

## 도덕적 딜레마에서의 판단경향성이 인상형성에 미치는 영향\*

이 민 우                      설 선 혜<sup>†</sup>                      김 학 진<sup>‡</sup>

고려대학교 심리학과

도덕성은 이타성의 잠재적인 지표로서 타인에 대한 긍정적 인상형성을 촉진하는 것으로 알려져 있다. 그러나 인상형성 대상이 지닌 도덕적 판단 경향성(moral decision style)이 인상형성과정에 미치는 영향에 대한 체계적인 접근은 아직 시도된 바 없다. 본 연구는 도덕적 딜레마 시나리오를 사용하여 공리주의적(utilitarian) 성향과 의무론적(deontological) 성향을 지닌 서로 다른 두 인물이 지각되는 방식에 차이가 있는지 알아보려 하였다. 연구 1에서는 공리주의자와 의무론자의 인상이 따뜻함 차원과 유능함 차원 및 성격5요인, 호감도의 측면에서 어떻게 다른지 알아보았다. 참가자들은 의무론자를 상대적으로 더 따뜻한 사람으로 지각하는 반면 공리주의자는 더 유능할 것이라고 평가하였으며, 의무론자가 공리주의자보다 더 선호되는 패턴이 나타났다. 연구 2에서는 피험자-간 설계를 적용하여 연구 1의 결과를 재확인하는 한편, 도덕적 판단경향성과 호감도의 관계에서 따뜻함이 지니는 매개효과를 검증하여, 두 변인에 대한 따뜻함의 완전매개효과를 확인하였다. 연구 3에서는 공리주의자와 의무론자가 서로 다른 의사결정 영역에서 차별적인 선호도를 지니는지 알아보기 위해 참가자로 하여금 사회적 갈등상황과 비사회적 갈등상황 하에서 조언을 받고 싶은 대상을 고르도록 하는 과제를 수행하게 하였다. 의무론자는 사회적 갈등상황에서, 공리주의자는 비사회적 갈등상황에서 조언을 구할 대상으로 각각 선호되는 것으로 나타났다. 본 연구는 대상이 지닌 도덕적 판단경향성에 의해 인상형성결과가 달라진다는 것을 보여주었으며, 이는 대인지각에서 도덕성에 대한 보다 입체적인 접근이 필요할 수 있음을 시사한다.

주요어 : 도덕적 딜레마, 도덕적 판단 경향성, 인상형성, 공리주의, 의무론, 따뜻함, 유능함, 호감

\* 본 연구는 고려대학교 연구지원사업과 2013년도 정부(교육과학기술부)의 재원으로 한국연구재단의 지원(NRF-2012-S1A3-A2033375)을 받아 수행되었음

<sup>†</sup> 교신저자: 설선혜, 고려대학교 심리학과, 서울특별시 성북구 안암로 145, Tel: 02-3290-2568, E-mail: ssl@korea.ac.kr

<sup>‡</sup> 교신저자: 김학진, 고려대학교 심리학과, 서울특별시 성북구 안암로 145, Tel: 02-3290-2864, E-mail: hackjinkim@korea.ac.kr

당신은 철도 위를 지나는 육교 위에서 있다. 멀리서 브레이크가 고장난 전차가 달려오고 있었다. 선로에는 다섯 명의 인부가 작업 중이었다. 전차의 속도는 줄어들 기미가 보이지 않았고 이대로라면 다섯 명 모두 목숨을 잃게 될 터였다. 마침 당신 곁에는 덩치 큰 낫선 사람이 한 명 있었는데, 전차를 세울 수 있는 유일한 방법은 이 사람을 육교에서 밀어 선로로 떨어뜨리는 것이다. 이와 같은 상황에서 다섯 명의 목숨을 구하기 위해 낫선 사람을 희생시키는 것은 적절한가? 만약 이 질문에 그렇다고 대답하는 사람이 있다면, 그 사람에 대해서 당신은 어떤 느낌을 가질 것 같은가? 그 사람은 따뜻한 사람일까? 유능한 사람일까? 그 사람에게 호감이 가는가? 그 사람에게 개인적인 문제를 상담하고 싶은가?

만약 어떤 사람이 최대한 많은 인명을 구하는 것에 우선순위를 둔다면 육교 위에서 덩치 큰 사람을 떨어뜨리는 것은 최선의 선택일 수 있다. 그러나 사람의 생명이 수단적 가치를 지닐 수 없다는 원칙을 따를 경우, 소수의 희생은 그것이 가져다주는 공익의 총량과 무관하게 정당화될 수 없다. 윤리학에서 전자는 흔히 결과론(consequentialism)적 또는 공리주의(utilitarianism)적 입장을, 후자는 의무론(deontology)적 입장을 반영하는 것으로 여겨진다(Greene, 2007; Kagan, 1998). 이처럼 서로 다른 도덕적 원리 혹은 규범(normative principles)에 기반 한 다수의 선택지들이 충돌하는 상황을 가리켜 도덕적 딜레마(moral dilemma)라고 부르며 도덕적 딜레마 상황에서의 판단은 판단자의 도덕적 입장이 무엇인지 보여준다. 도덕적 딜레마는 가치함축적인 문장(Heekeren, Wartenburger, Schmidt, Schwintowski, & Villringer., 2003; Moll, Eslinger, & de Oliveira-Souza, 2001)이나 사진(Harenski & Hamaan, 2006; Moll, de Oliveira-Souza, Bramati, & Grafman, 2002), 경제학 게임(Hofmann & Baumert, 2010) 등 도덕심리 연구에서 사용되는 여타 자극물보다 도덕 판단에 영향을 미치는 변인들을 더 체계적으로 조작할 수 있는 장점을 지니기 때문에 도덕 판단에

대한 실증적 연구에 유용한 도구로 알려져 있다(Hauser, Cushman, Young, Jin & Mikhail, 2007). 예를 들어, Kohlberg(1964)는 여러 가치들이 서로 충돌하는 딜레마 상황을 이용하여 도덕 발달 단계를 측정하였으며, 이후의 많은 심리학 연구들에서도 주로 옳고 그름에 대한 판단과 연관된 심리기제를 밝히기 위해 도덕적 딜레마를 활용해왔다. 특히 Foot(1978; 2002)과 Thomson(1976)의 열차딜레마(trolley dilemma)의 경우 다양한 변용을 통해 무행동 편향(omission bias), 이중효과의 원리(doctrine of double effect: DDE), 도덕 판단에서의 성차와 문화차 연구에서도 활용되었으며(Cushman, Young & Hauser, 2006; Fumagalli, Ferrucci, Mamei, Marceglia, Mrakic-Sposta, Zago & Priori, 2010; Han, Glover & Jeong, 2014), 최근에는 도덕성의 신경학적 기반을 탐구하는 기능적 자기공명영상(fMRI) 연구에서 폭넓게 사용되고 있다(Greene & Haidt, 2002; Greene, Sommerville, Nystrom, Darley & Cohen., 2001; 2004). 이렇게 도덕적 딜레마 상황에서의 도덕적 판단은 관련된 심리-신경학적 기제가 활발하게 연구되면서 도덕성 연구의 중요한 축으로 자리 잡았음에도 불구하고, 특정 도덕적 입장이 인상형성에서 어떤 역할을 하는지를 다룬 연구는 아직 수행된 바 없다. 본 연구에서는 공리주의적 입장과 의무론적 입장이 대립하는 도덕적 딜레마를 사용하여, 도덕적 판단 경향성을 통해 드러나는 상대방의 도덕적 입장이 그 사람에 대한 인상형성에 미치는 영향에 대해 알아보고자 한다.

#### 도덕성과 도덕적 판단경향성의 개념적 구분

소수의 권익과 다수의 이익이 충돌하는 상황에서 다수의 이익을 우선시하는 선택(공리주의적)을 해야 할지 소수의 권익을 존중하는 선택(의무론적)<sup>1)</sup>을 해야 할지 결정하는 문제는 우리

1) 윤리학에서의 공리주의와 의무론은 단순히 다수의 이익을 추구하는 것과 소수의 권익을 지키는 입장으로 단순화할 수 없다. 본 연구에서는 실험을 위해 고안된

가 일상생활에서 드물지 않게 접하는 문제이다. 그리고 이러한 문제에 어떻게 접근하는지에 따라서 좁게는 사적인 관계나 소규모 조직, 넓게는 기업이나 국가와 같은 집단의 인성이 좌우되고, 구성원들 간의 관계가 영향을 받게 된다. 따라서 다양한 대인 교류 상황에서 상대방이 어떤 도덕적 입장을 취하는지는 그 사람을 평가하는데 중요한 정보로 작용할 수 있으며 전반적인 인상형성에도 영향을 줄 수 있다. 사람들은 공리주의적 선택을 하는 사람과 의무론적 선택을 하는 사람을 어떻게 다르게 지각할까? 이 질문에 답하기 위해서는 단순히 도덕성 또는 이타성의 높고 낮음을 기준으로 타인을 평가하게 했던 기존 인상형성 연구들의 개념도식에서 벗어날 필요가 있다.

대인지각 연구 분야에서 도덕성(morality)은 타인 및 공동체에 대한 의무를 지각하는 것과 밀접하게 연관된 인상특성으로서(Deutsch, 2011; Turiel, 1983; Haidt & Joseph, 2004) 대상이 얼마나 이타적(other-profitable)인가에 대한 단서를 주는 것으로 알려져 있다(Baron, 1997; Peeters & Czapinski, 1990; Wojciszke, Bazinska & Jaworski, 1998). 즉 높은 도덕성을 지닌 사람은 타인에게 협력적이거나 최소한 해를 끼치지 않을 가능성이 크고, 집단 공동의 목표와 신념에 부합하게 행동할 것이라는 인상을 준다는 것이다(Abele & Wojciszke, 2007; Goodwin, Piazza & Rozin, 2014). 이와 관련하여 Bruin과 Lange(1999)는 이타적 행동(e.g. “그는 버스에서 거동이 불편한 할머니를 위해 자리를 양보하였다.”)과 이기적 행동에 대한(e.g. “그는 버스에서 거동이 불편한 할머니를 보고 자는 척 하였다.”) 묘사가 담긴 문장을 사용하여 특정 인상형성대상이 지닌 도덕성 수준을 조작한 후, 그것이 지니는 행동적인 효과가

도덕적 딜레마 상황에서 공리주의자와 의무론자가 보일 것으로 예상되는 전형적인 행동패턴을 기준으로 두 입장을 구별하였다. 이는 도덕적 판단에 관한 기존 연구들에서 보편적으로 사용되어온 방식이다(예를 들어, Greene, 2007).

무엇인지 알아보았다. 피험자들은 자신이 가진 한정된 재화를 다수의 타인에게 분배하는 과제를 수행하였는데(social dilemma task, Van Lange & Kuhlman, 1994), 매 시행을 시작하기 전 각 타인의 도덕성과 지능에 관한 단편적인 정보를 제공받았다. 실험 결과, 피험자들은 과제상대로서 도덕성이 높은 것으로 묘사된 타인을 비도덕적 타인보다 선호하였으며 그만큼 더 많은 양의 재화를 도덕적 타인에게 나누어 준 것으로 나타났다. 이와 같이 도덕성에 관한 다수의 문헌들은 주로 이타적 타인에 대한 접근행동(approach behavior)과 호감형성(Wojciszke, 2011; Wojciszke et al., 1998)을 촉진하는 변인으로서 도덕성이 갖는 의미에 초점을 맞춰왔다.

그러나 딜레마를 구성하는 의무론적, 공리주의적 선택지들은 반드시 어느 한 쪽이 다른 한 쪽보다 도덕적으로 우월하다고 이야기할 수 없다는 측면에서 상호 동등하다. 딜레마를 구성하는 선택지들은 각기 다른 규범원리에 의해 정당화될 수 있기 때문에(Christensen & Gomila, 2012), 공리주의적 입장과 의무론적 입장은 모두 ‘도덕적’인 입장으로 볼 수 있다. 따라서 본 연구에서 다루게 될 도덕적 판단경향성의 문제는 버스에서 노인에게 자리를 양보하는 경우와 그렇지 않은 경우에서처럼 단순히 도덕성이나 이타성의 높고 낮음의 문제라기보다는 대상이 어떤 도덕적 규범을 채택하고 그에 상응하는 의사결정을 내리는가의 문제로 바라봐야 한다.

#### 도덕적 판단경향성과 대인지각의 관련성

그렇다면 도덕적 딜레마 상황에서 갈등을 타개하기 위해 적용하는 도덕규범(e.g. 공리주의 vs. 의무론)과 이를 반영하는 판단경향성(e.g. 다섯 명의 인부를 구하기 위해 덩치 큰 사람을 밀어서 떨어뜨리는 것은 “적절하다” vs. “적절하지 않다”)은 인상 형성에 어떤 영향을 줄까? 본 연구에서는 기존 대인지각 연구에서 널리 사용되는 따뜻함 차원과 유능함 차원을 중심으로 인상

형성 대상의 도덕적 판단경향성이 어떤 정보를 제공하는지를 알아보았다.

사람들은 낯선 타인에 대한 인상을 형성할 때 외적인 특성뿐만 아니라 성격과 관련된 정보들도 짧은 시간 안에 추측하는 것으로 알려져 있다(Higgins, Rholes, & Jones, 1977; Willis & Todorov, 2006). 그리고 이러한 인상 형성 과정에서 추출되는 다양한 성격 관련 정보들은 크게 따뜻함(warmth)과 유능함(competence)의 차원으로 수렴되는 것으로 알려져 있다(Fiske, Cuddy, Glick & Xu, 2002; Fiske, Cuddy & Glick, 2007; Judd, James-Hawkins, Yzerbyt & Kashima, 2005). 따뜻함과 유능함은 Rosenberg, Nelson & Vivekananthan (1968)이 제안한 사회적 평가(social evaluation) 및 지적 평가(Intellectual evaluation)의 다차원적 모델로부터 정립되었으며, 인상형성 과정에서 얻어지는 성격 관련 정보들을 아우르는 보편적인 차원으로서 타인의 행동을 해석하고 평가하기 위한 기본적인 분류기준을 제공한다(Cuddy, Fiske & Glick, 2008). 개별 연구마다 약간의 차이는 있으나 따뜻함 차원에는 주로 대인관계의 전반적인 성격을 결정하는 인상특성들(e.g. 신뢰할 수 있는, 친근한, 진실된)이 포함되며 유능함 차원에는 개인의 목표 달성 방식과 관련된 특질(e.g. 영리한, 효율적인, 숙련된)들이 포함된다(Cuddy, Fiske & Glick, 2008).

도덕적 판단 경향성도 이러한 특성들과 관련된 단서를 제공할 것이라고 예상된다. 공리주의적 원칙을 따르는 사람과 의무론적 원칙을 따르는 사람은 동일한 갈등 상황에서 상반되는 판단을 내리며, 이를 통해 추론 가능한 심리적 과정에도 차이가 있다. 예를 들어, 도덕성의 이중처리과정모델은(Greene, 2007; Greene, Morelli, Lowenberg, Nystrom, & Cohen, 2008; Greene, et al., 2004, 2001) 두 가지 도덕적 판단경향성에 상응하는 선택이 각기 다른 심리학적 기제를 반영한다고 주장한다. 딜레마 상황에 놓였을 때 판단자 내적으로 상대방에게 해를 끼치는 선택에 따른 부정적 감정반응이 우세하면 의무론적 반응

이 나타나는 반면, 각 선택지에 따른 이해득실을 계산(cost-benefit analysis)하는 인지적인 과정이 우세할 경우 공리주의적 반응이 나타난다는 것이다(Greene, 2007). 이와 같은 설명에 기반 할 때 딜레마 상황에서의 의무론적 선택은 남을 해하지 않으려는 직관과 감정에 충실한 성향을, 공리주의적 선택은 주어진 상황을 이성적으로 분석하는 능력이나 목표 지향적 성향과 관련된 정보를 제공해준다고 생각해볼 수 있다. 그렇다면 의무론자와 공리주의자가 각각 따뜻한 사람과 유능한 사람으로 평가될 것이라고 예상해볼 수 있다. 또한, 이러한 차이가 두 인물에 대한 전반적인 선호와, 특정한 맥락에 따른 선호도의 차이를 가져올 수 있을 것이다.

본 연구에서는 이러한 가설을 검증하기 위해서 도덕적 딜레마 시나리오를 사용한 세 개의 연구를 수행하였다. 연구 1과 2에서는 동일한 도덕적 딜레마 상황에 대해 공리주의적으로 응답하는 대상(공리주의자)과 의무론적으로 응답하는 대상(의무론자)을 제시하고, 두 인물이 따뜻함 차원과 유능함 차원에서 어떻게 다르게 평가되는지 알아보고 각 대상에 대해 참가자들이 느끼는 호감도에 차이가 있는지 조사하였다. 연구의 주요 관심사는 아니었으나 탐색적 목적에서 인물에 대한 전반적인 인상 평가 항목에 성격 5요인도 포함시켰다. 연구 3에서는 연구 1과 2에서 확인한 의무론자와 공리주의자의 인상 차이가 실제 대인교류 상황에서 어떤 함의를 지니는지를 검토하기 위하여 일상생활에서 일어날 법한 의사결정 상황에서 조언을 구하는 대상으로 어떤 인물이 선호되는지를 살펴보았다.

## 연구 1

### 도덕적 판단경향성이 인상형성 및 성격특성 추론에 미치는 영향

연구 1에서는 도덕적 딜레마 상황에서의 판단 경향성이 인상형성에 미치는 영향을 확인하기

위한 탐색적 연구를 수행하였다. 참가자들로 하여금 딜레마에 공리주의적으로 응답한 사람과 의무론적으로 응답한 사람의 인상을 평정하도록 했고 참가자 본인의 도덕적 판단 경향성도 별도로 측정하여 유사성의 효과를 통제하였다.

## 방 법

### 연구 참가자

학내 포털사이트의 참가자 모집 공고를 보고 자원한 72명의 학부 재학생 중 45명의 참가자들이(남자: 20명, 여자: 25명, 평균나이: 23.75, 20~28세) 연구에 참여하였다. 모든 참가자들은 설문 시작되기 전에 연구절차 전반에 대한 안내를 받고 연구 참가 동의서에 서명하였다.

### 측정도구

#### 도덕적 판단 과제

서로 다른 도덕적 판단경향성을 지닌 가상의 인상형성대상, 즉 공리주의자와 의무론자를 만들기 위해 2부의 도덕적 판단과제 설문지를 제작하였다. 두 설문지는 모두 Greene 등(2001)에서 발췌해 번역한 4개의 Personal<sup>2)</sup> 딜레마로 이루어졌으며 딜레마의 판단난이도에 따라(소영, 2010) 고갈등 딜레마 시나리오와 저갈등 딜레마 시나리오를 각각 한 쌍씩 선별하여 포함시켰다.<sup>3)</sup>

2) "Personal" 딜레마는 시나리오 속의 선택지가 i) 의도적으로 ii) 특정 인물에게 iii) 중대한 신체적 위해를 초래하게 되는 경우를 가리킨다("Personal" 딜레마와 "Impersonal" 딜레마의 차이점에 관한 자세한 논의는 다음을 참고: Greene et al, 2001; Greene & Haidt, 2002). 도덕적 딜레마 세트의 목적은 참가자로 하여금 두 가상적 대상의 도덕적 판단경향성을 명확하게 지각하도록 만드는 것이기에, 본 연구에서는 "Impersonal" 딜레마를 배제하고 "Personal" 딜레마만을 사용하였다.

3) 저갈등 시나리오는 딜레마 상황의 난이도가 상대적으로

시나리오의 형식은 딜레마의 난이도나 구체적인 내용과 무관하게 모든 문항에서 동일하였다. 먼저 딜레마 상황에 대한 묘사가 3~5문장 정도 제시된 후 공리주의적 행동(e.g. "다수의 인명을 구하기 위해 한 사람을 희생시키는 것")의 적절성을 묻는 질문이 뒤따랐다(e.g. "1. 적절하다", "2. 적절하지 않다"). 여기서 인상형성대상의 도덕적 판단경향성은 동일한 딜레마에 대한 응답을 다르게 표기하는 방식으로 조작되었다. 예를 들어, "다섯 사람의 목숨을 구하기 위해 한 명의 목숨을 희생시키는 것은 적절한가?"라는 질문에 대해 공리주의자의 설문지에는 "1(적절하다)"이라는 응답을 표기하였고 의무론자의 설문지에는 "2(적절하지 않다)"라는 응답을 표기하였다. 단, 참가자들이 설문지 응답을 더 현실적으로 느끼도록 두 인상형성대상간의 응답 차이는 오직 고갈등 시나리오에서만 나타나도록 조작하였다. 저갈등 시나리오의 경우 기존 연구(최소영, 2010)에서 대다수가 적절하지 않다고 응답하는 것으로 알려져 있기 때문에, 자극물에 사실성을 부여하기 위하여 공리주의자와 의무론자 모두 의무론적(2. 적절하지 않다) 관점에 따라 응답한 것으로 통일하였다.

#### 따뜻함 차원과 유능함 차원 설문지

공리주의자와 의무론자의 인상차이를 확인하기 위해 "따뜻함과 유능함 차원 설문지(warmth and competence questionnaire)"를 활용하였다. 기존 문헌에서 따뜻함과 유능함을 측정하는 방식을 따라(Cuddy et al., 2008; Wojciszke et al., 1998) 본 연구에서는 따뜻함, 유능함 각 차원 당 6개씩 총 12개의 인상형용사들(Fiske et al, 2002)로 이루어

로 낮아 대다수의 응답자가 딜레마 속 특정 행위의 적절성을 쉽게 판단할 수 있는 시나리오들이며, 고갈등 시나리오는 판단이 쉽지 않아 개개인의 주관에 따라 응답이 크게 갈리는 시나리오를 뜻한다(Greene et al, 2001; 최소영, 2010). 연구 1~3의 설문문에 활용되었던 고갈등, 저갈등, 통제 시나리오의 예시는 부록 참조.

어진 설문지를 제작하고 각 단어들에 대상의 특성을 나타내는 정도를 5점 척도 상에서 평정하도록 하였다. 따뜻함과 유능함 차원에 해당하는 단어들의 내적합치 신뢰도 계수 Cronbach's  $\alpha$ 는 각각 .79(따뜻함), .83(유능함)이었다.

### 호감도

공리주의자와 의무론자에 대한 전반적인 선호도를 알아보고자, 따뜻함 차원과 유능함 차원 설문지에 호감도를 측정하는 문항을 포함시켜 5점 척도 상에서 평정하도록 하였다.

### 성격 5요인 설문지

성격 5요인검사설문지의 축약형인 TIPI(Ten-Item Personality Inventory, Gosling, Rentfrow & Swann, 2003)는 대상의 성실성(conscientiousness), 개방성(openness), 우호성(agreeableness), 외향성(extroversion), 정서적 안정성(emotional stability)을 측정하며 각 요인 별로 2문항씩 총 10문항으로 구성되어있다. 비록 본 연구의 주된 초점은 아니지만, 두 인상형성대상의 도덕적 판단경향성에 따라 성격 5요인상의 구체적인 성격특성에 대한 평가도 달라지는지를 추가적으로 확인하고자 탐색적인 목적에서 TIPI를 포함시켰다.

### 참가자들의 도덕적 판단 경향성

본 설문절차가 종료되고 약 3주 뒤, 온라인 설문 사이트를 통하여 연구 참가자들을 대상으로 한 사후설문이 진행되었다. 사후설문에는 인상형성과제에 쓰였던 것과 동일한 시나리오들을 포함한 총 8개의 도덕적 딜레마(Greene et al., 2001)가 사용되었고 참가자들은 각 도덕적 딜레마에 묘사된 행동이 적절한지 또는 그렇지 않은지 판단하는 과제를 수행했다. 사후설문의 목적은 연구 참가자들 본인의 도덕적 판단경향성을 측정하는 것이었으며, 이후의 분석에서 참가자와 인상형성 대상간의 유사성을 통제하기 위한 용도로 사용되었다. 본 실험에 참여했던 모든 참가자들에게 설문지를 발송하였으나, 45명 중

31명만이 조사에 응답하였다.

### 절차

실험실에 도착한 참가자들은 인상형성과제 안내문을 통해 연구의 목적과 전반적인 설문 진행 절차에 대해 숙지하였다. 뒤이어 참가자 개인에게 도덕적 판단과제 설문지 두 세트가 차례로 배부되었다. 도덕적 판단과제 설문지는 표지의 커버스토리를 통해 마치 다른 연구("평균적인 대학생들의 도덕적 의사결정 연구")에서 사용되었던 것처럼 꾸며졌다. 참가자들에게는 해당 설문지들이 과거의 연구 자료에서 무작위로 뽑아온 것으로, 서로 다른 두 사람에게 의해 익명으로 작성되었으며 자료의 사용에 대해서는 동의를 받았다는 안내가 제공되었다. 앞에서 설명한 바와 같이 두 설문지 세트는 동일한 도덕적 딜레마로 구성되어 있었으나, 각각 공리주의와 의무론적 판단경향성을 지닌 대상에 의해 작성된 것처럼 보이도록 응답이 조작된 것이었다. 참가자들은 두 설문지를 차례로 읽고 각 설문지의 작성자에 대한 인상형성과제를 수행했다. 보다 구체적으로, 참가자들은 공리주의 또는 의무론적 판단경향성을 지닌 두 대상이 각기 어떤 인상 및 성격특성을 가지고 있을지에 대해 따뜻함과 유능함 설문지, 그리고 TIPI 설문지 상에 응답하였다. 모든 설문지를 작성하고 난 이후, 각 피험자는 사후설명 절차와 더불어 설문 참여에 대한 보상으로 한화 5,000원을 지급 받았다.

## 결 과

### 따뜻함과 유능함

대상의 도덕적 판단경향성에 따른 인상차이를 확인하기 위해 공리주의자와 의무론자의 따뜻함과 유능함 차원 평균점수에 대한 피험자내 분산분석(within-subject ANOVA)을 실시하였다.

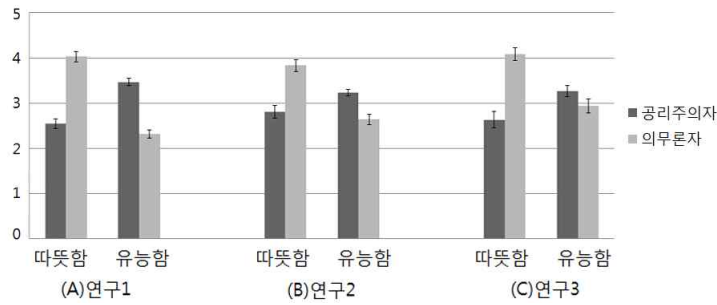


그림 1. 공리주의자와 의무론자의 따뜻함 차원과 유능함 차원 평정 (오차막대는 표준오차)

그 결과 대상의 도덕적 판단경향성과 따뜻함과 유능함 평정 점수간의 유의미한 상호작용효과가 나타났다,  $F(1,43) = 108.45, p < .001, \eta_p^2 = .71$  (그림 1 A). 즉 설문응답자들은 평균적으로 의무론자가 공리주의자보다 더 높은 따뜻함을 지닌 것으로 지각하는 한편,  $t(44) = -6.415, p < .001$ , 공리주의자( $M = 3.83, SD = 0.62$ )는 의무론자( $M = 2.32, SD = 0.62$ )에 비해 더 높은 유능함을 지닌 것으로 지각하였다,  $t(44) = 13.198, p < .001$ . 이와 같은 패턴은 응답자의 성별에는 영향을 받지 않는 것으로 나타났다,  $F(1,43) = 1.083, p = .304, \eta_p^2 = .02$ .<sup>4)</sup>

호감도

공리주의자와 의무론자에 대한 호감도 평정을 비교한 결과, 참가자들은 공리주의자보다 ( $M = 2.80, SD = 0.96$ ) 의무론자에게( $M = 3.73, SD = 0.86$ ) 더 높은 호감을 느끼는 것으로 확인되었다,  $t(44) = -3.98, p < .001$  (그림 2A). 두 대상에 대한 따뜻함과 유능함 평정의 경우에서와 마찬가지로 응답자의 성별은 이상의 결과에 유의미한 영향을 미치지 않았다,  $F(1,43) = .016, p = .901, \eta_p^2 = .00$ .

이러한 결과는 참가자들이 의무론자를 공리

주의자보다 전반적으로 더 선호한다는 것을 보여주지만, 이는 도덕적 판단경향성 때문이 아니라 단순히 참가자와 인상형성 대상 간의 유사성에 기인하는 것일 수도 있다. 사람들은 자신과 비슷한 타인을 더 긍정적으로 평가하는 경향이 있다(Byrne, 1971). 이와 같은 유사성-매력 효과(similarity-attraction effect, SAE)는 태도(Newcomb, 1961), 성격(Griffitt, 1966), 직업 활동(Hogan, Hall & Blank, 1971), 이름의 철자(Jones, Pelham, Carvallo, & Mirenberg, 2004) 등 다양한 요소에 의해 촉발되는 것으로 알려져 있다. 실제로 연구 1의 참가자들 중 사후설문에 응답한 참가자 과반수가 고갈등 시나리오에서 의무론적으로 응답했기 때문에, 참가자들 본인의 도덕적 판단경향성에 따라 의무론자와 공리주의자에 대한 인상평정이 영향을 받았을 수 있다. 예를 들어, 의무론적 성향을 지닌 참가자들이 자신과 더 유사한 의무론자를 더 긍정적으로 평가했을 가능성이 있다. 이러한 가능성을 검토하기 위해, 사후설문 자료를 토대로 참가자들 각각이 지닌 도덕적 판단경향성을 반영하는 도덕성 지표(deontology index)<sup>5)</sup>를 만들어 기존 분석에 공변량으로 포함

5) 도덕성 지표(deontology Index)는 설문 참가자 개인의 의무론적 성향을 나타내주는 양적 연속변수로서, 사후설문에 포함된 8 문항의 딜레마 시나리오 중 설문참가자가 의무론적으로 응답한 시나리오 각각의 판단난이도를(최소영, 2010)를 합산하여 산출하였다. 판단난이도를 도덕성 지표 산출에 사용함으로써 개인이 딜레마에 대

4) 연구 1에서 성차에 의한 효과가 관찰되지 않았기 때문에, 이후의 연구에서는 이에 관한 별도의 분석을 진행하지 않았다.

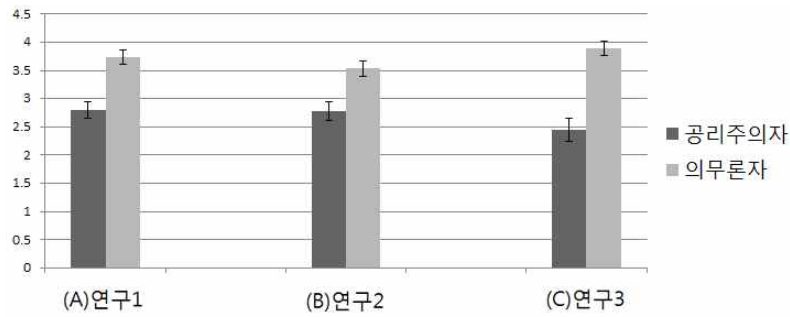


그림 2. 공리주의자와 의무론자의 호감도 평정 (오차막대는 표준오차)

시켰다. 그 결과 유사성 효과를 통계적으로 통제하더라도 인상형성대상의 도덕적 판단경향성과 따뜻함과 유능함 차원간의 상호작용 효과는 여전히 유의한 것으로 나타났다,  $F(1,29) = 6.658, p = .015, \eta_p^2 = .19$ . 의무론자를 공리주의자보다 선호하는 패턴의 유의도는 감소하였으나,  $F(1,29) = 2.299, p = .140, \eta_p^2 = .07$ , 대상에 대한 호감도와 도덕성 지표간의 상호작용은 관찰되지 않았고,  $F(1,29) = .266, p = .610, \eta_p^2 = .009$ , 도덕성 지표가 각 인상형성 대상에 따른 호감도의 변화를 유의하게 설명하지 못하는 것으로 나타났다 (의무론자:  $B = -.002, SE = .035, p = .958$ , 공리주의자:  $B = -.029, SE = .029, p = .317$ ). 이러한 결과는 도덕적 판단경향성에 따른 호감도의 차이가 유사성으로 인한 것은 아님을 보여준다.

#### 성격 5 요인

인상형성대상의 도덕적 판단경향성에 따라 성격특성을 다르게 지각하는지 알아보기 위하여 TIPI 각 차원의 평정치에 대한 대응표본 t-검정을 실시하였다. 그 결과 공리주의자와 의무론자는 성격 5요인 중 개방성, 우호성 그리고 외향성 평정에서 유의미한 차이를 보이는 것으로 나

타났다. 공리주의자(개방성:  $M = 8.22, SD = 2.74$ ; 우호성:  $M = 9.11, SD = 2.41$ ; 외향성:  $M = 6.64, SD = 2.51$ )는 의무론자(개방성:  $M = 6.64, SD = 2.51$ ; 우호성:  $M = 7.08, SD = 2.69$ ; 외향성:  $M = 11.62, SD = 1.91$ )에 비해 개방적이고,  $t(44) = 2.19, p = .033$ , 우호적인,  $t(44) = 3.06, p = .004$ , 것으로 여겨졌으며, 의무론자는 공리주의자보다 더 외향적인 것으로 지각되었다,  $t(44) = -10.485, p < .001$ .

### 연구 2

#### 도덕적 판단경향성이 인상형성 및 성격특성 추론에 미치는 영향

연구 1은 의무론자와 공리주의자가 서로 다른 인상 및 성격 특질과 연합되어 있다는 것을 보여주었다. 또한 의무론자는 공리주의자보다 전반적으로 더 호감이 가는 대상으로 지각되었다. 그런데 이와 같은 결과는 피험자-내 설계 (within-subject design)로 인해 두 인상형성대상간의 차이가 실제보다 과장되었기 때문에 나타난 것일 수 있다. 연구 1에서는 한 설문 참가자가 의무론자와 공리주의자에 대한 인상 설문지를 차례로 작성하였다. 이 과정에서 먼저 작성된 설문지에서의 평정이 기준이 되어 다음 설문지의 동일 문항들에 대한 응답에 영향을 주었을

해 의무론적으로 응답한 전체 횟수와, 의무론적 신념의 강도(난이도에 비례)를 동시에 고려하고자 하였다.



여지가 있다. 예를 들어, 설문 참가자는 의도적으로 두 대상의 따뜻함, 유능함 평정의 균형을 맞추려 노력했을 수 있다. 또한 일부 참가자들은 디브리핑 과정에서 공리주의자가 “일관성이 없는 것처럼 느껴졌다”고 보고하였다. 연구 1의 방법에서 언급한 것처럼, 인상형성대상의 도덕적 판단 경향성은 설문에 포함되었던 도덕적 딜레마(4문항) 중 오로지 고갈등 시나리오(2문항)에 대한 응답 패턴을 통해 조작되었다. 이 과정에서 의무론자의 설문지는 모든 응답이 “적절하지 않다”고 표기된 반면, 공리주의자의 설문지는 “적절하다”와 “적절하지 않다”라는 응답이 절반씩 섞여있었다. 따라서 설문 참가자가 특정 인상형성 대상을 비일관적이라고 느끼므로써 전반적인 인상형성과정이 영향을 받았을 가능성을 배제할 수 없었다. 피험자-내 설계와 자극물의 특성으로 인한 혼입을 통제하고 연구 1의 결과를 일반화하기 위한 후속연구를 진행하였다. 연구 2의 구조와 진행방식은 대부분 연구 1과 동일했으나 두 가지 측면에서 차이가 있었다. 첫째로 구체적인 설문 도구와 방법을 피험자-간 설계(between-subject design)에 맞추어 변형하였고 연구 1과 다른 별도의 참가자 집단을 대상으로 조사를 실시하였다. 둘째로는 도덕적 의사결정 설문지에 추가적인 통제 문항을 삽입하여 공리주의자의 비일관성 문제를 해결하고자 하였다.

## 방 법

### 연구 참가자

대학에서 심리학 교양수업을 수강하는 77명의 학부 재학생이 연구 2에 참여하였다. 이 중 설문을 완료하지 않은 2명을 제외한 75명의 응답자(남자: 54, 여자: 21, 평균나이: 21.6세, 20~27세)가 최종적인 분석에 포함되었다.

### 측정 도구

연구 2는 기본적으로 연구 1과 같은 도구와 질문지를 사용하여 진행되었다. 그러나 대상의 도덕적 판단경향성을 조작하기 위한 도덕적 의사결정 설문지는 네 문항의 딜레마에 두 개의 통제문항을 추가로 포함하여 총 6개의 시나리오로 재구성되었다. 새로운 문항은 논리적 의사결정을 요하는 내용을 담고 있었고(최소영, 2010) 도덕적 딜레마와는 달리 명확한 정답(“적절하다”)이 있었다. 통제 문항에 대한 응답은 대상에 상관없이 동일하게 “적절하다”로 표기되었으며, 이로써 공리주의자와 의무론자 각각의 설문지에 표기된 “적절하다” 및 “적절하지 않다”의 응답의 비율이 각각 2:4와 4:2가 되도록 하여 일관성에서 차이가 없도록 만들었다.

### 절차

모든 참가자들은 설문을 시작하기에 앞서 전반적인 연구절차에 대해 안내 받았고, 수정된 도덕적 의사결정 설문지를 읽은 후 인상형성과제에 임하였다. 단, 피험자-간 설계로 설문조사를 진행함에 따라 참가자들 절반에게는 공리주의자의 설문지를(공리주의자 설문 집단,  $N = 36$ ), 나머지 절반에게는 의무론자의 설문지를 배부하여(의무론자 설문 집단,  $N = 39$ ) 각 참가자가 오직 한 대상의 인상만을 평가할 수 있도록 하였다.

## 결 과

### 따뜻함과 유능함

공리주의자와 의무론자의 인상 차이가 피험자간 설계에서도 동일하게 나타나는지 검증하기 위해 각 설문 집단으로부터 얻은 따뜻함과 유능함 평균점수를 비교하였다. 그 결과 도덕적판단

경향성과 따뜻함과 유능함 평정 사이에 연구 1과 동일한 상호작용 패턴이 나타났다, 혼합모형 ANOVA에서 상호작용 효과:  $F(1,73) = 75.865, p < .001, \eta_p^2 = .51$ . 두 집단의 설문참가자들은 의무론자( $M = 3.82, SD = 0.45$ )를 공리주의자( $M = 2.80, SD = 0.82$ )보다 더 따뜻한 인상을 가진 것으로 지각했으며,  $t(53.248) = -6.589, p < .001$ , 공리주의자( $M = 3.26, SD = 0.74$ )는 의무론자보다 ( $M = 2.63, SD = 0.69$ ) 더 유능한 것으로 지각하였다,  $t(73) = 3.799, p < .001$  (그림 1B).

### 호감도

공리주의자와 의무론자의 호감도 평정치를 비교한 독립표본 t-검정에서, 참가자들은 공리주의자( $M=2.7, SD=1.01$ )에 비해 의무론자( $M=3.5, SD=0.85$ )에게 더 높은 호감을 느끼는 것으로 나타났다,  $t(73) = -3.517, p = .001$  (그림 2B).

### 매개분석

공리주의자와 의무론자에 대한 따뜻함과 유능함 및 호감도 평정 결과를 보다 심층적으로 이해하기 위하여 매개효과 분석을 실시하였다. 따뜻함과 유능함에 관련된 인상특성들은 대상에 대한 호감도에 독립적으로 기여한다고 알려져

있다(Abele & Wojciszke, 2007; Cislak, & Wojciszke, 2008; Leach, Ellemers & Barreto, 2007; Wojciszke, Abele, & Baryla, 2009; Spears, Jetten, & Doosje, 2001). 이에 따뜻함과 유능함에 대한 평정이 공리주의자보다 의무론자가 더 선호되는 평정 패턴에 기여하는 정도를 알아보기 위하여, 도덕적 판단경향성(공리주의자를 0, 의무론자를 1로 코딩)이 호감도를 예측할 때 따뜻함과 유능함 평정이 매개변인이 되는 다중매개모형(Preacher & Hayes, 2008)을 구축하고 각 매개변인을 거치는 간접효과의 유의성을 검증하였다(그림 3).

간접효과의 부트스트랩 분석 결과 따뜻함을 거치는 경로( $B = .531, 95\%$  신뢰구간:  $.227 \sim .867$ )와 유능함을 거치는 경로( $B = -.193, 95\%$  신뢰구간:  $-.492 \sim -.007$ )가 모두 유의했다(신뢰구간 안에 0이 포함되지 않았음). 여기서 두 경로의 효과 방향을 살펴보면, 따뜻함 경로는 의무론자에 대한 호감, 유능함 경로는 공리주의자에 대한 호감에 영향을 주었음을 알 수 있다. 사람들은 의무론자들을 더 따뜻한 사람으로 평가하고 ( $B = 1.028, SE = .152, p < .001$ ), 그 결과 더 호감을 가졌던 반면에( $B = .526, SE = .153, p < .001$ ), 공리주의자들을 더 유능하게 지각하고( $B = -.632, SE = .167, p = .001$ ), 이것이 공리주의자에 대한 호감에 영향을 주었다( $B = .309, SE = .140, p < .05$ ). 매개변인을 포함하지 않은 직접경로에서 전반적으로 의무론자가 선호

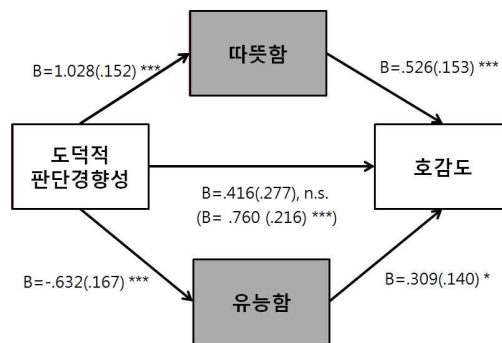


그림 3. 도덕적 판단경향성과 호감에 대한 매개모형  
(\*:  $p < .05$ , \*\*\*:  $p < .001$ )

되었던 결과( $B = .760, SE = .216, p < .001$ )는 따뜻함 평정에 의해 매개되는 것으로 보인다.

#### 성격 5 요인

공리주의자와 의무론자의 TIPI 평정을 비교한 결과, 오로지 외향성 요인에 대한 평정에서만 두 대상간에 유의미한 차이가 나타났다. 즉 의무론자( $M = 10.92, SD = 2.18$ )가 공리주의자 ( $M = 7.33, SD = 2.42$ )보다 더 높은 외향성을 지닌 것으로 지각되었다,  $t(73) = -6.748, p < .001$ . 비록 경험에 대한 개방성 등 여타 성격특성들에 대한 평정에서 연구 1과 유사한 경향성이 일부 관찰되었으나, 그 차이는 유의미하지 않았다.

### 연구 3 도덕적 판단경향성에 따른 인상차이와 그 행동적 함의

연구 1과 2는 공리주의자와 의무론자가 각기 다른 인상 및 성격특성을 가진 것으로 지각된다는 것을 보여주었다. 그렇다면 이와 같은 결과가 지니는 행동적인 함의는 무엇일까? 사람들은 서로 다른 인상을 지닌 타인들을 대할 때 상이한 행동전략을 채택하는 경향이 있다(Cuddy, Fiske & Glick, 2007; Fiske, Cuddy & Glick, 2006). 뿐만 아니라, 사람들은 특정 사회적 역할 및 기능과 부합하는 인상특성에 대한 내적인 기대를 가지고 있는 것처럼 보인다(Goodwin et al., 2014). 이와 관련하여 Wojciszke 등(1998)은 따뜻함과 유능함이 인상형성에 기여하는 정도는 사회적 상호작용의 구체적인 맥락이나 목적에 따라 달라질 수 있음을 보여주었다. 예를 들어, 피험자들은 자신이 비밀을 털어놓을 사람을 고를 때 주로 상대방의 따뜻함과 관련된 인상정보를 중요하게 여긴 한편, 노사갈등을 해결할 중재자를 고르는 상황에서는 유능함과 관련된 인상정보

를 더 가치 있게 생각하는 것으로 나타났다(Wojciszke et al., 1998). 이와 같은 점을 고려할 때, 공리주의적 또는 의무론적 판단경향성을 가진 두 대상에 대한 선호가 상황에 따라서 달라질 수 있다. 연구 3은 다양한 종류의 갈등상황에 관한 시나리오(Na, Choi & Sul, 2013)를 사용하여, 사회적 문제(social difficulty)에 대한 의사결정이 필요한 상황과 비사회적 문제(non-social difficulty)에 대한 의사결정이 필요한 상황에서 조언을 구할 대상으로 공리주의자와 의무론자 중 누구를 더 선호하는지 확인하고자 하였다. 특히 따뜻함 차원과 유능함 차원이 각각 대인관계에서의 이타성과 개인의 능력과 관련된 정보를 준다는 선행 연구 결과(Peeters & Czapinski, 1990)와 연구 1과 2에서 얻었던 의무론자와 공리주의자에 대한 따뜻함과 유능함 평정 패턴을 바탕으로, 의무론자는 사회적 갈등상황에서, 공리주의자는 비사회적 갈등상황에서 조언자로서 상대적으로 더 선호될 것이라는 가설을 세웠다.

## 방 법

#### 연구대상

대학에서 심리학 교양수업을 수강하는 20명의 학부 재학생(남자: 17, 여자: 3, 평균연령: 21, 18~23세)을 대상으로 설문조사를 실시하였다. 모든 참가자들은 설문이 시작되기 전에 연구 절차 전반에 대한 안내를 제공받았다.

#### 도구 및 절차

연구 3은 연구 1의 인상형성 설문지에 사회적 갈등상황과 비사회적 갈등상황에 대한 의사결정 시나리오가 추가되었다는 점을 제외하면 연구 1과 동일한 절차로 진행되었다. 연구에 사용된 시나리오는 총 4편이었으며, 각각 사회적(연애상

담, 진로상담) 또는 비사회적(주식투자, 거주지 선택) 갈등에 대한 내용을 담고 있었다. 설문 참가자는 각 시나리오에 묘사된 갈등상황 속에서 공리주의자 또는 의무론자 중 누구에게 더 조언을 받고 싶은지 선택한 다음, 그 정도를 5점 척도상에 나타내는 과제를 수행했다.

## 결 과

### 따뜻함과 유능함

연구 1에서와 마찬가지로 인상형성대상의 도덕적 판단경향성과 따뜻함과 유능함 평정간의 유의미한 상호작용효과가 나타났다,  $F(1, 19) = 62.134, p < .001, \eta_p^2 = .77$ . 설문응답자들은 의무론자가( $M = 4.8, SD = 0.56$ ) 공리주의자( $M = 2.63, SD = 0.80$ )보다 더 따뜻하게 느껴진다고 응답하는 한편,  $t(19) = -6.484, p < .001$ , 공리주의자는( $M = 3.27, SD = 0.64$ ) 의무론자보다( $M = 2.93, SD = 0.69$ ) 더 유능한 것으로 지각하였다,  $t(19) = 1.441, p = .166$  (그림 1C).

### 호감도

참가자들은 공리주의자( $M = 2.45, SD = 0.88$ )

보다 의무론자( $M = 3.9, SD = 1.02$ )에게 더 높은 호감을 느끼는 것으로 나타났다,  $t(19) = -5.659, p < .001$  (그림 2C).

### 성격 5 요인

두 대상에 대한 TIPI 평정에 차이가 있는지 확인한 결과, 외향성 차원에서 의무론자가( $M = 11.75, SD = 1.94$ ) 공리주의자( $M = 6.8, SD = 2.28$ )보다 더 높은 평정을 받았다,  $t(19) = -7.134, p < .001$ . 외향성을 제외한 나머지 성격특성들에서는 공리주의자와 의무론자간의 유의미한 차이가 발견되지 않았다(모든  $p > .1$ ). 이는 같은 피험자-내 설계로 진행되었던 연구 1보다도 오히려 연구 2와 유사한 결과라고 볼 수 있다.

### 의사결정 시나리오

사회적 갈등상황과 비사회적 갈등상황에서 조언을 구할 상대로 의무론자와 공리주의자를 선택한 비율에 차이가 있는지를 검증하기 위하여, 각 갈등조건(사회적, 비사회적)에서 의무론자가 선택된 빈도를 비교하였다. 그 결과, 비사회적 갈등상황에 비해( $M = 0.65, SD = 0.74$ ) 사회적 갈등상황에서 의무론자에게 조언을 구하겠다고 응답한 횟수( $M = 1.25, SD = 0.71$ )가 유의하

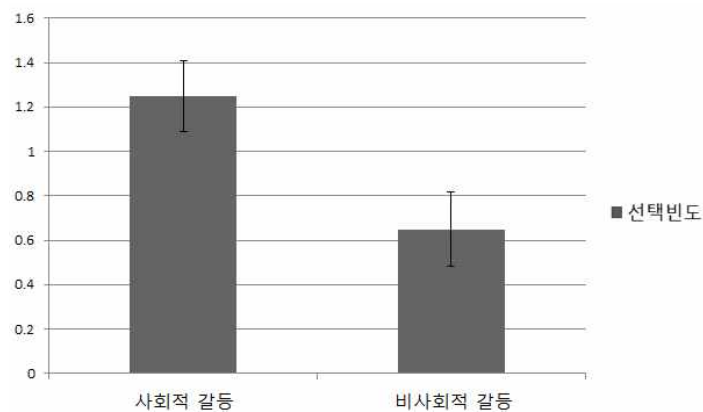


그림 4. 갈등상황에서 의무론자에게 조언을 구한 횟수

게 많은 것으로 나타났다,  $F(1,19) = 10.687, p = .004, \eta_p^2 = .36$  (그림 4). 이와 같은 차이는 의무론자와 공리주의자간의 전반적인 선호도 차이를 공변량으로 포함시켰을 때에도 마찬가지로 유지되었다,  $F(1,18) = 5.307, p = 0.033, \eta_p^2 = .23$ .

이러한 결과는 조언 받고 싶은 정도를 5점 척도 상에서 평정한 응답에서도 일관되게 관찰되었다. 사회적, 비사회적 문제 상황에서 의무론자와 공리주의자에게 조언을 받고 싶은 정도(5점 척도 상에서 각각 평정)의 차이를 비교한 결과, 연구 참가자들은 비사회적 문제 상황에서도 ( $M = -0.325, SD = 1.30$ ), 사회적 문제 상황에서 ( $M = 0.650, SD = 1.44$ ) 의무론자에게 더 조언을 받고 싶어 하는 것으로 나타났다,  $F(1, 19) = 11.206, p = .003, \eta_p^2 = .371$ .

### 종합 논의

다양한 가치가 충돌하는 사회적 상황에서 사람들은 저마다 가진 옳고 그름의 기준을 바탕으로 의사결정을 내린다. 이 때 서로 다른 가치규범을 따르는 사람들, 즉 서로 다른 도덕적 판단 경향성을 가진 사람들은 동일한 문제에 대해 상반된 해결책을 택할 수 있다. 때문에 누군가의 도덕적 판단경향성에 관한 정보는 대인교류에서 매우 중요한 의미를 지니며, 해당 인물의 인상에도 영향을 줄 수 있다. 본 연구에서는 도덕적 딜레마 시나리오를 활용하여 공리주의적 성향을 지닌 대상과 의무론적 성향을 지닌 대상이 지각되는 방식에 차이가 있는지 알아보고(연구 1, 2, 3), 그 차이가 일상생활 속의 의사결정에 지니는 행동적인 함의가 무엇인지 검토하였다(연구 3). 먼저, 서로 다른 도덕적 판단경향성을 가진 두 대상의 전반적 인상을 따뜻함, 유능함과 성격 5요인 차원에 대해서 평가하도록 하였을 때, 사람들은 의무론자를 공리주의자에 비해 더 따뜻하다고 평가하는 반면 공리주의자는 의무론자에 비해 더 유능한 것으로 평가하였다. 성격 5요

인의 경우, 공리주의자와 이타주의자간의 차이는 오직 외향성에서만 일관되게 관찰되었는데, 모든 연구에 걸쳐 의무론자가 더 외향적인 것으로 평가되었다. 외향성은 일반적으로 따뜻함과 밀접하게 관련되어 있는 성격특성으로서(Watson & Clark, 1997; Lucas, Diener, Grob, Suh & Shao, 2000) 본 연구에서는 의무론자가 공리주의자보다 더 따뜻하다고 지각되는 결과와 연결하여 해석할 수 있을 것이다. 반면 다른 성격특성의 경우에는 유의미한 결과가 나타나지 않았다. 성격 5요인과 관련된 결과는 본 연구의 주요 초점이 아니었으므로 여기서는 자세히 논의하지 않겠지만, 추후 연구를 통해 성격특성과 도덕적 판단 경향성과의 관련성을 체계적으로 밝힐만한 가치가 있을 것으로 생각된다. 공리주의자와 의무론자에 대한 호감도를 조사한 결과에서는 의무론자에 대한 상대적인 선호가 나타났다. 이와 같은 경향성은 피험자-내 설계를 사용한 연구 1과 연구 3, 피험자-간 설계를 사용한 연구 2에서 일관되게 관찰되었으며, 이는 참가자들의 도덕적 판단경향성에 따른 유사성 효과만으로는 설명하기 어렵다. 이와 같은 결과를 토대로, 연구 3은 일상 속에서 겪을 수 있는 사회적 문제(연애상담, 진로상담)와 비사회적 문제(주식투자, 거주지 선택)에 대해 조언을 구할 때 공리주의자와 의무론자 중 어떤 대상이 선호되는지에 대하여 알아보았다. 그 결과 참가자들은 사회적 문제 상황에 부딪혔을 때 의무론자로부터 더 조언을 듣고 싶어 했으며, 비사회적 문제 상황에서는 반대로 공리주의자들에게 조언을 구하겠다고 응답했다.

### 도덕적 판단 경향성과 따뜻함, 유능함 평정

본 연구에서 가장 중요한 발견은 의무론자와 공리주의자가 따뜻함과 유능함 차원에서 서로 다르게 평가되었다는 것이다. 사람들은 의무론자를 따뜻한 사람으로, 공리주의자를 유능한 사람으로 지각하는 것으로 보이는데, 그 이유로는

크게 두 가지를 생각해볼 수 있다. 첫째, 공리주의적 선택과 의무론적 선택이 함의하는 구체적인 행동이 두 대상에 대한 인상형성에 편향을 일으켰을 가능성이 있다. 전형적인 도덕적 딜레마에서, 공리주의적 선택과 의무론적 선택은 서로 다른 형태로 타인의 복지에 영향을 준다. 공리주의적 선택의 경우 타인에게 즉각적이고 직접적인 위해를 가져오는 행위와 직결(*e.g.*, “낮선 사람을 선로로 밀어내는 것은 적절하다”)되는 반면, 의무론적 선택은 타인에게 해가 되는 구체적인 행위를 방지하는(*e.g.*, “낮선 사람을 선로로 밀어내는 것은 적절하지 않다”) 경우가 대부분이다(Christensen & Gomila, 2012). 일반적으로 사람들은 어떤 동일한 나쁜 결과가 각각 특정한 행동(action or commission)과 무행동(omission)으로 인해 초래되었을 때, 전자의 경우를 더 부정적으로 평가하는 경향이 있으며(무행동 편향, Omission bias; Baron & Ritov, 2004; Spranca, Minsk, & Baron, 1991) 이는 부분적으로 피해를 일으킨 행위가 아무런 행위를 하지 않는 것과 비교했을 때 더 이목을 끌기(salience) 때문이라고 알려져 있다(Kordes-de Vaal, 1996). 이와 같은 무행동 편향은 도덕적 딜레마 상황에서도 빈번하게 관찰된다(Cushman, Young & Hauser, 2006). 본 연구에서도 인상형성대상의 공리주의적 선택에 뒤따르는 행동과 그것이 초래하는 결과의 현저성은 설문 참가자들로 하여금 공리주의적 선택을 내리는 대상을 동정심 없는 차가운 인물로 지각하도록 이끌었을 수 있다. 이에 반해 의무론자는 타인에게 발생하는 즉각적인 피해를 방지하거나 거부하는 선택을 내리기 때문에(중국에는 그 선택이 판단자 자신을 포함하여 딜레마에 등장하는 모든 타인들에게 더 큰 피해를 가져옴에도 불구하고) 남의 아픔을 헤아리고 배려하는 따뜻한 마음을 지녔다고 여겨졌을 가능성이 있다.

둘째, 도덕적 판단경향성으로부터 유추할 수 있는 심리학적 과정이 영향을 미쳤을 수 있다. 도덕적 딜레마를 활용한 최근의 fMRI 연구들은

(Greene, 2007; Greene et al., 2008, 2004, 2001) 공리주의적 선택과 의무론적 선택이 서로 구별되는 신경-심리학적 기제를 가질 수 있음을 보여주었다. 도덕성의 이중과정처리모텔(dual-process model of moral judgment)에서, 의무론적 판단은 주로 상대방에게 해를 끼치는 선택에 관한 자동적이고 본능적인 감정반응을 반영하는 것으로 여겨진다. 반면 공리주의적 판단은 그와 같은 직관과 감정을 극복하기 위한 추가적인 인지과정의 산물로서, 각 선택에 뒤따르는 이해득실을 종합적으로 계산하는 절차를 동반한다고 이야기된다(Greene, 2007). 이와 관련된 한 실험에서 Greene 등(2001)은 피험자들이 특정 도덕적 딜레마 시나리오(moral-personal scenario)에 응답할 때 내측전두회(Medial Frontal Gyrus), 후대상회(Posterior Cingulate Gyrus) 등 일반적으로 감정에 관여한다고 여겨지는 뇌 영역의 활동이 증가하며 이는 해당 시나리오에 대해 공리주의적 선택을 내리기까지의 반응시간이 늦어지는 것과 상관을 보인다고 보고하였다. 또한 Greene(2008)은 후속연구를 통해, 인지적 자원이 고갈된 피험자들은(본 실험에서 사용된 것과 동일한) 고갈등 시나리오(high-conflict personal scenario)에 대한 공리주의적 응답을 내리는데 인지적 자원이 충분한 피험자들보다 더 많은 시간을 소요한다는 것을 보여주었다. 이와 같은 실험 결과들은 의무론적 또는 공리주의적 판단경향성이 도덕적 딜레마 상황에서 인상형성 대상이 지닌 전반적인 성향에 대한 단서를 줄 수 있다는 점을 시사한다. 즉, 사람들이 도덕적 딜레마를 바탕으로 타인의 인상을 평가할 때, 의무론자는 상대적으로 감정과 이타적 직관에 충실한 것으로 지각되어 따뜻함에서 더 높은 평정을 받는 반면 공리주의자는 합리적이고 계산적인 것으로 지각되어 유능함 면에서 높게 평가되었을 수 있다.

### 도덕적 판단경향성과 호감도 평정

연구 1, 2, 3의 참가자들은 모두 공리주의자보다는 의무론자에게 더 호감을 보였다. 비록 연구 참가자들의 도덕적 판단경향성을 분석에 포함시켰을 때 그 효과가 약해지긴 하였으나, 단순한 유사성 효과는 인상형성대상에 따른 호감도 평정의 변화를 충분히 설명하지 못하는 것으로 나타났다. 이는 본 연구에서 미처 고려하지 않은 다른 변인들이 공리주의자와 의무론자에 대한 호감도 평정이 영향을 주고 있음을 시사하며, 이는 보다 체계적인 후속연구를 통해 밝혀야 할 부분이다. 의무론자가 전반적으로 선호되는 이유를 이해하기 위해서 연구 2에서는 공리주의자와 의무론자의 따뜻함, 유능함과 호감도 평정을 사용하여 매개분석을 진행하였다. 그 결과, 사람들이 의무론자를 더 선호하는 데에는 주로 따뜻함의 영향이 큰 것으로 나타났다. 이는 따뜻함과 인상형성 대상의 호감도를 연결하는 기존 연구 결과(Abele & Wojciszke, 2007; Cislak, & Wojciszke, 2008; Leach, Ellemers & Barreto, 2007; Wojciszke, Abele, & Baryla, 2009)와 일치한다. 사람들은 자신이 대상과 직접 교류하는 상황을 가정하면서 특정 타인에 대한 인상을 형성한다고 알려져 있다(Vonk, 1999). 이와 같은 견지에서 연구 2의 결과는 의무론자의 따뜻함에 기반한 친사회적 성향이 대상에 대한 긍정적인 평가로 이어졌다고 해석할 수 있을 것이다. 반면에 유능함은 의무론자보다는 공리주의자들에게 대한 호감도에 긍정적인 영향을 주는 것으로 보인다. 유능함이 주로 집단 간 경쟁이라는 맥락에서의 성공(e.g. 지적인 성공, 경제적인 성공)과 관계된 특질(status-defining)로 간주되어왔다는 점을 고려해볼 때(Bettencourt, Charlton, Dorr & Hume, 2001), 유능함의 지각이 비교적 지적이고 수완 좋은 공리주의자에 대한 선호를 촉진하는 것은 자연스러운 현상일 수 있다.

여기서 인상형성대상의 도덕적 판단경향성과 호감도 간의 관계에 따뜻함이 지니는 매개효과

는 사람들이 도덕적 딜레마 상황에서(personal dilemma) 대부분 의무론적인 선택을 하게 되는 현상(Greene, 2005)을 설명해줄 수 있다. 즉, 사람들이 의무론적 선택을 하는 것은 일종의 인상관리(Impression management, Leary & Kowalsky, 1990)로서 상대방으로부터 더 높은 호감을 사기 위한 전략이 반영되었을 수 있다는 것이다. 본 연구에서 참가자들은 오로지 타인에 대한 인상형성 과제만을 수행했기에 이와 같은 가능성을 직접적으로 확인할 수는 없었다. 따뜻함과 관련된 정보가 인상형성에 중대한 영향을 미치고(Wojciszke et al., 1998), 개인이 도덕적인 평판을 유지하는 것이 사회로부터 이득을 가져다준다는 연구(Sperber & Baumard, 2012) 등을 고려할 때, 이는 후속 연구 등을 통해 충분히 다뤄볼 만한 가치가 있다.

### 도덕적 판단경향성의 행동적 함의

사람들이 의무론자에게 전반적으로 더 호감을 보인다는 것이 연구 1, 2, 3에서 일관되게 밝혀진 결과지만, 구체적인 사회적 맥락에 따라서 공리주의자와 의무론자에 대한 선호도는 달라질 수 있다. 연구 3의 결과는 이러한 가능성을 시사한다. 실제로 참가자들은 연애와 진로 등의 사회적 갈등상황에서는 의무론자를 조언자로 선택할 가능성이 증가하며, 주식투자 및 거주지 선택 등과 같은 비사회적 갈등상황에서는 공리주의자로부터 조언을 구할 가능성이 높아지는 것으로 나타났다. 이는 인상형성 대상이 수행할 사회적 역할이나 기능에 따라 그에게 기대되는 구체적인 성격이나 인상에 차이가 있을 수 있음을 보여준 기존 연구(Goodwin, et al., 2014; Wojciszke, et al., 1998)들과 관련될 수 있다. 사람들은 또한 다양한 종류의 스트레스에 대처하기 위해 서로 다른 능력을 가진 대상에게 서로 다른 형태의 도움(social support, Cohen & Wills, 1985; Cutrona & Russell, 1990; Langford, Bowsher, Maloney & Lillis, 1997)을 요청하는 것으로 알려

진 바 있다(Jung, 1987; Helgeson, 2003). 이와 같은 맥락에서 볼 때, 본 연구에 활용된 사회적 갈등상황은 참가자로 하여금 주로 공감(empathy), 신뢰(trust), 사랑(love), 확신(reassurance) 등 정서적이고 관계적인 차원에서의 도움(emotional support, House, 1981)을 구하도록 유도하기 때문에 따뜻하고 사교적인 인상을 주는 의무론자가 조연의 상대로서 선호되는 결과가 나타났을 수 있다. 반면 주식투자와 거주지 선택과 같은 비사회적 갈등상황에 대해서는 주로 정보적 도움(informational support)이 더 유효한 것으로 지각되었을 가능성이 크다. 정보적 도움은 조언이나 관련 정보의 제공을 통해 문제(problem-solving) 해결 방향을 제시하는 형태의 도움이라 할 수 있는데, 의사나 변호사 등 전문가 집단에 속하는 대상으로부터 조언을 구하는 행위 등이 여기에 포함된다(Helgeson, 2003). 주식투자와 거주지 결정 등의 갈등상황은 경제적, 합리적 사고를 통한 의사결정이 상대적으로 중요한 영역이기 때문에, 이러한 측면에서 더 유능하게 지각되는 공리주의자가 선호되었을 것이다. 이와 같은 결과는 각기 다른 도덕적 판단경향성을 가진 인물들에 대한 선호가 판단 상황에 따라 달라질 수 있음을 시사한다. 그러나 연구 3에서 조언을 받을 수 있는 대상을 공리주의자 또는 의무론자로만 구분하였다는 점에서 이러한 차이가 실제보다 더 크게 관찰되었을 가능성도 있다. 후속 연구에서는 둘 이상의 대상을 제시하여 이러한 가능성을 통제할 필요가 있을 것이다. 본 연구에서는 대학생들이 주로 접할 만한 문제 상황을 설문에 활용하였으나, 연애상담이나 주식 투자 같은 사회적·비사회적 차원의 문제뿐만 아니라 직장에서 상사나 부하직원을 선택하는 상황이나 정치인을 선택하는 상황과 같은 다양한 맥락에서 도덕적 판단경향성이 대인 지각에 미치는 효과를 알아보는 것도 의미 있을 것이다.

#### 도덕적 판단경향성과 도덕성

마지막으로, 사람들이 의무론자를 더 따뜻한 사람으로 평가하고 전반적으로 호감을 가졌다는 결과는 한 가지 흥미로운 논점을 제시해 준다. 바로 도덕적 판단경향성이 전반적인 인상특성으로서의 도덕성과 관련될 수 있다는 점이다. 서론에서 검토했던 바와 같이, 도덕성은 종종 친사회적 또는 이타적 성향의 지표로 간주되어 왔다. 같은 맥락에서 일부 연구에서는 도덕성을 따뜻함과 동일한 범주적 개념으로 사용하거나(Wojciszke et al, 1998; Wojciszke, 2005), 하나의 통합적인 인상관련 형용사로서 따뜻함의 하위 구성요소로 간주(Cuddy et al, 2008)하기도 하였다(도덕성과 따뜻함의 분리가능성을 다룬 자세한 논의는 Goodwin et al, 2014 참조). 반면 사회적 갈등 상황에서의 도덕적 판단경향성은 전반적인 도덕성의 수준보다는 어떠한 도덕적 판단 기준을 따르는가를 보여주며 이론적으로 공리주의적 선택과 의무론적 선택 중 어느 하나가 다른 쪽보다 도덕적으로 우월하다고 볼 수는 없다. 그러나 윤리학적 관점을 떠나 일반 대중들의 상식 수준에서 고려해보면, 공리주의와 의무론적 입장은 동일한 수준의 도덕성을 지니는 것으로 인식되지 않았을 가능성도 있다. 다시 말해, 두 도덕규범이 원리적으로 동등하다는 윤리학적 가정과는 다르게 사람들은 공리주의와 의무론 중 어느 한 입장이 다른 하나보다 더 “도덕적”이라고 생각할 수 있으며 이러한 차이가 따뜻함과 유능함 평정에 영향을 미쳤을 수 있다. 실제로 공리주의자와 의무론자의 도덕성 수준에 대한 대학생들의 통념을 알아보기 위해 소규모의 사전 조사를 실시한 결과, 대학생 설문 참가자들은 공리주의자( $M = 3.0, SD = 1.03$ ) 보다 의무론자( $M = 4.07, SD = 0.73$ )를 더 도덕적으로 지각하는 경향성을 보였다(5점 리커트 척도). 작은 표본크기( $N = 10$ ) 때문에 해석이 쉽지는 않지만, 사람들이 생각하는 전형적인 “도덕성”과 의무론적 입장이 유사했을 가능성도 있다. 의무론이나 공



리주의 같은 구체적 도덕적 판단경향성과 일상적인 도덕성 판단이 인상형성 과정에서 어떻게 상호작용하는지는 추후의 연구를 통해 밝혀져야 할 부분이다. 이러한 접근을 통하여 대인지각에서 도덕성의 역할을 보다 입체적으로 이해할 수 있을 것이다.

## 결론

다시 한 번 서두의 질문을 받았다고 생각해 보자. 다수의 이익을 위해 소수를 희생하는 것은 적절한가? 그럴 수도 있고 그렇지 않을 수도 있다. 이는 당신이 질문에 대답하기 위해 어떤 종류의 가치 기준을 적용하는가에 따라 달라질 것이다. 그리고 여기서 적용되는 가치 기준에 따라 당신은 따뜻한 사람으로 보일 수도 있고 유능한 사람으로 보일 수도 있다. 본 연구에서는 도덕적 딜레마 시나리오를 활용하여 서로 다른 도덕적 판단경향성을 가진 인물이 지각되는 방식에 차이가 있는지를 살펴보고, 그 차이가 일상적인 의사결정 상황에서 지닐 수 있는 함의를 확인하였다. 단일 인상특성으로서의 도덕성 개념 대신 공리주의와 의무론이라는 규범원리를 사용하여 인상형성을 유도한 연구는 아직 이루어진 바가 없으며, 기존 문헌과 본 연구의 가장 중요한 차별점이라고 할 수 있다. 공리주의자와 의무론자는 도덕적으로는 상호 동등함에도 불구하고 따뜻함과 유능함 차원의 평정을 비롯하여 성격 5요인의 일부 차원, 호감도 등 여러 가지 측면에서 서로 다른 인상을 가진 것으로 지각되었다. 이와 같은 결과는 도덕성에 관한 통념과 도덕적 판단경향성 간의 관계, 도덕적 판단경향성과 평판인식 간의 관계 등 다양한 방향의 후속연구로 이어질 수 있으며 일상생활에서 접하는 도덕적 딜레마 상황이 대인지각 및 타인의 인상에 미치는 의미를 폭넓게 이해하는 데에도 도움을 줄 것으로 기대된다.

## 참고문헌

- 최소영 (2010). Who makes utilitarian judgments?: experimental study and fMRI study. 석사학위 논문, 서울대학교 대학원, 서울.
- Abele, A. E., & Wojciszke, B. (2007). Agency and communion from the perspective of self versus others. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(5), 751.
- Baron, J. (1997). The illusion of morality as self-interest: A reason to cooperate in social dilemmas. *Psychological Science*, 8, 330-335.
- Baron, J., & Ritov, I. (2004). Omission bias, individual differences, and normality. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 94(2), 74-85.
- Bettencourt, B., Charlton, K., Dorr, N., & Hume, D. L. (2001). Status differences and in-group bias: A meta-analytic examination of the effects of status stability, status legitimacy, and group permeability. *Psychological Bulletin*, 127(4), 520.
- Byrne, D. (1971). *The Attraction Paradigm*. New York: Academic Press
- Chemers, M. M. (2001). Leadership effectiveness: An integrative review. In M. A. Hogg & R. S. Tindale (Eds.). *Blackwell handbook of social psychology: Group Processes* (pp.376-399). Blackwell, Oxford.
- Christensen, J. F., & Gomila, A. (2012). Moral dilemmas in cognitive neuroscience of moral decision-making: A principled review. *Neuroscience & Biobehavioral Reviews*, 36(4), 1249-1264.
- Cislak, A., & Wojciszke, B. (2008). Agency and communion are inferred from actions serving interests of self or others. *European Journal of Social Psychology*, 38(7), 1103-1110.
- Cohen, S., & Wills, T. A. (1985). Stress, social support, and the buffering hypothesis. *Psychological Bulletin*, 98, 310-357

- Cuddy, A. J., Fiske, S. T., & Glick, P. (2008). Warmth and competence as universal dimensions of social perception: The stereotype content model and the BIAS map. *Advances in Experimental Social Psychology*, 40, 61-149.
- Cuddy, A. J., Fiske, S. T., & Glick, P. (2004). When professionals become mothers, warmth doesn't cut the ice. *Journal of Social Issues*, 60(4), 701-718.
- Cuddy, A. J., Fiske, S. T., & Glick, P. (2007). The BIAS map: behaviors from intergroup affect and stereotypes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(4), 631.
- Cushman, F., Young, L., & Hauser, M. (2006). The role of conscious reasoning and intuition in moral judgment testing three principles of harm. *Psychological Science*, 17(12), 1082-1089.
- Cutrona, C. E., & Russell, D. W. (1990). Type of social support and specific stress: Toward a theory of optimal matching. In B. R. Sarason, & G. R. Pierce (Eds.). *Social support: An interactional view* (pp.319-366). John Wiley & Sons. Oxford.
- De Bruin, E. N., & Van Lange, P. A. (1999). Impression formation and cooperative behavior. *European Journal of Social Psychology*, 29(23), 305-328.
- Deutsch, M. (2011). Interdependence and psychological orientation. In P. T. Coleman (Eds). *Conflict, Interdependence, and Justice*. (pp.247-271). Springer, New York.
- Fiske, S. T., Cuddy, A. J., Glick, P., & Xu, J. (2002). A model of (often mixed) stereotype content: Competence and warmth respectively follow from perceived status and competition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82(6), 878.
- Fiske, S. T., Cuddy, A. J., & Glick, P. (2007). Universal dimensions of social cognition: Warmth and competence. *Trends in Cognitive Sciences*, 11(2), 77-83.
- Foot, P. (1978). The problem of abortion and the doctrine of the double effect. In: Foot, P. *Virtues and vices and other essays in moral philosophy* (pp.19-32). Blackwell, Oxford.
- Fumagalli, M., Ferrucci, R., Mameli, F., Marcegaglia, S., Mrakic-Sposta, S., Zago, S. & Priori, A. (2010). Gender-related differences in moral judgments. *Cognitive Processing*, 11(3), 219-226.
- Goodwin, G. P., Piazza, J., & Rozin, P. (2014). Moral character predominates in person perception and evaluation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 106(1), 148.
- Gosling, S. D., Rentfrow, P. J., & Swann Jr, W. B. (2003). A very brief measure of the Big-Five personality domains. *Journal of Research in Personality*, 37(6), 504-528.
- Greene, J. (2005). 19 Cognitive Neuroscience and the Structure of the Moral Mind. *The innate mind*, 1, 338-353.
- Greene, J. D. (2007). *The secret joke of Kant's soul* (pp.59-66). Cambridge, MA: MIT Press.
- Greene, J., & Haidt, J. (2002). How (and where) does moral judgment work?. *Trends in Cognitive Sciences*, 6(12), 517-523.
- Greene, J. D., Morelli, S. A., Lowenberg, K., Nystrom, L. E., & Cohen, J. D. (2008). Cognitive load selectively interferes with utilitarian moral judgment. *Cognition*, 107(3), 1144-1154.
- Greene, J. D., Nystrom, L. E., Engell, A. D., Darley, J. M., & Cohen, J. D. (2004). The neural bases of cognitive conflict and control in moral judgment. *Neuron*, 44(2), 389-400.
- Greene, J. D., Sommerville, R. B., Nystrom, L. E., Darley, J. M., & Cohen, J. D. (2001). An fMRI investigation of emotional engagement in moral judgment. *Science*, 293(5537), 2105-2108.

- Griffitt, W. B. (1966). Interpersonal attraction as a function of self-concept and personality similarity-dissimilarity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 4, 581-584
- Haidt, J., & Joseph, C. (2004). Intuitive ethics: How innately prepared intuitions generate culturally variable virtues. *Daedalus*, 133(4), 55-66.
- Han, H., Glover, G. H., & Jeong, C. (2014). Cultural influences on the neural correlate of moral decision making processes. *Behavioural Brain Research*, 259, 215-228.
- Hauser, M., Cushman, F., Young, L., Kang Xing Jin, R., & Mikhail, J. (2007). A dissociation between moral judgments and justifications. *Mind & Language*, 22(1), 1-21.
- Harenski, C. L., & Hamann, S. (2006). Neural correlates of regulating negative emotions related to moral violations. *Neuroimage*, 30(1), 313-324.
- Heekeren, H. R., Wartenburger, I., Schmidt, H., Schwintowski, H. P., & Villringer, A. (2003). An fMRI study of simple ethical decision-making. *Neuroreport*, 14(9), 1215-1219.
- Helgeson, V. S. (2003). Social support and quality of life. *Quality of life research*, 12(1), 25-31.
- Higgins, T. E., Rholes, W. S., & Jones, C. R. (1977). Category accessibility and impression formation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 13(2), 141-154.
- Hofmann, W., & Baumert, A. (2010). Immediate affect as a basis for intuitive moral judgement: An adaptation of the affect misattribution procedure. *Cognition and emotion*, 24(3), 522-535.
- Hogan, R., Hall, R. & Blank, E. (1971). An extension of the similarity-attraction hypothesis to the study of vocational behavior. *Center for Social Organization of Schools Report*, John Hopkins University, 105, 8.
- House, J. S. (1981). *Work stress and social support*. Reading, MA: Addison-Wesley.
- Jones, Z., Pelham, B., Carvallo, M., & Mirenberg, M. (2004). How do I love thee? Let me count the J's: Implicit egotism and interpersonal attraction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87, 665-683.
- Judd, C. M., James-Hawkins, L., Yzerbyt, V., & Kashima, Y. (2005). Fundamental dimensions of social judgment: Understanding the relations between judgments of competence and warmth. *Journal of Personality and Social Psychology*, 89(6), 899.4
- Jung, J. (1987). Toward a social psychology of social support. *Basic and Applied Social Psychology*, 8(1 & 2), 57-83.
- Kagan, S. (1998). *Normative ethics* Boulder: Westview Press.
- Kohlberg, L. (1964). Development of moral character and moral ideology. *Review of child development research*, 1, 383.
- Kordes-de Vaal, J. H. (1996). Intention and the omission bias: Omissions perceived as nondecisions. *Acta Psychologica*, 93(1), 161-172.
- Langford, C. P. H., Bowsher, J., Maloney, J. P., & Lillis, P. P. (1997). Social support: A conceptual analysis. *Journal of Advanced Nursing*, 25(1), 95-100.
- Leach, C. W., Ellemers, N., & Barreto, M. (2007). Group virtue: The importance of morality (vs. competence and sociability) in the positive evaluation of in-groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(2), 234.
- Leary, M. R., & Kowalski, R. M. (1990). Impression management: A literature review and two-component model. *Psychological Bulletin*, 107(1), 34.
- Lucas, R. E., Diener, E., Grob, A., Suh, E. M., & Shao, L. (2000). Cross-cultural evidence for the fundamental features of extraversion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 79(3), 452.

- Moll, J., Eslinger, P. J., & Oliveira-Souza, R. D. (2001). Frontopolar and anterior temporal cortex activation in a moral judgment task: Preliminary functional MRI results in normal subjects. *Arquivos de Neuro-Psiquiatria*, 59(3B), 657-664.
- Moll, J., de Oliveira-Souza, R., Bramati, I. E., & Grafman, J. (2002). Functional networks in emotional moral and nonmoral social judgments. *Neuroimage*, 16(3), 696-703.
- Moll, J., de Oliveira-Souza, R., Eslinger, P. J., Bramati, I. E., Mourão-Miranda, J., Andreiuolo, P. A., & Pessoa, L. (2002). The neural correlates of moral sensitivity: A functional magnetic resonance imaging investigation of basic and moral emotions. *The Journal of Neuroscience*, 22(7), 2730-2736.
- Na, J., Choi, I., & Sul, S. (2013). I Like You Because You Think in the "Right" Way: Culture and Ideal Thinking. *Social Cognition*, 31(3), 390-404.
- Newcomb, T. M. (1961). The prediction of interpersonal attraction. *American Psychologist*, 11, 575-586
- Peeters, G., & Czapinski, J. (1990). Positive-negative asymmetry in evaluations: The distinction between affective and informational negativity effects. *European Review of Social Psychology*, 1(1), 33-60.
- Preacher, K. J., & Hayes, A. F. (2008). Asymptotic and resampling strategies for assessing and comparing indirect effects in multiple mediator models. *Behavior Research Methods*, 40(3), 879-891.
- Rosenberg, S., Nelson, C., & Vivekananthan, P. S. (1968). A multidimensional approach to the structure of personality impressions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 9(4), 283.
- Sperber, D., & Baumard, N. (2012). Moral reputation: An evolutionary and cognitive perspective. *Mind & Language*, 27(5), 495-518.
- Spranca, M., Minsk, E., & Baron, J. (1991). Omission and commission in judgment and choice. *Journal of Experimental Social Psychology*, 27(1), 76-105.
- Takezawa, M., Gummerum, M., Keller, M., 2006. A stage for the rational tail of the emotional dog: Roles of moral reasoning in group decision making. *Journal of Economic Psychology* 27(1), 117-139.
- Taylor, S. E. (1982). The availability bias in social perception and interaction. In D. P. Kahneman, Slovic & A. Tversky (Eds.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. New York: Cambridge University Press.
- Thomson, J. J., 1976. Killing, Letting Die, and the Trolley Problem. *The Monist*, 59 (2), 204-217.
- Turiel, E. (1983). *The development of social knowledge: Morality and convention*. Cambridge University Press.
- Van Lange, P. A., & Kuhlman, D. M. (1994). Social value orientations and impressions of partner's honesty and intelligence: A test of the might versus morality effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(1), 126.
- Vonk, R. (1999). Effects of other profitability and self profitability on evaluative judgements of behaviours. *European Journal of Social Psychology*, 29(7), 833-842.
- Watson, D., & Clark, L. A. (1997). Extraversion and its positive emotional core. In R. Hogan, J. Johnson, & S. Briggs (Eds.), *Handbook of personality psychology* (pp.767-793). San Diego, CA: Academic Press.
- Willis, J., & Todorov, A. (2006). First impressions making up your mind after a 100-ms exposure to a face. *Psychological Science*, 17(7), 592-598.
- Wojciszke, B., Bazinska, R., & Jaworski, M. (1998). On the dominance of moral categories in

- impression formation. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 24(12), 1251-1263.
- Wojciszke, B. (2005). Morality and competence in person-and self-perception. *European Review of Social Psychology*, 16(1), 155-188.
- Wojciszke, B., Abele, A. E., & Baryla, W. (2009). Two dimensions of interpersonal attitudes: Liking depends on communion, respect depends on agency. *European Journal of Social Psychology*, 39(6), 973-990.

1 차원고접수 : 2014. 04. 20.

수정원고접수 : 2014. 05. 27.

최종게재결정 : 2014. 05. 28.

## The Impact of Moral Decision Style on Impression Formation

Minwoo Lee

Sunhae Sul

Hackjin Kim

Department of Psychology, Korea University

Morality plays an important role in impression formation by signaling a target's prosociality and resulting in a positive evaluation of the target. However, little is known about the effect of how moral principles that a target endorses on impression formation. In the present study, we aimed to investigate whether and how targets with different moral decision styles, namely utilitarian and deontologist, are perceived differently. In study 1, participants were asked to evaluate an utilitarian target and a deontological target on warmth-competence domain and big-five personality traits. Results showed that the deontological target scored higher in warmth than the utilitarian target, while the opposite was true in competence rating. In addition, participants reported that the deontological target was more likeable than the utilitarian target. In study 2, we replicated the findings of study 1 with between-subject design. Mediation analysis revealed that the favorable attitude toward a deontological target was mainly mediated by warmth rating. In study 3, we tested whether deontologists and utilitarians are favored in different decision domains. Participants were provided with behavioral vignettes depicting various daily problems in social or nonsocial domains and asked to indicate which target they would like to ask for advice. We found that deontologists and utilitarians were preferred in social and non-social problems, respectively. Our findings suggest that impression formation process can be influenced not only by how moral a target is but also by what specific moral principle a target follows when making moral decision.

*Key words* : moral dilemma, moral decision, impression formation, utilitarianism, deontology, warmth, competence, likability

**<부록> 도덕 판단 과제 시나리오 예시**

**1> 고갈등 시나리오 문항 예시**

당신이 배를 타고 있는데, 선상에 불이 나서 배는 곧 가라앉을 것이다. 구명보트는 원래 수송할 인원보다 더 많은 사람을 태우고 있다. 당신이 타고 있는 구명보트는 위험하게 물 위에 있고 몇 인치만 떨어지면 가라앉을 것이다.

파도가 난폭해지기 시작하고 구명보트에 물이 차고 있다. 구조선이 오기 전에 아무 것도 하지 않는다면 구명보트가 가라앉아 모두 죽을 것이다. 하지만 다쳐서 어차피 살 수 없는 사람이 하나 있다. 당신이 이 사람을 배 밖으로 던진다면 구명보트는 계속 떠있을 것이고, 나머지 승객들은 구조될 것이다.

남은 승객을 구하기 위해 이 사람을 배 밖으로 던지는 것은 적절한가?

(적절하다면 '1', 적절하지 않다면 '2') ( )

**2> 저갈등 시나리오 문항 예시**

당신은 임신한 15살 소녀이다. 험령한 옷을 입고 의도적으로 살을 찌움으로써 당신은 임신을 비밀로 해왔다. 학교에 있던 어느 날 양수가 터졌다. 당신은 탈의실로 달려가 아기를 낳는 몇 시간 동안 숨어있었다. 당신은 이 아기를 키울 수 없음을 확신한다.

당신은 탈의실을 치우고 아기를 수건으로 싸서 학교 뒤의 쓰레기통에 버린 뒤 아무 것도 일어나지 않은 듯 하면 안도할 것이라고 생각한다.

당신의 삶을 지속하기 위해 당신의 아기를 쓰레기통에 버리는 것은 적절한가?

(적절하다면 '1', 적절하지 않다면 '2') ( )

**3> 통제 시나리오 문항 예시**

당신은 5만원 상당의 책을 사러 서점에 갔다. 당신은 두 종류의 할인쿠폰을 가지고 있다. 할인 쿠폰 하나는 정가의 30% 할인을 제공하며 내일이면 유효기간이 만료된다.

다른 쿠폰은 정가의 20%를 할인해주며 유효기간이 1년이다.

20% 할인 쿠폰을 내년까지 쓸 수 있도록 지금 30% 할인 쿠폰을 쓰는 것은 적절한가?

(적절하다면 '1', 적절하지 않다면 '2') ( )