

## Social Norms vs. Market Norms

### 사회규범 vs 시장규범

According to economist Dan Ariely "we live simultaneously in two different worlds—one where social norms prevail, and the other where market norms make the rules."

경제학자 댄 애리얼리(Dan Ariely)에 따르면 "우리는 두 개의 다른 세계에서 동시에 살고 있습니다. 하나는 사회 규범이 지배하는 곳이고 다른 하나는 시장 규범이 규칙을 만드는 곳입니다."

Each of these worlds has its own set rules which are perfectly illustrated by the following surprising example:

이들 세계는 각각 고유한 규칙을 가지고 있으며, 이 규칙은 다음과 같은 놀라운 예를 통해 완벽하게 설명됩니다:

*Consider an example from the Israeli city of Haifa in the 1990s, where day-care centers typically closed at 4:00 p.m.*

탁아소가 일반적으로 오후 4시에 문을 닫았던 1990년대 이스라엘 도시 하이파의 예를 생각해 보세요.

*Parents rarely came late to pick up children; they understood they would be imposing on the teachers.*

부모들은 아이들을 데리러 늦게 오는 경우가 거의 없었습니다. 그들은 자신들이 선생님들에게 강요할 것이라는 것을 이해했습니다.

*Still, it happened often enough, and it tended to be the same people.*

그래도 충분히 자주 일어났고, 같은 사람인 경향이 있었습니다.

*An economist named Uri Gneezy persuaded six day-care centers to announce that parents who came late would be fined.*

Uri Gneezy라는 이름의 경제학자는 6개의 탁아소를 설득하여 늦게 온 부모들은 벌금을 물게 될 것이라고 발표했습니다.

*He then compared the results with four centers that continued to operate on the honor system.*

그런 다음 그는 명예제를 계속 운영하는 4개의 센터와 결과를 비교했습니다.

*What happened? Late pickups roughly doubled at centers that punished late arrivals: parents facing a fine were more likely to come late.*

무슨 일이 있었나요? 늦게 픽업하는 것은 늦게 도착하는 것을 처벌하는 센터에서 대략 두 배가 되었습니다. 벌금에 직면한 부모들은 늦게 올 가능성이 더 높았습니다.

*Parents felt they could purchase a few extra minutes to spend at work or the market or the gym.*

부모님들은 직장이나 시장이나 체육관에서 시간을 보낼 수 있는 몇 분을 더 구입할 수 있다고 생각했습니다.

*They didn't need to feel guilty, because they had paid. And the shift in behavior outlasted the policy: parents continued to come late even after the fines were eliminated.*

부모님들은 돈을 냈기 때문에 죄책감을 느낄 필요가 없었습니다. 그리고 행동의 변화는 벌금이 부과된 후에도 부모님들이 계속 지각한다는 정책보다 더 오래 지속되었습니다.

*A social norm had been replaced by a transaction. (Appelbaum, Binyamin. The Economists' Hour)*

사회적 규범이 거래로 대체되었습니다. (아펠바움, 빈야민. 경제학자들의 시간)

Another example comes from a research paper by Dan Ariely, Uri Gneezy and Ernan Haruvy.

또 다른 예는 Dan Ariely, Uri Gneezy, Ernan Haruvy의 연구 논문에서 나옵니다.

The researchers offered Lindt truffles to people who worked at the MIT Media Lab.

연구원들은 MIT 미디어 연구소에서 일하는 사람들에게 린드 트러플을 제공했습니다.

They were offered the truffles from a full plate of 50 under one of two situations: (1) a small payment of 1¢ for each truffle or (2) as many as they wanted for free.

그들은 (1) 트러플 한 개당 1개씩의 소정의 금액 또는 (2) 그들이 원하는 만큼의 양만큼의 트러플 두 가지 상황 중 하나에서 50개의 전체 플레이트로부터 트러플을 제공받았습니다.

The results were fascinating:

결과는 매우 놀라웠습니다:

- **Free Truffle Condition:** "Of the 20 participants in the free condition, 11 took only one truffle, eight took two, and one took three."

- 트러플 무료 조건 : "프리 조건에 있는 20명의 참가자들 중 11명은 트러플을 한 번만 가져갔고, 8명은 2번, 1명은 3번 가져갔습니다."

Thus, where the truffles were free, people felt as if it wouldn't be right to take more than one or two. People felt limited by social norms.

따라서 트러플이 자유로운 곳에서 사람들은 한 두 가지 이상을 복용하는 것이 옳지 않을 것처럼 느꼈습니다. 사람들은 사회적 규범에 의해 제한을 받았습니다.

- **Penny Truffle Condition:** "no one took just one or two; in the 1¢ condition, the lowest number of truffles taken was 6." The average number of truffles taken was 30!

- 페니 트러플 상태 : "아무도 단지 한두 개만 먹지 않았습니다; 1 ¢ 상태에서, 가장 적은 양의 트러플은 6개였습니다." 평균적인 트러플 섭취 횟수는 30회였습니다!

So, even a tiny payment changed the rules of the game.

그래서 약간의 결제로도 게임의 규칙이 바뀌었습니다.

With a payment, people now made decisions based on economic norms which means that with a low price there is high demand.

지불로 사람들은 이제 경제적 규범에 따라 결정을 내렸는데, 이는 낮은 가격으로 수요가 많다는 것을 의미합니다.

Consider another example that is hypothetical.

가상적인 다른 예를 생각해 보세요.

Assume on a Saturday afternoon you get a call from a good friend who lives down the street.

토요일 오후에 길 아래에 사는 좋은 친구로부터 전화를 받는다고 가정해 보세요.

He wants to know if you can help him move a piece of furniture from one room to another.

그는 당신이 한 방에서 다른 방으로 가구를 옮기는 것을 도와줄 수 있는지 알고 싶어합니다.

You gladly agree to help and when you are done moving the furniture he pulls out a \$5 bill and hands it to you and says "thanks for your help."

당신은 기꺼이 도와주기로 동의하고 가구를 다 옮기면, 그는 5달러짜리 지폐를 꺼내 당신에게 건네며 "도와주셔서 감사합니다"라고 말합니다

I think most of us would feel a bit offended to be offered \$5 to help a close friend move a piece of furniture.

친한 친구가 가구를 옮기는 것을 도와주는 5달러를 제안받으면 저희 대부분은 기분이 좀 상할 것 같습니다.

We were glad to help for free because we're friends and that's what friends do.

우리는 친구이고 그것이 친구가 하는 일이기 때문에 무료로 도울 수 있어서 기뻐했습니다.

Being offered money to help move cheapens the relationship by changing the help into an economic transaction from a social one.

이사를 돕기 위해 돈을 제안받는 것은 도움을 사회적 거래에서 경제적 거래로 바꾸면서 관계를 하락시킵니다.

On the other hand, if the friend says "thanks for your help – join me in having a beer" we aren't offended.

반면에, 그 친구가 "도와주셔서 감사합니다. 맥주 마시는 것에 저와 함께 해주세요."라고 말했다면, 저희는 기분이 상하지 않습니다.

Offering a beer for a favor is in line with social norms.

맥주를 호의적으로 제공하는 것은 사회 통념에 부합합니다.

What does it all mean? Pay attention to where social norms exist vs. market norms.

이게 다 무슨 뜻일까요? 사회적 규범이 어디에 존재하는지, 시장 규범이 어디에 존재하는지 주목하세요.

Realize that if you have a social norm it can easily be transposed into a market norm, which may not be what you want.

당신이 사회적 규범을 가지고 있다면 그것은 당신이 원하는 것이 아닐 수도 있는 시장 규범으로 쉽게 옮겨질 수 있다는 것을 깨닫습니다.

In the words of Dan Ariely: "when a social norm collides with a market norm, the social norm goes away for a long time.

Dan Ariely의 말에 따르면, "사회적 규범이 시장 규범과 충돌하면, 사회적 규범은 오랫동안 사라집니다.

In other words, social relationships are not easy to reestablish. Once the bloom is off the rose— once a social norm is trumped by a market norm— it will rarely return."

다시 말해, 사회적 관계는 회복하기가 쉽지 않습니다. 일단 꽃이 피면, 사회적 규범이 시장 규범에 의해 지배되면, 그것은 좀처럼 돌아오지 않을 것입니다."

## Social Norms vs. Market Norms

According to economist Dan Ariely "we live simultaneously in two different worlds—one where social norms prevail, and the other where market norms make the rules."

Each of these worlds has its own set rules which are perfectly illustrated by the following surprising example:

*Consider an example from the Israeli city of Haifa in the 1990s, where day-care centers typically closed at 4:00 p.m.*

*Parents rarely came late to pick up children; they understood they would be imposing on the teachers.*

*Still, it happened often enough, and it tended to be the same people.*

*An economist named Uri Gneezy persuaded six day-care centers to announce that parents who came late would be fined.*

*He then compared the results with four centers that continued to operate on the honor system.*

*What happened? Late pickups roughly doubled at centers that punished late arrivals: parents facing a fine were more likely to come late.*

*Parents felt they could purchase a few extra minutes to spend at work or the market or the gym.*

*They didn't need to feel guilty, because they had paid. And the shift in behavior outlasted the policy: parents continued to come late even after the fines were eliminated.*

*A social norm had been replaced by a transaction. (Appelbaum, Binyamin. The Economists' Hour)*

Another example comes from a research paper by Dan Ariely, Uri Gneezy and Ernan Haruvy.

The researchers offered Lindt truffles to people who worked at the MIT Media Lab.

They were offered the truffles from a full plate of 50 under one of two situations: (1) a small payment of 1¢ for each truffle or (2) as many as they wanted for free.

The results were fascinating:

- **Free Truffle Condition:** "Of the 20 participants in the free condition, 11 took only one truffle, eight took two, and one took three."

Thus, where the truffles were free, people felt as if it wouldn't be right to take more than one or two. People felt limited by social norms.

- **Penny Truffle Condition:** "no one took just one or two; in the 1¢ condition, the lowest number of truffles taken was 6." The average number of truffles taken was 30!

So, even a tiny payment changed the rules of the game.

With a payment, people now made decisions based on economic norms which means that with a low price there is high demand.

Consider another example that is hypothetical.

Assume on a Saturday afternoon you get a call from a good friend who lives down the street.

He wants to know if you can help him move a piece of furniture from one room to another.

You gladly agree to help and when you are done moving the furniture he pulls out a \$5 bill and hands it to you and says "thanks for your help."

I think most of us would feel a bit offended to be offered \$5 to help a close friend move a piece of furniture.

We were glad to help for free because we're friends and that's what friends do.

Being offered money to help move cheapens the relationship by changing the help into an economic transaction from a social one.

On the other hand, if the friend says "thanks for your help – join me in having a beer" we aren't offended.

Offering a beer for a favor is in line with social norms.

What does it all mean? Pay attention to where social norms exist vs. market norms.

Realize that if you have a social norm it can easily be transposed into a market norm, which may not be what you want.



In the words of Dan Ariely: "when a social norm collides with a market norm, the social norm goes away for a long time.

In other words, social relationships are not easy to reestablish. Once the bloom is off the rose— once a social norm is trumped by a market norm— it will rarely return."

## 사회규범 vs 시장규범

경제학자 댄 애리얼리(Dan Ariely)에 따르면 "우리는 두 개의 다른 세계에서 동시에 살고 있습니다. 하나는 사회 규범이 지배하는 곳이고 다른 하나는 시장 규범이 규칙을 만드는 곳입니다."

이들 세계는 각각 고유한 규칙을 가지고 있으며, 이 규칙은 다음과 같은 놀라운 예를 통해 완벽하게 설명됩니다:

*탁아소가 일반적으로 오후 4시에 문을 닫았던 1990년대 이스라엘 도시 하이파의 예를 생각해 보세요.*

*부모들은 아이들을 데리러 늦게 오는 경우가 거의 없었습니다. 그들은 자신들이 선생님들에게 강요할 것이라는 것을 이해했습니다.*

*그래도 충분히 자주 일어났고, 같은 사람인 경향이 있었습니다.*

*Uri Gneezy라는 이름의 경제학자는 6개의 탁아소를 설득하여 늦게 온 부모들은 벌금을 물게 될 것이라고 발표했습니다.*

*그런 다음 그는 명예제를 계속 운영하는 4개의 센터와 결과를 비교했습니다.*

*무슨 일이 있었나요? 늦게 픽업하는 것은 늦게 도착하는 것을 처벌하는 센터에서 대략 두 배가 되었습니다. 벌금에 직면한 부모들은 늦게 올 가능성이 더 높았습니다.*

부모님들은 직장이나 시장이나 체육관에서 시간을 보낼 수 있는 몇 분을 더 구입할 수 있다고 생각했습니다.

부모님들은 돈을 냈기 때문에 죄책감을 느낄 필요가 없었습니다. 그리고 행동의 변화는 벌금이 부과된 후에도 부모님들이 계속 지각한다는 정책보다 더 오래 지속되었습니다.

사회적 규범이 거래로 대체되었습니다. (아펠바움, 빈야민. 경제학자들의 시간)

또 다른 예는 Dan Ariely, Uri Gneezy, Ernan Haruvy의 연구 논문에서 나옵니다.

연구원들은 MIT 미디어 연구소에서 일하는 사람들에게 린드 트러플을 제공했습니다.

그들은 (1) 트러플 한 개당 \$ 1개씩의 소정의 금액 또는 (2) 그들이 원하는 만큼의 양만큼의 트러플 두 가지 상황 중 하나에서 50개의 전체 플레이트로부터 트러플을 제공받았습니다.

결과는 매우 놀라웠습니다:

- 트러플 무료 조건 : "프리 조건에 있는 20명의 참가자들 중 11명은 트러플을 한 번만 가져갔고, 8명은 2번, 1명은 3번 가져갔습니다."

따라서 트러플이 자유로운 곳에서 사람들은 한 두 가지 이상을 복용하는 것이 옳지 않을 것처럼 느꼈습니다. 사람들은 사회적 규범에 의해 제한을 받았습니다.

- 페니 트러플 상태 : "아무도 단지 한두 개만 먹지 않았습니다; 1 ¢ 상태에서, 가장 적은 양의 트러플은 6개였습니다." 평균적인 트러플 섭취 횟수는 30회였습니다!

그래서 약간의 결제로도 게임의 규칙이 바뀌었습니다.

지불로 사람들은 이제 경제적 규범에 따라 결정을 내렸는데, 이는 낮은 가격으로 수요가 많다는 것을 의미합니다.

가상적인 다른 예를 생각해 보세요.

토요일 오후에 길 아래에 사는 좋은 친구로부터 전화를 받는다고 가정해 보세요.

그는 당신이 한 방에서 다른 방으로 가구를 옮기는 것을 도와줄 수 있는지 알고 싶어합니다.

당신은 기꺼이 도와주기로 동의하고 가구를 다 옮기면, 그는 5달러짜리 지폐를 꺼내 당신에게 건네며 "도와주셔서 감사합니다"라고 말합니다

친한 친구가 가구를 옮기는 것을 도와주는 5달러를 제안받으면 저희 대부분은 기분이 좀 상할 것 같습니다.

우리는 친구이고 그것이 친구가 하는 일이기 때문에 무료로 도울 수 있어서 기쁩습니다.

이사를 돕기 위해 돈을 제안받는 것은 도움을 사회적 거래에서 경제적 거래로 바꾸면서 관계를 하락시킵니다.

반면에, 그 친구가 "도와주셔서 감사합니다. 맥주 마시는 것에 저와 함께 해주세요."라고 말했다면, 저희는 기분이 상하지 않습니다.

맥주를 호의적으로 제공하는 것은 사회 통념에 부합합니다.

이게 다 무슨 뜻일까요? 사회적 규범이 어디에 존재하는지, 시장 규범이 어디에 존재하는지 주목하세요.

당신이 사회적 규범을 가지고 있다면 그것은 당신이 원하는 것이 아닐 수도 있는 시장 규범으로 쉽게 옮겨질 수 있다는 것을 깨닫습니다.

Dan Ariely의 말에 따르면, "사회적 규범이 시장 규범과 충돌하면, 사회적 규범은 오랫동안 사라집니다.

다시 말해, 사회적 관계는 회복하기가 쉽지 않습니다. 일단 꽃이 피면, 사회적 규범이 시장 규범에 의해 지배되면, 그것은 좀처럼 돌아오지 않을 것입니다."