

2. 왜 사람들은 같은 돈을 받아도 희비가 교차할까? 왜 사람들은 돈을 잃고도 도박을 계속 할까?



1. 행동경제학 주요 개념

1) 준거 의존성

- ① 준거에 따라 감정, 평가가 달라짐(심리학에서 파생됨)
- ② 행동경제학 관점 - 월급, 성적, 성과 모두 준거에 의해 희비 교차

예시1)

사람 1> 월급 400만 원 → 500만 원

사람 2> 월급 600만 원 → 500만 원

- 표준이론 : 같은 500만 원이기 때문에 사람들의 평가는 동일함

- 행동이론 : 같은 500만 원을 받아도 차이가 있음

⇒ 같은 500만 원이라도 각자 평가가 달라짐

예시2)

복권에 당첨된 사람이 불행한 이유?

복권 당첨금이 준거 기준으로 재정립 → 일상의 소소한 즐거움이 사라짐

→ 돈벼락 전에 즐거웠던 일이 더는 즐겁지 않음

- 표준이론 : 백억 원이 생겨서 기쁨

- 행동이론 : 백억 원이 생겨서 기쁨 수도, 슬픔 수도 있음

⇒ 복권 당첨자의 불행은 준거 차이의 결과

2) 손실 회피

- ① 같은 양이라면 이익보다 손실을 훨씬 더 싫어함
- ② 손실 회피 심리 : 이익에 2배 정도 행동이 강력

예시1)

만원 기준으로 천원 가격이 상승하면 천원 하락했을 때보다

싫어하는 것이 굉장히 강함

예시2)

카드 결제와 현금 결제가 다를 때, 현금결제 시 할인 안내를 하면

소비자들이 선호하지만 카드 결제 시 추가비용 안내를 하면 소비자들이 기피

2. 왜 사람들은 같은 돈을 받아도 희비가 교차할까? 왜 사람들은 돈을 잃고도 도박을 계속 할까?

3) 민감성의 체감

- ① 이익·손실이 모두 반복되면 둔감해짐

예시1)

처음에 상금 백만 원을 받으면 좋지만 추가로 백만 원을 받을 땐 즐거움이 줄어들

4) 확률을 제대로 판단하지 못함

- ① 표준이론 : 사람들은 합리적이므로 확률 계산을 잘함
② 행동이론 : 사람들은 항상 합리적이지 못하며
확률 계산도 항상 잘하는 것은 아님

예시1)

도박, 투자 시 확률이 1%, 100% 아니고 20~70% 왔다 갔다하므로
결국 투자나 도박을 함

예시2)

보험 가입 시, 내가 질병에 걸릴 확률, 사고 날 확률이 얼마나 날지
고려해서 가입하는 것