



정을 할 때 준거점과 비교하여 그 대안이 이득을 주는 지 손실을 주는지에 따라 의사결정이 달라진다고 한다. 따라서 이득을 직면한 경우에는 위험감수로 인한 가치 하락을 더 두려워하여 위험을 회피하는 의사결정을 한다. 반면, 손실을 직면한 경우에는 위험감수로 인한 가치 하락을 덜 두려워하여 위험을 감수하는 의사결정을 한다고 한다.

위험감수 의사결정이 상황에 따라 다르게 일어난다는 입장과 더불어 위험감수 의사결정은 개인적 성향에 기인한다는 입장이 있다. Highhouse와 Yuce(1996)에 의하면 이득을 직면한 상황에서도 위험을 추구하는 경우가 있었고 손실을 직면한 상황에서도 위험을 회피하는 경우가 나타났다. 이는 위험과 기회를 인식하는 데 있어서 개인적인 차이가 존재하기 때문이라고 한다.

최근 연구에 따르면 개인의 성향이 위험감수 의사결정에 미치는 영향도 영역 별로 다르게 나타날 수 있다고 한다(Blais & Weber, 2006; Soane, Dewberry, & Narendran, 2010; Weber, Blais, & Betz, 2002). Blais와 Weber(2006)는 도덕, 재무(투자/도박), 건강/안전, 오락, 사회의 다섯 가지 영역에서 위험감수 의사결정을 살펴보았다. 각 영역 별로 위험감수 의사결정은 유의미하게 차이를 보이는 것으로 나타났으며, 사회적 영역에서 가장 위험감수 의사결정을 많이 했고, 도덕적 영역에서 가장 위험감수 의사결정을 적게 했다.

#### 개인적 특성과 위험감수 의사결정의 관계

개인적 특성과 위험감수 의사결정의 관계에 대한 연구가 많이 되어 왔다. 기존의 연구들로 대표적인 개인적 특성인 5요인 성격 특성(Goldberg, 1999)과 위험감수 의사결정과의 관계를 밝히려고 한 연구들이 존재한다. 이전 연구에 의하면 외향성과 개방성이 높은 사람들과 우호성, 신경증, 성실성이 낮은 사람들이 더 위험감수 의사결정을 많이 하는 것으로 나타났다(Nicholson, Soane, Fenton-O'Creevy, & Willman, 2005; Soane et al., 2010).

Nicholson 등(2005)에 의하면, 외향성은 자극을 추구하는 성격이며(Segal, 1973), 개방성은 변화와 창의를 선호하기 때문에 인지적 자극을 추구하는 성격이라고

할 수 있다(McCrae and Costa, 1997b). 따라서 외향성과 개방성이 높으면 위험감수 의사결정 또한 많이 했다. 반면, 우호성은 다른 사람들과의 관계를 중요시 여긴다(Graziano & Tobin, 2002). 다른 사람들의 결과에 대해 관심이 많으면 위험감수 의사결정을 더 적게 한다고 한다(West & Hall, 1997). 따라서 우호성이 높은 사람은 다른 사람들의 결과에 관심을 많이 가지기 때문에 위험감수 의사결정을 적게 했다.

신경증은 정서적 안정성이 낮은 성격이다. 신경증이 높은 사람들은 다른 사람들의 결과에 대해 정서적 안정을 유지하는 능력이 부족하기 때문에 위험감수 의사결정을 적게 하는 것으로 나타났다. 그리고 성실성은 확실하고 통제되어 있는 상황 속에서 성취하고자 하는 욕구가 높은 성격이기 때문에(Hogan & Ones, 1997) 성실성이 높은 사람들은 위험감수 의사결정을 적게 했다.

Meertens와 Lion(2008)은 5요인 성격 특성 이외에 다른 개인적 특성들과 위험감수 의사결정 간의 상관관계에 대해 연구하였다. 특히, 인지욕구와 구조화욕구가 위험감수 의사결정에 어떤 영향을 미치는 지에 대해 연구하였다. 먼저, 인지욕구는 논리적으로 이해하는 것을 좋아하고 합리적인 것을 추구하려는 욕구이다(Cohen, Stotland, & Wolfe, 1955). Cloninger(1987)의 연구에 의하면 위험회피자들은 활동을 하기에 앞서 미리 계획하는 경향이 있다고 한다. 인지욕구가 높은 사람들의 성향은 위험회피자들과 비슷하여 위험감수 의사결정을 적게 했다(Meertens & Lion, 2008).

다음으로, 구조화욕구는 인지적이거나 행동적인 측면에서 예측 가능하고 구조화된 삶을 지향하는 욕구이다(Neuberg & Newsom, 1993). 따라서 구조화욕구가 높은 사람들은 구조화되지 않은 불확실한 상황을 회피하려는 경향이 있기 때문에, 위험감수 의사결정을 적게 하는 것으로 나타났다(Meertens & Lion, 2008).

#### 개인적 특성과 위험감수 의사결정 간의 메커니즘(mechanism)

개인적 특성과 위험감수 의사결정 간의 메커니즘에 대한 연구는 많지 않지만, 몇몇 연구들에 의하면 결과에 대한 기대치가 개인적 특성, 위험감수 의사결정과

직접적 혹은 간접적으로 관계가 있는 것으로 나타났다 (Cohen & Fromme, 2002; Katz, Fromme, & D'Amico, 2000). 결과에 대한 기대치는 위험한 대안을 선택했을 때 내가 받을 수 있는 이득과 손실의 정도를 어떻게 인식하는지에 대한 측정치이다. 내가 얻을 수 있는 이득의 정도가 높다고 생각하면 위험감수를 더 많이 할 것이고, 내가 받을 수 있는 손실의 정도가 높다고 생각하면 위험회피를 더 많이 할 것이다. 따라서 위험감수자들은 이득의 정도를 높게, 손실의 정도를 낮게 인지할 것이며, 위험회피자들은 이득의 정도를 낮게, 손실의 정도를 높게 인지할 것이다.

Blais와 Weber(2006)는 영역 별로 위험감수 의사결정이 다르게 나타나는 이유를 위험을 인지하는 정도(위험에 대한 태도)에서 찾고 있다. 이 연구에 따르면 위험감수 의사결정의 변량을 개인 간 변량과 개인 내 변량(영역 별 차이)으로 설명할 수 있는데, 전체 변량의 87%를 개인 내 변량이 설명한다고 한다. 이는 응답자들이 자기 자신의 다른 영역에서의 위험감수 수준보다 다른 사람의 같은 영역에서의 위험감수 수준과 더 비슷하게 의사결정 한다는 것을 말한다. 또한, 지각된 위험을 새로운 독립변수로 추가하여 분석한 결과 지각된 위험이 위험감수 의사결정을 예측하였으며, 개인 내 변량은 반 이상 감소하였다. 따라서 개인마다, 그리고 같은 개인 내에서도 영역 별로 위험감수 의사결정을 다르게 하는 것은 지각된 위험이 다르기 때문이라고 설명하고 있다.

Soane 등(2010)의 연구에서는 개인의 성격 특성과 위험감수 의사결정 간의 매커니즘을 지각된 이득과 지각된 손실을 통해 알아보려 하였다. 이전 연구(Cohen & Fromme, 2002)에서는 사회적 우호성이나 자극 추구 같은 좁은 개념의 개인 특성과 성적 행동이나 물질 남용 같은 좁은 개념의 위험감수 의사결정을 지각된 위험과 연관 지어 연구했다. 하지만, Soane 등(2010)은 개인적 특성을 5요인 성격 특성으로 확대시키고 위험감수 의사결정을 영역 별로 나누어, 각 영역 별로 어떠한 성격 특성이 지각된 이득이나 지각된 손실을 통해 위험감수 의사결정에 영향을 주었는지를 알아보았다. 결과적으로, 각 영역 별로 서로 다른 성격 특성이 위험감수 의사결정에 서로 다른 구조로 영향을 미쳤으

며, 지각된 이득과 지각된 손실 또한 각 영역 별로 서로 다르게 매개하였다.

본 연구에서는 기존에 많이 연구되었던 성격 5요인 외에 위험감수 의사결정과 관련이 있다고 밝혀진 구조화욕구와 인지욕구에 대해 중점적으로 살펴보았다. 또한 실제 위험감수 상황에서의 의사결정이 어떻게 이루어지는지를 연구하기 위해 연구 1에서는 상황 별 위험감수 의사결정 과제를 제시했고, 연구 2에서는 정책 결정 시나리오를 사용했다. 그리고 위험감수 의사결정 매커니즘을 살펴보기 위해 두 연구에서 모두 지각된 이득과 손실의 매개효과를 살펴보았다. 연구 2에서는 연구 1에서 나타난 지각된 이득과 손실의 매개효과가 이득이나 손실만을 강조한 조건에서도 일관되게 나타나는지 살펴보기 위해 과제를 긍정적으로 표현한 조건과 부정적으로 표현한 조건으로 나누어 연구하였다.

## 연구 1

연구 1에서는 Soane 등(2010)의 연구에서 더 나아가 5요인 성격 특성 이외의 다른 개인적 특성도 지각된 이득과 손실을 통해 개인의 위험감수 의사결정에 영향을 미칠 것인지 살펴보았다. 다른 개인적 특성으로는 Meertens와 Lion(2008)의 연구에서 이미 위험감수 의사결정과 관계가 있다고 증명된 인지욕구와 구조화욕구를 측정하였다. 인지욕구는 논리적이고 합리적인 것을 추구하려는 욕구, 구조화욕구는 예측 가능하고 구조화된 삶을 지향하는 욕구를 말한다. 인지욕구와 구조화욕구는 위험추구 의사결정과 부적 상관관계를 보일 것으로 예측했다.

또한, 연구 1에서는 인지욕구와 구조화욕구가 위험감수 의사결정에 미치는 영향의 매커니즘에 관해 살펴보았다. 기존 연구들에 의하면 지각된 위험은 개인 별로 위험감수 의사결정이 다른 주요인으로 작용하고 있으며, 지각된 위험은 지각된 이득과 지각된 손실로 나누어 살펴볼 수 있다(Blais & Weber, 2006; Soane et al., 2010). 지각된 이득과 지각된 손실은 성격 특성이 위험감수 의사결정에 미치는 영향에 매개변인으로서 작용한다고 한다(Soane et al., 2010). 따라서 본 연구는 지각된 이득과 지각된 손실이 인지욕구, 구조화욕

구와 위험감수 의사결정 간의 관계를 매개하는지 살펴 보았다.

본 연구에서는 Meertens와 Lion(2008)의 연구와 달리 상황 별 위험감수 의사결정을 측정하였다. Meertens와 Lion(2008)의 연구에서는 개인의 위험감수 성향을 측정하였기 때문에 실제 상황에서의 위험감수 의사결정으로 연결될 수 있을 지에 대한 의문이 제기되었다. 따라서 본 연구에서는 실제 있을 수 있는 위험감수 상황을 제시해 주었다. 위험감수 상황은 도덕, 재무(투자/도박), 건강/안전, 오락, 사회의 5개 영역으로 나누어져 있어 위험감수 의사결정을 영역 별로 살펴보았다.

## 방법

### 연구 참가자

학부생 및 대학원생 85명(남자 35명, 여자 50명)을 대상으로 온라인 설문을 실시하였다. 설문은 20분 정도 소요되었으며, 참가자들의 연령은 만 18세에서 29세 사이로 평균 연령은 21(SD=2.60)세였다.

### 연구 도구

인지욕구는 김완석(2007)의 단축형 척도 15문항을 사용하였다. 구조화욕구는 Neuberg와 Newsom(1993)의 척도 11문항을 사용하여 측정했다. 각 척도에 대해 내적 신뢰도를 검증해본 결과, 인지욕구(Cronbach's  $a = .924$ ), 구조화욕구(Cronbach's  $a = .851$ )의 내적 신뢰도가 신뢰할 만한 것으로 검증되었다.

위험감수 의사결정은 Domain-Specific Risk-Taking (DOSPERT; Blais & Weber, 2006) 척도를 사용하여 측정했다. 본 척도는 예비 조사(Pilot test)를 통해 오해의 소지가 있는 문항을 수정하여 사용하였다. 각각의 분야는 도덕, 재무(투자/도박), 건강/안전, 오락, 사회의 5개 영역으로 나뉘며 각 영역 당 6문항씩 총 30 문항이다.

도덕 영역에는 "20만원이 든 지갑을 길에서 줌고 돌려주지 않는 것" 등의 문항이 포함되어 있으며, 내적 신뢰도는 신뢰할 만했다(Cronbach's  $a = .517$ ). 재무

(투자/도박) 영역에는 "1년 수입의 10%를 아직 알려지지 않은 벤처기업에 투자하는 것" 등의 문항이 포함되어 있으며, 내적 신뢰도는 신뢰할 만했다(Cronbach's  $a = .780$ ). 건강/안전 영역에는 "안전하지 않은 마을에서 밤거리를 혼자 걸어가는 것" 등의 문항이 포함되어 있으며, 내적 신뢰도는 신뢰할 만했다(Cronbach's  $a = .672$ ). 오락 영역에는 "높은 다리에서 번지 점프를 하는 것" 등의 문항이 포함되어 있으며, 내적 신뢰도는 신뢰할 만했다(Cronbach's  $a = .778$ ). 사회 영역에는 "회의에서 지지받지 못하는 사안에 대한 나의 생각을 말하는 것" 등의 문항이 포함되어 있으며, 내적 신뢰도는 신뢰할 만했다(Cronbach's  $a = .764$ ).

전체 상관분석에서 사용된 위험감수 의사결정 변인은 5개 영역을 합친 총점으로 계산하였다. 위험감수 의사결정은 '내가 이런 행동을 할 확률이 얼마나 되는지'를 선택하게 했다. 그리고 지각된 이득과 지각된 손실은 같은 문항들에 대해서 '이 행동들이 나에게 얼마나 이득을 줄 수 있는지'와 '이 행동들이 나에게 얼마나 손실을 줄 수 있는지'를 표시하게 하였다. 모든 문항은 7점 척도를 사용하여 측정하였다. 따라서 위험감수 의사결정 점수가 높을수록 위험감수 성향이 높은 것이며, 지각된 이득과 손실 점수가 높을수록 위험감수 상황에서 인지한 이득과 손실 정도가 높은 것이다.

### 분석 방법

먼저, 개인적 특성(인지욕구, 구조화욕구)과 위험감수 의사결정, 지각된 이득, 지각된 손실간의 상관관계를 살펴보기 위해 상관분석을 실시하였다. 그리고 위험감수 의사결정, 지각된 이득과 손실의 영역 간 차이를 살펴보기 위해 t-검증을 실시하였다. 지각된 이득과 손실의 매개작용을 살펴보기 위해서는 Baron과 Kenny(1986)가 제시한 통계 분석 모형을 사용하여 분석하였다. 그리고 추가적으로 Sobel(1982)의 방법을 사용하여 매개효과를 재검증하였다. 매개분석은 영역 별로 나누어 실시하였다.

## 결과 및 논의

### 상관분석 결과

먼저 인지욕구, 구조화욕구와 위험감수 의사결정 간의 상관관계를 살펴보았다. 결과는 표 1에 제시되어 있다. 분석 결과, 구조화욕구는 위험감수 의사결정과 부적 상관관계가 나타났다. 하지만, 인지욕구의 경우는 위험감수 의사결정과 정적 상관관계를 보였다. 위험감수 의사결정과 보다 높은 상관관계를 보인 개인적 특성은 구조화욕구로 나타났다.

인지욕구의 경우에는 기존 연구(Meertens & Lion, 2008)와 반대되게 인지욕구가 높을수록 오히려 위험감수 의사결정을 많이 하는 것으로 나타났다. Harman(2011)에 의하면 인지욕구가 낮은 사람들은 손실과 관련하여 더 체계적인 사고를 하는데, 그의 연구에서 사용한 과제에 의해서 이득에 더 집중하여 의사결정 하였다고 한다. 본 연구에서 사용된 위험감수 의사결정 척도는 기대되는 손실과 이득이 상황에 간접적으로 포함되어 있어 위험감수 성향을 직접적으로 물어보는 기존 연구(Meertens & Lion, 2008)의 척도에 비해 인지욕구가 낮은 사람들이 손실에 더 집중할 수 있었던 것으로 판단된다. 따라서 본 연구에서는 이전 연구결과들과 달리 인지욕구가 낮을수록 손실에 더 집중하여 위험감수 의사결정을 더 적게 한 것으로

판단된다. 본 연구와 Harman(2011)의 연구를 토대로 과제의 어떠한 특성에 의해 인지욕구가 위험감수 의사결정에 미치는 영향이 달라질 수 있는 지 추가적으로 밝힐 필요가 있다.

그리고 구조화욕구는 지각된 이득과만 유의미한 상관관계가 있었다. 이는 위험감수 의사결정에서 이득을 지각하는 것이 더 중요할 수 있음을 시사한다. 따라서 매개효과 분석을 통해 지각된 이득과 손실의 매개효과를 더 자세하게 알아보려고 했다.

또한, 각 영역 별 위험감수 의사결정과 개인적 특성 간의 상관관계를 살펴보았다. 사회 영역과 오락 영역에서는 인지욕구, 구조화욕구 모두와 위험감수 의사결정이 유의미한 상관관계를 보였다. 건강 영역과 재무(투자/도박) 영역에서는 구조화욕구만이 위험감수 의사결정과 상관관계가 있었다. 도덕 영역에서는 어떤 개인적 특성에도 상관관계를 보이지 않았다.

위의 결과를 개인적 특성 측면에서 다시 살펴보면, 구조화욕구가 사회, 오락, 재무, 건강/안전 분야에서 유의미한 부적 상관관계를 보여 보다 넓은 영역에서 위험감수 의사결정과 관계가 있는 것으로 나타났다. 구조화욕구는 불확실하고 예측할 수 없는 상황을 기피하는 특성이기 때문에, 불확실성과 직접적으로 연관되어 있는 위험감수 의사결정에서 강력한 영향을 미친 것으로 판단된다. 인지욕구는 사회, 오락 영역에서 위험감수 의사결정과 정적 상관관계를 보였다. 사회 영역과

표 1. 개인적 특성과 지각된 이득, 지각된 손실 및 영역 별 위험감수 의사결정의 상관관계

	M	SD	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. 구조화욕구	45.8	10.3	1								
2. 인지욕구	69.9	13.7	-.160	1							
3. 지각된 이득	95.9	21.9	-.359**	.144	1						
4. 지각된 손실	144	21.4	.122	-.185	-.127	1					
5. 위험감수 의사결정	99.1	21.1	-.497***	.286**	.684***	-.141	1				
6. 사회 영역 위험감수 의사결정	26.8	6.4	-.294**	.403***	.390***	-.041	.646***	1			
7. 오락 영역 위험감수 의사결정	21.6	7.6	-.524***	.253*	.460***	-.089	.720***	.371***	1		
8. 재무 영역 위험감수 의사결정	16.7	6.2	-.263*	.191	.493***	-.081	.640***	.170	.335**	1	
9. 건강/안전 영역 위험감수 의사결정	16.8	6.2	-.381***	.109	.491***	-.146	.748***	.435***	.366**	.315**	1
10. 도덕 영역 위험감수 의사결정	17.2	5.1	-.112	-.074	.445***	-.118	.545***	.112	.157	.326**	.388***

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

표 2. 각 영역에서 위험감수 의사결정, 지각된 이득, 지각된 손실의 평균과 표준편차

	사회		오락		재무		건강		도덕	
	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD	M	SD
위험감수 의사결정	26.8	6.4	21.6	7.6	16.7	6.2	16.8	6.2	17.2	5.1
지각된 이득	23.9	6.0	23.4	8.0	18.2	6.5	12.7	5.2	17.7	6.1
지각된 손실	25.2	5.6	24.0	7.1	31.2	5.5	33.8	6.2	29.9	5.7

오락 영역은 논리적으로 생각할수록 위험감수를 하는 것이 더 합리적일 수 있기 때문이라고 판단된다.

영역 별 위험감수 의사결정의 기술통계 값은 표 1에 제시되어 있다. 그리고 영역 별 비교를 위해 t-검증을 실시하였다. 그 결과, 사회 영역에서 오락 영역에서보다 위험감수 의사결정을 더 많이 했다( $t(84) = 6.061, p < .001$ ). 오락 영역에서는 재무( $t(84) = 5.601, p < .001$ ), 건강/안전( $t(84) = 5.552, p < .001$ ), 도덕( $t(84) = 4.768, p < .001$ ) 영역에서보다 위험감수 의사결정을 더 많이 했다. 반면, 재무 영역, 건강/안전 영역, 도덕 영역에서는 위험감수 의사결정에 유의미한 차이가 없었다.

추가적으로 영역 별 지각된 이득과 손실의 기술통계 값을 살펴보았다. 결과는 표 2에 제시되어 있다. 지각된 이득은 사회 영역과 오락 영역에서 가장 높았으며, 재무 영역과 도덕 영역, 건강 영역 순으로 높게 나타났다. 지각된 손실은 사회 영역과 오락 영역에서 가장 낮았으며, 도덕 영역, 재무 영역, 건강 영역 순으로 낮게 나타났다.

영역 간 지각된 이득과 손실의 차이를 살펴보기 위해 t-검증을 실시한 결과, 지각된 이득과 손실 모두 사회 영역과 오락 영역 간에 유의미한 차이를 보이지 않았으며, 지각된 이득은 재무와 도덕 영역 간에 유의미한 차이를 보이지 않았다. 이들을 제외하고 지각된 이득과 손실의 영역들 간 차이는 모두 유의미하였다.

건강/안전 영역과 도덕 영역에서 위험감수 수준이 모두 낮았던 이유는 두 영역 모두 보수적인 가치이기 때문인 것으로 판단된다. 사람들은 원칙으로서의 가치를 가지고 있는데, 이 가치로 인해 자신이 어떻게 행동해야 하는 지를 결정한다고 한다(Parks & Guay, 2009; Schwartz, 1994; Schwartz & Bilsky, 1987). Schwartz(1994)는 다양한 가치를 구조화하여 영역 별로 나누었는데, 안전과 관습은 보존 영역에 포함되는

가치로 분류하였다. 본 연구에서의 건강/안전 영역과 도덕 영역은 안전과 관습으로 대표되는 보존적인 가치이기 때문에 상대적으로 위험감수 의사결정 수준이 낮게 나타난 것으로 판단된다.

한편, 쾌락과 자극, 자기결정력은 변화에 대한 개방성에 포함되는 가치이다. 쾌락과 자극은 오락 영역에 해당되며, 자기결정력은 사회 영역에 해당된다고 할 수 있다. 이들은 보존 가치와 반대되는 개방적인 가치이기 때문에 건강/안전, 도덕 영역과 상반되게 높은 위험감수 의사결정 수준을 보인 것으로 판단된다.

#### 매개분석 결과

각 영역 별로 매개분석을 실시해 보았다. 결과는 표 3, 4, 5에 제시되어 있다. 먼저 사회 영역에서의 매개효과를 검증해 보았다. 결과는 표 3에 제시되어 있다. 사회 영역에서는 인지욕구가 지각된 이득을 통해 위험감수 의사결정에 영향을 미치는 것으로 나타났다. Baron과 Kenny(1986)의 방법에 의하면 지각된 이득을 통제 후 인지욕구가 사회 영역 위험감수 의사결정에 미치는 영향력이 감소하였기 때문에 지각된 이득이 부분매개를 한다고 판단된다. Sobel(1982)의 방법을 통해 검증해 보았을 때에도 유의미한 매개효과가 있는 것으로 나타났다. 하지만 인지욕구의 지각된 손실과 구조화욕구의 지각된 이득과 손실의 매개효과는 나타나지 않았다.

다음으로는 오락 영역에서의 매개효과를 검증해 보았다. 결과는 표 3에 제시되어 있다. 구조화욕구는 지각된 이득과 손실 모두를 통해 위험감수 의사결정에 영향을 미치는 것으로 나타났다. 지각된 이득과 손실을 통제 후 구조화욕구가 오락 영역 위험감수 의사결정에 미치는 영향력이 감소하였기 때문에 지각된 이득과 손실이 부분매개를 한다고 판단된다. Sobel(1982)

표 3. 개인적 특성이 사회, 오락 영역 위험감수 의사결정에 미치는 영향: 지각된 이득 및 손실의 매개효과

예측변인 (A)	매개변인 (B)	종속변인 (C)	Baron & Kenny(1986)			Sobel(1982)
			분석 단계	경로	$\beta$	
구조화육구	지각된 이득	사회 영역 위험감수 의사결정	1	A→C	-.294**	-1.298
			2	A→B	-.144	
			3	B→C	.584***	
			4	A→C (B통제)	-.214*	
	지각된 손실		1	A→C	-.294**	-1.132
			2	A→B	.157	
			3	B→C	-.197	
			4	A→C (B통제)	-.270*	
인지육구	지각된 이득	사회 영역 위험감수 의사결정	1	A→C	.403***	2.114*
			2	A→B	.239*	
			3	B→C	.584***	
			4	A→C (B통제)	.280**	
	지각된 손실		1	A→C	.403***	1.343
			2	A→B	-.215*	
			3	B→C	-.197	
			4	A→C (B통제)	.378***	
구조화육구	지각된 이득	오락 영역 위험감수 의사결정	1	A→C	-.524***	-4.287***
			2	A→B	-.457***	
			3	B→C	.760***	
			4	A→C (B통제)	-.223**	
	지각된 손실		1	A→C	-.524***	-2.880**
			2	A→B	.343***	
			3	B→C	-.570***	
			4	A→C (B통제)	-.387***	
인지육구	지각된 이득	오락 영역 위험감수 의사결정	1	A→C	.253*	1.647
			2	A→B	.179	
			3	B→C	.760***	
			4	A→C (B통제)	.121	
	지각된 손실		1	A→C	.253*	2.524*
			2	A→B	-.293**	
			3	B→C	-.570***	
			4	A→C (B통제)	.107	

참고: Baron & Kenny(1986) 방법의 계수는 표준화된  $\beta$  Sobel(1982) 방법의 계수는  $z$ .

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

의 방법을 통해 검증해 보았을 때에도 유의미한 매개 효과가 있는 것으로 나타났다. 반면, 인지육구는 지각

된 손실을 통해 위험감수 의사결정에 영향을 미치는 것으로 나타났다. 지각된 손실을 통제할 후 인지육구

표 4. 개인적 특성이 재무, 건강/안전 영역 위험감수 의사결정에 미치는 영향: 지각된 이득 및 손실의 매개효과

예측변인 (A)	매개변인 (B)	종속변인 (C)	Baron & Kenny(1986)			Sobel(1982)
			분석 단계	경로	$\beta$	
구조화육구	지각된 이득	재무 영역 위험감수 의사결정	1	A→C	-.263*	-2.581**
			2	A→B	-.288**	
			3	B→C	.627***	
			4	A→C (B통제)	-.090	
	지각된 손실		1	A→C	-.263*	-0.353
			2	A→B	.039	
			3	B→C	-.296**	
			4	A→C (B통제)	-.252	
인지육구	지각된 이득	재무 영역 위험감수 의사결정	1	A→C	.191	0.250
			2	A→B	.028	
			3	B→C	.627***	
			4	A→C (B통제)	.174*	
	지각된 손실		1	A→C	.191	0.923
			2	A→B	-.107	
			3	B→C	-.296**	
			4	A→C (B통제)	.161	
구조화육구	지각된 이득	건강/안전 위험감수 의사결정	1	A→C	-.381***	-2.121*
			2	A→B	-.237*	
			3	B→C	.614***	
			4	A→C (B통제)	-.249**	
	지각된 손실		1	A→C	-.381***	-0.376
			2	A→B	.042	
			3	B→C	-.350**	
			4	A→C (B통제)	-.367***	
인지육구	지각된 이득	건강/안전 위험감수 의사결정	1	A→C	.109	0.475
			2	A→B	.052	
			3	B→C	.614***	
			4	A→C (B통제)	.078	
	지각된 손실		1	A→C	.109	1.202
			2	A→B	-.140	
			3	B→C	-.350**	
			4	A→C (B통제)	.061	

참고: Baron & Kenny(1986) 방법의 계수는 표준화된  $\beta$  Sobel(1982) 방법의 계수는  $z$ .

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

가 오락 영역 위험감수 의사결정에 미치는 영향력이  
유의미하지 않게 되었기 때문에 지각된 손실이 완전매

개를 한다고 판단된다. Sobel(1982)의 방법을 통해 검  
증해 보았을 때에도 유의미한 매개효과가 있는 것으로



표 5. 개인적 특성이 도덕 영역 위험감수 의사결정에 미치는 영향: 지각된 이득 및 손실의 매개효과

예측변인 (A)	매개변인 (B)	종속변인 (C)	Baron & Kenny(1986)			Sobel(1982)
			분석 단계	경로	$\beta$	
구조화육구	지각된 이득	도덕 영역 위험감수 의사결정	1	A→C	-.112	-0.348
			2	A→B	-.039	
			3	B→C	.627***	
			4	A→C (B통제)	-.088	
	지각된 손실		1	A→C	-.112	1.750
			2	A→B	-.206	
			3	B→C	-.411***	
			4	A→C (B통제)	-.206*	
인지육구	지각된 이득	도덕 영역 위험감수 의사결정	1	A→C	-.074	-0.285
			2	A→B	-.030	
			3	B→C	.627***	
			4	A→C (B통제)	-.055	
	지각된 손실		1	A→C	-.074	-1.230
			2	A→B	.139	
			3	B→C	-.411***	
			4	A→C (B통제)	-.017	

참고: Baron & Kenny(1986) 방법의 계수는 표준화된  $\beta$ , Sobel(1982) 방법의 계수는  $z$ .

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

나타났으며, 지각된 이득은 매개효과가 없었다.

그리고 재무 영역과 건강/안전 영역에서는 구조화육구가 지각된 이득을 통해 위험감수 의사결정에 영향을 미치는 것으로 나타났다. 결과는 표 4에 제시되어 있다. 지각된 이득을 통제된 후 구조화육구가 재무 영역과 건강/안전 영역 위험감수 의사결정에 미치는 영향력이 유의미하지 않거나 감소하였기 때문에 지각된 이득이 완전매개와 부분매개를 한다고 판단된다. Sobel(1982)의 방법을 통해 검증해 보았을 때에도 유의미한 매개효과가 있는 것으로 나타났다. 하지만 구조화육구의 지각된 손실과 인지육구의 지각된 이득과 손실의 매개효과는 나타나지 않았다. 마지막으로 도덕 영역에서는 어떤 매개효과도 나타나지 않았다. 결과는 표 5에 제시되어 있다.

결과를 종합적으로 살펴보면, 인지육구는 사회 영역에서 지각된 이득을 통해 위험감수 의사결정에 영향을 미쳤으며, 오락 영역에서는 지각된 손실을 통해 위험감

수 의사결정에 영향을 미쳤다. 사회 영역은 위험감수를 함으로써 기대되는 이득의 범위가 넓은 반면 기대되는 손실의 범위는 좁다. 반면, 오락 영역은 위험감수를 함으로써 기대되는 손실의 범위가 넓은 반면 이득의 범위는 좁다. 따라서 넓은 범위의 이득이나 손실을 어떻게 인지하는지가 위험감수 의사결정에서 중요한 역할을 하게 되는데, 이 과정에 개인차가 반영된 것으로 판단된다. 마찬가지로, 재무, 건강/안전, 도덕 영역도 위험감수로 인해 기대되는 손실의 범위가 명확하기 때문에 기대치가 넓은 범위에 걸쳐 있는 이득을 지각하는 과정에서 개인차가 반영된 것으로 판단된다. 따라서 추후 연구를 통해 각 영역에서 기대되는 이득이나 손실에 대한 범위가 어떻게 인식되는 지 밝혀야 할 것이다.

전체적으로 볼 때, 지각된 이득의 매개효과가 지각된 손실의 매개효과보다 더 강력한 것으로 나타났다. 이는 위험감수 의사결정에서 이득을 높게 지각하는 것이 손실을 낮게 지각하는 것보다 더 중요함을 의미한다.

## 연구 2

연구 1에서 개인적 특성이 이득 지각이나 손실 지각을 통해 위험감수 의사결정에 영향을 미치며, 지각된 이득의 매개효과가 지각된 손실의 매개효과보다 더 일관되게 나타났다. 연구 2에서는 지각된 이득의 매개효과가 다른 맥락이나 상황에서도 지각된 손실의 매개효과보다 강하게 나타나는지를 살펴보고자 하였다. 사람들은 의사결정 과제가 어떻게 표현되는가에 의해 상황을 다르게 인식하기 때문에, 의사결정 과제의 제시 방법은 의사결정에 큰 영향을 미친다고 한다 (Kahneman & Miller, 1986; Kuhberger, 1997).

이를 틀 효과라고 하는데, 틀 효과는 크게 세 가지로 나뉜다(Levin, Schneider, & Gaeth, 1998). 위험한 선택 틀 효과(Risky choice framing)는 안전한 대안과 불확실한 대안이 있을 때, 결과를 긍정 틀로 제시하면 안전한 대안을 더 선호하고, 부정 틀로 제시하면 불확실한 대안을 더 선호하는 것이다. 속성 틀 효과(Attribute framing)는 같은 대안이 긍정적으로 표현된 경우(긍정 틀)에는 긍정적인 정보가 활성화되면서 대안을 보다 긍정적으로 평가하는 반면, 같은 내용이라도 부정적으로 표현된 경우(부정 틀)에는 부정적인 정보가 활성화되면서 대안을 보다 부정적으로 평가하게 된다는 것이다. 마지막으로, 목표 틀 효과(Goal framing)는 목표 행동을 하는 데 있어서 긍정 틀에서 보다 부정 틀에서 설득의 효과가 더 크다는 것이다.

연구 2에서는 세 가지 틀 효과 중 속성 틀 효과를 통해 이득만 강조하는 경우와 손실만 강조하는 경우에서도 연구 1과 같이 지각된 이득이 지각된 손실보다 더 일관된 매개효과를 보이는지에 대해 살펴보았다. 연구 1에서의 의사결정 과제는 위험을 감수했을 때의 이득과 손실이 명확하게 제시되어 있지 않은 상황이었기 때문에, 참가자가 이득과 손실에 대한 주관적 지각을 바탕으로 위험감수 의사결정을 내렸다. 하지만 연구 2에서의 의사결정 과제는 의사결정을 했을 때의 이득과 손실이 명확하게 제시되었으며, 의사결정 시의 이득만 제시되는 긍정 틀과 손실만 제시되는 부정 틀로 나누어 지각된 이득과 손실의 매개효과를 살펴보았다. 그리고 개인적 특성과 틀의 상호작용은 회귀분석

을 통해 살펴보았다.

## 방법

### 연구 참가자

학부생 218명(남자 101명, 여자 117명)을 대상으로 온라인 설문을 실시하였다. 참가자들은 긍정 틀 조건과 부정 틀 조건에 무선으로 할당되었으며, 각 조건별로 4개의 시나리오를 부여받았다. 참가자들의 연령은 만 18세에서 30세 사이로 평균 연령은 22(SD=2.44)세였다.

### 연구 도구

인지욕구와 구조화욕구는 연구 1과 동일하게 측정되었다. 각각의 내적 일관성 신뢰도를 분석해본 결과, 인지욕구(Cronbach's  $\alpha = .929$ )와 구조화욕구(Cronbach's  $\alpha = .875$ ) 모두 신뢰할 만한 것으로 검증되었다.

긍정 틀과 부정 틀 조건에서 지각된 이득과 손실을 측정하기 위해 정은경, 김봄메, 손영우(2011)의 연구에서 사용된 정책결정 과제를 사용하였다. 정책결정 시나리오의 이슈는 백신 정책, 루나강 사업, 조기 수입, 문화 마을로 위험 확률이 시나리오에 직접적으로 제시되었다. 본 시나리오에서 정책에 얼마나 확신을 갖고 찬성하는지를 측정하기 위해 시나리오를 제시한 후 '당신이 위의 정책 담당자 중 한명이라면, 당신은 이 정책을 찬성하겠습니까? 찬성하지 않겠습니까?'라고 정책 찬성여부를 물어보았고, 그 후 응답자가 선택한 행동에 대해 확신하는 정도를 5점 척도로 측정하게 하였다. 그리고 지각된 이득은 '당신은 이 정책이 얼마나 유익하다고 생각하십니까?'를, 지각된 손실은 '당신은 이 정책이 얼마나 위험하다고 생각하십니까?'를 10점 척도로 평가하게 하였다.

긍정 틀과 부정 틀 모두 같은 위험확률을 가지고 있지만, 긍정 틀에서는 정책을 시행함으로써 얻을 수 있는 이득만이 제시되었고, 부정 틀에서는 정책을 시행함으로써 잃을 수 있는 손실만이 제시되었다. 시나리오의 예는 다음과 같다.

백신 정책: 변종감기독감 T가 곧 한국에 전파될 것이라고 합니다. T독감에 걸리면 사람에 따라서는 치명적인 후유증이 생길 수 있으며 영유아의 경우 사망에 이를 수 있습니다. 이에 따라 보건 당국에서는 이 독감을 예방할 수 있는 백신인 프리플루를 만 6개월부터 15세까지의 미성년자는 모두 맞을 것을 의무화하는 정책을 검토하고 있습니다. 프리플루 백신을 접종할 경우 부작용으로 변종독감T와 유사한 부작용(치명적 후유증 및 영유아 사망)을 보일 수 있습니다.

긍정 틀: 임상결과에 따르면 프리플루를 접종 받은 경우 100명 중 85명은 부작용을 겪지 않고 건강을 유지할 수 있습니다.

부정 틀: 임상결과에 따르면 프리플루를 접종 받은 경우 100명 중 15명은 치명적인 후유증을 겪을 수 있습니다.

다른 시나리오를 대략적으로 제시하면, 루나강 사업 시나리오는 루나강 개선 사업으로 인해 주변 환경의 대부분은 개선되지만 악화될 수도 있는 경우를 제시한다. 조기 수입 시나리오는 인도네시아 조기 수입으로 인해 대부분 건강한 조기가 수입되지만 건강에 해가 되는 조기가 수입될 수 있는 경우를 제시하며, 문화 마을 시나리오는 문화 마을 조성으로 인해 대부분의 가게 경제가 좋아지지만 소수는 악화될 수도 있는 경우를 제시하고 있다.

### 분석 방법

정책결정 시나리오에서 정책에 찬성하는 정도는 찬성 여부(1: 찬성, -1: 반대)와 확신 정도를 곱한 뒤, 1점에서 10점까지 점수로 변환하였다. 정책에 찬성을 하고 확신 정도에 '매우 확실하다(5점)'를 선택하였다

면, 정책 찬성도가 10점으로 제일 높은 것이다. 정책 찬성도 점수는 4개의 시나리오에서 얻어진 정책 찬성도 점수를 모두 합산하여 구했다.

먼저 긍정 틀과 부정 틀에서 정책 찬성도, 지각된 이득, 지각된 손실의 차이를 살펴보기 위해 t-검증을 실시한 뒤, 각 틀 조건에서 지각된 이득과 손실의 매개효과를 살펴보기 위해 Baron과 Kenny(1986)가 제시한 통계 분석 모형을 사용하여 분석하고, Sobel(1982)의 방법을 사용하여 재검증하였다. 그리고 개인적 특성과 틀(1: 긍정 틀, -1: 부정 틀)이 정책결정에 미치는 영향과 개인적 특성과 틀의 상호작용을 살펴보기 위해 개인적 특성, 틀, 개인적 특성과 틀의 상호작용 항을 동시 투입하여 회귀분석을 실시하였다.

### 결과 및 논의

먼저, 각 시나리오 별로 긍정 틀과 부정 틀에서 측정된 정책 찬성도, 지각된 이득과 손실의 기술통계 값은 표 6에 제시되어 있다. 지각된 이득과 손실의 차이를 t-검증을 통해 살펴 본 결과, 틀 조건 간 차이는 유의미하지 않은 것으로 나타났다.

지각된 이득과 손실의 매개효과를 긍정 틀과 부정 틀 조건에서 나누어 살펴본 결과, 부정 틀에서만 구조화욕구와 정책 찬성도 간의 관계를 지각된 이득이 매개 하는 경향을 보였다. 부정 틀에서 구조화욕구의 지각된 손실과 인지욕구의 지각된 이득과 손실의 매개효과는 유의미하지 않았으며, 긍정 틀에서는 어떤 매개효과도 나타나지 않았다. 결과는 표 7에 제시되어 있다. 이는 사람들이 보통 긍정적인 정보보다 부정적인 정보에 더 큰 영향을 받는다는 결과이며(Rozin & Royzman, 2001; Vaish, Grossmann, & Woodward, 2008), 손실만을 강조하는 상황에서 손실보다는 이득이

표 6. 각 시나리오에서 정책 찬성도, 지각된 이득, 지각된 손실의 평균과 표준편차

	긍정 틀		부정 틀	
	평균	표준편차	평균	표준편차
정책 찬성도	20.7	7.1	15.4	6.8
지각된 이득	22.3	5.6	18.6	5.8
지각된 손실	25.5	5.2	28.2	4.7

표 7. 틀 조건에서 개인적 특성이 정책 찬성도에 미치는 영향 지각된 이득 및 손실의 매개효과

예측변인 (A)	매개변인 (B)	종속변인 (C)	Baron & Kenny(1986)			Sobel(1982)
			분석 단계	경로	$\beta$	
구조화육구	지각된 이득	긍정 틀 정책 찬성도	1	A→C	.013	-1.406
			2	A→B	-.137	
			3	B→C	.696***	
			4	A→C (B통제)	.111	
	지각된 손실		1	A→C	.013	-0.697
			2	A→B	.068	
			3	B→C	-.509***	
			4	A→C (B통제)	.048	
인지육구	지각된 이득	긍정 틀 정책 찬성도	1	A→C	-.006	1.381
			2	A→B	.134	
			3	B→C	.696***	
			4	A→C (B통제)	-.101	
	지각된 손실		1	A→C	-.006	0.826
			2	A→B	-.082	
			3	B→C	-.509***	
			4	A→C (B통제)	-.048	
구조화육구	지각된 이득	부정 틀 정책 찬성도	1	A→C	.330***	1.804+
			2	A→B	.176+	
			3	B→C	.580***	
			4	A→C (B통제)	.235**	
	지각된 손실		1	A→C	.330***	1.743
			2	A→B	-.170	
			3	B→C	-.630***	
			4	A→C (B통제)	.229**	
인지육구	지각된 이득	부정 틀 정책 찬성도	1	A→C	-.107	-0.171
			2	A→B	-.015	
			3	B→C	.580***	
			4	A→C (B통제)	-.098	
	지각된 손실		1	A→C	-.107	-0.935
			2	A→B	.091	
			3	B→C	-.630***	
			4	A→C (B통제)	-.050	

참고: Baron & Kenny(1986) 방법의 계수는 표준화된  $\beta$  Sobel(1982) 방법의 계수는  $z$

+ $p < .07$  \* $p < .05$ . \*\* $p < .01$ . \*\*\* $p < .001$ .

좀 더 결정적인 역할을 한다는 것을 알 수 있다.

개인적 특성과 틀의 상호작용을 살펴보기 위해 회귀

분석을 실시한 결과, 구조화육구에서만 유의미한 결과

가 나타났다. 먼저 틀의 주 효과가 유의미하였다. 긍정

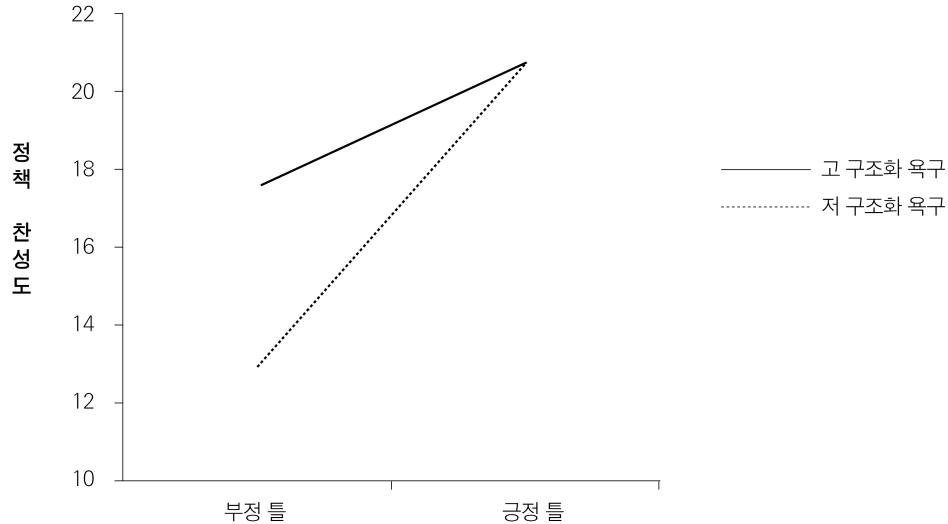


그림 1. 정책 결정에 대한 구조화욕구와 틀의 상호작용 효과

틀에서 정책에 더 많이 찬성한 것으로 나타났다( $\beta = .370, t = 5.957, p < .001$ ). 그리고 구조화욕구의 주효과도 유의미하였는데, 구조화욕구가 높을수록 정책에 찬성을 더 많이 하였다( $\beta = .157, t = 2.521, p < .05$ ). 마지막으로 구조화욕구와 틀의 상호작용 효과도 유의미하였는데( $\beta = -.144, t = -2.324, p < .05$ ), 구조화욕구의 영향이 틀에 의해 달라지는 것으로 나타났다. 인지욕구의 경우에는 주 효과와 상호작용 효과가 모두 유의미하지 않았다.

구조화욕구와 틀의 상호작용 효과를 자세히 살펴보면, 긍정 틀에서는 구조화욕구에 따른 정책 결정에 차이가 나타나지 않았지만, 부정 틀에서는 구조화욕구가 높을수록 정책 찬성을 더 많이 한 것으로 나타났다. 결과는 그림 1에 제시되어 있다. 긍정 틀이 이득을 낮게 지각하는 사람들의 이득 지각 수준을 높여주는 역할을 했기 때문에, 결국은 긍정 틀에서 개인차가 상쇄된 것으로 판단되며, 사람들이 보통 긍정적인 정보보다 부정적인 정보에 더 큰 영향을 받기 때문에(Rozin & Royzman, 2001; Vaish, Grossmann, & Woodward, 2008) 부정 틀에서 개인차가 극대화된 것으로 판단된다.

## 종합 논의

본 연구는 기존 연구들에서 살펴보았던 5요인 성격 특성 이외의 다른 개인적 특성이 위험감수 의사결정에 미치는 영향과 그 메커니즘에 관해 포괄적으로 살펴볼 수 있었다는 데에 의의가 있다. 본 연구에서는 구조화욕구가 인지욕구보다 전체 위험감수 의사결정이나 영역 별 위험감수 의사결정과 상관관계가 높게 나타났다. 구조화욕구는 예측 가능하고 구조화된 삶을 지향하는 욕구이기 때문에 불확실한 상황을 회피하려는 경향이 높아(Meertens & Lion, 2008; Neuberg & Newsom, 1993) 본 연구에서 사용된 독립변인 중 위험감수 의사결정과 상관관계가 가장 높았던 것으로 판단된다.

또한 연구 1에서 인지욕구와 위험감수 의사결정 간의 관계는 기존연구(Meertens & Lion, 2008)와 상반된 결과가 나타났다. Harman(2011)에 의하면 인지욕구가 낮은 사람들은 손실과 관련하여 더 체계적인 사고를 하는데, 본 연구에서 사용된 위험감수 의사결정 척도는 기대되는 손실과 이득이 상황에 간접적으로 포함되어 있어 위험감수 성향을 직접적으로 물어보는 기존 연구(Meertens & Lion, 2008)의 척도에 비해 인지욕구

가 낮은 사람들이 손실에 더 집중할 수 있었던 것으로 판단된다. 개인적 특성이 위험감수 의사결정에 미치는 영향의 방향성이 과제의 특성에 따라 달라질 수 있다는 것은 위험감수 의사결정에서 의사결정 과제가 중요한 영향을 미친다는 것을 시사한다.

그리고 본 연구는 개인적 특성이 위험감수 의사결정에 미치는 영향의 메커니즘을 검증하고자 했다. 연구 1의 결과에 의하면 지각된 이득의 매개효과가 지각된 손실의 매개효과보다 더 크게 나타났다. 이는 기존 연구에서 이미 밝혀진 지각된 이득의 영향력 때문인 것으로 파악된다. 기존 연구에 의하면 지각된 이득이 지각된 손실에 비해 더 일관적인 매개효과를 보였다(정은경 등, 2011; Soane et al., 2010). 매개효과를 영역별로 살펴보았을 때에도 마찬가지로 결과가 나왔다는 것은 지각된 이득이 위험감수 의사결정의 메커니즘에서 중요한 역할을 하고 있음을 나타낸다.

오락 영역에서는 인지욕구와 위험감수 의사결정 간의 관계에서 지각된 손실의 매개효과가 유의미하게 나타났다. 오락 영역 위험감수 상황에서 기대되는 이득의 범위는 명확한 반면 기대되는 손실의 범위는 넓기 때문에, 넓은 범위의 기대되는 손실을 지각함에 있어 개인차가 반영된 것으로 판단된다. 따라서 지각된 이득과 손실의 매개효과도 상황에 따라 다른 영향을 미칠 수 있음을 알 수 있으며, 영역 별 지각된 이득 및 손실의 매개효과를 추가적으로 연구해볼 필요가 있다.

연구 2에서는 정책결정 시나리오에서 이득만 제시된 조건과 손실만 제시된 조건에서도 이득 지각이 손실 지각보다 더 중요하게 작용하는 지를 살펴보았다. 그 결과, 손실만 제시된 부정 틀 조건에서 구조화욕구와 정책 의사결정 간의 관계를 지각된 이득이 매개하는 경향을 보였다. 지각된 이득의 매개효과가 부정 틀에서만 경향성이 나타났다는 것은 지각된 이득의 개인차가 이득을 강조하는 상황에서 사라진다는 것을 시사한다. 이는 손실을 강조하는 부정 틀이 이득과 손실이 명시되어 있지 않은 상황(연구 1)과 마찬가지로 효과를 가진다는 것을 의미한다. 그리고 구조화욕구에 따른 개인차가 부정 틀에서만 유의미하게 나타났는데, 이와 같은 결과를 통해 사람들이 위험 가능성에 더 민감하게 반응한다는 것을 알 수 있다(Rozin & Royzman,

2001; Vaish, Grossmann, & Woodward, 2008).

본 연구의 한계점은 위험감수 의사결정의 측정이 설문으로만 이루어졌기 때문에 실제 위험감수 행동에도 같은 영향을 미치는지 알 수 없다는 것이다. 그리고 기존 연구결과(Meertens & Lion, 2008)와 다른 방향성을 보인 인지욕구와 위험감수 의사결정의 관계에 대해서는 추가적인 연구를 통해 다시 검증해 볼 필요가 있을 것이다.

## 참고문헌

- 김완석 (2007). 효율적인 인지욕구 측정: 단축형 척도 개발. *한국심리학회지: 소비자·광고*, 8, 127-133.
- 정은경, 김봄메, 손영우 (2011). 조절초점이 위험감수에 미치는 영향: 지각된 이득의 매개효과를 중심으로. *한국심리학회지: 사회 및 성격*, 25, 209-221.
- 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.
- Blais, A. R., & Weber, E. U. (2006). A Domain-Specific Risk-Taking(DOSPRT) scale for adult populations. *Judgment and Decision Making*, 1, 33-47.
- Cloninger, C. R. (1987). A systematic model for clinical description and classification of personality variants. *Archives of General Psychiatry*, 44, 573-588.
- Cohen, A. R., Stotland, E., & Wolfe, D. M. (1955). An experimental investigation of need for cognition. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 291-294.
- Cohen, E. S., & Fromme, K. (2002). Differential determinants of young adult substance use and high-risk sexual behavior. *Journal of Applied Social Psychology*, 32, 1124-1150.
- Goldberg, L. R. (1999). *A broad-bandwidth, public-domain, personality inventory measuring*

- the lower-level facets of several five-factor models.* In I. Mervielde, I. J. Deary, F. De Fruyt, and F. Ostendorf (Eds.), *Personality psychology in Europe* (Vol. 7, pp. 7-28). Tilburg, The Netherlands: Tilburg University Press.
- Graziano, W. G., & Tobin, R. M. (2002). Agreeableness: Dimension of personality or social desirability artifact? *Journal of Personality, 70*, 695-727.
- Harman, J. L. (2011). Individual differences in need for cognition and decision making in the Iowa Gambling Task. *Personality and Individual Differences, 51*, 112-116.
- Highhouse, S., & Yuce, P. (1996). Perspectives, perceptions and risk-taking behaviour. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 65*, 159-167.
- Hogan, J. and Ones, D. S. (1997). Conscientiousness and integrity at work, in J. Johnson Hogan and S. Briggs (Eds.), *Handbook of Personality Psychology* (pp. 849-870). London: Academic Press.
- Kahneman, D., & Miller, D. T. (1986). Norm theory: Comparing reality to its alternatives. *Psychological Review, 93*, 136-153.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica, 47*, 263-291.
- Katz, E. C., Fromme, K., & D'Amico, E. J. (2000). Effects of outcome expectancies and personality on young adults' illicit drug use, heavy drinking, and risky sexual behavior. *Cognitive Therapy and Research, 24*, 1-22.
- Kuhberger, A. (1997). *Theoretical conceptions of framing effects in risky decisions.* In W. R. Crozier & O. Svenson (Eds.), *Decision making: Cognitive models and explanations.* London: Routledge.
- Levin, I. P., Schneider, S. L., & Gaeth, G. J. (1998). All frames are not created equal: A typology and critical analysis of framing effects. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 76*, 149-188.
- McCrae, R. R., & Costa, P. T. (1997b). Conceptions and correlates of openness to experience, in J. Johnson Hogan and S. Briggs (Eds.), *Handbook of Personality Psychology* (pp. 825-847). London: Academic Press.
- Meertens, R. M., & Lion, R. (2008). Measuring an individual's tendency to take risks: the risk propensity scale. *Journal of Applied Social Psychology, 38*, 1506-1520.
- Neuberg, S. L., & Newsom, J. T. (1993). Personal need for structure: Individual differences in the desire for simple structure. *Journal of Personality and Social Psychology, 65*, 113-131.
- Nicholson, N., Soane, E., Fenton-O'Creevy, M., & Willman, P. (2005). Personality and domain-specific risk taking. *Journal of Risk Research, 9*, 157-176.
- Parks, L., & Guay, R. P. (2009). Personality, values, and motivation. *Personality and Individual Differences, 47*, 675-684.
- Rozin, P., & Royzman, E. B. (2001). Negativity bias, negativity dominance, and contagion. *Personality and Social Psychology Review, 5*, 296-320.
- Schwartz, S. H. (1994). Are there universal aspects in the structure and contents of human values? *Journal of Social Issues, 50*, 19-45.
- Schwartz, S. H., & Bilsky, W. (1987). Toward a psychological structure of human values. *Journal of Personality and Social Psychology, 53*, 550-562.
- Segal, B. (1973). Sensation-seeking and anxiety: assessment of response to specific stimulus situations. *Journal of Consulting and Clinical Psychology, 41*, 135-138.
- Sobel, M. E. (1982). *Asymptotic confidence intervals*

- for indirect effects in structural equations models.* (pp. 290-312). In Sociological Methodology by S. Leinhardt (Eds.). San Francisco: Jossey-Bass.
- Soane, E., Dewberry, C., & Narendran, S. (2010). The role of perceived costs and perceived benefits in the relationship between personality and risk-related choices. *Journal of Risk Research, 13*, 303-318.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1986). Rational choice and the framing of decisions. In R. M. Hogarth & M. W. Reder (Eds.), *Rational choice: The contrast between economics and psychology*. Chicago: University of Chicago Press.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty, 5*, 297-323.
- Vanish, A., Grossmann, T., & Woodward, A. (2008). Not all emotions are created equal: The negativity bias in social-emotional development. *Psychological Bulletin, 134*, 383-403.
- Weber, E. U., Blais, A. R., & Betz, N. E. (2002). A domain-specific risk-attitude scale: measuring risk perceptions and risk behaviors. *Journal of Behavioral Decision Making, 15*, 1-28.
- West, R. and Hall, J. (1997). The role of personality and attitudes in traffic accident risk. *Applied Psychology: An International Review, 46*, 253-264.



# The Effect of Individual Traits on Risk-taking Decision-making: The Mediating Role of Perceived Benefits and Perceived Costs

So Young Park EunKyoung Chung Young Woo Sohn  
Yonsei University Baekseok University Yonsei University

This paper proposes the relationship between individual trait and risk-taking decision-making and how perceived benefits and perceived costs would mediate the relationship. Risk-taking tasks were presented in domain-specific daily life situations in study 1. As the results of study 1, need for structure had a higher correlation with risk-taking decision-making in general and domain-specific than need for cognition did. Moreover, the mediation effect of perceived benefits was more consistent than that of perceived costs. To investigate if perceived benefits work more strongly than perceived costs even in framing condition, decision-making scenarios about policy issues were presented in positive(benefits focused) or negative framing(costs focused) in study 2. Need for structure influenced a decision on policy through perceived benefits in negative framing at the .07 level, and the interaction effect of need for structure and framing was significant. This paper implies that perceiving benefits would be more crucial than perceiving costs in risk-taking decision-making, and furthermore, decision could be made differently according to decision-making tasks and how they are presented.

*Key words:* risk-taking decision-making, need for structure, need for cognition, perceived benefits, perceived costs, framing effect

1차원고 접수일 : 2011년 12월 08일  
수정원고 접수일 : 2012년 04월 12일  
게재 확정일 : 2012년 04월 20일