

강한 태도의 편파적 처리과정을 포괄하는 새로운 패러다임의 모색: 이중처리과정 이론의 확장

나 은 영

전북대학교 심리학과

본 논문에서는 지난 10여년 간 가장 지배적인 태도변화 이론으로 자리잡아 온 이중처리과정 이론(정교화가능성 모델, ELM)에 각성수준 이론의 틀을 적용하여, 1980년대 후반 이후 태도연구 분야에서 관심이 높아진 “강한 태도”의 편파적 처리과정까지 포괄하는 모델로 확장시킬 수 있음을 제안하였다. “3수준 태도변화 이론”이라고 명명할 수 있는 확장된 이론에서는 강한 태도에 근본적으로 내재되어 있는 높은 관여수준과 각성수준, 즉 강한 내재적 정서가 강한 태도의 객관적 처리를 방해한다고 가정한다. 그리고 ELM의 “高관여 → 高정교화” 가정 대신 “中관여 → 高정교화 → 객관적 처리” 가정을 도입하여, 低관여와 지나친 高관여가 모두 객관적 처리를 방해한다고 본다. 따라서 강한 태도가 변화에 저항하는 과정도 기존의 이중처리과정 이론에서와 달리 낮은 동기에 의한 주변경로 처리로 보지 않고 “너무 높은” 동기에 의한 편파된 처리로 본다. 확장된 모델을 적용하면 강한 태도에 내재되어 있는 인지적 정교성, 감정적 개입, 동기, 및 자아관여의 개념이 하나의 틀 속에서 설명될 수 있으며, 고정관념도 강한 태도의 하나로 보면 3수준 이론의 틀 안에서 설명될 수 있다고 주장하였다. 전통적인 사회적 판단 이론과의 비교에 이어, 경험적 연구를 위한 3수준 태도의 측정방법에 관한 논의도 덧붙였다.

지난 10여 년 간 태도변화 연구의 흐름을 보면(나은영, 1994 참조), 1970-80년대의 사회인지 연구 부흥기를 거치면서 전통적인 태도변화 이론들에 사회인지 연구 결과들이 정교하게 접목되어, 태도변화 과정을 일종의 정보처리 과정으로 보는 관점이 지속적으로 발달해 왔다. 그 결과의 하나로서 나온 것이 이중처리과정(dual process) 이론이다(Petty & Cacioppo, 1981, 1986a, 1986b; Chaiken, 1980, 1987; Chaiken, Liberman, & Eagly, 1989). 잘 알려진 이중처리과정 이론은 크게 두 가지이다. 그 하나는 Petty와 Cacioppo(1981, 1986a, 1986b)가 전통적인 태도변화 이론들을 체계적

으로 개관한 다음에 제시한 정교화가능성 모델(elaboration likelihood model, ELM)이며, 다른 하나는 이와 거의 동시에 나온 Chaiken과 그의 동료들의 체계적-발견적(systematic-heuristic) 처리 모델이다(Chaiken, 1980, 1987; Chaiken, Liberman, & Eagly, 1989). 이 가운데 ELM이 특히 많은 경험적 연구들을 유발해 왔고 그 영향 범위가 크다고 판단되어 이 이론을 중심으로 논의를 전개하고자 한다.

이중처리과정 이론이 많은 경험적 연구들의 지지를 받으면서 성장해 왔으나, 1980년대 후반 이후 태도연구 분야의 급격한 관심을 모으고 있는 강한 태도

(strong attitudes)의 변화(또는 변화에 대한 저항) 과정을 ELM에서는 일종의 주변경로(peripheral route) 처리로 간주할 수밖에 없어 그 한계를 드러내고 있다. 따라서 본 연구에서는, 강한 태도의 편파적 처리과정까지 하나의 이론적 틀 속에 포함시켜 설명하려면 이중처리과정 이론이 어떻게 확장되어야 하는지, 그리고 그 속에서 정서, 인지, 동기, 자아관여, 및 고정관념 등의 개념이 어떻게 연결될 수 있는지를 보이려고 한다. 즉, 본 논문의 목적은 (1) 이중처리과정 이론을 확장한 새로운 패러다임을 제시하고, (2) 이 확장된 이론의 틀 안에서는 강한 태도의 개념과 관련되어 있는 다른 개념들까지 포괄적으로 설명될 수 있음을 보이는 것이다.

통합적 이론의 필요성

전통적인 태도변화 이론들 가운데 McGuire(1969, 1972)의 정보처리 이론과 Sherif 등(Sherif & Cantril, 1947; Sherif, Sherif, & Nebergall, 1965; Sherif & Hovland, 1961)의 사회적 판단 이론이 사회인지 연구 결과들에 힘입어 보다 세련화되어 왔다고도 볼 수 있다. 더구나 강한 태도에 대한 관심이 증가하던 1980년대 후반에 매맞추어 사회인지 연구가들도 정서와 동기의 개념을 인지와 더불어 설명하기 시작했고(e.g., Fiske & Taylor, 1991), 사회심리학에서 자아의 중요성도 인식하기 시작했으며(e.g., Lewicki, 1984; Markus & Kitayama, 1991), 유럽에서 시작된 사회적 정체감(social identity) 이론의 영향으로 집단간의 태도의 인지적 측면인 고정관념의 개념에도 “긍정적인 집단정체감을 유지하고자” 하는 동기가 중요한 개념으로 자리잡았다(e.g., Tajfel & Turner, 1986; Turner, 1987).

이러한 흐름 속에서 많은 연구가들이 인지와 정서, 또는 인지와 동기의 통합을 시도해 오고 있으며(e.g., Hamilton & Mackie, 1993; Kaplan, 1991; Mackie & Hamilton, 1993; Schwarz, 1990; Weinberger & McClelland, 1990), 고정관념적 판단에 미치는 정서의 효과도 많이 연구되고 있다(Bodenhausen, 1993; Hamil-

ton, Stroessner, & Mackie, 1993; Kim & Baron, 1988; Wilder, 1993). 이중처리과정 이론의 효시라고 할 수 있는 Petty와 그의 동료들도 지금까지 태도와 무관하게 연구되어 온 편견, 자아, 집단 영향 등이 통합적으로 묶일 수 있는 잠재성을 지니고 있다고 지적한다(Petty, Priester, & Wegener, 1994, p. 119). 태도에 관한 모든 것을 한 책에 담으려고 노력한 Eagly와 Chaiken(1993)도 좀 더 포괄적인 이론의 필요성을 언급하면서(p. 695), McGuire(1969)의 정보처리 이론이나 태도에 관한 기능적 이론들(e.g., Katz, 1960)이 포괄적인 이론으로 발달할 수 있는 가능성이 있다고 본다. 최근에 정서 융합 모델(affect infusion model, AIM)을 내 놓은 Forgas(1992, 1995)도 통합적 이론의 필요성을 주장하고 있다(Forgas, 1992, p. 228).

이처럼 근래 많은 연구자들이 보다 많은 개념들을 포괄할 수 있는 통합적(integrative) 이론의 필요성을 느끼고 있는 것 같다. 그러나 아직까지는 그런 포괄적인 이론이 구체적으로 제시된 예가 드물고, 몇몇 새로운 이론들도 그 적용영역에 한계가 있다(e.g., Forgas, 1995; Greenwald & Banaji, 1995; Smith & Zarate, 1992). 따라서 본고에서는 통합적 패러다임을 향한 시도의 하나로서 이중처리과정 이론을 확장하여 강한 태도의 편파적 처리과정까지 포괄할 수 있게 될 경우, 태도변화와 관련된 인지과정 뿐만 아니라 정서와 동기, 자아관여, 및 고정관념 등과 같은 개념들이 모두 하나의 틀 속에서 설명될 수 있음을 보이려는 것이다.

이중처리과정 이론

이중처리과정 이론의 기본 가정

이중처리과정 이론은 앞서 언급했듯이 사회인지 이론의 발달에 힘입어 정교화된 태도변화 이론이라고 할 수 있다. 이중처리과정 이론 중 정교화가능성 모델(ELM)의 근본적인 가정은 (1) 사람들이 자기에게 중요한 문제(즉, 자아관여도가 높은 문제)에 관한 메시지를 받으면 메시지의 내용에 주의를 기울이는 중심경로(central route) 처리를 하고, (2) 자기에게 중요

하지 않은 문제(즉, 자아관련도가 낮은 문제)에 관한 메시지를 받으면 메시지의 내용 이외에 주변적인 단서들(예컨대, 누가 어떤 분위기에서 이야기하는지 등)에 주의를 기울이는 주변경로(peripheral route) 처리를 한다는 것이다. 중심경로 처리는 정보를 정확하게 처리할만한 능력과 동기가 있을 때 일어나는 것으로 정보의 내용이 정교하게 처리되는 과정이며, 주변경로 처리는 정보처리 능력이나 동기가 없을 때 일어나는 것으로 정보의 내용이 정교하지 않게 처리되는 과정이다(Petty & Cacioppo, 1981, 1986a, 1986b).

구체적인 실험 예를 들어 보면, 잘 알려진 한 실험에서 Petty와 Cacioppo(1984)는 대학교 4학년 졸업시험 제도에 관해 9개 혹은 3개의 강한(질이 높은) 혹은 약한(질이 낮은) 주장을 피험자들에게 제시하고 나서 그 제도에 관한 태도를 물었다. 이 제도가 시행되는 시기를 피험자들이 졸업하기 전(고관여) 혹은 졸업한 후(저관여)로 언급함으로써 개인적 관여의 정도를 조작하였다. 그 결과, 개인적 관여가 높을 때에는 주장의 질에 따라 태도가 크게 달라졌으며, 개인적 관여가 낮을 때에는 주장의 수에 따라 태도가 달라졌다. 즉, 자신에게 해당되는 중요한 문제라고 생각하는 경우에는 주장의 내용을 잘 생각해 보고 나서 주장의 질이 좋으면 받아들이고 나쁘면 받아들이지 않는 중심경로 처리를 했으며, 자신에게 해당되지 않

는 문제라고 여기는 경우에는 주장의 내용을 잘 생각해 보지 않고 주장의 수가 많으면 받아들이고 적으면 받아들이지 않는 주변경로 처리를 했다는 것이다. Petty와 Cacioppo(1986b)는 이와 유사한 실험 예들을 자세히 소개하면서 자신들의 이론을 체계적으로 정리해 놓았다.

ELM의 가정들에 근거한 이론적 예언은 그림 1과 같은 그래프들로 그려볼 수 있다(Petty & Cacioppo, 1986b; Petty & Cacioppo, 1990, p. 369). 이 세 그래프들의 공통점은 편파(bias)의 방향에 관계없이 모두 관여(involved) 수준이 높을 때 더 많은 정교화(elaboration)가 일어나 강한 주장과 약한 주장의 설득 효과가 더 크게 벌어진다는 것이다. 이 그래프들 가운데 ELM의 가장 핵심적인 예언으로 지금까지 경험적 지지를 많이 받아 온 것은 (나), 즉 편파가 없는 경우의 예언이다. 그러나 본 연구에서 염두에 두고자 하는 예언은 (다), 즉 부정적 편파가 있는 경우의 예언이다. 강한 태도가 공격을 받을 때에는 변화에 대한 저항이 대체로 크기 때문에(e.g., Na, 1992), 부정적 편파가 있는 경우의 설득 상황에 해당한다고 할 수 있다.

뒤에 자세히 살펴 보겠지만 여기서 조금 더 구체적으로 언급해 본다면, ELM에서는 긍정적 편파가 일어나는 상황과 부정적 편파가 일어나는 상황에 근본적

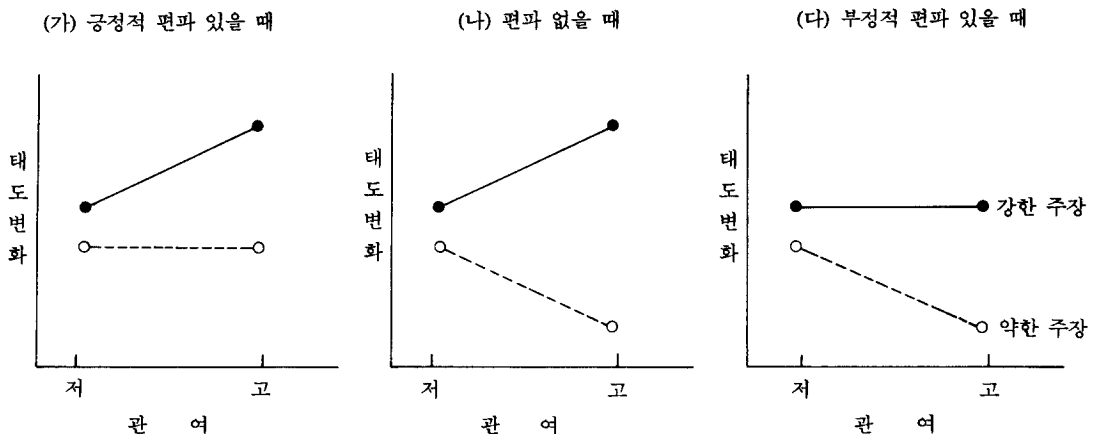


그림 1. 편파의 방향에 따라 정보처리 정도와 메시지의 강약이 태도에 미치는 효과가 달라짐을 예시한 ELM의 가설적 그래프(Petty & Cacioppo, 1990, p. 369의 그래프 참조, 일부 수정).

으로 내재되어 있는 자아관여의 수준을 동일하게 보고 있으나, 본고에서는 그림 1에서 긍정적 편파를 보이는 (가)의 경우보다 부정적 편파를 보이는 (다)의 경우가 근본적으로 더 강한 관여수준에 기인할 가능성이 많다고 본다. 즉, (가)는 낮은 방어동기 하에서 무심코 태도변화가 일어나는 상황, (나)는 객관적 처리가 일어나는 상황, 그리고 (다)는 높은 방어동기 하에서 태도변화에 저항하는 상황으로 볼 수 있다는 것이다. 약한 태도보다 강한 태도에 근본적으로 내재되어 있는 관여수준이 더 높다고 가정할 수 있기 때문에 후자의 경우 더 방어적인 처리를 하게 될 것이고, 따라서 태도변화가 더 잘 일어나지 않는 부정적 편파를 보일 것이다.

이중처리과정 이론의 한계

이중처리과정 이론이 한동안 메시지에 의한 태도변화 과정을 아주 잘 설명해 왔다. 그러나 이 이론이 나올 당시만 해도 “강한 태도”나 “태도강도”에 대한 연구들은 극히 드물어, 강한 태도의 처리과정까지 이론에 포함시켜야 할 필요성을 못느꼈다. 그때도 간혹 예외적으로 강한 태도는 잘 변하지 않고 시간적으로 지속적이라는 언급들이 있기는 했으나, 태도의 “변화”에 대한 관심이 너무나 오랫동안 지속되어 왔기 때문에 태도의 유지(non-change)나 변화에 대한 저항(resistance) 또는 역태도변화 등에 관한 몇 편의 연구들은 규칙이 아닌 예외로 간주되어 왔다. 예컨대, Brehm (1966)의 심리적 반발(psychological reactance) 이론도 태도변화 이론의 주류라기보다는 비주류로 늘 예외적인 취급을 받아 왔으며, 일종의 역태도변화라고 할 수 있는 부메랑 효과(boomerang effect)나 McGuire (1964)의 면역효과 또는 태도변화에 대한 저항 등도 예외적으로 언급될 뿐이었다.

그러나 1980년대 후반 이후 잘 변하지 않는 강한 태도에 대한 관심이 급증함에 따라 이중처리과정 이론이 점차 그 한계를 드러내기 시작했다. ELM에 대한 비판은 주로 편파된 처리과정을 ELM이 잘 설명하지 못하는 데 기인하며(e.g., Eagly & Chaiken, 1993), 이처럼 편파된 처리과정이 나오게 된 원인들을 잘 검

토해 보면 대부분 “강한 태도”에 내재되어 있는 요소들(예: 사전 지식, 태도강도, 강한 감정 등)로 설명이 된다.

ELM의 문제점을 가장 신랄하게 비판해 온 사람들은 바로 자신들도 ELM과 유사한 이중처리과정--체계적(systematic) 과정과 발견적(heuristic) 과정--을 가정하면서도 ELM과의 차별성을 부각시키려고 노력한 Eagly, Chaiken, 및 이들의 동료들이다(e.g., Eagly & Chaiken, 1993; Johnson & Eagly, 1989). 이들은 먼저, ELM이 설명적인(explanatory) 모델이 아니라 기술적인(descriptive) 모델에 불과하다고 비판한다. 뿐만 아니라, ELM은 주어진 설득 상황에서 주변경로나 중심경로 중 하나가 선택된다고 보는 반면, 자신들의 체계적-발견적 모델은 체계적 처리과정과 발견적 처리과정이 동시에 발생하여 상호작용적(interactive) 또는 합산적(additive)으로 작용할 수도 있음을 가정한다고 내세운다. 예컨대, 매력적인 설득자의 설득효과는 ELM의 경우 순전히 주변경로에 의한 태도변화로 간주하지만, 실제로 자신에게 중요한 문제를 매력적인 설득자가 설득할 경우 중심경로 처리와 동시에 주변경로 처리도 일어날 수 있다고 Eagly와 Chaiken(1993)은 주장한다.

Eagly와 Chaiken(1993)은 또, ELM에서는 어떤 설득 상황에서 사람들이 “왜” 주변경로 또는 중심경로를 택하는지 그 심리적 기제를 설명하고 있지 않은 반면, 자신들의 체계적-발견적 모델은 충분성 역치(sufficiency threshold)라는 개념을 도입하여 “설명적” 모델이 될 수 있다고 주장한다. 충분성 역치란 “이 정도면 됐다”고 하는, 자기가 바라는 판단의 자신감(desired judgmental confidence)으로 정의된다. 즉, “주어진 판단 상황에서 얻고자 희망하는 자신감의 정도”라고 할 수 있다(Chaiken, Liberman, & Eagly, 1989; Eagly & Chaiken, 1993, p. 330). 이 정의는 포부수준(level of aspiration)의 개념과 유사한 것으로, 체계적-발견적 모델에서는 실제의 자신감과 바라는 자신감간의 괴리가 클수록 정보를 처리하려는 노력도 많이 하게 되어 체계적 처리가 일어난다고 가정한다.

ELM에 관하여 본 논문의 맥락에서 더욱 중요한 비

판은 Johnson과 Eagly(1989)에 의해 이루어졌다. 이들은 관여(involverment)의 종류를 가치관련(value-relevant) 관여, 결과관련(outcome-relevant) 관여, 및 인상관련(impression-relevant) 관여로 구분하고, 가치관련 관여의 경우는 관여가 높아질수록 오히려 태도변화가 덜 일어남을 지적하였다. 이들의 비판에 대해 Petty와 Cacioppo(1990)는 가치관련 관여 실험들의 경우 사전 지식이나 최초의 태도와 같은 변인들이 혼입되어 있었기 때문에 태도변화가 덜 일어났다고 반박한다. 그러나 Petty와 Cacioppo(1986a, 1986b)의 ELM이 지지를 받기 위해서는 어떤 종류의 관여이건 관여가 높으면 인지활동이 강화되어 질 높은 것은 받아들이고 질 낮은 것은 버리는 객관적 처리가 일어나야 한다. 그림 1의 세 그래프가 모두 고관여 쪽이 더 벌어진 모양으로 예언하고 있다는 사실이 이런 추론을 뒷받침해 준다. 그럼에도 불구하고 실제로는 가치관련 관여가 높아지면 태도변화가 잘 일어나지 않았다(Johnson & Eagly, 1989 참조). 본고의 맥락에서 강조하고 싶은 것은 이 가치관련 관여의 경우가 바로 “강한 태도”에 해당한다는 것이다. 즉, 자신의 가치관이 깊이 개입되어 있는 태도는 강한 태도일 가능성이 많고, 이런 태도는 쉽게 설득되지 않을 것이다. 이런 경우의 예언은 ELM의 예언과 달리, 저관여의 경우는 강한 주장이 약한 주장보다 더 설득적인 객관적 처리가 일어나지만 고관여의 경우는 강한 주장마저도 설

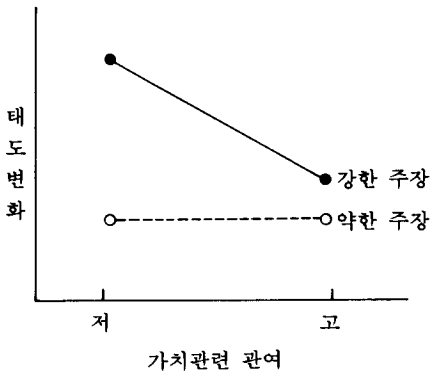


그림 2. 가치관련 관여의 수준과 메시지의 질에 따른 태도변화량 예언.

득적이지 못한 결과를 얻게 될 것이다(그림 2 참조). 이와 같은 예언상의 차이는 그림 1의 (다)를 그림 2와 비교해 보면 쉽게 이해할 수 있다.

ELM이 나온 이후에 행해진 태도변화 연구들을 잘 검토해 보면, ELM으로 설명하는데 어려움을 느껴 온 부분은 대부분 편파적(biased) 정보처리 과정에 해당하는 영역이다. 강한 태도의 극화 또는 편파적 동화 및 대비 효과(e.g., Lord, Ross, & Lepper, 1979), 자기도식과 관련된 편파적 정보처리(e.g., Lewicki, 1984), 접근가능성이 높은 태도의 편파적 처리(e.g., Houston & Fazio, 1989), 그리고 외집단 전달자의 메시지보다 내집단 전달자의 메시지를 더 잘 받아들이는 차별 효과(e.g., Mackie, 1986; Mackie & Cooper, 1984) 등이 모두 편파적 처리과정을 포함하는 태도 관련 정보처리 과정인데, 이와 같은 편파적 처리과정이 ELM의 기본 가정만으로 잘 설명이 되지 않는다. 편파적 처리과정을 유발한 연구들의 공통점은 이들이 거의 모두 “강한 태도” 또는 “높은 자아관여”와 관련이 되는 처리과정들이었다는 것이다. 강한 태도, 접근가능성 높은 태도, 자기와 관련된 정보, 그리고 내집단과 관련된 정보 등이 모두 “나에게 아주 중요해서 잘 변하지 않는 쪽으로 편파가 일어나는” 부분들이다.

Petty와 Cacioppo(1986b)의 원래 이론에 언급했던 편파된 정교화(biased elaboration)라는 말로 이런 현상들을 설명하기에는 한계가 있다(p. 162). 왜냐하면, Petty와 Cacioppo(1986b)가 ELM을 제시한 이후의 검증 실험들에서 줄곧 강조하는 것이 “자아관여 수준이 높으면 정교화가 많이 일어나 메시지의 질에 따른 효과가 크게 나타난다”는 것이다(그림 1 참조). 즉, 자아관여 수준이 높을 때 질 높은 메시지는 받아들이고 질 낮은 메시지는 받아들이지 않는 “객관적 처리”의 가능성이 높아진다는 것이다. 그러나 실제로 편파된 처리에서는 정교화 수준이 높아도 객관적이지 못한 처리를 할 가능성이 많아진다. 즉, 자기의 원래 의견에 대한 확신이 있으면 다른 메시지에 관해 아예 생각을 하려고 하지 않거나, 생각을 많이 하더라도 편파된 결과를 가져오게 된다. 이런 경우 관여의 정도가 낮을 때 오히려 메시지의 질에 따른 효과가 나

타나는 객관적 처리를 보이며, 관여의 정도가 너무 높으면 강한 주장마저도 설득효과를 가져오지 못하게 될 가능성이 있다(그림 2 참조). 바로 이 현상을 ELM은 잘 설명하지 못하며, 편파된 정보화를 언급하면서도 “관여가 높을 때 더 객관적인” 처리만을 강조하고 **자아관여 수준이 너무 높아 객관적이지 못한 처리과정에는 눈을 돌리지 못했다**. ELM의 예언과 달리, **자아관여 수준이 아주 높을 때에는 질이 높은 메시지마저도 설득에 효과적이지 못한 결과가 나올 수 있다**. 이 부분이 본고에서 주장하는 확장된 이론의 예언과 ELM의 예언이 결정적으로 다른 부분이다.

자아관여 수준이 원천적으로 아주 높다고 볼 수 있는 강한 태도나 고정관념의 편파적 정보처리과정을 굳이 현재의 ELM의 틀 속에서 설명하려면 “중심경로” 처리보다는 “주변경로” 처리로 설명해야 한다. 왜냐하면, 이런 경우 생각의 방향이 이미 정해져 있어서 객관적인 정보들을 비선택적으로 모두 고려하지 않고 선택적으로 기존의 태도를 지지하는 내용만 받아들이거나, 혹은 외부에서 입력되는 정보에는 관심도 두지 않고 기존의 입장을 고수하려 할 것이기 때문이다. 실제로 처음에는 강한 태도와 관련된 연구결과들도 일종의 주변경로를 통한 처리와 유사하게 해석함으로써 이중처리과정 이론이 더욱 인정받기도 했다. 아직까지는 그런 것으로 보인다. 그러나 본고에서 강조하고 싶은 것은 **강한 태도나 고정관념이 공격을 받을 때 잘 변하지 않는 것은 자기에게 중요하지 않은 문제에 대해 내용을 따져보지도 않고 쉽게 태도를 변화시키는 주변경로처리와 근본적으로 다르다는 것이다**. 전자는 자기에게 중요한 무엇인가를 “내놓지 않으려고 하는” 높은 동기가 작용한 데 비해, 후자는 현안문제가 자기에게 중요하지 않으니까 “신경쓰지 않는” 일종의 무관심, 즉 낮은 동기의 결과라고 할 수 있다. 두 경우 모두 “비편파적인 생각을 거친 객관적 처리”와는 거리가 멀다는 점에서 공통점을 지니지만, 그 심리적 기제는 확연히 다르다는 점을 본고에서 강조하고자 한다.

요컨대, ELM에서는 **정보를 처리하려는 능력과 동기에만 관심을 가졌으며 자기중심적 동기와 같은 기**

타 동기에는 관심을 두지 않았다. 이는 아마도 ELM의 가장 근본적인 가정이 “사람들은 옳은(correct) 태도를 지니고 싶어 한다”는 것이기 때문일 것이다 (Petty & Cacioppo, 1986b). 실제로 사람들은 “옳은 태도”보다 “자기를 잘 방어해 주는” 태도를 지닐 가능성이 있고, 또 자기를 잘 방어해 주는 태도를 옳은 태도라고 생각할 가능성이 많다. 이런 생각은 태도에 관한 기능적 접근들이 뒷받침해 준다(e.g., Katz, 1960). 뿐만 아니라, ELM 실험들에서는 주로 낮은 수준의 자아관여와 조금 높은 수준의 자아관여만을 다루었을 뿐, 아주 높은 수준의 자아관여는 다루지 않았다. 본고에서는 ELM에서 간과했던 (혹은, 원래 이론에서 일종의 “편파”로서 언급은 했으나 후속 연구들에서 관심을 두지 않았던) “**아주 높은 수준의 자아관여**” 내지는 “**강한 태도**”와 관련된 태도변화 과정까지를 하나의 확장된 이론적 틀에 묶어 보고 싶은 것이다.

이중처리과정 이론의 한계를 보완하려는 시도

이중처리과정 이론이 안고 있는 한계를 Eagly와 Chaiken(1993)은 이중처리과정 이론의 기본 틀에 여러 가지 동기 개념을 도입함으로써 해결하려고 한다. 구체적으로 이들은 ELM에서 중심경로 처리를 가져온다고 가정한 **정확성 동기**(accuracy motivation) 이외에 두 가지 동기를 더 가정한다. 가능한 한 객관적으로 정확하게 정보를 처리하려는 정확성 동기가 있어도 인지적인 한계 때문에 때로 편파적인 결과를 내기도 하지만, 일단 이 동기가 있는 처리는 열린 마음(open-mind) 처리라고 할 수 있다(Eagly & Chaiken, 1993, p. 340). 이들이 추가로 가정하는 동기 중 하나는 “강한 태도”와 밀접한 관련이 있는 **방어**(defense) 동기이다. 이것은 자아관여(ego-involvement), 가치관련 관여 등이 높거나(Johnson & Eagly, 1989; Sherif & Cantril, 1947), 어떤 태도에 깊이 개입(commitment)되어 있거나(Kiesler, 1971), 또는 개인적인 이익이나 희망과 결부되어 있을 때(Eagly & Whitehead, 1972; McGuire, 1969) 생기는 것으로, 특정한 태도를 견지하려는 동기를 말한다. 이와 같은 방어 동기가 있을

때는 닫힌 마음(closed mind)으로 정보처리에 임하는 선택적 정보처리가 일어난다(Eagly & Chaiken, 1993, p. 340에서 간접 인용). 이 방어동기가 개입되면 Forgas (1992, 1995)가 말하는 동기화된 처리(motivated processing)를 하게 될 가능성이 높다. Eagly와 Chaiken (1993)은 또 인상(impression) 동기도 추가로 가정한다. 이것은 주변 사람들에게 비친 자신의 인상을 좋게 하기 위해 사회적으로 바람직하게 지각되는 태도를 보이려고 하는 동기이다. 요컨대, 방어 동기와 인상 동기는 이중처리과정 이론의 기본 틀로 잘 설명되지 않는 현상들을 설명하기 위해 추가로 가정한 것이라고 볼 수 있다.

그러나 이처럼 기존 모델을 유지하면서 잘 설명되지 않는 부분을 추가 동기로 설명하고자 하는 시도는 마치, 어떤 패러다임으로 설명되지 않는 현상들이 나타나 기존 패러다임을 위협하기 시작할 때 그 패러다임을 가능한 한 버리지 않으려고 억지로 끼워맞추려는 듯한 인상을 준다. 그러나 이쪽 저쪽에 물이 새는 것을 그때 그때 막는 방법으로는 한계가 있다. 기존 틀로 매끄럽게 설명되지 않는 현상들까지 포괄할 수 있는 새로운 패러다임을 모색하려는 시도는, 그 기존 틀에서 조금 벗어나 객관적인 시각으로 바라볼 때 가능하다. 본 논문에서는 이중처리과정이라는 기존의 틀을 완전히 버린 모델을 제시하려는 것이 아니라, 기존의 틀을 무리없이 확장시킬 수 있는 방법을 제시하려는 것이다. 확장된 모델 자체가 하나의 새로운 패러다임으로 간주될 수 있을 것인지는 차후에 판단할 문제이다.

최근에 이중처리과정 이론의 원조인 Petty 자신도 태도강도 연구의 급증과 동기적 편파, 정서의 영향 등에 대한 언급을 하기는 했으나(e.g., Petty, Priester,

& Wegener, 1994), 자신의 이중처리과정 이론을 확장시키려는 노력은 하지 않고 있다. 이들도 기존의 이중처리과정 이론을 고수하면서, 원래 중심경로 처리와 주변경로 처리를 구분하는 기준으로 제시했던 “메시지의 내용을 처리하려는 동기(motivation)와 능력(ability)”을 표 1과 같이 세분화함으로써 문제를 해결하려 하고 있다. 이와 같이 설명되지 않는 현상을 설명하기 위해 점점 더 많은 개념들이 도입된다면, 애초에 이중처리과정 이론이 가졌던 이론의 경제성을 상실하는 것이다.

뿐만 아니라, Petty, Priester, 및 Wegener(1994)는 원래 가지고 있던 태도의 강도보다 변화된 태도의 강도에 더 관심을 두고 있다. 즉, 처음부터 잘 변하지 않는 강한 태도에 대한 관심보다 설득을 통해 변화된 태도가 얼마나 견고한가 하는 문제가 더 중요하다는 것이다. 이들에 의하면 중심경로를 통해 변화된 태도는 시간이 흘러도 잘 변하지 않는 강한 태도가 되며, 주변경로를 통해 변화된 태도는 쉽게 변하는 약한 태도가 된다. 이런 관점도 물론 중요하기는 하지만, 이에 관해서는 그들 자신도 지적했듯이 이미 Kelman(1958)이 말한 내면화(internalization) 과정이 중심경로 처리에서는 일어나고 주변경로 처리에서는 일어나지 않음을 의미할 뿐이다. 우리의 사회적 행동을 지배하는 태도들이 대부분 잘 변하는 태도보다는 잘 변하지 않는 태도라는 점을 감안한다면, 애초에 잘 변하지 않는 속성을 지닌 강한 태도에 대한 연구가 더욱 중요해진다. Petty 등은 “이주 강해서 처음부터 잘 변하지 않는” 태도에는 관심을 두지 않았고, “중간 정도로 강한” 태도와 “약한” 태도에 관심을 두었다고 볼 수 있다.

그렇다면, 이중처리과정 이론에서 놓치고 있는 강

표 1. 처리의 정도와 방향에 영향을 주는 동기 요인과 능력 요인

변인	동기 요인들		능력 요인들	
	상황적	개인적	상황적	개인적
처리의 정도	유도된 개인적 관련성	인지욕구	외부의 방해 요인	일반적 지능
처리의 방향	설득 의도의 사전 경고	열린/닫힌 마음	지시된 사고 방향	태도와 일치하는 지식

주. Petty, Priester, 및 Wegener(1994)의 표 2.1을 번역한 것임(p. 91).

한 태도의 특성은 어떤 것일까? 먼저 강한 태도의 특성과 함께 정서·동기가 깊이 개입된 태도 및 고정관념의 처리과정을 면밀히 살펴 본 다음, 각성수준 이론의 틀을 원용하여 이중처리과정 이론이 어떻게 확장될 수 있는지를 설명하고자 한다.

강한 태도의 특성

지금까지 수많은 태도변화 연구들이 이루어져 왔지만, 정작 사회행동 예언에 중요한 태도들은 잘 변하지 않는 태도들이다. 간단한 실험처치로 쉽게 변하는 태도는 우리의 일상 생활에서 보이는 중요한 행동들을 예측하는데 큰 도움이 되지 못한다. 그래서 비교적 최근에 개인이 강하게 지니고 있는 태도, 즉 **강한 태도(strong attitudes)**에 대한 관심이 줄곧 이어져 오고 있다(e.g., Abelson, 1988; Krosnick et al., 1993; Petty & Krosnick, 1995; Pomerantz, Chaiken, & Tordesillas, 1995; Prislín, 1996; Raden, 1985; Zuwerink & Devine, 1996). Petty와 Krosnick(1995)도 서문에서 “태도강도(attitude strength)”에 대한 연구가 1980년대 말부터 급격히 증가해 왔다고 지적한다.

나은영(1994)은 1985년부터 1994년까지의 태도 및 태도변화 연구들을 개관하면서, 이 10년 간의 태도연구의 특징을 다음과 같은 여섯 범주로 나누어 볼 수 있다고 제안하였다: (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 다양화가 바로 그것이다(p. 3). 이 여섯 항목을 잘 검토해 보면 모두 “강한 태도”라고 하는 하나의 개념으로 수렴됨을 알 수 있다. 왜냐하면, (1) 강한 태도는 인지적으로 정교한 구조를 지니고 있기 때문에 1970-80년대에 축적되어 온 사회인지 분야의 지식들이 강한 태도를 설명하는데 큰 도움이 되고 있으며, (2) 자아관여가 높은 문제에 대해 강한 태도를 지닐 가능성이 높고, (3) 강한

태도를 지니고 있을 때 동기적·정서적 각성상태가 높을 뿐 아니라 약한 태도보다 더 전형적인 태도의 기능들을 보인다. 뿐만 아니라, (4) 강한 태도가 약한 태도보다 더 행동을 잘 예언하고, (5) 강한 태도가 변화에 대한 저항도 더 크고 지속적이며, 끝으로 (6) 최근 강한 태도나 고정관념의 자동적 활성화 과정과 연합강도를 이용한 간접적 태도측정치(예: 암묵적 연합검사, Implicit Association Test) 등이 발달하고 있는 것도 강한 태도 및 태도강도 연구의 부흥과 밀접한 관련을 지니고 있다.

강한 태도의 구조와 기능

개인이 강하게 지니고 있는 태도의 구조는 확신(conviction)의 3요인에 잘 드러난다: (1) 자아 몰두(ego preoccupation), (2) 감정적 개입(emotional commitment), 및 (3) 인지적 정교성(cognitive elaboration)이 그것이다(Abelson, 1988). 즉, 강한 태도란 개인적으로 항상 그 문제를 생각하고 있고 (자아 몰두), 그 문제만 생각하면 감정적 반응이 솟아오르고 (감정적 개입), 또한 인지적으로도 그 문제에 관해 여러 갈래로 얽혀 있는 복잡하고 정교한 구조를 지니고 있는 것(인지적 정교성)이다.

태도강도가 1차원적이 아니라 다차원적이라는 사실은 더욱 최근에 Prislín(1996)도 증명하였다. 좀 더 세부적으로 살펴 보면, Prislín(1996)은 태도강도가 (1) 일반화된 태도강도(generalized attitude strength), (2) 내적 일관성(internal consistency), 및 (3) 극단성(extremity)이라는 3차원의 요인구조로 되어 있음을 밝혔다. 일반화된 태도강도는 좀 더 구체적으로 태도대상과의 경험(experience)의 정도, 확실성(certainty), 중요성, 부여된 이익(vested interest), 태도대상에 관한 생각의 빈도, 자기가 보고하는 지식, 활용지식(working knowledge) 등에 의해 결정이 되며, 인지·행동과 관련이 높은 요인이다. 내적 일관성 요인은 다시 평가·인지 일관성과 평가·정서 일관성으로 나눌 수 있다. 끝으로 극단성은 정서적·평가적 극단성으로 태도대상과의 정서적 경험에서 일부 나오며, 따라서 정서와 관련이 가장 높은 요인이다.

Abelson(1988)과 Prislín(1996)이 밝혀낸 강한 태도의 요인구조에서 특기할만한 점은 강한 태도를 구성하는 3요인 중 2요인이 동기 및 정서와 관련된다는 것이다. 즉, 인지요인만 가지고서는 강한 태도를 완벽하게 설명할 수 없으며, 강한 태도는 감정적 관련도가 높아서 강한 동기를 유발하게 될 가능성이 높다는 뜻이다. Abelson과 Prentice(1989)는 태도와 신념이 지니는 **감정적 힘(emotional force)**을 “신념이[또는 태도가] 개인에게서 강한 감정을 유발시키는 힘”으로 정의하고(p. 376), 이와 같은 감정적 힘이 강한 태도일수록 잘 변하지 않는 확신의 성격을 띤다고 본다.

전통적인 기능주의자들(e.g., Katz, 1960)이 분류한 태도의 기능들 가운데, 강한 태도와 특히 관련이 깊은 것은 가치표현 기능(value-expressive function)과 자아방어(ego-defensive) 기능이라고 할 수 있다. 즉, 강한 태도는 자기가 무엇을 중요한 가치로 여기는지를 나타내 주고, 자신의 정체성을 방어해 주는 역할을 한다고 볼 수 있다. 강한 태도의 기능은 근래 Tesser(1993)가 주장하고 있는 태도의 유전가능성(heritability) 개념에서도 잘 드러난다. 사회심리학에서는 전통적으로 유전보다는 환경이나 상황의 영향을 중요시해 왔기 때문에 사회심리학자가 유전가능성이라는 개념을 내세우는 것이 좀 뜻밖일 수도 있으나, 사회행동 예언에 중요한 것은 세대간 전이가 되지 않는 일시적인 태도보다는 유전가능성이 높은 강한 태도일 가능성이 많기 때문에, Tesser(1993)의 주장은 한번쯤 음미해볼 가치가 있다. 그가 말하는 유전가능성은 “유전적 변량과 환경적 변량에 의해 통제되는 전체 형질 변량(phenotypic variance) 중에서 유전적 변량에 의해 통제되는 형질 변량의 비율”을 말한다(p. 131). Tesser(1993)의 주장에 따르면, 유전가능성이 높은 태도일수록 더 빨리 반응하고, 변화에 대한 저항이 크고, 또 태도유사성에 의해 매력력을 느낄 가능성이 높다. 여기서 강한 태도와 유전가능성이 높은 태도의 특성들이 상당히 유사함을 알 수 있으며, 유전가능성이 높은 강한 태도가 사회행동 예언에도 도움이 되고 태도의 원래 기능들을 더 잘 수행할 것이라고 유추할

수 있다.

강한 태도의 자동적 활성화

근래 Bargh를 중심으로 많은 연구들이 이루어지고 있는 **자동적 활성화(automatic activation)**에 대한 관심(e.g., Bargh, Chaiken, Gollwitzer, & Pratto, 1992; Bargh, Chen, & Burrows, 1996; Bargh & Pietromonaco, 1982), Fazio와 그의 동료들이 지속적으로 관심을 두고 있는 접근가능성(accessibility) 개념(e.g., Fazio, 1986, 1989; Fazio, Blascovich, & Driscoll, 1992), 그리고 Greenwald와 Banaji를 주축으로 하여 태도의 연합강도에 대한 가정을 토대로 끈기있게 개발하고 있는 암묵적 연합검사(Implicit Association Test, IAT) 등도 강한 태도와 밀접한 관련이 있다(e.g., Greenwald & Banaji, 1995; Greenwald, McGhee, & Schwartz, in press). 우선, 강하게 지니고 있는 태도는 단순한 상황적 단서만 주어져도 거의 자동적으로 활성화될 가능성이 많다(cf. 권준모 · 이훈구 · 이수정, 1998). 여기서 “자동적”이라는 것은 의식적인 노력을 들이지 않아도 저절로 이루어진다는 의미로서, 예컨대 흑인을 아주 싫어하는 사람이라면 흑인을 암시하는 단서만 보아도 저절로 눈살이 찌푸러지거나 부정적인 감정을 느끼게 됨을 뜻한다. 우리가 “영희”라는 이름만 들어도 거의 자동적으로 “여자로구나” 하는, 그 사람이 속한 성(gender)의 범주(category)를 떠올리게 되는 것도 자동적인 처리과정에 속한다(나은영, 1997). 마찬가지로, 우리나라에서 전라도 사투리를 쓰는 사람을 보고 거의 저절로 “전라도 사람이구나” 하는, 그 사람이 속한 지역의 범주가 떠오르게 되는 것도 자동적 또는 무의식적인 활성화 과정이다.

Fazio(1986)는 이와 같은 강한 태도를 사회인지 분야의 **접근가능성(accessibility)**이란 용어로 개념화했다. 즉, 강한 태도는 우리 기억에서 쉽게 접근가능하며, 이 접근가능성을 결정하는 요인은 과거의 경험을 통해 태도대상이 정서와 얼마나 강하게 연합되어 있느냐 하는 정도라고 본다. 그는 지금까지의 태도측정 방법도 비판한다. 즉, 지금까지는 대부분 “그 대상을 얼마나 좋아하느냐” 하는 질문을 피험자들에게 직접

함으로써 피험자들의 의식적인 자기보고 측정치를 얻는 방식이었는데, 이런 방법은 피험자의 머리 속에 실제로는 존재하지 않는 태도를 질문을 통해 새로 생성시키는 셈이 되기 때문에 피험자의 자발적인 태도를 제대로 측정하는 방법이 아니라는 것이다. 그가 권장하는 방법은 **태도대상을 단순히 보기만 했을 때 어떤 감정이 유발되는지를 측정하거나, “좋다” 또는 “싫다”는 반응이 나올 때까지 걸리는 반응시간을 측정하는 것이다.** 좋아하거나 싫어하는 감정이 강할수록, 즉 태도가 강할수록 반응시간은 더 짧아질 것이며, 이런 경우 접근가능성이 높은 태도, 즉 강한 태도라고 할 수 있다.

최근에 무의식적 인지(unconscious cognition) 과정에 남다른 관심을 보이고 있는 Greenwald와 Banaji (1995)도 간접적인 태도측정치만이 자발적인 진짜 태도를 측정할 수 있다고 주장하고 있다. Greenwald와 그의 동료들은 더욱 최근에 IAT라고 하는 암묵적 연합 검사를 개발하여 여러 태도대상에 적용하고 있다 (e.g., Greenwald, McGhee, & Schwartz, in press). 이 방법은 구체적으로, (1) 컴퓨터 화면에서 기분좋은 단어(예: 행복)를 보면 오른쪽 키를 누르고 기분나쁜 단어(예: 불행)를 보면 왼쪽 키를 누르는 과제와 (2) 역시 컴퓨터 화면에서 우리가 긍정적 태도를 가지고 있는 어떤 대상(예: 꽃이름)을 보면 오른쪽 키를 누르고 부정적 태도를 가지고 있는 어떤 대상(예: 벌레 이름)을 보면 왼쪽 키를 누르는 과제를 동시에 진행시키면 (즉, **양립가능한** 과제를 동시진행 시키면) 반응시간이 **빨라지는** 반면, (1)의 과제와 (3) 긍정적 태도를 가지고 있는 어떤 대상(예: 꽃이름)을 보면 **왼쪽** 키를 누르고 부정적 태도를 가지고 있는 어떤 대상(예: 벌레 이름)을 보면 오른쪽 키를 누르는 과제를 동시에 진행시키면 (즉, **양립불가능한** 과제를 동시진행 시키면) 반응시간이 상대적으로 **느려지는** 정도를 근거로 하여, 태도강도를 간접적으로 측정하는 방법이다(e.g., Greenwald, McGhee, & Schwartz, in press). 이 방법은 사람들이 진짜 태도를 드러내기 꺼려하는 문제들에도 다양하게 적용될 여지가 있는 것으로 보인다.

강한 태도의 하나로 볼 수 있는 고정관념과 정서적 각성 간의 관계

고정관념을 잘 변하지 않는 “집단에 대한” 태도라고 정의할 수 있다.¹⁾ 고정관념은 태도 중에서 집단과 관련된 태도를 지칭하기 때문에 크게 보아 태도의 부분집합이라고 할 수 있고, 그 중에서도 잘 변하지 않는 태도이기 때문에 일종의 강한 태도라고 볼 수 있다. 집단정체감이 강할수록 감정이 깊이 개입되어 집단에 대한 강한 고정관념을 지니게 된다. 그래서 고정관념의 처리과정을 잘 살펴 보면 강한 태도의 처리과정과 매우 유사함을 알 수 있다.

Wilder와 Simon(1996)에 따르면, 고정관념은 일종의 조건형성된 반응이기 때문에 연합된 자극에 의해 자동적으로 유발되는 자동적 활성화가 일어난다. 고정관념은 주의깊은 정보처리가 실현불가능할 때 일종의 잘 학습된 습관(well-learned habits)이나 휴리스틱(heuristics)으로서 사용될 뿐만 아니라, 자신의 정체성(self-identity)과 관련된 때 자기 개념을 방어하는 수단으로(즉, 자기 자신에 관해 좋게 느끼고, 지각된 위협에서 자신을 방어하려고)도 사용된다. 의식적인 노력을 특별히 기울이지 않는 한 고정관념이나 강한 태도가 자동적으로 활성화되는 이유는 이들이 **만성적 접근가능성(chronic accessibility)**이 높은 일종의 사전 기준치(default value)라고 할 수 있기 때문이다(cf. Higgins, King, & Mavin, 1982; Smith & Zarate, 1992, p. 13). 고정관념이 자동적으로 활성화되는 것은 특별한 노력을 기울이지 않을 때의 사전기준적 행동(default action)이며, 이것을 의식적으로 통제할 수도 있다. 즉, 보통 상황에서는 고정관념처럼 강한 태도가

1) 지금까지는 사회심리학에서 전통적으로 집단(또는 집단구성원)에 대한 태도의 인지적 측면을 강조하는 말로 “고정관념”이란 용어를 사용해 왔고, 집단에 대한 태도의 정서적인 측면을 강조하는 말로 “편견”이란 용어를 사용해 왔다. 그러나 본 논문에서처럼 고정관념을 강한 태도의 하나로 보면 고정관념의 구조에 이미 정서가 함께 얹혀 있기 때문에 고정관념과 편견을 굳이 개념적으로 구분할 필요가 없어진다. 그리고 요즈음처럼 인지와 정서를 통합해 가고 있는 연구의 흐름 속에서 고정관념의 개념을 인지적 요인에만 한정시켜 논의하는 것이 오히려 덜 현실적일 수 있다. 따라서 본 논문에서는 고정관념과 편견을 모두 “고정관념”으로 통일하여 지칭하고자 한다.

자연스럽게 나오는데, 이 고정관념이나 강한 태도의 외현적 표현을 의식적으로 통제할 수도 있다는 말이다(e.g., Blair & Banaji, 1996).

Wilder와 Simon(1996)은 또 고정관념과 정서적 각성 간의 관계를 지지해 주는 세 가지 가설을 근거로 제시하고 있다. 첫째로 (1) 인지적 제한 가설(cognitive limitation hypothesis)은 정서가 적극적인 정보처리를 위한 주의집중이나 능력을 손상시키는 만큼 고정관념에 의존하게 된다는 것이다. 둘째로 (2) 정서 일관성 가설(affect consistency hypothesis)은 해당 정서와 같은 방향의 인지를 촉발시킨다는 가설로, 유쾌한 정서는 유쾌한 인지를, 불쾌한 정서는 불쾌한 인지를 촉발시킨다는 것이다. 정서가 설득에 미치는 효과를 설명할 때 ELM이 주로 의존하는 가설이 이것이다(e.g., Petty, Gleicher, & Baker, 1991). 세째로 (3) 정서 귀인 가설(affect attribution hypothesis)은 정서를 인식하게 되면 그것을 설명하려는 시도를 자극하게 된다는 것으로, Schachter와 Singer(1962)의 정서 2요인설이 이와 관련된다. 이 세 가지가 서로 무관한 것이 아니라 동시에 일어날 수도 있음을 Wilder와 Simon(1996)은 강조한다.

각성 수준이 높아지면 잘 학습된 반응들이 촉진되는데(Zajonc, 1965), 고정관념이 일종의 “잘 학습되어 자동적으로 쉽게 활성화되는 지배적인 반응”이라고 할 수 있기 때문에 각성수준이 높아지면 고정관념이 판단에 이용되며(e.g., Kim & Baron, 1988), 이렇게 되면 객관적이지 못한 편파적 처리를 하게 된다(cf. Wilder, 1993). 어떤 태도대상에 대해 강한 태도를 지니고 있을 때에도 이와 마찬가지로, 그 대상을 단순히 보기만 해도 “잘 학습된 반응”으로서의 강한 태도가 유발되기 때문에 각성이 높아질 때 더욱 활성화될 것이다. 여기서 중요한 것은 고정관념이나 강한 태도는 그 안에 이미 강한 정서적 각성을 내포하고 있기 때문에(이것이 뒤에 논의하게 되는 “내재적 정서”이다), 동시에 외부의 다른 요인 때문에 각성이 또 일어나면(이것은 뒤에 논의하게 되는 “우연적 정서”이다) 두 종류 정서의 효과가 상승작용을 하게 될 가능성이 있다는 점이다. 이 점에 관해서는 다음 절

에서 더 자세히 보게 될 것이다.

정서와 동기가 개입된 정보처리 과정

내재적 정서와 우연적 정서의 효과

강한 태도나 고정관념의 처리과정에는 강한 동기와 정서가 개입된다.²⁾ 그렇다면 이처럼 강한 동기와 정서는 정보처리과정에 어떤 영향을 줄 것인가? 이에 대한 해답은 정서가 사회적 판단에 미치는 효과에 관한 연구들에서 찾아볼 수 있다(e.g., Mackie & Worth, 1991; Niedenthal & Showers, 1991). 최근에 정서에 대한 관심이 높아지면서 정서가 고정관념적 사고에 미치는 영향을 본 연구들도 많아졌다(e.g., Bodenhausen, 1993). 그런데 Wilder와 Simon(1996)도 지적했듯이, 이런 종류의 연구들은 대부분 태도와 무관하게 유발된 기분(mood)이나 우연적 정서(incidental affect)의 효과를 본 연구들이다. 예컨대, Worth와 Mackie(1987)는 피험자들이 우연히 어떤 내기에서 이기도록 하여 기분 좋게 만든 다음에 산성비에 관한 태도의 변화를 보았다. 이와 유사하게 Bless, Bohner, Schwarz, 및 Strack(1990)은 기분 좋은 상태와 기분 나쁜 상태를 유도하기 위해 각각 과거의 유쾌했던 사건과 불쾌했던 사건을 생생하게 보고하도록 하였다. 그리고 나서는 학생 서비스 요금의 인상에 관한 태도의 변화를 보았다. 이런 연구들은 모두 해당 태도의 내용과 감정(또는 기분) 간에 전혀 관련이 없는 것들이다. 즉, 이런 연구들에서의 정서의 효과는 거의 확실히 낮은 동기가 개입되는 주변경로(peripheral route)를 통한 처리의 효과라고 볼 수 있다(Mackie & Worth, 1991; Schwarz & Bless, 1991).

그러나 본 논문의 맥락에서 중요한 것은 태도대상 자체에서 유발된 내재적 정서(integral affect)이다.³⁾

2) 본 연구에서는 정서를 독립변인으로 본 연구들만 논의에 포함시키기로 한다. 정서를 종속변인으로 본 연구들은 정서 연구자들의 주된 관심사이며, 태도 연구와 크게 관련되는 부분은 아니라고 생각되기 때문이다.

3) Wilder와 Simon(1996)이 “integral affect”라고 명명한 것을 여기서 “내재적 정서”라고 번역하였다. 이것은 원래 해당 정서가 그 정서를 일으킨 원인제공자와 밀착되어 있는 경우의 정서를 일컫는 말인데, “통합적 정서”라는

필자는 Wilder와 Simon(1996)이 정서를 우연적 정서와 내재적 정서로 구분하는데 전적으로 동의한다(cf. Bodenhausen, 1993). 우연적 정서는 판단대상이 되는 목표집단이나 태도대상과 무관하게 만들어진 정서를 말하며, 내재적 정서는 목표집단이나 태도대상 자체로 귀인되는, 즉 바로 그 목표집단이나 태도대상 때문에 생긴 정서를 말한다. 어떤 사람이 담배에 대한 강한 혐오적 태도를 지니고 있다면, 그 사람이 담배를 볼 때 떠오르는 강한 불쾌함은 담배에 관한 판단을 할 때 내재적 정서로 작용한다. 반면, 우연히 들려오는 음악소리 때문에 기분이 좋아져 있을 때 담배에 대한 태도를 판단하게 된다면, 그 음악소리로 인한 정서가 판단에 미치는 효과는 태도대상과는 무관한 우연적 정서의 효과라고 볼 수 있다. 일반적으로 내재적 정서는 좀더 구체적인 감정(emotion)의 개념에 가까운 반면, 정서가 판단에 주는 효과 연구들에서 주로 유발시킨 우연적 정서는 비교적 덜 강렬하고 덜 집중되어 있는 전반적인 쾌 또는 불쾌와 같은 분위기(mood)의 개념에 가까운 것으로 여겨진다. 구체적인 감정과 전반적인 분위기를 합쳐서 우리는 정서(affect)라고 부른다(Forgas, 1992; Wilder & Simon, 1996). 정서에는 생리적 각성이 수반된다. 각성(arousal)은 중추신경계(central nervous system)의 활성화 수준을 말하며 아주 낮은 수준부터 아주 높은 수준까지 변화하는데, 항상성(homeostasis) 수준을 벗어나는 각성상태의 변화에 이름이 붙여진 것이 바로 구체적인 감정에 해당한다(Stephan & Stephan, 1993).

내재적 정서가 중요한 이유는 개인이 강하게 지니고 있는 태도에는 이미 정서와 동기가 강하게 융합(integrated 또는 infused)되어 있기 때문이다(cf. Forgas, 1995). 그런데 이와 같은 내재적 정서가 판단이나 태도변화에 미치는 영향을 다른 연구들은 아직까지는 드물다(예외: Na, in press; Wilder, 1993). 간혹 예외적으로 내재적 정서의 효과를 연구한 사람도 있는데, Wilder(1993)의 연구가 대표적이다. 그는 구체적으로, 집단간 경쟁 상황을 기대하게 함으로써 피험자들이

높은 각성상태의 불안감(anxiety)을 느끼도록 조작하였다. 본실험에서는 피험자들로 하여금 소집단으로 과제를 완성한 후에 외집단 구성원들 4명의 평가를 받도록 했다. 4명 중 3명은 부정적인 피드백을, 나머지 1명은 긍정적인 피드백을 주도록 한 다음, 긍정적 피드백을 준 외집단 구성원에 대한 지각을 종속변인으로 측정하였다. 결과는 예상대로, 협동적 조건보다 불안감을 일으킨 경쟁적 조건에서, 긍정적 피드백을 준 외집단 구성원 1명을 (부정적 피드백을 준) 다른 외집단 구성원들 3명과 더 비슷하게 부정적으로 지각하였다.

내재적 정서 변인은 본질적으로 태도강도나 자아관여 변인과 혼입(confounding)되어 있다(그림 3 참조). 즉, 태도강도가 커질수록, 그리고 자아관여 정도가 커질수록 내재적 정서의 강도도 커지기 때문에, 내재적 정서의 효과를 태도강도나 자아관여 변인과 분리해 내기가 어렵다. 어쩌면 이런 이유 때문에, 지금까지의 연구들에서 순수한 “정서”만의 효과를 알아보기 위해 내재적 정서의 효과보다 주로 우연적 정서의 효과를 보는데 치중해 왔을 지도 모른다. 그러나 분리하기가 어렵다고 해서 “본질적인 측면”을 무시할 수는 없다. 태도강도나 자아관여의 효과 중 상당 부분이 내재적 정서가 작용한 데 기인할 수 있기 때문에, 적어도 개념적인 수준에서는 분리해 볼 수 있다.

그림 3은 지금까지 행해진 태도변화 연구들을 우연적 정서와 내재적 정서(및 태도강도)에 대한 관심여부에 따라 분류해 본 것이다. 즉, 이 그림에서는 지금까지의 태도변화 연구들이 관심을 가져 온 독립변인을 내재적 정서 및 우연적 정서와 관련된 두 차원으로 분리한 것이다. 내재적 정서는 태도강도와 함께 변하며, 우연적 정서는 태도강도와 독립적이다. 종속변인은 그림 3의 평면 전체를 독립변인으로 하여 3차원 공간 위에 세워진 “태도변화량”이다.

전통적인 태도변화 연구들은 내재적 정서와 우연적 정서에 모두 관심이 별로 없었고 비교적 잘 변하는 강하지 않은 태도들을 많이 다루었기 때문에 그림 3의 A에 해당한다고 볼 수 있다.⁴⁾ 긍정적 또는 부정

말보다 “내재적 정서”라는 말이 더 자연스럽게 이해될 것 같아 후자를 택했다.

4) 전통적 태도변화 연구들 가운데 내재적 정서와 유사한

적 정서가 태도변화 또는 판단에 미치는 효과를 연구한 것들은 주로 “우연적 정서”의 효과를 연구한 것으로, B에 해당한다. 그리고 강한 태도 및 자아관여의 효과에 관심을 두고 있는 최근의 연구들은 C에 해당하는데, 여기서 지적하고 싶은 것은 강한 태도 안에 이미 강한 정서가 내포되어 있어서 태도강도(및 자아관여)의 효과 중 일부는 “내재적 정서”에 의한 것일 가능성이 높다는 점이다. 전통적인 태도변화 연구로부터 정서와 동기에 대한 관심의 복귀(조은경, 1994)로 인해 B와 C로 발전하여 현재 B와 C가 부흥하고 있는 단계라면, 앞으로는 이것이 보다 통합된 방향, 즉 D쪽으로 흘러갈 가능성이 높다고 생각된다.

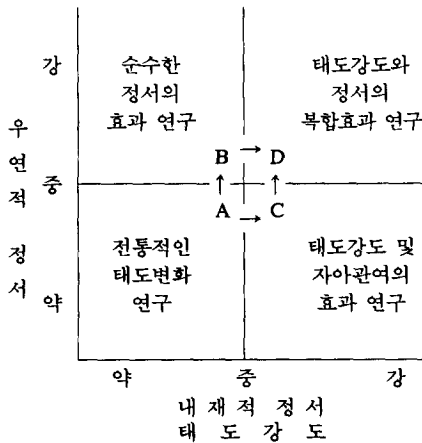


그림 3. 내재적 정서(및 태도강도)와 우연적 정서에 대한 관심 여부에 따른 태도변화 연구들의 분류(중앙 부분의 화살표는 연구 관심의 흐름을 나타냄).

측면을 다룬 연구들은 있다. 예컨대, 치아위생에 관한 설득 커뮤니케이션을 따르지 않을 경우 초래되는 부정적인 결과들을 얼마나 혐오적으로 제시하느냐에 따라 피험자들이 느끼는 공포감(fear)의 정도가 달라져 이에 따른 태도변화량도 달라짐을 보인 Janis와 Feshbach(1953)의 연구가 잘 알려져 있다. 일찍이 Sherif and Cantril(1947)이 정의한 자아관여(ego-involvement)의 개념도 본고에서 말하는 내재적 정서와 일맥상통하는 것이다. 그러나 그 이후 1950-60년대로 이어지면서 태도의 “변화”에 초점을 맞추다 보니 자연히 변화가 잘 관찰되는 태도들에 대한 경험적 연구들이 상대적으로 더 많이 이루어졌다. Hovland, Janis, 및 Kelley(1953)도 그들의 유명한 *Communication and Persuasion*이란 책에 보고된 태도변화 실험들이 대부분 억압(suppression)이나 왜곡(distortion)의 동기를 거의 유발시키지 않는 가벼운 주제들을 다루었다고 언급하고 있다(p. 9).

그런데, 중요한 것은 정서와 동기가 사회심리학 안에서 다시 관심을 받기 시작한 것은 사실이나, 사회인지 연구 부흥기 이전의 정서 및 동기 개념과 사회인지 연구 부흥기 이후의 정서 및 동기 개념이 많이 다르다는 것이다. 사회인지에 관한 지식이 축적되기 전에는 다소 직감적인, 혹은 그 당시 유행하던 학습이론들(e.g., Hull, 1943; Miller & Dollard, 1941)에 근거한 태도변화(cf. Hovland, Janis, & Kelley, 1953), 동기, 및 정서 개념이 많았지만(예: 추동감소이론에 근거한 태도변화이론; Eagly & Chaiken, 1993 참조), 근래에는 사회인지의 개념 연합(association) 모델들이 고정관념에서의 인지-정서 연합(Stephan & Stephan, 1993), 또는 태도대상-평가 연합(Fazio, 1989) 등으로 확대되어 인지와 아주 밀접하게 관련을 맺고 있는 정서의 개념이 발달하고 있다. 여기서 평가(evaluation)는 “정서의 인지적 표상”으로 정의된다(Stephan & Stephan, 1993, p. 117). 뿐만 아니라, 같은 자극도 사회적 정체감(social identity)과의 관련성 여부에 따라 긍정적 정체감을 유지하고자 하는 동기를 일으키기도 하며, 이 동기에 근거한 인지적 대비(contrast)로 인하여 집단극화와 같은 효과를 가져오기도 하기 때문에 (Tajfel & Turner, 1986; Turner, 1987), 동기적 개념도 인지와 복합된 개념으로 발달하고 있음을 알 수 있다.

정서와 동기의 관계 및 이들이 판단에 미치는 효과

Weinberger와 McClelland(1990)에 따르면, 학습을 통해 개인은 어떤 단서가 자신에게 유쾌한 정서를 가져다 줄 보상을 암시하는지 그렇지 않은지에 관한 기대를 형성하게 된다. 그래서 이 단서가 앞으로 기대되는 목표상태를 각성시킨다. 이 기대되는 목표상태, 즉 “감정이 실려 있는 준비성 또는 기대 상태(emotionally charged state of readiness or expectation)”가 바로 동기(motive)이다(p. 563). 그러므로 “동기의 핵심부에 정서가 자리잡고 있다”고 할 수 있다(p. 568). 특히 우연적 정서보다 내재적 정서의 경우에 더욱 그럴 것으로 생각된다.

정보로서의 정서 이론을 주장한 Schwarz(1990)에 따르면, “정서 → 정보(인지) → 동기 → 반응”이라는 공식이 가능해진다. 이 과정을 태도변화의 맥락에 맞추어 구체적으로 도식화 해보면 다음과 같다:

- A. 긍정적 정서 → 상황이 안전하다는 정보 → 덜 방어적인 동기 → 현상유지 또는 무심코 태도 변화
- B. 부정적 정서 → 상황이 위험하다는 정보 → 방어적인 동기 → 현상회피 또는 태도변화 저항

여기서 A는 ELM의 예언을 나타낸 그림 1의 세 그래프들 가운데 (가)에 해당하며, B는 (다)에 해당한다. 즉, 긍정적 정서보다 부정적 정서가 더 높은 방어적 동기를 일으켜 태도변화에 부정적 편파를 가져오게 된다.

Kunda(1990)도 목표(goal)나 동기(motive)가 추론(reasoning)에 영향을 준다고 주장한다. 목표나 동기가 추론에 영향을 주는 과정에는 편파된 인지과정의 개입된다고 본다. 그는 동기화(motivation)를 “주어진 추론과정의 결과에 관심을 두는 희망사항이나 선호”라고 정의한다. 더 나아가 그는 목표를 정확성 목표(accuracy goal)와 어떤 특정한 결론에 도달하려는 방향적 목표(directional goal)로 나누는데, 후자는 방향성이 있는 편파(directional bias)로 이어진다. 그의 주장 중에 본고의 맥락에서 특기할만한 점은 보다 깊은 수준의 처리(deeper processing)도 **방향적 목표에 의해 편파가 일어날 수 있다**고 주장한 점이다(p. 491). 관여도가 아주 높으면 각성수준이나 동기수준도 아주 높을 것이고, 따라서 편파된 처리에 의해 편파된 결과가 나올 것이다. ELM의 주장처럼 관여도가 높을 때 객관적 처리가 가능한 것이 아니라, **관여도**

가 중간 정도일 때 객관적 처리 및 판단이 가능하며, 관여도가 아주 높으면 편파적 처리가 일어난다고 보는 것이 본 논문의 핵심이다.

Forgas(1992, 1995)는 정서가 판단에 미치는 효과에 줄곧 관심을 가져 오던 중, 처음에는 사회적 판단에서 정서가 여러 갈래의 처리과정을 가진다는 다처리 모델(multiprocess model)을 제안하였고, 나중에는 자신의 이론을 정서융합 모델(affect infusion model)이라고 새로이 명명하면서 4가지 처리전략을 체계적으로 검증하고자 하였다. Forgas(1992)가 말하는 4가지 처리전략을 표로 제시하면 표 2와 같다. 여기서 첫번째 전략인 (1) **직접적 접근 전략**(direct access strategy)은 기존의 평가(preexisting evaluation)가 존재하는 경우에 해당하는데, ① 목표대상(target)이 친숙한 것이고 확고한 기존 판단이 이미 있을 때, ② 판단자가 개인적으로 관여되지 않았을 때, ③ 정교한 처리를 하게 할 정도로 강한 인지적, 정서적, 동기적, 또는 상황적 힘이 없을 때 택하게 된다. 둘째로 (2) **동기화된 처리**(motivated processing) 전략은 기존의 목표(preexisting goal)를 위해 정보처리를 하는 것으로, ① 목표대상이 친숙하지 않고 확고한 기존 판단이 없을 때, 그리고 ② 판단자가 판단을 할 때 기존의 강한 목표(goal)가 있는 경우에 택하게 된다.

세째로 (3) **발견적 처리**(heuristic processing) 전략은 일종의 단순화된(simplified) 처리전략으로, ① 목표대상이 단순하거나 아주 전형적일 때, ② 판단자가 그 문제에 대해 특별한 동기를 가지고 있지도 않고, 개인적으로 관여되어 있지도 않고, 제한된 인지능력을 가지고 있고, 긍정적 정서상태에 있을 가능성이 많고, 정확성 동기가 낮을 때, 그리고 ③ 상황이 자세한 처리를 해야 한다는 요구를 하지 않을 때 택하게 된다. 끝으로 (4) **실질적 처리**(substantive processing)

표 2. Forgas(1992, 1995)의 정서융합모델이 가정하는 네 유형의 처리과정

	완전한 탐색(Full search)	부분적 탐색(Partial search)
미리 판단됨(Prejudged)	(1) 직접적 접근(Direct access)	(2) 동기화된(Motivated) 처리
미리 판단되지 않음	(4) 실질적(Substantive) 처리	(3) 발견적(Heuristic) 처리

주. Forgas(1992)의 표를 번역한 것임(p. 237).

전략은 생산적(generative), 개방적(open), 및 진행적(on-line) 처리전략으로 ① 목표대상이 비전형적이거나 복잡할 때, ② 판단자가 추구해야 할 특별한 동기를 가지고 있지 않고, 적절한 인지능력을 가지고 있고, 부정적인 분위기에 있고, 정확성 동기가 높을 때, 그리고 ③ 명시적 또는 암묵적인 상황적 요구가 있을 때 택하게 된다.

Forgas(1992, 1995)는 네 가지 처리전략들 가운데 정서가 융합되어 판단에 영향을 줄 가능성이 많은 것은 발견적 처리 전략과 실질적 처리 전략이라고 보았다. 그가 정의하는 정서 융합(affect infusion)이란 정서를 담은(affectively loaded) 정보가 판단적 과정에 합해져서 영향을 주어 판단결과를 달라지게 만드는 과정을 말한다. 그러나 본고에서 말하는 객관적 처리란 Forgas의 “실질적 처리”만을 뜻하며, 미리 판단이 서 있거나 어떤 목표 때문에 동기화되어 있거나 편법을 사용하는 처리과정들은 모두 편파적 처리로 간주한다. 그리고 Forgas의 주장과는 조금 달리, 객관적 처리과정에는 정서와 자기중심적 동기가 최소한으로만 개입이 되며, 편파적 처리과정은 둘로 나뉘어 그 가운데 자기중심적 동기가 너무 높은 경우에는 내재적 정서의 영향을 많이 받고 동기가 너무 낮은 경우에는 우연적 정서의 영향을 쉽게 받을 것이라고 가정한다. Forgas(1992, 1995)는 아마도 강한 태도에 이미 융합되어 있는 내재적 정서는 간과하고, 우연적 정서의 융합에만 초점을 두었던 것이 아닌가 생각된다. 동기화된 추론에서 각성(arousal)이 하는 역할(Kunda, 1990, p. 492)에 관해서는 인지부조화 이론과의 관련 하에 다음 절에서 자세히 논의하기로 한다.

인지부조화에 의한 태도변화 과정에 개입되는 정서와 동기

전통적 태도변화 이론의 전형이라고 할 수 있는 인지부조화 이론도 정서와 동기의 개념 도입으로 점차 변형되어 왔다. 구체적으로 Cooper와 Fazio(1984)에 따르면, 인지부조화를 일으키고 그에 따른 태도변화를 가져오는 것은 인지적 비일관성(inconsistency) 자체가 아니라 자존감(self-esteem)을 위협하는 행동이

다. 이들은 부조화 각성(dissonance arousal)과 부조화 동기(dissonance motivation)를 구분하는데(p. 230), 일반적으로 인지부조화와 연관된 인지적 변화를 가져오는 것은 후자라고 본다. 선택에 의해, 회복할 수 없는, 원하지 않던, 부정적 결과가 생기면 각성이 일어나고, 이것을 피하고 싶어하는 동기가 생긴다(p. 236). 강압이 있었거나 예측불가능했을 때에는 부조화 각성이 일어나지 않는다. Festinger(1957) 자신도 부조화는 일종의 굶주림과 같은 추동상태(drive state)라고 비유한 바 있는데, 이는 부조화가 각성상태를 포함함을 전제로 한 것이라고 Cooper와 Fazio(1984)는 지적한다(p. 243).

Fazio와 Cooper(1983)는 또 부조화 각성은 조건화된 감정적 반응(conditioned emotional response)이라고 말한다. 각성을 외부 요인으로 오귀인하면 태도변화가 일어나지 않는 반면(Zanna & Cooper, 1974), 외부 요인 때문에 생긴 각성을 부조화로 오귀인하면 부조화 동기가 일어나 태도변화가 일어난다는 사실(Cooper, Zanna, & Taves, 1978)을 이들은 강조한다. 뿐만 아니라, 안정제를 먹어서 부조화 각성을 억제하면 인지부조화에 의한 태도변화가 일어나지 않는다는 결과에 근거하여(Zanna & Cooper, 1974), 각성이 인지부조화에 의한 태도변화의 필요조건임을 강조한다. Fazio와 Cooper(1983)에 의하면(p. 256), 부조화 각성은 일반적이고 미분화된 각성상태를 말하며, 이것이 긍정적으로 명명되고 외부요인으로 귀인되면 부조화 동기가 일어나지 않고, 부조화 각성이 부정적 상태로 명명되고 자신의 자유선택에 의한 행동 때문에 일어난 것으로 귀인될 때에만 부조화 동기(즉, 자기 태도를 바꾸어야 한다는 혐오적인 압력)가 일어나 태도변화를 가져온다는 것이다.

요컨대, 부조화 각성은 원하지 않은 사건에 대한 책임을 받아들일 때 일어나는 일반적인 각성상태를 말하며, 이 각성이 혐오적인 결과에 대한 책임을 받아들이는데서 온 불쾌감이라고 해석할 경우에만 부조화 동기가 일어나 태도가 바뀐다. 이때 부조화 동기는 바로 자신의 태도를 바꾸어야 할 것 같은 혐오적인 압력을 말한다. 본 논문의 맥락과 비교해 보면, 부조

화 각성은 태도를 유지하는 것이 불편해서 태도를 변화시키는데 비해, 강한 태도와 관련된 각성은 태도를 변화시키려는 것이 불편해서 태도 유지시키는 것이라고 할 수 있다.

ELM에서 가정하는 정서의 효과 및 이에 대한 비판

ELM에서 원래는 정서의 효과를 논의하지 않았으나, 최근 정서 연구가 많이 이루어지자 자신들의 ELM에 입각한 정서 효과 예언을 시도한 바 있다. 그 예로서 Petty, Gleicher, 및 Baker(1991)는 정교화가능성 수준의 상, 중, 하에 따라 정서가 설득에 미치는 효과가 달라 나타난다고 본다. 구체적으로, 정교화가능성이 아주 높을 때의 예언은 두 가지로 나뉜다: 먼저, (1) 정서가 태도대상과 관련이 깊을 경우에는 정서가 바로 태도대상의 장단점을 말해 주는 주장(argument)으로서 분석이 된다고 본다. 이 경우는 위에 언급한 내재적 정서에 해당하는 경우로서, 예컨대 배우자가 될 가능성이 있는 사람에 대한 태도를 판단할 때 그 사람이 혐오감을 더 많이 일으키는지 사랑을 더 많이 일으키는지를 잘 생각하여 판단한다는 것이다. 둘째로, (2) 정서가 태도대상과 관련이 없을 경우에 긍정적 정서상태에서는 생각을 많이 할수록 긍정적 편파가 일어나고 부정적 정서상태에서는 생각을 많이 할수록 부정적 편파가 일어난다고 예언한다(Petty, Gleicher, & Baker, 1991, p. 187). 이 예언은 긍정적 정서는 긍정적 생각을 접근가능하게 하고 부정적 정서는 부정적 생각을 접근가능하게 한다는 Bower(1981)나 Clark와 Isen(1982)의 제안에 근거한 것으로서, 우연적 정서의 효과에 해당한다.

반면, 정교화가능성이 낮을 때에는 정서가 단순한 주변적 단서로 작용한다고 본다. 그리고 정교화가능성이 중간 정도일 때에는 주어진 문제나 대상에 대해 생각을 많이 할 것인지 적게 할 것인지 그 정도를 결정하는데 정서가 영향을 준다고 본다. 생각을 많이 해야 할지 적게 해도 무방할지 애매한 경우, 긍정적 정서는 생각을 적게 해도 무방한 쪽으로, 부정적 정서는 생각을 많이 해야 한다는 쪽으로 이끈다는 것이

다. Mackie와 Worth(1989)는 기분좋은 상태에 있는 피험자들의 판단 시간을 늘임으로써 긍정적 정서가 판단을 방해하는 효과를 줄였고, Bless, Bohner, Schwarz, 및 Strack(1990)는 판단 시간이 일정한 상태에서 과제 의 중요성을 증가시킴으로써 긍정적 정서가 판단을 방해하는 효과를 줄였다(Petty, Gleicher, & Baker, 1991, p. 189에서 간접인용). 전자는 인지적 설명을 지지하는 실험으로, 후자는 동기적 설명을 지지하는 실험으로 인용되고 있다. 여기서 알 수 있는 점은, 특별히 생각을 많이 할 시간을 주거나 중요성을 증가시켜 동기를 부여하지 않는 한, 긍정적 정서가 부정적 정서보다 더 “생각없이 무심코” 태도변화를 일으키는 긍정적 편파의 가능성이 높다는 점이다.

그런데, Petty 등(1991)의 예언은 어떤 정서상태에서 정교화가능성이 높아지며 어떤 정서상태에서 정교화가능성이 낮아지는지를 먼저 설명하지 않은 채, 정교화가능성 자체를 독립변인으로 보고 정교화가능성의 상중하에 따른 정서의 효과를 논의하고 있다. 즉, ELM을 처음 제안할 때에는 일종의 매개변인으로 가정했던(e.g., Petty & Cacioppo, 1986b) 정교화가능성의 정도를 나중에는 아예 독립변인으로 놓고 태도변화의 정도(e.g., Petty & Cacioppo, 1990) 또는 정서의 효과(e.g., Petty, Gleicher, & Baker, 1991)를 예언하고 있다. 그러다 보니 ELM이 원래 가정했던 “관여 → 정교화 → 태도변화”라는 정보처리 과정의 어느 부분에서 정서가 작용한다고 보는지 불분명하다. 혹은 “高관여 → 高정교화”의 관계를 너무나 당연시한 채 그 이후에 일어나는 과정에만 주의를 기울였다고도 볼 수 있다.

본 논문에서 문제삼고자 하는 것은 바로 이렇게 ELM에서 너무나 당연시하고 있는 “高관여 → 高정교화” 가정이다. 다음 절에서 자세히 논의하겠지만, 본고에서 제안하는 것은 오히려 “中관여 → 高정교화”이며, 低관여와 지나친 高관여가 모두 高정교화를 방해한다는 입장이다. 정교화가능성이 높을 때 객관적 처리의 가능성이 높을 것이라고 가정하면, 각성(또는 관여수준)과 정교화 간의 관계는 종모양(inverted U-shape)이다. 즉, 너무 각성상태가 낮아도 정교화가

능성이 낮고, 너무 각성상태가 높아도 정교화가능성이 낮으며, 중간 정도의 각성상태가 가장 많은 정교화를 일으켜 가장 객관적인 판단을 할 수 있게 할 것이다. ELM의 예언들 가운데 긍정적 편파의 경우[그림 1의 (가)]보다 부정적 편파의 경우[그림 1의 (다)]에 내재적 자아관여의 정도가 더 높아 근본적으로 더 높은 각성상태를 내포할 가능성이 많고, 또 방어적 동기에 의한 처리를 할 확률도 더 높다. 강한 태도가 공격받을 때처럼 부정적 정서가 강하게 유발되는 경우에는 “생각없이 무심코” 태도변화(또는 저항)를 가져오는 것이 아니라, 부정적인 상태를 피하려고 생각을 많이 한 끝에 (혹은, 아예 생각해 보려고도 하지 않고) 태도변화에 저항한다고 해석하는 것이 더 자연스럽다.

뿐만 아니라, Petty 등(1991)도 역시 대부분의 다른 연구자들과 마찬가지로, 위에 말한 첫번째 예언(즉, 정교화 가능성이 아주 높으면서 정서가 태도대상과 관계가 깊을 때의 예언)을 제외하고는 주로 우연적 정서의 효과만을 ELM의 틀에 맞추어 해석하고 있다. 더구나 이 첫번째 예언도 실제 상황에 적용하기에는 무리가 있다. 예컨대, 자기가 사랑에 빠져 있는 대상을 판단할 때 자기 감정을 일종의 주장으로서 객관적으로 검토하기보다는, 오히려 처음의 감정을 합리화시킬 수 있는 좋은 점만을 생각해 내려는 **동기적** 처리가 일어날 것이라는 예언이 더 타당해 보인다. 생각을 많이 할수록 처음의 생각이 더 확고해지거나 오히려 더 극화되는 **방향성** 있는 처리가 일어날 가능성이 충분히 있다(e.g., Miller & Tesser, 1986; Tesser, 1978).

각성수준 이론을 적용한 이중처리과정 이론의 확장

ELM과의 기본적인 차이점

앞서 언급했듯이 기존의 이중처리과정 이론은 “너무 중요해서 생각의 방향이 이미 정해져 있는” 처리과정과 “생각을 많이 해도 편파된 결과를 가져오는” 과정을 잘 설명하지 못한다. 생각을 많이 하면 정교

화된 처리가 일어나 편파되지 않은 판단결과를 가져와야 함에도 불구하고, 많은 경우 지나친 집착은 편파적인 판단을 가져온다(e.g., Millar & Tesser, 1992; Tesser, 1978). 즉, 자아관여 수준이 높으면 메시지의 내용에 관한 생각을 정교하게 하게 되어 객관적 판단을 내린다고 ELM은 가정하지만, 본고에서는 자아관여 수준이 지나치게 높으면 오히려 더욱 자기중심적인 편파가 일어나게 될 가능성까지를 보고자 한다. ELM에서는 후자의 경우도 메시지의 “내용”에 주의할 기울이지 않게 되므로 일종의 주변경로 처리라고 해석한다. 그러나 (1) 동기수준이 너무 높아 처음부터 방향성이 있는 처리를 하는 경우와 (2) 동기수준이 너무 낮아 처리하려는 의도 자체가 없는 경우를 모두 같은 주변경로 처리로 보는 것은 문제가 있다. 이 두 경우 심리적 기제는 분명히 다르기 때문에, 설명도 달리 할 수 있는 패러다임을 도입해야 한다. 즉, 본고에서는 ELM이 말하는 주변경로 처리가 둘로 나뉘어야 한다고 주장하는 것이다. 하나는 진짜 주변경로 처리로서 무관심한 가운데 **우연적 활성화**에 의해 태도변화나 판단이 이루어지는 것이고, 다른 하나는 문제에 **너무 깊이 개입**되어 있어서 **자동적 활성화**에 의한 자기중심적인 편파가 일어나는 수준이다. 후자는 Kunda(1990)와 Forgas(1992, 1995)가 말하는 동기화된 처리 또는 방향성 있는 처리에 해당한다. 부정적 정서상태에서, 그리고 높은 개인적 관여 상태에서 동기화된 처리가 일어날 가능성이 많음을 Leyens, Yzerbyt, 및 Schadron(1994)도 지적하고 있다(p. 121).

고동기 상태의 편파적 처리와 저동기 상태의 편파적 처리가 **질적으로 다른** 과정임을 보이는 데에는 잘 알려진 각성수준 이론의 도입이 유용할 것으로 생각된다. 그림 4는 각성수준에 따른 수행의 결과를 나타내는 잘 알려진 그래프이다(e.g., Fisher, Bell, & Baum, 1984). 이 그림에서처럼 각성수준이 중간 정도일 때 수행이 최대가 되며, 각성수준이 너무 높거나 낮으면 수행이 떨어진다. 앞서 논의했듯이 강한 태도는 강한 정서 및 동기를 수반하기 때문에 강한 태도가 공격을 받는 상황은 그림 4의 C에 해당한다. 그런데 이중처리과정 이론은 그림 4의 A와 B만을 예언하

고 있으며, C에는 관심이 없었다. 즉, ELM에서 볼 때 A는 주변경로 처리 결과에 해당하며, B는 중심경로 처리 결과에 해당한다. 그러다가 강한 태도의 변화에 대한 저항, 집단정체감과 관련된 실효과정, 고정관념적 판단에 미치는 정서의 효과 등에 관한 연구 결과들이 쏟아져 나오자 이것을 A에 입각하여 설명하면서 특수한 동기들을 추가로 더 가정하고 있다.

그러나 A와 C의 결과가 모두 낮은 수행, 혹은 편파적 판단으로 귀결된다고 해서 이 두 과정이 동일한 심리적 기제를 갖는 것은 분명히 아니다. 교육 장면에서 아이에게 지나친 관심을 가져도 아이가 잘못될 수 있고 무관심해도 잘못될 수 있다. 관심을 갖되 적당한 수준의 관심을 가져야 가장 바람직한 결과가 나오게 된다. 결과는 같지만 그 원인이나 심리적 과정은 A와 C가 확연히 다르다. A는 긴장감이 없는 나태한 상태에서 초래되는 비효율성이며, C는 긴장감이 지나친 예민한 상태에서 초래되는 비효율성이다.

지금까지 “행복한” 감정이 정보처리의 정교화 수준을 낮춤으로써 메시지의 질에 따른 객관적 판단을 저해함을 보인 연구들은 대체로 A에 해당하는 상황을 다룬 것으로 여겨진다(e.g., Mackie & Worth, 1991). 반대로 “슬픈” 감정이 정보처리의 정교화 수준을 높임으로써 메시지의 질에 따른 객관적 판단을 상대적으로 증가시킬 것을 보인 연구들은 대개 “약간의 긴장감,” 즉 “적당한 수준의 각성”을 일으킴으로써 “생각”을 하게 만든 연구들로, B에 해당하는 상황을 다

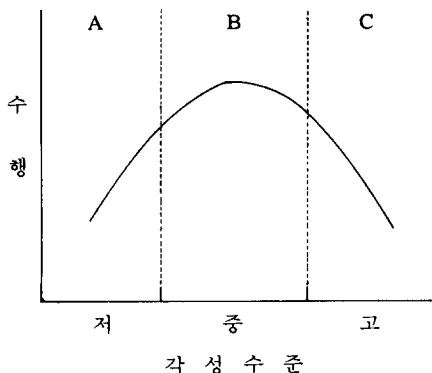


그림 4. 각성수준에 따른 수행의 효과

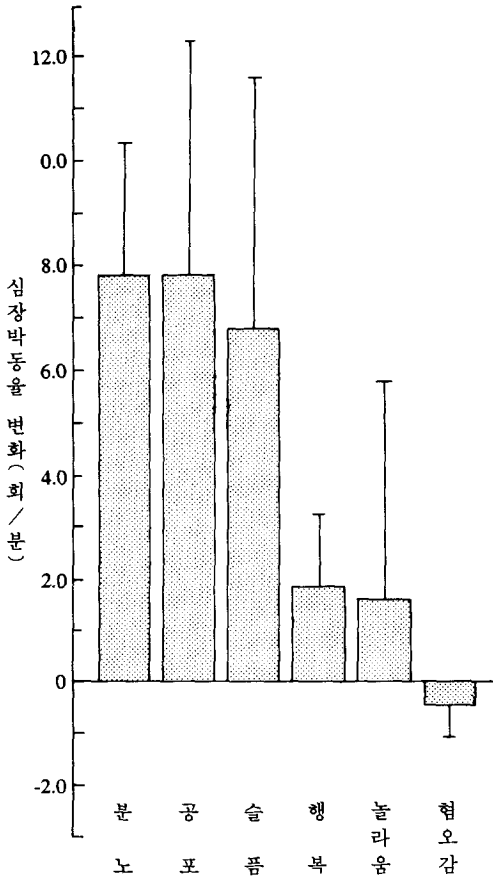
룬 것이라고 해석할 수 있다(e.g., Schwarz & Bless, 1991). 그리고 집단간 경쟁 상황을 예상하게 함으로써 불안감을 높이면 고정관념적 사고를 더 많이 하게 됨을 보인 연구는 각성 수준을 너무 높인 C에 해당하는 상황을 다룬 것이라고 볼 수 있다(e.g., Wilder, 1993). 이러한 생각을 지지하는 근거는 감정의 종류에 따라 자율신경계의 활동이 달라짐을 경험적으로 보여 준 Ekman, Levenson, 및 Friesen(1983)의 연구에서 발견된다(그림 5 참조).

Zajonc, Murphy, 및 McIntosh(1993)도 이와 유사하게, 행복감을 느낄수록 뇌의 온도가 낮아지며, 역으로 뇌의 온도를 낮출수록 행복감을 느낀다고 보고하고 있다. 이들의 논리에 따르면 부정적인 감정을 느끼게 될수록 뇌의 온도가 높아지는데, 이것을 우리는 일상적인 용어로 “열받는다”고 말하기도 한다. 우리가 객관적 판단을 하기 위해서는 지나치게 각성수준이 높은 “열받은” 상태가 되어서도 안되고, 또 지나치게 각성수준이 낮은 “냉담한” 또는 “무관심한” 상태가 되어서도 안된다. “중간 수준의 각성상태”가 적당히 “냉정한(cool)” 상태로서 객관적 판단을 촉진시킨다.

태도강도와 관련된 구체적인 예언

위에 언급한 상황들과 같은 우연적 정서의 효과보다 더욱 중요한 것은 정서와 동기를 일으킨 근원이 판단대상(즉, 목표대상)에 직접 귀인되는 경우이다. 즉, 어떤 집단 또는 그 집단에 속하는 사람이나 그 사람이 말한 내용 등에 대해 판단을 할 때, 그 집단만 생각하면 (혹은 그 내용만 생각하면) 부정적인 감정이 떠오른다는지 하는 경우를 예로 들 수 있다. 앞서 언급했듯이 이런 경우의 정서를 Wilder와 Simon(1996)은 내재적 정서라고 명명하여, 목표집단과 무관하게 만들어진 우연적 정서와 구분한다(p. 406). 강한 태도나 고정관념(또는 편견)의 경우는 대부분 강한 정서와 동기를 내재적으로 포함하고 있기 때문에, 이런 태도나 고정관념이 공격받는 경우는 우연적 정서의 도입이 전혀 없이도 내재적 정서가 이미 높은 상태가 된다. 그림 6은 이처럼 외부에서 태도대상과

(가)



(나)

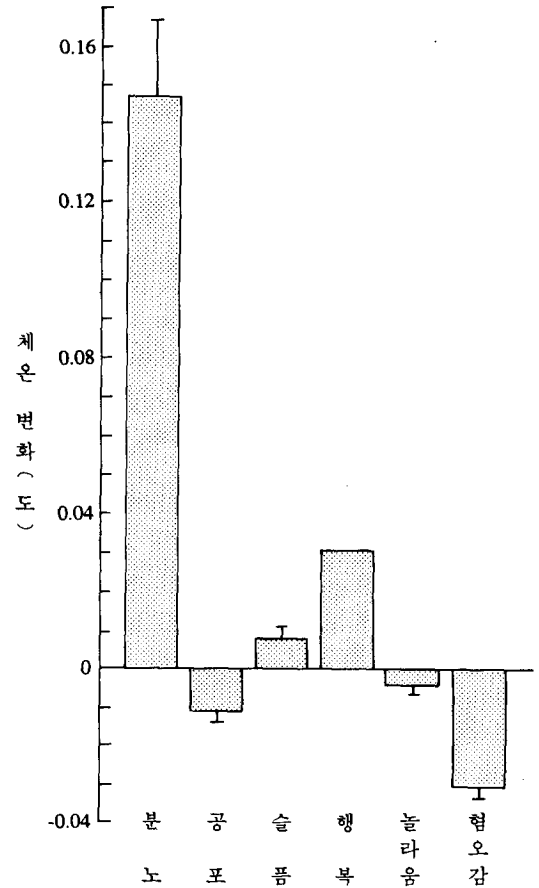


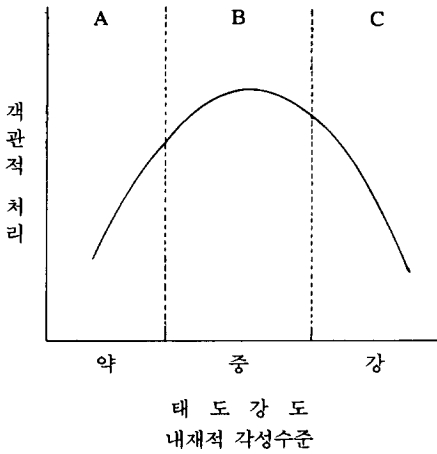
그림 5. 여러 감정을 나타내는 표정을 지을 때의 (가) 심장박동율 변화와 (나) 오른쪽 손가락 온도의 변화. 그래프가 나타내는 수치는 평균과 표준편차. 심장박동율의 경우: 행복, 놀라움, 및 혐오감을 느낄 때보다 분노, 공포, 및 슬픔을 느낄 때 유의하게 더 높음, $p < .05$. 손가락 온도의 경우: 다른 감정들을 느낄 때보다 분노를 느낄 때 유의하게 더 높음, $p < .05$. 출처: Ekman, Levenson, & Friesen, 1983, p. 1209, 그림 3).

무관하게 유발되는 정서가 없는 상태에서, 태도강도 (또는 태도 안에 본질적으로 내재되어 있는 정서와 동기의 강도)에 따른 객관적 처리(수행)와 태도변화량을 예언해 본 것이다.

태도강도가 클수록 내재적 정서의 강도가 강하다면, 태도강도에 따른 수행, 즉 객관적 처리의 정도는 그림 6의 (가)와 같이 예언될 것이다. 여기서 “객관적 처리”라고 하는 것은 메시지의 내용을 보고 내용이 좋으면(즉, 질이 높은 메시지이면) 받아들여 태도변화가 일어나고, 메시지의 질이 떨어지면 객관적으로 판

단하여 받아들이지 않는 것을 의미한다. 본질적으로 약한 태도는 잘 변하지만 강한 태도는 잘 변하지 않는다는 것을 고려한다면, 태도강도와 메시지의 질에 따른 태도변화량은 그림 6의 (나)와 같이 예언된다. 태도가 강할 때에는 메시지의 질이 좋아도 처리의 방향이 이미 마음속에 정해져 있는 강한 동기적 처리의 영향 때문에 메시지를 무시할 것이다. 따라서 이 경우도 메시지가 객관적으로 처리되지 않아 태도변화가 잘 일어나지 않을 것이다. 반대로 태도가 약할 때에는 ELM에서 예언하듯이 메시지의 질이 좋지 않아도

(가)



(나)

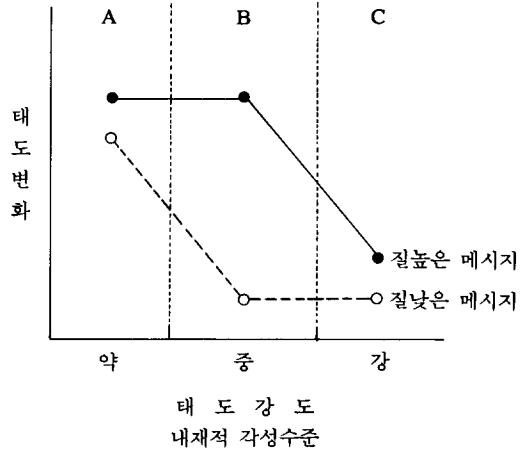


그림 6. 태도강도(및 내재적 각성수준)에 따른 (가) 객관적 처리의 정도와 (나) 태도변화의 정도 예언

그 단점을 파악하지 못하거나 따져보지 않기 때문에 태도변화가 잘 일어날 것이다. 전자의 경우는 “각성된,” “머리가 뜨거운,” 또는 “열받은” 상태이기 때문에 객관적 처리가 일어나지 않는 것(높은 동기상태)이고, 후자의 경우는 “각성되지 않은,” “머리가 지나치게 차가운,” 또는 “무관심한” 상태이기 때문에 객관적 처리가 일어나지 못하는 것(낮은 동기상태)이다.

그림 6의 (나)와 같은 예언을 ELM의 예언(그림 1)과 비교해 보면, ELM의 세 예언은 모두 그림 6의 (나)에서 A와 B에 해당함을 알 수 있다(오른쪽으로 벌어지는 상호작용). 즉, 자아관여의 수준이 중간 정도에 이르기까지는 관여의 정도가 커질수록 메시지의 질에 따른 효과가 더 크게 나타난다. ELM이 잘 적용되지 않는 “가치관련 관여”의 수준에 따른 설득효과 예언(그림 2)은 그림 6의 (나)에서 B와 C에 해당한다(왼쪽으로 벌어지는 상호작용). 이는 내재적 각성수준이 월등히 높은 경우로서, 보통 이상의 각성수준을 지니는 강한 태도가 공격받을 때 질이 높은 주장마저도 설득효과를 가져올 수 없거나 오히려 더 극화되는 경우를 예로 들 수 있다.

여기에 또 외적인 우연적 정서가 도입되면 어떻게 될 것인가? 여기에는 Yerkes-Dodson 법칙이 적절히 적용될 수 있을 것으로 생각된다(e.g., Fisher, Bell, & Baum, 1984, p. 65). 왜냐하면, 원래부터 강하게 지니고 있는 태도를 편견 없이 객관적으로 처리하는 것은 근본적으로 어려운 과제에 속하며, 약하게 지니고 있는 태도는 비교적 객관적으로 처리하기가 쉽다고 볼 수 있기 때문이다. 이와 같은 논리를 적용하면 그림 7

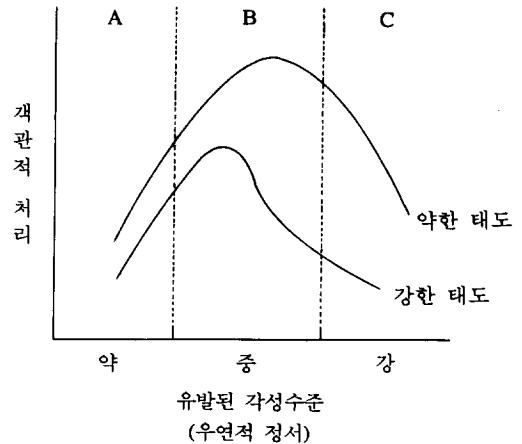


그림 7. 유발된 각성수준과 태도강도에 따라 예언되는 객관적 처리의 정도

태도강도와 정서의 복합 효과

강한 태도는 그 자체로서 강한 정서를 동반하지만,

과 같은 그래프를 얻을 수 있다. 즉, 약한 태도보다 강한 태도에 내재해 있는 정서가 원천적으로 더 강하기 때문에, 강한 태도의 경우는 우연적 정서로 인한 각성수준이 조금만 높아도 태도변화에 대한 저항이 크게 일어날 수 있을 것이다. 전체적으로 약한 태도보다 강한 태도의 변화량이 더 적으면서, 강한 태도의 경우에는 더 낮은 각성수준에서 최대의 태도변화량이 관찰될 것이다.

이처럼 각성수준 이론의 기본 틀을 원용하여 이중처리과정 이론을 확장시킨 패러다임을 잠정적으로 “3수준 태도변화 이론”이라고 지칭하고자 한다. 앞서 언급한 충분성 역치의 개념을 3수준 태도변화 이론의 맥락에 적용해 보면, (1) 강한 태도의 경우는 기존 지식이 충분히 정교하여 더 이상의 정보를 검토하지 않아도 자신감 있게 판단할 수 있다고 생각하기 때문에 (즉, 바라는 자신감 수준도 높지만 실제 자신감 수준도 높아), 외부에서 주어지는 메시지를 무시할 것이다. 반대로, (2) 약한 태도의 경우는 기존 지식이 충분하지도 않지만 바라는 자신감 수준도 별로 높지 않아 (즉, 실제 자신감 수준과 바라는 자신감 수준이 모두 낮아) 괴리가 작기 때문에, 외부의 메시지를 처리하려는 노력도 적을 것이다. 끝으로, (3) 두 극단의 중간 정도 되는 보통 태도의 경우는 기존 지식이 충분하지는 않은데 비교적 자신감 있는 결론을 내리고 싶어 (즉, 실제 자신감은 낮는데 바라는 자신감 수준은 높아), 외부에서 주어지는 메시지를 잘 생각해서 처리하려고 할 것이다. 결국, ELM이 “왜” 두 경로 중 하나를 택하게 되는지 심리적 기제를 설명하지 않고 있다고 지적하면서 Chaiken, Liberman, 및 Eagly (1989)가 대안으로 내세운 “충분성 역치”의 개념을 3수준 태도변화 이론 안에 포용할 수 있다는 말이다.

일반화 가능성

3수준 태도변화 이론은 이중처리과정 이론에서 함께 주변경로 처리로 가정했던 두 과정--(1) 너무 낮은 동기로 인한 객관적 처리의 어려움, 그리고 (2) 지나치게 높은 동기로 인한 객관적 처리의 어려움--이 질적으로 다른 심리적 과정임을 강조한다. 여기서 독립

변인, 즉 x 축에는 각성수준과 상관관계가 있는 거의 모든 변인들이 올 수 있다. 즉, 각성수준과 내재적으로 혼입되어 있어 분리할 수 없는 독립변인들이 모두 포함될 수 있다. 예컨대, 태도강도가 클수록 내재적 각성수준이 높다고 가정할 수 있다면 태도강도가 x 축에 올 수도 있고, 의견격차가 커질수록 각성수준이 높아진다고 가정할 수 있다면 의견격차가 x 축에 올 수도 있다. 의견격차를 주요 독립변인으로 보는 경우에는 3수준 태도변화 이론이 전통적인 사회적 판단 이론의 예언과 일치하는 면을 지니게 된다. 이 부분에 대해서는 다음 절에서 상세히 논의할 것이다.

한편, 종속변인을 크게 두 부류로 분류해 본다면 (1) 수행의 객관성, 그리고 (2) 양보 또는 저항의 양 또는 태도변화량이다. 종속변인, 즉 y 축이 “객관적 처리” 또는 “수행 성과”가 되는 경우에 예언되는 그래프의 모양은 각성수준이 중간일 때 최대가 되는 종모양이 되고, y 축이 “태도변화량”이 되면 그래프의 기본 모양은 각성수준이 높아질수록 태도변화량이 적어지는 쪽으로 예언된다. 여기에 메시지의 질과 같은 변인이 추가되면, 그림 6의 (나)와 같은 모양을 이루게 된다. 또한 외부에서 태도와 무관하게 유발한 우연적 정서 변인까지 도입되면 각성 변인의 효과가 상승적으로 작용하게 되어, 그림 3과 같은 독립변인 평면 위의 3차원 공간에서 중앙 부분이 가장 높이 올라온 산모양의 그래프를 이룰 것이다.

지금까지의 태도변화 연구들은 연구자들에 따라 각자 관심이 있는 변인들을 부분적으로 연구해 왔기 때문에, 통합된 하나의 관점에서 연구결과들을 바라볼 기회가 없었다고 할 수 있다. 코끼리의 다리와 꼬리, 혹은 몸통의 일부씩만 연구가 되어 온 셈이다. 그리고 실제로 경험적인 연구를 하려면 전체를 한꺼번에 놓고 검증하는 것이 불가능하기 때문에 어쩔 수 없이 일부만을 떼어 관찰하게 된다. 그런 의미에서 3수준 태도변화 이론이 어렵듯하게나마 코끼리 전체의 모양을 제시할 수 있었으면 한다.

사회적 판단 이론과의 비교

전통적인 사회적 판단 이론과의 비교

전통적인 사회적 판단 이론(Sherif, Sherif, & Nebergall, 1965; Sherif & Hovland, 1961)과 3수준 태도변화 이론의 근본적인 차이점은 중점을 두는 독립변인이 다르다는 점이다. 공통적인 종속변인은 “태도변화량”이다. 즉, 사회적 판단 이론에서는 “의견격차(opinion discrepancy)”에 따른 태도변화량을 예언하고 있으며, 3수준 태도변화 이론에서는 “태도강도”--그리고 여기 내재되어 있는 각성 또는 동기의 수준--에 따른 객관적 처리의 정도와 태도변화량에 관심을 둔다. 두 이론의 예언이 조금 다른 이유는 3수준 태도변화 이론의 경우는 “의견격차가 같다고 가정할 때” 태도강도에 따른 태도변화량을 예언한 것이기 때문이다(그림 6의 (나) 참조). 반면, 의견격차를 독립변인으로 볼 때의 태도변화량은 그림 8과 같이 예언된다. 그림 8의 A에서는 “변화할 수 있는 절대량” 자체가 적어서 변화하지 않는 것이고, 그림 8의 C에서는 변화할 여지가 많아도 바로 그것 때문에, 즉 너무나 많이 변해야 하기 때문에 변화에 대한 저항이 일어나는 것이다.

또한, 사회적 판단 이론에서도 자아관여의 고저에 따라 의견격차의 효과를 달리 예언하고 있다. 구체적

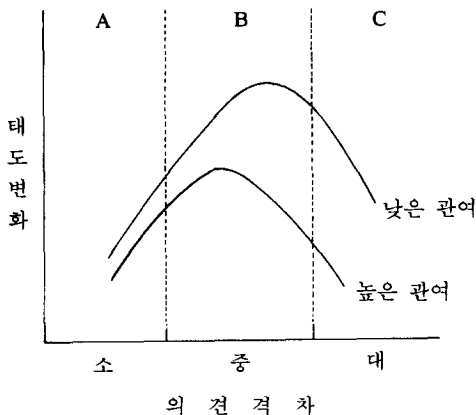


그림 8. 의견격차와 관여 수준에 따라 사회적 판단 이론이 예언하는 태도변화량(출처: Petty & Cacioppo, 1981, p. 106).

으로, 자아관여가 낮을 때보다 높을 때 전반적인 태도변화량이 더 낮을 뿐 아니라, 의견격차가 더 적은 곳에서 최대의 태도변화가 관찰된다(그림 8 참조). 전달자의 신빙성(credibility)에 따른 효과도 이와 비슷한 양상을 보인다. 즉, 신빙성이 낮은 전달자보다 높은 전달자(예: 전문가)가 설득하는 경우에 전반적인 태도변화량이 더 크며, 의견격차가 더 큰 곳에서 최대의 태도변화가 관찰된다(e.g., Bochner & Insko, 1966).

본고에서 제안한 3수준 태도변화 이론에 근거하여 의견격차 변인을 고려해 보면, 태도강도가 일정할 경우 의견격차가 커질수록 내재적 각성의 수준이 높아질 것이다. 그러므로, 보다 근본적인 “각성”이라는 공통 요인에 근거하여 예언하면, 태도강도와 의견격차가 태도변화를 일으키는 방향이 일치하게 된다. 즉, 의견격차가 너무 적을 경우에는 변화의 여지가 없기 때문에 변화할 수 없다는 점을 제외하면, 태도강도나 의견격차가 커질수록 태도변화에 대한 저항이 더 커질 것이다. 따라서 태도변화에 가장 큰 저항을 가져오는 경우는 **강한 태도를 지니고 있는 문제에 대해 자신의 의견과 아주 차이가 많이 나는 주장을 들을 때**이다. 이럴 때는 대개 “말도 안되는 소리”라고 일축해 버리고 아예 생각해 보려고도 하지 않는 **소극적 저항**, 또는 자신의 머리 속에 사전지식(prior knowledge)으로서 이미 지니고 있는 그 강한 태도에 대한 정교한 지식구조로부터 자신의 의견을 지지하는 근거를 적극적으로 생각해 내는 **적극적 저항**을 가져올 것이다(cf. Eagly & Chaiken, 1993).

사회적 판단 이론에서는 의견격차가 너무 적으면 자기 의견과 별반 차이가 없다고 보는 **동화(assimilation)** 효과가 일어나고, 의견격차가 너무 크면 자기 의견과 실제로 다른 정도보다 더 많이 다르다고 보는 **대조(contrast)** 효과가 일어난다고 가정한다. 전자는 태도 연속선상에서 **수용 영역(latitude of acceptance)**, 후자는 **거부 영역(latitude of rejection)**에 해당하며, 이 양자의 중간 부분에 해당하는 **비개입 영역(latitude of noncommitment)**에서 태도변화가 가장 많이 일어난다고 예언한다. 3수준 태도변화 이론의 맥락에서

보면, 비개입영역에서 가장 객관적인 처리, 즉 질 높은 메시지는 받아들이고 질 낮은 메시지는 받아들이지 않는 **이성적** 처리가 일어나고, 거부영역에서는 질 높은 메시지마저도 받아들이지 않는 **방어적** 처리가 일어나는 것이다.

3수준 태도변화 이론을 경험적으로 검증하는 앞의 연구에서는 먼저, (1) 의견격차가 일정할 때 ELM과 3수준 이론이 달리 예언하는 부분[그림 1의 (다)와 그림 2 비교, 또는 그림 6의 (나)]을 검증한 다음, (2) 태도강도 변인과 의견격차 변인이 내재적 정서와 관련되는 정도를 밝히면서, (3) 이 두 변인이 각각, 그리고 함께 어떤 방식으로 태도변화를 가져오는지에 주목해야 할 것으로 생각된다.

사회적 판단 이론에 대한 최근의 경험적 검증 및 변형

Kiesler, Collins, 및 Miller(1969)는 원래의 사회적 판단 이론을 2단계 과정(two-stage process)으로 다시 해석한 바 있다. 이들에 의하면, 먼저 (1) 설득커뮤니케이션의 입장이 개인의 입장과 얼마나 다른지에 관한 판단이 있고 난 다음에, (2) 판단된 격차의 정도에 따라 태도변화량이 결정된다(p. 240). Sarup, Suchner, 및 Gaylord(1991)는 그 후 판단과 태도변화 간의 상관관계는 많이 증명되었으나 판단이 실제로 태도변화에 선행하는지는 검증되지 않았다는 사실에 주목하고, 메시지의 태도위치에 관한 판단이 태도변화를 **매개**(mediate)한다는 것을 증명함으로써 2단계 가설을 입증하였다.

1980년대 이후 이중처리과정 이론이 지배적인 태도변화 이론으로 유행해 오던 중, 비교적 최근에 Siero와 Doosje(1993)는 사회적 판단 이론과 ELM이 통합될 수 있는 가능성을 보였다. 이들의 가설도 위에 말한 2단계 가설에 해당하지만, “인지적 정교화”가 어느 때 일어나는지를 지적한 점이 다르다. 구체적으로, 이들은 (1) 메시지와 수용자의 태도 간 의견격차가 어느 정도인지 **판단**한 다음에, (2) 의견격차가 중간 정도일 때(즉, 비개입 영역에 속할 때) **인지적 정교화** 과정이 일어난다고 주장했다. 즉, “판단” 후 “정교

화” 과정이 2단계 연속적(sequential) 과정으로 일어난다는 가정이다. 그래서 사회적 판단 이론과 이중처리 과정이 상보적인 관계에 있다고 주장한다.

본고에서 강한 태도의 편파적 처리과정까지를 포함할 수 있도록 이중처리과정 이론을 확장시키고 보니, 강한 태도가 차지하는 영역은 사회적 판단 이론에서 말하는 “거부 영역”이나 “대조 효과”가 일어나는 영역과 아주 흡사하다. 다만, 사회적 판단 이론에서는 이런 개념들을 “의견격차”에 근거하여 정의를 내리고 있으며, 이상하게도 “태도강도”나 “강한 태도”에는 별로 관심을 두지 않았다.⁵⁾ 사회인지 연구 부흥기에 인지적 반응 이론(Greenwald, 1968)에 기반을 두고 태어난 ELM이 인지과정에만 지나치게 집착하다 보니 “강한 태도”와 같이 감정과 동기가 깊이 개입되어 있는 태도의 처리과정을 잘 설명할 수 없었다. 그래서 자연히 강한 태도의 처리과정까지 포함시켜 설명해 보려는 3수준 태도변화 이론은 전통적인 동기적 이론과 상당히 유사한 점을 지니게 된다. 그러나 전통적인 태도변화 이론에서는 메시지의 질에 따른 정교화 효과나 강한 태도의 자동적 활성화, 또는 객관적·편파적 처리 등과 같은 사회인지 개념들을 거의 포함시키지 않았었던 데 비하면, 사회인지 연구기 이후의 동기적 태도변화 이론은 사회인지 연구에 접목된 동기적 이론으로서, 일종의 정반합(正反合) 변증법 원리에 의한 합(合)에 해당한다고 볼 수 있을 것 같다.

5) 1920-30년대에 발달한 태도측정법들은 물론 “태도강도”를 측정한다고 볼 수 있다(e.g., Bogardus, 1925; Thurstone, 1931; Thurstone & Chave, 1929). 그러나 1980년대 후반 이후 “강한 태도”에 대한 관심이 증가하기 이전에는 “태도강도”의 측정이 주로 “태도변화의 정도”를 가늠하기 위한 수단으로만 이용되었을 뿐, 강한 태도가 어떤 특성을 지니는지, 혹은 태도강도가 하나의 구성개념(construct)으로서 우리 행동의 어떤 측면들을 설명할 수 있는지 등은 거의 연구되지 않았다. 당대 강한 태도와 가장 관련이 깊었던 개념은 자아관련 변인이었다고 할 수 있다. 강한 태도일수록 내재적 자아 관련 수준이 높을 것이기 때문이다.

3수준 태도변화 이론의 기본 가정들 요약

지금까지 논의한 3수준 태도변화 이론의 윤곽을 간략히 요약해 보면 표 3과 같다. 이 표에는 3수준 태도의 내재적 선행조건, 인지구조, 관련정서, 처리과정, 처리결과, 및 적응기능 등을 중심으로 한 기본적인 가정들이 포함되어 있다. 이 요약표가 완전하다고는 할 수 없지만, 지금까지 논의한 3수준 태도변화 이론의 기본적인 가정들을 한눈에 알아보는데 도움이 될 수 있었으면 한다.

표 3의 가정들에 기반을 둔 태도변화량과 객관적 처리의 정도에 관한 예언은 앞에 제시한 그림들(그림 2, 그림 6, 그림 7)에 잘 나타나 있다. ELM은 표 3에서 약한 태도와 중간 강도의 태도를 주로 다루었다고 한다면, 본고에서는 강한 태도 및 고정관념의 특성들과 그 처리과정을 하나의 이론적 틀에 포함시키려고 노력하였다.

새로운 통합적 패러다임의 의의

본고에서 제시한 확장된 패러다임의 의의는 먼저, 강한 태도의 변화 (또는 변화에 대한 저항) 과정과

관련된 정서, 동기, 및 자아관여의 개념들을 새로운 시각에서 ELM의 기본 가정들과 통합했다는 점이다. 뿐만 아니라, 3수준 태도변화 이론에서는 고정관념도 일종의 강한 태도로서 하나의 이론적 틀에 포함시킬 수 있음을 제안하였다. 최근에 많이 연구되고 있는 무의식적 활성화 또는 자동적 활성화의 개념도 모두 잘 변하지 않는 강한 태도의 특성으로 간주할 수 있다고 보았다.

구체적으로, 3수준 태도변화 이론의 예언이 ELM의 예언과 뚜렷한 차이를 보이는 부분들이 있다. 먼저, 고정관념처럼 **만성적 접근가능성이 높은 강한 태도는 기저선 관여수준이 이미 중간정도라고 할 수 있기 때문에** 그림 6과 같은 3수준 분석에서 B와 C에 해당한다. 그러므로 ELM에서 긍정적 편파를 일으키기 쉬운 약한 태도와 부정적 편파를 일으키기 쉬운 강한 태도의 기저선 관여수준을 동일하게 보고 예언한 그림 1의 (다)보다는, 가치관련 관여나 강한 태도의 특성에 근거하여 질 높은 메시지에 대한 저항까지 예언한 그림 2 또는 그림 6의 (나)가 더 합리적인 예언이라고 할 수 있다. 뿐만 아니라, ELM에서는 대체로 얕은 처리보다 깊은 처리가 더 객관적이라고 가정하지만, 3수준 태도변화 이론은 **깊은 처리라고 모두 객관적인 결론에 이르지 않는**음을 강조한다. 너무나 깊은 처리는 자기중심 편파(self-serving bias)가 일어

표 3. 3수준 태도의 내재적 선행조건, 인지구조, 관련정서, 처리과정, 처리결과, 및 적응기능 요약

	약한 태도	중간 강도의 태도	강한 태도 및 고정관념
내재적 선행조건	낮은 각성상태 낮은 방어동기 낮은 자아관여	중간 각성상태 중간 방어동기 중간 자아관여	높은 각성상태 높은 방어동기 높은 자아관여
인지구조	일성함 낮은 만성적 접근가능성	중간 정도의 정교성 중간 만성적 접근가능성	인지적 일관성·정교성 높은 만성적 접근가능성
관련정서	우연적 정서	최소한의 정서	내재적 정서
처리과정	우연적 활성화 주의집중 안함 말초적 지각(동기低) 순간적 주변단서 의존	의도적 활성화 완전한 주의집중 망라적 검색 인지적 정교화	자동적 활성화 선택적 주의집중 중추적 지각(동기高) 무의식적·자기방어적 처리
처리결과	긍정적 편파 무심코 태도변화	재판적·이성적 판단 질에 따른 태도변화	부정적 편파 저항, 역태도변화, 태도극화
적응기능	인지적 노력 절약	옳은 태도 지님	자존감 유지, 자기중심

날 가능성이 농후하기 때문이다. 실제로 생각을 너무 많이 하거나 토론을 하면 원래의 자기 의견 쪽으로 극화가 일어남을 보인 연구들도 많은데(e.g., Miller & Tesser, 1986; Moscovici & Zavalloni, 1969), 확장된 패러다임에서는 이와 같은 태도극화 연구들까지 강한 태도의 맥락에서 설명할 수 있다.

모든 이론들이 그렇듯이, 3수준 태도변화 이론도 절대적인 것은 물론 아니다. 앞으로 체계적인 경험적 검증을 거쳐야 한다는 부담도 안고 있다. 그리고 확장된 이론에서는 보다 깊은 수준의 “각성”이라는 설명변인을 도입하기는 했지만, ELM처럼 설명적 이론의 측면보다는 기술적 이론의 측면이 더 부각될 수도 있다. 그러나 둘 모두 기술적 이론의 틀을 벗어나기 힘들다면, 보다 많은 현상들을 포괄할 수 있는 3수준 이론이 지금까지 잘 설명되지 않던 부분까지 포용하면서 현재까지의 태도변화와 관련된 이론들을 폭넓게 요약하는데 더 유용할 것으로 보인다.

경험적 연구를 위한 태도강도의 측정 방법에 관한 고찰

앞으로의 경험적 연구에서 해결되어야 할 과제는 많겠지만, 우선 몇 가지만 열거해 보면 다음과 같다: (1) 강한 태도가 높은 내재적 정서를 지니고 있다는 가설을 뒷받침하기 위한, 강한 태도와 주관적 정서 간의 상관관계 증명, (2) 중간수준의 관여와 아주 높은 관여 조건에서 메시지의 질에 따른 태도변화량의 예언 비교, (3) 의견격차와 태도강도 변인의 복합효과 분석, (4) 태도강도에 따른 우연적 정서와 내재적 정서의 효과 분리, (5) 그리고 강한 태도와 혼입된 변인들(예: 내재적 정서, 내재적 관여, 사전지식, 등)의 규명 등이다. 실제로 검증할 때에는 많은 변인들 중 대부분을 통제하고 관심이 있는 한두 가지만 남겨 놓고 해야 하기 때문에, 과거의 연구들과 어떤 점이 다른지에 초점을 두고 경험적 자료를 얻기 위한 실험들을 진행해야 할 것 같다.

지금까지의 태도변화 연구에서는 주로 개인이 어떤 태도대상을 얼마나 좋아하는지 혹은 싫어하는지를 직

접 물어 보는 자기보고법(self-report)을 많이 써 왔다(예: Likert형 태도척도). 호오도 점수에 근거하여 “얼마나 강한” 태도를 지니고 있는지를 알아내는 방법도 물론 자기보고법이며, 강한 태도 또는 태도강도의 각 요소에 해당하는 항목들을 직접 묻는 방법도 자기보고법에 속한다. 예컨대, 자신의 태도를 얼마나 “확신”하는지, 그 문제가 자신에게 얼마나 “중요”한지, 그 문제에 관해 얼마나 많은 “지식”을 가지고 있으며 얼마나 “오랫동안” 그런 생각을 해 왔는지, 그 문제에 기여이 시간을 투자할 용의가 있는지, 혹은 누구에게 투표할 것인가와 같은 태도판단(또는 행동의도)이 얼마나 “확고한 것인지(certainty)” 등을 묻는 것은 단순한 호오도를 넘어 태도강도에 대한 물음을 직접 던지는 것이다. 이런 측정치들을 Bassili(1996)는 초판단적(meta-judgmental) 측정치라고 부른다. 이처럼 호오도나 태도강도를 직접 묻는 기존의 자기보고법을 써서 어떤 문제에 대한 태도가 강한 사람, 중간인 사람, 및 약한 사람들로 3분한 다음, 이 세 집단이 질 높은 혹은 낮은 설득메시지를 처리하는 방식과 그 결과로서 나오는 태도변화량을 측정하는 것도 3수준 태도변화 이론을 검증하는 기초작업의 하나로서 실행될 수 있을 것이다.

그러나, 강한 태도를 지니고 있으면서도 그 태도를 겉으로 드러내기 꺼려하는 상황에서는 간접적 태도 측정치가 더욱 큰 효과를 발휘할 수 있다. 예를 들면, 지역감정이나 인종차별과 같은 고정관념적 태도들은 아주 강해서 잘 변하지 않음에도 불구하고, 실제로 “나는 호남인이 싫다”거나 “나는 흑인이 싫다”고 당당하게 말하기가 어려운 사회적 분위기가 있다. 그 이유는 물론 편견을 갖는 것이 “사회적으로 바람직하지 않은” 것으로 여겨지기 때문이다. 이럴 때 만약 적절한 간접적 태도측정 방법을 사용할 수 있다면, 훨씬 더 신뢰로운 실험이 가능할 것이다.

Bassili(1996)는 인지과정에 관한 가정을 토대로 얻어내는 간접적 태도측정치를 조작적(operative) 측정치라고 부른다. 간접적 태도측정치로서 지금까지 비교적 많이 시도되어 온 것은 태도반응이 나올 때까지의 반응시간(response time), 즉 지연시간(latency)을

측정하는 방법이다(e.g., Bassili, 1993, 1996). 강하고 확실하게 지니고 있는 태도일수록 기억 속에서 접근 가능성이 높아 자동적으로 활성화될 가능성이 많기 때문에 반응시간이 짧을 것이다(cf. Fazio, 1986, 1989). 실제로 지금까지 태도의 접근가능성에 관한 실험을 할 때, 태도와 관련된 자극을 여러 번 반복 제시(repetition)함으로써 인위적으로 어떤 태도의 접근가능성을 높인 다음, 이것이 어떤 효과를 가져오는지(예컨대, 태도극화와 같은 현상이 관찰되는지)를 본 경우가 많았다(e.g., Brauer, Judd, & Gliner, 1995; Downing, Judd, & Brauer, 1992). 그러나 강한 태도는 그와 관련된 자극을 외부에서 반복제시하지 않아도 쉽게 활성화될 가능성이 높다. 즉, 강한 태도는 이미 사전기준적 접근가능성(default accessibility)이 높다고 볼 수 있고, 고정관념도 이와 유사하게 만성적(chronic) 접근가능성이 높다고 볼 수 있기 때문에, 인위적으로 여러 번 반복하여 접근가능성을 높이지 않아도 같은 효과를 가져올 것이다. 어찌 되었든 접근가능성이 높아지면(혹은, 이미 높으면), 시각적 주의를 끄는 힘도 강해지는데(e.g., Roskos-Ewoldsen & Fazio, 1992), 이는 그만큼 높은 동기 또는 자아관련도를 반영하는 것이다(cf. Kruglanski, Freund, & Bar-Tel, 1996).

ELM에서는 인지적 정교화 또는 “깊은 생각”의 정도를 말해 주는 지표로서, 설득 메시지를 볼 때 떠올랐던 생각들을 모두 적도록 하는 방법을 주로 사용해 왔다. 그러나 이런 생각들의 수(數)와 함께 그 생각들을 떠올리는데 얼마나 긴 시간이 소요되었는지도 함께 측정해 볼 수 있다면, 그 문제에 관해 그 사람이 평소에 얼마나 확고부동한 지식구조를 가지고 있었는지를 가늠하는데 도움이 될 것이다. 이에 더하여, 태도판단을 최종적으로 할 때까지 걸리는 시간을 측정하는 것도 그 판단이 얼마나 강한 태도에 근거한 것인지를 추측하는데 도움이 될 것이다. 자기에게 아주 중요한 문제는 자기가 늘 생각하고 있던 문제이기 때문에 많은 시간을 들이지 않아도 결론에 이를 수 있을 것이므로 태도판단에 이르는 시간도 비교적 짧을 것이고, 정교한 지식구조를 지니고 있을 것이므로 그

와 관련된 생각들을 쏟아 놓는데 걸리는 시간도 짧을 것이다. 그리고 생각을 하게 했을 때 단위시간당 떠오르는 생각의 양도 많을 것이다. 반대로, 별로 중요하지 않은 문제에 관해서는 별 생각 없이 태도변화가 일어날 것이기 때문에 이 경우 판단에 이르는 시간은 비교적 짧겠지만, 생각을 해내도록 했을 때는 관련된 생각의 양도 적을 것이고 시간도 많이 걸릴 것이다. 그리고 중간정도 중요하면서 객관적 정보처리 동기가 있는 경우(또는, 고정관념이 아주 강하지는 않을 때 그 고정관념의 작용을 억제하려는 동기가 있는 경우)에는 판단에 이르는 시간도 비교적 길 것이고, 생각해 내는 양도 많을 것이고, 생각해 내는 시간도 또한 비교적 길 것이다(cf. Blair & Banaji, 1996).

Greenwald와 Banaji(1995)가 암묵적 인지(implicit cognition)에 관한 이론을 전개하면서 사람들이 인식하지 못하는 부분이 오히려 진짜 인지과정을 나타낼 수 있다는 가정 하에 간접적 태도측정법의 개발이 필요하다고 주장하는데, 이것도 현재 큰 호소력을 지니고 있다. 이들을 중심으로 최근에 개발되고 있는 간접적 태도측정치의 대표적인 예로는 앞에서 “강한 태도의 자동적 활성화”를 논의하며 언급한 **암묵적 연합 검사(IAT)**가 있다(e.g., Greenwald, McGhee, & Schwarz, in press). 단순한 지연시간 측정법에서와 달리, IAT를 이용할 경우에는 양립가능한 반응쌍과 양립불가능한 반응쌍 간의 반응시간 차이에 근거하여 태도강도를 구분할 수 있을 것이다. 즉, 양립가능한 반응쌍의 RT(response time)가 양립불가능한 반응쌍의 RT보다 현저하게 짧을 때 상대적으로 더 강한 연합강도가 암시되며, 따라서 태도강도도 더 강하다는 것을 시사한다. 이 방법을 이용하여 태도의 강, 중, 약에 따라 사람들을 구분하는 것은 기존의 자기보고법이나 단순한 지연시간에 의한 구분보다 훨씬 복잡하고 노력이 많이 들겠지만, 그만큼 더 신뢰롭고 실제 태도강도에 가까운 결과를 얻을 수 있을 것이다.

위에 언급한 방법들 이외에도 태도의 강약을 측정할 수 있는 여러 가지 다른 방법들이 있을 수 있다. 반응 지연시간을 포함한 직접적 · 간접적인 여러 방법에 의한 태도강도 측정치들 간의 상관관계를 비교

한 연구도 있고(e.g., Krosnick & Petty, 1995), 각 측
정치들이 태도의 유연성(pliability)과 안정성(stability)
을 예언하는데 얼마나 효율적인지를 비교한 연구도
있다(e.g., Bassili, 1996). 어떤 방법을 이용하든 주어
진 문제에 관한 태도를 강하게, 중간정도로, 그리고
약하게 지니고 있는 사람들을 분류하여, (1) 이 세 집
단이 그 문제에 관해 지니고 있는 사전지식이나 그
문제로 인해 유발되는 정서, 동기 등이 어떻게 다른
지, (2) 그 태도와 관련된 메시지를 처리하는 방식이
어떻게 다른지, 그리고 (3) 그 결과로서 얻어지는 태
도변화의 결과는 어떤 양상을 보이는지를 단계적으로
입증한다면, 3수준 태도변화 이론의 기본적인 제안들
이 부족하게나마 검증될 수 있을 것이다.

참 고 문 헌

- 권준모 · 이훈구 · 이수정 (1998). 사회심리학의 새로운
통로: 사회정보의 자동적 처리. *한국심리학회
지: 사회*, 12(1), 1-36.
- 나은영 (1994). 태도 및 태도변화 연구의 최근 동향:
1985-1994. *한국심리학회지: 사회*, 8(2), 3-33.
- 나은영 (1997). 역고정관념의 암묵적 활성화와 인상형
성: 남녀 고정관념을 중심으로. *한국심리학회
지: 사회*, 11(2), 129-145.
- 조은경 (1994). 사회심리학의 최근 동향: 동기와 정서
의 복귀. *한국심리학회 1994 동계연수회 발
표 논문집*, pp. 39-82.
- Abelson, R. P. (1988). Conviction. *American Psycholo-
gist*, 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* (pp. 361-
381). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Bargh, J. A., Chaiken, S., Govender, R., & Pratto, F.
(1992). The generality of the automatic attitude
activation effect. *Journal of Personality and So-
cial Psychology*, 62(6), 893-912.
- Bargh, J. A., Chen, M., & Burrows, L. (1996). Autom-
aticity of social behavior: Direct effects of trait
construct and stereotype activation on action.
Journal of Personality and Social Psychology,
71(2), 230-244.
- Bargh, J. A., & Pietromonaco, P. (1982). Automatic
information processing and social perception:
The influence of trait information presented out-
side of conscious awareness on impression for-
mation. *Journal of Personality and Social Psy-
chology*, 43(3), 437-449.
- Bassili, J. N. (1993). Response latency versus certainty
as indexes of the strength of voting intentions
in a CATI survey. *Public Opinion Quarterly*,
57, 54-61.
- Bassili, J. N. (1996). Meta-judgmental versus operative
indexes of psychological attributes: The case of
measures of attitude strength. *Journal of Per-
sonality and Social Psychology*, 71(4), 637-653.
- Blair, I. V., & Banaji, M. (1996). Automatic and con-
trolled processes in stereotype priming. *Journal
of Personality and Social Psychology*, 70(6),
1142-1163.
- Bless, H., Bohner, G., Schwarz, N., & Strack, F. (1990).
Mood and persuasion: A cognitive response
analysis. *Personality and Social Psychology Bul-
letin*, 16, 331-345.
- Bochner, S., & Insko, C. A. (1966). Communicator dis-
crepancy, source credibility, and opinion change.
Journal of Personality and Social Psychology,
4, 614-621.
- Bodenhausen, G. V. (1993). Emotions, arousal, and ster-
eotypic judgments: A heuristic model of affect
and stereotyping. In D. M. Mackie & D. L.
Hamilton (Eds.), *Affect, cognition, and stereo-
typing: Interactive processes in group perception*
(Ch. 2, pp. 13-37). New York: Academic Press.
- Bogardus, E. S. (1925). Measuring social distance. *Jour-*

- nal of Applied Sociology*, 9, 299-308.
- Bower, G. H.(1981). Mood and memory. *American Psychologist*, 36, 129-148.
- Brauer, M., Judd, C. M., & Gliner, M. D.(1995). The effects of repeated expressions on attitude polarization during group discussions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 68(6), 1014-1029.
- Brehm, J. W.(1966). *A theory of psychological reactance*. San Diego, CA: Academic Press.
- 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 information processing within and beyond the persuasion context. In J. S. Uleman & J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (pp. 212-252). New York: Guilford.
- Clark, M. S., & Isen, A. M.(1982). Toward understanding the relationship between feeling states and social behavior. In A. H. Hastorf & A. M. Isen (Eds.), *Cognitive social psychology*. New York: Elsevier/North Holland.
- Cooper, J., & Fazio, R. H.(1984). A new look at dissonance theory. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 17, pp. 229-266). New York: Academic Press.
- Cooper, J., Zanna, M. P., & Taves, P. A.(1978). Arousal as a necessary condition for attitude change following induced compliance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 36, 1101-1106.
- Downing, J. W., Judd, C. M., & Brauer, M.(1992). Effects of repeated expressions on attitude extremity. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63(1), 17-29.
- Eagly, A. H., & Chaiken, S.(1993). *The psychology of attitudes*. Fort Worth, TX: Harcourt Brace Jovanovich.
- Eagly, A. H., & Whitehead, G. I.(1972). Effects of choice on receptivity to favorable and unfavorable evaluations of oneself. *Journal of Personality and Social Psychology*, 22, 223-230.
- Ekman, P., Levenson, R. W., & Friesen, W. V.(1983). Autonomic nervous system activity distinguishes among emotions. *Science*, 221, 1208-1210.
- 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.), *Attitude 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., & Cooper, J.(1983). Arousal in the dissonance process. In J. T. Cacioppo & R. E. Petty (Eds.), *Social psychophysiology: A sourcebook* (pp. 122-152). New York: Guilford Press.
- Festinger, L.(1957). *A theory of cognitive dissonance*. Evanston, IL: Row, Peterson.
- Fisher, J. D., Bell, P. A., & Baum, A.(1984). *Environmental psychology* (2nd ed.), New York: Holt, Rinehart and Winston.
- Fiske, S. T., & Taylor, S. E.(1991). *Social cognition*

- (2nd ed.). New York: McGraw-Hill.
- Forgas, J. P.(1992). Affect in social judgments and decisions: A multiprocess model. In M. P. Zanna (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 25, pp. 227-275). New York: Academic Press.
- Forgas, J. P.(1995). Mood and judgment: The affect infusion model (AIM). *Psychological Bulletin*, 117(1), 39-66.
- 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., & Banaji, M. R.(1995). Implicit social cognition: Attitudes, self-esteem, and stereotypes. *Psychological Review*, 102(1), 4-27.
- Greenwald, A. G., McGhee, D. E., & Schwarz, J. L. K. (in press). Measuring individual differences in implicit cognition: The implicit association test.
- Hamilton, D. L., & Mackie, D. L.(1993). Cognitive and affective processes in intergroup perception. In D. M. Mackie & D. L. Hamilton (Eds). *Affect, cognition, and stereotyping: Interactive processes in group perception* (Ch. 1, pp. 1-11). New York: Academic Press.
- Hamilton, D. L., Stroessner, S. J., & Mackie, D. M. (1993). The influence of affect on stereotyping: The case of illusory correlations. In D. M. Mackie & D. L. Hamilton (Eds.). *Affect, cognition, and stereotyping: Interactive processes in group perception* (Ch. 3, pp. 39-61). New York: Academic Press.
- Higgins, E. T., King, G. A., & Mavin, G. H.(1982). Individual construct accessibility and subjective impressions and recall. *Journal of Personality and Social Psychology*, 43, 35-47.
- Houston, D. A., & Fazio, R. H.(1989). Biased processing as a function of attitude accessibility: Making objective judgments subjectively. *Social Cognition*, 7(1), 51-66.
- Hovland, C. I., Janis, I. L., & Kelley, H. H.(1953). *Communication and persuasion: Psychological studies of opinion change*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Hull, C. L.(1943). *Principles of behavior: An introduction to behavior theory*. New York: Appleton-Century-Crofts.
- Janis, I. L., & Feshbach, S.(1953). Effects of fear-arousing communications. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 48, 78-92.
- Johnson, B. T., & Eagly, A. H.(1989). The effects of involvement on persuasion: A meta-analysis. *Psychological Bulletin*, 106, 290-314.
- Kaplan, M. F.(1991). The joint effects of cognition and affect on social judgment. In J. P. Forgas (Ed.), *Emotion and social judgments* (Ch. 4, pp. 73-82). Oxford: Pergamon Press.
- Katz, D.(1960). The functional approach to the study of attitudes. *Public Opinion Quarterly*, 24(2), 163-204.
- Kelman, H.(1958). Compliance, identification, and internalization: Three processes of attitude change. *Journal of Conflict Resolution*, 2, 51-60.
- Kiesler, C. A.(1971). *The psychology of commitment: Experiments linking behavior to belief*. San Diego, CA: Academic Press.
- Kiesler, C. A., Collins, B. E., & Miller, N.(1969). *Attitude change: A critical analysis of theoretical approaches*. New York: Wiley.
- Kim, H. S., & Baron, R. S.(1988). Exercise and the illusory correlation: Does arousal heighten stereotypic processing? *Journal of Experimental Social Psychology*, 24, 366-380.
- 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.
- Krosnick, J. A., & Petty, R. E.(1995). Attitude strength: An overview. In R. E. Petty & J. A. Krosnick (Eds.), *Attitude strength: Antecedents and consequences* (Ch. 1, pp. 1-24). Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Kruglanski, A. W., Freund, T., & Bar-Tal, D.(1996). Motivational effects in the mere-exposure paradigm. *European Journal of Social Psychology*, 26, 479-499.
- Kunda, Z.(1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin*, 108(3), 480-498.
- Leyens, J. P., Yzerbyt, V., & Schadron, G.(1994). *Stereotypes and social cognition*. London: Sage Publications.
- Lewicki, P.(1984). Self-schema and social information processing. *Journal of Personality and Social Psychology*, 47(6), 1177-1190.
- Lord, C. G., Ross, L., & Lepper, M. R.(1979). Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 37(11), 2098-2109.
- Mackie, D. M.(1986). Social identification effects in group polarization. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50(4), 720-728.
- Mackie, D. M., & Asuncion, A. G.(1990). On-line and memory-based modification of attitudes: Determinants of message recall-attitude change correspondence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 59(1), 5-16.
- Mackie, D. M., & Cooper, J.(1984). Attitude polarization: Effects of group membership. *Journal of Personality and Social Psychology*, 46(3), 575-585.
- Mackie, D. M., & Hamilton, D. L.(1993). Affect, cognition, and stereotyping: Concluding comments. In D. M. Mackie & D. L. Hamilton (Eds). *Affect, cognition, and stereotyping: Interactive processes in group perception* (Ch. 16, pp. 371-383). New York: Academic Press.
- Mackie, D. M., & Worth, L. T.(1989). Cognitive deficits and the mediation of positive affect in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57(1), 27-40.
- Mackie, D. M., & Worth, L. T.(1991). Feeling good, but not thinking straight: The impact of positive mood on persuasion. In J. P. Forgas (Ed.), *Emotion and social judgments* (Ch. 11, pp. 201-219). Oxford: Pergamon Press.
- Markus, H., & Kitayama, S.(1991). Culture and the self: Implications for cognition, emotion, and motivation. *Psychological Review*, 98, 224-253.
- McGuire, W. J.(1964). Inducing resistance to persuasion: Some contemporary approaches. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in Experimental Social Psychology* (Vol. 1, pp. 191-229). 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). Reading, 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.
- Millar, M. G., & Tesser, A.(1986). Thought-induced attitude change: The effects of schema structure and commitment. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51(2), 259-269.
- Miller, N. E., & Dollard, J.(1941). *Social learning and imitation*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Moscovici, S., & Zavalloni, M.(1969). The group as

- a polarizer of attitudes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 12, 125-135.
- Na, E. Y.(1992). *Resistance of identity-relevant beliefs under threat from an antagonistic outgroup*. Unpublished doctoral dissertation, Yale University.
- Na, E. Y. (in press). Threat-mediated attitude polarization between two conflicting groups.
- Niedenthal, P. M., & Showers, C.(1991). The perception and processing of affective information and its influences on social judgment. In J. P. Forgas (Ed.), *Emotion and social judgments* (Ch. 7, pp. 125-143). Oxford: Pergamon Press.
- 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, 69-81.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T.(1986a). *Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change*. New York: Springer-Verlag.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T.(1986b). The elaboration likelihood model of persuasion. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 19, pp. 123-205). San Diego, CA: Academic Press.
- Petty, R. E., & Cacioppo, J. T.(1990). Involvement and persuasion: Tradition versus integration. *Psychological Bulletin*, 107(3), 367-374.
- Petty, R. E., Gleicher, F., & Baker, S. M.(1991). Multiple roles for affect in persuasion. In J. P. Forgas (Ed.), *Emotion and social judgments* (Ch. 10, pp. 181-200). Oxford: Pergamon Press.
- Petty, R. E., & Krosnick, J. A. (Eds.)(1995). *Attitude strength: Antecedents and consequences*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Petty, R. E., Priester, J. R., & Wegener, D. T.(1994). Cognitive processes in attitude change. In R. S. Wyer & T. K. Srull (Eds.), *Handbook of social cognition* (2nd ed., Vol. 2, Ch. 2, pp. 69-142). Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- Pomerantz, E. M., Chaiken, S., & Tordesillas(1995). Attitude strength and resistance processes. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69(3), 408-419.
- Prislin, R.(1996). Attitude stability and attitude strength: One is enough to make it stable. *European Journal of Social Psychology*, 26, 447-477.
- Raden, D.(1985). Strength-related attitude dimensions. *Social Psychology Quarterly*, 48(4), 312-330.
- Roskos-Ewoldsen, D. R., & Fazio, R. H.(1992). On the orienting value of attitudes: Attitude accessibility as a determinant of an object's attraction of visual attention. *Journal of Personality and Social Psychology*, 63(2), 198-211.
- Sarup, G., Suchner, R. W., & Gaylord, G.(1991). Contrast effects and attitude change: A test of the two-stage hypothesis of social judgment theory. *Social Psychology Quarterly*, 54(4), 364-372.
- Schachter, S., & Singer, J.(1962). Cognitive, social, and physiological determinants of the emotional state. *Psychological Review*, 69, 379-399.
- Schwarz, N.(1990). Feelings as information: Informational and motivational functions of affective states. In E. T. Higgins & R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition* (Vol. 2, Ch. 15, pp. 527-561). New York: Guilford Press.
- Schwarz, N., & Bless, H.(1991). Happy and mindless, but sad and smart? The impact of affective states on analytic reasoning. In J. P. Forgas (Ed.), *Emotion and social judgments* (Ch. 3,

- pp. 55-71). Oxford: Pergamon Press.
- Sherif, C. W., Sherif, M., & Nebergall, R. E.(1965). *Attitude and attitude change: The social judgment-involvement approach*. Philadelphia: Saunders.
- Sherif, M., & Cantril, H.(1947). *The psychology of ego-involvement*. New York: Wiley.
- Sherif, M., & Hovland, C. L.(1961). *Social judgment: Assimilation and contrast effects in communication and attitude change*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Siero, F. W., & Doosje, B. J.(1993). Attitude change following persuasive communication: Integrating social judgment theory and the elaboration likelihood model. *European Journal of Social Psychology*, 23, 541-554.
- Smith, E. R., & Zarate, M. A.(1992). Exemplar-based model of social judgment. *Psychological Review*, 99(1), 3-21.
- Stephan, W. G., & Stephan, C. W.(1993). Cognition and affect in stereotyping: Parallel interactive networks. In D. M. Mackie & D. L. Hamilton (Eds.). *Affect, cognition, and stereotyping: Interactive processes in group perception* (Ch. 6, pp. 111-136). New York: Academic Press.
- 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. In L. Berkowitz (Ed.), *Advances in experimental social psychology* (Vol. 11, pp. 289-338). San Diego, CA: Academic Press.
- Tesser, A.(1993). The importance of heritability in psychological research: The case of attitudes. *Psychological Review*, 100(1), 129-142.
- 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.
- Turner, J. C.(1987). *Rediscovering the social group: A self-categorization theory*. Oxford: Basil Blackwell.
- Weinberger, J., & McClelland, D. C.(1990). Cognitive versus traditional motivational models: Irreconcilable or complementary? In E. T. Higgins & R. M. Sorrentino (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: Foundations of social behavior* (Vol. 2, Ch. 16, pp. 562-597). New York: The Guilford Press.
- Wilder, D. A.(1993). The role of anxiety in facilitating stereotypic judgment of outgroup behavior. In D. M. Mackie & D. L. Hamilton (Eds.). *Affect, cognition, and stereotyping: Interactive processes in group perception* (Ch. 5, pp. 87-109). New York: Academic Press.
- Wilder, D. A., & Simon, A. F.(1996). Incidental and integral affect as triggers of stereotyping. In R. M. Sorrentino & E. T. Higgins (Eds.), *Handbook of motivation and cognition: The interpersonal context* (Vol. 3, Ch. 12, pp. 397-419). New York: Guilford Press.
- Wood, W.(1982). Retrieval of attitude-relevant information from memory: Effects on susceptibility to persuasion and on intrinsic motivation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42(5), 798-810.
- Worth, L. T., & Mackie, D. M.(1987). Cognitive mediation of positive affect in persuasion. *Social Cognition*, 5, 76-94.
- Zajonc, R. B.(1965). Social facilitation. *Science*, 149, 269-274.
- Zajonc, R. B., Murphy, S. T., & McIntosh, D. N. (1993). Brain temperature and subjective emotional experience. In M. Lewis & J. M. Haviland

- (Eds.), *Handbook of emotions* (Ch. 15, pp. 209-220). New York: Guilford Press.
- Zanna, M. P., & Cooper, J. (1974). Dissonance and the pill: An attribution approach to studying the arousal properties of dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 29, 703-709.
- Zuwerink, J. R., & Devine, P. G. (1996). Attitude importance and resistance to persuasion: It's not just the thought that counts. *Journal of Personality and Social Psychology*, 70(5), 931-944.

Toward a New Paradigm Including Biased Processing of Strong Attitudes: Extension of the Dual Process Model of Attitude Change

Eun-Yeong Na

Chonbuk National University

A theoretical extension of the dual process model (e.g., elaboration likelihood model, ELM) of attitude change was attempted to include the negatively biased processing of strong attitudes. It was assumed that the default level of involvement and arousal (i.e., integral affect) was high in strong attitudes, which might hinder the objective processing of strong attitudes. Instead of ELM's "high involvement → high elaboration" assumption, the extended model postulated a process of "medium involvement → high elaboration → objective processing." This implies that not only low involvement but also extremely high involvement may impede the objective processing. Thus, strong attitudes' resistance to change should be attributed to a highly motivated processing caused by a very high motivation to keep one's original position, rather than to an absent-minded peripheral processing assumed by ELM. Efforts were also made to show that the extended "three-level attitude change framework" could effectively explain various concepts related to strong attitudes such as cognitive elaboration, emotional commitment, motivation, and ego-involvement, as well as encompass the stereotype concept which might be considered as a kind of group-relevant strong attitudes. After the comparison of the new framework with the traditional social judgment theory, a final discussion on the measurement of the strengths of attitudes was added for empirical validation of the extended framework in future.