

암묵적 이론과 협업 파트너 선호 간의 관계: 사회비교 동기의 간접효과*

김 세 현 조 하 정 박 선 응[†]

고려대학교

본 연구의 목적은 암묵적 이론(불변론 vs. 가변론)과 협업 파트너 선호 간의 관계를 사회비교 동기를 통해 살펴보는 것이었다. 이를 위해 미국 대학교에 재학 중인 대학생 115명을 대상으로 실험 연구를 진행하였다. 글쓰기 능력의 변화 가능성 여부를 다르게 안내함으로써 참여자들을 불변론 조건과 가변론 조건으로 무선할당하였다. 참여자들은 글쓰기 과제를 함께 하고 싶은 파트너의 글쓰기 능력 수준(SAT 에세이 점수)에 응답하였고, 해당 파트너를 선호하게 된 동기를 묻는 문항에 답하였다. 연구 결과, 글쓰기 능력의 변화 가능성을 높게 지각한 참여자들은 변화 가능성을 낮게 지각한 참여자들에 비해 더 높은 수준의 자기발전 동기를 보였고, 이는 다시 글쓰기 능력이 뛰어난 파트너에 대한 선호로 이어졌다. 불변론 조건의 참여자들의 자기고양 동기가 가변론 조건의 참여자들에 비해 더 높게 나타났지만, 자기고양 동기와 선호하는 파트너의 글쓰기 능력 수준 간의 관계는 유의하지 않았다. 참여자들의 실제 글쓰기 능력(SAT 에세이 점수)을 통제한 후에도 같은 결과가 나타났다. 이와 같은 연구 결과를 바탕으로 암묵적 이론에 대한 연구의 중요성과 암묵적 이론과 협업 파트너 선호 간의 관계에 대해 논의하였다.

주요어 : 암묵적 이론, 협업 파트너 선호, 자기발전 동기, 사회비교

* 이 연구는 2019학년도 고려대학교 문과대학 특별연구비의 지원을 받아 수행되었음.

† 교신저자: 박선응, 고려대학교 심리학과, (02841) 서울특별시 성북구 안암로 145

Tel: 02-3290-2868, E-mail: sunwpark@korea.ac.kr

사람들은 살면서 다른 사람과 협업할 기회를 많이 갖게 된다. 학교에서는 더 좋은 점수를 받기 위해 공부 모임에서 다른 학생들과 함께 공부하기도 하고, 일상생활에서는 다른 사람들과 함께 새로운 기술이나 스포츠를 배우기도 한다. 누구와 함께 활동을 하는지는 성과와도 밀접하게 관련이 있다. 특히 정보의 양이 급증하고 기술 집약성이 강조되는 현대사회에서 공동의 목표를 위해 다양한 역량과 관점을 지닌 사람들과의 협업의 중요성이 높아지고 있음을 고려할 때 협업 파트너를 결정하는 데 영향을 미치는 심리적 기제에 대한 연구는 중요하다. 본 연구의 목적은 협업 파트너를 선호하는 과정에 영향을 미칠 수 있는 하나의 변인으로 암묵적 이론(불변론 vs. 가변론)을 제시하고, 암묵적 이론과 협업 파트너 선호와의 관계를 동기 차원에서 설명하는 것이다.

사회비교와 협업 파트너 선호

사회비교는 그 대상이 실제 인물이든 가상 인물이든 관계없이 자연스럽게 발생한다(Wheeler & Miyake, 1992). 다른 사람을 만나 상호작용을 하거나, 앞으로 만나게 될 사람을 떠올리는 상황에서도 사회비교는 발생할 수 있다. 따라서 개인이 어떤 협업 파트너를 선호하는지와 관련된 심리적 기제를 사회비교이론의 관점에서 살펴보는 것은 가능하고, 실제로 여러 연구에서 이런 접근을 시도하였다. 구체적으로, 금연 모임(Gerrard, Gibbons, Lane, & Stock, 2005), 대학교에서의 공부 모임(Suls & Miller, 1978), 글쓰기 과제(Park & Park, 2017) 등의 다양한 사회적 상호작용 맥락에서 이루어진 파트너 선호에 관한 연구들이 사회비교이론에 기반하여 진행되었다.

사회비교는 대상의 능력 수준에 따라 유사비교, 상향비교, 하향비교의 세 가지로 나뉜다. 반에서 중간 등수의 학생이 다른 학생과 함께 공부하는 경우, 대상 학생이 자신보다 공부를 잘하는 경우에는 상향비교, 못하는 경우에는 하향비교, 비슷한 경우에는 유사비교가 일어난다. 사회비교

에 관한 연구 중 가장 많은 비중을 차지하고 있는 분야가 비교대상의 방향성에 관한 연구인데, 특히 Wills(1981)가 사람들이 부정적인 평가 등으로 자기개념에 위협을 느낄 때는 자신보다 못한 사람과 비교한다는 주장을 내세운 이후, 어떤 사람이 어떤 상황에서 왜 누구와 비교하는지에 대한 관심은 크게 증가하였다. 지난 수십 년 동안 행해졌던 사회비교 연구에 대한 최근의 메타분석에 따르면, 상향비교가 압도적으로 많은 비중을 차지하는 것으로 나타났다(Gerber, Wheeler, & Suls, 2018). 심지어 직접적으로 자기개념에 위협을 느끼는 경우에도 Wills의 주장과는 달리 여전히 상향비교가 우세하였다. 비록 위협이 있는 상황에서 상향비교의 정도가 상대적으로 약간 약해지는 경향성은 있으나 진정한 의미에서의 하향비교의 증거는 많지 않았다.

파트너 선정 맥락에서의 사회비교 연구에서도 방향성에 대한 논의는 지속적으로 이루어져 왔다. 한 예로 Miller와 Suls(1977)는 경쟁 혹은 협력 상황에서의 파트너 선정에서 사회비교 방향성을 살펴보았는데, 그 결과 경쟁 상황에서는 유사비교를, 협력 상황에서는 상향비교를 선호하는 경향이 높았다. 또 다른 연구에서는 성공을 경험한 참여자보다 실패를 경험한 참여자들이 앞으로 수행할 협업 과제에서 더 높은 능력을 가진 파트너를 선호하는 것으로 나타났다(Ybema & Buunk, 1993).

여기서 한 가지 주목해야 할 점은 자기개념에 위협을 느낀 후 이루어지는 사회비교의 방식에 따라 비교의 방향성에서 차이가 난다는 점이다. 기존 연구에 따르면, 상대방의 성적을 보는 등 단순히 비교대상과 자신 간의 상대적 위치에 관한 비교일 경우에는 하향비교가 일어나기도 하지만, 비교대상과 협업을 하는 것처럼 자신이 원하는 정보를 얻을 수 있는 상황에서는 상향비교가 선호되었다(Taylor & Lobel, 1989). 이러한 결과는 단순히 사회비교의 대상으로 누구를 선호하는지가 아니라 왜 비교를 하려고 하는지, 즉 사회비교의 동기가 중요하다는 것을 의미한다.

사회비교 동기

Festinger(1954)가 처음 사회비교이론을 제시할 때 사회비교의 동기로 가장 중요하게 내세웠던 것은 자기평가 동기였다. 하지만, Wills(1981)가 자기고양을 위해 사회비교를 할 수도 있다고 주장한 이후 사회비교와 관련된 여러 동기가 다루어졌고, 그중 특히 자기평가, 자기고양, 자기발전 동기가 주목받았다(한덕웅, 1999; Helgeson & Mickelson, 1995; Wood, 1989). 본 연구에서는 이제까지 사회비교 동기를 통해 협업 파트너 선호의 동기를 살펴보고자 하였다.

우선, 자기평가(self-evaluation) 동기는 개인이 가지고 있는 여러 측면(의견, 능력, 성취 등)을 정확하게 파악하고자 하는 동기이다. 특히 객관적으로 사용할 수 있는 증거점이 없을 때 다른 사람과의 비교는 자기이해를 위한 유용한 정보를 제공할 수 있다(Festinger, 1954). 이렇게 자신을 객관적으로 평가하고 이해하고자 하는 자기평가 동기는 다양한 맥락에서 발생하는 불확실성을 감소시키기 위한 목적으로 활성화된다(Brown, Dutton, & Cook, 2001; Festinger, 1954; Trope, 1986).

자기고양(self-enhancement) 동기는 자기 스스로를 긍정적으로 인식하고, 자신에 대한 긍정적 이미지를 유지하고자 하는 동기이다. 자기고양 동기가 강한 사람은 자신에 대한 긍정적인 피드백은 적극적으로 받아들이는 반면, 부정적인 피드백에 대해서는 피하거나 무시하는 등 정보를 자신에게 우호적인 방향으로 선택적으로 받아들이고 해석하는 경향을 보인다(Ackerman, Beier, & Bowen, 2002; Alicke & Sedikides, 2009; Davis et al., 2006; Ditto & Lopez, 1992; Kunda, 1990; Taylor & Brown, 1988; Tesser, 1985). 즉, 자기고양 동기가 활성화되었을 때 사람들은 자기개념을 긍정적으로 강화하고자 한다(Kunda, 1990; Sedikides, 1993; Taylor & Brown, 1988; Tesser, 1985). 사회비교 맥락에서 자기고양 동기는 보통 하향적 사회비교를 통해 발현된다(Wills, 1981). 자신보다 열등한 타인과의 비교를 통해 자신의 가치를 상대적으

로 높이 평가할 수 있기 때문이다(한덕웅, 장은영, 2000; Festinger, 1954; Fiske & Taylor, 1991; Sedikides, 1993; Taylor, Neter, & Wayment, 1995).

마지막으로, 자기발전(self-improvement) 동기는 실제로 자신을 더 발전시키고자 하는 동기로, 단순히 인지적으로 자기개념을 긍정적으로 유지하고자 하는 자기고양 동기와 구분된다. 자기고양과 자기발전 동기는 함께 작동할 수도 있지만, 자기개념에 위협이 생길 때 상반된 반응을 보인다. 앞서 언급한 것처럼 잠재적 혹은 실질적 위협이 존재하는 상황에서 자기고양 동기가 높은 사람은 자기불구화나 자기위주귀인 등 자기방어적으로 행동하는 반면, 자기발전 동기가 높은 사람은 그런 행동을 보이지 않거나 덜 보인다(Brown, Park, & Folger, 2012; Keefer, Brown, McGrew, & Reeves, 2018; Park, Bauer, & Arbuckle, 2009). 상향적 사회비교는 대체로 비교자에게 자기 불만족, 허탈감, 자기수축뿐만 아니라(Butzer & Kuiper, 2006; Liu et al., 2017), 심장 박동수 증가와 같은 부정적인 영향을 미치는 것(Mendes, Blascovich, Major, & Seery, 2001)으로 알려져 있지만, 발전을 통해 비교대상과 비슷하게 될 수 있다고 믿는 경우에는 오히려 긍정적인 자기개념으로 이어졌다(Collins, 1996, 2000; Lockwood & Kunda, 1997; Mussweiler, 2003; Taylor et al., 1995; Wood, 1989).

사회비교와 관련된 여러 주제 중 동기는 비교적 연구가 덜 이루어진 주제이다. 하지만 몇 가지 주목할 만한 연구가 있다. Smith와 Sachs(1997)는 참여자들에게 특정 목표를 제시함으로써 동기를 실험적으로 조작하였다. 구체적으로, 한 집단에게는 다음 과제에서의 성과를 예측하라고 하였고(자기평가 동기), 다른 집단에게는 자신의 능력을 향상시키라고 하였다(자기발전 동기). 이후 이어진 사회비교 대상 선정 과정에서 자기평가 동기가 활성화된 집단은 자신과 비슷한 수준의 대상을 선택한 반면, 자기발전 동기가 활성화된 집단은 자신보다 뛰어난 대상을 선택하였다.

다른 연구에서는 동기와 밀접하게 관련을 갖는 개인차 변인을 살펴보았다(Park & Park, 2017). 참여자들은 첫 과제에서 실패 혹은 성공 조건에 무선택당된 후 다음 과제를 위해 협업하고 싶은 사람을 선정하였다. 첫 과제에서 낮은 점수를 받아 자기개념에 위협을 느낀 참여자들 중에서 과제지향성(task orientation; 실제로 무언가를 배우고 익히는 것을 성공이라 여기는 경향성)이 높은 사람은 높은 자기발전 동기를 보였고 더 능력이 뛰어난 대상을 선택하였다. 반면 자아지향성(ego orientation; 남들보다 뛰어난 것을 성공이라 여기는 경향성)이 높은 사람은 낮은 자기발전 동기와 높은 자기고양 동기로 비교적 능력이 떨어지는 대상을 선택하였다. 이 결과는 같은 위협 상황이라 할지라도 개인의 특성에 따라 서로 다른 동기가 활성화된다는 것을 잘 보여준다.

본 연구는 사회비교 동기에 영향을 주는 요소로 암묵적 이론, 즉 변화 가능성에 대한 믿음을 탐구하고자 한다. 자기발전을 도모하기 위해서는 발전시키고자 하는 특성이 변화 가능하다는 믿음이 전제되어야 하기 때문이다. 이런 논리적 정합성에도 불구하고, 암묵적 이론과 사회비교 행동 간의 관계를 다룬 연구는 찾아보기 어려워, 본 연구에서 이 관계를 다루고자 한다.

암묵적 이론

암묵적 이론은 지능이나 성격 등 어떤 대상의 변화 가능성 여부에 대한 믿음으로, 개인의 태도, 의사결정, 행동 등을 예측할 수 있는 이론적 틀을 제시한다(Dweck, Chiu, & Hong, 1995). 암묵적 이론은 대상에 대한 변화 가능성을 어떻게 지각하는지에 따라 크게 두 가지의 관점으로 나뉜다. 불변론적 믿음을 가지고 있는 사람은 대상의 특성이 변하지 않고 고정되어 있다고 생각하는 반면, 가변론적 믿음을 가지고 있는 사람은 그러한 특성이 변할 수 있다고 생각한다. 불변론과 가변론은 모든 대상에 공통적으로 적용되지 않고, 사람들은 대상에 따라 서로 다른 믿음을 가질 수

있다(Dweck, Hong, & Chiu, 1993). 즉, 성격에 대해서는 가변론적 관점을 지닌 사람이 지능에 대해서는 불변론적 관점을 보일 수도 있다.

암묵적 이론에 관한 연구는 고정관념(Chiu, Hong, & Dweck, 1997), 귀인(Hong, Chiu, Dweck, Lin, & Wan, 1999), 정신건강(Sung, Park, Choi, & Park, 2020) 등 여러 영역에 걸쳐 이루어졌지만, 무엇보다도 교육적 맥락에서 많은 연구가 진행되었다(Blackwell, Trzeniewski, & Dweck, 2007; Dweck, 1975; Dweck & Leggett, 1988; Elliott & Dweck, 1988; Good, Aronson, & Inzlicht, 2003; Mangels, Butterfield, Lamb, Good, & Dweck, 2006). 지능에 대한 암묵적 이론과 학업 관련 요인들 간의 관계를 살펴본 연구들은 공통적으로 불변론에 비해 가변론적 믿음을 가지고 있는 사람들이 더 높은 수준의 학업 성취를 보이거나 긍정적인 학습 행동을 나타낸다고 보고하였다. 일례로, 초등학교 4학년부터 중학교 2학년 사이에 이루어졌던 한 종단연구에 따르면, 지능에 대한 가변론적 신념이 높을수록 이후 더 높은 수준의 학업 성취를 나타냈다(임효진, 2018).

암묵적 이론과 교육적 성취 간의 관계는 주로 암묵적 이론에 따른 목표 설정의 차이, 즉 학습 목표와 수행목표 중 어느 쪽을 추구하는지의 차이로 설명된다(Elliott & Dweck, 1988). 학습목표(learning goal)는 실제 자신의 능력을 향상시키고 새로운 기술을 연마하고자 하는 목표이다. 수행목표(performance goal)는 실제 배움 여부와는 상관없이 자신의 능력에 대해 긍정적인 평가를 유지하고자 하는 목표이다. 비근한 예로, 한 달 전에 비해 수영 실력이 전혀 늘지 않았지만, 함께 배운 동료들은 오히려 실력이 떨어진 경우를 생각해 보자. 이 경우 학습목표를 이루는 데는 실패하였으나 수행목표를 이루는 데는 성공했다고 할 수 있다. 기존의 많은 연구에서 가변론은 학습목표와 불변론은 수행목표와 관련이 높음이 밝혀졌다(Dinger & Dickhäuser, 2013; Dweck & Leggett, 1988; Dweck, Tenney, & Dinces, 1982; Sarrazin et al., 1996). 아무리 노력해도 자신의 능

력이 변화하지 않는다고 믿는다면, 새로운 것을 배우고 익히려는 시도조차 약해질 수밖에 없기 때문이다.

암묵적 이론과 교육적 성취와의 관계는 변화 가능성에 대한 믿음을 개인차 변인으로 측정하던 실험적으로 조작하던 같은 방향으로 나타난다. Blackwell 등(2007)은 두 개의 연구를 통해 이를 잘 보여주었다. 첫 번째 연구에서는 지능의 변화 가능성에 대한 믿음이 자기보고식 설문문을 통해 측정되었는데, 중학교 1학년 때 가변론적 믿음을 많이 가지고 있었던 학생들은 불변론적 믿음을 가지고 있었던 학생에 비해 2년 후 더 높은 수학 점수를 얻었다. 나아가 암묵적 이론과 수학 점수 사이의 관계는 학습목표 추구하고 노력은 보답한다는 믿음을 통해 매개되었다. 두 번째 연구에서는 두 집단 중 한 집단에만 지능이 변화 가능하다는 교육을 실시하였다. 8주에 걸쳐 진행되었던 이 연구 결과, 통제집단에 비해 개입집단에서 가변론적 신념, 학습목표 추구, 노력은 보답한다는 믿음 등이 더 높게 나타나고 수학 점수의 발전 양상 또한 더 긍정적으로 나타났다.

이러한 결과를 종합했을 때, 변화 가능성에 대한 믿음은 동기와 밀접한 관련이 있음을 유추할 수 있다. 가변론의 경우, 실질적인 배움을 추구하는 학습목표를 야기한다는 점에서 자기발전 동기를 활성화할 것으로 예측할 수 있다. 반대로 불변론의 경우, 자신의 능력에 대해 긍정적인 평가를 유지하고자 하는 수행목표를 야기한다는 점에서 자기고양 동기를 활성화할 것으로 예측된다. 나아가, 실패를 경험한 후 과제지향성과 선호하는 파트너의 능력 간의 정적 관계에서 자기발전 동기의 간접효과가, 자아지향성과 파트너의 능력 간의 부적 관계에서 자기고양 동기의 간접효과가 유의했다는 기존 연구결과를 고려하여 (Park & Park, 2017), 가변론이 자기발전 동기를 통해 높은 수준의 파트너 선호를, 불변론이 자기고양 동기를 통해 낮은 수준의 파트너 선호를 야기할 것으로 예상하였다. 반면, 변화 가능성에 대한 믿음이 자기평가 동기에 어떤 영향을 미칠

지는 선행 연구를 통해 예측하기 어렵다.

연구개요

본 연구는 암묵적 이론과 협업 파트너 선호 간의 관계를 사회비교 동기를 통해 설명할 수 있는지 확인하고자 하였다. 이를 위해 먼저 참여자들에게 글쓰기 능력의 변화 가능성을 서로 다르게 제시하였다(불변론 vs. 가변론). 그 뒤, 함께 글쓰기 과제를 하고 싶은 파트너의 글쓰기 능력을 측정함으로써 어느 정도의 글쓰기 능력을 가진 파트너를 선호하는지 살펴보았다. 마지막으로, 특정 파트너를 선호한 동기를 측정함으로써, 변화 가능성에 대한 믿음과 협업 과제 파트너 선호 간의 관계에서 동기의 간접효과를 살펴보았다. 통제집단에 비해 가변론적 개입을 받은 집단에서 보다 적응적인 결과가 나타났던 기존 결과를 고려할 때(Blackwell et al., 2007), 불변론 조건에 비해 가변론 조건에서 자기발전 동기가 더 높게 나타나고 이것이 더 높은 수준의 파트너에 대한 선호로 나타날 것이라는 것이 본 연구의 첫 번째 가설이다. 반대로, 가변론 조건에 비해 불변론 조건에 할당된 참여자는 자기고양 동기가 더 높게 나타나고, 이것이 상대적으로 낮은 수준의 파트너 선호로 이어진다는 것이 두 번째 가설이다.

방 법

연구 참여자 및 절차

본 연구는 미국 내 사립대학교에 다니는 115명의 학생을 대상으로 진행되었다(여학생 89명). 참여자들의 평균 나이는 18.2세(표준편차 = 0.65)였다. 참여자들은 교내 실험 참여 모집 공고를 통해 자발적으로 참여했으며, 실험 참여에 대한 대가로 수업 크레딧을 지급받았다. 본 연구는 해당 대학교에 소속된 기관생명윤리위원회의 승인

을 받았다.

참여자들은 실험자로부터 본 실험이 글쓰기 능력에 관련된 것이라고 안내받았다. 우선 실험자는 현대사회에서 성공적인 삶을 살기 위해 글쓰기 능력이 중요함을 강조하였다. 이후 참여자들은 실험자로부터 글쓰기 능력의 향상 가능성에 대한 서로 다른 연구결과에 대해 안내받는 방식으로 두 집단에 무선 할당되었다. 한 집단은 글쓰기 능력이 변화하지 않는다는 설명을 들었고(불변론 조건), 다른 집단은 변화한다는 설명을 들었다(가변론 조건). 이후 참여자는 몇 주 후에 있을 추가 실험에서 수행하게 될 글쓰기 협업 과제에서 어느 수준의 글쓰기 능력을 가진 파트너와 함께 글쓰기 작업을 하고 싶은지에 관한 질문에 응답하였다. 이어 해당 수준을 가진 파트너를 선호한 이유, 즉 사회비교 동기를 묻는 질문지에 답변하였다. 마지막으로, 조작점검 문항에 응답하였다. 모든 실험 절차가 끝난 뒤, 참여자들은 몇 주 후에 시행할 것이라고 안내된 실제 글쓰기 협업 과제를 수행하지는 않을 것이라는 내용과 함께 실험의 실제 목적에 대해 안내받았다.

실험적 조작 방법 및 측정 도구

암묵적 이론 조작

실험의 진행자는 다음의 방식으로 암묵적 이론을 조작하였다. 가변론 조건의 경우, “글쓰기 능력은 평생에 걸쳐 발전할 수 있다. 사춘기가 지나면 성장을 멈추는 신체 능력과 달리 정신적 능력은 지속적인 성장이 가능하기 때문이다. 최근 심리학 학술 저널에 실린 종단연구는 시간이 지남에 따라 개인이 노력한 만큼 글쓰기 능력이 성장함을 잘 보여주었다.”는 내용으로 글쓰기 능력이 평생에 걸쳐 발전할 수 있다고 전달받았다. 반면, 불변론 조건에 할당된 참여자에게는 “글쓰기 능력을 발달시키는 것은 거의 불가능하다. 사춘기 이후에는 뇌를 포함한 모든 신체적 성장이 종료되기 때문이다. 최근 심리학 학술 저널에 실린 종단연구는 사춘기 이후 개인의 글쓰기 능력

이 정체되는 것을 잘 보여주었다.”는 내용으로 개인의 글쓰기 능력을 향상하는 것이 불가능하다는 내용이 전달되었다.

선호하는 협업 파트너의 글쓰기 능력 수준

글쓰기 과제를 함께 할 파트너 선정을 위해 참여자들은 SAT 에세이에서 몇 점을 받은 파트너를 선호하는지 적었다. SAT 에세이 시험은 미국에 있는 대학에 입학하기 위해 치러야 하는 시험으로, 많은 학생들이 치르는 표준화된 시험이기 때문에 수험생들의 글쓰기 능력을 측정하는데 좋은 기준이 된다. 참여자들은 ‘나는 SAT 에세이 점수가 000점인 학생이 나의 글쓰기 과제 파트너가 되었으면 좋겠다.’라는 문항에 대해, 빈칸에 원하는 점수(800점 만점)를 입력하였다.

협업 파트너 선호 동기

참여자들은 특정 협업 파트너를 선호한 동기를 묻는 질문지에 응답하였다. 사회비교 연구에서 자주 사용되는 세 가지 동기가 측정되었는데 (Buunk, Cohen-Schotanus, & van Nek, 2007; Park & Park, 2017), 각 동기마다 한 문항씩 총 3문항으로 구성되었고, 모두 7점 척도로 측정되었다. 자기발전 동기 문항은 ‘파트너로부터 배워서 나의 능력을 향상시키기 위해’이었고, 자기평가 동기 문항은 ‘파트너와 비교하여 자신의 능력을 평가하기 위해’이었고, 자기고양 동기 문항은 ‘파트너보다 우월함을 느끼기 위해’이었다.

조작점검

암묵적 이론의 조작이 성공적으로 이루어졌는지 점검하기 위해 세 가지 문항(글쓰기 능력이 향상될 수 있다고 생각하십니까?, 사람들이 자신의 글쓰기 능력을 향상시킬 수 있다고 생각하십니까?, 당신의 글쓰기 능력이 향상될 수 있다고 생각하십니까?)을 사용하였다. 7점 척도로 측정되었으며, 세 문항은 평균을 내었다(Cronbach's $\alpha = .92$).

참여자의 글쓰기 능력 수준

참여자 자신의 글쓰기 능력의 지표로 참여자들의 실제 SAT 에세이 점수를 사용하였다. 참여자들은 해당 정보 수집에 동의하였고, 입학처를 통해 해당 점수를 확보하였다. 참여자들의 SAT 에세이 점수의 평균은 647.05(표준편차 = 79.57)점이었고, 점수 범위는 340(최저 = 450, 최고 = 790)점이었다. 총 95명의 SAT 에세이 점수가 확보되었으나 선호하는 파트너의 에세이 점수를 기입하지 않은 참여자도 있어, 아래 결과 부분에 제시된 여러 통계분석에 포함된 인원에는 약간의 차이가 있다.

결 과

조작점검

조작점검 결과, 가변론 집단(평균 = 6.10, 표준편차 = 0.86)이 불변론 집단(평균 = 4.50, 표준편차 = 1.27)에 비해 변화 가능성을 높게 지각하고 있음을 확인하였다. 독립표본 $t(113) = -7.99$, $p < .001$. 이를 통해 글쓰기 능력의 변화 가능성

에 대한 조작이 성공적으로 이루어졌음을 알 수 있다.

암묵적 이론 조작에 따른 주요 변인의 평균 차이

불변론과 가변론의 조작 여부에 따라 각 주요 변인(자기발전 동기, 자기평가 동기, 자기고양 동기, 선호하는 협업 파트너의 글쓰기 능력, 자신의 글쓰기 능력)의 수준이 다른지 살펴보기 위해 주요 변인별로 독립표본 t 검증을 실시하였다(표 1). 그 결과, 예상했던 것처럼 가변론으로 조작된 집단의 참여자들에게서 자기발전 동기가 더 높게 나타나고, 불변론으로 조작된 집단의 참여자들에게서 자기고양 동기가 더 높게 나타났다. 자기평가 동기, 선호하는 파트너의 글쓰기 능력, 참여자 자신의 글쓰기 능력은 조작 집단 간 차이가 나타나지 않았다.

참여자 자신과 선호하는 파트너의 글쓰기 능력 차이

사회비교의 방향성을 파악하기 위해 각 조건별로 대응표본 t 검증을 실시하였다. 그 결과, 불

표 1. 조작 집단에 따른 주요 변인들의 평균 차이

| 변인 | 조작 | 평균 | 표준편차 | t | df | p | d |
|------------------|-----|--------|-------|-------|------|------|-------|
| 자기발전 동기 | 불변론 | 5.35 | 1.25 | -2.41 | 113 | .018 | 0.45 |
| | 가변론 | 5.90 | 1.23 | | | | |
| 자기평가 동기 | 불변론 | 4.33 | 1.68 | -0.28 | 113 | .779 | 0.05 |
| | 가변론 | 4.41 | 1.59 | | | | |
| 자기고양 동기 | 불변론 | 2.48 | 1.45 | 2.92 | 113 | .004 | -0.55 |
| | 가변론 | 1.81 | 1.01 | | | | |
| 선호하는 파트너의 글쓰기 능력 | 불변론 | 681.85 | 74.17 | -0.61 | 103 | .547 | 0.11 |
| | 가변론 | 690.00 | 63.82 | | | | |
| 참여자 자신의 글쓰기 능력 | 불변론 | 642.68 | 77.78 | -0.46 | 93 | .643 | 0.09 |
| | 가변론 | 650.37 | 81.47 | | | | |

주. 글쓰기 능력은 SAT 에세이 점수를 통해 측정되었음.

변론($r = -3.82, p = .001$)과 가변론($r = -3.78, p < .001$) 모두에서 참여자들은 자신보다 뛰어난 능력의 파트너를 선호, 즉 상향비교한 것으로 나타났다(평균값은 표 1 참조). 이 결과는 사회비교 중 상향비교가 가장 많이 발생한다는 메타분석 결과(Gerber et al., 2018)는 물론, 타인과 직접 상호작용할 수 있는 상황에서는 자신보다 더 뛰어난 능력을 지닌 파트너를 선호한다(Taylor & Lobel, 1989)는 결과와도 일치한다.

집단별 주요 변인들의 상관관계

주요 변인들의 기술통계분석과 상관분석 결과를 표 2에 제시하였다. 불변론 조건에서는 선호하는 협업 파트너의 능력과 사회비교 동기 사이에 유의한 관계가 나타나지 않았다. 반면, 가변론 조건에서는 선호하는 파트너 능력이 자기발전 동기와는 정적으로($r = .40$), 자기고양 동기와는 부적으로($r = -.31$) 유의한 상관관계를 맺고 있었다. 자기발전 동기와 자기고양 동기는 부적 상관관계를($r = -.25$) 맺고 있었다. 자기평가 동기의 경우, 글쓰기 능력 변화 가능성 조작 여부에 따라 차이가 나타나지 않았고(표 1), 상관분석에서도 두 조건 모두에서 종속변인과의 유의한 관계가 나타나지 않았기 때문에 이후의 분석에서는 제외하였다.

암묵적 이론과 협업 파트너 선호 간 동기의 간접효과

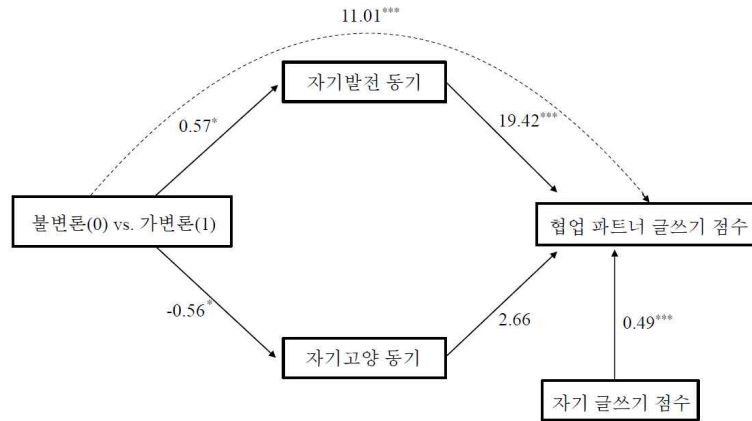
암묵적 이론과 협업 파트너 선호 간의 관계를 설명하는 심리적 메커니즘을 개인의 동기 측면에서 살펴보기 위해 간접효과를 검증하였다(Holmbeck, 1997; Preacher & Hayes, 2004). 암묵적 이론, 동기, 선호하는 협업 파트너의 글쓰기 능력 간의 간접효과를 검증하기 위해 PROCESS 3.1의 모델 4를 이용하였다(Hayes, 2017; 부트스트랩핑 5,000회). 구체적으로, 불변론과 가변론을 조작한 조작 변인을 독립변인으로(불변론 = 0, 가변론 = 1로 코딩), 두 가지 동기(자기발전, 자기고양)를 매개변인, 선호하는 협업 파트너의 글쓰기 능력을 종속변인으로 삼았다. 사회비교 동기에 대한 측정이 종속변인 측정 이후에 이루어졌지만, 참여자가 종속변인에 응답한 정도의 이유에 대해서 응답하였기 때문에 매개변인으로서의 역할을 할 수 있다(Chatman & von Hippel, 2001; Park & Park, 2017). 결과를 살펴보면, 우선 실험적 조작이 자기발전 동기($B = 0.67, SE = 0.23, LLCI = 0.21, ULCI = 1.13$)와 자기고양 동기($B = -0.65, SE = 0.24, LLCI = -1.13, ULCI = -0.17$)에 미치는 영향력이 유의한 것으로 나타났다. 또한 자기발전 동기와 원하는 협업 파트너의 글쓰기 능력 간의 관계가 유의하였다, $B = 13.07, SE = 5.62, LLCI = 1.92, ULCI = 24.22$. 나아가 실험적 조작, 자기발전 동기, 선호하는 파트너의 능력

표 2. 주요 변인들의 조건별 상관관계

| 변인 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|--------------------|-------|------|--------|--------|--------|
| 1 자기발전 동기 | - | .03 | .02 | .06 | -.40** |
| 2 자기평가 동기 | .14 | - | .58*** | .20 | .00 |
| 3 자기고양 동기 | -.25* | .24 | - | .03 | -.01 |
| 4 선호하는 파트너의 글쓰기 능력 | .40** | -.05 | -.31* | - | .58*** |
| 5 참여자 자신의 글쓰기 능력 | .01 | -.09 | -.25 | .45*** | - |

주. 대각선의 윗부분은 불변론, 아랫부분은 가변론 조건임.

* $p \leq .05$. ** $p \leq .01$. *** $p \leq .001$.



- 주 1. 불변론 조건은 0, 가변론 조건은 1로 코딩됨.
 주 2. 그림 내 계수는 모두 비표준화계수임.
 주 3. 점선은 실험적 조작, 자기발전 동기, 선호하는 협업 파트너 글쓰기 점수 간 간접 경로를 의미함.
 * $p \leq .05$. ** $p \leq .01$. *** $p \leq .001$.

그림 1. 간접 경로 모형

간의 간접효과 역시 유의한 것으로 나타났다, $B = 8.71$, $SE = 4.91$, $LLCI = 1.58$, $ULCI = 20.46$. 이러한 결과는 가변론 조건의 참여자가 불변론 조건의 참여자에 비해 더 높은 수준의 자기발전 동기를 가지고 있었고, 그에 따라 더 뛰어난 능력을 가진 파트너와 협업하기를 원하였음을 의미한다. 반면, 자기고양 동기를 통한 간접효과는 유의하지 않았다, $B = 3.34$, $SE = 5.26$, $LLCI = -6.18$, $ULCI = 15.89$.

앞서 선호하는 협업 파트너의 글쓰기 능력과 참여자 자신의 글쓰기 능력 간의 상관성이 유의한 것으로 나타났기 때문에(표 2 참조), 참여자의 글쓰기 점수를 통제한 뒤, 암묵적 이론, 협업 파트너 선호 동기, 협업 파트너의 글쓰기 능력 간의 관계를 다시 분석하였다(그림 1). 그 결과, 이전과 동일하게 암묵적 이론, 자기발전 동기, 선호하는 파트너 능력 간의 간접효과가 유의하게 나타났다, $B = 11.01$, $SE = 5.87$, $LLCI = 1.20$, $ULCI = 24.13$. 이 결과는 글쓰기 능력에 대한 변화 가능성을 높게 지각한 경우 자신의 실제 글쓰기 능력과는 관계없이 자기발전 동기가 활성화되고 이로 인해 글쓰기 능력이 뛰어난 파트너와

협업하기를 원한다는 것을 나타낸다. 자기고양 동기를 통한 간접효과는 유의하지 않았다, $B = -1.48$, $SE = 4.46$, $LLCI = -10.69$, $ULCI = 7.87$.

논 의

본 연구를 통해 글쓰기 능력에 대한 암묵적 이론, 즉 글쓰기 능력이 변화 가능한지에 대한 믿음이 어떤 사회비교 동기를 통해 어떤 협업 파트너 선호로 이어지는지 살펴보았다. 그 결과, 변화 가능성을 높게 지각하도록 유도된 사람들(가변론 조건)은 변화 가능성을 낮게 지각하도록 유도된 사람들(불변론 조건)에 비해 더 높은 수준의 자기발전 동기와 더 낮은 수준의 자기고양 동기를 나타내었는데, 그중 자기발전 동기는 더 뛰어난 능력을 가진 협업 파트너에 대한 선호로 이어졌다. 반면, 자기고양 동기의 간접효과는 유의하지 않았다. 이러한 결과는 참여자 자신의 글쓰기 능력을 통제한 이후에도 동일하게 나타났다.

암묵적 이론과 성취목표 간의 관계를 살펴본 기존 연구에서 가변론은 학습목표와, 불변론은

수행목표와 밀접한 관련이 있었다(Dinger & Dickhäuser, 2013; Dweck & Leggett, 1988; Dweck et al., 1982; Sarrazin et al., 1996). 학습목표와 자기발전 동기는 모두 실제로 새로운 것을 배우고 익히고자 한다는 점에서 유사하고, 수행목표와 자기고양 동기는 모두 자신에 대한 긍정적인 이미지를 유지하고자 한다는 점에서 유사하다. 그런 점에서 가변론 조건에서 자기발전 동기가, 불변론 조건에서 자기고양 동기가 높게 나타난 본 연구의 결과는 암묵적 이론에 대한 기존 연구와 합치하는 결과이다. 나아가 이 결과는 평소 배움을 중요하게 여기는 과제지향성이 높은 사람들이 어떤 과제에서 실패하여 자기개념에 위협이 있는 상황에서도 높은 자기발전 동기를 보이고 능력이 뛰어난 사람과 협업하고 싶어했던 기존의 결과와도 그 맥을 같이 하는 결과이다(Park & Park, 2017).

본 연구에서 암묵적 이론과 협업 파트너 선호 사이에서 자기발전 동기의 간접효과는 유의했지만, 자기고양 동기의 간접효과는 유의하지 않았다. 이러한 결과는 가변론이 갖는 긍정적 효과를 확인하였다는 점에서 의의가 있다. 자기보고식 설문을 이용해 암묵적 이론을 측정하거나(임효진, 2018) 조작을 통해 가변론과 불변론적 믿음을 유도한(Dinger & Dickhäuser, 2013) 기존의 연구에서는 가변론이 긍정적 결과를 야기한 것인지, 불변론이 부정적 결과를 야기한 것인지 확실히 파악하기 어려웠다. 본 연구에서 자기발전 동기를 통한 간접효과만 유의했다는 사실은 암묵적 이론의 긍정적 효과가 가변론을 통해 발생하고 있음을 방증한다. 또 이는 가변론적 믿음이 유도된 집단과 통제집단을 비교한 연구에서 여러 긍정적 효과가 나타났던 기존 연구와도 합치하는 결과이다(Blackwell et al., 2007). 따라서 향후 연구자들은 불변론이 갖는 부정적 측면보다는 가변론이 갖는 긍정적 측면에 초점을 맞추어 연구할 필요가 있다.

한편, 자기고양 동기의 간접효과가 왜 유의하지 않았는지에 대해 명확한 설명을 할 수 없다는

것은 본 연구의 한계점이다. 자기고양 동기는 가변론에 비해 불변론 조건에서 더 높게 나타났으나, 낮은 글쓰기 능력의 파트너에 대한 선호로 이어지는 않았다. 이는 본 연구에서의 사회비교가 협업 파트너 선정이라는 맥락에서 발생했기 때문인 것으로 보인다. 상대방의 시험지를 보는 것처럼 단순히 정보를 비교하는 경우가 아니라 다른 사람을 직접 만날 수 있는 경우에는 상대방으로부터 무언가를 배울 수 있을 것이라는 기대로 상향비교를 하는 경향이 있다(Taylor & Lobel, 1989). 본 연구에서는 향후 실제로 있을 글쓰기 과제에서 파트너를 선정하는 상황이 주어졌기 때문에, 파트너로부터 배우고자 하는 동기 역시 파트너 선정 과정에 존재했을 수 있다. 실제로 표 1에서 볼 수 있는 것처럼, 불변론 조건에서도 자기고양 동기에 비해 자기발전 동기가 더 높게 나타났다, 대응표본 $t(51) = 10.88, p < .001$. 하지만, 자기발전 동기와 파트너 선호 간의 관계가 유의하지 않았다는 점을 고려하면($r = .06$), 본 연구에서 측정하지 않은 제3의 변인이 불변론 조건에서의 파트너 선호에 더 직접적인 영향을 미쳤을 가능성이 있다(아래 논의 참조). 향후 사회비교 대상과 상호작용하는 맥락이 아니라 상대방에 대한 정보만을 살펴보는 맥락에서 관련 연구를 진행함으로써 여러 동기의 역할을 면밀하게 살펴볼 필요가 있다.

본 연구에서 글쓰기 능력에 관한 변화 가능성(불변론 vs. 가변론)에 대한 믿음에 따른 협업 파트너 선호에 유의한 차이가 나타나지 않았다. 이와 관련하여 두 가지 논의가 필요하다. 우선, 간접효과 분석의 타당성 문제이다. Baron과 Kenny (1986)가 제시한 매개 혹은 간접효과 분석법에서는 총효과가 유의해야 한다는 것이 기본적인 전제조건이었다. 하지만, 후속 연구들은 유의한 총효과가 전제조건이 아님을 밝혔다. 특히 Hayes (2009)는 예시를 통해 이를 증명하며, 총효과는 서로 상충하는 간접효과가 있을 경우 유의하지 않을 수 있기 때문에 이론적으로 충분한 근거가 있을 때는 총효과가 유의하지 않더라도 간접효

과 분석을 시행할 수 있다고 주장하였다.

둘째, 본 연구에서 선호하는 협업 파트너의 글쓰기 능력 수준에서 유의한 차이가 나타나지 않은 이유는 협업이라고 하는 특수한 사회비교 방식 때문일 수 있다. 앞서 언급한 것처럼 Taylor와 Lobel(1989)은 비교대상으로부터 무엇인가를 배우거나 새로운 정보를 얻을 수 있는, 즉 만남이 가능한 상황에서는 상향비교가 선호됨을 밝혔다. 과제에서의 실패 등으로 자기개념에 위협이 있는 상황에서 협업 파트너를 선정하라고 했던 연구에서도 과제에서 성공한 집단과 실패한 집단 모두 비슷한 수준으로 상향비교를 선호하였다(Park & Park, 2017). 본 연구는 추후 실제로 글쓰기 협업 과제를 하기 위한 파트너를 선정하라고 지시하였기 때문에, 가변론과 불변론 두 조건 모두에서 어느 정도 능력이 뛰어난 파트너를 선호한 것으로 보인다. 나아가, 본 연구에서 글쓰기 능력이 성공적인 삶을 위한 필수 요소라고 안내되었기 때문에 향후 있을 글쓰기 과제에서 높은 수준의 결과물을 내어야 한다고 여겨졌을 수 있다. 불변론이 수행목표를 야기한다는 점에 비춰봤을 때, 불변론 조건에 할당된 참여자들이 나중에 있을 글쓰기 과제에서 우수한 성취를 내고자 뛰어난 협업 파트너를 선호했다고 추측할 수는 있으나 본 연구에서 해당 자료를 수집하지는 않았다. 향후 관련 동기를 측정하는 등 실제 자료를 수집하여 확인해 볼 필요가 있다.

암묵적 이론은 영역 특수적이다(Dweck et al., 1993). 즉, 지능이 변화 가능하다고 믿는 사람이 성격은 변화 가능하지 않다고 믿을 수 있다. 주목해야 할 점은 지금껏 이루어진 연구에서 가변론적 믿음은 학업뿐 아니라 많은 영역에서 긍정적인 결과를 가져왔다는 점이다. 불변론적 믿음을 가진 사람에 비해 가변론적 믿음을 가진 사람은 고정관념이 낮고(Chiu et al., 1997), 편견에 맞서 싸우고(Rattan & Dweck, 2010), 덜 우울하다(Sung et al., 2020). 또, 가변론적 믿음을 가진 노인은 기억력 또한 더 우수하였다(Plaks & Chasteen, 2013). 한 메타분석에 따르면, 스포츠와 체육교육

과 같은 신체활동에서도 가변론적 믿음의 긍정적인 역할이 나타났다(Vella, Braithewaite, Gardner, & Spray, 2016). 나아가 암묵적 이론은 낭만적 관계(Knee, 1998), 성생활 만족도(Maxwell et al., 2017)에도 영향을 끼친다. 그럼에도 불구하고, 아직까지 국내에서는 암묵적 이론을 기반으로 한 연구가 소수에 불과하다(c.f., 이진안, 최승혁, 허태균, 2012; 임효진, 2018). 향후 연구자들의 많은 관심을 촉구한다.

본 연구의 참여자는 미국 대학생이기 때문에 본 연구의 결과가 한국인들을 대상으로도 유사하게 나타나는지를 확인할 필요가 있다. 장은영(2009)은 한국과 미국의 대학생들 간에 사회비교 동기의 강도 차이가 나타남을 밝혔다. 구체적으로, 한국 대학생은 미국 대학생에 비해 자기발전 동기, 자기평가 동기, 자기고양 동기 모두 더 높은 수준을 보였다. 또 서양 사람들에 비해 동양 사람들은 사회비교 자체를 더 많이 한다(White & Lehman, 2005). 사회비교와 관련된 이러한 문화 차이가 존재하는 것은 사실이지만, 사회비교가 협업 파트너 선정에 작동하는 방식 자체가 다를 것이라고 예상할 근거를 찾기는 어렵다. 따라서 한국인을 대상으로도 본 연구와 비슷한 결과가 나올 것으로 예상되지만, 이를 경험적으로 검증할 필요가 있다.

살면서 다른 사람과의 협업을 완전히 피하는 것은 거의 불가능하다. 협업을 통해 사람들은 자신의 이미지를 긍정적으로 고양할 수도, 능력을 발전시키기 위해 노력할 수도, 자신의 현 위치를 정확하게 파악하기 위한 정보를 획득할 수도 있다. 그 과정에서 중요한 것은 단순히 누구와 함께 일하는지가 아니라 협업을 통해 무엇을 얻고자 하는지다. 본 연구 결과를 포함, 암묵적 이론과 사회비교이론의 기존 연구 결과를 종합해 봤을 때, 자신의 능력이 변화 가능하다고 믿고, 능력을 발전시키기 위해 자신보다 뛰어난 사람으로부터 배우고자 노력할 때 실제로 우수한 성과를 낼 수 있다. 변화 가능성에 대한 믿음이 이후 일어나는 심리적 과정에 대한 시작점이 된다는

점에서 향후 가변론적 믿음을 증진시킬 수 있는 방안을 연구할 필요가 있다.

저자 소개

김세현은 고려대학교에서 심리학으로 학사와 석사학위를 받고 현재 동대학원 박사과정에 있다. 주요 연구주제는 주체성과 복합유연성과 같은 인지처리과정, 대인관계 역동성에 영향을 미칠 수 있는 한국인의 문화적 특성이다.

조하정은 현재 고려대학교 심리학과 석사과정에 재학 중이다. 주요 관심분야는 정체성과 성장동기이다.

박선웅은 고려대학교 심리학과에서 부교수로 재직 중이고, 정체성, 물질주의, 성장동기 등을 주로 연구한다. 저서로는 <정체성의 심리학>이 있다.

참고문헌

이진안, 최승혁, 허태균 (2012). 정치적 판단에서 심리적 요인의 역할: 변화가능성에 대한 암목적 이론 중심으로. *한국심리학회지: 사회 및 성격*, 26(2), 69-86.
doi: 10.21193/kjspp.2012.26.2.005

임효진 (2018). 성장신념, 수업참여, 학업성취도의 종단적 관계: 자기회귀교차지연 효과를 중심으로. *초등교육연구*, 31(2), 59-81.
doi: 10.29096/JEE.31.2.03

장은영 (2009). 사회비교와 주관안녕: 문화 비교 연구. *한국심리학회지: 사회 및 성격*, 23(2), 157-169.

한덕웅 (1999). 사회비교의 목표 설정과 성공/실패 경험에 따른 비교 대상의 선택. *한국심리학회지: 사회 및 성격*, 12(2), 311-329.

한덕웅, 장은영 (2000). 사회비교의 목표, 대상 및 성공/실패에 따른 자기정서의 경험. *한국심리학회지: 사회 및 성격*, 14(3), 109-123.

Ackerman, P. L., Beier, M. E., & Bowen, K. R. (2002). What we really know about our abilities and our knowledge. *Personality and Individual Differences*, 33(4), 587-605.
doi: 10.1016/S0191-8869(01)00174-X

Alicke, M. D., & Sedikides, C. (2009). Self-enhancement and self-protection: What they are and what they do. *European Review of Social Psychology*, 20(1), 1-48.
doi: 10.1080/10463280802613866

Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research: Conceptual, strategic, and statistical considerations. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(6), 1173-1182.
doi: 10.1037//0022-3514.51.6.1173

Blackwell, L. S., Trzeniewski, K. H., & Dweck, C. (2007). Implicit theories of intelligence predict achievement across an adolescent transition: A longitudinal study and an intervention. *Child Development*, 78(1), 246-263.
doi: 10.1111/j.1467-8624.2007.00995.x

Brown, J. D., Dutton, K. A., & Cook, K. E. (2001). From the top down: Self-esteem and self-evaluation. *Cognition and Emotion*, 15(5), 615-631.
doi: 10.1080/02699930126063

Brown, C. M., Park, S. W., & Folger, S. F. (2012). Growth motivation as a moderator of behavioral self-handicapping in women. *The Journal of Social Psychology*, 152, 136-146.
<https://doi.org/10.1080/00224545.2011.573596>

Butzer, B., & Kuiper, N. A. (2006). Relationships between the frequency of social comparisons and self-concept clarity, intolerance of uncertainty, anxiety, and depression. *Personality and Individual Differences*, 41(1), 167-176.

- doi: 10.1016/j.paid.2005.12.017
- Buunk, A. P., Cohen-Schotanus, J., & van Nek, R. H. (2007). Why and how people engage in social comparison while learning social skills in groups. *Group Dynamics, 11*, 140-152. doi: 10.1037/1089-2699.11.3.140
- Chatman, C. M., & Von Hippel, W. (2001). Attributional mediation of in-group bias. *Journal of Experimental Social Psychology, 37*(3), 267-272. doi: 10.1006/jesp.2000.1457
- Chiu, C. Y., Hong, Y. Y., & Dweck, C. S. (1997). Lay dispositionism and implicit theories of personality. *Journal of Personality and Social Psychology, 73*(1), 19-30. doi: 10.1037/0022-3514.73.1.19
- Collins, R. L. (1996). For better or worse: The impact of upward social comparison on self-evaluations. *Psychological Bulletin, 119*(1), 51-69. doi: 10.1037/0033-2909.119.1.51
- Collins, R. L. (2000). Among the better ones. In J. Suls & L. Wheeler (Eds.), *Handbook of social comparison* (pp. 159 - 172). New York: Kluwer Academic/Plenum. doi: 10.1007/978-1-4615-4237-7_9
- Dinger, F. C., & Dickhäuser, O. (2013). Does implicit theory of intelligence cause achievement goals? Evidence from an experimental study. *International Journal of Educational Research, 61*, 38-47. doi: 10.1016/j.ijer.2013.03.008
- Ditto, P. H., & Lopez, D. F. (1992). Motivated skepticism: Use of differential decision criteria for preferred and non preferred conclusions. *Journal of Personality and Social Psychology, 63*(4), 568-584. doi: 10.4324/9780203496398-32
- Dweck, C. S. (1975). The role of expectations and attributions in the alleviation of learned helplessness. *Journal of Personality and Social Psychology, 31*(4), 674-685. doi: 10.1037/h0077149
- Dweck, C. S., Chiu, C. Y., & Hong, Y. Y. (1995). Implicit theories and their role in judgments and reactions: A word from two perspectives. *Psychological Inquiry, 6*(4), 267-285. doi: 10.1207/s15327965pli0604_1
- Dweck, C. S., Hong, Y. Y., & Chiu, C. Y. (1993). Implicit theories individual differences in the likelihood and meaning of dispositional inference. *Personality and Social Psychology Bulletin, 19*(5), 644-656. doi: 10.1177/0146167293195015
- Dweck, C. S., & Leggett, E. L. (1988). A social-cognitive approach to motivation and personality. *Psychological Review, 95*(2), 256-273. doi: 10.1037/0033-295x.95.2.256
- Dweck, C. S., Tenney, Y., & Dinces, N. (1982). *Implicit theories of intelligence as determinants of achievement goal choice*. Unpublished manuscript, Cambridge, MA.
- Elliot, E. S., & Dweck, C. S. (1988). Goals: An approach to motivation and achievement. *Journal of Personality and Social Psychology, 54*(1), 5-12. doi: 10.1037/0022-3514.54.1.5
- Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations, 7*(2), 117-140. doi: 10.1177/001872675400700202
- Fiske, S. T., & Taylor, S. E. (1991). *Social cognition, 2nd*. NY: McGraw-Hill.
- Gerber, J. P., Wheeler, L., & Suls, J. (2018). A social comparison theory meta-analysis 60+ years on. *Psychological Bulletin, 144*(2), 177-197. doi: 10.1037/bul0000127
- Gerrard, M., Gibbons, F. X., Lane, D. J., & Stock, M. L. (2005). Smoking cessation: Social comparison level predicts success for adult smokers. *Health Psychology, 24*(6), 623-629. doi: 10.1037/0278-6133.24.6.623
- Good, C., Aronson, J., & Inzlicht, M. (2003). Improving adolescents' standardized test performance: An intervention to reduce the

- effects of stereotype threat. *Journal of Applied Developmental Psychology*, 24(6), 645-662.
doi: 10.1016/j.appdev.2003.09.002
- Hayes, A. F. (2009). Beyond Baron and Kenny: Statistical mediation analysis in the new millennium. *Communication Monographs*, 76(4), 408-420. doi: 10.1080/03637750903310360
- Hayes, A. F. (2017). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression-based approach*. Guilford publications.
- Helgeson, V. S., & Mickelson, K. D. (1995). Motives for social comparison. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 21, 1200-1209.
doi: 10.1177/01461672952111008
- Holmbeck, G. N. (1997). Toward terminological, conceptual, and statistical clarity in the study of mediators and moderators: Examples from the child-clinical and pediatric psychology literatures. *Journal of Consulting and Clinical Psychology*, 65(4), 599-610. doi: 10.1037/0022-006X.65.4.599
- Hong, Y. Y., Chiu, C. Y., Dweck, C. S., Lin, D. M. S., & Wan, W. (1999). Implicit theories, attributions, and coping: A meaning system approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77(3), 588-599.
doi: 10.1037/0022-3514.77.3.588
- Keefer, L. A., Brown, M., McGrew, S. J., & Reeves, S. L. (2018). Growth motivation moderates a self-serving attribution bias in the health domain. *Personality and Individual Differences*, 134, 60-65.
doi: 10.1016/j.paid.2018.05.047
- Knee, C. R. (1998). Implicit theories of relationships: Assessment and prediction of romantic relationship initiation, coping, and longevity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 74(2), 360-370. doi: 10.1037/0022-3514.74.2.360
- Kunda, Z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin*, 108(3), 480-498.
doi: 10.1037/0033-2909.108.3.480
- Liu, Q. Q., Zhou, Z. K., Yang, X. J., Niu, G. F., Tian, Y., & Fan, C. Y. (2017). Upward social comparison on social network sites and depressive symptoms: A moderated mediation model of self-esteem and optimism. *Personality and Individual Differences*, 113, 223-228.
doi: 10.1016/j.paid.2017.03.037
- Lockwood, P., & Kunda, Z. (1997). Superstars and me: Predicting the impact of role models on the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 73(1), 91-103.
doi: 10.1037/0022-3514.73.1.91
- Mangels, J. A., Butterfield, B., Lamb, J., Good, C., & Dweck, C. S. (2006). Why do beliefs about intelligence influence learning success? A social cognitive neuroscience model. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 1(2), 75-86.
doi: 10.1093/scan/nsl013
- Maxwell, J. A., Muise, A., MacDonald, G., Day, L. C., Rosen, N. O., & Impett, E. A. (2017). How implicit theories of sexuality shape sexual and relationship well-being. *Journal of Personality and Social Psychology*, 112(2), 238-279.
doi: 10.1037/pspi0000078
- Mendes, W. B., Blascovich, J., Major, B., & Seery, M. (2001). Challenge and threat responses during downward and upward social comparisons. *European Journal of Social Psychology*, 31(5), 477-497. doi: 10.1002/ejsp.80
- Miller, R. L., & Suls, J. M. (1977). Affiliation preferences as a function of attitude and ability similarity. In J. M. Suls & R. L. Miller(Eds.), *Social comparison processes: Theoretical and empirical perspectives* (pp. 103-123). Washington, DC: Hemisphere.
- Mussweiler, T. (2003). Comparison processes in social judgment: mechanisms and consequences. *Psychological Review*, 110(3), 472-489.
doi: 10.1037/0033-295x.110.3.472

- Park, S. W., Bauer, J. J., & Ar buckle, N. B. (2009). Growth motivation attenuates the self-serving attribution. *Journal of Research in Personality, 43*, 914-917. doi: 10.1016/j.jrp.2009.04.013
- Park, Y., & Park, S. W. (2017). Goal orientations and social comparison: The role of different motivations in affiliation preferences. *Motivation and Emotion, 41*(5), 617-627. doi: 10.1007/s11031-017-9634-6
- Plaks, J. E., & Chasteen, A. L. (2013). Entity versus incremental theories predict older adults' memory performance. *Psychology and Aging, 28*(4), 948-957. doi: 10.1037/a0034348
- Preacher, K. J., & Hayes, A. F. (2004). SPSS and SAS procedures for estimating indirect effects in simple mediation models. *Behavior Research Methods, Instruments & Computers, 36*(4), 717-731. doi: 10.3758/bf03206553
- Rattan, A., & Dweck, C. S. (2010). Who confronts prejudice? The role of implicit theories in the motivation to confront prejudice. *Psychological Science, 21*(7), 952-959. doi: 10.1177/0956797610374740
- Sarrazin, P., Biddle, S., Famose, J. P., Cury, F., Fox, K., & Durand, M. (1996). Goal orientations and conceptions of the nature of sport ability in children: A social cognitive approach. *British Journal of Social Psychology, 67*(3), 399-414. doi: 10.1111/j.2044-8309.1996.tb01104.x
- Sedikides, C. (1993). Assessment, enhancement, and verification determinants of the self-evaluation process. *Journal of Personality and Social Psychology, 65*(2), 317-338. doi: 10.1037/0022-3514.65.2.317
- Smith, W. P., & Sachs, P. R. (1997). Social comparison and task prediction: Ability similarity and the use of a proxy. *British Journal of Social Psychology, 68*, 587-602.
- Suls, J. M., & Miller, R. L. (1978). Ability comparison and its effects on affiliation preferences. *Human Relations, 31*(3), 267-282. doi: 10.1177/001872677803100305
- Sung, G., Park, Y., Choi, T. K., & Park, S. W. (2020). Implicit theories and depression in clinical and non-clinical samples: The mediating role of experiential avoidance. *Current Psychology, 39*, 68-73. doi: 10.1007/s12144-017-9736-z
- Taylor, S. E., & Brown, J. D. (1988). Illusion and well-being: a social psychological perspective on mental health. *Psychological Bulletin, 103*(2), 193-210. doi: 10.1037/0033-2909.103.2.193
- Taylor, S. E., & Lobel, M. (1989). Social comparison activity under threat: Downward evaluating and upward contacts. *Psychological Review, 96*, 569-575. doi: 10.1037/0033-295x.96.4.569
- Taylor, S. E., Neter, E., & Wayment, H. A. (1995). Self-evaluation processes. *Personality and Social Psychology Bulletin, 21*(12), 1278-1287. doi: 10.1177/01461672952112005
- Tesser, A. (1985). Toward a self-evaluation maintenance model of social behavior. *Advances in Experimental Social Psychology, 21*, 181-227. doi: 10.1016/s0065-2601(08)60227-0
- Trope, Y. (1986). Identification and inferential processes in dispositional attribution. *Psychological Review, 93*(3), 239-257. doi: 10.1037/0033-295x.93.3.239
- Vella, S. A., Braithwaite, R. E., Gardner, L. A., & Spray, C. M. (2016). A systematic review and meta-analysis of implicit theory research in sport, physical activity, and physical education. *International Review of Sport and Exercise Psychology, 9*(1), 191-214. doi: 10.1080/1750984X.2016.1160418
- Wheeler, L., & Miyake, K. (1992). Social comparison in everyday life. *Journal of Personality and Social Psychology, 62*(5), 760-773. doi: 10.1037/0022-3514.62.5.760
- White, K., & Lehman, D. R. (2005). Culture and

- social comparison seeking: The role of self-motives. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31(2), 232-242.
doi: 10.1177/0146167204271326
- Wills, T. A. (1981). Downward comparison principles in social psychology. *Psychological Bulletin*, 90(2), 245-271. doi: 10.1037/0033-2909.90.2.245
- Wood, J. V. (1989). Theory and research concerning social comparisons of personal attributes. *Psychological Bulletin*, 106(2), 231-248.
doi: 10.1037/0033-2909.106.2.231
- Ybema, J. F., & Buunk, B. P. (1993). Aiming at the top? Upward social comparison of abilities after failure. *European Journal of Social Psychology*, 23(6), 627-645. doi: 10.1002/ejsp.2420230607

1 차원고접수 : 2020. 06. 17.

수정원고접수 : 2020. 09. 09.

최종게재결정 : 2020. 10. 20.

The Relation between Implicit Theories and Affiliation Preference: An Indirect Effect of Social Comparison Motivation

Seheon Kim

Hajung Cho

Sun W. Park

Korea University

The present study aimed to investigate the relation between implicit theories and affiliation preference vis social comparison motivations. We recruited 115 participants who attended a private university in the United States of America. We randomly assigned participants to the entity or incremental group by telling them different research results on the changeability of writing skills. Participants then indicated a preferred writing partner's writing skills (SAT Essay score), and why they chose that partner. We found that participants in the incremental, relative to entity group, showed higher self-improvement motivation, which in turn was related to preference for partners with higher writing skills. Those assigned to the entity group showed a higher level of self-enhancement motivation, but this motivation was unrelated to affiliation preference. These results remained the same when participants' own writing skills were controlled for. Based on these findings, the importance of research on implicit theories, and the relation between implicit theories and affiliation preference were discussed.

Keywords : *implicit theory, affiliation preference, self-improvement motivation, social comparison*