

새해 금연 작심삼일? 눈앞 담배부터 치우는 ‘넛지’ 필요

2026년이 시작되었는가 했는데 어느 틈에 보름이 넘었다. 해마다 연초가 되면 인간의 나약함을 뼈저리게 깨닫는 사람들이 많아진다. 새해 결심과 작심삼일. 매년 반복하면서도 계속 제자리다. 체중 조절, 규칙적인 운동, 금연, 자기계발을 위한 독서와 공부. 왜 이렇게 힘든 걸까. 내 의지력이 특별히 약한가.

이태환

세종대 경제학과 교수



단기 쾌감 얻는 소비, 멀리 보는 저축
금연·살빼기도 둘 사이 갈등에 좌우

빅 브라더처럼 선택 자유 뺏지 않고
넛지식 쿡 찢러 긍정행위 유도 가능

뷔페선 정크푸드 뒤통, 건강식 앞줄
쓸데없는 소비 줄게 저축 자동이체

새해 결심과 작심삼일의 핵심은 경제학적으로 뜯어보면 소비와 저축 사이의 갈등이다. 사람은 누구나 쾌락을 추구하지만, 이 쾌락에도 단기와 장기 차이가 있다. 소비는 단기적인 쾌감을 얻는 행위이고, 소비 대신 저축을 한다는 것은 좀 더 장기적인 관점에서 미래의 쾌감을 얻으려는 행위로 볼 수 있다. 눈앞에 있는 맛있는 음식을 먹으면 즉각적인 쾌감을 얻지만 체중이 늘고 성인병으로 고생할 확률이 높아진다. 음식 소비를 줄이고 땀 흘려 운동하면 현재의 쾌감은 줄어들지만 장기적으로 건강한 삶을 좀 더 오래 누릴 수 있게 된다. 소비하느냐 저축하느냐. 올해 수확한 쌀 중에서 얼마를 먹고 얼마를 내년에 뿌릴 벼씨로 아껴둘 것이나. 이것이 경제학에서 가장 근본적인 선택 문제 중 하나다. 이 프레임을 통해 볼 때 대부분의 새해 결심은 즉각적인 소비보다는 장기적인 저축에 더 신경을 쓰겠다는 뜻으로 해석할 수 있다.

소비나 저축이나, 경제 주체를 매순간 갈등 경제학에서는 일반적으로 경제 주체들이 합리적이라고 가정한다. 이 합리성은 여러 가지로 정의할 수 있는데, 보통 사람들이 상품을 구매하거나 직장을 구할 때, 집을 사거나 금융자산을 구매할 때, 자기 앞에 놓여 있는 여러 가능성에 대해 꼼꼼하게 따져보고 자신에게 가장 좋은 선택을 한다는 뜻이다. 그런데 정말 그럴까. 사람이 그렇게 완벽할 수 있을까. 일상적인 경제생활에서 사람들이 언제나 모든 가능성을 다 차분하게 고려하여 실수 없이 최선의 판단을 내린다는 것은 아무래도 비현실적으로 느껴진다. 특히 먼 미래의 자신에게까지도 가장 좋은 선택을 하는 것은 더 힘들다. 지금 현재, 바로 이 순간을 살아가는 자신이 눈앞의 쾌락을 보면 흔들리기 때문이다. 새해 결심이 작심삼일로 이어지는 이유다. 인간의 합리성은 완벽하지 않다.

합리적인 경제적 인간 호모 이코노미쿠스에 대한 반론은 사실 아주 오래된 것이고, 경제학자들도 처음부터 인간의 나약함과 부족함을 잘 알고 있었다. 그런데 단순히 '인간이 늘 합리적인 것은 아니다'라고 반박하는 것만으로는 논의가 더 이상 진전되지 않는다. 기존의 방법론이 틀렸다면 그걸 넘어설 수 있는 새로운 방법론이 필요한데, 20세기 후반에 심리학의 연구결과들이 경제학에 접목되면서 발전의 계기가 마련되었다. 인간의 합리성은 제한적이지만, 그런 비합리성에도 어떤 특별한 구조가 있다는 것이 밝혀진 것이다. 이렇게 '구조화된 비합리성'은 우리가 모형으로 분석하거나 설명할 수 있고, 거기서 여러 정책의 개선방안도 찾을 수 있다. 현실적인 인간의 모습을 경제이론에 담아낸 행동경제학이라는 분야는 이렇게 탄생했다.

2017년 노벨경제학상을 수상한 리처드 세일러(Richard H. Thaler)는 행동경제학자 중 대중적으로 가장 잘 알려진 사람이다. 세일러가 2008년에 캐스 선스타인(Cass R. Sunstein)과 함께 쓴 '넛지(Nudge)'는 지금까지도 잘 팔리는 스테디셀러인데, 여기에는 행동경제학을 실제 생활과 정책에 활용하는 구체적인 사례들이 많이 나온다. 널리 알려진 것으로는 디폴트, 즉 기본적으로 선택된 옵션에 대한 것이 있다. 기업에서 신입 직원들에게 연금저

축 기회를 제공한다고 해 보자. 기본적으로 모든 사람을 가입시키고 싫은 사람은 빠지겠다고 말하라고 할 수도 있고, 반대로 연금저축에 가입하지 않는 것을 기본으로 설정해 놓고 가입하고 싶은 사람만 신청하라고 할 수도 있다. 인간이 진정 합리적이라면 어떤 방식을 사용하든 각 개인은 먼저 자기에게 맞는 최적의 저축률을 스스로 결정하고 그에 따라 연금 가입 여부를 판단하게 된다. 그러나 어느 방식을 이용하든 연금 가입률에는 차이가 없어야 한다. 하지만 현실에서는 기본으로 다 가입시켜 놓고 싫은 사람만 말하라고 할 때 가입률이 훨씬 높아진다. 디폴트 옵션을 잘 바꾸지 않으려고 하는 '관성'이라는 편향성이 있기 때문이다.

뷔페식으로 차려놓은 학생식당에서 건강식을 앞쪽에 진열함으로써 학생들이 좀 더 건강한 식단을 택하도록 하는 것도 잘 알려진 사례다. 입에서는 달콤하지만 과식하면 비만이나 고혈압을 일으키는 정크푸드는 뒤쪽에 멀리 진열하고, 야채나 과일 등 건강에 좋은 식재료들을 손 가까이 놓았더니 학생들의 건강을 실제로 개선할 수 있었다. 이 밖에도 미국과 영국에서는 세금 고지서에 '남들은 이미 납세의무를 이행했다'라든가 '대다수의 사람이 제때 세금을 납부한다' 등의 문구를 적는 것만으로도 납세 순응률을 상당히 높였다고 한다. 근로소득세 연말정산 시즌을 맞이한 한국에서도 눈여겨볼 만한 사례다.

그런데 행동경제학의 적용 사례와 '넛지'는 무슨 관계일까. 넛지라는 단어의 사전적 의미는 팔꿈치로 쿡 찢러준다는 것이다. 세일러의 책에서는 사람들에게 기본적으로 똑같은 선택 기회를 주고 어느 옵션의 선택도 제한하지 않으면서, 개인이나 사회를 위해 좀 더 나은 선택을 쉽게 하도록 살짝 도움을 주는 것을 넛지라고 부르고 있다. 여기서 '똑같은 선택 기회를 준다'라는 부분이 무척 중요하다. 사실 정책 설계자가 바람직하다고 생각하는 결과만 남겨놓고 다른 선택지를 없애버린다면 원하는 목표를 더 쉽게 달성할 수 있을 것이다. 뷔페에서 건강에 좋은 음식을 앞쪽에 배치하는 넛지만으로도 바람직한 결과가 얻어진다면, 정크푸드를 아예 진열하지 않을 경우 건강 개선 효과가 더 커지지 않을까. 하지만 이렇게 하면 사람들의 자유를 제한하는 것이 되고, 국가나 사회가 마치 '빅 브라더'처럼 개인의 삶에 지나치게 많이 개입하는 것이라고 세일러는 주장한다. 자유로운 선택을 제한하지도 않고, 그렇다고 아무렇게나 하도록 완전히 내버려 두지도



1 식당에서 정크푸드를 상대적으로 멀리 진열하는 것만으로도 이용자의 건강을 개선할 수 있다. 제미니로 생성한 이미지. 2 행동경제학으로 2017년 노벨경제학상을 수상한 리처드 세일러와 그의 저서 '넛지' (2022년 개정판).



않는 방식. 이것이 넛지의 핵심이고, 세일러는 이를 '자유주의적 개입주의'라고 부른다. 모든 선택 가능성을 눈앞에 보여주고, 무엇을 선택할지 결정하기 전에 '이쪽이 좀 더 낫지 않겠어?' 하며 옆구리를 쿡 찢러주는 것이다. 자유주의적 개입주의라는 말 자체는 약간 모순처럼 느껴질 수 있는데, 자유주의는 선택지의 범위를 제약하지 않는다는 뜻이고, 개입주의는 현실적인 인간 심리를 이용해 옵션들이 선택될 확률을 조정한다는 뜻이다.

선택지는 남겨놓는 자유주의적 개입주의
그런데 경우에 따라서는 사람이 자기의 선택 기회를 스스로 줄이는 것이 오히려 도움이 될 수도 있다. 인간이 이중적인 존재이다 보니 일관성에 문제가 있어서 새해 결심이 작심삼일로 이어지기 때문

이다. 세일러가 계획자(planner)라고 부른 이성적인 자아는 장기적으로 바람직한 저축 계획을 열심히 세운다. 하지만 단기적인 소비 기회가 눈앞에 나타나면 본능적인 자아 또는 실행자(doer)가 갑자기 힘을 발휘하면서 마음이 흔들린다. 그러면 계획자의 관점에서는 실행자의 선택지를 아예 줄여버리는 것이 바람직한 경우가 생긴다. 여기서도 물론 자기 스스로 줄인다는 것이 중요하다. 계획자나 실행자나 동일한 사람이라는 것을 잊지 말자. 금연을 결심했으면 일단 손 가까이에 놓인 담배부터 치워야 한다는 얘기다. 아무리 마음을 굳게 먹어도 담배가 눈에 보이면 실행자는 유혹을 느낄 수밖에 없고, 이것을 알고 있는 계획자는 담배가 눈에 보일 가능성 자체를 차단하려고 한다. 물론 눈앞에 담배가 없어도 편의점까지 걸어가면 담배를 살 수 있기

에 이러한 개입은 여전히 자유주의적이다.
2026년에는 우리 모두 실행자의 나약함을 받아들이고 계획자로서 넛지를 잘 설계해서 새해 결심을 지난해보다 오래 지켜나갈 수 있으면 좋겠다. 3일만 넘겨도 큰 성취다.
〈광주일보와 중앙 SUNDAY 제휴 기사입니다〉

이태환 세종대 경제학과 교수. 서울대와 스탠퍼드대에서 공부하고 삼성경제연구소에서 한국경제의 다양한 측면을 연구했다. 주변의 사회문화 현상을 경제학으로 해석하고 이야기 나누는 것을 좋아한다. SERICEO에서 5년 간 '세상만사 경제학' 강의를 맡기도 했다.



KSA 한국표준협회
KOREAN STANDARDS ASSOCIATION

ISO 21388
보청기적합관리 인증센터

새해 福 많이 받으세요.



국 제 보 청 기

- 필요한 소리만 똑똑히 들립니다.
- 작은 사이즈로 착용시 거부감이 없습니다.
- 정직한 우수상품 가격부담이 없습니다.

| | | |
|-----|------------|--------------------------------|
| 본점 | 서석동 남동성당 옆 | 062) 227-9940 062) 227-9970 |
| 서울점 | 종로 5가역 1층 | 02) 765-9940 |
| 순천점 | 중앙시장 앞 | 061) 752-9940 |