

# 13장 사회심리학

---

SOCIAL PSYCHOLOGY



Dirk Willems, 1569

# 사회심리학 Social Psychology

---

우리가 타인에 대해서 어떻게 생각하고, 타인에게 어떻게 영향을 미치고, 타인과 어떻게 관계를 맺는지에 대한 과학적 연구.

1. 과학적 방법을 사용.
2. 동일한 사람이 상황에 따라 다르게 행동하는 이유를 설명하는 **사회적 영향** (social influence)을 연구.

# 개관

---

사회적 사고 Social Thinking

사회적 영향 Social Influence

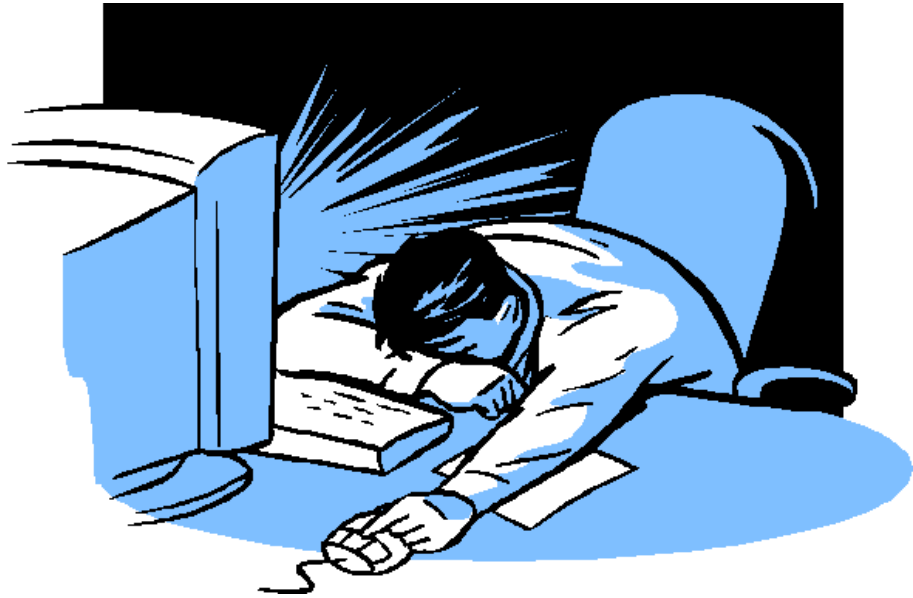
반사회적 관계 Antisocial Relationship

친사회적 관계 Prosocial Relationship

# 사회적 사고: 귀인 Attribution

---

타인의 행동을 설명할 때 행동의 원인을 어디에서 찾는가?



성향 귀인  
(내적 귀인)

상황 귀인  
(외적 귀인)

# 귀인 이론 Attribution Theory

---

## 귀인(歸因, attribution)

- 원인 因 을 돌림 歸
- 행동의 원인을 추론하여 행동에 대한 설명을 찾음

### 1. 원인의 소재

내적귀인 (internal attribution): 행위의 원인을 행위자의 내적 속성에서 찾음

외적귀인(external attribution): 행위의 원인을 행위자 외적 요인에서 찾음

### 2. 안정성

안정적: 행위의 원인이 시간과 상황에 걸쳐 안정적인 것으로 추론

불안정적: 행위의 원인이 시간과 상황에 걸쳐 변화 가능하다고 추론

### 3. 통제성

통제가능: 행위의 원인을 통제 가능한 속성으로 파악

통제불가능: 행위의 원인을 통제 불가능한 속성으로 파악

# 근본적 귀인 오류

## Fundamental Attribution Error (FAE)

---

타인의 행동을 분석할 때 개인적 성향의 영향력을 과대평가하고 상황의 영향력을 과소평가하는 경향성.

### Napolitan과 동료들의 연구 (1979)

- 실험 참가자들에게 젊은 여성 (실험 협조자)과 대화를 나누도록 함.
- 연구자가 실험 협조자에게 지시: 따뜻한 행동 vs. 냉담한 행동.
- 실험 참가자들의 판단:
  - 젊은 여성의 '성격'에 귀인 (연구자의 지시에 따른 행동이었음을 알아도 마찬가지).

# 귀인에 영향을 미치는 요인들

---

## 문화

- 서구 개인주의 문화 > 동아시아 문화

낯선 사람이 부정적 행동을 할 때 근본적 귀인 오류 증가

가까운 사람의 행동을 설명할 때 상황에 더 민감

## 자기고양 편향 (self-serving bias)

- 바람직한 행위는 성향 귀인
- 바람직하지 못한 행위는 상황 귀인

## 행위자-관찰자 편향 (actor-observer bias)

- 행위자 입장일 때 상황 귀인, 관찰자 입장일 때 성향 귀인
- 조망과 정보의 차이 때문

# 귀인의 결과

## 실생활에서 중요한 의미

- 귀인에 따라서 판단이 달라짐
- 판사들 대상 연구 (Aspinwall et al., 2012)  
폭력범이 공격성과 관련된 두뇌 영역에 영향을 미치는 유전자를 지녔다는 과학자의 증언이 있는 경우  
→ 가벼운 처벌

## 사회적 효과와 경제적 효과

- 가난/실업의 원인이 무엇인가?  
보수주의자: 성향 귀인 → 개인의 선택이 중요하다고 생각.  
현 체제 유지.  
진보주의자: 상황 귀인 → 교육, 복지 정책 등 구조적 문제  
개선 주장.



가난은 누구의 탓인가?

# 태도와 행위

---

## 태도 (attitude)

- 대상과 사람, 사건에 대해 특정 방식으로 반응하게 만드는 신념의 영향을 받는 감정.
- 대상에 대하여 지니고 있는 마음의 자세.
- 어떤 대상에 대한 선호-비선호와 긍정-부정-중립(또는 양가적) 감정을 형성.

# 태도가 행위에 영향을 미친다

---

## 주변경로 설득 (Peripheral route persuasion)

- 우연하고 지엽적인 단서들에 반응하여 신속하고 피상적인 태도 변화를 일으킴.  
예: 이미지를 활용한 광고, 믿음직한 인상을 주는 사람의 거짓말

## 중심경로 설득 (Central route persuasion)

- 깊이 생각하게 만드는 증거와 논증들을 제공하여 느리지만 지속적인 태도 변화를 일으킴.  
예: 자동차의 성능에 대한 상세한 정보 제공, 기상학자들이 지구 온난화의 과학적 증거 제시

# 태도가 행위를 예측하는가?

---

어느 전자회사에서 새로운 제품을 개발했다. 제품을 시장에 내 놓기 전에, 소비자들이 제품을 얼마나 선호하는지 알아보기로 하였다. 이 회사에서는 설문조사를 통해서 소비자들에게 같은 회사의 기존 모델과 이번에 출시하게 될 새로운 모델 중에서 어떤 제품을 더 선호하는지, 그리고 어떤 제품을 더 구매하고 싶은지 물었다.

그 결과, 새 제품이 선호도와 구매 의사에서 훨씬 높은 점수를 받았다.

이 회사는 안심하고 제품을 시장에 내놓았다. 그런데, 이상하게도, 새 제품은 설문조사 결과에서 예상되는 것보다 훨씬 부진한 판매량을 보였다.

중국인 여행객 연구 (LaPiere, 1934)

아시아계에 대한 인종차별이 심하던 시절, 젊은 중국인 부부와 미국 자동차 여행

251개의 식당, 호텔, 캠핑 장소 이용 (한 곳에서만 거절 당함)

6개월 후, 모든 식당 및 숙박 시설에 중국인에 대한 태도 조사

→ 92% 가 부정적으로 응답



“부정행위에 대한 학생들의 태도는 그들이 실제로 시험에서 부정행위를 저지를 확률과 거의 상관이 없다.”

“교회에 대한 태도는 그 사람이 매주 일요일 교회에 나가는 행동을 예측하지 못한다.”

“자기 보고된 인종적 편견은 실제 상황에서의 행동을 거의 예측하지 못한다.”

# 행위가 태도에 영향을 미친다

---

한국 전쟁 때 중국 공산주의자들의 포로가 되었던 미군들은 잔혹 행위를 당하지 않고 적군의 사소한 요청들을 들어주도록 요구 받았고, 조금씩 요구의 강도가 증가함.

→ 전쟁이 끝난 뒤, 21명은 공산주의자들과 함께하기로 결정. 나머지 대부분도 공산주의가 아시아에 적합한 이념이라고 '세뇌' 당함.

## 문 안에 발 들여놓기 현상 (foot-in-the-door phenomenon)

- 처음 작은 부탁을 들어주면 그 다음의 큰 부탁은 더 쉽게 들어주는 현상.

# 문 안에 발 들여놓기 현상

---

## 안전운전 실험 (Freedman & Fraser, 1966)

- 안전 운전 캠페인 자원봉사자로 가장한 실험자들이 가정 방문.
- 통제조건  
캘리포니아 사람들에게 "안전운전!"이라고 쓰여진 커다란 간판을 앞마당에 세워달라고 부탁 → 17%만 수락
- 실험조건: 2단계로 부탁  
3인치짜리 "안전 운전하세요"라는 스티커를 창문에 붙여달라고 부탁했을 때 거의 대부분 수락.  
2 주 후에, 같은 집에 다시 찾아가서, 거대한 간판을 앞마당에 세워달라고 부탁 → 76%가 수락!
- 처음에 자발적으로 행동(창문에 스티커 붙이기) → 그 행동을 스스로 관찰 → 아, 나의 태도가 이렇구나! → 자신의 행동에 부합하는 태도가 강화됨.

# 행위가 태도에 영향을 미친다

## 역할 수행 (Role playing)

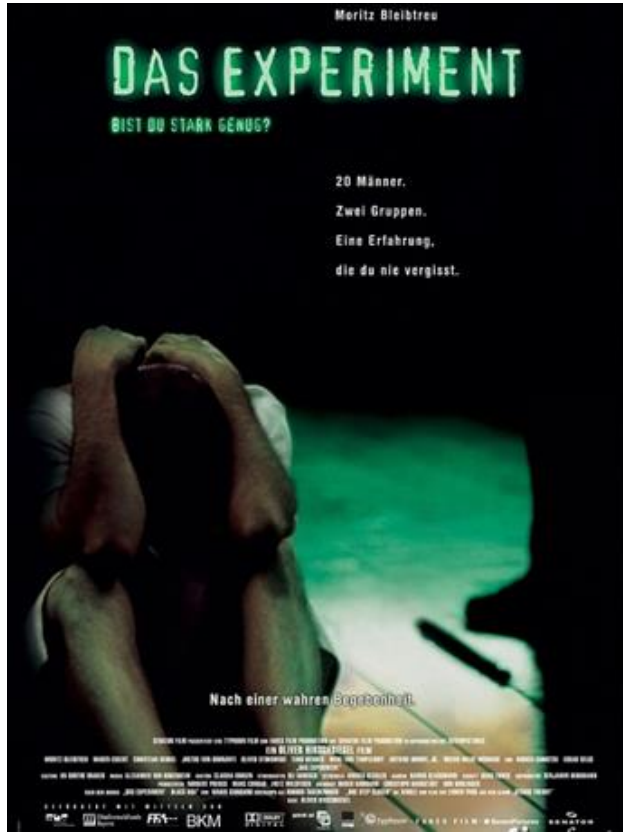
- 사회적으로 규정된 역할을 수행하는 것만으로 태도 변화.

## 필립 짐바르도 (Zimbardo, 1971)의 감옥 실험

- 스탠포드 대학교 심리학과 건물 지하에 모의 감옥 설치
- 평범한 대학생 참가자들 모집
- 추첨으로 간수와 죄수 역할 부여
- 참가자들의 지나친 역할 몰입으로 6일만에 중단



# 역할수행



AP Photo

2004년 아부그라이브 포로학대 사건

# 인지부조화 이론

---

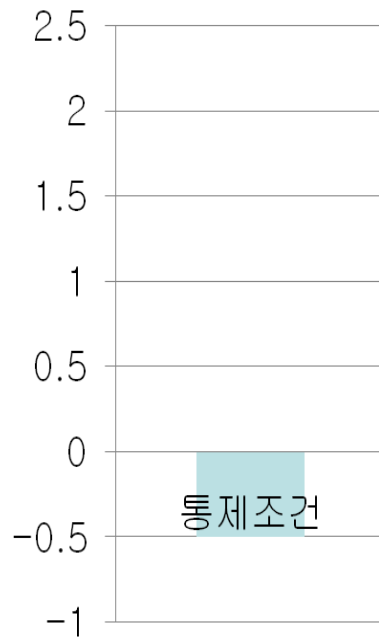
레온 페스팅거 (Festinger, 1957)의 인지부조화 실험

- 매우 지겨운 과제를 한 시간 동안 하도록 함.
- 과제가 끝난 다음 다른 학생들에게 실험이 재미있었다고 거짓말을 해달라고 부탁
- 거짓말의 대가로...
  - 실험조건 1: \$1 지급
  - 실험조건 2: \$20 지급
  - 통제조건: 거짓말 안 함
- 시간이 흐른 뒤, 실제로 실험이 얼마나 재미있었는지 물어봄

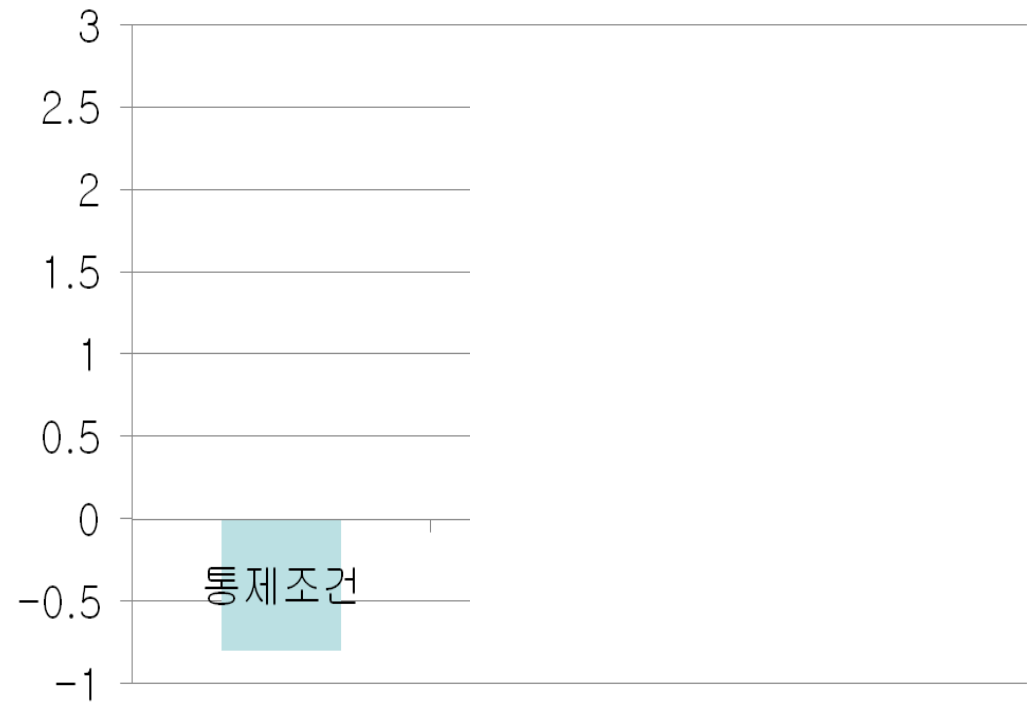
# 인지부조화 이론

---

실험이 실제로 얼마나 재미있었습니까?

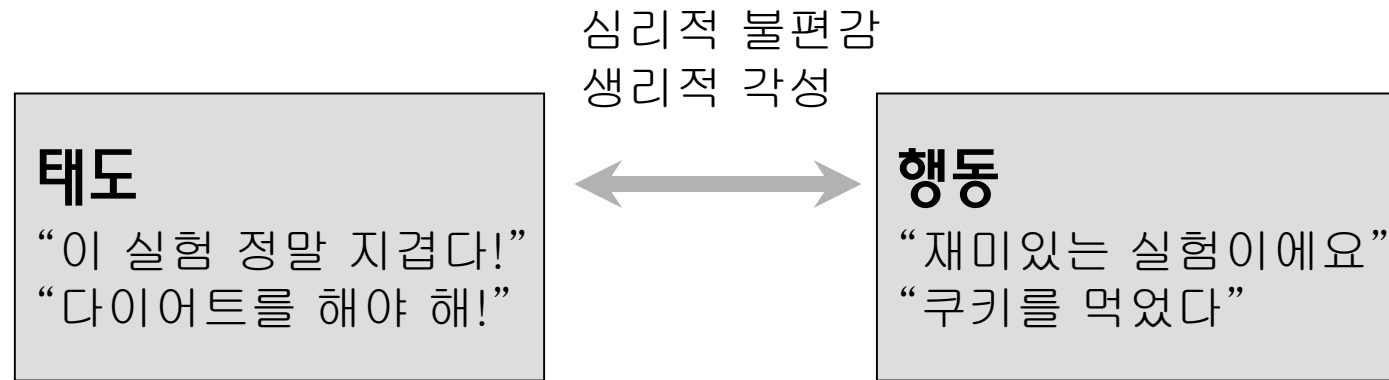


다음에도 다시 참여하시겠습니까?



# 인지부조화

Tip  
타인을 사랑하는 것처럼 행동하라.  
그러면 그 사람을 실제로 사랑하게  
될 것이다.



기존 태도에 반대되는 행동을 할 때 행동을 취소할 수 없고 다른 원인을 찾기 힘들 경우, 태도-행동 불일치로 인한 심리적, 생리적 불편함을 해소하기 위하여 태도를 바꾸는 현상

# 동조: 사회적 압력에 순응하기

---

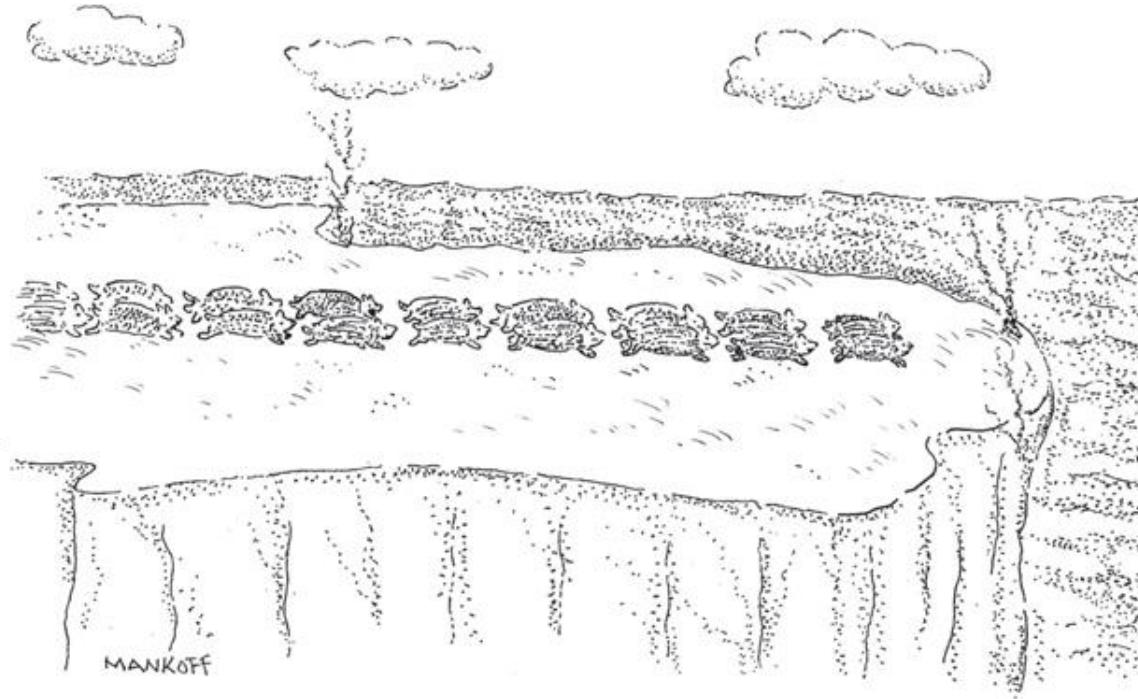
당신은 어느 유명인사의 강연에 참가하게 되었다. 강연의 내용은 당신의 기대에 못 미쳤고 당신의 평소 견해와도 많이 달랐다. 그런데 강연이 끝나자 다른 사람들이 모두 자리에서 일어나 기립 박수를 치기 시작하는 것이 아닌가? 앞서서부터 차례로 일어나기 시작하는 사람들은 점차 늘어나서 이제 당신이 앉아있는 바로 앞줄까지 사람들이 모두 일어났다. 당신의 솔직한 심정은 전혀 박수를 치고 싶지 않다는 것이다. 과연, 모두가 자리에서 일어나 있는데, 혼자 끝까지 앉아있을 수 있을까?

반대의 경우를 생각해보자. 당신이 어느 무명 음악가의 공연에 갔는데 기대 이상의 열연에 깊은 감동을 받았다. 당신은 일어나서 박수와 환호를 보내고 싶다. 그런데 다른 관객들은 모두 시무룩하게 앉아있다. 당신은 과연 혼자서 기립박수를 보낼 수 있을까?

# 동조: 사회적 압력에 순응하기

---

Copyright The New Yorker Collection 2004 Robert Mankoff from cartoonbank.com. All Rights Reserved



*“Look, I have my misgivings, too, but what choice do we have except stay the course?”*

# 동조: 사회적 압력에 순응하기

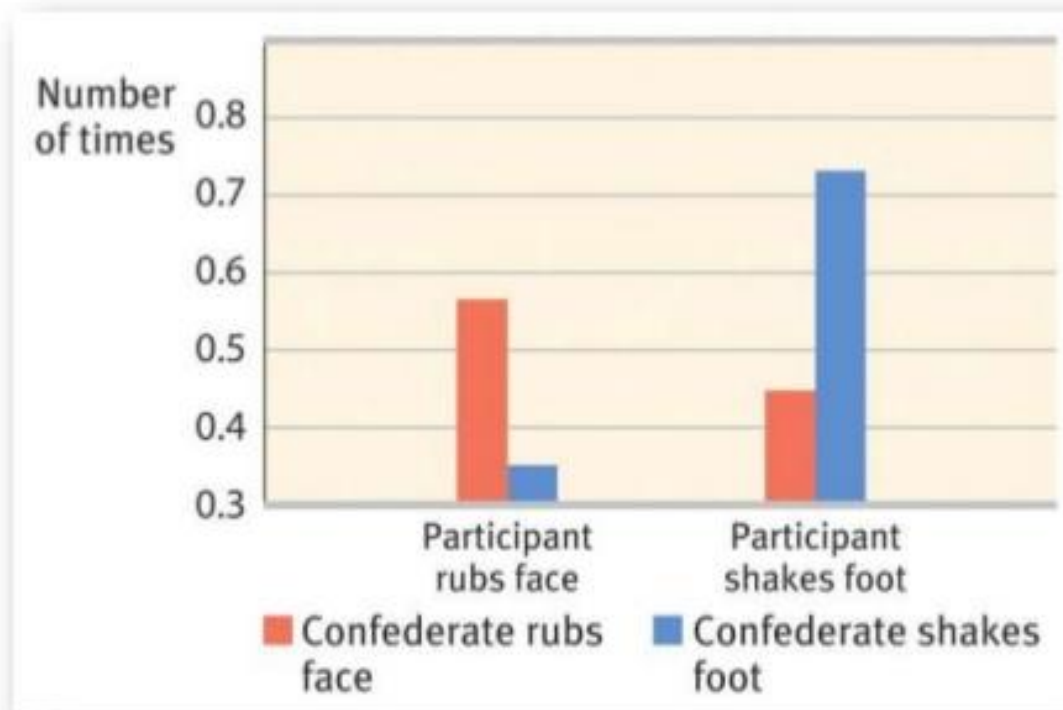
---



# 동조: 사회적 압력에 순응하기

## 카멜레온 효과 (Chameleon effect)

- 타인의 행동을 무의식적으로 모방하는 현상.



# 동조: 사회적 압력에 순응하기

Reprinted by permission from Macmillan Publishers Ltd: Nature: Bond, R. M., Fariss, C. J., Jones, J. J., Kramer, A. D. I., Marlow, C., Settle, J. E., & Fowler, J. H. (2012). A 61-million-person experiment in social influence and political mobilization. Nature, 489, 295-298, copyright September 12, 2012.

## Informational message

**Today is Election Day** What's this? • close



Find your polling place on the U.S. Politics Page and click the "I Voted" button to tell your friends you voted.

**I Voted**

**01155376**  
People on Facebook Voted

## Social message

**Today is Election Day** What's this? • close



Find your polling place on the U.S. Politics Page and click the "I Voted" button to tell your friends you voted.

**I Voted**

**01155376**  
People on Facebook Voted



**f** Jaime Settle, Jason Jones, and 18 other friends have voted.

# 동조: 사회적 압력에 순응하기

---

## 기분 연계 (mood linkage)

- 가까운 사람들과 기분의 오르내림을 공유
- 자동적 모방(흉내내기)은 공감과 친근감 향상시킴

## 모방 범죄

- 유명한 범죄 사건 발생 후 모방범죄 증가

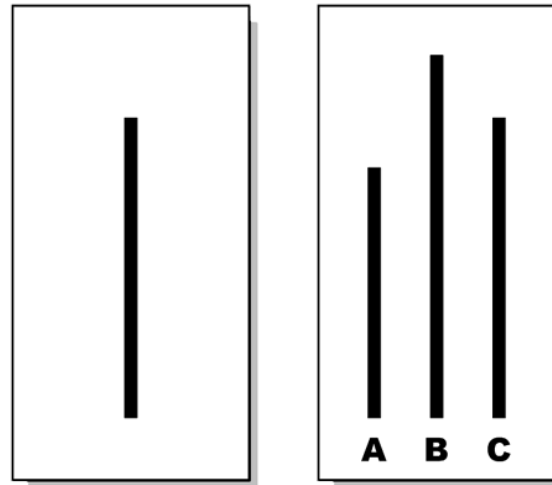
## 베르테르 효과

- 괴테의 <젊은 베르테르의 슬픔> 출간 후 유럽 청년들의 권총 자살 급증.
- 유명인사가 자살하면 자살율이 일시적으로 증가.

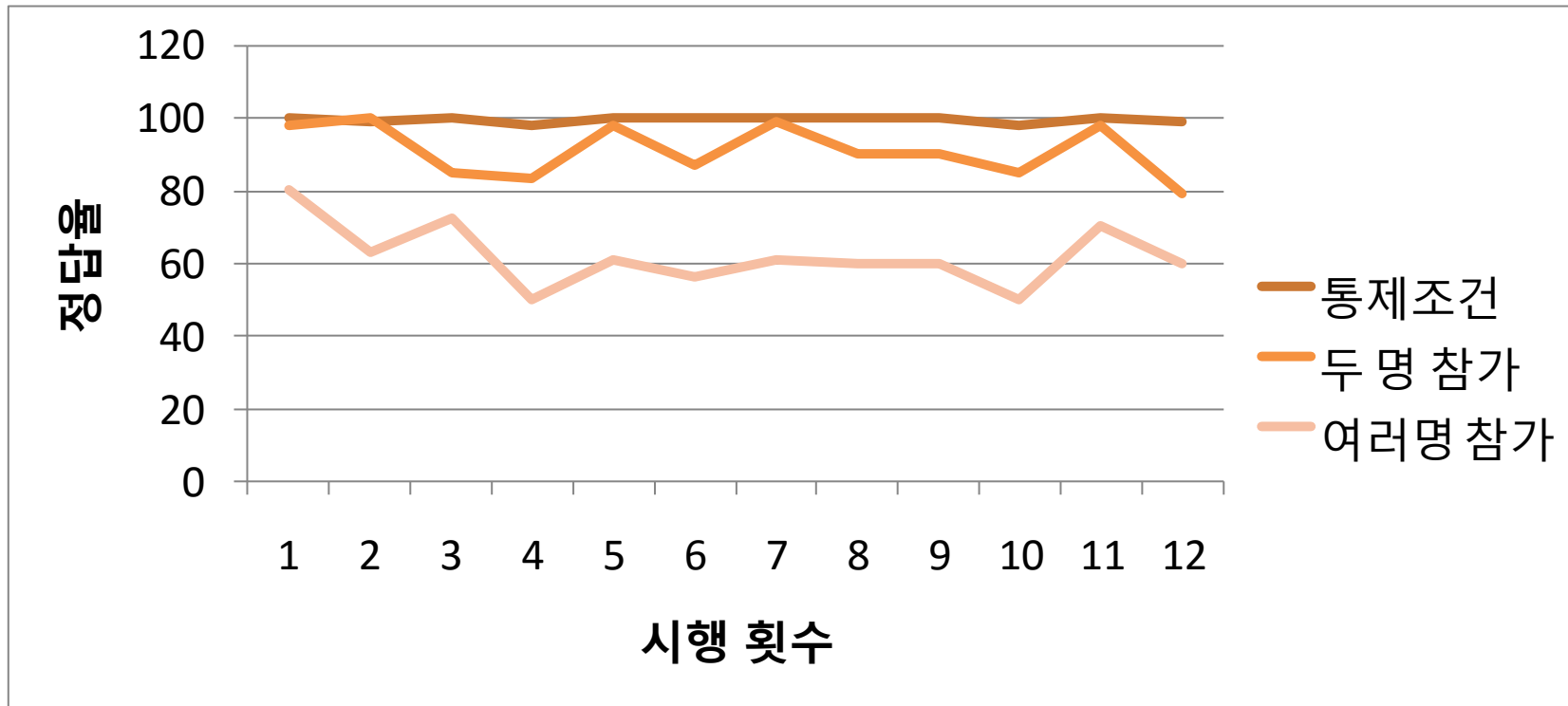
# 동조와 사회규범

솔로몬 애쉬 (Asch, 1955)의 집단 압력 실험

- 7-9명이 동시에 실험에 참가 (한 명만 진짜 참가자)
- 진짜 참가자에게 마지막 순서 할당
- 1단계: 처음 몇 시행에서 모두가 정답을 말함
- 2단계: 다른 참가자들이 모두 오답을 말함



# 동조와 사회규범



정답이 명확하고 어떤 외부적 압력이 없어도 다수의 의견을 따른다.

# 언제 동조하는가?

---

능력이 없거나 불확실하다고 느끼도록 만들었을 때

집단에 최소한 세 명이 존재할 때

집단이 만장일치를 이룰 때 (한 사람만 동조하지 않아도 동조가 급격히 감소)

집단의 위상과 매력을 존중할 때

미리 어떤 반응을 할 것인지 정하지 않았을 때

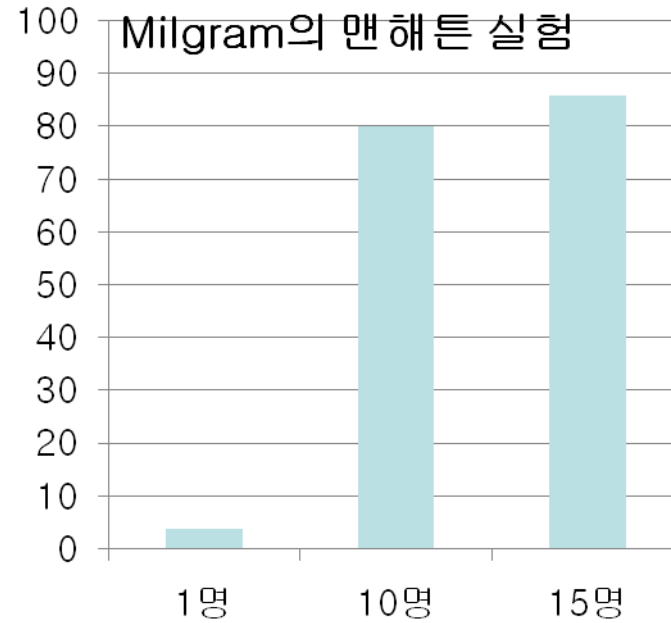
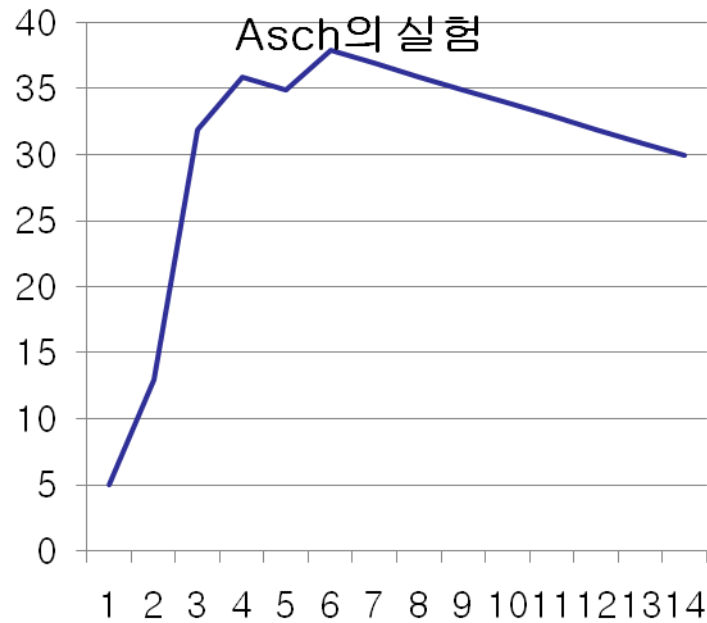
집단의 다른 사람들이 자신의 행동을 관찰하고 있다는 사실을 알고 있을 때

문화가 사회적 기준을 존중하도록 강력하게 요구할 때

# 언제 동조하는가?

집단의 크기가 적당히 클 때 동조함.

4-5명 이상이면 효과가 더 이상 증가하지 않음.



# 왜 동조하는가

---

## 규범적 영향 (normative influence)

- 집단으로부터 배척당하지 않거나 사회적 인정을 받기 위해서 동조.
- 집단의 행동이 규범으로 작용.
- 규범: 집단에서 기대되고 용인되는 행동을 규정하는 규칙들.

## 정보적 영향 (informative influence)

- 정확하게 행동하기 위해서 타인의 행동을 참조.

# 복종: 명령에 따르기

---

일본 <엔에이치케이>(NHK)의 8·15 특집 3부작 다큐멘터리가 일본 누리꾼들 사이에 큰 반향을 일으키고 있다. 방송은 1941년 시작된 미국과의 전쟁 수행의 핵심 주체인 일본 옛 해군의 군령부 참모 등 핵심 장교들이 1970~1980년 '반성모임'이란 이름으로 10년 넘게 131차례나 비밀리에 모여 당시 상황을 생생하게 증언한 녹음테이프 200여 개를 입수해 <일본 해군 400시간의 증언>이란 제목으로 방영했다.

... (중략) ...

전쟁에 참전한 한 작전참모는 "아무런 계획도 승산도 없이 명분 없는 침략전쟁을 한 것은 사실"이라고 당시 해군 지휘부를 맹렬히 비판했다. 그러나 증언 중에는 진솔한 반성보다는 "전쟁에 반대했지만 상층부의 지시여서 어쩔 수 없었다"는 변명이나, "전쟁에 찬성했는지 기억이 안 난다"는 발뻘의 내용도 많았다.

2009년 8월 14일 자 한겨레 신문기사

# 복종: 명령에 따르기

---

이 전 선장은 이날 검찰 진술과 달리 "2등 항해사에게 퇴선명령을 지시했다"고 말을 바꿨다. 반면 세월호 전 승무원은 "청해진해운이 선내에서 대기하라는 지시가 있었다"고 증언했다.

이준석 전 선장의 청문회 증언은 애초 "퇴선 방송을 지시한 적이 없다"는 자신의 검찰조사 진술과 배치되는 것이어서 주목된다. 이와 관련해 이 전 선장은 "검찰 조사를 받을 때는 반성하는 의미로 했던 행동을 안 했다고 진술했다"고 해명했다. 그러나 세월호 유가족 등으로 구성된 청문회 방청석에서는 야유가 터져 나왔다.

세월호 여객영업부 직원이자 참사 생존자인 강혜성 씨는 "사고 당일 여객부 사무장이 무전으로 '선사 쪽에서 대기 지시가 왔다'며 '승객들에게 구명조끼를 입히고 대기하라'고 말했다"고 주장했다.

강 씨는 지금까지 이 발언을 하지 않은 이유에 대해 "영업부 직원들의 희생에 누가 될까 봐 말하지 않았다"고 말하고 "유가족에게 진심으로 죄송하다"고 사과했다.

연합뉴스, 2016.3.29.

# 복종: 명령에 따르기

---

나치 학살에 가담했던 사람들의 공통된 증언은  
“단지 명령에 따랐을 뿐이다...”

*저는 아무것도 후회하지 않습니다.*

*저는 수레를 끄는 여러 마리의 말 중 한 마리에 불과했습니다. 마부의 의지 때문에 어디로도  
도망갈 수 없었습니다.*

*저는 신을 믿었습니다. 저는 전쟁의 법칙에 따랐고 저의 깃발에 충성했을 뿐입니다.*

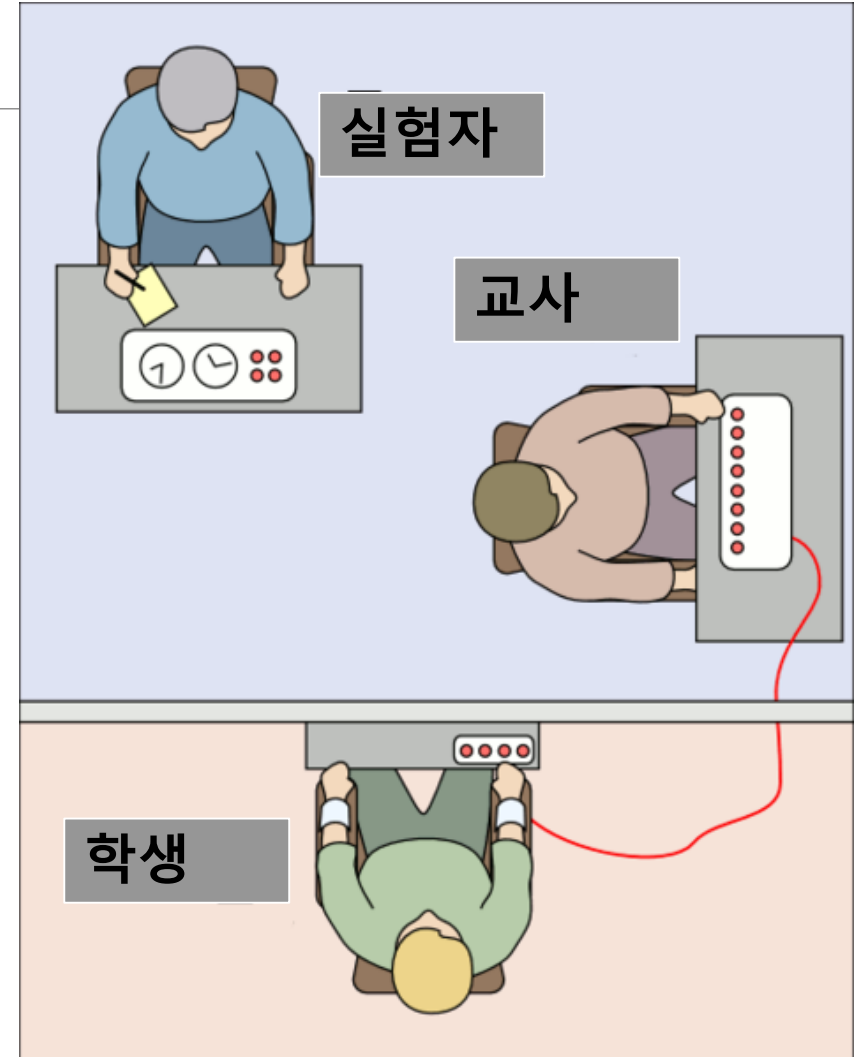
- 아돌프 아이히만, 전범재판에서.

# 밀그램의 복종실험

스탠리 밀그램 (Milgram, 1963, 1974)

## 1단계: 역할 추천

- 실험자: 흰 가운을 입고 실험에 참가한 두 사람을 안내.  
"학습과 처벌에 관한 매우 중요한 실험입니다."  
추첨을 통해 두 사람의 역할을 정함
- 학생: 사실은 실험 협조자.  
방에서 전기 충격 장치를 몸에 부착.  
단어 목록 외우기 과제를 수행.
- 교사: 진짜 참가자.  
학생이 틀릴 때마다 실험자 지시에 따라 전기충격을 가함.



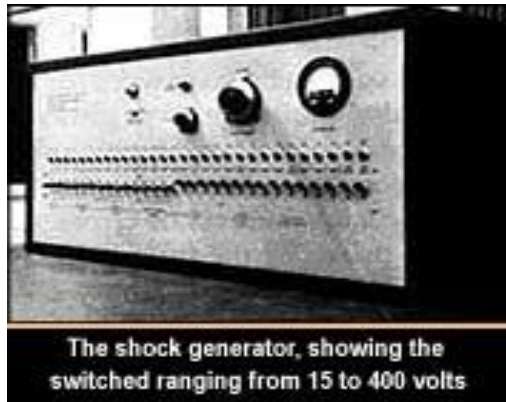
# 밀그램의 복종실험

## 2단계: 학습 실험의 진행

- 교사: 학생이 틀릴 때마다 15V부터 450V까지 15V 단위로 전기충격의 강도 증가.

## 종속변인

- 각 단계에서 복종하는 사람의 숫자(전체 참가자 중 복종한 사람의 비율)

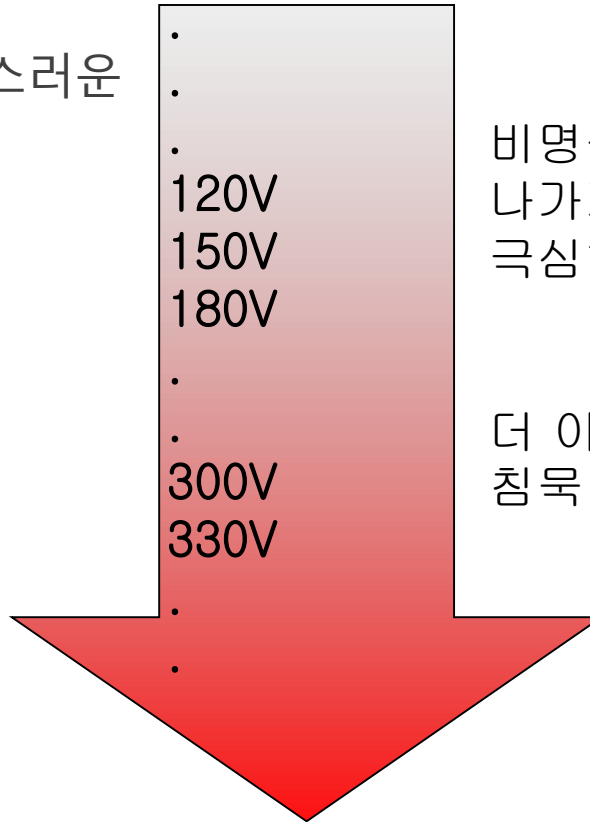


# 밀그램의 복종실험

---

- 학생

충격의 강도가 증가할 때마다 고통스러운  
반응의 강도를 더 해감



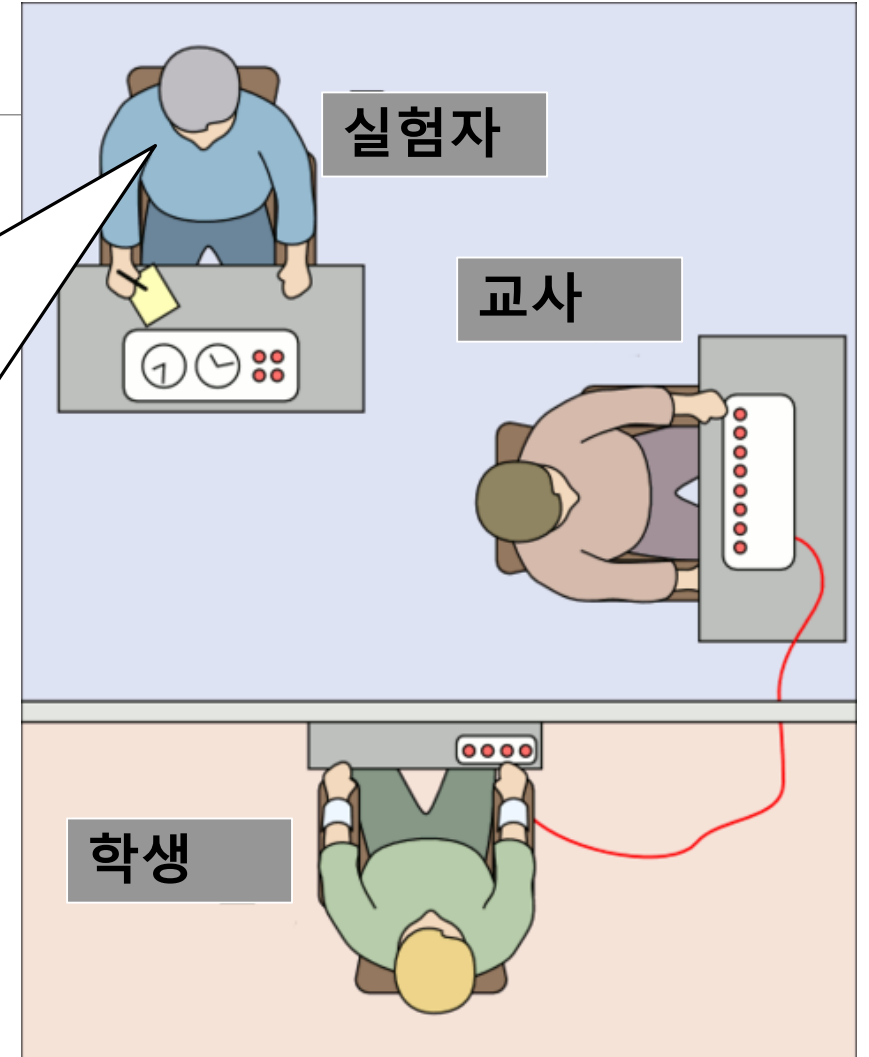
비명을 지르면서 고통을 호소  
나가게 해달라고 소리 지름  
극심한 고통 호소

더 이상 답하지 않겠다고 소리지름  
침묵만이...

# 밀그람의 복종실험

## ◦ 실험자의 대사

1. Please continue (Please go on)  
계속하세요.
2. The experiment requires that you  
continue 반드시 계속 해야만  
합니다.
3. It is absolutely essential that you  
continue 계속 하시는 것이 정말로  
중요합니다.
4. You have no other choice; you must  
go on 다른 방법은 없습니다. 계속  
하셔야만 합니다.



# 밀그램의 복종실험

---

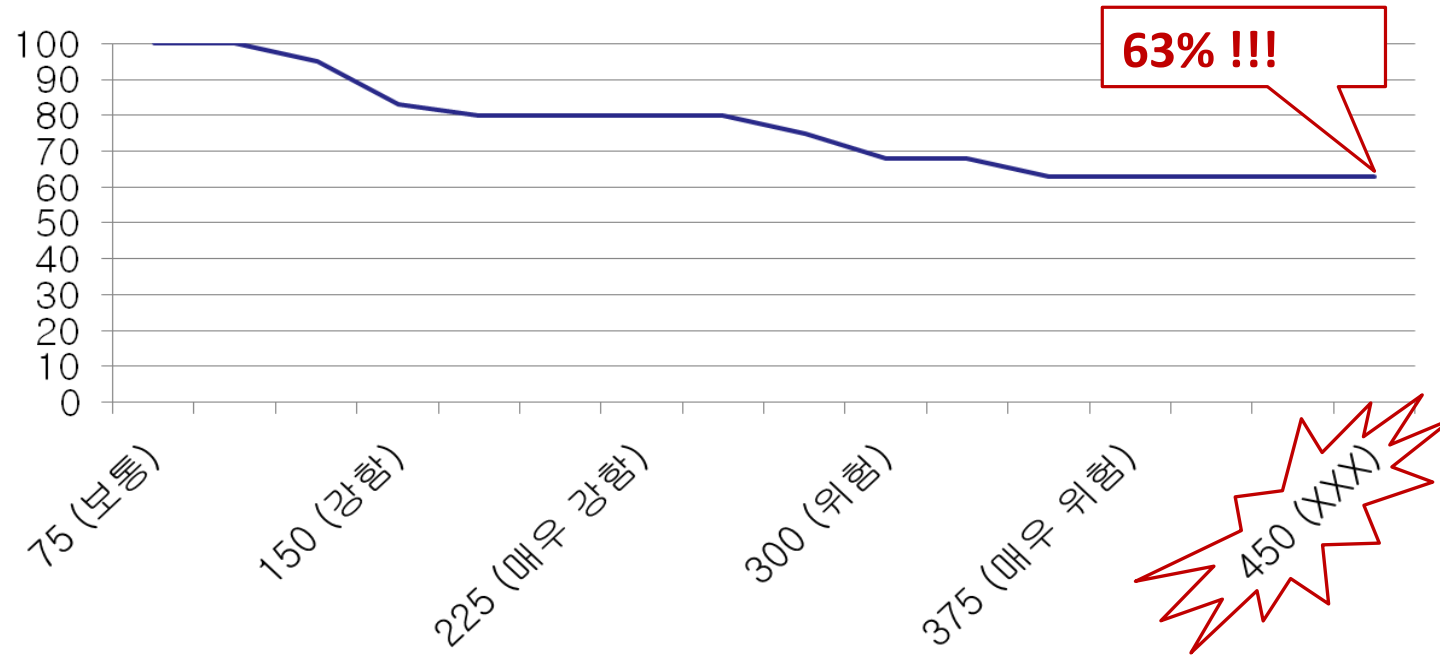
여러분이라면 어느정도로 실험자의 지시를 따를 것 같은가?

임상심리학자, 대학생, 일반 성인들에게 질문: “사람들은 몇 v까지 지시에 따를까?”

정신과 의사들에게 질문: “몇 명이나 xxx 까지 전기 충격을 줄까?”

14명의 예일대 학생들에게 질문: “이 실험에 참가하는 사람들 중 몇 %가 xxx 레벨까지 전기 충격을 가했을까?”

# 밀그램의 복종실험



# 언제 복종하는가?

---

## 명령을 내리는 사람이 가까이 존재하며 합법적인 권위자로 지각될 때

- 권위자와의 거리가 가까울 때: 실험자가 전화로 명령하면 21%만 복종
- 권위가 합법적일 때: 평범한 사무실 직원이 실험자 역할을 대신 하면 20%만 복종

우리는 합법적 권위자의 지시에 너무 쉽게 따른다.

- 예) 간호사 연구

의사가 전화로 약물 과용을 지시하면 22명 중 21명이 따름

의사가 귀에 넣는 약을 처방하면서 "place in R ear" → 항문에 투약

- 예) 미국 레스토랑 장난전화 사건

경찰을 가장한 사람이 전화로 손님 몸수색 지시 → 식당 직원 모두가 따름.

# 언제 복종하는가?

---

## 저명한 기관이 권위자를 지지할 때

- 연구 기관의 권위가 높을수록 복종율 증가  
예일대 연구 (63%) > 브리지포트 연구 (48%)
- 예) 자살소동 시 경찰이 내려오라고 하면 소동을 멈출 가능성이 높음 → 경찰이라는 기관의 권위에 자동적으로 반응.
- 예) 르완다 대학살: 부족 상부의 명령이 법의 힘을 가지는 문화

# 언제 복종하는가?

---

## 희생자와의 거리가 멀 때

희생자가 몰개성화되거나 멀리 떨어져 있을 때 또는 다른 방에 있을 때

- 희생자가 눈에 보이지 않을 때 > 직접 접촉 없을 때 > 직접 접촉
- 희생자가 보이지 않고, 소리도 들리지 않는 경우: 거의 100% 복종
- 학생과 교사가 같은 방에 있을 때: 40% 복종
- 교사에게 학생의 손을 잡고 있도록 할 때: 30% 복종

예) 나치의 홀로코스트

총살 (직접적 방법) → 가스실 (간접적 방법)

예) 비인간화 (dehumanization of victims)

“시간이 흐름에 따라서 내가 괴롭히고 있는 대상이 사람이 아니라고 생각하고, 버튼을 누르는 것에만 집중하게 되었다.”

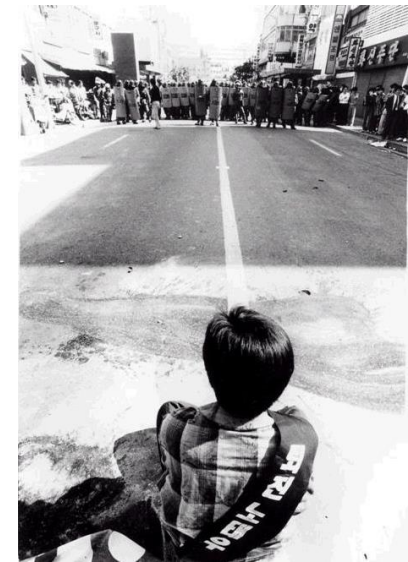
예) 전쟁에서 지상군보다 무인 비행기를 통한 공격을 담당할 군인들이 더 쉽게 살상에 참여, 후유증 적음.

# 언제 복종하는가?

---

저항하는 모델이 없을 때

- 반대자가 존재하면 부당한 명령에 따르지 않음.
- Milgram 실험의 변형
  - 세 명이 함께 교사 역할, 두 명은 명령에 저항
  - 나머지 참가자의 90%가 명령에 저항



# 왜 복종하는가?

---

## 책임 회피

- 책임을 다른 사람 (권위자)에게 떠넘길 수 있을 때 복종 증가
- 특히, 권위자의 영향력이 강할수록 책임 회피 가능성 증가

## 사회 규범

- 명령하는 사람의 권위가 사회적 인정을 받을 때, 복종과 협조가 규범으로 작용

## 단계적 명령

- 체계적으로 명령의 강도를 높여가면서 인지부조화의 감소와 행동의 정당화
- 문 안에 발 들여놓기 현상

“자신의 일을 충실하게 수행하며 어느 특정한 적개심도 가지지 않은 보통 사람들이 끔찍한 파괴자가 될 수 있다”

- 스탠리 밀그램

슬픈 진실은 대부분의 악행은 자기가 선하게 행동할 것인지 악하게 행동할 것인지를 스스로 결정하지 않는 평범한 사람들에 의해 행해진다는 것이다.

- 한나 아렌트

지금에 와서 돌아볼 때, 저는 복종적이고 명령에 따르는 삶이 얼마나 편안한 것인지를 깨닫습니다. 그렇게 사는 것이 생각할 필요를 최소화 시켜주니까요.

- 아돌프 아이히만 (나치 전범)

# 집단행동

---

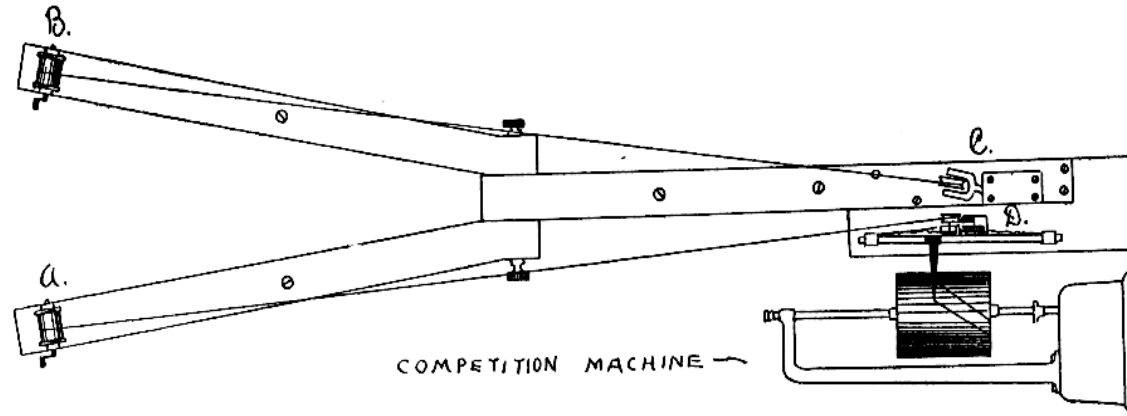
P양은 회사 사정으로 여름 휴가를 길게 받지 못해서 야외 수영장에 가기로 했다. 평소 수영을 좋아하던 P양은 물에서 천천히 수영을 즐기다가 책을 보거나 하면서 여유로운 시간을 보낼 계획이었다.

드디어 휴가날이 돌아왔고, P양은 수영장으로 달려갔다. P양은 파라솔 아래 자리를 잡고, 간식거리와 책 등을 펼쳐놓았다. 친구가 책을 읽는 사이 P양은 수영을 즐기기로 했다. 느린 속도로 천천히 물살을 가르며 배영을 하고 있는데, 갑자기 여러 명의 사람들이 나타나서 전속력으로 옆에서 자유형을 하며 지나갔다. P양은 자신도 모르게 수영의 속도를 점점 늘려 나가다가, 결국에는 자유형으로 바꾸어 빠른 속도로 수영을 해서 그들을 앞질렀다. 그러다 보니 30분도 되지 않아 체력이 바닥나서 더 이상 수영을 할 수 없게 되고 말았다...

P양은 다음 날 아침 극심한 근육통에 시달리며 자신의 행동을 후회했다.

# 집단의 영향

Triplett (1898)의 낚시줄 감기 실험



- 낚시줄 감는 속도: 혼자 < 두 사람

→ **사회촉진 (social facilitation)**

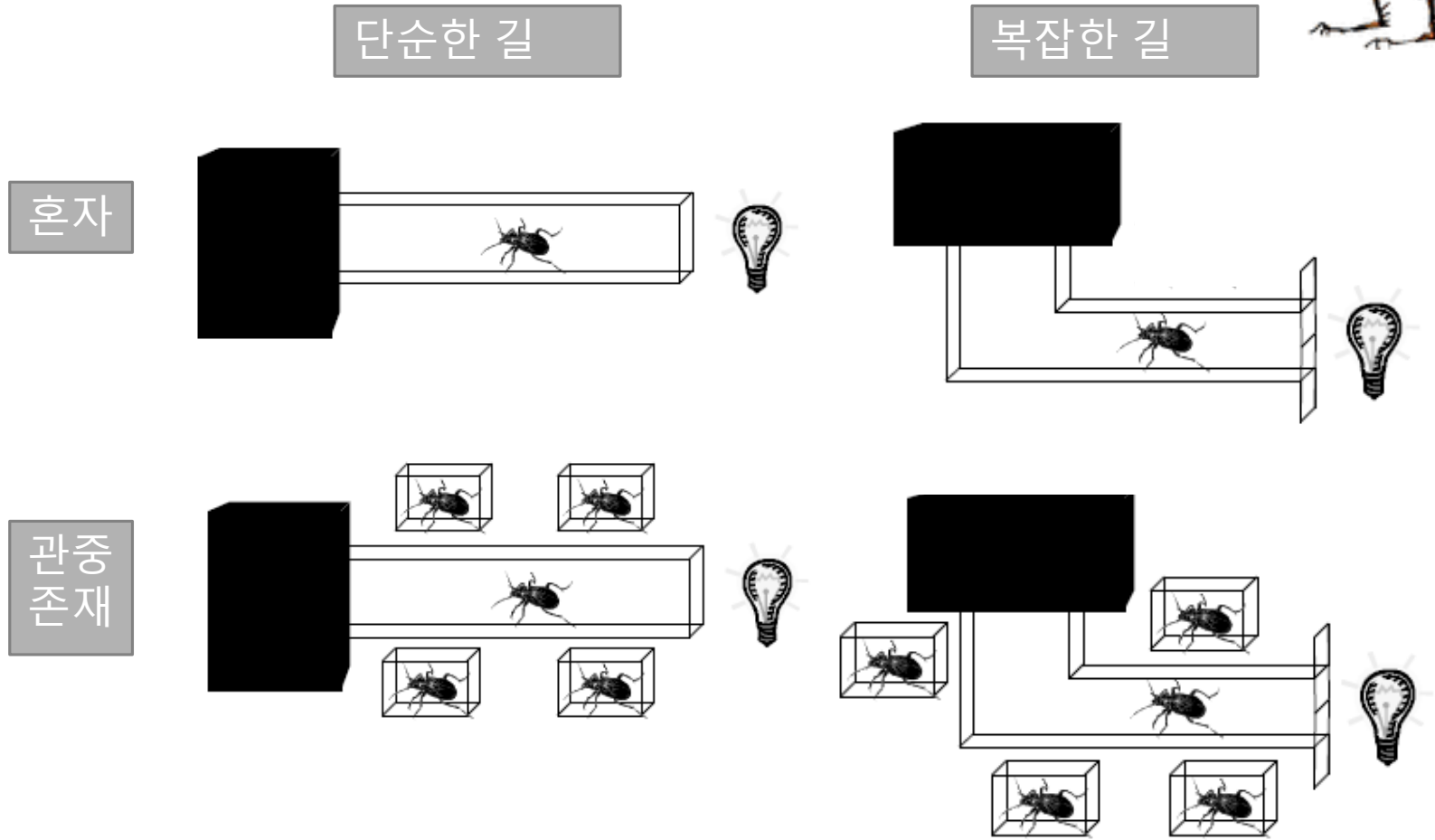
타인이 존재할 때 단순하거나 잘 학습된 과제를 더 잘 수행하는 현상.



# 사회 촉진 Social facilitation

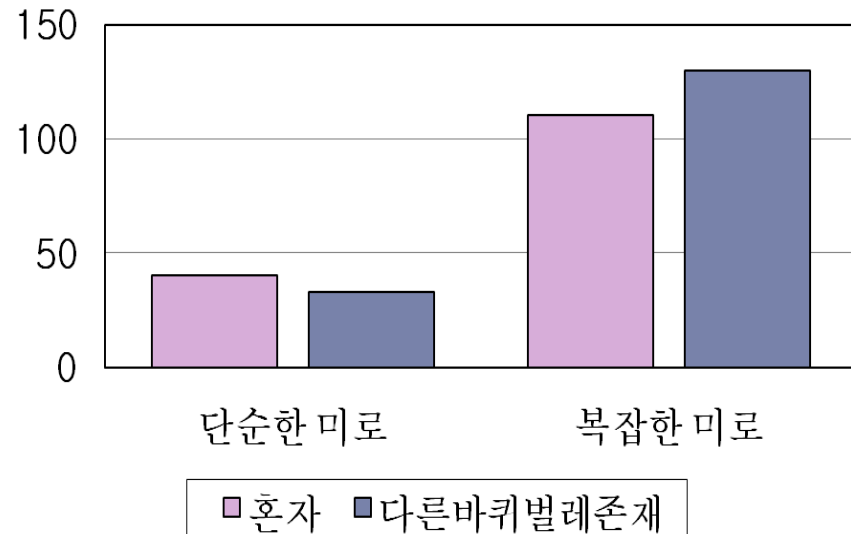
자이언스 (Zajonc, 1963)의  
사회촉진 실험

- 바퀴벌레 달리기 실험.
- 독립변인1: 다른 바퀴의 존재 여부 (혼자/다른 바퀴들)
- 독립변인2: 과제의 난이도 (단순/복잡)
- 종속변인: 바퀴벌레가 목적지에 도달하는 시간



# 사회 촉진 Social facilitation

---



- 쉬운 과제에서는 수행 촉진! → 사회 촉진 (social facilitation)
- 어려운 과제에서는 수행 억제! → 사회 억제 (social inhibition)

# 사회 촉진 Social facilitation

타인의 존재가 우세 반응을 촉진 시킨다.

- 우세 반응: 생득적이거나 잘 학습되어 쉽게 촉진되는 반응.

예) 노련한 선수는 관중 앞에서 더 뛰어난 실력 발휘. 신인은 실수 연발.

예) 포켓볼 현장 실험 (Micheals, Bloommel, Brocato, Linkous, Rowe, 1982)

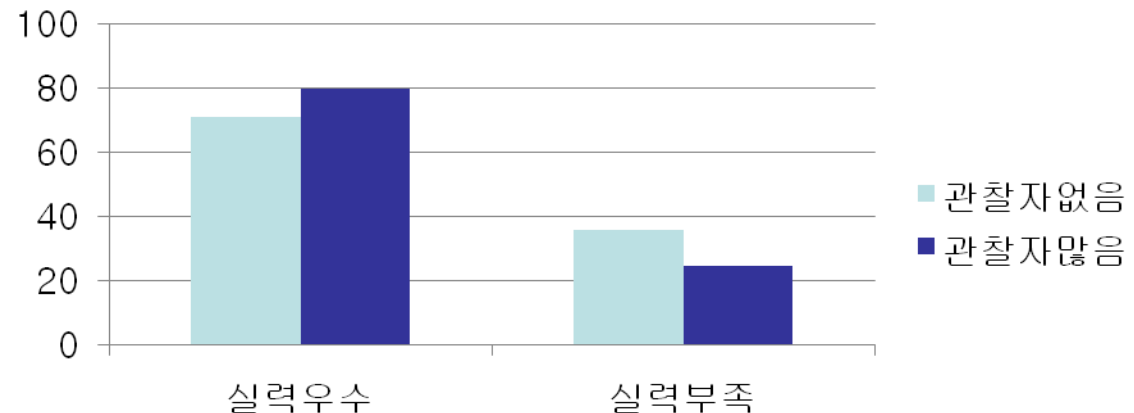
독립변인1: 평소 실력 (우수/부족)

독립변인2: 관찰자 존재 (없음/있음)

종속변인: 공을 맞추는 비율

예) 홈 경기의 이점

예) 웃음 촉진 효과



# 사회 태만 Social loafing

---

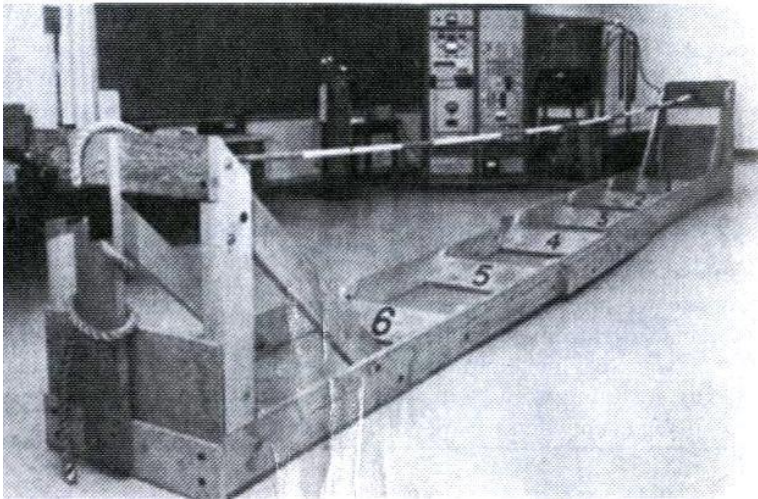
초등학교 운동회에서 줄다리기 시합을 하면서 늘 궁금했던 것이 있다.  
정말로 모든 친구들이 전력을 다해서 줄을 당기고 있는 것일까?



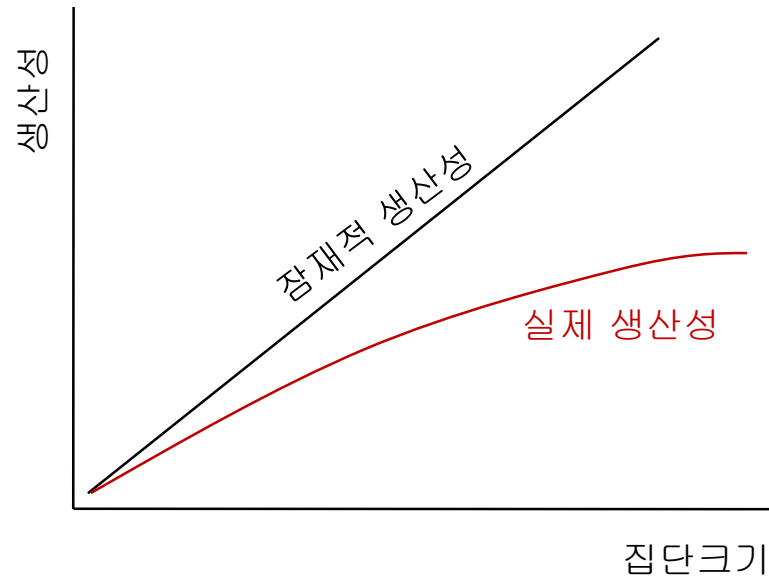
# 사회 태만 Social loafing

가산 과제 수행 시 집단의 실제 수행은 잠재적 수행 수준에 미치지 못함.

- 가산과제의 잠재적 생산성 = 구성원 개인 생산성의 합



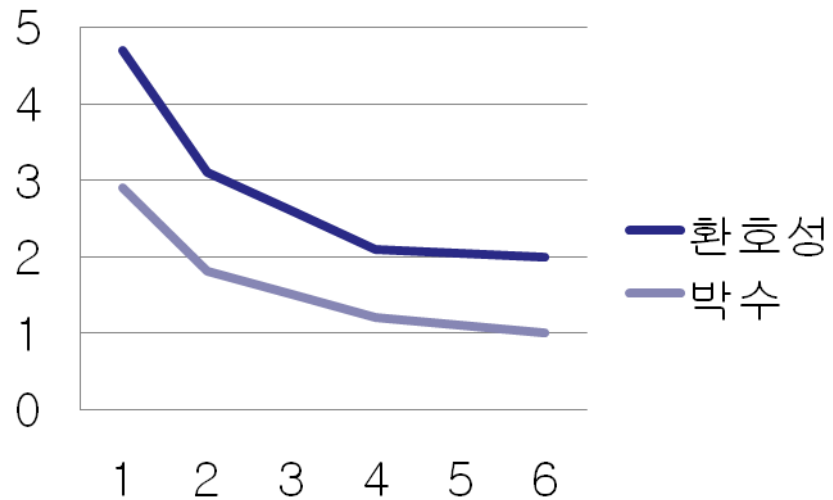
줄을 당기는 힘을 측정하는 기계



# 사회 태만 Social loafing

박수와 환호 실험 (Latane, Williams, Harkins, 1979)

- “할 수 있는 한 최선을 다해서 박수치고 환호성을 질러주세요.”
- 독립변인: 집단의 크기 1~6명
- 종속변인: 박수 소리와 환호성 소리의 크기
- 결과



# 사회 태만 Social loafing

---

집단을 이루어 공동의 목표를 달성하기 위해 힘을 합쳐야할 때 혼자 있을 때보다 적은 노력을 들이는 현상.

## 원인

- 다른 사람들이 개인 수행의 기여도를 알지 못하기 때문에 책임감을 덜 느끼고 동기 감소  
예) 제품 검사 실명제
- 자신의 기여도가 크지 않다고 생각
- 기여도에 관계 없이 똑같은 이득을 누릴 수 있을 때, 무임승차 (free riding) 발생.

# 몰개인화 Deindividuation

---



흥분과 익명성을 조장하는 집단 상황에서 자각과 자기 억제가 상실되는 현상.  
집단 속에서 구별되는 개인으로서의 자기 인식을 상실하고 혼자일 때와 다른 행동을 하게 됨.  
개인 정체성 < 집단(사회) 정체성

# 몰개인화 Deindividuation

---

운동 경기 응원 → 폭도로 변신

불구경하면서 환호성 지르기.

집단 폭력 “죽여라!”

자살하려는 사람보고 “뛰어내려라!!!”

## 몰개인화

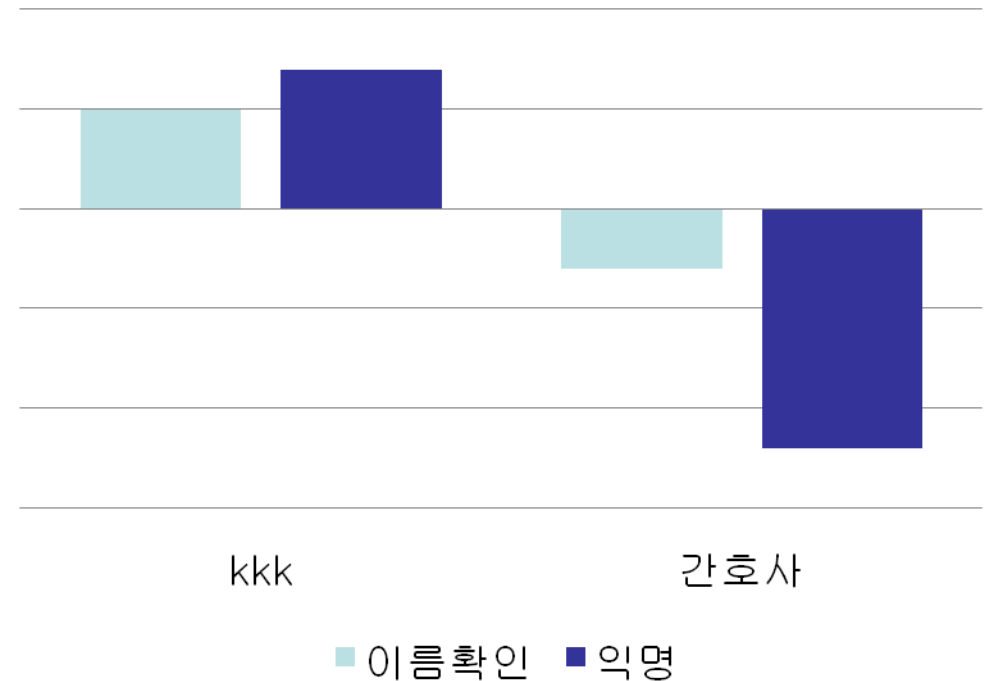
- 집단 속에서 구별되는 개인으로서의 자기 인식을 상실하고 혼자일 때와 다른 행동을 하게 됨.
- 개인 정체성 < 집단(사회) 정체성

# 몰개인화 Deindividuation

유니폼 효과 실험 (Johnson & Downing, 1979)

- 밀그램의 복종실험과 유사한 전기충격 실험 수행.
- 일정한 강도의 전기 충격에서 충격의 세기를 감소 또는 증가.
- 독립변인1: 익명성 (이름표 부착/ 익명보장)
- 독립변인2: 유니폼 종류 (KKK 단원/ 간호사)
- 종속변인: 충격의 강도를 변화시키는 정도

→ 익명 조건일 때, 간호사 복장에서 가장 큰 효과.



# 타인이 존재할 때의 행동

---

현상	사회 맥락	타인 존재의 심리적 효과	행동 효과
사회 촉진	관찰되는 개인	각성의 증가	쉬운 과제에서 더 잘하고, 어려운 과제에서 잘 못하는 것과 같이, 주도적 행동의 증폭
사회 태만	집단 프로젝트	책임감 저하	노력 감소
몰개인화	각성과 익명성을 조장하는 집단 상황	자기자각의 감소	자기억제 저하

# 집단 극화 Group polarisation

---

s군은 제법 뛰어난 글재주를 가지고 있다. 그는 다양한 매체에 글을 기고하면서 먹고 살 수 있을만큼 괜찮은 수준의 수입을 벌어들이고 있다. 그런데 최근 s군에게 좋은 소설 아이디어가 떠올랐다. 이 소설은 지금까지 그가 썼던 글과는 달리 정말로 문학적 가치가 있는 좋은 작품이 될 것만 같다. 만약 s군의 소설이 성공한다면 그는 큰 영향력을 가질 수 있는 작가가 될 것이고, 그의 커리어에 매우 좋은 선택이 될 것이다. 그러나 만약 실패한다면, 아무런 수입 없이 소설을 쓰는 데 몇 달 간 들인 노력이 물거품이 될 것이다.

당신이 s군의 친구라고 생각해보자. 당신은 s군에게 소설을 쓰라고 권하겠는가?

( ) 권하겠다. ( ) 권하지 않겠다.

s군의 소설이 성공할 확률이 최소한 어느 정도 되어야 소설을 쓰라고 권하겠는가?

# 집단 극화 Group polarization

---

## 모험 이행 (risky shift)

- 집단 의사 결정 시 개인 의사결정보다 더 위험한(모험적) 결정을 내리는 현상.

## 보수 이행 (conservative shift)

- 집단 의사결정이 개인 의사결정보다 더 안정적 결정을 내리는 현상

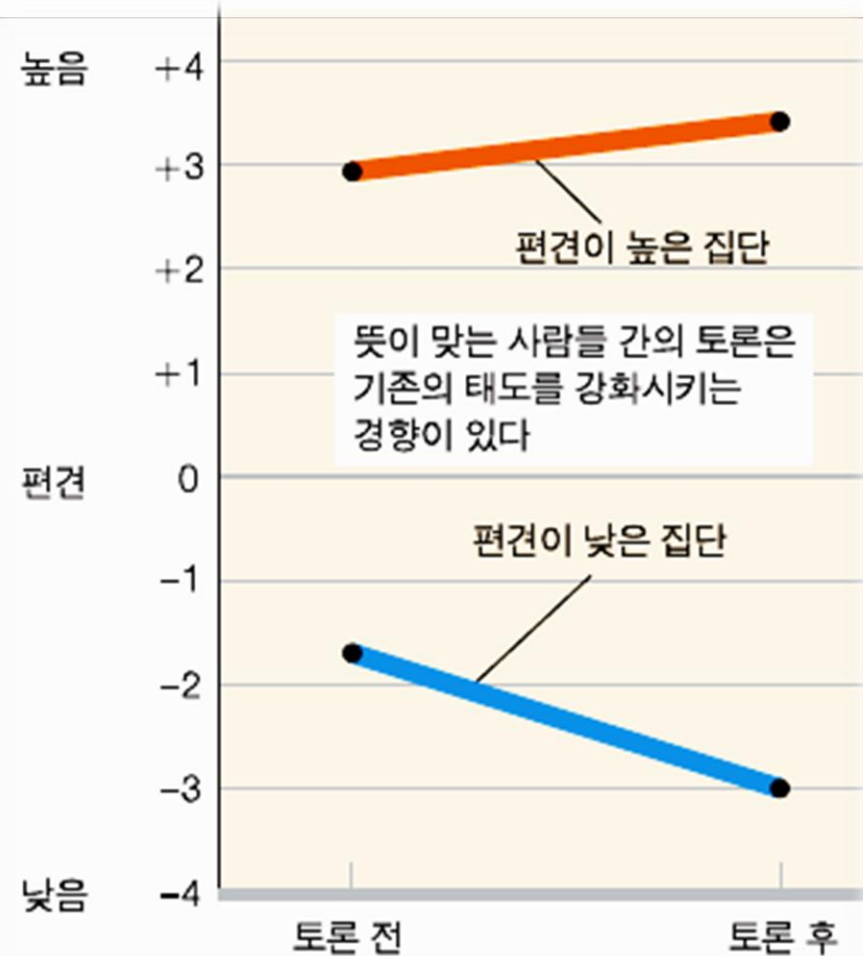
## 집단 극화 (group polarization)

- 집단 의사결정에서 각 집단원의 입장이 합치되는 방향으로 더 극단으로 이행하는 현상.
- 유사한 생각을 가지고 있는 사람들 간의 집단 토의는 구성원들이 본래 공유하고 있던 신념과 태도를 강화함.
- 집단의 주도적 성향이 강화됨.

# 집단 극화 Group polarization

집단 극화 연구의 예 (Myers & Bishop, 1970)

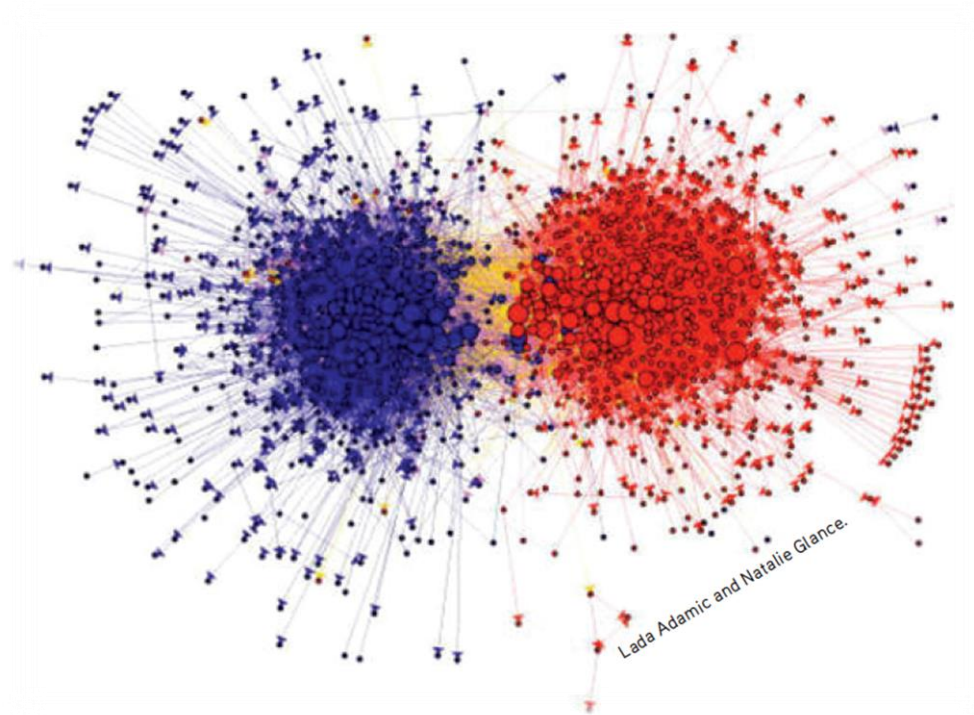
- 고등학생 대상 인종에 대한 편견을 주제로 집단 토론
- 편견이 낮은 집단 vs. 편견이 높은 집단
- 집단 토론 이후 기존의 입장이 더 강화됨.



# 집단 극화 Group polarization

인터넷에서 일어나는 집단 극화 현상

- 정치적 견해를 공유하는 블로그들끼리 밀접하게 연결되어있음.
- 유사한 성향의 사람들이 의견을 공유하며 기존의 생각을 급속도로 강화(Lazar 등, 2009).



# 집단 사고 (Groupthink)

---

집단 안에서 의사결정을 할 때 다른 집단원들과의 조화를 추구하고자 하는 욕구가 대안들에 대한 현실적인 평가를 방해하여 역기능적 사고 양식을 초래하는 현상.

예) 미국 피그만 침공 사건 (1961)

- 미국 케네디 대통령과 그 참모들
- 카스트로의 쿠바 공산정권 붕괴 전략
- 쿠바 난민 1400여 명을 CIA에서 비밀 훈련 뒤 쿠바 정부 제압 작전.
- 작전의 대 실패 → 국제 사회의 비난과 소련과의 냉전 악화

일종의 병리적 의사 결정 현상

응집력이 높은 집단에서 만장일치를 추구하는 경향이 팽배

다양한 대안에 대한 현실적 평가를 거부

# 집단 사고 (Groupthink)

---



# 집단 사고 (Groupthink)

---

## 상황조건

1. 높은 집단 응집성
2. 외부 의견으로부터의 단절
3. 권위적(지시적) 리더
4. 대안을 평가하는 체계적 절차의 부재
5. 외부 위협의 존재

예) 1995년 7월 삼풍 백화점 붕괴 사고

회의 구성원: 회장의 친인척

건물 보수 담당자의 의견 전달 안됨

백화점 보수 시기와 방법만을 논의

상황이 매우 긴박

# 집단 사고 (Groupthink)

---

## 집단 사고의 징후들

1. 무취약성의 착각
  - “잘못될 리 없어!”
2. 도덕성에 대한 맹신
  - “우리가 내린 결정은 항상 옳아!”
  - 예) 케네디 피그만 침공 결정
  - “우리는 민주주의 수호를 위한 싸움을 하는 것이니까 쿠바 같은 작은 나라쯤 없어져도 괜찮아. 쿠바 난민 몇 명쯤 희생되어도 괜찮아.”
3. 집단의 결정을 합리화
  - 반대 의견 무시.
  - 결정 내리기까지 걸리는 시간 < 합리화 근거를 찾는 시간

# 집단 사고 (Groupthink)

---

4. 외집단에 대한 고정관념
  - 상대방에 대한 부정적 고정관념.
  - 예) 케네디 피그만 침공
    - “카스트로의 군대는 오합지졸이야. 우리편과 상대도 안 될걸.”
5. 반대자에 대한 동조 압력
  - 반대 의견을 내는 집단 원에게 전체 의견에 동조하도록 압력을 가함.
  - 예) 월남전 공격 중단을 요청하는 참모에게
    - “미스터 폭격중지~ 그 이야기는 이제 좀 그만하게.”
6. 자기 검열
  - 집단원 스스로가 반대 의견이 있어도 발설하지 않음.
  - 예) 삼풍백화점 회의에서 건물 보수 담당자
    - “붕괴 위험을 이야기하면 회장님께서 걱정하실 거야....”

# 집단 사고 (Groupthink)

---

7. 만장일치의 착각
  - 동조 압력 + 자기 검열 → 반대 의견 없음 → 다원적 무지 작용  
“ 만장일치를 이루었군!”
  
8. 반대정보 차단 요원(mindguard)의 존재
  - 리더 또는 집단 전체의 의견에 반하는 정보를 사전에 차단하여 구성원의 심정이 상하지 않도록 함.

# 집단 사고 (Groupthink)

---

## 집단 사고의 결과

1. 대안적 방책의 검토 실패
2. 집단의 목표에 대한 불완전한 검토
3. 선택된 안의 위험성 검토 부족
4. 불충분한 정보 탐색
5. 손쉬운 정보만을 선택적으로 처리
6. 실패 대책 수립 실패

→ 열악한 의사결정으로 잘못된 결론에 도달!

# 집단 사고 (Groupthink)

---

## 예방하는 방법

1. 구성원들에게 모든 제안에 대한 반론과 의문을 제기하도록 권장 (열린 토론).
2. 리더 자신의 선호를 표명하지 않는다 (다양한 의견을 기꺼이 수용).
3. 외부 전문가 초청 (전문가의 비판 청취).
4. 집단을 여러 개의 하위집단으로 나누어 각각 토론.
5. “비판자 (devil’s advocate)”의 역할 지명.
6. 일정한 시간 간격을 두고 회의를 반복해서 실시.

# 개인의 위력

로사 파크스는 앨라배마 주 몽고메리에서 백인 승객에게 자리를 양보하라는 운전사의 지시를 거부하여 경찰에 체포되었다. 이 사건으로 인종 분리에 저항하는 대규모 시민 운동이 촉발되었다.



마하트마 간디는 비폭력 저항과 단식을 통해 인도의 독립 운동을 이끌었다.



# 개인의 위력

개인의 위력과 상황의 위력은 상호작용 함.

일관적인 태도를 피력하는 소수는 다수에게 영향을 미칠 수 있음.

## 소수자 영향력 (minority influence)

- 다수를 움직이는 소수의 위력.
- 집단 내 소수의 일관성 있는 태도와 이례적 판단의 표명이 다수의 마음을 움직일 수 있음.
- 영향력이 가시적이지 않더라도 다수가 자신의 견해를 재고하도록 설득할 수 있음.

