면 사랑/우정 과 돈 중 어떤 것을 더 선택할 것인가? (-3 = 사랑, +3 = 물질)’라는 문항을 사용하였다.

## 결 과

상관분석을 실시한 결과 세상에 믿을 사람이 없다는 생각을 강하게 가지고 있는 사람일수록 대체로 인간관계는 경시하는 반면 높은 물질주의를 보이는 것으로 나타났다(표 1).

일반적 신뢰가 낮은 경우 고등학생과( $r = .41, p < .001$ ) 대학생( $r = .43, p < .001$ ) 모두에서 ‘삶에 있어 중요한 여러 가지 요소들 중 가장 중요한 것은 돈’이라는 질문에 동의하는 경향이 유의미하게 높은 것으로 나타났다.

‘둘 중 하나를 선택해야 한다면 사랑/우정 과 돈 중 어떤 것을 더 선택할 것인가?’라는 질문에서는 일반적 신뢰가 낮을수록 고등학생 집단은( $r = .20, p < .01$ ) 사랑/우정 대신 돈을 선택하는 경향이 유의미한 것으로 나타났다. 하지만 이 질문에서 대학생 집단의 응답은

통계적 유의미도에 미치지 못했다( $r = .17, p = .18$ ). 한 가지 가능성으로 고등학생 집단에 비해 대학생 집단이 소규모로 모여 설문을 실시했기 때문에 참가자들이 연구자나 주위 사람들을 더 의식했음을 짐작해 볼 수 있다. 그 결과 대학생 참가자들이 고등학생 참가자들에 비해 사랑/우정 대 돈이라는 노골적인 질문을 접하고 사회적으로 바람직하게 보이려는 경향(Social Desirability; Paulhus, 1991)에 더 노출되고, 바람직한 응답을 하려는 경향을 보였을 가능성이 있다.

인구통계학적 조건에 따라 차이가 있을 가능성에 따라 성별(대상학교 또한 남고와 여고로 나뉘)에 따른 차이가 있는지 살펴본 결과 차이가 없는 것으로 나타났다(표 2).

## 논 의

연구 1에서는 일반적으로 타인을 믿을 수 없다는 낮은 수준의 일반적 신뢰가 물질주의와 인간관계보다 돈을 우선시하는 양상 모두와 관련이 나타남을 확인하였다. 비록 대학생 샘플에서는 통계적으로 유의미하지 않은 결과가 나타났지만 그 경향성은 주목할 만한 것으로 판단하였으며, 노골적인 문항에 의해 사회적으로 바람직하게 보이려는 의도가 개입했을 가능성의 문제는 이어지는 연구에서 보완할 수 있는 부분이라고 생각하였다.

## 연구 2

연구 1에서는 우선적으로 낮은 일반적 신뢰가 인간관계보다 물질을 더 중시하는 태도와 관련이 되어 있다는 것을 확인하였다. 연구 2에서는 추가적으로 낮은 일반적 신뢰가 인간관계 전반을 경시하는 것과 관련될 가능성, 즉 그 영향력이 광범위한 인간관계에 걸쳐 나타날 가능성을 살펴보고자 하였다.

이러한 가설을 확인하기 위한 첫 단계로 본 연구에서는 ‘가장 친한 친구’와의 관계를 선택하였다. 앞서 언급하였듯이 일반적 신뢰의 영향력이 정말 광범위하다면, 낮은 수준의 일반적 신뢰를 가지고 있는 사람들은 심지어 가장 친한 친구와 같이 매우 친밀하고 안전한

대상에게도 낮은 수준의 대인신뢰와 관련된 다양한 부정적 행동들(예, 관계 경시)들을 보일 가능성이 있다고 생각하였다.

인간관계를 경시하는 경향을 확인하기 위해 연구 1에서는 사랑/우정 vs. 돈을 대비시켜 참가자들에게 직접적으로 어떤 걸 더 중요하게 여기는지 선택하도록 하는 방식을 택하였다. 하지만 앞서 지적했듯이 돈이나 사람이나 라는 식의 노골적인 질문은 사회적으로 바람직하게 보이려는 경향을 불러일으킬 가능성이 매우 크다. 따라서 연구 2에서는 간접적이지만 얼마나 인간관계를 중시하고 있는지를 잘 보여주는 다른 지표를 사용하였다. ‘관계에서 오는 보상(대인관계의 기쁨)에 얼마나 큰 가치를 두는지를 측정하였다.

어떤 활동을 통해 얻을 수 있는 기쁨의 크기는 그 활동에 얼마나 큰 가치를 두느냐와 직결되어 있다. 기존 연구들에 의하면 어떤 일이 자신의 삶에 중요할수록 사람들은 그 일을 할 때의 기쁨을 크게 느끼게 되며(Cantor, Norem, Langston, Zirkle, Fleeson, & Cook-Flannagan, 1991), 중요하게 여겼던 목적일수록 달성했을 때의 기쁨 또한 크게 느끼게 된다(Oishi, Diener, Suh, & Lucas, 1999). 일의 중요성과 그 일을 할 때 느끼는 기쁨에 큰 상관관계가 있는 본질적 이유는 유기체로 하여금 계속해서 생존에 중요한 일들을 해 나가도록 강화하고 결과적으로 장기적 생존 확률을 높이기 위해서 라고도 언급된 바 있다(Wallenstein, 2009).

따라서 낮은 수준의 일반적 신뢰가 인간관계를 경시하는 것과 관련된다면, 낮은 수준의 일반적 신뢰는 관계를 통해서 얻을 수 있는 기쁨을 낮게 평가 하는 것 과도 관련될 것이라고 생각하였다.

## 방 법

### 연구대상과 연구절차

연세대학교 학생 39명(남자 16명, 여자 12명, 결측 11명)이 참가하였다. 참가자들의 평균 나이는 21.25세( $SD = 2.55$ )였다. 참가자들은 참가에 대한 보상으로 크레딧을 제공받았다.

**연구제료**

점들을 보완하고자 하였다.

**신뢰**

일반적 신뢰는 연구 1에서 사용한 ‘세상에 믿을 사람 하나도 없다.’라는 문항과 ‘일반적으로 사람들은 믿을 만하다(역 문항).’라는 두 문항으로 측정하였다(1 = 전혀 그렇지 않다, 7 = 매우 그렇다). 두 문항의 평균을 낮은 신뢰 점수로 사용하였다( $\alpha = .76$ ).

**친구와의 관계에서 오는 즐거움 평가**

‘지금 나와 가장 친한 친구와 함께 시간을 보낸다면 얼마나 기쁠 것 같습니까?(1 = 약간 기쁨, 10 = 경험할 수 있는 최고의 기쁨)’라는 단일 문항을 사용하였다.

**결과 및 논의**

일반적으로 사람들이 믿을만하지 않다고 생각하는 사람일수록 가장 친한 친구와 함께하는 시간을 덜 기쁠 것으로 예측하는 경향이 나타났다,  $r = -.43, p = .01$ . 이러한 결과는 낮은 수준의 일반적 신뢰가 가장 긍정적인 사회적 경험 중 하나인 제일 친한 친구와의 관계를 과소평가하는 것과 관련되어 있다는 것을 보여 준다.

이렇게 낮은 수준의 일반적 신뢰가 ‘가장’ 친한 친구와의 관계마저 별로 탐탁지 않게 여기는 것과 연관을 보이는 것은 이 믿음이 개인의 가장 긍정적이고 가까운 관계를 포함한 광범위한 대인관계에 영향을 줄 가능성을 암시한다. 즉 낮은 수준의 일반적 신뢰가 인간관계 전반에 걸쳐 부정적 영향을 미칠 수도 있다는 것이다.

또한 대인관계에서 얻을 수 있는 기쁨이 사회적 관계를 통해서 얻을 수 있는 중요한 심리적 보상이자 앞으로 사회적 활동을 계속해 나가도록 촉구하는 강화물이기도 하다는 것을 고려하면, 낮은 수준의 일반적 신뢰가 인간관계 형성과 유지에 장기적으로 부정적인 영향을 줄 가능성도 간과할 수 없다.

하지만 이런 논의를 뒷받침하기에 연구 1과 같이 연구 2의 결과는 상관 연구이며 외향성과 같이 사회성과 관련된 변인이 통제되지 않은 상관 연구라는 한계점이 있다. 따라서 연구 3에서는 실험을 통해 이러한 한계

**연구 3**

연구 1과 2를 통해 낮은 수준의 일반적 신뢰가 인간관계는 경시하는 반면 물질을 중시하는 경향과 관련되어 있음을 확인하였다. 하지만 연구 1과 2는 상관 연구로서 인과관계를 정확히 판별 할 수 없다. 또한 외향성 같이 사람을 호의적으로 평가하고 대인관계를 적극적으로 해 나가는 성격 특성을 통제하지 못했기 때문에 연구 1과 2의 결과만 가지고는 일반적 신뢰가 독자적으로 이러한 현상과 연관되어 있는 것인지 알 수 없다. 따라서 연구 3에서는 실험을 통해 앞선 연구들의 한계점을 보완하고 인과관계를 규명하고자 하였다.

구체적으로, 사람들이 일반적으로 믿을 만하지 않다는 인식(낮은 수준의 일반적 신뢰)이 접화된 후에 인간관계보다 물질의 가치를 더 높이 평가하는 경향이 나타나는지를 확인하고자 하였다. 또한, 이러한 현상이 인간관계 전반에 걸쳐 나타나는지 확인하기 위해 본 연구에서는 연구 2 보다 더 다양한 사회적 관계들을 포함하였다. 물질주의 또한 이전 연구들보다 더 다양한 물질 획득 경험들을 통해 측정하였다.

**방 법**

**연구대상**

연세대학교 학생 70명이 학교 도서관 공고 란의 모집 글을 보고 온라인 설문에 참가하였다. 이들은 참가 신청을 한 후, 이메일을 통해 온라인 설문 웹사이트 주소를 받아 원하는 시간대에 설문에 응답하였다. 낮은 신뢰를 접화하는 조건에서 일반적 신뢰의 예를 구체적으로 기술하지 못한 6명의 참가자가 제외되었다. 이로써 64명의 참가자(남자 32명, 여자 32명)의 응답을 분석에 사용하였다. 이들의 평균 연령은 23.06세 ( $SD=2.44$ )였다. 설문은 10분 정도 소요되었으며, 참가에 대한 보상으로 2천 원 상당의 기프티콘이 제공되었다.

## 연구절차

참가자들은 무작위로 낮은 일반적 신뢰 조건과 통제 조건으로 할당되었다. 신청한 순서대로 참가자의 약 반(28명)은 낮은 일반적 신뢰 점화 조건의 웹사이트 주소를, 나머지 반(36명)은 통제 조건의 웹사이트 주소를 부여받았다. 참가자들에게 본 연구의 목적은 대학생들의 경제 및 사회관을 알아보기 위함이라고 알렸다. 낮은 수준의 일반적 신뢰 조건의 참가자들에게는 본인의 경험이나 다른 사람의 경험, 신문이나 뉴스를 통해 이 세상에 믿을 사람 하나도 없다는 생각이 든 일을 구체적으로 서술하도록 하여 낮은 수준의 일반적 신뢰를 점화하였다. 통제조건의 참가자들은 하루 일과에 대해 자세하게 서술하도록 하였다.

점화 후, 조작검증을 위해 두 집단의 참가자들 모두 ‘세상에 믿을 사람 하나도 없다’라는 물음에 대해 7점 척도(1 = 전혀 그렇지 않다, 7 = 매우 그렇다)로 응답하도록 하였다. 높은 점수일수록 낮은 수준의 일반적 신뢰를 의미한다.

인간관계 대비 물질에 높은 가치를 두는 경향을 확인하기 위해, 다양한 사회적 상황들 및 물질 획득 상황을 나열하고 경험 가능한 최고의 기쁨이 100점이라고 할 때, 각 상황이 얼마나 기쁠지 점수를 매기도록 하였다. 순서효과를 방지하기 위해 사회적 경험과 물질 획득 경험들을 무작위로 섞어서 배치하였다. 긍정적 사회적 경험으로는 “친구를 사귀게 됨”, “친한 친구와 함께 시간을 보냄”, “친한 친구와 여행을 떠남”, “남자 혹은 여자 친구가 생김”, “동아리 모임에 나감”, “동창 모임에 나감” 등의 6가지 항목이 주어졌다( $\alpha = .92$ ). 물질 획득 경험으로는 “내 집이 생김”, “차가 생김”, “고가의 보석을 갖게 됨”, “주식으로 큰 돈을 벌게 됨”, “고액 연봉을 주는 직장에 취직함”의 5가지 항목이 주어졌다( $\alpha = .82$ ).

## 결과 및 논의

### 조작 검증

독립표본 T-test 결과 낮은 일반적 신뢰 조건의 참

가자들( $M = 3.7, SD = 1.63$ )이 통제 조건의 참가자들( $M = 2.81, SD = 1.37$ )에 비해 유의미하게 낮은 수준의 일반적 신뢰를 보이는 것으로 나타났다,  $t(62) = 2.42, p = .02$ .

### 조건에 따른 사회적 관계 대비 물질을 중시하는 경향

사회적 관계 대비 물질을 중요시하는 경향이 조건에 따라 차이를 보이는지를 확인하기 위해 반복측정 분산 분석(repeated-measures ANOVA)을 실시하였다. 그 결과, 조건에 따라 사회적 경험에서 얻는 즐거움 대비 물질 획득 경험에서 얻는 즐거움에 유의미한 차이가 있는 것으로 나타났다. 즉, 조건과 즐거움 예측 사이에 유의미한 상호작용 효과가 나타났다,  $F(1, 62) = 4.94, p = .03$ . 구체적으로, 낮은 일반적 신뢰 조건의 참가자들이 통제조건의 참가자들에 비해 사회적 경험보다 물질의 획득에서 오는 기쁨을 상대적으로 과대평가하는 동시에, 사회적 경험에서 오는 기쁨은 과소평가하는 경향이 더 큰 것으로 나타났다(그림 1). 이는 낮은 일반적 신뢰가 점화되게 되면 사회적 경험을 덜 중요하게 여기게 되는 동시에 물질을 더 가치 있게 여기게 된다는 것을 의미한다.

이러한 결과는 타인을 믿을 수 없다는 일반적인 인식(낮은 수준의 일반적 신뢰)이 실제로 다양한 사회적 관계(동아리, 친한 친구, 애인 등)보다 물질의 획득(집, 차, 보석, 돈 등)을 더 좋은 경험으로 여기게 만든다는 것을 보여준다. 앞선 연구 1과 2의 결과와 함께 고려하면 이는 낮은 일반적 신뢰가 다양한 영역의 인간관계를 경시하게 만드는 반면 물질주의를 높이는 한 원인일 가능성을 시사한다.

## 종합 논의

본 연구에서는 우리 사회의 고질적 문제인 물질주의와 인간관계를 경시하는 현상(Diener et al., 2010)을 발생시키는 심리적 원인에 대해 살펴보고자 하였다. 일반적으로 타인은 믿을 만하지 않다고 여기는 낮은 수준의 일반적 신뢰가 바로 그 한 가지 원인이 될 가능성을 확인하였다. 구체적으로, 인간관계와 물질의 두



요소가 사람들의 '안전'을 확보하기 위한 도구로서의 기능을 하고 있다는 기존의 예시들에 주목하였다. 이러한 맥락에서 타인이 믿을만하지 않다는 믿음은 타인과의 관계를 통한 안전망의 확보가 불확실하다는 인식을 주며, 따라서 이 경우 사람들은 관계 대신 물질을 통하여 안전을 확보하고자 노력하게 될 것이라고 생각하였다.

세 가지 연구를 통해 낮은 수준의 일반적 신뢰가 실제로 인간관계보다 물질을 더 추구하는 경향과 관련됨을 확인하였다. 구체적으로, 일반적 신뢰 수준이 낮은 사람일수록 물질을 더욱 추구하는 반면, 인간관계에 대해서는 평가절하 하는 양상을 보였다(연구 1, 2). 특히 연구 3에서는 실험을 통해 사람들은 믿을 만하지 않다는 인식이 공고해졌을 때, 동아리 친구, 동창들, 친한 친구와 같은 다양한 사회적 관계 전반에 비해 차, 집, 돈과 같은 물질을 더 가치 있게 여기는 경향이 심화됨을 확인하였다.

이러한 결과의 시사점과 관련해 주목해야 할 점은 물질은 어느 정도 안전감을 충족시켜주는 것 이상의 큰 심리적 이득을 가져다 줄 수 없다는 것이다. 많은 연구들이 돈은 기본적인 욕구 충족에 중요한 요소이며, 기본적인 욕구충족이 이루어진 후에는 우리의 삶을 더 행복하게 만들어주지 못한다는 점을 보여주었다(Howell & Howell, 2008). 즉, 물질의 축적을 통해 행복해지겠다는 생각은 현실화되지 않을 가능성이 크다. 반면, 사회적 관계는 기본적인 욕구 충족 그 이상의 이득을 가져다주는 것으로 알려져 있다(Diener, Harter, & Arora, 2010). 인간은 결국 본질적으로 사회적인 동물이며, 좋은 관계가 건강(Cohen, 2004; House, Landis & Umberson, 1988)과 행복(Diener & Seligman, 2004; Fleeson, Malanos & Achille, 2002) 등 풍요로운 삶에 있어 근본적으로 중요한 요소라는 점은 이미 널리 알려져 있다. 결국 타인에 대한 불신에서 출발하는 물질적 추구는 장기적으로는 다양한 대인관계에서의 문제, 그리고 그로 인해 낮은 행복 수준을 초래할 가능성이 크다. 추후 연구를 통해 이에 대해 밝혀 볼 수 있을 것으로 기대한다.

낮은 수준의 일반적 신뢰가 인간관계를 경시하게 만드는 동시에 물질주의를 높인다는 본 연구의 결과는

한국 사회의 현 주소에 대해서도 중요한 통찰을 제시한다. 대한민국 사회는 현재 소득수준 대비 행복수준이 매우 낮은 것으로 알려져 있으며 그 원인으로 높은 물질주의와 낮은 수준의 대인 신뢰가 제시된 바 있다(Diener et al., 2010). 25%에 달하는 한국인들이 어려울 때 기댈 수 있는 타인이 아무도 없다고 응답하였다(Diener et al., 2010). 사기가 발생하는 건수는 79개국 중 5위를 차지하였다(United Nations Office on Drugs and Crime, Centre for International Crime Prevention, 2000).

일반적 신뢰가 사회적 자본이며 '학습' 또는 '중재'될 수 있다는 점을 본 연구 결과와 함께 고려하면 공적 차원에서 사회구성원들 전반의 일반적 신뢰를 높이는 노력이 물질주의를 낮추고 행복수준에도 긍정적인 영향을 미치는 한 방법이 될 것으로 보인다. 비슷한 예로 미디어를 통해 집단 간 불신과 갈등을 해소하고 집단 간의 신뢰를 높이고자 하는 중재도 행해지고 있다(Paluck, 2009). 추후 연구로 SNS 등의 다양한 미디어를 사용하여 사회 구성원들 전반의 일반적 신뢰 수준을 높이는 방안이나 그 효과 등에 대해 알아 볼 수 있을 것이다.

본 연구의 한계점들은 다음과 같다. 우선 본 연구에서 사용한 신뢰와 물질주의 문항은 모두 단일문항으로 신뢰를 측정하는 문항의 경우 Inglehart(1990)가 세계 가치조사(World Value Survey)에서 사용한 문항을 수정하여 사용하였다. 물질주의 척도 또한 기존의 척도가 본 연구에서 살펴보고자 한 물질주의 특성 외의 변인들도 포함하고 있다는 점에서 안면 타당도(face validity)가 높은 단일문항을 만들어 사용하였다. 하지만 단일문항은 신뢰도와 타당도 모두에 있어서 취약성이 있다. 한국적 신뢰의 특수성(최상진, 김의철, 김기범, 2003; 최상진 등, 2005; 한성열, 2005)을 고려한 문항을 추후 연구에서 사용하는 것도 하나의 제안해 볼 수 있는 점이다.

두 번째로 연구 3의 결과에서 두 조건의 참가자들 모두 전반적으로 사회적 경험보다 물질 획득 경험을 유의미하게 선호하는 것으로 나타났다(그림 1 참조). 이러한 결과는 사회적 경험과 물질 획득 경험이 가져다주는 효용의 크기를 같게 맞추지 못해서 나타난 현

상으로 보인다. 사회적 경험의 예시들로는 모임에 나가거나 친구와 만나는 것들로 상당히 평범한 일들인 반면 물질 획득 경험의 경우는 집이나 차가 생기거나 고액 연봉을 받는 등의 매우 특별한 일이었기 때문에 이러한 차이는 당연히 나타나는 것으로 볼 수도 있다. 이러한 확연한 효용의 객관적 차이에도 불구하고 가설 대로 일반적 신뢰가 낮은 조건에서 사회적 경험과 물질 획득 경험을 중시하는 정도의 격차가 더 심하게 벌어지는 현상이 나타난 점은 주목할 만하다고 생각된다.

세 번째로 본 연구에서는 사회적으로 바람직해 보이려는 의도가 개입할 가능성을 고려하여 연구 2와 3에서는 인간관계 대비 물질을 중시하는 경향을 간접적으로 물어보았다. 이는 어떤 일에 대해 느끼는 즐거움이 그 일의 중요성을 반영한다는 기존의 연구 결과나 이론에 근거한 접근이었다. 하지만 간접적인 방식이라는 점에서 직접적으로 묻는 것보다 그 결과 해석이 제한적일 수밖에 없다. 추후 연구에서는 인간관계를 경시하고 높은 물질주의를 보이는 모습을 확인하는 더 좋은 방법이 개발되기를 기대한다.

끝으로 타인에 대한 일반적인 신뢰는 직접적인 경험 뿐 아니라 언론과 같은 다양한 삶의 경로를 통해서도 형성되기 때문에, 그 파급 효과가 매우 크다. 본 연구에서는 이러한 일반적 신뢰가 인간관계 경시, 물질주의와 같은 심리적 경험에 영향을 줄 수 있다는 것을 살펴보았다. 한국인들이 일반적인 타인에 대해 가지고 있는 신뢰를 보다 체계적으로 측정하고, 이것으로 각종 사회적 현상과 문제들을 재조명해보는 연구들이 사회심리학에서 더욱 많이 나오길 기대한다.

### 참고문헌

- 김재신 (2011). 일반화된 타자, 정부, 시민단체에 대한 신뢰가 공공갈등의 인식에 미치는 영향. *한국심리학회지: 사회 및 성격*, 25(2), 1-16.
- 이지나 (2011). 따뜻함-사회적 지지의 고통 완화 효과를 설명하는 핵심 요소. 석사학위논문.
- 임성만, 김명언 (2000). 조직에서의 신뢰: 개관. *한국심리학회지: 산업 및 조직*, 13(2), 1-19.
- 최대정, 박동건 (2002). 가상화된 조직의 환경특성, 신뢰 및 협력행동간의 관계. *한국심리학회지: 산업 및 조직*, 15(2), 123-149.
- 최상진, 김기범, 강오순, 김지영 (2005). 한국문화에서 대인관계 신뢰-불신의 기반과 심리적 기능에 대한 문화심리학적 분석. *한국심리학회지: 사회문제*, 11(특집호), 1-20.
- 최상진, 김의철, 김기범 (2003). 한국사회에서의 대인관계 속의 신뢰와 불신의 기반으로서의 마음에 대한 문화심리학적 접근. *한국심리학회지: 사회문제*, 9(2), 1-17.
- 한성열 (2005). 한국사회의 신뢰와 불신에 관한 심리학 연구의 과제 및 제언. *한국심리학회지: 사회문제*, 11(특집호), 163-174.
- Arndt, J., Solomon, S., Kasser, T., & Sheldon, K. M. (2004). The urge to splurge: A terror management account of materialism and consumer behavior. *Journal of Consumer Psychology*, 14, 198 - 212.
- Barber, B. (1983). *The logic and limits of trust*. New Brunswick, NJ: Rutgers University Press.
- Baumeister, R. F., & Leary, M. R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachments as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin*, 117, 497 - 529.
- Bjørnskov, C. (2006). The multiple facets of social capital. *European Journal of Political Economy*, 22, 22-40.
- Cantor, N., Norem, J., Langston, C., Zirkle, S., Fleeson, W., & Cook-Flannagan, C. (1991). Life tasks and daily life experience. *Journal of Personality*, 59, 425-451.
- Campbell, L., Simpson, J. A., Boldry, J. G., & Rubin, H. (2010). Trust, Variability in Relationship Evaluations, and Relationship Processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99, 14-31.
- Cohen, S. (2004). Social relationships and health. *American Psychologist*, 59, 676 - 684.
- Diener, E., Ng, W., Harter, J., & Arora, R. (2010). Wealth and happiness across the world: Material prosperity predicts life evaluation, while

- psychosocial prosperity predicts positive feeling. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97, 143-156.
- Diener, E., & Oishi, S. (2000). Money and happiness: Income and subjective well-being across nations. In E. Diener & E. M. Suh (Eds.). *Culture and subjective well-being* (pp.185-218). Cambridge, MA: MIT Press.
- Diener, E., & Seligman, M. E. P. (2004). Beyond money: Toward an economy of well-being. *Psychological Science in the Public Interest*, 5, 1 - 31.
- Diener, E., Suh, E. M., Kim-Prieto, C., Biswas-Diener, R. & Tay, L. S. (2010). Unhappiness in South Korea: Why it is high and what might be done about it. 2010 한국심리학회 연차학술대회 논문집, 1-23.
- Dirks, K. T. (1999). The effects of interpersonal trust on work group performance. *Journal of Applied Psychology*, 84, 445-455.
- Dirks, K. T., & Ferrin, D. L. (2002). Trust in leadership: Meta-analytic findings and implications for research and practice. *Journal of applied psychology*, 87, 611-628.
- Dweck, C. S. (1999). *Self-theories: Their role in motivation, personality and development*. New York: Psychology Press.
- Dweck, C. S., Chiu, C., & Hong, Y. (1995). Implicit theories and their role in judgments and reactions: A world from two perspectives. *Psychological Inquiry*, 6, 267-285.
- Fleeson, W., Malanos, A. B., & Achille, N. M. (2002). An intraindividual process approach to the relationship between extraversion and positive affect: Is acting extraverted as "good" as being extraverted? *Journal of Personality and Social Psychology*, 83, 1409 - 1422.
- House, J. S., Landis, K. R., & Umberson, D. (1988). Social relationships and health. *Science*, 241, 540-545.
- Howell, H., & Howell, C. (2008). The relation of economic status to subjective well-being in developing countries: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 134, 536 - 560.
- Inglehart, R. (1990). *Culture shift in advance industrial society*. Princeton: Princeton University Press
- Kasser, T., & Ryan, R. (1993). A dark side of the American dream: Correlates of financial success as a central life aspiration. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65, 410-422.
- Medin, D. L. (1989). Concepts and conceptual structure. *American Psychology*, 44, 1469-1481.
- Miller, P. J. E., & Rempel, J. K. (2004). Trust and partner-enhancing attributions in close relationships. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 30, 695-705.
- No, S., Hong, Y.-y., Liao, H.-Y., Lee, K., Wood, D., & Chao, M.M. (2008). Lay Theory of Race Affects and Moderates Asian Americans' Responses Toward American Culture. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95, 991-1004.
- Oishi, S., Diener, E., Suh, E., & Lucas, R. E. (1999). Values as a moderator in subjective well-being. *Journal of Personality*, 67, 157-184.
- Paluck, E. L. (2009). Reducing Intergroup Prejudice and Conflict Using the Media: A Field Experiment in Rwanda. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96, 574-587.
- Paulhus, D. L. (1991). Measurement and control of response bias. In J. P. Robinson, P. R. Shaver, & L. S. Wrightsman (Eds.), *Measures of personality and social psychological attitudes* (pp. 1 - 59). New York:
- Rahn, W. M., & Transue, J. E. (1998). Social trust and value change: The decline of social capital in American youth, 1976-1995. *Political Psychology*, 19, 545-564.

- Richins, M. L., & Dawson, S. (1992). A consumer values orientation for materialism and its measurement: Scale development and validation. *Journal of Consumer Research*, *19*, 303-316.
- Rindfleisch, A., Burroughs, J. E., & Denton, F. (1997). Family structure, materialism, and compulsive consumption. *Journal of Consumer Research*, *23*, 312-325.
- Rotter, J. B. (1980). Interpersonal trust, trustworthiness, and gullibility. *American Psychologist*, *35*, 1-7.
- Simpson, J. A. (1990). Influence of Attachment Styles on Romantic Relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, *59*, 971-980.
- Solomon, S., & Arndt, J. (1993). *Cash is king: The effect of mortality salience on the appeal of money*. Saratoga Springs, NY: Skidmore College.
- Tov, W., & Diener, E. (2007). Culture and subjective well-being. In S. Kitayama & D. Cohen (Eds.), *Handbook of cultural psychology* (pp.691-713). New York: Guilford.
- United Nations Office on Drugs and Crime, Centre for International Crime Prevention. (2000). *Seventh United Nations Survey of Crime Trends and Operations of Criminal Justice Systems, covering the period 1998-2000*. Retrieved September, 21, 2011, from [http://www.unodc.org/pdf/crime/seventh\\_survey/7sv.pdf](http://www.unodc.org/pdf/crime/seventh_survey/7sv.pdf).
- Vohs, K. D., Mead, N. L., & Goode, M. R. (2006). Psychological consequences of money. *Science*, *314*, 1154-1156.
- Wallenstein, G. (2009). *The pleasure instinct: why we crave adventure, chocolate, pheromones, and music*. New York, NY: Wiley.
- Wilson, T. D., & Brekke, N. (1994). Mental contamination and mental correction: Unwanted influences on judgments and evaluations. *Psychological Bulletin*, *116*, 117-142.
- Wojciszke, B., Bazinska, R., & Jaworski, M. (1998). On the dominance of moral categories in impression formation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, *24*, 1251-1263.
- Yamagishi, T., & Yamagishi, M. (1994). Trust and commitment in the United States and Japan. *Motivation and Emotion*, *18*, 129-166.
- Zhou, X., & Gao, D. -G. (2008). Social support and money as pain management mechanisms. *Psychological Inquiry*, *19*, 127-144.
- Zhou, X., Vohs, K. D., & Baumeister, R. F. (2009). The symbolic power of money: Reminders of money alter social distress and physical pain. *Psychological Science*, *20*, 700-706.

## 부 록

표 1. 낮은 신뢰와 물질주의 변인들 간 상관관계

| 측정치          | 1      | 2     | 3     |
|--------------|--------|-------|-------|
| 1. 낮은 신뢰     | -      | .43** | .17   |
| 2. 물질주의      | .41*** | -     | .38** |
| 3. 사랑/우정보다 돈 | .20**  | .31** | -     |

주. 고등학생 집단의 상관계수는 대각선의 아래에, 대학생 집단의 상관계수는 대각선의 위에 제시되어 있다.

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

표 2. 성별에 따른 낮은 신뢰와 물질주의 변인들 간 상관관계

| 측정치          | 1      | 2      | 3      |
|--------------|--------|--------|--------|
| 1. 낮은 신뢰     | -      | .47*** | .19*   |
| 2. 물질주의      | .42*** | -      | .52*** |
| 3. 사랑/우정보다 돈 | .18*   | .19*   | -      |

주. 여자 집단의 상관계수는 대각선의 아래에, 남자 집단의 상관계수는 대각선의 위에 제시되어 있다.

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

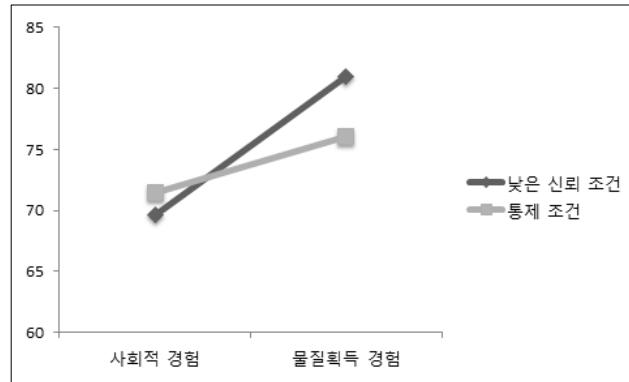


그림 1. 조건에 따른 사회적 관계 대비 물질을 중시하는 경향

## Low interpersonal trust increases materialism

Jinyoung Park   Hyewon Choi   Eunkook M. Suh  
Yonsei University

Although the negative effects of materialism on happiness and social relationships are well-known, the psychological origins of materialism is less examined. One candidate is low levels of interpersonal trust. The possibility that low interpersonal trust leads to a stronger endorsement of materialistic than social values was examined. As expected, those who strongly believed that "there are very few people to trust in this world" were more likely to emphasize material than social values (Study 1), and this tendency spread to close relationships, such as interactions with friends (Study 2). When primed of exemplars of low interpersonal trust, participants placed greater value on materialistic than social experiences (Study 3). Given the crucial role of social resource in happiness and health, low levels of interpersonal trust seems to trigger various maladaptive thoughts and beliefs that may compromise the person's long-term survival.

*Keywords:* Materialism; Interpersonal trust; Generalized trust

1차원고 접수일 : 2011년 10월 01일  
수정원고 접수일 : 2012년 02월 09일  
게재 확정일 : 2012년 02월 10일