**전망이론(Prospect Theory)**

# 전망이론(Prospect Theory) 개요

전망이론은 심리학자 다니엘 카너먼(Daniel Kahneman)과 경제학자 아모스 트버스키(Amos Tversky)가 1979년에 제안한 행동경제학 이론입니다. 이 이론은 사람들이 위험이나 불확실한 상황에서 어떻게 결정을 내리는지 설명합니다. 특히, 사람들은 기대 효용 이론(Expected Utility Theory)이 제시하는 대로 합리적이지 않고, 감정과 심리에 의해 영향을 받는다는 것을 강조합니다.

## 주요 개념

1. 가치 함수(Value Function):  
- 이 함수는 이득과 손실을 평가하는 데 사용됩니다.  
- 일반적으로 이 함수는 볼록형(이득에 대해)과 오목형(손실에 대해)으로, 이득보다 손실에 더 민감하게 반응합니다.  
- 이는 '손실 회피(Loss Aversion)'로 알려진 개념과 연결됩니다.  
- 손실에 대한 가치는 같은 크기의 이득보다 심리적으로 더 크게 느껴집니다.

2. 확률 가중 함수(Probability Weighting Function):  
- 사람들은 실제 확률을 왜곡해서 지각합니다.  
- 낮은 확률은 과대평가하고, 높은 확률은 과소평가합니다.  
- 이는 사람들이 복권과 같은 낮은 확률의 이벤트에 과도한 기대를 가지는 이유를 설명합니다.

## 전망이론의 수식

전망이론의 가치 함수는 다음과 같이 표현됩니다:  
  
V(x) = { (x)^{α} if x ≥ 0; -λ(-x)^{β} if x < 0 }  
  
여기서:  
- V(x)는 결과 x에 대한 가치.  
- α와 β는 0과 1 사이의 값으로, 보통 α = β로 설정됩니다.  
- λ는 손실 회피 정도를 나타내며, 보통 λ > 1입니다.

확률 가중 함수는 다음과 같이 표현됩니다:  
  
π(p) = { p^γ / (p^γ + (1-p)^γ)^{1/γ} }  
  
여기서:  
- π(p)는 실제 확률 p에 대한 가중 확률.  
- γ는 0과 1 사이의 값으로, 사람들의 확률 지각 왜곡 정도를 나타냅니다.

## 실제 사례

### 1. 보험 가입 사례

사람들은 재난이나 사고와 같은 낮은 확률의 이벤트에 대비해 보험에 가입합니다. 예를 들어, 미국에서는 주택 소유자들이 허리케인 보험에 가입하는 경우가 많습니다. 허리케인이 발생할 확률은 매우 낮지만, 발생 시 손해가 매우 크기 때문에 사람들은 이 손실을 과대평가합니다. 따라서 높은 보험료를 기꺼이 지불하게 됩니다. 이러한 행동은 전망이론에서 설명하는 낮은 확률의 과대평가에 해당합니다.

### 2. 복권 구매 사례

복권은 매우 낮은 확률로 큰 금액을 당첨받을 수 있는 도박입니다. 예를 들어, 메가 밀리언즈(Mega Millions) 복권의 당첨 확률은 약 3억 분의 1입니다. 하지만 많은 사람들이 매주 복권을 구매합니다. 이는 사람들 대부분이 낮은 확률의 큰 이익을 과대평가하기 때문입니다. 전망이론에 따르면, 이들은 실제 확률보다 당첨될 가능성을 훨씬 더 높게 인식합니다. 결과적으로 비합리적인 기대감을 가지고 복권을 구매하는 행동이 나타납니다.

### 3. 투자 결정 사례

주식 시장에서 투자자들의 행동은 전망이론을 잘 보여줍니다. 예를 들어, 한 투자자가 주식을 구매한 후 주가가 떨어졌다고 가정해봅시다. 이 투자자는 손실을 보고 매도하지 않고 계속 보유하려는 경향이 있습니다. 이는 손실을 확정 짓는 것보다 잠재적인 회복 가능성을 더 선호하는 심리적 경향에서 비롯됩니다. 반대로, 주가가 올라 이익이 발생한 경우, 투자자들은 너무 일찍 주식을 매도하여 이익을 확정하려는 경향이 있습니다. 이러한 행동은 이익보다 손실을 더 크게 느끼는 '손실 회피' 성향 때문입니다. 결국, 투자자들은 합리적인 판단을 하지 못하고, 비합리적으로 행동하게 됩니다.

### 4. 협상 상황 사례

협상에서도 전망이론은 중요한 역할을 합니다. 예를 들어, 직장에서의 연봉 협상을 생각해봅시다. 직원이 10% 인상된 연봉을 기대하고 있지만, 실제로는 5% 인상 제안을 받는다면 이는 예상보다 낮은 결과로 인식되어 손실로 여겨질 수 있습니다. 결과적으로 직원은 이 제안을 거절하고 더 많은 인상을 요구할 수 있습니다. 반면에, 아무런 기대 없이 연봉 협상에 임한 직원이 동일한 5% 인상 제안을 받는다면, 이는 이익으로 인식되어 쉽게 받아들일 가능성이 높습니다. 이처럼 같은 제안이더라도 개인의 기대와 상황에 따라 그 반응이 달라지는 것은 전망이론에서 설명하는 가치 함수와 관련이 있습니다.

### 5. 스포츠 베팅 사례

스포츠 베팅에서도 전망이론이 적용됩니다. 예를 들어, 사람들이 약한 팀이 강한 팀을 이길 가능성이 낮지만 높은 배당금을 제공하는 베팅에 돈을 걸 때, 이들은 낮은 확률의 성공을 과대평가하고 있습니다. 반대로, 승리할 가능성이 높은 팀에 돈을 걸 경우, 이들은 낮은 배당금을 과소평가할 수 있습니다. 이런 비합리적인 베팅 행태는 사람들의 확률 왜곡과 가치 판단의 비대칭성에서 비롯됩니다.

## 정리

전망이론은 실제 사람들이 의사결정을 할 때 나타나는 비합리적인 행동을 잘 설명합니다. 이론이 적용되는 사례는 다양하며, 보험 가입, 복권 구매, 투자 결정, 협상, 스포츠 베팅 등에서 나타납니다. 이런 사례들은 모두 사람들이 확률을 왜곡하여 인식하거나, 이득과 손실을 다르게 평가하는 경향을 보여줍니다. 이러한 행동들은 전통적인 경제학 이론으로는 설명하기 어려운 부분을 설명해줍니다.