

부산대 특강

행동경제학과 소비자행동

백석대 경상학부
송시연교수

1

1. 전망이론(Prospect theory)이란?

다니엘 카네만 교수
(미국, 프린스턴대 교수)
2002년 노벨경제학상 수상



인간은 합리적이지 않은 경우가 많다.
인간은 이익보다 손실에 훨씬 더 민감하게
반응하는 경향이 있다는 것을 밝힘.

이것이 '행동경제학'

"심리학의 관점에서 인간의 경제적 의사결정을 설명."

카네만의 '행동경제학'

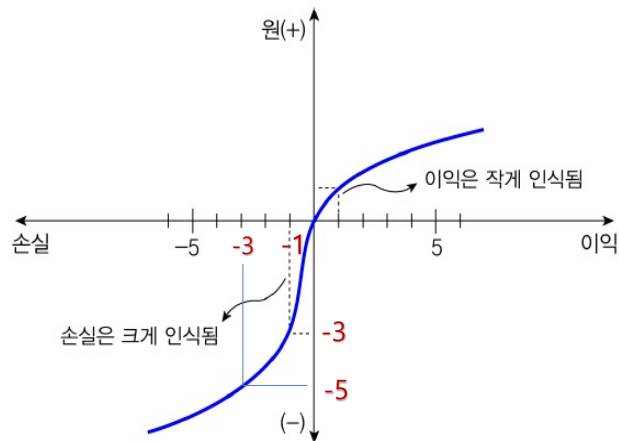
- 경제주체인 인간의 행동과 심리에 대해 과학적으로 분석해야 한다.
- 주류경제학과 심리학의 결합.



• 2002년 노벨경제학상 수상. "당시, 인지심리학자의 경제학상 수상으로 화제가 됨"

2

1. 전망이론(Prospect theory)이란?



3

2. 전망이론(Prospect theory)의 확장

1) 이익은 나눌수록 좋다.

- 그림을 통한 이해.
- 마케팅 적용.

손실은 합할 수록 좋다.

- 그림을 통한 이해.
- 마케팅 적용.

4

