

# 歸因過程의 分析과 對人關係의 歸因類型

## Analysis of Attributional Process and Attributional Pattern of Interpersonal Relationship

金 元 信 \*

Won-Shin Kim

## 目 次

I. 序 言	IV. 歸因類型과 研究假說
II. 歸因原理와 因果圖式	V. 結 言
III. 歸因偏頗	

## I. 序 言

사람들이 社會客體들의 相互作用過程이나 結果를 관찰하여 因果를 糾明하고 實體의 本質을 정의하는 가운데 知識의 進歩가 이루어지며 社會는 發展하는 것이다. 사람들이 특정 現象을 관찰하여 지식을 얻는다는 것은 個人 및 社會生活에 대단히 有用한 것이다. 특히 타인의 情緒·感情 및 行動原因등을 잘 이해하면 보다 合理的인 對人關係를 유지하는데 도움이 된다. 이런 대인관계는 부하들을 관리하는 리더의 관리 및 집단행동에 미치는 영향이 크다. 그러나 사람들의 행동은 정서·감정·기분 및 주변환경에 따라 달라지므로 대인관계에 의한 행동의 변화나 因果를 推理한다는 것은 어렵다.

구성원의 成果나 行動結果를 구성들 간의 相互作用 및 客體的 對象間에 相互作用의 結果라고 볼 때, 행위자의 行動 및 成果를 正的으로 동기부여 시키려면 因果를 客觀的으로 評價할 수 있는 技法이나 知識의 개발이 요구된다. 그리하여 因果를 규명함에 있어 사람들의 외형적인 行동을 관찰하여 사람들의 심리적 특성을 밝힌것의 하나가 歸因理論이다. 歸因은 行爲者의 行動을 사람들이 관찰하여 行動의 因果를 밝힌 것인데 개인차에 따라 因果推理에 대한 歸因過程이 다르다. 歸因過程은 지각자들이 지각한 事象들에 대한 認識, 思考 및 理解를 支配하는 과정이

므로 心理的인 次元에서 접근하게 되면 행동의 因果는 물론 사람들의 심리적인 특성을 보다 잘 이해할 수 있어 동기부여, 행동수정 및 태도변화 등을 꾀하는데 원용이 가능하다.

이같은 歸因過程을 검토 하므로써 사람들의 행동효과에 대한 지식을 획득할 수 있는데 오늘날 사회에서 귀인이 모든 社會行動의 형태에 포괄적으로 영향을 미치고 있다는 사실이 밝혀지므로써 귀인의 役割認識이 증대되고 있고 더욱 더 주목의 대상이 되고 있다.<sup>1)</sup> 그리하여 다수의 現代企業들도 이러한 歸因의 現象을 集團의 管理活動에 원용하고 있다. 따라서 본 연구에서 귀인과정에 대한 기본적인 원리, 인과도식, 귀인편파 등을 중심으로 귀인의 심리적 특성을 요약하고 대인관계에 의한 귀인경향을 검토하고자 한다. 이렇게 함으로써 집단관리에 보다 유용한 管理技法이나 知識의 개발이 가능한 것이다.

## II. 歸因原理와 因果圖式

歸因理論 (attribution theory)은 하이더(Heider)가 現象的 因果關係를 糾明한데서 비롯되었으나 체계적으로 定立된 것은 常識心理學이 展開된 以後 부터이다. 그후 존스와 데이비스(Jones and Davis)에 의해 相應推理理論(theory correspondent inference)이 그리고 켈리(Kelley)의 立方體理論(Cube theory)에서 具體的인 歸因原理와 因果圖式들이 제시되므로써 歸因推理過程이 客觀的으로 立證되기 시작하였다. 따라서 사람들의 行動이나 事象의 因果가 歸因되는 過程을 理解하려면 歸因原理와 因果圖式에 대한 검토가 우선적으로 요구되는 것이다.

### 1. 歸因原理

歸因原理라 함은 귀인과정을 체계적으로 밝힌 것인데 하이더는 恒常性의 原理를, 켈리는 共變·에너지 및 증가의 원리를 제시하고 있다.

1) 恒常性의 原理(Principle of Invariance)—恒常性이란 同一한 事象間의 因果의 關係는 場所와 時間에 따라 變하지 않는 것을 의미한다.<sup>2)</sup> 따라서 사람들의 관찰 행동은 일정한 과거 시점에 행하여졌던 관찰과 같이 同一한 규칙을 따라서

1) Robert A. Baron and Donn Byrne, Social Psychology : Understanding Human Interaction, Second Edition, Allyn and Bacon Inc., 1977. p.58.

2) Steven Penrod, Social Psychology Prentice Hall Inc., Englewood Cliffs, N. J. 1983, p.19.

이루어지므로 주변환경이 변하지 않은 상태에서 행위자의 행동을 귀인하려면 그 이전에 적용하였던 규칙을 찾아 歸因하게 된다. 恒常性 原理에 의하면 어떤 特定原因이 諸相異한 狀況에서 恒常 特定效果와 관련이 있고 그리고 그 효과는 그 原因이 없이는 일어나지 않는다면 사람들은 그 原因을 그 효과에 귀인하게 된다는 것이다.<sup>3)</sup> 예컨대 상사가 前日에 음주를 하면 다음 翌日에는 부드럽고 친절한 態度로 部下를 대하나 그렇지 않은 날은 恒常 경직된 태도로 대한다면 부하들은 상사의 이런 행동을 前日의 음주여부에 귀인하게 된다.

이와같이 사람들은 特定行動을 관찰하고 그것이 특정한 刺戟後에 일어나는 규칙적이고 불변적인 효과를 찾아 중요한 요인에 귀인을 한다.<sup>4)</sup> 사람들이 특정 효과와 특정 원인이 관계가 있다고 보는 것은 사람의 행동이 주변상황에 의해 발생하므로 미래행동을 예측할 수 있다고 보기 때문이다. 왜냐하면 사람들은 행동의 제약 및 억압요인에 의해 동일한 방식으로 행동하며, 행동은 규칙적으로 발생하는 것이 아니라 우연히 발생하는 것이며, 개인행동에는 개인 속성이 내재되어 있기 때문이다. 그런데 인간은 사회적 학습과 경험에 의해 변하는 존재이기 때문에 恒常性的의 概念을 행동과학에 적용하는데에는 어려움이 있다.

2) 共變의 原理 (Principle of Covariance) - 共變이라 함은 效果는 그 效果가 있을 때에 나타나고 그 效果가 없을 때에는 나타나지 않는 狀況에 歸因되는 것을 의미하는데<sup>5)</sup> 사람들은 이 共變의 概念에 의하여 一貫性 있게 귀인을 한다. 예컨대 어떤 종업원의 판매실적이 日氣가 좋은 날이면 良好하나 그렇지 않은 날에는 不良하다면 사람들은 이 종업원의 販賣實績을 日氣狀態에 歸因하게 된다. 즉 特定效果는 그 效果를 발생시키는 要因과 같이 변화하는 것으로 取級 함으로써 效果는 時間의 經過와 더불어 效果를 共變시키는 原因들에 歸因되는 것이다.

이와같이 사람들이 共變의 原理를 利用하여 歸因함에 있어 他人行動의 內·外要因의 歸因與否는 刺戟對象, 사람, 맥락에 대해 개별적으로 이루어진다. 이같은 대상에 대한 귀인은 合議性情報, 一貫性情報, 特異性情報에 의해 결정된다.<sup>6)</sup>

合議性은 어떤 문제에 대한 行爲者의 행동과 他人의 행동이 어느정도 同一한 가를 나타내는 정보이며, 一貫性은 狀況이 다른 경우에도 행위자가 어느정도 同一한 방식으로 행동하였는가를 나타내는 정보가 되며, 特異性은 어떤 狀況에서든

3) Jonathan L. Freedman, David O. Sears and J. Merrill Carlsmith, Social Psychology, Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliff, N.J. 1981, p.132.

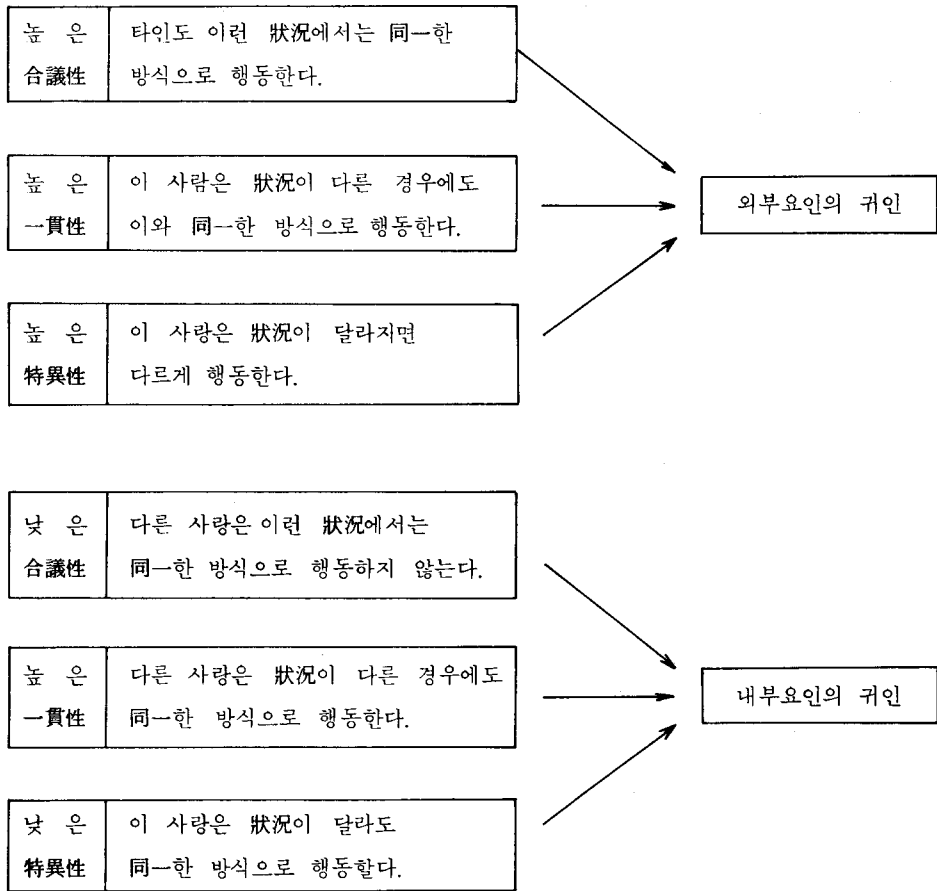
4) ibid., p.134.

5) Marvin E. Shaw and Philip R. Costanzo, Theories of Social Psychology Second Edition, McGraw-Hill Inc., 1982, p.24.

6) Robert A. Baron and Donn Byrne, op.cit., p.61.

행위자가 어느정도 동일한 방식으로 행동하였는가를 나타내는 정보가 된다.<sup>7)</sup> 켈리(Kelley)에 의하면 낮은 합議性·높은 一貫性·낮은 特異性情報가 나타나면 他人行動은 內部歸因될 가능성이 높으나, 높은 합議性·낮은 一貫性·높은 特異性情報가 나타나면 外部歸因하게 된다는 것이다.<sup>8)</sup>

<表-1> 정보형태에 의한 內·外歸因



맥아더(McArther)는 情報類型에 따른 歸因傾向을 파악한 결과 피험자에게 행위자의 성서·의견·성취 및 행동에 대해 보고토록 한 다음에 3次元의 情報를 조작한 다음에 人的歸因은 낮은 합議性情報·낮은 特異性情報·높은 一貫性情報에 의해 이루어지는데 이 중에서 特異性情報가 가장 크게, 그 다음으로는 一貫性情報 및

7) Steven Penrod, op. cit., p.188.

8) Robert A. Baron and Donn Byrne, op.cit., pp.61 ~ 62.

合議性情報의 順序로 영향을 미친다는 것을 알았다. 刺戟對象에 대한 歸因은 合議性情報가 높을 때 보다는 낮을 때, 特異性情報가 높을 때 보다는 낮을 때, 一貫性情報가 낮을 때 보다는 높을 때 이루어지는데 特異性情報가 가장 크게 영향을 미치는 것으로 지적되었다. 그리고 狀況歸因은 特異性情報는 높고 一貫性情報가 낮은 때 이루어지는데 대부분 一貫性情報에 의해 歸因되는 것으로 밝혀졌다.<sup>9)</sup> 특히 높은 合議性情報가 제공된 경우는 94%가 人的歸因을, 그리고 낮은 一貫性情報가 제공된 50%이상의 사람들이 狀況歸因을 하는 것으로 나타나고 있다.<sup>10)</sup> 이같이 三次元의 歸因을 決定짓는 情報類型에 따른 귀인경향을 要約하면 <表-2> 와 같다. 따라서 共變原理에 의하면 三次元에 대한 귀인은 3가지 정보에 의해 이루어진다는 것이다.

<表-2> 정보의 공변에 의한 귀인

구 분	정 보 의 유 형		
	합 의 성	특 이 성	일 관 성
자 극	높 다	높 다	높 다
사 랑	낮 다	낮 다	높 다
상 황	낮 다	높 다	낮 다

3) 에누리 原理(principle of discount) 관찰자가 어떤 效果에 대해 그럴듯한 (Plausible) 한가지 原因만을 알고 있으면 그 效果에 대한 歸因은 쉽게 이루어진다. 그러나 하나 이상의 몇가지 그럴듯한 原因들을 알고 있다면 그 效果를 어떤 原因에 귀인시켜야 되는지 오히려 模糊해져 歸因者는 에누리 原理를 이용하게 된다.<sup>11)</sup> 歸因者가 이 原理를 사용 하는 이유는 사람들은 어떤 效果에 한가지 이상의 原因이 있는 것 같이 생각되면 歸因에 자신감이 적어져 그 效果를 특정원인에 귀인시킬 가능성이 적어지기 때문이다. 그러나 사람들은 대개 어떤 事象들을 설명하는데에 도움이 될 듯한 原因을 확인하게 되면 그외에 제공되는 原

9) Leisure Ann McArthur, "The How and What of Why: Some Determinants and Consequence of Causal Attribution", Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 22, No. 2, 1972, pp. 171 ~ 193.

10) Bruce R. Orvis, John D. Cunningham and Harald H. Kelley "A Closer Examination of Causal Inference: The Roles of Consensus, Distinctiveness, and Consistency Information", Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 32, No. 4, 1975, pp. 605 ~ 616.

11) Harold H. Kelley (a), Attribution in Social Interaction, In Edward E. Jones et al, (ed), Attribution: Perceiving The Causes of Behavior General Learning Press, 1972, pp. 1 ~ 26.

인들을 에누리하여 복잡한 事象을 단순화시켜 설명하게 되는데 12) 이런 現象은 우리의 日常生活에 흔히 발생한다.

사람들은 자신보다 지위가 낮은 사람의 승락은 外部要因(피험자의 압력)에 귀인시키며 높은 사람의 승락은 內部要因(승낙자의 자발적인 의욕)에 귀인시키는 것으로 보아 13) 사람들은 傳言者(피험자)보다 地位가 높은 사람들은 傳言者의 협조, 부탁, 지시, 명령 등의 傳言에 거의 영향을 받지 않는것으로 보기 때문에 자기보다 지위가 높은 사람들의 승낙은 승낙자 자신의 內部要因에 歸因시키나, 傳言者보다 地位가 낮은 사람들은 傳言者의 傳言에 영향을 받는 것으로 보아 그들의 승낙은 外部要因에 귀인시킴을 알 수 있다. 그러므로 後者에게 外部的인 壓力과 自發的인 意欲과 같은 두가지의 그럴듯한 原因이 제공되면 그 결과와 더불어 行爲者의 內部要因의 役割을 相對的으로 에누리 하는 것이다. 따라서 因果의 統制( locus of causality )는 地位가 낮은 사람에 비해 높은 사람의 승낙은 내부적으로 귀인한다. 이같이 地位가 높은 사람들의 승낙과 같이 어떤 행동이 內部壓力과 外部壓力의 혼합에 의해서 일어나는 것으로 지각되면 사람들은 그 결과에 따라 歸因을 分割시킨다. 14)

이외에도 사람들은 既知의 狀況에 附屬된 行爲者의 行動은 狀況要因에 歸因하며, 役割非附屬(out of role) 行動은 그렇지 않은 사람보다 자신의 진정한 특질을 더 많이 나타내는 것으로 知覺하여 行爲者의 個人的인 氣質에 귀인시키는 경향이 있다. 15) 이러한 研究結果로 보아 사람들의 행동이 狀況要件과 相異하면 그런 行動은 行爲者가 원하는 것으로 보지만 16) 行爲者의 特性보다는 社會的身分, 地位, 會員資格에 의해서 귀인이 달라지는 것이다.

이와같이 두가지 이상의 內部要因이 나타나거나 內部要因과 外部要因이 복합적으로 일어나는 현상에 에누리 원리가 잘 적용되지만 어느 하나의 原因은 에누리된다. 마찬가지로 그럴듯한 氣質的 要因이 나타나면 外部要因 역시 에누리 된다. 17) 따라서 에누리 原理는 하나의 效果가 관찰되고 그 效果에 대한 하나 이상

12) David G. Myers, Social Psychology, International Student Edition, 1983, p. 113.

13) John W. Thibaut and Henrr Reicken, "Some Determinants and Consequence of The Perception of Social Causality", Journal of Personality, Vol. 24, 1955, pp .113 ~ 133

14) Jonathan L. Freedman, David O. Sears and J. Merrill Carlsmith, op. cit, p. 136.

15) Edward E. Jones, Keith Davis and Kenneth J. Gergen, "Role Playing Variation and Their Informationl Value for Perception", Journal of Abnormal and Social Psychology, Vol. 63, No. 2, 1961, pp . 302 ~ 310.

16) Edward, G. Sampson, Social Psychology, and Contemporary Society, Second Edition, John Wiley & Sons Inc., 1976, p. 147.

17) Ibid., p.147.

의 充分原因(sufficient cause)이 있다는 것을 知覺者가 알고 있으면 利用되기가 쉬우나 蓋然性(plausible)이 상대적으로 적은 원인은 蓋然성이 보다 큰 원인에 유리하게 예누리되는 것이다.

4) 增加의 原理(principle of augmentation)—이 원리는 예누리 원리에 반대되는 개념으로서 어떤 效果가 蓋然性있는 抑制原因內에서 나타나는 경우이다. 어떤 중요한 行動에 대한 外部原因的 要因들 間에는 촉진적이거나 억제적인 것일 수도 있다. 만일 어떤 특정 效果에 대해 促進要因과 抑制要因이 다 같이 存在한다면 그 效果를 야기시키는 促進要因의 役割은 促進原因만이 그 效果에 대해 蓋然性있는 원인으로서 제시될 때에 보다 크게 作用된다. 즉 어떤 行動의 發生原因에 행위자의 役割을 促進시키는 要因과 抑制하는 要因 두가지가 모두 內在되어 나타나면 外部要因들은 관찰된 效果에 대해 抑制要因으로 作用하기 때문에 內在되어 있는 促進效果를 감소시키므로 촉진원인의 역할이 보다 명료해진다. 예컨대 宗業원 A가 매우 어려운 課業에서 成功했고 宗業원 B는 보통 정도의 어려운 課業에서 成功했다면 B보다는 A가 더 能力이 있다고 歸인하는 것이 신뢰성이 있다. 이런 경우에 增加의 原理가 적용되는 것이다. 그러므로 行爲를 취하는데 관련된 制約要因인 費用, 犧牲, 危險이 알려지기 이전에 일단 취해진 行爲는 행위자 이외의 다른 要因에는 歸因되지 않는다는 사실과 일치하는 것이다.<sup>20)</sup>

그러나 어떤 非道德的인 行爲를 하고 그 代價로 變상을 하였다면 그 變상은 促進原因으로 역할을 하며 非道德的 行爲의 歸因은 行爲者에게 轉嫁되거나 그에게 지목되었던 否定的인 評價와 制裁는 감소하게 된다. 반면에 抑制原因으로 해석된다면 行爲자에게 이루어진 否定的인 道德的 評價는 증대하게 되고 그 결과 역시 行爲자에게 歸因하게 된다.<sup>21)</sup> 이와같이 Kelley는 促進原因과 抑制要因을 구분하여 歸因에 대한 基準을 제시하였지만 行爲者에게 認知된 의미에 따라 좌우되므로 이런 原因을 구분하는데에는 상당한 어려움이 수반된다.

## 2. 因果圖式

전술한 歸因原理로서만 因果를 推理하는데에는 문제점이 있다. 더구나 부분적인 情報만으로 因果推理을 해야되는 경우 이런 경향은 더욱 분명히 나타난다. 이런 경우 因果圖式을 利用함으로써 보다 철저한 因果推理을 할 수 있다.

18) Marvin E Shaw and Philip R. Costanzo, op. cit., p. 247 .

19) Harald H. Kelley (a), op. cit., .12.

20) Harold H. Kelley (b), "The Process of Causal Attribution", American Psychologist, Feb. 1973, p. 108.

21) Ibid., p. 114.

1) 因果圖式的 概念—因果圖式 (causal schemata)은 피아젤 (Piaget)에 의해 최초로 고안된 것으로 認知圖式的 중요한 部分集合으로 기존의 안정적인 외부세계에 대한 개인들의 生覺과 實體에 대한 基本的인 觀念을 나타낸 것이다.<sup>22)</sup>

초기에 因果圖式的 概念은 빈칸의 의미를 채울 수 있는 틀을 연구하는데 이용되었던 것이다. 바레트 (Barlett)는 인과도식을 過去反應이나 過去經驗에 대한 동태적인 조직이며 동시에 사람들이 사상에 대한 어떤 질서를 임의대로 생각하고 자신의 도식을 회상할 수 있는 사람의 능력을 반복적으로 표시한 것으로, 데소토 (Desoto)는 분명히 구조적이고 다른면에서 불안전하나 어떤 본질적인 屬性 등에 의해 표시된 社會構造에 관한 理論으로, 싱거 (Singer)는 세계가 조직화 되어 정보를 처리하는데 도움이 되는 방법에 대해 先在하는 가정으로서, 카노제 (Kanouse)는 제한된 정보에 의하여 억지로 귀인을 해야되는 경우 합리적으로 추측을 하여 자료 매트릭스의 빈 칸을 채우는 것인데, 사람이나 대상에 대해 특별히 관련된 일반성에 관한 정보가 없으면 사람들은 일반성에 관해 규범적인 가정을 하고 이런 가정에 의하여 귀인하게 된다는 것이다. 따라서 인과도식을 규범적인 가정으로 보았던 것이다.<sup>23)</sup>

이러한 因果圖式的 概念을 因果推理過程에 적용하여 두개 또는 그 이상의 원인들이 특정한 효과와 관련되어 영향을 미치는 방법을 체계적으로 정립한 것이 因果圖式이다. 因果圖式은 사람들이 因果關係를 관찰한 경험과 원천요인을 적절히 통제함으로써 世上의 因果構造에 관해 명백히 또는 은연 중 알 수 있다는 신념에서 만들어진 것이므로 因果圖式은 諸因果要因들이 결합되어 나타난 효과들을 분류함에 있어 歸因者의 信念과 生覺을 요약하고 가정한 자료를 매트릭스관점에서 기술한 것이다. 이러한 因果圖式은 완전한 변량분석의 「틀내에서 전제된 자료의 유형으로서 기능을 하게 된다. 따라서 개념적인 수준에서 사람들은 因果가 무엇인지 알고 하면 특정한 효과의 형태가 관련된 원인들을 매트릭스 형태로 분류하면 된다.<sup>24)</sup>

그러므로 사람들은 因果圖式을 利用하여 일시적, 공간적, 개별적인 狀況에서 획득된 정보를 利用 및 統合할 수 있다. 그런데 圖式은 可逆性 (revisibility)을 지니고 있어 원인과 효과가 상반된 방향으로 이행된다. 더구나 因果圖式을 分析하므로써 완전히 공개된 推理의 네트워크와 因果圖式을 分析함으로써 완전히 공개된

22) Harold H. Kelley (c), "Causal Schemata and The Attribution Process"; In Edward E. Jones et al, Attribution: Perceiving The Causes of Behavior, General Learning Press, 1972, pp. 151 ~ 174.

23) Ibid., p. 153 ~ 154.

24) Ibid., p. 152.



推理의 네트워크와 因果圖式을 하나의 고리로 유지시킬 수 있는 장점이 있다. 이러한 因果圖式은 3가지가 있다.<sup>25)</sup>

1) 重多充分因果圖式 - 이 圖式은 어떤 行動에 대한 단 하나의 實例가 관찰될 때나 하나의 效果와 그 效果의 原因들 중에 하나가 알려져 있을 때에 사용할 수 있으므로 어떤 共通된 事象을 설명하는데 이용된다. 그러므로 사람들에게 특정 효과에 대한 정보와 그 효과의 원인이 될 수 있는 狀況을 조작한 다음에 다른 가능한 원인의 크기를(現存 또는 不存) 평가하도록 하는 패러다임에 의해 전개되곤 한다. 즉 어떤 특정 효과가 발생하였다면 한 조건의 사람들에게는 그 효과에 미친 영향이 강한 원인을 제공한다. 이렇게 조작을 달리하였음에도 불구하고 동일한 효과가 나타났다는 정보를 제공한 다음 두 조건을 비교하여 제공한 두가지 원인의 現存與否에 따른 효과의 상태를 파악할 때 가장 잘 나타난다.

<圖-1>에서 보는 바와 같이 한 원인이 弱하게 작용하였음에도 불구하고 효과가 나타나면 사람들은 이외에 다른 원인이 現存하는 것으로 판단하나, 한 원인이 强하게 작용하여 효과가 나타난 것으로 판단하면 다른 원인은 不在하는 것으로 본다. 이같이 두개의 情報集에 의해 추론의 정도가 相異해지는 것이므로 에누리 원리에 의해 규명할 수 있다. 이같이 개연성있는 外部原因이 不在하면 적절한 內部原因에 의해 효과가 나타난 것으로 推理하나, 外部原因이 現存하면 內部原因 現存與否에 초점을 둔다. 따라서 사람들의 행동은 개인의 기질적인 지표에 의해 에누리된다.

이와같이 외부요인으로 효과가 나타나면 다른 원인의 추리가 어려워지나 일반적으로 외부요인이 逆으로 작용하는 경우는 대부분 대인지각에서 많이 연구되었다. 한가지 원인이 억제요인으로서 특수한 효과에 逆으로 作用하는 경향은 대개 특정 행동을 취함에 있어 외적 사회압력이 작용할 때 가장 잘 나타난다. <圖-2>에서 보는 바와 같이 억제원인이 나타나지 않고 약한 상태의 촉진원만으로 특정 효과가 나타났을 때이다.<sup>26)</sup> 예컨대 無割한 플레시보(placebo)란 환약을 복용한 效果 때문에 숙면하게 되었다고 誤歸因한 불면증 환자일수록 숙면하고 긴장이 이완된 것으로 느끼는 것으로 보아,<sup>27)</sup> 실제적으로 아무런 복용효과가 없음에도 불구하고 이같은 환약을 복용함으로써 불면증이 감소된다고 믿었던 피험자들에게는 환약이 억제원인의 역할을 한 것이다. 그러나 피험자들이 이런 약효를 사전에 알았다더라면 억제원인의 不在하는 것이 아니라 자기자신의 내부상태가 스스로 생각했던

25) Ibid., pp. 153~158.

26) Ibid., p.155.

27) Michael D. Storms and Richard E. Nisbett, "Insomniacs and Attribution Process", Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 16, No. 2, 1970, pp. 319~328.

것 보다는 強하였다든 것을 알 수 있다. 이와같이 사람들은 어떤 효과에 대한 외부원인이 나타나면 자신의 내부원인은 비교적 약하거나 또는 없는 것으로 추리하는 것이다.

現 原 存 因	E	E
		E
B 不 在		
	不 在	現 存

資料 : Harold (c), p. 156.

<그림-1> 중다충원 인과도식

不 在 抑 制 原 因	E	E
		E
B 現 存		
	弱 弱	強 強

資料 : Harold (c), p. 157.

<그림-2> 억제원인의 중다충원 인과도식

이런 사실로 보아 특정 효과를 일으키는 因果의 원천들이 그 효과를 일으키는 충분한 원천이었다면 그 효과를 지각한 者는 비교적 모호한 狀況에 직면하게 된다. 그 이유는 두 원인 중 어느 한 원인만으로 그 효과를 일으키는 충분한 원인이 되는 경우 두 원인들 중에서 또 다른 하나의 원인이 존재한다는 추가적인 정보는 다른 원인이 행위자의 행동에 영향을 미친다거나 또는 강력한 결정요인이 된다는 개연성을 감소시키기 때문이다. 그러나 만약 한 행동에 대해 두가지 그럴듯한 원인이 있었으나 그중 하나가 없었다는 것을 지각자가 안다면 다른 원인에 의해 관찰된 효과가 나타날 수 있다는 가능성은 증대 되는 것이다.

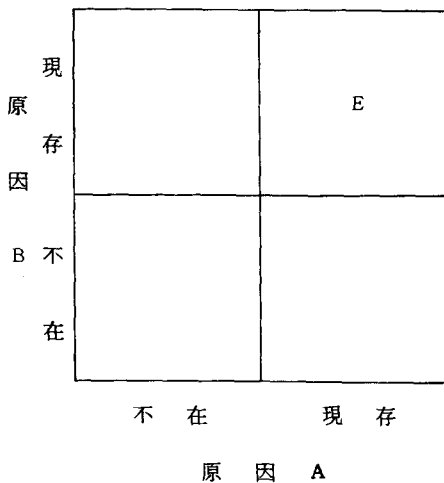
요컨대 중다충분 인과도식에 의하면 특별히 관찰된 효과에 대해 둘 또는 그 이상의 원인들이 있는데 그 원인들 중에서 하나가 나타났다고 하면 다른 원인이 존재한다는 개연성은 감소되는 것이다. 반대로 관찰된 효과에 대해 개연성있고 충분한 원인들 중에서 한 원인이 없었다면 다른 원인에 의해 그 효과가 일어났을 가능성이 증대되는 것이다.<sup>28)</sup>

2) 重多必要因果圖式—實生活이나 實驗室 환경에서 어떤 효과에 대해 둘 또는 그 이상의 필요한 원인들이 있어도 이러한 원인들 중에서 어느 하나만으로 그

28) Marvin E. Shaw and R. Costanzo, op. cit., pp. 245~246.

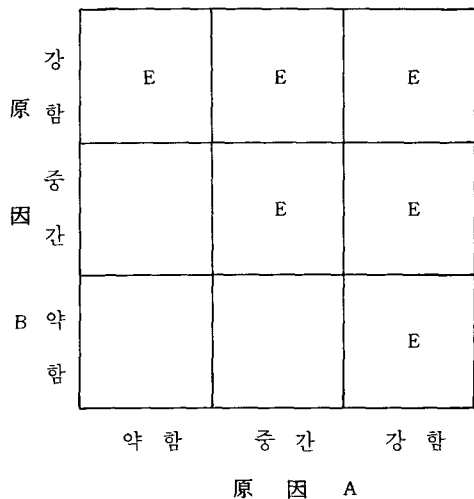
효과를 일으키는데 충분하지 못한 경우가 있는데 이런 경우 重多必要因果圖式을 利用하여 두가지 원인이 작용하고 있다는 것을 추리할 수 있다.

사람들이 쉬운 과업에서 성공하려면 능력이나 동기부여 중에서 어느 한가지 만이 現存하여도 가능하기 때문에 重多充分因果圖式으로 설명이 가능하다. 그러나 어려운 과업에서 성공하려면 능력과 동기부여 두가지 다 現存하여야 가능하다. 이같이 어떤 효과를 분석하는데 두가지 이상의 諸原因을 결합한 필요가 있어야 한다. <圖-3>에서 보는 바와 같이 효과 E가 있으려면 원인 A와 B 두가지가 다 있어야 한다. 이같이 효과가 나타났다는 정보가 제공되는 경우 重多必要因果圖式을 이용하여 두가지 원인들의 現存與否를 알 수 있다. 그러므로 重多充分因果圖式은 두개의 원인이 強할 때 그리고 重多必要因果圖式은 두가지 원인들이 약할 때 이용되어지는데<sup>29)</sup> 귀인할 수 있는 효과가 극단적일수록 이 圖式이 많이 이용된다.



資料 : Harold (c), p. 156.

<그림-3> 重多必要 因果圖式



資料 : Harold (c), p. 157.

<그림-4> 相補的 因果圖式

3) 相補的 因果圖式-이 因果圖式은 단순히 因果와 効果의 現存與否 뿐만아니라 원인과 효과에 대한 원인의 現存程度을 구분하는데 이용된다. 사람들이 원인의 정도를 구분할 수 있다면 <圖-4>에서 보는 바와 같이 효과 E는 두가지 원인 A와 B중에서 어느 하나만이 強하거나 또는 두 원인의 강도가 중

29) Harold H. Kelley (c), op. cit., pp. 156~157.

간수준이면 발생한다. 이러한 두개의 원인들이 相互相補的인 方法으로 作用한다는 것을 나타낸 것이다. 즉 원인 A가 强하고 원인 B가 弱하여도 효과 E가 발생하나 효과 E를 제거하지 않고 원인 A를 감소시키면 원인 B가 증대하게 되어 보상되어지며 또한 원인 A와 B가 중간정도 수준이라도 효과가 발생하는 것이다.<sup>30)</sup>

만약 배가 몹시 고프다면 음식에 대한 好感이 弱해도 취식행동이 발생하며 또한 배고픈 정도나 음식물에 대한 호감도가 다 같이 중간수준이라도 취식행동이 나타날 수도 있다. 이같이 두 원인중 어느 하나가 强하면 다른 것을 不在하거나 同時に 존재한다는 판단을 넘어서 두 要因中 어느 하나가 强하면 다른 것은 弱하다는 相補的 關係를 推理할 수 있다.<sup>31)</sup>

因果圖式은 사람들이 推定效果를 판단하는 과정에서 요인들이 미친 영향을 파악할 수 있어 成就와 관련된 원인을 규명하는데 많이 이용되고 있다. 사람들은 흔히 어려운 과업에서 성공했다면 능력과 노력이 現存하였기 때문에 야기된 것으로 지각하나, 쉬운 과업에서 실패했다면 능력과 노력이 不在하였던 것으로 지각한다.<sup>32)</sup> 이같이 能力이 있으면서 어려운 과업에서 성공했다는 정보를 받으면 사람들은 노력도 했다고 하나, 반대로 가장 쉬운 課業에서 성공했다는 정보를 받으면 相補的인 原因은 없었다고 추리하게 된다. 그러나 극히 어려운 과업에서 실패했는데 능력이 낮았다는 정보를 받으면 사람들은 그 실패의 원인이 低努力에 의한 것이라고 생각지 않는다. 반면에 극히 쉬운 과업에서 실패했다는 정보를 받으면 사람들은 能力, 努力 모두 낮았다고 추리한다. 예컨대 成就結果가 非共通的인 경우 歸因에는 諸原因이 포함되나 成就結果가 共通的이면 歸因은 단 한가지 原因에 의하여 이루어진다. 따라서 成就와 관련된 맥락에서 因果圖式은 歸因過程과 因果의 知覺에 영향을 주는 事象의 共通性에 관련된 정보에 의해 나타나는 것이다.<sup>33)</sup>

### Ⅲ. 歸 因 偏 頗

歸因時 歸因原理와 因果圖式에 準하여 可用情報를 利用하지만 現象知覺에 대한

30) Ibid., pp. 157~158.

31) Bernard Weiner, Human Motivation, Holt, Rinehart and Winston, 1980, p. 292.

32) Ibid., p. 341.

33) Ibid., p. 342.

個人差로 인해 그 效果를 歸因할때 相異性이 나타난다. 뿐만 아니라 自我美化的 欲求가 強하기 때문에 同一한 現象이라도 왜곡시키는 경우가 있다. 그러므로 귀인 자체는 항상 정확한 것이 아니라 사람들의 판단이 편파되어 어느정도 부정확하게 이루어진다. 偏頗는 지각이나 판단의 왜곡으로서 주관적인 것이다. 이같이 歸因時 착오와 편파가 작용하는 것을 歸因偏頗(attributinal bias)라고 한다. 歸因時 利己的인 傾向 때문에 발생하는 偏頗를 動機的 偏頗(motvational bias)라 하며 사람들이 지각과 관련된 정보를 처리하는데 발생하는 偏頗를 認知的 偏頗(cognitive bias)라 한다.<sup>34)</sup>

### 1. 動機的 偏頗

이 편파는 지각자가 자신의 欲求를 충족시키려는 경향 때문에 발생하는 것이므로 自我를 高揚시키거나 자존심을 증대시키려는 動機와 幻想의 統制(illusion of control)에 대한 信念에서 비롯된다. 그리하여 전자의 경우 발생하는 것을 自我高揚의 偏頗라고 하며 후자의 경우 발생하는 것을 因果應報의 偏頗라 한다.

1) 自我-高揚偏頗(igo-enhancing bias) - 이 편파는 自我를 美化시키거나 自尊心을 방어하는 귀인을 말한다. 이런 歸因傾向은 成就結果에 대한 利己心(self serving)과 同情票(sympathe vote) 傾向 그리고 印象管理(impression management)에 起因한다.

첫째, 自我-高揚偏頗를 動機的인 觀點에서 解釋하는 경향으로 성공에 대해서는 榮譽를 取하고 失敗에 대해서는 그 탓을 외부원인에 돌리려는 利己心에 起因된다는 것이다.<sup>35)</sup> 이러한 경향은 교사들이 학생들을 가르치는 경우에도 종종 나타난다. 그리하여 일정한 방법으로 두 학생에게 가르친 후 시험을 치른 결과 처음에 학생 A의 성적은 양호하나 학생 B의 성적이 나쁘면 교사들은 이러한 결과를 두 학생의 상이한 성격에 귀인하나, 두번째 경우에 학생 B의 성적을 조작하여 한 교사집단에게 학생 B의 성적이 계속해서 나쁘다고 알려주고 또 다른 교사집단에게 학생 B의 성과가 向上된 것으로 알려주면 전자의 교사들은 학생 B를 책망하나 후자의 교사들은 자신을 교사로서 신뢰하는 경향이 있다.<sup>36)</sup> 그래서 人爲的으로 勝敗를 操作하여 나타난 그 결과가 자신의 능력이나 노력과는 무관함에도 불구하고 긍정적인 결과를 얻은 勝者는 勝因을 자신의 능력이나 노력과 같은 內部要因에 귀인시키거나 부정적 결과를 얻은 敗者는 敗因을 운에 귀인시키는 경향이 나타난다. 그런데 행위자나 관찰자 모두

34) Steven penrod, op. cit., p.192.

35) Jonathan L. Freedman, David O. Sears and J.Merrill Carlsmith, op. cit., p.161.

36) Steven penrod, op. cit., p.193.

敗者(패자)의 과업보다는 勝者(승자)의 과업이 보다 쉬운것으로 생각한다.<sup>37)</sup> 이것으로 보아 패자는 물론 승자도 자신의 과업은 쉬운것으로 보며 또한 勝者는 勝因(승인)을 내부요인에 귀인시켜 영예를 取(취)하려하나 敗者는 敗因(패인)을 외부요인에 귀인시켜 책임을 면하려 하거나 남에게 전가시키는 등 兩者 모두 자기의 행동을 正當化(정당화)시키려 한다는 것을 알 수 있다.

이같은 自我-高揚偏頗(자기-고양편파)를 動機的 觀點(동기적 관점)에서 보면 自我關與(자기관련)가 클수록 과제가 개인에게 중요한 것일수록 커지는데 그 이유는 상처 입은 자아를 위안하려는 동기 때문에 커지는 것이다.<sup>38)</sup> 특히 사람들이 公的(공적)으로 과업을 수행해야 되거나 사람들이 과업의 요소를 선택할 수 있는 경우 크게 작용할 가능성이 있다.<sup>39)</sup>

둘째, 自我-高揚偏頗(자기-고양편파)는 非動機的 認知的 觀點(비동기적 인지적 관점)에서의 解釋(해설)과 同情票(동정표)의 경향 때문에 나타난다. 예컨대 成敗(성패)의 結果(결과)를 행위자가 귀인하는 경우 失敗(실패)는 일관성이 낮아 외부요인에 귀인하나 成功(성공)은 과거 경험과 일관성이 높고 누구나 경험하기 때문에 내부요인에 귀인하는 경향이 나타난다. 이같이 사람들은 과거의 기대와 一致(일치)되지 않는 결과는 狀況(상황)과 관련되어 일어났다고 판단하기 때문에 認知的 觀點(인지적 관점)에서 歸因(귀인)을 하게 된다. 그리하여 주관적인 기대수준에 의해 결정되는 성공의 경우에도 成敗(성패)에 대한 기대가 일정하면 利己的 偏頗(이기적 편파)가 작용한다.<sup>40)</sup>

自我-高揚偏頗(자기-고양편파)의 動機的인 觀點(동기적 관점)을 부정하는 또 다른 근거는 사람들은 同情票 傾向(동정표 경향)을 갖고 있기 때문이다. 즉 사람은 他人(타인)을 기술했에 있어 긍정적으로 평가하는 관대한 경향이 있기 때문에 같은 값이면 正的評價(정적 평가)의 보너스를 준다는 것이다. 테일러(talyor)는 피험자들에게 知人(지인), 친구, 배우자, 자기 자신에 대해 세가지 바람직한 행동과 바람직하지 못한 행동을 설명하고 평가하도록 하였더니 바람직한 행동일수록 氣質(기질)인 要因(요인)에 바람직하지 못한 행동은 狀況(상황)要因(요인)에 귀인시켰다. 그리고 자신에 대해 귀인시킨 것 만큼 친구나 친지에 대해서는 관대하지 않았으나 그 순서는 배우자, 친구의 순으로 나타났다.<sup>41)</sup> 그러므로 사람들은 자신에게 적용했던 것 같이 他人(타인)에게 관대화시켜 合理化(합리화)시키는데 친숙도가 점증될수록 긍정적으로 평가하는 경향이 더욱 증대된다는 것을 알 수 있다.

37) Melvin L.Snydes Walter G.Stephen and David Rosenfield, "Egetism and Attribution", *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 33, No. 4, 1976, pp. 435 ~ 441.

38) Jonathan L. Freedman, David O.Sears and J.Merrill Carlsmith, op.cit., p.163.

39) Robert M.Arkin, James M. Gleason and Shawn Johnston, "Effect of Perceived choice Expected outcome, and Observed Outcome of an Action of The Causal Attribution of Actors", *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 12, 1976, pp. 151 ~ 158.

40) Jonathan L. Freedman, David O. Sears and J. Merrill Carlsmith, op. cit., pp.164 ~ 165.

41) Shelley E. Talyor and Judit Hall Koivumaki, "The perception of self and others: Acquaintanceship, Affect, and Actor-observer Difference", *Journal of Personality and Social Psychology*, vol. 33, No. 4. 1976, pp. 403 ~ 408.

이와같은 이기적 편파는 비록 자아관여가 클수록 증가하지만 관찰자보다는 행위자에게 더 크게 작용하며 同情票 傾向과 과거 경험의 일관성에 의해 認知的 觀點에서도 설명이 가능한 것이다.

끝으로 自我-高揚偏頗는 自己現示 (self-presentation)나 印象管理 (impression management) 때문에 作用한다.<sup>42)</sup> 대부분의 사람들은 어떤 결과에 대한 실제적인 원인을 알고 있음에도 불구하고 자신의 평가를 높이기 위해 자신의 성공에 대해서는 책임이 있으나 실패에 대해서는 책임이 없다고 해명하곤 한다.<sup>43)</sup> 이같은 個人的 자기선전의 욕구가 타인을 현혹하게 만드는 것이다.

오리브스(Orvis)에 의하면 부부들은 그들간의 불화에 대해서도 이기적인 방어의 형태로 자기 자신의 행동을 방어하고 정당화 시킨다는 것이다. 즉 불화를 일으킨 피험자는 불화의 원인을 외부요인이나 일시적인 내부상태에 돌리나 그들의 파트너들은 피험자의 기질에 귀인시키는 것이다. 이같이 이기적 편파는 兩者에 모두 작용함을 알 수 있다. 그러므로 사람들은 자신의 비행은 자신의 나쁜 성격적인 기질보다는 외부요인에 의해 통제 받는 것으로 믿고 있을 뿐만 아니라 오히려 이러한 변명을 더욱 진지하게 옹호하고 있었다.<sup>44)</sup> 이같이 自己現示나 印象管理에 의해서도 自我-高揚偏頗는 作用하는 것이다.

2) 因果應報的 偏頗-이 偏頗는 사람들이 事象을 통제할 수 있다는 통제력에 대한 幻想 (illusion of control) 과 이 世界는 公平하다.(just world)는 신념 때문에 발생하는 것이다.

첫째, 통제력에 대한 환상 때문에 사람들은 어떤 우연한 現象에 대해서도 統制 可能한 方向으로 왜곡시킨다. 그래서 심지어 주사위를 가지고 노는 사람들조차도 토스하는 방법에 따라 주사위를 통제할 수 있다고 믿는다. 란저(Ranger)는 피험자들에게 복권에 당첨되면 약 50\$를 받을 수 있다는 것을 가르쳐 주고 1\$짜리 복권을 사게 하였다. 절반의 피험자에게는 스스로 복권을 선택하도록 하고 나머지 절반의 피험자에게는 단지 복권을 나누어 주었다. 그리고 나서 피험자들에게 복권의 구매자가 많은데 얼마에 팔것인가를 물어 보았더니 선택을 조작한 효과가 나타났다. 즉 복권을 스스로 선택한 피험자들은 나누어 받은 피험자에 비해 높은 가격을 (8.67 \$ : 1.96 \$) 요구했으며 경우에 따라서는 판매하는것조차도 거부

42) Jonathan L.Freedman, David O.Sears and J. Merrill Carlsmith, op. cit., p.167.

43) Giffard L.Bradley, "self-serving Biases in the Attribution Process: A Reexamination of the Fact or Fiction Question", *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol.36, No.1, 1978, pp. 56 ~ 71.

44) Jonathan L. Freedman, David O.Sears and J. Merrill Carlsmith, op. cit., 166 ~ 167

했다.<sup>45)</sup> 그러므로 사람들은 통제 불가능한 사상에 대한 선택행위가 우연히 이루어지는 것이며 그 선택은 자신들의 생각과는 무관하다는 것을 식별하지 못하고 있음을 알 수 있다. 이같이 사람들은 자기의 事象에 대한 통제력을 과대평가 하고 우연이나 통제불가능한 요인을 과소평가하기 때문에 자신의 통제력 이상으로 자신의 운명을 통제할 수 있다고 생각하는 것이다.

둘째, 사람들은 世界는 公平하다는 信念을 갖고 있어 應報에는 因果가 따른다고 생각한다. 그래서 사람들은 스스로 받을만한 것은 얻게 되는 것이라 생각하며 偶然의 作用을 부정한다.<sup>46)</sup> 이같은 신념 때문에 어떤 희생을 당한 사람들조차도 그 탓을 자신에게 돌린다. 이런 경향은 事故가 대수롭지 않을 때 보다 事故의 結果가 심각하여 사고에 대한 책임이 커지는 경우에 더욱 뚜렷하게 나타난다.<sup>47)</sup> 그 이유는 불행의 책임을 사고 당사자에 귀인시키므로서 그런 사고나 불행을 자신으로부터 예방하려는 데에서 偏頗가 발생하기 때문이다.

그러나 사람은 자신이 不幸의 當事者이거나 그와같은 불행을 당할 가능성이 있으면 불행의 원인을 불행의 당사자에게 귀인시키지는 않지만, 事故의 結果가 심각하다면 사고를 낸 당사자를 부분적으로 비난한다.<sup>48)</sup> 이와같이 사람들은 자기가 직접적인 관계가 없는 不意의 災難이나 事件은 그 사건을 당한 사람에게 귀인시키나 자기와 관계가 있는 사고나 미래에 당할 가능성이 있는 사고는 外部要因에 귀인시키는 경향이 있다.

## 2. 認知的 偏頗

이러한 偏頗는 人間의 정신적 과정의 고유한 특성에 의해 야기되는 知覺誤謬인데, 일련의 연구에서 사람들은 귀인과 판단에서 유사한 오류를 범한다는 것이 밝혀지고 있다. 이러한 체계적인 부정확성에 대한 분석으로 인하여 인지적 편파가 발생하는 것이다. 이러한 認知的 偏頗의 原因으로 共變判斷의 偏頗 (biase in judgement of covariation), 基本的인 歸因錯誤 (fundamental attribution error), 거짓 合議性 偏頗 (false consensus bias), 認知的 휴리스틱 (cogn-

45) Ellen J. Langer, "The Illusion of control", *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 32, No. 2, 1975, pp. 311 ~ 318.

46) *Ibido*, p. 312.

47) Elaine Walster, "Assignment of Responsibility for an Accident", *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 3, No. 1, 1967, pp. 73 ~ 79.

48) Alain L. Chaicken and John M. Darely, "Victim or perpetrator: Defensive Attribution of Responsibility and the Need for order and justice", *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 25, No. 2, 1973, pp. 268 ~ 275.



tive heuristics), 合議性 情報 利用의 缺如 (failure to use consensus information), 保存效果 (perseverance effects), 特出性 效果 (salience effects) 등이 있다.<sup>49)</sup> 이러한 要因들 때문에 行爲者의 氣質에 대해 過剩歸因하게 되고, 合議性 情報를 過小評價하게 되어 관찰자와 행위자의 歸因에 差異가 나타나는 것이다.

1) 行爲者의 氣質에 대한 過剩歸因-이 편파는 관찰자들이 행위자의 行동을 평가함에 있어서 外部要因을 무시하고 그들의 행동이 個人的인 氣質에 의해 일어나는 것으로 판단하는 경향 즉 行爲者의 氣質의 要素는 過大評價하고 狀況의 要因의 影響을 過小評價하는 基本的인 歸因錯誤에 의해 발생하는 것이다.<sup>50)</sup>

사람들이 作家가 處한 狀況보다는 작가가 表明한 立場에 보다 주목하며 無選擇 狀況에서도 마찬가지로 작가가 제시한 立場을 그들의 진정한 태도라고 보는 것 같이<sup>51)</sup> 사람들은 행위자가 처한 狀況을 알면서도 행위자의 立場에 주목하여 귀인한 사실은 사람의 행동이 場 (field)을 압도하므로써 지각자는 환경을 過小評價하고 행위자의 行동을 지나치게 강조한 것이다.<sup>52)</sup> 標的人物이 요구되는 方向과 반대로 弱한 글을 쓰거나 強한 態度表明을 하면 이에 따라 비록 귀인은 달라지지만 그래도 사람들이 행위자 행동에 주목하여 귀인을 하는 것<sup>53)</sup> 등은 모두가 기본적인 귀인착오에서 비롯되는 것이다. 단, 행동이 애매하거나 양면적 (ambivalent) 이면 행동이 場을 압도하지 못하는 현상이 나타난다.

사람들은 話者가 選擇權이 없고 熱誠이 없으며 약한 主張을 表現만 하여도, 더우기 어떤 他人의 글을 읽기만 하여도 또한 標的人物이 자료를 청각적 시각적으로 계속 제시만 하여도 행위자의 행동이 場을 압도하게 되어 話者의 立場을 그의 진실한 태도라고 간주한다. 그렇지만 가장 극단적인 狀況統制下에서는 매우 弱한 主張이 진술되면 오히려 행동이 場을 압도하는 현상은 사라지게 된다. 이렇게 될 때 비로소 관찰자들은 外部壓力의 因果的 役割을 認定하게 된다.<sup>54)</sup>

49) Steven Penrod, op. cit., pp. 195 ~ 203.

50) Lee Ross, "The Intuitive Psychologist and His Short-Comings: Distortions in the Attribution Process," In Leonard Berkowitz (ed), *Advances in Experimental Social Psychology*, Academic Press, Vol. 10, 1977, pp. 173 ~ 200.

51) Edward E. Jones and Victor A. Hans, "The Attribution of Attitudes," *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 3, 1967, pp. 1 ~ 24.

52) Mervin Snyder and Edward E. Jones, "Attitude Attribution When Behavior is Constrained," *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 10, 1974, pp. 585 ~ 600.

53) Edward E. Jones, Stephen Worchel, George Goethals and Judy F. Grument, "Prior Expectancy and Behavior Extremity as Determinants of Attitude Attribution," *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 7, 1971, pp. 59 ~ 80.

54) Jonathan L. Freedman, David O. Sears and J. Merrill Carlsmith, op. cit., p. 154.

이와같이 관찰자들이 話者에게 부과된 外部制約要因에 관한 정보를 소홀히 하는 이유는 행동의 特出性에서 起因되는 것이다.<sup>55)</sup> 따라서 행동이 상황보다 사람에게 종종 귀인되는 이유는 행위자와 그의 행동이 知覺的 및 因果的 單位關係 (unit-relation) 이루기 때문이다. 이같이 行動이 일시적으로 行爲者와 同一한 物理的 空間 속에 있어 보이는 것은 그들이 別個의 事象이 아닌 行爲者의 行動으로 知覺되기 때문이다. 그러므로 사람들은 行爲者와 그의 행동을 知覺的으로 分離시키는 것이 어려워 행위자와 그의 행동을 연결시키며 행위자가 행동을 일으킨 것으로 지각하게 되는 것이다.<sup>56)</sup>

2) 合議性情報의 無視-이것은 비록 귀인이 三次元의 정보에 의해 결정되고 있지만 合議性情報가 미치는 영향이 적다는 것을 의미하는 것이다. 이같은 근거는 集團의 成果를 推理함에 있어 合議性情報는 確率이 낮거나 특수한 행동이라고 지각된 행동에 대해서 영향을 미치지 못한다는 사실 등에서 찾아 볼 수 있으나 集團의 成果와 個人의 成果를 比較할 때는 합의성 정보가 영향을 미친다는 相反된 研究結果들도 있어 많은 논란이 제기되고 있다.<sup>57)</sup> 더우기 이런 合議性情報의 취약성은 정보의 특성에 起因되는 것이 아니라 정보가 제공되는 순서에 의해 各情報의 役割이 다르다는 사실이 드러나고 있다.<sup>58)</sup>

사람들은 無作爲 標集節次를 통하여 선택된 標集對象을 잘 알고 있을 때 合議性情報가 높을수록 狀況에 歸因하나, 標集對象에 대해 잘 알지 못하면 行爲者의 氣質에 높게 歸因한다.<sup>59)</sup> 또한 사람의 행동과 관련된 情報가 직접적으로 제공된 경우에 合議性情報는 歸因에 영향을 미치나 그렇지 않은 경우에는 合議性情報가 높을수록 外部歸因을 하게 되는데 情報가 同時에 제공될 때 보다는 계속적으로 제공될수록 外部歸因의 傾向이 높아진다.<sup>60)</sup>

이와같은 研究結果로 보아 사람들은 標集對象에 관한 특성을 모르면 社會的 規

55) Shelly, E Talycr and Susan T. Fiske, "Point of view Perception of Causality", *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 32, No.2, 1975, pp. 439 ~ 455.

56) Jonathan L. Freedman, David O. Sears and J. Merrill Carlsmith., op. cit., p. 154.

57) Ranaid D. Hansen and James M. Donoghue, "The power of Consensus: Information Derived From one's Own and Other Behavior", *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 35, No. 5, 1977, pp. 294~302.

58) Diane N. Ruble and Nina S. Feldman, "Order of Consensus, Distinctiveness and Consistency Information and Causal Attribution", *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 34, No. 5, 1976, pp. 930. ~ 937.

59) Garly L. Wells and John H. Hawey, "Do People use Consensus: Information Making Causal Attribution", *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 35, No. 5, 1977, pp. 275 ~ 293.

60) Diane N. Ruble and Nina S. Feldman, op. cit., p. 935.

範의 價値가 높은 合議性情報에 의해 內部歸因을 한다. 그리고 標的人物의 役割遂行에 關한 직접적인 정보를 갖고 있는데 합의성 정보가 계속적으로 제공되면, 外部歸因에 영향을 미치나 그 이외에는 영향을 미치지 못한다. 그러므로 合議性情報는 구체적이며 직접적이며 타당성이 결여되어 있을 때, 그리고 매우 특출하고 생생하여 확신하고 있던 기대에서 크게 벗어나지 않을 때, 合議性情報를 事象에 연계시켜 주는 개연성있는 因果의 理論에 의하여 組織化될 때 크게 영향을 미친다.<sup>61)</sup> 그리고 情報의 操作에 의해 情報의 相對的인 重要性이 달라지는데도 불구하고 사람들은 狀況의 特殊性이나 行爲者의 氣質을 重視하기 때문에 종종 合議性情報를 무시하는 경향이 나타나는 것 같다.

3) 行爲者와 觀察者의 歸因의 差異 - 이것은 행위자가 자기행동의 原因을 귀인시키는 경향과 관찰자가 행위를 귀인시킬 때 偏頗가 작용한다는 것이다. 니스벳과 그의 동료들 (Nisbett Legant and Mareck) 은 대학생들에게 그들이 교제하는 이성친구를 좋아하는 이유와 그들이 전공을 선택한 이유를 기술하도록 하고, 똑같은 主題에 대해서 그와 친한 친구의 경우에 관해서도 기술하게 했더니 行爲者는 자신의 行동을 狀況的인 要因에 귀인시키는데 반하여 친구의 행동은 그 친구의 內的氣質에 귀인시키는 경향이 나타났다.<sup>62)</sup> 이같은 결과가 나타난 것은 행위자는 스스로 자신의 행동이유와 자신에 대한 知識 및 行動에 영향을 미치는 狀況的인 制約要因과 壓力을 보다 많이 알고 있기 때문이다.<sup>63)</sup> 한편 친구의 행동을 그들의 內的氣質에 귀인시킨 것은 친구들의 행동이나 개성적인 특성을 신뢰하기 때문인 것이다.<sup>64)</sup> 이와같이 同一한 主題나 行動結果를 歸因함에 있어 行爲者와 觀察者간에 편파가 작용하는 것은 행위자는 行動時點의 環境狀態의 役割을, 관찰자는 행위자의 氣質的인 屬性에 대한 原因의 役割을 강조하기 때문인데 이런 경향은 非難의 對象이 되는 行動을 正當化시키기 위한 欲求에서 발생되는 것이지 自存의 維持와는 관계가 없다.<sup>65)</sup> 이같이 兩者間에 歸因에 差異가 발생하는 원인은 刺戟對象에 대한 관

61) Jonathan L. Freedman, David O. Sears and J. Merrill Carlsmith, op. cit., pp. 160 ~161.

62) Richard E. Nisbett, Cang Caputo, Patrica Legant and Jeane Mareck, "Behavior as seen by The Actor and as Seen by The Observer", *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 27, No. 2, 1973, pp. 154 ~ 164.

63) Stan L. Albrecht, Davwin L. Thomas and Bruce A. Chadewick, *Social Psychology* Prentice-Hall Inc., Englewood Cliffs, N.J. 1980, p.271.

64) Camillo Bo Wortman, "Causal Attribution and Personal Control", In John H. Hawey, William, J. Ickes and Robert F. Kidd(ed), *New Direction in Attribution Research*, Lawrence Erlbaum, Associates Publisher. Inc., Vol. 1, 1976, pp. 25 ~ 52.

65) Edward E. Jones, and Richard E. Nisbett, "The Actor and The Observer: Diwergent Perception of the Causes of Behavior", In Edward E. Jones, et al, *Attribution: Perceiving the Causes of Behavior*, General Learning Press, 1972, pp. 74 ~ 94.

심이 다르며 행위자에 대해 갖고 있는 정보의 량과 깊이가 다르기 때문이다.<sup>66)</sup> 그리고 이에따라 兩者가 이용하는 情報의 相異性 및 知覺眺望의 差異에 起因된다는 것이 諸研究에서 밝혀지고 있다.

행위자와 관찰자가 귀인시 利用하는 情報의 量이 다르고 귀인이 相異한 것은 행위자는 자신의 주관적 의도·태도·정서에 대하여 직접적으로 알고 있지만, 관찰자는 간접적으로만 접할 수 밖에 없다는 事實과 행위자가 관찰자보다 事象의 因果에 대한 歷史的 情報를 더 많이 알고 있다는 情報狀況에 대한 認識水準과 情報選好의 相異性 때문에 나타나는 것이다. 그리하여 정보가 애매한 경우 행위자는 特異性情報과 不一致하는 合議性情報를 무시하나 관찰자는 合議性情報와 不一致하는 情報들을 무시한다. 그리고 兩者가 利用할 수 있는 次元이 一致하면 因果歸因함에 있어 행위자는 주로 特異성과 一貫性情報를 신뢰하나 반면에 관찰자는 合議性情報를 신뢰한다.<sup>67)</sup> 이외에도 행위자는 過去와 現在의 自己行動을 비교하여 評價하나 관찰자는 他人의 行動과 行爲者의 行動을 비교하여 歸因하므로 兩者가 귀인하는데 利用하는 情報의 比較次元과 이에 대한 信賴性 및 推理의 差異로 因하여 歸因이 다르게 되는 것이다.

이와같이 兩者의 情報推理의 差異는 行動의 바람직성에 의해 결정되는데 그 이유는 행위자가 選別的으로 過去의 바람직한 행위를 기억하기 때문에 그 행위를 자신에게 歸因시키는 경향이 있어 나타나는 것이다.<sup>68)</sup> 그러나 관찰자도 행위자와 同一한 情報를 제공받았을 때에는 행위자와 同一한 歸因을 한다.<sup>69)</sup>

知覺眺望(perceptual perspective)의 差異는 人間의 知覺過程의 特出性으로 나타난다. 行爲者는 狀況, 場所, 他人의 行動 등을 주시하거나 일정한 期待을 갖고 있어 自身の 行動을 관찰하지 못한다. 더우기 행위자에게 있어서 自身の 行動은 그리 特出한 것이 되지 못하나 狀況은 特出하면서도 強力한 것으로 보게 된다. 그러므로 행위자는 자신의 행동보다는 環境을 보다 特出한 것으로 지각하게 되어 環境이 因果的 說明의 중심이 되나, 관찰에게는 행위자의 행동이 場을 압도하는 것으로 知覺하게 되기 때문에 行爲者의 行動을 中心으로 귀인하게 된다.

데일러와 피스커(Talyor and Fiske)는 2명의 실험협조자가 談話하는 場面을 6명에게 관찰하도록 한 다음에 A와 B의 두명의 실험협조자 중에서 누가 담화의

66) Edward G. Sampson, op. cit., p. 157.

67) Ranalt D. Hansen and Chasles A. Lowe, "Distinctweness and Conesusas The Influence of Behavior Information on Actors and Observer's Attribution", *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 34, No. 3, 1976, pp. 425 ~ 433.

68) Thomas C. Monson and Mark Snyder, "Actor-Observer and The Attribution Process", *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 13, 1977, pp. 89 ~ 111.

69) Jonathan L. Freedman, David O. Sears and J. Merrill Carlsmith, op. cit., p. 157.

주도적인 역할을 했는가를 평가하도록 하였더니 A를 前景으로 지각한 관찰자는 A에게, B를 前景으로 지각한 관찰자는 B에게, 중앙에서 관찰한 사람은 兩者에게 同等한 歸因評價를 했다.<sup>70)</sup> 이와같이 관찰자가 事物의 動向을 前景에서 知覺하면 知覺的 特出性이 보다 크게 작용하는 이유는 관찰자가 歸因할 때 記憶過程에 의해 特出性의 效果가 전달되기 때문이다.<sup>71)</sup> 관찰자와 행위자가 행위자의 행동에 대해 相異한 眺望을 하게 되는 또 다른 理由를 糾明하기 위하여 行爲者 2명이 대화하는 場面을 2명의 관찰자에게 각각 특정한 한명의 행위자를 관찰하도록 한 다음 비디오 테이프를 녹화하고 이것을 그들에게 再上映하면서 한 행위자에게는 자신의 행동을 보여주었고 다른 한명의 행위자에게는 자기가 대화했던 상대방의 행위를 보여 주었다. 또한 두명의 관찰자 중에서 한명의 관찰자에게는 자기가 관찰한 행위자가 반응하는 場面을 또 다른 관찰자에게는 단지 그가 앞에서 보았던 것과 同一한 場面을 보여 주었더니 관찰자들은 행위자에 비해 氣質的인 歸因을 많이 하였으나 행위자와 관찰자를 거꾸로 한 조건에서는 행위자들은 더욱 氣質的인 方向으로, 관찰자들은 더욱 狀況的인 方向으로 歸因하였다.<sup>72)</sup> 그러므로 사람은 自己行動을 前景의 초점으로 관찰할 때에는 內部歸因을 하며 自身들이 행동하고 있을 때에는 그 원인을 外部歸因하는 것으로 보아 知覺眺望에 의해 귀인이 달라지는데 그 이유는 行爲者는 觀察者에게 초점을 두나 관찰자는 動的인 행위자에게 초점을 두기 때문에 발생하는 것이다.<sup>73)</sup>

## IV. 歸因類型과 研究假說

### 1. 對人關係의 歸因類型

대인관계라 함은 사람들이 個人, 集團 및 組織活動을 함에 있어 他人과 상호접촉하므로써 이루어지는 관계인 것이다. 특히 기업조직에서 대인관계는 주로 목표를 성취

70) Shelly E. Talyor and Susan T. Fiske, op. cit., pp'. 439 ~ 445.

71) Steven penrod, op. cit., p.203.

72) Michael D. Storms "Video tape and Attribution Process, Reversing Actor and Observer's point of view", *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 27, No.2, 1973, pp. 165 ~ 175.

73) Robert M. Arkin and Fiske Shelly" Focus of Attention and Causal Attribution of Aczon and Observer", *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 11, 1975, pp. 472 ~ 483.

하기 위한 구성원들간의 有目的的인 행동에 의해 이루어진다. 구성원들간의 관계는 수평적 수직적으로 이루어지나 成果評價時 주도덕적인 역할은 리더나 관리자와 같은上司가 하기 때문에 리더와 부하간의 관계를 중심으로 成果에 대한 歸因類型을 고찰한다는 것은 중요한 것이다.

집단의 성과를 구성원의 相互作用의 결과로 본다면 이들간에 이루어지는 心理的特性을 파악하므로써 보다 객관적인 管理行動의 接近이 가능하다. 특히 부하의 成果를 評價함에 있어 리더는 자신의 역할을 부하는 자신의 능력과 노력을 중시할 가능성이 있는데 리더와 부하의 친숙도에 따라 귀인경향이 달라진다는 사실이 밝혀지고 있다. 리더와 부하간의 관계를 가깝게 만드는 요인이 나타나면 리더는 부하의 成果에 대해 자기와 같은 경향으로 귀인을 하며 거리감을 증대시키는 요인이 나타나면 이런 귀인영향은 감소된다. 리더와 부하간의 心理的 關係는 感情移入 類似性 好感도에 의해 좌우된다.<sup>74)</sup>

1) 感情移入-감정이입 (empathy)은 타인의 감정을 공유하는 것으로 알려져 있으나 실제적으로 정확한 의미는 타인이 정서를 경험하려 하거나 또는 경험하고 있다는 것을 관찰자가 지각하기 때문에 정서적으로 관찰자가 반응하는 것이다.<sup>75)</sup> 그러므로 정서와는 다른 것이다. 스카쳐 (Schater)에 의하면 사람들은 타인의 반응을 평가할 때 이미 나타났었던 자신의 반응에 준하여 평가하나 감정이입을 하면 그 과정이 반대로 나타난다는 것이다. 즉 사람들은 처음에 타인의 정서상태를 지각한 다음, 주관적으로 생리적으로 이에 반응하는 것은 타인지각의 결과로 나타나는 것이다. 이같이 감정이입에 있어서 평가과정은 타인의 지각과 더불어 시작되는 것이다.

이러한 감정이입은 性格發達과 더불어 발달하는데 동정감이나 조력심 즉 이타적이며 타인지향적 행동을 야기시킨다. 베거 (Berger)에 의하면 감정이입이 사람에게 부정적인 효과를 야기시키면 타인을 회피하게 되지만 相對的으로 利他主義나<sup>76)</sup> 도덕성의 기본이 된다.<sup>77)</sup> 이외에도 임상 및 카운셀링 심리학과도 관계가 있다. 요컨대 감정이입은 개성역학 유아들의 성장발달 이타주의적 행동의 동기부여 및 환자의

74) Stephen G. Green and Terrence R. Mitchell, "Attributional Process of Leaders, in Leader-member Interaction", *Organizational Behavior, and Human Performance*, Vol. 23, No. 3, 1979. pp. 429 ~ 458.

75) Ezra Stotland, "Exploratory Investigations of Empathy", In Leonard Berkowicz(ed), *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 9, 1969. pp. 271 ~ 314.

76) Stow M. Berger, "Conditioning Through Vicarious Instigation", *Psychological Review*, Vol. 29, 1962. pp. 450 ~ 466.

77) Ezra Stotland, op. cit., p. 280.

치료 狀況을 이해하는데 중요한 것임에도 불구하고 감정이입에 영향을 미치는 狀況을 연구한 것은 거의 없다.<sup>78)</sup>

歸因의인 측면에서 感情移入 現象을 도입하면 행위자와 관찰자 간에 나타나는 귀인의 차이를 조정하는데 필요한 지각적인 메카니즘이나 정보처리 과정을 이해할수 있다. 그리하여 知覺眺望을 거꾸로 한 狀況에서 兩者가 感情移入을 경험하면 관찰자는 행위자의 행동을 기질적인 요인보다는 狀況的인 要因에 귀인하는 경향이 나타난다. 한편 자신의 관심을 외부로 돌렸던 행위자 역시 氣質要因의 歸因傾向은 감소하고 狀況要因에 歸因하는 경향이 커진다. 이같이 관찰자가 행위자에 대한 감정이입을 받을수록 兩者의 歸因眺望은 유사하게 된다.<sup>79)</sup> 그러므로 귀인은 관심의 초점과 一致하는 방향으로 이루어지는 것이다.

사람들이 감정이입을 통해 상대방의 立場을 이해하게 되므로서 心理的인 거리감이 좁아지듯이 集團에서 리더와 부하가 感情移入을 取하면 그들간의 관계가 긴밀해질 수 있기 때문에 어떤 成果나 行動에 대한 兩者의 귀인경향은 비슷하게 나타날 것이다. 그러므로 成果評價에 대한 일방적인 偏見을 감소시킬 수 있을 뿐만 아니라 相互理解力이 증진되므로 집단의 응집력 제고나 공동적인 의사결정의 촉진등 우호적인 집단분위기를 확립하는 데 일조의 역할을 할 것이다.

2) 類似性-類似性은 원래 색깔이나 모양 크기 등이 같은 것들끼리 분류해서 파악한데서 발달된 概念이다. 이런 類似性을 對人知覺的인 次元에서 보면 두가지 관련된 결과가 나온다. 첫째, 사람은 他人을 실제적으로 알고 있는 것보다 더 자신과 비슷하다고 평가한다. 그래서 타인이 자신과 유사한 것처럼 만들기 위해 타인의 성격을 왜곡시킨다. 둘째, 일반적으로 이런 왜곡이 매우 커서 타인을 평가할때 타인의 성격보다는 자신의 성격에 일치시킨다는 것이다. 그리하여 경우에 따라서 사람들은 자신과 비슷한 타인을 평가함에 있어 보다 정확하게 지적하는 경향이 있는데 그 이유는 사람들이 피평가자를 잘 지각해서가 아니라 항상 자신과 비슷하게 평가하고 결국에는 평가했던 사람과 자연히 一致하는 경향 때문인 것이다.<sup>80)</sup>

사람들은 他人과 공통적인 일을 공유하려는 欲求를 가지고 있는데 사람들은 다르지만 았다면 보다 접근하기 쉬운 경험을 제공하는 사람에게 호감을 갖는다. 그래서 사람들은 자기 자신과 유사한 사람에게 긍정적으로 반응하는 것이다.<sup>81)</sup>

78) Ibid., op. cit., pp. 280 ~ 282.

79) Dennis T. Regan and Judith Totlen, "Empathy and Attribution: Turning Observers Into Actors", *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 32, No.4, 1975, pp. 850 ~ 856.

80) Jonathan L. Freedman, David O. Sears and J. Merrill Carlsmith op. cit., pp. 110 ~ 111.

81) Steven Penrod, op. cit., p. 311.

캔델 (Kandel) 은 약 2,000 명의 학생들을 대상으로 동료애의 유형을 연구하기 위해 학생들의 태도를 추정하고 학생들에게 관련되는 사회경제적 및 개인적 자료를 수집하였다니 학생들이 가장 절친한 친구라고 지명했던 친구의 성격과 자신의 성격과 상호관계가 있었다는 것이 지적됐다.<sup>82)</sup> 이것으로 보아 유사성이 높을수록 친숙도가 높아질 수 있다는 것을 알 수 있는데 유사성에 의해 매력이 발생했는지 서로 이끌렸던 사람과 상호 동료애를 조성하기 위해서 인지가 문제가 된다. 이같이 유사성과 매력은 순환적인 과정이지만 동료애보다는 유사성이 선행된다는 것이 밝혀지고 있다.<sup>83)</sup>

유사성에 따라 귀인이 달라진다는 것이 諸研究에서 밝혀지고 있다. 예컨대 백인 감독자가 흑인근로자가 실패한 경우 동기요인에 보다 높게 귀인하는 것은 백인근로자에 대한 유사성이 보다 높기 때문에 나타나는 것이다. 더구나 이러한 귀인결과가 처벌에 영향을 미친다.<sup>84)</sup> 이같이 사람들은 다소 자신과 유사하다고 지각하면 행위자의 행동에 대해 자기와 같은 귀인을 하는 경향이 있다. 그래서 유사한 타인의 행동은 狀況要因에 相違限 (dissimilar) 것으로 지각된 행동에 대해서는 기질적인 귀인을 한다. 더구나 유사성이 낮은 被訓練者에게 부적성과가 나타나면 처벌적인데 그 결과가 전반적인 성과에 크게 영향을 미치는 것으로 드러났다.<sup>85)</sup> 그러므로 평가자는 유사성이 낮은 사람에 대해서는 실패에 대한 책임도 크게 전가시키고 있음을 알 수 있다.

이와같은 결과로 보아 사랑을 받는 행위자의 正的인 行動은 氣質的인 要因에, 負的인 行動은 狀況要因에 歸因시키고, 미워하는 行爲者의 負的인 行動에 대해서는 行爲者가 책임있는 것으로 正的인 行動에 대해서는 책임이 없는 것으로 지각하고 있는 것이다. 즉 사랑하는 사람에 대해서는 報償偏頗가 미워하는 사람에 대해서는 處罰偏頗가 作用하는 것이다. 따라서 부하의 成果水準이 同一하더라도 리더와 부하의 유사성 정도에 따라 다르게 귀인하며 이에 대한 리더의 귀인반응도 다르게 나타날 것이다.

3) 好感度—사람이 사람을 評價함에 있어 正的으로 表現하기 보다는 오히려 좋아한다는 말을 보다 많이 사용한다. 이같이 對人關係에서 사람들이 어떤 특성인을

82) Denise B. Kandel, "Similarity in Real-life Adolescent Friendship pairs", *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 36, No. 3, pp. 306 ~ 312.

83) Steven Penrod op. cit., p. 225.

84) David Kipnis and Joseph Cosentino, "Use of leadership power in industry", *Journal of Applied Psychology*, Vol. 53, No. 6, 1969, pp. 460 ~ 466.

85) W. Curtis Banks, "The Effect of perceived Similarity upon the Use of Reward and punishment", *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 12, 1976, pp. 131 ~ 138.



좋아하거나 지지하거나 또는 사귀려고 할 때 호감이라는 용어가 자주 사용된다. 호감도는 근접성 (proximity), 個人的인 特性 (personal qualitives), 친숙성 (family), 보수성 (rewardness), 認知的 均衡 (congntive balance) 및 類似性 (simility) 등에 의해 결정된다.<sup>86)</sup>

근접성은 접촉공간의 거리정도에 따라, 개인적인 특성은 사람들의 성격적인 특징 즉 성실, 정직, 신뢰성 등에 의해 결정되며 친숙성은 접촉빈도의 정도에 따라, 보수성은 상대방에게 보수의 제공으로 인한 호의적인 인상의 증감에 따라, 인지적 균형은 자기의 의견과 일치하는 사람에게 보다 크게 이루어지는 것이다.<sup>87)</sup> 이같이 호감에 영향을 주는 요인은 사회행동과 관련되어 있는 것이다. 특히 他人行動을 설명함에 있어 대인관계의 호감도에 따라 달라진다. 그래서 사람들은 선량한 사람이 좋은 일을 악인이 나쁜 일을 한다고 생각하기 때문에 만약 좋아하는 사람이 좋은 일을 하고 싫어하는 사람이 나쁜 일을 했다면 이런 행동들은 행위자의 특성에 의해 야기된 것으로 판단하게 된다. 사람들은 이같은 기대행동으로 因하여 내부귀인을 하게 되는 것이다. 그러나 행동이 행위자의 특성과 맞지 않으면 즉 선량한 사람이 나쁜 행동을 하거나 나쁜 사람이 좋은 일을 하면 이런 행동은 내적으로 야기된 것으로 이해하기 보다는 外的으로 야기된 것으로 본다. 이같이 행위자에 대한 정서와 一致하는 행동은 행위자의 특성인 내부요인인 반면에 행위자의 정서와 不一致하는 행동은 狀況要因 즉 외부요인에 귀인시킨다. 그래서 자기가 좋아하는 사람의 親社會的 行動에 대해서는 내부귀인을 하며 칭찬할 만한 가치가 있다고 보나 싫어하는 사람의 행동에 대해서는 外部歸因을 하며 칭찬할 만한 가치가 없다고 생각한다.<sup>88)</sup>

이와같이 사람들은 행위자의 행동 특징에 관계 없이 행위자에 대한 好感에 따라 귀인함을 알 수 있다. 즉 호감과 一致하는 행동은 내부요인에 不一致하는 행동은 외부요인에 귀인시키고 있다. 특히 귀인은 리더의 귀인반응에 영향을 미치기 때문에 리더의 반응·보상수준 등 관리행동이 달라지므로 정확한 귀인이야말로 리더의 객관적인 관리행동의 기본이 되는 것이다.

## 2. 研究假說의 設定

전술한 歸因推理過程, 歸因偏頗를 근거로 하여 부하의 행동이나 성과를 귀인함에 있어서 리더와 부하의 관계에 따라 귀인이 달라진다는 것을 밝혔다. 이와같은

86) Jonathan L. Freedman, David O. Sears and J. Merrill Carlsmith, op. cit., p. 176.

87) Ibid, pp. 177 ~ 212.

88) Dennis T. Regan, Ellen Stratus and Russell Fazio, "Liking and the Attribution Process", *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 10, 1974, pp. 385 ~ 397.

事實을 전제로 할 때 다음과 같은 研究假說의 設定이 가능하다.

첫째, 부하에 대한 리더의 感情移入, 類似性 및 好感度間에는 正的關係로 나타날 것이며 正的關係가 클수록 부하의 正的成果나 行動은 內部要因(노력·능력)에 負的成果는 外部要因(課業難易度·運)에 높게 귀인될 것이다.

둘째, 리더가 부하의 직무에 대한 경험이 많을수록 感情移入은 증대되며 부하의 成果에 대한 兩者의 歸因傾向은 유사하게 나타날 것이다. 그러나 好感度 및 類似性이 낮을수록 兩者의 歸因傾向은 다르게 나타날 것이다.

셋째, 리더와 부하의 관계가 가까울수록 부하에게 유리하게 귀인하며 리더는 合議性·一貫性情報보다는 特異性 정보를 더욱 신뢰할 것이다.

넷째, 이기심이 강한 리더일수록 부하의 正的成果는 자신에게 유리하게 귀인하나 부하와의 관계에 따라 다르게 나타날 것이다.

이외에도 많은 연구가설의 설정이 가능하나 실증적인 접근법을 고려하지 않고 있으므로 이것으로 제한하고자 한다. 특히 욕구·내외통제·자존심 등의 개인차를 고려할 때 동일한 정보가 유입되더라도 귀인경향은 상당히 다를 것이라고 예견된다.

## V. 結 言

지금까지 歸因推理過程에 대한 歸因原理와 因果圖式 그리고 歸因過程에 필연적으로 나타나는 歸因偏類 및 對人關係 影響요인이 귀인에 어떻게 영향을 미치는 가를 고찰했다.

歸因原理는 事象의 現象的 因果關係에 대한 법칙을 귀인과정에 적용하여 귀인에 대한 사람들의 심리적 특징을 체계화한 것이다. 그러므로 유입되는 정보의 종류와 역할에 따른 귀인과정을 보다 명확하게 밝히는데 가장 기본이 되는 것이다. 또한 因果圖式은 귀인에 필요한 정보들이 제한되어 있는 경우 귀인에 미치는 정보의 역할을 공변분석의 매트릭스 틀로 만들어 원인의 存在與否와 이에 따른 효과를 식별할 수 있는 理論的 根據를 제공해 준 것이다.

歸因偏類는 歸因過程에서 발생하는 사람들의 認知에 대한 歸因의 動機的 心理的 特性의 작용으로 인하여 同一한 정보가 유입되더라도 개인의 심리적 특성과 狀況에 따라 귀인이 달라진다는 것을 알 수 있다. 그래서 귀인과정의 이해는 물론 객관적인 귀인이 이루어 질 수 있는 지식을 제공한 것인데, 특히 귀인시 개인차와 귀인자가 처해있는 狀況要件을 이해한다는 것이 중요한 것이다.

끝으로 대인관계에 의해 좌우되는 귀인형태를 리더와 부하의 관계를 중심으로 고

찰하고 실증적으로 검증 할 수 있는 연구가설을 제시한 것은 객관화 할 수 있는 이론적 근거를 제공하기 위해서 였다. 이러한 諸事實의 검토 결과 귀인에 미치는 요인은 무수히 많으며 狀況이나 個人差에 따라 유입되는 정보단서의 역할이 다르다는 것을 알 수 있다. 특히 귀인결과에 대한 사람들의 반응은 행동자의 차기행동에 영향을 미치므로 대단히 중요한 것이다. 그리고 組織行動의 次元에서 볼 때 귀인이론은 부하의 成果評價, 人事考課, 行動修正, 리더쉽 등에 다양하게 적용할 수 있어 대인관리기법에 새로운 지식을 제공해 주리라 사료된다. 물론 최근에 귀인적 리더쉽등이 개발되고 있지만 앞으로는 더욱 포괄적·체계적으로 연구되어야할 중요한 과제의 하나임에 틀림 없다고 확신하는 바이다.

## 參 考 文 獻

### < 圖 書 >

1. Albrecht, S.L., Thomas, D.L. and Chadewich, B.A., *Social Psychology*, Prentice-Hall Inc., Englewood Cliffs, N.J. 1980.
2. Baron, R.A. and Byrne, D., *Social Psychology: Understanding Human Interaction*, Second Edition, Allyn and Bacon Inc., 1977.
3. Freedman, J.L., Sears, D.O. and Carlsmith, J.M., *Social Psychology*, Prentice-Hall Inc., Englewood Cliffs, N.J. 1981.
4. Myers, D.G., *Social Psychology*, International Student Edition, McGraw-Hill Book Company, 1983.
5. Penrod, S., *Social Psychology*, Prentice-Hall Inc., Englewood Cliffs N.J. 1983.
6. Sampson, E.G., *Social Psychology and Contemporary*, Second Edition, John Wiley & Sons. Inc., 1976.
7. Weiner, B., *Human Motivation*, Holt. Rinehart and Winston, 1980.

〈 論 文 〉

1. Arkin, R.M., Gleason, J.M. and Johnston, S., Effect of Perceived Choice Expected Outcome and Observed Outcome of an Action of the Causal Attributions of Actors," *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 12, 1976 , pp.151-158.
2. Arkin, R.M. and Shelly F., "Focus of Attention and Causal Attribution of Actor and Observer," *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 11, 1975, pp. 472-483.
3. Banks, W.C., "The Effect of Perceived Similarity upon the use of Reward and Punishment," *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 12, 1976, pp.131-138.
4. Berger, S.M., "Conditioning Through Vicarious Instigation," *Psychological Review*, Vol. 29, 1962, pp.450-456.
5. Bradley, G.W., "Self-Serving Biases in the Attribution Process: A Reexamination of the Fact or Fiction Question," *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 36, No. 1, 1978, pp.56-71.
6. Chaicken, A.L. and Darely, J.M., "Victom or Perpetrator: Defensive Attribution of Responsibility and the Need for Order and Justice," *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 25, No. 2, 1973, pp.268-275.
7. Green, S.G. and Mitchell, T.R., "Attributional Process of Leaders in Leader-member Interaction," *Organizational Behavior and Human Performance*, Vol. 23, No. 3, 1979, pp.429-458.
8. Hansen, R.D. and Donoghue, J.M., "The power of Consensus: Information Derived Fram One's Own and Other Behavior," *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 35, No. 5, 1977, pp.294-302.
9. Hansen, R.D. and Lowe, C.A., "Distinctiveness and Consensus the Influence

- of Behavioral Information on Actor's and Observer's Attribution," *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 34, No. 3, 1976, pp.425-433.
10. Jones, E.E., Davis, K. and Gergen, K.J., "Role Playing Variation and Their Informational Value for Person Perception," *Journal of Abnormal and Social Psychology*, Vol. 63, No. 2, 1961, pp.302-310.
  11. Jones, E.E. and Harris, V.A., "The Attribution of Attitudes," *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 3, 1967, pp.1-24.
  12. Jones, E.E. and Nisbett, R.E., "The Actor and The Observer: Divergent Perception Causes of Behavior," In Edward E. Jones et al., *Attribution: Perceiving the Causes of Behavior*, General Learning Press, 1972, pp.74-94.
  13. Jones, E.E., Worchel, S., Goethals, G. and Grument, J.F., "Prior Expectancy and Behavior Extremity as Determinants of Attitude Attribution," *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 7, 1971, pp.59-80.
  14. Kandel, D.B., "Similarity in Real-life Adolescent Friendship Pairs," *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 36, No. 3, pp.306-212.
  15. Kellay, H.H(a), "Attribution in Social Interaction," In Edward E. Jones et al (ed), *Attribution: Perceiving The Causes of Behavior*, General Learning Press, 1972, pp.1-26.
  16. \_\_\_\_\_ (b), "The Process of Causal Attribution," *American Psychologist*, Feb. 1973, pp.108-128.
  17. \_\_\_\_\_ (c), "Causal Schemata and The Attribution Process," In Edward E. Jones et al (ed), *Attribution: Proceiving The Causes of Behavior*, General Learning Press, 1972, pp.151-174.
  18. Kipnis, D. and Cosentio, J., "Use of Leadership Power Industry," *Journal of Applied Psychology*, Vol. 53, No. 6, 1969, pp.460-466.
  19. Langer, E.J., "The Illusion of Control," *Journal of Personality and Social*

- Psychology*, Vol. 32, No. 2, 1975, pp.311-318.
20. McArthur, L.A., "The How and What at Why: Some Determinents and Consequence of Causal Attribution," *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 22, No. 2, 1972, pp.171-193.
  21. Monson, T.C. and Snyder, M., "Actor, Observer and The Attribution Process," *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 13, 1977, pp.89-111.
  22. Nisbett, R.E., Caputo, C., Legant, P. and Mareck Jeanne, "Behavior as Seenly The Actor an Seen by The Observer," *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 27, No. 2, 1973, pp.154-164.
  23. Orvis, B.R., Cunningham, J.D. and Kelley, H.H., "A Closer Examination of Causal Inference: The Roles of Consensus, Distinctiveness, and Consistency Information," *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 32, No. 4, 1975, pp.605-610.
  24. Regan, D.T., Stratus, E. and Fazio, R., "Liking and the Attribution Process," *Journal at Experimental Social Psychology*, Vol. 10, 1974, pp.385-297.
  25. Regan, D.T. and Totten, J., "Empathy and Attribution: Training Obwervers Into Actors," *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 32, No. 4, 1975, pp.850-856.
  26. Ross, L., "The Intuiture Psychologist and His Short Commings: Distortions in the Attribution Process," In Leonard Berkowitz (ed), *Advances in Experimental Social Psychology*, Academic Press, Vol. 10, 1979, pp.173-200.
  27. Ruble, D.N. and Feldman, N.S., "Order of Consensus Distinctiveness and Consistency Information and Causal Attribution," *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 34, No. 5, 1976, pp.930-937.
  28. Snyder, M. and Jones, E.E., "Attitude Attribution when Behavior in Constrained," *Journal of Experimental Social Psychology*, Vol. 10, 1974, pp.585-600.

29. Snyder, M., Stephen W.G. and Rosenfield, "Egotism and Attribution," *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 33, No. 4, 1976. pp.435-441.
30. Storms, M.D., "Videotape and Attribution Process, Reversing Actor and Observers' Point of View," *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 27, No. 2, 1973, pp.165-175.
31. Storms, M.D. and Nisbett, R.E., "Insomniacs and Attribution Process," *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 16, No. 2, 1970, pp.319-328.
32. Stotland, E., "Explanatory Investigation of Empathy," In Leonard Berkowitz (ed), *Advances in Experimental Social Psychology*, Vol. 9, 1969, pp.272-314.
33. Talyor, S.E. and Fiske, S.T., "Point of View Perception of Causality," *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 32, No. 2, 1975, pp.439-455.
34. Talyor, S.E. and Koivumaki, J.H., "The Perception of Self and Others: Acquaintanceship, Affect, and Actor-Observer Difference," *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 33, No. 4, 1976, pp.403-408.
35. Thibart, J.W. and Reicken, H., "Some Determinants and Consequence of the Perception of Social Causality," *Journal of Personality*, Vol. 24, 1955, pp.113-133.
36. Walster, E., "Assignment of Responsibility for an Accident," *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 3, No. 1, 1967, pp.73-79.
37. Wells, G.L. and Harvey, J.H., "Do People use Consensus: Information Making Causal Attribution," *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 35, No. 5, 1977, pp.279-293.
38. Wortman, C.A., "Causal Attribution and Personal Control," In John Harvely et al (ed), *New Direction in Attribution Research*, Lawrence Erlbaum, Associates publisher, Inc., Vol. 1, 1976, pp.25-52.