



⋮

# 합리적 인간과 행동경제학



## 합리적 인간에 대한 경제학의 역사

행동경제학은 인간의 감성적이고 비합리적인 행동을 연구하는 경제학입니다. 그래서 행동경제학은 인간의 경제적 행동을 완벽하게 합리적이고 이성적인 결과물로 해석하는 기존 주류 경제학과 구별됩니다.

행동경제학이 기존 주류 경제학과 차별점을 갖기 시작하는 부분은 바로 연구대상으로서의 인간을 바라보는 관점입니다. 행동경제학은 인간이 자신의 행동과 의사결정을 완벽하게 합리적이며 이성적인 처리 과정을 통해 만들어 내는 존재라고 생각하지 않습니다. 따라서 행동경제학은 기존 주류 경제학이 간과하는 인간의 비합리적 의사결정 과정을 파악하고, 이러한 과정을 통해 반복적으로 발현되는 인간의 비합리적 행동 패턴들을 보다 올바르게 이해하도록 도와줄 수 있습니다.

그렇다면 행동경제학이 말하는 인간의 **비합리적 행동**은 정말 자주 일어나는 현상일까요? 전술하였듯이 기존의 주류 경제학은 인간의 완벽한 합리성을 전제합니다. 그래서 주류 경제학에서는 합리적 인간이라면 당연히 합리적 의사결정을 내릴 것이며, 이러한 결정은 모두 합리적 결과물일 것이라고 해석합니다. 아마 지금 이 글을 읽고 있는 여러분도 “경제적 의사결정은 당연히 합리적이고 이성적으로 내리지 않나? 아니, 가끔 실수로 돈 계산을 잘못할 수도 있겠지만 대체로 돈과 관련된 의사결정은 금전적 손해가 나지 않게 합리적이고 이성적으로 하잖아?”라고 반문할 수도 있겠습니다. 즉 많은 사람들이 인간의 비합리적 행동은 마치 실수처럼 불규칙하게 가끔 일어나는 현상일 뿐, 규칙적으로 반복해서 자주 일어나는 현상은 아니라고 생각합니다.

저도 이러한 반문에 충분히 공감합니다. 사실 저 역시 인간 행동의 합리성을 절대적으로 지지했던 경제학 전공자 중 한 명이었으니까요. 아마 소위 주류 경제학을 공부한 전공자일수록 **인간의 의사결정은 합리적 사고의 결과물**이라는 확고한 신념을 가지고 있을 것입니다. 왜냐하면, 주류 경제학에 등장하는 인간이라는 존재는 완벽한 합리성을 가진 호모 에코노미쿠스(Homo Economicus)이기 때문입니다. 호모 에코노미쿠스에 대한 공식적 정의는 없지만,<sup>1)</sup> 경제학자들이 통상적으로 정의하는 **호모 에코노미쿠스**의 개념은 다음과 같습니다.

오로지 경제적 합리성에만 기초를 두면서 자기 이익을 극대화하기 위하여 개인주의적 행동을 하는 인간

자신의 경제적 이익극대화에 몰두한다는 호모 에코노미쿠스의 일반적 개념에 따르면, 경제적 인간이라는 존재는 따뜻한 느낌보다 매우 차가운 느낌을 가지고 있습니다.<sup>2)</sup> 사랑이나 미움, 기쁨이나 슬픔 같은 인간의 감성이 느껴지기보다, 자신의 물질적 이익을 위해 냉철하고 이성적으로 행동하는 인간으로 느껴지기 때문일 것입니다. 호모 에코노미쿠스의 뇌에는 온통 냉철한 이성만이 자리 잡고 있을 뿐, 따뜻한 감성이나 심리적 착각 등은 전혀 존재하지 않아 보입니다.

사실 현재를 살아가는 우리는 대부분 이러한 호모 에코노미쿠스의 일반적

1) 미국 클레어몬트대학교의 Paul Zak 교수는 호모 에코노미쿠스를 “일부 경제 이론과 교육학 등에서 사용되는 호모 사피엔스에 대한 언어유희(wordplay)”라고 언급하였다(Paul Zak, *Moral Markets: The Critical Role of Values in the Economy*, Princeton University Press, 2008, p. 158).

2) 이준구, *인간의 경제학*, 알에이치코리아, 2017, p. 22.

개념에 대해 불편하게 생각하지 않습니다. 오히려 경제적 의사결정자로서의 인간의 모습으로 너무나 당연하게 받아들이고 있지요. 아마도 매우 오랫동안 자유시장주의가 지구촌 경제의 성공 모델로 받아들여지고, 이러한 시장 시스템 아래에서 이익극대화 문제가 경제학의 핵심 가치로 다루어지면서, 호모 에코노미쿠스는 자연스럽게 경제적 인간의 전형으로서 자리를 잡았다고 생각됩니다. 그렇다면 사익 추구를 도모하는 합리적이고 이성적인 인간, 호모 에코노미쿠스를 경제적 인간의 전형으로 삼았던 그 역사적 시작은 도대체 언제였을까요?

그 대답으로서 현대경제학의 아버지로 불리는 애덤 스미스에 대한 이야기를 하지 않을 수 없겠습니다. 경제학 전공자가 아니더라도 애덤 스미스의 **보이지 않는 손**은 들어보셨을 것입니다. 애덤 스미스는 1776년 저서 국부론에서 **시장의 보이지 않는 손**을 언급하면서 가격 시스템의 유용성을 설명합니다. 그는 가격에 의해 시장 내 상품의 거래와 분배가 자율적이고 합리적으로 달성되면서 시장의 효율적 분배 능력이 계속 유지된다고 강조하였습니다. 바로 이 **가격을 보이지 않는 손**이라고 불렀지요. 가격결정 과정을 통해 상품 거래와 분배가 합리적으로 운영되는 시장이라고요? 그렇다면 이 시장을 움직이는 참여자들, 수요자와 공급자인 인간들도 당연히 합리적이어야 되겠습니다. 그래야 그들이 참여하고 만들어 내는 상품 거래와 분배의 결과 또한 합리적일 테니까요.

다시 말해 국부론에서 애덤 스미스는 이러한 시장의 효율성과 합리성을 설명하기 위해 시장에 참여하는 수요자와 공급자 역시 합리적 의사결정자임을 언급한 것입니다. 애덤 스미스는 각자의 이익극대화를 위해 행동하는 인간의 합리성이 전체 경제사회를 효율적이고 윤택하게 돌아가게 하는 원동력이라고 주

장하면서, 다음과 같은 문장을 통해 합리적 사익 추구의 정당성을 표현하기도 하였습니다.

우리가 저녁 식사를 할 수 있는 것은 정육점, 양조장, 빵집 주인의 자비심 덕분이 아니라 그들이 자기 이익을 중시하기 때문이다. 우리는 그들의 인도주의에 호소하는 것이 아니라 그들의 이기심에 호소한다.<sup>3)</sup>

사실, 이 문장은 소위 자본가와 자유시장주의 옹호론자들에게 자주 인용되면서 애덤 스미스 역시 자유시장주의 옹호론자로 많이 알려지게 되었습니다. 즉 애덤 스미스는 “인간이란 자신의 경제적 이익극대화를 추구하기 위하여 매우 합리적이고 이성적인 판단을 내리는 존재다”라는 주장을 선구적으로 펼친 경제철학자로 알려지게 되었는데요, 하지만 애덤 스미스가 말하는 이기심과 합리성은 타인을 전혀 고려하지 않고 자신의 이득만을 고집하는 이기심은 절대로 아닙니다. 애덤 스미스는 사익을 추구하는 이기적 인간이라도 반드시 도덕성이 전제되어야 한다고 강조하였습니다. 오히려 애덤 스미스는 도덕성을 잃어버린 이기적 인간의 사익 추구는 시장의 효율적 작동을 방해한다고 보았습니다. 그는 인간의 이기심을 적절하게 통제하는 도덕적 감성이 자유시장경제의 효율적 작동, 유지 및 성장에 기여할 수 있다고 강조하였습니다.

그러면서 애덤 스미스는 인간이라는 존재를 “사익 추구에 몰두하는 아주 완벽하게 합리적인 존재라기보다는 자신의 도덕적 감성을 의사결정 과정에 반영”하는 존재로 보았습니다. 인간을 도덕적 감성의 소유자로 판단하고, 이 도

---

3) 애덤 스미스, 국부론 I, 유인호 역, 동서문화사, 2017, p. 33.

덕적 감성이 자유시장경제 시스템에서 핵심적 역할을 담당한다는 애덤 스미스의 주장은 국부론보다 무려 17년 앞서 저술된 도덕감정론에 매우 자세하게 나옵니다.<sup>4)</sup> 그 자세하고 많은 내용 중에서, 다음 두 문장만 선별하여 소개합니다.

“인간의 경제적 행동은 다양한 심리적 감정들에 의해 영향을 받는다.”

“동일한 규모라면 만족보다는 불만족이 더욱 크게 느껴진다.”

첫 번째 문장은 원문에서 **Passion, Emotion, Fear, Anger** 등의 인간 심리를 표현하는 단어를 사용하며, 이들이 경제적 행동에 영향을 준다고 분명히 적혀 있습니다. 냉철한 이성과 합리성을 가진 **호모 에코노미쿠스**라면, 이런 비이성적 감정들이 결코 경제적 의사결정 과정에 들어오지 않도록 통제해야겠지요. 따라서 애덤 스미스가 도덕감정론에서 말하는 인간은 분명히 호모 에코노미쿠스가 아닙니다.

두 번째 문장은 호모 에코노미쿠스라면 절대로 하지 않을 의사결정이기에 더욱 흥미롭습니다. 호모 에코노미쿠스는 **동일한 규모**의 만족과 불만족은 그 절댓값에서 반드시 같다고 느꼈을 것이기 때문입니다. 여러분의 이해를 돕기 위해 이렇게 생각해 보지요. 지금 여러분이 10만 원을 얻었을 때 느끼는 만족감을 한번 상상해 보시고, 그다음에는 10만 원을 잃었을 때의 불만족감을 상상해 보세요. 냉철하게 합리적이고 이성적으로 판단을 하는 사람이라면, 10만 원을 얻었을 때 느끼는 만족감이 10일 경우 10만 원을 잃었을 때 느끼는 불만족감은

---

4) 앞서 국부론을 언급하면서 다루었던 ‘보이지 않는 손(invisible hand)’의 개념도 도덕감정론에서 처음 소개되었다.

-10이어야 합니다. 즉 동일한 규모의 만족과 손실이 가지는 느낌은 절댓값으로 동일해야 합니다. 하지만 두 번째 문장은 동일한 10만 원의 규모일지라도, 10만 원을 얻었을 때 느끼는 만족감은 10이지만 잃었을 때 느끼는 불만족감이 절댓값으로 동일한 -10이 아니라 절댓값으로 더 큰 수치인  $-(10+\alpha)$ 가 된다는 의미입니다. 아마 여러분이 로또복권에 당첨되어 100만 원의 당첨금을 받았을 때의 만족감보다, 당첨된 줄 알았는데 취소가 되어 이미 받은 당첨금 100만 원을 다시 반납할 때 느끼는 불만족감이 훨씬 더 클 것입니다.

앞에 소개한 도덕감정론의 두 번째 문장은 2002년 행동경제학자로서 노벨경제학상을 수상한 대니얼 카너먼의 위험회피 이론과 일치하는 구절입니다. 나중에 보다 자세하게 다루겠지만, 애덤 스미스의 도덕감정론에서 이미 인간의 경제적 의사결정 과정에서 이성보다 감성이 중요한 역할을 담당하고 있음이 서술되었다는 것은 경제학적으로 큰 의미가 있습니다. 인간의 이기심은 도덕적 감정에 의해 통제될 수도 있으며, 인간이 이기심이라는 합리성만이 아니라 도덕성과 같은 감성을 가지고 의사를 결정하는 존재임이 현대경제학의 출발점에서부터 주장되었다는 증거가 되기 때문입니다.

미국경제학회를 대표하는 저명학술지 중 하나인 *Journal of Economic Perspectives*에 2005년에 출간된 논문이 있습니다. “Adam Smith, Behavioral Economist”라는 제목의 이 논문에는 애덤 스미스가 매우 다양한 사례를 통해 감성적이고 심리적인 요인들로 영향을 받는 의사결정자로서의 인간들을 묘사한 사실이 기술되어 있습니다. 그래서 이 논문을 읽고 나면 ‘애덤 스미스가 혹시 최초의 행동경제학자가 아니었을까’ 하는 생각이 들 정도입니다.

애덤 스미스 이후에도 인간의 경제적 의사결정이나 행동이 합리적이라기보



다 감성적이라는 주장이 계속 나왔습니다. 1910년대 제도경제학과는 경제 이론 연구에 있어 심리학 개념 적용의 필요성을 강조하였습니다. 제도경제학자들은 표현 그대로 **제도**가 경제 현상을 설명하는 가장 중요한 요소라고 판단하는 학자들입니다. 이들은 인간의 심리적·감성적 요인을 중요하게 여겼는데, 그 이유는 이들이 경제 행위를 설명하는 데 있어 핵심 요인으로 간주되었던 **제도의 성격을 독립된 심리적 개체**로 인식했기 때문입니다.

**제도**는 매우 다양한 개념을 가지고 있습니다. 제도란 법이나 규칙 같은 문서화된 제도도 있지만, 문서가 아닌 관습이나 문화, 이데올로기같이 문서화되지 않는 제도들도 있습니다. 이렇게 다양한 제도의 개념 중에서 제도경제학과는 **습관적 사고**를 주목했습니다. 그들은 인간이 습관적으로 생각하는 사고 체계나 이념, 대상 등이 있다면, 그가 내리는 경제적 의사결정은 이성적이고 합리적으로 이루어지는 것이 아니라 이런 습관적 사고의 방식에 따라 객관성을 갖지 못하고 감정적이고 주관적으로 이루어진다고 주장했습니다. 하지만 20세기 초 중반은 자유시장주의의 경제적 효율성이 강력한 힘을 발휘하며 정치적으로나 학문적으로 전 세계를 호령하던 시기여서, 제도경제학파의 이러한 주장은 그다지 주목을 받지 못하였습니다.<sup>9)</sup>

이제 서두에서 던진 질문으로 다시 돌아가 봅시다. 우리는 정말로 완벽하게 합리적 의사결정을 하는 호모 에코노미쿠스일까요? 현대경제학의 아버지라고

---

5) 시기적으로 빌프레도 파레토가 경제학 제요(*Manuale di economia politica*)를 1906년에 출판하면서 소위 일 반균형 이론을 완성하고, 파레토최적(Pareto Optimality)을 통해 합리적인 수학 분석이 경제학 연구의 핵심으로 자리를 잡게 되면서 자연스럽게 인간의 심리적 분석 연구는 상대적으로 관심을 받지 못하였고 결국 경제학의 영역에서 벗어나게 되었다는 일부 의견도 존재한다.

불리는 애덤 스미스도 18세기부터 자유시장경제체제의 합리적 의사결정자뿐만 아니라 도덕적·감성적 인간의 존재와 특징, 그리고 그 역할을 주장하였습니다. 20세기 초에는 제도경제학파가 주관적이고 편의적인 사고에 따라 의사결정을 하는 인간을 조명하기도 했지요. 이러한 역사적 문헌들을 참조해 볼 때, 인간을 완벽한 이성의 합리적 의사결정자로 규정하는 주류 경제학의 통념에 이제 물음표를 던져볼 필요가 있겠습니다.

저는 이 저서와 함께 진행되는 K-MOOC 강의를 통해, 인간의 경제적 의사결정이 기존 경제학 통념과는 달리 얼마나 감성적이고 합리적이지만 못한 방식으로 이루어지고 있는지를 소개하고자 합니다. 18세기 애덤 스미스의 도덕감정론 이후 수많은 경제학자들이 발견한 사실과 그들이 구축해 낸 흥미로운 이론과 연구 결과, 그리고 제가 직접 연구한 결과물과 경험 사례들을 가지고 경제학을 전공하지 않는 사람들도 충분히 이해하고 공감할 수 있도록 하고자 최대한 이야기 형식으로 설명하겠습니다. 물론 “경제학의 언어가 수학”<sup>6)</sup>이다 보니 수학적 표현이 부득이하게 제시될 수도 있습니다만, 수학적 표현은 최소화하고 최대한 이야기 형식으로 전개하여 소위 문과 전공자들에게 “경제학은 복잡하고 어려운 학문이다”라는 선입견이나 거부감이 들지 않도록 노력하겠습니다.

지금까지의 이야기를 정리하자면, 행동경제학이란 인간의 감성적이고 심리적인 요인이 작용되어 경제적 의사결정이 내려지는 현상을 연구하는 경제학입니다. 행동경제학의 영어식 표현으로 Behavioral Economics, Psychological

---

6) 광범위하게 인용되는 표현은 “Mathematics is called the language of science”이지만, 미국 펜실베이니아대학교의 George Mailath 교수를 비롯한 수많은 경제학자들이 경제학에 적용시켜 유사하게 인용하고 있다.

Economics 등 다양한 표현이 존재합니다. 한글 번역으로는 행동경제학, 행태 경제학, 심리경제학 등 다양한 표현이 있습니다. 본 저서와 K-MOOC 강의에서는 현재 가장 보편적으로 사용 중인 **행동경제학**이라는 명칭을 사용하겠습니다.

앞서 말씀드렸지만 행동경제학은 점점 복잡다단해지는 현실 사회에서 살아 가는 우리 모두에게 유용한 정보를 제공할 것입니다. 우리 주위에서 벌어지는 경제사회적 현상들이 이성적이고 합리적인 인간들이 내린 결정이라고만 해석 하는 것이 오히려 현실적이지 않습니다. 많은 경제사회적 현상들이 실제 감성 적이고 비합리적인 인간들이 내린 결정이었다는 사실을 깨달을 때, 비로소 우리는 우리 경제사회의 현상들을 올바르게 해석할 수 있습니다. 더욱이 이러한 인간의 비합리적 의사결정들이 규칙적으로 발현된다는 사실도 깨닫는다면, 앞으로 이러한 비합리적 행동들이 미래에도 다시 나타날 수 있음을 예측할 수 있습니다. 궁극적으로 인간 행동에 대한 올바른 이해와 예측은 나를 비롯한 타인의 행동 패턴을 더욱 정확하게 이해할 수 있어서 서로의 비합리적 행동에 대한 오해를 줄이고 오히려 신뢰 형성에도 기여할 수 있습니다. 물론, 인간 행동 패턴의 원인을 올바로 이해한다면 결국 인간 행동 본질이 정확하게 반영된 정책이나 조직 문화 등을 설계하는 데에도 크게 기여할 것입니다.

## 행동경제학의 발전 과정

18세기 애덤 스미스와 20세기 초반 제도경제학파도 경제 현상을 설명하기 위해 인간의 감성적 특징 및 개념들을 주목해 왔음이 확인되었습니다. 그러나 이

때까지만 하더라도 인간 감성에 대한 개념을 경제학 모형 내에서 설명하기보다 개연적 아이디어로 제시하였을 뿐이었습니다. 당연히 **행동경제학**이라는 용어나 명칭은 거론되지도 않았습니니다.

그럼 **행동경제학**이라는 명칭이 처음 공식적으로 사용되었던 때는 언제였을까요? 그 해답은 미국 앨라배마대학교의 에릭 앵그너와 카네기멜론대학교의 조지 로웬스타인이 2006년에 출판한 논문에서 찾을 수 있습니다. 이 논문은 해럴드 존슨의 1958년 논문과 케네스 볼딩의 1961년 논문에서 **Behavioral Economics**라는 명칭이 공식적으로 사용되었다고 보고합니다. 행동경제학이란 명칭을 공식적으로 처음 사용하였다는 사실은 학문적으로 매우 중요한 의미를 가집니다. 왜냐하면 공식적 명칭의 첫 사용은 행동경제학이라는 학문의 정체성을 공식적으로 인정하고 시작하였음을 의미하기 때문입니다.

그럼 이 두 논문이 어떤 의미로 Behavioral Economics라는 명칭을 사용하였는지, 존슨의 1958년 연구부터 살펴보겠습니다. 제목부터 흥미롭습니다. “Exploration in responsible business behavior : An exercise in behavioral economics”, 번역을 하면 “책임감 있는 경영 행동 탐구 : 행동경제학 실습”입니다. 이 연구는 민간기업의 최고경영자가 사익극대화만 추구하지 말고 사회적 책임을 다해야 함을 강조하고 있습니다. 제목에서 사용된 **responsible**이라는 용어는 본문에서 **socially responsible**이라는 표현으로 그 의미가 더욱 구체화됩니다. 자유시장경제체제가 주도하는 미국 경제의 발전을 위해서, 미국의 민간기업 최고경영자들은 사익 추구하고 사회적 책임을 (둘 중 하나만 선택하는 것이 아닌) 공히 모두 고려해야 하며, 특히 사회적 책임을 다하기 위해서 최고경영자는 사회도덕적 가치를 인지하는 능력을 반드시 함양하고 이를 경영 행동으로 옮

겨야 한다고 강조하고 있습니다.

존슨의 연구가 주장하는 “시장 참여자의 사익 추구도 중요하지만 이들의 도덕적 감성 역시 자유시장경제체제가 유지되고 성장하기 위해 필요하다”라는 말이 친숙하게 느껴집니다. 왜 그럴까요? 맞습니다. 이 주장은 애덤 스미스가 국부론과 도덕감정론을 통해 제시한 주장과 동일하기 때문에, 여러분에게 익숙하게 들렸을 것입니다. 다만 애덤 스미스는 정부의 정책결정자들을 대상으로 주장한 것이고, 존슨은 민간기업의 최고경영자들을 대상으로 도덕적 감성의 중요성을 강조한 것이 다를 뿐입니다. 존슨은 이 논문을 통해 민간기업의 최고경영자는 행동경제학을 현실에서 발휘해야 한다고 주장했습니다. 그것은 바로 이익극대화를 위해 오로지 돈에만 매몰되어 경영 활동을 펼칠 것이 아니라, 생산된 제품이 사회도덕적 가치를 훼손시키고 있지는 않은지 아니면 사회도덕적 가치 증진에 기여하고 있는지를 반드시 염두에 두라는 주문이었습니다. 이익극대화만을 추구하는 호모 에코노미쿠스가 보기엔 너무나도 합리적이지 않은 고려대상, 즉 인간의 정서적·도덕적 가치를 고려하고 이것이 반영된 의사결정을 하라고 민간기업의 최고경영자들에게 요구한 것이지요. 그리고 인간과 사회의 정서적·도덕적 가치를 반영한 이러한 최고경영자의 의사결정을 **Behavioral Economics**라고 언급한 것입니다.

볼딩은 1961년 논문에서 “미래의 경제학은 두 방향으로 나아갈 것이다”라고 언급하였습니다.<sup>7)</sup> “첫 번째 방향은 전형적인 경제 변수인 시장 가격, 생산

---

7) Kenneth E. Boulding, “Contemporary economic research”. In Donald P. Ray(ed.), *Trends in Social Science*, [1958]1961, pp. 9~26.

물, 생산 요소들을 다루는 전통 경제학이며, 두 번째 방향은 당시엔 다루지 않았던 새로운 경제 변수가 연구되는 경제학”이라고 예측하였는데요. 두 번째 방향에서 말하는 새로운 경제 변수는 바로 “인간의 의사결정에 영향을 주는 인지적·심리적 요소”라고 언급하였습니다. 볼딩은 전통적 시장 변수만으로 경제 현상을 이해하는 경제학 이외에 인지적·심리적 변수를 가지고 경제 현상을 연구하는 경제학의 필요성을 예측하였고, 이러한 새로운 경제학에 **Behavioral Economics**라는 명칭을 붙였던 것입니다.

드디어 1978년, 허버트 사이먼이 노벨경제학상을 수상하면서 행동경제학이 경제학 발전에 기여하였음을 처음으로 인정받게 됩니다. 허버트 사이먼은 인간의 비합리적 판단과 선택에 대한 연구를 수행하였는데요. 그는 “인간의 인지 능력은 생물학적으로 한계를 가질 수밖에 없기에 합리성 자체가 완벽할 수는 없으며, 그 결과 제한적으로 작동된 합리성으로 내린 의사결정들은 모두 완벽하게 합리적일 수 없다”라고 주장하였습니다. 따라서 허버트 사이먼의 연구에 따르면, 인간의 의사결정은 주류 경제학자들이 주장하는 것처럼 그렇게 합리적이지 못할뿐더러 매우 제한적일 수밖에 없다고 합니다. 이렇게 정리된 개념이 바로 허버트 사이먼이 최초로 제안한 **제한된 합리성**(Bounded Rationality)입니다.

허버트 사이먼은 정통적인 순수경제학자가 아니었습니다. 그는 경제학자, 행정학자, 심리학자, 인지과학자이자 컴퓨터 과학과 인공지능 분야에도 탁월한 식견을 가진 다재다능한 학자였습니다. 아마도 그의 이러한 박학다식이 당시에도 주류 경제학이 전제하는 인간의 합리성에 대한 사고 체계를 비평할 수 있는 배경으로 작용한 듯 싶습니다. 하지만 경제학적 방식을 통한 증명이 부족하다고 비평을 하는 당시 주류 경제학자들에게는 큰 지지를 받지 못한 것으로

전해줍니다.<sup>8)</sup>

허버트 사이먼은 20세기 초중반에 활동하였던 구행동경제학파를 대표하는 학자로도 알려져 있습니다. 학계에서는 1910년대의 제도경제학파들부터 허버트 사이먼의 연구전성기인 1950~1960년까지의 행동경제학자들을 구행동경제학파라고 부릅니다. 이 구행동경제학파 시대에는 당시 주류 경제학자들이 금과옥조처럼 여겼던 인간의 합리성 체계에 의문을 제기하면서 연구를 진행시킨 것이 가장 큰 특징이자 성과라고 할 수 있습니다. 피터 얼이 1988년에 출판한 편집 저서에 따르면 이 **구행동경제학파**가 활발하게 활동했던 미국의 대표 2개 학교가 있었는데, 그곳은 바로 카네기멜론대학교와 미시간대학교이었습니다. 허버트 사이먼이 카네기멜론대학교에, 그와 긴밀한 연구공조를 하던 조지 카타나가 미시간대학교에 있었던 사실과 대조해 본다면, 피터 얼의 주장처럼 당시 **구행동경제학파**의 학문적 본거지는 카네기멜론대학교와 미시간대학교라고 짐작할 수 있겠습니다.

하지만 허버트 사이먼도 그랬듯이 구행동경제학파의 연구 결과들은 주류 경제학자들에게 충분한 지지를 받지 못하였고, 결국 경제학계 전반에 미친 영향력은 그렇게 강력하지 않았다고 합니다. 허버트 사이먼과 같이 구행동경제학파 연구자들 역시 경제학적 모형을 이용한 연구 방식으로 증명을 하지 못한 점을 경제학 연구의 한계로 지적받고 있습니다.

경제학의 언어를 사용한 행동경제학이 경제학계에서 인정을 받기 시작한 것

---

8) 사이먼도 당시 “인간이 전지전능(omniscience)하다는 가정이 말도 되지 않는다며 주류 경제학자들을 조롱하였다”라고 회고한다(1997년 회고록 *Models of My Life*, p. 144). 당시 사이먼과 완벽한 합리성을 가정하는 주류 경제학자 간에는 상호 친밀한 관계 유지가 어려웠을 것으로 추측된다.

은 소위 신행동경제학파가 전면에 등장하면서부터입니다. 신행동경제학파는 경제학의 수리 모형과 경제학 개념 등을 적용해 가면서 매우 적극적으로 인간의 감성적이고 비합리적인 의사결정들을 설명하였습니다. 이러한 노력으로, 신행동경제학파의 시대는 “행동경제학이 경제학의 독립적 하위 학문으로 확립된 시대”로 인정을 받고 있습니다.<sup>9)</sup>

신행동경제학파를 대표하는 학자들은 요즘 언론이나 방송 매체에 자주 등장하여 여러분도 한 번씩 접해봤을 것입니다. 우선 신행동경제학파를 대표하는 첫 주자로서 2002년 노벨경제학상 수상자인 대니얼 카너먼, 그리고 대니얼 카너먼이 수상 소감에서 수상의 공로를 돌렸던 요절한 천재 학자 아모스 트버스키가 언급됩니다. 이들은 1974년 *Science*라는 학술지와 1979년 *Econometrica*라는 학술지에 실린 논문으로 행동경제학을 경제학의 독립적 학문 분야로 자리 잡게 하면서 노벨경제학상도 수상하는 쾌거를 이루어 내었습니다. 이 두 개 논문의 핵심 내용은 “불확실성과 위험이 존재하는 상황에서 인간의 행동이 비합리적임을 경제 이론 및 실증 모형 내에서 설명한 것”입니다. 이들의 연구 성과는 “경제학의 역사를 변화시켰으며, 행동경제학을 ‘더 이상 개연적 아이디어가 아닌’ 주류 경제학의 반열에 올려놓았다”라고 평가받고 있습니다.<sup>10)</sup> 바로 이 ‘더 이상 개연적 아이디어가 아닌’이란 표현이 신행동경제학파가 구행동경제학파와는 엄연히 다른 학파로 분류되는 기준이 됩니다.

9) “In this (New Behavioral Economics) section, we describe the emergence and establishment of behavioral economics as an independent subdiscipline of economics.” E. Angner & G. Loewenstein, “Behavioral Economics”, Elsevier’s *Handbook of the Philosophy of Science*, Vol. 5, 2006, p. 29.

10) D. Laibson & R. Zeckhauser, “Amos Tversky and the Ascent of Behavioral Economics”, *Journal of Risk and Uncertainty*, 16(1), 1998, p. 19.



신행동경제학과를 언급하면서 빼놓을 수 없는 경제학 분야가 있으니 그것은 바로 실험경제학이라는 분야입니다. 2002년 대니얼 카너먼과 노벨경제학상을 공동으로 수상한 사람이 바로 버넌 스미스라는 실험경제학자인데요. 그에 따르면 인간의 합리성을 전제로 한 기존의 경제학 모형으로는 인간의 비합리적 행태를 분석하기가 어려웠으며, 심리학 실험이나 자연과학 실험과 같이 인간을 대상으로 한 실험을 통해 피실험자들의 행동을 직접 관찰하는 방법이 더욱 효과적이었습니다. 실험경제학은 인간의 비합리적 행동을 규명하는 데 매우 적절한 방법론으로 부상하였으며, 행동경제학과 실험경제학 간 상호 연계성을 가지면서 발전적 역할을 나누어 가진 것은 어쩌면 학문 발전상 필연적일 수밖에 없었다고 생각합니다. 행동경제학의 이론과 가설들이 실험경제학을 통해 얼마나 유용하게 검증되었는지는 제2장에서 등장하는 전망 이론부터 마지막 장에서 등장하는 신경경제학과 신경경영학까지 계속 확인될 것입니다.

1970년 이후 신행동경제학과와의 연구는 더욱 왕성하게 발전하며, 행동경제학이 경제학의 핵심적 분야로 자리를 잡는 데 크게 기여합니다. <그림 1-1>은 1948년부터 2000년까지 행동경제학 주제와 연계되어 수행된 실험경제학 논문 수의 변화를 나타냅니다. 1974년과 1979년 신행동경제학과와의 선두 주자인 대니얼 카너먼과 아모스 트버스키가 2개의 핵심 논문을 발표한 이래로 1981년 이후 행동경제학 기반의 실험경제학 논문 수가 증가하기 시작하면서 2000년까지 약 20년 동안 무려 500% 이상 증가하였습니다. 500% 증가는 실로 어마어마한 수치이자 행동경제학에 대한 경제학계의 연구적 관심이 폭발하였다는 것을 반증하는 통계 수치라 할 수 있겠습니다. 홀트(2019)에 따르면, 2010년 이후 300개에 다다랐던 논문 수가 2019년에는 500개를 초과하였습니다.

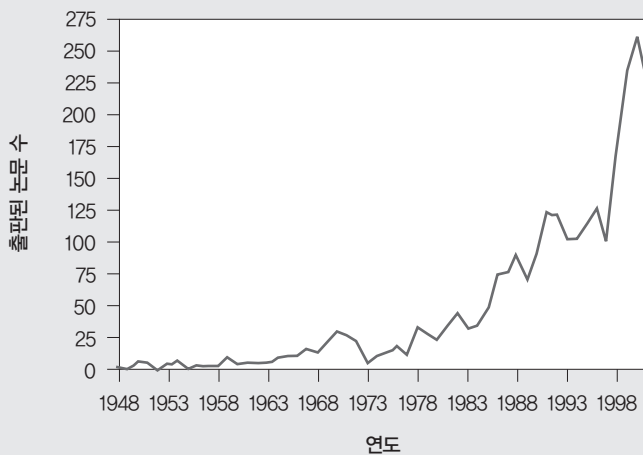


그림 1-1 실험경제학 관련 출판 논문 수 추이(1948~2000년)<sup>11)</sup>

21세기로 들어서면서 행동경제학에 대한 관심은 더욱 뜨거워지고 있습니다. 2011~2020년까지의 10년 동안 노벨경제학 수상자들을 살펴보면, 무려 5명의 행동경제학자나 실험경제학자들이 포진하고 있음이 확인됩니다. 2013년 로버트 실러는 비이성적인 금융 거래 현상에 대해서 연구한 공로를 인정받았고, 베스트셀러 넷지의 저자이자 2017년 노벨경제학상 수상자인 리처드 세일러는 행동경제학을 체계화한 공로를 인정받았습니다. 2019년 아브히지트 바네르지, 에스테르 뒤플로, 마이클 크레이머는 지구촌 빈곤 문제 해결을 위하여 지금까지 미시경제학 위주로 운영되어 온 실험경제학을 거시경제학 분야에 접목시킨

11) Charles A. Holt, *Markets, Games, and Strategic Behavior : An Introduction to Experimental Economics (Second Edition)*, Princeton University Press, 2019, p. 18 Figure 1.2 재구성.

공로를 인정받아 수상의 영예를 안았습니다. 비록 노벨경제학 수상자는 아니지만, 엄청난 학문적 공헌을 해온 수많은 행동경제학자들과 실험경제학자들이 여전히 학문적 성과를 만들어 내면서 양질의 사회 발전에 기여하고 있습니다. 오늘날 정상의 위치에 서있는 저명한 행동경제학자들은 대부분 1970년대 실험경제학과 시대를 경험한 학자들입니다. 이들에게 가르침과 학문적 영감을 받으면서 행동경제학과 실험경제학은 발전을 멈추지 않을 것입니다.

행동경제학자들은 여타 경제학 세부 분야와 아예 다른 학제와의 연계를 통해 그 학문적 영역을 확장하고 있습니다. 예를 들어 인간의 비합리적 행태를 금융자산시장에 적용시켜 행동재무학(Behavioral Finance)이 발전하였으며, 최초 미시단위의 연구를 거시경제 정책평가로 확대시킨 행동거시경제학(Behavioral Macroeconomics)이 주목을 받고 있으며, 조세 정책이나 투표심리 등과 연계되어 행동공공경제학(Behavioral Public Economics)이나 행동공공선택론(Behavioral Public Choice Theory)이 개발되고 있습니다. 심지어 신경과학과 연계되어 신경경제학(Neuroeconomics)이라는 새로운 학문 영역이 개척되기도 하였습니다.