

제 1 교시

국어 영역

성명		수험 번호																		
----	--	-------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

[1~3] 다음 글을 읽고 물음에 답하시오.

표준 경제 이론에 따르면, 개인은 합리적으로 효용을 극대화하는 방향으로 선택한다. 이러한 이론은 개인의 선호가 일관적이며, 소유 여부에 관계없이 특정 재화에 대한 평가가 변하지 않는다고 전제한다. 그러나 실제 경제 행위자들은 이러한 합리성과 일관성의 가정에서 벗어나는 모습을 보인다. 대표적인 예가 부존자원 효과이다. 이는 사람들이 자신이 소유한 물건에 대해 그것을 소유하지 않을 때보다 더 높은 가치를 부여하는 심리적 편향을 의미한다. 부존자원 효과는 '지불의사(WTP: Willingness To Pay)'와 '수용의사(WTA: Willingness To Accept)'의 차이로 정의된다. 지불의사는 특정 재화를 얻기 위해 최대한으로 지불하고자 하는 금액이며, 수용의사는 이미 소유하고 있는 재화를 포기하기 위해 최소한으로 받으려는 금액이다. 표준 경제 이론에 따르면 소득 효과를 제외하면 WTP와 WTA는 동일해야 하지만, 실험 연구에서는 WTA가 WTP보다 현저히 높게 나타나는 현상이 반복적으로 관찰되었다. 부존자원 효과의 대표적인 실험은 카너먼, 크네치, 세일러가 1990년대 초에 수행한 것이다. 이들은 대학생들을 무작위로 두 집단으로 나누어, 한 집단에게는 대학 로고가 새겨진 머그잔을 무상으로 지급하고(판매자 집단), 다른 집단에게는 지급하지 않았다(구매자 집단). 판매자 집단에게는 머그잔을 얼마에 팔 의향이 있는지(WTA)를, 구매자 집단에게는 머그잔을 얼마에 살 의향이 있는지(WTP)를 물었다. 실험 결과, 판매자 집단의 WTA는 구매자 집단의 WTP보다 약 두 배 높게 나타났다. 이로 인해 표준 경제 이론이 예측하는 것보다 훨씬 적은 수의 거래만이 성사되었다. 부존자원 효과를 설명하는 가장 유력한 이론은 손실 회피 이론이다. 이는 카너먼과 트버스키의 전망 이론에서 비롯된 것으로, 동일한 크기의 이득보다 손실이 심리적으로 더 크게 느껴진다는 이론이다. 판매자에게는 물건을 포기하는 것이 '손실'로 인식되어 더 높은 보상을 요구하게 되고, 구매자에게는 돈을 지불하는 것이 '손실'로 인식되어 지불 금액을 낮추려는 경향이 나타난다는 것이다. 그러나 최근 연구들은 손실 회피보다 단순 소유 자체가 부존자원 효과의 주된 원인일 수 있다고 주장한다. 모어웨이와 동료들의 2009년 연구에서는, 머그잔을 받은 후 다른 머그잔을 구매하려는 '소유자-구매자'들도 '소유자-판매자'만큼 머그잔에 높은 가치를 부여했다. 이는 판매 상황에서의 '손실' 전망이 아니라, 소유 자체가 가치 평가를 상승시킨다는 것을 시사한다. 이와 관련하여 사실적 소유'와 심리적 소유의 구분도 중요하다. 사실적 소유는 법적인 소유권을 의미하는 반면, 심리적 소유는 대상을 자신의 것으로 느끼는 주관적 감각이다. 램과 코놀리의 2007년 연구에 따르면, 부존자원 효과

는 사실적 소유 자체보다는 물리적 소유에 의해 유발된 심리적 소유감의 결과였다. 심리적 소유는 물리적 접촉이나 상상을 통해서도 형성될 수 있어, 마케팅에서 시승이나 무료 체험 등의 전략으로 활용된다. 부존자원 효과는 모든 상황에서 동일하게 나타나지 않으며, 재화의 성격이나 거래 맥락에 따라 달라진다. 특히 사용가치와 교환가치의 구분이 중요하다. 사용가치는 직접적인 소비에서 얻는 효용이고, 교환가치는 다른 재화와 교환할 수 있는 가치를 의미한다. 부존자원 효과는 주로 사용가치가 중요한 소비재에서 강하게 나타나는 반면, 교환가치가 중요한 투자 목적의 재화에서는 약하게 나타난다. 예를 들어, 카너먼 등의 실험에서 교환 목적의 상품권은 사용 목적의 머그잔보다 부존자원 효과가 훨씬 약했다. 거래 경험도 부존자원 효과에 영향을 미친다. 숙련된 거래자들은 부존자원 효과를 덜 보이거나 아예 보이지 않는 경향이 있다. 또한 거래 방식이 어떻게 프레이밍되는지도 중요하다. 판매자에게 교환가치를 더 두드러지게 만들면 WTA가 감소할 수 있다. 흥미롭게도, 거래 시점을 미래로 지연시키면 부존자원 효과가 증가하는 경향이 있다. 부존자원 효과는 코즈 정리에 도전한다. 코즈 정리에 따르면, 거래 비용이 낮고 재산권이 명확하다면 초기 자원 배분 상태와 무관하게 효율적인 결과에 도달할 수 있다. 그러나 부존자원 효과로 인해 소유자들이 자신의 재산을 과대평가하게 되면, 사회적으로 더 효율적인 자원 배분이 이루어지지 않을 수 있다. 따라서 재산권의 초기 배분이 최종 자원 배분에 중요한 영향을 미친다는 점에서, 정책 설계와 법적 권리 할당 과정에서 부존자원 효과를 고려할 필요가 있다.

1. 밑글의 내용과 일치하지 않는 것은?

- ① 부존자원 효과에 따르면 사람들은 자신이 소유한 물건에 더 높은 가치를 부여한다.
- ② 표준 경제 이론에 따르면 소득 효과를 제외하면 WTP와 WTA는 동일해야 한다.
- ③ 카너먼 등의 실험에서 판매자 집단은 구매자 집단보다 머그잔에 약 두 배 높은 가치를 부여했다.
- ④ 손실 회피 이론에 따르면 구매자는 돈의 손실을, 판매자는 물건의 손실을 더 크게 느낀다.
- ⑤ 부존자원 효과는 사용가치가 중요한 재화보다 교환가치가 중요한 재화에서 더 강하게 나타난다.

2. 윗글을 바탕으로 '단순 소유' 이론과 '손실 회피' 이론을 비교한 내용으로 가장 적절한 것은?

- ① 단순 소유 이론은 물건을 판매하는 상황에서만 가치 평가가 변화한다고 보는 반면, 손실 회피 이론은 판매와 구매 상황 모두에서 가치 평가가 변화한다고 본다.
- ② 단순 소유 이론은 소유 자체로 인한 가치 상승을 강조하는 반면, 손실 회피 이론은 소유물을 포기하는 고통에 초점을 맞춘다.
- ③ 단순 소유 이론은 재화의 사용가치에, 손실 회피 이론은 재화의 교환가치에 주목하여 부존자원 효과를 설명한다.
- ④ 단순 소유 이론은 숙련된 거래자에게서도 부존자원 효과가 나타난다고 주장하는 반면, 손실 회피 이론은 거래 경험이 효과를 감소시킨다고 본다.
- ⑤ 단순 소유 이론은 사실적 소유에, 손실 회피 이론은 심리적 소유에 중점을 두어 부존자원 효과를 설명한다.

3. 부존자원 효과가 '코즈 정리'에 도전하는 이유로 가장 적절한 것은?

- ① 부존자원 효과는 사람들이 자신의 소유물에 대해 객관적 가치를 부여할 수 있다는 코즈 정리의 가정을 위협한다.
- ② 부존자원 효과는 법적 소유권이 분명하게 정의되어야 한다는 코즈 정리의 전제를 약화시킨다.
- ③ 부존자원 효과는 시장 거래에서 발생하는 거래 비용을 증가시켜 코즈 정리의 효율성 추구를 방해한다.
- ④ 부존자원 효과로 인해 소유자들이 자신의 재산을 과대평가하면 사회적으로 효율적인 자원 배분이 이루어지지 못할 수 있다.
- ⑤ 부존자원 효과는 코즈 정리가 전제하는 완전 정보와 합리적 선택의 가정을 무효화시키는 인지적 편향이다.

4. 윗글을 바탕으로 <보기>의 사례를 평가한 내용으로 적절하지 않은 것은? [3점]

—<보 기>—

(가) A씨는 5년 전 2억 원에 구입한 아파트를 현재 시세인 3억 원에 내놓았지만, 매수자가 나타나지 않자 매매 가격을 3억 2천만 원으로 올렸다.

(나) B씨는 평소 좋아하는 작가의 그림을 경매에서 5천만 원에 낙찰받았다. 1년 후 같은 작가의 다른 그림이 갤러리에서 4천만 원에 판매되고 있다는 것을 알았지만, 자신의 그림을 7천만 원 이하로는 팔 생각이 없다고 말했다.

(다) 투자 전문가 C씨는 주식 투자를 할 때 수익률이 기대에 미치지 못하는 주식도 오랫동안 보유하는 경향이 있으나, 해당 기업의 실적과 주가 추이를 객관적으로 분석한 후에는 적절한 시점에 매도한다.

(라) D회사는 신제품 출시 전에 소비자들에게 2주간 무료로 사용해볼 수 있는 체험 프로그램을 운영하고 있다. 이 프로그램을 통해 제품을 체험한 소비자들은 제품을 구매하지 않은 소비자들보다 해당 제품에 평균 20% 더 높은 가격을 지불할 의향이 있는 것으로 나타났다.

- ① (가)는 시장 가격에 대한 객관적 정보가 있음에도 부존자원 효과로 인해 자신의 소유물에 더 높은 가치를 부여하는 사례로 볼 수 있다.
- ② (나)는 사용가치가 중요한 재화의 소유자가 자신의 소유물에 대해 시장 가격보다 높은 가치를 부여하는 부존자원 효과를 보여준다.
- ③ (다)는 거래 경험이 많은 전문가도 부존자원 효과에서 완전히 자유롭지 않을 수 있지만, 객관적 분석을 통해 그 영향을 줄일 수 있음을 보여준다.
- ④ (라)는 물리적 접촉과 경험을 통해 심리적 소유감이 형성되어 제품에 대한 지불의사가 높아지는 현상을 보여준다.
- ⑤ (가)와 (나)는 교환가치가 중요한 투자 목적의 재화에서 부존자원 효과가 강하게 나타나는 사례인 반면, (다)는 교환가치가 중요함에도 효과가 약하게 나타나는 사례이다.

* 확인 사항

- 답안지의 해당란에 필요한 내용을 정확히 기입(표기)했는지 확인 하시오.

정답 및 해설

1. 정답: ⑤ **[해설]** 지문에 따르면 "부존자원 효과는 주로 사용가치가 중요한 소비재에서 강하게 나타나는 반면, 교환가치가 중요한 투자 목적의 재화에서는 약하게 나타난다"라고 서술되어 있습니다. 따라서 "부존자원 효과는 사용가치가 중요한 재화보다 교환가치가 중요한 재화에서 더 강하게 나타난다"라는 진술은 지문의 내용과 반대되므로 일치하지 않습니다. ① 지문의 첫 문단에 "부존자원 효과란 사람들이 자신이 소유한 물건에 대해 그것을 소유하지 않을 때보다 더 높은 가치를 부여하는 심리적 편향"이라고 정의되어 있으므로 일치합니다. ② 지문의 두 번째 문단에 "표준 경제 이론에 따르면 소득 효과를 제외하면 WTP와 WTA는 동일해야 하지만"이라고 서술되어 있으므로 일치합니다. ③ 지문의 세 번째 문단에 "실험 결과, 판매자 집단의 WTA는 구매자 집단의 WTP보다 약 두 배 높게 나타났다"라고 서술되어 있으므로 일치합니다. ④ 지문의 네 번째 문단에서 손실 회피 이론을 설명하며 "판매자에게는 물건을 포기하는 것이 '손실'로 인식되어 더 높은 보상을 요구하게 되고, 구매자에게는 돈을 지불하는 것이 '손실'로 인식되어 지불 금액을 낮추려는 경향이 나타난다"라고 설명하고 있으므로 일치합니다.

2. 정답: ② **[해설]** 이 문항은 지문에 제시된 두 이론의 차이를 정확히 이해하고 비교할 수 있는지 평가합니다. 손실 회피 이론은 "동일한 크기의 이득보다 손실이 심리적으로 더 크게 느껴진다는 이론"으로, 소유물을 포기할 때의 '손실'에 초점을 맞춥니다. 반면 단순 소유 이론은 "소유 자체가 가치 평가를 상승시킨다"는 점을 강조합니다. 따라서 ②가 적절합니다. ① 단순 소유 이론은 판매 상황이 아니라 소유 상태 자체가 가치 평가에 영향을 미친다고 보는 이론입니다. 지문에서 소유자-구매자도 높은 가치를 부여했다는 실험 결과가 제시되었습니다. ③ 지문에서 두 이론을 사용가치와 교환가치에 연결시키는 내용은 나타나지 않습니다. ④ 지문에서는 거래 경험이 부존자원 효과에 영향을 미친다고 했지만, 이를 특정 이론과 연결시키지는 않았습니다. ⑤ 지문의 내용과 반대되는 진술입니다. 지문에서는 사실적 소유와 심리적 소유의 구분을 설명했지만, 이를 특정 이론에 연결시키지는 않았습니다. 오히려 심리적 소유는 단순 소유 이론과 더 관련이 있습니다.

3. 정답: ④ **[해설]** 이 문항은 부존자원 효과가 코즈 정리에 도전하는 이유를 정확히 이해했는지 평가합니다. 지문에서는 "코즈 정리에 따르면, 거래 비용이 낮고 재산권이 명확하다면 초기 자원 배분 상태와 무관하게 효율적인 결과에 도달할 수 있다. 그러나 부존자원 효과로 인해 소유자들이 자신의 재산을 과대평가하게 되면, 사회적으로 더 효율적인 자원 배분이 이루어지지 않을 수 있다"라고 설명하고 있습니다. 따라서 ④가 가장 적절합니다. ① 코즈 정리가 객관적 가치 부여를 가정한다는 내용은 지문에 없습니다. ② 지문에서는 오히려 재산권이 명확하게 정의되어 있다는 코즈 정리의 전제를 언급하고 있습니다. ③

거래 비용을 증가시킨다는 직접적인 언급은 없으며, 부존자원 효과는 심리적 편향으로 인한 비효율성을 야기합니다. ⑤ 코즈 정리가 완전 정보와 합리적 선택을 가정한다는 언급은 지문에 없습니다.

4. 정답: ⑤ **[해설]** 이 문항은 부존자원 효과에 관한 이해를 실제 사례에 적용할 수 있는지 평가합니다. ⑤의 경우, (가)의 아파트와 (나)의 그림은 모두 사용가치가, (다)의 주식은 교환가치가 중요한 재화입니다. 지문에 따르면 "부존자원 효과는 주로 사용가치가 중요한 소비재에서 강하게 나타나는 반면, 교환가치가 중요한 투자 목적의 재화에서는 약하게 나타난다"고 했으므로, (가)와 (나)는 부존자원 효과가 강하게 나타날 수 있는 사례이고, (다)는 약하게 나타날 수 있는 사례입니다. 그러나 ⑤에서는 (가)와 (나)를 교환가치가 중요한 재화로 잘못 분류하고 있으므로 적절하지 않습니다. ① (가)는 시장 가격(3억 원)에 대한 정보가 있음에도 오히려 가격을 올린 사례로, 부존자원 효과로 인해 자신의 소유물에 더 높은 가치를 부여한 것으로 볼 수 있습니다. ② (나)는 예술품이라는 사용가치가 중요한 재화의 소유자가 시장가(4천만 원)보다 높은 가치(7천만 원)를 부여하는 부존자원 효과를 보여줍니다. ③ (다)는 투자 전문가도 초기에는 손실을 회피하려는 경향을 보이지만, 객관적 분석을 통해 그 영향을 줄일 수 있음을 보여줍니다. 지문에서 "숙련된 거래자들은 부존자원 효과를 덜 보이거나 아예 보이지 않는 경향이 있다"고 했습니다. ④ (라)는 무료 체험을 통해 심리적 소유감이 형성되어 지불의사가 높아지는 현상을 보여줍니다. 지문에서 "심리적 소유는 물리적 접촉이나 상상을 통해서도 형성될 수 있어, 마케팅에서 시승이나 무료 체험 등의 전략으로 활용된다"고 했습니다.