

2023-2 생활 속의 심리학 [10주차-1,2]

[사회심리학] 사회 속의 개인

서강대학교 학생생활상담연구소 상담교수
박기라

2023. 가을

마음건강 전문가 초청 특강

나와 너의 나르시시즘 Narcissism

#나르시시즘 #인간관계 #자존감 #정체성 #마음건강

DAY1 11. 22(수) PM 6:00



원은수
정신건강의학과 전문의,
유튜브 '토킹닥터스, 토닥' 크리에이터,
「나에겐 상처받을 이유가 없다」著

"나는 왜 인간관계가 힘들까?
상처만 받는 관계에서 자유해지는 방법"

DAY2 11. 30(목) PM 6:00



박선웅
고려대학교 심리학부 교수,
「온전한 나로 살기 위한
정체성의 심리학」著

"자기 사랑의 두 얼굴:
나르시시즘과 자존감(ft. 정체성)"

장소 | 게페르트남덕우경제관(GN)102호 문의 | 학생생활상담연구소 02.705.8211

QR 접속하여 사전신청
하시면, 추첨을 통해
소정의 선물을 드립니다.

대학혁신지원사업 서강대학교 학생생활상담연구소
Sogang University Student Counseling & Psychological Services

신청 안내	
참여 대상	서강대학교 재학생&휴학생 누구나 ※선착순 모집으로 신청자가 많을 시 참여가 어려울 수 있습니다.
신청 방법	아래 링크 접속하여 신청서를 제출해주세요. https://forms.gle/cmyHA89dm9MTmS4j7 (※이메일이나 전화, 방문 신청은 불가합니다.)
신청 기간	2023.10.30.(월) ~ 마감시까지
프로그램 안내	
일정	DAY1) 2023.11.22.(수) 오후 6시, 원은수 선생님 DAY2) 2023.11.30.(목) 오후 6시, 박선웅 교수님 ※중복 참여 가능합니다
장소	게페르트남덕우경제관102호(GN102) ※신청 인원이 초과될 시 장소가 변경될 수 있습니다. 변경될 시, 학생생활상담연구소 홈페이지 공지 및 신청서에 작성하신 연락처로 연락드리겠습니다.
주요 내용	■건강한 자기애와 자기돌봄, 마음관리 ■나르시시틱한 관계에서 상처받지 않고 나를 돌보는 방법 ■나르시시즘과 자존감, 정체성 형성에 대하여
이벤트	신청서에 '사전질문'을 남겨주신 분들 중, 추첨을 통해 소정의 선물을 드립니다.
주최	서강대학교 학생생활상담연구소&대학혁신지원사업
문의	
학생생활 상담연구소	<ul style="list-style-type: none"> 전화: 02-705-8211 이메일: sgcounsel@sogang.ac.kr 홈페이지: https://sgcounsel.sogang.ac.kr/sgcounsel/ 운영시간: 9:00~17:00

Contents

01	사회적 지각	(1) 자기지각
		(2) 타인지각
		(3) 자기/타인 지각

03	사회적 영향	(1) 동조
		(2) 복종

02	사회적 관계	(1) 태도
		(2) 호감
		(2) 편견

04	집단 역학	(1) 집단에서의 정체성
		(2) 집단수행
		(3) 집단의사결정

1. 자기 지각

(1) 자기개념(self-concept)

- '나는 어떤 사람이다'
- 자기에 대한 지식이나 신념을 통틀어서

(2) 자기개념의 근원

- '거울속에 비친 자기(looking-glass self)' (Cooley, 1902)
- 중요 타인이 자기에게 하는 행동을 통해서 자기개념 형성 -> 부모의 양육태도에 따른 긍정적/부정적 자기개념 형성

1. 자기 지각

(1) 자기개념(self-concept)

- '나는 어떤 사람이다'
- 자기에 대한 지식이나 신념을 통틀어서

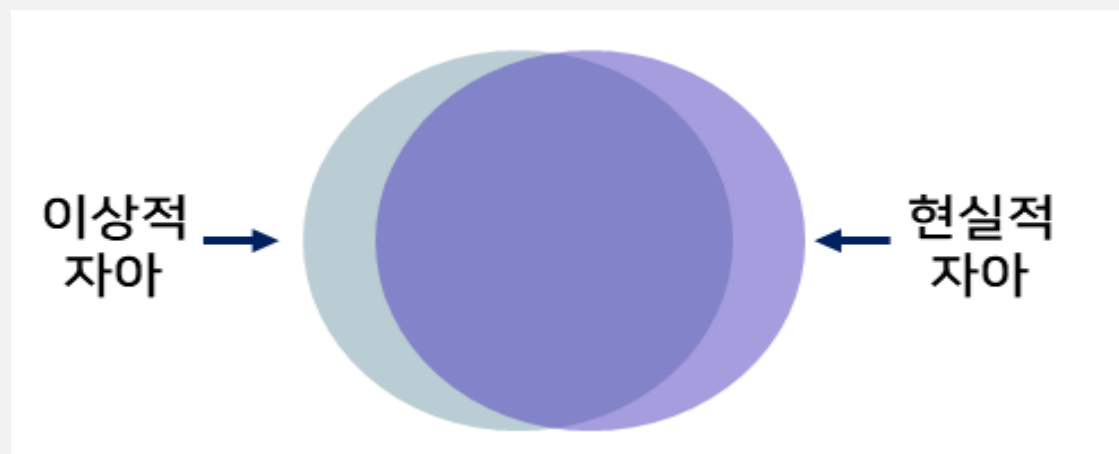
(2) 자기개념의 근원

- '거울속에 비친 자기(looking-glass self)' (Cooley, 1902)
- 중요 타인이 자기에게 하는 행동을 통해서 자기개념 형성 -> 부모의 양육태도에 따른 긍정적/부정적 자기개념 형성

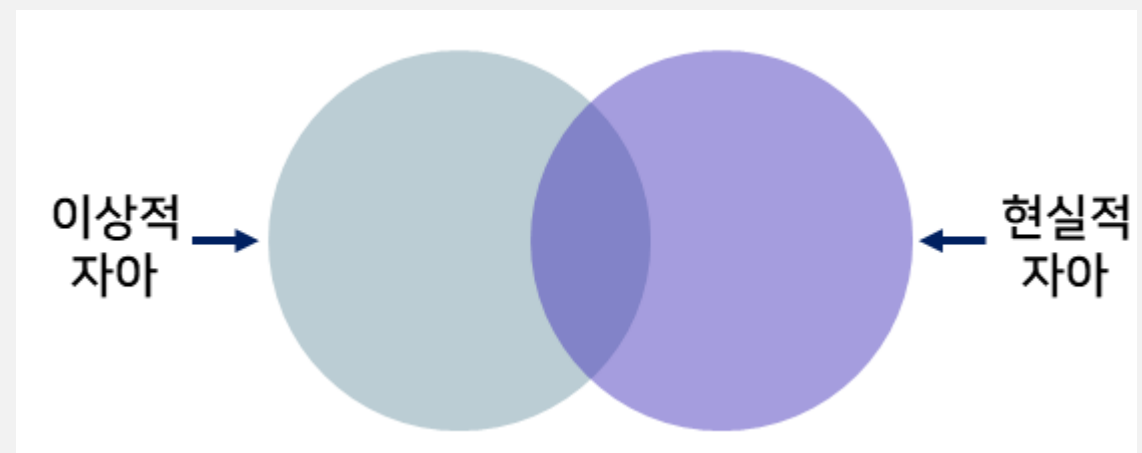
1. 자기 지각

(3) 상담과 자기 개념

A:



B:



상담의 치료적 효과

자기 이해

자기 수용

자기 긍정

자기 개방(표현)

1. 자기 지각 - 사회비교이론

(4) 사회비교이론(Festinger, 1954)

- 사람들은 자신의 의견이나 능력에 대해 정확하게 평가하려는 동기
- 기준대상 누구?
 - 절대적인 평가 기준이 모호할 때 유사한 타인과의 비교를 통해 자신을 파악하는 성향을 가짐(예:성적)
 - 사람들이 스스로를 누구에게 비교하는가는 그들이 처한 상황 또는 그들이 가진 동기에 따라 달라짐

상향비교

- 사람들은 현재의 자신보다 더 발전하고 성장한 자신을 기대할 때.
- 예) 암 환자들은 자신보다 더 나은 상태의 환자들, 즉 성공적으로 암을 이겨내고 있는 환자들과 더 상호작용 (Molleman 등, 1986)

하향비교

- 자존감에 위협이 되는 상황을 경험하고 있는 사람들은 스스로의 자존감을 고양시키기 위해 자신보다 더 나쁜 처지에 있는 타인과 비교
- 예) 유방암 진단을 받은 환자들이 자신보다 더 나쁜 상황에 있는 환자들과 스스로를 비교하며, 자신의 건강 상태나 적응 능력이 다른 사람들보다는 낫다고 평가(Wood 등, 1985)

1. 자기 지각 - 사회비교이론

(4) 사회비교이론(Festinger, 1954)

- 사회비교의 문제점?
 - 비현실적인 자기개념을 형성
 - 강제로 현실과 직면하게 되었을 때 더 큰 충격과 위협을 경험
 - 타인과의 큰 차이는 좌절과 우울, 분노
 - 자기가 아닌 외부에 초점
- 대안: *시간적 비교!!!*
 - 과거의 자기와 현재의 자기를 비교하며 얼마나 성장해왔는가를 통해 자기개념 형성

1. 자기 지각 - 사회비교이론



2. 타인 지각

(1) 인상형성 과정

- 상대방에 대한 몇 가지 피상적인 인상정보를 알고서 이를 바탕으로 다수의 미확인 정보를 추론
- 수집한 모든 정보들 중에서 최종 인상 판단에 사용할 정보를 선별
- 선별한 정보들을 통합하여 전반적인 인상을 형성
- 이때, 도식(schema)에 크게 의존함
 - 도식: 어떤 대상이나 개념에 관한 조직화되고 구조화된 신념

2. 타인 지각

(2) 인상형성과정에서의 편향

- 인상정보의 추론, 선별 및 통합은 매우 신속하고 자동적인 과정이기 때문에 여러 가지 오류와 왜곡 발생함

초두효과 (primary effect)

- 첫인상은 강렬해서 나중에 다른 정보를 알게 되더라도 잘 변하지 않음
- 타인에 관해 처음에 알게 된 정보가 나중에 추가로 알게 된 정보보다 인상형성에 더 큰 영향을 미침

후광효과 (halo effect)

- 타인을 내적으로 일관되게 평가하려는 경향
- 반대로 한 가지 특징을 부정적으로 보았다면 나머지 특징들도 부정적일 것으로 추론

부정성 효과 (negativity effect)

- 인상형성과정에서 긍정적 특성보다 부정적 특성이 더 큰 영향을 미침
- 나쁜 인상에서 좋은 인상으로 바뀌기는 어렵지만 좋은 인상에서 나쁜 인상으로 바뀌기는 쉬움

3. 자기/타인 지각 – 귀인편향

(1) 귀인: 개별 정보로부터 성향 추론

- 타인이나 자신의 행동에 관해 인과적 설명에 이르는 과정
- 귀인에 따라서 대처 행동이 달라짐.



3. 자기/타인 지각 – 귀인편향

(1) 귀인편향

기본귀인오류(fundamental attribution error)

- 타인의 행동을 설명할 때 상황의 영향은 과소평가하고 개인 특성의 영향은 과대평가해서 내부귀인하는 경향
예) 친구가 장학금을 받게 된 원인을 운이 좋았다기보다는 노력했기 때문으로 생각함
편의점 직원의 불친절은 더운 날씨 때문이 아니라 고약한 성격 탓으로 돌림
- 자신의 행동을 설명할 때는 잘 나타나지 않음
예) 장학금 받은 친구에게 원인을 직접 물어보면 운이 좋았다고 겸손해함
편의점 직원은 찜통더위 때문에 신경질을 부렸다고 이야기함

3. 자기/타인 지각 – 귀인편향

(1) 귀인편향

자기기여편향(self-serving bias)

- 자신의 행동을 설명할 때 나타나는 현상으로서 자신을 호의적으로 지각하고 드러내 보이려는 일련의 경향

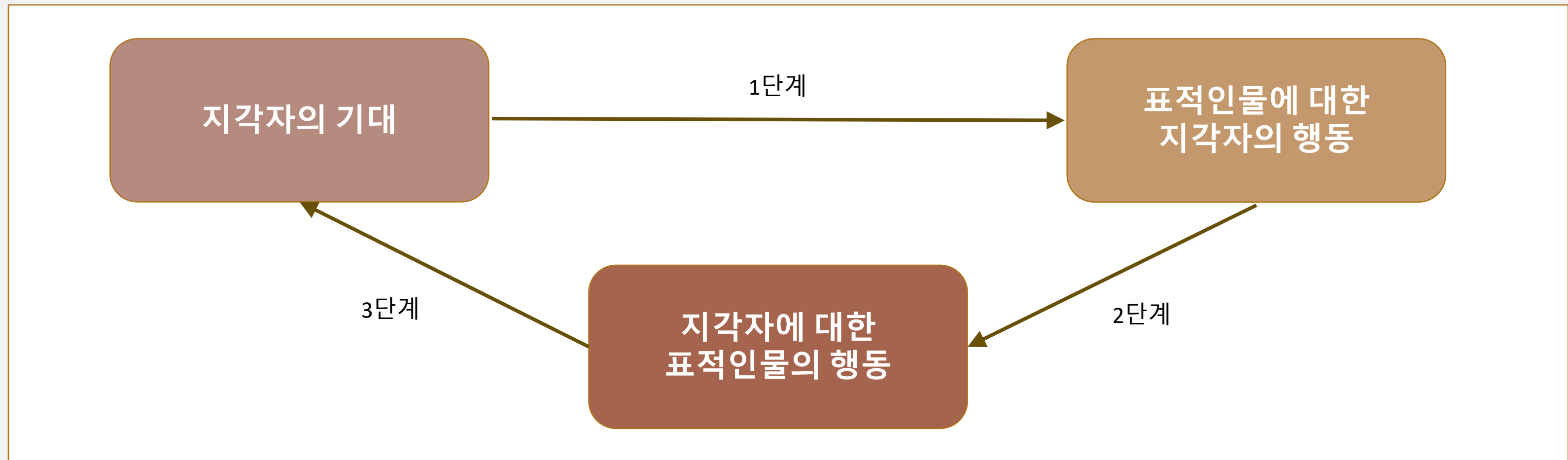
예) 방어적 귀인: 자신의 성공은 내부귀인, 실패는 외부귀인하는 경향. '잘되면 내 탓, 못되면 조상 탓'

- 거짓합의성효과(false consensus effect): 바람직하지 않은 자신의 의견이나 행동의 보편성을 과대평가
- 거짓특이성효과(false uniqueness effect): 바람직한 자신의 능력이나 행동의 보편성을 과소평가
→ 자신의 장점은 독보적인 것이고, 단점은 공통적인 문제라고 생각하는 경향

3. 자기/타인 지각 – 자성예언

(2) 자성예언 (self-fulfilling prophecy)

- 타인에 대해서 어떤 기대나 신념을 가지면 타인으로 하여금 기대와 일치하는 행동을 하도록 유도하여 자신의 기대를 입증시키는 경향이 있음
- 예) 로젠탈과 제이콥슨(Rosenthal & Jacobson, 1968)



Contents

01	사회적 지각	(1) 자기지각
		(2) 타인지각
		(3) 자기/타인 지각

03	사회적 영향	(1) 동조
		(2) 복종

02	사회적 관계	(1) 태도
		(2) 호감
		(2) 편견

04	집단 역학	(1) 집단에서의 정체성
		(2) 집단수행
		(3) 집단의사결정

1. 태도

(1) 태도의 3요소

- 대상에 대해 가지고 있는 체계적인 느낌과 신념으로 과거 경험에 기초
- ‘좋다-나쁘다’와 같은 평가적인 특성을 가지고 있어서 사람들이 접근 또는 회피 행동 경향성 발달시킴

구성요소	내용	예시
인지적 요소	태도 대상에 대한 지식, 신념들	“담배는 폐암을 일으킨다.”
정서적 요소	태도 대상에 대한 감정 및 평가	“담배는 나쁘다.”
행동적 요소	태도 대상에 대한 반응준비성 및 행동의도	“스스로 금연을 실천한다.”

1. 태도

(2) 태도의 형성

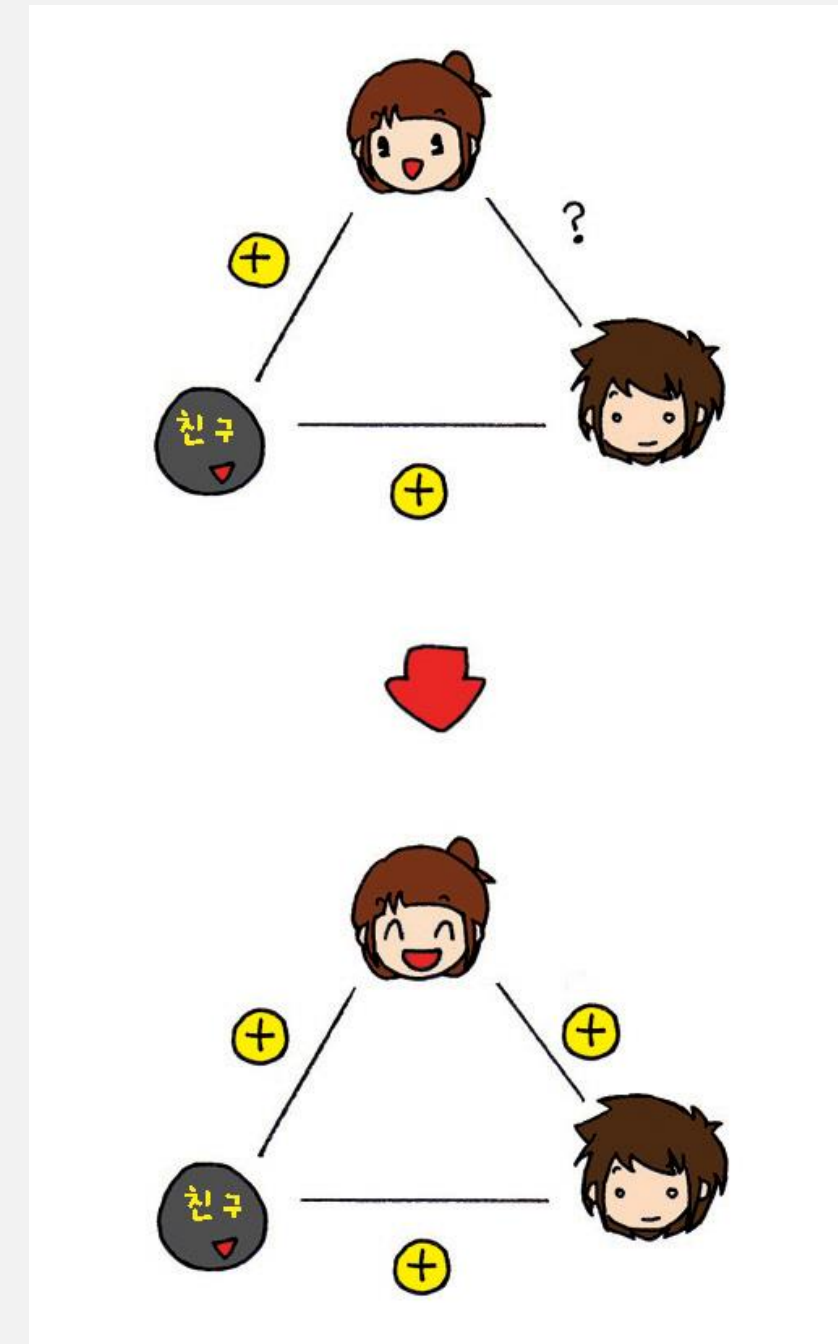
■ 학습

- ✓ 고전적 조건형성: 어떤 대상 +특정 인지 및 정서
- ✓ 조작적 조건형성: 강화-->행동의 발생할 가능성이 높아진다
- ✓ 사회학습: 모방학습 등 간접적인 학습

■ 단순노출효과(mere exposure effect)

: 반복적으로 노출--> 친숙성--> 긍정적인 태도

■ 하이더(Heider, 1958)의 균형이론(balance theory)



1. 태도

(3) 태도변화

인지부조화 이론

- ✓ 사람들이 자신의 태도와 불일치하는 행동을 했을 때 심리적으로 불편함을 경험하는데, 이러한 부조화를 줄이기 위한 하나의 방법으로 태도를 변화시킨다.
- ✓ Festinger & Carlsmith(1959)의 실험(불충분 정당화)
- ✓ 부조화 감소 방안
 - ① 행동변화: 백화점에서 산 물건이 맘에 안 들면 교환한다.
 - ② 태도변화: 남편이 마음에 안 들지만 친구 남편보다는 낫다며 참고 산다.
 - ③ 불일치의 중요성 격하: 부조화의 의미를 감소시킴.
(예) 흡연의 피해가 금연을 하며 받게 되는 스트레스보다는 낫다고 생각한다.

1. 태도

(3) 태도변화

자기지각이론

- Bem(1969)에 의하면 사람들은 여러 대상이나 쟁점들에 대해 명확한 태도를 지니지 않은 채 모호한 상태인 경우가 많다. 이런 경우 자신의 행동과 그 행동이 일어난 상황으로부터 추론하여 자신의 태도를 결정하게 된다. 이 이론은 인지일관성 기제를 부정하고, 자신의 행동과 상황을 관찰해서 합당한 태도를 추론한다는 귀인이론적 입장을 취하고 있다



나는 오렌지를
좋아하는구나

2. 호감

■ 호감을 얻으려면?

근접성

- 사람들은 물리적으로 가까이 있는 사람을 좋아하게 됨
- 단순노출효과(mere exposure effect): 낯선 자극을 반복해서 접하게 되면 호감이 증가하는 경향
- 가까이 있는 사람은 쉽게 만날 수 있어 시간이나 노력 등 만남에 따르는 부담이 적기 때문

유사성

- 사람들은 자신과 태도, 가치관, 기호, 성격 또는 배경 등이 비슷하다고 지각하는 사람을 좋아함
- 유사성-매력 효과는 외모-매력 효과보다 더 강함: 일반적으로 잘생긴 사람이나 유능한 사람을 더 좋아하지만 궁극적으로 자신과 유사한 수준의 외모나 능력을 지닌 사람에게 더 끌림(걸맞추기현상(matching phenomenon))
- 자신과 비슷한 특징을 지니거나 유사한 견해를 가지고 있는 것을 알면 기분이 좋아지고 그와 편하게 활동을 같이 할 수 있을 것이라고 생각되며, 자신의 견해가 타당함을 확인받는 계기가 됨

상대의 호의

- 사람들은 자신을 좋아하고 긍정적으로 평가하는 사람을 좋아함
- 호혜성 원리(reciprocity principle): 자신에게 호의를 보이는 상대를 좋아하는 이유는 상대에게 호의를 받은 만큼 자신도 호의로 보답해야 한다는 일종의 의무감을 느끼게 되기 때문

3. 편견

- 어떤 집단이나 집단구성원에 대한 비합리적인 부정적 평가(평가적 감정)
- 객관적 사실보다는 집단소속에 근거하여 발생
- 고정관념(편견과 유사개념): 어떤 집단이나 구성원의 특징에 관한 인지적 신념
예) 여자는 순종적이어야 한다는 생각 - 고정관념 / 순종적이지 않은 여자를 싫어하는 감정 - 편견
- 편견은 당시의 사회상을 반영하는 일종의 사회적 규범
- 편견을 가지면 개인의 판단이나 행동 전반에 영향을 미치게 됨

- ① 지속적이고 친밀한 접촉이 이루어져야 함
- ② 공동의 위협에 대처하거나 공동목표를 달성하기 위해서 상호의존적으로 협동하여야 함
- ③ 두 집단이 동등한 지위를 가지고 접촉해야 함
- ④ 사회규범이 편견타파나 평등을 지지해야 함

Contents

01	사회적 지각	(1) 자기지각
		(2) 타인지각
		(3) 자기/타인 지각

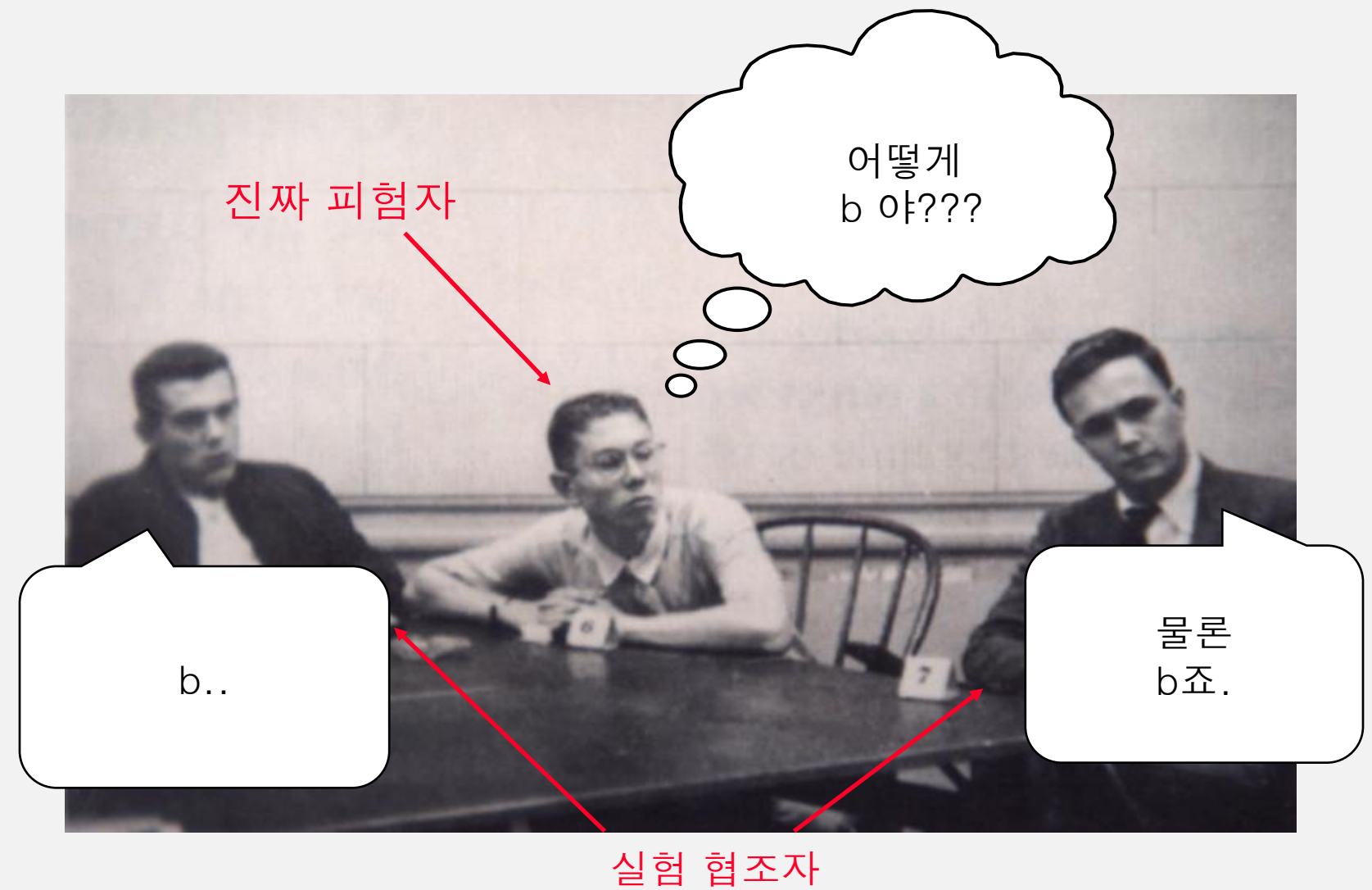
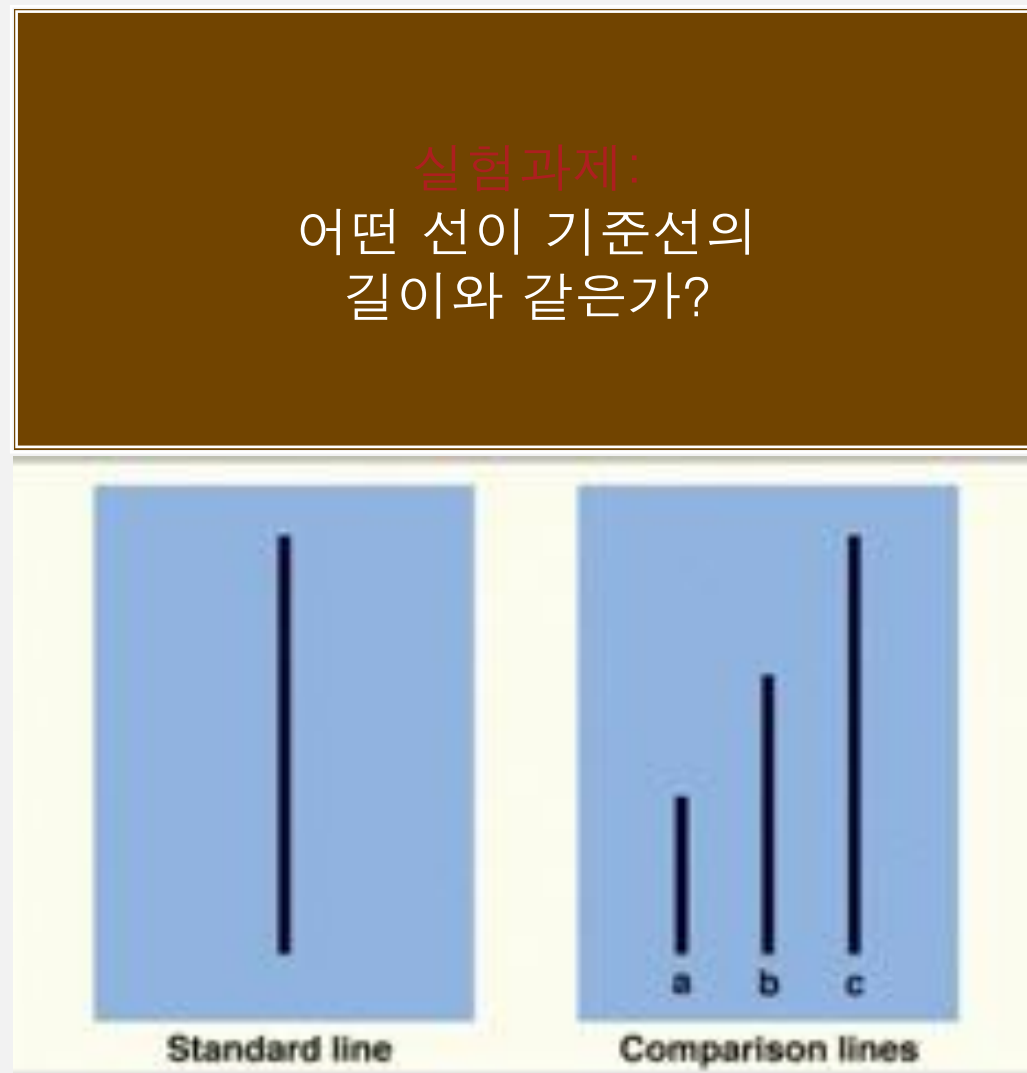
03	사회적 영향	(1) 동조
		(2) 복종

02	사회적 관계	(1) 태도
		(2) 호감
		(2) 편견

04	집단 역학	(1) 집단에서의 정체성
		(2) 집단수행
		(3) 집단의사결정

1. 동조

■ 애쉬(Ash, 1955)의 동조실험

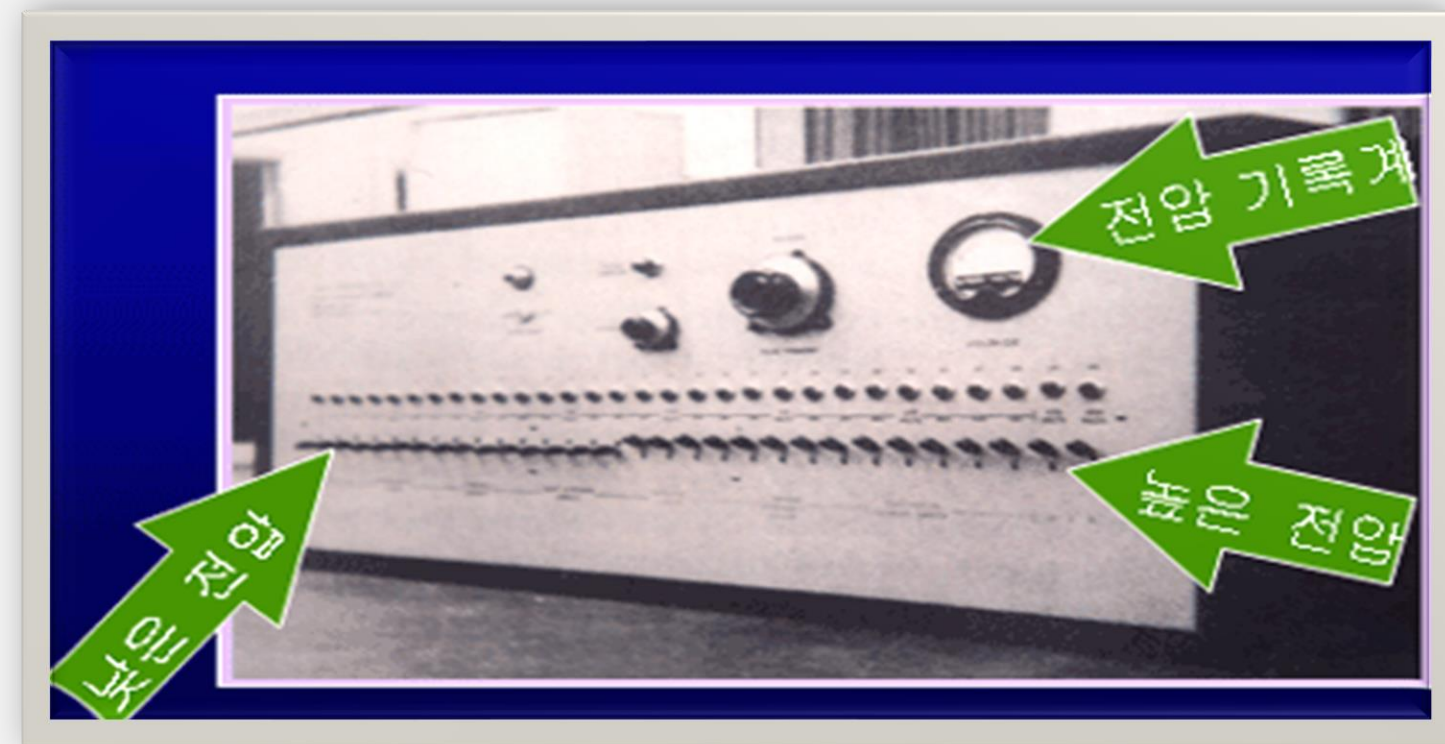
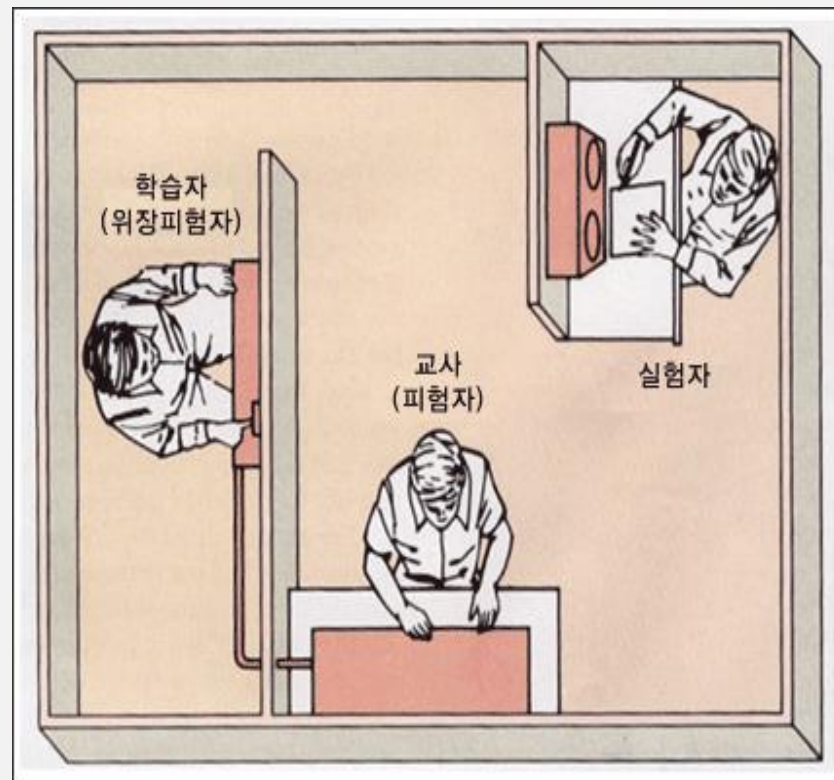


1. 동조

- 타인이 어떤 행위를 하기 때문에 자의적으로 그 행위를 수행하는 것
- 결정하기 애매모호한 상황에서는 타인의 행위를 판단기준으로 삼아 그대로 따름
- 동조하는 이유
 - ① 타인의 행동이 현실을 판단하는 데 유용한 정보가 되기 때문
 - ② 타인에게 인정받거나 배척당하지 않으려고 타인의 입장에 동조

2. 복종

- 권위 있는 인물의 명령에 대체로 잘 복종함
- 권위 있는 인물의 요구가 자신의 소신이나 사회적 규범에 어긋나더라도 맹목적으로 복종하는 경향
- 밀그램(Milgram, 1963, 1974)의 권위에 대한 복종실험



2. 복종

- 밀그램(Milgram, 1963, 1974)의 권위에 대한 복종실험



2. 복종

- 밀그램(Milgram, 1963, 1974)의 권위에 대한 복종실험



- 300볼트 이하인 경우는 모든 피험자가 전기충격을 시행했다.
- 40명의 피험자 중 65%인 26명이 최고의 충격 수준인 450볼트까지 스위치를 눌렀다.
- 복종이 줄어드는 경우
 - ✓ 피해자의 고통이 매우 심하다고 판단될 때
 - ✓ 피해자가 근접해 있어 서로의 얼굴을 확인할 수 있을 때
 - ✓ 명령자의 합법성이 의문시될 때
 - ✓ 불복종 모델을 목격하게 될 때

Contents

01	사회적 지각	(1) 자기지각
		(2) 타인지각
		(3) 자기/타인 지각

03	사회적 영향	(1) 동조
		(2) 복종

02	사회적 관계	(1) 태도
		(2) 호감
		(2) 편견

04	집단 역학	(1) 집단에서의 정체성
		(2) 집단수행
		(3) 집단의사결정

1. 집단에서의 정체성

(1) 사회적 정체성(social identity)

- 개인이 어떤 집단에 소속되어 그 집단에 동일시하게 되면 개인적 정체성을 대체하는 새로운 정체성을 갖게 되며, 집단의 한 구성원으로서 자신을 정의
- 집단에서의 개인의 사고와 행동은 대체로 사회적 정체성을 바탕으로 이루어짐

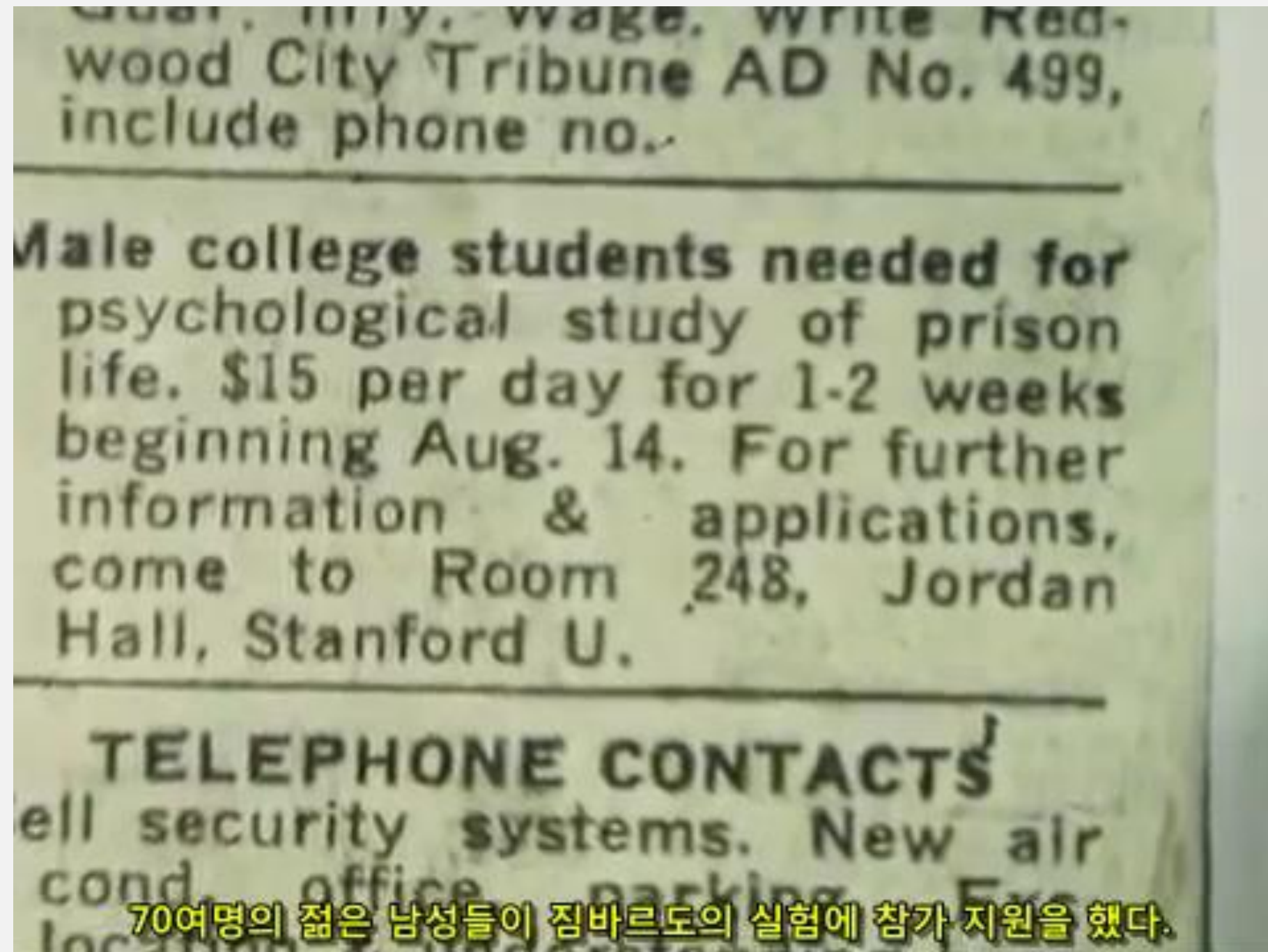
(2) 몰개인화(deindividuation)

- 집단 내에서 구성원이 개인적 정체감과 책임감을 상실하여 집단행위에 민감해지는 현상
- 집단 속에서 활동할 때 개인적으로는 하지 못할 극단적이며 비이성적인 행동을 저지르기도 함
- 예) 경기장 관중폭력 사태 등
- 결정적으로 영향을 미치는 요인은 익명성
- 익명성이 크고 구성원이 흥분된 상황에서는 개인으로서의 정체감은 집단에 함몰되어 법과 도덕의 통제력은 무너지고 충동적이며 감정적인 행동을 분출할 가능성 커짐

1. 집단에서의 정체성

(2) 몰개인화(deindividuation)

- 짐바르도의 '스탠퍼드 모의 교도소 실험'(Stanford Prison Experiment; SPE)



2. 집단 수행

사회적 촉진 혹은 사회적 저해

- 사회적 촉진: 타인이 있을 때 한 개인의 수행수준이 높아지는 현상.
 - 트리플릿(Triplett, 1898): 아이들로 하여금 낚시줄 감기 지시
- 사회적 저해: 타인의 존재가 오히려 수행을 방해하는 현상
 - 평가우려설: 타인이 자신의 능력을 평가할 것이라는 걱정이 각성을 일으킨다는 주장
 - 주의분산-갈등설: 타인이 존재하면 과제에만 집중하지 못하고 타인에게 주의가 분산
- 자이언스(Zajonc, 1965) : **쉬운 과제에서는 성공이 우세반응/어려운 과제에서는 실패가 우세**

사회적 태만

- 특정 과업을 위해 팀 전체가 참여할 경우 익명성이 보장되면 전체 수행수준이 개별 수행수준의 합보다 떨어지는 현상.
- 줄다리기에서 2인 집단은 개인보다 1.9배, 3인 집단은 2.5배, 6인 집단은 4배 더 당겼다.
- 죄수의 딜레마게임

2. 집단 수행

- 죄수의 딜레마게임(Prisoner's Dilemma Game: PDG)

- 협동과 경쟁이 모두 가능한 상황에서 상대가 과연 협동할지 불확실
- 단일 또는 단기적 상황에서는 경쟁하면 더 이익이 됨 → 경쟁이 더 빈번하게 선택됨

		죄수 A	
		자백 안함	자백함
죄수 B	자백 안함	둘 다 1년	A는 석방 B는 15년
	자백함	A는 15년 B는 석방	둘다 10년

3. 집단 의사결정

집단극화

- 집단 전체의 의사결정은 개인적 의사결정의 평균보다 더 극단적으로 되는 현상.
- 예) 처음에 평균적으로 낙태에 찬성하는 쪽이면, 집단토론 후 그 집단은 좀 더 극단적으로 찬성하는 경향을 보인다.
- 집단극화의 이유
 - ①토론을 통해서 얻게 되는 새로운 정보의 영향이 기존의 입장을 더욱 강화시킬 수 있는 토대를 마련
 - ②자신이 속한 집단에 동조
 - ③단순히 반복

집단사고 (groupthink)

- 응집성이 강한 집단에 몰입함으로써 대안적 사고에 대한 충분한 검토 없이 성급하게 만장일치에서 도달하려는 사고방식.
- 집단의 응집성이 지나치게 높고, 리더가 지시적이며, 집단이 외부로부터 단절되어 있고, 집단 내에서 대안을 심사숙고하는 절차가 미비할 때 집단구성원들은 집단사고 경향을 보이게 됨 (Janis, 1982)