

【특집】

합리적인 개인, 비합리적인 사회?

이정전*

【주요어】 Arrow 불가능 정리, 죄수의 딜레마, 합리성, 공리주의, 합리적 선호, 공정성(Arrow impossibility theorem, Prisoner's dilemma, rationality, utilitarianism, rational preference, fairness)

I. 머리말

선거철이 오면, 과연 어떤 사람을 대통령으로 모시고 어떤 사람들을 국회로 보내야 할 것인가를 놓고 논쟁이 뜨겁게 달아오른다. 그러나 도덕적이고 유능한 사람을 국회로 보내야 한다는 점에 대해서는 대체로 이구동성이다. 그러나 어느 쪽에 더 큰 비중을 두는가는 사람마다 다르다. 도덕성에 큰 비중을 두는 사람들이 있는가 하면, 국정수행능력을 중요하게 생각하는 사람들이 있다. 국정수행능력이 일을 합리적으로 처리하는 능력의 일부라고 보면, 도덕성과 합리성이 정치가의 자질을 판단하는 두 척도가 된다. 그렇다면, 여기에서 다음과 같은 질문이 제기된다: 국회의원 개개인이 도덕적이면, 국회도 도덕적이 되는가? 국회의원 개개인이 합리적이면 국회도 합리적으로 움직이는가?

* 서울대학교 환경대학원

앞의 질문은 경제학의 범위를 크게 뛰어 넘는 것이기 때문에 이 두 번째 질문부터 살펴보자. 경제학은 합리성을 연구주제로 삼는 학문이다. 따라서 경제학자들은 이미 오래전부터 이 두 번째 질문에 관하여 논쟁을 벌여왔다. 사회 구성원 개개인이 합리적으로 선택하고 행동하면 ‘보이지 않는 손’에 의해 사회전체도 합리적인 결과에 자동적으로 이르게 된다는 생각은 아담 스미스 이래 경제학을 지배해온 생각이다. 그러나 죄수의 딜레마 이론은 이런 생각에 쐐기를 박았다. 이 이론에 의하면, 사회구성원 개개인들이 합리적으로 행동하더라도 사회는 얼마든지 비합리적인 결과에 빠질 수 있다.¹⁾ 달리 말하면, ‘합리적 개인, 비합리적 사회’가 이론상 얼마든지 가능할 뿐만 아니라 현실적으로도 심각한 현상이 되고 있다는 것이다. 예를 들면, 오늘날 범지구적으로 문제가 되고 있는 환경오염문제는 전형적인 죄수의 딜레마 문제이며, ‘합리적 개인, 비합리적 사회’를 초래하는 대표적인 사례다.

하지만, 사실은 죄수의 딜레마 현상뿐만 아니라 민주주의 제도 역시 ‘합리적 개인, 비합리적 사회’를 초래하는 한 큰 원인이 됨에도 불구하고 이런 측면이 많이 알려져 있지 못하다. 대표적인 민주주의 제도는 투표제도다. 본 논문의 목적은 투표제도가 어떻게 ‘합리적 개인, 비합리적 사회’와 연결되는 지를 살펴봄으로써 우리 정치현실에 대한 보다 더 현실적인 시각을 제공하는 것이다. 내용상 Arrow의 불가능이론에 대한 재조명이 본 논문의 핵심을 이룬다. 잘 알려져 있듯이 Arrow의 불가능정리는 지난 반세기 사회과학 분야에서 개발된 가장 획기적인 이론으로 평가받고 있으며, 인문·사회과학 분야에서 가장 많이 인용되는 이론의 하나로 꼽히기도 한다. ‘합리적 개인, 비합리적 사회’를 극복하고 ‘합리적 개인, 합리적 사회’를 이루기 위한 방안은 무엇인지에 대해서도 간단히 짚어보기로 한다. 본 논문에서 핵심적인 개념은 합리성 개념이다. 학자에 따라 다양한 합리성 개념

1) 이에 대한 구체적인 내용은 다음 문헌 참조:
이정전(2000), 『환경경제학』, 서울: 박영사

이 제기되고 있는데, 본 논문에서 말하는 합리성은 우리 인간 욕망의 최대한 충족을 행위의 목적으로 삼는 이른 바 도구적 합리성을 말한다. 하버마스가 경종을 울렸듯이 바로 이런 합리성이 사실상 우리 사회를 지배하는 합리성이며 동시에 심각한 우려의 대상이 되는 합리성이기도 하다.

II. 인간의 욕망과 합리성

합리적이라는 말은 보통 개인의 행동을 놓고 하는 말이다. 행동이란 본질적으로 이유가 있고 이유가 요구되는 활동이다. 행동에 대한 이유를 알지 않고는 그 행동을 제대로 이해할 수 없다. 그 만큼 행동과 이유의 관계는 긴밀하다. 이런 까닭에 합리적이라는 말은 통상 ‘충분한 이유가 있다’는 뜻으로 통한다. 합리적(合理的)이라는 단어에서 ‘리(理)’가 이유(理由)를 뜻하는 것으로 보면, 합리적이라는 말은 이유에 합당하다는 뜻을 가진다. 어떤 행동을 수행할 충분한 이유가 있을 경우, 그 이유에 가장 합당한 것을 합리적이라고 해석할 수 있다. 배가 몹시 고플 때는 음식을 먹을 충분한 이유가 있고, 이때 껌을 씹는 것보다는 밥을 먹는 것이 그 이유에 가장 합당하다. 따라서 이때 밥을 먹는 행동은 합리적이다. 이런 의미의 합리성은 참다운 지식이 꼭 갖추어야 할 조건이기도 하다. 지식이나 과학적 신념의 경우, 믿을만한 충분한 이유가 있으면 그것을 믿는 것이 합리적이다.

우리나라에서는 많은 사람들이 출세를 원한다. 그러므로 많은 사람들에게 출세는 행동의 중요한 이유가 된다. 다른 사회에서도 그렇지 만, 우리 사회에서도 명문대학에 진학하는 것이 출세의 지름길이다. 따라서 명문대학에 들어가는 것은 합리적이다. 이런 이치를 알면, 서울 강남지역의 부동산투기가 극성을 부리는 현상을 어느 정도 이해할 수 있다. 합리적인 것이 무엇인지를 알면, 사회의 현상을 이해하는 데에 큰 도움이 된다. 달리 말하면, 합리성 개념은 사회의 각종

현상을 설명하고 이해함에 있어서 매우 유용한 개념이라는 것이다. 이것이 합리성 개념이 큰 의미를 가지는 첫 번째 중요한 이유다.

위에서 예로 들었듯이, 행동의 이유로 가장 흔히 지목되는 것은 욕망desire이다. 사람은 자신이 원하는 것을 얻기 위해서 행동하는 강한 성향이 있다는 점은 누구나 인정하는 사실이다. 그러므로 어떤 사람이 어떤 행동을 했을 때, 그가 왜 그랬는가를 가장 잘 이해하는 한 가지 방법은 그가 원하는 것이 무엇이었던가를 알아내는 것이다. 그가 원하는 것을 정확하게 알아내면, 그가 앞으로 어떻게 행동할 것인가도 비교적 정확하게 예측할 수 있다. 어쨌든 행동의 강력한 이유를 제공한다는 것, 이것이 욕망에 입각한 이론이 강한 설득력을 가지며 오랜 전통을 자랑하게 연유이다. 그래서 행위자의 욕망에 기인하지 않는 것은 그 어떤 것도 행동의 참된 이유로 인정하지 않으려는 사상이 철학이나 사회과학에서 하나의 큰 흐름을 형성하고 있다. 이 분야의 많은 학자들이 인간의 욕망을 탐구의 출발점으로 삼는다. 아마도 공리주의가 그런 큰 흐름의 대표적인 예가 될 것이다. 흔히 사회과학의 여왕이라는 찬사와 사회과학의 깡패라는 비난을 한꺼번에 받고 있는 경제학도 인간의 욕망을 모든 경제이론의 궁극적 보루로 삼고 있다. 개인의 욕망을 이론전개의 출발점으로 삼는 다른 사회과학이나 철학과 마찬가지로 경제학 역시 이 욕망이 개인행동의 가장 근원적인 이유가 된다고 본다.

그렇다고 경제학이 인간의 욕망을 연구한다는 것은 아니다. 경제학은 사람들의 욕망 그 자체는 이미 주어진 것으로 인정하고, 다만 그 욕망을 최선으로 충족시키는 수단만을 강구할 뿐이다. 어떤 사람이 욕망에 따라서 행동했을 때 경제학은 그 욕망이 과연 목적으로 삼을 만한 가치가 있는지 아닌지, 그 욕망이 사회적으로 바람직한지 아닌지, 그 욕망이 어떤 과정을 거쳐서 형성되었는지 등에 대하여 일체 묻지 않는다. 왜냐 하면 그런 것들은 가치판단에 관한 문제요 따라서 과학의 범위를 넘는 문제라고 보기 때문이다. 과학을 지향하는 경제학에서는 각 개인은 단지 욕망의 덩어리로 인식된다. 이와 같이 오직

주어진 목적에 가장 적합한 수단의 선택만을 생각한다는 의미에서 경제학은 철저하게 도구적 합리성에 입각하고 있다. 도구적 합리성은 경제학의 처음과 끝을 관통하는 핵심주제다.

사람들은 자신이 원하는 것을 최대한 달성하려는 성향을 보편적으로 가지고 있다는 엄연한 경험적 사실을 인정하면, 욕망을 얼마나 잘 충족시켰는가에 의거해서 행동의 합리성 여부를 평가하는 도구적 합리성 개념은 지극히 자연스럽고 현실적이다. 욕망을 가장 잘 충족시켜주는 행동은 합리적이고 그렇지 못하면 비합리적이다. 하지만 이와 같이 인간의 욕망충족을 궁극적 목적으로 삼을 경우 다음과 같은 두 가지 심각한 물음에 답할 수 있어야 할 것이다. 첫째, 모든 욕망을 행동의 참된 이유로 인정할 수 있을 것인가? 둘째, 욕망만이 행동의 참된 이유가 되는가?²⁾

상식적으로, 모든 욕망을 무조건 용인할 수는 없을 것이다. 사람을 죽이고 싶은 욕망이 끓어올라서 살인을 자행했고 또한 교묘한 방법으로 그 욕망을 최선으로 달성했다고 해서 그 살인을 합리적 행동이라고 말하는 사람은 아마도 없을 것이다. 현실적으로 보면, 어느 사회에서나 허용되는 욕망이 있고 그렇지 않은 욕망이 있기 마련이다. 그래서 공리주의자들도 바람직한 욕망과 그렇지 못한 욕망 구분한다. 예를 들면, 대표적인 공리주의 사상가로 꼽히는 밀 J.S. Mill은 저질 욕망과 고차원 욕망, 그리고 저질 쾌락과 고차원 쾌락을 분명히 구분하였다. 그는 사적 행위를 평가하는 으뜸가는 기준으로 “아름다움”을 꼽았는데, 다수의 이질적 요소가 이상적 전체로 조화롭게 통합된 상태를 아름답다고 보았다. 예를 들면, 서로 상충되는 사익과 공익, 나의 행복과 사회 전체의 행복이 이상적으로 조화되었을 때 이를 두고 “아름답다”라고 말한다는 것이다. 이런 아름다움에 대한 욕망이 곧

2) 물론 사람들은 욕망에 따라서만 행동하지 않는다. 사람들은 흔히 각종 규칙과 규범에 따라 맹목적으로 행동하기도 하며, 이렇게 하는 것이 합리적일 수도 있다. 이런 주제는 본 논문에서 주로 다루고자 하는 도구적 합리성의 범위를 벗어난다.

‘고차원 욕망’이고 이런 욕망의 충족으로 얻는 쾌락이 ‘고차원 쾌락’이다.³⁾ 밀의 주장을 받아들인다면, 오직 고차원 욕망을 최선의 방법으로 추구하는 행동만이 합리적이라는 평가를 받게 된다.

밀과는 달리 벤담은 저질 욕망과 고차원 욕망, 저질 쾌락과 고차원 쾌락을 제대로 구분하지 않았다. 따라서 벤담에 의하면, 저질 욕망의 성공적 추구는 합리성의 미명아래 정당화될 수 있다. 합리성이 큰 의미를 가지는 또 다른 중요한 이유는 이 개념이 우리가 마땅히 무엇을 할 것인가를 우리에게 지시해주기 때문이다. 다시 말해서 은연 중 규범적 내용을 사람들에게 요구하기 때문이다. 사실, 우리는 일상 살아가면서 비합리적인 행동을 자주 목격한다. 그리고 그러한 행동을 은근히 비난조로 말한다. 그러므로 “인간은 합리적이다”라는 말은 인간이 정말 합리적임을 서술하기 위한 말이라기보다는 “인간은 합리적이어야 한다”는 규범적 뜻을 주장하기 위한 말이라고 보아야 할 것이다. 만일 저질 욕망에 제약을 가하지 않는다면 합리성의 미명아래 저질욕망의 추구가 우리 사회에 판칠 지도 모른다. 그렇기 때문에 저질 욕망을 분별하지 않은 벤담의 공리주의는 돼지철학이라는 비난을 두고두고 받아 왔다.

저질 욕망은 윤리적 차원의 문제라고 치고, 예를 들어서 자신의 능력을 크게 벗어난 것을 늘 원하는 그런 욕망을 어떻게 볼 것인가? 이런 욕망은 결코 충족될 수 없는 욕망이요, 따라서 당사자로 하여금 늘 불만에 차있게 만드는 욕망이다. 사람을 늘 불행하게 만드는 그런 욕망을 추구하는 행위를 과연 합리적이라고 말할 수 있을 것인가. 이와 비슷한 것이 또 있다. 단지 소유하고 있지 않다는 이유만으로 팽팽하게 부풀어 오르다가도 일단 소유하고 나면 풍선 공기 빠지듯 갑

3) 그래서 사적 영역의 중요한 부분을 밀은 “미학부문(department of aesthetics)”이라고 칭하였다. 다음 문헌 참조:

Riley, J.(1988), *Liberal Utilitarianism: Social Choice Theory and J. S. Mill's Philosophy*, New York: Cambridge University Press. chap. 8.

Mill, J.S.(1910), *Utilitarianism, On Liberty, and Considerations on Representative Government*, London: Dent.

자기 꺼져버리는 그런 욕망도 우리 주위에서 드물지 않게 볼 수 있다. 이런 종류의 욕망을 어떤 학자는 반적응적 선호(counter-adaptive preferences)라고 표현하기도 하는데, 어떤든 그런 욕망을 가진 사람들은 새로운 것만 추구하고 그러면서 늘 불만에 차 있으며 따라서 행복을 누리지 못할 것이다.⁴⁾

이와 같이 사회적으로 용납될 수 없는 욕망, 개인의 능력과 조화되지 못하는 욕망, 소유욕에 사로잡힌 욕망 등은 합리적 행동을 이끌어 내지 못하며, 그런 의미에서 이런 종류의 욕망에 대해서 ‘비합리적 욕망’이라는 표현이 동원되기도 한다. 그러나 이런 표현을 쓰면, 과연 욕망에 대하여 합리성 여부를 따질 수 있는냐는 질문이 곧장 제기될 것이고, 도구적 합리성만을 주로 생각하는 학자들은 거부감을 보일 것이다. 비록 합리적 행동을 담보하기 위해서 특정 욕망들을 제외시킬 필요가 있음은 분명하지만, 이런 식으로 욕망 그 자체에 대하여 시비를 거는 것은 도구적 합리성의 범주를 뛰어넘는 일이기도 하다. 왜냐 하면, 정의상 도구적 합리성은 주어진 목적을 효과적으로 달성하는지의 여부만 따질 뿐 목적 그 자체의 합리성을 평가할 방법을 우리에게 제시해주지 못하기 때문이다. 그래서 도구적 합리성을 뛰어넘어 우리가 추구하는 목적이나 욕망 그 자체를 성찰하고 평가하고 선택하는 보다 더 고차원적인 합리성을 얘기하기도 한다.⁵⁾ 하지만, 그런 고차적 합리성에 대한 이론은 아직 충분히 개발되어 있지 않다.⁶⁾ 이런 이론이 존재하지 않기 때문에 비윤리적이고 바람직하지

4) Elster, J.(1986), "Introduction" in *Rational Choice* (edited by J. Elster), New York: New York University Press.

5) Nozick는 실체적 합리성이라는 표현을 사용하고 있고 Heap는 표현적 합리성이라는 표현을 사용하고 있다. 구체적인 내용은 다음 두 문헌 참조:

Heap, S.H.(1989), *Rationality in Economics*, New York: Basil Blackwell Inc.

Nozick, R.(1993), *The Nature of Rationality*, New Jersey: Princeton University Press

6) Nozick, R.(1993), *The Nature of Rationality*, New Jersey: Princeton University Press, 제5장.

못한 욕망들이 횡행해도 많은 경우 이를 눈감아줄 수밖에 없는 현실적 어려움이 있다. 하지만, 설령 그런 이론이 개발된다고 하더라도 도구적 합리성의 중요성이 위축되는 것은 아니다. 아마도 그 이론의 매우 큰 부분을 차지할 것이다. Nozick은 비록 합리성의 개념을 넓게 정의하더라도 도구적 합리성을 내포하지 않고는 그 어떤 정의도 완전할 수 없다고 주장한다. 다른 모든 합리성 이론들은 그 정당성을 입증하여야 하지만, 도구적 합리성에 대한 주장은 그 정당성을 입증할 필요가 없을 정도로 가장 설득력이 있는 개념이라는 것이다. 그렇기 때문에 별도의 설명이 없는 한 통상 합리성이라고 하면 도구적 합리성을 의미한다.

III. 합리성의 조건

도구적 합리성의 틀 안에서만 생각한다고 해서 욕망 그 자체에 대해서 무조건 입을 다물어야만 하는 것은 아니다. 사람들은 한 가지 욕망만 가지고 있는 것이 아니라 여러 가지 잡다한 욕망들을 가지고 있는데, 비록 욕망 각각의 내용에 대해서는 시비를 걸지 못한다고 하더라도, 욕망들 사이의 관계에 대해서는 몇 가지 형식상의 제약을 가할 수는 있다. 다음 두 가지 조건이 흔히 거론된다.

첫 번째 조건은 욕망들 사이에 모순이 없어야 한다는 것이다. 술을 끊고 싶다는 욕망과 술을 마시고 싶다는 욕망은 서로 모순된다. 그렇기 때문에 이런 두 욕망 사이에 끼어있는 사람은 우왕좌왕하기 일쑤요, 따라서 합리적으로 행동하지도 못한다. 이런 일상적인 모순도 있지만, 좀 철학적 모순도 있다. 주인-노예 관계에 대한 헤겔의 모순이 그 한 예이다. 노예를 가진 주인은 노예로부터 마음속에 울어난 복종(존경)을 받고 싶은 욕망과 노예에 대하여 절대적 권력을 행사하고 싶은 욕망을 동시에 가진다. 이 두 번째 욕망은 노예를 물건처럼 만들어야 가능하다. 그러나 물건은 존경심을 가질 수 없다. 노예로부터

참된 존경을 받으려면 노예에게 어느 정도의 자율성을 부여해야 한다. 하지만 자율성을 가진 노예에게 절대적 권력을 휘두를 수가 없다. 따라서 이 주인은 두 가지 모순된 욕망을 가지는 셈이다. 샤르뜨르(J.P. Sartre)의 사랑론에 의하면, 연인들 사이에도 이와 비슷한 모순이 존재한다. 연인은 사랑하는 사람의 완전한 복종을 원하지 않으며, 그렇다고 아주 자유롭고 자발적인 관계를 원하지도 않는다.⁷⁾

이런 모순된 욕망 그리고 이로 인한 고뇌는 결코 예외적인 것이라고 볼 수는 없다. 샤르뜨르는 모순된 것의 추구가 인간상황의 핵심적 특징이라고 주장하지 않았던가. 만일 샤르뜨르의 이 말이 옳다면, 욕망들 사이에 모순이 없어야 한다는 이 첫 번째 조건은 현실을 무시한 지나치게 강한 조건인 것처럼 보이기도 한다. 하지만, 샤르뜨르의 이 말은 우리 인생 자체가 불합리 투성이라는 것을 극적으로 표현한 것이라고 해석하는 편이 더 타당해 보인다. 물론, 사람들은 모순에 시달리면서 모순을 해소하려고 노력한다. 바로 그런 노력에서 참된 인간성이나 개성을 발견할 수 있다고 말할 수도 있다. 그렇다고 그런 노력이 항상 합리적 행동으로 연결된다는 보장은 없다.

여기에서 한 가지 지적해둘 것은, 이 첫 번째 조건이 말하는 ‘모순된 욕망’은 경제학자들이 흔히 말하는 ‘상충된 욕망’과 다르다는 점이다.⁸⁾ 경제학은 우리 인간이 늘 상충된 욕망들 속에 살면서 이들을 조화시키는 과제를 안고 있다고 본다. 예를 들어, 빵을 더 사면 옷을 덜 사야하고 옷을 더 사면 빵을 덜 사야하는 경우, 빵을 사고 싶은 욕망과 옷을 사고 싶은 욕망이 서로 충돌한다. 한정된 소득으로 원하는 것을 모두 다 할 수는 없다. 어느 한 욕망을 더 많이 충족시키려면 다른 욕망의 충족을 희생시켜야 한다. 경제학은 이런 욕망들 사이

7) Heap, S.H.(1989), *Rationality in Economics*, New York: Basil Blackwell Inc.

8) 2003년 11월 28일 서울대 철학사상연구소 주최 콜로퀴움에서 본 논문의 초고에 대한 토론을 맡은 김진방 교수는 욕망들 사이에 모순이 없어야 한다는 첫 번째 요건에 대하여 강한 이의를 제기하였는데, 그의 이의 제기는 ‘모순된 욕망’을 ‘상충된 욕망’으로 해석하였기 때문인 것으로 보인다.

의 상충관계가 우리 인간에게는 숙명적이라고 본다. 경제학자들은 바로 이런 상충된 욕망들 사이의 trade-off를 전문적으로 연구하고 해결책을 제시한다는 데에서 큰 의의를 느낀다. 이와 같이 욕망들이 충돌할 때, 예컨대 빵을 사고 싶은 욕망과 옷을 사고 싶은 욕망이 충돌할 때, 어떻게 하는 것이 합리적인가? 경제학의 가르침은, 빵의 소비로부터 얻는 즐거움과 옷의 소비로부터 얻는 즐거움을 합친 총 만족감이 극대화되도록 빵의 구매량과 옷의 구매량을 적절히 잘 조정해야 한다는 것이다. 실제에 있어서도 사람들은 대체로 그렇게 행동한다고 경제학은 주장한다. 그러나 경제학이 말하는 이런 식의 합리적 행동은 빵으로부터의 즐거움과 옷으로부터의 즐거움을 맞비교 할 수 있음을, 달리 말해서 통약가능commensurable함을 전제한다. 합리적이라면, 각 욕망의 충족으로부터 얻는 즐거움, 경제학적으로 말하면 ‘효용’을 비교함으로써 그 두 욕망 모두를 적절한 수준에서 충족시킬 수 있다. 그렇다면 비록 두 욕망은 상충되지만 그렇다고 서로 모순되는 것은 아니다. 물론, 둘 중의 하나만 구매하고 다른 것은 포기해야 하는 경우도 있을 수 있다. 이는, 그 어느 한 욕망이 다른 욕망을 압도할 정도로 너무 강해서 그 두 욕망을 동시에 추구할 수 있음에도 불구하고 그 어느 한 욕망만 추구하는 것이 더 합리적이라는 계산이 나왔기 때문이다.

그러나 우리 현실을 돌아보면, 각 욕망의 충족으로부터 얻는 효용을 맞비교하기 극히 어려운 경우 즉, 통약불가능incommensurable한 경우가 드물지 않다. 선택 대상들이 너무 큰 차이를 보일 경우 또는 차원이 전혀 다른 욕망들에 직면한 경우, 행위자가 이들을 비교하지 못할 수도 있다. 예를 들어서, 어떤 처녀에게 빵과 옷을 놓고 하나를 고르라고 하면 어렵지 않게 선택하겠지만, 좋은 직장과 멋진 결혼상대를 제시하고 하나를 고르라고 하면 아마도 이 처녀는 마음을 정하지 못하고 방황하거나 생각 없이 즉흥적으로 결정할 가능성이 높다. 따져보지도 않고 즉흥적으로 택한 행동을 많은 사람들은 비합리적 행동이라고 말한다. 직접 사람을 비교하는 문제가 개입되는 경우에도

선택이 매우 어려워진다. 예를 들어서 태풍피해자를 위해서 100만 원의 의연금을 내고자 하는 사람에게 동일한 피해를 입은 두 사람, 갑과 을 중에서 어느 사람에게 줄 것인가를 결정하라고 하면 그는 아마도 몹시 망설일 것이다. 그래서 사람들을 대체로 사람 간 직접비교를 되도록 회피하려고 하며, 경제학도 사람 간 직접비교의 문제를 다른 학문분야로 떠넘기기 바쁘다. 맞비교하기 매우 어려운 경우는 특히 공공영역에 많다. 예컨대 국가의 위신 및 자주성과 국제무역상의 손익을 비교해달라고 요청하면 대부분의 사람들, 심지어 경제학자들도 난처해할 것이다. 오늘날 환경문제가 심각한 사회문제로 등장하면서 환경과 경제의 조화에 관심이 모이고 있다. 경제학자들은 환경의 가치를 금전으로 나타냄으로써 환경과 경제의 조화가 가능하다고 보는 반면, 많은 환경운동가들은 환경가치의 금전화는 불가능하다고 맞서고 있다. 사실 경제학자들도 이론적으로는 환경과 경제 사이의 상충관계를 말하지만, 이 상충관계를 구체적으로 표현하는 데에 무척 애를 먹고 있다. 비록 사람들이 환경의 가치를 금전으로 표현할 수 있다고 하더라도 그 표현에 전혀 일관성이 없다는 수많은 실험결과가 경제학자들을 당혹스럽게 한다.⁹⁾ 일관성이 없다면 합리적으로 행동할 수 없음은 물론이다. 맞비교는 대체로 상품화된 것들에 대해서나 가능하며, 따라서 이런 것들에 대해서나 합리적 계산을 바탕으로 한 행동(선택)을 얘기할 수 있을 것이다.

‘상충된 욕망’의 상황과는 달리 ‘모순된 욕망’의 상황은 그런 합리적 계산 자체가 극히 어려운 상황이다. 담배를 끊으려고 애를 쓰는 골초는 늘 담배를 피우고 싶은 욕망과 담배를 끊고 싶은 욕망 사이에 끼어서 우왕좌왕하고 찢찢맨다. 담배를 피우고 싶은 욕망은 담배를 끊고 싶은 욕망 그 자체를 배척하며, 반대로 담배를 끊고 싶은 욕망은 담배를 피우고 싶은 욕망 그 자체를 배척한다. 이 두 욕망은 공존할 수 없는, 상호 모순된 욕망이다. 모순된 욕망들이 공존하는 상

9) 이에 대한 구체적 내용은 다음 문헌 참조:
이정전(2000), 『환경경제학』, 서울: 박영사.

황에 처한 사람은 끊임없이 괴로움을 겪게 된다. 그런 사람들은 합리적으로 행동하기 어렵다. 그래서 담배를 끊지 못해 찢끔찢끔 담배를 피우는 사람은 자신을 바보 같다고 생각하며 제3자도 그런 사람을 바보 같은 사람이라고 힐책한다. 모순된 욕망에 끼어 있는 사람은 그 두 욕망을 잘 조화시키기보다는 빨리 모순된 욕망의 덫에서 빠져 나와야 한다. 담배 피우고 싶은 욕망을 버리거나 혹은 담배 끊고 싶은 욕망을 버려야 한다. 이것이 욕망에 대한 첫 번째 요건이 요구하는 바일 것이다. 골초들 중에는 그런 모순을 박차고 나와 합리적으로 행동하는 사람도 있다.

합리적 행동을 낳기 위하여 욕망이 갖추어야 할 두 번째 조건은, 욕망이 행동의 진정한 원인이 되어야 한다는 것이다. 비록 어떤 행동이 최선의 수단이라고 하더라도 욕망이 이 행동의 참된 원인이 아닐 수도 있다. 예컨대, 영화촬영에서 어떤 배우가 떨어야 하는 장면이 있다고 하자. 다시 말해서 떠는 행위가 배우의 목적을 가장 잘 달성하는 수단이라고 하자. 그럼에도 불구하고 잘 떨어지지 않아서 배우가 찢찢 매고 있는데, 우연히 촬영장에 나타난 뱀을 보고 그 배우가 떨어졌다고 하면, 욕망이 이 떠는 행위의 진정한 원인이었다고 설명하기 어렵다. 이 두 번째 요건이 요구하는 것은 욕망이 우연히 행동의 원인이 되는 것이 아니라 참된 이유로서 그 원인이 되어야 한다는 것이다.

행동의 합리성을 좀 더 확실하게 담보하기 위하여 경제학 역시 욕망에 대하여 몇 가지 기술적인 요건들을 주문한다. 사실 경제학에서는 욕망이라는 단어를 별로 쓰지 않는다. 그 대신 선호preference라는 단어를 주로 사용하는데, 경제학은 최소한 다음과 같은 두 가지 조건을 충족시키는 선호만을 타당한 것으로 인정한다.¹⁰⁾

10) Nozick는 행동과 관련하여 욕망, 선호, 목표를 구분하고 욕망은 선호보다는 좀더 행동에 가깝고 목표는 실천가능성이 가장 높은 것으로 보았다. 이에 대한 구체적인 내용은 다음 문헌 참조:

Nozick, R.(1993), *The Nature of Rationality*, Princeton, New Jersey: Princeton University Press.

첫째는 완전성completeness 조건인데, 선택의 상황에서 좋아하는 것과 싫어하는 것을 분명하게 분별할 수 있어야 한다는 것이다. 좀 더 구체적으로 말하면, 선택해야 할 것들 중에서 두 개씩 뽑아 맞비교 할 때 그 둘을 똑같이 좋아하는지 아니면 그 중 어느 것을 더 좋아하는지를 분명하게 말할 수 있어야 한다는 것이다. 그 둘째는 이행성transitivity의 조건인데, 쉽게 말해서 선호에 일관성이 있어야 한다는 것이다. 예를 들어서, 어떤 사람이 100만원보다는 150만원을 좋아하고, 150만원보다는 200만원을 더 좋아한다면, 200만원보다는 100만원을 더 좋아한다고 말한다면 누구나 그 사람을 이상한 사람이라고 말할 것이다. 김치찌개보다 햄버거를 더 좋아한다는 사람이 자장면보다는 김치찌개를 더 좋아한다고 하면, 그는 당연히 자장면보다는 햄버거를 더 좋아해야 한다. 만일 햄버거보다는 자장면을 더 좋아한다면, 우리는 이 사람이 어떤 것을 가장 좋아하고 어떤 것을 가장 싫어하는지 알 수가 없다. 이행성 조건을 좀 더 정확하게 말하면, 어떤 사람이 x 를 y 보다 더 좋아하고, y 를 z 보다 더 좋아한다면, 그는 당연히 x 를 z 보다 싫어하지 않아야 한다는 것이다. 만일 x 보다 z 를 더 좋아한다면, 이 사람의 선호에 일관성이 없는 셈이다. 이런 선호를 흔히 순환성을 가진다고 말한다.

위의 두 조건을 경제학자들은 종종 ‘합리성 조건’이라고 하며 이 조건을 충족시키는 선호를 ‘합리적 선호’라고 부르기도 한다.¹¹⁾ 이때의 ‘합리적’이란 단어는 단지 분명하고 일관성 있음을 의미할 뿐 그 이상의 의미를 가지는 것은 아니다. 경제학의 처음과 끝을 관통하는 핵심주제로서 그리고 라카토슈I. Lakatos가 말하는 “견고한 핵hard core”으로서의 합리성은 최선의 수단을 선택한다는 도구적 의미의 합리성이다. 경제학자들이 흔히 선호에 대하여 말하는 합리성과 경제학의 핵심주제로서의 합리성, 이 두 합리성 사이의 혼동을 피하기 위해서 어떤 경제학자들은 위의 두 조건을 충족시키는 선호를 합리적 선

11) Mayston, D.(1993), “Public choice, stability and social rationality,” in *The Economics of Rationality* (edited by Bill Gerrard), New York: Routledge.

호라고 부르는 대신 ‘잘 정돈된 well ordered 선호’라고만 표현하기도 한다. 경제학의 핵심주제이며 경제학이 대전제로 내세우는 합리성은 사람들이 ‘잘 정돈된’ 선호를 가진다는 내용과 이 주어진 선호를 가장 잘 충족시키는 수단을 선택한다는 도구적 내용을 모두 포함한다고 보아야 할 것이다. 다시 말해서, ‘사람들이 합리적이다’라는 경제학의 대전제 속에는 ‘사람들이 잘 정돈된 선호를 가지고 있다’는 내용도 한 부분으로 포함되어 있다고 보아야 한다는 것이다.

그럼에도 불구하고 완전성과 이행성 조건을 갖춘 선호를 굳이 합리적 선호라고 하는 이유는, 이 조건이 행동의 합리성을 가능하게 하기 때문이다. 그 두 조건을 충족시키지 못하는 선호를 가진 사람은 합리적으로 행동할 수 없다. 예컨대, 어떤 사람이 사과와 배를 놓고 사과를 더 좋아하는지 혹은 배를 더 좋아하는지 혹은 이 둘을 똑같이 좋아하는지를 분별하지 못한다면, 이 사람은 최선의 선택이 어떤 것인지를 알지 못하게 되며 따라서 합리적으로 구매행동을 할 수 없을 것이다. 이행성 조건에 위배되는 순환성 선호를 가진 사람은 쓸데 없이 돈을 낭비하게 되며, 다른 사람의 돈벌이에 이용당하기 쉽다.

예를 들어보자. 세 상품 x , y , z 에 대하여 갑의 선호가 이행성 조건을 충족시키지 못한 결과, x 보다 y 를 더 선호하며, y 보다 z 를 더 선호하는데 x 와 z 를 비교할 때는 x 를 더 선호한다고 하자. 갑은 원래 x 를 가지고 있었다고 하자. 갑이 x 보다 y 를 더 선호한다는 것은 y 를 가진 장사꾼에게 갑이 x 와 웃돈을 주고 y 를 구매함을 의미한다. 갑이 y 보다 z 를 더 선호한다는 것은 z 를 가진 장사꾼에게 갑이 y 와 웃돈까지 얹어 주고 z 를 구입함을 의미한다. 그런데 갑이 z 보다 x 를 더 선호한다는 것은, 이미 갑으로부터 x 를 구입한 장사꾼에게 갑이 z 에 웃돈을 얹어 주고 x 를 받아 온다는 것을 의미한다. 원래 자기가 가졌던 x 에 돈을 더 얹어서 장사꾼에게 주고 그 x 를 되사오는 셈이다. 그러나 갑은 x 보다 y 를 더 선호하므로 y 를 가진 장사꾼에게 갑은 x 에 웃돈을 얹어 주고 y 를 가져올 것이다. 이런 식으로 거래는 끝없이 반복될 것이다. 매번 거래가 이루어질 때마다 갑은 자기가 가

지고 있던 상품에 웃돈까지 얹어서 장사꾼에게 바치는 반면, 장사꾼은 아무런 추가비용을 들이지 않고도 갑과 거래를 끊임없이 반복하면서 돈을 한없이 챙기게 된다. 결국 갑은 장사꾼에게 농락만 당하고 돈만 날리게 된다. 이것은 비합리적 행동이다.

경제학에서 말하는 선호란 으레 위의 두 가지 요건을 충족시키는 선호이다. 따라서 특별한 경우가 아니면 경제학자들은 선호라는 단어 앞에 굳이 ‘합리적’이라는 접두어를 부치지 않는다. 사람들이 합리적으로 행동한다는 경제학의 대전제가 옳고 그리고 이들의 선호를 안다고 하면, 우리는 그들이 어떻게 행동할 것인지를 설명하고 예측할 수 있다. 예컨대 소주의 가격이 올라갔다고 하자. 사람들이 합리적이라면, 이들이 소주를 덜 마시게 된다는 것을 수학적으로 설명할 수 있다. 소주가 더 비싸졌는데도 불구하고 어떤 사람이 소주를 더 많이 마신다면, 그 사람은 비합리적인 선호를 가졌거나 또는 한정된 소득을 최대한 활용하지 못하는 사람, 달리 말하면 비합리적으로 행동하는 사람이다. 이런 비합리적인 사람의 행동은 설명하기도 예측하기도 어렵다.

IV. 집단이나 사회도 선호를 가질 수 있는가?

합리성 개념은 기본적으로 개인의 행동에 대하여 적용되는 개념이다. 그러면 과연 집단이나 사회에 대해서도 ‘합리적’이라는 말을 할 수 있는가? 합리성 개념은 목적과 수단 사이의 관계에 대한 개념이기 때문에 목적이 뚜렷하게 설정되어 있음을 전제한다. 그러므로 만일 개인이 아닌, 집단에 대해서 합리성 개념을 적용하려면 우선 그 집단이 분명한 목적을 가져야 한다. 집단도 선호를 가진다고 보면, 선호가 합리적이어야만 합리적으로 선택하고 행동할 수 있다는 점은 개인이나 사회나 마찬가지다. 만일 어떤 사회가 합리적 선호를 가지지 못한다면 구체적으로 어떤 일이 발생할 것인가? 이러지도 저러지

도 못하고 우왕좌왕하면 개인이나 사회나 혼란에 빠지기는 마찬가지이니 이점은 제쳐두자. 앞에서 살펴보았듯이 개인이 합리적 선호를 가지지 못하면 다른 사람의 농락을 당하기 쉽듯이 집단이나 사회가 합리적 선호를 가지지 못하면 그 집단이나 사회는 특정인, 주로 정치적인 인물이나 엘리트들의 여론조작이나 전략적 행위에 의해서 농락 당하기 쉽다는 점은 이미 많은 연구들이 이론적으로나 실증적으로 밝힌 바이다.¹²⁾ 민주주의 사회에서 가장 빈번히 채택되는 투표의 경우만 보더라도 여러 가지 전략적 행위가 있다. 투표거래, 의사진행조작, 새로운 후보나 의제를 끼어 넣기 등. 이 모든 것이 사회적 선호가 비합리적일 경우 더 용이해지고 따라서 더욱 더 기승을 부리게 된다. 그렇기 때문에 사회적 차원의 합리적 선호가 큰 의미를 가진다.

물론, 집단이나 사회도 과연 개인과 같이 목적으로서의 욕망이나 선호를 독자적으로 가질 수 있는가 라는 질문이 제기된다. 다시 말해서, 개인의 선호가 존재하듯이 ‘사회적 선호social preference’ 혹은 ‘집단적 선호’라는 것이 과연 존재하는가 라는 물음이다.¹³⁾ 이런 물음에 부정적 대답을 하는 학자들도 많이 있다. 개인들은 식욕, 성욕, 출세욕 등 구체적인 욕망을 가지고 있는 것은 분명하지만, 집단이 식욕이니, 성욕, 출세욕 등의 욕망을 가지고 있다는 말은 왠지 어색하게 들린다. 집단은 전혀 다른 종류의 욕망이나 선호를 가지고 있다고 말할 수도 있다. 그렇다면 그 욕망이나 선호는 어디에서 나오며 어떻

12) Riker의 저서는 이런 문제에 관하여 아마도 가장 상세한 길잡이가 될 것이다.

Riker, W.H.(1982), *Liberalism and Populism*, San Francisco: W.H. Freeman and Co.

13) 경제학에서 거론되는 사회적 선호는 나름대로의 독자적 특성을 가진 것이 아니라 개인의 선호와 동일한 성격을 가진 것으로 간주되고 있다는 점이다. 말하자면, 경제학에서 거론되는 사회적 선호는 개인적 선호를 단순 확대한 것이며, 개인적 선호의 단순 연장선상에 있는 개념에 불과하다는 것이다.

게 만들어지는가? 이런 질문을 하다보면, 루소가 말하는 일반의지 general will가 과연 존재하는지에 대한 철학적 논쟁을 떠올리게 된다. 경제학은 대체로 일반의지의 존재에 회의적이다. 집단이나 사회는 그 구성원들이 모인 것에 불과하며 그 이상도 그 이하도 아니라는 것이 경제학의 기본입장이다. 이런 입장에서 보면 집단이나 사회가 독자적 선호나 목적을 가지고 있다는 생각은 쉽게 납득이 되지 않는다.

경제학계에서도 사회적 선호가 존재하는가를 놓고 한 때 큰 논쟁이 벌어진 적이 있었다. 후생경제학이라는 한 분야의 길을 열어준 소위 사회후생함수 social welfare function 논쟁이 그것이다. 사회후생함수란 사회구성원들의 판단을 바탕으로 사회전체의 복지수준에 대한 단일한 판단을 이끌어내는 함수를 말한다. 참고로, 가장 흔하게 인용되는 Bergson의 사회후생함수는 다음과 같은 형태를 가진다:

$$S = F(u_1, u_2, \dots, u_n)$$

여기에서 S는 사회복지수준을 나타내고 u_i 는 개인 i의 선호를 반영하는 함수를 나타낸다. 예를 들어서 세 가지 정책대안 x, y, z 혹은 세 가지 상황 x, y, z에 대하여 사회적인 우선 순위를 결정해야 한다고 했을 때, 만일 이 사회후생함수의 구체적인 형태를 안다고 하면, x, y, z에 대한 사회구성원들의 선호를 바탕으로 이 세 가지 사이의 우선 순위를 일률적으로 결정할 수 있을 것이다. 이 사회후생함수에 의해서 결정되는 것은 사회적 선호다.

어떻든 Bergson의 사회후생함수는 사회적 선호가 무엇을 바탕으로 어떻게 구성되는지에 대하여 원칙론적인 얘기만 할뿐이지 당장 써먹을 수 있는 구체적 형태는 아니다. 불행하게도 아직까지 경제학계가 합의한 구체적인 함수형태는 없다. 다만, 공리주의 사회후생함수, Rawls 사회후생함수, Nash 사회후생함수 등 여러 가지 형태들이 제안되고 있을 뿐이다.

그러나 우리의 현실을 돌아보면, 사회적 선호가 존재하든 않든 상관없이 한 가지 분명한 것은, 개인과 마찬가지로 사회나 집단도 끊임없이 선택의 상황에 직면하며, 끊임없이 선택을 감행한다는 것이다. 그것도 사회나 집단의 이름으로. 예컨대, 국민의 이름으로, 당원의 이름으로, 노동자의 이름으로, 서울 시민의 이름으로, 등. 경제학자들이 어떻게 생각하든 간에 사실 많은 보통사람들은 사회적 선호가 실재하는 것처럼 생각하고 행동하는 것이 우리의 현실이다. 어떻든 개인의 선택을 주도하는 것이 욕망이나 선호라면, 사회의 선택을 주도하는 그 어떤 것이 있음은 분명하다. 그것을 사회적 선호라고 볼 수 있지 않을까.

V. 여론수렴의 공정성

어떻든, 일단 사회적 선호가 존재한다고 하자. 문제는, 그것을 어떻게 알아내느냐이다. 개인의 선호든 사회적 선호든 구체적으로 그것이 어떤 내용을 가진 것인지를 알아야 행동을 취할 수 있을 것이다. 예를 들어서 서울 시민들이 쌀보다 빵을 더 좋아한다면 빵을 더 많이 공급해야 할 것이고 공원보다 아파트를 더 선호한다면 아파트를 더 많이 공급해야 할 것이다.

그러나 사실 엄밀히 말하면 개인의 선호도 쉽게 알 수 있는 것은 아니다. 행동을 보면 그 사람의 선호를 알 수 있지 않느냐고 반문할 수 있다. 경제학에서 수요이론의 토대를 이루고 있는 소위 현시선호 이론은 사람들이 그들의 실제 선택을 통해서 자신의 참된 선호를 표명한다는 기본가정에 입각하고 있다. 사람들은 자신이 선호하는 것을 선택하며, 어떤 것을 선택했다는 것은 곧 그것을 선호했다고 해석할 수 있다. 실제로 경제학은 이렇게 해석한다. 그러다 보니 경제학은 선호와 선택을 같은 것으로 간주하는 경향이 있다. 따라서 요즈음의 경제학은 ‘선택’이라는 용어를 주로 사용할 뿐 ‘선호’라는 말도 잘

사용하지 않는 편이다.¹⁴⁾

하지만, 경제학의 이런 태도에 대하여 특히 경제학 밖에서 강한 비판을 제기하고 있는 것도 사실이다. 우리 일상생활에서는 선호와 선택이 달라지는 경우가 흔하다는 것이다. 실제로, 행동(선택)만 보아서 선호를 알 수 없는 경우가 많다. 예를 들면, 술꾼들은 말로는 술을 제발 끊고 싶다고 하면서도 계속 술을 퍼마신다. 이 경우 말로 표현된 선호가 진짜인가 아니면 행동을 통해서 현시된 선호가 진짜인가? 어디 술꾼뿐인가. 골초들은 어떤가. 현시선호이론의 기본가정이거나 선호와 선택을 동일시하는 태도는 아마도 동물의 경우에는 비교적 정확하게 맞는다고 할 수 있다. 왜냐 하면, 동물은 눈치코치 보지 않고 오직 자신의 선호에 따라 행동하기 때문이다. 하지만 사람은 사회적 동물이다. 사람 사는 사회에서는 눈치코치를 봐야하기 때문에 뜻대로 행동하지 못하는 경우가 너무 많다. 그렇기 때문에 인간사회에서는 행동을 통해서 현시된 선호가 말로 표명된 선호와 얼마든지 달라질 수 있다. 그러므로 선호와 선택을 동일시하는 경제학은 인간사회를 설명하는 데에 많은 약점을 노출하게 되며, 바로 이런 점이 경제학이라는 학문의 한 한계라고 할 수 있다. 그러나 시장의 논리, 시장의 영향력이 강해지고 이에 따라 개인주의가 확산됨에 따라 사람들은 주위의 눈치를 보지 않고 오직 자신의 선호에 따라 행동하는 경향이 강해지는 측면도 있을 것이다. 만일 그렇다면 사람들의 행동을 관찰함으로써 선호를 알 수 있다는 경제학의 전제가 더욱 더 현실성을 갖게 된다는 주장도 나올 수 있다.

개인의 선호를 알아내는 일도 이렇게 골치 아픈데, 하물며 집단이나 사회의 선호야 더 말할 나위가 없다. 민주주의 사회에서 정당은 국민의 여론을 대변하는 공식 기구라고는 하지만 정당에 따라 수렴된 국민의 뜻이 정반대로 나타나는 일이 다반사로 벌어지고 있다. 정말 공정해야 할 언론기관도 마찬가지다. 신문사설에 등장하는 국민의

14) 2003년 11월 28일 서울대 철학사상연구소 주최 콜로퀴움에서 본 논문의 초고에 대한 토론을 맡은 김진방 교수도 이 점을 지적하였다.

뜻이 신문사마다 다르고 내가 생각하는 것과 전혀 다른 경우가 비일비재하다. 왜 그런가. 의도적으로 국민의 참된 뜻을 호도하지 않는다면, 여론을 알아내는 방법이 다른 탓일 것이다. 방법에 따라 여론수렴 결과가 달라진다고 하면 과연 어떤 방법이 가장 좋은가의 문제가 제기된다. 마치, 상황에 따라서 물체가 다르게 지각될 때 ‘이상적인 상황’에서 지각된 것을 일단 참이라고 간주해보듯이, 방법에 따라 관측된 선호도 달라진다고 하면 ‘이상적인 방법’을 통해서 관측된 선호를 참된 일단 사회적 선호로 간주해볼 수도 있다. 이렇게 되면 사회적 선호를 알아내는 방법은 다분히 순수절차의 성격을 지니게 된다.¹⁵⁾ 즉, 절차 그 자체가 결과를 정당화하는 근거가 된다.

개인의 선호이든 사회의 선호이든 이것을 알아내기 위해서는 직접 물어볼 수도 있고 스스로 드러나게 만들 수도 있다. 직접 물어보는 방법의 큰 약점은 응답의 신뢰성 결여이다. 물어보는 방법에 따라 대

15) 공정성이나 정의와 관련하여 절차를 순수절차(pure procedure)와 불완전절차(imperfect procedure)로 구분할 수 있다. 순수절차란 절차 그 자체가 정당성의 원천이 되는 경우의 절차를 말한다. 예를 들면, 동전 던져서 결정하거나 제비뽑기를 하는 경우, 결과 그 자체가 정당하나 아니냐는 문제가 되지 않는다. 절차가 정당하면 결과도 정당한 것으로 인정된다. 이와는 대조적으로 불완전 절차란 정당성을 평가하는 기준이 별도로 있고 절차가 이 기준에 부합한 결과를 초래하는 경향의 여부에 따라서 결과도 정당화되는 경우의 절차를 말한다. 케이크 자르기를 예로 들어보자. 케이크 자르는 사람이 다른 사람의 몫만 결정하고 자신의 몫을 결정하지 못하게 하면, 대체로 공평한 결과를 초래하는 경향이 있기 때문에 결과에 대하여 사람들이 승복한다. 이 경우 바람직한 결과가 절차와는 별도로 규정된다. 다만, 절차는 그런 결과를 발생시키는 믿을만한 수단에 불과하다. 이에 대한 구체적 설명은 다음 문헌 참조:

Sugden, R.(1981), *The Political Economy of Public Choice*, Oxford: Martin Robertson & Co. Ltd.

사회적 선호를 알아내는 방법은 불완전 절차일 수는 없지만 그렇다고 순수절차라고 말하기도 어렵다. 이에 대해서는 다음 문헌 참조:

Ripstein, A.(2001), “Preference” in *Practical Rationality and Preference: Essays for David Gauthier* (edited by C. W. Morris and A. Ripstein), Cambridge: Cambridge University Press.

답이 달라질 수도 있고, 응답자가 솔직하게 대답하지 않을 수도 있다. 열길 물 속은 알아도 한길 사람 속은 모른다는 말도 있지만, 꼭 참된 선호를 알아야만 하는 상황에서 사람들은 자신의 선호를 숨기거나 거짓으로 표명하기도 한다. 예를 들어서, 정부가 공공투자사업의 피해자에게 보상을 하는 경우, 사람들은 곧잘 피해를 크게 과장함으로써 세금을 축낸다. 실제로 각종 공공정책의 수행에 있어서 이런 거짓 선호표명이 큰 골치거리다. 그래서 경제학자들은 사람들의 이런 거짓 선호표명을 억제함으로써 참된 선호를 알아내는 여러 가지 방안들을 내놓고 있다. 하지만, 대체로 보면 꼼꼼한 방안은 실행에 비용이 많이 드는 반면 비용이 덜 드는 방안은 구멍이 많아 엉성하고 따라서 특정인의 술책에 넘어갈 가능성도 높다.

선호가 스스로 드러나게 만드는 대표적인 방법은 시장이라는 제도이다. 시장에서 사람들은 자신이 무엇을 원하는지를 솔직하게 표명한다. 그래야 자신이 원하는 것을 사갈 수 있다. 사과를 원하는지 빵을 원하는지, 만일 이 둘을 다 원한다면 각각 몇 개씩 원하는 지도 시장에서 사람들은 솔직하게 표명한다. 시장에서는 거짓으로 선호를 표명할 필요가 없다. 그래 봐야 득 될 것이 없다. 빵보다는 사과를 원하는데 빵을 사가는 사람은 없을 것이다. 국가 전체로서 과연 어떤 상품을 얼마만큼씩 생산하고 그리고 누구에게 분배할 것인가의 문제는 어느 사회나 당면하는 가장 어려우면서도 가장 기본적인 경제문제다. 대한민국 전체로서 어떤 라면을 얼마나 생산하며, 우유는 얼마나 생산하고, 냉장고와 세탁기는 얼마나 생산하고 등. 이런 경제문제에 대한 원칙적 대답은 간단하다. 국민이 원하는 것을 원하는 만큼 생산하고 분배한다는 것이다. 말은 쉽지만 실천은 매우 어렵다. 자본주의 사회에서는 이런 경제문제는 거의 전적으로 시장에 의존한다. 시장은 국민 개개인의 선호를 파악하고 이에 입각해서 국민이 원하는 것을 원하는 만큼씩 생산하고 분배하는 탁월한 장치다.

이런 경제적인 것이 아닌, 공적이고 정치적인 사안에 대하여 사회구성원 각각의 선호가 드러나게 만드는 대표적인 방법은 투표이다.

투표는 특히 민주주의 사회에서 가장 보편적으로 이용하는 방법이다. 예를 들면, 누구를 대통령으로 삼고 누구를 국회의원으로 삼을 것인가와 같이 한 나라의 운명을 좌우하는 중대한 문제에 대해서, 우리나라와 같은 민주주의 사회에서는 국민 개개인의 생각을 투표를 통해서 표명하게 하고 그리고 이 결과에 의거해서 다수결로 이 문제를 결정한다. 이렇게 보면, 투표는 사회적 선호를 알아내는 방법이면서 동시에 사회적 의사를 결정하는 방법이기도 하다. 혹은 여론을 수렴하는 방법이라고 말하기도 한다. 물론, 투표를 통해서 사회 혹은 집단의 의사를 결정하는 방법에는 여러 가지가 있다. (단순)다수결은 그 대표적인 방법일 뿐이다. 올림픽 체조경기에서 메달수여자를 결정하는 방법은 심사위원으로 하여금 후보 선수 각각에게 점수를 부여하게 한 다음, 달리 말해서 점수로 투표하게 한 다음, 점수를 바탕으로 선수들의 순위를 정한다. 이때 공정성을 최대한 보장하기 위해서 최고점수를 부여한 심사위원과 최저점수를 부여한 심사위원을 제척하고 나머지 심사위원들의 점수만 인정하기도 한다.

이와 같이 투표를 통해서 집단 혹은 사회의 의사를 결정하는 방법의 가장 큰 관심거리는 공정성이다. 공정하다고 인정하는 방법으로 집단 및 사회의 선호를 알아내고 그 의사가 결정되어야만 사람들이 승복하는 경향이 있기 때문이다. 특히 투표를 통한 의사수렴 및 의사결정에 있어서 공정성 요건으로 흔히 다음의 세 가지가 꼽힌다. 그 첫째는 무차별성(undifferentiatedness)인데, 모든 사람이 의사수렴 결과에 똑같은 영향력을 행사할 수 있도록 어느 한 사람의 투표가 다른 모든 사람의 투표와 구별되지 않도록 해야 한다는 것이다. 어떤 학자는 이 요건을 익명성의 요건이라고 부르는데, 특정인의 이름이 의사수렴에 영향을 미쳐서는 안 된다는 것이다.¹⁶⁾ 요컨대, 이 요건은 집

16) 엄밀히 말하여 익명성과 무차별성은 다른 개념이다. 이에 대한 구체적 논의는 다음 문헌 참조:

Riker, W.H.(1982), *Liberalism against Populism*, San Francisco: W.H. Freeman and Co.

단적 의사결정에 참여하는 사람들은 모두 동등한 대우를 받아야 한다는 취지에서 나온 것이다. 둘째는 중립성(neutrality)인데, 결정에 참여하는 사람들만 동등한 자격을 가질 뿐만 아니라 결정의 대상이 되는 사안들도 동등하게 취급되어야 한다는 것이다. 예를 들면, 옛날에는 대통령선거나 국회의원선거에서 여당후보는 유리하고 야당후보는 불리하다는 말이 늘 나왔었는데, 이래서는 안 된다는 것이다. 사람에게 대해서뿐만 아니라 사업에 대해서도 마찬가지다. 예컨대, A라는 사업을 추진할 것인가 혹은 B라는 사업을 추진할 것인가를 결정하는 의사수렴과정에서도 이 두 사업이 동등하게 취급되어야 한다는 것이다. 만일 다수가 A를 지지해도 A가 채택되고 다수가 B를 지지하는데도 A가 선택된다고 하면 의사수렴과정이 무언가 A에게 유리하도록 왜곡되어 있다고 볼 수밖에 없다.

셋째는 민감성(positive responsiveness)의 요건인데, 의사수렴의 결과가 모든 참여자의 의사변화를 적극적으로 반영해야 한다는 것이다.¹⁷⁾ 예를 들어서 A라는 사안에 대한 사람들의 지지가 높아졌으면 이에 비례해서 A가 의사결정과정에서 유리해져야 한다. 올림픽 체조경기나 다이빙 경기에서 보면, 예컨대 A라는 선수에 대하여 어떤 심판관이 감명을 받고 높은 점수를 주면, 자칫 A는 탈락될 수도 있다. 왜냐 하면 이런 경기의 채점방식에서는 흔히 최고점수와 최저점수는 잘라버리고 나머지 점수로 판정하기 때문이다. 이런 식의 의사결정방법은 민감성의 요건에 위배된다.

17) “적극적 반응성”이라는 용어는 positive responsiveness를 직역한 것이다.

VI. Arrow의 불가능 정리(the impossibility theorem)

Arrow의 공정성 조건과 그 현실적 의미

민주주의 사회에서 과반수투표제가 가장 보편적으로 사용되는 이유는, 이론상 이 방법이 위의 세 가지 요건을 모두 충족시키는 유일한 사회적 의사결정 방법이요 따라서 가장 공정한 방법이기 때문이다.¹⁸⁾ 종종 다수결은 다수의 횡포 아래 소수의 의사가 무시되는 방법이라고 말하는데, 이는 좀 과장된 주장이다. 각 개인의 입장에서 볼 때, 과반수 다수결은 평균적으로 보아 각자의 의사가 가장 잘 관철되는 의사결정 방법임이 증명되었다.¹⁹⁾ 물론 과반수투표제 방법에도 치명적인 약점이 있다. 가부 동수일 때 확실하게 집단의 의사를 결정하기 위해서는 별도의 조치가 있어야 한다는 점 그리고 투표의 역설이 일어날 수도 있다는 점은 잘 알려진 문제점이다.²⁰⁾ Arrow는

18) 이에 대한 구체적인 논의는 다음 문헌 참조:

이정전(2002), 『시장은 과연 우리를 행복하기 하는가?』, 서울: 한길사.

19) 개인의 입장에서 보면 의사결정 결과 다음 네 가지 경우가 가능하다:

- A. 찬성하는(원하는) 안이 부결될 경우
- B. 반대하는 안이 가결되는 경우
- C. 원하는 안이 가결되는 경우
- D. 원하지 않는 안이 부결되는 경우

각 개인의 입장에서 보면, A와 B가 나타날 기대빈도(expected frequencies)의 합을 극소화하는 의사결정규칙을 선택하는 것이 합리적이다. 과반수투표제는 이 기준을 충족시킨다. 다음 문헌 참조:

Rae, D.W.(1982), Decision-rules and Individual Values in Constitutional Choice, in Rational Man and Irrational Society? (edited by Brian Barry and Russell Hardin), Beverly Hills: Sage Publications.

20) 이에 대한 구체적 논의는 다음 문헌 참조:

이정전(2002), 『시장은 과연 우리를 행복하게 하는가』, 서울: 한길사.

일단 사회적 선호가 존재한다는 가정 아래 과반수투표제의 이런 약점들을 보완하여 사회적 의사결정방법이 갖추어야 할 공정성 요건으로 4가지를 제안하였는데, 그 뜻을 새김에 앞서 내용을 약간 풀어써 적어보면 다음과 같다:

(1) 모든 선호의 무차별 수용(unrestricted domain): 사회적 의사결정방법은 논리적으로 가능한 개인의 모든 선호를 수용해야 함.

(2) 무관한 대안으로부터의 독립성(Independence of irrelevant alternatives): 의사결정의 대상이 되는 현안과 관계없는, 제3의 요인에 대한 구성원들의 선호가 사회적 의사결정에 영향을 주어서는 안됨.²¹⁾

(3) 파레토원칙(the weak Pareto principle): 사회적 의사결정의 대상이 되는 두 대안 x 와 y 가 있다고 할 때, 사회구성원 모두가 x 를 y 보다 나쁘지 않다고 생각하면, 사회적으로는 x 가 y 보다 더 선호되어야 함.

(4) 비독재(Non-dictatorship): 어떤 특정인의 선호가 곧 사회적 선택을 결정해서는 안됨.²²⁾

이상의 4가지 요건들 중에서 두 번째 것을 제외하고는 나머지 것들은 쉽게 수긍할 수 있는 것들이다. 첫 번째 요건은 개인의 선호가 합리적인 이상, 정당한 이유 없이 특정인들의 선호를 배제해서는 안된다는 것이다. 달리 말하면, 사회구성원 모두의 선호를 있는 그대로 차별하지 말고 모두 받아들여야 한다는 것이다. 우리 사회에는 괴상한 취향을 가진 사람들이 있는 것은 확실하다. 주위 사람들의 눈살을 찌푸리게 하는 이상한 취향을 가진 사람, 쓸데없이 남의 일에 참견하

21) 좀 더 정확하게 말하면, 사회적 의사결정의 대상이 x 와 y 라고 할 때, 이에 대한 사회적 선택은 오직 x 와 y 에 대한 사회구성원들의 선호에 의해서만 결정되어야 함. 예컨대 이 선택과 상관이 전혀 없는 z 와 w 라는 대안이 있다고 할 때, x 와 z 에 대한 구성원들의 선호, z 와 w 에 대한 구성원들의 선호가 아무리 바뀌더라도 이것이 x 와 y 의 선택에 영향을 주지 않아야 함.

22) 좀 더 정확하게 말하면, 다른 사회구성원들의 선호가 어떻든 간에 어떤 특정인이 y 보다 x 를 더 선호하면, 사회적으로도 항상 y 보다 x 가 더 선호되는 방향으로 의사결정이 되어서는 안 됨.

는 사람, 등. 그렇다고 그런 사람들의 선호를 무시하자니 마땅한 명분이 없다. 어떤 사람의 선호는 배제하고 어떤 사람의 선호는 봐주고 할 아무런 정당한 근거가 없다고 Arrow는 생각하였고 첫 번째 요건은 그의 이런 생각을 반영하고 있다. 세 번째 요건인 파레토원칙은 쉽게 다른 말로 풀이하면 만장일치의 원칙이다. 즉, 반대하는 사람 없이 모든 사람들이 동의하는 사항은 곧 그 사회의 의사로 간주해야 한다는 것이다. 이렇게 보면, 세 번째 요건도 당연해 보인다. 민주주의 사회에서는 네 번째 요건, 즉 비독재 요건은 너무도 당연해 보여서 어느 누구도 시비를 걸 건더기조차 없어 보인다.

Arrow의 두 번째 요건인 독립성 요건의 취지는, 예컨대 다수의 사회적 정책대안들에 대하여 사회적 의사를 결정할 때, 오직 결정 대상이 되고 있는 대안들에 대한 사회구성원들의 순수한 선호만을 반영해야지 다른 잡음이 끼어들어서는 안 된다는 것이다. 개인들의 거짓 선호표명이 심각한 문제가 될 때가 많다고 위에서 언급했는데, 사회적 선호의 구성에도 마찬가지다. 모든 사회적 의사결정방법이 조작될 가능성을 가진다는 연구결과가 발표되면서 거짓 선호표명 및 전략적 조작의 문제가 사회적 의사결정방법을 연구하는 분야의 주된 주제가 되고 있다.²³⁾ 독립성 요건은 주로 여론수렴과정에서 흔히 발생할 수 있는 전략적 행위나 농간을 차단하기 위한 장치다.

간단한 예를 들어보자. 크기가 비슷한 두 집단, A와 B로 구성된 사회에서 세 개의 대안, x, y, z을 놓고 순위를 정한다고 하자. 이 세 대안에 대하여 A집단은 x, y, z의 순서로 선호하고 B집단은 z, x, y의 순서로 선호한다고 하자(<표 1> 참조). A는 x를 가장 선호하고 B는 z를 가장 선호한다. 결국 A가 강력하게 지지하는 x와 B가 강력

23) Arrow의 불가능정리가 발표된 이후 초기에는 Arrow조건의 완화문제가 많이 논의되었으나 그 이후에는 거짓선호표출에 의한 전략적 조작의 문제가 핵심주제로 등장하였다. 전략적 조작에 대한 구체적 내용은 다음 문헌 참조:

Gibbard, A.(1973), "Manipulation of Voting Schemes: A General Result," *Econometrica*, Vol. 41, pp. 587-594.

하게 지지하는 z 중에서 어느 것을 최종 선택하느냐가 핵심 관건이다.

<표 1> 3개 대안에 대한 선호 <표 2> 4개 대안에 대한 선호

$A : x y z$ $B : z x y$	$A : x y z w$ $B : z x w y \rightarrow z x w y$
----------------------------	--

집단적 의사결정방법에는 여러 가지가 있는데, 여기에서는 점수합산 순위sum-ranking제도, 일명 Borda 점수제를 택한다고 하자.²⁴⁾ 3점이 최고점수라고 하면 A에 속한 사람들은 x에 3점을 부여하고 z에 1점을 주는 반면, B에 속한 사람들은 z에 3을 주고 x에 2점을 줄 것이다. 대안 별로 점수를 합산해보면 x가 가장 많은 점수를 얻게 되며 z는 두 번째로 많은 점수를 얻고 y는 가장 적은 점수를 얻는다. 따라서 x가 최종적으로 사회적 선택이 된다. z를 강력하게 미는 B집단이 이런 불만스러운 결과가 나올 것을 미리 알고 있었다고 하자. 집단 의사결정에서 이와 같이 결과를 대충 짐작할 수 있는 경우가 많이 있다. 그래서 B집단은 투표에 들어가기 전에 w라는 엉터리 대안을 하나 만든 다음 이것도 함께 넣어서 투표를 하자고 주장했는데, A집단도 이에 동의했다고 하자. 이 네 개의 대안에 대하여 A는 x, y, z, w의 순서로 선호하고 B는 z, x, w, y의 순서로 선호한다고 하자. 만일 두 집단이 정직하게 선호를 표출하면, 여전히 x가 사회적 선택이 되고, w는 가장 낮은 총점을 얻는다. 어차피 w는 탈락된다. x나 z냐를 결정하는 마당에 w는 집단의사결정과 완전히 ‘무관한 대안’이다. 하지만, 전략적 요소가 끼어들면 얘기는 완전히 달라진다. 만일

24) Borda 점수제란, 구성원들로 하여금 선호하는 순서에 따라 점수를 부여하고, 대안별로 점수를 합친 다음 총점에 따라 대안에 순위를 매기는 방법이다. 예컨대, 세 개의 대안이 있을 경우, 각자에게 가장 선호하는 대안에는 3점, 그 다음 선호하는 대안에는 2점, 가장 덜 선호하는 대안에는 1점을 부여하게 한 다음, 각 대안별로 합산된 총 점수에 따라 최종순위를 정한다.

집단 B가 자신들의 선호를 원래대로가 아닌, z, w, x, y 로 표명하면, 다시 말해서 x 와 w 의 순서를 바꾸어 표명하면 집단 B가 가장 선호하는 z 가 가장 많은 점수를 얻어 일등이 된다. 결국 B집단은 거짓으로 선호를 표출함으로써 결과를 자신들에게 유리하게 끌고 나갈 수 있게 된다. ‘무관한 대안’이 결과에 영향을 미치게 된다. 핵심의제가 되고 있는 x 와 z 사이의 사회적 선택은 순전히 이 둘에 대한 사회구성원들의 선호에 의해서 결정되어야 한다는 것이 독립성 요건의 요구 사항인데, 만일 ‘무관한 대안’인 w 에 대한 사회구성원들의 선호가 바뀌었다고 해서 x 와 z 의 사회적 순위가 바뀐다면 이는 ‘무관한 대안으로부터의 독립성’ 요건에 위배된다.

바로 이런 점이 Borda 점수제의 심각한 약점으로 지적되는데, 사실 이와 비슷한 약점은 다른 의사결정방법에서도 흔히 있는 일이다. 바로 이 때문에 독립성 요건이 큰 의미를 갖는다. 일반적으로, 치열한 경합을 벌이는 대안들과 탈락대상이 되는 대안들이 사전에 알려져 있는 경우, 치열한 경합관계의 대안에 대한 선호를 과장하거나 또는 뻥한 탈락대상 대안(‘무관한 대안’)에 대한 선호를 거짓으로 표명함으로써 결과를 유리하게 만들려는 움직임이 있게 된다. 탈락이 되는 이유가 기술적 어려움이든, 인기가 없든 상관없다. 이런 거짓 선호표명의 전략은 상대방의 대항 전략을 불러일으킬 수 있다. 이런 경우 사회적 의사결정과정은 전략이 판치는 게임의 상황이 된다. 그러나 다음과 같은 4가지 조건이 성립하는 상황에서는 각 개인은 거짓 의사표명 전략으로 이익을 얻기 어렵다.

- (1) 투표자들의 수가 매우 많음;
- (2) 개인들이 조직화되어 있지 않음;
- (3) 다른 사람들의 선호양상을 알지 못함;
- (4) 어떤 대안이 유력한지에 대한 사전 정보가 없음.

이러한 조건은 경제학이 늘 상정하는 완전경쟁시장의 조건과 흡

사하다. 따라서 위의 조건들이 성립하지 않는 상황은 독과점이나 불완전경쟁의 상황에 비유할 수 있다. 시장에서 불완전경쟁의 상황은 게임의 요소가 개입되는 상황이다. 마치 완전경쟁시장이 현실과 동떨어진 상황이듯이 위의 4가지 조건이 성립하는 상황도 비현실적인 상황이라고 할 수 있다.

와 같이 내막을 알고 보면 Arrow의 네 가지 요건은 매우 당연해 보인다. 그 네 가지 요건들은 사회적 의사결정 과정에서 공정성을 담보하기 위한 요건들이다. 만일 어떤 사회적 의사결정방법이 이 네 가지 요건들을 어긴다고 하면 공정성을 결여한 방법이라고 할 수 있다. 예를 들어서 거짓 의사표명이나 사기를 통해서 수렴된 여론은 그 내용이 아무리 합리적이라고 하더라도 이미 그 진정한 의미를 상실한 공허한 것이다. 대부분의 중요한 정책대안들이나 법안들은 투표자의 수가 그리 많지 않은 각종 위원회나 의회에서 심사된다. 의회에서의 투표자들은 당이나 계보 등에 따라 조직화되어 있고, 각종 선거에서 투표자의 조직화가 맹위를 떨치는 것이 우리의 현실이다. 유력한 의안과 이에 대항하는 의안을 놓고 투표자들 사이에 대립이 어느 정도 표면화되지 않는 투표나 선거는 그리 흔하지 않을 것이다. 달리 말하면, 많은 경우 유력한 대안이 알려져 있고 이에 대한 투표자들의 성향도 어느 정도 알려짐이 보통이다. 문제는 투표자의 성향에 대한 정보가 모든 투표자들에게 공개되어 있지 않고 특정인, 예컨대 투표를 주관하는 사람들이나 투표의 결과에 영향력을 행사하고 싶어 하는 사람들에게 편중되어 있다는 점이다. 도덕적 해이에서 보듯이 정보의 편중은 정치판에서 뿐만 아니라 시장에서도 흔한 현상이다.

민주주의 사회에서 합리성과 공정성의 병행은 가능한가?

약 반 세기 전에 Arrow는 위의 네 가지 공정성 조건을 충족시키면서 사회적 선호를 도출하는 의사수렴방법은 존재하지 않는다는 것을 수학적으로 증명해 보였다. 이때의 사회적 선호란 합리성 조건을

충족시키는 선호임은 물론이다. 달리 말하면 공정성의 조건과 합리성의 조건을 모두 충족시키는 사회적 의사결정방법은 존재하지 않는다는 것이요, 경제학적으로 말하면, 그 네 가지 요건들을 충족시키는 사회후생함수는 존재하지 않는다는 것이다. 바로 이러한 요지의 주장이 Arrow에게 노벨 경제학상을 안겨주었으며, 매우 오랫동안 인문·사회과학 분야에서 가장 많이 인용되었다는 그 유명한 “불가능 정리 the impossibility theorem”이다. 결국, 이 불가능정리가 시사하는 바는, 의사수렴과정에서 특정인이나 특정 집단의 독재적 영향력을 어느 정도 감수하거나 혹은 다른 3가지 공정성 조건들 중에서 그 어느 하나를 희생하지 않고는 합리성 조건을 충족시키는 사회적 선호를 이끌어낼 수 없다는 것이다. 위에서 설명하였듯이 합리적 선호를 가지지 못한 집단이나 사회는 합리적으로 선택하고 행동하지 못한다. 뒤집어 말하면, 집단이나 사회가 합리적으로 의사결정을 하고 행동하기 위해서는 Arrow가 말하는 4가지 공정성 조건들 중에 최소한도 어느 하나를 위배하지 않을 수 없다는 것이다. 예를 들면, 민주주의 사회에서 보편적으로 이용되는 과반수투표제 방법은 이행성의 조건을 어기는 사회적 선호를 이끌어낼 가능성이 있기 때문에 이를 방지하기 위해서는 특정한 선호를 가진 사람들을 배제해야 한다.²⁵⁾ 즉, Arrow의 첫 번째 공정성 조건을 접어야 한다.

Arrow의 이론은 집단이나 사회를 구성하는 개인들은 합리적으로 선택하고 행동한다는 경제학의 대전제를 그대로 받아들이고 있다. 그의 불가능정리는, 그런 합리적인 개인으로 구성된 집단이나 사회가 어떻게 비합리적으로 행동할 수 있는가라는, 어찌 보면 어이없는 질문에 대하여 논리적인 대답을 주고 있다고 볼 수 있다. “합리적인 개인, 비합리적인 사회”가 얼마든지 가능하다는 것이다. Arrow의 이론은 “합리적 개인, 합리적 사회”의 환상을 떨쳐버릴 것을 요구한다.

25) 예를 들면 단봉성이 아닌 선호는 배제해야 한다. 이에 대한 구체적 논의는 다음 문헌 참조:

나성린·전영섭(1995), 『공공경제학』, 서울: 박영사.

Arrow의 불가능정리는 학계에 엄청난 파문을 일으켰을 뿐 아니라 일반인들에게도 적지 않은 당혹감을 안겨주었다. 그 이유는, 민주주의 사회에서 대부분의 사람들이 가능하고 바람직하다고 굳게 믿었던 것 즉, 국민의 의사를 민주적으로 공정하게 잘 수렴해서 국가 정책을 합리적으로 추진할 수 있다는 굳은 믿음이 한낱 환상에 불과함을 그의 이론이 증명한 것처럼 보였기 때문이다. 달리 말하면 Arrow의 불가능정리는 민주적인 방법으로 민주주의 이념을 달성하는 것이 “불가능”함을 증명한 것처럼 보였다는 것이다. Arrow의 불가능 정리로 인해서 이제 합리성의 개념은 와해되었다는 말이 나올 만큼 그의 이론은 민주주의 사회의 합리성 추구에 찬물을 끼얹었다.²⁶⁾ 이제 우리는 둘 중의 하나를 포기해야 할 판이다: 민주주의 정신에 입각하여 공정하게 여론을 수렴한다는 생각을 버리거나 아니면 일관성 있고 합리적으로 사회정책을 추진한다는 생각을 버리거나.

Arrow의 이론에 대한 이런 반응에는 물론 충분히 일리가 있지만 대부분의 이론이 그렇듯이 과장된 측면도 없지 않다. 엄밀히 말해서 Arrow가 수학적으로 증명한 것은 결국 사회후생함수가 존재하지 않는다는 것이지 민주적인 여론수렴이나 의사결정이 전혀 불가능하다는 것이 아니다. 예를 들어서 단지 두 가지 대안만 존재하고 이 중에서 어느 것이 사회적으로 더 좋은지를 결정해야 하는 경우에는 공정하고 민주적인 의사결정방법이 있다. 과반수투표제에 의한 의사결정방법의 그 한 예이다. 위에서 언급하였듯이 사회적 의사결정의 대상이 단지 두 개인 경우 과반수투표제는 Arrow의 네 가지 요건을 모두 충족시키는 유일한 의사결정방법이다. 하지만, 이런 식의 주장은 현실적으로 우리에게 큰 위안을 주지 못한다. 왜냐 하면, 현실에서는 정말 순수하게 딱 두 개의 대안을 놓고 이것이나 저것이나를 결정해야 하는 경우는 드물기 때문이다. 비록 표면적으로는 의제가 두 개라고 하더라도 대부분의 경우 이는 다수의 의제들이 인위적으로 둘로

26) Barry, B. & R. Hardin(1982), *Rational Man and Irrational Society?* (edited), Beverly Hills: Sage Publications, p. 368.

압축된 결과일 뿐이다. 우리 사회에는 집단적 혹은 사회적 의사결정 대상이 될 의제들을 효과적으로 두어 개로 압축하는 많은 제도들이 존재하는데, 양당제도라든가 각종 위원회들이 그것이다. 이런 제도들이 의제를 두 개로 압축되는 과정에 비민주적이고 불공정한 부분이 있거나 특정집단의 이익을 위한 술책이 작동하는 사태가 빈번히 발생한다.²⁷⁾

VII. Arrow 불가능 정리로부터의 탈출구

큰 충격을 던진 만큼 Arrow의 불가능정리가 발표된 이래 30여 년 동안 무수히 많은 비판적 연구들이 쏟아져 나왔다. 하지만 한 가지 놀라운 것은, 이 와중에서 그의 이론이 의외로 탄탄하다는 점이 밝혀졌다는 것이다. Arrow의 네 가지 요건들 중에서 그 어느 것 하나라도 약간만 완화하면 곧장 나머지 요건들을 충족시키는 사회적 후생 함수의 존재가 증명된다. 하지만, 위에서 언급하였듯이 Arrow의 네 가지 요건을 완화한다는 것은 의사수렴과정에 있어서 민주적 공정성을 훼손하는 일이다. 예를 들어 특정인들을 차별하거나, 자신의 이익을 위해서 다른 사람들을 이용하거나, 독재자의 의사에 사회전체가 끌려 다니는 현상을 묵인하면서 사회적 의사결정을 합리적으로 하는 것이 무슨 큰 의미가 있느냐는 물음이 당연히 제기된다. 그렇지만, 현실적으로 보면 대부분의 사회는 어느 정도 공정성의 손상을 눈감아 준다는 점에서 Arrow의 네 가지 조건은 어느 정도 현실감을 결여하고 있다는 비판에도 귀를 기울일 필요가 있다.

민주주의 사회에서 가장 당연시됨직한 네 번째 요건, 즉 비독재 요건을 보자. 대부분의 사회는 자비로운 독재라든가 정의로운 독재는

27) 이에 대한 자세한 논의는 다음 문헌 참조:

Riker, W.H.(1982), *Liberalism against Populism*, San Francisco: W.H. Freeman and Co.

어느 정도 예쁘게 보아 넘긴다. 예를 들면, Rawls가 그의 『정의론』에서 제시한 소위 “차등의 원칙”은 Arrow의 이론 틀에서 보면 특정인의 독재를 허용하는 원칙이다.²⁸⁾ 어느 사회나 경제발전을 하자면 사람들에게 인센티브를 부여해야 하고 따라서 불평등이 불가피하다. 그렇다고 하더라도 그 불평등은 사회에서 가장 불우한 사람에게 이익이 되는 범위 안에서만 용인해야 한다는 것이 이 원칙의 핵심내용이다. 그렇다면 이 원칙은 사회에서 가장 불우한 사람을 독재자로 만드는 셈이다. 왜냐 하면, 불평등을 초래하는 모든 국가정책에 대한 의사결정이 가장 불우한 사람의 의사에 의해서 좌우되기 때문이다. 하지만, 사회가 최약자의 편을 들어주는 이유는 최약자가 상대적으로 너무 열악한 상황에 있기 때문이지 재벌을 반대하기 때문이 아니다. 사회가 다수의 부자나 중산층보다는 가장 불우한 처지에 있는 사람들의 의사를 지지하는 것은 비정상적이라고 할 수 없다. 오히려 바람직하다고 많은 사람들이 생각한다.

만일 불평등의 문제를 심각하게 받아들이고 이를 완화하기 위해서 사회가 적극 나서야 한다고 생각한다면 Arrow의 두 번째 요건(독립성의 요건)에도 문제가 있다. 왜냐 하면 독립성 요건은 그런 생각에 썩기를 박기 때문이다. 우선 공리주의부터 살펴보자. 공리주의가 불평등에 반대하는 이유는 이것이 최대다수의 최대행복 원칙에 위배되기 때문이다. 가난뱅이의 100만원은 한달 생계가 걸린 큰돈이지만 재벌의 100만원은 하룻밤 술값도 안 되는 하찮은 돈이다. 똑같은 100만원이지만 이에 대한 가난뱅이의 선호는 엄청나게 강한 반면 재벌의 선호는 미미하다. 그러므로 선호의 강도가 낮은 사람의 소득을 줄이고 반대로 선호의 강도가 높은 사람의 소득을 늘려주는 것이 공리주의 대원칙에 부합하는 일이다. 어쨌든 이와 같이 불평등의 문제는 사람과 사람의 비교를 내포하며, 따라서 불평등의 문제를 다루기 위해서는 사람들이 느끼는 선호의 강도를 비교할 수 있어야 한다.

28) Rawls, J.(1971), *A Theory of Justice*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

그러기 위해서는 사람들이 느끼는 선호의 강도를 숫자로 표시해야 하는데, 이렇게 하는 순간 무관한 대안으로부터의 독립성 요건이 무너진다.

간단한 예를 들어보자. 갑, 을, 병, 세 사람으로 구성된 사회에서 두 대안 x 와 y 의 순위를 결정하는 문제가 있다고 하자. 세 사람의 선호의 강도를 측정해본 결과 다음 표와 같이 나왔다고 하자:

	x	y	z
갑	1	0.1	0
을	0.6	1	0
병	0.6	1	0
합계	2.2	2.1	

이 표를 보면, 갑은 x 를 더 선호하고 을과 병은 y 를 더 선호한다. 그러나 세 사람의 선호의 강도를 합산해보면 사회적으로는 x 가 y 보다 더 선호되는 것으로 나타난다. 여기에서 z 는 무관한 대안이다. 그러면 다른 방법으로 측정해본 결과 선호의 강도가 위와는 달리 다음과 같이 나타났다고 하자:

	x	y	z
갑	1	0.1	0
을	0	1	0
병	0	1	0
합계	1	2.1	

여기에서 주목할 것은 갑, 을, 병 세 사람의 x 와 y 에 대한 선호의 순위에는 아무런 변화가 없다는 점이다. 여전히 갑은 x 를 더 선호하고 을과 병은 y 를 더 선호한다. 다만, 무관한 대안인 z 에 대한 을과

병의 선호만 바뀌었을 뿐이다. 두 사람 모두 위에서는 z 보다 x 를 선호했지만 여기에서는 z 와 x 를 동일하게 생각한다. 이와 같이 x 와 y 에 대한 선호가 변함없음에도 불구하고 선호의 강도를 합산한 결과로는 사회적으로 y 가 x 보다 더 선호되는 것으로 나타난다. 순전히 아무런 관계가 없는 대안에 대한 선호의 변화가 사회적으로 전혀 다른 결과를 초래하는 셈이다. 따라서 무관한 대안으로부터의 독립성 요건에 위배된다.²⁹⁾

요즈음 우리 사회에서 보듯이 불평등의 심화가 심각한 사회문제가 되어 있고 이에 대해서 근원적인 대책이 있어야 한다는 여론이 비등한 상황에서 무관한 대안으로부터의 독립성 요건을 고집하는 것이 과연 적절한가는 의심스럽다. 사회적 선호에는 개인들의 선호뿐만 아니라 그 강도까지 고려되어야 한다는 주장이 여러 곳에서 강력하게 제기되고는 있지만 여전히 큰 논쟁거리로 남아 있다. 얼마 전에 노벨 경제학상을 탄 A. Sen과 같은 학자들은 이런 주장에 상당히 우호적인 반면 많은 보수적 경제학자들은 거부감을 보이고 있다.

만일 선호의 강도도 고려해야 한다면, 빈민구호대책에 대하여 극보수 부유층이 가지는 극렬한 거부감의 강도도 충분히 고려해야 할 터인데, 그러다 보면 불평등이 심화될 수도 있다. 그렇다고 가난뱅이는 굶어죽게 내버려두어야 한다는 극보수 부자들의 선호를 무시해서는 안 된다고 말할 것인가? 여기에서 Arrow의 첫 번째 요건과 세 번째 요건을 다시 한번 더 짚어볼 필요성이 제기된다. 아무리 민주주의 사회라고는 하지만, 반사회적 선호를 사회정책에 수용해야 하는가? 흑인들은 없애야 한다는 인종차별주의, 특정 지역 사람들을 배격하는 지역주의, 동성연애자들을 혐오하는 과격종교, 등 반사회적 선호가 어느 사회에서나 횡행하고 있음은 엄연한 사실이다. 하지만 많은 사람들이 그런 반사회적 선호를 질타하며, 그런 선호를 가

29) 이 예는 A. Sen이 제시한 것이다. 다음 문헌 참조:

Sen, A.(1970), *Collective Choice and Social Welfare*, San Francisco: Holden-Day Inc. Chapter 7.

지지 말 것을 주위 사람들에게 권고한다. 이런 가운데 그런 반사회적 선호를 배격하는 분위기가 사회적으로 조성된다. 그러나 이런 분위기에 대하여 불멘소리도 나온다. “내가 경상도 사람을 싫어하든 말든 당신들이 무슨 상관이나”, “내가 동성연애자를 싫어하든 말든 당신들이 무슨 상관이나”, “내가 음란물을 좋아하든 말든 당신들이 무슨 상관이나”, 등. 이런 반발은 오늘날 세계를 풍미하는 자유주의 물결을 타고 더욱 더 힘을 얻고 있다. 자유주의자들이 즐겨하는 주장은 남에게 직접적으로 해를 끼치지 않는 이상 각 개인에 관한 일은 각 개인이 알아서 마음대로 결정하고 행동할 권리가 있으며, 따라서 이런 점을 사회가 전적으로 인정해야 한다는 것이다. 자유주의자들의 이런 주장은 특정 선호, 특히 남의 일에 이러쿵저러쿵 간섭하는 선호는 묵살해야 한다는 것으로 이해된다. 그렇다면, 아무리 남의 일에 관한 일이라고는 하지만 극빈자들의 가난을 속상하게 생각하는 사람들의 애뜻한 심정도 묵살해야 한다. 어떻든 다른 사람의 선호에 대하여 관심을 가지는 가부장적 태도와 이런 관심은 되도록 배제되어야 한다는 자유주의자의 태도가 정면으로 충돌한다. 여론수렴 과정 그 자체의 공정성 및 민주성도 중요한 관심거리이지만(의사수렴 결과에 대해서 개인들이 승복해야하기 때문에), 이런 충돌은 결국 여론수렴의 “원재료”가 되는 각 개인들의 선호가 과연 어떤 것인가도 큰 관심거리임을 시사한다. 이와 같이 어떤 선호는 무시하고 어떤 선호는 수용할 것인가가 현실적인 관심사임에 비추어볼 때, 모든 선호를 차별 없이 무제한 수용할 것을 요구하는 Arrow의 첫 번째 요건은 현실과 거리가 있어 보인다.

앞에서도 잠깐 지적하였지만, Arrow의 사회적 선호는 개인적 선호와 별개의 개념이 아니고 그 연장선상에 있는 개념이다. 그렇다면 그의 사회적 선호는 적절히 정의할 수 있는 범위를 넘어서 개인적 선호를 지나치게 확대 적용한 개념이라는 비판이 나올 수 있다. 개인적 선호가 가지는 특성을 사회적 선호도 갖추어야 할 이유가 어디에 있는지는 아니다. 보통 사회적 결정의 합리성을 얘기할 때는 그 내용이

나 결정에 이르는 논리적 과정을 매우 중요하게 생각한다. 어떤 사회적 결정이 합리적인가 아닌가를 평가할 때 그 결정이 구성원들의 선호와 어떻게 연결되었는지를 반드시 따져야만 하는 것은 아니다. 현실적으로 보면, 따지지 않을 경우가 많다고 할 수 있다. Arrow식으로 여론을 수렴해서 도달한 사회적 결정이 별 내용이 없을 수도 있다. 단지, 개인들의 선호를 체계적으로 반영했을 뿐이다.

VIII. 죄수의 딜레마(prisoners' dilemma)

그러면 이와 같이 집단적 혹은 사회적 의사결정 과정 및 그 결과에 많은 심각한 문제점들이 있다고 하면, 집단적 혹은 사회적 의사결정을 포기하고 모든 것을 각 개인들의 합리적 판단과 행동에 맡기면 어떤가? 사실 경제학이나 신자유주의는 각자 자신의 뜻에 따라 자유롭게 행동하도록 자유방임할 것을 강력하게 지지하는데, 이 배경에는 “보이지 않는 손”에 대한 강한 믿음이 버티고 있다. 각 개인이 합리적으로 행동하면 “보이지 않는 손”에 의해서 사회전체의 이익도 최대화된다는 주장은 경제학이나 신자유주의의 지론이요 핵심적 메시지다. 보이지 않는 손이 빚어낸 사회적 결과에 대하여 경제학은 통상 “파레토 최적Pareto optimality”이라는 표현을 동원하는데, 파레토 최적을 “최선”이라고 해석하면 보이지 않는 손은 사회 전체의 차원에서 합리적인 결과를 빚어낸다는 해석이 가능해진다. 그러면 결과적으로 보이지 않는 손은 사회구성원 개인들의 합리성을 바탕으로 사회적 합리성을 일구어내는 기막힌 요술의 손이 된다. 사람은 합리적이라는 경제학의 대전제를 인정하면, 사회구성원들로 하여금 자유롭게 선택하고 행동하게 내버려두면 사회적 합리성을 저절로 달성된다. 개인적 합리성과 사회적 합리성은 병행한다. 보이지 않는 손의 논리는 “합리적 개인, 합리적 사회”의 환상을 낳는다.

물론, 이런 식의 주장에는 매끄럽지 못한 부분이 있다. 설령, 보이

지 않는 손이 초래하는 결과가 최선의 결과라고 하더라도 “보이지 않는”이라는 표현이 암시하듯이 그것은 어디까지나 “의도되지 않은” 결과이다. 마치 뒷걸음치다가 쥐를 잡은 소를 보고 합리적으로 행동했다고 말하지 않듯이, 의도되지 않은 결과에 대하여 합리적이라는 표현을 쓸 수 없다고 트집 잡을 수 있다. 위에서 언급하였듯이 합리성에는 합당한 이유가 있어야 하고 분명한 의도가 있어야 하기 때문이다.

이 보다 더 중요한 것은, 보이지 않는 손은 우리 생활의 어떤 일부분 안에서만 작용한다는 점이다. 비록 각 개인들이 합리적으로 행동한다고 하더라도 우리 일상생활에서는 자유방임이 모두의 이익을 증진시키지 않는 현상이 너무 많을 뿐 아니라 세상이 복잡해짐에 따라 이런 현상이 더욱 더 증가하는 것으로 보인다. 그 대표적인 것이 이른바 “죄수의 딜레마” 현상이다. 원래 죄수의 딜레마 얘기는 공동으로 범죄를 저지른 두 죄수가 당면한 고민에 대한 것이다. 두 사람 모두 범죄 사실을 자백하면 똑같이 중벌을 받지만, 두 사람 모두 입 다물고 자백하지 않으면 가벼운 벌만 받고 풀려난다. 하지만 한 사람은 자백하는데 다른 한 사람은 자백을 하지 않으면 자백한 사람은 정상참작으로 풀려나지만 자백하지 않은 사람은 중벌에다 께쌌죄까지 더한 특별가중처벌을 받게 된다. 죄인들 각자는 어떻게 하는 것이 합리적인가? 대답은 범죄사실을 자백하는 것이다. 죄수 개인의 입장에서 생각해보자. 우선, 상대방이 자백한다고 가정해보자. 같이 자백하면 중벌을 받지만, 자백하지 않으면 특별가중처벌을 받는다. 따라서 자백하는 편이 이익이다. 반대로 상대방이 자백하지 않는다고 하자. 같이 입을 꼭 다물고 있으면 가벼운 벌을 받아야 하지만, 자백하면 벌 받지 않고 그냥 풀려난다. 따라서 자백하는 것이 이익이다. 상대방이 어떤 식으로 나오든 나는 자백하는 것이 합리적이다. 나와 마찬가지로 상대방도 합리적이라면 그는 똑 같은 추론과정을 거쳐 자백할 것이다. 결국 둘 다 자백하게 되는데, 그러면 둘 다 중벌을 받게 된다. 엄연히 둘 다 가벼운 벌만 받고 풀려날 수 있었음에도 불

구하고 각자 합리적으로 생각하고 행동하다보니 둘 다 중벌을 받는 어리석음에 빠지게 된다. 각 개인들의 자유로운 합리적 행동이 결국 모두에게는 비합리적 선택을 초래한다.

이 죄수의 딜레마 현상은 우리 인간사회에 아주 광범위하게 보편적으로 존재한다. 오늘날의 심각한 환경오염문제는 전형적인 죄수의 딜레마 현상이다. 좀 귀찮더라도 우리 모두 환경개선을 위해서 조금씩 노력하면 우리 모두 깨끗한 환경을 즐기게 된다. 그러나 나를 빼 다른 모든 사람들이 열심히 환경개선을 위해서 노력해주면 나는 가만히 앉아서 편안히 깨끗한 환경의 이익을 누리게 되니 더욱 더 좋다. 반대로 다른 모든 사람들이 가만히 있는데 나만 죽어라고 길거리 쓰레기를 줍고 다니면 다른 사람들은 가만히 앉아서 편안히 깨끗한 환경을 즐기지만 나는 진탕 고생한다. 그러므로 환경개선을 위해서 노력하지 않고 가만히 앉아 있는 것이 합리적이다. 나만 이렇게 생각하는 것이 아니라 다른 사람들도 합리적이라면 이런 식으로 생각할 것이다. 따라서 다른 사람들도 환경개선을 위해서 노력하지 않을 것이다. 결국 아무도 환경개선을 위해서 노력하지 않게 되며, 결과적으로 모두 환경오염에 시달리게 된다. 엄연히 사회전체가 깨끗한 환경의 이익을 누릴 수 있었다. 모두 다 같이 깨끗한 환경을 즐기는 상황과 모두 다 같이 환경오염에 시달리는 상황을 놓고 여론을 수렴한다면 Arrow의 만장일치 요건에 의거해서 깨끗한 환경을 즐기는 상황이 사회적 선호로 선택 될 것이다. 그럼에도 불구하고 사회구성원 각자가 합리적으로 행동하다 보니 만장일치와 거리가 먼 상황이 선택되는 비합리적 결과를 자초하게 된다. 그러므로 이런 점에서 보면 개인의 합리성이 지배하는 사회가 반드시 합리적인 사회가 되는 것은 아니다.

요즈음, 우리 사회에서는 높은 이혼율과 독신율로 상징되는 가정해체가 큰 걱정거리가 되고 있는데, 이것도 죄수의 딜레마 현상으로 이해할 수 있다. 부부가 서로 잘 협조하면 행복한 가정을 꾸리게 된다. 부부 중 한 사람 혼자서만 가정을 유지하기 위해 죽어라고 애를 쓰

면 애 쓰는 사람만 진탕 고생하는 반면 다른 한편은 편안히 앉아서 가정의 혜택을 누린다. 부부 중 한 사람이 가정생활에 열심이면 농땡이 치는 사람은 큰 이득을 본다. 반대로 한 사람이 농땡이 칠 때 열심히 일하는 사람은 큰 손해를 본다. 그러므로 죄수의 딜레마 논리에 의하면, 부부가 모두 합리적이면 가정은 깨질 가능성이 높다. 이런 점에서 보면, 개인의 합리성이 지배하는 가정은 비합리적이다. 높은 독신율과 낮은 출산율도 합리성의 소산이다. 자본주의 시장경제가 지배하는 오늘날의 세상은 젊은 여인들에게 매사 꼼꼼히 계산할 것을 요구하는데, 이들에게 결혼이나 출산은 많은 경우 별로 수지맞는 일이 못된다. 그러니 독신율이 높아지고 출산율이 낮아질 수밖에 없다.

그러나 가정이 깨지면 그 피해는 당사자 뿐 아니라 사회 전체에 미친다. 교육학자들의 얘기를 들어보면, 가정은 이타심을 함양하고 전파하는 원천이다. 이타심은 신뢰로 상징되는 사회적 자본의 기본이다. 그러므로 가정의 해체는 사회적 자본 고갈의 원인이 된다고 할 수 있다. 사회적 자본의 고갈은 후쿠야마가 걱정하는 “대붕괴”의 한 원인이 된다.³⁰⁾ 그러므로 개인의 합리성은 엄청난 사회적 비합리성을 낳게 된다.

아마도 경제학자들 중에는 이런 식의 주장에 강하게 반대하는 학자들도 있을 것이다. 이들은 이렇게 반문할 것이다. 만일, 죄수의 딜레마가 그렇게 광범위하고 보편적이라면 사람들은 왜 그토록 잘 협동하면서 살아가는가? 사실 우리 주위를 돌아보면, 사람들은 의외로 서로 잘 협동한다. 시골에 가보면 여전히 마을 사람들끼리 공동작업을 많이 한다. 같은 지역출신들끼리 단합도 잘 한다. 동창회별로 모임도 활발하다. 이외에도 끼리끼리 모여서 서로 협동하는 예는 무척 많다. 이런 현상들을 어떻게 설명할 것인가? 두 가지 설명이 가능하다. 그 하나는, 사람들이 때로는 비합리적이라는 것이다. 예를 들면,

30) 사회적 자본 그리고 후쿠야마의 대붕괴 논리에 대한 자세한 논의는 다음 문헌 참조:

이정전(2002), 『시장은 정말 우리를 행복하게 하는가』, 서울: 한길사.

40대 이상의 사람들은 밖에서는 합리적으로 행동하다가도 가정에 들어오면 비합리적으로 행동할 때가 많다. 그래서 이들은 가정을 맹목적으로 그러나 그런 대로 잘 꾸려간다. 혈연이나 지연, 학연이 관련 될 때는 사람들은 가끔 비합리적으로 변하면서 서로 협동을 잘 한다.

그러나 이런 식의 설명을 경제학자들은 거부할 것이다. 앞서서도 지적하였듯이 경제학은 사람들이 합리적임을 전제하기 때문이다. 그러면 사회구성원들이 합리적인데도 서로 협동하는 이유는 무엇인가? 지속적 인간관계 때문이다. 대체로 보면, 한번 만나고 헤어질 사람에게는 안면을 몰수하고 자기 실속만 차리기 쉽지만, 자주 만나는 사람에게는 그러기 어렵다. 그러므로 자주 접촉해야만 하는 사람들과는 비록 죄수의 딜레마 상황에 처해 있다고 하더라도 안면을 몰수하고 암체 짓 하기보다는 협조적으로 나가는 것이 장기적으로 이익이다. 다시 말해서 죄수의 딜레마 상황이 반복되면 협조적으로 행동하는 것이 서로에게 좋다는 것이다. 바로 이런 내용이 협동에 관하여 경제학자들로부터 가장 자주 듣게 되는 설명이다.

그러나 경제학의 이런 변명에도 불구하고 각종 난개발이 도처에서 자행되고 있고, 환경오염은 이제 범지구적으로 만연하며, 합리적이라고 하는 선진국 사회에서 가정해체가 급속도로 진전되고 있는 것 또한 엄연한 사실이다. “합리적 개인, 비합리적 사회”의 현상이 우리 눈앞에서 그칠 줄 모르고 퍼지고 있는 것이다.

IX. 도덕심은 합리적인 사회를 만든다?

비록 경제학을 포함한 대부분의 사회과학은 사람들이 합리적으로 생각하고 행동한다고 전제하지만, 현실을 돌아보면 반드시 그렇지도 않다. 어떻게 보면 합리적인 사람들보다 비합리적인 사람들이 더 많은 것 같기도 하다. 바로 이런 점을 끄집어내서 경제학이나 사회과학의 비현실성을 꼬집는 학자도 많다. 그러나 한 가지 분명한 것은, 자

본주의 시장경제는 사회구성원들로 하여금 합리적으로 생각하고 행동하게 만드는 경향이 있다는 점이다. 이런 경향의 배경에는 비합리적인 사람들을 도태시키는 경쟁메커니즘이 강력하게 작용한다. 제대로 작동하는 시장메커니즘 하에서는 비합리적인 기업가나 비합리적인 노동자 그리고 비합리적인 소비자는 시장의 치열한 경쟁에서 도태된다. 바로 이점이 시장메커니즘의 강점으로 지적됨과 동시에 시장의 비인간성을 질타할 때의 논점이 되기도 한다.

이제 경제가 사회에 속해 있기 보다는 사회가 경제에 속해 있다는 말이 나올 정도로 오늘날 자본주의 시장의 위력은 우리 사회를 압도하면서 일상생활의 구석구석에 미치고 있다. 하버마스는 생활세계와 체계를 구분하고 체계를 다시 관료사회와 경제로 구분하는 구도를 제시하였지만, 오늘날 이 구도는 시장의 논리와 위력이 관료사회를 장악하고 생활세계를 정복하는 “통일장(?)”의 구도로 대체되어야 할 판이다. 이와 같이 시장의 논리와 위력의 확산 덕분에 한 사회에서 합리적으로 생각하고 행동하는 사람들의 비율이 크게 늘어난다고 하면 어떻게 될 것인가? Arrow 불가능정리나 죄수의 딜레마 이론에 의하면, 그렇다고 해서 집단적 또는 사회적 차원의 합리성이 담보되는 것은 아니다. 죄수의 딜레마 이론을 따르면, 오히려 사회적 차원의 합리성이 더욱 더 이루어지기 어려워질 가능성이 크다. 죄수의 딜레마 현상은 기본적으로 각 개인들이 남이나 전체의 이익을 생각하지 않고 자신의 개인적 이익만 생각하고 행동하는 성향 때문에 발생하는 현상인데, 시장메커니즘은 바로 이런 성향을 강화하고 부추기는 경향이 있다. 누구나 시장에 나갈 때는 자신의 이익만 생각하고 행동한다. 남의 돈벌이를 위해서 시장에 나가는 사람은 없을 것이다. 시장메커니즘이 요구하는 합리성은 사적 이익을 추구함에 있어서의 합리성이다. 물론 그렇다고 시장메커니즘이 타인의 이익을 전혀 무시하라고 요구하는 것은 아니다. 단지 내 이익의 추구에 도움이 되는 범위 안에서만 타인의 이익을 고려할 것을 요구할 뿐이다. 이와 같이 사적 이익추구에 있어서 합리성을 강요하는 시장메커니즘에 늘 노출

되다 보면 사람들의 공공의식이나 이타심도 줄어들게 되고 사람들 사이의 돈독한 인간관계나 상호신뢰도 감소하게 된다. 어떤 학자들은 이런 현상을 사회적 자본의 감소로 설명하기도 하는데, 많은 연구들이 미국을 비롯한 여러 자본주의 국가에서도 이미 사회적 자본의 감소가 뚜렷이 진행되고 있음을 보고하고 있다.³¹⁾ 사회적 자본의 감소는 죄수의 딜레마의 극복이 더욱 더 어려워짐을 의미하며, “합리적 개인, 비합리적 사회”의 가능성이 더욱 더 커짐을 의미한다.

그렇다면 죄수의 딜레마를 극복하고 사회적 차원의 합리성을 확보하는 방안은 무엇인가? 가장 많이 추천되는 방안은 정부의 개입이다. 정부는 죄수의 딜레마를 해소하기 위한 제도라고 말하는 학자도 있다.³²⁾ 그러나 정부를 통한 죄수의 딜레마 해소방안은 통상 돈이 많이 드는 방안이며, “주인-대리인 문제”라는 치명적인 약점을 안고 있는 방안이다. 죄수의 딜레마를 극복하는 또 하나의 방안은 남을 적극적으로 배려하는 도덕심을 고취하고 사람들 사이의 신뢰를 강화하는 것, 달리 말해서 사회적 자본을 형성하는 것이다. 내가 협조적으로 행동하면 상대방도 협조적으로 행동한다는 믿음이 모든 사람들의 마음에 굳게 자리 잡고 있으면 죄수의 딜레마는 쉽게 해소된다. 그렇다면 도덕심이 사회적 차원의 합리성을 확보하고 “합리적 개인, 합리적 사회”를 구축하는 기본 바탕이 된다는 얘기다. 여기에서 우리는 도덕심이 합리성을 낳을 가능성을 본다.

도덕심은 Arrow 불가능정리로부터의 탈출구를 열어줄 수도 있다. 이제까지의 연구 결과에 의하면, 사회구성원들의 선호가 너무 다양하고 이질성이 심해서 선호들이 크게 엇갈리면 사회적 의사수렴과정을 통하여 나타난 사회적 선호가 비합리적일 가능성이 높다.³³⁾ 반대로

31) 이에 대한 구체적 자료는 다음 문헌 참조:

이정전(2002), 『시장은 과연 우리를 행복하게 하는가』, 서울: 한길사.

32) Taylor, M.(1987), *The Possibility of Cooperation*, Cambridge: Cambridge University Press.

33) Riker, W.H.(1982), *Liberalism and Populism*, San Francisco: W.H. Freeman and Co.

사회구성원들의 선호가 크게 엇갈리지 않고 비슷한 선호를 가진 사람들이 많을수록 구성원들 사이의 공감대 폭도 넓어지면서 의사수렴 과정을 거쳐 나타난 사회적 선호가 합리적인 가능성이 높아진다. 현실에서 보면, 사람마다 취향과 성격이 제각각이다. 이상한 취향을 가진 사람도 많다. 특히 즉흥적이고 이기적인 취향이나 선호는 다양하고 이질적이다. 그런 다양하고 이질적인 취향과 선호를 모두 수용하다보니 Arrow 불가능정리가 말하는 “불가능”이 초래된다. 그렇다고 이상한 취향을 사회적 의사수렴과정에서 제척하는 것은 Arrow의 공정성 조건을 위배하게 된다.

다행히 사람들은 즉흥적이고 이기적인 선호만 가지는 것은 아니다. 많은 사람들이 개인적 선호와 공적 선호 구분한다. 공직자 선거를 할 때, 공공의식이 강한 사람은 아무리 개인적 친하더라도 무능하고 부패한 후보에게는 투표하지 않지만, 개인적으로는 싫어하더라도 유능하고 깨끗하다고 판단되는 후보에게는 기꺼이 한 표를 던진다. 자기 성찰을 하는 사람은 자신의 선호를 객관적으로 평가하는 “선호에 대한 선호”(혹은 고차적 선호)를 가지며, 자신의 선호를 좋은 방향으로 고치려고 노력한다. 예를 들면, 고심 끝에 금주하기로 결정한 사람은 술에 대한 자신의 욕망을 억제하려고 애를 쓴다.

루소가 말하는 일반의지 혹은 국민의 뜻이라는 것이 실재한다고 굳게 믿는 사람들, 예컨대 populist들은 투표를 할 때 사회구성원 각자가 사익이 아닌, 오직 공익의 입장에 서서 표를 던진다면, 투표결과로부터 일반의지 혹은 국민의 뜻을 정확하게 읽을 수 있다고 주장한다.³⁴⁾ 사회적 합의를 정당성의 근거로 삼는 롤즈가 “무지의 장막”을 제안한 한 가지 이유는, 사회구성원들이 개인적이고 즉흥적인 선호를 극복하고 공적으로 그리고 장기적 안목에서 생각할 때 구성원들 사이의 공감대가 더 폭넓게 형성되면서 사회문제에 대하여 사회적 합의가 훨씬 더 용이하게 이루어질 수 있다고 보았기 때문일 것

34) Riker, W.H.(1982), *Liberalism and Populism*, San Francisco: W.H. Freeman and Co.

이다. 우리 일상생활의 경험에 비추어 보더라도 사람들이 즉흥적이고 이기적인 선호에 따라 행동할 때보다는 공적으로 생각하고 행동할 때 선호의 다양성과 이질성이 더 적을 것으로 생각된다. 아무래도 남을 배려하고 남과의 어울림을 중요시하면 극단적이고 튀는 선호를 덜 가지게 될 것이다

이와 같이 공적으로 생각하고 고차원적으로 생각하기 위해서는 상당한 정도의 도덕심을 필요로 한다. 도덕심은 남을 배려하는 하는 마음과 자기성찰을 바탕으로 하기 때문이다. 따라서 사회구성원들이 높은 도덕심을 가지고 있으면, 그만큼 Arrow의 네 가지 공정성 조건을 자연적으로 충족시키면서 합리적인 사회적 선호를 이끌어낼 가능성이 충분히 있다. 도덕심은 공정성과 합리성의 자연스런 조화를 충분히 가능하게 한다. 반대로 오늘날 양식 있는 많은 사람들이 걱정하듯이 사람들의 도덕심이 점점 더 땅에 떨어지면 그만큼 Arrow 불가능정리가 던지는 딜레마도 더 심각해진다고 할 수 있다. 달리 말하면, 공정성과 합리성의 충돌이 심해진다. 요컨대, 도덕심은 죄수의 딜레마 극복에 기여함으로써 그리고 사회적 의사결정을 원활하게 함으로써 사회적 차원의 합리성을 담보하는 핵심적 요소가 된다고 할 수 있다는 것이다. 다시 말해서 도덕심은 “합리적 개인, 합리적 사회”의 길을 열어주는 열쇠가 된다.

이와 같이 도덕심의 양양을 통해서 “합리적 개인, 합리적 사회”가 가능해진다면, 한 걸음 더 나아가 “도덕적 인간, 도덕적 사회”도 가능하지 않을까? 하지만, Niebuhr는 이런 생각에 찬물을 끼얹는다. 1930년대에 Niebuhr는 『도덕적 인간과 비도덕적 사회 *Moral Man and Immoral Society*』에서 개인은 도덕적이지만 그런 개인으로 구성된 사회는 비도덕적이라는 주장을 폈다. 30년이 지난 60년대에 와서도 그는 그의 주장을 굽히지 않았다. 지난 30년간의 연륜은 오히려 자신의 주장에 더 확신을 주었다고 말한다.³⁵⁾

35) Niebuhr, R.(1960), *Moral Man and Immoral Society*, New York: Charles Scribner's Sons.

Niebuhr의 주장에 의하면, 개인은 선천적으로 동정심과 인간애를 가지고 있으며 이것은 교육을 통해서 더욱 더 함양될 수 있다. 따라서 개인은 자신의 행동을 결정할 때 자신의 이익뿐 아니라 다른 사람들의 이익도 생각하며 때로는 다른 사람의 이익을 먼저 생각할 줄도 알게 된다. 개인의 이성적 능력(rational faculty)은 정의감을 고취하는데, 이 정의감 역시 교육을 통해서 더욱 더 세련되고 강화되며 이 결과 사회적 상황을 상당한 정도로 객관적이며 사심 없이 관조할 수 있게 된다. 그러나 사회나 집단의 차원에서는 이 모든 것들이 불가능하지는 않아도 상당히 어렵다. 집단은 충동을 억제하고 조정할 이유를 그리 강하게 느끼지 못하며, 상황을 객관적으로 사심 없이 볼 수 있는 능력도 덜 가지고 있고, 다른 사람들의 필요를 감지하는 능력도 부족하다고 Niebuhr는 주장한다. 개인과는 달리 집단이나 사회에 대해서는 충동적으로 행동하거나 이기적으로 못된 짓을 해도 이를 교육하거나 제재할 마땅한 방법도 없다. 미국이 아프가니스탄을 유린하고 이라크를 침공하는 등 무소불위의 만행을 저지르고 있다는 말이 많지만, 그렇다고 미국을 감옥에 가둘 수도 없고 불러다가 훈계할 수도 없다.

Niebuhr는 도덕적으로 사회가 개인보다 열등해지는 이유로 집단적 이기심의 발로를 꼽았다. 통상 개인들의 이기적 충동들이 상승작용을 통해 집단적 이기심으로 비화된다. 이때에는 그것이 개별적으로 나타날 때에 비해서 훨씬 더 선명해지고 더 강력한 효과를 유발하게 된다는 그의 지적은 상식적인 것이다. 사람들의 생리적 충동은 사회 응집의 중요한 원천으로 이용되는데, 문제는 이런 생리적 충동들이 집단적 이기심으로 비화할 때 이를 통제할만한 강력한 “합리적인 사회적 힘(rational social force)”을 구축하기가 매우 어렵다는 것이다. 여기에서 우리의 관심을 끄는 것은, 사회가 개인보다 도덕적으로 열등하게 되는 한 원인으로 Niebuhr가 사회적 차원의 합리성 결여를 꼽았다는 점이다. 그렇기 때문에 Niebuhr는 합리성의 증대나 종교적으로 고취되는 인간애의 확산이 개인적 이기심이나 집단적 이기심을 점차

적으로 약화시킬 것이며 이런 과정이 지속되면서 결국 모든 사회들
이나 집단들 사이의 조화로운 공존이 이루어질 수 있다는 도덕론자
나 종교가들의 순진한 낙관론을 단호히 배격하였다.

하지만, 도덕심의 고취를 통해서 한편으로는 사회적 차원의 합리성
도 확보하고, 다른 한편으로는 사람들이 공적으로 생각할 수 있는 능
력이 나의 집단뿐 아니라 다른 집단, 나의 국가뿐만 아니라 다른 나
라, 인간뿐만 아니라 다른 종까지 확대 적용될 수 있다면, 집단적 이
기심의 극복도 상당한 정도로 가능해지지 않을까. 과연 “합리적 개
인, 합리적 사회”의 구도와 더불어 “도덕적 인간, 도덕적 사회”의 구
도가 동시에 달성 가능한지, 앞으로 많은 연구가 있어야 할 것이다.

참고문헌

- Barry, B. & R. Hardin (1982), *Rational Man and Irrational Society?* (edited), Beverly Hills: Sage Publications
- Elster, J. (1986), "Introduction" in *Rational Choice* (edited by J. Elster), New York: New York University Press.
- Gibbard, A. (1973), "Manipulation of Voting Schemes: A General Result", *Econometrica*, Vol. 41.
- Heap, S.H. (1989), *Rationality in Economics*, New York: Basil Blackwell Inc.
- Mayston, D. (1993), "Public choice, stability and social rationality," in *The Economics of Rationality* (edited by Bill Gerrard), New York: Routledge.
- Mill, J.S. (1910), *Utilitarianism, On Liberty, and Considerations on Representative Government*, London: Dent.
- Nozick, R. (1993), *The Nature of Rationality*, New Jersey: Princeton University Press.
- Niebuhr, R. (1960), *Moral Man and Immoral Society*, New York: Charles Scribner's Sons.
- Rae, D.W. (1982), Decision-rules and Individual Values in Constitutional Choice, in *Rational Man and Irrational Society?* (edited by Brian Barry and Russell Hardin), Beverly Hills: Sage Publications.
- Rawls, J. (1971), *A Theory of Justice*, Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Riker, W.H. (1982), *Liberalism and Populism*, San Francisco: W.H. Freeman and Co.
- Riley, J. (1988), *Liberal Utilitarianism: Social Choice Theory and*

- J.S. Mill's Philosophy*, New York: Cambridge University Press.
- Ripstein, A. (2001), "Preference" in *Practical Rationality and Preference: Essays for David Gauthier* (edited by C.W. Morris and A. Ripstein), Cambridge: Cambridge University Press.
- Sen, A. (1970), *Collective Choice and Social Welfare*, San Francisco: Holden-Day Inc.
- Sugden, R. (1981), *The Political Economy of Public Choice*, Oxford: Martin Robertson & Co. Ltd.
- Taylor, M. (1987), *The Possibility of Cooperation*, Cambridge: Cambridge University Press.
- 이정전(2000), 『환경경제학』, 서울: 박영사
- 이정전(2002), 『시장은 과연 우리를 행복하기 하는가?』, 서울: 한길사.

