

설득커뮤니케이션론 요약(3-3)

(담당교수: 조 전근)

<학습내용의 토의문제>

Q1. 앞 단원과 같이 공신력에 대해 실제 척도를 사용하여 측정하는 이유는?

A. 이론적 정의는 언어의 반복에 빠질 수 있으므로 정도를 제시하여 real world에 가깝도록

1. Hovland와 Weiss의 실험연구(pp. 409~413)

Q2. 공신력이 높은 정보원이 낮은 정보원보다 설득적인 면에서 더 효과적일 것이라는 가설에 대한 이론적 근거로서 학습이론을 제시할 수 있는데 이에 대한 논리적 설명을 해보라.

A. 수용자는 공신력이 높은 정보원으로부터 더 많은 보상을 얻을 수 있다고 지각
여기서 보상은 불안, 긴장감, 고독감, 불안정감의 감소는 물론 사회적 인정과 협력을 포함

Q3. 실험에서 기존태도를 측정하기 위해 사전조사를 하는 이유는?

A. 메시지 처치(실험) 후의 태도점수에서 기존태도점수를 제거해야 net effect를 알 수 있음

Q4. 실험에 참가할 피험자를 선정하여 각 집단에 무선배치(random assignment)하는 이유?

A. 각 집단의 동질성(homogeneity)을 유지하여 제 3의 변수를 통제하기 위함

Q5. 표 4-2(p. 411)에서 낮은 공신력의 정보원으로서 매체나 필자를 밝히지 않는 이유는?

A. 명예훼손으로 인한 소송의 우려나 윤리적인 문제 대두

Q6. 표4-3 (p.412)에서 메시지의 주제가 “영화관의 장래(4번째)”일 경우에는 낮은 공신력 집단이 높은 공신력 집단보다 오히려 태도변화를 보인 사람이 더 많이 나타났는데 이유는?

A. 공신력이 낮은 정보원의 실험처치로서 영화가십의 칼럼니스트라고 소개했는데, 그도 영화에 대해서는 아마 전문성을 가졌으므로 수용자는 결코 공신력이 낮다고 지각하지 않을 것

Q7. 평균 백분율을 4주 후 측정한 것과 비교해 볼 때, 높은 공신력집단은 감소(23% → 12.3%)했고 낮은 공신력집단은 오히려 증가했는데(6.6% → 24.7%) 이러한 현상을 무엇이라고 하는가? 또 그러한 현상이 발생할 수 있는 논리를 전개해보라.

A. 수면자 효과(sleeper effect) - 메시지와 정보원이 해리(내용은 기억하지만 정보원에 대해서는 망각)되어 처음 과대평가 된 높은 공신력의 설득효과와 과소평가 된 낮은 공신력의 효과가 각 각 본래의 평균값(정보원과는 무관한 메시지 자체에 대한 값)으로 회귀

Q8. 공신력이 정보습득 혹은 기억에는 영향을 미치지 못하는 이유를 설명해보라.

A. 정교화가능성 모형(ELM)으로 설명 가능 - 공신력(주변단서), 정보(중심단서)

2. Kelman과 Hovland의 연구 (pp. 414~415)

Q9. 지연검사를 할 때 정보원에 대해 다시 회상시킨다면 수면자효과가 사라지게 될 것으로 추정하는 이유에 대해서 설명하라.

A. 정보원과 메시지 내용간의 해리현상을 통제할 수 있기 때문

Q10. 실험메시지를 처치할 때 본래의 실험목적은 숨기고 다른 목적으로 가장하는 이유는?

A. 의도적 반응특성(demand characteristics)을 통제하기 위해서

3. Gillig와 Greenwald의 연구(pp. 415~418)

Q1. 실험메시지에 노출된 후 인지적 반응을 측정하는 방법으로서 사고목록(thought protocol)을 작성하게 하는 방법이 있는데 그 분류유목은 어떤 것들이 있는가?

A. 긍정: 주장에 대한 동의, 부정: 정보원에 대한 과소평가, 메시지 반박, 중립: 중립적 반응

Q2. 위와 같은 분류에 따라 인지반응을 분석할 때 고려해야 할 점은 무엇인가?

A. 연구자 혼자 분석하면 주관적 오류에 바질 수 있으므로 다수의 코더 활용 후 코더간 신뢰도(inter-coder reliability)를 반드시 측정해서 보고해야 한다.

4. Birnbaum과 Stegner의 연구(pp. 418~420)

Q3. 종래의 공신력에 관한 연구에서 정보원의 공신력을 실험 처치한 방법 상 비판을 한다면?

A. 공신력의 구성요인별로 구분(전문성, 신뢰성 등)하여 연구하지 않고 합산하여 연구 함. 따라서 각 요인별 주 요인효과(main effect)와 여러 요인의 상호작용효과를 고찰해야 함.

Q4. 편견적인 정보원이 피험자의 의견변화(강화)에 더 효과적이었으며, 또 기대하지 않았던 주장을 제시했을 때 더 효과적인 이유를 설명해보시오(p. 420, ④, ⑤).

A. 아마 메시지의 주장이 LOA(수용영역) 내에 있다면 격차가 클수록 효과도 클 것이기 때문

5. Kelman의 실험연구(pp. 420~422)

Q5. Kelman의 연구가 기타 공신력의 효과에 관한 연구와 다른 특징은 무엇인가?

A. 기능주의적 입장에서 고찰(왜 수용자는 서로다른 태도나 의견을 지니고 있는가에 대한 의문을 제기하면서 그 이유로 그들의 동기가 다르기 때문이란 가설을 기초로 해서 연구)

Q6. Kelman이 설정한 정보원의 공신력 효과에 관한 가설은 무엇인가?

A. "높은 공신력을 지녔다고 지각된 정보원의 메시지에 대해 수용자는 내면화과정(internalization)을 통해 수용(태도변화)할 것이며, 이러한 태도는 관련된 이슈가 나올 때마다 표현(의견변화)될 것이다"라는 가설

Q7. 내면화과정이란 무엇인지 설명해 보시오.(p. 421, 혹은 p. 179)

A. 타인(정보원)의 의견 또는 태도가 자신(수용자)의 가치체계와 일치하기 때문에 그것을 수용해서 자신의 기존가치체계에 융합시키는 태도변용의 과정

Q8. 태도변화의 측정을 사후검사만으로 했을 때 어떠한 문제가 발생할 수 있는가?

A. 순 효과(net effect)를 알 수 없다. 단 두 비교집단이 동질성(homogeneity)을 가지고 있다는 전제가 있다면 상관없다.

Q9. 공신력의 효과에 관한 여러 실험연구의 결과가 서로 일치하지 않는 이유를 설명하라.

A. 변수에 대한 정의가 상이(구성요인에 대한 견해에 차이: 명성, 신뢰감, 친근감, 유사성, 매력, 호감, 이미지 등); 방법론상 차이 (사회학, 심리학, 사회심리학, 커뮤니케이션학) 중개변인(수용자의 성, 연령, 직업, 교육정도, 성격, 기존태도 등)의 개입가능성

Q10. 정보원의 공신력은 정보습득 혹은 학습효과에 영향을 미치는가?만일 그렇다면 실례는?

A. 긍정적 효과를 줄 수 있다. 예) 선생님이 신뢰성 혹은 매력이 있을 때 학습효과 증진