

정태인의 '네박자로 가는 사회적 경제' (11) 사회적 자본, 신뢰를 상호강제하는 네트워크 ①

2012.06.20 | 강연 : 정태인_새사연 원장 | ctain60@gmail.com
정리 : 이수연_새사연 연구원 | soo@saesayon.org

목차

사회적 자본이란 무엇인가?

신뢰를 촉진하는 조건들

상호애정과 친사회적 태도, 외적강제

사회적 자본의 핵심은 상호강제

* 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.

사회적 자본이란 무엇인가?

앞서 사회적 딜레마의 해결을 위해서는 서로 협력해야 하며, 협력을 촉진하기 위해서는 서로 신뢰해야 한다는 것을 살펴보았다. 그리고 여기서는 신뢰를 촉진하는 사회적 자본에 대해서 이야기하고자 한다. 인도 출신 경제학자이며 캠브리지 대학교에서 경제학을 가르치는 파샤 다스굽타(Partha Dasgupta)의 논문 <신뢰 : 사회적 자본과 경제발전(A Matter of Trust : Social Capital and Economic Development)>¹⁾을 중심으로 살펴볼 것이다.

다스굽타는 사회적 자본 분야의 대표적 경제학자이며 경제학의 지평을 확장하는 작업을 주도하고 있다. “경제학 연구의 본질은 자본주의 자체라기보다는 오히려 특정 사회적 조건에서 인간 행동에 관한 광범위한 분석에 맞닿아 있다.”는 그의 말은 이러한 견해를 잘 보여준다. 최근에는 환경자산을 포함하는 '포괄적 부(inclusive wealth)'라는 개념을 만들어 지속가능한 경제에 관한 연구를 주도하고 있다.

우선 무엇을 사회적 자본이라고 부를 수 있는지 정의에 관한 이야기부터 해보자. 사회적 자본에 해당하는 것들은 매우 많고, 다양하며, 대체로 무형의 것이다. 그만큼 그에 대한 정의도 학자마다 다양하다.

합리적 선택이론을 추구했던 미국의 사회학자 콜만(Coleman)은 1988년 연구에서 사회적 자본을 “거래비용의 감소와 효용의 극대화를 이루도록 하는 사회적 관계나 사회적 구조, 즉 생산적인 사회적 관계망”으로 보았다. 이는 최소비용으로 최대효용을 거두는 합리적 선택에 초점을 맞춘 정의이다.

이후 1993년 미국의 정치학자 퍼트넘(Robert Putnam)은 사회적 자본을 “행위의 조정을 촉진하여 사회의 효율성을 향상시키는 신뢰, 규범, 네트워크와 같은 사회 조직의 속성”이라고 설명했다. 하지만 이는 신뢰, 규범, 네트워크라는 각각 다른 개념을 하나로 묶어버리는 너무 포괄적인 설명이라는 단점이 있다.

2002년 미국의 경제학자인 보울스와 진티스(Bowles and Gintis)는 “사회적 자본은

1) Annual World Bank Conference on Development Economics, World Bank, 2010

일반적으로 신뢰, 소속단체에 대한 관심, 공동체의 규범에 따라 살려고 하는 의지, 규범을 따르지 않는 사람에 대한 응징을 말한다.” 고 정의했다. 이는 사회조직 뿐 아니라 구성원의 태도까지 포괄한 설명이다.

다스굽타의 경우 더 원초적인 개념인 신뢰에 초점을 맞추고 사회적 자본을 정의하고 있다. 그는 사회적 자본이 무엇인가라는 질문 자체가 중요한 것은 아니라고 본다. 더 근원으로 내려가서 서로 협동하고자 하는 사람들이 직면하는 문제가 무엇인지에서부터 출발했다. 다른 이와 함께 일하기를 원하는 사람들이 직면하는 기본적인 문제는 결국 신뢰의 문제였다. 그렇다면 다른 사람을 신뢰할 수 있도록 만드는 조건은 무엇인지를 질문했고, 그것을 가능하게 해주는 조건을 사회적 자본이라 명명하기로 한 것이다.

그래서 다스굽타에 의하면 사회적 자본은 “합의된 상호강제 구조를 통해서 다른 사람이 약속을 지킬 것이라는 믿음을 유지하고 발전시킬 수 있도록 하는 사람들 사이의 네트워크” 라고 정의된다. 즉, 사람들 사이의 관계나 상호작용이 신뢰를 촉진시킨다면 그것은 사회적 자본이다. 사회적 자본은 신뢰를 창출한다는 점에서 사회적 의미를 가진다.

그런데 건물이나 토지가 버려져 있는 경우처럼 네트워크도 작동하지 않은 채 버려져 있을 수 있다. 어떤 경우에는 오히려 사회적으로 해악을 끼치는 방식으로 작동하고 있을 수도 있다. 좋은 네트워크도 있고 나쁜 네트워크도 있는 것이다. 다시 말해 좋은 사회적 자본도 있고, 나쁜 사회적 자본도 존재한다. 마을 사람들이 함께 만든 관개시설이나 상호보험, 상호저축대출조합 등은 좋은 네트워크이다. 반면 힌두교의 카스트 제도나 마피아의 경우는 나쁜 네트워크이다.

신뢰를 촉진하는 조건들

그렇다면 어떤 조건이 만족되어야 신뢰를 촉진하는 좋은 사회적 자본이 만들어질까? 앞에서도 많이 살펴보았지만, 다스굽타의 견해를 한 번 더 정리해보자. 신뢰란 매우 광범위한 개념이다. 개인 간의 약속을 의미하기도 하고, 공동체의 관습적 규범을 함축하기도 하는 개인적 문제에서 정치적 문제까지 관련된다.

다스굽타는 신뢰란 이타심과 이기심 사이의 어딘가에서 발생한다고 말한다. 이는 인간이 상호성을 서로 주고받는 가운데 신뢰가 생겨난다고 이해할 수 있다. 그는 구체적으로 신뢰가 형성되는 두 가지 단계를 다음과 같이 분석했다. 첫째, 서로 상대방이 약속을 지킬 것이라고 생각해야 한다. 둘째, 상대방이 약속을 지킬 경우 나도 약속을 지키는 것이 나에게 이익이 되어야 한다. 두 번째 조건은 그 자체로 자기강제적(self-enforcing)이며, 내쉬균형을 이룬다. 나도 약속을 지키는 게 이익을 가져다준다는 사실이 명확하므로 다른 선택을 할 이유가 없기 때문이다. 또한 두 번째 조건이 만족되어야 첫 번째 조건이 형성될 수 있으며, 반대로 첫 번째 조건이 만족되어야 두 번째 조건이 형성될 수 있다. 즉, 두 조건은 서로 맞물려 있으며, 둘 다 만족될 때 신뢰는 형성될 수 있다. 이를 신뢰의 두 가지 조건이라고 하자.

다스굽타는 신뢰의 두 가지 조건을 형성하는 요인으로 다음의 4가지를 꼽는다. 상호애정(mutual affection), 친사회적 태도(pro social disposition), 외적강제(external enforcement), 상호강제(mutual enforcement)이다. 이 중에서도 상호강제를 사회적 자본의 핵심으로 보고 있다.

상호애정과 친사회적 태도, 외적강제

첫 번째 요인은 상호애정이다. 가족이나 친구 등 매우 긴밀한 관계를 맺고 상대방을 배려하는 사이에서는 서로 약속을 지킬 것이라고 믿는다. 단순히 감정적 유대감에 의해서일 수도 있고 나와 친근한 사람이 잘 되는 것이 곧 나에게도 이익이 되기 때문이기도 하다. 이런 경우를 경제학적으로는 상호의존적인 효용함수를 가졌다고 표현할 수 있다. 자신의 효용 뿐 아니라 상대방의 효용이 나에게 영향을 준다는 뜻이다. 이를 다른 말로 사회적 선호를 가졌다고도 표현한다. 또한 관계가 매우 긴밀하기 때문에 서로 약속을 지키는지 그렇지 않은지를 손쉽게 감시할 수 있다는 점도 신뢰를 강화시킨다. 즉, 도덕적 해이나 역선택이 덜 일어난다. 하지만 구성원의 숫자가 늘어나면 상호애정이라는 요인이 가지는 설득력은 떨어진다. 이는 마치 우리가 앞서 살펴본 노박의 협력을 유도하는 다섯 가지 규칙 중 혈연선택과 같은 맥락이다.

두 번째 요인은 친사회적 태도인데, 이는 다른 사람과 협동하려고 하는 상호적 태도를 뜻한다. 자신이 맡은 의무를 다하는 것, 대가에 대해 비용을 지불하는 것, 남을 돕거나 은혜를 갚는 것, 나에게 해를 끼친 사람에게 벌을 주는 것 등이 상호적 태도이다. 사람들이 상호적이라는 것이 일반적으로 알려져 있다면 서로 신뢰할 수 있다.

상호성의 기원에 대해서는 크게 두 가지 입장이 있는데, 유전적 요인과 환경적 요인이다. 유전적 요인이란 인류의 오랜 역사를 통해서 상호성이 생존본능으로 내재되어 있다는 것인데, 진화심리학에서 주로 제기되는 주장이다. 자연선택의 압력 속에서 살아남기 위해서 인간은 기본적으로 상호적인 태도를 지니게 되었다는 것이다. 환경적 요인이라 어린 시절의 교육이나 생활방식을 통해서 보상과 응징의 과정을 거치며 상호적 태도를 습득하게 되었다는 주장이다. 둘 중 어느 하나가 꼭 옳다고 따질 필요는 없다. 두 가지 입장은 상호배타적이지 않다.

어떤 요인 때문이든지 사람들은 상호성에 기반을 둔 사회 규범을 내면화함으로써 이를 따르려고 한다. 규범을 어겼을 때는 부끄러워하고 죄책감을 느끼고, 이는 규범을 어기는 것을 예방한다. 우리가 법을 어기지 않으려고 하는 이유는 꼭 처벌 받기 싫어서만은 아니다. 최근 행동경제학에서도 친사회적 태도 또는 상호성이 인간의 본성에 어긋나지 않음을 보여준다. 하지만 사람의 심성, 태도, 본성에만 의지할 수는 없다.

그래서 제기되는 세 번째 요인이 외적강제이다. 약속을 지키고, 협동하는 것이 모두에게 이익이 되도록 만들어 주는 제도, 기구, 기반시설이 있다면 신뢰할 수 있게 된다. 이런 외적강제를 통해 약속은 권력이나 권위에 의해 보장받는 명확하고 강제력 있는 계약으로 확고해진다. 실제 다양한 사회에서는 이런 식의 외적강제들이 존재한다. 그리고 다양한 외적강제의 방식들이 갖고 있는 공통점이 있다면, 약속을 파기했다는 것이 확실히 증명될 때 약속을 지키지 않은 사람에게 응징을 한다는 것이다.

외적강제의 하나로 국가를 상상해보자. 흔히 국가와 배치되는 것으로 생각되는 자

유로운 시장에서의 거래도 법적 구조에 의해 보호받기 때문에 가능하다. 법은 국가의 강제력에 의해 보장된다. 결국 시장에서의 거래는 국가라는 외적강제에 의해 보호받는 합법적 계약이다.

그렇다면 외적강제 그 자체는 신뢰해도 괜찮은가? 국가를 믿을 수 있는가? 국가는 사람에게 의해 조정된다. 여기서 대리인 딜레마(Agency dilemma)라고도 하는 주인-대리인 문제(Principle-Agency problem)가 발생할 수 있다. 개인 또는 집단이 의사 결정 과정을 다른 사람에게 위임할 때, 주인과 대리인 사이에 정보의 불균형, 감시의 불완전성이 존재하면서 도덕적 해이와 역선택 등의 문제가 발생하는 것을 말한다. 국가 뿐 아니라 모든 외적강제가 대리인 딜레마에 해당한다. 협동을 할 것인지 말 것인지에 대한 의사결정을 외적강제 수단에 맡긴 것이기 때문이다. 따라서 외적강제에만 의존해서 신뢰를 형성할 수는 없다.

물론 민주주의 사회에서는 자유로운 언론과 공정한 선거 제도 등을 통해서 대리인이 국가가 잘못된 결정을 할 경우 국민들이 다음 선거에 이들을 퇴출시킬 수도 있다. 이탈리아 사회를 연구한 퍼트남도 시민들이 자발적으로 사회적 활동에 참여할수록 국가 관료들은 더 정직하고 효율적으로 임무를 수행한다는 것을 보였다. 이는 외적강제가 지속되기 위해서는 자발적인 상호강제가 필요하다는 것을 보여준다.

사회적 자본의 핵심은 상호강제

네 번째 요인은 상호강제이다. 다스굽타는 앞의 세 번째 요인들이 각각 한계가 있다는 것을 지적했다. 상호애정은 그 범위가 협소하고, 친사회적 태도는 사람의 심성에만 의지한다는 점에서 불완전하고, 외적강제는 그 자체를 신뢰할 수 없는 상황이 발생할 수 있다는 점이 지적되었다. 때문에 이런 세 가지 요인에 앞서 필수적이고, 핵심적인 요인이 상호강제이다.

상호강제란 약속을 지키지 않을 경우 이해당사자들이 함께 정한 규칙에 따라 응징을 가하는 것이다. 집단 구성원에 의한 믿을만한 응징 위협은 약속을 어기는 것을 막아준다. 단 이 때의 응징이 충분히 가혹하고 위협은 믿을만해야 한다. 결국 상호강제란 사회적 규범에 따르는 행동에 의해 신뢰를 형성하는 방안이다.

상호강제는 장기적 관계일수록, 미래에 대한 기대가 클수록, 협동 관계가 서로 연결되어 있을수록 잘 작동한다. 각각의 경우를 직관적으로 생각해보자. 만약 관계가 일회적이라면 응징을 두려워 할 이유가 없어진다. 장기로 갈수록 평판과 응징이 미치는 영향이 커진다. 미래가 안정적이고 미래에 대한 기대가 클수록, 지금 당장 배반하여 얻을 수 있는 현재의 이익 대신 협동하여 얻을 수 있는 미래의 이익을 추구하게 된다. 협동 관계가 서로 연결되어 있다면 하나의 관계가 끊어지면 다른 관계도 끊어질 수 있기 때문에 서로 배반할 유인을 줄일 수 있다.

이를 다스굽타가 소개한 예를 들어 다시 확인해보자. A와 B가 있다. A는 자본금 4000원을 가지고 있으며 상품을 시장에 내다팔 수 있는 유통구조도 가지고 있다. 그런데 정작 상품을 생산할 수 있는 기술이 없다. 반면 B는 생산기술을 가지고 있지만, 자본금도 유통구조도 가지고 있지 못하다. B가 가진 생산기술의 가치를 2000원이라고 하자. 즉, A와 B는 각각 4000원 어치와 2000원 어치의 부를 갖고 있다.

이제 A와 B가 협동할 경우를 생각해보자. A가 4000원을 B에게 빌려주자 B는 그것을 통해 8000원 어치의 상품을 만들고, A는 그것을 시장에 판매하였다. 협동하기 전에는 A와 B의 부를 모두 합쳐도 6000원에 불과했는데 협동을 함으로써 8000원이 되었다. 총 2000원의 이윤이 발생한 것이다. 이를 각각 1000원씩 나눠 가진다고 하자. 즉, A와 B는 협동을 통해서 매번 1000원의 이익을 더 얻게 된 것이다. 대신 미래의 거래에 대해서는 할인율을 계산해주어야 한다.

이를 수식으로 표현하면 A와 B가 거래를 계속하여 얻게 되는 이익은 다음과 같다. r은 미래에 대한 할인율이다.

$$1000 + 1000/(1+r) + 1000/(1+r)^2 + 1000/(1+r)^3 + \dots = 1000(1+r)/r$$

A는 협동하여 얻게 되는 이익 $1000(1+r)/r$ 원이 4000원보다 크면 계속 협동할 것이다. 이 때 r은 약 0.33 이하여야 한다. r이 작을수록 A가 동할 유인은 커진다. 반대로 r이 0.33보다 커지면 A는 배반할 유인이 커진다.

이번에는 A와 B의 거래 외에 A와 C의 거래도 동시에 존재한다고 생각해 보자. 앞의 경우와 비슷하다. C는 1000원어치의 생산기술을 가지고 있고, A가 3000원을 빌려주면 6000원어치의 상품으로 만들어 낼 수 있다. 즉, 협동하기 전의 A와 C는 각각 3000원과 1000원의 부를 갖고 있었는데, 협동을 하면 6000원으로 늘어나서 2000원의 이윤을 얻는 것이다. 역시 2000원의 이윤을 각각 1000원씩 나눠가지기로 했으므로 앞서와 같이 $1000(1+r)/r$ 원이 장기적으로 협동할 경우 얻는 이익이 된다.

이 거래에서 A는 $1000(1+r)/r$ 원이 3000원보다 크면 계속 협동할 것이다. 따라서 이 때 r 은 0.5 이하여야 한다. r 이 0.5보다 커지면 A는 배반할 유인이 커진다. 만약 A와 B의 거래, A와 C의 거래가 따로 존재하고, A의 미래할인을 r 이 0.4라고 가정해 보자. 그러면 A는 C와의 거래는 지속하지만 B와의 거래는 배반할 것이다.

하지만 A와 B의 거래, A와 C의 거래가 모두 연결되어 있어 동시에 일어나야 하는 경우라고 생각해 보자. 예를 들어 A가 대기업이고 B와 C는 부품을 만들어 제공하는 중소기업인데, 하나의 상품을 만들 때 두 개의 부품이 모두 필요한 경우이다. 이 경우 A가 누구와도 협동하지 않는다면 원래 자본금 7000원만을 갖게 된다. 하지만 A가 B와 C 모두와 협동할 때 얻게 되는 이익은 다음과 같다.

$$2000 + 2000/(1+r) + 2000/(1+r)^2 + 2000/(1+r)^3 + \dots = 2000(1+r)/r$$

따라서 $2000(1+r)/r$ 원이 7000원보다 크면 양쪽 모두와 협동할 것이다. 이 때 r 은 0.4 이하면 된다. 즉, 두 개의 거래가 연결되어 있다면 A는 C와의 거래 뿐 아니라 B와의 거래도 유지하게 된다. 거래가 많이 연결되어 있을수록 이윤율이 낮은 쪽과도 협동할 유인이 생기는 것이다.

* 정태인의 '네박자로 가는 사회적 경제' (12)편으로 이어집니다. 