

우리는 무엇을 통해 사회적 지위를 결정하는가? 지위의 인식에 있어서 사회 계층 간 차이

홍 승 범

서강대학교 심리학과

김 보 경[†]

연세대학교 경영학과

사회적 지위란 조직 구성원들이 자발적으로 부여하는 사회적 가치에서의 위상으로 정의되며, 사람들은 이러한 사회적 지위를 추구하려는 기본적 욕구를 지니고 있다. 이를 바탕으로 본 논문에서는 사람들이 사회적 지위를 추구할 때, 경제적 여건 같은 외적 조건과 품위 같은 내적 조건 중에서 어떤 것을 더 중요하게 인식하는지에 대한 사회 계층 간 차이를 검증하였다. 연구 결과, 소득이나 경제적 여건 같은 사회적 지위의 외적 조건은 상대적으로 하위 계층의 사람들에게 중요하게 여겨지는 반면, 품위와 교양 같은 사회적 지위의 내적 조건은 상위 계층의 사람들에게 상대적으로 더 중요하게 여겨지는 것으로 확인되었다. 구체적으로, 연구 1($N = 204$)에서 외적 조건의 중요성은 사회 계층과 부적 관계를 보였으나 내적 조건에 대한 상대적 선호는 사회 계층이 올라갈수록 증가하였다. 연구 2($N = 160$)에서 하위 계층의 참여자들은 내적 조건이 점화되었을 때보다 외적 조건이 점화되었을 때 본인의 사회적 지위를 더 높게 평가하였다. 또한 이런 결과들은 사회 계층에 관한 객관적 지표보다는 주관적 지표를 분석에 사용했을 때 더욱 명확히 관찰되었다. 종합하면, 본 연구의 결과는 최근 활발히 연구되고 있는 사회적 지위에 대한 인식이 사회 계층에 따라 달라질 수 있다는 점을 보여준다.

주요어 : 사회적 지위, 사회 계층 간 차이, 주관적 사회 계층, 객관적 사회 계층

†교신저자: 김보경, 연세대학교 경영학과, 서울시 서대문구 연세로 50 경영관 620, E-mail: kimb@yonsei.ac.kr



© 2023, Korean Social and Personality Psychological Association.
This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution Non-Commercial License(<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>) which permits unrestricted non-commercial use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

사회적 지위(social status)란, 존경과 신임을 포함하여 조직의 구성원들이 개인에게 자발적으로 부여하는 사회적 가치에서의 위상으로 정의된다(Berger, Cohen, & Zelditch, 1972; Magee & Galinsky, 2008). 사람들은 높은 지위를 얻기 위해 부단히 노력하며, 끊임없이 다른 사람들과 경쟁한다(e.g., Flynn, Reagans, Amanatullah, & Ames, 2006; Pettit, Yong, Spataro, 2010). 집단의 구성원들로부터 인정받는 것은 그 자체로 긍정적인 뿐 아니라, 지위를 획득한 경우에는 다양한 혜택과 보상이 주어지기 때문에 Anderson과 동료들(2015)은 사람들에게 사회적 지위를 추구하고자 하는 근본적인 욕구가 있다고 제안하였다. 실제로, 자신의 지위를 높이고 이를 타인에게 드러내고자 하는 욕구는 거의 모든 영장류로부터 관찰되는 보편적 성향이며, 이는 다양한 형태로 우리 사회 곳곳에 널리 퍼져 있다(Anderson, Hildreth, & Howland, 2015; Frank, 2000; Kenrick, Griskevicius, Neuberg, & Schaller, 2010).

사람들은 다양한 방식으로 지위에 관한 욕구를 충족시키고 있다. 예를 들어, 개인의 지위는 물질적 풍요로움의 과시를 통해 드러날 수 있으므로, 어떤 이들은 좋은 차를 타고 값비싼 명품 가방을 구매하는 것과 같이 외적으로 잘 드러나는 수단을 이용하여 자신의 지위를 높이려 한다(Han, Nunes, & Drèze, 2010; Lee, Ko, & Megehee, 2015; Nelissen & Meijers, 2011; Scott, Mende, & Bolton, 2013; Veblen, 1899/2007). 또한, 선행을 베풀거나 다른 사람에게 귀감이 되는 행동을 통해서도 지위를 높일 수 있기 때문에(Bai, Ho, & Yan, 2020), 개인의 사회적 지위는 품위와 교양처럼 직접적으로 확인이 어려운 내적 조건에 의해서 드러나기도 한다. 그렇다면 사람들은 소득이나 경제적 수준과 같은 외적 조건과 품위와 교양 같은 내적 조건 중에서 무엇이 사회적 지위에 더 중요하다고 판단할까? 본 연구의 목적은 사회적 지위에 대한 인식이 사회 계층에 따라 어떻게 달라지는지 확인하는 데에 있었다. 구체적으로, 사회적 지위의 구성 요인을 평가함

에 있어 하위 계층에 속한 사람들은 외적 조건을 상대적으로 중요하게 여기는 반면, 상위 계층에 속한 사람들은 내적 조건을 상대적으로 중요하게 생각할 것이라는 가설을 검증하고자 하였다. 먼저, 소득이나 경제적 여건과 같은 물질적 자원은 일반적으로 하위 계층에 속한 사람들에게 더 중요하게 여겨진다. 또한, 하위 계층의 사람들은 겉으로 드러나는 특성에 초점을 두는 경향이 있기 때문에 사회적 지위를 평가함에 있어서도 외적 조건을 더 중요시 여길 것으로 예상하였다. 반면, 상위 계층에 속한 사람들은 상대적으로 풍부한 자원을 갖고 있을 뿐 아니라, 개인의 내재적 속성에 초점을 두는 경향이 있다. 더불어, 사회적 지위를 평가하는 과정에서 객관적 기준을 통해 쉽게 파악할 수 없는 추상적 요인을 강조하면 기존의 위계질서를 유지하는 데 효과적일 수 있으므로, 상위 계층의 사람들은 품위와 교양 같은 사회적 지위의 내적 조건을 상대적으로 더 중요하게 생각할 것이라고 예상하였다. 본 연구에서는 이와 같은 가설을 검증하고자 2개의 독립적인 연구를 수행하였다.

사회적 지위

존경, 전문성, 신뢰 등과 같은 사회적 가치의 위계질서에서 구성원들에 의해 부여되는 개인의 위치를 그 사람의 사회적 지위라고 한다(Anderson et al., 2015; Ridgeway, 2019). 사람들이 높은 지위를 원하고 이를 유지하고 싶어 하는 이유는 사회적 지위를 갖는 것의 확실한 이점이 있기 때문이다. 그동안 다수의 연구자들은 사회적 지위의 긍정적 효과를 살펴보는 데에 집중하였으며, 개인의 지위 수준이 심리적 적응과 주관적 안녕감에 미치는 영향을 확인하였다(Adler, Epel, Castellazzo, & Ickovics, 2000; Barkow, 1975; Eibl-Eibesfeldt, 1989; Fiske, 1993; Marmot, Ryff, Bumpass, Shipley, & Marks, 1997). 구체적으로, 소속 집단, 관계 및 조직 내에서 높은 지위를 가진 사람들이 더 높은 수준의 긍정 정서와 삶에

대한 만족도, 그리고 자존감을 경험하는 것으로 나타났다(Anderson, Kraus, Galinsky, & Keltner, 2012; Boyce, Brown, & Moore, 2010; Huo, Binning, & Molina, 2010; Twenge & Campbell, 2002). 이에 반해, 낮은 지위에 위치한 사람들일수록 높은 수준의 우울과 불안, 스트레스를 경험할 뿐만 아니라, 고혈압과 같은 질병에 걸릴 위험이 더 큰 것으로 관찰되었다(Euteneuer, Mills, Rief, Ziegler, & Dimsdale, 2012; Finkelstein, Kubzansky & Goodman, 2006; Ghaed & Gallo, 2007). 더욱이, 지위의 이러한 영향은 다른 관련 변인들과 독립적인 것으로 알려졌다. 특히, 지위의 긍정적인 효과가 단순히 소속감이나 친밀감에 대한 욕구가 충족되어서 나타나는 것이 아니라(Tay & Diener, 2011), 문화적 배경, 연령 및 성격과 관계없이 누구나 지위를 추구하려는 경향이 있는 것으로 확인되었기 때문에 사람들은 지위를 얻고자 하는 기본적인 욕구가 있는 것으로 받아들여지고 있다(Anderson et al., 2015).

이처럼 인간의 기본적 욕구로 여겨지는 사회적 지위의 중요한 특성 중 하나는 절대적 기준이 아니라, 타인 혹은 집단과의 비교를 통하여 상대적으로 결정된다는 점이다(Anderson et al., 2015). 또한, 사회적 지위는 다양한 속성들과 관련을 맺고 있는 다차원적인 개념이므로 개인이 처한 환경에 따라 이를 바라보는 시각과 정의하는 방식이 다를 수 있다(Benoit-Smullyan, 1944; Henrich & Gil-White, 2001; Mattan, Kubota, & Cloutier, 2017). 먼저, 어떤 이들은 외적으로 드러나는 조건들을 충족시키는 데 주목하여 자신이 물질적으로 풍족하고, 경제적으로 성공했다는 생각이 들 경우에 본인의 지위가 높아졌다고 생각할 수 있다. 일례로, 사람들은 제품의 효용보다는 자신의 경제적 부를 과시하거나 사회적 지위를 보여주기 위한 수단으로 좋은 차와 명품 시계 및 가방을 적극 이용하기도 한다(Han et al., 2010; Lee et al., 2015; Nelissen & Meijers, 2011; Scott et al., 2013; Veblen, 1899/2007). 실제 연구 결과, 비싼 옷을 입은 사람이 더 많은 주

목을 받을 뿐 아니라, 상대적으로 높은 지위를 부여 받는 것으로 관찰되었다(Cannon & Rucker, 2019; Lee et al., 2015; Nelissen & Meijers, 2011). 구체적으로, Cannon과 Rucker(2019)는 연구참여들에게 브랜드 로고가 없는 파란색 티셔츠를 입은 사람과 Gucci 로고가 있는 파란색 티셔츠를 입은 사람의 지위를 예상해보도록 지시하였다. 두 티셔츠는 브랜드 로고의 유무에 있어서만 차이가 있을 뿐, 색상과 디자인 모두 동일하였다. 그 결과, 참여자들은 브랜드 로고가 없는 평범한 티셔츠를 입은 사람에 비하여 Gucci 티셔츠를 입은 사람의 사회적 지위를 더 높게 평가하는 것으로 나타났다.

반면, 어떤 이들은 지위의 근거를 내부에서 찾고자 하며, 스스로 뛰어나고 가치 있는 사람이라는 생각이 들 때 본인의 사회적 지위를 높게 평가하기도 한다. 예를 들어, 선행 연구들은 개인의 지위를 결정하는 데 기여하는 선행 요인으로, 능력과 기술(Gurven & von Rueden, 2006; von Rueden, Gurven, & Kaplan, 2008), 지식(Reyes-García et al., 2008), 그리고 도덕적 평판(Boehm, 2012; Cloutier, Cardenas-Iniguez, Gyurovski, Barakzai, & Li, 2016; Fiske, 2010)을 제시하였다. 구체적으로, 도덕적이라고 생각되는 사람일수록 더 높은 지위를 부여 받는 경향이 있었으며(Boehm, 2012; Fiske, 2010; Hamlin & Wynn, 2011; Hamlin, Wynn, & Bloom, 2010), 유능하고 품위가 있는 사람들이 집단 내에서 더 높은 지위를 부여 받을 뿐 아니라, 효율적이고 능력 있는 리더로 여겨졌다(Anderson et al., 2015; Mattan et al., 2017).

종합하면, 사회적 지위에 관한 욕구는 물질적 풍요로움과 같은 외적 요인 혹은 품위와 교양 같은 내적 요인을 통해 충족될 수 있다. 그렇다면 사람들은 지위를 높이고 유지하기 위한 수단으로 어떤 요인에 더 주목하며, 각 요인을 중요시 여기는 정도에 있어 사람마다 어떠한 차이가 있을까? 본 연구에서는 사회 계층에 따라 사회적 지위를 구성하는 내적 조건과 외적 조건에

대한 상대적 중요성이 체계적으로 변할 것이라고 예상하였다.

사회 계층과 사회적 지위에 대한 인식

사회 계층(social class)은 복합적인 구성 개념으로 사회적 범주의 한 유형이다. 그러나 성별, 연령 및 인종과 같은 사회 범주들이 외부로부터 할당되는 것과는 다르게, 사회 계층은 개인의 노력 혹은 재능과 같은 내적 요인들에 따라 달라질 수 있다(Fiske, 2010). 사회 계층에 따른 차이는 삶의 다양한 영역에서 나타나고 있는데, 식생활(Monsivais & Drewnowski, 2009), 음악, 예술 감상 등의 취미 생활(Snibbe & Markus, 2005; van Eijck, 2001)과 즐겨 입는 옷(Freeman, Penner, Saperstein, Scheutz, & Ambady, 2011; Gillath, Bahns, Ge, & Crandall, 2012), 그리고 자동차(Dunn & Searle, 2010)를 통해 계층 간 차이를 살펴볼 수 있다. 게다가, 자기 개념과 인지 그리고 행동 양식 같은 심리 과정에서도 사회 계층에 따른 차이가 경험적 연구들을 통해 확인되어, 상위 계층의 사람들은 독립적 성향이 강하며 분석적으로 사고하는 것과 달리, 하위 계층의 사람들은 상호의존적 성향을 보이며 종합적 사고를 하는 것으로 알려졌다(Grossmann & Varnum, 2011; Stephens, Markus, & Townsend, 2007). 구체적으로, 선행 연구들에 따르면 상위 계층에 속한 사람들은 내적 상태와 개인적 목표 및 정서에 초점을 맞추는 반면(Kraus, Piff, Mendoza-Denton, Rheinschmidt, & Keltner, 2012), 하위 계층에 속한 사람들은 타인의 고통에 대해 연민과 동정심을 더 강하게 느끼는 등 집단 구성원의 기대와 욕구에 자신을 맞추려는 경향이 강한 것으로 나타났다(Stellar, Manzo, Kraus, & Keltner, 2012). 이처럼, 사회 계층은 다양한 방식으로 사람들의 행동 및 심리 과정에 중대한 영향을 미치기 때문에 사회적 지위에 관한 인식 역시 마찬가지로 개인의 사회 계층에 따라 다를 것이라는 예상이 가능하다.

본 연구에서는 소득이나 경제적 여건과 같은 사회적 지위에 대한 외적 조건의 경우 하위 계층에 속한 사람들에게 상대적으로 더 강하게 작용할 것이라고 예측하였다. 일단, 물질적 자원이 개인의 심리 과정에 미치는 영향은 상위 계층의 사람들에 비해 경제적 여건이 좋지 못한 하위 계층의 사람들에게서 더 강하게 나타나는 것으로 알려졌다(Diener & Biswas-Diener, 2002; Dubois, Rucker, & Galinsky, 2010). 예를 들어, 선행 연구들은 돈과 같은 물질적 자원이 낮은 계층에 속한 사람들의 행복감 수준과 더 밀접하게 관련된다는 결과들을 확인하였다(Lee, Hall, & Wood, 2018; Van Boven & Gilovich, 2003). 게다가, 하위 계층의 사람들은 자신을 둘러싼 환경에 더 많이 주의를 기울일 뿐 아니라, 주변의 다른 사람들에게 더 많은 관심을 두는 경향이 있다(Dietze & Knowles, 2016; Stephens, Markus, & Fryberg, 2012; Stephens et al., 2007). 이처럼, 낮은 계층에 속한 사람들은 외부로 드러나는 특성에 더 주목하기 때문에 소득이나 경제적 여건과 같은 외적 조건이 지위를 결정하는 과정에서 상대적으로 더 중요하다고 생각할 것이다. 실제로, 자기 자신의 내적 측면을 더 의식하는 사람들일수록 스스로 느끼는 만족감과 즐거움에 더 큰 비중을 두는 반면, 주변과 외적 상황을 강하게 의식할수록 눈에 잘 띄는 과시적 소비를 더 많이 하는 것으로 알려졌다(Berger & Ward 2010). 마찬가지로, 사회의 낮은 곳에 위치한 사람들은 자신의 부족한 영향력을 어느 정도 채워주거나 보상해줄 수 있는 지위 관련 상품들에 대해 더 강한 선호를 보일 뿐만 아니라, 더 강한 구매 의도를 보이는 것으로 나타났다(Rucker & Galinsky, 2008). 또한, Charles와 동료들(2009)은 1986년부터 2002년까지 미국 전역의 가정들을 대상으로 소비 양상을 분석하여 인종에 따른 유의한 차이를 확인하였다. 연구 결과, 아프리카계 미국인(흑인)들은 유럽계 미국인(백인)들에 비해 전반적 소득이 낮음에도 불구하고 전체 생활비에서 시계, 옷, 자동차 구매와 같은 과시적 소비가 차지하는 비중이 더

큰 것으로 관찰되었다. 이와 같은 결과들을 토대로, 낮은 계층에 속한 사람들은 겉으로 잘 드러나는 수단을 통해 지위를 높이려 하며, 사회적 지위의 외적 조건을 상대적으로 더 중요시할 것이라고 예상하였다.

이와 반대로, 품위와 교양 같은 사회적 지위의 내적 조건의 경우 상위 계층에 속한 사람들에게 더 강하게 작용할 것으로 예측하였다. 우선, 경제적으로 풍족한 환경에 둘러싸여 있는 상위 계층의 사람들에게서는 물질적 자원이 심리 과정에 미치는 영향이 대체로 약하게 나타나는 경향이 있다. 예를 들면, Lee와 동료들(2018)은 구매 행위가 행복에 미치는 영향에 있어 사회 계층의 역할에 대해 검증하였다. 구체적으로, 이 연구자들은 참여자들에게 최근에 경험 혹은 물건을 구매하는데 돈을 소비했던 상황을 회상해본 다음, 어느 경우에 더 큰 행복감을 느꼈는지 평정하도록 요청하였다. 연구 결과, 높은 계층일수록 경험을 쌓기 위해 돈을 썼을 경우에 더 행복했다고 느낀 반면, 낮은 계층일수록 경험보다는 물건을 샀을 경우에 더 행복했다고 응답하였다. 이러한 결과는 높은 계층에 위치한 사람들은 자기개발과 자기표현을 중시하며, 이로 인해 물질적 가치보다는 내적 가치를 추구하려는 경향이 강하다는 것을 암시한다(Lee et al., 2018). 또한, 상위 계층의 사람들은 관심의 초점을 타인과 집단보다는 자기 자신에게 두려 하기 때문에, 스스로를 어떻게 인식하는지가 주변 사람들이 자신을 어떻게 생각하는지에 비해 더 중요하게 작용한다(Snibbe & Markus, 2005; Stephens et al., 2007). 뿐만 아니라, 이전 연구들에 의하면 사람들은 가치 있다고 여겨지는 바람직한 특성을 자신에게 유리한 방식으로 정의하려는 경향이 있으며(Dunning & McElwee, 1995), 더 나아가 이러한 특성을 자신이 속한 집단에 유리한 방식으로 정의함으로써 기존의 사회 질서를 정당화하고자 노력하는 것으로 확인되었다(Uhlmann & Gegoiffrey, 2005). 그렇다면 이미 사회에서 유리한 위치를 점하고 있는 상위 계층 사람들의 입장에

서는 바람직한 속성인 사회적 지위를 겉으로 드러나고 객관적으로 확인할 수 있는 소득이나 경제적 여건보다는, 품위와 교양처럼 상위 계층의 생활방식을 반영한 추상적인 개념으로 정의해야 기존 사회 질서를 유지하고 자신들의 위치를 확고히 하는 데에 더 도움이 될 것이다. 이상의 논의를 바탕으로 높은 계층에 속한 이들은 사회적 지위를 결정하는 데 기여하는 다양한 요인들 중 내적 요인을 상대적으로 더 중요시할 것이라고 예상하였다.

연구 목표

본 연구의 목표는 하위 계층의 사람들은 소득이나 경제적 여건과 같은 사회적 지위의 외적 조건을, 반면에 상위 계층의 사람들은 품위나 교양과 같은 사회적 지위의 내적 조건을 각각 상대적으로 중요하게 생각할 것이라는 가설을 검증하는 데 있다. 이러한 연구 가설을 검증하기 위해 두 번의 독립적인 연구를 차례로 수행하였다. 먼저, 연구 1에서는 조사 회사를 통해 다양한 사회 계층의 사람들을 모집하여 사회적 지위를 구성하는 내적 조건과 외적 조건의 중요성을 평정하도록 하였다. 또한, 연구참여자들의 사회 계층을 측정하여 내적 조건과 외적 조건의 상대적 중요성이 사회 계층에 따라 어떻게 변하는지 검증하였다. 다음으로, 연구 2에서는 사회적 지위의 내적 조건과 외적 조건이 미치는 영향을 좀 더 직접적으로 살펴보고자 지위에 관한 각 조건을 실험적으로 조작하여 사회적 지위에 미치는 효과를 확인하고, 그 효과가 참가자들의 사회 계층에 따라 연구의 가설과 같이 조절되는지 검증하였다.

한편, 사회 계층은 학력, 소득 같은 사회경제적 지표들을 통해 객관적으로 측정될 수 있을 뿐 아니라(e.g., Ritsher, Warner, Johnson, & Dohrenwend, 2001), 개인이 공동체 내에서 자신의 상대적 위치를 어떻게 인식하는지를 통한 주관적 방식으로도 측정될 수 있다(e.g., Adler

et al., 2000; Cohen, Alper, Doyle, Alder, Treanor, & Turner, 2008; Demakakos, Nazroo, Breeze, & Marmot, 2008). 비록 사회 계층에 관한 객관적 지표와 주관적 지표가 서로 관련되어 있을지라도, 둘은 서로 구별되는 별개의 구성개념으로 볼 수 있으며(Adler et al., 2000; Kraus, Piff, & Keltner, 2009), 실제로 기존의 일부 연구들은 각 지표가 미치는 심리적 영향이 다를 수 있다는 결과를 제시하였다(Cohen et al., 2008; Curhan et al., 2014). 따라서 두 연구 모두에서 참여자들의 사회 계층에 대한 객관적 지표(소득, 교육 수준)와 주관적 지표(개인의 인식)를 모두 측정하여 분석에 활용하였다.

최근 사회적 지위 및 그 효과에 대한 다양한 연구가 수행되고 있지만(e.g., Anderson, Srivastava, Beer, Spataro, & Chatman, 2006; Bendersky & Shah, 2013; Cheng, Tracy, & Henrich, 2010; Thibaut & Kelley, 1959), 사회적 지위의 구성 요인에 관한 인식의 차이를 살펴본 연구는 상대적으로 부족하였다(Anderson, John, Keltner, & Kring, 2001; Hogan & Hogan, 1991). 따라서 본 연구는 사회 계층에 따라 사회적 지위의 구성 요건이 어떻게 달라지는지를 체계적으로 검증한다는 점에서 학문적으로도, 실용적으로도 중요한 함의를 가질 수 있을 것으로 기대된다.

연구 1

연구 1에서는 사회적 지위를 평가함에 있어 품위 및 교양과 같은 내적 조건과 소득 및 경제적 여건과 같은 외적 조건을 중요시 여기는 정도가 사회 계층에 따라 달라지는지 알아보았다. 이를 위하여 참여자들에게 사회적 지위에 관한 내적 조건과 외적 조건의 중요성을 평정하도록 하였으며, 그들의 객관적 그리고 주관적 사회 계층 수준을 측정하여 연구 가설을 검증하였다.

방 법

참가자

연구 1에는 조사 회사를 통해 204명의 한국 성인 남녀가 참여하였고, 자료는 2017년 9월에 수집되었다. 참여자들의 평균 연령은 39.35세(19세 ~ 59세)였으며, 연령 표준편차는 11.12로 확인되었다. 또한, 성별 분포는 여성 104명(연령 평균 = 39.15, 표준편차 = 11.44)과 남성 100명(연령 평균 = 39.56, 표준편차 = 10.84)이었다. 연구참가자 수는 미리 결정하지 않았으나, 검증력을 확보하기 위해 요구되는 충분한 수의 참가자를 모집하고자 조사 회사에 200명에 대한 자료가 수집될 수 있도록 의뢰하였다. 그러나 조사 회사의 절차상 이유로 최종 204명의 자료를 넘겨받아 모두 분석에 포함시켰다. G*Power 프로그램(Faul, Erdfelder, Lang, & Buchner, 2007)을 통해 분석한 결과 연구 1의 참여자 수($N = 204$)와 설계(다중 회귀분석, 4개의 예측 변인)를 고려할 때, 연구 1은 80%의 검증력을 가지고 효과 크기 $f^2 = 0.04$ 를 확인할 수 있는 것으로 나타났다. 참고로 통상적으로 통용되는 작은 효과 크기는 $f^2 = 0.02$ 이며, 중간 효과 크기는 $f^2 = 0.15$ 이다.

절차

연구 1의 목표는 사회적 지위를 구성하는 내적 조건과 외적 조건에 대한 인식이 참여자의 사회 계층에 따라 다른지 확인하는 것이었다. 이를 위해 참여자들은 사회적 지위와 관련하여 내적 조건과 외적 조건을 중요시 여기는 정도를 각각 7점 척도로 평정하였다. 구체적으로, 내적 조건의 중요도는 “사회적 지위는 내적 조건(예: 품위, 교양 등)에 영향을 받는다. 따라서 내적 조건들을 충족시킬수록 사회적 지위는 더 높아질 것이다”라는 문항을 통해 측정되었다. 외적 조건의 중요도는 “사회적 지위는 외적 조건(예:

소득, 자동차, 옷 등)에 영향을 받는다. 따라서 외적 조건들을 충족시킬수록 사회적 지위는 더 높아질 것이다”라는 문항을 이용하여 측정되었다. 추가적으로, 내적 조건과 외적 조건의 상대적 중요도를 보다 직접적으로 측정하기 위하여 사회적 지위를 구성하는 내적 조건과 외적 조건 중 무엇이 그 사람의 사회적 지위에 더 중요하다고 생각하는지 양자택일하도록 하였다.

다음으로, 각 참여자의 사회 계층 수준에 대해서는 주관적 지표와 객관적 지표를 모두 측정하였다. 먼저, 주관적 사회 계층 지표의 경우 선행 연구(Dietze & Knowles, 2016)에서처럼 참여자 스스로가 자신이 (1) 하층(Lower Class), (2) 중하층(Lower-Middle Class), (3) 중산층(Middle Class), (4) 중상층(Upper-Middle Class), (5) 상류층(Upper Class) 중 어디에 속하는지 평정하는 것을 통해 측정되었다. 또한, 객관적 사회 계층에 대한 지표로서 연구참여자들은 자신의 최종 학력과 직계 가족의 연평균 소득에 대해 응답하였다. 최종 학력은 다음과 같은 여섯 가지 범주로 측정되었다: (1) 중학교 졸업, (2) 고등학교 졸업, (3) 2년제 전문대학 졸업, (4) 4년제 대학교 졸업, (5) 석사학위 취득, 혹은 (6) 박사학위 취득. 직계 가족의 연평균 소득은 다음의 일곱 가지 범주로 측정되었다: (1) 1천만 원 이하, (2) 1천-3천만 원, (3) 3천-5천만 원, (4) 5천-7천만 원, (5) 7천-9천만 원, (6) 9천만-1억 1천만 원, 혹은 (7) 1억 1천만 원 이상. 선행 연구(e.g., Kraus et al., 2009)를 따라 최종 학력과 연간 가계 소득 수준을 각각 표준화한 후 평균 점수를 산출하여 이를 사회 계층의 객관적 지표로서 분석에 포함시켰다.

끝으로, 참여자들은 성별 및 나이를 포함한 인구통계학적 질문들에 응답하였다. 또한, 정치적 태도가 사회적 지위와 관련된다는 선행 연구들(Brown-Iannuzzi, Lundberg, Kay, & Payne, 2015; Brown-Iannuzzi, Lundberg, & McKee, 2017)을 고려하여 참여자들의 정치 성향을 7점 척도의 단일 문항(1: 매우 진보적; 7: 매우 보수적)을 통해 측정하였다. 이들은 모두 통제 변인으로 분석 과

정에서 활용되었다.

결 과

기술 통계

연구 1에 포함된 주요 변인들의 기술 통계와 상관관계수에 관한 정보는 표 1에 제시되어 있다.

사회적 지위에 대한 내적 조건과 외적 조건의 중요성

연구 1의 주요 가설은 사회 계층이 높을수록 사회적 지위의 내적 조건을 외적 조건에 비해 상대적으로 더 중요하게 여긴다는 것이었다. 이를 검증하기 위해서 먼저 참가자들의 사회 계층과 그들이 평정한 내적 조건 및 외적 조건의 중요성 사이의 관계를 각각 검증하였다. 분석 결과, 표 2에 제시된 바와 같이 참여자들의 주관적 사회 계층이 사회적 지위에 대한 내적 조건의 중요성을 정적으로 유의하게 예측하는 것으로 나타났다, $B = 0.20$, 95% CI [0.03, 0.37], $SE = 0.09$, $p = .019$. 더불어, 이러한 결과는 참여자들의 성별과 나이, 정치 성향을 통제한 이후에도 여전히 유의하였다, $B = 0.19$, 95% CI [0.03, 0.36], $SE = 0.09$, $p = .02$. 마찬가지로, 참가자들의 객관적 사회 계층도 사회적 지위에 관한 내적 조건의 중요성과 통계적으로 유의한 정적 관계를 보였으며, $B = 0.28$, 95% CI [0.11, 0.44], $SE = 0.08$, $p = .001$, 통제 변인을 분석에 포함시킨 후에도 결과는 크게 달라지지 않았다, $B = 0.27$, 95% CI [0.10, 0.43], $SE = 0.09$, $p = .002$ (표 2 참고).

즉, 사회 계층이 높은 사람들일수록 사회적 지위의 내적 조건을 더 중요하게 생각하는 경향을 보였다. 이러한 결과는 연구 가설과 같이 사회 계층이 높은 사람들은 사회적 지위를 판단할 때 품위와 교양 같은 내적 조건을 더 중요하게

표 1. 측정 변인들의 평균, 표준편차 및 상관계수

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. 성별	-								
2. 나이	-.02	-							
3. 최종 학력	-.07	.12	-						
4. 가계 소득	-.09	.26**	.31**	-					
5. 객관적 계층	-.10	.23**	.81**	.81**	-				
6. 주관적 계층	-.03	.10	.35**	.52**	.54**	-			
7. 내적 조건 중요성	.14	.15*	.25**	.12	.23**	.16*	-		
8. 외적 조건 중요성	-.14	-.07	.03	.03	.03	.05	.12	-	
9. 정치성향	-.06	.16*	-.02	.02	.001	.06	-.03	.08	-
<i>M</i>	-	39.35	3.66	3.30	0	2.43	5.20	4.54	3.66
<i>SD</i>	-	11.12	0.93	1.46	0.81	0.79	0.98	1.28	1.14

성별은 남성 = 0, 여성 = 1로 코딩되었음; * $p < .05$, ** $p < .01$.

표 2. 사회적 지위의 내적 조건 및 외적 조건의 중요성에 대한 회귀분석 결과

	변인	내적 조건 중요성				외적 조건 중요성			
		<i>B</i>	<i>SE</i>	β	<i>t</i>	<i>B</i>	<i>SE</i>	β	<i>t</i>
모형 1	절편	4.70**	0.22	-	21.44	4.36**	0.29	-	15.03
	주관적 계층	0.20*	0.09	0.16	2.36	0.08	0.11	0.05	0.67
모형 2	절편	4.26**	0.36	-	11.74	4.60**	0.48	-	9.53
	주관적 계층	0.19*	0.09	0.16	2.28	0.08	0.11	0.05	0.67
	성별	0.27*	0.14	0.14	2.04	-0.33	0.18	-0.13	-1.85
	나이	0.01*	0.01	0.14	2.06	-0.01	0.01	-0.10	-1.34
	정치성향	-0.05	0.06	-0.06	-0.80	0.10	0.08	0.09	1.25
모형 1	절편	5.20**	0.07	-	77.35	4.54**	0.09	-	50.46
	객관적 계층	0.28**	0.08	0.23	3.33	0.05	0.11	0.03	0.46
모형 2	절편	4.79**	0.32	-	15.18	4.79**	0.42	-	11.28
	객관적 계층	0.27**	0.09	0.22	3.13	0.07	0.11	0.04	0.60
	성별	0.31*	0.13	0.16	2.30	-0.32	0.18	-0.13	-1.80
	나이	0.01	0.01	0.11	1.51	-0.01	0.01	-0.10	-1.39
	정치성향	-0.03	0.06	-0.04	-0.57	0.10	0.08	0.09	1.31

성별은 남성 = 0, 여성 = 1로 코딩되었음; * $p < .05$, ** $p < .01$.

여긴다는 점을 보여준다. 하지만, 소득과 같은 사회적 지위에 관한 외적 조건의 중요성은 참여자들의 객관적 그리고 주관적 사회 계층 수준과 통계적으로 유의한 관계를 보이지 않았다, all $p_s > .500$ (표 2 참고).

다음으로, 사회적 지위를 구성하는 내적 조건과 외적 조건의 상대적 중요성이 사회 계층에 따라 어떻게 달라지는지 보다 직접적으로 검증하였다. 구체적으로, 내적 조건(품위, 교양 등)과 외적 조건(소득, 경제적 여건 등) 중에서 한 사람의 사회적 지위를 결정하기 위해 더 중요한 것을 양자택일하게 한 문항에서의 응답과 참여자들의 사회 계층 간의 관계를 분석하였다. 이를 위해 사회 계층 수준을 독립 변인으로, 참여자들의 선택(외적 조건 = 0, 내적 조건 = 1)을 종속 변인으로 하는 로지스틱 회귀분석을 실시하였다. 분석 결과, 표 3에서 볼 수 있듯이 주관적 사회 계층이 높을수록 외적 조건에 비해 내적 조건이 더 중요하다고 선택한 비율이 높아지는 것으로 관찰되었다, $B = 0.47$, $SE = 0.22$, $p = .030$. 또한, 이와 같은 결과는 통제 변인(성별, 나이, 정치 성향)을 투입한 이후에도 여전히 유의하였다, $B = 0.47$, $SE = 0.23$, $p = .038$. 반면, 참가자들의 객관적 사회 계층은 종속 변인과 유의한 관계를 보이지 않았다, all $p_s > .190$. 다시

말해, 사회 계층에 관한 주관적 지표를 분석에 포함시킬 경우에만 연구 가설과 일치하는 결과를 확인할 수 있었다.

본 연구의 가설은 사회 계층이 높을수록 사회적 지위를 판단할 때 품위와 교양 같은 내적 조건을 소득 같은 외적 조건보다 상대적으로 더 중요하게 생각한다는 것이었다. 연구 1의 결과는 대체적으로 이런 연구 가설과 부합하였다. 우선, 참가자들의 주관적/객관적 사회 계층이 사회적 지위에 관한 외적 조건의 중요성과는 유의한 관계를 보이지 않았지만, 사회적 지위에 대한 내적 조건의 중요성은 주관적/객관적 사회 계층이 높아질수록 증가하였다. 또한, 양자택일 문항을 통해 보다 직접적으로 상대적 선호를 검증한 경우에도 주관적 사회 계층이 높아질수록 외적 조건에 비하여 내적 조건이 사회적 지위를 결정하기 위해 더 중요하다고 선택하는 비율이 증가하는 것으로 나타났다. 그러나 객관적 사회 계층은 내적/외적 조건에 대한 상대적 선호 비율과 통계적으로 유의한 관계를 보이지 않았다. 이처럼, 사회 계층에 관한 주관적 지표만이 사회적 지위의 내적 조건 중요도를 연속 변수로서 측정했을 경우와 내적/외적 조건의 상대적 선호도를 양자택일 문항으로 측정했을 경우의 종속 변인을 모두 유의하게 예측했다는 점에서 객관

표 3. 사회적 지위의 내적/외적 조건의 상대적 중요도에 대한 로지스틱 회귀분석 결과

	변인	주관적 사회 계층 지표				객관적 사회 계층 지표			
		<i>B</i>	<i>SE</i>	Exp(<i>B</i>)	[95% CI]	<i>B</i>	<i>SE</i>	Exp(<i>B</i>)	[95% CI]
모형 1	절편	-0.02	0.52	0.98	-	1.11**	0.16	3.03	-
	사회 계층	0.47*	0.22	1.61	[1.05, 2.46]	0.26	0.20	1.30	[0.87, 1.93]
모형 2	절편	-1.71	0.96	0.18	-	-0.57	0.81	0.57	-
	사회 계층	0.47*	0.23	1.60	[1.03, 2.49]	0.23	0.22	1.26	[0.82, 1.95]
	성별	1.05**	0.35	2.84	[1.43, 5.65]	1.05**	0.35	2.85	[1.44, 5.65]
	나이	0.03*	0.02	1.03	[1.00, 1.07]	0.03	0.02	1.03	[1.00, 1.07]
	정치성향	-0.02	0.16	0.99	[0.73, 1.33]	-0.001	0.15	0.99	[0.74, 1.35]

성별은 남성 = 0, 여성 = 1로 코딩되었음; * $p < .05$, ** $p < .01$.

적 사회 계층보다는 주관적 사회 계층의 효과가 더 일관적이라고 할 수 있다.

연구 2

연구 2에서는 사회 계층에 따른 사회적 지위의 구성 요인에 관한 인식의 차이를 보다 체계적으로 검증하고자 사회적 지위의 내적 혹은 외적 조건을 조작한 뒤, 사회적 지위에 대한 지각이 사회 계층에 따라 달라지는지 알아보았다. 구체적으로, 실험 연구를 통하여 참가자들을 품위와 교양 같은 내적 조건이 충족되도록 조작한 조건과 소득과 같은 외적 조건이 충족되도록 조작한 조건에 무선 할당한 다음, 사회적 지위를 보고하게 하여 지각된 사회적 지위가 실험 조건과 사회 계층에 따라 어떻게 변하는지 검증하였다. 또한, 연구 1에서 사회 계층에 관한 주관적 지표가 객관적 지표에 비해 주요 변인을 더 일관적으로 예측했다는 점을 고려하여 본 연구에서도 참여자들의 주관적 사회 계층과 객관적 사회 계층을 모두 측정하여 그 결과를 비교하였다.

방 법

참가자

연구 2는 서울 소재 4년제 대학교에서 2018년 2학기에 심리학 강좌를 수강하는 학부생들을 대상으로 수행되었다. 실험 참가자의 수를 미리 결정하지는 않았으나 연구 기간 동안 최대한 많은 참여자를 모집하기로 계획하였다. 최종적으로, 총 160명의 학부생들(남자 58명, 여자 86명, 성별 미확인 16명; 연령 평균 = 21.92, 표준편차 = 2.46)이 금전적 보상을 대가로 본 연구에 참여하였다. G*Power 프로그램(Faul et al., 2007)을 통해 분석한 결과 연구 2의 참여자 수(N = 160)와 설계(다중 회귀분석, 6개의 예측 변인)를 고

려할 때, 연구 2는 80%의 검증력을 가지고 효과 크기 $f^2 = 0.05$ 를 확인할 수 있는 것으로 나타났다. 참고로 통상적으로 통용되는 작은 효과 크기는 $f^2 = 0.02$ 이며, 중간 효과 크기는 $f^2 = 0.15$ 이다.

절차

먼저, 참여자들의 주관적 그리고 객관적 사회 계층을 측정하였다. 주관적 사회 계층은 연구 1(Dietze & Knowles, 2016)과 같이 스스로가 (1) 하층(Lower Class), (2) 중하층(Lower-Middle Class), (3) 중산층(Middle Class), (4) 중상층(Upper-Middle Class), (5) 상류층(Upper Class) 중 어디에 속하는지 평정하도록 하여 측정되었다. 객관적 사회 계층은 모든 참가자들이 대학생이라는 점을 감안하여 연구 1과는 달리 최종 학력은 제외하고 직계 가족의 연평균 소득만으로 측정되었다. (1) 1천만 원 이하, (2) 1천-3천만 원, (3) 3천-5천만 원, (4) 5천-7천만 원, (5) 7천-9천만 원, (6) 9천만-1억 1천만 원, 혹은 (7) 1억 1천만 원 이상.

다음으로, 참가자들은 사회적 지위의 내적 조건 혹은 외적 조건을 높게 조작하는 두 실험 조건 중 하나에 무선적으로 배정되었다. 관련 문헌(Anderson et al., 2012; Kraus, Côté, & Keltner, 2010)을 참고하여 사회적 지위의 두 조건을 조작하기 위한 시나리오를 구성하였으며, 각 참여자는 이를 읽고 후속 문항들에 응답하였다. 구체적으로, 내적 조건 高 집단에 속한 81명의 참가자들(남자 29명, 여자 41명, 성별 미확인 11명; 연령 평균 = 21.97, 표준편차 = 2.58)에게는 10개의 다리가 있는 사다리를 제시한 뒤, 이 사다리가 한국 사회의 사람들을 품위와 교양에 따라 분류한 결과라고 안내하였다. 다음으로, 사다리의 제일 낮은 곳에는 교양이 없고 품위를 지키지 못하며, 평판이 나쁘고 사회적으로 존경받지 못하는 사람들이 속해 있다고 설명하였다. 그런 후에 사다리의 제일 낮은 위치에 속한 사람들을 자신과 비교해보도록 하여 스스로는 사

회적 지위의 내적 조건을 상대적으로 잘 충족하고 있다고 느낄 수 있도록 조작하였다. 이때 사다리의 제일 낮은 곳에 위치한 사람들과 자신이 구체적으로 어떻게 다른지 상상해보고, 그에 대해 간단히 적어보게 함으로써 대비 효과가 뚜렷하게 나타나도록 하였다. 마지막으로, 실험 조작의 효과를 확인하기 위한 점검 문항으로서 참여자들은 사다리 그림을 다시 보고, 거기서 낮은 곳에 있는 이들(사회적 지위의 내적 조건이 충족되지 않은 사람들)과 비교하여 자신이 사다리의 10개 다리 중 어디에 위치한다고 생각하는지 표시하였다.

반면, 외적 조건 高 집단에 속한 79명의 참가자들(남자 29명, 여자 45명, 성별 미확인 5명; 연령 평균 = 21.86, 표준편차 = 2.35)에게는 동일한 사다리를 보여주되, 사다리가 한국 사람들을 경제적 수준을 바탕으로 분류한 결과라고 설명하였다. 또한, 사다리의 제일 낮은 곳에 위치한 사람들은 소득 수준이 낮고, 경제 수준이 넉넉하지 못하며, 돈 문제로 어려움을 겪고 있다고 안내하고, 그런 사람들과 자신을 비교해보도록 하여 스스로는 사회적 지위의 외적 조건을 상대적으로 잘 충족하고 있다고 느낄 수 있도록 조작하였다. 외적 조건 高 집단에서도 대비 효과를 강조하기 위하여 사다리의 제일 낮은 곳에 위치한 사람들과 자신의 차이점에 대해 구체적으로 상상해보고, 그 내용을 간단히 적게 하였다. 마지막으로, 조작 점검 문항으로서 참여자들은 이전의 사다리 그림을 다시 본 다음, 거기서 낮은 곳에 있는 이들(사회적 지위의 외적 조건이 충족되지 않은 사람들)과 비교하여 자신이 사다리의 10개 다리 중 어디에 위치한다고 생각하는지 응답하였다.

이와 같은 절차 이후에는 내적 조건 高 집단과 외적 조건 高 집단의 참여자들로 하여금 자신의 사회적 지위 수준을 보고하도록 하여 실험 조작의 효과를 검증하였다. 이를 위해 Dubois와 동료들의 연구(2015)에서 사용된 사회적 지위를 측정하기 위한 척도의 다섯 문항을 활용하였다

($\alpha = .78$). 구체적으로, 참가자들은 ‘나의 사회적 지위는 높다’와 ‘나는 주변 사람들로 부터 높은 평가를 받고 있다’ 같은 문항에 동의하는 정도를 7점 척도 상에서 평정하였다. 끝으로, 참여자들은 성별, 나이 및 정치 성향에 관한 인구통계학적 질문들에 응답하였다. 이들은 연구 1과 같은 방식으로 측정되었으며, 주요 분석에서 통제변인으로 활용되었다.

결 과

실험 조작 점검

실험 조작의 효과를 점검하고자 참여자들이 사회적 지위의 내적 조건 혹은 외적 조건에서의 상대적 위치를 상징하는 사다리에서 낮은 곳에 위치한 사람들보다 자신들의 위치를 더 높게 평정했는지 검증하였다. 분석 결과, 내적 조건 高 집단($M = 6.98, SD = 1.48$)과 외적 조건 高 집단($M = 6.82, SD = 1.34$)에 속한 참여자들은 사다리 척도의 중간 값(5.5점)보다 사다리에서 자신들의 위치를 더 높게 평가하였다, 내적 조건: $t(80) = 8.95, 95\% CI [1.15, 1.80], p < .001$ & 외적 조건: $t(78) = 8.79, 95\% CI [1.02, 1.63], p < .001$. 더불어, 사다리 척도의 평정에 있어 두 실험 조건 간 차이는 유의하지 않았다, $t(158) = 0.68, 95\% CI [-0.29, 0.59], p = .496$. 즉, 내적 조건 高 집단과 외적 조건 高 집단 모두에서 실험 조작이 잘 이루어진 것으로 확인되었다.

주관적 사회 계층과 사회적 지위 간의 관계

주관적 사회 계층을 활용하여 내적 조건과 외적 조건의 충족 여부가 사회적 지위에 미치는 영향이 참가자들의 사회 계층에 따라 변하는지 검증하였다. 이를 위하여 사회적 지위를 종속변인으로, 실험 조건(내적 조건 高 집단 vs. 외적 조건 高 집단)과 주관적 사회 계층 그리고 이들

의 상호 작용을 독립 변인으로 투입한 회귀분석을 실시하였다. 만약, 연구 가설과 같이 사회적 지위의 내적 조건(품위, 교양)과 외적 조건(소득, 경제적 수준)의 상대적 중요성이 사회 계층에 따라 달라진다면 회귀분석 결과에서 유의한 상호 작용이 나타나야 한다.

분석 결과, 표 4에 제시된 바와 같이 실험 조건과 주관적 사회 계층 사이에 통계적으로 유의한 상호작용 효과가 관찰되었으며, $B = 0.17$, 95% CI [0.01, 0.33], $SE = 0.08$, $p = .043$, 이 효과는 참가자의 성별, 나이, 정치 성향을 통제하고도 여전히 유의하였다, $B = 0.18$, 95% CI [0.02, 0.35], $SE = 0.08$, $p = .028$. 다음으로, 상호작용 효과의 의미를 탐색하기 위하여 주관적 사회 계층 수준이 높은 사람들(상위 25%)과 낮은 사람들(하위 25%)을 비교하여 실험 조건의 차이를 살펴보았다. 그 결과 그림 1A에서 볼 수 있듯이, 주관적으로 본인의 사회 계층을 낮게 평가한 참여자들의 경우에는 내적 조건 고 집단에 비해 외적 조건 고 집단에서 자신의 사회적

지위를 더 높게 지각하는 것으로 나타났다, $B = -0.24$, 95% CI [-0.48, -0.01], $SE = 0.12$, $p = .042$ (통제 변인 無) & $B = -0.24$, 95% CI [-0.47, -0.002], $SE = 0.12$, $p = .048$ (통제 변인 有). 이에 반해, 주관적 사회 계층이 높은 참여자들의 경우에는 오히려 외적 조건 고 집단보다 내적 조건 고 집단에서 자신의 사회적 지위를 높게 지각하였으나, 이 차이는 통계적으로 유의하지 않았다, $B = 0.09$, 95% CI [-0.10, 0.28], $SE = 0.10$, $p = .328$ (통제 변인 無) & $B = 0.13$, 95% CI [-0.06, 0.32], $SE = 0.10$, $p = .175$ (통제 변인 有).

상호작용 효과를 다른 관점에서 해석하면, 내적 조건 고 집단에 속한 참여자들의 경우에는 주관적 사회 계층이 높을수록 본인의 사회적 지위를 더 높게 지각하는 것으로 나타났다, $B = 0.41$, 95% CI [0.19, 0.63], $SE = 0.11$, $p < .001$ (통제 변인 無) & $B = 0.46$, 95% CI [0.23, 0.69], $SE = 0.12$, $p < .001$ (통제 변인 有). 이에 반해, 외적 조건 고 집단에 속한 참여자들의 경우 주관적 사회 계층에 따라 지각된 사회적 지위 수

표 4. 지위의 내적/외적 조건 충족이 지각된 사회적 지위에 미치는 영향

	변인	주관적 사회 계층 지표				객관적 사회 계층 지표			
		<i>B</i>	<i>SE</i>	β	<i>t</i>	<i>B</i>	<i>SE</i>	β	<i>t</i>
모형 1	절편	4.48**	0.07	-	66.39	4.48**	0.07	-	63.76
	실험 조건	-0.04	0.07	-0.05	-0.67	-0.05	0.07	-0.06	-0.66
	사회 계층	0.24**	0.08	0.24	2.92	0.05	0.04	0.11	1.34
	실험 조건×사회 계층	0.17*	0.08	0.17	2.04	0.05	0.04	0.11	1.36
모형 2	절편	5.50**	0.70	-	7.86	5.77**	0.73	-	7.89
	실험 조건	-0.02	0.07	-0.02	-0.31	-0.02	0.07	-0.03	-0.31
	사회 계층	0.25**	0.08	0.25	2.98	0.05	0.04	0.11	1.36
	실험 조건×사회 계층	0.18*	0.08	0.18	2.22	0.07	0.04	0.14	1.69
	성별	0.10	0.15	0.06	0.65	0.03	0.16	0.02	0.20
	나이	-0.04	0.03	-0.12	-1.40	-0.05	0.03	-0.16	-1.82
	정치성향	-0.05	0.07	-0.06	-0.70	-0.02	0.07	-0.03	-0.34

사회 계층은 전체 평균 중심화되었으며, 실험 조건은 외적 조건 = 0, 내적 조건 = 1로, 성별은 남성 = 0, 여성 = 1로 코딩되었음; * $p < .05$, ** $p < .01$.

준이 통계적으로 유의하게 다르지 않았다, $B = 0.07$, 95% CI [-0.16, 0.31], $SE = 0.12$, $p = .545$ (통제 변인 無) & $B = 0.07$, 95% CI [-0.17, 0.31], $SE = 0.07$, $p = .581$ (통제 변인 有). 상호작용 효과를 비롯한 회귀분석의 모든 결과는 표 4에 자세히 제시되어 있다.

정리하면, 본 연구를 통해 가설과 같이 사회적 지위에 있어서 내적 조건과 외적 조건의 상대적 중요성은 주관적 사회 계층에 따라 달라진다는 결과를 확인하였다. 구체적으로, 소득 및 경제적 여건과 같은 외적 조건은 품위 및 교양과 같은 내적 조건에 비해 하위 계층에 속한 사람들의 사회적 지위에 더 큰 영향을 주었지만, 내적 조건과 외적 조건이 각각 상위 계층에 속한 사람들의 사회적 지위에 미치는 영향에 있어서는 통계적으로 유의한 차이가 관찰되지 않았다. 또한, 내적 조건을 점화한 경우에는 주관적 사회 계층이 높을수록 사회적 지위를 높게 지각한 반면, 외적 조건을 점화한 경우에는 주관적 사회 계층에 따라 지각된 사회적 지위 수준이 통계적으로 유의하게 다르지 않았다. 따라서 사회적 지위의 외적 조건은 상위 계층보다 하위 계층의 사람들에게, 내적 조건은 하위 계층보다 상위 계층의 사람들에게 상대적으로 더 중요하게 작용한다고 볼 수 있다.

객관적 사회 계층과 사회적 지위 간의 관계

다음으로, 객관적 사회 계층에 대해서도 동일한 회귀분석을 실시하였다. 즉, 사회적 지위를 종속 변인으로, 객관적 사회 계층(직계 가족의 연평균 소득)과 실험 조건 및 그 상호작용을 독립 변인으로 투입한 회귀분석을 통해 연구 가설을 검증하였다. 표 4에 제시된 바와 같이, 주관적 사회 계층과는 다르게 객관적 사회 계층의 경우에는 통제 변인 유무에 상관없이 실험 조건과 객관적 사회 계층의 상호작용 효과가 유의하지 않은 것으로 나타났다, $B = 0.05$, 95% CI [-0.02, 0.13], $SE = 0.04$, $p = .176$ (통제 변인 無) & $B = 0.07$, 95% CI [-0.01, 0.14], $SE = 0.04$, $p = .094$ (통제 변인 有). 다시 말해, 사회적 지위의 지각에 대한 내적 조건 高 집단과 외적 조건 高 집단의 차이가 객관적 사회 계층에 따라 통계적으로 다르지 않았다. 이러한 결과는 사회 계층에 관한 객관적 지표를 분석에 활용했을 경우 연구 가설과 달리 사회적 지위의 내적 조건과 외적 조건의 상대적 중요성이 사회 계층에 따라 변하지 않았다는 점을 의미한다(그림 1B 참고).

종합하면, 연구 2에서는 지위를 구성하는 내적/외적 조건을 실험적으로 조작하여 사회 계층에 따른 사회적 지위의 인식 차이를 검증하였

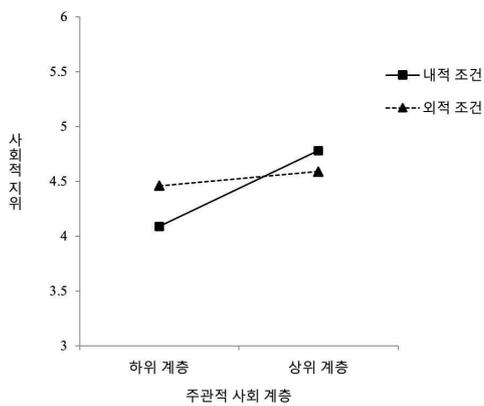


그림 1A. 사회적 지위에 대한 실험 조건과 주관적 사회 계층의 상호작용 효과

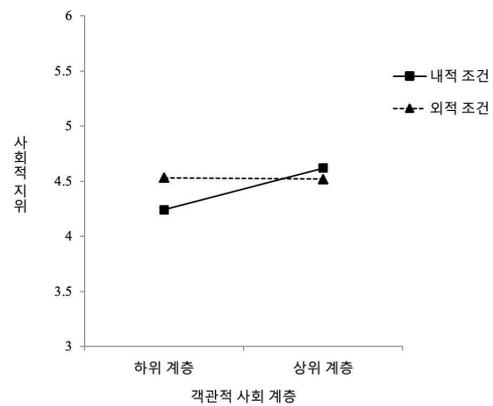


그림 1B. 사회적 지위에 대한 실험 조건과 객관적 사회 계층의 상호작용 효과

다. 이를 통해 주관적 사회 계층 수준이 낮을수록 내적 조건(품위, 교양 등)보다는 외적 조건(소득, 경제적 여건)이 충족되었을 때 지각된 사회적 지위의 수준이 증가한다는 것을 알 수 있었다. 그러나 사회 계층에 관한 객관적 지표를 분석에 사용했을 경우 이러한 효과는 관찰되지 않았다. 즉, 연구 1에서와 마찬가지로 객관적 사회 계층보다는 주관적 사회 계층이 사회적 지위의 각 조건에 대한 상대적 중요성에서의 차이를 더 잘 예측하는 것으로 확인되었다. 이와 같은 차이에 대해서는 논의에서 자세히 다루도록 하겠다.

논 의

본 연구의 목표는 사회적 지위에 관한 인식이 사회 계층에 따라 어떻게 다른지 알아보는 데에 있었다. 구체적으로, 사회적 지위를 판단하는 과정에서 내적 조건과 외적 조건의 중요도가 사회 계층에 따라 다르게 나타나는지 확인하고자 두 번의 독립적 연구를 수행하였다. 이러한 연구 목표와 관련하여 주요 결과들을 정리하면 다음과 같다. 먼저, 연구 1에서는 다양한 연령대의 성인을 대상으로 조사 연구를 실시하여 가설을 검증하였다. 분석 결과, 사회적 지위를 평가함에 있어 교양 및 품위와 같은 내적 조건의 중요성은 사회 계층이 높을수록 증가하였다. 이에 더해, 사회적 지위에 관한 내적 조건과 외적 조건 중에서 지위를 결정하는 데 더 중요하다고 생각하는 요인을 양자택일하게 했을 때에는 사회 계층이 높아질수록 외적 조건에 비해 내적 조건을 더욱 선호하는 것으로 확인되었다. 다음으로, 연구 2에서는 대학생 참여자를 대상으로 실험을 수행하여 내적 조건 혹은 외적 조건을 조작한 뒤, 참여자들의 사회 계층에 따른 사회적 지위에 관한 인식 차이를 살펴보았다. 그 결과, 주관적 사회 계층 수준이 낮은 사람들일수록 교양 및 품위와 같은 내적 조건보다 소득 및

경제적 상황 같은 외적 조건이 점화되었을 경우에 자신들의 사회적 지위를 더 높게 평가하였다. 이에 반해, 주관적으로 본인의 계층이 높다고 인식하는 사람들은 내적 조건과 외적 조건을 점화했을 때 사회적 지위에서 유의한 차이를 보이지 않았다. 이상의 결과를 종합하면, 사회적 지위를 인식하는 과정에서 소득이나 경제적 여건과 같은 외적 조건은 상위 계층에 비해 하위 계층의 사람들에게 상대적으로 중요하게 작용하는 반면, 품위와 교양 같은 내적 조건은 하위 계층에 비해 상위 계층의 사람들에게 상대적으로 더 중요한 영향을 미친다고 볼 수 있다.

한편, 본 연구에서는 예측 변인으로서 참여자들의 사회 계층을 나타내는 객관적 지표와 주관적 지표를 측정하고 모두 분석에 포함시켰으나, 계층에 관한 주관적 지표를 통해서만 연구 가설에 부합하는 결과를 확인할 수 있었다. 구체적으로, 주관적 사회 계층은 사회적 지위와 관련된 종속 변인을 전반적으로 유의하게 예측한 반면, 최종 학력과 소득 수준(연구 1) 그리고 소득 수준(연구 2)을 통해 측정된 객관적 사회 계층과 종속 변인 사이의 관계는 거의 대부분 통계적으로 유의하지 않았다. 이러한 결과가 나타나는 데 영향을 미쳤을 몇 가지 요인을 다음과 같이 추론해볼 수 있다. 첫째, 연구 2에서는 가계 소득을 바탕으로 사회 계층에 대한 객관적 지표를 측정하였다. 그러나 참여자들은 모두 서울 소재 같은 대학 소속의 학생들이었으므로, 가계 소득 수준에 큰 차이가 없을 수 있다. 또한, 가계 소득을 자신의 소득과 분리하여 생활하는 학생들도 있을 수 있기 때문에 가계 소득이 학생들의 객관적 사회 계층을 정확하게 반영하지 않을 가능성이 존재한다. 둘째, 사회적 지위는 사회적 맥락 속에서 지각하거나 추구할 수 있는 것이므로, 사람들은 절대적 기준이 아닌 타인과의 비교를 바탕으로 자신의 지위 수준을 인식한다 (Anderson et al., 2015; Bai et al., 2020; Mattan et al., 2017). 따라서 사회 계층에 관한 객관적 지표보다는 개인의 주관적 평가가 그 사람의 사회적

지위 수준을 더 잘 예측할 가능성이 있다. 실제로, 선행 연구들에 따르면 학력이나 소득 같은 객관적 지표보다 개인이 주관적으로 평가한 사회적 위치가 심리적 안녕감과 같은 심리적 요인들을 더 잘 예측하는 것으로 알려졌다(Adler et al., 2000; Anderson et al., 2012; Demakakos et al., 2008; Kraus, Adler, & Chen, 2013; Singh-Manoux, Adler, & Marmot, 2003). 하지만, 본 연구에서 사회 계층의 객관적 지표와 주관적 지표 간 높은 정적 상관이 관찰되었다, $r = .54$ (연구 1) & $r = .72$ (연구 2), $ps < .001$. 이처럼, 두 지표 사이에 상관이 높았기 때문에 두 지표를 동시에 분석에 포함시켜 각각의 효과를 통제하고 다른 지표의 효과를 검증하면 개별 지표의 효과는 대부분 통계적으로 유의하지 않았다. 따라서 본 연구에서 확인된 객관적 사회 계층과 주관적 사회 계층의 효과에 대한 차이를 해석하는 데에는 각별한 주의가 필요하다. 끝으로, 본 연구의 주요 결과에서 사회 계층의 객관적 지표와 주관적 지표의 상호작용은 통계적으로 유의하지 않았다.

본 연구를 통해 확인된 결과들은 다음과 같은 의미를 지니고 있다. 첫째, 지금까지 사회적 지위의 긍정적 효과를 살펴보기 위한 연구들이 활발히 수행된 반면에(e.g., Anderson et al., 2006; Bendersky & Shah, 2013; Cheng et al., 2010; Thibaut & Kelley, 1959), 사회적 지위를 결정하는 다양한 요인들의 상대적 비교에 대한 학문적 관심은 부족한 실정이다(Anderson et al., 2001; Hogan & Hogan, 1991). 또한, 그 동안 많은 연구자들은 사회 계층과 사회적 지위를 서로 구분하지 않고 두 개념을 혼용해 사용해왔다(Anderson et al., 2015; Hogan & Hogan, 1991). 본 연구에서는 사회적 지위를 구성하는 요인들을 내적 조건과 외적 조건으로 구분하고, 사회 계층에 따라 지위를 인식하는 방식이 다르다는 결과를 확인했다는 점에서 학술적 의미를 찾아볼 수 있다.

둘째, 본 연구에서 확인한 결과들은 최근 이슈가 되고 있는 사회 문제들을 이해하는 데 학술적 단서를 제공할 수 있다는 측면에서도 의의

가 있다. 예를 들어, 카푸어(car poor)란 자동차를 뜻하는 car와 빈곤층을 뜻하는 poor를 합친 단어로, 자신의 경제적 여건에 비해 값비싼 자동차를 이용하는 사람들을 지칭한다. 또한, 오늘날 럭셔리 브랜드의 제품들은 더 이상 부자들의 전유물이 아니며, 다양한 계층의 사람들이 고가의 옷과 신발, 시계를 구입하고 있다(Silverstein, Fiske, & Butman, 2008). 특히 한국의 명품 가방 시장은 세계에서 가장 빠른 속도로 성장하는 중이다. 이러한 현상에 대해 언론과 대중은 전반적으로 비판적 시각을 견지하고 있으며, 선행 연구들 역시 마찬가지로 물질적 가치를 추구하는 것의 부정적 효과를 강조하였다(Van Boven Campbell, & Gilovich, 2010). 그러나 본 연구를 통해 살펴본 바와 같이, 물질적 가치를 추구하는 것이 무조건 나쁘다고 볼 수만은 없다. 즉, 하위 계층에 속한 사람들에게는 물질적 가치를 추구하여 지위와 관련된 외적 조건을 충족시키는 것이 사회적 지위를 높이고 긍정적 경험을 하는데 도움이 될 수 있기 때문이다. 이처럼, 본 연구로부터 확인된 결과들은 최근 이슈가 되고 있는 사회 문제들을 이해하는 데 기여할 수 있다는 측면에서 의의가 있다.

셋째, 최근 전 세계적으로 사회 내 위계 구조와 불균형에 대한 관심이 증가하고 있는 시점에서 본 연구는 계층 간 차이를 이해하는 데 도움이 될 것이다. 가령, 본 연구를 통해 확인한 결과들은 기존의 사회 위계 구조가 유지되는 메커니즘에 관한 단서를 제공할 수 있다. 지금까지 계층 간 차이가 유지되는 현상을 이해하기 위한 연구자들의 많은 노력이 있었다(e.g., Belmi & Neale, 2014; Kraus & Keltner, 2013). 예컨대, 선행 연구들은 사회에서 주류에 속하는 사람들과 비주류에 속한 사람들이 서로 다른 가치와 규범을 가지는 것으로 인해 기존 사회 구조가 유지 혹은 강화될 수 있다는 경험적 증거들을 제시하였다(Belmi & Laurin, 2016; Stephens, Fryberg, Markus, Johnson, & Covarrubias, 2012; Stephens, Markus, & Phillips, 2014). 더 나아가, 이번 연구에서 살펴본

바와 같이 사회적 지위에 대한 인식에 있어서도 계층 간 차이가 존재한다는 결과 역시 기존의 위계 구조가 유지되는 데 기여할 가능성이 있다. 구체적으로, 상위 계층에 속한 사람들은 겉으로 잘 드러나는 경제적 여건보다는 교양과 품위 같은 추상적인 개념을 바탕으로 사회적 지위를 평가함으로써, 하위 계층에 속한 사람들이 설령 사회적 지위의 외적 조건을 충족하더라도 그들의 사회적 지위를 여전히 낮게 지각할 수 있다. 이와 같은 과정을 바탕으로 이들은 계속 유리한 위치를 고수하며, 기존의 위계질서를 유지하려 한다고 볼 수 있다.

본 연구의 결과와 한계점을 토대로 다음과 같은 후속 작업들이 추가적으로 이루어질 필요가 있다. 우선, 본 연구에서는 사회 계층에 따라 사회적 지위를 정의하고 높이는 방식이 다르다는 점을 확인하였다. 추후 연구에서는 각 계층에 맞는 방식으로 사회적 지위에 대한 욕구가 충족되었을 때 높아진 지위로 인한 긍정적 효과가 더 강하게 나타나는지 살펴보는 것이 가능하다. 예컨대, 사회적 지위에 관한 그간의 연구들은 개인의 지위 수준이 심리적 적응 및 주관적 안녕감과 관련된다는 결과들을 제시하였다(Adler et al., 2000; Anderson et al., 2012; Twenge & Campbell, 2002). 여기에 더하여, 높은 계층(vs. 낮은 계층)의 사람들은 내적 조건(vs. 외적 조건)이 충족되었을 때 지위와 관련된 다양한 긍정적 효과를 더 강하게 경험하며, 이 과정에서 사회적 지위가 매개 변인으로 작용하는지 검증해볼 수 있을 것이다.

다음으로, 본 연구에서는 사회적 지위를 구성하는 차원으로서 내적 조건과 외적 조건을 구분하였다. 그러나 사회적 지위의 내적 조건과 외적 조건이 서로 독립적이지 않고, 위계적 구조를 이루고 있을 가능성을 배제할 수 없다. 가령, 사람들은 먼저 외적 요인들을 통해 지위에 대한 욕구를 충족시킨 이후 내적 요인들에 초점을 맞춰 사회적 지위를 추구할 수 있을 것이다. 이러한 가능성을 살펴보기 위해 향후 연구에서는 사

회 계층의 이동과 사회적 지위에 관한 인식 변화의 직접적 관계를 검증할 필요가 있다. 예를 들어, 하위 계층의 사람들이 처음에는 외적 조건을 중요시하다가 이후 상위 계층으로 이동했을 때 내적 조건을 더 강조하는지 살펴봄으로써 사회적 지위를 구성하는 요인들의 구조를 자세히 탐색해볼 수 있을 것이다.

또한, 본 연구는 집단주의 문화권의 한국 참여자들만을 대상으로 수행되었다. 그러나 자기 개념 및 행동 양식에 있어 문화권에 따른 차이를 고려한다면, 이번 연구에서 관찰된 결과들이 서구 문화권의 참여자들에게서도 동일한 양상으로 나타날 것인지 확인해볼 필요가 있다. 구체적으로, 북미 및 서구 유럽과 같은 개인주의 문화권의 구성원들은 스스로를 독립적인 존재로 여기고, 관심의 초점을 타인이나 집단보다는 자기 자신에게 두므로, 자신이 스스로를 어떻게 인식하는지가 주변 사람들에게 자신이 어떻게 비춰지는지에 비하여 더 중요하게 작용한다(Adams & Plaut, 2003; Cohen, Hoshino-Browne, & Leung, 2007). 이와 대조적으로, 동아시아의 집단주의 문화권에서는 개인을 타인과의 관계를 떠나서는 존재할 수 없는 상호의존적 존재로 파악하며, 자신이 주변 사람들에게 어떻게 비춰질 것인지에 대해 더 민감한 경향이 있다(Markus & Kitayama, 1991). 이로 인해 결과적으로, 서구 문화권의 사람들은 동아시아 문화권 사람들에 비하여 외적 조건보다 내적 조건을 바탕으로 사회적 지위를 평가할 가능성이 존재한다. 더 나아가, 일부 선행 연구들은 사회 계층이 개인의 심리적 성향, 정서 표현 및 심리적 안녕감에 미치는 영향이 동서양 문화권에 따라 다를 수 있다는 결과들을 제시하였다(Curhan et al., 2014; Miyamoto et al., 2018; Park et al., 2014). 따라서 앞으로 이와 같은 가설을 검증하기 위하여 다양한 문화권의 참여자들을 대상으로 사회 계층과 사회적 지위 간의 관계를 살펴볼 수 있는 추가적인 연구들이 요구된다.

한편, 본 연구에서는 자기보고식 질문지를 통

해 사회적 지위에 관한 참여자들의 주관적 반응을 측정하였다. 그러므로 참여자들이 응답하는 과정에서 겸양 편향(moderacy bias; Chen, Lee, & Stevenson, 1995), 극단 편향(extremity bias; Chen et al., 1995; Hui, & Triandis, 1989; Zax, & Takahashi, 1967) 및 참조집단 효과(reference-group effect; Heine, Lehman, Peng, & Greenholtz, 2002)와 같은 일련의 반응 편향들이 개입되었을 가능성을 배제할 수 없다. 추후 연구에서는 종속 변인으로 참여자들의 객관적 행동 반응을 측정하여 본 연구 결과의 반복가능성을 살펴볼 필요가 있다. 가령, 실험을 통해 참여자들에게 내적 혹은 외적 조건을 조작한 뒤, 사회적 지위와 관련된 행동을 측정하여 이것이 사회 계층에 따라 어떠한 차이를 보이는지 검증하는 것이 가능하다.

마지막으로, 연구 2에서는 내적 조건 혹은 외적 조건을 실험적으로 조작하여 사회적 지위를 높이는 것의 효과만 검증하였다. 따라서 후속 연구에서는 사회적 지위를 낮추는 것의 효과에 대해서도 살펴볼 필요가 있다. 예컨대, 높은 계층의 사람들은 내적 조건이 충족되지 않았을 경우에, 반면 낮은 계층의 사람들은 외적 조건이 충족되지 않았을 경우에 본인의 지위가 낮아졌다고 생각하며 사회적 지위에 관한 위협을 느낄 것인지 추가적으로 알아볼 필요가 있을 것이다.

전 세계적으로 계층에 따른 양극화가 진행됨에 따라 사회 계층에 관한 심리학 연구도 꾸준히 증가해왔다. 이 연구들에 따르면 사회 계층은 인지, 정서, 행동에 걸쳐 다양한 심리 과정에 영향을 미치는 것으로 확인되었다(Kraus et al., 2013; Kraus & Keltner, 2013; Kraus et al., 2012). 여기에 더하여, 본 연구는 상위 계층의 사람들에 비해 하위 계층의 사람들은 소득이나 경제적 여건 같은 사회적 지위의 외적 조건을 교양이나 품위와 같은 사회적 지위의 내적 조건보다 상대적으로 더 중요하게 생각한다는 것을 보여주었다. 이와 같은 결과는 사회 계층에 따라 사회적 지위를 바라보는 관점이 다르다는 점을 시사한다. 또한, 사람들은 누구나 사회적 지위를

추구하고자 하는 욕구를 가지고 있기 때문에 (Anderson et al., 2015), 본 연구의 결과는 지위 추구 과정에서 나타날 수 있는 사회 계층 간 갈등의 원인을 규명하고 해결하는 데 도움이 될 수 있을 것이다.

저자 소개

홍승범은 서강대학교 심리학과에서 사회심리 전공으로 박사 학위를 받았다. 현재 얼굴을 통한 추론 및 판단, 사회문화적 요인의 심리학적 영향 등에 대해 연구하고 있다.

김보경은 연세대학교 경영대학 경영학과 부교수로 재직 중이며 조직 및 개인의 지위, 명성, 아이덴티티 등을 연구하고 있다.

참고문헌

- Adams, G., & Plaut, V. C. (2003). The cultural grounding of personal relationship: Friendship in North American and West African worlds. *Personal Relationships, 10*(3), 333-347. <https://doi.org/10.1111/1475-6811.00053>
- Adler, N. E., Epel, E. S., Castellazzo, G., & Ickovics, J. R. (2000). Relationship of subjective and objective social status with psychological and physiological functioning: Preliminary data in healthy, White women. *Health Psychology, 19*(6), 586-592. <https://doi.org/10.1037//0278-6133.19.6.586>
- Anderson, C., Hildreth, J. A. D., & Howland, L. (2015). Is the desire for status a fundamental human motive? A review of the empirical literature. *Psychological Bulletin, 141*(3), 574-601. <https://doi.org/10.1037/a0038781>
- Anderson, C., John, O. P., Keltner, D., & Kring, A.

- M. (2001). Who attains social status? Effects of personality and physical attractiveness in social groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(1), 116-132.
<https://doi.org/10.1037/0022-3514.81.1.116>
- Anderson, C., Kraus, M. W., Galinsky, A. D., & Keltner, D. (2012). The local-ladder effect: Social status and subjective well-being. *Psychological Science*, 23(7), 764-771.
<https://doi.org/10.1177/0956797611434537>
- Anderson, C., Srivastava, S., Beer, J. S., Spataro, S. E., & Chatman, J. A. (2006). Knowing your place: Self-perceptions of status in face-to-face groups. *Journal of Personality and Social Psychology*, 91(6), 1094-1110.
<https://doi.org/10.1037/0022-3514.91.6.1094>
- Bai, F., Ho, G. C. C., & Yan, J. (2020). Does virtue lead to status? Testing the moral virtue theory of status attainment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 118(3), 501-531.
<https://doi.org/10.1037/pspi0000192>
- Barkow, J. H. (1975). Prestige and culture: A biosocial interpretation. *Current Anthropology*, 16(4), 553-572. <https://doi.org/10.1086/201619>
- Belmi, P., & Laurin, K. (2016). Who wants to get to the top? Class and lay theories about power. *Journal of Personality and Social Psychology*, 111(4), 505-529. <https://doi.org/10.1037/pspi0000060>
- Belmi, P., & Neale, M. (2014). Mirror, mirror on the wall, who's the fairest of them all? Thinking that one is attractive increases the tendency to support inequality. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 124(2), 133-149.
<https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2014.03.002>
- Bendersky, C., & Shah, N. P. (2013). The downfall of extraverts and rise of neurotics: The dynamic process of status allocation in task groups. *Academy of Management Journal*, 56(2), 387-406.
<https://doi.org/10.5465/amj.2011.0316>
- Benoit-Smullyan, E. (1944). Status, status types, and status interrelations. *American Sociological Review*, 9(2), 151-161. <https://doi.org/10.2307/2086307>
- Berger, J., Cohen, B. P., & Zelditch Jr, M. (1972). Status characteristics and social interaction. *American Sociological Review*, 37(3), 241-255.
<https://doi.org/10.2307/2093465>
- Berger, J., & Ward, M. (2010). Subtle signals of inconspicuous consumption. *Journal of Consumer Research*, 37(4), 555-569.
<https://doi.org/10.1086/655445>
- Boehm, C. (2012). Ancestral hierarchy and conflict. *Science*, 336(6083), 844-847.
<https://doi.org/10.1126/science.1219961>
- Boyce, C. J., Brown, G. D., & Moore, S. C. (2010). Money and happiness: Rank of income, not income, affects life satisfaction. *Psychological Science*, 21(4), 471-475.
<http://dx.doi.org/10.1177/0956797610362671>
- Brown-Iannuzzi, J. L., Lundberg, K. B., Kay, A. C., & Payne, B. K. (2015). Subjective status shapes political preferences. *Psychological Science*, 26(1), 15-26.
<https://doi.org/10.1177/0956797614553947>
- Brown-Iannuzzi, J. L., Lundberg, K. B., & McKee, S. (2017). The politics of socioeconomic status: How socioeconomic status may influence political attitudes and engagement. *Current Opinion in Psychology*, 18, 11-14.
<https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2017.06.018>
- Cannon, C., & Rucker, D. D. (2019). The dark side of luxury: Social costs of luxury consumption. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 45(5), 767-779.
<https://doi.org/10.1177/0146167218796790>
- Charles, K. K., Hurst, E., & Roussanov, N. (2009). Conspicuous consumption and race. *The Quarterly Journal of Economics*, 124(2), 425-467.
<http://www.jstor.org/stable/40506236>

- Chen, C., Lee, S.-Y., & Stevenson, H. W. (1995). Response style and cross-cultural comparisons of rating scales among East Asian and North American students. *Psychological Science, 6*(3), 170-175. <http://www.jstor.org/stable/40063010>
- Cheng, J. T., Tracy, J. L., & Henrich, J. (2010). Pride, personality, and the evolutionary foundations of human social status. *Evolution and Human Behavior, 31*(5), 334-347. <https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2010.02.004>
- Cloutier, J., Cardenas-Iniguez, C., Gyurovski, I., Barakzai, A., & Li, T. (2016). Neuroimaging investigations of social status and social hierarchies. In J. R. Absher & J. Cloutier (Eds.), *Neuroimaging personality, social cognition, and character* (pp. 187-203). Elsevier Academic Press. <https://doi.org/10.1016/B978-0-12-800935-2.00009-9>
- Cohen, D., Hoshino-Browne, E., & Leung, A. K.-y. (2007). Culture and the structure of personal experience: Insider and outsider phenomenologies of the self and social world. In M. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 39, pp. 1-67). San Diego, CA: Academic Press.
- Cohen, S., Alper, C. M., Doyle, W. J., Adler, N., Treanor, J. J., & Turner, R. B. (2008). Objective and subjective socioeconomic status and susceptibility to the common cold. *Health Psychology, 27*(2), 268-274. <https://doi.org/10.1037/0278-6133.27.2.268>
- Curhan, K. B., Levine, C. S., Markus, H. R., Kitayama, S., Park, J., Karasawa, M., Kawakami, N., Love, G. D., Coe, C. L., Miyamoto, Y., & Ryff, C. D. (2014). Subjective and objective hierarchies and their relations to psychological well-being: A U.S./Japan comparison. *Social Psychological and Personality Science, 5*(8), 855-864. <https://doi.org/10.1177/1948550614538461>
- Demakakos, P., Nazroo, J., Breeze, E., & Marmot, M. (2008). Socioeconomic status and health: The role of subjective social status. *Social Science & Medicine, 67*(2), 330-340. <https://doi.org/10.1016/j.socscimed.2008.03.038>
- Diener, E., & Biswas-Diener, R. (2002). Will money increase subjective well-being? *Social Indicators Research, 57*(2), 119-169. <https://doi.org/10.1023/A:1014411319119>
- Dietze, P., & Knowles, E. D. (2016). Social class and the motivational relevance of other human beings: Evidence from visual attention. *Psychological Science, 27*(11), 1517-1527. <https://doi.org/10.1177/0956797616667721>
- Dubois, D., Rucker, D. D., & Galinsky, A. D. (2010). The accentuation bias: Money literally looms larger (and sometimes smaller) to the powerless. *Social Psychological and Personality Science, 1*(3), 199-205. <https://doi.org/10.1177/1948550610365170>
- Dubois, D., Rucker, D. D., & Galinsky, A. D. (2015). Social class, power, and selfishness: When and why upper and lower class individuals behave unethically. *Journal of Personality and Social Psychology, 108*(3), 436-449. <https://doi.org/10.1037/pspi0000008>
- Dunn, M. J., & Searle, R. (2010). Effect of manipulated prestige-car ownership on both sex attractiveness ratings. *British Journal of Psychology, 101*(1), 69-80. <https://doi.org/10.1348/000712609X417319>
- Dunning, D., & McElwee, R. O. (1995). Idiosyncratic trait definitions: Implications for self-description and social judgment. *Journal of Personality and Social Psychology, 68*(5), 936-946. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.68.5.936>
- Eibl-Eibesfeldt, I. (1989). *Human ethology*. Hawthorne, NY: Aldine de Gruyter.
- Euteneuer, F., Mills, P. J., Rief, W., Ziegler, M. G.,

- & Dimsdale, J. E. (2012). Subjective social status predicts in vivo responsiveness of β -adrenergic receptors. *Health Psychology, 31*(4), 525-529. <https://doi.org/10.1037/a0025990>
- Faul, F., Erdfelder, E., Lang, A. G., & Buchner, A. (2007). G*Power 3: A flexible statistical power analysis program for the social, behavioral, and biomedical sciences. *Behavior Research Methods, 39*(2), 175-191. <https://doi.org/10.3758/bf03193146>
- Finkelstein, D. M., Kubzansky, L. D., & Goodman, E. (2006). Social status, stress, and adolescent smoking. *Journal of Adolescent Health, 39*(5), 678-685. <https://doi.org/10.1016/j.jadohealth.2006.04.011>
- Fiske, S. T. (1993). Controlling other people: The impact of power on stereotyping. *American Psychologist, 48*(6), 621-628. <http://dx.doi.org/10.1037/0003-066X.48.6.621>
- Fiske, S. T. (2010). Interpersonal stratification: Status, power, and subordination. In S. T. Fiske, D. T. Gilbert, & G. Lindzey (Eds.), *Handbook of social psychology* (pp. 941-982). John Wiley & Sons, Inc.. <https://doi.org/10.1002/9780470561119.socpsy002.026>
- Flynn, F. J., Reagans, R. E., Amanatullah, E. T., & Ames, D. R. (2006). Helping one's way to the top: Self-monitors achieve status by helping others and knowing who helps whom. *Journal of Personality and Social Psychology, 91*(6), 1123-1137. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.91.6.1123>
- Frank, R. H. (2000). *Luxury fever: Money and happiness in an era of excess*. Princeton University Press.
- Freeman, J. B., Penner, A. M., Saperstein, A., Scheutz, M., & Ambady, N. (2011). Looking the part: Social status cues shape race perception. *PloS One, 6*(9), e25107. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0025107>
- Ghaed, S. G., & Gallo, L. C. (2007). Subjective social status, objective socioeconomic status, and cardiovascular risk in women. *Health Psychology, 26*(6), 668-674. <https://doi.org/10.1037/0278-6133.26.6.668>
- Gillath, O., Bahns, A. J., Ge, F., & Crandall, C. S. (2012). Shoes as a source of first impressions. *Journal of Research in Personality, 46*(4), 423-430. <https://doi.org/10.1016/j.jrp.2012.04.003>
- Grossmann, I., & Varnum, M. E. W. (2011). Social class, culture, and cognition. *Social Psychological and Personality Science, 2*(1), 81-89. <https://doi.org/10.1177/1948550610377119>
- Gurven, M., & von Rueden, C. (2006). Hunting, social status and biological fitness. *Social Biology, 53*(1-2), 81-99. <https://doi.org/10.1080/19485565.2006.9989118>
- Hamlin, J. K., & Wynn, K. (2011). Young infants prefer prosocial to antisocial others. *Cognitive Development, 26*(1), 30-39. <https://doi.org/10.1016/j.cogdev.2010.09.001>
- Hamlin, J. K., Wynn, K., & Bloom, P. (2010). Three-month-olds show a negativity bias in their social evaluations. *Developmental Science, 13*(6), 923-929. <https://doi.org/10.1111/j.1467-7687.2010.00951.x>
- Han, Y. J., Nunes, J. C., & Drèze, X. (2010). Signaling status with luxury goods: The role of brand prominence. *Journal of Marketing, 74*(4), 15-30. <https://doi.org/10.1509/jmkg.74.4.015>
- Heine, S. J., Lehman, D. R., Peng, K., & Greenholtz, J. (2002). What's wrong with cross-cultural comparisons of subjective Likert scales?: The reference-group effect. *Journal of Personality and Social Psychology, 82*(6), 903-918. <https://doi.org/10.1037/0022-3514.82.6.903>
- Henrich, J., & Gil-White, F. J. (2001). The evolution of prestige: Freely conferred deference as a mechanism for enhancing the benefits of

- cultural transmission. *Evolution and Human Behavior*, 22(3), 165-196.
[https://doi.org/10.1016/s1090-5138\(00\)00071-4](https://doi.org/10.1016/s1090-5138(00)00071-4)
- Hogan, R., & Hogan, J. (1991). Personality and status. In D. G. Gilbert & J. J. Connolly (Eds.), *Personality, social skills, and psychopathology: An individual differences approach* (pp. 137-154). New York: Plenum Press.
- Hui, C. H., & Triandis, H. C. (1989). Effects of culture and response format on extreme response style. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 20(3), 296-309.
<https://doi.org/10.1177/0022022189203004>
- Huo, Y. J., Binning, K. R., & Molina, L. E. (2010). Testing an integrative model of respect: Implications for social engagement and well-being. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36(2), 200-212.
<https://doi.org/10.1177/0146167209356787>
- Kenrick, D. T., Griskevicius, V., Neuberg, S. L., & Schaller, M. (2010). Renovating the pyramid of needs: Contemporary extensions built upon ancient foundations. *Perspectives on Psychological Science*, 5(3), 292-314.
<https://doi.org/10.1177/1745691610369469>
- Kraus, M. W., Adler, N., & Chen, T.-W. D. (2013). Is the association of subjective SES and self-rated health confounded by negative mood? An experimental approach. *Health Psychology*, 32(2), 138-145. <https://doi.org/10.1037/a0027343>
- Kraus, M. W., Côté, S., & Keltner, D. (2010). Social class, contextualism, and empathic accuracy. *Psychological Science*, 21(11), 1716-1723.
<https://doi.org/10.1177/0956797610387613>
- Kraus, M. W., & Keltner, D. (2013). Social class rank, essentialism, and punitive judgment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 105(2), 247-261. <https://doi.org/10.1037/a0032895>
- Kraus, M. W., Piff, P. K., & Keltner, D. (2009). Social class, sense of control, and social explanation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 97(6), 992-1004.
<https://doi.org/10.1037/a0016357>
- Kraus, M. W., Piff, P. K., Mendoza-Denton, R., Rheinschmidt, M. L., & Keltner, D. (2012). Social class, solipsism, and contextualism: How the rich are different from the poor. *Psychological Review*, 119(3), 546-572.
<https://doi.org/10.1037/a0028756>
- Lee, J. C., Hall, D. L., & Wood, W. (2018). Experiential or material purchases? Social class determines purchase happiness. *Psychological Science*, 29(7), 1031-1039.
<https://doi.org/10.1177/0956797617736386>
- Lee, J., Ko, E., & Megehee, C. M. (2015). Social benefits of brand logos in presentation of self in cross and same gender influence contexts. *Journal of Business Research*, 68(6), 1341-1349.
<https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2014.12.004>
- Magee, J. C., & Galinsky, A. D. (2008). Social hierarchy: The self-reinforcing nature of power and status. *The Academy of Management Annals*, 2(1), 351-398.
<https://doi.org/10.5465/19416520802211628>
- Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98(2), 224-253.
<https://doi.org/10.1037/0033-295X.98.2.224>
- Marmot, M., Ryff, C. D., Bumpass, L. L., Shipley, M., & Marks, N. F. (1997). Social inequalities in health: Next questions and converging evidence. *Social Science & Medicine*, 44(6), 901-910.
[https://doi.org/10.1016/s0277-9536\(96\)00194-3](https://doi.org/10.1016/s0277-9536(96)00194-3)
- Mattan, B. D., Kubota, J. T., & Cloutier, J. (2017). How social status shapes person perception and evaluation: A social neuroscience perspective. *Perspectives on Psychological Science*, 12(3), 468-507.

- <https://doi.org/10.1177/1745691616677828>
Miyamoto, Y., Yoo, J., Levine, C. S., Park, J., Boylan, J. M., Sims, T., Markus, H. R., Kitayama, S., Kawakami, N., Karasawa, M., Coe, C. L., Love, G. D., & Ryff, C. D. (2018). Culture and social hierarchy: Self- and other-oriented correlates of socioeconomic status across cultures. *Journal of Personality and Social Psychology, 115*(3), 427-445.
<https://doi.org/10.1037/pspi0000133>
- Monsivais, P., & Drewnowski, A. (2009). Lower-energy-density diets are associated with higher monetary costs per kilocalorie and are consumed by women of higher socioeconomic status. *Journal of the American Dietetic Association, 109*(5), 814-822. <https://doi.org/10.1016/j.jada.2009.02.002>
- Nelissen, R. M., & Meijers, M. H. (2011). Social benefits of luxury brands as costly signals of wealth and status. *Evolution and Human Behavior, 32*(5), 343-355.
<https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2010.12.002>
- Park, J., Kitayama, S., Markus, H. R., Coe, C. L., Miyamoto, Y., Karasawa, M., Curhan, K. B., Love, G. D., Kawakami, N., Boylan, J. M., & Ryff, C. D. (2013). Social status and anger expression: The cultural moderation hypothesis. *Emotion, 13*(6), 1122-1131.
<https://doi.org/10.1037/a0034273>
- Pettit, N. C., Yong, K., & Spararo, S. E. (2010). Holding your place: Reactions to the prospect of status gains and losses. *Journal of Experimental Social Psychology, 46*(2), 396-401.
<https://doi.org/10.1016/j.jesp.2009.12.007>
- Reyes-García, V., Molina, J. L., Broesch, J., Calvet, L., Huanca, T., Saus, J., Tanner, S., Leonard, W. R., McDade, T. W., & TAPS Bolivian Study Team. (2008). Do the aged and knowledgeable men enjoy more prestige? A test of predictions from the prestige-bias model of cultural transmission. *Evolution and Human Behavior, 29*(4), 275-281.
<https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2008.02.002>
- Ridgeway, C. L. (2019). *Status: Why is it everywhere? Why does it matter?*. Russell Sage Foundation.
- Ritsher, J. E. B., Warner, V., Johnson, J. G., & Dohrenwend, B. P. (2001). Inter-generational longitudinal study of social class and depression: A test of social causation and social selection models. *The British Journal of Psychiatry, 178*(S40), s84-s90.
<https://doi.org/10.1192/bjp.178.40.s84>
- Rucker, D. D., & Galinsky, A. D. (2008). Desire to acquire: Powerlessness and compensatory consumption. *Journal of Consumer Research, 35*(2), 257-267. <https://doi.org/10.1086/588569>
- Scott, M. L., Mende, M., & Bolton, L. E. (2013). Judging the book by its cover? How consumers decode conspicuous consumption cues in buyer-seller relationships. *Journal of Marketing Research, 50*(3), 334-347.
<https://doi.org/10.1509/jmr.11.0478>
- Silverstein, M. J., Fiske, N., & Butman, J. (2008). *Trading up: Why consumers want new luxury goods-and how companies create them*. Penguin.
- Singh-Manoux, A., Adler, N. E., & Marmot, M. G. (2003). Subjective social status: Its determinants and its association with measures of ill-health in the Whitehall II study. *Social Science & Medicine, 56*(6), 1321-1333.
[https://doi.org/10.1016/s0277-9536\(02\)00131-4](https://doi.org/10.1016/s0277-9536(02)00131-4)
- Snibbe, A. C., & Markus, H. R. (2005). You can't always get what you want: Educational attainment, agency, and choice. *Journal of Personality and Social Psychology, 88*(4), 703-720.
<https://doi.org/10.1037/0022-3514.88.4.703>
- Stellar, J. E., Manzo, V. M., Kraus, M. W., & Keltner, D. (2012). Class and compassion: Socioeconomic factors predict responses to

- suffering. *Emotion*, 12(3), 449-459.
<https://doi.org/10.1037/a0026508>
- Stephens, N. M., Fryberg, S. A., Markus, H. R., Johnson, C. S., & Covarrubias, R. (2012). Unseen disadvantage: How American universities' focus on independence undermines the academic performance of first-generation college students. *Journal of Personality and Social Psychology*, 102(6), 1178-1197. <https://doi.org/10.1037/a0027143>
- Stephens, N. M., Markus, H. R., & Fryberg, S. A. (2012). Social class disparities in health and education: Reducing inequality by applying a sociocultural self model of behavior. *Psychological Review*, 119(4), 723-744.
<https://doi.org/10.1037/a0029028>
- Stephens, N. M., Markus, H. R., & Phillips, L. T. (2014). Social class culture cycles: How three gateway contexts shape selves and fuel inequality. *Annual Review of Psychology*, 65(1), 611-634.
<https://doi.org/10.1146/annurev-psych-010213-115143>
- Stephens, N. M., Markus, H. R., & Townsend, S. S. (2007). Choice as an act of meaning: The case of social class. *Journal of Personality and Social Psychology*, 93(5), 814-830.
<https://doi.org/10.1037/0022-3514.93.5.814>
- Tay, L., & Diener, E. (2011). Needs and subjective well-being around the world. *Journal of Personality and Social Psychology*, 101(2), 354-365.
<https://doi.org/10.1037/a0023779>
- Thibaut, J. W., & Kelley, H. H. (1959). *The social psychology of groups*. John Wiley.
- Twenge, J. M., & Campbell, W. K. (2002). Self-esteem and socioeconomic status: A meta-analytic review. *Personality and Social Psychology Review*, 6(1), 59-71.
https://doi.org/10.1207/S15327957PSPR0601_3
- Uhlmann, E. L., & Cohen, G. L. (2005). Constructed criteria: Redefining merit to justify discrimination. *Psychological Science*, 16(6), 474-480. <http://www.jstor.org/stable/40064251>
- Van Boven, L., Campbell, M. C., & Gilovich, T. (2010). Stigmatizing materialism: On stereotypes and impressions of materialistic and experiential pursuits. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 36(4), 551-563.
<https://doi.org/10.1177/0146167210362790>
- Van Boven, L., & Gilovich, T. (2003). To do or to have? That is the question. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(6), 1193-1202.
<https://doi.org/10.1037/0022-3514.85.6.1193>
- van Eijck, K. (2001). Social differentiation in musical taste patterns. *Social Forces*, 79(3), 1163-1185.
<http://www.jstor.org/stable/2675621>
- Veblen, T. (2007). *The theory of the leisure class: An economic study of institutions*. New York, NY: Oxford University Press. (Original work published 1899)
- von Rueden, C., Gurven, M., & Kaplan, H. (2008). The multiple dimensions of male social status in an Amazonian society. *Evolution and Human Behavior*, 29(6), 402-415.
<https://doi.org/10.1016/j.evolhumbehav.2008.05.001>
- Zax, M., & Takahashi, S. (1967). Cultural influences on response style: Comparisons of Japanese and American college students. *The Journal of Social Psychology*, 71(1), 3-10.
<https://doi.org/10.1080/00224545.1967.9919760>

1 차원고접수 : 2022. 10. 10.

수정원고접수 : 2023. 01. 20.

최종게재결정 : 2022. 01. 25.

How Do We Determine One's Social Status? Social Class Differences in the Perception of Social Status

Seungbeom Hong

Department of Psychology
Sogang University

Bo Kyung Kim

Yonsei School of Business
Yonsei University

An emerging literature suggests that people have basic needs for social status which is defined as one's comparative social ranking in terms of social esteem and respect. Building on the literature, the present research examined social class differences in the relative importance of internal vs. external attributes of social status. The results from two studies showed that external attributes such as income and economic conditions are relatively more important for lower-class individuals, whereas internal attributes such as attitudes and elegance are relatively more important for higher-class individuals. Specifically, in Study 1, social class was negatively associated with perceived importance of external attributes in determining social status and yet, positively associated with relative importance of internal attributes over external attributes. In Study 2, lower-class participants reported that their social status was higher when they believed that external criteria of social status were met than when they believed that internal criteria of social status were met. In both studies, subjective social class showed stronger effects than objective social class. Taken together, these findings demonstrate that one's perception of social status systematically varies as a function of social class.

Keywords : social status, social class differences, subjective social class, objective social class