

이익충돌 상황에서 공개가 사익추구행동에 미치는 영향: 자발 공개와 강제 공개의 비교*

김 남 호

정 경 미†

연세대학교 심리학과

이익충돌은 전문가로서의 책임이 개인적 이익과 상충되는 상태로, 부정부패 발생의 주요한 상황적 요인 가운데 하나이다. 실제 현장에서는 이익충돌에 따른 문제를 해결하기 위해 전문가가 이익충돌 사실을 사전에 공개하는 방법을 사용해왔으나, 이러한 공개의 효과에 대한 기존 연구들의 보고는 일관적이지 않다. 본 연구에서는 첫째, 이익충돌 상황에서 공개 조건과 공개 여부에 따른 사익추구행동의 차이가 있는지 검증하고, 둘째, 공개에 따른 집단 간 도덕적 정당화 수준의 차이가 있는지 검증하였다. 이를 위해, 대학생 109명(남: 65명, 여: 44명)을 자발 조건, 강제 공개 조건, 강제 비공개 조건으로 무선할당된 뒤, 이익충돌 상황에서 가상의 파트너에게 자문을 하는 온라인 컴퓨터 과제와 도덕적 정당화 수준과 도덕적 정체성을 측정하기 위한 사후 설문을 실시하였다. 연구 결과, 집단 간 도덕적 정체성의 차이는 나타나지 않았으며, 공개 조건과 공개 여부에 따른 상호작용 효과가 유의미하였다. 즉, 자발 조건에서는 공개 집단의 사익추구행동이 비공개 집단보다 유의미하게 작은 반면, 강제 조건에서는 공개 집단의 사익추구행동이 비공개 집단보다 유의미하게 큰 것으로 나타나 자발 조건에서는 공개의 기대효과가, 강제조건에서는 공개의 역효과가 나타남을 알 수 있었다. 또한, 강제 공개 집단이 강제 비공개 집단보다 사익추구행동을 더 정당화하는 것으로 나타나, 도덕적 정당화가 공개의 역효과를 설명하는 심리적 기제임을 알 수 있었다. 이 같은 결과를 바탕으로 본 연구의 함의와 의의에 더불어 한계점 및 후속 연구를 위한 제언을 논의하였다.

주요어 : 이익충돌, 자발 공개, 강제 공개, 사익추구행동, 도덕적 정당화

* 이 논문은 김남호의 석사 학위 청구 논문을 수정, 정리한 것임.

이 논문은 BK21사업(인지 및 심리과학 전문인력 양성 및 실용화 사업단)의 지원을 받아 수행되었음.

† 교신저자: 정경미, 연세대학교 심리학과, (03722) 서울특별시 서대문구 연세로 50

Tel: 02-2123-7536, E-mail: kmchung@yonsei.ac.kr

부정부패의 대표적인 형태는 개인이 자신의 직위나 전문성을 이용해 개인적인 이익을 추구하거나 다른 사람에게 부당한 영향력을 행사하는 것으로(이정덕, 장정현, 2012), 뇌물 수수, 공금 횡령, 인사 비리, 세금 탈루 등이 있다(김용철, 정재동, 2006; 김철식, 2012). 우리나라의 경우, 국가 청렴도에 대한 국민들의 주관적인 평가를 반영하는 부패인식지수(Corruption Perceptions Index)는 OECD 회원국 34개국 중에서 27위에 해당하며(Transparency International, 2013), 홍콩의 정치경제자문공사(Political & Economic Risk Consultancy)가 총 16개국을 대상으로 실시한 설문조사에서도 우리나라 국민이 인식한 국내기업의 부정부패 수준이 조사 대상국 중 가장 심각한 수준으로 나타나(Political & Economic Risk Consultancy, 2015), 우리 사회 내 부정부패에 대한 우려가 심각함을 알 수 있다.

이익충돌(conflict of interest)은 부정부패 발생의 주요한 상황적 요인 가운데 하나로(Loewenstein, Cain, & Sah, 2011), 전문가로서의 책임이 개인적 이익과 상충되는 상태를 말한다(Bazerman, Loewenstein, & Moore, 2002; DeAngelis, 2000). 관련 선행연구 및 일련의 사건들은 이익충돌 상황에서 사익추구행동이 발생할 가능성이 실제로 높음을 보여준다. 가령 의사가 의료 수가를 높이기 위해 특정 환자들에게 필요 이상의 처방을 내리는 것이나(Wazana, 2000), 주식 중개인이 고의적으로 주가를 상향 조작하여 차익을 남기는 행위(Tuch, 2005) 등을 예로 들 수 있다.

이익충돌에 대한 연구는 이익충돌 발생 가능성이 높은 법학, 의학, 경영학분야에서 기본 개념을 소개하거나, 실제 사례에 대한 탐구가 주를 이뤘다(Romano, 2005; Thompson, 1993; Wazana, 2000). 그러나 2001년 발생한 Enron과 WorldCom의 회계부정사건 등 전문직 종사자의 이익충돌 행위로 인한 문제가 사회적 이슈가 되면서 이익충돌의 문제해결전략에 대한 관심이 증대되기 시작하였다(Cunningham & Harris, 2006; Li, 2010).

실제 현장에서 사용되는 대표적인 이익충돌의 문제해결 전략으로는 내부신고제도(whistle blowing)(Brennan & Kelly, 2007), 전문가 자격 박탈(disqualification)(Crystal, 1990), 그리고 공개(disclosure)(Krimsky & Rothenberg, 2001) 등이 있다. 이 중 공개는 전문가가 이익충돌 상황에 있음을 사전에 알리는 것으로(Taha & Petrocelli, 2015), 추가 발생 비용이 없고(Loewenstein & O'Donoghue, 2006), 시장 경제의 자율성을 해치지 않는 등(Loewenstein, Sunstein, & Golman, 2013)의 이유로 다양한 이익충돌 중재 법안들의 공통적인 요소로 활용되어 왔으며(Romano, 2004; Sunstein, 1999), 비록 그 수는 제한되지만 몇 개의 실험 연구를 통해 효과성에 대한 객관적인 평가가 진행되었다(김수빈, 김지혜, 정경미, 2016; Cain, Loewenstein, & Moore, 2005; 2011, Church & Kuang, 2009; Koch & Schmidt, 2010; Sah & Loewenstein, 2014).

Cain, Loewenstein과 Moore(2005)는 이익충돌 상황에서 공개의 효과성을 조사한 최초의 실험 연구로, 공개의 역효과를 보고하였다. 연구자들은 147명의 대학생을 자문가 또는 추정자로 배정하고, 세 조건(통제, 이익충돌 비공개, 이익충돌 공개)에서 실제 동전 액수 범위에 대한 더 많은 정보를 가지고 있는 자문가가 추정자에게 동전 개수에 대한 정보를 제공하는 과제를 실시하였다. 모든 조건의 추정자에게는 자신의 추정 값이 정답에 가까울수록 보상을 받을 수 있는 보상체계를 제시한 반면, 자문가에게는 실험 조건에 따라 다른 보상 체계를 제시하였다. 통제 조건의 자문가에게는 추정자의 추정 값이 정답에 가까울수록, 이익충돌 비공개 조건과 공개 조건의 자문가는 추정자의 추정 값이 정답에서 벗어날수록 더 많은 보상을 받을 수 있는 보상체계를 제시하였다. 아울러 이익충돌 공개 조건에서는 이러한 이익충돌 사실을 추정자에게 공개하였다. 연구 결과, 세 조건 중 이익충돌 공개 조건의 자문가가 추정자에게 가장 정답에서 벗어난 자문을 함으로써 높은 사익추구행동을 보였

는데, 이는 공개가 자문가의 사익추구행동을 억제하기 보다는 오히려 역효과를 불러옴을 보여 주었다.

연구자들은 이러한 결과를 전략적인 관점과 도덕적인 관점에서 설명하고, 후속 연구에서 이를 직접 조사하였다(Cain et al., 2011). 먼저, 전략적인 관점에서는 자문가들은 공개 상황에서 사익을 극대화하기 위해 전략적으로 자문 액수를 과장했을 것인데, 이는 추정자들이 이익충돌 사실을 알게 되면 자문을 있는 그대로 받아들이지 않고 자문 액수보다 더 낮은 액수를 추정할 것이라는 믿을 때문이라고 설명한다. 그러나 연구 결과, 공개 조건에서 단지 30%의 자문가만이 전략적으로 자신의 자문 액수를 과장하는 것으로 나타나 전략적 관점은 지지되지 못했다. 반면 도덕적 관점에서는 공개 조건의 자문가들이 이익충돌 상황을 공개했다는 사실을 토대로 자신의 사익추구행동을 도덕적으로 정당화했을 것(moral licensing)이라고 설명하였다. 이를 검증하기 위해 연구자들은 모든 참가자를 이익충돌 상황에 처한 자문가로 만들고, 자신의 사익추구행동의 정당성을 스스로 평가하도록 하였다. 연구 결과, 이익충돌 공개 조건에서 유의하게 높은 수준의 도덕적 정당화가 관찰됨으로써 도덕적 정당화 이론을 증명할 수 있었다. 따라서 연구자들은 전략적 관점만으로는 공개의 역효과를 설명하기에 제한적이며, 도덕적 관점에서 공개에 따른 자문가들의 심리적 변화에 대한 이해가 선행되어야 할 필요가 있음을 보고하였다.

공개의 역효과를 보고하는 상기 연구와는 달리, 일부 후속 연구에서는 공개 조건에 추가적인 요소가 더해졌을 때, 사익추구행동이 감소함을, 즉 공개가 효과가 있음을 보고하였다(Church & Kuang, 2009; Koch & Schmidt, 2010). 예를 들어, Church와 Kuang(2009)은 Cain 등(2005)과 동일한 실험 패러다임에 처벌 가능조건과 불가능 조건을 추가하였다. 처벌 가능조건에서는 추정자의 처벌의사에 따라 자문가의 사익추구행동에 벌금이 부과될 수 있음을 참가자들에게 안내하

였다. 그 결과, 이익충돌 공개여부와 처벌 여부 간에 상호작용 효과가 나타났는데, 이익충돌 공개상황에서 처벌이 가능 할 경우에 가장 낮은 사익추구행동이 발생하였다. 연구자들은 이 결과를 통해 공개만으로는 사익추구행동을 억제하지 못하지만, 처벌 가능성이라는 위험 부담이 존재할 때, 사익추구행동을 억제할 수 있다고 설명하였다. Koch와 Schmidt(2010)는 Cain 등(2005)과 동일한 실험 절차를 사용하되, 이를 9회 반복하고 매 회 자문가와 참가자에게 자문결과에 대한 피드백을 제공했다. 그 결과, 피드백이 없었던 1회기에서는 공개여부에 따른 집단 간 사익추구행동 차이가 유의미하지 않았지만, 피드백을 제공한 2회 째부터는 공개 조건의 사익추구행동이 비공개 조건에 비해 유의미하게 낮은 것으로 나타났다. 이러한 결과에 대해 연구자들은 반복적인 피드백을 통한 자문 경험이 사익추구행동을 억제하는 역할을 했다고 설명했다.

비록 연구 수는 제한적이지만 이상의 연구 결과들은 이익충돌 상황을 강제로 공개하는 경우, 사익추구행동이 높아지는 등 역효과가 나타나나, 적어도 사익추구행동에 따른 부정적인 결과의 제시 혹은 사익추구행동에 대한 피드백 등 추가적인 요소가 더해졌을 때, 기대 효과가 발생함을 보여 준다. 이는 공개의 효과가 여러 변인에 의해 영향을 받을 수 있음을 보여주며, 이러한 변인에 대한 추가적인 조사의 필요성을 시사해준다.

이익충돌 상황에 대한 대처법으로 미국 내 공기업들의 정치권 투자에 대한 자발적 정보 공개가 지속적으로 상승하는 등(Bebchuk & Jackson, 2013) 자발 공개에 대한 보고가 높아지는 것과는 달리, 최근에는 강제 공개가 아닌 자발 공개에 따른 효과성을 조사한 연구 결과가 발표되었다(김수빈, 김지혜, 정경미, 2016; Sah & Loewenstein, 2014). Sah와 Loewenstein(2014)은 자발 공개의 효과성을 최초로 검증한 실험 연구로, 이 연구에선 모든 참가자를 자문가와 추정자로 배정하고, 세 조건(자발 공개, 강제 공개, 비공

개)에 무선 할당한 뒤, 각 조건의 자문가로 하여금 추정자의 응답이 정답에서 멀어질수록 보상을 받는 조건(이익충돌 조건)과 추정자의 응답이 정답에 가까워질수록 보상을 받는 조건(이익충돌 아닌 조건) 중 한 가지를 선택하게 하였다. 그 결과, 자발 공개 조건과 강제 공개 조건의 자문가들은 비공개 조건의 자문가들에 비해 이익충돌 조건을 선택하는 빈도가 낮았으며, 이익충돌 조건을 선택한 집단은 공개 여부에 상관없이 높은 수준의 사익추구행동을 보고하였다. 또한 김수빈, 김지혜, 정경미(2016)의 연구에서는 모든 참가자를 자문가로 배정한 뒤, 자문가로서의 역할 수행과 개인의 사익 간 선호를 묻는 첫 번째 과제를 통해 자문가 역할 수행 집단과 사익 추구 집단으로 구분하고, 두 번째 과제에서 이 두 집단에게 각각 이익충돌 공개 여부를 자발적으로 결정하게 하였다. 연구 결과, 자문가 역할 수행 집단에서는 자발적으로 공개를 선택한 집단이 비공개를 선택한 집단에 비해 파트너에게 정확한 정보를 제공해주는 반면, 사익 추구 집단에서는 공개 여부가 자문행동에 영향을 주지 않음을 보고하였다. 이를 통해 연구자들은 자발적인 공개의 효과가 일관적이기보다는 대상자의 사익추구경향성에 따라 달라질 수 있다고 설명하였는데, 이는 추후 연구자들이 공개의 효과성을 탐색할 때, 도덕성 측면에서 대상자의 개인차를 사전에 고려해야할 필요가 있음을 시사한다. 도덕적 정체성은 그 한 가지 조사 대상이 될 수 있는데, 이는 도덕성이 개인에게 중요한 정도를 나타내는 개념으로, 선행 연구에 따르면 도덕적 정체성이 높은 사람들이 기부행동과 같은 윤리적인 행동을 더 많이 한다고 설명한다(Reed II et al., 2007; Winterich et al., 2009).

자발 공개의 효과성을 검증한 이상의 연구 결과들은 비록 그 수가 제한되기는 하나, 이익충돌 상황을 자발적으로 공개하는 경우, 추가적인 요소 없이도 사익추구행동을 억제하는데 효과적임을 보여주며, 결과적으로 공개 조건(자발/강제)과 공개 여부(공개/비공개)에 따른 사익추구

행동 차이를 시사한다. 그러나 현재까지의 선행 연구만으로는 이를 검증하기에 몇 가지 제한점이 있다. 첫째, Sah와 Loewenstein(2014)의 연구에서는 자발 조건과 강제 조건에서 공개 여부에 따라 나타나는 사익추구행동을 직접 비교하였지만, 공개 이후에 자문가들로 하여금 이익충돌 상황을 선택할 수 있게 하였다. 이는 피할 수 없는 이익충돌 상황에서 공개의 효과를 평가한 기존의 선행연구들과는 다른 실험설계로, 강제적인 이익충돌 상황에서 나타나는 공개 조건과 공개 여부에 따른 사익추구행동 차이를 검증하기엔 적합하지 않다. 둘째, 김수빈 등(2016)은 이익충돌 상황에서 자발적인 선택에 따른 공개의 효과성을 평가하고 있지만, 참가자들에게 강제적으로 공개하는 조건과 강제적으로 비공개하는 조건은 할당하지 않았기에 두 공개 조건에 따른 효과성 차이를 직접 비교하기 어렵다. 셋째, 자발 공개의 효과성을 조사한 연구들은 공개와 사익추구행동 간의 관련성을 살펴보고 있는 반면, 이전 연구들(Cain et al., 2005; 2011)에서 공개의 심리적 기제라고 설명하고 있는 도덕적 정당화에 대해서는 직접적으로 살펴보지 않아, 공개에 따른 자문가의 심리적 변화를 이해하는데 제한적이다. 넷째, 선행 연구들은 공개의 효과성을 탐색하기에 앞서 개인의 도덕적 성향에 대해 통제하고 있지 않은데, 공개의 효과성에 대해 보다 명확히 하기 위해서는 이러한 개인차를 조사하고 통제할 필요가 있겠다.

이상과 같이 연구 수 및 연구 방법 상의 여러 제한점으로 인해, 기존 연구에만 의존하여 공개 조건과 공개 여부에 따른 사익추구행동 차이를 검증하는 것은 어렵다. 따라서 본 연구에서는 먼저, 강제적인 이익충돌 상황을 설정하고, 두 공개 조건(자발/강제)에서 공개 여부에 따라 나타나는 사익추구행동을 직접 비교하였다. 또한, 공개에 따른 집단 간 도덕적 정당화 수준을 비교하기 위해 실험이 끝난 뒤, 자문가의 사익추구행동에 대한 정당성을 평가하는 자기보고식 설문을 실시하고, 참가자들의 도덕적 정체성을

측정하였다.

본 연구에서는 첫째, 공개 조건과 공개 여부에 따른 사익추구행동의 차이가 있는지 검증하고, 둘째, 공개에 따른 집단 간 도덕적 정당화 수준의 차이가 있는지 검증하고자 한다.

방 법

연구대상

본 연구는 서울 소재 1개 종합대학교에 재학 중인 남녀 170명(남: 99명, 여: 71명)을 대상으로 실시되었다. 실험 과제 중 본 게임에서의 응답이 전체 연구대상의 응답 중 2SD 밖에 있는 4명의 자료, 사후 설문에서 실시한 조작 점검을 통해, 1) 실험내용을 이해하지 못했다고 보고한 9명의 자료, 2) 본 게임 시행에 필요한 시간이 부족했다고 보고한 22명의 자료, 3) 본 실험의 가설을 예측한 11명의 자료, 4) 본 실험 결과 제공되는 가상의 사이버 머니가 정적 보상물로 느껴지지 않아 가상의 파트너를 속여야할 필요를 느끼지 못했다고 보고한 15명의 자료를 제외하여 총 109명의 자료가 분석되었다. 실험 참가자와 탈락자의 인구통계학적 정보는 표 1에 제시하였다. 자료 분석에 포함된 실험 참가자와 탈락자 간의 인구통계학적 정보를 비교한 결과, 연령에서 유의미한 차이가 발견되지 않았고($t(168) = -1.326, p > .05.$), 성별에서도 유의미한 차이가 발견되지 않았으므로($\chi^2(1) = .244, p > .05.$), 이

표 1. 실험 참가자와 탈락자의 인구통계학적 정보

		실험 참가자 (N = 109명)	실험 탈락자 (N = 61명)
연령	평균	22.11세	22.56세
	(SD)	(2.19)	(1.96)
성별	남	65(59.6%)	34(55.7%)
	여	44(40.4%)	27(44.3%)

후 분석에서 인구통계학적 정보를 고려하지 않았다.

본 연구는 책임 연구자가 속한 대학교의 연구심의위원회(Departmental Review Committee)에서 연구 허가를 받았다(승인번호: 201502100102).

실험 과제

본 연구에서는 공개 조건과 공개 여부에 따른 자문가 사익추구행동 차이를 검증하고, 공개에 따른 집단 간 도덕적 정당화 수준을 비교하기 위해 이익충돌 상황에서의 의사결정을 다룬 선행연구(Cain et al., 2005; Sah & Loewenstein, 2014)를 참고하여 구성된 웹 기반 컴퓨터 과제를 개발하여 사용하였다. 과제는 PHP와 Javascript를 기반으로 한 웹 프로그램으로 제작되었으며, 개별 참가자들은 데스크탑 컴퓨터에서 프로그램이 탑재된 웹 사이트에 접속 후 과제를 실시하였다. 모든 응답은 마우스 또는 키보드를 사용하였고, 그 결과는 웹 사이트 서버에 자동으로 기록되었다.

본 실험 과제는 모든 참가자에게 자문가 역할을 부여하기 위한 사전 게임과 이익충돌 상황에서 참가자의 사익추구행동을 측정하기 위한 본 게임으로 구성되었으며, 구체적인 내용은 아래와 같다.

사전 게임

본 연구에서는 참가자들에게 자문가와 파트너로 역할을 배정한다고 안내하지만, 실제로는 모두가 자문가로 연구에 참가한다. 참가자로 하여금 자신이 다른 참가자에 비해 본 게임 수행에 적합한 능력이 뛰어나므로, 자문가로서 선정되었다는 인식을 갖도록 조작하기 위해 본 게임에서 요하는 시지각 능력과 유사한 과제로 구성된 사전 게임을 실시하였다. 사전 게임은 틀린 그림 찾기 6개로 구성되었고, 총 7개의 틀린 부분을 가진 2개의 그림을 동시에 제시하고, 참가자로 하여금 화면 하단에 제시한 제한 시간(15

초 또는 20초) 안에 틀린 부분을 마우스로 직접 클릭하도록 하였다. 또한 총 6개의 과제 중 2개는 지고, 4개는 이기도록 승부를 조작하였다.

본 게임

동전이 쌓여있는 사진을 제한시간 15초 동안 보고, 파트너에게 동전이 총 몇 개인지 직접 숫자를 입력하여 자문하는 과제로, 총 2회 반복하였다. 화면에 제시되는 동전의 개수는 31개 혹은 35개로 설정하였으며, 제시 순서는 참가자에 따라 역균형화 되었다. 또한 참가자가 자문 과정에서 참고할 수 있도록 그림 아래 실제 동전의 개수가 20개에서 40개 사이임을 안내하였으

며, 제한 시간은 화면 우측 하단에 제시하였다.

연구절차

본 연구는 2(공개 조건: 자발/강제) X 2(공개 여부: 공개/비공개) 이원 참가자 간 무선요인 설계를 사용하였으며, 연구 절차는 다음과 같다(그림 1).

먼저 실험 참가 희망자가 심리학 연구 실험 신청 홈페이지를 통해 원하는 시간대에 개설된 실험을 개별적으로 신청하는 방법으로 피험자를 모집하였다. 실험 실시 이전에 같은 시간대에 모집된 참가자들끼리 컴퓨터로 난수를 발생시키



그림 1. 연구 절차

는 방법을 통해 자발 조건, 강제 공개 조건, 그리고 강제 비공개 조건으로 무선 할당하였으며, 무선 할당된 조건 별로 실험 프로그램에 접속할 수 있는 고유의 실험 ID(숫자 네 자리 수)를 생성하여 실험 진행 시 사용하였다.

실험은 70명 정원의 컴퓨터 실습실에서 매회기 짝수의 참가자가 동시에 참여하였으며, 2명 혹은 4명으로 구성된 소집단으로 진행되었다. 실습실에 도착하면, 각 참가자는 실험 프로그램이 세팅된 컴퓨터 앞에 두 자리 이상 떨어져 앉도록 배정하여 참가대상자 사이의 의사소통 가능성을 배제하였다. 모든 실험은 모의연습을 통해 훈련된 실험자가 진행하였으며, 실험 안내는 미리 제작된 안내문에 따라 모든 대상자에게 구두로 동일하게 제공되었다. 안내문의 구체적인 내용은 아래와 같다.

“본 실험에 참여해주신 여러분은 같은 시간대에 함께 참여한 다른 실험 참가자와 2인 1조가 되어 게임을 수행하게 될 것이며, 실험 중에는 다른 실험 참가자와 의사소통하는 것이 제한됩니다. 실험은 사전 게임과 본 게임으로 나뉘어져 있으며, 사전 게임 결과에 따라 ‘파트너’ 혹은 ‘자문가’라는 역할을 부여받게 됩니다. ‘파트너’는 본 게임을 실제로 수행하는 역할을 하고, ‘자문가’는 파트너가 본 게임을 잘 수행하여 궁극적으로는 많은 보상을 받을 수 있도록 정보를 제공하는 역할을 하게 됩니다. 마지막으로 각 역할에 따라 보상금 지급 체계가 다르며, 모든 보상금은 가상의 사이버 머니로 지급됩니다.”

실험 안내가 끝난 뒤, 참가자는 연구자가 제공한 실험 ID로 실험 프로그램에 접속하여 사전 게임을 약 5분간 실시하였으며, 모든 지시는 컴퓨터 화면 상의 지시문의 형태로 제시되었다. 먼저, 사전 게임을 통해 모든 실험 참가자를 ‘자문가’로 배정한 후, 참가자에게 기본 자문비 10,000원을 제공하였다. 이후, 이익충돌 조건을

조작하기 위해, 자문가의 추가 자문비는 실제 동전 개수와 파트너가 추정된 동전 개수의 차이에 1,000원을 곱한 금액으로 계산되는 반면, 파트너의 보상금은 실제 동전 개수와 파트너가 추정된 동전 개수의 차이에 1,000원을 곱한 금액을 기본금 10,000에서 뺀 금액으로 계산됨을 알려주었다.

그 다음, 독립변수인 “공개 조건(자발/강제)”과 “공개 여부(공개/비공개)”를 조작하기 위해 무선 할당된 조건 별로 다음과 같은 지시문을 제공하였다. 자발 조건의 참가자들에게는 “파트너에게 추가 자문비 지급 공식을 알려주시겠습니까?”라는 지시문을 제공하였으며, 동시에 ‘Yes’와 ‘No’라고 적힌 두 개의 버튼이 지시문이 아래에 나타나 참가자로 하여금 둘 중 한 가지를 선택할 수 있도록 하였다. 강제 공개 조건의 참가자들에게는 “파트너에게 추가 자문비 지급공식을 알려주었습니다.”라는 지시문을 제공하고, 강제 비공개 조건의 참가자들에게는 파트너에게 추가 자문비 지급 공식을 알려주지 않았습니다.”라는 지시문을 제공하였다.

조건 별 이익충돌 공개 과정이 끝난 후, 약 2분 동안 본 게임을 실시했다. 본 게임이 끝난 뒤, 컴퓨터 화면 상의 지시문을 통해 참가자로 하여금 화면 상 제시되는 온라인 설문 링크를 클릭하여 사후 설문지를 작성하도록 안내하였다. 사후 설문지에는 인구통계학적 정보, 도덕적 정체성 척도, 도덕적 정당화 측정 문항, 그리고 조작 점검을 위해 가설 예측 여부를 묻는 문항과 본 실험의 제한점을 기술하도록 한 주관식 문항을 포함하였으며, 추가적으로 설문 지시문에 참가자의 답변이 연구목적 이외에 전혀 사용되지 않음과 개인정보 유출 및 불이익이 없음을 고지하였다.

실험 직후, 사후 설명서를 통해 모든 참가자가 실험 참여 전 자발 조건, 강제 공개 조건, 그리고 강제 비공개 조건으로 무선 할당되었으며, 사전 게임은 실제 자문가 혹은 파트너가 되는데 영향을 미치지 않았고, 모든 참가자가 자문가

집단에 배정되었음을 설명하였다. 또한 최종 자문비에 따른 실제적인 보상은 지급하지 않음을 설명하였다. 모든 참가자들은 심리학 관련 수업 이수를 위한 필수 요건을 위해 실험에 참여하였으므로, 실험 참여를 확인하는 크레딧을 보상으로 받고 실험실을 퇴실하였다.

종속변인

사익추구행동

두 번의 본 게임에서 화면에 제시된 실제 동전 개수와 참가자가 자문한 동전 개수 차이의 절대 값을 평균하여 종속변인으로 사용하였다. 동전 개수 차이가 클수록 사익추구행동이 높음을 의미한다.

도덕적 정당화 수준

도덕적 정당화 수준을 측정하기 위해 이익충돌 상황에서 정보 공개에 따른 도덕적 정당화 수준을 조사한 선행연구(Cain et al., 2011; Koch & Schmidt, 2010)를 참고하여 구성한 문항을 사용하였다. 총 1문항(“당신은 당신의 자문이 공정하다고 생각하십니까?”)으로 이루어져 있으며, 두 번의 자문에 대해 각각 응답하도록 하였다. 총 7점 척도(1 = 전혀 공정하지 않다, 7 = 매우 공정하다)로 평가하도록 하였으며, 점수가 높을수록 자신의 자문이 공정하다고 생각함을 의미한다. 종속변인으로는 두 번의 자문 결과에 대해 참가자 스스로 평정한 도덕적 정당화 수준을 평균하여 사용하였다.

도덕적 정체성

집단 간 도덕적 성향에 차이가 있는지 검증하기 위해 Aquino와 Reed II(2002)의 도덕적 정체성 척도(Self Importance of Moral Identity Scale)를 조운형(2014)가 수정 번안한 것을 사용하였다. 이 척도는 총 9문항으로 내재화에 관한 5문항과 상징화에 관한 4문항으로 구성되었다. 7점 리커트 척도(‘매우 동의하지 않음’부터 ‘매우 동의

함’)로 평정하며 총점은 0점에서 63점 사이에 분포하고, 총점이 높을수록 도덕성이라는 개념이 자기 자신을 설명하는 있어서 중요함을 의미한다.

조운형(2014)의 연구에서 도덕적 정체성 척도의 전체 문항에 대한 내적 일치도(Cronbach's α)는 보고 되지 않았으나, 하위요인에 대한 내적 일치도는 내재화 .79, 상징화 .78로 나타났다. 본 연구에서 도덕적 정체성 척도의 전체 문항에 대한 내적 일치도(Cronbach's α)는 .75이었으며, 하위요인에 대한 내적 일치도는 내재화 .87, 상징화 .66으로 나타났다.

분석방법

본 연구에서는 IBM SPSS Windows ver. 20.0을 사용하여 다음과 같은 분석을 진행하였다.

먼저 자발 조건에서 공개 여부 선택에 따라 자발 공개 집단과 자발 비공개 집단으로 나누고, 빈도 분석을 실시하였다. 다음으로 집단 간 도덕적 정체성 수준에 차이가 있는지 검증하기 위해 일원분산분석을 실시하였으나 집단 간 차이가 유의미하지 않아 이후 분석에서는 이를 고려하지 않았다. 또한 네 집단 간의 사례수가 불균형하였으나, levene의 등분산 검사 결과, 공개 조건과 공개 여부에 따라 나뉘어진 네 집단은 등분산이 가정되었으므로($p > .05$), 공개 조건과 공개 여부에 따른 사익추구행동의 차이를 검증하기 위해 이원분산분석을 실시하였으며, 사후 분석을 실시하는 과정에서 발생하는 1종 오류를 통제하기 위해 대비 검정을 실시하여 각 조건 내에서 집단 간의 유의미한 차이가 있는지 분석하였다. 마지막으로 공개에 따른 도덕적 정당화 수준 차이가 있는지 검증하기 위해 독립표본 t -검정을 실시하였다.

결 과

자발 조건에서 공개 여부 선택에 따른 집단 분류 결과

자발 조건에서 공개 여부 선택에 따른 집단 분류를 확인하기 위해 빈도 분석을 실시한 결과, 자발적 공개 집단이 44%($N = 18$), 자발적 비공개 집단이 56%($N = 23$)로 비공개를 선택한 집단이 10% 가량 더 많은 것으로 나타났다. 강제적 공개와 강제적 비공개를 포함한 전체 집단의 분류 결과는 표 2에 제시하였다.

집단 간 도덕적 정체성 수준의 차이 검증

집단 간 도덕적 정체성 수준의 차이를 살펴보기 위해 일원분산분석을 실시하였다. 그 결과, 집단 간 도덕적 정체성 수준의 차이는 유의미하지 않은 것으로 나타났다($F(3, 105) = 1.015, p > .05$). 따라서 이후 분석에서는 도덕적 정체성을 고려하지 않았다.

표 2. 공개 여부 선택에 따른 집단 분류 결과

집단	N
자발적 공개	18
자발적 비공개	23
강제적 공개	35
강제적 비공개	33
합계	109

공개 조건과 공개 여부에 따른 사익추구행동의 차이 검증

공개 조건(자발/강제)과 공개 여부(공개/비공개)에 따른 사익추구행동의 차이를 살펴보기 위해 이원분산분석을 실시하였다. 그 결과, 공개 조건과 공개 여부의 상호작용 효과가 통계적으로 유의미한 것으로 나타났다($F(1, 105) = 11.95, p < .01$). 사후분석을 위해 대비 검정을 실시하여 각 조건 내에서 집단 간의 유의미한 차이가 있는지를 분석한 결과, 강제 조건의 경우, 공개 집단이 비공개 집단보다 유의미하게 높은 사익추구행동을 보였으나($t(105) = 2.06, p < .05$), 자발 조건의 경우, 공개 집단이 비공개 집단보다 유의미하게 낮은 사익추구행동을 보였다($t(105) = -2.78, p < .01$). 분석 결과는 표 3과 그림 2에 제시하였다.

공개 조건에 따른 주효과와 공개 여부에 따른 주효과는 모두 유의하지 않은 것으로 나타났

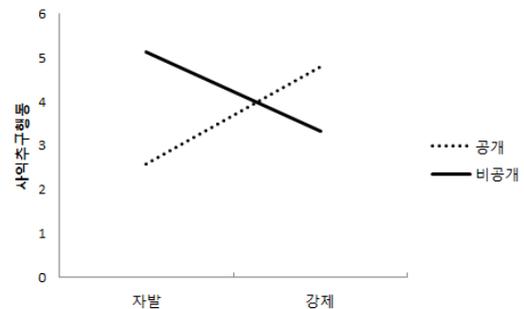


그림 2. 공개 조건과 공개 여부에 따른 사익추구행동

표 3. 공개 조건과 공개 여부에 따른 사익추구행동의 차이 검증 결과

	자발 조건				강제 조건				F
	공개		비공개		공개		비공개		
	M	(SD)	M	(SD)	M	(SD)	M	(SD)	
이익추구행동	2.58	(1.93)	5.13	(3.57)	4.80	(3.36)	3.35	(2.24)	11.951**

** $p < .01$

표 4. 공개에 따른 도덕적 정당화 수준 차이 검증 결과

	강제 공개		강제 비공개		t
	M	(SD)	M	(SD)	
도덕적 정당화 수준	5.26	1.34	4.50	1.38	2.298*

* $p < .05$

다($p > .05$).

공개에 따른 집단 간 도덕적 정당화 수준의 차이

공개에 따른 집단 간 도덕적 정당화 수준의 차이를 검증하기 위하여 공개의 역효과가 나타난 강제 공개 집단과 강제 비공개 집단을 대상으로 독립표본 t-검정을 실시하였다. 그 결과, 강제 공개 집단의 도덕적 정당화 수준이 강제 비공개 집단에 비해 유의미하게 크게 나타났다 [$t(66) = 2.30, p < .05$]. 분석 결과는 표 4에 제시하였다.

논 의

본 연구에서는 1) 이익충돌 상황에서 공개가 사익추구행동에 미치는 영향이 공개조건에 따라 차이가 있는지를 탐색하고, 2) 공개에 따른 도덕적 정당화가 실제로 나타나는지를 검증하고자 하였다. 이를 위해, 참가자들을 자발 조건, 강제 공개 조건, 그리고 강제 비공개 조건으로 무선 할당한 뒤, 이익충돌 상황에 대한 선행연구의 실험 방법을 참고하여 자체적으로 개발한 과제와 도덕적 정당화에 대한 사후 설문을 실시하였다. 자료 분석을 위해 먼저, 자발 조건의 참가자들을 공개 여부 선택에 따라 자발 공개 집단과 자발 비공개 집단으로 분류하고, 집단 간 도덕적 정체성 수준에 차이가 있는지 비교하였으나 집단간 차이가 유의미하지 않아 이후 분석에서는 이를 고려하지 않았다. 다음으로, 공개 조건

(자발/강제)과 공개 여부(공개/비공개)에 따른 사익추구행동 차이를 비교하였으며, 마지막으로 강제 공개 집단과 강제 비공개 집단의 도덕적 정당화 수준 차이를 비교하였다.

분석 결과, 자발적 공개 집단보다 자발적 비공개 집단이 10% 가량 더 많은 것으로 나타났으며, 집단 간 도덕적 정체성 수준의 차이는 유의미하지 않았다. 또한 공개 조건과 공개 여부에 따른 상호작용이 유의미했다. 사후분석을 위해 대비검정을 실시하여 각 조건 내에서 집단 간의 유의미한 차이가 있는지를 분석한 결과, 강제 조건에서는 공개 집단이 비공개 집단보다 높은 수준의 사익추구행동을 보인 반면, 자발 조건에서는 공개 집단이 비공개 집단보다 낮은 수준의 사익추구행동을 보였다. 또한 강제 공개 집단의 도덕적 정당화 수준이 강제 비공개 집단보다 유의하게 큰 것으로 나타났다. 본 연구 결과의 함의는 다음과 같다.

첫째, 본 연구 결과는 개인의 도덕적 정체성과는 관련없이 이익 충돌 시 공개의 효과가 자발 공개의 경우에만 나타남을 시사한다. 이는 강제 공개가 효과 없음을 보여준 Cain 등(2005)의 결과 뿐 아니라, 공개의 효과를 평가하기 위해선 관련된 다른 요소를 고려해야 함을 보여준 다른 선행 연구들(김수빈, 김지혜, 정경미, 2016; Church & Kuang, 2009; Koch & Schmidt, 2010; Sah & Loewenstein, 2014)을 지지한다. 특히 자발 공개의 중요성에 대한 연구결과는 흥미로운데, 김수빈, 김지혜와 정경미(2016)는 개인의 사익추구경향성이 높으면 자발 공개를 선택하지 않지만, 일단 자발 공개를 하면 사익추구를 덜 한다는 결과를 보고하였다. 이 연구는 공개의 종류에 따라서 결과가 달라짐을 보여줬다는 의미에서 고무적이지만, 개인의 사익 추구 경향성이라는 개인차를 공개 효과를 결정짓는 주요 변인으로 간주하게 만든다. 이런 결과는 공개를 포함하여 이익충돌상황에서 개인의 사적이익을 감소시키려는 모든 형태의 교육이나 훈련의 효과에 대해 부정적인 예측을 하게 만든다. 다행스럽게

도 본 연구에서는 또 다시 자발 공개의 효과를 확인해 주었을 뿐 아니라, 자발 공개 조건과 자발 비공개 조건의 참가자들 간 도덕적 정체성 수준에 차이가 없음을 보여주었다. 적어도 개인의 자발적인 공개여부를 결정짓는 요소가 도덕성에서의 차이가 아니라면, 다른 환경 조건의 조작을 통해 자발적 공개를 촉진하는 방법에 대한 시도는 그 자체로 가치가 있게 된다. 추후 연구에서는 이런 조작법에 대한 고민이 필요하고, 구체적인 방법의 발견을 통해 실제 현장에서 적용 가능성을 높일 수 있다.

그러나 본 연구에서 자발적인 공개를 선택한 사람은 44%로 선행 연구에서 자발 공개 선택 비율과 유사하다(김수빈, 김지혜, 정경미, 2016). 이는 일반적으로 전체의 1/2 미만이 이익충돌 상황에서 공개를 선택함을 시사하는데, 이러한 결과를 통해 자발적으로 공개를 선택하는 사람들의 수가 일반적인 기대에는 못 미치는 만큼 자발 공개 그 자체만으로는 사익추구행동을 줄이는 대안으로는 제한적일 수 있음을 알 수 있다. 다행스럽게도 일부 연구들은 공개와 관련된 조건을 추가함으로써 공개의 효과를 높일 수 있음을 시사해준다. 예를 들어, 자문 결과에 대해 반복적인 피드백을 제공하거나(Koch & Schmidt, 2010) 사익추구행동에 따른 처벌 가능성을 알려주는 것(Church & Kuang, 2009)은 강제 공개의 역효과를 줄이는 실험적으로 검증된 방법들이다. 또 다른 대안은 유사 연구 분야에서 찾을 수 있는데, 일부 선행 연구는 목표행동을 통해 얻게 되는 장점을 강조하거나 목표행동을 하지 않으므로써 발생하는 단점을 강조하는 것이 사람들의 행동변화를 유도하는데 효과적이라고 보고한다(Jung & Villeggs, 2011; Meyers-levy & Maheswaran, 2004). 예를 들어, 친사회적 행동에 대한 연구는 친사회적인 행동의 긍정적인 결과에 대한 정보(예, “당신이 기부한 금액의 10%는 불우이웃돕기에 사용됩니다.”)는 사람들의 긍정적인 행동변화를 유발한다고 보고한다(Austin, Hatfield, Grindle, & Bailey, 1993; Mueller, Moore,

Doggett, & Tingstrom, 2000; Watson, 1996). 이 방법은 실제 행동에 대한 대가를 지불하지 않고도, 사람들의 행동을 친사회적으로 유도할 수 있다는 점에서 고무적이다. 이를 자발 공개 조건에 적용하면, 예를 들어 과제를 제시하기 전에 ‘당신의 정직한 자문은 추정자가 정확한 의사결정을 하는데 큰 도움이 될 것입니다.’라고 명시하는 방법이 되겠다. 따라서 추후 연구를 통해서 실제 이 방법이 효과가 있는지 탐색하는 것이 필요하다. 그 외에 이익충돌의 현장에서 실질적으로 빈번하게 사용되는 공개의 효과를 극대화하기 위해서는 추가 연구를 통해 이를 고무하는 방법에 대한 지속적인 노력이 필요할 것으로 판단된다.

둘째, 본 연구 결과는 강제 공개의 역효과가 도덕적 정당화와 관련 있음을 보여준다. 인간의 도덕성과 관련한 선행 연구는 사람들이 평소 자기 자신을 실제보다 더 도덕적인 사람이라고 생각하고, 이러한 도덕적 이미지를 유지하려고 하는 경향성이 있음을 보여준다(Griffin & Ross, 1991; Mazar & Ariely, 2006; Mazar, Amir, & Ariely, 2008). 이와 같은 이유로 사람들은 부도덕한 행위를 했을 때, 자신의 도덕적인 이미지를 유지하기 위한 다양한 노력을 하게 되는데, 그 방법 중 하나가 바로 자신이 과거에 행했던 선행을 토대로 현재의 부도덕한 행위를 재해석하는 도덕적 정당화이다(Effron, 2014; Effron & Conway, 2015; Merritt, effron, & Monin, 2010; Monin & Miller, 2001). 본 연구에서도 공개의 역효과가 나타난 강제 조건에서 공개 집단이 도덕적 정당화 수준이 비공개 집단보다 유의미하게 컸는데, 이를 통해 이익충돌 공개 조건의 참가자들이 이익충돌 상황을 공개했다는 사실을 토대로 자신의 사익추구행동을 정당화했음을 알 수 있었다.

이익충돌 상황에서의 도덕적 의사결정에 대한 연구는 아니지만, 도덕 행동과 관련된 다른 분야의 연구에서는 도덕적 정당화를 해석 수준 이론(construal level theory)으로 설명한다(Conway & Peetz, 2012; Trope & Liberman, 2003; 2010). 이 이

론에 따르면 선행 단서가 개인의 도덕적 가치나 성격과 같이 본질적인 의미에 가까울수록 도덕적 정당화가 발생할 가능성이 낮으나 선행 단서가 즉각적인 만족감이나 표면적인 의미에 그치면 도덕적 정당화가 발생할 가능성이 높다고 설명한다. 이를 본 연구에 적용해 보면, 강제 공개 조건에 배정된 참가자들은 자신의 사익추구행동을 정당화하기 위해 자문 이전에 했던 공개 행위를 선행 단서로 사용했을 수 있고, 강제 공개는 본질적인 의미보다는 표면적인 의미가 강조된 행동으로 해석될 수 있기 때문에 도덕적 정당화가 발생했다고 볼 수 있다. 반면, 선행 연구에 따르면, 자발 공개는 개인의 의지에 따른 선택이라는 점이 강조되어 후행 행동에 대한 도덕적 의무감을 유발한다고 보고되는데(Clout et al., 2013; Fishbach et al., 2006; 2009; 2014; Khan & Dhar, 2006; Monin & Miller, 2001), 이로써 기존에 표면적인 의미를 지니는데 그쳤던 공개라는 행위가 자발적인 선택에 의해 도덕적 의무감이 유발되는 등 보다 본질적이고 개인의 도덕적 가치에 가까운 의미를 지닌 행위로 치환되었을 것으로 생각된다.

그러나 공개의 역효과가 도덕적 정당화 뿐 아니라 전략적 과장으로도 일부 설명이 가능할 수 있다는 선행연구 결과(Cain et al., 2011)를 감안할 때, 추후 연구에서 이익충돌 상황에서 사익추구행동에 대해 도덕적 정당화와 전략적 과정을 동시에 탐색할 필요가 있어 보인다. 예를 들어, 본 연구와 같이 도덕적 정당화에 대한 질문에 더하여, 사익추구행동을 보인 자문가들에게 직접적으로 자신이 사익추구행동을 보인 이유를 적어내도록 하고, 전략적 과장을 사용한 것으로 나타난 자문가들이 몇 명이 되는지 그 비율을 분석해보는 것이 한 방법이 되겠다.

셋째, 본 연구는 선행 연구(김수빈, 김지혜, 정경미, 2016)에 이어 도덕적 행동을 직접 관찰함으로써, 도덕성 연구에 방법론적으로 새로운 패러다임을 제시했다는 데 의미가 있다. 선행 연구는 도덕적 행동과 관련하여 자기 보고된 결과

와 실제 행동 간에 차이가 있다고 보고한다. 예를 들어, 도덕 판단 능력 검사 점수와 실제 부정행위 간의 부적 관계가 존재한다거나(Grimm, Kohlberg, & White, 1968; Malinowski & Smith, 1985) 친사회적 도덕 설문 결과와 실제 행동에 차이가 있다는 선행 연구 결과가 있다(Miceli, Dozier & Near, 1991; Nowell & Laufer, 1997). 컴퓨터 과제를 이용해 공개가 실제 도덕적 행동에 영향을 미침을 직접적으로 조사한 본 연구는 공개 효과에 대한 객관적이고 실제적인 방법으로 도덕적인 행동에 대해 연구가 가능함을 보여준다. 따라서 방법론적으로 나타나는 다음 몇 가지 한계점을 보완한다면 본 연구의 패러다임은 도덕성과 이익충돌에 관한 연구에서 활발히 이용될 수 있을 것으로 기대된다.

본 연구의 제한점 및 추후 연구 제안은 다음과 같다. 먼저, 본 실험에서는 총 연구 대상의 36%가 주로 실험절차의 이해부족으로 자료 분석에서 제외되었는데, 이 들 중 일부는 본 실험 과제의 목적을 알아차렸거나 과제 절차의 이해에 어려움을 겪었다고 보고한다. 절차를 이해하지 못했던 대상자 제외는 연구 결과의 해석을 위해 필수적이었으나, 이런 대상자의 인원수가 많았다는 사실은 연구 절차의 개선 필요성을 시사한다. 비록 제외된 대상자와 포함된 대상자 간 반응에서 차이가 없었음을 두 집단의 비교를 통해서 보여주었으나, 연구 결과의 보다 분명한 해석을 위해서는 실험 과제 단순화나 실험 패러다임의 변화를 통해 제외되는 연구 대상자들의 수를 최소화 할 필요가 있다. 다음으로 본 연구는 컴퓨터화된 실험 상황과 동시에 실생활에서 마주하기 어려운 과제를 이용했기 때문에 실험 상황을 실생활상황처럼 진지하게 받아들이지 못한 참가자들도 있었다. 따라서 추후 과제에서는 컴퓨터화된 실험 과제를 이용하되 실생활에 가까운 과제를 이용할 필요가 있겠다. 예를 들어, 선행 연구(Cain et al., 2011)와 같이 연구 대상자에게 특정 부동산에 대한 사전 정보를 미리 제공하고 해당 부동산의 정보에 대해 알려주는 등

보다 현실과 맞닿아 있는 과제를 이용하는 것이 도움이 될 것이다. 또한 본 실험에서는 매회기 짝수의 참가자들이 참여함으로써 자문가와 파트너 역할을 수행하는 것처럼 조작하였으나 같은 회기에 참여한 참가자들의 기존 관계와 그 관계의 지속 여부를 고려하지 못했다. 선행 연구는 사람들이 평소 지인보다는 친구에게 더 친사회적인 행동을 보인다고 보고하는데(Berndt, 1981), 이를 고려할 때, 추후 연구에서는 참가자들 사이의 관계를 독립변인으로 하여 그 효과성을 평가해볼 필요가 있다. 마지막으로 본 실험에서는 자문 결과에 따른 추가 자문비로 사이버 머니를 제공했기 때문에 본 실험 결과를 실제 현장에 일반화하는데 있어 제한적일 수 있겠다. 따라서 추후연구에서는 자문 결과에 따라 실제 보상을 차등 지급함으로써 자문 행동과 자문 결과 사이에 정적 유관을 조성할 필요가 있겠다. 끝으로 이익충돌 상황을 완전히 제거하기 불가능한 현실에서 어떤 요인이 사익추구행동을 완화하는 해결책이 될 수 있을지 반복적 실험을 통해, 그 실마리를 찾기 위한 연구와 논의가 활발히 이루어지기를 기대한다.

참고문헌

- 김수빈, 김지혜, 정경미 (2016). 이익충돌 상황에서 공개가 자문행동에 주는 효과: 자문가역할수행집단과 사익추구집단의 비교. *한국심리학회지: 문화 및 사회문제*, 22(1), 1-18.
- 김용철, 정재동 (2006). 부패에 관한 시민의식과 통제전략의 모색. *한국거버넌스학회보*, 13(3), 255-278.
- 김철식 (2012). 공무원 부정부패의 원인과 현황에 대한 실증적 분석. *공공사회연구*, 2(1), 43-76.
- 이정덕, 장정현 (2012). 공무원부패에 관한 국가간 비교연구. *사회과학연구*, 19(2), 73-97.
- 조운형 (2014). 진정리더십과 반생산성 과업활동, 조직시민행동과의 관계: 도덕적 정체성의 매개효과, 조직지원의 조절효과. *조선대학교 대학원 석사학위논문*.
- Aquino, K., & Reed II, A. (2002). The self-importance of moral identity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(6), 1423-1440.
- Austin, J., Hatfield, D. B., Grindle, A. C., & Bailey, J. S. (1993). Increasing recycling in office environments: The effects of specific, informative cues. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 26(2), 247-253.
- Bazerman, M. H., Loewenstein, G., & Moore, D. A. (2002). Why good accountants do bad audits. *Harvard Business Review*, 80(11), 96-103.
- Bebchuk, L. A., & Jackson, R. J. (2012). Shining light on corporate political spending. *The Georgetown Law Journal*, 101(4), 923-967.
- Berndt, T. J. (1981). Effects of friendship on prosocial intentions and behavior. *Child Development*, 52(2) 636-643.
- Brennan, N., & Kelly, J. (2007). A study of whistleblowing among trainee auditors. *The British Accounting Review*, 39(1), 61-87.
- Cain, D. M., Loewenstein, G., & Moore, D. A. (2005). The dirt on coming clean: Perverse effects of disclosing conflicts of interest. *The Journal of Legal Studies*, 34(1), 1-25.
- Cain, D. M., Loewenstein, G., & Moore, D. A. (2011). When sunlight fails to disinfect: Understanding the perverse effects of disclosing conflicts of interest. *Journal of Consumer Research*, 37(5), 836-857.
- Church, B. K., & Kuang, X. J. (2009). Conflicts of interest, disclosure, and (costly) sanctions: Experimental evidence. *The Journal of Legal Studies*, 38(2), 505-532.
- Clot, S., Grolleau, G., & Ibanez, L. (2013). Self-licensing and financial rewards: is morality

- for sale?. *Economics Bulletin*, 33(3), 2298-2306.
- Conway, P., & Peetz, J. (2012). When does feeling moral actually make you a better person? Conceptual abstraction moderates whether past moral deeds motivate consistency or compensatory behavior. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 38(7), 907-919.
- Crystal, N. M. (1990). Disqualification of Counsel for Unrelated Matter Conflicts of Interest. *Georgetown Journal of Legal Ethics*, 4, 273-315.
- Cunningham, G. M., & Harris, J. E. (2006). Enron and Arthur Andersen: The Case of the Crooked E and the Fallen A. *Global Perspectives on Accounting Education*, 3, 27-48.
- DeAngelis, C. D. (2000). Conflict of interest and the public trust. *Jama*, 284(17), 2237-2238.
- Effron, D. A. (2014). Making Mountains of Morality From Molehills of Virtue Threat Causes People to Overestimate Their Moral Credentials. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 40(8), 972-985.
- Effron, D. A., & Conway, P. (2015). When virtue leads to villainy: advances in research on moral self-licensing. *Current Opinion in Psychology*, 6, 32-35.
- Fishbach, A., Dhar, R., & Zhang, Y. (2006). Subgoals as substitutes or complements: the role of goal accessibility. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91(2), 232.
- Fishbach, A., Koo, M., & Finkelstein, S. R. (2014). Motivation resulting from completed and missing actions. *Advances in Experimental Social Psychology*, 50, 257-307.
- Fishbach, A., Zhang, Y., & Koo, M. (2009). The dynamics of self-regulation. *European Review of Social Psychology*, 20(1), 315-344.
- Griffin, D. W., & Ross, L. (1991). Subjective construal, social inference, and human misunderstanding. *Advances in Experimental Social Psychology*, 24, 319-359.
- Grimm, P. F., Kohlberg, L., & White, S. H. (1968). Some relationships between conscience and attentional processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 8, 239-252.
- Jung, W. S., & Villegas, J. (2011). The effects of message framing, involvement, and nicotine dependence on anti-smoking public service announcements. *Health Marketing Quarterly*, 28(3), 219-231.
- Khan, U., & Dhar, R. (2006). Licensing effect in consumer choice. *Journal of Marketing Research*, 43(2), 259-266.
- Koch, C., & Schmidt, C. (2010). Disclosing conflicts of interest - Do experience and reputation matter?. *Accounting, Organizations and Society*, 35(1), 95-107.
- Krimsky, S., & Rothenberg, L. S. (2001). Conflict of interest policies in science and medical journals: Editorial practices and author disclosures. *Science and Engineering Ethics*, 7(2), 205-218.
- Li, Y. (2010). The case analysis of the scandal of Enron. *International Journal of Business and Management*, 5(10), 37.
- Loewenstein, G., & O'Donoghue, T. (2006). "We can do this the easy way or the hard way": Negative emotions, self-regulation, and the law. *The University of Chicago Law Review*, 73(1), 183-206.
- Loewenstein, G., Cain, D. M., & Sah, S. (2011). The limits of transparency: Pitfalls and potential of disclosing conflicts of interest. *The American Economic Review*, 101(3), 423-428.
- Loewenstein, G., Sunstein, C. R., & Golman, R. (2013). Disclosure: Psychology changes everything. *Annual Review of Economics*, 391, 1-42.
- Malinowski, C. I., & Smith, C. P. (1985). Moral reasoning and moral conduct: An investigation prompted by Kohlberg's theory. *Journal of*

- Personality and Social Psychology*, 49(4), 1016.
- Mazar, N., Amir, O., & Ariely, D. (2008). The dishonesty of honest people: A theory of self-concept maintenance. *Journal of Marketing Research*, 45(6), 633-644.
- Mazar, N., & Ariely, D. (2006). Dishonesty in everyday life and its policy implications. *Journal of Public Policy & Marketing*, 25(1), 117-126.
- Merritt, A. C., Effron, D. A., & Monin, B. (2010). Moral self-licensing: When being good frees us to be bad. *Social and Personality Psychology Compass*, 4(5), 344-357.
- Meyers-Levy, J., & Maheswaran, D. (2004). Exploring message framing outcomes when systematic, heuristic, or both types of processing occur. *Journal of Consumer Psychology*, 14(1), 159-167.
- Miceli, M. P., Dozier, J. B., & Near, J. P. (1991). Blowing the Whistle on Data Fudging: A Controlled Field Experiment I. *Journal of Applied Social Psychology*, 21(4), 271-295.
- Monin, B., & Miller, D. T. (2001). Moral credentials and the expression of prejudice. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(1), 33.
- Mueller, M. M., Moore, J. W., Doggett, R. A., & Tingstrom, D. H. (2000). The effectiveness of contingency-specific and contingency-nonspecific prompts in controlling bathroom graffiti. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 33(1), 89-92.
- Nowell, C., & Laufer, D. (1997). Undergraduate student cheating in the fields of business and economics. *The Journal of Economic Education*, 28(1), 3-12.
- Political & Economic Risk Consultancy. (2015). PERC's 2015 Report on Corruption in Asia, *Political & Economic Risk Consultancy*, Hong Kong, 2-36.
- Romano, R. (2005). The Sarbanes-Oxley Act and the making of quack corporate governance. *The Yale Law Journal*, 114(7) 1521-1611.
- Sachdeva, S., Iliev, R., & Medin, D. L. (2009). Sinning saints and saintly sinners the paradox of moral self-regulation. *Psychological Science*, 20(4), 523-528.
- Sah, S., & Loewenstein, G. (2014). Nothing to Declare Mandatory and Voluntary Disclosure Leads Advisors to Avoid Conflicts of Interest. *Psychological Science*, 25(2), 575-584.
- Sunstein, C. R. (1999). Informational regulation and informational standing: Akins and beyond. *University of Pennsylvania Law Review*, 147(3), 613-675.
- Taha, A. E., & Petrocelli, J. V. (2015). Disclosures About Disclosures: Can Conflict of Interest Warnings be Made More Effective?. *Journal of Empirical Legal Studies*, 12(2), 236-251.
- Thompson, D. F. (1993). Understanding financial conflicts of interest. *New England Journal of Medicine*, 329(8), 573-576.
- Transparency International. (2013). <http://www.transparency.org/cpi2013/results>.
- Trope, Y., & Liberman, N. (2003). Temporal construal. *Psychological Review*, 110(3), 403.
- Trope, Y., & Liberman, N. (2010). Construal-level theory of psychological distance. *Psychological Review*, 117(2), 440.
- Tuch, A. F. (2005). Investment Banks as Fiduciaries: Implications for Conflicts of Interest. *Melbourne University Law Review*, 29(2), 478-517.
- Watson, T. S. (1996). A prompt plus delayed contingency procedure for reducing bathroom graffiti. *Journal of Applied Behavior Analysis*, 29(1), 121-124.
- Wazana, A. (2000). Physicians and the pharmaceutical industry: is a gift ever just a gift?. *The Journal of the American Medical Association*, 283(3), 373-380.
- Winterich, K. P., Mittal, V., & Ross, W. T. (2009). Donation behavior toward in-groups and

한국심리학회지 : 사회 및 성격

out-groups: The role of gender and moral identity. *Journal of Consumer Research*, 36(2), 199-214.

1 차원고접수 : 2016. 06. 07.

수정원고접수 : 2016. 12. 27.

최종게재결정 : 2017. 01. 04.

The effects of disclosing conflict of interest on consultation: A comparative study of voluntary and mandatory disclosure

Kim, Namho

Chung, Kyongmee

Yonsei University

Conflict of interest (COI) can lead people to give self-interested consultation in a field of business, medical/ pharmaceutical industry, research etc. Disclosure is often proposed as a remedy for various problems of COI but prior studies have reported inconsistent results regarding its effects on consultation. This study compared the differential effects of voluntary and mandatory disclosure of COI during consultation. A total of 109 participants were randomly assigned to one of 3 conditions: voluntary disclosure, mandatory disclosure, or non-disclosure. Participants were asked to provide consultation to a virtual partner in an on-line experiment; then, a questionnaire was administered to the participants to examine the effects of moral licensing. The results showed that participants who chose to disclose COI were less likely to provide self-interested consultation than participants who chose not to disclose COI. In contrast, participants who mandatorily disclosed COI were more likely to provide self-interested consultation compared to participants assigned to non-disclosure condition. Also, participants who mandatorily disclosed COI were more likely to consider their self-interested consultation as morally correct than non-disclosure condition. Implications and limitations are further discussed.

Keywords : Conflicts of interest, Voluntary Disclosure, Mandatory Disclosure, Self-interested behavior, Moral licensing