

이야기 시리즈 9

신념장사꾼 이야기

김정호 · 공병호 지음



훔 어 보 기

“국가의 회의장소에서 정치나 역사에 관한 지식을 과시하기 좋아하는 사람들도 그들의 개인적 이익이 걸려있는 국내문제에서는 저술에서 읽은 대로 행동하는 경우가 극히 드물 것이다. 그들은 또 개인문제에 대해서도 충분한 신뢰를 가지고 있다. 그러나 공중 앞에서는 다른 일의 성공보다는 자신의 지혜가 훌륭하다는 평판을 얻으려고 신경을 쓰는 것이다.” - 홉스, 『리바이어던』

“언론 자유는 자본주의 체제로 인해 만들어졌지만 불가피하게 자본주의 사회의 기반을 잠식하는 자유까지도 내포하고 있다. …… 사회주의적 정부 내지 파시스트적 정부만이 지식인을 제어할 만한 힘을 가지고 있다. …… 지식인들은 노동자에 대한 진정한 권위를 가지고 있지 않을 뿐만 아니라, 남의 일에 참견하지 말라는 모욕적인 말을 듣게 되거나 않을까 늘 두려워하고 있는 처지이기 때문에(대중들에게: 역자 주), 아첨하고, 약속하고, 불만이 가득 찬 소수파의 비위를 맞추고, 문제인지조차도 의심스러운 것들을 중요한 문제인 것처럼 떠들어 대고, 대중들에게 복종할 각오가 되어 있음을 공언하는 등 이 모든 것을 해야 한다. 요컨대 지식인들은 그의 선조들이 처음에는 교회의 뒷사람을 위해서, 다음에는 제후 및 다른 개인적인 후원자들을 위해서, 또 그 후에 이르러서는 신흥자본가계급에 대해서 그래왔던 것처럼, 대중을 위해서 행동하지 않으면 안 된다.” - 슈페터, 『자본주의·사회주의·민주주의』

1. 신념의 공급자와 지식인

신념의 수요와 공급

신념은 어떻게 만들어지고 유지될까? 제대로 된 심리학자나 사회학자도 아닌 주제에 그런 거창한 질문들에 대해서 답한다는 것은 매우 무모한 일임을 인정한다. 무식하고 용감하다는 비난을 받을 것 같다. 그럼에도 불구하고 감히 신념에 대해서 경제학적인 설명을 제시해 보고자 한다.

경제학적인 설명이란 여러 가지 사회현상을 수요와 공급의 법칙으로 설명하는 것이다.¹⁾ 다시 말해서 이 세상에 신념이란 것이 존재한다는 것은 누군가 그것을 필요로 했고, 또 누군가는 그것을 만들어냈다는 것이다. 현실을 왜곡되게 바라보도록 하는 신념이 존재한다면 이는 누군가 현실을 왜곡되게 보아야 할 수요 즉, 필요가 있었고, 이 같은 수요를 간파한 누군가가 수요를 만족시키기 위해 이에 맞는 신념을 만들어 공급했기 때문이다.

논리적 사고는 일상생활을 영위하는 데에는 매우 불편하고 비효율적이다. 이에 반해 신념은 매사에 고민하지 않고도 세상을 살아갈 수 있도록 해준다. 그러한 이점이 신념에 대한 수요를 만들어낸다. 수요가 있는 곳에 공급이 생겨난다. 신념 역시 사람들이 필요로 하면 누군가 그것을 공급해 주는 사람이 나온다.

신념의 공급자들을 우리는 대개 지식인이라 부른다. 이런 지식인들과 지식의 소비자들이 상호작용을 하면서 신념이 만들어지고 받아들여진다. 그런데 과연 지식인들이 만들어 내는 신념에는 문제가 없을까? 많은 사람들은 사상의 자유시장론을 주장한다. 인위적인 제약 없이 사상의 자유시장이 허용된다면 사상 간의 경쟁을 통해서 궁극적으로 진실이 부각될 것이라는 주장이다. 사상의 자유시장론은 과연 옳은가?

신념은 사람이 만든다.

신념 (또는 사상)을 만드는 사람도 사람이다. 그들에게도 대가가 필요하다. 언론사 같으면 이윤이, 정치가라면 표가, 학자들 같으면 훌륭한 학자라고 인정받는 것 등의 대가를 요구한다. 약간의 차이가 있지만 이런 대가들은 많은 사람들의 동조를 바탕으로 한다. 마치 소비자들이 원하는 상품을 만들지 못하는 기업들이 도태되듯이 사람들이 원치 않는 지식(신념)을 만들어내는 지식인은 '사상 시장'에서 도태되어 버릴 것이다.

1) P. Heyne, The Economic Way of Thinking(7th ed.), Macmillan College Publishing Company Inc., p. 191, 1994.

물론 도태된다고 해서 꼭 일자리를 잃는다거나 또는 수입이 줄어드는 등의 극단적일 필요는 없겠지만 최소한 사람들이 그 사람의 사상이나 이론을 신념으로 받아들이지 않는다는 것이다. 그런 사상은 사상으로서의 가치가 없다. 동조를 얻어내지 못하는 사상은 사상으로서의 제 기능을 할 수가 없다.

자동차나 집을 고를 때와 마찬가지로 논리를 선택함에 있어서도 취향이 있다. 그 취향에 잘 부합하는 논리는 빨리 그리고 널리 채택되는 반면 그렇지 못한 논리는 불리한 입장에 선다. 물론 사람들의 취향에 맞지 않는다고 해서 전혀 채택될 가능성이 없는 것은 아니다. 그러나 그 만큼 더 정교한 논리가 필요해지고 또 설득하는 데에도 더 큰 노력과 비용이 든다. 마치 사람들이 좋아하지 않는 물건을 강매하는 것이 어렵듯이 말이다.

2. 신념의 수호자와 대중

소비자가 좋아하는 신념

사람들에게는 누구나 각자 좋아하는 취향이 있다. 빨간 색을 좋아하는 사람도 있고 검은 색을 좋아하는 사람도 있다. 어떤 때는 자기가 좋아하는 것이 무엇인지 모르는 경우도 있다. 그렇지만 시장이란 묘해서 스스로 구별하지 못하는 소비자들의 취향을 공급자간의 경쟁을 통해서 발견해 준다.

시장에 나가서 물건을 보고 나서야 '아! 이게 바로 내가 좋아하는 것이야'라고 느끼는 경우가 비일비재한 것은 그런 이유에서이다. 경쟁은 그렇게 소비자들이 스스로 알지 못하는 취향들을 발견해 내도록 한다. 사람들은 물건에 대해서 뿐만 아니라 논리에 대해서도 그런 것을 가지고 있지 않을까?²⁾

왜 할머니가 손자들에게 들려주는 이야기는 다 그렇고 그런 것일까? 그러면서도 왜, 애들은 냇을 빼고 그것을 듣고 앉았을까? 왜, 동화는 그만그만한 이야기들일까? 왜, 평등주의적 논리는 대학생들에게 그토록 인기일까? 왜, 원시부족들은 주술을 오늘날의 과학처럼 받아들였을까? 저자들은 이것이 우리가 논리에 대한 공통된 선호選好체계를 가지고 있기 때문이라고 생각한다.

그러기 위해서는 대다수의 사람들이 받아들이는 논리가 대체로 어떤 성향을 가지고 있는지에 대해서 생각해 보아야 한다. 그러면 보편적인 지식인들이 제공하는 논리나 신념 가운데서 어떤 것이 인기를 끌 것인가를 알 수 있다.

2) F. A. Hayek, Individualism and Economic Order, Routledge and Kegan Paul, 1949.

원시사회에 대한 동경으로 가득 찬 신념

사람들은 다음과 같은 원시사회로 돌아가기를 원한다. 개인주의보다는 대동단결을, 돈을 매개로 하는 교환보다는 마음이 오가는 교환을, 격차보다는 평등을, 얼굴도 모르는 사람들과 늘 접촉해야 하는 대규모의 사회보다는 얼굴을 아는 사람들과 같이 오순도순 살 수 있는 작은 사회를 더 좋아한다.

이렇게 본다면 사람들은 시장을 싫어할 수밖에 없다. 시장에서는 따뜻한 감정보다는 계산이 지배하며, 끊임없이 얼굴을 모르는 사람과 만날 것을 요구한다. 시장에 의해 만들어지는 사회는 거대하고 복잡하다. 그것은 확실함보다는 불확실함을 가져다 주며, 평등보다는 격차를, 익숙한 것에 안주하기보다는 끊임없는 변화를 요구한다. 원시사회에 대한 동경과 시장에 대한 혐오는 사회에 대한 대중들의 공통적 취향이다.

미래에 대한 환상적 희망으로 가득한 신념

우리는 우리가 겪고 있는 문제를 쉽게 해결할 수 있다고 말해주는 논리를 좋아한다. 인간의 삶은 고통으로 점철되어 있다. 욕망은 끝이 없는데 만족시켜줄 수단은 매우 제한되어 있다. 인간의 삶이 문제투성이인 것은 그 때문이다. 그래서 사람들은 그 문제에 대한 해결 방안을 찾아다닌다.

해결 방안은 두 가지이다. 욕망과 고통을 참아내든지 아니면 자신의 욕망은 그대로 둔 채 외부의 환경을 바꾸어서 욕망을 충족시키는 것이다. 가능하기만 하다면 사람들은 후자의 방법을 택하고 싶어 한다. 같은 값이라면 현재의 고통을 참아내야 한다는 말보다는 그 고통에서 쉽게 벗어날 수 있다고 희망을 주는 말을 듣기를 더 좋아한다. 그래서 자신보다도 전지전능한 힘을 가진 존재가 무슨 정책들로 시장에 적극 개입해야 한다는 주장이 신념시장에서 단연코 인기를 끌 수밖에 없다. 어떤 문제에 대해서 그냥 시장에 맡겨 두라고 하는 신념은 사람들의 동조를 얻을 수 없다.

적과 아군을 확실히 구분하는 신념

요즘 우리 연극계에 신파극이 유행이다. ‘이수일과 심순애’, ‘홍도야 우지마라’ 등이 대표작이란다. 필자도 설연휴 중에 TV로 ‘홍도야 우지마라’를 본 적이 있다. 우리의 주인공 홍도는 오빠의 고시공부 자금을 대기 위해 기생으로 들어간다. 거기서 부잣집 도련님과 진정한 사랑에 빠지나 남자집 가족들의 심한 반대에 부딪힌다. 요리집 마담이 홍도에게 이렇게 말한다. 너만이라도 평평거리면서 살아달라고. 그러면 우리가 마음의 위안이라도 받을 수 있을 것이라고. 둘은 부둥켜 안고 운다.

그러나 흥도가 잘된다고 해서 마담언니가 스스로 달라질 것은 없다. 흥도가 어떻게 되든 자신의 처지하고는 전혀 무관하다. 그런데도 '마담언니'는 흥도가 잘 되길 빈다. 왜 그럴까? 감정이입에 의한 착각이다. 흥도가 잘 되는 것을 마치 자신의 처지가 좋아지는 것으로 부분적으로나마 착각하는 것이다.

이런 현상은 운동경기를 관람할 때도 관찰할 수 있다. 우리 나라 축구 대표팀이 일본 대표팀하고 경기할 때를 한 번 생각해 보라. 우리는 죽어라고 우리 대표팀을 응원한다. 일본 국민들도 다들 바가 없을 것이다. 그런데 냉정히 한 번 생각해 보라. 우리의 대표팀이 일본팀을 이겼다고 해서 도대체 달라질 것이 무엇인가? 무엇 하나 달라지는 것이 없다. 다만 우리의 가슴이 뿌듯해지고 그저 통쾌하다는 것, 그것일 뿐이다. 하기가, 그 정도는 취미활동일 뿐이라고 넘겨버리면 될 것이다.

문제는 경제현상과 같이 전혀 성격이 다른 문제에 대해서도 같은 태도로 임한다는 사실이다. 국산품 애용이나 국내산업 보호문제를 한번 생각해 보자. 사람들은 우리나라의 시장을 열어 놓으면 많은 국내기업들이 쓰러질 것이고, 결국에 가서는 우리 전체가 못 살게 될 것이라고 생각한다. 그래서 농수산물 시장을 개방할 수 없고, 외제차의 수입은 금지해야 한다고 한다.

하지만 시장의 문을 달아 놓으면 국내가격은 상대적으로 더 비싸질 수밖에 없다. 경쟁압력이 약하기 때문에 더 좋고 싼 물건을 만들어내려는 생각도 그만큼 약해진다. 결국 이런 것들은 국민들의 생활비를 올려 생활수준을 떨어뜨린다. 또 수출하는 기업들의 생산비를 올려 수출경쟁력을 상대적으로 약화시킨다.

시장을 중심으로 연결되어 있는 사회에서는 적과 동지가 분명하지 않다. 굳이 그런 식으로 표현하자면 나에게 이익을 주는 사람이라면 누구나 동지가 될 수 있고, 같은 것을 차지하려는 사람끼리는 적이 된다. 따라서 국내 시장에 진출하고자 하는 외국의 기업과 국내의 소비자들은 동지이다. 같은 시장을 놓고 다투는 국내의 기업과 외국의 기업이 적이라면 적일 것이다.

하지만 사람들은 그렇게 생각할 수가 없다. 국내기업은 우리의 것이기 때문에 소중하고 그래서 지켜야 한다는 생각에 압도당해서 더 이상의 생각이나 논리는 먹혀들지 않는다.

내 탓이 아니고 네 탓이라고 주장하는 신념

사람들은 문제가 생기면 그 원인을 찾으려고 한다. 그리고 대개는 그 원인을 사람에

게서, 그것도 내가 아닌 남에게서 찾으려고 한다. 내가 이렇게 사표까지 써야 하는 것은 내가 잘못했기 때문이 아니라 회사가 잘못되었기 때문이라고 생각한다. 우리는 흔히 이런 이야기를 듣는다. “내가 수십 년간 이렇게 열심히 일을 해 왔는데 회사가 나를 이렇게 ‘팽烹’할 수 있느냐”라는 이야기이다. 이렇게 하소연하는 사람에게는 모든 잘못된 일에 자신이 책임질 부분은 없는 것이다.

그런 태도는 경제문제를 대할 때도 그대로 계속된다. 서민들이 전세값의 상승으로 고통을 받는 것이 투기를 일삼는 재벌들 때문이며, 중소기업의 경영난은 재벌의 문어발식 경영 탓이라고 생각한다.

그런 생각이 맞을 수도 있고 틀릴 수도 있다. 중요한 것은 그 원인을 제대로 파악해 보려고 노력하지 않는다는 점이다. 실제로 문제의 진정한 원인은 대부분 우리의 능력으로는 어떻게 할 수 없는 비인격체(변화하는 경제상황, 사회적 역사적 변화)에 있다. 우리는 이 사실을 전혀 인식하지 못하고 다른 사람(희생양)을 비난하는 습성을 가지고 있다.³⁾ 그래서 문제의 원인을 나보다는 남의 탓으로 돌려주는 신념이 사람들의 사랑을 받을 수밖에 없다.

복잡하기보다는 단순한 신념

사람들은 단순한 논리를 좋아한다. 복잡한 것은 글자 그대로 골치를 아프게 한다. 골치가 아프다는 것은 그만큼 두뇌의 열량 소모를 늘리는 일이다. 따라서 모든 것을 단순화해서 보려고 한다. 특히 시장에서 일어나는 대부분의 일들이 자신의 이익과 직접 연결되는 경우가 아니고서는 사람들은 골치 아프게 이것저것 생각하려고 하지 않는다. 가능한 단순하고 쉬운 논리가 대부분 사람들의 사랑을 받게 된다.

불확실하기보다는 확실한 신념

미래가 불확실하면 행동하기 어렵다. 이것은 갈등을 가져와 사람을 피곤하게 만든다. 같은 값이라면 미래가 어떻게 될지 확실히 알 수 없다는 말보다는 확실히 이렇게 될 것이다라는 말을 더 좋아한다. 그래서 정치권력에 가까이 갈 수 있는 경제학자나 대중들의 눈에 정의의 사도처럼 비치는 경제학자들은 대부분 확실한 정책이나 대안을 내세우는데 익숙해져 있는 사람들이다. 왜냐하면 이들이 제공하는 신념은 정치가나 대중의 가렵거나 아픈 곳을 치유해 줄 수 있다는 착각을 주기 때문이다. 또 지나고 보면 제대로 맞을 때가 거의 없음에도 불구하고 경제연구소들은 많은 돈을 들여 소수 점 둘째 자리까지의 예측치를 내놓는다. 틀리건 맞건 대중들이 그것을 요구하기 때문이다.

3) G. 올포드 저, 이원영 역, 『편견의 심리』, 성원사, pp. 158~159, 1993.

3. 잘못된 신념의 위력

직접적 사고와 자폐적 사고

일찍이 올포트(Allport⁴) 라는 심리학자는 사람의 생각을 직접적 사고와 자폐적 사고로 구별할 수 있다고 했다. 사고가 현실을 합리적으로 설명하고 예측할 때, 그것을 추리라고 부른다. 물론 추리도 잘못될 수 있다. 그러나 전체의 방향이 현실 지향적이면 사고는 합리적이다. 그는 이러한 정상적인 문제해결의 과정을 직접적直接的 사고라고 불렀다.

이것과 대비되는 것이 공상적이며 현실에 바탕을 두지 않은 자폐적自斃的 사고이다. 백일몽 속에서 스스로 목표를 그리면서 성공을 공상하지만 그것만으로는 절대로 목표를 달성할 수 없다. 현실에서 벗어나 있기 때문이다. 자위행위에 불과할 뿐이지만 그래도 사람들은 쉽게 자폐적 사고에 빠져 든다.

내 자식은 원래 머리는 좋은데 노력을 안 해서 성적이 나쁜 것이다. 원래 착한 아이가 친구를 잘못 만나서 타락의 길로 들어섰다. 그것이 사실이라면 세상의 어느 누구도 잘못된 사람은 없다. 사람들은 그렇게 현실을 직시하고 싶어하지 않는 것이다. 그런 것이 자폐적 사고이다.

같은 값이면 현실을 직시해야 하는 직접적 사고보다는 누구든지 현실 도피적인 자폐적 사고에 안주하고 싶어 한다. 현실은 너무나 고통스럽기 때문이다. 우리가 사는 세상은 매우 복잡하고 설명하기도 어렵다. 자폐적 사고는 그것을 매우 단순화시켜 버린다. 그 상상 속의 세계는 단순하고, 원하는 것들을 모두 가져다준다. 그러나 백일몽은 백일몽일 뿐이다.

복잡한 세상과 통제하고 싶은 본능

백일몽식 사고는 거기에서 멈추지 않고 제도화되기도 한다. 희생양 의식도 그런 것이다. 그것은 통제에 대한 환상에 바탕을 두고 있다. 실제로는 세상일들을 통제할 수 없음에도 불구하고 그렇게 할 수 있다고 믿는 것을 '통제에 대한 환상'이라고 부른다. 거의 모든 원시사회에 통용되던 주술이나 미신들은 대개가 그런 것이다.⁵⁾

4) G. 올포트 저, 이원영 역, 『편견의 심리』, 성원사, pp. 157~158, 1993.

5) 원시사회의 주술에 대해서는 J. 프레이저 저, 이경덕 역, 『그림으로 보는 황금가지』, 까치, 1995를 참조할 것.

주술의 기본원리는 자연의 모든 운행이 초자연적인 존재의 의지 때문이라는 믿음이다. 누가 병이 나든, 가뭄이 들든 그것은 조상들이 노했거나 악마가 시기를 했기 때문이다. 그들의 먹잇감인 사냥감을 주는 것도 조상들이라고 생각한다. 조상들이 들소도 되고 사슴도 되어 자신들에게 식량을 내려준다고 믿었다. 그래서 그런 짐승들은 자신들의 먹잇감인 동시에 토템으로 받들어 모시어졌다. 인간이 뜻대로 해결하기 어려운 문제를 인간적인 어떤 존재, 하지만 그 능력은 인간의 범위를 넘어선 초인적 존재의 자유의지로 설명한 것이다.

이런 믿음은 그것을 믿는 사람에게 희망을 준다. 그것은 무엇이든 설명해 줄 뿐만 아니라 무엇이든 (잘만 하면) 원하는 것을 성취할 수 있다는 희망을 준다. 우리가 우리 주변의 사람들을 잘 대해주면 그들도 우리에게 잘해 주듯이 정령이나 조상들에게 잘 빌어 그들을 기쁘게 하면 그 초자연적인 존재들은 그들의 자유의지를 발동하여 무엇이든 인간에게 베풀어줄 수 있다. 또 원시시대의 어느 단계에서는 왕이나 사제들이 자연의 운행에 대한 책임을 지기도 했다.⁶⁾

그들은 추장이나 사제가 초자연적인 위력을 갖춘 신의 화신이라고 생각했다. 자연은 그의 지배하에 있었다. 이에 따라 왕이나 추장은 악천후, 흉작, 유행병 및 기타 재해에 관한 책임을 짊어져야 했다. 이런 이유로 한발이나 기근, 또는 질병이나 폭풍우가 몰아치면 이 재난을 왕의 태만이나 죄과로 돌려 그 지위를 빼앗고 살해하였다.

또 왕은 우주의 중심이기 때문에 그가 병들거나 늙어 정력이 감퇴하는 징후를 보이기만 하면 곧 천재지변이 일어나거나 곡식이 결실하지 않거나 또는 가축이 폐죽음을 당한다고 믿어 그를 살해하거나 또는 자살하게 만들었다. 그렇게 함으로써 그들에게 스트레스를 주는 문젯거리를 제거했던 것이다. 고대의 부여에서도 그랬고 그리스에서도 그랬다.⁷⁾ 그렇게 멀리 가지 않더라도 심청을 인당수에 제사지낸 것이 풍랑을 잠재우기 위함 아니었던가?

원시시대의 신념시장

그렇다면 당시에는 똑똑한 사람들이 없었을까? 분명히 있었을 것이다. 그들의 지능도 우리의 그것이나 크게 다를 바가 없었을 것이다. 그런데 그들은 왜 그런 멍청한 짓을 따라 했을까? 그것은 당시의 지식시장에 대한 설명에서 찾아 볼 수 있을 것이다.

원시사회에서의 지식인이란 마법사인 샤먼들이었다. 마치 오늘날의 학자들이 ‘세상이란 이런 것이다’라고 설명하듯이 그들도 다른 ‘우매한’ 원시인들에게 세계관을 제공

6) J. 프레이저 저, 이경덕 역, 『그림으로 보는 황금가지』, 까치, 1995.

7) R. 지라르 저, 김진호·박무호 공역, 『폭력과 성스러움』, 민음사, 1993.

했다. 그 세계관은 신들과 정령들로 가득찬 것이었다. 왜 그랬을까? 사회의 구성원들 스스로 자신들이 원하는 것을 해주는 샤먼을 선택했다는 설명이 가장 그럴 듯해 보인다. 그들이 원하는 것이란 바로 ‘희망이 있다’고 말해주는 것이다.

그런 설명방식을 거부하는 샤먼이 있었다고 생각해 보자. 그런 샤먼이 그들이 겪고 있는 문제에 대해서 답할 수 있는 것은 아마도 이유를 모르겠다고 하는 것이리라. 과학이 눈부시게 발전한 지금도 그 원인을 잘 모르는데 원시인이 흉년의 원인이 무엇인지, 사람들이 왜 병에 걸리는지를 알 재간이 있었겠는가?

그럼에도 불구하고 모른다고 하는 사람을 샤먼으로서 받아들여야 할 이유는 없었을 것이다. 다른 샤먼들은 알고 있는데 아무 것도 알 수 없다고 답하는 사람을, 그래서 당면한 문제에 대한 해결책도 분명치 않다고 말하는 샤먼을 선택한다는 것은 멍청한 짓임에 불과하다. 물론 ‘희망이 있다’라고 말하는 샤먼들의 예언과 처방이 틀린 경우도 흔했을 것이다. 그러나 맞으면 맞는대로 틀리면 틀린대로 그럴 듯하게 설명할 수 있는 방법은 얼마든지 있다.⁸⁾

실제로 원시사회의 많은 샤먼들이 신경증이나 정신분열증을 가진 사람들이라는 사실이 밝혀졌다.⁹⁾ 제 정신이 아닌 사람들을 예언자나 지식인으로 선택한 것이다. 또 샤먼들 스스로도 자신들의 이성을 마비시켰을 가능성이 크다. 거의 모든 원시종족의 샤먼들이 환각제를 사용했다. 오늘날 사회적인 금기로 여기고 있는 마리화나 같은 여러 가지의 환각제들은 당시의 샤먼들에게는 필수품이었다.¹⁰⁾

우리가 기호품으로 피우고 다니는 담배도 아메리카 인디언 샤먼들이 사용하던 환각제였다. 환각제는 원시문화의 중심에 위치하고 있었던 것이다. 그들은 그런 환각 속에서 자신들의 조상을 만나고 자신들의 역사를 더듬어 갈 수 있었다.

그리고 그들은 자신들의 세계관과 미래 예측, 그리고 문제에 대한 처방(지금으로 말하면 정책이나 법관의 판결 같은 것)에 대한 다른 사람들의 의심을 마비시켜야만 했다. 그래서 그런 일이 있는 동안에는 무시무시한 의상을 입고 다녔다. 현대의 학자들이 알아들을 수 없는 말들로 권위를 인정받듯이 샤먼들도 환각 속에서 지껄이는 말들과 풀린 눈동자, 괴이한 동작들로 신의 대리자임을 인정받았다. 집단춤群舞도 한 몫을 했다. 인간의 의식은 계속 반복되는 단조로운 리듬 속에서 쉽게 최면상태에 빠진다. 그런 행위에 참여하는 사람의 숫자가 많아질수록 최면상태는 더 잘 온다. 최면에 걸린 사람은 논리적 판단력이 매우 둔해진다. 그런 의식儀式과 집단적인 최면상태에서 그들의 ‘어리석은’ 신념체계가 주입되었을 것이다.

8) R. 키싱 저, 전경수 역, 『현대문화인류학』, 현음사, 1993.

9) R. 베네딕트 저, 김열규 역, 『문화의 패턴』, 까치, 1993.

10) P. T. 퍼스트 저, 김병대 역, 『환각제와 문화』, 대원사, 1992.

어리석은 신념과 원시본능의 위력

과학의 시대에 살고 있는 우리들은 그런 것들을 미신에 불과하다고 깔보고 만다. 그들이 그런 어리석은 믿음을 가진 것이 그들의 지능이 모자라서이지는 않을 것이다. 호모 사피엔스가 등장한 이후 인간 두뇌의 생물학적 구조가 바뀌었다는 증거는 어디에도 찾을 수가 없다. 이 글을 쓰고 있는 저자들 스스로도 당시에 살고 있었다면 그런 샤마니즘에 대한 믿음을 확고하게 가지고 있었으리라.

책을 읽고 있는 독자들도 예외일 수는 없었을 것이다. 지금의 우리에게 그런 믿음들이 어리석게 보이는 것은 그 동안의 과학발전을 통해 자연의 운행이 우리의 의지와는 독립적으로 존재하는 법칙의 지배를 받는다는 사실을 알게 되었고, 또 많은 사람들이 그런 지식을 자신들의 신념으로 받아들였기 때문이다.

그러나 아직도 많은 분야에서, 특히 경제문제들에 대해서는 그런 류의 미신들이 지배하고 있다. 코페르니쿠스가 지동설을 주장했음에도 불구하고 그 후로도 상당기간 동안 사람들이 계속해서 천동설을 지지하였다. 마찬가지로 뛰어난 경제학자들에 의해 시장의 작동원리가 밝혀졌음에도 불구하고 아직도 사람들은 미신적인 사고를 버리지 않고 있다.

자폐적 사고의 대가와 직접적 사고의 대가

하지만 인간이 늘 그렇게 모든 면에서 멍청한 것은 아니다. 조금 전에 우리들은 같은 값이면 자폐적 사고를 택한다는 말을 했다. 여기에서 '같은 값이면'이라는 단서는 매우 중요하다. 자폐적 사고에 빠져서 치러야 하는 대가가 크다는 것을 스스로 인식하게 되면 인간은 대개 그것을 포기하고 만다. 그리고는 고통스런 현실을 직시하게 된다. 우리는 그런 식의 직접적 사고를 통해서 만들어진 지식을 '장사꾼의 지식'이라고 부르려고 한다. 이에 대해서는 뒤에서 상세히 다루어 보려고 한다.

4. 원시본능과 신념시장¹¹⁾

자폐적 사고가 고쳐지지 않는 이유

자폐적 사고는 왜 고쳐지지 않을까? 그것은 당사자들이 고치려는 마음이 없는데다가

11) 김정호·김경환·하영원, 『시장현상과 대중경제지식』, 한국경제연구원, 1994를 고쳐 쓴 내용임.

그것을 고치라고 말하는 사람도 없기 때문이다. 자폐적 사고가 문제이며 고쳐야 한다고 말하는 사람들은 소위 지식시장에서 도태되어 버리고 만다. 더욱 문제인 것은 그 자폐적 사고에 의해서 만들어진 결론들이 윤리나 도덕과 같은 것들로 정당화되어 버린다는 사실이다.

아이들의 동화나 만화영화 같은 것들을 보라. 대개 그것은 좋은 편과 나쁜 편과의 대결로 이루어져 있다. 가난한 자는 좋은 편이고 부자는 나쁜 편이다. 또 과거의 것을 보존하려는 측과 혁신하려는 측간의 싸움도 자주 등장한다. 그 반대의 구도로 동화나 영화를 만든다면 과연 그런 작품들이 팔릴 수 있을까? 아마 망할 것이다. 그런 작품들은 상당히 추상적이 될 것이고 아이들이 읽으려 하지 않을 것이다. 시장 없이는 우리 사회의 존립이 불가능함에도 불구하고 시장의 작동원리를 설명하는 만화나 소설을 누가 쓰더라도 그것이 제대로 읽혀질 가능성은 그리 크지 않다.¹²⁾

그것을 읽는다는 것은 재미가 아니라 일종의 노동이 되어버리고 말 것이기 때문이다. 따라서 인간이 선천적으로 가지고 태어나는 선호체계에 역행하는 이야기들은 만들어지지 않는다. 어른들을 상대로 하는 문학도 크게 다르지 않다. 우리가 읽고 있는 소설들, 시들, 영화들을 한번 생각해보라. (사랑 이야기를 제외한다면) 대개는 과거의 가치, 변화에 적응하지 못하는 자에 대한 연민, 변화에 저항하는 자에 대한 찬양 등일 것이다.

변화에 적응하지 못하는 자를 보호한다던지 또는 약자를 보호한다는 것은 결과적으로 사회가 변하지 못하게 하고 사회가 강해지는 것을 막게 된다. 그러나 사람들의 마음 속에 그것은 다른 문제로 비쳐진다. 변화와 경쟁보다는 약자나 낙오자의 보호가 더 사람들의 마음을 움직인다. 마치 우리가 배우지 않더라도 동냄새를 싫어하듯이 논리에도 그런 것이 있다. 변화와 경쟁은 바로 그런 것이다.¹³⁾

우리들이 욕구를 가지면 시장은 그것을 상품화시킨다. 마치 우리의 성욕이 섹스산업을 만들어 내듯이 우리의 '따듯한 마음에 대한 욕구'는 '이야기산업'을 만들어낸다.¹⁴⁾ 물론 우리의 마음이 따듯해지는 것은 좋다. 청룡열차를 만들어내어 우리의 모

12) 송병락, 이원복 교수 두 분이 쓴 <자본주의, 공산주의>라는 만화가 베스트셀러가 된 것은 참 뜻밖이다. 그러나 많이 팔렸다고 해서 그 저자들이 주장하는 바를 사람들이 가슴으로 받아들였다고 보기는 이르다. 어찌면 읽어야 할 아이들은 별 생각이 없음에도 불구하고 부모들이 공부하라고 억지로 사준 것인지도 모른다. 그 두 분의 책이 과연 <어린 왕자>나 <나무꾼과 선녀> 같은 이야기처럼 아이들의 가슴에 감동과 재미를 주었을까?

13) 물론 개혁소설이라는 것도 있다. <불씨>같은 소설이 대표적인 작품일 것이다. 그러나 그것은 한순간의 유행에 불과하지 않을까? 그것이 과연 얼마나 사람들의 마음을 움직였을까? 그것 보다는 차라리 '우리 것이 좋은 것이여'라든가, 또는 '신토불이'라는 한 마디의 광고문구가 더 사람들의 가슴에 와 닿는 것이 아닐까?

14) 영화나 유행가의 단골 메뉴인 남녀간의 사랑도 원시사회에서는 일종의 병으로 간주되었다. 마치 어린 나이에 흥역을 치르듯이 피할 수는 없지만 빨리 지나가야 좋은 것으로 받아들여졌다(P. Farb, Man's Rise to Civilization, Penguin Group, 1978). 그들에게 결혼과 사랑은 별개의 문제였다. 결

힘욕구를 충족시키는 것을 나쁘다고 할 이유가 없듯이. 그러나 문제는 이야기를 즐기는 행위가 우리의 사회관을 왜곡시켜서 불합리한 여론을 만들어낸다는 데에 있다.

지식인과 권위

이런 현상은 이야기산업에만 국한되지 않는다. 언론이나 학문시장도 마찬가지로 현상이 지배하고 있다. 그곳에서도 많은 사람들로부터 인정받는 사람은 대중들이 듣고 싶어 하는 것을 말해 주는 사람이다. 대중에게 아부하는 자만이 성공할 수 있는 것이다. 어떤 독자들은 설마 그럴까하고 의문을 제기할지 모른다. 그렇게 많이 배운 사람들이 무엇이 아쉬워서 자기가 옳다고 생각하는 바대로 말하지 않는다는 것인가? 이제 왜 그런지 한 번 생각해 보자.

신문, TV, 잡지 등 언론 기관이나 교수, 연구소 등에 근무하는 연구원(그 중에서도 특히 박사)들은 전문가로서 대접을 잘 받고 있다. 이들(저자들을 포함해서)의 현실 해석과 정책대안은 우리 사회에서 큰 권위를 인정받고 있다. 특히 그러한 기관이 시민의 이익을 대변하는 것처럼 보이면 그들의 이야기가 가지는 권위는 거의 절대적이다.

한국은행 독립 문제를 한번 생각해 보자. 사실 우리들은 경제학 박사라고 하지만 한국은행을 독립시키는 것이 좋은지 정부가 통제하는 것이 좋은지 알 수가 없다. 그것을 여기서 따지자고 하는 것도 아니다. 중요한 것은 대부분의 시민들이 왜 한은독립이 좋은지에 대해서 잘 알지 못한다는 사실이다.

그럼에도 불구하고 한은독립 주장은 왜 그리도 힘을 가지고 있을까? 정부가 스스로 원하지 않음에도 불구하고 타협을 할 수밖에 없는 것은 그 주장에 대해 시민들이 지지할 것이라고 생각하기 때문이다. 그러나 이미 말했듯이 정작 대부분의 시민들 자신은 한은독립이 무엇인지조차 알지 못하고 있을 것이다. 시민들이 지지하는 것은 한은독립이라는 그 주장의 내용이 아니라 그것을 주장하는 사람들 그 자신이다.

마치 원시사회에서 주술사들이 그들의 신비스러운 모습으로 인해 권위를 인정받았듯이 지식인들은 지식인이라는 사실 그 자체로 인해 신비스러워지는 것이다. 그러면 사람들은 '사회가 이렇게 가야 한다'라는 수많은 주장들에 대해 왜 따져 묻지 않을까?

모든 사람들이 학자들의 주장의 하나하나에 대해 옳고 그름을 따져 들어간다면 학자들은 필요 없어진다. 그들 스스로가 학자들이기 때문이다. 그러나 우리 사회에 엄연히 학자들이 존재한다는 것은 사람들이 제대로 따지지 않는다는 사실을 증명해준다. 왜

혼이란 본질적으로 정략적이고 생존을 위한 수단이었다. 아마도 남녀간의 사랑이 오늘날과 같이 지고 한 가치로 칭송받게 된 것은 젊은 연령층의 숫자가 많아지고 그들의 구매력 및 정치적 영향력이 증대되었기 때문 아닐까?

사람들은 따지지 않을까? 그것은 따져 봐야 별로 얻을 것이 없다는 아주 당연한 이유 때문이다.

학자가 아닌 한 입시공부 이후로 생활과 별로 관련도 없는 것을 따져 본 사람은 별로 없을 것이다. 또 그런 문제에 대해서 따지는 것이 얼마나 고통스럽고 지루하다는 것도 잘 알 것이다. 입시공부는 얼마나 지겨운가? 사회문제에 대한 정책의 옳고 그름을 따지는 것은 그런 류의 일이다.

물론 그렇게 해서 자신에게 무엇인가가 돌아온다면 할 만한 가치가 있을지 모르겠다. 그러나 나 하나가 사회문제를 이해했다고 해서 이 사회가 달라지겠는가? 노력의 결과 자신에게 돌아오는 것은 심리적인 만족감뿐이다. 사회문제를 따져 묻기에 그런 정도의 만족감은 충분하지 않다. 차라리 그 시간에 고상하게 음악을 듣거나 소설책을 읽거나 집안일을 돌보는 것이 훨씬 더 큰 만족을 준다.

그래서 사람들은 스스로 사회문제에 대해 따져 묻기 보다는 남들이 유명하다고 생각하는 사람들, 그리고 신문이나 TV 등 언론매체에 자주 등장하는 유명인사의 말을 통해서 사회를 이해한다. 또 그러한 과정에서 그렇게 주위들은 지식들은 사람들의 신념과 사회관이 되어 간다.

이렇게 해서 지식인들은 매우 중요한 존재들이다. 따라서 과연 이들이 올바른 견해를 제시할 인센티브가 있는지, 그리고 만약 그들의 현실 해석이나 정책대안에 오류가 있을 경우 그것이 발견되고 수정될 원리가 있는지의 여부가 매우 중요하다. 사회는 결국 국 생각에 의해 움직여가고 생각의 상당 부분은 이들 지식인들이 만들어가기 때문이다.

언론인이 공급하는 신념이란 진리인가

먼저 언론부터 살펴보자. 언론은 진리의 수호자인가? 불행하게도 언론도 자본주의의 원리를 벗어날 수 없다. 소비자가 원하는 상품을 만들지 못하는 기업은 도태의 운명을 맞듯이 언론도 그렇다. 다만 그 상품의 종류만이 다를 뿐이다. 독자나 청취자 또는 시청자(이하 독자 들이라 한다)가 원하는 정보를 제공하지 않는 한 언론도 도태의 운명을 피할 수 없다.

물론 우리나라 언론의 현실에 있어 아직 소비자만이 중요한 것은 아니다. 정부도 중요한 요인이다. 민간에 대한 정부의 영향력이 막강한 현실에서 정부에 잘못 보이면 언론사는 뉴스원을 잃을 수도 있다. 정부는 또 다른 사업의 인허가 등을 줌으로써 언론을 회유하기도 한다. 말을 잘 듣는 언론인을 정부의 중요한 자리에 앉히는 것도 정

부가 언론에 영향을 주는 중요한 방법이다. 그래도 말을 안 들으면 세무조사나 인사 조치 등 직접적인 제재에 나설 수도 있다.

물론 그런 압력들로 인해 기사나 해설이 왜곡된다는 사실을 독자들이 눈치채게 된다면 소비자를 잃을 가능성이 있다. 따라서 언론은 정권과의 유착에 따른 이득이 소비자를 잃어서 받는 손해를 넘어서는 한 정부와의 유착을 택할 것이다. 어쩌면 그것이 지금까지 언론의 행태였는지 모른다.¹⁵⁾

그러나 민주화의 진전과 더불어 부당한 정부의 영향력은 줄어들고 있다. 언론 내부의 언론민주화 운동도 언론이 정권이나 광고주의 힘으로부터 벗어나는 데 일조를 하고 있다. 이런 흐름이 계속된다면 언론시장에서 소비자는 명실상부하게 가장 중요한 존재로 부각될 것이다. 이미 그런 흐름은 상당히 진척되어 있다.

그렇다면 소비자의 뜻을 따르는 언론은 과연 공정한 보도와 해석을 제공할 수 있을까? 언론은 독자들에게 뉴스와 현상에 대한 해석, 정책대안을 제시한다. 뉴스는 일차 정보이고 해석이나 대안은 논리체계이다. 언론이 제공하는 정보나 논리의 구조가 공정하고 논리적 일관성이 있으려면 독자들이 그것을 원해야 한다.

일관된 논리를 펴지 않고 소비자의 감성에 아부하는 언론은 판매부수나 시청률이 떨어져 도태의 운명을 벗어날 수 없을 때에야 비로소 언론은 논리적 일관성을 갖출 수 있다. 만약 독자들이 기사에 대해서 특별한 취향을 가지고 있다면 언론사도 그 한계를 벗어날 수 없다. 현실은 어느 쪽인가? 과연 독자들은 공정함과 논리적 일관성을 원하는가, 아니면 자신의 취향에 맞는 기사나 칼럼을 선택하는가?

이 문제에 대한 답은 이미 말한 바 있다. 현실에 대한 직접적 사고는 고통스럽다. 그래서 사람들은 대개 자기와 직접적인 이해관계가 없는 문제에 대해서는 자폐적 사고를 하고 싶어 한다. 그런데 신문에 난 기사나 TV의 뉴스, 드라마 같은 것들을 보라. 언론에서 다루고 있는 문제들은 대부분의 독자와 직접적인 이해관계가 걸려 있지 않은 문제들이다.

그런 문제들은 자폐적 사고에 가장 적합한 대상들이다. 그리고 소비자들이 그런 식의 사고를 하고 있는 한 언론도 그것을 뒷받침해 줄 수밖에 없다. 유토피아는 가능하며, 현실의 수많은 문제들은 몇몇 몰지각하고 나쁜 사람들에 의해서 만들어졌고, 대통령이 마음만 먹으면 해결할 수 있다는 말을 해야 한다.

15) 이 문제에 대해서는 김삼오, 『한국언론 이대로 좋은가』; 송효빈, 『체험적 신문론』; 전국언론노조연맹, 『부끄러움을 보여드립니다』 등을 참조할 것. 여론조작의 원리에 대해서는 H. I. 실러 저, 신재원 역, 『여론조작』, 기린원, 1992.를 참조할 것.

대중에 대한 언론의 아부: 부동산 투기와 마녀사냥

한 가지 예를 들어 보자. 1988년 올림픽을 전후해서 전국의 집값이 폭등을 거듭했다. 오른 전세값을 부담할 수 없어서 자살한 사람까지 생겨나는 판이었다. 심각한 상황이었다. 당시 언론은 그 원인을 복부인들이나 재벌들의 투기로 몰아갔다. 아마 이 글을 읽고 있는 독자들도 대부분은 그렇게 믿고 있음이 분명하다.

하지만 그것은 본말이 전도된 생각이다. 투기꾼 때문에 집값 땅값이 오른 것이 아니라, 오히려 그 반대로 많은 사람들이 집값이 오를 것이라고 예상했기 때문에 많은 사람들이 투기꾼들로 되어 버린 것이다.¹⁶⁾ 더 근본적인 원인은 그린벨트 제도 등으로 인해 쓸 수 있는 땅과 집, 건물의 공급은 원활하지 못한 반면에 국민소득의 급속한 증가로 인해 집이나 건물에 대한 수요는 급등했다는 사실이다.

투기꾼이 집값을 올린다는 생각은 환상이다. 투기는 우리나라의 국민소득이 급격히 증가하는 기간에만 있어 왔다. 70년대 말의 투기는 해외건설경기의 호황 때문이었고, 80년대 말의 투기는 막대한 무역흑자 때문이었다. 만약 투기꾼들이 (그들이 누구인지는 불확실하지만 어쨌든) 집값을 올릴 수 있는 '마력'이 있다면 왜 아무 때나 집값을 올려서 이득을 취하지 못하는 걸까? 왜 하필이면 투기는 국민소득이 급격히 증가하는 기간에만 생기는 것일까?

투기꾼이 집값을 올리는 것이 아니라 소득의 증가에 따른 수요증가가 투기꾼을 만들어 내는 것이다. 앞으로도 어느 때이건 우리 국민들의 소득이 급격히 증가하는 한, 그리고 그에 맞추어 토지와 집과 건물의 공급이 원활히 이루어지지 않는 한 토지와 집의 가격은 폭등할 것이고 투기꾼은 나타날 것이다.

그런데 세상을 그렇게 이해하고 나면 곤란한 문제가 생긴다. 책임의 소재가 불분명해지는 것이다. 국민소득이 올라가는 것은 좋은 것이데, 그것 때문에 집값이 올라가다니…… 결국 집값 폭등의 책임자는 대부분의 국민들이 되는 셈이다.

집값이 폭등해서 생기는 공포와 스트레스를 해소하기 위해서는 우리 조상들이 늘 그 래왔듯이 누군가를 공격하고 비난하고 희생양을 삼아야 할 텐데 대상이 마땅치 않아지는 것이다. 그것보다는 몇몇의 나쁜 작자들의 소행이라고 결론짓고 그들을 처단해야 한다고 주장하는 것이 훨씬 더 훌륭하다는 소리를 들을 수 있고 또 신문도 더 많이 팔 수 있다.

16) 더 상세한 것을 알고 싶은 분은 김정호, 「투기억제논리 비판」, 『정책적 규제 비판』, 한국경제연구원, 1994.를 참조할 것.

그래서 언론은 말한다. “서민 여러분, 여러분이 겪는 고통은 여러분의 탓이 아닙니다. 재벌과 투기꾼들 때문에 여러분들이 고통을 겪고 있는 것입니다. 그들을 처단합시다. 그들이 가지고 있는 부동산을 강제로 처분하게 만듭시다.” 그래도 요즘은 사정이 상당히 나은 편이다. 옛날 같았으면 아마도 광화문 네거리에 내놓고 공개 처형을 했을지 모른다. 사람들은 자기가 고통을 겪는 원인을 남의 탓으로 돌리려고 한다. 언론은 비난하기에 가장 안전한 ‘남’이 누구인지를 가르쳐 주어야 한다.

만약 어떤 언론사가 독자들의 생각이 잘못되었음을 주장한다면 그것은 독자나 시청자들, 즉 언론 수요자들의 자존심 또는 자아를 해치는 행위이다. 그것은 독자들의 저항을 불러일으킬 것이고 그러한 일을 되풀이하는 언론은 독자나 시청자를 잃어 도태되어 버릴 것이다. 대다수의 고객을 공격대상으로 삼는 것은 언론사 스스로의 무덤을 파는 것과 다름이 없다. 언론은 독자나 시청자의 극히 일부만을 공격할 수 있을 뿐, 대다수의 독자를 공격의 대상으로 삼을 수는 없다.

대중에 대한 학자들의 아부

이제 학자들의 세계를 들여다보자. 일반적으로 학자들의 현실 해석과 정책대안은 다른 어떤 계층의 그것보다 권위를 인정받는다. 많은 사람들은 그들을 일종의 신비한 존재로 생각한다. 현실을 객관적으로 파악하는 것 그 자체가 학자들의 인센티브라고 생각한다. 또한 학자들은 현실 분석에 필요한 도구나 데이터도 많이 가지고 있을 것이기 때문에 그들의 논리는 믿어도 된다고 생각한다. 우리 지식시장의 현실이 과연 그럴까?

학자들이 만들어내는 논리에도 시장은 존재한다. 세미나나 학회 및 학술지, 언론, 강의실 등이 학문의 구체적 시장이다. 지식시장인 셈이다. 그런데 왜 학자들은 경쟁을 할까? 무엇인가 나름대로 보상을 얻기 위함이다. 학자들이 원하는 보상이란 많은 사람으로부터의 존경 및 권위를 인정받는 것, 정책결정과정에서 참여함으로써 세계의 형성에 기여했다는 보상감, 동료학자들로부터의 존경 및 인정, 학생들로부터의 인정 등이다. 물론 순수하게 진리의 탐구만을 목표로 학술활동을 하는 사람도 많을 것이다.¹⁷⁾

그러나 그들이 개발한 논리가 아무리 훌륭한 것일지라도 동료학자 정치인 또는 일반인들로부터 인정을 받지 않는 한 그것이 여론이나 정책 결정에 영향력을 행사할 수 없다. 마치 아무리 좋은 상품을 만들었을지라도 소비자들에게 알려지지 않으면 팔리지 않듯이 말이다.

17) Paul Krugman은 학자들은 자신의 학설을 정책화하는 데에 무관심한 교수Professor와 정책 장사꾼Policy Entrepreneur으로 분류했다(Paul Krugman, Peddling Prosperity: Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminished Expectations, Norton, 1994).

학자들이 제시하는 논리가 논리적으로 일관성이 있고 또 현실을 제대로 설명하기 위해서는 지식시장에서 그러한 논리만이 살아남을 수 있어야 한다. 또 그러기 위해서는 다시 동료학자들로부터 인정받는 논리가 지식시장에서 가장 강한 논리로 자리 잡아야 하며, 그것이 언론이나 일반 국민들에게도 권위를 인정받을 수 있어야 한다.

가장 객관적인 논리는 같은 분야의 동료학자들로부터 인정받는 논리이다. 같은 분야를 연구하는 사람만이 그 분야에서 사용되는 방법론의 강점과 약점, 그리고 논리의 구조, 데이터의 제약 등을 가장 잘 알 것이기 때문이다. 따라서 치열한 논쟁과 토론 과정을 거쳐 동료학자들로부터 인정받은 논리는 다 어떤 논리보다 객관성을 가질 확률이 높다.

그러나 우리나라의 지식시장에서 학문적 동료들(나이의 많고 적음과는 관계없이)사이의 비판이 잘 이루어지고 있다고 보기는 어렵다. 특히 학교의 선후배라든가, 스승-제자 사이의 관계에서 그것이 비록 학문적인 것에 국한된 것일지라도 아랫사람이 윗사람을 비판하는 것은 금기시되어 있다.

학술지에서도 다른 사람의 논문에 대한 논평이나 비판은 잘 이루어지지 않는다. 누군가 그런 일을 한다면 그것은 인격적인 대립으로 결말지어질 가능성이 크다. 따라서 누군가가 모순된 논리를 강변하더라도 학자사회에서 도태될 가능성은 크지 않다. 또한 여러 다양한 논리들 중 어떤 것이 나은지에 대한 합의도 도출하기 어렵다. 결국 학문적 씨름에서 형성된 견해가 일반국민들의 여론에 직접적인 영향을 줄 가능성은 매우 작다.

물론 우리 사회의 여론을 형성함에 있어 학자들의 역할은 매우 크다. 그러나 그것은 학문의 장을 통해서가 아니다. 오히려 언론이나 정치의 장을 통해서 학자들은 여론형성을 주도한다. 마치 언론이 소비자인 일반대중의 지지를 얻기 위해서 노력하듯 학자들도 그런 성향이 강하다.

그렇다고 해서 학자들이 자신들의 양심을 팔고 있다고 주장하는 것은 아니다. 오히려 훌륭하다고 여겨지는 학자들은 대부분 자신들의 (금전적) 이익과 상반되는 주장을 많이 한다. 그러나 중요한 것은 그들의 주장이 자신들의 금전적 이익과 어떤 관계에 있는가가 아니다. 문제는 개인적인 감정이나 이해관계를 떠난 논쟁의 장에서 그의 주장이 얼마나 오랫동안 살아남을 수 있는가의 문제이다.

코우스Coase, 스티글러Stigler, 사무엘슨Samuelson 등도 소위 유능한 경제학자들 중에 양심을 판 학자는 없었다고 증언하고 있다.¹⁸⁾ 우리나라도 크게 다르지는 않다고

18) R. Coase, "The Market for Goods and the Market for Ideas", American Economic Review,

본다. 다만 훌륭함에 대한 평가의 주체가 누구인가의 문제는 여전히 남아 있다. 만약 대중들이 자신들이 듣고 싶어 하는 말을 하는 학자들에게 많은 보상(존경받고 인정받는 데에 따른 심리적 만족감을 포함해서)을 준다면 학자들은 무의식적으로 그런 논리를 선택하고 정당화하게 될 것이다.

물론 그런 말을 하기까지는 정교한 논리와 추론 방법을 동원한 연구가 있었을 것이다. 그것이 학자들의 무기이고, 그래야만 이 사회에서 스스로 신비스러운 존재로 남아 있을 수 있으니까. 그러나 논리와 추론이란 반드시 전제가 있기 마련이다. 진정한 학자라면 그 전제들에 대해서 끊임없이 회의할 것이고 그 전제들에 대한 공격을 기꺼이 받아들일 것이다.

하지만 대부분의 학자들은 그렇게 하지 않는다. 왜 약자는 보호되어야 하는가? 또 국내인이 외국인보다 우대를 받아야 하는 이유는 무엇인가? 이런 것들에 대해서 의문을 제기하는 사람은 별로 많지 않다. 단지 대중들의 정서를 받아들인 후 그렇게 하는 방법만을 제시할 뿐이다. 왜 그들은 그렇게 행동할까? 아마도 그런 전제가 대부분의 사람들이 이미 원초적으로 가지고 있는 신념들이고 그것을 전제로 받아들임으로써 훌륭함의 첫발을 내딛고 싶어하기 때문일 것이다.

즉 동료학자들로부터 인정을 받는 논리가 사상의 시장에서 살아남는 것이 아니라 언론시장에서와 마찬가지로 일반대중들에 의해 학자들의 권위와 객관성이 평가되는 것이다. 그렇게 해서 대중의 반시장적 정서에 영합하는 자들만이 다른 학자들을 제치고 사회의 전면에 부각된다.

학자들 자신의 불만도 큰 원인

학자들 스스로의 불만도 반시장적 정서를 만들어내는 데에 한몫을 한다. 그들은 대개 학교에서 장사꾼이 된 사람들보다 공부를 잘 했던 사람들이었다. 바로 그것이 그들의 불만을 자아낸다. 나보다 공부도 못했던 것들이 돈 좀 벌었다고 으스대는 꼴을 고운 눈으로 바라보기는 쉽지 않다. 그러나 학교에서 공부를 잘 한다는 것이 사회생활에 큰 도움이 되는 것은 아니다. 학교에서 가르치는 것은 창백한 것들이다. 자본주의 사회가 돌아가는 데에 그리 큰 도움이 되는 것도 아니다.

국어를 잘했다고 해서, 또 미분적분 문제를 잘 푼다고 해서, 그것이 소비자를 만족시키는 데에 얼마나 큰 도움이 되겠는가. 오늘날의 사회가 요구하는 것은 그런 것들보다는 진취적인 기상, 남을 만족시키는 방법, 끊임없는 탐구심, 철저한 약속의 이행과 신용 같은 것들이다. 사회는 그런 것들을 요구하지만 학교는 그런 것을 가르칠 수도,

May, pp. 30~31, 1981.

또 그런 것들에 대해서는 시험을 칠 수도 없다. 그런 것들은 오직 스스로의 경험을 통해서만 얻어질 수 있다. 그렇기에 학교 공부를 잘했다는 것이 사회에서의 성공으로 보장되리라는 보장은 없다. 또 그래야할 이유도 없다. 그럼에도 불구하고 공부를 많이 하고 잘했던 자신들이 공부도 못하던 장사꾼들보다 더 못한 지경에 있다는 것을 인정할 수가 없다. 이런 불만들은 지식인들로 하여금 반시장적 논리를 만들어내는 데에 무의식적인 동인의 하나가 될 것이다.

신념시장이 완전해도 왜곡된 신념이 유행한다.

경쟁은 공급자로 하여금 수요자가 원하는 상품을 만들도록 강요한다. 그렇지 않은 공급자가 있다면 경쟁 압력이 그를 도태시키고 만다. 지식이나 논리, 신념의 시장에도 수요와 공급은 존재한다. 수요자가 원하는 것이 왜곡된 논리인 한 그러한 논리를 공급하는 자만이 신념시장에서 살아남을 수 있다.

현실을 직시하는 논리는 소비자들의 자폐적 사고를 방해해서 그들을 고통스럽게 만든다. 그래서 현실을 직시하는 사회관은 설자리를 잃는다. 일반적으로 수요자가 원하는 상품을 공급하는 것은 좋은 일이다. 그러나 논리나 이념에도 같은 원리가 적용될 수 있을까? 다시 말해서 소비자가 원한다고 하여 왜곡된 논리나 지식을 공급하는 것도 좋은 일일까? 그렇지 않다. 우울한 기분을 달래기 위해 술 한 잔 걸치는 것과 잘못된 신념을 받아들여서 스스로의 마음을 위로하는 것을 같은 차원에서 이해할 수는 없다. 잘못된 신념은 잘못된 정책이 되어 우리 모두에게 엄청난 비용을 강요할 것이기 때문이다.

사회주의의 승리와 인간의 원시본능

대중의 원시본능이 지식시장에 어김없이 적용된 사례로 40년대 이래 사회주의자의 득세를 들 수 있다. 사회주의적 지식들은 지식시장에서 승리한다. 왜냐하면 사회주의적 지식은 '없는 자'의 직접적인 지지를 기반으로 한다. 그들은 숫자가 많다. 그래서 폭력이나 정치(이것도 결국 경찰력이라는 폭력을 기반으로 한다)에 의존할 수밖에 없다.

그러나 자본주의(시장경제)적 지식은 다르다. 이것은 일차적으로 가진 자들의 지지를 얻을 뿐이다. 가진 자들과 그들의 이익을 대변하는 자들이 주로 지지한다. 그래서 자본주의적 논리는 매도당하기 십상이다. 이것은 도대체 사람들의 '정서'에 맞지 않는다. 시장경제를 옹호하는 자들에게 돈을 낼 자는 가진 자들 밖에 없기 때문이다. 사회주의가 대중의 지지 기반 위에서 있었던 것과는 달리 시장경제는 적응력으로 채택된다. 국민들이 이것을 싫어함에도 불구하고 말이다.

물론 대중들도 대개 사회주의는 나쁘다고 말한다. 그러나 그들은 사회주의 멸망의 본질을 모르며 알고 싶어 하지도 않는다. 입으로는 사회주의가 나쁘다고 외치지만 실제로는 시장경제를 저주하고 형평주의적 정책과 지시 및 통제에 의한 정책을 지지한다. 이런 것들이 사회주의 국가들의 멸망을 몰고 온 본질임에도 불구하고 말이다.

5. 신념과 시장경제

왜곡된 신념은 시장경제의 적

설령 우리들이 시장경제를 바라보는 데 있어서 잘못되거나 왜곡된 신념을 가지더라도 자신에게 당장 큰 문제가 될 것 같지 않다. 왜냐하면 잘못된 신념이라 해서 우리에게 겉으로 들어난 피해를 단기적으로 가져다주는 경우는 거의 없기 때문이다. 그런데 왜, 우리는 시장경제에 대한 잘못된 신념이 가져오는 피해를 걱정해야 하는 것일까? 우리가 시장에 대한 불만을 표출한다고 해서 무엇이 나쁜가? 원래 우리의 욕구라는 것들이 그렇게 불합리한 것인가?

유행을 생각해 보자. 도대체 우리에게 유행이란 것이 필요한 이유가 무엇인가? 어떻게 생각하면 유행만큼 자원을 낭비하게 만드는 것도 없다. 그저 검소하고 깨끗하게 입고 다니면 되지 않겠는가? 운동경기도 그렇다. 왜 그토록 많은 사람들이 바보상자 앞에 앉아서 소리를 질러대야 하는가? 조용히 앉아서 일을 할 수 있다면 그것이 더 합리적이다. 전자오락이든 영화감상이든 우리의 불합리한 욕구들은 얼마든지 나열할 수 있다. 그러나 인간의 그런 욕구를 불합리하다고 비난할 생각은 없다. 타고난 욕구는 바꾸기 어렵다. 어찌면 불합리해 보이는 욕구들의 충족이 삶의 목표일지도 모른다. 그런 욕구들이 충족되는 삶을 우리는 풍요라고 부르기도 한다.

그렇다면, 왜 우리들은 불필요해 보이는 유행이나 운동 경기관람, 전자오락 등은 문제시하지 않으면서 운동경기를 관람하듯이 경제를 ‘관람’하는 것은 문제시하는가? 그것은 비용을 지불하는 방식의 차이 때문이다. 옷을 한 번 생각해 보자. 아무리 유행이 빨리 변한다고 하더라도 사람들은 각자가 그 비용을 지불한다. 설령 팔리지 않는 옷이라고 하더라도 그것을 생산하는 데 필요한 비용은 생산자가 지불한다. 운동경기도 그렇다. 운동선수를 길러내기 위한 비용은 결국 관람자들이 개별적으로 지불하거나 또는 광고주가 지불한다.

경제를 관람할 때도 우리는 관람료를 낸다. 경제현상을 관람하면서 느끼는 우리의 바람과 감정들은 정치인들이 받아서 정책을 만들고 그것은 위에서 설명한 것과 같은 생산력의 감소를 가져온다. 생산력의 감소는 바로 우리가 지금과 같은 방식으로 경제를

관람하는 데에 필요한 ‘관람료’이다.

문제는 관람료를 지불하는 방식이 다르다는 점이다. 운동경기는 기본적으로 관람자 각자가 관람료를 치른다. 그래서 자기가 느끼는 만족감과 관람료를 비교해서 경기를 볼 것인지 말지를 결정한다. 경제의 관람료는 다르다. 잘못된 관람태도로 인한 생산력의 감소는 인간의 두뇌가 알아채기에는 너무나 서서히 일어난다. 게다가 설령 그런 비용을 알아챘다 하더라도 그것을 줄이려고 노력해야 할 이유가 없다.

자신의 노력이 자신의 고통을 줄여주지 않는 한 누구도 비용을 절감하기 위한 노력을 하지 않을 것이다. 시장경제를 바라보는 시각은 일종의 공공재이다. 노력을 하던지 않 하던지 간에 모두가 같은 비용을 지불하게 된다. 결과적으로 사람들이 시장경제를 관람하는 비용은 자신의 선택이 옳고 그른지에 관계없이 지불할 수밖에 없다. 따라서 누구도 정확한 관점에 입각해서 시장경제를 바라보려고 노력하지 않는다.

오히려 정확한 관점이나 신념을 가지려고 노력하면 할수록 고통만 더욱 커진다. 따라서 사람들은 가능한 본능에 합당한 신념을 자동적으로 갖추게 된다. 특별한 사명감이나 열정을 가지고 노력하지 않는 한 시장경제에 대한 올바른 인식을 갖추기는 어렵다. 사람들이 경제도 운동경기 보듯이 하는 짓을 멈추지 않는 것은 그 때문일 것이다. 특별한 노력 인센티브가 있어야 되는데 앞에서 거듭 이야기한 바와 같이 그럴 인센티브가 없다.

세상을 있는 그대로 바라보는 이유: 장사꾼 지식

사람들의 세상에 대한 판단이 이렇게 형편 없는 수준이라면 도대체 세상은 어떻게 유지될 수 있을까? 그것은 우리가 매사를 그런 식으로 보지는 않기 때문이다. 인간은 야누스같은 존재이다. 첨예한 이해관계가 걸려 있으면 우리는 아무리 괴롭더라도 (자폐적 사고가 아니라) 직접적 사고를 통해서 고통스러운 현실에 직접 부딪혀 나간다. 그럴 때는 남들이 하는 말을 잘 믿지도 않는다. 오직 자신이 몸으로 부딪혀서 얻은 그런 지식만을 의존해서 세상의 파도를 헤쳐 나간다. 그런 우리의 또 다른 얼굴이 이 세상의 기초를 만들어 간다.

지식이 없다면 우리는 살아갈 수 없다. 물론 많은 사람들이 여기에 반대할 것이다. 세상에 일자무식인 사람도 많지만 그들도 어엿하게 살아가지 않았는가라는 반대이다. 그러나 그럴 때의 지식이라는 용어는 너무 사치스럽게 사용되고 있다. 우리가 학교에서 배우는 ‘고상한’ 지식만을 지식으로 생각하고 있는 것이다.

잘 생각해 보면 학교에서 책을 통해 배운 지식은 세상을 살아가는 데에 큰 도움이 되

지 못한다. 오히려 사람들과 섞여 살면서 무의식적으로 배우는 행동의 방법들이 우리 생활의 중심을 이루고 있다.

이런 의미에서라면 갓 태어난 아이들조차도 굉장히 많은 지식을 가지고 있다. 예를 들어 그들은 어떻게 젓을 빨아야 하는지를 알고 있다. 그것이 얼마나 어려운 일인지는 컴퓨터 프로그램을 통해서 로봇으로 하여금 젓을 빨도록 하는 것이 얼마나 어려운 것인지를 상상해 봄으로써 쉽게 알 수 있다.

어떤 사람들은 그러한 지식들을 지식의 차원에 포함시켜서는 안된다고 말할지 모른다. 물론 그것은 지식이라는 단어를 어떻게 정의할 것인가의 문제이다. 이것을 지식이라고 부르면 지식이고 지식이 아니라고 부르면 지식이 아닐 수 있다. 저자들은 이러한 종류의 ‘앎’을 지식이라고 생각하며 그 이름을 암묵적 지식(tacit knowledge¹⁹⁾)이라 부르기로 한다.

암묵적 지식은 남들에게 설명하기가 매우 어렵다. 설령 설명을 할 수 있다고 하더라도 그 설명 자체가 행동하는 데에 별로 도움이 되지 않는다. 자전거 타는 방법을 배울 때를 생각해 보라. 사실상 우리는 우리가 어떻게 자전거 타는 방법을 배우는지를 잘 알지 못한다. 따라서 남들에게 그것을 설명하기도 어렵다. 그저 모방과 시행착오를 통해서 배울 수 있을 뿐이다. 암묵적 지식은 행동을 전제로 하는 지식이기 때문에 직접 경험해보지 않은 사람은 거의 완전한 무지의 상태로 남아 있을 수밖에 없다.

반면 우리가 늘 지식이라고 부르는 종류의 고상한 지식이 있다. 학교교육을 통해서나 또는 책을 통해서 배우는 것들이다. 이런 종류의 지식이 암묵적 지식과 다른 점이 있다면 설명과 전달의 가능성이다. 암묵적 지식이 모방이나 유전을 통해서 전수되는 반면 이런 종류의 고상한 지식은 언어나 문자 등을 통해서 전해진다.

노벨 경제학상 수상자인 노스(North)는 이런 종류의 지식을 ‘소통가능지식(communicable knowledge)’이라 불렀다. 세이건은 이렇게 말로 표현되는 합리적 사고는 그 연륜이 고작해야 수만 년, 길어야 수십만 년에 불과하다고 했다.²⁰⁾ 지식시장에서 팔리는 지식은 대개 이런 류의 지식들이다. 그러나 세상은, 특히 시장은 그런 지식에 의해 유지되지 않는다.

세상을 움직이는 위대한 힘: 장사꾼 지식

세상 대부분의 사람들은 장사꾼으로 살아간다. 분업이 심화되어가면서 그 정도는 더

19) M. 폴라니, H. 프로스크 저, 김하자, 정승교 공역, 『지적 자유와 의미』, 범양사 출판부, 1992.

20) C. 세이건 저, 김명자 역, 『에덴의 용』, 정음사, 1990.

욱 커져 갈 것이다. 장사란 매우 복잡한 일이다. 수많은 사람을 상대로 무언가를 팔아낸다는 것이 쉬운 일이 아님은 누구나 다 수긍할 것이다. 따라서 그들이 세상에 대한 지식을 가지고 있지 않다고 보기는 어렵다. 그런데 왜 장사꾼들을 일러 무식하다고 불려온 것일까? 그것은 장사꾼들이 자신들의 행위를 스스로 설명할 수 없기 때문일 것이다.

성공한 기업가를 생각해 보라. 사업에서 성공을 거두었다는 것은 그들이 어떤 방식으로든 세상을 이해하고 있었다는 것이 된다. 그들의 이해란 마치 개미가 자신의 환경을 이해하는 것과 거의 같은 수준에서의 이해일 수 있다. 의식적으로 또는 논리적으로 자신의 행동을 설명할 수는 없지만, 어쨌든 세상을 이해했기 때문에 성공이 가능했었다고 밖에는 볼 수 없다. 그들은 그들의 행위를 통해서 세상을 설명하고 있는 것이다. 장사꾼들은 우리가 앞에서 논한 지식 중 암묵적 지식에 의존하고 있을 것이다.

우리는 이미 앞에서 인간의 논리적 추론이라는 것이 환경을 극복함에 있어 매우 불완전한 수단임을 알아 보았다. 이런 사실은 장사꾼들의 합리성에 대해서 매우 흥미로운 사실을 말해준다. 논리적 추론이 매우 비용이 큰 행위라면 장사꾼들이 자신의 생업을 해가면서 논리적 추론을 동원할 가능성은 그리 크지 않다.

그렇다면 그들은 불합리한가? 저자의 생각은 그 반대이다. 논리적으로 생각하지 않는 사람이 어떻게 목적에 맞는 수단을 선택할 수 있을까? 비록 그들이 논리적인 추론을 수단으로 하고 있지는 않지만 오히려 경쟁이라는 것이 그들을 합리적으로 만들어 주는 것 아닌가라는 것이다.

장사꾼들은 목표와 수단에 있어 매우 다양할 수 있다. 이윤을 목표로 할 수도 있고 매출액의 확장을 자신들의 목표로 할 수도 있다. 그리고 각자의 목표를 달성하는 방법도 매우 다양할 수 있다. 그러나 장사꾼의 세계에는 경쟁이 있다. 경쟁이란 늘 도태의 가능성을 내포한다. 따라서 시장이 여러 경쟁자들 중 생존자를 선택하는 기준이 무엇인가에 따라 그들 중 어떤 자가 현실적으로 살아남는가가 결정된다.

시장의 선택기준은 과정이 아니라 결과이다

시장의 선택은 각각의 경쟁 참여자가 무엇을 생각하고 있는가를 기준으로 선택하지 않는다. 선택의 기준은 행동의 결과이다.²¹⁾ 따라서 비록 머릿속으로는 자선을 위해서 기업을 한다고 생각하고 있을지라도 실제의 행동이 이윤추구적이라면 그런 사람은 생존테스트를 통과할 수 있다. 반면 이윤추구를 목적이라고 하면서도 (시장이 보기에)

21) A. Alchian, "Uncertainty, Evolution, and Economic Theory", Journal of Political Economy, vol. 58, June, 1950.

실제의 행동은 다른 목표를 추구하고 있다면 그런 사람은 도태의 대상이 된다.

그러나 그들이 사전적으로 목적에 합치되는 판단을 한다고 보기는 어렵다. 그러기 위해서 장사꾼은 자신의 경쟁환경에 대한 모든 것을 다 알아야 한다. 그러나 이것은 근본적으로 불가능하다. 인간은 구조적으로 무지한 것이다. 따라서 자기가 자신의 목표 달성을 위해 내린 결정이 합리적인 것인지 아닌지 논리적으로 판단한다는 것도 불가능하다.

지금까지의 논리가 현학적이라고 생각되는 분을 위해서 한 가지의 예를 들겠다. 원시인들에게 있어 주술이나 마술은 매우 중요했다. 현존하는 원시종족들을 관찰한 인류학자들은 많은 경우 원시인들의 그런 주술들이 사회의 통합을 유지하는 데에 매우 효과적인 방법임을 말해준다. 심지어 주술치료의 경우 병을 낫게 하는 데에 상당한 효과가 있었음까지도 알려준다.

그러나 그들의 신화나 전설 등의 내용 그 자체는 지금의 지식으로 본다면 말도 안되는 것들이 많다. 그들은 자신들의 그런 신념체계가 진정으로 무엇을 위해서인지조차도 모르고 있었다. 단지 신이 그렇게 요구하기 때문에 믿을 뿐이라고 생각했었다. 그럼에도 불구하고 돌이켜 보면 거기에는 분명히 어떤 목적이 있었다. 아니 오히려 그것은 목적이기 보다는 기능이라는 말이 더 어울린다. 고려시대까지도 몽금포 근방에서는 풍랑을 재우기 위해 출항 중에 인제를 지냈다고 한다.²²⁾

그것은 어떤 목적을 가지고 있는가? 그것을 행하는 사람들의 입장에서는 풍랑을 재우는 것이 그 목적이었을 것이다. 사람을 제물로 바치는 것은 그 수단이 된다. 그러나 지금 본다면 그것은 풍랑을 재우는 데에 전혀 합리적인 수단이 되지 못한다. 미신에 불과하다. 그러나 거기에는 기능이 있었을 것이다. 그것을 통해서 선원들의 불안감을 재우고 사기를 높이는 것이 그 기능이었을 것이다.

어떤 목적을 위해 선택된 수단이 합리적인지 아닌지를 판단하기는 매우 어렵다. 동일한 상황에 대한 계속적인 관찰과 계속적인 시행착오를 거치기 전에는 그 합리성을 판단할 수 없다. 논리적인 추론만으로는 진리를 알 수 없기 때문이다. 그러나 잘못된 판단을 했을 경우 도태압력이 존재한다면 문제는 달라진다.

사실 시장에서 도태와 생존의 판단기준이 무엇인지는 모른다. 가장 가능성이 큰 기준은 이윤과 재투자일 것이다. 이윤을 많이 남긴 장사꾼은 계속적인 재투자를 통해서 자신의 영역을 확장할 수 있다. 따라서 시장경쟁을 거쳐서 살아남은 자는 이윤추구를 위해 가장 합리적인 수단을 선택한 자라고 말할 수 있다. 비록 그들이 남들에게 자신

22) W. E. 그리프스 저, 신복룡 역, 『은자의 나라 한국』, 평민사, 1985.

의 행위가 왜 합리적인지를 설명할 수는 없지만 그들이 생존테스트를 통과했다는 사실 자체가 합리성을 증명해준다.

만약 시장의 선택기준이 이윤극대화라면 신고전경제학에서 말하는 이윤극대화의 가설도 사후적으로는 맞아들어 가게 된다. 장사꾼들의 합리성은 사후적 합리성이다. 그리고 그것은 현실에 바탕을 두고 있다.

장사꾼의 양면성

물론 장사꾼이라고 해서 자신의 생업과 관련된 지식만 갖는 것은 아니다. 그들도 세상 돌아가는 일에 대해 이야기한다. 그 이야기는 지식들로 가득차 있다. 그러나 이때의 지식은 그들이 기업경영을 통해 얻은 것과는 다르다. 그것은 암묵적 지식이기보다는 소통가능한 지식이다. 전문분야 이외의 세상일에 대해서 그들은 관찰자이기 때문이다.

그들의 전문가적 지식이 주로 경험에 의해 체득된 것인 반면 관찰자로서의 지식은 주로 남으로부터 얻어 들었거나 또는 신문, 책 등을 통해 습득했을 것이다. 그들은 그러한 관찰자적 지식을 가지고 동료나 가족들과 '세상일'에 대해 '이야기'할 것이다. 그리고 그 이야기는 논리적 합리성에 기초하기보다는 그럴듯함에 더욱 이끌린다.

로이드Lloyd라는 심리학자는 인간의 사고패턴을 3단계로 나누었다. 가장 낮은 수준인 신경망 단계에서 연결주의적 원리가 작용하고, 그 보다 높은 수준에서는 이야기의 원리가, 그리고 가장 상위의 단계에서는 논리적 합리성의 원리가 작용한다. 그의 주장에 의하면 이야기를 할 정도의 이성이 인간의 인지구조를 지배하고 있다.²³⁾

사람들이 '이야기의 장'으로부터 얻고자 하는 것은 자신의 생업(시장)에서 얻으려 하는 것과는 다르다. 시장에서는 도태압력을 견뎌 내는 것이 가장 중요한 목표지만 '이야기의 장'에서는 (이야기의 상대방인) 남들로부터 인정을 받는 것이 가장 중요한 목표다. 그래서 이야기의 내용이 중요해진다. 그 이야기는 조리가 있어야 한다. 그러나 그것이 현실적합적일 필요는 없다.

모든 이야기가 완전한 논리에 바탕을 두고 있다면 그 이야기는 진리에 매우 가까울지도 모른다. 그러나 세상에 그렇게 완벽한 논리는 없다. 또 이야기를 할 때 요구되는 논리적 일관성이 그렇게 대단한 것도 아니다. 그저 듣는 쪽이 그럴듯하다고 인정할 수 있는 정도이면 그만이다. 시장에서의 지식이 현실적 도태압력에 의해 계속적으로 검증되는 것과는 달리 이야기의 장에서는 이야기 상대방의 감정과 논리적 오류를 받

23) 이정모 편, 『인지심리학의 제문제』, 성원사, pp. 340~341, 1994.

견할 수 있는 능력, 성향에 의해서만 검증을 받는 것이다.

인정認定은 좋아하는 것과는 상당한 관련이 있다. 사람들은 자신의 의견에 동조하는 사람을 좋아한다. 인정을 받았다고 생각하기 때문이다. 따라서 이야기의 내용에 오류가 있더라도 그 오류가 지적되지 않고 오히려 동조를 받는 경우도 빈번하다. 이러한 차이들은 관찰자적 입장에서 세상일에 대해 가지는 지식이 오류를 내포할 가능성을 높여준다. 또한 수정의 인센티브도 약하게 한다.

그러나 중요한 사실은 그들의 그런 세상에 대한 지식이 자신들의 '장사 또는 생업'에 큰 영향을 미치지 않는다는 것이다. 그런 류의 지식은 자신들이 이야기의 장에서 남들과 어울리기 위해서 동원하는 지식에 불과하다. 그들의 행동은 남들에게 설명하기 어려운, 그러나 현실 그 자체인 암묵적 지식들에 기초할 수밖에 없다.

6. 시장과 정치의 갈등

시장의 시그널은 가격이다

인류 초기의 사회는 집단 의식에 근거한 나눔에 뿌리를 두고 있다. 30~50인 정도의 소 집단에서는 그것이 얼마든지 가능했다. 그 정도가 자급자족을 위한 최적규모였을 것이다. 경쟁은 집단 간의 문제였다. 집단내의 경쟁은 불필요했고 또 여러 가지의 수단을 통해서 억제되었다. 경쟁에서 진 집단은 도태되고 승리한 집단은 세력을 확장해 갔다. 그렇게 해서 집단의 규모는 커져갔다.

큰 사회는 복잡해질 수밖에 없다. 사회가 통합되면 그 속에 속한 사람들은 다른 사람들과의 교역기회를 발견하게 되고 그로 인해 분업은 촉진된다. 또 사회가 복잡해짐에 따라 정보의 양이 늘어나서 과거처럼 집단전체의 움직임을 파악하는 것도 불가능해진다.

복잡한 사회에서는 가격만이 가장 믿을만한 정보의 출처가 된다. 물론 사람들이 가격의 그런 기능을 인식한 것은 아니다. 단지 그들은 자신들의 이익을 위해서 가격만을 보고 행동해왔을 뿐이다. 사람들이 가격의 기능이 무엇인지를 발견한 것은 아담 스미스부터이다.

시장에서는 경쟁에 이긴 자만이 살아 남는다. 또 시장 사람들은 모두 강해지려고 노력한다. 그렇게 해서 시장은 사람들을 강하게 만들어간다. 그러나 사람들은 경쟁을 싫어한다. 경쟁은 모든 사람들을 피곤하게 만든다. 할 수만 있다면 어떻게든 경쟁하지

않고 사이좋게 살아가고 싶어 한다.

많은 사람들이 시장의 그런 속성 때문에 시장에서의 경쟁을 정글의 법칙에 비유하곤 해 왔다. 그러나 시장에서의 경쟁은 자발적 교환에 기초한다. 자발적이라는 말은 매우 중요하다. 거래의 쌍방이 서로 동의하지 않으면, 즉 서로에게 유리한 거래가 아니면 거래가 이루어지지 않는다는 것이다. 시장경쟁은 그렇게 서로에게 유리한 거래를 통해서만 이루어질 수 있다. 그런 속에서 만들어지는 빈부격차는 얼마나 많은 사람들을 만족시킬 수 있었는가의 척도가 된다. 그러나 사람들은 빈부격차를 단순히 뺏기고 뺏는 관계로만 인식한다.

또 시장은 사람들에게 자유와 그에 따른 책임을 요구한다. 판단을 잘못 했다면 그 책임은 자신이 져야한다. 그 판단을 잘못 내리면 손해를 볼 수도 있고 남보다 못해질 수도 있다. 그것은 당사자를 괴롭게 만든다. 자신의 잘못이었다는 것을 부인하고 싶어 진다. 사람들은 그런 괴로움을 해소해 줄 이론을 찾는다. 또 애써 찾지 않더라도 누군가가 나서서 그들의 문제가 그들의 책임이 아니라고 합리화 해준다. 그러면 그런 학자들을 좋아하고 지지한다.

그런 이론의 가장 위에는 이 모든 문제들이 자유주의 때문이라는 이론이 놓여 있다. 거기에 시장경제를 찬양하는 자유주의자libertarian들의 고민이 있다. 자유주의는 스스로 반자유주의를 잉태하고 있는 셈이다. 고대 그리스의 부족사회에서 시장경제로 넘어가는 과정에서 지식인(플라톤, 아리스토텔레스)들이 보였던 태도들²⁴⁾은 대표적인 예라고 할 수 있다.

또 시장의 원리는 발견의 원리다. 계속 새로운 것을 발견해 나가는 자만이 경쟁에서 살아남을 수 있다.²⁵⁾ 그래서 시장에 의존하는 사회는 지속적으로 변화해간다. 그러나 변화는 두려운 것이다. 변하지 않고 이미 익숙해진 것들 속에서 살고 싶은 것은 누구나의 바람이다. 경쟁자에게 우리의 본능은 문제시되지 않는다. 우리가 경쟁에서 본능대로 행동한다면 십중팔구는 패하기 마련이다. 그런데도 우리는 우리의 본능이 요구하는 대로 살고 싶어 한다.

시장원리 對 정치원리

이렇게 대중들의 정서는 시장원리와 사사건건 충돌한다. 더 중요한 것은 그러한 갈등이 우리의 마음 속에서만 일어났다가 사라지지는 않는다는 사실이다. 대중들의 정서는 정치를 통해서 정책적으로 표출된다. 사람들은 시장에 대한 자신들의 불만을 해소

24) K. 포퍼 저, 이한구 역, 『열린 사회와 그 적들』, 민음사, 1982.

25) F. A. Hayek, Individualism and Economic Order, Routledge and Kegan Paul, 1949.

해 줄 자들을 정치인으로 선택한다.

그리고 정치인들은 자신을 선택해준 유권자들의 불만에 정책이라는 옷을 입힌다. 대중들의 시장에 대한 태도가 반시장적인 한 정책도 반시장적일 수밖에 없다. 그런데 정책은 폭력으로 지탱된다. 시장에서의 거래가 자발적인 동의에 의해서 이루어지는 것과는 달리 정책은 그 대상자가 원하지 않더라도 강제적으로 집행된다. 그렇게 해서 정치는 시장에서 성공한 자들의 몫을 줄여가고 결과적으로 시장을 파괴해간다.

무엇이 잘못되었는가? 소수의 성공한 자들을 희생해서 다수가 편할 수 있다면 되는 것 아닌가? 문제는 그렇게 해서 얻은 편안함이 오래 갈 수 없다는 사실이다. 어느 사회이든 가장 중요한 자원은 사회 구성원 각자의 성공하려는 의욕이다. 소위 정책이라는 것을 통해서 성공한 자들의 몫을 뺏어가는 한 성공하려는 의욕이 줄어들게 되고, 그 사회는 침체의 길을 걸을 수밖에 없다.

또 세상이 우리를 그렇게 편히 살게 내버려 두지 않는다는 것도 고민이다. 세상에는 우리 나라만 있는 것이 아니다. 우리끼리 담장 안에서 경쟁하지 않고 오순도순 살아가든 말든 그거야 우리의 자유이다. 그러나 남들은 그렇게 하지 않고 있다. 이제 대부분의 제대로 된 나라들은 국경을 낮추어 가고 있고, 시장원리를 채택하여 가고 있다. 물론 나라마다 정도의 차이는 있을 것이다.

경쟁을 허용하는 정도가 큰 나라일수록 강해질 것이다. 모든 사람들이 다 강해지려고 노력할 것이기 때문이다. 정치의 힘이 강한 나라일수록 그런 류의 국가간 경쟁에서 불리한 입장에 선다. 또 경쟁의 제한은 폐쇄성을 전제로 해서만 가능하다. 마치 북한이 그랬듯이 우리끼리 자급자족적으로 오순도순 살아가는 동안 세상은 경쟁을 통해서 강해져 간다.

그러나 여기에 매우 중요한 한 가지의 단서가 필요하다. 국민 각자가 그 경쟁의 결과를 받아들여야 한다는 사실이다. 경쟁에는 패자가 있게 마련이다. 국민들의 대다수가 그 패배를 자신의 책임으로 생각하고 재기의 발판으로 삼는다면 그 사회는 경쟁의 혜택을 누릴 수 있다. 하지만 그 반대도 얼마든지 가능하다. 자신의 패배를 자기가 아닌 남의 책임 (또는 사회의 책임)으로 돌린다면, 그런 사회에서는 경쟁이 갈등의 진원지가 될 뿐이다. 그런 사회는 경쟁체제의 혜택을 누릴 수 없으며 다른 사회에 비해서 뒤쳐질 수밖에 없다.

결국 당초부터 우리에게 주어진 선택권이란 그렇게 불완전한 대안간의 선택이다. 안전하면서도 동시에 강해질 수 있는 방법은 없다.

신념장사꾼 이야기

1997년 12월 26일 1판 1쇄 발행

2019년 11월 26일 1판 2쇄 발행

저자_김정호·공병호

발행자_최승노

발행처_자유기업원

주소_서울특별시 영등포구 국회대로62길 9

전화_02-3774-5000

팩스_0502-797-5058

비매품