

3. 왜 사람들은 첫 경험을 잊지 못할까? 왜 사람들은 자기의 소유물을 더 비싸게 생각할까?



1. 행동이론 - 정박 효과

- 1) 먼저 경험(제시)해본 선택 대상에 더 끌림
- 2) 처음 주어진 대상, 지속 경험한 대상에 무게를 둬
- 3) 정박 효과(땃 내림 효과)
 - 땃을 내린 배가 움직이는 않는 데에서 착안
 - 특별한 이유가 없는 한 사람들도 계속 경험했던 대상에 집착함
- 4) 표준이론 - 계속 경험한 대상이 선택에 특별한 영향을 주지 않음

정박 효과 예시 1)

20년 동안 한국에 산 한국인에게 “한국에서 살래? 미국에서 살래?”라고 물었을 때 조건이 같으면 한국에 산다고 답하지만
지금 태어난 누군가에게 “한국에서 살래? 미국에서 살래?”라고 물으면 자기 기호에 따라 선택함 → 경험해왔던 대상에 더 끌림

정박 효과 예시 2)

1. $1 \times 2 \times 3 \times \dots \times 9 \times 10 = ?$

2. $10 \times 9 \times \dots \times 3 \times 2 \times 1 = ?$

⇒ 두 경우 값은 같지만, 큰 숫자부터 나오는 연산 결과가 더 크다고 판단



2. 행동경제학에서는 디폴트를 굉장히 중요시함

- 표준이론 : 사람들은 언제나 새로운 선택을 할 수 있음
- 행동이론 : 사람들은 초기 대안(디폴트)에 집착함
 - ※ 디폴트 (default) : 기본으로 주어지는 초기 대안

예시 1)

보험을 드는데 A(커버리지 높은 고가의 보험), B(커버리지 낮은 저가의 보험)가 있을 때
행동이론으로 A와 B 제시 순서에 따라 선택은 다를 것

3. 왜 사람들은 첫 경험을 잊지 못할까? 왜 사람들은 자기의 소유물을 더 비싸게 생각할까?



3. 행동경제학 관점 부존자원 효과

1) 부존자원 효과 : 내가 가진 소유물 가치를 높게 평가함

예시 1)

미국 학생들을 대상으로 한 실험에서

내가 머그잔을 살 때보다 내 것이 되고 다시 팔 때 가격이 2~3배 이상 차이가 남

→ 사람들은 자신의 소유물을 훨씬 높게 평가함