

## The Role of Empathy on Risky Decisions for Oneself versus Others

- Focusing on Loss Aversion Behaviors -

Hye Bin Rim<sup>#</sup>, Ji Na Jeong, Byung-Kwan Lee<sup>+</sup>

Department of Industrial Psychology, Kwangwoon University, 20 Kwangwoon-ro, Nowon-gu, Seoul, Korea

### Abstract

This research explored the differences between decisions for others and for the self. In this research, we questioned whether or not judgments for others would exhibit less loss aversion than making judgments for oneself. We, furthermore, examined the moderating role of empathy on the relationship between decision types and loss aversion. A total of 140 participants were randomly assigned to one of two conditions (decision for others versus for oneself) and answered a questionnaire including decision tasks and an empathy scale. The SPSS PROCESS macro analysis was performed to examine the hypotheses. The results indicated that the participants exhibited less loss aversion behaviors when they made decisions for others. As expected, the differences between decisions for others and decisions for themselves declined as their empathy level increased. Implications and possible future research directions are discussed as well.

**Key words:** risky decision making, decisions for others, loss aversion, empathy

### 1. 서론

우리는 삶 속에서 끊임없이 위험을 감수할지 하지 않을지를 선택한다. 약속 시간에 늦지 않게 버스를 탈 것인지 지하철을 탈 것인지와 같은 일상적인 선택부터 새 차 대신 중고차를 구입할 것인지 다소 위험하다고 알려진 여행지를 방문할 것인지와 같이 상대적으로 중요한 선택들까지 우리는 다양한 선택들 사이에서 위험을 기꺼이 감수하기도 하고 또는 피하기도 한다. 이러한 수많은 선택 상황들에는 자기 자신을 위한

선택들뿐만 아니라 타인을 대신해 의사결정을 해야 할 상황도 빈번하게 포함된다. 예를 들어 초등학교 자녀를 다른 학교로 전학시킬 것인지와 같은 개인적 선택에서부터 의사로서 환자에게 실패의 가능성이 있는 수술을 권할 것인지 등의 직업적 선택 모두가 타인을 위한 모험적 의사결정(risky decision making)이라고 할 수 있다.

선행 연구들에 따르면 나를 위한 의사결정을 할 때와 타인을 위한 의사 결정을 할 때 사람들은 다른 방식으로 다른 결론에 이르게 되는데 이와 같은 현상을

<sup>#</sup> The 1st author: Hye Bin Rim, Tel. +82-2-940-5566, Fax. +82-2-941-9214, e-mail. [hbrim@kw.ac.kr](mailto:hbrim@kw.ac.kr)

<sup>+</sup> Corresponding author: Byung-Kwan Lee, Tel. +82-2-940-5427, Fax. +82-2-941-9214, e-mail. [byungkwanlee@kw.ac.kr](mailto:byungkwanlee@kw.ac.kr)

자기-타인 차이(self-other discrepancy)라고 명명한다(Kray, 2000; Laran, 2010; Polman, 2010; Polman & Emich, 2011; Polman, 2012). 본 연구의 목적은 위험을 포함한 의사결정 상황에서 본인을 위한 의사결정과 타인을 위한 의사결정 사이에 어떤 차이가 발생하는지를 손실 회피(loss aversion)에 주목하여 탐구하는데 있다. 손실 회피(loss aversion)란 Kahneman & Tversky(1979)의 전망이론(prospect theory)에 등장하는 개념으로 동일한 양의 이득과 손실 가운데 손실을 더 크게 인지하여 손실을 회피하고자 하는 일반적 경향을 의미한다.

본 연구에서는 위험, 즉 손실이 발생할 가능성이 있는 선택 상황에서 본인을 위한 의사결정을 내릴 때와 타인을 위한 의사결정 때 어떠한 차이가 발생하는지를 확인하고자 한다. 이에 더하여 자기-타인 차이에 영향을 미치는 공감의 역할을 탐색하고자 한다. 상대방의 관점에서 상대방이 처한 상황을 이해하고 상대방과 유사한 감정을 느끼는 정서를 공감 이라고 한다. 위험 상황에서 개인이 손실을 피하고자 하는 까닭은 손실을 예상함으로써 발생하는 부정적인 감정 신호를 받기 때문이다(Bechara, *et. al.*, 1997). 타인을 위한 의사결정시에는 타인이 경험할 부정적 정서를 생생하게 공감하기 어렵기 때문에 손실 회피 경향이 덜 나타날 수 있다. 이와 같은 논리에 기반하여 본 연구에서는 본인-타인 의사결정 차이가 손실 회피에 미치는 영향을 개인의 공감 성향이 조절할 것이라고 예상하였다.

## II. 이론적 배경

### 1. 본인 vs 타인을 위한 모험적 의사결정:

#### 손실 회피(Loss Aversion)

일상생활에서 우리의 의사결정 상황은 크게 ‘나’ 즉, 본인을 위한 의사결정과 다른 사람을 위해 내가 대신하여 대안을 평가하고 선택해 주는 타인을 위한 의사결정으로 나눌 수 있다(Kray & Gonzalez, 1999; Kray, 2000; Stone & Allgaier, 2008; Laran, 2010). 이러한 의사결정의 두 상황적 유형은 의사결정자의 상황

인지와 감정에 영향을 미쳐 의사결정의 과정과 결과에 큰 영향을 미친다. 일반적으로, 사람들은 본인과 관련된 의사결정은 그 결과가 본인에게 직접적인 영향을 가져오기 때문에 더 심사숙고하여 안전한 결정을 내리며, 타인을 대신한 의사결정 상황에서는 상대적으로 더 위험을 감수하는 선택을 한다. 본인-타인 의사결정 차이(self-other discrepancy)에 대한 기존의 연구들 역시 타인을 위한 의사결정 상황에서 상대적으로 더 위험을 추구(risk-seeking)하는 경향성을 보인다는 여러 증거를 발견하였다(Beisswanger, *et. al.*, 2003; Kray & Gonzalez, 1999; Polman, 2012). 이는 사람들이 타인을 위한 의사결정 시 부정적인 결과가 일어날 가능성은 작게 예측하고 긍정적인 결과가 발생할 가능성은 크게 예측하기 때문이며(Beisswanger, *et. al.*, 2003), 다양한 출처의 정보들을 덜 고려하기 때문이다(Kray & Gonzalez, 1999).

선행 연구들은 위와 같은 인지적인 이유와 더불어 모험적 의사결정 상황에서 본인-타인 의사결정 차이가 발생하는 이유를 정서적인 측면에서도 확인하였다. 결정 상황에서 각 대안들은 의사결정자에게 어떠한 ‘느낌’을 주게 되고 특정 대안이 주는 느낌 즉, 정서의 강도가 강할수록 사람들은 그 대안이 상대적으로 위험성이 적은 중립적 대안과 구별되는 위험한 대안이라고 판단한다. 이와 같은 맥락에서 Hsee & Weber(1997)는 본인을 위한 모험적 의사결정 상황에 비해 타인을 위한 모험적 의사결정 상황에서 더 위험 추구 성향을 보이는 까닭은 일반적으로 사람들이 본인의 감정보다 타인의 감정을 더 모호하게 혹은 보다 낮은 강도로 인식하기 때문이라고 설명하였다. 그에 따라 본인보다 타인이 보다 위험에 덜 민감하고 대범한 선택을 선호한다고 예측한다는 것이다.

이러한 현상은 의료 서비스 현장에서도 확인할 수 있는데, 기존 연구에 따르면 의사들은 환자를 위한 치료법을 제안할 때 일반적 방식 보다는 더 실험적인 치료법(different treatments)을 추천하는 경향이 있으며(Uble & Zikmund-Fisher, 2011), 부작용 가능성이 있는 백신 접종

에 있어서도 자신보다는 환자(타인)에게 더 적극적으로 백신을 접종하는 것으로 나타났다(Zikmund-Fisher, *et al.*, 2006).

위험이 포함된 모험적 의사결정 상황을 이야기할 때 빼놓을 수 없는 개념으로 손실회피(loss aversion)를 꼽을 수 있다. Kahneman & Tversky(1979)는 불확실성 하의 의사결정을 설명하는 전망 이론(prospect theory)을 통해 사람들이 언제나 경제적으로 합리적인 선택을 하는 것은 아니라고 설명하였다. 전망 이론은 사람들이 의사 결정시 평가하는 대안의 ‘가치’를 실질적 가치(actual value)와 심리적 가치(psychological value)로 구분하고 가치 함수(value function)를 통해 사람들이 의사 결정시 고려하는 대안의 가치를 평가하는 방식을 설명한다. 이 가치 함수가 가지고 있는 대표적인 특징 중 하나가 손실 회피 성향(loss aversion)이다. 구체적으로 손실회피 성향은 특정 액수의 이익을 얻었을 때의 기쁨보다 동일한 액수의 손실이 발생했을 때의 고통이 더욱 큰 경향성을 의미한다. 다시 말해, 사람들은 동일한 가치라 할지라도 이익(gain)보다 손실(loss)에 심리적 가치를 더 크게 느낀다는 것이다(Joo, 2009; Cha & Jeong, 2013). Thaler(1999)는 사람들이 100달러를 얻게 되는 것과 잃게 되는 것에 대해 어떠한 감정적 차이를 보이는가를 확인하였는데 연구 결과, 사람들은 100달러를 얻게 되었을 때의 기쁨보다 100달러를 잃게 되었을 때의 불쾌함을 더 크게 느끼는 것으로 확인되었다. 이러한 결과는 사람들이 얻는 것 보다는 잃는 것에 대해 더 큰 정서적 거부감을 갖는 손실회피 현상을 잘 설명해 준다. Lehrer(2007)의 “안전하게 적당히 좋은 것이 위험하게 매우 좋은 것 보다 낫다(it’s better to be safely good than dangerously great)”라는 말을 통해 손실 회피 성향을 강조하기도 하였다.

Polman(2012)은 본인을 위한 의사결정 상황과 타인을 위한 의사 결정 상황을 비교하여 사람들이 타인을 위한 의사 결정시 손실회피 현상을 덜 보임을 검증하였다. Polman(2012)의 실험 결과에 의하면 타인을 위

한 의사 결정이 야기하는 결과가 본인에게도 즉각적인 영향력을 가지고 있을 때에도, 타인이 실제 눈에 보이는 타인일 때에도 일관적으로 본인을 위한 결정일 때에 비해 타인을 위한 결정일 때 보다 더 위험을 추구하는 결정을 내리는 경향을 보였다. 타인을 위한 의사결정에 대한 연구는 국내에서는 물론이거니와 해외에서도 연구가 충분히 이루어지지 않은 상황에 있다(Polman, 2019). Stone & Alligier(2008)은 타인을 위한 의사결정 행위를 설명하기 위하여 사회 가치 이론(social value theory)을 제안했는데 이 이론에 의하면 타인을 위한 모험적 의사결정 행동을 예측하기 위해서는 특정 문화권 내지는 특정 사회에서 통용되는 위험 감수에 대한 이해, 의사결정자와 타인의 사회적 관계 등을 이해할 필요가 있다. 다시 말해 특정 문화권에서의 타인을 위한 의사결정의 특성이 다른 문화권에서 동일하게 나타날 것이라고 확신할 수 없다. 본 연구는 국내 거주자의 참가자를 대상으로 타인을 위한 모험적 의사결정 행위를 연구하여 국내 참가자들에게서도 타인을 위한 의사결정 행동을 내릴 경우 자신을 위한 의사결정을 내릴 때에 비해 손실 회피 수준이 감소하는지를 살펴볼 것이다.

## 2. 공감(Empathy)

공감(Empathy)은 슬픔과 고통의 정서나 열정을 표현하는 그리스어 *empathia*에서 유래한 단어이다(Park, 2012). Kohut(1959)는 공감을 상호간의 같은 감정이나 느낌을 인지하거나 할 수 있는 능력으로 정의하였으며, Pines & Marrone(2003)은 공감이란 상대방의 정신으로 들어가는 것이라고 표현하기도 하였다. 대인관계 반응성 척도(Interpersonal Reactivity Index, IRI)를 개발한 Davis(1983)는 공감을 다른 사람의 내적인 경험을 함께 느끼고 인지하는 능력을 기반으로 한 정신적 현상이라고 정의하였다. 공감은 보통 인지적(cognitive)공감과 정서적(emotional) 공감으로 나뉘는데, 인지적 공감은 타인의 생각(thinking)이나 느낌(feeling)을 어떤 이론을 알듯이 이해하는 것이며, 정서

적 공감은 타인의 감정을 실제로 타인과 유사하게 경험하는 것을 말한다(Mehrabian & Epstein, 1972; Davis, 1980; Decety & Jackson, 2004).

Wondra & Ellsworth(2015)는 공감은 단순히 타인에게 일어난 일에 대해 같은 감정을 경험하는 과정을 통해 느껴지는 것뿐만 아니라 그 사람에게 일어난 일에 대해 해석하고 평가하기 때문에 느낄 수 있다고 하였다. 다시 말해, 공감은 사람들이 타인의 감정을 대리하여 느끼기 때문에 발생하는 것이 아니라 타인이 처해 있는 상황을 이해, 평가 해석하기 때문에 느껴진다는 것이다. 따라서 공감이란 상대방의 관점에서 상대방이 느끼는 감정과 경험을 함께 느끼고 이를 능동적으로 표현하는 과정(Moon, 2016)인 동시에, 타인의 상황을 평가하고 해석하여 느끼는 과정(Wondra & Ellsworth, 2015)이라고 할 수 있겠다.

공감에 대한 연구는 19세기에 등장하여 인본주의적, 정신분석적 및 사회심리학적 관점에서 다양하게 연구되어 왔으며, 모든 분야에서 공감의 중요성은 계속해서 강조되고 있다. 특히, 심리학에서 공감은 심리치료 장면에서 치료자-내담자의 관계를 형성하는 역할로, 산업장면에서는 상사-직원간의 커뮤니케이션의 요소로, 양육 장면에서 부모-자녀와의 관계의 요소로 그 중요성이 강조된다. Kim(2007)에 따르면 심리치료 장면에서 공감은 환자를 대할 때 민감하고 미묘한 측면을 요령 있게 안내해 줄 수 있는 요소이며, Human Resources Development Service of Korea(2015)에 따르면 직장 내에서 상사, 동료, 부하간의 의사소통에서 공감은 직장 내 조직력과 사기를 강화시켜 업무 능률을 향상시킨다고 하였다. 또한, 부모와 자녀간의 공감은 양육행동이나 양육방식에 영향을 주며 자녀의 정서 조절과 행동조절에 긍정적인 역할을 하는 것으로 나타났다 (Yoon, 2010).

이처럼 타인의 관점에서 타인의 감정과 경험을 느끼고 타인의 상황을 평가, 해석하는 공감은 의사결정 상황에서 타인을 어떻게 느끼고 인지하고 해석하는데 영향을 미치기 때문에 본인-타인을 위한 의사결정에

서 반드시 고려되어야 하는 변인이라고 할 수 있다. 위험이 포함된 의사결정 상황에서 본인이 내리는 의사결정과 타인을 위한 의사결정 간의 괴리가 발생하지 않으려면 타인이 해당 의사결정 상황에서 경험하는 감정을 본인의 상황인 것처럼 인지하고 해석하는 것이 필요하다. Mellers, *et. al.*(1997)는 의사결정 정서 이론(Decision Affect Theory)을 통해 위험을 포함한 모험적 의사결정 상황에서 개인은 결정이 가져올 결과가 어떤 감정(anticipated emotion)을 유발할지를 고려하여 결정을 내린다고 설명하였다. 구체적으로 사람들은 위험을 감수한 결정이 가져올 부정적인 결과가 얼마나 후회스럽거나 실망스러울지와 같은 생각을 거쳐 예상되는 부정적 감정을 최소화 하는 방향으로 의사결정을 내린다는 것이다. 모험적 의사결정 상황에서 본인을 위한 의사결정을 내릴 때 보다 타인을 위한 의사결정을 내릴 때 손실 회피를 덜 하게 된다는 기존 연구 결과 역시 타인을 위한 의사결정 시에는 타인이 예상하는 부정적 감정을 충분히 고려하지 못하여서 더 위험한 선택을 하게 된다고 설명할 수 있다. 다시 말해 모험적 의사결정 과제를 마친 후 타인의 감정을 내가 그 상황에서 느낄 감정 수준 정도로 생생히 공감하지 못하기 때문에 본인-타인 결정이 괴리가 발생하는 것이다. 이와 같은 논리를 바탕으로 본 연구는 본인을 위한 모험적 의사결정과 타인을 위한 모험적 의사결정 사이에서 손실 회피에 있어 차이가 나타나는 이유를 공감에서 찾고자 하였다. 구체적으로 본인 혹은 타인을 위한 모험적 의사결정 상황이 손실 회피 행동에 미치는 영향을 타인에 대한 공감이 조절할 것이라고 기대하였다.

### III. 가설 설정

본인을 위한 모험적 의사결정보다 타인을 위한 모험적 의사결정을 내릴 때 손실회피 수준이 낮아진다는 기존의 연구를 확장하고자 아래와 같은 가설을 설정하였다. 구체적으로 의사결정 유형(본인 vs 타인)이

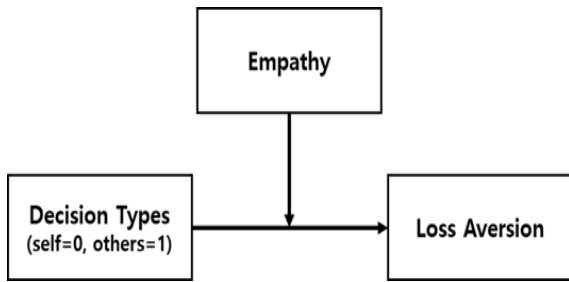


Figure 1. Model of moderating effect of empathy on the effect of decision types on loss aversion

손실 회피에 미치는 영향을 확인하고 그 영향력을 매개하는 공감의 역할을 검증하고자 하였다. 연구 모형은 <Figure 1>에 제시하였다.

*가설 1. 의사결정 유형(본인 vs 타인)에 따라 위험을 포함한 모험적 의사결정 상황에서의 손실 회피 수준에 차이가 있을 것이다. 구체적으로 본인을 위한 모험적 의사결정에 비해 타인을 위한 모험적 의사결정에서 더 낮은 손실 회피 수준을 보일 것이다.*

*가설 2. 의사결정 유형(본인 vs 타인)과 손실 회피의 관계를 개인의 공감 수준이 조절할 것이다. 구체적으로 타인을 위한 의사결정을 내릴 때 손실 회피 수준이 낮아지는 경향성은 개인의 공감수준이 높아질수록 감소할 것이다.*

#### IV. 연구

##### 1. 방법 및 절차

본 연구는 온라인 조사업체 마크로밀 엠브레인을 통해 온라인 설문조사로 시행되었다. 데이터 수집은 2019년 4월 22일부터 29일까지 총 7일 간 이루어졌다. 140명의 참가자들은 본인을 위한 의사결정(n=70, 이하 본인 조건) 혹은 타인을 위한 의사결정 조건(n=70, 이하 타인 조건)에 무선으로 할당되어 주어진 설문지에 응답하였다. 본인 조건의 설문지에서는 의사결정 시나리오의 주어를 1인칭으로 서술하여 참가자가 자신을 위한 의사결정을 내리는 것으로 인지할 수 있도

록 하였으며, 타인 조건에서는 시나리오의 주어를 3인칭 김OO로 서술하여 설문 참가자가 타인을 위해 결정을 대신 내리는 것으로 인지할 수 있도록 하였다. 설문지는 인구통계학적 질문(성별, 나이), 종속변인(이익, 손실 프레임 시나리오 문항), 공감능력 척도로 구성되었다.

##### 2. 참가자

전국에 거주하는 20~30대 남녀 140명(남성:50.7%, 여성:49.3%)을 대상으로 온라인 설문조사를 실시하였다. 참가자들의 평균 연령은 30.1세이며, 표준편차는 5.53으로 나타났다.

##### 3. 측정문항

###### 1) 공감(Empathy)

참가자의 공감능력을 측정하기 위해 Davis, et. al., (1994)의 대인관계 반응성 척도(Interpersonal Reactivity Index, IRI)를 Park(2004)이 번안한 척도를 사용하였다. 이 척도는 관점취하기(1~7번 문항), 상상하기(8~14번 문항), 공감적 관심(15~20번 문항), 개인적 고통(22~28번 문항)의 4가지 하위 요인으로 구성되어 있으며 이들 중 2, 5, 10, 13, 16, 19, 20, 25, 27번 문항은 역코딩 문항이다. 본 연구는 참가자들에게 특정 상황을 제시하여 그 상황에서 어떠한 의사결정 판단을 하는지를 종속변인으로 측정하였다. 때문에 공감의 하위 요인 중 자신으로부터 벗어나 타인의 관점을 즉시 취할 수 있는 경향성을 나타내는 관점취하기 문항이 연구 목적에 가장 적합하다고 판단하여 관점취하기 7가지 문항에 대하여 5점 척도(1: 전혀 그렇지 않다, 5점: 매우 그렇다)로 측정하였다. 문항 예시는 ‘때때로 나는 다른 사람의 입장에서 보면 어떤 것인가를 상상해 봄으로써 그들을 더 잘 이해하려고 노력한다.’이며 7 문항의 내적신뢰도는 .72이었다.

###### 4. 종속변인

본 연구의 종속변인인 손실회피를 측정하기 위해

Li, et. al.(2012)가 사용한 손실회피 문항을 번역하여 사용하였다. Li, et. al.(2012)의 손실회피 문항은 시나리오 형식을 가진 14개의 문항 구성되어 있다. 14개의 문항은 이득 프레임으로 구성된 7 문항과 손실 프레임으로 구성된 7문항으로 나누어진다. 각 문항은 현재 본인(타인)이 특정 상황에 놓여 있음을 가정하게 한 후 이러한 상황을 더 나아지게 하기 위하여 얼마만큼의 돈을 사용할 것인지(이득 프레임) 혹은 이러한 상황이 더 나빠지는 것을 막기 위해 얼마만큼의 돈을 사용할 것인지(손실 프레임)에 응답하도록 구성되었다. 예를 들어, ‘전반적으로 당신은 100명의 사람들 중 50 번째로 인기가 많은 사람입니다.’라는 상황에서 이득 프레임의 경우 ‘돈으로 순위를 바꿀 수 있다면 순위를 40등으로 올리기 위해 얼마만큼의 돈을 사용하시겠습니까?’로 질문하였으며, 손실 프레임의 경우 ‘인기가 60등으로 떨어지는 것을 막기 위해 얼마만큼의 돈을 사용하시겠습니까?’로 질문하였다. 질문에 대한 응답은 10만원에서 100만원까지 범위 내에서 만 원 단위로 응답하도록 요구하였다. 손실회피 수준은 손실 프레임에서 사용할 것이라고 응답한 금액에서 이득 프레임에서 사용할 것이라고 응답한 금액을 빼는 방식으로 계산하였다. 이러한 방식으로 손실회피 점수의 전체 평균은 2.54, 표준 편차는 9.23 이었다.

## 5. 분석 및 결과

IBM SPSS 21을 사용하여 수집된 데이터를 분석하였다. 우선 본인 조건과 타인 조건에 할당된 참가자 간의 차이가 존재하지 않는지를 확인하였다. 본인 조건에는 70명 중 34명이 여성, 타인 조건에는 70명 가운데 35명이 여성 참가자로 조건 간 성별은 균등 분배되었다. 또한 독립 표본 간 t 검증을 통해 두 조건에 할당된 참가자들의 연령의 평균 간에도 차이가 없음을 확인하였다( $M_{\text{본인-연령}} = 30.09$ ,  $M_{\text{타인-연령}} = 30.99$ ,  $t(138)=1.07$ ,  $p=.30$ ). 마찬가지로 조건 간 공감 수준에 차이가 있는지를 확인하기 위하여 조건을 독립 변인, 공감 수준 점수를 종속 변인으로 하는 독립 표본 간 t 검증을 실시한 결

Table 1. Correlation between major variables (N=140)

	1	2	3	4
1. Gender	1			
2. Age	-.11	1		
3. Empathy	.02	-.13	1	
4. Loss aversion	-.06	-.15	-.05	1

과 두 집단의 공감 수준에는 차이가 없음을 확인하였다( $M_{\text{본인-공감}} = 3.28$ ,  $M_{\text{타인-공감}} = 3.29$ ,  $t(138)=.04$ ,  $p=.97$ ).

가설 검증을 위한 분석을 수행하기 전에 비연속 변인인 조건을 제외한 주요 연속 변인의 왜도와 첨도를 확인하였다. 공감 점수의 왜도는 .65, 첨도는 2.03 이었으며 손실 회피 점수의 왜도는 -1.05, 첨도는 3.61이었다. 왜도의 절대값이 3 이상인 경우, 첨도의 절대값이 10 이상인 경우 정규성 가정을 위반했다고 간주하는 기준(Kline, 2011)에 의거하여 본 연구에서 사용하는 변인들이 정규 분포 가정을 충족하였다고 판단하였다.

응답자의 성별, 연령, 공감 수준, 손실 회피 수준 간의 상관 여부를 확인하기 위한 상관 분석 수행 결과는 <Table 1>에 제시하였다. 주요 변인 간에 통계적으로 유의미한 상관은 발견되지 않았다.

의사결정 유형(본인 vs 타인)이 손실회피에 미치는 영향을 개인의 공감 수준이 조절하는지를 검증하기 위한 분석은 Hayes(2017)가 제안한 5,000회의 부트스트래핑을 적용한 SPSS Process Macro(model 1)를 이용하여 실시하였다. 구체적으로 독립변인은 의사결정 유형(본인: 0, 타인: 1), 조절 변인은 공감 수준, 종속변인은 손실회피 수준으로 설정하였고 다중 공선성의 영향력을 최소화하기 위하여 상호작용항은 평균중심화(mean-centering) 하였다.

분석 결과, 의사결정 유형(본인 vs 타인)이 모험적 의사결정에서 손실 회피 수준에 미치는 영향을 공감이 조절하는 회귀 모형이 손실 회피 수준을  $\alpha=.05$  수준에서 유의하게 설명하는 것으로 나타났다( $F(3, 145) = 3.34$ ,  $p<.05$ .  $R^2=.07$ ).

회귀 계수를 통한 구체적인 가설 검증 결과는 다음과 같다. 우선 손실 회피 수준에 대한 의사결정 유형

(본인 vs 타인)의 주 효과가 발견되었다. 가설 1에서 기대한 바와 같이 본인을 위한 의사결정을 할 때보다 타인을 위한 의사결정을 할 때 더 낮은 수준의 손실회피 경향을 보였다( $b = -2.69, se = 1.06, p < .05$ ). 반면 공감의 손실회피 수준에 미치는 주효과는 통계적으로 유의미하지 않았다( $b = -2.00, se = 2.29, p = .38$ ).

가설 2에서 제시한 의사결정 유형과 개인의 공감 수준의 상호작용 역시 지지되었다( $b = 13.98, se = 4.56, p < .01$ ). 분석 결과는 <Table 2>에 제시하였다.

손실회피 수준에 대한 의사결정 유형(본인 vs 타인)과 공감의 상호작용 효과는 <Figure 2>에 보다 자세히 제시하였다. 타인에 대한 의사결정을 내릴 때에 비해 본인에 대한 의사결정을 내릴 때 덜 손실 회피하는 경향은 의사결정자의 공감 수준이 낮을 때 가장 강하게 나타났으며 공감 수준이 높아질수록 자기-타인 차이가 감소하는 경향을 보였다. 다시 말해 본인-타인 의사결정 유형이 손실 회피 수준에 미치는 영향을 개

인의 공감 수준이 조절함을 확인하였다. 공감의 조절 효과를 통계적으로 검증하기 위한 단순 효과(simple effect) 분석을 수행하였다. 조절 변인이 되는 공감 수준에 따라 손실 수준에 대한 본인-타인 차이의 크기가 달라지는지를 확인한 결과, 개인의 공감 수준이 낮은 (mean-1sd) 경우, 본인에 대한 의사결정에 비해 타인에 대한 의사결정을 내릴 경우 통계적으로 유의하게 낮은 수준의 손실회피 경향을 보였다( $t = -2.59, p < .05$ ). 그러나 공감 수준이 평균이거나 높은 경우(mean+1sd)에는 의사결정 유형에 따라 손실 회피 수준에는 차이가 나타나지 않았다(mean;  $t = -.88, p = .38, +1sd: t = 1.93, p = .07$ ).

### V. 논의

타인을 위한 선택은 나를 위한 선택만큼이나 일상 생활에서 빈번히 일어나는 의사결정 상황이다. 아이를 양육해야 하는 어머니, 가족을 위해 여행지를 선택해야 하는 가족 구성원과 같은 사적인 영역에서만 아니라 의사, 변호사, 금융 전문가 등과 같이 직업적으로 타인을 대리하여 의사결정을 해야 하는 사람들에게 타인을 위한 모험적 의사결정은 매우 중요한 과업이다. 따라서 본 연구는 삶 속에서 끊임없이 발생하는 모험적 의사결정을 ‘나’를 위한 의사결정과 ‘타인’을 위한 의사결정으로 구분하고 각 의사결정 유형이 위험이 포함된 의사결정 상황에서 나타나는 손실회피 성향이라는 현상에 어떠한 영향을 주는지 확인하고자 하였다.

연구 결과, 의사결정 유형(본인-타인)에 따라 손실 회피 수준이 달라짐을 확인하였다. 구체적으로 본인-타인 의사결정 차이에 대한 기존 연구와 동일하게 본인에 대한 의사결정보다 타인에 대한 의사결정을 내릴 때 손실 회피 경향이 감소하는 것으로 나타났다. 이 결과는 해외에서 밝혀진 모험적 의사결정 상황에서의 본인-타인 의사결정 차이가 국내 참가자들에게도 동일하게 발생함을 지지하는 결과로 서구 문화권

Table 2. Regression results for moderated model of empathy of the relationship between decision types(self vs. other) and loss aversion

	B (se)	t	95% C.I.
Constant	-1.04 (2.12)	-.49	[-5.23, 3.15]
Decision Type	-2.69 (1.06)	-2.55*	[-4.79, -.602]
Empathy	-2.00 (2.29)	-.88	[-6.52, 2.52]
Decision Type* Empathy	13.98 (4.56)	3.06**	[4.96, 22.97]

\* $p < .05$ , \*\* $p < .01$ ., 95% C.I.(Confidence Interval) = [Lower limit, Upper limit]



Figure 2. An interaction effect of sympathy on the relationship between decision types and loss aversion

과 구별되는 우리 문화권 내에서의 본인-타인의 관계 하에서도 타인을 위한 의사결정 시 위험 추구 성향이 강해질 수 있다는 점을 시사한다.

Polman(2012)은 의사결정 상황에서 발생하는 본인-타인 차이의 효과 크기가 타인과 얼마나 가까운 심리적 거리를 가지고 있느냐에 따라 달라질 수 있음을 제안한 바 있다. 집단주의 문화권으로 분류되는 한국의 경우 본인과 타인 간의 거리가 북미권에서의 거리에 비해 더 가깝게 느껴질 것임을 예상할 수 있고 개인주의 문화권에 비해 본인-타인 차이가 감소할 가능성이 있을 것이다. 또한 국가 단위로 구분되는 문화권의 특성 뿐 아니라 개인주의-집단주의 성향으로 구분되는 개인 성향에 따라 본인-타인 차이의 크기가 달라질 수 있는 가능성 역시 존재한다. 추후 연구에서는 문화권 혹은 개인의 집단주의적 특성이 모험적 의사결정에서의 본인-타인 차이에 미치는 영향을 보다 정교하게 탐색할 필요가 있다.

추가적으로 본 연구에서는 모험적 의사결정 상황에서의 본인-타인 의사결정의 차이를 타인에 대한 공감 수준이 조절할 것이라는 가설을 검증하였다. 구체적으로 공감 수준이 낮은 수준의 사람들은 타인을 위한 의사결정을 내릴 때 본인을 위한 의사결정을 내릴 때에 비해 손실을 덜 회피하는 경향을 보였으나 공감 수준이 평균 이상인 사람들은 본인을 위한 의사결정과 타인을 위한 의사결정에서 동일한 수준의 손실회피 경향을 보였다. 이 결과는 본인-타인에 대한 모험적 의사결정 연구 영역에서 주목한 바 없던 타인에 대한 개인의 공감 수준의 조절적 역할을 확인함으로써 연구의 영역을 확장했다는 의의를 갖는다.

본 연구의 결과는 실질적으로 위기를 관리하는 의사결정자의 의사결정 행위를 이해하고 예측하는데 도움을 준다. 예를 들어 의료 분야의 정책 결정자가 부작용의 위험이 있는 백신을 도입할지 하지 않을지를 결정해야 할 때 정책 결정자에 비해 실제 백신의 대상자가 되는 사람의 경우 백신을 맞음으로 해서 얻게 되는 이익보다 부작용으로 인해 얻어지는 손실에 더 큰 가

중치를 둘 것 이다. 만약 정책 결정자 개인의 공감 수준이 높거나 본인을 백신 대상자 중 하나로 가정하여 상황에 공감하게끔 만든다면 실제 대상자의 선호를 예측할 수 있을 것이다.

다양한 위기 상황에 놓인 회사들은 문제에 적극적으로 대응하고 갈등을 해결하기 위하여 아웃 소싱을 통하여 전문가에게 문제 해결을 의뢰한다. 본 연구 결과에 의하면 특정 기업의 재정적 문제 해결을 위탁받은 외부 컨설턴트의 경우 조직 구성원의 결정에 비해 위험 추구적(risk-seeking)일 가능성이 높다. 이와 같이 업무를 위탁받은 아웃소싱 인력과 기존 조직원이 선택에 있어 다른 선호를 보일 때 갈등이 발생하는데 본 연구 결과에 의하면 외부 전문가의 공감 능력이 위기 상황에서의 갈등을 해결하는 실마리 될 수 있을 것이다.

어떤 경우에는 타인을 위한 모험적 의사결정을 내릴 때 타인이 선호하는 결정을 내리기 보다는 타인이라면 하지 않았을 방식의 의사결정이 선호될 수 있다. 예를 들어 위급한 환자가 다소 위험한 수술을 받아야 하는 상황에서 환자의 보호자는 벌어질 수 있는 나쁜 결과에도 불구하고 전문가인 의료진이 현재의 위기에 적극적으로 대응해 주기를 기대할 수 있다. 이러한 경우에는 환자 측의 입장에 공감하기 보다는 환자를 타자화하여 수술을 함으로써 얻을 수 있는 긍정적 결과에 초점을 맞추어 전문가로서의 판단을 내리는 것이 적합할 것이다.

위기 상황에서의 개인의 의사결정 행동에 대한 연구가 매우 다양한 측면에서 풍부하게 진행되어 왔지만 타인을 위한 모험적 의사결정 행동에 초점을 맞춘 연구는 해외를 중심으로 최근에야 시작되었다(Polman, 2019). 타인을 위한 의사결정이 사회적 결정임을 고려할 때 본 연구는 한국 문화권 내에서의 본인-타인 의사결정을 탐구했다는 데 의의가 있다. 그러나 추후 여러 사회적 관계를 고려한 추후 연구를 통해 본 연구를 확장할 필요가 있다.

본 연구는 아래와 같은 한계를 갖는다. 우선 본 연구에서는 타인에 대한 심리적 거리를 조작하거나 측



정하지 않았다. 타인을 위한 선택이라고 할지라도 본인인 얼마나 그 타인과 심리적으로 가까운가에 따라 공감할 수 더 느낄 수 있을 것이고 이에 따라 손실회피 성향에 차이를 보일 수 있을 것이다. 따라서 추후 연구에서는 의사결정 대리자와 수혜자의 심리적 관계를 측정하여 연구를 확장해 볼 수 있을 것이다. 또한, 본 연구에 참여한 참가자의 연령대가 20-30대 성인으로 한정적이라는 점에서 한계가 있다. Figner, et. al.(2009)는 10대부터 70대까지의 참가자를 대상으로 모험적 의사결정 과제 실험을 실시하여 개인의 위험 추구 성향은 10대 때 낮은 수준에서 출발하여 성인기에 가장 높은 수준에 이르고 노년에 낮아짐을 보여주었다. 즉 본인을 위한 의사결정을 내릴 때에는 연령과 위험추구 성향이 역 U 자의 패턴을 보인다는 것이다. 아직 모험적 의사결정 과제에의 손실회피 성향에 있어 연령에 따라 본인-타인 차이가 달라진다는 연구는 이루어진 바가 없다. 추후 연구에서는 본인을 위한 의사결정 시 낮은 위험추구 성향을 보이는 연령대(예. 노년층)에서는 자기-타인 차이가 감소하는지를 탐색해 볼 수 있을 것이다.

더불어, 선행 연구들은 본인-타인의 의사결정에 있어 책임감의 정도가 중요한 변인임을 밝히고 있다 (Polman, 2016). 다시 말해, 타인을 대신하여 의사결정을 내리는 경우 책임의 정도가 무거울 때 손실회피 성향을 더 보일 수 있다는 것이다. 추후 연구에서는 타인을 유형화(가까운 타인, 먼 타인)함과 동시에 개인의 공감 수준과 책임감 수준을 함께 측정하여 두 변인의 이중 조절 역할을 확인해 볼 수 있을 것이다.

## 감사의 글

이 논문은 2018년 대한민국 교육부와 한국연구재단의 지원을 받아 수행된 연구임(NRF-2018S1A5A8029382).

## References

Bechara, Antoine, Hanna Damasio, Daniel Tranel, and Antonio

- R. Damasio. 1997. Deciding Advantageously Before Knowing the Advantageous Strategy. *Science*. 275(5304): 1293-1295.
- Beisswanger, Amy H., Eric R. Stone, Julie M. Hupp, and Liz Allgaier. 2003. Risk Taking in Relationships: Differences in Deciding for Oneself Versus for a Friend. *Basic and Applied Social Psychology*. 25(2): 121-135.
- Cha, Kyung Wook and Da Eun Jung. 2013. Individual Investors' Loss Aversion, Risk Attitude and Financial Asset Allocation. *Financial Planning Review*. 6(3): 119-141.
- Davis, M. H. 1983. Measuring Individual Differences in Empathy: Evidence for a Multidimensional Approach. *Journal of Personality and Social Psychology*. 44(1): 113-126.
- Davis, M. H., Luce, C., and Kraus, S. J. 1994. The Heritability of Characteristics Associated with Dispositional Empathy. *Journal of Personality*. 62(3): 369-391.
- Förster, Jens, Ronald S. Friedman, and Nira Liberman. 2004. Temporal Construal Effects on Abstract and Concrete Thinking: Consequences for Insight and Creative Cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*. 87(2): 177-189.
- Garcia-Retamero, Rocio and Mirta Galesic. 2012. Doc, What Would You Do If You Were Me? On Self-other Discrepancies in Medical Decision Making. *Journal of Experimental Psychology: Applied*. 18(1): 38-51.
- Hall, Judith A. 1978. Gender Effects in Decoding Nonverbal Cues. *Psychological Bulletin*. 85(4): 845-857.
- Hayes, A. F. 2017. *Introduction to Mediation, Moderation, and Conditional Process Analysis: A Regression-based Approach*. Guilford Publications.
- Hibbing, John R. and John R. Alford. 2005. September. Decision Making on Behalf of Others. In Annual Meeting of the American Political Science Association. Washington, D. C.
- Higgins, E. Tory. 1997. Beyond Pleasure and Pain. *American Psychologist*. 52(12): 1280-1300.
- Hsee, Christopher K. and Elke U. Weber. 1997. A Fundamental Prediction Error: Self-others Discrepancies in Risk Preference. *Journal of Experimental Psychology: General*. 126(1): 45-53.
- Huber, Joel, John Lynch, Corfman Kim, Jack Feldman, Morris B. Holbrook, Donald Lehmann, Bertrand Munier, David Schkade, and Itamar Simonson. 1997. Thinking About Values in Prospect and Retrospect: Maximizing Experienced Utility.

- Marketing Letters*. 8(3): 323-334.
- Human Resources Development Service of Korea. 2015. *Communication Ability, Instruction Manual*.
- Hwang, Se Young, Jung Suk Kang, and Hye Ja Kang. 2017. The Effects of Social Dominance Orientation on Attitudes toward The Social Weak: Moderating Effects of Empathy. *Locality and Globality: Korean Journal of Social Sciences*. 41(3): 181-206.
- Joo, So Hyun. 2009. Dollar Cost Averaging and Lump Sum Investment in Mutual Funds by Households. *Journal of Insurance and Finance*. 20(1): 247-281.
- Kohut, Heinz. 1959. Introspection, Empathy, and Psychoanalysis an Examination of the Relationship Between Mode of Observation and Theory. *Journal of the American Psychoanalytic Association*. 7(3): 459-483.
- Kray, Laura and Richard Gonzalez. 1999. Differential Weighting in Choice Versus Advice: I'll Do This, You Do That. *Journal of Behavioral Decision Making*. 12(3): 207-218.
- Kumar, Alok and Sonya Seongyeon Lim. 2008. How Do Decision Frames Influence the Stock Investment Choices of Individual Investors? *Management Science*. 54(6): 1052-1064.
- Li, Yexin Jessica, Douglas T. Kenrick, Vladas Griskevicius, and Steven L. Neuberg. 2012. Economic Decision Biases and Fundamental Motivations: How Mating and Self-protection Alter Loss Aversion. *Journal of personality and social psychology*. 102(3): 550-561.
- Magee, Joe C. and Adam D. Galinsky. 2008. 8 Social Hierarchy: The Self-reinforcing Nature of Power and Status. *Academy of Management Annals*. 2(1): 351-398.
- Malkoc, Selin A. and Gal. Zauberan. 2006. Deferring Versus Expediting Consumption: The Effect of Outcome Concreteness on Sensitivity to Time Horizon. *Journal of Marketing Research*. 43(4): 618-627.
- Mellers, Barbara A., Alan Schwartz, Katty Ho, and Ilana Ritov. 1997. Decision Affect Theory: Emotional Reactions to the Outcomes of Risky Options. *Psychological Science*. 8(6): 423-429.
- Moon, Kyung Hee. 2016. The Effect of Empathy Ability and Communication Self-efficacy on Psychological Burnout in Nurses. Master's Thesis. Kyung Hee University.
- Myers, David G. 2013. *Social Psychology*. 11th Ed. NY: McGraw-Hill.
- Park, Hyang Jin. 2012. Counseling Self-efficacy and Empathic Ability of the Psychiatric Nurses. Master's Thesis. Ewha University.
- Park, Sung Hee. 2004 *Empathy*. Seoul. Changjisa.
- Pines, M. and M. Marrone. 2003. Empathy and Sensitive Responsiveness. In C. Mauricio & M. Marrone. eds. *Attachment Theory and the Psychoanalytic Process*. Philadelphia: Whurr.
- Polman, Evan and Kaiyang Wu. 2019. Decision Making for Others Involving Risk: A Review and Meta Analysis. *Journal of Economic Psychology*. 72(1): 200-222.
- Polman, Evan and Kyle J. Emich. 2011. Decisions for Others Are More Creative Than Decisions for The Self. *Personality and Social Psychology Bulletin*. 37(4): 492-501.
- Polman, Evan. 2010. Information Distortion in Self-other Decision Making. *Journal of Experimental Social Psychology*. 46(2): 432-435.
- Polman, Evan. 2012. Effects of Self-other Decision Making on Regulatory Focus and Choice Overload. *Journal of Personality and Social Psychology*. 102(5): 980-993.
- Ritov, Ilana and Jonathan Baron. 1990. Reluctance to Vaccinate: Omission Bias and Ambiguity. *Journal of Behavioral Decision Making*. 3(4): 263-277.
- Stone, Eric R. and Liz Allgaier. 2008. A Social Values Analysis of Self-other Differences in Decision Making Involving Risk. *Basic and Applied Social Psychology*. 30(2): 114-129.
- Ubel, Peter A., Andrea M. Angott, and Brian J. Zikmund-Fisher. 2011. Physicians Recommend Different Treatments for Patients Than They Would Choose for Themselves. *Archives of Internal Medicine*. 171(7): 630-634.
- Yoon, Hyn Kyung. 2010. Effects of the Father's Emotional Empathy and Involvement in Child-rearing on the Child's Emotional Intelligence. Master's Thesis. Dongduk University.
- Zikmund-Fisher, Brian J., Sarr, Brianna, Fagerlin, Angela , and Ubel, Peter A. 2006. A Matter of Perspective: Choosing for Others Differs from Choosing for Yourself in Making Treatment Decisions. *Journal of General Internal Medicine*. 21(6): 618-622.

*Korean References Translated from the English*

- 문경희. 2016. 간호사의 공감능력과 의사소통 효능감이 심리적 소진에 미치는 영향. 석사학위 논문. 경희대학교 언론정보 대학원.
- 박성희. 2004. 공감학. 서울: 창지사.
- 박향진. 2012. 정신병동 간호사의 의사소통 자기효능감과 공감 능력. 석사학위논문. 이화여자대학교 대학원.
- 윤현경. 2010. 아버지의 정서적 공감과 양육참여가 유아의 정서 지능에 미치는 영향. 석사학위논문. 동덕여자대학교 대학원.
- 주소현. 2009. 가계의 적립식펀드와 거치식펀드 투자 행동. 보험 금융연구. 58(1): 247-281.
- 차경욱, 정다운. 2013. 개인투자자의 손실회피성향, 위험태도와 가계금융자산 보유 특성. Financial Planning Review. 6(3): 119-141.
- 한국산업인력공단. 2015. 의사소통능력, 교수자용 매뉴얼.
- 황세영, 강정석, 강혜자. 2017. 사회지배 지향성이 사회적 약자에 대한 태도에 미치는 영향: 공감의 조절효과. 지역과세계. 41(3):181-206.

---

Received: Dec. 12, 2019 / Revised: Jan. 21, 2020 / Accepted: Jan. 21, 2020

## 본인 또는 타인을 위한 모험적 의사결정 상황에 공감이 미치는 영향

- 손실 회피 행동을 중심으로 -

**국문초록** 본 연구는 본인을 위한 모험적 의사결정 상황과 타인을 위한 모험적 의사결정 상황에서 의사결정 행위의 차이를 검증하기 위하여 수행하였다. 구체적으로 본 연구는 국내 참가자들을 대상으로 자기 자신을 위한 모험적 의사결정을 할 때에 비해 타인을 위한 모험적 의사결정을 할 때 손실 회피를 덜 할 것이라는 가설을 확인하였다. 또한 타인의 입장에서 타인의 감정을 느끼거나, 타인이 처한 상황을 평가, 해석하고자 하는 개인의 공감 수준 차이가 본인 vs. 타인을 위한 의사결정에 따라 달라지는 손실회피 수준을 조절하는 변인임을 확인하고자 하였다. 20-30대 성인 140명을 자신을 위한 의사결정 상황과 타인을 위한 의사결정 상황에 무선 할당하여 온라인 설문 데이터를 수집하였다. 분석 결과, 의사결정 유형(본인vs.타인)에 따라 손실회피 수준이 달라짐을 확인하였으며(가설1). 의사결정 유형이 손실 회피 수준에 미치는 영향을 공감 수준이 조절함을 확인하였다(가설2). 본 연구는 의사결정 대리자들의 모험적 의사결정 행동에 대한 연구를 확장하였다는 데 그 의의가 있다.

**주제어** : 모험적 의사결정, 타인을 위한 의사결정, 손실 회피, 공감

---

**Profiles** **Hye Bin Rim** : She received B.A., M.S. from Yonsei University and Ph.D from The Ohio State University, Columbus, Ohio, majored in Psychology. Currently, she is an assistant professor of the Department of Industrial Psychology at Kwangwoon University, Seoul, Korea. Her research interest is judgment and decision making behaviors(hbrim@kw.ac.kr).

**Ji Na Jeong** : She received her B.A from Catholic University of Korea and she is in the doctoral program in psychology at Kwangwoon University. She currently majors in consumer and advertising psychology(ginajeong@kw.ac.kr).

**Byung-Kwan Lee** : He received his B.A., M.A., from Seoul National University, Korea and Ph.D. from The University of Texas at Austin, USA. He is a Professor of the Department of Industrial Psychology at Kwangwoon University (byungkwanlee@kw.ac.kr).