

정태인의 '네박자로 가는 사회적 경제' (10) 신뢰가 협력의 선순환을 가져온다

2012.04.25 | 강연 : 정태인_새사연 원장 | ctain60@gmail.com
정리 : 이수연_새사연 연구원 | soo@saesayon.org

목차

협력의 시작, 신뢰협력의 시작, 신뢰
신뢰란 무엇인가?
신뢰는 어떻게 만들어지는가?
소득불평등은 신뢰를 떨어뜨린다
제도를 잘 만들면 신뢰가 촉진될까?

* 이 글은 새사연이 2011년 12월부터 2012년 2월까지 진행한
'정태인의 경제학 과외 2부 : 사회경제, 공공경제, 생태경제' 강연
내용을 수정 보완하여 재구성한 것입니다.

새사연은 2006년에 설립된 진보적 민간 연구소입니다.
정부와 기업의 지원을 받지 않으며,
회원들의 후원회비를 통해 운영되고 있습니다.

협력의 시작, 신뢰

이제까지 사회적 딜레마의 해법은 협력이며, 협력이 일어나는 조건은 무엇인지 살펴 보았다. 협력을 가져오는 조건들은 핏줄, 반복적인 관계, 정보, 집단 등 다양했다. 이런 조건들이 만족될 때는 협력하는 것이 개인의 이익을 극대화하는 방법이 되었다. 또 동기, 전략, 구조에 따라 다양한 방법으로 협력을 유도할 수 있다.

이런 외적인 조건과 함께 많은 학자들이 주목한 점은 협력을 촉진하는 가치를 찾는 것이었다. 사회가 어떤 가치를 선택해야 협력이 촉진될 수 있을까? 그 답으로 제시된 것이 신뢰이다.

우리는 앞에서 인간은 상호적이라는 것을 확인했다. 남이 잘해주면 나도 잘해주고, 남이 잘 대해주지 않으면 나도 잘 대해주지 않는 것, 다시 말해 받은 만큼 베푸는 것이 상호성이다. 이 경우 중요한 것은 처음 행동이다. 처음에 상대방이 나에게 잘 해주면 나도 똑같이 잘해줄 것이고 그러면 다시 상대방이 나에게 잘해주는 선순환이 이어진다. 하지만 처음에 누군가 이기적 행동을 보여 상대를 배반한다면 배반의 악순환이 이어진다.

어떻게 해야 처음의 행동으로 배반이 아닌 협력을 선택하게 만들 수 있을까? 당신이 협력을 택할 경우 나도 협력을 택할 것이라는 확신을 주면 된다. 내가 협력을 택할 때 상대방 역시 협력으로 화답할 것이라는 확신이 있으면 된다. 바로 여기서 필요한 것이 서로에 대한 신뢰이다.

만약 인간이 이타적이라면 신뢰는 중요하지 않을 수 있다. 남이 날 도울 것이라는 확신이 없어도 상대방을 위해서 이타적으로 행동할 것이니 말이다. 하지만 인간은 이기적이지 않은 것처럼 이타적이지도 않다. 우리가 상정하는 인간은 매우 상식적인 상호성에 기반한 인간이고, 그래서 신뢰가 중요하다.

정리하자면 기존의 시장경제에서는 이기적 인간을 상정했고, 이 경우 사회적 딜레마가 닦혔을 때 죄수의 딜레마 상황에 빠질 수밖에 없었다. 하지만 상호성을 지닌 인간을 상정하면 협력이 가능하기 때문에 사슴사냥게임으로 전화할 수 있다. 사슴사냥게임의 경우 서로 힘을 합쳐 사슴을 잡는 경우와 각자 토끼를 잡는 경우 두 가지의 해가 있었다. 이 중 어떤 것을 택할 것인가? 모두에게 더 큰 이익을 주는 것은 서로 힘을 합쳐 사슴을 잡는 경우이다. 이것을 선택하게 하는 것이 바로 신뢰이다.

신뢰란 무엇인가?

굳이 이렇게 따지지 않아도 인간관계에서 신뢰는 매우 중요하다. 사랑의 경우를 예로 들어보자. 상대를 믿지 못하고 의심하는 사랑은 얼마나 괴로운가? 비행기를 탈 때도 마찬가지다. 우리는 비행기 조종사와 항공업체를 신뢰하고 목숨을 맡기는 셈이다. 불우이웃돕기에 참여할 때도 모금된 돈이 횡령당하지 않을 것이라는 신뢰가 있는 것이다. 결국 인간의 사회생활은 신뢰를 전제로 하기 때문에 가능하다. 불신이 시작되면 우리는 아무 행동도 할 수 없다.

그렇다면 신뢰(Trust)란 무엇일까? 미국의 정치학자인 후쿠야마(Francis Fukuyama)는 신뢰란 ‘공동체 내에서 그 공동체의 구성원들이 보편적인 규범에 기초하여 규칙적이고 정직하며 협동적인 행동을 할 것이라는 기대’라고 정의한다. 즉, 신뢰란 공동체가 공통으로 받아들이는 규범을 따르는 것이다. 신뢰의 판단기준은 개인이 아니라 공동체이다. 규범의 내면화, 그것이 신뢰이다.

이런 점에서 신뢰란 주류경제학에서 말하는 정보의 문제와도 구분이 된다. 주류경제학에서는 정보가 완벽하게 주어져서, 상대방의 유형과 전략을 파악할 수 있다면 협력을 유도할 수 있다고 본다. 이 상태를 미국의 정치학자 하딘(Russel Hardin)은 신뢰성(Trustworthiness)이라 하여 신뢰와 구분하였다. 정보에 의존하는 신뢰성과 달리 신뢰는 규범이 내면화된 경우로 정보의 유무와 관계없이 일어나는 것이다.

일본의 사회심리학자 야마기시(Yamagishi)는 신뢰란 ‘사회적 불확실성이 존재함에도 불구하고, 상대에 대한 믿음 때문에 상대가 자신에게 선한 행동을 하리라 기대하는 것’이라고 보았다. 즉, 상대가 반드시 내가 기대한대로 행동할 것이라는 확실성이 없는 상태에서도 믿는 것인 신뢰이다.

이런 점에서 야마기시는 신뢰를 장담(Assurance)과 구분한다. 장담은 확실한 상황에서의 믿음이다. 흔히 조직폭력배의 상하관계를 예로 든다. 조직폭력배 간에는 서로 배신하지 않을 것이라는 믿음이 있다. 하지만 그 믿음은 배신할 경우 목숨을 빼앗아 갈 수 있거나 내 가족을 위협하게 만들 수 있다는 두려움에서 나온다. 불확실한 상황을 확실하게 만드는 어떤 조건들이 존재한다는 것이다. 이 경우는 신뢰가 아니라 장담이다.

이상을 정리해보면 신뢰란 '불확실한 상황'에서도 상대방이 '공동체의 보편적 규범'을 따라 협력할 것이라는 믿음이라고 이해할 수 있다.

신뢰 중에서도 일반적 신뢰(Generalized Trust)가 중요하다. 이는 특정 관계나 특정 대상에 대한 신뢰가 아니라 '일반적으로 대부분의 사람은 믿을만하다'는 생각을 뜻한다. 불특정 다수의 대한 믿음, 인간 본성이 악하지 않다는 믿음인 것이다.

일반적 신뢰가 높을수록 사회 구성원 전반은 처음 행동으로 협력을 택하게 된다. 일반적 신뢰는 인간의 본성인 상호성을 협동으로 유도한다. 반대로 일반적 신뢰가 낮다면 사회 전반적으로 협동이 일어나기 어렵다. 아이들에게 "모르는 사람과는 말하지 말고, 따라가지도 말아라"고 말하는 사회는 일반적 신뢰가 낮은 것이다.

20년 넘게 세계 여러 국가를 대상으로 진행되고 있는 세계가치조사(World Value Survey)에서는 "당신은 남을 얼마나 믿습니까?" 라는 질문을 통해서 각 국의 일반적 신뢰도를 측정한다. 조사 결과 스웨덴을 비롯한 북유럽 국가들이 언제나 최상위를 차지하고 있다. 우리나라는 중상위 수준이었지만, 불행하게도 가장 빠른 속도로 순위가 추락하고 있는 국가이다. 더 끔찍한 것은 15살 아이들을 대상으로 한 같은 질문의 조사에서는 압도적으로 꼴찌를 차지했다.

신뢰는 어떻게 만들어지는가?

그렇다면 무엇이 신뢰를 만들어낼까? 자연과학의 문제였다면 실험을 통해서 어떤 현상의 원인을 상대적으로 쉽게 알아낼 수 있다. 하지만 사회과학의 경우 현실에 존재하는 수많은 변수를 통제하기가 불가능하다. 최근에는 계량경제학이나 통계학이 발달하여 실증연구가 활발해졌음에도 불구하고 어떤 사회적 현상에 대해 명확한 인과관계를 밝혀내기란 쉽지 않다. 특히 변수들 간에 상관관계가 있다고 밝혀진다고 해서 그것이 모두 인과관계는 아니라는 점을 주의해야 한다.

이런 점을 고려하며 여러 학자들의 연구를 검토해보면, 일반적 신뢰와 상관관계를 갖는 요인들로 다음과 같은 것이 제기된다. 개인의 경우 교육을 많이 받을수록¹⁾ 다

1) Paxton, 2007, Association memberships and generalized trust: A multilevel model across 31 countries

른 이에 대한 신뢰가 높았다. 특히 가정교육과 초등교육의 영향이 컸다. 또한 전문직이고 고소득 집단일수록²⁾ 그러했다. 반면 이혼을 한 경험이 있는 사람³⁾, 실업자⁴⁾, 차별의 역사를 가진 소수인종⁵⁾, 건강이 나쁜 사람의 경우⁶⁾ 일반적 신뢰가 낮았다. 교육, 소득, 직업, 건강 등이 일반적 신뢰와 관계가 있음을 알 수 있다.

국가를 대상으로 분석한 경우 경제발전, 종교는 일반적 신뢰와 양의 상관관계가 있었다. 경제발전이 높을수록⁷⁾ 신뢰가 높았다. 경제발전이란 일반적으로 재산권 확립 및 공정한 경쟁과 동반된다. 즉, 계약이나 제도에 의한 최소한의 공정성이 보장된다. 이것이 신뢰를 촉진하는 요인이 되었을 수 있다. 혹은 반대로 신뢰가 높았기 때문에 공공재의 공급이 원활하게 이루어지고 무임승차자가 줄어서 경제발전이 촉진되었을 수도 있다. 종교가 발달한 곳일수록 신뢰가 높았다. 종교는 이타적으로 살 것을 권하므로 신뢰를 촉진했다고 볼 수 있다. 반면에 국가부패⁸⁾, 소득불평등⁹⁾, 범죄율¹⁰⁾은 일반적 신뢰와 음의 상관관계가 있었다.

소득불평등은 신뢰를 떨어뜨린다

특히 소득불평등과 일반적 신뢰의 관계는 지금 한국사회에서 필요한 부분이기도 자 세히 짚어보고자 한다. 1997년 외환위기 이후 우리사회의 가장 심각한 문제가 바로 양극화이기 때문이다. 덴마크 정치학자 나네스터(Peter Nannestad)는 소득불평등이 집단 간 신뢰의 차이를 결정하는 가장 큰 요인이라고 주장한다. 소득불평등이 일정 수준 이상 심해지면, 대부분의 사람들은 자신이 부족하거나 노력하지 않았기 때문이라고 생각하지 않는다. 상위 집단의 공정성에 문제가 있거나 사회 구조에 문

2) Alesina&La Ferrara 2002, Who trusts others?

3) Patterson, 1999, Liberty against the democratic state: On the historical and contemporary sources of American distrust

4) Brehn&Rahn, 1997, Individual Level Evidence for the Causees and Consequences of Social Capital

5) Alesina&La Ferrara 2002,

6) Kawachi 외, 1999, Income inequality and health: pathways and mechanisms.

7) Putnam, 1993, Making democracy work : Civic traditions in modern Italy

8) Uslaner, 2006, The Bulging Pocket and the Rule of Law : Corruption, Inequality, and Trust

9) Uslaner, 2002, The moral foundations of trust

10) Halpern, 2001, Moral Values, Social Trust and Inequality

제가 있기 때문이라고 생각한다. 따라서 소득불평등은 일반적 신뢰를 떨어뜨린다. 특히 이 같은 불만과 의혹이 높은 상황에서 상위 집단의 부정부패와 같은 증거가 발견되면 적개심으로까지 발전한다.

소득불평등에 관해 이야기가 나온 김에 덧붙이고 싶은 이야기가 있다. 소득불평등 해소를 위한 소득재분배는 흔히 평등의 가치로 이야기된다. 그리고 평등은 효율적이지 못하다는 선입견이 있다. 하지만 평등이 효율성을 강화시킨다는 연구들도 많다. 먼저 케인즈의 유효수요이론이 이를 뒷받침한다. 케인즈는 불황기에 중요한 것은 총수요를 확보하는 것이라고 보았다. 그런데 고소득층의 경우 소비성향이 낮다. 10억 원을 번다고 생각해보자. 그 중에 얼마나 소비할 수 있겠는가? 아무리 많이 소비해도 10억 원 중 아주 일부에 지나지 않을 것이다. 그러면 투자라도 해야 하는데 불황에는 투자할 곳이 없다. 따라서 고소득층은 총수요 증가에 도움이 되지 않는다. 반면 저소득층은 소득의 대부분을 생계유지를 위해 소비할 수밖에 없다. 따라서 저소득층의 소득이 늘어나면 그만큼 소비가 늘어나고 총수요가 만들어진다. 이런 맥락에서 소득재분배는 경기 회복과 발전에 도움이 된다.

두 번째는 평등이 다양성을 촉진하여 효율성을 높인다는 설명이다. 핀란드의 교육이 대표적인 사례이다. 모든 아이들이 저마다 잘 할 수 있는 분야에서 기량을 발휘할 수 있도록 해주면, 모두가 일등이 될 수 있을 뿐 아니라 개인의 기량 극대화는 사회적 성과의 극대화로 이어질 것이다.

세 번째는 평등이 신뢰를 가져오는데, 신뢰는 거래비용 감소, 공공재 공급 증가, 제도의 성공이라는 결과를 유도하여 효율성을 높인다는 설명이다. 거래비용은 1991년 노벨 경제학상 수상자인 코즈(Ronald Coase)에 의해 제기된 문제이다. 코즈는 시장이 가장 효율적이라면, 그래서 수요와 공급이 만나는 점에서 균형이 이루어진다면 왜 굳이 기업이 존재해야 하는지에 대해 의문을 가졌다. 그리고 그 이유로 거래비용을 제시했다. 어떤 상품을 구입하고 판매할 때는 적절한 대상을 탐색하고, 계약을 맺고, 그 계약이 제대로 이행되는지 감시와 처벌이 필요하다. 예를 들어 노동자를 고용할 때, 그 사람이 해당 일자리에 적합한 사람인지 알아보아야 하고, 근로조건들을 합의하여 계약을 맺어야 하고, 그 후에는 열심히 일하고 있는지 감시가 필요하다. 우리가 일상적으로 행하는 경제활동은 사실 이런 복잡한 절차를 거치고 있다. 기업은 필요한 거래와 경제활동을 기업 내부로 끌어들이어서 거래비용을 줄이기 위해 만들어졌다는 것이 코즈의 설명이다. 서로 간에 신뢰가 있다면 거래비용은

줄어들 수 있다. 비용이 주는 만큼 이익은 늘어날 것이고 이는 효율성 증가로 이어진다. 공공재의 경우 비경합성과 비배제성이라는 독특한 성질로 인해서 무임승차자가 많이 발생하게 된다. 하지만 서로가 신뢰하는 사회라면 협력을 통한 자발적인 공공재 생산이 활발해질 것이다. 또한 신뢰가 쌓이면 사회 제도가 지켜질 확률이 높아지고, 제도가 튼튼한 상태에서는 경제활동도 안정적으로 일어날 수 있다.

제도를 잘 만들면 신뢰가 촉진될까?

다음으로 살펴보고자 하는 것은 제도와 일반적 신뢰의 관계이다. 결국 우리가 고민해야 할 것은 어떤 제도를 만들어야 신뢰가 촉진될 것인가이다. 아니, 그 전에 제도가 신뢰를 촉진할 수 있는가 부터 고민해보아야 할 것이다.

제도는 보상과 응징으로 구성된다. 협력할 경우 보상을 받고, 배반할 경우 응징을 당한다. 사람들이 제도를 신뢰하면 타인에 대한 신뢰도 높아질 수 있다. 제도가 정확하게 응징과 보상을 한다면 타인이 나를 배반할 확률이 낮아지기 때문이다. 하지만 제도에 대해서 불신하게 되면 타인에 대한 불신은 더 심해진다. 타인이 나를 배반해도 제도가 응징해주지 않기 때문이다. 이것만 보면 좋은 제도는 신뢰를 촉진하는 것 같다.

야마기시의 실험은 제도가 신뢰를 촉진시키는 사례를 보여준다. 실험에서 처음에는 물질적 동기에 의해서, 즉 제도에 의해서 사람들이 협동하도록 만들었다. 하지만 이후 물질적 동기가 사라져도 사람들은 여전히 협동했다는 것이다.

하지만 제도와 신뢰가 반드시 양의 상관관계가 있는 것은 아니다. 스웨덴은 노동운동이 강한 나라이지만 정작 노동법은 허술하다. 노르웨이는 성평등이 가장 잘 실현된 나라이지만 성평등법은 약하다. 이 두 나라의 경우를 보자면 신뢰가 강한 곳에서는 제도가 약하다. 내면의 규범만으로도 유지가능하기 때문에 제도가 강할 필요가 없기 때문이다.

오히려 제도는 사람들의 행동을 하한선으로 추락시킬 수도 있다. 이스라엘의 하이파 유치원 사례가 대표적이다. 부모들이 아이를 데리러 오는 시간에 지각을 하자, 벌금제를 도입했더니 오히려 지각이 늘어났다고 한다. 이전에는 유치원 교사에 대한 미안함 때문에 지각을 하지 않으려고 노력했지만, 벌금제가 도입되자 벌금만 내

면 된다는 면죄부가 생긴 것이다. 이후 벌금제를 없앴지만 지각은 더 늘어났다. 따라서 제도를 만들 때는 섬세한 고려가 필요하다. 모든 제도를 설계할 때 그것이 신뢰를 구축하는지에 대한 평가가 따라야 한다. (하지만 애초부터 불신이 높은 나라라면 어떨까? 이런 경우에는 강한 제도가 필요할 수도 있다.)

경제학자들은 행정적 규제보다 시장화를 통한 제도를 선호한다. 대표적인 방식이 하딘이 공유지의 비극에서 제시한 것으로, 공유자원에 사적소유를 부과하는 것이다. 즉, 공공재를 시장재로 만든다. 공유자원은 비배재성이라는 특징을 갖고 있다. 이는 대가를 지불하지 않은 사람도 공유자원을 사용할 수 있어 무임승차가 가능하다는 뜻이다. 그런데 기술이 발전하면서 무임승차자를 걸러낼 수 있게 되었다. 예를 들면 원래 방송은 공공재였는데 기술의 발전으로 케이블티비가 등장하면서 요금을 지불한 사람만 방송을 볼 수 있게 되었다.

시장화를 통한 제도는 신뢰에 어떤 영향을 줄까? 단정할 수는 없지만 시장화가 신뢰에 긍정적 영향을 미치는 것 같지는 않다. 행동경제학의 실험에서 ‘시장’이라는 이름을 붙이면 사람들은 더 이기적으로 행동하고, ‘공동체’라는 이름을 붙이면 더 이타적으로 행동한다는 것이 밝혀졌다. 제도 역시 마찬가지로 작동하지 않을까?

인간이 만든 제도 중 가장 강력한 제도는 국가이다. 국가는 사회적 딜레마를 해결하는 하나의 방법이다. 국가는 일반시민의 권리를 위임한 것이다. 폭력도 쓸 수 있다. 서로 신뢰하지 못하거나 협력하지 못하는 부분은 국가가 강제한다. 흡스의 리바이어던이 대표적이다.

그렇다면 국가는 신뢰에 어떤 영향을 줄까? 스웨덴의 저명한 정치학자 로스슈타인(Rothstein)은 정부의 불편부당성(impartiality), 또는 정부의 질(quality)이 신뢰를 촉진하는 핵심적 요인이라고 지적한다. 국가가 공정하다고 생각될 때 사회 구성원 사이의 신뢰가 높아진다는 것이다. 로스슈타인의 분석에 의하면 스웨덴 국민들이 정부의 불편부당성을 공유하게 된 것은 1930년대 총리였던 사회민주당 출신 정치가 한손(Per Albin Hansson)에 의해서이다. 당시 스웨덴에서는 자본가가 과업하는 노동자를 공격하다가 살해하는 사건이 발생한다. 사회민주당을 비롯한 이들이 모든 자본가와 타협은 철회해야 한다고 주장한다. 하지만 한손은 범법행위에 대해서만 처벌할 뿐 나머지 관계는 인정했다. 이 때의 경험이 스웨덴 국민들에게 국가의 불편부당성을 각인시키는 집단기억이 되었다.

우리 국민들이 국가와 정부에 대해서 갖고 있는 집단기억은 무엇인지 돌아보게 된다. 또한 국가가 이미 지배계층의 특권을 위해 운영되고 있는 상황이라면, 그 때의 불편부당성은 지배계급의 편을 든다는 것과 다르지 않다는 점도 유의해야 한다.

* 정태인의 '네박자로 가는 사회적 경제' (11)편으로 이어집니다. 