

자기 일에 대한 선택과 타인의 일에 대한 조언의 차이: 매몰 비용 효과의 경우

신승호 · 이종택 · 최인철*

서울대학교 심리학과

본 연구는 사람들이 자신을 위한 선택을 할 때와 타인을 위한 조언을 할 때 판단이 서로 달라지는지를 매몰 비용 효과(sunk cost effect)의 경우에서 알아보기 위하여 실시되었다. 매몰 비용 효과란 과거에 이미 이루어진 (즉 매몰된) 투자에 얽매어서 계속해서 투자를 하는 것이 비합리적임에도 불구하고 투자를 계속하는 경향을 가리킨다. 연구 1은 매몰 비용 효과가 자신을 위한 선택일 때보다 타인을 위한 조언을 하는 경우 더 강하게 나타남을 보였다. 즉 실험 참가자들은 타인에게 조언할 때 더 비합리적인 결정을 내렸던 것이다. 연구 2는 연구 1의 결과를 개념적으로 반복 검증하였다. 매몰 비용 효과를 범하는 비합리적 결정에 대하여 실험 참가자들은 그 결정이 자신의 투자에 영향을 미칠 때보다는 타인의 투자에 영향을 미치는 경우에 상대적으로 더 긍정적으로 평가하였다. 연구 3은 연구 1과 2의 결과가 동기적인 이유 때문에 부분적으로 비롯되었다는 것을 규명하였다. 즉 타인에 대한 조언을 할 때라도 그 조언의 결과에 대해 조언자가 책임을 져야 할 경우에는 그렇지 않은 경우에 비해서 매몰 비용 효과를 유의미하게 약하게 보였다.

주제어: 매몰 비용 효과, 선택, 조언

일상생활에서 사람들은 조언을 주고 받으며 살아 간다. 때로는 사적인 맥락에서, 때로는 공적인 맥락에서 어떤 것이 최적의 결정인가에 대하여 다른 사람에게 조언을 구하기도 하고, 또 그런 상황에 처한 사람들에게 조언을 전하는 것은 대부분의 사람들이 쉽게 경험하는 일일 것이다. 또한 조언을 주는 것을 전문적인 직업으로 하는 사람들도 많이 존재한다. 이제 다음과 같은 가상적인 상황을 생각해 보자:

당신은 어떤 사업에 이미 상당한 액수의 투자를 하였

지만 사업의 성과가 계속해서 좋지 않고, 앞으로도 상황이 나아질 기미는 없어 보인다. 이제 당신은 당신의 친구에게 이 상황에서 그 사업을 계속해야 할 것인지에 대하여 조언을 구하였다. 당신의 친구는 그 사업을 계속할 것을 권하였다. 친구의 조언을 듣고 나서 당신은 다음과 같은 질문을 스스로 하게 되었다. 과연 이 친구는 자기 스스로가 이런 상황에 직면하였을 때도 동일한 결정을 내릴 것인가, 즉 사업을 계속할 것인가?

타인의 조언에 대한 우리의 확신은, 그 사람이 전문가이든 혹은 비전문가이든 상관없이, 그 사람이 우리에게

* 본 논문의 저자들은 이 논문에 동일하게 공헌하였으며 저자들의 이름은 철자 순서에 따라 제시하였다.

게 준 조언대로 본인도 같은 결정을 할 것이라고 믿을 때 증가할 것이라는 것은 의식의 여지가 없다. 만일 어떤 사람이 우리에게 건네 준 조언과 그 사람의 실제 행동이 다르다면 우리는 그 사람의 조언에 신뢰를 보내지 않을 것이다. 예를 들어, 나의 주식을 관리하는 증권회사 직원이 A라는 주식을 나에게 매수할 것을 조언하면서 정작 자신은 그 주식을 매도한다면, 그리고 어떤 소아과의사가 나의 아이에게는 A라는 영양제를 권하면서 정작 자신의 아이들에게는 그 약을 절대 먹이지 않는다면, 우리는 그들의 조언을 신뢰하지 않을 것이다. 이처럼 우리는 우리에게 조언하는 사람들에게 그들이 우리에게 조언하듯이 자신들의 일을 결정하리라고 기대한다. 그런데 과연 사람들은 다른 사람에게 주는 조언대로 자신의 일을 결정하는가? 다시 말해서 자신의 선택과 타인에 대한 조언이 항상 일치하는가? 이 물음에 답하는 것이 본 연구의 주된 목적이다.

자신에 대한 선택과 타인에 대한 조언이 일치하는지의 물음은 위의 예에서 시사하듯이 현실적으로 아주 중요한 문제임에 분명하지만 판단과 의사 결정(judgment and decision-making)에 대한 기존의 연구들은 이 문제를 거의 다루지 않았다. 그 주된 이유는 판단과 의사 결정에 관한 규준적(normative) 이론들의 기본 가정 속에는 두 개의 결정이 서로 다를 것이라고, 혹은 달라야 할 것이라고 기대할 만한 어떤 이론적인 근거도 없기 때문이다. 이 규준적 이론들은 모든 사람들이 자신들의 이익을 극대화하기 위해서 반드시 따라야 하는 몇 가지 원리들을 제시하고 있다. 이 원리들에 예외가 있을 수 없으며 개인차도 있을 수 없다. 따라서 남에게 하는 조언과 본인 스스로의 선택이 체계적으로 다를 것이라고 가정할 만한 어떤 이론적인 근거도 이런 규준 이론에는 존재하지 않는 것이다. 그러나 그럼에도 불구하고 사회심리학의 몇 가지 연구 전통은 자신에 대한 선택과 타인에 대한 조언이 체계적으로 다를 수 있음을 시사하고 있다.

선택과 조언의 차이를 시사하는 기존 연구들

자기 선택과 타인에 대한 조언에 차이가 날 수도 있다는 가능성은 사회심리학의 오래된 전통 가운데 하나에서 찾아볼 수 있다. 사회지각 연구자들은 자기지각과

타인지각에 체계적으로 차이가 난다는 것을 오래 전부터 보고하여 왔다(예, Heider, 1958; Jones & Nisbett, 1972; Ross, 1977). 이 중 대표적인 것이 행위자와 관찰자의 귀인 편향에 대한 연구이다(Jones & Nisbett, 1972; Nisbett, Caputo, Legant, & Maracek, 1973). 이 연구에 따르면 사람들은 자신의 행위에 대해서는 외부 귀인을 하지만 타인의 행위에 대해서는 상대적으로 내부 귀인을 더 많이 한다. 예를 들면, Nisbett 등(1973)의 연구에서는 실험 참가자들로 하여금 자신의 여자친구와 자신의 전공 선택 이유를 기술하게 하고, 동시에 자신의 친구의 입장에서 그 친구의 여자친구와 전공 선택 이유에 대하여 기술하게 하였다. 그 결과, 실험 참가자들은 전자에서는 외부 귀인(예를 들어, '여자 친구가 예뻐서', '전공의 전망이 좋아서')을 주로 하였고 후자에서는 내부 귀인(예를 들어, '내 친구는 그 여자와 같은 스타일을 좋아하기 때문에', '내 친구는 그 전공을 좋아하기 때문에')을 주로 하였다. 행위자-관찰자 편향에 대한 이러한 결과는 전통적으로 조망의 차이(different perspective)나 정보의 차이(different information)로 설명되어 왔는데, 두 설명 모두 자신의 선택과 타인에 대한 조언에 차이가 날 수도 있을 것이라는 점을 시사해 준다. 지각적 조망의 차이에 의한 설명에 따르면 행위자와 관찰자는 서로 다른 관점을 가지고 있으며, 정보의 차이에 의한 설명에 의하면 행위자와 관찰자는 서로 다른 종류의 정보들을 소유하고 있다. 따라서 자신에 대한 판단과 타인에 대한 판단에서 체계적인 차이가 있을 것이라는 것은 어찌 보면 당연해 보일 수 있다.

성폭력의 예방에 관한 연구들(Fischhoff, 1992; Furby, Fischhoff, & Morgan, 1992)도 자기 선택과 타인에 대한 조언이 달라질 수 있다는 것을 시사해 준다. 이 연구자들은 잠재적인 성폭력의 희생자와 성폭력 전문가를 면접한 결과, 이들이 성폭력과 관련된 제반 요인들에 대한 중요도를 다르게 평가한다는 것을 발견하였다. 자신을 위해 판단하는 잠재적 성폭력 희생자들은 성폭력 예방책의 비용과 효과라는 두 측면을 모두 동등하게 고려한 반면, 타인(여기서는 잠재적 성폭력 희생자)을 위해 조언하는 성폭력 전문가들은 예방책의 비용은 무시한 채 효과에만 초점을 두어 의사 결정하게 되는 결과를 보였다. 예를 들면, '밤 늦게까지 돌아다니지 않는다'

라는 성폭력 예방책은 성폭력 전문가에 의해 강하게 추천되었지만, 잠재적 성폭력 희생자들에 의해서는 상대적으로 약하게 추천되었다. 왜냐하면 이 예방책은 잠재적 성폭력 희생자의 입장에서 본다면 자신의 활동 영역을 좁히는 결과를 초래하기 때문이었다. 특히 직장 여성의 경우 이러한 결과는 치명적일 수 있기 때문에 '밤늦게까지 돌아다니지 않는다'와 같은 방법을 꺼리게 된 것이다.

최근에 Harvey, Koehler, 및 Ayton(1997)는 의사결정의 효과성에 대한 판단 연구에서 행위자가 관찰자보다 자신의 의견에 대하여 더 높은 확신도(confidence)를 지닌다는 것을 보여 주었다. 구체적으로, 병원장면에서 추천 처방에 대한 확신도를 추정하게 했을 때, 행위자('정신과 의사')가 관찰자('간호사')보다 자신의 처방에 대하여 더 확신한다는 결과를 보였다. 그렇지만, 관찰자가 자신의 대안적 추천 처방을 제안할 기회를 제공받았을 때는 관찰자가 자신의 대안 처방을 행위자의 것보다 더 확신하는 결과를 보였다. 이 연구가 시사하는 바는 사람들이 전문성과 관계없이 자신이 선택한 내용을 더 확신한다는 것이다.

마지막으로 자신을 위한 선택과 타인에 대한 조언시 고려되는 정보들의 중요도가 다르게 평가된다는 결과들이 최근에 발표되었다(Kray & Gonzalez, 1999; Kray, 2000). Kray와 Gonzalez(1999)는 실험 참가자들에게 개인적 만족도가 낮지만 월급이 많은 직업과 개인적 만족도는 높지만 월급이 적은 직업 중에서 한 직업을 선택하도록 하였다. 자기 의사결정 조건의 실험 참가자들은 두 차원(월급과 만족도) 모두를 비교적 동등하게 중요시했지만, 타인 조언 조건의 실험 참가자들은 두 차원 중 더 중요하다고 판단되는 개인적 만족도 차원을 훨씬 더 중요시하였다. 즉, 타인 조언 조건의 많은 실험 참가자들은 개인적 만족도가 높은 직업을 선택하라고 조언을 하였다. 또한 개인적 만족도와 월급이라는 조건에 제 3의 조건(예를 들어, 직장의 위치)이 추가되면 자기 의사결정 조건의 실험 참가자들은 이 세가지 차원 모두를 고려하여 직업을 선택한 반면, 타인 조언 조건의 실험 참가자들은 여전히 개인적 만족도 차원에서 가장 높게 평가된 직업을 선택하라고 조언하였다.

이상의 연구들은 선택과 조언에서 차이가 있을 수 있

다는 점을 시사하여 준다. 그러나 이 연구들의 공통된 제한점은 선택과 조언시 고려되는 정보의 종류가 다르거나 정보의 중요도가 다르게 평가된다는 측면만 강조하였다는 점이다. 따라서 어느 결정이 더 합리적인가라는 규준적인 질문(a normative question)에 대하여 답을 할 수가 없다. 예를 들어, Kray와 Gonzalez (1999)의 연구가 보여주는 것처럼 자신의 직업을 위한 선택과 타인의 직업을 위한 조언에서 차이가 난다고 하더라도 어느 쪽 결정이 더 옳은 것인지를 판단할 수가 없다는 것이다. 즉 자신을 위한 직업에서는 만족도와 월급을 모두 고려하지만 타인을 위한 조언에서는 만족도를 더 고려하였다는 결과에 대하여 어떠한 결정이 더 옳은지를 놓고 아무런 규준적 판단을 할 수 없는 것이다. 따라서 선택과 조언에서 어느 쪽이 더 합리적인 판단이나 의사결정을 하는가라는 질문에 답하기 위해서는 합리성에 대한 기준이 분명하게 설정되어 있는 영역에서 이 문제를 다루어야 한다. 이런 경우 중의 하나가 매몰 비용(sunk cost) 상황이다.

본 연구: 매몰 비용 효과에서의 선택과 조언의 차이

판단과 의사 결정에 관한 규준적 이론에 따르면 미래에 대한 어떤 결정이든지 그 결정은 과거의 투자에 의해 영향을 받아서는 안 되며 미래에 대한 결정은 현재 이후에 발생하게 될 비용과 이익의 차이에 의해서만 결정되어야 한다는 것이다. 이를 어길 경우, 즉 과거에 이미 발생한 비용에 얽매어 판단을 내리는 경우, 이 오류를 매몰 비용 효과(sunk cost effect) 라고 한다(Arkes & Blumer, 1985; Brockner, 1992; Thaler, 1980). 의사결정 시점을 기준으로 결과의 효용에 전혀 영향을 미칠 수 없는 과거의 비용은 이미 매몰된(sunk) 것이기 때문에 미래에 대한 의사결정시 고려되어서는 안 된다. Baron(1990)에 따르면, 모든 조건이 동일하다면 매몰 비용을 무시하고 미래에 있을 결과에 의해서만 의사결정이 이루어져야 한다고 한다. 그러나 이러한 규준적 의사결정 이론에도 불구하고 대부분의 사람들은 매몰 비용 혹은 사전 투자(prior investment)에 영향을 받아 잘못된 결정을 내리게 된다.

매몰 비용 상황을 좀 더 자세하게 이해하기 위하여 다음의 구체적인 예를 고려하여 보자.

당신은 비행기 제조 회사의 사장으로서 연구 프로젝트에 회사 돈 1000만 불을 투자하였습니다. 이 프로젝트의 목적은 평범한 레이더에는 걸리지 않는 비행기를 만드는 것입니다. 프로젝트가 90% 완성되었을 때, 다른 회사가 레이더에 걸리지 않는 비행기를 시판하려고 합니다. 또한 이 회사의 비행기는 당신의 회사에서 만들고 있는 비행기보다 훨씬 빠르고 경제적으로도 저렴하다는 것은 명백합니다

질문: 레이더에 걸리지 않는 비행기를 만들기 위한 프로젝트를 완성하기 위해 나머지 10%의 연구 기금을 투자하시겠습니까? (Arkes & Blumer, 1985).

위의 상황과 같은 경우, 규준적 이론에 따르면 나머지 돈을 투자하는 것은 매몰 비용에 얽매는 것이며 이는 이 나머지 돈을 다른 곳에 투자하여 얻을 수 있는 효용을 포기하는 것이기 때문에 비합리적인 행위이다. 그래서 매몰 비용보다는 기회 비용(opportunity cost)을 고려하는 행위를 하여야 한다는 것이다. 그러나 실제 실험 결과, 비록 최종 완성될 비행기가 현재 시판 예정인 타사의 비행기보다 열등한 제품임에도 불구하고 85% 정도의 실험 참가자들이 프로젝트를 끝내기 위해 나머지 돈을 투자하겠다고 결정하였다. 그렇지만 매몰 비용을 명세하지 않은 다른 조건의 실험 참가자들 중 오직 17%만이 프로젝트를 계속하기 위해 남은 돈을 투자하겠다고 결정하였다.

Arkes와 Blumer(1985)의 연구는, 매몰 비용 효과가 장기간에 걸친 행동에서도 관찰될 수 있다는 것을 보여 준다. 예를 들면, 이들의 실험들 중 하나는 극장의 정기 입장권을 구입한 사람을 대상으로 실시되었는데, 실험 참가자들은 3가지 입장권 중 하나를 사게 되었다. 하나는 정상 가격(\$15)의 입장권이고 나머지는 각각 \$2과 \$7이 할인된 입장권이었다. 할인권을 받은 실험 참가자들에게는 극장의 홍보를 위한 행사에 당첨되어 할인의 혜택을 받는 것이라고 말해주어 자신의 정기 입장권이 할인되었음을 알려주었다. 규준적 의사결정 이론에 따르면 세 조건의 실험 참가자가 극장을 찾는 횟수에는 차이가 없어야 한다. 그러나 실험의 결과는 규준적 의사결정 이론의 예언과 전혀 다른 양상을 보였다. 첫 6개월동안, 할인 혜택을 받은 조건의 실험 참가자들과 정상 가격에 구입한 조건의 실험 참가자들이 극장에 온

빈도는 유의미한 차이를 보였다. 즉, 할인 혜택을 받지 못한, 따라서 매몰 비용이 많은 조건의 실험 참가자들이 극장에 찾아 오는 빈도가 더 높았다. 15\$을 지불하였던 아니면 8\$을 지불하였던 이 돈들은 이미 매몰된 것이다. 즉 극장을 찾든 찾지 않든 이 돈은 전혀 영향을 받지 않는 것이다. 그러나 그럼에도 불구하고 사람들은 자신들이 극장을 찾지 않으면 돈이 낭비될 것이라는 잘못된 생각을 하게 되고 이 생각이 15\$을 지불한 사람들에게 더 강하게 들었다는 것이다.

이러한 매몰 비용 효과의 예는 다양한 상황에서 쉽게 찾아볼 수 있다. 여러 연구들에서 매몰 비용 효과는 사적인 의사 결정(Arkes & Blumer, 1985; Brockner & Rubin, 1985; Garland & Newport, 1991)에서부터 대인 관계의 의사 결정(Rusbult, 1980), 기다리는 상황에서의 판단(Rubin, 1981), 도박에서의 의사 결정(McGlothlin, 1956), 재정적 의사 결정(Garland, 1990; Staw, 1976; Thaler, 1980), 피고용인의 수행 평가(Bazerman, Beekun, & Schoorman, 1982), 그리고 경쟁 행동(Teger, 1980)까지 다양한 상황에서 빈번하게 관찰되었다.

본 연구에서는 매몰 비용 상황에서의 자신의 선택과 타인에 대한 조언이 체계적으로 다른지를 알아보려고 한다. 위에서 밝혔듯이 매몰 비용 효과는 규준 이론에 따르면 명백하게 비합리적 행위이기 때문에 선택과 조언의 차이를 매몰 비용 효과에서 검증하는 것은 합리성에 대한 규준적 질문에 답할 수 있게 해 줄 것이다.

본 연구를 본격적으로 소개하기 전에, 우선 연구자들이 매몰 비용 상황에서의 선택과 조언의 차이에 대한 선행적 가설을 설정하지 않은 이유를 밝히고자 한다. 첫째로, 매몰 비용 상황에서의 선택과 조언의 차이를 다른 기존의 연구가 전무하다는 것이다. 선택과 조언의 차이에 관한 일반적인 연구들은 존재하지만 매몰 비용 상황에 국한하여 이를 다룬 기존 연구가 없기 때문에 이에 관한 선행적 가설을 설정하기 어려웠다. 둘째로, 비록 매몰 비용 상황에서 선택과 조언의 차이를 직접적으로 다룬 연구는 없지만 이론적으로 그에 관련된 연구들을 살펴보면, 선택과 조언의 차이가 양방향으로 나타날 수 있음을 시사하고 있기 때문에 어느 한 방향으로의 가설을 설정하기 곤란하였다. 즉, 매몰 비용 상황에서 기존의 투입 또는 투자에 초점을 맞추어 추론해 본다면 인

지부조화 이론(Festinger, 1957)이 시사하는 것처럼 자신의 선택 조건에서 더 큰 매물 비용 효과가 나타날 가능성이 있다. 즉, 기존의 투입을 정당화하려는 노력이 자기 선택 조건에서 더 크게 나타날 것이고, 이 결과 자기 선택 조건에서 더 비합리적 결정을 내릴 수도 있을 것이다. 그러나 그와는 반대로 아직 투입 또는 투자하지 않은 부분에 초점을 맞추어 본다면 자신의 선택 조건에서는 추가적으로 투자하는 것이 직접적인 재산상 손실을 초래할 수도 있지만 타인 조건에서는 그런 부담이 없고, 그래서 결과에 대한 책임이 적은 타인 조언 조건에서 더 큰 매물 비용 효과(비합리적 의사결정)가 나타날 수도 있을 것이다. 따라서 위와 같은 이유들로 본 연구에서는 적어도 연구 1을 수행하기 전까지는 어떠한 선행적(a priori) 예언을 할 수가 없었다.

연구 1

매물 비용이 있는 상황에서 대부분의 사람들은 매물 비용 때문에 투자를 계속하는 매물 비용 효과를 보인다. 연구 1의 주된 목표는 이런 매물 비용 효과가 자기 선택과 타인 조언 상황 중 어느 조건에서 더 강화되는지를 규명하는 것이다. 이를 위하여 실험 참가자들에게 5개의 가상적인 매물 비용 시나리오를 제시하고 자신이 어떻게 결정할지 (자기 선택 조건) 혹은 자신의 친구가 같은 상황에 있다면 어떻게 조언할지를 (타인 조언 조건) 보고하게 하였다.

방 법

실험 참가자

서울대학교에서 심리학 관련 교양 강좌를 수강한 학생 중 경영학 또는 경제학을 수강한 학생을 제외한 48명(남자 30명, 여자 16명, 성별 무응답 2명)이 학점 이수의 조건으로 본 연구에 참가하였다. Larrick, Morgan, 그리고 Nisbett(1990)에 따르면 경영학 또는 경제학을 전공한 대학생들은 매물 비용 효과를 범하지 않도록 교육을 받기 때문에 이 효과를 쉽게 범하지 않는다. 따라서 본 연구에서는 경영학 또는 경제학 관련 수업을 수강한 학생들은 실험에 참여시키지 않았다.

절차

실험 참가자들에게는 본 연구가 일상 생활에서 사람들이 어떻게 의사 결정을 내리는지를 알아보기 위한 연구라고 소개하였다. 소개가 끝난 후, 실험 참가자들은 매물 비용 상황들과 종속 측정치가 포함된 질문지를 배부 받았다. '자기 선택' 조건의 실험 참가자들에게는 질문지에 기술된 시나리오와 같은 상황에 자신이 처한다면 어떻게 결정할 것인지를 보고하도록 지시하였다. 이와 달리 '타인 조언' 조건의 실험 참가자들에게는 질문에 기술된 시나리오와 같은 상황에 처한 자신의 친구가 조언을 구해왔다면 어떻게 조언할 것인지를 보고하게 하였다. 각 조건에 실험 참가자들이 무선적으로 할당되어 자기 선택 조건에 20명, 타인 조언 조건에 28명이 참가하였다.

실험 참가자들은 조건에 상관 없이 5개의 가상의 시나리오를 읽게 되는데, 이 시나리오들은 Arkes와 Blumer (1985)에서 1개, Garland와 Newport(1991)에서 3개, 그리고 Choi와 Crocker(1995)에서 1개를 추출하여 실험의 목적에 따라 약간의 수정을 거쳐 완성되었다(각 시나리오는 부록에 제시되어 있다). 5개의 시나리오는 모두 매물 비용이 존재하는 상황이었으며, 또한 매물 비용에 집착하기보다는 이를 무시하고 다른 대안을 찾는 것이 더 효과적인 투자임을 분명하게 알 수 있도록 구성되었다. 실제로 실험에서 사용된 자기 선택 조건의 '비행기 회사 프로젝트' 시나리오는 다음과 같다:

당신이 비행기 제조 회사의 사장이라고 생각해 보십시오 [타인 조언 조건에서는 이 부분이 다음의 문장으로 대체되었다. 당신의 친구가 비행기 제조 회사의 사장이라고 생각해 보십시오]. 당신(당신의 친구)은 총 제작 비용이 10억인 프로젝트를 추진 중인데, 이 중 9억을 투자한 상태입니다. 이 프로젝트는 레이더에 걸리지 않는 비행기를 만들기 위해 레이더를 방해하는 부품을 만드는 것입니다. 그런데 다른 경쟁 회사에서 당신(당신의 친구) 회사에서 만들고 있는 것과 동일하지만 더 작은 공간을 차지하고 비행기에 더 쉽게 장착할 수 있는 부품을 만들어 이미 시장에서 판매하려고 합니다.

이 시나리오에는 9억이라는 매물 비용이 존재한다. 따라서 규준적 의사결정 이론에 따르면 나머지 1억을

계속 투자하는 것은 비합리적이며 이는 전형적인 매물 비용 효과를 보여 주는 것이다.

위의 예가 보여주듯이 매물 비용 효과에 관한 전통적 연구들에서는 주로 대학생 실험 참가자들을 사용하였음에도 불구하고 상당히 비현실적인 시나리오를 이용하여 실험하였는데, 그 이유는 매물 비용 효과를 극대화시키는 실험조작을 하기 위해서였다. 그래서 본 연구에서도 이런 전통을 따라 대학생들에게 상당히 비현실적 시나리오들을 연구에 포함시켰다. 그러나 본 연구에서는 대학생 실험 참가자들에게 현실적인 상황의 시나리오도 또한 포함시켰는데, '컴퓨터' 구매 시나리오가 바로 그것이다.

종속 측정치 자기 선택 조건의 실험 참가자들은 각 시나리오를 읽고 자신이 이러한 상황에 처했다고 가정하고 진행 중인 프로젝트에 남은 돈을 투자할 확률을 0에서 100의 확률로 적게 하였다. 또한 타인 조언 조건의 실험 참가자들은 시나리오와 같은 상황에 처한 친구가 자신에게 조언해 왔을 때 어떻게 조언할지 그 확률을 적게 하였다.

결과 및 논의

확률 추정치

그림 1이 보여주듯이 시나리오마다 매물 비용 효과의 크기는 서로 달랐지만, 실험 조건과 시나리오간의 유의미한 상호작용이 관찰되지 않았기 때문에($F < 1$), 5개의 시나리오에 대한 실험 참가자들의 반응을 평균하여 이 평균치에 대하여 분석을 실시하였다.¹⁾ 연구 1의 주된 관심사는 '매물 비용 효과가 자기 선택과 타인 조언에서 차이를 보이는가' 하는 것이었다. 분석 결과, 자기

1) 그림 1에서 보듯이 시나리오에 따라 매물 비용 효과의 크기가 다르게 나타났는데 이는 기존의 연구들과 일치한다 (Arkes & Blumer, 1985). 이전 연구들 중에는 또한 상대적 매물 비용(전체 프로젝트 예산에 비제한 비용)이 절대적 매물 비용(전체 투입된 총비용)보다 추가적 투자 확률에 더 큰 영향을 보였다는 연구(Garland & Newport, 1991)도 있다. 그러나 연구 1의 목적은 시나리오 별로 매물 비용 효과가 차이가 있다는 것이 아니라, 선택과 조언의 차이를 밝히고자 하는 것이었기 때문에 시나리오 별로 매물 비용 효과가 다르게 나타나는 것에 대해서는 자세하게 논의하지 않는다.

선택과 타인 조언 조건간에는 유의미한 차이가 존재하였다, $F(1, 46) = 6.60, p < .05$. 즉, 자신을 위해 결정할 때보다 ($M = 44.05, SD = 16.10$) 다른 사람에게 조언할 때 ($M = 54.11, SD = 11.11$) 투자를 계속하는 방향으로 결정을 하였다. 다시 말해서, 매물 비용 효과가 타인 조언 조건에서 더 강하게 나타났다(그림 1). 위에서 밝혔듯이 실험 조건과 시나리오간의 상호 작용이 유의미하지 않았으므로, 실험 조건의 주효과는 다섯 개의 시나리오에서 일관된 방향으로 나타났음을 그림 1에서 확인할 수 있다.

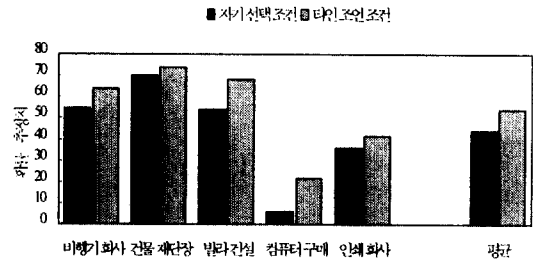


그림 1. 연구 1에서 나타난 확률 추정치의 조건간 차이

매물 비용 효과를 보인 시나리오의 개수

전통적인 매물 비용 효과에 대한 연구들은 실험 참가자들에게 매물 비용 상황에서 투자를 계속할 것인지 아닌지를 이분법적으로 질문하였다. 따라서 결과 분석은 투자를 계속하겠다고 응답한 실험 참가자들의 비율에 대하여 이루어졌다. 본 연구가 이전 연구들과는 달리 종속 측정치로 이분법적인 질문을 사용하지 않고 연속적인 확률값을 사용하였지만, 이전 연구들의 분석이 불가능한 것은 아니다. 즉, 실험 참가자들이 보고한 확률 추정치가 50%를 넘지 않았다면 매물 비용 효과를 보이지 않는 것으로 (즉 계속해서 투자할 의사가 없는 것으로), 확률 추정치가 50%를 넘었다면 해당 시나리오에서 매물 비용 효과를 보인 것으로 (즉 계속해서 투자할 의사가 있는 것으로) 추론할 수 있다. 이러한 추론에 기초하여 실험 참가자들이 보고한 확률 추정치를 재부호화하면 전체 5개의 시나리오 중에서 몇 개의 시나리오에서 매물 비용 효과를 보이는지를 알 수 있다. 한 실험 참가자가 모든 시나리오에서 계속 투자할 의사가 있다면 최종 값은 5가 될 것이고 모든 시나리오에서 투자의

사가 없다면 최종 값은 0이 될 것이다.

분석 결과, 이 방법을 통하여 얻은 종속 측정치, 즉 매몰 비용 효과를 보인 시나리오의 개수에 대한 결과에서도 자기 선택과 타인 조언의 차이를 확인할 수 있었다, $F(1, 46) = 4.93, p < .05$. 즉, 매몰 비용 효과 보인 시나리오의 개수는 자기 선택 조건($M = 2.00, SD = 1.38$)보다 타인 조언 조건($M = 2.75, SD = 0.97$)에서 더 많았다.

연구 1은 확률치의 평균값에 대한 분석과 확률치를 이분법적으로 변환한 값에 대한 분석 모두에서 매몰 비용 효과는 자기 선택 조건보다 타인 조언 조건에서 강하게 발생하였다는 것을 보여준다. 이는 타인 조언 조건에서 더 비합리적인 결정을 조언한다는 것을 보여주는 결과이다. 그리고 주목할 점은 이 결과가 대학생들에게 다분히 비현실적인 시나리오(예, 비행기 회사 프로젝트) 뿐만 아니라 대학생들이 일상 생활에서 쉽게 경험할 수 있는 상황(즉, 컴퓨터 구매)에서도 모두 나타났다는 점이다. 따라서 시나리오의 현실성 정도 여부는 연구 1의 결과에 크게 영향을 주지 않았다고 할 수 있다. 연구 1의 이러한 결과는 조언의 신뢰성에 심각한 의문을 제기할 수 있다. 만일 사람들이 스스로의 문제를 해결할 때와는 다른 해결책을 다른 사람들에게 조언한다면, 그리고 그 조언을 받아들이는 사람이 이 사실을 안다면, 조언자와 피조언자 사이에 심각한 신뢰 문제가 야기될 수 있다. 선택과 조언에 관한 이전 연구들은 합리성에 대한 판단을 할 수 없는 문제들을 다루어 왔기 때문에 이런 문제가 제기될 필요가 없었다. 조언을 할 때 사람들이 더 비합리적일 수 있다는 연구 1의 결과는 지금까지 연구 문헌에서 보고된 적이 없고, 또 이 결과가 시사하는 바가 중요하기 때문에, 연구 1의 결과를 액면 그대로 수용하기 전에 이 결과가 얼마나 강력한(robust) 현상인지를 다시 한번 반복 검증해 볼 필요가 있다.

연구 1은 매몰 비용 상황에서 어떤 결정을 내릴 것인지를 실험 참가자들에게 묻는 절차를 사용하였다. 그 결과 타인에 대한 조언에서 매몰 비용 효과가 강하게 나타났다. 만일 이 결과가 타당하고 강력한 현상이라면 매몰 비용 상황에서 이미 이루어진 결정에 대한 평가에서도 동일한 결과가 나타나야 할 것이다. 즉 매몰 비용을 중시하는 비합리적 결정이 이루어졌을 때, 그 결정이 타인의 투자에 대한 결정일 경우가 자신의 투자에

대한 결정일 때보다 더 긍정적으로 평가될 것이라는 것이다. 좀 더 구체적으로 연구 1에서 사용된 비행기 회사 프로젝트 시나리오의 변형된 형태를 고려하여 보자.

만일 그 회사의 사장이 제 3자라고 가정하고 그 사장이 남은 1억을 계속 투자하기로 (즉 매몰 비용 효과 발생) 결정하였다고 하자. 실험 참가자들은 이 결정에 대하여 얼마나 동의할 것인가? 즉 그 결정이 얼마나 타당하다고 판단할 것인가? 반대로 그 회사가 자신의 회사인데 자신이 고용한 사장이 남은 돈 1억을 계속 투자하기로 결정하였다면 (즉 똑같이 매몰 비용 효과를 보임) 실험 참가자들은 이 결정에 얼마나 동의할 것인가? 두 상황 모두 매몰 비용 효과를 보임으로써 비합리적 결정을 내렸는데 한 상황에서는 제 3자의 결정이고 다른 상황은 자신의 고용인이 자신을 위해 내린 결정이다. 만일 연구 1의 결과가 타당하다면 위의 가상의 상황에서 실험 참가자들은 제 3자의 결정에 더 동의할 것이라고 예상할 수 있다. 타인에게 조언할 때 매몰 비용 효과를 보이는 쪽으로 결정하는 경향이 더 강하였기 때문에 (연구 1) 매몰 비용 효과를 보이는 방향으로 이미 이루어진 결정에 대하여서도 타인의 결정에 대하여 더 동의하는 평가를 보일 것이라는 예상을 할 수 있다. 연구 2는 바로 이 가설을 검증함으로써 연구 1의 결과를 개념적으로 반복 검증(conceptual replication)하기 위하여 실시되었다.

연구 2

연구 2에는 두 개의 실험 조건이 존재하였다: 대리인 결정 조건 대 타인 결정 조건. 대리인 결정 조건의 실험 참가자들은 자신이 투자한 회사에 대해 자신의 투자를 대리하는 대리인이 내린 비합리적 결정(매몰 비용 효과)에 대하여 평가하도록 지시되었다. 반대로 타인 결정 조건에서는 실험 참가자와 상관없는 제 3자가 내린 투자 결정을 실험 참가자로 하여금 평가하게 하였다. 두 조건의 실험 참가자들은 대리인 혹은 제 3자의 결정에 대하여, (1) 그 결정이 잘된 것인지, (2) 그 결정에 동의하는지, 그리고 (3) 자신이라면 동일한 결정을 할 것인지의 질문에 답하였다. 연구 2의 가설은 대리인 조건에서보다 타인 조건에서 매몰 비용을 중시하는 결정을 더 호의적

으로 평가할 것이라는 것이다.

방 법

실험 참가자

서울대학교에서 심리학 관련 교양 강좌를 수강한 학생 중 경영학 또는 경제학을 수강한 학생을 제외한 46명(남자 22명, 여자 23명, 성별 무응답 1명)의 학생이 학점 이수 조건으로 연구 2에 참가하였다.

절차

연구 2에서도 모든 절차는 질문지로 진행되었다. 실험 참가자들에게는 본 연구가 일상 생활에서 사람들이 어떻게 의사 결정을 내리는지를 알아보기 위한 연구라고 소개하였다. 실험 참가자들은 각 조건에 무선적으로 할당되어 대리인 결정 조건에 21명, 타인(제 3자) 결정 조건에 25명이 참가하였다. 타인 결정 조건의 실험 참가자들은 가상의 매물 비용 상황에서 자신과 관련이 없는 어떤 사람이 매물 비용 효과를 보이는 결정을 내렸다는 시나리오를 읽고 나서 그 결정에 대하여 세 가지 차원에서 평가를 하였다. (1) 나는 이러한 결정이 잘한 것이라고 생각한다 (0 = 매우 잘못된 것이다, 10 = 매우 잘한 것이다), (2) 나는 이러한 결정에 동의한다 (0 = 전혀 동의할 수 없다, 10 = 매우 동의한다), 그리고 (3) 나라도 이런 결정을 했을 것이다 (0 = 전혀 그렇지 않다, 10 = 매우 그렇다). 구체적인 시나리오의 예는 다음과 같다.

A라는 비행기 제조 회사가 있습니다 이 회사는 총 제작 비용이 10억인 프로젝트를 추진 중인데, 이 중 이미 9억을 투자한 상태입니다. 이 프로젝트는 레이더에 걸리지 않는 비행기를 만들기 위해 레이더를 방해하는 부품을 만드는 것입니다. 그런데 다른 경쟁 회사에서 이 회사에서 만들고 있는 것과 동일하지만 더 작은 공간을 차지하고 비행기에 더 쉽게 장착할 수 있는 부품을 만들어 이미 시장에서 판매하려고 합니다. **이런 상황에서 이 회사는 프로젝트를 계속 추진하기로 결정하였습니다.**

대리인 결정 조건의 실험 참가자들은 첫 문장이 당신 이 A라는 비행기 제조 회사에 10억을 투자했다고 생각해 보십시오로 시작하는 시나리오를 제공받았다. 시나

리오의 나머지 부분은 타인 결정 조건과 전적으로 동일 하였다. 따라서 두 조건간의 유일한 차이는 대리인 결정 조건에서는 실험 참가자 자신의 돈을 가지고 자신의 대리인이 내린 결정을 평가하는 것이고, 타인 결정 조건에서는 제 3자의 돈을 가지고 그 제 3자가 내린 결정을 평가한다는 점이었다.

연구 2에서는 연구 1에서 사용한 총 5개의 시나리오 중 대리인 조건 시나리오를 구성하기에 적절하지 않았던 '빌라 건설' 시나리오를 제외한 4개가 사용되었다. 모든 시나리오는 타인 결정 조건과 대리인 결정 조건에 맞게 재구성되어 사용되었다.

결과 및 논의

연구 2의 종속 측정치는 '결정이 얼마나 잘한 것이냐', '결정에 얼마나 동의하느냐', 그리고 '자신이라면 이런 결정을 할 것인가'에 대한 평정치이다. 이 세 질문에 대한 반응들의 신뢰도가 적절한 것으로 판정되었기 때문에(Cronbach $\alpha = .70$), 결과 분석에서는 세 종속 측정치의 평균을 주 종속치로 사용하였다.

연구 2의 예언은 대리인 조건의 실험 참가자들보다 타인 결정 조건의 실험 참가자들이 매물 비용 효과를 보인 결정을 더 긍정적으로 평가할 것이라는 것이었다. 우선 시나리오와 실험 조건간의 상호작용이 유의미하지 않았기 때문에, $F < 1$, 모든 분석은 4개의 시나리오에 대한 반응치의 평균을 사용하였다. 분석 결과 연구 2의 예언은 확증되었다, $F(1, 44) = 6.60, p < .05$. 즉, 그림 2가 보여주듯이 타인 결정 조건의 실험 참가자들($M = 5.06, SD = 1.54$)이 대리인 결정 조건의 실험 참가자들

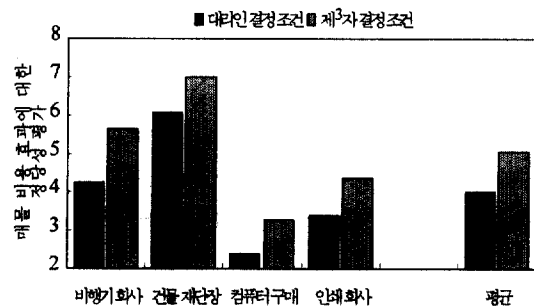


그림 2. 매물 비용 효과의 정당성 평가

($M = 4.03, SD = 1.12$)보다 매몰 비용 효과를 보인 결정을 더 호의적으로 평가한 것을 알 수 있다. 그리고 이 패턴은 사용된 시나리오 모두에서 일관된 방향으로 관찰되었다.

이 결과는 세 개의 질문 각각에 대한 분석에서도 일관되게 발견되었다. 표 1에 나타나듯이, 대리인 결정 조건의 실험 참가자들보다 타인 결정 조건의 실험 참가자들이 매몰 비용 효과를 보인 결정을 더 '잘된 것'으로 평가하였고, $F(1, 44) = 14.21, p < .05$, 이 결정에 더 '동의'하였으며, $F(1, 44) = 8.81, p < .05$, '자신'이라고 그러한 결정을 내렸을 것'이라고 보고하였다, $F(1, 44) = 12.46, p < .05$.

표 1. 매몰 비용 효과에 대한 세 개의 정당성 평가치 평균과 표준편차

	대리인 결정 조건	제 3자 결정 조건	p-value
나는 이러한 결정이 잘한 것이라고 생각한다	3.98(1.34)*	5.10(1.61)	.015
나는 이러한 결정에 동의한다	4.07(1.13)	4.95(1.57)	.038
나라도 이런 결정을 했을 것이다	4.10(1.27)	5.14(1.57)	.018

* 괄호 안의 숫자는 표준편차임.

연구 2의 결과는 연구 1의 결과를 개념적으로 반복 검증한 것이라고 할 수 있다. 따라서 타인에 대한 조언 시 매몰 비용 효과가 더 강하게 나타난다는 것은 무시할 수 없는 강력한 (robust) 현상으로 판단된다. 사람들은 성공의 가능성은 희박하지만 이미 많은 자원을 투자한 일에 대하여 자신의 일이라면 상대적으로 쉽게 그 일을 중지하지만 다른 사람의 일이라면 더 지속할 것을 조언한다 (연구 1). 그리고 실제 그러한 결정이 일어났을 때, 즉 매몰 비용 때문에 하던 일을 계속하기로 하였을 때, 그것이 타인의 일일 때 더 동의하는 것으로 밝혀졌다 (연구 2).

이런 현상은 왜 발생할까? 왜 사람들은 타인의 결정에 대하여 조언할 때 매몰 비용 효과를 강하게 보이는 것일까? 이 물음에 대한 답은 단 한마디로 이루어질 수 없을 것이다. 이전 연구들이 밝혔듯이 사용하는 정보의 종류가 다르고, 또 동일한 정보가 사용되더라도 그 정

보에 부여되는 중요도가 다를 수 있다. 이러한 인지적 차이가 선택과 조언의 차이를 가져왔을 수 있다. 그러나 매몰 비용 효과와 관련하여 가장 직관적인 답은 동기적인 이유일 것이다. 즉 자신의 투자에 관한 결정일 경우는 어떤 결정이 내려지든지 상관없이 그 결과에 대한 책임이 자신에게 있다. 또한 결정의 결과 역시 자신에게 발생한다. 매몰 비용을 증시하는 결정을 내려서 예상대로 프로젝트가 실패할 경우, 그 재산상의 손실은 바로 자신에게 발생하는 것이며 그에 대한 책임은 전적으로 자신에게 있다고 할 수 있다. 그러나 타인 조언의 경우, 연구 1과 연구 2에서 사용된 시나리오는 조언의 결과에 대하여 실험 참가자가 책임을 져야 한다는 어떤 명시적인 언급도 나와 있지 않다. 따라서 자신의 투자에 대하여 결정할 때보다 동기적으로 덜 몰입되었다고 할 수 있다. 자신이 책임질 필요가 없는 조언 상황이었기 때문에, 계속해서 투자를 감행하도록 조언하는데 심리적 부담이 덜 하였을 것이라고 추측할 수 있다. 이를 일반적 상황에 적용하면, 타인에 대한 조언시 사람들은 자신들에 대한 일을 결정할 때보다 동기적으로 덜 몰입된다고 할 수 있을 것이다. 만일 이런 동기적 설명이 타당하다면, 타인에 대한 조언 상황이라고 할지라도 그 조언에 대한 책임을 지도록 유도한다면, 동기적 몰입이 강해질 것이라 예상할 수 있을 것이다. 그리고 이는 조언자로 하여금 매몰 비용 효과를 범하지 않는 쪽으로 조언하게 할 것이다. 연구 3은 이런 직관적인 동기적 설명을 검증하기 위하여 실시되었다.

연구 3

연구 3에는 타인 조언 조건만 두 종류가 존재하였다. 조언-무처벌 조건은 기본적으로 연구 1과 연구 2의 타인 조언 조건과 동일하다. 즉, 조언의 결과에 대하여 조언자가 책임을 져야 한다는 어떤 명시적인 언급도 이루어지지 않았다. 그러나 조언-처벌 조건에서는 자신의 조언의 결과에 대하여 만일 결과가 나쁠 경우, 처벌(여기서는 연봉 삭감)이 있을 것임을 명시적으로 언급하였다. 가설은 조언-처벌 조건에서의 매몰 비용 효과가 조언-무처벌 조건에서보다 약할 것이라는 것이다.

방법

실험 참가자

꽃동네 현도사회복지대학교에서 심리학 관련 교양 강좌를 수강한 학생 중 경영학 또는 경제학을 수강한 학생을 제외한 63명(남자 8명, 여자 50, 성별 무응답 5명)의 학생이 학점 이수 조건으로 연구 3에 참가하였다.

절차

실험의 전체적인 절차는 연구 1과 동일하였다. 즉, 실험 참가자들에게는 본 연구가 일상 생활에서 사람들이 어떻게 의사결정을 내리는지를 알아보기 위한 연구라고 소개한 후, 질문지에 기술된 시나리오와 같은 상황에 처한 사람이 어떻게 해야 할지 조언을 구하였다면 어떻게 조언할 것인지 보고하게 하였다. 연구 3에는 두 개의 조언 조건만 존재하였다. 조언-무처벌 조건의 실험 참가자들은 기본적으로 연구 1의 타인 조언 조건과 동일한 절차를 밟았다. 반면 조언-처벌 조건의 실험 참가자들은 자신의 조언 결과에 따라 조언이 좋지 않은 결과를 가져올 경우 처벌이 따를 것이라는 지시를 받았다. 실험 참가자들은 각 조건에 무선적으로 할당되어 조언-무처벌 조건에 30명, 조언-처벌 조건에 33명이 참가하였다. 구체적으로 연구 3에서 사용한 조언-처벌 조건의 비행기 회사 프로젝트 시나리오이다.

당신이 컨설턴트라고 가정해보십시오 회사에서 당신에게 중요한 고객의 컨설팅 업무를 부여하였습니다. 당신 회사는 올해부터 컨설팅의 성공여부를 연봉에 반영하기로 하였습니다. 즉 컨설팅에 실패한 경우 연봉을 삭감하기로 하였습니다.

이 고객은 총 제작 비용이 10억인 프로젝트를 추진 중인데, 이 중 9억을 투자한 상태입니다. 이 프로젝트는 레이더에 걸리지 않는 비행기를 만들기 위해 레이더를 방해하는 부품을 만드는 것입니다. 그런데 다른 경쟁 회사에서 고객의 회사에서 만들고 있는 것과 동일하지만 더 작은 공간을 차지하고 비행기에 더 쉽게 장착할 수 있는 부품을 만들어 이미 시장에서 판매하려고 합니다. 고객은 당신에게 이 상황에서 어떻게 했으면 좋을지를 물어왔습니다. 즉 프로젝트에 남은 돈을 투자해야 하는가 아니면 이 프로젝트를 포기해야 하는가를 물어왔습니다.

종속 측정치 연구 1에서 사용한 것과 같은 방법으로 종속 측정치를 얻었다. 두 조건의 실험 참가자 모두 시나리오를 읽고 시나리오와 같은 상황에 처한 고객이 자신에게 조언을 구해 왔을 때 어떻게 조언할 것인지 그 확률을 0에서 100의 확률로 적게 하였다.

결과 및 논의

확률 추정치

연구 3에서도 역시 본격적인 분석에 앞서 5개의 시나리오에서 조건간 차이가 다르게 나타났는지에 대하여 분석을 실시하였다. 그 결과, 실험 조건과 시나리오간의 유의미한 상호작용은 관찰되지 않았다, $F < 1$. 따라서 5개의 시나리오에 대한 실험 참가자들의 반응을 평균하여 이 평균치에 대하여 분석을 실시하였다.

연구 3의 주된 관심사는, '조언의 결과가 부정적일 때 처벌이 존재하면 조언의 내용이 달라지는가'하는 것이었다. 분석의 결과가 .05 수준에서 유의미하지는 않았지만, 이러한 가설을 지지하는 경향성을 보였다, $F(1, 61) = 2.14, p = .15$. 즉, 조언의 결과에 대해 어떠한 처벌도 주어지지 않았을 때보다 책임이 있는 조건에서 매몰 비용 효과를 적게 보였다. 그림 4에서 알 수 있듯이, 조언-무처벌 조건의 실험 참가자들($M = 51.23, SD = 14.49$)이 조언-처벌 조건의 실험 참가자들($M = 46.27, SD = 12.44$)보다 더 많은 매몰 비용 효과를 보였다. 이 패턴은 사용된 5개의 시나리오 중 4개에서 발견되었다.

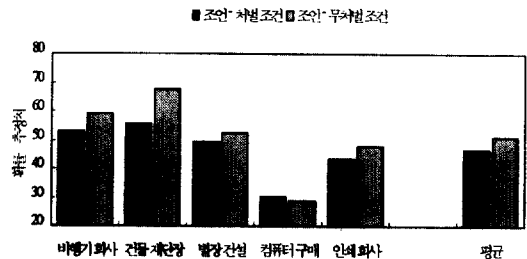


그림 4. 연구 3에서 나타난 확률 추정치의 조건간 차이

매몰 비용 효과를 보인 시나리오의 개수

연구 1과 같은 방법으로 확률 추정치에 대한 분석과

더불어 매몰 비용 효과를 보인 시나리오의 개수에 대해서도 분석을 실시하였다. 매몰 비용 효과를 보인 시나리오의 개수에 대한 분석에서는 통제 조건(무처벌 조건)과 처벌 조건의 차이를 더욱 확실하게 확인할 수 있었다. $F(1, 61) = 5.00, p < .05$. 즉, 매몰 비용 효과를 보인 시나리오의 개수는 조언-무처벌 조건($M = 2.60, SD = 1.13$)에서보다 조언-처벌 조건($M = 1.97, SD = 1.10$)에서 유의미하게 감소하였다.

연구 3의 결과는 다른 사람에게 조언한 결과에 대하여 책임을 지게 하는 경우, 특히 부정적인 결과에 대하여 처벌을 줄 경우, 매몰 비용 효과가 줄어드는 것을 보여주는 것이라 할 수 있다. 이 결과는 조언-처벌 조건에서의 실험 참가자의 마음 상태가 자기 선택 상황에서의 마음 상태와 동일하여지기 때문, 혹은 비슷하여지기 때문이라고 해석할 수 있다. 그러나 본 연구의 결과는 잠정적일 수밖에 없는데, 왜냐하면 조언-처벌 조건에 컨설팅에서 성공하면 연봉을 인상한다는 진술이 제시되지 않았기 때문이다. 즉, 일상생활에서는 컨설턴트들에게 실패에 대한 책임과 함께 성공에 대한 보상도 동시에 주어지는 것이 보통이다. 그러나 연구 3에서는 실패 → 책임만 언급하였기 때문에 이 조건이 실생활의 상황을 그대로 반영한다고 할 수는 없다.²⁾

종합 논의

본 연구 결과를 다시 한번 요약하면 다음과 같다. 연구 1은 매몰 비용이 있는 상황에서 자신을 위해 선택할 때보다 다른 사람에게 조언할 때 매몰 비용 효과가 강해지는 것을 보여 주었다. 연구 2는 연구 1의 결과를 개념적으로 반복 검증한 것으로서, 매몰 비용 효과가 자신의 투자에 대하여 발생하였을 때보다는 타인의 투자에 발생하였을 때 더 긍정적으로 평가되는 것을 보여 주었다. 마지막으로 연구 3은 이와 같은 선택과 조언의 차이가 부분적으로 동기적 원인에 의하여 유발된다는 것을 보여주었다. 즉, 조언의 결과에 대하여 조언자로 하여금 책임을 지도록 조작하면 책임이 없을 때보다 매몰 비용 효과가 줄어드는 것을 발견하였다. 본 연구의 이러한 결

과는 몇 가지 시사점을 던져주고 있다.

우선, 지금까지 판단과 의사결정에 관한 연구에서 확인된 대부분의 오류와 편향들은 자기 판단 및 자기 선택 연구들에서 밝혀진 것들이다(Fischhoff, 1975; Jones & Nisbett, 1972; Kahneman & Tversky, 1982; Ross, 1977; Tversky & Kahneman, 1973, 1974). 기존의 연구들은 사람들이 범하는 오류를 가능하면 많이 발견하려고 애써 왔으며, 이러한 결과로 인간의 판단과 결정 능력은 오류와 한계로 가득찬 것으로 기술되어 왔었다. 이러한 오류들 중의 하나가 매몰 비용 효과이다. 그런데 본 연구는 매몰 비용 효과가 자기 선택보다 타인에 대한 조언에서 더 강하게 나타난다는 것을 보여 주었다. 즉 판단의 오류가 조언 상황에서 더 심해질 수 있음을 보여주었다.

그렇다면 본 연구의 결과가 다른 종류의 판단 오류들에도 적용될 수 있을 것인가? 즉 판단의 다른 오류들도 타인 조언 상황에서 더 악화될 것인가? 아니면 다른 오류들은 조언 상황에서 오히려 감소할 것인가? 이 질문에 답하기 위해서는 보다 체계적이고 광범위한 후속 연구가 필요할 것이다. 한가지 가능한 예상은, 본 연구 3이 시사하듯이 동기적 몰입이 오류의 발생 원인인 경우는 선택과 조언에 따라 큰 차이가 날 것이라는 것이다. 그러나 오류의 발생 원인이 동기적인 것이 아닐 때, 즉 아무리 노력하여도 보통 사람들이 정답을 찾기가 어려운 경우 (예, Bayesian 추론)는 선택과 조언의 차이가 큰 영향을 주지는 않을 것이다. 따라서 지금껏 발견된 오류들 중 동기적 이유가 강한 것과 그렇지 않은 것으로 분류하여 선택과 조언에서의 차이를 검증하여 보는 것이 효과적인 방법의 하나라고 할 수 있을 것이다.

두 번째, 연구 3의 결과는 설명 의무(accountability) 조작이 판단에 어떠한 영향을 미치는지를 규명하는 연구들의 결과와 일맥 상통하는 점이 있다. 설명 의무란 자신의 신념이나 감정 혹은 행동을 다른 사람들에게 설명하도록 요청될 것이라는 암묵적 혹은 외현적 기대라고 정의할 수 있다(Tetlock, 1992). 일반적으로 설명의무는 자신의 판단과 행동에 대해서 충분한 정당화를 하지 못하는 경우 부정적인 인상을 주는 것에서부터 직업, 자유, 심지어 생명의 손실과 같은 부적인 결과를 겪을 수 있다는 것을 의미한다(Stenning, 1995). 반대로, 충분한

2) 이 지적을 하여 주신 익명의 심사자에게 감사드린다.

정당화를 하는 경우 처벌의 제거에서부터 보상을 받는 긍정적인 결과를 받을 수 있다는 것을 의미한다(Lerner & Tetlock, 1999). 따라서 연구 3에서의 조연-처벌 조건의 조작은 설명 의무 조작과 유사하다고 볼 수 있다. 자신의 조연이 부정적인 결과를 가져올 경우, 자신의 연봉이 삭감될 것이라는 처벌에 대한 예상은 조연자로 하여금 자신의 판단에 대하여 좀더 신중해지고 책임감을 느끼게 만든다고 할 수 있다. 그렇다면, 조연 상황이 아닌 자신의 선택 상황에서도 사람들로 하여금 설명 의무를 갖게 하면 그렇지 않은 경우보다 매물 비용 효과를 약하게 보일 것이라고 예상할 수 있다. 그러한 결과가 실제로 Simonson과 Nye(1992)에 의해 보고되었다. 이 연구자들은 매물 비용 상황에 설명 의무를 조작한 연구를 실시하였는데, 설명 의무가 강한 조건의 실험 참가자들이 설명 의무가 약한 조건의 실험 참가자들보다 훨씬 약한 매물 비용 효과를 보였다. 즉 자신의 판단에 대하여 다른 사람들에게 설명하고 정당화해야 하는 경우 좀더 합리적인 결정을 내린 것이다.

셋째, 본 연구의 결과를 조연을 주는 것을 전문적인 직업으로 하는 사람들에게서 반복 검증하여 볼 필요가 있다. 특히 매물 비용이 발생하는 상황에서의 결정을 조언하는 전문가들에 대한 연구가 필요하다고 할 수 있다. 그 한 예가 주식 중개인일 것이다. 주식에 투자하는 사람들의 경우, 구입한 주식의 가격이 폭락하여 손절매를 하여야 하는 상황이 (즉 매물 비용을 무시해야 하는 경우) 빈번히 발생한다. 이때 과연 손절매를 하고 다른 기회를 추구하는 것이 나은지, 아니면 계속해서 그 주식을 보유하는 것이 나은지의 결정은 본 연구에서 사용한 매물 비용 시나리오와 유사하다고 할 수 있다. 이 때, 주식 중개인들은 자신의 고객들에게 합리적인 조언을 할 것인가? 즉 자기 자신의 주식을 놓고 결정할 때와 동일한 방향으로 자신의 고객에게 조언할 것인가? 매물 비용 효과에서의 선택과 조언의 차이가 주식 중개인들과 같은 전문적인 컨설턴트들에게도 발생할 것인지에 대한 이와 같은 물음은 후속 연구에서 체계적으로 이루어져야 할 것이다. 본 연구자들이 수집한 예비 자료에 따르면 주식 중개인들에게서는 본 연구에서 밝혀진 선택과 조언의 차이가 발견되지는 않았다. 그러나 이 결과에 대한 확신을 갖기 위해서는 좀 더 광범위한 후속 연구가

진행되어야 할 것이다.

참 고 문 헌

- Arkes, H. R., & Blumer, C. (1985). The psychology of sunk cost. *Organizational Behavior and Human Decision Process*, 35, 124-140.
- Baron, J. (1990). Harmful heuristics and the improvement of thinking. In D. Kuhn (Ed.), *Developmental perspectives on teaching and learning thinking skills* (pp. 28-47). Basel, Switzerland: Karger.
- Bazerman, M. H., Beekun, R. I., & Schoorman, F. D. (1982). Performance evaluation in a dynamic context: A laboratory study of the impact of prior commitment to the ratee. *Journal of Applied Psychology*, 67, 873-876.
- Brockner, J. (1992). The escalation of commitment to a failing course of action: Toward theoretical progress. *Academy of Management Review*, 17, 39-61
- Brockner, J., & Rubin, J. Z. (1985). *Entrapment in escalating conflicts: A social psychological analysis*. New York: Springer-Verlag.
- Choi, I. & Crocker (1995). Unpublished raw data.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Palo Alto, CA: Stanford University Press.
- Fischhoff, B. (1972). Hindsight \neq foresight: The effect of outcome knowledge on judgment under certainty. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, 3, 349-358.
- Fischhoff, B. (1992). Giving advice: Decision theory perspectives on sexual assault. *American Psychologist*, 47, 577-588.
- Furby, L., Fischhoff, B., & Morgan, M. (1992). Preventing rape: How people perceive the options of defending oneself during an assault. In E. C. Viano (Ed.), *Critical issues in victimology: International perspectives* (pp. 174-189). New

- York: Springer.
- Garland, H. (1990). Throwing good money after bad: The effect of sunk costs on the decision to escalate commitment to an ongoing prospect. *Journal of Applied Psychology, 75*, 728-731.
- Garland, H., & Newport, S. (1991). Effects of absolute and relative sunk costs on the decision to persist with a course of action. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 48*, 55-69.
- Harvey, N., Koehler, D., & Ayton, P. (1997). Judgments of decision effectiveness: Actor-observer differences in overconfidence. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 70*, 267-282.
- Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal relations*. Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Jones, E. E., & Nisbett, R. E. (1972). The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. In E. E. Jones, D. E. Kanouse, H. H. Kelley, R. E. Nisbett, S. Valins, & B. Weiner (Ed.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior* (pp. 79-94). Morristown, NJ: General Learning Press.
- Jones, E. E., & Nisbett, R. E. (1987). The actor and the observer: Divergent perceptions of the causes of behavior. In E. E. Jones, D. E. Kanouse, H. H. Kelley, R. E. Nisbett, S. Valins, & B. Weiner (Ed.), *Attribution: Perceiving the causes of behavior* (pp. 79-94). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1982). The simulation heuristic. In D. Kahneman, P. Slovic, & A. Tversky (Eds.), *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases* (pp. 201-209). New York: Cambridge University Press.
- Kray, L. J. (2000). Contingent weighting in self-other decision making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 83*, 82-106.
- Kray, L. J., & Gonzalez, R. (1999). Differential weighting in choice versus advice: I'll do this, you do that. *Journal of Behavioral Decision Making, 12*, 207-217.
- Levine, G. H., Halberstadt, J. B., & Goldstone, R. L. (1996). Reasoning and the weighting of attributes in attitude judgments. *Journal of Personality and Social Psychology, 70*, 230-240.
- Larrick, R. P., Morgan, J. N., & Nisbett, R. E. (1990). Teaching the use of cost-benefit reasoning in everyday life. *Psychological Science, 6*, 362-370.
- Lerner, J. S., & Tetlock, P. E. (1999). Accounting for the effects of accountability. *Psychological Bulletin, 125*, 255-275.
- McGlothlin, W. H. (1956). Stability of choices among uncertain alternatives. *American Journal of Psychology, 69*, 604, 615.
- Nisbett, R. E., Caputo, C., Legant, P., & Maracek, J. (1973). Behavior as seen by the actor and as seen by observer. *Journal of Personality and Social Psychology, 27*, 154-164.
- Ross, L. (1977). The intuitive psychologist and his shortcomings: Distortions in the attribution process. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 10, pp. 173-220). New York: Academic.
- Rubin, J. Z. (1981). Psychological traps. *Psychology Today, 15*, 52-53.
- Rusbult, C. E. (1980). Commitment and satisfaction in romantic associations: A test of the investment model. *Journal of Experimental Social Psychology, 16*, 172-186.
- Simonson, I., & Nye, P. (1992). The Effect of accountability on susceptibility to decision errors. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 51*, 416-446.
- Staw, B. M. (1976). Knee-deep in the Big Muddy: A study of escalating commitment to a chosen course of action. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 16*, 27-44.
- Stenning, P. C. (1995). *Accountability for criminal justice*. Toronto, Canada: University of Toronto

- Press.
- Teger, A. (1980). *Too much invested to quit: The psychology of escalation of conflict*. New York: Pergamon Press.
- Tetlock, P. E. (1992). The impact of accountability on judgment and choice: Toward a social contingency model. *Advances in Experimental Social Psychology*, 25, 331-376.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1973). Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive Psychology*, 5, 207-232.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, 185, 1124-1131.
- Thaler, R. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 1, 39-60.

부 록

연구 1에서 사용된 자기 선택 조건 [타인 조언] 시나리오

비행기 제조 회사 시나리오

당신이[당신의 친구가] 비행기 제조 회사의 사장이라고 생각해보십시오. 당신은[친구는] 총 제작 비용이 10억인 프로젝트를 추진 중인데, 이 중 9억을 투자한 상태입니다. 이 프로젝트는 레이더에 걸리지 않는 비행기를 만들기 위해 레이더를 방해하는 부품을 만드는 것입니다. 그런데 다른 경쟁 회사에서 당신[친구] 회사에서 만들고 있는 것과 동일하지만 더 작은 공간을 차지하고 비행기에 더 쉽게 장착할 수 있는 부품을 만들어 이미 시장에서 판매하려고 합니다.

건물 재단장 시나리오

당신이[당신 친구가] 도심에 있는 커다란 건물의 주인이라고 생각해보십시오. 얼마 전 국회에서 당신[친구가] 소유하고 있는 건물 주변 지역의 재개발을 위한 입법 위원회가 구성되었다는 소식을 들었습니다. 재개발의 목적은 다른 도심과 달리 녹지를 조성하여 도심에 휴식공간을 마련하기 위한 것입니다. 따라서 당신은[친구는] 재개발로 인해 발생하는 이익을 위해 당신[친구의] 건물을 재단장하기로 결심하였습니다. 당신은[친구는] 총 비용 5억 중에서 이미 4억 5천만원을 투자하였습니다. 그런데 이번 국회에서 녹지 조성에 대한 입법을 부결하였다는 소식을 들었습니다.

별장 건설 시나리오

당신은[당신 친구는] 몇 년 동안 별장을 위해 여러 장소를 물색 중이었다고 가정하십시오. 당신은[친구는] 도시 소음이 싫어 조용한 곳을 찾고 있었습니다. 마침 한 호수가 근처에 당신이[친구가] 원하는 바로 그러한 장소를 발견하고 그곳에 건물을 별장을 짓기로 하였습니다. 당신이[친구는] 총 2억의 비용 중 1억 8천만원을 사용하였을 무렵 당신[친구의] 완강한 반대에도 불구하고 해당 군청은 당신이 집을 짓고 있는 집 주변에 커다란 주유소와 오락 시설을 짓기로 결정하였습니다.

컴퓨터 구매 시나리오

당신은[당신 친구는] 400만원짜리 새 컴퓨터를 사려고 합니다. 당신은[친구는] 이 중에서 100만원을 이미 지불한 상태입니다. 그런데 당신은[친구는] 다른 회사에서 당신이 예치금을 지불한 컴퓨터보다 더 싼 컴퓨터를 다른 회사에서 팔고 있다는 사실을 알았습니다. 이 컴퓨터는 300만원으로 당신이 예치금을 지불한 컴퓨터보다 더 빠르고 메모리도 더 많은 것입니다.

인쇄 회사 시나리오

당신이[당신 친구가] 출판 회사를 경영하고 있다고 가정해 보십시오. 당신은[친구는] 2000만원을 들여 새로운 인쇄 기계를 구입할 것인지 혹은 운반 차량을 구입할 것인지를 선택해야 합니다. 당신은[친구는] 기존에 당신이[친구가] 보유하고 있는 기계보다 2배 빠르게 인쇄하는 기계를 도입하기로 결정하였습니다. 그런데 일주일 후 당신의[친구의] 경쟁 회사가 부도가 났습니다. 이 회사는 현금을 얻기 위해 인쇄 기계를 1000만원에 팔려고 합니다. 이 기계는 당신이[친구가] 새로 산 기계의 절반의 값이며 50%나 빠른 속도로 인쇄할 수 있다고 합니다. 이미 새로 산 기계는 당신[친구의] 필요에 따라 만들어졌기 때문에 당신은[친구는] 돈을 마련하기 위해 당신의[친구의] 기계를 팔 수 없습니다. 그런데 당신은[친구는] 1000만원을 저축하고 있는 상태입니다.

Choosing for Oneself Versus Advising for Others: The Case of the Sunk Cost Effect

Seungho Shin, Jongtaek Lee and Incheol Choi

Department of Psychology, Seoul National University

The present research examined whether the magnitude of the sunk cost effect would be different in two judgment settings: choice for self and advice for others. The sunk cost effect refers to the tendency to continue to invest in a failing project just because they made prior investment in the project. Study 1 showed that the sunk cost was more likely when giving advice to others compared to when making a choice for self. Study 2 replicated the results of study 1, such that the decision to honor sunk cost was more favorably evaluated when it was made for others than for self. Study 3 demonstrated that such a choice-advice difference in the sunk cost was in part due to a motivational factor. Namely, when participants were made to be responsible for their advices, they were less likely to display the sunk cost effect. Some implications were discussed.

Keywords: sunk cost effect, choice, advice

원고 접수: 2001년 10월 4일
심사 통과: 2001년 11월 14일