

미래 자기를 위하여 투자하기: 장기 지향성과 재테크 의도의 관계에서 미래 자기 연속성의 매개효과*

임 지 은[†]

전 우 영[‡]

충남대학교

본 연구는 장기 지향성, 미래 자기 연속성, 재테크 의도 사이의 관계를 살펴보고자 진행되었다. 장기 지향성과 미래 자기 연속성은 모두 미래 보상을 얻기 위해 현재를 인내하는 경향과 관련이 있다. 미래의 보상을 위해 투자하는 재테크 역시 미래의 보상을 위해 현재의 보상을 포기하는 속성을 가졌다. 장기 지향성은 미래를 중요하게 생각하는 특성이므로, 미래 자기 연속성을 높이며, 이를 통해 재테크 의도가 높아질 것으로 보았다. 연구 결과, 장기 지향적 특성은 미래 자기 연속성을 높였다. 또한, 미래 자기 연속성은 장기 지향적 특성과 재테크 의도의 관계를 매개했다. 본 연구의 발견을 토대로, 금융 투자 상품에 관심을 가질 소비자층의 특성은 어떤 것이 있을지를 논하였다.

주요어 : 미래 자기 연속성, 장기 지향성, 투자 의도, 연결성

* 이 논문은 충남대학교 학술연구비의 지원을 받아 수행되었음.

† 제 1저자 : 임지은, 충남대학교 심리학과, jelim151@gmail.com

‡ 교신저자 : 전우영, 충남대학교 심리학과, wooyoung@cnu.ac.kr

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.
Copyright ©2023, Korean Society for Consumer and Advertising Psychology

왜 많은 사람이 장기적인 이득을 줄 수 있는 선택 대신에 근시안적인 선택을 할까? 왜 이런 선택에 개인차가 있을까? 예를 들어, 돈을 모으지 않으면 노후를 대비하기가 어렵다는 것을 알면서도, 왜 돈을 모으기보다는 돈을 쓰기가 더 쉬운 것일까? 다양한 연구를 통해, 사람들은 지극히 현재 지향적임이 밝혀졌다. 즉, 미래의 큰 보상을 위해 현재를 희생하지 아니면 현재의 작은 보상을 받고 미래의 보상을 희생할지를 선택할 때, 사람들은 현재의 작은 보상을 선택하는 경향이 있다(Elster, 1979; Frederick, Loewenstein, & O'donoghue, 2002).

연구에서는 근시안적인 모습을 보이는 이유 중 하나로 미래 자기를 현재 자기보다는 타인과 더 가깝게 느끼는 경향이 있기 때문이라고 설명한다(Bartels & Urminsky, 2010, 2011; Ersner-Hershfield, Garton, Ballard, Samanez-Larkin & Knutson, 2009). 타인처럼 느껴지는 미래 자기를 위해 현재의 내가 얻을 수 있는 보상을 희생하기는 어려울 것이다. 그러나 미래 자기를 타인처럼 지각하는 수준은 사람에 따라 달랐다. 연구에 따르면, 어떤 사람은 더 타인처럼 인식했으며 어느 사람은 그렇지 않았다(Ersner-Hershfield, Garton et al., 2009). 사람에 따라 미래 자기를 현재 자기처럼 느끼는 정도가 다르다. 이렇게 미래 자기를 현재 자기처럼 생각하는 정도를 미래 자기 연속성(future self-continuity), 또는 미래 자기 연결성(connectedness to the future self, psychological connectedness, Bartels & Rips, 2010; Bartels & Urminsky, 2010, 2011)이라고 부른다. 미래 자기를 현재 자기의 정체성과 연결한 정도이기에 이처럼 부른다.

미래 자기 연속성이 높을수록 미래의 보상

을 위해 자기 통제를 잘하는 것으로 알려져 있다. 예를 들어, 지금 돈을 아끼고 저축을 하거나(Ersner-Hershfield, Wimmer & Knutson, 2009), 미래의 성적을 위해 공부를 미루지 않거나(Blouin-Hudon & Pychyl, 2015, 2017), 미래의 건강을 위해 운동하려는(Rutchick, Slepian, Reyes, Pleskus & Hershfield, 2018) 경향성과 관련이 있다.

한편 미래 자기 연속성은 미래에 관한 지각이므로, 시간을 어떻게 인식하는지에 따라 다르게 지각되리라 기대할 수 있다. 시간 지각에 영향을 미치는 대표적인 변수 중 하나가 문화이다. 실제로 Ji 등(2019)의 연구에서 백인인 캐나다인과 중국인을 비교하였는데, 중국인의 미래 자기 연속성은 캐나다인보다 더 높게 나타났다. 문화에 따라 차이가 발생한 것이다. 이 연구에서는 중국인과 캐나다인이 시간을 인식하는 방식이 달라 위와 같은 결과가 나왔다고 본다. 구체적으로, 중국인들은 과거를 더 가깝게 느끼는 경향이 있었고, 이 과거에 관한 근접성이 미래 자기 연속성에 영향을 미쳤다.

과거에 관한 근접성이 왜 현재 자기와 미래 자기를 연결 짓는 미래 자기 연속성에 영향을 미쳤는지는 Hofstede & Bond(1988), Hofstede, Hofstede & Minkov(2010)의 시간 지향성(time orientation) 연구에서 근거를 찾아볼 수 있다. Hofstede 등(1988, 2010)에 따르면, 한국을 포함한 동아시아의 유교 문화권은 타 문화권과 비교했을 때 시간을 길게 보는 장기 지향적(long-term orientation) 성향을 보인다. 장기 지향적 성향은 현재가 아닌 시간, 즉 과거나 미래에 가치를 두는 특징(Hofstede et al., 2010)을 의미한다. 혹은, 현재를 생각할 때 과거나 미래를 종합적으로(holistic) 고려하는 특징을 설

명한다(Bearden, Money & Nevins, 2006). 중국인은 백인인 캐나다인보다 먼 시간, 즉 과거나 미래가 더 익숙하고 여기에 가치를 두고 있었기 때문에 미래 자기 연속성을 높게 지각했을 수도 있다. Ji 등(2019)의 연구에서는 장기 지향성을 직접적으로 측정하지 않았다. 그러나 “동아시아 사람들은 유럽계 북미 사람들에 비해 미래나 과거를 더 생각할 수 있는데, 왜냐하면 과거나 미래는 현재의 ‘맥락’ 또는 ‘배경’이 되기 때문”이라고 언급했다. 이는 Bearden 등(2006)이 설명한 장기 지향성의 정의를 설명하고 있다.

장기 지향적 성향은 미래 자기 연속성과 마찬가지로 미래를 대비하려는 경향성과 관련이 있다(Bearden et al., 2006). 장기 지향적 성향은 먼 미래의 보상을 가치 있게 평가한다. 따라서, 장기적인 시선에서 이루어지는 것들, 예를 들어, 지금 돈을 아껴 저축하거나 교육에 투자하는 경향과 밀접하다(Adelman et al., 2016; Hofstede et al., 2010). 이는 미래 자기 연속성이 높은 사람의 특징과 유사하다(예: Adelman et al., 2016; Ersner-Hershfield, Wimmer et al., 2009). 게다가, 미래 자기 연속성은 현재 자기와 미래 자기의 연결을 인식하는 것이므로 현재의 맥락으로써 미래를 생각하는 장기 지향적 특성과 맞닿는 부분이 있다. 미래 자기 연속성은 시간을 어떻게 느끼는지에 따라 변한다는 사실을 생각한다면(Nurra & Oyserman, 2018), 장기 지향성은 미래 자기 연속성 지각에 영향을 미쳤을 수 있다. 결론적으로, 장기 지향적 성향은 미래 자기와 현재 자기의 지각된 연결성을 높이며, 이것이 미래 지향적 행동, 예를 들어 미래를 위해 돈을 모으고 투자하는 행동에 영향을 미칠 수 있다. 본 연구에서는 이 가능성에 대해 살펴보자 한다.

기존 연구는 미래 자기 연속성의 문화적 차이(Ji et al., 2019)만을 살펴보았으나, 장기 지향적 성향은 단순히 문화 차 연구를 넘어 개인 차원에서도 연구가 진행되었다(예: Wong & Wyer, 2016). 따라서, 본 연구에서는 개인차 및 상황 차로 달라지는 장기 지향적 성향이 미래 자기 연속성에 미치는 영향을 살펴보고자 한다. 더불어 미래 자기 연속성과 금전적 선택을 다룬 연구에서는 대부분 가상의 할인율 문제를 바탕으로 이루어졌기에(예: Hershfield et al., 2011) 본 연구는 실제 재테크에 관한 관심을 질문하여 좀 더 현실에 가까운 행동을 살펴보고자 한다. 이 연구를 통해 금융 상품에 특히 관심을 가진 소비자층의 특성에 관해 논해보자 한다.

미래 자기 연속성과 미래를 위한 투자

미래를 위해 투자하기 어려운 이유 중 하나로 연구자들은 현재 지향적인 인간의 특성을 듣는다(Ainslie, 1975; Elster, 1979; Frederick et al., 2002). 미래를 위한 투자는 많은 경우 시간 간 선택을 포함한다. 시간 간 선택(intertemporal choice)은 시간과 보상이 다른 선택지 중 하나를 선택하는 것이다. 보통 미래의 큰 보상을 포기하고 빠르게 얻을 수 있는 작은 보상을 선택할지, 아니면 빠르게 얻을 수 있는 보상을 포기하고 나중에 더 큰 보상을 얻을지를 선택하는 상황을 지칭한다. 예를 들어, 내가 노후 대비를 위해 한 달에 50만 원씩을 저축하기로 선택했다면, 현재 50만 원으로 할 수 있는 다양한 보상(예: 50만 원으로 여행하기)을 포기하는 것이다. 일련의 연구를 통해 밝혀진 사실 중 하나는, 사람들은 미래에 얻을 수 있는 더 큰 보상을 희생하더라도 현재

받는 보상을 선호한다는 것이다(Elster, 1979; Frederick et al., 2002; Read 2004).

가까운 보상을 선호하는 현상을 설명하는 기제 중 하나로 시간 할인 효과(time discounting, temporal discounting)가 있다. 시간 할인 효과란, 보상이 주어지는 시간이 길어지는 만큼 보상의 가치를 낮게 판단하는 현상이다. 물론, 보상이 지연되는 만큼 기회비용 등이 발생하기에 보상이 지급되기 전의 시간만큼 가치가 감소하는 것은 논리적이다. 하지만 미래 보상의 가치를 할인하는 비율, 즉 지각된 할인율은 ‘이성적으로(혹은 규범적으로)’ 생각했을 때 미래의 가치를 깎는 요인, 예를 들어 기회비용이나 재화의 유동성(Koopmans, 1960) 등을 고려할 때보다도 훨씬 더 높게 나타난다. 그리고 이는 가상 및 실제 시간 간 선택 상황에서 공통적으로 나타난다(Frederick et al., 2002). 사람들은 대체로 성급한, 근시안적인 선택을 내리는 경향이 있다(Ainslie, 1975).

비록 사람들의 지각된 할인율은 ‘이성적인’ 할인율보다 높게 나타나지만, 이 할인율의 수준은 개인에 따라, 또 상황에 따라 다르다(예: Odum, 2011; Zauberman & Urminsky, 2016). 할인율이 일정하지 않다는 것은 지각된 할인율이 사람들이 선택을 내릴 당시의 심리적인 판단에 의해 결정됨을 보여준다(Bartels & Urminsky, 2011). 이에 따라, 시간 간 선택 및 할인율에 관여하는 다양한 심리적 변수를 탐색하는 연구가 이루어졌다(예: Zauberman & Urminsky, 2016).

그중 하나로 개인이 미래 자기를 어떻게 지각하는가에 관한 연구가 있다. 할인율은 미래의 내가 받을 보상에 관해 현재의 내가 가치를 판단하는 수준이므로 미래 자기 지각이 영향을 미치리라 생각할 수 있다. 만일 현재 자

기가 미래 자기에게 관심이 없거나 지금의 나와는 관련이 없다고 지각한다면 당연히 미래에 받을 보상은 매력적이지 않을 것이다. 반대로 미래 자기와 현재 자기가 관련이 높다면, 미래 보상은 더 매력적으로 느껴질 수 있다. 다시 말해, 할인율이 줄어들 수 있다.

Parfit(1971, 1984)에 따르면, 개인의 정체성은 시간에 따라 유동적이다. 예를 들어, A 지역에 사는 것을 지금의 나를 구성하는 정체성의 일부로 생각한다면, 다음 날의 자기를 생각했을 때 역시 A 지역에 사는 사람으로서 판단할 것이다. 그러나 10년 후, 20년 후의 자기를 생각했을 때는 아닐 수 있다. 이렇게 시간이 지나면서 우리를 구성하는 정체성의 내용은 현재와 달라지기에, 미래 자기는 그 미래가 현재로부터 멀어질수록 타인처럼 느껴질 수 있다.

규범적(혹은 ‘이상적인’) 할인율은 시간과 상관없이 동일한 자기가 가치를 극대화했을 때를 가정한다. 그러나 앞에서 설명한 Parfit(1984)의 주장에 따라 보면, 사람들은 현재 자기를 구성하는 요소와 미래 자기를 구성하는 요소를 다르게 지각하기 때문에 할인율이 더 높게 나올 수 있다(Bartels & Urminsky, 2010, 2011). 미래에 존재하는 자기가 타인처럼 여겨진다면, 현재의 내가 얻을 수 있는 보상을 희생하면서까지 미래 자기를 위한 보상을 택하지 않을 가능성이 크기 때문이다. 이 주장은 경험적 연구를 통해 일부 증명되었다. Ersner-Hershfield, Garton 등(2009)의 연구에서는 참여자에게 현재 자기, 미래 자기, 현재 타인, 미래 타인의 성격 특성에 관해 생각하게 한 뒤 이들의 뇌를 촬영하였는데, 미래 자기를 생각할 때의 뇌의 활성화 수준은 현재 자기보다는 타인을 생각할 때와 더 유사했다. Pronin,

Olivola & Kennedy(2008)의 연구에서는 미래 자기가 할 행동을 선택하거나 현재 자기가 할 행동을 선택했는데, 미래 자기가 앞으로 할 행동을 선택할 때는 현재 자기를 대상으로 한 선택보다는 타인을 대신한 선택과 유사한 패턴을 보였다. 즉, 사람들은 미래 자기와 관련한 판단과 결정에서 현재 자기보다는 타인과 더 가깝게 인식하고 행동하는 경향이 있다.

그런데 미래 자기를 타인처럼 여기는 수준에는 정도의 차이가 있다. 위의 Ersner-Hershfield, Garton 등(2009)의 연구에 따르면, 현재 자기와 미래 자기의 뇌의 패턴에서 차이가 큰 사람 일수록 현재 보상을 선호하는 경향이 있었다. 다시 말해, 미래 자기와 현재 자기의 연결 수준이 떨어질수록 미래 보상보다는 현재 보상을 더 선호했다. 미래 자기와 현재 자기의 연결을 지각하는 수준, 즉 미래 자기 연속성이 높을수록 사람들이 현재의 작은 보상보다는 미래의 더 큰 보상을 선택하고자 한다는 사실이 다양한 연구에서 일관적으로 나타났다. 예를 들어, 미래 자기 연속성이 높게 나타난 사람들은 가상의 할인율 과제에서도 현재 보상보다는 미래 보상을 더 선택했으며(낮은 할인율), 실제 저축률도 더 높게 나타났다(Ersner-Hershfield, Wimmer et al., 2009). 소비 과정에서도 유사하게, 미래 자기 연속성이 높을수록 지금 사고 싶은 마음을 누르고 미래에 있을 제품 할인을 기다렸다(Bartels & Urminsky, 2011). Parfit(1984)의 제안처럼, 어떤 사람이 현재의 이득을 선택할지 아니면 미래의 이득을 선택할지를 파악하려면 그 이득이 주어지는 시간적 거리뿐 아니라 그 사람의 정체성이 그 시점의 자기와 얼마나 연결되어있는지를 이해할 필요가 있다(Bartels & Urminsky, 2010 재인용).

기존 연구에서는 미래 자기 연속성이 높은 사람이 실제로 재테크에 더 관심을 가지는지는 확인하지 않았다. 기존 연구는 미래 자기 연속성과 저축의 관계를 중심으로 살펴보았다(예: Ersner-Hershfield, Wimmer et al., 2009). 하지만 미래를 대비하는 방식은 비단 저축에만 있지 않다. 돈을 아끼거나, 다양한 투자 방식을 살펴보는 등 여러 행동으로 나타날 수 있다. Ersner-Hershfield, Wimmer 등(2009)의 연구에서 저축 수준을 확인하기는 했으나, 이는 그 사람이 가진 재산의 비중으로 계산하였으며, 이 사람이 얼마나 재테크에 관심을 가지는지는 측정하지 않았다. Sims, Raposo, Bailenson & Carstensen(2020)의 연구에서는 참여자의 미래 자기 지각이 경제 지식수준 및 장기 투자 의도에 미치는 영향력을 살펴보았다. 여기서 미래 자기를 인식하는 방식으로 나이 든 얼굴을 가상현실로 만들어 보여주는 방법을 사용하였는데, 나이 든 모습을 보여주는 방식은 미래 자기 연속성을 높인다고 알려져 있다(Hershfield et al., 2011). 하지만 이 연구에서는 직접 미래 자기 연속성을 측정하지 않았다. 따라서 본 연구에서는 미래 자기 연속성이 실제로 재테크에 관심을 가지는 것과 관련이 있는지를 살펴보고자 한다.

가설 1. 미래 자기 연속성이 높을수록 재테크 의도가 높게 나타난다.

장기 지향성과 미래 자기 연속성

미래 자기 연속성은 미래 자기에 관한 지각이기에 시간 지각의 영향을 받으리라 예상할 수 있다. 시간 지각에 영향을 미치는 변수로 문화가 있다. 연구에 따르면, 문화권에 따라

시간을 지각하는 방식은 차이가 난다(Hofstede et al., 2010). 어떤 문화권은 좀 더 현재 지향적이고, 어떤 문화권은 현재로부터 먼 시간을 중요시한다(Hofstede et al., 2010; Zimbardo & Boyd, 2008).

Ji 등(2019)은 문화에 따른 시간 지각의 차이가 미래 자기 연속성에 미치는 영향을 직접적으로 보여주었다. 이 연구에서는 중국인과 유럽계 캐나다인의 미래 자기 연속성을 비교하였는데, 중국인의 미래 자기 연속성은 캐나다인보다 높게 나타났다. 구체적으로, 중국인은 캐나다인보다 과거를 더 가깝게 느꼈고, 근접성은 과거 자기 연속성(past self-continuity)을 높였으며, 과거 자기 연속성은 미래 자기 연속성을 높였다.

현재가 아닌 시간, 즉 과거와 미래를 연결하는 이 특징은 장기 지향성 개념에서 살펴볼 수 있다. 문화적 차원 연구(Hofstede & Bond, 1988; Hofstede et al., 2010)에 따르면, 한국을 포함한 동아시아 문화권에서는 현재에서 먼 시간, 즉 과거나 미래의 가치를 중요하게 생각하는 장기 지향적 특징이 있다. 장기 지향성은 맥락 중심의 사고방식과 관련이 있다. Nisbett, Peng, Choi, & Norenzayan(2001)에 의하면 동아시아 사람들은 대상에 대해 생각할 때 대상 그 자체보다도 주변 맥락에 대해 고려하는 종합적 사고(holistic thinking)를 한다. 장기 지향적 성향은 맥락 중심적인 동아시아 문화권에서 시간의 맥락을 생각하는 것이라고 볼 수 있다(Bearden et al., 2006). 현재 자기를 대상으로 본다면 현재의 맥락, 즉 현재를 만들어 낸 과거는 어떠했고, 앞으로 현재를 통해 미래에 어떻게 될 것인지를 종합적으로 생각한다고 볼 수 있다. 이에 따라 보면 Ji 등(2019)의 연구에서 중국인들은 백인인 캐나다

인보다 먼 시간의 자기가 현재 자기에게 중요해서 미래 자기 연속성이 높게 지각되었을 수 있다. 다시 말해, 장기 지향적 특징이 미래 자기 연속성 지각에 관여했을 수 있다. 다만, Ji 등(2019)의 연구에서는 장기 지향성을 직접 측정하지 않았으며, 단지 문화가 다른 집단을 비교한 결과를 제시했다. 한편, 시간 지향성은 원래 문화의 차이를 설명하기 위해 고안되었으나, 다양한 연구를 통해 이 특성에 개인차가 있음을 밝혔다(예: Bearden et al., 2006; Wong & Wyer, 2016). 또한 Kopalle, Lehmann & Farley(2010)의 연구에서는 실험을 통해 장기 지향성을 점화시켰다. 이에 따라 본 연구에서는 문화 차를 넘어서서 장기 지향성이 직접적으로 미래 자기 연속성을 높이는지 확인할 것이다.

가설 2. 장기 지향적일수록 미래 자기 연속성은 높게 나타난다.

장기 지향성, 미래 자기 연속성, 재테크 의도

장기 지향적인 문화는 현재를 희생하여 미래의 보상을 얻는 것을 지향하는 분위기와 관련이 있다. 예를 들어, 미래를 위해 지금 돈을 아껴 저축하거나, 미래의 성공을 위해 지금 일을 더 많이 하거나, 미래를 위해 교육에 투자하는 경향성과 관련이 있다(Bearden et al., 2006; Hofstede et al., 2010). 이는 미래 자기 연속성이 높은 사람들이 보이는 특징과 유사하다. 미래 자기 연속성은 현재의 보상을 포기하고 미래의 보상을 선택하는 미래 지향적인 선택을 유도한다고 알려져 있다(Bartels & Urminsky, 2011; Hershfield, 2011). 구체적인 예시로 저축이 있다(Ersner-Hershfield, Wimmer et

al., 2009).

정체성 기반 동기(identity based motivation, Oyserman & Destin, 2010)이론에 의하면, 특히 자기 통제나 자기 조절이 요구되는 상황에서, 자신의 정체성과 관련이 있을 때 사람들은 목표 달성을 더 동기화되는 경향이 있다. 목표를 달성하기 힘든 상황에서, 자신의 정체성과 관련이 없다고 생각하면 포기를 더 쉽게 하지만, 자신의 정체성과 관련이 있는 어려움이라고 생각하면 이를 극복하고 목표를 달성하고자 동기화된다. 미래 지향적인 선택 역시 현재의 보상을 희생하는 어려움이 포함된다. 재테크도 여기에 포함되는데, 재테크는 필연적으로 현재 쓸 수 있는 돈을 쓰지 못하고 미래를 기대하며 투자하고 기다리는 시간이 포함되기 때문이다. 정체성 기반 동기에 따라 추론하자면, 장기 지향적인 사람들은 현재를 참고 기다릴 수 있는데 왜냐하면 미래 자기가 현재 자기에게 중요한 정체성이기 때문이다. 따라서 장기 지향적인 사람들은 미래 자기를 현재 자기처럼 지각할 가능성이 크고, 결과적으로 미래에 제공되는 큰 보상을 선택하고 기다릴 수 있다. 이런 논리적인 흐름은 가능하지만, 여태 장기 지향성과 미래 자기 연속성을 동시에 살펴본 연구는 드물뿐더러, 장기 지향성, 미래 자기 연속성, 재테크 의도의 관계를 경험적으로 증명한 연구도 없다. 이상의 이론적 배경에 따라, 장기 지향성이 미래 자기 연속성을 높이고, 이것이 재테크 의도에 영향을 미치는지 확인해 볼 것이다.

가설 3. 미래 자기 연속성은 장기 지향적 특성이 재테크 의도에 미치는 영향을 매개 한다.

연구 1

방법

연구 대상

세 집단에서 설문을 수집하였다. 첫째, 충청도 소재 대학교에서 심리학 수업을 듣는 학생을 대상으로 온라인 설문을 진행하였다. 둘째, 충청도 소재 대학교의 재학생을 대상으로 온라인 커뮤니티를 통해 설문을 진행하였다. 셋째, 서울 소재 대학교의 재학생을 대상으로 온라인 커뮤니티를 통해 설문을 진행하였다. 중도 탈락자 9명을 제외한 321명을 대상으로 분석하였다. 성비는 여성 72%, 나이 평균은 23.1세였다.

측정 도구

미래 자기 연속성

Ersner-Hershfield, Garton 등(2009) 및 Bartels와 Urminsky(2011)에서 사용한 자기 연속성 척도를 사용하였다. 이 척도는 현재 자신과 10년 후 미래의 자기가 타인처럼 느껴지는 경우(1번)부터 나랑 유사하게 느끼는 경우(7번)까지 총 7개의 벤 다이어그램이 있으며 이 중 자신이 생각하는 수준을 선택하게 한다. Ersner-Hershfield, Garton 등(2009)의 연구에서 신뢰도는 .66이었다. 자세한 내용은 부록 1에 제시하였다.

장기 지향성

Bearden 등(2006)의 장기 지향성 척도(long-term orientation scale)를 번역하여 사용하였다. 장기 지향성 척도는 전통(예: “전통을 존중하-

는 것은 나에게 중요하다.”)과 계획(예: “나는 미래의 성공을 위해 오늘의 즐거움을 포기하는 것에 개의치 않는다.”)의 2개의 하위 영역으로 구성되어있다. 각 영역에 4문항씩 총 8 문항이며, 7점 척도(1: 전혀 아니다, 7: 매우 그렇다)로 측정하였다. 본 연구에서 내적 신뢰도 Cronbach's α 는 각각 .70(전통), .81(계획)이었다. 부록 2에 문항을 작성하였다.

재테크 의도

참여자들의 재테크 의도를 살펴보기 위해 “나는 평소에 재테크에 관심을 가진다.”를 7점 척도(1: 전혀 아니다, 7: 매우 그렇다)로 측정하였다. 이때, 재테크를 ‘재산을 늘리기 위해 재산을 모으거나 투자하는 행위’로 정의하였으며, 문항 옆에 이를 명시함으로써 용어에서 오는 혼란을 방지하고자 했다.

연구 과정 및 자료 분석

모든 연구는 온라인으로 진행되었다. 모든 연구는 참여 희망자에 한하여 실시되었으며

설문 내용은 사전에 IRB를 통해 검수받았다. 참여 보상으로 추가 점수 또는 3,000원 상당의 기프티콘이 제공되었다. 연구 참여자를 대상으로 사고 유형, 미래 자기 연속성, 재테크 의도를 측정하였다. 연구 후 디브리핑을 진행하였다. 사고 유형, 미래 자기 연속성, 재테크 의도의 관계를 확인하기 위해 상관분석, 단순 회귀분석 및 중다회귀분석을 진행하였다. 변수의 매개 관계를 확인하기 위해 Hayes(2013)의 SPSS Process macro(model 4)를 이용해 분석하였다. 분석 도구는 SPSS 21을 사용하였다.

결과 및 논의

각 변수의 상관관계 및 기술 통계량은 표 1에 제시하였다. 상관분석 결과, 미래 자기 연속성과 장기 지향성은 정적 상관을 보이며 통계적으로 유의미했다($r = .398, p < .001$). 단, 통계적 유의성은 인원수에 따른 결과일 수 있다. 상관 계수는 중간 정도의 상관이라고 볼 수 있다. 장기 지향성의 두 하위 요인인 계획($r = .410, p < .001$)과 전통($r = .235, p <$

표 1. 장기 지향성, 미래 자기 연속성, 재테크 의도, 소득의 기술 통계량 및 상관 계수

변수	계획	전통	장기 지향성	자기 연속성	재테크 의도
계획	1				
전통	.292***	1			
장기 지향성	.793***	.814***	1		
자기 연속성	.410***	.235***	.398***	1	
재테크 의도	.415***	.181**	.367***	.273***	1
<i>M</i>	4.615	4.333	4.473	2.990	3.688
<i>SD</i>	1.064	1.116	0.876	1.445	1.935

** $p < .01$, *** $p < .001$

.001) 모두 미래 자기 연속성과 정적으로 유의 미했다. 장기 지향성이 미래 자기 연속성에 미치는 영향력을 분석하기 위해 단순회귀분석을 진행하였다. 연구 결과, 장기 지향적일수록 미래 자기 연속성은 높게 나타났으며($B = 0.657, t = 7.758, p < .001$), 이 모형이 통계적으로 유의미하였다($F = 60.193, p < .001, R^2 = .156$). 세부적으로 어떤 하위 요인이 영향을 미치는지 살펴보기 위해 중다회귀분석을 진행하였다. 중다회귀분석 결과, 전통($B = 0.041, t = 2.372, p < .05$)과 계획($B = 0.127, t = 7.040, p < .001$) 모두 미래 자기 미래 자기 연속성을 잘 예측하는 변수로 나타났다($F = 35.504, p < .001, R^2 = .177$). 이에 따라 가설 2가 지지되었다.

재테크 의도의 경우, 장기 지향성($r = .367, p < .001$)과 미래 자기 연속성($r = .273, p < .001$) 모두 양의 상관을 보였으며, 통계적으로도 유의미했다. 상관 계수는 약함(전통, $r = .181$)에서 중간 정도(계획, $r = .415$)의 상관을 보였다. 가설 1을 확인하기 위해 단순회귀분석을 진행하였다. 연구 결과, 미래 자기 연속성이 높을수록 재테크 의도는 높게 나타났으

며($B = 0.366, t = 5.075, p < .001$), 이 모형이 통계적으로 유의미하였다($F = 25.752, p < .001, R^2 = .072$). 따라서 가설 1은 지지되었다.

다음은 장기 지향성이 재테크 의도에 미치는 영향에서 미래 자기 연속성의 매개효과를 검증하였다. 표 2 및 그림 1에서 분석 결과를 볼 수 있다. 각 경로의 유의성 검증 결과 장기 지향성은 재테크 의도($B = 0.678, t = 5.460, p < .001$) 및 미래 자기 연속성($B = 0.657, t = 7.758, p < .001$)에 정적으로 유의한 영향을 미쳤다. 미래 자기 연속성이 재테크 의도($B = 0.202, t = 2.685, p < .001$)에 미치는 영향도 통계적으로 유의미했다. 장기 지향성이 재테크 의도에 영향을 미치는 데 있어 미래 자기 연속성의 매개효과를 살펴보면, 장기 지향성이 재테크 의도에 미치는 영향을 단독으로 측정했을 때의 회귀계수($B = 0.811, t = 7.051, p < .001$)보다 미래 자기 연속성의 영향력을 고려한 조건에서 0.678로 줄어들었으므로 매개효과가 있다. 그러나 여전히 독립변수의 회귀계수가 통계적으로 유의미하므로 부분 매개한다고 볼 수 있다.

표 2. 장기 지향성이 재테크 의도에 영향을 미치는 데 있어 미래 자기 연속성의 매개효과(연구 1)

경로의 유의성 검증							
경로			<i>B</i>	<i>se</i>	<i>t</i>	<i>LLCI</i>	<i>ULCI</i>
장기지향성	→	자기연속성	0.657	0.085	7.758***	0.490	0.823
장기지향성	→	재테크의도	0.678	0.124	5.460***	0.434	0.922
자기연속성	→	재테크의도	0.202	0.075	2.685***	0.054	0.351
간접효과 검증							
독립	매개	종속	<i>B</i>	<i>BootSE</i>	<i>BootLLCI</i>	<i>BootULCI</i>	
장기지향성	자기연속성	재테크의도	0.133	0.053	0.034	0.244	

*** $p < .001$.

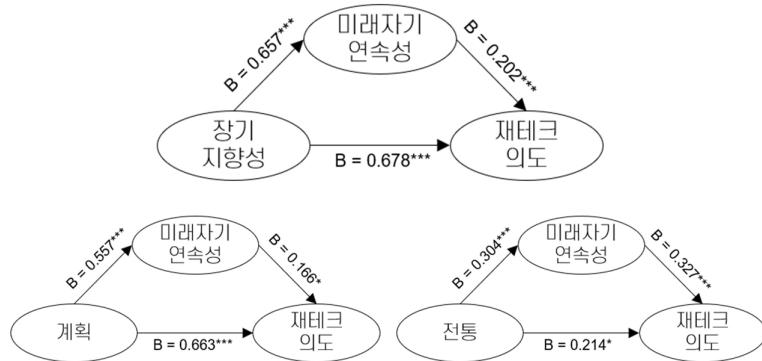


그림 1. 장기 지향성이 재테크 의도에 미치는 영향에서 미래 자기 연속성의 매개효과(위: 장기 지향성 전체, 아래 왼: 계획, 오: 전통).

장기 지향성이 재테크 의도에 영향을 미치는 데 있어 미래 자기 연속성의 간접효과 유의성 검증을 위해 bootstrapping을 사용하였다 (Shrout & Bolger, 2002). 장기 지향성이 미래 자기 연속성을 경유하여 재테크 의도에 이르는 경로의 부분 매개를 5000번 반복추출하여 bootstrapping을 실시하였다. 분석 결과 장기 지향성이 미래 자기 연속성을 경유하여 재테크 의도에 이르는 경로의 경우 간접효과의 95% 신뢰구간에서 0을 포함하고 있지 않기 때문에 통계적으로 유의한 것으로 나타났다($B = 0.133$, $CI [0.034 \sim 0.244]$). 따라서 가설 3이 지지되었다.

장기 지향성의 두 하위 요인의 개별 효과를 보기 위해 각 하위 요인으로 bootstrapping을 사용하여 간접효과 분석을 진행하였다. 그 결과, 계획($B = 0.051$, $CI [0.007 \sim 0.100]$)과 전통($B = 0.057$, $CI [0.026 \sim 0.093]$) 모두 신뢰 구간에서 0을 포함하지 않기 때문에 간접효과가 통계적으로 유의미했다. 경로 분석 결과는 그림 1에서 확인할 수 있다. 단, 장기 지향성의 하위요인이 재테크 의도에 미치는 영향을 중다회귀분석 한 결과를 보면 전통($B = 0.112$,

$t = 1.219$, $p = .224$)은 통계적으로 설명력이 유의하지 않았고, 계획($B = 0.721$, $t = 7.449$, $p < .001$) 요인만이 유의미했으므로($F = 34.042$, $p < .001$, $R^2 = .171$), 과거 지향적인 특성이 미래 자기 연속성을 통해 재테크 의도에 미치는 영향은 제한적일 수 있다. 이에 따라 연구 2에서는 장기 지향성 중 미래 지향적 사고에 집중해서 볼 것이다.

여러 연구를 통해, 장기 지향성 및 미래 자기 연속성이 저축과 같은, 미래의 금전적 보상을 위해 현재를 희생하는 행동과 관련이 있다는 것이 밝혀졌다(예: Bartels & Urminsky, 2011; Bearden et al., 2006). 그러나, 실제로 재테크에 얼마나 관심을 가지는지를 묻는 연구는 드물었으며, 각자가 경제 행동과 밀접한 변수임에도 장기 지향성과 미래 자기 연속성을 동시에 재테크 의도와 관련짓는 연구는 연구자가 아는 한도 내에서는 없었다. 본 연구 결과에 따르면, 장기 지향적인 사람들이 재테크 의도가 높은 이유는 일부 미래 자기와의 연결이 높은 데서 기인한다.

장기 지향성은 개인의 차이가 있음에도 대부분 문화 차 변수로써 연구되었으며, 마찬가

지로 장기 지향성과 미래 자기 연속성의 관계는 문화 차 연구에서만 확인할 수 있었다(예: Ji et al., 2019). 본 연구의 결과는 이를 확장하여 장기 지향성, 미래 자기 연속성이 개인 차원에서 관련이 있음을 밝혔다. 그러나, 상관분석을 중심으로 확인했기에 장기 지향성이 미래 자기 연속성을 높이는지 그 인과관계가 분명하지 않다. 이에 따라, 추가 연구를 진행하여 변수 간의 관계를 살펴보고자 했다.

이다. 장기 지향성 조건에서는 미래 지향적인 가치를 추구하는 것이 얼마나 바람직한가에 관한 글을 읽고, 자신이 실제로 미래를 위해 현재를 희생했던 경험에 관해 작성한다. 글 제목은 ‘오늘 천 원을 아낀다면, 미래에는 십만 원으로 돌아옵니다’이다. 통제 조건에서는 일상생활에 관한 글을 읽고, 자신이 저녁에 하는 통상적인 행동에 대해 작성한다. 글 제목은 ‘삶은 반복적인 활동의 연속입니다’이다.

연구 2

방 법

연구 대상

두 집단에서 설문을 수집하였다. 첫째, 충청도 소재 대학교에서 심리학 수업을 듣는 학생들을 대상으로 온라인 설문을 진행하였다. 둘째, 서울 소재 대학교의 재학생을 대상으로 온라인 커뮤니티를 통해 설문을 진행하였다. 중도 탈락자 6명을 제외한 159명을 대상으로 분석하였다. 성비는 여성 66%, 나이 평균은 22.1세였다.

측정 도구

미래 자기 연속성

연구 1과 동일한 척도를 사용하였다.

장기 지향성

Kopalle 등(2010)의 장기 지향성 점화 과제를 번역하여 사용하였다. 참여자들이 글을 읽고 글과 관련한 개인적인 경험을 작성하는 과제

재테크 의도

참여자의 재테크 의도를 살펴보기 위해 “미래의 나를 위해 재테크를 하고자 한다.”를 7점 척도(1: 전혀 아니다, 7: 매우 그렇다)로 측정하였다. 연구 1과 마찬가지로, 재테크의 정의를 문항 옆에 명시함으로써 참여자의 혼란을 방지하고자 했다.

재테크 프로그램 참여 의도

재테크 의도가 관련 행동으로 이어지는지 확인하기 위해, 재테크를 공부할 수 있는 프로그램을 안내하고 이에 대한 매력 수준을 확인하였다. 대부분의 참여자가 학생이기에, 학생들에게 익숙한 공부 모임을 제시하였다. 이는 미래 자기 선명성과 저축 의도를 살펴본 Sims 등(2020)의 연구에서 사용한 것이다. 구체적으로, 참여자에게 ‘방학을 맞이하여 공부 모임원을 모집하고자 한다’는 커버스토리를 제시한 후, 안내문 속의 공부 모임에 얼마나 관심이 있는지를 질문하였다. 참여자는 공부 모임 안내를 읽고 이 모임에 얼마나 관심이 있는지를 7점 수준(1: 전혀 아니다, 7: 매우 그렇다)에서 측정하였다. 자세한 도구는 부록 3에 제시하였다.

연구 과정 및 자료 분석

모든 연구는 온라인으로 진행되었다. 모든 연구는 참여 희망자에 한하여 실시되었으며 설문 내용은 사전에 IRB를 통해 검수받았다. 참여 보상으로 추가 점수 또는 3,000원 상당의 기프티콘이 제공되었다. 먼저 참여자의 미래 자기 연속성, 장기 지향성 수준, 소득 수준 및 소득원, 재테크에 대한 전반적인 관심 등을 측정하였고, 이후 관련 없는 다른 여러 과제(틀린 그림 찾기 등)를 진행한 후에 장기 지향성 조작 과제를 진행하였다. 집단 선정은 설문 프로그램을 통해 임의로 지정되었다. 조작 후 조작 점검, 미래 자기 연속성 수준, 재테크 의도를 측정하였다. 연구 후 디브리핑을 진행하였다. 장기 지향성이 미래 자기 연속성 및 재테크 의도에 영향을 미치는지 확인하기 위해 독립 t 검증을 하였다. 장기 지향성과 재테크 의도의 관계를 미래 자기 연속성이 매개하는지 확인하기 위해 Hayes(2013)의 SPSS Process macro(model 4)로 분석하였다. 분석 도구는 SPSS 21을 사용하였다.

결과 및 논의

분석에 앞서 집단 간에 재테크 경향성, 성향적 미래 자기 연속성, 성향적 장기 지향성 수준이 통계적으로 유의미한 차이가 나는지 확인하였다. 재테크 경향성은 네 문항으로, 경제에 얼마나 관심을 가지는지, 돈을 아끼는 데 얼마나 관심이 있는지, 돈을 모으는 데 얼마나 관심이 있는지, 투자에 얼마나 관심이 있는지를 질문하였다. 모든 경우에서 집단 간 차이가 없었기에(재테크 경향성, $t = -0.102$, p

= .919; 미래 자기 연속성, $t = 0.626$, $p = .532$; 장기 지향성, $t = 0.823$, $p = .412$), 집단의 성질이 균일하다고 보고 분석을 진행하였다. 사전에 측정한 집단 간 기술 통계치는 부록 4에서 확인할 수 있다. 장기 지향성 점화가 잘 되었는지 확인하기 위해 “미래의 결과를 위해 당장의 즐거움이나 만족감을 희생하는 것이 바람직하다”를 질문하였다. 이 문항은 Bearden 등(2006)의 장기 지향성 척도 중 한 문항(문항 6)을 변형한 것이다. 조작 점검 결과, 장기 지향성을 점화한 집단($M = 5.33$, $SD = 1.061$)은 통제 집단($M = 4.58$, $SD = 1.28$)에 비해 유의미하게 본 문항에 더 동의하였다($t = 4.041$, $p < .001$). 이에 따라, 조작이 잘 되었다고 판단하고 분석을 진행하였다.

장기 지향성 집단에서 미래 자기 연속성이 더 높은지 확인하기 위해 독립 t 검증을 진행하였다. 장기 지향성 집단의 미래 자기 연속성($M = 3.78$, $SD = 1.483$)은 통제 집단($M = 3.15$, $SD = 1.207$)보다 통계적으로 유의미하게 더 높았다($t = 4.041$, $p < .001$). 따라서 장기 지향적인 시간관을 가질수록, 미래 자기 연속성은 더 높아진다. 미래 자기 연속성의 증가가 재테크 의도에 미치는 영향을 분석하기 위해 회귀분석을 진행하였다. 미래 자기 연속성($B = 0.343$, $t = 4.696$, $p < .001$)은 재테크 의도를 정적으로 유의미하게 설명했다($F = 24.695$, $p < .001$, $R^2 = .130$). 따라서 가설 1과 2는 모두 지지되었다.

다음은 장기 지향성이 재테크 의도에 미치는 영향에서 미래 자기 연속성의 매개효과를 검증하였다. 표 3에서 분석 결과를 볼 수 있다. 각 경로의 유의성 검증 결과 장기 지향성은 미래 자기 연속성($B = -0.652$, $t = -2.822$, $p < .01$)과 재테크 의도($B = -0.420$, $t =$

표 3. 장기 지향성이 재테크 의도에 영향을 미치는 데 있어 미래 자기 연속성의 매개효과(연구 2)

		경로의 유의성 검증					
경로		B	se	t	LLCI	ULCI	
장기지향성	→	자기연속성	-0.652	0.231	-2.822**	-1.109	-0.196
장기지향성	→	재테크의도	-0.420	0.208	-2.019*	-0.832	-0.009
자기연속성	→	재테크의도	0.312	0.070	4.452***	0.174	0.451
		간접효과 검증					
독립	매개	종속	B	BootSE	BootLLCI	BootULCI	
장기지향성	자기연속성	재테크의도	-0.204	0.081	-0.376	-0.059	

* $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$. 장기 지향성 집단은 1, 통제 집단은 2로 코딩하였음.

-2.019, $p < .05$)에 통계적으로 유의한 영향을 미치는 것으로 나타났으며, 미래 자기 연속성은 재테크 의도($B = 0.312$, $t = 4.452$, $p < .001$)에 정적으로 유의한 영향을 미치는 것으로 나타났다. 장기 지향성이 재테크 의도에 미치는 영향을 단독으로 측정했을 때의 회귀계수($B = -0.624$, $t = -2.903$, $p < .01$)보다 미래 자기 연속성의 영향력을 고려한 조건의 회귀계수가 -0.420로 줄어들었기에 매개효과가 있다고 볼 수 있다. 미래 자기 연속성이 있는 조건에서도 여전히 독립변수의 회귀계수가 통계적으로 유의미하므로 부분 매개한다고 볼 수 있다. 장기 지향성이 재테크 의도에 영향을 미치는 데 있어 미래 자기 연속성의 간접효과 유의성 검증을 위해 5000번 반복추출하는 bootstrapping을 실시하였다. 분석 결과 장기 지향성이 미래 자기 연속성을 경유하여 재테크 의도에 이르는 경로의 경우 간접효과의 95% 신뢰구간에서 0을 포함하고 있지 않기 때문에 통계적으로 유의한 것으로 나타났다($B = -0.204$, CI [-0.376 ~ -0.059]).

마지막으로, 장기 지향성이 재테크 모임 참여 의도에 미치는 영향에서 미래 자기 연속성

의 매개효과를 분석하였다. 표 4에서 관련 내용을 확인할 수 있다. 경로 분석 결과, 장기 지향성 집단이 미래 자기 연속성($B = -0.652$, $t = -2.822$, $p < .01$)에 미치는 경로와 미래 자기 연속성이 참여 의도($B = 0.791$, $t = 5.844$, $p < .001$)에 미치는 경로가 정적으로 유의미했다. 장기 지향성 집단이 참여 의도에 미치는 영향의 경우, 미래 자기 연속성의 영향력을 고려하지 않을 때의 회귀계수는 통계적으로 유의미하나($B = -1.020$, $t = 2.364$, $p < .05$), 미래 자기 연속성의 영향력을 고려하는 경우의 회귀계수는 -0.504로 변해 통계적으로 유의미하지 않았다($t = -1.254$, $p = .212$). 따라서 완전 매개라고 볼 수 있다. 장기 지향성이 미래 자기 연속성을 경유하여 재테크 의도에 이르는 경로의 부분 매개를 5000번 반복추출하여 bootstrapping을 실시하였다. 분석 결과, 장기 지향성이 미래 자기 연속성을 경유하여 재테크 의도에 이르는 경로의 경우 간접효과의 95% 신뢰구간에서 0을 포함하고 있지 않기 때문에 통계적으로 유의한 것으로 나타났다($B = -0.516$, CI [-0.907 ~ -0.150]).

표 4. 장기 지향성이 재테크 모임 참여 의도에 영향을 미치는 데 있어 미래 자기 연속성의 매개효과

경로의 유의성 검증							
경로			B	se	t	LLCI	ULCI
장기지향성	→	자기연속성	-0.652	0.231	-2.822**	-1.109	-0.196
장기지향성	→	참여의도	-0.504	0.402	-1.254	-1.298	0.290
자기연속성	→	참여의도	0.791	0.135	5.844***	0.524	1.059
간접효과 검증							
독립	매개	종속	B	BootSE	BootLLCI	BootULCI	
장기지향성	자기연속성	참여의도	-0.516	0.192	-0.907	-0.150	

** $p < .01$, *** $p < .001$. 장기 지향성 집단은 1, 통제 집단은 2로 코딩하였음.

종합논의

본 논문에서는 미래 지향적 선택에 영향을 미치는 변수인 미래 자기 연속성에 관한 논의를 확장하기 위해 시도되었다. 자기 연속성은 시간에 따른 자기 지각의 일종이다. 그런데 미래에 관한 지각과 자기에 관한 지각은 맥락 의존적이다(Oyserman & Destin, 2010; Peetz & Wilson, 2008). 따라서 자기 연속성 역시 맥락에 의해 변화한다(예: Bartels & Urminsky, 2011; Nurra & Oyserman, 2018). 대표적인 맥락 변수로 문화가 있다. Ji 등(2019)에 따르면, 동아시아권에 속하는 중국인의 미래 자기 연속성은 유럽계 캐나다인 보다 더 높게 나타났다. 이는 동아시아 문화권에서 지배적이라고 알려진 장기 지향적 시간관 때문일 수 있다. Hofstede 등(1988, 2010)에 따르면, 동아시아 문화권에서는 미래의 가치를 중요시하는 장기 지향적 특징을 보인다. 그 결과, 현재 돈을 아껴 미래를 위해 저축하려는 경향이 강하다(Bearden et al., 2016). 그런데 이는 미래 자기 연속성의 연구 결과와 유사하다. 미래 자기 연속성이 높을수록, 미래 자기와 현재 자기가 연관이 있다고

생각하며, 따라서 미래를 위해 저축을 더 하는 특징을 보인다(Ersner-Hershfield, Garton, et al., 2009). 그렇다면 기존 연구에서 장기 지향적인 사람들이 미래 보상을 더 가치 있게 여길 수 있는 이유는 이들이 미래 자기를 현재 자기의 정체성과 관련이 높다고 느끼기 때문이 아닐까? 본 연구는 다음과 같은 질문에서 출발하였다.

한편 장기 지향적 특성은 문화적 차이를 넘어 개인차 변수로 사용될 수 있으나, 여태 장기 지향성과 미래 자기 연속성을 보는 연구는 문화 차를 중심으로 이루어졌다. 본 연구에서는 이를 확장하여 장기 지향적 특성을 개인의 성향 차이와 상황적 점화로 살펴보았으며, 이 경우에도 미래 자기 연속성 지각에 영향을 미치는지 확인하고자 했다. 구체적으로, 장기 지향적 특성은 미래 자기 연속성을 높이는지, 그리고 장기 지향성이 높아질수록 미래를 위한 투자 의도가 높아지는 것은 미래 자기 연속성이 높아졌기에 발생하는 것인지 확인하고자 했다. 본 연구에 따르면 장기 지향적 특성은 미래 자기 연속성을 높이며, 미래 자기 연속성은 장기 지향적 특성과 재테크 의도의 관

계를 매개하였다.

본 연구를 통해 다음과 같은 점을 생각해 볼 수 있다. 금전적 가치 판단은 위험에 관한 판단(주소현, 2017; Grable, 2000), 시간에 관한 인식(Liberman & Trope, 1998; Zaberman, Kim, Malkoc, & Bettman, 2009), 기회비용의 주관적인 평가(Bartels & Urmansky, 2015), 세상에 관한 변화 지각(임가영 & 손영우, 2019) 등 심리적 요인이 개입한다. 소비자가 소비재를 선택할 때 개인의 정체성이 드러나는 방식을 선호하듯(Onkvisit & Shaw, 1987), 개인의 성향은 투자 형태에 영향을 크게 미친다(예: 주소현, 2017; Howlett, Kees, & Kemp, 2008). 그러나, 개인의 성향이 재테크와 어떤 관계가 있는지 여태 적극적인 연구가 이루어지지 않았다. 이는 아마도 재테크를 포함한 경제활동은 개인의 사고 방식보다는 집단(예: 사회 경제적 수준)이나 상황(예: 시장 경기)에 의해 달라진다고 보는 관점에서 기인한 것 같다. 그러나, 같은 상황에서도 분명 사람에 따라 미래 지향적 행동의 차이는 존재한다(예: Bartels & Urmansky, 2015; Zimbardo & Boyd, 2008), 그리고 재테크는 미래 지향적인 행동의 속성을 가지고 있다. 이렇게 본다면, 개인 성향에 따른 재테크 의도나 관심을 살펴보는 것은 의미 있다고 본다.

금융 투자 상품을 선택하거나 유지하는 과정에서 자기 조절이나 자기 통제 상황이 발생한다. 자기 통제나 자기 조절에 관한 많은 연구에서는 개인의 정체성 지각(Oyserman & Destin, 2010)이나 시간 지각(Peetz & Wilson, 2008)이 자기 조절에 개입한다고 보고한다. 게다가, 대부분의 금융 상품은 시간 간격을 포함하는데, 시간에 관한 인식은 가치평가와 밀접한 관련이 있다(Zimbardo & Boyd, 2008). 개인의 정체성과 시간에 관한 인식은 서로 밀접

하며, 이 둘은 모두 소비자가 어떤 금융 상품에 매력을 느끼고 선택하는지에 영향을 미칠 수 있다. 그러나, 소비재로서의 금융 상품과 소비자 유형에 관한 연구는 상대적으로 드물다. 본 연구는 금융 상품이나 금융 정보에 관심을 두는 소비자 성향 중 하나로 장기 지향적 특성과 미래 자기 연속성을 이야기하고자 했다.

자신에게 더 잘 맞는(fit) 메시지에 관여가 잘 된다는 사실을 고려한다면(Cesario, Grant & Higgins, 2004; Higgins, Idson, Freitas, Spiegel & Molden, 2003), 투자 프로그램, 특히 단기보다 장기 투자 프로그램에 관심이 있는 소비자들은 미래 자기와 현재 자기의 관계를 부각하는 메시지에 더 적극적으로 응할 가능성이 있다. 일반적으로 단기 투자와 비교했을 때, 장기 투자는 시간이 먼 만큼 보상이 구체적으로 느껴지지 않을 수 있고, 따라서 단기 투자보다 매력적이지 않을 수 있다. 게다가 사람들은 상황이 현재 자기의 정체성과 관련이 있을 때 더 행동하고자 동기화되는데(Oyserman & Destin, 2010), 사람들은 미래로 갈수록 미래 자기를 현재 자기와 관련이 없다고 생각한다(예: Bartels & Rips, 2010). 그럼에도 불구하고 장기 투자에 관심을 보이고 실제 투자 행동으로 나서는 사람은 장기적인 시간 뒤의 자기도 현재 자기와 관련이 깊다고 생각하는 사람일 것이다. 실제로, 타인을 위한 기부 메시지를 응용하여 연금 저축을 홍보한 Bryan과 Hershfield(2013)의 연구를 보면, 기부 메시지를 응용한 책임감 기반 메시지를 본 집단 중 미래 자기 연속성이 높은 사람은 실제 투자 의향을 더 보였다. 본 연구에서 사용한 자기 연속성은 10년 뒤의 자기를 현재 자기와 얼마나 관련이 있는지를 생각한 정도다. 따라서 미래

자기 연속성이 높게 지각될 때 장기 투자 상품은 더 매력적으로 보일 수 있다(Hershfield, 2019).

본 연구의 제한점은 크게 두 가지를 들 수 있다. 첫째, 다양한 자기 연속성을 살펴볼 필요성이다. 자기 연속성에는 미래 자기 연속성뿐 아니라 과거 자기와 현재 자기의 관계를 생각하는 과거 자기 연속성(past self-continuity), 과거, 현재, 미래의 연결을 고려하는 전반적 자기 연속성(global self-continuity)이 있다 (Sedikides, Hong & Wildschut, 2022). 본 연구에서는 미래 지향적인 선택에서 주로 연구된 미래 자기 연속성을 중심으로 했으나 다양한 자기 연속성을 비교한다면 더 풍성한 결론을 도출할 수 있을 것이다. 둘째, 연령층의 다양화이다. 본 연구에서, 참여자의 대부분은 대학생이었다. 본 연구는 실제 투자보다 재테크에 대한 전반적인 관심이나 의향을 살펴보기로 진행되었기에 실제 소득 수준이 크게 영향을 미치지 않는 주제라고 보았으며, 따라서 대학생을 중심으로 보더라도 충분한 결과를 얻을 수 있으리라 판단했다. 실제로 연구에서 소득 수준을 통제한 이후에도 결과는 통계적으로 유의미하게 도출되었다. 게다가, 대학생은 잠재적 또는 실질적 소비자이기도 하다. 이들이 재테크에 관심을 두는 정도에서의 차이가 생활 양식이나 직업 선택 과정에의 차이를 발생시킬 수 있으며, 앞으로 사회 초년생이 되었을 때 다양한 금융 상품에 관심을 가지는 정도에도 영향을 미칠 수 있다. 그러나, 만일 대학생이 아닌 사회인을 대상으로 실제로 투자하는 돈의 비율이나 방법 등을 확인하거나 혹은 장기적인 연구로 대학 시절의 장기 지향성과 미래 자기 연속성 수준이 사회인이 되어서 실제 투자 수준에서의 변화를 예측하는지 연

구한다면 더 풍성한 의미를 제시할 수 있을 것이다.

우리가 시간을 인식하는 방식은 다양한 판단과 결정에 영향을 미친다. 우리의 모든 행동은 시간의 연속성 상에서 이루어지고, 우리가 생각하는 시간에 맞춰 조절되고 변화하기 때문이다(Ariely & Zakay, 2001). 미래 자기 연속성 연구는 단순히 시간에 관한 감각뿐만 아니라 그 시간에 존재하는 미래 자기를 생각하는 방식이 어떻게 미래 지향적 행동에 영향을 미치는지를 설명하고자 한다. 이를 통해 어찌 보면 낯설 수 있는 미래 자기와의 친밀감을 올리고 이를 통해 미래를 대비하는 행동으로 이어지도록 돋고자 한다. 사람들이 정체성과 맞는 행동을 하고자 동기화된다는 점을 생각할 때(Oyserman & Destin, 2010), 시간에 따라 정체성이 어떻게 변화하는지를 살펴보는 자기 연속성은 적응적 행동 및 판단을 돋고자 하는 다양한 분야에서 의미가 있을 것이다.

참고문헌

- 임가영, 손영우 (2019). 변화 개념의 상대적 인식이 시간 할인에 미치는 영향: 예상된 미래 변화량과 자아연속성의 조절된 매개 효과. *한국심리학회 학술대회 자료집*, 301-301.
- 주소현 (2017). 투자 위험수용성향 척도의 활용성에 관한 연구 - Grable & Lytton의 시나리오형 문항과 단일문항 측정방법의 비교. *소비자학연구*, 28(1), 129-156.
doi: 10.35736/JCS.28.1.7
- Adelman, R. M., Herrmann, S. D., Bodford, J. E., Barbour, J. E., Graudejus, O., Okun, M. A.,

- & Kwan, V. S. Y. (2016). Feeling closer to the future self and doing better: Temporal psychological mechanisms underlying academic performance. *Journal of Personality*, 85(3), 398-408. doi: 10.1111/jopy.12248
- Ainslie, G. (1975). Specious reward: A behavioral theory of impulsiveness and impulse control. *Psychological Bulletin*, 82(4), 463-496. doi: 10.1037/h0076860
- Ariely, D., & Zakay, D. (2001). A timely account of the role of duration in decision making. *Acta Psychologica*, 108(2), 187-207. doi: 10.1016/s0001-6918(01)00034-8
- Bartels, D. M., & Rips, L. J. (2010). Psychological connectedness and intertemporal choice. *Journal of Experimental Psychology: General*, 139(1), 49-69. doi: 10.1037/a0018062
- Bartels, D. M., & Urminsky, O. (2010). Impatience as intertemporal egoism. *Proceedings of the Annual Meeting of the Cognitive Science Society*, 32(32), <https://escholarship.org/uc/item/77f7m0wg>
- Bartels, D. M., & Urminsky, O. (2011). On intertemporal selfishness: How the perceived instability of identity underlies impatient consumption. *Journal of Consumer Research*, 38(1), 182-198. doi: 10.1086/658339
- Bartels, D. M., & Urminsky, O. (2015). To know and to care: How awareness and valuation of the future jointly shape consumer spending. *Journal of Consumer Research*, 41(6), 1469-1485. doi: 10.1086/680670
- Bearden, W. O., Money, R. B., & Nevins, J. L. (2006). A measure of long-term orientation: Development and validation. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 34(3), 456-467. doi: 10.1177/0092070306286706
- Becker, M., Vignoles, V. L., Owe, E., Easterbrook, M. J., Brown, R., Smith, P. B., ... & Lay, S. (2018). Being oneself through time: Bases of self-continuity across 55 cultures. *Self and Identity*, 17(3), 276-293. doi: 10.1080/15298868.2017.1330222
- Blouin-Hudon, E. M. C., & Pychyl, T. A. (2015). Experiencing the temporally extended self: Initial support for the role of affective states, vivid mental imagery, and future self-continuity in the prediction of academic procrastination. *Personality and Individual Differences*, 86, 50-56. doi: 10.1016/j.paid.2015.06.003
- Blouin-Hudon, E. M. C., & Pychyl, T. A. (2017). A mental imagery intervention to increase future self continuity and reduce procrastination. *Applied Psychology*, 66(2), 326-352. doi: 10.1111/apps.12088
- Bryan, C. J., & Hershfield, H. E. (2013). You owe it to yourself: Boosting retirement saving with a responsibility-based appeal. *Decision*, 1(S), 2-7. doi: 10.1037/2325-9965.1.S.2
- Cesario, J., Grant, H., & Higgins, E. T. (2004). Regulatory fit and persuasion: Transfer from "feeling right." *Journal of Personality and Social Psychology*, 86(3), 388-404. doi: 10.1037/0022-3514.86.3.388
- Elster, J. (1979). *Ulysses and the Sirens*. New York: Cambridge U.
- Ersner-Hershfield, H., Garton, M. T., Ballard, K., Samanez-Larkin, G. R., & Knutson, B. (2009). Don't stop thinking about tomorrow: Individual differences in future self-continuity

- account for saving. *Judgment and Decision making*, 4(4), 280-286.
<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC2747683/>
- Ersner-Hershfield, H., Wimmer, G. E., & Knutson, B. (2009). Saving for the future self: Neural measures of future self-continuity predict temporal discounting. *Social Cognitive and Affective Neuroscience*, 4(1), 85-92.
doi: 10.1093/scan/nsn042
- Frederick, S., Loewenstein, G., & O'donoghue, T. (2002). Time discounting and time preference: A critical review. *Journal of Economic Literature*, 40(2), 351-401.
doi:10.1257/002205102320161311
- Grable, J. E. (2000). Financial risk tolerance and additional factors that affect risk taking in everyday money matters. *Journal of Business Psychology*, 14, 625-630.
doi: 10.1023/A:1022994314982
- Hayes, A. F. (2013). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression-based approach*. New York: The Guilford Press.
- Hershfield, H. E. (2011). Future self continuity: How conceptions of the future self transform intertemporal choice. *Annals of the New York Academy of Sciences*, 1235(1), 30-43.
doi: 10.1111/j.1749-6632.2011.06201.x
- Hershfield, H. E. (2019). The self over time. *Current Opinion in Psychology*, 26, 72-75.
doi: 10.1016/j.copsyc.2018.06.004
- Hershfield, H. E., Goldstein, D. G., Sharpe, W. F., Fox, J., Yeykelis, L., Carstensen, L. L., & Bailenson, J. N. (2011). Increasing saving behavior through age-progressed renderings of the future self. *Journal of Marketing Research*, 48(SPL), S23-S37. doi: 10.1509/jmkr.48.spl.s23
- Higgins, E. T., Idson, L. C., Freitas, A. L., Spiegel, S., & Molden, D. C. (2003). Transfer of value from fit. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84(6), 1140-1153.
doi: 10.1037/0022-3514.84.6.1140
- Hofstede, G & Bond, M. H. (1988). The confucious connection: From cultural roots to economic growth. *Organizational Dynamics*, 16, 4 - 18. doi: 10.1016/0090-2616(88)90009-5
- Hofstede, Hofstede,& Minkov (2010). *차재호, 나 은영 공역. 세계의 문화와 조직: 정신의 소 프트웨어*(3rd ed.). 학지사.
- Howlett, E., Kees, J., & Kemp, E. (2008). The role of self regulation, future orientation, and financial knowledge in long term financial decisions. *Journal of Consumer Affairs*, 42(2), 223-242.
doi: 10.1111/j.1745-6606.2008.00106.x
- Ji, L. J., Hong, E. K., Guo, T., Zhang, Z., Su, Y., & Li, Y. (2019). Culture, psychological proximity to the past and future, and self continuity. *European Journal of Social Psychology*, 49(4), 735-747. doi: 10.1002/ejsp.2544
- Koopmans, T. C. (1960). Stationary ordinal utility and impatience. *Econometrica*, 28(2), 287.
doi: 10.2307/1907722
- Kopalle, P. K., Lehmann, D. R., & Farley, J. U. (2010). Consumer expectations and culture: The effect of belief in karma in India. *The Journal of Consumer Research*, 37, 251-263.
doi: 10.1086/651939
- Liberman, N., & Trope, Y. (1998). The role of

- feasibility and desirability considerations in near and distant future decisions: A test of temporal construal theory. *Journal of Personality and Social Psychology*, 75(1), 5-18.
doi: 10.1037/0022-3514.75.1.5
- Nisbett, R. E., Peng, K., Choi, I., & Norenzayan, A. (2001). Culture and systems of thought: Holistic versus analytic cognition. *Psychological Review*, 108(2), 291-310.
doi: 10.1037/0033-295X.108.2.291
- Nurra, C., & Oyserman, D. (2018). From future self to current action: An identity-based motivation perspective. *Self and Identity*, 17(3), 343-364.
doi: 10.1080/15298868.2017.1375003
- Odum, A. L. (2011). Delay discounting: Trait variable?. *Behavioural Processes*, 87(1), 1-9. doi: 10.1016/j.beproc.2011.02.007
- Onkvisit, S., & Shaw, J. (1987). Self concept and image congruence: Some research and managerial implications. *Journal of Consumer Marketing*, 4(1), 13-23. doi: 10.1108/eb008185
- Oyserman, D., & Destin, M. (2010). Identity-based motivation: Implications for intervention. *The Counseling Psychologist*, 38(7), 1001-1043.
doi: 10.1177/00111000010374775
- Parfit, D. (1971). Personal identity. *The Philosophical Review*, 80(1), 3-27. doi: 10.2307/2184309
- Parfit, D. (1984). *Reasons and persons*. Oxford: Oxford University Press.
- Peetz, J. & Wilson, A. (2008). The temporally extended self: The relation of past and future selves to current identity, motivation, and goal pursuit. *Social and Personality Psychology Compass*, 2, 2090-2106.
doi: 10.1111/j.1751-9004.2008.00150.x.
- Pronin, E., Olivola, C. Y., & Kennedy, K. A. (2008). Doing unto future selves as you would do unto others: Psychological distance and decision making. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34(2), 224-236.
doi: 10.1177/0146167207310023
- Read, D. (2004). Intertemporal choice. In D. J. Koehler & N. Harvey (Eds.). *Blackwell handbook of judgment and decision making* (pp. 424-443). Oxford: Blackwell.
- Rutchick, A. M., Slepian, M. L., Reyes, M. O., Pleskus, L. N., & Hershfield, H. E. (2018). Future self-continuity is associated with improved health and increases exercise behavior. *Journal of Experimental Psychology: Applied*, 24(1), 72-80.
doi: 10.1037/xap0000153
- Sedikides, C., Hong, E. K., & Wildschut, T. (2022). Self-continuity. *Annual Review of Psychology*, 74.
doi: 10.1146/annurev-psych-032420-032236
- Shrout, P. E., & Bolger, N. (2002). Mediation in experimental and nonexperimental studies: New procedures and recommendations. *Psychological Methods*, 7(4), 422-445.
doi: 10.1037/1082-989X.7.4.422
- Sims, T., Raposo, S., Bailenson, J. N., & Carstensen, L. L. (2020). The future is now: Age-progressed images motivate community college students to prepare for their financial futures. *Journal of Experimental Psychology: Applied*, 26(4), 593-603.
doi: 10.1037/xap0000275
- Trope, Y., & Liberman, N. (2010). Construal-level

- theory of psychological distance. *Psychological Review*, 117(2), 440-463.
doi: 10.1037/a0020319
- Wong, V. C., & Wyer Jr, R. S. (2016). Mental traveling along psychological distances: The effects of cultural syndromes, perspective flexibility, and construal level. *Journal of Personality and Social Psychology*, 111(1), 17-33.
doi: 10.1037/pspa0000048
- Zauberman, G., & Urminsky, O. (2016). Consumer intertemporal preferences. *Current Opinion in Psychology*, 10, 136-141.
doi: 10.1016/j.copsyc.2016.01.005
- Zauberman, G., Kim, B. K., Malkoc, S. A., & Bettman, J. R. (2009). Discounting time and time discounting: Subjective time perception and intertemporal preferences. *Journal of Marketing Research*, 46(4), 543-556.
doi: 10.1509/jmkr.46.4.54
- Zimbardo, P. G., & Boyd, J. N. (2008). 오정아
역. 왜 나는 시간에 쫓기는가. 프런티어.

원 서 접 수 일 : 2022. 11. 01

수정논문접수일 : 2023. 01. 17

게재 결정일 : 2023. 02. 17

**Invest for my future self:
The mediation effect of future self-continuity on
long-term orientation and invest intention**

Jieun Lim

Woo Young Chun

Chungnam National University

This study examined the relationship between long-term orientation, future self-continuity, and investment intention. Both long-term orientation and future self-continuity are related to the tendency to endure the present moment for future rewards. Likewise, one of the characteristics of investment is intertemporal choices, which have tradeoffs between small but immediate rewards and larger but later rewards. Since long-term orientation is associated with valuing future rewards, it will likely increase future self-continuity and investment intention. The result showed that long-term orientation increased future self-continuity, and future self-continuity affected investment intention. Future self-continuity mediated the relationship between long-term orientation and investment intention. Throughout this study, we discussed the characteristics of consumers interested in financial investment products.

Key words : future self-continuity, long-term orientation, investment intention, connectedness

부 록

부록 1. 미래 자기 연속성 질문지

질문지(Bartels & Urminsky, 2011 및 Becker et al., 2017에서 번안):

지금 당신의 정체성을 만드는 중요한 특징에 대해 생각해보십시오. 이는 당신의 성격일 수도 있고, 가치관일 수도 있고, 당신의 주변 환경일 수도 있습니다. 이 특징은 당신이 좋아할 수도 있고, 싫어할 수도 있지만, 당신을 설명하는 중요한 특징들입니다.

그리고 당신의 10년 뒤 모습도 생각해보십시오.

아래 벤 다이어그램은 지금 당신과 10년 뒤의 당신 사이의 연결(connectedness)을 나타내는 정도입니다. 만일 현재 자기의 정체성이 10년 뒤 자기의 정체성이 전혀 달라 겹치는 부분이 없다면 1번에 가깝게 표시하십시오. 반대로, 비슷해서 겹치는 부분이 많다면 7번에 가깝게 표시하기 바랍니다.

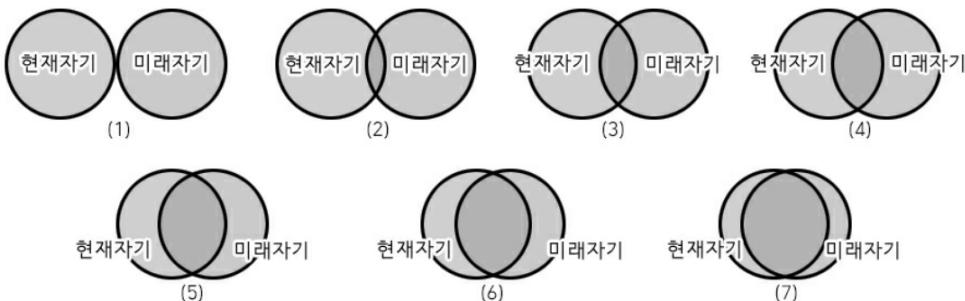


그림 1. 미래 자기 연속성 척도(Ersner-Hershfield, Wimmer et al., 2009)

부록 2. 장기 지향성 척도 (Bearden et al., 2006)

factor 1. 전통(원 연구의 Cronbach's $\alpha = .83$, 본 연구는 .70)

전통을 존중하는 것은 내게 중요하다.

가족의 유산(전통)은 내게 중요하다.

나는 나의 과거와 강한 연결점이 있으며 이를 중요하게 생각한다.

전통적 가치는 나에게 중요하다.

factor 2. 계획(원 연구의 Cronbach's $\alpha = .71$, 본 연구는 .81)

나는 장기적으로 계획을 세운다.

나는 미래의 성공을 위해 지금 열심히 일한다(활동한다).

나는 미래의 성공을 위해 오늘의 즐거움을 포기하는 것에 개의치 않는다.

지속성은 나에게 중요하다.

임지은·전우영 / 미래 자기를 위하여 투자하기: 장기 지향성과 재테크 의도의 관계에서 미래 자기 연속성의 매개효과

부록 3. 재테크 프로그램 참여 의도 도구 (연구 2)



방학에 공부는 괴롭지만, 미래의 보상은 달다!

방학을 맞아, 새로운 재테크 스터디 모임을 개최합니다.

50일 간 진행됩니다.

- 재테크의 기초를 같이 쌓고, 궁금증을 나누는 시간을 가지려 합니다.
- 매일 과제가 있습니다 (30분 정도 소요)
- 매주 관련 책을 읽고, 같이 이야기를 나눕니다.
- 개인에게 최적화 된 경제 도서 선정을 위해 개인의 재테크 지식 테스트를 진행합니다.
- 참가비 있음 (성실한 참여를 위한 것으로, 출석 완료 시 돌려드립니다)
- 외부 강사 초빙 예정 (희망자에 한하여, 이 경우 추가 비용 발생할 수 있습니다)

부록 4. 집단 간 사전 측정 변수 기술통계치(연구 2)

측정치		집단1	집단2
재테크 경향성	<i>M</i>	3.852	3.865
	<i>SD</i>	0.888	0.784
미래 자기 연속성	<i>M</i>	4.926	4.769
	<i>SD</i>	1.523	1.635
장기 지향성	<i>M</i>	5.630	5.462
	<i>SD</i>	1.373	1.192