5주차 학습

1교시 학습 키워드 – 동기/욕구, 동기과정, 메슬로의 욕구 위계설, 맥클리랜드의 학습된 욕구

한국 소비자들이 수산물을 구매하는 이유로는 '영양이 풍부해서'와 '맛이 좋아서'가 1·2위를 차지했다. 또 지속가능성 여부와 안전성을 이유로 수산물을 구매하는 소비자들도 꾸준히 증가했다. 군바르 비에 이사는 "밀레니얼 세대들은 그들이 섭취하는 음식이 공정 무역의 산물인지, 지속가능한 환경에서 생산됐는지 등 그 생산 배경에 대해 궁금해하는 특징을 가진다"라며 "노르웨이의 수산업 종사자들은 지속가능한 어업을 수행하며 미래의 수산 자원까지 고려하는 등 풍부한 수산 자원에 대한 책임을 다하고 있다"고 전했다.

Q1. 인간의 욕구 분류 중 실제적이고 기능적인 혜택이 있는 욕구는?

1. [선천적(생리적) 욕구](http://lms.studywill.net/Contents/2019/000376/index.html?wk=05&th=01?isEnd=1)
2. [후천적(심리적) 욕구](http://lms.studywill.net/Contents/2019/000376/index.html?wk=05&th=01?isEnd=1)
3. [실용적 욕구(Utilitarian needs)](http://lms.studywill.net/Contents/2019/000376/index.html?wk=05&th=01?isEnd=1)
4. [쾌락적 욕구(Hedonic needs)](http://lms.studywill.net/Contents/2019/000376/index.html?wk=05&th=01?isEnd=1)
5. [전반적 욕구(General needs)](http://lms.studywill.net/Contents/2019/000376/index.html?wk=05&th=01?isEnd=1)

선천적인 욕구와 후천적인 욕구는 또 다른 두 가지 욕구의 개념과 밀접한 관계가 있다. 실용적 욕구는 실제적이고 기능적인 혜택이 있는 욕구이고, 쾌락적 욕구는 감정적 반응과 관련이 있는 경험적 욕구이다.

Q2. 동기 상태를 경험하는 과정 중 ‘충족되지 않은 욕구의 결과로 생기는 긴장(Tension)에 의해 나타나는 힘’을 말하는 것은?

1. [자극](http://lms.studywill.net/Contents/2019/000376/index.html?wk=05&th=01?isEnd=1)
2. [목표](http://lms.studywill.net/Contents/2019/000376/index.html?wk=05&th=01?isEnd=1)
3. [욕구인식](http://lms.studywill.net/Contents/2019/000376/index.html?wk=05&th=01?isEnd=1)
4. [목표 지향적 행동](http://lms.studywill.net/Contents/2019/000376/index.html?wk=05&th=01?isEnd=1)
5. [추동(Drive)](http://lms.studywill.net/Contents/2019/000376/index.html?wk=05&th=01?isEnd=1)

활성화된 욕구는 추동상태를 만들어낸다. 추동(Drive)이란 충족되지 않은 욕구의 결과로 생기는 긴장(Tension)에 의해 나타나는 힘을 말한다. 이러한 추동은 정서, 또는 생리적 각성으로 나타난다.

Q3. 다음 중 메슬로의 욕구 위계 단계 중 최종 단계의 욕구는 무엇인가?

1. [안전 욕구](http://lms.studywill.net/Contents/2019/000376/index.html?wk=05&th=01?isEnd=1)
2. [자아실현 욕구](http://lms.studywill.net/Contents/2019/000376/index.html?wk=05&th=01?isEnd=1)
3. [생리적 욕구](http://lms.studywill.net/Contents/2019/000376/index.html?wk=05&th=01?isEnd=1)
4. [소속감과 애정욕구](http://lms.studywill.net/Contents/2019/000376/index.html?wk=05&th=01?isEnd=1)
5. [자존감 욕구](http://lms.studywill.net/Contents/2019/000376/index.html?wk=05&th=01?isEnd=1)

욕구 위계의 최종 단계는 자아실현 욕구인데, 이는 사람이 자신의 잠재력을 충족시키고자 할 때 발생한다. 자아의 실현은 심리적 수준에서 발생하며 대부분 고등의 정신세계를 나타낸다.

## 동기(Motivation)의 이해

1. 1) 동기와 욕구
   * 동기는 ‘사람들로 하여금 특정한 방식으로 행동하게 하는 과정’이라고 할 수 있음
   * 동기는 다음과 같은 세 가지 특성을 가짐
     + ① 행동을 유발시키는 개인 내부의 노력이나 힘을 의미하는 ‘활성화’,
     + ② 노력의 투입을 특정한 방향으로 지향하게 만드는 ‘방향성’,
     + ③ 일정한 강도와 방향을 지닌 행동을 계속해서 유지시키게 하는 ‘지속성’ 등
   * 욕구는 내부 균형을 재 획득하기 위한 노력으로 개인으로 하여금 일정한 행동과정을 추구하도록 하는 내적 불균형 상태라고 정의할 수 있음
   * 사람들에게 어떤 욕구가 생기면 이를 충족하려는 동기가 발생함
2. 2) 동기의 과정
   * 동기상태를 경험하는 과정은 자극으로부터 욕구인식, 추동상태, 목표 지향적 행동, 목표 등과 과 같은 다섯 가지의 주요 개념들을 통하여 이루어짐
   * 동기의 과정은 욕구를 인식하게 하는 자극이 나타나는 순간에 작동함. 이러한 자극은 개인 내부에서도 나타날 수 있고 개인 외부에서도 나타날 수 있음
   * 활성화된 욕구는 추동상태를 만들어냄. 추동(Drive)이란 충족되지 않은 욕구의 결과로 생기는 긴장(Tension)에 의해 나타나는 힘을 말함. 이러한 추동은 정서, 또는 생리적 각성으로 나타남
   * 사람들이 추동상태를 경험할 때 그들은 목표 지향적 행동을 일으킴
   * 목표 지향적 행동은 개인의 욕구를 해결하기 위해 취해진 행위임
   * 소비자 맥락에서 목표 지향적 행동으로는 정보탐색, 제품에 관해 타인과 이야기하기, 만족스러운 구매를 위한 쇼핑, 제품과 서비스의 구매 등을 들 수 있음
   * 목표는 유인대상으로 소비자가 자신의 욕구를 충족시킬 것이라고 지각하는 제품, 서비스, 정보, 심지어 의미 있는 타인 등을 의미함. 소비자는 이 유인을 통해 자신의 욕구를 충족시키며 동시에 자신의 현실상태와 이상상태 간의 차이를 좁힘

## 전반적인 욕구 이론

1. 1) 메슬로의 욕구 위계설
   * 메슬로의 욕구 위계는 인간의 욕구를 다섯 단계로 제시하고 있는데 이 단계는 낮은 수준의 욕구(생리적 욕구)로부터 높은 수준의 욕구(심리적 욕구)로 순서가 정렬되어 있음
   * 메슬로의 욕구 위계설의 욕구 수준을 낮은 수준부터 정렬하면 생리적 욕구, 안전 욕구, 소속감과 애정욕구, 자존감 욕구, 자아실현 욕구 등으로 구분함
   * 메슬로의 욕구 위계에서 보면 한 욕구가 나타나기 위해서는 바로 이전 욕구가 어느 정도 충족되어야 함
   * 또한 욕구 위계에 따르면 각각의 욕구는 상호 독립적이고, 각각의 욕구 간에는 중복이 있으며 어떤 욕구도 완벽하게 충족되지 않음
2. 2) 맥클리랜드의 학습된 욕구
   * 맥클리랜드(McClelland, 1965)는 기본적으로 학습된 세 가지 욕구가 사람들을 동기화 시킨다는 생각에 근거하여 그의 이론을 발전시켰는데 세 가지 욕구란 성취욕구, 유친(Affiliation)욕구, 권력욕구를 말함
   * 성취욕구가 높은 사람은 성공을 위해 노력하고 문제해결에 책임을 지려는 경향이 강함
   * 맥클리랜드는 유친욕구를 메슬로의 욕구 위계에서의 ‘소속감과 애정 욕구’와 유사한 것으로 보았으며, 이 욕구는 사람들로 하여금 친구를 사귀고, 집단의 구성원이 되며, 타인과의 관계를 갖도록 동기화 시킴
   * 유친욕구가 높은 사람은 성공하려는 욕구보다는 타인과 함께 하려는데 더 큰 의미를 부여하는 경향이 있음
   * 권력욕구는 타인에 대한 통제력을 획득하고 발휘하려는 욕구를 나타내는데, 이 욕구는 타인에게 영향을 주고, 지시하며 지배하려는 경향성을 보임

## 전반적인 욕구 이론

1. 1) 메슬로의 욕구 위계설
   * 메슬로의 욕구 위계는 인간의 욕구를 다섯 단계로 제시하고 있는데 이 단계는 낮은 수준의 욕구(생리적 욕구)로부터 높은 수준의 욕구(심리적 욕구)로 순서가 정렬되어 있음
   * 메슬로의 욕구 위계설의 욕구 수준을 낮은 수준부터 정렬하면 생리적 욕구, 안전 욕구, 소속감과 애정욕구, 자존감 욕구, 자아실현 욕구 등으로 구분함
   * 메슬로의 욕구 위계에서 보면 한 욕구가 나타나기 위해서는 바로 이전 욕구가 어느 정도 충족되어야 함
   * 또한 욕구 위계에 따르면 각각의 욕구는 상호 독립적이고, 각각의 욕구 간에는 중복이 있으며 어떤 욕구도 완벽하게 충족되지 않음
2. 2) 맥클리랜드의 학습된 욕구
   * 맥클리랜드(McClelland, 1965)는 기본적으로 학습된 세 가지 욕구가 사람들을 동기화 시킨다는 생각에 근거하여 그의 이론을 발전시켰는데 세 가지 욕구란 성취욕구, 유친(Affiliation)욕구, 권력욕구를 말함
   * 성취욕구가 높은 사람은 성공을 위해 노력하고 문제해결에 책임을 지려는 경향이 강함
   * 맥클리랜드는 유친욕구를 메슬로의 욕구 위계에서의 ‘소속감과 애정 욕구’와 유사한 것으로 보았으며, 이 욕구는 사람들로 하여금 친구를 사귀고, 집단의 구성원이 되며, 타인과의 관계를 갖도록 동기화 시킴
   * 유친욕구가 높은 사람은 성공하려는 욕구보다는 타인과 함께 하려는데 더 큰 의미를 부여하는 경향이 있음
   * 권력욕구는 타인에 대한 통제력을 획득하고 발휘하려는 욕구를 나타내는데, 이 욕구는 타인에게 영향을 주고, 지시하며 지배하려는 경향성을 보임

2교시 학습 키워드 - 추동감소 이론, 기대이론/기대가치 이론/인센티브 활용, 균형이론, 각성이론

Q1. 다음의 내용 중 자아 효능감(Self-efficacy) 이론에 대한 설명으로 올바르지 않은 것은?

1. [반두라(Bandura, 1977)가 제안한 성공의 기대에 초점을 둔 동기에 관한 사회 인지 모형이다.](http://lms.studywill.net/Contents/2019/000376/index.html?wk=05&th=02?isEnd=1)
2. [자아 효능감(Self-efficacy)을 특정 문제를 해결하거나 과제를 완수하기 위해서 일련의 행위를 조직화 하고 수행하는 자신의 역량에 대한 확신이라고 정의된다.](http://lms.studywill.net/Contents/2019/000376/index.html?wk=05&th=02?isEnd=1)
3. [효능기대는 예를 들어 어떤 사람이 루이비똥 가방을 들고 있을 때 그의 친구들이 자기를 부러워한다고 생각하는 것이 될 수 있다.](http://lms.studywill.net/Contents/2019/000376/index.html?wk=05&th=02?isEnd=1)
4. [결과 기대는 어떤 행동이 어떤 결과를 생성할 것인가에 대한 가능성으로 어떤 결과를 얻으려면 무엇을 해야 하는가에 대한 지식을 말한다.](http://lms.studywill.net/Contents/2019/000376/index.html?wk=05&th=02?isEnd=1)
5. [자아 효능감(Self-efficacy)은 행동 방식뿐만 아니라 노력의 투입량과 지속력에도 영향을 줄 수 있는 동기 요인이라고 볼 수 있다.](http://lms.studywill.net/Contents/2019/000376/index.html?wk=05&th=02?isEnd=1)

효능 기대는 자신의 어떤 결과를 달성하는데 필요한 행위를 할 수 있는가와 관련된 신념으로 결과기대에 비해 과제를 수행하려는 동기에 더 큰 영향을 미칠 수 있다. 즉 위의 예에서 효능기대란 루이비똥 가방을 살 돈을 모으기 위해 초과 근무를 할 수 있다고 생각하는 것이다.

Q2. 다음의 내용 중 기대가치 이론에 대한 설명으로 올바르지 않은 것은?

1. [Atkinson(1964)은 기대-가치이론은 개인의 기대와 그 목표에 두는 개인의 가치라는 두 가지 변인에 기초한다.](http://lms.studywill.net/Contents/2019/000376/index.html?wk=05&th=02?isEnd=1)
2. [Atkinson은 가치를 성공에서 경험할 수 있는 자부심과 실패로 인한 수치심의 관점에서 매우 협의적으로 개념화하였다.](http://lms.studywill.net/Contents/2019/000376/index.html?wk=05&th=02?isEnd=1)
3. [기대가치 이론들에서 제시한 바에 근거할 때, 얼마간의 인센티브는 소비자에게 특정한 제품이나 서비스를 구매하도록 동기화할 수 있다.](http://lms.studywill.net/Contents/2019/000376/index.html?wk=05&th=02?isEnd=1)
4. [Eccles등(1983)이 제안한 가치 중 내재적 가치란 주어진 과제를 잘 수행하는 것의 중요성을 뜻한다.](http://lms.studywill.net/Contents/2019/000376/index.html?wk=05&th=02?isEnd=1)
5. [유형의 인센티브는 타인으로부터의 인정과 같은 보상 등을 포함하며, 무형의 인센티브는 스스로에 대한 긍정적 느낌과 같은 내재적인 것들을 포함한다.](http://lms.studywill.net/Contents/2019/000376/index.html?wk=05&th=02?isEnd=1)

Eccles등(1983)이 제안한 가치 중 내재적 가치란 과제 수행으로부터 획득되는 즐거움으로 내재적 동기와 유사한 특성을 나타낸다.

Q3. 다음 중 균형이론에 대한 설명으로 올바르지 않은 것은?

1. [균형이론(Balance theory)은 서로 불일치한 태도가 어떻게 사람들을 설득하는지를 밝히고자 제안된 인지 일관성 이론이다.](http://lms.studywill.net/Contents/2019/000376/index.html?wk=05&th=02?isEnd=1)
2. [일반적으로 사람들이 다른 사람 및 대상, 아이디어, 사건 등에 대한 태도와 연결성을 갖는 관계를 가지고 있는데 이들 간의 관계가 불균형 상태가 되면 긴장을 느끼고 이를 줄이기 위한 동기가 발생한다는 것이다.](http://lms.studywill.net/Contents/2019/000376/index.html?wk=05&th=02?isEnd=1)
3. [하이더는 개인의 태도변화 과정을 설명하기 위해 태도와 관련된 세 요소들 간의 삼각관계(Triad)를 각 본인(Person : P), 다른 사람(Attitude object : O), 관련 대상이나 아이디어 또는 사건(X)간의 삼각형 관계로 구성하여 살펴보았다.](http://lms.studywill.net/Contents/2019/000376/index.html?wk=05&th=02?isEnd=1)
4. [삼각형의 요소 중 한 요소가 다른 두 요소와 반대방향일 경우 불균형이 생긴다.](http://lms.studywill.net/Contents/2019/000376/index.html?wk=05&th=02?isEnd=1)
5. [균형상태의 삼각형은 긍정적인 관계가 짝수 개일 때 나타나며, 여러 가지 조합을 갖는다.](http://lms.studywill.net/Contents/2019/000376/index.html?wk=05&th=02?isEnd=1)

균형상태의 삼각형은 긍정적인 관계가 홀수 개일 때 나타나며, 여러 가지 조합을 갖는다. 일반적으로 균형상태는 더 학습하기 쉽고 정서적으로 즐거운 감정을 제공한다.

## 추동감소 이론과 기대 이론

1. 1) 추동감소 이론
   * 추동감소 이론(Drive reduction theory)은 사람들이 특정한 행동을 하게 만드는 동기를 설명해 주는 행동주의적 접근으로서 소비자들은 불쾌한 감정을 줄임으로써 정신적인 균형 상태의 감정을 유지하는 ‘신체적 항상성’을 회복하기 위해 목표 지향적인 행동에 참여한다는 것
   * 많은 경우에 있어서 사람들이 추동을 감소시키기 보다는 증가시키는 행동을 하기도 하기 때문에 많은 심리학자들은 이 이론으로 소비자 동기를 잘 설명할 수 없다고 생각함
   * 즉 어떤 경우에 사람들은 배가 고파도 다이어트를 위해 먹지 않을 수도 있음
   * 이런 행동은 배고픔의 추동을 증가시키는 것으로 추동감소 이론과 상반되는 것
2. 2) 기대이론
   * 기대이론에서 기대(Expectancy)는 인지적 특성을 가진 매개 변인으로 제품 및 서비스 등과 같은 대상과 실제 세계 간의 관계에 관한 지식을 말함
   * 여기서 관계란 어떤 대상이 존재할 때 반드시 그 뒤에 따를 것으로 기대되는 사건과의 관련성을 말함
   * 기대에 초점을 둔 이론에는 ‘자아 효능감 이론’, ‘기대가치 이론’, ‘보상이론(인센티브의 사용)’ 등이 있음
   * 반두라(Bandura, 1977)는 자기 효능감(Self-efficacy)을 특정 문제를 해결하거나 과제를 완수하기 위해서 일련의 행위를 조직화 하고 수행하는 자신의 역량에 대한 확신이라고 정의 하면서 어떤 사람들은 높은 자아 효능감을 가지고 있지만 그렇지 않은 사람들도 있다고 하였음
   * 자기효능감은 행동 방식뿐만 아니라 노력의 투입량과 지속력에도 영향을 줄 수 있는 동기 요인이라고 볼 수 있음
   * 즉 소비자의 효능기대는 목표를 설정하고 그 목표를 지속적으로 추구하려 할 때 매우 중요한 결정요인이라고 할 수 있음
   * 모든 기대가치 이론의 근본적인 원리는 동일한데, 그 원리는 목표가 소비자에게 더 바람직해 보이고 소비자가 그 목표를 달성할 수 있다고 생각할수록 그것을 선택할 가능성이 높다는 것임
   * Atkinson(1964)은 기대-가치이론은 개인의 기대와 그 목표에 두는 개인의 가치라는 두 가지 변인에 기초함
   * Eccles등(1983)이 제안한 가치는 달성/성취 가치, 내재적 가치, 유용성 또는 실용성 가치 등이 있음
   * 기대-가치 이론들에서 제시한 바에 근거할 때, 얼마간의 인센티브는 소비자에게 특정한 제품이나 서비스를 구매하도록 동기화할 수 있음
   * 인센티브에는 유형 또는 무형의 인센티브가 있음
   * 유형의 인센티브는 타인으로부터의 인정과 같은 보상 등을 포함하며, 무형의 인센티브는 스스로에 대한 긍정적 느낌과 같은 내재적인 것들을 포함함

## 균형이론과 각성이론

1. 1) 균형이론
   * 하이더의 균형이론은 개인과 대상 사이의 관계를 설명하는 개념으로 “자신이 가지고 있는 신념과 태도들 간에 일관성(조화)을 유지함으로써 심리적으로 편안한 느낌을 가지고자하는 성향”으로 정의할 수 있음
   * 이때 개인의 태도들 간에 불균형이 발생할 경우에는 균형을 회복하기 위해 기존의 태도를 변화시키며 그에 따라 심리적 편안함이 유지된다는 것
   * 하이더는 개인의 태도변화 과정을 설명하기 위해 태도와 관련된 세 요소들 간의 삼각관계(Triad)를 각 본인(Person : P), 다른 사람(Attitude object : O), 관련 대상이나 아이디어 또는 사건(X)간의 삼각형 관계로 구성하여 살펴보았음
   * 세 요소들은 서로 긍정적 관계(+)혹은 부정적 관계(-)로 설명되며 그 요소들 간의 가능한 관계는 균형상태 4 가지 경우와 불균형 상태 4 가지 등 여덟 가지가 됨
   * 균형상태의 삼각형은 긍정적인 관계가 홀수 개일 때 나타나며, 여러 가지 조합을 가짐
   * 일반적으로 균형상태는 더 학습하기 쉽고 정서적으로 즐거운 감정을 제공함
2. 2) 각성이론
   * 각성이론은 사람들의 동기를 유발하기 위해서는 적정한 각성이 필요하다고 제안하며 각성 자체가 인센티브로 간주됨
   * 사람들은 각성수준이 지나치게 낮으면 동기가 적어지며, 지나치게 높으면 스트레스를 받으며 선호하는 수준의 각성은 사람마다 다름
   * 이때 행동 동기는 정적 강화물과 부적 강화물에 의해 고무됨

## 균형이론과 각성이론

1. 1) 균형이론
   * 하이더의 균형이론은 개인과 대상 사이의 관계를 설명하는 개념으로 “자신이 가지고 있는 신념과 태도들 간에 일관성(조화)을 유지함으로써 심리적으로 편안한 느낌을 가지고자하는 성향”으로 정의할 수 있음
   * 이때 개인의 태도들 간에 불균형이 발생할 경우에는 균형을 회복하기 위해 기존의 태도를 변화시키며 그에 따라 심리적 편안함이 유지된다는 것
   * 하이더는 개인의 태도변화 과정을 설명하기 위해 태도와 관련된 세 요소들 간의 삼각관계(Triad)를 각 본인(Person : P), 다른 사람(Attitude object : O), 관련 대상이나 아이디어 또는 사건(X)간의 삼각형 관계로 구성하여 살펴보았음
   * 세 요소들은 서로 긍정적 관계(+)혹은 부정적 관계(-)로 설명되며 그 요소들 간의 가능한 관계는 균형상태 4 가지 경우와 불균형 상태 4 가지 등 여덟 가지가 됨
   * 균형상태의 삼각형은 긍정적인 관계가 홀수 개일 때 나타나며, 여러 가지 조합을 가짐
   * 일반적으로 균형상태는 더 학습하기 쉽고 정서적으로 즐거운 감정을 제공함
2. 2) 각성이론
   * 각성이론은 사람들의 동기를 유발하기 위해서는 적정한 각성이 필요하다고 제안하며 각성 자체가 인센티브로 간주됨
   * 사람들은 각성수준이 지나치게 낮으면 동기가 적어지며, 지나치게 높으면 스트레스를 받으며 선호하는 수준의 각성은 사람마다 다름
   * 이때 행동 동기는 정적 강화물과 부적 강화물에 의해 고무됨