



• 중학생 ~ 고등학생 / 일반 독자 대상 | 수업 및 독서교육 자료 •

행동경제학 개념을 일상과 연결해 생각하는 힘을 키워요!

이름

소속 / 학년·반

날짜

책 소개



🔍 『최소한의 행동경제학』이란?

이 책은 행동경제학 개념들을 ‘관계 · 대화 · 목표 · 선택 · 돈 · 행복’이라는 삶의 6가지 영역으로 나누어 소개합니다. 어렵게 느껴지는 심리학 · 경제학 이론들이 실은 우리 일상 속에 얼마나 깊숙이 작동하고 있는지를, 공감 가는 사례와 함께 알려주는 책이에요.

차례 한눈에 보기



장	주제	핵심 개념
1장	관계를 위한 행동경제학	초두 효과, 현저성 효과, 유사성 효과, 단순 노출 효과, 기억의 재구성, 홀드업 문제
2장	대화를 위한 행동경제학	상호성의 법칙, 칭찬의 힘, 미끼 효과, 낮은 공 기법, 사회적 바람직성 편향, 가격차별, 거래효용
3장	목표를 위한 행동경제학	순서 효과, 자기 절제 도구, 자이가르닉 효과, 상태 의존 기억, 공개선언 효과, 부화 효과
4장	선택을 위한 행동경제학	앵커링 효과, 앵커독, 매몰 비용, 대조 효과, 한정된 인지적 자원
5장	돈이 되는 행동경제학	심적 회계, 비인지능력, 프레임링 효과, 사회적 자본, 인적 네트워크, 휴리스틱
6장	행복을 위한 행동경제학	손실 회피, 부킹 프라이스, 보유 효과, 결제와 소비의 디커플링, 상향 비교, 자율성 · 유능성 · 관계성

핵심 개념 한눈에 보기



개념	뜻(한 줄 요약)	일상 속 예시
초두 효과	처음 받은 인상이 이후 평가를 지배함	첫날 지각하면 ‘지각생’으로 낙인
단순 노출 효과	자주 보기만 해도 호감이 높아짐	드라마 클리셰: 반복 마주침 → 사랑
앵커링 효과	처음 제시된 숫자가 판단의 기준점이 됨	정가 10만 원 → 세일 5만 원이 싸 보임
매몰 비용	이미 쓴 돈 · 시간 때문에 그만두지 못하는 함정	재미없는 영화도 끝까지 보는 이유
손실 회피	같은 크기의 손실이 이익보다 더 크게 느껴짐	주식 손실 증목을 팔지 못하는 심리
보유 효과	내 것이 된 순간 그 가치가 더 크게 느껴짐	중고 거래 때 내 물건 가격을 높이 부름
심적 회계	돈을 용도별로 다른 계좌처럼 나눠 인식함	용돈 통장과 비상금 통장을 다르게 씀
자이가르닉 효과	끝내지 못한 일이 완성된 일보다 더 잘 기억됨	드라마 마지막 장면에서 끊기면 더 생각남
미끼 효과	비교 대상을 넣어 특정 선택을 유도함	팝콘 미동 사이즈는 라지를 더 싸 보이게 함
상호성의 법칙	받으면 갚고 싶은 심리적 의무감	공짜 시식 후 구매 압박을 느끼는 이유

독서 전 활동 — 나를 먼저 알아보기



🔍 읽기 전에 먼저 내 생각을 적어 보세요.

정답이 없는 활동이에요. 솔직하게, 자유롭게 써 보세요.

책을 다 읽고 나서 다시 이 페이지를 보면, 생각이 어떻게 바뀌었는지 확인할 수 있어요!

Q1

“행동경제학”이라는 단어를 들으면 무엇이 떠오르나요?

어떤 이미지, 단어, 느낌이든 자유롭게 적어 보세요.

Q2

최근 내가 한 “충동적인 선택”이나 “후회했던 결정”을 하나 떠올려 보세요.

어떤 상황이었나요? _____

왜 그런 선택을 했나요? _____

지금 돌아보면? _____

Q3

다음 상황에서 여러분은 어떻게 행동할 것 같나요? 솔직하게 골라 보세요.

상황 ① 마트에서 ‘정가 20,000원 → 세일가 9,900원’ 표시를 보면?

- ① 그냥 지나친다 ② 일단 집어 든다 ③ 살 계획이 없어도 산다

상황 ② SNS 팔로워가 많은 유명인이 추천한 음식점이라면?

- ① 정보로만 참고한다 ② 가보고 싶어진다 ③ 바로 예약한다

상황 ③ 재미없는 영화인데 이미 돈 내고 극장에 왔다면?

- ① 나온다 ② 참고 본다 ③ 보다가 나온다

→ 책을 읽고 나서, 내 선택과 관련된 행동경제학 개념이 무엇인지 찾아보세요!

Q4

“합리적인 사람이라면 항상 최선의 선택을 한다”는 말에 동의하나요?

독서 중 활동 - 장별 정리 노트



각 장을 읽으면서 인상 깊었던 개념, 공감되는 사례, 궁금한 점을 메모해 두세요.

장	주제	핵심 개념	내가 인상 깊었던 내용
1장	관계	초두 · 현저성 · 유사성 · 단순노출 · 기억 · 홀드업	
2장	대화	상호성 · 칭찬 · 미끼 · 낮은공 · 바람직성편향 · 가격 차별 · 거래효용	
3장	목표	순서 · 자기절제 · 자이가르닉 · 상태의존기억 · 공개 선언 · 부화효과	
4장	선택	앵커링 · 액터독 · 매몰비용 · 대조 · 한정된인지자원	
5장	돈	심적회계 · 비인지능력 · 프레임 · 사회적자본 · 인적네트워크 · 휴리스틱	
6장	행복	손실회피 · 부킹프라이스 · 보유효과 · 디커플링 · 상향비교 · 자율성 · 유능성 · 관계성	



새로 알게 된 개념 직접 정리하기

개념 이름	내 말로 설명하기



Q1

초두 효과란 무엇인가요?

- ① 자주 보는 대상에게 호감이 높아지는 현상
- ② 처음에 받은 인상이 이후 평가에 지속적으로 영향을 미치는 현상
- ③ 자신과 비슷한 사람에게 호감을 느끼는 현상
- ④ 나중에 주어진 정보가 판단에 더 큰 영향을 미치는 현상

Q2

리처드 탈러가 설명한 “낮은 공(Low-ball) 기법”이란?

- ① 저렴한 상품으로 먼저 고객을 유인한 후 비싼 상품을 판매하는 방법
- ② 처음에 매력적인 조건을 제시해 동의를 얻은 후, 나중에 조건을 바꾸는 설득 방법
- ③ 상대의 단점을 낮게 평가하면서 호감을 얻는 대화 기술
- ④ 가격을 낮게 제시한 뒤 숨겨진 비용을 추가하는 판매 전략

Q3

“자이가르닉 효과(Zeigarnik Effect)”를 가장 잘 설명한 것은?

- ① 반복 학습이 기억력을 높인다는 이론
- ② 끝내지 못한 과제가 완성된 과제보다 더 오래 기억에 남는 현상
- ③ 공부 장소와 시험 장소가 같을수록 기억이 잘 된다는 이론
- ④ 목표를 공개 선언하면 달성 가능성이 높아지는 현상

Q4

품질이 뛰어나지만 가격이 비싼 제품 A, 가격은 싸지만 품질이 약간 떨어지는 제품 B. A와 B 중 선택에 고민이 되던 중, 가격이 비싼데 품질도 안 좋은 제품 C가 눈에 띄는 후 갑자기 B가 매력적으로 보이게 되는 이유는?

- ① 앵커링 효과
- ② 보유 효과
- ③ 미끼 효과
- ④ 프레임링 효과

Q5

“손실 회피(Loss Aversion)”를 가장 잘 나타내는 사례는?

- ① 할인 상품을 발견했을 때 더 많이 사게 되는 심리
- ② 주식이 올랐을 때는 바로 팔고, 손실 난 종목은 팔지 못하는 경향
- ③ 공짜로 받은 복권을 비싼 값에도 팔지 않으려는 심리
- ④ 비싼 것이 더 좋을 것이라 생각하는 경향

Q6

“단순 노출 효과(Mere Exposure Effect)”를 한 문장으로 설명하고, 일상 속 예를 하나 드세요.

Q7

“매몰 비용(Sunk Cost)”이란 무엇이고, 우리가 왜 이것에 빠지게 되는지 설명하세요.

Q8

책에서 소개된 “심적 회계(Mental Accounting)”란 무엇인지 설명하고, 자신의 경험과 연결해 보세요.

독서 후 활동 2 — 심화 사고 & 토론



• 나의 행동 분석 •

Q1

책에서 소개된 개념 중 “내가 이미 그렇게 행동하고 있었구나!”라고 공감된 것을 하나 골라, 구체적인 상황과 함께 설명해 보세요.

선택한 개념: _____

나의 상황: _____

Q2

“자기 절제 도구(Self-commitment)”를 활용해 여러분이 실제로 지키고 싶은 목표 하나를 설계해 보세요.



자기 절제 도구란?

미래의 나를 위해 지금의 나를 미리 묶어 두는 장치예요.

예: ‘공부 시작 전 스마트폰을 다른 방에 두기’, ‘공개 선언하기’, ‘보상 시스템 만들기’ 등

내가 달성하고 싶은 목표: _____

내가 만들 자기 절제 도구: _____

• 비판적 사고 •

Q3

책 27쪽에서 “기억은 책이 아니라 위키피디아에 가깝다”고 했습니다. 이 말이 의미하는 바를 설명하고, 이것이 우리 일상(예: 목격자 진술, 친구와의 기억 다툼)에 어떤 영향을 미치는지 생각해 보세요.

• 토론 주제 (모둠 활동) •

 함께 토론해 봅시다.

주제 A: ‘행동경제학 지식이 있으면 광고나 마케팅에 흔들리지 않을 수 있을까?’

주제 B: ‘기업과 정부는 사람들의 심리를 이용한 넛지(Nudge)로 좋은 행동을 유도해도 될까?’

예: 국민연금 자동 가입, 건강식품 눈에 띄는 위치 배치, 장기기증 기본값 동의 등

주제 C: ‘상향 비교(upward comparison)는 나쁜 것인가, 성장의 동력인가?’

나는 주제 ()를 선택합니다. 나의 입장: _____

창의 활동 — 행동경제학을 내 삶에 적용하기



• 활동 1. 나만의 '행동 함정' 카드 만들기 •

책에서 소개된 개념 중 하나를 골라, 내 삶에서 그 함정에 빠지지 않을 방법을 적어 보세요.

이 개념을 선택했어요.	이런 상황에서 작동해요.	이렇게 대처할 거예요.

• 활동 2. 광고 속 행동경제학 찾기 •

최근에 본 광고(TV, SNS, 유튜브 등)에서 책에 나온 개념이 활용된 사례를 찾아 분석해 보세요.

광고 제품 · 브랜드: _____

광고의 핵심 내용: _____

활용된 행동경제학 개념: _____

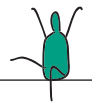
나의 독후감



책에서 가장 인상 깊었던 개념이나 에피소드를 중심으로 독후감을 써 보세요.

제목: _____

자기 평가



평가 항목	잘함	보통	노력필요
행동경제학 개념들을 충분히 이해했다.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
개념을 내 말로 설명할 수 있다.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
내 일상에 적용해 보았다.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
비판적으로 생각하고 의견을 표현했다.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
이 책을 통해 나의 행동과 선택을 돌아볼 수 있었다.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

★ 다음에 읽고 싶은 행동경제학 · 심리학 책이 있다면?

수고하셨습니다! 내 행동 속에 숨어 있던 경제학, 이제 조금 보이시나요?