

사회적 맥락에서 소수의 영향 : 합의요구 상황과 합의비요구 상황에서 소수의 협상방식 효과*

박 영 석

서울대학교 심리학과

소수의 협상방식(융통적, 경직적)이 다수의 감정적 갈등에만 영향을 주는 것이 아니라 상황(합의요구, 합의비요구)과 상호작용하여 다수의 인지적 갈등에도 영향을 미칠 것이라는 가설(가설 1)과 소수 영향에 의해 다수가 경험하는 인지적 갈등은 문제가 되는 사회적 주제(대졸사원의 입사제도)에 대한 자기 입장과 상대 입장의 분화에 의해 해소될 것이라는 가설(가설 2)을 검증하기 위하여 두 개의 실험을 수행하였다. 상황과 협상방식의 순수효과만을 밝히기 위해 실험 I에서는 다수와 소수 간의 합의에 도달하지 않은 상태에서 그 효과를 비교하였고, 실험 II에서는 합의요구 상황에서 합의에 도달하였을 때의 협상방식 효과를 비교하였다. 실험 I의 결과 상황과 협상방식의 상호작용 효과가 유의하였다. 합의요구 상황에서는 경직적 협상방식보다 융통적 협상방식이 다수의 의견을 더 많이 변화시켰으나, 합의비요구 상황에서는 그 반대로 나타났다. 다수는 소수의 영향을 받고 난 후에 자기 입장을 고수하면서 상대 입장을 수용하여 개인 내에 대립되는 두 입장을 공존시킨다는 결과를 얻었다. 소수의 영향을 받기 전에는 자기 입장을 지지할수록 상대 입장을 거부하였으나, 소수의 영향을 받은 후에는 자기 입장을 지지할수록 상대 입장도 수용하였다. 실험 II의 결과, 합의요구 상황에서 합의에 도달하면 경직적 협상방식이 융통적 협상방식보다 다수의 의견을 더 많이 변화시켰다. 다수는 소수의 영향을 받고 난 후, 자기 입장과 상대 입장을 평가 차원상에서 서로 대립시키지 않게 된다는 결과 역시 관찰되었다.

Moscovici, Lage 및 Naffrechoux (1969)는 소수가 비록 권력, 지위, 능력 또는 특유의 평판(Hollander, 1964)이 없더라도 그들의 행동이 일관적이

* 본 연구는 대우재단의 1986년 Post Graduate 장학연구 지원으로 이루어졌다. 실험자로서 노고를 아끼지 않은 임성만군, 그리고 실험보조자의 역할을 훌륭히 해낸 김진수군과 김민희, 박선아, 최혜라, 한소원 양에게 감사드린다.

면 다수에게 상당한 영향을 끼친다는 결과를 얻었다. 이러한 결과는 개인이 다수의 관점을 택하여 사고하고 행동한다는 사회영향의 전통적 입장(Asch, 1951; Deutsch & Gerard, 1955; Schachter, 1951)과 전혀 다른 것이었다. Moscovici (1976, 1980)는 소수의 일관적 행동방식이 다수로 하여금 소수를 더 확신적이고(Moscovici & Lage, 1976; Moscovici et al., 1969), 더 유능하게(Moscovici & Neve, 1973; Moscovici et al., 1969) 지각하도록 하기 때문에 다수는 주제가 되는 대상에 대한 인지적 갈등을 더 많이 경험하게 되고, 그 결과 비일관적 행동방식보다 더 많은 영향을 발휘하는 것으로 설명하였다.

소수영향에 대한 초기 연구 이래 소수의 일관적 행동이 다수에게 항상 영향력이 있는 것이 아니라 오히려 부정적인 결과를 초래할 수 있다고 지적되었다(Nemeth, Swedlund & Kanki, 1974; Recateau, 1971). Mugny (1975)는 소수의 일관적 행동에 의해 야기되는 부정적 결과가 소수의 협상방식(negotiation style)에 의해 감소될 것이라고 가설을 세우고 이를 검증하였다. 협상방식이란 소수가 자기의 주장을 제시하는 형태로서 융통적—경직적(flexible-rigid) 차원으로 기술된다. 소수는 다수에게 자기의 입장을 기존의 입장에 대한 하나의 대안으로 확신시키기 위하여 다수에게 일관적으로 비동조해야 하지만, 일관적 행동은 동시에 다수에게 개인간의 감정적 갈등을 유발시킨다. 융통적 협상방식은 다수의 감정적 갈등을 감소시킴으로써 소수가 제안한 새로운 대안을 받아들이기 쉽게 만들지만, 경직적 협상방식은 감정적 갈등을 증가시켜 소수가 제안한 대안을 전면 거부함으로써 다수가 소수의 영향을 받지 않게 된다는 것이다. Mugny (1975)는 군사교육에 반대하는 스위스의 대학생을 대상으로 한 실험에서, 실험보조자인 소수는 경직적 협상방식 조건에서 군사교육에 대해 일관성 있고 극단적으로 찬성하였고, 융통적 협상방식 조건에서는 일관성 있게 찬성하지만 덜 극단적으로 자기 입장을 주장하였다. 그 결과 후자의 조건에서는 피험자의 70%가 소수의 입장 쪽으로 의견을 변화시켰지만, 전자의 조건에서는 양극화 현상이 나타났다. 즉, 피험자 중 일부는 소수의 입장으로 변하였으나, 일부는 보다 더 군사교육에 반대하게 되었다. 소수영향에서 융통적 협상방식의 효율성은 다른 여러 연구들(Mugny, Pirrenhumbert & Zubel, 1972-1973; Mugny & Papastamou, 1980; Papastamou, Mugny & Kaiser, 1980)에서도 지지되었다.

Mugny (1982)는 이와 같은 소수의 협상방식 효과를 소수 이미지(minority image)의 개념으로 이론화하였다. 소수 이미지는 영향상황에서의 상호작용에 의해 형성되는 것으로서 소수의 설득 내용, 행동의 일관성, 협상방식, 그들이 속한 조직의 주요 특성 등에 의한다. 소수의 설득 내용과 행동의 일관성을

일정하게 하였을 때, 소수의 경직적 협상방식은 다수로 하여금 소수를 독단적이고 비협상적이라는 부정적 이미지를 형성하도록 하여 소수가 제안한 대안을 전면 거부하기 때문에 다수가 소수의 영향을 받지 않는다는 것이다. Mugny의 이러한 설명은 소수의 협상방식이 다수가 소수에 대해 가지는 감정적 갈등의 정도에만 관계되고 다수가 자기의 입장을 변화시키는데 필수적인 인지적 갈등(Moscovici, 1980)에는 무관하다는 것이었다. 그의 연구(Mugny, 1975)에서 다수의 소수에 대한 이미지는 인지적 차원과 대인관계 차원으로 형성되어 있으며, 인지적 차원을 결정하는 것은 소수의 행동방식에 의하고 대인관계 차원을 결정하는 것은 소수의 협상방식에 의한 것으로 구분하였던 것이다.

그러나, 일부의 연구들(Mugny, 1975; Mugny & Papastamou, 1980)에서 소수의 행동방식에 의한 이미지와 협상방식에 의한 이미지가 서로 상관되어 있다는 보고를 하였다. 소수가 경직되어 있다고 지각될수록 소수가 일관적이라고 지각되었으며, 소수가 융통적일수록 비일관적이라고 지각되었다. 소수가 경직적 협상방식을 취했을 때에는 경직성과 일관성 간의 정적 상관은 특히 강하게 나타났다. 이러한 연구 결과는 소수의 협상방식이 다수의 감정적 갈등에만 영향을 주는 것이 아니라 인지적 갈등에도 영향을 줄 가능성이 있다는 것을 시사한다.

1. 상황에 따른 소수의 협상방식 효과

Mugny는 소수 영향을 사회적 맥락에서 다루었음에도 불구하고 상황자체의 특징을 고려하지 않았다. 소수의 협상방식에 의한 소수 이미지의 변화를 확인하기 위해서 소수의 설득 내용이나 행동의 일관성을 통제하였으나, 소수 이미지가 상황의 특성에 의해 변화되고 그 결과 소수 영향이 달라질 가능성을 검토하지 않았던 것이다. 그의 연구들 중 실험절차에서 다수와 소수가 직접 상호작용하도록 하고 그들 간에 가능한 한 의견의 일치를 보도록 지시한 연구들에서는 경직적 협상방식보다 융통적 협상방식이 다수에게 더 많은 영향을 발휘하였다(예: Mugny et al., 1972-1973; Mugny, 1975). 이러한 실험절차는 다수가 되는 피험자들이 실험상황을 그들이 소수와 의견의 일치를 보아야 하는 상황으로 지각하도록 하였을 것이다. 그러나 다수와 소수 간의 직접적 상호작용이 없이 소수의 입장과 협상방식을 지면(texts)으로 제시하고 조작한 실험들에서는 경직적 협상방식과 융통적 협상방식 간의 유의한 차이가 없이 두 협상방식이 동등하게 다수에게 영향을 미쳤다(예: Mugny, 1972, 실험 2, 실험 5; Mugny & Papastamou, 1975-1976). 이러한 실험절차는 다수와 소수 간의 직접적인 상호작용이 없었고 의견의 일치가 이루어져야 한다는

지시가 없었으므로 피험자들은 실험상황을 소수와 일치해야 하는 상황으로 지각하지 않았을 것이다. 이러한 실험 결과들로 볼 때, 소수의 협상방식은 다수와 소수가 직면하는 상황이 의견의 일치를 요구하는 상황(이하 ‘합의요구 상황’이라 칭함)인지 아니면 의견의 일치를 요구하지 않는 상황(이하 ‘합의비요구 상황’이라 칭함)인지에 따라 그 효과가 달라질 것으로 추측된다. 합의요구 상황에서는 의견이 다른 소수와 다수간에 의견의 일치를 보아야 하므로 소수의 일관적인 비동조는 다수에게 인지적 갈등 뿐만 아니라 감정적 갈등도 유발시킬 것이다. 이 상황에서 소수가 경직적 협상방식을 취하면 다수는 소수가 제안한 대안을 전면 거부하기 때문에(Mugny, 1982), 경직적 협상방식이 융통적 협상방식보다 다수로 하여금 인지적 갈등을 더 적게 경험토록 할 것이다. 반면 합의비요구 상황에서는 다수와 소수간에 의견의 일치를 이룰 필요가 없으므로 소수의 일관적 비동조에 의해 다수가 감정적 갈등을 경험하지 않을 것이다. 이 상황에서는 소수가 경직적 협상방식을 취하더라도 전면 거부되지 않으므로 융통적 협상방식보다는 소수의 행동일관성을 높여 주는 경직적 협상방식이 다수의 인지적 갈등을 더욱 증가시킬 것이다. 그러므로 합의요구 상황에서는 소수의 경직적 협상방식보다 융통적 협상방식이, 합의비요구 상황에서는 소수의 융통적 협상방식보다는 경직적 협상방식이 다수로 하여금 더 많은 인지적 갈등을 경험하도록 할 것이라는 가설을 세웠다(가설 1). 따라서 이들 조건에서 다수는 자신의 의견을 더 많이 변화시킬 것이라고 예언하였다(예언 1-1).

2. 소수영향의 기제

Moscovici(1980)는 소수의 일관적 행동방식이 효과적인 이유는 다수가 타당화(validation) 과정을 통해 인지적 갈등을 초래하기 때문이라고 소수영향의 기제를 논하였다. 이것을 검증하기 위해 Moscovici와 Personnaz(1980)는 단순색채지각 과제를 사용한 실험에서 소수의 영향을 받은 다수의 반응이 단순히 언어반응상의 변화가 아니라 지각적 판단상의 변화라는 것을 검증함으로써 그 기제를 확인하였다. 그러나 이 결과는 과제가 지각적 과제였으므로 소수의 영향이 인지적 갈등 때문이라는 직접적인 증거가 되지 못한다는 비평을 받았다(Maass & Clark III, 1984). 이것의 보다 직접적인 증거로는 Maass와 Clark III(1983)의 연구를 들 수 있다. 그들은 사회적 주제를 사용하여 다수는 소수보다 상대입장에 대한 지지주장과 반대주장을 더 많이 산출할 것(Moscovici, 1980)이라는 가설을 Petty와 Cacioppo(1977)의 절차에 따라 확인하고자 하였다. 그 결과 다수는 소수보다 전체적인 인지반응을 더 많이

산출하지 않았으나, 소수 입장을 반대하는 주장을 더 많이 산출하였다. 그들은 이 결과를 Moscovici의 가설이 지지된 것으로 해석하였다. 그러나 Moscovici의 이론 자체나 그 이론을 지지하는 연구들은 소수영향의 기제가 다수의 인지적 갈등에 의한 것이라는 결과를 제시해 왔지만 그 인지적 갈등이 해결되는 기제에 대해서는 언급이 없다. 본 연구는 또한 소수에 의해 유발되는 다수의 인지적 갈등이 해결되는 기제를 이수원과 신현숙(1986)의 태도의 차원분화라는 개념으로 밝히고자 하였다. 이수원과 신현숙(1986), 그리고 신현숙(1985)은 인지발달의 수준에 따라 사회적 대상에 대한 인식에서 평가차원과 기술차원의 분화가 일어나며, 개인의 태도적 감정에서 비롯된 평가적 판단을 통제하고 대상이 지닌 인지적 속성 및 신념들을 내면화시킨 정도인 신념공존도가 차원분화의 지표가 됨을 검증하였다. 소수의 영향을 받은 다수는 그들이 다수이기 때문에 자기(다수)의 입장이 상대(소수)의 입장보다 더 정확하다고 확신하며(Deutsch & Gerard, 1955), 일관적인 행동을 취하는 소수에 직면한 다수는 소수의 입장을 하나의 대안으로 고려하기 때문에(Moscovici, 1980) 자기 입장을 버리기 보다는 상대의 입장을 수용함으로써 인지적 갈등을 해결할 것이므로 신념공존도가 높아질 것이다. 따라서 다수는 소수의 영향을 받게 되면 문제가 되는 주제에 관한 자기 입장의 태도와 상대 입장의 태도 간에 분화가 일어날 것이라는 가설을 세웠다(가설 2). 그러므로 소수의 영향을 받기 전에 다수는 자기 입장에 대한 태도와 상대 입장에 대한 태도 간에 부적상관이 있을 것이나, 소수의 영향을 받게 되면 그 상관이 없어지거나 정적으로 변할 것이라고 예언하였다(예언 1-2). 또한 합의요구 상황에서는 소수의 융통적 협상방식이, 합의비요구 상황에서는 경직적 협상방식이 각각 다른 조건보다 다수로 하여금 상대 입장에 대한 태도 변화를 크게 할 것이라고 예언하였다(예언 1-3). 이와 함께 소수영향의 지연 효과(Moscovici & Personnaz, 1980)를 검증하고자 하였다.

본 연구에서는 합의요구 상황에서 다수와 소수 간에 합의했을 때와 합의 못하였을 때의 효과를 통제하기 위하여 실험 I과 실험 II를 나누어 진행하였다. 합의행동의 영향을 받지 않은 순수한 상황의 효과만을 비교하기 위해 실험 I에서는 상황과 협상방식을 조작하고 합의행동이 없도록 하였다. 실험 II에서는 합의요구 상황에서 합의했을 때 나타나는 협상방식의 효과를 다루고자 하였다.

실 험 I

방 법

피험자 서울대학교에서 심리학 개론을 수강하는 84 명이 본 실험에 참가하

였다. 이들은 대부분 1, 2 학년으로 남학생 51명, 여학생 33명이었고 모두 실험집단에 배치되었다. 한양대학교에서 심리학 개론을 수강하는 1학년 학생 48명이 통제집단에 배치되었다.

실험재료 사회적 주제인 <대졸사원의 입사제도>에 관한 문항으로 실험재료를 구성하였다. 80명의 3, 4 학년을 대상으로 한 사전 연구에서 회사에서 대졸사원을 선발할 때 합격의 기준을 회사에서 출제된 입사시험의 성적으로 해야 할 것인지(이하 '시험제'라 칭함), 아니면 대학교수의 추천서 내용으로 해야 할 것인지(이하 '추천제'라 칭함)에 대한 개인적 의견을 논리적으로 기술하도록 한 뒤, 이 내용을 분석하여 144 개의 문항을 수집하였다. Eiser 와 Mower White (1975), 이수원과 신현숙(1986)의 절차에 따라 수집된 144 개의 문항에 대한 기술치와 평가치를 구하였다. 62명의 대학 4학년이 기술치를 구하는 데 참가하였고, 56명의 대학 1학년이 평가치를 구하는 데 참가하였다. 이 자료를 기초로 12개의 문항이 본 실험에 사용되기 위해 최종적으로 선택되었다. 즉, 시험제를 기술하면서 평가적으로 호의적인 3 문항(P+), 시험제를 기술하면서 평가적으로 비호의적인 세 문항(P-), 추천제를 기술하면서 평가적으로 호의적인 세 문항(A+), 추천제를 기술하면서 평가적으로 비호의적인 세 문항(A-)을 선택하였다. 이를 정리하면 <표 1>과 같다.

<표 1> 본 실험을 위해 선택된 대졸사원의 입사제도에 대한 12개 태도문항의 기술치 및 평가치. ()은 표준편차

	시험제 문항(P)	기술치 ^{a)}	평가치 ^{b)}	추천제 문항(A)	기술치	평가치
호의적 문항 (+)	기회를 균등하게 한다.	43.1 (11.1)	42.7 (10.3)	개인적 특성을 미리 파악할 수 있다.	-26.9 (21.7)	20.0 (22.4)
	재기의 기회가 된다.	34.7 (10.0)	27.2 (21.5)	대학과 기업의 연계성을 증진시킨다.	-26.7 (20.3)	11.3 (31.5)
	실력위주의 선발이 가능하다.	34.2 (21.0)	31.8 (20.0)	오랜 관찰에 기초한 평가를 할 수 있다.	-20.9 (21.3)	31.8 (17.8)
	시험만능에 의한 폐단을 초래한다.	28.0 (27.0)	-29.1 (22.3)	추천자의 주관에 따라 좌우된다.	-37.0 (15.3)	-36.3 (10.6)
비호의적 문항 (-)	업무와 무관한 시험을 치르게 한다.	23.3 (26.2)	-23.0 (19.6)	학생과 교수간의 오해를 가져온다.	-34.3 (15.1)	-28.9 (13.9)
	한번의 시험으로 인생을 결정시킨다.	20.2 (32.4)	-42.0 (13.0)	청탁이 개입된다.	-34.1 (14.1)	-33.0 (20.5)

a) 각 문항이 시험제를 실시할 때 나타나는 현상인지 추천제를 실시할 때 나타나는 현상인지를 '시험제를 실시할 때(+50)' ~ '추천제를 실시할 때(-50)'의 110점 척도에서 측정된 값임.

b) 각 문항이 바람직한 문항인지 바람직하지 못한 문항인지를 '매우 바람직함(+50)' ~ '매우 바람직하지 못함(-50)'의 110점 척도에서 측정된 값임.

절차 실험 I은 사전검사 1, 사전검사 2, 본실험, 사후검사 1, 사후검사 2의 5 단계를 거쳐 진행되었다.

사전검사 1 : 입사제도에 대한 전반적 의견 측정 및 피험자 선택 ;

사전검사 1은 대졸사원의 입사제도가 시험제에 기초해야 하는지 아니면 추천제에 기초해야 하는지에 대한 개인적 의견을 묻는 것이었다. 이것은 수업시간 중에 110명의 학생에게 실시되었다. 입사제도에 대한 전반적 의견은 '입사시험성적 100%, 대학교수의 추천서 0%'에서부터 '입사시험성적 0%, 대학교수의 추천서 100%'까지의 110점 척도에서 평정되었다. 평정결과 입사시험을 60% 이상 반영해야 한다고 응답한 학생들을 본 실험의 피험자로 하였다. 이들은 남녀 따로 본실험의 참여시간을 배정받았다. 실험시간을 세명씩 한조가 되도록 배정하였고, 다른 학급에서도 함께 실험에 참여할 학생들이 시간을 배정받고 있다고 지시하였다. 이 지시는 본 실험에서 한명의 실험보조자를 피험자로 위장했을 때 의혹을 받지 않도록 하기 위한 것이었다.

사전검사 2 : 자기 입장에 대한 태도와 상대 입장에 대한 태도의 측정 ;

본 실험에 참가하기 위해 세명의 피험자 중 두명이 실험대기실에 도착하면, 같은 실험에 참여하기 위해 다른 학급에서 온 피험자인 것처럼 위장한 실험보조자 한명이 실험대기실로 들어 왔고, 그 후 나머지 한명의 피험자가 도착하면 자기 입장과 상대 입장에 대한 태도를 측정하였다. 이 태도는 <표 1>의 문항에서 시험제 문항에는 '시험제는'이라는 단어를 첨가하고 추천제 문항에는 '추천제는'이라는 단어를 첨가하여 12문항을 무선적으로 배열하여 측정되었다. 각 문항은 '확실히 그렇다(1)' ~ '그저그렇다(4)' ~ '확실히 그렇지 않다(7)'의 7점 척도상에서 평정되었다. 자기 입장에 대한 태도는 시험제를 호의적으로 기술한 세 문항(P+)과 추천제를 비호의적으로 기술한 세 문항(A-)을 합한 6문항의 평균값으로 얻어졌고, 상대 입장에 대한 태도는 추천제를 호의적으로 기술한 세 문항(A+)과 시험제를 비호의적으로 기술한 세 문항(P-)을 합한 6문항의 평균값으로 얻어졌다. 평정이 끝나면 한명의 실험보조자와 세명의 피험자를 실험실로 안내하였다. 피험자가 여자일 때에는 여자 실험보조자가 피험자로 위장하였고, 남자일 때에는 남자 실험보조자가 피험자로 위장하였다.

본 실험 : 독립변인의 조작 ;

피험자들이 실험실에 들어 오면 실험자는 본 실험이 대졸사원의 입사제도에 대한 학생들의 의견을 조사하기 위한 것으로써, 사전조사 결과 시험제 찬성비율(78%)과 추천제 찬성비율(22%)을 알았으나 그 세부적인 이유를 알기 어려웠으므로 서로의 의견이 다른 사람들이 직접 대면하여 토의함으로써 그 이유를 보다 자세히 알기 위한 것이라고 실험목적을 지시하였다. 토의 집단은

사전조사의 결과에서 처럼 모집단의 분포에 비례하여 시험제 지지자 세명, 추천제 지지자 한명으로 구성하였음을 알려 주었다.* 그 후 실험자는 토의에 임하는 방법을 지시하였으며 이 과정에서 합의요구 상황(또는 합의비요구 상황)을 조작하였다. 상황은 피험자 집단별로 독립으로 조작되었다. 실험자는 토의가 한 두 사람에게 의해 주도될 수 있으므로 이를 배제하기 위해 의견발표 단계와 합의결정단계(또는 자유토론단계)로 나누어 진행하겠다고 지시하였다. 첫째 단계인 의견발표단계는 사전연구에서 밝혀진 두 제도에 대한 12개의 의견문항에 대한 자자의 의견을 발표하는 단계로서, 제시된 문항에 대한 자신의 입장을 7점 척도상에 숫자로 표현하고 그 이유를 20초 이내에 간단히 언급하며, 한사람의 의견 발표 동안 다른 사람들은 경청만 해야 하며, 한 문항에 대한 네사람의 의견발표가 끝나면 다음 문항들을 같은 방식으로 진행할 것이라고 지시하였다. 둘째 단계인 합의결정단계(또는 자유토론단계)를 다음과 같이 지시하여 합의요구상황(또는 합의비요구상황)을 조작하였다. 합의요구상황에서는 “둘째 단계는 합의결정 단계로서, 첫째 단계에서 발표된 의견을 수렴하여 입사시험의 성적과 대학교수의 추천서 중 어느 것에 더 비중을 두어 대졸 신입사원을 선발해야 할 것인지 4분 이내에 여러분이 합의하여 그 반영비율을 결정하는 단계입니다.”라고 지시하였다. 이때 합의해야 하는 이유를 “한 집단에 속한 사람들의 자료를 한 사람의 자료처럼 처리해야 하기 때문”이라고 하였다. 합의비요구상황에서는 “둘째 단계는 자유토론 단계로서 회사에서 대졸 사원을 선발할 때, 입사시험성적과 대학교수의 추천서 중 어느 것에 더 비중을 두어야 할 것인지를 4분 동안 자유롭게 토론하는 단계입니다.”라고 지시하였다.

소수의 협상방식은 의견발표단계와 합의결정단계(또는 자유토론단계)에서 소수의 의견제시 방법으로 조작하였다. 협상방식 역시 피험자 집단별로 독립적으로 조작되었다. 협상방식의 조작은 Mugny 등(1972-1973)의 방법에 따른 것이다. 첫째 단계인 의견발표단계의 경우, 경직적 협상방식 조건에서는 소수의 입장을 지지하는 6문항(A+, P-)에 대해서는 ‘1(확실히 그렇다)’이라고 극단적으로 찬성하고 다수의 입장을 지지하는 6문항(P+, A-)에 대해서는 ‘7(확실히 그렇지 않다)’이라고 극단적으로 반대하는 의견을 제시하였다. 융통적 협상방식 조건에서는 소수의 입장을 지지하는 6문항에 대해서는 ‘1(확실히 그렇다)’이라고 극단적으로 찬성하지만 다수의 입장을 지지하는 6문항에 대해서는 ‘5(어느정도 그렇지 않다)’라고 의견을 제시하였다. 즉, 소수는 12문항 모두에서 다수에 일관적으로 반대하지만 다수를 지지하는 6문항

* 모집단의 비율과 실험집단의 다수와 소수의 비율을 일치시키기 위하여 본 실험에서는 실제 피험자 세명과 가짜 피험자 한명으로 다수와 소수를 조작하였다.

에서는 다수의 입장을 어느정도 수용하면서 반대하므로써 융통성을 발휘하도록 한 것이다. 소수가 제시한 의견에 대한 이유는 두 조건에서 동일하도록 하였다. 둘째 단계인 합의결정단계(또는 자유토론단계)의 경우, 경직적 협상방식 조건에서는 다수가 먼저 반영비율을 제시할 때까지 기다리다가 다수가 반영비율을 제시하면 소수는 그 의견으로부터 40% 거리가 있는 비율을 자기의 견으로 제시하고(예: 다수가 시험제를 80% 반영하자고 제시하면 소수는 40%를 반영하고자 제시함) 4분동안 전혀 양보하지 않았다. 융통적 협상방식 조건에서는 소수는 다수가 제시한 반영비율로부터 40% 반대되는 비율을 자기의 견으로 제시하고 토의가 진행됨에 따라 다수의 입장쪽으로 양보하였다. 양보는 시험제반영비율 50%까지였다. 그러나 두 조건 모두에서 소수는 다수에 동의하지 않으므로써 의견의 일치가 이루어지지 않도록 하였다. 그것은 합의 행동에 의한 효과를 통제하기 위한 것이었다.

단순히 시간경과에 의한 의견변화의 가능성과 반복측정에 의한 의견변화의 가능성을 배제하기 위해 상황과 협상방식을 조작하지 않은 통제집단을 실험집단과 별도로 설정하였다. 통제집단의 입사제도에 대한 전반적 의견과 다수입장과 소수입장에 대한 태도는 14일 간격으로 수업시간 중에 반복 측정되었다.

사후검사 1: 자기 입장에 대한 태도와 상대 입장에 대한 태도 및 입사제도에 대한 전반적 의견의 측정;

본 실험의 의견발표단계와 합의 결정 단계(또는 자유토론단계)를 마치면 피험자들에게 사전검사 2에서 응답했던 자기 입장(다수입장)과 상대 입장(소수입장)에 대한 태도를 묻는 질문지와 입사제도에 대한 전반적 의견을 묻는 질문지를 배부하고 현재 자신의 개인적 의견을 무기명으로 응답하도록 하였다. 이때 자기 입장과 상대 입장을 묻는 설문지에는 본 실험에서 사용되지 않았던 다른 12문항을 첨가하여 무선적으로 배열하여 제시하였다. 이것은 본 실험의 의견발표단계에서 공개적으로 발표한 자신의 응답을 그대로 반영하여 자신의 솔직한 개인적 입장을 표현하지 않을 가능성을 배제하기 위한 것이었다. 이와 함께 다수가 소수에 대해 느끼는 감정적 갈등의 지표로서 소수이미지를 측정하였다. 소수이미지는 Mugny (1975, 1982)의 연구에서 사용된 40개의 인상형용사를 피험자에게 제시하고 이들 형용사 중에서 상대방의 인상과 일치되는 형용사를 있는대로 고르도록 하여 측정하였다. 모든 질문지는 무기명으로 측정되었지만 실험자만이 알 수 있는 표시를 해 두었으므로 사전검사와 사후검사의 응답자를 짝지울 수 있었다.

사후검사 2: 자기 입장에 대한 태도와 상대 입장에 대한 태도 및 전반적 의견의 반복측정;

사후검사 1이 끝난 7일 - 14일 후 수업시간 중에 단체로 측정되었다. 사

용된 질문지는 사후검사 1 과 동일하였다.

실험설계 상황 (합의요구, 합의비요구) × 협상방식 (융통적, 경직적) 의 2 요인 설계였다.

결과 및 논의

1. 상황에 따른 소수의 협상방식효과

이를 검증하기 앞서 통제집단의 자료를 처리하였다. 통제집단의 경우, 사전 검사에서 측정된 시험제 반영비율 ($\bar{X} = 71.08$, $SD = 13.50$) 과 사후검사에서 측정된 시험제 반영비율 ($\bar{X} = 71.62$, $SD = 12.36$) 간에 상관된 평균의 차이검증을 한 결과 유의한 차이가 없었다 [$t(36) = .39$, *n.s.*]. 이 결과는 단순히 시간경과나 반복측정에 의해 의견이 변화하지 않는다는 것을 의미한다. 따라서 앞으로 제시될 실험집단의 변인조작효과가 이것에 의해 생길 가능성이 배제되었다. 합의요구 상황과 합의비요구 상황에 따른 협상방식의 효과를 검증하기 위하여 전반적 의견변화량을 분석하였다. 원래 각 조건에 배정된 피험자는 세명으로 구성된 7 개조로써 21 명씩이었으나, 각 조건에서 2 개조는 세명 중 한명이 본 실험에 불참하였으므로 각 집단 19 명으로 자료처리를 하였다.

전반적 의견변화량은 사전검사 1 에서 사후검사 1 의 입사 시험 반영비율을 뺀 차이값이다. <표 2> 는 조건별 다수의 전반적 의견변화량이다.

상황(2) × 협상방식(2) 의 변량분석 결과, 상황과 협상방식 간의 상호작용만이 유의하였다 [$F(1, 72) = 5.76$, $p < .02$].

합의요구 상황에서는 소수의 융통적 협상방식이 경직적 협상방식보다 다수에게 더 많은 영향을 끼쳤고, 합의비요구 상황에서는 경직적 협상방식이 융통적 협상방식보다 더 많은 영향을 발휘하였다. 이것의 단순 주효과를 분석한 결과, 합의요구 상황에서 융통적 협상방식은 경직적 협상방식보다 더 많은 영향을 끼쳤고 [$F(1, 72) = 9.60$, $p < .01$], 합의비요구 상황에서 경직적 협상방식 조건은 융통적 협상방식 조건보다 더 많은 영향을 발휘하였다 [$F(1, 72) = 3.83$, $p < .06$]. 이것은 예언 1-1 을 지지하는 것이다. 소수의 영향을 받은 뒤 시간이 지연된 후에도 그 효과가 지속되는지를 알아보기 위해 다수의 전반적 의견변화량을 종속변인으로

<표 2> 상황과 협상방식에 따른 전반적 의견변화량 평균. ()은 표준편차

상황 \ 협상방식	융 통 적	경 직 적
합의요구	10.00* (13.33)	4.21 (11.21)
합의비요구	-0.53 (10.26)	7.31 (14.45)

* 수자가 클수록 의견변화가 큼.

하여 상황과 협상방식별로 즉시조건과 지연조건간의 상관된 평균의 차이검증을 하였다. <표 3>은 그것을 요약한 것이다.

<표 3> 상황과 협상방식별 즉시조건과 지연조건간의 의견변화량 평균 및 그 차이 검증

상 황		용 통 적		경 직 적	
		즉 시	지 연	즉 시	지 연
합의요구	\bar{X}	10.56*	10.00	3.89	3.33
	SD	(13.49)	(13.72)	(11.44)	(9.70)
	n	18	18	18	18
	t	0.57(n.s.)		0.57(n.s.)	
합의비요구	\bar{X}	-1.11	1.67	7.65	7.06
	SD	(10.22)	(11.50)	(15.21)	(17.24)
	n	18	18	17	17
	t	1.57(n.s.)		0.44(n.s.)	

* 수자가 클 수록 의견변화 큼.

즉시조건간의 의견변화량은 앞에서와 동일한 방법으로 계산되었고 지연조건간의 의견변화량은 사전점사 1의 시험제 반영비율에서 사후점사 2의 시험제 반영비율을 뺀 값이다. <표 3>에서와 같이 모든 조건에서 즉시조건과 지연조건간에 의견변화량의 유의한 차이가 없었다. 이것은 소수의 영향이 지속적인 효과가 있다는 것이다. 즉, 소수의 영향을 받은 후 시간이 지연되더라도 합의요구 상황에서는 용통적 협상방식이, 합의비요구 상황에서는 경직적 협상방식이 각각 다른 조건보다 더 효과적이었다. 이러한 결과는 다수와 소수가 직면하는 상황적 맥락에 따라 소수의 협상방식 효과가 달라진다는 것을 의미한다.

상황과 협상방식에 따라 다수가 갖는 소수이미지를 분석하였다. 소수이미지는 다수가 소수의 인상과 일치된다고 선택한 형용사의 갯수로 측정하였다. 소수를 호의적이고 용통적이라고 기술된 형용사 10개 중 피험자가 선택한 형용사의 갯수에서 소수를 부정적이고 경직되었다고 기술된 형용사 10개 중 피험자가 선택한 형용사 갯수를 뺀 값으로 소수이미지를 계산하였다 (표 4). 따라서 수자가 클 수록 호의적인 이미지를 나타낸다.

이것을 변량분석한 결과 상황의 주효과가 유의하였다 [$F(1, 72) = 10.34, p < .01$]. 다수는 합의비요구 상황에서 보다 합의

<표 4> 상황과 협상방식별 소수이미지 평균. ()은 표준편차

상 황	용 통 적	경 직 적
합의요구	-0.26*	-1.37
	(1.56)	(1.83)
합의비요구	1.05	0.05
	(1.54)	(2.36)

* 수자가 클 수록 호의적

요구 상황에서 소수에 대한 인상을 더욱 부정적으로 형성하였다. 다수와 소수가 의견의 일치를 이루지 못했을 때, 합의비요구 상황보다 합의요구 상황에서 다수는 자기의 의견에 반대하는 소수에게 더 많은 감정적 갈등을 느낀 것이다. 소수의 협상방식의 주효과도 유의하였다 [$F(1, 72) = 6.12, p < .05$]. 상황과 무관하게 경직적 협상방식이 융통적 협상방식보다 다수로 하여금 더 부정적인 인상을 갖게 하였다. 상황별로 두 협상방식간의 평균을 비교하였을 때, 합의요구 상황에서 경직적 협상방식 조건이 융통적 협상방식 조건보다 더 부정적이었고 [$t(36) = 1.99, p < .05$, 일방검증], 합의비요구 상황에서도 경직적 협상방식 조건이 다소 더 부정적인 경향을 띠었다 [$t(36) = 1.54, p < .10$, 일방검증]. 모든 상황에서 경직적 협상방식 조건이 융통적 협상방식 조건보다 소수이미지가 부정적이었음에도 불구하고 합의비요구 상황에서는 소수가 융통적 협상방식보다 경직적 협상방식을 취했을 때 다수의 의견이 더 많이 변화되었다는 결과(표 2, 표 3)는 소수의 협상방식이 다수의 인지적 갈등에도 영향을 주고 있다는 증거가 된다.

2. 소수영향의 기제

예언 1-2를 검증하기 위하여 자기 입장에 대한 태도와 상대 입장에 대한 태도간에 사전상관과 사후상관을 계산하였다. 자기 입장과 상대 입장에 대한 태도간의 사전상관은 부적상관이 유의하였으나 ($r = -.20, df = 74, p < .05$, 일방검증), 소수의 영향을 받고 난 후의 사후상관은 정적상관으로 변화하였다 ($r = .22, df = 74, p < .01$, 일방검증). 이 두 상관계수간의 차이도 유의하였다 ($Zr = 2.58, p < .005$, 일방검증). 이것은 예언 1-2를 지지하는 결과이다. 소수의 영향을 받기 전에 다수는 자기 입장을 지지할 수록 상대 입장을 반대하였으나, 소수의 영향을 받은 후에는 자기 입장을 지지할수록 상대 입장도 그만큼 지지하게 된다는 것을 의미한다.

예언 1-3을 검증하기 위하여 상황과 소수의 협상방식에 따른 자기 입장에 대한 태도와 상대 입장에 대한 태도의 변화량을 계산하였다(표 5). 각 태도의 변화량은 사전검사 2의 태도에서 사후검사 1의 태도를 뺀 것이었다. 자기 입장에 대한 태도는 변화량을 계산한 뒤 역수를 취하여 계산하였으므로 <표 5>에 제시된 숫자가 클 수록 상대 입장을 지지하는 방향으로 태도변화가 많았음을 나타낸다. 이를 분석하기 앞서 통제집단의 자료를 처리하였다. 사전조사에서의 자기 입장에 대한 태도($\bar{X} = 2.67, SD = 0.79$)와 사후검사에서의 자기 입장에 대한 태도($\bar{X} = 2.54, SD = 0.81$)간의 상관된 평균의 차이검증 결과 유의하지 않았다 [$t(36) = 1.10, n.s.$]. 사전검사서 상대 입장에 대한 태도($\bar{X} = 4.43, SD = 0.69$)와 사후검사에서의 상대 입장에 대한 태도($\bar{X} =$

4.53, $SD=0.92$) 간에 상관된 평균의 차이검증 결과 역시 유의하지 않았다 [$t(36)=1.02, n.s.$]. 이것은 상대 입장에 대한 태도나 자기 입장에 대한 태도가 시간지연이나 반복측정에 의해 변화될 가능성을 배제하는 결과이다.

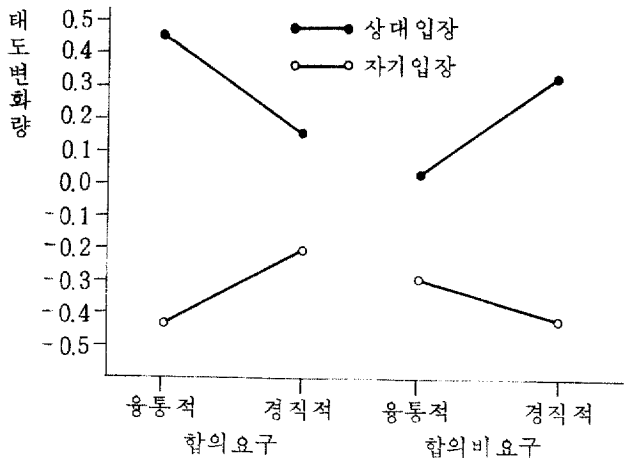
〈표 5〉 상황과 협상방식에 따른 다수의 자기입장에 대한 태도 변화량과 상대입장에 대한 태도변화량의 평균. ()은 표준편차

상 황	협상방식	자기 입장	상대 입장
합의요구	용 통 적	-0.45* (0.89)	0.42 (0.79)
	경 직 적	-0.21 (0.83)	0.16 (0.65)
합의비요구	용 통 적	-0.29 (0.85)	0.04 (0.98)
	경 직 적	-0.41 (0.71)	0.39 (0.66)

* 수자가 클 수록 상대입장으로의 변화가 큼

〈표 5〉를 자기 입장과 상대 입장을 피험자내 변인으로 하여 상황(2)×협상방식(2)×입장(2)의 변량분석 결과, 상황×협상방식×입장의 상호작용 효과가 유의하였다 [$F(1, 72)=4.00, p<.05$]. 이것을 도식화한 것이 [그림 1]이다. 자기 입장과 상대 입장 수준에 따른 상황과 협상방식의 단순상호작용효과를 분석하였을 때, 자기 입장에서는 그 상호작용이 유의하지 않았으나 [$F(1, 72)=1.09, n.s.$], 상대입장에서는 비교적 유의한 상호작용효과가 있었다 [$F(1, 72)=3.18, p<.07$], 즉, 합의요구 상황에서는 소수의 협상방식이 경직되었을 때보다는 융통적일 때 상대방의 입장을 더 많이 받아들였으나, 합의비요구 상황에서는 소수의 협상방식이 융통적일 때보다 경직적일 때 상대방의 입장을 더 많이 수용하였다. 이것은 예언 1-3을 지지하는 결과라 하겠다. 자기 입장과 상대 입장의 주효과도 유의하였다 [$F(1, 72)=23.51, p<.001$]. 이 결과는 소수의 영향에 직면한 다수는 상황과 협상방식에 무관하게 자기 입장을 버림으로써 소수의 영향을 받는 것이 아니라 상대 입장을 수용하므로써 소수의 영향을 받는 것이며, 다수가 소수의 입장을 수용하는 정도는 상황과 협상방식의 상호작용에 의해 좌우되는 것으로 해석된다. 자기 입장과 상대입장의 변화량을 조건별로 차이검증하였을 때, 합의요구 상황에서의 경직적 협상방식 조건은 그 차이가 유의하지 않았으나 [$t(36)=1.72, n.s.$], 융통적 협상방식 조건에서는 그 차이가 유의하였다 [$t(36)=3.52, p<.01, 양방검증$]. 반면 합의비요구 상황에서 융통적 협상방식 조건은 그 차이가 유의하지 않았으나 [$t(36)=1.10, n.s.$], 경직적 협상방식 조건에서는 그 차이가 유의하였다 [t

(36) = 3.86, $p < .01$, 양방검증]. 이 결과는 소수의 영향을 받고 난 후 상대 입장을 더욱 수용하게 되면서 동시에 자기 입장도 더욱 강하게 된 것이다. 이것은 소수의 영향을 받게 되면 자기 입장과 상대 입장이 개인내에 공존하고 있음을 나타내는 것으로서 두 입장이 분화되었다는 것을 보여 주는 결과라고 해석된다.



[그림 1] 상황×협상방식×입장의 상호작용효과

<표 6>은 시간지연에 따른 자기 입장과 상대 입장의 태도변화량을 제시한 것이다. 즉시조건의 태도변화량의 계산은 앞에서와 동일하였고, 지연조건의 변화량은 사전점사 2의 태도에서 사후점사 2의 태도를 각각 뺀 값이다. 시간과 입장을 피험자내 변인으로 하여 상황(2) × 협상방식(2) × 시간(2) × 입장(2)의 변량분석을 한 결과, 시간×입장의 상호작용이 유의하였다 [$F(1, 67) = 255.35, p < .001$].

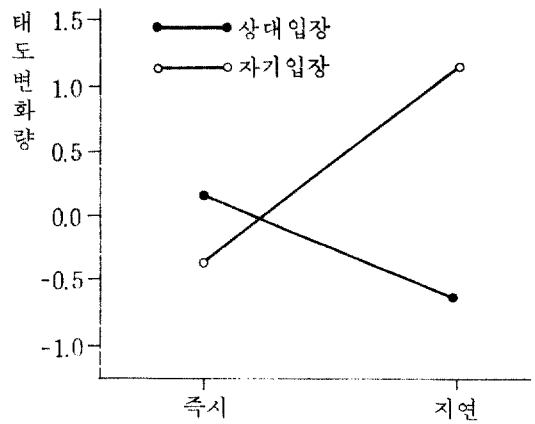
<표 6> 시간지연에 따른 조건별 자기입장과 상대입장의 태도변화량 평균. ()은 표준편차

상황	행동방식	시간 입장	즉		지		연	
			자기입장	상대입장	자기입장	상대입장	자기입장	상대입장
합의요구	용통적	(n=18)	-0.44*	0.36	1.05	-0.62		
			(0.92)	(0.77)	(0.91)	(1.03)		
	경직적	(n=18)	-0.24	0.13	1.61	-0.99		
			(0.85)	(0.65)	(0.97)	(1.08)		
합의비요구	용통적	(n=18)	-0.31	0.04	1.33	-0.27		
			(0.87)	(1.01)	(0.80)	(0.93)		
	경직적	(n=17)	-0.45	0.34	0.90	-0.24		
			(0.79)	(0.65)	(1.02)	(1.14)		

* 수자가 클 수록 상대입장으로의 태도변화가 큼.

이것을 도식화 한 것이 [그림 2]이다. 이 결과로 볼 때 다수는 소수의 영향

을 받은 즉시에는 상대 입장을 더 찬성하게 되었으나 시간이 경과함에 따라 오히려 더욱 반대하였다. 이와는 역으로 다수는 소수의 영향을 받은 즉시에는 자기 입장을 더욱 지지하게 되었으나 시간이 경과함에 따라 오히려 자기 입장을 더욱 반대하게 되었다. 자기 입장의 변화는 수면효과(sleeper effect :



Cook, Gruder, Henniga & Flay, 1979)로 해석이 가능하나 상대 입장의 변화는 현재로서는 그

[그림 2] 시간×입장의 상호작용효과

해석이 어렵다. 시간의 주효과도 유의하였다 [$F(1, 67) = 23.08, p < .001$]. 다수가 소수의 영향을 받은 즉시보다는 시간이 경과된 후에 소수의 영향효과가 더욱 강하게 나타났다. 이것은 Moscovici 와 Personnaz (1980) 의 결과와 상응하는 것이다.

실 험 II

실험 II에서는 합의요구 상황에서 다수와 소수간에 합의를 하였을 때 소수의 협상방식이 다수에게 미치는 효과를 알아 보고자 하였다. 실험 I의 결과 합의요구 상황에서 합의를 하지 않았을 때, 소수의 경직적 협상방식은 다수로 하여금 소수이미지를 부정적으로 형성하게 하여 소수를 전면거부하므로써 융통적 협상방식보다 다수에게 영향을 적게 미친다는 결과를 얻었다. 그러나 합의요구 상황에서 다수와 소수간에 합의가 이루어지면 다수와 소수간의 감정적 갈등이 사라질 것이다. 이 경우에 소수의 협상방식은 소수이미지에 영향을 미치지 않을 것이므로, 소수의 경직적 협상방식은 융통적 협상방식보다 다수의 인지적 갈등을 증가시킬 것이다. 따라서 합의요구 상황에서 다수와 소수간에 합의를 하였을 때, 소수의 경직적 협상방식이 융통적 협상방식보다 다수의 의견을 더 많이 변화시킬 것이라고 예언하였다(예언 2-1). 이 예언은 실험 I의 가설 1을 실험 II에서도 확인하기 위한 것이다. 또한 합의요구 상황에서 다수와 소수간에 합의를 하였을 때에도 소수의 영향을 받게 되면 자기 입장에 대한 태도와 상대 입장에 대한 태도간에 분화가 일어날 것이다. 즉, 이 경우에 소수의 영향을 받기 전에는 자기 입장에 대한 태도와 상대 입

장에 대한 태도간에 부적상관이 있을 것이나, 소수의 영향을 받고난 후에는 그 상관이 없어지거나 정적으로 변할 것이다(예언 2-2). 또한 소수의 경직적 협상방식이 융통적 협상방식보다 다수의 상대 입장에 대한 태도를 더 많이 변화시킬 것이다(예언 2-3). 이들 예언도 실험 I의 가설 2를 실험 II에서 확인하기 위한 것이다. 실험 II에서도 소수영향의 시간지연 효과를 반복 검증하고자 하였다.

방 법

피험자 서울대학교에서 정신분석학을 수강하는 42명이 본 실험에 참가하였다. 이중에 남학생은 27명 여학생은 15명이었다.

실험재료 실험 I과 동일하였다.

절 차 사전점사 1, 2 및 사후점사 1, 2는 실험 I과 동일하였다. 사전점사 2가 끝난 후 본 실험에서는 합의요구 조건에서의 소수의 협상방식을 조작하였다. 다수와 소수간에 실제 합의를 한 것 외에는 소수의 협상방식의 조작도 실험 I과 동일하였다. 다수와 소수간의 합의는 합의결정단계에서 이루어졌다. 다수가 시험제 반영비율의 합의안을 제시할 때까지 소수는 기다리다가 다수가 합의안을 제시하면 그 안보다 40% 적게 시험제를 반영하자는 합의안을 소수가 제안하였다. 경직적 협상방식 조건에서는 합의단계의 제한시간이 거의 임박했을 때까지 소수가 전혀 다수입장으로 양보하지 않다가 합의단계가 끝날 즈음에 그 때까지 다수가 양보한 반영비율에 따라 합의하였다. 융통적 협상방식 조건에서는 토의가 진행됨에 따라 점차적으로 다수가 제안한 반영비율의 방향으로 어느정도 양보하다가 합의단계가 끝날 즈음에 그 때까지 다수가 양보한 반영비율에 따라 합의하였다.

실험설계 융통적 협상방식과 경직적 협상방식을 독립집단으로 한 두 집단 비교실험이었다.

결과 및 논의

1. 소수의 협상방식 효과

소수의 협상방식효과를 검증하기 위하여 다수의 전반적 의견변화량을 분석하였다. 각 조건에 배정된 피험자는 세명으로 구성된 7개조로써 21명씩이었으나, 각 조건에서 2개조는 세명 중 한명이 본 실험에 불참하였으므로 각 집단 19명으로 자료처리를 하였다. 전반적 의견변화량의 계산은 실험 I과 동일하였다. 집단별 평균의 차이검증 결과, 경직적 협상방식 조건($\bar{X} = 7.37$, SD

= 10.98)이 융통적 협상방식 조건($\bar{X}=1.05$, $SD=9.37$)보다 다수의 의견을 더 많이 변화시켰다 [$t(36)=1.91$, $p<.05$, 일방검증]. 이것은 예언 2-1을 지지하는 결과이다. 시간지연에 따른 효과를 분석하였을 때에도 이와 동일한 결과를 얻었다. 융통적 협상방식의 경우 즉시조건($\bar{X}=1.42$, $n=14$, $SD=10.27$)과 지연조건($\bar{X}=1.43$, $n=14$, $SD=14.06$)간의 상관된 평균의 차이검증 결과 유의한 차이가 없었다 [$t(26)=.00$, $n.s.$]. 경직적 협상방식의 경우에는 즉시조건($\bar{X}=7.22$, $n=18$, $SD=11.28$)보다 지연조건($\bar{X}=10.00$, $n=18$, $SD=10.85$)에서 다수의 의견변화가 다소 많아졌다 [$t(34)=1.76$, $p<.05$, 일방검증]. 협상방식에 따른 소수이미지를 분석한 결과 융통적 협상방식($\bar{X}=0.16$, $SD=0.95$)과 경직적 협상방식($\bar{X}=-0.42$, $SD=1.61$)간에 유의한 차이가 없었다 [$t(36)=1.00$, $n.s.$]. 이 결과는 합의요구 상황에서 합의를 하면 소수의 협상방식에 의해 소수이미지가 변하지 않는다는 것이다. 이와 함께 융통적 협상방식 조건보다 경직적 협상방식 조건에서 전반적 의견 변화량이 많았다는 것으로 볼 때, 이 상황에서 소수의 협상방식은 다수의 인지적 갈등에 영향을 주고 있다고 해석된다. 이것은 가설 1을 지지하는 것이다.

2. 소수영향의 기제

예언 2-2를 검증하기 위해서 자기 입장에 대한 태도와 상대 입장에 대한 태도간의 사전상관과 사후상관을 분석하였다. 사전상관은 유의한 부적상관이 있었으나($r=-.37$, $df=36$, $p<.01$, 일방검증) 사후상관은 유의한 상관이 없었다($r=.03$, $df=36$, $n.s.$). 이 두 상관계수간의 차이검증 결과가 유의하였다($Zr=1.75$, $p<.05$, 일방검증). 이 결과는 예언 2-2를 지지하는 것으로서 소수의 영향을 받기 전에는 다수가 자기의 입장을 지지할수록 상대 입장을 반대하였으나 소수의 영향을 받은 후에는 자기 입장과 상대 입장을 평가차원상에서 대립시키지 않는다는 것을 의미한다. 시간이 지연된 후에도 이 효과는 지속적이었다($r=.01$, $df=30$, $n.s.$).

소수의 협상방식에 따른 다수의 자기 입장에 대한 태도와 상대 입장에 대한 태도의 변화량을 분석한 결과 유의한 주효과나 상호작용효과가 관찰되지 않았다. 시간지연에 따른 상대 입장과 자기 입장에 대한 태도변화량(표 7)을 분석하였을 때에는 시간×입장의 상호작용효과가 유의하였다 [$F(1, 30)=52.33$, $p<.001$]. 즉, 협상방식에 무관하게 소수의 영향을 받은 즉시에는 상대 입장을 더욱 찬성하게 되었으나 시간이 경과함에 따라 오히려 찬성의 정도가 약화되었다. 이와는 역으로 다수는 소수의 영향을 받은 즉시에는 자기 입장을 더욱 지지하게 되었으나 시간이 경과함에 따라 오히려 자기 입장을 지지

정도가 약화되었다. 이 결과 역시 실험 I 과 동일한 것으로 예상치 않았던 것이다.

<표 7> 시간지연에 따른 조건별 자기입장과 상대입장의 태도변화량. ()은 표준편차

행동방식	시간 입장	측	시	지	연
		자기입장	상대입장	자기입장	상대입장
융통적 (n = 14)		-0.10 (0.92)	0.18 (0.88)	1.27 (0.71)	-0.76 (1.08)
경직적 (n = 18)		-0.33 (0.89)	0.04 (1.11)	0.70 (0.78)	-0.73 (0.76)

* 수자가 클 수록 상대입장으로의 태도변화가 큼.

실험 II의 결과를 종합해 볼 때, 다수의 전반적 의견변화량은 소수의 협상 방식이 융통적일 때보다 경직적이었을 때 더 효과적이었다. 또한 후자의 조건에서 자기 입장과 상대 입장의 분화가 일어난다는 결과를 얻었다. 그러나 상대 입장의 수용정도는 실험 I의 합의요구 상황과는 달리 협상방식에 따라 차이가 없었다. 이것은 합의요구 상황에서 합의는 소수영향에서 또 다른 의미를 함축하고 있을 가능성이 있다는 것을 시사한다. 이를 탐색하기 위해 다수의 전반적 의견변화량과 양보량과의 상관관계를 분석하였다. 양보량은 사전검사 1의 시험제 반영비율에서 소수와 합의한 시험제 반영비율을 뺀 값이었다. 그 결과, 이들간에 유의한 정적상관이 있었다($r = .70, df = 36, p < .001$, 일방검증). 합의할 때 양보를 많이 하였을 수록 전반적 의견변화량이 많았던 것이다. 협상방식별 양보량의 차이를 비교하였을 때, 융통적 협상방식 조건($\bar{X} = 7.37, SD = 9.91$)보다 경직적 협상방식 조건($\bar{X} = 16.84, SD = 12.02$)에서 다수가 더 많은 양보를 하였다 [$t(36) = 2.65, p < .01$, 일방검증]. 반면 합의한 시험제 반영비율에서 사후검사 1의 시험제 반영비율을 뺀 회귀량의 조건별 평균에서는 융통적 협상방식조건($\bar{X} = -6.32, SD = 8.95$)과 경직된 협상방식조건($\bar{X} = -9.47, SD = 8.48$) 간에 유의한 차이가 없었다 [$t(36) = 1.11, n.s.$]. 이러한 결과로 볼 때, 합의요구 조건에서 다수와 소수간에 합의를 하면 합의하기 까지 다수가 소수에게 양보를 많이 했을 수록 다수는 그만큼 소수의 입장쪽으로 개인적 의견을 변화시킨다는 것을 알 수 있다. 이것은 원래 자신의 입장과 공개적으로 표현된 합의점과의 불일치에 의한 불협화(Festinger & Carlsmith, 1959)를 해결하는 과정에서 나타나는 것으로 해석된다.

전 체 논 의

1. 소수의 협상방식 효과

실험 I의 결과 소수의 협상방식 효과는 다수와 소수가 직면하는 상황과 상호작용하여 나타난다는 결과를 얻었다. 합의요구 상황에서는 융통적 협상방식이 경직적 협상방식보다 다수에게 더 많은 영향을 끼쳤으나, 합의비요구 상황에서는 오히려 경직적 협상방식이 융통적 협상방식보다 다수의 의견을 더 많이 변화시켰다. 이것은 소수의 협상방식이 다수가 경험하는 감정적 갈등에만 영향을 주는 것(Mugny, 1982)이 아니라 인지적 갈등에도 영향을 주고 있는 것을 의미한다. 소수의 협상방식이 다수가 경험하는 감정적 갈등에만 영향을 준다면 상황에 무관하게 융통적 협상방식이 다수의 의견을 더 많이 변화시켰어야 하기 때문이다. 상황에 따른 협상방식 조건별로 소수 이미지를 분석한 결과 이러한 상호작용효과가 관찰된 근거를 찾을 수 있다. 합의비요구 상황보다 합의요구 상황에서 소수이미지가 더 부정적이었으므로, 합의요구 상황은 소수의 반대에 부딪친 다수로 하여금 개인간의 감정적 갈등을 더 유발시키는 상황이라고 해석될 수 있다. 이 상황에서 소수의 경직적 협상방식은 다수의 감정적 갈등을 더욱 증가시켜 소수가 제안한 대안을 전면 거부함으로써 문제가 되는 주제에 대한 인지적 갈등이 적게 유발되었을 것이다. 이때 소수가 융통적 협상방식을 취하면 소수의 일관적 비동조에 의한 다수의 감정적 갈등이 완화되어 소수가 제안한 대안을 다수가 받아 들이기 쉽게 하였기 때문에 이 협상방식이 더 효과적이었던 것으로 해석된다. 이러한 해석은 다수와 소수의 의견대립에 의해 개인간의 감정적 갈등이 클 수록 정보처리 능력이 저하되어 인지적 변화가 적게 일어난다는 Nemeth(1986)의 연구결과와 상응하는 것이다.

실험 II의 결과 합의요구 상황에서 합의를 하였을 때에는 경직적 협상방식이 융통적 협상방식보다 다수에게 더 많은 영향을 끼쳤다. 이 결과는 실험 I의 합의요구 상황에서 합의에 도달하지 못하였을 때의 소수의 협상방식 효과와 상반되는 결과이다. 합의가 이루어지지 않았을 때에는 소수의 융통적 협상방식이 더 효과적이었고 합의가 이루어졌을 때에는 경직적 협상방식이 더 효과적이었다. 실험 II의 합의요구 조건에서 합의가 이루어졌을 때에는 협상방식에 따른 소수이미지의 차이가 없이 중립적인 인상을 형성하였다. 소수의 비동조에 의해 유발된 다수의 감정적 갈등이 합의의 도달에 의해 사라졌기 때문에 나타난 것으로 해석될 수 있다.

이러한 결과를 종합하면 본 연구를 통해 다음과 같은 점을 시사받을 수 있다. 첫째, 합의비요구 상황보다 합의요구 상황에서 소수의 비동조는 다수에게

더 많은 감정적 갈등을 유발시키며, 둘째, 합의요구 상황에서 유발된 다수의 감정적 갈등은 소수와의 합의에 의해 감소되며, 셋째, 소수의 융통적 협상방식은 감정적 갈등이 유발되는 경우, 즉 합의요구 상황에서 다수와 소수간에 합의에 도달하지 못하였을 때에만 효과적이고, 다수와 소수간에 합의에 도달하였거나 합의가 요구되지 않는 상황에서는 소수의 경직적 협상방식이 다수에게 더 많은 영향을 끼치며, 넷째, 소수의 비동조에 의한 다수의 감정적 갈등은 문제가 되는 주제에 대한 다수의 인지적 갈등을 차폐한다는 것을 시사한다.

2. 소수영향의 기제

실험 I 과 실험 II 의 결과 소수의 영향에 의해 유발된 다수의 인지적 갈등은 다수가 문제가 되는 주제에 대한 자기 입장과 상대 입장을 분화시킴으로서 해결한다는 결과를 얻었다. 소수의 영향을 받기 전에는 자기 입장에 대한 태도와 상대 입장에 대한 태도간에 부적상관이 있었으나 소수의 영향을 받을 후에는 그 상관성이 없어지거나(실험 II), 정적상관으로 변화하였다(실험 I). 즉, 소수의 영향을 받기 전에는 다수가 자기 입장을 지지할 수록 상대 입장을 거부하였으나 소수의 영향을 받은 후에는 두 입장을 개인 내에 공존시킨다는 결과를 얻었다. 이것은 소수의 영향에 의해 유발된 인지적 갈등은 자기 입장을 지속과 동시에 상대(소수) 입장을 수용함으로써 해결한다는 것을 의미한다. 실험 I 에서 자기 입장에 대한 태도변화량과 상대 입장에 대한 태도변화량을 분석하였을 때, 다수는 자기 입장을 더욱 강화시키는 방향으로 태도를 변화시켰고 상대 입장 역시 더욱 수용하는 방향으로 태도를 변화시켰다. 이 결과는 분화 가설을 더욱 지지하는 결과이다. 분화에 의한 인지적 갈등의 해소는 문제가 되는 주제에 대한 태도차원에서 질적인 변화가 이루어진 것을 의미한다(이수원과 신현숙, 1986). 즉, 평가차원상에서 두 입장을 대립시키지 않게 되었다는 것이다. 실험 I 에서 상대 입장의 태도 역시 상황과 협상방식 간의 상호작용에 의해 변화되는 경향을 보였다. 합의요구상황에서는 융통적 협상방식이, 합의비요구 상황에서는 경직적 협상방식이 상대 입장에 대한 태도를 많이 변화시켰다. 이 결과는 다수의 전반적 의견은 상대 입장을 수용하는 여부에 의해 결정되는 것으로 해석된다. 그러나 실험 II 의 합의요구상황에서 합의를 하였을 때에는 소수의 협상방식에 따라 상대 입장에 대한 태도 변화량의 차이가 없었다. 이 때에 다수의 전반적 의견 변화량은 양보량과 강한 정적상관이 있다는 예상치 않은 결과를 얻었다. 합의하는 과정에서 소수에게 많은 양보를 했을 수록 다수는 의견을 더 많이 변화시켰다. 합의는 공개적 반응이므로 소수에게 양보를 많이 했을 수록 다수는 기존의 자기의견과 공개적 의견과의 인지 불협화를 많이 경험하였을 것이고 이것을 해소하는 과정에

서 개인적 의견을 변화시킨 것으로 해석된다. 이러한 결과는 합의 이전의 갈등해소기제와 합의 이후의 갈등해소기제가 상이할 가능성을 시사한다. 합의 이전에는 다수가 상대 입장을 수용하여 자기 입장과 상대 입장을 자신 내에 공존시키는 분화에 의해 갈등을 해결하고, 합의 이후에는 원래 자기의 입장과 합의에 의해 공개적으로 표명된 입장과의 불협화를 해소함으로써 갈등을 해소할 가능성이 있다.

참 고 문 헌

- 신현숙. (1985). 사회적 지각에서의 차원분화에 관한 발달적 연구. 한양대학교 석사 학위 청구논문.
- 이수원·신현숙. (1986). 태도의 차원구조 : 발달적 접근. *한국심리학회지*, 제5권 제3호, 182-193.
- Asch, S. E. (1951). Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments. In H. Guetzkow (Ed.), *Groups, leadership, and men* (pp. 177-190). Pittsburg, PA : Carnegie Press.
- Cook, T. D., Gruder, C. L., Hennigan, K. M., & Flay, B. R. (1979). History of the sleeper effect : Some logical pitfalls in accepting the null hypothesis. *Psychological Bulletin*, 86, 662-679.
- Deutsch, M., & Gerard, H. B. (1955). A study of normative and informational social influence upon individual judgment. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 629-636.
- Eiser, J. R., & Mower White, C. J. (1975). Categorization and congruity in attitudinal judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 769-775.
- Festinger, C., & Carlsmith, J. M. (1959). Cognitive sequences of forced compliance. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58, 203-210.
- Hollander, E. P. (1964). *Leader, groups, and influence*. New York : Oxford University Press.
- Maass, A., & Clark, R. D., III. (1983). Internalization versus compliance : Differential process underlying minority influence and conformity. *European Journal of Social Psychology*, 13, 197-216.
- Maass, A. & Clark, R. D., III. (1984). Hidden impact of minorities : Fifteen

- years of minority influence research. *Psychological Bulletin*, 95, 428–450.
- Moscovici, S. (1976). *Social influence and social change*. London : Academic Press.
- Moscovici, S. (1980). Toward a theory of conversion behavior. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 13, pp. 209–239). New York : Academic Press.
- Moscovici, S., & Lage, E. (1976). Studies in social influence : III. Minority influence in a context of original judgments. *European Journal of Social Psychology*, 8, 349–36.
- Moscovici, S., Lage, E., & Naffrechoux, M. (1969). Influence of a consistent minority on the responses of a majority in a color perception task. *Sociometry*, 32, 365–379.
- Moscovici, S., & Nave, P. (1973). Studies in social influence : II. Instrumental and symbolic behavior. *European Journal of Social Psychology*, 3, 461–474.
- Moscovici, S., & Personnaz, B. (1980). Studies in social influence : V. Minority influence and conversion behavior in a perceptual task. *Journal of Experimental Social Psychology*, 16, 270–282.
- Mugny, G. (1975). Negotiations, image of other and the process of minority influence. *European Journal of Social Psychology*, 5, 209–229.
- Mugny, G. (1982). *The power of minorities*. London : Academic Press.
- Mugny, G., & Papastamou, S. (1975–1976). A propos du “credir idiosynchrastique” chez Hollander : Confirmisme initial ou negotiation ? *Bulletin de psychologie* XXIX, 325. Also in G. Mugny (1982). *The power of minorities* (pp. 89–93). London : Academic Press.
- Mugny, G., & Papastamou, S. (1980). When rigidity does not fail : Individualization and psychologization as resistances to the diffusion of minority innovations. *European Journal of Social Psychology*, 10, 43–62.
- Mugny, G., Pirrenhumbert, B., & Zubeil, R. (1972–1973). Le style d'interaction comme facteur de l'influence sociale. *Bulletin de Psychologie*, 26, 789–793. Also in G. Mugny (1982), *The power of minorities* (pp. 68–74). London : Academic Press.
- Nemeth, C. J. (1986). Differential contribution of majority and minority influence. *Psychological Review*, 93, 23–32.

- Nemeth, C., Swedlund, M., & Kanki, B. (1974). Patterning of minority's responses and their influence on the majority. *European Journal of Social Psychology*, 4, 53-64.
- Papastamou, S. Mugny, G., & Kaiser, C. (1980). Echec a l'influence minoritaire : la psychologization. *Recherches de Psychologie Sociale*, 2, 41-56. Also in G. Mugny(1982), *The power of minorities* (pp. 113-115). London : Academic Press.
- Petty, R., Cacioppo, J. (1977). Forewarning, cognitive responding and resistance to persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 645-655.
- Ricateau, P. (1971). Processus de categorisation d'influence. *Bulletin de psychologie*, 24, 909-919. Also in G. Mugny(1982), *The power of minorities* (104-107). London : Academ Press.
- Shachter, S. (1951). Deviation, rejection, and communication. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 46, 190-207.

ABSTRACT

Minority Influence in Social Context: The Effects of Minority Negotiation Styles on Majorities in Consensus—required and Consensus—nonrequired Situations

Park, Young—Seok

Department of Psychology, Seoul National University

Two experiments were performed to test the hypotheses that the minority negotiation styles (flexible vs. rigid) would increase the majorities' cognitive conflict as well as affective in interaction with situations (consensus—required vs. consensus—nonrequired) (Hypothesis 1) and that the increased cognitive conflict would be resolved by differentiation between majority and minority viewpoints (hypothesis 2). The extraneous effects of agreement or disagreement between majority and minority in group discussion were controlled: Two situations and two negotiation styles were manipulated without agreement in experiment 1, and the negotiation style only was manipulated in consensus—required situation with agreement in experiment 2.

In experiment 1, the interaction effect between situation and negotiation style was significant: majority opinion was more changed by flexible style than rigid in consensus—required situation, but less changed by flexible style than rigid in consensus—nonrequired situation. And in the latter situation minority image was equally favorable in both flexible and rigid styles, but in the former situation the image was more favorable in flexible style than rigid. These results provide support for the hypothesis 1. The intrapersonal coexistence of majority and minority viewpoints were observed: The negative correlation between the two viewpoints before the minority influence was changed to positive after the influence. This result supports the hypothesis 2.

In experiment 2, it was found that majorities' opinion was more changed by rigid style than flexible, and minority image was not different from one another. Thus, if majorities and minority agree to the issue in consensus—required situation, rigid style only increased majorities' cognitive conflict about the issue.

These results also support the hypothesis 1. The intrapersonal coexistence of majority and minority viewpoints was also observed in experiment 2: The negative correlation between the two viewpoints before the minority influence was disappeared after the minority influence. This result also provides support for the hypothesis 2. It was unexpectedly found that, although minority viewpoint was not accepted in these conditions, the degree of majorities' opinion change was positively correlated with the degree of concession to agree with minority. These results were interpreted as dissonance reduction process.

The findings in these experiments were discussed in light of the relation between affective and cognitive conflict, and of comparing the differentiation to the dissonance reduction as mechanisms of the resolution of the cognitive conflict in minority influence.