

6

사회심리



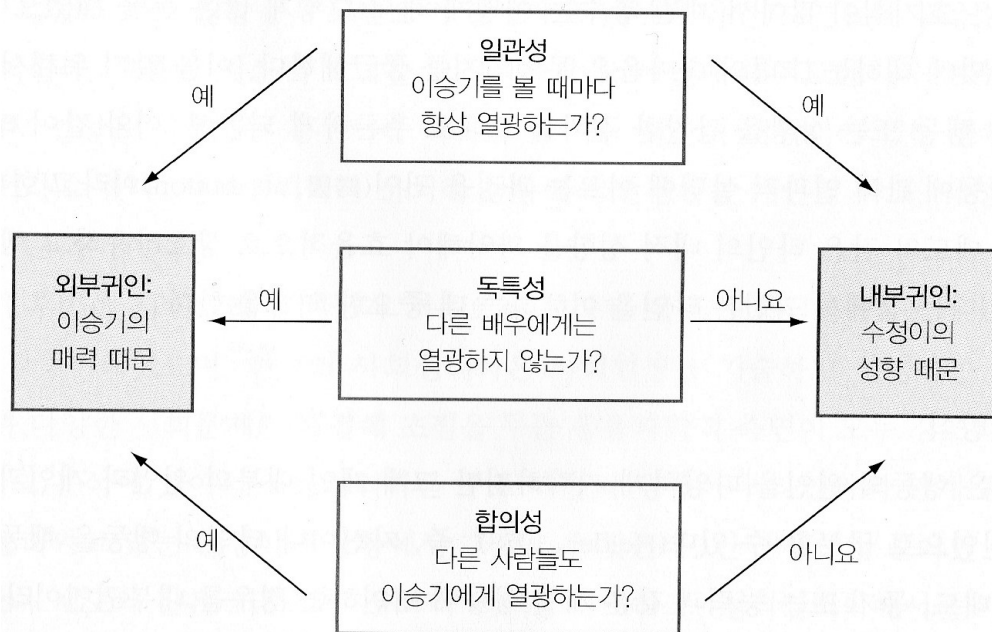
1 사회적 지각

1 귀인: 행동을 사람 또는 상황에 귀인시키기

(1) **귀인이론(attribution theory)**: 프리츠 하이더(Fritz Heider, 1958)가 제안한 것으로, 개인은 상황이나 개인의 성향에 행동의 원인을 돌린다는 이론이다.

(2) **공변모형(Kelley, 1967)** 공변원리를 확장하여 공변 모형을 만들

- ① 공변원리(covariation): 특정 원인이 존재할 때만 어떤 효과가 나타나기 때문에, 원인과 효과가 공변하면 그 효과를 그 원인에 귀인할 수 있다는 것을 설명하는 원리다.
- ② 인과추론의 세 유형의 공변 관계(어떤 행동이 상황, 대상, 행위자에 따라 어떻게 다른지 주목)에 따라 합리적이고 객관적으로 판단한다는 공변모형을 제안한다.
- ③ 공변 모형에서 검토해야 할 3가지 정보
 - ㉠ 일관성: 행위자의 행동은 다른 때나 다른 맥락에서도 항상 나타나는가?
 - ㉡ 독특성: 그 행동은 특정 대상에게만 나타나는가?
 - ㉢ 합의성: 다른 사람들도 그 상황에서 그렇게 행동하는가?
- ④ 3가지 모든 물음에 'Yes' → 외부(대상)귀인
- ⑤ 일관성에 관해서만 Yes + 독특성과 합의성은 No → 내부(행위자)귀인
- ⑥ 독특성에 관해서만 Yes + 일관성과 합의성은 No → 외부(상황)귀인



- 현성용 등 공저, <현대심리학의 이해>

(3) 귀인편파

- ① **근본적(기본적) 귀인 오류(fundamental attribution error)**: 사회심리학자인 리 로스(Lee Ross)가 개념화한 명칭으로, 상대방의 행동을 분석할 때, 상황의 영향을 과소평가하고 개인적 성향을 과대평가하는 관찰자의 경향성을 뜻한다.

예 새로운 직장동료가 시무룩하게 행동하면, 우리는 그녀가 시무룩한 사람이라고 추론할 것이고, 가정의 근심사로 잠을 자지 못하였고 출근길에 타이어가 펑크가 났다는 사실은 평가절하하게 될 것이다.

- ② **이기적 편향(자기기여편파, self-serving bias)**: 자신의 행동을 설명할 때 자신을 호의적으로 지각하고 드러내 보이려는 경향으로, 대표적인 방어적인 귀인이다.

- ㉠ 잘 되면 내 탓, 못 되면 조상 탓, 즉 성공은 내부귀인하고 실패는 외부귀인 하는 경향
- ㉡ 공변모형에서 합의성 정보(다른 사람들도 그런가?)를 잘 확인하지 않는 경향
- ㉢ 이로 말미암아 자신의 의견이나 바람직하지 않은 행동의 보편성을 과대평가하는 거짓합치성효과(false consensus effect)와 이와 반대로 자신의 능력이나 바람직한 행동의 보편성을 과소평가하는 거짓특이성효과(false uniqueness effect)가 나타난다.
- ㉣ 자신의 장점은 독보적인 것이고 단점은 공통적인 문제로 생각하는 경향

예 담배 피우는 흡연인구는 실제보다 많게 추정하고 A학점을 받은 사람은 실제보다 적게 추정하는 것

(4) 귀인 역전

- ① 행위자와 관찰자의 입장을 역전시키면 귀인도 역전된다.
- ② 행위자의 입장에서 세상을 바라보게 되면 관찰자가 상황을 보다 잘 인식하게 되며, 관찰자의 입장을 취하게 되면 행위자가 자신의 개인적 스타일을 보다 잘 인식하게 된다.

2 태도와 행위

태도(attitude)란 대상과 사람, 그리고 사건에 대해 특정한 방식으로 반응하도록 만드는 신념에 근거한 감정이다.

- (1) 태도는 행위에 영향을 미친다.

- ① 외적 상황을 포함한 다른 요인들도 행동에 영향을 미치기 때문에, 태도는 행동을 완벽하게 예언하지 못한다.
- ② 다른 요인들의 영향력이 최소화되고, 태도가 나타내려는 행동에만 특수한 것이고 자신의 태도를 예리하게 지각하고 있을 때는 태도가 행동에 영향을 미칠 수 있다.

- (2) **행위는 태도에 영향을 미친다**: 때때로 태도는 행동에 뒤따른다. 즉, 사람들에게 자신의 신념에 반하는 행동을 하도록 만들면 태도가 영향을 받는다.

- ① **문 안에 발 들여놓기 현상(foot-in-the-door phenomenon)**: 사소한 행위의 요구에 응한 사람은 나중에 더 큰 요구에도 동의하는 경향을 말한다.



프리드만과 프레이저(Freedman & Fraser, 1966): 안전운전에 관한 홍보하고 큰 간판을 어떤 사람 집 앞마당에 세우도록 만들었던 실험. 처음부터 이 요구를 받은 대다수의 대중들은 거절. 반면 2주 전에 그보다 훨씬 더 작은 요구에 응했던 사람들 중 대다수는 간판을 두는 것에 동의했다.

- ② **역할놀이**: 새로운 역할을 맡게 되면 사람들은 사회적 처방을 준수하고자 애쓴다.

예 짐바르도의 스탠포드 대학교 교도소 실험. 간수 역할을 부여받은 사람들은 하루이틀 시간이 지나며 점점 위대한 상황에서 비열한 행동을 하도록 촉발되었다.

- ③ **페스팅거(Festinger, 1957)의 인지부조화(cognitive dissonance theory)** **2018 기출**: 태도와 행위가 불일치할 때 인간은 불편함(부조화)을 느끼고 이를 감소시키기 위해 태도를 바꾼다는 이론이다.

- ㉠ 문제가 되는 행위가 덜 강제된 것이고, 보다 큰 책임감을 느낄수록 부조화를 더 많이 느끼게 된다.
- ㉡ 그럴수록 일관성을 찾으려는 동기가 높아지게 되어서 행위를 정당화시키는 데 도움이 되는 방향으로 태도를 변화시키게 된다.
- ㉢ 태도가 행동에 뒤따른다는 원리는 우리의 감정을 직접적으로 제어할 수 없지만, 행동을 변화시킴으로써 그 감정에 영향을 미칠 수가 있다는 점을 함의한다.
- ④ **뎀(Day Bem)의 자기지각 이론(self-perception theory)**: 인간은 타인의 행동을 관찰하듯 자신의 행동에 대해서도 관찰을 할 수 있기 때문에, 자신의 태도가 불확실할 때, 행동을 통해 행동의 원인인 태도를 추정한다는 이론이다. 즉 인지부조화를 줄이려고 노력하는 것이 아니라 귀인과정을 수행하고 있는 것이다.

예 자신의 다른 사람에게 문을 열어주는 행동을 관찰하고 자신이 친절한 사람이라고 판단함

(3) **합리적 설득모형**: 사람들이 자신의 태도를 의식하고, 정보를 합리적으로 평가한다고 가정함. 의사소통이 태도 변화에 성공할지 여부는 의사전달자, 메시지, 청중 등의 요인에 달려 있다.

- ① **의사전달자**: 전문가로서 신빙성이 높고 신뢰할 만한 고상한 사람일수록 설득력이 높다.
- ② **메시지**
 - ㉠ 상위(discrepancy)의 적절함: 의사전달자의 메시지와 청중의 태도 간 차이를 상위라고 한다. 상위는 중간 정도일 때 태도 변화가 가장 크다.
 - ㉡ 양방향/일방적 주장: 청중들이 의사전달자의 태도에 공감할 때는 일방적 메시지가 태도의 변화를 증가시킨다. 반면, 청중들이 의사전달자의 태도에 반대적인 견해를 가지고 있을 때에는 양방향적 메시지(현안의 긍정적 측면과 부정적 측면을 모두 제시)가 효과적이다.
 - ㉢ 두려움의 효과: 메시지가 청중들에게 두려움을 불러일으킬 때 태도 변화를 가져온다. 그러나 메시지는 두려움이 과도하지 않고 두려움을 감소시킬 수 있는 정보를 제공할 때 더 효과적이다.
- ③ **청중**
 - ㉠ 지적 능력: 지적인 사람일수록 메시지가 잘 이해가 될 때 태도를 더 쉽게 바꾸지만, 주장의 논리적 단점을 잘 찾아내므로 태도를 바꾸도록 설득되기가 어렵다.
 - ㉡ 자존감: 자존감이 중간 정도인 사람의 태도 변화가 가장 큼. 메시지에 주의를 기울이면서 자신의 태도에 대해 확신하기 때문이다.
 - ㉢ 행동: 문간에 발 들여놓기 기법, 면전의 문 기법

[2018년 기출]

다음은 전문상담교사가 영수(중3, 남)를 상담하고 나서 작성한 초어록의 일부이다. <작성 방법>에 따라 서술하시오.

(가)

상담교사: 영수야, 안녕. 담임 선생님께서 도와주라고 하시는데 무슨 일 있었니?

영 수: 네. 엇그제 화장실에서 담배를 피우다가 학생부장 선생님한테 걸렸어요. 아마 그것 때문이겠죠. 제가 좋아서 피우는데 왜들 그러는지 모르겠어요.

상담교사: 담배를 못 피우게 하는 것이 영수 입장에서는 못마땅한가 보구나. 그런데 담배는 어떻게 피우게 되었는데 궁금하네.

영 수: 저도 어렸을 때는 아빠가 담배 피우는 것을 무척 싫어했어요. 냄새도 역겨웠고. 그래서, 친구들이 담배를 피워보라고 해도 안 피웠거든요.

상담교사: 담배에 대해 좋지 않은 생각을 하고 있었는데도 결국은 담배를 피우게 되었던 말이지?

영 수: 네. 실은 중학교 1학년 때 처음으로 친구들이 담배를 피워보라고 해서 한 번 피워 봤어요. 그 때는 호기심에 그랬는데 계속 피우다 보니 이런 생각이 드는 거예요. '담배를 피워야 친구 모임에 낄 수 있고, 짜증날 때 피우면 스트레스도 풀리는 걸!' 그래서 담배를 계속 피우는 것 같아요.

<작성방법>

• (가)에 나타난 영수의 태도 변화와 관련하여 사회심리학자인 페스팅거(L. Festinger)가 제시한 개념을 쓸 것.

2 사회적 영향

1 동조와 복종

(1) 동조(conformity) 2021 기출

- ① 정의: 집단압력 하에서 개인이 집단이 기대하는 바대로 생각이나 행동을 바꾸는 것
- ② 카멜레온 효과(chameleon effect): 인간은 타고난 흉내쟁이. 다른 사람의 표정이나 자세 또는 목소리 등을 무의식적으로 흉내내는 것은 그 사람이 느끼고 있는 것을 우리도 느낄 수 있게 도와준다. 예를 들어 몇 명의 사람들이 서서 위를 쳐다보면, 지나가던 사람도 멈추어 서서 위를 바라본다.

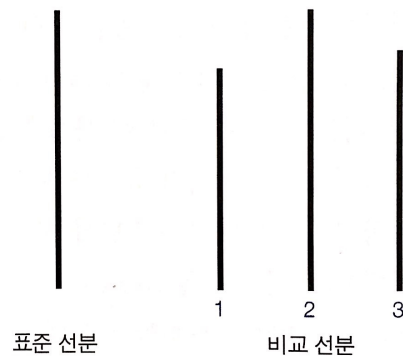


대학생을 대상으로 한 실험에서 대학생들은 실험협조자가 얼굴을 문지르면 자신의 얼굴을 문지르고, 발을 떼는 사람과 있을 때는 발을 흔들었다.

- ③ 자동적 흉내는 공감의 한 부분이다. 때때로 피암시성의 효과는 보다 심각하기도 하다. 유명인이 자살한 후에는 자살도 증가한다.

(2) 집단압력과 동조

- ① 피암시성은 미묘한 유형의 동조(conformity). 즉, 행동이나 생각을 집단의 기준에 맞추는 것이다.
- ② 애쉬(Asch)의 동조 실험에서 1/3 이상이 틀린 답을 말하는 집단에 동조하였다.



애쉬의 동조실험

(3) 동조를 강화시키는 조건

- ① 능력이 없거나 불확실하다고 느끼도록 만들었을 때
- ② 집단에 최소한 세 명이 존재하고 구성원이 만장일치를 할 때(단 한 명의 이단자라도 사회적 용기를 상당히 증가시킨다)
- ③ 그 집단의 다른 구성원이 나를 관찰하고 있다고 느낄 때
- ④ 집단의 위상과 매력을 존중할 때
- ⑤ 미리 어떤 반응을 할 것인지를 정하지 않았을 때
- ⑥ 문화가 사회적 기준을 존중하도록 강력하게 요구할 때

(4) 동조하는 이유

- ① **규범적 사회영향(normative social influence)**: 사회적 승인과 소속감을 추구하면서 인정을 얻거나 불안정을 피하기 위해 보편적인 규범에 따라 행동하는 영향을 말한다. 규범을 존경해서 동조하는 것. 우리는 사회규범에 민감하고, 규범과 다르기 때문에 치러야 할 대가가 심각한 것일 수 있다.

- ② **정보적 사회영향(informational social influence)**: 어떤 상황에서 옳은 행동이나 판단이 불확실할 때 다른 사람으로부터 정보를 얻고자 하는 욕구에서 비롯되는 영향을 말한다.

[2021년 기출]

다음은 전문상담교사가 나희(중2, 여)와 나눈 대화 내용의 일부이다. 밑줄 친 ㉠에 해당하는 사회심리적 현상의 명칭을 쓰시오.

상담교사: 나희가 상담실에서는 이야기를 잘 하는데 수업시간에는 조용하고 말이 없군요. 그러면 쉬는 시간에 친구들과 있을 때는 어떻게 하나요?

나 희: 그건 상황에 따라 다른데요. ㉠ 친구들이 모두 재미있다고 크게 웃고 떠들 때는 저도 큰 소리로 같이 웃으면서 이야기를 해요. 하지만 친구들이 모두 조용할 때는 저도 같이 조용히 있어요. 일부러 그러는 건 아닌데 그렇게 하게 되거든요.

- (5) **응종(compliance)**: 타인 또는 집단의 직접적 요구에 부응해서 하는 행동이다.

- ① 응종의 4가지 기법: 문 안에 발 들여놓기 기법, 면전에서 문닫기 기법, 낮은 공 기법, 그게 다가 아닙니다 기법

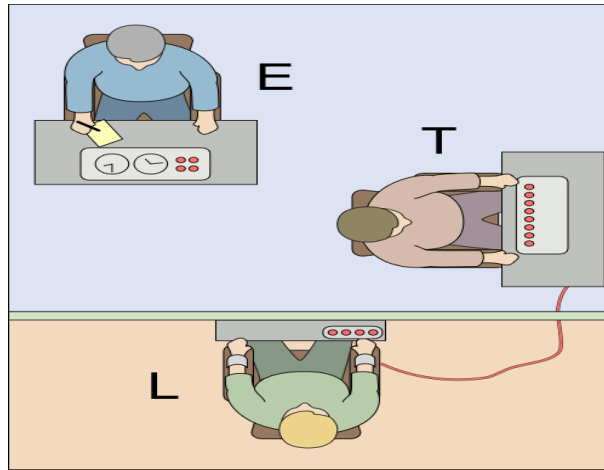
문 안에 발 들여놓기 기법 (foot-in-the-door technique)	• 사소한 요구를 들어주도록 만들면 그보다 더 큰 부담스러운 요구도 들어주게 되는 경향
면전에서 문닫기 기법 (door-in-the-face technique)	• 크고 거절될만한 요구에서 시작, 그 뒤에 첫 번째 요구보다 더 합리적이고 작은 요구를 제시하면 응종이 이루어지는 것
낮은 공 기법 (low-ball technique)	• 처음에 매력적이고 낮은 가격으로 제시된 요구에 응종이 생기고 그 이후 보다 더 값비싼 요구에 대한 응종이 이어지는 것 • 문간에 발 들여놓기 기법과의 차이점: 첫 번째 요구가 매우 매력적인 것. 즉, 처음에 양보를 할 목적으로 거래 시작하는 것은 아님 • 효과 원인: 처음에 거래에 동의했기 때문에 거래를 끝마쳐야 한다는 의무감 때문
그것이 전부가 아닙니다 기법 (that's-not-all technique)	• 첫 번째 요구에 대한 반응이 나타나기 전에 부가적 이득과 함께 미리 계획된 두 번째 요구가 제시되는 것 • 판매원이 제시한 가격에 Yes나 No를 대답하기 전에, 판매원이 그 차를 살 경우 제시되는 몇몇 보너스 옵션들을 말해주는 것

* 기법 비교

기법	첫 번째 요청	두 번째 요청	응종 이유
문간에 발 들여놓기	작음	좀 더 커짐	일관성
면전에서 문닫기	큼	작아짐	호혜성
낮은 공	매력적임	덜 매력적임	일관성
그게 다가 아닙니다	매력적임	더 매력적임	호혜성

(6) 복종(obedience): 자신의 의사와 상관없이 권위 있는 타인의 명령을 그대로 따라 행동하는 것

① 밀그램의 실험



밀그램의 실험



사회심리학자 스탠리 밀그램(Stanley Milgram, 1963, 1974)은 사람들이 사회적 압력에 얼마나 복종하는지 알아보기 위하여 실험을 수행하였다. 밀그램은 실험 전 '학생'의 고통이 끝까지는 가지 않을 것이라고 예상하였으나 63%의 참가자들이 끝까지 명령에 복종하는 결과가 나타났다.

② 복종이 가장 많이 일어나는 상황

- ㉠ 명령을 내리는 사람이 가까이 존재하며 합법적인 권위자로 지각될 때
- ㉡ 저명한 기관이 권위자를 지지할 때
- ㉢ 희생자가 몰개성화되거나 멀리 떨어져 있을 때, 또는 다른 방에 있을 때
- ㉣ 저항하는 모델이 없을 때

2 집단 영향

(1) 집단에서의 행동

① 노만 트리플릿(Norman Triplett, 플로이드 올포트)의 사회적 촉진

- ㉠ 개념: 다른 사람이 존재할 때 쉬운 과제의 성과가 우수해지는 현상
- ㉡ 타인의 존재만으로 친숙한 과제의 속도와 정확성이 증가한다는 것을 여키스-도슨 법칙(Yerkes-Dodson Law)이라고 제시하기도 한다.

예 자전거 선수가 혼자 경기를 할 때보다 다른 선수들과 함께 경기할 때 기록이 단축

② 자이언스(Robert Zajonc)의 사회적 억제

- ㉠ 개념: 보다 어려운 과제에서는 다른 사람이 존재할 때 성과가 떨어지는 현상. 자이언스는 사회적 억제를 사회적 촉진과 함께 주장하였다. 이러한 주장은 여키스-도슨 법칙에 기초하였다.
- ㉡ 원인: 타인의 존재는 각성을 높이고 추동 수준을 높이는데, 과제가 단순하면 수행이 더 좋아지지만 과제가 복잡하면 수행이 나빠진다. 즉 사회적 촉진은 타인이 존재할 때 단순하거나 잘 학습된 과제를 잘 수행하는 현상이다.

- ㉔ 자이언스의 논리는 여키스-도슨의 법칙에 기초한 것인데, 이 법칙에 따르면 수행은 뒤집힌 U자 모형의 궤적을 따른다. 다른 이들의 존재는 각성을 높이고 추동 수준을 높이기 때문에, 과제가 단순하면 높은 에너지 수준 때문에 수행이 더 좋아지고, 복잡한 과제는 수행이 나빠지는 것이다. 즉, 타인의 존재는 각성 가능성이 높은 반응, 즉 쉬운 과제에서는 정확한 반응을, 어려운 과제에서는 틀린 반응을 강화시킨다.

③ 사회적 태만(social loafing)

- ㉕ 개념: 집단에 들어있는 사람들이 공동의 목표를 달성하기 위해서 노력을 합해야 할 때 적은 노력을 들이는 경향성을 뜻한다.



링겔만(Ringelmann) 효과: 독일 심리학자인 링겔만이 수행했던 줄다리기 실험에서 유래된 이론. 줄다리기를 수행할 때 참가자 각자가 얼마나 세게 줄을 당기는지 알 수 있는 장치를 장착한 뒤, 전체가 줄을 당길 때의 힘과 개인 혼자 줄을 당길 때 힘을 비교함. 링겔만 효과란 참여 숫자가 늘어날수록 개인당 공헌도는 떨어지는 현상을 뜻하는 것으로 개인이 집단에 속해 있을 때는 자신의 힘을 제대로 내지 않는 것을 말한다.

㉖ 사회적 태만의 원인

- 책임분산: 집단의 일원으로 행동하는 사람은 책임감을 덜 느끼기 때문에 다른 사람이 어떻게 생각할 것인가에 대해서 걱정을 덜 한다.
- 노력의 무용성 지각: 자신의 기여도가 그렇게 크지 않다고 생각할 수 있다.
- 봉효과(sucker effect): 집단의 다른 사람들이 최선의 노력을 기울이지 않다는 생각이 들어서 자신 혼자만 열심히 일해 '봉'이 되지 않기 위해(남들만큼 하기 효과)이다.
- 과제의 가치 및 특성: 집단이 수행하는 과제가 중요할 경우 집단 구성원의 수행이 저조할 것으로 기대될 때 더 많이 노력하는 경우도 있다. 즉 집단 과제가 중요하지 않다고 지각될 때나, 집단 수행과제가 쉽게 달성되는 단순한 과제일 경우 사회적 태만이 일어난다
- 집합적 노력 모형(collective effort model): 카라우와 윌리엄스(Karau & Williams)는 고전적 기대-가치 이론을 바탕으로, 과제 수행이 성공으로 이어질 것이라는 기대와 과제에 대한 가치 정도가 사회적 태만에 영향을 미친다고 보았다. 즉 집단이 목표를 달성하는 데 자신의 기여도가 중요하다는 생각이 적게 들수록 수행 결과물이 중요하지 않다고 지각될수록 사회적 태만이 나타나기 쉽다고 보았다.

- ㉗ 대안: 집단성과에 대한 구성원의 역할 증진, 과제에 대한 개인적 관여도 높이기, 봉 효과 감소, 집단 목표를 명료화 하기, 소규모 집단으로 구성 등

④ 몰개인화(deindividuation)

- ㉕ 개념: 흥분과 익명성을 조장하는 집단 상황에서 자각과 자기억제가 상실되는 현상

- ㉖ 때로는 타인의 존재가 각성도 시키면서 동시에 책임감을 감소시키기도 한다.

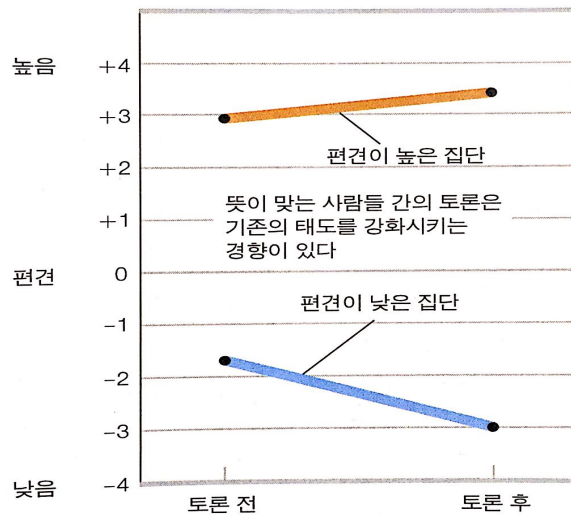
예 야구시합 심판에게 야구를 보내는 것부터 폭동에 이르기까지 충격적 행동이 나타날 수 있다.

(2) 집단 상호작용의 효과

① 집단 극화(group polarization)

- ㉕ 개념: 만약 한 집단이 뜻이 맞으면, 토론이 끝난 후, 집단의 주도적인 견해를 강화시켜 주도적인 경향성이 증가하게 된다. 대부분의 집단 구성원들이 선호하거나 반대하는 주제를 토의할 때 일어난다.

예 인종 문제에 대해서 토론하는 것이 편견이 심한 고등학교 집단에서는 그 편견을 증가시켰으며, 편견이 낮은 집단에서는 편견을 낮추었다.



집단극화(Myers & Bishop)

㉠ 집단 극화의 원인

- 설득효과: 집단상호작용 과정에서 집단의 전반적 성향과 일치하는 주장이 설득적으로 지각되어 그 주장의 방향으로 구성원들의 의견이 변화된 결과라는 것이다.
- 사회비교를 통한 자기과시: 집단 상호작용을 통한 사회비교 결과, 자신의 입장이 타인보다 덜 바람직하다고 생각될 때 바람직한 방향으로 자신의 입장을 바꿔서이다.
- 사회적 정체감: 내집단 동일시 과정. 즉, 자신의 집단에 동일시한 구성원들은 집단규범에 동조하게 되고, 집단 구성원들은 집단규범을 집단의 평균적인 의사기준보다 좀더 극단적인 것으로 지각하여 집단규범을 따르고자 하는 것이 원인이다.

㉡ 어빙 재니스(Irving Janis)의 집단사고(groupthink)

- ㉠ 개념: 의사결정 집단에서 융화의 욕구가 대안들에 대한 현실적 평가를 압도할 때 좋은 집단 감정을 유지하기 위해 모든 반대 견해가 억제되거나 자체 검열을 하여 강력한 반대의견을 내놓아지지 않게 되고, 이것에 대해 모든 사람은 합의가 이루어진 것으로 가정하게 되는 사고양식이다. 이러한 집단 상호작용은 중요한 결정을 왜곡시키기도 한다.

예 미국의 케네디 대통령이 쿠바 망명자들을 가지고 쿠바를 침공한다는 계획 세운 것

- ㉠ 집단사고 원인: 높은 응집력, 리더가 지시적, 집단이 외부로부터 단절, 외부로부터 위협이 임박하여 구성원의 스트레스가 고조될 때, 집단 내에서 대안을 심사숙고하는 절차 미미한 것

㉢ 예방

- 리더가 다양한 의견을 수용하고, 자신의 견해 표명을 삼가야 하며 타인의 비판을 받아들일 자세를 가져야 한다.
- 구성원들의 문제점을 찾아 비판하는 역할을 하는 구성원을 지정하며, 외부 전문가를 초빙해 토의에 참여시켜야 한다.
- 집단을 여러 개의 하위집단으로 나뉘어 독립적으로 토의하게 한 뒤 차이를 비교하여야 한다.

3 사회적 관계

1 편견

(1) 개념

편견(prejudice)이란 집단과 그 구성원들에 대한 부당한, 그리고 일반적으로 부정적인 태도를 말한다. 모든 태도와 마찬가지로 편견은 신념(고정관념, stereotype), 정서(부정적 감정), 행동성향(차별적 행위)들의 복합체이다. 편견은 우리가 사건들을 지각하고 해석하는 방식에 영향을 미치는 스키마이다.

예 1970년대 연구에서 보면, 대부분의 백인 참가자들은 백인이 흑인을 밀어젖히는 것은 '장난치는 것'으로, 그 반대의 경우는 '폭력적'으로 해석하였다.

(2) 편견의 사회적 뿌리

- ① 사회적 불평등: 편견은 불평등을 합리화시킨다.
- ② 내집단과 외집단: 우리는 소속된 집단에 의해 정의되는, 사회적 정체성을 통해서 특정 집단과 자신을 동일시하며, 우리를 타인과 대비시킨다. 이러한 집단 동일시는 전형적으로 자신의 집단에게 호의적인 내집단 편향(ingroup bias)을 촉진한다.
 - ㉠ 내집단(ingroup): '우리', 공통된 정체감을 공유하는 사람들
 - ㉡ 외집단(outgroup): '그들', 자신의 내집단과 다르거나 분리된 것으로 지각되는 사람들

(3) 편견의 정서적 뿌리

- ① 르네 지라르(Rene Girard)의 희생양 이론(scapegoat theory): 한 공동체 안에서 서로 갈등을 피하기 위해 희생자를 만들어 차별한다는 이론. 집단 내부의 위기로 인해 무질서가 고조될 때 비난할 희생양을 제공하여 집단이 분노의 표적으로 삼아 분노를 표출하게 만든다. 즉 분노의 방출구를 제공하여 집단이 자기존중감 회복하여 질서를 회복하게 한다.

(4) 편견의 인지적 뿌리

- ① 범주화: 사람들을 집단으로 범주화할 때, 다른 집단 구성원들 간의 유사성을 과대 추정한다.
- ② 현저한 사례: 마음에 쉽게 떠오르는 사례들을 가지고 사건의 빈도를 판단하는 경향성이다.



한 집단에게는 비폭력적 범죄로 구속된 남자를, 다른 집단에는 폭력적 범죄로 구속된 남자에 대한 정보를 주었을 때 두 번째 집단이 범죄를 저지른 사람의 숫자를 과잉 추정

- ③ 멜빈 러너(Melvin J. Lerner)의 공평한 세상 현상(just-world phenomenon): 세상은 공평하기 때문에 사람들은 어떤 것이든 받을 만한 것을 받는 것이라고 믿는 경향성이다. 선은 보상받고 악은 처벌 받는다는 생각을 반영하고 있다.



고통스러운 쇼크를 받는 사람을 관찰하는 것만으로도, 많은 사람들은 그 고통 받는 사람을 덜 배려하게 된다.

- ④ 사후과잉확신 편향(hindsight bias) = 그럴 줄 알았어 효과(knew-it-along effect): 예측하기 힘든 사건의 결과를 보고 난 뒤에 자신은 처음부터 일이 그렇게 될 줄 알았다고 믿는 것을 말한다.

예 강간 희생자들은 그렇게 될 수밖에 없는 이유가 있을 것이라고 사람들이 말하는 것

2 인상형성과정

(1) 인상형성 과정

인상형성은 상대방에 대해 알게 된 몇 가지 피상적인 인상정보를 바탕으로, 다수의 미확인 정보를 추론하는 과정으로 진행된다. 그런 다음 수집한 정보들 중에서 최종 인상 판단에 사용할 정보를 선별하고, 마지막으로 선별한 정보들을 통합하여 전반적인 인상을 형성하게 된다.

(2) 인상형성에서의 편파

- ① **초두효과**: 처음에 알게 된 정보가 나중에 추가로 알게 된 정보보다 인상형성에 더 큰 영향을 미치는 것
- ② **후광효과** [2019 기출]: 한 대상의 두드러진 특성이 다른 세부적인 특징을 평가하는 데에도 영향을 미치는 현상으로, 주로 긍정적인 특성이 전체 인상을 긍정적으로 평가하게 만드는 것을 말한다. 이는 타인을 내적으로 일관되게 평가하려는 경향 때문에 나타나는 현상이다
예 하나를 보면 열을 안다는 속담처럼 어떤 입사지원자의 단정한 외모를 좋게 본 면접관이 그 지원자가 예의 바르고, 성격이 좋으며, 능력도 뛰어날 것이라고 추론하여 후한 점수를 주는 것
- ③ **부정성 효과**: 인상형성과정에서 긍정적 특성보다 부정적 특성이 더 큰 영향을 미치는 것이다. 나쁜 인상에서 좋은 인상으로 바뀌기는 어렵지만 좋은 인상에서 나쁜 인상으로 바뀌기는 쉽다.

(3) 확증편파(confirmation bias)

- ① **개념**: 자신의 신념을 확증하는 방향으로 정보를 해석하고, 신념을 지지하는 정보를 적극적으로 구하거나 만들어내는 경향성이다. 신념이 확고할수록 이런 경향은 더 강해진다. 따라서 인상의 확증과정은 객관적이라기보다는 인지적 왜곡이 개입되는 과정이다.
- ② **도식적 정보처리**: 신속한 정보처리를 위해 사람들이 동원하는 대표적인 방법이 선입견이나 도식을 적용하는 것이다. 이는 신속하고 효율적이지만 정확성은 떨어지게 된다.

장점	• 회상을 용이하게 함. 도식과 일치하거나 상반되는 정보는 도식과 무관한 정보보다 더 잘 기억되고 더 쉽게 회상된다. • 정보처리 시간을 단축시킴. • 누락된 정보를 메워줌. 도식은 명료하지 못한 상황에 관해서 자신 있는 추론을 가능하게 하여 기억에서 빠진 부분을 보충하는 역할을 한다. • 규범적 기대를 제공함. 도식은 장차 일어날 수 있는 일을 예측하고 대비할 수 있게 한다.
단점	• 상황을 과잉 단순화하게 됨. 도식에 부합되는 정보만을 수용하며, 도식과 일치하는 정보만으로 기억의 틈을 메우고, 또한 잘 맞지 않는 경우에도 무리하게 도식에 적용하게 됨

② 자성예언(self-fulfilling prophecy) 혹은 피그말리온 효과 [2020 기출]

- ㉠ **개념**: 타인에 대해서 어떤 기대나 신념을 가지면 타인으로 하여금 기대와 일치하는 행동을 하도록 유도하여 자신의 기대를 확증시키는 현상
- ㉡ **로젠탈과 제이컵슨의 실험**: 교사가 학생들에 대해서 어떤 인상을 형성하면 인상과 일관된 방향으로 자신의 행동을 조정하게 되고, 이에 따라 학생의 행동도 달라지게 된다.



로젠탈과 제이컵슨(Rosenthal & Jacobson, 1968): 초등학교 교사들에게 지능검사 결과를 토대로 지능이 조만간 급성장할 것으로 예상되는 학생들의 명단을 알려줌. 사실은 지능검사 결과와 관계없이 무선적으로 선정한 학생명단이었으나 8개월 후 실제 지능검사를 한 결과 명단에 포함된 학생들의 지능이 그렇지 않은 학생들의 지능보다 더 향상되었으며 교사들로부터 더 호의적으로 평가되었음

- ㉢ **자성예언 과정**: 학생에 대해서 호의적인 인상을 형성 → 더 많은 긍정적 피드백 → 학생 긍정적 강화, 긍정적 결과 → 교사는 자신의 기대가 확증되었다고 믿음

[2020년 기출]

다음은 담임교사들 간의 대화 내용의 일부이다. 밑줄 친 ㉠에 해당하는 현상을 설명하는 개념의 명칭을 쓰시오.

박교사: 선생님 반 아이들은 수업 태도가 참 좋아요.

정교사: 사실, 학기 초에는 우리 반 아이들의 수업 태도가 안 좋았습니다. 그래서 신청한 교사 연수에서 ㉠ 학생들에게 기대를 많이 하면 아이들이 달라진다고 하더라고요. 설마 했지만 아이들을 믿어보려고 노력했습니다. 그랬더니 아이들이 정말 달라지더라고요. 수업 태도도 좋아지고 성적도 조금씩 오르고요.

(4) 인상정보의 통합

- ① 앤더슨(Anderson)의 평균모형: 모든 인상정보의 좋고 싫음을 평균한 값이 전반적 인상이라는 평균 모형
- ② 앤더슨(Anderson)의 가중평균모형: 모든 정보의 좋고 싫음을 평균하되, 중요하다고 판단되는 정보에 더 많은 비중을 두고 인상을 형성한다는 모형. 즉, 인상 정보의 좋고 싫음과 중요도를 함께 고려한다.

3 갈등

- (1) **앨버트 터커(Albert Tucker)의 죄수의 딜레마**: 경제학자 메릴 플로드와 멜빈 드레셔의 연구에서 시작된 게임 이론이 수학자 앨버트 터커에 의해 이름지어진 이론이다. 자신의 이익만을 고려한 선택이 결국 자신과 상대방 모두에게 불리한 결과를 유발시킨다는 이론이다.



두 명의 조직원이 체포되어 각각 독방에 수감된다. 경찰은 두 명의 공범을 기소하기에 증거가 부족한 상황이다. 이러한 상황에서 범죄자들에게 자백을 받아 범죄를 입증하려고 심문을 한다. 이 때 경찰은 두 공범에게 동일한 제안을 한다. 다른 한 명의 공범에 대해 자백을 하면 석방, 다른 공범은 징역 20년형을 받게 된다. 두 공범이 모두 자백을 하면 각각 5년형. 둘 다 자백을 하지 않으면 각각 1년형이다. 만약 자신이 두 공범 중 한 사람이라면 어떤 선택을 할 것인가? 상대방을 믿는다면 각각 묵비권을 행사하고 1년형을 받는 것이 최선의 결과이다. 그러나 서로를 믿지 못해 각각은 자백을 하고 결국 5년형을 받게 된다.

- (2) **왜곡된 지각/거울상 지각(mirror-image perception)**: 갈등상태에 있는 사람들은 상대방에 대해서 사악한 이미지를 형성하는 경향성이 있다. 이렇게 왜곡된 이미지는 역설적으로 너무나 자신과 유사하기 때문에 거울상 지각이라고 부른다. 즉 적대감의 악순환을 제공할 수 있다.

4 매력

(1) 매력의 심리학

① 근접성(proximity)

㉠ 근접성은 공격의 기회도 제공하지만 대부분 호감을 싹트게 만든다.

㉡ **단순노출효과(mere exposure effect)**: 새로운 자극에 대한 반복적인 노출은 무엇이든 간 그 자극에 대한 호감을 증가시킨다.

② 신체적 매력

㉠ 근접성이 접촉을 가능하게 한 후에는, 신체적 매력이 첫인상에 가장 영향을 미친다.

③ 유사성

- ㉠ 근접성은 누군가와 접촉하게 만들고, 외모는 첫인상을 만든다. 그리고 유사성은 이를 친구로 발전 시키게 한다.
- ㉡ 친구와 배우자는 무선적으로 짝지어진 사람에 비해 공통되는 태도와 신념, 관심사를 가지고 있을 가능성이 상당히 높다. 또한 서로가 유사할수록 호감도 더 오래 지속된다.

④ 매력의 보상 이론(reward theory of attraction)

- ㉠ 나를 좋아하는 사람을 좋아하게 되는 이유는 이것이 강력한 보상이 되기 때문이다.
- ㉡ 상대방의 행동이 자신에게 보상적일 때 그 사람을 좋아하게 되며, 비용보다 보상을 더 많이 제공하는 관계를 계속 유지하게 된다.

예 인생관이 유사한 사람은 내 자신의 인생관을 타당한 것으로 만들어줌으로써 보상을 준다.

(2) 일레인 하트필드(E. hatfield) 낭만적 사랑

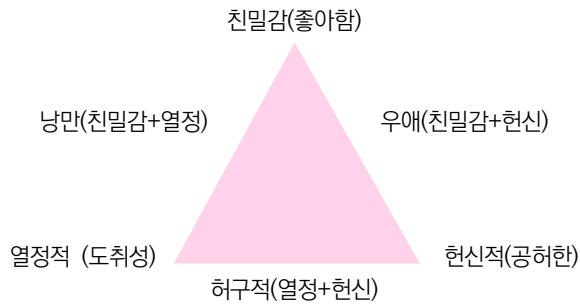
① 열정적 사랑(passionate love)

- ㉠ 상대방에 강력하고도 긍정적으로 몰입된 흥분된 상태로, 일반적으로 열애관계를 시작할 때 나타남.
- ㉡ 각성이 열정적 사랑의 핵심 요소이며, 정서의 2요인 이론이 이 현상을 이해하는 데 도움을 줄 수 있음을 제안된다. 정서가 두 성분, 즉 신체적 각성과 인지적 평가라는 성분을 가지고 있으며, 출처에 관계없이 각성을 어떻게 해석하고 이를 붙이느냐에 따라 하나의 정서를 고양시킬 수 있다고 가정한다.

② 동료애(companionate love)

- ㉠ 사랑이 성숙함에 따라, 깊은 곳에서 우러나오는 따뜻한 애착이 된다.
- ㉡ 만족스럽고 지속적인 관계의 한 가지 핵심은 형평성(equity)이다. 대인관계에서 자신이 준 만큼 받게 되는 것을 말한다. 형평성이 존재할 때, 즉 두 배우자가 자유롭게 주고받으며 함께 의사결정을 할 때 만족스럽고 지속적인 동료애의 가능성이 높아지게 된다.

(3) 스테른버그(Sternberg)의 사랑의 삼각형



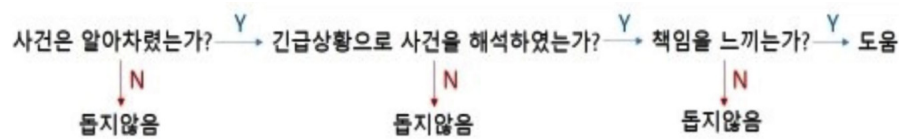
- ① 성숙한 사랑은 친밀감 + 열정 + 헌신이다.
- ② **열정**: 초기 사랑. 신체적 매력이나 성적 흥분과 관련되어 있다.
- ③ **친밀감**: 서로 가깝고 맺어져 있다는 느낌이다.
- ④ **헌신적**: 누군가를 사랑한다는 결심 및 관계에 헌신하려는 의지이다.
- ⑤ 열정은 초기 관계에 급속히 타올랐다 식는 감정인 데 비해, 사랑은 친밀감과 헌신의 요소가 시간이 지날수록 생기기 때문에 관계가 무르익어야 가능하다.

5 이타심(altruism)

타인의 안녕에 대한 헌신적인 관여를 말한다. 이타심은 키티 제노비스의 성폭력 사건이 있는 후 사회심리학자들의 주요 관심사가 되었다.

(1) 존 달리와 비브 라타네(John Darley & Bibb Latane)의 방관자 효과: 다른 방관자들이 존재할 때 도움행동을 할 가능성이 줄어드는 경향성을 말한다.

- ① 사회심리학자인 존 달리와 비브 라타네는 키티 제노비스 성폭력 사건의 구경꾼들의 도덕성을 비난하는 대신, 이들의 무반응을 중요한 상황적 요인, 즉 방관자의 개입을 원인으로 돌렸다.
- ② 다양한 조건에서 비상사태를 설정한 후 이들은 자신들의 결과를 다음과 같은 의사결정 도식으로 종합하였다.



방관자 개입에서의 의사결정 과정

- ㉠ 상황이 우리로 하여금 우선 사건에 주목하게 하고, 그것을 비상사태로 해석한 다음, 마지막으로 도움의 책임감을 느끼게 해줄 때 비로소 도움행동을 한다.
- ㉡ 각 단계에서 다른 방관자의 존재는 사람들로 하여금 도움행동으로 통하는 길에서 벗어나게 만든다.

(2) 도움행동의 규범: 도움행동의 원인에 대해 여러 규범이 제시되고 있다.

- ① 사회교환이론(social exchange theory): 우리의 사회행동은 교환과정이며, 이 과정의 목적은 이득을 극대화하고 손실을 극소화시키려는 것이라는 이론이다. 도움행동을 통한 보상이 비용을 능가할 것이라고 예상하면 돕는다.
- ② 호혜성 규범(reciprocity norm): 우리를 도와주었던 사람에게는 해를 끼치지 말고 도움을 되돌려 주어야 한다는 기대를 학습한다. 이는 유사한 지위의 다른 사람들과의 관계에서 선물, 부탁 등 받은 만큼 돌려주도록 이끌어간다.
- ③ 사회적 책임 규범(social-responsibility norm): 비용이 이득을 능가하는 경우라도 우리의 도움을 필요로 하는 사람들, 자신에게 의존적인 사람을 도와주어야 한다는 규범이다. 종교집회에 매주 참석하는 사람들이 사회적 책임 규범을 자주 나타낸다.