

마키아벨리즘과 긍정적·부정적 호혜성 간의 관계: 정서지능의 조절효과

구 현 진 이 수 란 신 용 환 손 영 우[†]

연세대학교 심리학과

본 연구는 마키아벨리즘과 긍정적·부정적 호혜성 간의 관계에서 정서지능의 조절효과를 검증하고자 하였다. 이를 위해 총 367명(여성 208명, 남성 159명)의 참가자들에게 마키아벨리즘 척도(Mach - IV: Christie and Geis' Machiavellianism scale), 정서지능 척도(Wong and Law's Emotional Intelligence scale), 호혜성 척도(Personal Norm of Reciprocity)가 포함된 설문지를 실시하였다. 위계적 회귀분석 결과, 기존에 호혜성에 영향을 미친다고 알려진 변인들의 영향을 통제한 후에도 마키아벨리즘과 정서지능의 상호작용이 긍정적·부정적 호혜성 각각에서 유의하게 나타났다. 하지만 정서지능의 조절효과는 마키아벨리즘과 긍정적·부정적 호혜성 간의 관계에 따라 상이한 양상을 보였다. 긍정적 호혜성의 경우, 정서지능은 마키아벨리즘이 긍정적 호혜성에 미치는 부적 영향을 완화시켰다. 이와 반대로 부정적 호혜성에서 정서지능은 마키아벨리즘이 부정적 호혜성에 미치는 정적 영향을 강화시켰다. 이러한 결과는 정서지능이 대인 간 상호작용 맥락에 따라 유연하게 자신의 전략을 조절할 수 있다는 최근 연구들의 결과를 뒷받침하는 것이며, 정서지능의 이러한 유연성 특성이 마키아벨리즘 성격과 상호작용 할 때에는 사회적 맥락에 따라 마키아벨리즘의 영향력을 완충 또는 강화시킬 수 있다는 가능성을 시사한다.

주요어 : 마키아벨리즘, 정서지능, 긍정적 호혜성, 부정적 호혜성

[†] 교신저자: 손영우, 연세대학교 심리학과, 서울시 서대문구 연세로 50
Tel: 02-2123-2444, E-mail: ysohn@yonsei.ac.kr

서론

중남미 열대에 주로 서식하는 흡혈박쥐들은 소나 말과 같은 가축들의 피를 빨아먹으며 살아간다. 이들은 신진대사가 매우 빠르기 때문에, 삼 일 만 피를 섭취하지 못 해도 죽을 위기에 처하게 된다. 이로 인해 흡혈박쥐 사회에서는 사냥에 성공한 박쥐들이 사냥에 실패한 박쥐들에게 피를 나누어주는 풍습이 진화했다. 한 박쥐가 항상 사냥에 성공하는 것은 어렵기 때문에, 미래의 실패에 대비하여 주변 개체들에게 협동함으로써 자신의 생존 확률을 높이는 것이다(Trivers, 1985; Wilkinson, 1984; Wilkinson 1990). 이러한 상호 호혜적 교환 관계는 흡혈박쥐뿐 아니라 여러 종의 동물들에게서 발견되며(De Waal & Luttrell, 1988; Wilkinson, 1988), 과거 인간의 수렵 - 채집 문화에서도 일어났다는 것을 보여주는 다양한 증거들이 존재한다(Cosmides & Tooby, 1992; DeVore & Tooby, 1987; Trivers, 1971).

진화론적인 측면에서 이러한 협동의 일종인 호혜적 상호 교환은 참여하는 개인에게 이득을 주지만, 어떤 경우에는 오히려 불이익을 초래하기도 한다. 한 집단 속에 다른 사람들을 신뢰하고 호혜적으로 행동하는 협동자들(cooperators)이 존재하면, 역으로 이들의 신뢰를 이용하여 자신의 이익을 취하려는 사기꾼들(cheaters)이 생겨나기 때문이다(Buss, 1999; Cummins, 1999; Trivers, 1971). 상호 교환이 언제나 동시에 이루어지는 것이 아니기 때문에, 수혜를 받은 쪽에서 보답을 하지 않는 경우 협동한 사람에게 손해가 발생한다. 이와 관련하여 다양한 선행 연구들은 ‘사기꾼’들이 높게 보이는 대표적인 성격으로 마키아벨리즘(Machiavellianism) 성격 특성에 주목하고 있다(Mealy, 1995; Wilson, Near, & Miller, 1996; Wilson, Near, & Miller, 1998). 마키아벨리즘 성격 특성이란, 자신의 이익을 위해서 타인을 기만하고 조종할 수 있는 냉담하고 이기적인 성격을 의미한다(Christie & Geis, 1970; Fehr & Samsom, 2013; Gunnthorsdottir, McCabe, & Smith, 2002).

본 연구에서는 이러한 마키아벨리즘 성격 특성에 초점을 맞추어, 이것이 사회적 교환 관계로 대변되는 호혜성(reciprocity) 개념과 어떤 관계를 가지는지 알아보고자 하였다. 또한 여기서 더 나아가, 이 관계에 영향을 주는 요인은 무엇인지 탐구해보았다.

마키아벨리즘

마키아벨리즘이란 자신의 이익을 극대화하기 위해 타인을 기만하고 조종할 수 있는 이기적이고 냉담한 성격 특성이다. 이는 Christie와 Geis (1970)가 16세기 이탈리아 정치사상가인 니콜로 마키아벨리(Niccolò Machiavelli)의 저서인 『군주론』과 『리비우스 논고』를 통해 인간 본성에 관한 마키아벨리의 시각을 개념화한 것이다. 마키아벨리즘은 대인관계에서의 속임수에 대한 용인, 인간 본성에 대한 냉소적 시각, 관습적 도덕률에 대한 무시라는 세 가지 주요 구성 요소로 이루어져있다(Christie & Geis, 1970). 여러 선행 연구들에 따르면, 준입상적 수준의 개인의 속임수 기질은 마키아벨리즘을 통해 측정할 수 있다(Mealy, 1995; Wilson et al., 1996). 마키아벨리즘이 높은 사람들은 정서적으로 냉담함을 보이는 것이 특징이며, 이로 인해 사회적 규범이나 관습적 도덕률을 경시하고(Christie & Geis, 1970; Hawley, 2006), 자신의 이익을 극대화하기 위해 타인을 쉽게 기만하고 배신하며(Gunnthorsdottir et al., 2002; Harrell & Hartnagel, 1976), 다른 사람들을 착취하려는 동기가 높고 착취하는 것에 더 능하다(Paulhus & Williams, 2002).

Gunnthorsdottir 등(2002)의 연구에서 마키아벨리즘이 높은 사람들은 낮은 사람들에 비해 자신의 이익을 위해 파트너를 배신하는 비율이 월등히 높은 것으로 나타났다. 또 다른 연구에서는, 마키아벨리즘이 낮은 사람들은 상대방이 자신을 신뢰할 때 그들로부터 도둑질을 하려는 경향을 낮게 보였던 반면에, 마키아벨리즘이 높은 사람들은 오히려 상대방의 신뢰를 이용해서 더 많

은 양을 도둑질 하는 모습을 보였다(Harrell & Hartnagel, 1976). 이처럼 마키아벨리즘이 높은 사람들이 상호 협력 상황에서 자신의 이익을 위해 상대방의 신뢰를 배반하는 모습은 다양한 선행 연구들에서 나타난다.

그렇다면, 반대로 대인관계에서 타인이 마키아벨리즘이 높은 사람을 향해 이기적으로 행동하고 불이익을 끼칠 때, 마키아벨리즘 경향의 사람들이 어떻게 반응할지에 대한 물음이 제기된다. 이전 연구들에 따르면, 마키아벨리즘이 높은 사람들은 자신에게 피해를 주는 이들에 대한 높은 처벌 동기를 보였으며(Meyer, 1992), 다른 사람들이 자신을 공격했을 때, 공격자들이 자신의 잘못을 시인했음에도 불구하고 이들에게 복수를 하였다(Wilson et al., 1996). Harrell(1980)의 연구에서 참가자들은 실험 공모자들이 자신의 돈을 훔치는 것을 보게 되고, 이를 추궁하는 상황에 놓이게 된다. 이때 마키아벨리즘이 높은 참가자들은 낮은 참가자들에 비해 반성하는 사람들에게 더 공격적으로 행동했으며, 그들의 반성이 진정성이 있는지 의심하였다. 이러한 결과들을 미루어볼 때, 마키아벨리즘이 높은 사람들은 자신에게 피해와 불이익을 끼치는 사람들에 대해 보복하고 처벌하려는 높은 동기와 행동 경향성을 가지고 있음을 알 수 있다.

선행 연구 결과들을 종합해보았을 때, 마키아벨리즘이 높은 사람들은 타인과의 협력 상황에서 자신의 이익을 극대화하기 위해 상대방을 배반하고 이기적으로 행동할 가능성이 높으며, 자신이 배신당했을 때에는 상대방을 처벌하고 복수하려는 욕구가 강하게 나타날 것으로 예상할 수 있다. 마키아벨리즘의 이러한 특성들은, 마키아벨리즘이 호혜성 규범과 깊은 연관성이 있다는 것을 시사한다.

호혜성과 마키아벨리즘

자신에게 도움을 준 사람에게는 보답하고 피해를 준 사람은 처벌하려는 호혜성 규범은, 인

간이 가지고 있는 기본적인 경향성이며, 인류 역사 속에서 법, 종교적 교리, 사회적 가치 등 보편적인 규범으로서 존재해왔다(Perugini, Gallucci, Presaghi, & Ercolani, 2003). 이처럼 인간이 전반적인 호혜성을 가지고 있다는 가설은 사회과학 분야에서 가장 논란이 작은 가설이다(Gouldner, 1960; Homans, 1961). 지금까지 호혜성은 태도 변화(Cialdini, Green, & Rusch, 1992), 이타성(Krebs, 1975), 협동(Komorita & Parks, 1999), 소비자 구매(Miller & Kean, 1997), 선물 주기(Cialdini, 1988), 신뢰(Berg, Dickhaut, & McCabe, 1995), 사회적 딜레마 상황(Axelrod & Dion, 1988), 생물학(Boyd & Richerson, 1988), 사회학(Grundy, 2005), 진화 심리학(Trivers, 1971; De Waal & Berger, 2000), 경제학(Fehr & Gächter, 2000), 동물 행동(Barrett, Gaynor, & Henzi, 2002) 등 광범위한 분야에 걸쳐 활발히 연구되어 왔다.

다양한 선행 연구들에서 호혜성을 개인에게 내재화된 규범으로 간주하고 있다(Cialdini, Kallgren, & Reno, 1991; Kerr, Garst, Lewandowski, & Harris, 1997; Schwartz, 1977). 개인의 내재적 규범으로서 호혜성은 크게 긍정적 호혜성(positive reciprocity)과 부정적 호혜성(negative reciprocity)으로 나뉜다(Perugini et al., 2003). 긍정적 호혜성이란 과거 자신에게 도움을 주거나 잘 대해준 사람에게는 자신의 이익을 희생해서라도 보답을 해야 한다는 개인의 내재적 믿음이다. Chen, Chen과 Portnoy (2009)는 긍정적 호혜성을 “다른 사람으로부터 수혜를 받은 사람은, 이를 되갚기 전까지 빛을 진 것처럼 느낀다”라고 표현하였다. 이와 반대로 부정적 호혜성은 과거 자신에게 피해를 주거나 해를 끼친 사람에게 자신의 이익을 희생해서라도 보복하려는 내재화된 규범이다. 부정적 호혜성의 대표적인 예시로 “눈에는 눈, 이에는 이”로 유명한 고대 함무라비 법전을 들 수 있는데, 이 또한 동해(同害) 복수법에 기초하여 제정되었음을 알 수 있다. 이처럼 자신에게 잘 해준 사람에게는 보상하고, 피해를 준 사람에게는 벌을 주려는 호혜성 규범은, 사회적 교환을 하며 집

단을 이루어 살아가는 인간이 가진 기본적인 믿음이라는 것을 알 수 있다.

이러한 두 가지 호혜성과 마키아벨리즘 성격 특성과의 관계를 각각 유추해보았을 때, 마키아벨리즘이 높은 사람은 자신의 이익에 초점을 맞추며 사회적 규범 및 관습적 도덕률에 영향을 적게 받으므로, 자신에게 호의를 베푸 상대방의 은혜에 보답하지 않을 수 있다. 즉, 긍정적인 호혜성을 낮게 보일 것이다. 반면에, 상대방이 자신에게 피해를 입힌 상황에서는 이들을 처벌하려는 욕구가 강하므로, 높은 부정적 호혜성을 나타낼 것으로 예상할 수 있다. 하지만, 이처럼 마키아벨리즘이 대인과의 상호 협력 관계에서 항상 이기적으로 행동하게 하는지에 관해서는 의문이 제기될 수 있다.

몇몇 연구들에 따르면, 마키아벨리즘이 대인 관계 상황에서 항상 이기적이며 타인을 배반하는 행동 양상을 보이는 것은 아니라는 주장이 제기되었다. 이를테면 타인의 존재는 마키아벨리즘이 높은 사람들로 하여금 이기심을 감추고 이타적인 것처럼 행동하게 만들었으며(Bereczkei, Birkas, & Kerekes, 2010), 사회적 딜레마 게임에서 의사결정에 대한 타인의 처벌이 가능할 때 협조적 경향성이 더 높아졌다(Jones, 2014). 이처럼 특정 맥락이나 상황에서는 마키아벨리즘 성향의 사람들이 전형적인 행동 패턴과 사뭇 다른 모습을 보인다는 것을 알 수 있다(Bereczkei, 2015; Jones & Paulhus, 2009). 타인의 존재나 처벌 가능성 외에도 마키아벨리즘적 행동의 발현 양상과의 연관성을 유추해볼 수 있는 개념이 존재하는데, 이는 바로 정서지능이다.

정서지능의 조절효과

정서지능이란 자신과 타인의 정서를 지각하고 이해하며, 이를 조절하고 적절하게 활용할 수 있는 능력을 의미한다(Salovey & Mayer, 1990). 정서지능이 높은 사람은 본인 및 타인의 정서 상태에 민감하게 반응하며, 자신과 타인의 정서를

조절하고 활용하는 것에 능하다(Mayer & Salovey, 1997).

지금까지 대부분의 연구들에서 정서지능은 긍정심리학의 분야에 속하는 개념으로 간주되어 왔다(Salovey, Mayer, & Caruso, 2002). 수많은 선행 연구들에서 정서지능이 개인의 삶을 긍정적으로 증진시키는 역할을 하는 것으로 밝혔다. 정서지능은 행복, 삶 만족, 심리적 건강, 친사회성, 협조적 행동, 이타성, 긍정적 대인 관계, 공감적 조망 수용 능력, 사회적 기술, 도움 행동 등을 정적으로 예측하는 것으로 알려져 왔다(Côté, Decelles, McCarthy, Van Kleef, & Hideg, 2011; Furnham & Petrides, 2003; Lopes, Salovey, & Straus, 2003; Palmer, Donaldson, & Stough, 2002; Schutte, Malouff, Bobik, Coston, Greeson, Jedlicka, Rhodes, & Wendorf, 2001). 하지만 정서지능은 개인이 정서와 정서적 정보를 얼마나 잘 처리하는지를 반영하는 ‘능력’이기 때문에, 이는 사회적으로 가치 있는 행동뿐 아니라 광범위한 사회적 행동을 촉진할 수 있다(Austin, Farrelly, Black, & Moore, 2007; Kilduff, Chiaburu, & Menges, 2010).

이에 관해 최근 연구들은, 정서지능의 ‘유연성’에 초점을 맞추고 있다. 즉 기존에 알려진 것처럼 정서지능이 친사회성과 선행적 정적 관계를 가진 것이 아니라, 사회적 맥락에 따라 적응적으로 자신의 전략을 조절할 수 있는 능력이라는 것이다. 이는 쉽게 말하면, 타인이 착한 사람일 때는 자신도 착하게, 나쁜 사람일 때는 자신도 못되게 대응하는 것이다. 즉 정서지능은 대인과의 상호작용 맥락 속에서 적절한 전략 사용을 통해 대처할 수 있게 만든다(Fernández-Berrocal, Extremera, Lopes, & Ruiz-Aranda, 2014; Ford & Tamir, 2012). 이러한 주장을 뒷받침하는 실험을 한 연구가 있는데, Fernández-Berrocal 등(2014)의 연구를 보면, 반복되는 죄수의 딜레마 게임(Prisoner's Dilemma game)에서 정서지능이 높은 참가자들은 상대방이 항상 협력하는 모습을 보일 때에는 자신의 이익을 위해서 이들을 착취하려 하지 않았다. 하지만 상대방이 항상 배신을

하는 경우에는, 정서지능이 높은 사람들은 낮은 사람들에게 비해 더 경쟁적으로 행동하며 자신의 이익을 챙기려는 모습을 보였다. 즉 정서지능이 높은 사람들은 타인이 자신에게 착하게 대하면 착하게 반응하고, 자신을 배반하고 착취하려 하면 더욱 경쟁적으로 행동하며, 타인의 전략에 맞게 자신의 반응을 적응적이고 유연하게 선택함을 알 수 있다. Axelrod와 Hamilton(1981)은 이러한 맞대응 전략(tit-for-tat strategy)이 상대방의 협조를 촉진시킴과 동시에 속임수를 쓰는 상대를 즉각적으로 처벌하는 유용한 전략임을 밝혔다.

이전의 다양한 연구들을 토대로, 정서지능과 마키아벨리즘, 그리고 두 가지 호혜성 간의 관계성을 예측해 볼 수 있다. 우선 긍정적인 호혜성과 관련하여, 정서지능이 높은 경우 자신에게 협력했던 사람에게 협조적이고 친사회적으로 행동하는 경향이 높으므로, 마키아벨리즘이 긍정적 호혜성에 미치는 부정적인 영향을 감소시킬 것이다. 즉, 마키아벨리즘과 긍정적 호혜성의 부적 관계에서 정서지능이 완충 효과를 보일 것으로 예상할 수 있다.

반면 부정적 호혜성의 경우, 긍정적 호혜성과는 상반되는 결과가 나타날 것으로 예상된다. 즉, 정서지능은 마키아벨리즘이 부정적 호혜성에 끼치는 정적 영향을 더욱 강하게 만들 것이다. 왜냐하면 정서지능이 높은 사람들은 상대방이 자신에게 손해를 끼쳤을 때, 이들에게 착취당하지 않기 위해 경쟁적으로 행동하려는 동기가 높기 때문이다. 이로 인해 정서지능이 마키아벨리즘의 착취적인 성향과 상호작용하여 마키아벨리즘과 부정적 호혜성의 정적 관계를 강화시킬 것으로 예상된다.

이를 알아보기 위해 본 연구에서는 우선 마키아벨리즘과 긍정적·부정적 호혜성 간의 관계를 살펴보았으며, 이 관계에서 정서지능의 조절효과가 나타나는지 탐구해보았다. 연구 가설들을 정리해보면 다음과 같다.

가설 1: 마키아벨리즘과 “긍정적 호혜성” 간의 관계를 정서지능이 조절할 것이다. 구체적으로, 정서지능이 낮을 때는 마키아벨리즘이 높을수록 긍정적 호혜성이 낮게 나타나지만, 정서지능이 높을 때는 이러한 차이가 약하게 나타날 것이다.

가설 2: 마키아벨리즘과 “부정적 호혜성” 간의 관계를 정서지능이 조절할 것이다. 구체적으로, 정서지능이 높을 때는 마키아벨리즘이 높을수록 부정적 호혜성이 높게 나타나지만, 정서지능이 낮을 때는 이러한 차이가 약하게 나타날 것이다.

방 법

연구 대상

Amazon's Mechanical Turk(이하 MTurk)를 통해 총 380명의 참가자들이 연구에 참여하였다. 참가자들은 모두 현재 미국에 거주하고 있는 사람들이며, 온라인을 통해 연구에 참여하는 대가로 금전적인 보상을 받았다. 380명의 참가자들 중 지나치게 불성실한 응답을 보인 13명이 분석에서 제외되어, 총 367명(여성 208명, 남성 159명)의 자료가 분석에 사용되었다. 참가자들의 나이 범위는 최소 18세에서 최대 77세(평균 연령 36.8세, 표준편차 13.9세)였으며, 인구 통계학적 특성을 살펴보면 백인 72.8%, 흑인 9%, 아시아/태평양 계열 8.7%, 히스패닉 5.7%, 기타 3.3%, 미국 원주민 0.5% 이었다.

측정 도구

마키아벨리즘(Machiavellianism)

개인의 마키아벨리즘을 측정하기 위해서 Christie와 Geis(1970)가 개발한 마크 IV(Mach IV) 척도를 사용하였다. 마크 IV는 마키아벨리즘을 재는 검사도구로 가장 널리 활용되고 있다. 총 20문항이며, 각 문항은 리커트(Likert) 7점(1점: 전

혀 동의하지 않는다, 7점: 매우 동의한다)으로 구성되어 있다. 마크 IV 점수는 참가자들의 응답 총점을 사용하므로 개인의 점수 범위는 20~140점이며, 점수가 높을수록 마키아벨리즘이 강하다는 것을 뜻한다. 본 연구에서의 내적 일치도 계수는 .79이었다.

정서지능(Emotional Intelligence)

정서지능을 측정하는 도구로는 Wong과 Law (2002)가 개발한 WLEIS(Wong and Law's Emotional Intelligence Items)를 사용하였다. 본 척도는 자기 정서 인식, 타인 정서 인식, 정서 조절, 정서 활용이라는 네 가지 하위 요인으로 구성되어 있다. 각 하위 영역 당 4개의 문항으로 총 16문항이며 리커트 7점(1점: 전혀 동의하지 않는다, 7점: 매우 동의한다)으로 이루어져 있다. 본 연구에서의 내적 일치도는 .94로 나타났다.

호혜성(Reciprocity)

본 연구에서는 개인의 호혜성을 Perugini 등 (2003)이 개발한 Personal Norm of Reciprocity(이하 PNR) 척도를 사용하여 측정하였다. PNR 척도는 호혜성을 개인에게 내재화된 사회적 규범으로 바라보며, 이를 긍정적 호혜성, 부정적 호혜성, 호혜성에 대한 믿음이라는 세 가지 영역으로 나누어 측정한다. 세 가지 각 영역은 9문항으로 구성되어 총 27문항이며, 리커트 7점으로 된 자기보고식 검사도구이다(1점: 전혀 동의하지 않는다, 7점: 매우 동의한다). 본 연구에서는 연구 가설과 관련이 있는 긍정적 호혜성, 부정적 호혜성 척도 두 가지 만을 사용하였다. 긍정적 호혜성 척도의 내적 일치도는 .88, 부정적 호혜성 척도의 내적 일치도는 .93으로 나타났다.

자기 이익(Self-Interest)

Gerbasi와 Prentice(2013)는 개인의 자기 및 타인 이익(Self- and Other- Interest Inventory) 추구 행동을 위한 동기를 측정하는 척도를 개발하였다. 이 중 본 연구에서는 자기 이익을 반영하는 SI

(Self-Interest subscale) 하위척도를 활용하였다. SI는 9개의 문항으로, 리커트 5점 척도로 이루어져 있다. SI가 높을수록 자기 자신의 이익을 위해 행동하려는 개인의 내적 동기가 강하다는 것을 의미한다. 본 연구에서 SI의 내적 일치도 계수는 .87이었다. 선행 연구들에서 자기 이익은 호혜성과 연관성이 있는 변인으로 밝혀졌기 때문에(Berg et al., 1995), 본 연구에서는 통제변인으로 활용하였다.

사회적 가치 지향성(Social Value Orientation)

참가자들의 사회적 가치 지향성은 Van Lange, De Bruin, Otten, & Joireman(1997)이 개발한 사회적 가치 지향성 검사 도구를 사용하여 측정하였다. 이 검사 도구는 아홉 가지 의사결정 상황으로 이루어져있는데, 각 의사결정은 친사회적 성향, 개인주의적 성향, 경쟁주의적 성향이라는 세 가지 대안으로 나뉜다. 참가자들이 9개 사례 중 6개 이상 일관되게 한 가지 종류의 성향을 선택하는 경우에만 이를 그 사람의 사회적 가치 지향성으로 간주한다. 본 연구에서는 친사회적 성향 181명(49.3%), 개인주의적 성향 115명(31.3%), 경쟁주의적 성향 22명(6%), 미분류 49명(13.4%)으로 나타났다. 이러한 분류 방법을 크게 친사회적 가치지향(prosocial)과, 개인주의적 성향과 경쟁주의적 성향을 합산한 친자기적 가치지향(proself) 두 가지로 나누어 활용하기도 한다(De Cremer & Van Lange, 2001). 본 연구도 이 방법을 사용하여 친사회적 가치지향의 참가자들은 1(181명), 친자기적 가치지향의 참가자들은 0(137명)으로 코딩하여 분석에 활용하였다. 선행 연구에 따르면 친사회적 가치지향성은 호혜성에 정적인 영향을 주는 것으로 알려졌다(De Cremer & Van Lange, 2001), 본 연구에서는 통제변인으로 투입하였다.

조망수용(Perspective-taking)

조망수용을 측정하기 위해서 Davis(1980)의 공감 척도를 활용하였다. 본 척도는 다른 사람의

관점으로 보려고 하는 조망수용 척도, 영화, 소설 등과 같이 가상 상황 속의 인물과 자신을 동일시하는 상상 척도, 타인을 향한 따뜻함, 연민 등을 느끼는 공감적 관심 척도, 다른 사람들이 겪고 있는 부정적인 상황을 관찰하며 얼마나 불안과 불편함을 느끼는지를 측정하는 개인적 고통 척도라는 네 가지의 하위영역으로 이루어져 있다. 각 영역마다 7문항으로 총 28문항이며, 리커트 5점 척도이다(0점: 전혀 동의하지 않는다, 4점: 매우 동의한다). 본 연구에서는 네 가지 하위영역 중 호혜성에 영향을 주는 것으로 알려진 조망수용을 통제 변수로 사용하였으며(Pelligrà, 2011), 조망수용 척도의 내적 합치도는 .77로 나타났다.

자료 분석

IBM SPSS Statistics 21을 사용하여 분석을 실시하였다. 우선, 측정도구들의 신뢰도를 검증하기 위해서 신뢰도 분석을 통해 내적 일치도 계수를 알아본 후, 상관분석을 실시하여 변인들 간의 관계를 살펴보았다. 다음으로 위계적 회귀분석을

실시하여 기존에 호혜성과 관련이 있다고 알려진 변수들의 영향을 통제한 후, 마키아벨리즘과 정서지능이 긍정적 호혜성과 부정적 호혜성에 미치는 영향을 알아보았으며, 마지막으로 마키아벨리즘과 정서지능의 상호작용을 살펴보았다.

결 과

변인들 간의 상관분석

주요 변인들의 평균 및 표준편차와 변인들 간의 상호상관을 표 1에 제시하였다. 먼저, 마키아벨리즘은 정서지능($r = -.41, p < .01$), 긍정적 호혜성($r = -.38, p < .01$)과는 유의한 부적 상관을 보인 반면, 부정적 호혜성과는 유의한 정적 상관을 보였다($r = .52, p < .01$). 정서지능은 긍정적 호혜성과는 정적 상관을 보였으나($r = .59, p < .01$) 부정적 호혜성과는 의미 있는 상관을 보이지 않았다. 한편, 조망수용과 자기 이익, 사회적 가치 지향성 등의 변인은 긍정적 및 부정적 호혜성과 통계적으로 유의한 상관을 보여 통

표 1. 주요 변인들 사이의 상관

변인 (M, SD)	마키아벨리즘 (71.16, 14.95)	정서지능 (83.31, 16.06)	긍정적 호혜성 (5.39, .95)	부정적 호혜성 (3.55, 1.39)	조망수용 (17.63, 4.70)	자기 이익 (3.33, .78)	사회적 가치 지향성 (.49, .50)
마키아벨리즘	-						
정서지능	-.41**	-					
긍정적 호혜성	-.38**	.59**	-				
부정적 호혜성	.52**	-.10	-.14**	-			
조망수용	-.49**	.49**	.54**	-.34**	-		
자기 이익	.18**	.32**	.11*	.42**	-.04	-	
사회적 가치 지향성 (0: 친자기적, 1: 친사회적)	-.19**	.04	.16**	-.26**	.18**	-.17**	-

주. * $p < .05$, ** $p < .01$

제의 필요성을 간접적으로 확인할 수 있었다.

마키아벨리즘과 정서지능이 긍정적 호혜성에 미치는 영향

마키아벨리즘과 긍정적 호혜성 간의 관계에서 정서지능의 조절효과가 나타나는지 알아보기 위해 위계적 회귀분석을 실시하였다. 이를 위해 이전 연구들에서 호혜성과 관련성이 있다고 알려진 변인들이 긍정적 호혜성에 미치는 영향을 통제하고 마키아벨리즘이 긍정적 호혜성에 미치는 영향에서 정서지능이 갖는 조절효과를 확인하고자 하였다. 다중공선성 문제가 발생하지 않도록 독립변인과 조절변인을 평균 중심화(mean centering) 하여 분석에 사용하였다. 구체적으로, 1단계에는 통제변인으로 설정한 자기 이익, 사회적 가치 지향성, 조망수용을 투입하여 이들이 미치는 영향을 통제하였다. 2단계에는 독립변인인 마키아벨리즘과 조절변인인 정서지능을 투입하였고, 3단계에서는 정서지능의 조절효과를 보기 위해 마키아벨리즘과 정서지능의 상호작용항을 투입하였다. 그 결과는 표 2에 제시하였다.

표 2의 결과를 보면, 1단계에 투입된 변인들은

긍정적 호혜성을 유의하게 예측하는 것으로 나타났다($R^2 = .312, p < .001$). 구체적으로 살펴보면, 자기이익이 높을수록 긍정적 호혜성이 높고 ($\beta = .147, p < .01$) 친사회적 가치지향적일수록 긍정적 호혜성이 높으며($\beta = .090, p < .05$), 조망수용이 높을수록 긍정적 호혜성이 높게($\beta = .525, p < .001$) 나타나는 관계가 확인되었다.

2단계에서 마키아벨리즘과 정서지능을 투입하였을 때, R^2 변화량이 유의하게 증가하는 것으로 나타났다($\Delta R^2 = .127, p < .001$). 정서지능의 주효과는 유의하게 나타났으나($\beta = .422, p < .001$), 마키아벨리즘의 주효과는 유의하지 않았다($\beta = -.053, p > .05$). 그리고 3단계에서 두 변인의 상호작용항이 추가로 투입되었을 때, R^2 변화량이 유의하게 증가하였다($\Delta R^2 = .015, p < .01$). 구체적으로, 마키아벨리즘과 정서지능의 상호작용항이 긍정적 호혜성이 미치는 영향이 유의하였고($\beta = .126, p < .01$), 이는 마키아벨리즘과 긍정적 호혜성의 관계를 정서지능이 조절함을 의미한다.

정서지능의 조절효과가 어떤 패턴으로 나타나는지를 알아보기 위해 정서지능이 높을 때(M + 1SD)와 낮을 때(M - 1SD)를 구분하여 그림 1에

표 2. 긍정적 호혜성에 대한 위계적 회귀분석 결과

단계	긍정적 호혜성				
	B	SE B	β	R^2	ΔR^2
1단계				.312***	
자기 이익	.179	.054	.147**		
사회적 가치 지향성	.171	.086	.090*		
조망수용	.107	.009	.525***		
2단계				.439***	.127***
마키아벨리즘	-.003	.003	-.053		
정서지능	.025	.003	.422***		
3단계				.454**	.015**
마키아벨리즘 × 정서지능	.000	.000	.126**		

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

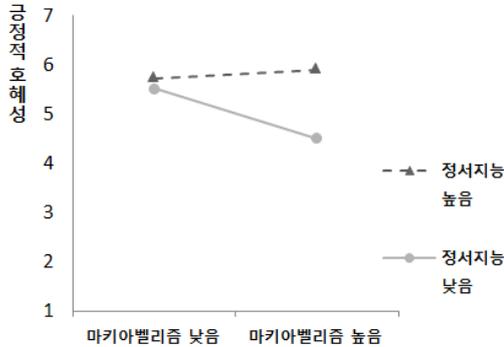


그림 1. 마키아벨리즘과 정서지능의 상호작용(평균에서 1 표준편차 높을 때와 낮을 때)

제시하였다. 그림에서 알 수 있듯이, 정서지능이 낮은 경우에 마키아벨리즘의 높낮이에 따른 긍정적 호혜성의 기울기가 가파르게 나타나는 반면, 정서지능이 높은 경우에는 기울기 차이가 나타나지 않았다. 즉, 정서지능이 낮은 사람들은 마키아벨리즘이 높을수록 긍정적 호혜성이 낮게 나타났지만, 정서지능이 높은 경우 마키아벨리즘이 낮은 높은 관계없이 긍정적 호혜성의 정도의 차이가 나타나지 않았다. 이러한 결과를 통해 정서지능이 낮을 때보다 높을 때 마키아벨리즘

과 긍정적 호혜성 간의 부적관계가 약하게 나타날 것이라고 가정한 가설 1이 지지되었음을 알 수 있다.

마키아벨리즘과 정서지능이 부정적 호혜성에 미치는 영향

긍정적 호혜성과 마찬가지로, 마키아벨리즘과 부정적 호혜성 간의 관계에서 정서지능의 조절 효과가 나타나는지 알아보기 위해 위계적 회귀 분석을 실시하였다. 표 3을 보면, 1단계에서 호혜성과 관련이 있다고 알려진 기존의 변인들은 부정적 호혜성을 유의하게 예측하는 것으로 나타났다($R^2 = .300, p < .001$). 구체적으로 살펴보면, 자기이익($\beta = .385, p < .001$), 사회적 가치 지향성($\beta = -.142, p < .01$)과 조망수용($\beta = -.298, p < .001$)은 부정적 호혜성에 유의한 영향을 끼치는 것으로 나타났다.

2단계에서 마키아벨리즘과 정서지능을 투입한 결과, R^2 변화량이 유의하게 증가하는 것으로 나타났다($\Delta R^2 = .108, p < .001$), 정서지능의 주효과는 유의하지 않았으나($\beta = .040, p > .05$), 마키아벨리즘의 주효과가 유의하게 나타났다(β

표 3. 부정적 호혜성에 대한 위계적 회귀분석 결과

단계	부정적 호혜성				
	B	SE B	β	R^2	ΔR^2
1단계				.300***	
자기 이익	.685	.079	.385***		
사회적 가치 지향성	-.393	.126	-.142**		
조망수용	-.088	.013	-.298***		
2단계				.409***	.108***
마키아벨리즘	.037	.005	.396***		
정서지능	.003	.005	.040		
3단계				.419*	.010*
마키아벨리즘 × 정서지능	.000	.000	.103*		

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

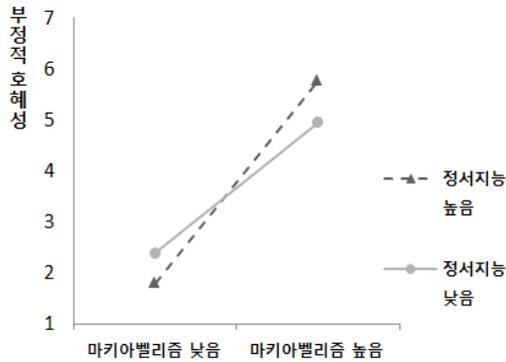


그림 2. 마키아벨리즘과 정서지능의 상호작용(평균에서 1 표준편차 높을 때와 낮을 때)

= .396, $p < .001$). 그리고 3단계에 두 변인의 상호작용항을 투입하였을 때, R^2 변화량이 유의하게 증가하였다($\Delta R^2 = .010, p < .05$). 구체적으로 살펴보면, 마키아벨리즘과 정서지능의 상호작용이 유의미하게 나타났다($\beta = .103, p < .05$). 이를 통해 마키아벨리즘과 부정적 호혜성의 관계를 정서지능이 조절하고 있음을 확인할 수 있다.

마찬가지로 정서지능의 조절효과를 구체적으로 살펴보기 위해 마키아벨리즘과 정서지능의 상호작용 그래프를 확인하였다(그림 2). 정서지능이 높거나 낮을 때 모두 마키아벨리즘이 높을수록 부정적 호혜성이 높게 나타났는데, 정서지능이 높은 경우에 그 기울기가 더 가파른 것을 볼 수 있다. 즉, 정서지능이 낮을 때보다 높을 때 마키아벨리즘이 높을수록 부정적 호혜성이 높은 것으로 나타났다. 이를 통해 정서지능이 낮을 때보다 높을 때 마키아벨리즘과 부정적 호혜성의 정적관계가 더 강하게 나타날 것이라고 가정한 가설 2가 지지되었음을 확인할 수 있다.

논 의

본 연구에서는 마키아벨리즘과 긍정적·부정

적 호혜성 각각의 관계에서 정서지능의 조절효과를 검증하고자 하였다. 연구 결과, 예상했던 가설 두 가지 모두 지지되었다. 긍정적 호혜성과 부정적 호혜성 모두에서 마키아벨리즘과 정서지능의 상호작용이 유의미하게 나타났는데, 정서지능이 마키아벨리즘과 두 가지 호혜성 간의 관계에서 나타낸 조절효과는 상이한 양상을 보여주었다.

우선 긍정적 호혜성의 경우, 마키아벨리즘이 긍정적 호혜성과 부적상관을 보였다. 또한 정서지능이 낮을 때보다 높을 때 긍정적 호혜성이 더 높게 보이는 것으로 나타났다. 조절효과를 살펴보면 정서지능이 낮은 경우에는 마키아벨리즘이 높을수록 긍정적 호혜성이 낮아지지만, 정서지능이 높을 때는 마키아벨리즘이 높아도 일정 수준의 긍정적 호혜성을 유지함을 알 수 있다. 즉, 정서지능이 마키아벨리즘이 긍정적 호혜성에 미치는 부적 영향을 완충하는 효과를 보였다. 이와 반대로 부정적 호혜성에서는, 정서지능이 높거나 낮을 때 모두 마키아벨리즘이 높을수록 부정적 호혜성이 높게 나타났는데, 정서지능이 높은 경우에 그 기울기가 더 가파른 것을 볼 수 있다. 즉, 정서지능이 낮을 때보다 높을 때 마키아벨리즘이 높을수록 부정적 호혜성이 높은 것으로 나타났다.

본 연구는 마키아벨리즘과 두 가지 호혜성 간의 관계에서 정서지능의 조절효과에 대해 처음으로 탐구해보았다는 점에서 의의가 있다. 이를 통해 정서지능이 긍정적 호혜성 및 부정적 호혜성과 연관되어 있을 뿐 아니라 마키아벨리즘과 두 가지 호혜성 각각의 관계에서 각기 다른 양상의 조절효과를 나타낸다는 것을 밝혔다는 것에 의미를 가진다.

연구 결과에서 나타나는 정서지능의 상반되는 두 가지 조절효과는, 기존의 많은 정서지능 연구들에서 정서지능이 친사회성과 이타성을 정적으로 예측한다고 주장한 것과는 다른 결과이다. 만약 본 연구가 선행 연구들의 주장과 같은 맥락이었다면, 정서지능은 마키아벨리즘과 긍정

적·부정적 호혜성 두 가지 관계에서 모두 마키아벨리즘에 대한 완충효과를 나타냈어야 한다. 구체적으로 마키아벨리즘과 긍정적 호혜성에서 나타난 정서지능의 완충효과가, 마키아벨리즘과 부정적 호혜성 간의 관계에서도 나타났어야 한다는 것이다. 왜냐하면 기존의 연구들을 기반으로 생각해보았을 때, 정서지능의 이타성과 친사회성이 자신에게 피해를 끼친 타인에게 보복하려는 마키아벨리즘 성격 특성의 영향을 완충시켜 줄 것으로 예상할 수 있기 때문이다. 하지만 이와는 반대로, 본 연구에서 부정적 호혜성의 경우 정서지능은 오히려 보복하고 처벌을 내리려는 마키아벨리즘의 대인관계에서의 부정적 기능을 더욱 강화시키는 것으로 나타났다.

본 연구에서 나타난 정서지능의 이러한 양면적 양상은 기존에 알려진 정서지능의 친사회성 및 이타성과의 선형적 정적 관계로는 설명하기 힘들며, 정서지능이 사회적 상호작용 맥락에 따라 유연하게 자신의 전략을 조절할 수 있는 적응적인 능력이라고 주장하는 최근 연구들의 결과와 일치하는 것이다(Côté et al., 2011; Fernández-Berrocal et al., 2014). 즉 타인이 자신에게 협력하면 자신도 협력을 선택하고, 배반하면 자신 또한 배반을 하며, 타인이 보여주는 행동 양상에 맞추어 자신의 전략을 유연하게 조절하는 개념이라는 것이다. 이러한 특성을 지닌 정서지능이 부정적 성격 특성으로 대변되는 마키아벨리즘과 상호작용할 때에는, 사회적 상황과 맥락에 따라 마키아벨리즘의 부정적인 속성에 대한 보호 요인으로 작용할 가능성과, 이를 더 강화시키는 가능성 모두 존재한다는 것을 시사한다.

또한 마키아벨리즘이 부정적 호혜성에서는 주효과가 나타난 반면, 긍정적 호혜성에서는 주효과가 나타나지 않았다는 점에 주목해 볼 필요가 있다. 이는 여러 선행 연구들에서 나타났던 마키아벨리즘 성격이 가지고 있는 높은 이익 추구 동기와 이를 위해 타인을 배반할 수 있는 이기적인 성격(Christie & Geis, 1970; Gunthorsdottir et al., 2002), 자신에게 잘 대해준 타인의 호의를

개인적인 이익을 희생해서라도 되갚는 긍정적 호혜적 행동과 기본적으로 반대되는 성질을 가졌기 때문일 수 있다. 반면에 부정적 호혜성의 경우, 마키아벨리즘이 높은 사람들은 자신에게 피해와 불이익을 끼치는 사람들에 대한 높은 처벌과 보복 동기를 보이는 것으로 알려져 왔으므로(Harrell, 1980; Wilson et al., 1996), 자신에게 해를 끼친 상대방에게 복수를 하고자 하는 부정적 호혜성과 긴밀한 연관성을 가지고 있음을 유추해볼 수 있다.

지금까지 마키아벨리즘과 정서지능이라는 두 변인이 어떤 관계를 가지는지에 대하여 알아본 선행 연구들이 다수 존재하고 있다. 하지만 마키아벨리즘과 정서지능이 상호작용하여 어떤 양상을 나타낼지에 관한 연구는 많지 않은 실정이다. 이에 관해 알아본 대부분의 선행 연구들은 정서지능과 마키아벨리즘이 높을 때, 어떤 부정적인 행동 양상을 보이는가에 대한 주제로 초점을 맞춰왔다. 일례로, 학교 괴롭힘을 주도하는 아이들(bullies)이 그렇지 않은 아이들보다 더 높은 정서적 이해를 보인다(Sutton, Smith, & Swettenham, 1999)는 연구는 그 당시 대중의 큰 관심을 불러일으켰다. 본 연구는 이처럼 높은 정서지능이 마키아벨리즘과 결합했을 때 보일 수 있는 부정적 기능과 동시에, 마키아벨리즘이라는 부정적 성격 특성에 대한 보호 요인이라는 긍정적 기능 또한 탐구해봄으로써 마키아벨리즘과 정서지능의 상호작용에 관한 이해의 폭을 한층 더 넓혔다고 볼 수 있다.

호혜성은 사회적 교환을 통해 집단을 이루어 살아가는 인간 사회에서 필수불가결한 요소로 간주된다. 개인은 타인에게 도움을 주며 미래에 그 사람이 보답을 할 것으로 기대하지만, 이러한 상호 호혜적 협동 상황에서 배신을 자행하는 사기꾼들을 만나게 되면 오히려 손해를 보게 된다. 이와 관련하여 지금까지 많은 선행 연구들은 사람들의 사기꾼과 속임수를 탐지해내는 능력인 사기꾼-탐지 메커니즘(cheater-detection mechanism)과 협동을 배신한 사기꾼들에게 가하는 처벌에

대해 중점적으로 연구해왔다(Cosmides & Tooby, 2005; Fehr, Fischbacher, & Gächter, 2002; Price, Cosmides, & Tooby, 2002). 하지만, ‘사기꾼’들 자체의 특성과 행동 양상에 대해 알아본 연구는 많지 않은 실정이다(Buss & Duntley, 2008). 본 연구는 이점에 착안하여, 사기꾼들의 성격 특성으로 대변되는 마키아벨리즘과 호혜성 개념을 구성하는 긍정적 호혜성, 부정적 호혜성 간의 관계를 탐구해보았으며, 여기서 더 나아가 이 관계에 영향을 주는 요인으로 정서지능을 처음 도입시켰다는 점에서 가치를 가진다고 볼 수 있다.

이러한 의의에도 불구하고 본 연구는 몇 가지 제한점을 가지고 있다. 첫째로, 본 연구에서는 자기보고식 측정도구만을 활용하였다. 정서지능의 경우 본 연구에서 사용된 것처럼 자기보고식 형태의 측정점사와, 지식 및 능력을 기반으로 하는 수행기반 검사(MSCEIT; Mayer, Salovey, & Caruso, 2002)가 있다. 수행기반 정서지능 검사는 객관적인 수행과 능력을 측정하므로 자기보고식 검사보다 개인의 능력에 대해 더욱 실증적인 정보를 제공할 수 있다. 후속 연구에서는 수행기반 정서지능 검사를 활용하여 본 연구의 결과를 재확인할 필요가 있다. 또한 긍정적 호혜성과 부정적 호혜성의 경우에는, 실제 개인의 호혜적 행동을 측정할 수 있는 실험 방법을 활용하여(예: Reciprocity game; Gallucci & Perugini, 2000) 사람들의 실제적 행동 양상을 살펴볼 수 있을 것이다.

둘째로, 이전의 다양한 연구들에서 마키아벨리즘과 자기보고식, 수행기반 정서지능 간 부적 상관관계를 보고해왔다(Lee & Ashton, 2005; Paulhus & Williams, 2002). 이 관계에 대하여 정서지능 측정도구가 가진 긍정적 속성, 사회적 바람직성 응답에 의한 영향 등 여러 설명이 존재하지만, 마키아벨리즘과 정서지능이 나타내는 부적관계를 온전히 설명하는 것에는 한계를 보이고 있다(Austin et al., 2007). 후속 연구들을 통해 마키아벨리즘과 정서지능의 관계성에 대한 이론적 정립의 필요성이 제기된다.

마지막으로, 정서지능은 자신 및 타인 정서 이해, 정서 조절, 정서 활용이라는 네 가지 영역으로 이루어진 포괄적인 개념이다. 그러므로 후속 연구에서는 정서지능을 구성하는 각기 다른 하위 영역들의 개별적 기능을 고려해보아야 할 것이다. 정서지능 각각의 하위 요인과 마키아벨리즘의 상호작용을 확인해봄으로써, 마키아벨리즘과 정서지능의 상호작용이 갖는 의미와 기능을 더욱 명확하게 밝혀낼 수 있을 것으로 기대된다.

참고문헌

- Austin, E. J., Farrelly, D., Black, C., & Moore, H. (2007). Emotional intelligence, Machiavellianism and emotional manipulation: Does EI have a dark side? *Personality and Individual Differences*, 43, 179-189.
- Axelrod, R., & Dion, D. (1988). The further evolution of cooperation. *Science*, 242, 1385-1390.
- Axelrod, R., & Hamilton, W. D. (1981). The evolution of cooperation. *Science*, 211, 1390-1396.
- Barrett, L., Gaynor, D., & Henzi, S. P. (2002). A dynamic interaction between aggression and grooming reciprocity among female chacma baboons. *Animal Behaviour*, 63, 1047-1053.
- Berezkei, T. (2015). The manipulative skill: Cognitive devices and their neural correlates underlying Machiavellian's decision making. *Brain and Cognition*, 99, 24-31.
- Berezkei, T., Birkas, B., & Kerekes, Z. (2010). The presence of others, prosocial traits, machiavellianism. *Social Psychology*, 41, 238-245.
- Berg, J., Dickhaut, J., & McCabe, K. (1995). Trust, reciprocity, and social history. *Games and Economic Behavior*, 10, 122-142.
- Boyd, R., & Richerson, P. J. (1988). The evolution of reciprocity in sizable groups. *Journal of*

- Theoretical Biology*, 132, 337-356.
- Buss, D. M. (1999). *Evolutionary psychology: The new science of the mind*. Allyn & Bacon.
- Buss, D. M., & Duntley, J. D. (2008). Adaptations for exploitation. *Group dynamics: Theory, research, and practice*, 12, 53.
- Chen, Y. R., Chen, X. P., & Portnoy, R. (2009). To whom do positive norm and negative norm of reciprocity apply? Effects of inequitable offer, relationship and relational-self orientation. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45, 24-34.
- Christie, R., & Geis, F. (1970). *Studies in Machiavellianism*. New York: Academic Press.
- Cialdini, R. B. (1988). *Influence: Science and practice*. Boston: Scott, Foresman.
- Cialdini, R. B., Green, B. L., & Rusch, A. J. (1992). When tactical pronouncements of change become real change: The case of reciprocal persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63, 30-40.
- Cialdini, R. B., Kallgren, C. A., & Reno, R. R. (1991). A focus theory of normative conduct: A theoretical refinement and reevaluation of the role of norms in human behavior. *Advances in Experimental Social Psychology*, 24, 201-234.
- Cosmides, L., & Tooby, J. (1992). Cognitive adaptations for social exchange. *The adapted mind*, 163-228.
- Cosmides, L., & Tooby, J. (2005). Neurocognitive adaptations designed for social exchange. *The handbook of evolutionary psychology*, 584-627.
- Côté, S., DeCelles, K. A., McCarthy, J. M., Van Kleef, G. A., & Hideg, I. (2011). The Jekyll and Hyde of emotional intelligence: Emotion-regulation knowledge facilitates both prosocial and interpersonally deviant behavior. *Psychological Science*, 22, 1073-1080.
- Cummins, D. D. (1999). Cheater detection is modified by social rank: The impact of dominance on the evolution of cognitive functions. *Evolution and Human Behavior*, 20, 229-248.
- Davis, M. H. (1980). A multidimensional approach to individual differences in empathy.
- De Cremer, D., & Van Lange, P. A. (2001). Why prosocials exhibit greater cooperation than proselves: The roles of social responsibility and reciprocity. *European Journal of Personality*, 15, S5-S18.
- De Waal, F. B. M., & Berger, M. L. (2000). Payment for labour in monkeys. *Nature*, 404, 563-563.
- De Waal, F. B. M., & Luttrell, L. M. (1988). Mechanisms of social reciprocity in three primate species: Symmetrical relationship characteristics or cognition? *Ethology and Sociobiology*, 9, 101-118.
- DeVore, I., & Tooby, J. (1987). The reconstruction of hominid behavioral evolution through strategic modeling. In W. G. Kinzey (Eds.), *The Evolution of Human Behavior: Primate Models* (pp. 183-237). New York University Press.
- Fehr, E., Fischbacher, U., & Gächter, S. (2002). Strong reciprocity, human cooperation, and the enforcement of social norms. *Human nature*, 13, 1-25.
- Fehr, B., & Samsom, D. (2013). The construct of machiavellianism: Twenty years later. *Advances in Personality Assessment*, 9, 77-116.
- Fehr, E., & Gächter, S. (2000). Fairness and retaliation: The economics of reciprocity. *The Journal of Economic Perspectives*, 14, 159-181.
- Fernández-Berrocal, P., Extremera, N., Lopes, P. N., & Ruiz-Aranda, D. (2014). When to cooperate and when to compete: Emotional intelligence in interpersonal decision-making. *Journal of Research in Personality*, 49, 21-24.
- Ford, B. Q., & Tamir, M. (2012). When getting angry is smart: Emotional preferences and

- emotional intelligence. *Emotion*, 12, 685-689.
- Furnham, A., & Petrides, K. V. (2003). Trait emotional intelligence and happiness. *Social Behavior and Personality: an international journal*, 31, 815-823.
- Gallucci, M., & Perugini, M. (2000). An experimental test of a game-theoretical model of reciprocity. *Journal of Behavioral Decision Making*, 13, 367-389.
- Gerbasi, M. E., & Prentice, D. A. (2013). The Self-and Other-Interest Inventory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 105, 495.
- Gouldner, A. W. (1960). The norm of reciprocity: A preliminary statement. *American Sociological Review*, 25, 161-178.
- Grundy, E. (2005). Reciprocity in relationships: Socio-economic and health influences on intergenerational exchanges between Third Age parents and their adult children in Great Britain. *The British Journal of Sociology*, 56, 233-255.
- Gunthorsdottir, A., McCabe, K., & Smith, V. (2002). Using the Machiavellianism instrument to predict trustworthiness in a bargaining game. *Journal of Economic Psychology*, 23, 49-66.
- Harrell, W. A. (1980). Retaliatory aggression by high and low Machiavellians against remorseful and non-remorseful wrongdoers. *Social Behavior and Personality*, 8, 217-220.
- Harrell, W. A., & Hartnagel, T. (1976). The impact of Machiavellianism and the trustfulness of the victim on laboratory theft. *Sociometry*, 39, 157-165.
- Hawley, P. H. (2006). Evolution and personality: A new look at Machiavellianism. *Handbook of personality development*, 147-161.
- Homans, G. C. (1961). Social behavior: Its elementary forms.
- Jones, D. N. (2014). Risk in the face of retribution: Psychopathic individuals persist in financial misbehavior among the Dark Triad. *Personality and Individual Differences*, 67, 109-113.
- Jones, D. N., & Paulhus, D. L. (2009). Machiavellianism. In M. R. Leary & R. H. Hoyle (Eds.), *Handbook of individual differences in social behavior* (pp. 93-108), New York: Guilford Press.
- Kerr, N. L., Garst, J., Lewandowski, D. A., & Harris, S. E. (1997). That still, small voice: Commitment to cooperate as an internalized versus a social norm. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 23, 1300-1311.
- Kilduff, M., Chiaburu, D. S., & Menges, J. I. (2010). Strategic use of emotional intelligence in organizational settings: Exploring the dark side. *Research in Organizational Behavior*, 30, 129-152.
- Komorita, S. S., & Parks, C. D. (1999). Reciprocity and cooperation in social dilemmas: Review and future directions. In A. Rapoport, D. V. Budescu, I. Erev & R. Zwick (Eds.), *Games and human behavior: Essays in honor of Amnon Rapoport* (pp. 315-330). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates Publishers.
- Krebs, D. (1975). Empathy and altruism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 32, 1134-1146.
- Lee, K., & Ashton, M. C. (2005). Psychopathy, Machiavellianism, and narcissism in the Five-Factor Model and the HEXACO model of personality structure. *Personality and Individual Differences*, 38, 1571-1582.
- Lopes, P. N., Salovey, P., & Straus, R. (2003). Emotional intelligence, personality, and the perceived quality of social relationships. *Personality and Individual Differences*, 35, 641-658.
- Mayer, J. D., & Salovey, P. (1997). What is emotional intelligence? In P. Salovey & D. Sluyter (Eds.), *Emotional development and emotional intelligence: Educational implications*. Basic Books.

- Mayer, J. D., Salovey, P., & Caruso, D. R. (2002). *Mayer-Salovey-Caruso Emotional Intelligence Test: MSCEIT*. Item booklet. MHS.
- Mealy, L. (1995). The sociobiology of sociopathy: An integrated evolutionary model. *Behavioral and Brain Sciences*, 18, 523-541.
- Meyer, H. D. (1992). Norms and self-interest in ultimatum bargaining: The prince's prudence. *Journal of Economic Psychology*, 13, 215-232.
- Miller, N. J., & Kean, R. C. (1997). Reciprocal exchange in rural communities: Consumers' inducements to inshop. *Psychology and Marketing*, 14, 637-661.
- Palmer, B., Donaldson, C., & Stough, C. (2002). Emotional intelligence and life satisfaction. *Personality and Individual Differences*, 33, 1091-1100.
- Paulhus, D. L., & Williams, K. M. (2002). The dark triad of personality: Narcissism, Machiavellianism, and psychopathy. *Journal of Research in Personality*, 36, 556-563.
- Pelligra, V. (2011). Empathy, guilt-aversion, and patterns of reciprocity. *Journal of Neuroscience, Psychology, and Economics*, 4, 161.
- Perugini, M., Gallucci, M., Presaghi, F., & Ercolani, A. P. (2003). The personal norm of reciprocity. *European Journal of Personality*, 17, 251-283.
- Price, M. E., Cosmides, L., & Tooby, J. (2002). Punitive sentiment as an anti-free rider psychological device. *Evolution and Human Behavior*, 23, 203-231.
- Salovey, P., & Mayer, J. D. (1990). Emotional intelligence. *Imagination, Cognition, and Personality*, 9, 185-211.
- Salovey, P., Mayer, J. D., & Caruso, D. (2002). *The positive psychology of emotional intelligence*. In C. R. Snyder & S. J. Lopez (Eds.), *Handbook of positive psychology* (pp. 159-171). Oxford University Press.
- Schutte, N. S., Malouff, J. M., Bobik, C., Coston, T. D., Greeson, C., Jedlicka, C., Rhodes, E., & Wendorf, G. (2001). Emotional intelligence and interpersonal relations. *The Journal of Social Psychology*, 141, 523-536.
- Schwartz, S. H. (1977). *Normative influences on altruism*. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10, pp. 221-279). New York: Academic.
- Sutton, J., Smith, P. K., & Swettenham, J. (1999). Social cognition and bullying: Social inadequacy or skilled manipulation? *British Journal of Developmental Psychology*, 17, 435-450.
- Trivers, R. L. (1971). The evolution of reciprocal altruism. *The Quarterly Review of Biology*, 46, 35-57.
- Trivers, R. (1985). *Social evolution* (p. 479). Menlo Park, CA: Benjamin/Cummings.
- Van Lange, P. A., De Bruin, E., Otten, W., & Joireman, J. A. (1997). Development of prosocial, individualistic, and competitive orientations: theory and preliminary evidence. *Journal of personality and social psychology*, 73, 733.
- Wilkinson, G. S. (1984). Reciprocal food sharing in the vampire bat. *Nature*, 308, 181-184.
- Wilkinson, G. S. (1988). Reciprocal altruism in bats and other mammals. *Ethology and Sociobiology*, 9, 85-100.
- Wilkinson, G. S. (1990). Food sharing in vampire bats. *Scientific American*, 262, 76-82.
- Wilson, D. S., Near, D., & Miller, R. R. (1996). Machiavellianism: A synthesis of the evolutionary and psychological literatures. *Psychological Bulletin*, 119, 285-299.
- Wilson, D. S., Near, D. C., & Miller, R. R. (1998). Individual differences in Machiavellianism as a mix of cooperative and exploitative strategies. *Evolution and Human Behavior*, 19, 203-212.
- Wong, C. S., & Law, K. S. (2002). The effects of

한국심리학회지 : 사회 및 성격

leader and follower emotional intelligence on
performance and attitude: An exploratory study.
The leadership Quarterly, 13, 243-274.

1 차원고접수 : 2015. 12. 14.

최종게재결정 : 2016. 02. 05.

Emotional Intelligence as a Moderator of the Relationship between Machiavellianism and Reciprocity

Hyunjin Koo

Suran Lee

Yonghwan Shin

Young Woo Sohn

Department of Psychology, Yonsei University

This study examines the moderating role of emotional intelligence on the relationship between Machiavellianism and two types of reciprocity: positive reciprocity and negative reciprocity. We used the Wong and Law Emotional Intelligence Scale (WLEIS), Christie and Geis' Machiavellianism Scale (Mach-IV) and the Personal Norm of Reciprocity (PNR) questionnaires (N = 367). The results of hierarchical regression analysis indicated that the interaction of machiavellianism and emotional intelligence was significant on both types of reciprocity. Regarding the moderation of emotional intelligence, results showed that the aspects of moderation differed between the two types of reciprocity. In positive reciprocity, emotional intelligence buffered the negative effect of machiavellianism on positive reciprocity, whereas in negative reciprocity, emotional intelligence strengthened the positive effect of machiavellianism on negative reciprocity. These results could be explained by a recent research that emotional intelligence is the capacity to adapt one's response flexibly in accordance with others' behaviors and strategies. And this aspect of emotional intelligence suggests that when emotional intelligence interacts with machiavellianism, it can either have buffering or strengthening effect, depending on the social context.

Key words: Machiavellianism, Emotional Intelligence, Positive Reciprocity, Negative Reciprocity