

3수준 태도변화 이론의 검증: 태도강도에 따른 내·외집단 전달자와 메시지 강약의 효과

나 은 영

전북대학교 심리학과

강한 태도가 변화에 저항하는 과정은 주변경로처리도 아니고 객관적 중심경로처리도 아니기 때문에 기존의 이중처리과정 이론으로 설명하기 어렵다. 이를 확장한 3수준 태도변화 이론(나은영, 1998)에서는 지나치게 높은 동기에 의한 편파적 중심경로처리라는 제3의 경로를 가정하여, 각성수준 이론의 틀과 흡사한 하나의 패러다임 속에서 강한 태도의 처리과정을 설명할 수 있다고 주장한다. 본 연구는 두 실험을 통해 3수준 이론의 기본 가설들을 검증하였다. 실험1은 태도강도(3) × 메시지 강약(2) 피험자간 요인설계였으며, 실험2는 이 두 요인에 내·외집단 전달자(2) 변인을 첨가한 3요인 설계였다. 종속변인은 태도변화량과 인지반응 및 메시지에 대한 설득력 판단이었다. 실험1과 실험2의 내집단 전달자 자료에서, 3수준 이론의 예언처럼 중간 강도의 태도에서만 약한 메시지보다 강한 메시지가 태도변화를 더 많이 일으키는 객관적 처리가 일어났다. 약한 태도는 메시지 강약에 관계없이 변화량이 많았고, 강한 태도는 메시지 강약에 관계없이 변화에 대한 저항을 보였다. 특히 강한 메시지(실험1) 또는 외집단 전달자의 강한 메시지(실험2)를 받을 경우에는 태도변화에 대한 단순한 저항을 넘어 역태도변화가 일어났다. 두 실험 모두에서 반메시지 반응은 강한 태도집단이, 친메시지 반응은 중간 태도집단이, 그리고 무관심 반응은 약한 태도집단이 상대적으로 더 많이 생성함으로써 3수준 이론을 지지했다. 역시 두 실험 모두에서 태도강도는 내재적 정서와 높은 상관관계를 보였으며, 최초의 태도에 대한 확신의 정도가 클수록 반태도 메시지에 대한 설득력을 평가절하하는 경향도 보였는데, 이 효과는 메시지가 유발하는 각성수준을 통제할 경우 유의하지 않은 수준으로 떨어져 각성수준이 중요한 매개변인임을 입증하였다.

태도변화에 관한 기존의 이중처리과정(dual process) 이론은 강한 태도의 편파적 처리과정을 잘 설명하지 못한다. 그래서 최근에 나은영(1998)은 각성수준 이론의 틀을 원용하여 이중처리과정 이론을 확장시킨 3수준 태도변화 이론을 제안하였다. 본 연구는 3수준 태도변화 이론의 타당성에 관한 실험적 검증을 목적으로 한다.

Petty와 Cacioppo(1981, 1986a, 1986b)의 정교화 가능

성 모델(elaboration likelihood model, ELM)과 Chaiken (1980, 1987)의 체계적(systematic)-발견적(heuristic) 처리 모델로 대표되는 이중처리과정 이론의 기본 가정은 (1) 자신에게 중요한 문제에서는 설득메시지의 내용에 주의를 기울이는 중심경로처리(central route processing)가 일어나고, (2) 자신에게 중요하지 않은 문제에서는 메시지의 내용보다 주변적인 단서(예: 전달자의 외모, 순간적인 기분, 등)에 따라 태도변화가 일어나는 주변

경로처리(peripheral route processing)를 따른다는 것이다. 이 이론에 의하면 자아관여(ego involvement)의 수준이 높을 때, 즉 관심이 높은 문제에 관한 설득 메시지를 접할 때에는 메시지의 내용을 잘 따져 본 다음 메시지의 내용이 좋으면 받아들이고 내용이 좋지 않으면 받아들이지 않는 설득메시지의 질(quality)의 효과가 태도변화량에 반영될 것이라고 예언된다. 반면에, 관여수준이 낮을 때, 즉 관심이 낮은 문제에 관한 설득메시지를 접할 때에는 메시지의 내용과 관계 없이 전달자 요인이나 메시지의 양과 같은 주변적 단서의 효과가 태도변화량에 반영될 것이라고 예언된다. 전자의 경우는 메시지의 내용을 깊이 생각하는 심사숙고(elaboration) 과정이 개입되기 때문에 중심경로처리라고 부르며, 후자의 경우는 심사숙고 과정이 개입되지 않기 때문에 주변경로처리라고 부른다.) 체계적-발견적 모델은 ELM과 완전히 동일한 것은 아니지만, 대체로 체계적 처리는 중심경로처리에 해당하며 발견적 처리는 주변경로처리에 해당한다고 할 수 있다(자세한 논의는 나은영, 1998, p. 40 참조).

나은영(1998)이 제안한 3수준 태도변화 이론은 강한 태도의 처리과정을 보는 시각이 ELM이나 체계적-

발견적 모델과 다르다. ELM에서는 태도강도에 따라 근본적으로 내재되어 있는 자아관여의 수준이 다를 수 있다는 점을 간과하고, 외부에서 조작한 자아관여의 수준만을 주요 변인으로 다루었다. 그러나 3수준 이론에서는 강한 태도일수록 내재적 관여의 수준이 높을 것이라고 가정한다(표 1 참조). 그러므로 태도강도 이외에 관여 변인을 따로 조작하지 않더라도 관여 수준의 효과가 태도변화량에 반영될 것이라고 예언한다. 실제로 한 개인이 어떤 문제 또는 대상에 대해 생각할 때 떠오르는 정서의 강도를 내재적 점서(integral affect 또는 intrinsic affect)라고 하는데(cf. Wilder & Simon, 1996), 이 내재적 정서의 강도는 내재적 관여 수준의 지표가 될 수 있다. 왜냐하면, 자기가 관심을 많이 가지고 있고 중요하게 생각할수록 감정적으로 깊이 개입되어 있기 때문이다(Abelson, 1988 참조).

3수준 태도의 내재적 선행조건, 인지구조, 관련정서, 처리과정, 처리결과, 및 적응기능을 요약해 놓은 것이 표 1이다. 표 1에서 알 수 있듯이 강한 태도와 고정관념은 그 자체로서 높은 자아관여 수준을 내포하고 있으며, 공격을 받을 때 쉽게 높은 각성상태에 이른다. 강한 태도와 고정관념은 또한 인지적 일관성

표 1. 3수준 태도의 내재적 선행조건, 인지구조, 관련정서, 처리과정, 처리결과, 및 적응기능 요약

	약한 태도	중간 강도의 태도	강한 태도 및 고정관념
내재적 선행조건	낮은 각성상태 낮은 방어동기 낮은 자아관여	중간 각성상태 중간 방어동기 중간 자아관여	높은 각성상태 높은 방어동기 높은 자아관여
인지구조	형성함 낮은 만성적 접근가능성	중간 정도의 정교성 중간 만성적 접근가능성	인지적 일관성 · 정교성 높은 만성적 접근가능성
관련정서	우연적 정서	최소한의 정서	내재적 정서
처리과정	우연적 활성화 주의집중 안함 말초적 지각(동기低) 순간적 주변단서 의존	의도적 활성화 완전한 주의집중 망라적 검색 인지적 정교화	자동적 활성화 선택적 주의집중 중추적 지각(동기高) 무의식적 · 자기방어적 처리
처리결과	긍정적 편파 무심코 태도변화	객관적 · 이성적 판단 질에 따른 태도변화	부정적 편파 저항, 역태도변화, 태도극화
적응기능	인지적 노력 절약	옳은 태도 지님	자존감 유지, 자기중심

출처: 나은영(1998), p. 60.

1) ELM을 "심사(숙고) 개연성" 모델이라고 번역하기도 한다.

도 높고 만성적 접근가능성(chronic accessibility)도 높기 때문에(cf. Higgins, King, & Marvin, 1982; Smith & Zarate, 1992, p. 13), 외부에서 다른 정보가 주어지지 않아도 이미 인지적 접근성이 높은 구조를 지닌다. 따라서 이미 가지고 있는 정보만으로도 Chaiken, Liberman, 및 Eagly(1989)가 말하는 “충분성 역치(sufficiency threshold)”--“이 정도면 됐다”고 하는, 자기가 바라는 판단의 자신감(나은영, 1998, p. 40 참조)--를 충분히 넘는다 고 판단하여 외부의 추가 정보가 불필요하다고 단정함으로써, 처음부터 기존 입장을 고수하려는 방어적 처리과정을 따르게 된다. 이 과정은 영성한 인지구조를 가지고 있는 약한 태도가 공격받을 때 “잘 모르기는 하지만 별로 생각하고 싶지도 않은” 낮은 동기상태의 주변경로처리와는 다른, 적극적인 편파적 처리과정이다.

이중처리과정 이론을 확장하면서 굳이 각성수준 이론의 틀을 가져 온 이유는 “각성수준이 어느 정도 증가할 때까지는 수행이 향상되지만 각성수준이 지나치게 높아지면 오히려 수행이 저하된다”는 명제가 태도강도의 증가에 따른 메시지의 객관적 처리 여부에 잘 적용된다고 보았기 때문이다(나은영, 1998 참조). 그림 1의 (가)는 태도강도가 증가함에 따라 객관적 처

리의 정도가 어떻게 달라질 것인지를 예언한 그래프이다. 이 그래프의 모양은 각성과 수행 간의 관계를 나타내는 그래프와 동일하다. 즉, 약한 태도는 내재적 각성수준이 너무 낮아 객관적으로 처리되지 못하며, 강한 태도는 내재적 각성수준이 너무 높아 객관적 처리에 방해가 된다. 중간 강도의 태도만이 정보처리에 적절한 각성수준이 유지되어 객관적 처리가 가능하다.

이와 같은 각성수준과 객관적 처리 간의 곡선적 관계에 바탕을 두고, 태도강도와 설득메시지의 질에 따른 태도변화량을 예언한 것이 그림 1의 (나)이다. 이 그림의 B부분에서 보듯이, 객관적 처리가 일어날 수 있는 중간 강도의 태도에서만 메시지의 질에 따른 태도변화량의 차이가 관찰될 것으로 예언된다. 근본적으로 강한 태도가 약한 태도보다 더 적은 태도변화량을 보일 것이라는 점을 감안하면, 약한 태도에서는 메시지의 질에 관계없이 태도변화가 많이 일어날 것이고, 강한 태도에서는 메시지의 질에 관계없이 태도변화에 대한 저항이 관찰될 것이다.)

기존의 이중처리과정 이론은 그림 1의 (나)와 같은 예언에서 A와 B부분만 예언하고 있다. 즉, 관여수준이 높을 때에는 메시지 질의 효과가 나타나고 관여수준이 낮을 때에는 메시지 질의 효과가 나타나지 않을

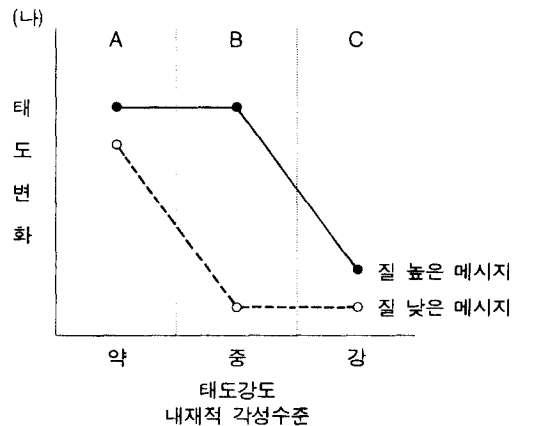
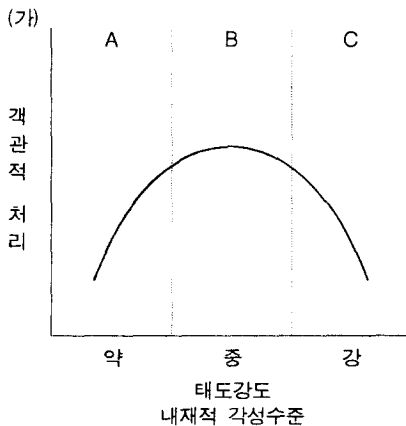


그림 1. 태도강도(및 내재적 각성수준)에 따른 (가) 객관적 처리의 정도와 (나) 태도변화의 정도 예언(나은영, 1998, p. 56).

2) 본 연구에서는 메시지의 강도(strength)와 메시지의 질(quality)의 개념을 일단 구분없이 사용할 것이다. 장점(strength)이 많고 구체적인 정보가 있는 질(quality) 높은 메시지를 강한 메시지(strong message)라고 부르고,

구체적인 정보가 없이 추상적·추측적인 내용으로 일관된 영성한 메시지를 약한 메시지(weak message)라고 부를 것이다. 다양한 메시지의 종류에 따른 연구는 후속연구의 과제로 남겨 두기로 한다.

것이라는 예언이다. 그러나 기존의 이중처리과정 이론에서는 “아주 높은” 관여수준은 다루지 않았고, 따라서 C에 해당하는 예언에는 관심을 두지 않았다. 간혹 이중처리과정 이론으로 설명되지 않는 현상들은 별도의 동기 개념 등을 이용해 추가로 설명하고자 시도하는 경우가 많았다(Eagly & Chaiken, 1993 참조). 3수준 이론에서는 각성과 수행 간의 관계에 관한 논의를 바탕으로 C부분을 첨가하여, 강한 태도에 내재되어 있는 “지나치게 높은 관여수준” 때문에 객관적 처리를 할 수가 없어 질이 높은 메시지마저도 태도변화를 일으키지 못하는 결과를 가져올 것이라고 예언한다. 본 연구에서 중점적으로 검증하려고 하는 부분이 바로 ELM과 다른 예언을 추가로 하고 있는 강한 태도의 변화에 대한 저항 부분이다.

강한 태도의 변화에 대한 저항 과정이 “무심코 태도변화가 일어나는” 주변경로처리와 다름을 증명하기 위해서는 태도변화량 뿐만 아니라 설득메시지를 접할 때 머리 속에 떠올리는 인지반응(cognitive response)의 유형도 함께 살펴볼 필요가 있다(cf. Cacioppo, Harkins, & Petty, 1981; Greenwald, 1968; Petty & Cacioppo, 1979). 약한 태도에서처럼 주변경로처리가 일어난다면 무관심 반응이 많아질 것이고, 중간 강도의 태도에서처럼 객관적 중심경로처리가 일어난다면 반대도(counter-attitudinal) 메시지라 하더라도 그 주장의 내용을 잘 살펴보고 수용하는 친메시지 반응이 비교적 많아질 것이다. 그러나 3수준 이론이 예언하는 것처럼 강한 태도에서 편파적 중심경로처리가 일어난다면, 자신이 가지고 있는 기존의 강한 태도 구조를 기반으로 하여 반대도 메시지의 내용을 반박하는 반메시지 반응을 많이 생성(generate)할 것이다. 기존의 ELM 관련 실험들에서는 편파적 중심경로처리에 초점을 두지 않았고 인지반응 중 무관심 반응은 측정하지 않았으나(e.g., Cacioppo, Harkins, & Petty, 1981; Petty & Cacioppo, 1979), 본 연구에서는 인지반응의 내용을 무관심 반응, 친메시지 반응, 및 반메시지 반응으로 나누어 분석함으로써 3수준 태도의 강도에 따른 메시지 처리과정의 차이에 대한 시사점을 얻을 것이다.

끝으로, 최초의 태도에 대한 확신(conviction) 수준이 높을수록 반대도 메시지에 대한 설득력을 낮게 평가하는 과정에서 각성수준이 매개역할을 할 수 있음을 증명하고자 한다. 반대도 메시지를 받을 때 유발되는 각성(arousal)은 부정적 정서, 그 중에서도 특히 분노(anger)에 가까운 정서일 가능성 높다. 항상성(homeostasis) 수준을 벗어나는 각성상태의 변화에 이름이 붙여진 것이 바로 구체적인 감정인데(Stephan & Stephan, 1993), 분노, 공포, 슬픔, 행복, 놀라움, 및 혐오감과 같은 여러 종류의 감정들 가운데 분노가 가장 높은 각성상태를 보인다는 사실이 Ekman, Levenson, 및 Friesen(1983)의 연구에서 밝혀졌다. 이들의 연구는 반대도 메시지를 받을 때 유발될 가능성이 있는 부정적인 정서, 특히 분노의 감정이 높은 각성상태를 나타낸다는 사실을 뒷받침한다. 강한 태도가 공격을 받는 경우에는 분노와 같이 부정적이면서도 각성수준이 높은 정서가 촉발될 가능성이 많고,³⁾ 특히 최초의 태도가 강할수록 더 강한 각성수준이 유발될 것이다. 이렇게 유발된 각성수준은 메시지의 설득력을 평가절하시키는데 기여하여, 최종적으로 태도변화가 잘 일어나지 않거나 역태도변화가 일어나게 만들 것이다. 본 연구에서는 이와 같은 각성수준의 매개과정도 밝히고자 한다.

실험 1: 태도강도와 메시지 강약에 따른 태도변화량

실험 1에서 검증하고자 하는 가설들을 종속변인별로 분류해서 정리하면 다음과 같다:

3) 본 연구에서는 각성수준을 논의할 때 부정적 정서의 강도에 초점을 둘 것이다. 부정적 정서가 특히 중요한 이유는 분노와 같은 부정적인 정서가 “지나치게 높은” 각성수준을 시사할 뿐만 아니라(Ekman, Levenson, & Friesen, 1983), 설득 장면에서 반대도 메시지를 접할 때 긍정적 정서보다는 부정적 정서가 유발될 가능성이 높기 때문이다. Ekman 등(1983)의 연구에서 혐오감이 아주 낮은 각성수준을 보인 것은 본 연구의 맥락에서 “아주 낮은” 각성수준을 시사하는 무관심의 한 표현일 수 있다. 친태도 메시지를 접할 때 유발될 수 있는 긍정적 정서(또는 이로 인한 각성수준)의 효과는 Janis(1972)의 집단사고(groupthink)와 같은 태도극화 현상을 어느정도 설명할 수 있을 것이다.

1. 태도변화량. (1) 중간 강도의 태도집단만이 메시지를 객관적으로 처리하여, 강한 메시지일 때의 태도 변화량이 약한 메시지일 때의 태도변화량보다 많을 것이다. (2) 약한 태도집단은 강약 메시지 모두에서 태도변화량이 많고, (3) 강한 태도집단은 강약 메시지 모두에서 태도변화량이 적을 것이다 [그림 1의 (나) 참조].

2. 인지반응의 유형. (1) 반메시지 반응(counter-message response)은 약한 또는 중간 태도집단보다 강한 태도집단에 의해 상대적으로 더 많이 생성될 것이다(반메시지 반응을 생성한다는 것은 적극적인 인지 반응을 생성한다는 의미에서 주변경로처리가 아닌 중심경로처리이지만, 방향성 있는 처리 동기가 개입되므로 객관적 처리가 아닌 편파적 처리라고 할 수 있다). (2) 무관심 반응(indifference appeal)은 다른 두 집단보다 약한 태도집단에 의해 상대적으로 더 많이 생성될 것이다(무관심 반응은 소극적인 인지반응이라는 의미에서 참된 주변경로처리 과정임을 확인할 수 있을 것이다). (3) 친메시지 반응(pro-message response)은 다른 두 집단보다 중간 태도집단에 의해 상대적으로 더 많이 생성될 것이다. 특히 이런 경향은 약한 메시지일 때보다 강한 메시지일 때 더 뚜렷할 것이다(메시지의 내용에 관해 심사숙고 하면서도 편파의 개입이 적은 참된 중심경로처리라고 할 수 있다).

3. 내재적 정서. 태도강도가 증가할수록 내재적 정서의 강도도 증가할 것이다.

4. 각성수준의 매개과정. 최초의 태도에 대한 확신 정도가 클수록 반태도 메시지에 의해 유발되는 각성 수준이 높아져, 이 각성수준이 메시지의 설득력을 평가절하시키는 데 기여할 것이다.

방법

참가자. 실험 1의 참가자는 전북대학교 일반심리학 수강생 106명이었다.

실험설계. 본 연구의 실험설계는 3(태도강도)×2(메시지의 강도) 피험자간 요인설계였다.

독립변인. 독립변인은 다음과 같았다:

1. 태도강도(3수준). 먼저, DJ(김대중 대통령)를

얼마나 좋아하는지 “아주 싫어한다(-4)”부터 “아주 좋아한다(+4)”까지의 9점척도로 측정하여,⁴⁾ 0과 1에 표시한 참가자들은 약한 태도집단, 2에 표시한 참가자들은 중간 태도집단, 그리고 3과 4에 표시한 참가자들은 강한 태도집단으로 분류하였다. 106명의 참가자들 중 싫어한다는 쪽(-점수)에 표시한 3명은 분석에서 제외하였는데, 그 이유는 이들에게는 메시지의 내용이 친태도적이 되어 대다수의 다른 참가자들과 의미가 달라지기 때문이다. 나머지 103명의 태도 분포는 약한 태도집단이 16명, 중간 태도집단이 49명, 그리고 강한 태도집단이 38명으로 나뉘었다. 참가자들을 강한 메시지 조건과 약한 메시지 조건에 동수로 무선할당하기 위해 중간 태도집단에서 1명을 제외하고, 최종적으로 분석에 이용된 102명의 참가자, 즉 “약” 16명, “중” 48명, 및 “강” 38명을 각각 2등분하여 강·약 메시지 조건에 무선할당하였다.

최초의 태도강도를 측정할 때 태도변화의 사전측정치, 내재적 정서, 및 확신 정도를 함께 측정하였다. 태도변화의 사전측정치로서는 “DJ(김대중 대통령)가 현재 정치를 얼마나 잘 하고 있다고 생각하는지”를 “아주 못하고 있다(-4점)”부터 “아주 잘하고 있다(4점)”까지의 9점척도 위에 응답하도록 하였다. 내재적 정서의 강도를 알아보기 위한 문항들은 먼저 (1) 12명의 전북대학교 심리학과 대학원생들에게 DJ를 생각할 때 떠오르는 감정들을 적게 한 다음, (2) 중복되는 것들을 빼고 정리하여 7개의 9점 양극척도 문항들로 만들었다. 구체적으로, “걱정이 된다-안심이 된다, 화가 난다-즐겁다, 창피하다-자랑스럽다, 불쾌하다-유쾌하다, 절망적이다-희망적이다, 미덥지 않다-믿음직스럽다, 알밋다-안쓰럽다”의 각 쌍마다 아주 부정적인 감정을 뜻하는 -4점부터 아주 긍정적인 감정을 뜻하는 +4점까지의 9점척도 위에서, 참가자들이 DJ를 생각할 때 떠오르는 감정들의 강도를 표시하도록 하였다.

4) 모든 9점척도의 각 점수마다 “아주(±4), 상당히(±3), 대체로(±2), 약간(±1)”이라는 부사를 적어 줌으로써 척도 점수의 의미에 안정성을 부여하고, “0점을 중심으로 하여 왼쪽으로 갈수록 부정적인 감정(또는 생각)이 더 크고 오른쪽으로 갈수록 긍정적인 감정(또는 생각)이 더 커짐을 의미하며 수치들 간의 심리적 간격은 동일하다고 가정한다”는 설명을 덧붙였다.

끝으로, Abelson(1988)이 추출한 “확신(conviction)”의 3요인을 대표하는 문항들을 하나씩 선별하여 “전혀 그렇지 않다(0점)”부터 “전적으로 그렇다(6점)”까지의 7점 단극적으로 측정하였다. 그 세 문항은 (1) 감정적 개입(emotional commitment)의 정도를 나타내는 문항으로 “나는 DJ를 지지하는 일이라면 기꺼이 시간을 투자할 용의가 있다,” (2) 인지적 정교성(cognitive elaboration)의 정도를 나타내는 문항으로 “나는 DJ에 관한 나의 생각을 오랫동안 지녀 왔다,” 그리고 (3) 자아 몰두(ego-preoccupation)의 정도를 나타내는 문항으로 “나는 DJ에 관해 자주 생각한다”는 문항이었다. 최초의 태도강도와 태도변화의 사전측정치 및 확신 문항들에 대한 응답을 얻은 지 약 5주 후에 설득메시지를 제시하고 종속변인들을 측정하였다.

2. 메시지의 강도(2수준). 설득메시지의 내용은 1998년 4월 모 일간지의 독자투고란에 실렸던 글을 변형시켜 만든 것으로, 영·호남의 인구비례를 감안할 때 현재의 호남편중인사가 부당하다는 내용이었다(부록 참조). 본 연구의 참가자들은 모두 호남 출신이었으므로 이 설득메시지의 내용은 반태도적(counter-attitudinal)이라고 간주할 수 있다. 주된 내용은 동일하되, 강한 메시지는 구체적인 비율과 수치 등을 제시하며 체계적인 방식으로 주장하는 내용이었고(부록의 A에서 전달자의 소속을 말하는 첫 문장을 뺀 내용), 약한 메시지는 구체적인 비율과 수치 없이 “어렵잖아, 갑절가량, 정확히 집계된 바는 없지만” 등과 같은 추측적인 어휘들을 이용하여 덜 체계적인 방식으로 주장하는 내용이었다(부록의 B에서 전달자의 소속을 말하는 첫 문장을 뺀 내용).

설득메시지의 질에 대한 사전검사로써, 서울대 대학원생(고급사회심리 수강생) 10명에게 강·약 메시지 각각에 대해 “설득력이 없다-있다, 비논리적이다-논리적이다, 및 감정적이다-이성적이다”의 정도를 -4부터 +4까지의 9점척도 위에서 판단하도록 하여, 세 문항에 대한 응답 평균치를 메시지 질의 지표로 분석하였다. 그 결과, 강한 메시지($M=3.10$)가 약한 메시지($M=-0.10$)보다 유의하게 더 설득적, 논리적 및 이성적이라고 판단하여, $t_{(9)}=3.07, p<.05$, 검증된 두 종류의

메시지를 본실험에 이용하였다. 기존의 ELM 실험들에서는 주장의 내용들 자체에 변화를 주어 강한 메시지와 약한 메시지를 조작했으나(e.g., Petty & Cacioppo, 1979; Petty, Cacioppo, & Goldman, 1981), 본 연구에서는 주장의 내용은 최대한 동일하게 하되 제시 방식을 보다 체계적·구체적으로 표현한 메시지를 설득력 높은 강한 메시지로, 추상적·추측적 표현에 의존한 메시지를 설득력 낮은 약한 메시지로 조작하였다.

종속변인. 측정된 순서대로 종속변인의 내용을 설명하면 다음과 같다:

1. 태도변화량. 가장 중요한 종속변인인 태도변화량은 DJ(김대중 대통령)가 얼마나 정치를 잘 한다고 생각하는지에 대한 태도의 사전 측정치와 사후 측정치 간 차이점수였다. 사전·사후 태도측정 간의 간격은 5주였으며, 2회 모두 “아주 못하고 있다(-4)”부터 “중간(0)”을 거쳐 “아주 잘 하고 있다(+4)”까지의 9점척도 점수로 응답하게 하여, 그 차이점수를 태도변화량으로 분석하였다. 설득 메시지의 제시 시점은 태도의 사후측정 직전이었다.

2. 메시지에 대한 타당성 및 설득력 판단. 태도변화량을 측정한 다음, 주어진 설득메시지(참가자들에게는 “지난 4월 모 일간지의 독자투고란에 실린 글”이라고 말함)가 얼마나 설득력이 있다고 생각하는지를 타당성(아주 부당 ↔ 아주 타당), 설득력(아주 설득력 없다 ↔ 아주 설득력 있다), 및 합리성(아주 비합리적 ↔ 아주 합리적)을 역시 -4부터 +4까지의 9점척도로 측정하였다. 이 세 문항에 대한 응답의 평균치를 메시지에 대한 설득력 판단의 지표로 분석하였다.

3. 유발된 각성(arousal)의 정도. 독자투고를 읽을 때 떠올랐던 감정들의 강도도 위와 같은 9점 양극척도로 측정하였다. 구체적으로, “나는 위의 독자투고를 읽으면” 열반는다·냉정해진다, 화가 난다·즐겁다, 및 불쾌하다·유쾌하다는 문항들에 대해 아주 부정적인 감정을 나타내는 -4부터 아주 긍정적인 감정을 나타내는 +4까지의 9점척도로 응답하게 하였다. 분석시에는 척도값을 역으로 환산하여 세 문항의 평균치를 구함으로써, 부정적인 감정의 강도가 강할수록 메시지

에 의해 유발된 각성수준이 높은 것으로 분석하였다.

4. 인지반응. 끝으로, “위의 독자투고를 읽을 때 머리 속에 떠올랐던 생각들”을 자유롭게 적도록 함으로써, 참가자들의 인지반응(cognitive response) 내용을 알아보았다.⁵⁾

결과 및 논의

태도변화량. 태도변화량은 DJ(김대중 대통령)가 얼마나 정치를 잘 한다고 생각하는지에 대한 태도의 사전 측정치와 사후 측정치 간 차이점수로 계산하였다. 사전·사후 태도점수 모두 위에 언급한 방식의 9 점 척도 점수로 측정했는데, 메시지의 내용이 호남편 중인사에 관한 것으로서 정치를 못하고 있다는 쪽을 지지하는 내용이므로, 메시지의 내용 쪽으로의 태도 변화가 +점수를, 메시지와 반대되는 쪽으로의 태도 변화가 -점수를 나타내도록 사전·사후 태도의 차이점수를 구했다. 태도강도와 메시지의 강약에 따른 태도 변화량의 평균치가 그림 2에 나와 있다. 이 그림을 3 수준 태도변화 이론의 예언인 그림 1의 (나)와 비교해 보면, 그 모양이 비슷하다는 점이 눈에 띈다. 다른 점이 있다면, 강한 태도를 지닌 사람이 강한 메시지를 받을 때 태도변화에 저항하는 정도를 넘어 역태도 변화의 경향성을 보인다는 점이다.

그림 2의 평균치들을 변량분석한 결과, 우선 태도강도의 주효과가 유의했다. 즉, 태도변화량은 약한 태도($M=0.56$), 중간 태도($M=0.31$), 및 강한 태도($M=-0.24$)로 갈수록 점점 더 적어졌다, $F(2, 96)=4.77, p<.05$. 태도강도와 메시지 강약의 상호작용 효과가 거의 임계수준에 가까운 결과를 보였는데, $F(2, 96)=2.84, p=.0634$, 이는 강한 메시지와 약한 메시지의 설득효과가 태도강도에 따라 달라짐을 의미한다. 약한 메시지일 때의 단순주효과는 유의하지 않았지만, 강한 메시지일 때의 단순주효과는 유의했다, $F(2, 48)=6.86, p<.01$.

5) 반응들 중에는 꼭 “인지적”인 것만 있는 것은 아니므로 좁은 의미에서는 “인지반응”이라는 단어가 잘 들어맞지 않지만, 인지적이든 감정적이든 “떠올랐던 생각”을 모두 적었다는 점에서 ELM 관련 연구자들이 사용했던 인지 반응이란 용어를 그대로 사용하기로 한다(e.g., Cacioppo, Harkins, & Petty, 1981; Greenwald, 1968; Petty & Cacioppo, 1979).

강한 메시지일 때 강한 태도의 변화량($M=-0.53$)은 약한 태도($M=0.50$)나 중간 태도($M=0.54$)보다 유의하게 더 적었다 [약한 태도부터 contrast 1, 1, -2의 $F(1, 48)=11.95, p<.01$]. 이런 패턴은 그림 1의 (나)와 같은 3수준 이론의 예언을 지지하는 것이다.

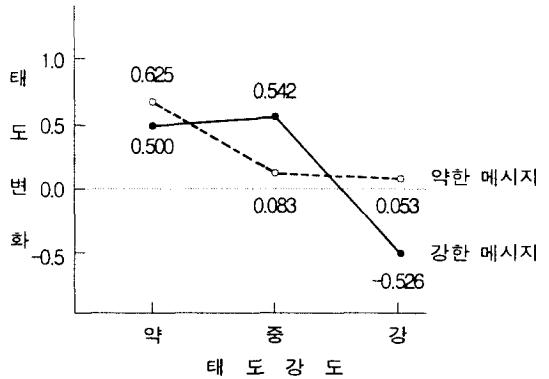


그림 2. 태도강도와 메시지의 강약에 따른 태도변화량.

태도강도별로 강·약 메시지의 효과를 차이검증한 결과는 약한 태도집단에서는 유의하지 않았고, 중간 태도집단과 강한 태도집단에서는 거의 임계치에 가까운 F 값을 보였으나 역시 유의하지는 않았다 [중간 태도집단: $F(1, 46)=2.91, p=.0945$; 강한 태도집단: $F(1, 36)=2.75, p=.1059$]. 그러나 강한 메시지일 때 중간 태도집단($M=0.54$)과 강한 태도집단($M=-0.53$)의 태도 변화량 간에는 유의한 차이가 증명되었으며, $t=3.57, p<.01$, 이 두 평균치가 0에서 벗어난 정도도 모두 유의하였다, $t_s=3.19, 2.14, p_s<.01, .05$. 요약하면, 실험 1의 태도변화량 결과는 3수준 이론의 기본 가설들을 대체로 지지하면서, 강한 태도를 지닌 사람들에게는 강한 메시지가 오히려 역효과를 가져올 가능성이 있음을 보여 주었다.

인지반응. 설득메시지, 즉 독자투고 내용을 읽을 때 떠올랐던 생각을 자유롭게 적도록 한 인지반응들의 내용을 먼저 두 사람의 판단자가 독립적으로 분류하였다. 분류 방식은 각 참가자가 적은 반응내용을 (1) 반메시지 반응, (2) 무관심 반응, 및 (3) 친메시지 반응으로 나누는 것이었다. 두 사람이 독립적으로 코딩한 다음, 세 범주에 속하는 각 참가자의 반응 수들

을 서로 비교하여 일치하지 않는 경우에는 토론을 통해 합의에 도달하거나, 합의가 어려울 경우에는 두 판단자의 평균치를 해당 참가자의 반응 수로 코딩하였다. 이때 각 범주로 분류한 대표적인 반응들의 예를 제시하면 다음과 같다:

반메시지 반응: “말도 안되는 소리다!”
 “영남이 거의 독식하던 과거 정권의 잘못된 인사관행을 이제야 겨우 바로잡고 있는 것일 뿐이다.”

무관심 반응: “솔직히 말해 별 관심 없다.”
 “한마디로 이런 나라에 태어난 게 짜증난다.”

친메시지 반응: “맞는 말이다.”
 “그동안 호남 인사가 적었던 것은 사실이지만, 정권이 바뀌었다고 호남편중 인사를 하는 것도 잘못이다.”

인지반응들의 실험조건별 평균치와 각 반응범주 내에서 태도강도가 증가할수록 인지반응의 양이 선형성을 보이며 증가 또는 감소하는지(linear contrast), 아

니면 곡선성을 보이며 증가했다 감소하는지(quadratic contrast)를 검증한 결과가 표 2에 제시되어 있다. 표 2의 평균치들에 대한 전체적인 변량분석 결과에서는 반응유형의 주효과와 반응유형×태도강도 상호작용 효과가 유의했다. 전반적으로 반메시지 반응($M=1.35$)이 무관심 반응($M=0.13$)이나 친메시지 반응($M=0.46$)보다 유의하게 더 많이 나왔다, $F(2, 270)=60.18, p<.001$. 실험에서 반대도 메시지를 사용하였기 때문에 반메시지 반응이 높게 나온 것은 당연하다고 할 수 있다. 더욱 중요한 것은 인지반응의 유형과 태도강도 간의 상호작용 효과, 즉 태도강도에 따라 지배적인 반응유형이 달리 나타났다는 사실이다, $F(4, 270)=3.55, p<.01$.

태도강도와 인지반응 유형 간의 상호작용 효과를 좀 더 구체적으로 살펴 보면, 반메시지 반응은 강한 태도에서, 무관심 반응은 약한 태도에서, 그리고 친메시지 반응은 중간 태도에서 상대적으로 더 많이 나왔다(표 2 참조). 단순주효과 분석에서는 무관심 반응유형 내에서의 태도강도 주효과만 유의했다, $F(2, 96)=11.44, p<.001$. 즉, 약한($M=0.56$) 태도집단이 중간($M=0.04$) 또는 강한($M=0.05$) 태도집단보다 무관심 반응을 유의하게 더 많이 생성하였다 [contrast 2, -1, -1의 $F(1, 99)=22.47, p<.001$]. 이 결과는 강한 태도집단은 약한 태도집단처럼 무관심한 상태에서의 주변경로

표 2. 생성된 인지반응의 수와 선형성 및 곡선성 검증(실험 1).

생성된 인지반응	태도강도			선형성 및 곡선성 검증 F 값	
	약함 ($n = 8$)	중간 ($n = 24$)	강함 ($n = 19$)	선형성 (-1, 0, 1)	곡선성 (-1, 2, -1)
강한 메시지					
반메시지 반응	1.25	1.42	1.68	n.s.	n.s.
무관심 반응	0.75	0.04	0.11	9.17**	6.78*
친메시지 반응	0.25	0.67	0.26	n.s.	3.29*
약한 메시지					
반메시지 반응	0.75	1.08	1.58	2.90*	n.s.
무관심 반응	0.38	0.04	0.00	13.41***	4.19*
친메시지 반응	0.38	0.46	0.53	n.s.	n.s.
강·약 메시지 자료 합한 결과					
반메시지 반응	1.00	1.25	1.63	3.01*	n.s.
무관심 반응	0.56	0.04	0.05	18.40***	10.33**
친메시지 반응	0.31	0.56	0.39	n.s.	n.s.

* $p < .10$, ** $p < .05$, *** $p < .01$, **** $p < .001$.

처리를 하지는 않을 것이라는 3수준 태도변화 이론의 기본 가설을 지지한다. 본 실험이 반태도 메시지의 효과를 다루었기 때문에 전반적으로 반메시지 반응이 많아서, 약한 또는 중간 태도일 때보다 강한 태도일 때 특히 많은 반메시지 반응이 생성될 것이라는 가설을 입증하기 위한 선형성(linearity)은 크게 유의하지 않았다. 그러나 표 2의 평균치들을 보면 대체로 태도 강도가 강해질수록 반메시지 반응의 양이 증가하고 있음을 알 수 있다. 친메시지 반응은 약한 메시지일 때보다 강한 메시지일 때 중간 태도집단에서 비교적 많이 나와, 곡선성 검증이 거의 유의도 수준에 근접하였다(표 2의 강한 메시지 결과 참조). 전반적으로, 무관심 반응의 결과는 실험1의 가설을 강력히 지지했으며, 반메시지 반응과 친메시지 반응도 크게 유의하지는 않았으나 가설을 지지하는 방향의 결과를 보여 주었다.

내재적 정서. 태도강도가 강할수록 내재적 정서의 강도(즉, DJ를 생각할 때 떠오르는 감정의 강도)도 강할 것이라는 가설은 표 3과 같은 상관관계표에서 증명되고 있다. 특히 확신의 정도는 단순한 태도강도보다 내재적 정서와 조금 더 높은 상관관계를 보여, 강한 태도를 이해하는 데 내재적 정서가 그만큼 중요함을 입증해 주고 있다.

표 3. 태도강도, 내재적 정서, 및 확신 간의 상관관계 (실험 1, N = 102).

	태도강도	내재적 정서
내재적 정서	.6179*	
확신	.4802*	.5757*

* $p < .001$.

확신수준이 반태도 메시지의 설득력 판단에 미치는 효과에서 각성수준의 매개역할. Baron과 Kenny(1986)의 매개변인 분석법에 따라 확신수준이 반태도 메시지의 설득력 판단에 미치는 효과에서 각성수준이 실제로 매개역할을 하는지를 검증해 보았다. 이들에 따르면 매개변인(mediator)이 독립변인과 종속변인 사이를 매개한다는 것을 증명하기 위해 세 번의 회귀분석을 해야 한다. 먼저 (1) 독립변인이 매개변인을 유의하게 예언해야 하고, (2) 독립변인이 종속변인을 유의하게 예언해야 한다. 그리고 (3) 독립변인과 매개변인이 동시에 종속변인을 예언하도록 하는 회귀분석에서는 매개변인이 종속변인을 유의하게 예언하면서 (1)의 독립변인의 효과가 유의하지 않게 줄어들어야 한다(p. 1177). 매개변인의 효과를 통제하고 남은 독립변인의 효과가 0에 가까울수록 매개효과는 큰 것이며, 0이 되면 완전한 매개효과를 지닌다고 결론지을 수 있다.

Barron과 Kenny(1986)의 방법에 따라 분석한 결과가 그림 3에 나와 있다. 이 그림에서 최초 태도에 대한 확신(conviction)은 방법 부분에서 언급한 확신 문항 3개(자아 몰두, 감정적 개입, 및 인지적 정교성)의 평균치를 각 참가자별로 합한 점수이며, 반태도 메시지가 일으키는 각성수준은 설득메시지, 즉 독자투고 내용을 읽을 때 떠오를 수 있는 감정들의 평균치이다. 반태도 메시지에 대한 각성수준이므로, 감정이 부정적인 쪽(즉, 열받는다, 화가난다, 및 불쾌하다)으로 강해질수록 각성수준이 높은 방향으로 코딩한 다음, 세 문항의 평균치를 각 참가자의 각성수준을 나타내는 지표로 사용하였다. 반태도 메시지에 대한 설득력 판단 점수로는 독자투고 내용의 타당성, 설득력, 및 합리성에 대한 참가자들의 판단 평균치를 이용하였다.

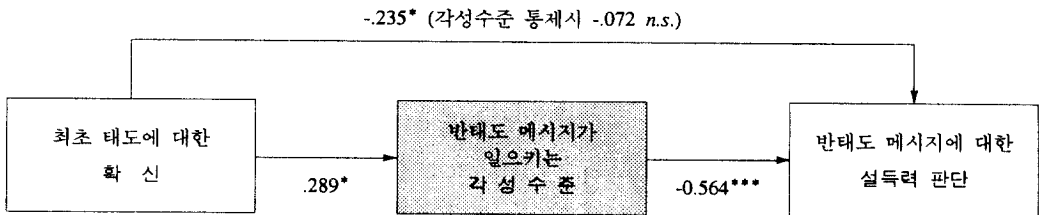


그림 3. 확신수준이 반태도 메시지의 설득력 판단에 미치는 효과에서 각성수준의 매개역할 (실험 1).
* $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$.

그림 3에서 알 수 있듯이, 최초의 태도에 대한 확신수준은 반태도 메시지가 일으키는 각성수준을 유의하게 예언했으며($\beta = .289, p < .05$), 확신수준 단독으로 반태도 메시지에 대한 설득력 판단을 예언할 때에도 유의한 효과를 보였다($\beta = -.235, p < .05$). 즉, 최초의 태도에 대해 확신할수록 반태도 메시지를 접할 때 각성수준이 높아졌으며, 그 메시지에 대한 설득력은 떨어지는 것으로 판단했다. 그런데 확신수준과 각성수준이 동시에 설득력 판단을 예언할 경우, 각성수준이 설득력 판단에 미치는 효과는 아주 컸으나($\beta = -.564, p < .001$), 유의하던 확신수준의 효과는 유의하지 않은 수준으로 떨어졌다(그림 3 참조). 즉, 확신 정도가 강할수록 높은 각성수준을 일으키는데, 이처럼 높아진 각성수준이 반태도 메시지에 대한 설득력을 눈에 띄게 평가절하시킨다. Baron과 Kenny(1986)의 논리에 따르면, 최초의 태도에 대한 확신수준이 반태도 메시지의 설득력 평가를 떨어뜨리는 과정에서 반태도 메시지가 일으키는 각성수준이 강한 매개역할을 한다고 결론지을 수 있다.

실험 2: 태도강도에 따른 내·외집단 전달자와 메시지 강약의 효과

실험 2의 목적은 실험 1의 기본 틀에 내·외집단 전달자 변인을 첨가함으로써, Petty와 Cacioppo(1981, 1986a, 1986b)가 일관성있게 주변경로처리로 해석한 전달자 요인의 효과를 약한 태도, 중간 태도, 및 강한 태도별로 나누어 살펴보기 위한 것이다. 기존의 ELM 실험들에서는 전달자 요인의 효과를 볼 때 주로 전달자의 전문성(expertise) 정도를 조작하였다. 주변경로 처리를 따를 때에는 메시지의 내용에 주의를 기울이지 않고 단순히 전달자가 전문가인지 비전문가인지에 따라 설득효과가 결정되며, 중심경로처리를 따를 때에는 전달자의 전문성 여부에 관계없이 메시지의 내용에 따라 태도변화량이 결정되었다(Petty, Cacioppo, & Goldman, 1981). 이와 유사하게, 전달자의 매력(attractiveness)에 따라 일어나는 설득효과도 주변경로 처리로 해석되고 있다(Petty & Cacioppo, 1980; Petty,

Cacioppo, & Schumann, 1983). 한편, 내·외집단 전달자의 설득효과는 지금까지 ELM의 맥락 속에서 검증되어 온 것이 아니라, 주로 사회적 정체감(social identity) 이론이나 자기범주화(self-categorization) 이론의 맥락 속에서 검증·해석되어 왔다(Tajfel & Turner, 1986; Turner, 1987). 대체로 집단정체감이 중요해지는 상황에서 내집단 전달자가 외집단 전달자보다 더 큰 설득효과를 가져온다는 사실이 밝혀졌다(Mackie, 1986; Mackie & Cooper, 1984; Mackie, Worth, & Asuncion, 1990).

본 연구의 실험 2에서는 이처럼 지금까지는 ELM에서 주목하지 않았던 전달자 소속의 효과를 본과 동시에, 메시지의 강도와 전달자의 소속에 따른 설득효과가 3수준의 태도강도에 따라 달리 나타남을 입증하기 위해, 태도강도(3)×메시지 강약(2)×전달자 소속(2)의 3요인설계 실험을 실시하였다. 이중처리과정 이론에 근거하여 메시지 강도와 전달자 소속의 효과를 예언한다면, 중간 강도의 태도에서는 메시지 강약의 효과가 크게 나타날 것이고 약한 태도와 강한 태도에서는 전달자 소속의 효과가 크게 나타날 것이다. 3수준 태도변화 이론이 이중처리과정 이론과 달리 예언하는 부분은 약한 태도와 강한 태도의 처리과정의 차이이다. 3수준 이론에 의하면, 약한 태도는 이중처리 과정 이론의 예언처럼 메시지의 내용에 주의를 기울이지 않는 주변경로처리를 할 것이므로 전달자 소속의 영향을 받겠지만, 강한 태도는 메시지의 내용을 무시한 채 전달자 소속의 영향만을 받는 것이 아니라 메시지의 내용을 적극적으로 반박하는 반응(즉, 반메시지 반응)을 많이 보이면서 외집단 전달자일 경우에는 더욱 큰 저항을 보이는 복합적인 효과가 나타날 것이라고 예언된다. 약한 태도의 처리과정은 약한 동기가 개입된 진짜 주변경로처리라고 볼 수 있지만, 강한 태도의 처리과정은 강한 동기가 개입된 “편파적 중심경로처리”로 보는 것이 더 옳다는 점을 다시 확인해 보고자 한다.

내·외집단 전달자 요인이 첨가되었다는 점 이외에, 실험 2에서는 태도측정치로서 좀 더 메시지의 내용과 직접적으로 관련이 되는 문항을 선정하였다. 즉,

실험1에서는 “DJ가 얼마나 정치를 잘 한다고 생각하는지”에 대한 사전·사후 측정치를 얻었지만, 실험 2에서는 “DJ 집권 이후 현재 관직의 영·호남 출신 인사의 비율이 얼마나 타당하다고 생각하는지”에 대한 사전·사후 측정치의 차이점수를 태도변화량으로 분석하였다. 또한, 메시지에 의해 유발된 각성수준의 정도를 측정할 때에도 실험 1에서와 같은 부정-긍정 감정의 정도를 같은 차원에 놓고 측정하는 양극척도를 사용하지 않고, 부정적 감정의 강도만을 7점 단극척도로 측정하였다. 왜냐하면, 자기가 오래 잘 알아 온 사람에 대해서는 긍정·부정의 감정을 동시에 강하게 느낄 수 있고, 또한 자기가 잘 모르는 사람에 대해서는 긍정·부정의 감정을 동시에 약하게 느낄 수도 있기 때문이다(Cacioppo & Berntson, 1994; Larsen & Ketelaar, 1991). 본 연구에서 반태도 메시지에 의해 유발되는 각성의 정도를 측정하는 데에는 Ekman, Levenson, 및 Friesen(1983)의 연구에 근거하여 가장 높은 각성수준을 나타내는 “분노(anger)”에 해당하는 부정적인 감정에 초점을 맞추었다. 이렇게 함으로써, 태도 및 정서 측정에서 더욱 신뢰로운 측정치에 근접하고자 노력하였다.

실험 2에서 검증하고자 하는 가설들은 대체로 실험 1의 가설들과 동일하며, 전달자 요인과 관련된 다음과 같은 가설들을 추가로 검증해 보고자 한다:

1. 약한 태도집단 참가자들은 설득메시지의 강도에 관계없이 외집단 전달자보다 내집단 전달자가 전하는 설득메시지에 의해 더 많은 태도변화를 일으킬 것이며, 메시지의 내용에 대해서는 무관심 반응을 상대적으로 많이 보일 것이다(주변경로처리).

2. 중간 강도의 태도집단 참가자들은 전달자의 소속에 관계없이 약한 메시지보다 강한 메시지에 의해 더 많은 태도변화를 일으킬 것이며, 특히 강한 메시지일 때 친메시지 반응을 상대적으로 더 많이 보일 것이다(중심경로처리).

3. 강한 태도집단 참가자들은 메시지 강도와 전달자 소속에 복합적으로 반응할 것이다. 즉, 설득메시지에 주의를 기울여 반메시지 반응을 많이 생성하면서, 동시에 내집단 전달자보다 외집단 전달자가 전하는

경우에 태도변화에 대한 저항을 특히 많이 보일 것이다(편파적 중심경로처리).

방 법

참가자. 실험 2의 참가자는 전북대학교에서 심리학개론을 수강하는 162명의 학부생들이었다.

실험설계. 본 연구의 실험설계는 3(태도강도)×2(메시지의 강도)×2(전달자의 소속) 피험자간 요인설계였다.

독립변인. 독립변인은 다음과 같았다:

1. 태도강도(3수준). 실험 1에서와 마찬가지로, 최초의 태도강도는 DJ(김대중 대통령)를 얼마나 좋아하는지 -4부터 +4까지의 9점척도로 측정하여, 0과 1은 “약,” 2는 “중,” 3과 4는 “강”으로 분류하였다. 싫어한다는 쪽(-점수)에 표시한 4명을 제외하고 남은 158명의 태도 분포는 약한 태도집단이 41명, 중간 태도집단이 67명, 그리고 강한 태도집단이 50명으로 나뉘었다. 참가자들을 4개의 실험조건(강·약 메시지×내·외집단 전달자 조건)에 동수로 무선할당하기 위해(즉, 약한 태도집단, 중간 태도집단, 및 강한 태도집단에 속하는 참가자의 수가 모두 4의 배수가 되도록), “약” 1명, “중” 3명, 및 “강” 2명을 제외하였다. 이렇게 해서 최종적으로 분석에 이용된 152명의 참가자, 즉 “약” 40명, “중” 64명, 및 “강” 48명을 각각 4등분하여 강·약 메시지와 내·외집단 전달자로 이루어지는 2×2 = 4조건에 무선할당하였다.

태도강도를 측정하면서 태도변화의 사전측정치와 내재적 정서 및 확신 문항들에 대한 응답도 함께 얻었다. 실험 2에서는 태도변화의 사전측정치로서 DJ 집권 이후 현재 관직의 영·호남 출신 비율이 얼마나 타당하다고 생각하는지를 -4(아주 부당)부터 +4(아주 타당)까지의 9점척도 점수로 응답하게 하였다. 내재적 정서의 강도와 확신의 정도를 묻는 문항들은 실험 1과 동일하였다. 최초의 태도강도와 태도변화의 사전측정치 등을 측정한 지 약 6주 후에 설득메시지를 제시하고 종속변인들을 측정하였다.

2. 메시지의 강도(2수준). 설득메시지로는 실험 1에서 사전검사를 통해 강한 메시지와 약한 메시지로

판명된 동일한 메시지들을 사용하였다. 다만 여기서는 메시지의 시작 부분에 내집단 또는 외집단 소속의 전달자를 밝히는 내용을 첨가하였다(부록 참조).

3. 내·외집단 전달자(2수준). 모 일간지의 독자투고라고 이야기한 메시지의 맨 앞에 전달자의 소속을 밝혔다. 강한 메시지의 반은 내집단 전달자(즉, 전라도 출신 독자)가 투고한 것으로, 그리고 나머지 반은 외집단 전달자(즉, 경상도 출신 독자)가 투고한 것으로 만들었다. 마찬가지로, 약한 메시지의 반은 내집단 전달자가 투고한 것으로, 그리고 나머지 반은 외집단 전달자가 투고한 것으로 만들었다. 내용이 자연스럽게 연결되도록 하기 위해, 내집단 전달자 조건은 “나는 전라도에서 태어나 30여년간 전라도에 살고 있는 독자이지만, 현 DJ 정권의 인사 행정에 대해서는 한마디 해야겠다고 생각한다”는 말로 메시지를 시작하였고, 외집단 전달자 조건은 “나는 경상도에서 태어나 30여년간 경상도에 살고 있는 독자로서, 현 DJ 정권의 인사 행정에 대해 한마디 해야겠다고 생각한다”는 말로 메시지를 시작하였다(부록의 대괄호 부분 참조).

중속변인. 측정된 순서대로 중속변인의 내용을 설명하면 다음과 같다:

1. 태도변화량. 실험 2에서는 실험 1에서보다 더 직접적으로 메시지와 관련되는 태도의 변화정도를 측정하였다. 구체적으로, “DJ 집권 이후 현재 관직의 영·호남 출신 인사의 비율이 얼마나 타당하다고 생각하는지”에 대한 태도의 사전·사후검사 점수를 실험 1에서와 같은 9점척도 점수로 응답하도록 하여, 이들 간의 차이점수를 태도변화량으로 분석하였다. 사전검사와 사후검사 간의 간격은 6주였다.

2. 메시지에 대한 설득력 판단. 실험 2에서도 메시지의 설득력을 판단하는 문항을 첨가했으나, 실험 1에서 사용했던 세 문항 가운데 한 문항, 즉 독자투고 내용이 얼마나 설득력이 있다고 생각하는지에 대해서만 앞에서와 같은 9점척도에 응답하도록 하였다.

3. 유발된 각성(arousal)의 정도. 메시지가 유발하는 각성(arousal)의 정도는 실험 1에서와 달리 부정-긍정 정서의 9점 양극척도로 측정하지 않고, 독자투

고를 읽을 때 떠오를 수 있는 부정적인 감정의 강도를 단극척도로 측정하였다. 구체적으로, “나는 위의 독자투고를 읽으면” 열반는다, 화가 난다, 짜증난다, 및 불쾌하다와 같은 4개의 문항 각각에 대해 1점(전혀 그렇지 않다)부터 7점(전적으로 그렇다)까지의 7점 척도 위에 응답하도록 하였다.

4. 인지반응. 실험 1에서와 마찬가지로, 독자투고를 읽을 때 머리 속에 떠올랐던 생각을 자유롭게 적도록 함으로써 참가자들의 인지반응 내용을 알아 보았다.

결과 및 논의

태도변화량. 전체적으로 내·외집단 전달자(2)×메시지 강·약(2)×태도강도(3)의 3원변량분석을 실시한 결과, 내·외집단 전달자의 주효과, 전달자와 메시지 강약의 상호작용 효과, 및 메시지 강약과 태도강도의 상호작용 효과가 유의했고, 전달자와 태도강도의 상호작용 효과는 유의하지는 않았으나 임계치에 가까운 값을 보였다. 전달자의 주효과를 구체적으로 살펴보면, 먼저 내집단 전달자($M=0.28$)가 외집단 전달자($M=-0.41$)보다 유의하게 더 많은 태도변화를 일으켰다, $F(2, 140)=6.01, p<.01$. 평균치로 보아 내집단 전달자가 태도변화를 일으킨 정도보다 외집단 전달자가 태도변화에 대한 저항 또는 역태도변화를 일으킨 정도가 더 컸다고 해석된다. 전체적인 3원 변량분석에서 유의하게 나온 2원 상호작용 효과들에 대한 논의는 그림 6의 분석 부분에서 상세히 다루기로 하고, 먼저 (1) 내·외집단 전달자별로 본 태도강도와 메시지 강약의 효과, 그리고 (2) 태도강도별로 본 내·외집단 전달자와 메시지 강약의 효과를 살펴보기로 하자.

1. 내·외집단 전달자별로 본 태도강도와 메시지 강약의 효과. 태도변화량을 내·외집단 전달자별로 본 결과를 그림 4에 제시하였다. 내집단 전달자에 의한 메시지일 경우에는 메시지 강도의 주효과와 태도강도×메시지 강약의 상호작용 효과가 유의했다. 구체적으로, 내집단 전달자에 의한 설득 시도는 강한 메시지($M=0.74$)가 약한 메시지($M=-0.18$)보다 유의하게 더 효과적이었으며, $F(1, 70)=10.59, p<.01$, 태도강도에

따라 메시지 강약의 효과가 달리 나타났다, $F(2, 70)=5.13, p<.01$. 메시지 강약의 효과를 태도강도별로 집단순주효과 분석에서는 태도강도가 중간 정도인 참가자들만이 강한 메시지($M=1.44$)를 약한 메시지($M=-0.50$)보다 더 영향력있게 받아들였고, $F(1, 30)=23.75, p<.001$, 태도강도가 약한 참가자들과 강한 참가자들은 메시지의 강도에 따른 태도변화량에 차이가 없었다[그림 4의 (a) 참조]. 즉, 내집단 전달자가 설득 시도를 할 때 중간 강도의 태도를 지닌 사람들이 메시지의 질을 구분할 수 있는 객관성을 보였다고 할 수 있으며, 이는 3수준 태도변화 이론의 기본 가설을 지지하는 것이다.

메시지의 강도에 따른 태도변화량의 차이를 보이지 않은 약한 태도집단과 강한 태도집단의 태도변화량을 차이검증 해 본 결과, 크게 유의하지는 않았으나 약한 태도집단($M=0.50$)이 강한 태도집단($M=-0.17$)보다 더 많은 태도변화량을 보였다, $F(1, 42)=2.90, p=.0962$. 즉, 두 집단 모두 메시지의 질을 구분할 수 있을 정도로 객관적이지는 않다는 점에서 중간 태도집단과는 다른 공통점을 지니지만, 약한 태도집단은 강·약 메시지 모두 태도변화를 일으키는 쪽으로, 강한 태도집단은 강·약 메시지 모두 태도변화의 저항을 가져오는 쪽으로 마음이 움직인다는 점에서 차이를 지닌다. 그러므로 강한 태도의 변화에 대한 저항은 주변경로에 의한 약한 태도의 변화과정과는 다르다는 3수준 이론의 기본 가설을 역시 지지한다고 볼 수 있다.

3수준 이론의 예언인 그림 1의 (나)가 시사하는 점은 (1) 강한 메시지의 경우에는 약한 태도집단과 중간 태도집단에 비해 강한 태도집단이 태도변화를 덜 보일 것이며, (2) 약한 메시지의 경우에는 약한 태도집단이 중간 태도집단이나 강한 태도집단에 비해 더 큰 태도변화를 보일 것이라는 예언이다. 이를 보다 직접적으로 검증해 보기 위해, 내집단 전달자 결과인 그림 4의 (a)에 대해 강한 메시지 자료에는 contrast 1, 1, -2를, 약한 메시지 자료에는 contrast 2, -1, -1을 적용하여 F 값을 구했다. 그 결과 강한 메시지 쪽의 예언도 지지되었고, $F(1, 35)=5.93, p<.05$. 약한 메시지 쪽의 예언도 유의하지는 않았으나 거의 임계치에 가까운 효과를 보였다, $F(1, 35)=3.92, p=.0557$. 그러므로 3수준 이론의 예언들은 전달자의 소속이 밝혀져 있지 않거나(실험 1) 내집단 전달자의 설득메시지일 때(실험 2) 더 잘 지지된다고 할 수 있다.

외집단 전달자에 의한 메시지의 강도(2)×태도강도(3) 변량분석에서는 아무런 효과도 유의하지 않았다. 다만, 단순주효과 분석에서 강한 태도집단의 경우 외집단 전달자로부터 약한 메시지를 받을 때($M=0.42$)보다 강한 메시지를 받을 때($M=-0.75$) 변화에 대한 저항이 더 크다는 결과를 보였다, $F(1, 22)=6.16, p<.05$ [그림 4의 (b) 참조]. 이 결과는 메시지 전달자의 소속을 밝히지 않았던 실험 1에서 강한 태도의 소유자가 강한 메시지를 받았을 때 단순한 저항을 넘어서는 역태도변화를 보인 결과와 일치한다(그림 2 참조). 내

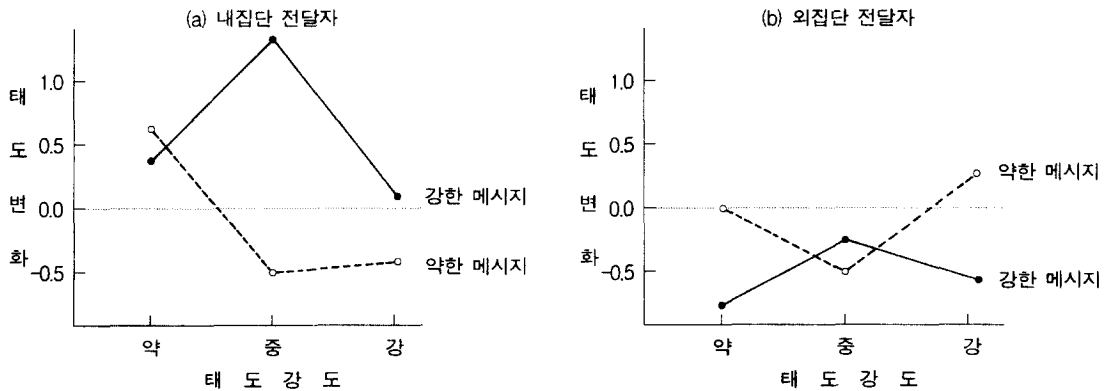


그림 4. 내·외집단 전달자별로 본 태도강도와 메시지 강약의 효과.

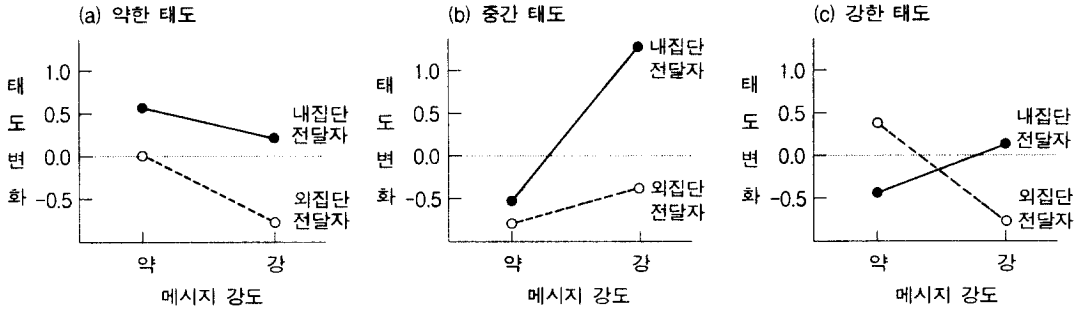


그림 5. 태도강도별로 본 내·외집단 전달자와 메시지 강약의 효과

집단 전달자가 전할 때에는 이와 같은 강한 메시지에 의 저항이 거의 관찰되지 않았다 [그림 4의 (a) 참조].

2. 태도강도별로 본 내·외집단 전달자와 메시지 강약의 효과. 내·외집단 전달자와 메시지 강약에 따른 태도변화량의 평균치들을 태도강도별로 나타낸 결과가 그림 5이다. 이 그림의 평균치들에 대하여 태도강도별로 내·외집단 전달자(2)×메시지 강약(2)의 2원 변량분석을 실시한 결과를 표 4에 요약해 놓았다.

그림 5와 표 4에서 알 수 있듯이, 약한 태도는 전달자 요인의 영향을 가장 많이 받고, 중간 태도는 전달자와 메시지 요인의 영향을 모두 받지만 메시지 요인의 영향이 더 크며, 강한 태도는 메시지의 효과가 전달자에 따라 달라진다. 좀 더 구체적으로 살펴 보면, 약한 태도집단은 메시지의 강도와 관계없이 외집단 전달자($M=-0.45$)보다 내집단 전달자($M=0.50$)일 때 더 큰 태도변화를 보인다, $F(1, 36)=4.66, p<.05$ [그림 5의 (a) 참조]. 이것은 약한 태도집단이 메시지의 내용에 주의를 기울이지 않고 전달자의 속성에 따라 태도변화를 보인다는 주변경로처리론을 지지하는 결과이다.

표 4. 태도강도별 내·외집단 전달자(2)×메시지 강약(2)의 2원 변량분석 F 값.

변량원	태도강도		
	약한 태도 $df = (1, 36)$	중간 태도 $(1, 60)$	강한 태도 $(1, 44)$
내·외집단 전달자(A)	4.66*	9.69**	n.s.
메시지 강약(B)	n.s.	10.91**	n.s.
A × B	n.s.	6.49*	4.64*

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

중간 태도집단에서는 약한 메시지($M=-0.59$)보다 강한 메시지($M=0.50$)가, 그리고 외집단 전달자($M=-0.56$)보다 내집단 전달자($M=0.47$)가 더 큰 태도변화를 일으키는데 [표 4와 그림 5의 (b) 참조], 특히 내집단 전달자가 강한 메시지를 전달할 때($M=1.44$) 월등하게 높은 태도변화량을 보인다. 중간 태도집단에서 내집단 전달자로부터 강한 메시지를 받은 집단과 나머지 세 집단 간의 비교분석 결과(contrast 3, -1, -1, -1)도 아주 크게 유의했다, $F(1, 60)=26.78, p<.001$. 즉, 객관적 처리의 가능성이 가장 높은 중간 강도의 태도를 지닌 참가자들에게는 약한 메시지가 충분한 설득 효과를 지닐 수 없었고, 강한 메시지만이 설득 효과를 지니지만 이 강한 메시지도 외집단 전달자가 주장할 때에는 별로 큰 효과가 없고 내집단 전달자가 주장할 때 비로소 큰 효과가 있다. 이 결과는 중간 태도집단만이 메시지 질의 차이를 구분할 수 있는 객관성을 지닌다는 3수준 태도변화 이론을 지지하면서, 동시에 외집단의 등장만으로 내집단의 규범이 더욱 뚜렷해져 객관적 처리에 편파가 개입될 수 있는 가능성을 보여 줌으로써 사회정체감(social identity) 이론에 뿌리를 두고 있는 자기범주화(self-categorization) 이론도 부분적으로 지지하고 있다(cf. Mackie, 1986; Mackie & Cooper, 1984; Tajfel & Turner, 1986; Turner, 1987).

강한 태도집단에서는 메시지 강약의 효과가 전달자 요인에 따라 달리 나타나는데, 이는 순수한 전달자 요인의 효과만을 보인 약한 태도집단의 결과와 다른 것이다(표 4 참조). 그림 5의 (c)에 해당하는 2원 상호작용 효과를 좀 더 자세히 분석해 보면, 강한 태도집

단 참가자들은 내집단 전달자가 설득메시지를 전할 때는 강한 메시지에 약간 더 많은 태도변화를 보이기 는 했지만 유의한 차이는 없었으며, 외집단 전달자가 설득메시지를 전할 때는 오히려 약한 메시지($M=0.42$)가 설득에 효과적인 편이고 강한 메시지($M=-0.75$)는 역태도변화를 불러일으켰다, $F(1, 22)=6.16, p<.05$. 이런 결과는 강한 태도의 편파적 처리과정이 무심코 전달자 요인에 따라 태도변화를 일으키는 약한 태도의 주변경로처리와는 질적으로 다른 방어적 과정임을 시사하는 결과이다.

3. 내·외집단 전달자, 강·약 메시지, 및 태도강도 요인들 중 한 요인의 수준을 각각 합했을 때의 태도변화량. 그림 6의 (a)는 내·외집단 전달자 자료를 합하여 태도강도와 메시지 강약의 효과를 본 결과인데, 이는 3원 변량분석에서 태도강도(3)×메시지 강약(2)의 2원 상호작용 효과가 유의한 데 따른 것이다, $F(2, 140)=6.01, p<.01$. 여기서 다시 태도강도별로 단순주효과를 분석해 본 결과 태도강도가 중간인 경우에만 강한 메시지가 약한 메시지보다 유의하게 더 많은 태도변화를 일으켰고, $F(1, 62)=8.87, p<.01$, 태도강도가 약하거나 강한 경우에는 메시지의 강도에 따른 태도변화량의 차이가 유의하지 않았다. 이 결과는 중간 강도의 태도집단만이 적절한 각성수준에 힘입어 객관적 처리를 함으로써 강한 메시지의 장점을 잘 받아들인다는 3수준 이론의 기본 가설을 지지하는 결과이다.

그림 6의 (b)는 강·약 메시지 자료를 합하여 태도 강도와 내·외집단 전달자의 효과를 본 결과로서, 2원 상호작용 효과가 크게 유의하지는 않았지만 전달자가 외집단이나 내집단이나에 따라 태도강도가 태도

변화에 미치는 효과가 약간 달리 나타남을 보여 주고 있다, $F(2, 140)=2.27, p=.1067$. 구체적으로, 내집단 전달자의 설득 효과는 태도강도가 강할수록 점차 줄어드는 경향이 있는 반면 [약한 태도부터 차례로 $Ms=0.50, 0.47, -0.17$, 선형성 검증 $F(1, 73)=2.56, p=.1140$], 외집단 전달자의 설득효과는 태도강도에 따라 큰 차이가 없었다. 그리고 약한 태도집단과 중간 태도집단에서는 내집단 전달자($Ms=0.50, 0.47$)가 외집단 전달자($Ms=-0.45, -0.56$)보다 유의하게 더 큰 설득효과를 보였으나 [약한 태도집단 $F(1, 38)=4.64, p<.05$, 강한 태도집단 $F(1, 62)=7.77, p<.01$], 강한 태도집단에서는 전달자 요인에 관계없이 태도변화를 덜 보였다.

그림 6의 (c)는 강·중·약 태도 자료를 합하여 메시지 강도와 내·외집단 전달자의 효과를 본 결과인데, 이는 3원 변량분석에서 메시지 강도(2)×내·외집단 전달자(2)의 상호작용 효과가 크게 유의한 데 따른 것이다, $F(1, 140)=10.57, p<.01$. 전달자의 효과를 메시지 강도별로 나누어 분석해 보면, 약한 메시지일 경우에는 내·외집단 전달자의 설득효과에 차이가 없었으나, 강한 메시지일 경우 내집단 전달자가 전달할 때에는 태도변화가 잘 일어나고($M=0.74$) 외집단 전달자가 전달할 때에는 역태도변화가 일어나($M=-0.66$) 큰 차이를 보였다, $F(1, 74)=22.07, p<.001$. 즉, 외집단 전달자가 강한 메시지로 설득을 하려고 하면 오히려 역효과를 불러일으킨다는 사실이 증명되었다.

인지반응. 실험 2에서도 실험 1에서와 마찬가지로 방법으로 참가자들의 인지반응을 (1) 반메시지 반응, (2) 무관심 반응, 및 (3) 친메시지 반응 범주로 나누어 코딩하였다. 여기서 얻은 인지반응들의 실험조건별 평

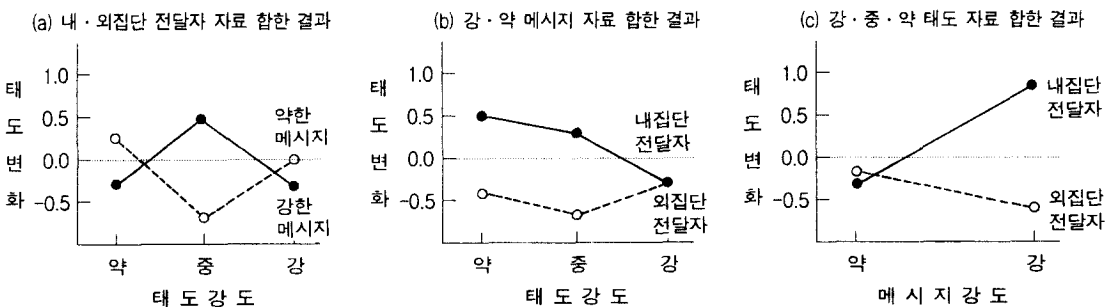


그림 6. 내·외집단 전달자, 강·약 메시지, 및 태도강도 요인들 중 한 요인의 수준을 각각 합했을 때의 태도변화량

균치와 각 반응범주 내에서 태도강도가 증가할수록 인지반응의 양이 선형성을 보이는지 곡선성을 보이는지를 검증한 결과가 표 5에 제시되어 있다. 이 표를 앞의 표 2와 비교해 보면, 결과의 패턴이 상당히 비슷하면서도 실험2의 결과가 더 예언에 잘 일치됨을 알 수 있다. 즉, 반메시지 반응은 강한 태도에서 상대적으로 더 많이 생성되었고, 무관심 반응은 약한 태도에서, 친메시지 반응은 중간 태도에서 상대적으로 더 많이 생성되어, 반메시지 반응과 무관심 반응에서는 선형성이, 친메시지 반응에서는 곡선성이 대체로 유의하였다.

표 5의 평균치들에 대한 변량분석은 강한 메시지와 약한 메시지로 나누어 실시하였다. 약한 메시지 자료의 변량분석에서는 반응유형의 주효과와 반응유형×태도강도 상호작용 효과만이 유의했다. 실험에서 반태도 메시지를 사용했기 때문에, 약한 메시지를 받을 때에도 반메시지 반응($M=1.22$)이 무관심 반응($M=0.41$)이나 친메시지 반응($M=0.38$)보다 유의하게 더 높게 나왔다, $F(2, 210)=38.97, p<.001$. 또한 여기서도 반응유형×태도강도의 상호작용 효과가 유의하게 나타나, $F(4, 210)=3.62, p<.01$, 태도강도에 따라 지배적인 반응유형이 달리 나타남이 증명되었다. 즉, 반메시지 반

응은 강한 태도에서, 무관심 반응은 약한 태도에서, 그리고 친메시지 반응은 중간 태도에서 상대적으로 더 많이 생성되었다(표 5의 약한 메시지 결과 참조).

강한 메시지 자료의 변량분석 결과는 더욱 흥미롭다. 먼저, 약한 메시지의 경우와 같은 결과를 살펴보면, 강한 메시지가 주어질 때에도 역시 반메시지 반응($M=1.00$)이 무관심 반응($M=0.45$)이나 친메시지 반응($M=0.26$)보다 유의하게 더 많이 생성되었다, $F(2, 210)=23.04, p<.001$. 이는 설득메시지 자체가 반태도 메시지였기 때문에 어느정도 당연한 결과이다. 더욱 중요한 것은 강한 메시지의 경우 반응유형×태도강도의 상호작용 효과가 더욱 크게 나타나, $F(4, 210)=10.22, p<.001$, 여기서도 태도강도에 따라 지배적인 반응유형이 달라짐을 확인할 수 있었다는 점이다. 즉, 반메시지 반응은 강한 태도에서, 무관심 반응은 약한 태도에서, 그리고 친메시지 반응은 중간 태도에서 상대적으로 더 많이 생성되었다(표 5의 강한 메시지 결과 참조).

약한 메시지 자료에서는 유의하지 않던 내·외집단 전달자의 주효과와 전달자 소속×반응유형의 상호작용 효과가 강한 메시지 자료에서는 유의하게 나왔다는 점도 주목할 만하다. 구체적으로, 내집단 전달자일

표 5. 생성된 인지반응의 수와 선형성 및 곡선성 검증 (실험 2).

생성된 인지반응	태도강도			선형성 및 곡선성 검증 F 값	
	약함 ($n = 20$)	중간 ($n = 32$)	강함 ($n = 24$)	선형성 (-1, 0, 1)	곡선성 (-1, 2, -1)
강한 메시지					
반메시지 반응	0.95	0.53	1.67	6.67*	13.27***
무관심 반응	0.75	0.50	0.13	10.26**	n.s.
친메시지 반응	0.25	0.31	0.21	n.s.	n.s.
약한 메시지					
반메시지 반응	0.95	1.25	1.42	3.36*	n.s.
무관심 반응	0.75	0.34	0.21	9.80**	n.s.
친메시지 반응	0.30	0.50	0.29	n.s.	2.51*
강·약 메시지 자료 합한 결과					
반메시지 반응	0.95	0.89	1.54	9.87**	6.02*
무관심 반응	0.75	0.42	0.17	20.01***	n.s.
친메시지 반응	0.28	0.41	0.25	n.s.	3.01**

* $p < .10$, * $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$.

때($M=0.42$)보다 외집단 전달자($M=0.72$)일 때 전반적인 인지반응의 양이 더 많았는데, $F(1, 210)=10.45, p < .01$, 이는 주로 외집단 전달자일 때 반메시지 반응($M=1.37$)이 유난히 많이 생성되었기 때문에 풀이된다. 전달자 소속 \times 반응유형 간 상호작용 효과가 유의한 것은 외집단 전달자에게는 반메시지 반응과 무관심 반응을 상대적으로 더 많이 보이고 내집단 전달자에게는 친메시지 반응을 비교적 많이 보임을 의미한다, $F(2, 210)=7.85, p < .001$ (그림 7 참조).

반응유형별 분석 결과를 세부적으로 살펴보면, 친메시지 반응은 실험조건에 따른 차이들이 모두 유의하지 않았고, 무관심 반응은 태도강도의 주효과만 유의했다, $F(2, 140)=10.01, p < .001$. 즉, 무관심 반응의 양은 약한 태도집단부터 차례로 0.75, 0.42, 및 0.17로서

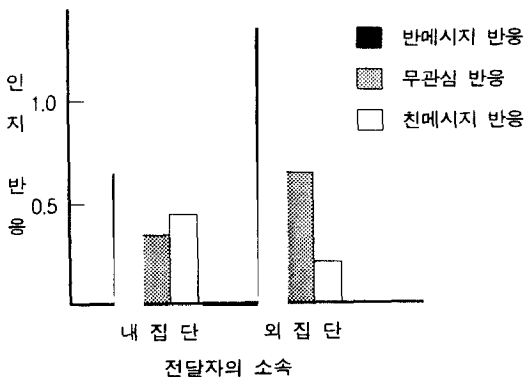


그림 7. 전달자의 소속에 따른 반메시지, 무관심 및 친메시지 반응의 양.

태도강도가 강해질수록 점차 감소하는 추세를 보여, 선형성 검증도 유의했다(표 5의 하단부 참조). 이 결과는 강한 태도의 변화과정이 무관심한 상태에서 생각없이 태도변화가 일어나는 약한 태도의 주변경로처리와 질적으로 다른 과정임을 시사한다.

반메시지 반응의 분석은 더욱 흥미로운 시사점들을 제공해 준다. 먼저, 전달자의 주효과가 유의하여, 전달자의 소속이 내집단일 때($M=0.92$)보다 외집단일 때($M=1.30$) 유의하게 더 많은 반메시지 반응을 생성하였다, $F(1, 140)=7.15, p < .01$. 둘째로, 태도강도의 주효과도 유의하여, 강한 태도집단($M=1.54$)이 약한 태도집단($M=0.95$)과 중간 태도집단($M=0.89$)에 비해 특히 많은 반메시지 반응을 생성하였다, $F(2, 140)=8.43, p < .001$. 끝으로, 메시지의 강도와 전달자의 소속 간 상호작용 효과가 유의하여, $F(1, 140)=6.20, p < .05$, 약한 메시지는 내·외집단 전달자에 따라 반메시지 반응의 생성량에 차이가 없었으나, 강한 메시지는 내집단 전달자가 말할 때($M=0.63$)보다 외집단 전달자가 말할 때($M=1.37$) 반메시지 반응을 유의하게 더 많이 생성하였다, $F(1, 74)=9.58, p < .01$ [그림 8의 (a) 참조].

반메시지 반응의 양을 태도강도별로 분석했을 때, 약한 태도집단에서는 모든 효과가 유의하지 않았고, 중간 태도집단에서는 메시지의 주효과만 유의하여 강한 메시지일 때($M=0.53$)보다 약한 메시지일 때($M=1.25$) 반메시지 반응을 더 많이 생성하였다, $F(1, 60)=16.36, p < .001$. 즉, 중간 태도집단은 메시지의 질에 객관적으

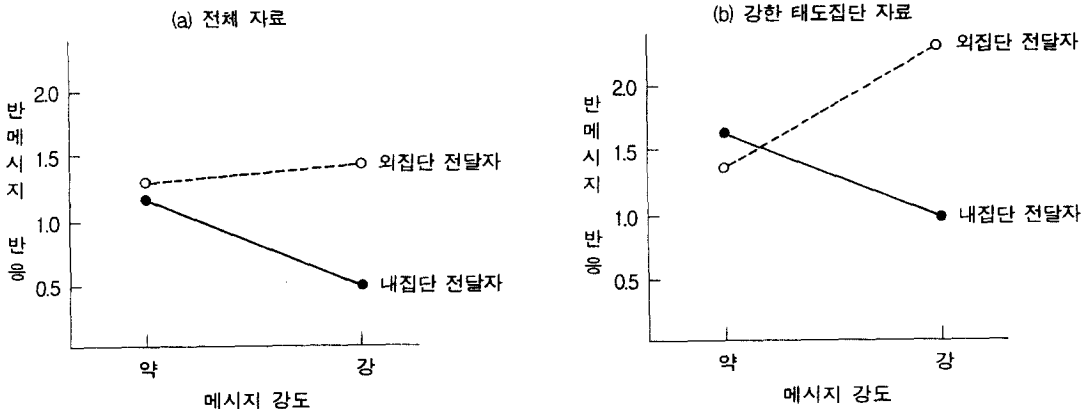


그림 8. 전체 자료(a)와 강한 태도집단 자료(b)에서 내·외집단 전달자와 메시지 강약에 따른 반메시지 반응의 생성량.

로 반응했다고 볼 수 있다. 강한 태도집단에서 생성한 반메시지 반응의 양은 그림 8의 (b)에 나와 있다. 이것을 그림 8의 (a)와 비교해 보면 알 수 있듯이, 강한 태도집단은 전체평균보다 더 많은 반메시지 반응을 생성하면서 더욱 뚜렷한 전달자 소속×메시지 강도의 상호작용 효과를 보였다, $F(1, 44)=10.23, p<.01$. 즉, 약한 메시지는 전달자의 집단소속에 따라 반메시지 반응의 생성량에 차이를 보이지 않는데, 강한 메시지는 내집단 전달자($M=1.00$)보다 외집단 전달자($M=2.33$)가 말할 때 유의하게 더 많은 반메시지 반응을 생성하였다, $F(1, 22)=9.51, p<.01$. 이런 결과는 강한 태도집단에서 외집단 전달자의 강한 메시지에 저항하는 과정이 반메시지 반응을 많이 생성하기 때문일 것이라는 3수준 이론의 추론을 뒷받침해 준다.

내재적 정서. 실험 2에서의 태도강도와 내재적 정서 및 확신 간의 상관관계가 표 6에 나와 있다. 여기서도 역시 태도강도는 내재적 정서와 강한 상관관계가 있어서 3수준 이론의 기본 가정을 지지했다. 특히 내재적 정서는 태도강도 및 확신과 고루 높은 상관관계를 보임으로써, 태도강도를 정의하는데 내재적 정서가 중요한 요소임을 보여 주고 있다.

확신수준이 반태도 메시지의 설득력 판단에 미치는 효과에서 각성수준의 매개역할. 실험 1에서와 같은 방법으로 Baron과 Kenny(1986)의 매개변인 분석법에

표 6. 태도강도, 내재적 정서, 및 확신 간의 상관관계 (실험 2, $N=152$).

	태도강도	내재적 정서
내재적 정서	.7564*	
확신	.6892*	.7041*

* $p < .001$.

따라 각성수준의 매개역할을 분석하였다($p. 1177$). 그 결과가 그림 9에 나와 있다. 이번에도 최초 태도에 대한 확신의 정도는 실험 1에서와 마찬가지로 확신 3요인을 대표하는 세 문항에 대한 응답의 평균치를 사용하였다. 그러나 반태도 메시지가 일으키는 각성수준의 정도로는 실험 1에서와 같은 긍정-부정 감정들의 양극척도 측정치가 아닌 부정적 감정들의 단극척도 측정치를 이용하였다. 즉, 방법 부분에서 언급했듯이, “나는 위의 독자투고를 읽으면” 열받는다, 화가난다, 짜증난다, 및 불쾌하다고 응답한 강도를 “전혀 그렇지 않다(1점)”부터 “전적으로 그렇다(7점)”까지의 7점 단극척도로 측정하여, 이 측정치들의 평균을 각성수준의 지표로 사용하였다. 그리고 반태도 메시지에 대한 설득력 판단 점수로는 “나는 위의 독자투고 내용이” 설득력이 없다고 생각한다(-4점)부터 설득력이 있다고 생각한다(+4점)까지의 단일문항 양극 9점척도 점수를 이용하였다.

그림 9에서 알 수 있듯이, 실험 2에서도 실험 1에서와 똑같은 양상으로 각성수준의 매개역할이 증명되면서, 더 큰 효과를 보였다. 구체적으로, 여기서도 최초의 태도에 대한 확신수준은 반태도 메시지가 일으키는 각성수준을 유의하게 예언했으며($\beta=.347, p<.001$), 확신수준 단독으로 반태도 메시지에 대한 설득력 판단을 예언할 때에도 유의한 효과를 보였다($\beta=-.208, p<.05$). 즉, 최초의 태도에 대해 확신할수록 반태도 메시지를 접할 때 각성수준이 높아졌으며, 그 메시지에 대한 설득력은 떨어지는 것으로 판단했다. 그런데 확신수준과 각성수준이 동시에 설득력 판단을 예언할 경우, 각성수준이 설득력 판단에 미치는 효과는 아주 컸으나($\beta=-.565, p<.001$), 유의하던 확신수준의 효과는 유의하지 않은 수준으로 떨어졌다(그림 9 참조).

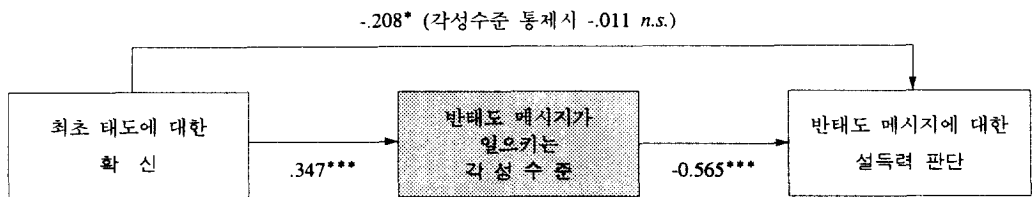


그림 9. 확신수준이 반태도 메시지의 설득력 판단에 미치는 효과에서 각성수준의 매개역할 (실험 2).
* $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$.

즉, 확신 정도가 강할수록 높은 각성수준을 일으키며, 이렇게 높아진 각성수준이 반태도 메시지에 대한 설득력 평가를 크게 떨어뜨림을 알 수 있다. 실험 2에서도 Baron과 Kenny(1986)의 논리에 따라, 최초의 태도에 대한 확신수준이 반태도 메시지의 설득력을 평가절하시키는 과정에서 반태도 메시지에 대한 각성수준, 즉 부정적 감정의 강도가 강한 매개역할을 한다고 결론지을 수 있다.

전 체 논 의

태도변화에 관한 기존의 이중처리과정 이론에서는 관여수준의 고저에 따라 설득메시지의 처리과정이 두 경로로 나뉜다고 본다. 즉, 자아관여 수준이 높을 때에는 메시지의 내용에 대한 심사숙고(elaboration) 과정을 거치는 중심경로처리가 일어나고, 자아관여 수준이 낮을 때에는 메시지의 내용에 대한 심사숙고 과정이 없는 주변경로처리가 일어난다는 것이다(Petty & Cacioppo, 1981, 1986a, 1986b). 메시지의 내용에 대한 심사숙고 과정을 거치게 되면 질이 높은 메시지는 받아들이고 질이 낮은 메시지는 거부하는 객관적 처리 결과를 얻게 된다. 기존의 이론을 요약하면 “高관여 → 高정교화(중심경로처리) → 메시지의 질에 따른 태도변화(객관적 처리결과),” 그리고 “低관여 → 低정교화(주변경로처리) → 주변적 단서에 의한 태도변화”라는 두 명제로 압축된다. 이와 같은 이중처리과정 이론의 틀 속에서 강한 태도가 변화에 저항하는 편파적 처리과정을 설명하려면, 강한 태도도 약한 태도처럼 메시지의 내용에 주의를 기울이지 않는 주변경로 처리를 따른다고 설명할 수밖에 없다.

그러나 강한 태도의 변화에 대한 저항 과정은 약한 태도의 무심한 변화과정과 분명히 다르다. 강한 태도의 편파적 처리과정까지 하나의 패러다임 속에서 설명하기 위해 나은영(1998)은 기존의 이론을 확장한 3수준 태도변화 이론(three-level attitude change model)을 제안하였다. 새 이론의 기본 골격은 기존 이론의 “高관여 → 高정교화” 가정 대신 “中관여 → 高정교화 → 객관적 처리” 가정을 채택한다. 그리고 저관여 뿐

만 아니라 지나친 고관여도 객관적 처리를 방해한다고 가정한다. 이런 논리의 근간은 각성수준 이론의 틀이다. 즉, 중간 정도의 각성수준이 수행의 능률을 최대로 높이며, 각성수준이 아주 낮거나 높으면 수행에 방해가 된다는 명제에 착안하여, 관여수준이 너무 낮으면 정보처리 동기가 너무 낮아 객관적 처리를 하지 못하고, 관여수준이 너무 높으면 방어동기가 너무 높아 메시지의 내용에 주의를 기울이지 왜곡된 방향으로 처리를 하는 편파적 중심경로처리(biased central route processing)가 일어난다고 가정한다.

기존의 이론에서는 또한 태도강도에 따라 내재적 관여수준이 다를 수 있다는 사실을 간과하고 있다. 그러나 3수준 태도변화 이론에서는 태도강도가 강해질수록 근본적으로 내재되어 있는 자아관여 또는 내재적 정서(integral affect)의 수준이 점차 높아져 설득 메시지에 의해 더 쉽게 높은 각성상태에 이를 것이라고 가정한다. 확신의 3요인 분석(Abelson, 1988)에서 드러났듯이, 강한 태도는 인지적으로도 정교하고 복잡할 뿐만 아니라 정서적 개입의 정도도 높고 그 자체로서 높은 동기상태를 기저선으로 확보하고 있다(상세한 논의는 나은영, 1998 참조). 강한 태도가 공격을 받으면 튼튼한 인지적·정서적·동기적 구조와 사전지식을 바탕으로 하여 설득메시지에 적극적으로 반발하는 인지과정이 유발될 것이며, 이에 따라 강한 메시지마저도 받아들이지 않는 편파적 처리결과가 나오게 될 것이다. 생각하는 과정이 개입되면서도 편파적 결과를 낳게 되는 강한 태도의 처리과정은 애초에 관심이 없어서 별 생각없이 약한 메시지에서조차 태도변화가 일어나버리는 약한 태도의 변화과정과 근본적으로 다르다.

본 연구에서 두 실험을 통해 살펴본 태도변화량과 인지반응 및 설득력 판단에 미치는 각성수준의 매개효과에 관한 결과는 3수준 태도변화 이론의 기본 가설들을 강력히 지지해 준다. 먼저, 두 실험 모두에서 내재적 정서의 강도가 태도강도와 높은 상관관계를 보임으로써 3수준 이론의 기본 가정이 확인되었다. 가장 중요한 결과는 역시 태도변화량에 관한 결과로서, 실험 1과 실험 2의 내집단 전달자 자료에서 태도

강도가 중간 정도인 참가자들만이 강한 메시지를 약한 메시지보다 더 영향력있게 받아들였다는 사실이다. 3수준 이론의 예언인 그림 1의 (나)를 그림 2 및 그림 4의 (a)와 비교해 보면, 태도변화량에 관한 3수준 이론이 지지되고 있음을 알 수 있다. 즉, 특별히 외집단 전달자를 현저하게 드러내지 않는 한, 중간 강도의 태도를 지닌 사람들만이 메시지의 질을 구분할 수 있는 객관성을 보였다고 해석된다. 약한 태도를 지닌 사람들은 메시지의 강약과 무관하게 태도변화를 일으키는 경향이 있었고, 강한 태도를 지닌 사람들은 메시지의 강약과 무관하게 태도변화에 대한 저항을 보였다. 이런 결과들은 모두 3수준 태도변화 이론의 기본 가설들을 지지할 뿐만 아니라, 내집단 전달자의 메시지는 외집단 전달자의 메시지와 달리 단순한 전달자 효과만을 일으키는 것이 아니라 내용중심 처리를 증가시킨다는 Mackie, Worth, 및 Asuncion (1990)의 연구 결과와도 일치하는 것이다.

특히 강한 태도의 소유자가 강한 메시지를 받거나 (실험 1) 외집단으로부터 강한 메시지를 받는 경우(실험 2)에는 단순한 저항을 넘어 역태도변화를 보였다는 점도 중요하다. 이 결과는 강한 태도의 변화에 대한 저항 과정이 낮은 동기상태에서 별 생각없이 일어나는 주변경로처리기가 아니라 지나치게 높은 동기상태에서 일어나는 적극적인 방어과정, 즉 편파적 중심경로처리임을 입증하는 것으로서, 부메랑 효과(boomerang effect)를 보였던 전통적인 태도변화 연구(e.g., Abelson & Miller, 1967; Abelson, 1995 참조) 또는 생각하면 할수록 더 극단적인 태도를 지니게 된다는 Tesser(1978)의 태도극화 연구와 일맥상통하는 결과이다(Tesser, Martin, & Mendolia, 1995 참조).

설득메시지를 받을 때 생성하는 인지반응의 유형에 관한 결과는 3수준 이론의 추론에 더욱 확신을 갖게 한다. 두 실험 모두에서 반태도 메시지(counter-attitudinal message)를 설득메시지로 사용하였기 때문에 전반적으로 반메시지 반응(counter-message response)을 많이 생성하기는 했지만, 상대적 비율을 보면 일관성있게 반메시지 반응은 강한 태도집단이, 친메시지(pro-message) 반응은 중간 태도집단이, 그리고 무관심(indifference)

반응은 약한 태도집단이 많이 생성하였다. 특히 강한 메시지는 내집단 전달자보다 외집단 전달자가 전달 때 유의하게 더 많은 반메시지 반응을 생성하였다 [그림 8의 (b) 참조]. 이런 결과는 강한 태도집단에서 외집단 전달자의 강한 메시지에 저항하는 과정이 ELM에서 예언하는 것처럼 메시지의 내용에 주의를 기울이지 않는 주변경로처리기가 아니라, 기존의 강한 태도구조를 기반으로 하여 반메시지 반응을 많이 생성하는 편파적 중심경로처리 과정이라고 주장하는 3수준 이론을 강력히 뒷받침해 준다.

각성수준의 매개효과에 관한 두 실험의 결과도 모두 3수준 모델의 추론과 일치한다. 즉, 예언한 대로 최초의 태도에 대해 확신할수록 반태도 메시지를 접할 때 각성수준이 높아졌으며, 그 메시지에 대한 설득력은 떨어지는 것으로 평가했다. 그런데 Baron과 Kenny(1986)의 매개변인 분석법에 따라 확신수준과 각성수준이 동시에 설득력 판단을 예언할 경우, 각성수준이 설득력 판단에 미치는 효과는 아주 컸으나, 유의하던 확신수준의 효과는 유의하지 않은 수준으로 떨어졌다(그림 3과 그림 9 참조). 즉, 확신수준이 메시지의 설득력 평가절하에 미치는 효과는 각성수준의 효과를 통제하고 나면 없어지기 때문에, 각성수준이 강한 매개역할을 한다고 결론지을 수 있다. 확신 정도가 강할수록 높은 각성수준을 일으키며, 이렇게 높아진 각성수준이 반태도 메시지에 대한 설득력 평가를 크게 떨어뜨림을 알 수 있다.

요컨대, 두 실험에서 태도변화량, 인지반응, 및 각성수준의 매개효과에 관한 결과들이 모두 3수준 이론을 체계적으로 지지하고 있다. 두 실험에서 종속변인들의 측정 방법을 조금씩 달리 해도 일관성있는 결과를 얻었다는 사실은 더욱 고무적이다.

본 연구의 제한점을 생각해 본다면, 설득메시지에 의해 유발되는 각성수준의 정도를 해당 메시지(독자 투고)를 읽을 때 떠오르는 부정적 정서의 강도로서 직접 측정하는 자기보고법을 이용했다는 점이다. 그러나 본 연구의 실험상황은 참가자들이 솔직한 감정 표현을 억제하거나 통제하지 않아도 되는 상황이었기 때문에, 자기표현 측정치가 생리적 측정치와 크게 다

르지는 않을 것으로 기대된다. 또 한 가지, 본 연구에서는 반태도 메시지를 다룸으로써 메시지가 유발하는 부정적 정서의 강도에 초점을 두었다. 설득 장면에서는 대개 친태도 메시지보다 반태도 메시지를 받는 것이 전형적이기 때문에, 태도변화 이론의 검증 실험으로서 반태도 메시지에 초점을 두는 것은 자연스러운 시도이며, 반태도 메시지는 긍정적 정서보다 부정적 정서를 많이 유발시킬 것이므로 부정적 정서에 초점을 두는 것도 연구의 큰 맥락에서 벗어나지 않는다. 그리고 3수준 이론의 핵심은 강한 태도의 변화에 대한 저항 쪽에 있기 때문에, 강한 태도의 객관적 처리를 방해하는 정서도 역시 부정적인 정서일 가능성이 높다. 뿐만 아니라, 고정관념이나 편견에 근거한 집단 간 차별을 증가시키는 것도 동기화된 처리와 관련된 부정적 정서라는 점을 생각할 때(Forgas & Fiedler, 1996), 부정적 정서가 태도변화나 정보처리 과정에 미치는 효과의 연구는 현실적인 중요성까지 지니게 된다.

앞으로의 연구에서는 본 연구의 초점과 다른 방향에서 다양한 실험들을 시도해 볼 수 있을 것이다. 예컨대, 친태도 메시지가 약한 태도, 중간 태도, 및 강한 태도의 변화과정에 어떻게 달리 영향을 줄 수 있는지, 그리고 친태도 메시지가 유발하는 긍정적 정서는 태도변화에 어떠한 효과를 가져올 수 있는지 하는 문제들도 흥미롭게 연구될 수 있다. 긍정적 정서에 관한 기존의 연구들에서는 주로 행복감(happiness)을 많이 다루었는데(e.g., Forgas, 1998; Mackie & Worth, 1989, 1991), 행복감은 비교적 낮은 각성상태를 반영한다(Ekman, Levenson, & Friesen, 1983). 아마도 이런 이유에서 지금까지 긍정적 정서가 설득에 미치는 효과를 본 연구들은 대부분 주변경로처리와 흡사한 결과들을 보였을 것이다(e.g., Mackie & Worth, 1989, 1991). 그러나 Janis(1972)의 집단사고(groupthink) 또는 Isenberg(1986)가 요약한 집단극화(group polarization) 연구들 가운데 특히 집단내 극화 현상 중 일부는 각성수준이 높은 긍정적 정서(예: 환희에 찬 자신감 등)에 의해 객관적 처리가 방해되는 쪽으로 해석될 여지가 있다. 집단극화 연구의 결과들 가운데 집

단정체감 이론(Tajfel & Turner, 1986)이나 자기범주화 이론(Turner, 1987)으로 잘 설명이 되는 집단간 양극화 현상은 외집단을 접할 때의 부정적 정서로 인한 방해효과로 해석될 수 있고, 설득주장이론(Vinokur & Burnstein, 1974, 1978)으로 잘 설명이 되는 동질적인 집단내 극화 현상은 긍정적 정서로 인한 방해효과로 해석될 수 있을 것이다. 아직까지 집단사고나 집단극화 현상을 긍정적 또는 부정적 정서에 의한 객관적 정보처리의 방해과정으로 설명한 예는 거의 없으나, 사회심리학 내의 여러 분야 연구들을 이론적으로 통합해 가고자 하는 현 시점의 전반적인 흐름에 비추어 보면(e.g., Mackie & Smith, 1998), 강한 태도와 관련된 인지적·정서적·동기적 함의를 집단극화 현상에 적용해 보는 것도 앞으로 유망한 연구주제가 될 수 있을 것이다.

강한 태도가 보유하고 있는 인지적 복잡성과 내재적 정서의 효과에 덧붙여 외부에서 유발한 우연적 정서(incidental affect)의 효과도 함께 연구할 수 있다면, 태도변화에 미치는 인지적 요인과 정서적 요인의 복합효과와 매개과정 등을 좀 더 구체적으로 밝혀낼 수 있을 것이다. 그러나 모든 것을 동시에 밝혀낼 수는 없으며, 본 연구를 시도로 하여 한 걸음씩 나아가면 태도변화 과정에 얽혀 있는 진실들이 차츰 전체적인 모습을 드러낼 것이라고 기대된다.

몇 가지 제한점이 있기는 하지만, 본 연구는 실험실 연구가 어려운 강한 태도의 처리과정을 체계적으로 밝히고자 했다는 점에서 의의를 찾을 수 있다. 실제 사회 속에서 중요한 기능을 담당하고 있는 것은 약한 태도가 아닌 강한 태도이기 때문에, 강한 태도를 포함시킨 3수준 이론의 틀은 실제 사회현상에게 이어지는 중요한 영역을 포괄한다. 지금까지의 사회심리학 이론이나 실험들이 주로 “사소한” 문제들을 “인위적으로” 다루었다는 비판들을 받아 왔으나, 본 연구는 강한 태도의 문제를 실험실에 끌어들이으로써 “중요한” 문제를 “체계적으로” 다루어 실제적인 시사점까지 줄 수 있는 방향으로 기여했다고 볼 수 있다.

참 고 문 헌

- 나은영(1998). 강한 태도의 편파적 처리과정을 포괄하는 새로운 패러다임의 모색: 이중처리과정 이론의 확장. *한국심리학회지: 사회 및 성격*, 12(1), 37-70.
- Abelson, R. P. (1988). Conviction. *American Psychologist*, 43(4), 267-275.
- Abelson, R. P. (1995). Attitude extremity. In R. E. Petty & J. A. Krosnick (Eds.), *Attitude strength: Antecedents and consequences* (Ch. 2, pp. 25-41). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Abelson, R. P., & Miller, J. C. (1967). Negative persuasion via personal insult. *Journal of Experimental Social Psychology*, 3, 321-333.
- 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.
- Cacioppo, J. T., & Berntson, G. (1994). Relationship between attitudes and evaluative space: A critical review, with emphasis on the separability of positive and negative substrates. *Psychological Bulletin*, 115, 401-423.
- Cacioppo, J. T., Harkins, S. G., & Petty, R. E. (1981). The nature of attitudes and cognitive responses and their relationships to behavior. In R. E. Petty, T. M. Ostrom, & T. C. Brock (Eds.), *Cognitive responses in persuasion* (pp. 31-54). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Chaiken, S. (1980). Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39, 752-766.
- Chaiken, S. (1987). The heuristic model of persuasion. In M. P. Zanna, J. M. Olson, & C. P. Herman (Eds.), *Social influence: The Ontario Symposium* (Vol. 5, pp. 3-39). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Chaiken, S., Liberman, A., & Eagly, A. H. (1989). Heuristic and systematic information processing within and beyond the persuasion context. In J. S. Uleman & J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (pp. 212-252). New York: Guilford.
- Eagly, A. H., & Chaiken, S. (1993). *The psychology of attitudes*. Fort Worth, TX: Harcourt Brace Jovanovich.
- Ekman, P., Levenson, R. W., & Friesen, W. V. (1983). Autonomic nervous system activity distinguishes among emotions. *Science*, 221, 1208-1210.
- Forgas, J. P. (1998). On being happy and mistaken: Mood effects on the fundamental attribution error. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(2), 318-331.
- Forgas, J. P., & Fiedler, K. (1996). Us and them: Mood effects on intergroup discrimination. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(1), 28-40.
- Greenwald, A. G. (1968). Cognitive learning, cognitive response to persuasion, and attitude change. In A. G. Greenwald, T. C. Brock, & T. M. Ostrom (Eds.), *Psychological foundations of attitudes* (pp. 147-170). San Diego, CA: Academic Press.
- Higgins, E. T., King, G. A., & Mavin, G. H. (1982). Individual construct accessibility and subjective impressions and recall. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 35-47.
- Isenberg, D. J. (1986). Group polarization: A critical review and meta-analysis. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50(6), 1141-1151.
- Janis, I. L. (1972). *Victims of groupthink*. Boston, MA: Houghton-Mifflin.
- Larsen, R. J., & Ketelaar, T. (1991). Personality and susceptibility to positive and negative emotional states. *Journal of Personality and Social Psychology*, 61, 132-140.

- Mackie, D. M. (1986). Social identification effects in group polarization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50(4), 720-728.
- Mackie, D. M., & Cooper, J. (1984). Attitude polarization: Effects of group membership. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46(3), 575-585.
- Mackie, D. M., & Smith, E. R. (1998). Intergroup relations: Insights from a theoretically integrative approach. *Psychological Review*, 105(3), 499-529.
- Mackie, D. M., & Worth, L. T. (1989). Cognitive deficits and the mediation of positive affect in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57(1), 27-40.
- Mackie, D. M., & Worth, L. T. (1991). Feeling good, but not thinking straight: The impact of positive mood on persuasion. In J. P. Forgas (Ed.), *Emotion and social judgments* (Ch. 11, pp. 201-219). Oxford: Pergamon Press.
- Mackie, D. M., Worth, L. T., & Asuncion, A. G. (1990). Processing of persuasive in-group messages. *Journal of Personality and Social Psychology*, 58(5), 812-822.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1979). Issue involvement can increase or decrease persuasion by enhancing message-relevant cognitive responses. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37, 1915-1926.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1980). Effects of issue involvement on attitudes in an advertising context. In G. Gorn & M. Goldberg (Eds.), *Proceedings of the Division 23 program* (pp. 75-79). Montreal: Division 23 of the American Psychological Association.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1981). *Attitudes and persuasion: Classic and contemporary approaches*. Dubuque, IA: Brown.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986a). *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer-Verlag.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T. (1986b). The elaboration likelihood model of persuasion. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 19, pp. 123-205). San Diego, CA: Academic Press.
- Petty, R. E., Cacioppo, J. T., & Goldman, R. (1981). Personal involvement as a determinant of argument-based persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 41(5), 847-855.
- Petty, R. E., Cacioppo, J. T., & Schumann, D. W. (1983). Central and peripheral routes to advertising effectiveness: The moderating role of involvement. *Journal of Consumer Research*, 10, 135-146.
- Smith, E. R., & Zarate, M. A. (1992). Exemplar-based model of social judgment. *Psychological Review*, 99(1), 3-21.
- Stephan, W. G., & Stephan, C. W. (1993). Cognition and affect in stereotyping: Parallel interactive networks. In D. M. Mackie & D. L. Hamilton (Eds.), *Affect, cognition, and stereotyping: Interactive processes in group perception* (Ch. 6, pp. 111-136). New York: Academic Press.
- Tajfel, H., & Turner, J. C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. In S. Worchel & W. G. Austin (Eds.), *Psychology of intergroup relations*. Chicago, IL: Nelson-Hall.
- Tesser, A. (1978). Self-generated attitude change. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 11, pp. 289-338). New York: Academic Press.
- Tesser, A., Martin, L., & Mendolia, M. (1995). The impact of thought on attitude extremity and attitude-behavior consistency. In R. E. Petty & J. A. Krosnick (Eds.), *Attitude strength: Ante-*

- cedents and consequences* (Ch. 4, pp. 73-92). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Turner, J. C. (1987). *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*. Oxford: Basil Blackwell.
- Vinokur, A., & Burnstein, E. (1974). The effects of partially shared persuasive arguments on group-induced shifts: A problem solving approach. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 305-315.
- Vinokur, A., & Burnstein, E. (1978). Novel argumentation and attitude change: The case of polarization following group discussion. *European Journal of Social Psychology*, 8, 335-348.
- Wilder, D. A., & Simon, A. F. (1996). Incidental and integral affect as triggers of stereotyping. In R. M. Sorrentino & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: The interpersonal context*. (Vol. 3, Ch. 12, pp. 397-419). New York: Guilford Press.

부 록: 실험에 사용된 메시지의 예

A. 외집단 전달자의 강한 메시지:

인구비례 계산하면 '호남편중인사'

[나는 경상도에서 태어나 30여 년간 경상도에 살고 있는 독자로서, 현 DJ 정권의 인사 행정에 대해 한마디 해야겠다고 생각한다.]

청와대 박지원 대변인은 한나라당이 청와대의 인사가 호남편중인사라고 비난했지만 사실은 현재도 1~3급은 영남이 2백76명(34%), 호남이 1백86명(23%), 그리고 검-경찰 공무원은 영남이 42명(40%), 호남이 25명(24%)으로 영남 출신 비율이 높다고 강변했다.

하지만 인구통계 자료에 의하면 부산, 대구를 포함한 영남 인구는 광주를 포함한 전남북 인구의 약 2.2배이다. 인구가 많은 지방에서 공무원 등용 인원이 많을 수밖에 없다는 것은 보편적인 상식이다.

박 대변인이 말하는 비율은 또한 하위직 공무원까지를 모두 포함한 수치이다. 현재 산하단체장으로 발령받았거나 내정된 인사들 면면을 보면 호남 출신이 40%가 넘는다. 정확하게는 37명 가운데 16명이 호남 출신이다. 인구 비례로 보아 전체의 4분의 1이 채 안되는 호남에서 40%가 넘는 독점현상을 빚었다면 그것은 그 정도를 넘어선 것으로 볼 수 있다.

B. 내집단 전달자의 약한 메시지:

인구비례 계산하면 '호남편중인사'

[나는 전라도에서 태어나 30여 년간 전라도에 살고 있는 독자이지만, 현 DJ 정권의 인사 행정에 대해서는 한마디 해야겠다고 생각한다.]

청와대 박지원 대변인은 한나라당이 청와대의 인사가 호남편중인사라고 비난했지만 사실은 현재도 1~3급 공무원 뿐만 아니라 검-경찰 공무원 비율도 영남이 호남을 웃돈다고 강변했다.

하지만 어림잡아 인구비례를 계산해 보면 부산, 대구를 포함한 영남 인구는 광주를 포함한 전남북 인구의 갑절가량 된다. 인구가 많은 지방에서 공무원 등용 인원이 많을 수밖에 없다는 것은 보편적인 상식이다.

박 대변인이 말하는 비율은 또한 하위직 공무원까지를 모두 포함한 수치이다. 현재 산하단체장으로 발령받았거나 내정된 인사들 면면을 보면 호남 출신이 3분의 1을 넘는다. 정확히 집계된 바는 없지만 호남 출신 비율이 타도 출신 비율보다 높은 것은 분명하다. 인구 비례로 보아 소수에 해당하는 호남에서 3분의 1이 넘는 독점현상을 빚었다면 그것은 그 정도를 넘어선 것으로 볼 수 있다.

Experimental Validation of 3-Level Attitude Change Model: Effects of In/Outgroup Sources and Message Strengths on the Changes of Weak, Moderate, and Strong Attitudes

Eun-Yeong Na

Chonbuk National University, Korea

Two experiments were conducted to test a 3-level attitude change model proposed by Na(1998). Instead of "high involvement → high elaboration" hypothesis in ELM (elaboration likelihood model), the extended 3-level attitude change model assumes "moderate involvement → high elaboration → objective processing," similar to the framework of arousal-performance relationship. Not only low involvement but also extremely high involvement (and potentially high arousal level) intrinsic in strong attitudes may impede the objective processing. Thus, differential effect of strong and weak messages on attitude change is predicted only in moderate attitudes due to the optimum level of involvement and arousal. Experimental designs were 3(attitude strengths) × 2(message strengths) between-subjects factorial design for Experiment 1, and 3(attitude strengths) × 2(message strengths) × 2(ingroup vs. outgroup sources) for Experiment 2. Dependent variables were the amount of attitude change, the types of cognitive responses, and the evaluation of message persuasiveness. As predicted by the 3-level model, only the moderate attitude holders demonstrated greater attitude change when given a strong rather than a weak message in Experiment 1 and in the ingroup source data of Experiment 2. Weak attitude holders showed considerable attitude change and strong attitude holders showed resistance regardless of message strengths. When given a strong message (Experiment 1) or when given a strong message from an outgroup source (Experiment 2), a boomerang effect was observed beyond a simple resistance. In both the experiments, counter-message arguments were relatively more generated by strong attitude holders, pro-message arguments more by moderate attitude holders, and indifference appeals more by weak attitude holders, supporting the 3-level model. Attitude strengths were highly correlated with integral affect as predicted. Moreover, it was also proved that the effect of initial conviction on the de-valuation of message persuasiveness was mediated by the strength of negative emotions (i.e., arousal level) agitated by the counter-attitudinal message.