

여성간 자기확증 피드백이 관계 친밀도와 개입수준에 미치는 영향

김 양 하[†] 김 기 범
중앙대학교 심리학과

본 연구에서는 사람들이 자신이 보는 것처럼 상대도 자신을 봐주길 원한다는 자기확증 이론을 검증하고자 했다. 지금까지 데이트나 결혼관계에 있는 이성간의 관계에 초점을 두어왔으나 본 연구에서는 여성들간의 우정관계에 초점을 두고 친교기간과 자기확증여부, 자기개념 확실성에 따른 친밀감과 개입수준 인지반응과 정서적 반응 등을 알아보았다. 연구 결과 초기관계에서는 자기 고양친구들에게, 진전된 관계에서는 자기 확증 친구들에게 높은 친밀감과 개입수준을 보였다. 피드백수용자의 자기개념 확실성에 따라 상대에 대한 친밀감과 개입수준의 차이가 있을 거란 가설과 자기고양보다 자기확증피드백을 인지적으로 더 정확하다고 평가할 것이라는 가설은 지지되지 못했다. 그러나 자기확증 평가보다 자기고양 평가를 정서적으로 더 선호할 것이라는 가설은 초기관계에서 부분적으로 지지되었다.

주요어: 자기확증이론, 친교기간, 자기개념확실성, 친밀감, 개입수준

사람들은 주변의 많은 타인들과 다양한 관계를 맺으며 살아가고 있다. 타인들과 어울리고 친하게 지내고자하는 친화욕구(need for affiliation)는 인간의 중요한 사회적 욕구 중의 하나로서 (Schachter, 1959), 타인과 맺는 사회적 관계의 질

은 개인의 인생 전반에 걸쳐 직접적인 영향을 미친다.

우리가 어떤 사람에게 매력을 느끼고 어떤 사람과 관계를 맺으려고 하는지 즉, 대인매력의 결정요인에 관한 연구들은 외모, 유사성, 근접성 등

1) 김양하(중앙대학교 대학원 심리학과 박사과정, bellakyh@hanmail.net), 서울시 동작구 흑석동 221 중앙대학교 심리학과

이 중요함을 밝히고 있다. 사람들은 잘생긴 사람을 좋아하고, 자신과 여러 가지 특징이 유사한 사람을 좋아하며, 가까이 있어 자주 만나게 되는 사람을 좋아하게 된다.

이 요인들과 더불어 상대가 자신을 어떻게 평가하는지에 따라서도 상대에 대한 호감은 달라진다. 사람들은 자신을 칭찬하거나 좋아하는 사람을 좋아하고, 자신을 비판하거나 싫어하는 사람을 거부한다는 사실이 많은 연구들로부터 밝혀지고 있다(Berscheid & Reis, 1998; Kenny & Nasby, 1980). 호감은 일반적으로 상호 교환적이어서 한 쪽이 상대에게 호감을 나타내면 상대도 역시 호감을 보임으로써 보답하게 된다(Berscheid & Walster, 1978).

그러나 자신을 칭찬하는 사람을 무조건 호의적으로 받아들이지는 않는 것 같다. 사람들은 일반적으로 칭찬보다 비판을 더 충심어린 것으로 생각한다(Coleman, Jussim & Abraham, 1987). 그리고 상대의 칭찬이 아침과 같이 어떤 의도를 지닌 것으로 판단되면 호감이 증가하지 않으며(Gordon, 1996), 스스로 부정적으로 생각하고 있는 특성에 대해 상대로부터 긍정적 평가를 받으면 상대에 대한 친밀감이 높지 않다는 결과(Swann, 1990) 등은 호감의 상호교환성(reciprocity)과는 일관되지 않는다.

이런 현상을 포괄적으로 설명하는 이론이 Swann(1983, 1990)의 자기확증이론(self-verification theory)이다. 이 이론은 사람들이 자신이 보는 바와 일치하게 자신을 평가하는 사람에게 친밀감을 느낀다고 제안함으로써 자신을 긍정적으로 평가하는 사람을 좋아한다는 기존 견해를 반박한다. 즉, 자기확증이론은 자기개념을 그대로 확인시켜주는 평가를 선호하며 그런 평가자에게

호감을 갖는다고 주장한다.

동기적 관점에서 보면, 자기고양적 평가를 선호하는 경향은 자신을 호의적으로 지각하고자 하는 긍정성욕구를 반영하는 반면, 자기개념을 확인시켜주는 평가를 선호하는 현상은 객관적 진실을 추구하고자 하는 욕구를 반영한다.

본 연구에서는 진실추구욕구와 긍정성욕구가 양립 불가능한 욕구가 아니라 각 욕구가 상대적으로 더 우세하게 작용하는 상황이나 조건이 있을 것으로 가정하고 그 주요 조건들을 규명하고자 한다. 이를 통해서 다양한 상황에 걸쳐 아직 충분히 검증되지 못한 자기확증이론을 검증하는 의의를 지닐 수 있을 것이고, 나아가서 친교관계의 본질에 관한 이해를 더 넓힐 수 있을 것이다.

자기확증이론

사람들이 자신에 대한 정확한 평가를 원한다는 사실에 관한 언급은 Deutsch와 Solomon(1959)의 연구로 거슬러 올라간다. 그들은 자신을 싫어하는 사람들이 자신을 싫어하는 타인과 함께 있을 때 더 편안할 것이라고 제안한 바 있다.

이 경향을 가장 정교하게 설명하는 자기확증이론은 사람들은 자신의 기대와 일치하는 정보를 선호하는 경향이 있다고 가정한다. 예를 들어, 사람들은 대인관계에서 타인들이 자신을 자기가 보는 바와 일치되게 볼 때는 그들과의 관계를 원만하게 유지시킬 수 있는 반면에, 타인들이 자기가 보는 바와 다르게 자신을 보게되면 혼란스러워진다. 즉, 사람들은 타인으로부터 자기개념과 일치하는 평가를 받으면 확실감(feeling of authenticity)을 느끼고 그것을 더 조리있고 분별력있는

정보라고 판단하는 반면에 자기개념과 불일치하는 평가를 받으면 당황스러워하게 된다. 따라서 자기확증적 평가를 하는 타인을 그렇지 않은 타인보다 더 좋아하고 친밀감을 느끼게 된다.

나아가서 사람들은 불확증적 평가를 피하고 확증적 평가를 유도하기 위하여 보다 적극적인 일련의 전략을 사용하기도 한다(Swann, 1983, 1987). 즉, 자기관점을 지지하지 않는 사람들보다 지지하는 사람들과 관계를 맺고자 하고 그 관계를 더 오랫동안 유지하고자 노력하는 등 선택적 상호작용을 한다. 또한 자신의 외모와 소유물 등을 통해 상대에게 자신의 개인적, 사회적 정체성을 의도적으로 드러냄으로써 자기확증 평가를 유도하기도 한다.

자기확증 피드백의 추구경향은 사람들의 인지 활동에도 영향을 미쳐서 사람들은 자신의 견해를 확증하지 못하는 사람들보다 확증하는 사람들에게 더 주의를 기울이고(Swann & Read, 1981), 그들의 피드백을 선택적으로 부호화하며 더 쉽게 회상하는 경향을 보인다(Crary, 1966; Silverman, 1964).

사람들이 자기확증 평가를 추구하는 이유는 두가지 측면에서 설명될 수 있다. 먼저 인식론적으로 볼 때 자기개념을 확인시켜주는 사건은 자신이 주변을 정확히 파악하고 있으며, 사회생활을 잘 영위하고 있다는 확신을 주어 개인의 안정감을 강화해 주지만 자기개념과 상치되는 사건은 정체성 혼란을 가중시킨다(Epstein, 1973; Kelly, 1955).

한편, 실용적 관점에서 사람들은 자기개념을 확증하는 정보를 불확증하는 정보보다 더 정확한 정보라고 지각한다(Swann & Read, 1981). 누군가가 자신의 단점을 인식하고 자기개념과 일치하

는 평가를 한다면 개인은 그 평가가 조리있고 분별력있는 것으로 지각하고 그와의 상호작용이 원만하고 조화롭게 진행되리라고 판단하게 된다. 반면에 상대가 자신을 지나치게 부정적으로 평가하거나 반대로 지나치게 긍정적으로 평가한다고 생각되면 그와의 상호작용이 오해로 인해 원활하지 못할 것이라는 두려움이 생기게 된다. 이와 같이, 자기확증 평가는 개인에게 안정감을 부여하고, 평가자와의 원만한 상호작용 기대를 갖게하기 때문에 불확증 평가에 비해서 더 선호된다.

결론적으로 자기확증 정보는 타인들이 자신의 정체성을 수용할 것이라는 자신의 기대를 충족시키고, 자기평가와 상대평가간의 일관성을 높임으로써 평가자와 피평가자 간의 사회적 상호작용을 원활히 한다(Swann, Stein-Seroussi & Giesler, 1992). 따라서 사람들은 심지어 부정적 자기개념을 가지고 있더라도 자기확증 평가를 원하게 된다.

자기확증이론을 검증한 연구들은 많지 않지만 주요 명제들은 대체로 지지되고 있다. 부정적인 자아관을 가진 사람은 긍정적 자아관을 가진 사람보다 비호의적인 평가를 더 선호하는 경향이 있으며(Swann, Hixon, Stein-Seroussi & Gilbert, 1990; Swann, Pelham & Krull, 1989; Swann & Read, 1981; Swann, Wenzlaff & Tafarodi, 1992), 비호의적 평가자와 더 좋은 관계를 맺었다(Swann et al., 1990; Swann et al., 1989; Swann, Wenzlaff, Krull & Pelham, 1992). 그리고 부정적인 자아관이 내재화되어 있는 사람들은 자신을 호의적으로 대하는 사람과 대면하게 될 때 부조화를 경험하고 불편해 하며 관계를 회피하려는 경향을 보였다(Swann, Hixon & Ronde, 1992).

Swann과 Stein-Seroussi(1992)는 사람들이 자기관을 확증해주는 사람과 관계를 맺으려고 한다고 가설화하고 긍정적인 자아개념 또는 부정적인 자아개념을 지닌 피험자들에게 자신이 관계를 가지고자 하는 대상자를 선택하게 하였다. 피험자들은 2명의 대상자들 중에서 2-3시간 동안 함께 대화를 할 상대를 선택해야 했는데, 피험자들에게는 대상자들이 사전에 자신에 대해서 스스로 평가한 자료를 참고로 제시하였다. 그 자료는 호의적이거나 비호의적인 두 가지 평가로 구성되었으며, 평가자들은 자신의 평가에 대해 확신하고 있다고 진술되어 있었다. 그 결과, 긍정적인 자기개념을 가진 피험자의 72%가 자신을 호의적으로 평가하는 사람과 대화하기를 선택하였고, 부정적인 자기관을 가진 피험자의 78%가 자신을 비호의적으로 평가하는 사람과 대화하기를 선택하였다. 또한, 피험자들은 자신이 바라보는 자신의 모습과 동일하게 보는 대화 상대를 더 선호했다.

한편, 결혼한 사람들의 경우 자신을 진정으로 알고 있다고 느끼게 하는 배우자에게 자신을 더 개방하고 친밀감을 느끼게 되며, 그 배우자에게 더 헌신하게 된다(Swann, 1994). 또한 Kobak과 Hazan(1991)은 진실을 인식하는 것은 대인간의 적응과 조절을 촉진시킴으로써 만족스런 낭만적 관계를 쌓는데 기초를 제공한다고 주장하고, 배우자가 자신을 있는 그대로 평가할 때 그것이 부정적일지라도 더 큰 행복감을 느낀다는 결과를 보고했다.

Ronde와 Swann(1998)은 타인들이 자신뿐만 아니라 자신의 배우자에 대한 자신의 지각까지도 확증해 주길 원한다는 것을 밝혔고, Aron(1991)은 자신이 기억하고 있는 파트너 관련 정보와 파트너가 실제로 부합될 때는 자기관련정보와 자신이

부합될 때처럼 기억을 되살리는데 매우 효과적이라는 사실을 발견했다.

우울한 사람들의 경우는 정상인보다 상대적으로 더 부정적인 자기관을 지니기 때문에(Beck, 1967; Gara, Woolfolk, Goldston & Novalany, 1993) 자기확증 피드백 즉, 비호의적 피드백을 더 선호하는 것으로 밝혀졌으며(Roth & West, 1985), 자신을 긍정적으로 평가한 사람보다 부정적으로 평가한 사람과 상호작용하기를 더 원했다(Swann et al, 1990, Swann, Winzloff & Tafarodi, 1992). 그리고 심지어 우울한 사람들은 상호작용 파트너들로부터 거부와 비호의적 평가를 유도해내기도 하였다(Coyne, 1976; Gotlib & Beatty, 1985).

그러나 Murray, Holmes와 Griffin(1996)의 연구에서는 연인관계와 결혼관계에서 파트너가 자신을 실제보다 더 이상화시켜서 보고 긍정적으로 평가해줄 때 더 큰 관계만족과 친밀도를 나타냈다. 즉, 긍정적 자아개념을 지닌 사람들은 자기확증 피드백을 선호했으나, 부정적 자아개념을 지닌 사람들은 자기확증보다는 자신을 과대평가하는 상대를 더 선호함으로써 자기확증이론이 부분적으로만 지지되었다. 부부만족도를 조사한 Karney와 Bradbury(1997)는 배우자를 즉각적으로 비판하지 않으며, 배우자의 잘못을 캐내지 않고 문제에 접근하는 부부가 만족도가 가장 높음을 확인하였는데, 이 결과 역시 자기확증이론과 일치하지 않는다.

자기확증 평가 선호경향이 우세한 조건

자기확증평가 선호경향과 과대평가 선호경향

중 어느 것이 사실이고 어느 것이 사실이 아닌가를 따지는 일은 두 경향 모두 실제로 존재하는 현상들이기 때문에 별 의미가 없다. 사람들은 과대평가를 받음으로써 자신의 가치감을 키우고자 노력하고, 자기확증 과정을 통해서 자기개념을 유지하기 위해 노력한다. 따라서 규명해야 할 문제는 각 현상이 어떤 상황이나 조건들에서 더 두드러지게 나타나는가에 관한 것으로서 이는 본 연구에서 제기하는 근본 문제이기도 하다. 이에 관한 실증적 연구는 드물지만 다음과 같은 조건에서는 두 가지 경향이 차별적으로 나타나는 것으로 검증되었거나 예측되고 있다.

1. 관계특성 또는 친교기간

Swann, Ronde 및 Hixon(1994)은 결혼한 사람들은 배우자가 자신을 자기가 보는 바와 일치되게 봐주기를 원하며, 연애중인 연인들은 상대가 자신을 실제보다 더 호의적으로 봐주기를 원할 것이라고 주장했다. 그들은 실증적 조사를 통해서 연애중인 커플들은 자기관이 긍정적이든 부정적이든 관계없이 상대가 자신을 호의적으로 평가해 줄 때 더 친밀감을 느끼는 과대평가 선호경향을 보였고, 부부들의 경우에는 자기확증 배우자에게 더 친밀감을 보임을 확인하였다.

이들은 이런 결과를 연인관계와 결혼관계의 특성차이 때문이라고 설명한다. 즉, 연인관계는 비교적 약한 의무감이 부여되며 약간의 부정적 표현도 미래 관계에 나쁘게 작용할 수 있는 불안정한 잠정적 관계인 반면, 결혼관계는 강한 상호 의존성과 협력, 이해가 바탕이 되는 안정적이고 영속적인 관계 특성을 지니기 때문이다(Swann, 1990). 그러나 이들의 연구가 지니는 문제점은 연

애 또는 결혼 관계쌍(A와 B)으로부터 A의 자기 평가와 B의 A에 대한 주관적 평가를 단순 비교했다는 점이다. 즉, B의 A에 대한 생각과 실제로 A에게 전달된 내용은 다를 수도 있으므로 자기확증이론이 제대로 검증되려면 자기평가와 관계파트너로부터 실제로 받은 피드백 내용이 비교되어야 한다.

연인과 부부관계에서의 차별적 경향을 보다 일반화한다면 친교기간의 장단에 따른 차이로 해석해 볼 수 있다. 즉, 연인관계를 초기 관계, 부부관계를 진전된 관계로 구분하면 관계 초기에는 긍정성 욕구가 우세하다가 어느 정도 관계가 진전되어 장기적이고 비교적 안정적인 관계로 접어들면 자기확증 욕구가 우세하게 된다고 추론된다.

Swann 등(1994)은 진전된 관계와 초기 관계에서 상대방의 비평이 다르게 해석된다고 주장한다. 즉, 초기 관계에서 상대의 비평은 자신을 거부하는 것으로 인식되기 쉬운 반면에 진전된 관계에서는 상대의 비평을 부정적으로 인식하기보다는 자기 통찰의 정보라고 인식하고 수용한다는 것이다. 따라서 긍정적 평가 선호경향은 관계초기 단계 즉, 상대가 그 관계에 머무를 것이라는 확신이 들기 전에 강하게 나타나고, 쌍방이 장기적 관계에 있음을 분명히 지각하면 자기확증평가 선호경향으로 대체된다. 대인관계의 발전 단계를 제시한 사회침투이론(social penetration theory, Altman & Taylor, 1973)에서도 초기단계에서는 타인에 대한 비판을 자제하지만 안정적 단계로 진전되면 마음놓고 비판할 수 있게 된다고 제안하였는데, 이 역시 관계 진전 정도에 따라 자기확증 평가에 대한 지각이 달라짐을 시사하는 증거로 볼 수 있다. 이상의 논의를 바탕으로 초기관계에서는 과대평가, 진전된 관계에서는 자기확증평가

를 선호할 것이라는 가설을 설정하였다.

2. 자기개념의 확실성

사람들은 대개 불확실한 자기특성보다 확실한 자기특성을 확증하려는 경향이 더 크다(Maracek & Mettee, 1972; Pelham, 1989; Swann & Pelham, 1990; Swann et al., 1988). Swann과 Ely(1984)는 자기 불확증 피드백에 대한 저항의 정도는 자기개념에 대한 확신 정도에 달려있다고 추론했다. 즉, 자기개념에 대한 확신이 클수록 자기확증 노력을 더 많이 하게 된다는 것이다. 이는 자기관이 비교적 확실한 사람들은 사회적 상호작용에서 그들이 원하는 정체성에 사람들이 동의해 줄 거라는 예측과 자기확증적 피드백을 유도해내기 용이하다는 경향을 반영한다. 이에 관해서 Pelham(1989)은 자기개념에 대한 확실성이 클수록 피드백 수용의 폭을 제한하게 되기 때문이라고 설명했다. 예를 들어, 자신의 자기개념이 부정적임을 확신하고 있는 사람들은 호의적 피드백을 받으면 자기개념과 명백히 일치하지 않으므로 거부하고 비호의적 피드백만을 받아들리게 된다. 반면에, 자기개념의 확실성이 낮은 사람들은 피드백의 자기확증 여부를 평가하기가 비교적 애매하기 때문에 부정적 자기개념의 소유자일지라도 호의적 피드백을 대체로 받아들리게 되므로 수용의 폭이 상대적으로 더 넓어진다.

Maracek과 Mettee(1972)는 성취상황에 대한 중요성을 설명했다. 그들은 자기확신이 높거나 낮은 피험자들에게 성공 피드백을 준 다음 피험자들의 후속 수행을 모니터 했다. 부정적 자기개념을 지닌 피험자들 중 자기확신이 낮은 사람들은 긍정적 피드백에 대해 거부하는 자기확증 경향을

보이지 않았으나, 자기확신이 높은 경우에는 성공 피드백을 자신의 부정적 자기개념에 대한 위협으로 간주하여 수행수준을 낮춤으로써 자신의 무능함을 재확신하고자 하였다. 즉, 사람들은 자신에 관해 확신을 갖는 부분에 대해서는 그것이 왜곡되기를 원치 않을 것이라는 것이다.

그리고 자기개념 확실성 여부에 따른 자기개념 확증 경향뿐만 아니라 자기개념과 일치하는 피드백을 받을 경우에 그 피드백의 확실성을 인정한다는 점도 밝혀졌다(Crary, 1966; Korman, 1986; Markus, 1977; Shrauger & Lund, 1975).

3. 반응유형 및 반응상황

정서적 반응이나 혹은 인지적 반응이나에 따라서도 자기확증 피드백 선호경향은 달라지는데, Shrauger(1975)는 정서적 반응을 일으킬 때는 긍정적 평가를 선호하고 인지적 반응을 일으킬 때는 자기확증적 평가를 선호하는 경향이 있음을 주장했다. 즉, 정서적 반응은 인지적 작용이 거의 없이 평가의 긍정성에 대한 단순한 확인을 통해 비교적 신속하게 일어나기 때문에 호의적 평가는 받아들이고 비호의적 평가는 피하고자 하는 과대평가 선호경향이 높아진다. 반면에, 인지적 반응은 상대적으로 더 복잡하여 피드백의 긍정성 여부를 판단한 후에 피드백을 실제 자기와 비교하는 진실성 판단 단계를 더 거치게 되므로 자기확증평가 선호경향이 그만큼 증가하게 된다는 것이다. 이는 여러 후속 연구들에서도 지지되었다(McFarlin & Blascovitch, 1981; Moreland & Sweeney, 1984). Raynar와 McFarlin(1986)은 정서적 가치가 높은 상황에서는 자기고양 욕구의 영향을 받을 것이고, 정보적 가치가 높은 상황에

서는 자기확증 욕구에 의해 수행될 것이라고 주장했다.

그리고 자기확증평가 선호경향은 반응에 가용한 인지적 자원에 따라서도 달라질 수 있다 (Swann, 1990). 행동에 앞서서 사고과정을 방해하는 등 개인의 인지적 자원들을 박탈하면 과대평가 추구 가능성이 증가되고, 자기확증 추구 가능성은 감소하게 된다. 따라서 서둘러서 결정하거나 주의가 분산될 때는 과대평가를 선호할 가능성이 커지며, 반대로 결정하기 전에 생각할 시간을 충분히 가질 때는 자기확증평가를 선호하는 경향이 커질 것이다. 이에 따라 본 연구에서는 과대평가 피드백에 비해서 자기확증 피드백을 인지적으로는 더 긍정적으로 평가하지만 정서적으로는 더 부정적으로 평가할 것이라는 가설을 설정하고 검증하고자 하였다.

자기확증평가 선호경향과 과대평가 선호경향이 상대적으로 각각 더 현저하게 나타나는 상황과 조건들을 알아보았다. 요약하자면, 두 사람의 관계가 어떠한 특성을 지니고 있고 얼마나 오랫동안 지속되어왔으며, 자기개념에 대한 확신정도에 따라 상대의 피드백 선호경향이 다르다. 또한 상대의 피드백이 개인에게 좋고 나쁨을 뜻하는 정서적 반응을 일으키는지 아니면 옳고 그름을 뜻하는 인지적 반응을 일으키는지에 따라서 자기확증과 자기고양 피드백 선호경향에 영향을 미칠 것으로 예측된다.

연구가설

자기확증평가 선호경향과 과대평가 선호경향 각각에 대한 많은 지지 증거들이 제시되고 있다.

하지만 지금까지의 연구들은 주로 데이트관계나 결혼관계와 같이 이성간에 나타나는 자기확증과 자기고양현상을 관찰하였고, 여성들의 우정관계를 다룬 연구는 없었다. 따라서 본 연구에서는 이러한 현상들이 여성들의 우정관계간의 상호작용에서도 그대로 확인될 수 있으리라고 예측하고 실증조사를 통해서 검증하고자 했다.

구체적으로, 앞에서 지적된 관련 요인들 가운데 피드백의 자기확증 여부, 친교기간, 자아개념의 확실성에 따라 상대에 대한 친밀감과 관계를 계속 유지하고자 하는 정도를 의미하는 개입수준이 어떻게 달라지는지를 검토하여 자기확증이론을 검증하고자 했다. 이상에서 언급된 가설들을 정리하면 다음과 같다.

1. 가설 1.

친교기간과 상대의 피드백 내용에 따라 상대에 대한 친밀감과 개입수준이 다를 것이다. 즉, 초기관계에서는 자기확증평가를 하는 상대보다 자신을 과대평가하는 상대에 대한 (1) 친밀감 및 (2) 개입수준이 더 높을 것이다. 진전된 관계에서는 자신을 과대평가하는 상대보다 자기확증평가를 하는 상대에 대한 (3) 친밀감 및 (4) 개입수준이 더 높을 것이다.

2. 가설 2.

자기개념이 확실한 경우가 불확실한 경우보다 자기확증 상대에 대한 (1) 친밀감 및 (2) 개입수준이 더 높을 것이다.

3. 가설 3.

과대평가 피드백에 비해서 자기확증 피드백을 (1) 인지적으로는 더 정확하다고 평가하지만, (2) 정서적으로는 더 부정적으로 평가할 것이다.

방 법

본 연구는 여성들의 우정관계에서 자기에 관련된 피드백이 상대에 대한 친밀감과 관계개입 수준에 미치는 영향을 알아보기 위해 질문지를 사용 자료를 수집한 후 분석하였다.

1. 조사대상자

대구 지역의 C 대학과 K 대학교에서 심리학 관련 과목을 수강하는 여자대학생 371명을 대상으로 '우정에 관한 질문지'에 응답하도록 하였다. 그 중 불성실하게 응답한 4명의 자료를 제외하고 367명의 응답을 분석에 사용하였다.

2. 조사도구

'우정에 관한 질문지'라는 제목으로 된 총 49 문항의 질문지를 이용하여 조사하였다. 인구학적 특성을 묻는 문항 이외에 본 연구에서 다루는 주요 구성개념들을 측정하는 척도들은 다음과 같다.

1) 자기개념

자기개념을 측정하는 도구로 Pelham과 Swann(1989)이 사용한 자기특성 질문지 (SAQ: Self-Attributes Questionnaire)의 단축형을 번안

하여 사용하였다. 단축형 SAQ는 지적능력, 사교성, 예술(음악, 미술)적 소질, 운동신경, 외모 등 5가지 특성에 대한 자기평가를 측정하는 5문항으로 구성되며, 동성의 동년배에 비한 자신의 상대적 수준을 5%~95%의 10점 척도에 응답하도록 되어있다. 본 조사에서는 이해를 더 쉽게 하기 위해서 성별과 나이가 같은 사람들 중에서 자신보다 더 못한 사람의 비율을 추정하도록 하였으며, 5문항의 신뢰도(Cronbach α)는 .77이었다.

2) 친교기간

친교기간이 짧은 친구와 긴 친구의 선정 비율을 유사하게 맞추기 위해서 알고 지낸지 1년 미만인 동성의 친구를 1명 선정하도록 지시한 질문지와 알고 지낸지 1년 이상된 친구를 선정하도록 지시한 질문지를 제작하여 371명의 자료를 분석하였다. 1년 미만의 친구를 선정한 경우는 172명(46.9%)이었으며, 1년 이상의 친구를 선정한 경우는 195명(53.1%)이었다.

3) 피드백

단축형 SAQ의 각 특성에 대해서 친구로부터 피드백을 받은 경험 여부를 묻는 5문항과 그 내용을 묻는 5문항 등 10문항으로 구성되었다. 구체적으로, 피드백을 받은 적이 있으면 그대로 응답하고, 피드백을 받은 적이 없다면 피드백 받을 경우를 예상하여 추론하도록 하였다.

4) 자기개념 확실성

SAQ 각 문항에 대한 자기평가를 얼마나 확신하는지에 대해서 완전히 불확실하다~완전히 확실하다는 7점 척도에 응답하게 하였다.

5) 피드백에 대한 반응

친구의 피드백에 대한 인지적 반응으로 SAQ의 5가지 특성에 대한 친구의 피드백이 얼마나 정확하다고 생각되는지를 매우 부정확하다~매우 정확하다는 7점 척도상에 응답하게 하였다.

그리고 피드백에 대한 정서반응을 측정하기 위하여 피드백을 받은 후의 기분을 묻는 3문항(기분 나빴다-좋았다, 실망스러웠다-만족스러웠다, 서운했다-고마웠다)을 설정하여 7점 척도상에 응답하게 하였다. 3문항의 정서반응 척도의 신뢰도 계수는 $\alpha=.84$ 였다.

6) 친밀감

친구와 자신의 친밀도를 측정하기 위해서 관계 만족도, 친구에 대해 알고있는 정도, 친구에게 자기개방을 하는 정도, 친구에 대한 호감도를 각각 7점 척도로 측정하였다. 4문항에 대한 신뢰도는 $\alpha=.84$ 였다.

7) 개입수준

홍대식(1998)이 제작한 4문항의 개입수준 척도 중 3문항("관계가 얼마나 지속되길 원합니까?" "관계가 가까운 장래에 끝날 가능성은 얼마나 높습니까?" "친구에게 어느 정도 애착을 느끼십니까?")을 사용하였다. 각 문항에 대해 7점 척도상에 응답하도록 하였으며, 척도의 신뢰도는 $\alpha=.85$ 였다.

3. 조사절차

본 연구에 사용된 질문지는 자기보고식 형태로 1년 이상과 1년 미만의 친교기간을 달리하는 2종의 질문지로 구성되었다. 설문은 심리학 관련

과목 강의시간에 집단으로 실시되었고 조사대상자들에게 무선적으로 배포되었다. 응답자들에게 본 연구의 목적을 설명하고 응답요령을 알려준 후 답하도록 요구하였다. 질문지 작성에 소요된 시간은 약 20분 정도였다.

4. 분석방법

본 연구에서는 자기개념, 친구로부터의 자기 관련 피드백, 친교기간, 자기개념의 확실성 등을 예언변인으로 설정하였고, 준거변인으로는 친구에 대한 친밀감, 관계 개입수준, 피드백에 대한 인지 반응 및 피드백에 대한 정서반응 등을 측정하였다.

5. 집단구분방법

친교기간과 자기확증 여부에 따른 상대에 대한 친밀도의 차이를 알아보기 위하여 친교기간은 1년 미만과 1년 이상 조건으로 나누었고, 자기확증 여부는 Swann과 de la Ronde(1994)의 연구와 같은 방법으로 '상대로부터의 피드백평균 - 자기개념평균'의 차이 값의 범위를 1점 간격으로 그 차이 값이 1점 미만이면 확증집단, 1점 이상이면 과대평가집단, 1점 미만이면 과소평가 집단으로 하였다. 피드백-자기개념의 중앙값 0을 기준으로 피드백 평균에서 자기개념 평균을 뺀 차이 값이 .51이상을 과대평가집단, .50이하부터 -.50이상까지를 자기확증집단, -.51이하를 과소평가집단으로 구분하였다.

표 1. 친교기간 및 자기확증여부에 따른 친밀감 평균 및 표준편차

| 자기확증여부 | 친교기간 | | |
|--------|---------------------|---------------------|------------------|
| | 1년 미만 평균 표준편차(N) | 1년 이상 평균 표준편차(N) | 전체 평균 표준편차(N) |
| 과대평가 | 4.59 .97 (66) | 5.52 .84 (90) | 5.13 1.00 (156) |
| 확증평가 | 4.17 .87 (78) | 5.83 .74 (82) | 5.02 1.15 (160) |
| 과소평가 | 4.40 .92 (28) | 5.25 .82 (23) | 4.78 .97 (51) |
| 전 체 | 4.37 .93 (172) | 5.62 .81 (196) | 5.03 1.07 (367) |

결 과

1. 친교기간과 피드백에 따른 친밀감 및 개입수준

1) 친밀감

친교기간 및 피드백-자기개념 차이 값 수준별로 상대에 대한 친밀감 평균을 표 1에 제시하였다.

변량분석 결과 친교기간의 주효과는 통계적으로 유의미하여($F(1, 361) = 123.93, p < .001$), 친교기간이 길수록 친밀도가 높음을 보였다. 한편, 친교기간과 피드백-자기개념 차이값의 상호작용

효과($F(2, 361) = 8.50, p < .001$)가 통계적으로 유의미하였는데, 이는 피드백-자기개념 차이값에 따른 친밀도가 친교기간 별로 다르다는 것을 의미한다. 이를 도표화하면 그림 1과 같다.

사전비교 결과, 친교기간이 1년 미만인 초기 관계집단에서는 과대평가집단(평균 4.59)이 확증평가집단(평균 4.17)보다 친밀도가 유의하게 더 높았고($t = .007, p < .001$), 친교기간이 1년 이상인 진전된 관계에서는 확증평가집단(평균 5.83)이 과대평가집단(평균 5.52)보다 친밀도가 더 높았다($t = -2.52, p < .05$). 따라서 초기관계에서는 자기확증적 평가를 하는 상대보다 자신을 과대평가하는 상대에 대한 친밀감이 더 높을 것이라는 가설

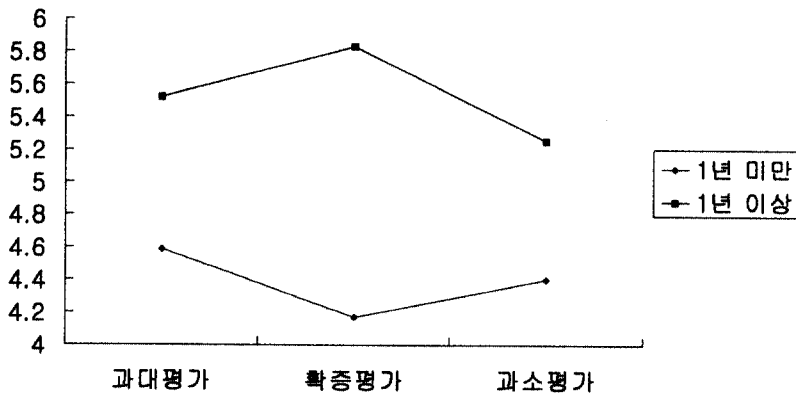


그림 1. 친교기간과 자기확증여부에 따른 상호작용

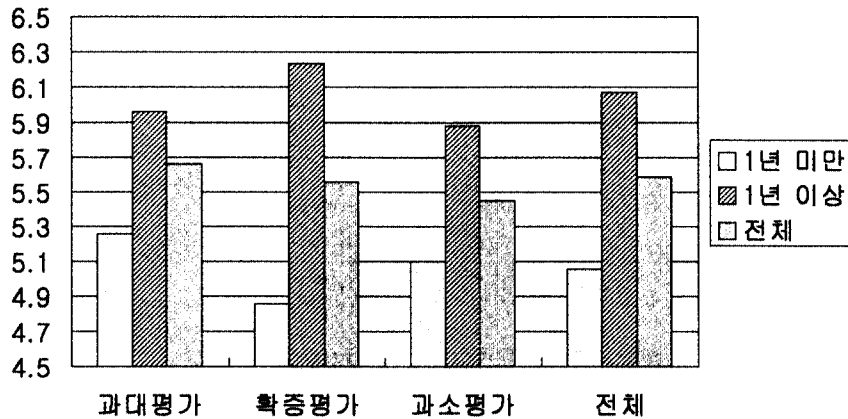


그림 2. 친교기간 및 자기확증여부에 따른 개입수준 평균

1-(1)이 지지되었다. 그리고 진전된 관계에서는 과대평가하는 상대보다 자기확증 평가 상대에 대한 친밀도가 더 높을 것이라는 가설1-(3)이 지지되었다.

2) 개입수준

친교기간과 자기확증여부에 따른 개입수준의 평균을 구한 결과가 그림 2이다.

변량분석 결과 친교기간($F(1, 361) = 73.66, p < .001$)에서의 주효과가 유의미하였으며, 상호작용효과($F(2, 361) = 9.70, p < .01$)도 유의미하였다. 사전비교를 통해서 친교기간이 1년 미만인 집단에서는 과대평가집단(평균 5.26)이 자기확증집단(평균 4.86)보다 개입수준이 더 높았으며($t = 2.39, p < .05$), 1년 이상인 집단에서는 확증집단(평균 6.23)이 과대평가집단(평균 5.96)보다 개입수준이 더 높았다($t = -2.11, p < .05$). 따라서 초기관계에서는 확증평가집단보다 과대평가집단의 개입수준이 높을 것이라는 가설 1-(2)는 지지되었고, 진전된 관계에서는 과대평가집단보다 확증집

단의 개입수준이 더 높을 것이라는 가설 1-(4) 역시 지지되었다.

2. 자기개념 확실성과 피드백에 따른 친밀감 및 개입수준

SAQ 각 문항에 대하여 자신의 응답에 대한 확신 정도를 완전히 불확실하다~완전히 확실하다는 7점 척도상에 평가하게 하였다. 척도의 중간 점인 4를 기준으로 확신 정도의 평균 3.99이하를 불확실집단, 평균 4.01이상을 확실집단으로 분류하고, 4.00인 경우(54명)는 분석에서 제외하였다.

1) 친밀감

확실집단과 불확실집단의 확증정도(피드백-자기개념 차이값)에 따른 친밀감 평균을 제시해 보면 표 2와 같다.

표 2. 자기개념 확실성과 자기확증여부에 따른 친밀감 평균

| | 확실성 | | | | | |
|--------|------|-----------|------|------------|------|------------|
| | 불확실 | | 확실 | | 전체 | |
| 자기확증여부 | 평균 | 표준편차(N) | 평균 | 표준편차(N) | 평균 | 표준편차(N) |
| 과대평가 | 5.00 | .98 (39) | 5.24 | 1.02 (89) | 5.17 | 1.01 (128) |
| 확증평가 | 4.86 | 1.03 (31) | 5.08 | 1.20 (108) | 5.03 | 1.16 (139) |
| 과소평가 | 5.29 | 1.16 (7) | 4.78 | .93 (39) | 4.86 | .97 (46) |
| 전 체 | 4.97 | 1.01 (77) | 5.09 | 1.10 (236) | 5.06 | 1.08 (313) |

자기확증평가 조건에서 불확실집단의 친밀감 (평균 4.86)과 확실집단의 친밀감(평균 5.08)간에 차이가 방향은 일치했으나 통계적으로 유의한 차이가 없었다($t = -.93$, ns). 이는 자기개념이 확실할수록 자기확증 상대에 대한 친밀도가 높을 것이라는 가설 2-(1)을 지지하지 못한 결과이다.

2) 개입수준

자기개념 확실성과 자기확증여부에 따른 개입 수준의 평균은 표 3과 같다.

자기확증평가 조건에서 불확실집단의 개입수준(평균 5.57)과 확실집단의 개입수준(평균 5.54) 간 차이검증 결과 유의한 차이가 없어서($t = .11$, ns), 확실한 자기개념일수록 자기확증상대에 대한 개입수준이 더 높을 것이라는 가설2-(2)는 지지되

표 3. 자기개념 확실성과 자기확증여부에 따른 개입수준 평균

| | 확실성 | | | | | |
|--------|------|-----------|------|------------|------|------------|
| | 불확실 | | 확실 | | 전체 | |
| 자기확증여부 | 평균 | 표준편차(N) | 평균 | 표준편차(N) | 평균 | 표준편차(N) |
| 과대평가 | 5.50 | .96 (39) | 5.78 | 1.03 (89) | 5.69 | 1.01 (128) |
| 확증평가 | 5.57 | 1.04 (31) | 5.54 | 1.18 (108) | 5.55 | 1.15 (139) |
| 과소평가 | 5.76 | 1.05 (7) | 5.44 | .96 (39) | 5.49 | .97 (46) |
| 전 체 | 5.55 | .99 (77) | 5.61 | 1.09 (236) | 5.60 | 1.07 (313) |

표 4. 친교기간과 자기확증여부에 따른 인지반응 평균 및 표준편차

| | 친교기간 | | | | | |
|------|-------|------------|-------|------------|------|------------|
| | 1년 미만 | | 1년 이상 | | 전체 | |
| 차이값 | 평균 | 표준편차(N) | 평균 | 표준편차(N) | 평균 | 표준편차(N) |
| 과대평가 | 4.18 | 1.12 (66) | 4.20 | 1.03 (90) | 4.19 | 1.07 (156) |
| 확증평가 | 3.87 | 1.14 (78) | 4.78 | .92 (82) | 4.34 | 1.13 (160) |
| 과소평가 | 4.18 | .98 (28) | 4.26 | 1.01 (28) | 4.22 | .99 (51) |
| 전 체 | 4.04 | 1.12 (172) | 4.45 | 1.02 (195) | 4.26 | 1.08 (367) |

지 않았다.

3. 피드백에 대한 인지반응 및 정서반응

1) 인지반응

상대의 피드백이 얼마나 정확하다고 생각하는지를 매우 부정확하다~매우 정확하다는 7점 척도 상에 응답하게 하여 피드백에 대한 인지반응을 알아보았다. 이에 대한 각 조건별 평균은 표 4에 제시되었다.

과대평가집단(평균 4.19)보다 자기확증집단(평균 4.34)이 상대의 피드백을 더 정확하다고 지각할 것이라는 것은 유의미하지 못했다($t = -1.18$, ns). 따라서 과대평가 피드백에 비해서 자기확증 피드백을 인지적으로 더 정확하다고 평가할 것이라는 가설 3-(1)은 지지되지 않았다.

2) 정서반응

피드백에 대한 정서반응을 측정하는 3문항(친구로부터 얘기를 들었을 때, 기분이 어땠습니까?, 얼마나 만족스러웠습니까?, 어떤 느낌이 들었습니까?)에 대한 응답의 평균을 각 조건별로 제시하면 표 5와 같다.

전체 집단에서는 과대평가 조건(평균 4.49)과 확증평가 조건(평균 4.40)간의 정서반응의 평균은

유의한 차이가 없었다($t = 1.06$, ns). 친교기간별로 나누어 분석해 본 결과 친교기간 1년 미만 집단에서 과대평가와 확증평가간의 정서반응($t = 2.35$, $p < .05$)은 유의미한 차이를 보여 초기관계에서는 과대평가를 확증평가보다 정서적으로 더 선호한다는 가설이 지지되었으나, 1년 이상 집단에서는 유의미한 차이를 보이지 못했다($t = .61$, ns). 따라서 과대평가 피드백에 비해서 자기확증 피드백을 정서적으로는 더 부정적으로 평가할 것이라는 가설 3-(2)는 부분적으로 지지되었다.

논의 및 결론

자기확증이론의 기본 명제는 사람들은 자신이 보는 바와 일치하게 자신을 평가하는 사람에게 친밀감을 느낀다는 것이다. 본 연구에서는 이 이론에 기초하여 친교기간, 자기개념의 확실성에 따라서 상대로부터 받은 자기확증 피드백이 상대에 대한 친밀감과 관계개입수준에 미치는 효과가 달라질 것이라고 예언하고 이를 검증하였다. 그리고 자기확증 피드백에 대해서 인지반응과 정서반응의 긍정성이 다를 것이라는 가설을 세우고 검증하였다.

표 5. 친교기간과 자기확증여부에 따른 수준별 정서반응 평균 및 표준편차

| | 친교기간 | | | | | |
|--------|-------|-----------|------|-----------|------|-----------|
| | 1년 미만 | 1년 이상 | 전체 | | | |
| 자기확증여부 | 평균 | 표준편차(N) | 평균 | 표준편차(N) | 평균 | 표준편차(N) |
| 과대평가 | 4.44 | .75 (66) | 4.53 | .86 (90) | 4.49 | .81 (156) |
| 확증평가 | 4.19 | .53 (78) | 4.60 | .76 (82) | 4.40 | .69 (160) |
| 과소평가 | 4.15 | .66 (28) | 4.40 | .67 (28) | 4.27 | .67 (51) |
| 전체 | 4.30 | .67 (172) | 4.54 | .81 (195) | 4.43 | .75 (367) |

연구결과를 요약하면 다음과 같다. 친교기간과 자기확증여부에 따라 상대에 대한 친밀도와 관계개입수준이 다를 것이라는 예언은 대체로 지지되었다. 즉, 초기관계에서는 자기확증 상대보다 과대평가 상대에게 더 높은 친밀감과 개입수준을 보였고, 진전된 관계에서는 과대평가 상대보다 자기확증 상대에게 더 높은 친밀감을 보였다. 뿐만 아니라 친교기간과 확증여부에 따른 개입수준에서도 유의한 차이를 보임으로써 가설이 지지되었다. 친밀도와 마찬가지로 개입수준 역시 초기관계에서는 과대평가상대에게 진전된 관계에서는 확증평가상대에게 높은 개입수준을 나타내었다. 이 결과를 통해 사람들은 초기관계에서는 과대평가를 선호하지만 관계가 진전되어 비교적 안정적 관계로 발전되었을 때는 자신을 있는 그대로 보이주는 확증적 평가를 더 선호하는 경향이 있음을 알 수 있다.

자기개념에 대한 확실성 수준에 따라 자기확증 상대에 대한 친밀도와 개입수준이 다를 것이라는 예언은 친밀도의 경우, 차이의 방향은 가설과 일치하였으나 통계적으로 유의미하지 못하였고, 개입수준의 경우 유의미한 결과를 나타내지 않았다. 따라서, 자기개념이 확실한 경우가 불확실한 경우보다 확증평가 상대에 대한 친밀감 및 개입수준이 높을 것이라는 가설은 지지되지 못했다.

과대평가피드백에 비해 자기확증 피드백을 인지적으로는 더 정확하다고 평가할 것이라는 예언은 두 집단간 유의미한 차이를 나타내지 않았다. 그리고 자기확증평가를 과대평가보다 정서적으로는 더 부정적으로 평가하리라는 예언은 전체 집단에서는 과대평가가 조건(평균 4.49)과 확증평가 조건(평균 4.40)간의 정서반응의 평균은 유의한

차이가 없었으나($t = 1.06$, ns), 친교기간별로 나누어 분석해 본 결과 친교기간 1년 미만 집단에서 과대평가와 확증평가간의 정서반응($t = 2.35$, $p < .05$)은 유의미한 차이를 보임으로써, 정서적으로는 확증평가보다 과대평가를 더 선호할 것이라는 가설은 부분적으로 초기관계일 때만 지지되었다.

친교기간과 자기확증 여부에 따라 친밀도가 다르게 나타난 결과는 Swann, Ronde 및 Hixon (1994)을 비롯한 이성관계에서의 자기확증 경향을 검증한 선행연구 결과와 일치하여, 이성관계 뿐만 아니라 동성의 우정관계에서도 자기확증 경향이 나타남이 확인되었다.

자기개념 확실성과 자기확증여부에 따라 친밀감 및 개입수준이 유의한 차이를 보이지 않았는데, 이 결과는 전체 응답자의 자기개념 확실성이 척도상 평균(4.00)보다 전반적으로 높았으며(평균 4.41), 확실집단(평균 5.07)과 불확실집단(평균 4.92)간의 차이가 적어서 두 집단이 비교적 동질적이었기 때문으로 판단된다.

인지적으로는 자기확증평가를 정확하다고 평가하지만 정서적으로는 과대평가를 선호할 것이라는 가설은 정서적인 반응의 경우 초기관계에서 부분적으로 지지되었는데, 이는 상대의 긍정적 평가에 대해서 인지적으로도 수용하는 경향을 시사하고 있다. 정서적 반응에서 초기관계에서는 과대평가를 선호했지만 진전된 관계에서는 오히려, 통계적 유의미성은 나타내지 못했으나 확증적 평가에 대해 정서적으로도 더 선호하는 경향을 보이고 있음을 확인할 수 있었다.

본 연구는 다음과 같은 점에서 의의를 찾을 수 있다. 먼저, 자기확증에 대한 기존의 연구들이 주로 데이트 관계나 결혼관계와 같이 이성간의

관계에 치중하는데 비해 동성의 우정관계를 대상으로 하여 자기확증 평가에 대한 선호경향을 밝힘으로써 자기확증 경향이 동성의 우정관계에서도 나타난다는 지지증거를 제시하였다. 뿐만 아니라 데이트 관계와 결혼관계의 차이점들 중 관계지속 기간에 초점을 두고, 이를 초기관계와 진전된 관계로 설정하여 검증한 결과 자기확증 선호경향이 관계지속 기간에 영향을 받음을 확인하였다.

그리고 Swann(1994)의 연구에서는 피험자의 자기평가와 상대방의 피험자에 대한 평가를 단순 비교하여 자기확증 여부를 판단하였다. 그러나 상대에 관한 자신의 생각을 상대에게 그대로 전달하지 않는 경우도 많다는 점을 감안한다면 이는 정확한 비교방법이라고 볼 수 없다. 본 연구는 이런 문제를 경감하기 위해서 피험자에게 상대방부터 직접 피드백을 받았던 내용 또는 피드백 경험이 없을 경우에는 직접 피드백을 받는다고 가정하여 응답하게 함으로써, 좀더 실질적으로 자기확증 여부를 확인하고자 하였다. 본 연구에 참여한 371명의 대상자들 중에 상호간에 친구로 선정한 경우는 모두 18쌍 36명이었다. 이들이 상대방부터 받았거나 받을 거라고 추정된 피드백과 상대의 평가간의 상관계수는 .12로서 매우 낮았다. 이 결과는 Swann(1994)의 비교방식이 현실과 거리가 있음을 시사한다고 볼 수 있다.

본 연구에서는 몇 가지 제한점도 지니고 있으며, 이를 바탕으로 장차 다루어져야 할 연구과제를 제시하면 다음과 같다. 먼저, 자기확증 평가 선호에 영향을 미칠 가능성이 있는 변인들, 예를 들어 자신의 정체성을 잘 드러내는 단서들에 따라서, 피드백에 반응하기 위한 시간적 여유, 또는 평가나 평가자에 대한 신뢰도 등에 따른 자료들을 다양하게 수집하여 자기확증 효과에 대해 좀

더 포괄적으로 검토해 볼 필요가 있다. 그럼으로써 자기확증과정에 관한 이해의 폭을 더 넓힐 수 있을 것이다.

둘째, 본 연구에서는 상대의 피드백 내용을 확인하기 위해서 실제로 받은 내용과 더불어 피드백을 받지 못한 경우는 추측하도록 하여 그 결과를 분석하였다. 5개의 특성별로 실제로 피드백을 받았다고 응답한 비율은 46.2%(예술적 소질)~71.6%(사교성)에 이르렀으나, 추측한 응답도 상당한 비율에 이르기 때문에 결과의 정확성이 다소 훼손되었을 가능성을 배제할 수 없다. 따라서 차후 연구에서는 실제로 피드백 받은 내용만으로 자기개념과 비교할 필요가 있다.

셋째, 자기확증이론의 선행연구와 본 연구에서는 자기확증 피드백에 따른 친밀감 정도에 초점을 두었으나, 역의 인과관계 즉, 친밀감에 따른 피드백선호도의 인과적 방향도 논리적으로 배제할 수 없다. 이에 관해서는 아직 다루어지지 않은 문제로서 실험연구 등을 통해서 정확히 규명될 수 있으리라고 판단된다.

사람들은 상대방으로부터 받는 평가내용에 따라 상대에 대한 호감이 달라지게 된다. 사람들은 자신을 긍정적으로 평가해주는 상대에게 호감을 느낀다는 기존의 견해와는 달리 자기확증이론은 사람들이 자신이 보는 바와 일치하게 자신을 평가해주는 사람들에게 호감을 느끼게 된다고 제안한다. 자기확증평가와 자기고양평가 각각에 대한 선호경향은 상당한 지지증거들을 축적하고 있다.

본 연구에서는 각 선호경향이 어떤 조건들에서 더 우세하게 나타나는지를 알아보고자 개인과 평가자 간의 친교기간, 개인의 자기개념에 대한 확실성과 중요성, 피드백에 대한 인지적 반응과 정서적 반응에 따라 개인의 평가자에 대한 친밀

도와 개입수준이 어떻게 달라지는지를 알아보고자 연구자의 관심에 따라 여성들간의 우정관계에 초점을 맞추어 여자대학생 371명을 대상으로 설문조사를 실시하였다.

연구결과, 초기관계 쌍에서는 과대평가 상대에게 더 높은 친밀감과 개입수준을 보였고, 진전된 관계 쌍에서는 확증평가 상대에게 더 높은 친밀감과 개입수준을 나타내었다. 자기개념 확실성이 높을수록 자기확증 상대에 대한 친밀도와 개입수준이 높을 것이라는 예언은 지지되지 못했다.

또한, 과대평가 피드백에 비해 자기확증 피드백을 인지적으로는 더 정확하다고 평가하지만 정서적으로는 부정적으로 평가할 것이라는 예언은 초기관계의 정서적 반응에 대해서 부분적으로만 지지되었다.

본 연구는 기존의 연구들이 주로 연인이나 부부 즉, 이성관계를 대상으로 연구한데 비해 동성인 여성들 간의 우정관계에서도 자기확증 경향이 나타난다는 지지증거를 제시하여 자기확증이론의 적용범위를 확장하였으며, 사람들이 무조건 과대평가를 선호한다는 데 대한 반대증거를 제공했는데 의의가 있다. 그리고 자기평가와 상대로부터 받은 피드백 비교과정에서는 기존 연구들이 개인 자신의 평가와 평가자의 개인에 대한 평가를 단순 비교한 것에서 나아가 개인의 자기평가와 평가자로부터의 직접적인 피드백 경험이나 피드백을 받는다는 가정하의 응답을 비교함으로써 더 실질적인 피드백 경험을 확인하고자 하였다.

앞으로 자기확증 평가 선호경향에 영향을 미칠 가능성이 있는 변인들을 더 다양하게 적용하여 자기확증 경향을 검토해 볼 필요성이 있으며, 본 연구를 포함한 지금까지의 연구들은 자기확증 피드백이 친밀감에 영향을 미치는 과정에 초점을

두었으나 친밀감이 자기확증 피드백 선호경향에 영향을 주는 인과적 과정도 고려해 볼 필요가 있을 것이다.

참고문헌

- 홍대식 (1998). 데이트 관계의 형성과 발전에 관련된 변인들. *한국심리학회지 : 사회 및 성격*, 제 12권 2호, 199-226.
- Altman, I., & Taylor, D. A. (1973). *Social penetration: The development of interpersonal relationships*. New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Aron, A., Aron, E. N., & Tudor, M. (1991). Close relationships as including other in the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 241-253.
- Beck, A. (1967). *Depression*. Philadelphia: University of Pennsylvania Press.
- Bersheid, E. (1985). Interpersonal attraction. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds), *Handbook of social psychology* (pp. 413-484). New York: Random House.
- Bersheid, E., & Reis H. T. (1998). *Attraction and Close Relationships*. 193-254.
- Bersheid, E., & Walster(Hatfield), E. (1978). *Interpersonal attraction*. Reading Mass: Addison-Wesley. 447.
- Coleman, L. M., Jussim, L., & Abraham, J. (1987). Students' reactions to teachers' evaluations: The unique impact of negative feedback. *Journal of Applied*

- Social Psychology*, 17, 1051-1070.
- Coyne, J. C., (1976). Toward an interactional description of depression. *Psychiatry*, 39, 28-40.
- Crary, W. G. (1966). Reactions to incongruent self-experiences. *Journal of Consulting Psychology*, 30, 246-252.
- Deutsch, M., & Solomon, L. (1959). Reactions to evaluations by others as influenced by self evaluations. *Sociometry*, 22, 93-112.
- Epstein, S. (1973). The self-concept revisited : Or a theory of a theory. *American Psychologist*, 28, 404-416.
- Gara, M. A., Woolfolk, R. L., Cohen, B. D., Goldston, R. B., Allen, L. A., & Novalany, J. (1993). Perception of self and other in major depression. *Journal of Abnormal Psychology*, 102, 93-100.
- Gordon, R. A.(1996). Impact of ingratiation on judgments and evaluations: A meta-analytic investigation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 71, 54-70.
- Gotlib, I. H., & Beatty, M. E. (1985). Negative responses to depression: The role of attributional style. *Cognitive Therapy and Research*, 9, 91-103.
- Josephs, R. A. & Swann, W. B. Jr. (1996). Self-verification in clinical depression: The desire for negative evolution. *Journal of Abnormal Psychology*, 105, 358-368.
- Karney, B. R., & Bradbury, T. N. (1997). Neuroticism, marital interaction, and the trajectory of marital satisfaction. *Journal of Personality and Social Psychology*, 72, 1075-1092.
- Kelly, G. A. (1955). The psychology of personal constructs. New York: Norton.
- Kenny, D. A., & Nasby, W. (1980). Splitting the reciprocity correlation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38, 249-256.
- Korman, A. K. (1968) Task success, task popularity, and self-esteem as influences on task liking. *Journal of Applied Psychology*, 52, 484-490.
- Kobak, R. R., & Hazan, C. (1991). Attachment in marriage: effects of security and accuracy of working models. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60, 861-869.
- Maracek, J., & Mettee, D. R.(1972). Avoidance of continued success as a function of self-esteem, level of esteem certainty, and responsibility for success. *Journal of Personality and Social Psychology*, 22, 90-107.
- Markus, H. (1977). Self-schemas and processing information about the self. *Journal of Personality and Social Psychology*, 35, 63-78.
- McFarlin, D. B., & Blascovitch, J. (1981). Effects of self-esteem and performance on future affective preferences and cognitive expectations. *Journal of Personality and*

- Social Psychology*, 40, 521-531.
- Moreland, R. L., & Sweeney, P. D. (1984). Self-expectancies and reaction to evaluation of personal performance. *Journal of Personality*, 52, 156-176.
- Murray, S. B., Holmes, J. G., & Griffin, D. W. (1996). The benefits of positive illusions : Idealization and the construction of satisfaction in close relationships. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70, 79-98.
- Pelham, B. W. (1989), *Of confidence and consequence: On the certainty and Importance of social knowledge*. Manuscript submitted for publication.
- Pelham, B. W., & Swann, W. B., Jr. (1989). From self-conceptions to self-worth: The sources and structure of self-esteem. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 672-680.
- Pelham, B. W., Swann, W. B., Jr., & Krull, D. S. (1989). Agreeable fancy or disagreeable truth? How people reconcile their self-enhancement and self-verification needs. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 782-791.
- Raynor, J. O., & McFarlin, D. B. (1986). Motivation and the self-system. In R. M. Sorrentino & E. T. Higgins (Ed.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior*, 1, 315-349. New York: Guilford Press
- Ronde, C. & Swann, W. B. Jr. (1998). Partner verification ; Restoring shattered images of our intimates. *Journal of Personality and Social Psychology*, 62, 392-401.
- Rusbult, C. E. (1983). A longitudinal test of the investment model: The development (and deterioration) of satisfaction and commitments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45, 101-117.
- Schafer, R. B. Wickrama, K. A. S., & Keith, P. M. (1996). Self-concept disconfirmation, psychological distress, and marital happiness. *Journal of Marriage and the Family*, 58, 167-177.
- Schachter, S. (1959). *The psychology of affiliation*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Shrauger, J. S. (1975). Responses to evaluation as a function of initial self-perceptions. *Psychological Bulletin*, 82, 581-596.
- Shrauger, J. S., & Lund, A. (1975). Self-evaluations from others. *Journal of Personality*, 43, 94-108.
- Silverman, I. (1964). Self-esteem and differential responsiveness to success and failure. *Journal of Social Psychology*, 69, 115-119.
- Swann, W. B., Jr. (1983). Self-verification: Bringing Social reality into harmony with the self. In J. Suls & A. G. Greenwald (Eds.), *Psychological perspectives on the self*, 2 (pp. 33-66). Hillsdale, NJ : Erlbaum.

- Swann, W. B., Jr. (1987). Identity negotiation: Where two roads meet. *Journal of Personality and Social Psychology*, *53*, 1038-1051.
- Swann, W. B., Jr. (1990). To be adored or to be known : The interplay of self-enhancement and self-verification. In R. M. Sorrentino & E. T. Higgins (Eds.) *Foundations of Social Behavior*, *2* (pp. 408-448). New York : Guilford.
- Swann, W. B., Jr., & Ely, R. J. (1984). A battle of wills: Self-verification versus behavioral confirmation. *Journal of Personality and Social Psychology*, *46*, 1287-1302.
- Swann, W. B., Jr., & Giuliano, T. (1987). Confirmatory search strategies in social interaction: When, how, why and with what consequences. *Journal of Clinical and Social Psychology*, *5*, 511-524.
- Swann, W. B. Jr., Hixon, J. G., & Ronde, C. (1992). Embracing the bitter truth Negative self-concepts and marital commitment. *Psychological Science*, *3*, 118-121.
- Swann, W. B., Jr., Hixon, G., Stein-Seroussi, A., & Gilbert, D. T. (1990). The fleeting gleam of praise: Behavioral reaction to self-relevant feedback. *Journal of Personality and Social Psychology*, *59*, 17-26.
- Swann, W. B., Jr., & Pelham, B. W. (1990). *Embracing the bitter truth : Positivity and authenticity in social relationships*. Manuscript submitted for publication.
- Swann, W. B., Jr., Pelham, B. W., & Chidester, T. (1988). Change through paradox: Using self-verification to alter beliefs. *Journal of Personality and Social Psychology*, *54*, 268-273.
- Swann, W. B., Jr., & Read, S. J. (1981b). Self-verification processes: How we sustain our self-conceptions. *Journal of experimental Social Psychology*, *17*, 351-372.
- Swann, W. B. Jr., Ronde, C., & Hixon, J. G. (1994). Authenticity and positivity strivings in marriage and courtship. *Journal of Personality and Social Psychology*, *66*, 857-869.
- Swann, W. B. Jr., & Schroeder, D. G. (1995). The search for beauty and truth: A framework for understanding reactions to evolutions. *Personality and Social Psychological Bulletin*, *21*, 1307-1318.
- Swann, W. B. Jr., Stein-Seroussi, A., & Giesler, B. (1992). Why people self-verify. *Journal of Personality and Social Psychology*, *62*, 392-401.
- Swann, W. B. Jr., Wenzlaff, R. M., Krull, D. S., & Pelham, B. W. (1992). The allure of negative feedback: Self-verification strivings among depressed persons. *Journal of Abnormal Psychology*, *101*, 293-306.

Swann, W. B. Jr., Wenzlaff, R. M., & Tafarodi,
R. W. (1992). Depression and the search
for negative evaluations: More evidence of
the role of self-verification strivings.
Journal of Abnormal Psychology, 101,
314-317.

한국심리학회지: 여성
The Korean Journal of Woman Psychology
2002, Vol. 7, No. 3, 21 - 42

Influence of Self-Verifying Feedback on Intimacy and Commitment to Friend: An Analysis of College Women's Response

Kim, Yang-ha Kim, Ki-bum

Department of Psychology, Chung-Ang University

This study was to examine the effect of self-verification on close interpersonal relationship, in which common people are eager to be seen by others as seen by themselves. In particular, we focused on female friendship among college women and investigated cognitive and emotional response, closeness and level of commitment based on whether to be self-verified and self-confident. The results showed that there were tendency on high level of commitment and closeness to friends in on-going relationships, whereas, in initial relationship, respondents felt close and committed to friends who valued them.

Keywords: Self-verification theory, Self-confidence, Closeness, Commitment, Friendship