

성공 숨기기가 대인관계에 미치는 영향: 지각된 온정주의와 관계도식 위반의 매개효과*

성균관대학교

개인주의 문화권인 미국에서 수행된 선행 연구(Roberts et al., 2021)에 따르면, 대인관계에서 의도적으로 성공을 숨기는 행위는 상대방에 대한 온정주의(paternalism)에 기인한 것으로 지각되고, 그에 따라 관계에 부정적인 영향이 초래된다. 본 연구는 두 편의 실험을 통해 관계 중심 사회인 한국에서 성공 숨기기가 대인관계에 부정적인 영향을 미치는지 확인하고, 이 관계에서 지각된 온정주의와 관계도식의 역할을 조명함으로써 서구에서 보고된 성공 숨기기 연구를 확장하고자 하였다. 한국 대학생($N = 131$)들을 대상으로 한 연구 1에서는 성공 숨기기가 지각된 온정주의를 매개로 대인관계에 미치는 부정적 영향이 관계 친밀도가 낮은 관계보다 높은 관계에서 크게 나타났다. 한국 대학생($N = 204$)을 대상으로 한 연구 2에서는 지각된 온정주의에 더해 성공 숨기기를 관계도식 위반으로 지각하는 정도를 매개변수로 포함하여 연구를 확장하였다. 실험 결과, 두 매개변수를 모두 모형에 포함했을 때 지각된 온정주의의 매개효과는 나타나지 않는 반면, 관계도식 위반 지각의 매개효과가 유의하였다. 이 결과는 한국에서는 지각된 온정주의보다 관계도식 위반 지각이 중요한 심리기제임을 시사한다. 본 연구 결과를 바탕으로 한국인의 대인관계에서 관계 친밀도와 관계도식의 중요성을 논의하고, 잠재 연구 방향을 제언하였다.

주요어 : 성공 숨기기, 관계 친밀도, 관계도식, 온정주의

* 연구에 도움을 준 성균관대학교 정옥아, 김시현에게 감사한다.

[†] 교신저자: 최훈석, 성균관대학교, 서울특별시 종로구 성균관로 25-2, E-mail: hchoi@skku.edu

© 2025, Korean Social and Personality Psychological Association.
This is an Open Access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution Non-Commercial License(<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)
which permits unrestricted non-commercial use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

자신에 관한 긍정적 정보를 타인과 공유하는 것은 개인의 안녕감과 타인과의 관계 형성에 긍정적 영향을 미친다(Gable et al., 2004). 그럼에도 불구하고 사람들은 종종 대인관계에서 자신의 성공 사실을 의도적으로 숨기며, 이러한 성공 숨기기 현상은 대인관계를 중요시하고 주위 사람들과의 조화를 위해 자신의 성취를 겉으로 드러내지 않는 겸손한 태도가 장려되는 한국 사회에서 더욱 빈번히 발생할 가능성이 있다. Roberts 와 동료들(Roberts et al., 2021)은 자신에 관한 긍정적 정보나 성취를 숨기는 행위를 '성공 숨기기(hiding success)'로 정의하고, 개인주의 문화권에 속하는 미국에서 이러한 성공 숨기기가 대인 관계에 초래하는 결과를 분석하였다. 이 연구에 따르면, 성공 숨기기가 대인관계에 초래하는 부정적 결과는 그러한 행위의 기저에 행위자의 온정주의 동기가 작동하고 있는 것으로 대상자가 추론하는 데 기인한다. 본 연구는 관계 중심 사회인 한국의 문화적 맥락과 대인관계 특수성을 반영하여 서구에서 보고된 성공 숨기기 연구를 확장할 목적으로 수행되었다. 구체적으로, 본 연구에서는 대인관계에서 행위자의 성공 숨기기 대상이 된 대상자의 심리 경험에 초점을 두고, 관계 친밀도와 그에 따른 관계도식의 역할을 분석하여 한국에서 성공 숨기기가 대인관계에 미치는 영향의 심리적 기제를 규명하고자 하였다.

대인관계에서 긍정적 정보 공개의 이점

타인과의 정보 공유는 인간의 기본적인 동기이며, 사회적 삶의 핵심 요소이다(Barasch, 2020). 자신에 관한 정보를 타인에게 공개하는 것은 관계 발달의 핵심 요인으로, 대인관계에서 자기 노출의 깊이와 범위가 증가함에 따라서 친밀관계가 발달할 가능성도 커진다(Altman & Taylor, 1973). 특히 자신의 성취나 긍정적인 생활 경험을 타인과 공유하는 것은 공유자 개인뿐만 아니라 공유 대상과의 관계에도 긍정적인 영향을 미

친다. 긍정적 정보 공개의 이점을 조사한 유관 연구에 따르면, 자신에 관한 긍정적 정보를 타인과 공유하는 것은 개인의 행복 및 삶에 대한 만족도(Gable et al., 2004; Lambert et al., 2013), 해당 경험과 관련된 긍정 정서의 강도(Gable et al., 2004; Langston, 1994)와 지각된 지속시간 (Hovasapian & Levine, 2018)을 정적으로 예측한다. 또한, 자신에 관한 긍정적인 정보를 공유하는 사람은 청자에 의해 더 매력적인 사람으로 평가되며(Collins & Miller, 1994; Reis et al., 2010), 대인관계에서 긍정적 정보의 공유는 상호 간 신뢰와 친사회적 경향성을 촉진한다(Reis et al., 2010). 그리고, 자신의 성취나 긍정적인 생활 경험을 타인과 공유하는 것은 새로운 관계 형성 단계에서뿐만 아니라 배우자, 연인 등 친밀한 관계에서 관계의 질(Horn et al., 2017)과 관계 만족도(윤미혜, 신희천, 2009; 이미영, 권정혜, 2016)를 예측하는 주요 요인이다.

대인관계에서 성공을 숨기는 이유

타인과의 긍정적 정보 공유가 다양한 이점을 지니고 있음에도 불구하고, 사람들이 항상 자신의 성취나 자기와 관련된 긍정적 정보를 타인과 공유하는 것은 아니다. 최근 미국인들의 일상적인 성공 숨기기 경험을 분석한 연구(Roberts et al., 2021)에 따르면, 주변 타인에게 자신의 학업 및 직업적 성취나 높은 사회적 지위 등을 의도적으로 숨기는 일이 개인의 일상에서 빈번히 발생하며, 이러한 성공 숨기기가 대인관계에 초래하는 결과는 행위자의 의도에 대한 대상자의 추론에 따라 달라진다. 대인관계에서 사람들은 상대방의 행위 동기에 주의를 기울이고 이를 추론하며(Reeder, 2009), 이를 통해 상대방을 이해하고 상대방의 후속 행동에 대한 예측 가능성을 높인다(Fiske, 1980). 그러나 대인관계에서 대상자가 추론한 행위자의 의도와 행위자의 실제 의도가 항상 일치하는 것은 아니다. 행위자의 관점에서는 상대방에게 이익을 주기 위한 의도에서 비롯

된 행위라고 하더라도 대상자의 입장에서는 그 행위가 자신에 관한 오해나 부정적 인식에 기인한 것으로 해석될 수 있고, 그에 따라 역효과가 초래될 수 있다. 따라서, 왜 성공 숨기기가 대인 관계에 부정적 영향을 미치는지를 이해하기 위해서는 행위자가 성공을 숨기는 이유와 대상자가 행위자의 기저 동기를 어떻게 지각하는지를 함께 고려할 필요가 있다.

대인관계에서 사람들이 자신의 성공을 숨기는 이유는 크게 자신의 사회적 평가에 대한 염려와 상호작용 대상과의 관계에 대한 염려라는 두 가지 차원으로 나누어 이해할 수 있다. 사회적 평가에 대한 우려의 측면에서 보면, 성공 숨기는 대인관계에서 타인에게 자신의 성공을 공개하는 것이 초래할 부정적 평가에 대한 염려로 인해 발생한다. 사람들은 타인에게 긍정적 인상을 형성하고자 하는 동기를 지니고 있으며, 이러한 동기의 발현으로 다양한 자기표현 전략을 사용한다(Baumeister, 1982; Sedikides, 1993). 대인관계에서 개인에 대한 사회적 평가는 크게 유능성과 따뜻함 차원으로 구분되며(Jones & Pittman, 1982; Leary & Kowalski, 1990), 개인이 들 중 어느 한 차원을 강조하는 자기표현 전략(예: 자신의 유능함을 드러내기)은 때로는 다른 한 차원에서 부정적 평가(예: 따뜻하지 않은 사람이라는 인상)를 수반한다(Kervyn et al., 2010). 이 관점에서 보면, 행위자의 자기표현 목표가 유능함보다는 따뜻함을 강조하는 데 있는 경우, 행위자는 상대방에게 성공을 숨길 가능성이 높다.

이와 유사한 맥락에서, 대인관계의 성질에 따라서 개인이 자신의 유능함을 강조하는 자기표현 전략을 사용할 가능성이 달라짐을 시사하는 연구들도 보고되었다. 선행 연구에 따르면, 행위자가 명시적으로 자신의 성공을 상대방에게 공개하는 자기홍보(self-promotion) 시도는 행위자에 대한 청자의 유능성 지각에는 영향을 미치지 않지만(Godfrey et al., 1986) 청자가 행위자를 잘난체하기 좋아하는 사람으로 지각할 가능성

이 높고, 그에 따라 행위자에 대한 호감도 떨어진다(Scopelliti et al., 2015). 사람들은 통상 대인관계에서 자신의 성공을 강조하는 자기표현 전략이 초래하는 부정적 결과를 인식하고 있으며 전략 선택에서 이를 고려하기 때문에(Sezer, 2022), 상황과 대상에 따라서 자신의 성공을 의도적으로 숨긴다. 이처럼 대인관계에서 상대방의 평가에 대한 우려가 성공 숨기기의 주요 원인이라는 점은, 사람들이 자신에 대한 사전 지식이 없는 낯선 타인보다는 자신에 대해 잘 알고 있는 친구 앞에서 자신의 능력이나 성취를 덜 드러낸다는 연구 결과(Tice et al., 1995)와도 일관된다.

사람들이 대인관계에서 성공을 숨기는 또 다른 주요 이유는 상호작용 대상과 우호적 관계를 유지하려는 동기와 관련된다. 우수한 성과를 내거나 높은 지위에 도달하는 것은 행위자 개인에게는 만족스러운 일이지만, 이것을 타인에게 공개하는 것은 대인관계 측면에서 볼 때 타인의 자존감에 위협을 초래하는 일이다. 실제로, 사람들은 대인관계에서 자신이 타인에게 상향사회비교 대상이라는 점을 인식할 때 불편감을 경험한다(Exline & Lobel, 1999). 특히 가까운 관계에 있는 대상일 경우, 사람들은 자신의 성공 사실을 상대방이 알게 됨에 따라서 상대방이 느낄 심리적 위협과 부정적 정서를 우려한다(Exline & Lobel, 2001; Roberts et al., 2021). 그리고 이러한 부정적인 심리 경험으로부터 상대를 보호하려는 동기의 발현으로 상대에게 자신의 성공을 숨긴다(Roberts et al., 2021). 이러한 관계에 대한 염려는 특히 한국에서 성공 숨기기가 발생하는 이유를 잘 설명할 수 있다. 일례로, 자신의 긍정적 인생사건을 타인과 공유하는 행동의 문화차를 조사한 Choi와 동료들(Choi et al., 2019)의 연구에서, 한국 대학생들은 미국 대학생들보다 그러한 사건을 공유하는 것이 관계에 미칠 잠재적 악영향을 많이 우려하는 것으로 나타났다.

성공 숨기기가 대인관계에 미치는 영향: 지각된 온정주의의 역할

행위자의 관점에서 성공 숨기기는 자신의 성공 사실을 알게 됨으로써 대상자가 느끼게 될 부정적 감정에 대한 염려를 반영한다는 점에서, 대상과의 우호적인 관계를 유지하려는 동기가 주요 기제로 작동한다. 그러나 대상자의 관점에서 보면, 행위자의 성공 숨기기가 반드시 관계에 긍정적 결과를 초래하는 것은 아니다. 다양 한 사회적 맥락에서 성공 숨기기의 영향을 조사한 Roberts 등(2021)의 연구에 따르면 성공을 공개하는 것에 비해 성공을 숨기는 것은 숨긴 성공의 내용(예: 성적, 급여, 디어트) 및 대상과의 관계(예: 가족, 친구, 낯선 타인)와 무관하게 대상자가 행위자에 대해 느끼는 모욕감을 높이고, 행위자와의 친밀감과 교류 의도를 낮추는 것으로 나타났다. 관계당사자들 간에 정서 표현을 억제하는 것이 친밀한 관계 형성을 방해하며 (Butler et al., 2003), 상대방이 중요한 사실을 은폐하고 있다고 지각할수록 그 사람에 대한 신뢰가 낮아진다는 연구 결과(Uysal et al., 2012) 역시 대인관계에서 성공을 숨기는 것이 상대방에게 부정적 심리경험을 유발함을 보여주는 증거이다.

최근 연구자들은 성공 숨기기가 대인관계에 부정적인 영향을 미치는 이유로 행위자의 온정주의의 동기(paternalistic motives)에 대한 대상자의 지각에 주목하고 있다. 온정주의란 대상자에게 무엇이 최선일지에 대한 행위자의 주관적 추정을 바탕으로 대상을 도우려는 의도를 말한다 (Lupoli et al., 2018). 일련의 유관 연구에 따르면, 온정주의는 행위자의 관점에서는 대상자에게 이익을 주려는 의도를 수반하지만, 대상자 관점에서는 그것이 친사회적인 동기의 발현으로 지각되지 않는 경우가 발생한다(Lupoli et al., 2018; Schroeder et al., 2017). 즉, 행위자는 자신의 성공을 대상자에게 공개할 경우 대상자가 경험할 부정적 심리상태(예: 질투, 시기, 자존감 하락)를

염려하는 온정주의의 발현으로 성공을 숨기지만, 정작 대상자는 행위자가 자신을 연약하고 질투심 많은 사람으로 평가하고 있다고 추론함에 따라 결과적으로 관계에 부정적 영향이 초래된다. 이처럼 성공 숨기기가 대상자의 온정주의 추론에 따라 대인관계에 부정적 결과를 초래함은 Roberts 등(2021)의 연구에서 일관되게 보고되었다. 이 연구에서, 행위자의 성공 숨기기와 대상자가 행위자에게 느끼는 모욕감 간의 관계는 행위자의 온정주의 동기에 대한 대상자의 지각이 매개하는 것으로 나타났다. 즉, 행위자가 성공을 숨겼다는 사실을 알게 된 대상자는 그러한 행동이 행위자의 온정주의 동기에 기인한 것으로 해석하였고, 이러한 온정주의 지각이 행위자에 대한 모욕감으로 이어졌다.

한국의 대인관계에서 성공 숨기기: 관계 친밀도, 지각된 온정주의, 관계도식 위반의 역할

대인관계에서 개인의 정보 공유에 관한 문화 비교 연구(Choi et al., 2019)에 따르면, 개인의 성취를 타인에게 공개하고 표현하는 것을 장려하는 개인주의 문화(미국)에 비해 집단주의 사회인 한국에서는 정서 표현을 억제하고 대인관계에서 조화를 중시하기 때문에 자신의 긍정적 생활사진을 주변에 공유하기를 꺼린다. 이 관점에서 보면, 성공 숨기기는 한국에서 빈번히 발생하는 현상일 것으로 추론할 수 있으며, 성공 숨기기가 대인관계에 미치는 영향을 규명함에 있어 한국의 문화 특징과 대인관계의 특수성을 고려할 필요성이 제기된다. 미국에서 성공 숨기기가 대인관계에 부정적 결과를 초래하는 현상을 분석함에 있어, Roberts와 동료들(2021)은 친밀한 관계에서는 공유의 규범이 작용하여 상대방에게 성공을 공개하는 것이 기대되기 때문에, 성공 숨기기가 관계에 미치는 부정적 영향이 친밀하지 않은 관계보다 친밀한 관계에서 더 클 것이라는 가설을 제안하였다. 그러나 해당 연구에 참가한 미국 고등학생들은 대상과의 관계 친밀

도와 관계없이 행위자가 성공을 공개했을 때보다 이를 숨겼을 때 그러한 행위 기저의 동기를 온정주의에 기인한 것으로 지각하였고, 행위자에 대해 더 강한 모욕감과 더 낮은 친밀감을 느꼈다. 이 연구에서 가설로 상정한 관계 친밀도의 조절효과가 관찰되지 않은 이유가 연구 참가자들이 아직 성인이 아니어서 관계 친밀도에 따른 효과가 강하게 나타나지 않았기 때문인지, 아니면 연구자들의 주장과는 달리 대인관계에서 성공을 숨기는 행위가 관계 친밀도와는 무관하게 대상자에게 강한 부정적 심리경험을 유발하기 때문인지는 추가적인 연구 없이는 답하기 어렵다.

이러한 선행 연구의 한계는 한국에서 성공 숨기기가 대인관계에 미치는 영향을 규명하는데 특히 중요한 시사점을 제공한다. 성공 숨기기와 관련된 서구의 선행 연구에 따르면, 성공 숨기기가 대인관계에 부정적 영향을 미치는 주요 기제는 대상자 관점에서 행위자가 대상자를 심리적으로 유약한 사람으로 평가했다는 지각이다(지각된 온정주의). 한국인의 대인관계에서 외현적으로 표출된 행동보다 그러한 행동 이면의 동기나 의도가 더 중요시된다는 점(최상진, 1997)을 고려하면, 한국에서도 행위자의 성공 숨기기에 대한 대상자의 추론이 중요한 역할을 하리라고 예상할 수 있다. 그러나 그러한 대상자의 추론이 행위자의 온정주의 동기로 귀결되어 관계에 부정적 영향을 초래하는지에 관해서는 본 연구자들이 알기로 아직 보고된 바 없다.

한국인들은 대인관계에서 상대방과 자신이 어떤 관계에 있는지를 중요하게 고려하며(최상진, 1997; 최상진, 김기범, 1999), 상호작용 대상과의 관계 친밀도에 따라 동일한 행동도 서로 다른 정서적 결과로 이어진다(박찬, 최훈석, 2013). 그뿐만 아니라, 한국 문화에서 상대방과의 관계 거리 판단을 기반으로 한 기대는 가까운 관계일수록 크다(배재창, 한규석, 2016). 이 점을 지각된 온정주의의 매개효과를 보고한 선행 연구(Roberts et al., 2021)와 함께 고려하면, 대

인관계에서 성공 숨기기가 지각된 온정주의를 매개로 부정적 효과를 초래하는 현상은 친밀하지 않은 관계보다 친밀한 관계에서 강하게 나타나리라고 추론할 수 있다. 이러한 배경에서, 본 연구는 성공 숨기기가 지각된 온정주의를 매개로 대인관계에 부정적 영향을 미치고, 이러한 관계가 친밀도가 낮은 관계보다 높은 관계에서 강하게 나타난다는 조절된 매개 가설을 설정하였다(가설 1).

성공 숨기기가 지각된 온정주의를 매개로 대인관계에 부정적 영향을 미치는 경로가 한국에서 관찰되는지를 확인하는 작업에 더해서, 성공 숨기기가 친밀관계에서 부정적 결과를 유발하는 심리적 기제를 규명하는 작업도 중요한 과제이다. 이와 관련하여 본 연구는 한국인의 관계도식을 고려할 때 지각된 온정주의가 성공 숨기기가 초래하는 부정적 결과의 유일한 심리적 기제는 아닐 수 있음에 주목한다. 친밀한 관계에 있는 사람들은 상호 간에 기대되는 행동과 반응에 대한 도식, 즉 관계도식을 공유하고 있으며 (Planalp & Rivers, 2014), 이러한 도식에 부합하지 않는 행동은 기대를 위반한 것으로 지각되어 관계에 부정적인 영향을 미친다(Cohen, 2010). 특히 한국인들은 대상과의 관계 친밀도에 따라 세분화된 도식을 지니고 있어서, 동일한 행동이라고 하더라도 상호작용 대상이 누구인지에 따라 그 행동에 대한 해석과 반응이 달라진다(최상진, 1997). 예를 들어, 한국인들은 관계 친밀도에 따라 적절한 공감 특성에 관한 상식이론을 보유하고 있어서, 친구 관계에서는 깊은 수준의 공감이, 그렇지 않은 관계에서는 상대방에게 지나치게 관여하지 않는 얕은 수준의 공감이 적절하다고 인식한다(박찬, 최훈석, 2013).

친밀관계에서의 성공 숨기기와 관련하여 한국인이 지닌 관계도식의 역할은 정(情)과 '우리성'에 관한 문헌을 통해 추론할 수 있다. 한국에서 친밀관계를 특징짓는 핵심 요인은 관계당사자 간 상호작용의 역사가 누적되어 자연스럽게 형성되는 정을 기반으로 한 '우리성'이다(김경자,

한규석, 2000; 최상진, 1997; 최상진, 한규석, 1998). 이러한 우리성-정관계에서는 관계당사자들 간에 다정하고 허물없이 대하여 마음을 교환하는 것이 기대되고, 이러한 기대를 충족시키는 일련의 행위들을 바람직한 행위로 인식한다(김기범, 최상진, 2002; 최상진, 2000). 반면에, 우리성-정관계에서 그러한 기대가 충족되지 않을 때 사람들은 관계당사자 및 그 사람과의 관계에 대해 서운함, 화, 불만족 등 부정적 정서를 경험한다(배재창, 한규석, 2016; 안미영, 1996). 이처럼 한국인들은 친밀관계에서는 상호 간 경계를 허물고 무엇이든 솔직하게 공유한다는 도식이 강하게 형성되어 있기 때문에, 친밀한 관계에서 상대방에게 성공을 의도적으로 숨기는 행위는 정서적 관계도식에 위반되는 것으로 지각될 가능성이 크고, 그에 따라서 관계에 부정적인 영향이 초래될 것으로 추론할 수 있다. 이 관점에서 보면, 친밀관계에서 성공 숨기기가 대상자에게 유발하는 심리기제를 확인함에 있어 서구 연구에서 보고된 지각된 온정주의뿐만 아니라 성공 숨기기가 친밀관계도식을 위반했다는 지각이 매개변수로 작동할 가능성을 함께 확인하는 것이 필요하다. 이러한 배경에서 본 연구는 친밀관계에서 성공 숨기기가 대인관계에 부정적 영향을 유발하는 경로에서 지각된 온정주의와 관계도식 위반 지각의 매개효과를 포함하는 모형을 검증하였다(가설 2).

연구 개관

연구 1에서는 한국에서 성공 숨기기가 대인관계에 미치는 부정적 영향을 조명할 목적으로, 성공 숨기기가 행위자의 온정주의 동기에 대한 대상자의 지각을 매개로 대상자의 정서에 부정적인 영향을 미치며, 이러한 성공 숨기기의 부정적인 효과가 관계 친밀도에 따라 달라진다는 가설을 검증하였다. 연구 2에서는 한국의 대인관계 특수성을 반영한 성공 숨기기의 심리적 기

제를 규명하기 위해, 지각된 온정주의 동기에 더해서 지각된 관계도식 위반의 역할을 연구모형에 포함하여 각각의 매개효과를 검증하였다. 이 두 편의 연구를 통해 한국의 대인관계 맥락에서 성공을 숨기는 행위가 관계에 미치는 부정적 영향과 그 심리적 기제를 규명하고자 하였다. 본 연구는 기관생명윤리위원회(IRB)의 승인을 받아 수행되었다(SKKU 2022-11-018).

연구 1

방법

연구 대상 및 절차

전국의 대학교 학부생 131명(여성 77.1%, $M_{age} = 23.45$, $SD_{age} = 2.47$)을 대상으로 2(성공 숨김 여부: 공개/숨김) \times 2(관계 친밀도: 낮음/높음) 이원 참가자 간 요인 설계 실험을 수행하였다. 참가자들은 대학별 커뮤니티(에브리타임)에 게시된 연구에 관한 간단한 소개를 읽고 연구 참가 신청서를 작성하였다. 이후 참가자들은 이메일로 안내된 링크를 통해 Zoom Meeting에 접속하여 연구에 참여하였다. 먼저 연구자가 구두로 연구의 전반적인 목적과 절차를 설명한 뒤, 참가자들은 온라인 설문 도구(Qualtrics)로 제작된 연구 참가 동의서에 서명하였다. 이후 참가자들은 사전에 무선적으로 배정된 실험 조건에 따라 별도의 온라인 링크에 접속하여 독립변수와 조절변수 조작을 위한 시나리오를 읽고, 매개변수와 종속변수, 인구통계변수를 묻는 문항들이 포함된 질문지에 응답하였다. 모든 절차가 종료된 후 참가자들은 연구 참여 시간에 상응하는 선물을 사례로 제공받았다.

시나리오

독립변수와 조절변수를 조작하기 위하여 성

공 숨기기가 특히 발생하기 쉬운 사회심리적 맥락이 반영된 가상의 대인관계 상황을 묘사한 시나리오를 활용하였다. Roberts 등(2021)의 예비 연구에 따르면 일상에서 사람들이 가장 빈번하게 성공을 숨기는 영역은 학업 및 직업적 성취(55%)에 관한 것으로 나타났다. 이는 사람들이 개인의 유능성과 직접적으로 관련된 영역의 성취를 공개하기 꺼린다는 기존 연구 결과(Exline et al., 2004)와도 일관된다. 이에 따라 본 연구에서는 행위자 A가 참가자에게 성적에 관한 성취(성적 장학금 수혜)를 공개하거나 숨기는 상황을 제시하였다. 또한, 사람들이 청자와의 관련성이 높은 영역에 관한 성취를 선택적으로 숨긴다는 점(van Osch et al., 2019)을 고려하여, 시나리오 속 참가자와 행위자가 우수한 성적이라는 동일한 목표를 지닌 인물로 묘사되도록 구성하였다. 구체적으로, 시나리오 속 참가자는 성적 장학금을 목표로 한 학기 동안 열심히 공부하였으나 원하던 목표를 달성하지 못한 상황에서, 관계 친밀도 조건에 따라 같은 과 동기(관계 친밀도 낮음 조건) 혹은 학교에서 가장 친한 친구(관계 친밀도 높음 조건)인 행위자 A를 만나 성적에 관한 이야기를 나누는 것으로 제시하였다. 행위자 A는 성공 숨김 여부 조건에 따라 이번 학기 성적이 높게 나와 장학금을 기대하고 있다고 말하거나(성공 공개 조건), 그저 그렇다고 말한 뒤 급하게 자리를 뜨는(성공 숨김 조건) 것으로 기술하였다. 마지막으로, 시나리오 속 참가자가 학교 홈페이지 공지사항에 게시된 성적 우수 장학금 대상자 명단에서 행위자 A의 이름을 발견하였다가 제시함으로써, 성공 숨김 여부 조건과 무관하게 참가자들이 A의 성공 사실을 알 수 있게 하였다.

측정도구

매개변수: 지각된 온정주의 동기

지각된 온정주의 동기 문항은 Roberts 등(2021)에서 사용된 여섯 개 문항을 본 연구 장면에 맞

게 번안하여 사용하였다. 각 문항은 행위자의 성공 사실을 알게 됨으로써 대상자가 받게 될 심리적 위협에 대한 행위자의 추정을 반영하고 있으며(예: A는 A가 성적을 잘 받았다는 사실을 내가 감당할 수 없을 것이라고 생각했을 것이다), 각 문항에 참가자들이 동의하는 정도를 7점 척도(1 = 전혀 동의하지 않는다 ~ 7 = 매우 동의한다)로 응답하게 하였다. 자료 분석에는 여섯 개 문항의 평균을 사용하였다(Cronbach's $\alpha = .79$).

종속변수

본 연구에서는 성공 숨기기가 관계에 미치는 영향을 대상자가 행위자에게 느끼는 모욕감과 관계거리, 서운함의 측면에서 탐색하였다. 이들 세 정서는 모두 타인과의 상호작용을 통해 발생하며, 타인과의 관계 맥락 속에서 경험되는 정서이다. 모욕감과 관계거리는 Roberts 등(2021)의 선행 연구에서 다양한 맥락에 걸쳐 성공 숨기기에 의해 일관적으로 예측되는 것으로 나타났다. 서운함은 본 연구에서 한국의 대인관계 특성을 반영하고자 새롭게 추가한 변수로, 한국의 대인 관계에서 상대에게 기대했던 관계적 반응이 충족되지 않았을 때 경험되는 정서(최상진, 2000)이며, 우리성-정관계처럼 정서적인 교류가 중시되는 문화적 맥락에서 빈번히 경험되는 중요한 관계 정서이다(한규석, 최상진, 2008).

모욕감과 관계거리의 측정 문항은 Roberts 등(2021)의 선행 연구에서 사용된 문항을 본 연구 맥락에 맞게 번안하여 사용하였다. 모욕감은 대상자가 행위자에게 느끼는 부정적인 정서를 반영하여 '나는 A에게 모욕감을 느낀다', '나는 A에게 기분이 상한다', '나는 A에게 화가 난다'의 세 개 문항으로 측정하였으며, 분석에는 세 개 문항의 평균값을 사용하였다(Cronbach's $\alpha = .86$). 관계거리는 대상자가 행위자에게 느끼는 주관적인 관계 거리를 반영하는 세 개 문항(예: '나는 A와 가까운 사이라고 느낀다')을 사용하였으며, 분석에는 세 개 문항의 평균값을 사용하

였다(Cronbach's $\alpha = .80$). 서운함은 '나는 A에게 서운함을 느낀다'는 단일 문항으로 측정하였다. 모든 종속변수 측정 문항은 7점 척도(1 = 전혀 그렇지 않다 ~ 7 = 매우 그렇다)로 측정하였다.

결과 및 논의

본 연구의 모든 분석은 IBM SPSS Statistics version 27.0을 사용하여 진행되었다. 연구 1에서 측정된 값의 기술 통계치와 변수 간 상관을 표 1에 제시하였다. 모든 변수의 왜도와 첨도의 절댓값이 각각 3과 8을 초과하지 않음에 따라 정규분포 가정을 충족하는 것으로 나타났다(Kline, 2005). 가설검증을 위한 조절된 매개효과 분석에 앞서, 지각된 온정주의 동기에 대해 2(성공 숨김 여부: 공개/숨김) \times 2(관계 친밀도: 낮음/높음)의 이원변량분석을 실시하였다. 분석 결과, 지각된

온정주의 동기에 대한 성공 숨김 여부와 관계 친밀도의 상호작용효과가 유의하였다, $F(1, 127) = 4.62, p = .03$. 상호작용효과를 해석하기 위해 단순주효과 분석을 수행한 결과, 관계 친밀도가 낮은 조건과 높은 조건 모두 성공을 공개했을 때보다 숨겼을 때 행위자의 온정주의 동기를 유의하게 더 높게 지각하였으나, 관계 친밀도가 높은 조건에서 성공 숨김 여부에 따른 온정주의 지각의 차이가 더 큰 것으로 나타났다. 구체적으로, 관계 친밀도가 낮은 조건에서 행위자의 온정주의 동기에 대한 지각은 성공 공개 조건($M = 3.51, SD = 0.99$)보다 성공 숨김 조건($M = 4.54, SD = 1.01$)에서 유의하게 높았다, $F(1, 127) = 18.04, p < .001$. 관계 친밀도가 높은 조건에서 역시, 성공 공개 조건($M = 3.16, SD = 1.13$)보다 성공 숨김 조건($M = 4.93, SD = 0.87$)에서 행위자의 온정주의 동기에 대한 지각이 높은 것으로 나타났다, $F(1, 127) = 48.81, p < .001$.

표 1. 변수들 간 상관 및 기술통계(연구 1)

	1	2	3	4	5	6	7	8
1. 성공 숨김 여부	-	.01	.57***	-.05	-.22*	.20*	.01	-.03
2. 관계 친밀도		-	.02	-.02	.08	.06	.01	.02
3. 지각된 온정주의			-	.26**	-.40***	.32***	.12	-.04
4. 모욕감				-	-.40***	.54***	.09	-.07
5. 관계거리					-	-.38***	-.15	-.04
6. 서운함						-	.14	-.03
7. 성별							-	-.24**
8. 나이								-
평균	-	-	4.05	2.78	3.72	3.58	-	23.45
표준편차	-	-	1.22	1.45	1.42	1.96	-	2.47
왜도	-	-	-0.02	0.49	0.23	-0.00	-	1.23
첨도	-	-	-0.87	-0.59	-0.48	-1.42	-	2.48

주 1. * $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$.

주 2. 성공 숨김 여부: 성공 공개 = 0, 성공 숨김 = 1

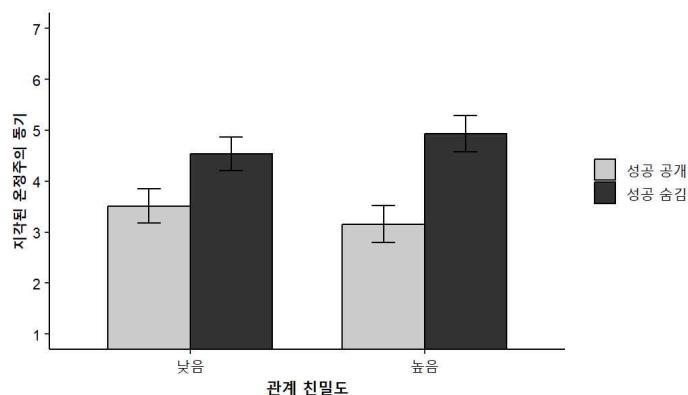
주 3. 관계 친밀도: 친밀도 낮음 = 0, 친밀도 높음 = 1

표 2. 조건별 변수들의 평균 및 표준편차(연구 1)

	관계 친밀도 낮음				관계 친밀도 높음			
	성공 공개		성공 숨김		성공 공개		성공 숨김	
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
지각된 온정주의	3.51	0.99	4.54	1.01	3.16	1.13	4.93	0.87
모욕감	3.02	1.65	2.61	1.29	2.67	1.63	2.82	1.20
관계거리	3.76	1.22	3.47	1.29	4.34	1.50	3.34	1.54
서운함	3.00	2.00	3.94	1.91	3.40	1.89	3.97	1.98

표 3. 지각된 온정주의에 대한 이원변량분석 결과(연구 1)

변량원	<i>SS</i>	<i>df</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>p</i>	<i>η²</i>
성공 숨김 여부(A)	63.97	1	63.97	63.88	< .001	.36
관계 친밀도(B)	0.01	1	0.01	0.08	.92	< .001
A × B	4.63	1	4.63	4.62	.03	.04
오차	127.18	127	1.00			
전체	2345.19	131				

그림 1. 지각된 온정주의에 대한 성공 숨김 여부와 관계 친밀도의 상호작용효과(연구 1)
주. 오차막대는 95% 신뢰구간이다.

조건별 변수들의 평균 및 표준편차를 표 2에, 이원변량분석 결과를 표 3 및 그림 1에 제시하였다.

다음으로, 성공 숨기기가 지각된 온정주의 동기를 매개로 관계에 미치는 부정적 영향이 관계

친밀도에 의해 조절된다는 가설을 검증하기 위해 Process Macro v4.2(Hayes, 2017)를 이용하여 조절된 매개 모형(모형 7)을 검증하였다. 분석 결과, 모욕감과 관계거리, 서운함 세 개 종속변수 모두에 대해 조절된 매개효과 지수의 95% 신뢰

구간이 0을 포함하지 않음에 따라 가설과 일관된 방향의 조절된 매개효과가 관찰되었다. 관계 친밀도 각 조건에 따른 간접효과를 살펴보면, 두 조건 모두에서 성공 숨김 여부가 지각된 온정주의 동기를 매개로 모욕감과 서운함을 정적으로, 관계거리를 부적으로 예측하는 간접효과

가 유의하였으나, 관계 친밀도가 높은 조건의 간접효과가 더 큰 것으로 나타났다. 조절된 매개효과 분석 결과를 표 4에, 연구 1 모형 검증 결과를 그림 2에 제시하였다.

연구 1에서는 한국의 대인관계 맥락에서 성공 숨기기가 관계에 부정적인 영향을 미치며, 이러

표 4. 관계 친밀도에 따른 조절된 매개효과 검증 결과(연구 1)

종속변수: 모욕감	매개변수: 지각된 온정주의			
	Effect	SE	LLCI	ULCI
조절된 매개효과 지수	.38	.21	0.02	0.85
관계 친밀도 낮음	.51	.18	0.20	0.90
관계 친밀도 높음	.88	.28	0.39	1.48
종속변수: 관계거리	매개변수: 지각된 온정주의			
	Effect	SE	LLCI	ULCI
조절된 매개효과 지수	-.35	.18	-0.74	-0.03
관계 친밀도 낮음	-.47	.18	-0.89	-0.18
관계 친밀도 높음	-.82	.24	-1.35	-0.39
종속변수: 서운함	매개변수: 지각된 온정주의			
	Effect	SE	LLCI	ULCI
조절된 매개효과 지수	.37	.22	0.01	0.87
관계 친밀도 낮음	.51	.22	0.13	0.98
관계 친밀도 높음	.88	.34	0.23	1.57

주. *SE* = standard error(표준오차); *CI* = confidence interval(신뢰구간); *LL* = lower limit(신뢰구간 하한계); *UL* = upper limit(신뢰구간 상한계)

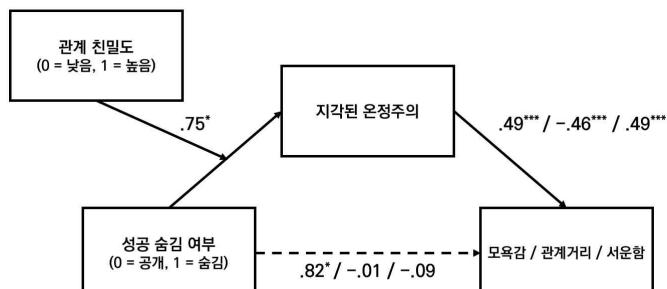


그림 2. 연구 1 모형 검증 결과

주. * $p < .05$, *** $p < .001$.

한 영향이 관계 친밀도에 의해 조절됨을 확인하였다. 연구 결과, 성공을 숨기는 것은 성공을 공개하는 것에 비해 더 높은 온정주의 동기에 대한 지각으로 이어졌으며, 이러한 지각은 대상자가 행위자에게 느끼는 정서에 부정적인 영향을 미쳤다. 이와 같은 성공 숨기기의 부정적 효과는 관계 친밀도가 낮은 관계보다 높은 관계에서 더 큰 것으로 나타났다.

연구 2

연구 2에서는 연구 1에서 검증한 조절된 매개 모형에 성공 숨기기가 관계도식에 위반된다고 지각하는 정도를 매개변수로 포함하여 한국의 대인관계에서 성공 숨기기가 관계에 부정적 영향을 미치는 심리적 기제를 추가로 탐색하였다. 이를 위해 국내 4년제 대학의 심리학 교양 강의 수강생 204명(여성 67.6%, $M_{age} = 21.25$, $SD_{age} = 1.87$)을 대상으로 대면 실험을 진행하였다. 연구 1과 마찬가지로 참가자들은 2(성공 숨김 여부: 공개/숨김) \times 2(관계 친밀도: 낮음/높음) 이원 참가자 간 요인 설계의 각 조건에 무선 배정되었으며, 전반적인 실험 절차는 연구 1과 동일하였다.

방법

시나리오

연구 1과 마찬가지로, 독립변수와 조절변수의 조작을 위하여 참가자들에게 가상의 대인관계 상황을 묘사한 시나리오를 제시하였다. 참가자들이 시나리오에 쉽게 몰입할 수 있도록 대학생들이 흔히 경험할 수 있는 공모전을 주제로 하여, 행위자 A가 공모전 수상 결과에 대한 성취를 공개하거나 숨기는 상황을 기술하였다.

한국인에게 있어 상대와의 관계 거리 판단을

기반으로 한 기대 수준이 형성되고, 이러한 기대가 이후의 사고와 행동에 영향을 미치기 위해 서는 관계당사자 간 일정 수준의 상호작용 역사가 선행되어야 한다(최상진, 1997; 최상진, 유승엽, 1992). 따라서 행위자 A를 단순히 '같은 과동기' 또는 '학교에서 가장 친한 친구'로 묘사한 연구 1과 달리, 연구 2에서는 대상자와 행위자 A 간의 관계사에 관한 기술을 추가하였다. 구체적으로, 관계 친밀도 조건에 따라 행위자 A를 '과동기로, 같은 전공 수업을 들으며 몇 번 대화를 나눠 본 사이(관계 친밀도 낮음 조건)' 또는 '학교에서 당신과 가장 친한 친구로, 신입생 때부터 자주 함께 놀러 다니던 사이(관계 친밀도 높음 조건)'로 기술하였다.

시나리오 속 참가자는 대학에서 주최한 홍보 영상 공모전을 준비하던 중 SNS를 통해 행위자 A가 자신과 같은 공모전에 참여한다는 사실을 알게 되는 것으로 제시하였다. 이후 참가자는 공모전에서 장려상을 받고, 며칠 후 우연히 만난 A와 대화를 나누던 중 공모전 결과에 대해 질문하는 것으로 기술하였다. 이때, 성공 숨김 여부 조건에 따라 행위자 A가 '영상 부문에서 최우수상을 받게 되었다며 기쁜 기색을 드러내 (성공 공개 조건)'거나 '얼버무리고는 수업 때문에 이만 가보아야 한다며 급히 자리를 뜨는(성공 숨김 조건)' 것으로 묘사하였다. 이후 참가자가 학교 홈페이지 공지를 통해 행위자 A가 최우수상을 받았음을 알게 되는 것으로 마무리하였다.

측정도구

매개변수

지각된 관계도식 위반 측정 문항은 행위자 A의 행동이 두 사람 간의 관계를 바탕으로 한 도식에 위반된다고 지각하는 정도를 반영하는 네 개의 문항(예: 'A와 나의 관계를 고려할 때, A의 행동은 나의 기대와 일치한다')으로 구성하였다. 지각된 온정주의 동기를 측정하기 위하여 연구 1에서 사용한 여섯 개 문항 중 의미상 유사성이

높은 일부 문항을 제외한 네 개 문항을 연구 장면에 맞게 수정하여 사용하였다(예: 'A는 자신의 공모전 결과를 알게 되면 내가 기분 나빠하리라고 생각했을 것이다'). 두 매개변수의 측정 순서가 결과에 체계적인 영향을 미치는 것을 방지하기 위해 두 매개변수의 측정 문항을 무작위 순서로 제시하였다. 모든 문항은 7점 척도(1 = 전혀 동의하지 않는다 ~ 7 = 매우 동의한다)로 측정하였으며, 자료 분석에는 각각 네 개 문항의 평균을 사용하였다(지각된 관계도식 위반 Cronbach's $\alpha = .88$, 지각된 온정주의 동기 Cronbach's $\alpha = .90$).

종속변수

모욕감은 연구 1과 동일한 세 개 문항을 사용하였다(Cronbach's $\alpha = .82$). 관계거리는 기준의 '나는 A와 가까운 사이라고 느낀다' 문항을 '나와 A는 서로를 잘 아는 것 같다'로 수정하여

세 개의 문항으로 측정하였다(Cronbach's $\alpha = .73$). 서운함은 '나는 A에게 서운함을 느낀다', '나는 A에게 속상한 마음이 듈다', '나는 A에게 섭섭함을 느낀다'의 세 문항으로 측정하였다(Cronbach's $\alpha = .96$). 모든 문항은 7점 척도(1 = 전혀 그렇지 않다 ~ 7 = 매우 그렇다)로 측정하였으며, 자료 분석에는 각각 세 개 문항의 평균을 사용하였다.

결과 및 논의

본 연구의 모든 분석은 IBM SPSS Statistics version 27.0을 사용하여 진행되었다. 연구 2에서 측정된 값의 기술 통계치와 변수 간 상관을 표 5에 제시하였다. 모든 변수의 왜도와 첨도의 절댓값이 각각 3과 8을 초과하지 않음에 따라 정규분포 가정을 충족하는 것으로 나타났다(Kline,

표 5. 변수 간 상관 및 기술통계(연구 2)

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. 성공 숨김 여부	-	.00	.53***	.44***	.12	-.42***	.42***	-.01	-.04
2. 관계 친밀도	-		.05	.11	.15*	.28***	.16*	-.02	.06
3. 관계도식 위반		-		.28***	.25***	-.51***	.49***	.00	-.13
4. 지각된 온정주의			-		.43***	-.23**	.35***	.04	-.06
5. 모욕감				-		-.33***	.63***	.11	-.06
6. 관계거리					-		-.46***	-.21**	.09
7. 서운함						-		.09	-.15*
8. 성별							-		-.36***
9. 나이								-	-
평균	-	-	3.89	3.57	2.26	3.41	3.17	-	21.25
표준편차	-	-	1.53	1.62	1.22	1.31	1.83	-	1.87
왜도	-	-	0.11	-0.05	0.83	0.34	0.47	-	1.77
첨도	-	-	-0.94	-1.21	-0.12	-0.31	-1.03	-	2.43

주 1. * $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$.

주 2. 성공 숨김 여부: 성공 공개 = 0, 성공 숨김 = 1

주 3. 관계 친밀도: 친밀도 낮음 = 0, 친밀도 높음 = 1

2005). 친밀감과 성별($r = -.21, p = .003$), 서운함과 나이($r = -.15, p = .032$) 간 유의한 부적 상관이 관찰되었으나, 가설검증을 위한 분석에서 성별과 나이를 공변인으로 포함하였는지 여부가 통계적 유의성 검정 결과에 영향을 미치지 않아 두 변수를 포함하지 않은 결과를 보고하였다.

조절된 이중매개효과 분석에 앞서, 두 매개변

수에 각각에 대해 2(성공 숨김 여부: 공개/숨김) \times 2(관계 친밀도: 낮음/높음) 이원변량분석을 수행하였다. 조건별 변수들의 평균 및 표준편차를 표 6에, 두 매개변수 각각에 대한 이원변량분석 수행 결과를 표 7, 8에 제시하였다. 분석 시 다른 한 매개변수를 공변인으로 포함하였는지 여부가 통계적 유의성 검정 결과에 영향을 미치지 않아 공변인을 포함하지 않은 결과를 보고하였

표 6. 조건별 변수들의 평균 및 표준편차(연구 2)

	관계 친밀도 낮음				관계 친밀도 높음			
	성공 공개		성공 숨김		성공 공개		성공 숨김	
	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>	<i>M</i>	<i>SD</i>
지각된 관계도식 위반	3.18	1.25	4.41	1.43	2.95	1.17	4.95	1.31
지각된 온정주의	2.75	1.55	4.00	1.36	2.95	1.57	4.52	1.31
모욕감	2.09	1.08	2.06	1.24	2.13	1.28	2.74	1.15
관계거리	3.61	1.16	2.51	1.06	4.33	1.27	3.22	1.05
서운함	2.24	1.42	3.50	1.80	2.55	1.63	4.33	1.71

표 7. 지각된 관계도식 위반에 대한 이원변량분석 결과(연구 2)

변량원	<i>SS</i>	<i>df</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>P</i>	η^2
성공 숨김 여부(A)	133.43	1	133.43	79.49	<.001	.28
관계 친밀도(B)	1.14	1	1.14	0.68	.412	.00
A \times B	7.53	1	7.53	4.49	.035	.02
오차	335.69	200	1.68			
전체	3560.50	204				

표 8. 지각된 온정주의에 대한 이원변량분석 결과(연구 2)

변량원	<i>SS</i>	<i>df</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>P</i>	η^2
성공 숨김 여부(A)	102.35	1	102.35	48.72	<.001	.20
관계 친밀도(B)	6.69	1	6.69	3.18	.076	.02
A \times B	1.26	1	1.26	0.60	.440	.00
오차	420.16	200	2.10			
전체	3130.31	204				

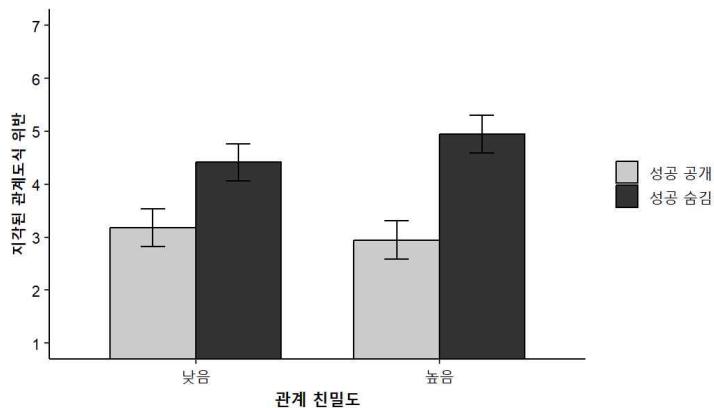


그림 3. 지각된 관계도식 위반에 대한 성공 숨김 여부와 관계 친밀도의 상호작용효과(연구 2)

주. 오차막대는 95% 신뢰구간이다.

다. 먼저, 지각된 관계도식 위반에 대한 성공 숨김 여부와 관계 친밀도의 상호작용효과가 유의하였다(그림 3), $R1, 200) = 4.49, p = .035$. 상호 작용효과를 해석하기 위해 단순주효과 분석을 수행한 결과, 관계 친밀도 낮음 조건과 높음 조건 모두에서 성공 숨김 여부에 따른 지각된 관계도식 위반의 평균 차이가 유의하였으나, 관계 친밀도가 높은 조건에서 그 차이가 더 큰 것으로 나타났다. 구체적으로, 관계 친밀도가 낮은 조건에서 관계도식 위반에 대한 지각은 성공 공개 조건($M = 3.18, SD = 1.25$)보다 성공 숨김 조건($M = 4.41, SD = 1.43$)에서 유의하게 높았다, $R1, 127) = 23.11, p < .001$. 관계 친밀도가 높은 조건에서 역시, 성공 공개 조건($M = 2.95, SD = 1.17$)보다 성공 숨김 조건($M = 4.95, SD = 1.31$)에서 관계도식 위반에 대한 지각이 높은 것으로 나타났다, $R1, 127) = 48.81, p < .001$. 지각된 온정주의 동기의 경우 성공 숨김 여부의 주효과만이 유의하였으며, $R1, 200) = 48.72, p < .001$, 관계 친밀도의 주효과와 상호작용효과는 유의하지 않았다, $Fs < 3.18, ps > .076$.

다음으로, Process Macro v4.2(Hayes, 2017)를 사용하여 조절된 이중매개 모형(모형 7)을 검증하였다. 분석 결과, 본 연구에서 상정한 세 개의 종속변수 모두에 대해 지각된 관계도식 위반을

통한 조절된 매개효과의 95% 신뢰구간이 0을 포함하지 않음에 따라 조절된 매개효과가 관찰되었다. 관계 친밀도 각 조건에 따른 간접효과를 살펴보면, 성공 숨김 여부가 지각된 관계도식 위반을 매개로 모욕감과 서운함을 정적으로, 관계거리를 부적으로 예측하는 간접효과가 두 조건 모두에서 유의하였으나, 관계 친밀도 높음 조건에서 간접효과가 더 큰 것으로 나타났다. 반면, 지각된 온정주의 동기를 통한 조절된 매개효과의 95% 신뢰구간은 0을 포함함에 따라 조절된 매개효과가 관찰되지 않았다. 조절된 이중매개효과 분석 결과를 표 9에, 연구 2 모형 검증 결과를 그림 4에 제시하였다.

연구 2에서는 연구 1에서 확인된 조절된 매개 모형에 행위자의 행동이 두 사람과의 관계를 기반으로 한 도식에 위반된다고 지각하는 정도를 매개변수로 포함하여 성공 숨기기에 관한 기존 연구를 확장하였다. 연구 결과, 본 연구에서 상정한 세 개의 종속변수 모두에 대해 지각된 관계도식 위반을 통한 매개효과는 유의하였으나, 지각된 온정주의 동기를 통한 매개변수는 유의하지 않은 것으로 나타났다. 이는 한국의 대인 관계에서 성공 숨기기가 관계에 미치는 부정적 영향이 행위자의 온정주의에 대한 지각보다 관계도식 위반에 대한 지각에 의해 더 잘 설명됨

표 9. 관계 친밀도에 따른 조절된 매개효과 검증 결과(연구 2)

모욕감		매개변수: 지각된 관계도식 위반			
		Effect	SE	LLCI	ULCI
조절된 매개효과 지수	.14	.08	0.01	0.33	
관계 친밀도 낮음	.23	.08	0.08	0.41	
관계 친밀도 높음	.37	.12	0.15	0.63	
모욕감		매개변수: 지각된 온정주의			
		Effect	SE	LLCI	ULCI
조절된 매개효과 지수	.11	.14	-0.17	0.41	
관계 친밀도 낮음	.43	.12	0.22	0.69	
관계 친밀도 높음	.54	.13	0.30	0.82	
관계거리		매개변수: 지각된 관계도식 위반			
		Effect	SE	LLCI	ULCI
조절된 매개효과 지수	-.26	.13	-0.52	-0.01	
관계 친밀도 낮음	-.41	.13	-0.71	-0.19	
관계 친밀도 높음	-.67	.15	-0.98	-0.39	
관계거리		매개변수: 지각된 온정주의			
		Effect	SE	LLCI	ULCI
조절된 매개효과 지수	-.01	.03	-0.08	0.05	
관계 친밀도 낮음	-.03	.08	-0.18	0.13	
관계 친밀도 높음	-.04	.09	-0.22	0.16	
서운함		매개변수: 지각된 관계도식 위반			
		Effect	SE	LLCI	ULCI
조절된 매개효과 지수	.33	.17	0.02	0.67	
관계 친밀도 낮음	.53	.17	0.23	0.92	
관계 친밀도 높음	.86	.22	0.47	1.31	
서운함		매개변수: 지각된 온정주의			
		Effect	SE	LLCI	ULCI
조절된 매개효과 지수	.07	.10	-0.11	0.28	
관계 친밀도 낮음	.27	.12	0.08	0.55	
관계 친밀도 높음	.34	.14	0.10	0.65	

주. *SE* = standard error(표준오차); *CI* = confidence interval(신뢰구간); *LL* = lower limit(신뢰구간 하한계); *UL* = upper limit(신뢰구간 상한계)

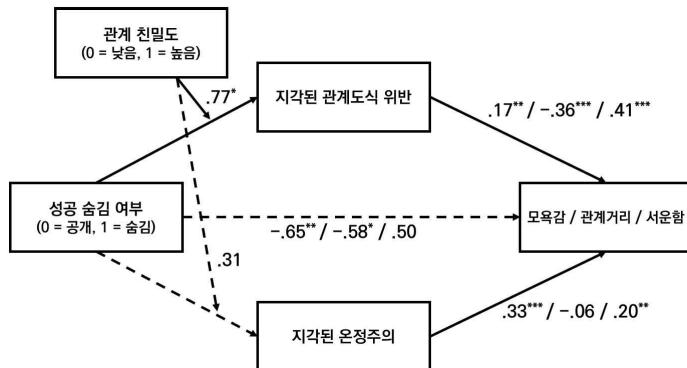


그림 4. 연구 2 모형 검증 결과

주. * $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < 001$.

을 시사한다.

종합논의

함의 및 시사점

본 연구는 두 편의 실험 연구를 통해 기존의 성공 숨기기 연구를 다음 세 가지 측면으로 확장하였다. 첫째, 본 연구는 서구에서 보고된 지각된 온정주의 동기의 매개효과를 반복 검증 및 확장하였다(연구 1). Roberts 등(2021)의 선행 연구에서 행위자의 온정주의 동기에 대한 지각은 성공 숨기기가 관계에 미치는 부정적 영향을 설명하는 주요 기제로 제안 및 검증되었으나, 해당 연구에서 지각된 온정주의 동기의 매개효과는 다양한 관계 관련 결과 변수 중 모욕감에 대해서만 유의한 것으로 나타났다. 본 연구에서는 행위자의 온정주의 동기에 대한 지각이 성공 숨기기와 모욕감 간의 관계뿐만 아니라 성공 숨기기와 친밀감, 서운함의 관계 또한 매개하는 것으로 나타났다. 이는 한국의 대인관계에서 상대방의 행위 기저의 마음에 대한 추론이 이후 판단과 행동에 중요한 역할을 수행한다(최상진, 1997)는 유관 문헌의 주장과도 일관된다.

둘째, 본 연구는 성공 숨기기가 행위에 대한

대상자의 해석을 매개로 관계에 미치는 부정적 영향이 관계 친밀도에 따라 달라진다는 것을 확인하였다. 연구 1에서는 성공 숨기기가 행위자의 온정주의에 대한 대상자의 지각을 매개로 관계에 미치는 부정적 영향이 친밀도가 낮은 관계 보다 높은 관계에서 더 큰 것으로 나타났으며, 연구 2에서는 성공 숨기기가 관계에 미치는 영향이 관계 친밀도에 따라 다른 이유가 성공을 숨기는 행위가 관계도식에 위반된다는 지각에 의해 설명되는 것으로 나타났다. 성공 숨기기가 지각된 온정주의 동기를 매개로 관계에 미치는 부정적 영향이 관계 친밀도에 따라 달라질 것이라는 가설은 Roberts 등(2021)의 선행 연구에서 제안된 바 있으나, 해당 연구에서 이 가설을 뒷받침하는 결과는 관찰되지 않았다. 이러한 차이는 해당 연구가 수행된 미국과 본 연구가 수행된 한국의 문화적 차이로 일부 설명할 수 있다. 개인주의 문화에서 자신의 긍정적인 특성을 강조하는 것은 문화적 대본에 부합한 행위이며 (Kitayama & Markus, 2000; Wierzbicka, 1994), 자신의 정서를 억압하거나 숨기는 것은 부정적으로 평가된다(Butler et al., 2007; Mauss et al., 2011). 이를 고려하면, 개인주의 문화에서 자신의 성취나 긍정적 인생 사건을 공개하는 행위는 대인관계의 유형이나 성질의 함수로 그 규범성이 결정되는 것이 아니라, 문화적 규범으로서 보편적으

로 장려되는 행위로 이해하는 것이 적절하다. 반면, 관계 중심 사회인 한국에서는 대인관계 행동의 적절성에 대한 평가나 그러한 행동이 상대방에게 미치는 영향에 있어 관계당사자 간의 관계 거리에 관한 판단과 관계사에 관한 고려가 중요한 요인으로 작용하므로(박찬, 최훈석, 2013; 최상진, 2000), 성공 숨기기가 관계에 미치는 영향이 관계 친밀도에 따라 다르게 나타난 것으로 해석할 수 있다.

셋째, 본 연구는 지각된 관계도식 위반의 매개효과를 검증함으로써 성공 숨기기가 관계에 미치는 부정적 영향의 심리기제를 규명하였다(연구 2). 연구 2에서 지각된 온정주의 동기와 지각된 관계도식 위반을 매개변수로 투입한 결과, 지각된 관계도식 위반의 매개효과만이 유의한 것으로 나타났다. 이러한 결과는 한국인의 대인관계 관련 사고와 판단에 대한 친밀관계도식의 중요성을 시사하는 결과이다. 대인관계 맥락을 구성하는 다양한 차원 중 관계 친밀도가 한국인의 대인관계 관련 사고와 행동에 큰 영향을 미치며, 지각된 상대와의 친밀도에 따라 마음 써주기에 대한 기대 수준이 다르게 설정된다는 것은 한국인의 토착심리를 다룬 많은 문헌에서 제시된 바 있으나(예: 최상진, 1997), 이를 실증적으로 검토한 연구는 많지 않다. 본 연구는 한국의 대인관계에서 관계 친밀도와 이에 기반한 관계도식이 대인관계 행동에 관한 해석과 그 결과로 경험되는 정서에 미치는 차별적인 영향을 실증적으로 입증하였다는 점에서 의의가 있다.

본 연구는 한국의 대인관계 맥락에 다음과 같은 현실적인 시사점을 제공한다. 선행 연구에 따르면 한국인들은 개인의 성취나 자신에 관한 긍정적 정보를 공개하는 것이 대인관계에 미칠 잠재적 악영향을 우려하여 긍정적 정보 공유를 꺼린다(Choi et al., 2019). 그러나 본 연구 결과에 따르면 대인관계에서 개인의 성취를 의도적으로 숨기는 행위는 오히려 관계에 더 부정적인 결과를 초래하며, 그 위험성은 특히 친밀도가 높은

관계에서 더 크다. 한국 사회에서는 극심한 경쟁과 사회비교, 성취를 둘러싼 개인 간 및 집단 간 갈등이 심화되고 있다. 이러한 맥락에서, 본 연구의 결과는 개인의 성취를 숨기는 것이 우호적인 대인관계를 위한 최선의 전략은 아닐 수 있으며, 관계당사자들이 본인에게 발생한 긍정적 사건이나 성취를 공유하고 서로 지지하는 것이 좋은 관계를 유지하는 데 기여할 수 있음을 시사한다.

한계점 및 장래 연구 과제

본 연구는 두 차례의 실험에서 지각된 온정주의 동기에 대한 성공 숨기기와 관계 친밀도의 상호작용효과를 검증하였다. 연구 1에서는 효과 크기(partial $\eta^2 = .035$)와 검정력(.569)이 다소 제한적이지만, 지각된 온정주의 동기에 대한 성공 숨기기와 관계 친밀도의 유의한 상호작용효과가 관찰되었다(표 3 참조). 그러나 연구 2에서는 더 큰 표본과 개선된 측정 문항을 사용하였음에도 불구하고 상호작용효과가 통계적으로 유의하지 않았으며, 효과크기(partial $\eta^2 = .003$)와 검정력 (.120) 역시 낮았다(표 8 참조). 이는 연구 1의 결과가 제한된 검정력 하에 우연히 관찰되었을 가능성을 시사한다. 동시에, 연구 1에서 관찰된 효과가 연구 2에서 재현되지 않은 이유가 실험에서 제시된 상황 맥락의 차이에서 비롯되었을 가능성을 배제할 수 없다. 예를 들어, 연구 1에서 대상자는 성적 장학금을 목표로 하였으나 장학금을 받지 못함에 따라 목표가 좌절된 상황으로 묘사되었다. 반면, 연구 2에서 대상자는 공모전에 도전해 장려상을 받은 것으로 묘사되었다. 장려상은 행위자에 비해서는 순위가 낮은 상이지만, 공모전에서 입상했다는 점에서 목표가 좌절되었다고 보기 어렵다. 이러한 행위자와 대상자 간 목표 달성 여부의 상대적인 차이가 대상자의 심리적 특성에 대한 행위자의 부정적 추론을 바탕으로 한 온정주의 지각에 영향을 미쳤을 가능성이 있다. 현시점에서 지각된 온정주

의 동기를 통한 매개경로에 대한 증거는 제한적이며, 다양한 상황과 표본에서의 반복 검증이 필요하다.

본 연구는 한국인 대학생을 연구 대상으로 하였으므로, 더 넓은 표본에서도 동일한 결과가 나타나는지 확인함으로써 본 연구 결과의 일반화 가능성을 확장할 수 있다. 특히 본 연구에서 관찰된 지각된 관계도식 위반의 매개효과가 더 넓은 연령대나 다른 문화권의 참가자들에게도 중요한 기제로 작동하는지 후속 연구를 통해 확인할 필요가 있다. 서구에서도 관계 규범 위반이 대인관계에 부정적 정서를 초래함을 고려하면(예: Ohbuchi et al., 2004), 서구권에서도 성공 숨기기가 관계도식 위반에 대한 지각을 매개로 관계에 부정적 결과를 초래할 가능성이 있다.

장래 연구에서는 숨긴 성공의 유형이나 성공을 숨기는 방식 등 대상자의 행위 기저 의도 추론에 영향을 미칠 수 있는 다양한 상황 변수의 효과를 탐색함으로써 본 연구 결과를 확장할 수 있다. 예를 들어, 본 연구에서 참가자들은 항상 행위자에 비해 낮은 성과를 거둔 것으로 제시되었으므로, 참가자가 행위자보다 높은 성과를 거둔 상황에서도 성공 숨기기의 효과가 동일하게 나타나는지 확인할 수 있다. 관련하여, 다양한 사회적 맥락에서 성공 숨기기의 영향을 조사한 Roberts 등(2021)의 선행 연구에서는 2(숨김 여부: 공개/숨김) × 2(내용: 실패/성공) 이원 참가자 간 요인 설계 실험을 통해 '성공' 숨기기와 '실패' 숨기기의 효과를 비교하였다. 연구 결과, 참가자들은 행위자의 성공 혹은 실패 여부와는 무관하게 자신에게 정보를 솔직하게 공개했을 때보다 숨겼을 때 더 큰 모욕감을 느꼈다. 또한 참가자들은 행위자가 실패를 숨긴 경우 그 동기를 수치심에 기반한 것으로 지각하였으며, 성공을 숨긴 경우에는 그러한 행위를 온정주의에 기인한 것으로 지각하였다. 즉, 자신에 관한 정보를 숨기는 것은 그 자체로 관계에 부정적인 영향을 미치나, 숨긴 내용이 무엇인지에 따라 대상자에 의해 추론되는 행위 기저 동기가 다른 것으로

나타났다. 한국의 친밀한 대인관계에서 서로 무엇이든 솔직하게 공유하는 것이 기대된다는 점을 고려하면, 한국에서는 상대가 숨긴 내용과는 무관하게 자신에 관한 정보를 숨기는 행위 자체가 관계도식에 위반된 것으로 지각되어 관계에 부정적인 결과를 초래할 가능성이 있다. 또한, 본 연구에서 성공 숨기기는 대상자의 직접적인 질문에 대한 대답을 의도적으로 회피하는 방식으로 조작되었다. 이러한 방식 외에도 행위자는 단순히 자신의 성취에 관한 정보를 공개하지 않거나, 실제보다 성과를 축소하여 말하는 등 다양한 방식으로 성공을 숨길 수 있으며, 성공 숨기기의 구체적인 형태에 따라 대상자의 행위 기저 의도에 관한 추론이 달라짐으로써 관계에 서로 다른 결과를 초래할 가능성이 있다.

장래 연구에서는 성공 숨기기가 관계에 미치는 영향을 장기적인 관점에서 살펴봄으로써 본 연구 결과를 확장할 수 있다. 성공 숨기기는 한국의 우리성-정관계에서 기대되는 행동 양식에 부합하지 않는 비규범적인 사건이다. 한국의 대인관계에서 정은 시간이 지나며 자연스럽게 형성되지만, 성공 숨기기와 같은 예외적 사건을 통해 관계에서의 규범성이 깨졌을 때 사람들은 비로소 정이 들었음을 알게 된다(김기범, 최상진, 2002). 우리성-정관계에서 관계 규범을 위반하는 사건이 발생했을 때 사람들은 단순히 상대방을 예의 없는 것으로 여기기보다는 상대방의 속마음을 알고자 하며, 두 사람 간의 두터운 친분을 바탕으로 서로의 심정을 주고받는 심정대화(최상진, 1997)를 통해 상대와 다져온 관계를 손상시키는 위험을 수반하지 않고도 갈등을 해결할 수 있다(김경자, 한규석, 2000). 이와 일관되게, 다양한 사회적 관계에서의 정듦에 관한 이야기(narrative)를 조사한 선행 연구(김기범, 최상진, 2002)에 따르면, 친구 관계에서 정이 떨어지는 사건들은 사소한 서운함이나 갈등으로 인한 것이며, 이러한 사건 이후로 친구의 마음을 이해하고 공감함으로써 서운함과 갈등을 해소하고 정관계를 유지하는 것으로 나타났다. 즉, 관

계도식을 위반한 행위로 인해 대상자가 경험하는 부정적 정서는 그 자체로 관계의 단절을 의미하는 것이 아닌, 적절한 방식의 해소를 통해 더욱 친밀한 관계를 형성하기 위한 단초로 작용할 수 있다. 추후 연구에서는 성공 숨기기와 같이 관계도식을 위반하는 대인관계 사건이 발생한 상황에서, 해당 사건에 관해 서로의 심정을 전하는 심정대화를 나누는 것이 갈등의 해소와 후속 교류 의도, 친밀감 등에 미치는 영향을 조사함으로써 한국의 대인관계를 특징짓는 우리성-정관계의 발달 양상을 실증적으로 탐구할 수 있다.

저자소개

김하얀은 성균관대학교에서 사회심리학 석사과정을 수료했다. 주요 연구 관심사는 집단 내역학, 집단 간 화해와 한국인 심리 등이 있다.

최훈석은 성균관대학교 심리학과 교수로 재직 중이며, 집단 과정 및 집단 간 관계를 연구한다. 최근에는 개인주의 가치와 독립적 자기의 시너지모형을 적용하여 집단 효과성, 집단 간 화해와 갈등해소, 집단에서 의(義)와 충(忠)의 발현, 개인과 집단의 공동번영 등의 주제를 연구하고 있다.

참고문헌

김경자, 한규석 (2000). 심정대화의 특성: 심정표상과 심정대화의 경험적 분석. *한국심리학회지: 사회 및 성격*, 14(1), 1-22.

김기범, 최상진 (2002). 정(情) 마음 이야기 (Narrative) 분석. *한국심리학회지: 사회 및 성격*, 16(2), 29-50.

박찬, 최훈석 (2013). 관계 친밀도에 따른 기대-일치 공감과 기대-불일치 공감의 효과. *한국*

심리학회지: 사회 및 성격, 27(2), 85-105.
<https://doi.org/10.21193/kjspp.2013.27.2.006>

배재창, 한규석 (2016). 우리성 관계에서는 상처 받기도 쉽다!. *한국심리학회지: 사회 및 성격*, 30(4), 51-80.
<https://doi.org/10.21193/kjspp.2016.30.4.004>

안미영 (1996). '친밀기대 위배' 상황에서의 오해에 관한 실험 연구. *한국심리학회지: 사회 및 성격*, 10(2), 35-47.

윤미혜, 신희천 (2009). 일상사건의 공유를 통한 부부의 친밀감 발달과정: 지각된 배우자 반응의 매개효과. *한국심리학회지: 사회 및 성격*, 23(1), 17-32.
<https://doi.org/10.21193/kjspp.2009.23.1.002>

이미영, 권정혜 (2016). 자기개방과 공감반응이 신혼부부의 친밀감에 미치는 영향. *가족과 가족치료*, 24(4), 529-552.
<https://doi.org/10.21479/kaft.2016.24.4.529>

최상진 (1997). *한국인의 심리특성*. 한국심리학회 (편), *현대심리학의 이해* (pp. 695-766). 학문사.

최상진 (2000). *한국인 심리학*. 중앙대학교 출판부.

최상진, 김기범 (1999). 한국인의 심정심리 (心情心理): 심정의 성격, 발생과정, 교류양식 및 형태. *한국심리학회지: 일반*, 18(1), 1-16.

최상진, 유승엽 (1992). 한국인의 체면에 대한 사회심리학적 한 분석. *한국심리학회지: 사회 및 성격*, 6(2), 137-157.

최상진, 한규석 (1998). 심리학에서의 객관성, 보편성 및 사회성의 오류: 문화심리학의 도전. *한국심리학회지: 일반*, 17(1), 73-96.

한규석, 최상진 (2008). 마음의 연구와 심리학: 마음의 문화심리적 분석에 바탕한 심리의 작용 틀. *한국심리학회지: 일반*, 27(2), 281-307.

Altman, I., & Taylor, D. A. (1973). *Social penetration: The development of interpersonal relationships*. Holt, Rinehart & Winston.

Barasch, A. (2020). The consequences of sharing.

Current Opinion in Psychology, 31, 61-66.
<https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2019.06.027>

Baumeister, R. F. (1982). Self esteem, self presentation, and future interaction: A dilemma of reputation. *Journal of Personality*, 50(1), 29-45.
<https://doi.org/10.1111/j.1467-6494.1982.tb00743.x>

Butler, E. A., Egloff, B., Wilhelm, F. H., Smith, N. C., Erickson, E. A., & Gross, J. J. (2003). The social consequences of expressive suppression. *Emotion*, 3(1), 48-67.
<https://doi.org/10.1037/1528-3542.3.1.48>

Butler, E. A., Lee, T. L., & Gross, J. J. (2007). Emotion regulation and culture: Are the social consequences of emotion suppression culture-specific? *Emotion*, 7(1), 30-48.
<https://doi.org/10.1037/1528-3542.7.1.30>

Choi, H., Oishi, S., Shin, J., & Suh, E. M. (2019). Do happy events love company? Cultural variations in sharing positive events with others. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 45(4), 528-540.
<https://doi.org/10.1177/0146167218789071>

Cohen, E. L. (2010). Expectancy violations in relationships with friends and media figures. *Communication Research Reports*, 27(2), 97-111.
<https://doi.org/10.1080/08824091003737836>

Collins, N. L., & Miller, L. C. (1994). Self-disclosure and liking: A meta-analytic review. *Psychological Bulletin*, 116(3), 457-475.
<https://doi.org/10.1037/0033-2909.116.3.457>

Exline, J. J., & Lobel, M. (1999). The perils of outperformance: Sensitivity about being the target of a threatening upward comparison. *Psychological Bulletin*, 125(3), 307-337.
<https://doi.org/10.1037/0033-2909.125.3.307>

Exline, J. J., & Lobel, M. (2001). Private gain, social strain: Do relationship factors shape responses to outperformance?. *European Journal of Social Psychology*, 31(5), 593-607.

<https://doi.org/10.1002/ejsp.79>

Exline, J. J., Single, P. B., Lobel, M., & Geyer, A. L. (2004). Glowing praise and the envious gaze: Social dilemmas surrounding the public recognition of achievement. *Basic and Applied Social Psychology*, 26(2-3), 119-130.
<https://doi.org/10.1080/01973533.2004.9646400>

Festinger, L. (1954). A theory of social comparison processes. *Human Relations*, 7(2), 117-140.

Fiske, S. T. (1980). Attention and weight in person perception: The impact of negative and extreme behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 38(6), 889-906.

Gable, S. L., & Reis, H. T. (2010). Good news! Capitalizing on positive events in an interpersonal context. *Advances in Experimental Social Psychology*, 42, 195-257.
[https://doi.org/10.1016/s0065-2601\(10\)42004-3](https://doi.org/10.1016/s0065-2601(10)42004-3)

Gable, S. L., Reis, H. T., Impett, E. A., & Asher, E. R. (2004). What do you do when things go right? The intrapersonal and interpersonal benefits of sharing positive events. *Journal of Personality and Social Psychology*, 87(2), 228-245.

Godfrey, D. K., Jones, E. E., & Lord, C. G. (1986). Self-promotion is not ingratiating. *Journal of Personality and Social Psychology*, 50(1), 106-115.
<https://doi.org/10.1037/0022-3514.50.1.106>

Hayes, A. F. (2017). *Introduction to mediation, moderation, and conditional process analysis: A regression-based approach*. Guilford publications.

Horn, A. B., Milek, A., Brauner, A., & Maercker, A. (2017). Less positive sharing in the couple mediates the link between depression and relationship quality: A dyadic longitudinal study. *Journal of Social and Clinical Psychology*, 36(7), 535-553.
<https://doi.org/10.1521/jscp.2017.36.7.535>

Hovasapian, A., & Levine, L. J. (2018). Keeping the magic alive: Social sharing of positive life

experiences sustains happiness. *Cognition and Emotion*, 32(8), 1559-1570.
<https://doi.org/10.1080/02699931.2017.1422697>

Jones, E. E., & Pittman, T. S. (1982). Toward a general theory of strategic self-presentation. In J. Suls (Ed.), *Psychological perspectives on the self* (pp. 231-262). Hillsdale, NJ: Erlbaum.

Kervyn, N., Yzerbyt, V., & Judd, C. M. (2010). Compensation between warmth and competence: Antecedents and consequences of a negative relation between the two fundamental dimensions of social perception. *European Review of Social Psychology*, 21(1), 155-187.
<https://doi.org/10.1080/13546805.2010.517997>

Kline, R. B. (2005). *Principles and practice of structural equation modeling* (2nd ed.), Guilford Press.

Kitayama, S., & Markus, H. R. (2000). The pursuit of happiness and the realization of sympathy: Cultural patterns of self, social relations, and well-being. *Culture and Subjective Well-being*, 1, 113-161.

Lambert, N. M., Gwinn, A. M., Baumeister, R. F., Strachman, A., Washburn, I. J., Gable, S. L., & Fincham, F. D. (2013). A boost of positive affect: The perks of sharing positive experiences. *Journal of Social and Personal Relationships*, 30(1), 24-43.
<https://doi.org/10.1177/0265407512449400>

Langston, C. A. (1994). Capitalizing on and coping with daily-life events: Expressive responses to positive events. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67(6), 1112-1125.
<https://doi.org/10.1037/0022-3514.67.6.1112>

Leary, M. R., & Kowalski, R. M. (1990). Impression management: A literature review and two-component model. *Psychological Bulletin*, 107(1), 34-47.

Lupoli, M. J., Levine, E. E., & Greenberg, A. E. (2018). Paternalistic lies. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 146, 31-50.
<https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2018.01.001>

Markus, H. R., & Kitayama, S. (1991). Cultural variation in the self-concept. In J. Strauss & G. R. Goethals (Eds.), *The self: Interdisciplinary approaches* (pp. 18-48). Springer.
https://doi.org/10.1007/978-1-4684-8264-5_2

Mauss, I. B., Shallcross, A. J., Troy, A. S., John, O. P., Ferrer, E., Wilhelm, F. H., & Gross, J. J. (2011). Don't hide your happiness! Positive emotion dissociation, social connectedness, and psychological functioning. *Journal of Personality and Social Psychology*, 100(4), 738-748.
<https://doi.org/10.1037/a0022410>

Ohbuchi, K. I., Tamura, T., Quigley, B. M., Tedeschi, J. T., Madi, N., Bond, M. H., & Mummendey, A. (2004). Anger, blame, and dimensions of perceived norm violations: Culture, gender, and relationships. *Journal of Applied Social Psychology*, 34(8), 1587-1603.
<https://doi.org/10.1111/j.1559-1816.2004.tb02788.x>

Planalp, S., & Rivers, M. (2014). Changes in knowledge of personal relationships. In G. J. O. Fletcher & J. Fitness (Eds.), *Knowledge structures in close relationships* (pp. 299-324). Psychology Press.
<https://doi.org/10.4324/9781315806631>

Reeder, G. (2009). Mindreading: Judgments about intentionality and motives in dispositional inference. *Psychological Inquiry*, 20(1), 1-18.

Reis, H. T., Smith, S. M., Carmichael, C. L., Caprariello, P. A., Tsai, F.-F., Rodrigues, A., & Maniaci, M. R. (2010). Are you happy for me? How sharing positive events with others provides personal and interpersonal benefits. *Journal of Personality and Social Psychology*, 99(2), 311-329.
<https://doi.org/10.1037/a0018344>

Roberts, A. R., Levine, E. E., & Sezer, O. (2021). Hiding success. *Journal of Personality and Social Psychology*, 120(5), 1261-1286.

<https://doi.org/10.1037/pspi0000322>

Schroeder, J., Waytz, A., & Epley, N. (2017). Endorsing help for others that you oppose for yourself: Mind perception alters the perceived effectiveness of paternalism. *Journal of Experimental Psychology: General*, 146(8), 1106-1125.
<https://doi.org/10.1037/xge0000320>

Scopelliti, I., Loewenstein, G., & Vosgerau, J. (2015). You call it “self-exuberance”; I call it “bragging”: Miscalibrated predictions of emotional responses to self-promotion. *Psychological Science*, 26(6), 903-914.
<https://doi.org/10.1177/0956797615573516>

Sedikides, C. (1993). Assessment, enhancement, and verification determinants of the self-evaluation process. *Journal of Personality and Social Psychology*, 65(2), 317-338.
<https://doi.org/10.1037/0022-3514.65.2.317>

Sezer, O. (2022). Impression (mis) management: When what you say is not what they hear. *Current Opinion in Psychology*, 44, 31-37.
<https://doi.org/10.1016/j.copsyc.2021.08.025>

Tice, D. M., Butler, J. L., Muraven, M. B., & Stillwell, A. M. (1995). When modesty prevails: Differential favorability of self-presentation to friends and strangers. *Journal of Personality and Social Psychology*, 69(6), 1120-1138.
<https://doi.org/10.1037/0022-3514.69.6.1120>

Uysal, A., Lin, H. L., & Bush, A. L. (2012). The reciprocal cycle of self-concealment and trust in romantic relationships. *European Journal of Social Psychology*, 42(7), 844-851.
<https://doi.org/10.1002/ejsp.1904>

Wierzbicka, A. (1994). Emotion, language, and cultural scripts. In S. Kitayama & H. R. Markus (Eds.), *Emotion and culture: Empirical studies of mutual influence* (pp. 133-196). American Psychological Association.
<https://doi.org/10.1037/10152-004>

van Osch, Y., Zeelenberg, M., Breugelmans, S. M., & Brandt, M. J. (2019). Show or Hide Pride? Selective Inhibition of Pride Expressions as a Function of Relevance of Achievement Domain. *Emotion*, 19(2), 334-347.
<https://doi.org/10.1037/emo0000437>

1 차원고접수 : 2025. 05. 27.

수정원고접수 : 2025. 09. 04.

최종제재결정 : 2025. 09. 10.

Effects of Hiding Success on Interpersonal Relationships: The Mediating Role of Perceived Paternalism and Violation of Relational Schema

Hayan Kim

Hoon-Seok Choi

Sungkyunkwan University

According to prior research conducted in the United States, a culture characterized by individualism, intentionally hiding one's success in interpersonal contexts tends to be perceived as stemming from paternalism and consequently has detrimental effects on interpersonal relationships (Roberts et al., 2021). The present study aimed to examine whether this negative impact of hiding success also occurs in Korea, a relationship-oriented society, and to extend previous findings by incorporating the cultural specificity of Korea. In Study 1 ($N = 131$), involving Korean university students, hiding success negatively affected interpersonal outcomes through perceived paternalism, and this negative effect of hiding success was stronger in close relationships than in distant ones. In Study 2 ($N = 204$), which also involved Korean university students, the model was expanded by including perceived violation of relational schema as an additional mediator, along with perceived paternalistic motives. Results indicated that when both mediators were included in the model, the mediating effect of perceived paternalism was no longer significant, whereas perceived violation of relational schema had a significant mediation effect. These findings suggest that, in the Korean interpersonal context, perceived violation of relational schema plays a central role. The significance of relational closeness and relational schema in Korean interpersonal dynamics and directions for future research are suggested.

Key words : hiding success, relational closeness, relational schema, paternalism