

유도된 기분이 방어적 비관주의자와 전략적 낙관주의자의 수행에 미치는 영향*

이 지 혜†

박 승 호

서울여자대학교 교육심리학과

본 연구는 방어적 비관주의자와 전략적 낙관주의자가 미래의 수행을 어떤 방식으로 예측하는지 확인하고, 기분이 이들의 수행에 미치는 영향을 검증해보고자 하였다. 서울소재 남녀 대학생 459명을 대상으로 R-DPQ와 DPQ 척도를 실시하였다. 수집된 자료에서 선발된 전략적 낙관주의자 47명과 방어적 비관주의자 51명이 실험에 참가하였고, 이들을 각 집단(긍정적 기분, 부정적 기분, 통제군)에 무선 할당하였다. 문장과 음악을 함께 제시하는 혼합 기분 유도법을 통해 긍정적, 부정적 기분을 유도하였고, 암산과제로 참가자들의 수행을 측정하였다. 연구 결과를 살펴보면, 첫째로 과제 수행 전 실험 참가자들에게 자신의 수행에 대한 기대를 평정해보도록 한 결과, 방어적 비관주의자가 전략적 낙관주의자보다 수행에 대한 기대가 유의하게 낮았다. 둘째, 기분이 방어적 비관주의자와 전략적 낙관주의자의 수행에 미치는 영향을 검증한 결과, 기분과 인지전략 각각의 주 효과는 유의하지 않았지만, 두 변인 간의 상호작용효과가 유의하게 나타났다. 방어적 비관주의자는 긍정적, 부정적 처치군보다 통제군에서 과제 수행을 더 잘한 반면, 전략적 낙관주의자는 통제군에서 수행이 가장 저조하게 나타났다. 이러한 결과는 개인이 사용하는 인지전략에 따라 기분이 수행에 미치는 영향이 달라짐을 시사한다. 본 연구는 개인이 사용하는 인지전략과 MAI(Mood As Input) 모델에 근거하여 도출된 결과를 설명하였다.

주요어 : 방어적 비관주의, 전략적 낙관주의, MAI(Mood As Input) 모델

* 본 연구는 제1저자의 석사학위 논문을 수정, 보완한 것이며, 2017년 한국 심리학회 연차학술대회에서 포스터로 발표되었음.

† 교신저자: 이지혜, 서울여자대학교 교육심리학과, 서울특별시 노원구 화랑로 621, E-mail: jihyee_89@hanmail.net

물이 컵의 반 정도 지점에 차있을 때 ‘물이 반 밖에 남지 않았다’라고 말하는 사람과 ‘물이 반이나 남았다’라고 말하는 사람은 어떤 차이가 있을까? 우리 사회에서 전자는 ‘비관주의자’로서 좋지 않게 평가되고, 후자는 ‘낙관주의자’로서 좋게 평가되는 경향이 있다. 흔히 우리가 말하는 특성(trait)으로서의 낙관주의는 미래에 좋은 일이 많을 것이고 나쁜 일은 거의 없을 것이라는 전반적인 기대를 말하며, 이와 반대로 비관주의는 미래에 나쁜 일이 많을 것이고 좋은 일은 거의 없을 것이라는 우려를 말한다(홍효진, 2013; Scheier & Carver, 1992). 최근 긍정심리학의 학문적 중요성이 부각되면서 긍정적으로 사고하는 경향을 가진 낙관주의자에 대한 관심이 증가하고 있다(Scheier & Carver, 1992). 또한 그동안의 많은 경험적 연구들에 따르면, 낙관적인 사람이 비관적인 사람보다 정신적으로 건강하다고 보고된다(김지연, 이동귀, 2009; Briessette, Scheier, & Carver, 1992). 이러한 연구 흐름에 따라 낙관주의의 장점과 비관주의의 단점을 강조한 다양한 연구들이 국내외에서 활발히 진행되었으며 낙관주의는 지향하고 비관주의는 지양되어야 할 덕목으로 간주하는 사회적 분위기가 자리 잡은 것으로 보인다.

하지만 본 연구에서는 낙관주의와 비관주의를 좋고 나쁜 성향으로 보기보다 개인이 문제 상황을 해결하기 위해 사용하는 일종의 ‘인지전략’이라는 관점에서 조망하고자 한다. 인지전략이란 중요한 목적이나 과제를 추구해 가는 방식을 말하며, 목표에 대한 기대수준을 정하고 계획하며 노력을 기울이고 평가하는 일련의 모든 과정을 의미한다(Norem, 1989). 인지전략은 목표와 관련되며 맥락 특징적인 속성을 지니기 때문에 같은 사람이라 할지라도 어떤 목표를 추구하느냐에 따라 여러 전략적 레퍼토리를 개발할 수 있다(최승미, 우종민, 2007). 따라서 개인이 특정 상황에서 선택할 수 있는 인지전략을 연구하는 것은 개인의 상황 대처과정과 적응 및 변화의 가능성을 볼 수 있다는 장점을 가진다

(Cantor & Norem, 1989). 개인이 사용하는 전략은 다양하지만 본 연구에서는 기분이 수행에 미치는 영향에 관심이 있기 때문에 수행 전, 상반된 기분 상태를 보이는 방어적 비관주의와 전략적 낙관주의에 초점을 두고자 한다.

Norem과 Cantor(1986)는 성공한 사람들 중 비관적인 사람들이 있다는 점에 주목했고, 기존의 관념과 반대되는 ‘방어적 비관주의(defensive pessimism)’라는 새로운 관점을 소개했다. 방어적 비관주의는 수행이 손상되지 않도록 불안을 통제하려는 시도로 자신의 수행 결과에 대해 낮은 수준의 기대를 하고, 발생 가능한 결과에 대해 광범위하게 숙고하는 전략을 말한다(Norem & Cantor, 1986a, 1986b; Norem & Illingworth, 2004). 선행연구에 따르면, 방어적 비관주의는 두 가지 하위 요소를 가진다. 그 중 첫 번째는 ‘방어적 기대(defensive expectation)’로 수행 결과에 대해 부정적인 기대를 하는 것을 말하며, 이는 특성으로서의 비관주의와 유사하다. 두 번째는 ‘숙고(reflectivity)’로 발생가능한 모든 결과들을 고려하고 시연해보는 등의 방법으로 대비하는 것을 의미하며, 이는 특성으로서의 비관주의와 다른 점이다(Norem & Cantor, 1986a, 1986b). 방어적 비관주의자는 전략적 낙관주의자보다 자신의 수행에 대해 부정적으로 기대하지만, 전략적 낙관주의자 만큼 상당히 수행을 잘 한다(Norem & Cantor, 1986a, 1986b; Norem & Illingworth, 2004). ‘최악의 상황 시나리오’에 초점을 두는 이 정신적 시연(mental rehearsal)은 방어적 비관주의자의 불안을 더 효과적인 수행을 준비하도록 하는 동기로 변모시킨다. 방어적 비관주의자는 발생할 수 있는 부정적인 결과를 그려보면서 이러한 결과를 방지할 수 있는 방법을 생각하기 시작하고, 그 후에 자신의 계획을 실행에 옮긴다(Norem & Illingworth, 2004).

반면 ‘전략적 낙관주의(strategic optimism)’는 개인이 평가 및 성취 상황에서 목표를 추구하기 위해 낙관주의를 전략적으로 사용하는 것을 말한다. 전략적 낙관주의자는 과거의 성공 경험을

근거로 그에 준하는 높은 기대치를 가지며 결과를 스스로 통제할 수 있다고 느낀다(최승미, 우종민, 2007). 따라서 전략적 낙관주의자는 할 일을 앞에 두고 이에 대해 걱정하는 것을 피하며 바로 과제에 착수한다. 전략적 낙관주의자의 주요 특징은 두 가지로 볼 수 있다. 첫 번째는 높은 기대를 세우고 열심히 노력한다는 점이며, 두 번째는 다가올 수행 상황에 대해 숙고하는 것을 의도적으로 피한다는 점이다(Norem & Illingworth, 1993). 전략적 낙관주의자는 평가 및 수행 이전에 높은 기대를 설정하고 열심히 노력하지만, 평가 상황과 관련된 생각 자체를 의도적으로 피하는 전략을 사용함으로써(Thompson & Fevre, 1999), 불안을 관리하고 최선의 수행을 보인다. 또한 전략적 낙관주의자는 수행 실패로 인해 자기가치가 손상될만한 실망스럽고 불행한 일들의 원인을 불안정하고, 외부적인 요인에 귀인하면서 자기가치를 보호한다(Norem, 2001a/2002).

미래에 대한 부정적 시나리오를 그리는 방어적 비관주의자의 특성상, 이들이 전략적 낙관주의자 만큼 수행이 좋을지라도 긍정적으로 사고하는 전략적 낙관주의자가 정신건강적인 측면에서 더욱 권장할만해 보인다. 하지만 방어적 비관주의자는 수행 전에 성공적인 수행을 머릿속에 그려보도록 하거나 마음을 이완하도록 했을 때보다 수행과정 중에 발생할 수 있는 문제들에 대해 생각하도록 유도했을 때 수행이 더 좋았다(Norem 2001a/2002; Spencer & Norem, 1996). 또한 방어적 비관주의자들을 두 집단으로 나누어 한 집단은 잘 할 것이라고 격려해주고, 나머지 집단은 격려를 해주지 않고 수행만 하도록 했을 때 오히려 격려를 받은 집단의 수행이 유의하게 낮았다(Norem, 2001a/2002; Norem & Cantor, 1986b). 반면 전략적 낙관주의자들은 수행과 관련된 생각을 적어 보게 하거나 수행 진전을 세세하게 보고하도록 하는 상황보다 수행과 관련된 생각을 적지 않고, 수행 진전을 보고하지 않는 상황에서 수행 만족도가 더 높았고, 과제

수행을 더 잘 했다(Norem & Illingworth, 1993; Spencer & Norem, 1996). 이처럼 방어적 비관주의자와 전략적 낙관주의자는 개인의 전략을 사용하지 못하게 했을 때보다 전략을 사용하도록 두거나 전략 사용을 촉진했을 때 수행이 더 좋았다(Norem, 2001a/2002; Norem & Cantor, 1986b; Norem & Illingworth, 1993; Spencer & Norem, 1996).

방어적 비관주의자와 전략적 낙관주의자는 목표에 대한 기대 수준을 정하고, 계획 및 노력하는 일련의 과정에서 맥락 특장적 속성이 상이하다. 전략적 낙관주의자는 목표를 추구하는 과정 동안 걱정하거나 불안해하지 않지만, 방어적 비관주의자는 그렇지 않다(Norem, 2001a/2002). 그러므로 이들에게는 불안을 효과적으로 다스리기 위한 전략이 필요한 반면, 전략적 낙관주의자에게는 불안을 느끼지 않는 상태를 계속해서 유지하기 위해 곧 있을 수행에 대한 생각이나 걱정을 회피하는 전략이 필요한 것이다(최승미, 우종민, 2007). 실제로 방어적 비관주의는 노심 조사하는 성향의 사람들, 즉 불안이 높은 사람들에게 긍정적인 영향을 미친다고 보고된 바 있다(Norem, 2001a/2002).

이러한 연구 결과들은 무조건적으로 낙관주의를 권장하는 것이 효과적이지만은 않다는 사실을 보여주며, 방어적 비관주의와 전략적 낙관주의를 개인이 목표를 추구하는 과정 동안 사용하는 특별한 ‘인지전략’으로 볼 것을 제안한다. 하지만 우리 사회에서 낙관주의를 최선의 해결책으로 여기는 이유 중 하나는 낙관주의가 절망적인 사고에 빠지기 쉬운 비관주의보다 더 좋은 기분을 유도하는 경향이 있기 때문이다(Carver & Scheier, 1990). 이처럼 낙관주의는 기분이 더 좋아지는 것, 비관주의는 기분이 더 나빠지는 것과 관련이 있고, 기분과 기대의 관계를 고려할 때, 긍정적인 기분 상태에서는 낙관적인 기대를 하게 되는 경향이 있다(Marshall, Wortman, Kusulas, & Hervig, 1992). 따라서 긍정적인 기분이 수행을 촉진할 것이라 예상할 수 있지만, 기

분이 방어적 비관주의자와 전략적 낙관주의자의 수행에 미치는 영향을 관찰한 선행연구는 일반적인 통념과는 다른 결과를 보고한다.

국외의 선행연구에 따르면, 방어적 비관주의자는 긍정적인 기분을 유도했을 때보다 부정적인 기분을 유도했을 때 수행이 더 좋다고 일관되게 보고된다(Norem & Illingworth, 2004; Sanna, 1998; Showers, 1992). 반면 전략적 낙관주의자의 경우, 연구마다 결과가 상이하다. 부정적 기분 조건보다 긍정적 기분 조건에서 수행이 더 좋았다는 연구결과도 있는 반면(Sanna, 1998; Valle & Mateos 2008), 긍정적, 부정적 기분에 따른 수행 차이가 없다는 보고도 있으며, 통제군 보다 기분 처치군에서 미미하게 수행이 좋았다는 연구 결과도 있다(Norem & Illingworth, 2004; Shower, 1992).

방어적 비관주의와 전략적 낙관주의에 대한 국내 연구는 매우 미미한 실정이며, 기분이 이들의 수행에 미치는 영향에 대한 유일한 국내 연구인 조선민(2008)의 연구에서는 기분과 상관 없이 모든 조건에서 방어적 비관주의자보다 전략적 낙관주의자의 수행이 좋게 나타났다. 이는 국외 선행연구들과 상이한 결과이며, 이에 대해 조선민(2008)은 유도한 기분이 자연적으로 발생한 기분과 유사했기 때문일 수 있다고 제안했다. 실제로 선행연구에서 자연적으로 발생한 기분은 효과가 아주 미약했다(Norem & Illingworth, 2004). 또한 방어적 비관주의자의 경우, 과제 난이도가 낮을 때 전략적 낙관주의자보다 수행을 잘하는 반면, 과제 난이도가 높을 때는 전략적 낙관주의자보다 수행을 못한다는 임서영(2016)의 연구 결과로 볼 때, 조선민(2008)의 연구에서는 SSAT문제들 중 난이도가 꽤 있는 문제를 제시함으로써 상이한 결과가 도출됐을 가능성이 있다. 따라서 이러한 제한점을 보완하여 기분이 방어적 비관주의자와 전략적 낙관주의자의 수행에 미치는 영향을 재검증해 볼 필요가 있다.

그동안 기분이 수행에 미치는 영향에 대해 검증한 연구는 특정한 기분이 특정한 사고와 관

련된다는 기존의 기분 모델에 따라 상황적 변화만을 고려하여 이루어진 경우가 대부분이기 때문에 다양한 개인차를 고려하여 기분의 영향을 검증할 필요가 있다. MAI(Mood As Input)모델은 기존의 기분모델과 달리 맥락에 따라 긍정적 및 부정적 기분이 다른 정보로 입력될 수 있다고 제안하며, 실증적 가치를 인정받고 있다. MAI 모델은 개인이 설정한 중단규칙에 따라 목표 성취 과정에서 노력을 이어갈지 말지를 결정한다는 관점을 취한다. 중단규칙은 수행과정에서 목표 도달 여부를 확인하고 작업을 그만둘지 말지를 결정하는 기준이다. 따라서 기분은 중단규칙으로 사용되어 개인이 처한 맥락에 따라 일을 그만두어야 할지 계속해야 할지를 결정한다고 본다. 이러한 방식으로 기분이 개인의 동기에 영향을 줌으로써 수행에 영향을 미친다는 것이 MAI모델의 핵심이다(Martin, Ward, Achee, & Wyer, 1993). 이러한 MAI 모델은 방어적 비관주의자와 전략적 낙관주의자를 맥락 특징적인 속성을 갖는 ‘인지전략’으로 보는 관점과 일맥상통한다고 볼 수 있다. 다양한 개인차 중 인지전략은 개인의 인지적, 정서적, 동기적 경향의 일관성 있는 통합을 나타내므로 이러한 인지전략에 따라 개인은 자신의 정서를 서로 다르게 경험하고, 이에 반응하는 방식 또한 다를 수 있다(McDougall, 1938; Norem & Illinworth, 2004에서 재인용). 따라서 본 연구에서는 기분이 방어적 비관주의자와 전략적 낙관주의자의 수행에 미치는 영향을 예측하고, 설명하기 위해 MAI모델을 적용하고자 한다.

방어적 비관주의자에게 부정적 기분(불안)은 단순히 목표를 향해 나아가는 과정에서 발생하는 일상적인 부분이다. 그들은 아직 갈등을 해결하지 못했거나 과제를 완수하지 못했기 때문에 계속 시도해야 할 필요가 있다는 증거로 부정적 기분(불안)을 해석할 것이다. 이와는 반대로 긍정적 기분은 방어적 비관주의자에게 더 이상 주의를 기울일 필요가 없다는 신호로 입력됨으로써 노력 및 효과적인 불안관리의 감소로

이어져 저조한 수행을 나타낼 것이다(Norem & Illingworth, 2004). 하지만 전략적 낙관주의자에게 긍정적 기분은 ‘잘하고 있으니 계속하라’는 신호로 입력됨으로서 그들의 수행을 촉진시킬 수 있다. 반면에 부정적 기분은 ‘더 이상 즐겁지 않으니 작업을 중단하라’는 신호가 될 수 있다(Norem & Illingworth, 2004). 하지만 전략적 낙관주의자는 과제와 관련된 생각을 전략적으로 회피하는 특성이 있기 때문에 수행에 대한 예측이 복잡해질 수 있다. 이들은 수행에 대한 정신적 시연을 적극적으로 피하고, 수행과 관련 없는 다른 것을 생각하면서 불안이 발생하는 것을 막는다. Spencer와 Norem(1996)에 의하면, 곧 있을 과제에 대해 긍정적으로 생각하는 것조차 전략적 낙관주의자의 불안을 유발하고, 결국 수행이 저하된다고 한다. 이처럼 전략적 낙관주의자는 과제와 관련된 생각은 물론, 긍정적이거나 부정적인 기분을 미래의 과제와 연결 짓는 것도 피한다(Norem & Illingworth, 2004). 이러한 결과로 볼 때, 기분이 곧 있을 과제와 직접적으로 연결되지 않는 한 기분은 전략적 낙관주의자의 수행에 거의 영향을 미치지 않을 수 있으며, 오히려 과제와 관련 없이 기분에 대해 생각하도록 유도하는 것은 전략적 낙관주의자의 회피전략을 촉진시킴으로써 수행을 향상시킬 수 있다. 실제로 Norem과 Illingworth(2004)의 연구에서 통제군에 배치된 전략적 낙관주의자들보다 처치군에 배치된 전략적 낙관주의자들이 미미하게 수행을 더 잘했다.

따라서 본 연구는 개인이 목표를 추구하는 과정에서 사용하는 다양한 인지전략 중 방어적 비관주의와 전략적 낙관주의에 관심을 갖고, MAI 모델을 근거로 기분이 이들의 수행에 미치는 영향을 확인해보고자 하였다. 본 연구의 가설은 다음과 같다.

가설 1. 방어적 비관주의자는 전략적 낙관주의자보다 수행기대가 낮을 것이다.

가설 2. 방어적 비관주의자는 긍정적 기분 처

치군보다 부정적 기분 처치군에서 수행을 더 잘할 것이다.

가설 3. 전략적 낙관주의자는 긍정적, 부정적 기분 처치군 간의 수행 차이는 없지만, 통제군보다 기분 처치군에서 수행이 더 좋을 것이다.

방 법

연구 대상

본 연구는 서울 소재 남녀 대학생 459명을 대상으로 전략적 낙관주의자와 방어적 비관주의자를 선별하는 설문조사를 실시하였다. 설문조사를 토대로 선발된 전략적 낙관주의자 120명과 방어적 비관주의자 131명에게 문자와 메일로 실험 참가를 요청한 결과, 99명이 자발적으로 실험에 참가하였다. 이 중 실험 지시를 제대로 이행하지 않은 1명을 제외한 전략적 낙관주의자 47명(남: 17명, 여: 30명)과 방어적 비관주의자 51명(남: 9명, 여: 42명), 총 98명의 자료가 분석에 사용되었다.

본 연구의 스크리닝 과정에서 성별에 따라 사용하는 전략에 차이가 있는지 확인해 본 결과, 방어적 비관주의는 여성의 비율이 높았고, 전략적 낙관주의는 남성의 비율이 더 높았다($p < .01$). 따라서 6개 집단의 성비를 고르게 통제하기 어려웠지만, 제한된 수 안에서 각 집단의 인지전략자들의 성비를 고르게 배치하였다. 즉 방어적 비관주의자에 속하는 남자 9명을 긍정적 기분 처치군에 3명, 부정적 기분 처치군에 3명, 통제군에 3명씩 배정하였고, 전략적 낙관주의자에 속하는 남자 17명은 긍정적 기분 처치군에 6명, 부정적 기분 처치군에 6명, 통제군에 5명씩 배정하였다. 본 연구 참가자의 평균 연령은 21.5세($SD=2.17$)이다.

절차

실험 참가자들에게 암산 과제에 대해 간략하게 설명하고, 연습 문제를 풀게 하였다. 과제는 ‘표준화된 지능검사와 유사한 과제’이며, 5분 동안 최대한 많은 문제를 정확히 풀어야 하고, 계산 과정을 적지 않도록 강조하여 안내하였다. 과제를 설명한 후에는 자신이 과제를 얼마나 잘 해낼 것 같은지 ‘매우 못한다(1점)’에서 ‘매우 잘한다(7점)’까지의 7점 척도 상에 표시하게 하였다. 이후 기분 처치군에는 ‘과제를 수행하기 전에 외부의 영향력을 통제하기 위한 절차’라고 안내한 후, 5분 동안 음악과 문장을 제시하여 긍정적, 부정적 기분을 유도하였고, 통제군은 5분간 대기하도록 하였다. 이어 현재 기분에 초점을 두고 기분상태 설문지를 작성하게 하였고, 암산과제를 실시하였다. 실험이 끝난 후에는 연구의 목적에 대해 해명하고 소정의 상품권을 제공하였다.

연구 자료

방어적 비관주의자와 전략적 낙관주의자의 선별

본 연구에서는 방어적 비관주의자와 전략적 낙관주의자를 선별하기 위해 주로 학업 상황과 관련된 문항 내용으로 구성된 방어적 비관주의 질문지 개정판(R-DPQ)과 사회생활과 같이 보다 일반적인 상황과 관련된 문항 내용으로 구성된 방어적 비관주의 질문지(DPQ)를 사용하였다. 선행 연구에 따르면 방어적 비관주의자는 비관주의와 반성적 숙고 모두에서 높은 점수를 얻는 반면, 전략적 낙관주의자는 비관주의와 반성적 숙고 모두에서 낮은 점수를 얻기 때문에 DPQ 단일 점수로 연구 참가자를 분류할 수 있다고 보고한 바 있다(Norem, 2001a; Norem & Illingworth, 2004). 이에 본 연구에서는 두 척도 모두에서 상한 사분위에 속한 사람을 방어적 비관주의자로, 하한 사분위에 속한 사람을 전략적

낙관주의자로 간주하였다.

방어적 비관주의 질문지 개정판(The Revised Defensive Pessimism Questionnaire; R-DPQ)

이 척도는 Norem과 Cantor(1986a)가 제작한 낙관주의-비관주의 사전 선별 질문지(Optimism-Pessimism Prescreening Questionnaire; OPPQ)를 Norem(2002)이 개정한 것으로 류정희(2006)가 번안한 것을 사용하였다. 이 척도는 17개 문항으로 구성되어 있고, ‘전혀 그렇지 않다(1점)’부터 ‘매우 그렇다(7점)’에 이르는 7점 Likert 척도를 사용하였다. 이 척도는 ‘결국은 공부를 잘 할 것이라는 것을 알면서도 나는 최악으로 못하게 될 경우를 생각하면서 공부를 시작한다.’와 같은 비관주의 문항 4개, ‘나는 시험공부를 시작하기 전에 시험을 잘 보게 될 경우와 잘 보지 못하게 될 경우 모두에 관해 생각해 본다.’와 같은 반성적 숙고 문항 8개, 질문의 의도를 알아차리지 못하도록 삽입한 문항 2개, 실험적으로 추가한 문항 2개, 그리고 특성으로서의 비관주의와 구별을 위한 문항 1개로 구성되어 있다. 이 척도는 Norem과 Cantor(1986a)의 OPPQ와 .65의 상관을 보여 공인 타당도가 양호하였고, 본 연구에서 전체 척도의 신뢰도 계수(Cronbach’s α)는 .79로 나타났다.

방어적 비관주의 질문지(Defensive Pessimism Questionnaire; DPQ)

본 연구는 Norem(2001b)이 개발한 방어적 비관주의 질문지를 홍효진(2013)이 번안한 것을 참고하여 사용하였다. 이 척도는 12문항으로 구성되어 있고, ‘전혀 그러지 않다(1점)’부터 ‘매우 그렇다(7점)’에 이르는 7점 Likert 척도를 사용하였다. DPQ는 ‘나는 종종 내가 괜찮을 것 같으면서도 최악의 상황을 생각한다.’와 같은 비관주의 문항과 ‘나는 무언가 잘못 되었을 때 그것을 어떻게 고칠 수 있을지 예상하곤 한다.’와 같은 반성적 숙고 문항으로 구성되어 있다. 홍효진(2013)의 연구에서 이 척도의 전체 신뢰도

(Cronbach's α)는 .80이었고, 본 연구에서는 .82로 나타났다.

기분상태 설문지(The Brief Mood Introspection Survey; BMIS)

본 연구에서는 실험 참가자의 기분상태를 측정하기 위해 Mayer와 Gaschke(1988)가 제작한 기분상태 설문지(BMIS)를 심리학을 전공하고 유학 경험이 있는 박사과정생과 번역 및 역번역 과정을 거쳐 변안한 후 사용하였다. 이 척도는 8가지의 긍정적인 기분(활기 넘치는, 행복한 등)과 8가지의 부정적인 기분(슬픈, 우울한 등)을 나타내는 각각의 형용사를 1(매우 그렇게 느끼지 않는다)부터 4(매우 그렇게 느낀다)까지의 4점 척도로 나타내도록 설계된 16문항과 -10에서 10 범위의 숫자로 전반적인 기분을 나타내는 문항 하나까지 총 17문항으로 구성되어 있다. 본 연구에서 긍정적 기분의 내적합치도(Cronbach's α)는 .91, 부정적 기분은 .77로 나타났다.

기분유도처치

본 연구에서는 Mayer, Allen과 Beauraegard(1995)가 개발한 '혼합 기분 유도법'을 사용하였다. 이 방법은 실험 참가자에게 특정한 상황이 기술된 '안내된 이미지(guided imagery)'를 제시하여 이를 가능한 한 생생하게 상상하도록 유도함으로써 전경에 집중시키고, 이와 더불어 음악 및 최면 등의 방법을 '배경 분위기(background atmosphere)'로 사용하여 전경에서 일어나는 기분유도를 보다 강화시키는 환경을 만든다. 따라서 혼합 기분 유도법은 음악만을 사용하는 단일 기분 유도법보다 효과적이며, 유도하고자하는 특정한 기분을 구체적으로 유도할 수 있고, 정서적 자극을 사용하는 경우와 비교하여 기분지속 효과도 비교적 길다는 장점을 가진다(박선희, 박태진, 2012; Mayer, Gayle, Meehan, & Haarman, 1990).

Mayer 등(1995)의 연구에서는 '기쁨', '분노', '공포', '슬픔'의 네 가지 기분 유도법이 제시되었고, 본 연구는 긍정적 기분과 부정적 기분을

유도하기 위해 '기쁨'과 '슬픔'의 기분 유발 자극을 선택하여 사용하였다. 또한 Mayer 등(1995)이 개발한 기분 유도법을 문화적 차이를 고려하여 수정하고 그 효과를 검증한 도경수와 김현정(2010), 박선희와 박태진(2012)의 연구를 참고하여 본 연구에 적용하였다.

따라서 본 연구에서는 긍정적 기분 처치군에 'Coppelia 모음곡 중 Mazurka No.3'을, 부정적 기분 처치군에는 'Smauel Barber의 Adagio for strings op.11'을 들려주었다. 기분 유도 문장은 긍정적 기분 처치군에 '당신은 노력 끝에 기대했던 것보다 더 좋은 직장에 취업했다', '당신은 친구들과 재미로 즉석복권 한 장을 샀고, 그 복권이 10만원에 당첨되었다' 등의 문장을, 부정적 기분 처치군에는 '당신과 매우 가깝게 지냈던 존경하는 스승이 돌아가셨다는 소식을 들었다', '당신은 소개팅에서 만난 상대가 매우 마음에 들었지만, 주선자로부터 거절의사를 전해 들었다' 등의 문장을 제시하였다. 실험 참가자에게 처음 1분간은 음악만 집중해서 듣도록 한 다음에 1분이 지난 후에는 30초 간격으로 총 8가지의 문장을 음악과 함께 제시하여 문장에 제시된 특정한 상황을 구체적으로 상상하도록 함으로써 기분을 유도하였다.

암산 과제

본 연구에서 참가자들의 수행을 측정하기 위해 암산과제를 사용하였다. 암산과제는 Norem과 Illingworth의 연구(1993, 2004)에서도 방어적 비관주의자와 전략적 낙관주의자의 수행 측정을 위해 사용된 바 있다. 암산과제는 난수표를 이용하여 두 자릿수의 덧셈, 뺄셈 복합 문제를 만들어 사용하였으며(예: 17+12-26=?), 문제를 푸는 동안 산술과정을 적지 않고 오직 머릿속으로만 생각하여 답을 적도록 하였다. 또한 두 개의 다단으로 암산 문제를 제시하여 순서대로 문제를 풀도록 안내하였다. 과제의 제한시간은 5분으로, 시간 안에 최대한 많은 문제를 정확하게 풀도록 요청하여 푼 문제 중 정답 수를 수행점수로 사

용하였다. 또한 전장효과를 방지하기 위해 제한 시간 안에 풀 수 있는 문제보다 더 많은 양의 문제를 제시하였다.

결 과

기분 조작 점검

기분 처치군과(긍정적, 부정적) 통제군 간에 긍정적 기분, 부정적 기분, 전반적 기분의 차이를 일원배치분산분석(one-way ANOVA)으로 검증한 결과가 표 1에 제시되어 있다. 분석 결과, 집단 간 차이가 유의하게 나타남에 따라 본 연구에서 사용한 ‘혼합 기분 유도법’이 효과가 있는 것으로 확인되었다($p < .001$).

하지만 전략적 낙관주의자는 방어적 비관주의자보다 기분이 더 긍정적이고, 부정적인 기분은 덜 느낀다는 선행연구(Norem, 2001a/ 2002)와 같이 개인이 사용하는 인지전략에 따라 기분 상태가 다를 수 있다(Carver & Scheier, 1990). 실제로 본 연구에서도 어떤 인지전략을 사용하느냐에 따라 부정적 기분 총점에 유의한 차이가 나타났다($F=18.61, p < .001$). 따라서 보다 명확한 기분유도 처치의 효과성을 검증하기 위하여 인지

전략 별로 분리하여 기분 유도 처치의 효과성을 검증하였다.

분석 결과를 살펴보면, 방어적 비관주의자와 전략적 낙관주의자에게 어떤 기분(긍정적, 부정적, 통제군)을 유도 하느냐에 따라 세 가지 유형의 기분 상태(긍정적 기분, 부정적 기분, 전반적 기분)에 유의한 차이가 나타났다. 각 집단을 자세히 살펴보면, 먼저 방어적 비관주의자의 경우, 긍정적 기분 점수가 부정적 기분 처치군($M=15.11$)보다 긍정적 기분 처치군($M=21.94$)에서 더 높게 나타난 반면, 기분 처치군과 통제군 간의 긍정적 기분 점수는 차이가 없었다. 또한 부정적 기분 점수는 긍정적 기분 처치군($M=16.25$)보다 부정적 기분 처치군($M=20.39$)이, 그리고 긍정적 기분 처치군($M=16.25$)보다 통제군($M=19.76$)에서 더 높았지만, 부정적 기분 처치군과 통제군 간의 부정적 기분 점수는 차이가 없었다. 전반적 기분 점수는 긍정적 기분 처치군($M=3.94$)이 부정적 기분 처치군($M=-1.83$)보다 더 높았고, 통제군($M=1.76$)이 부정적 기분 처치군($M=-1.83$)에 비해 더 높게 나타난 반면, 긍정적 기분과 통제군 간의 전반적 기분 점수는 차이가 없었다.

전략적 낙관주의자의 경우, 긍정적 기분 점수가 긍정적 기분 처치군($M=24.60$)에서 가장 높았

표 1. 기분유도 처치에 따른 집단 간 기분 상태 차이

	M	SD	Scheffe	F	p
방어적 비관주의(N=51)					
긍정적 기분	18.51	5.85	긍>부	7.28**	.002
부정적 기분	18.88	4.25	긍<부, 긍<통	5.36**	.008
전반적 기분	1.18	4.58	긍>부, 부<통	9.20***	.000
전략적 낙관주의(N=47)					
긍정적 기분	20.36	5.31	긍>부, 긍>통, 부<통	17.54***	.000
부정적 기분	15.21	4.16	긍<부, 긍<통, 부>통	12.62***	.000
전반적 기분	3.00	4.80	긍>부, 긍>통, 부<통	14.62***	.000

주. 긍: 긍정적 기분 처치군, 부: 부정적 기분 처치군, 통: 통제군. ** $p < .01$, *** $p < .001$

고, 다음으로 통제군($M=20.75$), 부정적 기분 처치군($M=16.00$) 순으로 나타났다. 부정적 기분 점수는 부정적 기분 처치군($M=18.19$)에서 가장 높았고, 다음으로 통제군($M=15.19$), 긍정적 기분 처치군($M=12.07$) 순이었다. 또한 전반적 기분 점수는 긍정적 기분 처치군($M=6.60$)에서 가장 높았고, 다음으로 통제군($M=3.25$), 부정적 기분 처치군($M=-0.62$) 순이었다.

방어적 비관주의자와 전략적 낙관주의자의 기대평가

방어적 비관주의자와 전략적 낙관주의자의 기대평가 점수를 비교하기 위해 독립표본 t 검정을 실시한 결과가 표 2에 제시되었다.

분석 결과, 방어적 비관주의자의 기대평가 점수 평균이 전략적 낙관주의자보다 유의하게 낮았다($t= 2.220, p<.05$). 따라서 과제 수행 전, 방어적 비관주의자와 전략적 낙관주의자의 고유 전략이 가동되었다고 볼 수 있다.

유도된 기분에 따른 방어적 비관주의자와 전략적 낙관주의자의 수행

기분 유도와 인지전략에 따른 수행 차이를 검증하기 위해 이원배치 분산분석(two-way ANOVA)를 실시한 결과가 표 3에 제시되어 있다.

분석 결과, 기분과 인지전략의 주 효과는 유의하지 않았다. 하지만 기분과 인지전략의 상호작용효과는 유의하게 나타났다($F(2, 92)= 3.124, p<.05, \eta_p^2 = .063$).

이에 따라, 긍정적 및 부정적 기분 처치군과 통제군에 무선 배치된 방어적 비관주의자와 전략적 낙관주의자의 수행점수를 구체적으로 확인하기 위하여 상호작용대비(simple contrasts)검증을 실시하였다. 상호작용대비검증은 주 효과와 상호작용효과가 혼합된다는 단점이 보고되는 단순 주 효과검증(simple main effect analysis)보다 일종 오류의 양과 검증력과 같은 모든 비교지수에서 더욱 타당하고 적합하다는 연구결과를 참고하여 선택하였다(정미미, 엄한주, 2011). 상호작용대비

표 2. 인지전략에 따른 기대평가 점수(표준편차)

기대치	집단	N	M	SD	t	p
압산기대	방어적 비관주의	51	4.71	1.17	2.220*	.029
	전략적 낙관주의	47	5.21	1.08		

* $p<.05$

표 3. 유도된 기분과 인지전략에 따른 수행

소스	SS	df	MS	F	p
유도된 기분(A)	205.937	2	102.968	1.103	.336
인지전략(B)	24.817	1	24.817	.266	.607
A * B	583.187	2	291.594	3.124*	.049
오차	8587.038	92	93.337		
합계	59494.000	98			

* $p<.05$

표 4. 암산과제의 수행 평균(표준편차)

	긍정적 기분	부정적 기분	통제군	합계
방어적 비관주의	18.88(8.67)	22.83(9.15)	24.58(9.78)	22.18(9.34)
전략적 낙관주의	24.13(11.65)	26.44(9.72)	18.75(8.89)	23.09(10.43)
합계	21.42(10.40)	24.53(9.46)	21.76(9.68)	22.61(9.84)

주. () 안은 표준 편차

검증에 따라 긍정적 기분-부정적 기분, 긍정적 기분-통제군, 부정적 기분-통제군 순으로, 암산과제 수행에 대한 기분과 인지전략의 상호작용효과를 설명하였다. 각 집단의 수행 평균은 표 4에 제시하였다.

첫째로, 긍정적 기분 처치군과 부정적 기분 처치군에서의 방어적 비관주의자와 전략적 낙관주의자의 수행을 비교한 결과는 그림 1과 같다. 수행에 있어 인지전략과 긍정적, 부정적 처치군 간의 상호작용 효과는 유의하지 않았다($p=.731$). 방어적 비관주의자는 긍정적 기분 처치군($M=18.88$)과 부정적 기분 처치군($M=22.83$) 간의 수행 차이가 유의하지 않았고($t=-1.290, p=.21$), 전략적 낙관주의자 역시 긍정적 기분 처치군($M=24.13$)과 부정적 기분 처치군($M=26.44$) 간의 수행 차이가 유의하지 않았다($t=-.599, p=.55$).

둘째로, 긍정적 기분 처치군과 통제군에서의 방어적 비관주의자와 전략적 낙관주의자의 수행을 비교한 결과는 그림 2와 같다. 수행에 있어 인지전략과 긍정적 기분 처치군, 통제군 간의 상호작용 효과가 유의하게 나타났다($p<.05$).

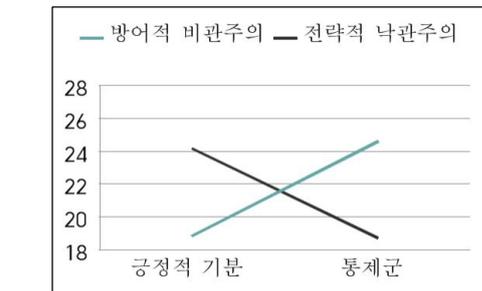


그림 2. 긍정적 기분 처치군과 통제군에서 방어적 비관주의자와 전략적 낙관주의자의 수행

방어적 비관주의자는 긍정적 기분 처치군($M=18.88$)보다 통제군($M=24.58$)에서 수행을 더 잘했지만, 전략적 낙관주의자는 통제군($M=18.75$)보다 긍정적 기분 처치군($M=24.13$)에서 수행을 더 잘 했다.

셋째로, 부정적 기분 처치군과 통제군에서의

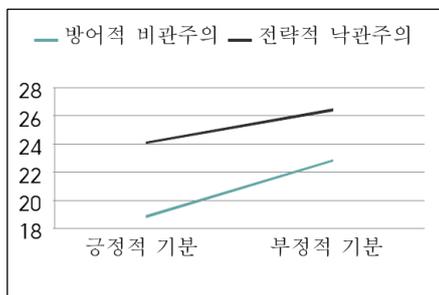


그림 1. 긍정적, 부정적 기분 처치군에서 방어적 비관주의자와 전략적 낙관주의자의 수행

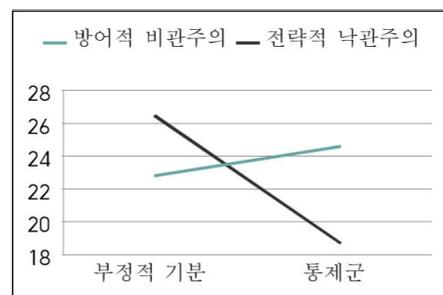


그림 3. 부정적 기분 처치군과 통제군에서 방어적 비관주의자와 전략적 낙관주의자의 수행

방어적 비관주의자와 전략적 낙관주의자의 수행을 비교한 결과는 그림 3과 같다. 수행에 있어 인지전략과 부정적 기분 처치군, 통제군 간의 상호작용 효과가 유의하게 나타났다($p < .05$). 방어적 비관주의자는 부정적 기분 처치군 ($M=22.83$)보다 통제군($M=24.58$)에서 수행을 더 잘했지만, 전략적 낙관주의자는 통제군($M=18.75$)보다 부정적 기분 처치군($M=26.44$)에서 수행을 더 잘했다.

논 의

본 연구는 그동안 성격 특성으로 다루어져 왔던 비관주의와 낙관주의를 ‘인지전략’이라는 관점에서 설명하고, 기분이 방어적 비관주의자와 전략적 낙관주의자의 수행에 미치는 영향을 확인하였다. 먼저 가설에는 포함되지 않았지만 본 연구에서 방어적 비관주의자와 전략적 낙관주의자로 선별된 집단의 성비를 확인해 보았다. 그 결과, 방어적 비관주의자는 여자가 남자보다 더 많았고, 전략적 낙관주의자는 남자가 여자보다 더 많았다. 인지전략의 성차에 대한 연구 결과는 일관적이지 않지만 유일한 국내 연구인 류정희(2011)의 연구와 동일한 결과이다.

본 연구의 첫 번째 가설인 인지전략에 따른 수행기대를 확인해 본 결과, 방어적 비관주의자가 전략적 낙관주의자보다 수행기대가 낮게 나타나 연구 가설1이 지지되었다. 즉 방어적 비관주의자가 전략적 낙관주의자보다 자신의 수행에 대해 낮은 기대를 한다는 전략적 특징이 확인되었다. 이는 방어적 비관주의자와 전략적 낙관주의자의 수행 기대를 측정된 선행연구들과 일치한다(조선민, 2008; Norem & Illingworth, 2004; Valle & Mateos, 2008).

다음으로 유도된 기분(긍정적, 부정적)에 따른 방어적 비관주의자와 전략적 낙관주의자의 수행을 확인해본 결과, 기분이나 인지전략이 개인의 수행에 미치는 단독효과는 유의하지 않았다. 이

로써 방어적 비관주의자와 전략적 낙관주의자 간에 수행 차이가 없으며, 긍정적 또는 부정적 기분이 각 인지전략자의 수행에 동일한 영향을 미치는 것은 아니라는 사실이 확인되었다. 이는 선행 연구들(Norem & Cantor, 1986a, 1986b; Norem & Illingworth, 2004)과 일치하는 결과이다.

본 연구에서는 기분과 인지전략 간의 상호작용 효과만 유의하게 나타났는데, 이는 기분이 수행에 미치는 영향이 개인이 사용하는 인지전략에 따라 다르다는 사실을 의미한다. 첫 번째로, 방어적 비관주의자의 경우 긍정적 기분 처치군보다 부정적 기분 처치군에서 암산과제 수행을 더 잘했지만, 점수 차이가 유의하지 않아서 연구 가설 2가 기각되었다. 이는 방어적 비관주의자가 긍정적 기분 처치군보다 부정적 기분 처치군에서 수행을 더 잘 한다고 보고한 선행연구들과 상이한 결과이다(Norem & Illingworth, 2004; Sanna, 1998; Showers, 1992; Valle & Mateos, 2008).

본 연구에서 선행연구와 상이한 결과가 도출된 여러 가지 가능성을 생각해 볼 수 있다. 첫 번째 가능성은 기분 유도처치 후에 개인의 긍정적, 부정적, 전반적 기분 상태를 측정된 설문 결과를 통해 확인해 볼 수 있다. 본 연구에서 사용한 혼합 기분 유도법은 통계적으로 유의한 효과가 있었지만, 사후검증에서는 각 인지전략자들의 특성에 따라 집단 간 차이가 다소 상이하게 나타났다. 전략적 낙관주의자는 어떤 기분 유도 처치를 받았느냐에 따라 모든 그룹에서 긍정적, 부정적, 전반적 기분이 유의한 차이를 보였다. 반면 방어적 비관주의자의 경우, 긍정적인 기분을 유도해도 긍정적 기분이 크게 상승하지 않았고, 부정적 기분 처치군과 통제군 간에 부정적 기분 차이가 없었다. 즉 전략적 낙관주의자와 달리 방어적 비관주의자는 기분 유도처치에 대한 반응성이 낮은 편이며, 기분 유도 처치를 받지 않아도 기본적으로 부정적인 기분상태라는 결론을 내릴 수 있다. 이는 방어적 비관주의자가 수행 전에 불안과 같은 부정적인 기분을 더 잘 느낀다는 선행연구와 일치하는 결과이다

(Norem & Cantor, 1986a, 1986b). 통제군은 암산과제에 대한 설명을 들은 후, 5분 동안 아무 것도 하지 않은 채로 대기하였는데, 과제 설명자체가 자연스럽게 방어적 비관주의자의 불안, 걱정과 같은 부정적인 기분을 유발했을 가능성이 있다. 하지만 첫 번째 가능성은 ‘그렇다면 부정적 기분 처치군에서 방어적 비관주의자의 수행이 촉진되었어야 하는 것이 아닌가’하는 의문을 불러 일으킬 수 있다는 점에서 충분한 근거 설명이 되지는 못한다.

하지만 두 번째 가능성으로 본 연구에서 사용한 혼합 기분 유도법이 미래에 수행하게 될 암산과제와 관련이 없다는 사실이 더해지면, 선행연구와 상이한 결과가 도출된 원인에 대한 설명이 더욱 풍부해질 수 있다. 방어적 비관주의자는 미래의 수행을 정신 내적으로 시뮬레이션 하면서 불안을 다스리기 때문에 과제와 관련이 없는 기분 유도법은 주의를 다른 곳으로 전환시켜 고유의 전략을 상쇄시키는 결과를 초래할 수 있다. 반면 통제군에서는 기분유도처치 없이 5분 간 대기하도록 했기 때문에 방어적 비관주의자는 자연스럽게 고유의 인지전략을 발휘할 수 있었던 것으로 보이며, 이에 두 기분 처치군에 비해 통제군에서 수행이 더 좋게 나타난 것으로 판단된다. Spencer와 Norem(1996)의 연구를 살펴보면, 방어적 비관주의자는 수행과 전혀 관련이 없는 ‘기분전환심상조건’보다 과제와 관련하여 어떤 실수가 발생할 수 있고, 실수가 발생할 경우 가능한 대안을 머릿속에 그리도록 한 ‘대처심상조건’에서 수행을 더 잘 했다. 즉 본 연구의 기분유도처치가 ‘기분전환심상조건’으로 작용했다고 볼 수 있고, 통제군은 ‘대처심상조건’처럼 전략을 촉진 반지는 못했을지라도 자연스럽게 방어적 비관주의자의 숙고 전략이 가동되어 더 수행이 좋았다고 추정해 볼 수 있다.

두 번째로 전략적 낙관주의자는 긍정적 및 부정적 기분에 따른 유의한 수행 차이를 보이지 않았지만, 통제군보다 기분 처치군에서 수행이 더 좋게 나타나남에 따라 연구 가설 3이 지지되

었다. 기분이 전략적 낙관주의자의 수행에 미치는 영향과 관련된 선행연구는 방어적 비관주의자에 대한 연구결과보다 다양한 양상을 띤다. 본 연구에서 전략적 낙관주의자는 긍정적, 부정적 기분 처치군 간의 수행 차이는 없었지만, 통제군보다 기분 처치군에서 미미하게 수행이 더 좋았다는 선행연구(Norem & Illingworth, 2004)와 비교하여 통계적으로 더 명확한 결과가 도출되었다.

전략적 낙관주의자는 미래의 수행에 대해 생각하지 않고, 수행과 전혀 관련이 없는 곳으로 관심을 돌림으로써 불안을 조절하는 전략적 특징이 있다. 따라서 과제와 관련이 없는 기분유도처치가 수행에 대한 생각으로부터 관심을 돌리려는 이들의 인지전략을 촉진시킴으로써 통제군보다 기분유도처치를 받은 집단에서 수행을 더 잘했을 가능성이 있다. 흥미로운 점은 Spencer 등의 연구(1996)에서 전략적 낙관주의자는 완벽한 성취를 매우 생생하게 생각하도록 하는 ‘완벽심상조건(mastery imagery condition)’에서 가장 낮은 수행을 보였다는 점이다. 이처럼 전략적 낙관주의자는 긍정적인 기분을 유도하더라도 그 내용이 미래의 수행과 관련이 있으면 수행이 저하된다. 즉 수행 전에 과제에 대한 생각으로부터 주의를 분산시키거나 긴장을 풀게 할 때 수행이 더 좋았다(Norem & Illingworth, 1993; Sanna, 1996; Showers, 1992).

이러한 결과를 종합해보면, 방어적 비관주의자와 전략적 낙관주의자 모두 자신의 인지전략이 충분히 발휘 될 수 있는 상황 하에서 수행이 좋았다는 사실을 알 수 있다. 전략적 낙관주의자는 전형적으로 불안을 크게 느끼지 않지만, 방어적 비관주의자는 그렇지 않다(최승미, 우종민, 2007). 따라서 상대적으로 불안을 덜 느끼는 사람은 현재의 안정적인 상태를 지속하기 위한 전략적 낙관주의 같은 전략이 필요한 반면, 이미 불안 수준이 높은 사람은 이를 효과적으로 다룰 수 있는 방어적 비관주의 같은 전략이 필요할 것이다. 이러한 결과는 방어적 비관주의와

전략적 낙관주의를 단순히 옳고 그름의 가치로 판단하기보다 문제를 해결하기 위한 고유 전략으로 볼 것을 제안한다.

본 연구결과를 살펴보면, 특정 기분이 특정한 정보처리에 영향을 미친다는 기존의 기분 모델보다 개인의 내외적 맥락에 따라 기분이 다른 정보로 입력될 수 있다고 가정하는 MAI 모델이 기분이 수행에 미치는 영향을 설명하기에 더욱 적합해 보인다. 방어적 비관주의자에게 부정적인 기분은 아직 문제를 해결하거나 완수가 덜된 상태이므로 노력을 지속하라는 신호로 입력되기 때문에 수행이 향상되는 반면, 긍정적인 기분은 더 이상 주의를 기울일 필요가 없다는 신호로 입력되어 노력과 불안관리를 중단하게 되고, 상대적으로 낮은 수행을 초래할 수 있다. 전략적 낙관주의자는 수행 전에 과제에 대해 생각하는 것을 의도적으로 회피한다는 전략적 특징을 가진다. 따라서 이들은 자신의 기분을 수행할 과제와 연관 지어 생각하지 않을 가능성이 높으므로 기분에 따른 수행 차이가 확인되지 않은 것으로 볼 수 있다. 이처럼 기분의 영향에 대한 연구는 상황적 변화만을 고려하는 것이 아니라 인지전략 등의 다양한 개인차를 고려함으로써 검증될 필요가 있다.

본 연구의 제한점과 후속연구에 대한 제언은 다음과 같다. 첫째, 암산과제가 개인의 수행을 얼마나 대변할 수 있는지에 대한 의문이 제기될 수 있다. 특히 방어적 비관주의자의 경우, 실제 결과가 나타나기 전에 예측 가능한 여러 대안들을 숙고하며 준비하는 전략적 특징이 있지만, 본 연구에서는 암산 과제만으로 수행을 측정했기 때문에 방어적 비관주의자의 전략적 특징이 충분히 발휘되지 못했을 가능성이 있다. 따라서 후속 연구에서는 보다 다양한 과제를 통해 개인의 수행을 측정하거나 수행을 대비할 수 있는 준비 시간을 준 후 수행을 측정하는 등의 방식으로 수행 과제를 고안할 필요가 있다.

둘째, 본 연구에서는 각 집단에 속한 참가자의 수가 적기 때문에 연구 결과를 일반화하는데

제한이 있다. 따라서 추후 연구에서는 보다 많은 대상을 모집하여 기분이 방어적 비관주의자와 전략적 낙관주의자의 수행에 미치는 인과관계를 확인해 볼 필요가 있다.

셋째, 본 연구에서는 정서 및 감정과 달리 비교적 오랜 시간 지속되는 특성을 가진 기분을 ‘혼합 기분 유도법’을 통해 유도하였다. 선행연구에 따르면, 이러한 기분 유도법으로 부터 유도된 기분은 비교적 오래 지속된다는 측면에서 정서 및 감정과 다르다는 사실이 검증된 바 있다(박선희, 박태진, 2012). 하지만 본 연구에서는 기분유도처치 직후에만 기분상태질문지를 실시함으로써 과제 이후에도 유도된 기분이 실제로 지속되었는지 확인하지 못하였다. 따라서 후속 연구에서는 과제수행 이후에도 기분상태를 측정하여 기분의 지속성에 대해 검증할 필요가 있다.

넷째, 본 연구는 일시와 장소, 실험 참여 인원수를 통제하지 못했기 때문에 외생변수가 발생했을 가능성이 있으며, 이러한 외생변수로 인해 현재 연구 데이터에서 설명되지 못한 과정들이 연구 결과에 영향을 미쳤을 수 있다. 따라서 일시와 장소를 통제된 실험을 통해 보다 명확한 인과관계를 규명해 볼 필요가 있다.

이러한 제한점에도 불구하고, 본 연구는 그동안 성격 특성으로만 보았던 비관주의와 낙관주의를 특정한 목표를 성취하는 과정에서 개인이 사용하는 인지전략으로서 제안하고, 개인이 사용하는 인지전략에 따라 기분이 수행에 미치는 영향이 달라짐을 실험 연구를 통하여 규명하였다는 점에 의의가 있다. 그동안의 국내연구는 비관주의의 부정적 특성과 심리적 부적응을 관련짓는 연구가 대부분이었고, 이러한 흐름에 따라 우리 사회에는 ‘낙관적인 사고’를 장려하는 분위기가 만연해 있었다. 하지만 본 연구 결과는 방어적 비관주의자에게 수행 전 긍정적인 기분을 유도하는 노력이 오히려 이들의 수행을 방해할 수 있다는 점을 시사한다. 또한 전략적 낙관주의자는 상대적으로 기분의 영향을 덜 받기

만, 수행 전에 수행과 관련된 생각이 들지 않도록 돕는 것이 수행에 긍정적인 영향을 미친다는 사실을 확인하였다. 즉 본 연구는 개인이 문제 대한 대처방안을 선택하는데 있어 심리적 상태나 기질, 성격 등이 영향을 미치기 때문에 무조건적으로 낙관주의를 강조하는 관점을 지양할 필요가 있음을 시사하며, 개인이 사용하는 고유 전략이 충분히 발휘될 수 있는 상황 하에서 최상의 수행을 할 수 있음을 시사한다. 이처럼 인지전략에 대한 연구는 교육장면 뿐 아니라 상담 장면 등 특정한 목표를 추구하는 과정에서 개인에 대한 이해를 도모할 수 있을 것으로 기대된다.

참고문헌

- 김지연, 이동귀 (2009). 순수 낙관주의자와 순수 비관주의자의 특성 비교. *상담학연구*, 10(4), 1929-1950.
- 도경수, 김현정 (2010). 유도된 정서와 요점혼적에 기인한 오기억. *한국심리학회지: 인지 및 생물*, 22(3), 293-310.
- 류정희, 신현숙 (2011). 고등학생의 시험대비 성취전략 유형 탐색 및 타당화. *한국심리학회지: 학교*, 8(1), 17-41.
- 류정희 (2006). 시험불안과 학업적 유능감의 관계: 동기적 성취전략의 매개효과. *전남대학교 대학원 석사학위 논문*.
- 박선희, 박태진 (2012). 유도된 기분의 정서가와 각성수준이 전역/국지처리에 미치는 영향. *한국심리학회지: 인지 및 생물*, 24(1), 1-18.
- 임서영 (2016). 낙관주의자와 방어적 비관주의자의 수행성과, 수행만족도 및 자아존중감에 서의 차이. *한국심리학회지: 사회 및 성격*, 30(4), 1-17.
- 임인혜 (2010). 한국판 성인용 방어적 비관주의 척도 타당화. *이화여자대학교 대학원 석사학위 논문*.
- 정미미, 엄한주 (2011). Two-way ANOVA 분석절차 및 사후검증방법의 이해. *한국체육측정평가학회지*, 13(2), 01-15.
- 조선민 (2008). The effects of defensive pessimism and task appraisal types on performance and risk taking. *연세대학교 대학원 석사학위논문*.
- 최승미, 우종민 (2007). 방어적 비관주의의 기능성. *스트레스연구*, 15(3), 235-244.
- 허태균 (2002). 사후가정사고의 심리적 기능과 응용적 가치. *한국심리학회지: 사회문제*, 8(2), 171-190.
- 홍효진 (2013). 낙관주의, 비관주의, 방어적 비관주의와 지각된 직무수행 간의 관계: 회피-접근 문제 해결양식 및 문제해결자신감의 매개효과. *서울대학교 대학원 석사학위논문*.
- Aikin, K. J. (1997). The motivational impact of mood: Mood as input under conditions of fixed exposure. *Dissertation Abstracts International: Section B: The Sciences and Engineering*, 57(8-B), 5385.
- Avey, J. B., Luthans, F., Smith, R. M., & Palmer, N. F. (2010). Impact of positive psychological capital on employee well-being over time. *Journal and Social Psychology*, 63(6), 989-1003.
- Baumgardner, S. R., & Crothers, M. K. (2009). 긍정 심리학 (안신호, 인진환, 신현정, 홍창희, 정영숙, 이재식, 서수균, & 김비아 역). 서울: 시그마 프레스. (원전은 2008에 출판).
- Cantor, N., & Norem, J. K. (1989). Defensive pessimism and stress coping. *Social Cognition*, 7, 92-112.
- Carver, C. S., & Scheier, M. F. (1990). Origins and functions of positive and negative affect: A control-process view. *Psychological Review*, 97, 19-35.
- Clark, M. S., & Isen, A. M. (1982). Toward under-ending the relationship between feeling states and social behavior. In A. H. Hastorf, & A. M. Isen(Ed.), *Cognitive Social Psychology*. New

- York: Elsevier North-Holland.
- Cohen, J. B., & Areni, C. S. (1991). Affect and consumer behavior. In T. S. Robertson & H. H. Kassarian (Ed.) *Handbook of consumer behavior*, 188-240. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.
- Maatta, S., Stattin, H., & Nurmi, J. E. (2002). Achievement strategies at school: types and correlates. *Journal of Adolescence*, 25, 31-46.
- Marshall, G. N., Wortman, C. B., Kusulas, J. W., & Hervig, L. K. (1992). Distinguishing optimism from pessimism: Relationships to fundamental dimensions of mood and personality. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 1067-1074.
- Martin, A. J., Marsh, H. W., Williamson, A., & Debus, T. L. (2003). Self-handicapping, defensive pessimism, and goal orientation: A qualitative study of university students. *Journal of Educational Psychology*, 95(3), 617-628.
- Martin, L. L., Ward, D. W., Achee, J. W., & Wyer, R. S. (1993). Mood as input: People have to interpret the motivational implications of their moods. *Journal of Personality and Social Psychology*, 64(3), 317-326.
- Mayer, J. D., Allen, J. P., & Beaugard, K. (1995). Mood inductions for four specific moods: A procedure employing guided imagery vignettes with music. *Journal of Mental Imagery*, 19(1&2), 133-150.
- Mayer, J. D., Gayle, M., Meehan, M. E., & Haarman, A. K. (1990). Toward better specification of the mood-congruency effect in recall. *Journal of Experimental Social Psychology*, 26(6), 465-480.
- Mayer, J. D., & Gaschke, Y. N. (1988). The experience and meta-experience of mood. *Journal of Personality and Social Psychology*, 5(1), 102-111.
- Merton, R. K. (1957). Priorities in scientific discovery: A chapter in the sociology of science. *American Sociological Review*, 22(6), 635-659.
- Norem, J. K., & Illingworth K. S. S. (2004). Mood and performance among defensive pessimists and strategic optimists. *Journal of Research in Personality*, 38(4), 351-366.
- Norem, J. K. (2002). Brief report defensive self-deception and social adaptation among optimists. *Journal of Research In Personality*, 36, 549-555.
- Norem, J. K., & Chang, E. C. (2002). The positive psychology of negative thinking. *Journal of Clinical Psychology*, 58(9), 993-1001.
- Norem, J. K. (2002). *소심한 사람들의 희망 만들기* (전명호 역). Seoul; Dulnyouk Publishing co. (원전은 2001b에 출판).
- Norem, J. K. (2001a). Defensive pessimism, optimism and pessimism. In E. C. Chang(Ed.), *Optimism & pessimism: Implications for theory research and practice* (pp. 77-100). Washington, D.C.: American Psychological Association.
- Norem, J. K., & Illingworth K. S. S. (1993). Strategy-dependent effects of reflecting on self and tasks: Some implications of optimism and defensive pessimism. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65(4), 822-835.
- Norem, J. K. (1989). Cognitive strategies as personality: Effectiveness, specificity, flexibility and change. In D. M. Buss and N. Cantor(Ed.), *Personality Psychology: Recent trends and emerging issues* (pp. 25-60). New York: Springer-Verlag.
- Norem, J. K., & Cantor, N. (1986a). Anticipatory and post hoc cushioning strategies: Optimism and defensive pessimism in risk situations. *Cognitive Therapy and Research*, 10, 347-362.
- Norem, J. K., & Cantor, N. (1986b). Defensive pessimism: Harnessing anxiety as motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1208-1217.
- Thompson, T., & Fevre, C. L. (1999). Implications of

- manipulating anticipatory attributions on the strategy use of defensive pessimists and strategic optimists. *Personality and Individual Differences* 26, 887-904.
- Sanna, L. J. (1998). Defensive pessimism and optimism: The bitter-sweet influence of mood on performance and prefactual and counterfactual thinking. *Cognitive and emotion*, 12(5), 635-665.
- Sanna, L. J. (1996). Defensive pessimism, optimism, and simulating alternatives: Some ups and downs of prefactual and counterfactual thinking. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71(5), 1020-1036.
- Sanna, L. J., Turley, K. J., & Mark, M. M. (1996). Expected evaluation, goals, and performance: Mood as input. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22(4), 323-335.
- Satterfield, J. M., Monahan, J., & Seligman, M. E. P. (1997). Law school performance predicted by explanatory style. *Behavioral Sciences and the Law*, 15, 95-105.
- Scheier, M. F., & Carver, C. S. (1992). Effects of optimism on psychological and physical well-being: Theoretical overview and empirical update. *Cognitive Therapy and Research*, 16, 201-228.
- Showers, C. (1992). The motivational and emotional consequences of considering positive or negative possibilities for an upcoming event. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63(3), 474-484.
- Sinclair, R. C., Mark, M. M., & Clore, G. L. (1994). Mood-related persuasion depends on (mis) attributions. *Social Cognition*, 12(4), 309-326.
- Spencer, S. M., & Norem, J. K. (1996). Reflection and distraction defensive pessimism, strategic optimism, and performance. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 22(4), 354-365.
- Valle, D. C. H., & Mateos, P. (2008). Dispositional pessimism, defensive pessimism and optimism: The effect of induced mood on prefactual and counterfactual thinking and performance. *Cognition & Emotion*, 22(8), 1600-1612.

1 차원고접수 : 2017. 09. 11.

수정원고접수 : 2017. 11. 09.

최종게재결정 : 2017. 11. 22.

The Effects of Induced Mood on Performance of Defensive Pessimists and Strategic Optimists

Ji Hye Lee

Seung Ho Park

Department of Educational Psychology, Seoul Women's University

This study aimed to examine how defensive pessimists and strategic optimists predict future performance and identify the effects of induced mood on their performance. A total of 459 university students in Seoul completed the Revised Defensive Pessimism Questionnaire(R-DPQ) and the Defensive Pessimism Questionnaire (DPQ). As a result, 47 strategic optimists and 51 defensive pessimists participated in this research and randomly assigned them to each group (positive, negative and control group). Positive and negative moods were induced by the 'mixed mood induction method' that presented sentences and music together, and performance of the participants was measured by the mental arithmetic task. The main findings were as follows: First, the results of expectation ratings indicated that the defensive pessimists had significantly lower expectations for performance than the strategic optimists. Second, an examination of the effects of mood on the performance of defensive pessimists and strategic optimists showed that the main effects of mood and cognitive strategies were not significant, but the interaction effect between the two variables was significant. Defensive pessimists performed better in the control condition than in the positive and negative mood condition, whereas strategic optimists had the lowest performance in the control condition. These results demonstrate that the effects of mood on performance varied, depending on an individual's strategy. This study explains the results based on the cognitive strategy and the MAI(Mood As Input) model.

Key words : defensive pessimism, strategic optimism, mood as input model