

예술계 고등학생의 소명의식과 부정적 진로조언 수용성: 확인편향의 매개효과와 행동활성화 체계 및 주관적 성적의 조절효과*

임지윤 신용환 이창환 손영우 하유진[†]

연세대학교 심리학과

본 연구는 고등학생들의 소명의식과 진로에 대한 부정적 진로조언 수용성의 관계를 심도 있게 연구함으로써 소명의식이 높은 학생들은 어떠한 태도로 진로를 선택하고 추진해 나가는지를 살펴보고자 하였다. 본 연구는 첫째 소명의식과 부정적 진로조언 수용성의 관계를 검증하고자 하였고, 둘째, 소명의식이 부정적 진로조언 수용성에 미치는 영향에 있어서 확인편향의 매개효과를 검증하고, 셋째 소명의식과 매개변인인 확인편향 간의 관계를 행동역체체계(BIS) 및 행동활성화체계(BAS)와 주관적 성적이 조절하는지를 알아보려고 하였다. 이를 위하여 국내 부산광역시 소재 예술고등학교에 재학 중인 학생들을 대상으로 설문조사를 실시하여 총 218명의 응답자료를 분석에 사용하였다. 분석 결과는 다음과 같다. 소명의식은 진로에 대한 부정적 진로조언 수용성에 부적인 영향을, 확인편향에는 정적인 영향을 미쳤고 소명의식과 부정적 진로조언 수용성 간의 관계를 확인편향이 부분매개 하였다. 마지막으로, 행동활성화체계와 주관적 성적은 소명의식과 확인편향 간의 관계를 조절하는 것으로 나타났다. 이러한 연구 결과를 토대로 본 연구의 시사점과 제한점, 그리고 추후 연구과제 필요성에 대해 논의하였다.

주요어 : 소명의식, 확인편향, 부정적 진로조언 수용성, 행동활성화체계(BAS), 주관적 성적

* 본 논문은 BK21+ 글로벌 창의인재양성 심리과학 산업단의 연구비 지원을 받았음.

[†] 교신저자(Corresponding Author) : 하유진, 연세대학교 심리학과, 서울특별시 서대문구 연세로 50
E-mail : yoojin.ha@yonsei.ac.kr

최근 우리나라의 현실을 보면, 취업난으로 인해 수많은 학생들이 극심한 취업 스트레스를 겪고 있다(2013. 11. 29, 뉴시스; 2013. 11. 21, 매일경제). 2013년 한국교육개발원의 조사에 따르면, 음악을 공부하는 학생들의 취업률은 다른 전공을 공부하는 학생들에 비해 현저히 낮아서, 공학을 전공한 학생들의 취업률은 약 70%이고, 문학이나 인문학을 전공한 학생들의 취업률이 50%가 넘는 것에 비해 음악을 전공한 학생들의 취업률은 약 30%에 그친다. 졸업생들의 취업률이 주요 평가대상 중 하나인 우리나라 대학들은 음악 전공 졸업생들의 낮은 취업률을 이유로 예술관련 과를 폐지하는 현상까지 나타나고 있다(2013. 5. 23, 아시아경제). 음악의 길을 선택할 경우 대학에 입학하기도 어렵고, 음악을 전공으로 공부하더라도 졸업 후 인문계 혹은 자연계 학문을 공부하는 학생들보다 취업의 기회를 잡기가 훨씬 어려우며 음악만으로는 스스로의 생계를 책임지는 것도 벅찬 것이 그들에게 닥친 현실인 것이다(2013. 10. 1, 헤럴드경제).

이와 같은 상황에 대해 Drunkenbrod(2005)는 취업이 어려운 사회에서 특히 예술을 전문적으로 공부하는 많은 학생들 중 극히 일부만이 예술 분야에서 성공적으로 살아남을 수 있다고 지적한 바 있다. 하지만, 이러한 음악계의 현실에도 불구하고 많은 사람들은 계속해서 음악관련 진로를 추구하고 있는데(2012. 3. 5, 경향신문; Dobrow & Tosti-Kharas, 2006), 진로에 대해 연구하는 학자들은 예술계의 현실적인 어려움에도 불구하고 지속적으로 음악의 길을 선택하는 사람들과 그들의 동기에 대해 탐구하기 시작했다. Dobrow와 Tosti-Kharas(2012)는 음악을 공부하는 학생들을 대상으로 연구를 진행하여 소명의식이 진로에 대한 부

정적 조인 수용성을 낮춘다는 것을 보여주었다. 즉, 소명의식이 강한 학생들은 자신의 믿음과 반하는 조언을 받아들이지 않고 힘든 현실에도 불구하고 음악과 관련한 진로를 꾸준히 선택하고 유지해 나간다는 것이다.

그 동안 진행된 소명의식과 진로결정 관련 변인들 간의 관계에 대한 연구를 살펴보면, 소명의식과 진로결정성(career decidedness), 진로결정 편안성(career decision comfort)과의 정적 관계를 밝혀낸 연구(Duffy & Sedlacek, 2007; Steger, Pickering, Shin, & Dik, 2010)와 소명의식은 자기 효능감을 높이는데, 그 결과 자신의 경력과 관련하여 좋은 결과를 기대하게 된다는 것을 보여준 연구(Domene, 2012) 등이 있다. 국내에서도 최근 소명의식이 진로결정 자기효능감(심예린, 2010)과 진로태도 성숙도에 정적인 영향을 미치며 소명의식과 진로태도 성숙도의 관계를 일 희망과 진로결정 자기효능감이 매개한다는 것을 밝혀낸 연구(박주현, 2011) 등이 진행되었다. 하지만 소명의식은 진로 및 경력 개발과 관련하여 최근 들어 주목을 받고 있는 주제 중 하나로(Dik, Alla, & Bott, 2011) 그 동안 진행된 연구들은 대부분 소명의식이 가지고 있는 긍정적인 측면에만 집중되어 왔다. 뿐만 아니라 소명의식을 가진 사람들이 어떤 인식을 바탕으로 자신의 진로를 결정하고, 어려운 상황에 처하더라도 지속적으로 추진해 나가는지를 밝혀주는 연구는 많지 않으며, 특히 진로 결정에 매우 중요한 요소인 진로조인 수용성과의 관계를 살펴본 연구는 거의 없다(Dobrow & Tosti-Kharas, 2012).

Dobrow와 Tosti-Kharas(2012)는 음악을 전공하는 학생들이 어려운 현실에도 불구하고 계속 추진해 나가는 것에 대해 소명의식이 높을수록 부정적 진로 조인수용성이 낮다는 것을 밝

하며, 소명의식이 높은 사람들은 자신의 내면에 과초점(overfocus)을 맞추고 부정적인 외부조언에 주의를 기울이지 않거나 부정확하다고 평가하는 경향이 있고, 이로 인해 자신의 신념과 반하는 조언을 수용하지 않는다고 설명하였다. 본 연구는 이러한 결과에서 한 발 더 나아가 소명의식이 높으면 진로에 대한 부정적 조언 수용성이 왜 낮아지는지, 즉 소명의식과 부정적 조언 수용성간의 관계를 매개하는 변인이 무엇인지와 소명의식과 매개변인의 관계가 다른 변인에 의해 조절될 수 있는지 살펴보고자 한다. 이를 위해 본 연구는 Dobrow와 Tosti-Kharas(2012)의 연구에서 나타난 것처럼 한국에서 음악을 전공하는 학생들을 대상으로 소명의식이 부정적 진로 수용성을 낮추는지를 다시 한 번 검증해 보고, 소명의식과 진로에 대한 부정적 조언 수용성의 관계를 자신이 믿고 싶고 보고 싶은 것만 보려 하는 경향인 확인편향이 매개할 것이라고 가정하고 연구를 진행하였다. 소명의식이 높은 학생들은 자신이 보고 싶은 정보만 보거나 그러한 정보가 옳다고 판단하는 경향이 있고, 이로 인해 조언에 대한 부정적 내용을 수용하지 않게 될 것이라고 예측한 것이다. 더불어, 소명의식과 확인편향의 관계를 조절해주는 변인으로 개인의 특성인 행동억제체계 및 행동활성화체계와 자신의 성적과 실력에 대한 주관적 평가인 주관적 성적을 설정하여 본 연구를 진행하였다.

소명의식

많은 학자들은 일에 의미를 부여하고 이에 따라 일에 대한 태도와 접근이 긍정적으로 변화될 수 있는 개념으로 소명의식을 강조하였

다(Bellah, Madsen, Sulliban, Swidler, & Tipton, 1986; Hall & Chandler, 2005; Wrzesniewski, McCauley, Rozen, & Schwartz, 1997). 일을 소명의식으로 보았던 초기의 관점은 한 개인의 일은 신으로부터 부름받은 것이라 믿는 종교적인 의미가 강했지만(Hardy, 1990), 최근 들어 종교와 관계없이 일 자체에 의미와 삶의 목적을 부여함으로써 일에서 충만감과 존재감을 얻을 수 있는 개념으로 그 의미가 넓혀지고 있다(Davidson & Caddell, 1994; Hall & Chandler, 2005; Lips-Wiersma, 2002).

소명의식은 그 동안 다양한 관점으로 설명되어 왔는데, Dik과 Duffy(2009)는 다음과 같이 종합하여 정의내렸다. 그들에 따르면, 소명의식은 일 자체의 의미와 가치에 초점을 맞춘 개념으로 초월적 존재로부터 받은 직업과 관련된 부름이자 개인이 의미와 삶의 목적을 표현하는 한 방법이며, 타인의 이익을 동기로 삼는 친사회적 행동을 말한다. 이에 더해 Dobrow와 Tosti-Kharas(2011)는 소명의식을 사람들이 특정 분야에서 경험하는 강렬하고 의미 있는 열정(consuming and meaningful passion)이라 정의한 바 있다. 이들이 정의하는 소명의식은 보수를 받는 일이나 구체적인 직업에만 제한을 두는 것이 아니라 한 개인이 몰두하고 있는 활동 및 음악, 비즈니스 등의 분야에 적용 가능한 영역 특수적(domain-specific) 성격을 가지고 있다. 따라서 아직 일을 하지 않지만 진로선택을 앞둔 학생들, 특히 음악분야를 공부하는 예술학교 학생들을 대상으로 연구하기에 적합하다(Dobrow & Tosti-Kharas, 2012).

Duffy와 Sedlacek(2007)은 소명의식이 높은 학생들은 진로결정과 관련하여 성숙한 태도를 보이며 진로 결정성, 진로결정 편안성 등과 강한 정적 관계를 보임을 밝혀냈다. 또한, 소

명 의식은 강한 자기 탐색을 수반하며 명확한 진로목표와도 정적 관계를 보였다(Hirschi, 2011). 국내에서도 박주현(2011)은 대학생들을 대상으로 한 연구를 통해 소명의식은 진로태도성숙에 정적 영향을 미치는데, 이를 진로결정 자기효능감과 일 희망이 매개한다는 것을 보임으로써 소명의식이 진로선택 및 결정과 관련한 긍정적인 변인에 정적인 영향을 미친다는 것을 보여 주었다. 지금까지 살펴본 것처럼 소명의식은 한 개인이 진로를 선택하고 결정하는 과정에 있어서 매우 중요한 요소라 할 수 있다.

진로조언수용성

Yammarino와 Atwater(1997)은 올바른 진로선택을 하기 위해 사람들이 객관적으로 자신을 볼 수 있는 능력, 즉 정확한 자기관(self-view)을 가지는 것이 중요하다고 강조하였다. 하지만, 많은 연구들은 사람들이 스스로를 객관적으로 바라보지 못한다고 언급하고 있다. 다시 말해, 대체적으로 자기 자신을 실제보다 더 긍정적으로 평가하며 더 큰 능력을 가진 사람들과 생각하는 오류를 범하는 경향이 있다는 것이다(Alicke & Govorun, 2005; Dunning, 2005; Ehrlinger, Johnson, Baner, Dunning, & Kruger, 2008; Kruger & Dunning, 1999). Kram(1985)은 진로를 결정하는 사람들이 가지고 있는 부정확한 자기관이나 지나친 자신감 등의 요소를 배제하고 올바른 진로선택을 하기 위해서는 전문가들의 진로관련 충고를 잘 수용하는 것이 필요하다고 강조했고, Dobrow와 Tosti-Kharas(2012)도 학생들이 진로를 결정하고 추진해 나감에 있어 진로에 대해 다양한 경험과 정보를 가지고 있는 선생님의 조언을 재

고하고 판단하는 것이 중요하다고 제안했다.

이처럼 진로선택에 있어 조언수용은 매우 중요한 요소라 할 수 있는데, 조언을 수용하는 정도는 사람마다 다르다. 사람들의 조언수용성에 대해 연구한 London과 Smither(2002)는 피드백에 대한 사람들의 전반적인 수용성, 즉, 타인의 조언 및 지도를 받아들이는 정도를 피드백 오리엔테이션(feedback orientation)이라 하며, 피드백 오리엔테이션에는 개인차 존재한다고 주장했다. 예를 들어, 조언수용성이 높은 사람들은 자신이 받은 피드백이나 조언의 가치를 믿고, 이를 탐색하며 그에 따라 행동하려는 경향이 있지만, 수용성이 낮은 사람들은 그렇지 못하다는 것이다. 조언수용성은 그것을 받아들이는 사람 뿐 아니라 조언의 내용이 긍정적이냐 부정적이냐에 따라 달라진다. 사람들은 긍정적인 조언을 받은 경우 이를 잘 받아들이는 반면, 이와 반대되는 부정적인 조언은 잘 수용하지 않으려 한다(London & Smither, 2002). 현명한 진로 선택을 위해서는 자신이 계획하고 있는 진로에 대한 지식과 경험이 있는 지도자의 조언을 폭 넓게 검토하고 수용하는 것이 중요하므로, 학생들의 조언수용성, 특히 부정적 조언 수용성을 낮추는 요인이 있다면 그것이 무엇인지 살펴보는 것이 필요할 것이다.

소명의식과 진로조언수용성

소명의식과 진로조언 수용성의 직접적인 관계를 살핀 연구는 Dobrow와 Tosti-Kharas(2012)의 연구가 거의 유일하다. Dobrow와 Tosti-Kharas(2012)는 소명의식과 진로조언수용성의 관계를 살피기 위해 음악을 전공하는 학생

들을 대상으로 7년간의 종단 연구를 진행하였다. 분석 결과 소명의식이 높은 학생들은 자신이 정한 진로와 관련한 부정적인 조언을 잘 수용하지 않는 것으로 나타났다.

Dobrow와 Tosti-Kharas(2012)에 의하면 사람들은 다음과 같은 이유로 인해 부정적 진로 조언을 수용하지 않는다. 첫째, 자신이 받은 조언의 방향이 불일치한 경우, 즉 여러 사람으로부터 긍정적인 조언과 부정적인 조언을 함께 듣는 경우인데, 이때 사람들은 긍정적인 조언은 수용하는 반면 부정적인 조언은 그 조언을 해 준 사람만의 특별한 견해일 뿐이라고 생각하며 받아들이지 않는다(Dobrow & Tosti-Kharas, 2012; London & Smither, 2002). 둘째, 부정적인 조언을 들은 경우 사람들은 그 조언의 정확성을 의심한다. 즉, 긍정적인 내용과 비교가 되지 않는 상황에서도 조언의 내용이 부정적인 경우 이를 선호하지 않으며 정확하지 않다고 판단하여 그 조언을 수용하지 않게 되는 것이다(Coleman, Jussim, & Abraham, 1987). 마지막으로, 사람들은 진로조언을 자기관 혹은 자신의 신념에 비추어 생각하고, 조언의 내용이 이들에 반하는 경우 그 조언을 수용하지 않는다. 자기확인이론(self-verification theory)에 따르면 사람들은 내적으로 가지고 있는 자기관과 자신의 신념을 굳건히 하고자 하는 동기가 있다. 이 동기를 바탕으로 자신의 신념과 자기관을 지지해주는 조언을 탐색하고 선호하며, 그러한 조언을 통해 개인이 가지고 있는 자기관과 신념을 유지하고 보호해 나간다(Swann, Pelham, & Krull, 1989). 소명의식이 강한 사람들이 부정적 진로수용을 하지 않는 이유는 위 세 가지에 모두 해당될 것이지만, 이들은 특히 자신이 생각하고 있는 일을 정체성의 중심으로 여기는 경향이 강하고, 이로 인해 부정

적인 진로조언을 수용하지 않게 될 가능성이 클 수 있다. 우리나라의 경우 음악을 전공하는 학생들이 진로 및 직업선택과 관련하여 처한 현실은 외국에 비해 더욱 치열하고 어려울 수 있지만, 그럼에도 불구하고 자신의 진로를 소명으로 바라보는 학생들은 더욱 굳은 의지를 가지고 있으며 이것이 진로수용성에 영향을 미칠 수 있을 것이다. 본 연구에서는 소명의식과 부정적 진로조언 수용성의 관계에서 매개변인의 역할을 검증하기에 앞서, 우리나라 학생들도 선행연구에서 나타난 결과와 마찬가지로 소명의식이 높은 학생들은 진로 관련 부정적인 조언을 잘 수용하려 하지 않는지 살펴보고자 한다.

확인편향(Confirmation bias)

사람들은 자신의 믿음이나 신념, 그리고 이미 알고 있는 사실과 일치하지 않는 정보는 무시하고 그들의 믿음이나 신념 등과 일치하는 정보를 선호하고 옳다고 믿으며 신뢰하는 경향이 있는데, 이를 확인편향이라 한다(이예경, 2012; Traut-Mattausch, Jonas, Frey, & Zanna, 2011).

확인편향은 동기 유발적 추리이론에 의해 설명된다(이형권, 2004). 동기 유발적 추리이론은 사람들이 몰입하고 있는 현재의 입장을 보호하려는 경향을 일컫는데, 이러한 인지처리 과정과 태도에 대한 동기는 크게 3가지, 즉 정확성 동기, 인상동기, 그리고 방어동기로 요약된다. 구체적으로 살펴보면, 첫째, 정확성 동기는 현실을 정확하게 평가하려는 욕구이고(Chaiken, Liberman, & Eagly, 1989; Kunda, 1990), 둘째, 인상동기는 사회적으로 바람직한 태도를 지지하려는 욕구를 말한다(Chaiken et al.,

1989). 세 번째 동기는 방어동기로, 본 연구에서 다루는 확인편향과 가장 유사한 개념이다. Festinger(1957)의 인지부조화 이론을 설명하며 방어동기는 개인의 현재 믿음, 태도, 그리고 행동을 방어하기 위해 개인의 신념을 지지하는 정보를 추구하고 이에 반하는 정보는 회피하려는 욕구라고 하였다.

확인편향은 선호하는 정보나 증거만을 선택적으로 탐색할 뿐 아니라, 주어진 결과나 정보를 평가함에 있어서도 나타난다(Greitemeyer & Schulz-Hardt, 2003). 확인편향을 연구하는 많은 학자들에 따르면, 사람들은 주어진 정보를 평가함에 있어서 자신의 믿음과 일치하는 정보를 일치하지 않는 정보보다 더 긍정적이며 타당하고 정확하다고 평가한다(Ditto, Jemmott, & Darly, 1988; Kunda, 1987; Pyszczynski, Greenberg, & Holt, 1985; Wyer & Frey, 1983). 또한, 신념과 일치하는 정보를 평가함에 있어서 신념과 불일치하는 정보를 평가할 때보다 덜 비판적으로 평가하는 경향이 있다(Ditto & Lopez, 1992). 조애리(2012)는 선행 연구들과 같은 맥락으로 사람들이 자신의 믿음과 신념에 어긋나는 정보를 그들의 믿음과 신념과 부합하는 정보보다 덜 타당하다고 평가한다는 것을 보여주었다.

요약하면, 확인편향은 사람들이 자신의 믿음, 태도, 신념 등을 보호하기 위하여 그들의 믿음, 태도, 신념을 지지하는 정보를 그렇지 않은 정보보다 더 선호하여 탐색할 뿐 아니라 더 타당하고 정확하며 신뢰하는 현상이라 할 수 있다.

소명의식과 확인편향

자기 확인이론(self-verification theory)과 같은

맥락으로, 소명의식이 강한 사람들은 소명을 자신의 정체성의 중심이라 생각하며(Dobrow, 2006; Dobrow & Tosti-Kharas, 2011) 자신의 믿음이나 신념, 즉 자기관에 과초점을 맞추고 그들의 신념에 반하는 정보를 부정확하다 평가하는 경향이 있다(Dobrow & Tosti-Kharas, 2012). 이를 위에서 살펴본 확인편향의 특징, 즉 사람들이 자신의 신념과 일치하는 정보만을 취하고 이와 반대되는 정보는 무시하려는 사고 경향(이예경, 2012)과 연결 지어 볼 때, 소명의식이 높은 사람들이 내적으로 가지고 있는 진로에 대한 강한 신념이 확인편향을 증가시킬 것이라는 것을 예측해 볼 수 있다. 최근 진로와 확인편향을 연구한 조애리(2012)는 사람들이 마음속에 이미 결정한 진로나 특정 직업에 강한 마음을 가지고 있다면 자신의 생각이나 믿음을 뒷받침 해 주는 정보만을 긍정적으로 평가하려 하는 경향, 즉 확인편향을 보일 수 있다고 주장하였다. 이는 자신의 마음속에 진로나 직업에 대한 확고한 결정을 바탕으로 강한 신념을 보이는 소명의식을 가진 사람들이 확인편향을 보일 수 있다고 제안하고 있는 본 연구와 일치하는 맥락이라 할 수 있다.

다시 말해, 소명의식이 높은 사람들은 자신의 소명을 추구하려는 신념 및 욕구가 강하므로 이와 반하는 정보는 부정확하다고 평가하여 신뢰하지 않는 반면 긍정적인 정보는 타당하고 정확하다고 평가하며 높은 신뢰를 보이는 경향이 나타날 것이다. 본 연구는 지금까지 살펴본 내용을 바탕으로 소명의식은 확인편향에 정적영향을 미칠 것이라고 예측하였다.

확인편향과 진로조언수용성

확인편향의 편향된 정보 평가는 의사결정의 전후 과정에서 모두 일어난다. 사람들은 의사결정 후 인지부조화를 줄이기 위해 주어진 정보를 왜곡하여 그들의 결정을 지지하려는 경향이 있다(Elliot & Devine, 1994; Festinger, 1957; Frey, 1986). 반면, 확인편향은 의사결정의 전 단계에서도 일어나는데, 많은 학자들은 사람들이 의사결정을 하기 전에도 이미 주어진 정보를 편향되게 해석하고 받아들인다는 것을 밝혀냈다. 선행 연구들에 의하면 사람들은 자신이 믿고 있거나 선호하는 것을 가장 우수한 것으로 간주하기 위해 그 내용을 지지하는 정보를 선호하거나 혹은 정보를 더욱 긍정적으로 왜곡하여 받아들이는 경향이 있는데 이것이 이후 의사결정에 영향을 미칠 수 있다(Carlson & Russo, 2001; Montgomery, 1983; Russo et al., 1996; Russo, Meloy, & Medvec, 1998). 확인편향은 한 개인이 자신의 생각과 일치하지 않는 정보에 대해 열린 마음으로 수용하고 합당한 결론을 내리는 사고과정에 방해가 될 수 있는데(Dawson, Gilovich, & Regan, 2002; Douglas, 2000; West, Toplak, & Stanovich, 2008), 이런 이유로 인해 인지과정에서 자주 발생할 수 있는 오류인 동시에 비판적 사고를 방해할 수 있는 주요 요인으로 언급되어 왔다(Lilienfeld, Ammirati, & Alndfield, 2009; Schwind & Buder, 2012). 확인편향의 이러한 특성은 의사결정에 영향을 미치게 되고, 학생들에게 있어 특히 진로와 관련한 조언수용 및 의사결정을 할 경우에 영향을 미칠 수 있음을 생각해 볼 수 있다. 즉, 자신의 신념에 반하는 진로조언이 주어졌을 경우 개방된 자세로 이를 수용하는 것이 아니라 이미 가지고 있는 정보에

대한 편향된 인식을 바탕으로 이 조언을 수용하지 않음으로써 자신에 대한 믿음이나 신념을 보호하려고 할 가능성이 있는 것이다.

본 연구는 지금까지 살펴본 것처럼 사람들이 마음속에 이미 결정한 진로, 혹은 특정 직업에 강한 확신을 이미 가지고 있다면 주어진 정보에 대해 확인편향을 보일 수 있다는 점과 확인편향이 의사결정의 전 단계에 영향을 미친다는 것을 선행연구들을 바탕으로 소명의식과 부정적 진로조언 수용성의 부적 관계를 확인편향이 매개할 것이라고 가정하였다.

행동억제체계(BIS)와 행동활성화체계(BAS)

사람들은 목표 추구를 위해 동기를 가지고 행동한다. 목표동기를 구분하는 기본적인 방법 중 하나는 회피목표동기 및 접근목표동기의 관점으로 구분하는 것이다. 이러한 목표 차이가 서로 다른 동기체계와 행동체계를 갖게 하는데, 이 두 체계 중 회피목표동기의 관점과 밀접한 개념은 행동억제체계(Behavioral Inhibition System: BIS)이고, 접근목표동기 관점과 같은 맥락의 개념은 행동활성화체계(Behavioral Activation System: BAS)이며, 이들은 행동을 동기화시키는데 주요한 역할을 한다(이현정, 2007; Gray, 1987).

두 체계의 특성을 살펴보면, 행동억제체계는 부정적인 결과인 처벌과 실패에 민감하며 사람들로 하여금 문제나 안 좋은 결과를 피하게 하는 등 동기체계로 발생 가능한 위협에 대해 예민하게 반응하고 그러한 신호에 특히 주의를 쏟는다. 따라서 행동억제체계는 좋지 않은 결과를 이끄는 행동을 억제하거나, 이를 피하는 것을 목적으로 한 행동을 취하도록 유도하며, 현재 진행 중인 행동이나 계획해왔던

행동도 그만두게 한다(Carver & White, 1994). 이와 반대로 행동활성화 체계는 보상과 긍정적인 결과에 민감하여 이를 성취하고자 하는 동기체제로 목표 달성과 관련하여 적극적이고 긍정적인 행동을 보인다(김교현 & 김원식, 2001; Gray et al., 1987). 행동활성화가 강한 사람들은 자아존중감, 즉 자기관과 자기효능감이 높게 나타나고(김희수, 2006), 목표성취의 욕구가 강하게 나타나며 보상민감성이 높기 때문에 목표달성과 성취감을 위해 최선을 다할 뿐 아니라 그 상태를 계속 유지하고 싶어하는 욕구가 강하다(민성혜 & 유명미, 2006).

Kagan, Reznick, 그리고 Snidman(1987)은 행동억제체계와 행동활성화체계는 기질적인 측면, 즉 한 사람이 가지고 있는 내적인 특성이라고 주장하였는데, 이후 진행된 많은 연구들도 행동억제체계와 행동활성화체계는 개인의 기질적인 특성으로써 안정적이고 잘 변하지 않는 성격을 가지고 있는 것임이 강조한다(Carver, Sutton, & Scheier, 2000; Carver & White, 1994; Diaz & Pickering, 1993; Elliot & Thrash, 2002; Fruyt, Van De Wiele, & Van Heeringen, 2000; Gomez, Cooper, & Gomez, 2000; Rothbart & Jones, 1998). 본 연구에서는 이러한 주장을 바탕으로 행동억제체계와 행동활성화체계를 개인적 특성이라 간주하고, 자기관 및 자기효능감과 밀접한 관련이 있다는 선행연구들을 토대로 연구를 진행하였다.

소명의식과 확인편향 간의 관계에서 행동억제체계와 행동활성화체계의 조절효과

앞에서 언급한 바와 같이 소명의식은 자기관과 자신의 신념에 과초점을 맞추게 하기 때

문에, 소명의식이 강한 사람들은 그들의 믿음이나 목적에 반하는 정보를 부정확하다 평가하고 수용하지 않는 경향이 있다(Dobrow & Tosti-Kharas, 2012). 다시 말하면 이들은 자신의 목표를 지지하는 정보들에 더 민감하게 반응하고, 그렇지 않은 정보들에 대해서는 반대로 행동하게 된다.

한편 행동억제체계 및 행동활성화체계와 관련한 연구에서도 이와 비슷하게 편향된 모습을 찾아볼 수 있다. Park와 Hinsz(2006)는 행동억제체계와 행동활성화체계는 주의와 정보처리에 있어 서로 다른 특성을 보인다고 하였다. 예를 들어, 행동억제체계가 높은 사람들은 목표를 추구해 나가는 과정에 있어 부정적인 단서를 찾고, 그러한 단서에 더 주의를 집중한다(Derryberry & Reed, 1994). 그리고 목표의 보상을 얻기 어려워 보일 때, 목표 지향적인 행동을 억제하는 경향이 있다(Park & Hinsz, 2006). 반면에 행동활성화체계가 높은 사람들은 긍정적인 단서를 찾을 뿐 아니라, 그러한 단서에 더 주의를 집중한다. 또한 자신이 목표한 바를 달성하고자 하는 신념이 강하고 자신을 가치 있게 평가하려는 경향이 있다(김희수, 2007).

행동억제체계와 행동활성화체계는 목표와 관련이 있는 정보의 긍정 혹은 부정적인 측면에 대해 다른 반응을 보이지만, 최근 진행된 연구에 의하면 목표와 관련되지 않은 단순한 긍정적이고 부정적인 정서 자극에도 각기 다른 반응을 보인다. Balconi, Falbo, 그리고 Conte(2012)는 행동억제체계와 행동활성화체계가 긍정 및 부정적인 정서 자극과 어떤 관계를 보이는지 살펴보았다. 연구자들은 정서 평정을 한 그림자극을 제시하고 참가자들에게 각 그림들이 얼마나 긍정적 혹은 부정적이라

고 느껴지는지를 물었는데, 행동억제체계는 부정적인 정서자극의 점수와 높은 상관관계를 보인 반면, 행동활성화체계는 긍정적인 정서자극 점수와 높은 상관관계를 나타냈다. 이러한 결과는 긍정적/부정적 성격을 가진 자극의 정도를 달리한 경우에도 마찬가지로 나타났다.

지금까지 살펴본 것처럼 행동활성화체계와 행동억제체계는 자신의 목표와 관련한 경우 뿐 아니라 그렇지 않은 경우에도 모두 긍정적 혹은 부정적 정보 및 자극에 각기 더 예민하게 반응하고 집중한다는 것을 알 수 있다. 따라서 소명의식과 확인편향의 관계에서 행동활성화체계가 높은 사람들은 긍정적인 정보를 더 민감하게 받아들이며 긍정적 정보를 더 탐색함으로써 확인편향을 더 강하게 보일 가능성이 있고, 반면 행동억제체계가 높은 사람들은 긍정정보가 아닌 부정적인 정보를 더 탐색하고 민감하게 반응하여 소명의식과 확인편향의 정적인 관계를 약화시킬 가능성이 있다. 조지영(2010)도 불안과 공격성의 관계에 있어 행동활성화 체계 및 행동억제체계를 각각 보상신호에 대한 반응으로 행동을 자극하는 체계 및 처벌과 위협단서에 반응하여 지속하는 행동을 멈추게 하는 체계로 정의하고 이러한 특성을 바탕으로 불안이 공격성에 미치는 영향력이 두 변인에 따라 달라질 것이라고 가정하고 두 변인의 조절역할을 검증해 본 바 있다. 본 연구 또한 지금까지 살펴본 내용을 바탕으로 소명의식과 확인편향의 관계가 행동활성화체계 및 행동억제체계에 의해 조절될 것이라는 가설을 세우고 이를 확인해 보고자 한다.

소명의식과 확인편향 간의 관계에서 주관적 성적의 조절효과

최근 Duffy, Allan, 그리고 Dik(2012)은 대학생들을 대상으로 소명의식과 삶의 만족의 관계가 핵심자기평가(core self evaluation), 즉 자신의 능력과 통제력 등에 대한 주관적 인식에 따라 달라진다는 것을 보여주었다. 소명의식을 가질수록 자신의 삶에 만족하게 되는데, 이 관계가 스스로에 대한 평가를 어떻게 하느냐에 따라 달라진다는 것이다. 본 연구에서도 이와 같은 맥락으로 소명의식과 확인편향의 관계가 학생들이 자신의 능력을 주관적으로 평가하는 정도에 따라 달라질 것이라고 예측하였다. 즉, 소명과 관련한 자신의 실력과 성적을 더 긍정적으로 평가할수록 소명의식과 진로에 대한 확인편향의 관계도 더 강해질 것이라 예측하였다.

확인편향은 사람들로 하여금 현재 몰입하고 있는 믿음과 입장을 보호하려는 방어동기(Festinger, 1957)중 하나인데, 만일 한 개인이 자신의 능력을 주관적으로 높게 평가하거나 긍정적으로 믿고 있다면 자신의 믿음과 입장을 유지하기 위해 더욱 강한 방어동기가 발생할 수 있을 것이다. 따라서, 지금까지 살펴본 내용을 바탕으로 학생들이 주관적으로 판단한 능력 수준에 따라 소명의식과 확인편향의 관계가 달라질 것이라고 예측하고, 본 연구의 대상자가 예술고등학교의 음악 전공 고등학생들인 점을 고려하여 자신의 능력에 대한 주관적 평가를 주관적 성적으로 개념화하여 연구를 진행하였다.

본 연구에서 살펴보고자 하는 가설들을 정리하면 다음과 같다.

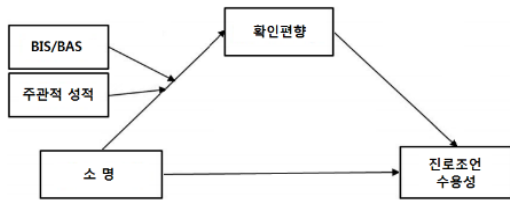


그림 1. 연구모형

가설 1. 소명의식은 부정적 진로조언 수용성에 부적 영향을 미칠 것이다.

가설 2. 소명의식은 확인편향에 정적 영향을 미칠 것이다.

가설 3. 확인편향은 부정적 진로조언 수용성에 부적 영향을 미칠 것이다.

가설 4. 확인편향은 소명의식과 부정적 진로조언 수용성의 관계를 매개할 것이다.

가설 5. 행동억제체계는 소명의식과 확인편향간의 관계를 조절할 것이다. 즉, 행동억제체계의 성향이 강할수록 소명의식과 확인편향의 관계는 약화될 것이다.

가설 6. 행동활성화체계는 소명의식과 확인편향간의 관계를 조절할 것이다. 즉, 행동활성화체계의 성향이 강할수록 소명의식과 확인편향의 관계는 강화될 것이다.

가설 7. 개인이 판단하는 주관적 성적은 소명의식과 확인편향 간의 관계를 조절할 것이다. 즉, 다른 학생들보다 성적이 높다고 주관적으로 판단하는 경우, 소명의식과 확인편향의 관계는 더 강한 정적 관계를 나타낼 것이다.

방 법

연구대상

본 연구는 부산광역시에 소재한 예술고등학교

교 학생 중 음악을 전공으로 하고 있는 220명을 대상으로 하였고, 회수한 설문지 220부 중 불성실 응답자를 제외한 218부가 분석에 포함되었다. 설문조사는 해당 고등학교 선생님들과 학생들에게 연구 취지를 충분히 설명하고 협조를 얻었으며, 부산에서 설문지를 배부하고 3일 후 서울로 배송 받았다.

설문 참가자들의 인구통계학적 특성은 남자는 42명(19.3%), 여자는 176명(80.7%) 이었으며, 음악전공자 40명(18.3%), 악기전공자 178명(81.7%)이었다. 학년은 2학년이 215(98.6%)명, 그리고 3학년이 3명(1.4%)이었다.

측정도구

본 연구에서 사용된 척도는 자기 보고식의 질문지 형태로서 음악을 전공하는 고등학생들의 소명의식, 진로조언수용성, 확인편향, 행동활성화 체계 및 억제체계, 객관적, 주관적 성적 그리고 성별, 학년, 음악을 공부한 기간 등을 묻는 설문으로 구성되어 있다.

소명의식

음악을 전공으로 하는 학생들을 대상으로 하는 본 연구의 특성상 Dobrow와 Tosti-Kharas (2011)가 음악이나 비즈니스 등 공부하는 분야에 따라 소명의식을 세부적으로 측정할 수 있도록 개발하고 제작한 소명 척도(Calling Scale)를 사용하였다. 이 척도는 총 12문항으로 구성되어 있으며, 각 항목에 대한 응답은 7점 척도(1=전혀 그렇지 않다, 4=보통이다, 7=매우 그렇다)로 점수가 높을수록 소명의식이 높은 것을 나타낸다. 공부하는 분야는 음악으로 구체화 하였고, 문항의 예로는 ‘음악이 없다면, 내 존재의 의미는 훨씬 적었을 것이다’,

‘나는 심각한 난관이 있어도 계속 음악을 할 것이다’ 등이 있다. 본 연구의 소명 척도의 내적일치도 계수(Cronbach’s alpha) $\alpha = .952$ 이다.

확인편향

확인편향을 측정하는 방법은 여러 가지가 있다. 정보의 리스트를 피험자에게 제공하여 선호도와 중요도를 측정하기도 하며(조애리, 2012; Munro & Stansbury, 2009), 연구에 맞게 신념과 일치하는 정보와 일치하지 않는 정보가 공평하게 들어간 비네트(vignette)를 만들어 제공하여 편향된 기억을 측정하기도 한다(Marks & Fraley, 2006). 측정치를 연구에 사용할 때 피험자의 그룹에 따라 신념과 일치하는(혹은 일치하지 않는) 정보 선호도나 중요도의 측정치를 비교하거나(조애리, 2012), 믿음과 일치하는 정보에 대한 선호도나 중요도와 이와 반대로 믿음과 일치하지 않는 정보 선호도나 중요도의 차를 구하여 확인편향을 측정하기도 한다(Jonas et al., 2008; Marks & Fraley, 2006). 본 연구에서는 Marks와 Fraley(2006)의 연구에서 사용한 확인편향 측정방법을 참고하여 음악 진로 선택에 맞게 비네트(짧은 신문 사설)를 만들어 제시하고 참가자들에게 주어진 정보를 얼마나 신뢰하는지를 물어 확인편향을 측정하였다.

본 연구는 실제 뉴스와 취업에 관련된 기사를 바탕으로 음악 진로를 지지하는 3가지 정보와 위협하는 정보 3가지를 신문 사설로 변형하여 사용하였고, 사설에 나온 음악에 대한 긍정적 그리고 부정적 정보를 얼마나 신뢰하는지 6개의 문항으로 측정하였다. 신문 사설 형식의 기사와 신뢰도를 측정하는 6개의 문항은 4명의 석사 이상의 평가자들에게 확인 받았다. 각 6개의 항목에 대한 응답은 7점 척도

(1=전혀 신뢰하지 않는다, 4=보통이다, 7=매우 신뢰한다; 내적 일치도 계수 $\alpha = .860$)로 처음 3개 항목의 점수가 높을수록 믿음에 반하는 정보를 더 신뢰함을 나타내며, 나머지 3개 항목의 점수가 높을수록 믿음과 일치하는 정보를 더 신뢰하는 확인편향이 높은 것을 의미한다. 음악을 소명으로 생각하는 학생들의 믿음에 반하는 항목의 예로는 ‘음악으로 안정적인 돈을 벌기는 쉽지 않으며 전문적인 음악가 들마저도 일자리가 부족하다’와 같은 문항이 있고, 학생들의 믿음과 일치하는 항목의 예로는 ‘우리나라 기업들은 음악을 전공한 졸업생들의 대인관계능력 및 업무처리감각을 보다 높이 사며, 음악 전공생들을 선호하는 경향이 점점 커지는 추세이다’와 같은 문항이 있다. 실험자들의 확인편향 점수는 기존 연구들과 마찬가지로 긍정적 정보에 대한 신뢰도 점수의 합과 부정적 정보에 대한 신뢰도 점수의 합을 이용하여 구했다. 이 차이가 클수록 확인편향의 경향이 뚜렷하다는 것을 의미한다.

부정적 진로조언 수용성

부정적 진로조언 수용성을 측정하기 위해 Dobrow와 Tosti-Kharas(2012) 사용한 척도를 본 연구에 맞게 수정하여 사용하였다. 기존 논문은 한 항목만으로 부정적 조언을 제시하였다면, 본 논문은 부정적 조언의 내용을 음악 현실, 즉 환경에 관련된 내용과 음악적 적성에 관련된 두 가지로 나누어 제시하였다. 구체적으로 ‘만일 나의 선생님이 “음악분야는 이제 희망이 없다. 일자리가 부족할 뿐 아니라 박봉이란다” 라고 내게 충고한다면 나는 선생님의 충고를 따라 음악을 그만둘 것이다,’ ‘만일 나의 선생님이 “너는 음악에 희망이 없다. 재능도 없을 뿐 아니라 노력도 부족하구나” 라

고 내게 충고한다면 나는 선생님의 충고를 따라 음악을 그만둘 것이다.’의 두 항목으로 진로조언 수용성을 측정하였고, 각 항목에 대한 응답은 7점 척도(1=전혀 그렇지 않다, 4=보통이다, 7=매우 그렇다)로 점수가 높을수록 진로에 대한 부정적 조언 수용성이 높은 것을 나타낸다.

행동억제체계(BIS)와 행동활성화체계(BAS)

학생들의 행동억제체계(BIS) 및 행동활성화체계(BAS)를 알아보기 위해 본 연구에서는 기존의 Muris, Meesters, Kanter, 그리고 Timmerman(2005)의 연구에서 사용된 BIS 및 BAS 척도를 사용했다. 이 척도는 총 20문항으로, 7개의 행동억제체계(BIS)문항과 13개의 행동활성화체계(BAS)문항으로 구성되어 있다. 행동억제체계 문항의 예로는 ‘나는 기분 좋지 않은 일이 생길 것 같으면 긴장을 하는 편이다,’ ‘나는 내가 실수를 할까 걱정한다’ 와 같은 문항이 있고, 행동활성화체계 문항의 예로는 ‘내가 좋아하는 것을 얻을 기회가 생기면 나는 정말 신난다,’ ‘나는 나쁜 일이 생겨도 무서워하거나 두려워하지 않는다’와 같은 문항이 있다. 각 항목에 대한 응답은 5점 척도(1=전혀 그렇지 않다, 5=매우 그렇다; Cronbach's $\alpha = .736$)로 점수가 높을수록 행동억제체계 및 행동활성화체계가 높은 것을 의미한다. 분석 결과 행동억제체계의 내적일치도 계수 α 는 .534로 매우 낮은 수치를 보여 본 연구는 행동억제체계를 제외하고 분석을 진행하였다. 행동활성화체계의 내적일치도 계수 $\alpha = .768$ 이었다.

주관적 성적

학생들이 주관적으로 인지하고 있는 성적과

실력의 정도를 알아보기 위해 ‘귀하께서 주관적으로 판단하기에 귀하의 전공음악 실력이 어느 정도라고 생각하십니까?’를 질문하고 10점 간격을 둔 최소 50점에서 최고 100점으로 표기된 척도로 측정하였다. 객관적 성적은 ‘귀하의 가장 최근 전공음악 성적을 정확하게 적어주세요’의 문항으로 주관적 성적과 같은 척도로 물어보았다.

분석절차

본 연구에서는 변인들의 관계를 알아보기 위해서 Pearson 상관관계분석을 실시하였다. 또한 확인편향이 소명의식과 진로 조언 수용성의 관계를 매개하는지 여부를 살펴보기 위해 Baron과 Kenny(1986)의 매개효과 검증 절차를 사용하고 Sobel(1982)의 방법으로 매개효과의 유의성을 검증하였다. 마지막으로, 행동활성화체계와 주관적 성적이 소명의식과 확인편향의 관계를 조절할 것이라는 가설을 검증하기 위해 Hayes와 Matthes(2009)가 제안한 MODPROBE 방식을 사용하여 관계를 살펴보았다.

결 과

측정변인들의 기술통계치와 상관분석

표 1은 본 연구에서 사용한 변인들의 평균, 표준편차, 그리고 상관계수를 나타낸다. 우선 소명의식과 확인편향($r = .265, p < .01$), 소명의식과 행동활성화체계($r = .265, p < .01$)는 모두 정적 상관을 가졌다. 소명의식과 부정적 진로 조언 수용성($r = -.394, p < .01$)은 부적 상관을, 소명의

표 1. 주요 변인들 간의 상관관계와 기술통계량

변인	M	SD	1	2	3	4	5	6
소명의식	5.44	1.08	1					
확인편향	-.14	1.55	.265**	1				
행동활성화체계	3.99	.40	.265**	.048	1			
객관적성적	81.07	12.93	.112	-.025	-.014	1		
주관적성적	74.12	15.46	.139*	.154*	.013	.480**	1	
부정적 진로조언수용성	2.98	1.44	-.394**	.237**	-.017	-.112	-.133*	1

N=218, * $p < .05$, ** $p < .01$

식과 확인편향($r = .265, p < .01$)은 정적 상관을 보였다. 확인편향과 주관적 성적($r = .154, p < .05$)은 정적 상관을, 확인편향과 부정적 진로 조언 수용성($r = -.237, p < .01$)은 부적 상관을 보였고, 객관적 성적과 주관적 성적은 정적 상관을 보였다($r = .480, p < .01$).

소명의식과 진로 조언 수용성의 관계에서 확인편향의 매개효과

Baron과 Kenny(1986)의 매개효과 분석모형에 의하면 매개효과가 유의하기 위해서는, 먼저 독립변인이 종속변인에 유의미한 영향을 미쳐야 하고, 두 번째로 독립변인이 매개변인에 유의미한 영향을 미치며, 마지막으로 독립변수가 통제된 상황에서 매개변수가 종속변수에 유의미한 영향을 미쳐야 한다. 위 세 조건이 충족되고 매개변인이 독립변인과 종속변인 관계에 추가되었을 때, 독립변수가 종속변인에 미치는 영향력이 감소하지만 여전히 유의미한 영향이 있는 경우는 부분매개효과가 있다고 말할 수 있으며, 독립변수가 종속변인에 미치는 영향력이 무의미해졌을 경우는 완전매개효

과가 있다고 말할 수 있다.

Baron과 Kenny(1986)의 매개효과 분석모형에 근거하여 본 연구에서는 확인편향이 소명의식과 부정적 진로 조언 수용성의 관계를 매개하는지 분석하였다. 먼저, 소명의식과 부정적 진로 조언 수용성의 관계를 확인편향이 매개하는지 살펴보았다(표 2). 분석 결과 소명의식은 부정적 진로조언 수용성에 부적의 영향을 미쳤다($\beta = -.525, p < .001$). 이는 가설 1에서 제시한 소명의식은 부정적 진로 조언 수용성을 낮출 것이라는 것을 지지한다. 다음으로 소명의식은 확인편향에 정적인 영향을 미쳤고($\beta = .381, p < .001$), 확인편향은 진로에 대한 부정적 조언 수용성을 낮추는 것으로 나타났다($\beta = -.219, p < .001$). 이로써 가설 2와 가설 3이 지지되었다. 마지막으로 확인편향이 부정 진로 조언 수용성에 미치는 영향을 통제하고 소명의식이 부정 진로조언 수용성에 미치는 영향력을 살펴보았을 때 확인편향의 영향력을 통제하지 않았을 경우에 비해 소명의식이 부정적 진로 조언 수용성에 미치는 영향은 유의하였으나 회귀계수가 줄어들었다($\beta = -.475, p < .01$). 또한 이러한 매개효과가 통

표 2. 소명의식과 부정적 진로조언 수용성의 관계에서 확인편향의 매개효과

예측변인(A)	매개변인(B)	종속변인(C)	분석	경로	표준화 회귀계수
소명의식	확인편향	부정적 진로조언 수용성	1	A → B	.381***
			2	B → C (A 통제)	-.219***
			3	A → C	-.525***
			4	A → C (B통제)	-.475**

N=218, ** $p < .01$, *** $p < .001$.

계적으로 유의한지 검증하기 위해 Sobel(1982)를 실시한 결과 확인편향의 매개효과가 통계적으로 유의미한 것으로 나타났다($z = -2.67, p < .01$). 이는 가설 4에서 제시한 확인편향의 매개효과를 지지한다. 즉, 소명의식은 부정적 진로 조언 수용성을 낮추며, 그 관계를 확인편향이 부분적으로 매개해준다는 것을 나타낸다.

소명의식과 확인편향의 관계에서 행동활성화체계의 조절효과

소명의식이 확인편향에 영향을 미치는데 있어서 행동활성화체계의 조절효과를 검증하기 위해 Hayes와 Matthes(2009)가 제안한 MODPROBE 방식을 이용하여 관계를 살펴보았다. 독립변인으로 소명의식, 조절변인으로 행동활성화체계, 그리고 종속변인으로 확인편향을 설정하였고 인구통제학적 변인인 성별과 학년을 통제변인으로 투입하였다. 분석 결과, 행동활성화체계는 소명의식과 확인편향 간의 관계에서 유의한 조절효과($\Delta R^2 = .051, p < .001$)를 보이는 것으로 나타났다(표 3). 구체적으로 그림 2와 같이 소명의식은 확인편향에 정적인 영향을 미쳤으며, 행동활성화체계 수준이 높을수록 소명의식이 확인

편향에 미치는 영향력이 더욱 강해졌다. 따라서 가설 6은 지지되었다.

표 3. 소명의식과 확인편향 간의 관계에서 행동활성화체계의 조절효과

단계	변인	확인편향	
		B	ΔR^2
1	성별	-.114	.082***
	학년	.146	
	소명의식	.421***	
	행동활성화체계	-.088	
2	소명의식 X 행동활성화체계	.849***	.051***

N=218, *** $p < .001$

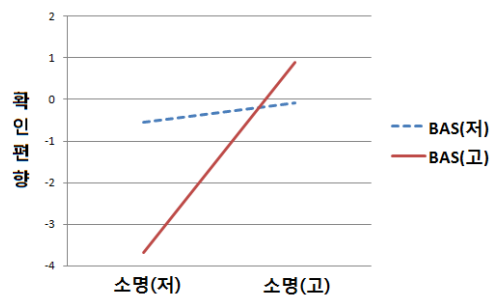


그림 2. 소명의식과 확인편향의 관계에서 행동활성화체계(BAS)의 조절효과

소명의식과 확인편향의 관계에서 주관적 성적의 조절효과

소명의식이 확인편향에 영향을 미치는데 있어서 학생이 인지한 주관적 성적의 조절효과를 검증하기 위해 Hayes와 Matthes(2009)가 제안한 MODPROBE 방식을 이용하여 관계를 살펴보았다. 독립변인으로 소명의식, 조절변인으로 주관적 성적, 그리고 종속변인으로 확인편향을 설정하였고 통제변인으로 성별과 학년을 투입한 것에 더해 본 연구에서 보고자 하는 주관적 성적의 효과만을 검증하기 위하여 객관적 성적을 추가적으로 통제하여 분석을 진행하였다. 분석결과 학생이 인지한 주관적 성적은 소명의식과 확인편향간의 관계에서 유의한 조절효과($\Delta R^2=.016, p<.05$)를 보이는 것으로 나타났다(표 4). 구체적으로 살펴보면 그림 3과 같이 소명의식은 확인편향에 정적인 영향을 미쳤으며, 주관적 성적을 높게 인지할수록 소명의식과 확인편향의 정적인 관계는 더욱 강해졌다. 따라서 가설 7은 지지되었다.

표 4. 소명의식과 확인편향 간의 관계에서 주관적 성적의 조절효과

단계	변인	확인편향	
		B	ΔR^2
	성별	-.077	
	학년	.092	
1	객관적 성적	-.016	.100**
	소명의식	.389***	
	주관적 성적	.016*	
2	소명의식 X 주관적 성적	.013*	.016*

N=218, * $p<.05$, ** $p<.01$, *** $p<.001$

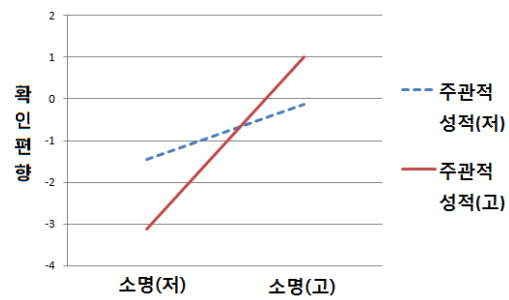


그림 3. 소명의식과 확인편향의 관계에서 주관적 성적의 조절효과

논 의

본 연구는 진로 선택의 갈등이 비교적 많은 예술고등학교 중 음악을 전공하는 학생들을 대상으로 소명의식이 부정적 진로조언 수용성을 낮추는지를 확인하고, 소명의식과 부정적 진로조언 수용성의 관계에서 확인편향이 매개효과를 보이는지를 살펴보고자 하였다. 그리고 소명의식과 확인편향의 관계에서 행동활성화체계와 주관적 성적이 조절효과를 보이는지를 검토하고자 하였다.

먼저, 본 연구에서 음악에 대한 소명의식은 부정적 진로조언 수용성에 부적 영향을 미치는 것으로 나타났다. 이는 앞서 Dobrow와 Tosti-Kharas(2012)가 미국 학생들을 대상으로 연구했던 결과와 일치하는 결과이며, 본 연구를 통해 국내에서 다시 한 번 검증한 것이다.

둘째, 소명의식이 부정적 진로 조언 수용성에 미치는 부적 영향을 확인편향이 부분적으로 매개하는 것으로 나타났다. 다시 말해, 소명의식이 강한 학생들은 그들의 믿음과 신념을 지지해주는 진로 정보를 그렇지 않은 진로 정보보다 더 신뢰하는 편향적인 경향을 나타내고 이로 인해 진로에 대한 부정적인 조언

수용성이 낮아지는 것이다. 이러한 결과는 소명의식이 확인편향의 선행요인이라 할 수 있는 한 개인의 믿음이나 신념(이예경, 2012; Traut-Mattausch, Jonas, Frey, & Zanna, 2011)으로 작용하였음을 보여주었을 뿐 아니라, 소명의식이 강한 사람들은 자신이 믿거나 생각하고 있는 것을 보호하기 위한 동기를 바탕으로 주어진 정보를 편향되게 파악하고 그 결과 부정적 진로 조언을 받아들이지 않을 것이라는 가능성을 제기한 선행 연구(Dobrow & Tosti-Kharas, 2012)의 주장을 실증분석을 통해 보여준 것이다.

셋째, 소명의식과 확인편향의 관계는 행동활성화체계의 수준에 따라 달라졌다. 즉, 행동활성화체계는 소명의식과 확인편향의 정적인 관계를 조절해 주었다. 이는 기존 연구들(김희수, 2007; Balconi, 2012; Park & Hinsz, 2006)에서 밝혀진 행동활성화체계 성향이 강한 사람들은 자신이 긍정적이라 생각하는 정보에 민감하며 크게 집중한다는 특성에서 그 원인을 찾아 볼 수 있다. 본 연구 결과를 살펴보면 행동활성화체계가 강할수록 소명의식과 확인편향의 정적인 관계도 강화됨을 알 수 있다. 이는, 소명의식이 높은 사람들 중 행동활성화체계의 경향이 강한 사람들은 행동활성화체계 경향이 약한 사람들에 비해 자신이 목표한 바를 성취하려는 신념이 더욱 뚜렷할 것이며, 따라서 자신의 신념을 지지해주는 정보 및 이에 반하는 정보에 동시에 노출되었을 경우 자신의 신념을 지지해주는 정보를 더 선호하고 신뢰하게 된다는 것을 의미한다.

넷째, 학생이 인지한 주관적 성적 또한 소명의식과 확인편향의 관계를 조절해 주었다. 다시 말해, 주관적으로 자신의 성적이 높다고 생각할수록 소명의식과 확인편향의 정적인 관

계는 강화되었다. Festinger(1957)에 의하면, 사람들은 자신이 몰입하고 있는 믿음과 입장을 보호하려는 방어동기를 가진다. 이와 연관지어 생각해 보면, 객관적 점수를 떠나 자신이 잘 하고 있다고 믿는 학생들은 이러한 믿음을 보호하기 위한 방법으로 확인편향을 더욱 강하게 나타내는 것으로 해석해 볼 수 있다.

본 연구의 의의는 다음과 같다. 첫째, 그동안 진행된 소명의식 관련 연구들은 대학생이나 직장인을 주 대상으로 하였다. 본 연구는 고등학생들도 자신의 공부와 진로에 대해 소명의식을 가지고 있으며, 따라서 소명의식에 대한 연구가 대학생이나 직장인 뿐 아니라 고등학생까지 그 범위를 넓혀 적용될 수 있음을 보여주었다.

둘째, 국내에서 현재까지 미미하게 연구되어진 소명의식과 진로 조언 수용성의 관계를 살펴보고 그 기제를 밝혔다는 점이다. 본 연구를 통해 Dobrow와 Tosti-Kharas(2012)가 밝힌 소명의식과 부정적 진로조언 수용성간의 관계를 다시 한 번 확인한 것에 더해 확인편향의 매개효과를 검증함으로써 소명의식과 부정적 진로조언 수용의 관계에 대한 이해의 폭을 넓힐 수 있었다.

셋째, 소명의식과 매개변인인 확인편향의 관계가 다른 요인들에 의해 조절될 수 있음을 보여주었다. 본 연구에 따르면, 소명의식이 강한 학생들 중 목표를 추구하려는 행동활성화체계가 강할수록, 그리고 자신의 주관적 능력을 높게 평가하는 학생들일수록 그들의 신념과 믿음을 지지하기 위한 확인편향의 경향을 강하게 보이고 그에 따라 자신의 신념에 반하는 진로조언 수용을 하지 않게 된다. 이러한 결과는 소명의식과 부정적 진로조언 수용성의 관계에 다양한 요소가 개입될 수 있음을 보여

준 것이다. 특히 한 개인의 기질적인 특성이 진로와 관련된 정보의 인식과 판단 및 진로결정 과정에 큰 영향을 줄 수 있음을 보여준 것으로 진로상담 시 학생들이 가지고 있는 객관적 성적 뿐 아니라 자신의 성적에 대한 주관적 인지 및 기질적인 특성들을 폭 넓게 고려하여 접근하는 것이 필요함을 의미해 준다.

마지막으로 본 연구에서 살펴본 소명의식과 진로에 대한 부정적 진로조언 수용성의 관계를 통해 앞으로 소명의식이 높은 학생들에 대한 학교와 선생님의 진로지도 개입방법을 생각해 볼 수 있다. 즉, 교사들은 학생들에게 진로지도나 조언을 해 줄 경우 소명의식이 높은 학생들이 자신의 신념을 지지해주는 정보를 더 선호하는 경향이 있고, 그에 반하는 조언을 수용하지 않으려 한다는 것을 참고하는 것이 필요할 것이다. 이에 대해 Dobrow와 Tosti-Kharas(2012)는 진로 조언자들이 전하는 부정적 진로조언은 그 조언을 듣는 학생들이 가지고 있는 소명의식과 갈등을 일으킬 수 있음을 인지해야 한다고 조언한다. 조언을 하기에 앞서 학생들의 소명의식은 수년간 경험을 통해 발전되어온 것임을 이해하고 학생들이 소중히 여기고 있는 관심영역 및 진로의 방향과 처음에 어떻게 관련을 맺기 시작하였고, 현재 얼마나 확고한지를 파악하는 것이 필요하다는 것이다. 즉, 학생들에게 진로관련 조언을 주기 위해서는 소명의식이 가지고 있는 영향력에 대해 이해하고 학생에게 소명의식이 생기게 된 계기와 동기, 발전 과정, 자신의 진로에 대한 확신과 희망 등 학생과 소명의식간의 심리적 관계(psychological connection)에 대해 좀 더 세심하게 접근할 필요가 있다. 또한 확인편향은 의도적이 아닌 무의식적으로 진행되는 편향된 사고의 성격을 가지는데

(Nickerson, 1998), 무의식적 인지과정은 이성적 개입되기 이전에 본능적으로 진행되며 언어적 지시의 영향을 받지 않는 특성을 지닌다(Evans, 2003; 2008). 이러한 특성을 고려해 볼 때에도 소명의식을 가진 학생들에게 조언을 해 줄 경우, 특히 부정적인 내용의 조언을 전할 경우 단순히 언어적 전달 및 지시가 아닌 학생의 성장과정이나 환경에 대한 깊은 이해와 공감 등 다른 개입방법을 고려하며 좀 더 신중하게 접근할 필요가 있음을 알 수 있다.

현재까지 많은 연구들은 소명의식과 진로선택과 관련한 변인에 있어서 소명의식의 긍정적인 역할에 주된 관심을 가져 왔다. 그러나 본 연구는 뚜렷한 소명의식이 진로 결정에 확신과 편안함을 주기도 하지만, 다른 한편으로는 자신의 믿음을 지지하는 편향된 정보만을 선호하며 그에 반하는 조언을 수용하지 않고 편협한 결정을 내릴 수도 있다는 가능성을 보여주었다. Dobrow와 Tosti-Kharas(2012)도 이러한 결과에 대해 소명의식이 진로나 일과 관련한 요인에 긍정적인 영향을 미치는 것은 분명하지만, 다른 한편 발생할 수 있는 위험하고 부정적인 결과에 대해서도 주의를 기울일 필요가 있다고 강조하였다. Bunderson과 Thompson(2009)은 직장인들을 대상으로 한 소명의식 연구에서 소명의식이 가지고 있는 장단점을 비교하며 이를 양날의 검(double-edged sword)에 비유한 바 있다. 본 연구는 소명의식이 높은 학생들이 진로결정을 확고하게 함으로써 누릴 수 있는 장점과 함께 그로 인해 발생할 수 있는 문제점이 있을 수 있음을 제안해 주었는데, 이는 소명의식이 가지고 있는 또 다른 양날의 검이 존재할 수 있음을 의미한다.

진로에 대한 자신의 신념이 확고하고 그에

반하는 조언을 수용하지 않는 것이 반드시 부정적인 것이라고 할 수는 없겠으나, 만일 자신에게 유리하거나 필요한 정보만을 편향되게 받아들여려는 경향이 선행된 것이라면 그것이 옳은 결정이라고 판단하기는 어려울 수 있다. 따라서 학생들의 진로를 지도함에 있어 소명의식이 가지고 있는 긍정적인 측면 뿐 아니라 부정적인 측면을 함께 고려하고, 나아가 소명의식의 독립적인 영향력과 함께 개인적 성향 및 자신의 능력에 대한 믿음의 상호작용을 함께 고려하여 보다 폭 넓고 다양한 정보를 탐색할 수 있도록 이끄는 것이 필요할 것이다.

본 연구의 제한점 및 제언은 다음과 같다. 첫 번째는 연구에 사용된 변인을 한 시점에서 모두 측정된 횡단연구가 갖는 한계점이 있다. 이후에는 장기간 진행된 종단연구를 통해 소명의식과 확인편향, 행동활성화 체계, 주관적 성적, 그리고 부정적 진로조언 수용성간의 인과적 영향력을 보다 정확하게 살펴볼 필요가 있다. 둘째, 자기보고 형식의 설문지가 갖는 한계점이 있다. 즉, 모든 변인에 대해 참가자의 주관적인 인식의 결과만을 분석에 사용한 것인데, 좀 더 정확한 평가를 위해 교사나 부모의 평가가 함께 이루어진다면 자기보고의 한계점을 감소시킬 수 있을 것이다. 셋째, 음악을 전공하는 예술 고등학생들만을 대상으로 했다는 점이다. 따라서 추후 타 분야를 전공하는 학생이나 대학생을 대상으로 연구를 진행하는 등 보다 다양하고 폭 넓은 대상자들에게 얻은 자료를 바탕으로 결과를 분석하여 일반화의 가능성을 넓히는 것이 필요할 것이다. 마지막으로, 본 연구에서 확인편향의 매개효과를 확인하였으나, 그 효과가 매우 적었다는 점이다. 후속 연구에서는 소명의식과 부정적 진로조언 수용성 간의 관계를 설명해주는 다

양한 변인들을 검토함으로써 소명의식이 높은 학생들이 진로관련 부정적 진로조언 수용을 하지 않게 되는 더 큰 요인을 찾아볼 수 있을 것이다. 그러한 연구결과를 통해 소명의식이 높은 학생들이 소명 추구과정에서 파악해야 할 진로 관련 현실이나 자신의 능력을 보다 폭넓고 객관적으로 검토할 수 있게 도와줌으로써 학생들의 진로지도에 도움을 줄 수 있을 것이다.

참고문헌

- 경향신문 (2012. 3. 5). 그가 마로니에 공원에서 꾸는 꿈은? “음악으로만 먹고 사는 것”
- 김교현, 김원식 (2001). 한국판 행동활성화 및 행동억제 체계(BAS/BIS) 척도. 한국심리학회지, 2, 19-37.
- 김성호, 이한근 (2011). 사후가정법 사고가 수도권 지역 소비자의 확인편향 및 신념편향에 미치는 영향. 지역산업연구, 34, 29-53.
- 김희수 (2006). 고등학생의 행동억제/활성화 체계 유형에 따른 자아존중감 및 자기효능감의 차이분석. 미래교육연구, 19, 1-23.
- 뉴스스 (2013. 11. 29). 취업난 구직자 스트레스... 자살 범죄로 내몰린다
- 매일경제 (2013. 11. 21). 구직자 10명 중 7명, 취업난에 화병... 절반 우울증
- 민성혜, 유영미 (2006). 대학생의 행동억제/활성화 체계에 따른 자존감의 차이에 관한 연구. 인간발달연구, 13, 81-95.
- 박주현 (2011). 대학생의 소명과 진로태도성숙도의 관계에서 진로결정자기효능감 및 일희망의 매개효과. 이화여자대학교 석사학

- 위 논문.
- 심예린 (2010). 한국판 소명 척도 타당화: 대학생들을 대상으로. 석사학위논문. 이화여자대학교 대학원.
- 아시아경제 (2013. 5. 23). 충청권 대학들 전통학과 폐지... “취업률 때문”
- 이예경 (2012). 확증편향 극복을 위한 비판적 사고 중심 교육의 원리 탐구. *교육과학연구*, 4, 1-31.
- 이현정 (2007). 중학생의 행동억제 성향과 신경증성향, 주의조절이 불안증상 발달에 미치는 영향. 석사학위논문. 이화여자대학교 대학원.
- 이형권 (2004). 집단 의사결정과정에서의 확증편향과의 의의 감소. *한국심리학회지: 산업 및 조직*, 17, 43-75.
- 조애리 (2012). Ego identity status and confirmation bias in career information search. (PhD dissertation). Seoul National University, Seoul.
- 조지영 (2010). 소년원 남자 청소년의 불안과 공격성의 관계: 행동활성화체계(BAS), 행동억제체계(BIS)의 조절효과. 석사학위논문. 이화여자대학교 대학원.
- 한국교육개발원 (2013. 9. 16). “2013 공교육기관 졸업자 건강보험DB연계 취업통계연보(SM2013-04)”
- 헤럴드경제 (2013. 10. 1). 실용음악과, 입학만 하면 장밋빛 미래가 펼쳐질 줄 알았는데...
- Alicke, M. D., & Govorun, O. (2005). The better-than-average effect. In M. D. Alicke, D. A. Dunning, & J. I. Krueger (Eds.), *The self in social judgment, studies in self and identity* (pp.85-106). New York, NY: Psychology Press.
- Balconi, M., Falbo, L., & Conte, V. A. (2012). BIS and BAS correlated with psychophysiological and cortical response systems during aversive and appetitive emotional stimuli processing. *Motivation and Emotion*, 36, 218-231.
- Baron, R. M., & Kenny, D. A. (1986). The moderator-mediator variable distinction in social psychological research conceptual, strategic, and statistical consideration. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1173-1182.
- Bellah, R. N., Madsen, R., Sullivan, W. M., Swidler, A., & Tipton, S. M. (1986). *Habits of the heart: Individualism and commitment in American life*. New York: Harper & Row.
- Bunderson, J. S., & Thompson, J. A. (2009). The call of the wild: Zookeepers, callings, and the double-edged sword of deeply meaningful work. *Administrative Science Quarterly*, 54, 32-57.
- Carver, C. S., Sutton, S. K., & Scheier, M. F. (2000). Action, emotion, and personality: Emerging conceptual integration. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 26, 741-751.
- Carlson, K. A., & Russo, J. E. (2001). Biased interpretation of evidence by mock jurors. *Journal of Experimental Psychology: Applied*, 7, 91-103.
- Caver, C. S., & White, T. L. (1994). Behavioral inhibition, behavioral activation, and affective responses to impending reward and punishment: The BIS/BAS scales. *Journal of personality and Social Psychology*, 67, 319-333.
- Chaiken, S., Liberman, A., & Eagly, A. H. (1989).

- Heuristic and systematic information processing within and beyond the persuasion context. In J. S. Uleman & J. A. Bargh (Eds.), *Unintended thought* (pp.212-252). New York, NY: Guilford Press.
- Coleman, L. M., Jussim, L., & Abraham, J. (1987). 'Students' reactions to 'teachers' evaluations: The unique impact of negative feedback. *Journal of Applied Social Psychology, 17*, 1051-1070.
- Davidson, J. D., & Caddell, D. P. (1994). Religion and the meaning of work. *Journal for the Scientific Study of Religion, 33*, 135-147.
- Dawson, E., Gilovich, T., & Regan, D. (2002). Motivated reasoning and performance on the Wason selection task. *Personality and Social Psychology Bulletin, 28*, 1379-1387.
- Derryberry, D. & Reed, M. A. (1994). Temperament and attention: Orienting toward and away from positive and negative signals. *Journal of Personality and Social Psychology, 66*, 1128-1139.
- Diaz, A., & Pickering, A. D. (1993). The relationship between Gray's and Eysenk's personality spaces. *Personality and Individual Differences, 15*, 297-305.
- Dik, B. J., & Duffy, R. D. (2009). Calling and vocation at work: Definitions and prospects for research and practice. *The Counseling Psychologist, 37*, 424-450.
- Ditto, P. H., Jemmott, J. B., & Darly, J. M. (1988). Appraising the threat of illness: A mental representational approach. *Health Psychology, 7*, 183-200.
- Ditto, P. H., Lopez, D. F. (1992). Motivated skepticism: Use of differential decision criteria for preferred and nonpreferred conclusions. *Journal of Personality and Social Psychology, 63*, 568-584.
- Dobrow, S. R. (2006). *Having a Calling: A longitudinal study of young musicians*. (PhD dissertation). Harvard University, Cambridge, MA.
- Dobrow, S. R., & Heller, D. (2012). *A Siren song? A longitudinal study of calling and ability (mis)perception in 'musicians' careers*. Unpublished working paper.
- Dobrow, S. R., & Tosti-Kharas, J. (2011). Calling: The development of a scale measure. *Persomel Psychology, 60*, 541-572.
- Dobrow, S. R., & Tosti-Kharas, J. (2012). Listen to your heart? Calling and receptivity to career advice. *Journal of Career Assessment, 20*, 264-280.
- Domene, J. F. (2012). Calling and career outcome expectations: The mediating role of self-efficacy. *Journal of Career Assessment, 20*, 281-292.
- Douglas, N. L. (2000). Enemies of critical thinking: Lessons from social psychology research. *Reading Psychology, 21*, 129-144.
- Druckenbrod, A. (2005, November 27). Many small orchestras whistle a happier tune. Pittsburgh Post-Gazette. Retrieved from <http://www.post-gazette.com/pg/05331/613157.stm>
- Duffy, R. D., Allan, B. A., & Bott, E. M. (2012). Calling and life satisfaction among undergraduate students: Investigating mediators and moderators. *Journal of Happiness Study, 13*,

- 469-479.
- Duffy, R. D., Allan, B. A., & Dik, B. J. (2011). The presence of a calling and academic satisfaction: Examining potential mediators. *Journal of Vocational Behavior*, 79, 74-80.
- Duffy, R. D., & Sedlacek, W. E. (2007). The presence of and search for a calling: Connections to career development. *Journal of Vocational Behavior*, 70, 590-601.
- Dunning, D. (2005). *Self-insight; Roadblocks and detours on the path to knowing thyself*. New York, NY: Psychology Press.
- Ehrlinger, J., Johnson, K., Banner, M., Dunning, D., & Kruger, J. (2008). Why the unskilled are unaware: Further explorations of (absent) self-insight among the incompetent. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 105, 98-121.
- Elangovan, A., Pinder, C., & McLean, M. (2010). Callings and organizational behavior. *Journal of Vocational Behavior*, 76, 428-440.
- Elliot, A. J., & Devine, P. G. (1994). On the motivational nature of cognitive dissonance. *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 382-394.
- Elliot, A. J., & Thrash, T. M. (2002). Approach-avoidance motivation in personality: approach and avoidance temperaments and goals. *Journal of Personality and Social Psychology*, 82, 804-818.
- Evans, J. St. BT. (2003). In two minds: Dual process accounts of reasoning. *Trends in Cognitive Sciences*, 7, 454-459.
- Evans, J. St. BT. (2008). Dual processing accounts of reasoning judgement, and social cognition. *Annual Review of Psychology*, 59, 255-278.
- Festinger, L. (1957). *A theory of cognition dissonance*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Frey, D. (1986). Recent research on selective exposure to information. In L. Berkowitz (Ed.). *Advances in experimental social psychology* (Vol. 19, pp.41-80). New York, NY: Academic Press.
- Fruyt, F., Van De Wiele, L., & Van Heeringen, C. (2000). Cloninger's psychobiological model of temperament and character and the five-factor model of personality. *Personality and Individual Differences*, 29, 441-452.
- Gomez, S. D., Cooper, A., & Gomez, A. (2000). Susceptibility to positive and negative mood states: Test of Eysenk's, Gray's and Newman's Theories. *Personality and Individual Differences*, 29, 351-365.
- Gray, J. A. (1987). *The psychology of fear and stress* (2nd ed.). New York: Cambridge University Press.
- Greitemeyer, T., & Schulz-Hardt, S. (2003). Preference-consistent evaluation of information in the hidden profile paradigm: Beyond group-level explanations for the dominance of shared information in group decisions. *Journal of Personality and Social Psychology*, 84, 322-339.
- Hall, D. T., & Chandler, D. E. (2005). Psychological success: When the career is a calling. *Journal of Organizational Behavior*, 26, 155-176.
- Hardy, L. (1990). *The fabric of this world*. Grand Rapids, Mich.: W. B. Eerdmans.
- Hirschi, A. (2011). Callings in career: A typological approach to essential and optional

- components. *Journal of Vocational Behavior*, 79, 60-73.
- Jonas, E., Traut-Mattausch, E., Frey, D., & Greenberg, J. (2008). The path or the goal? Decision vs. information focus in biased information seeking after preliminary decisions. *Journal of Experimental Social Psychology*, 44, 1180-1186.
- Jones, L. K. (1989). Measuring a three-dimensional construct of career indecision among college students: A revision of the Vocational Decision Scale-The Career Decision Profile. *Journal of Counseling Psychology*, 36, 477-486.
- Jones, L. K. & Chenery, M. F. (1980). Multiple subtypes among vocationally undecided college students: A model and assessment instrument. *Journal of Counseling Psychology*, 27, 469-477.
- Kagan, J., Reznick, J. S., & Snidman, N. (1987). The physiology and psychology of behavioral inhibition in children. *Child Development*, 58, 1459-1473.
- Kram, K. E. (1985). *Mentoring at work: Developmental relationships in organizational life*. Glenview, IL: Scott, Foresman.
- Kruger, J., & Dunning, D. (1999). Unskilled and unaware of it: How difficulties in recognizing one's own incompetence lead to inflated self-assessments. *Journal of Personality and Social Psychology*, 77, 1121-1134.
- Kunda, Z. (1987). Motivation and inference: Self-serving generation and evaluation of evidence. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53, 636-647.
- Kunda, z. (1990). The case for motivated reasoning. *Psychological Bulletin*, 108, 480-498.
- Lilienfeld, S. O., Ammirati, R., & Landfield, K. (2009). Giving debiasing away. Can psychological research on correcting cognitive errors promote human welfare? *Perspectives on Psychological Science*, 4, 390-398.
- Lips-Wiersma, M. (2002). The influence of spiritual "meaning making" on career behavior. *Journal of Management Development*, 21, 497-520.
- London, M., & Smither, J. W. (2002). Feedback orientation, feedback culture, and the longitudinal performance management process. *Human Resource Management Review*, 12, 81-100.
- Marks, M. J. & Fraley, R. C. (2006). Confirmation bias and the sexual double standard. *Sex Roles*, 54, 19-26.
- Montgomery, H. (1983). Decision rules and the search for dominance structure: Towards a process model of decision making. In P. Humphreys, O. Svenson, & A. Vari (Eds.), *Analyzing and aiding decision processes*. Amsterdam: North-Holland.
- Munro, G. D. & Stansbury, J. A. (2009). The dark side of self-affirmation: Confirmation bias and illusory correlation in response to threatening information. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 35, 1143-1153.
- Muris, P., Meesters, C., Kanter, E., & Timmerman, P. E. (2005). Behavioral inhibition and behavioral activation system scales for children: relationships with Eysenck's personality trait and psychological symptoms. *Personality and Individual Differences*, 38, 831-841.
- Nickerson, R. S. (1998). Confirmation bias: A ubiquitous phenomenon in many guises.

- Review of General Psychology*, 2, 175-220.
- Park, E. S. & Hinsz, V. B. (2006). "Strength and safety in numbers": A theoretical perspective on group influences on approach and avoidance motivation. *Motivation and Emotion*, 30, 135-142.
- Pyszczynski, T., Greenberg, J., & Holt, K. (1985). Maintaining consistency between self-serving beliefs and available data: A bias in information evaluation following success and failure. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 11, 179-190.
- Pyszczynski, T., Greenberg, J., & Holt, K. (1985). Maintaining consistency between self-serving beliefs and available data: A bias in information evaluation following success and failure. *Personality and Social Psychology Bulletin*, 11, 179-190.
- Rothbart, M. K., & Jones, L. B. (1998). Temperament, Self-regulation, and Education. *School Psychology Review*, 27, 479-491.
- Rubin, K. H., Hastings, P. D., Stewart, S. L., Henderson, H. A., & Chen, X. (1997). The consistency and concomitants of inhibition: Some of the children, all of the time. *Child Development*, 68, 467-483.
- Russo, J. E., Medvec, V. H., & Meloy, M. G. (1996). The distortion of information during decisions. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 66, 102-110.
- Russo, J. E., Meloy, M. G., & Medvec, V. H. (1998). Predecisional distortion of product information. *Journal of Marketing Research*, 35, 438-452.
- Schwind, C., & Buder, J. (2012). Reducing confirmation bias and evaluation bias: When are preference-inconsistent recommendations effective and when not? *Computers in Human Behavior*, 28, 2280-2290.
- Serow, R. (1994). Called to teach: A study of highly motivated preservice teachers. *Journal of Research and Development in Education*, 27, 65-72.
- Sobel, M. E. (1982). Asymptotic confidence intervals for indirect effects in structural equations models. (pp.290-312). In *Sociological Methodology* by S. Leinhardt (Eds.) San Francisco: Jossey-Bass.
- Steger, M. F., Pickering, N. K., Shin, J. Y., & Dik, B. J. (2010). Calling in work: Secular or sacred? *Journal of Career Assessment*, 18, 82-96.
- Swann, W. B., Pelham, B. W., & Krull, D. S. (1989). Agreeable fancy or disagreeable truth? Reconciling self-enhancement and self-verification. *Journal of Personality and Social Psychology*, 57, 782-791.
- Traut-Mattausch, E., Jonas, E., Frey, D., & Zanna, M. P. (2011). Are there "his" and "her" types of decisions? Exploring gender differences in the confirmation bias. *Sex Roles*, 65, 223-233.
- Treadgold, R. (1999). Transcendent vocations: Their relationship to success, depression, and clarity of self-concept. *Journal of Humanistic Psychology*, 39, 81-106.
- West, R. F., Toplak, M. E., & Stanovick, K. E. (2008). Heuristics and biases as measures of critical thinking: Associations with cognitive ability and thinking dispositions. *Journal of Educational Psychology*, 100, 930-941.
- Wrzesniewski, A. (2002). It's not just a job:

- Shifting meanings of work in the wake of 9/11. *Journal of Management Inquiry*, 11, 230-234.
- Wrzesniewski, A., McCauley, C., Rozin, P., & Schwartz, B. (1997). Jobs, Career, and Callings: People's relations to their work. *Journal of Research in Personality*, 31, 21-33.
- Wyer, R. S., & Frey, D. (1983). The effects of feedback about self and others on the recall and judgments of feedback-relevant information. *Journal of Experimental Social Psychology*, 19, 540-559.
- Yammarino, F. J., & Atwater, L. E. (1997). Do managers see themselves as others see them? Implications of self-other rating agreement for human resources management. *Organizational Dynamics*, 25, 35-44
- 원 고 접 수 일 : 2014. 02. 03.
수정원고접수일 : 2014. 04. 14.
최종게재결정일 : 2014. 04. 17.

Calling and Negative Career-Related Advice Receptivity of High School Musicians: Confirmation Bias as a Mediator and BAS and Subjective Grade as Moderators

Jiyeon Lim Yonghwan Shin Changhwan Lee Young Woo Sohn Yoo Jin Ha

Yonsei University, Department of Psychology

This study explores the relation between calling and career decision making process. This study aims to examine whether confirmation bias mediates the relationship between calling and career-related advice receptivity and whether BAS and subjective grade moderate the relationship between calling and confirmation bias. In this study, data were gathered from 218 amateur high school musicians in Busan, Korea. Our results indicated that (a) calling was positively correlated to, and also a significant predictor of confirmation bias and, (b) calling lowered career-related negative advice receptivity, and confirmation bias partially mediated this relationship (c) both BAS and subjective grade moderated the relation between calling and confirmation bias. The authors discuss the findings in terms of the implications and limitations.

Key words : calling, confirmation bias, behavioral approach system, negative advice receptivity, subjective grade