

## 한국사회에서의 대인관계속의 신뢰와 불신의 기반으로서의 마음에 대한 문화심리학적 접근\*

최 상 진<sup>†</sup>      김 의 철      김 기 범  
중앙대학교 심리학과

본 고에서는 기존의 사회심리학에서의 신뢰 연구가 행동 중심의 접근이었고, 합리적이고 산술적인 모형으로 접근해왔음을 지적하고, 대인관계속에서 상호간의 신뢰 형성은 상대방의 마음에 기반을 둔 신뢰임을 주장하고자 했다. 신뢰에 대한 연구가 미개발 상태에 있는 한국의 경우, 신뢰를 논해야 하는 경우를 당해서 불가피하게 서구의 신뢰모형에 의존하지 않으면 안되는 것이 지금까지의 현실이었다. 이러한 상황에서 한국 문화권에서의 신뢰 연구는 유교문화권 국가에서는 물론 서구에서 이루어진 신뢰연구를 문화 비교심리학적 차원에서 조망하고 검토해 볼 수 있는 하나의 비교자료가 될 수 있으리라고 믿는다.

주요어 : 신뢰, 불신, 배신, 대인관계, 마음

---

\* 본 논문은 2002년 7월 인도네시아에서 열린 세계비교문화심리학에서 제 1 저자가 기조강연한 내용을 번역하여 재정리한 것임.

† 교신저자 : 최상진, (156-756) 서울시 동작구 흑석동 221, 중앙대학교 심리학과, E-mail : choi@chungang.edu

신뢰의 개념은 본래부터 일상생활용어이다. 따라서 신뢰라는 말은 누구에게나 통용되는 개념이며 일상의 삶속에 구체적이며 실물적인 신뢰 현상과 신뢰의 준거를 가진 역사·문화·심리적 개념체이다. 즉, 학문적이 아닌 일상어(vernacular)로서의 신뢰는 일반인들에게 자명한 현상을 갖는 개념으로 혼란 없이 원만하게 통용되고 있다. 그러나, 아이러니컬하게도 신뢰를 학문적으로 연구하는 학자 사회에서 신뢰라는 말은 즉 신뢰가 무엇을 뜻하고 지칭하는 개념인가에 대한 개념 규정 및 그 현상의 범주적 구획과 관련하여 학자들간에 의견 불일치가 크다(김명언, 이영석, 2000; Bhattacharya, Devinney, & Pillutla, 1998; Hardin, 2002; Lewicki, McAllister, & Bies, 1998 참조).

따라서 신뢰의 인접개념인 믿음직함(reliability), 안정성(stability), 일관성(consistency) 그리고 기대(expectancy), 예측가능성(predictability) 등의 개념들과 신뢰가 어떤 점에서 공통성을 가지며 또한 어떤 점에서 차별화 되는가에 대한 설명이 제대로 제시되지 않은 상태에서 신뢰의 개념을 현재 사용해 오고 있는 것이 현실이다. 이처럼 연구자들이 자신들이 연구하는 개념이 무엇을 뜻하며 지칭하는 현상인가에 대한 명확하고 구획정리적이며 응집력(coherence)을 갖는 개념화가 미흡하게 이루어진 상황에서 그 개념에 대한 연구가 이루어질 때, 서로 다른 성격의 신뢰현상이나 신뢰인접현상을 연구하는 데서 오는 연구대상 혼돈의 문제가 발생한다. 즉 서로 다른 현상을 연구하고 이를 똑같은 신뢰현상이라고 착각해서 연구결과를 비교하고 해석하는 우를 범하게 된다.

이와 같은 신뢰의 개념에 대한 연구자간의 불일치나 신뢰에 대한 개념화에 있어서의 불명확성 및 불명료성에서 수반된 문제점들을 치유하

기 위한 한 가지 방법은 그 개념이나 말이 태어난 고향으로 다시 돌아가 그 개념의 원형을 다시 확인해보는 일이다. 즉 일반인의 일상적 삶속에서 신뢰라는 말이 무엇을 뜻하며 또한 지칭하고, 어떤 상황적 맥락에서 그 말을 사용하며, 그 말이 일상 생활에서 어떤 기능을 하는가를 문화심리적 차원에서 분석하는 일이다.

그러나 현재 신뢰에 대한 심리학계에서의 연구를 일별해 보면 일상생활속의 신뢰와 신뢰의 말 또는 개념에 대한 연구가 거의 이루어지지 않은 상황에서 곧바로 신뢰의 심리학적 개념화와 이에 대한 실험 연구를 서두르고 있다는 인상을 갖게 된다. 이 과정에서 나타나는 두 가지의 문제점들을 지적할 수 있다. 하나는 일반인의 일상의 삶속에서 사용하는 바대로의 신뢰의 개념과 연구자들이 개념화한 신뢰의 개념간에 질적인 차이가 있음을 발견할 수 있다는 점이다. 다른 하나는 신뢰라는 말의 의미와 기능은 물론 이와 관련된 일반인의 인식론 및 해석체계가 그 말이 사용되는 사회의 역사, 문화적 맥락속에서 구성된다는 점을 연구의 과정이나 이론 속에 반영하지 못하고 있다는 문제점이다.

신뢰라는 말이 사용되는 맥락속에서 신뢰가 생기거나 없어지는 근거가 무엇인가를 보면, 신뢰의 근거는 ‘마음’임을 알 수 있다. 「갑」이 「을」을 신뢰하여 갑이 을에게 자신의 비밀을 말해준다고 할 때, 여기서 갑이 신뢰하는 것은 을의 행동이 아닌 마음인 것이다. 왜냐하면 마음 및 행동에 대한 일반인들의 심리 이론에서 보면, 행동은 스스로 나오는 것이 아니라 ‘마음이 있어서 행동이 나온다’라는 믿음 및 해석체계를 갖고 있기 때문이다(김기범, 최상진, 2002; 최상진, 한규석, 김기범, 2000, 2001, 2002; Kashima, McKintyre, & Clifford, 1998; Lillard, 1998; Wellman, 1990; Wertsch, 1998). 뿐만 아니라, 마음이 있다고 해서

반드시 그 마음이 행동으로 나타나는 것은 아니라는 것도 일반인들은 알고 또한 믿고 있다. 즉 마음이 있어도 행동은 없을 수 있으며, 또한 마음에 없는 행동도 일어날 수 있다는 것을 일반인들은 알고 있다. 이것이 바로 일반인의 신뢰 관련 인식론이라고 말할 때, 신뢰에 대한 연구의 일반적 관행에서 발견할 수 있는 것처럼, 신뢰의 마음은 건너뛰거나 놓친 상태에서 등한시 한 채 신뢰의 행동만을 연구한다는 것은 신뢰라는 개념의 성립 근거를 무시한 채 ‘신뢰처럼 보이는 현상의 연구’에 몰두하는 격으로 비유될 수 있다.

신뢰의 연구에서 이처럼 마음을 건너뛴 행동 연구는 신뢰에 대한 연구라기 보다는 행동 예측성, 행동 일관성, 또는 행동 기대 확신 등에 대한 연구에 오히려 가깝다고 볼 수 있다(Rousseau, Sitkin, Burt, & Camerer, 1998). 지금까지 신뢰에 대한 서구의 관점을 일별해 보면 다음과 같다.

#### 서구 심리학에서의 신뢰

서구 심리학에서 신뢰 개념화에 있어서 연구자나 분야에 따른 다양성은 많은 학자들을 혼란스럽게 만들었다(Bigley & Pearce, 1998; Kramer, 1999; Rousseau et. al, 1998). 서구 문화권에서의 신뢰 연구는 심리적 상태로서의 신뢰와 선택행동으로서의 신뢰로 구분해 볼 수 있다(Kramer, 1999). 심리적 상태로서의 신뢰는 인지적 과정에 초점을 맞춘 것으로, 신뢰를 대인관계속에서 타인들의 동기, 의도와 행위에 대한 개인들의 불확실성으로부터 야기되는 지각된 취약성 혹은 위험성으로 규정하고 있다. 대부분의 신뢰연구에서 공통적으로 지적하고 있는 심리적 상태로서의 신뢰 개념이 바로 개인의 취약성에 관한 것이다(Bigley & Pearce, 1998). 두 번째는 개인이 관여하

는 사람들이나 사회 체계에 대한 일반적인 태도나 기대로서의 신뢰이다. 물론 이러한 두 가지 인지적 과정에 정서적인 요소나 동기적 요소를 부가하여 다차원적으로 신뢰를 파악하기도 한다.

다음은 행동에 초점을 맞춘 접근으로 여러 가지 신뢰 딜레마 상황에서 개인의 선택행동으로 신뢰를 정의하고 있는데, 이는 관찰 가능한 행동에 초점을 맞춘 것으로 인간을 합리적인 존재로 전제하고 계산적이고 산술적인 선택 행동은 선택자의 이익을 최대화할 수 있는 방향으로 일관성있게 이루어지고 있다고 보고 있다(김명언, 이영석, 2000; Kramer, 1999; Lewicki, McAllister, & Bies, 1998). 그러나 이러한 관점은 인간의 합리적 능력을 과장하고 있고, 정서적 요인이나 사회문화적 요인을 간과하고 있다는 비판을 받고 있다.

또한 신뢰의 기반에 관한 연구들은 신뢰를 형성하게 되는 선행적 조건들에 관심을 두고 이를 밝히고자 한 연구들로, 성격적 변인으로서의 신뢰, 인지 범주에 근거한 신뢰와 제도에 근거한 신뢰 등이 있다. 먼저 성격적 변인으로서의 신뢰에 관한 연구는 사람들의 인간 본성에 대한 신념에 관한 것으로, 본질적으로 개인들은 다른 사람들을 믿으려는 성향에서 차이가 있다고 본다(Rotter, 1980).

두 번째로 인지 범주에 근거한 신뢰는 사회 지각 및 추론 차원에서 범주화 된 내집단이나 멤버십에 근거하여 신뢰가 형성된다고 보는 것으로, 내집단 구성원들을 솔직하고, 협력적이며 신뢰할 만한 사람들로 지각한 결과로 형성되는 신뢰 개념에 초점을 맞추고 있다. 마지막으로 제도적 신뢰는 사회나 조직 구성원들이 외현적으로나 암묵적으로 공유하고 있는 이해방식에 초점을 맞춘 것으로, 사회문화적 접근이라고 할 수 있다(Hagen & Choe, 1998; Kramer, 1999). 예를 들

면, 일본 문화에서는 조직간의 계약관계에서 서로 배신하거나 불신할 수 있는 요소를 사전에 방지하기 위해 제도적으로 장치를 마련하고 있고, 문화적으로는 배신자에게 오명을 씌워 다시는 그 사회나 조직에 발을 붙일 수 없게 함으로써 배신 행위를 하지 못한다고 한다(Hagen & Choe, 1998).

그러나, 다차원적 개념으로서의 신뢰에 대한 접근이나 문화를 포함한 사회환경적 영향 요인들에 대한 연구의 필요성에 대한 자각은 최근에 나타났다(김명언, 이영석, 2000; Kramer, 1999; Whitener, Brodt, Korsgaard, & Werner, 1998)고 볼 수 있다. 신뢰현상에 대한 인지적 접근은 필요하지만 충분한 이해를 제공해주지는 못하고 있어, 문화적 의미, 정서적 반응 및 사회적 관계 측면을 고려해야만 한다(Fine & Holyfield, 1996, Kramer, 1999에서 재인용).

또한 합리적 존재로서의 인간의 계산적인 선택 행동에 초점을 맞춘 연구들은 신뢰 형성이나 결정에 있어서 정서적 영향이나 사회적 영향을 고려해야 한다고 비판을 받고 있고, 신뢰 관련 선택 행동의 사회적, 정서적 토대를 체계적으로 통합하는 방향으로 나아가야 한다는 신뢰에 관한 관계 모형 연구들이 등장하고 있다(Kramer, 1999).

요약하면, 기존의 신뢰 연구에서 이처럼 마음을 건너뛰는 데서 파생되는 문제점은 collectivity를 지향한 신뢰의 본질과는 관계없이 개인의 이익 추구를 정전적인(canonical) 명제로 수용하는 서구의 개인주의적 심리이론, 예컨대 교환이론, 강화이론, 게임이론 등으로 신뢰를 설명하는 과오를 범할 수 있다.

이러한 관점은 문화에 따라 신뢰의 의미, 중요성, 생성 배경 및 과정과 그 사회적 기능이 다를 수 있다는 점과 관련된다. 지금까지의 신뢰에 대

한 연구에서 암묵적으로 공유된 전제는 신뢰를 보편적인 현상이며 개념인 것으로 보고, 보편타당한(generic) 개념화와 이론화를 시도해 왔다는 점을 들 수 있다. 그러나 비록 영어의 '신뢰(trust)'에 해당되는 자국 개념들(indigenous concept)을 모든 언어문화권에서 가지고 있다고 하더라도, 신뢰의 심리사회적 성격과 구성 방식을 문화심리학적 관점에서 분석해 보면 문화에 따라 질적인 차이가 있음을 발견할 수 있다.

#### 한국문화에서의 신뢰

신뢰에 해당되는 한국말의 '신뢰(信賴)'가 한국 문화권에서 사용되는 형태를 보면 다음과 같은 차이점을 찾아볼 수 있다. 한국말의 신뢰는 가족, 아주 가까운 친구 관계, 함께 운명을 같이하는 집단과 같은 '특수한 밀착 관계'에 있는 사람들 사이에 '서로 믿고 편하게 의지할 수 있는 마음의 연대와 일체감'을 뜻하는 것으로 사용된다. 따라서 단순한 지인관계나 모르는 사람과의 사회적 관계 또는 공적 상황에서의 인간관계 맥락에서 상호간에 신뢰를 기대하거나 신뢰의 인간 관계를 형성했다고 말하는 것은 적합치 않다.

그러나 서구의 신뢰 개념은 친밀 인간관계에서부터 일반적 대인관계나 사회 공적 관계에 이르기까지 폭넓게 적용될 수 있는 개념이란 점에서 한국인의 신뢰개념과는 구분된다. 또한 한국의 신뢰 관계에서는 서구의 신뢰가 뜻하는 '믿음' 또는 '믿음직함'의 심리상태를 넘어서, 서로가 상대방에게 조건없이 의지할 만한 관계로까지 발전했다는 것을 전제하고 있다는 점에서 서구의 신뢰와 차이가 난다. 신뢰가 형성되는 과정을 보면, 서구의 경우 행동에 있어서의 경우바름과 예측가능성을 기반으로 해 신뢰가 형성된다고 믿는다. 그리고 이러한 신뢰의 바탕위에서 친밀

인간관계가 발전한다. 그러나 한국의 경우를 보면, 친밀 인간관계가 일단 형성된 연후에 관여된 사람들간에 신뢰관계가 이루어진다고 믿는다.

따라서 한국인의 신뢰형성에서는 경우바름이나 예측성보다는 상대와의 특별한 관계형성이라는 관점이 고려되어야 한다. 즉 상대에 대해 특별한 배려와 자비를 베풀음으로써, 우선 한국적 특수-친밀 인간관계(우리성·정관계)를 구성하는 것으로써 신뢰는 자동적으로 수반되는 것으로 믿는다(김기범, 김미희, 최상진, 2002; 최상진, 2000). 그러나 서구인의 경우 서로 상대의 행동에 대한 객관적인 평가와 검증(verification)을 통해 신뢰여부를 판단하는 절차를 밟는 것이 규범시된다. 반면, 한국인의 경우는 일단 특수-친밀관계가 형성되면 신뢰는 자동적으로 형성된 것으로 가정한다. 한국사람들이 자주 쓰는 속담으로, 아는 막대기에 눈썰렸다, “믿는 도끼에 발등 찍힌다”라는 말이 있다. 이러한 속담이 한국인들에게 보편적으로 공감을 받는 데는 행위에 대한 검증 없이 관계를 통해 신뢰를 가정하는 데서 실패 가능성이 커지며, 이러한 상황에서 이와 같은 속담들이 생겨난 것이라고 해석해 볼 수 있다.

지금까지 앞에서 서구의 신뢰연구에 있어서의 문제점과 더불어, 서구의 신뢰와 한국의 신뢰간의 차이에 대해 본 연구의 기초 마련하기 위한 문제제기의 차원에서 간략히 논하였다. 이 과정에서 신뢰와 관련해 거론된 서구와 한국의 차이가 실재하는 차이인지, 아니면 연구자들이 구성한 서구의 신뢰와 연구자들이 구상한 한국인의 신뢰간의 차이인지에 대해 분명한 선그음이 없는 상태에서 그저 실재의 차이인 것처럼 연구자들은 비교를 전개해 왔다고 볼 수 있다. 이 문제와 관련하여 본 연구자들의 기본적 입장은 이러한 혼돈을 명쾌하게 제거할 방법은 없다고 믿는다. 그러나 다른 한편 연구자들이 본 신뢰와 실

재의 신뢰는 다를 수 있다는 가능성은 항상 열려두어야 한다고 믿는다. 서구의 신뢰 연구에 대해 연구자들이 문제점을 지적할 수 있었던 것은 실재의 서구의 신뢰가 어떤 것인가를 알아서 이루어진 것이라기 보다 연구에서 다루어진 바대로의 신뢰를 서구의 신뢰로 믿고 이루어진 것이다.

따라서 본 연구에서는 신뢰 개념에 대한 재정립의 필요성을 인식하고 한국 문화에서 대인관계 신뢰의 문화심리학적 특성을 논의해보고자 한다. 본 논문을 구성한 목적과 방향은 다음과 같다. 중국, 일본을 포함한 유교문화권의 한 축을 이루고 있는 한국의 신뢰에 대한 문화심리학적 개념화를 통해 일본과 중국의 신뢰는 물론 서구의 신뢰와 비교해 볼 수 있는 하나의 반조적 비교틀을 제시해 보는데 목적이 있다. 불행하게도 신뢰에 대한 연구가 미개발 상태에 있었던 한국의 경우, 신뢰를 논해야 하는 경우를 당해서 불가피하게 서구의 신뢰모형에 의존하지 않으면 안되는 것이 지금까지의 현실이었다. 특히 일본의 경우 신뢰에 대한 심리학적 프로파일링에서 Yamagishi 교수에 의해 심도있는 체계화가 이루어졌다(Yamagishi, 1998; Yamagishi & Yamagishi, 1994). 이러한 상황에서 한국 문화권에서의 신뢰 연구는 이들 유교문화권 국가에서는 물론 서구에서 이루어진 자신들의 신뢰연구를 문화 비교심리학적 차원에서 조망하고 검토해 볼 수 있는 하나의 비교자료가 될 수 있으리라고 믿는다.

### 신뢰관계에 있어서의 변심과 배신의 심리학

근래에 신뢰의 문제가 국내외적으로 중요한 관심사안으로 등장하게 된 배경을 보면, 신뢰가 국가, 사회, 조직 차원에서의 생산성 문제와 관

련해 중요한 기여 또는 저해 기능을 할 수 있다는 인식에서 비롯되었다고 볼 수 있다. 이러한 생각은 Fukuyama의 저서 「Trust: The social virtues and the creation of prosperity」(1995)에 의해 세계적인 공감대를 형성하게 되었다. 우리 사회에서는 1997년의 IMF 사태의 발생과 더불어 한국을 비롯한 유교문화권의 정실주의가 사회적 신뢰를 무너뜨린다는 서구 지식인의 비판에 편승하여 신뢰의 문제가 유행병처럼 갑자기 우리의 지식 사회에서의 관심사로 등장하게 되었다. 집단 또는 사회의 구성원간에 신뢰가 형성될 때 사람들이 화합하고 생산성이 향상되며 살기 좋은 세상이 된다는 것은 동양에서 공자나 맹자와 같은 유학자들에 의해 이미 2000여 년 전에 학문으로 구성된 바 있다. 이들은 이러한 이론을 수신에서 시작하여 제가 및 치국에 적용하여 평화로운 세상을 건설할 것을 주창하였다.

유학이 추구하는 궁극적 목표는 이기심을 극복하고 사람들이 조화로운 관계 속에서 평화롭게 함께 사는 사회와 국가를 실현하는데 있다. 여기서 사람들이 조화로운 관계를 형성하려면 타인의 신뢰를 얻는 일이 필수적이며 그러기 위해서는 타인의 관심과 이익을 자기 자신의 것처럼 보호하고 존중해야 한다고 유학에서는 가르치고 있다(금장태, 1998; 김의철, 2000; 이승환, 1998; 조근호, 1998; Choi & Yu, 2002). 즉 자신의 이기심을 극복할 때 상대방부터 신뢰를 얻게 된다는 점에서 유학의 이론은 곧 신뢰 획득의 이론이라고도 볼 수 있다. 그러나 이미 유학자들의 생각과 저술에서 드러나고 있는 바와 같이 자신의 이기심을 초월한다는 것은 거의 완벽하게 불가능할 정도로 어려운 일이다. 심리학에서도 이러한 생각은 철저히 받아들이고 있는 것이 사실이다. 따라서 신뢰가 성공하기 위해서는 서로가 서로를 위하는 마음이 상호적으로 교환되어

야 하고 동시에 행동으로 상호 실천되어야 한다. 이러한 상호작용이 반복되는 과정에서 이기가 이타로 귀결된다는 논리적 연계고리가 개인의 경험 및 의식수준에서 형성될 때 신뢰 형성 행동이 반복될 가능성이 커지게 된다고 볼 수 있다.

그러나 현실의 생활 장면에서는 이론적으로 맞으며 실질적으로 바람직한 이러한 행동의 상호교환이 관여된 쌍방간에 어느 쪽으로도 기울지 않는 형평의 기준에 맞게 일어나는 일은 쉬운 일이 아니다. 실생활의 장면에서 관여된 당사자들이 갖게 되는 주관적 경험의 형태는 자신이 상대방에게 준 혜택 및 이익에 비교해 상대가 자신에게 돌려 준 혜택과 이익이 적다고 느끼는 것이 일반적이다. 따라서 신뢰관계가 가정되거나 기대되는 대인 상호작용 속에서 관여된 당사자들은 자신이 받을 혜택과 이익 측면보다는 자신이 방어할 피해와 불이익에 대해 더욱 민감해지고, 그 결과 상대가 신뢰할 수 있는 사람인가 아니면 신뢰할 수 없는 사람인가를 판단하는데 대한 관심이 높아지게 된다고 볼 수 있다.

자신이 보여준 신뢰 행동에 대해 상대가 이에 상응하는 신뢰 행동을 돌려주지 못하게 되는 경우는 크게 두 가지로 구분해 볼 수 있다. 하나는 돌려줄 마음이 없어서가 아니라 상황이나 여건이 갖추어지지 못하거나 나빠져서 상대방에게 신뢰를 지키지 못하는 행동을 할 수밖에 없는 경우이다. 이런 상황을 잘 나타내 주는 한국의 속담으로 '사람이 거짓말하나 말이 거짓말하지'라는 말이 있다. 이 속담이 뜻하는 것은 다음과 같다. 마음으로는 신뢰돌려주기에 상응하는 행위를 하고 싶으나 여건이 못 갖추어져 하는 수 없이 말로 핑계를 꾸며 변명함으로써 상대의 실망을 덜고 자신의 상대에 대한 신뢰가 변치 않았음을 나타내 보이는 것을 비유한 속담이 바로 이 속

답이다(최상진, 2000). 이 경우 비록 핑계 대는 당사자가 거짓 변명을 하고 있다는 것을 상대가 알고 있더라도, 변명 당사자가 상대에 대해서 갖는 신뢰의 마음만은 변치 않았다는 것을 알 수 있으며, 따라서 변명 당사자에 대한 신뢰 회수 행동이나 마음은 일어나지 않거나 약하게 일어날 수밖에 없다.

상대가 자신에게 신뢰 행동을 돌려주지 못하게 되는 또 하나의 상황은 상대의 자신에 대한 마음이 변해서(變心) 그런 행동을 하게 되는 경우이다. 여기서 변심의 동기는 다양할 수 있다. 그 동기가 구체적으로 드러나지 않는 상황에서 사람들이 추정하게 되는 가장 일반적인 성격의 동기는 상대가 자신을 이익이 되는 사람으로 여기지 않거나, 자기보다 더 이익이 되는 다른 사람이 있어 그를 택하기 위해 자신을 버리게 되었다는 형태의 이기성 동기이다. 이처럼 상대방의 변심 배경에 이기적 동기가 개입되었다고 판단했을 때 상대방은 이기적인 사람, 기회주의적인 사람, 변신자 또는 배신자라는 인간판단이 이루어지게 되기 쉽다. 여기서 가장 부정적인 평가의 의미를 갖는 배신자라는 낙인을 찍게 되는 배경에는 단순히 상대가 이기적이거나 기회주의적인 행동을 하는데서 오는 대상인물 중심적 부정적인 판단을 넘어서는 심리가 개입된다. 배신자란 말의 사전적 의미는 ‘등을 돌린다’라는 것으로, 이러한 심리상태는 자신이 상대에게 신뢰 주기 행동을 통해 혜택과 실리를 주어왔음에도 불구하고 상대가 더 큰 혜택이나 실리 때문에 자신을 버리거나, 다른 상대를 택하는 행위를 했다고 판단될 때 생기는 피해의식과 믿었던 사람으로부터의 버림받음이라는 이중적 좌절감을 함축하는 말이다.

사람들은 살아가면서, 신뢰를 택할까 아니면 실리를 택할까의 양가적 동기(ambivalent motive)상

황에 직면하게 된다. 즉 신뢰를 지켜야하나, 아니면 신뢰를 저버릴 때 기대되는 이익을 추구할까의 갈등에 당면한다. 이 경우 이러한 갈등이 발생한 그 시점이나 그 상황의 유인체제 면에서 볼 때, 신뢰를 지켜야 한다는 도덕적 중압감이나 신뢰를 저버릴 때 양심의 가책을 느낄 것이라는 부담이 크지 않을 경우 신뢰를 저버리는 행동이 나타날 가능성은 크다고 볼 수 있다. 신뢰관계를 맺은 사람간의 인간적 관계가 특별하게 깊지 않은 경우가 일반적이라면 이러한 갈등 상황에서 신뢰를 안지키는 방향으로의 행동에 대한 유인가가 이를 저지하는 저항가보다 더 크다고 볼 수 있다.

이런 맥락에서 보면, 신뢰는 지킬 때보다 안지킬 때 더욱 큰 만족이 수반될 수 있다는 가정이 성립할 수 있다. 유학에서는 바로 이 문제를 극복하는 실천적 대안의 탐색을 자기 수양의 제 1차적 목표로 삼고 있다. 즉 스스로 자신의 마음을 조절하고 통제하는 마음 수양의 방법을 고안하여 수신의 과정을 통해 이러한 마음가짐을 체화시키는 노력을 기울여오고 있다. 또한 이런 맥락에서 유교 문화권인 한국에서 신뢰의 문제가 특수-친밀 관계에 있는 사람들 사이에서만 관심의 대상이 되며 동시에 일반적 사회관계가 아닌 이러한 특수 관계에 있는 사람들 사이에서의 신뢰에 대한 대화만이 적합성을 갖는 것으로 이해해 볼 수 있다.

이처럼 신뢰가 특수-친밀 인간관계에서 서로 믿고 의지하는 마음을 통해 형성되고 행위화 된다고 믿는 한국인의 일반인 심리는 과연 타당한 것일까라는 질문을 해볼 수 있다. 실제의 일상 상황에서 이러한 일반인 심리학적 신념에 대한 자문은 자주 생기고 당면하게 된다. 왜냐하면 친밀한 것과 신뢰는 엄격히 말해 서로 다른 행동이며, 공통적이면서도 서로 다른 심리기제를 가

질 수 있기 때문이라고 느껴지기 때문이다. 어떻게 보면 일반인들의 친밀-신뢰 연계공식은 심리 논리적 가정일 뿐이지 검증된 가정은 아니다. 특히 이러한 가정의 타당성을 자문해보는 과정에서 한 가지 중요한 체크의 대상이 되는 것은 상대가 어떤 성격의 마음을 가진 사람인가에 대한 판단이다. 이 과정에서 두 가지의 마음 측면이 대두될 수 있다.

하나의 상대의 마음이 외부의 조건이나 유인에 대해 얼마나 안정적인가 또는 이러한 것들에 의해 얼마나 영향을 덜 받는가에 대한 질문 즉 마음의 전일성(全一性) 및 안정성에 대한 판단이다. 우리가 어떤 사람의 성격에 대해 말할 때 ‘변덕스러운 사람’, ‘간사스러운 사람’, 또는 ‘마음이 쉽게 흔들리는 사람’이라는 표현을 흔히 쓰는 바 이러한 사람의 마음 안정성은 매우 낮다고 볼 수 있다. 우리 한국적 문화권에서는 이처럼 마음이 쉽게 흔들리는 사람을 낮게 평가하고 따라서 한국에서는 마음이 움직이지 않는 바위 같은 사람, 돌처럼 변하지 말라는 의미에서 돌 같은 사람을 원한다는 맥락에서 자신의 아호를 바위나 돌로 짓는 사람이 과거에는 많았다. 신뢰 평가와 관련하여 이와 같이 상대의 마음이 잘 변하지 않는 사람인가를 확인하기 위해 주변 사람의 경험을 물어보기도 한다. 이때 쓰는 말이 ‘그 사람 믿을만한 사람인가’라는 질문이다. 여기서 여러 사람들로부터 ‘믿을 만한 사람이다’라는 평가가 나온다면 그 사람의 마음은 상황이나 시간의 변화와 관계없이 잘 변하지 않는다는 것을 뜻하며, 동시에 그 사람 자신도 그러한 기질을 가진 사람으로 평가된다.

또 다른 측면의 다른 하나의 마음은 앞에서 말한 기질이나 특질로서의 마음의 안정성과는 그 성격면에서 다른 것이다. 이 마음은 자기 스스로 자신의 흔들리는, 변하려는, 유혹에 이끌려

들어가려는 마음을 스스로 억제하고 조절하는 즉 통섭하는 마음이다(최상진, 한규석, 김기범, 2001; Choi & Yu, 2002). 이러한 마음은 마음속에서 부단히 생기고 변화하는 마음의 요소들을 자신의 뜻에 따라 일정한 방향으로 통제하고 이끌어 나가는 주인 같은 마음이다. 흔히 이런 마음은 자제력이나 결심, 마음먹기, 마음잡기 등과 같은 일상적인 말로 표현되기도 한다. 이러한 주인 같은 마음은 그 마음의 소유자인 사람이 뜻에 따라 부리고 쓸 수 있는 마음이란 점에서 ‘쓰는 마음’(one's own will에 따르는 마음)이라고 부르기도 한다.

신뢰 행동을 통해 상대방에게 만족을 주거나 그러한 신뢰 행동을 한 사람에게 상대방이 신뢰의 마음을 되돌려주기 위해 그 사람에게 만족을 주는 행동을 한다고 할 때, 마음써주기의 크기는 서로 상대가 자신에게 얼마나 큰 마음써주기의 마음 태세를 가졌느냐의 판단에 비례한다고 볼 수 있다. 따라서 신뢰관계에 관여된 두 사람간의 신뢰 강도는 서로 상대에 대해 가지며 동시에 행사하는 마음써주기의 크기에 의존한다고 한국인들은 믿는다(김명언, 이영석, 2000). 그렇기 때문에 한국인들은 신뢰를 갖기 원하는 사람들과 상호작용할 때 서로 상대에게 크고 두꺼운 마음 써주기의 크기를 함축하는 언행과 교환 행동을 해 보이려는 경향을 강하게 나타내 보인다.

이런 맥락에서 한국인들의 대화에서는 자신의 마음을 전달하는 화법이 섬세하게 발달되어 있으며, 선물을 주고받는 방식에 있어서도 큰 비용이 드는 물건을 선사함으로써 큰 비용으로 인한 자신의 큰 손실을 기꺼이 감내하는 마음쓰기를 상대방에게 전달하는데 한국인들은 많은 신경을 쓴다. 크리스마스나 설날과 같은 선물 시즌에 백화점 홍보의 캐치프레이즈로 자주 등장하는 말이 ‘주고 싶은 마음, 받고 싶은 마음’이라는 문구

이다. 이 문구는 곧 한국인들에게 있어 선물을 주고받는 것은 단순히 물건을 주고받는다든 차원을 넘어 마음을 주고받는 것을 선명하게 보여 주는 것이라고 할 수 있다.

### 특수-친밀 인간관계와 신뢰관계에서 관여되는 마음의 성격

한국인에게 있어서의 신뢰는 특수하거나 친밀한 관계에 있는 사람들간에 기대되고 일어나는 마음이며 행동이라는 것을 앞에서 언급하였다. 여기서 특수한 관계란 대표적으로 가족을 들 수 있으며, 이밖에도 생사고락을 같이 하고 있는 전우라든가, 공동의 운명을 공유하는 동업자 관계 등이 이에 해당될 수도 있다. 이러한 특수관계에서는 상대의 사람 됨됨이 즉 인격이나 의도와 관계없이 서로가 상대를 믿고 상호 의존하지 않으면 안 되는 것이 문화적으로 요구되고 정전적(canonical) 규범으로 작동하는 것이 일반적이다. 따라서 이러한 특수관계에서는 자신의 생각이나 의사보다 관계 상황에서 요구되는 신뢰의 마음과 행동이 우선시되는 경향을 보이게 된다. 다른 한편, 앞에서 언급된 ‘친밀한 인간관계’란 한국의 문화권에서 우리성·정관계로 특징화된다(최상진, 2000; Choi & Choi, 1994, 2001).

한국인이 사회적 관계를 맺는 특징의 하나는 내집단과 외집단의 구성원을 분별하여 이원화하는데 습관화되어 있다는 점을 들 수 있다. 여기서 내집단에 해당되는 한국인의 ‘우리성 심리’는 매우 강한 일체감과 동질성을 전제하는 것으로, 단순한 우리가 아닌 ‘우리편 심리’에 가까운 응집성을 보이는 관계의 심리이다. 이러한 우리편 심리를 만들어 내는 원소재는 한국인의 정이며, 이러한 정은 우리편 사람들의 마음을 붙이거나

연결해주는 아교풀 또는 관계 정서적 원자재와 같은 기능을 갖는 것으로 한국인들은 믿고 있다(최상진, 2000; 최상진, 김지영, 김기범, 2000; Choi & Choi, 2001). 여기서 우리 의식과 정 의 관계는 그릇과 그릇 속에 담긴 마음에 비유될 수 있다. 우리 의식과 정 마음이 이처럼 하나로 묶일 때 출현되는 친밀 인간관계 심리는 ‘우리성·정관계’로 규정된다. 이처럼 내집단 구성원들간에 우리성·정관계가 강하게 형성될수록 외집단의 구성원들은 관계구도의 맥락에 따라 우리성 집단의 반대되는 방향에 위치한 ‘남’이라는 사람으로 규정되고 경쟁이나 부정적 평가의 대상으로 전락된다.

따라서 한국인의 우리성·정관계는 모르는 사람을 포용하는 자기확대적 우리성 이라기보다는 이들을 우리편에서 배제시키는 배타적 우리성의 성향을 갖는다. 따라서 한국인들의 인간관계 양식은 아주 가까운 우리성-정 집단을 만드는 일이 관심의 초점이 되며, 우리성 집단의 밖의 사람은 관심이나 배려의 밖에 놓이는 머나먼 제 3자로 대하는 경향을 보인다. 따라서 한국인들에게 있어서는 우리와 남의 중간에 위치하는 사람들에 대한 이웃의식이나 동일 커뮤니티 구성원의 의식이 서구인에 비해 약하다고 볼 수 있다. 한국인들이 이처럼 결속력이 높은 고친밀 내집단을 구성하는 이유는 이러한 집단 속에서 경험하고 얻게되는 심리적이면서도 실질적인 만족이 크기 때문이다. 집단구성원들간의 상호 협동과 원조행동을 통해 얻게 되는 실질적 이득은 물론 일반 사회에서는 다른 집단에서는 도저히 기대할 수 없는 끈적끈적한 인간관계 속에서 배어 나오는 인간적인 만족을 우리성·정 집단에서 한국인들은 느끼며 체험하는 것을 즐긴다. 이러한 인간적인 만족에 기여하는 심리적 경험으로는 마음이 편안하고, 든든하며, 자신이 어려움을 당할 때

의지할 수 있는 믿을 만한 서포터를 옆에 가지고 있다는 안도감이다.

여기서 우리성·정관계에서 의지할 수 있다는 마음이 생긴다는 것은 우리성·정관계 구성원이 되면 신뢰가 자연스럽게 수반된다는 것을 함축한다. 또한 우리성·정관계가 구성되려면 서로 신뢰하는 마음과 행동을 주고받아야 한다는 명제도 성립한다. 우리성·정관계와 신뢰간의 관계에서 어떤 것이 선이며 후인가 또는 원인이며 결과인가를 구분하는 일은 쉽지 않다. 선후인과를 따지는 일보다 이 두 가지 심리적 구성은 서로 영향을 주고받는 밀접한 상호의존적 관계 속에서 발달하게 된다고 보는 것이 오히려 합당하다고 할 수 있다. 이 두 심리적 구성체의 형성과정에서 공통적으로 그리고 중요하게 관여되는 심리적 개념은 ‘진실된 본마음’이다. 한국인에게 있어 진실된 본마음은 밖으로 잘 드러나지 않는 속마음이며, 이러한 속마음은 그 자체로 거짓이 없는 마음이기도하다. 관여된 두 사람이 우리성·정관계를 발전시키는 과정에서는 손상되거나 왜곡되지 않은 자신의 속마음을 서로 주고받는 일이 이루어져야 한다(김기범, 최상진, 2001; 최상진, 김기범, 1999b).

친밀 대인 관계에서 주고받는 이러한 한국인의 속마음은 ‘심정’이라고 부른다. ‘심정’은 본인인 당사자가 가슴으로 느끼는 움직인 마음을 뜻하는 것으로, 사적으로 느낀 자신의 속마음이라고 볼 수 있다. 우리성·정관계에서는 이러한 사적인 속마음을 주고받을 뿐 아니라 서로 공감하고 심적으로 지원해주는 인간적인 질의 상호작용이 일어나야 하며, 또 그런 경험을 일상생활에서 실제로 체험한다고 한국인들은 믿고 있다(최상진, 2000; 최상진, 김기범, 1999a; Choi & Kim, 2001). 다른 한편 관여된 두 사람간에 신뢰가 형성되기 위해서는 밖으로 드러나지 않는 자신의

사적인 속마음인 심정을 상대에게 노출하고 동시에 상대는 이러한 심정을 이해하고 수용할 수 있어야 한다. 이를 역으로 말하면 서로 심정을 이해하고 수용할 때 진정한 신뢰가 형성되는 것이라고 한국인들은 믿는다. 심정의 소통과 수용은 우리성·정관계와 신뢰관계의 형성에 ‘마음적 단서’일 뿐 아니라 심리적 소재로서의 자원의 기능을 갖는다고 볼 수 있다. 이러한 맥락에서 볼 때 우리성·정관계와 신뢰 형성은 손바닥의 양면과 같은 동질이형적 심리 구성체라고 볼 수 있다.

신뢰를 자산으로 하는 한국의 한 보험회사 광고에 “당신이 평생 믿고 의지할 XX 보험”이라는 광고문안을 담은 광고물이 오늘 지금 한국의 전철 외면에 붙어서 달리고 있다. 이 광고를 보고 본 연구자들은 신기함과 더불어 순간의 혼돈을 경험하였다. 이 광고문안의 내용은 한국인의 우리성·정관계의 기능적 효과와 그대로 일치한다. 그렇다면 왜 보험회사 광고에 신뢰가 아닌 우리성·정관계를 강조하는 것일까하는 의심과 혼돈이 교차하였다. 지금 이 논문을 쓰는 과정에서 그 해답은 자명해 졌다. 우리성·정관계와 신뢰를 구성하는 기반 심리적 바탕은 거의 비슷하며, 따라서 신뢰 광고문안이 우리성·정을 강조하는 광고문안으로 착각하게 되었다는 것을 지금에야 알게 되었다.

실제로 최근에 이루어진 조직에서의 신뢰에 대한 한 연구결과를 보면(김명언, 이영석, 2000), 위의 생각을 거의 완벽하게 지지해 주는 것으로 나타나고 있다. 부하 직원들이 어떤 상사를 신뢰하느냐의 질문에 대한 응답을 보면, 부하 직원에 대한 상사의 관심과 사적이며 인간적인 배려가 가장 많은 응답률을 나타내 보였으며, 그 다음으로 격의없음, 진실성 등의 순으로 높은 응답률을 나타내 보였다. 바로 위에서 제시된 범주의 개념

들은 한국인의 우리성-정관계의 형성에도 그대로 똑같이 적용되는 것이라고 볼 수 있다. 반대로 불신을 유발하는 상사의 특성으로는 우리의 식 결여(독선주의), 자기 보호주의, 이기적 기회주의 등의 순으로 나타났다. 이러한 특성들은 집단보다는 자신을 내세우고 우선시하는 이기주의와 맞닿는 특성으로써 앞의 신뢰를 유발하는 특성과 반대되는 극에 있는 특성이라고 볼 수 있다.

그러면 다음으로 한국인의 신뢰와 서구인의 신뢰는 과연 얼마나 동질적인 것인가를 여기서 검토해 보기로 한다. 지금까지 앞에서 논의된 바와 같이 한국인의 신뢰는 서구의 신뢰에서처럼 서로 상대를 믿는 차원을 넘어 상호의지와 의리관계의 형성을 포함하는 두껍고 깊은 인간관계로 규정해 볼 수 있다. 이러한 시각에 대한 실생활적 예증은 여러 곳에서 찾아볼 수 있다. 예를 들어, 한국인들은 그렇게 많은 친구들을 가지고 있으면서도 ‘믿을만한 친구를 얼마나 가지고 있느냐’를 질문할 때, 흔히 매우 적다고 대답한다(김기범 등, 2002). 이러한 대답은 신세대인 청소년들에게서도 공히 비슷하게 나타난다. 이러한 대답이 나오게 된 배경을 심층 질문을 통해 확인해 보면, 자신의 속마음을 진정으로 이해하고 공감해 주며, 자신의 심정적 요구에 따른 원조행동을 줄 수 있는 친구는 많지 않다는 생각에서 이러한 대답이 나오게 되었다는 것을 알 수 있다.

흔히 한국의 정치인들 사이에서 자기 주변에 믿을 사람이 별로 없다는 푸념을 하는 것이 한국의 매스컴에서 가끔 보도된다. 이러한 푸념이 나오게 된 배경을 보면 다음과 같다. 즉 우리성·정관계의 내집단 구성원들이라고 믿어왔던 사람들이 자신이 곤경에 빠졌을 때 마음속에서 우려나오는 진정한 도움을 주는 경우가 많지 않

다는 자기 실망감이 ‘믿을 놈 하나도 없다’는 말로 표출된 것임을 알 수 있다. 이런 맥락에서 볼 때, 한국인의 친밀 인간관계에서 “나는 자네를 믿네”라고 말할 때, 여기서 믿는다는 말의 의미는 영어의 trust의 의미를 넘어 ‘자신이 어려움에 처할 때 상대가 사적이며 인간적인 도움을 줄 수 있을 것으로 기대한다’라는 심리적인 뉘앙스가 강하게 내포되어 있다고 볼 수 있다.

한국인의 신뢰가 이처럼 깊은 인간관계와 의리를 수반하는 심리적 관계라는 것은 한국인이 친한 사람과의 거래나 약속에서 계약서 작성을 꺼리는 데서도 찾아볼 수 있다(김기범 등, 2002; 김명언 등, 2000). 친한 사이에 계약서를 요구하는 일은 그 자체로 상대방을 불신하거나 상대와의 관계가 가깝지 않다는 것을 상대방에게 함축하기 쉽다. 또한 실제로 계약서를 작성하게 될 경우 별로 무의미한 문건을 작성하는 것 같이 보이는 말이나 태도를 상대방에게 해 보임으로써 상대와 자신간의 신뢰관계와 친밀 인간관계가 손상되는 것을 방지하려는 노력하는 것을 쉽게 읽어낼 수 있다.

다른 한편, 앞에서 설명한대로 한국인의 신뢰와 우리성·정관계가 정말로 그렇게 굳건하고 두꺼우며 깊은 것인가에 대해 자문해 볼 때, 그 대답은 그렇게 긍정적이지는 못하다. 한국인의 대인관계나 상호작용 또는 대화에서 자주 관여되는 문화적 형식의 한 유형으로 의례성을 들 수 있다(최상진, 2000). 외국인들은 한국인들의 일상생활에서 자신들의 생각과 다른 행동이나 말을 별 불편함 없이 자연스럽게 하는 것을 보고 의아스럽게 생각하는 경우가 많다. 서구인의 입장에서 보면 이러한 언행은 진실 되지 않은 것으로 사회적으로 부정적인 평가를 받게 된다.

그러나 한국인들이 특별한 생각없이 이러한 언행을 자연스럽게 하는 것을 보고 외국인들은

한국인의 심성을 표리부동이라고 보고, 이해할 수 없는 사람이라고 한국인을 생각한다. 그러나 한국인들의 시각에서 보면 이러한 언행은 의례적인 언행으로 별 문제가 없을 뿐 아니라, 오히려 사회적 관계를 원활하게 하는데 도움이 된다고 믿는다. 이러한 의례적인 언행이 거짓말과 구분되는 것은 이러한 언행을 하는 당사자는 물론 이를 듣거나 목격하는 상대도 이러한 언행이 사실이 아님을 똑같이 알고 있다는 것을 전제하는 언행이기 때문에 거짓말의 동기가 개입되지 않았음을 알 수 있다. 마치 이는 일본인들이 다테마에적 언행을 서로 다테마에로 알고 교류하는 것과 같다. 이러한 의례성 행동은 우리성·정관계나 신뢰관계의 상호작용에서도 폭넓게 일어나며, 그 이유는 의례적인 행동을 통해 상대방의 심정을 건드리는 상황을 모면하거나 경미화시킬 수 있다는 기대와 이점이 있기 때문이다.

한국인들이 실제로는 윗사람을 신뢰하지 않으면서도 겉으로 신뢰하는 척하는 언행을 윗사람 앞에서 해 보이는 경우를 흔히 목격할 수 있다. 이는 신뢰하는 마음이 없는 상태에서 거짓으로 이루어지는 신뢰 연출 언행이라는 점에서 신뢰의 범주에 속하는 행동이라고는 보기 어렵다. 그럼에도 불구하고 이러한 연출적 신뢰 언행이 마음 동반적 신뢰 언행과 외적으로 구분되지 않는다는 점에서 신뢰 언행의 효과와 기능을 그대로 발휘할 수 있으며, 따라서 이러한 연출적 신뢰 언행이 한국 사회에서 흔하게 일어나고 있는 것도 사실이다. 특히 한국 사회가 전통적으로 서열에 따른 권위를 강조하는 권위주의 사회라는 점에서 이러한 연출적 신뢰 언행이 편재적으로만 행될 가능성은 매우 클 것으로 기대해 볼 수 있다.

친밀 인간관계나 신뢰관계에서 의례적인 언행이 심리적으로 편안한 상호작용의 한 형태로 관

여될 때 사실적 행동이나 실재적 마음에 대한 자기 및 상대 모니터링은 약화되는 반면 사교적인 언사가 활성화되는 결과를 가져올 수 있다. 이러한 맥락에서 이루어지는 한국인들의 친밀관계나 신뢰관계와 같은 대인관계는 사실에 바탕하기보다 ‘그럴 것이라는 가정 또는 전제’ 위에서 이루어지는 형식적 대인관계의 양상이 발달할 가능성이 커진다고 볼 수 있다. 실제로 한국의 매스컴에 회화적으로 가끔 등장하는 문구의 하나가 ‘말로만 지존’이라는 말이 있다. 실체는 존경하지도 않으면서 ‘경애하는 최고 두목님’이라는 호칭을 쓰는 것을 뜻한다. 한국인들이 자신의 신의를 윗사람에게 나타내 보이려 할 때, ‘목숨을 다 바쳐 충성하겠습니다’라고 말하는 것도 똑같은 과정이다. 또한 우리성·정관계를 말할 때 ‘일심동체’라고 과장해서 말하는 것도 이에 해당되는 사례라고 볼 수 있다. 한국인들은 가정된, 규범화된 또는 그래야 옳다는 것으로 정의된 방식을 그대로 자신의 마음이나 생각으로 남에게 표현하는 경우가 많다. 이 말은 곧 한국인들은 사실이나 검증보다는 이상이나 이데올로기에 더욱 친밀한 동일시를 하는 경향을 보인다고 말할 수 있다. 한국인의 신뢰와 우리성·정관계도 이러한 해석에서 완전히 자유로울 수는 없다는 것을 지적하지 않을 수 없다.

### 한국사람들은 신뢰를 어길 때 어떤 특성의 심리적 부담감이나 마음의 가책을 느끼고 경험하게 되는가?

앞에서 신뢰가 일반 사회적 관계가 아닌 특별한, 친밀 인간관계에서 지켜지고 육성되어야 할 심리적 관계 양식이라고 지적하였다. 유학 또는 유교 문화권에서는 오류이라는 윤리규범을 인간

이 반드시 지켜야 할 도리, 즉 가야할 길로 규정하고 있다. 여기서 오류는 군신관계, 부자관계, 부부관계, 장유관계, 봉우관계와 같은 특별 또는 친밀 인간관계에서 지켜야 할 윤리규범들을 규정한 것으로, 이러한 것을 관통하는 윤리규범이 신뢰이다. 즉 유교문화권에서 특수-친밀 인간관계에서 신뢰는 사람으로서 반드시 지켜야 할 당위적 윤리규범이며 사람됨 의무로 규정되고 있다. 신뢰의 윤리규범을 어길 때, 그 사람은 배신자 또는 인간 같지 않은 존재라는 모멸적 평가를 받을 뿐만 아니라 당사자 스스로도 자기 부끄러움의 자괴감을 갖게 되는 것이 일반적이다.

한국 사회에서 신뢰를 저버리는 사람은 폭력적인 사람이나 또는 불륜을 범하는 사람보다 인간적 품격 면에서 더욱 낮은 사람으로 평가받게 된다. 그만큼 한국 사람들은 배신과 같은 신뢰 위반 행위에 대해 도덕적 양심의 가책이라는 반응이 민감하고 강렬하게 나타난다고 볼 수 있다. 여기서 신뢰를 어길 때 수반되는 수치의 감정은 남이 이를 목격할 때 생기는 창피성(other-shamed) 수치와 스스로 양심의 가책을 느껴 생기는 자괴성(self-shamed) 수치의 두 가지로 나타날 수 있다. 이 두 가지 수치 감정은 일종의 부정적인 self-conscious emotion으로 이러한 수치 감정이 마음에 주는 부담의 크기는 사람에 따라 다를 수 있겠으나, 사회적 체면을 강조하는 한국의 문화권에서는 창피성 체면이 더욱 큰 부담을 줄 뿐만 아니라 더욱 보편적으로 경험하는 수치 감정이라고 볼 수 있다.

여기서 창피성 감정은 자신의 신뢰 위반 행동에 대해 남들이 흉을 보거나 조롱할 때 생기는 수치 감정이며, 자괴성 감정은 자신이 신뢰를 어겼다는 자의식에서 발생하는 자기 내적 자기 부끄러움을 경험하는 상태에서의 감정이라고 볼

수 있다(최상진, 김기범, 2000; Choi & Lee, 2002). 유학에서 선비들이 자신이 심성을 수련하는 과정에서 가장 먼저, 그리고 가장 중요하게 습득해야 할 심리적 준비 과제는 염치를 알아야 한다고 가르치고 있다. 여기서 염치는 곧 수치를 말한다. 신뢰를 어기는 행동을 할 때 창피이건 자괴이건 수치를 경험하게 될 때, 신뢰를 어기는 행동을 저지하려는 심적 태세가 커지는 것은 당연하다.

## 결론 및 제언

본 논문은 신뢰에 대한 실증적 연구 자료가 거의 없는 한국의 현 상황에서 한국인의 신뢰와 관계될 수 있는 이론적, 개념적, 관찰적, 예시적 자료들을 선별적으로 취합하여 한국인의 신뢰에 대해 문화심리학적 관점에서 구성해 보는데 일차적 목적을 두고 작성되었다. 이러한 접근을 취하게 된 배경에는 단순히 경험적 자료가 부족하기 때문에 어쩔 수 없이 강요받은 선택이라는 측면도 있지만, 다른 한편으로는 지금까지 한국에서 살아오면서 그동안 한국인에 대해 관찰하고, 사고하며, 연구해 온 배경적 지식과 나름대로 발휘된 지혜를 바탕으로 한국인의 신뢰에 대한 개념화를 구성적으로 시도해 본다는 것에 더 큰 의미를 부여하고 싶다.

본 연구자들은 신뢰와 같은 마음 관련 개념이나 마음과 관련된 현상들을 연구할 때 기존의 행동과학적 패러다임을 탈피해야 한다고 믿는다. 이러한 마음 관련 현상에 대한 연구에서는 일반인들의 마음 관련 현상에 대한 이론, 해석, 경험 등을 먼저 철저하게 이해하는 일이 선행되어야 한다. 그 다음에 이러한 이해의 바탕 위에서 심리학적 이론이 구성되고 구축되어야 한다.

그럼에도 불구하고 지금까지의 일반적 관행은 이러한 개념들에 대한 인류학적, 문화심리학적 또는 논리적 분석을 생략하고 곧바로 그러한 개념을 행동적으로 연구하는 방식에 따르는 것이 일반적이었다. 연구자들은 본 논문의 작성에서 이러한 관습적 방식에서 탈피한 접근방법을 실험적으로 시도해 보았다. 이것이 잘못된 접근인가에 대한 평가와 판단은 본 논문이 앞으로의 연구에 얼마나 도움이 되는 개념과 시각을 제공했느냐에 대한 측면과 기존의 연구결과를 생산적으로 재해석하는데 본 논문에서 제시된 개념과 생각이 도움을 줄 수 있는가에 대한 판단이다.

### 참고문헌

- 금장태 (1998). 퇴계의 삶과 철학. 서울: 서울대학교 출판부.
- 김기범, 김미희, 최상진 (2002). 한국인의 대인관계에서의 기본도덕으로서의 의리분석: 한국인에게 진정한 친구는 의리있는 친구인가. 한국심리학회지: 사회문제, 8(1), 79-101.
- 김기범, 최상진 (2001). 일반인 심리학에서의 마음: 정 이야기 분석. 한국사회 및 성격심리학회 동계학술대회, 5-24.
- 김명언, 이영석 (2000). 한국기업조직에서 부하가 상사에 대해 갖는 신뢰와 불신의 기반. 한국심리학회지: 사회문제, 6(3), 99-120.
- 김의철 (2000). 토착심리학과 문화심리학의 과학적 토대. 한국심리학회지: 사회문제, 6(3), 1-24.
- 이승환 (1998). 유가사상의 사회철학적 재조명. 서울: 고려대학교 출판부.
- 조공호 (1998). 유학심리학. 서울: 나남.
- 최상진 (2000). 한국인 심리학. 서울: 중앙대학교 출판부.
- 최상진, 김기범 (1999a). 한국인의 self의 특성: 서구의 self 개념과 대비를 중심으로. 한국심리학회지: 사회 및 성격, 13(2), 275-292.
- 최상진, 김기범 (1999b). 한국인의 심정심리: 심정의 성격, 발생과정, 교류양식 및 형태. 한국심리학회지: 일반, 18(1), 1-16.
- 최상진, 김기범 (2000). 체면의 심리적 구조. 한국심리학회지: 사회 및 성격, 14(1), 185-202.
- 최상진, 김지영, 김기범 (2000). 정(미운정 고운정)의 심리적 구조, 행위 및 기능간의 구조적 관계 분석. 한국심리학회지: 사회 및 성격, 14(1), 203-222.
- 최상진, 한규석, 김기범 (2000). 문화, 마음, 인지구성에서의 삼위일체적 역동. 한국사회 및 성격심리학회 동계학술발표회, 13-19.
- 최상진, 한규석, 김기범 (2001). 문화-사회심리학에서의 마음. 한국심리학회 연차학술발표대회 논문집, 241-249.
- 최상진, 한규석, 김기범 (2002). 한국인의 마음속에 형상화된 마음모델 구성을 위한 시론. 한국심리학회 연차학술발표회, 261-267.
- Bhattacharya, R., Devinney, T. M., & Pillutla, M. M. (1998). A formal model of trust based on outcomes. *Academy of Management Review*, 23(3), 459-472.
- Bigley, G. A., & Pearce, J. L. (1998). Straining for shared meaning in organizational science: Problems of trust and distrust. *Academy of Management Review*, 23(3), 405-421.
- Choi, S. C., & Choi, S-H. (1994). We-ness: A Korean discourse of collectivism. In G. Yoon, & S. C. Choi (Eds.), *Psychology of the Korean people* (pp. 57-84). Seoul: Dong-A Publishing & Printing Co., Ltd.

- Choi, S. C., & Choi, S. H. (2001). Cheong: The socio-emotional grammar of Koreans. *International Journal of Group Tensions*, 30(1), 69-80.
- Choi, S. C., & Kim, K. (2001). Naive psychology of Koreans' interpersonal mind and behavior in close relationships. *Paper presented at the International Workshop on Scientific Advances in Indigenous Psychologies: Philosophical, Cultural, and Empirical Contributions, Taipei, October 29 - November 1, Taiwan.*
- Choi, S. C., & Kim, K. (2003). A Conceptual Exploration of the Korean Self: In Comparison with the Western Self. In K-S. Yang, K-K Hwang, P. B. Pedersen, & I. Daibo (Eds.), *Progress in Asian Social Psychology: Conceptual and Empirical Contributions* (pp. 29-42). Westport, CT: Praeger.
- Choi, S. C. & Lee, S-J. (2002). Two component model of Chemyon-oriented behaviors: Constructive and defensive Chemyon. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 33(3), 332-345.
- Choi, S. C. & Yu, K-J. (2002). A mind model of Korean people: From the theories of Neo-Confucianism. *Paper presented at the 2nd International Conference of the Central Asian Association for Korean Studies, Seoul May 10-11, Korea.*
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. New York: Free Press.
- Hagen, J. M., & Choe, S. (1998). Trust in Japanese interfirm relations: Institutional sanctions matter. *Academy of Management Review*, 23(3), 601--620.
- Hardin, R. (2002). *Trust and trustworthiness*. New York: Russell Sage Foundation.
- Jones, G. R., & George, J. M. (1998). The experience and evolution of trust: Implications for cooperation and teamwork. *Academy of Management Review*, 23(3), 531-546.
- Kashima, Y., McKintyre, A., & Clifford, P. (1998). The category of the mind: Folk psychology of belief, desire, and intention. *Asian Journal of Social Psychology*, 1, 289-313.
- Kramer, R. M. (1999). Trust and distrust in organizations: Emerging perspectives, enduring questions. *Annual Review of Psychology*, 50, 569-598.
- Lewicki, R. J., McAllister, D. J., & Bies, R. J. (1998). Trust and distrust: New relationships and realities. *Academy of Management Review*, 23(3), 438-458.
- Lillard, A. (1998). Ethnopsychologies: Cultural variations in theories of mind. *Psychological Bulletin*, 123(1), 3-32.
- Rotter, J. B. (1980). Interpersonal trust, trustworthiness. *American Psychologist*, 35, 1-7.
- Rousseau, D. M., Sitkin, S. B., Burt, R. S., Camerer, C. (1998). Not so different after all: A cross-discipline view of trust. *Academy of Management Review*, 23(3), 393-404.
- Wellman, H. M. (1990). *The child's theory of mind*. Cambridge, MA: The MIT Press.
- Wellman, H. M. (1998). Culture, variation, and levels of analysis in folk psychologies: Comment on Lillard(1998). *Psychological Bulletin*, 123(1), 33-36.
- Wertsch, J. V. (1998). *Mind as action*. New York: Oxford University Press.
- Whitener, E. M., Brodt, S. E., Korsgaard, M. A., & Werner, J. M. (1998). Managers as initiators of trust: An exchange relationship framework for understanding managerial trustworthy

- behavior. *Academy of Management Review*, 23(3), 513-530.
- Yamagishi, T. (2001). 신뢰의 구조 (김의철, 박영신, 이상미 역). 서울: 교육과학사. (원전은 1998에 출판)
- Yamagishi, T., & Yamagishi, M. (1994). Trust and commitment in the United States and Japan. *Motivation and Emotion*, 18, 129-166.

1 차원고접수일 : 2003. 9. 4.

최종원고접수일 : 2003. 10. 28.

## ***Maum* as the Basis of Trust and Distrust in interpersonal Relationships from Indigenous and Cultural Perspectives**

**Sang-Chin Choi      Uichol Kim      Kibum Kim**

**Department of Psychology, Chung-Ang University**

The fundamental goal of this paper is to make a sketch of what trust looks like in Korean culture. To pursue this goal, we have resorted to materials linked to trust whose characteristics are theoretical, conceptual, observational and illustrational. Although a shortage of empirical and systematic data on trust is a big obstacle to profound understanding of trust operating in Korea, we would like to assign some significance to our attempt to conceptualize the concept of trust as it really is in the *Maum*(mind) of common Koreans. We believe that research paradigm for behavioral science should be cast off in research of mind-related phenomena like trust. A general practice cherished to date in doing psychological research is to pinpoint exclusively its focus on external manifestation of a given concept with no precedent analyses about it in anthropological and cultural-psychological perspectives. We would like to argue that complete understanding of naïve psychology of those phenomena should precede construction of psychological theories about them. That is, knowledge of interpretations, experiences and theories laypersons have in relation to mind-related phenomena has to be underpinnings of further theoretical elaborations about those phenomena.

*key words* : trust, distrust, betrayal, interpersonal relationship, *Maum*(mind)