韓國心理學會誌 : 社會
Korean Journal of Social Psychology
1994. Vol.8, No.2, 3~33

태도 및 태도변화 연구의 최근 동향: 1985-1994[1)]

나 은 영

서울대학교 심리학과

본 논문에서는 1985년 이후 최근 10년 간의 태도 및 태도변화 연구들의 특징을 (1)사회인지 연구와의 접목, (2)자아관여 변인의 중요성 인식, (3)동기적 및 기능적 접근의 부활, (4)태도로부터의 행동 예언력 향상을 위한 노력, (5)소홀했던 영역들(예: 태도의 변화에 대한 저항 및 지속성, 태도변화에 미치는 감정적 요인의 효과)에 대한 관심 증가, 그리고 (6)태도변화 연구의 응용 분야 및 분석 방법의 다양화라는 여섯 범주로 나누어 개관하였다. 최근 태도변화 연구들의 가장 큰 특징은 무엇보다도 인지적 접근과 동기적·정서적 접근이 균형을 이룰 뿐만 아니라 이 과정들이 서로 밀접하게 얽혀 있다는 점이다. 태도 및 태도변화와 관련된 새로운 이론들도 전통적인 이론들과 연속선상에 있지만, 과거와는 달리 정보 수용자를 능동적인 존재로 가정함으로써 수용자의 기존 지식이나 감정의 효과까지 포괄하는 보다 정교한 이론이 발전하고 있음을 지적하였다.

최초의 사회심리학 교과서가 심리학 분야(McDougall, 1908)와 사회학 분야(Ross, 1908)에서 같은 해에 출판된 이래 사회심리학의 역사는 이제 90년을 바라 보고 있다. 사회심리학의 다양한 연구 주제들 가운데 태도 및 태도변화에 관한 이론이나 연구들만큼 오랜 전통을 지니고 있으면서도 현재까지 줄곧 많은 연구자들의 관심을 끌고 있는 주제는 드문 것 같다. Elms(1975)가 지적한 사회심리학의 위기 기간(1965-1975) 중에는 태도 연구가 거의 침체의 늪을 벗어나기 어려울 것으로 보였던 암흑기를 겪기도 했으나, 그 암흑기가 지나고 1980년대에 들어오면서 태도 연구 분야는 다시 르네상스를 맞이하게 되었다(Eagly & Chaiken, 1993). 1950-60년대에 Yale 대학교의 커뮤니케이션 연구팀(Yale Communication Research Group)을 중심으로 전성기를 누렸던 태도변화 연구가 오늘날(특히, 최근 10년간)에는 어떤 형태의 이론들 및 연구들로 발전되고 있는지, 그리고 1980-90년대의 태도변화 연구는 과거의 연구들과 어떤 차이점들을 보이고 있는지를 이 시점에서 짚어 보는 것은 앞으로의 연구 방향을 가늠하는데 도움이 되리라 본다.

본 논문에서 개관하고자 하는 태도 연구의 기간을 대략 1985년부터 1994년까지의 10년간으로 한정시킨다 하더라도, 연구들의 분량과 내용이 워낙 광범위하여 개관의 내용 범위도 어느정도 한정시킬 필요가 있겠다. 본고에서는 최근 미국의 주요 학술지에 게재된 태도 및 태도변화 연구들을 중심으로 개관하되,[2)] 태도 연구들 중에서는 태도의 구조 및 태도-행동간의 관계에 관한 논문들을 주로 다루고, 태도변화 연구들 중에서는(인지부조화와 같은 '행동유도'를 통한 태도변화 과정, 또는 동조, 응종, 및 복종과 같은 '집단압력'을 통한 태도변화 과정이 아닌) 설득 메시지에 의한 태도변화 과정을 다룬 논문들에 중점을 두고자 한다. 국내의 논문들 중에서는 최근에 심리학 학술대회나 학회지에 발표된 논

1) 이 연구는 한국고등교육재단의 1994년도 연구비 지원을 받아 이루어진 것임.

2) 주로 서울대학교 도서관에 있는 문헌탐색 프로그램(PsycLit : 1987.1.-1993.3.)에서 찾은 "태도변화(attitude change)"에 관한 연구들 545편과 "설득(persuasion)"에 관한 연구들 272편 중 이론적으로 중요하다고 판단되는 논문들, 그리고 이 기간 중에 출판된 주요 단행본들을 중심으로 개관하면서, 필요한 경우 그 이전 연구들도 언급할 것이다.

문들 가운데 본 논문의 흐름과 관련이 있다고 생각되는 것들만 간단히 언급할 것이다.

McGuire(1986)는 20세기 사회심리학에서 태도 연구가 번성했던 시기를 세 기간으로 나누었다. 제1기는 1920-30년대로서, 태도의 척도화(attitude scaling) 및 태도와 행동의 관계에 관한 연구가 주류를 이루었던 시기이다. 이 시기에 개발된 대표적인 태도측정 모델들(e.g., Bogardus, 1925; Thurstone & Chave, 1929; Likert, 1932)은 오늘날까지도 널리 쓰이고 있다. 1920-30년대의 척도화 작업은 감각(sensation)을 측정하고자 했던 Fechner와 지능(intelligence)을 측정하고자 했던 Spearman 이래로 심리학에서 가장 훌륭한 수량화(quantification) 작업이었다고 McGuire(1986)는 평가하고 있다. 그러나 제1기 태도 연구의 두번째 초점이었던 태도와 행동간의 관계에 관한 연구에서는 태도-행동 간의 상관관계가 너무 낮게 나옴으로써(e.g., LaPierre, 1934), 행동을 예언하지도 못하는 태도를 그렇게 자세히 측정할 필요가 있는가 하는 의문이 제기되었다. 태도-행동 간의 낮은 상관관계는 1920-30년대의 태도 연구가 활기를 잃도록 만든 원인들 중의 하나가 되었으며, 그 이후에도 줄곧 사회심리학이 해결해야 할 스캔들로 남게 되었다(McGuire, 1986, p.92). 근래에 와서 Fishbein과 Ajzen(1975)의 합리적 행위 이론(theory of reasoned action), 그리고 이 이론을 더 발전시킨 Ajzen(1985, 1991)의 계획적 행동 이론(theory of planned behavior)에 의해 태도로부터의 행동 예언 문제가 어느정도는 해결된 듯하다.

McGuire(1986)가 말하는 태도 연구 번성기의 제2기는 1950-60년대의 태도변화 연구기이다. 제1기와 제2기 사이의 공백기(1935-1955)에도 물론 태도 연구가 전혀 없었던 것은 아니지만, McGuire는 이 공백기간을 집단역학(group dynamics) 연구의 번성기로 보았다. 그는 1950-60년대의 태도변화 연구기를 더 세분화하여, 1950년대에는 Hovland를 중심으로 한 Yale 커뮤니케이션 연구팀의 현상지향적(phenomenon-oriented)인 '수렴적(convergent)' 연구가 유행한 반면(e.g., Hovland, Janis, & Kelley, 1953; Hovland & Rosenberg, 1960), 1960년대에는 Festinger를 비롯한 Minnesota/Stanford 연구팀의 이론지향적(theory-oriented)인 '확산적(divergent)' 연구가 유행하였다고 주장한다(e.g., Festinger, 1957; Festinger, 1964). 아울러 그는 많은 사람들이 Yale 연구팀을 학습이론 지향적인 연구팀으로 가정하지만 사실은 이 연구팀에 속한 학자들의 이론적 성향은 다양했음을 강조하고 있다.[3] 1960년대에는 Festinger(1957)의 인지부조화 이론을 토대로 한 연구들이 성행하다가, 인지부조화(cognitive dissonance)에 대한 관심이 서서히 귀인(attribution) 쪽으로 옮아가면서 1965-1985년의 사회인지(social cognition) 연구 번성기로 이어지게 되었다(McGuire, 1986).

본 논문에서 주로 다루고자 하는 내용의 초점은 이 사회인지 연구 번성기 이후에 다시 찾아온 태도 연구 번성기, 즉 1985년 이후의 태도 및 태도변화에 관한 이론들과 연구들이다. McGuire(1986)는 1980-90년대의 태도 연구 번성기(제3기)에는 태도의 구조(structure)에 관한 연구가 성행할 것이라고 예언하였다. 그의 예언이 부분적으로 옳았다는 사실은 Tesser와 Shaffer(1990)의 개관 논문을 통해 어느 정도 인정되었다. 그러나 1985년 이후 지금까지 나온 태도 연구들을 면밀히 검토해 보면 태도의 구조에 관한 연구의 증가 이외에도 몇 가지 눈에 띄는 특징들이 발견된다. 본 연구자는 1980년대 후반부터 현재까지 쏟아져 나온 태도 및 태도변화 연구들의 특징을 다음과 같은 여섯 범주로 나누어 정리해 보았다: (1)사회인지(social cognition) 연구와의 접목, (2)자아관여(ego-involvement) 변인의 중요성 인식, (3)동기적(motivational) 및 기능적(functional) 접근의 부활, (4)태도로부터의 행동 예언력 향상을 위한 노력, (5)소홀했던 영역들(예: 태도의 변화에 대한 저항 및 지속성, 태도변화에 미치는 감정적 요인의 효과)에 대한 관심 증가, 그리고 (6)태도변화 연구의 응용 분야 및 분석 방법의 다양화. 이 여섯 범주들 각각에 해당하는 연구들을 아래에서 자세히 살펴 보면서, 최근 태도 연구들의 문제점과 앞으로의 전망을 숙고해 보고자 한다.

3) Hovland는 학습이론 지향적인 면이 강했지만, 예를 들어 Janis는 정신분석주의자, Kelley는 Lewin주의자, Luchins는 형태주의자(Gestalter), 그리고 Sherif는 참조집단주의자(reference-grouper)의 성향을 지니고 있었다고 한다(McGuire, 1986, p.99).

1. 사회인지 연구와의 접목

인지심리학의 영향으로 1970년대 초반부터 미국에서 유행하기 시작했던 사회인지(social cognition) 연구는 1980년대 후반에 들어서면서 사회심리학 무대의 뒤로 물러나기 시작하였다. 사회인지에서 정작 사회적인(social) 것이 무엇인가 하는 회의가 들었던 것이다. 게다가 그 당시 유럽에서 인기를 얻고 있던 Tajfel과 Turner(1979, 1986)의 사회적 정체 이론(social identity theory) 및 Turner(1987)의 자기범주화 이론(self-categorization theory) 등이 모두 자기가 속한 사회적 집단의 맥락 속에서 자기 개념을 정의한다는 폭넓은 시각을 제시하였기 때문에, 사회인지 연구에 몰두해 있던 사회심리학자들이 더욱 자극을 받았을 가능성도 있다. 이와 같은 분위기에서 사회인지 자체에 관한 연구는 점점 줄어들고 있는 추세이지만, 1970-80년대의 사회인지 연구를 통해 더욱 정교해진 인지적 개념들이 사회심리학의 여러 분야, 특히 태도 연구 분야에 활발하게 적용되어 태도의 구조 및 태도변화 과정을 밝히는데 커다란 기여를 하고 있다. 이 절에서는 먼저 태도의 구조(structure)에 관한 개념들이 사회인지 연구와의 접목으로 인하여 어떻게 변하고 있는지를 살펴 본 다음, 태도변화를 정보처리(information processing) 과정으로 간주하는 최근의 주요 태도변화 이론들을 검토해 볼 것이다.

(1) 태도의 구조에 관한 개념의 확장

태도의 구조에 관하여 가장 전통적이면서도 광범위하게 받아들여져 왔던 정의는 태도의 3요인설이다(e.g., Katz & Stotland, 1959; Rosenberg & Hovland, 1960). 즉, 태도는 인지적, 감정적, 및 행동적 측면들로 구성된다는 것이다. 그러나 정의는 이렇게 하면서도 막상 태도를 연구할 때의 조작화(operationalization) 단계에서는 거의 이와 같은 다차원적 구조(multidimensional structure)를 가정하지 않고 태도 대상에 대한 단일 차원에서의 평가(evaluation)만을 측정한다. 이러한 이유로 최근 태도의 3요인설에 대한 비판의 소리가 높아져 왔다(e.g., Cacioppo, Petty, & Geen, 1989; Fazio, 1989; Greenwald, 1989a; Zanna & Rampel, 1988). 태도의 3요인설에 대한 대안적 정의로서 최근에 많이 다루어지고 있는 태도의 구조에 관한 개념들은 크게 세 부류로 나누어 볼 수 있다: (1)인지심리학 분야의 주요 개념을 응용하여 태도를 기억 속의 연합으로 간주하는 연합망(associative network) 모델들(e.g., Fazio, 1989; Greenwald, 1987, 1989b; Judd & Krosnick, 1989; Pratkanis, 1989), (2)태도를 일종의 차원적 스키마(schema)로 보는 차원 표상(dimensional representation) 모델들(e.g., Kerlinger, 1984; McGuire, 1986, 1989), 그리고 (3)전통적인 정의에 보다 가까운 것으로서 가치-태도-행동을 수직적인 위계관계 속에서 이해하고자 하는 위계 모델들(Ajzen, 1989; Homer & Kahle, 1988; Tetlock, 1986, 1989).

a) 연합망 모델

Fazio(1989)는 태도를 태도 대상과 그 대상에 대한 개인의 평가 간 연합(associations)으로 정의한다. 어떤 태도 대상을 만났을 때 그 대상에 대한 평가가 기억 속에서 활성화(activation)되는 정도는 이 연합의 강도(strength)가 어느 정도 강한가에 따라 달라진다. 기억 속에서 활성화될 확률이 높은 태도가 바로 그가 말하는 접근가능성(accessibility)이 높은 태도이며, 접근가능성이 높은 태도가 낮은 태도보다 더 많은 기능적 가치(functional value)를 지닌다(Fazio, 1989). 즉, 태도와 관련된 정보의 처리과정을 이끌고 행동을 안내하는 데 있어서 접근가능성이 높은 태도가 낮은 태도보다 더 주된 역할을 한다는 것이다(Fazio, 1989, p.154). 태도의 접근가능성에 관한 경험적 연구는 주로 이러한 기능적 관점에서 이루어지고 있으며, 실험에서는 대체로 피험자들에게 태도 대상에 대한 평가를 여러 번 반복해서 시킴으로써 접근가능성이 높아지도록 조작한다. 이렇게 조작한 접근가능성이 높은 태도는 의사결정을 더 쉽게, 그리고 더 정확하게 할 수 있도록 해주며(Fazio, Blascovich, & Driscoll, 1992), 또한 태도 대상에 대해 시각적 주의(visual attention)를 더 많이 끌도록 도와주기도 한다(Roskos-Ewoldsen & Fazio, 1992b). 뿐만 아니라 접근가능성이 높은 태도, 즉 더 빨리 활성화되는 태도는 행동을 예언하는 데에도 더 효과적이다(Fazio, 1986; Fazio,

Chen, McDonel, & Sherman, 1982). 태도의 접근 가능성 개념은 원래 태도-행동 간의 일치(correspondence) 정도를 매개하는 변인으로 등장하였다(Fazio & Zanna, 1981). Regan과 Fazio(1977)는 태도형성 과정에서 태도대상과의 행동적인 과거 경험, 즉 직접적인 경험(direct experience)이 있었던 태도가 행동을 더 일관성 있게 예언함을 보여 주었는데, 이 태도-행동 일관성 여부의 매개변인으로 태도의 접근가능성 변인을 생각해 내기 전에는 단순히 직접적인 경험에 의해 형성된 태도가 더 강한 자신감과 확신에 바탕을 두기 때문이라고 해석했었다(cf. Abelson, 1988; Eagly, 1992).

설득에 대한 인지반응 이론(cognitive response theory)의 선구자인 Greenwald(1968, 1989b)도 Fazio와 마찬가지로 태도를 일종의 연합으로 보았으나, 그는 태도를 '정신적 대상과 연합된 감정(affect)'이라고 정의함으로써 단일차원에서의 연합을 강조하였다(Greenwald, 1989b). 그가 지적한 대로 이 정의는 과거의 정의로 상당히 되돌아간 것이며,[4] 연합망 모델과 더불어 요즘 유행하고 있는 다차원적 스키마 수준의 정의(e.g., Kerlinger, 1984)에 비하면 그 범위를 상당히 좁힌 것이다. 특히 이 정의는 역시 스키마 수준의 개념인 태도의 3요인설을 부정한다(Greenwald, 1989 b, p.432). Greenwald(1987)는 표상(representation)의 수준을 다섯 단계-특질(feature), 대상(object), 범주(category), 명제(proposition), 및 스키마(schema)-로 나누고, 사회심리학에서 모호하게 사용되고 있는 동기적 개념들(예: 태도, 가치, 이념, 등) 간 관계를 이 표상수준에 비추어 명확하게 정의하여야 한다는 표상수준(levels of representation) 이론을 제안하였다. 그에 의하면 특히 우리가 '태도'를 정의할 때 그 태도 대상을 단순한 대상(object) 수준(예: 그 친구, 그 자동차, 등)에만 한정시키는 것이 아니라 범주 수준(예: 에스키모, 뱀, 등), 명제 수준(예: 비행기를 납치하는 테러리스트들, 소득세를 내는 시민들, 등), 및 스키마 수준(예: 정신분석 이론, 야구 경기, 등)에 이르기까지의 네 수준을 모두 포함시키는 경향이 있다고 지적하면서, 태도 개념을 한정된 수준에서 보다 명확하게 정의해야만 태도 개념의 중요성이 더 잘 드러날 것이라고 역설하였다. 그는 또 기능주의자들(e.g., Katz, 1960; Smith, Bruner, & White, 1956)이 말하는 태도의 여러 기능들도 대상평가 기능(object appraisal function)으로 단순화시켜 이해해야 한다고 주장하였다.

Judd와 Krosnick(1989)는 정치적 태도 대상(예: 대통령 후보자들)의 평가에 대한 표상적 모델을 제안하였다. 이들도 인지심리학의 연합망 모델들(e.g., Anderson & Bower, 1973; Collins & Quillian, 1969)에서 힌트를 얻어, 신념들과 감정들이 각 태도 안에서(within) 또는 태도들 간에(between) 연합되어 있다고 주장하였다. 이들은 또 인지심리학의 활성화 확장(spreading activation) 개념도 적용하여, 어느 한 요소가 활성화되면 그 요소와 연결되어 있는 다른 요소들도 활성화되도록 자극을 받는다고 보았다. Judd, Drake, Dowing, 및 Krosnick(1989, 미발표, 연구 1)는 태도들 간의 구조에 이 활성화 확장 가설이 적용됨을 검증하였다(Tesser & Shaffer, 1990에서 간접인용). 즉, 피험자들은 하나의 태도 문제(예: 핵무기 동결)에 반응한 후 그와 관련되지 않은 문제(예: 낙태시킬 권리)보다 관련된 문제(예: 핵실험 금지)에 대해 더 짧은 반응시간을 보였다. Judd와 Krosnick(1989)는 또한 인지심리학의 모델들과는 달리 연합망의 각 마디(node)에 플러스 또는 마이너스 부호를 붙임으로써 태도의 일관성(consistency)을 정의하였다. 이들에 의하면, 두 대상에 대한 평가(evaluation)의 부호들을 곱한 값에 이 두 대상 간의 함축적 관계(implicational relation)의 부호를 곱했을 때 플러스가 되면 두 태도가 일관성이 있는 것이고 마이너스가 되면 일관성이 없는 것이다(Judd & Krosnick, 1989, p. 111). 이와 같은 분석은 Heider(1958)의 균형이론(balance theory)과 유사하다. 그러니까 Judd와 Krosnick(1989)의 모델은 Heider의 3자관계에서 p가 바라본 여러 대상들에 대한 p-o-x 관계들이 기억 속에 그물망처럼 얽혀 있는 형상이라고 할 수 있다.

한편, Judd와 Kulik(1980)은 태도의 극단성(extremity)에 관한 연구에서 태도의 양극 스키마(bipolar schema) 모델을 시사하였다. 이 양극 스키마란 어떤 한 문제에 대해 동의하는 입장과 동의하지 않는 입장의 기대 또는 표상들로 이루어져 있는 스키마

4) Thurstone(1931)은 태도를 "심리적 대상에 대한 호의적인(for) 또는 적대적인(against) 감정"이라고 정의한다.

를 말한다. 이 모델에 의하면, 어떤 한 문제에 동의하는 사람이나 동의하지 않는 사람이나 모두 그 문제에 관한 한 비슷한 태도 구조를 가지고 있다. 즉, 하나의 태도를 지지하는 지식구조(knowledge structure)는 한 쪽 극단의 입장(position)을 지지하는 주장들, 신념들, 및 기대들 뿐만 아니라 그 입장과 정반대되는 정보들 및 이 반대 입장을 반박하는 주장들까지 포함하고 있다는 것이다. 이 양극 스키마 모델을(아래에 논의하게 될) 이차원적 스키마 모델(Kerlinger, 1984)과 대비하여 일차원적 스키마 모델로 간주함으로써 연합망 모델이 아닌 차원 표상 모델로 간주하는 사람들도 있다(e.g., Eagly & Chaiken, 1993). 그러나 Judd 자신의 다른 논문들(e.g., Judd & Krosnick, 1989)과 같은 맥락에서 그의 주장을 검토해 볼 때, 이 모델도 연합망 모델의 일부로 분류하는 편이 좋을 것으로 보인다(그림 1의 a 참조). 양극 스키마 모델에 대한 검증 연구로서, Hymes(1986)는 낙태에 대해 찬성하는 피험자들과 반대하는 피험자들(즉, 이 문제에 관한 양극 스키마가 형성되어 있다고 가정되는 사람들)이 중립적인 태도를 지니고 있는 피험자들(즉, 이 문제에 관한 태도 스키마가 형성되어 있지 않다고 가정되는 사람들)보다 낙태에 찬성하는 정보와 반대하는 정보를 모두 더 잘 처리함을 보여 주었다. 특히 이 결과는 앞의 피험자들이 자기 태도와 일치되는 쪽의 정보 뿐만 아니라 자기 태도와 반대되는 쪽의 정보까지 잘 처리함을 증명함으로써, 일반적인 사회인지 연구 결과(태도와 일치되는 정보를 더 잘 처리한다는 결과)와는 다른 결과를 보여주면서 동시에 양극 스키마 모델이라는 독특한 모델을 지지하였다. 그러나 Eagly와 Chaiken(1993)에 따르면, 양극 스키마 모델에서는 태도를 어떤 대상에 호의적인 정도(favorability)로 정의하지 않고 어떤 문제에 동의하는 정도(agreement)로 정의했기 때문에, 이 모델은 피험자들이 문제에 더 강하게 동의하거나 더 강하게 부동의할수록 정보처리를 더 쉽게 함을 시사할 뿐이라고 한다.

Pratkanis(1989)는 양극 스키마 모델과 대비되는

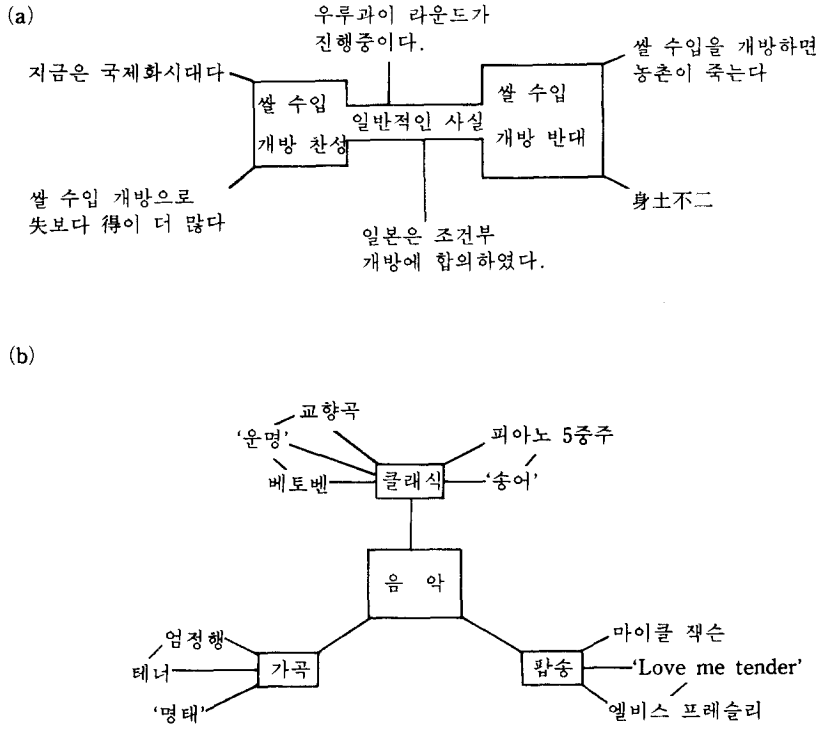


그림 1. (a)쌀 수입 개방 문제에 관한 가설적인 양극 지식구조 모델(Pratkanis, 1989, p.85의 그림을 참고하여 단순화시킴). (b)음악을 좋아하는 사람의 가설적인 단극 지식구조 모델(Pratkanis, 1989, p.86의 그림을 참고하여 단순화시킴).

단극 지식구조(unipolar knowledge structure) 모델을 제안하였다. 그는 태도의 종류에 따라 지식구조도 달라질 수 있다고 생각하였다. 즉, 찬반이 분명히 갈라지는 문제들(예 : 쌀 수입 개방 문제)에 대한 태도는 양극 구조를 지니지만, 그렇지 않은 대상들(예 : 스포츠, 음악, 등)에 대한 태도는 단극 구조를 지닌다는 것이다(그림 1의 b 참조). 어떤 대상(예 : 음악)에 대해 긍정적인 태도를 지니고 있는 사람은 그 대상에 관해 많은 지식을 가지고 있지만, 부정적인 태도를 지니고 있는 사람은 그 대상에 대해 알고 있는 것이 별로 많지 않을 것이다. Eagly와 Chaiken(1993)도 태도의 양극 구조 모델을 비판하면서, 비록 심리학자들이 태도를 측정할 때에는 양극 척도를 많이 사용하지만 그렇다고 해서 태도 자체가 양극 구조를 형성하고 있다고 가정할 필요는 없다고 본다. 실제로는 사람들이 자기가 반대하는 입장에 관해서는 잘 알지 못하거나 무관심한 경우가 많기 때문이다. 그러므로 한 문제에 관해 자기가 찬성하는 쪽의 지식이 반대하는 쪽의 지식보다 더 정교하게 구조화되어 있을 가능성이 많다.

Pratkanis(1989)는 '태도가 과연 기억 속에서 어떻게 표상화되어 있는가?' 하는 문제에 대한 해답으로 태도 구조의 사회인지적(sociocognitive) 모델을 제안하였다. 이 모델에 따르면 태도 구조의 형태, 내용, 및 조직은 개인의 사회적 환경(social environment)과의 상호작용에 의해 결정되며, 완전히 발달된 태도의 인지적 표상은 세 부분—즉, 대상의 범주(category), 그 대상에 대한 평가적 요약(evaluative summary), 및 이를 지지하는 지식구조—로 이루어진다(Pratkanis, 1989, p.89). 이 모델은 태도가 평가와 지식구조로 구성되어 있다고 본 Schlegel과 DiTecco(1982)의 제안과도 유사하며, 사람을 지각할 때 그 사람이 속한 범주의 명칭, 감정적 평가, 및 스키마(사람의 특성들에 대한 지식)에 의해 표상이 만들어진다고 본 Fiske와 Pavelchak(1986)의 대인지각(person perception) 모델과도 유사하다(Pratkanis, 1989, pp.91-92). 지금까지 논의한 태도 구조의 연합망 모델들이 인지심리학 및 사회인지의 개념들을 가장 많이 적용한 태도 모델들이라고 할 수 있다.

b) 차원 표상 모델

연합망 모델들과는 다른 각도에서, Kerlinger(1984)는 특히 태도의 일차원적 양극 구조 모델(Judd & Kulik, 1980)을 반박하는 색다른 모델을 제시하였다. 그는 예를 들어 자유주의(liberalism) 대 보수주의(conservatism)와 같은 태도 영역들은 두 개의 비교적 독립적인(independent) 차원들로 이루어져 있다고 주장한다. 자유주의와 보수주의 중 어느 한 쪽의 가치들을 지지하는 사람들이 반드시 다른 쪽의 가치들을 반대하는 것이 아니라 다만 다른 쪽의 가치들에는 무관심하며 그런 것들은 중요하지 않다고 생각할 뿐이기 때문에, 자유주의자와 보수주의자가 생각하는 방식 자체가 완전히 다르다는 것이다. 그러므로 그의 모델은 이차원적 단극 구조(bidimensional unipolar structure) 모델이라고 할 수 있다.[5]

이러한 이차원적 단극 구조 모델을 지지하는 연구들을 살펴보면, 최근 Tourangeau, Rasinski, 및 D'Andrade(1991)는 대학생들에게 낙태(abortion)와 복지(welfare)에 관한 진술문들을 유사성에 근거하여 분류(sorting)하도록 한 후, 이 자료를 위계적 군집분석법(hierarchical cluster analysis)으로 분석함으로써 Kerlinger의 모델을 증명하였다. 이 연구의 결과는 낙태와 복지에 관해(특히, 복지에 관해) 대조적인 의견을 지니고 있는 학생들이 이 문제들을 서로 다른 가치들 및 전제들과 연결시킴으로써 판이하게 다른 방식으로 해석함을 보여 주었다. 구체적으로, 복지제도를 반대하는 학생들은 가난한 사람들이 스스로 가난을 극복해야 한다고 믿을 뿐만 아니라, 복지제도 때문에 이들이 굳이 힘들게 일을 하려고 하지 않는 안이한 생각을 하게 된다고 여긴다. 반대로 복지제도를 찬성하는 학생들은 가난을 가난한 사람들의 잘못으로 보지 않고 잘못된 경제 체제의 결과라고 생각하며, 따라서 사회가 가난한 사람들을 책임질 필요가 있으므로 최소한의 필수적인 안전(safety)을 보장해 주는 복지제도가 필요하다고 믿는다.

Kerlinger(1984)의 이차원적 단극 구조 모델은 또한, 서로 정반대되는 두 집단(예 : 담배를 피우는 사람들과 피우지 않는 사람들, 흑인과 백인, 등)의 구성원들이 같은 문제(예 : 흡연, 소수민족 차별 철폐 조치, 등)에 대해 같은 차원에서 정반대로 생각하는 것이 아니라 아예 생각하는 차원 자체가 다르다고 보는 입장과

5) 이와 관련하여 개인 간(between) 수준이 아닌 개인 내(within) 수준에서 태도의 양극성(bipolarity)과 이원성(duality)을 논의한 연구로는 이수원과 김태준(1988), 이수원과 이영훈(1989), 및 Katz와 Hass(1988) 등의 논문들이 있다.

도 일치한다(e.g., van der Pligt & Eiser, 1984; Kluegel & Smith, 1986). 이런 관점을 우리 나라의 영·호남 간 지역감정 문제(또는, 남북한 통일 문제)에 적용해 본다면, 영남인들과 호남인들이 차별적 경제 발전 문제에 관해 지니고 있는 태도(또는, 남한 사람들과 북한 사람들이 남북통일에 대해 지니고 있는 태도)도 그 이면의 가치들을 분석해 보면 동일 차원의 반대 태도라기보다는 서로 독립적인 두 차원 평면상의 태도로 밝혀질 가능성이 있다. 그러나 Eagly와 Chaiken (1993)은 사회적 갈등으로 인해 서로 경쟁되는 정책들을 각기 선호하게 된 집단들의 경우에는 이러한 이차원적 단극 구조보다 일차원적 양극 구조가 더 잘 들어맞을 수도 있다고 보았다(Eagly & Chaiken, 1993, p. 100). 영·호남 간의 지역감정 및 남북통일과 관련된 태도들은 과연 일차원적 양극 구조와 이차원적 단극 구조 중 어느 쪽에 가까울 것인지를 밝혀낼 수 있는 경험적 연구를 앞으로 해 보는 것도 흥미로울 것 같다. 태도의 구조에 따라 그 태도를 변화시킬 수 있는 책략들도 달라질 것이기 때문이다.

McGuire(1986)는 태도의 구조를 세 수준으로 나누어 기술하고 있다. 가장 기본적인 수준의 태도는 '개별적인 태도(individual attitudes)'로서, 이는 태도 대상 하나하나에 대한 어느 한 차원에서의 태도를 가리킨다. 여기서 태도란 '思考의 대상을 판단 차원(dimensions of judgment)상의 위치에 할당하는 반응'으로 정의된다(McGuire, 1986, pp.112-113). 개별적인 태도보다는 한 단계 높은 중간 수준의 태도로서 그는 또 '태도 체계 안에서의 구조'를 언급하고 있는데, 이것이 일반적으로 태도라고 널리 불리우는 수준이다. 이 중간 수준의 태도 내 구조는 다시 세 종류로 세분화된다: (1)여러 대상들에 대한 한 차원에서의 태도들, (2)한 대상에 대한 여러 차원에서의 태도들, 및 (3)여러 대상들에 대한 여러 차원에서의 태도들. 이들 중 세 번째 것은 복잡한 이념적 체계(ideological system)를 가리킨다. 끝으로 McGuire(1986)가 말하는 가장 높은 수준의 태도 구조는 '태도 체계를 인간의 다른 개인적 하위체계들(personal subsystems)—신념체계, 행동체계, 등—과 연결시키는 구조'이다. 정보와 감정의 연결, 감정과 행동의 연결 등이 이 수준에 해당한다. 즉, 태도로부터의 행동 예언 문제도 이 수준의 태도 구조를 밝히는 것과 관련이 된다고 본다. 그러나 McGuire(1986, 1989)의 태도 구조 이론은 기존의 태도 연구들을 정리하는 사색적인 틀일 뿐이며, 아직 이를 뒷받침하는 경험적인 연구는 별로 축적되지 않았다.

c) 위계 모델

지금까지 논의한 태도 구조의 연합망 모델들과 차원 표상 모델들은 모두 '표상적(representational) 모델들'이라는 점에서 공통점을 지닌다. 그러나 이 두 범주의 모델들과는 달리 비교적 전통적인 태도 정의에 가까운 태도 구조 모델들이 바로 위계구조(vertical structure) 모델들이다. 이 위계 모델들은 대개 '가치→태도→행동'으로 이어지는 개념적 위계관계의 일부 또는 전부를 다룬다. 대표적인 예로 Homer와 Kahle (1988)은 구조방정식 모델링(structural equation modeling)을 이용하여 가치가 자연식(natural foods)에 대한 태도(및 행동)의 선행조건임을 증명하였다. Sidanius(1988)도 역시 복잡한 구조방정식 모델링을 이용하여 思考(인지적 방향성), 인지구조의 복잡성(정치적 정교성), 및 태도의 극단성(정치적 이탈) 간의 관계를 규명하였다. 이것은 생각의 결과로서 인지구조가 복잡해진다고 주장한 Tesser 등의 연구(e.g., Millar & Tesser, 1986, 연구 4)와 일맥상통하는 모델이다(Tesser & Shaffer, 1990 참조).

가치 갈등(value conflict)의 결과에 관한 연구들을 살펴 보면(Tesser & Shaffer, 1990), 먼저 Tetlock (1986, 1989)은 어떤 문제가 가치 면에 있어서 상충되는 함축을 지니고 있는 경우에 신념 구조가 더 복잡해진다고 주장하였다. Katz와 Haas(1988)는 또한 공산주의 가치와 개인주의 가치 간의 갈등으로 인해 인종적 태도(racial attitudes)가 모호해 질 수 있으며 태도의 극화(polarization)가 야기될 수도 있다고 제안하였다.

계획적 행동 이론(theory of planned behavior)을 제안한 Ajzen(1989)은 '가치→태도'의 위계보다도 '태도→행동'의 위계를 더 강조하였다. 좀 더 구체적으로 말하면, 그는 행동 뿐만 아니라 인지와 감정도 태도의 하위 개념으로 보았다. 이런 점에서 Ajzen(1989)의 모델은 전통적인 태도의 3요인설에 가깝다고 할 수 있다. 그러나 그는 인지, 감정, 및 행동이 태도와 같은 수준의 구성 요소들이라기보다는 이 세 요소들이 태도라는 상위개념 밑에 나란히 놓이는 하위개념들이라고 생각한다. 그는 태도 측정에 사용되는 방법이나 가정들에 따라 같은 자료를 태도의 3요인설(인지, 감정, 및 행동 요인 동등설) 지지 자료로 해석할 수도 있고 단일

요인설(평가 요인 우선설) 지지 자료로 해석할 수도 있다고 말한다(cf. Bagozzi & Burnkrant, 1979, 1985 ; Dillon & Kumar, 1985). 그러면서 자신의 위계 모델이 더 타당한 이유로, 지금까지의 태도 연구 문헌들에 보고된 자료들을 보면 대체로 (1)단일 요인(태도 대상에 대한 전체적인 평가)이 태도 반응의 변량 중 많은 부분을 설명하며, 동시에 (2)세 요소들(태도 대상에 대한 인지, 감정, 및 행동)의 측정치들 간 상관관계가 높다는 이유를 든다. Ajzen(1989)의 위계 모델은 Fishbein과 Ajzen(1975)의 합리적 행위이론(theory of reasoned action)에서 주장하는 '신념→태도→의도→행동'의 인과적 연쇄(causal chain) 모델과 다른 것이다. 합리적 행위 이론에서는 태도라는 용어를 단지 전반적인 평가적 반응(overall evaluative response)을 지칭하는 데에만 한정시켜 사용하고, 인지, 감정, 및 행동은 서로 개념적으로 독립된 태도의 선행조건들 또는 결과들로 간주하였다(Ajzen, 1989, p.247). Fishbein과 Ajzen의 이론에 관해서는 본 논문의 후반부에서 태도와 행동의 관계를 논의할 때 더 자세히 다룰 것이다.

요컨대, 1985년 이후의 태도 연구에서는 종래에 태도의 3요인설에만 주로 의존하던 경향에서 벗어나 태도의 구조에 관한 가정들이 보다 다양하고 정교해졌음을 알 수 있다. 그러나 연구자들 대부분이 이러한 태도의 구조 자체에 관한 탐색에만 열을 올리고 있는 것이 아니라, 태도의 구조에 관한 명시적 또는 암묵적 가정을 바탕으로 하여 태도의 변화 또는 유지 과정에 관한 관심도 다양하게 분출되고 있다. 흥미로운 것은 태도의 구조에 관한 개념들 뿐만 아니라 태도의 변화에 관한 이론들에도 사회인지적 개념들이 상당히 응용되고 있다는 사실이다.

(2) 정보처리 과정으로서의 태도 변화

지난 10년간 가장 유행해 온 태도변화 이론들 중 하나는 아마도 태도를 이중의 정보처리(dual information processing) 과정으로 본 Petty와 Cacioppo (1981, 1986)의 정교화 확률 모델(elaboration likelihood model)일 것이다. Chaiken(1980, 1987)도 거의 같은 시기에 이와 비슷한 발견적-체계적 처리(heuristic-systematic processing) 모델을 제안하였는데, 이 이론보다는 앞의 이론이 더 널리 응용되고 있는 것으로 보인다.

태도변화 과정을 정보처리 과정으로 보는 관점이 1980년대에 처음 등장한 것은 아니다. 그 뿌리는 1950-60년대까지 거슬러 올라간다. 전통적인 태도변화 이론들 중에서는 1950년대 Yale 커뮤니케이션 연구팀의 메시지 학습 이론(message-learning approach)이 가장 대표적인 정보처리 이론이라고 할 수 있다(e.g., Hovland, Janis, & Kelley, 1953).[6] 왜냐하면, 이 이론에서 말하는 설득 메시지는 곧 정보를 의미하며, 태도변화가 일어나기 위해서는 메시지의 내용에 주의를 기울이고(attend) 그 내용을 이해하고(comprehend) 기억하는(remember) 과정이 필요하다고 보았기 때문이다. 그러나 이 이론은 학습이론에 바탕을 두고 있었으므로, 메시지 처리의 중간 과정들보다는 설득의 선행조건들과 그에 따른 결과들을 더 중요시하였다. 즉, 이 이론에서는 누가(source) 누구에게(recipient) 어떤 내용을(message) 어떤 경로(channel)를 통해 이야기하는가에 따라 정보의 설득 효과가 달라질 수 있음을 폭넓게 다루고 있으면서도, 메시지 수용자(recipient)는 외부의 정보에 수동적으로 반응하는 존재로 파악한 경향이 있었다.

그런 의미에서 본다면, 같은 Yale팀에 속해 있던 McGuire(1968)의 모델이 메시지 수용자를 보다 적극적인 존재로 가정했다는 점에서 최근의 정보처리 모델과 더 흡사하다고 할 수가 있다. 그는 메시지의 설득 효과를 여섯 단계의 정보처리 결과로 나타내었다. 그 여섯 단계란 (1)제시(presentation), (2)주의(attention), (3)이해(comprehension), (4)양보(yielding), (5)파지(retention), 및 (6)행동(behavior)을 말한다. 이 여섯 단계 모델은 나중에 두 단계 모델(two-step model)로 단순화되었는데(e.g., McGuire, 1969, 1972), 본래의 모델보다 단순화된 모델이 오늘날 더 많이 알려져 있다. 단순화된 두 단계 모델에서는 주의 과정과 이해 과정을 수용(reception) 과정으로 통합하여, 즉각적인(immediate) 태도변화가 메시지의 수용(reception)과 이에 대한 양보(yielding)의 곱으로 나타난다고 제안하였다. 이 공식에서 알 수 있는 점은 McGuire가 설득 메시지의 정보처리 과

6) Hovland와 그의 동료들이 스스로 자신들의 이론을 이렇게 명명한 것은 아니다. 그들은 형식적인 '이론(theory)'을 내세운 것이 아니라 현상(phenomenon) 중심의 연구를 위한 일련의 '작업 가정들(working assumptions)'을 토대로 연구하였다. 본 논문에서 Yale 연구 팀을 '메시지 학습 이론' 연구팀이라고 부른 것은 Petty와 Cacioppo(1981)의 분류를 따른 것이다.

정에서 수용자(recipient) 변인의 효과에 중점을 두었다는 점이다. 최근 사회인지 연구기 이후의 태도변화 연구들에서는 수용자가 정보를 정교화시키는 정도에 따라 태도변화의 양과 질이 달라진다는 점을 강조하고 있는데, 이것은 McGuire가 메시지 수용자를 적극적인 정보처리자로 본 것과 일맥상통하는 점이 있다. 그러나 McGuire의 모델에 바탕을 둔 설득 연구들은 수용자의 메시지 정교화 수준에 따른 설득 효과보다 수용자의 개인차 변인(예 : 지능, 성격, 자존심 등)에 따른 설득 효과에 더 관심을 두었다는 점에서 최근의 이중처리 모델들과 차이가 있다(e.g., McGuire, 1968 ; Nisbett & Gordon, 1967).

1970년대 초반부터 약 10여 년에 걸쳐 유행했던 사회인지 연구의 결과들을 토대로 하여 1950-60년대보다 좀 더 정교한 정보처리 모델, 즉 정보처리 과정 중심의 태도변화 이론들이 등장하게 된 것은 Greenwald (1968)가 처음 제안하고 Petty, Ostrom, 및 Brock (1981)이 발전시킨 인지반응(cognitive response) 이론부터라고 할 수 있겠다. 인지반응 이론의 근본 가정은 설득 커뮤니케이션에 직면한 사람들은 그 메시지가 담고 있는 정보를 자신의 기존 지식과 관련시키려고 한다는 것이다(Petty & Cacioppo, 1981, p.225). 따라서 설득은 외부에서 주어지는 메시지의 내용 자체에 의해 이루어지는 것이 아니라 그 메시지에 접한 사람이 그 내용을 읽으면서 스스로 생성해 내는 인지반응들(self-generated cognitive responses)에 의해 이루어진다고 본다. 스스로 생성해 내는 인지반응들에 의해 설득이 이루어진다는 생각은 Tesser의 자기 설득(self-persuasion) 이론과 유사하나(e.g., Sadler & Tesser, 1973 ; Tesser, 1978), 인지반응 이론에서 주장하는 것은 외부에서 주어지는 메시지에 의한 설득 조차도 그것을 읽으면서 자신의 기존 지식과 연결시켜 스스로 생성해 내는 생각이 없으면 설득이 이루어지지 않는다는 것이다. 인지반응 이론을 지지하는 대표적인 경험적 증거로는 Petty와 Cacioppo(1977)의 실험을 들 수 있다. 이 실험에서는 피험자들에게 곧 어떤 연설을 듣게 될 것이라고 말하되, 경고(warned) 집단 피험자들에게는 주제(즉, '대학 1, 2학년 학생들은 모두 교내 기숙사에 거주해야 한다'는 내용으로, 사전 조사에 의하면 특히 대학 1학년생들이 이에 반대하는 것으로 밝혀졌음)를 미리 알려 주었고 비경고(unwarned) 집단 피험자들에게는 주제를 알려주지 않았다. 그리고 나서 연설이 있기 전 3분 동안 (1)지난 몇 분간 떠올랐던 생각들(실제 思考 집단), 또는 (2)연설 주제와 관련된 생각들(주제 思考 집단)을 모두 적도록 하였다. 그 후 5분 간에 걸친 주제 연설이 있은 후 피험자들의 태도를 측정하였다. 그 결과 경고 집단이 비경고 집단보다 태도 변화에 대한 저항을 더 강하게 보였는데, 특히 인지반응 이론과 관련하여 흥미로운 것은 비경고 집단의 경우에도 주제 관련 생각을 하도록 했을 경우에는 태도 변화에 대한 저항이 일어났다는 결과이다. 그러므로 태도 변화에 대한 저항이 일어난 것은 경고 자체 때문이 아니라(경고 또는 다른 지시로 인하여) 스스로 만들어 낸 주제 관련 생각들 때문이라는 것이다.

이와 같은 인지반응 이론은 최근 큰 인기를 누리고 있는 Petty와 Cacioppo(1981, 1986)의 정교화 확률 모델(elaboration likelihood model), 즉 ELM의 원조가 되었다. 이 모델에서는 태도변화가 일어나는 데 두 개의 기본적인 경로가 있다고 가정한다. 하나는 중심 경로(central route)로서 메시지의 내용, 즉 주제(issue)에 관한 생각 때문에 설득이 되는 핵심적인 과정을 말하며, 다른 하나는 주변 경로(peripheral route)로서 메시지의 주제와 관련되지 않은 주변적인 관심들(예 : 인상 관리 동기, 메시지 전달자의 매력, 자신의 사회적 역할 등)에 의해 설득이 일어나는 피상적인 과정을 말한다. 더 나아가, 노력을 많이 들인 주제 관련 인지활동(중심 경로)을 통해 새로운 태도가 생겼을 때 그 태도변화가 더 지속적이며, 주변 경로를 통해 일어난 태도변화는 그 태도변화를 일으킨 주변적인 단서(cue)가 현저(salient)하게 남아있는 한에서만 태도변화가 지속된다. 주변 경로를 통한 태도변화는 그 주변적 단서가 사라지면 곧 태도변화도 원점으로 돌아간다는 것이다. 그러므로, 지속적인 태도변화는 주제(issue) 또는 주장(arguments)이 정교화되는(즉, 깊이 생각되는) 확률에 따라 달라진다. 정보의 내용을 정교화시킬(즉, 깊이 생각할) 능력(ability)과 동기(motivation)가 있으면 중심 경로를 통해, 그렇지 않으면 주변 경로를 통해 설득이 된다. 이 모델은 근본적으로 이중 처리과정(dual processes)을 가정하는 모델이며, 여기서 가장 중요하게 작용하는 변인은 자기 관여(self-involvement)의 수준이다. 즉, 자기 관여 수준이 높으면 중심 경로를 통해 설득 정보를 처리하며, 자기 관여 수준이 낮으면 주변 경로를 통해 설득 정보를 처리한다는 것이다.

이 정교화 확률 모델로 잘 설명이 되는 전통적 연구의 예를 들면(Shrigley & Koballa, 1992 참조), 먼저 Lewin(1943)의 연구를 들 수 있다. 그는 음식에 잘 사용하지 않는 고기 부위의 요리에 대한 미국 주부들의 태도를 변화시키는 데 강의(lecture)보다 토론(discussion)이 더 효과적이었다는 결과를 얻었다. 이 결과는 강의보다 토론이 해당 문제에 대해 이리저리 깊이 생각해 볼 수 있는 기회를 더 많이 주기 때문에 중심경로를 통한 정보처리가 일어나 태도변화를 더 효과적으로 일으켰다고 해석할 수 있다. Janis와 King(1954)의 유명한 역할 수행(role playing) 연구들도 역시 정교화 확률 모델로 설명이 가능하다. 즉, 즉흥연설(improvisation)을 하는 것과 같은 역할을 수행함으로써 문제 관련 정교화(issue-relevant elaboration)를 더 많이 하게 되어 태도변화를 더 많이 일으켰다고 볼 수 있다.

정교화 확률 모델에 대한 실험적 검증 연구들은 1980년대 초반 이후 지금까지 꾸준히 축적되어 왔다. 대표적인 예를 들면, Petty와 Cacioppo(1984)는 (1)개인적 관여(personal involvement) 수준이 높으면 문제 관련 思考(issue-relevant thinking)를 증가시키므로 메시지의 내용에 주의를 기울이게 되어 메시지의 질(quality)에 따른 설득 효과가 일어날 것이며, (2)개인적 관여 수준이 낮으면 메시지의 내용보다는 당장 눈에 띄는 주변적 단서들에 주의를 돌리게 되어 메시지의 질보다는 양(quantity)에 따른 설득 효과가 나타날 것이라는 가설을 검증하였다. 구체적으로, 이들은 피험자들에게 '어떤 사람이 쓴 글을 읽고 그 사람에 대한 인상을 형성하는 것'이 이 실험에서 할 일이라고 말해 준 다음, 대학 교육정책 협의회 의장인 한 교수가 쓴 글이라고 하면서 에세이를 읽도록 하였다. 에세이에서는 그 대학 4학년 학생들이 종합시험(comprehensive exam)에 통과해야만 졸업을 할 수 있도록 하는 제도를 만들어야 한다고 주장하였다. 그리고 에세이의 내용 중 이 제도를 언제부터 실시할 것인지에 관한 부분에서 피험자들의 관여(involvement)의 수준을 조작하였다. 즉, 관여 수준이 높은 집단의 피험자들은 종합시험 제도가 '내년부터' 실시된다는 내용을 읽도록 하였으며, 관여 수준이 낮은 집단의 피험자들은 종합시험 제도가 '10년 후부터' 실시된다는 내용을 읽도록 하였다. 왜 종합시험 제도를 실시해야 하는가에 관한 근거로서 강력한 증거들을 제시한 조건(강한 주장)과 근거가 빈약한 주장들을 제시한 조건(약한 주장)으로 구분함으로써 주장의 질을 조작하였으며, 주장의 양은 주장의 수가 아홉 개인 조건과 세 개인 조건으로 구분함으로써 조작하였다. 에세이를 읽은 후의 태도 측정 결과, 원래의 가설대로 주장의 질은 低관여 조건보다 高관여 조건에서 더 큰 효과를 보였으며, 주장의 양은 高관여 조건보다 低관여 조건에서 더 큰 효과를 보였다. 즉, 高관여 조건에서는 약한 주장보다 강한 주장이 더 많은 태도변화를 가져왔으나 低관여 조건에서는 주장의 질에 따른 효과가 없었다. 그리고 低관여 조건에서는 3개의 주장보다 9개의 주장이 더 많은 태도변화를 일으켰으나 高관여 조건에서는 주장의 양에 따른 효과가 없었다.

최근에도 Petty와 Cacioppo의 모델이 다각적으로 검증되고 있다. 예를 들면, Smith와 Shaffer(1991)는 빨리 말하는 것(rapid speech)이 메시지의 정교화 수준에 따라 설득에 긍정적인 효과를 줄 수도 있고 부정적인 효과를 줄 수도 있음을 검증하였다. 구체적으로, 중요한 문제는 메시지 내용의 정교화 확률이 높기 때문에 중심 경로를 통해 처리되며, 따라서 친태도적(pro-attitudinal) 메시지는 빨리 말할수록(친태도적 내용을 놓치게 되므로) 설득에 불리하고, 반태도적(anti-attitudinal) 메시지는 빨리 말할수록(반태도적 내용을 간과하게 되므로) 설득에 유리하다. 반면, 덜 중요한 문제의 경우에는 메시지 내용의 정교화 확률이 낮기 때문에 주변 경로를 통해 처리되며, 따라서 주장의 방향에 관계없이 빨리 말하는 사람이 더 유리하다. 이 경우는 빨리 말할수록 말하는 사람, 즉 정보제공자(source)의 신뢰성(credibility)이 더 높게 지각되기 때문인 것으로 해석된다.

한편, Hutton과 Baumeister(1992)는 자기인식(self-awareness)의 수준과 태도변화 간의 관계를 설명하는 데에 정교화 확률 모델을 적용하여 검증하였다. 즉, 자기인식의 수준이 높을수록 중심 경로를 통해 정보를 처리할 가능성이 많기 때문에, 자기에게 중요한 태도가 반태도적 메시지에 의해 공격을 받을 때 더 큰 저항을 보이게 된다는 것이다. 여기서 유의할 점은 중심 경로를 통한 처리가 주변 경로를 통한 처리보다 반드시 더 객관적이라는 보장은 없다는 것이다. Hutton과 Baumeister(1992)의 실험에서는 피험자들의 반수가 응답하는 자리 앞에 거울을 놓아 둠으로써 자기인식의 수준을 높였는데, 이 경우 정보의 내용에 더 주의를 기울이기는 하지만 그 내용을 자신의 기존 지식과 연결

시키는 과정에서 자신을 더 방어하는 쪽으로 편파(bias)가 일어나 편파된 방어적 처리(biased defensive processing)가 일어났다고 볼 수 있다. 정보의 내용에 주의를 기울인 객관적 처리와 자신의 기존 태도에 집착하는 방어적 처리를 똑같은 중심경로를 통한 처리라고 볼 수 있는지의 여부는 앞으로의 후속 연구들을 통해 좀 더 명확하게 해결되어야 할 문제로 남아 있다.

Petty와 Cacioppo(1981, 1986)의 정교화 확률 모델(ELM)은 이중 처리과정을 가정한다는 점에서 Chaiken(1980, 1987)의 발견적-체계적(heuristic-systematic) 과정 모델과 흡사하다. Chaiken과 그녀의 동료들이 말하는 체계적(systematic) 과정이란 지각자들이 판단과제와 관련된 많은 양의 정보를 면밀히 검토하는 포괄적, 분석적인 정보처리 성향을 말한다(Eagly & Chaiken, 1993 ; Chaiken, Liberman, & Eagly, 1989). 그리고 발견적(heuristic) 과정이란 체계적 과정보다 인지적 노력과 자원이 덜 드는 한정적인 정보처리 양식이다(Chaiken, 1980, 1987 ; Chaiken, Liberman, & Eagly, 1989). 즉, 판단이나 결정을 내릴 때 단순한 결정 규칙이나 인지적 전략을 사용하여 구할 수 있는 정보의 일부만으로 간단하게 결정을 내리는 과정이다. 그러므로 체계적 과정은 ELM의 중심 경로와 유사하며 발견적 과정은 주변 경로와 유사한 면이 있다. 그러나 이렇게 둘씩 완벽하게 일치하는 과정은 아니다. 왜냐 하면, 먼저 ELM에서는 중심 경로와 주변 경로가 동시에 활성화될 가능성을 (최소한 명시적으로는) 가정하지 않고 있지만, 발견적-체계적 과정은 동시에 작용할 수 있는 과정임을 가정하고 있다. 즉, Eagly와 Chaiken(1993)에 의하면, ELM에서는 상호배타적인(mutually exclusive) 두 과정(중심 경로와 주변 경로)을 가정하고 있지만, 자신들이 주장하는 체계적 과정과 발견적 과정은 판단에 동시적으로 작용하여 (1)독립적(independent)·합산적(additive)인 효과를 발휘할 수도 있고 (2)상호의존적(interdependent)·상호작용적(interactive)인 효과를 발휘할 수도 있다고 주장한다.

Petty와 Cacioppo(1981, 1986)의 정교화 확률 모델이 처리 양식(processing mode)의 결정요인으로 능력(ability)과 동기(motivation)를 가정한 것처럼, Chaiken 등(1989)도 인지적 요인들과 동기적 요인들이 처리 양식을 결정한다고 가정한다. 그러나 Chaiken과 그녀의 동료들은 정교화 확률 모델이 태도 변화에 대한 설명(explanatory) 모델이라기보다는 기술(descriptive) 모델에 불과하다고 비판하는데(e.g., Eagly & Chaiken, 1993), 즉 정교화 확률 모델에서는 동기적 결정 요인들(예 : 개인적 관련성, 인지요구, 등)이 왜(why) 처리 과정을 향상시키는지를 설명하지 못한다는 것이다. 그 대안으로 자신들의 발견적-체계적 처리 이론에서는 '충분성 역치(sufficiency threshold)'의 개념을 도입하였다. 이것은 어떤 판단 상황에서 얻고자 하는 자신감(confidence)의 정도로 정의된다. 그러므로 Chaiken 등(1989)의 주장은 개인적 관련성이나 인지요구와 같은 동기 수준이 증가되면 더 자신감 있는 판단을 하고 싶어 하게 되기 때문에 발견적 처리보다는 체계적 처리를, 주변경로를 통한 처리보다는 중심경로를 통한 처리를 하게 된다는 것이다.

정교화 확률 모델(ELM)이 태도변화 과정을 사전에 '설명하는' 모델이라기보다는 단지 사후에 '기술하는' 모델에 불과하다고 한 Eagly와 Chaiken(1993)의 비판에도 불구하고, ELM은 전통적인 태도변화 이론들을 포괄하면서도 많은 연구들을 새로 자극하는 데 커다란 공헌을 하고 있는 것으로 보인다. 본 논문의 후반부에서 또 논의되겠지만, ELM은 또한 광고 분야에서 많이 응용되고 있기도 하다. 그것은 아마도 우리가 T.V.나 신문 등과 같은 대중 매체의 광고를 접할 때(특별히 관여 수준이 높지 않은 한) 대개 주변 경로를 통해 처리할 가능성이 많기 때문에, 사람들의 시선을 끌어 중심경로를 통해 처리하도록 하는 방안을 고안하거나 주변경로를 통한 태도변화가 행동으로 이어질 수 있도록 하는 방안을 강구하는 데 이 이론을 응용할 수 있기 때문인 것으로 보인다.

지금까지 논의한 것은 정보처리의 결과로서 일어나는 태도변화에 관한 것이었다. 그 반대 방향의 효과, 즉 기존 태도에 따라 정보처리의 과정이 달라지는 데 관한 연구들도 있다. 전통적인 이론들 가운데 Sherif와 Hovland(1961)의 사회판단(social judgment) 이론이 이 범주에 든다고 할 수 있다. 사회판단 이론에서는 기존의 태도가 구심점(anchor) 역할을 하여 기존 태도와의 차이가 큰 태도의 지각에는 대조(contrast) 효과가 일어나고 기존 태도와의 차이가 작은 태도의 지각에는 동화(assimilation) 효과가 일어난다고 주장하였다.

최근에 Sarup, Suchner, 및 Gaylord(1991)는 LISREL을 이용하여 이러한 판단 과정이 태도변화를

매개한다는 것을 증명하였다. 이들은 사회판단 이론이 어떤 문제에 깊이 관여되어 있는 개인들을 특히 더 잘 설명한다는 점을 감안하여, 캠퍼스 내의 낙태반대론자 조직(pro-life organization) 구성원들을 피험자로 이용하였다. 이들은 또 지금까지 많은 연구들이 판단 과정과 태도변화 사이의 상관관계만을 밝혀 주었을 뿐 이 두 과정 사이의 인과관계를 분명히 검증하지 않았다는 점을 지적하며, 자신들의 연구에서는 대조(contrast) 효과를 독립변인으로 조작하였다. 구체적으로, 실험집단이었던 대조 감소(contrast-reduction) 조건에서는 정상적으로 일어나는 대조효과에 관한 정보를 미리 주어 일종의 경고(warning)를 함으로써 대조효과를 감소시켰으며, 통제집단이었던 정상적 대조(regular-contrast) 조건에서는 이러한 정보를 주지 않았다. 그 결과, 대조 감소 조건의 피험자들이 정상적 대조 조건의 피험자들보다 자신의 의견을 메시지 쪽으로 더 많이 변화시켰으며, 수용영역(latitude of acceptance)은 더 넓어지고 거부영역(latitude of rejection)은 더 좁아졌다.

요컨대, 사회심리학의 태동 이래 태도 개념의 일부로서 늘 인지적인 면이 빠지지 않고 강조되어 왔다. 그러므로 최근의 이론들이라고 해서 전통적인 이론들과 완전히 다른 것은 아니다. 다만, 미시적인 인지심리학 또는 사회인지 연구 분야의 개념들이 적용됨으로써 이 전보다 더 정교하다고 할 수 있는 정보처리 과정으로서의 태도변화 이론들이 발달하게 된 것이다. 더욱 흥미로운 것은 1980-90년대의 태도 연구 부흥기가 사회인지 연구에 대한 회의에서 출발하였기 때문에, 사회인지 연구와 접목을 이루면서도 지금까지 인지에 가려 빛을 잃었던 동기 및 정서에 관한 개념들이 정보처리 과정에 핵심적인 변수로 등장했다는 사실이다. 최근에 Shrigley와 Koballa(1992)도 과학교육 분야의 태도연구 흐름을 분석하면서, Hovland의 학습이론 전통이 인지심리학의 영향을 받아 Fishbein과 Ajzen(1975)의 합리적 행위이론과 Ajzen(1985)의 계획적 행동 이론, 및 Petty와 Cacioppo(1981, 1986)의 정교화 확률 모델로 이어졌다고 언급하였다. 이러한 변화를 Kuhn(1962)이 말하는 패러다임(paradigm)의 변화로 보아야 할지, 아니면 태도연구라는 정상과학(normal science) 범위 내의 작은 변화로 보아야 할지는 좀 더 두고 보아야 할 일이다.

2. 자아관여 변인의 중요성 인식

자아관여(ego-involvement) 변인의 전통도 태도 개념 만큼이나 오랜 역사를 지니고 있다. Sherif와 Cantril(1947)에 의하면 자아관여가 높은 태도는 자기 개념(self-concept) 또는 자아(ego)의 구성요소가 된다. 이 개념은 그후 Sherif와 Hovland(1961)의 사회판단 이론(social judgment theory)으로 이어져 본격적으로 다루어지다가 사회인지 연구기 중 잠시 주춤하였다. 사회인지 연구기에는 자아관여 변인을 고려하지 않은 냉정한(cold) 인지 과정에 연구들의 초점이 모아졌었다. 그러다가 1980년대 초반 Petty와 Cacioppo(1981, 1986)가 태도 연구를 다시 사회심리학의 무대 위로 등장시키면서 동시에 자아관여 변인을 핵심적 개념으로 다루게 되어, 최근의 태도 연구들에서는 자아관여 변인을 고려한 인간적인(warm-hearted) 인지과정에 관심을 돌리게 되었다. 다시 말하면, 사회인지 연구로 인하여 보다 정교화된 인지적 태도 모델에 자아관여 변인과 같은 동기적 개념이 합쳐졌다는 이야기가 된다. 사회심리학에서의 동기-인지 강조 주기는 마치 헤겔 철학의 正-反-合 원리를 연상시킨다. 이 節에서는 먼저 자아관여 개념을 둘러싼 최근의 논쟁을 소개한 다음, 자아관여 변인과 태도 강도 간의 관계에 관한 연구들을 살펴 보고자 한다.

(1) 자아관여 개념을 둘러싼 논쟁

최근 Purdue 대학의 Johnson과 Eagly(1989)는 관여(involvement)의 유형을 세 가지로 나누고, 설득에 미치는 관여의 효과에 관한 연구들을 통합분석(meta-analysis)하였다. 그들에 의하면, (1)가치 관련 관여(value-relevant involvement)란 '중요한 가치들과 연결되어 있는 태도들이 활성화됨으로써 생기는 심리적 상태'이다(p. 290). 그리고 (2)결과 관련 관여(outcome-relevant involvement)란 Petty와 Cacioppo(1979)가 말하는 '문제 관여(issue involvement)'로서, 당면 태도 문제가 개인적으로 중요한 정도를 말한다(Petty & Cacioppo, 1979, p.1915; Johnson & Eagly, 1989, p.292). 끝으로 (3)인상 관련 관여(impression-relevant involvement)란 Zimbardo(1960)가 말하는 '반응 관여(response involvement)'로서, '자기 반응의 결과에 대한 관심 또는 자기 의견의 도구적 의미에 대한 관심'을 말한다

(Zimbardo, 1960, p.87 ; Johnson & Eagly, 1989, p.292).

Johnson과 Eagly(1989)의 통합분석(meta-analysis) 결과에 따르면, 가치 관여의 수준이 높을수록 설득이 덜 일어난다. 반면, 결과 관여의 수준이 높으면 강한 주장의 경우에는 설득이 더 잘 되며 약한 주장의 경우에는 설득이 더 잘 안된다. 그리고 인상 관여의 수준은 설득에 그다지 큰 영향을 주지 못한다. Johnson과 Eagly(1989, 1990)는 이러한 결과를 토대로 하여 관여(involvement)의 유형을 세 가지로 구분하는 것이 타당하다고 주장하면서, 관여의 수준이 높을수록(강한 주장의) 설득이 더 잘 된다는 결과는 유독 Ohio State 대학의 결과 관여 연구들에서만 발견된다고 하였다.

Ohio State 대학의 Petty와 Cacioppo(1990)는 Johnson과 Eagly의 이러한 비판을 다시 반박하고 있다. 이들은 가치 관여와 결과 관여의 개념을 구분할 필요가 없다고 주장한다. 이 두 가지가 모두 '나에게 중요한 것', 즉 나에게 중요한 가치 또는 결과들을 의미한다는 점에서 개인적 중요성(personal importance)을 반영한다는 것이다.[7] 이들은 또 Johnson과 Eagly의 통합분석 방법에 문제가 많음을 지적하면서, 가치 관여 연구들이 결과 관여 연구들과 다른 결과를 보인 것은 여러 변인들이 혼입되었기 때문이라고 주장한다. 예를 들면, 가치 관여 연구들에서는 대체로 어떤 문제에 대한 가치 관여 수준이 높은 사람이 그 문제에 대한 지식(knowledge)도 더 많이 가지고 있을 가능성을 방치하고 있을 뿐만 아니라, 확고한 초기 태도(initial attitudes)가 태도변화를 저지하는 구심점(anchor) 역할을 하는 경우가 많았음을 지적하고 있다. 또한 가치 관여 연구들에서 사용한 설득 주장들은 대체로 약한 주장들(weak arguments)이었다고 한다. 그리고 관여의 수준이 높을수록(강한 주장의) 설득이 더 잘 된다는 관여의 高低 수준과 메시지의 强弱 간 상호작용 효과는 Ohio State 연구팀의 연구들 뿐만 아니라 Johnson(1988) 자신의 박사학위 논문 결과를 포함한 많은 연구들에서 발견된다고 주장한다.

자아관여 변인의 개념 및 이 변인이 설득에 미치는 효과에 관한 이와 같은 논쟁은 각 주장들을 확실하게 뒷받침할 수 있는 경험적인 연구들이 좀 더 축적된 후에야 마무리될 것으로 보인다. 그러나 이와 같은 논쟁은 자아관여 변인이 포함된 태도변화 연구들에 많은 연구자들의 관심을 끌어모으고 있다.

(2) 자아관여 변인과 태도 강도 간의 관계

자아관여 변인은 태도의 강도(strength)와 밀접한 관계를 지니고 있다. 자기개념과의 관련성이 높을수록 강한 태도를 형성하며, 이런 태도는 변화에 대한 저항도 클 뿐만 아니라 시간이 지나도 지속적이다. 태도의 강도를 나타내는 명칭들은 연구자들마다 조금씩 다르다. Krosnick(1986)는 태도의 중심성(centrality)을 자기(self)와 태도 대상 간의 연결 정도라고 정의한다. Fazio(1989)가 말하는 태도의 접근가능성(accessibility)도 태도 대상과 그 평가 간의 정신적 연합의 강도로 정의된다. Abelson(1988)은 이와 비슷한 의미를 지니면서도 일상적인 용어에 보다 가까운 확신(conviction)이란 단어를 사용한다. 즉, 그가 말하는 확신이란 확고하게 지니고 있는(firmly-held) 태도를 뜻한다.

최근의 연구들에 의하면, 태도의 강도를 나타내는 요인들이 단일 차원이 아니라는 의견이 지배적이다. 예를 들면, Abelson(1988)은 요인분석을 통해 확신의 세 요소를 밝혀냈다. 확신의 세 요소란, (1)자아 몰두(ego-preoccupation), (2) 감정적 개입(emotional commitment), 그리고 (3)인지적 정교화(cognitive elaboration)이다. '나는 그 문제를 자주 생각한다'거나 '그 문제는 나에게 중요하다'와 같은 문항들은 자아 몰두의 정도를 나타내며, '내 신념을 바꾼다는 것은 상상도 할 수 없다'거나 '내 신념을 지지하기 위해 기꺼이 시간을 투자하여 일할 수 있다'는 것은 감정적 개입의 정도를 나타낸다. 그리고 '나는 그 문제를 오랫동안 생각해 왔다'거나 '나는 그 문제에 관해 다른 사람보다 더 많이 알고 있다'는 믿음은 인지적 정교화의 정도를 나타낸다. 확신의 3요소 중 앞의 두 요소가 동기적 또는 정서적 요인인 반면 끝의 한 요소만이 인지적 요인이란 점에 주목할 필요가 있다. 자기에게 중요한 태도나 신념, 쉽게 변하지 않는 태도나 신념의 이면에는 동기적 또는 정서적인 요인이 인지적인 요인 이상으로 큰 비중을 차지할 가능성이 있다는 것이다.

태도의 강도를 다요인 모델로 설명하는 것이 바람직하다는 사실은 Krosnick 등(1993)의 연구에서도 밝혀졌다. 이들은 태도의 극단성(extremity), 확실성

7) 이런 의미에서 최근 김지환(1993)의 논문에서 다룬 '지각된 행동 중요성' 변인도 '자아관여' 변인의 일종으로 간주할 수 있겠다(cf. Ajzen, 1985, 1991).

(certainty), 중요성(importance), 지식(knowledge), 강도(intensity), 관심(interest), 직접 경험(direct experience), 접근가능성(accessibility), 거부 및 비개입 영역(latitudes of rejection and noncommitment), 그리고 정서-인지 일관성(affective-cognitive consistency) 등을 LISREL 프로그램으로 다특성 다척도 확증 요인분석(multitrait-multimethod confirmatory factor analysis) 하였다. 그 결과, 이 요인들 중 몇몇은 높은 상관관계를 보이기도 하지만 이들 간 상관관계를 설명하기 위해서는 다요인 모델(multifactor model)이 필요하다는 결론을 얻었다. 즉, 이 차원들 간 공변량(covariation)이 단순요인 모델(simple-factor model)로는 설명이 안된다는 것이다.

Krosnick와 Petty(1994)는 강한 태도들이 지니고 있는 네 가지 속성들에 근거하여 태도 강도를 정의해야 한다고 본다. 그 네 가지 속성들이란, (1)시간이 지나도 지속적(persistent)이다, (2)변화에 저항(resistant)한다, (3)정보처리에 강한 영향력을 지닌다, 그리고 (4)행동에 강한 영향력을 지닌다는 것이다. 그러나 이 특성들은 태도 강도의 '정의(definition)'라기 보다는 강한 태도의 '결과(consequences)'라고 보는 것이 옳을 듯 하다. 한 가지 분명한 사실은 전통적인 태도변화 연구들에서는 강한 태도와 약한 태도의 구분에 별로 관심을 두지 않았던 데 비해, 요즈음에는 강한 태도에 대한 관심이 부쩍 늘어가고 있다는 사실이다. 그 이유 중의 하나는 아마도 강한 태도는 피상적인(superficial) 태도가 아닌 진짜(core) 태도를 말하며 따라서 사회행동의 예언에도 더 유용할 것이라는 믿음 때문인 것 같다.

3. 동기적·기능적 접근의 부활[8]

태도에 대한 기능적 접근은 1950-60년대에 태동하였다(e.g., Katz, 1960; Smith, Bruner, & White, 1956). 기능적 접근의 개념들은 매력적이었으나, 그 개념들의 조작화(operationalization)에 어려움이 많아 경험적 연구들을 축적하는 데 최근까지 별로 성공을 거두지 못했다(Shavitt, 1989 참조). 초기 사회심리학에서 중요하게 등장했던 동기적 개념들도 이와 같은 이유로 객관적 조작화가 용이했던 인지적 개념들에 밀려 빛을 잃었었다. 그러나 근래에 들어와 인간 행동을 설명하는 데 인지적 개념들이 지니는 한계를 인식하게 되면서 동기적 및 기능적 접근들이 다시 부활하게 되었다. 특히 태도 분야와 관련하여 태도의 구조(structure)와 기능(function)에 대한 관심이 마치 한 동전의 앞뒷면인 것처럼 나란히 조명을 받기에 이르렀다. 그러나 조작화의 측면에서는 여전히 개발되어야 할 여지가 많이 남아 있다.

(1) 소유물로서의 신념 이론[9]

소유물로서의 신념(beliefs-as-possessions)[10] 이론은 소유물과 신념이 그 기능(functions) 면에서 서로 유사하다는 가정을 골자로 하고 있기 때문에(e.g., Abelson, 1986; Abelson & Prentice, 1989; Prentice, 1987), 근본적으로 기능적(functional) 접근이라고 할 수 있다. 즉, 우리가 어떤 소유물이 상징적(symbolic) 또는 도구적(instrumental) 가치가 있으면 버리지 않고 그런 가치가 없으면 버리는 것과 마찬가지로, 우리의 신념이나 태도도 상징적 또는 도구적 가치가 있으면 받아들이고 그렇지 않으면 배척한다는 것이다.

이 이론에 대한 검증 연구들이 별로 많지는 않으나, 대표적인 예로서 Prentice(1987)의 연구를 들 수 있다. 그녀는 다차원 척도화(multi-dimensional scaling) 방법을 이용하여 소유물과 신념을 가치의 유사성(similarity) 측면에서 구분하였다. 예를 들면, 家寶나 일기장과 같은 것은 상징적 가치를 지닌다는 점에서 유사하며, 자전거나 주방기구와 같은 것은 대체로 도구적 가치를 지닌다는 점에서 유사하다(물론, 개인에 따라서는 자전거나 주방 기구를 조상으로부터 물려받았다거나 하여 상징적 가치가 있기 때문에 소유하고 있을 수도 있다). Prentice(1987)의 연구들 중 태도변화와 관련된 것으로, 상징적 소유물을 중요시 하는 사람들은 설득 메시지가 도구적 가치보다 상징적 가치를 강조할 때 더 호의적인 반응을 보였으며 도구적 소유물을 중요시

8) 최근 구정숙(1994)과 조은경(1994)의 논문에서도 이 문제를 다룬 바 있음.

9) 나은영(1992b)이 국내에 소개한 바 있음.

10) Abelson(1986)은 신념을 '세상의 어떤 대상에 관한 추측적인 명제(conjectural proposition)'라고 정의하며, 태도는 '평가적 신념(evaluative belief)'으로서 '그 대상이 어떤 측면에서 좋은지 나쁜지에 관한 신념'이라고 간주한다(p.244). 그러므로 Abelson(1986)의 관점에서는 신념이 태도보다 더 포괄적인 개념이라고 할 수 있다.

하는 사람들은 이런 차이를 보이지 않았다는 결과가 있다. 도구적 소유자들에 해당하는 결과는 아마도 도구성(instrumentality) 자체의 속성, 즉 개인 내 일관성보다 상황의존적인 면이 강한 점에 기인하는 것으로 생각된다(보다 자세한 논의는 Abelson & Prentice, 1989 ; Prentice, 1987 ; 나은영, 1992b 참조).

소유물로서의 신념 이론은 태도에 관한 기능적 접근에 바탕을 둔 흥미있는 이론이며, 물건(소유물)과 심리(신념)를 관련시킨 이론이므로 소비자의 구매심리와 같은 장면들에 응용될 수 있는 장점을 지닌다(나은영, 1992b). 그러나 이 이론은 비유적 이론으로서의 한계를 지니고 있기 때문에, 신념이 기능하는 방식 배후의 기제를 명료하게 밝혀주는 역할은 충분히 하고 있지 못하다. 뿐만 아니라, 소유물과 신념 간의 비유 자체에도 몇 가지 들어맞지 않는 점이 있다. 그 중 가장 큰 문제점은 일관성(consistency) 문제이다. 즉, 한 개인이 지니고 있는 신념이나 태도들은 상당히 강한 일관성을 띠고 있는 데 비해, 한 개인이 소유하고 있는 소유물들은 일관성의 정도가 그보다 훨씬 더 약할 것이기 때문이다.

또한, 공유성(sharedness) 및 독특성(uniqueness) 가치의 측면에서 비교해 보아도 신념과 소유물 간에 큰 차이가 드러난다. 예를 들면, 나은영(1993, 미발표 자료)의 연구에서 대학생들이 중요하다고 말한 소유물들과 신념들을 20개씩 선정한 다음, 이것들의 공유성 가치와 독특성 가치를 1점(독특할수록 가치있다)부터 10점(공유할수록 가치있다) 까지의 10점 척도로 측정하였다. 그 결과, 소유물들은 독특성 가치가 높은 것들(예 : 일기장, 대학 졸업장, 家寶, 우표수집장, 반지, 선물)과 공유성 가치가 높은 것들(예 : 책, 성경책, 컴퓨터, 돈, T.V., 술)로 쉽게 二分되었으나, 신념들 중에는 독특성 가치가 높은 것이 아주 드물었다(예 : 비오는 날은 아름답다). 심지어 다른 피험자들이 사전의 자유응답 예비조사에서 독특한 신념이라고 생각해 냈던 신념들조차도 공유성 가치가 높은 것으로 평정되었다(예 : 어떤 역경도 이겨낼 수 있다, 인생은 즐기며 살아야 한다). 이것은 아마도 多數 無知(pluralistic ignorance) 현상의 일부가 아닌가 생각된다(cf. Miller & McFarland, 1991 ; Prentice & Miller, 1993 ; Schanck, 1932). 즉, 자기 자신은 자기의 신념이 독특하다고 생각하지만 사실은 많은 사람들이 그와 같은 신념을 가지고 있다는 것이다.

소유물들과 신념들의 독특성-공유성 가치(10점 척도) 평균점수 분포들을 비교해 보면, 소유물들의 경우에는 독특성 가치가 가장 높은 것(일기장, $M=1.45$)과 공유성 가치가 가장 높은 것(성경책, $M=8.05$) 간에 6.60점 차이를 보이면서 독특성 쪽으로 약간 치우쳐 있으나, 신념들의 경우에는 독특성 가치가 가장 높은 것(비오는 날은 아름답다, $M=4.35$)과 공유성 가치가 가장 높은 것(약속을 지켜야 한다, $M=9.80$) 간에 5.45점 차이를 보이면서 공유성 쪽으로 많이 치우쳐 있다. 요컨대, 소유물과 신념은 독특성-공유성 가치 차원에서의[11] 기저선(baseline)이 다르다고 할 수 있다. 즉, 소유물은 신념에 비해 독특성 가치가 상대적으로 더 높고, 신념은 소유물에 비해 공유성 가치가 상대적으로 더 높다는 것이다. 이것은 일반적으로 내가 남과 다른 독특한 물건을 가졌을 때 그 물건을 더 가치있게 여기며, 내 의견에 많은 사람들이 동의할 때 그 의견을 더 가치있게 여긴다는 사실과 일치하는 결과이다.

(2) 태도의 기능에 관한 개념의 명료화 시도

Greenwald(1989b)는 태도의 개념과 기능 정의를 단순화시켜야 한다고 주장한다. 그는 인지적 표상수준을 동기적 개념들과 관련시키는 표상수준(levels of representation, 즉 LOR) 체계를 제안하였다. 표상수준들은 세부특징(feature), 대상(object), 범주(category), 명제(proposition), 및 스키마(schema)의 다섯 수준들이다. 그에 의하면, 사회심리학에서 자주 쓰이는 동기적 구성개념들(motivational constructs) 가운데 '태도(attitude)'라는 용어는 세부특징 이외의 네 수준(대상, 범주, 명제, 및 스키마)에 걸친 표상수준에서 모두 쓰이고 있기 때문에 태도에 관한 연구가 명료해지기 힘들다는 것이다(참고로, Greenwald의 LOR 체계에 의하면 '신념'이나 '의도'라는 용어는 '명제' 수준에서만, '이념'이라는 용어는 '스키마' 수준에서만 사용되고 있다고 본다). 그래서 그는 태도라는 개념을 '대상'에 해당하는 표상수준에만 한정

11) 여기서 독특성과 공유성 가치를 동일 차원의 반대쪽 극단으로 보는 것이 옳을 지(cf. 일차원적 양극 척도), 아니면 독특성 가치와 공유성 가치를 완전히 독립적인 직교 차원으로 보아야 할 지(cf. 이차원적 단극 척도)에 관한 문제는 토론의 여지가 있다. 나은영(1993, 미발표 자료)의 연구에서는 첫번째 시도로서 일단 독특성-공유성 가치를 일차원적 양극 척도로 측정하였다. 추후 연구가 요망되는 부분이다.

시켜 단순하게 정의해야 한다고 제안한다. 앞서 언급했듯이 그는 태도를 '정신적 대상(mental object)과 연합된 감정(affect)'이라고 정의하는데(Greenwald, 1989b, p.432), Greenwald 자신이 지적했듯이 이 정의는 과거의 정의로 상당히 되돌아간 것이라고 볼 수 있다. 왜냐하면, 일찌기 Thurstone(1931)이 태도를 '심리적 대상(psychological object)에 대한 호의적인(for) 또는 적대적인(against) 감정'이라고 정의하였기 때문이다. 뿐만 아니라 이 정의는 근래 유행해 왔던 명제 또는 스키마 수준의 대상에 대한 태도 개념에 비하면 그 범위를 상당히 좁힌 것이다. 특히 이 정의는 스키마 수준의 개념인 태도의 3요인설을 배제한다.

Greenwald(1989b)는 또한 태도의 기능들도 '정신적 대상들에 대한 동기적 방향성(motivational orientation)'으로 통일시켜 단순하게 정의해야 한다고 주장한다. 그에 의하면, Smith, Bruner, 및 White (1956)가 말한 대상 평가(object appraisal) 기능이 가장 포괄적이고 중요한 기능으로서, 자기가 정의한 태도의 기능 개념에 가장 가깝다고 본다. Katz(1960)가 말한 적응적(adjustive) 기능과 지식(knowledge) 기능도 모두 대상 평가 기능에 포함시킬 수 있다고 Greenwald는 주장하는데, 그 이유는 우리 환경 속의 많은 대상들이 우리의 적응에 도구적(instrumental)으로 기여한다고 볼 수 있기 때문이라는 것이다. 또한, Smith 등(1956)이 말하는 사회적 적응(social adjustment) 기능과 외부화(externalization), 그리고 Katz(1960)가 말하는 자아방어적(ego-defensive) 기능과 가치표현적(value-expressive) 기능들도 Greenwald는 대상 평가 기능으로 해석할 수 있다고 보는데, 왜냐하면 이 기능들도 하나의(single) 정신적 대상으로 간주할 수 있는 '자기(self)'의 평가(appraisal)와 관련이 되기 때문이다. Greenwald (1989b)는 이와 같이 (1)태도를 다른 동기적 구성개념들과의 관련 속에서 재정의하고 (2)태도의 여러 기능들을 중요한 단일 기능으로 통합함으로써, 실제로는 중요함에도 불구하고 중요하지 않은 것처럼 덮여 오기도 했던 태도의 개념적 중요성을 뚜렷하게 드러내고자 하였다.

최근에 Fazio와 그의 동료들도 접근가능성(accessibility) 개념과 관련하여 태도의 기능 문제를 다루고 있다. 예를 들면, 접근가능성이 높은 태도는 (1)의사결정을 더 쉽고 정확하게 할 수 있도록 해 주며(Fazio, Blascovich, & Driscoll, 1992), (2)태도 대상에 대해 시각적 주의를 더 많이 끌도록 도와주기도 한다는 연구 결과가 있다(Roskos-Ewoldsen & Fazio, 1992b). 그러나 이러한 태도의 기능들도 크게 보면 모두 대상 평가(object appraisal)를 용이하게 함으로써 도구적 가치를 지니도록 만들어 주는 예라고 할 수 있다.[12]

4. 태도로부터의 행동 예언력 향상을 위한 노력

LaPierre(1934)의 연구 이래로 태도-행동 간의 낮은 상관관계는 태도 연구에 관심을 두고 있는 사회심리학자들의 심기를 줄곧 불편하게 만들어 왔다. 최근 태도 연구의 부흥기를 다시 맞이하면서 태도로부터 행동을 보다 잘 예언할 수 있는 방식을 찾아내려는 시도가 있어 왔다. 사실 이러한 시도로서의 행동의도(behavioral intention) 모델은 사회인지 연구기로 분류되는 1970년대 중반부터 등장하였으나(e.g., Fishbein & Ajzen, 1975), 이 모델이 공변량 구조분석법의 발달과 때를 같이 하여 특히 소비자 행동 분야에 널리 응용되면서 1980-90년대의 태도 연구 부흥기에까지 이어져 계속 주목을 받고 있다. 이 절에서는 먼저 행동의도 모델의 원조인 합리적 행위 이론을 언급한 후 이 이론이 여러 가지로 수정된 형태들을 태도로부터의 행동 예언과 관련하여 살펴 볼 것이다.

(1) 합리적 행위 이론 및 이 이론의 변형들

'합리적 행위 이론(theory of reasoned action)'이란 명칭은 몇 년 후에 붙여졌으나, 기본 아이디어는 Fishbein과 Ajzen(1975)에 모두 나와 있다. 이 이론의 특징은 태도로부터 행동을 예언하는 데 직접적인 경로를 가정하지 않고 '행동 의도'라는 변인을 매개변인으로 끼워 넣은 점이다. 아울러 이 이론에서는 개인의 태도와 함께 규범(norm) 요인을 또 하나의 중요한 외생변인으로 간주한다. 그러나 이들이 말하는 태도란 어떤 대상에 대한 태도를 말하는 것이 아니라 '어떤 행동을 하는 것'에 대한 태도를 가리킨다. 이와 같이 태도 자체를 행동과의 관련성 속에서 정의하고 있기 때문에 당

12) 구정숙(1994)도 Roskos-Ewoldsen과 Fazio(1992b)가 말하는 태도의 지향(orienting) 기능을 실용적 기능의 범주에 포함시키고 있다.

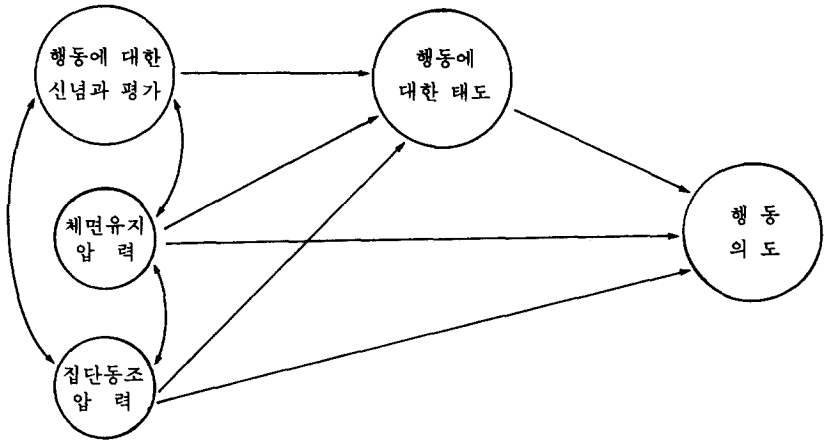


그림 2. Fishbein & Ajzen(1975)의 행동의도 모델을 유교문화권에 맞추어 수정한 모델(Lee, 1990, p.38의 그림을 번역하고 단순화시킴).

연히 태도로부터의 행동 예언력이 향상 될 수밖에 없다. 게다가 '행동을 하고자 하는 의향이 있는지'를 직접 묻는 행동의도 변인까지 끌어들여, Fishbein과 Ajzen (1975) 모델에서 태도로부터의 행동 예언은 지극히 구체적인 단거리 예언이라고 할 수 있다.[13] 예를 들어, 럭키치약을 사는 행동에 대한 예언은 럭키치약이라는 '대상'에 대한 태도에 근거하여 예언할 때보다 럭키치약을 사는 '행위'에 대한 태도에 근거하여 예언할 때 당연히 예언력이 향상될 것이다. 물론 그 사이에 럭키치약을 살 의도가 있는지에 관한 행동의도 변인까지 끌어들이면 행동 예언은 더욱 정확해질 것이다. 그러나 과연 이러한 단거리 예언이 향상되었다고 하여 어떤 대상에 대한 태도로부터 그 대상에 대한 행동을 예언하는 원거리 예언력까지 향상되었다고 볼 수 있는지는 의문이다. 행동 예언에 집착한 나머지 태도와 규범의 고유한 본래의 의미를 어느정도 상실한 느낌이다.

합리적 행위 이론에서 말하는 규범도 상당히 구체적인 주관적 규범(subjective norm)을 지칭한다. 즉, 자신에게 중요한 주변 사람들이 자신의 행위를 어떻게 생각할 것인지에 관한 기대를 뜻한다. 여기에 자신이 주변 사람들의 의견을 어느 정도 따를 것인지에 관한 본인의 동기 요인까지 첨가되어 행동 예언력은 더욱 향상된다.

합리적 행위 이론의 테두리 안에서 태도 요인과 규범 요인의 상대적 중요성을 다룬 논문들도 상당수 있다(e.g., 이성림, 1993; Lee, 1988 등). 특히 Lee(1988)는 스포츠화의 구매행동 의도를 결정하는데 있어서 미국인의 경우에는 규범 요인(경로계수 .06)보다 태도 요인(경로계수 .84)이 훨씬 더 큰 영향력을 지니고 있었으나 한국인의 경우에는 반대로 태도 요인(경로계수 .39)보다 규범 요인(경로 계수 .52)이 더 큰 영향력을 지니고 있음을 발견하였다. 이러한 결과를 근거로 하여 Lee(1990)는 원래의 행동의도 모델을 유교문화권에 맞추어 수정하였다(그림 2 참조). 이 수정된 모델에서는 규범 요인 대신 체면유지(face saving) 압력과 집단동조(group conformity) 압력을 추가하였다. 이 두 가지는 모두 사회적 압력(social pressure)에 속하는 것으로, 전자는 어떤 행동을 하는 것(또는 하지 않는 것)이 자신의 사회적 지위에 비추어 체면 손상이나 명예 훼손 등을 가져오지 않을까 하는 염려로 인해 느끼는 압력을 나타내며(cf. 최상진·유승엽, 1992), 후자는 집단 지향적인 개인이 집단의 합의(consensus)에 따르는 쪽으로 행동해야 안도하게 되는 사회적 압력을 나타낸다. Lee(1990)는 다른 사람들의 눈에 잘 띄는 물건(예 : 시계)의 구매행동에는 체면유지 압력이, 그리고 다른 사람들의 눈에 잘 띄지 않는 물건(예 : 세제)의 구매 행동에는 집단동조 압력이 상대적으로 더 크게 작용한다고 보았다. 그는 또 체면유지와 집단동조는 Fishbein과 Ajzen(1975)의 '주관적 규범' 안에 하

13) 이 문제에 관한 논의에 도움을 주신 서울대학교의 차재호 교수와 미국 Yale대학교의 Robert P. Abelson 명예교수께 감사드린다.

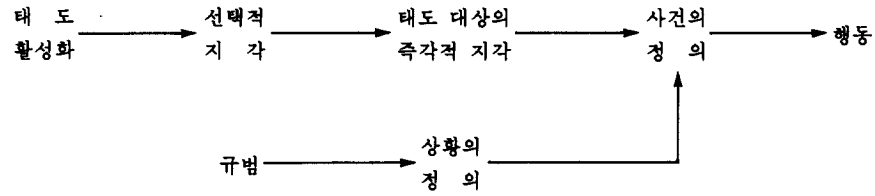


그림 3. 태도가 행동을 이끄는 과정에 관한 모델(Fazio, 1986, p.212).

나로 묶일 수 없는 서로 다른 유형의 사회적 압력임을 강조한다.

서양문화권 안에서도 원래의 행동의도 모델을 수정하려는 시도가 있었다. 대표적인 예로서, Ajzen(1985, 1991)은 행동의도에 영향을 주는 외생변인으로 태도와 규범 이외에 '행동 통제력의 지각(perceived behavioral control)' 변인을 추가하였다. Eagly와 Chaiken(1993)이 지적했듯이, 이 추가 변인은 Bandura(1977)의 자기 효능감(self-efficacy), 즉 '어떤 행동을 성공적으로 수행할 수 있다는 확신(Bandura, 1977, p.193)'과 유사한 개념이다. Ajzen(1985)의 주장에 따르면, 거의 모든 사람들이 쉽게 수행할 수 있는 행동들의 예언에는 원래의 '합리적 행위 이론'이 잘 들어맞지만, 능력이나 자원, 기술, 또는 기회 등이 필요한 행동들의 예언에는 그가 수정한 '계획적 행동 이론(theory of planned behavior)'이 더 효과적이라고 한다. 그러나 변인이 추가되면 추가될수록, 그리고 변인들 간의 경로를 더 많이 가정하면 할수록 행동 예언을 위한 경로 모델은 포화모델에 더 가까와져 예언은 더 정확해질 지 모르지만, 모델로서의 간명성(parsimony)은 그만큼 떨어진다는 사실을 염두에 둘 필요가 있다(cf. 이순묵, 1990).

과학교육(science education) 분야에 태도변화 이론을 응용하고 있는 Shrigley와 Koballa(1992)는 합리적 행위 이론과 계획적 행동 이론이 Petty와 Cacioppo(1986)의 정교화 확률 모델과 함께 Hovland 등(1953)의 학습이론적 태도변화 모델을 잇는 혁명적인 태도변화 이론이라고 본다. 최근의 태도 이론들 중에서는 앞서 논의했던 이중처리 모델들과 행동의도 모델들이 가장 대표적인 것만은 사실인 것 같다. 그러나 1950-60년대 이후의 최근 태도 이론들의 변화를 과연 과학혁명 구조상의 패러다임 변화로까지 볼 수 있을 지의 여부는 시간이 좀 더 흐른 뒤에야 정확한 판단을 할 수 있을 것이다. 지금으로서는 Tesser와 Shaffer(1990)가 지적했듯이 패러다임의 변화라기보다는 정상과학(normal science) 안에서의 진보(advance)로 간주하는 것이 옳을 듯하다.

(2) 태도가 행동을 이끄는(guide) 과정에 대한 관심

Fazio(1986)는 태도의 접근가능성(accessibility)을 논의하면서 태도가 행동을 이끄는 과정을 도식화해 보았다(그림 3 참조). 이 도식도 큰 맥락에서 보면 Fishbein과 Ajzen(1975)의 경로 모형과 유사하다고 할 수 있다. 다만 이 도식에서는 행동의도가 아닌 '사건의 정의'를 행동에 직접 연결되는 내생변인으로 보았다는 점이 행동의도 모델과 다르며, 행동 예언 자체에 대한 관심보다는 기억에서 접근가능한 태도가 어떤 과정을 통해 행동에까지 이어지게 되는지에 더 큰 관심을 두고 있다는 점도 다르다.

Roskos-Ewoldsen과 Fazio(1992a)는 태도의 대상에 대한 접근가능성 개념을 확장하여, 정보제공자(source)에 대한 호감(likability)이 기억 속에서 얼마나 접근용이한가에 따라 설득 효과가 달라짐을 검증하였다. 즉, 설득메시지 제공자에 대한 호감이 기억 속에서 쉽게 얻어질수록 그 메시지의 내용 쪽으로 더 많은 태도변화가 일어났다. 이러한 연구는 Fazio와 그의 동료들이 접근가능성 개념을 인지적 틀에만 한정시켜 사용하고 있는 것이 아니라는 사실을 드러내 준다. 감정적 요소까지도 인지적 용어로 재해석되고 있음을 알 수 있다. 감정적 요인의 효과에 관한 연구는 다음 節에서 본격적으로 다룰 것이다.

5. 소홀했던 영역에 대한 관심 증가

전통적인 태도변화 연구들에서는 그야말로 태도의 '변화'에 관심이 모아졌었다. 그런 가운데 어떤 종류의 조작(manipulation)에도 굴하지 않고 살아남는 태도

들이 상당히 있었다는 관찰로부터 Abelson(1988)의 '확신(conviction)' 개념이 싹텄다. 잘 변하지 않는 확고한 태도에 대한 관심이 그것이다. 태도의 변화에 대한 저항(resistance)이나 형성된 태도의 지속성(persistence)에 대한 관심도 이 부류에 속한다. 뿐만 아니라, 태도변화를 일으키는 상황변인의 조작에만 관심을 기울였던 과거의 연구들에 비해, 태도변화를 일으키는 (또는 태도변화에 저항하도록 만드는) 감정적 요인의 효과에 대한 관심도 최근의 동기적·정서적 개념의 부활과 맞물려 상승세를 타고 있다. 이 節에서는 이와 같이 과거에 소홀히 취급했던 영역의 연구들을 하나하나 살펴보고자 한다.

(1) 태도의 변화에 대한 저항 및 지속성 연구

태도의 변화에 대한 저항(resistance)에 영향을 주는 변인들도 다양하다. 예를 들면, Na(1992)는 자기에게 중요한 집단정체(group identity)와 관련된 신념들이 적대적 외집단으로부터 위협(threat)을 받을 때 그 신념이 잘 변하지 않으려 한다는 가설을 다각적으로 검증하였다(나은영, 1992a, 1992c 참조). 특히 이런 효과는 현실적으로 불리한 입장에 놓여 있는 소수(minority) 집단의 경우에 더 크게 나타났다(예 : 다수의 경상도 학생들과 토론하는 소수의 전라도 학생들). 또한 Hutton과 Baumeister(1992)는 자기의식(self-awareness)의 수준이 높을 때(예 : 거울 앞에서 응답할 때) '편파된 중심경로 처리(biased central route processing)'가 일어나 개인적으로 중요한 반태도적(counterattitudinal) 메시지에 저항하게 됨을 증명하였다. 한편 Fukada(1986)는 공포를 유발시키는(fear-arousing) 설득문에 대한 저항은 사전에 경고(forewarning)를 했을 경우에 나타남을 보여 주었다. 태도변화의 저항에 관한 연구들의 공통점을 살펴 보면, 이러한 연구들은 모두 명시적 또는 암묵적으로 (태도변화의 저항을 일으킬 것으로 가정한 구체적인 변인들은 연구들마다 다르지만) '편파된 중심경로 처리'의 결과로서 저항이 일어난다고 가 정하는 점이다. 즉, 메시지의 내용에 주의를 기울이는 중심경로 처리를 하면서도 자신에게 유리하게 자신을 방어하는 쪽으로 설득 메시지를 처리한다는 것이다. 앞에서 정교화 확률 모델을 논의할 때 잠깐 언급했듯이, 중심 경로를 통한 처리도 객관적인 처리와 편파적인(또는 방어적인) 처리로 구분할 필요가 있을 것 같다.

태도변화의 지속성(persistence)에 관한 연구는 태도변화의 저항에 관한 연구들보다는 훨씬 드물다. 태도변화의 '지속성'에 관한 연구들은 태도변화로 인해 새로 형성된 태도가 얼마나 오래 지속되는가에 관심을 두기 때문에, 애초에 태도변화를 일으키지 않으려 하는 과정에 관심을 두는 태도변화에 대한 '저항(resistance)' 연구들과는 구분된다. 예를 들면, Haugtvedt와 Petty(1992)는 인지요구(need for cognition)가 높은 사람들이 낮은 사람들보다 태도변화에 대한 저항이 더 큰 것도 사실이지만 일단 형성된 태도는 더 지속적임을 보여 주었다. 또한 Boninger 등(1992)은 메시지의 내용을 다른 사람에게 전달(transfer)하라고 했을 때 변화된 태도가 더 지속적임을 증명하였다. 이와 같은 태도변화의 지속성 연구는 같은 피험자들의 태도를 어느 정도의 기간이 지난 후에 다시 측정해야 하는 수고로움이 따라야 하므로,[14] 실제적으로는 중요한 문제임에도 불구하고 연구자들이 별로 선호하는 영역은 아닌 듯하다.

설득에 미치는 개인차 변인들의 효과도 태도변화의 지속성보다는 저항의 연구에서 많이 다루고 있다. 예를 들면, Sorrentino와 Short(1986)는 개인의 '불확실성 지향성(uncertainty orientation)' 정도에 따라 설득에 대한 저항이 달리 나타날 것이라고 제안하였다.[15] 이것은 새로운 상황에 노출되어도 피하지 않고 대처하려는 경향을 말하는 것으로, 권위주의적 성격(authoritarian personality)과는 반대되는 개념이다. 따라서, 불확실성 지향성이 낮을수록 새로운 것을 두려워 하기 때문에 자신의 의견과 다른 의견을 받아들이기를 꺼려 설득에 대한 저항이 더 클 것이다. 그 외에도 태도변화의 저항과 지속성에 영향을 주는 개인차 변인으로는 앞

14) 태도변화의 '지속성'을 다룬 연구는 아니지만, 차재호 등(1987)은 서울대 신입생의 미국에 대한 태도가 親美에서 反美쪽으로 사회화되는 과정을 연구할 때 같은 표본집단의 태도를 여러 번 측정하는 방법을 사용하지 않고 400명의 사회대 신입생을 100명씩 4집단에 무선배정하여 3월, 4월, 5월, 및 6월에 각각 한 집단씩 측정하는 방법을 사용하였다. 개인이 아닌 어떤 모집단의 태도(또는 태도변화)가 얼마나 지속적인지를 알기 위해서는 이와 같은 방법을 사용할 수도 있겠다.

15) Hofstede(1991)가 말하는 문화의 '불확실성 회피(uncertainty avoidance)' 경향은 불확실성 지향성이라는 개인차 변인이 문화차 변인으로 확대된 개념이라고 볼 수 있을 것 같다. 즉, 불확실성 지향성이 높은 사람들로 이루어진 문화는 불확실성 회피 경향이 낮을 것이다.

서 언급했던 인지요구 변인이 있다(e.g., Haugtvede & Petty, 1992). 뿐만 아니라, 지능과 함께 태도변화에 대한 저항을 설명하는 개인차 변인으로 1950-60년대부터 계속 관심을 끌어 온 자아존중(self-esteem) 변인이 최근에도 여전히 중요하게 다루어지고 있다(e.g., Rhodes & Wood, 1992).

한편 Kruglanski, Webster, 및 Klem(1993)은 최근에 사전 정보(prior information)의 존재 또는 부재 여부에 따라 설득에 대한 저항에 미치는 '인지적 마무리 요구(need for cognitive closure)'의 효과가 달라짐을 증명하였다. 이들의 연구 결과에 의하면, 개인차 변인으로서의 마무리 요구가 높은 피험자들이 낮은 피험자들보다 설득에 대한 저항이 더 컸다. 뿐만 아니라, 마무리 요구가 높아질 것으로 기대되는 시끄러운(noisy) 환경 속에서는 조용한 환경에서보다 설득에 대한 저항이 더 컸으나, 이런 효과는 해당 의견에 관한 사전 정보가 있을 때에만 나타났으며 사전 정보가 없을 때에는 나타나지 않았다. 최근의 사회심리학 연구들에서는 이와 같은 인지적 마무리 요구(Kruglanski 등, 1993), 인지요구(Haugtvedt & Petty, 1992), 및 구조요구(need for structure : Neuberg & Newsom, 1993) 등과 같은 인지적인 개인차 변인들에 대한 관심이 증가되고 있는데(cf. 조은경, 1994), 이러한 인지적인 개인차 변인들이 설득 및 태도변화 과정에 개입되면 메시지를 처리하고자 하는 동기의 개인차를 가져오게 된다. 따라서 태도변화(또는 저항) 과정은 인지와 동기가 합쳐진 과정으로 설명이 되고 있는 것이다.

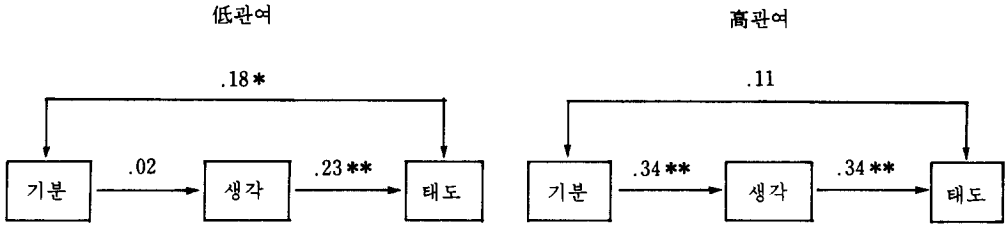
(2) 감정적 요인의 효과 연구

설득에 미치는 감정적 요인의 효과는 최근 들어 부쩍 많이 연구되고 있다. 그 예로서 Petty 등(1993)은 경로분석(path analysis) 결과 정교화 수준이 높은 조건에서는 좋은 기분이 긍정적인 생각을 많이 생성시킴으로써 태도변화에 간접적 효과를 보인 반면, 정교화 수준이 낮은 조건에서는 좋은 기분이(생각을 거치지 않고) 태도변화에 직접적인 효과를 보임을 증명하였다(그림 4 참조).

한편, Mackie와 Worth(1989)의 연구 결과는 Petty 등(1993)의 연구 결과와 조금 다르다. 이들의 연구에 의하면, 좋은 기분을 느낄 때에는 체계적 처리를 하지 않고 중립적인(neutral) 기분을 느낄 때 체계적 처리를 하여 주장의 강약에 따른 설득 효과(즉, 강한 주장에는 설득되고 약한 주장에는 설득되지 않는 결과)를 보인다. 이와 유사하게 Kuykendall과 Keating(1990)은 긍정적 기분은 체계적 처리를 감소시키지만 부정적 기분은 체계적 처리를 감소시키지 않는다는 결과를 얻었다.

공포감(fear)이 설득에 미치는 효과에 관한 연구들도 있다. 예를 들어, Sutton(1992)은 피험자들에게 흡연과 안전벨트에 대한 비디오테이프를 보여 주었는데, 그의 연구에서는 공포가 클수록 행동의도도 커진다는 정적 관계를 얻었다. 이 결과는 공포와 태도변화 간에 역전된 U형(inverted U-shape) 관계를 보였던 전통적인 연구 결과와는 다르다. 한편 Faith와 Petty(1992)의 연구에서는 강한 주장이 약한 주장보다 설득에 더 효과적이란 결과가 공포 수준이 낮을 때에만 일관성있게 나왔다. 공포 수준이 높을 때에는 긍정적 결과에 대한 기대가 확실하면 주장 강약에 무관하게 설득 효과가 나오고, 긍정적 결과에 대한 기대가 확실하지 않으면 강한 주장만이 설득에 효과적이었다.

요컨대, 설득에 미치는 감정적 요인의 효과에 관한 연구 결과들에는 아직 일관성(consistency)이 확립되



*p<.10. ** p<.05.

그림 4. 관여(involvement)의 수준에 따라 감정(기분)과 태도간의 관계를 생각이 매개하는 정도의 차이(Petty 등, 1993, p.16).

어 있지 않다고 할 수 있다. 변인을 어떻게 조작하느냐, 혹은 어떤 내용의 메시지를 전달하느냐에 따라 결과가 달라지기 때문이다. 그 원인을 감정적 변인의 불안정성 탓으로 돌리기 전에 후속 연구들을 좀 더 축적해야 할 필요가 있다.

6. 태도변화 연구의 응용 분야 및 분석 방법의 다양화

최근 10년 간에 걸친 태도 연구들의 특징들 중 마지막으로 언급해야 할 것은 태도변화 연구의 응용 분야 및 분석 방법이 다양해졌다는 사실이다. 이론들이 발전한 만큼 그 이론들의 응용 분야도 점차 확대되고 있는 경향이다. 뿐만 아니라 자료 분석 방법도 이전보다 훨씬 다양해지고 세련화되어 여러 태도 변인들 간의 복잡한 구조적 관계까지 밝힐 수 있게 되었다. 이 두 가지의 특징들을 차례로 간단히 언급하고자 한다.

(1) 응용 분야의 다양화

최근 태도변화 이론의 주류를 이루고 있는 정교화 확률 모델(ELM)이 소비자 심리학의 광고 분야(e.g., Andrews & Shimp, 1990), 상담심리학(e.g., Heesacker, 1991 ; Neimeyer 등, 1991), 정치 분야(e.g., Chebat, Filiatrault, & Perrien, 1990), 및 건강심리학(e.g., Neimeyer, Guy, & Metzler, 1989) 등에 다각적으로 응용되고 있다. 좀 더 구체적으로, Andrews와 Shrimp(1990)는 알콜 수준이 낮은 맥주 신제품에 대한 태도로 정교화 확률 모델을 검증하였으며, Neimeyer, Guy, 및 Metzler(1989)는 섭식장애(eating disorder)의 치료에 인지적 재구조화 요법(cognitive restructuring therapy)을 이용하는 과정에서 정교화 확률 모델의 원리를 응용하였다.

정교화 확률 모델이 다양한 분야에 응용되고 있는 데 비해, 합리적 행위 이론과 계획적 행동 이론은 주로 소비자 행동의 예언에 꾸준히 이용되어 오고 있다. 그러나 이러한 행동의도 모델을 유교문화권에 적용할 수 있도록 수정한 Lee(1990)의 모델은 특히 체면유지(face saving) 압력과 집단동조(group conformity) 압력이라는 사회문화적인 변인을 태도와 함께 중요한 행동의도 결정 요인으로 가정하고 있기 때문에, 소비자 행동 이외의 다양한 분야에까지 적용될 수 있는 잠재력을 지니고 있다. 그 한 가지 예로서, Lee(1990)가 추가한 '체면유지 압력'과 '집단동조 압력'을 의식개혁(행동변화를 수반하는 태도 및 신념의 변화)에 장애가 되는 문화적 요인들로 볼 수도 있다(나은영, 1994). 예를 들어, 체면 때문에 자식의 결혼식 때 어쩔 수 없이 호화 혼수를 장만하거나 명절 때 부담스러운 선물을 주고받는 일, 또는 집단 동조 때문에(즉, 남들이 다 하니까) 어쩔 수 없이 자식의 교사에게 촌지를 건네는 일 등은 개개인의 신념이나 의식 때문이 아니라 문화적인 분위기 또는 사회적인 압력 때문에 행해지는 행동일 경우가 많을 것이다. 그러므로 행동으로 이어질 수 있는 진정한 의식개혁을 위해서는 개개인의 신념변화를 위한 노력뿐만 아니라 변화된 신념의 실천에 장애가 되는 문화적 요인들을 최소화시킬 수 있는 방안들까지 찾아낼 수 있어야 할 것이다. 이와 같이 행동의도 모델도 앞으로 소비자 행동 이외의 다른 분야에까지 응용될 가능성이 보인다.

한편, 우리나라에서는 아직 많이 연구되고 있지 않은 법심리학 분야에도 태도변화 연구가 다양하게 응용되고 있다. 예를 들면, Kassin, Reddy, 및 Tulloch(1990)는 인지요구 개념을 배심원의 애매한 증거 해석 문제에 적용하였다. 이들의 연구에서는 피험자들에게 살인 용의자에 대한 심문 장면을 보여 주었는데, 분석 결과 인지요구가 높은 사람은 증거제시 전의 주장(argument)의 영향을 더 많이 받았으며 인지요구가 낮은 사람은 증거제시 후의 주장의 영향을 더 많이 받았다. 이 연구 이외에도 대법원 결정의 합법성 지각에 미치는 정보제공자 신빙성(source credibility)의 효과에 관한 연구(Mondak, 1990), 강간에 대한 태도 질문지를 이용한 현장실험 연구(Harrison, Downes, & Williams, 1991), 및 경찰의 사회화(police socialization)에 미치는 훈련의 효과에 관한 연구(Fielding, 1986) 등이 있다. 경찰의 사회화에 관한 연구에서는 경찰에 몸담은 후 근무 기간이 지날수록 경찰관들이 더 실용적(pragmatic)으로 변해가는 경향을 발견하였다. 실용적으로 변해간다는 이야기는 경찰의 역할을 내면화시키고 그 역할을 도구적으로 이해하는 쪽으로 변해 간다는 뜻이다. 이러한 과정을 일반화시켜 직업적 사회화(occupational socialization)라고 명명하기도 한다.

이밖에도 근래에 발발했던 정치적 사건인 페르시아만 전쟁(Gulf War)에 대한 태도 변화에 영향을 주는 변인들(예 : 중동과의 개인적 관련성, 자유주의/보수주의

정도, 현저한 혐오적 사건들)에 관심을 둔 연구도 있으며(Greene 등, 1991), 환경보호 행동에 영향을 주는 변인들(예 : 내부통제, 책임감, 이해력, 긍정적 태도)에 관심을 둔 연구도 있다(Newhouse, 1990). 요컨대, 과거의 태도 연구들이 편견 및 고정관념과 관련하여 인종 문제나 종교 문제 등에 주로 많이 응용되었던 데 비해, 최근의 연구들은 그 응용 분야나 응용 방식이 상당히 광범위하고 다양해졌음을 알 수 있다.

(2) 분석 방법의 세련화

태도변화를 비롯한 심리적 현상의 분석을 위해 과거에는 변량분석이나 회귀분석에 주로 의존했었다. 그러나 근래에 공변량 구조분석과 같은 다변인 구조 분석법들이 널리 이용되면서 태도 연구의 분석 방법들도 다양해지고 세련화되어 과거의 경향에서 탈피하고 있는 점이 눈에 띈다.

먼저, 개관 논문들에는 통합분석(meta-analysis)을 이용하여 객관화·수량화된 자료를 제시하는 사례가 많아졌다(e.g., Johnson & Eagly, 1989 ; Johnson, 1991 ; 나은영, 1993 참조). 뿐만 아니라, LISREL (Linear Structural Relations) 프로그램이 널리 보급되면서 경로분석(path analysis) 또는 공변량 구조분석 등이 태도변화의 매개 과정을 밝히는 데 크게 공헌하고 있다(e.g., Petty 등, 1993 ; Sarup, Suchner, & Gaylord, 1991). 아울러 이전부터 간헐적으로 이용되어 오던 다차원 척도화(multidimensional scaling) 방법 및 다특성 다척도(multitrait-multimethod) 요인분석 방법들도 유효적절하게 잘 사용되고 있다(e.g., Prentice, 1987 ; Krosnick 등, 1993).

사회심리학적 변인들, 특히 태도와 관련된 변인들의 구조적 복잡성을 감안할 때, 이와 같은 다변인 구조 분석법들이 최소한 태도 연구 분야에서는 앞으로도 상당히 오랫동안 큰 인기를 누릴 것으로 보인다.

7. 맺 음 말

본 논문에서는 1985년 이후 최근 10년 간의 태도 및 태도변화 연구들의 특징을 (1)사회인지 연구와의 접목, (2)자아관여 변인의 중요성 인식, (3)동기적 및 기능적 접근의 부활, (4)태도로부터의 행동 예언력 향상을 위한 노력, (5)소홀했던 영역들(예 : 태도의 변화에 대한 저항 및 지속성, 태도변화에 미치는 감정적 요인의 효과)에 대한 관심 증가, 그리고 (6)태도변화 연구의 응용 분야 및 분석 방법의 다양화라는 여섯 범주로 나누어 개관하였다. 물론 이 범주들은 서로 독립적인 것이 아니라 상호 연관성이 있는 것들이다.

최근 태도변화 연구들의 가장 큰 특징은 무엇보다도 인지적 접근과 동기적, 정서적, 및 기능적 접근이 균형을 이룰 뿐만 아니라 이 과정들이 서로 밀접하게 얽혀 있다는 점이다. 태도 및 태도변화와 관련된 새로운 이론들도 전통적인 이론들과 연속선상에 있지만, 과거와는 달리 정보 수용자를 능동적인 존재로 가정함으로써 수용자의 기존 지식이나 감정의 역할까지 포괄하는 보다 정교한 이론이 발전하고 있다. 또한, 최근에는 자기 개념과 관련된 변인들을 도입하여 사회적 행동 예언에 유용한 태도 개념을 확립하고자 하는 노력이 엿보인다. 자기 개념과의 관련성이 높을수록 강한 태도를 형성하며, 이런 태도는 변화에 대한 저항도 클 뿐만 아니라 시간이 지나도 지속적이다. 따라서 이런 태도가 행동을 더 잘 예언할 것이라고 추측할 수 있다.

개인 수준의 태도와 집단 수준의 태도를 굳이 구분하려고 하지 않는 경향도 최근 태도 연구들의 특징이라고 할 수 있겠다. 그 이유는 아마도 자기 개념 속에 소속 집단을 포함시키는 Tajfel과 Turner(1986)의 사회적 정체 이론 및 Turner(1987)의 자기 범주화 이론의 영향을 받았기 때문일 것이다.

태도변화 연구들이 늘 그래 왔듯이 최근에도 태도변화 연구의 설득 메시지는 주로 시사성 있는 문제들을 다룬다. 예를 들면, 경제사정이 악화된 원인이나 환경문제, 또는 피험자들이 다니는 대학교 안의 교육정책 문제 같은 것을 주제로 하는 설득 메시지가 태도변화 연구에 많이 이용되고 있다. 뿐만 아니라 태도변화 연구의 응용 분야와 분석 방법도 다양 해짐으로써, 의사소통(communication) 문제를 다루는 신문방송학, 또는 소비자 행동과 광고 문제를 부분적으로 다루는 경영학 분야 등과의 학제간 연구(interdisciplinary research)를 통한 보다 실용적인 연구들도 기대된다.

심리학의 여러 분야 중에서도 사회심리학, 그리고 사회심리학의 여러 연구 영역들 중에서도 특히 태도 및 태도변화 연구는 기초 연구에서 출발하여 대중에게 널리 도움이 되는 학문으로까지 발전할 수 있는 가능성을 다분히 지니고 있다. 태도 연구의 부흥기를 맞이하여 이론적인 발전과 응용 분야의 확대가 몇 년 간이나 더

계속될 것인지는 단언할 수 없지만, 앞으로 얼마간은 태도 및 태도변화 연구 분야가 많은 연구자들의 관심을 모을 것으로 기대 된다. 태도 연구를 하는 과정에서 우리가 경계해야 할 점은 과거에 태도 연구의 번성기에서 침체기로 넘어가는 과정에서 중요한 역할을 했다고 McGuire(1986)가 지적한 바 있는 (1)지나친 수량화, (2)지나친 개념적 정교화, 및 (3)지나친 실용적 응용 등이다. 수량화, 개념적 정교화, 및 실용적 응용과 같은 장점들도 지나치면 단점이 되어 결과적으로 한 분야의 연구를 침체시킬 수 있는 원인이 되기 때문이다.

참 고 문 헌

구정숙(1994). 태도 및 설득에 대한 기능적 접근. **韓國心理學會誌 : 社會**, 8(1), 3-21.

김지환(1993). **지각된 행동중요성이 태도-행동 관계에 미치는 영향**. 성균관대학교 박사학위 청구 논문.

나은영(1992a). 내/외집단으로부터의 차별적(differential) 신념 지지율이 개인의 집단정체 관련 신념의 변화에 대한 저항에 미치는 효과. **韓國心理學會誌 : 社會**, 6(2), 43-61.

나은영(1992b). "소유물로서의 신념(Beliefs-as-Possessions)" 이론에 관하여. **한국심리학회 '92연차대회 학술발표 논문집**, pp.307-312.

나은영(1992c). 외집단으로부터의 위협이 집단 관련 신념의 지속성에 미치는 효과 : 영·호남 대학생들의 출신지역 관련 신념 연구. **한국심리학회 '92연차대회 학술발표 논문집**, pp.277-287.

나은영(1993). 통합 분석(meta-analysis) 방법의 소개 및 응용 사례. **한국심리학회 '93연차대회 학술발표 논문집**, pp.303-317.

나은영(1993, 미발표 자료). 소유물과 신념의 독특성 및 공유성 가치에 관한 예비조사.

나은영(1994). 의식개혁에 장애가 되는 문화적 요인들. **한국심리학회 '94 추계 심포지움 발표 논문집**.

이성림(1993). **자기의식에 따른 태도요인과 규범요인의 상대적 중요도**. 고려대학교 석사학위 청구 논문.

이수원·김태준(1988). 조망과 태도 : 태도의 변형생성 모형. **韓國心理學會誌**, 7(2), 75-95.

이수원·이영훈(1989). 태도의 면역기제 : 양극성에서 이원성으로. **韓國心理學會誌 : 一般**, 8(1), 67-87.

이순묵(1990). **공변량 구조 분석**. 서울 : 성원사.

조은경(1994). 사회심리학의 최근 동향 : 동기와 정서의 복귀. **한국심리학회 '94 동계 연수회 발표 논문집**, pp.39-82.

차재호·구정숙·나은영·정지원(1987). 서울대 신입생의 反美態度의 社會化. **학생연구**(서울대학교 학생생활연구소), 22(1), 22-37.

최상진·유승엽(1992). 한국인의 체면에 대한 사회심리학적 한 분석. **韓國心理學會誌 : 社會**, 6(2), 137-157.

Abelson, R.P.(1986). Beliefs are like possessions. *Journal of the Theory of Social Behavior, 16* (3), 223-250.

Abelson, R.P.(1988). Conviction. *American Psychologist, 43*(4), 267-275.

Abelson, R.P., & Prentice, D.A.(1989). Beliefs as possessions : A functional perspective. In A.R. Pratkanis, S.J. Breckler, & A.G. Greenwald(Eds.), *Attitude structure and function*(ch.14, pp.361-381). Hillsdale, NJ : Lawrence Erlbaum Associates.

Ajzen, I.(1985). From intentions to actions : A theory of planned behavior. In J.Kuhl & J. Beckmann(Eds.), *Action control : From cognition to behavior*(pp.11-39). New York : Springer-Verlag.

Ajzen, I.(1989). Attitude structure and behavior. In A.R. Pratkanis, S.J. Breckler, & A.G. Greenwald(Eds.), *Attitude structure and function*(ch.10, pp.241-274). Hillsdale, NJ : Lawrence Erlbaum Associates.

Ajzen, I.(1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 50*, 179-211.

Anderson, J.R., & Bower, G.H.(1973). *Human associative memory*. Washington, DC : Winston.

Andrews, J.C., & Shimp, T.A.(1990). Effects of involvement, argument strength, and source characteristics on central and peripheral

processing of advertising. *Psychology and Marketing, 7*(3), 195-214.

Bagozzi, R.P., & Burnkrant, R.E.(1979). Attitude organization and the attitude-behavior relationship. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 913-929.

Bandura, A.(1977). Self-efficacy : Toward a unifying theory of behavioral change. *Psychological Review, 84*, 191-215.

Bagozzi, R.P., & Burnkrant, R.E.(1985). Attitude organization and the attitude-behavior relationship : A reply to Dillon and Kumar. *Journal of Personality and Social Psychology, 49*, 47-57.

Bogardus, E.S.(1925). Measuring social distance. *Journal of Applied Sociology, 9*, 299-308.

Boninger, D.S., Brock, T.C., Cook, T.D., Gruder, C.L., et al.(1990). Discovery of reliable attitude change persistence resulting from a transmitter tuning set. *Psychological Science, 1*(4), 268-271.

Cacioppo, J.T., Petty, R.E., & Geen, T.R.(1989). Attitude structure and function : From the tripartite to the homeostasis model of attitudes. In A.R. Pratkanis, S.J. Breckler, & A.G. Greenwald(Eds.), *Attitude structure and functi n*(ch.11, pp.275-309). Hillsdale, NJ : Lawrence Erlbaum Associates.

Chaiken, S.(1980). Heuristic versus systematic information processing and the use of source versus message cues in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology, 39*, 752-766.

Chaiken, S.(1987). The heuristic model of persuasion. In M.P. Zanna, J.M. Olson, & C.P. Herman(Eds.), *Social influence : The Ontario Symposium*(Vol. 5, pp.3-39). Hillsdale, NJ : Erlbaum.

Chaiken, S., Liberman, A., & Eagly, A.H.(1989). Heuristic and systematic processing within and beyond the persuasion context. In J.S. Uleman & J.A. Bargh(Eds.), *Unintended thought*(pp. 212-252). New York : Guilford Press.

Chebat, J.C., Filiatrault, P., & Perrien, J.(1990). Limits of credibility : The case of political persuasion. *Journal of Social Psychology, 130*(2), 157-167.

Collins, A.M., & Quillian, M.R.(1969). Retrieval time from semantic memory. *Journal of Verbal Learning and Verbal Behavior, 8*, 240-247.

Dillon, W.R., & Kumar, A.(1985). Attitude organization and the attitude-behavior relation : A critique of Bagozzi and Burnkrant's reanalysis of Fishbein and Ajzen. *Journal of Personality and Social Psychology, 49*, 33-46.

Eagly, A.H.(1992). Uneven progress : Social psychology and the study of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology, 63*(5), 693-710.

Eagly, A.H., & Chaiken, S.(1993). *The psychology of attitudes*. Fort Worth, TX : Harcourt Brace Jovanovich College Publishers.

Elms, A.C.(1975). The crisis of confidence in social psychology. *American Psychologist, 30*, 967-976.

Faith, G., & Petty, R.(1992). Expectations of reassurance influence the nature of fear -stimulated attitude change. *Journal of Experimental Social Psychology, 28*(1), 86-100.

Fazio, R.H.(1986). How do attitudes guide behavior? In R.M. Sorrentino & E.T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition : Foundations of social behavior*(pp. 204-243). New York : Guilford Press.

Fazio, R.H.(1989). On the power and functionality of attitudes : The role of attitude accessibility. In A.R. Pratkanis, S.J. Breckler, & A.G. Greenwald(Eds.), *Atti-*

tude structure and function (ch.7, pp. 153-179). Hillsdale, NJ : Lawrence Erlbaum Associates.

Fazio, R.H., Blascovich, J., & Driscoll, D.M. (1992). On the functional value of attitudes : The influence of accessible attitudes on the ease and quality of decision making. *Personality and Social Psychology Bulletin, 18* (4), 388-401.

Fazio, R.H., Chen, J., McDonel, E.C., & Sherman, S.J. (1982). Attitude accessibility, attitude-behavior consistency, and the strength of the object-evaluation association. *Journal of Experimental Social Psychology, 18*, 339-357.

Fazio, R.H., & Zanna, M.P. (1981). Direct experience and attitude-behavior consistency. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol.14, pp.161-202). San Diego, CA : Academic Press.

Festinger, L. (1957). *A theory of cognitive dissonance*. Evanston, IL : Row, Peterson.

Festinger, L. (1964). *Conflict, decision, and dissonance*. Stanford, CA : Stanford University Press.

Fielding, N.G. (1986). Evaluating the role of training in police socialization : A British example. (Special Issue : Law and Psychology). *Journal of Community Psychology, 14* (3), 319-330.

Fishbein, M., & Ajzen, I. (1975). *Belief, attitude, intention, and behavior : An introduction to theory and research*. Reading, MA : Addison-Wesley.

Fiske, S.T., & Pavelchak, M.A. (1986). Category-based versus piecemeal-based affective responses : Developments in schema-triggered affect. In R.M. Sorrentino & E.T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition : Foundations of social behavior* (pp.167-203). New York : Guilford Press.

Fukada, H. (1986). Psychological processes mediating persuasion-inhibiting effect of forewarning in fear-arousing communication. *Psychological Reports, 58* (1), 87-90.

Greene, A.S., Tighe, E., Conti, R., & Saxe, L. (1991). Attitudes about war : Implications of the war with Iraq. *Contemporary Social Psychology, 15* (4), 153-160.

Greenwald, A.G. (1968). Cognitive learning, cognitive response to persuasion, and attitude change. In A.G. Greenwald, T.C. Brock, & T.M. Ostrom (Eds.), *Psychological foundations of attitudes* (pp.147-170). San Diego, CA : Academic Press.

Greenwald, A.G. (1987). *Levels of representation*. Manuscript submitted for publication.

Greenwald, A.G. (1989a). Why are attitudes important? In A.R. Pratkanis, S.J. Breckler, & A.G. Greenwald (Eds.), *Attitude structure and function* (ch.1, pp.1-10). Hillsdale, NJ : Lawrence Erlbaum Associates.

Greenwald, A.G. (1989b). Why attitudes are important : Defining attitude and attitude theory 20 years later. In A.R. Pratkanis, S. J. Breckler, & A.G. Greenwald (Eds.), *Attitude structure and function* (ch.17, pp. 429-440). Hillsdale, NJ : Lawrence Erlbaum Associates.

Harrison, P.J., Downes, J., & Williams, M.D. (1991). Date and acquaintance rape : Perceptions and attitude change strategies. *Journal of College Student Development, 32* (2), 131-139.

Haugtvedt, C.P., & Petty, R.E. (1992). Personality and persuasion : Need for cognition moderates the persistence and resistance of attitude changes. *Journal of Personality and Social Psychology, 63* (2), 308-319.

Heesacker, M. (1991). Attitudes changed through direct experience versus persuasive communication : A comment on Johnson. *Contemporary Social Psychology, 15* (3), 86-87.

Heider, F. (1958). *The psychology of interpersonal*

relations. New York : Wiley.

Hofstede, G. (1991). *Cultures and organizations : Software of the mind*. London : McGraw-Hill.

Homer, P.M., & Kahle, L.R. (1988). A structural equation test of the value-attitude-behavior hierarchy. *Journal of Personality and Social Psychology, 54* (4), 638-646.

Hovland, C.I. (1953). *Communication and persuasion*. Westport, CT : Greenwood Press.

Hovland, C.I., & Rosenberg, M.J. (Eds.). (1960). Attitude organization and change : *An analysis of consistency among attitude components*. New Haven, CT : Yale University Press.

Hutton, D.G., & Baumeister, R.F. (1992). Self-awareness and attitude change : Seeing oneself on the central route to persuasion. *Personality and Social Psychology Bulletin, 18* (1), 68-75.

Hymes, R.W. (1986). Political attitudes as social categories : A new look at selective memory. *Journal of Personality and Social Psychology, 51*, 233-241.

Janis, I.L., & King, B.T. (1954). The influence of role-playing and opinion change. *Journal of Abnormal and Social Psychology, 49*, 211-218.

Johnson, B.T. (1988). *The effects of involvement, argument strength, and topic knowledge on persuasion*. Doctoral dissertation, Purdue University, West Lafayette, Indiana.

Johnson, B.T. (1991). Insights about attitudes : Meta-analytic perspectives. *Personality and Social Psychology Bulletin, 17* (3), 289-299.

Johnson, B.T., & Eagly, A.H. (1989). Effects of involvement on persuasion : A meta-analysis. *Psychological Bulletin, 106* (2), 290-314.

Johnson, B.T., & Eagly, A.H. (1990). Involvement and persuasion : Types, traditions, and the evidence. *Psychological Bulletin, 107* (3), 375-384.

Judd, C.M., & Krosnick, J.A. (1989). The structural bases of consistency among political attitudes : Effects of political expertise and attitude importance. In A.R. Pratkanis, S.J. Breckler, & A.G. Greenwald (Eds.), *Attitude structure and function* (ch.5, pp. 99-128). Hillsdale, NJ : Lawrence Erlbaum Associates.

Judd, C.M., & Kulik, J.A. (1980). Schematic effects of social attitudes on information processing and recall. *Journal of Personality and Social Psychology, 38*, 569-578.

Kassin, S.M., Reddy, M.E., & Tulloch, W.F. (1990). Juror interpretations of ambiguous evidence : The need for cognition, presentation order, and persuasion. *Law and Human Behavior, 14* (1), 43-55.

Katz, D. (1960). The functional approach to the study of attitudes. *Public Opinion Quarterly, 24* (2), 163-204.

Katz, D., & Stotland, E. (1959). A preliminary statement to a theory of attitude structure and change. In S. Koch (Ed.), *Psychology : A study of a science* (Vol.3, pp.423-475). New York : McGraw-Hill.

Katz, I., & Hass, R.G. (1988). Racial ambivalence and American value conflict : Correlational and priming studies of dual cognitive structures. *Journal of Personality and Social Psychology, 55*, 893-907.

Kerlinger, F.N. (1984). *Liberalism and conservatism : The nature and structure of social attitudes*. Hillsdale, NJ : Lawrence Erlbaum Associates.

Kluegel, J.R., & Smith, E.R. (1986). *Beliefs about inequality : Americans' views of what is and what ought to be*. New York : Aldine de Gruyter.

Krosnick, J.A. (1986). *Policy voting in American Presidential elections : An application of psychological theory to American politics*. Doctoral dissertation, University of Michigan.

Krosnick, J.A., Boninger, D.S., Chuang, Y.C., Berent, M.K., & Carnot, C.G. (1993). Attitude strength : One construct or many related constructs? *Journal of Personality and Social Psychology*, *65* (6), 1132-1151.

Kruglanski, A.W., Webster, D.M., & Klem, A. (1993). Motivated resistance and openness to persuasion in the presence or absence of prior information. *Journal of Personality and Social Psychology*, *65* (5), 861-876.

Kuhn, T.S. (1962). *The structure of scientific revolutions*. Chicago, IL : University of Chicago Press.

Kuykendall, D., & Keating, J.P. (1990). Mood and persuasion : Evidence for the differential influence of positive and negative states. *Psychology and Marketing*, *7* (1), 1-9.

Lee, Chol (1988). *Cross-cultural validity of the Fishbein behavioral intention model : Culture -bound or culture-free?* Doctoral dissertation, The University of Texas, Austin.

Lee, Chol (1990). Modifying an American consumer behavior model for consumers in Confucian culture : The case of Fishbein behavioral intention model. *Journal of International Consumer Marketing*, *3* (1), 27-50.

Lewin, K. (1943). Forces behind food habits and methods of change. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *59*, 1-9.

Likert, R. (1932). A technique for the measurement of attitudes. *Archives of Psychology*, No.140.

Mackie, D.M., & Worth, L.T. (1989). Processing deficits and the mediation of positive affect in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, *57* (1), 27-40.

McDougall, W. (1908). *Introduction to social psychology*. London : Methuen.

McGuire, W.J. (1968). Personality and attitude change : An information-processing theory. In A.G. Greenwald, T.D., Brock, & T.M. Ostrom (Eds.), *Psychological foundations of attitudes* (pp.171-196). San Diego, CA : Academic Press.

McGuire, W.J. (1969). The nature of attitudes and attitude change. In G. Lindzey & E. Aronson (Eds.), *Handbook of social psychology* (2nd ed., Vol. 3, pp.136-314). Beading, MA : Addison-Wesley.

McGuire, W.J. (1972). Attitude change : The information-processing paradigm. In C.G. McClintock (Ed.), *Experimental social psychology* (pp.108-141). New York : Holt, Rinehart & Winston.

McGuire, W.J. (1986). The vicissitudes of attitudes and similar representational constructs in twentieth century psychology. *European Journal of Social Psychology*, *16*, 89-130.

McGuire, W.J. (1989). The structure of individual attitudes and attitude systems. In A.R. Pratkanis, S.J. Breckler, & A.G. Greenwald (Eds.), *Attitude structure and function* (ch. 3, pp.37-69). Hillsdale, NJ : Lawrence Erlbaum Associates.

Millar, M.G., & Tesser, A. (1986). Thought-induced attitude change : The effects of schema structure and commitment. *Journal of Personality and Social Psychology*, *51*, 270-276.

Miller, D.T., & McFarland, C. (1991). When social comparison goes away : The case of pluralistic ignorance. In J. Suls & T. Wills (Eds.), *Social comparison : Contemporary theory and research* (pp. 287-313). Hillsdale, NJ : Erlbaum.

Mondak, J.J. (1990). Perceived ligitimacy of Supreme Court decisions : Three functions of source credibility. *Political Behavior*, *12* (4), 363-384.

Na, Eun-Yeong (1992). *Resistance of identity-relevant beliefs under threat from an antagonistic outgroup*. Doctoral dissertation, Yale University, New Haven, Connecticut.

Neimeyer, G.J., Guy, J., & Metzler, A. (1989).

Changing attitudes regarding the treatment of disordered eating : An application of the Elaboration Likelihood Model. *Journal of Social and Clinical Psychology, 8* (1), 70-86.

Neimeyer, G.J., MacNair, R., Metzler, A.E., & Courchaine, K. (1991). Changing personal beliefs : Effects of forewarning, argument quality, prior bias, and personal exploration. *Journal of Social and Clinical Psychology, 10* (1), 1-20.

Neuberg, S.L., & Newsom, J.T. (1993). Personal need for structure : Individual differences in the desire for simple structure. *Journal of Personality and Social Psychology, 65* (1), 113-131.

Newhouse, N. (1990). Implications of attitude and behavior research for environmental conservation. *Journal of Environmental Education, 22* (1), 26-32.

Nisbett, R.E., & Gordon, A. (1967). Self-esteem and susceptibility to social influence. *Journal of Personality and Social Psychology, 5*, 268-276.

Petty, R.E., & Cacioppo, J.T. (1977). Forewarning, cognitive responding, and resistance to persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology, 35*, 645-655.

Petty, R.E., & Cacioppo, J.T. (1979). Issue involvement can increase or decrease persuasion by enhancing message-relevant cognitive responses. *Journal of Personality and Social Psychology, 37*, 1915-1926.

Petty, R.E., & Cacioppo, J.T. (1981). *Attitudes and persuasion : Classic and contemporary approaches*. Dubuque, IA : Brown.

Petty, R.E., & Cacioppo, J.T. (1984). The effects of involvement on responses to argument quantity and quality : Central and peripheral routes to persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology, 46* (1), 69-81.

Petty, R.E., & Cacioppo, J.T. (1986). *Communication and persuasion : Central and peripheral routes to attitude change*. New York : Springer-Verlag.

Petty, R.E., & Cacioppo, J.T. (1990). Involvement and persuasion : Tradition versus integration. *Psychological Bulletin, 107* (3), 367-374.

Petty, R.E., & Ostrom, T.M., & Brock, T.C. (Eds.). (1981). *Cognitive responses in persuasion*. Hillsdale, NJ : Lawrence Erlbaum Associates.

Petty, R.E., Schumann, D.W., Richman, S.A., & Strathman, A.J. (1993). Positive mood and persuasion : Different roles for affect under high- and low-elaboration conditions. *Journal of Personlaity and Social Psychology, 64* (1), 5-20.

Pratkanis, A.R. (1989). The cognitive representation of attitudes. In A.R. Pratkanis, S.J. Breckler, & A.G. Greenwald (Eds.), *Attitude structure and function* (ch.4, pp.71-98). Hillsdale, NJ : Lawrence Erlbaum Associates.

Prentice, D.A. (1987). Psychological correspondence of possessions, attitudes, and values. *Journal of Personality and Social Psychology, 53* (6), 993-1003.

Prentice, D.A., & Miller, D.T. (1993). Pluralistic ignorance and alcohol use on campus : Some consequences of misperceiving the social norm. *Journal of Personality and Social Psychology, 64* (2), 243-256.

Regan, D.T., & Fazio, R.H. (1977). On the consistency between attitudes and behavior : Look to the method of attitude formation. *Journal of Experimental Social Psychology, 13*, 38-45.

Rhodes, N., & Wood, W. (1992). Self-esteem and intelligence affect influenceability : The mediating role of message reception. *Psychological Bulletin, 111* (1), 156-171.

Rosenberg, M.J., & Hovland, C.I. (1960).

Cognitive, affective, and behavioral components of attitudes. In C.I. Hovland & M.J. Rosenberg (Eds.), *Attitude organization and change : An analysis of consistency among attitude components* (ch.1, pp.1-14). New Haven, CT : Yale University Press.

Roskos-Ewoldsen, D.R., & Fazio, R.H. (1992a). The accessibility of source likability as a determinant of persuasion. *Personality and Social Psychology Bulletin, 18* (1), 19-25.

Roskos-Ewoldsen, D.R., & Fazio, R.H. (1992b). On the orienting value of attitudes : Attitude accessibility as a determinant of object's attraction of visual attention. *Journal of Personality and Social Psychology, 63* (2), 198-211.

Ross, E.A. (1908). *Social psychology*. New York : Macmillan.

Sadler, O., & Tesser, A. (1973). Some effects of salience and time upon interpersonal hostility and attraction during social isolation. *Sociometry, 36*, 99-112.

Sarup, G., Suchner, R.W., & Gaylord, G. (1991). Contrast effects and attitude change : A test of the two-state hypothesis of social judgment theory. *Social Psychology Quarterly, 54* (4), 364-372.

Schanck, R.L. (1932). A study of community and its group institutions conceived of as behavior of individuals. *Psychological Monographs, 43* (2), 1-133.

Schlegel, R.P., & DiTecco, D. (1982). Attitudinal structures and the attitude-behavior relation. In M.P. Zanna, E.T. Higgins, & C.P. Herman (Eds.), *Consistency in social behavior* (pp.17-49). Hillsdale, NJ : Lawrence Erlbaum Associates.

Sherif, M., & Cantril, H. (1947). *The psychology of ego involvements : Social attitudes and identifications*. New York : Wiley.

Sherif, M., & Hovland, C.I. (1961). *Social judgment : Assimilation and contrast effects in communication and attitude change*. New Haven, CT : Yale University Press.

Shrigley, R.L., & Koballa, T.R. (1992). A decade of attitude research based on Hovland's learning theory model. *Science Education, 76* (1), 17-42.

Sidanius, J. (1988). Political sophistication and political deviance : A structural equation examination of context theory. *Journal of Personality and Social Psychology, 55*, 37-51.

Smith, M.B., Bruner, J.S., & White, R.W. (1956). *Opinions and personality*. New York : Wiley.

Smith, S.M., & Shaffer, D.R. (1991). Celerity and cajolery : Rapid speech may promote or inhibit persuasion through its impact on message elaboration. *Personality and Social Psychology Bulletin, 17* (6), 663-669.

Sorrentino, R.M., & Short, J.C. (1986). Uncertainty orientation, motivation, and cognition. In R.M. Sorrentino & E.T. Higgins (Eds.), *The handbook of motivation and cognition : Foundations of social behavior* (pp. 379-403). New York : Guilford Press.

Sutton, S. (1992). Shock tactics and the myth of the inverted U. *British Journal of Addiction, 87* (4), 517-519.

Tajfel, H., & Turner, J.C. (1979). An integrative theory of intergroup conflict. In W.G. Austin & S. Worchel (Eds.), *The social psychology of intergroup relations*. Monterey, CA : Brooks/Cole.

Tajfel, H., & Turner, J.C. (1986). The social identity theory of intergroup behavior. In S. Worchel & W.G. Austin (Eds.), *Psychology of intergroup relations*. Chicago, IL : Nelson-Hall.

Tesser, A. (1978). Self-generated attitude change. *Advances in Experimental Social Psychology, 11*, 289-338.

Tesser, A., & Shaffer, D.R. (1990). Attitudes and

attitude change. *Annual Review of Psychology*, *41*, 479-523.

Tetlock, P.E. (1986). A value pluralism model of ideological reasoning. *Journal of Personality and Social Psychology*, *50*, 819-827.

Tetlock, P.E. (1989). Structure and function in political belief systems. In A.R. Pratkanis, S.J. Breckler, & A.G. Greenwald (Eds.), *Attitude structure and function* (ch. 6, pp. 129-151). Hillsdale, NJ : Lawrence Erlbaum Associates.

Thurstone, L.L. (1931). The measurement of social attitudes. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *26*, 249-269.

Thurstone, L.L., & Chave, E.J. (1929). *The measurement of attitude*. Chicago, IL : University of Chicago Press.

Tourangeau, R., Rasinski, K.A., & D'Andrade, R. (1991). Attitude structure and belief accessibility. *Journal of Experimental Social Psychology*, *27*, 48-75.

Turner, J.C. (1987). *Rediscovering the social group : A self-categorization theory*. Oxford : Basil Blackwell.

van der Pligt, J., & Eiser, J.R. (1984). Dimensional salience, judgment, and attitudes. In J.R. Eiser (Ed.), *Attitudinal judgment* (pp. 161-177). New York : Springer-Verlag.

Zanna, M.P., & Rempel, J.K. (1988). Attitudes : A new look at an old concept. In D. Bar-Tal & A. Kruglanski (Eds.), *The social psychology of knowledge*. New York : Cambridge University Press.

Zimbardo, P.G. (1960). Involvement and communication discrepancy as determinants of opinion conformity. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, *60*, 86-94.

A Review of Current Research on Attitudes and Attitude Change: 1985-1994

Eun-Yeong Na

Department of Psychology, Seoul National University

Current research on attitudes and attitude change during the last decade(1985-1994) was reviewed. Prominant characteristics of the recent resurgence of attitude research were classified into six categories : (1)the interface with social cognition research, (2)recognition of the importance of ego -involvement concept, (3)the revival of motivational and functional approaches, (4)efforts for the improvement of behavior predictions based on attitudes, (5)increase of interests in the neglected area of research(e.g., resistance to attitude change, persistence of changed attitudes, effects of affective factors on attitude change), and (6)extended practical applications and refined methods of analyses. The most salient characteristic of current attitude research seems to be the balance between cognitive and motivational/affective approaches as well as their intertwinement with each other in attitude theories and research. New theories on attitudes and persuasion are basically in line with traditional theories but assume a more active message recipient than before, so that more elaborated theories are recently developed which can cover the effects of recipients' prior knowledge and affects. Strongly-held attitudes have been more and more important in current attitude research with relation to the concept of ego-involvement, because highly-involved attitudes are less likely to change and more useful to predict behavior.