

## 욕구, 동기, 그리고 공격성의 심리학:

### 충동인가, 전략인가

이윤희

#### 1. 들어가며: 로드 레이지(road rage)

출근길, 바쁜 마음으로 서둘러 길을 나서는데 오늘따라 신호에 자주 걸린다. 마음은 더욱 바빠지는데 갑자기 옆 차선에서 방향지시등도 없이 차가 끼어든다. 급브레이크를 밟았고, 들고 있던 커피가 쏟아졌다.

이때 사람들의 반응은 놀라울 만큼 다르다. 어떤 사람은 즉각 경적을 길게 울리고 상향등을 반복해서 올린다. 다른 사람은 운전을 저렇게 하면 곧 대가를 치를 것이라 중얼거리며 작게 욕을 하고 화를 삭인다. 또 다른 사람은 급한 일이 있나보군 하며 별일 아니라는 듯 넘긴다. 같은 상황인데 반응이 전혀 다르다. 이른바 '로드 레이지(road rage)'는 현대 사회에서 가장 흔하게 목격되는 공격성의 형태 중 하나다. 이 현상을 바라보는 시선은 대개 분노라는 감정에 고정된다. 그러나 이 설명은 중요한 부분이 빠져있다. 똑같은 상황에서 세 사람은 왜 다르게 행동했는가?

여기에 변수를 몇 가지 더 추가해보자. 끼어드는 차가 수억 원을 호가하는 고급차라면, 아니면 연식이 느껴지는 소형차라면, 멀리 보이는 운전자의 실루엣이 건장한 남성이라면, 아니면 중년의 여성으로 보인다면? 사람들의 반응은 다시 달라진다.

실제로 이를 다룬 고전 연구가 있다. Doob과 Gross(1968)는 신호등 앞에서 일부러 출발을 늦게 하는 차를 세워두고 뒤에 선 차의 운전자가 경적을 울리는 빈도를 측정했다. 그 결과 운전자들은 낡은 소형차에는 경적을 자주 울렸지만, 고급 신형 차량에는 훨씬 덜 울렸고 더 오래 기다렸다. 이후 연구들도 이 결과를 반복적으로 재확인했으며, 고급 차량 운전자에게는 "바쁜 사정이 있겠지"로, 낡은 차량 운전자에게는 "무례한 사람이다"로 귀인하는 경향이 나타났다. 즉, 사람들은 단순히 불쾌감에 반응하는 것이 아니었다. 상황을 해석하고, 상대를 평가하고, 행동의 결과를 계산하고 있었다.

이 글은 바로 이 지점을 다루고자 한다. 공격성은 흔히 충동이나 감정의 폭발처럼 보이지만, 실제로는 그보다 훨씬 더 복잡하다. 분노는 공격성의 직접적 원인이라기보다 행동을 촉진하는 정서적 연료에 가깝고, 실제 행동의 방향은 욕구, 동기, 그리고 사회적 맥락에 의해 조직된다(Anderson & Bushman, 2002).

## 2. 욕구, 동기, 분노 그리고 공격성

공격성을 이해하려면 먼저 인간 행동의 기본 단위인 욕구(need)를 살펴볼 필요가 있다. 욕구(need)는 충족되지 못하면 지속적인 압력을 만들어내는 내적 결핍 상태를 의미한다. 동물들은 배고픔을 면하기 위해 사냥을 하고, 목숨을 부지하기 위해 열심히 도망간다. 배고픔과 같은 생리적 욕구는 인간에게도 똑같이 중요하다. 우리는 의지력으로 생리적 욕구를 조절할 수 있다고 생각하지만 생리적 욕구의 힘은 의지력보다 강력할 때가 많다. 다이어트가 쉽지 않은 이유가 바로 여기에 있다.

욕구를 이해하는 가장 잘 알려진 틀은 Maslow의 욕구 위계 이론이다. 이 이론에 따르면 인간의 욕구는 생리적 욕구, 안전 욕구, 소속 욕구, 인정 욕구, 자아실현 욕구의 피라미드 구조를 이루고 있다. 생리적 욕구와 같은 하위 욕구일수록 더욱 강렬하고 다급하다. 따라서 슬프게도 자아실현 욕구는 가장 취약하다. 이 이론에 따르면 욕구는 하단에서 상단으로 향하며 순차적으로 충족된다. 따라서 자아실현을 위해서는 생리적 욕구가 우선적으로 충족되어야 한다. 하지만 지조를 지키기 위해 굶는 사례 등 이 이론의 주장에 부합되지 않는 증거도 많이 존재한다.

Deci와 Ryan(2000)의 자기결정성이론(Self-Determination Theory)에 따르면 인간은 세 가지 핵심 심리적 욕구를 지닌다. 자율성(autonomy)은 자신의 행동이 외부 강요가 아닌 스스로의 선택에서 비롯된다는 느낌이다. 유능감(competence)은 자신이 효과적으로 기능할 수 있다는 느낌이며, 관계성(relatedness)은 타인과 의미 있는 연결을 맺고 있다는 느낌이다.

이 세 가지 심리적 욕구는 생각보다 공격성과 깊게 연결된다. 운전 중 누군가 갑자기 끼어들었을 때 단순히 차가 끼어든 사실 자체보다 더 중요한 것은 그 사건이 전달하는 의미다. '내가 규칙을 지키고 있었는데 무시당했다'라거나 '내가 만만하게 보인 것 같다'라는 느낌이 들 때 공격성이 나타날 수 있다. 즉, 욕구가 단순히 충족되지 않은 상태보다, 적극적으로 침해당했다고 느껴질 때 공격적 반응이 촉발될 가능성이 커진다.

하지만 욕구가 곧바로 행동이 되는 것은 아니며, 여기서 중요한 것이 동기(motive)다. 동기(motive)는 욕구가 특정 맥락에서 활성화될 때 행동을 조직하고 방향 짓는 심리적 힘이다. 욕구가 '무엇이 결핍되었는가'에 대한 신호라면, 동기는 '그 결핍을 어떻게 해결할 것인가'를 조직한다. 따라서 같은 상황에서도 사람마다 동기는 다르게 활성화된다. 끼어들기 상황에서, 어떤 사람은 경적을 울려 즉각적으로 위신을 되찾으려 하고(권력 동기), 어떤 사람은 조용히 차간 거리를 벌리며 안전을 확보하려 하며(안전 동기), 어떤 사람은 그 운전자가 사정이 있었을 것이라고 재해석한다.

Argyle(1994)는 인간의 사회적 행동을 단순한 자극-반응의 연쇄가 아니라 사회적 목표를 향한 전략적 행위로 보았으며, 사회적 행동을 이해하는 핵심 단위로 '사회적 동기'를 제안했다. 사람들은 친밀감, 인정, 지위, 협력, 성취 같은 다양한 사회적 동기를 추구하며 행동한다. 공격동기도 목표 지향적 행동 체계의 일부다. 공격동기는 단순히 충동적 반응이 아니라 사회적/상황적 요인과 학습 경험에 의해 형성된 동기체계로, 타인과의 상호작용에서 자신의 목표가 방해될 때 주로 활성화되어 공격행동을 유발한다. 공격동기는 지위 확보 및 경쟁 상황에서 전략적으로 나타나며, 공격이 효과적이라고 학습되었을 때 강화되고, 사회적 규범에 의해 억제되고 조절된다.

분노는 공격성과 가장 자주 연결되는 감정이다. Lazarus(1991)는 분노를 목표가 방해받거나 부당한 처우를 받았다는 인지적 평가의 결과로 설명했다. 즉, 분노는 사건 자체보다 그 사건에 대한 해석에서 비롯된다. 같은 끼어들기 상황에서도 "저 사람이 나를 우습게 봤다"고 읽으면 분노가 커지고, "급한 일이 있겠지"라고 해석하면 감정은 크게 약화된다. 공격성에서 결정적인 것은 사건 자체보다 인지적 해석이다.

Anderson과 Bushman(2002)의 일반 공격 모델(General Aggression Model)도 이 점을 강조한다. 개인 특성과 상황 특성이 인지, 정서, 각성을 활성화하고, 그에 대한 평가 과정을 거쳐 공격적 혹은 비공격적 행동이 선택된다는 것이다. 이 관점에서 보면 분노는 공격성의 직접 원인이라기보다 행동의 에너지를 공급하는 정서적 연료에 가깝다. 그 연료를 실제 공격으로 사용할지, 억제할지는 다른 문제다.

### 3. 충동인가, 전략인가: 공격성의 두 경로

앞서 살펴본 이론들이 공통적으로 제안하듯, 분노는 공격성의 주요 촉발요인이긴 하지만 공격성의 충분조건도 필요조건도 아니다. 분노하였어도 공격성을 나타내지 않는 경우는 생각보다 흔하다. 직장 상

사에게 부당한 대우를 받았다고 느껴 분노가 치밀어 오르지만 당장 화를 내거나 반박하는 것은 쉽지 않다. 사회적 규범, 권력 관계, 장기적 결과에 대한 판단이 분노의 에너지를 억누른다. 반대로 감정적 각성 없이 순전히 목표 달성을 위해 공격적 행동을 선택하는 경우도 드물지 않다. 조직 내 정치적 행동, 자원 확보 행동 등에서 전략적이고 계산적인 공격이 나타나기도 한다.

따라서 몇몇 연구자들은 공격을 정서적 공격과 도구적 공격으로 구분한다. 정서적 공격(hostile aggression)은 분노, 좌절, 모욕감 같은 감정이 직접 행동으로 이어지는 경우를 의미하며, 도구적 공격(instrumental aggression)은 감정 때문이 아니라 목표 달성을 위해 공격이 사용되는 경우를 말한다 (Anderson & Bushman, 2002). 예를 들어 경쟁자를 의도적으로 배제하거나, 공개적인 자리에서 상대의 위신을 깎아 자신의 지위를 높이는 행동은 전형적인 도구적 공격이다. 이런 행동은 반드시 화가 나서 나타나는 것이 아니며 오히려 계산적이다. '이 행동이 나에게 유리한가?', '비용보다 이익이 큰가?', '상대가 반격할 수 있는가?' 이 질문들이 개입하는 순간 공격은 더 이상 충동이 아니다.

실제 뇌과학 연구에서도 차이가 관찰된다. Blair(2012)에 따르면 정서적 공격은 주로 편도체와 중뇌 변연계의 정서 시스템과 연관되어 있지만, 도구적 공격은 전전두엽 기반 의사결정/계획 회로와 더 관련이 있다.

#### 4. 사이코패시: 공격성의 가장 낯선 얼굴

공격성과 분노의 해리를 가장 극명하게 드러내는 사례가 사이코패시(psychopathy)다. 대중적 이미지 속에서 사이코패스는 감정 조절이 되지 않거나 통제 불가능한 존재다. 그러나 실제로는 사이코패스들은 위협 상황에서 생리적 각성이 낮으며, 분노 경험의 빈도와 강도도 일반인보다 낮다. 이들의 공격성은 감정 조절 실패의 결과가 아니다.

사이코패스들은 흔히 공감 능력의 결여(타인의 고통 신호에 정서적으로 반응하지 않음), 낮은 불안과 높은 대담성(처벌에 대한 두려움이 약하고 위협 상황에서 침착함), 그리고 상대적으로 높은 언어적·사회적 기술을 가지고 있다. 이 결합이 만들어내는 것은 충동적 폭력이 아니라 효율적이고 전략적인 공격이며, 이들에게 공격은 감정 폭발이 아니라 사회적 기술(social skill)의 왜곡된 사용이다.

사이코패스의 공격성은 사회적 보상 구조에 반응하는 도구적 전략이다. 공격이 지위를 높여주고 목

표 달성에 효과적인 환경에서는 증가하고, 그렇지 않은 환경에서는 감소한다. 즉, 사이코패스의 공격은 '통제 불가능한 충동'이 아니라 '잘못된 보상 구조에 최적화된 사회적 전략'이다.

Babiak과 Hare(2006)는 사이코패시적 특성이 특정 조직 환경에서 어떻게 기능하는지를 살펴보았다. 성과 중심, 단기 결과 지향, 약한 처벌 체계를 가진 위계적 조직에서 사이코패시적 전략은 효과적으로 작동한다. 매력적인 첫인상으로 신뢰를 얻고, 그 신뢰를 자원 확보에 활용하며, 필요할 때 공격적 수단을 주저 없이 사용하는 패턴이 일부 조직에서는 실질적 보상(승진, 권력, 자원)을 가져온다. 이것은 개인의 병리가 사회적 구조에 의해 증폭되는 메커니즘을 보여준다.

## 5. 한국 사회와 공격성

만약 공격이 전략이 될 수 있다면, 어떤 사회가 공격을 더 유리한 선택으로 만드는가?

성과만 중시하는 환경에서는 과정의 공격성이 쉽게 정당화된다. 이런 환경에서는 팀원을 몰아붙이고, 하청을 쥐어짜고, 경쟁자를 밟고 올라서더라도 높은 성과를 낸다면 문제 행동은 덮이기 마련이다. 결과만 좋으면 과정은 묻지 않는다면 공격은 합리적 선택지가 된다. 제재가 약한 환경도 마찬가지다. 공격 행동이 억제되려면 처벌의 확실성이 높아야 한다. 만약 처벌의 확실성이 낮고 보상의 크기가 크다면, 공격의 기대비용은 합리적으로 낮게 계산된다. 또한 경쟁이 지나치게 심한 환경에서는 타인이 협력자가 아니라 장애물처럼 보이기 쉽다. 입시부터 취업에 이르기까지 한국의 핵심 경쟁 영역 상당수는 타인의 실패가 나의 성공이 되는 제로섬 구조로 설계되어 있다. 이 구조 안에서 타인은 협력 상대가 아니라 제거해야 할 경쟁자이다. 지배를 능력으로 착각하는 위계 문화도 문제이다. 군대식 위계가 기업·학교·스포츠로 이식되면서, 부하를 통제하고 압박하는 것이 '강한 리더십'의 표준으로 인식되는 경향이 있다. 지배와 역량이 동일시될 때, 공격적 행동은 억제해야 할 일탈이 아니라 오히려 모방해야 할 리더십 스타일로 학습된다.

이러한 환경에서 공격성은 어떤 특별한 사람들의 문제만은 아니다. 공격이 효과적인 도구라고 학습되는 구조 속에서는, 평범한 사람도 공격적 전략을 선택한다.

## 6. 공격성을 억제하는 사회구조적 조건

우리는 공격성을 줄이기 위해 흔히 "화를 다스려야 한다"고 말한다. 물론 감정 조절은 중요하다. 그러

나 그것만으로는 충분하지 않다. 만약 공격성이 사회 구조에 의해 증폭된다면, 구조를 바꿈으로써 억제할 수도 있다.

여러 연구들은 처벌의 일관성과 확실성이 보장되는 것이 중요하다고 제안한다. 처벌이 가혹하더라도 발각될 가능성이 낮으면 효과가 약하다. 반면 처벌이 가볍더라도 일관되게 나타난다면 훨씬 효과적이다. 직장 내 괴롭힘 금지법의 한계도 이 관점에서 이해된다. 처벌 조항은 존재하지만 실제 처리 과정에서 가해자가 불이익을 받지 않는 경우가 많다면, 법 조항만으로는 한계가 있다.

Edmondson(1999)이 말한 심리적 안전(psychological safety)이 갖추어진 환경도 중요하다. 문제를 제기해도 보복당하지 않고, 실수가 공격의 기회가 되지 않으며, 협력이 실제로 인정받는 환경에서는 구성원들은 공격 없이도 자신의 욕구가 충족될 수 있다는 것을 학습한다. 감정을 다스리라는 규범이 아니라, 공격이 작동하지 않는 구조가 공격성을 줄인다. 조직 수준에서는 구성원의 기여가 의미 있게 인정받는 구조, 성과가 투명하게 평가되는 체계, 관계가 착취가 아닌 협력으로 경험되는 문화가 공격적 전략에 덜 의존하게 한다. 사회 수준에서는 기회의 균등, 사회적 계층의 이동 가능성 유지, 상대적 박탈감을 줄이는 재분배 구조가 공격성의 토대를 약화시킨다.

공격적 행동은 또한 장기적 관계가 중요하고 평판이 실질적 자원이 될 때 억제된다. 반복적으로 만나야 하는 관계에서, 그리고 자신의 행동이 기록되고 공유될 수 있는 환경에서는 공격의 기대 비용이 높아진다. 거꾸로 익명성이 보장되는 공간에서는 공격성이 증가한다.

## 7. 나가며: 선택으로서의 공격성

고속도로에서 끼어드는 차를 만났을 때 즉시 경적을 울리는 사람, 속으로 욕만 하고 지나가는 사람, 아무 일 아니라는 듯 넘어가는 사람. 이들을 가르는 것은 단순히 분노의 강도가 아니다. 각자가 그 상황을 어떻게 해석했는지, 상대가 어떤 사람으로 읽혔는지, 어떤 욕구가 위협받았다고 평가했는지, 그 욕구를 회복하기 위해 어떤 전략이 효과적이라고 판단했는지, 그리고 자신이 처한 사회적 맥락이 어떤 행동에 보상을 주는지의 총합이 그 차이를 만든다.

이런 점에서 공격성은 단순한 감정 폭발이 아니다. 공격은 종종 선택이다. 그리고 만약 공격이 선택이라면, 우리가 물어야 할 질문도 달라진다. 누가 더 쉽게 화를 내느냐가 아니라, 어떤 사회가 공격을 더

이익이 되는 전략으로 만드는가를 물어야 한다.

분노를 다스리는 일은 중요하다. 그러나 더 근본적인 과제는 따로 있다. 공격성을 줄이는 가장 현실적이고 지속 가능한 방법은 공격이 가장 좋은 전략이 되지 않는 사회를 만드는 것이다.

### 참고문헌

Anderson, C. A., & Bushman, B. J. (2002). Human aggression. *Annual Review of Psychology*, 53, 27–51.

Argyle, M. (1994). *The Psychology of Interpersonal Behaviour* (5th ed.). Penguin.

Babiak, P., & Hare, R. D. (2006). *Snakes in Suits: When Psychopaths Go to Work*. HarperCollins.

Blair, R. J. R. (2012). Psychopathy: Cognitive and neural dysfunction. *Dialogues in Clinical Neuroscience*, 15(2), 181–190.

Deci, E. L., & Ryan, R. M. (2000). The "what" and "why" of goal pursuits: Human needs and the self-determination of behavior. *Psychological Inquiry*, 11(4), 227–268.

Doob, A. N., & Gross, A. E. (1968). Status of frustrator as an inhibitor of horn-honking responses. *Journal of Social Psychology*, 76(2), 213–218.

Edmondson, A. C. (1999). Psychological safety and learning behavior in work teams. *Administrative Science Quarterly*, 44(2), 350–383.

Lazarus, R. S. (1991). *Emotion and Adaptation*. Oxford University Press.

## <동기와 욕구 연구단>

인간을 움직이게 하는 것은 무엇인가. 고등과학원 초학제 독립연구단 '동기와 욕구'는 이 오래된 질문을 새로운 학문의 눈으로 다시 묻는다.

연구단의 출발점은 AI와 인간의 차이에 대한 질문이었다. "알파고는 아무런 목적 없이 계산을 했을 뿐이고, 정말로 이세돌을 이기고자 한 주체는 인간이었다." 욕구가 인간과 AI를 가르는 본질적 경계일 수 있다는 통찰이 연구단을 낳았다. 인간만큼, 혹은 그 이상의 지적 능력을 갖춘 AI가 등장한 지금, "인간만이 가진 것은 무엇인가"라는 질문은 철학적 사유를 넘어 실천적 탐구의 과제가 되었다.

연구단명은 'AI 시대, 인간의 내면을 다시 보다: 동기와 욕구의 이해를 위한 초학제적 탐색'이다. 연구단에서는 심리학·철학·약학·통계학·예술 등 다양한 분야의 전문가들이 모여, 인간 행동·심리·문학·예술에 나타나는 동기와 욕구를 다각도로 조명한다. 이 질문은 단일 학문이 독점할 수 없기에, 서로 다른 언어들이 하나의 주제 아래 충돌하고 대화하는 장이 필요하다. 황당하게만 들리던 질문이 6개월 후 근본을 되묻는 핵심 통찰이었음을 깨닫는 경험, 그것이 초학제 연구단의 진짜 가치다.

본 연구단은 이 대화를 연구단 내의 연구자들 사이에서만 나누지 않는다. 공개 세미나와 콜로키움, 유튜브 콘텐츠를 통해 전문가와 일반 대중이 함께 참여하는 장을 꾸준히 열어왔다. 학문이 세계와 호흡하는 것, 그것 역시 이 연구단이 추구하는 방향이다. 초학제 연구를 통해 인간 본성과 동기의 비밀을 탐구하고, 학문 간 협력과 대중과의 소통을 함께 일군 것은 연구자로서 더할 나위 없는 행운이다. 지면을 빌어 함께한 연구단원들을 대신하여 고등과학원 초학제 프로그램에 감사의 말을 전한다.