

인간의 경제학



서울대학교 경제학부 이준구

인간의 본성

- 경제학은 왜 차갑다는 느낌을 주는가?
- 전형적 인간형으로 설정된 **호모 이코노미쿠스**(*homo economicus*)
 - 사랑이나 미움, 기쁨이나 슬픔 같은 인간적 체취가 완전히 제거된 존재
 - 그가 유일하게 관심을 갖고 있는 것은 **물질적 측면**



인간의 본성

- 호모 이코노미쿠스의 가장 중요한 특성
: 물질에 대한 끝없는 욕망
- 경제적 자원은 일정한 양으로 한정되어 있음
→ '경제하려는' 의지
- 한정된 자원의 효율적 활용을 위해서는 합리적이어야 함
- **합리성(rationality)**은 호모 이코노미쿠스가 갖춰야 할 핵심적인 요건

“호모 이코노미쿠스는
아인슈타인(A. Einstein)처럼 생각할 줄 알고,
IBM의 빅 블루(Big Blue)에 해당하는 기억 용량을 갖고 있으며,
간디(M. Gandhi)같은 의지력을 발휘할 수 있다.”



인간의 본성

- 호모 이코노미쿠스의 또 다른 중요한 특징
: **이기심(self-interest)**
 - 스미스(Adam Smith) “우리를 배부르게 만들어 주는 원동력이 바로 이기심”
 - 인간이 기본적으로 이기적이라는 것은 의심의 여지 없음
 - 그러나 모두가 어떤 경우에서나 이기적으로 행동하는 것은 아님
 - 자신도 어려운데 흔쾌히 남을 돕는 사례 많음
-

행태경제이론의 등장

- 인간의 합리성과 이기심에는 명백한 한계 존재
- 현실의 인간은 전통적 경제이론이 가정하는 호모 이코노미쿠스가 아님
- **행태경제이론**이 무대로 등장할 차례



현실의 우리는 얼마나 합리적인가?

- **합리성** : 주변 여건을 정확히 파악할 수 있고, 적절한 의사결정을 할 수 있음을 의미
- 우리의 현실 인식 능력은?
 - 단순한 상황도 이해하지 못하는 경우가 많음
 - 상황에 맞는 적절한 의사결정도 쉽지 않음

Case

인간의 현실 인식 능력

Q. 큰 종이를 50번 접은 것의 두께는?
(아파트의 높이 정도? 아니면 63빌딩의
높이 정도?)



종이를 50번 접은 두께

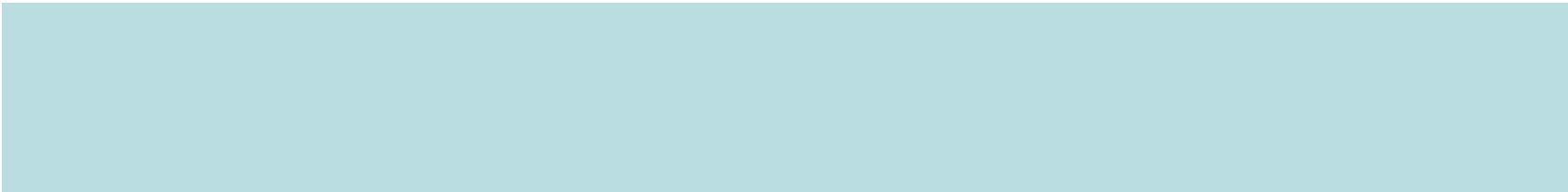
- 답: 종이의 두께 $\times 2^{50}$
- 계산기를 두드려 보면,
→ $2^{50} = 1.1259 \times 10^{15}$



- 즉 그 두께가 **112,590,000 킬로미터** 나 된다는 것
(지구와 달 사이의 거리는 **38만 킬로미터**에 불과, 지구와 태양 사이의 거리가 **1억 4,960만 킬로미터**)
- 이렇게 큰 숫자가 되리라고 짐작이나 할 수 있을까?

합리적 선택과 휴리스틱

- 아무리 치밀한 사람이라도 매사에 백과사전 뒤져보고, 계산기 두드리지는 않음
 - **휴리스틱(heuristics)** : '주먹구구'식의 판단 방식을 주로 사용
 - 모든 것을 철저하게 따져보고 행동하는 데 상당한 비용 소요
 - 철저하게 따져볼 능력이 없어 휴리스틱에 의존할 수도 있음
 - 행태경제이론은 사람들이 **휴리스틱**을 많이 사용하고 있음을 발견
 - 또한 여러 가지 **편향(bias)**을 보인다고 지적 ⇒ 'heuristics and biases'
-



휴리스틱(heuristics)의 세계

직업 알아맞히기 - 대표성 휴리스틱

Case

고등학교 동창생 영주와 수빈 사이의 대화
영주 남자 친구의 직업은?



“그 사람은 차분하고 성실한 사람이야.
그리고 손재주가 아주 좋아
만날 때마다 조그만 선물 하나씩 만들어 오더라.
성격은 조금 내성적인 편이지.
그렇다고 아주 말이 없는 건 아니지만.”



Q. 이 묘사를 듣고 남자 친구의 직업을 짐작해 보자

대표성 휴리스틱

- 일반적으로 특정한 직업을 가진 사람들의 전형적 특성에 대해 어떤 선입견 존재
ex) 은행원은 매우 꼼꼼한 반면,
운동선수는 털털한 성격의 소유자가 많고,
군인은 언행에 절도가 있다



- 대부분의 사람들이 쓰고 있는 휴리스틱
→ 묘사와 선입견을 비교해 판단
- 묘사가 특정 직업의 전형적 특성을 얼마나 잘 대표하고 있느냐?

→

대표성 휴리스틱
(representative heuristics)

대표성 휴리스틱의 문제점

Case

대표성 휴리스틱에 의존하는 판단이 종종 **오판**으로 이어짐

“김영민 씨는 31세의 미혼 청년이며 매우 외향적인 성격의 소유자입니다. 그는 대학에 재학할 때 여러 가지 학생 활동에 상당히 적극적으로 참여했습니다. 그는 사회문제에 많은 관심을 갖고 있으며, 여름휴가 때마다 농촌으로 봉사활동을 떠납니다.”



Q. 김영민씨는 어떤 사람일까?

대표성 휴리스틱의 문제점

Q. 김영민 씨에 대한 다음의 서술이 올바른 것일 확률은?

- (1) 김영민 씨는 **고리대부업체**의 사원이다.
- (2) 김영민 씨는 **환경운동**을 지원하고 있다.
- (3) 김영민 씨는 **고리대부업체**의 사원이며 **환경운동**을 지원하고 있다.

● 확률을 물으면?

(1), (3) 비교의 경우 : 80% 이상이 (1) < (3) 이라고 대답

- (3)에 환경운동을 지원하고 있다는 내용이 포함되어 있기 때문

→ **대표성 휴리스틱**

● 그러나 확률의 이론에 따르면, (1) > (3) 이 분명히 맞음

- (2)의 확률이 꽤 높지만 100%는 아님

(1)이 올바른 확률 20%, (2)가 올바른 확률 70% 가정

→ (3)이 올바른 확률은 14%에 지나지 않음





여러 가지 편향(bias)들

패키지 상품의 역설

- 신혼여행 계획 짤 때 패키지 여행상품을 선호하는 이유는?

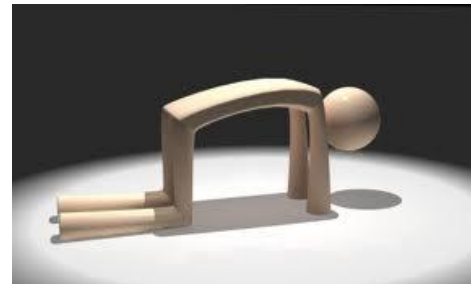
- 의사결정에 드는 비용을 절약하려는 의도
- 선택이 불가능하다는 사실이 매력으로 작용



- 경제학의 기본 입장

: 선택가능성이 많을수록 좋다는 것, 그러나 비현실적

- 선택하지 않기를 선택하는 것(choosing not to choose)



'귀차니즘'은 우리 삶의 현실이다

- 귀차니즘의 정수를 보여주는 사진



- 신혼여행 패키지 상품은 귀차니즘의 좋은 예, 세트메뉴 선택.
- 귀차니즘은 현재 상태에서 벗어나려 하지 않으려는 태도로 표현
 - **현상유지편향(status quo bias)**
- 미리 정해진 것을 그대로 따르려 하는 성향으로 나타날 수도 있음
 - **기정편향(default bias)**



여러 가지 특이현상 (anomaly)들

갖고 있는 것은 놓치기 싫어요- 부존효과

실험

코넬(Cornell)대학 학생을 대상으로 실험

머그잔을 가진 사람과 갖지 못한 사람 사이의 거래 허용
최소한 받아야 하겠다는 금액 > 최대한 지불하겠다는 금액

최소 1.4배에서 최대 16.5배

→ **부존효과(endowment effect)**

- 상인들은 부존효과를 **판촉 수단**으로 활용

3개월 동안
무료로 사용해 보십시오

써보시고 마음에 들지 않으시면 돌려주셔도 됩니다

단지 표현만 바꿨을 뿐인데- 틀짜기효과

Case

어떤 나라에 전염병 발생 예상, 그대로 방치할 경우 600명의 사망자 발생

- 다음과 같은 두 가지 대책을 세울 수 있음
 - **대책 A** : 사망자 수를 200명 줄일 수 있음
 - **대책 B** : $\frac{1}{3}$ 의 확률로 사망자 수를 600명 줄일 수 있고, $\frac{2}{3}$ 의 확률로 사망자 수를 전혀 줄일 수 없음
 - 여론조사 결과 **72%의 사람이 대책 A 선호**
- 대책 A, B를 다음과 같이 달리 표현할 수 있음
 - **대책 C** : 400명의 사망자 발생
 - **대책 D** : $\frac{1}{3}$ 의 확률로 아무도 죽지 않을 수 있고, $\frac{2}{3}$ 의 확률로 600명의 사망자 발생
 - 여론조사 결과 **78%의 사람이 대책 D 선호**

단지 묘사를 바꿨을 뿐인데
사람들은 다른 반응 보임

→

틀짜기효과(framing effect)

돈마다 주소가 따로 있다?- 심적회계

Case

샌프란시스코에서 강연하고 5천 달러의 강연료를 받은 변 교수

Q. 만약 그가 국내에서 강의하고 똑같은 금액을 강연료로 받았다면?

Case

알래스카에 가서 연어를 잡아 택배로 붙인 진씨

Q. 분실의 대가로 받은 50만원과 연봉 증가분 50만원의 용도가 똑같을까?

● 변 교수와 진씨의 행태를 심적회계의 관점에서 설명 가능

●주머니에 있는 돈 10만원을 어떻게 얻은 것인지에 따라 구분, 또한 그 돈을 어디에 쓸지에 따라 구분

→ **심적회계**(mental accounting)



이기심의 검증

현실의 우리는 얼마나 이기적인가?

Case

케이크를 나눠 먹으려 하는 경민이와 주선이

Q. 어떻게 하면 공평하게 나눌 수 있을까?

- 하나의 중요한 **기본 전제**가 깔려 있음
→ 두 사람이 모두 **합리적이고 이기적인 호모 이코노미쿠스**라는 것
- 현실에서는 **일부러** 양보할 수도 있음
 - 소소한 이익보다 체면
 - 공정성
 - 남에 대한 배려



싫으면 말고 게임

실험

- **최후통첩게임(ultimatum game)**
: 사람들이 얼마나 이기적으로 행동하는지를 테스트 해보려는 실험

- 낫선 두 사람이 짝을 지워 10만원을 나눠 갖는 게임
- 역할 배분 : A는 어떻게 나누자는 제안,
B는 이것을 수용 여부를 결정
- A의 제안은 '싫으면 말고'(take-it-or-leave-it)라는 성격

- **논리적 예상** : 두 사람이 모두 합리적이고 이기적이라면
A는 거의 모두를 차지하는 방식으로 제안

- A의 역할을 하는 사람은
대략 40% 정도의 몫을 상대방에게 주는 방식으로 제안,
반씩 나누자는 제안도 상당히 많았음
- B의 역할을 하는 사람은 20% 미만이 제의될 경우 이를 거부
개인적 이익 못지않게 **공정성** 중시 →

독재자 게임

- A가 상대방에게 40% 정도의 몫을 주는 진정한 이유는?
보복에 대한 두려움일 수 있음
- **독재자게임**(dictator game) :
사람들이 이기적으로 행동하지는 않는 것으로 드러남

최후통첩게임

독재자게임



인간의 이기심에는 한계가 있다는 것



공정성의 문제

- 몫 나누기 게임의 결과를 보면 사람들이 **공정성** (fairness)을 상당히 중시하는 것으로 나타남
- 사람들은 **공정한 임금**을 받는다고 생각할 때에 한해 열심히 일하려 함
- 공정하다고 생각되는 임금?
 - 자기와 비슷한 처지에 있는 사람이 받는 임금
 - ex. **성과급 제도**의 효과?



행태경제이론의 정책적 함의

개혁을 추구할 때 조심해야 할 점

- 개혁이라는 명분으로 추진된 변화가 '**개악**'이 되어 버리는 사례가 많음
- 사람들이 **현상유지편향**(status quo bias) 갖고 있다는 사실을 잊어서는 안 됨 ex. **우측통행**
- 새로운 제도, 규칙이 적용되면 이에 적응하기 위해 상당한 비용 지불
- 모든 것을 뜯어고치려는 과욕은 금물
- **신자유주의적 개혁**의 문제점
 - (1) 전통적 경제이론 : "0보다는 1이 더 크다."
 - (2) 행태경제이론 : 사람들은 **공정성**을 중요하게 생각



마음의 결을 이용하라

- 인간 본성의 진실과 부합되는 경제 이론과 정책이 필요
 - 닳내림효과, 부존효과, 심적회계, 현상유지편향, 기정편향 같은 '마음의 결' 활용
 - 그 대표적 예가 기정편향을 이용해 **기증장기 부족**의 문제 해결한 것
 - 뇌사자의 장기기증과 관련한 두 가지 원칙
 - (1) **명백한 동의 원칙**(opt-in) : 우리나라를 위시한 대부분의 나라
 - (2) **추정된 동의 원칙**(opt-out) : 스페인, 오스트리아, 프랑스, 스웨덴
- ⇒ 옵트아웃 국가의 장기 기증률은 평균 85%, 옵트인 국가는 20%

마음의 결을 이용하라

- 2010년 영국 수상이 된 캐머런(D. Cameron)은 **Behavioral Insights Team(BIT)** 발족시킴 (Nudge Unit)
 - 미국의 오바마(B. Obama) 행정부도 2014년 **White House Social and Behavioral Sciences Team** 구성
 - 2014년 현재 정책의 어떤 측면에서 경제이론을 활용하고 있는 나라의 수가 무려 136개국에 이릅니다
-