

사회적 네트워크는 금융소비자의 위험선호를 증가시키는가?: 자기해석이 재무적 위험선호에 미치는 영향에 관한 사회적 네트워크의 역할 검증*

Does Social Network Impact Consumer Financial Risk Preference? The Role of Social Network in the Relationship between Self-Construal and Financial Risk Preference *

하영원(Ha, Young-Won) · 김영두(Kim, Young Doo)

소비자 의사결정에 미치는 자기해석(self-construal) 및 문화의 영향을 검증해 보려는 시도가 늘어나고 있다. 자기해석(예컨대 독립적/상호의존적 자기해석)은 국가, 국적 혹은 지역적 구분과 같이 문화권 간 집단 수준에서 문화를 해석할 때 뿐 아니라 구성주의 혹은 상황주의적 접근을 통해 동일 문화권 내 개인 수준에서의 문화를 해석할 때에도 문화의 대용지표로서 광범위하게 활용되고 있다.

집단 수준(예컨대 동양 대 서양) 혹은 개인 수준(예컨대 자기해석)의 문화가 위험의사결정에 미치는 영향에 관한 기존 연구들에 의하면 전반적으로 동양은 서양에 비해 위험회피 수준이 높거나 위험추구 수준이 낮은 것으로 나타났으나 재무적 영역에서는 문화가 위험선호에 미치는 영향이 혼재되어 나타났다. 독립적 자기개념을 가지고 있는 사람이 상호의존적 자기개념을 가지고 있는 사람에 비해 위험선호가 높게 나타난 연구가 있는 반면 상호의존적 자기해석을 가지고 있는 사람(혹은 동양)이 독립적 자기해석을 가지고 있는 사람(혹은 서양)에 비해 위험선호가 높게 나타났다는 연구 결과도 보고된 바 있다. Hsee & Weber(1999)는 후자와 같은 현상을 완충(cushion)가설, 즉 사회적 네트워크가 실패에 대한 일종의 완충 역할을 수행하는데 실패했을 경우 사회적 네트워크로부터 도움을 받을 수 있는 수가 동양이 서양에 비해 많으므로 동양이 서양에 비해 재무적 영역에서는 위험추구 현상을 보인다는 가설을 제시하였으며, 문화가 재무적 위험선호에 미치는 영향을 사회적 네트워크가 매개하고 있음을 보여준 바 있다.

그러나 본 연구에서는 자기해석이 재무적 위험선호에 미치는 영향을 사회적 네트워크가 매개하는 역할을 수행하기 보다는 상황(이익영역 혹은 손실영역)에 따라서 그리고/혹은 자기해석과의 상호작용을 통해서 상이한 역할을 수행할 가능성이 있음에 주목하여 이를 검증해 보았다.

본 연구 결과에 따르면 기존 연구에서도 밝혀진 이익 보다는 손실영역에서 위험 선호도가 높게 나타난다는 현상을 검증한 것 이외에도 다음과 같은 사항이 발견되었다. 첫째, 재무적 영역(이익영역과 손실영역)과 사회적 네트워크 간에 이원상호작용이 나타났다. 즉, 재무적 영역에 따라 사회적 네트워크가 위험선호에 미치는 영향이 상이하게 나타났다. 이익영역에서는 사회적 네트워크가 재무적 위험선호에 긍정적인 영향(위험 선호 증대)을 미치지만 손실영역에서는 사회적 네트워크가 재무적 위험선호에 긍정적인 영향을 미치지 않는 것으로 나타났다. 둘째, 재무적 영역, 사회적 네트워크 그리고 자기해석 간에 삼원상호작용이 나타났다. 특히 손실영역에서는 사회적 네트워크와 자기해석 간 상호작용이 발생하였으며, 독립적 자기해석이 강할수록 사회적 네트워크가 증가함에 따라 위험선호도는 상대적으로 약화되는 모습을 보였다. 이상의 발견사항들과 관련하여 마케팅 및 소비자학 관점에서의 시사점을 기술하였다.

주제어: 자기해석, 문화, 사회적 네트워크, 완충가설, 위험선호도, 이익/손실영역

* 이 연구는 2014년도 서강대학교 교내연구비 지원에 의한 연구임(과제번호: 201410055.01).

하영원 / 서강대학교 경영학과 교수(ywha@sogang.ac.kr), 주저자

김영두 / 한세대학교 경영학부 조교수(ydkim@hansei.ac.kr), 교신저자

1. 서론

개인의 구매가 국경을 넘나들며 이루어지고 있고 (예컨대 해외직구, 해외직접투자), 개인과 사회가 네트워크 형태(예컨대 SNS)로 연결되는 현상이 심화됨에 따라서 소비자 행동 및 의사결정 연구에서 문화가 차지하는 중요성이 점점 증대되고 있다. 문화가 소비자 행동에 미치는 영향에 관한 연구는 1980년대 이후부터 주로 이루어져 온 반면 문화가 위험 의사결정에 미치는 영향에 관한 연구는 1990년대 후반부터 일부 연구가 이루어져 왔으나 연구의 절대량은 매우 부족한 상태이다. 자본의 이동이 원활해지고 해외 투자나 해외 펀드 가입 등 위험 의사결정이 국경을 초월하여 이루어지고 있는 현 상황을 감안할 때 문화가 위험 의사결정에 미치는 연구는 그 중요성에 비해서 아직 연구가 활발히 이루어지지 않은 것으로 보인다.

문화에 관한 초창기 연구들은 문화의 대용지표로서 국가(예컨대 미국 대 중국, 미국 대 한국), 국적 혹은 지역적 구분(예컨대 북미 대 아시아)을 기초로 하여 문화 간 공통점과 차이점을 검증하는데 초점이 맞추어져왔다(Triandis 1989, 1995). 그러나 개인적 차원에서 자기 개념(self-concept)에 기반을 둔 문화에 관한 연구가 태동(Briley, Wyer, & Li 2014; Oyserman, Coon, & Kemmelmeier 2002) 하면서 문화의 영향에 관한 연구들에서 개인주의(individualism) 대 집단주의(collectivism) 뿐 아니라 독립적 자기해석 대 상호의존적 자기해석으로 구분되는 자기해석(Markus & Kitayama 1991; Sigelis 1994)과 같이 그룹 차원과 개인 차원의 문화 차이를 볼 수 있는 변수들을 문화의 대용지표로 활용하려는 시도가 증가하고 있다.

문화를 어떠한 수준에서 파악할 것인가에 따라 문화의 영향도 달라진다. 문화를 그룹 차원, 즉 국가,

지리적 영역 차원에서 접근한다면 동일 국적의 사람들은 동일한 문화권에 속한다고 말할 수 있다. 그러나 문화를 개인 차원(예컨대 자기해석)에서 접근한다면 동일한 국적 혹은 동일한 지리적 영역 내에 속해 있는 개인이라도 서로 다른 문화를 가질 수 있으며, 이러한 상이한 문화는 의사결정에 서로 다르게 영향을 미칠 것으로 예상해 볼 수 있다.

문화가 소비자 행동에 미치는 영향 중 특이한 부분은 재무적 영역에서 찾을 수 있다. 기존의 다수의 연구들은 여러 영역에서 동양인이 서양인 보다 혹은 상호의존적 자기해석을 가진 사람이 독립적 자기해석을 가진 사람 보다 위험회피적인 성향을 보인다는 결과가 보고(Triandis 1989, 1995)된 반면 재무적 영역에서는 그 결과가 반대로 나타난 경우도 있어 기존 연구에서는 일관성 있는 결과가 나타나지 않고 있다. 예컨대 독립적 자기관을 가지고 있는 사람이 상호의존적 자기관을 가지고 있는 사람에 비해 재무적 위험선호가 높다는 보고가 있었던 반면(Hamilton & Biehal 2005), 다른 연구에서는 상호의존적 자기해석을 가지고 있는 사람이 독립적 자기해석을 가지고 있는 사람에 비해 재무적 위험선호가 높게 나타났다(Mandel 2003). 또한 동양이 서양에 비해 위험회피 수준이 낮거나 위험선호 수준이 높다는 연구 결과도 보고되었다(Hsee & Weber 1999).

상호의존적 자기해석을 가진 중국인들이 독립적 자기해석을 가진 미국인들 보다 재무적 위험선호도가 높게 나온 이유로 Hsee & Weber(1999)는 사회적 네트워크(social network)에 기반을 둔 '완충(cushion)가설'을 제시하였다. 완충가설의 핵심적인 논리는 의사결정자가 실패했을 경우 사회적 네트워크가 실패에 대한 일종의 완충 역할을 수행하는데, 사회적 네트워크로부터 도움을 받을 수 있는 사람의 수가 집단주의적 문화권인 동양이 개인주의적 문화권인 서양에 비해 많기 때문에 동일한 수준의

위험일 때 동양인이 서양인에 비해 위험 지각을 낮게 하며(Weber & Hsee 1998, 1999, 2000), 이로 인해 동양인이 서양인에 비해 재무적 영역에서는 위험선호도가 높다는 것이다. 그리고 그들은 이러한 재무적 위험선호에 미치는 사회적 네트워크의 역할을 전통적인 문화적 가치에 기원하고 있음을 설명하여 동양인에 서양인에 비해 재무적 위험선호가 높은 이유를 문화적 가치 차원에서 설명하고 있다(Weber, Hsee, & Sokolowska 1998).

그러나 Hsee & Weber(1999)가 제시한 완충가설은 Mandel(2003)의 연구에서는 지지되었으나 Li, Bi, & Zhang(2009)의 연구에서는 사회적 네트워크가 재무적 위험선호에 영향을 미치지 못하는 것으로 나타남으로써 지지되지 않았다. 또한 비록 사회적 네트워크를 직접적으로 측정하지는 않았으나 Chan & Saqib(2015)의 연구에서는 완충가설을 지지하는 결과가 나온 반면 Hamilton & Biehal(2005)의 연구에서는 완충가설이 시사하는 바와는 다른 결과가 나타났다. 이러한 혼재된 결과는 완충가설이 상호의존적 자기해석을 가진 사람들 또는 동양인들의 재무적 위험선호를 적절하게 설명하지 못하는 경우도 있음을 시사하는 것이라 할 수 있다.

본 연구의 목적은 '자기해석-재무적 위험선호' 간의 혼재된 관계를 조절하거나 매개하는 요인을 규명하고, 기존 연구에서 '자기해석과 재무적 위험선호' 간의 관계를 매개하는 것으로 알려진 사회적 네트워크의 역할을 새로운 관점에서 규명하는 것이다. 좀 더 구체적으로 나누어 살펴보면 첫째로 '자기해석-재무적 위험선호'의 관계가 재무적 의사결정에서 이익과 손실 영역에서 차이가 있는지, 즉 재무적(이익-손실) 영역이 조절적 역할을 수행하고 있는지를 살펴보는 것이다. 프로스펙트 이론에 의하면 사람들은 이익과 손실 영역에서 상이한 위험선호 행동을 보이고 있으나 '자기해석-재무적 위험선호'의 관계에 관

한 기존 연구에서는 재무적 영역으로서의 이익/손실 영역에 따라 위험선호에 차이가 있는지를 고려한 문헌은 거의 없는 것으로 보인다.

둘째, 본 연구의 주요한 목적인 사회적 네트워크가 이익/손실 영역에 따라 다른 역할을 수행하는지, 즉 사회적 네트워크와 재무적(이익/손실) 영역 간 상호작용이 발생하는지를 조명해 보는 것이다. 이것은 기존의 연구들이 사회적 네트워크를 '자기해석-재무적 위험선호' 간의 관계를 매개(mediating)하는 것으로 본 반면 본 연구에서는 사회적 네트워크가 '자기해석-재무적 위험선호' 간의 관계에 조절적 변인과 결합하여 상이하게 영향을 미친다는 점에서 커다란 차이를 보이고 있다.

셋째, 사회적 네트워크와 이익/손실 영역 간의 상호작용을 자기해석이 조절하고 있는지, 즉 '사회적 네트워크-재무적(이익/손실) 영역-자기해석' 간에 삼원상호작용이 발생하는지를 살펴보는 것이다. 삼원상호작용은 기존의 '자기해석-재무적 위험선호' 간의 관계가 혼재되어 나타난 것이 '자기해석-재무적 위험선호'의 관계를 조절하는 변수들을 간과하였기 때문에 발생한 것으로 볼 수 있는 단초를 제공할 것이다.

이상의 연구 목적을 달성하기 위하여 실험방법을 활용하여 실험을 실시하였고, 통계적 분석 방법을 통해 분석을 한 후 나타난 결과들을 기존 결과들과 대비하여 설명을 하였으며, 추가적인 연구 방향을 제시하였다.

II. 이론적 배경

2.1 문화, 자기해석과 위험선호와의 관계

문화에 관한 초창기 연구들은 문화를 그룹 수준(에

컨대 미국 대 중국과 같은 국가 차원, 북미 대 아시아와 같은 지역적 구분)에서 파악했던 반면, 최근의 문화 연구의 흐름은 문화를 개인적 수준으로 접근하여 동일한 국적 혹은 지리적 영역 내에 속해 있는 개인이라고 하더라도 상이한 문화를 가질 수 있고, 더 나아가서 동일한 개인이라고 하더라도 상황에 따라 다른 문화적 요인이 소비자행동에 어떻게 영향을 미치는지를 파악하는 연구가 증가하고 있다.

문화를 개인적 차원에서 접근할 때 가장 보편적으로 활용되는 개념 중 하나는 자기해석(독립적 자기해석 대 상호의존적 자기해석)에 관한 것이다. 자기해석은 신제품 선택 마케팅(Ma, Yang, & Mourali 2014), 판단 및 선택(Briley, Morris, & Simonson 2000; Hamilton & Biehal 2005; Krishna, Zhou, & Zhang 2008; Mandel 2003; Torelli 2006; Zhang & Mittal 2007), 브랜드 선택(Wu, Cutright, & Fitzsimons 2011), 동기(Yang, Stamatogiannakis, & Chattopadhyay 2015), 이성 대 감정 의존 의사결정(Hong & Chang 2015), 소비(Zhang & Shrum 2009), 재구매의도(Polyorat & Alden 2005), 태도(Polyorat & Alden 2005), 설득(Aaker & Lee 2001; Agrawal & Maheswaran 2005), 협상(Gelfand, Brett, Gunia, Imai, Huang, & Hsu 2013; Gelfand, Major, Raver, Nishii, & O'Brien 2006), 레저(Walker, Deng, & Dieser 2005), 삶의 만족(Lun, Kesebir, and Oishi 2008) 등과 같이 다양한 분야에서 연구가 이루어지고 있으며, 자기해석은 인지, 정서, 동기 등 소비자행동에 다양하게 영향을 미치는 것으로 나타나고 있다(Markus & Kitayama 1991; Cross, Hardin, & Gercek-Swing 2011).

자기해석이 미치는 영향과 관련하여 흥미로운 분야 중 하나는 위험과 관련된 분야이다. 많은 기존 연구들은 문화적 요인이 의사결정자의 위험 선호도에

영향을 미칠 수 있음을 보여주고 있다(Lee, Aaker, & Gardner 2000; Hamilton & Biehal 2005; Hsee & Weber 1999; Mandel 2003). 이러한 연구들은 국가, 지리적 영역 혹은 자기해석(즉, 독립적 자기해석 대 상호의존적 자기해석)을 활용하여 문화를 구분하고 있다. 문화가 위험 선호도에 미치는 영향을 분석해 보면 다수의 문헌들은 동양, 집단주의 혹은 상호의존적 자기해석으로 특징 지워지는 집단에 속하는 구성원들이 서양, 개인주의 혹은 독립적 자기해석으로 특징 지워지는 집단에 속하는 구성원들에 비해 위험 회피적 성향이 더 강한 것으로 보고하고 있다. 예컨대 Briley & Wyer(2002)는 독립적 자기해석에 비해서 상호의존적 자기해석을 가진 사람들이 극단적 대안 보다는 절충(compromise) 대안을 더 선택함을 보여주었고, Zhang & Mittal (2007)은 상호의존적 자기해석을 가진 사람들은 독립적 자기해석을 가진 사람들에 비해 각 속성이 평균에 근접한 빈약한 대안을 더 선택한 반면 독립적 자기해석을 가진 사람들은 상호의존적 자기해석을 가진 사람들에 비해 각 속성이 극단치에 가까운 풍부한 대안을 더 선택하는 경향이 있음을 보여주었다. 한편, Mandel(2003)은 점화 방식을 활용하여 독립적 자기해석과 상호의존적 자기해석을 점화한 후 대안 선택을 비교하였는데, 사회적 영역에서 독립적 자기해석을 가진 사람들은 상호의존적 자기해석을 가진 사람들에 비해 위험을 더 추구하는 것으로 나타났다. 이러한 결과들은 상호의존적 자기해석의 사람들이 독립적 자기해석을 가진 사람들에 비해 안정적인 대안을 더 선호한다는 것을 보여주는 것이며, 이러한 선택을 하는 이유를 Shavitt, Lee, & Johnson (2008)은 의사결정자들이 사회적으로 곤경에 처할 위험을 감소시키려하기 때문인 것으로 보고 있다.

2.2 문화, 자기해석과 재무적 영역에서의 위험 선호도 차이

문화가 소비자 행동에 미치는 영향은 의사결정의 영역에 따라 차이가 있으며, 동일 영역 내에서도 차이를 보이는 경우가 발생하고 있음이 보고되었다. 즉, Mandel(2003)은 가족 모임에서 입을 옷을 선택할 때 혹은 진실게임을 할 때 상호의존적 문화의 사람이 독립적 문화의 사람에 비해서 안정적인 대안을 더 선호하는 것으로 나타난 반면 재무적 영역에서는 상호의존적 자기해석의 사람이 독립적 자기해석의 사람에 비해서 위험 대안을 더 선호하는 것으로 보고하였다. Hsee & Weber(1999)는 의료영역과 학문적 영역에서는 동양(중국인)과 서양(미국인) 간에 위험선호에 있어서 차이를 보이지 않은 반면 재무적 영역에서는 중국인(동양)이 미국인(서양)에 비해 위험 선호도가 높은 것으로 보고하였다. 이러한 결과는 자기해석 혹은 국가에 기초한 문화가 위험선호에 미치는 영향은 의사결정의 영역에 따라 달라질 수 있음을 보여주는 것이라고 하겠다.

자기해석 혹은 문화가 재무적 위험선호에 미치는 영향이 흥미로운 이유는 일반적으로 다수의 영역에서는 상호의존적 자기해석이 독립적 자기해석에 비해 위험회피가 높은 반면 재무적 영역에서는 그 반대의 결과가 보고되었기 때문이다. 즉, 일상생활의 영역에서 자기해석이 의사결정에 미치는 영향은 유사한 패턴을 보이지만 재무적 영역에서 만큼은 다른 결과가 보고되었기 때문에 이러한 현상에 대한 이해는 자기해석 혹은 문화가 의사결정에 미치는 영향을 전반적으로 이해하는데 중요한 역할을 할 가능성이 높다.

재무적 의사결정과 관련하여 동일 문화권 내에서 자기해석에 따라서 위험선호에 차이가 있는지를 살펴본 연구가 있다. Mandel(2003)은 복권, 주차위

반 티켓(parking ticket) 등 재무와 관련된 영역에서 자기해석이 위험수용(risk-taking)에 미치는 영향을 조사했는데 상호의존적 자기해석을 가진 응답자들이 독립적 자기해석을 가진 응답자들 보다 재무영역에서는 위험수용을 더 많이 하는 경향을 보이고 있음을 발견하였다. 국가를 기준으로 문화에 따른 재무적 위험의 차이를 본 연구도 있다. Hsee & Weber(1999, study 1)는 동양인(중국인)이 서양인(미국인)에 비해 복권당첨금 수령과 교통 범칙금 지불에 있어 정해진 금액을 택할 것인지 아니면 내기를 해 볼 것인지를 물어보아 위험 선호도를 측정하였는데, 동양인(중국인)이 서양인(미국인)에 비해 복권당첨금 수령(이익 영역)과 교통 범칙금 지불(손실 영역)의 두 영역 모두에서 위험을 더 선호한다는 것을 보여주었다.

Hsee & Weber의 연구와 Mandel의 연구의 공통점으로는 상호의존적 문화를 가진 사람들이 독립적 문화를 가진 사람들에 비해 재무적 영역에서는 위험 추구를 더 하고 있음을 보여주었다는 점을 들 수 있다. 그들은 재무적 영역에서 이러한 현상이 발생하는 이유를 사회적 네트워크가 완충 역할을 하고 있기 때문이라고 보았다. 즉, 의사결정자가 실패했을 때 친인척을 비롯한 사회적 네트워크가 이러한 실패의 충격을 공유 혹은 분담하는 완충 역할을 수행하는데, 동양 문화가 서양 문화에 비해 사회적 네트워크가 더 광범위하기 때문에 집단주의 문화의 경우 위험 선호도가 높다고 본 것이다. 이러한 시각은 사회적 네트워크가 이익과 관련된 의사결정에서 실패하든 손실과 관련된 의사결정에서 실패하든 동일하게 완충 역할을 한다고 가정하고 있다.

그들의 연구에서 또 다른 특징적인 공통점은 사회적 네트워크가 문화 혹은 자기해석이 재무적 위험선호에 미치는 영향을 매개하고 있음을 보여주고 있다는 점이다. Hsee & Weber(1999)는 연구1에서 국

적이 위험선호에 영향을 미침을 보여준 반면 연구2에서는 사회적 네트워크의 역할에 주목을 하여 사회적 네트워크가 위험선호에 어떻게 영향을 미치는지를 살펴보았다. 그들은 확정이자 대 투자 상품 간의 선택을 통해 위험 선호도를 산출하였고, 그 위험 선호도를 국적과 사회적 네트워크의 정도에 따라 분석해 보았다. 그 결과 국적이 위험선호에 미치는 영향을 분석할 때 국적은 유의한 영향을 미친 반면, 국적 및 사회적 네트워크가 위험선호에 미치는 영향을 함께 분석할 때에는 사회적 네트워크는 유의한 영향을 미쳤지만, 국적은 유의한 영향을 미치지 못하는 것으로 나타났다. 이 같은 방법을 통해 연구자들은 사회적 네트워크를 통제하는 경우 국적의 효과는 사라지며, 따라서 사회적 네트워크가 국적이 위험선호에 미치는 영향을 매개하고 있음을 보여주었다.

그들의 연구의 또 다른 공통점으로 이익/손실 영역 간에 모두 상호의존적 문화의 사람들이 독립적 문화의 사람들에 비해 재무적 위험 추구를 더 하고 있음을 보여주고 있다는 점이다. Hsee & Weber (1999)는 동양(중국인)이 서양(미국인)에 비해 이익과 손실 영역 모두에서 위험 선호도가 높은 것으로 나타났다. 그들은 이러한 현상이 발생한 메커니즘으로 사회적 네트워크가 위험 지각을 완화하는 역할을 수행함으로써 인하여 위험을 더 추구하게 된다고 설명하고 있으며, Mandel(2003) 역시 동일한 결과를 보고한 바 있다. 이상의 논의를 종합하면 일정한 상황(예컨대, Hsee & Weber나 Mandel의 실험에 의하면 복권에 당첨된 후 당첨금을 수령해야 하는 상황 혹은 교통사고에 의해 범칙금을 지불해야 할 상황)에서는 이익영역 이든 손실영역 이든 재무적 영역에서는 사회적 네트워크를 매개로 하는 경우 동양인이 서양인에 비해 혹은 상호의존적 자기해석을 가진 사람이 독립적 자기해석을 가진 사람에 비해 위험 수용을 더 한다고 요약해 볼 수 있다. 또한

이러한 분석 결과는 위험선호에 미치는 영향이 국적보다는 사회적 네트워크가 더 밀접히 연관되어 있음을 의미하는 것이며, 동일 문화권 내에서도 사회적 네트워크에 따라서 위험선호에 차이가 있을 것임을 시사해 주고 있다고 하겠다.

그러나 Hsee & Weber(1999) 또는 Mandel(2003)과는 대조적으로 사회적 네트워크의 규모와 재무적 위험선호도는 관련이 없다는 연구 결과도 볼 수 있다. 즉, Li, Bi, & Zhang(2009)은 재무적 위험선호도와 관련된 연구에서 사회적 네트워크가 재무적 위험선호에 영향을 미치고 있지 않음을 보고하였다. Hamilton & Biehal(2005)은 비록 사회적 네트워크를 직접적으로 측정하지는 않았으나 자기해석이 재무적 위험선호에 미치는 영향에 대하여 앞선 연구들과는 상이한 결과를 얻었다. 즉, Hamilton & Biehal은 독립적 자기해석으로 점화된 응답자들은 상호의존적 자기해석으로 점화된 응답자들에 비해 변동성이 큰 뮤추얼펀드를 더 선호하는데, 이러한 선호도는 항상 목표에 의해 강화되고 예방 목표에 의해 약화되는 형태로 자기조절 목표의 강도에 의해 매개됨을 보였다. 그리고 독립적 자기해석으로 점화된 사람들은 이전 선택의 영향을 받지 않은 반면 상호의존적 자기해석으로 점화된 사람들은 이전에 선택한 대안과 일치하는 대안을 다시 선택하는 경향을 보이고 있어서 이전 선택이 상대적으로 위험 대안인 경우 위험 대안 선택 비중이 상대적으로 높은 반면 이전 선택이 상대적으로 안전 대안인 경우 안전 대안 선택 비중이 상대적으로 높음을 보여줌으로서 이전 선택 대안이 조절적 역할을 수행하고 있음을 보여주었다.

이상의 결과들을 종합해 보면 상호의존적 자기해석을 가진 사람들 혹은 동양인들이 독립적 자기해석을 가진 사람들 혹은 서양인에 비해 재무적 위험추구를 더 하는 이유를 완충가설, 즉 사회적 네트워크

의 매개 역할로만 설명하기에는 불충분한 점이 있다고 여겨진다.

2.3 재무적 위험선호에서 사회적 네트워크의 역할 재조명

완충가설을 통해 재무적 분야에서 위험선호를 설명하려는 연구들의 특징은 동양인이 서양인에 비해 이익영역과 손실영역 모두에서 위험선호가 높다는 점(Hsee & Weber 1999; Mandel 2003), 상호의존적 자기해석을 가진 사람이 독립적 자기해석을 가진 사람에 비해 위험선호가 높다는 점(Mandel 2003), 그리고 위험선호에 영향을 미치는데 사회적 네트워크가 매개를 한다는 점(Hsee & Weber 1999; Mandel 2003)을 들 수 있다. 전술한 바와 같이 Hsee & Weber(1999)는 국적이 위험선호에 영향을 미쳤으나 사회적 네트워크를 분석모델에 추가적으로 투입한 결과 국적의 효과는 사라지고 사회적 네트워크의 효과만 유의하게 영향을 미침을 발견하였고, Mandel(2003) 역시 사회적 네트워크가 자기해석이 위험선호에 미치는 영향을 매개하고 있음을 보여주었다. 이러한 결과는 국가 혹은 자기해석 보다는 사회적 네트워크의 규모가 재무적 위험선호에 더 직접적으로 영향을 미치고 있음을 보여준다.

그러나 사회적 네트워크의 규모가 재무적 위험선호에 영향을 미치지 못한다는 연구 결과(Li et al. 2009)는 '사회적 네트워크-위험선호'의 관계가 밀접하지 않거나 이 관계를 조절 혹은 매개 하는 또 다른 요인이 있을 수 있음을 시사한다.

먼저 위험선호와 관련된 사회적 네트워크의 영향에 있어서 차이를 가져올 수 있는 요인으로 재무적 영역으로서의 이익/손실영역을 들 수 있다. 사회적 네트워크와 위험선호에 관한 기존 연구에서는 이익/손실 영역이라는 상황적 맥락에서 사람들이 보여주

는 의사결정 목표와 행동의 차이를 검토하지 않았는데, 그 이유는 아마도 Hsee & Weber(1999) 그리고 Mandel(2003)의 연구에서 동양인(중국인)이 서양인(미국인)에 비해서 혹은 상호의존적 자기해석을 가진 사람들이 독립적 자기해석을 가진 사람들에 비해서 이익 및 손실 영역 모두에서 위험선호도가 높게 나타났기 때문인 것으로 보인다.

그러나 이익영역과 손실영역에서 사람들의 위험 관련 행동은 차이를 보인다(Kahneman & Tversky 1979). 의사결정자들의 위험 선택 행동은 이익영역에서는 위험회피 성향을 보이는 반면 손실영역에서는 위험추구 성향을 보인다. 그리고 이러한 이익영역에서의 위험 의사결정과 손실영역에서의 위험 의사결정은 사람들이 가지고 있는 목표에 따라 행동적 반응이 상이하게 나타남을 보여준 경우도 있다(Zhou & Pham 2004). 예컨대, 금융 분야에서 의사결정자들이 일반적으로 고려하는 목표는 '이익극대화'와 '손실최소화'를 들 수 있는데, 사람들이 가지고 있는 의사결정 목표에 따라 이익극대화에 더 초점을 맞추는 사람이 있는 반면 손실최소화에 더 초점을 맞추는 사람도 있다. 만일 이익극대화에 초점이 맞추어진 경우에는 이익영역에서 위험을 추구하려는 욕구가 강하게 나타날 가능성이 있는 반면 손실최소화에 초점이 맞추어진 경우 손실영역에서 위험을 회피하려는 욕구가 강하게 나타날 가능성이 높다.

둘째, 본 연구와 관련하여 더욱 중요하게 지적할 수 있는 사항으로는 기존의 연구들이 사회적 네트워크가 이익과 손실영역에서 위험 추구 행동에 미치는 영향이 차이가 날 수 있다는 점을 간과하였으나 본 연구에서는 사회적 네트워크의 역할이 상황(이익 혹은 손실)에 따라 상이하게 작동할 것이라는 점을 고려하였다는 데 있다. 먼저 Hsee & Weber(1999)와 Mandel(2003)은 사회적 네트워크의 역할을 도움을 받는 자 입장에서 접근하여 의사결정자가 실패

했을 경우 사회적 네트워크로부터 도움을 받는데 초점을 맞추고 있다. 그러나 Kim, Sherman, & Taylor (2008), Taylor, Sherman, Kim, Jarcho, Takagi, & Dunagan(2004) 및 Taylor, Welch, Kim, & Sherman(2007)은 사회적 네트워크로부터 받는 도움을 묵시적 도움(도움을 받을 수 있는 대상을 떠올리는 형태를 통해 도움을 받을 수 있다는 기대를 형성하는 정서적 편안함)과 명시적 도움(사회적 네트워크를 활용하여 도움을 명시적으로 구하는 것)으로 구분한 후 묵시적 도움은 동양인과 서양인 모두 받기를 원하지만 명시적 도움은 동양인들(아시아인 혹은 아시아계 미국인)이 서양인들(유럽계 미국인)에 비해 받기를 꺼려함을 보여준 바 있다.

그리고 묵시적 도움의 경우에도 아시아인 혹은 아시아계 미국인은 묵시적 도움을 통해 심리적 스트레스가 감소하고 스트레스 호르몬인 코티솔(cortisol)이 감소한 반면 유럽계 미국인은 묵시적 도움을 통해 심리적 스트레스가 증가하고 스트레스 호르몬인 코티솔이 증가하는 모습을 보인 것으로 나타났는데(Taylor et al. 2007), 이러한 현상은 문화 혹은 자기해석에 따라 부정적 상황에 대처하는 방법이 상이할 수 있음을 시사하는 것이라고 하겠다.

한편 집단주의에 속하는 사람이 사회적 도움을 덜 활용하려고 한다는 연구 결과(Chang 2015)는 Hsee & Weber(1999)와 Mandel(2003)의 결과가 보여주는 사회적 네트워크의 역할에 관한 설득력을 약화시키는 것으로 보인다.

또한 Hsee & Weber(1999)와 Mandel(2003)은 사회적 네트워크의 역할의 다면성, 즉 사회적 네트워크가 도움을 받을 수 있는 원천일 뿐 아니라 조화를 이루어야 하는 대상으로서의 역할(Kim, Sherman, Ko, & Taylor 2006)을 간과한 것으로 보인다. 사회적 네트워크는 의사결정자가 실패했을 때 도움을 받을 수 있는 대상인 동시에 도움을 명시적으로 요

청하는 경우 사회적 부조화가 발생하는 대상이 되기도 한다는 점을 고려하지 못한 것으로 보인다. 또한 사회적 네트워크는 성공했을 때 도움을 줄 수 있는 대상이 될 수도 있다. 이와 같이 사회적 네트워크는 의사결정자의 의사결정 상황에 따라 다양한 형태로 표상될 수 있음에도 불구하고 기존 연구에서는 사회적 네트워크의 역할을 의사결정자가 실패 시 도움을 받을 수 있는 대상으로 지나치게 단순화시켜서 보고 있다.

셋째, 사회적 네트워크와 이익/손실영역 간 상호작용은 자기해석에 따라 달라질 가능성이 높음에도 불구하고 기존 연구는 이를 고려하지 않은 반면 본 연구에서는 이를 고려하고 있다는 점이다. 자기해석은 '개인이 자기를 어떻게 규정하고 의미를 부여하는지'를 말하며, '개인이 자기를 타인과 연계하여 보는 방법'으로 정의되기도 한다(Cross et al. 2011, p.143). 자기해석은 일반적으로 독립적 자기해석과 상호의존적 자기해석으로 구분되는데(Markus & Kitayama 1991), 독립적 자기해석을 가진 사람들은 내적 특질(traits)을 고려하여 자기를 규정하고, 독특성과 상황에 구애받지 않고 동일한 모습을 표출하려는 경향이 있는 반면, 상호의존적 자기해석을 가진 사람들은 자신이 갖고 있는 중요한 사회적 관계 혹은 그룹의 소속감(membership)을 고려하여 자기를 규정하고, 그룹과의 조화를 이루는 능력과 상황적 요구에 부응하는 행동 및 그룹과의 조화를 위해 감정 표현을 자제하는 것을 통해 타인과의 관계를 정립하려는 경향이 있다(Cross et al. 2011).

사회적 네트워크와 관련하여 자기해석에서 특별히 관심을 가져야 할 내용은 자기해석과 대인관계의 관련성이다. 독립적 자기해석과 상호의존적 자기해석 모두 대인관계를 중요시 하지만 대인관계의 내용과 타인의 역할에 있어서는 차이가 있어 보인다. 독립적 자기해석은 중요한 타인이 자기에게 어떻게 혜택을 주는지에 대인관계의 주안점을 두며, 타인은 자

기의 독특성과 내적 특성을 확인시키는 사회적 비교의 원천으로 간주되는 반면 상호의존적 자기해석은 자기가 그룹에 어떻게 혜택을 주는지에 대인관계의 주안점을 두며, 타인은 자기를 규정하는 원천이며 사회적 비교는 자기가 이러한 관계 안에서 의무를 충족하였는지를 결정하는데 활용된다(Cross et al. 2011). 이러한 관점에서 보면 자기해석과 관련된 대인관계에서 중요한 타인들은 궁극적으로는 사회적 네트워크의 구성원들과 다수가 겹칠 가능성이 높으므로 자기해석에 따라 사회적 네트워크는 상이한 역할을 수행할 가능성이 높다.

이하에서는 기존 연구의 문제점으로 지적된 사항을 바탕으로 하여 본 연구에서 새롭게 고려된 변수들을 통해 사회적 네트워크의 역할에 관한 가설을 설정한 후 가설들을 실험 방법에 따라 검증하고, 그 검증 결과에 대한 논의를 진행하고자 한다.

III. 가설 설정

본 연구는 문화가 재무적 위험 선호에 미치는 영향에 관한 기존 연구와 비교할 때 다음과 같은 두 가지 측면에서 차이점을 보이고 있다. 첫째, 사회적 네트워크와 재무적 위험선호에 관한 기존 연구에서는 사회적 네트워크를 의사결정자가 도움을 받을 수 있을 것으로 기대되는 대상의 규모로 보았으나(Hsee & Weber 1999; Mandel 2003), 본 연구에서는 사회적 네트워크의 역할을 자기해석과의 상호작용적 관점에서 파악하고자 하였다. 즉, 자기해석의 개념을 바탕으로 하여 사회적 네트워크는 도움을 받을 수 있는 대상 뿐 아니라 사회적 관계의 대상이 되기도 하며, 사회적 조화 뿐 아니라 부조화의 원천이라는 시각에서 사회적 네트워크의 역할을 규명하고,

이러한 사회적 네트워크가 재무적 위험선호와 어떻게 연관되어 있는지는 파악하고자 한다.

둘째, 사회적 네트워크가 수행하는 사회적 지원의 역할을 고려하였다는 점이다(Chang 2015; Kim et al. 2008; Wang, Shih, Hu, Louie, & Lau 2010). 아시아인 혹은 아시아계 미국인들은 유럽계 미국인들에 비해 명시적 사회적 지원은 수용하지 않으려는 성향이 더 큰 반면 묵시적 사회적 지원은 더 선호하는 것으로 나타났으며(Kim et al. 2008; Taylor et al. 2007), 묵시적 사회적 지원을 받는 경우에도 아시아계 미국인들은 스트레스가 낮아진 반면 유럽계 미국인들은 스트레스가 상승하는 것으로 나타났다(Taylor et al. 2007). 이러한 현상은 사회적 지원에 대한 수용이 문화 혹은 자기해석 차원에서 차이를 보일 가능성이 있음을 시사하는 것이라고 하겠다. 이하에서는 문화와 재무적 위험선호에 관한 선행 연구와 사회적 네트워크의 역할 및 사회적 지원 수용성에 관한 선행 연구를 바탕으로 재무적 위험선호에 사회적 네트워크가 미치는 영향과 관련된 가설을 설정해 보고자 한다.

먼저 프로스펙트 이론에 의하면 이익인 경우 위험 회피 심리가 작동하는 반면 손실인 경우 손실회피 심리에 따라 위험추구 현상이 나타난다고 보고 있으며, 가치함수 측면에서 보면 동일한 크기일지라도 이익 보다는 손실에서 지각하는 가치가 더 가파르게 나타나고 있음을 보여주고 있다(Kahneman & Tversky 1979). 본 연구의 핵심인 이익/손실 상황에 따라 사회적 네트워크의 역할이 변경될 수 있음을 검증하기 위한 선행적인 가설로서 다음과 같은 가설을 설정하였다.

가설 1: 이익영역 보다는 손실영역에서 위험선호가 높게 나타날 것이다. (손익 영역의 주효과)

이익영역과 손실영역에서 의사결정자들의 의사결정 결과로서 발생할 수 있는 상황은 성공/실패인데, 의사결정 결과에 따라 예견되는 사회적 네트워크로부터 받는 도움의 형태와 사회적 네트워크의 역할은 상이할 가능성이 높다.

먼저 이익영역을 살펴보면 이익영역에서는 의사결정자가 의사결정에 실패했을 경우에도 묵시적 도움은 받을 수 있을 것으로 기대하므로 사회적 네트워크가 완충 역할을 수행할 것으로 지각하거나 기대할 가능성이 높다. 또한 이익영역에서 의사결정이 성공으로 나타나는 경우에는 이익이 발생하므로 사회적 네트워크는 자부심 등을 표출하는 대상이 될 것이다. 특히 Hsee & Weber(1999)는 이익영역으로만 구성된 투자의사결정 (확실한 이자율 상품 대 변동성 있는 투자형 상품)에서 사회적 네트워크가 재무적 위험선호에 긍정적인 영향, 즉 사회적 네트워크가 증가함에 따라 위험선호도가 증가하는 것을 보여 주었다.

그러나 손실영역을 살펴보면 손실영역은 이익영역에 비해 사회적 네트워크로부터 도움을 요청할 필요성이 상대적으로 부각될 가능성이 있으므로 사회적 네트워크는 의사결정자가 의사결정에 실패했을 경우 도움을 받을 수 있을 것으로 기대되는 대상으로 표상될 뿐 만 아니라 사회적 네트워크가 도움을 요청해야 할 대상으로 함께 표상될 가능성이 높다. 묵시적 도움은 동양인 및 서양인이 모두 선호(Kim et al. 2008; Taylor et al. 2004; Taylor et al. 2007)하므로 손실영역에서 사회적 네트워크는 도움을 받는 대상으로 표상될 가능성이 있다. 그러나 집단주의에 속하는 사람이 사회적 도움을 덜 활용하려 하고(Chang 2015) 동양인들은 명시적 도움을 꺼려하는 경향이 있으며(Kim et al. 2008; Taylor et al. 2007), 의사결정자는 의사결정 실패에 따라 명시적 도움을 요청할 경우 사회적 네트워크로부터

발생할 부조화 반응에 대한 예상으로 인하여 부정적 사회비교의 원천으로 지각될 가능성 역시 존재한다. 따라서 손실 상황에서는 사회적 네트워크가 사회적 지원을 받을 수 있는 묵시적 도움의 대상 뿐 아니라 명시적 도움을 요청하는 대상으로 함께 인식되어 위험선호를 증가시키는 요인과 위험선호를 감소시키는 요인이 혼재되어 있다고 하겠다. 따라서 사회적 네트워크가 완충 역할을 하는 것은 이익/손실영역에 따라 상이하게 나타날 가능성이 높으므로 가설은 다음과 같이 설정하였다.

가설 2: 이익영역에서는 사회적 네트워크의 크기가 커질수록 위험선호가 증가하지만, 손실영역에서는 사회적 네트워크의 크기가 위험선호에 영향을 미치지 않을 것이다. (사회적 네트워크의 크기와 이익/손실 영역 간의 이원상호작용)

재무적 위험추구에 사회적 네트워크와 재무적(이익/손실) 영역 간 상호작용이 미치는 영향은 자기해석에 따라 상이하게 나타날 가능성이 높다. 이익영역에서는 위험회피 심리가 작동하지만(Kahneman & Tversky 1979) 사회적 네트워크의 크기가 커질수록 위험선호가 증가할 가능성이 있다(Hsee & Weber 1999). 상호의존적 자기해석은 독립적 자기해석에 비해 불확실성 회피 성향이 높으므로 상호의존적 자기해석이 독립적 자기해석에 비해 위험회피 성향이 높을 가능성이 있는(Triandis 1989, 1995) 반면 이익영역에서는 의사결정의 결과에 따라 발생하는 부정적 결과는 이익이 발생하지 않는 것이므로 사회적 네트워크에 명시적 도움을 요청함으로써 발생할 수 있는 부정적 사회적 관계는 발생할 가능성이 낮기 때문에 사회적 네트워크는 묵시적 도움의 대상으로 표상될 가능성이 높고, 이에 따라 이익영역에서는

사회적 네트워크가 증가함에 따라 위험선호도 증가할 가능성이 높다.

한편 독립적 자기해석은 이익영역에서 사회적 네트워크가 증가함에 따라 위험선호도 증가할 가능성이 있으나 그 증가 정도는 미미할 가능성이 높다. 즉, 독립적 자기해석은 상호의존적 자기해석에 비해 불확실성 회피성향이 낮으므로 독립적 자기해석이 상호의존적 자기해석에 비해 위험추구 성향이 높을 가능성이 있고(Triandis 1989, 1995), 사회적 관계에 부정적인 영향을 미칠 수 있는 것에 대해 상호의존적 자기해석에 비해 덜 민감하게 반응하므로 의사결정의 결과가 성공이든 실패이든 관계없이 사회적 네트워크 크기의 영향은 상대적으로 적을 가능성이 높다. 따라서 다음과 같은 가설을 설정하였다.

가설 3a: 이익영역에서는 자기해석과 사회적 네트워크 간 상호작용이 발생할 것이다. 즉, 이익영역에서 사회적 네트워크의 증가에 따라 상호의존적 자기해석의 위험선호는 증가하는 반면 독립적 자기해석의 위험선호는 변화가 없을 것이다.

손실영역에서는 위험추구 심리가 작동하는데(Kahneman & Tversky 1979) 자기해석에 따라 사회적 네트워크의 역할이 상이할 가능성이 있으므로 사회적 네트워크가 커짐에 따라 자기해석에 따른 위험추구 성향은 다르게 작동할 가능성이 있다.

독립적 자기해석은 상호의존적 자기해석에 비해 불확실성 회피 성향이 낮으므로 상대적으로 위험추구 성향이 높을 가능성이 있다(Triandis 1989, 1995). 그러나 독립적 자기해석의 경우 손실상황에서 명시적 도움을 받는 것이 부정적 사회적 관계를 형성시킬 가능성이 있음은 인지하고 있을 것이며, 아시아인 혹은 아시아계 미국인 보다 유럽계 미국인은 명시적

도움을 통해 심리적 스트레스가 증가하였다는 연구 결과(Taylor et al. 2007)에 비추어 볼 때 상호의존적 자기해석에 비해 명시적 도움을 받기도 쉽지 않을 가능성이 있다. 특히 Maier & Wilken(2014)은 스트레스는 해석수준을 낮추는 역할을 하며, 낮은 해석수준에서는 대상의 부정적인 면을 면밀히 살피게 되므로 의사결정에서 발생할 수 있는 부정적 결과가 부각될 가능성이 있음을 보여주었다. 따라서 독립적 자기해석의 경우 손실상황에서 사회적 네트워크의 증가는 위험선호를 감소시키는 역할을 할 가능성이 높다. 한편 상호의존적 자기해석은 독립적 자기해석에 비해 위험회피 성향이 높으므로 상대적으로 위험추구 성향이 낮을 가능성이 있지만(Triandis 1989, 1995), 사회적 네트워크를 통해 명시적 도움을 받는 경우 스트레스가 증가하지 않거나 오히려 감소하였다는 연구 결과(Taylor et al. 2007)를 바탕으로 다음과 같은 가설을 설정하였다.

가설 3b: 손실영역에서는 자기해석과 사회적 네트워크 간 상호작용이 발생할 것이다. 즉, 손실영역에서는 사회적 네트워크의 증가에 따라 독립적 자기해석의 경우 위험선호가 감소하는 반면 상호의존적 자기해석의 경우 위험선호가 증가할 것이다.

IV. 실험설계 및 분석

4.1 실험설계

4.1.1 실험설계 개요

실험 설계는 기존 연구들의 다음 사항들을 고려하여 본 연구에 맞는 실험방법을 설계 하였다.

첫째, 기존 연구에서는 동일문화권 내의 자기해석을 비교(Hamilton & Biehal 2005; Mandel 2003) 한 경우와 문화권 간 비교(Hsee & Weber 1999)를 한 경우로 구분해 볼 수 있는데, 본 연구에서는 동일문화권 내의 자기해석을 기준으로 하여 사회적 네트워크의 크기가 위험 선호도의 차이를 가져오는지를 보았다.

둘째, Hsee & Weber(1999)는 위험 선호도의 차이가 영역 간에 발생하는지를 보기 위하여 학문적 영역, 의료 영역 그리고 재무적 영역을 구분하였고, Mandel(2003)은 사회적 영역과 재무적 영역으로 구분하였는데, 본 연구에서는 재무적 영역을 이익/손실 영역으로 구분하였고 재무적 영역에 한해서 살펴보았다.

셋째, Hsee & Weber(1999)는 사회적 네트워크의 완충 역할에 차이가 있는지를 보기 위하여 4가지 측정치를 활용하여 중국인과 미국인의 사회적 네트워크 규모를 비교하였으나 본 연구에서는 자기해석 간 사회적 네트워크의 완충 역할을 보기 위한 문항을 활용하였다.

피험자들은 재무적 영역 중 한 가지 영역과 의사결정 상황 중 한 가지 상황에 노출되었으므로 실험 설계는 “2(재무적 영역: 이익 대 손실) × 2(의사결정 상황: 복권 혹은 교통범칙금 상황 대 무 상황)” 피험자 간 설계로 구성되었고, 모든 피험자에게 자기해석과 사회적 네트워크와 관련된 문항 그리고 인구통계학적 문항을 추가적으로 측정하였다.

4.1.2 실험 대상자 및 절차

실험에는 서울에 소재한 대학교에서 금융관련 과목을 수강하는 학생들이 참여하였고, 측정항목에서 불충분하게 응답을 하였거나 위험측정 항목에 대한 응답에서 오류가 발생한 응답자(오류 발생은 이익영역보다는 손실영역에서 더 발생함)를 제외한 총155명이

분석대상에 포함되었다. 실험참여자는 남성이 123명(79.4%)이며 여성이 32명으로 구성되어 있으며, 실험참여자들의 평균 연령은 21.5세였다.

실험은 자기해석을 먼저 측정한 후 재무적 영역에서 위험선호도를 표시한 다음 사회적 네트워크의 규모와 인구통계적 변수를 기재하는 순서로 진행되었다.

자기해석은 Singelis(1994)의 자기해석 설문 항목을 기준으로 기재하도록 하였다. 재무적 영역은 참여자들이 이익영역 혹은 손실영역에 노출되도록 하였다. 이익영역의 경우에는 Hsee & Weber(1999)가 활용한 것과 유사한 방식으로 위험 대안에 노출되도록 한 후 위험선호도를 측정하였다. 위험대안은 이익영역의 경우 위험대안을 고정(200만 원을 받을 확률 50%와 0 원을 받을 확률 50%)시킨 상태에서 확실한 대안을 40만 원부터 160만 원까지 20만 원 단위로 총 7가지로 구분하여 확실한 대안과 위험대안을 각각 결합하여 제시한 후 각 결합 대안 중 확실한 대안과 위험대안 중 한 가지를 선택하도록 하였다. 한편 손실영역의 경우에는 ‘받을’ 확률 대신 ‘지불’ 확률로 상황이 변경된 것을 제외하고는 이익영역과 동일한 절차로 진행되었다. Hsee & Weber(1999)는 실험에서 이익영역의 경우 1주일 전 복권에 당첨되어 당첨금을 수령해야 하는 상황을 상정하였고 손실영역은 1주일 전 교통사고를 내서 범칙금을 물어야 하는 상황을 제시하여 위험선호도를 측정하였는데, 동양(인)은 서양(인)에 비해 의사결정 상황의 영향을 많이 받을 수 있으므로 본 실험에서는 위험선호 조건을 복권당첨 혹은 교통범칙금이 없는 상황에서 위험선호도와 복권당첨 혹은 교통범칙금에 대한 위험선호도에 차이가 있는지를 구분해 측정하였다.

확실한 대안과 위험대안 중 선택을 마친 후에는 가족의 규모, 1달 이내로 연락을 지속적으로 취하고 있는 친인척의 수, 도움을 요청할 수 있는 사람의 수 등 사회적 네트워크의 규모를 측정하는 질문 항목

(Hsee & Weber 1999)에 응답을 하도록 한 후 마지막으로 인구통계적 변수에 대하여 응답을 하도록 하였다.

4.1.3 측정 방법

자기해석의 측정은 자기해석과 관련하여 가장 보편적으로 활용되는 Singelis(1994)의 자기해석 측정 문항을 활용하였다. Singelis의 자기해석 문항은 상호의존적 자기해석 문항 12개와 독립적 자기해석 문항 12개로 구성되어 있으며, 측정 결과 상호의존적 자기해석 문항과 독립적 자기해석 문항의 크롬바의 알파는 각각 .661과 .714로 나타나 문항에 대한 신뢰성을 확보한 것으로 보고 다음 과정을 진행하였다. 자기해석은 본 연구 목적에 맞추어 상대적 자기해석, 즉 상호의존적 자기해석의 평균에서 독립적 자기해석의 평균을 차감하여 산출하였다(Hong & Chang 2015; Kitayama, Park, Sevincer, Karasawa, & Uskul 2009; Wu, Cutright, & Fitzsimons 2011). 따라서 본 연구에서 상대적 자기해석이 높다는 것은 상대적으로 상호의존적 자기해석이 높음을 의미한다.

이익/손실영역 구분은 Hsee & Weber(1999) 그리고 Mandel(2003)이 활용하였던 방법과 유사한 방법을 활용하였다. 즉, 이익영역의 경우 복권이 당첨되어 당첨금을 수령해야 할 상황을 설정하였고 손실영역의 경우 교통사고가 발생하여 범칙금을 지불해야 할 상황을 설정하였다.

위험 측정은 위험대안과 확정대안의 두 가지 대안이 쌍을 이루어 7번 제시되었는데, 7번 제시되는 동안 위험대안의 조건이 고정된 상태에서 확정대안의 크기가 서로 다르게 제시되었고, 각 쌍에 대하여 두 가지 대안 중 한 가지를 선택하도록 하였다. 위험선호도는 7쌍 모두 확정대안을 선택한 경우에는 위험선호도를 1(본 연구에서 가장 낮은 위험선호도)로

하였고 7쌍 모두 위험대안을 선택한 경우에는 위험선호도가 8(본 연구에서 가장 높은 위험선호도)로 측정되었다. 따라서 피험자들의 위험선호도는 최하 1에서 최고 8 사이에 놓이도록 하였으며, 측정된 수치가 높을수록 위험선호도가 높음을 의미하도록 설계하였다.

사회적 네트워크의 경우 Hsee & Weber(1999)는 실질적으로 도움을 받을 수 있는 사람의 수를 기준으로 측정한 반면 Mandel(2003)은 가까운 사람의 수와 도움을 줄 수 있는 사람의 수 그리고 정서적 도움을 줄 수 있는 사람의 수를 합쳐서 사회적 네트워크의 크기를 측정하였다. 본 연구에서는 Hsee & weber(1999)의 설문항목을 활용하여 재무적 도움 혹은 물질적 지원이 필요할 때 요청할 수 있는 사람의 수를 사회적 네트워크의 크기로 측정하였다.

4.2 결과 분석

4.2.1 가설 검증

가설 검증을 하기 전에 복권당첨 혹은 교통범칙금과 같이 맥락이 주어진 상황과 그렇지 않은 상황에서의 위험선호도에 차이가 있는지를 측정해 보았다. 그 결과 복권/범칙금 등 맥락 조건 여부는 위험선호도에 영향을 미치지 않았고($F=2.009, p > .1$) 이익/손실과의 상호작용도 발생하지 않았다($F=.949, p > .1$). 또한 복권/범칙금 조건여부에 따라 사회적 네트워크의 차이도 발생하지 않았으며($t=.093, p > .1$) 자기해석 간에도 차이가 발생하지 않았다($t=.683, p > .1$). 따라서 가설 검증은 두 가지 데이터를 결합하여 분석하였다.

본 연구에서 독립변수인 재무적 영역은 이익영역과 손실영역으로 구분(이익영역=-1, 손실영역=1)하였고, 사회적 네트워크의 규모와 상대적 자기해석(상호의존적 자기해석'에서 '독립적 자기해석'을 차

감하였으므로 수치가 클수록 상호의존적 자기해석이 강함을 의미)은 연속형 변수로 측정하였으며, 종속 변수에 해당하는 위험선호도는 연속형 변수로 산출되었다. 가설검증은 재무적 영역의 주효과(가설 1), 재무적 영역과 사회적 네트워크 간의 이원상호작용 효과(가설 2) 그리고 재무적 영역, 사회적 네트워크 그리고 자기해석 간의 삼원상호작용 효과(가설 3)를 살펴보는 것이므로 각 독립변수의 주효과와 각 독립변수 간 이원상호작용 효과 그리고 독립변수 간 삼원상호작용을 모형에 모두 투입하여 각 효과를 순차적으로 살펴볼 수 있는 계층적 조절회귀분석 방법을 통해 가설을 검증해 보았다(〈표 1〉 참조).

재무적 영역(이익영역 대 손실영역)이 위험선호에 미치는 주효과는 유의하게 나타났으며 이익영역에 비해서 손실영역에서 위험선호도가 유의하게 더 높게 나타났다($\beta = .355, p = .005$). 따라서 가설1은 지지되었다. 위험선호도를 구체적으로 살펴보면 이익영역의 위험선호도 평균은 3.43(표준편차=1.37, 81명)인 반면 손실영역의 위험 선호도 평균은 4.09(표준편차=1.66, 74명)로 나타났다.

재무적 영역과 사회적 네트워크 간 이원상호작용 분석을 실시하였다. 사회적 네트워크(재무적 도움 혹은 물질적 지원이 필요할 때 요청할 수 있는 사람의 수)의 평균은 3.54명(표준편차=3.26)으로 나타났다, 사회적 네트워크와 재무적(이익/손실) 영역 간 상호작용효과는 유의하게 발생하였다($\beta = -.115, p = .003$). 따라서 가설2는 지지되었다. 이원상호작용이 발생한 원인을 심층적으로 분석해 보기 위하여 이익영역과 손실영역을 구분하여 분석해 보았다. 그 결과 사회적 네트워크는 이익영역에서는 위험선호를 유의하게 증가시킨 ($\beta = .145, p = .005$) 반면 손실영역에서는 통계적으로 유의하게 영향을 미치지 않는 것으로 나타났으나 ($\beta = -.080, p > .1$) 방향성 면에서는 위험선호를 감소시키는 것으로 나타났다.

가설 3a와 가설 3b를 종합적으로 검증, 즉 재무적(이익/손실) 영역과 사회적 네트워크 간의 상호작용에 자기해석이 영향을 미치는지를 종합적으로 검증해 보기 위하여 먼저 삼원상호작용을 분석해 보았다. 그 결과 사회적 네트워크, 이익/손실영역 그리고 자기해석 간의 삼원상호작용이 유의하게 발생하였다

〈표 1〉 계층적 조절회귀분석

구분	1단계 (주효과)		2단계 (이원상호작용포함)		3단계 (삼원상호작용포함)	
	β	t-값	β	t-값	β	t-값
재무적(이익/손실)영역(A)	.355	2.855***	.731	4.073***	.560	2.950***
사회적 네트워크(B)	.014	.376	.051	1.192	.020	.463
자기해석(C)	-.212	-1.526	-.335	-1.677*	-.278	-1.405
A × B			-.115	-3.049***	-.056	-1.279
A × C			-.079	-.561	-.426	-2.153**
B × C			.043	.886	.002	.047
A × B × C					.124	2.457**
ΔR^2	.061		.058		.035	
ΔF	3.278**		3.227**		6.038**	

*: $p < .1$, **: $p < .05$, ***: $p < .01$

($\beta = .124, p = .015$).

삼원상호작용이 발생한 원인을 각 가설별로 분석해 보기 위하여 이익영역과 손실영역을 구분하여 분석해 보았다(〈표 2〉 참조). 그 결과 이익영역에서는 사회적 네트워크의 주효과가 나타났으나($\beta = .143, p = .006$) 사회적 네트워크와 자기해석 간의 상호작용은 유의하게 발생하지 않았다($\beta = -.121, p > .1$). 따라서 가설3a는 지지되지 않았다. 한편 손실영역에서는 사회적 네트워크의 주효과는 나타나지 않았으나($\beta = -.078, p > .1$) 사회적 네트워크와 자기해석 간의 상호작용은 한계적으로 유의하게 발생하였다($\beta = .126, p = .055$). 따라서 가설3b는 지지되었다. 또한 비록 가설을 설정하지는 않았으나 손실영역에서는 사회적 네트워크와 자기해석 간의 상호작용이 통제된 상황에서 자기해석의 주효과가 나타났다($\beta = -.705, p < .05$). 이상의 결과를 결합해 보면 손실영역에서는 상호의존적 자기해석이 강할수록(독립적 자기해석이 강할수록) 위험선호도가 낮게(높게) 나타나지만 이러한 관계를 사회적 네트워크가 부정적으로 조절하고 있음을 보여주고 있다. 손실영역에서 자기해석과 사회적 네트워크 간의 상호작용을 심층적으로 분석하기 위하여 Aiken & West (1991)의 권고에 따라 단순기울기(simple slope) 분석을 실시해 보았다. 단순기울기 분석은 사회적

네트워크와 위험선호의 관계를 자기해석 평균에서 1표준편차 이하와 이상을 살펴본 결과 상대적으로 독립적인 자기해석의 경우 사회적 네트워크가 증가함에 따라 위험선호는 감소하는 것으로 나타났으며 통계적으로도 유의한 차이가 발생하였으나($\beta = -.143, p < .05$), 상대적으로 상호의존적 자기해석의 경우 사회적 네트워크가 증가함에 따라 위험선호는 증가하는 것으로 나타났으나 통계적으로 유의한 차이가 발생하지는 않았다(〈그림 1〉 참조).

4.2.2 실험 결과 논의

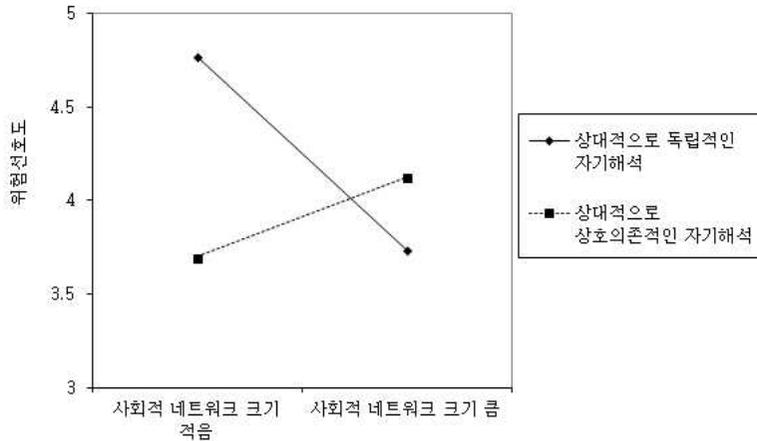
이익/손실이 위험선호에 미치는 주효과는 유의하게 나타났고, 주효과의 방향성이 이익영역 보다는 손실영역에서 위험선호도가 높게 나타났다는 결과는 Kahneman & Tversky(1979)의 프로스펙트 이론에서 밝혀진 바와 같이 이익 보다는 손실 시 위험 추구 성향이 높게 나타난다는 연구 결과와 일치한다.

사회적 네트워크가 이익영역에서 위험선호를 증가시키지만 손실영역에서는 위험선호에 영향을 미치지 못한다는 결과(가설2)는 기존 연구에서 밝혀지지 않은 새로운 발견사항이라고 할 수 있다. 사회적 네트워크와 재무적 위험 간의 관계와 관련하여 Li, Bi, and Zhang(2009)은 사회적 네트워크가 재무적 위험 선호에 영향을 미치지 못한다는 것을 보고한

〈표 2〉 계층적 조절회귀분석: 사회적 네트워크와 자기해석 간의 이원상호작용

구분	이익영역				손실영역			
	1단계 (주효과)		2단계 (이원상호작용)		1단계 (주효과)		2단계 (이원상호작용)	
	β	t-값	β	t-값	β	t-값	β	t-값
사회적 네트워크(A)	.143	2.828**	.077	1.202	-.078	-1.453	-.036	-.633
자기해석(B)	-.151	-.972	.148	.625	-.265	-1.107	-.705	-2.165**
A × B			-.121	-1.657			.126	1.952*

*: $p < .1$, **: $p < .05$, ***: $p < .01$



(그림 1) 손실상황에서 사회적 네트워크와 자기해석 간 상호작용

반면, Hsee & Weber(1999) 그리고 Mandel(2003)은 사회적 네트워크의 크기가 재무적 위험에 영향을 미친다고 하여 서로 다른 결과가 도출되었으나, 본 연구 결과에 의하면 선행연구의 이러한 차이는 재무적 영역 내에서도 이익/손실 영역의 조절효과를 고려하지 않았기 때문에 발생했을 가능성이 있음을 보여주고 있다. 즉, 본 연구는 사회적 네트워크의 크기가 재무적(이익/손실) 영역에 따라 재무적 위험에 미치는 영향이 상이할 수 있음을 보여주고 있는데, 이익 영역에서는 사회적 네트워크가 위험 선호에 영향을 미치는 반면 손실 영역에서는 사회적 네트워크가 위험 선호에 영향을 미치지 않고 있는 것으로 나타났다.

본 연구의 결과에 의하면, 사회적 네트워크, 재무적(이익/손실) 영역 및 자기해석 간에 삼원상호작용이 발생하였으며, 사회적 네트워크와 자기해석 간에 상호작용이 손실영역에서 발생하고 있다는 것(가설 3b)이 지지되었다. 단순기울기 분석에 의하면 상대적으로 독립적 자기해석이 강한 경우 사회적 네트워크는 위험선호를 감소시키는 것으로 나타났다.

한편 사회적 네트워크와 자기해석 간에 상호작용이 이익영역에서 발생할 것이라는 가설(가설3a)은 지지되지 않았다. 이익영역에서 사회적 네트워크와 자기해석 간 상호작용이 발생하지 않은 것은 사회적 네트워크의 효과가 발생하는 상태에서 이익영역에서의 의사결정은 손실영역에서의 의사결정에 비해 안도감을 느끼는 경향이 높기 때문에(Idson, Chen, Liberman, & Higgins 2000) 자기해석 간 위험 선호 차이가 명확하게 드러나지 않았을 가능성이 있을 것으로 예상해 볼 수 있다.

Hsee & Weber(1999)의 완충가설과 본 연구에서 나타난 결과를 비교해 보면 완충가설은 이익영역에서는 적합성이 높은 반면 손실영역에서는 적합성이 떨어지거나 한정적으로 적용될 수 있는 가설임을 보여주고 있다. 즉, Hsee & Weber(1999)는 문화(동양과 서양)가 위험선호에 미치는 영향을 사회적 네트워크가 매개한다는 결과를 얻어 낸 반면 본 연구에 의하면 문화의 대용지표로서의 자기해석에 따라 사회적 네트워크의 영향이 조절되고 있음을 보여주고 있다.

V. 결론 및 추가적인 제한

5.1 실험결과 요약

본 연구는 사회적 네트워크와 위험선호도의 관계를 재무적(이익/손실) 영역과 자기해석(상호의존적 자기해석과 독립적 자기해석)을 고려하여 검증해 보았다. 실험을 통해 나타나는 결과는 다음과 같다.

첫째, 이익영역 보다는 손실영역에서 위험 선호도가 증가하였다.

둘째, 재무적(이익/손실) 영역과 사회적 네트워크 간에 상호작용이 발생하였다. 이익영역에서는 사회적 네트워크가 위험선호를 증가시키는 것으로 나타났으나 손실영역에서는 사회적 네트워크가 위험선호를 증가시키지 못하는 것으로 나타났다.

셋째, 사회적 네트워크, 재무적(이익/손실) 영역 및 자기해석 간에 삼원상호작용이 발생하였다. 이익영역에서는 사회적 네트워크와 자기해석 간 상호작용이 발생하지 않은 반면 손실영역에서는 사회적 네트워크와 자기해석 간에 상호작용이 발생하였다. 손실영역에서는 사회적 네트워크의 증가에 따라 독립적 자기해석이 강할수록 위험선호도는 상대적으로 약화되는 모습을 보였다.

5.2 이론적 및 실무적 시사점

사회적 네트워크가 재무적 위험선호에 미치는 영향에 관한 기존 연구들은 사회적 네트워크가 재무적 위험선호에 영향을 미친다는 연구(Hsee & Weber 1999; Mandel 2003)와 미치지 않는다는 연구(Li, Bi, & Zhang 2009)로 혼재되어 있다. 본 연구에서는 이러한 혼재된 결과를 재무적(이익/손실) 영역과 자기해석을 도입하여 설명해 보고자 하였다.

본 연구 결과에 의하면 이익 영역에서는 사회적 네트워크가 위험 선호에 영향을 미치는 반면 손실 영역에서는 사회적 네트워크가 위험 선호에 영향을 미치지 않고 있는 것으로 나타났다. 이러한 결과는 사회적 네트워크가 재무적 위험선호에 미치는 영향은 조절변수에 따라 달라질 수 있음을 보여주는 것이며, 사회적 네트워크가 재무적 위험선호에 미치는 영향이 매개적 역할을 수행하다기 보다는 여타 변수와의 상호작용을 통해 조절적 역할을 수행할 가능성이 높음을 시사한다고 하겠다. 본 연구에 따르면 재무적(이익/손실) 영역이 사회적 네트워크의 영향을 조절하는 변수로서의 역할을 수행하고 있음을 알 수 있다.

본 연구 결과는 여러 가지 측면에서 실무적 시사점을 가질 수 있다. 먼저 마케팅 커뮤니케이션을 수행할 때에는 개인 차원에서의 자기해석과 집단 차원에서의 문화적 측면을 고려해야 한다는 점이다. Petersen, Kushwaha, & Kumar(2015)는 금융기관이 소비자들을 대상으로 마케팅 커뮤니케이션을 수행할 경우 불확실성 회피가 높은 경우 예방에 초점을 맞춘 마케팅 커뮤니케이션이 효과적인 반면 불확실성 회피가 낮은 경우 향상에 초점을 맞춘 마케팅 커뮤니케이션이 효과적임을 밝혔다. 이것은 집단 차원에서 보면 일반적으로 동양이 서양에 비해 불확실성 회피 성향이 높으므로(Triandis, 1989, 1995) 동양의 경우에는 예방지향적 마케팅 커뮤니케이션이 효과적인 반면 서양의 경우에는 향상지향적 마케팅 커뮤니케이션이 효과적일 것임을 예상해 볼 수 있다. 또한 개인 차원에서 보면 독립적 자기해석의 경우 향상지향적 마케팅 커뮤니케이션이 효과적인 반면 상호의존적 자기해석의 경우 예방지향적 마케팅 커뮤니케이션이 효과적임을 예측해 볼 수 있다. 예컨대 불확실성을 회피하려는 성향이 높은 경우에는 신용 거래를 덜 하려고 하므로 저축 상품과 같은 금융상품은 상호의존적 자기해석을 중심으로 예방지향적 마케팅 커뮤니

케이션을 하는 것이 효과적일 가능성이 높다.

둘째, 위험 성향에 따른 시장세분화를 시도하려고 하는 경우 정태적 모형 보다는 상황에 따른 동태적 모형을 구축하는 것이 효과적이라는 점이다. 자기해석과 같은 기질적 변수에 따라 시장을 구분하고자 하는 경우에도 사회적 네트워크의 크기와 해당 소비자 놓여있는 손익 상황 등을 고려하여 동태적 시장 세분화를 하는 것이 효과성이 높을 것이다.

셋째, 개인의 위험선호도에 따른 시장세분화를 시행할 때 개인의 위험 성향을 정확히 파악하기 위해서는 개인의 위험선호도 뿐 아니라 개인의 사회적 관계, 즉 사회적 네트워크와 자기해석을 고려하는 것이 바람직하다고 판단된다. 위험 의사결정에 관한 기존의 연구들은 개인의 위험 의사결정의 특성을 파악하는 데 주력하였으며, 개인의 위험 의사결정과 집단의 위험 의사결정의 차이(Cartwright 1971; Shupp & Williams 2008) 혹은 집단이 개인 위험 의사결정에 미치는 영향(Wallace, Kogan, & Bem 1962) 혹은 국가 간 차이(Rieger, Wang, & Hens 2015; Vieider, Lefebvre, Bouchouicha, Chmura, Hakimov, Krawczyk, & Martinsson 2015) 등을 파악하는 데 주력하여 왔다. 본 연구에 의하면 개인의 위험 의사결정을 정확히 파악하기 위해서는 개인의 자기해석 이외에도 사회적 네트워크의 크기를 추가적으로 고려해야 한다는 점을 지적할 수 있다. 즉, 이익영역과 손실영역에서 사회적 네트워크가 미치는 영향이 상이할지라도 이익영역에서는 사회적 네트워크 자체가 개인의 위험선호도를 증가시키는 형태로 영향을 미치며, 손실영역에서는 자기해석에 따라 사회적 네트워크의 크기가 상이하게 영향을 미치고 있다. 따라서 개인의 위험선호도는 사회적 네트워크에 따라 달라질 수 있음을 염두에 둘 필요가 있다.

넷째, 상담자는 상담을 수행하는 경우 내담자의 자기해석 성향 뿐 아니라 그 내담자의 사회적 네트워

크를 고려하는 것이 내담자의 위험선호도를 정확히 파악하여 상담의 적합성을 높이는 결과를 발생시킬 수 있을 것이다.

마지막으로 지리적 차이에 근거한 문화에 따른 재무적 위험선호를 예측하고자 할 때 사회적 네트워크의 크기만을 고려(Hsee & Weber 1999)해서는 위험예측에 오류가 발생할 가능성이 높다는 점을 들 수 있다. 특히 사회적 네트워크가 이익영역에서는 위험을 증가시키는데 영향을 미치는 반면 손실영역에서는 사회적 네트워크 자체 보다는 자기해석에 따라 위험선호에 미치는 영향이 상이하게 나타났는데, 이것은 단순히 사회적 네트워크가 위험선호를 증가시킨다고 예측할 경우 손실영역에서는 예측오류가 확대될 가능성이 있음을 시사하는 것이다.

5.3 연구의 한계점

본 연구는 사회적 네트워크와 위험선호도 간의 관계에 있어서 의미 있는 새로운 발견을 얻어냈지만 다음과 같은 한계점을 가지고 있다.

첫째, 실험참가자가 학생들로 구성되어 있어 연령층에 있어서 제약이 있다는 점이다. 가족을 중심으로 한 사회적 네트워크의 크기는 청소년기부터 노년기까지 비교적 안정적(Wrzus, Hänel, Wagner, & Neyer 2013)이라 할지라도 외적 타당성을 제고하기 위해서는 다양한 연령층을 대상으로 실험을 실시하여 동일한 결과가 발생하는지를 살펴볼 필요가 있다.

둘째, 자기해석을 기질적으로 측정하였다는 점을 들 수 있다. 기존 연구들은 자기해석을 점화하는 방식으로 측정하였는데, 점화하는 방식과 기질적 측정 방법으로 인하여 결과가 상이해질 가능성이 있음을 배제할 수 없다. 기존 연구에서도 자기해석이 위험선호에 미치는 영향이 상이하게 나타난 것이 자기해석을 점화(priming)하는 방식의 차이 때문이라고

설명하는 경우도 있다. 즉, Hamilton & Biehal (2005)은 Mandel(2003)의 연구와 자신들의 연구가 다른 결과가 나온 것을 자기해석을 점화하는 방식에 따른 차이로 해석하고 있다. 즉, Mandel의 점화 방식은 의사결정자가 사회적 네트워크에 의존하는 방식으로 점화되어 상호의존적 자기해석이 위험선호도가 높게 나온 반면 자신들의 점화 방식은 사회적 네트워크가 의사결정자에 의존하는 방식으로 점화되어 상호의존적 자기관점을 가진 사람이 위험선호도가 낮게 나왔을 것으로 설명하고 있다. 즉, 자신들의 점화방식은 예방지향적 자기조절 방식에 가깝게 점화된 반면 Mandel의 점화방식은 향상지향적 자기조절 방식에 가깝게 점화되었기 때문에 연구결과에 차이가 발생한 것으로 설명하고 있다. 그리고 이를 뒷받침하기 위하여 점화 방식에 따라 어떤 자기조절 방식이 우세한지를 검증하였는데, 의사결정자가 사회적 네트워크에 의존하는 방식(즉, Mandel의 방식)으로 점화된 경우에는 사회적 네트워크가 의사결정자에 의존하는 방식(즉, Hamilton & Biehal의 방식)에 비해 향상목표가 더 높게 나온 반면 예방목표는 양 방식 간에 차이를 보이지 않고 있음을 보고하였다. 따라서 기질적 측정 뿐 아니라 점화방식을 활용한 경우에도 동일한 결과가 나타나지는지를 살펴볼 필요가 있다.

5.4 추가적인 제언

본 연구에서는 자기해석과 사회적 네트워크가 재무적 위험추구에 미치는 영향을 새로운 시각에서 조명해 보았다. 기존연구에 의하면 동양(인)이 서양(인)에 비해 재무적 영역에서 위험추구 현상을 보이는 이유로서 사회적 네트워크의 완충역할을 중심으로 고찰하였으나 본 연구에서는 재무적(이익/손실) 영역을 고려하여 자기해석과 사회적 네트워크가 재무

적 위험추구에 미치는 영향을 새롭게 조명해 보았다. 그러나 문화적 관점에서 국제 비교를 해 보는 연구가 필요하다고 하겠다. 본 연구에서는 동일 문화권 내에서 문화의 대응지표로서 자기해석을 활용하였으나 국제 등을 활용하여 다양한 문화권 간에 비교를 해 보는 것이 필요하다고 하겠다.

다음으로 문화 혹은 자기해석과 재무적 위험추구와의 관계에 영향을 미치는 요인으로 사회적 네트워크 이외에도 사회경제적 요인을 비롯한 다른 요인들이 영향을 미칠 가능성이 있으므로 이러한 요인들이 영향을 미치는지를 추가적으로 검증해 볼 필요가 있다. 예컨대 다양한 문화권 간에 비교를 하는 경우에는 경제성장률 등이 위험추구 성향에 영향을 미칠 가능성이 있으며, 동일 문화권 내에서는 소득수준 등이 영향을 미칠 가능성이 있다.

마지막으로 동양(인)은 서양(인)에 비해 상황이나 맥락(context)에 영향을 더 받는 것으로 나타났다. 따라서 실험 조건 혹은 과업 상황에 따라 문화 혹은 자기해석이 재무적 위험추구에 미치는 영향이 달라지는지를 검증해 보는 것도 필요하다고 하겠다. 요컨대 문화 혹은 자기해석이 재무적 위험에 미치는 영향에 관한 연구는 그 중요성에 비해 아직까지 연구가 미진한 상황이므로 다양한 분야에서 추가적인 연구가 진행되기를 기대한다.

〈논문접수일: 2015. 12. 15〉

〈1차수정본접수일: 2016. 03. 07〉

〈게재확정일: 2016. 04. 04〉

참고문헌

- Aaker, Jennifer L. and Angela Y. Lee (2001), "I Seek Pleasures and 'We' Avoid Pains: The Role of Self-Regulatory Goals in Information Processing and Persuasion," *Journal of Consumer Research*, 28(1), 33-39.
- Agrawal, N. and D. Maheswaran (2005), "The Effects of Self-construal and Commitment on Persuasion," *Journal of Consumer Research*, 31(4), 841-849.
- Aiken, L. S. & S. G. West (1991), *Multiple Regression: Testing and Interpreting Interactions*, Newbury Park, CA: Sage.
- Briley, Donnel A., Michael W. Morris, and Itamar Simonson (2000), "Reasons as Carriers of Culture: Dynamic versus Dispositional Models of Cultural Influence on Decision Making," *Journal of Consumer Research*, 27(2), 157-178.
- Briley, Donnel A. and Robert S. Wyer, Jr. (2002), "The Effect of Group Membership Salience on the Avoidance of Negative Outcomes: Implications for Social and Consumer Decisions," *Journal of Consumer Research*, 29(3), 400-415.
- Briley, Donnel, Robert S. Wyer Jr., and En Li (2014), "A Dynamic View of Cultural Influence: A Review," *Journal of Consumer Psychology*, 24(4), 557-571.
- Cartwright, Dorwin (1971), "Risk Taking by Individuals and Groups: An Assessment of Research Employing Choice Dilemmas," *Journal of Personality and Social Psychology*, 20(3), 361-378.
- Chan, Eugene Y. and Najam U. Saqib (2015), "Online Social Networking Increases Financial Risk-Taking," *Computers in Human Behavior*, 51, 224-231.
- Chang, Janet (2015), "The Interplay Between Collectivism and Social Support Processes Among Asian and Latino American College Students," *Asian American Journal of Psychology*, 6(1), 4-14.
- Cross, Susan E., Erin E. Hardin and Berna Gercek-Swing (2011), "The What, How, Why, and Where of Self-Construal," *Personality and Social Psychology Review*, 15(2) 142-179.
- Gelfand, Michele J., Jeanne Brett, Brian C. Gunia, Lynn Imai, Tsai-Jung Huang, and Bi-Fen Hsu (2013), "Toward a Culture-by-Context Perspective on Negotiation: Negotiating Teams in the United States and Taiwan," *Journal of Applied Psychology*, 98(3), 504-513.
- Gelfand, Michele J., Virginia Smith Major, Jana L. Raver, Lisa H. Nishii, and Karen O'Brien (2006), "Negotiating Relationally: The Dynamics of the Relational Self in Negotiations," *Academy of Management Review*, 31(2), 427-451.
- Hamilton, Rebecca W. and Gabriel J. Biehal (2005), "Achieving Your Goal or Protecting Their Future? The Effects of Self-View on Goals and Choices," *Journal of Consumer Research*, 32(2), 277-283.
- Hong, Jiewen and Hannah H. Chang (2015), "'I' Follow My Heart and 'We' Rely on Reasons: The Impact of Self-Construal on Reliance on Feelings versus Reasons in Decision Making," *Journal of Consumer Research*, 41(6), 1392-1411.
- Hsee, Christopher K. and Elke U. Weber (1999), "Cross-National Differences in Risk Preference and Lay Predictions," *Journal of Behavioral Decision Making*, 12(2), 165-179.

- Idson, Lorraine Chen, Nira Liberman, and E. Tory Higgins (2000), "Distinguishing Gains from Nonlosses and Losses from Nongains: A Regulatory Focus Perspective on Hedonic Intensity," *Journal of Experimental Social Psychology*, 36(3), 252-274.
- Kahneman, Daniel and Amos Tversky (1979), "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk," *Econometrica*, 47(2), 263-291.
- Kim, Heejung S., David K. Sherman, Deborah Ko, and Shelley E. Taylor (2006), "Pursuit of Comfort and Pursuit of Harmony: Culture, Relationships, and Social Support Seeking," *Personality and Social Psychology Bulletin*, 32(12), 1595-1607.
- Kim, Heejung S., David K. Sherman, and Shelley E. Taylor (2008), "Culture and Social Support," *American Psychologist*, 63(6), 518-526.
- Kitayama, Shinobu, Hyekyung Park, A. Timur Sevincer, Mayumi Karasawa, and Ayse K. Uskul (2009), "A Cultural Task Analysis of Implicit Independence: Comparing North America, Western Europe, and East Asia," *Journal of Personality and Social Psychology*, 97(2), 236-255.
- Krishna, A., R. Zhou, & S. Zhang (2008), "The Effect of Self-construal on Spatial Judgments," *Journal of Consumer Research*, 35(2), 337-348.
- Lee, Angela Y., Jennifer L. Aaker, and Wendi L. Gardner (2000), "The Pleasures and Pains of Distinct Self-construals: The Role of Interdependence in Regulatory Focus," *Journal of Personality and Social Psychology*, 78(6), 1122-1134.
- Li, Shu, Yan-Ling Bi, and Yuching Zhang (2009), "Asian Risk Seeking and Overconfidence," *Journal of Applied Social Psychology*, 39(11), 2706-2736.
- Lun, Janetta, Selin Kesebir, and Shigehiro Oishi (2008), "On Feeling Understood and Feeling Well: The Role of Interdependence," *Journal of Research in Personality*, 42(6), 1623-1628.
- Ma, Zhenfeng, Zhiyong Yang, and Mehdi Mourali (2014), "Consumer Adoption of New Products: Independent Versus Interdependent Self-Perspectives," *Journal of Marketing*, 78(2), 101-117.
- Maier, Erik and Robert Wilken (2014), "The Impact of Stress on Consumers' Willingness to Pay," *Psychology & Marketing*, 31(9), 774-785.
- Mandel, Naomi (2003), "Shifting Selves and Decision Making: The Effects of Self-Construal Priming on Consumer Risk-Taking," *Journal of Consumer Research*, 30(1), 30-40.
- Markus, Hazel and Shinobu Kitayama (1991), "Culture and the Self: Implications for Cognition, Emotion and Motivation," *Psychological Review*, 98(2), 224-253.
- Oyserman, Daphna, Heather M. Coon, and Markus Kimmelmeier (2002), "Rethinking Individualism and Collectivism: Evaluation of Theoretical Assumptions and Meta-Analyses," *Psychological Bulletin*, 128(1), 3-72.
- Petersen, J. Andrew, Tarun Kushwaha, and V. Kumar (2015), "Marketing Communication Strategies and Consumer Financial Decision Making: The Role of National Culture," *Journal of Marketing*, 79(1), 44-63.
- Polyorot, K. & D. L. Alden (2005), "Self-Construal and Need-for-Cognition Effects on Brand Attitudes and Purchase Intentions in Response to Comparative Advertising in Thailand and the United States," *Journal of Advertising*, 34(1), 37-48.

- Rieger, Marc Oliver, Mei Wang, and Thorsten Hens (2015), "Risk Preferences Around the World," *Management Science*, 61(3), 637-648.
- Shavitt, Sharon, Angela Y. Lee, and Timothy P. Johnson (2008), "Cross-Cultural Consumer Psychology," in *Handbook of Consumer Psychology*, ed. Curtis P. Haugtvedt, Paul M. Herr, and Frank R. Kardes, Taylor & Francis Group: New York, 1103-1132.
- Shupp, Robert S. and Arlington W. Williams (2008), "Risk Preference Differentials of Small Groups and Individuals," *Economic Journal*, 118(525), 258-283.
- Singelis, Theodore M. (1994), "The Measurement of Independent and Interdependent Self-Concepts," *Personality and Social Psychology Bulletin*, 20(5), 580-591.
- Taylor, Shelley E., David K. Sherman, Heejung S. Kim, Johanna Jarcho, Kaori Takagi, and Melissa S. Dunagan (2004), "Culture and Social Support: Who Seeks It and Why?," *Journal of Personality and Social Psychology*, 87(3), 354-362.
- Taylor, Shelley E., William T. Welch, Heejung S. Kim and David K. Sherman (2007), "Cultural Differences in the Impact of Social Support on Psychological and Biological Stress Responses," *Psychological Science*, 18(9), 831-837.
- Torelli, C. J. (2006), "Individuality or Conformity? The Effect of Independent and Interdependent Self-Concepts on Public Judgments," *Journal of Consumer Psychology*, 16(3), 240-248.
- Triandis, Harry C. (1989), "The Self and Social Behavior in Differing Cultural Contexts," *Psychological Review*, 96(3), 506-520.
- Triandis, Harry C. (1995), *Individualism and Collectivism*, Boulder, CO: Westview.
- Vieider, Ferdinand M., Mathieu Lefebvre, Ranoua Bouchouicha, Thorsten Chmura, Rustamdjan Hakimov, Michal Krawczyk, and Peter Martinsson (2015), "Common Components of Risk and Uncertainty Attitudes Across Contexts and Domains: Evidence From 30 Countries," *Journal of the European Economic Association*, 13(3), 421-452.
- Walker, G. J., Deng, J., & Dieser, R. B. (2005), "Culture, Self-construal, and Leisure Theory and Practice," *Journal of Leisure Research*, 37, 77-99.
- Wallace, Michael A., Nathan Kogan, and Daryl J. Bem (1962), "Group Influence on Individual Risk Taking," *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 65(2), 75-86.
- Wang, Shu-wen, Josephine H. Shih, Alison W. Hu, Jennifer Y. Louie, and Anna S. Lau (2010), "Cultural Differences in Daily Support Experiences," *Cultural Diversity and Ethnic Minority Psychology*, 16(3), 413-420.
- Weber, Elke U. and Christopher K. Hsee (1998), "Cross-Cultural Differences in Risk Perception, but Cross-Cultural Similarities in Attitudes towards Perceived Risk," *Management Science*, 44(9), 1205-1217.
- Weber, Elke U. and Christopher K. Hsee (1999), "Models and Mosaics: Investigating Cross-Cultural Differences in Risk Perception and Risk Preference," *Psychonomic Bulletin and Review*, 6(4), 611-617.
- Weber, Elke U. and Christopher K. Hsee (2000), "Culture and Individual Judgment and Decision Making," *Applied Psychology: An International Review*, 49(1), 32-41.
- Weber, Elke U., Christopher K. Hsee, and Joanna Sokolowska (1998), "What Folklore Tells Us about Risk and Risk Taking: Cross-

- Cultural Comparisons of American, German, and Chinese Proverbs,” *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 75 (2), 170-186.
- Wrzus, Cornelia, Martha Hänel, Jenny Wagner, and Franz J. Neyer (2013), “Social Network Changes and Life Events Across the Life Span: A Meta-Analysis,” *Psychological Bulletin*, 139(1), 53-80.
- Wu, Eugenia C., Keisha M. Cutright, and Gavan J. Fitzsimons (2011), “How Asking “Who Am I?” Affects What Consumers Buy: The Influence of Self-Discovery on Consumption,” *Journal of Marketing Research*, 48(2), 296-307.
- Yang, Haiyang, Antonios Stamatogiannakis, and Amitava Chattopadhyay (2015), “Pursuing Attainment Versus Maintenance Goals: The Interplay Of Self-Construal And Goal Type On Consumer Motivation,” *Journal of Consumer Research*, 42(1), 93-108.
- Zhang, Y., & V. Mittal (2007), “The Attractiveness of Enriched and Impoverished Options: Culture, Self-Construal, and Regulatory Focus,” *Personality and Social Psychology Bulletin*, 33(4), 588-598.
- Zhang, Y., & L. J. Shrum (2009), “The Influence of Self-construal on Impulsive Consumption,” *Journal of Consumer Research*, 35(5), 838-850.
- Zhou, Rongrong and Michel Tuan Pham (2004), “Promotion and Prevention across Mental Accounts: When Financial Products Dictate,” *Journal of Consumer Research*, 31(1), 125-135.

Does Social Network Impact Consumer Financial Risk Preference? The Role of Social Network in the Relationship between Self-Construal and Financial Risk Preference

Young-Won Ha · Young Doo Kim

ABSTRACT

Recently, it has been found that self-construal, as a proxy for intra-cultural (e.g., European American vs. Asian American) and inter-cultural variations (e.g., Western vs. Eastern), has a significant influence on marketing, consumer behavior, and decision making. For example, it has been reported that motivation, consumer preference, attitudes toward brand extension, brand choices, new product adoption, persuasion, and negotiation were influenced by self-construal.

A bulk of studies reported that Eastern people (e.g., Asian) tended to be less risk-seeking or more risk-averse than Western people (e.g., American, European) within the social domain. Within the financial domain, however, reports have shown mixed findings. Whereas some reports have shown that Asian people (e.g., Chinese individuals), or those who have interdependent self-construal, have higher risk preferences than Western people (American individuals), or those who have independent self-construal in both gain or loss domains when considering financial decision making (Hsee & weber 1999; Mandel 2003), other research findings have demonstrated the opposite (Hamilton & Biehal 2005) or no relationship between cultural background and risk preference (Li, Bi, & Zhang 2009).

Some researchers have insisted that because Asian people, or those with interdependent self-construal, tend to have larger social network compared to Western people, or those with independent self-construal, this can help the decision maker in the case of a failure (called the 'cushion hypothesis'). They, therefore, had higher risk preferences when compared to Westerners. Social network size was found to support and mediate these preferences.

In this study, however, the authors proposed that social network size strengthened risk preference in the gain domain, while lessening risk preference in the loss domain. And in the loss domain,

Young-Won Ha / Professor, Sogang Business School, Sogang University

Young Doo Kim / Assistant Professor, Department of Business Administration, Hansei University

social network interacted with self-construal. That is to say, the objective of the study identified the differential role of social network in the relationship between self-construal and financial risk preference.

Prospect theory predicts that people are generally risk-averse in the gain domain, whereas risk-seeking in the loss domain. In the gain domain, however, because people preferred implicit social support and decision makers expected to receive implicit social support from their social networks even after a failure to decision making, risk preference was strengthened with increased social network size.

In the loss domain, decision makers expected to receive both implicit and explicit social support from their social networks. While European Americans were willing to receive explicit social support from their social networks, they experienced stress when facing implicit social support. Stress led self-construal to reach lower level, and when low construal level was boosted, people thoroughly investigated and dwelled on the negative aspects. Therefore, independent self-construal lessened their risk preference in the loss domain as social network increased. Whereas Korean Americans were unwilling to receive explicit social support from their social networks, they experienced low levels of stress when facing implicit social support. This means that interdependent self-construal, compared to independent self-construal, strengthened their risk preferences in the loss domain as social network size increased. Therefore, the financial domain (gain vs. loss) and/or self-construal interact in relation to social network.

An experiment was conducted following the analysis of previous research, and the results are listed below:

First, financial domain (gain vs. loss) was found to differentially influence financial risk preference. Financial risk preference was higher in the loss domain than the gain domain.

Second, social network interacted with financial domain (gain vs. loss). This means that social network was found to moderate the impact of financial domain (gain vs. loss) on financial risk preference. More specifically, social network size positively influences financial risk preference in the gain domain but not the loss domain.

Third, a three-way interaction was found among three variables (financial domain, social network size, and self-construal). More specifically, social network size interacted with self-construal in the loss domain. Independent self-construal relatively decreased financial risk preferences in the loss domain as social network size increased. Theoretical and practical implications were described from the perspective of marketing and consumer studies.

Key words: self-construal, culture, social network, cushion hypothesis, risk preference, gain/loss domain