

권위주의적인 사람은 항상 권위에 복종적일까?: 권위주의 성격에 따른 권위관계 상황별 복종의 차이*

윤 상 연†

한 성 열

고려대학교

권위주의 성격의 특성에 대해서는 강자에게는 약하고 약자에게는 강하다는 이분법적인 인식이 지배적이다. 하지만 이러한 이분법적 분류만으로는 모든 권위관계에 있어서의 복종양상을 설명할 수 없으므로, 본 연구에서는 권위관계 상황을 권위의 강도가 다른 몇 가지 수준으로 분류한 후 권위주의 성격에 따른 복종의 차이를 확인하고자 하였다. 이를 위해 권위주의 성향이 강한 사람들에게 특히 민감한 분류기준으로 알려져 있는 ‘내집단-외집단’과 ‘실익유-실익무’의 2가지 준거를 조합하여 4가지 권위상황 시나리오를 작성하여 복종의 정도를 확인하였다. 그리고 이렇게 구성된 시나리오에 대해서 권위주의 성격의 고저에 따른 차이가 있는지 확인하였다. 그 결과 권위기반이 약한 권위관계 하에서는 권위주의 성향이 강한 사람이 권위자에게 오히려 더 낮은 복종을 보이는 것으로 나타났다. 그러나 권위기반이 강한 수준의 권위관계 하에서는 권위주의적인 사람들이 더 높은 복종을 보일 것이라는 예상과는 달리, 권위주의 성격에 따른 차이는 나타나지 않았다. 권위주의 성격에 따른 복종의 차이는 제한적으로 확인되었지만 약한 권위관계 상황에서 권위주의 성향이 강한 사람들이 보여주는 권위자에 대한 낮은 수준의 복종은 오늘날 급속도로 나타나고 있는 권위상실 현상에 대한 한 가지 설명이 될 것이다. 마지막에서는 본 연구의 제한점과 가능한 후속연구에 대해 논의하였다.

주요어 : 권위관계, 내외집단, 실익유무, 권위주의 성격, 복종

* 본 논문은 후기필자의 지도를 받은 전기필자의 석사학위논문을 수정, 보완한 것입니다.

연구에 도움을 주신 최일호(명지대), 허태균(고려대), 이누미야 요시유키(서정대) 교수님께 감사드립니다.

† 교신저자 : 윤상연, 서울시 동대문구 제기2동 195-3번지

Tel : 02-3290-2064, E-mail : coolife21@korea.ac.kr

한국사회에서 권위가 약화된 현상은 도처에서 발견되고 있다. 특히 전통적인 권위의 약화 현상은 더 두드러지게 나타나고 있다. 가정에서는 가부장적 권위가 약화되어서 자녀들이 가정의 권위에 도전하고, 학교에서는 학생들이 교사의 통제 가능한 범위를 벗어나고 있다. 특히 이런 권위의 약화 현상은 가족이나 사제지간과 같이 친밀한 관계를 벗어나면 더욱 빈번하고 강도 높게 나타난다. 자신들의 잘못을 나무라는 동네 어른을 청소년들이 구타한 사건에 대한 기사들이 한 동안 신문을 떠들썩하게 장식했었고, 운전자가 경찰과 실랑이를 벌이는 경우와 같이 시민들의 비협조적인 태도로 인해 공무집행에 어려움을 겪는 경우가 허다하다. 위와 같은 현상들은 권위관계에서 발생하는 문제들이며, 이러한 문제들은 단순히 권위관계의 당사자들 간의 문제일 뿐만 아니라, 사회적 측면에서 통제기능의 약화 현상들을 반영하고 있으므로 연구의 가치가 있다고 할 것이다.

권위관계와 관련하여 기존의 연구들은 다양하게 이루어져 왔다. 이러한 연구들은 크게 두 가지로 분류할 수 있는데, 먼저 상황적 변인을 강조한 연구들이 있다. 광범위한 복종 연구들을 통해 권위의 영향력과 복종에 영향을 미치는 상황적 변인에 대한 연구들이라든지(Milgram, 1963, 1974), 권위관계에 있어서 권위 또는 권력기반에 대한 연구들이 있어왔다(Brass, 1993; Fable & Yukl, 1992; Rahim, 1989; French & Raven, 1959). 또한 권위관계와 복종에 있어서 중요한 개인적인 변인으로 권위주의 성격의 연구도 계속 이어져 오고 있다(Dru, 2007; Whitley, 1998; Adorno, Frankel-Brunswick, Levinson, & Sanford, 1950).

특히 우리나라는 사회적 수준의 권위주의가

높은 국가이고, 이러한 사회적 특성이 개인적 차원에서 나타나고 있으므로(이수인, 2005), 한국사회의 사회문화적 변화 속에서 권위주의 성격은 더욱 복잡한 형태로 나타날 수 있다. 그러나 기존의 연구들에서는 권위주의 성격을 강자-약자의 구도 속에서 복종과 억압이라는 단순한 이분법적 형태로 설명해왔다. 하지만 이러한 논리로는 단순히 강자-약자로 분류할 수 없는 다양한 대인관계 상황에서 권위주의 성격에 따른 행동을 예측하기는 어렵다. 본 연구에서는 기존의 권위주의 성격의 주된 연구영역인 약자나 소수자에 대한 편견이라는 측면보다는 한국의 권위상실현상에 주목하여, 몇 가지 수준의 권위관계 상황 하에서 권위주의 성격 고저에 따른 복종의 차이를 확인하였다.

권위관계와 권위준거

권위관계는 우월한 지위에 있는 사람이 그렇지 못한 사람에 대해서 영향력을 행사하는 관계를 말한다. Russell(1938)이 “물리학에서 기본적인 개념이 에너지이듯 사회 과학에서 기본적인 개념은 권력이다.”라고 했을 만큼 우리는 권위관계 또는 권력관계에 일상적으로 노출되어 있다. 권위관계는 일반적으로 일정한 관련성이 있는 집단 내에서 발생하게 되지만, 집단 상황이 아니더라도 사람들은 처음 만나서 상호작용이 진전된 지 얼마 되지 않아서 상대방과의 서열을 결정하고 이에 따라 행동하게 된다고 한다(Cartwright, 1959). 일단 권위관계가 성립하면 일정한 영향력이 발생하는데(Buckley, 1967), 권위자는 자신의 목표들을 진척시키려고 “다른 사람들의 동의 없이, 그들의 의지에 반해서, 또는 그들이 알거나 이해하지

못해도” 다른 사람들의 행위를 통제할 수 있게 된다. Milgram(1963)의 유명한 복종실험은 개인의 의지와는 상관없이 권위관계에서 발생하는 영향력에 의해 권위자의 요구가 받아들여질 수 있음을 여실히 보여주었다.

사회에서 권위가 형성되고 이에 대한 복종이 발생하는 것은 어떤 집단내부에서 자연스럽게 발생하는 현상이다. 그런데 그동안 권위에 대한 복종현상과 관련하여서는, 반인륜적인 복종에 의한 범죄(Kelman & Hamilton, 1989)나 상급자의 부당한 지시를 따르거나 용인하는 것과 같이 주로 반사회적 현상들이 지목되어 왔다. 하지만 권위는 집단 내에서 자연발생적일 뿐만 아니라, 기능면에서도 중요한 역할을 한다. 한 공동체 내에서 권위의 준거가 설정되고 구성원들이 이를 인정함으로써 사회는 구성원간의 불필요한 마찰을 줄이고 원활하게 공동의 목표를 수행해 갈 수 있다. 또한 사회의 구성원들이 사회적으로 합의가 되어있는 합법적 권위에 대해서 복종하지 않는 경우에는 공식적 또는 비공식적 사회통제를 가능하게 함으로써(Vaughn, Huang, & Ramirez, 1995) 사회의 질서를 효과적으로 유지해주는 기능을 하기도 한다.

권위에 대한 복종은 권위대상자가 권위자의 권위를 인정함으로써 권위자에 대한 심리적인 압력을 느끼고, 권위자의 요구에 따라 행동함으로써 이루어진다. 그런데 당사자 상호적인 관점에서 본다면, 권위관계는 항상 고정되어 있는 것이 아니라 가변적이다. 상대방이 누구인지에 따라서 자신이 강자가 되기도 하고, 때로는 약자가 되기도 한다. 또한 상대방의 권위를 인정한다고 하더라도 권위인정의 강도가 항상 같은 것은 아니다. 권위자가 가진 권위의 강도나, 상대방이 가진 저항력의 크기에

의해서도 복종의 정도는 달라진다(Lewin, 1951).

권위의 강도와 관련해서는 크게 두 가지 측면에서 차이가 있을 수 있다. 우선 한 가지는 권위의 출처이다. 사회학자인 Weber(1972)는 권위를 그 출처에 따라서 카리스마적 권위, 관습적 권위, 합법적 권위 등¹⁾으로 분류하였다. 그런데 권위가 역할이나 지위, 규범과 같은 집단구조 자체로부터 나오는 경우에는 ‘합법적 권위’로서 강력한 힘을 발휘할 수 있다. 한국 사회에 있어서는 상관-부하, 교수(교사)-학생, 부모-자식 관계와 같은 경우에는 권위자에 대해서 상대방은 높은 권위를 인정하고 권위자의 요구를 적극적으로 수용하게 된다.

또 권위의 강도에 중요한 영향을 미치는 것은 권위가 가지는 속성 내지는 권위기반이다. 이는 권위가 당사자 간에 힘으로 작용하는 실질적인 이유를 설명해준다. French와 Raven(1959)은 일찍이 권위기반을 보상권력, 강제권력, 합법권력, 참조권력, 전문성 권력의 다섯 가지²⁾로 분류하였으며, 얼마나 많은 권위기반

-
- 1) 카리스마적 권위는 영웅적 개인에 대한 믿음, 전통적 권위는 전통적 권위들에 대한 믿음, 합리적 지배는 비인격적 질서로서의 법과 같은 종류의 믿음을 바탕으로 하는 권위를 말한다(Weber, 1972).
 - 2) 보상권력은 정적 또는 부적 강화물의 분배를 증가할 수 있는 능력이다. 강제권력은 요청이나 요구에 따르지 않는 사람들을 처벌하거나 위협할 수 있는 능력이고, 합법권력은 순종을 요청하고 요구할 수 있는 권력소지자의 합법적인 권한에서 나온 권력을 말한다. 그리고 참조권력은 사람들이 권력소지자와 동일시하거나 그에게 호감을 느끼거나 그를 존경하기 때문에 그들에게 미치는 영향력을 말하며, 전문성 권력은 권력소지자가 월등한 기술과 능력을 가졌다고 추종자들이 가정하는 데서 비롯된 권력이다. (Forsyth, 2001 재인용; French & Raven, 1959)

을 지나가며 따라서 권위관계 당사자 간에 복종의 정도가 달라진다고 보았다.

특히 대상자의 입장에서 권위관계 하에 있는 권위자와의 상호작용에 대해서는 리더십 이론에서 두 가지 이론을 제안하고 있다. 먼저 수직적 양자관계(vertical-dyadic linkage: VDL) 이론에서는 조직 내에서 집단구분에 따른 복종의 차이를 설명하고 있다. 복종의 측면에서도 이 이론이 의의를 가지는 것은 상사의 차별적 대우에 대한 부하들의 반응에 대해서도 설명하고 있기 때문이다. 이 이론에 따르면 먼저 상사가 부하들을 내외집단으로 구분하여 각 집단에 따라 다른 대우를 한다고 한다. 그리고 이러한 상사의 차별대우에 대해 내집단 부하들의 경우 자신의 상사를 위해서 최대한의 역량을 발휘하며, 공동 목표에 몰입하는 등의 충성행동을 보인다고 한다. 하지만 외집단 부하들의 경우 상사에 대해서 부정적인 감정을 가지며, 집단 내적인 정체성을 상실할 가능성이 높아지고, 열등감에 사로잡힐 수 있다. 결국 하나의 조직 내에서도 내외집단의 구분이 발생하며, 이러한 내외집단에 따라서 상사에 대한 복종을 포함한 상호관계의 내용이 달라진다는 것을 강조하고 있다.

다른 한 가지 이론인 교환이론(exchange theory)에서는 내외집단이라는 외적인 구분방식에 비해 수직적 당사자 간의 교류내용을 중시한다. 교환이론은 리더십을 상사의 이해관계와 집단구성원의 동기와 이해행동을 교환하려는 시도로 보았다(Bass, 1960). 그리고 조직구성원들의 동기는 보상을 받거나 처벌을 받을 것이라는 기대의 변화에 따라서 증가될 수 있다고 가정하였다. 상사가 부하들의 기대에 따른 보상을 줄 수 있을 때 부하들에 대해서 더 큰 힘을 가지게 되며, 이러한 사회적 교환이 가

능할 때 당사자 간의 상호작용이 지속된다고 하였다. 물론 내외집단과 보상-처벌의 두 가지 기준들은 비단 권위관계나 리더십 이론에서만 중요한 의미를 가지는 것은 아니며, 인간의 행동을 결정하는 중요한 동기로서 인정받고 있다.

권위주의 성격

권위주의 성격(authoritarian personality)은 소수 집단들에 대한 편견이나 권위에 대한 복종을 중심으로 그 성격적 특성들이 연구되어 왔다. 그리고 여기에는 강자에 대한 복종, 약자에 대한 가혹함, 그리고 권력과 지배가 중요하다는 전반적 신념이 포함되어 있다고 한다(Adorno, Frankel-Brunswik, Levinson, & Sanford, 1950). Maslow(1943) 역시 권위주의 성격이 본질적으로 ‘힘(power)’에 대한 강력한 추구라고 하였다. 여기서 힘이란 사람을 지배하고 복종시키는 권력을 의미하며, 권위주의적인 사람들은 권력에 복종하는 경향이 있다고 하였다.

권위주의 성격의 연구는 처음부터 개인적 성격특성에 대한 문제의식에서부터 출발하였지만, 권위주의 성격과 관련된 외국의 최근 연구들도 권위주의 성격에 의해 발생하는 사회적 문제점들을 계속적으로 지적하고 있다. 권위주의 성격(RWA. right-wing authoritarianism)의 사회적 지배지향성이나(SDO. social dominance orientation) 편견과의 관련성(Dru, 2007; Bäckström & Björklund, 2007; Whitley, 2000)이라는 측면에서 권위주의 성격이 갖는 사회적 위험성을 지적하고 있다. 특히 권위주의 성격의 하위요인으로서 권위주의적 공격성은 사회적 지배지향성과 관련되어 있는 것으로 확인되었다(Passini, 2008; Whitley, 1998).

한국사회에서의 권위주의 성격의 형성과 관련하여서는 사회적 수준의 권위주의가 개인적 수준의 권위주의 성격형성에 영향을 미친 것으로 파악하고 있다. 한국사회에서는 권위관계가 인간관계의 중요한 부분을 차지하고 있으며(Triandis, 1995), 특히 전통사회에서 한국인들은 인간관계에서의 위계(hierarchy)와 서열성(rank order)을 중시하는 권위주의적 행동양식에 익숙해 있었다. 결과적으로 아버지, 연장자, 남성에게 과도한 권위를 인정하고 복종하는 태도가 일반적인 사회관계로 확대되어 권력자나 유력한 인물, 또는 현실적이고 세속적인 힘과 같은 권위준거에 근거한 권위를 맹신하고 의존하는 사고방식을 낳게 되었다고 한다(최재석, 1994).

한국사회에서의 권위주의 성격의 특성에 대한 민경환(1989)의 연구에서는 권위주의 성향이 높은 사람들이 낮은 사람보다 소속집단에 대한 우월의식, 즉 내집단 중심성이 높았고, 상대방을 파악할 때 집단분류도식을 많이 사용하는 것으로 나타났다. 또한 권위주의 성격의 핵심적 특성을 권위가 있다고 간주하는 권위준거에 대한 과도한 승인 및 의존의식과 권위준거에 의거한 무조건적인 수직적 관계 의식의 두 가지로 보고 있다(이수인, 2005). 권위주의 성격에 대한 이러한 결과들은 북한 이탈 주민들에 대한 태도나(송경재, 김묘성, 김지훈, 한성열, 2005), 대학생들의 강자-약자 도식에서도 나타났다(조혜자, 방희정, 조숙자, 김현정, 2006).

그리고 권위주의 성격을 가진 사람들이 권력에 복종하는 이유에 대한 연구들도 있다. 그 중 한 연구에서는 권위주의 성격을 가진 사람들이 권위자에게 복종하는 이유는 윗사람과의 관계를 통해 자신이 얻게 되는 이익 때

문이거나 자신에게 닥칠지 모르는 불이익을 피하기 위해서, 다시 말해 자신의 이익을 위해서라고 한다(김재신, 한성열, 2004).

권위관계에서 강자와 약자의 판단이 다소 상대적인 것이라는 점을 고려하더라도, 권위주의 성격에 대한 기존 연구들은 그 대상이 다소 명백한 강자와 약자인 이분법적인 구성 하에 이루어졌다. 권위의 강도가 다른 다양한 상황, 특히 권위자가 약한 권위기반을 갖는 경우에 권위주의 성격을 가진 사람들이 권위자의 요구에 대해서 어떻게 반응하는지에 대한 연구는 없었다.

권위주의성격에 따른 권위강도 별 복종

그렇다면 권위기반의 강도가 다른 권위관계 상황들에서 권위주의 성향에 따라서 사람들이 어떻게 반응을 할까? 기존의 연구들에서도 일관되게 확인된 부분은 권위의 준거가 확실한 경우에는 그것이 부정적인 측면이든 긍정적인 측면이든 간에 권위주의적인 사람들이 이에 잘 복종한다는 것이다. 하지만 문제는 권위기반이 미약한 경우이다. 특히 권위자의 권위기반 수준이 다양한 경우를 단순히 강자와 약자로 구분할 수 없기 때문에, 권위주의 성향이 강한 사람들이 이러한 상황들에서 어떤 복종의 양상을 보일지는 확실치 않다.

그런데 우리 주변에서는 평소 조직 내에서 상사에게 복종적이던 사람이 조직 내적인 상황이 아닌 경우에는 윗사람에게조차 무례한 행동을 하거나 경찰의 지시를 따르지 않는 경우들을 볼 수 있다. 사회적 약자이기 보다는 사회적 권위를 가지는 사람들에 대한 이러한 태도들을 봤을 때, 권위에 대해 복종적인 사람들이 항상 복종적이라는 주장에 대해서는

의문이 생길 수밖에 없다. 왜 이렇게 다소 모순되어 보이는 상황이 발생하는 걸까?

기존의 연구들에서는 권위주의 성격을 가진 사람들의 경직성과 함께 권위준거에 대한 절대적인 복종을 언급하고 있다. 하지만 여기서 언급하고 있는 경직성은 권위자를 판단하는데 있어서의 경직성이 아니라, 권위자로 판단이 되었을 때 그들에 대한 복종태도에 있어서의 경직성일 것이다. 따라서 권위주의 성격을 가진 사람들은 권위자를 판단하는데 있어서 고정된 기준을 가지고 있는 것이 아니라 상황에 따라서 다른 기준을 적용할 가능성이 있다. 즉, 상대방의 사회적 지위나 연령과 같이 고정적인 특성보다는 보상이나 처벌과 같은 실질적인 특성에 더 많은 영향을 받을 수 있다.

기존의 연구들에서도 권위주의 성향이 강한 사람들이 집단분류도식을 많이 사용하여 내집단에 대한 편애나 외집단에 대한 편견이 강하고(민경환, 1989), 자신의 이익에 민감한 특성을 가지고 있다고 설명하고 있다(Altemeyer, 1996). 이러한 특성이 권위관계에도 적용된다면, 결국 권위주의 성향이 강한 사람은 그렇지 않은 사람들에 비해서 권위자라고 인정되는 사람이라고 하더라도 권위자의 특성에 대해서 더 민감하게 반응할 것이다. 즉, 내집단-외집단, 실익유-실익무의 단서에 대해서 더 분명한 태도의 변화가 있을 것이다. 결국 권위자가 내집단인 경우에 권위주의 성향이 약한 사람에 비해 복종을 더 하고 외집단인 경우에는 반대의 상황이 발생할 것이다. 또한 권위주의 성격이 강한 사람은 권위자가 자신에게 이익이 되는 경우에는 권위주의 성향이 약한 사람에 비해 더 복종하겠지만, 권위자가 자신에게 이익이 되지 않는 경우에는 역시 반대의

상황이 발생할 것이다. 결국 권위관계 상황이라고 하더라도 권위자가 가지는 특성들에 따라서 상대방이 지각하게 되는 권위의 강도는 달라지므로(Raven, 1992) 복종에 정적인 특성(내집단, 실익유)과 복종에 부적인 특성(외집단, 실익무)의 조합에 따라서 복종의 정도가 달라질 것이다.

따라서 본 연구에서는 상황적인 변인으로서 권위자의 특성인 내외집단(관계)과 실익유무가 대상자의 복종에 영향을 미치는지 확인할 것이다. 그리고 개인적 변인으로서 권위주의 성격이 내외집단과 실익유무에 따른 복종의 차이에 영향을 미치는지 확인할 것이다. 다시 말해서 권위주의 성격 고저에 따라서 4가지 시나리오에서의 복종양상이 달라지는지 상호작용효과를 보고자 한다. 예상되는 결과는 권위주의적인 사람들이 내집단-실익유 상황에서 권위주의 성향이 약한 사람들에 비해서 더 복종을 하지만, 외집단-실익무 상황에서는 상대적으로 덜 복종한다는 것이다.

방 법

연구대상

서정대학에 재학중인 114명과 경기대학교에 재학중인 79명이 수업시간을 이용한 설문조사에 참가하였다. 이 중 불성실한 답변으로 자료로 쓸 수 없는 11명의 자료를 제외하고 최종적으로 182명의 자료를 분석에 사용하였다. 이 중 남자가 49명, 여자가 133명이었다. 참가자의 평균연령은 20.5세였으며, 남자가 평균 21.7세, 여자는 평균 20.1세였다.

측정도구

본 연구에서는 권위의 강도가 다른 몇 가지 상황의 설정이 필요하였기 때문에 복종에 영향을 미치는 것으로 알려져 있는 2가지 차원의 변인들(내외집단, 실익유무)을 조합하여 4가지 시나리오를 작성하였다. 그리고 본 연구의 보다 핵심적인 내용은 각 상황별로 권위주의 성격에 따른 복종의 양상이 달라지는 것을 확인하는 것이므로, 권위주의 성격의 측정이 필요하였다. 결국 본 연구에서는 결과를 확인하기 위해서 4가지 권위관계 시나리오와, 복종척도, 권위주의 성격척도를 사용하였다.

권위관계 시나리오

본 연구에서는 권위관계상황이면서도 권위자의 요구에 대해 피험자들이 다양한 복종의 양상을 보일 수 있는 조건을 만들어야 했다. 따라서 대학생 집단에게 있어서 가장 현저한 권위관계인 교수-학생관계를 기본적인 대인관계 상황으로 설정하였다(최상진, 김의철, 홍성윤, 박영숙, 유승엽, 2000). 그리고 다양한 복종태도를 유도하기 위해서 교수가 사적인 심부름을 시키는 경우, 특히 자신이 개인적 용무로 바쁜 상황에서 교수의 요구로 인해 내적 갈등을 일으키도록 하였다. 즉 전체적으로 네 개의 시나리오에서 제시된 상황들은 권위자가 지위상의 권위(교수라는 지위)를 가지는 권위관계를 기본으로 하지만 상황적인 권위를 갖지 못하는(부당한 지시) 상황으로 설정함으로써, 교수의 지시에 대해 피험자들이 다양한 복종 양상을 보일 수 있도록 하였다.

또한 상황별로 권위강도를 달리 지각하도록 하기 위해서 내외집단과 실익유무의 두 가지 차원을 조합하여 네 가지 권위관계를 설정하

시나리오 I 내집단- 실익유	시나리오 II 내집단- 실익무
시나리오 III 외집단- 실익유	시나리오 IV 외집단- 실익무

그림 1. 시나리오별 조작 상황

였다. 즉, 그림 1에서와 같이 권위준거로서 내외집단과 실익고저에 따라 네 가지 조건(내집단-실익유, 내집단-실익무, 외집단-실익유, 외집단-실익무)의 시나리오를 작성하여 사용하였다.

시나리오 작성의 기초가 된 두 가지 차원의 준거들은 일반적인 대인관계에서도 중요한 의미를 가질 뿐만 아니라, 권위주의 성격을 가진 사람들이 민감한 기준으로 삼는 조건들이므로 권위강도의 설정에 있어서 중요한 준거가 될 수 있다. 실제 시나리오의 작성에 있어서는 우선 내집단과 외집단의 구분을 위해서 내집단과 외집단에 대한 인식을 심어줄 수 있는 전공이 ‘같은’ 혹은 자신의 전공과 ‘관련이 없는’ 교수-학생 관계를 설정하였다. 집단 성원들은 사람들이 다른 집단에 소속되어 있다는 사실 자체만으로도 배척을 하기 때문에 (Forsyth, 2001) 두 범주의 교수에 대해서 학생들의 복종 경향은 달라질 것이다.

또한 내외집단을 각기 실익 유무에 따라 구분하여 교수가 학생에게 도움을 줄 수 있는 경우와 없는 경우를 설정하였다. Raven(1992)은 사회적 세력이론에서 보상을 통해 타인에게 긍정적인 결과를 제공할 수 있는 능력은 중요한 권력기반이 된다고 하였기 때문에 교수가 학생에게 도움을 줄 가능성이 있는지 여부는

복중에 영향을 미칠 것이다. 이러한 도움의 가능성은 잠재적인 실익에 불과하므로 변인으로서 확실한 처치 효과를 낳출 수도 있지만, 내외집단 처치와의 균형을 맞추기 위해서 잠재적인 실익 상황으로 구성하였다.

다음은 실제 설문조사에 사용한 네 가지 시나리오들이다.

시나리오 I

이군은 P학과에 다니는 학생입니다. 오늘은 시험기간이라 도서관에 자리를 잡기 위해서 서둘러 학교에 왔습니다. 그런데 학교 주차장 근처를 지나가다가 같은 학과의 교수님을 만났습니다. 그 교수님은 그동안 이군이 고민이 있을 때 상담을 해 주시는 등 많은 도움을 주었습니다. 교수님도 이군을 알아보시고는 마침 잘 되었다며 차에 싣고 온 짐들을 연구실까지 옮겨달라고 하였습니다.

시나리오 II

김군은 L학과에 다니는 학생입니다. 지금은 친구와의 약속이 있어서 강의가 끝나고 서둘러 약속장소로 가는 길입니다. 그런데 건물을 나가다가 같은 학과의 교수님 한 분이 서 계신걸 보았습니다. 사실 L학과에는 워낙 교수님들이 많아서 김군은 그 교수님을 겨우 얼굴만 알아보는 정도입니다. 교수님은 지나가는 김군을 보시더니 서류봉투를 주면서 학사지원부에 가서 그 서류를 제출해 달라고 하였습니다.

시나리오 III

박군은 K학과에 다니는 학생으로 졸업을 앞두고 조기 취업을 했습니다. 이번 학

기에는 전공과는 관계없는 Y학과 교수님 강의를 듣고 있어서, 그 교수님에게 이러한 사정을 말씀드리고 출석과 관련하여 선처를 부탁드립니다. 오늘도 그 교수님의 수업을 듣고 친구를 만나기 위해서 강의실을 빠져 나가는데 교수님이 박군을 불렀습니다. 교수님은 박군에게 연구실에 있는 책들을 정리해야 하는데 도와달라고 했습니다.

시나리오 IV

강군은 M학과에 다니는 학생입니다. 다음 주가 시험기간이라 강의가 끝나자마자 도서관에 가기 위해 건물을 빠져나오는 중이었습니다. 그런데 어떤 신사분이 강군을 불러 세웠습니다. 그는 자신을 강군의 전공과는 관계가 없는 S학과 교수라고 소개를 하며, 복사를 해야 할 것이 있는데 강군에게 그 일을 좀 해달라고 하였습니다.

그리고 본 연구에서는 권위주의 성격집단이 미리 구분되지 않았기 때문에 네 가지 시나리오를 모든 피험자에게 제시하였다. 하지만 이러한 반복측정 방법에 의해서 설문조사를 실시할 경우에 시나리오의 순서에 따라서 이후의 응답에 영향을 미칠 수 있다. 따라서 이를 최소화하기 위해 시나리오의 순서를 달리하여 두 가지 타입의 설문지를 제작하여 조사를 실시하였다.

권위주의 성격척도

Adorno 등(1950)은 권위주의의 구성요인으로 9개 하위 요인을 제시하였는데, 민경환(1989)은 이를 기초로 하여 142개 예비문항들을 만

든 다음에 319명의 대학생에게 설문지 형식으로 예비조사를 실시하였고, 이것을 문항분석해서 35개의 문항을 최종적으로 선정하여 한국판 권위주의 성격척도를 개발하였다. 각 문항에 대해서는 5점 척도로 응답하도록 하였으며, 신뢰도; Cronbach $\alpha=.86$ 이다. 본 연구에서도 한국판 권위주의 성격척도를 사용하여 권위주의 성격을 측정하였다.

종속측정

권위자의 요구에 대해서 피험자들의 복종을 측정하기 위해 5점 척도를 사용하였다. 피험자들에게 본인이 시나리오에 등장하는 인물이라고 가정하였을 때 각각의 시나리오에 있어서 복종의 정도를 표시하도록 하였다. “단호히 거절한다”는 응답인 1점 척도에서부터, “흔쾌히 따른다”는 응답인 5점 척도의 범위에서 복종의 정도를 선택하도록 하였다.

결 과

결과의 분석은 권위주의성격 집단의 차이를 확실히 하기 위해 전체 피험자를 권위주의 성격점수를 기준으로 상하 30% 집단을 각각 권위주의 성격 고집단($N=54$)과 저집단($N=50$)으로

표 1. 권위주의 성격 고집단과 저집단

집단 구분	피험자 수	평균
권위주의성격 저집단(하위30%)	50	2.26
권위주의성격 고집단(상위30%)	54	3.19
전체(100%)	182	2.74

로 나눈 후(표 1 참조), 두 집단에 대해 권위주의 성격과 내외집단, 실익유무의 효과를 확인하기 위해서 삼원혼합 변량분석(3-Way Mixed ANOVA)을 실시하였다.

권위주의 성격과 내외집단, 실익유무의 상호작용

권위주의성격 고집단($N=54$)과, 저집단($N=50$)을 대상으로, 권위주의 성격과 내외집단, 실익유무라는 세 가지 변인의 상호작용 효과를 검토하였다. 그 결과 이들 세 변인간의 삼원 상호작용 효과가 관찰되었다($F(1,102)=13.332, p<0.001$).

그림 2에 따르면 실익이 있는 경우에는 권위주의 성격 고저에 따라서 내집단과 외집단에 대한 복종에 차이가 없었다. 하지만 실익이 없는 경우에는 권위주의 성격 고저에 따라서 내집단에 있어서는 차이가 없었지만 외집단일 때는 권위주의 성격이 높은 사람들의 복종이 유의미하게 낮게 나타났다. 다시 말해서 권위주의 성격 고집단의 경우, 어떤 현실적인 관계나 보상의 기대가 있는 경우(내집단-실익유, 내집단-실익무, 외집단-실익유)에는 권위자에 대한 복종에 차이가 없지만, 이러한 관계가 없는 경우(외집단-실익무)에는 복종의 정도가 낮다는 것을 의미한다.

특히, 이러한 결과는 권위주의 성격에 따른 복종의 주효과가 유의미하지 않다는 점을 고려해서 해석해 볼 수 있다. 권위자에 대한 복종은 권위주의 성격 고저에 따라서 확일적으로 정해지는 것이 아니라 권위관계 상황하에서도 구체적인 상황에 따라서 복종의 양상이 달라진다는 것을 의미한다.

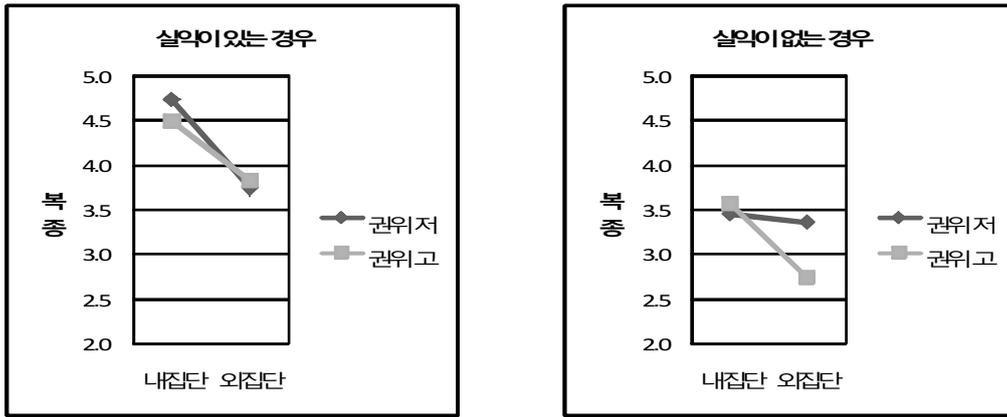


그림 2. 권위주의 성격, 내외집단, 실익유무의 상호작용

내외집단, 실익유무의 주효과와 상호작용

삼원상호작용효과 이외에 내외집단과 실익유무의 효과분석에서, 내외집단의 주효과는 유의미하게 나타났다($F(1,102)=60.888, p<.001$). 즉, 권위자가 내집단인 경우 피험자들이 복종을 더 많이 했고, 외집단인 경우에는 그 반대였다. 또한 실익유무의 주효과도 유의미하게 나타났다($F(1,102)=117.022, p<.001$). 다시 말해, 권위자가 실익이 있는 경우 복종을 더 했고, 반대로 실익이 없는 경우에는 복종을 덜 했다. 이러한 결과는 내외집단이나 실익유무라는 변인이 권위관계 상황에 있어서도 영향을 미친다는 것을 확인해주는 것이다. 특히 내외집단 관계의 효과를 한국적인 상황에 대입해 본다면, 소위 ‘안면 바꾸기’ 상황으로 해석해 볼 수 있다. 즉, 안면 바꾸기가 쉬운 상황에서는 복종의 정도가 낮게 나타나고 안면 바꾸기가 어려운 상황에서는 복종의 정도가 높게 나타나는 것이다.

그리고 이러한 두 가지 변인의 상호작용효과도 유의미한 것으로 나타났지만($F(1,102)=$

$6.301, p<.05$), 그 효과가 뚜렷하지는 않았다. 이러한 결과는 내외집단이나 실익유무라는 변인이 독립적으로 종속변인에 영향을 주지만, 두 가지 변인이 어느 정도 서로 중첩되어 있다는 것을 시사해 준다. 이러한 문제에 대해서는 본 연구의 제한점에서 좀 더 구체적으로 다루도록 하겠다.

논 의

본 연구에서는 권위자의 특성으로서 내외집단이나 실익유무가 상대방의 복종에 영향을 미친다는 것을 확인하였다. 또한 권위주의 성격의 고저에 따라서 권위강도가 상이한 권위관계 상황에서의 복종양상이 다르다는 것을 확인하고자 하였다. 내외집단이나 실익유무의 효과를 고려하였을 때 권위기반에 따라서 복종이 달라지는 것은 유독 개인적 특성으로서의 권위주의 성격에 따른 결과만은 아니다. 하지만 권위주의 성격을 가진 사람들이 권위관계 상황에서도 내외집단 구분이나 이익유무

에 더 민감하게 반응하여, 권위자에게 복종하지 않을 수 있다는 것을 확인하였다. 특히 주목할 점은 권위주의 성향이 약한 집단의 경우에는 권위준거가 약한 상황에서도 권위자에게 복종을 한다는 반응을 보인 반면에 권위주의 성향이 강한 집단의 경우에는 권위준거가 약한 상황에서는 권위자의 요구에도 불구하고 거절한다(복종 점수 3점 이하)는 반응 쪽으로 기울어 있다는 것이다. 이는 권위주의 성향이 낮은 집단의 경우에는 권위준거가 약한 상황에 대해서도 교수의 지위를 인정하여 권위관계로 받아들인데 반해서, 권위주의 성향이 높은 집단의 경우에는 권위준거가 약한 조건에서는 권위관계로 인식하지 않고 있다고 볼 수 있다. 이러한 결과를 조금 확대해서 해석한다면 권위주의 성향이 강한 집단의 경우에는 권위를 인정하게 되는 이유가 사회적인 권위의 인정에 의한 것이라기보다 소속관계에 의해서 또는 실질적인 이해관계에 의해 자신에게 초래될 이익 때문이라고 생각해볼 수 있다. 이러한 결과는 권위주의 성격을 가진 사람들이 권위자에게 복종하는 것은 자신의 이익 때문이라는 연구결과(김재신, 한성열, 2004)를 확인해 주는 것이기도 하다. 바꾸어 말하면, 자신에게 어떤 이익이 되지 않을 때에는 권위자의 요구를 수용하지 않을 수도 있다는 것이다.

이러한 반응이 사회적인 상황으로 옮겨진다면 권위주의 성향이 강한 사람들은 자신의 이해관계가 얽혀있는 사안에 대해서 사회적인 틀이나 질서를 무시하는 상황이 발생할 수 있다. 예를 들어 혼잡한 버스 내에서 기사의 지시를 따르지 않는다든지, 심지어 자신에게 불리한 판결이 났을 때 이에 불복하여 법정에서 소란을 부리는 경우 등이 발생할 수 있다. 이러한 경우들을 권위주의 성격의 문제로만 볼

수 없지만 권위주의 성격이 강한 사람들은 자신에게 불리한 상황으로 인해 쉽게 질서를 해치는 행동이 촉발될 수 있을 것이다.

물론 이러한 특성이 한국사회의 권위상실의 원인을 설명할 수는 없지만, 그러한 현상이 사회적인 문제화가 되는 과정에 있어서 권위주의 성격의 역할을 설명해 줄 수는 있을 것이다. 권위의 상실은 자칫 사회적 통제력과 갈등해결 능력의 부재를 초래할 수 있다는 측면에서 권위주의 성격의 특성은 중요한 의미를 갖는다고 할 것이다.

이어서 본 연구의 제한점을 지적하고, 후속 연구에 대한 제안을 하자면 다음과 같다. 첫째, 내외집단과 실익유무라는 두 가지 차원의 권위자 특성을 독립된 변인으로 설정하였는데, 두 가지 특성이 중첩될 수 있다는 점이다. 이에 대해서 한규석(2002)은 전통적인 한국문화 속에서는 현실공간에서 내집단성원과의 미래의 교류가능성이 높기 때문에 내집단 간에 강한 교류양식을 가지게 되었다고 하였다. 또한 한국문화를 집단적인 외형 속에서 개인의 이익을 우선시 하는 관계주의문화(최상진, 1997)로 보는 경우에도 두 가지 차원이 엄격히 분류되기는 힘들다는 것을 알 수 있다. 하지만 두 차원이 중첩될 수 있다고 해서 권위에의 복종에 대한 별개의 효과를 부정할 수는 없을 것이다. 본 연구의 결과에서 내외집단과 실익유무의 변인이 뚜렷한 주효과가 나타났으나 상호작용효과가 뚜렷하지 않은 것도 이러한 견해를 지지할 수 있다.

둘째, 본 연구는 시나리오를 사용하여 반응을 측정하였다. 이러한 측정방식에서 가장 중요한 것은 검증하고자 하는 변인 이외의 다른 내용들이 등가적이어야 한다는 것이다. 그런데 본 연구에서는 네 개의 시나리오를 각 피

험자에게 모두 제시하는 반복측정 방법을 사용하였기 때문에 부득이하게 시나리오 구성의 대부분이 다르게 설정되었는데, 이러한 시나리오는 내외집단이나 실익유무라는 변인 이외의 다른 요인들의 작용을 배제할 수 없기 때문에 본 연구의 큰 약점이 될 수 있다. 또한 본 시나리오는 상황적인 근거가 불분명한 상황에서 교수라는 지위만으로 권위관계가 형성되었다고 전제하였는데, 최근의 경향에 의하면 사회적 지위에 의한 권위인정의 경향에서 상황적 업무적 권위인정의 경향으로 변화하고 있다고 한다(최상진 외, 2000). 특히 권위주의 성격을 가진 사람의 경우에 권위기반이 약한 경우에는 이 상황 자체를 권위관계 즉, 본인-강자의 관계로 보는 것이 아니라 본인-약자의 관계로 본 것일 수도 있다. 반대로 같은 상황에서 권위주의 성격이 낮은 사람들이 높은 복종의 정도를 보인 이유는 이 상황을 권위관계 상황이 아닌 도움행위를 해야 할 상황으로 파악했지만, 권위주의 성격이 낮은 사람들은 타인에 대한 이타적 성향이 강하기 때문에 상대방의 요구에 따른 것일 수도 있다. 따라서 시나리오 설정상의 문제가 있을 수 있다. 더욱이 시나리오상의 권위자가 어떤 면에서 부당한 요구를 하는 상황에서 이에 대한 거절은 당연한 행동이라고 본다면 권위주의 성향이 높은 사람들의 복종양상에 대한 평가는 조심스러울 수 있다. 하지만 유사하게 부당함을 내포하고 있는 다른 상황들에서 복종적인 태도를 보였다는 점을 감안한다면, 이러한 제한점이 결정적이라고 할 수는 없다.

셋째, 본 연구결과에서는 권위기반이 강한 상황에서 권위주의 성향이 높은 집단의 복종률이 더 높을 것이라는 가설이 지지되지 않았는데, 이는 권위기반이 강한 상황에서는 상황

적인 영향력이 너무 강해서 개인의 성격차이에 의한 복종의 차이가 나지 않았기 때문인 것으로 보인다. 권위의 강도가 높은 상황에서 권위주의 성향이 약한 집단이 높은 복종을 보인 것은 그 상황을 권위관계 상황으로 파악하기 보다는 강한 유대관계 상황으로 판단했기 때문일 수 있다. 다른 이유로 생각해 볼 수 있는 것은 본 연구에서는 피험자들의 권위주의 성격 점수가 전반적으로 낮게 나타났다는 점이다. 권위주의성격 고집단의 점수도 높지 않아서 권위주의 성격 고집단의 특성을 제대로 반영하지 못한 것일 수도 있다. 이는 피험자 집단이 대학교 초년생들이 대부분이기 때문이거나 여성에 비해서 남성의 비율이 지나치게 낮기 때문일 수 있다. 그러나 본 연구에서 남녀간의 권위주의성격 점수의 차이는 없는 것으로 나타났으므로(남; $M=2.75$, 여; $M=.73$) 성별에 따른 결과라기보다는 연령에 의한 결과로 파악하는 것이 타당할 것이다.

마지막으로 본 연구의 결과는 권위기반이 약한 상황에서 권위주의 성격 고저에 따른 복종의 차이가 있다는 점을 확인하였다. 그러나 권위준거가 약한 상황에서 복종이 낮게 나타나는 것이 피험자 집단 전체에서 나타나는 반응이라는 점을 고려한다면, 두 집단 간의 차이는 권위주의 성향이 낮은 집단의 반응이 더 중요한 영향을 미침을 알 수 있다. 즉, 권위주의 성격이 낮은 사람들은 약한 권위상황에서도 권위자의 권위를 인정하여 복종하는 반응을 보이고 있다. 그것이 사실이라면 권위주의 성격이 낮은 사람들은 현실적인 보상 가능성이 높은 권위준거뿐만 아니라 사회적인 지위와 같은 권위준거에 대한 수용정도가 높을 수 있다. 따라서 한국사회에서 복종에 영향을 미치는 권위준거들을 탐색하고 권위주의 성격에

다른 그 효과의 차이를 연구해 보는 것도 좋을 것이다.

전통적으로 한국 사회에서는 직능관계나 조직관계를 떠난 사회적 관계의 맥락에서 사회적 지위에 따라서 우열 또는 상하의 차등을 두어왔고(최상진 외, 2000), 가까운 집단 내에서의 권위인정이 외부사회에도 확대 적용되었기 때문에 우리 사회는 공식적인 통제가 아니더라도 사회적 질서가 잘 유지되는 효과도 얻을 수 있었다(Vaughn, Huang, & Ramirez, 1995). 그러나 오늘날의 한국 사회는 탈전통화와 개인화가 진척됨으로써 전통적 공동체나 관료제적 조직이 개인에게 미치는 영향력이 현저하게 감소하고 있으며, 이로 인해 기존의 권위가 급격히 약화되고 있다(손철성, 2005).

현대사회에서는 이러한 공백을 법규의 제정으로 메우고는 있지만, 입법에 의한 통제가 항상 효과를 발휘하는 것은 아니다. 때로는 사회 구성원들 간의 비공식적 통제에 의존하여야 하는 경우들이 많이 있다. 하지만 이러한 영역에서 작용할 수 있는 사회적 권위는 나와 밀접한 대인관계에서 나오는 것도 아니고 본인에게 직접적인 보상이나 처벌을 할 수 있는 것도 아니기 때문에 권위기반이 약하다는 특성을 가진다. 권위기반이 약한 사회관계는 형사정책적 측면에서 중요한 의미를 가지는데도 불구하고 우리사회는 중요한 친밀한 인적관계에 대한 합의와 규칙들이 주로 있어왔고 밀접하지 않은 관계에 있는 사람들 간의 관계에 대한 합의와 가치의 부여는 거의 있지 않다. 따라서 이러한 대인관계 영역에 있어서의 새로운 사회적 합의가 이루어지고, 정당한 사회적 권위를 부여하는 작업이 이루어져야 할 것이다.

최근의 한 조사에 따르면 한국의 초등학교

들이 질서나 타인을 배려하는 것에 대한 존중감이 프랑스나 영국의 초등학생에 비해서는 현저히 낮고, 일본에 비해서도 낮은 것으로 나타났다(한국교육과정평가원, 2007). 이러한 결과는 우리의 아이들이 사회적인 질서나 일반적인 가치규범보다도 개인의 편익에 더 많은 관심을 가진다는 것을 보여주는 것이다. 우리는 이런 의식을 가지고 성장한 아이들이 어떻게 성장할지에 대해서 진지하게 고민하여야 할 것이다.

참고문헌

- 김재신, 한성열 (2004). 권위주의 성격에 따른 공정과 인정의 갈등상황에서의 판단: 이중잣대를 가진 사람은 누구인가? 한국심리학회지: 사회 및 성격, 18(3) 별책.
- 민경환 (1989). 권위주의 성격과 사회적 편견: 대학생 집단을 중심으로. 한국심리학회지: 사회, 4(2), 146-168.
- 손철성 (2005). 탈전통적 한국 사회에서 권위의 문제 - 권위의 결핍인가, 새로운 형태의 권위인가? 철학연구, 93, 261-285.
- 송경재, 김묘성, 김지훈, 한성열 (2004). 권위주의 성격과 공감능력이 북한이탈주민에 대한 심리적 거리감과 감정평가에 미치는 영향 연구. 한국심리학회 연차학술발표대회 논문집.
- 이수인 (2005). 권위주의의 특성과 재생산과정의 성 차이 - 대학생을 중심으로. 한국사회학, 39(3), 51-76.
- 조혜자, 방희정, 조숙자, 김혜정 (2006). 대학생의 강자-약자와의 관계에 대한 암묵적 표상. 한국심리학회지. 사회문제, 12(2),

- 21-43.
- 최상진 (1997). *한국인 심리학*. 서울: 중앙대학교출판부.
- 최상진, 김기범 (1999). 한국인의 self의 특성: 서구의 self 개념과 대비를 중심으로. *한국심리학회지: 사회 및 성격*, 13(2), 279-295.
- 최상진, 김의철, 홍성윤, 박영숙, 유승엽 (2000). 권위에 관한 한국인의 의식체계: 권위, 권위주의와 체면의 구조에 대한 토착심리학적 접근. *한국심리학회지: 사회문제*, 6(1), 69-84.
- 최재석 (1994). *한국인의 사회적 성격*. 서울: 현음사.
- 한국교육과정평가원 (2007). *국내외 교실 학습연구(1) - 한국, 영국, 프랑스, 일본의 초등 학교를 중심으로*. <http://www.kice.re.kr/kice/article/data/research/report/view?articleid=6919> 1에서 2008, 7, 10 인출.
- 한규석 (2002). *사회심리학의 이해*. 서울: 학지사.
- Adorno, T., Frenkel-Brunswik, E., Levinson, D., & Sanford, R. N. (1950). *The authoritarian personality*. New York: Harper.
- Altemeyer, B. (1996). *The authoritarian specter*. Cambridge, MA: Harvard Univ. Press.
- Bäckström, M. & Björklund, F. (2007). Structural modeling of generalized prejudice; The role of social dominance, authoritarianism and empathy. *Journal of Individual Differences*, 28(1), 10-17.
- Brass, D. J. (1993). Potential power and power use: An Investigation of structure and behavior. *Academy of Management Journal*, 36(3), 442.
- Buckley, W. (1967). *Sociology and modern systems theory*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice Hall.
- Cartwright, D. (1959). A field theoretical conception of power. In D. Cartwright (Ed.), *Studies in social power*. Ann Arbor, MI: Institute for Social Research.
- Dru, V. (2007). Authoritarianism, social dominance orientation and prejudice: Effects of various self-categorization conditions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 43, 877-883.
- Fable, C. M. & Yukl, G. A. (1992). Consequence for managers of using single influence tactics and combination of tactics. *Academy of Management Journal*, 35, 638-656.
- Forsyth, D. R. (2001). *Group Dynamics*. (3rd Eds.); 서울대학교 사회심리학 연구실 옮김 (2004). 집단역학. 서울: 시그마프레스.
- French, J. R. P., Jr., & Raven, B. (1959). The bases of social power. In D. Cartwright(Ed.), *Studies in social power* (pp.150-167). Ann Arbor, MI: Institute for Social Research.
- Hofstede, G. (1980). *Culture's Consequences: International differences in work-related values*. Beverly Hills, CA: Sage.
- Kelman, H. C., & Hamilton, L. (1989). *Crimes of Obedience*. New Haven, CT: Yale University Press.
- Lewin, K. (1951). *Field theory in social science*. New York: Harper.
- Maslow, A. H. (1943). The authoritarian characters structure. *Journal of Social Psychology*, 18, 401-411.
- Milgram, S. (1963). Behavioral study of obedience. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 67, 371-378.
- Milgram, S. (1974). *Obedience to Authority*. New

- York: Haper & Row. London: Tavistock.
- Passini, S. (2008). Exploring the multidimensional facets of authoritarianism: Authoritarian aggression and social dominance orientation. *Swiss Journal of Psychology*, 67(1), 51-60.
- Rahim, M. A. (1989). Relationships of leader power to compliance and satisfaction with supervision: Evidence from a national sample of managers. *Journal of Management*, 15, 545-556.
- Raven, B. H. (1992). A power-interaction model of interpersonal influence: French and Raven thirty years later. *Journal of Social Behavior and Personality*, 7, 217-144.
- Russell, B. (1938). *Power*. London: Allen & Unwyn.
- Triandis, H. (1995). *Individualism and collectivism*. Boulder, Col: Westview Press.
- Vaughn, M. S., Huang, F. F. Y., & Ramirez, C. R. (1995). Drug abuse and anti-drug policy in Japan. *The British Journal of Criminology*, 35, 491-524.
- Weber, M. (1972). *Wirtschaft und Gesellschaft*. J. C. B. Mohr.
- Whitley, B. E., Jr. (1998). Authoritarianism and social dominance orientation as independent dimensions of prejudice. *Paper presented at the 106th Annual Convention of the American Psychological Association*, San Francisco.
- Whitley, B. E., Jr., & Lee, S. E. (2000). The relationship of authoritarianism and related constructs to attitudes toward homosexuality. *Journal of Applied Social Psychology*, 30, 144-170.
- 논문투고일 : 2008. 07. 19
1 차심사일 : 2008. 07. 24
2 차심사일 : 2008. 08. 14
게재확정일 : 2008. 08. 25

Differences in Obedience to Authority between Authoritarians and Non-authoritarians: in Three Authority-level Situations

Sangyeon Yoon

Seongyeul Han

Korea University

Existing studies show that authoritarians are obedient to the powerful even though they are coercive to the weak. However, the personal relationships are very diverse even in the range of the authority relations. The purpose of this study is to explain the differences in the obedience to authority between authoritarians and non-authoritarians in some situations which have different authority-levels. This study presumed that obedience to authority is affected by their own authoritarianism. For this study, four scenarios were used to provide subjects with the situations that are different in the strength of authority. And the results demonstrated that people behave differently according to the level of authority. The result showed that in the low-authority situation authoritarians tend to obey less to the authorities than non-authoritarians. This result is different from existing ones. It follows from what has been said that the loss of authority in Korea partially comes from the double standard of the authoritarians according to the strength of authority.

Key words : authority relations, authority level, authoritarian personality, obedience to authority