

◆ 06-9평 36~39번

[36~39] 다음 글을 읽고 물음에 답하시오.

날마다 언론에서는 주식 시장이나 부동산 시장의 움직임을 설명하면서 투자 심리에 대해 이야기하지만, 정작 경제학에서는 ‘심리’에 대해 그다지 가르쳐 주지 않는다. 이 때문에 2002년에 카네만이라는 심리학자에게 노벨 경제학상이 수여되었을 때 많은 이들이 의아해했던 것이 사실이다. 경제학과 심리학이 무슨 상관이란 말인가?

물론, 1930년대 세계 대공황의 시기에 등장하여 자유방임의 철학에 수정을 가했던 케인스의 경제학이 인간의 심리적 측면에 대한 성찰에 근거하고 있음은 잘 알려진 사실이다. 그러나 케인스는 인간의 심리 그 자체를 과학적으로 파고들었다기보다, 우리의 의사 결정은 늘 미래가 불확실한 상황에서 이루어진다는 점과 우리가 직면하는 불확실성은 확률적으로도 파악하기 힘든 것이 대부분이라는 점을 강조하였다. 앞으로 어떻게 될지 모르는 상황에서도 무엇인가를 선택할 수밖에 없는 것이 인간의 운명이기에 인간의 행동은 경제학에서 가정하는 합리성을 갖추기보다는 때로는 직관에 의존하기도 하고 때로는 충동에 좌우되기도 한다는 것이다. [㉠] 그의 생각은 경제학도들 사이에서 인간 심리의 중요성을 강조하는 경구로 회자되었을지언정 합리성을 전제로 한 경제학의 접근 방법을 바꾸어 놓는 데까지 나아가지는 못했다.

그런데 카네만과 같은 확률 인지 심리학자들의 연구는 경제학의 방법론을 바꾸는 계기를 마련하였다. 그들은 사람들이 확률에 대해 판단할 때에 ‘주관적 추론’에 의존하는 경향이 매우 크다는 사실을 알아냈다. 예를 들어, A가 B에 속할 확률을 판단할 때 실제 확률에 영향을 미치는 정보보다 A가 B를 얼마나 닮았는지에 더 영향을 받는다는 거나, ㉡ A의 구체적인 예를 떠올리기 쉬울수록 A가 발생할 확률이 더 크다고 판단한다거나, 또한 새로운 정보가 추가됨에 따라 자신의 평가를 조정하지만 최종적인 추정 결과는 처음의 평가 쪽으로 기울기 쉬운 경향이 있다는 것 등이다. 이러한 주관적 추론은 편리한 인지 방법이지만, 체계적인 편향이나 심각한 오류를 낳기 쉽다.

이러한 성과에 기초하여 이들은 합리적인 인간 행동에 대한 기존의 인식을 비판하는 연구로 나아갔다. 그 가운데 하나가 이득에 관한 의사 결정과 손실에 관한 의사 결정 사이의 비일관성에 대한 연구이다. 이들은 매우 다양한 실험을 통해, 이득이 생기는 경우에는 사람들이 '위험(risk)'을 기피하지만, 손실을 보는 경우에는 위험을 선호하는 비일관성이 나타난다는 사실을 발견하였다. 이러한 행동은 이해할 만한 것이기는 해도 불확실한 상황에서의 합리적인 행동에 대한 가장 핵심적인 가정, 즉 위험에 대한 태도의 일관성과는 모순된다. 카네만 등은 이러한 실험 결과가 사람들이 위험을 싫어하는 것이 아니라 손실을 싫어하는 것임을 보여 준다고 해석하였다. 손실은 언제나 이득보다 더 크게 보인다는 것이다.

이러한 연구는 합리성에 대한 일정한 가정에 기초하여 사회 현상을 다루어 온 경제학으로 하여금 인간의 행동에 대한 가정보다는 그에 대한 관찰에서 출발할 것을 요구하는 것이라 하겠다. 과연 심리학이 경제학을 얼마나, 그리고 어떻게 바꾸어 놓을지 그 귀추가 기대된다.

36. 위 글의 내용과 일치하는 것은? [1점]

- ① 카네만은 경제학에서 인간 심리의 중요성을 처음으로 강조하였다.
- ② 케인스는 심리학의 성과를 바탕으로 경제학의 접근 방법을 변화시켰다.
- ③ 확률 인지 심리학은 주관적 추론의 체계적인 편향이나 오류를 시정했다.
- ④ 확률 인지 심리학의 성과는 경제학의 접근 방법에 중요한 변화를 요구한다.
- ⑤ 기존의 경제학에서는 인간 행동에 대한 가정보다 관찰에 기초하여 합리성을 논한다.

37. 문맥상 ㉠에 들어갈 말로 적당한 것은? [1점]

- ① 투자 관리는 예술도 과학도 아니고 공학이라는
- ② 직관은 많은 것을 하지만, 모든 것을 하지는 않는다는
- ③ 시장에만 맡겨둔다면 비참한 결과를 낼 수 있을 것이라는
- ④ 기업 투자는 이자율보다 기업가의 동물적 본능에 더 크게 영향을 받는다는
- ⑤ 과학의 장점은 우리 인간을 미혹으로 이끄는 감정을 배제한다는 것이라는

38. ㉡의 구체적 사례로 가장 적절한 것은?

- ① 동전던지기를 하는데 앞면이 다섯 번 연이어 나왔을 때, 다음에는 뒷면이 나올 가능성이 더 크다고 생각한다.

- ② 교통사고 소식이 위암으로 인한 사망 소식보다 대중 매체에 더 자주 언급되기 때문에, 교통사고로 사망할 가능성이 위암으로 사망할 가능성보다 더 크다고 생각한다.
- ③ 50달러와 25달러로 나누어 받는 것보다 75달러를 한꺼번에 받는 것을 선호하는 데 반해, 150달러를 한꺼번에 지불하는 것보다는 100달러를 내고 다음에 50달러를 지불하는 것을 선호하였다.
- ④ '1×2×3×4×5×6×7×8'이라고 칠판에 쓰면서 5초 이내에 답하라고 하였을 때 응답자들이 낸 답의 중앙값은 512였으나, '8×7×6×5×4×3×2×1'이라고 쓴 경우에는 2,250이었다. 정답은 40,320이다.
- ⑤ 값이 15달러인 계산기를 구입하는 상황에서 5달러를 절약하기 위해 20분 더 운전을 하겠느냐는 질문에 대해 68%가 그렇게 하겠다고 답한 데 반해, 125달러인 계산기를 구입하는 상황에서는 29%만이 그렇게 하겠다고 대답했다.

39. [A]와 관련지어 <보기>를 이해한 내용으로 적절하지 않은 것은?

—<보 기>—

피실험자들에게 4,000달러를 벌 확률이 80%이고 한 푼도 못 얻을 가능성이 20%인 경우와, 100%의 가능성으로 3,000달러를 벌는 경우 가운데 어느 쪽을 선택하겠느냐고 물었다. 앞의 것을 선택할 경우에 수학적 기댓값(3,200달러)이 더 높음에도 불구하고 피실험자의 80%가 확실하게 3,000달러를 벌는 쪽을 선택하였다. 경제학적으로 표현하자면 대부분의 사람들이 위험을 기피한 것이다.

다음으로, 4,000달러를 잃을 확률이 80%이고 한 푼도 잃지 않을 가능성이 20%인 경우와, 100%의 확률로 3,000달러를 잃는 경우 가운데 어느 쪽을 선택할지를 물었다. 이 실험에서는 92%의 응답자가 손실의 기댓값이 더 큰 도박 쪽을 택했다. 이번에는 대다수의 사람들이 위험을 선호한 것이다.

- ① 경제학에서는 위험을 선호하는 사람을 비합리적인 사람이라고 보는 것 같군.
- ② 위험에 대한 사람들의 태도가 일관되지 않다는 것을 보여주는 실험 결과이군.
- ③ 경제학적 합리성에는 위배될지라도 사람들은 그 나름의 기준을 가지고 선택을 하는군.
- ④ 위험을 기피하는 사람은 기대되는 이익이 조금 적더라도 확실한 쪽을 더 낫다고 생각하는군.
- ⑤ 경제학에서는 실현될 수 있는 결과 값이 기댓값에서 얼마나 벗어나 있는지를 가지고 위험을 측정하는군.

- 정답: 36.④ 37.④ 38.② 39.①

◆ 14년 6월 고2 A·B형 공통 22~25번

[22~25] 다음 글을 읽고 물음에 답하시오.

[A] 행동경제학은 기존의 경제학과 다른 시선으로 인간을 바라본다. 기존의 경제학은 인간을 철저하게 합리적이고 이기적인 존재로 ㉠상정(想定)하여, 인간은 시간과 공간에 관계없이 일관된 선호를 보이며 효용을 극대화하는 방향으로 선택을 한다고 본다. 그래서 기존의 경제학자들은 인간의 행동이 예측 가능하다는 것을 ㉡전제(前提)로 경제 이론을 발전시켜 왔다. 반면 행동경제학에서는 인간이 제한적으로 합리적이며 감성적인 존재라고 보며, 처한 상황에 따라 선호가 바뀌기 때문에 그 행동을 예측하기 어렵다고 생각한다. 또한 인간은 효용을 극대화하기보다는 어느 정도 만족하는 선에서 선택을 한다고 본다. 행동경제학은 기존의 경제학이 가정하는 인간관을 지나치게 이상적이고 비현실적이라고 비판한다. 그래서 행동경제학은 인간이 때로는 이타적인 행동을 하고 비합리적인 행동을 하는 존재라는 점을 인정하며, 현실에 ㉢실재(實在)하는 인간을 연구 대상으로 한다.

행동경제학에서 사용하는 용어인 ‘휴리스틱’은 인간의 제한된 합리성을 잘 보여준다. 휴리스틱은 사람들이 판단을 내리거나 결정을 할 때 사용하는 주먹구구식의 어렵짐작을 말한다. 휴리스틱에는 다양한 종류가 있는데, 그 중 하나가 ㉣기준점 휴리스틱이다. 이것은 외부에서 기준점이 제시되면 사람들은 그것을 중심으로 제한된 판단을 하게 되는 것을 뜻한다. 가령 ‘폭탄 세일! 단, 1인당 5개 이내’라는 광고 문구를 내세워 한 사람의 구입 한도를 5개로 제한하면 1개를 사려고 했던 소비자도 충동구매를 하게 되는 경우가 많다. 이것은 5라는 숫자가 기준점으로 작용했기 때문이다. 감정 휴리스틱은 이성 아닌 감성이 선택에 영향을 미치는 경향을 뜻한다. 수많은 제품에 ‘new, gold, 프리미엄’과 같은 수식어를 붙이는 이유는, 사람들의 감성을 자극하는 감정 휴리스틱을 활용한 마케팅과 관련이 있다.

사람들은 불확실한 일에 대해 의사 결정을 할 때 대개 위험을 회피하려는 경향을 보인다. 행동경제학에서는 이를 ‘손실 회피성’으로 설명한다. 손실 회피성은 사람들이 이익과 손실의 크기가 같더라도, 이익에서 얻는 효용보다 손실에서 느끼는 비효용을 더 크게 생각하여 손실을 피하려고 하는 성향을 말한다. 예를 들어 천 원이 오르거나 내릴 확률이 비슷한 주식이 있을 경우, 많은 사람들은 이것을 사려 하지 않는다고 한다. 천 원을 얻는 만족보다 천 원을 잃는 고통을 더 크게 느끼기 때문이다. 이런 심리로 인해 사람들은 손실을 능가하는 충분한 이익이 없는 한, 현재 상태를 유지하는 쪽으로 ㉤편향(偏向)된 선택을 한다고 한다. 실험 결과에 따르면, 사람들이 손실에서 느끼는 불만족은 이익에서 얻는 만족보다 2배 이상 크다고 한다.

행동경제학자들의 연구는 심리학적 관점에서 인간의 경제 행위를 분석함으로써, 인간의 본성을 거스르지 않는 의사 결정을 하게 하는 좋은 ㉥단서(端緒)를 제공할 수 있을 것으로 기대된다.

22. 밑글의 내용에 대한 이해로 적절하지 않은 것은?

- ① 사람들은 불확실한 일에 대해 의사 결정을 할 때 손실 회피성을 보인다.
- ② 휴리스틱은 인간의 경제 행위를 예측하기 어렵게 만드는 요인 중 하나이다.
- ③ 사람들은 손실보다 이익이 크지 않으면 현재 상태를 유지하려는 경향을 보인다.
- ④ 행동경제학은 심리학과 경제학을 접목하여 현실에 실재하는 인간을 연구하는 학문이다.
- ⑤ 사람들은 이익과 손실의 크기가 같더라도 손실보다 이익을 2배 이상 크게 생각하는 성향이 있다.

23. ㉠을 활용한 사례로 적절한 것은?

- ① 신제품에 기존의 제품과 유사한 상표명을 사용하여 소비자가 쉽게 제품을 연상하게 하는 경우
- ② 친숙하고 호감도가 높은 유명 연예인을 내세운 광고로 소비자가 그 제품을 쉽게 수용하게 하는 경우
- ③ 시장에 일찍 진입하여 인지도가 높은 제품을 소비자가 그 업종을 대표하는 제품이라고 인식하게 하는 경우
- ④ 정가와 판매가격을 같이 제시하여 소비자가 제품을 정가에 비해 상대적으로 싼 판매가격으로 샀다고 느끼게 하는 경우
- ⑤ 제품을 구입할 의사가 없던 소비자에게 일정 기간 동안 사용할 기회를 준 다음에 제품의 구입 여부를 선택하게 하는 경우

24. [A]를 바탕으로 <보기>를 이해한 내용으로 적절한 것은?

[3점]

< 보 기 >

‘최후통첩 게임’은 두 명의 참여자 A, B가 1회에 한해 돈을 분배하는 게임이다. A가 분배 액수를 제안하고 B가 이를 수용하면, A의 제안에 따라 돈이 분배된다. 하지만 B가 A의 제안을 거절하면 두 사람은 모두 한 푼도 받지 못하게 된다.

이 게임을 다양한 사람들에게 실험한 결과, ㉡많은 A들은 상대방에게 최소 40% 이상의 몫을 제안하는 관대함을 보였다. 만약 A가 철저하게 이기적이라면 B가 거절하지 않는 범위 내에서 거의 전부를 차지하려고 해야 하지만, 그런 경우는 드물었다. 또한 B도 이익을 얻을 수만 있다면 무조건 A의 제안을 수용해야 하지만, ㉣많은 B들은 20% 이상의 몫을 제안 받지 못한 경우에는 수용보다 거절을 선택했다.

- ① ㉡가 감성보다는 이성에 의존하여 제안을 하는 것은 행동경제학의 입장에서 설명할 수 있겠어.
- ② 기존의 경제학에서는 효용을 극대화하는 선택을 한 ㉣를 철저하게 이기적인 존재로 판단할 수 있겠어.
- ③ ㉣는 수용보다 거절을 선택하는 예측 가능한 행동을 한다는 점에서 기존의 경제학을 옹호하는 근거가 되겠어.
- ④ 기존의 경제학에서 보면 ㉡는 합리적인 행동을 통하여 자신의 이익을 극대화하는 존재로 판단할 수 있겠어.
- ⑤ 40% 이상의 액수를 제안하는 ㉡의 행동은 행동경제학의 입장에서 기존 경제학의 인간관을 비판하는 근거가 되겠어.

25. ㉠~㉣의 사전적 의미로 적절하지 않은 것은?

- ① ㉠: 토의할 안건을 회의에 내어 놓음
- ② ㉡: 어떤 현상을 이루기 위하여 먼저 내세우는 것
- ③ ㉢: 실제로 존재함
- ④ ㉣: 한쪽으로 치우침
- ⑤ ㉤: 문제를 해결하는 방향으로 이끌어 가는 일의 첫 부분

◆ 12년 9월 고2 A형 25~26번

[25~26] 다음 글을 읽고 물음에 답하시오.

사람들은 종종 미래의 행동을 결정할 때 매물비용, 즉 이미 지출되었기 때문에 회수가 불가능한 비용에 집착하는 경우를 볼 수 있다. 합리적으로 의사 결정을 하기 위해서는 오직 추가적인 비용과 이익만 고려해야 한다. 그러나 많은 사람들은 매물비용을 과대평가하여 결과적으로 이에 대한 투자를 지속하려는 경향을 보인다. 예를 들면, 공짜였다면 가지 않았을 농구 경기를 이미 지불한 티켓 값이 가까워서 경기 당일 눈보라를 무릅쓰고 경기장에 간다는 것이다. 이와 같이 한 번 투자한 시간, 돈, 또는 노력에 대한 시도를 지속적으로 유지하려는 경향을 ㉠'매물비용효과'라 한다.

이러한 매물비용효과는 '심적 회계 이론'으로 설명할 수 있다. 심적 회계 이론에서는 소비자들이 거래를 할 때, 지불한 비용과 얻게 될 이익 사이에서 손해를 보지 않으려는 심리가 있다고 본다. 이 이론에서는 비용과 이익의 심리적 연결인 '커플링'의 개념을 사용하는데, 이때 비용과 이익이 심리적으로 연결되는 경우를 '거래커플링'이라 하고, 반대로 비용과 이익이 심리적으로 분리되는 경우를 '디커플링'이라 한다. 비용과 이익이 심리적으로 명백하게 연결된 거래커플링의 경우, 소비자의 매물비용에 대한 주의가 높아지게 된다. 따라서 남아있는 이익을 소비하고자 하는 의지가 강하므로 매물비용효과는 높게 나타난다. 즉, 위의 농구 경기 사례처럼 하나의 비용에 하나의 이익이 연결될 때는 거래커플링이 야기되어 눈보라를 무릅쓰고 경기를 관람하려 간다는 것이다.

반면 하나의 비용이 여러 이익과 연결될 때, 예를 들어 서로 기능이나 가격이 다른 상품을 묶어 파는 경우에는 총비용을 여러 개의 이익에 어떻게 나눠야 할지 모르는 어려움을 겪게 된다. 이 때 소비자들에게는 심리적인 디커플링이 야기되어, 이미 지불한 비용에 대한 주의력이 낮아지게 되므로 매물비용효과는 낮게 나타나는 것이다. 이외에도 선불이나 정액 요금 같이, 지불한 시점과 소비 시점간의 거리가 먼 경우 디커플링의 수준이 높아질 수 있다.

25. 위 글과 관련하여 다음과 같이 발표 원고를 만들어 보았다. 적절하지 않은 것은? [3점]

○○ 홈쇼핑

넬비 · 프라이팬
판매 계획



*** 발표 원고 ***

- ① 소비자는 이미 지불한 비용에 집착하는 경향이 있습니다.
- ② 저는 심적 회계 이론의 커플링 개념을 이용하여 이번 추석 특집 방송에선 '넬비 2종'과 '프라이팬 3종'을 묶어 판매하여 '반품률은 낮게! 판매율은 높게!'를 실현하고자 합니다.
- ③ 묶어 파는 경우 고객은 이미 지불한 비용과 이익 사이의 심리적 연결을 분명히 인식하기 어려우므로,
- ④ 이는 소비자들에게 강한 거래 커플링을 발생시키지 않습니다.
- ⑤ 따라서 매물비용에 대한 주의력을 그 어느 때보다 상승시킬 수 있기 때문에 반품하는 소비자는 적게, 판매율은 높게 나타날 것입니다.

26. ㉠이 높게 나타나는 상황으로 가장 적절한 것은?

- ① 데이터 정액 요금제 가입자 중 데이터 사용량을 다 쓰지 못하는 사람은 90% 이상이지만, 같은 요금제를 계속 이용한다.
- ② 새로 산 구두가 신을 때마다 발이 아파 걷기가 힘들지만 비싸게 지불한 신발 값이 아까워 버리지 못하고 계속 신고 다닌다.
- ③ 같은 월급을 받는 독신자들은 기혼자들에 비해 남은 돈이 많다고 생각해서 지갑을 여는 것에 과감한 경우가 많아 충동구매가 잦은 편이다.
- ④ 10만 원 이상 물건을 구입하면 5천 원 상품권을 지급한다는 A 백화점 추석맞이 이벤트 때문에 지금 당장 필요하지 않은 물건을 구입하게 되었다.
- ⑤ 5km 떨어져 있는 가게에서 11만 원의 옷이 10만 원일 경우에는 굳이 가지 않지만, 2만 원의 계산기가 1만 원일 경우에는 많은 사람들이 그 가게를 찾아 간다.

- 정답: 25. ⑤ 26. ②

◆ 07년 3월 고1 40~42번

【40-42】 다음 글을 읽고 물음에 답하십시오.

(가) 퍼스널 컴퓨터를 초기 설정 그대로 사용하는 사람이 많을 것이다. 잘 모르기 때문에 손을 대지 않는 경우도 있고, 제조 업체에서 설정한 것이기 때문에 그대로 받아들이기도 한다. 이처럼 다른 선택이 가능함에도 불구하고 초기 설정을 그대로 받아들이려는 경향을 '초깃값 효과'라고 한다.

(나) EU에서는 장기 기증에 동의한 사람이 적은 나라(덴마크 4%, 독일 12%, 영국 17%, 네덜란드 28%)와 많은 나라(스웨덴 86%, 오스트리아·벨기에·프랑스·헝가리·폴란드 98% 이상)가 확실히 구분된다. 왜 그럴까? 덴마크, 독일 등 동의자가 적은 나라에서는 장기를 기증하겠다는 의사 표시를 하지 않는 한 기증 의사가 없다고 간주한다. 이에 반해 오스트리아처럼 동의자가 많은 나라에서는 장기 기증을 하지 않겠다는 의사 표시를 하지 않는 한 기증 의사가 있다고 간주한다. 이는 초기 설정의 차이에 따라 결과가 크게 달라짐을 보여 주는 것이다.

(다) 존슨과 골드슈타인은 이 사실을 실험을 통해 확인했다. 그들은 (1) 초기 설정이 '장기 기증에 합의한다'는 내용으로 되어 있지만 거부할 수도 있는 경우, (2) 초기 설정이 '장기 기증을 하지 않는다'는 내용으로 되어 있지만 장기 기증도 선택할 수 있는 경우, (3) 초깃값을 설정하지 않고 어느 한쪽을 선택할 수 있는 경우로 나누어 설문 조사를 실시했다. 그 결과 초깃값이 '장기 기증에 합의한다'로 되어 있을 경우에는 82%가 초깃값인 합의를 선택했다. 반면에 초깃값이 '장기 기증을 하지 않는다'는 내용일 경우에 장기 기증을 하겠다는 쪽을 선택한 사람은 42%밖에 안 되었다. 어느 쪽이나 임의로 선택할 수 있는 경우에는 79%가 장기 기증에 합의하겠다는 내용을 선택했다. ㉠ 임의로 선택할 수 있는 경우를 실제 장기 제공 의사가 있는 사람의 비율로 간주하면, 초기 설정이 장기 기증의 의사 표명에 어떤 영향을 미치고 있는지 잘 알 수 있다.

(라) 그렇다면 초기 설정은 왜 사람들의 의사 결정에 영향을 미치는 것일까? 존슨과 골드슈타인은 그 원인을 세 가지로 지적한다. 우선, 공공 정책의 경우에는 사람들이 초깃값을 정책 결정자(대부분은 정부)의 '권유'로 생각하여 좋을 것이라 여기고 받아들인다. 둘째, 초깃값과 다른 의사 결정을 할 때는 신청 서류를 쓴다거나 발송하는 등 시간이나 노동력 측면에서 비용이 들기 때문에 초깃값을 받아들인다. 셋째, 초깃값을 선택하지 않는 것은 이미 주어진 것을 포기하는 일이므로 이를 손실로 여겨 그 손실을 피하기 위해 초깃값을 받아들이는 것이다.

(마) 이처럼 무엇을 초깃값으로 설정하느냐 하는 것은 사람들의 의사 결정에 중대한 영향을 미칠 가능성이 있다. 그러므로 국가 수준의 정책을 결정할 때에는 윤리·기술·문화·경제 등 다양한 요소를 고려하여 초깃값 설정에 신중을 기해야 한다.

40. (가)~(마)에 대한 설명으로 적절하지 않은 것은?

- ① (가) : 일상적 사례를 통해 글의 주제와 관련된 개념을 소개하고 있다.
- ② (나) : 현상의 진행 과정을 단계적으로 밝히고 있다.
- ③ (다) : 전문가의 연구 내용을 구체적으로 소개하고 있다.
- ④ (라) : 현상의 원인에 대한 전문가의 분석 결과를 제시하고 있다.
- ⑤ (마) : 중심 내용에 근거하여 글쓴이의 견해를 덧붙이고 있다.

41. 위 글을 읽고 <보기>를 분석해 보았다. 적절하지 않은 것은?

< 보 기 >

| 뉴저지 주 | 펜실베이니아 주 |
|-----------------------------|-----------------------------|
| ○ 자동차 소유자는 A에 자동적으로 가입하도록 함 | ○ 자동차 소유자는 B에 자동적으로 가입하도록 함 |
| ○ B를 선택할 경우 별도의 절차를 거치게 함 | ○ A도 선택할 수 있게 함 |
| ○ 그 결과 80%가 A를 선택함 | ○ 그 결과 75%가 B를 선택함 |

* A : 보험료가 싸지만 보장 범위가 좁은 보험.
 B : 보험료가 비싸지만 보장 범위가 넓은 보험.
 (단, 두 주 모두 A와 B 중 하나를 반드시 선택하도록 했음.)

- ① 특정 보험에 자동적으로 가입하도록 한 것은 초기 설정에 해당한다.
- ② 만약 펜실베이니아 주에서 자동 가입 조항을 없앤다면 B를 선택하는 비율이 더 높아질 것이다.
- ③ 뉴저지 주에서 펜실베이니아 주의 초기 설정을 도입한다면 A를 선택하는 비율이 낮아질 것이다.
- ④ 두 주 모두 자동 가입을 선택한 사람의 비율이 높게 나타난 것은 초깃값 효과와 관련이 있을 것이다.
- ⑤ 뉴저지 주에서는 별도의 절차를 거치는 번거로움을 피하기 위해 자동 가입을 선택한 사람도 있을 것이다.

42. ㉠을 통해 추리할 수 있는 내용으로 적절한 것은?

- ① 임의로 선택할 수 있을 때 가장 많은 사람들이 장기 기증에 동의한다.
- ② 초깃값이 구체적으로 주어지지 않는 경우 장기 기증에 대한 의사 표명이 불확실하다.
- ③ 실제 장기 제공 의사가 있는 사람은 초기 설정이 어떠한가에 관계없이 소신을 지킨다.
- ④ 초깃값을 선택한 사람이 많다고 해서 그것이 사람들의 의사를 정확히 반영했다고 볼 수는 없다.
- ⑤ 장기 기증에 동의하는 사람을 최대한 이끌어 내기 위해서는 초기 설정을 다양화할 필요가 있다.

- 정답: 40. ② 41. ② 42. ④

◆ 10년 3월 고2 26~29번

[26 ~ 29] 다음 글을 읽고 물음에 답하시오.

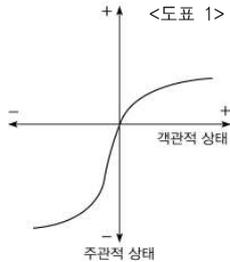
(가) 올림픽 증계방송을 보다 보면, 동메달을 딴 선수보다 은메달을 딴 선수의 표정이 더 어두운 것을 종종 보게 된다. 이는 심리적인 만족도가 객관적인 상황에 대한 평가와 다르다는 것을 단적으로 보여준다. 이러한 현상은 인간의 선택 행위에 영향을 주는 심리적 양상과도 유사한 면이 있다. 일반적으로 선택은 자신에게 가장 유리한 것을 고르는 행위이다. 그런데 우리는 심리적 영향에 따라 비합리적인 선택을 하기도 한다.

(나) 다음의 두 경우는 객관적 상태와 심리적 만족도가 상이할 수 있음을 잘 보여준다. ‘입장료가 만 원인 음악회에 가기로 결정했다. 그런데 공연장에 들어가려고 할 때, 만 원짜리 지폐를 잃어버린 것을 알게 된다. 그래도 당신은 만 원짜리 표를 사서 음악회를 볼 것인가?’ 이 질문에 대해서 응답자들의 ① 90퍼센트가량은 그렇다고 대답한다. 반면에 다음의 경우는 양상이 달라진다. ‘당신은 음악회에 가려고 만 원짜리 표를 구입했다. 그런데 공연장에 들어가려고 할 때, 그 표를 잃어버린 것을 알게 된다. 당신은 다시 만 원을 내고 표를 사겠는가?’ 이런 상황에서는 응답자들의 50퍼센트 미만이 표를 다시 사겠다고 대답한다.

(다) 이처럼 결과가 객관적으로는 동일한 것임에도 심리적 반응이 달라지는 이유는 무엇일까? 이 두 경우의 차이점은 ‘심리적인 틀’을 만드는 방식과 관련이 있다. 음악회를 보게 되면 전자와 후자 모두 이만 원이 들겠지만, 전자의 경우 음악회라는 항목에 배당된 심리적 금액은 만 원이며, 잃어버린 만 원은 음악회와 무관한 것으로 간주한 것이다. 반면 후자의 경우는 음악회라는 항목에 이만 원이라는 금액이 배당된 것이다.

(라) 심리적 틀 만들기와 그 효과에 대한 연구 결과를 바탕으로 우리가 어떻게 선택 가능한 여러 방안을 평가하고 결정을 내리는지를 일반화한 이론이 이른바 ‘전망 이론’이다. 오른쪽 그래프에서 수평축을 따라 나타나는 것은 상황의 객관적 상태다. 수평축의 양의 수치는 자신에게 유리한 것, 음의 수치는 자신에게 손해가 되는 것을 나타낸다. 수직축은 자신에게 주어진 유리한 상황의 정도에 대한 주관적인 만족도를 나타낸다. 심리적 반응이 상황의 객관적인 상태를 정확하게 반영한다면, 객관적 상태와 주관적 상태의 상관성은 교차점을 지나는 직선으로 나타날 것이다. 하지만 이 그래프에서 보듯이 그것은 곡선으로 나타나 있다. 직선이 아니라 곡선이라는 것과 수직축의 양의 부분과 음의 부분의 변화 양상이 다르다는 것은, 심리적 반응이 상황의 객관적인 상태를 정확하게 반영하지 않음을 보여준다.

(마) 이 그래프에서 수평축과 수직축이 교차하는 중립점은 자신에게 유리한가 손해가 되는가를 판단하는 기준이다. 중립점은 심리적으로 유동적이며, 선택의 상황에서 심리적인 중립점을 어디에 두느냐에 따라 그 선택에 대한 주관적인 만족도도 달라진다. 동일한 상황에 대해 객관적으로 더 유리한 지점 혹은 더 불리한 지점에 심리적인 중립점을 둘 수 있으며, 그 중립점을 중심으로 그래프가 형성된다. 예컨대 자신의 것이 되기 전보다 자신의 것이 된 다음에 그 물건의 가치를 더 높이 평가한다는 것은 심리적 중립점이 오른쪽으로 옮겨갔음을 의미한다.



26. 위 글에 대한 반응으로 가장 적절한 것은?

- ① 선택의 어려움을 조성하는 여러 요인들을 분석한 글이로군.
- ② 선택의 과정에 미치는 심리적 작용의 영향을 설명한 글이로군.
- ③ 최선의 선택을 내리기 위한 다양한 선결 조건을 제시한 글이로군.
- ④ 잘못된 선택이 가져다 줄 결과에 대해 경각심을 일깨우는 글이로군.
- ⑤ 다양한 선택 가능성을 통해 삶에 대한 열린 태도를 강조한 글이로군.

27. 위 글의 전개 과정을 설명한 것으로 적절하지 않은 것은?

- ① (가) : 사례를 제시하며 중심 화제로 연결하고 있다.
- ② (나) : 중심 화제와 관련된 설문과 그 결과를 제시하고 있다.
- ③ (다) : 제시된 설문 결과의 의미를 해석하고 있다.
- ④ (라) : 중심 화제와 관련된 이론을 설명하고 있다.
- ⑤ (마) : 전체 내용을 종합하며 글을 마무리하고 있다.

28. 위 글과 관련하여 <도표 1>을 통해 떠올린 생각으로 적절하지 않은 것은? [3점]

- ① 수평축과 수직축의 의미로 볼 때, 높은 지위로 승진하여 기분이 좋은 상태는 수평축과 수직축 모두 양(+)의 위치에 해당하겠군.
- ② 중립점의 의미로 볼 때, 같은 일을 만 원에 하려는 사람의 경우는 그보다 많은 액수를 기대하는 사람의 경우보다 중립점이 왼쪽에 위치하겠군.
- ③ 수평축과 수직축의 양(+)의 위치에서 그래프가 증가하는 양상으로 보아, 월급이 두 배로 오를 때마다 월급에 대한 만족도는 그 이상으로 늘어나겠군.
- ④ 수평축과 수직축의 음(-)의 위치에서 나타나는 그래프의 양상으로 보아, 만 원을 잃는 것에 비해 이만 원을 잃는 것에 의한 상실감이 꼭 두 배인 것은 아니겠군.
- ⑤ 수직축을 기준으로 오른쪽과 왼쪽의 그래프의 변화 양상이 다른 것으로 보아, 길거리에서 주운 돈 만 원보다 길을 가다 잃어버린 돈 만 원이 더 크게 느껴지겠군.

29. ㉠의 ‘-가량’과 가장 유사한 의미를 담고 있는 것은?

- ① 한 시간쯤 지난 후에 그가 왔다.
- ② 밥은 커녕 물조차 먹을 수 없었다.
- ③ 너마저 나를 못 믿겠다는 말인가?
- ④ 그녀는 개나 고양이를 매우 좋아한다.
- ⑤ 이 일을 할 수 있는 사람은 너밖에 없다.

- 정답: 26. ② 27. ⑤ 28. ③ 29. ①

◆ 19년 3월 고1 28~33번

[28 ~ 33] 다음 글을 읽고 물음에 답하시오.

심리학자인 카너먼은 인간이 논리적 사고 과정을 통해 합리적으로 문제를 해결하기보다는 직감에 의해 문제를 해결하는 경향이 강하다고 주장하였다. 예컨대 “영어 단어 중 R로 시작하는 단어와 R이 세 번째에 있는 단어 중 어느 것이 더 많은가?”라는 질문에, 실제로는 후자의 단어가 더 많지만 전자의 단어가 더 쉽게 떠오르기 때문에 대부분의 사람들은 R로 시작하는 단어가 더 많다고 대답한다. 그는 이를 ㉠ 해당 사례를 자주 접하거나 쉽게 떠올릴 수 있으면, 발생 빈도수가 높다고 판단하는 인간의 심리적 특성에 기인한다고 보았다. 그는 실제 인간의 행동에 나타나는 다양한 양상을 연구하여 인간은 합리적 선택을 한다는 전통 경제학의 전제에 반기를 들고, 심리학적 연구 성과를 경제학에 접목시킨 새로운 이론을 제안했다.

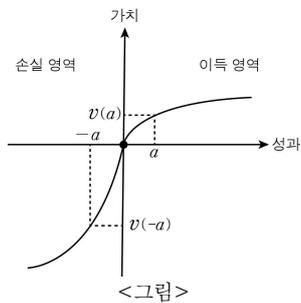
전통 경제학에서는 인간을 합리적 선택을 하는 존재로 가정하고, 시장에서의 재화와 용역의 생산, 분배, 소비 활동을 연구한다. 전통 경제학의 대표적 이론인 기대 효용 이론에 따르면, 인간은 대안이 여러 개일 때 각 대안의 효용을 계산하여 자신에게 최대 이득을 주는 대안을 선택한다. 이때 ‘효용’이란 재화를 소비할 때 느끼는 만족감이다. 어떤 대안의 기뻐서 기대 효용은, 대안을 선택했을 때 발생할 수 있는 개별 사건의 효용에, 각 사건의 발생 확률을 곱해 모두 더한 값이다.

예컨대 동전을 던져 앞면이 나오면 20,000원을 얻고 뒷면이 나오면 10,000원을 잃는 게임 A, 앞면이 나오면 10,000원을 얻고 뒷면이 나오면 5,000원을 잃는 게임 B가 있다고 해 보자. 화폐 효용은 그것의 액면가와 같다고 할 때, 동전의 앞면, 뒷면이 나올 확률은 각각 0.5이므로, 게임 A의 기대 효용은 $(20,000원 \times 0.5) - (10,000원 \times 0.5) = 5,000원$, 게임 B의 기대 효용은 $(10,000원 \times 0.5) - (5,000원 \times 0.5) = 2,500원$ 이다. 기대 효용 이론에 따라 합리적 판단을 한다면 기대 효용이 더 큰 게임 A를 선택해야 하지만, 실제 선택 상황에서는 대다수의 사람들이 게임 B를 선택한다.

카너먼은 이러한 선택의 문제를 설명하기 위해 전망 이론을 제시하였다. ㉡ 전망 이론은 이득보다 손실에 대해 민감하게 반응하는 인간의 심리가 선택 행동에 미치는 영향을 설명하는 이론이다. 여기서 ‘전망’은 이득과 손실에 대해 사람들이 느끼는 심리 상태를 의미한다. 전망은 대안을 선택했을 때 발생할 수 있는 개별 성과의 가치에, 각각의 결정 ‘가중치’를 곱해 모두 더한 값이다.

<그림>은 전망 이론에서 이득과 손실에 대한 인간의 반응을 설명하는 그래프다. 여기서 x 축은 성과를, y 축은 성과에 대해 사람들이 부여하는 가치(v)를 나타낸다. 그리고 두 축이 교차하는 지점은 현재 ‘나’의 상황을 의미하는 준거점으로, 이를 기준으로 오른쪽은 이득 영역이고, 왼쪽은 손실 영역이다. 이 그래프에서 이득 영역의 $v(a)$ 와 손실 영역의 $v(-a)$ 의 절댓값을 비교하면 후자의 값이 더 크다는 것을 알 수 있는데, 이는 같은 크기의 이득과 손실이 있을 때 이득감보다 손실감이 더 크다는 것을 의미한다.

이 그래프에 따라 앞서 예를 든 게임 A와 B 중에서 사람들이 후자를 더 많이 선택하는 이유를 분석하면, 20,000원을 얻



었을 때의 이득감이 10,000원을 얻었을 때의 이득감보다 크지만, 10,000원을 잃었을 때의 손실감이 5,000원을 잃었을 때의 손실감보다 훨씬 더 크기 때문에, 더 큰 손실감을 피하고자 하는 심리가 반영된 결과로 해석할 수 있다.

전망 이론에서는 이러한 심리가 실제 선택 행동에 영향을 미치는 현상을 ㉢ ‘틀 효과’로 설명한다. 이에 따르면 사람들은 여러 대안 중 하나를 선택할 때, 선택 상황이 자신에게 이득을 주는지, 손실을 주는지 따라 전자를 ‘긍정적 틀’로, 후자를 ‘부정적 틀’로 인식한다. 그 결과 사람들은 긍정적 틀에서는 확실한 이득을 주는 대안을 선택하고, 부정적 틀에서는 불확실한 손실을 주는 대안을 선택한다. 불확실성을 ‘위험’이라 할 때, 불확실성을 피해 확실성을 추구하는 것은 ‘위험 회피 성향’에, 불확실성을 추구하는 것은 ‘위험 추구 성향’에 해당하므로, 사람들은 긍정적 틀에서는 위험 회피 성향을, 부정적 틀에서는 위험 추구 성향을 보인다고 할 수 있다. 다음의 선택 상황에서 이와 같은 틀 효과를 확인할 수 있다.

[상황 1] 100만 원이 있으며, ㉣안과 ㉤안 중 택 1

- ㉣안: 0.5의 확률로 100만 원을 받거나, 아무것도 받지 못한다.
- ㉤안: 1의 확률로 50만 원을 받는다.

[상황 2] 100만 원이 있으며, ㉥안과 ㉦안 중 택 1

- ㉥안: 0.5의 확률로 100만 원을 잃거나, 아무것도 잃지 않는다.
- ㉦안: 1의 확률로 50만 원을 잃는다.

‘상황 1’은 이득을 주는 상황으로, 사람들은 이를 긍정적 틀로 인식하므로 많은 사람들이 이득이 불확실한 ㉣안보다 이득이 확실한 ㉤안을 선택한다. 반대로 ‘상황 2’는 손실을 주는 상황으로, 사람들은 이를 부정적 틀로 인식하므로 많은 사람들이 손실이 확실한 ㉥안보다 손실이 불확실한 ㉦안을 선택한다.

전통 경제학은 인간이 합리적 선택을 한다는 전제로 이상적인 경제 상황을 설명했다면, 카너먼은 이러한 전제를 비판하며 실제 인간의 삶에서 나타나는 선택 행동의 특성을 심리학에 근거해 설명했다. 그 결과 인간의 선택 과정에 영향을 주는 요인들에 주목해 행동 경제학이라는 새로운 분야를 개척하였다.

* 결정 가중치: 어떤 성과에 대해 사람들이 주관적으로 느끼는 발생 확률.

28. 윗글의 내용과 일치하지 않는 것은?

- ① 기대 효용 이론은 자신의 현재 상황을 준거로 하여 나타나는 선택 행동의 다양한 양상을 분석하였다.
- ② 기대 효용 이론에 따르면 인간은 여러 대안이 있을 때 자신에게 가장 큰 이득을 주는 대안을 선택한다.
- ③ 카너먼은 인간이 논리적 사고 과정보다는 직감에 의존해 문제를 해결하는 경향이 강하다고 주장하였다.
- ④ 카너먼은 심리학적 연구 성과를 경제학에 접목시켜 전통 경제학과 구별되는 새로운 이론을 구축하였다.
- ⑤ 카너먼은 인간이 합리적인 선택을 한다는 전통 경제학의 전제를 실제 인간의 행동을 근거로 반박하였다.

29. ㉠에 해당하는 사례로 가장 적절한 것은?

- ① (질문) 신은 존재하는가?
(대답) 그렇다. 왜냐하면 신이 없음을 증명한 사람이 없기 때문이다.
- ② (질문) '1부터 10까지의 합'과 '11부터 15까지의 합' 중 더 큰 것은?
(대답) 전자이다. 왜냐하면 전자가 후자보다 많은 숫자를 더하기 때문이다.
- ③ (질문) '교통사고로 인한 사망률'과 '당뇨로 인한 사망률' 중 사망률이 더 높은 것은?
(대답) 전자이다. 왜냐하면 전자를 후자보다 매체를 통해 자주 보기 때문이다.
- ④ (질문) '지방이 10% 함유된 우유'와 '지방이 90% 제거된 우유' 중 선택하고 싶은 것은?
(대답) 후자이다. 왜냐하면 후자가 전자보다 지방이 적게 함유된 식품으로 느껴지기 때문이다.
- ⑤ (질문) '한 명이 빵 한 개를 만드는 것'과 '열 명이 빵 열 개를 만드는 것' 중 시간이 더 오래 걸리는 것은?
(대답) 후자이다. 후자가 전자보다 힘이 더 많이 드는 일로 느껴지기 때문이다.

30. <보기>는 윗글의 <그림>에 대한 설명이다. A, B에 들어갈 내용을 바르게 짝지은 것은?

< 보기 >

이득 영역에서는 성과가 동일한 크기로 증가할 때마다 성과에 대하여 부여하는 가치의 크기가 (A)하는 쪽이 (B) .

- | | A | B |
|---|----|------|
| ① | 증가 | 작아진다 |
| ② | 증가 | 커진다 |
| ③ | 증가 | 같아진다 |
| ④ | 감소 | 작아진다 |
| ⑤ | 감소 | 커진다 |

31. '카너먼'의 입장에서 윗글의 '상황 1'과 '상황 2'에 대해 설명한 것으로 적절하지 않은 것은?

- ① ㉠안의 50만 원과 ㉡안의 50만 원에 대해 사람들이 부여하는 가치는 다르다.
- ② ㉠안을 선택하는 사람들은 위험 회피 성향이고, ㉡안을 선택하는 사람들은 위험 추구 성향이다.
- ③ ㉠, ㉡안은 이득이나 손실이 불확실한 대안, ㉢, ㉣안은 이득이나 손실이 확실한 대안에 해당한다.
- ④ '상황 1'에서 ㉢안을 선택하는 사람이 많은 것은 사람들이 불확실한 이득보다 확실한 이득을 선호하기 때문이다.
- ⑤ '상황 2'에서 ㉣안을 선택하는 사람이 많은 것은 확실한 손실을 꺼리는 인간의 심리가 반영된 결과이다.

32. ㉢를 바탕으로, <보기>의 밑줄 친 부분의 이유를 추론한 것으로 가장 적절한 것은?

< 보기 >

“먼저 써 보시고 한 달 후에 제품이 마음에 들지 않으면 반품하십시오. 금액은 전액 환불해 드립니다.”라는 광고 문구에 많은 소비자들이 귀가 솔깃해져 쉽게 제품을 구매한다. 하지만 막상 한 달 후, 제품이 마음에 들지 않더라도 사용하던 제품을 반품하고 구매한 금액을 환불받는 소비자는 소수에 지나지 않는다. 이는 이득과 손실에 대한 심리 반응의 차이를 이용한 효과적인 판매 전략이라 할 수 있다.

- ① 제품을 사용하는 기간만큼 제품을 통해 얻는 이득감이 줄어들기 때문에
- ② 제품에 대한 불만족은 심리적인 현상일 뿐, 제품 자체의 문제가 아니기 때문에
- ③ 제품을 반품했을 때의 이득감이 제품을 그대로 사용했을 때의 이득감보다 더 크기 때문에
- ④ 제품을 반품할 때 느끼는 손실감이 구매한 금액을 환불받을 때 느끼는 이득감보다 크게 느껴지기 때문에
- ⑤ 제품을 구매하는 과정에 투입된 시간과 노력을 계산했을 때, 제품을 반품하는 것이 합리적 선택이기 때문에

33. ㉤를 고려할 때, <보기>의 '상황'에 대한 사람들의 선택을 예측한 것으로 적절한 것은? [3점]

< 보기 >

[상황]
○○ 지역에 전염병이 돌아 600명의 주민이 죽을 것으로 예상된다. 이 전염병을 막기 위한 프로그램 ㉥와 ㉦가 있다.

- 프로그램 ㉥: 400명의 사람이 죽게 됨.
- 프로그램 ㉦: 아무도 죽지 않을 확률이 3분의 1이고, 600명이 죽게 될 확률이 3분의 2임.

[질문]
만약 여러분이 정책 담당자라면 프로그램 ㉥와 ㉦ 중 어느 것을 선택하겠는가?

- ① 사람들은 상황을 부정적 틀로 인식하기 때문에 프로그램 ㉥를 선택하는 사람들이 더 많을 것이다.
- ② 사람들은 상황을 부정적 틀로 인식하기 때문에 프로그램 ㉦를 선택하는 사람들이 더 많을 것이다.
- ③ 사람들은 상황을 긍정적 틀로 인식하기 때문에 프로그램 ㉥를 선택하는 사람들이 더 많을 것이다.
- ④ 사람들은 상황을 긍정적 틀로 인식하기 때문에 프로그램 ㉦를 선택하는 사람들이 더 많을 것이다.
- ⑤ 사람들은 상황을 긍정적 틀로 인식하기 때문에 프로그램 ㉥와 ㉦를 선택하는 사람들이 비슷할 것이다.

◆ 12년 3월 고3 47~50번

[47~50] 다음 글을 읽고 물음에 답하시오.

(가) 당신이 누군가에게 사과를 받는다면 1년 후에 한 개를 받겠는가, 그 다음 날 두 개를 받겠는가? 그리고 1년 가까운 시간이 흐른 어느 날, 오늘 사과 한 개를 받는 경우와 내일 사과 두 개를 받는 경우 중 하나를 고르라면 어느 것을 선택하겠는가? 행동경제학자 탈리가 이 두 질문으로 실험을 실시했을 때, 실험의 참가자들은 첫 번째 질문에서 대부분 사과 두 개를 선택하였는데, 이렇게 선택했던 사람들 상당수가 두 번째 질문에서는 당장의 사과 한 개를 선택하였다.

(나) 사람들이 1년 후에 사과 한 개를 받는 것보다 1년 1일 후에 사과 두 개를 받는 것을 선호한 이유는 ㉠장래의 작은 이익의 효용보다 ㉡장래의 큰 이익의 효용이 더 크다고 생각했기 때문이다. 그러나 장래의 이익이 현실이 되는 시점이 다가오면 그 효용의 크기가 역전된다. 이는 사람들의 선호가 항상 일정해서 변하지 않는 것이 아니라 시간의 경과와 함께 변한다는 것을 의미한다. 탈리는 이 실험에서 많은 사람들이 일관성이 결여된 대답을 하고 있는 점에 주목했다. 사람들이

합리적으로 따져 보고 일관된 선택을 할 것이라는 기존 경제학의 관점과 달리, 탈리는 일관되지 않은 선택이 인간의 본성에 가깝다고 분석했다. 탈리는 이러한 분석을 바탕으로 사람들이 일관되게 합리적인 선택을 할 수 있도록 미래의 선택지 하나를 없애버리도록 하는 방안을 제안한다. 이를 '자기 결박적 약속'이라고 한다.

(다) 자기 결박적 약속은 너무나 좋아서 거절할 수 없는 '당근'이나 너무 나빠서 받아들일 수 없는 '채찍'을 주고 선택의 여지를 줄이거나 없애서 약속을 지키지 않을 수 없게 만드는 방법이다. 저축을 하면 장기적으로 이익이 되는 줄 알면서 선택의 시점이 되면 소비 지출이 주는 당장의 유혹에 흔들리는 사람이 있다고 해 보자. 이런 사람에게는 만기까지 저축을 유지하면 약속된 금리에 큰 폭의 추가 금리를 주거나, 중도에 저축 상품을 해약했을 때 상당 금액을 **공제**하는 등의 방법으로 합리적인 선택을 유도할 수 있다.

(라) 물론 기존 경제학의 관점에서도 당근과 채찍의 개념을 사용하고 있다. 불합리한 행위에 대해서는 벌금을 **부과**하는 방식으로 채찍을 써서 억제하고, 합리적인 행위에 대해서는 보조금을 지급하는 방식으로 당근을 써서 이를 부추긴다. 이에 비해 행동경제학자들은 놓치기에 너무나 아까운 당근이나 지나치게 가혹한 채찍이 필요하다고 보았다. 기존의 유인은 비일관적 선호를 보이는 사람들이 현재에 집중된 조급함을 극복하도록 할 만큼 충분히 강력하지 않을 수 있기 때문이다.

(마) 이와 더불어 행동경제학자들은 기존의 '유인'과 구별되는 개념인 '반대 유인'을 제안했다. 기존의 유인 개념은 A를 선택하게 하기 위해 A에 관한 당근이나 채찍을 거는 것이었다. 하지만 반대 유인에서는 A를 선택하게 하기 위해 A와 상반되는 성격의 B에 대해 당근이나 채찍을 거는 것이다. 강력한 당근이나 채찍으로 A에 대한 반대 유인을 제시하는 상황에서 사람들은 그 당근이나 채찍을 거부하면서 B가 아닌 A를 선택하는 경향을 보인다. 이 반대 유인은 정부나 기업에서 효과적으로 활용되고 있다.

47. (가)~(마)에 대한 설명으로 적절하지 않은 것은?

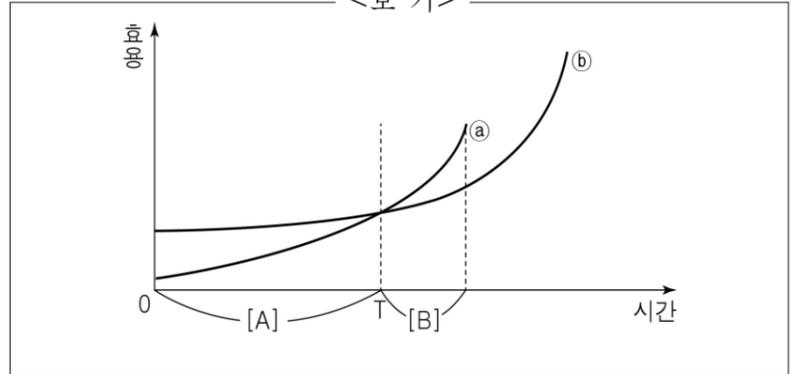
- ① (가): 특정 현상에 주목한 탈리의 실험을 소개하고 있다.
- ② (나): (가)의 실험에 대한 탈리의 분석 결과를 설명하고 있다.
- ③ (다): (나)에서 언급한 자기 결박적 약속을 예를 들어 설명하고 있다.
- ④ (라): (다)에서 설명한 자기 결박적 약속과 기존 이론의 장단점을 비교하고 있다.
- ⑤ (마): (라)에 이어 행동경제학자들이 제안한 유인 전략을 설명하고 있다.

48. 위 글의 단어 중, <보기>의 의미를 내포하고 있는 것은? [1점]

<보 기>
전체에서 한 부분을 덜어 내다.

- ① 선택 ② 역전 ③ 결여 ④ 공제 ⑤ 부과

49. <보기>는 위 글의 ㉠과 ㉡에 대한 설명을 도식화한 것이다. <보기>에 대한 해석으로 적절하지 않은 것은? [3점]



- ① [A]에서는 ㉠의 효용의 크기가 ㉡의 효용의 크기보다 작다.
- ② T부터 ㉠의 효용과 ㉡의 효용의 크기가 뒤바뀐다.
- ③ [A]에서 ㉡를 선택한 사람의 상당수가 [B]에서 ㉠을 선택한다.
- ④ ㉠과 ㉡에 대한 선호도의 차이는 시간의 경과에 비례하여 커진다.
- ⑤ [B]에서 ㉠과 ㉡의 효용의 크기 차이는 장래의 이익이 현실이 되는 시점이 다가옴에 따라 더 커진다.

50. 위 글을 읽고 <보기>를 이해한 내용으로 적절한 것은?

<보 기>

비슷한 조건의 ㄱ 회사와 ㄴ 회사는 신입사원 이직률을 낮추기 위한 대책을 마련했다. 먼저 ㄱ 회사는 신입사원의 입사 교육 기간이 끝날 때 1년 내 퇴사하지 않는 것을 조건으로 30만 원의 보너스를 주기로 했다. 이와 달리 ㄴ 회사는 교육 직후 퇴사하는 것을 조건으로 그때까지의 급여에 300만 원을 더 주기로 했다. 그런데 ㄴ 회사가 ㄱ 회사보다 신입사원 이직률이 낮았을 뿐만 아니라 이후 회사의 생산성과 매출 및 이익률에서도 월등히 앞서게 되었다.

- ① ㄱ 회사는 '30만 원'으로 신입사원들이 택할 수 있는 선택지 하나를 완전히 없애버린 것이군.
- ② ㄱ 회사가 전통적인 방식의 '유인'을 제시한 반면, ㄴ 회사는 '반대 유인'을 제시했군.
- ③ ㄴ 회사 신입사원들의 이직률이 낮아진 것은 300만 원의 금액을 포기할 수 없었기 때문이겠군.
- ④ ㄱ 회사가 마련한 대책은 신입사원이 일관된 선택을 하지 않을 것임을 전제하고 있군.
- ⑤ ㄱ 회사는 신입사원들에게 채찍을 제시한 반면, ㄴ 회사는 당근을 제시했군.

- 정답: 47.④ 48.④ 49.④ 50.②

◆ 19 LEET 언어이해 16~18번

[16~18] 다음 글을 읽고 물음에 답하시오.

경제 이론은 경제 주체들의 행동에 관한 예측을 시도하는데, 현실에서 관찰되는 사람들의 행동이 이론에서의 예측과 다르게 나타나는 경우도 적지 않다. 경제학은 이들 '이상 현상'을 분석하고 토론하는 과정에서 발전했는데, 최근 이 흐름은 사람들의 행동에 관한 ㉠ 전통적 경제학의 가정을 문제 삼는 ㉡ 행동경제학에 의해 주도되었다.

전통적 경제학과 행동경제학의 차이가 본격적으로 확인되는 대표적 영역이 저축과 소비에 관련한 분야이다. 전통적 경제학에서는 사람들이 자신에게 무엇이 최선인지를 잘 알면서 전 생애 차원에서 최적의 소비 계획을 세우고 불굴의 의지로 실행한다고 가정한다. 이들은 또한 돈에는 사용 범위를 제한하는 꼬리표 같은 것이 붙어 있지 않아 전용(轉用)이 가능하다고 가정하며, 이러한 '전용 가능성'이 자유롭고 유연한 선택을 촉진함으로써 후생을 높여 준다고도 믿는다. 전통적 경제학은 이러한 인식을 근거로 사람들이 일생 동안 소비 수준을 비교적 고르게 유지할 것이며 소득의 경우 나이가 들면서 점점 증가하다가 퇴직 후 급속히 감소하는 패턴을 보인다는 점에 착안해, 연령에 따른 소비 패턴은 연령에 따른 소득 패턴과 독립적으로 유지될 것이라고 예측했다. 그러나 사람들의 연령에 따른 실제 소비 패턴은 연령에 따른 소득 패턴과 상당히 유사하게 나타났다. 전통적 경제학에서는 이러한 이상 현상을 '유동성 제약' 개념을 통해 설명했다. 즉 금융 시장이 완전치 않아 미래 소득이나 보유 자산 등을 담보로 현재 소비에 충분한 유동성을 조달하는 데 제약이 존재하므로, 소비 수준이 이론의 예측에 비해 낮다는 것이다.

행동경제학에서는 청년 시절과 노년 시절의 소비가 예측보다 적은 것은 외부 환경의 제약에 따른 어쩔 수 없는 행동이 아니라 자발적 선택의 결과물이라며, 이를 '심적 회계'에 의해 설명한다. 사람들은 현금, 보통 예금, 저축 예금, 주택 등 각종 자산을 마음속 별개의 계정에 배치하고 그 사용에도 상이한 원리를 적용한다는 것이다. 자산의 피라미드 중 맨 아래층에는 지출이 가장 용이한 형태인 현금이 있는데, 이는 대부분 지출에 사용된다. 많은 이들은 급전이 필요할 경우 저축 예금이 있는데도 연리 20%가 넘는 신용카드 현금 대출 서비스를 받아 해결한다. 금융적으로 바람직한 방법은 예금을 인출해 지출을 하는 것임에도, 높은 금리로 돈을 빌리고 낮은 금리로 저축을 하는 비합리적 행동을 하는 것이다. 마음속 가장 신성한 계정에는 퇴직 연금이나 주택과 같이 노후 대비용 자산들이 놓여 있는데, 이들은 최악의 사태가 발생하지 않는 한 마지막까지 인출이 유보되는 자산들이다. 심적 회계가 이런 방식으로 작동하는 경우 자산의 전용 가능성은 현저히 떨어지며, 특정 연도에 행하는 소비는 일생 동안의 소득 총액뿐 아니라 그 소득을 낳는 자산들이 마음속 어느 계정에 있는가에 따라서도 달라진다.

행동경제학에 따르면, 사람들은 자신에게 무엇이 최선인지 잘 알고 전 생애에 걸친 최적의 소비 계획을 세우지만, 미래보다 현재를 더 선호하고 유혹에 빠지기 쉽다. 사람들은 자신과 가족의 장기적 안전을 지키기 위해 행동을 제약하기 위한 속박 장치를

마음속에 만들어 내는데, 이러한 자기 통제 기제가 바로 심적 회계이다. 심적 회계의 측면에서 본다면, 전통적 경제학이 주목했던 유동성 제약은 장기적으로 자신에게 불리한 지출 행위를 사전에 차단하기 위한 자발적 선택의 결과로 이해될 수 있다. 심적 회계가 당장의 유혹을 억누르고 현재의 지출을 미래로 미루는 행위, 곧 저축을 스스로 강제하는 기제라면, 퇴직 연금이나 국민 연금 제도는 이런 기제가 사회적 차원에서 구현된 것이다.

16. 윗글의 내용과 일치하지 않는 것은?

- ① 이상 현상에 대한 분석은 경제학을 발전시키는 자양분으로 작용했다.
- ② 퇴직 연금 제도는 개인의 심적 회계가 사회적 차원으로 확장된 것이다.
- ③ 저축은 현재의 소비를 미룸으로써 미래의 지출 능력을 높이려는 행위이다.
- ④ 심적 회계는 미래보다 현재를 중시하는 본능을 억제하려는 자기 통제 기제이다.
- ⑤ 자산 피라미드의 하층부에 있는 자산일수록 인출을 하지 않으려는 계정에 배치된다.

17. ㉠과 ㉡을 비교한 내용으로 가장 적절한 것은?

- ① ㉠과 ㉡에서는 사람들이 유혹에 취약한 존재라고 여긴다는 점에서 의견을 같이할 것이다.
- ② ㉠에서는 연령대별 소비의 특성을 자발적 선택으로 이해하고, ㉡에서는 그 특성을 외부적 제약 요인에서 찾을 것이다.
- ③ ㉠에서는 유동성 제약의 원인을 금융 시장의 불완전성에서 찾고, ㉡에서는 그 원인을 개인의 심리적 요인에서 찾을 것이다.
- ④ ㉠에서는 ㉡에서와 달리 유동성 제약이 심화되면 소비가 자유롭고 원활하게 행해진다고 볼 것이다.
- ⑤ ㉠과 ㉡에서는 모두 급전이 필요한 상황에서 신용카드 현금 대출 서비스를 받는 대신 저축 예금을 인출하는 선택이 금융적으로 바람직한 방법이라는 것을 부정적으로 판단할 것이다.

18. 윗글을 바탕으로 <보기>를 설명한 내용으로 적절하지 않은 것은?

<보 기>

A 국가에서는 1980년대 후반에 세법을 개정하여, 세금 공제 대상을 줄였다. 자동차·카드·주택 등 여러 영역에서 허용되던 공제 대상을 주택 담보 대출로 제한함으로써 주택 소유의 확대를 유도했다. 은행들은 주택가액과 기존 담보 대출액의 차액을 담보로 한 2차 대출 상품을 내놓는 방식으로 이에 대응하였다. 그 결과 다양한 대출 상품들이 생겨나고 주택 가격 거품이 부풀어 오름에 따라 주택을 최후의 보루로 삼던 사회적 규범이 결국 붕괴했고 노인 가구들도 2차 주택 담보 대출을 받는 상황이 초래되었다. 또한 주택 가격 상승에 따른 미실현 이익을 향유하며 지출을 늘리는 가구가 늘어나면서 경제의 불안정성은 커졌고 마침내 20여 년 후 금융 위기 사태가 발발했다. 그 결과 가계의 소득 감소와 소비 위축 등으로 경기 침체가 나타났다.

- ① 1980년대 후반의 새로운 조세 정책이 촉진한 새로운 대출 상품에 대한 A 국가 국민들의 대응으로 볼 때, 주택 자산이 전통적으로 지니던 '마음속 가장 신성한 계정'으로서의 성격이 약화되었겠군.
- ② 정부 정책과 금융 관행의 변화가 야기한 위기로 볼 때, 금융 위기 이후의 A 국가는 주택 소유자들이 '유동성 제약'을 완화하게끔 '심적 회계'의 작동 방식을 바꾸도록 유도하는 정책을 필요로 했겠군.
- ③ '자산의 전용 가능성' 제고가 경제의 불안정성 심화로 이어졌던 것으로 볼 때, A 국가에서 '자발적 선택 가능성'의 확대는 장기적으로 경제 활동을 위축시키는 부정적 결과를 낳았다고 평가할 수 있겠군.
- ④ 부동산 거품 현상으로 초래된 '사회적 규범'의 변화로 볼 때, 금융 위기 이전의 은행들은 주택을 저축이 아닌 소비 확대의 수단으로 바꾸도록 유도함으로써 A 국가 국민들이 장래를 대비할 여력을 약화시켰겠군.
- ⑤ 현재 소득이 없는 경제 주체들도 2차 주택 담보 대출 상품을 통해 추가적인 지출을 했던 것으로 볼 때, 전통적 경제학에서는 '소비 패턴은 연령에 따른 소득 패턴과 독립적으로 유지'된리라는 예측이 실현되었다고 여겼겠군.