7. 행동경제학에서 주장하는 사람들의 선택을 돕는 다양한 방법들

1. 선택 구조를 잘 설계하면 사람들의 선택이 개선

1) 선택 구조 - 건축물 설계처럼 미세하게 선택 상황 설계

2) 표준이론 vs 행동경제학

① 표준이론 : 선택 대안은 많을수록 좋음
② 행동경제학 : 과한 선택 대안은 잘못된 선택을 초래하므로 적당히, 괜찮은 대안을 제공
ex. 보험 가입 시 자필서명 유도 - 생각 정보 정리, 명확한 선택이 가능

2. 타인 선택에 대한 정보 제공이 선택에 도움을 줌

→ 에너지 절약에 관련하여 타인의 정보 제공은 에너지 절약에 효과적

3. 바람직한 대안을 세분화하면 올바른 선택을 유도할 수 있음

1) 사람들의 선택 성공 확률은 첫 경험 < 많은 경험(장보기)
2) 결혼, 대학 입학, 집 구하기 등은 잘 못할 수도 있으므로 전문가 의견이나 주위 도움이 필요
3) 경험이 적은 중요한 선택은 예행연습이 필요

4. 규칙, 습관은 불필요한 고민을 제거해줌

1) 사람들은 항상 합리적이지 않기 때문에 생활습관, 규칙이 선택에 영향을 미침
2) 선택대안을 너무 많이 갖고 있다면 오히려 고통이 될 수도 있음