

미래 예측 방식, 정서 사건에 따른 메시지 프레이밍, 그리고 실행 의도

시간 지각의 매개 효과를 중심으로

김정애 중앙대학교 심리학과 박사*

본 연구는 장기간 목표 행동의 실행 의도를 높이기 위해 미래 예측 방식과 정서 사건, 메시지 프레이밍의 효과를 검증하였다. 목표 행동의 실행 의도는 목표의 시작 시점부터 목표의 종료 시점까지의 시간을 얼마나 짧게 지각하였느냐가 매개한다는 것을 확인하였다. 연구 1은 2(미래 예측 방식: 순항/역항) × 2(정서 사건: 긍정/부정)의 요인 설계를 하였으며, 종속 변인은 목표 행동의 실행 의도(프로그램 신청 의도), 매개 변인은 시간 지각을 측정하였다. 이원 분산 분석 결과, 순항으로 목표 수행 기간 동안 발생할 사건을 예측하는 것보다 역항으로 예측하는 것이 목표 행동의 실행 의도가 높았다. 이러한 효과는 시간 지각이 매개한다는 것을 검증하였다. 연구 2는 2(미래 예측 방식: 순항/역항) × 2(정서 사건: 긍정/부정) × 2(메시지 프레이밍: 긍정/부정)의 요인 설계를 하였으며, 종속 변인은 목표 행동의 실행 의도(개인연금의 가입 의도), 매개 변인은 시간 지각을 측정하였다. 분석 결과, 삼원 상호작용이 통계적으로 유의하였다. 순항 예측의 경우, 목표 수행 기간 동안 자신에게 발생 가능한 부정적인 사건을 상상해 보고, 이후에 목표 행동을 함으로써 미래의 부정적인 상황에서 벗어날 수 있다는 긍정적 메시지가 제시되었을 때 목표의 실행 의도가 높았다. 반면, 역항 예측에서는, 자신에게 발생 가능한 긍정적인 사건을 상상해 보고, 그 뒤 목표 행동을 함으로써 예상했던 긍정적인 미래를 누릴 수 있다는 긍정적 메시지를 제시했을 때 목표의 실행 의도가 높았다. 이러한 효과는 수행 기간에 대한 시간 지각이 조절된 매개 역할을 한다는 것을 확인하였다.

KEY WORDS 순항 예측 • 역항 예측 • 정서 사건 • 정서평가이론 • 정서 조절 이론 • 메시지 프레이밍 • 목표 행동 • 시간 지각

* straightlove82@hotmail.com

1. 서론

사람들은 더 나은 미래의 삶을 위해 다양한 계획과 목표들을 세우고 이를 수행한다. 다이어트, 저축 행동, 건강관리 행동, 노후 대비 등과 같은 더 나은 미래 삶을 위한 계획과 목표의 성과를 얻기 위해서는 일정 기간 이상의 수행 기간(duration)이 필요하다. 이러한 장기간의 계획과 목표를 채택(시작)하는 상황에서, 결과를 얻기까지 오랜 시간을 기다려야 한다는 점은 인내심과 목표에 반하는 행동의 통제가 필요하기 때문에 목표 시작과 종료 시점까지 얼마의 시간이 걸리는지가 실행 의도에 중요한 요소가 된다. 목표를 지속해야 하는 시간이 길거나 혹은 길다고 지각하게 되면, 사람들은 계획이나 목표의 시작을 포기하게 되고 오히려 행동 통제를 벗어나 당장 얻을 수 있는 혜택(예: 다이어트를 위한 음식 절제보다는 맛있는 것을 먹는 것을 택함)을 더 선호한다(Frederick, Loewenstein, & O'Donoghue, 2002). 예를 들어 다이어트를 하는 데 장기간 지속적인 노력이 요구된다면, 사람들은 주어진 다이어트 계획을 덜 매력적으로 평가하고 이를 채택할 가능성이 줄어든다. 따라서 더 나은 미래를 위해 세운 목표와 계획의 채택을 높여 주기 위해서는 시간적인 지연을 짧게 지각하도록 하는 커뮤니케이션이 필요하다.

동일한 시간이라 하더라도 사람들마다 시간에 대한 판단은 다르다. 시간은 주관성을 가진 자원이기 때문에 동일한 시간을 어떤 프레임으로 조망하는지에 따라서 시간 지각이 달라진다. 동일한 시간 간격이라 하더라도 목표를 시작하는 현재 시점에서 예상하는 결과가 발생할 미래 시점을 조망하는 것과 결과가 발생하는 미래 시점부터 현재 시점까지를 조망하는 방식에 따라 시간에 대한 길이 지각이 달라질 수 있다. 전자를 순향 예측이라고 하며, 후자를 역향 예측이라고 한다. 따라서 본 연구는 미래를 예측하는 방식에 따라 목표의 수행 기간에 대한 시간 지각이 달라지는지를 확인하고 어떠한 예측 방식이 목표를 실제 시작하게 하는 데 긍정적인 역할을 하는지 밝히고자 한다. 또한 미래에 예상되는 정서는 시간 지각에 편향을 유발하는데, 긍정적인 정서가 예상되는 것이 주어진 시간이 더 빠르게 지나갈 것이라고 판단할 수도 있지만, 이와 반대로 부정적인 정서가 예상될 때 주어진 시간이 더 빠르게 지나갈 것이라고 판단할 수도 있다. 즉, 선행 연구들은 예상되는 정서가 시간 판단에 미치는 편향은 예상하는 정서 사건뿐만 아니라 예측하는 맥락에 대한 고려가 필요하다는 것을 제안하고 있다. 따라서 본 연구에서는 긍정적 사건과 부정적 사건이 순향과 역향의 예측 상황에서 영향력이 달라지는지 확

인하고자 한다. 마지막으로 미래 예측 방식과 예측하는 사건이 유발하는 정서에 따른 차별적인 메시지 프레이밍(긍정 메시지-정서 상승, 부정 메시지-정서 위협)이 장기간 목표 행동의 실행 의도에 미치는 효과를 살펴보고자 한다.

현재를 즐기는 것도 중요하지만, 더 나은 미래를 위해 현재부터 차근차근 준비하는 목표 및 계획을 시작하는 것 또한 살아가는 데 중요한 일이다. 본 연구는 삶에 있어서 중요한 목표와 계획들이 오랜 시간이 걸리기 때문에 시작 단계에서부터 포기하는 것을 막고 꾸준히 실천함으로써 미래를 위한 준비와 이로 인한 행복한 삶을 누리는 데 기여하고자 한다. 따라서 본 연구의 목적은 장기간의 목표 및 계획의 시작을 방해하는 요소인 지속 시간에 대한 시간 지각을 짧게 해 줌으로써 목표 행동의 실행 의도를 높이는 것이다. 이를 확인하기 위해 미래 예측 방식과 예측 사건으로 인한 정서, 마지막으로 차별적인 메시지 프레이밍의 효과를 살펴보고자 한다. 본 연구의 결과는 시간 지각에 영향을 미칠 수 있는 요소들 간의 관련성을 밝혀준다는 점에서 학문적 의의뿐만 아니라, 구체적인 커뮤니케이션 전략을 제안해 줄 수 있다는 측면에서 실무적인 의의를 지닌다.

2. 이론적 배경

1) 시간 지각이 목표 행동 시행 의도에 미치는 효과

사람들은 좀 더 나은 자신의 모습과 삶을 위해 다양한 목표와 계획을 세운다. 다이어트, 장기 적금, 연금 보험 가입, 건강관리 행동, 어학 공부 등과 같은 목표와 계획은 목표 시작과 동시에 일정 기간이 지나야 그 결과를 얻을 수 있다. 사람들은 사건의 결과나 혜택이 시간적으로 지연되어 나타나게 되면, 지연되는 시간만큼 미래에 얻게 될 결과나 혜택의 가치를 할인하여 평가하는 경향성이 있다. 특히 시간적 지연이 길어질수록 최종적으로 얻게 될 가치에 대한 할인은 더 크게 나타난다(Ariely & Loewenstein 2000; Kim & Zauberman 2009). 이는 시간이 가진 독특한 특성에 의해 발생한다.

시간이라는 자원은 다른 자원과는 달리 희소성과 한계 효용이 증가하는 특징을 가진다(Festjens & Janiszewski, 2015). 의사 결정의 결과가 시간적으로 지연되면 그 결과의 가치가 낮게 평가된다. 또한 현재의 희생을 통한 미래의 큰 이득보다는 현재의 작

은 이득에 더 큰 가치를 두는 근시안적 편향이 발생한다. 결국, 목표 행동을 통해 얻게 될 결과의 가치는 작게 보이고, 들여야 하는 시간은 더 크게 보이게 하기 때문에 목표를 시작하는 것이 덜 매력적으로 판단된다. 이러한 장기적 목표 행동의 결과를 긴 시간이 지나야 획득할 수 있다는 사실이 목표의 시작을 망설이거나 포기하게 만드는 중요한 요소가 된다.

일반적으로 사람들에게는 장기적인 목표를 추구하는 상황에서 시간적 지연에 적응할 수 있는 능력이 내재되어 있다. 하지만 사람들은 그 시간이 길거나 느리게 간다고 지각하게 되면 목표 추구를 방해하거나 목표를 덜 바람직하다고 평가한다. 이러한 이유 때문에, 장기적 목표 행동이나 계획을 착수하려고 할 때 현재 시작하는 시점과 미래에 결과를 획득하게 될 시점 사이에 시간적 간격을 얼마나 짧게 지각하고 있느냐 여부가 목표의 시행 의도에 중요하다. 결과적으로, 시간적 간격을 짧게 지각할수록 목표가 더 매력적으로 평가되며, 목표의 실행 의도가 높아진다(김정애 · 김재휘 2014; Ulkumen & Thomas 2012; Zauberman, Kim, Malkoc, & Bettman, 2009). 예를 들어, 과제에 관여하는 시간이 실제보다 빠르게 지나간다고 느끼면 과제의 쾌락적 가치가 증가하며, 시간이 실제보다 느리게 흘러가는 것처럼 느끼게 되면 과제의 쾌락적 가치가 감소한다(Sackett, Meyvis, Nelson, Converse, & Sackett, 2010). 그뿐만 아니라 목표의 시작부터 목표의 결과가 나타나는 시점까지의 시간이 길다는 것은 자신의 통제력(인내심)을 더 많이 요구한다는 것을 의미하기 때문에, 그 시간적 간격을 길게 혹은 멀리 있다고 지각하게 되면 목표를 시작하려는 경향성이 줄어든다(Ariely & Loewenstein, 2000; Kim & Zauberman, 2009; Wittmann & Paulus, 2008). 따라서 장기간 목표의 실행 의도를 높이기 위해서는, 목표 행동을 시작하는 현재 시점에서 결과가 나타나는 미래 시점까지의 시간적 간격을 짧게 지각하고 결과가 나타나는 시점을 현재 시점처럼 지각하는 것이 필요하다.

2) 두 가지 예측 방향에 따른 시간 지각의 차이

시간은 상대적인 감각으로써, 동일한 시간 간격이라도 사람들의 인지적인 구성에 의해 주관적으로 평가된다. 따라서 시간적 간격을 제시하는 방식에 따라 해석, 정서, 사고방식 등에 차이가 발생하기 때문에, 시간적 간격을 어떻게 조망하느냐가 시간 지각에 중

요한 요소가 된다(김정애 · 김재휘, 2014). 즉, 주어진 시간 간격을 어떤 방식으로 예측하느냐는 순향 예측(forecasting)과 역향 예측(backcasting)으로 나누어서 살펴볼 수 있다(Gilbert & Wilson, 2009; McInnis, Patrick, & Park 2005). 상대적으로 오늘 혹은 가까운 미래 시점부터 더 먼 미래 시점까지를 시간 흐름에 따라서 예측을 하는 방식을 순향 예측이라 하며, 먼 미래 시점에서부터 현재 시점으로 예측하는 방식을 역향 예측이라고 한다.

미래 계획이나 목표를 세울 때, 사람들은 이 두 가지 예측 방식 중 한 가지를 사용하곤 한다(Dortmans, 2005). 시간 간격 동안 두 개의 예측 방식에서 예측하는 사건(event)은 동일하지만, 예측 방식에 따라 사건들을 해석하는 사고방식은 달라진다(Holmberg & Robert, 2000; Lam & Buehler, 2009; Morris & Ward, 2005). 그 결과 예측 방식에 따라 시간에 대한 평가, 정서, 그리고 의사 결정에 차별적인 효과가 나타난다(Ebert, Gilbert, & Wilson 2009; Fosters, Jens, Friedman, Ozelsel, & Markus 2006). 즉, 동일하게 주어진 객관적인 시간 간격을 순향으로 접근하는지 혹은 역향으로 접근하는지에 따라 시간에 대한 주관적인 판단이 달라진다(Lam & Buehler 2009). 램과 불러(Lam & Buehler, 2009)는 과거를 회상하는 과제를 주고, 한 집단은 순향으로 다른 한 집단은 역향으로 회상을 시키고 과거가 얼마나 빨리 지나간 것 같은지 물어보았다. 연구 결과 역향으로 회상한 집단에서 과거가 더 빠르게 지나갔다고 평가하였다. 순향과 역향의 이러한 차이는 미래를 예측할 때에도 동일하게 적용된다. 김희연과 김재휘(2013)는 대학생들에게 현재 시점에서 자신의 은퇴 이후 시점에서 겪을 어려움을 예측했을 때, 순향보다는 역향으로 예측한 조건에서 은퇴 이후까지의 시간이 더 가까이 있다고 평가하는 것을 확인하였다.

예측 방식에 따라 시간에 대한 판단이 달라지는 이유는 동일한 사건의 수와 내용을 예측하더라도, 시간이 흐른다는 신호가 많을수록 시간을 더 길게 지각하는 경향이 있기 때문이다(Lam & Buehler 2009). 동일한 시간이라 하더라도 시간이 흐른다는 신호가 많을수록 시간을 더 길게, 더 멀리 떨어져 있는 것처럼 평가하는 경향이 있다. 또한 자신의 머릿속에서 떠올릴 수 있는 장면이 많을수록(vs. 적을수록) 그 시간적 간격을 길게(vs. 짧게) 느낀다. 순향 예측은 시간적 순서에 따라서 주어진 시간을 판단하는 것이므로 시간흐름에 따라 자신의 변화를 서사적인 형식(narrative form)으로 생각한다. 이러한 이유에서 순향 예측을 하는 사람은 시간의 흐름에 따라 사건이 어떻게 변화

하였는지에 민감하고 그 사건의 진전 과정에 초점을 두게 된다. 반면에 일반적인 시간 흐름과는 반대의 방향으로 예측하는 조건(역향 예측)에서는 사건이 어떻게 발생하고 변화하였는지보다는 그 사건 자체 혹은 결과만을 상기하게 된다. 예를 들어, 장기간의 계획을 수립하는 상황에서 역향 예측을 할 경우, 사람들은 먼 미래에 발생할 결과부터 먼저 생각한 뒤, 이 결과를 달성하기 위한 세부적인 전략은 추후에 고려하게 된다. 결국 역향 예측의 경우 사건의 진전 상태나 과정을 표상하는 것이 어려워지고, 사건을 결과 중심으로 사고하게 된다(Holmberg & Robert 2000; Lam & Buehler 2009; Morris & Ward 2005). 따라서 머릿속에서 떠올릴 수 있는 장면이 많아지는 순향의 방식으로 미래를 예측할 때, 역향으로 예측하는 것보다 주어진 시간을 길게 평가하게 된다.

결국 장기적 목표 상황에서 목표 시작 시점과 목표 종결 시점 사이의 시간적 간격을 순향으로 시간을 조망하게 되면 사건들을 과정중심적인 사고로 표상하면서 시간흐름에 대한 더 많은 단서들을 가지게 되고, 상대적으로 시간을 길게 느낄 것이다. 반면에 목표 시작과 종결 시점사이의 간격을 역향으로 조망하는 경우에는 사건의 결과에 초점을 두는 결과 중심적인 표상을 함으로써 상대적으로 시간에 대한 단서들을 덜 가지게 되고, 시간을 상대적으로 짧게 느낄 것이다. 시간을 짧게 지각하는 것이 목표의 실행 의도를 높여 주기 때문에, 장기간의 목표를 시작하여 결과를 획득할 때까지의 시간적 간격을 순향으로 예측하는 것보다는 역향으로 예측하는 것이 목표의 실행 의도를 높여 줄 것이다. 이를 바탕으로 <연구가설 1>을 도출하였다.

- 연구가설 1: 순향 예측보다 역향 예측 조건에서 목표 실행 의도가 더 높을 것이다.

3) 예측하는 사건이 유발하는 정서가 행동에 미치는 효과

사람들은 현재에서 미래를 상상할 때, 현재와 미래시점 사이에 발생 가능한 사건들을 떠올려 보며 이를 중심으로 자신의 미래를 구성한다(Peetz & Wilson, 2013). 떠올린 사건들을 경험하면서 자신이 어떤 정서 상태가 될 것인지 예측하게 되고, 이를 시간 지각 및 행동에 반영한다(Gilbert, Pinel, Wilson, Blumberg, & Wheatley 1998; Rhodes & Strain 2008; Ruby, Dunn, Perrino, Gillis, & Viel 2011). 사람들의 정서 상태는 예상한 미래 사건의 영향력과 지속력 판단에 편향을 발생시킨다(Wilson, Wheatley,

Meyers, Gilbert, & Axsom, 2000). 특히 이러한 편향은 그 사건이 즐거운 것(긍정적)인지 혹은 유쾌하지 않은 것(부정적)인지에 따라 영향을 받으며, 사건의 영향력이 크다고 지각될수록 이 사건으로 인해 유발된 정서적인 상태가 더 오래 지속될 것으로 예상한다(Gilbert et al., 1998; Wilson et al., 2000).

긍정적 정서와 부정적 정서에 따른 시간 지각에 미치는 영향력에 대한 결과는 혼재되어 있다. 호이거(Hoerger, 2012)는 긍정적인 정서적 사건을 예상한 피험자들이 부정적인 정서적 사건을 예상하는 것보다 정서적 상태의 지속 시간이 짧을 것으로 예상하였고, 그 사건이 발생할 때까지의 시간 간격도 짧게 지각한다는 것을 확인하였다. 노태석과 남인우(2016) 역시 즐거운 정서 상태를 점화시키면 동일한 시간 간격이라 할지라도 상대적으로 더 짧게 그 시간을 지각한다는 것을 검증하였다. 즉, 사람들은 부정적인 사건의 경우 이 사건에 대처하고 처리할 수 있는 자신의 능력을 과소평가함으로써, 즐거운 사건보다 부정적 사건의 지속 기간을 더 길게 지각하는 경향이 있다(Wilson et al., 2000). 이와 상반된 결과를 도출한 선행 연구에서는, 사람들이 부정적 정서를 경험할 수 있는 사건(죽음, 불치병 등)을 상상하게 되면, 자신의 시간이 빠르게 지나가고, 부정적 사건이 발생할 때까지의 시간이 얼마 남지 않았다고 보고하였다(Liu & Aaker, 2008). 이러한 선행 연구들의 결과들을 통해, 정서에 의한 시간 지각의 편향이 어떠한 맥락에서 차별적인 효과가 발생하였는지를 고려하여 살펴볼 필요가 있다.

역향 예측이 순향 예측보다 사건자체에 더 집중하기 때문에 정서에 따른 시간 지각은 어떤 방식으로 미래를 예측하느냐에 따라 달라질 수 있다. 즉, 역향 예측의 경우, 부정적 사건이든 긍정적 사건이든 상관없이 사건의 영향력을 순향 예측보다 더 크게 지각하기 때문에(Ebert, et al., 2009), 사건이 유발하는 정서에 따른 상대적인 시간 지각의 차이가 두드러지지 않을 것이다. 반면에 순향 예측의 경우, 예상되는 정서에 따라 시간 지각이 달라질 수 있을 것이다. 순향 예측은 역향 예측에 비해 시간순서상으로 가까운 미래나 혹은 지금 현재를 준거점으로 하여 자신의 미래를 예측하기 때문에(김희연·김재휘, 2013; 한광석·진홍근, 2013; Trope & Liberman, 2003), 시간적 거리가 가까이 존재함으로써 하위수준의 사고와 연결 지을 수 있다. 트로페와 리버만(Trope & Liberman, 2003)이 제시한 하위 수준 사고방식은, 시간적 거리가 가까울수록 판단 대상을 구체적이고 부차적인 속성에 기반을 두거나 이득(긍정적 결과)보다는 손실(부정적 결과)에 더 가중치를 두어 판단한다. 따라서 순향 예측은 긍정적 사건을 예상하는 것

보다는 부정적인 사건을 예상할 때, 목표의 시작 시점과 종결 시점 사이의 간격을 더 짧게 지각할 수 있을 것이다. 따라서 미래 예측 방식에 따른 시간 지각과 장기간의 목표 행동의 실행 의도의 차이는 어떤 정서를 유발하는 사건을 예측하느냐에 따라서 달라질 것이다. 이를 바탕으로 <연구가설 2>와 <연구가설 3>을 도출하였다.

- 연구가설 2: 예상하는 사건의 정서는 역향보다는 순향 예측에서 영향을 미칠 것이다. 즉, 순향 예측의 경우, 긍정적인 사건을 예측하는 것보다 부정적인 사건을 예측할 때, 목표 실행 의도가 높을 것이다.
- 연구가설 3: 예측 방식과 정서 사건에 따른 목표 실행 의도의 차이는 시간 지각이 매개할 것이다.

4) 정서 사건에 따른 메시지 프레이밍의 차별적인 효과

사람들은 목표를 달성하기 위해 목표 성취와 관련 있는 특정 행동을 더 하려고 하는 반면, 목표 달성과는 상관없거나 좌절감이나 부정적인 정서를 유발할 수 있는 특정 행동은 하지 않으려는 경향성이 있다(Kuhl & Beckmann, 1984). 일반적으로 ‘행동을 한다(action)는 것은 ‘행동을 하지 않는 것(inaction)’보다는 자신의 정서를 바꿀 수 있는 기회라고 판단하기 때문이다. 그러나 이 가정도 합치되는 것은 아닌데, 예를 들어 행동을 당장 하지 않고 지연시키거나 억제하는 것이 오히려 현재의 정서 상태를 상승시켜 주는 역할을 할 수도 있기 때문이다(Tice, Bratslavsky, & Baumeister, 2001). 이러한 현상을 정확하게 확인하기 위해서는 정서 평가 이론(Affect Evaluation Theory: AE)과 정서 조절 이론(Affect Regulation Theory: AR)을 살펴보아야 한다(Andrade, 2005; Andrade & Cohen, 2007; Cohen & Andrade 2004). 정서(affect)에 따라 서로 다른 행동이 유발되는 이유는 행동 수행에 영향을 미치는 정서의 두 가지 메커니즘으로 설명할 수 있다(Andrade 2005; Andrade & Cohen, 2007; Cohen & Andrade 2004). 정서가 행동에 영향을 미치는 방법은 정서 평가 이론과 정서 조절 이론으로 구분하여 정서의 역할을 설명한다. AE 메커니즘의 가정은 단일 시점(single point in time)에서 개인의 정서는 정보 처리, 판단, 행동에 영향을 미치며(Forgas, 1995), 이때 정서는 정보로서 역할을 하며(Schwarz & Clore, 1983), 정서 일치(mood congruency) 행동을

유발한다(Bower, 1981). 이러한 결과로 사람들은 정서와 일치하는 정보에 대한 접근 가능성이 높으며, 이를 더 잘 처리한다(Isen, 2000). 따라서 현재 시점에서의 자신의 정서 상태는 정보에 대한 접근과 처리 과정에 편향을 유발하여, 부정적인 정서는 행동을 억제하며, 긍정적인 정서는 행동을 촉진한다.

AR 메커니즘에 따르면 사람의 행동은 현재의 정서와 미래의 정서의 복수의 시점(two points in time) 간의 정서 차이에 따라 달라진다. 그리고 예상되는 미래의 정서를 변화시키는 것이 행동에 영향을 미친다는 것이다. 결국 AR 메커니즘에 따르면 사람들은 현재와 미래 시점에서 예상되는 정서를 분리하여 평가하고, 둘 간의 차별성에 초점을 둔다. 따라서 정서는 행동의 가이드 역할을 한다(Clark & Isen, 1982; Cialdini, Darvy, & Vincent, 1973; Gross, 1998; Zillmann, 1988). 즉, 예상되는 미래의 정서가 부정적일 때에는 이를 긍정적인 상태로 만들어 줄 수 있는 목표를 지향하며, 긍정적일 때에는 현재 이 정서를 위협하는 행동들을 억제한다. 특히 긍정적 정서의 유지보다 부정적 정서를 바꾸는 동기가 더 강하게 나타나기도 한다(Campbell & Warren, 2015; Tice et al., 2001).

이러한 효과는 예측 방식에 따라 현재와 미래의 시점을 단일 혹은 복수의 관점에서 사고하느냐에 따라 예상하는 사건이 유발하는 정서가의 효과는 다를 것이다. 앞에서 언급했던 것처럼 순향 예측은 상대적으로 주어진 시간을 길게 지각하고 현재 시점에서부터 미래로 멀어지는 예측을 하는 것으로써 최종적인 시점이 미래에 놓여 있다. 즉, 현재와 분리하여 시점을 예상하게 된다. 반면, 역향 예측의 경우, 상대적으로 시간적 지연을 가깝게 지각하고 심지어 마지막 예상의 시점이 현재에서 마무리함으로써, 역향 예측은 현재의 시점에서 예상하는 사건의 정서가가 영향을 미칠 것이다. 따라서 순향 예측을 하는 경우, 예상하는 사건의 정서가 행동에 영향을 미치는 것은 AR 메커니즘에 따라 설명이 가능하며, 역향 예측의 경우에는 AE 메커니즘의 관점에서 설명할 수 있을 것이다.

AE 메커니즘 상황에서 긍정적인 정서가 유발되었을 때, ‘특정 행동을 한다(action)’는 것은 현재 시점의 자신의 긍정적인 정서를 유지 혹은 상승시키는(mood lifting) 단서로 작용하다. 반면에 부정적인 정서가 촉발되었을 때에는, ‘행동을 하지 않음(inaction)’으로써 발생하게 되는 위협(mood threatening)에 더 초점을 맞추게 되고, 정서 위협 단서가 행동 의도에 더 영향을 미치게 된다. 즉, AE 메커니즘에서는 정서 일관성에 대한 측면이 강하게 나타난다(Pham, 1998).

AR 메커니즘에서는 제시된 계획이나 목표 행동을 수행함으로써 예상되는 정서 상태를 바꿀 수 있느냐의 여부가 중요하다(Andrade, 2005; Andrade & Cohen, 2007). 현재 정서 상태와 행동의 결과가 이득 혹은 손실인지에 따라서 상호작용이 나타나는데, 부정적인 정서가 예상될 때(중립적인 정서 조건보다), 정서 상승 단서를 제시함으로써 인해 행동 의도를 더 높여줄 수 있다. 이는 ‘행동을 한다’는 것이 부정적인 정서 상태를 긍정적인 상태로 바꿔줄 수 있는 기회를 제공하기 때문이다. 반면에 (중립적인 정서 조건보다) 긍정적인 정서가 예상된다면, ‘행동을 하지 않음’으로써 긍정적인 상태를 위협할 수 있는 정서 위협 단서가 제시되었을 때, 제시한 특정 행동을 더 하려고 한다는 것이다. 이는 예상되는 긍정적인 정서를 잃지 않으려는 동기가 촉발하기 때문이다(Andrade, 2005; Andrade & Cohen, 2007).

더 나은 미래를 위한 장기간의 목표 행동의 실행 의도는 긍정적인 정서를 유발하는 사건 혹은 부정적인 정서를 유발하는 사건을 AR 메커니즘이 작동하는 순향 예측인지 혹은 AE 메커니즘이 작동하는 역향 예측인지에 따라 달라질 것이다. 즉, 역향으로 예측한 미래의 삶은 최종적으로 현재의 시점에서 예측하는 것이기 때문에, AE 메커니즘에 따라 긍정적인 정서가 예상될 때에는 특정 행동을 함으로써 예상되는 정서와 일치하는 정서 상승 메시지가 제시되었을 때 목표 행동의 실행 의도를 촉진시킬 것이다. 반면에 부정적인 정서가 유발된 상황에서는, 행동을 하지 않음으로써 정서가 위협받을 것이라는 단서가 제시될 때, 목표 행동의 실행 의도를 촉진시킬 것이다. 이러한 정서 상승과 정서 위협의 단서의 역할은 정서 상승의 단서는 행위를 했을 때 나타나는 긍정적 속성을 제시하는 긍정 프레이밍으로, 정서 위협 단서는 행위를 하지 않았을 때 나타나는 부정적 속성을 제시하는 부정 프레이밍으로 볼 수 있다(김정현, 2008).

순향으로 예측한 자신의 미래의 삶은 최종적으로 미래의 관점에서 이루어지는 것이기 때문에, AR 메커니즘의 관점에 근거하여 정서 사건에 따른 메시지 프레이밍의 방식이 효과를 살펴볼 수 있다. 긍정적인 정서 사건을 예상했다면, 목표 행동을 하지 않음으로써 경험하게 되는 정서 위협 메시지(부정 프레이밍)를 제시했을 때 목표 행동의 실행 의도를 촉진시킬 것이다. 반면에 부정적인 정서 사건을 예상했다면, 부정적인 정서를 변화시키고 긍정적인 정서로 바꿀 수 있는 정서 상승 메시지(긍정 프레이밍)를 제시할 때 목표 행동의 실행 의도를 촉진시킬 것이다. 이러한 효과는 예측 방식에 따른 효과뿐만 아니라 정서의 역할에 따른 시간 지각의 조절된 매개 효과가 나타날 것이다.

결국 장기적 목표 행동의 실행 의도는 긍정적인 정서를 유발하는 사건 혹은 부정적인 정서를 유발하는 사건을 순향 혹은 역향으로 예측하느냐에 따라 달라지며, 이 때 목표의 실행 의도를 높이기 위해서는 ‘행동을 함(목표를 시작함)’으로써 정서를 상승할 수 있다는 단서, 즉 긍정 메시지 프레이밍과 ‘행동을 하지 않음(목표를 시작하지 않음)’으로써 정서가 위협받을 수 있다는 단서, 즉 부정 메시지 프레이밍의 관점에서 차별적인 영향력을 검증할 필요가 있다. 이를 바탕으로 <연구가설 4-1>, <연구가설 4-2>와 <연구가설 5>를 도출하였다.

- 연구가설 4-1: 순향으로 긍정적인 사건을 예측하는 조건에서는 부정 메시지 프레이밍을 제시할 때, 부정적인 사건을 예측하는 조건에서는 긍정 메시지 프레이밍을 제시할 때, 목표 실행 의도가 높을 것이다.
- 연구가설 4-2: 역향으로 긍정적인 사건을 예측하는 조건에서는 긍정 메시지 프레이밍을 제시할 때, 부정적인 사건을 예측하는 조건에서는 부정 메시지 프레이밍을 제시할 때 목표 실행 의도가 높을 것이다.
- 연구가설 5: 예측 방식, 정서 사건, 메시지 프레이밍이 목표 실행 의도에 미치는 차이는 시간 지각이 매개할 것이다.

3. 연구 개요

본 연구는 연구가설을 검증하기 위해 총 2개의 연구를 진행하였다. 우선 연구 1에서는 예측 방식과 정서 사건이 목표 실행 의도의 차이, 그리고 이 차이는 시간 지각의 매개 효과에 의해 발생한다는 <연구가설 1>, <연구가설 2>, 그리고 <연구가설 3>을 검증할 목적으로 진행하였다. 연구 2에서는 연구 1에서 검증한 순향과 역향 예측이 단지 현재와 미래 시점 사이의 시간을 가깝고 멀게 지각한다는 것을 넘어, 순향은 예측을 시작한 현재와 예측이 종료되는 미래 시점을 분리해서 사고하고, 역향 예측의 경우는 예측을 하는 시점과 예측의 종결 시점이 동일하기 때문에, 하나의 시점에서 사고한다는 것을 가정하고 이를 바탕으로 미래 예측 방식과 정서 사건, 그리고 각 조건에 차별적인 메시지 프레이밍의 효과를 검증하고자 하였다. 즉, 연구 3에서는 정서 평가 이론(AE)과 정

서 조절 이론(AR)을 바탕으로 목표 실행 의도를 높여 주기 위해 어떠한 메시지 프레이밍을 제시하는 것이 더 효과적인지 확인할 것이다. 따라서 연구 2에서는 〈연구가설 4-1〉, 〈연구가설 4-2〉, 〈연구가설 5〉를 검증하려는 목적으로 진행되었다.

4. 연구 1

1) 연구 설계 및 피험자

연구 1에서는 예측 방식과 정서 사건이 장기적 목표 행동 실행 의도에 영향을 미치는지, 그리고 시간 지각이 이 이러한 효과에 매개하는지를 확인하고자 하였다. 서울 소재 대학교 재학생 총 91명의 피험자(남자 55명, 평균 연령 20세)를 대상으로 2(예측 방식: 순향/역향) × 2(사건의 정서: 긍정적 사건/부정적 사건)의 요인 설계로 진행되었으며, 피험자들은 각 조건에 무선 할당되었다. 종속 변인으로는 목표를 추구할 수 있는 대안의 실행 의도를 측정하였고, 매개 변인으로는 목표 달성(결과를 획득할 수 있는 프로그램 종료 시점)까지의 시간 지각을 측정하였다.

2) 연구 절차와 자극

연구 1에서는 울쿠멘과 토마스(Ulkumen & Thomas, 2012)의 연구에서 장기간의 목표 행동으로 설정한 다이어트를 상황을 제시하였다. 피험자들에게 다이어트에 대한 목표가 있다는 상황을 제공하고 다이어트를 위해 실제 실행해야 하는 목표 행동으로 ‘운동 프로그램’을 제시하였다. 제시한 프로그램은 종료까지 6개월의 시간이 필요하다고 언급되었고 각 조건마다 현재부터(3월) 종료 시점(8월)까지 자신에게 발생 가능한 긍정적(부정적)인 사건들을 두 달 단위로 떠올려 보게 하였다. 이때, 순향 예측 조건에서는 시간적 순서에 따라서 사건들을 예상해 보게 하였으며, 역향 예측에서는 시간적 순서와 반대로 생각하게 하였다.

측정 변인으로는 시간 지각(‘6개월이 얼마나 멀리 떨어진 것 같은지’, ‘종료까지 오랜 시간이 걸릴 것 같은지’, ‘6개월 프로그램이 길게 느껴지는지’)을 5점 리커트 척도(전

혀 그렇지 않다~매우 그렇다)로 측정하였다($\alpha = .860$). 제시한 목표 행동의 실행 의도는 ‘추천 받은 다이어트 운동 프로그램은 신청할 만한 것이라고 생각한다’, ‘이 대안은 내가 꾸준히 실행할 수 있을 것 같다’, ‘이 대안을 통해 다이어트에 해로운 유혹들을 잘 견딜 수 있을 것 같다’, ‘제안한 프로그램에 적극적으로 참여할 것 같다’, ‘성공할 수 있을 것 같다’의 5점 리커트 문항(전혀 그렇지 않다~매우 그렇다)으로 측정하였다($\alpha = .785$).

3) 연구 1의 결과

(1) 조작 점검

순향과 역향의 예측 방식에 대한 조작 점검은 ‘시간 순서대로 사건들을 생각했다’, ‘시간 역순서로 시간들을 생각했다’의 문항으로 확인하였다($t = 4.85, p < .01$). 사건의 특성에 대한 조작 점검은 긍정적인 사건 조건에서는 ‘떠올린 사건은 당신에게 즐거운 사건이었다’, 부정적인 사건 조건에서는 ‘당신의 기분을 부정적으로 만드는 사건이었다’로 처치의 효과를 확인하였다($t = 8.93, p < .01$).

(2) 제시한 목표 행동 실행 의도에 대한 이원 분산 분석 결과

예측 방식과 정서 사건에 따른 목표 행동의 실행 의도를 이원 분산 분석으로 확인한 결과, 예측 방식에 따른 주효과($F = 8.45, p < .01$)는 통계적으로 유의하였다. 즉, 순향 조건보다 역향 조건에서 목표 행동에 대한 실행 의도가 더 높게 나타났다. 그러나 정서 사건의 주효과($F = 1.57, p = ns$)와 예측 방식과 사건의 정서가에 따른 상호작용은 통계적으로 유의한 차이를 보이지 않았다($F = .001, p = ns$). 따라서 <연구가설 1>

표 1. 예측 방식과 정서 사건에 따른 목표 행동 실행 의도의 평균값 및 표준 편차

		미래 예측 방식		전체
		순향 예측	역향 예측	
정서 사건	긍정적 사건	2.72 (.56)	3.14 (.74)	2.92 (.68)
	부정적 사건	2.90 (.60)	3.31 (.73)	3.14 (.70)
전체		2.81 (.58)	3.25 (.73)	3.04 (.70)

표 2. 예측 방식과 정서 사건에 따른 목표 행동 실행 의도의 분산 분석 결과표

변량원	자승합	자유도	평균 자승	F
예측 방식 (A)	3.80	1	3.80	8.45*
정서 사건 (B)	.70	1	.70	1.57
(A) × (B)	.00	1	.00	.001
오차	39.20	87	.45	
합계	44.11	90		

* $p < .01$

은 지지되었으나, <연구가설 2>는 기각되었다. 이에 대한 구체적인 평균값 및 표준 편차와 분산분석의 결과는 <표 1>과 <표 2>에 제시하였다.

(3) 예측 방식과 정서 사건이 시간 지각에 미치는 효과

예측 방식과 정서 사건에 따른 시간 지각을 이원 분산 분석으로 확인한 결과, 정서 사건에 따른 주효과는 유의하지 않았으나($F = .68, p = ns$), 예측 방식에 따른 주효과($F = 18.71, p < .01$)와 예측 방식과 정서 사건에 따른 상호작용($F = 6.36, p < .05$)은 통계적으로 유의하였다. 구체적인 결과 값은 <표 3>과 <표 4>에 제시하였다.

또한 예측 방식과 정서 사건이 목표 행동 실행 의도에 영향을 미치는 것에 시간 지각이 매개한다는 것을 확인하기 위해 PROCESS macro의 model 8을 적용하여 10000개의 리샘플로 붓스트레이핑 분석을 실시하였다(Preacher & Hayes, 2008). 예측 방식을 독립 변인으로, 목표 행동의 실행 의도를 종속 변인으로, 정서 사건을 조절 변인으로, 마지막으로 시간 지각을 매개 변인으로 투입하였다. 분석 결과 시간 지각의 매개 효

표 3. 예측 방식과 정서 사건에 따른 시간 지각의 평균값 및 표준 편차

		미래 예측 방식		전체
		순항 예측	역항 예측	
정서 사건	긍정적 사건	3.87 (.63)	2.78 (.95)	3.35 (.96)
	부정적 사건	3.51 (.55)	3.22 (.78)	3.35 (.70)
전체		3.68 (.61)	3.05 (.87)	3.35 (.82)

표 4. 예측 방식과 정서 사건에 따른 시간 지각의 이원 분산 분석 결과표

변량원	자승합	자유도	평균 자승	F
예측 방식 (A)	10.39	1	10.39	18.71*
정서 사건 (B)	.038	1	.038	.068
(A) × (B)	3.53	1	3.53	6.36*
오차	48.33	1	48.33	
합계	62.06	90		

* $p < .01$

과 값이 95% 신뢰 수준에서의 CI 값이 '-.569 ~ -.062'가 나왔으므로, 예측 방식과 정서 사건에 따른 목표 행동의 실행 의도는 시간 지각이 매개 역할을 한다는 것을 확인할 수 있었다. 따라서 <연구가설 3>은 지지되었다.

4) 연구 1의 결론 및 논의

연구 1에서는 시간적 지연을 짧게 지각하게 하기 위해 미래를 예측하는 방식 즉, 순항 혹은 역항으로 예측하는가와 예측하는 사건이 어떤 정서를 유발하느냐에 따라 제시한 목표 행동의 실행 의도와 시간 지각이 달라진다는 점을 검증하고자 하였다. 뿐만 예측 방식과 정서 사건에 따른 목표 행동의 실행 의도 차이는 시간 지각이 매개한다는 것을 확인하고자 하였다. 분석 결과 순항보다는 역항으로 예측할 때 주어진 시간을 짧게 지각하였으며, 목표 행동의 실행 의도가 더 높게 나타남으로써 <연구가설 1>은 지지되었지만, 예측 방식과 정서 사건에 따른 목표 행동의 실행 의도는 통계적으로 유의한 차이가 없으므로 <연구가설 2>는 기각되었다. 그러나 예측 방식과 정서 사건에 따른 목표 행동의 실행 의도에 시간 지각이 매개한다는 것은 검증함으로써 <연구가설 3>은 지지되었다. 연구 1의 결과를 통해 장기간의 목표 행동의 실행 의도를 높이기 위해서는 목표 시작 시점부터 목표 종료 시점까지 시간의 역순으로 예측하는 것이 시간 간격을 더 짧게 지각하게 하기 때문에 효과적이라는 것을 알 수 있다.

연구 1에서는 예측 방식과 정서 사건에 따른 목표 행동 실행 의도에 대한 상호작용이 유의하지 않았던 점에 대해서는 몇 가지 상황적 요소들 측면에서 살펴볼 수 있다. 우

선 가장 중요한 문제점은 목표 행동으로 제시한 ‘다이어트를 위한 운동 프로그램’은 개인의 다이어트에 대한 경험, 다이어트의 필요성 여부, 다이어트를 위한 다양한 방법 인지 여부 등이 혼재했을 가능성이 있다. 즉, 다이어트를 하는 상황이며 이를 위해 6개월 간의 운동 프로그램을 시작했다는 점은 장기간의 목표 행동이지만, 운동 이외에 다양한 대안적인 목표 행동들을 피험자들이 충분히 경험을 통해 인지하고 있으며 개인적으로 선호하는 목표 행동이 존재했을 가능성으로 인해, 예측 방식과 정서 사건의 처치가 목표 행동의 실행 의도에 직접적으로 영향을 미치지 못했을 가능성이 존재한다.

또한 목표 행동의 실행 의도를 측정하기 위한 문항에서는 행동 의도뿐만 아니라 ‘제시한 목표 행동(운동 프로그램)을 얼마나 잘 수행할 수 있는 것인가’의 내용들이 내재되어 있다. 목표를 시작하겠다는 의도와 그 목표를 얼마나 잘 수행할 수 있을 것인가에 대한 통제감(혹은 효능감)은 다른 차원에서 측정될 필요가 있다. 마지막으로 총 91명의 피험자가 각 처치 집단에 무선 할당되었는데, 피험자 수가 충분하지 않음으로써 연구 결과의 일반화 가능성에 문제점이 존재한다. 따라서 연구 2에서는 연구 1의 한계점을 보완하여, <연구가설 4-1>, <연구가설 4-2>와 <연구가설 5>를 확인하기 위해 진행하였다.

5. 연구 2

연구 2는 연구 1의 한계점 보완 및 예측 방식에 따라 예상하는 사건에 따른 정서가 AE 메커니즘과 AR 메커니즘을 바탕으로 다른 역할을 한다는 점을 가정하고 이에 근거하여 목표 행동의 실행 의도를 높여줄 수 있는 메시지 프레이밍의 효과를 검증하고자 하였다. 우선, 연구 2에서는 연구 1과 달리 아직 경험해 보지 못한 미래를 위한 준비의 하나인 개인연금의 가입을 목표 행동으로 설정하였다. 앞서 연구 1에서의 다이어트를 위한 운동 프로그램은 이미 다이어트라는 익숙한 상황에서 다양한 대안들을 이미 다양하게 제시되어 있고 이에 대해 알고 있었을 가능성이 존재하였다. 그러나 연구 2에서는 이러한 측면으로 인해 제시하는 목표 행동 자체의 매력도가 감소함으로써 실행 의도가 낮게 나타나는 것을 막기 위해, 은퇴 이후의 안정적인 경제생활을 대비하기 위한 수단으로 개인연금 가입을 강조(김수완·김순옥, 2007; 백은영, 2012; 최현자, 2014; 차경옥,

표 5. 예측 방식, 정서 사건, 정서 단서에 따른 피험자 수

		순항 예측	역항 예측	
긍정적 사건	긍정 프레이밍	29명	33명	62명
	부정 프레이밍	26명	26명	52명
부정적 사건	긍정 프레이밍	30명	31명	61명
	부정 프레이밍	24명	25명	49명
		109명	115명	224명

2015)하고 있는 현재 우리나라의 사회경제적 상황을 고려하였다. 따라서 누구에게나 보편적으로 필요한 개인연금의 가입을 목표 행동으로 설정하고 개인연금의 가입 의도를 목표의 실행 의도로 가정하였다.

1) 연구 설계 및 피험자

연구 2는 <연구가설 4-1>, <연구가설 4-2>, <연구가설 5>를 검증하기 위해 실시하였다. 연구 2는 2(예측 방식: 순항 vs. 역항) × 2(정서 사건: 긍정 vs. 부정) × 2(메시지 프레이밍: 긍정(정서 상승) vs. 부정(정서 위협)의 요인 설계를 하였으며, 종속 변인으로는 목표 실행 의도(개인연금 가입 의도), 매개 변인으로는 시간 지각을 7점 리커트 척도(전혀 그렇지 않다~매우 그렇다)로 측정하였다. 피험자들은 각 조건에 무선 할당되었다(<표 5> 참조). 피험자는 서울, 인천, 경북권 소재 대학교에 재학 중인 대학생들을 대상으로 총 224명을 모집하였다. 224명의 피험자 중 90명은 남자(40.2%), 여자는 133명(59.4%)이며 1명은 성별을 체크하지 않았다. 피험자들의 연령은 만17세부터 만 28세까지 분포하였으며, 평균 연령은 20.59세였다.

2) 연구 절차와 자극

연구 2에서는 기본적으로 피험자들에게 ‘행복한 노후에 대한 인식’, ‘노후의 행복은 경제적인 환경이 중요하다’는 내용과 ‘개인연금의 필요성’ 등에 대한 정보를 모든 집단에

동일하게 스크립트로 제공하고, 가상으로 현재 당신 연령대에 전반적인 사회적 환경을 고려하여 개인연금 상품을 추천한다는 내용을 제시하였다. 즉, 행복한 노후, 경제적으로 안정된 노후를 위해 개인연금을 시작해야 한다는 목표 행동의 필요성을 제시하였다.

연구 2에서 제시한 개인연금 상품은 연금저축과 연금보험의 구체적인 구분은 하지 않았다. 그러나 개인연금에 대한 ‘2016년 금융감독원 기준 1위 보험사의 상품으로, 최소 20년 동안 매달 5만 원씩 납부해야 하는 상품’이라는 정보를 제시하였다. 또한 현재 개인연금 상품의 특성인 유지 기간과 수령 연령에 대한 구체적인 제시를 추가하였다. 따라서 연구 2에서 제시한 목표 행동인 개인연금 가입하고자 하는 상품은 ‘S보험사 상품’, ‘월 납입 최저 금액 5만 원(납입 금액은 가용 자본에 따라 추가 지불 가능함)’, ‘20년 납입’, ‘납입 후 10년 유지’, ‘55세부터 비과세로 수령 가능’의 기본적인 특징이 있다는 것을 제시하였다. 이후 각 조건에 따라 피험자들이 자신의 미래를 예측해 보도록 하였다.

미래를 예측하는 방식에 대한 처치는 김희연과 김재휘(2013)의 연구를 참조하여 현재를 기준으로 30대, 40대, 50대, 60대의 각 연령대에서 발생할 수 있는 일들을 예측해 보도록 하였다. 구체적으로 순향 예측 조건에서는 현재를 기준을 30대부터 시간순서대로 60대까지 발생할 사건을 예측하게 하였다. 반면 역향 예측 조건에서는 60대를 기준으로 30대까지 시간적 순서와 반대로 자신에게 발생할 사건들을 예측하게 하였다. 예측하는 정서 사건에 대한 처치는 긍정적인 정서를 유발하는 조건에서는 ‘당신에게 발생할 수 있는 즐거운 사건들’을 예측하게 했으며, 부정적 정서를 유발하는 조건에서는 ‘당신에게 발생할 수 있는 불행한 사건들’을 예측하게 하였다. 이렇게 자신에게 발생할 수 있는 사건들을 직접 작성하게 한 뒤, 정서 단서를 제시하였다.

정서와 관련된 메시지 프레이밍은 정서를 유지 및 상승시킬 수 있는 메시지(긍정 메시지)와 정서를 위협할 수 있는 메시지(부정 메시지)를 제시하였다. 조건별로 차별적인 메시지는 피험자들이 자신의 미래를 상상하고 나서, ‘다음과 같은 개인연금 상품에 대한 광고 메시지를 보았다’고 제시하고 개인연금 상품에 대한 광고 메시지 형식으로 제시하였다. 정서상승과 정서위협은 행동의 범주를 행동(action)과 무행동(inaction)의 관점에서 구분한 것을 바탕으로(Kuhl & Beckmann, 1984), 긍정 메시지 프레이밍(정서 상승) 조건에서는, 개인연금 가입 행위를 했을 때를 기준으로 긍정적 사건을 예상했던 조건에서는 ‘당신이 지금 개인연금에 가입한다면, 당신의 미래는 상상했던 것보다

표 6. 정서 사건과 메시지 프레이밍 조건별 처치 내용

	정서 사건	제시한 광고 문구
긍정 메시지 프레이밍 (정서 상승)	긍정적 사건	당신이 지금 개인연금에 가입한다면, 당신이 상상하는 밝고 긍정적인 미래가 보장됩니다. 개인연금에 가입한 당신의 미래는 상상보다 더 밝고 긍정적인 모습일 것입니다
	부정적 사건	당신이 지금 개인연금에 가입한다면, 당신이 상상하는 불행하고 비참한 노후는 걱정하지 않아도 됩니다. 개인연금에 가입한 당신의 미래는 밝고 긍정적으로 변하게 됩니다
부정 메시지 프레이밍 (정서 위협)	긍정적 사건	당신이 지금 개인연금에 가입하지 않는다면, 당신이 상상하는 밝고 긍정적인 미래는 없습니다. 개인연금에 가입하지 않은 당신의 미래는 불행하고 비참한 모습일 것입니다
	부정적 사건	당신이 지금 개인연금에 가입하지 않는다면, 당신이 상상하는 비참하고 불행한 노후에 대비할 수 없습니다. 개인연금에 가입하지 않으면, 이보다 더 비참하고 불행한 미래를 맞이하게 됩니다

더 밝고 긍정적인 모습일 것이다'라는 내용으로 제시하였으며, 부정적인 사건을 예상했던 조건에서는 '당신이 지금 개인연금에 가입한다면, 당신이 상상했던 미래는 밝고 긍정적으로 변하게 된다'라는 내용을 제시하였다. 반면에 부정 메시지 프레이밍(정서 위협) 조건에서는, 개인연금에 가입하지 않는 행동을 기준으로 하여, 긍정적 사건을 상상한 조건에서는 '당신이 지금 개인연금에 가입하지 않는다면, 당신의 미래는 불행하고 비참한 모습일 것이다'라는 내용을 제시하였다. 부정적인 사건을 상상한 조건에서는 '당신이 지금 개인연금에 가입하지 않는다면, 당신은 이보다 더 비참하고 불행한 미래를 맞이하게 됩니다'라는 문구를 제시하였다. 메시지 프레이밍에 대한 처치는 <표 6>에 구체적으로 제시하였다. 모든 처치가 끝난 후, 피험자들에게 앞에서 추천받은 개인연금 상품에 대한 가입 의도와 시간에 대한 평가 항목을 7점 리커트 척도(전혀 그렇지 않다 ~ 매우 그렇다)로 물어보았다. 마지막으로 조작 점검 문항 및 인구통계학적인 내용을 물어보았다.

3) 연구 2의 결과

(1) 조작 점검 및 측정 도구의 신뢰도

예측 방식에 대한 조작 점검은 ‘당신은 다음 중, 어떤 순서로 당신의 미래를 예상하였습니까?’라는 문항을 주고, 1번 항목은 ‘30대 → 40대 → 50대 → 60대’, 2번 항목은 ‘60대 → 50대 → 40대 → 30대’ 중 응답하게 하고, 정확히 인지하지 못했던 피험자들은 분석에서 제외하였다. 자신이 어떤 순서로 미래를 예측했는지 정확히 인지한 피험자들을 대상으로 ‘얼마나 주어진(요구하는) 순서대로 미래의 발생할 사건을 열심히 예상했는지’ 여부를 7점 리커트 척도(전혀 그렇지 않다~매우 그렇다)로 물어보았을 때, 순향 예측과 역향 예측 집단 모두 평균 5.52, 5.55로 높은 수준으로 지시받은 순서로 예상했으며, 이 차이는 두 집단 간에 통계적 차이는 유의하지 않았으므로($t = -.176, p = ns$), 집단 간 차이가 없이 지시받은 예측 방식으로 제대로 자신의 미래를 예상했다고 할 수 있다.

정서 사건을 확인한 결과, 긍정적인 사건을 예상한 조건과 부정적인 사건을 예상한 조건에서 ‘미래 사건을 떠올리면서 긍정적인 감정이 들었는가’라는 질문에 대한 두 집단 간의 평균의 차이가 통계적으로 유의하였다($M_{\text{긍정}} = 5.45, M_{\text{부정}} = 2.45, t = 16.04, p < .01$). 반면에 ‘미래 사건을 떠올리면서 부정적인 감정이 들었는가’에 대한 질문에 대해서도 두 집단 간의 평균의 차이가 통계적으로 유의하였다($M_{\text{긍정}} = 2.72, M_{\text{부정}} = 5.39, t = -14.46, p < .01$). 따라서 예상하는 미래사건에 따른 정서의 처치는 적절하다고 할 수 있다.

마지막으로 메시지 프레이밍에 따른 조작 점검은 우선 제시한 광고 문구 내용이 정서의 상승(긍정 프레이밍)과 관련된 것이었는지 혹은 정서를 위협(부정 프레이밍)하는 것과 관련된 것이었는지에 대해 정확히 인지했는지 여부를 물어보는 문항을 제시하고, 정확히 인지한 피험자들만을 대상으로 추가적인 분석을 실시하였다. 긍정적 사건을 떠올린 집단과 부정적 사건을 떠올렸던 집단들이 각각의 긍정 메시지 프레이밍을 제시했을 때, 정서 상승에 대한 평균값과 정서 위협에 대한 평균값의 차이가 없는지 여부를 확인하였다. 긍정 메시지 프레이밍을 제시했을 때, 제시된 메시지가 자신의 정서를 긍정적으로 상승시킬 것이라고 지각한 여부는 긍정적 사건을 예상했던 집단과 부정적 사건을 예상했던 집단 간 통계적 차이가 없이 두 집단 모두 상승시킬 것이라고 지각하였다($M_{\text{긍정}} = 5.67, M_{\text{부정}} = 5.36, t = 1.70, p = ns$). 반면 부정 메시지 프레이밍을 제

시켰을 때, 제시된 메시지가 자신의 정서를 부정적으로 위협시킬 것이라고 지각한 여부는 긍정적 사건을 예상한 집단과 부정적 사건을 예상한 집단 모두에서 위협할 것이라고 지각하였고 집단간 차이는 통계적으로 유의한 차이가 나타나지 않았다($M_{\text{긍정}} = 4.58$, $M_{\text{부정}} = 4.31$, $t = 1.21$, $p = ns$). 따라서 긍정 혹은 부정 메시지 프레이밍 방식을 통해, 정서 상승과 정서 위협을 느낄 수 있도록 집단 간 처치가 적절하게 이루어졌다.

중속 변인인 목표 행동의 실행 의도(개인연금의 가입 의도)에 대한 측정은 ‘나는 개인연금에 대해 더 많은 설명을 들어볼 의사가 있다’, ‘상품들을 지금부터라도 살펴볼 의향이 있다’, ‘나는 추천받은 개인연금은 신청할 만하다고 생각한다’, ‘나는 추천받은 개인연금 상품에 가입할 의사가 있다’ 등의 7점 리커트 척도(전혀 그렇지 않다~매우 그렇다)로 측정하였으며, 이 문항들 간의 신뢰도는 $\alpha = .914$ 로 신뢰할 만한 것으로 나타났다. 매개 변인인 시간에 대한 지각은 ‘얼마나 자신에게 미래가 가까이 있다고 느끼는지’, ‘개인연금의 수령 시기까지가 가까이 있다고 느끼는지’, ‘이 시기가 길지 않다고 느끼는지’와 같은 내용들을 물어보기 위해 ‘추천받은 개인연금의 납입 기간은 생각보다 빨리 지나갈 것 같다’, ‘추천받은 개인연금의 납입 후, 수령할 수 있는 나이는 빨리 다가올 것 같다’, ‘추천받은 개인연금의 종료까지는 그리 길지 않은 시간인 것 같다’, ‘추천받은 개인연금의 혜택을 받는 나의 미래는 생각보다 가까이 있는 것 같다’, ‘추천받은 개인연금의 납입 기간은 생각보다 빨리 지나갈 것 같다’ 등의 7점 리커트 척도(전혀 그렇지 않다~매우 그렇다)로 측정하였다. 이 문항들 간의 신뢰도는 $\alpha = .821$ 로 신뢰할 만한 것으로 나타났다.

(2) 예측 방향, 정서 사건, 메시지 프레이밍이 목표 행동 실행 의도(개인연금 가입 의도)에 미치는 효과

연구 2에서는 예측 방향, 정서 사건, 메시지 프레이밍이 실험 시나리오에서 제시한 개인연금의 가입 의도(목표 행동의 실행 의도)에 미치는 효과를 알아보기 위해 삼원 분석을 실시하였다. 분석 결과 예측 방향에 따른 주효과는 통계적으로 유의하게 나타났다. 즉, 순환 조건보다 역환 조건에서 개인연금의 가입 의도가 높게 나타남으로써($F = 5.202$, $p < .05$), <연구가설 1>이 지지되었다. 그러나 정서 사건의 주효과($F = .492$, $p = ns$)와 메시지 프레이밍의 주효과($F = 1.68$, $p = ns$)는 통계적으로 유의한 차이를 보이지 않았다. 예측 방향과 정서 사건에 따른 상호작용 효과는 통계적으로 유의한

표 7. 예측 방식, 정서 사건, 메시지 프레이밍에 따른 목표 행동 실행 의도(개인연금 가입 의도)에 대한 평균값과 표준 편차

		순향	역향	
긍정적 사건	긍정 프레이밍	4.10 (1.19)	5.21 (.67)	4.69 (1.09)
	부정 프레이밍	4.67 (.96)	4.96 (.79)	4.82 (.88)
부정적 사건	긍정 프레이밍	5.10 (.91)	4.39 (1.03)	4.74 (1.02)
	부정 프레이밍	4.69 (.51)	5.10 (.82)	4.90 (.71)
		4.64 (1.00)	4.91 (.89)	4.78 (.95)

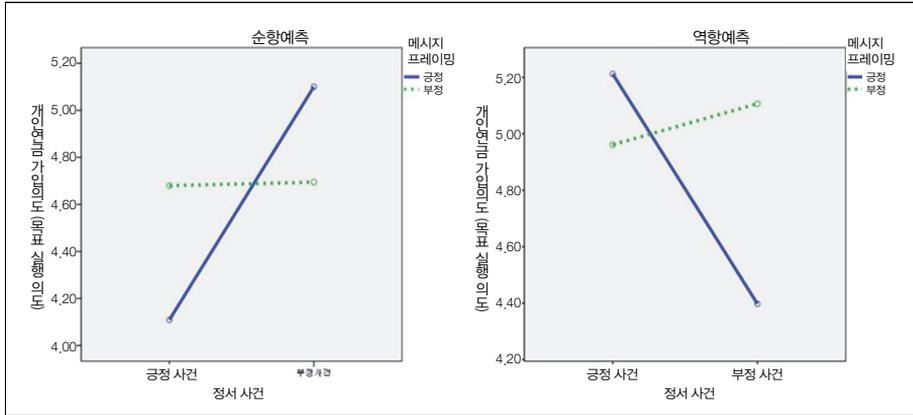
표 8. 예측 방식, 정서 사건, 메시지 프레이밍에 따른 목표 행동 실행 의도(개인연금 가입 의도) 분산 분석 결과표

	자승합	자유도	평균 자승	F
예측 방향 (A)	4.150	1	4.150	5.202*
정서 사건 (B)	.392	1	.392	.492
메시지 프레이밍 (C)	1.343	1	1.343	1.684
A * B	9.708	1	9.708	12.169**
A * C	.298	1	.298	.374
B * C	.001	1	.001	.001
A * B * C	12.961	1	12.961	16.247***
오차	172.311	216	.798	

* $p < .05$. ** $p < .01$. *** $p < .001$.

차이를 보였다($F = 12.16, p < .005$). 따라서 <연구가설 2>는 지지되었다. 반면 예측 방향과 메시지 프레이밍과의 상호작용($F = .374, p = ns$), 그리고 정서 사건과 메시지 프레이밍의 상호작용($F = .001, p = ns$)은 통계적으로 유의한 차이가 없었다. 마지막으로 예측 방향과 정서 사건, 그리고 메시지 프레이밍의 삼원상호작용은 통계적으로 유의한 차이를 보였다($F = 16.24, p < .001$). 예측 방향, 정서 사건, 그리고 메시지 프레이밍이 목표 행동의 실행 의도인 개인연금 가입 의도에 미치는 영향에 대한 평균값 및 표준 편차와 분산 분석 결과는 <표 7>, <표 8>에 제시하였다. 삼원 상호작용의 결과는 <그림 1>에 제시하였다.

그림 1. 예측 방식, 정서 사건, 메시지 프레이밍에 따른 개인연금 가입 의도



삼원 상호작용 효과가 통계적으로 유의하였기 때문에, 예측 방향 조건에 따라 각각 이원 변량 분석과 대조 분석을 실시하였다. 순향 예측의 조건에서 정서 사건과 메시지 프레이밍의 효과를 확인한 결과, 사건의 정서에 따른 주효과($F = 7.65, p < .005$)와 상호작용 효과($F = 7.20, p < .005$)는 통계적으로 유의하였다. 그러나 메시지 프레이밍의 주효과는 유의하지 않았다($F = .205, p = ns$). 이때 상호작용 효과의 대조 분석 결과 긍정적 사건을 예상했느냐 혹은 부정적 사건을 예상했느냐에 따라 긍정 프레이밍(정서 상승)의 조절 효과가 차별적으로 나타나는 것을 확인하였다. 하지만 부정 프레이밍(정서 위협)의 효과는 통계적으로 유의하지 않았다. 따라서 <연구가설 4-1>은 부분적으로 지지되었다. 순향 예측 조건에서 정서 사건과 메시지 프레이밍에 따른 목표 행동 실행 의도(개인연금의 가입 의도)의 평균값 및 표준 편차와 대조 분석의 결과는

표 9. 순향 예측 조건에서 정서 사건과 메시지 프레이밍에 따른 목표 행동 실행 의도(개인연금의 가입 의도)의 평균값 및 표준 편차

		정서 사건		전체
		긍정적 사건	부정적 사건	
메시지 프레이밍	긍정	4.10 (1.19)	5.10 (.91)	4.61 (1.16)
	부정	4.67 (.96)	4.69 (.51)	4.68 (.77)
전체		4.37 (1.12)	4.91 (.78)	4.64 (1.00)

〈표 9〉, 〈표 10〉에 제시하였다.

역향 예측의 조건에서 정서 사건과 메시지 프레이밍의 효과를 확인하였을 때에도, 정서 사건의 따른 주효과($F = 4.48, p < .05$)와 상호작용 효과($F = 9.22, p < .005$)는 통계적으로 유의하였다. 그러나 메시지 프레이밍의 주효과는 유의하지 않았다($F = 2.10, p = ns$). 상호작용이 효과는 어떤 정서를 가진 사건을 예상했느냐에 따라서 정서 상승을 유발하는 긍정 프레이밍이 차별적으로 영향을 미쳤기 때문으로 볼 수 있다.

표 10. 순향 예측 조건에서 정서 사건과 메시지 프레이밍의 대조 분석 결과표

메시지 프레이밍	정서 사건		평균 (표준 오차)		F
	긍정	긍정	부정	-.991	
부정		긍정	.991	(.24)	
부정	긍정	부정	-.015	(.26)	.003
	부정	긍정	.015	(.26)	

* $p > .001$

표 11. 역향 예측 조건에서 정서 사건과 메시지 프레이밍의 목표 행동 실행 의도(개인연금의 가입 의도)의 평균값 및 표준 편차

		정서 사건		전체
		긍정적 사건	부정적 사건	
메시지 프레이밍	긍정	5.21 (.67)	4.39 (1.03)	4.81 (.95)
	부정	4.96 (.79)	5.10 (.82)	5.03 (.80)
전체		5.10 (.73)	4.71 (1.00)	4.91 (.89)

표 12. 역향 예측 조건에서 정서 사건과 메시지 프레이밍의 대조 분석 결과표

메시지 프레이밍	정서 사건		평균(표준오차)		F
	긍정	긍정	부정	.814	
부정		긍정	-.814	(.21)	
부정	긍정	부정	-.145	(.23)	.380
	부정	긍정	.145	(.23)	

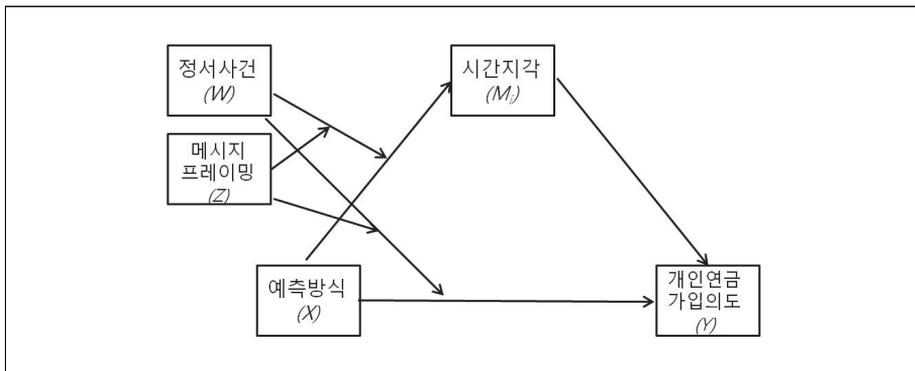
* $p < .001$

부정 프레이밍의 효과는 예상한 사건의 정서에 따라 통계적인 차이가 없었다. 따라서 <연구가설 4-2>는 부분 지지되었다. 역향 예측 조건에서 정서 사건과 메시지 프레이밍에 따른 목표 행동 실행 의도(개인연금의 가입 의도)의 평균값 및 표준 편차와 대조 분석의 결과는 <표 11>, <표 12>에 제시하였다. 결국 예측 방향과 정서 사건이 목표 행동의 실행 의도인 개인연금 가입 의도에 미치는 효과는 메시지 프레이밍에 의해 조절되는데, 특히 정서상승을 유발하는 긍정 프레이밍에 의해 그 효과가 나타난다고 볼 수 있다.

(3) 목표 행동 실행 의도(개인연금의 가입 의도)의 대한 시간 지각의 조절된 매개 효과 검증

개인연금의 가입 의도가 예측 방향, 정서 사건과 메시지 프레이밍의 세 변수에 따른 시간 지각의 조절 매개 효과를 분석하기 위해 PROCESS macro의 model 12를 실시하였다(Preacher & Hayes 2008). model 12의 개념적 도형은 <그림 2>와 같으며, 종속 변인(Y)은 개인연금의 가입 의도를, 독립 변인(X)은 예측 방식을, 조절 변인(W)에는 정서 사건을 투입하였고, 조절 변인(Z)에는 메시지 프레이밍을 투입하였다. 매개 변인(M)으로는 시간 지각을 투입하였다. 그리고 10,000개의 리샘플로 붓스트래핑 분석을 진행하였다(Zhao et al. 2010). 분석 결과, 개인연금의 가입 의도에 시간 지각이 조절된 매개 역할을 하는 것으로 나타났다($R^2 = .28, F = 10.73, p < .001, effect = .417, 95\% CI: .052 \sim .908$). 즉, 예측 방식과 정서 사건에 따른 시간 지각의 효과는 메시지 프레이밍에 의해서 매개 효과가 조절되면서 목표의 실행 의도(가입 의도)에 영향을 미치는 것을 의미한다. 따라서 <연구가설 5>는 지지되었다.

그림 2. model 12를 통한 시간 지각의 조절된 매개 효과 검증 모형 (Hayes, 2013)



4) 연구 2 결론 및 논의

연구 2는 순향으로 예측한 조건보다 역향으로 자신의 연령대별 발생할 사건들을 예측한 조건에서 개인연금의 가입 의도가 높게 나타났다. 즉, 목표 행동의 실행 의도가 높아졌다. 또한 예측 방식과 정서 사건에 따른 상호작용 효과는 메시지 프레이밍에 의해 조절된다는 것을 확인할 수 있었다. 이 결과를 통해, 연구 2에서 가정한 것처럼 순향 예측은 미래시점에서, 역향 예측은 현재 시점에서 미래 사건을 해석한다는 것을 입증한 것이라고 할 수 있다. 마지막으로 예측 방식, 정서 사건과 메시지 프레이밍이 개인연금 가입 의도에 미치는 효과는 시간 지각이 조절되어 매개한다는 것을 통계적으로 확인하였다. 결국 장기간의 목표 행동의 실행 의도를 높여 주기 위해서는 시간 지각을 짧게 할 수 있는 요소들이 필요하다는 것을 의미한다.

연구 2는 장기간의 목표 행동의 실행 의도를 높여 주기 위해서 목표의 시작과 종결 시점의 간격을 짧게 지각하는 것의 중요성 및 이에 영향을 미칠 수 있는 요소(예측 방식, 정서 사건, 메시지 프레이밍)들의 역할을 실증적으로 확인하였다는 점에서 학문적 의의를 지닌다. 또한 정서의 상승 혹은 위협을 위해 제시한 메시지를 광고 메시지 형태로 제시했기 때문에 목표 행동의 실행 의도를 높이기 위한 효과적인 소구 방식을 구체적으로 제안할 수 있다는 점에서 실무적인 시사점도 지니고 있다.

연구 2를 통해 학문적인 발견과 실무적인 활용 방안을 제안할 수 있음에도 불구하고, 부정 메시지(정서 위협)의 효과가 나타나지 않아서 <연구가설 4-1>과 <연구가설 4-2>가 부분적으로만 지지되었다. 정서를 위협하는 부정 메시지 프레이밍이 효과가 나타나지 않았던 이유에 대해 몇 가지 가능성을 제안할 수 있다. 우선 낙관 편향(optimistic bias)이 부정 프레이밍의 효과를 감소시켰을 가능성이 있다. 낙관 편향은 자연 재해나 범죄, 건강과 관련된 부정적인 사건처럼, 미래를 예상하는 많은 영역에서 나타난다(HelwegLarsen & James, 2001). 우리가 일상에서 흔히 기대하지 않은 부정적인 사건 자체가 자신에게 발생할 가능성을 낮게 생각하여 올바른 판단이나 대처를 방해하는 원인이 된다(Weinstein, 1980). 낙관 편향은 심리적 거리가 멀어지면 더 강하게 나타나는데, 심리적 거리가 멀어질수록, 즉 시간적 거리가 멀어질수록 낙관 편향은 강화되는 모습을 보인다(Wilson et al., 2000). 결국 목표 행동을 시작하지 않아서(개인연금에 미가입) 나타나는 부정적인 결과를 제시한 조건에서는 사람들의 낙관 편향에

의해 메시지의 효과가 덜 나타났을 가능성이 있다. 특히 순향 예측에서는 목표의 결과물을 얻을 미래 시점까지의 시간적 거리가 멀게 느껴지면 정서를 위협하는 부정 메시지 프레이밍의 효과가 더욱더 나타나지 않은 것이라고 볼 수 있다.

또한 이민영과 이재신(2009) 연구에서는 사회적 수준과 비교했을 때, 개인적인 수준에서의 낙관 편향은 부정 프레이밍을 제시하는 조건에서 더 크게 나타난다는 것을 밝히고 있다. 연구 2에서 제시한 개인연금의 가입 여부에 따른 긍정-이득(정서 상승)과 부정-손실(정서 위협)은 개인적인 차원에서 제시되었기 때문에, 정서 위협을 내포한 부정 프레이밍 조건에서 낙관 편향이 상대적으로 더 강하게 나타났을 가능성이 있다. 이러한 원인으로 부정 프레이밍의 효과가 나타나지 않았을 가능성이 존재한다.

6. 종합 논의

본 연구의 목적은 장기적 목표 및 계획을 실행하는 데 있어서 시간적 요소에 초점을 둬으로써 시작 의도를 높여 주고자 하는 것이었다. 장기간의 목표는 시작과 종료 시점 사이의 시간적 지연이 존재하면서 사람들이 이 시간적 지연을 자신이 들여야 하는 노력의 크기 혹은 자신의 쾌락적 이득이 빼앗기는 가능성의 크기 등으로 바라보기 때문에 최종적으로 얻게 되는 목표나 계획의 결과 역시 낮게 평가하게 된다. 결국 목표를 실행하려는 초기 시점에서 내가 들여야 하는 노력 혹은 빼앗기는 쾌락적 이득의 크기를 줄이기 위해서 시간적 지연을 짧게 지각하게 하는 것이 실행 의도에 중요하다.

연구 결과, 시작 시점과 종료 시점 사이의 시간적 간격을 순향 혹은 역향 예측 방식으로 그 기간 동안 자신에게 발생 가능한 사건을 예상하게 하면 서로 다른 시간 지각을 보이게 된다. 순향보다 역향으로 예측하는 것이 동일한 사건들을 동일한 시간 간격을 조망했음에도 불구하고 시간을 더 짧게 지각하고 궁극적으로 장기간의 목표 행동의 실행 의도가 높아지는 것을 확인했다. 또한 미래를 예측할 때, 자신에게 발생 가능한 사건이 긍정적인지 혹은 부정적인 것인지에 따라서 유발되는 정서가 시간 지각과 목표의 실행 의도에 영향을 미친다는 것도 검증하였다. 마지막으로 목표 행동 실행을 촉진하기 위한 메시지 프레이밍의 효과를 살펴본 결과, 순향(역향) 예측에서 긍정적 사건을 예측했느냐 혹은 부정적 사건을 예측했느냐에 따라 긍정(부정) 메시지 프레이밍의 효과가

다르게 나타났다. 따라서 본 연구는 단순히 목표 행동 수행을 통해 얻을 수 있는 결과나 계획의 긍정적인 이점만을 강조하는 것이 아니라, 이 과정까지 걸리는 시간, 그리고 더 나아가 이 목표 행동의 종료 시점을 얼마나 현재의 관점에서 해석할 수 있도록 하느냐가 중요하다는 것을 밝힐 수 있다는 점에서 학문적 의의 및 실무적인 활용에 밑바탕이 될 것이다. 또한 예측 방식의 효과가 무엇 때문에 나타날 수 있는지를 정서의 두 가지 이론을 바탕으로 설명하면서 예측 방식과 정서간의 관계를 심층적으로 규명했다는 점 또한 학문적 발전에 기여하였다고 판단되며, 실증 연구를 통해 실무적으로도 활용 가능성이 높을 것으로 기대된다.

심리적인 요소들을 바탕으로 장기간의 목표 행동의 실행 의도를 높여 주려는 시도를 했다는 점은 본 연구는 의의가 있음에도 불구하고, 장기간 목표 행동의 실행 의도를 좀 더 심층적으로 설명하기 위해서는 몇 가지 요소들에 대한 보완과 추후 연구를 진행할 필요가 있다. 첫째, 장기적 목표 행동에서 순향 예측과 역향 예측은 일반적으로 사용하는 예측 방식이기는 하지만, 순향 예측은 익숙한 시간적 흐름대로 미래를 예측할 수 있지만 역향 예측의 경우는 익숙하지 않은 시간의 흐름으로 예측하는 것이다. 이는 역향 예측을 하는 사람들에게 인지적 노력을 더 요구할 가능성이 있다. 인지적 노력이 더 필요하여 더 많은 고갈이 발생하게 되면 대안을 평가할 때, 자기 조절 능력이 감소 될 수 있다(유동호 · 이지은, 2017). 따라서 추후 연구에서는 인지적 고갈에 따른 효과 여부에 대해 추후 연구에서는 고려할 필요가 있다.

둘째, 본 연구의 목적은 장기간의 목표 행동의 시작을 촉진 전략을 검증하기 위해 진행되었으며, 연구 결과 순향 예측보다 역향 예측 조건이 사건을 결과 중심으로 사고하기 때문에 목표 행동의 시작과 종료 시점까지의 시간적 지연을 짧게 지각하고, 궁극적으로 목표의 실행 의도를 높일 수 있다는 점을 확인하였다. 하지만 목표의 달성과 관련된 선행 연구들(Oettingen & Mayer, 2002; Pham & Taylor, 1999)에 따르면, 결과 중심으로 사고한 사람들보다 과정 중심으로 사고한 사람들이 목표 달성에 대한 세부적인 전략들에 대한 주의가 더 높기 때문에, 실제 목표에 대한 성과(수행 능력)가 우수한 경향이 있다. 결국, 역향 예측이 목표 시작 시점에서의 효과와 목표 진행 중에서의 효과가 상충될 수 있다는 점을 인지할 필요가 있다. 따라서 목표의 총 진행 상황에서 어느 시점까지 역향 예측에 의한 효과가 유효한지에 대한 접근 역시 필요하다. 결국 이러한 상충된 결과들은, 목표를 시작하는 것뿐만 아니라 시작한 목표에 대한 성공적인 수

행을 위해 목표의 각 단계별로 차별적인 전략이 필요하다는 것으로 해석할 수 있다.

셋째, 본 연구는 미래에 자신에게 발생 가능한 사건을 직접 떠올려 보도록 했음에도 불구하고, 자신이 상상했던 사건에 대한 발생 가능성에 대한 차이가 존재할 수 있다. 즉, 처치에서 요구하는 대로 긍정적 사건과 부정적 사건을 예상했지만, 낙관 편향에 의해 부정적인 사건보다는 긍정적인 사건이 더 발생 가능성이 높다고 판단했을 가능성 및 사건이 자신에게 미칠 영향력 등에 대한 요소들이 피험자들 마다 달랐을 가능성이 존재한다. 따라서 추후 연구에서는 일반적으로 누구에게나 발생할 수 있는 랜드마크 사건들(개인적 사건, 사회적 사건, 달력 날짜 등)을 공통적으로 제시하여 다루어 볼 필요가 있을 것이다.

마지막으로 부정적 메시지 프레이밍(정서 위협)의 효과가 미비한 원인을 살펴보고 추후 연구에 반영할 필요가 있다. 실제 연구 2를 진행하면 부정적 메시지 프레이밍의 효과가 미비했던 원인은 낙관 편향 외에 피험자들이 예측했던 미래 사건의 종류에서 찾을 수 있다. 미래에 발생할 긍정적 혹은 부정적 사건을 자기가 직접 예상하여 작성하게 했던 실험 처치에서 긍정적 사건은 일반적으로 취업, 결혼, 자녀 양육, 승진, 노후에 편안한 여행, 자기 계발 등과 같은 사건들을 예상했다. 반면에 부정적인 사건들은 미취업 상태, 자녀와의 갈등, 건강상의 문제, 부모 및 지인의 죽음, 은퇴 후 가난 등과 같은 사건들을 떠올렸다. 이러한 사건들이 가지고 있는 특성들을 보면 긍정적인 사건들은 일반적으로 제시한 목표 행동인 개인연금에 가입한다면 어느 정도 이러한 사건들을 더욱 더 누릴 수 있는 가능성이 높다. 반면에 피험자들이 예상한 은퇴 후 가난, 건강상의 문제 등과 같은 부정적인 사건들을 목표 행동으로 제시했던 개인연금에 가입하지 않는다고 해서 이를 수 없거나 혹은 더 악화되는 사건들의 타입은 아닐 수 있다는 것이다. 즉, 목표 행동을 ‘실행한다’ 혹은 ‘하지 않는다’의 여부가 자신이 예상한 미래 사건과의 관련성이 낮기 때문에 부정적 메시지 프레이밍의 효과가 나타나지 않았을 수 있다. 따라서 추후 연구에서는 예상하는 사건이 가진 특성들과 목표 행동의 결과간의 관련성을 고려해야 할 필요가 있다.

참고문헌

- 김수완·김순옥 (2007). 우리나라 다층노후소득보장체계의 구축 전망-사적연금의 수급자수 전망을 중심으로. *사회보장연구*, 23권 2호, 271~295.
- 김정애, 김재휘 (2014). 미래 사건의 제시방식과 사건들의 특성이 자기개발 목표 행동에 미치는 효과. *한국광고홍보학보*, 16권 3호, 64~94.
- 김희연·김재휘 (2013). 미래에 대한 예측 방식과 자기 조절 모드가 연금 보험 가입 의도에 미치는 효과. *소비자학연구*, 24권 3호, 51~73.
- 백은영 (2012). 개인연금 가입의향에 영향을 미치는 요인 분석. *사회보장연구*, 28권 3호, 63~86.
- 부수현·김재휘 (2013). 의사 결정 시점에 따른 메시지 적합성이 예방 행동 의도에 미치는 효과. *광고학연구*, 24권 1호, 7~30.
- 유동호·이지은 (2017). 긍정적 기분과 자기 조절. *한국심리학회지: 소비자·광고*, 18권 3호, 511~534.
- 차경욱 (2015). 개인연금 가입결정과 납입액 규모 및 가입의향에 영향을 미치는 요인. *Financial Planning Review*, 8권 2호, 89~122.
- Ariely, D., & Loewenstein, G. (2000). When does duration matter in judgment and decision making?. *Journal of Experimental Psychology: General*, 129(4), 508~523.
- Baker, J., & Cameron, M. (1996). The effects of the service environment on affect and consumer perception of waiting time: An integrative review and research propositions. *Journal of the Academy of Marketing Science*, 24(4), 338~349.
- Bashir, Y., Wilson, E., Lockwood, P., Chasteen, L., & Alisat, S. (2014). The time for action is now: Subjective temporal proximity enhances pursuit of remote-future goals. *Social Cognition*, 32(1), 83~93.
- Benzion, U., Rapoport, A., & Yagil, J. (1989). Discount rates inferred from decisions: An experimental study. *Management science*, 35(3), 270~284.
- Cohen, B., & Andrade, B. (2004). Affective intuition and task-contingent affect regulation. *Journal of Consumer Research*, 31(2), 358~367.
- Ebert, E., Gilbert, T., & Wilson, D. (2009). Forecasting and backcasting: predicting the impact of events on the future. *Journal of Consumer Research*, 36(3), 353~366.
- Festjens, A., & Janiszewski, C. (2015). The value of time. *Journal of Consumer Research*, 42(2), 178~195.
- Fredrickson, L., & Kahneman, D. (1993). Duration neglect in retrospective evaluations of affective episodes. *Journal of personality and social psychology*, 65(1), 45~55.

- Gilbert, T., Pinel, C., Wilson, D., Blumberg, J., & Wheatley, P. (1998). Immune neglect: a source of durability bias in affective forecasting. *Journal of personality and social psychology*, 75(3), 617~638.
- Hayes, F. (2013). Model templates for PROCESS for SPSS and SAS. Retrieved December, 12.
- Hoeger, M. (2012). Coping strategies and immune neglect in affective forecasting: Direct evidence and key moderators. *Judgment and Decision Making*, 7(1), 86~96.
- Holmberg, J., & Robèrt, H. (2000). Backcasting—A framework for strategic planning. *International Journal of Sustainable Development & World Ecology*, 7(4), 291~308.
- Jacoby, J., Szybillo, J., & Berning, K. (1976). Time and consumer behavior: An interdisciplinary overview. *Journal of Consumer Research*, 2(4), 320~339.
- Kim, K., & Zauberman, G. (2009). Perception of anticipatory time in temporal discounting. *Journal of Neuroscience, Psychology and Economics*, 2(2), 91~101.
- Lam, C., & Buehler, R. (2009). Trips down memory lane: Recall direction affects the subjective distance of past events. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 35(2), 230~242.
- Liberman, N., & Trope, Y. (1998). The role of feasibility and desirability considerations in near and distant future decisions: A test of temporal construal theory. *Journal of personality and social psychology*, 75(1), 5~18
- Monga, A., & Bagchi, R. (2012). Years, months, and days versus 1, 12, and 365: The influence of units versus numbers. *Journal of Consumer Research*, 39(1), 185~198.
- Oettingen, G., & Mayer, D. (2002). The motivating function of thinking about the future: expectations versus fantasies. *Journal of personality and social psychology*, 83(5), 1198~1212.
- Pham, L., & Taylor, S. (1999). From thought to action: Effects of process-versus outcome-based mental simulations on performance. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 25(2), 250~260.
- Peetz, J., & Wilson, E. (2013). The post-birthday world: Consequences of temporal landmarks for temporal self-appraisal and motivation. *Journal of personality and social psychology*, 104(2), 249~266.
- Peetz, J., Wilson, E., & Strahan, J. (2009). So far away: The role of subjective temporal distance to future goals in motivation and behavior. *Social Cognition*, 27(4), 475~495.
- Preacher, J., & Hayes, F. (2004). SPSS and SAS procedures for estimating indirect effects in simple mediation models. *Behavior research methods, instruments, & computers*, 36(4), 717~731.

- Rhodes, R., & Strain, J. (2008). Affective forecasting and its implications for medical ethics. *Cambridge Quarterly of Healthcare Ethics*, 17(1), 54~65.
- Ruby, B., Dunn, W., Perrino, A., Gillis, R., & Viel, S. (2011). The invisible benefits of exercise. *Health Psychology*, 30(1), 67~74.
- Sackett, A. M., Meyvis, T., Nelson, L. D., Converse, B. A., & Sackett, A. L. (2010). You're having fun when time flies: The hedonic consequences of subjective time progression. *Psychological Science*, 21(1), 111~117.
- Tice, M., Bratslavsky, E., & Baumeister, F. (2001). Emotional distress regulation takes precedence over impulse control: If you feel bad, do it!. *Journal of personality and social psychology*, 80(1), 53~67.
- Trope, Y., & Liberman, N. (2003). Temporal construal. *Psychological review*, 110(3), 403~421.
- Wang, J., Hong, J., & Zhou, R. (2017). How Long Did I Wait? The Effect of Construal Levels on Consumers' Wait Duration Judgments. *Journal of Consumer Research*, 45(1), 169~184.
- Wittmann, M., & Paulus, P. (2008). Decision making, impulsivity and time perception. *Trends in cognitive sciences*, 12(1), 7~12.
- Zauberman, G., & Lynch Jr, G. (2005). Resource slack and propensity to discount delayed investments of time versus money. *Journal of Experimental Psychology: General*, 134(1), 23~37.
- Zauberman, G., Kim, K., Malkoc, A., & Bettman, R. (2009). Discounting time and time discounting: Subjective time perception and intertemporal preferences. *Journal of Marketing Research*, 46(4), 543~556.
- Zhao, M., Hoeffler, S., & Zauberman, G. (2007). Mental simulation and preference consistency over time: The role of process-versus outcome-focused thoughts. *Journal of Marketing Research*, 44(3), 379~388.
- Ülkümen, G., & Thomas, M. (2013). Personal relevance and mental simulation amplify the duration framing effect. *Journal of Marketing Research*, 50(2), 194~206.

논문투고일: 2018년 9월 14일

논문심사일: 2018년 10월 9일

게재확정일: 2018년 10월 22일

Abstract

Future Prediction Method, Message Framing According to Affective Events and the Intention to Long-Term Goal Behavior Focusing on the Mediating Effect of Time Perception

Kim, Jung-ae*

Ph. D., Consumer and Advertising Psychology, Chung-ang University

This study examined the effects of future prediction, emotional events, and message framing in order to increase the intention of long-term goal behavior. It was confirmed that the intention of the target action mediated how short the time from the start point of the goal to the end point of the goal was perceived. Study 1 was designed 2 (future prediction: forecasting/backcasting) × 2 (affective event: positive/negative). The dependent variable was the intention to execute the goal behavior (program application intention). As a result of two - way ANOVA, it was more intentional to execute the target behavior than to anticipate the events that occur during the target execution period in backcasting. These effects were verified to be mediated by time perception. Study 2 was designed 2 (future prediction: forecasting/backcasting) × 2 (affective event: positive/negative) × 2 (message framing: positive/negative). The mediator measured the time perception. As a result, three-way interaction was statistically significant. In forecasting, when the positive message was presented, the intention of the goal is high. On the other hand, in backcasting, when the positive message was given, the intention of the goal is high. This effect was confirmed as a moderated mediating role of time perception.

KEY WORDS future prediction • forecasting • backcasting • affective event • affect regulation theory • affect evaluation theory • message framing • time perception goal behavior intention

* First Author · Corresponding Author, straightlove82@hotmail.com