

## ‘신뢰와 협동’의 가치로 사회를 개혁하자.

[새로운 사회 2013] (3) 새로운 가치, 새로운 사회 ①

2012.04.02 | 새로운사회를여는 연구원 | edu@saesayon.org

### 목차

1. 승자 독식의 시장원리를 넘어서
2. 현재 위기 극복의 필수 가치 “신뢰와 협동”
3. 정의와 연대
4. 창조와 혁신
5. 생태와 평화

새사연은 2013년 체제를 만들기 위해  
한국사회에 필요한 진보대안정책을 담은 새 책을  
2012년 5월에 출간할 예정입니다.  
이 글은 새 책의 일부분입니다.

편집자 주> 2008년 글로벌 금융위기가 장기침체 국면으로 이어지면서 30년 동안 세계를 지배했던 신자유주의의 퇴조가 기정사실화되고 있다. 경제위기의 여파로 사회 양극화와 불평등이 악화되자 한국사회에서는 전례 없는 보편 복지 요구가 확대되고 있고 경제 민주화의 요구로 발전하고 있다. 이런 상황에서 2012년 양대 선거를 맞아 정권교체 요구가 거센 가운데 다양한 사회개혁 의제가 정책 공약으로 쏟아져 나오고 있다. 이 시점에서 우리사회가 정말 2013년 체제라고 불릴만한 사회 대개혁을 제대로 추진하자면, 강력한 경제개혁 전망을 갖고 복지국가를 만들어가야 한다는 것이 새사연의 문제의식이다.

이에 새사연은 우리사회에 필요한 시대적 가치와 비전, 새로운 경제모델과 성장모델, 총체적 경제개혁, 보편복지를 망라하는 정책을 모아 2012년 5월 중 단행본 출간을 계획하고 있다. 출판될 원고 가운데 일부를 새사연 회원들과 미리 공유하고자 [새로운 사회 2013]이라는 기획을 마련했다. 회원과 독자 여러분의 많은 관심을 기대한다.

## 1. 승자 독식의 시장 원리를 넘어서

시장경제는 인간이 이기적이라는 가정을 전제한다. 시장경제에서의 인간은 경제적 인간, 호모 에코노미쿠스(Homo-economicus)로 불린다. 호모 에코노미쿠스는 자신의 물질적 이익 추구를 최우선 목표로 둔다. 뛰어난 정보력과 판단력을 가지고 있어서 언제 어디서나 자신의 물질적 이익을 최대화하는 선택이 무엇인지 알고 있다. 때문에 각자의 이기심을 따라 경쟁하면 사회 전체의 효율을 달성할 수 있다고 주장한다.

만약 인간이 호모 에코노미쿠스라면 시장경제가 사회를 운영하는 유일한 원리가 되는 것이 맞다. 시장경제만으로 모든 문제가 해결되었을 것이다. 하지만 그렇지 않다는 것은 시장경제에서 상정한 인간의 정의가 실제와 다르다는 것을 뜻한다. 그렇다면 인간의 이기심을 전제로 해서 모든 사회원리를 조직하려 한 시장 지상주의는 수

정되어야 한다.

우리는 여기서 인간 이기심을 근간으로 한 적자생존의 경쟁 대신 신뢰와 협동을 새로운 사회구성의 원리로 채택할 것을 제안한다. 이와 동시에 정의와 연대, 창조와 혁신, 생태와 평화를 사회구성원이 공유해야 할 공통 가치이자 우리 사회를 운영하는 원리로 받아들일 것을 제안한다.

**인간은 이기적이지 않다 : 최후통첩게임**

인간이 이기적이지 않다는 사실을 보여주는 유명한 실험으로 최후통첩게임(Ultimatum Game)이다.

두 사람이 있다. 편의를 위해 A와 B로 칭하자. 이제 A에게 10000원을 주고, B와 나눠가지도록 한다. A가 B에게 얼마를 주든 상관없다. 1000원이든, 5000원이든 주고 싶은 만큼 금액을 제시할 수 있다. B는 A가 제시한 금액을 받아들이거나 혹은 거절할 수 있다. B가 A의 제안을 받아들일 경우 두 사람은 각각의 금액을 나눠가지고, B가 A의 제안을 거절할 경우 두 사람 모두 돈을 받지 못한다.

만약 시장경제에서 말하듯이 인간이 이기적이라면 이미 답은 나온 셈이다. A는 최소한의 금액인 1원을 제시할 것이고, B는 그 제안을 받아들일 것이다. B의 입장에서는 제안을 거부하여 1원도 받지 못하는 경우보다 1원의 제안이라도 받아들이는 것이 이익이기 때문이다. 이를 알고 있는 A는 1원보다 많은 금액을 제시할 이유가 없다.

전 세계의 많은 경제학자, 사회학자, 심리학자, 인류학자들이 동일한 실험을 여러 차례 진행했다. 대체적인 결과를 종합해보면 A는 4000원에서 5000원 정도의 금액을 B에게 제시한다. 물론 B는 이 제안을 수용한다. 그리고 A가 2000원 이하의 금액을 제시할 경우 B는 이를 거절하고 한 푼도 받지 않는 쪽을 선택했다. 시장경제의 예측에서는 한참 벗어난 결과이다.

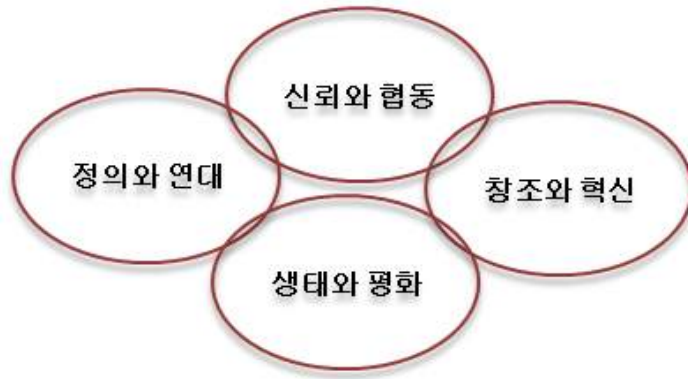
이 실험에서 우리는 인간의 두 가지 속성을 발견할 수 있다. 첫째, 인간은 남을 배려한다. 이기적인 인간이라면 남을 생각하지 않는다. 그저 자신의 물질적 이익만 생각할 것이다. 하지만 대부분의 사람이 내 돈이 아닌 10000원

이 생겼을 때, 옆의 사람에게 얼마를 주는 것이 좋을지 고려한다. 실험 결과를 보면 전체 금액의 40% 이상을 나눠주고 있다. 둘째, 인간은 불공평한 행위에 대해서 응징한다. 자신이 생각하기에 상대방이 너무 낮은 금액을 제시할 경우, 설령 손해를 보더라도 제안을 거절함으로써 상대방을 응징하는 것이다.

이처럼 남을 생각하고, 불공평한 행위를 응징하는 인간의 속성을 상호성이라고 한다. 상호성의 핵심은 남이 해주는 대로 나도 행동한다는 것이다. 남이 나한테 잘해주면 나도 잘해주고, 남이 나한테 잘못하면 나도 잘못하는 것이다. 이러한 인간을 상호적 인간, 호모 리시프로칸(Homo-reciprocan)이라 한다.

[그림1] 새로운 사회를 위한 가치와 운영원리 구성

새로운 사회의 가치와 운영원리



2. 현재 위기 극복의 필수 가치 - “신뢰와 협동”

우리 사회는 그동안 오로지 효율성을 추구해 왔다. 물론 시장을 통한 효율성은 맑스(Karl Marx)가 자본론에서 누누이 강조했다듯이 생산력을 비약적으로 발전시켰다. 그러나 시장의 원리로 전 사회를 조직하려는 시장 지상주의는 폴라니(Karl Polanyi)<sup>1)</sup>가 갈파했듯이 사회를 파멸로 몰아넣는다. 우리가 겪고 있는 세계금융위

1) 헝가리 출신의 정치경제학자, 대표적 저서로 '거대한 전환(The Great Transformation)'

기가 바로 거대한 시장실패의 증거이며 기후변화와 에너지위기는 인류가 겪어 보지 못했던 크나큰 사회적 딜레마이다.

인류사는 곧 사회적 딜레마를 해결해 온 역사라고 할 수 있다. 이기적 행동으로는 도저히 해결할 수 없는 문제들을 인간은 어떻게 해결해 온 것일까? 진화생물학, 진화심리학, 행동경제학, 실험 경제학의 최근 연구는 사회적 딜레마의 해결책이 협동에 있다는 결론을 내린다. 하버드대학교의 수학과 생물학 교수인 노박(Nowak)은 ‘협동 진화의 5가지 규칙(Five Rules for the Evolution of Cooperation)’<sup>2)</sup>이라는 논문에서 혈연선택, 직접 상호성, 간접 상호성, 네트워크 상호성, 집단선택에 의해 인간은 협동해 왔다고 정리했다. 그 모든 경우 관통하여 협동의 기반이 되는 것이 바로 신뢰였다.

현재의 위기를 극복하는 데 필수적인 가치는 신뢰와 협동이다. 곰곰 생각해 보면 이 답을 찾기 위해서 최신의 이론까지 동원할 필요가 없다는 것을 금방 깨달을 수 있다. 신뢰와 협동이야말로 인류의 오랜 지혜였다. 예컨대 노박이 제시한 협동의 조건 중 직접 상호성은 남에게 받은 만큼 베푼다는 사회적 상식이다. 이런 황금율은 동서양을 걸쳐 어느 사회에나 존재한다. 성경에서는 "그러므로 무엇이든지 남에게 대접을 받고자 하는 대로 너희도 남을 대접하라"<sup>3)</sup> 라고 가르치며, 논어에서도 “기소불욕 물시어인(己所不欲 勿施於人) 내가 원하지 않는 바를 남에게 하지마라”<sup>4)</sup>고 가르친다. 우리는 시장과 경쟁을 절대적으로 신봉하는 미신 때문에 이 오래된 가르침을 잠깐 잊고 살았다.

**노박(Nowak)이 제시한 협력 진화의 5가지 사례**

첫 번째는 혈연선택(Kin Selection)이다. 부모의 자식에 대한 무한한 사랑을 생각하면 쉽게 이해할 수 있으며, 피는 물보다 진하다는 말로도 표현된다. 혈

이 있다. 그는 시장을 사회 안에 존재하는 하나의 부문을 본다. 따라서 시장은 사회 전체의 균형과 질서를 무너뜨리지 않아야 한다. 원래 시장에서 판매되는 상품이 아니던 토지, 노동, 화폐가 상품이 되면서, 시장이 사회를 위협하고 있다고 보았다.

2) SIENCE Vol.314, 2006,

3) 성경 마태복음 7장 12절

4) 논어 12편

연, 핏줄은 더 구체화되어 유전자로 설명된다. "나는 물에 빠진 2명의 동생 또는 8명의 조카를 살릴 의지가 있다"고 말한 생물학자 할데인(J. B. S. Haldane)의 장난스러운 설명 또한 이를 설명한다. 동생은 자신의 유전자의 절반을 공유하고 있고, 조카는 8분의 1을 공유하고 있기 때문에 자신이 죽더라도 2명의 동생 또는 8명의 조카를 살릴 수 있다면 자신의 유전자를 남기는데 차이가 없다는 주장이다. 생물의 가장 큰 목표인 종족보전을 위해서는 자신의 유전자를 다음 세대로 전달해야 하며, 이를 위해 자신과 혈연관계가 있는 개체들을 돕고자 하는 이타적 행동이 나타난다는 것이다.

두 번째는 직접 상호성(Direct Reciprocity)이다. A가 B를 도와주면 그 보답으로 B가 A를 도와준다는 것이다. 특히 둘 사이의 관계나 거래가 장기적이거나 반복될 때 직접 상호성이 많이 나타난다. 단골이 형성되는 경우가 이렇다. 가게가 좋은 물건을 팔면, 손님들은 이에 호응해서 그 가게만을 찾아오는 것이다. 또한 이렇게 반복적인 관계가 형성되면 가게 주인 입장에서는 오늘 하루 조금 더 돈을 벌기 위해서 손님에게 바가지를 씌우기보다 앞으로의 장기 거래를 생각해서 더 친절히 대하게 된다. 즉, 직접상호성에서는 반복의 횟수가 중요하다.

세 번째는 간접 상호성(Indirect Reciprocity)이다. A가 B를 도와주고, B가 C를 도와주면 D가 A를 도와준다. 이것이 가능한 이유는 평판(reputation) 때문이다. 상대를 도와주면 나의 평판이 좋아져서 훗날 다른 사람으로부터 도움을 받을 수 있다. 상대를 배신하면 이기적 인간이라는 평판을 받게 되어 훗날 도움을 받을 수 없다. 실제 이론과 실증 연구에 의하면 다른 사람을 더 많이 돕는 사람이 더 많은 도움을 받는 것으로 나타난다. 때문에 사람들에 대한 평판이 얼마나 잘, 그리고 정확하게 전달되느냐가 중요하다.

네 번째는 네트워크 상호성(Network Reciprocity)이다. 지금까지의 논의는 협력하는 사람과 배반하는 사람이 골고루 섞여 있고, 모든 사람과 가리지 않고 관계를 형성하는 경우를 가정했다. 하지만 실제 현실에서는 비슷한 사람들끼리 모여 있는 경우가 많다. 협력과 배반에 있어서도 이와 마찬가지로, 협력하는



사람들은 협력하는 사람과 어울리고 배반하는 사람들은 배반하는 사람들끼리 어울린다. 협력하는 사람 주변에 있으면 협력의 이익을 얻게 된다. 하지만 배반하는 사람 주변에 있으면 아무것도 얻을 수 없으며, 오히려 배반으로 인해 최악의 결과를 얻을 수 있다. 때문에 협력하는 사람 주변으로는 사람이 모이지만, 배반하는 사람 주변에서는 사람이 멀어진다. 유유상종이다.

다섯 번째는 집단선택(Group Selection)이다. 앞의 경우에는 개인을 중심으로 협력과 배반의 선택을 살펴보았는데, 이제 개인이 모여서 이루어진 집단을 함께 고려하는 것이다. 협력자끼리 모여 있는 협력자 집단과 배반자끼리 모여 있는 배반자 집단이 있다. 서로 협력할 때가 서로 배반할 때보다 더 많은 이득을 얻게 된다. 따라서 협력자 집단이 배반자 집단보다 더 많은 이득을 거두게 된다.

이 경우 두 가지 차원에서 선택이 일어난다. 집단 내에 있는 개인의 차원에서는 배반자가 유리하지만, 집단 간 차원에서 보자면 협력자 집단이 유리하다. 때문에 집단 내에서는 협력자의 수가 점점 줄어든다 해도, 협력자 집단이 존재하기만 한다면 전체적으로는 협력자가 더 많아질 수 있다. 이런 점 때문에 집단선택을 다층선택(Multilevel Selection)으로 부르기도 한다.

### 3. 정의와 연대

인류는 효율과 함께 정의를 추구해 왔다. 그러나 현대에 들어서서 효율은 경제학으로, 정의는 철학으로 분리해버리고 사실상 경제가 다른 모든 분야를 지배했다. 정의는 평등, 공정성을 포함하는 개념이다. 이는 롤즈(Jhon Rawls)<sup>5)</sup>의 정의론에서 잘 나타난다.

5) 미국 출신의 정치철학자, 대표적 저서로 '정의론(A Theory of Justice)'이 있다.' 자유주의(Liberalism) 철학의 대가로 이익과 위협의 정당한 배분, 평등, 공정을 정의의 핵심으로 파악했다. 특히 그는 '무지의 장막'이라는 개념을 이용해서 모든 사람이 자신의 장래가 어떻게 될 지 모르는 상태에서 합의할 수 있는 사회질서가 정의라고 설명했다. 개인의 자유, 사유재산, 시장기구를 중시한 자유지상주의(Libertarianism) 철학자 노직(Nozick)과 주로 비교된다.

우리는 특히 ‘생태 정의’와 ‘세대 간 정의’에 주목한다. 우리의 환경이란 다음 세대에게 빌려서 사용하고 있는 것이라는 미국 인디언들의 생각은 생태 정의를 정확히 표현해준다. 마찬가지로 현재의 물질자본, 인적 자본, 사회적 자본을 다음 세대에 잘 넘겨주는 것이 우리의 의무이다. 우리 개개인은 자식을 위해서 부동산 경쟁, 교육 경쟁을 치열하게 벌였는데 그 결과는 불행하게도 다음 세대의 착취였다. 88만원 세대의 문제, 청년 문제란 결국 현재 세대의 차세대에 대한 정의의 문제인 것이다. 정의의 실현은 연대 없이 불가능하다. 우리는 그동안 솔하게 노동자 간의 임금연대나 고용연대를 이야기해왔다. 물론 이를 실현하는 것은 지난한 일이다. 이제는 동시대를 사는 이들과의 연대뿐 아니라 미래 세대와 상상의 연대를 실현해야 한다. 미래 세대를 고려할 때만 장기적인 정의가 가능하다.

#### 4. 창조와 혁신

창조와 혁신도 매우 중요한 가치이다. 현재의 경기침체가 장기 침체이기 때문에 더욱 그러하다. 창조성으로 위기상황을 돌파하는 돌파형 혁신(break-through innovation)은 동적 경쟁을 통해서 나온다. 그렇다고 경쟁만 강요해서는 안 되는 까닭은 점진적 혁신(incremental innovation)의 경우 경험적 지식의 축적을 통해서 나오기 때문이다. 신뢰의 네트워크인 사회적 자본이 이러한 혁신의 원천이다. 사회적 자본은 거래비용을 감축하고 정보와 위험을 공유하게 함으로써 기업가 정신과 혁신을 북돋는다.

창조와 혁신은 다양성에서 나오고 다양성은 평등을 전제로 발현된다. 예컨대 직종별 임금이 거의 차이가 나지 않는다면 사람들은 자신이 가장 좋아하는 일을 선택할 것이다. 평등, 즉 직종별, 인종별, 성별, 지역출신별 차별이 없는 상태가 다양성을 낳고 다양성이 효율성을 낳는다. 북유럽 국가들이 우리의 반만 일하고도 1인당 GDP는 두 배 이상 높은 이유가 여기에 있다.



## 5. 생태와 평화

생태와 평화는 인류의 운명이 걸린 가장 중요한 가치이다. 우리나라를 넘어서 동아시아, 나아가 전 세계가 동시에 추구해야 할 가치이다. 다른 어떤 가치보다도 생명이 중요하며, 그 생명을 보전하는 데 평화가 필수적이라는 사실을 부인할 방법은 없다.

우리 사회 전체가 생명을 한없이 존중한다면 지금과 같은 교육제도를 그대로 놔두지는 못할 것이다. 치열한 경쟁 속에서 아이들이 시들어가는 것을 보면서까지 경쟁을 찬양하는 것은 미친 짓이다. 남북이 아직도 총부리를 겨누고 있는 한반도에서 평화는 무엇보다 먼저 추구해야 할 가치이다. 🇰🇷