



인간은 왜 이성적인 경제활동을 할 수 없는가?

이는 미국을 대표하는 세계적 경제·심리학자인 피터 우벨(Peter A. Ubel)이 자신의 저서 『욕망의 경제학』에서 심도 있게 파헤치고 있는 주제다. 그의 결론은 명쾌하다. 인간이 경제적이며 특히 이성적 존재라는 것은 모두 착각이라고 주장한다. 사람은 행동에 잠재된 비이성적인 욕망과 무의식 속에 자리잡고 있는 힘에 따라 수시로 나쁜 결정과 비합리적인 행동을 일삼고 있기 때문이다. 담배, 음주가 좋지 않다는 것을 알면서 폭음하고 지나친 흡연으로 건강을 해친다. 감자튀김, 햄버거, 콜라와 같은 인스턴트 식품이 성인병의 주범임을 알면서도 이를 즐긴다. 운동을 하지 않으면 비만이 된다는 사실도 알면서 의자에 앉아 움직이길 싫어한다.

저자는 이 같은 잘못된 행동을 바로잡는 방법은 '적극적인 간섭'밖에 없다고 강조한다. 이 같은 우벨의 주장은 지난 300년간 전통경제학의 핵심논리를 완전히 뒤집는 것이어서 세계경제학계에 커다란 논쟁을 불러왔다. 그는 이른바 행동경제학 시대의 새로운 메커니즘을 파헤치고 있다.

호모 에코노미쿠스에 대한 도전이 시작됐다

행동경제학의 등장은 주류 경제학으로 통하는 신고전파 경제학에 대한 도전이었다. 1776년 고전경제학의 출발점이 되는 아담 스미스의 '국부론' 등장 이후 주류 경제학이 된 신고전파 경제학은 인간 심리, 비이성적 행동의 중요성을 배제하고 있다.

따라서 인간은 이성적으로 행동하는 합리적 행동의 주체라는 사실을 대전제로 하고 있다. 이른바 사람은 호모 에코노미쿠스(homo economicus), 곧 경제적 인간이라는 것이다. 경제적 인간이라 함은 경제활동을 하는 우리는 타인을 배려하지 않고 오로지 자신의 물질적 이익만을 최대화하려는 특성이 있다는 점과 자신에게 돌아오는 경제적가치(효용)을 극대화하기 위해 합리적인 판단을 한다는 점을 가정하고 있다. 다시 말해, 신고전파 경제학은 경제주체가 이기적이며 완전히 합리적인 사람이라고 전제한다.

사람은 합리적이지 못하다

그렇다면 정말 사람은 합리적으로 행동하는가? 1950년대 들어 인지심리학자들은 인간의 의사결정이 주류경제학에서 주장하는 것처럼 이성적으로 이뤄지지 않는다고 반격하기 시작했다. 이어 1979년 대니얼 카너먼과 아모스 트버스키는 '프로스펙트 이론: 리스크 하에서의 의사결정'이라는 논문을 발표해 '행동경제학'이라는 새로운 학문을 출발시켰다.

행동경제학은 인간은 비합리적으로 행동한다는데서 출발한다.

증거1=사람은 손해를 보려하지 않는다(손실 회피)

가령 여러분에게 1000달러를 준 다음 추가로 500달러를 받을 지, 아니면 50%의 확률로 1000달러를 받을 지 선택하라고 하면 어떤 선택을 할까?

이럴 경우 대부분의 사람은 확실하게 1500달러를 받는 쪽을 선택한다. 하지만 다른 상황을 가정해보자. 2000달러를 준 다음 500달러를 돌려주든지 아니면 50%의 확률로 1000달러를 돌려주거나 돈을 몽땅 갖는 선택안을 제시한다면 어떻게 하겠는가?

첫 번째 제시된 질문과 방식만 다를 뿐 선택 내용은 똑같다. 하지만 놀랍게도 대다수 사람은 확실한 1500달러를 포기하고 도박을 선택한다. 왜 그럴까. 손실을 기준으로 제시했기 때문이다. 초점이 수익이나 손실이나에 따라 각 액수의 의미가 완전히 달라지기 때문에 같은 사안임에도 불구하고 사람들은 비이성적인 결정을 내리게 된다.

이번엔 얼마를 주면 사망률이 1000분의 1인 일을 할 것인가라는 첫 번째 질문과 발생확률이 1000분의 1인 위험을 방지하기 위해 얼마를 쓸 것인가라는 두 번째 질문을 받는다고 생각해보자.

두 번째 질문에 사람들은 위험한 일을 해야 한다는 사실을 전제로 약 200달러를 쓰겠다고 답한다. 반면에 첫 번째 질문에 대해서는 아직 감수할 필요가 없는 위험 부담을 안는 것을 손실로 인식해 5만달러 정도의 돈을 요구했다. 실질적으로 내용이 같은 질문이지만 200달러와 5만달러라는 격차가 발생한 것이다. 이처럼 사람들은 손실을 회피하려는 의도에서 비 이성적 반응을 보이게 된다.

증거2=손에 든 물건을 가치있게 생각한다(보유 효과)

두 명씩 조를 짠 뒤 한 명의 학생에게 머그잔을 주었다. 이어 머그를 받은 학생은 상대에게 팔 최저가격을, 머그를 받지 않은 학생은 상대에게 지불할 최고가격을 써내도록 했다. 결과가 어떻게 됐을까.

머그잔을 가진 학생은 판매가격을 평균 5달러로 적었고 머그잔을 갖고 있지 않던 학생은 평균 구입가격이 2달러에도 못 미쳤다. 머그를 갖고 있던 학생들이 그 가치를 더 높게 보았던 것이다.

모든 학생에게 머그를 주고 원하면 초콜릿바와 바꿀 수 있도록 한다면 어떻게 될까? 대부분의 학생은 머그를 선택했고 교환한 비율은 11%에 그쳤다.

전통경제학은 이를 효용의 가치로 설명한다. 학생들이 초콜릿바 보다 머그를 더 가치 있게 생각한다고 결론을 내려버린다. 하지만 행동 경제학은 이를 '보유효과'로 설명한다. 사람들은 대상이 무엇이든 손에 든 물건을 더 가치있게 생각해 의사결정을 내린다는 것이다.

기타증거=집착을 통해 편향된 결정을 내린다(휴리스틱)

사람들의 비이성적인 행동은 여러 곳에서 찾아볼 수 있다. 어떤 책에서 ---ing로 끝나는 단어와 ---n-으로 끝나는 단어의 숫자는 몇 개나 될까? 많은 사람들은 ending처럼 'ing'로 끝나는 단어는 쉽게 생각할 수 있기 때문에 ---ing로 끝나는 단어가 훨씬 많을 것이라고 생각한다. 하지만 끝 두 번째가 n으로 끝나는 단어는 이미 ---ing를 포함하고 있기 때문에 ---n-으로 끝나는 단어의 숫자가 훨씬 많다. 쉽게 떠오르는 것들이 부정확한 판단을 초래한다는 뜻이다.

이 밖에도 사람은 식사 전에 밑반찬을 배불리 먹고 메인 식사 때를 다 못 먹는 오류를 범한다. 담배를 피우면 암에 걸릴 위험이 높다는 것을 알면서도 담배를 끊임 없이 피운다. 먹기만 하고 운동을 하지 않으면 배가 나온다는 사실을 알면서도 운동을 하지 않는다. 한마디로 비용 대비 효용성이 큰 쪽만을 선택해서 사람들이 합리적인 결정을 내리며 살고 있지 않다는 뜻이다.

자본주의, 자유시장의 병폐를 막아야

내과의사이자 심리학자인 저자 우벨은 “자본주의와 자유시장은 많은 사람들에게 풍요롭고 나은 사회 환경을 제공했지만 자유시장이 경제주체의 잘못된 행동에 따른 과급효과를 막지 못했다”고 진단한다. 의료비가 없는 사람은 맹장염에 걸려도 수술을 받지 못해 죽을 수 있고 일자리를 찾지 못한 사람은 노숙자로 전락할 수 밖에 없기 때문이다.

따라서 저자는 자유시장이 소비자의 불합리한 선택을 조장하는 문제점을 개선 해야 한다고 강조한다. 나아가 시장의 자유를 일부 제한하면 건강과 복지를 증진할 수 있다고 주장한다. 환자의 대부분이 너무 많이 먹고 너무 적게 운동하는 탓에 트랜스지방과 니코틴 해독에 시달리고 있기 때문이다.

해결방법1-기본조건을 바꾸라

그렇다면 자유주의 시장을 어떻게 통제할 것인가. 미국 정부는 저축을 장려하기 위해 은퇴저축계좌에 넣는 돈을 세금 부과대상에서 제외시켰다. 나아가 많은 기업들은 직원이 원할 경우 수입의 5%를 적립하면 회사가 10%를 추가로 적립해주는 방식으로 공동적립제도를 도입했다.

그럼에도 공동적립제도를 정착하고 이해하는데 5년이 걸렸다. 만일 공동적립제도의 기본조건을 '자동으로 최대 비율을 적립하는 것'으로 바꾸면 어떻게 될까. 노동자들이 기업연금의 혜택을 이해할 때까지 기다릴 필요가 없다.

기본조건의 변경은 사람들의 자유를 전혀 제한하지 않는다는 장점이 있다. 예를 들어 식료품점에 가서 따로 우유를 사지 않을 경우 기본 조건을 물을 마시는 것이라고 정한다면 어떻게 될까. 우유를 마시려면 식료품점에 가서 우유를 사야 한다.

납세자가 세금신고를 많이 하도록 하려면 어떻게 해야 할까. 소득공제 신고를 하지 않으면 국세청이 아무런 돈도 돌려주지 않는 것을 기본 조건으로 하면 된다. 안전벨트 착용을 강제하는 방법은 없을까? 자동차회사가 자동 안전벨트를 기본사용으로 갖추도록 하면 된다.

해결방법2-적극적으로 간섭하라

사람들의 비이성적 행동이 만들어내는 병폐를 어떻게 차단할 것인가. 저자 우벨은 부드러운 개입을 넘어 '적극적인 간섭'이 필요하다고 지적한다. 비만이 늘어나는 문제를 어떻게 해결할 것인가.

우벨은 '세금정책'을 통해 적극적으로 간섭할 것을 제안한다. 건강을 유지하는 사람에게 세금의 일부를 돌려주거나 건강에 나쁜 식품을 만드는 기업에 무거운 세금을 물리면 자유시장 경제가 만들어내는 문제점을 보완할 수 있다고 조언한다.

공무원과 CEO들의 필독서

이 책은 구성원의 자율과 창의성을 제한하지 않으면서 조직과 사회의 변화를 이끌어내는 '넛지'식의 노하우를 전하고 있다. 따라서 원하는 정책을 통해 사회변화를 이끌어내려는 공무원, 직원들의 창의성을 존중하면서 실질적인 성과를 창출하고 싶은 CEO들이 꼭 읽어야 할 필독서다. 경제학의 역사와 행동경제학의 핵심 이론 등을 공부하고 싶은 경제·경영학과 학생들에게도 일독을 권한다. 경제학의 색다른 통찰력을 엿볼 수 있다.

()