

사회비교의 목표 설정과 성공/실패 경험에 따른 비교 대상의 선택

한 덕 응

성균관대학교 산업심리학과

특정한 사회비교목표의 설정과 목표의 개입 요인에 따라서 상향비교, 유사비교 및 하향비교 대상의 선택과 정서 경험이 달라지는 과정을 설명하는 사회비교의 자기조절이론을 제안하고, 이 가운데 비교대상의 선택에 관한 가설들을 실험을 통해서 검증하였다. 사회비교목표(자기향상/자기평가/자기고양), 성공/실패의 환류 및 환류확실성의 $3 \times 3 \times 2$ 의 완전무선설계를 사용하여, 장차 다시 과제를 수행한 후 자신의 수행 결과를 비교할 사람을 선택하도록 하였다. 그 결과, 가설과 일치하게 자기향상 목표조건에서는 상향비교 대상의 선택이 가장 높았고, 자기평가 목표조건에서는 유사비교 대상의 선택이 가장 높았으며, 자기고양 목표조건에서는 하향비교 대상을 선택한 빈도가 가장 높았다. 또한 성공조건에서는 상향비교 대상의 선택이 가장 높았고, 실패조건에서는 하향비교 대상의 선택이 가장 높았으며, 환류가 모호한 조건에서는 유사비교 대상의 선택이 가장 높았다. 특히 본 연구의 기본 가설과 관련하여 사회비교를 위해서 설정한 목표가 수행 결과 환류에 의해서 결정되는 사회비교 목표의 개입과 일치하는 조건에서, 일치하지 않는 조건보다, 유발된 사회비교 동기를 충족시킬 수 있는 비교 대상의 선택이 가장 높게 나타났다. 이 연구 결과는 사회비교에서 대상의 선택 및 자기조절 과정과 관련지어 논의하였다.

본 연구는 기존 사회비교 이론들에 관한 비판적 논의의 근거를 두고, 인간의 의지 과정을 통한 특정한 사회비교의 목표설정과 목표 개입 수준에 의해서 사회비교가 자기조절되는 과정이론을 제안하고, 이 이론에서 도출된 비교 대상의 선택에 관한 기본 가설들을 검증하는데 목적이 있다. 먼저 사회비교를 다룬 선행 연구들과 관련지어서 필자가 제안하는 사회비교의 자기조절이론을 제시한 다음, 이 이론 가운데 본 연구에서 검증하게 될 비교 대상의 선택에 관한 가설들을 정리하기로 한다.

인간이 타인과 비교하는 동기는 여러 측면에서 설명된다. Festinger(1954)가 제안한 바와 같이 자신을 정확하게 평가하려는 동기는 중요하다. 그는 특히 객관적으로 자신을 평가할만한 기준이 모호한 조건에서 유사한 타인과 비교함으로써 자기평가(self-evaluation) 동기를 충족시킨다고 제안했다. 그러나 그 후 최근까지 이루어진 연구들을 종합해 보면, 인간은 자신을 정확히 평가하려는 자기평가 동기 이외에도 자신의 자존심을 향상시키려는 자기고양(self-enhancement)의 동기나 자기가 지닌 성격이나 능력 같은 속성을 개선

하기 위한 자기향상(self-improvement) 동기를 지닌다. 그리고 자기평가, 자기고양 및 자기향상의 세 동기는 사회비교 과정에서 각각 자신과 유사한 속성을 지닌 대상과의 유사비교, 자신보다 못한 속성을 지닌 타인과 비교하려는 하향비교, 그리고 자신보다 좋은 속성을 지닌 우월한 타인과의 비교를 통해서 상대적으로 잘 충족된다고 가정할 수 있다.

사회비교 과정을 다루는 대부분의 학자들은 유사한 대상과의 비교, 하향비교 및 상향비교 가운데 한가지 유형의 사회비교에 초점을 맞추어 연구하는 경향을 보인다. 예를 들면 하향비교(예, Talyor & Lobel, 1989; Wills, 1981, 1991), 유사비교(예, Festinger, 1954; Wood, 1989) 혹은 상향비교(Atkinson & Birch, 1978; Wayment, Taylor, & Carrillo, 1994) 가운데 주로 한가지 유형의 사회비교에 관심을 보인다. 따라서 각 유형의 사회비교를 촉진하거나 회피하게 만드는 선행 조건, 사회비교에 따른 후행 결과로서 정서, 자존심, 대처 혹은 수행에 미치는 영향을 중심으로 사회비교 과정을 설명하려고 한다.

앞에서 유사비교, 하향비교 및 상향비교가 각각 자기평가 동기, 자기고양 동기 및 자기향상 동기의 충족과 관련되는 점을 지적했다. 그런데 특정한 사회비교의 대상을 선정하고 사회비교 과정을 거친다고 하더라도 여러 조절변인들이 작용하기 때문에 특정한 동기가 충족되는 수준은 일정하지 않다. 그 뿐만 아니라 유사, 하향 및 상향비교를 통해서 특정한 동기를 충족시키는 기능도 지니지만 아울러 특정한 동기의 충족을 저해하거나 좌절을 수반하는 경험을 초래할 수 있다. 예를 들면 상향비교를 통해서 장기적으로 자기향상 동기를 충족시킬 수 있지만, 단기적으로는 상대적으로 실패할 확률이 높기 때문에 자존심이 손상될 위험이 따른다. 반면 하향비교의 경우에는 상대적으로 비교 우위를 점할 수 있기 때문에 자존심의 고양을 경험할 수 있지만, 자기 성장과 향상의 기회는 없어지거나 적어질 수 있다. 따라서 특정한 사회상황에서 어떤 대상과 사회비교를 할 지 예언하려면 여러 사회비교 동기들 가운데 어느 동기가 상대적으로 특출하게 되는지 설명해야 한다. 달리 말하자면

어떤 요인들이 선행 요인으로 영향을 미쳐서 어떤 사회비교의 동기가 우세한지 설명하여야 한다.

지금까지 이루어진 연구들을 보면 사회비교 동기의 성질을 결정짓는 요인들로서는 개인차와 관련해서 자존심 수준이 자주 다루어지고, 상황의 조절요인들은 여러 유형의 위협, 상황의 통제가능성 지각, 사회비교가 이루어지는 시간 등이 자주 다루어졌다. 이 연구들에서는 공통적으로 안정된 개인차 요인이나 상황 요인들을 투입요인으로 하여 사회비교의 동기가 결정론적으로 이루어진다고 가정한다. 그러나 본 연구에서는 사회비교의 동기가 의도적 목표 설정에 의해서도 영향을 받는다고 가정한다. 인간의 동기가 의지에 근거를 둔 의도 과정에 따라서 영향을 받는다는 가설은 Locke(1968; Locke & Latham, 1990)의 목표설정이론을 통해서 제안되고, 널리 지지되었다. Locke에 의하면 목표설정은 행동의 방향, 강도, 지속에 영향을 미치는 동기적 기능과 인지적 전략의 모색에 기여하는 인지적 기능을 지닌다. 비록 Locke의 목표설정이론에서 이론적으로 수행 수준을 높이기 위하여 양적으로 높고 구체적 목표를 설정하는 경우에 한정하고 있으나, 필자가 보기에 다양한 질적 목표의 설정에 적용할 수 있도록 확대하여 이론화할 수 있다. 일반적으로 말한다면 인간의 동기는 의도에 의해서도 영향을 받기 때문에 질적으로 다양한 목표의 설정에 따라서 초래된 의도가 행동의 방향, 강도, 지속 및 인지적 전략의 개발에 영향을 미치게 된다. 과제의 수행 상황에 한정하지 않고, 인간이 의지에 따라서 설정 목표가 질적으로 달라지면, 행동의 방향, 강도, 지속 및 인지적 전략의 개발에 미치는 영향이 달라지기 때문에, 목표설정의 효과 역시 서로 달라진다고 추론할 수 있다. 필자의 이 가설을 지지하는 연구 결과도 이미 보고된 바 있다. 김교헌과 한덕웅(1996)은 자기노출의 목표로서 분노 정서를 표현하도록 하거나 혹은 분노를 일으킨 상황이 발생된 원인을 이해하도록 각각 질적으로 달리 설정한 조건에서 높은 수준으로 자기노출하면 자기노출 후 혈압, 분노 및 자기평가가 달라진다는 결과를 보고하였다. 사회비교의 경우 목표를 설정하게 되면 비교를 통해서 충족시키고자 하

는 동기에 영향을 미치게 된다. 예를 들어서 의도적으로 자기향상의 목표를 설정하게 되면, 자기향상에 기여한다고 추론되는 사람을 사회비교의 대상으로 선택하고, 자기향상을 촉진하는 활동을 활성화하여 지속시키는 동기적 기능을 지니게 된다. 따라서 자기향상의 목표를 설정하면 다른 조건들보다 상향비교 대상이 선택될 확률이 높다(자기향상목표에 의한 상향비교 가설). 그 뿐만 아니라 개인차나 상황에서의 경험으로 상향비교 동기 이외에 다른 비교 목표의 개입 수준이 높은 경우라도 상향비교 목표의 영향으로 상향비교 대상이 선택될 확률이 높다. 이와 동일한 논리에서 자기평가의 목표를 설정하면 정확한 자기평가의 동기를 충족시키기 좋은 유사비교 대상이 선택될 확률이 높다(자기평가목표에 의한 유사비교 가설). 또한 자기방어를 추구하는 자기고양 목표를 설정하면 자기 자존심을 충족시키고자 사회비교를 통해서 자기고양 경험을 얻을 수 있는 하향비교의 대상이 선택될 확률이 높다(자기고양목표에 의한 하향비교 가설).

지금까지 질적으로 다른 사회비교의 목표를 설정하게 될 때 사회비교 대상의 선택에 미치는 영향을 살펴 보았다. 이 사회비교의 목표설정 과정을 가정하는 본 논문의 관점은 비교 대상의 선택 과정을 환경의 영향으로 설명하는 대부분의 선행 연구들과 대조된다. 앞서 언급한 바와 같이 선행 연구들에서는 대체로 환경에 당면해서 경험한 상황의 요구에 대한 지각에 의해서 사회비교를 통해서 추구하는 동기의 성질이 결정된다고 가정하는 환경결정론을 취한다. 본 연구에서 제안된 이론의 틀에서 설명하자면 선행 연구들은 대부분 개인차나 상황의 영향으로 특정한 사회비교의 개입이 높아져서 특정한 동기가 우세해지는 조건들만을 다루고 있다. 물론 필자도 의도적 목표설정에 의해서 특정한 사회비교의 목표가 우세하고 특출하게 설정되지 않은 조건에서는 상황의 지각에 의해서 결정된 사회비교 목표들의 상대적 개입 수준에 따라서 사회비교의 동기가 달라진다는데는 동의한다. 그 뿐만 아니라 특정한 사회비교의 목표가 설정된 조건이라고 하더라도 상황에 따라서 사회비교의 결과로 목표가 달성되는 수준이 달라질 수 있다. 따라서 이

미 설정된 비교목표가 달성되거나 혹은 못 미치는 수준에 따라서 이미 설정한 사회비교목표가 유지되거나 재설정될 수 있다. 자기성장의 목표가 설정된 조건을 예로 들어서 설명해 보자. 사회비교에서 자기성장의 목표가 설정된 상황에서 활동을 성공적으로 수행한 경험이 생기면, 이 상황의 영향으로 자기성장의 목표의 개입 수준이 상대적으로 높아져서, 전체적으로 자기성장의 사회비교목표가 유지되고, 이로 인해서 자기성장의 동기는 더욱 높아질 수 있다. 반면에 자기성장목표를 설정한 경우라고 하더라도, 수행에 실패한 조건에서는, 비록 자기성장 목표를 설정함으로써 자기성장 동기가 유발될 수 있지만, 사회비교에 실패한 상황의 영향으로 자기성장 목표의 개입 수준은 상대적으로 낮아져서, 결과적으로 오히려 유사비교목표나 자기고양목표가 우세하게 설정될 수 있다. 따라서 사회비교의 목표설정과 목표개입이 일치되는 조건에서는, 일치하지 않아서 사회비교 동기들간에 갈등이 예상되는 조건에 비해서, 이미 설정된 사회비교의 목표와 일관되는 비교 대상이 선택될 확률은 높아진다(사회비교목표와 상황 요인의 상호작용 가설). 또한 동기들간에 갈등이 예상되는 조건에서는 자기성장목표의 상대적 우세성은 낮아지고, 유사비교나 하향비교로 사회비교의 목표를 바꾸어서 재설정할 개연성도 높아진다. 이 과정을 그림으로 나타내면 그림 1과 같다.

이 그림에 따라서 지금까지 논의한 내용을 정리해 보자. 앞에서 사회비교의 목표 설정을 통한 동기와 사회 상황에서 유발된 동기 요인이 상호작용하는 과정을 간략히 설명했다. 전체적으로 볼 때 인간은 특정한 사회비교의 목표 설정과 사회비교 목표의 개입 수준에 따라서 특정한 동기가 우세해지고, 사회 상황에서 이 특정한 사회비교의 동기가 달성되는 수준에 따라서 사회비교의 목표를 재설정하는 일련의 자기조절 과정을 거치게 된다. 이 그림에 제시된 사회비교의 목표란 타인과의 비교를 통해서 장래 일정한 시점에서 도달하고자 하는 바람직한 상태로서 정의할 수 있다. 그리고 사회비교목표의 개입이란 사회비교가 이루어지는 사회 상황에서 특정한 사회비교 동기의

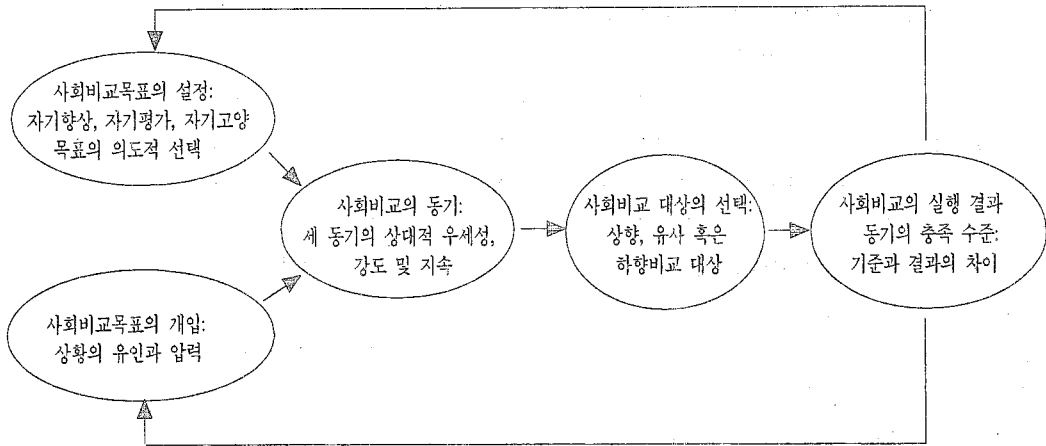


그림 1. 사회비교의 자기조절 과정

상대적 우세성을 결정짓는 요인들의 영향 강도로서 정의할 수 있다. 그리고 앞에서 설명한 바와 같이, 목표의 개입 수준을 결정짓는 요인들 가운데는 자존심이나 능력을 포함하는 개인차 요인과 여러 유형의 위협, 상황의 통제가능성, 사회비교가 이루어지는 시간 제한 등의 환경 요인들이 포함된다.

그림에서 보는 바와 같이 사회비교의 동기는 다음 두 경로를 통해서 이루어진다. 먼저, 사회비교의 목표 설정 경로는 자기향상, 자기평가 및 자기고양 목표들 가운데 하나이거나 둘 이상이 의도적으로 선택되는 과정을 의미한다. 전체적으로 말해서 특정한 사회비교의 동기는 특정한 사회비교의 목표설정과 사회비교가 이루어진 상황에서 초래된 개입 수준의 두 요인들에 의해서 결정된다. 이 두 요인들 가운데 사회비교의 목표설정 단계에서는 대체로 두 경로로 목표가 설정된다. 그 중 하나는 과거에 이미 이루어진 사회비교의 경험과 상관없이 개인이 의도적으로 선행 유입 과정을 통해서 비교 목표를 설정하는 경로이다. 의도적으로 선행 유입 과정을 통해서 사회비교의 목표를 설정하는데는 개인이 추구하는 장래의 자기상, 이미 설정한 기준과 현 상태의 차이, 만성적 자존심, 자기효능성 등 만성적이거나 단기적으로 특출한 자기정체성의 단면들이 크게 영향을 미친다. 사회비교의 목표를 설정하는 또 다른 경로로는 이전 단계에서 이루어

진 사회비교의 실행 결과에 의해서 목표의 설정에 영향을 미치는 과정을 들 수 있다. 그러나 과거 사회비교의 실행 결과가 사회비교의 목표 설정에 영향을 미치는 과정 역시 이미 설정된 사회비교의 목표를 기준으로 실행된 결과를 평가함으로써 이루어진다. 이 때 대체로 사회비교를 실행한 결과로 볼 때 이미 설정된 사회비교 목표를 통해서 충족시키고자 의도한 동기의 충족 수준이 기준에 도달된 조건에서는 다른 사회비교의 목표를 설정하고, 이 기준에 도달되지 못한 조건에서는 동일한 사회비교의 목표를 설정할 수 있다. 예를 들어 사회비교를 통해서 이미 설정한 자기고양 목표 혹은 자기평가목표가 충족된 조건에서는 자기향상목표가 추구될 수 있다. 그러나 이미 설정한 자기고양 동기와 혹은 자기평가 동기가 좌절되거나 충족 수준이 기준에 못미친 경우에는 자기고양목표 혹은 자기평가목표가 유지되거나 다시 설정될 수도 있다. 또한 자기고양목표가 좌절된 경우에도 의지적 과정에 의해서 지속적으로 자기고양목표가 유지될 수도 있다.

이 자기조절 과정에서 특정한 사회비교의 목표 설정에 개입된 수준이 높을수록 그 동기가 높아지기 때문에, 이미 설정된 목표가 유지될 확률이 높아지므로, 다른 사회비교의 목표로 변경하여 재설정될 개연성은 낮아진다. 그러므로 특정한 사회비교의 목표설정에서

개입 수준이 낮으면 사회 상황에 의해서 유발되는 사회비교 동기의 성질에 따라서 사회비교목표가 달라지는 방향으로 비교 목표의 재설정(재설정)이 이루어질 개연성이 높다. 사회비교의 목표 개입이 과정에서 영향을 미치는 요인들에 관해서는 선행 연구들에서 자주 다루어지고 있다.

필자가 제시한 사회비교의 자기조절이론은 주로 사회비교의 목표 개입 과정을 다루는 다른 학자들의 이론과 구별된다. 사회비교 과정을 명시적으로 자기조절 과정으로 설명하려는 최초의 시도는 Taylor, Wayment 및 Carrillo(1996)에 의해서 이루어졌다고 볼 수 있다. 이들은 사회비교가 이루어지게 되는 동기 과정을 자기평가 욕구, 자기향상 욕구, 자기고양 욕구 및 친화 욕구의 네 욕구로 설명한다. 그리고 이 욕구들 가운데 앞의 세 욕구를 충족시키기 위해서 각각 유사비교, 상향비교 및 하향비교가 이루어진다고 가정한다. 그런데 이들은 욕구를 설명 개념으로 사용하면서 각 욕구를 유발하는 선행 결정요인으로 자존심, 상황에서 당면한 위협 수준, 사회비교가 지속되는 장단기 시간, 상황의 통제가능성 지각, 사회비교에서 초래된 감정과 수행 수준 등을 들고 있다. 이 요인들에서 보는 바와 같이 이들은 만성적 개인차 요인으로 자존심을 들고, 그 외에는 주로 상황 요인들이 사회비교의 자기조절에 크게 기여한다고 가정하고 있다. 또한 이들은 네 욕구들 가운데 특정한 욕구가 상대적으로 우세하게 작용하는 조건이나 특출한 욕구가 변화되는 과정을 설명하지 못한다. 앞에서 제시한 그림 1에 의해서 설명하면 선행 연구들에서 다룬 내용들은 사회비교의 목표를 의도적으로 설정하지 않은 조건에서 사회비교의 자기조절이 이루어지는 과정만을 다루고 있다고 볼 수 있다. 필자는 사회비교 동기의 성질이 사회 상황에서 경험하는 내용뿐만 아니라 인간의 의도적 목표설정에 따라서도 달라진다고 가정하는 점에서 선행 연구들의 관점과 다르다. 또한 필자의 자기조절이론에서는 사회비교목표의 설정과 아울러 상황에서 유발되는 비교 동기가 서로 조화되거나 갈등을 일으키는 상황에 따라서 사회비교목표가 유지되거나 혹은 변화되어서 재설정이 이루어지는 과정을 설명할

수 있다.

본 연구에서 다룬 주제와 관련된 내용 가운데 각 가설의 설정에 연결되는 이론적 배경을 정리하면 다음과 같다. 사회비교 과정을 통해서 비교하는 사람이 추구하는 목표들을 대분해 보면 ① 자기 효능성을 포함하는 자기성장 동기의 충족, ② 사회적 불확실성을 제거하여 사회적 타당화를 획득하는 자기평가 동기의 충족, 및 ③ 사회 관계에서 자존심의 고양이나 유지를 통해서 획득되는 자기고양 동기의 충족으로 나눌 수 있다.

전체 사회비교 과정에 초점을 맞추어서 논의한다면, 심리적으로 정상 기능을 하는 경우 대부분의 사람들은 자기조절 과정에서 이 세 동기 중 어느 동기가 상대적으로 우세하게 나타나는 조건들을 모두 경험할 수 있다. 그런데 사회비교의 동기는 다음 세 요인들에 의해서 우세성이 달리 결정된다. (1) 구체적 사회 상황에서 개인이 의지에 의해서 의도적으로 선택해서 설정하는 사회비교의 목표에 따라서 달라진다. (2) 개인이 지닌 위의 세 가지 사회비교의 동기들 가운데 어느 하나가 우세하도록 형성되지 않을 경우, 대다수 사람들은 상황의 요구에 따라서 특정한 사회비교의 개입 수준이 달라지므로, 이 특정한 사회비교 욕구를 충족시키려는 동기가 특출해진다. 그리고 (3) 개인이 지닌 우세한 사회비교목표와 상황의 요구가 일치하는 조건에서 그 목표를 충족시키려는 동기는 더 강하고, 그 욕구의 충족이나 미충족으로 인해서 유발되는 정서 경험의 강도도 강하다. 따라서 사회비교의 대상을 선정함에 따라서 사회비교를 통하여 얻게 되는 심리적 동기의 충족 수준이 달라지는 현상은 사회비교의 목표, 상황의 요구, 사회비교목표의 의도적 설정과 상황의 영향을 받는 특정 사회비교의 목표 개입 두 요인들의 상호작용에 따라서 달리 나타난다.

개인이 추구하는 사회비교목표에 따른 비교 대상의 선택 가설: 개인이 추구하는 우세한 사회비교 동기에 따라서 이 우세한 비교 동기를 충족시킬 수 있는 사회비교의 대상이 달라진다. [가설 1-1] 자기성장과 자기효능성을 증진시키려는 목표가 우세한 조건에서는,

상향비교가 자기성장과 자기효능성을 높이는데 도움이 된다고 믿는 한, 상향비교 대상이 선택된다. [가설 1-2] 주관적 불확실성을 제거하려는 목표가 우세한 조건에서는 사회적 타당화의 동기가 강하기 때문에, 이 요구를 충족시키기에 적합하므로 관련 속성이 유사한 비교 대상이 선택된다. [가설 1-3] 자기고양을 통해서 자존심을 높이려는 목표가 우세한 조건에서는, 이 자존심의 동기를 충족시키고자, 하향비교 대상이 선택된다.

상황의 요구에 따른 비교 대상의 선택 가설: 사회 상황의 맥락에 따라서 개인에게 제공될 수 있는 목표 추구의 기회가 질적으로 제한되기 때문에 상황 맥락의 요구에 따라서 적절한 목표를 충족시킬 수 있다고 판단되는 비교 대상이 선택된다. [가설 2-1] 타인들과 비교해서 상대적으로 성공을 경험한 상황에서는, 주관적 불확실성을 제거함으로써 사회적 타당화를 추구하거나 자존심을 고양시키고자 긍정적 자기를 제시하려는 욕구가 상대적으로 낮고 자기 성장이나 자기 효능성을 증진시키려는 목표의 추구가 상대적으로 강해져서, 상대적으로 성공-실패가 불확실하거나 실패를 경험한 상황에서보다, 관련 속성에서 우월한 사람과 비교하는 상향비교가 우세하게 나타난다. [가설 2-2] 타인들과 비교해서 상대적으로 성공-실패 여부를 판단하기 어려운 모호한 상황에서는, 자존심을 고양시키기 위해서 긍정적 자기를 제시하거나 자존심을 회복하거나 유지하게 위해서 자기 방어하려는 목표의 추구가 상대적으로 낮아져서, 상대적으로 성공하거나 실패한 상황에 비해서 관련 속성에서 유사한 사람과 비교하려는 유사비교 대상이 우세하게 선택된다. [가설 2-3] 타인들과 비교해서 상대적으로 실패를 경험한 상황에서는, 주관적 불확실성을 제거함으로써 사회적 타당화를 추구하거나 자기 성장이나 자기 효능성을 증진시키려는 목표 추구가 상대적으로 낮고, 자존심의 방어와 자존심을 높이려는 목표의 추구가 상대적으로 강해져서, 성공-실패가 불확실하거나 성공을 경험한 상황에서보다, 관련 속성에서 열등한 사람과 비교하는 하향비교가 우세하게 나타난다.

사회비교목표와 상황 요구의 상호작용에 따른 비교 대상의 선택 가설: 개인이 추구하는 우세한 사회비교의 목표가 상황의 요구와 합치되는 상황에 당면한 조건에서는, 합치되지 않는 조건에서보다, 사회비교의 목표 및 상황과 일치되는 특정한 사회비교 대상의 선택이 우세하게 나타난다. [가설 3-1] 자기 성장과 자기 효능성을 증진시키려는 자기향상 목표를 지닐 때 유사한 타인에 비해서 상대적으로 성공을 경험하는 상황에 당면하면, 다른 조건들에 비해서, 상향비교 대상이 우세하게 선택된다. [가설 3-2] 주관적 불확실성을 제거하여 사회적 타당화하려는 자기평가 목표를 지닐 때 상대적으로 성공-실패를 판단하기 어려운 상황에 당면하면, 다른 조건들에 비해서, 유사비교 대상이 우세하게 선택된다. [가설 3-3] 자기 방어를 통해서 자존심을 높이려는 자기고양 목표를 지닐 때 실패를 경험하는 상황에 당면하면, 다른 조건들에 비해서, 하향비교 대상이 우세하게 선택된다.

개인이 추구하는 목표에 따른 사회비교 동기의 충족 가설: 개인이 추구하는 우세한 비교 목표가 서로 다르다면 상향, 유사 및 하향비교를 통해서 얻게 되는 효과가 질적으로 서로 달라진다. 그러므로 개인이 추구하는 우세한 비교 목표에 따라서 상향, 유사 및 하향비교를 통해서 얻게 되는 비교 결과에 대한 만족 수준이 서로 달라진다. 구체적으로 사회비교의 결과가 성공적이면 해당 사회비교 목표에 따른 만족 수준이 다른 사회비교목표의 충족 수준보다 높고, 실패한 경우에는 불만족 수준이 높다. [가설 4-1] 자기성장과 자기효능성을 추구하려는 사회비교목표가 우세한 조건에서 우월한 대상과 비교하게 되면, 유사하거나 열등한 대상과 비교했을 때보다, 사회비교 과정에서 자기성장이나 자기효능성 목표를 추구한 행동의 결과에 대하여 만족하거나 불만족한 수준이 높다. [가설 4-2] 주관적 불확실성을 제거하여 사회적 타당성을 추구하는 목표가 우세한 조건에서 유사한 대상과 비교하게 되면, 우월하거나 열등한 대상과 비교했을 때보다, 사회비교 과정에서 주관적 불확실성을 제거하려는 사회적 타당성의 목표를 추구한 행동의 결과에 대하여 만

족하거나 불만족한 수준이 높다. [가설 4-3] 자기 방어를 통해서 자존심을 높이려는 자기고양 목표가 우세한 조건에서 하향비교 대상과 비교하게 되면, 우월하거나 유사한 대상과 비교했을 때보다, 사회비교 과정에서 자기고양을 통해서 자존심을 높이려는 목표의 추구 행동의 결과에 대하여 만족하거나 불만족한 수준이 높다.

상황의 요구에 따른 사회비교 동기의 충족 가설: 사회 상황의 맥락에 따라서 개인에게 제공될 수 있는 여러 비교 목표를 추구할 기회가 달라지기 때문에 상황, 유사 및 하향비교를 통해서 얻게 되는 효과가 질적으로 달라진다. 그러므로 사회적 상황 맥락에 따라서 상황, 유사 및 하향비교를 통해서 얻게 되는 만족 수준이 질적으로 서로 달라진다. [가설 5-1] 유사한 타인들과 비교해서 상대적으로 성공을 경험한 상황에서 우월한 사람과 비교하게 되면, 유사하거나 열등한 사람과 비교했을 때보다, 사회비교를 통해서 자기성장과 자기효능성을 높이려는 목표 추구 행동에 대한 만족이 상대적으로 높아진다. [가설 5-2] 유사한 타인들과 비교해서 상대적으로 성공-실패 여부를 판단하기 어려운 상황에서 유사한 사람과 비교하게 되면, 우월하거나 열등한 사람과 비교했을 때보다, 사회비교를 통해서 주관적 불확실성을 제거하여 사회적 타당화를 이루려는 목표 추구 행동에 대한 만족 수준이 상대적으로 높아진다. [가설 5-3] 유사한 타인들과 비교해서 상대적으로 실패를 경험한 상황에서 열등한 사람과 비교하게 되면, 우월하거나 유사한 사람과 비교했을 때보다, 사회비교를 통해서 자존심의 방어와 자존심을 높이려는 목표 추구 행동에 대한 만족이 상대적으로 높아진다.

사회비교목표와 상황의 요구로 인한 목표개입의 상호작용에 따른 사회비교 동기의 충족 가설: 개인이 추구하는 우세한 비교 목표와 일치되는 상황의 요구에 당면하게 되면, 상황, 유사 및 하향비교 활동을 통해서 얻게되는 결과에 대한 만족 효과가 질적으로 서로 달라진다. 그러므로 개인이 추구하는 우세한 비교 목표에 따라서 각각 상대적으로 성공, 실패 혹은 성공-실패가 모호한 상황에 당면할 때 각각 사회비교를 통해서 만족을 경험하는 수준에 서로 달리 영향을 미친다. [가설 6-1] 자기성장과 자기효능성을 추구하려는 사회비교목표가 우세할 때, 타인에 비해서 상대적으로 성공하는 상황에 당면하면, 다른 조건보다 상황비교 행동을 통해서 얻게 되는 만족 수준이 높다. [가설 6-2] 주관적 불확실성을 제거하여 사회적 타당성을 추구하는 목표가 우세할 때 타인들과 비교하여 성공-실패의 판단이 모호한 상황에 당면하면, 다른 조건들보다 유사비교 행동을 통해서 얻게 되는 만족 수준이 높다. [가설 6-3] 자기 방어를 통해서 자존심을 높이려는 자기고양 목표가 우세할 때 상대적으로 타인보다 실패를 경험하는 상황에 당면하면, 다른 조건들보다 하향비교 행동을 통해서 얻게 되는 만족 수준이 높다.

본 연구에서는 위의 가설들 가운데 [1] 개인이 추구하는 사회비교 목표에 따른 비교 대상의 선택에 관한 가설들과 [2] 상황의 요구에 따른 비교 대상의 선택 가설들 그리고 [3] 사회비교 목표와 상황 요구의 상호작용에 따른 비교 대상의 선택 가설들을 검증하고자 한다. 즉, 사회비교의 목표와 상황의 요구에 따라서 사회비교 대상의 선택이 어떻게 달라지는지 알아보고자 한다. 이 연구 목적에 따라서 지각능력검사로 명명된 과제를 사용하여 사회비교의 목표, 수행의 환류

표 1. 비교 대상의 선택에 관한 가설들의 정리

비교대상선택	사회비교목표(A)	성공/실패의 환류(B)	A × B
	가설1 목표 → 선택 가설	가설2 환류 → 선택 가설	가설3 목표 × 환류 → 선택 가설
상황비교 대상	가설1-1 자기향상목표 VS 두 목표	가설2-1 성공 VS 실패 + 중간	가설3-1 자기향상목표:성공/확실 VS 실패/확실 등
유사비교 대상	가설1-2 자기평가목표 VS 두 목표	가설2-2 중간 VS 성공+실패, 모호 VS 확실	가설3-2 자기평가목표:중간/모호 VS 중간/확실 등
하향비교 대상	가설1-3 자기고양목표 VS 두 목표	가설2-3 실패 VS 성공 + 중간	가설3-3 자기고양목표:실패/확실 VS 성공/확실 등

및 환류의 확실성 수준이 달라지면 사회비교 대상의 선택에서 가설을 지지하는 결과가 나타나는지 검증하게 된다. 그러므로 이 연구에서는 앞에서 제시한 가설 1-1, 가설 1-2, 가설 1-3, 가설 2-1, 가설 2-2, 가설 2-3, 가설 3-1, 가설 3-2 및 가설 3-3을 검증한다. 이상에서 제시한 내용에 따라서 본 연구에서 검토하게 될 사회비교 대상의 선택에 관련된 가설들을 표로 정리해보면 표 1과 같다.

방 법

실험 절차

피험자들은 4명씩 함께 실험에 참여하였다. 실험은 컴퓨터 화면에 나타나는 지시문을 읽으면서 진행되었는데, 컴퓨터 사이에 칸막이를 두어서 피험자는 다른 사람의 화면을 볼 수 없었다. 피험자들이 모두 컴퓨터 앞에 앉으면, 이 연구의 목적을 설명했는데, 현재 대학생들의 지각능력 수준을 알아보는 데 목적이 있다고 설명하였다. 연구 목적을 소개하고 나서 피험자들은 지각능력검사를 받았다. 피험자들에게는 이 검사가 순간적으로 나타났다가 사라지는 글자, 낱자, 그림 및 숫자 등에 대해서 얼마나 빠르고 정확하게 반응하는지를 알아보는 검사라고 알려주었다. 과제를 설명한 후 지각능력검사의 연습 시행을 3분간 실시하였다. 연습 시행이 끝난 후 본시행을 5분간 수행하였다. 본시행이 끝난 후 성공/실패의 환류와 환류의 확실성을 지각능력 점수로 조작하였다. 그리고 두 번째 본시행 결과를 자신이 장차 선택할 사람의 수행과 비교하게 된다고 알려주고, 타인과 비교할 때 염두에 두어야 할 사회비교목표(자기향상 목표/자기평가 목표/자기고양 목표)를 조작하였다. 세 독립변인을 조작한 후 종속변인으로 장차 자신의 지각능력검사 결과를 비교하고 싶은 사람을 선택하도록 하였다. 그 후 피험자들은 조작점검 문항을 부가적 종속측정치가 들어있는 설문에 응답하였고, 마지막으로 참고로 각 조건에서 실질적으로 과제의 수행이 이루어지는지 검토하기 위하여 수행 수준을 측정하는 과제를 4분간 수행하였다.

피험자

‘심리학개론’ 교양 강의를 수강하는 성균관대학교 학생 270명을 18조건에 15명씩 무선배정하였다.

실험설계

3(사회비교목표: 자기향상/자기평가/자기고양) × 3(수행의 환류: 성공/중간/실패) × 2(환류의 확실성: 확실/모호)의 완전무선설계이었다.

실험 과제

지각능력검사는 한 쌍의 그림판이 나타났다가 사라진 후 두 그림판이 같다고 생각되면 자판에서 알파벳 'O'를 누르고, 다르다고 생각되면 알파벳 'X'를 누르도록 하였다. 지각능력 점수는 연습과제 수행 전에 제한된 시간 내에 응답한 개수, 반응하는데 걸린 시간, 그리고 정확하게 응답한 개수를 고려하여 산출된다고 피험자들에게 알려주었다.

독립변인 조작

① 사회비교목표: 사회비교의 목표는 두 번째 지각능력 과제를 마친 후 본시행에서 얻은 점수를 자신이 선정한 다른 사람과 비교하기 위한 목표로 조작하였다. 자기향상 목표조건에서는 자신의 지각능력을 높이기 위하여 다른 사람과 자신의 점수를 비교할 때 자신의 지각능력을 증진시켜서 유능성을 높이는 데만 목표를 두라고 지시하였다. 자기평가 목표조건에서는 자신의 지각능력이 어느 정도나 되는지 정확히 알 수 있도록 하기 위하여 다른 사람과 자신의 점수를 비교할 때 자신의 지각능력이 얼마나 되는지 정확히 알아내는 데만 목표를 두라고 지시하였다. 자기고양 목표 조건에서는 자신의 자존심이 손상되지 않도록 방어하는데 도움이 되도록 다른 사람과 자신의 점수를 비교할 때 자신의 자존심을 방어하여 자존심이 손상 당하지 않도록 하는 데만 목표를 두라고 지시하였다.

② 수행 결과의 환류: 수행 결과를 알려주는 환류(feedback) 방법으로는 이전 연구에서 지각능력검사를 사용하여 얻은 대학생들 자료를 분석하여 100점 만점에 50점을 평균으로 개인의 득점을 환산한 점수라고

소개하고, 피험자 개인별 검사 결과를 알려주었다. 성공조건에서는 자신과 유사한 대학생을 기준으로 환산했을 때 백분위로 상위 20%에 해당하는 우수한 수행이라고 알려주었다. 중간조건에서는 자신과 유사한 대학생을 기준으로 환산했을 때 백분위로 중간 50%에 해당하는 중간 정도의 수행이라고 알려주었다. 실패조건에서는 자신과 유사한 대학생을 기준으로 환산했을 때 백분위로 하위 20%에 해당하는 저조한 수행이라고 알려주었다.

③ 환류의 확실성: 환류의 확실성은 본시행의 단위 시간당 최고 점수와 최저 점수의 차이로 조작하였다. 환류가 확실한 조건에서는 단위 시간당 피험자의 최고 점수와 최저 점수의 차이가 10으로 나타나서 편차가 작으며, 안정되고, 일정한 수준을 나타낸다고 알려주었다. 환류가 모호한 조건에서는 단위 시간당 피험자의 최고 점수와 최저 점수의 차이가 60으로 나타나서 편차가 크며, 불안정하고, 일정하지 않은 수준을 나타낸다고 알려주었다.

수행의 환류와 환류의 확실성은 컴퓨터의 한 화면에서 조작하였으며, 그 다음 화면에서는 이를 그래프로 제시하였다. 즉, 최고 점수와 최저 점수를 나타내는 막대 그래프를 보여주고 왼쪽 옆에는 수행의 환류 수준을, 오른쪽 옆에는 수행의 확실성을 다시 한번 제시하였다.

종속변인 측정

피험자들에게 두번째 지각능력검사의 본시행 점수에 관해서 자신의 검사 결과와 다른 한 사람의 검사 결과를 비교하게 된다고 알려주었다. 피험자는 자신의 결과와 두 번째 지각능력검사 결과를 비교할 사람을 선택하도록 했다. 자신의 지각능력검사 결과를 비교해 보고 싶은 사람을 선택할 때 참고하도록 첫 번째 지각능력검사에서 얻은 자신과 다른 세 사람의 지각능력 점수들을 알려주었다. 그러나 실제로 이 점수들은 실험조건별로 사전에 조작되었다. 모든 피험자들에게 제공된 다른 사람들의 점수는 세가지였는데, 세 사람 중 한사람은 자신보다 지각능력 수준이 높고, 또 한 사람은 자신과 유사했고, 나머지 한 사람은

자신보다 낮았다고 알려주었다. 피험자는 앞으로 수행하게 되는 지각능력검사 결과를 비교하고 싶은 사람을 세 사람 가운데서 하나만 골라서 입력했다. 세 사람을 나타내는 알파벳(A, B, C)의 제시 순서는 상쇄시켰다. 그러나 개인의 비밀 보장을 위해서 검사 결과를 제공할 때 능력에 대한 분석과 설명만 나타낼 뿐, 그 사람의 인적 사항은 나타나지 않는다고 알려주었다.

결과 및 논의

독립변인 조작 효과

수행 환류의 조작 효과는 ‘첫 번째 본시행에서 당신의 지각능력 점수는 백분위로 다음 중 어디에 속합니까’와 ‘첫 번째 본시행에서 당신의 지각능력 점수는 어느 정도의 수준이었습니까’라는 두 개의 질문을 통하여 확인하였다. 그 결과 이 질문에 대해서 모든 피험자들이 자신의 환류에 해당되는 지시문을 정확히 기억하였다. 또한 ‘첫 번째 본시행에서 당신은 자신의 지각능력 점수가 다른 대학생에 비하여 좋은 편이라고 생각합니까’에 대한 응답을 3(사회비교목표) × 3(수행의 환류) × 2(환류의 확실성)로 변량분석한 결과, 환류의 주효과만 유의하였다($F_{(2,252)} = 440.50, p < .001, \omega^2 = .76$). 즉, 성공조건($M = 6.80$)에서 중간조건($M = 4.65$)보다 자신의 점수가 더 좋다고 응답했고, 중간조건에서 실패조건($M = 2.27$)보다 자신의 점수가 더 좋다고 응답하였다.

환류의 확실성 조작 효과는 ‘첫 번째 본시행에서 당신의 단위시간 당 최고 점수와 최저 점수의 차이는 어디에 속합니까’와 ‘첫 번째 본시행에서 당신의 지각능력 점수는 단위시간마다 일정하게 유지되었습니까’라는 두 개의 질문을 통하여 확인하였다. 그 결과, 이 질문에 대해서 모든 피험자들이 자신의 환류의 확실성에 해당하는 지시문을 정확히 기억하였다. 또한 ‘첫 번째 본시행에서 당신은 자신의 지각능력 점수가 단위시간당 차이가 작아서 일관되게 나타났다고 생각합니까’에 대한 응답을 3(사회비교목표) × 3(수행의 환류) × 2(환류의 확실성)로 변량분석한 결과, 환류

의 확실성 주효과만 유의하였다($F_{(1,252)} = 509.88, p < .001, \omega^2 = .64$). 즉, 환류가 확실한 조건($M = 7.31$)에서 환류가 모호한 조건($M = 3.41$)보다 자신의 점수가 일관된다고 응답하였다. ‘첫 번째 본시험에서 당신의 자신의 지각능력 점수의 단위시간당 차이가 크다고 생각합니까’에 대한 응답을 3(사회비교목표) × 3(수행의 환류) × 2(환류의 확실성)로 변량분석한 결과, 환류의 확실성의 주효과만 유의하였다($F_{(1,252)} = 435.02, p < .001, \omega^2 = .61$). 즉, 환류가 확실한 조건($M = 2.71$)보다 환류가 모호한 조건($M = 6.54$)에서 자신의 점수가 단위시간당 차이가 더 크다고 응답하였다.

사회비교목표의 조작 효과는 ‘실험자가 다른 사람과 비교할 때 어디에 관심을 두라고 하였습니까’라는 질문을 통하여 확인하였다. 그 결과, 이 질문에 대해서 모든 피험자들이 자신의 사회비교목표에 해당하는 지시문을 정확히 기억하였다. 또한 ‘당신은 실험자의 설명을 통하여 자신의 유능성을 높이는데 얼마나 관심을 두게 되었습니까’에 대한 응답을 3(사회비교목표) × 3(수행의 환류) × 2(환류의 확실성)로 변량분석한 결과, 사회비교목표의 주효과만 유의하였다($F_{(2,252)} = 11.16, p < .001, \omega^2 = .07$). 자기향상 목표조건($M = 6.23$)과 자기고양 목표조건($M = 5.01$)과 자기고양 목표조건($M = 4.83$)에서 자신의 자존심을 방어하는데 더 관심이 있다고

= 11.71, $p < .001, \omega^2 = .07$). 자기향상 목표조건($M = 7.16$)에서 자기평가 목표조건($M = 6.23$)과 자기고양 목표조건($M = 5.82$)보다 자신의 유능성을 높이는 데 더 관심이 있다고 응답하였다. ‘당신은 실험자의 설명을 통하여 자신의 지각능력이 어느 정도가 되는지 정확히 알아내는데 얼마나 관심을 두게 되었습니까’에 대한 응답을 3(사회비교목표) × 3(수행의 환류) × 2(환류의 확실성)로 변량분석한 결과, 사회비교목표의 주효과만 유의하였다($F_{(2,252)} = 9.54, p < .001, \omega^2 = .05$). 자기향상 목표조건($M = 7.18$)과 자기평가 목표조건($M = 6.78$)에서 자기고양 목표조건($M = 6.05$)보다 자신의 능력을 정확히 아는데 더 관심이 있다고 응답하였다. ‘당신은 실험자의 설명을 통하여 자신의 자존심을 손상시키지 않도록 하는데 얼마나 관심을 두게 되었습니까’에 대한 응답을 3(사회비교목표) × 3(수행의 환류) × 2(환류의 확실성)로 변량분석한 결과, 사회비교목표의 주효과만 유의하였다($F_{(2,252)} = 11.16, p < .001, \omega^2 = .07$). 자기향상 목표조건($M = 6.23$)보다 자기평가 목표조건($M = 5.01$)과 자기고양 목표조건($M = 4.83$)에서 자신의 자존심을 방어하는데 더 관심이 있다고

표 2. 사회비교 대상의 선택 빈도

		성공						중간						실패							
		확실		모호		전체		확실		모호		전체		확실		모호		전체		전체	
		N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
사회비교목표 대상 선택																					
자기향상	상향대상	13	86.7	10	66.7	23	76.7	9	60.0	9	60.0	18	60.0	10	66.7	6	40.0	16	53.3	57	63.3
	유사대상	1	6.6	5	33.3	6	20.0	5	33.3	5	33.3	10	33.3	2	13.3	6	40.0	8	26.7	24	26.7
	하향대상	1	6.6	.	.	1	3.3	1	6.7	1	6.7	2	6.7	3	20.0	3	20.0	6	20.0	9	10.0
	전 체	15	100.0	15	100.0	30	100.0	15	100.0	15	100.0	30	100.0	15	100.0	15	100.0	30	100.0	90	100.0
자기평가	상향대상	11	73.3	8	53.3	19	63.3	7	46.7	5	33.3	12	40.0	5	33.3	3	20.0	8	26.6	39	43.3
	유사대상	4	26.7	6	40.0	10	33.3	7	46.7	10	66.7	17	56.7	6	40.0	8	53.3	14	46.6	41	45.5
	하향대상	.	.	1	6.7	1	3.3	1	6.6	.	.	1	3.3	4	26.7	4	26.7	8	26.6	10	11.1
	전 체	15	100.0	15	100.0	30	100.0	15	100.0	15	100.0	30	100.0	15	100.0	15	100.0	30	100.0	90	100.0
자기고양	상향대상	9	60.0	8	53.3	17	56.7	5	33.3	3	20.0	8	26.7	5	33.3	6	40.0	11	36.7	36	40.0
	유사대상	1	6.6	2	13.3	3	10.0	6	40.0	7	46.7	13	43.3	2	13.3	4	26.7	6	20.0	22	24.4
	하향대상	5	33.3	5	33.3	10	33.3	4	26.7	5	33.3	9	30.0	8	53.3	5	33.3	13	43.3	32	35.5
	전 체	15	100.0	15	100.0	30	100.0	15	100.0	15	100.0	30	100.0	15	100.0	15	100.0	30	100.0	90	100.0
전 체		45	100.0	45	100.0	90	100.0	45	100.0	45	100.0	90	100.0	45	100.0	45	100.0	90	100.0	270	100.0

표 3. 사회비교 대상을 선택한 빈도의 주효과 분석

변량원	진 체		상향비교		유사비교		하향비교	
	df	χ^2	df	χ^2	df	χ^2	df	χ^2
수행의 환류(A)	4	25.37***	2	15.55***	2	11.32**	2	8.83*
수행의 확실성(B)	2	6.30*	1	3.88*	1	6.17*	1	0.21
사회비교목표(C)	4	30.25***	2	11.68**	2	10.29**	2	18.71***

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

응답하였다. 따라서 독립변인들의 조작은 모두 잘 이루어졌다.

사회비교 대상 선택의 빈도 분석

피험자들이 다음으로 받게되는 지각능력검사 결과를 비교해 볼 사람으로 선택한 결과는 표 2에 제시되어 있다. 그리고 이에 대해 Linear Analysis를 사용하여 3(사회비교목표) × 3(수행의 환류) × 2(환류의 확실성)의 3원 빈도 분석한 결과는 표 3에 제시되어 있다. 빈도 분석 결과를 살펴보면 수행의 환류($\chi^2 = 25.37, p < .001$), 환류의 확실성($\chi^2 = 6.30, p < .05$) 및 사회비교목표($\chi^2 = 30.25, p < .001$)의 주효과가 각각 유의하였다. 가설을 검증하기 위한 대비분석 결과는 표 4에 제시되어 있다.

먼저 상향비교 대상의 선택 결과를 살펴보면 다음과 같다. 자기향상 목표조건(63%)에서 자기평가 목표조건(43.33%)과 자기고양 목표조건(40%)보다 상향비교 대상의 선택률이 유의하게 더 높았다($\chi^2 = 5.17, p < .05$). 따라서 가설 1-1은 지지되었다. 또한 성공조건(66%)에서 중간조건(42%)과 실패조건(38%)보다 상향비교 대상의 선택률이 유의하게 더 높았다($\chi^2 = 7.05, p < .01$). 따라서 가설 2-1은 지지되었다. 그리고 확실한 성공 환류를 받은 조건에서 자기향상목표를 설정하면 나머지 조건보다 상향비교 대상의 선택률이 유의하게 더 높았다($\chi^2 = 12.70, p < .001$). 따라서 가설 3-1은 지지되었다. 즉 사회비교목표가 자기평가하거나 자기를 고양시키려는 목표인 경우보다 자신을 향상시키려는 목표일 때 다른 비교 대상보다 상향비교 대상을 더 많이 선택하였다. 이는 자기

표 4. 가설 검증을 위한 상향, 유사, 하향비교 선택률의 대비 분석

대 비	df	χ^2
(1) 상향비교 대상의 선택		
향상 VS 평가+고양	1	5.17*
성공 VS 보통+실패	1	7.05**
성공/향상 vs 나머지	1	11.82***
향상/성공/확실 VS 나머지	1	12.70***
성공/확실: 향상VS평가+고양	1	2.77*
향상: 성공 VS 중간+실패	1	2.36
(2) 유사비교 선택		
평가 VS 향상+고양	1	8.49**
중간 VS 성공+실패	1	2.78 †
모호 VS 확실	1	8.51**
평가/모호 VS 나머지	1	5.81*
평가/중간 VS 나머지	1	7.68**
평가/중간/모호 VS 나머지	1	7.22**
평가/모호: 중간 VS 실패+성공	1	2.78 †
평가/중간/모호 VS 향상/중간/모호	1	3.34 †
평가/중간/모호 VS 고양/모호	1	1.14
평가/중간/모호 VS 평가/중간/확실	1	1.14
(3) 하향비교 선택		
고양 VS 평가+향상	1	18.65***
실패 VS 보통+성공	1	8.83**
고양/실패 VS 나머지	1	8.59**
고양/실패/확실 VS 나머지	1	7.76**
고양: 실패 VS 중간+성공	1	3.33 †
고양/실패/확실 VS 평가/실패/확실	1	2.16
고양/실패/확실 VS 향상/실패/확실	1	3.63 †
고양/확실: 실패 VS 중간+성공	1	3.60 †

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

를 향상시키려는 목표인 경우에 상향비교 대상이 가장 이 목표를 충족시킬 수 있으므로 다른 비교 대상보다 더 많이 선택되었음을 알 수 있다. 또한 중간 환류를 받았거나 실패 환류를 받았을 때보다 성공 환류를 받았을 때에 자기 향상하려는 동기가 다른 동기에 비해 높아지고 이후 상향비교가 가져다 주는 결과에 대처할 심적 자원을 지니게 되므로 다른 비교 대상보다 상향비교 대상의 선택이 더 많이 나타났음을 알 수 있다. 이러한 경향을 보면 자기향상목표가 설정되고 확실한 성공 환류를 받은 경우에 다른 조건보다 상향비교 대상의 선택이 더 많이 나타나서 비교의 목표와 상황의 요구가 일치할 때 이에 맞는 비교 대상의 선택이 높아짐을 알 수 있다.

다음으로 유사비교 대상의 선택 결과를 살펴보면 다음과 같다. 자기평가 목표조건(46%)에서 자기향상 목표조건(26%)과 자기고양 목표조건(24%)보다 유사비교 대상의 선택률이 유의하게 더 높았다($\chi^2 = 8.49, p < .001$). 따라서 가설 1-2는 지지되었다. 또한 환류가 모호한 조건(63%)에서 환류가 확실한 조건(37%)보다 유사비교 대상의 선택률이 유의하게 더 높았다($\chi^2 = 8.51, p < .01$). 따라서 가설 2-2는 지지되었다. 그리고 모호한 중간 환류를 받은 조건에서 자기평가목표를 설정하면 나머지 조건보다 유사비교 대상의 선택률이 유의하게 더 높았다($\chi^2 = 7.22, p < .01$). 따라서 가설 3-2는 지지되었다. 이는 자기를 평가하려는 목표를 설정한 경우에 유사비교 대상이 가장 이 목표를 충족시킬 수 있으므로 다른 비교 대상보다 더 많이 선택되었음을 알 수 있다. 또한 확실한 환류를 받았을 때보다 모호한 환류를 받았을 때 자기를 평가하려는 동기가 다른 동기에 비해 높아지므로 다른 비교 대상보다 유사비교 대상의 선택이 더 많이 나타났음을 알 수 있다. 이러한 경향을 보면 자기평가목표가 설정되었고 모호한 중간 환류를 받은 경우에 다른 조건보다 유사비교 대상의 선택이 더 많이 나타나서 비교의 목표와 상황의 요구가 일치할 때 이에 맞는 비교 대상의 선택이 높아짐을 알 수 있다.

마지막으로 하향비교 대상의 선택 결과를 살펴보면 다음과 같다. 자기고양 목표조건(36%)에서 자기향상

목표조건(10%)과 자기평가 목표조건(11%)보다 하향비교 대상의 선택률이 유의하게 더 높았다($\chi^2 = 18.65, p < .001$). 따라서 가설 1-3은 지지되었다. 또한 실패 조건(30%)에서 성공조건(13%)과 중간조건(13%)보다 하향비교 대상의 선택이 유의하게 더 높았다($\chi^2 = 8.83, p < .01$). 따라서 가설 2-3은 지지되었다. 그리고 확실한 실패 환류를 받은 조건에서 자기고양목표를 설정하면 나머지 조건보다 하향비교 대상의 선택률이 유의하게 더 높았다($\chi^2 = 7.76, p < .01$). 따라서 가설 3-3은 지지되었다. 이는 자기를 고양시키려는 목표를 설정한 경우에 하향비교 대상이 가장 이 목표를 충족시킬 수 있으므로 다른 비교 대상보다 더 많이 선택되었음을 알 수 있다. 또한 중간 환류를 받았거나 성공 환류를 받았을 때보다 실패 환류를 받았을 때 자기를 고양하려는 동기가 다른 동기에 비해 높아지고 하향비교 이후에 자신의 자존심을 가장 덜 손상시킬 수 있으므로 다른 비교 대상보다 하향비교 대상의 선택이 더 많이 나타났음을 알 수 있다. 이러한 경향을 보면 자기고양목표가 설정되었고 확실한 실패 환류를 받은 경우에 다른 조건보다 하향비교 대상의 선택이 더 많이 나타나서 비교의 목표와 상황의 요구 일치할 때에 이에 맞는 비교 대상의 선택이 높아짐을 알 수 있다.

자기향상목표, 자기평가목표 및 자기고양목표를 사용하여 사회비교의 목표로 설정하면 각각 상향, 유사 및 하향 비교 대상을 우세하게 선택했다. 질적으로 서로 다른 사회비교의 목표 설정 효과를 검증한 이 결과는 기존 연구들에서 볼 수 없는 본 연구의 기여점이다. 또한 사회비교의 목표 설정과 수행의 환류가 상호작용하여 비교 대상의 선택에 영향을 미쳤다는 본 연구의 결과 역시 중요한 발견점이다.

그런데 본 연구에서는 사회비교의 목표 설정에 따라서 사회비교의 동기가 달라지게 되어서 결과적으로 사회비교 대상의 선택이 달라진다고 가정하였다. 그러나 비교 대상의 선택 행동이 사회비교의 동기와 항상 일관되지 않을 수 있으므로 앞에서 제시한 설명을 입증하려면 사회비교 대상의 선택에서 어떤 사회비교 동기가 어떤 영향을 미쳤는지 살펴볼 필요가 있다.

사회비교의 동기 분석

본 연구에서는 특정한 사회비교목표와 상황의 개입이 상호작용함으로써 특정한 사회비교의 동기가 높아지고, 이 동기 수준에 따라서 사회비교 대상의 선택이 달라진다는 동기의 매개 효과를 가정했다. 여기서는 동기의 매개 효과를 간접적으로 검증하기 위해서 사후 질문을 통해서 각 조건에서 동기의 측정치를 얻었다.

상향비교, 유사비교 및 하향비교 동기를 측정하기 위하여 하나의 비교 방향에 대해서 각각 두 가지씩 질문하여 9점 척도로 응답하였다. 각각의 문항을 보면, 상향비교는 ‘당신은 지각능력이 당신보다 높았던 사람과 두 번째 지각능력검사 결과를 얼마나 비교하고 싶습니까?’와 ‘당신은 지각능력이 당신보다 우수했던 사람의 두 번째 지각능력검사 결과를 얼마나 알아보고 싶습니까?’로 측정했다. 유사비교는 ‘당신은 지각능력이 당신과 유사했던 사람과 두 번째 지각능력 검사 결과를 얼마나 비교하고 싶습니까?’와 ‘당신은 지각능력이 당신과 유사했던 사람의 두 번째 지각능력 검사 결과를 얼마나 알아보고 싶습니까?’로 측정했다. 끝으로 하향비교는 ‘당신은 지각능력이 당신보다 낮았던 사람과 두 번째 지각능력검사 결과를 얼마나 비교하고 싶습니까?’와 ‘당신은 지각능력이 당신보다 낮았던 사람의 두 번째 지각능력검사 결과를 얼마나 알아보고 싶습니까?’로 측정했다.

이 문항들이 실제 세 개의 구별된 동기 요인들로 구성되는지 알아보기 위하여 확인적 요인분석을 실시한 결과, 모든 부합도 지수가 양호했다($GFI = 1.00$, $AGFI = 1.00$, $NFI = 1.00$, $NNFI = 1.00$, $RMR = 0.016$). 이에 근거를 두고 각각의 사회비교 동기는 이를 측정하는 두 문항의 평정치를 평균한 값을 사용하여, 각각의 비교 동기에 대해서 3(사회비교목표) \times 3(수행의 환류) \times 2(환류의 확실성)로 변량분석을 실시했다. 이제 각각의 사회비교 동기를 분석한 결과를 살펴보고자 한다.

첫째, 상향비교 동기는 실패조건($M = 6.07$)보다 성공조건($M = 7.16$)에서 더 높았다($F_{(2,252)} = 8.05$, $p < .001$, $\omega^2 = .05$). 또한 사회비교목표의 주효과가 유의하였다($F_{(2,252)} = 7.72$, $p < .001$, $\omega^2 = .05$). 즉, 자기향

상 목표조건($M = 7.27$)에서 자기평가 목표조건($M = 6.36$)과 자기고양 목표조건($M = 6.32$)보다 상향비교 동기가 더 높았다. 이 결과는 성공조건에서 실패조건보다 상향비교 선택 빈도가 높고, 자기고양 목표조건과 자기평가 목표조건보다 자기향상 목표조건에서 상향비교 대상의 선택 빈도가 높았던 결과와 일관된다.

둘째, 유사비교 동기는 실패조건($M = 6.07$)보다 중간조건($M = 6.86$)에서 더 높았다($F_{(2,252)} = 5.59$, $p < .01$, $\omega^2 = .02$). 그리고 자기평가 목표조건($M = 7.06$)에서 자기향상 목표조건($M = 6.07$)보다 유사비교 동기가 더 높았다($F_{(2,252)} = 8.19$, $p < .001$, $\omega^2 = .04$). 또한 환류가 확실한 조건($M = 6.18$)보다 환류가 모호한 조건($M = 6.90$)에서 유사비교 동기가 더 높았다($F_{(1,252)} = 12.58$, $p < .001$, $\omega^2 = .03$). 이는 자기향상 목표조건과 자기고양 목표조건 조건보다 자기평가 목표조건에서 유사비교 대상의 선택이 더 높고, 확실조건보다 모호 조건에서 유사비교 대상의 선택이 더 높은 결과와 일관된다.

셋째, 하향비교 동기는 중간조건($M = 4.64$)보다 실패조건($M = 5.86$)에서 더 높았다($F_{(2,252)} = 6.65$, $p < .01$, $\omega^2 = .02$). 또한 자기평가 목표조건($M = 4.92$)보다 자기고양 목표조건($M = 5.78$)에서 하향비교 동기가 더 높았다($F_{(2,252)} = 4.17$, $p < .05$, $\omega^2 = .04$). 이 결과는 실패조건에서 성공조건보다 하향비교 선택 빈도가 높고, 자기향상 목표조건과 자기평가 목표조건보다 자기고양 목표조건에서 하향비교 대상의 선택 빈도가 높았던 결과와 일관된다.

따라서 사회비교의 동기를 알아본 이 결과들을 종합적으로 정리해보면, 사회비교 경험에서 유발된 사회비교의 개입 과정뿐만 아니라 본 연구에서 가정하 대로 개인의 의지적 목표설정 과정 역시 사회비교 동기의 성질에 영향을 미치며, 사회비교의 목표 설정과 개입이라는 두 경로의 상호작용 과정을 통해서도 사회비교의 동기에 영향을 미친다고 제안한 본 연구의 두 경로 이론이 지지되었다고 볼 수 있다

사회비교 전후 수행의 차이

사회비교목표를 달리하고 목표 개입 수준도 서로

다른 조건에서 실제로 과제 수행의 향상 수준이나 자기효능성에서 어떤 차이를 보이는지 알아내면 사회비교에 따라서 초래되는 결과들을 이해하는데 기여할 수 있다. 먼저 자기 수행의 예측치는 다음 연구에 참고 자료로서 제시하고자 한다. 그런데 본 연구에서는 과제 수행에 관한 성공/실패 환류와 사회비교목표의 설정이 이루어지고 각자 비교 대상을 선택한 후에 최종 수행치를 얻었다. 그러므로 동일한 조건이라고 하더라도 서로 다른 대상과 비교해서 얻은 수행치가 된다. 이와 같은 이유에서 수행치나 먼저 사회비교 후 개인의 수행이 어떻게 달라지는지 알아보기 위하여 피험자들의 첫 번째 본시행과 두 번째 본시행에서 얻은 수행의 차이를 산출하였다. 즉, 두 번째 본시행에서 응답한 개수에서 5/4 × (첫 번째 본시행에서 응답한 개수)를 감하여 얻은 값을 사용해서 3(사회비교목표) × 3(수행의 환류) × 2(환류의 확실성)로 변량분석하였다. 평균과 표준편차는 표 5에 제시되어 있다.

수행의 증가량을 분석한 결과를 보면 사회비교목표의 주효과가 유의하였다($F_{(2,252)} = 4.93, p < .01, \omega^2 = .03$). 즉, 자기고양 목표조건($M = 0.91$)보다 자기향상 목표조건($M = 3.62$)에서 수행이 더 좋아졌다. 그러나 이 두 조건과 자기평가 목표조건($M = 1.43$) 사이에는 유의한 차이는 없었다. 따라서 자기향상목표가 설정되면 자기를 향상시키려는 동기가 발생하여 상향비교 대상을 더 많이 선택하며, 이 동기는 적어도 자기고

양목표를 설정할 때에 비해서 실제로 자신의 수행을 향상시키는데 기여함을 알 수 있다. 다음으로 수행의 환류와 확실성의 상호작용 효과가 유의하였는데($F_{(2,252)} = 3.70, p < .05, \omega^2 = .02$), 이는 수행의 환류 × 확실성 × 사회비교목표의 삼원 상호작용($F_{(4,252)} = 2.45, p < .05, \omega^2 = .03$)이 유의하기 때문에 성공이나 실패 환류를 받은 조건을 각각 분리하여 결과를 검토하기로 한다. 자기향상 목표조건에서 성공 환류를 받은 경우에는 성공 환류가 모호할 때($M = 3.93$)보다 확실할 때($M = 7.60$) 수행의 증가량이 유의하게 더 높았다. 자기향상목표가 설정되고 확실한 성공 환류를 받은 조건은 다른 조건보다 상향비교 대상의 선택 빈도가 더 높은 조건이었으므로 이 조건에서 실제로 상향비교 대상을 선정하여 비교 대상으로 삼으면 실제로 자신의 수행이 향상됨을 일 수 있다. 그러나 동일한 자기향상목표를 설정하더라도 실패 환류 조건에서는 목표나 확실성에 따른 유의한 차이가 나타나지 않았다. 또한 실패 환류를 받아서 자존심에 손상을 입은 경우에는 자기향상 목표가 설정되어도 자신의 수행을 향상시키는 데는 별로 기여하지 못하는 것을 알 수 있다.

자기 수행 수준의 예측

피험자들이 각 조건에 따라서 장래 자신의 수행에 대한 자기효능성 수준이 달라지는 현상을 알아보고자

표 5. 사전-사후 수행 차이의 평균(표준편차)

	성공			중간			실패			전체
	확실	모호	전체	확실	모호	전체	확실	모호	전체	
사회비교목표										
자기향상	7.60 (11.34)	3.93 (8.80)	5.77 (10.14)	1.07 (4.06)	5.00 (7.67)	3.03 (6.35)	2.87 (7.29)	1.27 (6.25)	2.07 (6.72)	3.62 (7.99)
자기평가	0.53 (4.19)	3.07 (4.01)	1.80 (4.23)	2.13 (4.76)	1.00 (5.72)	1.57 (5.20)	2.87 (3.80)	-1.00 (5.25)	0.93 (4.91)	1.43 (4.76)
자기고양	3.67 (4.94)	-1.13 (6.07)	1.27 (5.96)	-1.33 (5.33)	2.13 (7.48)	0.40 (6.62)	2.00 (3.27)	0.13 (4.42)	1.07 (3.94)	0.91 (5.57)
전체	3.93 (7.92)	1.96 (6.82)	2.94 (7.42)	0.62 (4.86)	2.71 (7.06)	1.67 (6.12)	2.58 (5.01)	0.13 (5.32)	1.36 (5.28)	1.99 (6.35)

표 6. 자기 수행 예측치의 평균(표준편차)

	성공			중간			실패			전체
	확실	모호	전체	확실	모호	전체	확실	모호	전체	
사회비교목표										
자기향상	5.00 (1.18)	6.44 (0.87)	5.72 (1.26)	5.31 (1.00)	5.27 (0.83)	5.29 (0.90)	4.42 (1.31)	5.42 (1.06)	4.92 (1.27)	5.31 (1.19)
자기평가	6.20 (0.89)	5.40 (1.18)	5.80 (1.11)	5.09 (1.58)	4.69 (1.31)	4.89 (1.44)	5.56 (1.25)	4.04 (1.21)	4.80 (1.43)	5.16 (1.40)
자기고양	6.60 (1.13)	5.36 (1.32)	5.98 (1.36)	5.56 (1.13)	5.36 (1.37)	5.46 (1.24)	4.22 (1.31)	5.44 (1.37)	4.83 (1.45)	5.42 (1.42)
전체	5.93 (1.25)	5.73 (1.22)	5.83 (1.24)	5.32 (1.25)	5.10 (1.21)	5.21 (1.23)	4.73 (1.39)	4.97 (1.36)	4.85 (1.37)	5.30 (1.34)

본시행 후 자신의 장래 수행을 예측하도록 했다. 즉, “당신은 자신이 마지막 5분 동안 푼 두번째 본시행에서 얼마나 잘했다고 생각합니까”, “당신은 자신이 마지막 5분 동안 푼 두번째 본시행의 결과가 어느 정도가 된다고 생각합니까”, “당신은 자신이 마지막 5분 동안 푼 두번째 본시행에서 점수가 얼마나 좋게 나타날 것이라고 생각합니까”의 세 문항에 응답한 값을 평균하여 자기 수행의 예측치를 얻었다. 그 결과는 표 6에 제시되어 있다. 이 결과, 성공/실패의 환류의 주효과가 유의했다($F_{(2,252)} = 15.44, p < .001, \omega^2 = .08$). 즉, 실패조건($M = 4.85$)보다 중간조건($M = 5.21$)에서, 그리고 중간조건보다 성공조건($M = 5.83$)에서 자신의 수행을 더 높게 예측했다. 또한 사회비교목표와 확실성의 상호작용 효과가 유의하였는데($F_{(2,252)} = 11.36, p < .001, \omega^2 = .07$), 자기향상 목표조건에서는 환류가 확실한조건($M = 4.91$)보다 모호한조건($M = 5.71$)에서 자기수행의 예측이 더 높은 반면에, 자기평가 목표조건에서는 환류가 모호한조건($M = 4.71$)보다 확실한조건($M = 5.61$)에서 예측한 자기수행이 더 높았다. 자기고양 목표조건에서는 환류가 확실한 조건($M = 5.46$)과 모호한 조건($M = 5.38$) 사이에 차이가 나타나지 않았다. 그러나 삼원상호작용이 유의하였으므로($F_{(4,252)} = 5.83, p < .001, \omega^2 = .06$) 이를 검토하여 보면, 성공 환류가 모호한 조건에서는 자기향상목표를 설정하면 자신의 수행 예측이 높았다($M = 6.44$). 대체로 자기

향상목표를 설정한 조건에서 상황비교 대상이 많이 선택되었으므로, 이 상호작용 효과는 모호한 성공 환류가 확실한 성공 환류보다 수행 동기를 높였다고 추론할 수 있다. 그리고 일관된 성공 환류를 받고 자기고양목표가 주어졌을 때 자기 수행을 가장 높다고 예측했다. 이 결과는 이 조건에서 하향비교 대상이 많이 선택되었으므로 하향비교에 따른 상대적 평가의 영향으로 볼 수 있다($M = 6.60$). 반면 모호한 실패 환류를 받고 자기평가목표가 주어졌을 때 예측한 자기수행이 가장 낮았다($M = 4.04$). 이 결과 역시 자신과 유사한 수행 수준을 지닌 대상과 비교하여 모호한 성공 환류를 받으면 자기평가가 동기가 높아져서 상대적으로 자기 수행을 낮게 평가했다고 추론할 수 있다.

지금까지 사회비교 조건에서 실제 수행량과 자기효능성이 어떻게 달라지는지 살펴보았다. 이 결과로부터 사회비교가 이루어진 후 나타나는 결과에 관해서 중요한 시사점을 얻을 수 있다. 즉, 확실한 성공 환류가 제공된 조건에서 자기향상목표를 설정하면 수행의 증가가 가장 크지만($M = 7.60$), 오히려 성공 환류가 모호한 조건에서 자기향상목표를 설정하면 자기효능성이 높았다($M = 6.44$). 또한 일관된 성공 환류를 받은 조건에서 자기향상목표를 설정하면 자기효능성($M = 6.60$)이 다른 어느 조건보다 높지만 실제 수행의 증가는 중간 수준($M = 3.67$)에 머문다. 그리고 모호한 실패 환류를 받고 자기평가목표를 설정하면 실제

수행의 증가 수준도 낮고 자기효능성도 가장 낮게 평가되었다($M = 4.04$). 이 결과로부터 사회비교 후에 나타나는 결과에 대해서 중요한 시사점을 얻을 수는 있지만, 동일한 조건이라도 서로 다른 비교 대상을 선택한 후에 얻은 결과이므로 장차 각 조건에서 선택한 비교 대상을 통제하거나 고정시킨 연구가 필요하다.

본 연구의 시사점

본 연구에서 사회비교목표의 설정에 따라서 예언과 일치되는 방향으로 비교 대상의 선택이 달라진다는 결과를 얻었다. 또한 대체로 사회비교의 목표를 설정하면 각 사회비교의 목표와 일치되는 동기가 높아짐을 알았다. 이 결과들로부터 타인과 비교하기 위하여 일정한 목표를 설정하면 목표와 일치되는 동기가 높아져서 이 동기를 충족시킬 수 있는 비교 대상이 선택된다고 추론할 수 있다. 그 뿐만 아니라 수행 결과의 환류 조건에 따라서 사회비교 목표 설정이 비교 대상의 선택에 달리 영향을 미친다는 사회비교의 목표 설정과 목표 개입의 상호작용 가설도 지지되었다. 앞에서 지적한 바와 같이 이 가설들은 본 연구에서 처음 도입되고 지지되었으므로 다른 연구에서 볼 수 없는 독특한 기여점으로 들 수 있다. 사회비교목표의 설정에 의해서 사회비교 동기가 비교 대상의 선택을 매개한다는 이와 같은 추론의 타당성은 본 연구에서 얻은 자료를 필자의 선행 연구와 비교하여 새롭게 분석하거나 새로운 연구를 통해서 반복 검증할 수 있다.

또한 사회비교의 경험에 따라서 자신과 비교할 대상의 선택이 예언과 일치되게 달라진다는 결과를 얻었다. 즉, 타인과 비교해서 성공하거나 실패한 경험과 수행 환류 정보의 확실성에 따라서 사회비교 대상의 선택이 달라졌다. 이 결과는 장은영과 한덕웅(1999)의 연구에서도 일관되게 나타났다.

본 연구에서 사회비교목표와 사회비교 경험을 통해서 형성된 목표 개입이 상호작용하여 사회비교 대상의 선택에 영향을 미친다는 가설을 대체로 지지하는 결과를 얻었다. 그런데 이 가설이 지지되는지는 장은영과 한덕웅(1999)의 연구 결과를 본 연구의 결과와

비교해서 간접적으로 알아볼 수도 있다. 두 연구의 결과를 비교하기 위해서는 실험에서 다루어진 독립변인들과 종속변인들이 동일하거나 유사해서 비교가 가능하여야 한다. 그런데 본 연구와 장은영과 한덕웅의 실험 1에서 관련된 속성의 비교 조건이 이 요구를 충족시키기에 가장 좋다. 장은영과 한덕웅의 실험에서도 사회비교의 성공이나 실패 조건에서 수행의 환류 정보가 확실하거나 모호하게 조작하는 방법은 본 연구의 두 독립변인들과 동일하다. 두 연구에서 유일한 차이점은 사회비교하게 될 수행 과제를 선정할 때에 본 연구에서는 동일한 과제를 사용하는데 비해서 장은영과 한덕웅의 실험에서는 상관이 높은 다른 과제라고 알려준 점이다.

본 연구의 결과를 보면 사회비교를 통해서 확실성이 높게 성공을 경험한 후 자기향상목표를 설정하면 피험자의 86.7%가 상향비교 대상을 선택하였다. 장은영과 한덕웅의 실험 1에서는 본 연구와 유사한 사회비교 경험을 한 조건에서 피험자들의 60%가 상향비교 대상을 선택하였다. 그러므로 이 두 실험을 비교해 보면 성공을 경험한 조건에서 본 연구처럼 자기향상목표를 설정하면, 필자의 선행 연구에서 성공만 경험하고 자기향상목표를 설정하지 않았을 때보다, 상향비교 대상의 선택 백분율이 더 높아짐을 알 수 있다($\chi^2 = 16.00, p < .001$). 이와 유사하게 해석해 보면 사회비교를 통해서 성공이나 실패가 아닌 중간 수행 수준의 모호한 환류를 받은 조건에서 자기평가목표를 설정(66.7%)하면, 중간 수준의 환류를 받고 목표를 설정하지 않았을 때(40.0%)보다 유사비교 대상을 선택한 백분율이 높았다($\chi^2 = 5.20, p < .01$). 그러나 사회비교를 통해서 실패가 확실한 환류를 받게 된 조건에서 자기고양목표를 설정(53.3%)하면, 확실한 실패 환류를 받았으나 목표를 설정하지 않았을 때(46.7%)보다 하향비교 대상을 선택한 백분율이 높은 추세만 보였다($\chi^2 = 1.00, n.s.$).

자기방어의 사회비교목표를 설정한 조건에서 확실한 실패 환류를 받았을 때 본 연구의 가설이 지지되지 못한 이유는 연구 대상이 상향비교 경향이 높은 대학생들인 점에서 찾을 수도 있다. 장은영과 한덕웅

의 실험 1에서 상향비교, 유사비교 및 하향비교 대상의 선택은 각각 40.75%, 42.22% 및 17.22%이었고, 본 연구에서는 차례대로 각각 48.89%, 32.22% 및 18.89%이었다. 이 결과에서 보듯이 하향비교 대상을 선택한 대학생의 백분율은 평균 18% 정도에 불과해서 조건에 따라서 유의한 차이를 보이지 못했을 수 있다. 따라서 하향비교 목표의 선정 과정에 관한 본 연구의 가설은 장차 대학생이 아니거나 대학생을 대상으로 삼더라도 하향비교가 용이한 조건에서 다시 검증할 필요가 있다. 비록 확실한 실패를 받은 조건에서 자기고양목표를 설정하지 않았을 때보다 자기고양목표를 설정했을 때 하향비교 대상의 선택률이 유의하게 증가하지 않았지만, 전반적으로 볼 때 자기향상과 자기평가의 사회비교 목표를 설정하면 설정하지 않았을 때보다 비교목표를 충족시킬 수 있는 비교 대상의 선택이 증가함을 알 수 있다.

결론과 장래 연구 과제

본 연구에서 사회비교의 과정이 사회비교목표의 설정과 사회비교개입의 상호작용으로 사회비교 대상의 선택이나 사회비교의 결과가 달라진다는 사회비교의 자기조절이론을 제안하고, 이 가운데 사회비교 대상의 선택에 관한 가설들을 검증하였다. 사회비교목표의 개입에 영향을 미치는 성공/실패 환류와 사회비교 목표의 효과를 다룬 본 연구의 결과를 보면, 자기향상목표와 자기평가목표를 설정한 조건에서 이 연구의 가설들이 지지되었다. 자기고양목표 조건에서 가설이 부분적으로 지지되지 않은 이유로는 본 연구의 대상이 된 대학생들이 대체로 자기향상동기가 높기 때문에 실험에서 자기고양 동기가 강하게 작동하지 않은 점을 논의하였다. 그리고 사회비교의 결과로 초래되는 수행과 자기효능성의 변화에 관한 자료의 분석을 통해서 사회비교의 순기능과 역기능이 나타나는 조건들을 검토하였다.

이론의 측면과 실증 연구의 측면에서 장래 연구의 과제를 간략히 정리하면 다음과 같다. 먼저 이론의 측면에서 본 연구에서는 단일한 사회비교 동기가 우세한 조건에 초점을 맞추어서 가설이 제안되었다. 그

런데 실제로는 두 동기가 유사하게 높은 수준으로 유발될 수 있다. 그러므로 장래 연구에서는 동기들이 복합적으로 유발되는 조건들을 포괄하는 방향으로 이론의 확장이 필요하다. 실증 연구의 측면에서는 선행 요인들 → 사회비교 동기 → 사회비교 대상의 선택 과정을 가정하고, 사회비교 동기의 매개 효과를 검토하기 위하여 사회비교의 동기와 사회비교 대상의 선택을 별도로 분석하여 상호 관련성을 각각 검토하였다. 장차 사회비교 동기가 매개 요인으로 설명력이 있는지 매개과정을 직접 검증하는 통계적 분석 혹은 인과 모형의 검증 연구가 필요하다.

참고 문헌

- 김교현·한덕웅(1996). 자기노출의 목표, 자발성 및 분노억제경향이 생리적 각성, 정확 및 자기평가에 미치는 효과. *한국심리학회지: 건강*, 1(1), 66-88.
- 장은영·한덕웅(1999). 비교 대상의 선택에서 환류유형, 비교속성 및 통제감의 효과. *한국심리학회지: 사회 및 성격*, 13(2), 201-217.
- Atkinson, J. W., & Birch, D. (1978). *An introduction to motivation*(rev. ed.). NY: D. Van Nostrand Co.
- Festinger, L. A. (1954). A theory of social comparison process. *Human Relations*, 7, 117-140.
- Locke, E. A. (1968). Toward a theory of task performance and incentives. *Organizational Behavior and Human Performance*, 3, 157-189.
- Locke, E. A., & Lathams, G. P. (1990). *A theory of goal setting and task performance*. NJ: Prentice-Hall.
- Taylor, S. E., & Lobel, M. (1989). Social comparison activity under threat: Downward evaluating and upward contacts. *Psychological Review*, 96, 569-575.
- Talyor, S. E., Wayment, H. A., & Carrillo, M. (1996). Social comparison, self-regulation, and

- motivation. In E. T. Higgins & R. Sorrentino (Eds.), *Handbook of Motivation & Cognition* (pp.3-27). New York: Guilford Press.
- Wayment, H. A., Talyor, S. E., & Carrillo, M. (1994). *The motivation and performance implication of upward and downward comparisons*. Manuscript in preperation.
- Wills, T. A. (1981). Downward comparison principles in social psychology. *Psychological Bulletin*, 90, 245-271.
- Wills, T. A. (1991). Serving self-relevant goals through social comparison. In J. Suls & T. A. Wills (Eds.), *Social comparison: Contemporary theory and research*(pp.23-50). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Wood, J. V. (1989). Theory and research concerning social comparisons of personal attributes. *Psychological Bulletin*, 106(2), 231-248.

Effects of Goal-setting for Social Comparison and Success/Failure Experiences upon Choice of Comparison Target

Doug-Woong Hahn

Dept. of Industrial & Organizational Psychology, Sungkyunkwan Univ.

A self-regulation theory of social comparisons processes, which assumed interaction effects of goal-setting and commitment for social comparison, was proposed and the derived hypothesis in choice of comparison target were tested through a laboratory experiment. A 3(goal-setting for social comparison: self-promotion, self-assessment, self-enhancement) \times 3(performance feedback: success, similar, failure) \times 2(certainty of feedback: certain, uncertain) completely randomized factorial design was used. Two hundred seventy college students were randomly assigned to one of the 18 experimental conditions. The results showed that the hypothesized three main effects were confirmed and, more importantly, the hypothesized 3-way interaction was confirmed. In accordance with the hypothesis, more upward social comparison targets were chosen in self-promotion goal/certain/success feedback condition than any other condition. Choice percentage of similar other was the highest in uncertain/similar performance feedback condition, compared to other condition. It was also revealed that more downward comparison targets were chosen in self-enhancement goal/certain/failure feedback condition than any other condition. The result also strongly suggested that social comparison motivation was an important mediator between the antecedent variables and the choice of comparison target. The self-regulation theory of social comparison, which was proposed in this paper, and the obtained results were discussed in term of the theories and results of the previous studies. The limitations of the study and suggestions for future study were also discussed.