

나를 위한 판단과 남을 위한 판단의 차이: 조절초점과 이익/손실 상황의 조절효과를 중심으로*

하영원(제1저자)

서강대학교 경영학과 교수

(ywha@sogang.ac.kr)

김영두(교신저자)

동양미래대학교 경영학부 조교수

(ydkimcmm@hotmail.com)

대부분의 판단 및 의사결정과 관련된 연구들은 자기 자신('나')을 위해 내리는 판단 및 의사결정에 관한 연구에 초점이 맞추어졌다. 그러나 마케팅, 소비자 및 경영 관련 판단 및 의사결정 중에는 타인('남')을 위해 내리는 판단 및 의사결정 상황이 많이 발생하는데, 타인을 위한 판단 및 의사결정이 자기 자신을 위해 내리는 의사결정과 어떤 차이를 보이는지에 대해 검토한 국내 문헌은 거의 없는 형편이다.

자기-타인 의사결정 차이와 관련된 연구는 자신-타인 의사결정에 차이가 있다는 결과와 차이가 없다는 결과가 혼재되어 나타나고 있으며, 차이가 있다는 연구 결과 일지라도 자기를 위한 의사결정에 비해 타인을 위한 의사결정을 할 때 더 위험을 추구한다(혹은 손실회피가 약화된다는) 결과와 위험을 덜 추구한다(혹은 손실회피가 강화된다는) 연구 결과가 혼재되어 보고되고 있으므로 자기-타인 의사결정 간 조절 변수를 규명하는 연구는 그 중요성이 높다고 하겠다. 본 연구에서는 프로스펙트 이론과 심리적 거리 이론을 바탕으로 하여 자기-타인(자기 자신 대 지인) 간 판단 의사결정을 조절하는 조건으로서 손익 맥락(이익 대 손실 상황)에서의 대인 간 조절초점(향상초점 대 예방초점)의 역할을 살펴보았으며, 실험 자극으로는 금융상품(주식형 펀드)을 활용하였다.

본 연구에서 발견된 사항을 요약해 보면 다음과 같다. 첫째, 의사결정자들은 손실 상황에 비해 이익 상황인 경우 판단 대상 상품에 대한 평가가 더 긍정적이었으나 자기 자신이 가입한 상품과 타인(지인)이 가입한 상품 간 평가에 있어서 차이는 나타나지 않았다. 둘째, 조절초점과 자기-타인(지인) 간 의사결정에서 상호작용 효과는 손실 상황에서 두드러지게 나타남을 발견하였다. 셋째, 자기 자신과 타인(지인)을 위한 평가와 의사결정을 조절하는 변수로서 이익-손실 상황과 조절초점은 유의미한 상호작용 역할을 하고 있으며, 이러한 상호작용 효과는 향상초점이 주도하고 있음을 발견하였다. 즉, 향상초점은 이익 상황에서는 타인(지인)이 가입한 상품에 비해 자기가 가입한 상품을 더 긍정적으로 평가한 반면 손실이 발생한 상황에서는 자기가 가입한 상품에 비해 타인(지인)이 가입한 상품에 대해 부정적 평가가 완화되는 현상을 보여주었다. 넷째, 초면인(처음 본 사람)을 타인으로 설정하는 경우 손익 상황과 조절초점 간 상호작용 그리고 조절초점의 주효과가 한계적으로 발생하였다. 즉, 이익 상황에서는 조절초점 간 차이가 발생하지 않았으나 손실 상황에서는 예방초점이 향상초점에 비해 타인(초면인) 가입 상품에 대해 더 부정적으로 평가하였다. 다섯째, 손익 상황에서 타인에 대한 조절초점의 영향은 타인이 누구인지에 따라 그 효과가 상이하게 나타나는 것으로 보인다. 이상에서 발견된 사항에 관하여 마케팅 및 소비자 의사결정 상의 시사점과 이론적 및 실무적 기여도를 논의하였다.

주제어: 자기, 타인, 손익 상황, 조절초점, 판단, 평가

1. 서론

얼마 전에 창업을 한 당신의 친구가 당신을 찾아와서 그 동안 발생한 사업성과(이익 혹은 손실)에 대해서 소개하고 당신에게 어떻게 하면 좋을지에 대하여 상담을 의뢰해 왔다고 가정하자. 이 때 당신은 친구의 성과에 대해서 어떻게 판단하고 평가를 할 것인가? 만일 창업을 한 사람이 당신의 친구가 아니라 당신 자신이라면 자신의 성과에 대해서 어떻게 판단하고 평가할 것인가? 만약에 당신의 친구가 미지의 상대와 데이트를 하는 자리에 나가야 할 것인지에 관하여 당신에게 조언을 구한다면 당신은 어떻게 판단을 내려줄 것인가? 만일 미지의 상대와 데이트를 하는 사람이 당신의 친구가 아니라 당신 자신이라면 당신은 어떤 결정을 할 것인가?

일상생활 뿐 아니라 마케팅을 포함한 경영 상황에서 자주 발견되는 현상들 중 하나로서 의사결정자의 판단 및 의사결정이 타인을 위해 이루어지는 경우를 들 수 있다. 타인을 위한 판단 및 의사결정은 그 결과가 의사결정자 뿐 아니라 타인에게도 직접적인 영향을 미칠 수 있으므로 자기-타인 간 판단 및 의사결정(자기 자신을 위한 판단 및 의사결정과 타인을 위한 판단 및 의사결정) 차이를 규명하는 연구의 중요성은 매우 높다고 하겠다.

자기-타인 간 판단 및 의사결정 차이에 관한 기존 연구들은 주로 위험 혹은 사회적 관계와 관련된 자기-타인 간 선호도/선택을 예측하는 것에 집중되어 왔다. 그런데 그 연구 결과들을 살펴보면 자기-타인 간 판단 및 의사결정에 있어서 차이가 발생한다는 결과와 차이가 발생하지 않는다는 결과가 혼재되어 나타나고 있다. 자기-타인 간 판단 및 의사결정에 있어서 차이를 보이지 않는다는 연구 결과(Hsee &

Weber, 1997; Stone, Yates, & Caruthers, 2002; Slovic, Weinstein, & Lichtenstein, 1967; Wilke & Meertens, 1973)에 따르면 타인을 위하여 의사결정을 할 때에도 자기 자신을 위하여 하는 의사결정과 대비하여 차이가 발견되지 않는다는 것을 의미하므로 자기-타인 간 의사결정의 일치성이라는 측면에서 중요한 의의를 가진다고 할 수 있을 것이다. 반면 자기-타인 간 의사결정에 있어서 차이를 보인다는 연구 결과(Beisswanger, Stone, Hupp, & Allgaier, 2003; Faro & Rottenstreich, 2006; McCauley, Kogan, & Teger, 1971; Roszkowski & Snelbecker 1990; Teger & Kogan, 1975; Wallach, Kogan, & Bem, 1964; Wray & Stone, 2005; Zaleska & Kogan, 1971)에 따르면 타인을 위하여 의사결정을 할 때에는 자기 자신을 위하여 의사결정을 하는 것에 비해 차이가 있다는 것을 의미하므로 연구자들은 자기-타인 간 의사결정의 차이를 가져오는 요인을 파악함으로써 의사결정자들의 의사결정의 효율성을 높이는데 기여하는 것이 필요하다고 하겠다.

한편 자기-타인 간 의사결정에 있어서 차이가 발생한다는 연구도 사람들이 타인을 대신하여 의사결정을 할 때 위험 추구적인 경향을 더 보인다는 결과(Beisswanger et al., 2003; Cvetkovich, 1972; Wray & Stone, 2005)와 위험 추구적인 경향을 덜 보인다는 결과(McCauley et al., 1971; Roszkowski & Snelbecker 1990; Teger & Kogan, 1975; Wallach et al., 1964; Zaleska & Kogan, 1971)가 혼재되어 나타나고 있다. 따라서 최근에는 자신-타인 간 판단 및 의사결정 차이를 조절하는 변수에 관한 연구에 관심이 증가하고 있는데(Polman, 2012a, 2012b; Wray & Stone, 2005), 사회적 관계와 관련된 자기-타인 연구에서는 자기와 타인 간의 심리

적 거리(예컨대 친구 대 낯선 사람)가 자기-타인 간 판단 및 의사결정에 영향을 미치는 것으로 나타났다.

본 연구의 목적은 위험 하에서의 자기-타인 간 판단 및 의사결정의 차이를 조절하는 요인을 규명하는 데 있다. 특히 본 연구에서는 자기-타인 간 판단 의사결정을 조절하는 변수로서 이익-손실 상황(맥락적 요인)과 긍정적-부정적 성과에 따라 상이하게 반응하는 조절초점(동기적 요인)의 역할에 대해 살펴보고자 한다. 먼저 이익 혹은 손실 상황은 마케팅/경영과 관련된 판단 및 의사결정에 있어서 빈번히 발생하고 있으며, 이익 혹은 손실 상황에서 의사결정자들의 판단은 프로스펙트 이론(Kahneman & Tversky, 1979)의 가치함수 형태가 보여주는 바와 같이 일반적으로 이익 상황에서는 위험회피적인 의사결정을 하는 반면 손실 상황에서는 위험추구적인 의사결정을 한다. 그러나 Faro & Rottenstreich (2006)가 이익-손실 상황을 구분하여 실시한 연구에 따르면 의사결정자가 타인을 위해 의사결정을 하는 경우에는 위험중립적인 특성을 보이는 것으로 나타났다. 이것은 이익-손실 상황과 같이 의사결정자가 놓인 상황(이익 상황 혹은 손실 상황)이 자기-타인 간 의사결정에 있어서 서로 상이하게 영향을 미칠 가능성이 있음을 시사한다. 그러나 자기-타인 간 판단 의사결정 연구에서 이익-손실 상황을 구분하여 살펴본 기존 연구는 Faro & Rottenstreich (2006)의 연구를 제외하고는 거의 없는 형편이다. 따라서 본 연구에서는 이익과 손실 상황에 따라 자기-타인 간의 판단이 어떻게 다른가를 살펴보고자 한다.

한편 이익-손실 상황에서 자기-타인 간 판단의 차이는 조절초점(regulatory focus)에 의해 조절될

가능성이 높다(Higgins, 1997). 조절초점은 자기 조절 지향성에 따라 향상초점과 예방초점으로 구분되는데, 조절초점은 두 가지 측면에서 자기-타인 간 판단 차이에 영향을 미칠 수 있다. 첫째, 긍정적/부정적 사건에 대한 반응 측면에서 보면 향상초점은 이익과 같은 긍정적 결과에 민감하게 반응하는 반면 예방초점은 손실과 같은 부정적 결과에 민감하게 반응한다(Crowe & Higgins, 1997; Higgins, 1997, 2000; Idson, Liberman, & Higgins, 2000). 따라서 손익 상황에서 자기-타인 간 판단 의사결정에 조절초점은 상이하게 영향을 미칠 가능성이 높다. 둘째, 심리적 거리 측면에서 보면 향상초점은 심리적 거리가 먼 것과 연관된 반면 예방초점은 심리적 거리가 가까운 것과 연관되는데(Mogilner, Aaker, & Pennington, 2008; Pennington & Roese, 2003), 타인에 대한 심리적 거리에 따라 판단 의사결정에 차이가 발생하므로 조절초점은 자기-타인 간 판단 및 의사결정에 영향을 미칠 가능성이 높다. 그러나 기존의 연구들은 주로 자기 자신을 위한 판단 및 의사결정에 관한 연구에 집중되었을 뿐 아니라 타인을 위한 판단 및 의사결정과 관련된 연구에서 맥락적 요인과 동기적 요인을 중심으로 한 연구 결과는 찾아보기가 어려운 실정이다.¹⁾

본 연구의 목적을 달성하고자 실험 방법을 활용하였다. 실험 참여자들에게는 실험 자극으로서 금융투자상품(주식형 펀드)을 제시하였고, 실험은 자기-타인 간 판단의 차이를 살펴보기 위하여 금융투자상품(주식형 펀드)에 대한 자기-타인 간의 평가적 판단에 초점을 맞추었다.

1) 국내에서의 자기-타인 관련 문헌으로는 안서원·박수애·김범준 (2012) 이 사람들이 돈으로 인해 발생할 가능성이 있다고 생각하는 변화에 대해 자신과 타인을 다르게 생각하고 있는지를 본 것이 있으며, 김정식 (2011) 은 자기해석이 자기평가 및 타인평가에 미치는 영향을 분석한 것이 있다.

II. 이론적 배경

2.1 자기-타인 의사결정

자기를 위한 의사결정과 타인을 위한 의사결정은 심리학 분야에서 주로 연구가 이루어져오고 있었으나 최근에는 마케팅/소비자연구 분야(Frederick, 2012; Kurt & Inman, 2013; Laran, 2010; Orhun & Urminsky, 2013), 일반 경영 및 조직분야(Borresen, 1987; Fleenor, Smither, Atwater, Braddy, & Sturm, 2010; Kray, 2000; Kray & Gonzales, 1999), 의료 분야(Garcia-Retamero & Galesic, 2012; Zikmund-Fisher, Sarr, Fagerlin, & Ubel, 2006) 등 자기 자신을 위한 의사결정 뿐만 아니라 타인을 위한 의사결정이 빈번히 이루어지는 영역에서도 연구가 진행되어 오고 있다.

기존의 자기-타인 판단 의사결정 연구는 인지적 정보처리 관점에서 주로 연구가 진행되어 왔었다. 자기 자신을 위해 의사결정을 하는 경우 다양한 유형의 인지적 편견(bias)이 발생하는데, 이러한 인지적 편견은 타인을 위해 선택을 하는 의사결정자들에서도 발생하고 있음을 보고한 문헌들이 있다. 예컨대 자기 자신을 위해 의사결정을 하는 경우와 비교하여 타인을 위해 의사결정을 하는 의사결정자에게도 부작위 편견(omission bias), 의사결정 전(predecisional) 정보 왜곡, 정보과부하, 손실회피, 후회, 관대함 등과 같은 편견이 크게 작용하고 있음(Jonas, Schulz-Hardt, & Frey, 2005; Kray, 2000; Laran 2010; Polman, 2010, 2012a,

2012b; Stone et al., 2002; Zikmund-Fisher et al., 2006) 이 보고된 바 있다.

자기-타인 간 의사결정에 있어서 차이가 없다(Hsee & Weber, 1997; Stone et al., 2002; Slovic et al., 1967; Wilke & Meertens, 1973)는 연구결과들이 있다. 이러한 결과들은 자기-타인 의사결정 간 유사성을 보이는 것으로 해석될 수 있다. Hsee & Weber (1997)는 자신들의 연구와 기존 연구들을 바탕으로 하여 자기 자신에게 적용되는 의사결정 방법이 타인에게도 적용될 수 있다고 기술하고 있다.

반면 자기-타인 의사결정에 있어서 차이가 발생한다는 연구 결과 역시 다수 존재한다(Beisswanger et al., 2003; Chang, Chuang, Cheng, & Huang, 2012; Cvetkovich 1972; Faro & Rottenstreich, 2006; Jonas et al., 2005; Kray, 2000; McCauley et al., 1971; Pollai & Kirchler 2012; Polman, 2010, 2012a, 2012b; Polman & Emich, 2011; Roszkowski & Snelbecker 1990; Teger & Kogan, 1975; Wallach et al., 1964; Wray & Stone, 2005; Zaleska & Kogan, 1971).²⁾ 예컨대 정보 탐색의 경우 타인을 위해 선택을 하는 사람들(즉, 대리 의사결정자)은 자기 자신을 위해 선택하는 사람들(즉, 개인적 의사결정자)에 비해서 더 많은 정보를 검토하고 추구함을 보여주었고(Jonas et al., 2005; Kray, 2000; Polman, 2010; Polman & Emich, 2011), Jonas and Frey (2003)는 여행사 직원의 역할을 수행하여 여행에 관한 조언을 하도록 지시를 받은 의사결정자는 자기 자신을 위한 여행에 관해 선택하도록 지시를 받은 의사결정자에

2) 자기-타인 의사결정과 관련되어 보고된 문헌들에 의하면 동일한 문헌에서 어떤 경우에는 자기-타인 의사결정에 차이가 없는 반면 다른 경우에는 차이가 발생한다는 연구 결과들이 있다. 본 연구에서는 차이가 있다는 것과 차이가 없다는 것이 동일한 문헌에서 보고된 경우에는 각각을 분리하여 기술하였으므로 동일한 문헌이 중복되어 언급될 수 있다.

비하여 더 많은 여행 정보를 추구하고 있음을 보여주었다. 요컨대 자기-타인 의사결정은 자기-타인 의사결정에 있어서 차이가 발생한다는 연구와 차이가 발생하지 않는다는 연구 결과가 혼재되어 나타나고 있다.

2.2 위험 하에서의 자기-타인 의사결정

자기-타인 판단 및 의사결정에 관한 연구는 재무(monetary) 영역(Stone et al. 2002)과 관계(relationship) 분야에서 위험수용에 관한 연구가 주로 이루어져 왔으며, 사람들이 타인의 위험 선호도를 어떻게 예측하는지에 관한 연구(Faro & Rottenstreich, 2006; Hsee & Weber, 1997; Krishnamurthy & Kumar, 2002)에 초점이 맞추어진 반면 사람들이 타인을 위한 위험 의사결정을 어떻게 내리는지에 관한 연구는 거의 없는 것으로 보인다(Stone & Allgaier, 2008).

위험 하에서 자기-타인 의사결정에 관한 기존 연구들은 자기 자신을 위한 의사결정에 비해 타인을 위한 의사결정을 하는 경우 위험을 더 회피하려 한다는 결과(McCauley et al., 1971; Roszkowski & Snelbecker, 1990; Teger & Kogan, 1975; Wallach et al., 1964; Zaleska & Kogan, 1971)가 있는 반면 위험을 더 추구하려 한다는 결과(Beisswanger et al., 2003; Cvetkovich, 1972; Polman, 2012b; Wray & Stone, 2005) 혹은 위험 추구에는 차이가 없다는 연구 결과(Hsee & Weber, 1997; Stone et al., 2002; Slovic et al., 1967) 등으로 그 결과가 혼재되어 있는 상황이다.

어떤 조건에서는 타인을 위한 의사결정이 더 위험 추구적인 결정(혹은 손실회피가 약화되는 결정)을 가져온다는 연구 결과도 있다. Beisswanger et al.

(2003)은 사람들이 대인 관계(relationship)에 관한 의사결정을 요청받았을 때 타인을 위하여 의사결정을 하는 참여자들은 자신을 위하여 의사결정을 하는 참여자들에 비해 전형적으로 위험을 더 수용하는 의사결정을 내리고 있음을 보여주고 있고(이와 관련된 상세한 사항은 다음의 논문을 참조하기 바람: Beisswanger et al., 2003; Wray & Stone, 2005), Cvetkovich (1972)은 이성(opposite sex)인 타인을 위해 의사결정을 하는 경우 더 위험을 수용하려고 함을 보여주고 있다. Polman (2012b)은 타인을 위한 의사결정을 하는 경우 자기 자신을 위한 의사결정을 하는 경우에 비해서 손실 회피가 약화됨을 보여주고 있다.

타인을 위한 의사결정이 더 위험 회피적인 결정(혹은 손실회피가 강화되는 결정)을 가져온다는 연구 결과도 있다. Zaleska & Kogan (1971), Teger & Kogan (1975)은 상호 호혜적(reciprocal) 의사결정을 하는 조건에서는 타인을 위한 의사결정이 더 위험 회피적인 결정을 가져온다는 것을 발견하였고, Roszkowski & Snelbecker (1990)는 재무설계사가 자신들의 고객을 위한 의사결정을 할 때에는 더 위험 회피적인 결정을 한다는 것을 발견하였다.

한편 자기 자신과 관련된 의사결정과 타인과 관련된 의사결정 간에 차이가 없다는 연구 결과도 있다. Stone et al. (2002)은 재무와 관련된 영역에서 가상적 의사결정 문제(실험 1)와 실제 의사결정 문제(실험 2)를 모두 활용하여 조사해 본 결과 자신을 위한 의사결정과 동일한 성(same-sex)의 타인을 위한 의사결정 간에 위험 수용 행동에 있어서 차이가 없음을 발견하였고, 특히 자기를 위한 의사결정에서 발생하는 효과(특히 후회와 관련된 것)는 타인을 위한 의사결정일 경우에도 동일하게 발생함을 발견하였는데 이러한 결과는 Stone & Allgaier (2008)

에서도 검증되었다. Slovic et al. (1967), Wilke & Meertens (1973) 등도 자기-타인 간 위험 추구 성향에 있어서 차이를 보이고 있지 않음을 보고하였다. 이에 따라 최근에는 자기-타인 의사결정에서 차이를 발생시키는 요인과 발생시키지 않는 요인 그리고 자기-타인 의사결정에 있어서 차이를 조절하는 요인에 관한 연구가 점증적으로 활발하게 이루어지고 있다.

자기-타인 의사결정에서 위험 추구 의도 혹은 위험 회피 의도를 조절하는 변수로 Stone & Allgaier (2008)는 위험에 대한 가치 지각을 들고 있다. Stone & Allgaier는 사람들이 위험 수용이 가치가 있는 영역에서는 타인을 위해 더 위험한 의사결정을 하지만 위험 수용이 가치가 없는 영역에서는 그러한 의사결정을 하지 않음을 보여주고 있다(실험 1). 그리고 실험 2에서는 위험이 가치가 있는 상황에서 자기를 위해 위험 회피적인 의사결정을 내리는 것 보다 타인을 위해 위험 회피적인 의사결정을 내리는 것은 더 부적절하다고 고려하고 있음을 보여주고 있다. 또한 실험 3에서는 의사결정에 있어서 자기-타인 차이는 예측에 있어서 자기-타인 차이가 없는 경우일 때에도 발생한다는 것을 발견하였다.

Wray & Stone (2005)은 자존감과 불안(anxiety)이 자기-타인 간 위험 추구 행동을 조절함을 발견하였는데, 자존감이 낮고 불안감이 높은 참여자들의 경우 자기-타인 차이가 그렇지 않은 참여자들에 비하여 높게 나왔다.

타인과 관련된 의사결정 상황에 영향을 미치는 요인 중 책임감(accountability)이 있다. 책임감이 높은 경우에는 자신-타인 의사결정의 차이가 발생하지 않지만 책임감이 낮은 경우에는 자신-타인 의사결정에 차이가 발생한다는 연구 결과가 있다.

Laran (2010)은 소비자들은 목표관리의 개념에

아주 용이하게 접근가능하거나(연구 1) 사람들이 먼 미래를 위해 선택하는 경우(연구 4A)가 아닌 한 자기 자신을 위하여 선택 할 때에 비해서 타인을 위하여 선택하는 경우 더 관대하게(indulgent) 선택하는 경향이 있음(연구 1 과 연구 5) 을 보여주었다.

2.3 조절초점과 손익 상황에서 자기-타인 간 의사결정

기존의 자기-타인 의사결정과 관련된 위험 하에서의 의사결정 연구들은 대부분 위험을 확실한 옵션과 확률적으로 표시되는 옵션 간 상충관계에서의 선택을 통해 자기-타인 간 위험 추구 의도를 파악하고자 하였다(Hsee & Weber, 1997; Stone & Allgaier, 2008; Stone et al., 2002). 예컨대 Hsee & Weber (1997)는 확실한 옵션과 위험 옵션 간의 선택을 통해 위험 추구 성향을 파악하였고, Stone & Allgaier (2008) 및 Stone et al. (2002)은 확정된 돈과 내기(gamble) 중 어떤 수준에서 위험 대안을 받아들이는 지를 가지고 위험 추구 의도를 파악하였다.

그러나 타인을 위한 판단 의사결정이 자기를 위한 판단 의사결정에 비해 위험 추구적 경향을 보이는지 혹은 위험 회피적 경향을 보이는지는 손익 상황에 따라서 달라질 수 있다. 위험 하에서의 의사결정 이론인 프로스펙트 이론에 따르면 사람들은 일반적으로 이익인 경우 위험 회피적 의사결정을 하는 반면 손실인 경우 위험 추구적인 의사결정을 한다(Kahneman & Tversky, 1979). 한편 Faro & Rottenstreich (2006) 는 자기 자신을 위한 의사결정에 비해서 타인을 위한 의사결정은 위험 중립적(risk neutral)임을 보여주었는데, 이는 사람들이 타인을 위해 의사결정을 할 때에는 자기 자신을 위해 내리는 의사결정에 비해서 이익인 경우에는 위험 회피가 약화되

고 손실인 경우에는 위험 추구가 약화됨을 의미한다고 할 수 있다. 이러한 분석을 종합해 보면 이익-손실 상황에 따라 자기-타인 간 평가가 상이하게 나타날 가능성이 높다고 할 수 있다.

자기-타인 간 의사결정 연구에 있어서 차이를 발생시키는 원인 중 한 가지로 심리적 거리 요인을 들 수 있다. 동일한 대상 일지라도 심리적 요인에 따라 주관적으로 경험하는 심리적 거리는 달라질 수 있다 (Chandran and Menon, 2004; Liberman et al., 2007; Thomas & Tsai, 2012; Trope & Liberman, 2010). 예컨대 Chandran and Menon (2004) 은 심리적 거리(매일 대 매년으로 프레이밍)가 자기와 타인(친구, 보통의 대학생) 간 위험 지각에 미치는 영향을 조절하고 있음을 보여주었다. 한편 개인들은 타인이 심리적 거리가 가까운 친밀한 관계(closeness)인 경우 타인을 자기개념 속에 통합시키려는 경향이 있으므로(Aron et al., 1991), 자기 자신과 타인 간 심리적 거리에 따라 판단 및 의사결정에 차이를 보일 가능성이 있다(Alicke, Klotz, Breitenbecher, Yurak, & Vredenburg, 1995; Chandran & Menon, 2004; Epley & Dunning 2000; Hsee & Weber, 1997).

심리적 거리는 동기적 요인에 의해 영향을 받을 수 있으므로(Liberman et al., 2007), 조절초점은 자기 자신과 타인 간의 심리적 거리에 영향을 미칠 가능성이 높다(Pennington & Roese, 2003). 조절초점이론에서는 동기를 조절하는 시스템으로 향상초점과 예방초점이 있다고 보고 있다. 향상초점은 바람직한 최종 상태를 희망, 열망 등에 두고 있는 반면 예방초점은 바람직한 최종 상태를 의무, 안전 등에 두고 있다. 바람직한 최종 상태에 도달하기 위하여 향상초점은 긍정적 결과의 유무에 민감하게 반응하는 반면 예방초점은 부정적 결과의 유무에 민감하

게 반응한다. 향상초점은 긍정적 결과의 존재에 대한 적중률(hit ratio)에 관심이 높은 열망 전략을 활용하므로 위험스러운 편견 (risky bias) 이 있는 반면 예방초점은 부정적 결과의 부재에 대한 거절을에 관심이 높은 경계 전략을 활용하므로 보수적 편견(conservative bias)이 있다(Crowe & Higgins, 1997; Higgins, 1987, 1997; Higgins, Roney, Crowe, & Hymes, 1994; Higgins, Shah, & Friedman, 1997; Idson et al., 2000).

자기해석과 심리적 거리 이론(Cross, Bacon, & Morris, 2000; Cross, Hardin, & Gercek-Swing, 2011; Hoshino-Browne, Zanna, Spencer, Zanna, Kitayama, & Lackenbauer, 2005; Markus & Kitayama, 1991)에 따르면 예방초점은 심리적 거리가 가까운 것과 관련이 깊은 반면 향상초점은 심리적 거리가 먼 것과 관련이 깊다(Mogilner et al., 2008; Pennington & Roese, 2003). 즉, 예방초점은 상호의존적 자기해석수준 (interdependent self-construal)과 관련이 깊은데, 이것은 타인이 자기개념에 포함될 가능성이 높은 것으로서 심리적 거리가 가까운 것과 관련이 있는 반면 향상초점은 독립적 자기해석수준 (independent self-construal)과 관련이 깊은데, 이것은 타인이 자기개념에 포함될 가능성이 낮은 것으로서 심리적 거리가 먼 것과 관련이 깊다(Liberman et al., 2007). 따라서 자기 자신과 타인에 대한 의사결정의 유사성은 향상초점 보다는 예방초점이 높을 가능성이 있다.

요컨대 타인을 위한 판단 의사결정은 위험 중립적인데 반하여 프로스펙트 이론에서는 사람들이 일반적으로 이익 상황에서는 위험 회피적 판단 의사결정을 하지만 손실 상황에서는 위험 추구적 판단 의사결정을 하므로 손실 상황에서 자기-타인 간 판단 의사결정은 상이할 가능성이 높으며, 상이한 정도는

자기-타인 간 심리적 거리와 조절초점에 의해 조절될 가능성이 높다고 하겠다.

III. 실험1

3.1 실험 목적

본 연구는 사람들이 손익 상황에서 대상 상품에 대한 평가의 극성(valence)을 검증해 본 후 자기 자신과 심리적 거리가 가까운 타인을 위한 판단 의사결정에 있어서 차이가 발생하는지 혹은 발생하지 않는지 그리고 비록 심리적 거리가 가까운 타인 일지라도 손익상황에서의 조절초점에 따라 자기 자신을 위해 내리는 판단 의사결정과 심리적 거리가 가까운 타인을 위한 판단 의사결정 간의 차이 여부에 관하여 검증을 해 보는 것이 목적이다.

본 연구의 목적을 달성하고자 실험 설계 방법을 활용하였으며, 실험 대상 자극물로는 금융(투자)상품인 주식형 펀드를 활용하였다. 금융(투자)상품인 주식형 펀드를 설정한 이유는 금융(투자)상품의 경우 손익 상황과 자기 자신이 가입한 상품의 성과에 대해 스스로 판단할 뿐 아니라 타인에 대해 조언해 주는 사람(예컨대 재무설계사)의 타인 가입 상품에 대한 판단이 빈번히 발생하는 분야이므로 자기-타인 의사결정을 살펴보는데 적합한 상품이므로 선정되었다.

3.2 가설 설정

위험 하에서의 의사결정 이론인 프로스펙트 이론에 따르면 사람들은 이익인 경우 위험 회피적 의사결정을 하는 반면 손실인 경우 위험 추구적인 의사

결정을 한다(Kahneman & Tversky, 1979). 그러나 자기 자신을 위한 의사결정에 비해서 타인을 위한 의사결정은 위험 중립적(risk neutral)인 경향이 있는데(Faro & Rottenstreich, 2006), 이것은 사람들이 타인을 위해 의사결정을 할 때에는 자기 자신을 위해 내리는 의사결정에 비해서 이익인 경우에는 위험 회피가 약화되고 손실인 경우에는 위험 추구가 약화됨을 의미한다고 하겠다. 이와 같이 자기 자신을 위한 의사결정과 타인을 위한 의사결정은 이익과 손실 영역에서 가치함수의 차이를 보이고 있으나 자기-타인 모두 결과들이 보여주고 있는 것은 이익이라는 긍정적 성과에 대해서는 위험 회피 메카니즘이 작용하는 반면 손실이라는 부정적 성과에 대해서는 손실회피에 따른 위험 추구 메카니즘이 작용한다는 점이다. 따라서 동일한 금융투자상품(주식형 펀드)에 대한 평가에 있어서 이익 영역에서는 자기가 가입한 상품이든 타인이 가입한 상품이든 긍정적 성과 발생에 따라 가입 상품을 긍정적으로 평가하는 반면 손실 영역에서는 자기가 가입한 상품이든 타인이 가입한 상품이든 부정적 성과 발생에 따라 가입 상품을 부정적으로 평가할 가능성이 높다. 그러므로 가설은 다음과 같이 설정하였다.

가설 1: 가입한 금융상품에 이익이 발생한 경우에는 긍정적으로 평가하는 반면 손실이 발생한 경우에는 부정적으로 평가할 것이며, 이것은 자기-타인 모두에게서 발생할 것이다(이익-손실 영역의 주효과).

가입자가 자기 자신인지 혹은 타인인지에 관계없이 이익이 발생한 상황에서는 해당 상품에 대해 긍정적으로 평가하고 손실이 발생한 상황에서는 해당 상품에 대해 부정적으로 평가한다고 할지라도 해당

상품에 대한 평가는 손익 상황과 조절초점에 따라 상이하게 나타날 가능성이 높다. 왜냐하면 조절초점 이론에서 보면 긍정적 상황의 유무와 부정적 상황의 유무에 따라 조절초점 간 반응에 차이가 발생하며 (Higgins, 1997; Higgins et al., 1997; Idson et al., 2000), 심리적 거리 이론에 따르면 타인에 대한 심리적 거리는 조절초점에 따라 달라질 가능성이 높기 때문이다(Pennington & Roese, 2003)

먼저 이익이라는 긍정적 성과가 발생한 경우를 살펴보면 향상초점은 예방초점에 비해 타인에 대한 심리적 거리를 더 멀게 지각하므로 향상초점은 이익이 발생한 경우 타인 보다는 자신이 가입한 상품에 대해 더 긍정적으로 평가하는 반면 예방초점은 향상초점에 비해 타인에 대한 심리적 거리를 더 가깝게 지각하므로 예방초점은 이익이 발생한 경우 타인과 자신이 가입한 상품에 대해 유사하게 평가할 가능성이 높다.

한편 손실이라는 부정적 성과가 발생한 경우를 살펴보면 향상초점은 예방초점에 비해 타인에 대한 심리적 거리를 더 멀게 지각하므로 향상초점은 손실이 발생한 경우 타인 보다는 자신이 가입한 상품에 대해 더 부정적으로 평가하는 반면 예방초점은 향상초점에 비해 타인에 대한 심리적 거리를 더 가깝게 지각하므로 예방초점은 손실이 발생한 경우 타인과 자신이 가입한 상품에 대해 유사하게 평가할 가능성이 높다. 따라서 손실-이익, 자기-타인 평가와 조절초점 간에는 삼원상호작용이 발생할 가능성이 있으므로 가설은 다음과 같이 설정하였다.

가설 2: 손실-이익 상황, 자기-타인 평가와 조절초점 간에는 삼원상호작용이 발생할 것이다.

가설 2-1: 이익 발생 상황에서 향상초점의 경우

타인이 가입한 상품에 비해서 자기 자신이 가입한 상품에 대해 더 긍정적으로 평가할 것이지만 예방초점의 경우에는 타인이 가입한 상품과 자기 자신이 가입한 상품 간 평가에 있어서 차이가 발생하지 않을 것이다.

가설 2-2: 손실 발생 상황에서 향상초점의 경우 타인이 가입한 상품에 비해서 자기 자신이 가입한 상품에 대해 더 부정적으로 평가할 것이지만 예방초점의 경우에는 타인이 가입한 상품과 자기 자신이 가입한 상품 간 평가에 있어서 차이가 발생하지 않을 것이다.

3.3 실험 설계 및 구성

위험 하에서의 자기-타인 의사결정과 관련된 기존 연구에서는 확실한 대안과 확률적으로 표시되는 대안 간의 선택을 바탕으로 위험 추구 의도를 측정 (Hsee & Weber, 1997; Stone & Allgaier, 2008; Stone et al., 2002) 하였으나 본 연구에서는 위험 하에서 자기-타인이 가입한 금융투자상품(주식형 펀드)에서 발생한 이익 혹은 손실 상황에서 의사결정자가 자기-타인이 가입한 금융투자상품에 대해 어떻게 평가하고 있는지에 초점을 맞추어 실험을 실시하였다.

3.3.1 실험 대상 및 설계

실험에는 지방과 서울 소재 대학교의 대학생들이 참여하였다. 실험 참여 대학생들은 경상계열의 학생이거나 금융 관련 과목을 수강 중인 학생들이었다. 불성실 답변 혹은 조작적 검증을 통과하지 못한 설

문지는 분석 대상에서 제외되었으며 최종적으로 분석 대상에 포함된 참여자는 총 172명이었고, 이중 남자는 87명(50.6%)이고 여자는 85명(49.4%)이었다. 실험참여자의 평균연령은 22.1세였다.

실험은 "2(판단 의사결정 대상: 자기 대 타인[지인]) x 2(조절초점: 향상초점 대 예방초점) x 2(손익 맥락: 이익 상황 대 손실 상황)"의 실험참여자 간 설계(between participants design) 방식으로 구성하였다.

3.3.2 실험 절차 및 변수 측정

실험은 참여자들에게 실험의 전반적인 내용 소개와 함께 실험 참여에 대한 감사 인사를 먼저 하였다. 그 후 조절초점을 측정하는 문항에 먼저 응답을 하도록 하였다. 조절초점은 조절초점 설문 항목(하영원 · 김영두, 2011; Higgins, Friedman, Harlow, Idson, Ayduk, & Taylor, 2001)을 활용하여 기질적(chronic) 조절초점을 측정하였다.

그 다음으로 실험참여자들에게는 이익 혹은 손실 상황에서 자기 자신 혹은 타인이 가입한 상품(주식형 펀드)를 평가하는 과업이 주어졌다. 먼저 판단 의사결정자가 내려야 할 의사결정 대상자(자기 자신 혹은 타인)에 대한 조작화 작업을 실시하였는데, '자기' 조건에서는 '자기 자신'으로 설정하였고 '타인' 조건에서는 지인(知人)으로 조작화하였다. 펀드 가입 의사결정의 주체에 대한 설명문을 읽도록 하였는데, 자기 자신을 위한 의사결정 조건의 경우에는 펀드 가입 의사결정을 본인 스스로 내렸다는 내용의 설명문을 읽도록 한 반면 타인(지인)을 위한 의사결정 조건의 경우에는 펀드 가입 의사결정은 타인(지인)이 스스로 내렸다는 내용의 설명문을 읽도록 하였다. 펀드 가입 의사결정 시기는 지금으로부터 5개월

전인 것으로 설정하였는데, 그 이유는 사람들이 예측을 할 때에 하나의 기간으로 여기는 기간이 통상적으로 3개월이므로 하나의 기간 보다는 길고 두 개의 기간 보다는 짧도록 설정하기 위함이었다.

그리고 주식형 펀드에 대한 설명과 함께 자기 자신 혹은 타인이 펀드에 가입 한 이후 평가 시점까지 경과 기간 동안에 펀드의 가격이 어떻게 변화하여 왔는지에 대한 내용을 수치와 그래프로 표시하여 주었다. 이익 조건에서는 5개월 간 누적으로 10%의 이익이 발생한 반면 손실 조건에서는 5개월 간 누적으로 10%의 손실이 발생한 것으로 조작적 처치가 이루어졌다. 그러나 의사결정자가 의사결정을 해야 하는 시점에서의 기준가격은 이익이 발생한 상황에서의 기준가격과 손실이 발생한 상황에서의 기준가격이 동일하도록 하여 기준가격 차이에 따른 편견을 제거하도록 하였다.

의사결정자는 자기 자신 조건인 경우에는 의사결정자 자신이 스스로 가입한 펀드로부터 이익 혹은 손실이 발생한 상황에서 자기 자신이 가입한 펀드에 대한 평가를 하도록 하였다. 한편 타인 조건인 경우에는 의사결정자는 타인(지인)이 스스로 가입한 펀드로부터 이익 혹은 손실이 발생한 상황에서 타인(지인)이 가입한 펀드에 대한 평가를 하도록 하였으며 평가 문항은 자신이 가입한 조건의 문항과 동일한 것을 활용하였다. 그리고 마지막으로 인구통계학과 관련된 문항(성별, 연령)을 기재하도록 하였다.

3.4 실험 결과

3.4.1 변수 정의

손익 상황은 펀드 가입 시점부터 의사결정 시점까지 평가이익(평가손실)이 발생한 상황을 이익(손실)

상황으로 설정하였으며, 자기-타인 구분은 편드에 가입한 사람이 자기 자신(지인)인 경우 자기(타인)으로 설정하였다. 그리고 조작화 검증은 손익 상황의 경우 의사결정자가 본 지문을 바탕으로 하여 의사결정 상황이 이익 상황인지 혹은 손실 상황인지를 체크하도록 하였으며, 자기-타인 구분은 의사결정자가 본 지문을 바탕으로 하여 의사결정 대상이 자기 자신이 가입한 편드인지 혹은 타인(지인)인지를 체크하도록 하였다. 그 결과 손익 상황과 자기-타인 구분 모두 정확하게 인지하고 있는 172명이 최종적인 분석 대상에 포함되었다.

조절초점 항목에 대한 요인분석을 실시한 결과 향상초점 항목 6항목과 예방초점 항목 4항목이 각각 0.5 이상에서 각 요인별로 묶였으므로 요인은 성공적으로 분류되었다. 향상초점 항목 간 Cronbach의 알파(α)는 0.760, 예방초점 항목 간 Cronbach의 알파(α)는 0.718로 나타났다. 향상초점 관련 항목의 평균에서 예방초점 항목의 평균을 제하여 나온 수치를 바탕으로 하여 중위수 분할(median split) 방식에 의해 향상초점과 예방초점을 구분하였는데, 조절초점의 중위수인 0.1667을 기준으로 향상초점(89명)과 예방초점(83명)을 구분하였다.

가입한 편드에 대한 평가는 매력도와 호의도(Wang

& Lee, 2006)를 7점 척도를 활용하여 측정하였으며, 양 변수의 Pearson's 상관계수는 $0.88(p < 0.001)$ 로 나타나 두 변수를 합산하여 분석하였다.

3.4.2 가설 검증

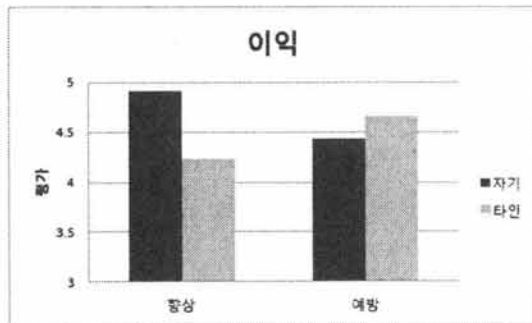
분석은 설정된 가설과 실험설계인 "2(판단 의사결정 대상: 자기 대 타인[지인]) x 2(조절초점: 향상초점 대 예방초점) x 2(손익 맥락: 이익 상황 대 손실 상황)"의 실험참여자 간 설계 방식에 의거하여 분산분석(ANOVA)을 실시하였다(〈표 1〉의 통계표 참조).

먼저 편드에 대한 평가가 이익 상황에서는 긍정적 평가를 하고 손실 상황에서는 부정적 평가를 하는지를 검증해 본 결과 이익-손실 맥락의 주효과가 발생하였으며($F = 53.054, p < 0.001$), 이익-손실 맥락의 주효과는 자기인 경우에도 발생하였고($F = 35.421, p < 0.001$) 타인(지인)인 경우에도 발생하였다($F = 18.920, p < 0.001$). 따라서 가설1은 지지되었다.

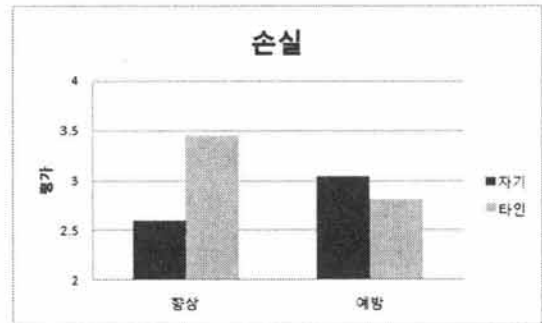
본 연구의 주목적인 의사결정 대상(자기 대 타인)과 조절초점 그리고 손익 상황에 의한 삼원상호작용이 발생하는지를 분석해 보기 위하여 삼원분산분석

〈표 1〉 이익-손실 맥락에서 조절초점 간 자기-타인(지인) 평가

		이익		손실	
		자기	타인(지인)	자기	타인(지인)
향상초점	평균	4.91	4.23	2.60	3.45
	표준편차	(1.59)	(1.30)	(1.53)	(1.66)
	참여자수	23명	21명	23명	22명
예방초점	평균	4.44	4.66	3.05	2.81
	표준편차	(1.27)	(1.11)	(1.37)	(1.29)
	참여자수	25명	18명	18명	22명



〈그림 1〉 이익 상황에서 조절초점과 자기-타인 간 평가



〈그림 2〉 손익 상황에서 조절초점과 자기-타인 간 평가

을 실시한 결과 펀드 평가에 있어서 삼원상호작용이 유의하게 발생하였다($F=5.231, p < 0.05$). 따라서 가설2는 지지되었다.

삼원상호작용이 유의하게 발생함에 따라 이러한 유의성이 발생한 원인을 분석하기 위하여 이익 상황과 손실 상황을 분리하여 분석해 보았다. 이익 상황에서는 자기-타인 간 주효과가 나타나지 않았으며 자기-타인과 조절초점 간 상호작용효과 역시 나타나지 않았다. 구체적으로 보면 이익 상황에서 항상초점은 타인이 가입한 상품에 비해서 자기 자신이 가입한 상품에 대해 방향성 면에서는 더 긍정적으로 평가하였으나 통계적으로 유의하지는 않았으며 예방초점의 경우에도 타인이 가입한 상품과 자기 자신이 가입한 상품 간 평가에 있어서 차이가 발생하지 않았다. 따라서 가설2-1은 자기-타인과 조절초점 간 상호작용 측면에서는 지지되지 않은 반면 예방초점과 관련된 가설 부분은 지지되었다.

한편 손실 상황에서는 자기-타인 간 주효과가 나타나지 않았으나 자기-타인과 조절초점 간 상호작용효과가 한계적으로 유의하게 발생하였다($F = 2.817, p < 0.10$). 구체적으로 보면 손실 상황에서 항상초점은 타인이 가입한 상품에 비해서 자기 자신이 가입한 상품에 대해 더 부정적으로 평가하는 것이 한

계적으로 발생하였으나($t = -1.77, p < 0.1$) 예방초점의 경우에는 타인이 가입한 상품과 자기 자신이 가입한 상품 간 평가에 있어서 차이가 발생하지 않았다. 따라서 가설2-2는 지지되었다. 이러한 결과는 삼원상호작용이 유의하게 발생한 원인에는 이익 상황 보다는 손실 상황에서 자기-타인과 조절초점 간 상호작용이 더 크게 영향을 미쳤을 가능성이 높음을 의미한다고 하겠다.

3.4.3 논의

이상의 분석을 통해 발견된 현상은 다음과 같이 몇 가지 사항으로 나누어 논의해 볼 수 있다.

첫째, 이익과 손실 상황에서 참여자들의 의사결정 대상자들이 가입한 금융투자상품(주식형 펀드)에 대한 평가는 자기가 스스로 가입한 경우 및 타인(지인)이 가입한 경우 모두 동일하게 이익 상황에서는 긍정적으로 평가한 반면 손실 상황에서는 부정적으로 평가하였다. 이러한 결과는 전통적인 극성(valence) 이론이 자기 자신에 대한 평가이든 타인(지인)에 대한 평가이든 관계없이 여전히 유효하게 동일한 방향성을 가지고 작용하고 있음을 보여주는 것이라고 하겠다.

둘째, 이익 상황과 손실 상황 모두 자기와 타인(지인) 간 편드에 대한 평가 차이가 통계적으로 유의하게 발생하지 않았다. 이러한 결과가 발생한 원인 중 한 가지로 자기-타인 간 심리적 거리를 들 수 있다. 심리적 거리 이론에서 주장하는 바와 같이 자기와 타인 간의 관계가 가까운 경우 타인을 자기개념 안에 포함시켜(Aron et al., 1991) 자기와 타인을 동일시하는 경향이 있는데, 특히 서양 문화권에 비해서 상호의존적 자기개념이 강한 동양 문화권에서는 자기와 친밀한 타인 간의 심리적 거리가 더 가까워 보일 수 있으므로(Hoshino-Browne et al., 2005; Markus & Kitayama, 1991) 자기-타인 간 차이가 발생하지 않았을 가능성이 있다.

셋째, 자기와 타인(지인) 간 편드에 대한 평가에서 주효과가 나타나지 않았을지라도 삼원분산분석 결과에 의하면 조절초점과 이익-손실 조건은 자기-타인 간 편드 평가를 조절하는 효과가 있음이 발견되었다. 즉, 자기-타인과 조절초점 간 상호작용이 손실 상황에서 한계적으로 발생하였고 자기-타인과 이익-손실 간 상호작용효과가 항상초점 조건에서 발생하였다. 이것이 의미하는 바는 자기-타인이 가입한 편드를 평가하는 경우 이익 상황인지 혹은 손실 상황인지와 평가자의 조절초점에 따라 자기-타인이 가입한 편드를 평가하는데 있어서 차이가 발생할 수 있음을 의미한다고 하겠다.

조절초점과 자기-타인 간 평가 차이를 이익-손실 상황으로 구분하여 분석해 보았다. 그 결과 예방초점이 이익 상황에서 자기-타인 간 평가를 했을 때 차이가 가장 적게 발생(평균 차이 = 0.22) 하였고, 예방초점이 손실 상황에서 자기-타인 간 평가를 할 때(평균 차이 = 0.24) 그리고 항상초점이 이익 상황에서 자기-타인 간 평가를 할 때(평균 차이 = 0.68)가 그 뒤를 이었으며, 항상초점이 손실 상황에서 자

기-타인 간 평가를 할 때(평균 차이 = 0.85)가 가장 크게 발생하였다. 이러한 분석 결과는 예방초점이 항상초점에 비해 타인에 대한 심리적 거리를 더 가깝게 지각할 가능성이 높음을 시사하는 것이라고 하겠다.

넷째, 긍정적 상황과 부정적 상황 간 판단의 변동성을 살펴보기 위하여 이익-손실 간 평가 차이를 자기-타인과 조절초점에 따라 구분해 보았다. 그 결과 항상초점이 자기와 관련된 평가를 할 때 평균 차이가 가장 크게 발생(평균 차이 = 2.31) 하였고, 예방초점이 타인과 관련된 평가를 할 때(평균 차이 = 1.85)와 자기와 관련된 평가를 할 때(평균 차이 = 1.39)가 그 뒤를 이었으며, 항상초점이 타인과 관련된 평가를 할 때 평균 차이가 가장 적게 발생(평균 차이 = 0.78) 하였다.

이러한 분석은 삼원상호작용의 유의성이 예방초점 보다는 항상초점에 의해서 주도되었을 가능성이 높음을 시사한다. 이것을 검증해 보기 위하여 조절초점을 중심으로 추가적인 분석을 실시해 보았다. 항상초점은 이익-손실 간 주효과가 발생($F=22.446, p < 0.01$) 하였고 이익-손실과 자기-타인 간 상호작용 효과도 발생($F=5.444, p < 0.05$) 하였으나 예방초점 조건에서는 이익-손실 간 주효과만 발생($F=32.978, p < 0.01$) 하고 이익-손실과 자기-타인 간 상호작용 효과는 발생하지 않았다($F=0.679, p > 0.1$). 따라서 삼원상호작용이 유의하게 나타난 것은 예방초점 보다는 항상초점의 이익-손실 상황과 자기-타인(지인) 간 상호작용이 영향을 미쳤을 가능성이 높다고 하겠다.

IV. 실험2

4.1 실험 목적 및 가설 설정

실험1에서는 손익 상황, 조절초점 및 자기-타인 간 삼원상호작용이 발생함을 발견하였다. 그런데 실험1에서 자기-타인 평가와 관련하여 특징적으로 나타난 현상 중 한 가지는 자기와 관련된 평가를 하는 경우에는 항상초점이 예방초점에 비해 손익 간 평가 차이가 더 크게 발생한 반면 타인과 관련된 평가를 하는 경우에는 예방초점이 항상초점에 비해 손익 간 평가 차이가 더 크게 발생하였다는 점을 들 수 있다. 이러한 결과는 타인이 지인 보다 더 친밀하지 않은 대상(예컨대 처음 본 사람)으로 설정될 경우 조절초점 간 평가 차이가 더 확대될 수 있음을 있음을 시사한다고 하겠다.

실험2는 타인이 지인 보다 더 친밀하지 않은 대상으로 설정되는 경우 조절초점의 효과가 확대되는지를 검증 해 보기 위하여 실시되었다. 실험2의 실험 설계와 절차는 타인만을 대상으로 실험을 설계하였다는 것과 타인을 초면인(처음 본 사람)으로 조작화한 것을 제외하고는 실험1과 동일한 설계와 절차를 통해 진행되었다.

가입자가 타인(초면인)인 경우 이익이 발생한 상황에서는 해당 상품에 대해 긍정적으로 평가하고 손실이 발생한 상황에서는 해당 상품에 대해 부정적으로 평가한다고 할지라도 해당 상품에 대한 평가는 손익 상황과 조절초점에 따라 상이하게 나타날 가능성이 높다.

먼저 이익이라는 긍정적 성과가 발생한 경우를 살펴보면 항상초점은 예방초점에 비해 타인(초면인)에 대한 심리적 거리를 더 멀게 지각하므로 항상초점은 예방초점에 비해 타인(초면인)에 대한 판단 의사결정을 내릴 때 위험 중립적 판단 의사결정을 내

릴 가능성이 높은 반면 예방초점은 항상초점에 비해 위험 회피적 판단 의사결정을 내릴 가능성이 높다. 한편 손실이라는 부정적 성과가 발생한 경우를 살펴보면 항상초점은 예방초점에 비해 타인(초면인)에 대한 심리적 거리를 더 멀게 지각하므로 항상초점은 예방초점에 비해 타인(초면인)에 대한 판단 의사결정을 내릴 때 위험 중립적 판단 의사결정을 내릴 가능성이 높은 반면 예방초점은 항상초점에 비해 위험 추구적 판단 의사결정을 내릴 가능성이 높다. 따라서 손실-이익과 조절초점 간에는 상호작용이 발생할 가능성이 있으므로 가설은 다음과 같이 설정하였다.

가설 3: 손실-이익 상황과 조절초점 간에는 상호작용이 발생할 것이다.

가설 3-1: 이익 발생 상황에서 예방초점은 항상초점에 비해서 타인(초면인)이 가입한 상품에 대해 더 긍정적으로 평가할 것이다.

가설 3-2: 손실 발생 상황에서 예방초점은 항상초점에 비해서 타인(초면인)이 가입한 상품에 대해 더 부정적으로 평가할 것이다.

4.2 실험 설계 및 구성

실험에는 금융 관련 과목을 수강 중인 서울 소재 대학교의 대학생들이 참여하였다. 설문지 중 조작적 검증을 통과하지 못한 것을 제외한 총 107명의 설문지가 분석 대상에 포함되었는데, 남자는 83명(77.6%) 이고 여자는 24명(22.4%) 이며 실험참여자의 평균연령은 22.3세였다. 실험은 "2(조절초점: 항상초점 대 예방초점) x 2(손익 맥락: 이익 상황 대 손실 상황)"의 실험참여자 간 설계 방식으로 구성되었다.

실험2는 실험참여자들에게 이익 혹은 손실 상황에

서 타인이 가입한 상품(주식형 펀드)펀드를 평가하는 과업이 주어졌는데, 의사결정 대상은 '타인'을 초면인(처음 본 사람)으로 조작화한 것 그리고 펀드 가입 의사결정의 주체에 대한 설명문에서 타인(초면인)을 위한 의사결정 조건의 경우에는 펀드 가입 의사결정은 타인(초면인)이 스스로 내렸다는 내용의 설명문을 읽도록 한 것을 제외하고 실험1과 동일한 내용으로 진행되었다.

4.3 실험 결과

손실 상황의 조작화 검증은 의사결정자가 본 지문을 바탕으로 하여 의사결정 상황이 이익 상황인지 혹은 손실 상황인지를 체크하도록 하였다. 그 결과 손실 상황을 정확하게 인지하고 있는 107명이 최종적인 분석 대상에 포함되었다.

향상초점 항목 간 Cronbach의 알파(α)는 0.775, 예방초점 항목 간 Cronbach의 알파(α)는 0.685로 나타났으며, 조절초점의 중위수인 0.0333(향상초점 평균에서 예방초점 평균을 제한 것)을 기준으로 향상초점(53명)과 예방초점(54명)을 구분하였다.

가입한 펀드에 대한 평가는 매력도와 호의도(Wang & Lee, 2006)를 7점 척도를 활용하여 측정하였으며, 양 변수의 Pearson's 상관계수는 0.78 ($p < 0.001$)로 나타나 두 변수를 합산하여 분석하였다.

가설검증을 위한 분석은 설정된 가설과 실험설계

인 "2(조절초점: 향상초점 대 예방초점) x 2(손익 맥락: 이익 상황 대 손실 상황)"의 실험참여자 간 설계 방식에 의거하여 분산분석(ANOVA)을 실시하였다(<표 2>의 통계표 참조).

먼저 펀드에 대한 평가가 이익 상황에서는 긍정적 평가를 하고 손실 상황에서는 부정적 평가를 하는지를 검증해 본 결과 이익-손실 맥락의 주효과가 발생하였고($F = 93.263, p < 0.001$), 조절초점의 주효과 역시 한계적으로 발생하였다($F=3.777, p < 0.1$).

실험2의 주목적인 타인(초면인) 판단 의사결정에서 조절초점과 손익 상황에 의한 상호작용이 발생하는지를 분석해 보기 위하여 분산분석을 실시한 결과 펀드 평가에 있어서 상호작용이 한계적으로 유의하게 발생하였다($F=2.886, p < 0.1$). 따라서 가설3은 지지되었다.

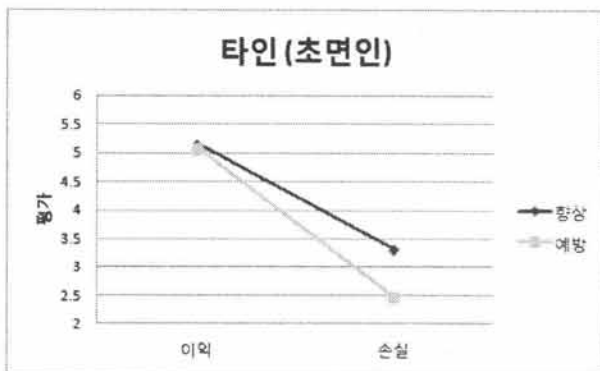
상호작용이 한계적으로 유의하게 발생함에 따라 이러한 유의성이 발생한 원인을 분석하기 위하여 이익 상황과 손실 상황을 분리하여 분석해 보았다. 이익 상황에서는 향상초점과 예방초점 간 평가 차이가 발생하지 않았다. 그러나 손실 상황에서는 향상초점과 예방초점 간 평가 차이가 유의하게 발생하였다($t = 2.499, p < 0.05$). 따라서 가설3-1은 지지되지 않은 반면 가설 3-2는 지지되었다.

실험2의 결과가 시사하는 바는 친근한 타인 보다는 친근하지 않은 타인에 대한 판단 의사결정에서 조절초점의 역할은 그 중요성이 더욱 부각될 가능성

<표 2> 이익-손실 맥락에서 조절초점 간 타인(초면인) 평가

구분	이익		손실	
	향상초점	예방초점	향상초점	예방초점
평균	5.16	5.10	3.32	2.48
표준편차	(1.15)	(1.16)	(1.36)	(1.04)
참여자수	25명	29명	28명	25명

이 높다는 점이다. 타인(초면인)에 대한 평가에서 손익 상황과 조절초점 간에 상호작용 효과가 발생하였고 조절초점의 주효과가 발생하였다는 것은 친근한 타인 보다는 친근하지 않은 타인에 대한 평가일 수록 조절초점의 효과가 더 명확하게 나타날 수 있음을 의미한다.



〈그림 3〉 손익 상황과 조절초점 간 평가

V. 결론

5.1 연구 결과 요약 및 이론적 기여

본 연구에서 발견된 사항을 요약해 보면 다음과 같다.

첫째, 의사결정자들은 손실 상황에 비해 이익 상황인 경우 가입 상품에 대한 평가가 더 긍정적이었다. 그리고 이러한 긍정적 평가는 자기 자신 뿐 아니라 타인에 대해서도 동일한 방향으로 적용되었다.

둘째, 자기 자신과 타인(지인) 간 평가 의사결정에 있어서 주효과는 나타나지 않았으나 이익-손실 상황과 조절초점 간 삼원상호작용은 유의미하게 나타났다. 특히 이익이 발생한 상황 보다는 손실이 발생한 상황에서 자기-타인(지인)과 조절초점에 따른

상호작용효과가 발생하였다. 즉, 손실 상황에서 항상초점의 경우 타인에 비해 자기 자신이 가입한 상품에 대해 더 부정적으로 평가한 반면 자기 자신에 비해 타인이 가입한 상품에 대해 부정적 평가가 완화되는 현상을 발견하였다.

셋째, 조절초점 관점에서 보면 항상초점은 이익-손실 상황과 자기-타인 평가에서 상호작용효과가 발생하였다. 즉, 항상초점은 이익 상황에서는 타인이 가입한 상품에 비해 자기가 가입한 상품을 더 긍정적으로 평가한 반면 손실이 발생한 상황에서는 자기가 가입한 상품에 비해 타인이 가입한 상품에 대해 부정적 평가가 완화되는 현상을 발견하였다.

본 연구에서 발견된 사항은 이론적으로 다음과 같이 공헌을 하고 있다.

첫째, 기존의 자기-타인 연구는 자기-타인 의사결정에 있어서 차이를 보이는 메커니즘을 설명하는 이론으로 인지적 정보처리를 기준으로 설명(Jonas, Schulz-Hardt, & Frey, 2005; Polman, 2010, 2012a, 2012b) 하거나 정서에 기초한 감정이입(Faro & Rottenstreich, 2006)으로 설명하고 있다. 그러나 본 연구에서는 자기-타인 연구를 맥락적 요인(이익 대 손실)과 조절초점 이론으로까지 동시에 확장하여 통합적인 관점에서 자기-타인 차이를 규명해 보고자 하였다는 점을 들 수 있다.

둘째, 자기와 타인 간 편드에 대한 평가에서 조절초점(Higgins, 1997)과 이익-손실 맥락은 자기-타인(지인) 간 편드 평가를 조절하는 효과가 있음을 발견하였다는 점을 들 수 있다. 기존 자기-타인 판단 연구는 자기-타인 판단의 차이 여부를 밝히는 것 혹은 자기-타인 판단을 조절하는 변수들을 규명하는 것이 각각 이루어졌다. 그러나 본 연구 결과에 의하면 자기-타인 판단에서 주효과가 없어 보이는 경우 일지라도 이를 조절하는 변수에 따라 자기-타인 판단에

차이가 존재할 수 있음을 통합적으로 보여주고 있다.

셋째, 자기-타인 간 의사결정에 관한 기존 연구결과에 의하면 자기-타인 간 의사결정에 있어서 차이가 발생한다는 연구 결과와 차이가 발생하지 않는다는 연구 결과가 혼재되어 나타났는데, 본 연구 결과에 의하면 타인일지라도 심리적 거리(Thomas & Tsai, 2012; Trope & Liberman, 2010; Trope et al., 2007)가 가까운 경우 타인을 자기개념에 포함시키므로(Aron et al., 1991) 자기-타인 간 평가에 있어서의 주효과는 발생하지 않음을 보여 주고 있다는 점이다.

넷째, 위험 하에서의 자기-타인 간 의사결정에 관한 기존 연구결과에 의하면 자기-타인 간 위험 추구 성향에 관한 연구 결과가 혼재되어 나타났는데, 본 연구 결과에 의하면 이익 상황인 경우 자기-타인 간 위험 대안 평가에 차이가 발생하지 않았으나 손실 상황인 경우 자기-타인 간 위험 대안 평가는 조절초점과 상호작용효과가 발생하고 있음을 보여주고 있다.

다섯째, 기존의 극성(valence) 이론을 타인 평가에 까지 확장 적용하였다는 점을 들 수 있다. 의사결정자들은 손실 상황에 비해 이익 상황인 경우 가입 상품에 대한 평가가 더 긍정적이었으며, 이러한 평가는 자기 자신에 대한 평가 뿐 아니라 타인(지인)에 대한 평가에도 동일한 방향성을 가지고 작용하고 있다는 점이다. 이러한 결과가 의미하는 바는 긍정적 상황 혹은 부정적 상황에 대한 평가는 자기 자신에 대한 평가이든 타인(지인)에 대한 평가이든 극성 측면에서는 평가의 방향성이 동일한 메카니즘으로 작용한다는 것이다.

5.2 실무적 기여

중요한 판단 의사결정은 종종 타인을 대신해서 이

루어지며(Yates, 1990), 이와 관련된 평가는 후속되는 의사결정 결과에 영향을 미칠 수 있다. 따라서 타인의 선호도에 관한 사람들의 신념은 의사결정에서 중요한 요소로 작용하고(Orhun & Urminsky, 2013), 타인의 선호도에 관한 예측은 의사결정의 정확성과 의사결정 대상자의 만족도 제고를 위해 중요함에도 불구하고 기존의 의사결정에 관한 연구는 대부분 자기 자신을 위한 의사결정에 집중되어 왔었다. 본 연구는 타인을 위한 판단과 평가 차원에서 몇 가지 실무적 기여를 하고 있다.

먼저 타인을 위한 의사결정을 하는 경우 자기 자신을 위해 하는 의사결정과 차이를 감소시키기 위해서는(혹은 동일성을 유지하기 위해서는) 의사결정 대상인 타인에 대한 심리적 거리를 축소하는 것이 필요하다. 심리적 거리이론에서는 심리적 거리에 따라 타인을 예측하는데 차이가 있음을 보여주고 있다. 예컨대 Epley & Dunning (2000)는 개인들은 친밀한 사람들을 예측하는 것 보다 낯선 사람을 위해 예측할 때에는 다르게 예측한다고 제안했는데, 이러한 제안은 다른 문헌에서도 보고된바 있다(Alicke et al., 1995; Chandran & Menon, 2004; Hsee & Weber, 1997). Polman (2012b)의 연구 4에 의하면 심리적 거리가 먼 경우에는 자기와 타인 간 의사결정에 있어서 차이가 발생하였으나 심리적 거리가 가까운 경우에는 자기와 타인 간 의사결정에 있어서 차이가 발생하지 않았다.

타인과의 심리적 거리를 감소시키는 방법으로는 상호의존적 자기해석과 자기조절지향성을 예방초점에 맞추는 것을 들 수 있다. 자기해석과 심리적 거리이론(Cross et al., 2000, 2011; Hoshino-Browne et al., 2005; Markus & Kitayama, 1991)에 따르면 상호의존적 자기해석수준은 타인이 자기개념에 포함될 가능성이 높은 반면 독립적 자기해석수준

은 타인이 자기개념에 포함될 가능성이 낮다. 따라서 자기 자신과 타인에 대한 의사결정의 유사성은 독립적 자기해석일 때 보다는 상호의존적 자기해석일 때 더 높을 가능성이 있다. 한편 예방초점은 심리적 거리가 가까운 것과 관련이 깊은 반면 향상초점은 심리적 거리가 먼 것과 관련이 깊다(Mogilner et al., 2008; Pennington & Roese, 2003). 따라서 자기 자신과 타인에 대한 의사결정의 유사성은 향상초점 보다는 예방초점이 높을 가능성이 있다.

또한 의사결정자가 의사결정의 대상자, 즉 조언을 받는 사람 입장에서 의사결정을 해 보는 것(Yaniv, 2004, 2012) 도 심리적 거리를 감소시키는 효과적인 방법 중 하나일 것이다. Hadar & Fischer (2008)는 조언자가 개인적 위험 선호도에 기초하여 하는 조언은 조언자가 고객의 위험 선호도를 추정하는 것에 기초하는 조언을 하는 것과는 다를 수 있음을 제안하였고, 이러한 결과를 바탕으로 하여 관리자들은 추구해야 할 대안이 어떤 것인지에 관한 조언을 수용할 때 주의를 해야 함을 지적하였다. 조언자는 고객의 위험 감내도를 과대 혹은 과소 추정한다는 연구 결과가 있고(Roszkowski & Grable, 2005), 주식중개인은 고객의 투자선호도를 과대추정 한다는 보고도 있으므로(Clark-Murphy & Soutar, 2008) 의사결정자가 의사결정 대상자 입장에서 의사결정을 해 보는 것은 의사결정자 입장에서의 판단적 편견을 감소시킬 수 있는 요인으로 작용할 수 있다.

둘째, 타인을 위한 의사결정을 하는 경우 자기 자신을 위해 하는 의사결정과 동일성을 유지하기 위해서는 탈맥락적(de-contextualize) 관점에서 의사결정을 하는 것이 필요할 것이다. Laran (2010)은 사람들이 타인을 위해 선택하는 경우에는 자기 자신을 위해 선택할 때 보다 더 관대하게 선택하는 경향이 있으나 먼 미래를 위해 선택하는 경우에는

자기와 타인 간 의사결정에 있어서 차이를 보이지 않았음을 보고하고 있다. 따라서 현재의 상황이 이익 혹은 손실 상황이라는 것을 고려하기 보다는 현재의 상황에서 먼 미래를 위해 어떠한 의사결정을 하는 것이 바람직한 의사결정인지를 탈맥락적 관점에서 먼저 검토하는 것이 필요할 것이다.

셋째, 조절초점과 자기-타인(지인) 간 평가에서 상호작용효과가 손실 상황에서는 발생하였으나 이익 상황에서는 발생하지 않았다는 점은 주목할 필요가 있어 보인다. 손실 상황에서는 전체적으로 평가는 낮게 나타났으나 향상초점의 경우 타인(지인)이 가입한 펀드 보다는 자기 자신이 가입한 펀드에 대해 더 비호의적으로 평가한 반면 예방초점의 경우 소폭이지만 자기 자신이 가입한 펀드 보다는 타인(지인)이 가입한 펀드에 대해 평가가 더 낮게 나타났다. 이러한 분석이 시사하는 바는 손실 상황에서 향상초점의 의사결정자는 자기 자신 보다는 타인(지인)의 펀드에 대한 위험회피 의도가 상대적으로 완화될 가능성이 있음을 시사한다고 하겠다. 또한 조절초점이 타인 평가에 미치는 영향은 타인이 누구인지에 따라 달라질 가능성이 있다. 본 연구에 의하면 타인이 지인인 경우 보다 타인이 초면인인 경우 조절초점이 평가에 미치는 효과가 더 크게 나타나고 있다.

손실 상황에서 자기-타인 의사결정의 차이를 감소시키는 효과적인 방법으로는 자기 자신을 위한 의사결정에서 발생할 후회 상황을 타인을 위한 의사결정을 할 때에도 동일하게 생각해 보는 것을 들 수 있다. Stone et al. (2002)는 실험 1에서(재무적 의사결정에서) 후회를 고려하는 경우, 후회는 자기 및 타인이 위험을 수용하는데 공통적으로 영향을 미쳐 자기와 타인 간 위험 수용에 있어서 차이를 발견하지 못하도록 하는 요인으로 작용하고 있음을 보여주었다.

마지막으로 그리고 가장 중요하게 고려해야 할 것

이 있다. 타인의 평가에 대한 일치성이 높아 보이는 경우일지라도 차이를 발생시키는 상황적 혹은 심리적 변수가 있음을 인식하고 있어야 한다는 점이다. 예컨대 불확실성 하에서 타인의 위험 선호도를 예측하는 것은 자기 자신의 위험 선호도에 비해 위험 중립적(risk neutral)이었는데, 자기 자신의 신념과 타인에게 귀인된 신념 간에 차이가 없는 경우에도 이것이 발생하였다는 점은 신념의 일치성이 평가의 일치성을 보증하지 못한다는 것을 시사한다고 하겠다.

타인의 선호도에 관한 예측에 있어서 편견을 보이고 있다는 연구와 더불어 타인의 선호도에 대한 평가에 오류가 있다는 연구들이 존재하는데(Frederick, 2012; Kurt & Inman, 2013), Frederick (2012)은 사람들이 타인의 지불의사에 대하여 과대평가를 하고 있음을 보여주었고, Kurt & Inman (2013)은 동일한 역할을 수행하는 사람 조차도 타인의 선호도 예측에서 체계적으로 차이를 보이고 있음을 보여주었다. 따라서 자기 자신과 대비하여 타인을 위한 의사결정을 하는 경우 자기-타인 의사결정에 있어서 차이를 발생시키는 요인은 무엇이고, 차이를 발생시키지 않는 요인은 무엇인가를 검증하는 것은 의사결정의 정확성과 일치성을 제고시킴으로서 의사결정의 효과성을 고양시킬 수 있다는 측면에서 매우 중요한 연구 영역이라고 할 수 있다.

5.3 연구의 한계 및 추가적인 제언

본 연구에서는 자기와 타인 간에 발생하는 판단 의사결정에 대해 살펴보았다. 그러나 이러한 차이를 더 분명히 하기 위해서는 심리적 거리에 따라 상이한 여러 유형의 타인을 비교해 보는 것도 바람직할 것으로 판단된다. 즉, 친밀성에 따라 상이한 여러 유형(예컨대 친구 대 초면인 고객 등)을 비교하여 그

결과가 어떠한지를 비교해 보는 것이다.

다음으로는 문화적 차이를 비교하는 것이다. 서양인들의 경우 자기와 친밀하지 않은 타인 간에 의사결정에 있어서 차이가 발생한다는 연구 결과들이 존재한다. 그러나 동양인들의 경우 상호의존적 자기개념이 서양인에 비해 상대적으로 강하기 때문에 친밀하지 않은 타인일지라도 상호의존적 자기개념이 강력히 작용한다면 서양인들을 대상으로 한 연구 결과와 상이하게 나타날 가능성도 있다. 따라서 우리나라를 비롯하여 문화가 상이한 여러 국가 간의 비교 혹은 국내에 거주하는 외국인 간의 비교 연구도 의미가 있을 것으로 판단된다.

본 연구의 한계로서는 실험 참여자들이 학생들로 구성되었다는 점이다. 학생들의 경우 대체적으로 펀드에 대한 지식이 상대적으로 낮을 가능성이 있다. 따라서 실제로 펀드에 투자한 경험이 있는 소비자들을 대상으로 하여 추가적인 조사가 진행될 필요성이 있다. 또한 실제로 펀드에 대해 상담을 해 주고 있는 상담 경험이 풍부한 금융회사 직원들을 대상으로 조사해 보는 것도 필요할 것으로 판단된다. 또한 본 연구에서는 자기-타인 간 의사결정에서 차이 여부 및 이를 조절하는 변수에 대하여 검토를 하였으나 차이를 발생시키지 않는 것이 이상적인 평가 혹은 선택에 해당되는지는 추가적인 검토가 필요할 것으로 판단된다.

비록 항상초점의 의사결정자가 손실 상황에서 타인(지인)의 펀드에 대한 위험회피 의도가 자기 자신의 펀드에 비해 완화되고 예방초점의 의사결정자에 비해 완화된다고 하더라도 본 연구의 실험참여자들이 보여준 결과에 의하면 이것이 위험추구의 증대인지 혹은 단순히 손실회피의 약화를 의미하는지에 관하여는 추가적인 연구가 필요할 것이다.

이러한 한계점에도 불구하고 본 연구는 국내에서는 거의 연구가 이루어지지 않은 분야이므로 자기-

타인 간 의사결정 연구에 대한 새로운 연구흐름을 형성하는데 충분히 기여할 수 있을 것으로 판단된다.

참고문헌

- 김정식 (2011), 자기-타인평가에서 자기해석과 종결욕구의 영향, 한국심리학회지: 산업 및 조직, 24 (2), 307-329.
- 안서원 · 박수애 · 김범준 (2012), 사람들은 돈이 어떤 변화를 가져온다고 생각하는가?: 나와 타인의 차이, 한국심리학회지: 사회 및 성격, 26 (3), 45-61.
- 하영원 · 김영두 (2011), 조절초점이 금융소비자의 투자행동에 미치는 영향 -처분효과와 처분 후 위험 대안 선택 행동에 대한 조절초점의 조절적 역할을 중심으로-, 경영학연구, 40 (3), 605-631.
- Alicke, M. D., M. L. Klotz, D. L. Breitenbecher, T. J. Yurak and D. S. Vredenburg (1995), "Personal Contact, Individuation, and the Better-Than-Average Effect," *Journal of Personality and Social Psychology*, 68 (5), 804-825.
- Aron, A., Elaine N. Aron, M. Tudor, and G. Nelson (1991), "Close Relationships as Including Other in the Self," *Journal of Personality and Social Psychology*, 60 (2), 241-253.
- Beisswanger, A. H., E. R. Stone, J. M. Hupp, and L. Allgaier (2003), "Risk Taking in Relationships: Differences in Deciding for One-self versus for a Friend," *Basic and Applied Social Psychology*, 25 (2), 121-135.
- Borresen, C. R. (1987), "Decision Making as a Function of Self and Others," *Perceptual and Motor Skills*, 64, 1301-1302.
- Clark-Murphy, M. and Geoffrey N. Soutar (2008), "Do Retail Stockbrokers Understand Clients' Investment Preferences?," *Journal of Financial Services Marketing*, 13 (2), 135-149.
- Chandran, S. and G. Menon (2004), "When a Day Means More than a Year: Effects of Temporal Framing on Judgments of Health Risk," *Journal of Consumer Research*, 31 (2), 375-389.
- Chang, Chung-Chau, Shih-Chieh Chuang, Yin-Hui Cheng and Tien-Ying Huang (2012), "The Compromise Effect in Choosing for Others," *Journal of Behavioral Decision Making*, 25 (2), 109-122.
- Cross, S. E., P. L. Bacon, and M. L. Morris (2000), "The Relational-Interdependent Self-construal and Relationships," *Journal of Personality and Social Psychology*, 78 (4), 791-808.
- Cross, S. E., E. E. Hardin, and B. Gercek-Swing (2011), "The What, How, Why, and Where of Self-construal," *Personality and Social Psychology Review*, 15 (2), 142-179.
- Crowe, E. and E. T. Higgins (1997), "Regulatory Focus and Strategic Inclinations: Promotion and Prevention in Decision-Making," *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 69 (2), 117-132.
- Cvetkovich, G. (1972), "Effects of Sex on Decision Policies Used for Self and Decision Policies Used for Other Persons," *Psychonomic Science*, 26 (6), 319-320.
- Epley, N. and D. Dunning (2000), "Feeling 'Holier than Thou': Are Self-serving Assessments Produced by Errors in Self- or Social Prediction?," *Journal of Personality and Social Psychology*, 79 (6), 861-875.
- Faro, D. and Y. Rottenstreich (2006), "Affect, Empathy, and Regressive Mispredictions of Others' Preferences under Risk," *Manage-*

- ment Science, 52 (4), 529-541.
- Fleenor, John W., James W. Smither, Leanne E. Atwater, Phillip W. Braddy, and Rachel E. Sturm (2010), "Self-Other Rating Agreement in Leadership: A Review," *Leadership Quarterly*, 21 (6), 1005-1034.
- Frederick, S. (2012), "Overestimating Others' Willingness to Pay," *Journal of Consumer Research*, 39 (1), 1-21.
- Garcia-Retamero, R. and M. Galesic (2012), "Doc, What Would You Do If You Were Me? On Self-Other Discrepancies in Medical Decision Making," *Journal of Experimental Psychology: Applied*, 18 (1), 38-51.
- Hadari, L. and I. Fischer (2008), "Giving Advice under Uncertainty: What You Do, What You Should Do, and What Others Think You Do," *Journal of Economic Psychology*, 29 (5), 667-683.
- Higgins, E. T. (1987), "Self-Discrepancy: A Theory Relating Self and Affect," *Psychological Review*, 94 (3), 319-340.
- Higgins, E. T. (1997), "Beyond Pleasure and Pain," *American Psychologist*, 52 (12), 1280-1300.
- Higgins, E. T. (2000), "Making a Good Decision: Value from Fit," *American Psychologist*, 55 (11), 1217-1230.
- Higgins, E. T., R. S. Friedman, R. E. Harlow, L. C. Idson, O. N. Ayduk, and A. Taylor (2001), "Achievement Orientations from Subjective Histories of Success: Promotion Pride versus Prevention Pride," *European Journal of Social Psychology*, 31 (1), 3-23.
- Higgins, E. T., C. J. Roney, E. Crowe, and C. Hymes (1994), "Ideal versus Ought Predilections for Approach and Avoidance Distinct Self-Regulatory Systems," *Journal of Personality and Social Psychology*, 66 (2), 276-286.
- Higgins, E. T., J. Y. Shah, and R. Friedman (1997), "Emotional Responses to Goal Attainment: Strength of Regulatory Focus as Moderator," *Journal of Personality and Social Psychology*, 72 (3), 515-525.
- Hoshino-Browne, E., A. S. Zanna, S. J. Spencer, M. P. Zanna, S. Kitayama, and S. Lackenbauer (2005), "On the Cultural Guises of Cognitive Dissonance. The Case of Easterners and Westerners," *Journal of Personality and Social Psychology*, 89 (3), 294-310.
- Hsee, C. K. and E. U. Weber (1997), "A Fundamental Prediction Error: Self-Other Discrepancies in Risk Preference," *Journal of Experimental Psychology: General*, 126 (1), 45-53.
- Idson, L. C., N. Liberman, and E. T. Higgins (2000), "Distinguishing Gains from Nonlosses and Losses from Nongains: A Regulatory Focus Perspective on Hedonic Intensity," *Journal of Experimental Social Psychology*, 36 (3), 252-274.
- Jonas, E. and D. Frey (2003), "Information Search and Presentation in Advisor-Client Interactions," *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 91 (2), 154-168.
- Jonas, E., S. Schulz-Hardt, and D. Frey (2005), "Giving Advice or Making Decisions in Someone Else's Place: The Influence of Impression, Defense, and Accuracy Motivation on the Search for New Information," *Personality and Social Psychology Bulletin*, 31 (7), 977-990.
- Kahneman, D., and A. Tversky (1979), "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk," *Econometrica*, 47 (2), 263-291.

- Kray, L. (2000), "Contingent Weighting in Self-Other Decision Making, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 83 (1), 82-106.
- Kray, L., and R. Gonzales (1999), "Differential Weighting in Choice versus Advice: I'll Do This, You Do That," *Journal of Behavioral Decision Making*, 12 (3), 207-217.
- Krishnamurthy, P. and P. Kumar (2002), "Self-Other Discrepancies in Waiting Time Decisions," *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 87 (2), 207-226.
- Kurt, D. and J. Jeffrey Inman (2013), "Mispredicting Others' Valuations: Self-Other Difference in the Context of Endowment," *Journal of Consumer Research*, 40 (1), 78-89.
- Laran, J. (2010), "Goal Management in Sequential Choices: Consumer Choices for Others are More Indulgent than Personal Choices," *Journal of Consumer Research*, 37 (2), 304-314.
- Liberman, N., Y. Trope, and E. Stephan (2007), Psychological Distance. In A. W. Kruglanski & E. T. Higgins (Eds.), *Social Psychology: Handbook of Basic Principles*, Vol. 2., New York, NY: Guilford Press., 353-381.
- Markus, H. R. and S. Kitayama (1991), "Culture and the Self: Implications for Cognition, Emotion, and Motivation," *Psychological Review*, 98 (2), 224-53.
- McCauley, C., N. Kogan, and A. Teger (1971), "Order Effects in Answering Risk Dilemmas for Self and Others," *Journal of Personality and Social Psychology*, 20 (3), 423-424.
- Mogilner, C., J. L. Aaker, and G. Pennington (2008), "Time Will Tell: The Distant Appeal of Promotion and Imminent Appeal of Prevention," *Journal of Consumer Research*, 34 (5), 670-681.
- Orhun, A. Yesim and O. Urminsky (2013), "Conditional Projection: How Own Evaluations Influence Beliefs About Others Whose Choices Are Known," *Journal of Marketing Research*, 50 (1), 111-124.
- Pennington, G. L. and N. J. Roesse (2003), "Regulatory Focus and Temporal Distance," *Journal of Experimental Social Psychology*, 39 (6), 563-576.
- Pollai, M. and E. Kirchler (2012), "Differences in Risk-defusing Behavior in Deciding for One-self versus Deciding for Other People," *Acta Psychologica*, 139 (1), 239-243.
- Polman, E. (2010), "Information Distortion in Self-Other Decision Making," *Journal of Experimental Social Psychology*, 46 (2), 432-435.
- Polman, E. (2012a), "Effects of Self-Other Decision Making on Regulatory Focus and Choice Overload," *Journal of Personality and Social Psychology*, 102 (5), 980-993.
- Polman, E. (2012b), "Self-Other Decision Making and Loss Aversion," *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 119 (2), 141-150.
- Polman, E. and K. J. Emich (2011), "Decisions for Others are More Creative than Decisions for the Self," *Personality and Social Psychology Bulletin*, 37 (4), 492-501.
- Roszkowski, M. J. and J. Grable (2005), "Gender Stereotypes in Advisors' Clinical Judgments of Financial Risk Tolerance: Objects in the Mirror Are Closer than They Appear," *Journal of Behavioral Finance*, 6 (4), 181-191.
- Roszkowski, M. J. and G. E. Snelbecker (1990), "Effects of "Framing" on Measures of Risk

- Tolerance: Financial Planners are not Immune," *Journal of Behavioral Economics*, 19 (3), 237-246.
- Slovic, P., M. S. Weinstein, and S. Lichtenstein (1967), "Sex Differences in the Risks a Person Selects for Himself and the Risks He Selects for Someone Else," *Research Bulletin*, No. 10. Oregon Research Institute, 7, 1-13.
- Stone, Eric R. and L. Allgaier (2008), "A Social Values Analysis of Self-Other Differences in Decision Making Involving Risk," *Basic and Applied Social Psychology*, 30 (2), 114-129.
- Stone, E. R., A. J. Yates, and A. S. Caruthers (2002), "Risk Taking in Decision Making for Others versus the Self," *Journal of Applied Social Psychology*, 32 (9), 1797-1824.
- Teger, A. I. and N. Kogan (1975), "Decision-Making for Others under Reciprocal and Non-reciprocal Conditions," *British Journal of Social and Clinical Psychology*, 14 (3), 215-222.
- Thomas, M. and Claire I. Tsai (2012), "Psychological Distance and Subjective Experience: How Distancing Reduces the Feeling of Difficulty," *Journal of Consumer Research*, 39 (2), 324-340.
- Trope, Y. and N. Liberman (2010), "Construal- Level Theory of Psychological Distance," *Psychological Review*, 117 (2), 440-463.
- Trope, Y., N. Liberman, and C. Wakslak (2007), "Construal Levels and Psychological Distance: Effects on Representation, Prediction, Evaluation, and Behavior," *Journal of Consumer Psychology*, 17 (2), 83-95.
- Wallach, M. A., N. Kogan, and D. J. Bem (1964), "Diffusion of Responsibility and Level of Risk Taking in Groups," *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 68 (3), 263-74.
- Wang, J. and Angela Y. Lee (2006), "The Role of Regulatory Focus in Preference Construction," *Journal of Marketing Research*, 43 (1), 28-38.
- Wilke, H. and R. Meertens (1973), "Individual Risk Taking for Self and Others," *European Journal of Social Psychology*, 3 (4), 403-413.
- Wray, L. D. and E. R. Stone (2005), "The Role of Self-esteem and Anxiety in Decision Making for Self versus Others in Relationships," *Journal of Behavioral Decision Making*, 18 (2), 125-144.
- Yaniv, I. (2004), "Receiving Other People's Advice: Influence and Benefit," *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 93 (1), 1-13.
- Yaniv, I. (2012), "When Guessing What Another Person Would Say is Better Than Giving Your Own Opinion: Using Perspective-taking to Improve Advice-taking," *Journal of Experimental Social Psychology*, 48 (5), 1022-1028.
- Yates, F. J. (1990), *Judgment and Decision Making*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Zaleska, M. and N. Kogan (1971), "Level of Risk Selected by Individuals and Groups When Deciding for Self and for Others," *Sociometry*, 34 (2), 198-213.
- Zikmund-Fisher, B. J., B. Sarr, A. Fagerlin, and P. A. Ubel (2006), "A Matter of Perspective: Choosing for Others Differs from Choosing for Yourself in Making Treatment Decisions," *Journal of General Internal Medicine*, 21 (6), 618-622.

Differential Judgments for Self and Others: The Moderating Effects of Regulatory Focus and the Gain/Loss Domain

Young-Won Ha* · Young Doo Kim**

Abstract

Most judgment and decision-making research has focused on the decisions for the decision maker him/herself. However, one can find a wide-range of judgments and decision-making examples for others in marketing, consumer studies and management. For example, CEOs make certain decisions instead of their employee, and salespersons might advise for their clients. Therefore it is important for us to understand how this process for others differs from our own judgment or decision making processes. However, few studies have examined these issues.

Prior research on the differences between judgment and decision making for oneself and those for others has mostly focused on the topics of prediction, risk preference, and personal relationships (Faro & Rottenstreich 2006; Hsee & Weber 1997; Krishnamurthy & Kumar 2002; Stone et al. 2002). There are mixed findings on this topic. Some studies did not show self-other differences (e.g., Hsee & Weber 1997; Stone et al. 2002; Slovic et al., 1967), while others revealed the differences (e.g., Roszkowski & Snelbecker 1990). For example, in the domain of risky decision making, some studies documented that one prefers less risk seeking (or more loss aversion) for others than for oneself (McCauley et al., 1971; Roszkowski & Snelbecker 1990; Teger & Kogan, 1975; Wallach et al., 1964; Zaleska & Kogan, 1971). Other studies, however, found that one prefers more risk seeking (or less loss aversion) for others than for oneself (Beisswanger et al., 2003; Cvetkovich 1972; Polman 2012b; Stone et al., 2002; Wray & Stone, 2005). Therefore it seems important for us to find out the variables that moderate the mixed findings.

* First author, Professor, Sogang Business School, Sogang University

** Corresponding author, Assistant Professor, School of Management, Dongyang Mirae University

We introduce the variables of regulatory focus and the gain/loss domain to reconcile these mixed findings.

Prospect theory(Kahneman & Tversky, 1979) proposed that people are risk averse in the gain domain whereas risk seeking in the loss domain, and that losses loom larger than gains. Faro & Rottenstreich(2006), however, demonstrated that the risk preference for others regressed to risk neutrality regardless of the gain/loss domain. This implies that risk preference for others(vs. oneself) will be characterized by the lower degree of risk seeking attitude in the loss domain and the lower degree of risk aversiveness in the gain domain.

According to regulatory focus theory, self-regulatory orientations shape a different mental representation toward other person. Furthermore regulatory focus brings different responses to positive and negative outcomes. Promotion-focused (prevention-focused) individuals with independent (interdependent) self-construals are more likely to respond actively to positive (negative) outcomes. Thus, it seems likely that regulatory focus and valence moderate the self-other differences.

Using experimental methods, we investigated the moderating effects of self-regulatory orientation (promotion vs. prevention) and valence domain(gain vs. loss) on the judgmental differences for self and other(myself vs. acquaintance). Financial products(i.e., equity funds) were used as target stimuli.

The results revealed that decision makers positively evaluate financial products in the gain domain, whereas negatively evaluate in the loss domain regardless of the 'self' and 'other' conditions. However, the judgmental differences for self and others emerged depending on regulatory focus and the valence domain. Specifically, an interactive effect of decision target (self vs. other) and valence domain(gain vs. loss) did emerge in the promotion-focused condition, but not in the prevention-focused condition. The moderating effect was more pronounced in the loss domain.

Theoretical/managerial implications of the findings are summarized as follows:

First, although judgmental evaluations seem to be of no difference between those for self and those for others(i.e., no main effect of decision target), we need to take into consideration that the evaluations are moderated by the valence domain(gain vs. loss) and motivational differences (regulatory focus). If a financial planner's judgments for his/her clients are biased toward egocentric tendencies, they would likely reduce the decision quality and clients' satisfaction. Therefore a financial planners would be better off actively consider his/her clients' risk preferences when making investment decisions for the clients.

Second, a variety of de-biasing techniques have been used(e.g. perspective taking, role playing, etc) without completely resolving the problems due to the self-other differences. For example,

the role playing literature show that participants generally underestimate other sellers' selling price and overestimate other buyers' buying price. Thus, advisors need to be more concerned about various aspects of clients including their chronic self-regulation orientations as well as situations they happen to be in.

Third, the variability of self-other judgments was more pronounced in the loss domain than in the gain domain. Therefore advisors need to provide even more client-oriented advice in the loss domain than in the gain domain.

Key words: self, other, gain/loss domain, regulatory focus, judgment, evaluation