

# 韓國 매스·콤 受容者의 被說得性向에 關한 比較文化圈的 實驗研究

車 培 根

## 目 次

- |                  |                   |
|------------------|-------------------|
| I. 序 論           | C. 被說得性向 및 性格檢査器具 |
| A. 問題의 提起        | D. 被驗者 選定         |
| B. 既存研究 文獻調査     | E. 實際 實驗過程        |
| 1. 研究系譜와 發展      | F. 資料分析 方法        |
| 2. 概念上의 問題點      | III. 研究結果 및 論議    |
| 3. 被說得性向의 本質     | A. 資料의 信賴度        |
| 4. 그 相關 要因들      | B. 假說 I 의 結果      |
| 5. 性格과 의 因果關係    | C. 假說 II 의 結果     |
| 6. 研究方法上의 問題點    | D. 本研究의 制限點       |
| 7. 比較文化圈의 研究     | IV. 要約 및 結論       |
| C. 本研究問題         | A. 研究結果 要約        |
| D. 假說 및 그 理論의 背景 | B. 研究問題에 對한 結論    |
| E. 重要術語의 定義      | C. 他研究를 위한 提言     |
| II. 研究方法         | 附錄 A. 被說得性向 檢査問項  |
| A. 研究方法 概觀       | B. 性格檢査 問項        |
| B. 實驗材料 準備       | C. 實驗에 사용된 메시지    |

## I. 序 論

### A. 問題의 提起

매스·콤의 效果는 “누가” 受容者나에 따라서 달리 나타나게 된다는 것은 누구나 다 아는 事實이다. 例를들어, 어떤 部類의 受容者들은 매스·콤의 影響을 잘 받는가 하면, 또

☆ 이 研究를 하는데 實驗을 도와준 서울工業高等學校의 吳斗凡先生과 首都女子高等學校의 朴景賢先生 및 資料分析 過程에서 計算을 도와준 서울大學校 新聞大學院의 朴善圭君에게 感謝한다. 그리고 이 研究論文은 筆者의 「세미나」課目에 쓸 욕심으로 「文獻研究欄」에 可能한 限 많은 研究結果들을 집어넣다보니 體制의 均衡을 상실한 論文이 되었으며 또한 初步者도 이해할 수 있도록 研究方法 및 結果를 구체적으로 자세히 說明하다보니 要領없는 研究報告書가 되었음을 附言해 둔다.

한 어떤 類型의 受容者들은 그와 反對의 傾向을 보이고 있다. 이와같은 現象은 곧 受容者의 內的 既存素因(predispositional factors)에 따른 受容者의 個人差(individual difference)에서 오는 結果 때문이라고 하겠다.

近來에 매스·콤의 效果를 左右하는 受容者의 個人差의 하나로서 「被說得性向」(persuasibility)에 關한 體系的인 研究들이 많이 행하여 지고 있다. 일찍이 이에 대한 初期의 研究들을 Hovland, Janis와 Kelley가 整理要約해서 發表한 바 있으며<sup>1)</sup>, Hovland와 Janis 등은 그들 자신이 직접 實證的으로 研究한 바를 集大成하여 *Personality and Persuasibility*라는 單行本을 낸 바도 있다.<sup>2)</sup>

특히 Janis와 Field는 그들의 研究에서 다섯가지의 서로 다른 「토픽」을 使用하여 이들 사이의 相關關係(intercorrelations)를 要因分析(factor analysis)하므로써 「被說得性向」이 一貫性있는 個人差 즉 하나의 獨立된 一般的인 要因(a general factor)이라는 것을 發見하였다.<sup>3)</sup> 따라서, Janis와 Hovland는 「被說得性向」이라는 要因은 特定한 토픽에 關係없이 하나 또는 그 以上の 커뮤니케이션에 대하여 쉽게 感應을 보이는 一貫性 있는 個人差와 關聯되어진 모든 變因을 뜻한다」라고 定義짓고 있다.<sup>4)</sup>

그렇다면, 어떠한 受容者 變因들이 被說得性向과 關係되어 있는가? Janis와 Field는 그들의 研究에서, 自尊心(self-esteem), 攻撃的 氣質(aggressiveness), 神經性 防禦氣質(neurotic defensiveness)등의 性格要因(personality factor)과 性別(sex difference)등이 被說得性向에 關係되어 있음을 發見한 바 있으며,<sup>5)</sup> King은 受容者의 成長過程 즉 家庭教育(child-rearing practice)등이 被說得性向과 關係되어 있음을 發見하였다<sup>6)</sup>. 이들 외에도 많은 사람들에게 의해서, 權威主義的 性格(authoritarianism)<sup>7)</sup>, 獨斷的 性格(dogmatism)<sup>8)</sup>등의 性格

- 1) Carl I. Hovland, Irving L. Janis and Harold H. Kelley, *Communication and Persuasion: Psychological Studies of Opinion Change* (New Haven: Yale University Press, 1953), '第6章, pp.174-214.
- 2) Carl I. Hovland and Irving L. Janis (Eds.), *Personality and Persuasibility* (New Haven: Yale University Press, 1959).
- 3) Irving L. Janis and Peter B. Field, "A Behavioral Assessment of Persuasibility: Consistency of Individual Difference," 19(1956), 241-259.
- 4) Irving L. Janis and Carl I. Hovland, "An Overview of Persuasibility Research," in Carl I. Hovland and Irving L. Janis (Eds.), *Personality and Persuasibility* (New Haven: Yale University Press, 1959), p.1: "By 'Persuasibility factor' is meant any variable attribute within population that is correlated with *consistent individual differerces* in responsiveness to one or more classeg of influential communications."
- 5) Janis and Field, 前掲論文, pp.256-257.
- 6) Bert T. King, "Relationships between Susceptibility to Opinion Change and Child-Rearing Practices," in Hovland and Janis (Eds.), 前掲書, 207-224.
- 7) 例컨데 L. Berkowitz and R.M. Lundy, "Personality Characteristics Related to Susceptibility to Influence by Peers or Authority Figures, *Journal of Personality*, 25(1957), 306-316.
- 8) N. Miller, "Involvement and Dogmatism as Inhibitors of Attitude Change," *Journal of Experimental Social Psychology*, 1(1965), 121-132.

要因들과 知能(intelligence)<sup>9)</sup>, 認識的 要求(cognitive need)<sup>10)</sup>, 社會의 認定을 받고 싶어하는 慾求(need for social approval)<sup>11)</sup> 등의 要因들이 被說得性向과 正的으로 또는 負的으로 關係되어 있음이 發見되었다.

그러나 왜 이러한 要因들이 被說得性向과 關係되어 있느냐를 밝히는 理論的 研究는 거의 없었다고 해도 過言이 아니라고 하겠다.<sup>12)</sup> 다시 말해서 지금까지의 被說得性向에 관한 대부분의 研究들은 *Ad hoc* 假說들을 檢證하는데 그치고 말았기 때문에, 部分的으로는 理論定立에 貢獻할 수 있었을 줄은 모르나 이에대한 全體的이고 一般的인 理論體系를 確立하는 데는 크게 도움이 못되었다고 하겠다. 例컨데, 男女라는 性別의 差 (sex difference)와 被說得性向과 關係가 있다면, 왜 그러한 關係가 成立하는가를 男女의 地位와 役割(role)을 規定짓는 文化(culture)와 聯關시켜 그 相互作用(interaction)의 關係를 說明하여야만 性別과 被說得性向과의 相關關係(sex-persuasibility relationships)를 說明할 수 있다고 생각한다. 왜냐하면 McGuire가 指摘하였듯이, 性別과 被說得性向 또는 性格과 被說得性向과의 關係는 條件없는 一對一의 主效果(condition-free main effects)로서 볼 것이 아니라 다른 仲介變因과의 相互作用으로 볼 수 있기 때문이다<sup>13)</sup>.

특히 性別과 被說得性向과의 關係를 생각할때, 男女의 地位와 役割을 有別짓는 한 社會의 文化的 背景과의 相互作用을 無視할 수 없다고 하겠다. 例컨데, 東洋에서와 같이 女子들에게 服從을 強要하는 社會에서의 매스·콤 受容者들의 性別과 被說得性向과의 關係는 文化라는 條件을 無視하고는 올바르게 說明할 수 없다고 생각된다.

따라서 歐美에서 研究된 被說得性向에 관한 結果들을 그文化가 다른 韓國의 受容者들에게 適用시켜 볼 必要가 있다고 본다. 다시 말해서, 被說得性向이라는 要因을 文化圈을 초월해서 그 妥當性 내지 一般性を 檢討(cross-cultural validation)해 보고, 性別과 被說得性向 및 性格과 被說得性向과의 關係가 文化圈이 다른 韓國에서도 成立되는가를 考察해 볼 필요가 있다고 하겠다.

그러므로 本研究에서는 韓國 매스·콤 受容者들의 被說得性向을 研究하여서 歐美人들

9) H. J. Wegrocki, "The Effect of Prestige Suggestibility on Emotional Attitude," *Journal of Social Psychology*, 5(1934), 384-394.

10) A.R. Cohen, "Need for Cognition and Order of Communication as Determinants of Opinion Change," in Carl I. Hovland (Ed.), *The Order of Presentation in Persuasion* (New Haven: Yale University Press, 1957), pp.79-97.

11) 例컨데, R. Buckhout, "Need for Social Approval and Attitude Change," *Journal of Psychology*, 60(1965), 123-128.

12) Ralph L. Rosnow and Edward J. Robinson (Eds.), *Experiments in Persuasion* (New York: Academic Press, 1967), p.200.

13) William J. McGurie, "Personality and Susceptibility to Social Influence," Edgar F. Borgatta and William W. Lambert (Eds.), *Handbook of Personality Theory and Research* (Chicago: Rand McNally & Co., 1968), p.1139.

의 그것과 比較 考察하여 봄으로서 文化的 要因이 受容者의 被說得性向과 어떠한 關係를 가지고 있는가를 알아보고자 한다. 즉 受容者들의 性格(personality), 性別(sex)등의 變因들이 被說得性向에 미치는 영향에 文化(culture)라는 仲裁變因(moderator)을 곁들여서 이들 사이의 相互作用 效果(interaction effects)를 살펴려는 것이 本研究의 目的이라고 하겠다.

## B. 本問題에 關한 既存研究들의 文獻調査

筆者가 寡聞한 點은 모르겠으나, 文獻調査의 結果, 아직까지 韓國에서는 위에서 提起한 問題에 대한 이렇다할 既存研究를 發見할수 없었다. 그러나 中國의 경우, Godwin C. Chu가 그의 博士論文에서<sup>14)</sup> 中國의 高等學校 學生들을 被驗者로 사용하여 Janis와 Field의 研究를<sup>15)</sup> 再實驗하므로써 文化와 性格과 被說得性向과의 相互關係를 考察해 본것이 있었다. 또한 이와 비슷한 研究로서 J. Rosenberg가 이스라엘의 高等學生들을 對象으로 性別(sex)과 性格(personality)과 文化(culture)가 被說得性向에 미치는 相互關係를 考察하여 본 것을 찾아 볼 수 있었다.<sup>16)</sup>

그러나 이들 研究의 結果를 살펴 보기에 앞서, 아무래도 이제까지의 被說得性向 전체에 대한 既存研究 結果들을 간략하게나마 살펴볼 필요가 있겠다. 왜냐하면 「被說得性向」이라는 概念 規定 自體에 대하여 學者들 사이에 差異가 있으며, 文化라는 第3變因 以前에 다른 變因들과 被說得性向과의 相互關係(inter-relationships)를 먼저 살펴보고 넘어갈 필요가 있기 때문이다.

### 1. 被說得性向에 關한 研究의 系譜와 發展

被說得 性向에 대한 研究는 두 分野 즉 心理學에서의 「퍼손날리티·다이내믹」(personality dynamics 또는 individual differences) 分野와 說得 커뮤니케이션(persuasive communication) 分野에서, 각기 또는 共同으로, 매우 오래전부터 進行되어 왔다고 하겠다.

心理學 分野에서의 被說得性向에 대한 研究는 다시 두가지로 나누어 볼수 있는데, 그 하나는 이를 "suggestibility"라는 概念으로 接近해 온 것이요, 또 하나는 이를 "conformity"라는 이름으로 研究해온 것이 그것이다. 먼저 前者를 살펴보면, 이미 75年前에 個人差를 研究하던 心理學者 Binet가 "suggestibility"라는 이름으로 被說得性向을 擧論한 바 있으

14) Godwin C. Chu, "Culture, Personality and Persuasibility," Unpublished Ph. D. dissertation (Stanford University, 1964).

15) Janis and Field, 前掲論文.

16) J. Rosenberg, "Persuasibility in Personality and Culture," Unpublished Ph. D. dissertation (Columbia University, 1962).

며<sup>17)</sup>, 1910년에는 Whipple이 最初의 *Manual of Mental and Physical Test*라는 책에서 몇개의 性格類型的 하나로서 “suggestibility”라는 被說得性向의 測定方法을 이미 提示한 바 있다<sup>18)</sup>. 그후 이러한 “suggestibility”라는 이름의 被說得性向에 대한 研究는 계속되어, Aveling과 Hargreaves<sup>19)</sup> 및 Hull<sup>20)</sup>등을 거쳐, 1945年頃에는 Eysenck와 Furneaux에<sup>21)</sup> 의하여 크게 研究되었으며, 近來에 와서도 Hilgard<sup>22)</sup>등에 의하여 그研究가 계속된바 있다.

그러나 이 “suggestibility”라는 概念이나 이에 대한 研究는 커뮤니케이션立場에서 다루고 있는 “persuasibility”라는 이름의 被說得性向보다 넓은 意味를 갖는 것으로서, 반드시 커뮤니케이션의 영향(influence)에 대한 被說得性向에 局限되지 않는다고 하겠다. 예컨대 他人의 同一視(identification)도 여기에 포함되고 있다.

그다음, 心理學에서의 被說得性向에 관련된 둘째번 部類의 研究들로서는 “conformity”에 대한 것들을 들 수 있다. 이에 대한 古典의 研究로는 Sherif의 “Autokinetic study”와<sup>23)</sup> Asch의 線의 길이 判斷에 대한 同僚(peer)의 영향에 대한 研究를<sup>24)</sup> 들 수 있겠다. Asch는 大學生들을 對象으로한 研究에서, 한 경우(situation)에서 順從 性向을 보이는 學生들이 다른 경우에서도 順從性向을 나타내는 경향이 있음을 발견하였으<sup>25)</sup>, Rosner도 看護學生들을 상대로 한 研究에서 Asch와 비슷한 結果를 얻었다.<sup>26)</sup> 이들 외에도 Blake, Helson과 Mouton<sup>27)</sup> 및 Frye와 Bass,<sup>28)</sup> Beloff,<sup>29)</sup> Abelson과 Lesser<sup>30)</sup>등이 일반적인 性向(general

17) A. Binet, *La Suggestibilité* (Paris: Scheicher Frères, 1900).

18) G. M. Whipple, *Manual of Mental and Physical Tests* (Baltimore: Warwick, 1910)

19) F. Aveling and H.L. Hargreaves, “Suggestibility With and Without Prestige in Children,” *British Journal of Psychology*, 12(1921), 53-75.

20) C. L. Hull, *Hypnosis and Suggestibility* (New York: Appleton-Century, 1933).

21) H. J. Eysenck and W.D. Furneaux, “Primary and Secondary Suggestibility: An Experimental and Statistical Study,” *Journal of Experimental Psychology*, 35(1945), 485-503.

22) E. R. Hilgard, *Hypnotic Susceptibility* (New York: Harcourt, Brace, 1965).

23) M. Sherif, “A Study of Social Factors in Perception,” *Archivment Psychology*, 27(1935), No. 187. 60pp.

24) S.E. Asch, “Studies of Independence and Conformity: a Minority of One against an Unanimous Majority,” *Psychological Monographs*, 70(1956), No.9 (Whole No. 416)

25) 上揭論文

26) S. Rosner, “Consistency in Response to group Pressure” *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 55(1957), 145-146.

27) R.R. Blake, H. Helson and Jane S. Mouton, “The Generality of Conformity Behavior as a Function of Factual Anchor, Difficulty of Task, and Amount of Social Pressure,” *Journal of Personality*, 25(1956), 294-305.

28) R. Frye and B.M. Bass, “Social Acquiescence and Behavior in Groups,” Paper read at Midwest Psychological Association Convention, Detroit, Michigan, May 3, 1958.

29) H. Beloff, “Two Forms of Social Conformity: Acquiescence and Conventionality,” *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 56(1958), 99-104.

30) R.P. Abelson and G.S. Lesser, “The Measurement of Persuasibility in Children,” and “A Developmental Theory of Persuasibility,” in I.L. Janis and C.I. Hovland (Eds.), *Personality and Persuasibility* (New Haven: Yale University Press, 1959), pp. 141-166, and pp. 167-186.

trait)으로서 “conformity”라는 要因을 發見한 바 있다.

그러면, 세번째로 커뮤니케이션 立場에서는 이 被說得性向에 관한 研究가 어떻게 進行되어 왔는가? 이들 系譜에서는 被說得性向을 “persuasibility”하는 이름으로, 주로 커뮤니케이션 內容에 대한 受容者들의 受容 또는 拒否性向과 個人差와의 關係를 핵심적으로 研究해 왔다고 보겠다. 이 研究 系譜의 主軸을 이룬 學派는 Hovland를 中心으로 한 소위 Yale學派라고 하겠다. 이들의 研究에 대해서는 뒤에서 자세히 論하겠지만, 우선 初期의 重要的 研究들만을 年代順으로 列擧해보면, Fiske,<sup>31)</sup> Janis,<sup>32)</sup> Berkowitz와 Lundy<sup>33)</sup>등을 들 수 있다. 이에 대한 初期의 研究들은 Hovland, Janis와 Kelley가 그들의 책에서 綜合要約한 바 있다.<sup>34)</sup> Hovland와 Janis는 이問題에 대하여 Yale學派에서 研究한 것을 한데 묶어서 1959년에 *Personality and Persuasibility*라는 책을 出版하기도 하였다.<sup>35)</sup>

1950年代의 被說得性向에 대한 研究가 주로 이러한 性向의 存在與否를 確認하는 研究였지만, 1960年代에 들어와서는 研究의 方向이 被說得性向에 關係되어 있는 여러가지 變因 (correlates of persuasibility)들을 하나하나 밝혀내는 동시에, 왜 그러한 關係가 成立하는 냐하는 因果關係의 說明(causal explanation of the relation)에 그 초점을 두었다고 하겠다. 이들에 대한 많은 研究들이 행하여 졌는데 그 具體的인 例들은 뒤의 제5장에서 자세히 提示하기로 하겠다.

## 2. 被說得性向에 대한 概念上的 問題點

위의 「被說得性向에 관한 研究들의 系譜와 發展」에서 보았듯이 被說得性向에 대한 研究는 여러 分野에서 여러가지 다른 이름으로 研究되어 왔음을 알 수 있다. 例컨대 學派나 學술에 따라 被說得性向을 “conformity”나, “suggestibility”나, “persuasibility”나 또는 “influenceability”, “susceptibility”등으로 각기 부르고 있으며, 또한 서로 달리 定義짓고 있다. 따라서 이러한 概念上的 問題點을 해결하고 誤解를 피하기 위해서는 이들 關係概念(related concepts)들을 각기 살펴보고 比較 考察하고 나서, 本 研究에서 다루고자 하는 概念을 먼저 明確히 規定하고 넘어갈 必要가 있다고 본다.

먼저 “conformity”라는 概念을 살펴보면, 이는 주로 集團의 規範(group norms)이나 基準(standards)에 順從하려는 個人的 一般적 性向(general tendency)을 指稱하고 있다고 하

31) D.W. Fiske, “Consistency of the Factorial Structures of Personality Ratings from Different Sources,” *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 44(1949), 329-344.

32) I.L. Janis, “Personality Correlates of Susceptibility to Persuasion,” *Journal of Personality*, 51(1955), 663-667.

33) L. Berkowitz and R.M. Lundy, “Personality Characteristics Related to Susceptibility to Influence by Peers or Authority Figures,” *Journal of Personality*, 25(1957), 306-316.

34) C.I. Hovland, I.L. Janis and H.H. Kelley, *Communication and Persuasion* (New Haven: University Press, 1953), 第6章 pp. 174-214.

35) C.I. Hovland and I.L. Janis (Eds.), *Personality and Persuasibility* (New Haven: Yale University Press, 1959).

졌다. 만약 한 개인의 행동이 그사람이 屬해 있는 集團의 다른 構成員들의 행동과 逸脫(deviate)한다면, 어떤 壓力이 그로 하여금 그 集團의 規範에 順從하도록 作用하게 마련이다.

그런데 이때 個人에 따라 어떤 사람은 그 壓力에 쉽게 順從하는가 하면, 或者는 그것에 쉽게 順從하지 않는 性向의 個人차를 보이고 있다.<sup>36)</sup> 바로 이러한 性向 즉 “어떤 集團의 規範이나 基準에 쉽게 順從하거나 拒否하는 個人的 性向”을 “conformity”라고 定義할 수 있겠다.<sup>37)</sup> 물론 이러한 性向은 境遇에 따라 다르게 나타나는 것은 두 말할 필요도 없다. 그러나 여기서는 그러한 社會的 影響(social influence)에 대한 一般的 性向을 말한다.

이러한 “conformity”라는 性向이 일어나는 境遇를 보면, 受容者에게 어떤 問題(issue)에 대하여 다른 사람들이 가지고 있는 意見이나 態度를 단순히 傳達해 주었을때 그사람들이 가지고 있는 것과 같은 意見이나 態度쪽으로 反應하는 境遇를 들 수 있겠다. 그러나 여기서 注意할 것은 그 傳達內容이 다른 사람들(同僚, 教師等)이 가지고 있는 意見이나 態度의 단순한 傳達내지 紹介요, 그것이 傳達者의 主張이나 說得的 論證을 수반하는 境遇는 제외된다는 점이다.<sup>38)</sup> 이 점은 바로 뒤에서 論誦할 “persuasibility”와 區別되는 特性이라고 하겠다. 아 물론 이러한 “conformity”에 대한 典型的 研究로서는 앞에서 잠시 언급한 Sherif의<sup>39)</sup> Asch의<sup>40)</sup> 研究를 들 수 있겠다.

그다음, 被說得性向에 대한 두번째 關係概念으로서는 “persuasibility”를 들 수 있다. 이는 커뮤니케이션 學者들이 즐겨쓰는 用語로서, conformity라는 概念보다 그뜻이 一般的이라고도 할 수 있고 또는 보다 制限된 意味를 갖고 있다고도 하겠다. “persuasibility”가 “conformity”보다 一般的이라고 함은, “conformity”가 集團의 規範과 基準에 順從하는 個人的 一般的 性向(general tendency)를 指稱하는데 反하여, “persuasibility”는 모든 種類의 說得的 커뮤니케이션의 受容과 拒否에 關聯된 用語기 때문이다. 그러나 한편, “persuasibility”가 보다 制限된 概念이라고 함은, 이는 주로 說得的 커뮤니케이션 즉 보다 直接的인 影響을 주려는 行動(direct influence attempt)에 대한 受容者의 反應(response)에 關聯된 概念이기 때문이라고 하겠다.<sup>41)</sup>

커뮤니케이션의 立場에서 이 “persuasibility”를 體系的으로 研究, 整理한 Yale School의 Janis와 Hovland에 의하면 “‘persuasibility’要因이란, 하나 또는 그 이상의 種類의 影響의인

36) 이에 대한 實驗研究들의 結果에 대한 文獻研究로서는 R.R. Blake 과 Jane S. Mouton의 “The Experimental Investigation of Interpersonal Influence,” in A.D. Biderman & H. Zimmer(Eds.), *The Manipulation of Human Behavior* (New York: John Wiley & Sons, 1961), pp. 216-276를 參考할 것.

37) Paul F. Secord and Carl W. Backman, *Social Psychology* (New York: McGraw-Hill, 1964), p. 166.

38) McGuire, 前揭論文, pp. 1133-1134.

39) Sherif, 前揭論文.

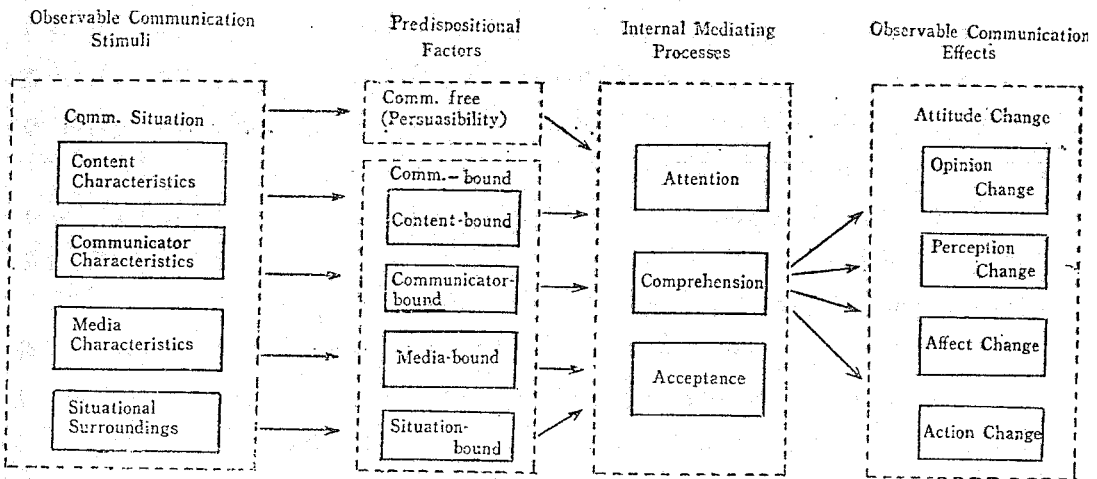
40) Asch, 前揭論文.

41) Secord and Backman, 前揭書, p. 166.

커뮤니케이션(influential communication)에 대한 反應에서 受容者가 보이는 一貫的인 個人差와 關聯된 모든 變因的 屬性을 意味한다”<sup>42)</sup>고 定義하고 있다. 그런데 이러한 受容者의 個人差의 性向은 一般的인 現象으로 어떤 特定한 커뮤니케이션의 토픽(topic)과 無關한 受容者의 既存性向(communication-free predispositional factor)라는 것이다.

Janis와 Hovland는 이 persuasibility라는 概念을 더 精確히 說明하기 위하여, 그것을 다음과 같은 커뮤니케이션 模型을 그리는가면서 그것이 전체 커뮤니케이션過程(communication process)에서의 位置를 表示하고 있다. <그림 1>에서 보듯이, 커뮤니케이션이란 S(communication stimuli)→O(Receiver=predispositional factors×internal mediating processes)→R(communication effects)의 模型으로 나타낼 수 있다는 것이다. 즉 커뮤니케이션이란 受容

<그림 1> 커뮤니케이션 過程에서 본 Persuasibility의 位置<sup>43)</sup>



者(O)가 커뮤니케이션 刺戟(커뮤니케이션 內容, communicator의 영향등)을 받고 그것을 受容者 自身の 既存素因(predispositional factors)에 입각하여 注目(attention), 理解(comprehension), 受容(acceptance)한 후 反應(attitude change)하는 過程이라는 것이다. 이러한 過程에서 persuasibility란 受容者의 既存素因(predispositional factors)에 包含되고 있는데, 그중에서 「커뮤니케이션 關聯要因」(communication-bound factors)과 區別되는 「커뮤니케이션 無關要因」(communication-free factors)이 곧 persuasibility라는 것이다. 여기서 「커뮤니케이션

42) Irving L. Janis and Carl I. Hovland, "An Overview of Persuasibility Research," in Carl I. Hovland and Irving L. Janis (Eds.), *Personality and Persuasibility* (New Haven: Yale University Press, 1959), pp. 1-2: "By 'persuasibility factor' is meant any variable attribute within a population that is correlated with *consistent individual differences* in responsiveness to one or more classes of influential communications."

43) 上揭論文, p. 4의 模型을 筆者가 간단하게 圖式한 것임.



「無關要因」이란 그것이 커뮤니케이션에 전혀 關聯이 없다는 것이 아니라, 어떤 「特정한」 커뮤니케이션 內容이나 커뮤니케이터, 媒體, 狀況 등에 관계없는 모든 커뮤니케이션 刺戟에 대한 一般的인 要因 또는 性向이라는 뜻이다. 다시 말해서, persuasibility란 어떤 特정한 커뮤니케이션에 대한 受容者의 被說得性向을 지칭하는 것이 아니라, 커뮤니케이션의 어떤 特定性을 초월한 모든 종류의 커뮤니케이션에 대한 一般的인 性向이라는 것이다. 어떠한 이러한 Janis와 Hovland의 persuasibility에 대한 定義는 거의 모든 커뮤니케이션 學者들에 의하여 받아들여지고 있는 實情이다.

그러면, 세번째로 넘어가서, “suggestibility”라는 被說得性向에 대한 關聯概念을 살펴보자. “suggestibility”란 위에서 살펴본 “persuasibility”라는 概念보다 廣範한 뜻으로 使用되고 있다고 하겠다. 이것은 被說得性向에 대한 가장 오래된 心理學的 立場에서 出發된 關聯概念으로서, 說得的 커뮤니케이션에 대한 受容者 個人的 被說得性向(susceptibility)을 말할 뿐 아니라, 說得的 意圖(persuasive intent)가 없는 모든 여러가지 커뮤니케이션 또는 다른 사람의 行動에 대한 感應性(propensity for responding)까지를 포함한다.<sup>44)</sup> 例를들어, 欽慕하는 사람의 習慣을 모방하는 人間の 性向과, 또한 同一視(identification)性向도 여기에 속할 것이다.

以上에서 살펴본 關係概念들 외에도 被說得性向을 지칭하는 말로는 “compliance,” “indoctrination,” “susceptibility” 등이 있다. 또한 McGuire 같은 學者는 이들 類似 關係概念들을 통털어서 “influenceability”라는 말로 부르기도 한다.<sup>45)</sup>

그러나 筆者의 생각으로는 이들을 서로 混同하여 使用할 수는 없다고 생각한다. 왜냐하면, 위에서 살펴본 대로 이들 關係概念은 엄밀히 말해서 서로 달리 定義될 수 있기 때문이다. 또한 어떠한 概念을 광범위하게 規定짓는 것은 概念上的 問題點을 해결하는 것이 아니라, 그반대로 그問題點을 확대시키는 結果가 된다고 생각하기 때문이다.

따라서 「說得」이라는 것을 言語的인 記號를 통하여 다른 사람의 態度나 行動에 영향을 주려는 意圖的인 커뮤니케이션의 한形態라고 볼때, 「被說得性向」도 커뮤니케이션이 立場에서 英語의 “persuasibility”라는 概念으로 보아야 할 줄 안다. 그러므로 本研究에서는 「被說得性向」이라는 말을 英語의 “persuasibility”로 해석하고, 이를 “說得的 커뮤니케이션을 受容(accept) 또는 拒否(reject)하려는 個人的 性向”으로 規定하고자 한다. 따라서 本文獻調査에서도 오직 “persuasibility”에 대한 既存研究들만 다루어 나가기로 하겠다.

### 3. 被說得性向의 本質에 관한 研究들

위에서 被說得性向의 概念에 대하여 살펴보았다. 그러면 이러한 被說得性向이라는 現象

44) Secord and Backman, 前掲書, p. 166.

45) McGuire, 前掲論文, p. 1131.

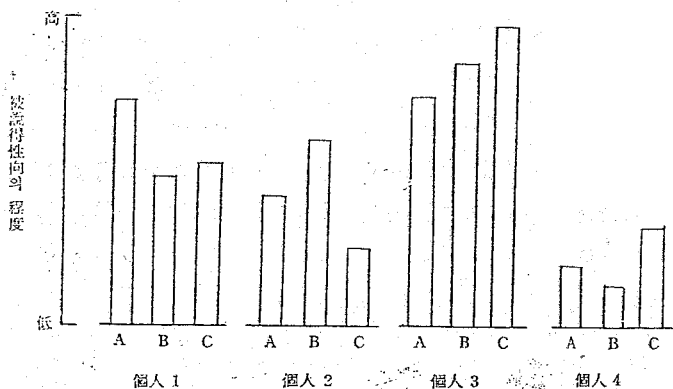
은 實際로 存在하고 있으며, 그것은 Janis와 Hovland<sup>46)</sup>가 말한대로 特定한 topic에 無關(topic-free)한 一貫性있는 個人的 性向인가?

이와같은 被說得性向에 대한 本質的인 問題를 처음으로 가장 體系的이고 包括的으로 研究한 것은 1956년에 Janis와 Field였다고 하겠다.<sup>47)</sup> 물론 그前에도 被說得性向에 대한 많은 研究들이 있었으나, 그것들은 한 두 topic을 使用하여 被說得性向과 性格類型이나 性別, 知能등과의 關係를 찾아보는것이 목적이었다고 하겠다.

그러나 Janis와 Field는 被說得性向이 어떤 特定한 topic이나, appeal의 形態나, 커뮤니케이터 또는 狀況(situation)을 초월한 個人差에서 오는 一般的인 性向인가를 밝혀 보기 위하여, 다섯가지의 다른 topic들을 가지고 贊反의 10개 메시지를 다섯가지 形態의 appeal을 使用, 作成하여 被驗者에게 준 實驗을 통하여 被說得性向이 一貫性있는 個人差(consistency of individual differences)라는 것을 發見하였다.<sup>48)</sup> 다시 말해서, 다섯가지의 多樣的 topic들을 가지고 다섯가지의 appeal의 形態(論理的 論證, 위협적 訴求等)를 사용하여 贊·反한쪽의 主張을 내세우는 메시지들을 만들어 被驗者들에게 주었을때 잘 說得당하던 사람들이, 그후 일주일후에 먼저 주었던 것들과 반대되는 메시지를 주었을때도 잘 說得당하는 傾向이 있다는 것을 Janis와 Field는 발견하였다. 따라서 이들 研究의 結果에 의하면, 어떤 特定한 topic이나 境遇를 초월해서 모든 커뮤니케이션에 잘 說得당하는 性向의 사람이 있다는 말이 되겠다.

그러나 이러한 사람들의 性向이 다섯가지 topic에서 완전히 一定하고 一貫性있게 나타나

〈그림 2〉 Topic無關 및 Topic有關 被說得性向<sup>49)</sup>



※ A,B,C는 각각 다른 커뮤니케이션 Topic을 나타냄

46) Janis and Hovland, 前掲論文, pp. 1-28.

47) Irving L. Janis and Peter B. Field, "A Behavioral Assessment of Persuasibility: Consistency of Individual Difference," *Sociometry*, 19(1956), 241-259.

48) 上掲論文.

49) Secord and Backman, 前掲書, p. 168에서 引用.

지는 않았다. 즉 topic에 따라서 若干의 差異를 보이고 있었다. 예컨대 이것을 그림으로 나타내면 다음 <그림 2>와 같겠다. <그림 2>에서, 個人3이 가장 被說得性向이 높으며, 個人4가 가장 被說得性向이 낮음을 알 수 있다. 그러나 個人4는 C라는 topic에 대해서만은 個人2보다 被說得性向이 높다. 또한 個人1은 個人2보다 일반적으로 被說得性向이 높지만은 topic B에 대해서는 그 反對傾向을 보이고 있다. 그러므로 어느 程度 topic에 따라서 差異가 있지만, 一般的으로 또는 전체적으로 볼때 사람에게 따라 被說得性向이 存在하고 있음은 Janis와 Field의 研究에 의하여 밝혀졌다고 하겠다.

이러한 Janis와 Field의 研究結果는 그후 Abelson과 Lesser에 의해서도 立證되었다고 하겠다.<sup>50)</sup> 또한 Linton과 Graham의 研究에서도 여러가지 다른 커뮤니케이션 topic에 대한 個人差에서 오는 被說得性向을 發見할 수 있었다.<sup>51)</sup>

그러나, 이러한 被說得性向은 Yale Group에서 내세우듯이 “모든 多様な 커뮤니케이션 狀況을 초월(communiation-free)한 一般的的(generalized)이고 同質的(homogeneous)인 性向(trait)이라는 것은 좀 誇張된 表現이며 <그림 1>에서 보는 바와 같이 커뮤니케이터나 메시지 등과 關係된 諸般要素들과 相互作用하고 있다”고 McGurie는 지적하고 있다.<sup>52)</sup> 따라서 被說得性向이란 絶對的이고 一般的인 性向이라기 보다는 相對的인 것으로서 그 可變性(variability)을 인정하여야 될 것이다.

#### 4. 被說得性向의 相關要因들에 관한 研究들

그러면 個人의 어떤 差(individual differences)가 被說得性向과 關係되어 있는가? 다시 말해서, 어떤 屬性을 가지고 있는 사람들이 被說得性向을 나타내고 있는가? 被說得性向에 關한 지금까지의 많은 研究들이 이와같은 相關要因(correlates of persuasibility)의 發見에 主力하여 왔다고 하겠다. 지금까지 밝혀진 이들 相關要因들을 보면, 受容者들의 知能(intelligence), 性別(sex), 年齡(age) 및 性格類型(personality traits)으로서는 自尊心(self-esteem), 獨斷的(dogmatism), 自己防禦的(ego-defensiveness), 權威主義的(authoritarianism), 攻擊的(aggressiveness) 性格들이 被說得性向과 正的 또는 負的으로 相關關係를 갖고 있는 것으로 나타났다. 따라서 이들에 관한 研究들을 살펴보면 다음과 같다.

50) R.P. Abelson and G.S. Lesser, “A Developmental Theory of Persuasibility,” in C.I. Hovland and I.L. Janis (Eds.), *Personality and Persuasibility* (New Haven: Yale University Press, 1959), pp. 167-186. 그러나 이 研究는 “persuasibility”에 대한 研究라기 보다는 앞에서 말한 “conformity”에 가깝다고 하겠다. 왜냐하면, 이들은 “persuasibility”를 “커뮤니케이터의 態度和 同調하는 傾向”이라고 定義하면서 어린이들을 상대로 여러 다른 커뮤니케이터들에게 복종하는 傾向이 個人差로서 나타나는가를 實驗하였기 때문이다.

51) Harriet Linton and Elaine Graham, “Personality Correlates of Persuasibility” in Hovland and Janis (Eds.), 上掲書, pp. 69-101.

52) William J. McGurie, “The Nature of Attitudes and Attitude Change,” in G.L. Lindsey and E. Aronson (Eds.), *The Handbook of Social Psychology* (Reading, Mass.: Addison Wesley, 1969), p. 241.

## (1) 知能과 被說得性向과의 關係

常識的으로는 知能이 높은 사람일수록 說得的 커뮤니케이션에 덜 影響을 받을 것이라고 생각해왔다. 왜냐하면 知能이 높은 사람일수록 아는 것이 많고 더 批判的이기 때문이다. 그러나 지금까지의 研究들에 의하면 知能과 被說得性向과의 關係에 대하여 이렇다할 結論을 내릴 수 없다.

1934년에 Wegrocki는 高等學生들을 對象으로 一連의 宣傳文들을 사용한 實驗에서 Otis의 「Advanced Intelligence Test」와 態度變容程度 즉 被說得性向과의 負的인 關係를 發見함으로써 知能이 높은 사람일수록 덜 說得을 當한다고 結論을 내린바 있다.<sup>53)</sup>

그러나 Murphy, Murphy와 Newcomb은 1937년까지의 研究들을 綜合하는 마당에서 知能과 被說得性向과는 거의 相關關係가 없다고 말하고 있다.<sup>54)</sup> 그러나 다시 Hovland, Lumsdaine 및 Sheffield는 美陸軍 다큐멘터리 映畫의 效果를 研究하면서, 教育을 많이 받은 被驗者들이 그렇지 못한 사람들에 비하여 論理的인 메시지에 더 說得 當하는 傾向을 發見하였다.<sup>55)</sup> 따라서 이結果는 앞의 Wegrocki의 그것과는 相反되는 것이라고 하겠다.

이러한 相反된 結果들에 대하여, Hovland, Janis와 Kelley는 커뮤니케이션의 類型에 따라서 知能과 被說得性向과는 正的(positively) 또는 負的(negatively)으로 相關되어 있다고 要約하면서 다음과 같은 結論을 제시한바 있다. 즉

- ① “주어진 커뮤니케이션이 論理的인 메시지(logical arguments)일 경우에는, 妥當한 推論의 能力(ability to draw valid inferences)을 가지고 있는 知能이 높은 사람들이 知能이 낮은 사람들에 비하여 더 많은 影響을 받을 것이다.
- ② 그러나 反面에, 주어진 커뮤니케이션이 非論理的(illogical)인 경우에는, 知能이 높은 사람들이 더 批判的이기 때문에 知能이 낮은 사람들 보다 그 커뮤니케이션에 덜 影響을 받을 것이다”.<sup>56)</sup>

그러나 그후 Janis와 Field가 여러가지 類型의 커뮤니케이션을 사용하여 實驗研究한 바에서도 知能과 被說得性向과의 사이에 有意的인 相關關係를 찾지 못하였다.

이와같이 知能과 被說得性向과의 相關關係에 대한 相反된 結果는, 앞에서 Hovland, Janis와 Kelley가 지적한 바와 같이 커뮤니케이션 類型에 따라 可變性이 있기 때문일 뿐만 아니

53) H.J. Wegrocki, "The Effects of Prestige Suggestibility on Emotional Attitude," *Journal of Social Psychology*, 5(1934), 389-394.

54) Gardner Murphy, L.B. Murphy and T.M. Newcomb, *Experimental Social Psychology*, Rev. ed. (New York: Harper & Row, 1973), p. 930.

55) C.I. Hovland, A.A. Lumsdaine and F.D. Sheffield, *Experiments on Mass Communication*(Princeton: Princeton University Press, 1949), pp. 147-175.

56) C.I. Hovland, I.L. Janis and Harold H. Kelley, *Communication and Persuasion* (New Haven: Yale University Press, 1953), p. 183.

라 知能이라는 概念 자체의 多樣性에도 연유될 것이라고 생각한 Pence와 Scheidel은 知能의 한 類型인 批判的 思考能力(critical thinking ability)과 被說得性向과의 關係를 研究하였다.<sup>57)</sup> 그러나 Pence와 Scheidel은 이들 사이에 有意的인 相關關係를 찾을 수 없었으나, 다만 批判的 思考能力이 높은 사람이 宣傳에 대하여 약간 덜 被說得性向을 띄고 있음을 발견하였다. 또한 Cronkhite가 論理的인 메시지와 感性的인 메시지를 各各 使用하여 學究的 適性(scholastic aptitude, SCAT) 檢査値와 比較한 研究에서도 知能과 被說得性向 사이에 이렇다할 有意的인 關係性을 發見하지 못하였다.<sup>58)</sup>

以上の 研究結果들로 미루어 볼때, 知能과 被說得性向과는 별 相關關係가 있다고 말할 수 있겠다. 그러나, 어떤 커뮤니케이션의 類型(types)과 知能의 어떤 特定한 要因(components) 사이에는 實質的인 相關關係가 있을지 모르겠으므로, 이들에 대한 具體的인 研究가 앞으로 더욱 要求되고 있다고 하겠다.

## (2) 性別과 被說得性向과의 關係

다음, 被說得性向에 關係된다고 생각되는 要因으로서의 受容者의 性別(sex differences)을 들 수 있다: 즉 女子가 男子에 比하여 대체적으로 說得을 잘 당할 것이라는 假定이다. 그러나 이것 역시 아직까지 이렇다할 結論을 못 얻고있다.

女性이 男性보다 被說得性向이 높다는 研究結果는 Knower,<sup>59)</sup> Wegrocki,<sup>60)</sup> Bowden, Caldwell과 West,<sup>61)</sup> Wills,<sup>62)</sup> Bateman과 Remmers,<sup>63)</sup> Haiman,<sup>64)</sup> Paulson,<sup>65)</sup> Pence와 Schei-

57) O.M. Pence and Thomas M. Scheidel, "The Effects of Critical Thinking Ability and Certain Variables on Persuasibility." Paper read at the convention of the Speech Communication Association of America, Chicago, December 1956.

58) Gary Cronkhite, "The Relation of Scholastic Aptitude to Logical Argument and Emotional Appeal." Unpublished M.A. thesis, Illinois State University, 1961.

59) Franklin Knower, "Experimental Studies of Changes in Attitude: II. A Study of the Effect of Printed Argument on Changes in Attitude," *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 30 (1936), 522-532.

60) Wegrocki, 前掲論文, 384-394.

61) A.W. Bowden, F.F. Caldwell and G.A. West, "'Halo' Prestige," *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 26(1934), 400-406.

62) E.E. Willis, "The Relative Effectiveness of Three Forms of Radio Presentation in Influencing Attitudes," *Speech Monographs*, 7(1940), 45.

63) R.M. Bateman and H.H. Remmers, "A Study of the Shifting Attitudes of High School Students When Subjected to Favorable and Unfavorable Propaganda," *Journal of Social Psychology*, 13 (1941), 395-406.

64) Franklyn S. Haiman, "A Experimental Study of the Effects of Ethos in Public Speaking," *Speech Monographs*, 16(1949), 190-202.

65) Stanley F. Paulson, "The Effects of the Prestige of the Speaker and Acknowledgement of Opposing Arguments on Audience Retention and Shift of Opinion," *Speech Monographs*, 21 (1954), 267-271.

del,<sup>66)</sup> King,<sup>67)</sup> Janis와 Field,<sup>68)</sup> Furbay<sup>69)</sup> 및 Scheidel<sup>70)</sup> 등에 의하여發表되었다. 그러나 反面에, Cherrington과 Miller<sup>71)</sup>는 이와같은 結果를 發見할 수 없었으며, 또한 Abelson과 Lesser도 國民學校 一學年 男女 사이에서 女子가 男子보다 被說得性向이 높다는 結果를 얻지 못했다.<sup>72)</sup>

이러한 相反된 結果도 어떠한 第3變因의 相互作用때문인지도 모르겠다는 생각아래 Cronkhite는 論理的인 커뮤니케이션과 感情的(emotional)인 커뮤니케이션의 두 가지 形態의 메시지를 使用하여 性別과 被說得性向과의 相關關係를 研究하였다.<sup>73)</sup> 그 結果, 論理的인 커뮤니케이션의 경우에는 女子보다 男子가 더 被說得性向을 나타내는 反面, 感情的인 커뮤니케이션의 경우에는 男女 사이에 有意的인 差異를 발견하지 못하였다.

그렇다면 왜 이와같이 男女 사이에 被說得性向의 差異가 나타나고 있는가? 이러한 根本的인 問題에 대하여 일찍이 Murphy, Murphy와 Newcomb은 “生理的(biological)인 것이 아니라 文化的인 要因”때문이라고 말한 바 있다<sup>74)</sup>. 그러나 Scheidel은 女子가 說得을 잘 당하는 理由는 男子에 비해서 여러가지 情報를 綜合하여 思慮깊게 判斷을 내리지 않고 그때 그때 주어진 커뮤니케이션 內容만을 토대로 判斷을 내리기 때문이라고 설명하고 있다<sup>75)</sup>. 그러나 被說得性向의 性別差가 生理的인 현상때문인지 또는 文化的인 要因때문인지 아직까지 밝혀지지 않고 있다. 그것이 生理的인 것인가의 與否를 考察하기 위하여 Whittaker는 「Minnesota Multiphase Personality Inventory」의 “Masculinity-femininity” 性格檢査를 사용하여 女性다운 女子와 말광량이같은 女子를 가려낸후, 이들 두 集團 사이의 被說得性向을 比較하였으나 이렇다할 差異를 發見못하였다.<sup>76)</sup>

또 한편, 女子가 남자보다 被說得的인 것은 女子들에게 服從을 強要하는 文化 및 社會的 要因때문인지를 考察하기 위하여 Rosenberg는 이스라엘內의 네 個의 人種集團 즉 아주 傳統

66) Pence and Scheidel, 前掲論文.

67) Bert T. King, “Relationships between Susceptibility to Opinion Change and Child-Rearing Practices,” in Carl I. Hovland and I.L. Janis, (Eds) *Personality and Persuasibility* (New Haven: Yale University Press, 1959), pp. 207-221.

68) I.L. Janis and Peter B. Field, “A Behavioral Assessment of Persuasibility,” in Hovland and Janis(Eds), 上掲書, pp. 29-54.

69) Albert Furbay, “The Influence of Scattered versus Compact Seating on Audience Response,” *Speech Monographs*, 32 (1965), 144-148.

70) Thomas M. Scheidel, “Sex and Persuasibility” *Speech Monographs*, 30 (1963), 353-358.

71) B.M. Cherrington and L.W. Miller, “Changes in Attitude as the Result of a Lecture and Reading Similar Material,” *Journal of Social Psychology*, 4(1933), 479-484.

72) R.P. Abelson and G.S. Lesser, “The Developmental Theory of Persuasibility,” in Hovland and Janis (Eds), 前掲書. pp. 141-166.

73) Gary Cronkhite, 前掲論文.

74) Murphy, Murphy and Newcomb, 前掲書, p. 935.

75) Scheidel, 前掲論文, p. 357.

76) James O. Whittaker, “Consistency of Individual Differences in Persuasibility,” *Journal of communication*, 15(1965), 28-34.

的(highly traditional)인 Yemen人集團과 非傳統的(low-traditional)인 「키브츠」(kibbutz)에서 자란 Sabras集團등을 對象으로 이들集團 사이의 男女別 被說得性向을 比較研究한 結果, 이렇다한 差異點들을 發見할 수 없었다.<sup>77)</sup> 또한 Chu가 中國의 高等學生들을 對象으로 Janis와 Field의 研究를 反復實驗한 結果에서도 傳統的인 社會라고 할 수 있는 中國 女性들이 美國 女子들에 比하여 더 被說得的이 아니었으며, 오히려 男子보다 덜 被說得的 傾向을 나타내고 있음이 나타났<sup>78)</sup>. 따라서 以上の 研究結果로는 被說得性向의 男女差에 대한 原因을 說明할 수 없다고 하겠다. 그러나 아직도 이러한 問題를 해결하기 위해서는 比較文化圈의 研究가 더 要求되고 있다고 하겠다.

### (3) 年齡과 被說得性向과의 關係

被說得性向과 關係되어 있다는 또 하나의 變因은 受容者의 年齡이다. 즉 生長年齡(chronological age)과 被說得性向과는 逆關係(inverse relationship)에 있어서 年齡이 많은 受容者일 수록 被說得性向이 낮을 것이라는 假說은 많은 研究들에서 立證되었다고 하겠다. 그러나 이들 研究結果들을 綜合해 보면 8歲까지 被說得性向이 增加하나<sup>79)</sup>, 9才부터 思春期 사이에 減少現象을 나타내기 시작하여 그 후에는 잘 說得 안 당하는 傾向을 나타내는<sup>80)</sup> 拋物線의 關係를 보인다고 하겠다. 그런데 이러한 被說得性向의 年齡에 따른 減少現象은 女子의 경우보다 男子의 경우에 더 나타난다는 것이다.<sup>81)</sup>

그러나, 왜 이러한 現象이 일어나는가에 대한 研究는 거의 되어 있지 않았으며, 그저 常識的인 次元에서 年齡이 많은 受容者일 수록 숙은 經驗이 많기 때문일 것이라고 說明되고 있는 實情이다.

77) J. Rosenberg, "Persuasibility in Personality and Culture; Unpublished doctoral dissertation, Columbia University, 1960.

78) Godwin C. Chu, "Culture, Personality and Persuasibility". Unpublished Ph. D. dissertation, Stanford University, 1964.

79) R. Messerschmidt, "Response of Boys between the Ages of 5 and 16 Years to Hull's Postural Suggestion Test," *Journal of Genetic Psychology*, 43(1933), 405-421; 와 "The Suggestibility of Boys and Girls between the Ages of Six and Sixteen Years," *Journal of Genetic Psychology*, 43(1933), 422-421; M.L. Reymont and H.A. Kohn, "An Objective Investigation of Suggestibility," *Char. and Personality*, 9 (1940). 44-48; T.X. Barber and D.S. Calverley, "Hypnotizability, Suggestibility and Personality," *British Journal of Social Clinical Psychology*, 3(1964), 149-150.

80) C.L. Hull, *Hypnosis and Suggestibility* (New York: Appleton-Century, 1933); Clare Marple, "The Comparative Susceptibility of Three Age Levels to the Suggestion of Group versus Expert Opinion," *Journal of Social Psychology*, 4(1933), 176-186; A.M. Weitzenhoffer, *Hypnotism; An Objective Study in Suggestibility* (New York: Wiley, 1953); K.G. Stukat, *Suggestibility: A Factorial and Experimental Study* (Stockholm: Almqvist and Wiksell, 1958); Irving L. Janis and D. Rife, "Persuasibility and Emotional Disorder," in Hovland and Janis (Eds.), 前掲書, pp. 121-137.

81) Hovland and Janis (1959), 前掲書.

## (4) 性格과 被說得性向과의 關係

뭐니 뭐니해도 被說得性向에 대한 相關要因으로서 가장 많이 研究된 것은 性格類型(Personality trait)이라고 하겠다. 지금까지 밝혀진 被說得性向과 相關關係가 있다고 제시된 性格要因(personality correlates of persuasibility)들을 보면, 自尊心(self-esteem), 獨斷的 性格(dogmatism), 自己防禦의 性格(ego-defensiveness), 權威主義的 性格(authoritarianism), 攻擊的 性格(aggressiveness), 內向 및 外向的 性格(internal and external control), 幻想的 性格(richness of fantasy)등을 들 수 있다. 이들 하나 하나의 性格類型과 被說得性向과의 關係에 대한 研究結果들을 살펴보면 다음과 같다.

① 自尊心(self-esteem) 被說得性向에 關係되어 있다고 생각되는 性格類型들 가운데서 가장 많이 研究된 것이 이 自尊心이라고 하겠는데, 대체로 受容者의 自尊心과 被說得性向은 逆關係(inverse association)에 있다고 생각되어 왔다. 즉 自身感이 있는 사람일 수록 說得을 당한다는 말이 되겠다.

이러한 自尊心과 被說得性向과의 逆關係를 立證한 研究들로서는 Kelman,<sup>82)</sup> Hochbaum,<sup>83)</sup> Janis와 Field,<sup>84)</sup> Janis,<sup>85)</sup> Mausner,<sup>86)</sup> Berkowitz와 Lundy,<sup>87)</sup> Mausner와 Bloch,<sup>88)</sup> Samelson,<sup>89)</sup> Janis와 Rife<sup>90)</sup> 및 Cohen<sup>91)</sup>의 그것들을 들 수 있다. Janis와 Field는 自尊心을 다시 不適應感(feelings of inadequacy), 非社會性(social inhibitions) 및 試驗 공포心(test anxiety)으로 나누어 이들 性格測定尺을 만들어 被驗者들에게 應答하도록 한 다음, 그 값과 다섯가지 贊反 topic에 대한 被說得值(persuasibility scores)와의 相關關係를 算出해 본 結果, 男子 被驗者들에게서 不適應感和 非社會性和 被說得性向 사이에 有意的인 相關係數(各各  $r = .27$

82) H.C. Kelman, "Effects of Success and Failure on 'Suggestibility' in the Autokinetic Situation," *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 45(1950), 267-285.

83) G.M.Hochbaum, "The Relation between Group Members' Self-confidence and their Reactions to Group Pressures to Uniformity," *American Sociological Review*, 19 (1954), 678-687.

84) Janis and Field, 前掲論文.

85) I.L. Janis, "Personality Correlates of Susceptibility to Persuasion," *Journal of Personality*, 22 (1954), 504-518.

86) B. Mausner, "The Effect of Prior Reinforcement on the Interaction of Observed Pairs," *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 49(1954), 65-68.

87) L. Berkowitz and R.M. Lundy, "Personality Characteristics Related to Susceptibility to Influence by Peers or Authority Figures," *Journal of Personality*, 25 (1957), 306-316.

88) B. Mausner and Barbara L. Bloch, "A Study of the Additivity of Variables Affecting Social Interaction," *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 250-256.

89) F. Samelson, "Conforming Behavior under Two Conditions of Conflict in the Cognitive Field," *Journal of Personality*, 25 (1957), 181-187.

90) I.L. Janis and D. Rife, "Persuasibility and Emotional Disorder," in Hovland and Janis (Eds.), 前掲書, pp. 121-140.

91) A.R. Cohen, "Communication Discrepancy and Attitude Change: A Dissonance Theory Approach," *Journal of Personality*, 27(1959), 386-396.



및  $r=.18$ )를 발견하였다.<sup>92)</sup>

그러나 이상의 研究結果들과는 反對로 Gelfand,<sup>93)</sup> Leventhal과 Perloe,<sup>94)</sup> Cox와 Bauer,<sup>95)</sup> Silverman,<sup>96)</sup> Gollob과 Dittes,<sup>97)</sup> Silverman, Ford와 Morganti<sup>98)</sup> 등은 自尊心과 被說得性向 사이에 正的 및 非直線的(positive or non-monotonic) 相關關係를 發見하였다. 그렇기하면, Janis와 Rife의 研究에서는 負的(negative)인 相關關係도 볼 수 있었다.<sup>99)</sup>

따라서, 自尊心과 被說得性向과는 相關關係가 있으나, 그形態는 마치 V字를 뒤집어 놓은 것과 같은 關係를 보이고 있다고 설명할 수 밖에 없겠다.<sup>100)</sup>

② 權威主義의 性格(Authoritarianism) 被說得性向과 關係있다고 밝혀진 두 변項의 性格類型으로서는 權威主義的 性格(authoritarian personality)을 들 수 있다. Adorno에 의하면 權威主義的 性格이란 (自己 防禦的인 동시에 權威에 默從하는 性向)을 말한다고 하였다.<sup>101)</sup> 이러한 性格은 소위 "F-scale"이라는 檢査로 測定되는데, 그測定值가 높은 사람이 대체로 被說得性向이 크다는 結果가 Crutchfield,<sup>102)</sup> Wells, Weinert와 Rubel,<sup>103)</sup> Berkowitz와 Lundy,<sup>104)</sup> Beloff,<sup>105)</sup> Nadler,<sup>106)</sup> Linton과 Graham,<sup>167)</sup> Harvey,<sup>108)</sup> Harvey와 Beverley,<sup>109)</sup> Harvey와

92) Janis and Field, 前掲論文.

93) D.M. Gelfand, "The Influence of Self-esteem on the Rate of Verbal Conditioning and Social Matching Behavior," *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 65 (1962), 259-265.

94) H. Leventhal and S.I. Perloe, "A Relationship between Self-esteem and Persuasibility," *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 64(1962), 385-388.

95) D.F. Cox and R.A. Bauer, "Self-confidence and Persuasibility in Women," *Public Opinion Quarterly*, 28(1964), 453-466.

96) I. Silverman, "Differential Effects of Ego Threat upon Persuasibility for High and Low Self-esteem Subjects," *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 69(1964), 567-572.

97) H.F. Gollob and J.E. Dittes, "Different Effects of Manipulated Self-esteem on Persuasibility Depending on the Threat and Complexity of the Communication," *Journal of Personality and Social Psychology*, 2(1965), 195-201.

98) I.L. Silverman, L.H. Ford and J.B. Morganti, "Inter-related Effects of Social Desirability, Sex, Self-esteem and Complexity of Argument on Persuasibility," *Journal of Personality*, 34(1966), 555-568.

99) Janis and Rife, 前掲論文.

100) William J. McGurie, "The Nature of Attitudes and Attitude Change," in G.L. Lindzey and E. Aronson (Eds.), *The Handbook of Social Psychology*, Vol. III. (Reading, Mass.: Addison-Wesley, 1969), p. 250.

101) T.W. Adorno, Else Frenkel-Brunswik, D.J. Levinson and R.N. Sanford, *The Authoritarian Personality* (New York: Harper, 1950).

102) R.S. Crutchfield, "Conformity and Character," *American Psychologist*, 10(1955), 191-198.

103) W.D. Wells, G. Weinert, and M. Rubel, "Conformity Pressure and Authoritarian Personality," *Journal of Psychology*, 42(1956), 133-136.

104) Berkowitz and Lundy, 前掲論文.

105) H. Beloff, "Two Forms of Social Conformity: Acquiescence and Conventionality," *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 56(1958), 99-104.

106) E. B. Nadler, "Yielding, Authoritarianism, and Authoritarian Ideology Regarding Groups," *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58(1959), 408-410.

107) H. Linton and E. Graham, "Personality Correlates of Persuasibility," in Hovland and Janis,

‘Caldwell,<sup>110)</sup> Witkin, Dyk, Faterson, Goodenough와 Karp<sup>111)</sup> 및 Wright와 Harvey<sup>112)</sup> 등의 研究들에서 發見되었다. 그러나 Hardy,<sup>113)</sup> Gorfein,<sup>114)</sup> Weiner와 McGinnies<sup>115)</sup> 등의 研究에서는 權威主義的 性格과 被說得性向과의 相關關係를 發見하지 못하였다. 그러면 이러한 不一致의 實驗結果들은 어떻게 說明되어야 되겠는가? 이에 대하여는 Millon과 Simpkins는 但書를 붙여서, 權威主義的 性格의 所有者들은 다만 커뮤니케이션의 情報源(source)이 名聲(prestige)을 가지고 있을때는 더 被說得的이며, 그렇지 않을 경우에는 오히려 덜 被說得的이라고 說明하고 있다.<sup>116)</sup>

③ 獨斷的 性格(Dogmatism) 그러나 한편 Rokeach는 Adorno의 “F-scale”은 다만 權威主義的 性格의 一面(right-wing)만을 測定할 뿐이라고 主張하면서, 權威的 性格의 다른 側面인 「獨斷的 性格」(dogmatism) 또는 「閉鎖的 性格」(closed-mindedness)가 被說得性向과 相關關係에 있다고 主張하였다.<sup>117)</sup> 즉 Rokeach에 의하면 獨斷的 性格 또는 閉鎖的 性格의 所有者가 開放的 性格(open-mindedness)의 所有者보다 被說得性向을 더 많이 가지고 있다는 것이다. 그러나 常識적으로 생각하기에는 그 反對의 關係가 있을 것으로 判斷되나, 어쨌든 Rokeach의 이러한 主張은 Norris,<sup>118)</sup> Hunt와 Miller,<sup>119)</sup> 그리고 Cronkhite와 Goetz<sup>120)</sup>의 實

(Eds.), 前揭書, 69-101.

- 108) O. J. Harvey, “Reactions to Unfavorable Evaluations of Self by Others,” Technical Report No. 8, 1958. Vanderbilt University, Contract NONR 249(02), Office of Naval Research; “Personality Correlates of Concept Functioning and Change Across Situations,” Technical Report No. 3, 1959. University of Colorado, Contract NONR 1147(07), Office of Naval Research.
- 109) O.J. Harvey and G.D. Beverly, “Some Personality Correlates of Concept Change through Role-Playing,” *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 58(1961), 125-130.
- 110) O.J. Harvey and D.F. Caldwell, “Assimilation and Contrast in Response to Environmental Variation,” *Journal of Personality*, 27(1959), 125-135.
- 111) H. A. Witkin, R.B. Dyk, H.F. Faterson, D.R. Goodenough and S.A. Karp, *Psychological Differentiation: Studies of Development* (New York: John Wiley & Sons, 1962).
- 112) Jack M. Wright and O.J. Harvey, “Attitude Changes as a Function of Authoritarianism and Punitiveness,” *Journal of Personality and Social Psychology*, 1(1965), 177-181.
- 113) K. R. Hardy, “Determinants of Conformity and Attitude Change,” *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 54(1957), 289-294.
- 114) D. Gorfein, “Conformity Behavior and the ‘Authoritarian Personality,’” *Journal of Social Psychology*, 53(1961), 121-125.
- 115) H. Weiner and E. McGinnis, “Authoritarianism, Conformity, and Confidence in a Perceptual Judgment Situation,” *Journal of Social Psychology*, 55(1961), 77-84.
- 116) T. Millon and L.D. Simkins, “Suggestibility of Authoritarians and Equalitarians to Prestige Influence,” *American Psychologist*, 12(1957), 404.
- 117) Milton Rokeach, *The Open and Closed Mind* (New York: Basic Books, 1960).
- 118) Eleanor L. Norris, “Attitude Change as a Function of Open or Closed Mindedness,” *Journalism Quarterly*, 42(1965), 571-575.
- 119) Martin Hunt and Gerald R. Miller, “Open and Closed Mindedness, Belief Discrepant Communication Behavior, and Tolerance for Dissonance,” Paper presented at the Convention of Speech Communication Association of America, New York City, December, 1965.
- 120) Gary Cronkhite and Emily Goetz, “Dogmatism, Persuasibility, and Attitude Instability,” Paper presented at the convention of Speech Communication Association of America, New York City, December, 1965.

驗研究에 의하여 立證되었다. 그 理由로는 獨斷的인 사람들이 오히려 不安定한 態度(attitude instability)를 가지고 있을 수 있기 때문이라고 說明될 수도 있겠다<sup>121)</sup>.

위에서 살펴본 權威主義의 性格과 獨斷的 性格과의 類似 性格類型으로서 自己 防禦의 性格(ego-defensiveness)을 들 수 있는데, 이 性格은 被說得性向과 逆關係를 가지고 있는 것으로 보여지고 있다.<sup>122)</sup>

④ 攻撃의 性格 (Aggressiveness) 다음으로 被說得性向과 關係가 밝혀진 性格類型으로서 는 攻撃的 또는 敵意的(aggressive and hostile) 氣質을 들 수 있다. 攻撃的이고 敵對的인 사람이 그렇지 않은 사람들에 비하여 덜 被說得的인 것이라는 假說이 Janis와 Field에 의하여 檢證研究되었다. 그러나 그 結果, 自答的 測定器具(self-inventory) 및 投射法(projective test) 등 네 가지 方法에 의하여 測定된 攻撃의 性格值(값)과 被說得性向과 사이에 이렇다할 相關關係를 發見할 수 없었다.<sup>123)</sup> 또한 Janis와 Rife가 똑같은 方法으로 精神病患者들을 대상으로 實施한 實驗에서도 이렇다할 相關關係를 發見할 수 없었다.<sup>124)</sup>

그러나 Linton과 Graham,<sup>125)</sup> King<sup>126)</sup> 및 Lesser와 Abelson<sup>127)</sup>의 研究에서는 攻撃的인 性格의 所有者가 被說得性向이 낮음이 나타났다. 즉 이러한 사람들은 커뮤니케이션에 대하여 저항하는 경향을 보였다. 그러나, 이러한 傾向이 모든 境遇에 다 나타나는 것이 아니라는 것이 Weiss와 Fine에 의하여 밝혀졌다.<sup>128)</sup> 즉 攻撃的인 行動을 主張하는 커뮤니케이션에 대해서는 攻撃的인 사람들이 오히려 잘 받아드리는 傾向을 보였다. 따라서 이 攻撃的 性格과 被說得性向과의 관계도 그 커뮤니케이션의 內容이 무엇이냐 하는 것과 그것에 대한 受容者들의 既存態度가 어떠한냐 하는 第3變因들과의 相互作用으로 觀察되어야 할 것이라고 본다.

⑤ 其他의 性格類型들(Other Personality Correlate) 以上에서 살펴본 性格類型들 밖 에 被說得性向과 有關한 것으로서 “neurotic defensiveness,” “perceptual dependence,”

121) Gary Cronkhite, *Persuasion: Speech and Behavioral Change* (New York: The Bobbs-merrill, 1969), p.132.

122) I. Sarnoff and D. Katz, “The motivational Bases of Attitude Change,” *Journal of Sbnormal and Social Psychology*, 49(1954), 115-124; D. Katz, I. Sarnoff and C. McClintock, “Ego-defense and Attitude Change,” *Human Relations*, 9(1956), 27-45; D. Katz, C. McClintock and I. Sarnoff, “The measure mert of Ego-defense as Related to Attitude Change,” *Journal of Personality*, 25(1957), 465-474; I. Sarnoff, “Psychoanalytic Theory and Social Attitudes,” *Public Opinion Quarterly*, 24(1960), 251-279.

123) Janis and Field, 前掲論文(1959).

124) Janis and Rife, 前掲論文(1959).

125) Linton and Graham, 前掲論文(1959).

126) Bert T. King, “Relationships between Susceptibility to Opinion Change and Child-rearing Practices,” in Hovland and Janis (Eds.), pp. 207-221.

127) Lesser and Abelson, 前掲論文(1959).

128) Walter Weiss and Bernard J. Fine, “The Effect of Induced Aggressiveness on Opinion Change,” *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 52(1956), 109-114.

“inner-and other-directed attitude,” “richness of fantasy,” “cognitive need” 등이指摘되고 있다.

첫째, 神經性 防禦性格(neurotic defensiveness)은 被說得性向과 逆關係(related to low persuasibility)에 있을 것이라는 Janis와 Field의 假說은 이들의 實驗에서 立證되지 못하였다.<sup>129)</sup> 즉 이 神經性 防禦를 (1) obsessive-compulsive 症狀과 (2) acute neurotic anxiety 症狀과 各各 分離하여 測定한 結果와 被說得性向과 比較하였으나 有意的 相關係數를 얻지 못하였다. 이러한 實驗結果는 Janis의 앞서의 두개의 研究結果<sup>130)</sup>와 마찬가지로였다.

그 다음 “perceptual dependence”와 被說得性向과의 關係는 Linton과 Graham에 의하여 研究된바 있는데, 이들 두개의 變因 사이에는 相關關係가 있는 것으로 밝혀졌다.<sup>131)</sup> 즉 Witkin의 “tilting-room-tilting-chair” 檢査를 사용하여 “field dependency”(個人的 知覺이 周圍 환경에 의하여 影響을 받는 程度)을 測定하여 이것과 被說得性向과의 相關關係를 조사해본 結果, 이 “field dependency”의 測定值가 높은 사람이 커뮤니케이션에 의한 態度變化가 더 일어나는 것을 發見하였다.

셋째로, “inner-and other-directed” 態度에 관한 것도 Linton과 Graham에 의하여 研究되었는데, “other-directed” 態度(自身보다 남이나 集團의 基準이나 目標을 강조하는 價値觀)를 가진 被驗者들이 “inner directed” 態度(other direction과는 反對로 個人的 目標나 基準을 강조하는 價値觀)를 가진 사람들보다 被說得性向이 높음을 볼 수 있었다<sup>132)</sup>. 따라서 “other-directed” 態度와 被說得性向과는 正的인 相關關係(positive correlation)를 가지고 있다고 말할 수 있겠다.<sup>133)</sup>

넷째로, “richness of fantasy”와 被說得性向과의 關係에 대한 것은 Janis와 Field가 幻想的인 사람들이 주어진 커뮤니케이션으로 부터의 報酬(reward)나 懲罰(punishment)에 민감하므로 被說得性向이 높을 것”이라는 理論的 假說아래 이에대한 實驗研究를 하였는데, 그 結果 部分的으로 立證되었다.<sup>134)</sup> 즉 12個項目의 檢査尺을 만들어 被驗者들의 幻想力을 檢査한 結果와 被說得性向 點數와의 相關係數를 算出한 결과 男子들의 경우에는 有意的인 相關係數( $r=.21$ ,  $p=0.03$ )를 발견하였으나, 女子들의 경우에는 有意的인 關係( $r=.01$ ;  $p>.25$ )를 얻지 못하였다. 이와같은 Janis와 Field의 研究를 精神病患者(男子)들을 대상으로

129) Janis and Field, 前掲論文(1959).

130) I.L. Janis, “Personality Correlates of Susceptibility to Persuasion,” *Journal of Personality*, 22(1954), 504-518; “Anxiety Indices Related to Susceptibility to Persuasion,” *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51(1955), 663-637.

131) Linton and Graham, 前掲論文 (1959).

132) 上掲書.

133) 이와 비슷한 研究로서 Elaine Ritchie 와 E. Jerry Phares, “Attitude Change as a Function of Internal-External Control and Communication Status,” *Journal of Personality*, 37(1969), 429-443 參照.

134) Janis and Field, 前掲論文(1959).

로 Janis와 Rife가 反復研究한 結果, 거의 비슷한 結果를 얻었다.<sup>135)</sup>

以上の 性格類型들 외에도 “cognitive need”가 被說得性向과 有關함이 Cohen<sup>136)</sup> 및 Baron의<sup>137)</sup> 研究들에서 각각 밝혀졌다.

#### (5) 其他의 屬性과 被說得性向과의 關係

마지막으로, 위에서 살펴본 屬性들과 좀 相異한 社會的 變因들로서 “social isolation,” “interpersonal attractiveness” 및 “need for social approval” 등이 被說得性向과 關係되어 있는 것으로 나타나고 있다.

① 社會的 孤立感(Social Isolation) Lesser와 Abelson은 “社會的으로 孤立되어 있는 사람들이 남들의 同意를 求하는 傾向이 있으므로 커뮤니케이션에 대한 被說得性向도 높을 것”이라는 理論的 根據下에 어린이들을 對象으로 이 假說을 檢證해 본 結果, 이 두 變因들 사이에서 有意的인 正的 相關關係를 發見할 수 있었다.<sup>138)</sup> 즉 社會性 測定方法(socio-metric technique)을 사용하여 社會的으로 孤立되어 있는 사람들의 被說得性向을 조사해 본 결과, 이런 部類의 사람들이 被說得性이 높음이 나타났다. 그러나, 이러한 結果는 오직 男性들의 경우에만 해당되었고 女性 被驗者들에게는 아무런 相關關係를 發見할 수 없었다.

그러나 이러한 結果는 Hovland, Janis와 Kelley가 이미 前에 指摘한 “社會的으로 孤立되어 있는 사람(어른)들은 오히려 說得을 잘 단당할 것이다.”<sup>139)</sup> 라는 理論과는 相反되는 것이었다. 따라서 이에 대하여 Lesser와 Abelson은 그들의 研究結果는 被驗者의 年齡에 따라 다를 것이라라는 但書를 붙였다.

② 對人的 魅力(Interpersonal Attractiveness) 또한 Lesser와 Abelson은 前述한 研究에서, 被說得性向이 높은 어린이들이 마찬가지로 被說得性向이 높은 親舊들과 사귀는 傾向이 있음을 發見하였다.<sup>140)</sup>

③ 社會的 認定慾求(Need for Social Approval) 위의 屬性들 밖에도 社會的 認定을 받기를 願하는 程度가 높은 사람들이 被說得的 性向을 보이고 있음이 Crowne과 Marlowe<sup>141)</sup> 및 Buckhout<sup>142)</sup> 등에 의하여 밝혀진바 있다.

135) Janis and Rife, 前掲論文 (1959).

136) A.R. Cohen, “Need for Cognition and Order of Communication as Determinants of Opinion Change,” in C.I. Hovland (Ed.), *The Order of Presentation in Persuasion* (New Haven: Yale University Press 1957), pp. 79-97.

137) R.M. Baron, “Cognitive Basis of Attitude Change as a Function of Motivational, Stylistic, and Stimulus Factors,” *Journal of Personality and Social Psychology*, 2(1965), 219-230.

138) Lesser and Abelson, 前掲論文 (1939).

139) Hovland, Janis and Kelley, 前掲書(1953), pp. 195-196.

140) Lesser and Abelson, 前掲論文 (1959).

141) D.P. Crowne and D. Marlowe, *The Approval Motives* (New York: Wiley, 1964), 第8章.

142) R. Buckhout, “Need for Social Approval and Attitude Change,” *Journal of Psychology*, 60 (1965), 123-128;—“Need for Social Approval and Dynamic Verbal Behavior,” *Psychological Reports*, 16(1965), 1013-1016.

④ 生長要因(Developmental Factors) 끝으로 被說得性向의 關係要因으로서는 受容者의 生長要因을 들 수 있는데, 特히 父母들의 子女養育方法이 被說得性向과 關係되어 있다고 Abelson과 Lesser는 말하고 있다.<sup>143)</sup> 구체적으로 말해서, 子息들에 대한 父母의 統制(parental control)가 斷乎한 家庭에서 자라난 어린이들이 被說得性向이 높다는 假說이 이들의 研究에서 立證되었다.

##### 5. 性格과 被說得性向과의 因果關係

前項에서 살펴 본 바와 같이, 被說得性向의 關係要因을 찾아 보려는 數 많은 研究들이 있어왔다. 그러나 이들 대부분의 研究들은 그 關係與否만을 記述(describe)하는데 汲汲한 나머지, “왜” 그러한 相關關係가 있는지를 說明(explain)하는데 소홀해 왔다고 하겠다. 즉 性格類型이나 年齡, 性別 등과 被說得性向 사이의 關係與否에 대한 “Ad hoc” 假說만을 檢證하는데 치우친 나머지, 그러한 關係의 成立原因에 대한 理論的 研究가 缺如되어 왔다.<sup>144)</sup> 따라서 理論的 體系(theoretical structure)가 없이 서로 동떨어진 낱말의 相反된 研究結果들을 羅列하면서 이렇다할 結論을 내리지 못하는 結果가 되었다.

물론, 그렇다고 해서, 被說得性向과 그 關係要因들 사이의 因果關係를 說明해 보려는 試圖가 전혀 없었던 것은 아니다. 일찌기 Abelson과 Lesser가 「學習理論」을 바탕으로 「Genetic Approach」를 도입하여 被說得性向과 그 關係要因들의 關係를 理論적으로 分析해 보려고 했으며,<sup>145)</sup> Cohen,<sup>146)</sup> Janis와 Field,<sup>147)</sup> Janis와 Rife,<sup>148)</sup> 그리고 King<sup>149)</sup>은 프로이드의 心理分析 概念을 도입하여 「The Dynamic Approach」로 被說得性向과 그 關係要因들 사이의 因果關係를 說明하려고 했다. 그 反面, Linton과 Graham<sup>150)</sup>은 Erich Fromm과 David Rise-man등이 제시한 “Neo-Freudian” 概念으로 이들의 因果關係를 밝혀 보려고 했다. 이들 외에도 Asch는 “Perceptual Theory Approach”로<sup>151)</sup>, 그리고 Katz등은 “The Functional Approaches”로,<sup>152)</sup> 또한 Abelson-Rosenberg등은 “Consistency Theory Approaches”를<sup>153)</sup> 使用하

143) Abelson and Lesser, 前掲論文(1959)

144) Ralph L. Rosnow and Edward J. Robinson, *Experiments in Persuasion* (New York: Academic Press, 1967), p. 200.

145) Abelson and Lesser, 前掲論文(1959), pp.141-165.

146) Arthur R. Cohen, “Some Implications of Self-esteem for Social Influence,” in Hovland and Janis(Eds.), 前掲書, pp. 69-101.

147) Janis and Field, 前掲論文(1959), pp. 29-54.

148) Janis and Rife, 前掲論文(1959), pp. 121-140.

149) King, 前掲論文(1959), pp. 207-223.

150) Linton and Graham, 前掲論文(1959), pp. 69-101.

151) S.E. Asch, *Social Psychology*, (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1952).

152) D. Katz, “Functional Approach to the Study of Attitude,” *Public Opinion Quarterly*, 24 (1960), 163-124.

153) R.P. Abelson and M.J. Resenberg, “Symbolic Psychologic: A Model of Attitude Cognition,” *Behavioral Science*, 3(1958), 1-13.

여 被說得性向과 그 關係要因들 사이의 因果關係를 說明해 보고자 하였다.

그러나 이러한 因果關係에 대한 가장 體系的인 說明이 提示된 것은 近來에 와서 McGuire에 의하여서라고 하겠다. McGuire는 性格과 被說得性向과의 關係를 6가지의 一般原理(general principle)로 說明하고 있다.<sup>154)</sup> 즉 여기서 여섯가지 原理란 ① 仲裁의 原理(The Mediatl Principle), ② 組合的 原理(The Combinatory Principle), ③ 狀況的 原理(The Situational-Weighting Principle), ④ 加外變因의 原理(The Confounded-Variable Principle), ⑤ 相互作用의 原理(The Interaction Principle) 및 ⑥ 補償의 原理(The Compensation Principle)를 말한다.

① 仲裁의 原理(The Mediatl Principle) 첫째로 仲裁의 原理란, 커뮤니케이션의 仲裁過程(mediating processes) 또는 受容過程을 ㉠ 注目(attention to communication)→㉡ 理解(comprehension of its contents)→㉢ 受容(acceptance 또는 yielding to what is comprehend)→㉣ 把持(retention of the position agreed with)→㉤ 行動(action in accordance with the retained agreement)의 다섯 段階로<sup>155)</sup> 볼때, 受容者의 性格과 被說得性向과의 사이에 關係가 成立되는 것은 受容者의 性格이 注目이나 理解등의 仲裁過程에 作用하기 때문이라는 것이다. 例컨데 근심(anxiety)을 잘하는 性格의 所有者가 被說得性向이 낮은 것은 근심에 사로잡혀서 주어진 커뮤니케이션에 注目を 잘 하지 못하거나 또는 그 內容을 잘 理解 못하기 때문이라는 것이다. 따라서 受容者의 性格과 被說得性向과의 關係는 이들 두變因 사이의 直接的인 關係로 해석될 수 없고 다섯단계의 커뮤니케이션 仲裁過程의 所産으로 說明할 수 있다는 것이다.<sup>156)</sup>

그럼에도 불구하고 많은 研究들이 知能과 被說得性向과의 關係 또는 근심(anxiety)과 被說得性向과의 關係를 一對一의 直接的인 關係로 說明하려고 했기 때문에 混亂을 야기했다고 McGuire는 지적하고 있다.<sup>157)</sup>

② 組合的 原理(The Combinatory Principle) 둘째로, 仲裁의 原理가 性格이 커뮤니케이션에 대한 注目(attention)이나 理解(comprehension)行爲에 作用하고 그것이 다시 把持나 行動단계에 作用하는  $X \rightarrow Z \rightarrow Y$ 와 같은 關係를 갖는 것인데 反하여, 組合的 原理란 性格이 注目과 理解過程("reception")이나 受容, 把持 및 行動過程("yielding")에 各各 獨立的으로 作用하는 關係를 말한다. 물론 이때 "reception"過程이나 "yielding"過程의 相互作用도

154) William J. McGuire, "Personality and Susceptibility to Social Influence," in E.F. Borgatta and W.W. Lambert (Eds.), *Handbook of Personality Theory and Research* (Chicago: Rand McNally & Co., 1968), pp. 1130-1187.

155) 이 仲裁過程의 단계는 Yale學派의 Hovland, Janis와 Kelley(前掲書, 1953)가 attention→comprehension→acceptance의 세단계로 제시하였던 것에 McGuire 자신이 把持(retention)와 行動(action)의 두 段階를 追加한 것이다.

156) McGuire, 前掲論文(1968), p. 1139.

157) 上掲論文, p. 1141.

생각할 수 있겠다. 따라서 이러한 性格과 被說得性向과의 關係를 圖式하면  $X \begin{matrix} \swarrow Z \\ \downarrow Z \\ \searrow Z \end{matrix} Y$ 와 같이 表示할 수 있겠다. 즉 “獨立變因인 性格(X)이 ‘receptivity’(Z)와 ‘yielding’(Z’)이라는 두개의 仲裁變因(intervening variables)을 통하여 從屬變因인 被說得性向(Y)에 關係되어 있다”고<sup>158)</sup> 말로 表現할 수 있겠다.

그러나 McGuire에 의하면 이러한 關係는 단순한 正的인 關係(positive relationship)로 항상 나타나는 것이 아니라, 複雜하고 非直線的인 樣相을 띄고 있다는 것이다. 例컨데 知能과 被說得性向과의 關係를 볼때, 知能이 높은 사람일수록 주어진 커뮤니케이션에 注意을 잘하고 그 內容을 잘 理解하게 되어 그만큼 被說得性向이 높다(正的關係)고 하겠다. 그러나 反面에 知能이 높을 수록 그만큼 批判的이기 때문에 주어진 커뮤니케이션을 잘 안받아 드리는 경향(負的 關係)이 있다고 하겠다. 따라서 이와같은 두가지 傾向을 組合하면, 그 結果는 U字形의 關係로 나타날 것이라는 것이다. 이러한 曲線的 關係는 自尊心과 被說得性向과의 사이에서도 찾아볼 수 있겠다.

③ 狀況의 原理(Situational Weighting Principle) 셋째로 狀況의 原理란 性格과 被說得性向과의 關係는 커뮤니케이션 狀況에 의하여 決定된다는 것이다. 受容者는 커뮤니케이션 狀況에 의하여 그 受容機制(receptivity mechanism)에 영향을 받게 되는데, 사람에 따라 그 영향을 받는 程度가 각기 다르다는 것이다. 이러한 個人別 程度의 差異는 個人들의 性格에 의하여 支配를 받는다고 하겠는데, 바로 이러한 現象이 性格과 被說得性向과의 關係를 成立시키는 理由라는 것이다. 例컨데 自尊心이 강한 사람은 커뮤니케이션의 狀況에 영향을 덜받기 때문에 說得을 덜 당하는 경향을 나타내고 있다고 하겠다. 그러나 反面, 自尊心이 강하기 때문에 주어진 狀況으로부터 逃避(social withdrawal)하지 않고 그 狀況에 對處하므로서 오히려 狀況의 영향을 많이 받기 때문에 被說得性向이 높다고 말할 수 있다. 따라서 이것 역시 曲線的인 關係를 나타내고 있다고 보아야 할 것이다.

④ 加外變因의 原理(Confounded-Variable Principle) 넷째로 加外複合變因의 原理란 어떤 特定한 性格과 被說得性向과의 關係가 나타나는 것은 이들 關係의 뒤에 숨어있는 다른 複合的인 加外變因들의 영향때문일 수도 있다는 理論이다. 特히 이것은 研究方法上的 오류나 性格의 規定 및 測定上的 問題때문에 起因될 수도 있겠다. 「自尊心」이라는 性格만 하더라도 그것은 意氣鎔沈(depression)이라는 要因과 負的으로 相關되어 있고, 社會的 逃避(social withdrawal)이라는 傾向과 正的으로 相關되어 있다고 하겠으므로 自尊心이라는 性格과 被說得性向과의 關係를 살필때 그것이 實際로 어떠한 構因의 影響에 의한것인지를 說明하는 것은 매우 어려운 일이라고 하겠다. 따라서 어떠한 特定한 性格類型과 被說得性向과의 關係가 表面的으로 나타난다고 하더라도, 그것은 實質的 關係가 아닌, 다른 加外變

158) 上揭論文, p. 1143.



인들의 所産일 수도 있다고 하겠다.

⑤ 相互作用의 原理(Interaction Principle) 다섯째로, 相互作用의 原理란 “被說得性向이 아무리 特定한 커뮤니케이션 關係要因(source, message, channel 등) 들로 부터 獨立(communiation-free)된 個人的 性向”이라고 하겠지만<sup>159)</sup> 特定한 情報源(source)이나 메시지 變因들과 被說得性向과는 相互作用을 하고 있다는 原理이다. 다시 말해서, 被說得性向은 性格등의 內在的 受容者 變因과 source, message, channel, 文化등의 外的인 刺戟要因들과의 相互作用의 結果로 보아야 한다는 것이다. 즉 被說得性向은 性格(personality characteristics)×情報源關係變因(source factors), 또는 性格×메시지關係變因, 또는 性格×媒體變因, 그리고 나아가서는 性格×性別×文化등등의 二元的 또는 三元的 相互作用의 結果라는 것이다. 例컨데, 被說得性向과 性別(sex)과의 關係는 이들 두 變因들 사이의 主效果(main effect)로만 볼 수 없고, 男女間의 被說得性向의 差異를 일으킨다고 볼 수 있는 文化(culture)라는 第3變因을 介入시켜 性別×文化가 被說得性向에 대한 相互作用의 效果로 설명하여야 된다는 것이다.

⑥ 補償의 原理(Compensation Principle) 마지막으로, 補償의 原理란 被說得性向에는 最適의 水準(optimum level)이 있어 주어진 환경에 適應하기에 알맞게 되어 있다는 것이다. 따라서 서로 相反된 性格要因들 사이에 力動的인 均衡狀態를 이루고 있어서, 被說得性向은 最適의 範圍內에 유지되고 있다고 하겠다.

以上에서 살펴본 바와 같이 McGuire는 性格과 被說得性向과의 因果關係를 說明하기 위하여 여섯가지 原理를 제시하였다. 그러나 이러한 原理는 앞으로 科學的 方法에 의한 더 많은 實證의 뒷받침이 要求되고 있다고 하겠다.

## 6. 被說得性向에 대한 研究方法上的 問題點

앞에서 被說得性向에 관한 既存研究들의 結果를 살펴보았으니 여기서는 그 研究方法上的 問題點을 간단히 分析해 보고 넘어가기로 하겠다.

첫째, 被說得性向에 관한 研究들에서 가장 問題되는 것은 어떤 狀況(situation)에서, 어떤 커뮤니케이션을 使用하여 實驗을 하느냐하는 問題라고 하겠다. 커뮤니케이션의 狀況이나 커뮤니케이션關係變因들이 被說得性向의 研究結果에 크게 作用한다는 것은 McGuire가 제시한 「狀況의 原理」와 「相互作用의 原理」에서도 지적되었다고 하겠다.<sup>160)</sup> 그러나 대부분의 研究에서는 이와같은 問題點들이 統制되거나 考慮되었다고 할 수 없다.

例컨데, 被說得性向이라는 從屬變因들의 規定에서만 하더라도, 그것이 注目(attention)段階에 있어서의 被說得性向인지 또는 理解(comprehension), 受容(yielding), 把持(retention)

159) Hovland, Janis and Kelley, 前掲書(1953), pp. 174-214; Janis and Hovland (Eds.), 前掲書(1959), pp. 1-26.

160) McGuire, 前掲論文(1968). 本論文의 B의5項 참조.

또는 行動(action)段階에 대한 被說得性向인지의 分析이 없다고 하겠다. 또한 實驗에서 사용되는 커뮤니케이션 自體에 대한 그 類型的 分析도 잘 안되고 있다고 하겠다. 물론 Janis와 Field와 같이 5個의 topic을 가지고 贊·反으로 兩分하여 모두 10個의 메시지를 作成하고 또한 각 topic에 다른 訴求方法을 곁들여서 實驗資料로 사용한 경우도 있다. 그러나 이와같은 메시지 作成의 形態를 더 多樣化하여 메시지가 被說得性向에 미치는 相互作用의 效果도 分析, 檢討해야 될 줄 안다. 왜냐하면, Cronkhite의 研究에서 보았듯이,<sup>161)</sup> 性別과 被說得性向과의 關係에서 男子가 論理的인 커뮤니케이션에 더 被說得的인 結果가 나타난 것은 커뮤니케이션의 類型에 따라 다른 結果를 얻을 수 있기 때문이라고 하겠다.

그 다음, 둘째로는 研究에 포함되는 變因들의 定義 및 測定上에서 야기되는 問題點들을 들 수 있다. 특히 性格 등의 要因들의 測定器具 및 測定方法에서의 問題點들을 들 수 있겠다. 즉 그 妥當도와 信賴도가 問題가 되겠다. 많은 研究들이 標準化되어 있지 않은 測定器具들을 쓰고 있으며, 그 測定方法도 주로 紙筆檢査(paper-and-pencil test)를 사용하므로써 信賴도가 낮은 結果들을 얻고 있다고 하겠다. 따라서 投射的 測定方法을 개발할 必要性도 要求되거니와 또한 같은 性格이라도 여러가지 다른 形態의 測定器具를 사용한후 그 結果들을 比較分析할 필요가 있다고 하겠다.

그다음, 셋째로는 研究設計上の 問題點을 들 수 있다. 지금까지의 많은 研究들이 Mc Guire가 지적하였듯이 하나의 性格要因과 被說得性向과의 關係에 대한 “Ad hoc”의인 假說을 一元的으로 檢討하여 그 主效果(main effect)를 찾아보는데 만족한 감이 없지 않다<sup>162)</sup>. 따라서 앞으로는 主效果보다는 여러 다른 變因들을 포함시켜 多元的인 要因方案의 研究設計(complex factorial designs)를 사용하여 이들 여러變因들 사이의 相互作用效果(interaction effects)를 고찰하므로써 이들과 被說得性向과의 因果關係를 說明하려는 研究가 要求되고 있다고 하겠다.

마지막으로, 앞의 問題點들과 연관시켜서 앞으로는 被說得性向의 關係變因들과 被說得性向과 사이의 曲線的 關係(nonmonotonic trends)를 찾아내는 研究들이 필요하다고 말하고 싶다. 앞의 研究들에서 보았듯이 性格要因들과 被說得性向과의 關係는 一直線的인 關係보다 曲線的인 複雜한 關係樣相을 띄고 있는 경우를 많이 보았다. 自尊心의 경우가 그렇고 또한 年齡, 知能 등의 경우가 그렇다고 하겠다. 따라서 이러한 關係樣相을 구체적으로 圖示할 수 있도록 이에 대한 研究가 要求된다고 하겠다.

## 7. 被說得性向의 比較文化圈의 研究

以上에서 이제까지의 被說得性向 全般에 걸친 既存研究 結果들을 살펴 보았으니, 다시

161) Cronkhite, 前揭論文(1961).

162) McGuire, 前揭論文(1968), p. 1131.

本研究에서提起한研究問題로 돌아와 이에直接的으로關聯되는既存研究들을考察하여보기로 하겠다.

그러나 이미 앞에서言及한바와같이, 아직까지韓國에서는本論文에서提起한研究問題에 관한既存研究를發見할 수 없었다. 따라서不得已 다른 나라들에서行하여진 이와 비슷한被說得性向에 관한比較文化圈의既存研究들을 살펴보므로써,本研究에서提起된問題에 대한研究方法이나마模索해 보코자 한다.

本研究에서 다루코자 하는問題와 비슷한研究로는中國의 Godwin C. Chu의研究를 찾아볼 수 있었다.<sup>163)</sup> Chu는 그의博士論文에서 182名의中國高等學生들을被驗者로使用하여 Janis와 Field의研究를<sup>164)</sup>再實驗하므로써中國人들과美國人들 사이의被說得性向을比較考察하였다.

具體的으로, 그는 (1) 被說得性向이라는要因이中國文化圈에서도存在하는지의與否를確認하고, (2) 美國에서發見된性格類型과被說得性向과의關係가文化가 다른地域에서도存在하는지를알아보겠다는 두가지研究目的을 가지고 Janis와 Field가使用한 것과 똑같은實驗材料와<sup>165)</sup>研究方法을使用하여 위의問題를研究하였다. 이研究에서, Chu는 Hsu의 *Americans and Chinese, Two Ways of Life* 라는著書의<sup>166)</sup>內容을 근거로中國人들은權威에服從하는型이고美國人들은自身에 의존(self-reliance)하는型이라는假定하에,中國人들이美國人들에 비하여 매스·콤의 메시지에 더被說得的일 것이라는假說을設定하여서 이를檢證하였다.

이와같은研究結果, 첫째, 被說得性向(persuasibility) 자체에 대해서는要因分析에서 4個의要因(principal axis factors)이抽出되었는데 그全體 communality가 32%로서被說得性向의全體 variance가 20%였다.<sup>167)</sup> 그러나 이것을男女別로區分하여 보았을때,男子의 경

163) Godwin C. Chu, "Culture, Personality and Persuasibility." Unpublished Ph. D. dissertation (Stanford University, 1964). 이論文의要約은 다시 "Sex Differences in Persuasibility Factors among Chinese" (*International Journal of Psychology*, 2, 1967, 283-188) 및 "Culture, Personality and Persuasibility" (*Sociometry*, 29, 1966, 169-174)라는題目으로各各發表되었다.

164) Irving L. Janis and Peter B. Field, "A Behavioral Assessment of Persuasibility: Consistency of Individual Differences"와 "Sex Differences and Personality Factors Related to Persuasibility," in Hovland and Janis(Eds.), 前掲書, pp. 29-54 및 pp. 55-68.

165) 그러나 Chu의研究에서 사용된實驗메시지는 Janis와 Field의 그것들을 약간 고쳤거나 또는 새로운 것도 사용했다. 즉 Janis와 Field가 사용한 다섯가지 Topic에 대한 messages 가운데서 ① Classical music 및 ② General Hindenburg는 原本 그대로 썼고 ③ Civil defense는 약간 고쳤고, 그리고 ④ Television comedian 및 ⑤ Cancer research에 대한 것은 빼고 그대신 "Trachoma research"와 "Television commercial"에 대한 메시지를 새로만들어 사용했다. 따라서 이들 새로운 Topic에 대한 Persuasibility 測定器具는 다시 만들었고 그외의 것은 中國語로 번역하여 사용하였다.

166) Francis L.K. Hsu, *Americans and Chinese, Two ways of Life* (New York: Henry Schuman, 1953).

167) Janis와 Field의研究에서는 3個의 centroid factors와 60%의 平均 communality와 24%의 total variance를 발견하였다.

우, 3個의 要因 總 54%의 communality가 나타났고, 女子의 경우에는 4個의 要因 總 60%의 communality가 나타났다. 따라서 中國人들 사이에서도 被說得性向이라는 一般的 要因이 存在한다고 하겠다.

그 다음 被說得性向에 있어서의 性別과 文化와의 差異에 대해서는 中國學生들이 美國學生들 보다 被說得性向이 有意的으로 높음을 발견하여 Chu의 假說이 立證되었다고 하겠다. 그러나 中國의 男學生들과 女學生들 사이의 被說得性向間的 差異는 發見할 수 없었다. 이 結果에 대하여 Chu는 中國의 靑少年들은 男子나 女子나 모두 父母에 의존하고 服從하고 있기때문일 것이라고 解釋하고 있다.

셋째로 性格과 被說得性向과의 關係에 대해서는 Janis와 Field가 研究한 4個 性格類型의 總 9個 性格을<sup>168)</sup> 다시 男女別로 區分한 모두 18個의 相關係數 가운데서 14個가 負的(negative)인 相關關係를 보였는데 이들 中 6個가 有意的이었다. 구체적으로, 男子의 경우 “試驗 공포증”(test anxiety) 및 “攻擊性”(hyper-aggressiveness)이 被說得性向과 負的인 相關關係(各各  $r = -.22, p < .05$  및  $r = -.24, p < .05$ )를 보였으며, 女子의 경우에는 “試驗 공포증”( $r = -.20, p = 0.05$ ), “幻想的 性格”( $r = -.38, p < 0.001$ ), “義務感”( $r = -.37, p < 0.001$ ) 및 “攻擊性”( $r = -.34, p < 0.01$ )이 被說得性向과 相關關係가 있는 것으로 나타났다. 이러한 結果를 美國의 Janis와 Field의 研究結果와 比較해 볼때, 美國男學生들이 “社會的 不適應”( $r = .27, p < 0.01$ ), “非社交性”( $r = .18, p = 0.05$ ), “幻想的 性格”( $r = .21, p = 0.03$ ) 및 “論爭的 性格”( $r = .19, p = 0.05$ )에서 有意的인 相關關係를 보이고, 女學生들의 경우에는 아무런 相關關係를 發見할 수 없었다는 事實을 볼때, 이 問題는 앞으로 더 많은 研究對象이 된다고 하겠다. 다시 말해서, 이러한 文化圈間的 相異한 結果가 文化的인 差異에서 온 것인지, 아니면 研究上의 오류에서 惹起된 것인지는 第3 또는 第4의 이와같은 研究를 통해서만 밝혀질 수 있다고 하겠다.

그 다음, Chu의 研究와 비슷한 比較文化圈의 被說得性向에 관한 研究로서는 이스라엘內의 네개의 文化集團(sub-culture group)을 대상으로 한 Rosenberg의 研究를 發見할 수 있었다.<sup>169)</sup> Rosenberg의 研究는 이미 앞에서 설명한 바와같이 女子가 男子보다 被說得性向이 높은 것은 女子들에게 服從을 強要하는 文化的 및 社會的 要因때문인지를 考察하기 위한 것이었다. 따라서 이스라엘內의 네개의 文化集團 즉 아주 傳統的인 Yemen人 集團과 非傳統的(low-traditional)인 Kibbutz에서 자라난 Sabras集團등을 對象으로 이들 集團사이의 男女別 被說得性向을 比較하였다. 그러나 그 結果, 이들 集團사이의 男女間 被說得性向에 대한

168) 이들 4個類型의 9個의 性格이란 ① Lack of self-esteem: Feelingness of inadequacy, Social inhibitions, Test-anxiety; ② Richness of fantasy, ③ Interpersonal aggressiveness: argumentativeness, Hyperaggressiveness, Suspiciousness; ④ Neurotic defensiveness: Compulsive symptoms, Neurotic anxiety였다.

169) Rosenberg, 前揭論文(1962).

이렇다할 차이를 發見할 수 없었다.

以上の 두 研究結果에서 재미난 事實은 女性들에게 默從을 要求하는 傳統的인 中國社會 및 이스라엘의 Yemen人들 社會에서 女子가 男子보다 被說得性向을 많이 나타내고 있지 않다는 點이다. 이러한 研究결과는 Janis와 Field등을 위시한 男女平等이 인정되는 美國人들을 對象으로 한 研究에서는 오히려 女子가 男子보다 被說得性向이 높다는 점을 생각할때, 지금까지의 安易한 判斷은 再考되어야 할 필요가 있다고 본다. 따라서 本論文에서 提起된 것과 같은 被說得性向에 대한 比較文化間的 研究(cross-cultural validation)가 더욱 要求되고 있다고 思料된다.

### C. 本研究의 研究問題

序頭에서 提起된 問題에 關한 既存研究들을 文獻을 통하여 지금까지 調査해 보았다. 그러나 앞에서 提起된 問題에 대한 解答을 얻지 못하였다. 그렇지만 文獻調査 結果, 특히 被說得性向에 대한 比較文化間的 研究를 통하여, 受容者들의 文化的 背景이 被說得性向과 性別 및 性格과의 關係에 어떠한 영향을 미치는가를 研究, 考察해 볼 必要가 더욱 切실히 要求된다는 것을 느낄 수 있었다.

따라서 本 研究에서는 序頭에서 提起한 問題를 계속 밀고 나가면서, 實證的 研究를 통하여 韓國 매스·콤 受容者들의 被說得性向과 歐美人 및 中國人들의 그것과 三角的으로 比較 考察하므로써 文化的 要因이 被說得性向에 어떠한 影響을 미치는가를 알아보기로 하겠다. 그러나 同時에 歐美人이나 東洋人들을 使用하여 比較文化間 研究(inter-cultural study)를 한다는 것은 本 研究者의 與件上 不可能하므로, 여기서는 中國의 Godwin Chu<sup>170)</sup>가 한 것과 같이 美國의 Janis와 Field의 두번째 研究<sup>171)</sup>를 그대로 援用하여 우리나라의 被驗者들에게 實施하여 본후, 그 結果를 美國의 경우와 中國의 경우의를 比較해 보는 比較文化間的 研究(cross-cultural study)을 해 보기로 하겠다.

따라서 本研究에서는, 구체적으로 다음과 같은 問題를 實證的으로 研究해보고 그 結果를 美國 및 中國의 경우와 比較 考察해 보고자 한다. 즉,

1. 韓國의 매스·콤 受容者들의 경우에도 男女 사이에 被說得性向의 差異(sex differences in persuasibility)가 存在하는가?
2. 美國 및 中國의 매스·콤 受容者들 사이에서 發見된 被說得性向과 性格類型들과의 關係 (relationships between persuasibility and personality traits)가 韓國의 경우에서도 成立

170) Godwin C. Chu, 前掲論文(1964).

171) Irving L. Janis and Peter B. Field, "Sex Differences and Personality Factors Related to Persuasibility" in Hovland and Janis, 前掲書(1959), pp. 55-68.

되는가?

以上の 두 問題 外에 “韓國의 매스·콤 受容者들 사이에도 被說得性向이라는 一般的인 要因이 存在하는가?”를 먼저 研究할 必要가 있겠다. 이 問題를 要因分析(factor-analysis) 方法을 통하여 研究한후, 그結果를 앞에서 말한 Janis와 Field 및 Chu의 그것들과 比較해 보아야 할 줄 안다. 그러나 要因分析을 위한 컴퓨터 使用 問題때문에 여기에 포함시키지 못하였음을 附言하여 둔다.

#### D. 本 研究의 假說 및 그 理論的 背景

前項에서 提示한 바와 같은 研究問題가 서술되었기에, 本 研究에서는 이들 研究問題들에 대한 假定된 答들(predicted answers)으로서 다음과 같은 假說을 設定해서 이들 假說을 檢證해봄으로 주어진 研究問題에 대한 解答를 찾아 보기로 했다. 여기서 設定된 假說들과 그 理論的 背景을 제시해 보면 다음과 같다.

假說 I : “韓國의 매스·콤 受容者들의 경우에도 女子가 男子보다 被說得性向이 높을 것이다. 즉 女子가 男子보다 매스·콤의 影響을 많이 받을 것이다.”

이것은 앞의 研究問題1에 해당되는 假說로서 그 理論的 根據는 前項의 文獻研究에서 본 바와 같이 Knower, Bowden, Paulson 및 Janis와 Field 등의 研究結果에 두었다. 특히 東西를 막론하고 우리의 社會가 女子에게 默從을 強要하기 때문에 女子가 男子들에 比하여 被說得性向이 높다는 Terman, Johnson, Kuznets와 Mc Nemar의 理論에<sup>172)</sup>, 그 根據를 두었으며, 또한 우리나라와 같은 傳統社會에서는 그러한 傾向이 뚜렷할 것이라는 생각에서 이와같은 假說을 設定하였다. 그러나 이러한 現象이 社會的 및 文化的 要因때문만은 아니라는 것은 Chu나 Rosenberg의 研究에서 一部 나타나기도 하였다. 따라서 더욱이 이 假說을 檢證해 보므로써 性別과 被說得性向과의 因果關係를 밝히 보고자 한다.

假說 II : “美國과 中國의 매스·콤 受容者들 사이에서 發見된 다음 4類型 總9가지의 性格이 우리나라의 경우에서도 被說得性向과 아래와같이 關係되어 있을 것이다. 즉,

- (1) 自尊心의 欠如·(① 社會的 不適應性, ② 非社交性, ③ 試驗 공포증)와 被說得性向과는 正的인 相關關係(positive relationship)를 갖고있을 것이다. 즉 自尊心이 欠如된 受容者들이 說得을 잘 당할 것이다.
- (2) 幻想力의 풍부(richness of fantasy)와 被說得性向과도 否的인 相關關係를 나타낼

172) L.M. Terman, D. Winifred Johnson, G. Kuznets and Olga W. McNemar, “Psychological Sex Differences,” in L. Carmichael (Ed), *Manual of Child Psychology* (New York: Wiley, 1946), pp. 954-1000.

것이다. 즉 幻想力이 풍부한 受容者일수록 매스·콤의 영향을 조금 받을 것이다.

(3) 對人攻擊的 性格 (① 論爭的 性格, ② 超攻擊性, ③ 疑人性)과 被說得性向과는 負的인 相關關係(negative relationship)가 있을 것이다. 잘 對人攻擊的인 性格(interpersonal aggressiveness)을 所有하고 있는 受容者들은 매스·콤에 說得을 잘 安當할 것이다.

(4) 神經性 防禦氣質 (① 神經性 義務感, ② 神經性 杞憂症)과 被說得性向과도 負的인 相關關係를 갖고 있을 것이다. 즉 神經的으로 防禦氣質을 내포하고 있는 受容者들은 매스·콤의 영향을 적게 받을 것이다.”

以上の 假說Ⅱ는 Janis와 Field가 그들의 研究에서 設定하였던 假說을 주로 根據로 한 것이다. 또한 앞의 「被說得性向에 대한 文獻研究」의 結果를 參照해서 이와같은 假說을 세웠다. 이들에 대한 具體的인 理論的 根據는 「研究結果」欄에서 다시 자세히 說明하기는 하겠다.

## E. 本 研究에 나오는 重要術語들의 定義

그러면, 위에서 設定한 假說들의 實際 檢證에 앞서, 本 研究에 나오는 重要 術語들을 먼저 간단히 定義해 보기로 하겠다.

1. 매스·콤 受容者(Mass Communication Audience) 本 研究의 題目 및 研究問題, 假說 등에서 빈번히 사용되어온 매스·콤 受容者란 被說得性向을 所有하고 大衆媒體를 통하여 그 傳達되는 커뮤니케이션의 內容을 받는 新聞, 放送, 雜誌, 映畫 등의 讀者 및 시청자를 뜻한다. 그러나 本 研究에서는 操作的 定義(operational definition)로서, 實驗過程에서 新聞이나 雜誌에 掲載(attributed to mass communication)되었던 社說 論說 등이라는 名目으로 實驗을 위한 message(實驗材料 또는 刺戟)을 받게 될 被驗者들을 지칭한다. 물론 이 被驗者들은 매스·콤의 受容者라는 全集(population)을 念頭に 둔 것이라는 것은 두말할 필요가 없겠다.

2. 被說得性向(Persuasibility) 여기서 被說得性向이란 이미 文獻研究(“被說得性向의 概念上的 問題點”)에서 밝혔듯이, “特定한 topic에 관계없이 說得的 커뮤니케이션(新聞의 社說 및 論說 등)을 受容(accept) 또는 拒否(reject)하려는 受容者들의 既存性向(predispositional factor)”을 뜻한다. 이것도 本 研究에서는 操作的 定義의 次元에서, 여러가지 多様な topic에 대한 贊反의 메시지를 받고 그 커뮤니케이션이 意圖하는 方向으로 쉽게 自身の 態度를 바꾸거나 그렇지 않은 個人差에서 오는 受容者의 態度變容의 程度로서 規定하고자 한다.

이러한 被說得性向의 測定方法은 뒤의 「研究方法」에서 자세히 說明하겠지만, 受容者가

여러가지 topic에 대한 한쪽의 主張을 내세우는 實驗 메시지를 받고 그와같은 方向으로 態度變容을 일으켰다가, 그다음 그 反對쪽의 主張을 내세우는 메시지를 받고는 다시 그쪽으로 態度가 기울어져서 變(swing back)하는 程度로서 測定하고자 한다. 따라서, 이때 그 態度가 이쪽 저쪽으로 變하는 程度가 많은 受容者를 被說得性向이 높다고 하겠으며, 그 反對로 그 程度가 적은 것을 被說得性向이 낮다고 表現하게 되겠다. 그러나 本研究에서는 이러한 被說得性向을 個人別로 比較하는 것이 아니라, 女性集團 對 男性集團, 또는 各 性格集團別로 考察하려한다는 것을 미리 밝혀두고 싶다.

3. 被說得性向 關係 說得要因(Personality Correlates of Persuasibility) 이것은 지금까지의 研究結果들에서 또는 理論的으로 被說得性向과 負的 또는 正的 相關關係를 갖고 있다고 밝혀진 受容者의 性格類型들을 말한다. 그러나 여기서는 Janis와 Field가 사용하였던 4가지 類型的의 모두 9가지의 性格단을 다루기로 했다. 따라서 이들 性格의 하나 하나를 Janis와 Field가 규정했던 대로 간단히 定義해 보면 다음과 같다.

(1) 自尊心(Self-esteem)의 缺如: 自己自身에 대한 自意識 또는 自覺이 약한 性格, 이들은 다음의 세가지 氣質로 測定할 수 있겠다.

- ① 社會的 不適應性(feelingness of inadequacy)
- ② 非社交性(social inhibitions)
- ③ 試驗恐怖症(test anxiety)

(2) 幻想의 性格(Richness of Fantasy): 夢想到 잘 짓는 性格類型.

(3) 對人攻擊性(Interpersonal aggressiveness): 특히 對人關係에서 다음과 같은 氣質을 나타내는 性格類型.

- ① 論爭的 氣質(argumentativeness)
- ② 攻擊的 氣質(hyperaggressiveness)
- ③ 對人 疑懼心(suspiciousness)

(4) 神經性 防禦氣質(Neurotic defensiveness): 아래와 같은 神經的 氣質을 가지고 있는 性格.

- ① 神經質的 義務感(compulsive symptoms)
- ② 神經的 不安感(neurotic anxiety)

그러나 위의 같은 性格은 실제로 本研究에서는 Janis와 Field가 사용했던 이들에 대한 性格檢査를<sup>173)</sup> 통하여 그檢査值(값)에 의하여 各各 操作的 定義를 내리기로 하겠다.

4. 關係(Relationship) 및 差異(Difference) 마지막으로 本研究에서 자주 사용되는 “關係”나 “差異”나 하는 말을 간단히 설명하고 넘어 가겠다. 여기서 “性格과 被說得性向과의

173) 이 性格檢査尺은 Carl I. Hovland와 Irving L. Janis, *Personality and Persuasibility* (New Haven; Yale University Press, 1919), 附錄, pp. 300-305에 실려있으며, 本論文의 附錄에 나타나 있다.



關係”라고 할때의 “關係”라는 말은 이들 두 變因들의 測定값(personality scores 및 persuasibility scores)사이의 相關係數(coefficient of correlation, Pearson r)로 表示하고자 한다. 그리고 “被說得性向에 있어서의 男女의 差異”에서 말하는 “差異”라는 말은 被說得性向의 測定值들의 平均差로 指稱하기로 하겠다.

## II. 研究 方法

### A. 研究方法的 概觀

序論에서 本研究의 假說을 設定, 提示하였기에, 이章에서는 그設定된 假說을 檢證할 研究方法에 대하여 說明하기로 하겠다. 먼저 本研究에서 使用한 研究方法를 간단히 概觀해 보면, 첫째, 주어진 假說을 Janis와 Fied와 같이 實驗方法을 통하여 檢證하기로 하고, 다음 <그림 3>과 같은 實驗設計를 하여 實驗研究를 했다.

<그림 3> 本 研究에서 使用된 實驗設計

$$\overline{Mr} \frac{Y_a}{Y_a} (7 \text{ 日}) \xrightarrow{X_1} \text{(直後)} \frac{Y_b}{Y_b} (10 \text{ 日}) \xrightarrow{X_2} \text{(直後)} \frac{Y_c}{Y_c} \text{ (男子 實驗集團, } N=94 \text{)} \\ \frac{Y_a}{Y_a} (7 \text{ 日}) \xrightarrow{X_1} \text{(直後)} \frac{Y_b}{Y_b} (10 \text{ 日}) \xrightarrow{X_2} \text{(直後)} \frac{Y_c}{Y_c} \text{ (女子 實驗集團, } N=88 \text{)}$$

위의 <그림 3>를 설명하면,  $\overline{Mr}$ 은 “matched random assignment”를 뜻하는 것으로서, 먼저 知能이나 生活與件이 비슷하다고 생각되는 總182名の 高等學校學生(被驗者)을 選定하여 男女別 實驗集團에 配置하였다. 그다음  $Y_a$ 는 事前檢査를 意味하는 것으로서 實驗處置 message로 사용된 네가지 社會的 問題(topics)에 대한 被驗者들의 態度를 事前測定(pretest)했다. 이때 性格檢査도 같이 시행했다. 그다음 一週日後에 이들 네가지 topics에 대한 贊成 또는 反對의 主張을 내세우는 新聞의 社說(實驗處置 message)들을 被驗者에게 주고 읽게 하는 第1次 實驗處置( $X_1$ )를 加했다. 이와같은 第1次 實驗이 끝난 直後 事前測定에서 使用했던바와 같은 態度尺을 주어 그 message에 대한 反應을 조사하기 위한 第1次 事後檢査( $Y_b$ )를 실시하였다. 그다음 다시 10日後에, 第1次 實驗에서 주었던 實驗 message들과는 正反對의 主張을 펴는 新聞社說(實驗 message)를 被驗者에게 주고 읽게 하는 第2次 實驗處置( $X_2$ )를 加했다. 그리고 그直後, 앞서 사용했던 것과 같은 態度測定尺으로 다시 第2次 事後檢査( $Y_c$ )를 하여 주어진 message에 대한 被驗者들의 態度가 다시 어떻게 變하였는가를 測定하였다.

이와 같이 하여 얻어진 被驗者들의 態度測定結果(값)을 가지고 被說得性向 值數(persuasibility scores)를 다시 算出하여 男女 實驗集團間的 被說得性向 數値의 差異를 統計的(t-

test)으로 比較하여 주어진 假說 I 을 檢證하였다. 그리고 假說 II 는 各 被驗者들의 被說得性 向 數值와 各 性格檢査에서 나타난 檢査值들 사이의 相關關係를 算出(Pearson r)하여 그 係數를 統計的으로 檢證하여 이들 性格類型들과 被說得性向과의 有意的인 關係性 與否를 檢討하였다.

以上에서 概觀한 實驗研究方法을 條目別로 나누어서 具體的으로 說明하면 아래와 같다. 여기서 條目別이란 ① 實驗處置材料(message)의 準備, ② 被驗者의 標集, ③ 性格 및 被說得性向의 測定器具 作成, ④ 實際 實驗節次 및 方法과 ⑤ 그 얻어진 資料의 分析方法(被說得性向值 算出方法 포함)의 實驗研究過程의 各段階를 말한다.

## B. 實驗材料의 準備

### 1. 主題(topics)의 選定

위의 研究方法의 概觀에서 본바와 같이 被驗者들의 被說得性向을 알아보기 위해서는 實驗處置(experimental treatment)가 필요하였다. 따라서 먼저 實驗處置에 사용할 材料(stimulus materials)인 커뮤니케이션 主題(topics)를 選定, 이에 대한 message를 作成하였다. 이와같은 message는 Janis와 Field가 그들의 實驗에서 使用했던 다섯가지의 主題(topics)에 대한 것을 우리말로 번역, 修正하여 쓰기로 하였다. 그러나 Janis와 Field가 사용했던 ① 防空施設(U.S. Civil defense), ② 癌에 대한 研究, ③ 獨逸의 Von Hindenburg將軍, ④ 古典音樂放送도 ④ TV코메디언 Jack O'keefe에 대한 message 가운데서, "Von Hindenburg將軍"에 대한 것은 우리나라 學生들에게 생소한 것이므로 제외시키기로 하였고, 또한 美國의 코메디언인 Jack O'keefe에 관한 것도 우리나라 實情에는 맞지 않은 것이기 때문에 그 대신 "텔레비전 廣告"에 대한 것과 代置하기로 하였다. 이마지막 TV廣告에 대한 것은 中國의 Godwin Chu가 그의 實驗研究에서 사용하였던 것이었다.<sup>174)</sup>

이와같은 主題들을 選定한 理由는 이들이 社會的으로 論難이 되고 있는 동시에, 자주 매스·미디어의 社說에 오르내리는 主題였기 때문이다. 이들 主題에 대한 贊反의 主張을 각각 들어보면 다음과 같겠다.

#### (1) 防空施設에 대하여

- ① 贊成(pro) : 防空壕는 核武器의 攻撃으로부터 우리의 生命을 救할 수 있다. 따라서 우리는 많은 防空壕를 構築하여야 하며 政府는 이것에 많은 돈을 使用하여야 한다.

174) Chu, 前揭論文. Chu는 Janis와 Field가 사용한 다섯가지 topics에 대한 message들 가운데서 ① Classical music과 ② General Hindenburg에 대한 것만 原本 그대로 번역하여 쓰고, ③ Civil defense에 관한 것은 약간 修正하여 썼으며, ④ Cancer research와 ⑤ TV comedian Jack O'keefe에 대한 것은 中國의 實情에 맞는 "Trachoma research"와 "TV commercial"로 代置하였다.

② 反對(con) : 防空壕는 時代에 뒤떨어진 施設로서 最新 核武器의 攻擊에 無用之物이다. 따라서 防空壕 構築에 돈을 쓰는 것은 豫算의 낭비이다.

(2) 癌에 대한 研究에 대하여

① 贊成(pro) : 癌은 가까운 將來에 우리社會에서 추방할 수 있다. 따라서 많은 돈과 醫師들을 投入하여 癌의 治療와 豫防方法을 研究하여야 한다.

② 反對(con) : 癌의 撲滅은 時機尙早이다. 따라서 癌에 대한 研究에 많은 돈과 醫師를 投入하는 것은 어리석은 일이며, 다른 疾病의 治療와 예방을 소홀히 하게 되는 結果를 초래할 것이다.

(3) 古典音樂의 放送에 대하여

① 反對(con) : 似而非 古典音樂家들은 허영 때문에 그 眞價도 모르면서 古典音樂의 라디오 放送時間을 늘리자고 주장하고 있다. 그러나 이들의 이러한 主張 때문에 現在의 古典音樂放送 時間을 늘이는 것은 잘못이다.

② 贊成(pro) : 古典音樂의 愛好家들이 점점 늘고 있다. 따라서 古典音樂의 放送時間이 앞으로는 증가될 것이다.

(4) TV廣告에 대하여

① 反對(con) : TV는 社會의 教育的 公器이다. 따라서 商業的인 TV廣告는 없어져야 한다.

② 贊成(pro) : 商業 텔레비전 放送局이 政府의 간섭으로부터 독립하고 自立하려면 TV廣告 收入이 필요하다. 따라서 TV廣告는 계속되어야 한다.

以上과 같이 主題 및 그에 대한 主張이 決定되었기에 다음은 이를 근거로 被驗者에게 줄 實驗 메시지 作成으로 들어 갔다.

## 2. 메시지 作成

그러나 本 研究에 사용된 위와같은 主題에 대한 贊反, 모두 8개의 實驗 메시지는 本 研究者가 직접 作成한 것이 아니라, 앞에서 말한 Janis와 Field가 그들의 實驗에서 사용했던 것을 번역한 것이었다.<sup>175)</sup> 그러나 主題의 경우에서의 다차가지로 “商業TV廣告”에 대한 것은 中國의 Chu가 사용했던 것을 번역한 것이다. 그러나 翻譯過程에서 韓國의 實情에 맞도록 다소 字句들을 修正했다. 예를들어 “美國”이라는 말등은 모두 “韓國”이니 “우리나라”등으로 고쳤다.

이들 實驗메시지는 本來 여러가지 메시지 作成상의 留意點들을 감안하여 多樣한 形態로 思慮깊게 만들어진 것이었다. 특히 어떤 持定한 커뮤니케이션 訴求(appeal)方法의 影響을 統制하기 위하여 다음 <表1>과 같은 多樣한 訴求方式을 사용했던 것이었다. 그리고 같은

175) Hovland and Janis (Eds), 前掲書(1959), 부록 A : pp. 286-299.

主題에 대한 贊反의 메시지는 그 內容만 다를뿐 똑같은 길이와 形式으로 作成하므로써 어느 쪽에 치우친 效果를 야기시키는데를 防止하도록 신처했다.

〈表 1〉 Topic別 實驗메시지에 사용된 訴求方法

Topic	사용된 訴求方法
1. 防空施設	위협적 訴求方法 및 약간 感情的의 메시지 고안 方法 사용(fear-arousing appeal) 論理的으로 科學的인 증거 자료를 포함시켜서 作成(logical arguments) 大衆에 呼訴하여 社會의 人정을 求하는 訴求方法을  적용(social incentives) 한쪽만을 擇하면 좋은 結果 또는 나쁜결과 중의 하나가 올것이라는 訴求方法 사용.
2. 癌의 研究	
3. 古典音樂放送	
4. TV廣告	

이들 메시지의 길이는 대략 200~300單語로 構成되었는데 高等學校 學生들이 충분히 理解할 수 있도록 쉽게 作成하였으며 어려운 말 뒤에는 괄호안에 그 뜻을 풀이해 넣었다. 그리고 이들 각 메시지 앞에는 有名한 新聞이나 雜誌에 게재되었던 社說이나 論評이라는 註를 붙이므로써 公信力的 影響을 統制하였고 동시에 매스컴의 影響을 研究하는 本論文의 性格을 뚜렷히 부각시키도록 하였다. (〈附錄 C〉참조).

### C. 被說得性向 및 性格檢査器具

위에서 說明한 바와같이 實驗處置材料로 사용될 모두 8個의 메시지가 준비되었기에, 다음엔 被說得性向 및 그에 關係된 8가지의 性格類型을 測定 또는 檢査할 測定器具의 準備로 들어갔다.

#### 1. 被說得性向 測定器具

앞의 研究方法의 概觀에서 言及하였듯이, 實際 被說得性向의 測定値는 實驗에 사용된 다섯가지 topics에 대한 被驗者들의 事前檢査와 第1次 및 第2次의 事後態度檢査(測定)에서 얻어진 態度變化의 方向을 比較하여 算出하였다. 이에대한 算出方法은 뒤의 「資料分析」項에서 자세히 說明하겠거니와, 예를들어 第1次 檢査結果 被驗者의 態度가 事前檢査에 비하여 메시지에서 主張한 方向으로 變했으면 1點을 주고, 다시 第2次 檢査結果 被驗者의 態度가 事前檢査時의 原位置로 돌아왔으면 1點을 그렇지 않으면 0點을 주게 된다.

따라서, 아무튼, 被說得性向은 주어진 主題에 대한 態度測定檢査로서 하게 되므로 여기서는 그 態度를 測定하는 器具가 필요하게 되었다. 이러한 態度測定器具로는 여기서도 마찬가지로 Janis와 Field가 사용했던 質問紙를 사용하기로 하였다.<sup>176)</sup> 이 態度測定을 위한 質問紙는 〈附錄A〉에서 보는 바와 같이, 한 主題(topic)에 3個씩의 完成型 및 選多型的 總 12個의

176) 上掲書, 附錄 A. pp. 281-285.

問項으로 구성되어 있다. (자세한 것은 <附錄 A> 參照 要望).

이러한 態度測定問項은 事前 및 1, 2次의 事後檢査에서도 똑같은 것을 사용하였다. 但 事前檢査에서는 「現在 社會에서 일어나고 있는 일들에 대한 全國 高等學生을 대상으로 한 意見調查」로서 서울大學校 文理科大學 社會學科에서 金一鐵博士가 실시하는 것이라고 序頭에 表示한 것에 反하여, 第1次 및 第2次 檢査에서는 「新聞記事에 대한 輿論調查」로서 서울大學校 新聞大學院에서 실시하는 것이라고 被驗者에게 말한 것이 다를 뿐이었다.

## 2. 性格檢査 器具

그 다음 「假設Ⅱ」의 檢證에서 필요한 被驗者들의 性格은 檢査하기 위해서는 이것 역시 Janis와 Field가 사용했던 自答式 形式의 性格檢査器具를 우리말로 번역하여 쓰기로 했다<sup>177)</sup> 그러나 多少 問項을 줄인 경우가 있었다.

이들 性格檢査尺은 Likert型으로 作成된 것인데, <附錄 B>에서 보는 바와같이, 例를들어, “얼마나 가끔 당신은 당신이 당신의 親舊들 보다 못하다고 느낄때가 있습니까?”라는 問項에 대하여 주어진 다섯가지 答 즉 “①아주 가끔 느낀다”, “②“가끔 느낀다”, “③“한 두번 느꼈다”, “④“거의 아니 느낀다,” “⑤“전혀 아니 느낀다” 가운데서 被驗者 自身이 자기에게 가장 근사하게 맞다고 생각하는 答에 ○表를 하는 것이었다.

그런데 性格의 類型에 따라 質問問項數는 각각 달랐다. 9가지 性格에 대한 총 問項數는 모두 72개였다. 그런데 앞에서 이미 言及한 것과 같이 本研究者가 Janis와 Field가 사용했던 것들 중에서 편의상 너무 問項이 많은 것은 取捨選擇하여 한 性格檢査에 10個程度로 줄인것을 附言해 둔다. (자세한 것은 <附錄 B> 참조 要望).

## D. 被驗者의 選定

以上에서 보는 바와 같이 實驗材料 및 被說得性向 및 性格測定器具가 準備되었기에, 그 다음 本研究에서 사용할 被驗者의 選定으로 들어갔다. 被驗者는 Janis와 Field 및 Chu의 研究에서와 같이 高等學校 學生들을 쓰기로 했다.

本研究에서는 男女 被驗者가 모두 필요하므로 男女가 共學을 하는 學校學生들을 選定할까 하였으나, 男女共學學校의 여자들은 女性的인 面이 약간 없을 것이 우려되어 두개의 男子 및 女子 高等學校 學生들을 사용하기로 하였다. 그리고 高等學校學 1年은 좀 어리고 高等學校 3학년 學生은 大學入試 關係로 바쁘므로 高等學校 2學年 學生을 被驗者로 選定하기로 하였다.

그 다음, 구체적으로 어떤 學校를 擇하느냐가 問題가 되었는데, 學生의 質이나 生活환경

177) 上掲書, 附錄 A, pp. 300-305.

이 비슷하고 또한 實驗이 可能한 學校로서 首都女子高等學校와 서울工業高等學校를 최종적으로 選擇하였다. 그리고 이들 學校의 2학년 여러班들 가운데서 無作爲로 各各 두 班씩을 선정하여 總 255名의 學生들을 被驗者로 선정했다.

물론 이러한 被驗者의 標集方法이 바람직한 것이라고는 할 수 없겠다. 그러나 實驗上의 여러가지 與件때문에 이와같은 “available sample”을 쓰게 된 것이다.

처음에 參加한 被驗者數는 모두 255名이었으나, 事前檢査 및 第1,2次 實驗도중에 “experimental mortality”가 생겼고 또한 제대로 應答을 하지 않은 被驗者들을 제외시키게 되어 實際로 資料分析에 사용된 被驗者數(sample size)는 모두 182名(男=94, 女=88)이었다. 이數字는 Janis와 Field가 사용한 185名이나 中國의 Chu가 사용했던 182名과 맞먹는 數字라고 하겠다.

## E. 實際 實驗方法 및 過程

위와같이 被驗者도 選定되었기에 그 다음, 實際實驗(administration)으로 들어가기로 했다. 被驗者들에게 實驗處置材料(메시지)를 주는 方法에는 口頭로 주는 方法과 油印物을 통하여 주는 方法을 생각할 수 있었으나, 여기서는 後者의 方法을 擇하기로 하고, 實驗 메시지는 물론, 人事말, 指示事項, 測定器具가 포함된 油印物「小冊字」(Booklet)을 作成하였다.

### 1. 小冊字의 作成

本實驗을 위하여 作成된 小冊字는 모두 세 卷이었다. 첫째 것(Booklet I)은 事前態度檢査를 하기 위한 것이었고, 둘째 것(Booklet II)과 셋째 것(Booklet III)은 各各 第1次 및 第2次 實驗에서 使用된 것이었다.<sup>178)</sup>

첫째번 小冊字(Booklet I)는 序頭에 「全國 高等學校 學生 輿論調查」라는 題目을 붙이고 그 밑에 「人事의 말씀」이라고 하여, “이 質問紙는 서울大學校 文理科大學 社會學科에서 全國 高等學校 學生들을 대상으로 실시하는 社會問題와 學生 自身들에 관한 輿論調查”이니 솔직히 應答하여 달라는 부탁의 말을 넣었다. 그리고 그 다음 페이지부터 「現在 社會에서 일어나고 있는 일에 대한 意見」이라는 小題目 밑에 앞에서 말한 態度測定器具 즉 完成式 또는 選多型의 各 主題에 대한 態度를 묻는 12個의 質問項目을 실었다.

그리고 또한 被驗者들의 性格을 檢査하기 위하여 앞에서 說明한 9個지 性格의 總 72項目의 性格檢査尺을 이 小冊字에 삽입하였다. 그 다음 마지막으로 被驗者들의 學年, 班 및 番號(이름은 제외)를 쓰게 하여, 資料分析過程에서 個人別로 被說得性向의 數値를 산출할 수 있

178) 本實驗에 使用되었던 材料(小冊字)들의 原本을 願하는 讀者들은 返信우표를 同封하여 다음 住所로 연락해 주시기 바란다. (연락처: 서울特別市 冠岳區 서울大學校 社會科學大學 新聞放送學科 車培根).

도록 했다.

그다음, 「小冊字Ⅱ」와 「小冊字Ⅲ」은 그 形式과 順序는 똑같고 實驗메시지 內容만 달랐다. 이들 小冊字들에는 「新聞記事에 대한 輿論調査」라는 題目을 붙여서, 이번 調査와 前번의 「小冊字Ⅰ」과는 關係가 없는 別個의 것 같이 꾸몄다. 그리고 제목 밑에 「人事의 말씀」에서는 “이번에 서울大學校 新聞大學院에서는 新聞報道에 관한 學術研究의 하나로 全國 高等學校 學生들을 상대로 新聞記事에 대한 輿論을 조사”하고 있으니 솔직히 應答해 달라고했다. 但 「小冊字Ⅲ」에서는 前번 輿論調査의 계속이라고 表示하고 時間關係上 나누어서 두번 실시하게 된 것이라고 被驗者를 속였다.

그리고 이와같은 「人事의 말」 다음 페이지부터 앞에서 準備한 實驗 메시지들을 실었다. 實驗 메시지는 4個 主題에 대한 贊反(pro and con)의 總 8個였으므로 이들을 第1次分 實驗 메시지와 第2次分 實驗메시지로 나누어 두개의 小冊字(booklets)에 各各 실었다. 第1次 實驗에 쓰여질 「小冊字Ⅱ」에는 <表 2>에서 보는 바와 같이 ① 防空施設에 대한 贊成側메시지 ② 癌의 研究에 대한 贊成側 메시지, ③ 古典音樂放送에 대한 反對側 메시지 및 ④ TV廣告에 대한 反對側 메시지를 넣었다. 그 다음, 第2次 實驗에서 사용될 「小冊字Ⅲ」에는 「小冊字Ⅱ」에 실은 것들과는 正反對側의 메시지들을 넣었다.

이들 각 메시지 머리에는 “防空施設에 대한 意見”이니, 또는 “TV廣告에 대한 意見”이니 하는 標題를 붙인다음 「指示事項」이라하여 “다음 글을 읽고 뒤의 지시사항으로 넘어가시오”라는 말을 붙였다. 그리고 나서, 新聞이나 雜誌에서 따온것 같이 꾸민 實驗메시지들을 실었다. 각 메시지 바로 뒤에는 被驗者들의 被說得性向을 알아보기 위한 해당主題에 대한 態

<表 2> 小冊字Ⅱ 및 Ⅲ의 內容構造

主 題 別	小 冊 字 Ⅱ	小 冊 字 Ⅲ
1. 防 空 施 設	標題 및 人事의 말 贊成(pro)메시지 및 態度測定尺	標題 및 人事의 말 反對(con)메시지 및 態度測定尺
2. 癌 의 研 究	贊成(pro)메시지 및 態度測定尺	反對(con)메시지 및 態度測定尺
3. 古 典 音 樂 放 送	反對(con)메시지 및 態度測定尺	贊成(pro)메시지 및 態度測定尺
4. TV 廣 告	反對(con)메시지 및 態度測定尺	贊成(pro)메시지 및 態度測定尺

度測定尺(第1次 및 第2次 事後檢査)을 붙였다. 이와같이 하여 完成된 「小冊字Ⅱ」와 「小冊字Ⅲ」의 內容構造를 보면 앞의 <表 2>와 같다.

## 2. 實際 實驗過程

이상과 같이 實驗用 小冊字들이 모두 準備, 完了되었기에 그다음 實際 實驗으로 들어갔다. 먼저, 1974年 11月 15日에, 被驗들의 授業時間에 各班教師가 被驗者들에게 「小冊字Ⅰ」(Booklet I)를 나누어 주어 事前檢査(pretest)와 性格檢査를 실시하였다. 그리고 1週日後인 11月 22日에 第1次 實驗 즉 被驗者들에게 「小冊字Ⅱ」(Booklet II)를 주어 各 實驗 메시지들

을 읽고 그 뒤에 붙은 態度測定質問紙에 應答하게 하였다. 그후 다시 10日後인 12月 3日에 被驗者들에게 「小冊字 Ⅲ」(Booklet III)을 주어 第2次 實驗을 실시하였다. 이와같이 檢査와 檢査, 또는 實驗과 實驗 사이에 時間的 間隔을 둔것은 檢査(testing) 相互間의 영향을 배제해서 內的 妥當度(internal validity)를 높이기 위한 조치였다.

### F. 資料의 分析方法

위와같이 하여 實驗이 끝났으므로, 蒐集된 檢査紙를 가지고 資料의 分析으로 들어갔다. 資料分析 作業은 첫째 性格檢査값과 被說得性向值를 算出(scoring)하는 것과 그 算出된 測定值를 가지고 假說에 따라 統計的 分析을 하는 것이었다.

#### 1. 被說得性向 및 性格檢査值의 算出

먼저 被說得性向檢査值의 算出方法(scoring of the persuasibility test)을 설명하면, 아래와 같다. 첫째 被驗者 個人別로 다음 <表 3>과 같은 資料카아드(scoring card)에 事前 및

<表 3> 被說得性向 檢査 資料카아드

Topic	사전검사	사후검사 I	Code No.			
			피설 설 항 I	사후검사 II	피설 설 항 II	피설 특 성 항 값 計
1 (방 공)	1	1.1		1.1		
	2	1.2		1.2		
	3	1.3		1.3		
2 (암)	4	2.1		2.1		
	5	2.2		2.2		
	6	2.3		2.3		
3 (음 약)	7	3.1		3.1		
	8	3.2		3.2		
	9	3.3		3.3		
4 (광 고)	10	4.1		4.1		
	11	4.2		4.2		
	12	4.3		4.3		
피설특성항값 計						

第1,2次 態度檢査值를 各 問項別로 「事前檢査」, 「事後檢査 I」 및 「事後檢査 II」欄에 記入하여 넣었다. 이와같이 하여 182名分の 資料 카이드가 完成되었으므로, 그다음 이를 바탕으로 被說得性向值를 算出하였다. 그 算出方法은, 첫째 各問項別로 「事前檢査」와 「事後檢査 I」欄에 나타난 態度測定值를 比較해서, 만약 被驗査의 態度가 第1次 實驗(小冊字 I)에서 받은 메시지가 主張하는 方向으로 態度變化가 일어났으면 「被說得性向 I」이라는 欄에 1點을 주었고, 그렇지 않은 경우 즉 態度變化가 안 일어났거나 또는 逆效果가 나왔으면 0點을 주었



다.

그 다음은 「事前檢査」와 「事後檢査 I, II」의欄에 나타난 態度測定値들을 比較해서 被驗者가 第2次 實驗(小冊字 II)의 메시지(小冊字 I 과 正反對의 메시지)를 받고 그 影響때문에 態度가 다시 本來 가지고 있던 態度(事前檢査結果)쪽으로 다시 變했(swing back)으면 「被說得性向 II」라는欄에 1點을, 그리고 그렇지 않은 경우에는 0點을 주었다. 但 이때, 「事後檢査 II」欄에 나타난 態度測定値가 原位置(事前檢査 測定値)로 완전히 되돌아가지 않았으면 0點을 주었다. 例를 들어, 한 被驗者가 “당신의 생각으로는 라디오 放送局에서 平均 1週日에 몇 時間동안이나 古典音樂을 放送해야 된다고 생각하느냐?”는 質問에 대하여 「事前檢査」에서 “30時間”이라고 應答했고, 그다음 第1次 實驗(小冊字 I)에서 이에 대한 反對主張의 메시지를 받고 같은 質問에 “15時間”이라고 應答하였으되, 또 다시 第2次 實驗(小冊字 II)에서 “放送時間을 늘여야 한다”는 贊成側의 메시지를 받고 다시 같은 質問(第2次 事後檢査)에 “25時間”이라고 應答하였다고 하자. 그러던 이 경우에, 「被說得性向 I」欄에 點數는 1點이 될 것이나, 「被說得性向 II」欄의 點數는 0點이 된다. 왜냐하면 被驗者의 態度가 第2次 實驗處置結果, 原位置로 되돌아 오긴 하였으나 完全히 되돌아오지는 않았기 때문이다. 만약 이때 第2次 「事後檢査」의 結果가 “30時間”이나 그以上으로 나타났다면 「被說得性向 II」欄에 1點이 주어질 것이다.

以上에서 說明한 것과 같은 方法으로 各 問項別 被說得性向의 數値가 모두 算出되었기에 그 다음은 이들 24項目의 被說得性向값을 모두 合算하여, 그것을 그 被驗者의 최종被說得性向値로 삼았다. 따라서 아주 被說得性向이 높은 被驗者는 最大 24點까지를 받을 수 있었으며, 그 反對의 경우에는 最少 0點이 될 수 있었다. 以上과 같은 被說得性向値의 算出方法은 Janis와 Field가 그들의 研究에서 사용했던 것과 똑 같았다.<sup>179)</sup>

그다음 假說 II의 檢證에 쓰여질 性格檢査의 結果는 이檢査尺이 Likert 型이었기에 “아주 그렇다”를 4點, “거의 그렇다”를 3點, …… “전혀 그렇지 않다”를 0點으로 採點하여,<sup>180)</sup> 各 性格類型別로 주어진 總問項의 點數를 合算(summated ratings)하여 各 被驗者의 性格檢査値로 삼았다.

## 2. 統計分析 方法

以上과 같이 하여 基礎資料가 모두 얻어졌기에 그다음 이들 자료를 가지고 假說 檢證을 위한 統計分析으로 들어갔다. 그러나 假說檢證에 앞서 資料의 信賴度를 測定하여 얻어진 資料가 假說檢證에 쓰여질 수 있는 가를 檢討하였다. 또한 測定器具(被說得性向)가 제대로 만들어졌는가를 檢討하기 위하여 問項分析을 해 보았다. 그리고 나서 假說 I의 檢證으로 들어

179) Jahis and Field, 前掲論文(1959), pp. 38-40 參照.

180) 性格檢査問項 가운데서 “不適應感”(feelings of inadequacy)의 第5項과 “非社交性(social inhibitions)의 第1, 2, 7項은 反對로 質問하는 것이었기 때문에 採點도 反對로 하였다.

가서 男女集團의 被說得性向의 差(mean difference)는 t-test를 사용하여 檢證해 보았고, 그 다음 假說Ⅱ는 各 性格類型別로 被驗者들의 性格檢査值와 被說得性向 檢査值와의 相關係數를 Pearson r方法으로 算出해내고 이것들을 t-test를 使用하여 그有意的 水準을 알아내어 이들 두 變因들 사이의 相關關係를 檢討했다. 이들 資料分析方法에 대한 자세한 說明은 研究 結果를 提示할 때 다시 數衍해서 說明하기로 하겠다.

### Ⅲ. 研究結果 및 論議

#### A. 資料의 信賴度檢討 結果

前項에서 叙述한 바와 같이 實驗에서 얻어진 資料가 分析되었기에, 本章에서는 假說別로 그 結果를 提示하면서 그 結果에 대한 論議(discussion)을 해 보기로 하겠다. 그러나 本假說들의 檢證結果를 提示하기에 앞서, 먼저 本實驗研究에서 얻어진 被說得性向檢査值가 믿을 만한 것인가를 豫備分析(preliminary analysis)을 통하여 檢討해 보기로 하겠다. 왜냐하면 그 얻어진 資料가 믿을만한 것이 못된다면, 假說檢證도 제대로 될 수 없기 때문이다. 이와 같이 資料를 檢討하기 위해서, 먼저 測定結果의 信賴度(reliability)를 半分檢査法(split-half method)을 사용하여 算出, 檢討하였고, 그 다음은 여기서 使用된 測定尺의 問項分析(item analysis) 통하여 被說得性向檢査의 內的 合致度(internal consistency)를 檢討해 보았다. 그 具體的인 檢討方法 및 그 結果를 살펴보면 아래와 같다.

##### 1. 半分檢査法을 통해본 信賴度

먼저 被說得性向檢査의 信賴度는 總被驗者數의 約半以上을 차지하는 100사람(男子 50名, 女子 50名)의 경우를 標準하여 半分檢査法(split-half method)을 사용하여 調査하였다. 즉 第1次 檢査와 第2次 檢査에서 使用된 總24項目을 奇數의 12項目과 偶數의 12項目으로 나눈 후 이들 項目에 대한 各 被驗者들의 總被說得性向檢査值(persuasibility scores)들 사이의 相關係數를 算出하였더니, 다음 <表 4>에서 보는 미와 같이 그 信賴度(raw reliability)가 男子의 경우에 0.5129, 女子의 경우에 0.528로 나타났으며 全體의 경우에는 0.5204로 나타났다. 그래서 이것들을 다시 Spearman-Brown公式을 써서 修正하였더니 그 信賴度 豫言值(estimated value of the reliability coefficient)가 <表 4>의 둘째欄과 같이 나타났다. 즉 信賴度豫言值가 男子의 경우에 .06780, 女子의 경우에 0.6911, 그리고 全體에서 0.6846이었다. 이것은 Janis와 Field의 研究에서 얻은 信賴度係數(全體의 경우) 0.69과, 信賴度 豫言

〈表 4〉 被說得性向檢査의 信賴度

	生信賴度 係數	信賴度豫言值
男子(N=50)	0.5129	0.6780
女子(N=50)	0.5280	0.6911
全體(N=100)	0.5204	0.6846

值 0.81와 비교할때 좀 낮은 數值였다. 또한 中國의 Chu가 얻었던 0.72와 0.83과, 比較해도 낮다고 하겠다.<sup>181)</sup> 그러나 이程度면 被說得性向의 檢査值가 假說을 檢證하는데 使用되어도 괜찮을 정도라고 생각해서 이것을 그대로 使用하기로 하였다. 그러나 本研究의 結果와 Janis와 Field 및 Chu의 研究結果와를 比較할때는 이點을 감안해야될 줄 안다.

## 2. 問項分析을 통해본 內的合致度

위에서 半分檢査法을 통하여 資料(被說得性向 檢査值)의 信賴度를 檢討하였기에 이번

〈表 5〉 被說得性向 檢査尺의 問項分析

主 題 (Topic)	問項番號	$\chi^2$ 값 (df=1)	有意度水準(2-tails)	
A. 第1次檢査	1. 防空壕(贊)	1	0.990	$p > .20$
		2	5.176	$p < .05$
		3	0.074	$p > .20$
	2. 癌研究(贊)	4	1.398	$p > .20$
		5	11.337	$p < .001$
		6	2.394	$p < .20$
	3. 古典音樂(反)	7	0.207	$p > .20$
		8	0.407	$p > .20$
		9	16.769	$p < .001$
	4. TV廣告(反)	10	3.652	$p < .10$
		11	6.038	$p < .02$
		12	6.038	$p < .02$
B. 第2次檢査	1. 防空壕(反)	1	0.046	$p > .20$
		2	0.074	$p > .20$
		3	0.207	$p > .20$
	2. 癌研究(反)	4	12.596	$p < .001$
		5	1.002	$p > .20$
		6	0.008	$p > .20$
	3. 古典音樂(贊)	7	0.074	$p > .20$
		8	0.074	$p > .20$
		9	0.407	$p > .20$
	4. TV廣告(贊)	10	4.381	$p < .05$
		11	11.339	$p < .001$
		12	4.381	$p < .10$

181) 그 理由는 아마도 本研究의 實驗이 좀 엉성했기 때문이거나, 韓國의 學生들이 솔직하게 應答을

는 檢査의 問項分析(item analysis)을 통하여 그內的合致度(internal consistency)를 檢討해 보았다. 여기에서도 男女 各各 50名씩 總 100名の 被驗들을 任意抽出하여 第1次 및 第2次 檢査에서 사용된 모두 24個의 問項에 대한 이들 被驗者들의 被說得性向의 檢査値를 計算한 후, 各 項目의 檢査値와 나머지 23項目의 檢査値와의 合計사이의 Chi-square값을 구했다. 그結果를 보면 다음 <表 5>와 같다. 여기서 보는 바와같이, 24個의 Chi-square값 가운데서 4個가 0.001水準(two-tailed)에, 2個가 0.02水準에, 또 2個가 0.05水準에, 그리고 2個가 0.1水準에 도달해서 모두 10個가 대체로 有意인水準에 도달했다고 하겠다. 그러나 한 檢査에서 有意의이 못되었더라도 다른 檢査에서 有意의水準에 달한것이 7個가 있었으므로 이들을 합치면 23問項 가운데서 17問項이 有意의이었으므로 겨우 檢査의 內的合致度를 인정할 수 있다고 간주할 수 있겠다. 즉 被驗者들 사이에 被說得性向이 存在하고 있으며, 그檢査가 內的合致度를 가지고 있다고 하겠다. 그러나 이結果는 Janis와 Field의 研究結果(30問項中 23個가 0.10水準에 도달) 및 Chu의 結果(30問項中 29個가 0.10水準에 도달)와 비교해서 펴 떨어지는 것이라고 하겠다.

### 3. 性格檢査의 信賴度

以上에서 被說得性向 檢査의 信賴度를 檢討해 보았기에, 그다음 性格檢査의 信賴度도 各 性格別로 위의 被說得性向檢査에서와 마찬가지로 半分檢査法을 사용하여 檢討해 보았다. 그 檢討 結果를 보면 다음 <表 6>과 같다.

<表 6>에서 보듯이 이 性格檢査의 信賴度도 대체로 滿足할만 한 것이라고 하겠다.

<表 6> 各 性格檢査의 信賴度

性 格 類 型	問項數	信賴度係數	信賴度豫言値
A. 自尊心의 缺如			
1. 社會的 不適應性	11	.83	.91
2. 非社交性	11	.51	.68
3. 試驗恐怖症	6	.79	.88
B. 幻想的 性格	10	.65	.79
C. 對人 攻擊性			
1. 論爭的 性格	10	.52	.68
2. 超攻擊性	6	.73	.84
3. 疑人症	4	.60	.75
C. 神經性防禦症			
1. 神經性義務感	5	.56	.72
2. 杞憂症	9	.63	.77

안해주는 경향이 있거나 또는 우리나라 學生들이 安定된 態度(attitude stability)를 비교적 못하고 있고 있기 때문인 것으로 思料된다.

## B. 假說들의 檢證結果 및 論議

앞에서 被說得性向 및 性格檢査의 信賴度 및 內的 合致度 檢討結果, 그 檢査值가 信賴할 수 있는 것으로 確認되었기에, 假說檢證으로 들어갔다. 먼저 假說 I 즉 “韓國의 매스·콤 受容者들의 경우에도 女子가 男子보다 被說得性向이 높을 것이다”라는 假說의 檢證의 結果를 보면 다음 <表 7>과 같다. 이表에서 보는바와 같이 우리나라 男女 高等學校學生集團들 사이에서 有意的인 被說得性向 檢査值의 平均差( $t=1.33$ ,  $df=180$ ,  $p<.20$ , two-tailed)를 발견할 수 없었다. 따라서 本研究의 假說 I 은 立證되지 못하였다.

<表 7> 韓國, 美國 및 中國의 男女別 被說得性向值

性別	韓 國			美 國			中 國		
	N	平 均*	標準偏差	N	平 均	標準偏差	N	平 均	標準偏差
男 子	94	9.92	3.02	86	10.70	4.50	92	14.65	5.74
女 子	88	9.05	3.99	96	12.20	3.80	90	14.85	4.61
平均差異		0.87			1.50			0.20	
t-test값		1.33			2.40			0.26	
p		$p<.20(N.S.)$			$p<.02$			N.S.	

\* 여기 韓國 男女의 被說得性向 檢査值는 본래 24點 滿點에 대한 7.94와 7.24였다. 그러나 美國과 中國과 비교하기 위하여 30滿足으로 해서 換算한 것이다.

\*\* 美國 및 中國의 資料는 Janis와 Field, 前掲書, p. 59 및 Chu, 前掲論文(1966), p. 172에서 引用.

이와같은 結果는 <表 7>에서 보듯이 Janis와 Field의 研究結果( $p<.02$ )와는 相反되는 반면, 中國의 Chu의 그것과는 一致된다고 하겠다. 또한 앞의 「文獻研究」에서 보았듯이 Knower, Bowden, Wills, Haiman 및 King 등의 研究結果와는 相反되며, Cherrington과 Mills 및 Abelsen과 Lesser의 研究結果는 一致된다고 하겠다.<sup>182)</sup>

특히 本研究 및 中國의 Chu의 研究結果가 示唆하는 것은, 지금까지 일반적으로 그 文化 및 社會的인 要因 때문에 女子들에게 默從을 강요하는 傳統社會의 女子들이 男子보다 더 被說得性向이 높을 것이라는 생각은 다시 고려되어야 하지 않을까하는 點이다. 또한 앞에서 言及한 이스라엘에서 行하여진 Rosenberg의 研究結果도 생각할때, 被說得性向에서의 男女 差異는 文化的인 要因 때문이라는 생각과, 따라서 傳統社會의 女性이 더 잘 說得을 당할 것이라는 Diggory<sup>183)</sup> 및 Parsons<sup>184)</sup>와 Terman, Johnson, Kuznets와 McNemar 등의<sup>185)</sup> 理論은

182) 이들의 研究에 대해서는 本論文의 「文獻調査」의 “性別과 被說得性向과의 關係” 참조(脚註 59~71도 참조 요망).

183) J.C. Diggory, “Sex Differences in the Organization of Attitudes,” *Journal of Personality*, 22 (1953), 89-100.

184) T. Parsons, “Age and Sex in the Social Structure of the United States,” in C. Kluckhohn, H.A. Murray and D.M. Schneider (Eds) *Personality in Nature, Society and Culture* (New York: Knopf, 1953), pp. 363-375.

185) Terman, Johnson, Kuznets and McNemar, 前掲論文(本論脚註 173 참조).

再考되어야 하지 않을까 한다.

그런데 재미있는 점은 “왜 美國의 女性들이 男性에 비하여 被說得性向이 높으나?” 하는 것이라고 하겠다. 이에 대한 解答은 本 研究者의 能力밖의 일이라고 하겠으나, 어쩌면 歐美와 같은 開放的이고 男女平等이 인정되는 社會에서는 女子들이 自意的으로 男性들에게 依存하는 反面, 東洋과 같은 傳統社會에서는 他意的으로 男子들에게 默從을 強要받기 때문에 女子들이 心理的으로 저항감을 갖게 되어 이런 結果가 나타나지 않는가 推測해 볼 수도 있겠다. 또한 Chu가 해석한 것과 같이 西歐에서는 女性만이 주로 부모등에 의존하고 있으나 東洋에서는 男女 모두 부모에게 의존하는 경향이 있기때문에 男女 사이의 차이가 없게 나타났다고도 말할 수 있겠다.<sup>186)</sup> 아무튼 이에 대한 보다 많은 比較文化圖的 研究가 나와야 할 줄 안다.

그 다음, 本 假說과는 직접적인 관계가 적지만, 韓國과 美國 및 中國 學生들 사이의 被說得性向值(persuasibility scores)를 比較해 보면 <表 7>에서 보는 바와 같이 재미난 現象을 엿볼 수 있다. 男女의 경우 모두, 中國 學生들이 가장 被說得性向이 높고 그 다음이 美國, 韓國의 順으로 나타나고 있다. Janis와 Field 및 Chu가 實驗한 資料를 얻을 수 없어서, 이들 三國 學生들 사이의 被說得性向의 差異를 統計的으로 檢證할 수는 없으나, 女子들의 경우에는 세 集團 사이에 모두 有意的인 差異가 있을 것이라고 생각되며, 男子의 경우에는 美國과 韓國 男學生들 사이에는 有意的 差異가 推測되나, 韓國과 中國 男學生들 사이에는 差異가 없을 것으로 생각된다. Chu가 美國과 中國의 學生들을 통계적으로 比較한 것에 의하면, 男女의 경우, 모두 有意的인 差(男:  $t=5.13$ ,  $p<.001$ ; 女:  $t=4.27$ ,  $p<.001$ )가 있었다고 한다.

따라서 이러한 結果에 대하여 이렇다할 斷言은 내릴 수 없으나, 韓國의 學生들이 대체로 被說得性向이 낮다고 하겠다. 즉 說得이나 매스·콤에 영향은 적게 받는 경향이 있다고 하겠다. 이것은 本 研究者의 私見이지만 우리나라 사람들이 대체로 抵抗意識을 많이 갖고 있는 듯하며 被說得性向도 낮을 것이라고 생각된다. 그 原因은 어디에 있는지는 모르겠으나, 아마 우리民族이 難의 支配를 많이 받고 속으면서 살아왔기 때문일지도 모르겠다. 이에 대한 比較文化的 研究를 體系的으로 하여서, 韓國人의 特性을 알아보는 것도 재미난 일이라고 하겠다.

要約해서, 이 研究의 假說 I 은 結果的으로 立證되지 않았으며, 따라서 韓國의 男女 사이의 被說得性向의 差異는 本 研究結果 찾아 볼 수 없었다.

186) Chu, 前揭論文(1966), p. 172.

### C. 假說 II 의 檢證結果 및 論議

假說 II 는 “美國과 中國의 매스·콤 受容者들 사이에서 發見된 4類型의 總 9가지 性格과 被說得性向과의 關係(relationship)가 우리나라 사람들 사이에서도 發見될 것이다”라는 것이었는데, 다음 <表 8>에서 보는 바와같은 4가지 主性格類型에 따라 이를 다시 4個의 小假說로 나누어 設定했었다. 그런데 이들 假說들을 檢證하기 위한 資料分析 結果 즉 被驗者들의 性格檢査值(personality scores)와 被說得性向檢査值(persuasibility scores)와의 相關關係係數(pearsoncorrelation coefficient)를 보면 다음 <表 8>과 같다.

<表 8> 韓國, 美國 및 中國의 男女別 性格과 被說得性向 檢査值와의 相關關係(r)

性 格 類 型	文 化 別		美 國		中 國	
	男 (N=94)	女 (N=88)	男 (N=86)	女 (N=96)	男 (N=92)	女 (N=90)
(1) 自尊心의 缺如(lack of sel-esteem)						
① 不適應性(Feelingness of inadequacy)	.17	.05	.27**	.03	.13	—
② 非社交性(Social inhibitions)	.08	.07	.18*	.09	.01	—
③ 試驗恐怖症(Test arxiety)	.01	.18*	.11	.03	.24*	-.20*
(2) 幻想의 性格(Richness of fantasy)	.01	.16	.21*	.01	-.03	-.38**
(3) 對人攻擊性(Interpersonal aggressiveness)						
① 論爭의 性格(Argumentativeness)	.25**	.26**	.19*	.02	-.06	—
② 超攻擊性(Hyper-aggressiveness)	.25**	.06	.16	.08	.26**	-.34**
③ 疑人症(Suspiciousness)	.09	.04	.10	-.07	.06	—
(4) 神經性防禦症(Neurotic defensiveness)						
① 神經性義務感(Compulsive symptoms)	.09	.06	.08	.01	-.06	-.37**
② 杞憂症(Neurotic anxiety)	.07	.11	.04	-.04	.11	—

\*  $p < 0.05$  \*\* $p < 0.01$  (two-tailed)

이 表에서 보는 바와 같이 모두 9가지의 性格 가운데서 被說得性向과 有意的( $p < .05$ )인 相關關係를 나타내고 있는 것은 男子에서 2, 女子에서 2뿐이었다. 具體的으로, 男學生들의 경우에서는 「論爭의 性格」(argumentativeness)과 「超攻擊性」(hyper-aggressiveness)이 被說得性向과 正的인 相關關係( $r = .25, p < .01, \text{two-tailed}$ )를 보였다. 한편, 女學生들의 경우에도 역시 「論爭의 性格」에 有意的인 關係( $r = .26, p < .01$ )가 나타났으며, 「試驗恐怖症」도 被說得性向과 有意的인 相關關係( $r = .18, p < .05$ )를 갖고 있는 것으로 나타났다. 그러나 이러한 結果는 豫測과는 正反對의 또는 어디까지나 部分的인 假說의 立證에 지나지 않으며, 全體的으로 볼때는 假說 II 는 대체로 立證되지 않았다고 말할 수 있겠다.

本 研究에서 나타난 結果를 美國의 Janis와 Field 및 中國의 Chu의 研究結果와 比較해보면

〈表 8〉에서 보는 바와같이 서로 다른 樣相을 보이고 있다. 「自尊心의 결여」中の 「不適應性」과 「非社交性」은 美國의 男子의 경우에서만 有意的인 正的 相關關係(各各  $r=.27$ ,  $p<.01$  및  $r=.18$ ,  $p<.05$ )를 보였다. 그런가하면, 「試驗恐怖症」은 우리나라의 女子( $r=.18$ ,  $p<.05$ )와 中國의 男女(各各  $r=.24$  및  $.20$ ,  $p<.05$ )의 경우에서만 그相關關係가 反對로 認定되었다. 또 한편, 「幻想的 性格」에서는 美國의 男子가 有意的인 正的關係( $r=.21$ ,  $p<.05$ )를 보였으나, 中國의 女子들은 豫想과는 反對로 負的인 關係( $r=-.38$ ,  $p<.01$ )를 나타냈다. 그리고 「對人 攻擊性」이라는 性格類型 가운데서의 「論爭的 性格」에 대해서는 이상하게도 우리나라의 男女들 만에서 有意的인 正的相關關係(各各  $r=.25$  및  $.26$ ,  $p<.01$ )를 보이고 있다. 그런가 하면, 「超攻擊性」에서는 우리나라의 男子( $r=.25$ ,  $p<.01$ )와 中國의 男女(各各  $r=.26$  및  $.34$ ,  $p<.05$ )가 有意的인 關係를 나타내고 있다. 그리고 「疑人症」에서는 아무런 相關關係를 보이지 않고 있다. 마지막으로, 「神經性 防禦症」의 性格類型에서는 오직 「神經性 義務感」에서 中國의 女子들이 有意的인 負的 相關關係( $r=-.37$ )를 보이고 있다.

以上에서 假說Ⅱ에 대한 全體的인 實驗結果를 概觀하여 보았으니, 지금부터는 앞에서 設定했던 假說Ⅱ의 네가지 小假說 하나 하나를 檢證해 나가면서 구체적으로 論議해 보기로 하겠다.

### 1. 假說Ⅱ의1

이假說Ⅱ의1은 “自尊心의 결여(① 社會的 不適應性, ② 非社交性, ③ 試驗恐怖症)와 被說得性向과는 正的(positive)인 相關關係를 갖고 있을 것이다. 즉 自尊心이 결여된 受容者들이 說得을 잘 당할 것이다”라는 것이었다. 여기서 「自尊心의 缺如」란 劣等感란 같은 뜻을 가지고 있다고 하겠는데, 이러한 性格의 所有者가 被說得性向이 높을 것이라는 것은 前의 文獻調査에서 보았듯이 많은 學者와 研究들에서 지적되어 왔다. 例컨대, Hochbaum, Asch, Berkowitz Lundy, Crutchfield, Maslow, Mausner와 Bloch, Samelson, Janis와 Rife, Cohen 그리고 Janis와 Field등의 研究에서<sup>187)</sup> 이와같은 傾向이 발견되었다.

그러나 本實驗研究에서는 앞의 〈表 8〉에서 보는 바와같이, 이「自尊心의 缺如」라는 性格類型을 다시 ① 社會的 不適應感, ② 非社交性 및 ③ 試驗恐怖症으로 나누어 Janis와 Field의 性格檢査(附錄B 參照)를 사용하여 測定한 값(personality scores)과 被說得性向檢査值(persuasibility scores)와의 相關係數를 내어본 結果, 오직 女學生들의 경우 「試驗恐怖症」에서만 有意的인 相關關係( $r=.18$ ,  $p<.05$ )가 나타났다. 따라서 이假說Ⅱ의1은 아주 部分的으로만 立證되었을 뿐, 전체적으로는 立證되지 않았다고 할 수 있다. 왜냐하면, 「試驗恐怖症」外에 다른 「不適應性」이나 「非社交性」을 보아도 매우 낮은 相關關係(男子의 경우의 「不

187) 本研究論文 脚註 83~91참조.



適性」제외)를 보이고 있으며, 더구나「非社交性」의 女子의 경우에선 비록 그 相關係數가 낮기는 하지만 負的(negative)인 關係까지 보이고 있기 때문이다.

그러던 前의 研究結果들과 비교할때, 왜 이러한 相反된 結果가 나왔을까? 이것은 本 研究者의 論議의 對象이 되지 못하나, 아마도 社會的으로 劣等意識을 갖고 있는 우리나라 사람들은 오히려 社會에 대한 反抗意識을 갖고 있어서 매스·콤의 영향을 안 받기 때문이라고도 생각할 수도 있겠다. 특히「社會的 不適應性」과「非社交性」에서 相關關係가 낮고 이들과 좀 다른「試驗恐怖症」에서는 部分的 相關關係를 보이는 것은, 위와같은 筆者의 見解를 뒷받침하는 것이라고도 하겠다. 아뭏든 이에대한 체계적인 研究가 要望된다고 하겠다.

그리고 美國의 경우와는 달리 우리나라 女學生과 中國學生들이「試驗恐怖症」에서 有意的인 相關關係를 보이는 것은 特異한 현상이라고 하겠다. 이는 아마 試驗恐怖症을 가지고 있는 學生들이 實驗 메시지나 檢査에서도 두려움을 나타내서 實驗이 要求하는 方向으로 應答하는 경향 때문인지도 모르겠다. 이에 대한 研究도 많이 要求된다고 생각한다.

## 2. 假說Ⅱ의 2

假說Ⅱ의 2는 “幻想力이 풍부(Richness of fantasy)한 受容者들이 매스·콤의 영향을 덜 받을 것이다”라는 것이었다. 즉「幻想力の 풍부」와 被說得性向과는 負的(negative)인 相關關係를 나타낼 것이라는 豫測이었다.

이假說은 앞의 경우와 마찬가지로 Janis와 Field의「幻想力」에 대한 性格檢査値와 被驗者들의 被說得性向檢査値와의 相關係數를 算出하드로서 檢證하였다. 이에 대한 檢證結果도 <表 8>에서 보는 바와 같이 그 相關係數(男女 各各  $r=.01$  및  $.16$ )가 有意的 水準에 達하지 못하였다. 따라서 本實驗研究에서는 이假說도 立證되지 못하였다. 그러나, 男學生의 경우에는 오히려 正的인 相關係數( $r=.16, p<.1$ )가 거의 有意的 水準에 도달하고 있는 것을 알 수 있다.

이「幻想力」과 被說得性向과의 關係에 대한 것은 Hovland, Janis와 Kelley가 學論하였고 Janis와 Field의 研究에서는 그 反對로 正的인 關係가 發見되었던 것이었다. 또한 Chu도 中國의 女學生들의 경우, 有意的인 負的 相關關係( $r=-.38, p<.01$ )를 發見하여 立證하였다. 그런데, 本實驗研究에서 立證할 수 없었던 것은 特異한 事實이라고 하겠다.

幻想力이 풍부하여 白日夢에 잘 사로 잡히는 사람들은 社會로부터의 逃避性向(social withdrawal)을 가지고 있기 때문에, 社會的 影響을 덜 받기 때문에 幻想力이 풍부한 사람들이 說得을 잘 안 당할것이라고 Hovland, Janis와 Kelley는 지적한바 있었다.<sup>188)</sup> 그러나 그 후 Janis와 Field는 Hovland, Janis와 Kelley와는 反對로, 幻想力이 풍부한 사람들이 未來의 報酬와 懲戒(punishment)를 생생하게 豫想할 수 있기 때문에 오히려 說得的 커뮤니케

188) Hovland, Janis and Kelley, 前掲書, pp. 203-209.

이선에 영향을 많이 받을 것이라고 말한바 있고 그것이 이들의 實驗에서 立證(男子의 경우에만)되었다. 그反面에 中國의 Chu는 前者인 Hovland, Janis 및 Kelley의 主張을 立證(女子의 경우에만) 하였다. 따라서, 男子의 경우에는 Janis와 Field의 主張이 맞고, 女子의 경우에는 Hovland의 주장이 옳다고 나누어 생각할 수도 있겠다.

그러나 本研究에서는 아무쪽 主張도 立證할 수 없었고, 또한 이에대한 이렇다할 結論을 내리는 것은 本研究者의 能力밖의 일이므로, 이에대한 다른 사람들의 다른 研究만을 要望할 따름이다.

### 3. 假說Ⅱ의 3

이 假說은 “對人 攻擊의 性格(interpersonal aggressiveness)과 被說得性向 사이에는 負의인 相關關係가 있을 것이다. 즉 이러한 性格을 가지고 있는 受容者들은 매스·콤의 영향을 적게 받을 것이다”라는 것이었다. 被驗者의 「對人攻擊의 性格」은 다시 ① 論爭的 性格과 ② 超攻擊性 및 ③ 疑人症으로 나누어 각각 檢査(附錄 B참조)되었는데 그 檢査值와 被說得性向檢査值와의 相關係數를 보면 <表 8>과 같다.

<表 7>에서 보듯이 이 性格類型과 被說得性向과는 豫想과는 달리, 「論爭的 性格」에서 男女 모두가, 그리고 「超攻擊的 性格」에서는 男子가 有意의 水準의 正的 相關關係(各各  $r = .25, .26$  및  $.25, p < .01$ )를 보인 反面, 그밖에서는 어떠한 有意的인 關係도 찾아 볼 수 없었다. 따라서 本研究의 이 假說Ⅱ의 3은 立證되지 못하였다.

그런데 재미난 現象은 왜 豫想과는 反對로 「論爭的」 및 「超攻擊的 性格」(男子의 경우)에서 이들 두變因들 사이에 正的인 相關關係가 나타났느냐하는 점이다. 이와같은 結果는 美國의 Janis와 Field의 研究에서도 男子(論爭的 성격)의 경우에 發見되고, 中國의 Chu의 研究에서도 「超攻擊性」에서 男子의 경우 같은 結果가 나왔다. (但 女子의 경우에는 이假說이 立證 되었다).

이와같은 結果는 여러가지로 해석될 수 있겠으나, 本研究者의 생각으로는 Weiss와 Fine이 指摘한 바와 같이,<sup>189)</sup> 攻擊的인 커뮤니케이션 內容에 대해서는 攻擊的인 사람들이 더 그 內容을 잘 받아드렸기 때문이라고 하겠다. 즉 本研究에서 사용된 實驗 메시지들이 주어진 主題에 대하여 서로 贊反 主張을 각각 攻擊, 辯護하는 것이었다. 따라서 攻擊的인 氣質을 가진 被驗者들이 그 메시지 內容을 더 잘 받아드리게 되어 이와같은 豫想밖의 結果가 나오지 않았나하고 推測된다. 그러나 이러한 解釋의 妥當性 與否는 非攻擊的인 메시지를 사용하여 研究하여 봄으로써 밝혀질 줄 안다.

그리고 여기서 한가지 附言하여 두고 싶은 것은, 이와같은 攻擊的 性格과의 關係도 그 커뮤니케이션 內容이 무엇이나하는 것과 그것에 대한 受容者들의 既存態度가 어떠한지나하는

189) Weiss and Fine, 前掲論文, pp. 109-114(本研究論文의 脚註 128참조)

第3의 其他變因들과의 相互作用 關係에서 考察되어야 할것이라는 점이다.

끝으로 「疑人症」에서 아무런 相關關係를 發見할 수 없었던 것은, 이에 대한 性格檢査가 주로 對人關係(interpersonal)의 側面에서 다루어진 것이므로, 비록 對人關係에서는 남의 말을 못믿는 性向이 있더라도 本 研究에서 사용된 것과 같은 新聞이나 雜誌에 낳던 社說은 믿을 수 있다는 理由때문인지도 모르겠다. 즉 커뮤니케이터 個人은 못믿어도 매스·콤은 믿을 수 있다는 말이 되겠다.

#### 4. 假說Ⅱ의 4

마지막으로, 假說Ⅱ의 4는 “神經性 防禦氣質(neurotic defensiveness)과 被說得性向과도 負的인 相關關係를 갖고 있을 것이다. 즉 이러한 性格을 가지고 있는 受容者일수록 매스·콤의 영향을 적게 받을 것이다”라는 것이었다. 이 假說에 대한 檢證方法도, 역시 被驗者들의 이 性格類型을 다시 ① 神經性 義務感(compulsive symptoms)와 ② 杞憂症(neurotic anxiety)으로 나누어 Janis와 Field가 사용한 性格檢査尺(附錄B 참조)으로 檢査한 값과 被驗者들의 被說性向 檢査值와의 相關關係를 조사하는 方法을 썼다. 이에 대한 結果도 역시 <表 8>에서 보는 바와 같이 이들 두 變因들 사이에 아주 낮은 正的相關係數(平均  $r=.08$ )를 얻었다 따라서 이 假說도 本 研究에서는 立證할 수 없었다.

이와같은 結果는 Janis와 Field의 研究結果와 一致되는 反面, 中國의 Chu가 女子의 경우, 「神經性 義務感」에서 얻은  $r=-.37$ 이라는 本假說을 立證하는 結果와는 相反된다고 하겠다. 따라서 이들 전체의 研究結果로 미루어 보아, 「神經性 防禦氣質」과 被說得性向과는 거의 이렇다할 關係가 없다고 말할 수 있다고 본다. 그러나 Chu가 中國의 女子들에서 發見한 「神經性 義務感」과 被說得性向과의 關係는 계속 研究해 볼 문제라고 하겠다.

#### D. 本研究의 制限點에 대한 論議

以上에서 本研究의 實驗結果들을 살펴보았다. 그러나 이에 대한 結論을 내리기에 앞서, 本研究에서의 몇가지 制限點을 指摘해 보기로 하겠다. 왜냐하면, 이러한 制限點을 勘案해서 本研究 結果는 解釋되어야 하기 때문이다.

첫째, 本 研究上の 커다란 制限點은 被驗者 標集및 結果分析過程에서 被驗者들의 知能(intelligence)이 고려되지 않았다는 점이다. 즉 標集過程에서 男女사이의 知能을 조사하여 작지워 配置(matched random assignment)시켰거나, 아니면 結果分析過程에서 男女간의 知能을 相關시켜, 이들 두 集團間에 有意的인 差異가 없는가를 確認했어야 할 줄 안다. 왜냐하면, 知能이 被說得性向과 有關하므로, 이 加外變因이 바람직하지 못한 相互作用의 效果로 나타나서 本研究結果에 영향을 미쳤을 지도 모르기 때문이다.

둘째로, 本研究上の 또하나의 制限點은 그 性格및 被說得性向 檢査 自體에 있다고 하겠다.

던지, 性格檢査에서 그 檢査方法 自體가 연필을 가지고 종이 위에 스스로 應答하는 直接的 檢査方法(paper-and-pencil direct self-rating test)으로서 비록 Janis와 Field가 먼저 使用한 것이라고는 하나, 그것이 얼마나 被驗者들의 주어진 性格을 正確하고 세밀하게 測定할 수 있었느냐가 문제가 된다고 하겠다. 또한 本研究에서는 이것을 韓國말로 번역하여 사용하였으므로 그 翻譯過程에서도 問題가 있었으리라고 생각할 수 있다.

그리고 被說得性向 檢査에서도 역시 制限點을 생각할 수 있는데, 이것도 비록 Janis와 Field가 썼던 것이라고는 하지만, 우선 合算評定尺度(summated rating scale)으로서는 問項數가 비교적 적고, 質問이 약간 애매한 것이 있었다. 그리고 記入式과 選多型尺度를 함께 쓰므로써, 被驗者의 態度變化의 方向만 測定할 수 있었으며, 그 變化의 量(magnitude)은 짚 수 없었다. 따라서 被說得性向值의 算出에서도 變化의 與否만 고려될 수 밖에 없었으며, 그 測定值의 性格으로 보아 命名值(nominal number)에 가까운 것을 等間值(interval number)로 간주하여 그 資料分析에서 男女사이에 t-test를 쓴것은 그 妥當性을 의심할 수도 있다.

셋째번 制限點은 實驗메시지에 관련된 것인데, 그 主題(topic) 自體가 1950年代에 Janis와 Field가 쓴것으로서 時宜性이 약간 缺如되었으며, 이들 主題에 대한 메시지의 번역과정에서도 原文에 충실하려고 했으나 번역상의 오류가 있었는데도 모르겠다. 또한 Janis와 Field 및 Chu는 5個의 topics들을 사용했으나, 本研究에서는 4個를 사용한 것은 이들의 研究結果와 비교할 때 약간 差異가 있으리라고 생각된다.

끝으로, 本研究에서 사용된 被驗者들은 서울市內의 2個 高等學校 2學年 學生들만이었기에, 學校別, 地域別 및 年齡別 被說得性向이 고려되지 않았다. 따라서 本研究의 結果를 韓國人이라는 全集(population)에 적용시키는데는 問題點이 있다고 본다.

## IV. 要約 및 結論

### A. 研究結果의 要約

앞에서 本研究의 結果를 살펴보았으니, 여기서는 마지막으로 本研究 全般에 걸쳐 간단히 整理, 要約해 본 후에, 結論을 내려보고 앞으로의 研究를 위한 몇가지 提言을 하고나서, 이 論文을 끝맺기로 하겠다.

本研究는 지금까지 歐美 커뮤니케이션 學界에서 많이 研究되어 온 被說得性向에 關한 研究結果들을 그文化가 다른 韓國 매스·콤 受容者들을 對象으로 檢討, 比較(cross-cultural

validation)에 보려는 것이었다. 具體的으로, 本研究에서는 다음과 같은 問題를 實證的 方法을 사용하여 研究해 보았다. 즉 (1) 韓國의 매스·콤 受容者들의 경우에도 男女 사이에 被說得性向의 差異(sex differences in persuasibility)가 存在하는가? (2) 美國 및 中國의 매스·콤 受容者들 사이에서 發見된 性格類型들과 被說得性向과의 關係(relationships between persuasibility and personality traits)가 韓國의 경우에서도 成立되는가?

이와같이 研究問題가 주어졌기에, 그 다음 文獻調查를 통하여 다음과 같은 假說들을 設定하고 이들을 實證的으로 檢證하므로써 위의 問題에 대한 解答들을 찾아 보기로 했다. 즉 本研究에서 檢證해 보고자 한 假說들은 (1) 韓國의 매스·콤 受容者들의 경우에도 女子가 男子들보다 被說得性向이 높을 것"이라는 것과 (2) 美國의 Janis와 Field 및 中國의 Chu 등이 發見했던 "4가지 性格類型(總9가지 性格)의 性格이 우리나라의 경우에서도 被說得性向과 正的 또는 負的 相關關係를 보이고 있을 것"이라는 것이었다. 여기서 4가지 性格類型과 被說得性向과의 關係한 구체적으로 말해서 ① "自尊心의 欠如(社會的 不適應感, 非社交性, 試驗恐怖症)와 被說得性向과는 正的인 相關關係가 있을 것이며, ② 幻想力의 풍부와 被說得性向과는 否的인 關係를 가지고 있을 것이며, ③ 對人 攻擊의 性格(論爭의 性格, 超攻擊性, 疑人症)과 被說得性向과는 負的인 相關關係를 보일 것이며, 마지막으로 ④ 神經性 防禦氣質(神經性 義務感, 杞憂症)과 被說得性向과 사이에는 負的인 相關關係가 나타날 것이다"라는 것이었다.

이상과 같은 假說들을 檢證하기 위한 方法으로서는 美國의 Janis와 Field 및 中國의 Chu가 사용했던 實驗材料와 研究方法을 그대로 援用해서 182名의 男女 高等學校 學生들을 써서 實驗研究를 하기로 했다. 왜냐하면, 이들의 것과 같은 方法을 사용하므로써, 本研究의 結果와 美國 및 中國에서의 研究結果들과의 直接的인 比較考察이 可能했기 때문이었다. (여기에 대한 자세한 研究方法은 本論文 「研究方法」項 참조 요망).

이와같은 研究方法을 통하여 얻어진 本研究結果를 들어보면 다음과 같다. 첫째 假說 I 은 立證되지 못하였다. 즉 韓國의 男女間의 被說得性向의 差異( $t=1.33, p<.20$ )는 發見할 수 없었다. 그 다음 假說에서도 部分的인 立證證據는 발견되었으나, 全體的으로는 立證되었다고는 할 수 없으며, 假說 II 의 3에선 오히려 反對關係 즉 被說得性向과 對人攻擊의 性格 사이에 正的인 關係가 成立되었다.

이상과 같은 研究結果는 美國 및 中國에서의 研究結果들과 比較할때, 여러가지 差異點을 보이는 것이었다. 즉 美國의 Janis와 Field가 發見할 수 있었던 「自尊心의 欠如」中에서 「不適應性」 및 「非社交性」과 被說得性向과의 正的인 關係가 本研究 및 中國의 Chu의 研究에서 無關한 關係로 나타나는가 하면, 美國과 中國人들 사이에서 發見할 수 있었던 「幻想의 性格」과 被說得性向과의 關係가 本研究의 韓國學生들 사이에서는 찾아볼 수 없었다. 또한

「對人 攻撃的 性格」과 被說得性向과의 사이에서는 豫想과는 正反對로 韓國의 경우에는 높은 正的相關關係를 보이는가 하면, 中國에서는 높은 負的 關係가 나타나고 있다. 이러한 文化的인 差異밖에도, 또한 性別 즉 男女 사이에 다른 樣相을 보이고 있었다. 女子가 「試驗恐怖症」의 경우에 被說得性向과 正的 關係를 보이는 反面, 男子의 경우에는 그런 關係가 나타나지 않았고, 「超攻撃的 性格」에서는 그 反對의 結果를 볼 수 있었다.

## B. 研究問題에 대한 結論

마지막으로, 위와같은 研究結果들을 가지고 本研究에서 研究해 보고자 한 研究問題에 대한 結論을 내리자면, 그에 앞서 前項에서 지적한 「本研究上の 制限點」 또는 問題點이 解決되고 勘案되어야 할 줄 안다. 그러나 이들 制限點을 여기서는 일단 無視하고 나서, 本研究의 假說檢證에서 얻어진 結果만을 가지고 本研究의 研究問題에 대한 結論을 導出해 보면, 다음과 같이 要約해 볼 수 있겠다.

### 1. 被說得性向과 性別

첫째, “韓國의 매스·콤 受容者들의 경우에도 男女 사이에 被說得性向에 差異(sex differences in persuasibility)가 있는가?”라는 本研究의 첫번째 問題에 대해서는, 本研究結果에 의하면, 男女 사이에 이렇다할 差異가 없다고 하겠다. 즉 美國에서 여러 研究들에 의하여 밝혀진바 있는, “女子가 男子보다 被說得性向이 높다”, 즉 女子가 매스·콤의 內容에 說得을 더 잘 당하거나 또는 影響을 많이 받을 것이라는 커뮤니케이션 理論은 韓國에서는 適用될 수 없다고 하겠다. 따라서 從來에 主張되어 오던 女子가 說得을 더 잘 당하는 것은 女子에게 默從을 強要하는 文化的 및 社會的 要因때문이며, 그렇기 때문에 東洋과 같은 傳統 社會의 女性들이 그만큼 被說得性向이 男子에 비하여 높을 것이라던 立論은 再考되어야 하겠다. 本研究의 結果는 中國의 Chu가 發見한 바와 一致되는 것으로서 최소한 文化的 傳統性(traditionalism)과 被說得性向의 男女差異와는 關係가 없는 것으로 생각된다.

그러나 本研究나 Chu의 研究는 高等學校 學生들을 대상으로 했고, 이들 靑少年들은 美國의 靑少年들과는 달리 女子나 男子나 모두 父母에게 의존하고 복종하려는 경향이 있기 때문에 이와같은 關係가 나타났는지 모르겠다. 따라서 成人男女를 對象으로 이와같은 比較文化 圈의 研究結果가 나와야, 本研究의 結論은 立證될 수 있다고 하겠다.

### 2. 被說得性向과 性格要因

둘째로, “美國 및 中國의 매스·콤 受容者들 사이에서 發見된 被說得性向과 性格類型과의 關係(relationships between persuasibility and personality traits)가<sup>190)</sup> 韓國의 경우에서도

190) 여기서 美國과 中國에서 발견된 結果란 주로 앞에서 인용한 Janis와 Field 및 Godwin C. Chu의 研究結果를 말한다.

成立되는가?”라는 研究問題에 대해서는, 本研究에서 檢證해 본 4가지 類型의 모두 9個 性格에 대해서 다음과 같이 結論을 내릴 수 있다.

- (1) 美國의 男子 경우에서 Janis와 Field가 發見하였던 「社會的 不適應性」(feelingness of inadequacy)이라는 性格과 被說得性向과의 正的 相關關係는 우리나라의 경우(男女 共히)에서는 成立 안된다. 즉 社會的으로 不適應感을 잘 느끼는 受容者들이 說得을 잘 당한다거나 또는 매스·콤의 影響을 잘 받는다고는 볼 수 없다. 이는 中國의 경우에도 마찬가지이다.
- (2) 또한 Janis와 Field가 美國 男子 高等學生들 사이에서 發見하였던 「非社交的 性格」(social inhibitions)과 被說得性向과의 正的 關係가 韓國(男女 모두)에서는 成立 안된다. 이結果는 中國의 경우에서도 마찬가지이다.
- (3) 中國의 Chu가 發見했던 中國 男子들 사이에서의 「試驗恐怖症」과 被說得性向과의 正的 關係와, 女子들 사이에서의 負的關係는 韓國의 女學生들 사이에서만 反對로 正的 關係로 나타나고 있다. 그러나 美國의 경우(Janis와 Field)에는 어느쪽도 成立안됐다.
- (4) 따라서 「自尊心의 缺如」를 의미하는 위의 (1)(2)(3)의 경우를 종합해 보면, 自尊心이 弱한 사람들이 被說得性向이 높다는 立言은 韓國의 경우에는 適用되지 않는다고 볼 수 있다.
- (5) 그다음, 美國의 Janis와 Field가 男學生들 사이에서 發見했던 「幻想的 性格」(richness of fantasy)과 被說得性向과의 正的 相關關係와 中國의 Chu가 여자들에게서 發見했던 負的 關係는 韓國의 경우(男女 共히)에선 成立안된다. 따라서 幻想力이 풍부한 사람이 被說得性向이 낮을 것이라는 理論은 우리나라에서는 妥當치 않다고 본다.
- (6) 그다음, 「對人攻擊性」(interpersonal aggressiveness)이란 性格類型中の 「論爭的 性格」(argumentativeness)과 被說得性格과의 사이에선, 美國 男學生의 경우에선 正的 相關關係가, 그리고 中國에선 아무런 關係가 발견되지 못하였으나, 韓國의 男女 경우에선 모두 正的 相關關係를 나타냈다.
- (7) 그리고 「超攻擊的 性格」(hyper-aggressiveness)과 被說得性向과의 사이에선 韓國 및 中國의 男子의 경우에서 正的 相關가 나타났고 中國의 女子의 경우에선 負的인 關係가 나타났다.
- (8) 그리고 「疑人症」(suspiciousness)에선 세 研究에서 모두 被說得性向과 無關한 것으로 나타났다.
- (9) 따라서 위의 (6)(7)(8)의 結果를 종합해 볼때, 「對人攻擊的」인 性格을 가진 受容者들이 說得을 잘 당하지 않을 것이라던 종래의 理論은 한국에선 成立안 될 뿐만 아니라, 豫想밖으로 더 說得을 잘 당한다고 보겠다. 그러나 이런 結果는 本研究에서 攻擊的인 매시지를 썼기 때문에 나타난 結果가 아닌가 생각된다.

(10) 끝으로 中國의 Chu가 女子들 사이에서 發見했던 「神經性 防禦氣質」(neurotic defensiveness)과 「被說得性向」과의 負的 關係는 우리나라에서 나타나지 않았다. 따라서 「神經性 防禦氣質」을 가진 受容者들이 커뮤니케이션에 抵抗性을 보일 것이라는 理論은 우리나라에선 成立되지 않는다고 하겠다.

이상에서 본 바와같은 美國과 中國에서 發見된 性格과 被說得性向과의 相關關係는 韓國의 경우에서는 거의 成立하지 않는다고 보겠다. 美國과 韓國 사이의 같은 結果가 나온것은 「論爭的 性格」의 男子의 경우에서 뿐이었다. 그리고 韓國과 中國 사이에서 一致된 結果가 發見된 경우는 「超攻擊的 性格」에서 뿐이었으며, 相關關係의 方向이 正反對로 나타난 경우는 「試驗恐怖症」에서 었다.

왜 이와같이 세나라 사이에 다른 樣相을 보이게 되는가에 대해서는 文化的 要因때문이라고 밖에 말할 수 없겠으나, 구체적으로 어떤 文化的 差異가 作用하는가에 대해선 앞으로의 研究課題라고 아니할 수 없다.

### C. 앞으로의 研究를 위한 提言

끝으로, 앞으로의 다른 研究를 위한 몇가지 提言을 하면, 첫째 앞의 本研究上的 制限點에서 지적하였듯이 여러 屬性 및 類型的 被驗者를 사용하고, 또한 被驗者의 知能 등 被說得性向에 有關한 第3의 變因들을 포함시키든가, 아니면 그 영향을 완전히 統制하면서 보다 세련된 研究方法(例, 要因方案 등)을 써서 이와 같은 研究를 여러사람이 되풀이할 것을 요망한다.

둘째로는, 本研究는 比較文化圈의 研究(cross-cultural study)였으나 이보다는 比較文化間(inter-cultural) 研究를 통하여 文化的 要因과 被說得性向과의 關係를 보다 깊이 研究해 줄 것을 바란다.

세번째이자 마지막으로 몇가지 더 提言하고 싶은 것은 보다 妥當度가 높은 性格 및 被說得性向 檢査와, 여기에서 사용했던 메시지보다 時宜性을 가진 實驗材料를 사용하여, 이와 같은 研究를 해주기 바란다. 또한 被說得性向 檢査에서도 그 強度까지 測定할 수 있는 方法이 要求된다고 하겠으며, 여기서 考察해 본 性格外에 다른 性格類型과 被說得性向과의 關係도 比較研究되길 바란다.



## 〈附錄 A〉

## 被說得性向 檢査에 사용되었던 質問

1. 현재 서울에 있는 각 방송국에서는 일주일에 평균 7시간 동안 서양 고전음악(명곡포함)을 방송하고 있다고 합니다. 당신은 일주일에 평균 몇 시간 동안이나 서양 고전음악을 방송하는 것이 적당하다고 생각합니까?  
〈답〉 일주일에 약 \_\_\_\_\_ 시간
2. 앞으로 6개월간 당신은 일주일에 평균 몇시간 동안이나 방송되는 서양 고전음악(명곡포함)을 감상하는데 시간을 보낼것 같습니까?  
〈답〉 일주일에 약 \_\_\_\_\_ 시간
3. 지금부터 5년후에는, 일주일에 평균 몇시간 동안이나 각 방송국에서 서양 고전음악을 방송하리라고 생각합니까?  
〈답〉 일주일에 약 \_\_\_\_\_ 시간
4. 현재까지 전국 각 곳에 많은 방공대피소(원자대피호 포함)를 만들었다고 합니다. 새해에는 얼마나 많은 방공호를 더 만들어야 된다고 생각합니까? 어렵으로 대답하시오.  
〈답〉 약 \_\_\_\_\_ 개
5. 만약 우리나라가 핵무기(원자탄, 수소탄 등)의 공격을 받는다면, 방공대피소(원자대피호)가 사람들의 목숨을 구하는데 얼마나 큰 구실을 하리라고 생각합니까?(아래 중에서 가장 적당하다고 생각하는 것 원편 괄호안에 ○표를 하시오. 하나만 고르시오)  
( ) 가. 굉장히 큰 구실로 수만명의 목숨을 구할 것이다.  
( ) 나. 꽤 큰 구실로 많은 인명을 구할 것이다.  
( ) 다. 큰 구실을 할 것이다.  
( ) 라. 약간의 구실을 할 것이다.  
( ) 마. 거의 구실을 못할 것이다.  
( ) 바. 전혀 구실을 못하며 더 해로운 것이다.
6. 방공대피소를 짓는데 정부가 얼마나 많은 돈을 앞으로 써야 된다고 생각합니까?(가장 적당하다고 생각하는 것 원편 괄호안에 ○표를 하시오.)  
( ) 가. 지금보다 아주 더 많이 써야 한다.  
( ) 나. 지금보다 약간 더 많이 써야 한다.  
( ) 다. 지금 쓰는것 만큼만 쓰면 된다.  
( ) 라. 지금보다 조금 적게 써야 한다.  
( ) 마. 지금보다 훨씬 적게 써야 한다.
7. 아직까지 우리나라에서는 암을 효과적으로 예방하거나 치료할 수 없다고 합니다. 언제 당신은 우리나라에서도 암을 효과적으로 예방 치료 할 날이 오리라고 생각합니까?  
〈답〉 약 \_\_\_\_\_ 년후
8. 현재 우리나라에서는 약 5%의 의사들이 암의 예방과 치료의 연구에 종사하고 있다고 합니다. 몇 %의 의사들이 이 일에 종사하여야 된다고 당신은 생각합니까?  
〈답〉 약 \_\_\_\_\_ %

9. 세해는 작년에 비해 얼마만한 돈을 정부에서 암의 예방과 치료에 써야 된다고 생각합니까? (가장 적당하다고 생각하는 것 원편 괄호안에 ○표를 하시오)
- ( ) 가. 작년보다 훨씬 많은 돈을 써야 된다.  
 ( ) 나. 작년보다 조금 많은 돈을 써야 된다.  
 ( ) 다. 작년에 썼던것 만큼 쓰면 된다.  
 ( ) 라. 작년보다 조금 적게 써야 된다.  
 ( ) 마. 작년보다 훨씬 적게 써야 된다.
10. 요즘 텔레비전 광고에 대하여 논쟁이 벌어지고 있다고 합니다. 이 문제에 대하여 당신은 어떻게 생각합니까? (가장 적당하다고 생각하는 것 원편 괄호안에 ○표를 하시오.)
- ( ) 가. 텔레비전에서 계속 광고를 하도록 허용하여야 한다.  
 ( ) 나. 광고를 하도록 허용하는 것이 좋다고 생각한다.  
 ( ) 다. 난 모르겠다.  
 ( ) 라. 광고를 못하게 했으면 좋겠다.  
 ( ) 마. 광고를 절대 못하게 하여야 한다.
11. 만약 텔레비전에서 광고를 계속하도록 허용한다면, 얼마나 자주 광고가 나와야 된다고 생각합니까? (가장 적당하다고 생각하는 것 원편 괄호안에 ○표를 하시오)
- ( ) 가. 한시간 동안에 3분이내  
 ( ) 나. 한시간 동안에 약 5분  
 ( ) 다. 한시간 동안에 약 10분  
 ( ) 라. 한시간 동안에 약 15분  
 ( ) 마. 한시간 동안에 15분이상
12. 만약 텔레비전에서 광고를 하도록 계속 허용한다면, 시청자들은 광고를 어떻게 생각하리라고 당신은 생각합니까? (가장 적당하다고 생각하는 것 원편 괄호안에 ○표를 하시오)
- ( ) 가. 굉장히 좋아 할 것이다.  
 ( ) 나. 꽤 좋아 할 것이다.  
 ( ) 다. 아마 좋아 할 것이다.  
 ( ) 라. 싫어 할 것이다.  
 ( ) 마. 굉장히 싫어 할 것이다.

### 〈附錄 B〉

#### Janis와 Field의 性格檢査 質問問項

##### A. 自尊心の 缺如(Lack of Self-Esteem)

##### 1. 不適應感(Feelingness of Inadequacy)

- (1) 얼마나 가끔 당신은 당신이 당신의 친구보다 못 낫다고 느낄때가 있습니까?  
 (2) 언젠가는 남들이 당신을 우러러 보며 존경할 때가 오리라라고 당신은 얼마나 자신하고 있습니까?  
 (3) 당신은 당신 자신을 아무 쓸모없는 인간이라고 생각해 본 적이 얼마나 있습니까?  
 (4) 얼마나 가끔 당신은 당신 자신을 혐오(싫어함)한 적이 있습니까?  
 (5) 당신은 얼마나 당신의 능력에 대하여 자신이 있습니까?  
 (6) 친구들과 어떻게 하던 잘 어울릴까 하는 문제에 대하여 당신은 얼마나 신경을 많이 쓰고 있습니까?

- (7) 다른 사람들이 이미 모여 이야기하고 있는 방에 들어갈때, 당신은 불안하거나 어색한 감을 얼마나 많이 느낍니까?
- (8) 교단에 나가서, 또는 많은 사람들 앞에서 혼자 이야기 할때, 당신은 얼마나 불안감을 느낍니까?
- (9) 다른 사람들이 혹시 당신을 싫어하지나 않나 하고 걱정하는 때가 얼마나 있습니까?
- (10) 당신의 의견에 반대하는 사람에게 당신의 의견이 옳다는 것을 이해시키려고 할때, 당신은 당신이 상대방에게 어떠한 인상을 줄까하고 걱정한 적이 얼마나 많습니까?
- (11) 만약 당신의 친구나 아는 사람들이 당신을 싫어한다는 것을 알았다고 가정한다면, 그 문제에 대하여 당신은 얼마나 신경을 쓰겠습니까?

## 2. 非社文性(Social Inhibitions)

- (1) 당신은 혼자보다 남과 같이 일하는 것은 얼마나 더 좋아하십니까?
- (2) 당신은 아주 가까운 친구를 갖는 일이 얼마나 중요하다고 생각하십니까?
- (3) 당신은 중요한 일을 결정할때 남과 상의하지 않고 혼자서 결정을 짓는 편이라고 생각하십니까?
- (4) 당신은 친구와 어울리는 것 보다 자신의 일이나 취미에 몰두하는 것이 더 좋다고 생각하십니까?
- (5) 당신은 남에 대한 아무런 책임이나 의무를 지지 않았으면 좋겠다고 얼마나 자주 생각하십니까?
- (6) 당신은 여러 사람이 모이는 곳에 가기를 꺼려한 적이 얼마나 많습니까?
- (7) 당신은 남들과 이야기 하기를 좋아하십니까?
- (8) 당신은 아무도 당신을 아는 사람이 없는 곳에 혼자 가서 살고 싶다고 느낀 적이 있습니까?
- (9) 당신은 저녁 시간을 혼자서 보내기를 좋아하는 편입니까?
- (10) 당신은 얼마나 가끔 혼자 살았으면 좋겠다고 느낀 적이 있습니까?
- (11) 당신은 얼마나 가끔 친구나 친척들로 부터 해방되어서 그들에게 아무런 의무감이나 책임감 없이 살았으면 좋겠다고 느낀 적이 있습니까?

## 3. 試驗恐怖症(Test Anxiety)

- (1) 당신은 학교에서 시험을 치기 전에 걱정을 얼마나 합니까?
- (2) 당신은 학교에서 시험을 치는 동안 얼마나 걱정을 하는 편입니까?
- (3) 당신은 학교에서 시험을 치기 전에 식은 땀을 흘려 본 적이 있습니까?
- (4) 당신은 학교에서 시험을 치는 동안에 식은 땀이 난 적이 있습니까?
- (5) 시험을 치기 전에 당신은 얼마나 불안감을 느낍니까?
- (6) 당신은 시험을 칠때면 떨려서 제대로 시험을 잘 칠 수 없는 편이라고 생각하십니까?

## B. 幻想的 性格(Richness of Fantasy)

- (1) 당신은 재미난 소설을 읽을 때 그 소설 속의 일이 실제로 닥치면 어떨까하고 상상해 본 적이 있습니까?
- (2) 당신은 장래에 당신에게 일어날지도 모를 일들을 그것이 실제로 일어난것 같이 머리 속에서 구체적으로 그려 본 적이 있으십니까?
- (3) 슬픈 소설을 읽을 때 당신은 소설 속의 주인공을 진심으로 동정해 본 적이 있습니까?
- (4) 남이 당신에게 닥쳐 올지도 모르는 위험이나 불유쾌한 일을 이야기 해 주었을 때, 당신은 그일에 대하여 걱정을 하겠습니까?
- (5) 어떤 즐거운 일이 당신에게 일어나기를 바라면서 그일이 실제로 당신에게 일어났을 때의 장면을 머리 속으로 생생하게 그려 본 적이 있습니까?
- (6) 당신은 소설을 읽고 있을때, 그 소설에 나오는 실제 장면들이 눈 앞에 선하게 떠오르는 것을 느낄 때가 있습니까?
- (7) 당신이 아는 사람들의 불행에 대하여 들을 때, 당신은 얼마나 슬퍼하십니까?

- (8) 당신은 영화관이나 텔레비전에서 멋있는 추리물(미스터리)을 감상할 때, 마음을 적이고 흥분하는 편입니까?
- (9) 당신은 가끔 白日夢(daydreams)에 잠기는 일이 있습니까?
- (10) 당신은 당신이 바라고 있는 일들에 대하여 머리 속으로 실제로 일어난 것과 같이 공상을 자주 하십니까?

### C. 對人 攻撃性(Interpersonal Agsresiveness)

#### 1. 論爭的 性格(Argumentativeness)

- (1) 어떤 사람들은 하찮은 일에 대하여 곧잘 화를 냅니다. 당신도 지나놓고 보면 하찮은 일에 대하여 곧잘 화를 내는 적이 있습니까?
- (2) 지난 3日 동안에 당신은 몇번이나 다른 사람과 언쟁이나 싸움을 한 적이 있습니까?
- (3) 지난 3일 동안에 당신은 다른 사람을 비판한 적이 얼마나 있습니까?
- (4) 당신은 모든 일에 대하여 얼마나 가끔 불만을 느낍니까?
- (5) 당신은 얼마나 자주 모든 것을 뒤집어 덮고 싶은 충동을 느낍니까?
- (6) 당신은 당신이 싫어하는 사람 앞에서 불유쾌하게 행동한 적이 있습니까?
- (7) 당신은 얼마나 자주 화를 내는 편이라고 생각하십니까?
- (8) 당신은 지난 3일 동안에 다른 사람에게 화를 낸 적이 있습니까?
- (9) 당신은 남이 하는 일에 대하여 기분 나쁘게 말해 준 적이 있습니까?
- (10) 당신은 꽤히 다른 사람에게 대하여 증오심을 느낄때가 있습니까?

#### 2. 超攻撃性(Hyper-aggressiveness)

- (1) 당신은 남이 하고 싶어하는 것을 반대하고 싶은 충동을 느낍니까?
- (2) 당신이 하기 싫은 일을 다른 사람이 당신에게 시킬때 당신은 분노를 느낍니까?
- (3) 다른 사람이 당신에게 “이렇게 하라” “저렇게 하라”고 말할때 당신은 화가 치밀니까?
- (4) 다른 사람이 당신의 생각이나 주장을 바꾸려고 할때 당신은 화가 납니까?
- (5) 당신은 남이 당신의 주장이나 고집을 꺾기 힘들다고 생각하니까?
- (6) 당신은 남과 논쟁을 할때, 남의 말이 옳다는 것을 발견하면 그에게 쉽게 승복(받아들임)하는 편입니까?

#### 3. 疑人心(Suspiciousness)

- (1) 당신은 모르는 사람과 상대할때 그 사람이 당신을 속이거나 험하게 하지 않나 하고 걱정에 본적이 있습니까?
- (2) 당신은 “모든 사람을 믿을 수 없다”고 느낀 적이 있습니까?
- (3) 당신은 남을 대체로 의심하는 편입니까?
- (4) 다른 사람이 당신에게 친절을 베풀때, 그 사람이 당신에게 어떤 숨은 목적이 있기 때문이 아닐까 하고 의심해 본 적이 있습니까?

### D. 神經性 防禦症(Neurotic Defensiveness)

#### 1. 義務感(Compulsive Symptoms)

- (1) 어떤 중요하지 않은 생각이 당신을 괴롭힐때, 당신은 그것을 떨쳐버리지 못한 경향이 있습니까?
- (2) 당신은 어떤 일에 대하여 결정을 내리고 나서도 다시 주저하면서 결정을 바꾸고저 생각한 적이 있습니까?
- (3) “옳은 일만하고 잘못을 저지르지 않겠다”고 당신은 얼마나 자주 결심을 하곤 합니까?
- (4) 당신은 하찮은 일에 신경을 쓰면서 귀중한 시간을 허비해 본 적이 있습니까?

(5) 당신은 “몇시에 일어나서 몇시까지 무엇 무엇을 하겠다”는 식으로 자세한 일과표를 만들어서 실행하려고 한 적이 얼마나 있습니까?

## 2. 神經性 杞憂症(Neurotic Anxiety)

- (1) 당신은 무슨 일을 할때 괜히 손이 떨리는 일이 있습니까?
- (2) 당신은 밤에 잠 잘때 가위(무서운 꿈)에 눌려서 혼난 적이 있습니까?
- (3) 지난 3일 동안에 무서운 일이 일어날것 같은 것을 느낀 적이 있습니까?
- (4) 심한 운동이나 일을 하지 않았는데도 괜히 가슴이 두근거리는 것을 경험한 적이 있습니까?
- (5) 당신은 손톱을 괜히 물어 뜯는 버릇이 있습니까?
- (6) 당신은 괜히 등에 식은 땀이 나는 적이 있습니까?
- (7) 당신은 요즈음 밤에 잠이 안와서 애쓰는 일이 있습니까?
- (8) 지난 3일 동안에 걱정을 했거나 화를 낸적이 얼마나 있었습니까?
- (9) 당신이 신경과민이나 신경쇠약의 증세가 있다고 생각한 적이 있습니까?

## 〈附錄 C〉

### (가) 第1次 實驗 (小冊字 II)에 쓰여졌던 메시지

#### 1. 「방공시설」에 대한 贊成側(pro) 메시지

—방공시설을 갖추자—

(동아일보 사설에서 발췌)

우리는 현재 위험 상태에 직면하고 있다. 만약 쏘련을 비롯한 공산주의 국가들이 제3차 세계 대전을 일으킨다면, 그들은 핵무기(원자탄·수소탄등)를 사용할 것이라는 것은 두 말할 필요도 없다. 쏘련이나 중공이 굉장히 많은 핵무기를 보유하고 있다는 것은 누구나 알고 있다.

핵무기가 얼마나 무서운가는 일본의 예를 보면 알 것이다. 한개의 조그만 원자폭탄으로도 서울은 일시에 완전히 파괴될 수 있다. 원자탄에 직접 맞지 않더라도, 원자탄에서 나오는 방사선 때문에 살아남은 사람도 곧 생명을 잃게 될 것이다.

만약 우리나라가 핵무기의 공격을 받는다면 현재 이 상태의 방공시설로는 아무도 살아날 가망이 거의 없다. 방공호나 원자대피소가 모든 사람들의 목숨을 완전히 구할 수는 없지만, 우리가 방공호 속으로 대피할 수 있다면 많은 피해를 덜 수 있다. 과학자들이 동물을 가지고 실험을 한바에 의하면, 현대식으로 잘 지은 방공호는 우리가 생각하는 것 이상으로 원자탄으로 부터의 피해를 막는데 효과적이라고 한다. 1945년 일본의 히로시마와 나가사키에서도 방공호에 있던 사람은 원자탄이 떨어졌을때 많은 피해를 막을 수 있었다는 것이 밝혀졌다.

두말할것 없이 방공호가 있는 것은 없는것 보다 낫다는 것이다. 많은 방공호를 만드는 것은 우리의 국방력을 기르는 일이고, 우리의 생명을 보호하는 길이다. 모든 사람들이 피신했을 방공호가 없는한, 우리는 전쟁에 대비하고 있다고 말할 수 없다. 많은 방공호를 지으려면 물론 많은 돈이 필요하다. 그러나 우리의 생명을 보호하기 위하여서는 그만한 돈을 투자하여야 한다. 핵무기의 공격을 받았을 때, 생명을 잃는 것에 비한다면, 방공호를 짓는데 쓰여지는 돈은 아무것도 아니다.

#### 2. 「암의 研究에 대한 贊成側(pro) 메시지

—암은 추방할 수 있다—

(의학협회보, 5호에서 발췌)

최근 의학의 발달로 우리나라에서도 1, 2년 안에 암을 효과적으로 예방하고 치료할 수 있는 가능성이 절어져가고 있다. 만약 우리가 많은 의사들과 암 전문가들을 동원해서 암 연구에 총력을 기울인다면 아주 가까운 장래에, 아마, 내년쯤은 우리나라에서도 암을 거의 완전하게 예방하고 치료할 수 있으리라 하고 많은 의사들은 믿고 있다.

그러나 현재 우리나라에서는 오직 5%의 의학관계 사람들만이 암의 예방과 치료에 종사하고 있다는 것은 어이없는 일이다. 그러므로 정부는 암 예방 및 치료 센터를 만드는 동시에 충분한 돈을 주어 많은 의사들로 하여금 암에 대하여 연구하도록 선처하여야 된다. 적어도 40%~50%의 의사들을 암의 예방과 치료에 돌려야 한다. 물론 이러한 계획이 폐결핵이나 심장병 같은 다른 질병의 예방과 치료에 소홀을 가져올지도 모른다.

그러나 이것은 암의 예방과 치료에 대한 효과적인 방법을 발견할때까지의 이야기이다. 의학 통계에 의하면 우리나라 아홉명 중 한사람이 암으로 죽을 가능성이 있다고 한다. 그러나 현재 우리나라에서는 암의 예방은 고사하고 암에 걸린 환자도 고작 방사선 투사(쪼이는 것) 치료나, 간단한 외과 수술밖에 못하고 있는 실정이다.

때문에 암에 걸린 많은 사람들이 치료 부족으로 죽어가고 있다. 많은 아까운 생명을 암으로부터 구하는 길은 정부가 충분한 돈을 써서 외국에서 의학 기계를 들여오는 한편, 많은 의사들을 암의 예방과 치료에 종사하게 하여 빠른 시일안에 우리의 손으로 암을 몰아내는 길밖에 없다. 그러므로 우리는 전 의사의 40% 내지 50%를 암을 박멸하는 일에 돌려야 한다.

### 3. 「고전음악 방송」에 대한 反對側(con) 메시지

—사이비 음악애호가들의 주장—  
(음악평론, 5월호에서)

다른 사람에게서 좋은 인상을 받으려고 고상한척 위선을 부리는 사람을 본 적이 있을 것이다. 엉터리 변호사라든가, 사이비 정치가들이라든가, 출세에 눈이 어두운 사람들이 그렇다.

그러나 여기에 말하려는 위선자들은 엉터리 변호사도, 사이비 정치가도, 출세주의자도 아닌 소위 고전음악 애호가라고 자칭하는 사람들이다. 이들은 다른 사람들 앞에 나설 기회만 생기면 자기가 얼마나 많이 고전음악(클래식 음악)을 알고 있으며, 얼마나 많이 이를 좋아하는지를 나타내기 위해 심포니, 협주곡, 소나타, 등등 고전음악이 이렇게 저렇게 떠버리기 시작한다.

그 다음 이들의 하나같은 불평은 방송 프로그램에 팝송을 너무 많이 넣고 있으며, 팝송보다는 고전음악을 더욱 더 많이 방송하여야 된다고 주장하고 있다.

물론 고전음악이 모두 지루하고 난해하다는 것은 아니다. 어떤 고전음악의 멜로디들은 일반 사람들에게 널리 애송되기도 있다. 그러나 베토벤이나 브람스 또는 그외의 고전음악 작곡가들에 의한 교향곡에서는 우리들이 팝송이나 포퓰라송에서 느끼는 것과 같은 친근감 같은 것을 느낄 수는 없다. 대부분의 고전음악은 우리들에게는 난해하고 이필하지 않는다. 최근 방송 청취자들을 상대로한 전국적인 여론조사에 의하면 대부분의 청취자들이 팝송을 즐기고 있으며, 고전음악은 지루하여 싫다고 말하고 있다. 단지 5%의 청취자들만이 고전음악을 듣기 원하는데 비해서 95%의 청취자가 팝송 프로를 원하고 있다는 것이다. 따라서 각 방송국들은 머지않아 고전음악 방송시간을 줄일 것으로 예측되고 있다.

한 방송 관계자의 말에 의하면 현재 각 방송국에서는 일주일에 약 7시간 동안 고전음악을 방송하고 있다고 한다. 아마 앞으로 2, 3년이 지난 후에는 고전음악은 일주일에 약 1시간 정도 방송될지도 모른다. 물론 복잡한 클래식 음악에서 희열을 느낄 수 있는 진짜 고전음악 애호가들이 있기도 하겠지만 그 수는 많지 않을 것이다.

소위 고전음악 애호가라고 자칭하는 대부분의 사람들은 이해도 못하면서 남에게 고상한 예술 애호가

라고 불리우고 싶어서 고전음악을 더 많이 방송해야 된다고 주장하고 있다. 때문에 고전음악 방송시간을 늘리는 것은 불필요한 일이 될 것이다.

#### 4. 「텔레비존 방송광고」에 대한 反對側(con) 메시지

—텔레비존 광고를 없애자—

(한국일보 사설에서)

텔레비존은 만인의 소유물이요, 한 방송국의 전유물이 아니다. 텔레비존은 가장 고도로 발달된 교육과 매스·컴퓨터케이션의 매체로서 몇 사람들의 영리를 위하여만 쓰여질 수 없다. 만약 텔레비존이 그 맡은바 책임을 다하고, 모든 국민의 복리를 위하여 쓰여지려한다면 텔레비존에서 하는 광고는 없어야 한다.

그럼에도 불구하고, 현재 대부분의 텔레비존 방송국들은 광고주(스폰서)들의 숨은 압력에 의해 운영되므로 그 맡은바 책임을 소홀히 하고 있다. 광고주들의 마수는 심지어 방송 프로그램과 내용에까지 뻗어서, 텔레비존 방송을 자기들의 영리를 위한 수단인양 남용되고 있다. 따라서 이제는 텔레비존은 상업수단이요, 더 이상 교육 수단으로 쓰여지지 못하고 있는 실정이다.

우리는 텔레비존이 국민의 교육정도를 높이고 사회의 발전에 이바지하기를 원한다. 텔레비존이 사람들의 마음을 부패하게 하는데 쓰여지는 것을 원하지 않는다. 텔레비존 방송에 광고를 허용하는 것은 다른 목을 추기기 위해 독을 마시는 것과 같다. 가까운 예로 미국을 보자. 미국에서는 텔레비존의 광고의 홍수 때문에 시청자들이 몹서리를 치고 있다고 한다. 그러나 정부에서 제약을 가하기에는, 너무 많은 광고주들의 압력 때문에 이미 때가 늦었다고 한다.

광고주(스폰서) 없이는 방송국이 운영될 수 없다는 말은 사실이 아니다. 영국에서는 텔레비존에 광고를 금지하고 있다. 그럼에도 불구하고, 영국의 텔레비존 방송국들은 세계에서 가장 잘 운영되고 있다고 한다. 우리 국민은 건전하고, 유익한 텔레비존 방송을 원한다. 그러므로 우리는 텔레비존에서 광고를 없애야 한다.

### (나) 第2次 實驗(小冊字Ⅲ)에 쓰여졌던 메시지

#### 1. 「방공시설」에 대한 反對側(con) 메시지

—방공 대피호의 시대는 지났다—

(동아일보 사설에서 발췌 요약)

근래에 쓰련을 비롯한 공산주의 국가들의 핵무기(수소탄, 원자탄등) 공격의 위협을 느끼게 됨에 따라, 사람들은 이상한 생각을 하기 시작하고 있다. 이 이상한 생각이란 곧 방공대피호만 잘 지어 놓으면 만사가 모두 안전하다고 하는 것이다. 그러나 이것은 위험 천만한 그릇된 생각이라고 아니할 수 없다. 왜냐하면 이것은 적의 핵공격에 대한 자위적인 변명이며, 실제의 위협에 대처하려는 올바른 생각이 아니기 때문이다.

모든 사람들이 주지하는 바와 같이 방공대피호는 핵무기 공격 앞에서는 무력한 것으로서, 우리를 안전하게 보호해 줄 수 없다. 오히려 방공대피호는 대피하려는 사람들을 한꺼번에 생매장할 우려도 있다. 근래에 쓰련이나 중공에서 새로 개발된 수소탄이나 원자탄은 파괴력이 아주 강하기 때문에 방공대피호 속에 숨어 있는 사람들도 능히 태워 죽일 수 있다. 따라서 지금 우리가 갖고 있거나 짓고 있는, 시대에 뒤 떨어진 방공 대피호는 실제로 아무 쓸모가 없으며, 그와같은 방공 대피호를 만드는 것

은 국방비의 낭비 밖에 안된다. 그러므로 국방비를 많이 들여서 쓸모 없는 방공대피호를 구축(짓는 것)하는 것은 그만큼 위험을 초래하는 것이라고 하겠다. 왜냐하면, 쓸모 없는 일에 국방비를 낭비하는 것은 곧 국력의 소모이며, 또한 국가의 경제발전까지 지체하기 때문이다.

쓸모 없는 많은 수의 커다란 방공대피호들을 만드는데 돈을 많이 쓰면 쓸수록 그만큼 다른 국방무기, 즉 우리가 꼭 갖추어야 할 레이더 장치든가, 방어 미사일, 요격전투기 등의 핵방어 무기를 갖추는데 돈을 적게 쓰지 않으면 안된다. 현재 우리가 진실로 필요로하는 것은 시대에 뒤 떨어진 쓸모 없는 방공대피호가 아니라 레이더, 방어 미사일, 요격전투기 등의 핵방어무기라는 점을 명심하여야 한다. 따라서 아무 쓸모 없는 방공대피호를 만드는데 돈을 쓰는 대신에, 그 돈을 레이더나 미사일 등 최신헌무기와 장비의 구입에 집중적으로 사용하여야 된다.

## 2. 「암」의 연구에 대한 反對側(con) 메시지

—암의 박멸은 시기상조—

(의학 협회보에서 발췌 요약)

암에 대하여 제대로 알지도 못하는 사람들은 빈약한 지식에 의존해서 몇년 앞으로 암을 치료할 수 있는 방법이 발견될 수 있다고 속단하고 있다. 그러나 사실은 그렇지 않다. 인류가 암을 극복하려는데 많은 장애가 있으며 아무리 빨라도 앞으로 30년 이내에 암을 완전히 예방하고 치유한다는 것은 불가능한 일이라 할 것이다. 미국의 저명한 암 연구가 로—드박사는 “암의 원인과 치료에 관한 많은 이론이 있으나 아직까지 확실하고도 실질적인 암의 치료법은 없다. 현재 우리가 암에 대해 할 수 있는 것은 이것 저것 많은 시험적 치료만을 해볼 수 있을 따름이며, 아주 드물게 우연하게도 어떤 것이 치료되는 경우가 간혹 있을 따름이다”라고 말하고 있다. 이렇게 막연한 시험적 방법만을 사용하는 한, 우리 세대안에(30년 안에) 암치료를 할 수 있다고 생각하는 것은 속단이다.

아마도 당신은 이와같은 종류의 시험방법에 더 많은 연구비를 지출하여 많은 사람들이 암 연구에 종사한다면 암의 치료법을 발견하고 이를 발전시키는데 더욱 더 박차를 가할 수 있을 것이라는 얘기를 들었을지도 모른다. 그러나 이러한 생각은 두가지 커다란 이유에서 잘못된 것이다.

왜냐하면, 무엇보다도 우선, 만약 많은 의사와 연구자들이 그들의 시간을 암 연구에만 바친다면 무서운 질병과 결핵, 소아마비, 심장병 등등의 예방과 치료에서 수만명의 인명을 구할 수 있는 더 나은 기회를 잃게 될 것이며, 둘째로는 우리는 오랫동안 암의 효과적인 치료방법을 발견하기 위해서 많은 비용과 시간을 들여왔으나 별다른 진전이 없었기 때문이다.

대부분의 암 전문가들은 많은 형태의 암 종류 중 미래에 한, 두종류의 암을 치료할 수 있는 희망은 있지만 모든 암을 확실하게 예방하고 치료한다는 것은 가망 없는 일이라고 말하고 있다. 이 처럼 현대 의학이 아무리 발달되었다고 하더라도 몇년 안에 많은 형태의 암 환자들이 겪는 고통을 모두 예방하고 치료할 수 있는 방법을 발견한다는 것은 기대할 수 없는 일이다.

## 3. 「고전음악 방송」에 대한 贊成側(pro) 메시지

—늘어나는 고전음악열—

(음악평론 6월호에서 요약)

고전음악(클래식 음악)이라면 50년전 우리 나라에서는 아직 전문적인 음악가들만이 이를 즐겼을 따름이었다. 그러나 오늘날에는 모차르트, 베토벤, 브람스 등과 같은 위대한 작곡가들의 작품이 수 많은 사람들에게 사랑을 받고 있다.

최근 몇년간을 살펴보면 경박한 팝송 보다는 고전음악을 많이 방송하여 달라는 요구가 꾸준히 증가되어 왔음을 알 수 있다.

10년전만 하더라도 각 방송국의 고전음악 방송시간은 일주일에 단지 3시간에 지나지 않았으나, 요즈



음 이것이 일주일에 평균 7시간으로 증가 되었음을 보아도 알 것이다. 이와 같은 경향으로 나간다면 앞으로 10년 후에는 고전음악 방송시간이 지금의 약 3배가량 증가될 것이라고 예측할 수 있다. 다시 말해, 고전음악을 듣기 원하는 청취자의 계속적인 증가에 힘입어 10년후, 각 방송국은 일주일에 평균 21시간을 여기에 할애할 것이라는 얘기다.

최근의 방송 청취자들을 상대로한 전국적인 여론조사에 의하면 의외에도 생각지 못한 몇가지 중요한 사실을 발견할 수 있었다. 즉 라디오의 중요 청취자는 텔레비존 청취자와는 달리 학생들과 직장에서 일하는 일반 샐러리맨들이라는 것이었다. 또 다른 흥미있는 발견은 조사에 참가한 많은 사람들이 전에 고전음악을 가까이 하지 않았다는 사실에 대해 매우 안타깝게 후회하고 있다는 점이다. 어린 자녀를 가진 부모들은 그들이 젊은 학생시절 고전음악을 즐기지 못한 사실을 수치스럽게 생각하며, 자녀들에게는 특별히 이점을 고려하여 교육시키겠다는 것이었다.

여기에서 가장 중요한 사실은 이들이 진정으로 고전음악을 즐길 수 있도록 더 많은 고전음악 방송 시간을 필요로 한다는 점이다. 고전음악을 즐길 수 있다는 것은 훌륭한 일이다. 때문에 방송국에서는 일반 교양프로로서 고전음악을 더욱 더 많이 방송하여야만 될 것이며, 몇년 앞으로 누구나 손쉽게 훌륭한 고전음악을 감상할 수 있도록 방송프로그램이 개편되어야만 하겠다.

#### 4. 「텔레비존 방송 광고」에 대한 贊成側(pro) 메시지

—텔레비존 광고는 필요하다—

(한국일보 사설에서)

TBC, MBC 등 상업 텔레비존 방송국이 생겨서 우리나라 태스·몸과 사회교육발전에 공헌한 바는 자못 크다고 하겠다. 그런데 근래에 일부 사람들은 TV 광고를 없애기 위해서, 이들 상업 텔레비존 방송국들을 KBS와 같이 국영화(정부에서 소유하는 것) 하자고 주장하고 있다.

그러나 이러한 일부 사람들의 주장은 태스·몸에 대하여 잘 모르는 생각이라고 하겠다. 텔레비존 방송이 그 주어진 기능을 충분히 발휘하려면 경제적 또는 재정적으로 자립하여, 정부의 간섭으로부터 독립되어야 한다. 왜냐하면, 우리나라의 KBS와 같이 적정적으로 정부에 의존하거나, 시청료를 받아서 운영하게 되면, 텔레비존 방송이 정부의 선전 수단으로 사용되거나, 또는 그 프로그램이 무미건조하게 되기 쉽다. 그렇다면, 상업 텔레비존 방송국이 경제적 또는 재정적으로 자립할 수 있는 오직 하나의 길은 광고에 의존하는 것 뿐이다.

태스·미디어가 광고를 취급하는 것은 세계적으로 공인된 사실로서 새로운 것이 없다. 신문, 잡지나 라디오 등이 모두 광고를 하고 있는데, 유독 텔레비존에서만 광고를 없애라고 하는 것은 우스운 일이다.

어떤 면에서는 광고는 우리 일상생활에 필요하기도 하다. 왜냐하면 우리는 광고를 통하여 많은 생활 정보를 얻고 있기 때문이다. 미국의 예를 보아도, 광고 덕분에 텔레비존 방송이 지금과 같이 세계적으로 발전할 수 있었고, 또한 광고 때문에 시청자는 시청료를 할푼도 내지 않고서도 질적으로 우수한 TV 프로그램을 즐길 수 있게 되었다고 한다.

텔레비존 광고를 없애자는 사람들의 주장을 보면, 광고주가 TV 프로그램 제작에 압력을 넣어서 좋지 않은 영향을 끼치고 있기 때문에 TV광고를 없애야 된다는 것이다. 그러나 이러한 생각이나 걱정은 옳지 않다. 아직까지 우리나라에서는 광고주가 TV 프로그램 제작에 아무런 영향을 미치고 있지 못하며, TV 프로그램 제작자들은 좋지 않은 광고의 방영을 얼마든지 거부할 힘을 가지고 있다.

또한 언론의 자유를 마음껏 누리기 위해서도 텔레비존 방송국은 정부소유가 아닌, 개인 소유가 되어야 한다. 따라서 상업 텔레비존 방송국이 경제적으로 자립하여 정부의 간섭없이 독립적으로 운영되려면 광고에 의존할 수 밖에 없다고 하겠다.