

사람들은 돈이 어떤 변화를 가져온다고 생각하는가?: 나와 타인의 차이*

안서원 박수애** 김범준
서울과학기술대학교 연세대학교 경기대학교

본 연구에서는 사람들이 돈을 많이 벌면 어떤 변화가 생길 것이라고 생각하는지를 알아보고, 변화에 대한 인식에서 나와 타인의 차이가 있는지, 돈에 대한 태도와는 어떤 관련이 있는지 함께 조사하였다. 예비조사를 통해 돈을 벌면 어떤 측면에서 변화가 생긴다고 생각하는지를 조사하여 24개 항목을 도출하였고, 본 조사에서는 24개 항목에 대해 변화가 어떤 양상인지 7개의 변화 속성에 대해 평가하도록 하였다. 변화 속성 중 변화의 정도에 따라 24개 항목을 요인분석한 결과, 나의 변화에 대해서는 외적요인, 미래, 여유, 대인관계, 기부의 5개 요인이 나타났고, 타인의 변화에 대해서는 외적요인, 내적요인, 여유, 미래, 대인관계, 기부의 6개 요인이 나타났다. 7개 변화 속성에 대해서는 대부분의 변화 요인에 대해 척도의 중간값인 4점 이상의 값이 보고되어 사람들이 이러한 요인들에 있어서의 변화가 크고, 지속적이며, 긍정적이고, 영향범위가 크고, 근본적인 변화지만 자신이 조절할 수 있다고 생각하는 것으로 나타났다. 7개 변화 특성을 요인분석한 결과 변화의 질과 양의 두 차원이 도출되었다. 변화 속성에 대한 평가와 요인분석에서 모두 나와 타인의 차이가 나타났다. 변화 속성 요인과 돈 윤리척도와의 관계를 보면, 돈에 대한 태도가 긍정적일수록 돈으로 인한 변화의 양이나 절도 크다고 보는 것으로 나타났다. 본 연구의 결과는 사람들이 돈으로 인해 여러 측면에서 긍정적인 변화가 나타날 것이고 자신에게는 그러한 변화가 더 긍정적일 것이라고 생각하고 있음을 보여준다. 이러한 결과의 시사점과 본 연구의 한계, 추후 연구에 대해 논의하였다.

주요어: 돈, 돈 태도, 사회비교 편향, 행복

돈은 이제 우리 사회의 중심 가치가 되어버렸다. 최근 방송에서는 돈과 관련된 다큐멘터리와 드라마가 자주 방영되며(예, MBC ‘호주머니 속 세상, 돈’, 경인방송 ‘돈과 행복의 비밀’, KBS ‘부자의 탄생’ 등), 서점에서는 어떻게 하면 적은 종자돈으로 많은 돈을 벌 수 있는지 알려주는 자기계발서 내지는 투자지침서가 절찬리에 판매되고 있다. 한편 우리나라 고등학생들은 미국, 일본, 중국의 고등학생들보다 부자를 존경하고

돈이 있으면 무엇이든 할 수 있고 돈을 벌기 위해서 어떤 수단을 써도 괜찮다고 생각하고 있으며(경향신문 2008년 4월 23일), 대학생들은 청년 실업이 증가하면서 안정적으로 돈을 벌 수 있는 직장을 선호하며 그런 직장을 얻기 위해 일찍부터 자신의 스펙을 관리한다. 이런 일련의 현상들은 전 세계적인 경제난과 금융 위기 등으로 증가된 ‘돈’에 대한 우리 사회의 관심을 잘 반영한다.

* 이 연구는 서울과학기술대학교 교내 학술연구비 지원으로 수행되었음.

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

그러나 이와 같은 돈에 대한 사회적 관심에 비해 돈이 사람들의 생각과 행동에 미치는 영향에 대한 체계적 연구는 미미한 편이다. 사람들은 왜 돈을 벌고자 할까? 돈을 많이 벌면 행복해질 수 있다는 믿음을 가지고 있기 때문일까? 그렇다면 그런 믿음은 타당한가? 이런 일련의 질문들은 누구나 한번쯤은 생각해 볼 수 있는 것들이지만 이에 관한 연구는 많지 않다. 돈을 가지고 있는 사람들이 행복한지, 즉 돈과 행복의 관계에 대한 연구들은 어느 정도 이루어져 있지만(예, Diener, Horwitz, & Emmons, 1985; Csikszentmihalyi, 1999; Myers, 2000) 사람들이 돈이 생기면 어떤 변화가 생길 것이라고 생각하는지 그 변화에 대한 사회적 표상을 알아보는 연구는 거의 없다.

돈은 많은 변화를 가져올 수 있다. 주거지나 소비행태와 같은 물리적 환경과 생활의 변화, 친구나 배우자와 같은 사회적 관계의 변화, 생각하거나 행동하는 방식의 변화, 직업이나 꿈과 같은 미래의 변화도 가져올 수 있다. 이러한 변화에 대한 사람들의 믿음(folk psychology)은 사람들로 하여금 더 많은 돈을 벌도록 또는 현재 가진 것에 만족하도록 하는 동인이 될 수 있다(Furnham, 1988; Fraser & Gaskell, 1990). 본 연구는 돈과 행복의 관계에 대한 기존 연구의 틀에서 벗어나 돈을 벌면 과연 어떤 변화가 나타난다고 사람들이 생각하는지 그 믿음의 구체적 내용을 알아보고자 한다. 그리고 그 변화에 대한 생각에서 나는 남과 다른 식으로 변할 것이라고 생각하는지, 다르게 변한다면 어떻게 다르다고 생각하는지를 함께 알아보고자 한다.

돈의 심리적 의미

경제학적으로 돈은 가치 평가와 지불·저장의 수단으로 계산의 단위로 사용되며 교환의 매체이다. 이런 관점에서 돈은 일상적이고 세속적이며 다른 목적을 얻기 위한 편리한 수단이고 단지 양적인 의미를 갖는다(Belk & Wallendorf, 1990). 그러나 사람들에게 돈은 그 이상의 심리적 의미를 갖는다. 돈에 대한 초기 연구는 주로 돈이 가지고 있는 하위 개념을 밝혀내고 이를 측정하는 측정도구를 개발하여 돈에 대한 태도를 측정하는 방식으로 이루어졌다. 그리고 돈에 대한 태

도가 여러 인구통계학적 변인(예, 나이, 성별, 수입, 교육 정도 등)이나 성격 특성과 어떤 관련을 갖는지, 그리고 소비 행동에 어떤 식으로 영향을 미치는지가 연구되어 왔다(예, Furnham, 1984; Bailey & Gustafson, 1991; Hanley & Wilhelm, 1992).

대표적인 척도의 예를 들면, 돈 태도 척도(Money Attitude Scale, MAS; Yamauchi & Templer, 1982), 돈에 대한 신념과 행동 척도(Money Beliefs and Behavior Scale, MBBS; Furnham, 1984), 돈 윤리 척도(Money Ethic Scale, MES; Tang, 1992), 돈 중요도 척도(Money Importance Scale, MIS; Mitchell & Mickel, 1999) 등이 있다(Medina, Saegert, & Gresham, 1996). 각 척도가 제시하는 하위 요인들을 살펴보면, MAS는 권력-위신(power-prestige), 보유-시간(retention-time), 불신(distrust), 불안(anxiety)으로 구성되어 있다. 이 하위 요인들은 개인의 수입과는 독립적으로 나타나며, 특히 불신과 불안은 임상 증상과 상관이 있는 것으로 나타났다. MBBS는 강박관념(obsession), 권력/지출(power/spending), 보유(retention), 안전/보수주의(security/conservative), 부적절성(inadequate), 노력/능력(effort/ability)의 6개 요인을 제시한다. 이 척도는 심리적 차원 외에 돈의 사용과 관련된 행동 특성까지 포함하였다는 점에서 MAS보다 광범위한 측정도구이다. 이러한 하위 요인과 인구통계학적 특성간의 관계를 보면, 남성은 돈에 더 강박적인 반면, 여성은 더 보수적이고 안전 의식적이었다. 여성은 남성보다 자신의 재정적 상황에 통제력이 적다고 생각하고 자신이 받을 가치가 있는 돈보다 적은 돈을 가지고 있다고 생각하였다. 나이와의 관계를 보면, 젊은 사람들이 돈을 권력의 수단으로 사용하는 경향이 더 컸고 돈에 대해 신중하지 않고 보유하는 경향이 적었고 안전 지향성이 적었다. 반면 나이가 있는 사람들은 한 사람이 가진 부는 그 사람의 노력과 능력을 나타내는 것이라고 믿는 경향이 더 컸다. 교육 정도가 낮은 사람이 돈에 더 강박적인 경향이 있었고, 교육을 더 많이 받을수록 한 사람의 부가 그 사람의 통제 하에 있다고 믿는 정도가 낮은 경향이 있었다. MES에서는 6개 요인이 추출되었다; 선(good), 악(evil), 성취(achievement), 존경/자존감(respect/self-esteem), 예산(budget), 자유/

권력(freedom/power). 나이가 많아질수록 그리고 여성이 돈에 대한 예산을 더 잘 세웠고 수입이 많은 사람일수록 돈이 자신의 성취를 나타낸다고 생각하는 경향이 있고 돈을 악으로 보는 정도가 낮았다. 젊을수록 돈을 악으로 보는 경향이 더 크게 나타났다. 프로테스탄트 윤리가 높은 사람일수록 예산을 잘 세우고 돈을 악으로 보며 돈이 자유와 권력을 나타내는 것으로 보았다. 돈이 성취를 나타낸다고 생각하고 돈으로부터 자유와 권력을 가지려고 하는 사람일수록 일과 동료, 전반적인 삶의 만족도가 낮은 것으로 나타났다. MIS는 돈의 가치 중요(value importance of money), 돈에 대한 개인적 관여(personal involvement with money), 재정적 문제에 대해 생각하며 보내는 시간(time spent thinking about financial affairs), 재정적 문제에 대한 지식(knowledge of financial affairs), 재정적 위험에 대한 감수 정도(comfort in taking financial risks), 돈을 다루는 기술(skill at handling money), 돈을 권력과 지위의 원천으로 생각하는 정도(money as a source of power and status)의 7개 하위 요인을 제시하고 있다.

우리나라에서 이루어진 돈 관련 연구도 주로 사람들의 돈에 대한 태도를 측정하고 이런 태도가 전반적인 소비행동이나 저축행동에 미치는 영향에 대해 조사한 것이다. 이런 연구들은 주로 소비자학이나 가정관리학의 분야에서 이루어져 왔다. 허경옥, 백은영, 및 정순희(1997)는 MAS와 MBBS를 4요인으로 수정한 척도를 바탕(Wilhelm, Varcoe, & Fridrich, 1993)으로 30개 문항의 척도를 구성하였고, '성공의 척도', '감정 충족의 도구', '불안의 원천', '인색한 태도', '안전의 도구'의 5개 요인을 추출하였다. 그리고 이러한 태도에 따라 가게 저축행동이 다른 양상으로 나타남을 보여주었다. 김정훈과 이은희(2002)는 허경옥 등이 사용한 척도를 사용하여 돈에 대한 태도와 가치관 유형에 따라 대학생의 소비가치, 물질주의 태도, 구매충동이 달라짐을 보여주었다. 홍은실(2005)의 연구에서는 MES를 사용하여 우리나라 중·고·대학생의 돈에 대한 태도와 소비행동에 대해 연구하였는데, 우리나라 청소년은 돈을 선하고 좋은 것으로 보며 돈을 통해 자유와 힘을 얻을 수 있다고 생각하는 경향이 매우 높은 것으로 나타났다. 반면 돈을 성취나 성공의 수단, 돈을 악으로 보는

태도, 돈을 타인의 존경이나 존중을 얻어내는 도구로 보는 태도는 낮은 것으로 나타났다. 그리고 돈에 대한 태도는 계획적 소비행동보다는 비합리적 소비행동에 영향을 미치는 것으로 나타났다. 특히 MES의 '자유/힘', '성취', '존경'이 과시적 소비와 과소비, 충동소비에 영향을 미치는 것으로 나타났다. 이러한 연구들은 우리나라에서도 주로 MAS, MBBS, MES가 사용되었음을 보여준다.

한편 심리학 분야에서는 장재운(2002)이 Tang(1995)이 제안한 축약형 12문항 MES를 사용하여 돈에 대한 태도를 측정하였고, 이 태도가 직원들의 직무관여와 조직몰입에 어떤 식으로 영향을 미치는지 연구하였다. 그 결과 돈이 권력과 자유, 타인의 존경을 얻을 수 있는 수단이라고 믿고 돈이 선하고 악한 것이 아니라고 생각할수록 조직몰입을 적게 하는 경향이 나타났다. 이는 돈에 대해 긍정적으로 생각할수록 경제적 이득, 보너스 등과 같은 외적 보상에 의해 동기화되고 그 결과 조직에 대한 충성이나 몰입이 적어짐을 보여준다. 우석봉(2006)은 심층면접을 통해 추출된 31개의 문항으로 돈에 대한 가치관을 측정하였고, 이를 군집분석하여 '능력·권위지향', '재테크·자녀성공지향', '소비·과시지향', '계획생활지향'의 4개의 가치관을 추출하였다. 그리고 이러한 가치관에 따라 금융기관 이용행동 및 태도가 달라짐을 보여주었다.

보다 최근에는 단순히 돈에 대한 의식적 태도를 측정하는 것이 아니라 무의식적으로 돈을 접화시키는 것이 사람들의 행동을 어떻게 변화시키는지, 그리고 어떤 조건에서 사람들이 돈을 추구하는지에 대한 연구가 보고되었다. Vohs, Mead, 및 Goode(2006, 2008)의 연구는 돈의 개념을 무의식적으로 접화시키는 것만으로도 사람들이 과제 중심적이 되고, 도움행동이 줄어들며, 자신이 도움을 받으려는 도움 요청 행동도 줄어든다는 것을 보여준다. Vohs와 그 동료들은 이런 현상을 '자기충족성(self-sufficiency)'이라는 새로운 개념으로 설명하고 있다. 자기충족성이란 다른 사람의 능동적인 개입이나 도움 없이 자신이 선택한 행동을 완수하는 경향성을 가리킨다. 이들은 돈으로 인해 보다 자기충족적으로 행동하는 것이 정서의 차이(돈으로 인해 다른 사람을 불신하거나 불안해하거나 자신감을 갖게 되

는 것 등)나 더 이기적으로 되기 때문에 나타나는 현상이 아니라고 주장한다. 즉 돈은 사람들로 하여금 이기적이 되게 만드는 것이 아니라 단지 자기 스스로에 집중하게 만든다는 것이다. 특히 과제와 관련하여 자기 혼자 일을 완성하고자 하는 독립성을 증가시켜 다른 사람과의 관련성을 적게 만들 수 있다.

한편 Zhou와 Gao(2008)는 사람들이 언제 돈을 추구하게 되는지 제안하고 있는데, 먼저 이들에 의하면 사람들은 고통(신체적 또는 심리적)을 느끼게 되면 이 고통을 줄이기 위해 사회적 지지를 구하게 된다. 이때 사회적 지지는 고통에 대한 일차적인 완충 역할을 하지만 사회적 지지는 이를 구하는 사람의 의도대로 항상 성공적이지는 않다. 사회적 지지를 제공하는 상대방이 그러한 지지를 제공하겠다는 의사가 함께 있어야 하기 때문이다. 사회적 지지를 구하는 것이 성공하지 못하는 경우 사람들은 이차적인 완충제로 돈을 추구하게 된다. 이 때 돈은 그 자체로 고통에 대한 완충제 역할을 하기도 하지만 사회적 지지를 얻는 수단으로 사용될 수도 있다. 이처럼 돈이 사회적 지지와 비슷하게 고통에 대한 완충 역할을 하기 때문에 돈에 의존해서 고통을 감소시키게 되면 사람들은 사회적 지지를 덜 구하게 되고 이는 사람들의 주관적 안녕감에 부정적으로 영향을 미치게 된다. 또한 돈은 상대적으로 사회적 비교가 용이하고 쉽게 습관화가 되기 때문에 고통을 감소시키기에 충분한 돈의 양이 자꾸 늘어날 수 있다는 부정적 결과를 가져올 수 있다.

해외와 국내에서 이루어진 돈에 대한 연구들은 아직까지는 돈 태도 관련 연구들이 다수를 이루고 있으며, 최근에 와서야 돈을 점화시키는 것이 사람들의 생각과 행동에 어떻게 영향을 미치는지 연구되고 있다. 돈 태도 관련 연구에서는 돈의 하위 요소로 권력이 공통적으로 들어가 있으며, 돈이 성취, 자존감, 능력과 같은 긍정적 의미와 약, 부적절성, 불안과 같은 부정적 의미를 함께 가지고 있는 다차원적이고 복합적인 개념이며 여러 소비관련 행동에 영향을 미침을 보여 준다. 본 연구에서는 기존 연구에서 다루어지지 않은 돈으로 인해 발생하는 변화에 대한 사람들의 인식을 알아보고 돈에 대한 태도도 함께 측정하여 돈에 대한 태도와 돈으로 인한 변화에 대한 인식 간에 관련이 있는지 알아보려 한다.

돈과 행복의 관계

최근 주관적 안녕에 대한 연구가 많이 이루어지면서 어떤 사람이 행복한지, 무엇이 사람들을 행복하게 하는지에 대한 연구들이 많이 보고되었다(Myers & Diener, 1995; Myers, 2000; Ahuvia, 2008). 사람들을 행복하게 하는 요인 중의 하나로 연구된 것이 돈이고, 과연 돈이 많을수록 행복한지에 대한 연구들이 보고되었는데, 이런 연구들의 공통된 결과는 사람들이 물질적 부를 추구하기는 하지만 실제로 돈이 많다고 더 행복해지는 것은 아니라는 것이다. 물론 절대적 빈곤 상태에 있는 사람이 행복감을 느끼기는 어렵다. 그래서 기본적인 삶의 요건이 충족될 정도의 물질적 부는 필요하다. 그러나 어느 정도의 생활수준을 보장하는 부가 충족된 이후에는 돈이 행복을 가져다주는 것은 아니다. 이는 Herzberg(1968)가 돈을 동기요인으로 보기보다 위생요인으로 본 것과 비슷하다. 돈을 적게 주면 직원들이 불만족을 느끼지만 돈을 많이 준다고 해서 직무에 대한 만족도가 높아지고 동기부여가 되는 것은 아닌 것처럼 돈이 많다고 더 행복해지는 것은 아닌 것이다.

우리나라의 연구 결과도 비슷하다. 박영신과 김의철(2009)은 성인 남녀 313명을 대상으로 심리적, 관계적, 경제적 자원이 한국 사람들의 행복에 어떻게 영향을 미치는지 연구하였는데, 월평균 수입이 행복에 유의하게 영향을 미치는 것은 하나 그 영향력은 정서적 지원이나 자기효능감, 직업성취와 같은 다른 관계적, 심리적 변인에 비해 훨씬 작은 것으로 나타났다. 그리고 보다 최근에 이루어진 구재선과 서은국(2011)의 연구에서도 가정의 월 소득과 행복이 유의한 상관을 보이기는 하나 소득이 행복을 설명하는 정도는 성격이나 행복관 같은 심리적 변인에 비해 매우 작은 것으로 나타났다.

그런데 그럼에도 불구하고 많은 사람들이 이전보다 더 돈에 가치를 두고 더 많은 돈을 버는 것을 삶의 목표로 삼고 있는 것으로 보인다. 일례로 미국 대학 신입생들의 경우 1970년도에는 39% 정도가 '부유해지는 것'을 인생의 매우 중요한 목표라고 말했는데, 1993년에는 75%가 그렇다고 응답을 했고, 이는 '가족 부양'이나 '어려움에 처한 다른 사람을 돕는 것'과 같은 다른

목표를 제치고 1위를 차지했다(Astin, Korn, & Riggs, 1993). 2010년 우리나라 성인 1,000명을 대상으로 이루어진 돈에 대한 태도 조사 결과를 보면 ‘돈이 많이 있으면 나쁠 것이 없다’에는 84.4%, ‘돈을 가질수록 권력이 증가한다’에 84.3%, ‘얼마만큼 수입이 있느냐에 따라 능력이 평가된다’에 78.4%, 돈이 있는 사람은 행복하게 될 가능성이 높다’에 66.6%가 동의하는 것으로 나타났다(5점 척도에서 4.5점에 표시한 사람들의 비율). 이는 우리나라 성인들이 돈을 인간의 능력을 평가하는 기준이자 문제 해결 수단으로 인식하고 있음을 잘 보여준다(엠프레인 트렌드모니터, 2010).

이런 결과들은 돈을 더 가진다고 행복이 보장되는 것이 아님에도 불구하고 많은 사람들이 돈을 추구하고 있음을 보여준다. 그렇다면 사람들은 왜 돈을 추구할까? 돈이 더 많아지면 자신의 인생이 좀 더 긍정적으로 변화할 것이라는 믿음을 가지고 있기 때문에 더 많은 돈을 추구하는 것일까? 사람들은 돈이 많아지면 어떤 변화가 생길 것이라고 믿고 있을까? 어쩌면 사람들은 돈이 많아지면 바로 행복해지기보다는 돈으로 인해 생기는 변화가 있을 것이고 그러한 변화로 보다 행복해질 것이라고 믿고 있을 지도 모른다. 사람들의 믿음은 행동을 이끄는 중요한 원천 중의 하나이다. 돈과 행복이 실제로 관련이 없다고 하더라도 사람들이 그런 믿음을 가지고 있다면 사람들은 더 행복해지기 위해 더 많은 돈이 필요하다고 생각하고 더 많은 돈을 벌기 위해 노력할 것이다. 따라서 사람들의 돈과 관련된 행동을 이해하기 위해서는 그들이 돈이 생기면 어떤 변화가 생길 것이라고 믿고 있는지 그 믿음의 구체적인 내용을 이해하는 것이 필요하다. 이러한 이유에서 본 연구는 우리나라 사람들이 돈으로 인해 생기는 변화에 대해 어떤 믿음을 가지고 있는지 그 사회적 표상의 구체적 내용을 알아보고자 한다. 그리고 그 사회적 표상이 나와 타인에 대해 동일한지 차이가 있는지를 함께 알아보고자 한다.

나와 타인의 차이

모든 문화에서 보편적으로 나타나지는 않지만 일반적으로 사람들은 자기 자신을 긍정적으로 보는 경향이

있으며 이는 자기고양 편향이라고 지칭된다(Heine, Lehman, Markus, & Kitayama, 1999). 이러한 자기고양 편향은 두 가지로 구분될 수 있다(고재홍, 전병우, 2003). 하나는 자신이 다른 사람보다 낫다는 사회비교 편향이고, 다른 하나는 자신을 실제 자신보다 더 긍정적으로 보는 자애적 편향이다. 사회비교 편향은 사람들이 일반적으로 자신을 평균 이상이라고 생각하는 경향을 가리키는데(better than average effect, Alicke & Govorun, 2003), 이는 능력이나 성격 특질, 행동 평가 등 다양한 측면에서 나타난다. 90% 이상의 운전자가 자신이 평균 이상의 운전 실력을 가지고 있다고 믿는 것은 널리 알려진 예이다(Svenson, 1981). 이러한 생각은 행복에 대해서도 나타난다. 미국 미네소타주 사람들을 대상으로 이루어진 한 연구에서는 응답자의 3분의 2 이상이 자신이 같은 성, 비슷한 연령의 타인과 비교했을 때 행복한 정도에서 상위 35%에 해당한다고 응답하여 자신이 타인보다 더 행복하다고 생각하는 경향이 있음을 보여주었다(Lykken, 1999). 또한 최근 음주 행동과 관련하여 이루어진 한 연구에서는 미국 대학생들이 자신보다 친구들이 술을 더 많이 마신다고 믿고 있으며 친구들이 술에 더 허용적이라고 생각하여 음주 행동에 있어 자신이 타인보다 더 바람직하게 행동한다고 믿는 경향이 있음을 보여주었다(Carey, Borsari, Carey, & Maisto, 2006).

또한 타인과의 비교에서 나타나는 편향으로 비현실적 낙관주의(unrealistic optimism)를 들 수 있다. 이는 미래에 타인보다는 자신에게 좋은 일이 생길 가능성이 더 높고, 반면 나쁜 일이 생길 가능성은 더 낮다고 생각하는 경향을 가리킨다(Weinstein, 1980). 이 편향 또한 건강이나 여러 사회 영역에서 반복적으로 검증되었다. 예로, 미국 성인은 자신들이 타인보다 암이나 결핵, 치아와 관련된 질병에 걸릴 위험이 낮다고 생각하고 있으며(Kirscht, Haefner, Kegeles, & Rosenstock, 1966), 미국 여대생들은 자신이 타인보다 원하지 않는 임신을 할 가능성이 낮다고 생각한다(Burger & Burns, 1988). 부자가 된거나 자신이 꿈꾸던 집을 사는 것과 같은 긍정적 사건에 대해서도 미국 대학생들은 타인보다는 자신에게 그런 일이 벌어질 가능성이 높다고 보고하였다(Chambers, Windschitl, & Suls,

2003).

이처럼 여러 측면에서 사람들은 자신이 다른 사람보다 더 낫고 자신에게 좋은 일이 더 나타날 것이라고 생각하는 경향을 보이는데, 본 연구에서는 이러한 편향이 돈으로 인한 변화에 대해서도 비슷한 양상으로 나타나는지, 즉 자신에게 나타나는 변화는 보다 긍정적으로, 타인에게 나타나는 변화는 좀 더 부정적으로 나타난다고 보는지 함께 알아보고자 한다.

연구 방법

연구 대상

예비 연구에는 대학생 57명과 직장인 79명이 참가하였다. 전체 138명의 평균 연령은 30.24(SD=7.75)세였고, 남성은 70명, 여성은 66명이었으며, 2명은 성별과 나이를 기재하지 않았다. 본 연구에는 서울과 경기도 소재 대학의 대학생 302명이 참여하였고, 남성은 130명, 여성은 171명이었다. 참여한 응답자의 평균 연령은 24.07(SD=6.12)세였다. 1명은 성별과 나이를 기재하지 않았다.

연구 절차

예비 연구에서는 돈이 생기면 어떤 변화가 생길 것이라고 생각하는지를 자유롭게 적도록 하였다. 응답자들은 먼저 자신에게 어떤 변화가 생길지를 적은 후 타인에게 생기는 변화를 적었다. 응답자들이 적은 변화의 수는 나에게 생기는 변화의 경우 평균 4.09(SD=1.21, 범위: 1~6개)개였고, 타인에게 생기는 변화의 평균은 3.93(SD=1.26, 범위: 1~6개)개였다. 응답자들이 적은 응답을 입력한 후 그 내용에 기초하여 24개의 항목을 도출하였다(표 1 참조). 일부 항목은 다른 범주(예, 옷, 먹는 것 등)의 상위 개념이긴 하나(예, 소비행태) 각각을 적은 응답자가 많았으므로 별도의 항목으로 분류하였다. 도출된 항목에 기초해서 응답자들의 응답을 코딩하였다. 연구자 세 명이 개별적으로 코딩한 후 함께 모여 일치 여부를 확인하였고, 일부 일치되지 않는 코딩은 논의를 통하여 합의를 보았다.

본 연구는 예비 연구에서 도출된 24개 항목에 기초

하여 실시하였다. 본 연구에서는 24개 항목에 대해 각각 (1) 돈을 많이 벌게 되면 변화가 많이 생길 것으로 생각하는지, (2) 변화가 지속될 것이라고 생각하는지, (3) 변화가 긍정적인 방향이라고 생각하는지, (4) 변화가 부정적인 방향이라고 생각하는지, (5) 변화가 미치는 영향의 범위(파급효과)가 크다고 생각하는지, (6) 사람을 근본적으로 바꾸는 변화라고 생각하는지, (7) 사람들이 자기 스스로 조절할 수 있는 변화라고 생각하는지 정도를 7점 척도(1점: 전혀 아니다, 7점: 매우 그렇다)로 표시하도록 하였다. 이 7개의 질문들은 돈과 관련된 변화를 기술할 수 있는 속성으로 생각되는 것을 연구자들이 논의를 통해 도출하였다. 본 연구에서는 응답자 302명을 두 집단으로 나누어 한 집단은 나에게 대한 변화에 대해 평가하게 하고(n=152), 다른 집단은 타인의 변화에 대해 평가하게 하였다(n=150). 마지막으로 돈이 생기면 나타나는 변화에 대한 생각과 기존에 소개되어 있는 돈 관련 척도와의 관련을 보기 위해 돈 윤리척도(MES; Tang, 1992)에 응답하게 하였다. 이 척도의 번역본은 화폐심리학(2003)에 소개되어 있는 것을 사용하였다.

분석 방법

본 연구의 결과를 크게 두 가지 방법으로 분석하였다. 첫 번째는 (1)번 질문, 즉 돈을 많이 벌게 되면 각 항목에서 변화가 많이 생길 것이라고 생각하는지에 대한 답변을 가지고 24개 항목들을 요인분석하여 항목들을 변화 정도에 따라 요인으로 묶었다. 두 번째 분석에서는 각 항목들에 대해 평가하도록 한 속성 질문 7개를 요인분석하였다. 앞서 언급하였듯이 이 질문들은 돈이 생기면 나타날 수 있는 변화의 속성을 나타내는 것인데, 이 속성들이 보다 상위개념으로 묶일 수 있는지, 묶인다면 어떻게 묶이는지를 보기 위해 7개 속성 질문들을 요인분석하였다. 이 요인분석은 각 질문에 대한 전체 응답자의 평균을 구한 후 실시하였다. 그리고 두 분석 방법에서 나와 타인은 계속 구분하여 분석하였고 나와 타인의 변화에 대한 응답에 차이가 있는지 살펴보았다. 마지막으로 돈 윤리척도에 대한 302명의 응답을 요인분석하여 요인을 구한 후 두 번째 분석에서 구한 속성 질문의 요인과의 관계를 살펴보았다.

모든 요인분석은 주성분 분석(principle component analysis)과 Varimax 회전을 하였다. 각 요인에 해당하는 항목이나 속성은 요인부하량이 .3 이상이고, 다른 요인의 요인부하량과 .1 이상의 차이를 갖는 것들만 포함시켰다.

결 과

24개 항목의 요인분석

먼저 나와 관련된 변화의 요인분석 결과를 보면 다섯 개의 요인이 추출되었고 다섯 개 요인으로 설명되는 변인량은 63.42%이었다. 요인 1은 '외적 요인(8항목)'으로, 요인 2는 '미래(4항목)', 요인 3은 '여유(2항목)', 요인 4는 '대인관계(3항목)', 요인 5는 '기부(1항목)'로 명명하였다(표 1). 요인 부하량이 음수로 나온

기부는 역산하여 평균을 보고하였다. 표 1의 아래 부분에는 두 요인 이상에 걸리는 항목을 제시하였다. 각 요인의 평균을 살펴보면, <여유><외적 요인><대인관계><미래><기부>의 순으로 변화가 크다고 생각하는 것으로 나타났다(표 1). 요인별로 변화의 정도가 유의미한 차이를 보이는지 보기 위해 반복측정 변량분석을 한 결과 주효과가 유의하였고($F(4, 600)=129.71, p<.001$), 여유와 외적 요인이 다른 요인들보다 평균값이 유의하게 높았고 기부는 가장 낮게 나왔다($p<.05$).

타인의 변화에 대한 항목의 요인분석 결과를 살펴보면, 나의 변화에 대한 결과와 달리 여섯 개의 요인이 추출되었고, 여섯 개의 요인으로 설명되는 변인량은 62.4%이었다. 요인 1은 '외적 요인(7항목)', 요인 2는 '내적 요인(4항목)', 요인 3은 '여유(4항목)', 요인 4는 '미래(1항목)', 요인 5는 '대인관계(2항목)', 요인 6은 '기부(1항목)'로 명명하였다(표 2). 표 2의 아래 부분에는

표 1. 나와 관련된 변화: 24개 항목의 요인분석

	외적요인	미래	여유	대인관계	기부
옷	0.709				
여행	0.688				
소비행태	0.671				
자동차	0.687				
사는 곳(집, 동네)	0.680				
여가활동/취미	0.701				
외모	0.571				
먹는 것	0.575				
진로/직업		0.727			
태도나 가치관		0.710			
자기개발		0.706			
목표/꿈		0.542			
생활의 여유			0.796		
마음의 여유			0.713		
다른 사람에 대한 태도나 시각				0.831	
다른 사람이 나를 대하는 태도나 시각				0.723	
생각				0.553	
기부					-0.840
자존감/자신감		0.540	0.526		
행복		0.536	0.532		
이성관계/결혼대상자		0.506		0.438	
성격	0.385	0.479			
지위나 권력		0.444	0.464		
소유욕	0.444	0.426			0.473
평균	5.65 ^a	5.00 ^c	5.69 ^a	5.37 ^b	3.23 ^d
(표준편차)	(1.02)	(1.25)	(1.16)	(1.14)	(1.68)

^{abcd} 서로 다른 알파벳을 가진 평균 간에는 유의한 차이가 있음($p<.05$)

표 2. 타인과 관련된 변화: 24개 항목의 요인분석

	외적요인	내적요인	여유	미래	대인관계	기부
옷	0.825					
여행	0.539					
소비행태	0.780					
자동차	0.646					
사는 곳(집, 동네)	0.591					
여가활동/취미	0.700					
먹는 것	0.518					
태도나 가치관		0.549				
자존감/자신감		0.726				
성격		0.773				
소유욕		0.629				
자기계발			0.597			
행복			0.594			
생활의 여유			0.630			
마음의 여유			0.752			
진로/직업				0.807		
다른 사람에 대한 태도나 시각					0.778	
다른 사람이 나를 대하는 태도나 시각					0.724	
기부						0.812
외모	0.482	0.398				
생각		0.429	0.382			
목표/꿈			0.533	0.507		
이성관계/결혼대상자	0.472					-0.482
지위나 권력		0.468		0.493		
평균	5.95 ^a	5.12 ^d	5.37 ^c	5.21 ^{c,d}	5.79 ^b	4.34 ^e
(표준편차)	(0.84)	(1.13)	(0.93)	(1.43)	(0.90)	(1.54)

^{abcde} 서로 다른 알파벳을 가진 평균 간에는 유의한 차이가 있음($p < .05$)

두 요인 이상에 걸리는 항목을 제시하였다. 각 요인의 평균을 살펴보면, 외적 요인>대인관계>여유>미래>내적 요인>기부의 순으로 변화가 크다고 생각하는 것으로 나타났다(표 2). 요인별로 변화의 정도가 유의미한 차이를 보이는지 보기 위해 반복측정 변량분석을 한 결과 주요효과가 유의하였고($F(5, 745)=45.32, p < .001$), 외적 요인과 대인관계의 변화가 다른 요인들보다 평균 값이 유의하게 높았고 기부는 가장 낮게 나왔다($p < .05$).

나와 타인의 변화에 대한 요인분석 결과를 비교해보면, 외적 요인, 대인관계, 기부, 여유, 미래는 요인을 구성하는 일부 항목에 차이가 있기는 하지만 나와 타인에게서 공통적으로 나온 요인인 반면, 내적 요인은 타인에 대해서만 도출되었다.

한편 나와 타인의 변화에서 공통으로 묶인 다섯 요인들에 대한 속성 질문의 평균을 비교해보면 그림 1과

같다. 전반적으로 변화의 정도나 지속정도, 영향범위, 조절 여부에 대한 질문의 평균이 기부를 제외하고 모두 4점 이상으로 나타났다. 이는 돈으로 인해 발생하는 변화가 상당히 크고 지속적이며 영향범위가 크고 조절 가능한 변화라고 인식함을 보여 준다. 변화가 근본적인지에 관한 질문에서는 미래와 여유 요인에 대한 변화는 4점 이상으로 이 두 요인에서는 좀 더 근본적인 변화가 발생할 것으로 여기고 있으나 외적요인과 대인관계, 기부 요인에서는 3점 전후로 나타나 이 요인에서의 변화는 근본적인 변화의 속성이 상대적으로 약한 것으로 지각하였다. 돈으로 인한 변화의 긍정성과 부정성 평가에서는 척도의 중간 지점인 4점을 중심으로 거의 대칭이 되는 패턴을 보여 긍정/부정이 독립적이거나보다는 반대의 차원으로 지각되고 있음을 볼 수 있고 전반적으로 긍정적으로 지각하고 있음을 볼 수 있다.

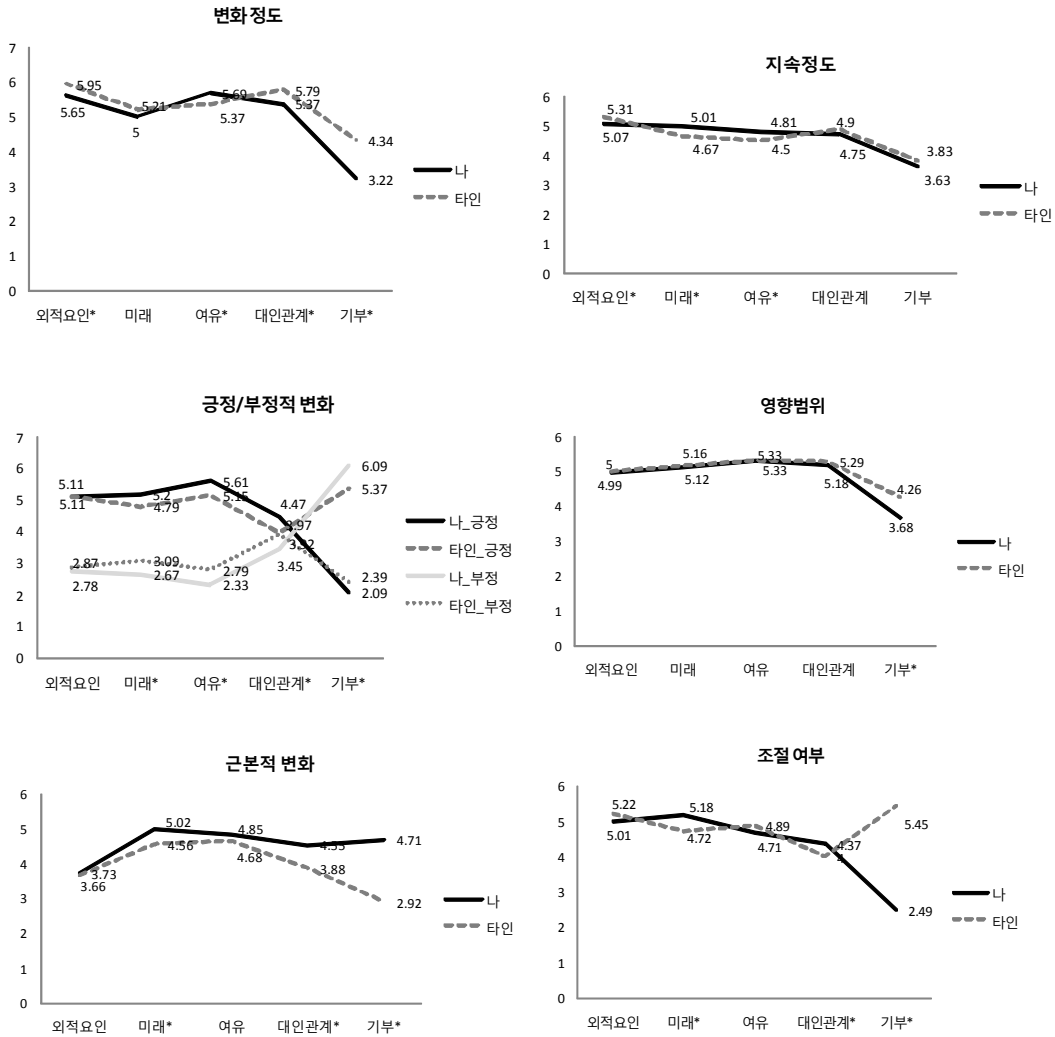


그림 1. 7개 변화 속성에 대한 나와 타인의 5요인 평균 비교(*나와 타인의 차이가 $p < .05$ 수준에서 유의한 요인)

속성 질문별로 나와 타인의 차이를 살펴보면, 변화 정도와 관련해서는 외적 요인, 대인관계, 기부의 변화가 나보다는 타인에게서 클 것이라고 보았고, 여유에서는 타인보다는 나의 변화가 클 것이라고 보았다. 그리고 변화의 지속정도는 외적 요인에서만 타인의 변화가 더 지속적일 것이라고 보았고 미래, 여유에서는 나의 변화가 보다 지속적일 것이라고 보았다. 긍정, 부정적 변화와 관련해서는 외적요인을 제외한 모든 요인에서 유의한 차이를 보였는데, 미래, 여유, 대인관계에서

는 나의 변화를 보다 긍정적으로 덜 부정적으로 보았으나 기부에 대해서는 반대로 나의 변화를 덜 긍정적으로 더 부정적으로 보아 다른 요인과 반대의 패턴을 보였다. 영향 범위에 있어서는 기부에 대해서만 나보다 타인이 클 것이라고 보았다. 근본적인 변화인지에 대해서는 미래, 대인관계, 기부에서 나의 변화를 보다 근본적인 변화로 지각하였다. 마지막으로 조절 여부에 대해서는 미래와 대인관계에서 나의 변화를, 기부에서는 타인의 변화를 보다 조절할 수 있는 변화로 지각하

였다.

다섯 개 항목 요인별로 살펴보면, 기부에서 나와 타인의 차이가 가장 빈번하게 나타났는데, 기부에 대해서는 지속정도를 제외하고 모든 항목에서 차이가 유의하였다. 나보다는 타인에게서 더 많은 변화가 나타날 것이라고 보았지만 나에게서 보다 근본적인 변화로 지각하였다. 외적 요인은 두 개 항목에서만 유의한 차이가 나타났으나 기부와 마찬가지로 타인의 변화가 더 크고 지속되는 것으로 지각하였다. 반면 기부 다음으로 나와 타인의 차이가 빈번했던 미래와 대인관계에서는 전반적으로 타인보다 나의 변화가 더 많은 것으로 나타났다.

7개 변화 속성의 요인분석

나에 대한 변화와 관련된 7개 속성을 요인분석한 결과 두 개의 요인이 추출되었다. 두 개의 변인이 설명하는 변량은 64.93%였고, 표 3에서 볼 수 있듯이 요인 1은 변화가 긍정적이냐 부정적이냐, 조절할 수 있느냐와 같은 변화의 질과 관련된 것이어서 ‘변화의 질’로 명명하였다. 반면 요인 2는 영향 범위, 변화 정도, 지속 기간 등의 속성 질문이 함께 묶여 ‘변화의 양’으로 명명하였다. 한편 타인의 변화에 대한 속성 질문도 두 개의 요인이 추출되었고, 두 요인이 설명하는 변량은 66.56%였고, 나와 비슷하게 요인 1은 ‘변화의 질’로, 요인 2는 ‘변화의 양’으로 명명하였다. 두 요인에서 요인 부하량이 음수로 나온 것은 역산하여 처리하였다. 나와 타인의 결과를 비교할 때 차이가 나는 점은 ‘근본적 변화’에 대한 것이다. 나의 변화와 관련해서는 ‘근본적 변화’가 변화의 양에 해당하는 요인으로 묶이는 반

면, 타인의 변화와 관련해서는 ‘근본적 변화’가 변화의 질에 해당하는 요인으로 묶인다는 것이다. 이러한 차이는 자신과 관련해서는 돈으로 인한 근본적인 변화가 주로 양적인 면에서 나타난다고 생각하는 반면, 타인과 관련해서는 근본적인 변화가 질적인 면에서 나타난다고 생각하는 것으로 해석할 수 있다.

한편 나와 타인에서 나온 두 개 요인의 평균값을 구한 후 반복측정 변량분석을 해보았다. 요인 1과 2는 피험자내 변인, 나와 타인은 피험자간 변인이었다. 분석 결과 두 개의 주효과와 이원상호작용이 모두 유의하였다. 질($M=4.34, SE=.03$)보다는 양($M=5.02, SE=.05$)의 변화가 더 큰 것으로 나타났고($F(1, 46)=233.37, p<.001$), 나($M=4.56, SE=.04$)보다는 타인($M=4.69, SE=.04$)의 변화가 더 큰 것으로 나타났다($F(1, 46)=5.30, p<.05$). 나와 타인, 두 요인간의 상호작용은 변화의 질에서는 집단간 차이가 거의 없고, 양에서 나보다 타인의 변화가 더 큰 것으로 나타났다(표 3 참조, $F(1, 46)=6.91, p<.05$).

추가적으로 두 요인의 지각에서 나와 타인에 따라 성별과 나이에 따른 차이가 있는지 살펴보았다. 그 결과 나에 대해서는 성별과 나이에 따른 차이가 없었던 반면, 타인에 대해서는 공변량인 나이가 유의하였고($F(1, 147)=5.76, p<.05$), 성별과 두 요인간의 상호작용이 유의하였다($F(1, 147)=7.20, p<.01$). 이 상호작용의 양상을 살펴보면, 남자들이 변화의 질($M=4.75, SE=.09$)과 양($M=5.25, SE=.08$)의 차이를 여자들보다(질: $M=4.91, SE=.08$, 양: $M=5.07, SE=.07$) 더 크게 지각하는 것으로 나타났다.

표 3. 7개 변화 속성의 요인분석 결과

	나		타인	
	변화의 질	변화의 양	변화의 질	변화의 양
부정적 변화	-.931		부정적 변화	-.917
긍정적 변화	.914		긍정적 변화	.880
조절 여부	.772		조절여부	.794
영향 범위		.940	근본적 변화	-.404
변화 정도		.762	변화 정도	.943
지속 기간		.623	지속 기간	.822
근본적 변화		.319	영향 범위	.650
평균(표준편차)	4.23(0.18)	4.89(0.29)	4.22(0.19)	5.15(0.35)

돈 윤리척도 요인분석과 ‘변화의 질’과 ‘변화의 양’ 요인과의 상관

Tang(1992)이 제안한 돈 윤리척도의 하위 개념은 ‘선’, ‘약’, ‘성취’, ‘존경(자존감)’, ‘예산’, ‘자유(권력)’의 여섯 개였다. 기존 하위 개념에 근거하여 요인의 수를 여섯 개로 지정하여 요인분석을 하였으나 요인이 묶인 방식이나 요인 명은 기존 연구와 다소 차이가 있었다. 여섯 개 요인으로 설명되는 변량은 55.0%이었고, 표 4에 제시하였듯이 여섯 개의 요인은 ‘선’, ‘성취’, ‘약’, ‘저축’, ‘예산’, ‘능력’으로 명명하였다. ‘선’과 ‘약’은 기존 연구와 비슷하게 묶였으나 본 연구의 ‘성취’는 기존 연

구의 ‘성취’와 ‘존경’이 함께 묶였고, 기존 연구에서 여러 요인에 나뉘어 있던 저축과 관련된 문항이 함께 묶여 ‘저축’으로 명하였다. 기존 연구의 ‘자유’에 해당하는 문항들이 본 연구에서는 ‘선’, ‘성취’, ‘저축’에 흩어져 묶여 본 연구에서는 해당 요인이 없었다. 우리나라에서 돈 윤리척도에 대한 타당화 연구가 아직 이루어지지 않았는데, 서구에서와는 다르게 하위 요인이 묶이는 것으로 보인다. 참고로 장재윤(2002)은 Tang(1995)의 축약형 척도 12문항을 사용하여 성공, 약, 예산의 세 요인을 얻었고, 홍은실(2005)은 21문항으로 재구성하여 선, 약, 성취의 척도, 타인으로부터 존경을 얻는 도구, 자유/힘을 얻는 도구의 5개 요인을 도출하였다.

표 4. 돈 윤리척도 요인분석 결과

문항	선	성취	약	저축	예산	능력
17. 돈은 가치가 있다.	.744					
11. 돈은 매력적이다.	.741					
28. 나는 돈이 매우 가치가 있다고 생각한다.	.709					
1. 돈은 우리의 모든 생활에서 중요한 요소이다.	.704					
13. 돈은 중요하다.	.670					
20. 돈은 당신에게 당신이 원하는 것을 가질 기회를 제공할 수 있다.	.657					
2. 돈은 좋은 것이다.	.610					
9. 돈은 당신에게 자율성과 자유를 제공한다.	.540					
7. 돈은 성공의 상징이다.		.750				
8. 돈은 내 인생에서 가장 중요한 것(목표)이다.		.716				
5. 돈은 그 사람의 성취를 나타낸다.		.687				
22. 돈은 존경할 만하다.		.652				
3. 돈으로 모든 것을 살 수 있다.		.628				
15. 돈은 지역사회에서 사람들이 당신을 존경하게 만든다.		.591				
21. 돈은 권력을 의미한다.		.589				
10. 돈은 당신이 많은 친구들을 사귄 수 있게 해 준다.		.466				
12. 돈은 모든 약의 근원이다.			.715			
23. 돈은 수치스럽다.			.657			
4. 돈은 나쁜 것이다.			.651			
14. 돈은 아무 쓸모없다			.514			
16. 돈을 지출하는 것은 돈을 잃는 것이다(낭비하는 것이다).			.495			
27. 나는 돈을 저축하는 것이 매우 중요하다고 생각한다.				.769		
25. 한 푼이라도 저축하는 것이 버는 것이다.				.716		
26. 나는 이자나 벌금을 물지 않기 위해서 청구서는 즉각 지불한다.				.600		
6. 은행에 있는 돈은 안전의 표시이다.				.449		
24. 돈은 나무에서 자라지 않는다(그냥 생기는 것이 아니다).				.343		
30. 나는 내 돈의 예산을 아주 잘 짠다.					.833	
29. 나는 내 돈을 매우 조심스럽게 사용한다.					.825	
19. 돈은 사치품들을 살 수 있게 해 준다.						.487
18. 돈은 당신의 유능성과 능력들을 표현하는 것을 도울 수 있다.						.445
평균(표준편차)	5.78 (0.83)	3.88 (1.16)	2.33 (0.91)	5.01 (0.94)	4.07 (1.43)	5.74 (2.32)

표 5. 돈 윤리척도의 하위 요인과 '변화의 질', '변화의 양' 요인간의 상관관계

	질	양	선	성취	악	저축	예산
양	.506**						
선	.362**	.422**					
성취	.277**	.308**	.474**				
악	-.148**	-.158**	-.452**	.068			
저축	.181**	.244**	.213**	.241**	.022		
예산	.059	-.047	-.004	.044	.078	.249**	
능력	.156**	.205**	.331**	.300**	-.145**	.113**	.028

** $p < .01$

표 4에서 여섯 요인의 평균을 보면, '선'과 '능력'의 점수가 상대적으로 높아 응답자들이 돈을 긍정적으로 보고 돈을 통해 자신의 능력을 드러낼 수 있다고 생각하고 있음을 알 수 있다. 반면 돈을 '악'으로 보는 정도는 낮은 것으로 나타났다.

먼저 돈 윤리척도의 하위 개념간의 상관을 보면 '악'은 '선'과 '능력'과만 부적 상관을 보였고, '예산'은 '저축'과만 정적상관을 보이고 나머지 하위 개념과는 상관이 유의하지 않았다. 이 외에는 대개 하위 개념간에 정적인 상관을 보이는 것으로 나타났다. 다음으로 '변화의 질'과 '변화의 양'과 돈 윤리척도의 하위 개념간의 상관을 보면, '예산'과는 상관이 유의하지 않았고, '악'과는 부적인 상관관계를 가지고 있고, 이 두 하위 개념을 제외한 나머지 4개는 모두 정적인 상관을 보였다. 이는 돈을 악으로 보지 않고 긍정적으로 볼수록 돈이 생기면 나타나는 질적, 양적 변화가 클 것이라고 생각하고 있음을 보여준다.

논 의

돈이 과연 행복을 가져다주는지에 관한 심리학자들의 결론은 돈보다는 성격이나 행복관 같은 심리적 요소가 훨씬 더 중요하다는 것이다(구재선, 서은국, 2011). 그럼에도 불구하고 사람들은 왜 돈을 벌려고 애를 쓸까? 복권으로 순식간에 엄청난 돈을 벌게 된 당첨자들이 계속 행복한 것은 아니라는 것을 TV와 신문으로 접하면서도 사람들로 하여금 여전히 복권으로 인생역전을 꿈꾸게 만드는 것은 무엇일까? 돈이 사람을 행복하게 해주는 것이 아님에도 불구하고 사람들이 왜 돈을 추구하는지를 알아보기 위한 일환으로 본 연구에서는 돈이 생기면 발생할 것이라고 예측되는 변화에

대한 사람들의 인식을 탐색적으로 알아보았다. 그리고 자신과 타인의 경우를 구분하여 그 믿음을 조사하였다. 이는 사람들이 돈으로 인해 발생할 가능성이 있다고 생각하는 변화에 대해 자신과 타인을 다르게 생각하는 지 알아보기 위한 것이었다.

그 결과, 일반적으로 사람들은 돈을 많이 벌면 옷이나 자동차, 여가활동과 같은 외적 요인과 태도나 가치관, 자존감/자신감 등의 내적 요인, 자기계발, 마음의 여유와 같은 여유, 진로/직업의 미래 요인, 타인의 태도나 시각의 대인관계 요인과 기부 요인 등에서 변화가 생길 것으로 생각하고 있음이 나타났다. 그리고 이러한 요인들에서의 변화는 대체로 긍정적이며 변화가 크고, 지속적이며, 영향범위도 넓은 근본적인 변화로 자신이 조절 가능한 변화라고 인식되고 있었다. 7개 변화 속성을 요인분석한 결과 변화의 양과 질이라는 두 개의 요인이 도출되었고, 이 요인들과 돈 윤리척도로 조사한 돈에 대한 태도와 상관관계를 본 결과 돈에 대하여 긍정적으로 생각할수록 돈으로 인한 질적, 양적 변화가 클 것이라고 생각하고 있음을 보여 주었다.

또한 사람들은 돈으로 인한 변화의 정도나 속성이 나와 타인에게 다르게 나타난다고 인식하고 있었다. 변화의 정도에 따라 24개 항목을 요인분석하였을 때 나와 달리 타인의 경우 내적 요인이 별도의 요인으로 나타나 다른 사람이 돈을 많이 벌게 되면 발생하는 변화의 한 독립적인 요소로 내적 요인을 인식하고 있음을 알 수 있었다. 또한 변화의 정도로 도출한 요인들을 속성별로 나와 타인을 비교해본 결과, 많은 돈은 타인보다 나에게 있어서 보다 긍정적이고 여유와 같은 바람직한 면에서 더 많은 변화를 일으킬 것이며, 미래와 대인관계 측면에서 나에게 보다 근본적이고 통제 가능한 형태로 변화할 것이라고 여기고 있었다.

이 같은 결과는 다음과 같은 두 가지로 요약할 수 있다. 첫째, 사람들은 많은 돈은 외적인 것에서부터 대인관계, 그리고 자신의 내적 요소와 미래에 이르기까지 폭 넓은 지속적인 변화를 일으키며, 이러한 변화는 전반적으로 긍정적인 방향으로 발생할 것이라고 인식하고 있다. 이러한 결과는 사람들이 왜 그처럼 돈을 버는데 몰두하는지에 관한 한 가지 해석을 제공한다. 즉 사람들이 돈을 많이 벌기를 원하는 것은 돈이 다양한 측면에서 긍정적이고 지속적인 변화를 가져올 것으로 기대하기 때문이라는 것이다. 돈으로 인한 변화에 대한 이러한 기대는 잘못된 소원(miswanting)의 한 사례로 볼 수 있다. 잘못된 소원은 어떤 사건을 실제보다 더 좋거나 혹은 나쁘게 여기는 것을 말한다(Mitchell, Thompson, Peterson, & Cronk, 1997; Gilbert & Wilson, 2000). 실제로 돈을 많이 벌게 되면 세금이나 투자를 고민하거나 주위 사람들에게 시달리는 등 상상했던 것과는 다른 여러 부정적인 일들이 발생할 수도 있다. 그러나 그런 일을 직접 경험해보기 전까지는 좋은 일만 생길 것이라는 장밋빛 기대를 갖게 되는 것이다. 한편 초점 착각(focusing illusion)으로도 설명할 수 있는데, 돈이 많이 생기면 어떻라도 일종의 전반적 평가라고 볼 수 있고 평가를 할 때 좋은 변화에만 초점을 맞추어서 이런 긍정적인 기대를 갖게 될 수 있다 (Kahneman, Krueger, Schkade, Schwarz & Stone, 2006).

둘째, 사람들은 타인보다 내가 돈을 많이 벌게 되면 그 돈으로 더 잘 살 수 있을 것이라고 생각한다. 이런 결과는 사람들이 일반적으로 자신이 평균 이상이라고 생각하고 자신의 미래에 대해 보다 낙관적으로 생각하는 사회비교 편향과 일치하는 결과이다. 돈을 많이 벌게 되었다는 것은 그것으로 인해 좋은 일과 나쁜 일이 모두 벌어질 수 있는 사건이다. 이러한 양가적인 결과를 가져올 수 있는 사건에 대하여 사람들은 자신은 타인에 비해 더 긍정적이고 바람직한 측면에서 변화가 발생할 것이라고 여기는 사회비교 편향을 가짐을 본 연구 결과는 보여준다.

나와 타인의 차이에 대한 결과 중 주목할 만한 것은 돈으로 인해 발생하는 변화와 관련된 사회비교 편향이 행복도, 운전실력, 음주행동 등에서 내가 남보다 더 낫다고 평가하는 단순한 우위 평가 이상의 현상임을 보

여 준다는 점이다. 본 연구 결과에 따르면 사람들은 돈을 벌면 나보다 타인이 더 많이 그리고 부정적인 방향으로 변한다고 여길 뿐만 아니라 변화의 특성 자체가 다르다고 지각하였다. 예를 들어, 변화에 대한 요인 분석에서 외적 요인이나 여유, 미래, 대인관계, 기부의 5개 요인은 나와 타인에게서 공통적으로 나타났으나 타인에 대해서는 태도나 가치관/자존감/자신감, 성격, 소유욕이 내적 요인이라는 별도의 새로운 요인으로 묶였다. 즉 타인의 경우에는 태도나 성격 등의 내적인 요인들도 돈으로 인해 변하는 주요 요인이라고 생각하는 반면 자신에 대해서는 이러한 내적인 요인들이 변화의 주요 특징으로 인식되지 않는다는 것이다. 또한 변화의 속성을 파악하기 위한 문항들을 요인분석하여 변화의 질과 변화의 양으로 구분한 결과에서도 나 자신에 있어서는 근본적인 변화 속성이 변화 정도나 지속기간, 영향 범위 등과 함께 변화의 양 요인으로 묶인 반면 타인에 대해서는 부정/긍정성, 조절여부와 함께 변화의 질 요인으로 묶였다. 이는 돈으로 인해 야기되는 근본적인 변화가 나에게서는 양적인 특징으로 지각되는 반면, 타인에게는 질적인 특징으로 지각된다는 것을 시사한다. 더군다나 이러한 양적인 변화나 질적인 변화 모두 자신에게는 타인에 비해 적게 발생한다고 지각하고 있었다. 요약하면 많은 돈은 타인의 경우 사람을 많이 변하게 하지만 나에게서는 표면적이거나 상황적인 것을 그리고 적게 변화시킨다고 인식하였다. 이러한 결과는 자기개념에 관한 기존의 여러 연구들과 일치한다. 특히 자이는 일관성을 가지며 이를 위협하는 사건이 발생할 경우 이를 유지하려고 하는 강력한 동기를 가진다는 Lecky(1945)의 자기 일관성 이론으로 잘 설명이 된다. 즉 사람들은 많은 돈이 강력한 변화를 가져온다 할지라도 다른 사람이라면 몰라도 자신만은 변하지 않을 것이라고 여기는 것이다.

위와 같은 결과들은 복권이나 주식, 도박 등으로 일확천금을 한 사람들이 더 행복하지 않다거나 혹은 잘못된 행동으로 인하여 더 불행해졌다는 연구 결과나 뉴스에도 불구하고 여전히 많은 사람들이 일확천금을 꿈꾸는 이유를 알려 준다. 사람들이 돈을 원하는 것은 돈이 많은 긍정적인 변화를 가져다 줄 것이며 설사 나쁜 일이 생길 가능성이 있다 하더라도 다른 사람에 비해 자신에게는 그런 일이 생기지 않을 것이라고 굳게

믿기 때문이다. 이런 낙관적 사고가 과연 도움이 될까? 최근 O'Mara, McNulty와 Kamey(2011)은 덜 심각한 나쁜 일이 일어났을 때는 낙관적 사고로 인한 긍정적 감정이 사건을 통제하고 대처하는 데 도움이 되나 심각한 사건일 경우, 낙관적 사고가 그 사건에 대한 분석과 탐색을 방해하여 정신건강에 해로울 수 있다는 것을 발견하였다. 이처럼 다른 사람들과 달리 돈을 많이 벌어도 사람은 변하지 않을 것이며 긍정적인 결과만을 얻을 수 있다는 잘못된 지각은 반대되는 정보들을 탐색하고 취합하는데 장애를 일으켜 계속해서 더 많은 돈을 추구하는 행동을 유지하게 할 가능성이 높음을 시사한다.

본 연구는 돈으로 인해 발생하는 변화를 어떻게 지각하고 있는지를 알아보기 위한 목적으로 실시되었다. 사람들의 인식을 알아보기 위해 연구를 실시하였으나 연구의 참가자들이 주로 대학생들이었기 때문에 우리나라의 사회 구성원을 대표한다고 보기에는 어렵고 따라서 본 연구의 결과를 일반화하는 데 한계가 있다. 또한 본 연구에서는 주로 변화에 대한 인식의 구체적 차원과 그 내용에 초점을 맞추었고 응답자들이 비교적 동질적이었기 때문에 인구통계학적인 변인에 따른 차이를 분석, 보고하지 않았으나 성별이나 나이, 직업, 수입 등에 따른 차이가 분명히 있을 수 있다. 부분적으로 살펴본 성별에 따른 차이를 보면, 타인에 대한 변화 속성 요인에 대해 남자가 여자보다 변화의 양과 질이 보다 크게 나타날 것이라고 지각하였다. 향후 보다 대단위로 다양한 사람들을 대상으로 연구가 된다면 인구통계학적인 변인에 따른 차이를 볼 수 있을 것이다. 또한 많은 돈을 벌었다는 것은 결과적인 사건으로 복권이나 주식투자, 혹은 승진 등 돈을 벌게 된 이유에 따라 변화에 대한 지각이 달라질 수도 있다. 따라서 차후 연구로는 돈을 벌게 된 이유에 따라서 변화에 대한 지각이 달라지는지를 검증한다거나 지각된 변화의 정도와 특징을 좀 더 정확하게 파악하기 위해서 다른 사건들, 예를 들어, 결혼이나 학위취득, 승진과 같은 사건들과 변화의 특징을 함께 비교해 보는 것도 흥미로운 연구 주제가 될 것이다.

참 고 문 헌

- 2010 돈에 대한 태도조사. 엠브레인 트렌드모니터
http://news.khan.co.kr/kh_news/khan_art_view.html?artid=200804231733595&code=990307
- 고재홍, 전병우 (2003). 두 자기평가 편향과 자존감간의 관계. *한국심리학회지: 사회 및 성격*, 17, 1-16.
- 구재선, 서은국 (2011). 한국인, 누가 언제 행복할까? *한국심리학회지: 사회 및 성격*, 25, 143-166.
- 김정훈, 이은희 (2002). 돈에 대한 태도와 가치관 유형에 따른 전라북도 대학생들의 소비가치, 물질주의의 태도, 구매충동. *한국가정관리학회지*, 20, 121-128.
- 박영신, 김의철 (2009). 심리적, 관계적, 경제적 자원: 한국인의 행복에 어떠한 영향을 미치는가? *한국심리학회지: 사회문제*, 15, 95-132.
- 박재홍, 김정희 (2003). *화폐심리학*. 서울: 학지사
- 우석봉 (2006). 돈에 대한 가치관 유형에 따른 금융기관 이용행동 및 태도. *한국심리학회지 연차학술발표대회 논문집*, 522-523.
- 장재운 (2002). 직무특성의 직무관여 및 조직몰입간의 관계: 돈에 대한 태도 및 내외동기 지향성의 조절 효과. *한국심리학회지: 산업 및 조직*, 15, 1-22.
- 허경옥, 백은영, 정순희 (1997). 돈에 대한 태도유형별 가계의 저축행동. *소비자학연구*, 8, 43-59.
- 홍은실 (2005). 중, 고, 대학생의 돈에 대한 태도와 소비행동에 관한 연구. *한국가정관리학회지*, 23, 103-121.
- Ahuvia, A. (2008). If money doesn't make us happy, why do we act as if it does? *Journal of Economic Psychology*, 29, 491-507.
- Alicke, M. D., & Govorun, O. (2005). The better-than-average effect. In M. D. Alicke, D. A., Dunning, & J. I., Krueger (Eds.), *The self in social judgment* (pp. 85-106). New York · Hove: Psychology Press.
- Astin, A.W., Korn, W.S., & Riggs, E.R. (1993). *The American freshman: National norms for fall 1993*. Los Angeles: University of California at Los Angeles, Graduate School of Education, Higher

- Education Research Institute
- Bailey, W., & Gustafson, W. (1991). An examination of the relationship between personality factors and attitudes toward money. In R. Frantz, H. Singh, & J. Gerber (Eds.), *Handbook of Behavioral Economics* (pp. 271-285). Greenwich, CT: JAI Press, Inc.
- Belk, R. W., & Wallendorf, M. (1990). The sacred meanings of money. *Journal of Economic Psychology, 11*, 35-67.
- Burger, J. M., & Burns, L. (1988). The illusion of unique invulnerability and the use of effective contraception. *Personality and Social Psychology Bulletin, 14*, 264-270.
- Carey, K. B., Borsari, B., Carey, M. P., & Maisto, S. A. (2006). Patterns and importance of self-other differences in college drinking norms. *Psychology of Addictive Behaviors, 20*, 385-393.
- Chambers, J. R., Windschitl, P. D., & Suls, J. (2003). Egocentrism, event frequency, and comparative optimism: When what happens frequently is "more likely to happen to me." *Personality and Social Psychology Bulletin, 29*, 1343-1356.
- Csikszentmihalyi, M. (1999). If we are so rich, why aren't we happy? *American Psychologist, 54*, 821-827.
- Diener, E., Horwits, J., & Emmons, R. A. (1985). Happiness of the very wealthy. *Social Indicators Research, 16*, 263-274.
- English, T. Chen, S. (2007). Culture and self-concept stability: Consistency across and within contexts among Asian Americans and European Americans. *Journal of Personality and Social Psychology, 93*, 478-490.
- Fraser, C., & Gaskell, G. (1990). *The social psychological study of widespread beliefs*. Oxford, UK: Glarendon.
- Furnham, A. (1984). Many sides of the coin: The psychology of money usage. *Personality and Individual Differences, 5*, 501-509.
- Furnham, A. (1988). *Lay theories*. London: Pergamon.
- Gilbert, D. T. & Wilson, T. D. (2000). Miswanting. In J. Forgas (Ed.), *Thinking and feeling: The role of affect in social cognition* (pp. 178-197). Cambridge, England: Cambridge University Press.
- Hanley, A., & Wilhelm, M. S. (1992). Compulsive buying: An exploration into self-esteem and money attitudes. *Journal of Economic Psychology, 13*, 5-18.
- Heine, S. J., Lehman, D. R., Markus, H. R., & Kitayama, S. (1999). Is there a universal need for positive self-regard? *Psychological Review, 106*, 766-794.
- Herzberg, F. (1968). One more time: How do you motivate employee? *Harvard Business Review, 46*, 53-62.
- Kahneman, D., Krueger, A. B., Schkade, D., Schwarz, N., & Stone, A. A. (2006). Would you be happier if you were richer? A focusing illusion. *Science, 312*, 1908-1910.
- Kirscht, J. P., Haefner, D. P., Kegeles S. S., & Rosenstock, I. M. (1966). A national study of health beliefs. *Journal of Health and Human Behavior, 7*, 248-254.
- Lecky, P. (1945). *Self consistency*. New York: Island Maccoby Press.
- Lykken, D. (1999). *Happiness*. New York: Golden Books.
- Medina, J. F., Saegert, J., & Gresham, A. (1996). Comparison of Mexican-American and Anglo-American attitudes toward money. *Journal of Consumer Affairs, 30*, 124-145.
- Mitchell, T. R., Thompson, L., Peterson, E. & Cronk, R. (1997). Temporal adjustments in the evaluation of events: The "rosy view." *Journal of Experimental Social Psychology, 33*, 421-448.
- Mitchell, T. R., & Mickel, A. E. (1999). The meaning

- of money: An individual-difference perspective, *The Academy of Management Review*, 24, 568-578.
- Myers, D. G., & Diener, E. (1995). Who is happy? *Psychological Science*, 6, 10-19.
- Myers, D. G. (2000). The funds, friends, and faith of happy people. *American Psychologist*, 55, 56-67.
- O'Mara, E. M., McNulty, J. K. & Karney, B. R. (2011). Positively biased appraisals in everyday life: When do they benefit mental health and when do they harm it? *Journal of Personality and Social Psychology*, 101, 415-432.
- Svenson, O. (1981). Are we all less risky and more skillful than our fellow drivers? *Acta Psychologica*, 47, 143 - 148
- Tang, T. L. P. (1992). The meaning of money revisited. *Journal of Organizational Behavior*, 13, 197-202.
- Tang, T. L. P. (1995). The development of a short money ethic scale: Attitudes toward money and pay satisfaction revisited. *Personality and Individual Differences*, 19, 809-816.
- Vohs, K. D., Mead, N. L., & Goode, M. R. (2006). The psychological consequences of money. *Science*, 314, 1154-1156.
- Vohs, K. D., Mead, N. L., & Goode, M. R. (2008). Merely activating the concept of money changes personal and interpersonal behavior. *Current Directions in Psychological Science*, 17, 208-212.
- Weinstein, N. D. (1980). Unrealistic optimism about future life events. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 806-820.
- Yamauchi, K. T., & Templer, D. I. (1982). The development of a money attitude scale. *Journal of Personality Assessment*, 46, 522-528.
- Zhou, X., & Gao, D-G. (2008). Social support and money as pain management mechanisms. *Psychological Inquiry*, 19, 127-144.

What Changes Does People Think Money Bring?: Self-Other Differences

Sowon Ahn
Seoul National University of Science & Technology

Su Ae Park
Yonsei University

Beom Jun Kim
Kyonggi University

The present study investigated what kinds of changes people thought would occur if they earned lots of money. Self-other differences in their thoughts and relationships to money attitude were examined as well. In pilot study, we asked what kinds of changes would occur and selected 24 items based on the responses. In main study, we asked to rate 24 items on 7 change attributes. Among the 7 change attributes, the degree of change attribute was used to do factor analysis of 24 items. The results showed that with regards to the change of self, five factors such as external factor, future, breadth of mind, interpersonal relationships, donation were extracted. With regards to the change of others, internal factor was added to the five factors. Regarding the 7 change attributes, the values were mostly above 4 point that was the mid point, which implies that people thought that the change caused by money was big, continuous, positive, having a great ripple effect, fundamental, but controllable. The seven change attributes were also factor analyzed and the two extracted factors were change of quality and quantity. There were self-other differences both in the evaluations of the seven change attributes and the two factors. The relationships between the two factors and money attitude demonstrated that the more positive money attitudes were, the more change was expected in both quality and quantity. The results of the present study indicated that people believed many good changes would occur due to money and the changes occurring to self were especially positive. Implications, limitations and direction for future research were discussed.

Keywords: money, money attitude, social comparison bias, happiness

1차원고 접수일 : 2012년 07월 13일
수정원고 접수일 : 2012년 08월 25일
게재 확정일 : 2012년 08월 27일