

소유와 유인가의 득과 실이 경쟁할 때 자기조절초점이 손실회피에 미치는 효과

The effect of self-regulatory focus on loss aversion when gain and loss between possession and valence compete

이병관 · 이국희†

Byung-Kwan Lee · Guk-Hee Lee†

광운대학교 산업심리학과

Department of Industrial Psychology, Kwangwoon University

Abstract

The study of loss aversion has progressed. Specifically, Brenner et al. (2007) distinguished between possession loss aversion (PLA) and valence loss aversion (VLA) and explained PLA is the loss of cash or spot goods (money, apartment) and that VLA is the loss of tentative value (opportunity of oversea study, coupon). Also, they explored how the tendency of loss aversion was different between when possession loss was salience and when valence loss was outstanding. But, in our everyday life, it is more common that people face some economic situation where the gain and loss between possession and valence are competing. And, in this situation, they usually choose a better option based on their ordinary mind-set or self-focus rather than on which option has more benefit. Therefore, present research is that whether the tendency of loss aversion is different based on one's ordinary self-focus. Concretely, after priming promotion focus vs. prevention focus, participants should decide whether present occupation changes or not when gain and loss between possession and valence compete (income increase but oversea study chance decrease or income decrease but oversea study chance increase). As a result, there are more rate of changing job in promotion focusing condition than prevention focusing condition based on positive change irrespective of possession or valence. This result can have implication for marketing, consumer and advertisement psychology.

Key words: Loss aversion, Possession, Valence, Decision Making, Self-regulatory focus

요약

손실회피에 대한 연구는 많은 진보가 있었다. 특히 Brenner et al. (2007)은 소유손실회피 (possession loss aversion: PLA)와 유인가손실회피 (valence loss aversion: VLA)의 상황을 구분하면서 현금과 현물 (돈, 부동산)에 대한 손실 (PLA)과 잠재적으로 획득할 가치 (해외연수, 쿠폰)에 대한 손실 (VLA)에 대한 사람들의 반응이 어떻게 다른지 관찰하였다. 그러나 일상생활에서 소유와 유인가의 득과 실이 명확하게 구분되는 경우는 드물고, 대부분 소유와 유인가의 득과 실 사이에 일장일단이 있어, 결국 사람들이 평소 가지고 있는 사고방식이나 주의의 초점이 의사결정에 반영되는 경우가 더 많다. 따라서 본 연구는 사람들이 평소 어디에 주의를 기울이는지에 따라 손실회피의

† 교신저자 : 이국희 (광운대학교 산업심리학과 석박사통합과정)

E-mail : leegh1983@gmail.com

TEL : 02-940-5428

FAX : 02-941-9214

반응이 어떻게 달라지는지 살펴보고자 했다. 구체적으로 자기초점을 촉진초점 또는 예방초점으로 집화한 후, 이직결정상황에서 소유와 유인가의 득실이 경쟁 (연봉증가 해외연수기간감소: P+V-, 연봉감소 해외연수기간 증가: P-V+)할 때, 이직할 것인지 여부를 결정하는 과제를 수행하였다. 결과적으로 촉진초점의 경우 소유인지 유인가인지에 관계없이 잠정적으로 얻게 될 이익 (+)에 주의를 기울인 결과 이직하겠다는 응답이 증가한 반면, 예방초점의 경우 잠정적으로 감수할 손실 (-)에 주의를 기울인 결과 현재 회사에 머물겠다는 응답이 증가하였다. 본 연구의 결과는 소비자 및 광고심리와 마케팅분야에 폭넓은 시사점을 가진다.

주제어: 손실회피, 소유, 유인가, 의사결정, 자기조절초점

1. 서론

은행에서 적금가입을 권유받은 사람들은 당장에 감소하는 소득 (소유)과 미래에 이자가 더해져 얻게 될 잠재적 소득 (유인가) 중 어느 것이 더 중요한지를 놓고 고민한다. 만약 당장에 감소하는 소득을 더 중요하게 여긴다면 적금을 들지 않을 것이고, 미래에 얻게 될 잠재적 소득을 더 중요하게 여긴다면 적금에 가입할 것이다. 이처럼 경제생활을 하는 모든 사람들은 현실적 소유와 잠재적 유인가의 경쟁에서 선택해야 하는 상황에 직면하게 되고, 평소에 더 중요하다고 생각하는 가치 또는 현재 자신이 처한 상황에서 더 중요하다고 생각하는 가치에 기반을 둔 의사결정을 한다.

일찍이 Kahneman과 Tversky (1979)는 확률이 개입된 의사결정상황에서 사람들이 이익의 획득보다는 손실의 회피에 더 민감하게 반응하는 현상을 관찰하였다 (see also, Kahneman & Tversky, 1984; Novemsky & Kahneman, 2005a; Tversky & Kahneman, 1991; 1992). 이에 대해 Thaler (1980)는 사람들이 경제적인 의사결정 상황에서 손실에 더 민감한 이유가 미래에 나타날 불확실한 이득보다 현재 확실히 소유하고 있는 것의 가치를 더 중요하게 생각하는 보유효과 때문이라고 설명하였다 (Kahneman, Knetsch, & Thaler, 1990; Knetsch, 1989). Knetsch (1989)는 머그컵을 구매한 가격보다 소유한 머그컵을 교환할 때 가격이 상승하는 현상을 관찰하면서, 이미 소유한 것에 대한 가치를 더 크게 보는 보유효과를 현상적으로 관찰하였다 [7, 8].

최근 Brenner, Rottenstreich, Sood와 Bilgin (2007)은 현금 또는 현물을 소유하는 것 (소득, 부동산, 금과 등)과 그것들에 내재된 가치 (심리적 안정감, 어린시절의 추억 등)를 소유하는 것이 다르다고 주장하면서,

현금 또는 현물을 소유하는 것에 대한 손실회피에 대해서는 소유손실회피 (possession loss aversion: PLA)로 내재된 가치에 대한 손실을 회피하는 것에 대해서는 유인가손실회피 (valence loss aversion: VLA)라는 개념을 사용하였다. 본 연구도 Brenner et al. (2007)의 입장에 따라 소유가치와 유인가치를 정의하고자 한다. 즉 소유가치는 현금 또는 현물적인 가치라는 의미로, 유인가치는 대상이 가지고 있는 잠재적인 가치라는 의미로 사용할 것이다.

Brenner et al. (2007)은 내재된 유인가 (유급휴가, 주5일제)가 더 중요한 상황에서는 해당 유인가의 부정적 변화에 더 민감한 회피반응을 보이는 한편, 외적 소유 (주급)가 더 중요한 상황에서는 외적 소유의 감소에 더 민감한 회피반응을 보이는 현상을 관찰하였다. 그러나 Brenner et al. (2007)의 실험재료를 보면, 유인가가 중요한 조건의 경우에는 대안을 선택했을 때의 소유획득은 매우 작게 하고 (3만원 차이), 유인가 손실을 매우 크게 하는 (휴가 시 지급하는 급여가 50%나 차이가 남) 등의 방식을 사용하여 특정 영역이 지나친 현저성을 가졌기 때문에 현실에서는 유사한 상황을 찾아보기 어렵다 (Kahneman, Knetsch, & Thaler, 1990). 오히려 현실에서는 소유증감과 유인가 증감이 비슷하여 경쟁하는 상황에 직면하게 되는 경우가 많고, 어떤 선택을 할지 고민하며, 개인의 평소 사고방식이나 더 중요하게 생각하는 가치에 따라 결정하는 경우가 더 많다.

특히 평소에 장점을 극대화시켜 불확실한 상황을 극복하는 사고방식 (촉진초점)을 가지고 있는지 혹은 발생할 수 있는 위험에 대비하면서 불확실한 상황을 극복하는 사고방식 (예방초점)을 가지고 있는지는 소유가 증가하는 것과 유사하게 유인가는 감소하거나, 유인가가 증가하는 것과 유사하게 소유가 감소하는

Table 1. Experimental Task

	Possession Increase and Valence Decrease (P+V-*)	Possession Decrease and Valence Increase (P-V+)
Case A	<Currently working conditions of Company-A> <ul style="list-style-type: none"> • Annual salary is \$24,000 • Providing 1 year overseas study to third year staff <Possible working conditions of Company-B> <ul style="list-style-type: none"> • Annual salary is \$27,000 • Providing 6 months overseas study to third year staff 	<Currently working conditions of Company-A> <ul style="list-style-type: none"> • Annual salary is \$27,000 • Providing 6 months overseas study to third year staff <Possible working conditions of Company-B> <ul style="list-style-type: none"> • Annual salary is \$24,000 • Providing 1 year overseas study to third year staff
Case B	<Currently working conditions of Company-A> <ul style="list-style-type: none"> • Commuter time is 2 hours • Saturday off (five-day workweek) <Possible working conditions of Company-B> <ul style="list-style-type: none"> • Commuter time is 30 minutes • Working every other Saturday 	<Currently Company-A working conditions> <ul style="list-style-type: none"> • Commuter time is 30 minutes • Working every other Saturday <Possible working conditions of Company-B> <ul style="list-style-type: none"> • Commuter time is 2 hours • Saturday off (five-day workweek)

* : P means Possession, V means Valence, + means increase, and - means decrease.

상황, 즉 소유와 유인가가 경쟁하는 상황에서의 의사결정에 영향을 주는 요인으로 보인다 (Higgins, 1998). 즉 장점을 극대화시켜 불확실한 상황을 극복하는 촉진초점 성향의 사람은 소유와 유인가에 관계없이 긍정적으로 변화하는 것에 주의를 기울여 의사결정할 것으로 보이는 반면, 위험에 대비하는 예방초점 성향의 사람은 소유와 유인가에 관계없이 부정적으로 변화하는 것에 주의를 기울여 의사결정할 것으로 보인다 (Aaker & Lee, 2001; Crowe & Higgins, 1997).

실제로 사회심리학 분야의 자기조절초점 이론은 어떤 사람이 촉진초점을 가지는지 아니면 예방초점을 가지는지가 사람들의 행동과 의사결정에 영향을 미치는 중요한 요인이라는 것을 관찰해 왔다 (Bandura, Caprara, Barbaranelli, Gerbino, & Pastorelli, 2003; Bandura & Forest, 1991; Higgins, 1998; Higgins, Roney, Crowe, & Hymes, 1994). 또한 평소 어느 것에 더 주의를 기울이는지는 개인이 성장한 환경과 교육에 따라 달라진다는 것이 발견되었다 (Higgins, 1989; Schunk & Zimmerman, 1997).

소비자심리학 분야에서도 자기조절초점이 소비행동에 미치는 영향을 탐구하여 왔다. 예를 들어, 촉진초점의 소비자는 자신의 욕구나 꿈, 희망과 관련된 제품의 특성에 집중하기 때문에 광고에서 제품을 통해 기대할 수 있는 긍정적인 측면을 강조할 경우 촉진초점의 소비자는 예방초점의 소비자 보다 훨씬 더 많이 위험을 감수하며 그 제품을 사려는 경향을 보였다 (Crowe & Higgins, 1997). 또한 Aaker와 Lee (2001)는

촉진초점의 소비자들은 위험요소가 있는 브랜드에 보다 접근하려는 태도를 취하는 반면, 예방초점의 소비자들은 위험요소를 가진 브랜드의 제품을 회피하려는 태도를 보이는 것을 관찰하였다.

이러한 연구들은 소유증감과 유인가 증감이 경쟁하는 상황 (대안의 연봉은 300만원 증가하지만 해외연수 기간은 6개월 감소 혹은 해외연수 기간은 6개월 증가하지만 연봉은 300만원 감소)에서 사람들이 평소에 가지고 있는 자기초점이 촉진초점인지 아니면 예방초점인지에 따라 의사결정의 경향성이 달라질 수 있다는 것을 시사한다. 즉 평소 촉진초점을 가진 사람들의 경우에는 소유의 증감 또는 유인가의 증감 자체보다 소유와 유인가 둘 중 하나에서라도 긍정적인 측면의 변화가 있는지에 관심을 가질 것이고 둘 중 하나라도 긍정적인 변화가 있다면 그것을 기준으로 대안을 선택하는 경향성이 높아질 것이다. 한편, 평소 예방초점을 가진 사람들의 경우에는 소유 또는 유인가의 증감 자체보다 두 차원 중 어느 것에서라도 부정적인 측면의 변화가 있는지에 관심을 가질 것이고 둘 중 하나라도 부정적인 변화가 있다면 그것을 기준으로 현실에 머무르는 선택을 하는 경향이 높아질 것이다. 이어지는 실험은 이러한 가설을 확인하기 위한 것이다.

2. 실험

본 실험은 손실과 유인가의 이득과 손실이 경쟁할

때, 자기조절초점 (촉진초점 vs. 예방초점)이 손실회피 경향성에 미치는 효과를 관찰하기 위하여 진행하였다.

2.1. 실험방법

본 연구는 자기조절초점 점화 2 (촉진초점 vs. 예방초점) × 의사결정 상황 2 (P+V- vs. P-V+) × 과제유형 2 (A형 vs. B형)의 세 가지 유형 여덟 가지 조건으로 구성하였고 참가자 간으로 설계하였다.

먼저 촉진초점 점화를 위해 ‘평소에 생활하면서, 이루고 싶은 소망이나 좋은 일을 적고, 이를 이루기 위해 어떻게 해야 하는지’를 5분 동안 적어보게 하였다. 다음으로 예방초점 점화를 위해서는 ‘평소에 생활하면서, 일어나지 않았으면 하는 일을 적고, 이를 피하기 위해 어떻게 해야 하는지’를 5분 동안 적어보게 하였다.

소유손실의 종류와 유인가손실의 종류에 따른 차이가 있는지 확인하기 위해 과제의 유형을 두 가지로 구분하였다. 표 1의 첫 번째 행과 두 번째 행은 두 가지 유형 (A형 vs. B형)의 의사결정 과제를 보여준다. A형은 소유의 증감을 연봉으로 유인가증감을 해외연수 기간으로 설정하였고, B형은 소유의 증감을 통근 시간개념으로 유인가증감을 토요일 근무유무로 설정하였다.

더하여 소유와 유인가가 경쟁하는 상황을 설정하기 위해 현재 다니는 회사 (A사)와 비교할 때, P+V-인 이직 가능한 회사 (B사)와 P-V+인 이직 가능한 회사 (B사)를 제시였다. 표 1의 첫 번째 행과 두 번째 행은 두 가지 유형 (P+V- vs. P-V+)의 의사결정 상황을 보여준다. 예를 들어, P+V- 상황의 경우, 이직 가능한 회사의 연봉은 현재 다니는 직장보다 높지만 (소유증가: P+), 해당 회사에서 제공하는 해외연수 기간은 현 직장보다 짧다 (유인가감소: V-). 반면 P-V+ 상황의 경우, 이직 가능한 회사의 연봉은 현재 다니는 직장보다 낮지만 (소유감소: P-), 해당 회사가 제공하는 해외연수 프로그램은 현 직장보다 길다 (유인가증가: V+). 이러한 자극구성을 통해 소유증감과 유인가증감이 서로 경쟁할 때 참가자들의 자기조절초점이 어느 것의 증감에 더 민감하게 반응하도록 하는지 확인할 수 있을 것이다.

실험은 여덟 가지 조건 (초점점화 2 × 의사결정 상

황 2 × 과제유형 2) 별 소책자를 통해 진행되었다. 실험을 위해 광운대학교 학부생 144명 (남: 72, 여: 72)이 실험실습의 일환으로 참여하였고, 여덟 가지 실험조건 중 하나에 무선적으로 할당되었다.

참가자들은 간단한 실험안내를 받은 후, 소책자 1 페이지에서 점화과제를 수행하였다. 점화를 마치면, 2 페이지로 넘겨 현재 자신이 처한 상황이라고 가정하고 의사결정 상황을 읽게 하였고, 현재 다니는 회사에 머무를 것인지, 아니면 이직할 것인지를 결정하도록 하였고, 왜 그런 결정을 하였는지 이유를 적도록 하였다. 의사결정 과제를 마치면, 점화조작확인을 진행하였다. 자기조절초점 점화조작이 정상적으로 이루어졌는지 확인하기 위해 ‘목표의 성취를 위해서는 발생 가능한 위험을 감수해야 한다’ (촉진초점 확인문항)와 ‘목표의 성취를 위해서는 발생 가능한 위험에 대비해야 한다’ (예방초점 확인문항)는 각각의 진술문에 대해 얼마나 동의하는지 9점 척도로 평정 (1점: 전혀 그렇지 않다, 9점: 매우 그렇다)하게 하였다. 실험에는 10분 정도가 소요되었다.

2.2. 자기조절초점 확인

자기조절초점 (촉진 vs. 예방) 점화에 대한 확인을 위해 점화조건별 참가자들의 촉진초점 확인문항 평정점수 평균에서 예방초점 확인문항 평정점수 평균의 차이값을 도출하였다. 이 차이값이 양의 값이라면 촉진초점이 점화된 것이고, 이 차이값이 음의 값이라면 예방초점이 점화된 것이라고 판단할 수 있다. 결과적으로 촉진초점조건 참가자의 차이값 평균은 양의 값 ($M=3.00$)이 예방초점조건 참가자의 차이값 평균은 음의 값 ($M=-2.48$)이 도출되었다, $t(142)=11.7$, $p<.001$. 따라서 자기조절초점 점화는 정상적으로 이루어졌다.

3. 결과

본격적인 분석에 앞서, 성별과 문항유형이 이직결정에 미친 효과가 있는지 분석한 결과 성별과 문항유형의 주효과 및 관련된 상호작용은 없었다, $ps>.1$. 따

라서 이후의 분석은 자기조절초점 점화의 두 가지 수준과 의사결정 상황의 두 가지 종류에만 주의를 기울여 이루어졌다. 또한 두 가지 과제유형별 결과를 하나로 통합하여 분석하였다.

표 2는 두 가지 의사결정과제를 통합한 조건별 응답빈도를 보여준다. 표 2의 가장 우측 열의 전체결과를 보면, 이직결정상황에서 현재 회사에 머무른다는 응답빈도 (94회)가 이직하겠다는 응답빈도 (50회)보다 높게 나타나면서 선행연구들에서 나타난 손실회피에 대한 선호가 나타났다.

자기조절초점 2 (촉진 vs. 예방) × 의사결정 상황 2 (P+V- vs. P-V+)로 구성된 네 가지 참가자 간 조건에서 응답빈도의 차이가 있는지 확인하기 위해 Pearson's Chi-square 분석을 실시한 결과, 네 가지 조건별 이직결정 응답빈도 사이에 유의미한 차이가 관찰되었다, $\chi^2(3) = 15.41, p < .01, \eta = .35$.

Table 2. Results of Experiment, Number is response frequency.

	P+V-		P-V+		Sum
	Promotion	Prevention	Promotion	Prevention	
Stay	14	30	25	25	94
Change	20	8	16	6	50
Sum	34	38	41	31	144

$\chi^2 = 15.41, df = 3, p < .01$

구체적으로 동일한 P+V- 의사결정상황이라도 촉진초점 점화 조건에 참여한 34명 중 20명 (머무르겠다는 응답은 14명)이 이직하겠다고 응답하였고, 이는 예방초점 점화 조건에 참여한 38명 중 8명 (머무르겠다는 응답은 30명)만이 이직하겠다고 응답하였다, $\chi^2(1) = 10.77, p = .001, \eta = .39$. 또한 동일한 P-V+ 의사결정상황이라도 촉진초점 점화 조건에 참여한 41명 중 16명 (머무르겠다는 응답은 25명)이 이직하겠다고 응답하였고, 예방초점 점화 조건에 참여한 31명 중 6명 (머무르겠다는 응답은 25명)이 이직하겠다고 응답하였다, $\chi^2(1) = 3.22, p = .07, \eta = .21$ (표 2).

조절초점 점화별로 살펴보면, 촉진초점 조건 참가자 75명 중 이직하겠다고 응답한 사람은 36명 (머무르겠다는 응답은 39명)이었던 것에 반해, 예방초점 조건 참가자 69명 중 이직하겠다고 응답한 사람은 14명 (머

무르겠다는 응답 55명)에 불과하였다, $\chi^2(1) = 12.18, p < .001, \eta = .29$. 의사결정 상황별 응답빈도 차이는 관찰되지 않았다, $p > .1$.

4. 논의

본 연구의 결과는 자기조절초점 점화가 의사결정 단서의 중요도에 영향을 미친다는 것을 보여준다. 즉 촉진초점의 경우, 소유 또는 유인가의 증가에 기반하여 의사결정하고, 예방초점의 경우, 소유 또는 유인가의 감소에 기초하여 의사결정한다. 구체적으로 표 2의 결과를 보면, 소유증가와 유인가감소가 경쟁할 때, 촉진초점 점화조건 참가자들은 소유증가에 기반을 둔 의사결정 하여 이직결정 응답이 증가한 반면, 예방초점 점화조건 참가자들은 유인가감소에 기반을 둔 의사결정을 하여 이직결정 응답이 감소하는 것을 확인할 수 있다.

또한 소유감소와 유인가증가가 경쟁하는 상황에서 촉진초점을 점화하면 유인가증가에 비중을 두고 이직을 결정하는 응답빈도가 높아진다는 것을 확인할 수 있다. 정리하면, 촉진초점 점화는 사람들로 하여금 긍정적 변화 (소유: 연봉 상승, 유인가: 해외연수 기회 증가)에 주의를 기울이게 하고, 예방초점 점화는 사람들로 하여금 부정적인 변화 (소유: 연봉 감소, 유인가: 해외연수 기회 감소)에 주의를 기울이게 한다. 이는 촉진초점이 장점을 극대화하면서 위험감수 경향을 증가시키고, 예방초점이 단점에 주의를 기울여 위험회피 경향을 증가시킨다는 기존 연구의 결과와 일치하는 것이다 (Aaker & Lee, 2001; Crowe & Higgins, 1997).

본 연구는 과제의 유형 (A형 vs. B형)과 관계없이 자기조절초점에 따라 일관성있는 경향성이 도출되었다. 즉 A형 과제에서는 소유를 연봉의 증감으로 유인가를 해외연수기간 증감으로 조작한 반면, B형 과제에서는 소유를 통근시간 증감으로 유인가를 주말근무 증감으로 조작하였다. 특히 소유측면에서 살펴보면 A형 과제의 연봉은 금전적으로 제시되었기에 소유라는 개념에 비교적 쉽게 접근할 수 있지만, B형 과제에서의 통근시간은 금전적인 가치로 환산하기 위해서는 통근시간을 교통비라는 개념으로 전환하는 과정이 필

요하다. 즉 B형 문항을 수행한 참가자들이 통근시간의 증감을 소유의 증감으로 적절히 전환한 것으로 보인다. 실제로 대부분의 B형 문항 참가자들이 왜 그러한 결정을 하였는지에 대한 답변에서 ‘통근시간 증감을 교통비의 증감’과 결부시킨 것으로 파악되었다. 결과적으로 참가자들이 통근시간을 비용개념으로 파악하면서 질적으로 다른 A형과 B형 과제에서 동일한 효과가 나타난 것으로 보인다.

더하여 이직가능한 회사가 P+V-일 경우에 촉진초점을 점화했을 경우에는 이직결정이 34명 중 20명으로 과반수이상이었다 반면, P-V+에서 촉진초점을 점화했을 경우에는 41명 중 16명으로 과반수미만이었다는 것을 살펴볼 필요가 있다 (표 2). 이직가능한 회사가 소유가 이득일 경우 촉진초점을 점화하면 소유의 이득에 주의를 기울이게 하여 이직결정응답을 현저하게 높이는 반면, 유인가 이득일 경우에 촉진초점을 점화한 것의 효과가 상대적으로 약했다. 이는 촉진초점이 P+V-일 때 P+에 확실히 주의를 기울이게 하는 반면, P-V+일 때는 P-에 여전히 주의를 기울이면서 V+를 함께 고려하기 때문에 나타난 현상으로 보인다. 반면 예방초점을 점화했을 때는 P+V- 상황에서는 V-에 확실히 주의를 기울이게 하였고, P-V+에서는 P-에만 현저하게 주의를 기울이게 한 결과, 각각의 이직결정응답이 38명 중 30명과 31명 중 25명으로 나타났을 가능성이 있다 (표 2).

본 연구는 소비자 및 광고심리와 마케팅 분야에 다양한 시사점을 가진다. 예를 들어, 보험상품의 경우 소유는 감소하지만 잠재적인 유인가는 증가하는 경우가 많은데, 대부분의 마케터들은 보험이라는 상품의 특성 상 질병의 예방 또는 사고에 대한 예방을 강조한다. 그러나 본 연구의 결과는 예방차원에 대한 강조는 자기초점을 예방초점으로 변화시키고, 그 결과 유인가 증가보다는 소유의 감소에 더 주의를 기울이게 하고, 그에 따라 보험에 가입하지 않을 확률을 높인다는 것을 알 수 있다. 그러나 반대로 마케터가 미래에 성공할 것에 대한 가능성이나 자녀들의 성공에 대한 가능성, 보험상품 가입에 따른 다양한 혜택과 부가적인 서비스 등을 강조하여 자기초점을 촉진초점으로 변화시킨다면, 그 결과 유인가 증가에 더 주의를 기울여 보험상품 가입률이 높아질 수 있을 것이다.

또한 은행권의 금융상품의 경우에도 상품설명에 체감하는 소유는 감소하지만 미래에 얻게 될 잠재적인 소득인 유인가는 증가하는 것을 알 수 있다. 본 연구의 결과에 비추어 볼 때, 은행직원이 적금과 같은 금융상품을 소개하면서 목돈이 들어갈 수 있는 불확실한 상황에 대비하기 위해 적금에 가입하라고 권유한다면, 예방초점이 활성화되어 당장에 체감하는 소유감소에 주의를 기울여 적금가입 가능성이 낮아질 수 있다. 반면, 당장에 체감하는 소유감소를 최대한 상쇄하기 위해 적금가입시 얻게 될 혜택이나 가입 즉시 지급하는 선물 혹은 자유예금에 대한 이자혜택 등을 강조하여 촉진초점을 활성화시킨다면, 미래에 얻게 될 유인가 증가에 더 주의를 기울여 적금가입률이 증가할 수 있을 것이다.

더하여 광고의 측면에서도 본 연구가 주는 시사점이 있다. 예를 들어, 상업광고는 소비촉진이 목적이므로 상품에 대한 기능설명보다는 상품을 통해 얻게 되는 만족과 행복, 상품구입에서 파생되는 다양한 혜택을 효과적으로 표현해야 할 것이다. 건강악화, 안전사고, 교통사고 예방 등이 목적인 공익광고는 예방하지 않으면, 소유손실과 유인가손실이 동반될 수 있다는 것을 강조하는 것이 필요할 것이다. 특히 대부분의 공익광고는 소유의 손실보다는 가치의 손실을 더 강조하는 경우가 많은데, 자본주의사회에서 사람들이 삶에 직결되어 있는 것은 소유이기 때문에 소유의 손실도 함께 강조한다면 공익광고의 효과가 더 높아질 수 있을 것이다.

그러나 본 연구에서 사용한 실험재료가 소비자 및 광고심리학에서 관심을 가지는 제품범주나 구매결정상황이 아니라는 점 (본 연구는 이직결정상황을 다룸)은 연구의 한계점이다. 따라서 제품범주에 대한 선호도나 구매결정 관련 상황에서도 소유와 유인가의 득과 실이 경쟁할 때 본 연구와 같은 결과가 나타나는지에 대해서는 향후 다른 연구를 통해 논의되어야 할 것이다. 즉, 상품 자체의 소유가치는 작지만, 부수적으로 얻는 잠재적 이익이 높거나 반대로 상품 자체의 소유가치가 높지만, 부수적으로 얻는 잠재적 이익이 작은 경우에서 자기조절초점 점화에 따라 해당 상품에 대한 선호도가 어떻게 달라지는지 등을 연구할 필요가 있다.

또한 본 연구에서 사용한 자기조절초점 점화방법이 보편적으로 사용하는 방법이 아니라는 의문을 제기할 수도 있다 (Lee, Aaker, & Gardner, 2000). 구체적으로 본 연구는 이득을 강조하는 스토리를 읽게 하면서 촉진초점을 점화하고 손실을 강조하는 스토리를 읽게 하면서 예방초점을 점화하는 방식을 사용하지 않았다. 그러나 조절확인에서 점화가 성공적으로 이루어졌음을 확인하였을 뿐 아니라, 조절초점점화 방법이 다양하다는 측면에서 볼 때 본 연구의 자기조절초점 점화방법은 타당하다고 평가할 수 있다. 예를 들어, Baas, de Dreu와 Nijstad (2011)은 컴퓨터를 사용한 미로 찾기를 하면서, 미로를 탈출해야 하는 캐릭터를 쥐로 제시하고, 출구에 쥐가 좋아하는 치즈를 두면서 촉진초점을 점화하고, 미로의 출구에 쥐를 잡아먹는 올빼미가 출구 앞을 왔다 갔다하면서 예방초점을 점화하는 경우도 있다.

게다가 본 연구에서 사용한 과제는 소유손실과 유인가손실을 양적으로 표현할 수 없었다. 즉 소유손실과 유인가손실을 양적으로 환산했을 때 동일하다는 것을 보여줄 수 없었다. 즉 소유손실과 유인가손실을 절대적 수치로 환산하여 소유손실과 유인가손실의 차이값을 “0”으로 만든 후에 자기조절초점에 따라 어느 것에 주의를 기울여 의사결정하는지에 대한 별도의 연구가 필요할 것이다. 그럼에도 불구하고 본 연구는 이전의 손실회피관련 연구들과 일관성있는 결과를 보여주었고, 양적인 손실을 명확히 계산할 수 없는 불확실한 상황에서도 사람들이 예방과 촉진 중 어느 것에 더 주의를 기울이느냐에 따라 의사결정이 달라질 수 있음을 보여주었기 때문에 참신성을 가진다.

결론적으로 본 연구는 소유증감과 유인가증감이 경쟁할 때, 사람들은 긍정적 변화의 촉진에 기반을 두고 추론하는지 아니면 부정적 변화의 예방에 기반을 두고 추론하는지에 따라 의사결정에서 중요하게 고려하는 정보가 달라질 수 있다는 것을 보여주었다. 즉 촉진초점은 소유 혹은 유인가 중 어떤 것인지에 관계없이 긍정적 변화에 주의를 기울이게 하고, 예방초점은 소유 혹은 유인가 중 어떤 것인지와 독립적으로 부정적 변화에 주의를 기울이게 한다. 본 연구가 소비자 및 광고심리와 마케팅연구 분야에 다양하게 활용되길 기대한다.

REFERENCES

- Aaker, J. L., & Lee, A. Y. (2001). “I” seek pleasures and “we” avoid pains: The role of self-regulatory goals in information processing and persuasion. *Journal of Consumer Research*, 28 (1), 33-49.
- Baas, M., de Dreu, C. K. W., & Nijstad, B. A. (2011). When prevention promotes creativity: the role of mood, regulatory focus, and regulatory closure. *Journal of Personality and Social Psychology*, 100 (5), 794-809.
- Bandura, A., Caprara, G. V., Barbaranelli, C., Gerbino, M., & Pastorelli, C. (2003). Role of Affective Self-Regulatory Efficacy in Diverse Spheres of Psychosocial Functioning. *Child Development*, 74(3), 769-782.
- Bandura, A., & Jourden, F. J. (1991). Self-regulatory mechanisms governing the impact of social comparison on complex decision making. *Journal of Personality and Social Psychology*, 60 (6), 941-951.
- Brenner, L., Rottenstreich, Y., Sood, S., & Bilgin, B. (2007). On the psychology of loss aversion: Possession, valence, and reversals of the endowment effect. *Journal of Consumer Research*, 34 (3), 369-376.
- Crowe, E., & Higgins, E. T. (1997). Regulatory focus and strategic inclinations: Promotion and prevention in decision-making. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 69 (2), 117-132.
- Higgins, E. T. (1989). Continuities and Discontinuities in Self-Regulatory and Self-Evaluative Processes: A Developmental Theory Relating Self and Affect. *Journal of Personality*, 57 (2), 407-444.
- Higgins, E. T. (1998). Promotion and prevention: Regulatory focus as a motivational principle. *Advances in Experimental Social Psychology*, 30, 1-46.
- Higgins, E. T., Roney, C. J., Crowe, E., & Hymes, C. (1994). Ideal versus ought predilections for approach and avoidance distinct self-regulatory systems. *Journal of Personality and Social Psychology*, 66 (2), 276-286.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1990). Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem. *Journal of Political Economy*, 98

(6), 1325-1348.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.

Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices, Values, and Frames. *American Psychologist*, 39(4), 341-350.

Knetsch, J. L. (1989). The Endowment Effect and Evidence of Nonreversible Indifference Curves. *The American Economic Review*, 79(5), 1277-1284.

Lee, A. Y., Aaker, J., & Gardner, W. L. (2000). The Pleasures and Pains of Distinct Self-Construals. *Journal of Personality & Social Psychology*, 78(6), 1122-1134.

Novemsky, N., & Kahneman, D. (2005). The boundaries of loss aversion. *Journal of Marketing Research*, 42(2), 119-128.

Schunk, D. H., & Zimmerman, B. J. (1997). Social origins of self-regulatory competence. *Educational Psychologist*, 32(4), 195-208.

Thaler, R. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1(1), 39-60.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1991). Loss Aversion in Riskless Choice: A Reference-Dependent Model. *The Quarterly Journal of Economics*, 106(4), 1039-1061.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and Uncertainty*, 5(4), 297-323.

원고접수: 2014.10.02

수정접수: 2014.12.15

게재확정: 2014.12.20