

돈과 권력이 대인간 거리에 미치는 영향

안 서 원
서울과학기술대학교

박 수 애[†]
연세대학교

김 범 준
경기대학교

본 연구에서는 돈과 권력의 점화가 대인간 거리에 미치는 영향에 대해 알아보았다. 대인간 거리를 사회적 거리와 물리적 거리로 구분하여, 연구 1에서는 돈과 권력이 사회적 거리에 미치는 영향을 살펴보았다. 사회적 거리는 조망수용 과제를 통하여 측정하였다. 사회적 거리에 대해서는 돈과 권력 모두 사회적 거리를 멀어지게 만들 것이라고 예측하여 돈과 권력에 대해 점화를 받은 집단을 통제집단과 비교하였다. 그 결과, 예측한대로 돈과 권력이 점화된 집단이 통제집단보다 사회적 거리가 크게 나타났다. 연구 2에서는 돈과 권력이 물리적 거리에 미치는 영향을 살펴보았고 예측한대로 권력이 점화된 조건이 돈이 점화된 조건보다 물리적 거리를 적게 돕을 확인할 수 있었다. 마지막으로 돈과 권력의 공통점과 차이점을 논의하였다.

주요어 : 돈, 권력, 사회적 거리, 물리적 거리, 조망수용, 점화

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

일상생활에서 돈과 권력(power)은 사람들의 생각과 행동에 많은 영향을 미친다. 그럼에도 불구하고 이 두 개념에 대한 심리학적 연구는 그리 많지 않았는데, 비교적 최근에 와서야 이 두 개념이 활성화되는 경우 어떤 심리적 변화가 나타나는지에 대한 연구가 이루어지기 시작했다(Keltner, Gruenfeld, & Anderson, 2003; Vohs, Mead, & Goode, 2006, 2008). 이러한 연구들은 흥미로운 결과를 보여주는데, Vohs 등(2006, 2008)의 연구는 돈의 개념을 활성화시키면 사람들이 ‘자기 충족적(self-sufficient)’으로 되면서, 과제 지향적이 되어 자신의 목표 달성에 집중하게 되고 다른 사람에게 도움을 덜 주고 덜 칭하게 됨을 보여준다. 한편 권력 개념이 활성화되면 사람들은 접근경향(approach tendency)이 커지면서 긍정적인 정서를 보이며, 보상에 주의를 기울이고, 자동적인 정보처리기가 일어나며, 접근행동이 증가한다고 한다(Keltner et al., 2003). 이처럼 최근의 연구들은 돈이나 권력 개념을 활성화시키는 경우 어떤 심리적 변화가 나타나는지를 보여주고 있으나 이 두 개념을 함께 비교한 연구는 아직 없다.

돈과 권력은 서로 밀접하게 관련되어 있다. 일상적으로 사람들은 돈이 권력을 가져오고, 반대로 권력이 돈을 가져온다고 생각하기도 한다. Vohs와 동료들의 연구 이전에 돈과 관련된 연구는 주로 돈의 개념을 측정하는 도구 개발에 대한 것이었다(예, Furnham, 1984; Tang, 1992; Mitchell, Dakin, Mickel, & Gray, 1998). 이러한 연구들은 돈의 하위 개념을 보여주는데, 대개 그 안에는 ‘권력’ 요인이 포함된다(안서원, 박수애, 김범준, 2012). 한편 권력은 다른 사람들에게 영향력을 행사하는 능력으로 정의되는데(Galinsky, Magee, Inesi, & Gruenfeld, 2006), 돈은 유용한 자원 중의 하나로 사람들에게 보상으로 작용하면서 권력이 나올 수 있는 주요한 원천 중의 하나이다(French & Raven, 1959). 이처럼 기존 연구들은 돈과 권력을 직접 비교하지는 않았지만 두 개념이 밀접하게 관련되어 있음을 잘 보여준다.

본 연구에서는 돈과 권력을 함께 비교하여 흔히 비슷하다고 생각하는 두 개념이 어떤 점에서 유사하고 어떤 점에서 차이가 있는지 알아보고자 한다. 우리 생활에 깊숙이 자리 잡고 있는 두 개념이 우리 생각과 행동에 어떻게 영향을 미치는지, 그리고 그 영향력이 어떤 점에서 유사하며 어떤 점에서 차이가 있는지 알아보는 것은 돈/권력과 관련된 인간 행동을 이해하는데 도움이 될 것이다. 본 연구에서는 대인간 거리를 사회적 거리(social or psychological distance)와 물리적 거리(physical distance)로 구분하여 돈과 권력의 개념을 활성화시키는 것이 사회적 거리에는 비슷하게 영향을 미쳐 두 개념 모두 사회적 거리를 멀게 만들지만(연구 1), 물리적 거리에 미치는 영향은 서로 달라 돈은 물리적 거리를 멀게 만들지만 권력은 물리적 거리를 가깝게 만든다는 것을 보여주고자 한다(연구 2).

돈과 자기 충족성

Vohs 등(2006, 2008)의 연구는 돈의 개념을 무의식적으로 점화시키면 사람들이 과제 중심적이 되고, 도움행동이 줄어들며, 자신이 도움을 받으려는 도움 요청 행동도 줄어들음을 보여주면서 이를 ‘자기 충족성(self-sufficiency)’라는 개념으로 설명한다. 즉 돈을 점화시키면 사람들은 자기 충족적이 되는데, 이는 다른 사람의 능동적인 개입이나 도움 없이 자신이 선택한 행동을 완수하는 경향성을 가리킨다. 이는 이기적인 것과는 다른데, 자기 스스로에게 집중하게 만들으로써 자기 혼자 과제를 완성하고자 하는 독립성을 증가시키면서 다른 사람과의 관련성을 적게 만드는 것이다. 이들이 한 실험의 구체적 예를 들면(Vohs et al., 2006), 돈을 점화시키는 조건과 통제 조건을 비교하는데 점화 과제는 제시된 단어들로 의미 있는 문장을 만드는 것이다. 돈 점화 조건은 ‘high a salary desk paying’과 같은 단어들로 ‘a high paying salary’라는 문장을 만드는 것으로 완성된 문장이 돈과 관련된 내용으로 구성되

어 있는 반면, 통제 조건은 ‘cold it desk outside is’로 ‘it is cold outside’라는 문장을 만드는데 완성된 문장이 돈과는 관련이 없는 내용이다. 점화 과제 후 참가자들은 12개의 디스크로 정육면체를 만드는 다소 어렵게 풀리는 문제를 제시받는다. 과제 소개 후 실험자는 방을 나가면서 참가자들이 도움이 필요하면 도움을 줄 수 있음을 알리고 참가자들이 도움을 요청하기 전까지 문제를 푸는 시간을 측정하였는데, 돈 점화 조건 참가자들이 통제조건 참가자들보다 더 오랜 시간 과제를 푸는 것으로 나타났다. Vohs와 그 동료들은 여러 종류의 점화 과제와 본 과제를 통해 돈이 사람들을 자기 충족적으로 만듦을 보여주었고 한 실험에서는 물리적 거리에도 영향을 미침을 보여주었다. 이 실험에서 본 과제는 점화 과제 후 다른 참가자와 서로를 소개하는 짧은 대화를 갖는 것이었다. 실험자는 다른 참가자를 데리러 잠시 방을 비우면서 기다리는 참가자에게 앉아서 대화를 할 수 있도록 의자를 옮겨놓아 달라고 부탁한다. 이후 두 의자 간의 거리를 측정하였는데 돈 점화 조건의 참가자들이 통제조건 참가자들보다 의자를 더 멀리 놓는 것으로 나타났다. 돈의 점화가 사회적 거리에 미치는 영향은 직접 측정되지는 않았지만 돈을 점화시키면 다른 사람의 도움을 덜 청하고 도움을 덜 주고, 다른 사람과 같이 무엇인가를 하기 보다는 혼자하기를 선호하는 것으로 볼 때 사회적 거리를 멀게 함을 알 수 있다.

권력과 대인간 거리

본 연구에서는 돈과 달리 권력은 사회적 거리와 물리적 거리에 다르게 영향을 미칠 것으로 예측한다. 즉 권력은 사회적 거리를 증가시키지만 물리적 거리는 감소시킨다는 것인데, 이러한 예측은 직접 검증되지는 않았지만 기존의 관련 연구들은 그 가능성을 보여준다.

먼저 사회적 거리와 물리적 거리의 구분은 리더십 연구에서 제안되었다. Antonakis와

Atwater(2002)는 대인간 거리에 세 개의 독립적인 차원이 있다고 제안하는데, 물리적 거리, 사회적 또는 심리적 거리, 그리고 지각된 상호작용 빈도(perceived interaction frequency)가 그것이다. 이들은 물리적 거리와 사회적 거리가 관련되어 있지만 서로 구분되는 차원이라고 제안하는데, 예를 들면 리더는 물리적으로 가까이 있지만 심리적으로는 멀게 느껴질 수 있고 그 반대도 가능하다. 권력이라는 개념 자체가 다소 복잡하고 여러 종류의 권력이 있기 때문에 권력과 대인간 거리와의 관계가 간단하지는 않으나 일반적으로 권력은 어느 정도의 사회적 거리를 필요로 하지만 물리적 거리가 멀어질수록 권력이 약해질 수 있으므로 근접한 물리적 거리를 필요로 한다고 볼 수 있다(Bass, 1998; Bogardus, 1927; Kerr & Jermier, 1978).

한편 Lee와 Tiedens(2001)은 권력을 가지고 있는 사람은 독립성(independence)과 상호의존성(interdependence)을 동시에 갖는다고 제안하였다. 이들은 권력과 자기해석(self-construal) 간에 관계가 있다고 보았는데, 권력을 가지고 있는 사람은 독립적인 자기해석을 한다는 것이다. 대개 권력과 독립성은 강한 정적 상관을 갖는 반면(Hofstede, 1980), 권력이 없는 사람은 자신을 타인보다 덜 독특하고 덜 독립적인 것으로 지각한다(Snyder & Fromkin, 1980). 즉 권력은 자신이 다른 사람으로부터 차별화되며 분리되어 있다고 느끼게 한다. 그러나 권력을 객관적인 관계 구조의 측면에서 보면, 권력을 가지고 있는 사람은 타인들과 긴밀하게 연결되어 있고 더 많은 사회적 관계를 가지고 있다(Bavelas, 1950; Boeker, 1992; Lincoln & Miller, 1979). 기존 연구들은 권력을 가지고 있는 사람이 대인 관계에서 타인에게 접근행동을 더 하고 접촉행동도 더 함을 보여준다(Dean, Willis, & Hewitt, 1975; Heslin & Boss, 1980).

권력이 독립성과 상호의존성을 동시에 유발시킨다는 것이 모순되게 들릴 수 있지만 Lee와 Tiedens(2001)는 독립성과 상호의존성이 한 차원

의 양극단에 있는 개념이기보다 각기 독립적인 개념이므로 동시에 유발되는 것이 가능하다고 제안한다(Gabrielidis, Stephan, Ybarra, Pearson, & Villareal, 1997; Singelis, 1994). 권력은 독립성과 상호의존성과 다른 식으로 관련이 되어 있는데, 권력을 가지고 있는 사람은 주관적인 자아감과 관련해서는 독립성을 느끼지만, 타인과의 외적인 연결 측면에서는 상호의존적이라는 것이다. 또한 독립성과 상호의존성은 권력의 다른 단계에서 나타날 수도 있다. 즉 상호의존성은 권력을 얻는 과정에서 보다 중요할 수 있는 반면 획득한 권력을 유지하기 위해서는 독립성이 보다 요구될 수 있다. 이처럼 독립성과 상호의존성은 권력의 개념과 복잡하게 얽혀있는 것으로 보인다.

권력을 가지고 있는 사람이 자신을 독립적으로 느끼는 것은 타인으로부터의 사회적 거리감을 가짐을 의미한다. Lammers, Galinsky, Gorkijn 및 Otten(2012)은 권력이 실제로 사회적 거리를 증가시킴을 경험적으로 보여주었다. 이들은 높은 권력을 가지고 있는 사람일수록 다른 사람과의 상호작용이 적게 예상되는 컴퓨터 게임을 보다 선호하고, 타인과 함께 과제를 해결하기보다 혼자 해결하기를 더 선호하며, 다른 사람에 대한 도움 행동이 줄어들음을 보여주었다. 그리고 권력이 사회적 거리에 미치는 영향이 권력의 합법성(legitimacy)에 따라 달라지며, 자기 충족성이 권력과 사회적 거리 간의 관계를 매개함을 보여주었다. 즉 권력이 합법적이라고 참가자들이 지각할 때만 권력이 사회적 거리를 증가시킨다는 것이다. 자기 충족성은 ‘나는 나 혼자 대개의 문제를 해결할 수 있다,’ ‘나는 현재 다른 사람의 도움을 필요로 하지 않는다,’ ‘현재 나는 나 혼자서 대부분을 얻을 수 있다고 생각한다,’ ‘나는 지금 다른 사람의 도움을 받을 수 있다(역문항)’의 네 문항으로 측정된 후 권력이 사회적 거리에 미치는 영향을 매개함을 보여주었다. 이들은 돈과 마찬가지로 권력도 자기 충족성이라는 개념으로 사회적 거리를 증가시킴을 보여주었지만

권력의 영향이 곧 돈의 영향으로 환원되는 것은 아니라고 언급하였다. 돈은 사회적 거리와 도움 행동에 비교적 일관된 방식으로 영향을 미치는데 반해, 권력은 개인의 성격이나 문화, 또는 상황의 영향을 받아 사회적 연결감(connectedness)을 증진시킬 수 있으므로 권력의 영향이 항상 돈의 영향과 일치된 방향으로 나타나지는 않을 것이라고 언급하였다.

마지막으로 Latané(1981)의 사회적 영향 이론(theory of social impact)은 권력과 물리적 거리의 관계에 대한 이론적 근거를 제시한다. 이 이론에 의하면 어떤 종류의 사회적 영향도 세 요인의 영향을 받는데, 이 세 요인은 강도(strength, 예, 설득력, 위신 등), 즉각성(immediacy, 공간과 시간의 근접성), 그리고 영향력 원천의 수(number of sources of influence, 자신을 포함한)이다. 공간의 근접성을 의미하는 물리적 거리는 사람들 사이에 형성되는 사회적 영향력에 영향을 미치는데, 그 영향력은 사람들 사이의 물리적 거리에 반비례하며, 보다 구체적으로 거리를 제공한 역수의 함수라고 한다(Latané, Liu, Nowak, Bonevento, & Zheng, 1995). 권력은 곧 사회적으로 타인에게 영향력을 갖는 것을 의미하는데, 사회적 영향 이론은 타인에게 물리적으로 근접해 있을 때 영향력을 가질 수 있음을 잘 보여준다.

앞서 언급한 기존 연구에 기초하여 본 연구에서는 사회적 거리와 물리적 거리를 분리하여 돈과 권력이 어떻게 유사하며 어떻게 다른지를 보여주고자 한다. 즉 돈은 사회적 거리와 물리적 거리를 모두 증가시키지만(연구 1) 권력은 사회적 거리는 증가시키는 반면 물리적 거리를 감소시킴을 보이고자 한다(연구 2).

연구 1

연구 1에서는 돈과 권력이 사회적 거리에 미치는 영향을 검증하기 위해 돈과 권력의 집화가

조망수용(perspective taking)에 미치는 효과를 살펴 보았다. 즉 사회적 거리를 조망수용을 통해 측정하였는데, 이는 사회적 거리, 즉 타인과 연결되어 있다고 느끼고 더 가깝다고 느끼는 데에 영향을 미치는 여러 요인 중에 하나가 조망수용이기 때문이다(Small, 2010). 조망수용은 세상을 다른 사람의 관점에서 상상하거나 자신을 다른 사람의 입장에서 생각할 수 있는 정신과정으로 타인과 상호작용을 하고 사회적 유대감을 형성하는 데 매우 중요한 인지과정이다(Galinsky, Ku & Wang, 2005). 다른 사람의 감정, 사고, 역할, 동기 등을 이해하고 추론하는 능력으로 친사회적 행동을 촉진하는 내적 변인의 하나이다(Bengtsson & Johnson, 1992; Edwards, 하영희, 2005에서 재인용). 기존의 여러 연구들은 조망수용과 친사회적 행동의 관계를 보여주는데, 자신과 타인의 유사성이 크다고 지각할수록 조망수용 정도가 증가하며(Davis, Conklin, Smith, & Luce, 1996), 조망수용 수준이 높은 청소년일수록 부모에 대한 친사회적 행동 수준이 높게 나타난다(Edwards, 하영희, 2005). Gino와 Galinsky(2012)는 사회적 가까움(closeness)을 유발하기 위한 방법으로 조망수용을 사용하기도 하였다. 이처럼 여러 연구들은 조망수용과 사회적 거리가 서로 밀접하게 관련되어 있음을 보여주며, 조망수용을 통해 사회적 거리를 간접적으로 측정할 수 있음을 보여준다.

한편 Galinsky et al.(2006)의 연구는 권력을 점화시키는 것이 조망수용에 부적으로 영향을 미치는 것을 보여주었다. 이들은 네 번의 실험연구를 통해 권력을 점화시키는 것이 타인의 시각적 관점을 수용하는 경향을 감소시키며, 타인이 자신과 같은 정보를 가지고 있지 않다는 것을 고려하지 못하며, 다른 사람의 정서 표현을 정확히 파악하지 못한다는 것을 보여줌으로써 권력을 점화시키는 것이 타인이 어떻게 보고 생각하고 느끼는지를 이해하는 정도를 감소시킴을 보여주었다. 반면 돈의 점화가 조망수용에 미치는 영향은 직접적으로 검증되지는 않았지만 돈이 사

람을 자기충족적으로 만든다면 조망수용에도 부적으로 영향을 미칠 수 있음을 쉽게 예상할 수 있다. 이에 연구 1에서는 돈과 권력이 점화된 집단은 통제집단에 비해 조망수용 정도가 감소할 것이라고 예측하였다.

방 법

연구 대상

연구 1에는 대학생 55명이 참가하였다. 남학생 25명과 여학생 30명이 참가하였고 모두 오른손 잡이었다. 이들은 실험에 참가한 조건으로 수업 크레딧을 받았다. 돈 점화조건에는 19명, 권력 점화조건에는 18명, 그리고 통제조건에는 18명이 무선으로 할당되었다.

절차

실험은 문제해결과 개인차에 대한 연구로 소개되었고 전체 절차는 세 부분으로 구성되었다. 첫 번째 부분은 돈이나 권력을 점화하기 위한 과제로 참가자들에게는 다른 연구를 위해 사전 데이터를 얻는 예비 연구로 소개되었다. 참가자들은 돈이나 권력과 관련된 자신의 과거 경험을 적도록 요청받았다(Galinsky, Gruenfeld, & Magee, 2003). 돈과 관련해서는 돈이 생겼던 과거 경험을 생각하면서 그 돈을 어떻게 썼는지 적도록 하였고, 권력과 관련해서는 자신이 리더가 되어 어떤 과제를 수행한 경험을 적도록 하였다. Galinsky 등(2003)의 연구에서는 ‘권력(power)’라는 표현을 직접 사용하면서 권력을 ‘타인이 하는 것을 통제하거나 타인을 평가할 수 있는 위치에 있는 것’을 의미하는 것으로 제시하였는데, 우리 말 표현으로 일상생활에서 권력을 갖는다는 것이 표현상 어색하고 부정적인 의미를 지니고 있어서 권력 대신 리더라는 표현을 사용하여 자신이 리더가 되어 다른 사람을 통제하거나 평가하

면서 본인의 생각대로 일을 진행했던 경험을 적도록 하였다. 그런 과거 경험이 없는 경우 제시된 상황을 상상하면서 본인이 어떻게 행동하고 느꼈을까를 적도록 하였다. 통제집단은 전날 무엇을 하였는지 적도록 하였다. 두 번째 부분에서는 먼저 포스트잇을 자신의 앞이마에 붙인 후 그 위에 숫자 '3'을 적도록 하였다. 이 과제는 Hass(1984)가 고안한 'E' 쓰기 과제를 변형한 것으로 조망수용을 측정하기 위한 과제이다. '3'을 쓸 때 자신에게 3이 되도록 적는지 타인이 볼 때 3이 되도록 적는지를 보는 것이다. 세 번째 부분은 참가자들이 본 실험이 문제해결에 대한 것이라는 것을 믿게 하기 위해 범주화 과제를 실시하였고(Unsworth, Sears, & Pexman, 2005), 그 후 참가자들은 개인차를 측정하는 도구들에 답변하였다. 개인차 측정도구로는 우리말로 번역된 PANAS(Watson, Clark, & Tellegen, 1988)와 개인주의-집합주의 척도(Singelis, Triandis, Bhawuk, & Gelfand, 1995), 그리고 우리나라에서 개발된 자기 효능감 척도(김아영, 1997)를 실시하였다. 돈과 권력을 점화시키는 것이 이러한 개인차 변인에 영향을 주는지 보기 위해 측정하였고 모든 척도는 7점 척도로 측정하였다(1점: 전혀 그렇지 않다, 7점: 매우 그렇다). 각 척도의 하위요인의 내적일치도(Cronbach's α)를 살펴보면, 긍정정서(PA)는 .91, 부정정서(NA)는 .90, 자신감은 .82, 자기조절효능감은 .81, 과제난이도선호는 .85이었고, 개인주의는 .71, 집합주의는 .75로 나타났다. 세 집단간 개인차 변수는 유의한 차이가 없었으므로 이와 관련된 결과는 이후 보고하지 않는다. 참가자들은 모든 과제가 끝난 후 실험에 대한 사후설명(debriefing)을 듣고 돌아갔고, 본 실험의 원래 목적을 파악한 학생은 없었다.

결과 및 논의

표 1은 자신 또는 타인의 조망을 수용한 참가자들의 숫자를 보여준다($\chi^2(2)=6.01, p<.05$). 통제집단에서는 더 많은 참가자들이 타인의 조망을 수용한 반면, 돈과 권력 점화조건에서는 더 많은 참가자들이 자기 조망을 수용하였다. 로지스틱 회귀분석도 함께 실시하였는데, 예측변인은 세 개 조건(통제집단을 기본으로 잡고 두 조건을 더미 변수로 재코딩)과 성별이었고, 종속변인은 '3'을 쓴 방향(자기 조망=0, 타인 조망=1)이었다. Hass(1984)에 따르면, 어느 손이 우세한지와 성별이 글자나 숫자를 쓰는 방향에 영향을 미칠 수 있다고 하였는데, 연구 1의 참가자들이 모두 오른손 잡이였으므로 우세한 손은 넣지 않았고 성별만 추가로 변인으로 투입하였다. 결과를 보면, 회귀모델은 .10 수준에서 유의하였고($\chi^2(3)=6.18, -2LL=70.05$), 권력 조건이 유의하였고($B=-1.65, SE=.73, Wald=5.12, p<.05$), 돈 조건은 한계적으로 유의하였다($B=-1.28, SE=.70, Wald=3.29, p=.07$). 회귀계수가 모두 음수로 권력 조건과 돈 조건에서 자기조망을 수용하는 정도가 커짐을 볼 수 있다.

예측한대로 돈과 권력을 점화시킨 것이 통제집단에 비해 자기조망을 수용하도록 하는 것을 볼 수 있었다. 통제집단에서는 다수가 타인조망을 수용하였는데, 이는 우리나라 사람들의 문화적 성향을 나타내는 것으로 볼 수 있다.

연구 2

연구 2에서는 돈과 권력의 차이점을 알아보기

표 1. 자기 또는 타인조망을 수용한 조건별 참가자 수(%)

	돈(n=19)	권력(n=18)	통제(n=18)	전체
자기조망	11(57.9)	12(66.7)	5(27.8)	28
타인조망	8(42.1)	6(33.3)	13(72.2)	27

위해 돈과 권력을 점화시키는 것이 물리적 거리에 미치는 영향을 살펴보았다. 돈은 자기 충족성으로 인해 사회적 거리와 물리적 거리를 모두 멀어지게 하지만 권력은 사회적 관계에서 나온다는 점을 고려하여(Lee & Tiedens, 2001), 지하철에 자리를 잡는 경우처럼 타인과 물리적으로 함께 있어야 할 때 권력이 점화된 사람들은 돈이 점화된 사람들보다 타인에 보다 접근하고자 하는 경향이 나타날 것이라고 예측하였다.

방 법

연구 대상

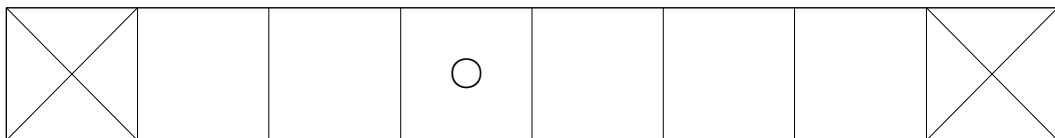
연구 2의 참가자들은 모두 대학생으로 71명이었고 이 중 남학생은 34명, 여학생은 37명이었다. 이들은 실험에 참가한 조건으로 수업 크레딧을 받았다. 돈 점화조건에는 24명, 권력 점화조건에는 23명, 통제조건에는 24명이 무선으로 할당되었다.

절차

연구 1에서와 마찬가지로 실험은 문제해결과

개인차에 대한 연구로 소개되었다. 절차 또한 연구 1과 비슷하게 세 부분으로 구성되어 첫 번째 부분에서는 돈, 권력, 통제조건에 대한 점화과제를 실시하였고, 두 번째 부분에서는 조망수용 과제 대신 지하철에 앉을 자리를 선택하는 과제를 실시하였다. 결과의 일반화를 높이기 위해 이미 다른 사람이 앉아있는 자리가 다른 두 개의 상황을 제시하였다. 사람들이 일반적으로 양 끝 좌석을 선호하는 것을 고려하여 끝자리에 다른 사람이 모두 앉은 경우와 그렇지 않은 두 개의 상황을 선정하였다. 지하철 좌석 고르기 과제는 그림 1과 같이 그림으로 제시되었다. 종속변인은 이미 타인이 앉은 좌석과 참가자들이 선택한 좌석 사이의 좌석 개수이다. 각 상황에서 타인이 이미 앉은 좌석이 두 개이므로 좌석 개수도 두 개가 나올 수 있는데, 물리적 거리를 측정하고자 하였으므로 이중 보다 적은 개수를 종속변인으로 사용하였다. 예를 들면, 그림 1의 상황 1에서 동그라미가 있는 좌석을 선택하였다고 하면 다른 사람이 앉은 자리와 선택된 좌석 사이의 좌석 개수는 2개이거나 3개일 수 있는데, 이런 경우 2개를 종속변인으로 사용하였다. 실험 세 번째 부분에서는 개인차 변수를 측정하였는데 Big 5 성격 척도(서은국, 최인철, 2005)와 개인주의-집합주의 척도를 사용하였다. 모든 척

상황 1



상황 2

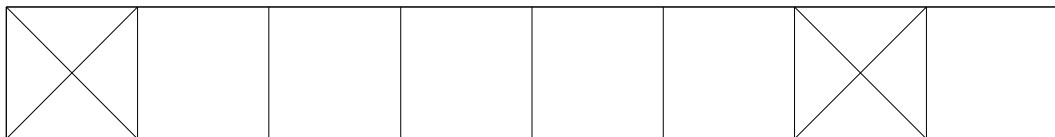


그림 1. 지하철 좌석 고르기 과제 제시 예(X는 이미 다른 사람이 앉은 자리를 나타냄)

도는 7점 척도로 측정하였다(1점: 전혀 그렇지 않다, 7점: 매우 그렇다). 이 개인차 변인은 이 변인에서의 개인적 차이가 독립변인의 조작과 별도로 종속변인에 영향을 미칠 수 있을 것이라 염려되어 측정하였으나 조건별 차이는 나타나지 않았으므로 이후 결과에서는 보고하지 않는다. 각 척도의 하위요인의 내적일치도(Cronbach's α)는 외향성이 .85, 정서적 안정성은 .88, 성실성은 .76, 원만성은 .67, 개방성은 .76, 개인주의는 .83, 집합주의는 .75인 것으로 나타났다. 실험이 끝난 후 참가자는 실험에 대한 사후설명을 듣고 돌아갔고, 실험의 원래 목적에 대해 파악한 참가자는 없었다.

결과 및 논의

결과를 보면, 상황 1과 2 모두에서 주효과가 유의하였다(상황 1: $F(1, 68)=3.94, p<.05$, 상황 2: $F(1, 68)=3.24, p<.05$). 표 2에서 볼 수 있듯이 권력 조건의 참가자들이 돈 조건의 참가자들보다 보다 좌석 개수가 적게 나타나 권력 조건에서 물리적 거리가 보다 짧게 나타남을 볼 수 있었다. 조건별 평균비교를 해보면 통제 조건이 가운데 위치하여 권력 조건보다는 크고 돈 조건보다는 작은 것을 볼 수 있으나 이들 간에 통계적 차이는 없었다. 그러나 권력조건과 돈 조건간의 차이는 통계적으로 유의하였다($p<.05$). 예상한대로 권력을 집화한 조건이 돈을 집화한 조건보다 타인과 보다 가까운 좌석을 선택한 것을 볼 수 있었고, 이러한 결과는 돈과 달리 권력은 타인과의 근접한 짧은 물리적 거리를 갖도록 함을

보여준다.

종합 논의

연구 1, 2의 결과는 돈과 권력은 사람들로 하여금 사회적 거리를 멀어지게 하지만 물리적 거리와 관련해서는 서로 다르게 영향을 미침을 보여준다. 즉 권력은 돈보다 사람들로 하여금 물리적으로 가까움을 구하게 만들음을 보여준다. 이러한 결과는 돈과 권력이 사람들을 보다 독립적으로 만든다는 점에서 심리적으로 유사한 속성을 공유하고 있지만 권력은 돈보다는 보다 사회적인 개념임을 보여준다. 권력을 갖기 위해서는 그러한 권력을 부여하고 인정해주는 타인의 존재를 필요로 하며 타인과의 상호작용이 필요하다. 사회적 영향 이론에 의하면, 어떤 원천에 의해 발휘되는 영향력은 물리적 거리가 늘어날수록 감소하게 된다. 따라서 타인에게 영향력을 행사할 수 있는 권력을 갖기 위해서는 타인과의 물리적 거리가 가까워야 한다. 반면 돈은 사람들을 자기 충족적으로 만듦으로써 물리적으로나 사회적으로 타인과 멀어지게 만든다.

권력이 돈과 달리 물리적 근접성을 야기한다는 것은 Lee와 Tiedens(2001)가 제안하였듯이 권력의 개념 근처에 독립성과 상호의존성이 공존하고 있음을 보여준다. 돈은 사람을 독립적으로 만들지만 권력은 사람을 동시에 독립적으로도 만들며 상호의존적으로도 만든다. 권력을 가지고 있는 사람은 주관적 자아감과 관련해서는 자신이 독립적이라고 느끼지만 외부와의 연결성과 관련해서는 타인과 연결되어 있다고 느끼는 것이다. 본 연구에서는 물리적 거리와 사회적 거리를 구분하여 이러한 권력의 양면적인 측면을 보여주었다.

Latané 등(1995)은 물리적 거리가 사회적 상호작용을 매개하는 중요한 변인 중의 하나임에도 불구하고 1930~40년대에 연구가 이루어지기 시작한 후 최근에는 노인 연구나 비언어적 행동

표 2. 타인의 좌석과 참가자가 선택한 좌석 간의 좌석 수(SE)

	돈(n=24)	권력(n=23)	통제(n=24)
상황 1	2.70(.14)	2.17(.14)	2.33(.14)
상황 2	2.39(.19)	1.75(.19)	1.88(.19)

분야에만 국한되어 연구가 되고 있음을 지적하였다. 이들은 물리적 거리가 사람들의 행동에 영향을 미치는 중요한 변인임에도 불구하고 이처럼 사회심리학자들이 이를 외면하고 있는 것은 교통과 커뮤니케이션 수단의 발달로 물리적 거리가 더 이상 사람들의 행동에 크게 영향을 미치지 않는다고 생각하거나 Lewin(1943)이 객관적인 현실보다는 주관적인 또는 심리적인 현실을 더 강조하면서 물리적 현실에 대한 관심을 줄여둔 것이 아닐까 지적하였다. 최근 연구들도 주로 사회적 거리를 변인으로 다루고 있고 물리적 거리를 변인으로 측정하거나 조작하는 연구는 그리 많지 않은데, 이런 상황에서 본 연구는 물리적 거리와 사회적 거리를 구분하고 권력이 두 종류의 거리와 다른 식으로 관계될 수 있다는 것을 밝힘으로써 물리적 거리에 대한 관심을 촉발하는 데 기여한다고 생각한다.

또한 돈과 권력이 대인간 거리에 미치는 영향은 우리 사회에 나타나고 있는 관계상의 변화를 가치의 차원에서 이해할 수 있게 하여 준다. 우리 사회에서 자본주의적 가치가 더욱 확고하게 자리 잡아 감에 따라 사람들은 권력보다 돈을 더 중요한 가치로 여기는 경향이 나타나고 있다. 본 연구 결과에 따르면 이런 변화는 타인과 물리적 거리를 더욱 벌리고 관여하지 않으려 드는 개인주의적 경향에 일조함을 시사한다. 물리적 거리는 확보하면서도 필요한 관계를 손쉽게 형성할 수 있게 해주는 소셜 네트워크 서비스에 열광하는 이유도 바로 이런 가치관의 변화에 따른 것일 수 있다.

본 연구는 돈과 권력을 직접 비교함으로써 두 개념이 어떤 공통점과 차이점을 가지고 있는지를 처음 보여주었다는 점에서 기존 연구에 기여한다고 생각한다. 그러나 본 연구를 통해 보여준 것보다 앞으로 보여주고 설명해야 할 것이 더 많다고 생각된다. 이후 추가적인 연구가 필요할 것으로 보인다. 먼저 본 연구에서 얻은 결과가 다른 방식의 점화 방법이나 다른 식의 사회적 거리나 물리적 거리 측정 방법을 통해 반

복적으로 얻어져야 할 것이다. 본 연구에서는 돈과 권력의 차이를 통제집단과의 비교를 통해 보여주었는데, 이후 연구에서는 돈과 권력이 없는 조건과의 비교도 필요할 것으로 보인다. 또한 돈과 권력의 차이가 왜 나타나는지, 어떤 변인이 이러한 차이를 매개하는지 등에 대한 연구도 필요하다. 그리고 Lammer와 Galinsky(2009)가 언급하였듯이 돈은 자기 충족성을 비교적 일반적으로 유발하는 데 비해 권력의 효과는 여러 변인의 영향을 받을 수 있다. 이는 권력의 원천이 다양하며(French & Raven, 1959), 다른 종류의 권력이 있기 때문인 것으로 보인다(예, Lammers, Stoker, & Stapel, 2009). 본 연구에서는 리더가 된다는 의미의 권력 개념을 점화하였지만 다른 종류의 권력 개념을 유발하고 그러한 개념은 어떤 식으로 사람들의 행동에 영향을 미치는지를 보는 것도 필요할 것으로 보인다.

본 연구에서는 돈과 권력의 공통점과 차이점을 다소 단편적으로 검증하였지만 향후 보다 체계적으로 이러한 차이가 사람들의 행동에 어떻게 영향을 미치며 무엇을 의미하는지 연구되어야 할 것이다. 그리고 우리 사회에서 소수에게 집중되어 있는 돈과 권력이라는 다소 부정적인 자원에 대해서만 비교를 하였는데, 향후 보다 사회적으로 함의를 갖는 연구결과를 도출하기 위해서는 공존이나 상생처럼 보다 발전적이고 건전한 개념들에 대한 연구도 이루어져야 할 것이다.

참고문헌

- 김아영 (1997). 학구적 실패에 대한 내성의 관련 변인 연구. *교육심리연구*, 11, 1-19.
- 서은국, 최인철 (2005). 한국판 축약형 Big 5. 미출판 원고.
- 안서원, 박수애, 김범준 (2012). 사람들은 돈이 어떤 변화를 가져온다고 생각하는가?: 나와 타인의 차이. *한국심리학회지: 사회 및 성격*,

- 26, 45-61.
- Edwards, C. P., 하영희 (2005). 부모와 형제에 대한 초기청소년의 친사회적 행동에 영향을 미치는 부모애착, 사회경제적 지위 및 조망 수용. *한국심리학회지: 사회문제*, 11, 43-57.
- Antonakis, J., & Atwater, L. (2002). Leader distance: A review and a proposed theory. *The Leadership Quarterly*, 13, 673-704.
- Bass, B. M. (1998). *Transformational leadership: industrial, military, and educational impact*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Bengtsson, H., & Johnson, L. (1992). Perspective-taking, empathy, and prosocial behavior in late childhood. *Child Study Journal*, 22, 11-22.
- Boeker, W. (1992). Power and managerial dismissal: Scapegoating at the top. *Administrative Science Quarterly*, 37, 400-421.
- Bogardus, E. S. (1927). Leadership and social distance. *Sociology and Social Research*, 12, 173-178.
- Davis, M. H., Conklin, L., Smith, A., & Luce, C. (1996). Effect of perspective taking on the cognitive representation of persons: A merging of self and other. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 713-726.
- Dean, L. M., Willis, F. N., & Hewitt, J. (1975). Initial interaction distance among individuals equal and unequal in military rank. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 294-299.
- French, J. R. P., Jr., & Raven, B. H. (1959). *The bases of social power*. In D. Cartwright (Ed.), *Studies in social power* (pp.118-149). Ann Arbor: University of Michigan, Institute of Social Research.
- Furnham, A. (1984). Many sides of the coin: The psychology of money usage. *Personality and Individual Differences*, 5, 501-509.
- Gabrielidis, C., Stephan, W., Ybarra, O., Pearson, V., & Villareal, L. (1997). Preferred styles of conflict resolution: Mexico and the United States. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 28, 661-677.
- Galinsky, A. D., Gruenfeld, D. H., & Magee, J. C. (2003). From power to action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85, 453-466.
- Galinsky, A. D., Ku, G., & Want, C. S. (2005). Perspective taking and self-other overlap: Fostering social bonds and facilitating social coordination. *Group Processes and Intergroup Relations*, 8, 109-124.
- Galinsky, A. D., Magee, J. C., Inesi, M. E., & Gruenfeld, D. H. (2006). Power and perspectives not taken. *Psychological Science*, 17, 1068-1074.
- Gino, F., & Galinsky, A. D. (2012). Vicarious dishonesty: When psychological closeness creates distance from one's moral compass. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 119, 15-26.
- Heslin, R., & Boss, D. (1980). Nonverbal intimacy in airport arrival and departure. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 6, 248-252.
- Kerr, S., & Jermier, J. M. (1978). Substitutes for leadership: their meaning and measurement. *Organizational Behavior and Human Performance*, 22, 375-403.
- Hass, R. G. (1984). Perspective taking and self-awareness: Drawing an E on your forehead. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46, 788-798.
- Hofstede, G. H. (1980). *Cultures consequences: International differences in work-related values*. Beverly Hills, CA: Sage Publications.
- Keltner, D., Gruenfeld, D. H., & Anderson, C. (2003). Power, approach, and inhibition. *Psychological Review*, 110, 265-284.
- Lammers, J., & Galinsky, A. D. (2009). The conceptualization of power and the nature of

- interdependency: The role of legitimacy and culture. In D. Tjosvold & B. van Knippenberg (Eds.), *Power and interdependence in organizations* (pp.67-82). Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Lammers, J., Stoker, J. I., & Stapel, D. A. (2009). Differentiating Social and Personal Power: Opposite effects on stereotyping, but parallel effects on behavioral approach tendencies. *Psychological Science, 20*, 1543-1549.
- Lammers, J., Galinsky, A. D., Gordijn, E. H., & Otten, S. (2012). Power increases social distance. *Social Psychological and Personality Science, 3*, 282-290.
- Latané, B. (1981). The psychology of social impact. *American Psychologist, 36*, 343-356.
- Latané, B., Liu, J. H., Nowak, A., Bonevento, M., & Zheng, L. (1995). Distance matters: Physical space and social impact. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*, 795-805.
- Lee, F., & Tiedens, L. Z. (2001). Is it lonely at the top?: The independence and interdependence of power holders. *Research in Organizational Behavior, 23*, 43-91.
- Lewin, K. (1943). Defining the "field at a given time." In E. R. Hilgard & D. G. Marquis (Eds.), *Conditioning and learning*. New York: Appleton-Century.
- Lincoln, J., & Miller, J. (1979). Work and friendship ties in organizations: A comparative analysis of relational networks. *Administrative Science Quarterly, 25*, 181-199.
- Mitchell, T. R., Dakin, S., Mickel, A., & Gray, S. (1998). *The measurement of money importance*. Paper presented at the annual meeting of the Academy of Management, San Diego.
- Singelis, T. M. (1994). The measurement of independent and interdependent self-construals. *Personality and Social Psychology Bulletin, 20*, 580-591.
- Singelis, T., Triandis, H. C., Bhawuk, D., & Gelfand, M. (1995). Horizontal and vertical dimensions of individualism and collectivism: A theoretical and measurement refinement. *Cross-Cultural Research, 29*, 240-275.
- Small, D. A. (2010). Sympathy biases and sympathy appeals: Reducing social distance to boost charitable contributions. In D. M. Oppenheimer & C. Y. Olivola (Eds.), *The science of giving: Experimental approaches to the study of charity* (pp. 149-160). New York: Taylor and Francis.
- Snyder, C. R., & Fromkin, H. L. (1980). *Uniqueness: The human pursuit of difference*. New York: Plenum Press.
- Tang, T. L. P. (1992). The meaning of money revisited. *Journal of Organizational Behavior, 13*, 197-202.
- Unsworth, S. J., Sears, C. R., & Pexman, P. M. (2005). Cultural influences on categorization processes. *Journal of Cross-Cultural Psychology, 36*, 662-688
- 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.
- Watson, D., Clark, L. A., & Tellegen, A. (1988). Development and validation of brief measures of positive and negative affect: The PANAS scales. *Journal of Personality and Social Psychology, 54*, 1063-1070.

1 차원고접수 : 2013. 06. 15.

수정원고접수 : 2013. 08. 24.

최종게재결정 : 2013. 08. 26.

Effects of Money and Power on Interpersonal Distance

Sowon Ahn

Seoul National University
of Science & Technology

Su Ae Park

Yonsei University

Beom Jun Kim

Kyonggi University

The present study examined the comparable and differential effects of money and power on interpersonal distance, which was divided into social or psychological distance and physical distance. In Experiment 1, the effect of money and power on social distance was examined and social distance was measured by a perspective taking task. Because similar effects of money and power were expected, the two groups, primed with money and power, were compared to a control group. As expected, both groups showed more social distance compared to the control group. In Experiment 2, the effect of money and power on physical distance was investigated. As expected, the group primed with power showed more physical closeness than the group primed with money. Finally, comparable and differential aspects of money and power were discussed.

Key words : money, power, social distance, physical distance, perspective-taking, priming