

사회적 배제가 소비자 반응에 미치는 효과 : 체화된 인지의 조절효과를 중심으로

The Impact of Social Exclusion on Consumer Response :
The Moderating Effect of Embodied Cognition

손정식* · 이병관**†

Jung-sik Son* · Byung-kwan Lee**†

*광운대학교 신문방송학과

*Dept. of Journalism and Communications, Kwangwoon University

**광운대학교 산업심리학과

**Dept. of Industrial Psychology, Kwangwoon University

Abstract

In today's society, the experience of social exclusion caused by being rejected or ignored, leads to negative social consequences, such as aggressive behavior, self-defeating thoughts, and diminished intelligence. This study is performed to examine 1) how two types of social exclusion, rejection and ignorance, affect conspicuous consumption and prosocial behavior and 2) how embodied cognition formed with a firmed muscle moderates their causal relationships. For this purpose, half of the participants in ignorance and rejection conditions were asked to grip their hands to form a firmed muscle (firmed muscle group) while the other half (control group) were not. After the manipulation of embodied cognition, their conspicuous consumption and intention of prosocial behavior were measured. Results show that, in ignorance condition, the firmed muscle group exhibited lower conspicuous consumption and higher intention of prosocial behavior than the control group while, in rejection condition, there were no differences in conspicuous consumption and intention of social behavior between firmed muscle and control groups. Findings indicate that, in the case of social exclusion caused by ignorance, firmed muscle improves self-efficacy, which may increase prosocial behavior.

Key words: social exclusion, embodied cognition, self-regulation, conspicuous consumption, prosocial behavior

요약

오늘날 우리 사회는 거절과 무시라는 사회적 배제(social exclusion) 경험의 증가로 인해 공격 행동, 자기 자멸적 행동, 인지 능력의 저하와 같은 많은 사회적 문제가 발생하고 있다. 본 연구는 사회적 배제의 유형인 무시와 거절이 각각 과시적 소비와 친사회적 행동에 미치는 효과를 검증하고 근육 강화에 의한 체화된 인지가 그 효과를

† 교신저자 : 이병관 (광운대학교 사회과학대학 산업심리학과)

E-mail : byngkwanlee@kw.ac.kr

TEL : 02-940-5427

FAX : 02-941-9214

어떻게 조절하는지 규명하고자 수행되었다. 이를 위해 무시와 거절 조건의 참가자에게 악력기를 통한 근육 강화(firmed muscle)로 체화된 인지를 형성시킨 후 과시적 소비(conspicuous consumption) 성향과 친사회적 행동(prosocial behavior) 의도를 측정하였다. 분석 결과, 무시 조건의 경우 악력기를 통한 근육강화 집단이 근육비강화 집단(통제 집단)에 비해 더 낮은 과시적 소비 경향과 더 높은 친사회적 행동 의도를 보였으나, 거절 조건의 경우 근육강화 집단과 근육비강화 집단 간의 유의미한 차이를 보이지 않았다. 이는 사회적 배제 경험 중 무시의 경우, 체화된 인지를 통해 효능감의 동기를 높이면 친사회적 행동과 같은 긍정적인 행동을 유도할 수 있음을 시사한다.

주제어: 사회적 배제, 체화된 인지, 자기규제, 과시적 소비, 친사회적 행동

1. 서론

오늘날 기존의 전통적인 가족 구성의 붕괴로 인한 1인 가구의 증가, 치열한 경쟁 사회 분위기 팽배, 개인주의의 확산으로 소속감과 사회적 관계를 안정적으로 유지하기가 점점 힘들어지고 있다. 이런 결과로 인간의 기본적 욕구 중 하나인 관계의 욕구가 위협받고 좌절되는 사회적 배제(social exclusion) 현상이 두드러지게 나타나고 있다(Baumeister & Leary, 1995). 사람들과의 관계 속에서 소속되고 그 인간관계를 안정적으로 유지하고 싶어 하는 욕구는 문화와 환경을 뛰어넘는 보편적인 욕구라고 볼 수 있다. 사회적 배제의 경험은 사람들로 하여금 다양한 인지적, 행동적 결과를 가져오게 되는데, 그 중 타인에 대한 공격적인 행동(aggressive behavior)이 증가하거나(Twenge et al., 2001; Twenge & Cacho, 2003), 본인의 건강을 해치는 행동(과식, 고칼로리 섭취 행동)이나 위험요소가 큰 선택을 하는 자기 자멸적 행동(self-defeating behavior)이 증가하고(Twenge et al., 2002), 지능적 사고나 기억력 등의 지능적 사고(intelligent thought)가 약화되는 것이 대표적이다(Baumeister et al., 2002).

이와 같은 사회적 배제의 부정적인 결과는 해당 경험자로 하여금 더욱 더 사회적 관계로부터 고립되게 하는 방해요인이 될 수 있다. 특히 사회적 배제로 인한 인지 능력 약화는 자기 규제(self-regulation)의 약화와 관련되면서, 사회적 배제로 인해 자신에게 보다 이익이 되는 목표를 추구하기 힘들어지며 남을 위한 친사회적 행동 역시 약화되는 경향을 보인다(Baumeister et al., 2005; Twenge et al., 2007). Lee와 Shrum(2012)에 따르면 소비자 연구의 맥락에서도 사회적 배제는 친사회적행동에 부정적인 영향을 미치는 것으로 나타났

다. 그렇기 때문에 사회적 배제의 부정적인 결과를 해소하기 위한 사회적 배제 연구에 대한 필요성이 최근 들어 더 증가하고 있다.

하지만 사회적 배제를 논하기 이전에 우리는 사회적 배제 현상이 실제 우리 생활에서 다양한 형태와 맥락 속에서 나타난다는 것에 주목할 필요가 있다. 이에 Molden 등(2009)은 사회적 배제 현상으로 일반적으로 다루어졌던 개념인 거절(rejection)뿐만 아니라 보다 간접적인 개념인 무시(ignorance)로 나누어져 있음을 지적하였다. 또한 이런 사회적 배제의 차이가 서로 다른 동기를 발현시키고 서로 다른 결과를 가져올 수 있다는 것을 제시했다. 다시 말해서 사회적 배제는 크게 '거절(rejection)'과 '무시(ignorance)'로 나눌 수 있는데, 거절은 상대 집단 혹은 개인으로부터 직접적으로 부정적인 혹은 거절의 피드백을 받는 형태로 보다 분명한(explicit) 반면, 무시는 상대로부터 아무런 피드백을 받지 못하고 간접적으로 고립되는 형태로 암시적(implicit)인 경험으로 볼 수 있다. 이러한 상황적 차이는 거절 경험의 경우 '관계 혹은 재결합의 동기'를, 무시 경험의 경우 '자기 효능의 동기'로 서로 다른 동기를 발현시킨다(Molden et al. 2009).

Lee와 Shrum(2012)의 연구에서 소비 맥락에서 부정적인 피드백을 받고 관계가 거절 혹은 단절되는 거절을 당한 조건은 다시 관계를 회복하고자 하는 동기가 발현되기 때문에 보다 친사회적인 행동을 하거나 친화적 소비를 하는 성향을 보였다. 반대로 직접적으로 관계가 단절되지는 않지만 자신의 존재감에 위협을 받는 무시는 효능감(efficacy)의 동기가 발현되어 집단 안에서 자신의 존재를 부각시키기 위해 주목을 받을 수 있는 과시적 소비(conspicuous consumption) 행태를 보였으며, 완전한 관계적 단절로 인해 재결합의 동기

가 발견되었던 거절 조건에 비해 낮은 친사회적 행동을 보였다. 그러나 무시 조건에게 효능감의 동기를 재조정하자 과시적 소비가 줄어들고 친사회적 행동의도가 증가하는 결과를 얻을 수 있었다. 이 결과는 서로 다른 사회적 배제 경험이 갖는 각자의 욕구와 동기를 재조정할 경우 부정적인 결과를 보다 긍정적인 방향으로 조정할 수 있다는 중요한 근거를 제공한다. 특히 무시의 경우 자신의 존재감과 효능감을 강화하려는 동기 때문에 존재를 부각시키는 과시적 소비 성향을 보이고 다른 사람의 처지와 어려움 보다는 자신에게만 집중하는 경향을 보이기 때문에 더 낮은 친사회적 행동을 보인다는 점에서 거절의 행동적 결과와 차이를 나타낸다는 것을 알 수 있다. 하지만 이러한 사회적 배제 유형과 동기 및 결과의 차이에도 불구하고 대부분의 사회적 배제 연구들은 주로 거절 경험을 중심으로 다루어져 왔다. 따라서 사회적 배제의 영향력을 보다 완전하게 이해하기 위해서는 거절뿐 아니라 무시 경험이 사람들의 행동에 미치는 효과에 관한 연구도 함께 다룰 필요가 있다.

본 연구는 무시 상황에서 다른 대상에 대한 파워(power)의 행사를 통한 효능감 강화가 부정적인 행동을 줄여줄 수 있다는 점을 주목 하였다. 선행 연구에 따르면 이와 같은 파워는 다른 사람을 향한 사회적 맥락뿐만 아니라 단편적인 회상(Galinsky et al., 2003)과 의미 점화(Magee et al., 2007), 신체적 태도(Carney et al., 2010), 심지어 음악(Hsu et al., 2015) 등을 통해 유발될 수 있다. 이에 본 연구에서는 앞서 제시된 파워를 유발하는 다양한 요인 중 체화된 인지(embodied cognition)에서 또 다른 가능성을 모색하고자 하였다.

최근까지 심리학에서는 마음과 신체의 관계에 대한 논의가 지속적으로 이루어져 왔다. 그리고 이러한 논의들은 행동이 심적 활동의 결과이며, 신체 역시 우리의 마음에 영향을 미칠 수 있다는 체화된 인지의 개념으로 이어졌다(Ajzen & Fishbein, 1977; Alba & Hutchinson, 1987). 이에 따르면 신체는 곧 마음에 대한 강력한 영향력을 행사할 수 있는 존재인 것이다(Barsalou, 2008). 이에 Hung과 Labroo(2011)는 단단한 근육(firmed muscle)이 한 사람의 심리적 의지력(willpower)과 자기 통제(self-control)에 미치는 영향에 대해 연구를 수행하였다. 그 결과 근육을 단단하게 만들면 의지력과 자기 통제에

영향을 미쳐 다른 조건에 비해 더 높은 자기 규제력을 더 보여주는 것으로 나타났다. 만약 선행 연구와 같이 단단한 근육을 통해서 내부의 파워와 통제력을 강화시킬 수 있다면, 효능감의 욕구가 발현되는 무시(ignorance) 조건에서 근육강화 조건은 의지력과 통제력을 강화시켜 선행연구에서 나타났던 무시의 행동적 결과인 과시적 소비행동을 줄이고, 낮은 친사회적 행동의도를 높일 수 있을 것이다. 하지만 소속의 욕구동기가 발현되는 거절(rejection)조건의 경우 다른 영향을 미치지 않을 것으로 예상해 볼 수 있다. 이에 본 연구는 사회적 배제의 유형인 무시와 거절이 각각 과시적 소비와 친사회적 행동에 미치는 효과를 검증하고 근육 강화(firmed muscle)에 의한 체화된 인지가 그 효과를 어떻게 조절하는지를 규명하고자 한다. 본 연구는 이를 통해 그 동안 잘 다루어지지 않았던 무시 경험의 영향력을 소비자 행동 맥락에서 밝힘으로써 사회적 배제의 영향에 관한 전체적인 조망을 제시하고 사회적 배제의 연구 영역을 확장하는 데 기여하고자 한다. 이에 따른 본 연구의 가설은 다음과 같다.

가설 1: 사회적 배제 중 무시(ignorance)의 경우, 근육 비강화 조건(non firmed muscle)보다 근육 강화(firmed muscle) 조건에서 더 낮은 과시적 소비와 더 높은 친사회적 행동을 보일 것이다.

가설 2: 사회적 배제 중 거절(rejection)의 경우, 근육 강화 조건과 근육 비강화 조건 간에 차이가 없을 것이다.

2. 실험

본 연구는 2(사회적 배제 유형: 거절(rejection)/무시(ignorance)) X 2(체화된 인지: 근육 강화/ 근육 비강화) 조건의 피험자 간 설계를 통해 실험을 실시하였다. 본 연구를 위해 총 82명(남성 39명(47.5%), 여성 43명(52.5%))의 서울 소재 4년제 대학교의 대학생들이 참여하였다. 각 조건에 해당하는 참가자 수는 거절 조건 41명, 무시 조건 41명, 근육강화 조건 42명, 근육비강화 조건

40명이다. 각 조건의 조작과 종속변인 측정과정은 다음과 같다.

2.1. 실험방법

2.1.1. 2.1.1. 사회적 배제 조건(rejection/ignorance)

사회적 배제의 두 조건(무시/거절)을 조작하기 위해 참가자들로 하여금 점화과제로 과거에 경험했던 상황을 떠올려서 5분 동안 글을 작성하는 글쓰기 과제 (essay task)를 실행하였다(해당 조건의 이해를 돕기 위해 각각 2개의 상황적 예시를 제시하였다). 글쓰기를 작성한 후 그 당시 얼마나 해당 조건을 느꼈는지 각각 7점 척도(거절/무시)로 응답하게 하였으며(Lee & Shrum, 2012), 필러 과제로 PANAS 척도의 부정적 정서 5개와 함께 제시하였다.

2.1.2. 근육 강화/ 비강화 조건(firmed muscle/non firmed muscle)

근육강화를 조작하기 위해서 근육강화 (firmed muscle) 조건의 참가자들에게 신제품 악력기를 직접 가능한 최대 한 사용해 보고 평가해 달라고 요청하였으며, 반대로 통제 조건인 근육비강화 (non firmed muscle) 조건의 참가자들은 제품을 눈으로만 보고 평가하도록 하였다. 근육강화 조건의 경우 조작점검을 위해 ‘근육이 얼마나 수축되는 것 같습니까?’, ‘근육이 얼마나 타이트하게 느껴졌습니까?’와 같은 근육 강화 지표(muscle firming index)를 다른 필러 문항들(제품 디자인 선호, 악력기 구매의향)들과 함께 7점 척도로 제시하였다(Hung & Labroo, 2011). 반면 근육강화 조건에 비해 강렬한 근육강화 운동이 전혀 없는 근육비강화 조건은 근육 강화 지표대신 다른 문항들(운동에 도움일 될 것 같은 여부, 브랜드 명 선호)을 제시하였다.

2.1.3. 과시적 소비(conspicuous consumption)

본 연구에서 과시적 소비성향을 측정하기 위해 똑같은 브랜드의 옷에 로고의 크기를 조절한 자극물을 통해서 이를 측정하고자 하였다. 무시조건의 경우 자신의 존재감을 더욱 드러내기 위해서 작은 로고의 브랜드 옷보다는 큰 브랜드 로고의 옷을 선호할 것이다. 이를 위해 선행 연구(Lee & Shrum, 2012)에서 활용했던 자극물

(나이키 티셔츠: 로고가 큰(과시적 소비) vs 로고가 작은(비과시적 소비))을 참가자에게 제시한 후 신제품 디자인 평가라고 말한 뒤, 9점 척도로 구성된 ‘둘 중 어느 제품이 더 끌리는가요?’, ‘둘 중 어느 제품이 더 매력적인가요?’, ‘어느 제품에 돈을 더 쓰고 싶은가요?’, ‘지금 당장 고르라면 어느 제품을 고르고 싶은가요?’ 같은 문항에 응답하게 하였다(Rucker & Galinsky, 2009). 점수가 높을수록 과시적 소비 성향이 높다는 것을 나타낸다.

2.1.4. 친사회적 행동: 도움 및 기부행동 의도

선행 연구(Dewall et al, 2008; Lee & Shrum, 2012)에서와 같이 불쌍한 처지에 있는 결식아동에 대한 가상의 시나리오와 그 결식아동을 돕기 위한 가상의 공익 광고를 제시한 후 도움을 줄 의향과 기부 의향을 묻는 9점 척도의 두 항목에 응답하게 하였다. 필러로 얼마나 해당 결식아동의 이야기에 공감과 심각성을 느끼는지 묻는 두 항목도 함께 제시하였다.

2.2. 사회적 배제와 근육 강화 조작 점검

본 연구의 각 사회적 배제의 조건에 대한 점화가 잘 이루어졌는지 확인하기 위해 조작점검 문항에 대해 ANOVA를 실시하였다. 분석 결과, 무시 조건 보다 거절 조건이 거절을 더 많이 느꼈으며($M_{\text{rejection}} = 5.36$, $SD = 1.06$ vs. $M_{\text{ignorance}} = 3.90$, $SD = 1.28$; $F(1, 80) = 31.6$, $p < .001$), 무시 조건이 거절 조건 보다 무시를 더 많이 느낀 것으로 나타났다($M_{\text{rejection}} = 2.92$, $SD = 1.45$ vs. $M_{\text{ignorance}} = 6.09$, $SD = .83$; $F(1, 80) = 146.7$, $p < .001$). 근육강화 조건의 경우 $M_{\text{Muscle Firming Index}} = 5.3$ 으로 선행연구(Hung & Labroo, 2011)에 보고된 4개 스타디의 근육 강화 지표 평균값 4.33을 상회하는 수치를 나타냈다. 이 결과 따라 사회적 배제와 근육강화 조건의 조작이 성공적으로 되었음을 알 수 있다.

3. 결과

3.1. 과시적 소비

과시적 소비성향에서 근육 강화가 각 사회적 배제

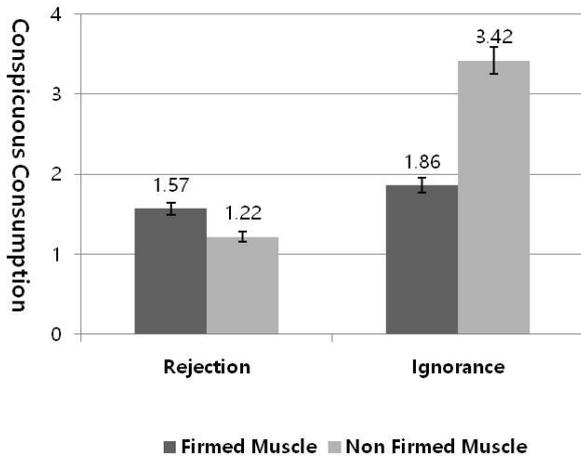


Figure 1. Differences in conspicuous consumption of social exclusion and firmed muscle conditions

조건에 미치는 영향을 검증하기 위해 ANOVA를 실시하였다.

그 결과 무시 조건의 경우, 근육강화 조건이 근육비강화 조건보다 더 낮은 과시적 소비를 보였으며($M_{\text{firmed muscle}} = 1.86, SD = 1.31$ vs. $M_{\text{non firmed muscle}} = 3.42, SD = 2.62; F(1, 39) = 5.85, p < .05$), 거절 조건의 경우, 근육강화 조건과 근육비강화 조건 간에 유의미한 차이를 보이지 않았다($M_{\text{firmed muscle}} = 1.57, SD = .76$ vs. $M_{\text{non firmed muscle}} = 1.22, SD = .36; F(1, 39) = 3.36, p = .074$). 이에 따라 무시 조건의 경우 근육강화 조건이 근육비강화 조건보다 더 낮은 과시적 소비 성향을 보인다는 가설 1과 거절의 경우 유의미한 차이를 보이지 않을 것이라는 가설 2가 지지되었다. 과시적 소비에 대한 결과는 <그림 1>과 같다.

3.2. 도움 및 기부행동 의도(charitable behavior)

도움 및 기부행동 의도에서 근육 강화가 각 사회적 배제 조건에 미치는 영향을 검증하기 위해 ANOVA를 실시하였다. 그 결과 거절 조건의 경우 체화된 인지 조건 간에 유의미한 차이를 보이지 않았으나($M_{\text{firmed muscle}} = 5.95, SD = 1.93$ vs. $M_{\text{non firmed muscle}} = 6.8, SD = 1.01; F(1, 39) = 3.03, p = .089$), 무시 조건의 경우 근육강화 조건이 근육비강화 조건보다 더 높은 도움 및 기부행동 의도를 보였다($M_{\text{firmed muscle}} = 6.56, SD = 1.59$ vs. $M_{\text{non firmed muscle}} = 4.02, SD = 1.38; F(1, 39) = 30.32,$

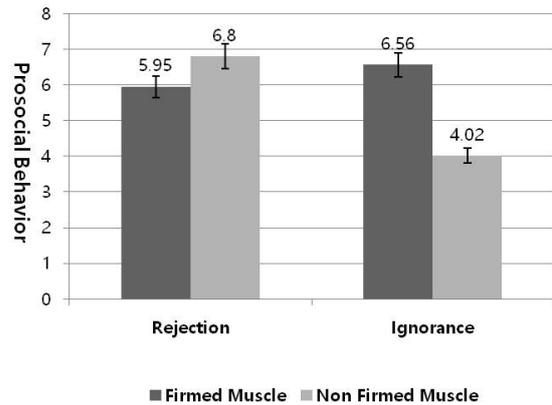


Figure 2. Differences in prosocial behavior social exclusion and firmed muscle conditions

$p < .001$). 그러므로 무시 조건의 경우 근육강화 집단이 근육비강화 집단보다 더 높은 도움 및 기부행동 의도를 보일 것이며, 거절 조건의 경우 체화된 인지 조건에 상관없이 차이를 보이지 않을 것이라는 가설 1, 2가 모두 지지되었다. 도움 및 기부행동 의도에 대한 결과는 <그림 2>와 같다.

4. 논의

본 연구 결과에 대한 전체적인 논의와 시사점 및 한계점은 다음과 같다.

첫째, 무시 조건에게 근육강화 조건은 더 낮은 과시적 소비와 더 높은 도움 및 기부 행동의도로 이어졌으며, 거절 조건은 유의미한 차이를 보이지 않아 본 연구의 가설 1과 2가 모두 지지되었다.

그러나 유의미한 결과는 아니었으나 무시조건 보다 거절 조건의 경우 근육강화 조건에서 오히려 과시적 소비 성향이 늘어나고, 도움 및 기부행동 의도가 낮아지는 경향성을 보였다. 이는 아마도 거절 조건의 경우 효능감의 결핍이 아니기 때문에 근육강화 조건에서 오히려 높은 파워 상태가 활성화되었을 가능성이 있다. 선행 연구에 따르면, 높은 파워 상태가 활성화되면 더 자기 중점적(self-focused)이며, 자기주장 행동을 더욱 드러내고(Rucker et al., 2012), 다른 사람들의 관점을 비교적 덜 고려하는 자기지향적인 관점을 취할 가능성이 있다(Galinsky et al., 2006).

둘째, 사회적 관계인 외부를 향한 파워뿐만 아니라 내부로부터 인지되는 파워가 무시 조건의 효능감의 동기를 보완해서 부정적인 결과(높은 과시적 소비, 낮은 도움행동)를 줄여줄 수 있다는 점에서 향후 무시를 경험한 사람들의 건강 섭식행동과 충동구매(impulsive buying behavior)와 같은 사회적 배제의 전형적인 자기규제(self-regulation) 문제들을 해결하는데 하나의 실마리를 제공할 수 있을 것이다. 특히 파워를 소비자에게 강조할 수 있는 제품(e.g. 에너지 드링크)이 무시 경험자들에게 효능감의 동기에 영향을 미칠 가능성이 존재한다.

셋째, 본 연구에서는 악력기를 사용해서 손과 팔뚝의 근육을 단단하게 만들었지만 Hung과 Labroo(2011)의 연구에서 종아리 근육을 자극했던 것처럼 몸 전체 근육이 아닌 신체 일부의 근육을 자극하는 것만으로도 파워를 느끼기에 충분하다는 것을 증명했다고 볼 수 있다. 그리고 실제로 근육을 자극하지 않더라도 파워를 느낄 수 있는 개방적인 자세의 파워 포즈(power poses) 역시 무시 경험자들에게 영향을 미칠 가능성이 있다(Cesario & McDonald, 2013).

넷째, 무시 경험의 대상자들을 설득하는 광고나 캠페인을 집행할 때, 이들의 효능감을 강화시켜 줄 수 있는 파워, 존재의 의미 등을 어필하는 광고 문구나 이미지를 활용할 경우 더 긍정적인 반응을 보일 가능성이 있다. 이는 마케팅, 광고, 홍보 및 정책 담당자들에게 도움이 될 수 있을 것이다.

다섯째, 무시를 경험한 사람들에게 근육을 강화시킬 경우, 자기 규제력을 높여 부정적인 행동을 줄여줄 수 있다는 점에서 상담 및 청소년 분야에 시사점을 줄 수 있다. 예를 들어, 무시를 지속적으로 당한 청소년들에게는 효능감을 줄 수 있는 단어와 간단한 악력기를 통해서 충동적인 부정적 행동을 예방할 수 있을 것이다.

마지막으로, 기존의 사회적 배제 연구는 주로 서구의 관점에서 연구되어 온 것이 사실이다. 그러나 우리나라의 경우, 서구의 사회적 관계의 맥락과는 달리 남으로부터 존재 가치를 인정받는 ‘관계적 자아’의 사회이므로, 스스로의 존재가 남으로부터 부정되는 ‘무시’는 최악의 평가가 되며, 더 민감하고 부정적으로 반응하게 된다(치상진 & 이장주, 1999). 이렇듯 우리나라

의 경우 거절보다는 무시에 더 민감하게 반응할 가능성이 높기 때문에 무시의 경험은 더 부정적인 결과를 유발할 것이라 예측할 수 있다. 앞으로 사회적 배제 유형 중 무시에 대한 연구가 더 활발하게 이루어져야 할 필요가 있으며, 소비자 맥락뿐만 아니라 사회 심리학 전반에서 서로 다른 사회적 배제 유형에 따른 접근과 연구가 앞으로 중요해질 것으로 생각된다.

본 연구는 소비자 연구의 맥락에서 근육 강화(firmed muscle)의 체화된 인지가 서로 다른 유형의 사회적 배제 중 비교적 주요하게 다루어지지 못했던 무시(ignore) 경험에 미치는 영향을 규명했다는 점에서 의미가 있다. 하지만 본 연구에는 몇 가지 한계점이 존재하는데, 과시적 소비 측정의 경우 단순히 로고의 크기에 따른 선호도만을 측정함으로써 과시적 소비를 단순화한 측면이 있으며, 근육 강화에 따른 파워의 인지가 자기규제력 강화에 얼마나 주요한 영향을 미쳤는지를 명확하게 제시하지 못한 것이 본 연구의 한계점이다. 이에 후속 연구에서는 자기 규제력과 무시 경험의 부정적 결과로서 주요하게 논의되는 공격적 행동 성향과 지능적 사고 약화에 대한 논의를 포함시켜서 보다 통합적인 방향으로 수행될 필요가 있다. 마지막으로 사회적 배제의 부정적 행동 결과들에 대한 선행연구에서는 정서의 역할에 회의적인 입장이었으나(Baumeister et al., 2005), 사회적 배제의 귀인 여부에 따른 정서 차이(슬픔 vs 분노)를 확인한 연구 역시 존재하기 때문에(오민정 & 황윤용, 2014) 본 연구의 근육강화 효과는 근육운동이라는 신체적 활동을 통한 부정적 정서 해소의 영향일 가능성을 배제할 수 없다. 이에 향후 수행되는 사회적 배제 연구에서는 사회적 배제의 행동적 결과에 대한 부정적 정서 개입에 대한 논의를 배제하지 않고 포함시켜 더욱 활발하게 이루어져야 할 필요가 있을 것이다.

REFERENCES

- Ajzen, I., & Fishbein, M. (1977). Attitude-behavior relations: A theoretical analysis and review of empirical research. *Psychological Bulletin*, 84(5), 888-918.

- Alba, J. W., & Hutchinson, J. W. (1987). Dimensions of consumer expertise. *Journal of Consumer Research*, 13(4), 411-454.
- Barsalou, L. W. (2008). Grounded cognition. *Annual Review of Psychology*, 59, 617-645.
- Baumeister, R. F., DeWall, C. N., Ciarocco, N. J., & Twenge, J. M. (2005). Social exclusion impairs self-regulation. *Journal of Personality and Social Psychology*, 88(4), 589-604.
- Baumeister, R. F., & Leary, M. R. (1995). The need to belong: Desire for interpersonal attachment as a fundamental human motivation. *Psychological Bulletin*, 117(3), 497-529.
- Baumeister, R. F., Twenge, J. M., & Nuss, C. K. (2002). Effect of social exclusion on cognitive processes: Anticipated aloneness reduce intelligent thought. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(4), 817-827.
- Carney, D. R., Cuddy, A. J., & Yap, A. J. (2010). Power posing brief nonverbal displays affect neuroendocrine levels and risk tolerance. *Psychological Science*, 21(10), 1363-1368.
- Cesario, J., & McDonald, M. M. (2013). Bodies in context: Power poses as a computation of action possibility. *Social Cognition*, 31(2), 260-274.
- Chi, S., & Lee, J. (1999). Self-involving emotion working sensitively in a close interpersonal relationship: Ignorance. *Proceedings of the Annual Conference of Korean Psychological Association*, 58-61.
- DeWall, C. N., Baumeister, R. F., Gailliot, M. T., & Maner, J. K. (2008). Depletion makes the heart grow less helpful: Helping as a function of self-regulatory energy and genetic relatedness. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 34(12), 1653-1662.
- Galinsky, A. D., Gruenfeld, D. H., & Magee, J. C. (2003). From power to action. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(3), 453-466.
- Galinsky, A. D., Magee, J. C., Inesi, M. E., & Gruenfeld, D. H. (2006). Power and perspectives not taken. *Psychological Science*, 17(12), 1068-1074.
- Hsu, D. Y., Huang, L., Nordgren, L. F., Rucker, D. D., & Galinsky, A. D. (2015). The music of power perceptual and behavioral consequences of powerful music. *Social Psychological and Personality Science*, 6(1), 75-83.
- Hung, I. W., & Labroo, A. A. (2011). From firm muscles to firm willpower: Understanding the role of embodied cognition in self-regulation. *Journal of Consumer Research*, 37(6), 1046-1064.
- Lee, J., & Shrum, L. J. (2012). Conspicuous consumption versus charitable behavior in response to social exclusion: A differential needs explanation. *Journal of Consumer Research*, 39(3), 530-544.
- Magee, J. C., Galinsky, A. D., & Gruenfeld, D. H. (2007). Power, propensity to negotiate, and moving first in competitive interactions. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33(2), 200-212.
- Molden, D. C., Lucas, G. M., Gardner, W. L., Dean, K., & Knowles, M. L. (2009). Motivations for prevention or promotion following social exclusion: Being rejected versus being ignored. *Journal of Personality and Social Psychology*, 96(2), 415-431.
- Oh, M., & Hwang, Y. (2014). Does social exclusion decrease ethical consumption behavior?. *Journal of Consumer Studies*, 25(4), 181-203.
- Rucker, D. D., & Galinsky, A. D. (2009). Conspicuous consumption versus utilitarian ideals: How different levels of power shape consumer behavior. *Journal of Experimental Social Psychology*, 45(3), 549-555.
- Rucker, D. D., Galinsky, A. D., & Dubois, D. (2012). Power and consumer behavior: How power shapes who and what consumers value. *Journal of Consumer Psychology*, 22(3), 352-368.
- Twenge, J. M., Baumeister, R. F., DeWall, C. N., Ciarocco, N. J., & Bartels, J. M. (2007). Social exclusion decreases prosocial behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 92(1), 56-66.
- Twenge, J. M., Baumeister, R. F., Tice, D. M., & Stucke, T. S. (2001). If you can't join them, beat them: Effect of social exclusion on aggressive behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 81(6), 1058-1069.
- Twenge, J. M., & Cacho, J. C. (2003). When does social rejection lead to aggression?: Exploring situation and

target effect. *Unpublished manuscript, San Diego State University, San Diego, CA.*

Twenge, J. M., Catanese, K. R., & Baumeister, R. F. (2002). Social exclusion causes self-defeating behavior. *Journal of Personality and Social Psychology*, 83(3), 606-615.

원고접수: 2015.08.17

수정접수: 2015.09.24

게재확정: 2015.10.06