

‘맨큐의 경제학’ 따라 읽기 8

경제학의 새로운 영역

글. 권태혁 아리랑국제방송 기술센터 부장



맨큐의 경제학을 읽으며 개인적으로 가장 흥미로운 부분이 지금 살펴보고자 하는 부분이다. 이 책을 서술하는 토대가 되는 대부분의 가정을 부정하는 듯 보이기 때문이다. 경제학은 사람들의 선택과 그 결과로 나타나는 사람들 사이의 상호작용을 연구하는 학문이다. 경제학은 앞서 본 바와 같이 다양한 분야를 포함한다. 그러나 경제학의 모든 분야가 최종적이고 변하지 않는 완벽한 학문 이론을 형성했다고 생각하면 오해다. 다른 모든 과학자와 마찬가지로 경제학자들도 새로운 연구 분야를 개척하고 새로운 현상을 설명하기 위해 항상 노력한다. 이렇듯 새로운 현상을 설명하기 위한 경제학의 세 가지 첨단 영역을 소개할 것이다.

첫째 주제는 비대칭 정보의 경제학이다. 현실에서 많은 경우 어떤 사람들은 다른 사람들보다 정보가 많다. 이 같은 정보의 차이가 사람들의 선택과 거래 방식에 영향을 미칠 수 있다. 우리는 이런 정보 불균형에 대한 연구를 통해 중고차 시장부터 선물을 교환하는 관행까지 주변의 여러 현상을 이해할 수 있다.

둘째 주제는 정치경제학이다. 이 책의 여러 부분에서 우리는 시장이 실패하고 정부가 상황을 개선할 가능성이 있는 많은 경우를 보았다. 여기에서 ‘가능성’이란 단어가 꼭 필요하다. 이 가능성이 실현될지 여부는 정치제도가 얼마나 제대로 작동하는가에 달렸기 때문이다. 경제학의 분석 방법을 사용하여 정부의 기능을 이해하고자 하는 분야다.

셋째 주제는 행동경제학이다. 행동경제학은 심리학의 연구 결과를 경제학 분석에 적용하는 분야다. 이 분야의 연구는 인간의 행동이 전통적 경제 이론이 설명하는 것보다 섬세하고 복잡하다는 것을 보여준다. 따라서 이 이론이 더 현실적일 수 있다.

비대칭 정보(정보격차)

“나는 지금 네가 모르는 것을 알지”라는 말은 어린이들이 친구를 약 올릴 때 흔히 하는 말이다. 그러나 이 말은 사람들이 종종 어떻게 상호작용을 하는가에 대한 중요한 진리

를 보여준다. 대부분의 경우 한 사람이 다른 사람보다 무슨 일이 벌어지는지 더 많이 안다. 상호작용에 필요한 정보의 차이를 정보의 비대칭성이라고 한다.

그런 사례는 많다. 근로자는 고용주보다 자기가 일을 얼마나 열심히 하는지 잘 안다. 중고차 딜러는 고객보다 차의 성능에 대해 더 잘 안다. 여기에서 앞의 예는 감춰진 행동에 관한 경우고, 뒤의 예는 감춰진 속성에 대한 경우다. 어떤 경우든 열등한 지위에 있는 쪽(고용주, 중고차 구매 고객)은 필요한 정보를 더 얻고자 할 것이다. 그러나 우월한 정보가 있는 쪽(근로자, 중고차 딜러)은 필요한 정보를 감출 유인이 있다. 이와 같은 비대칭 정보 현상은 너무 광범위하게 존재하기 때문에 경제학자들은 지난 수십 년 동안 비대칭 정보의 효과를 알아내기 위해 많은 노력을 기울였다.

감춰진 행동 : 사용자, 대리인, 도덕적 해이

도덕적 해이(moral hazard)는 대리인(agent)이 사용자(principal)를 위해 어떤 임무를 수행할 때 발생하는 문제다. 사용자가 대리인의 행동을 완벽하게 감시할 수 없을 때 대리인은 사용자가 원하는 수준만큼 열심히 일하지 않는 경향이 있다. 도덕적 해이라는 표현은 대리인의 부적절하거나 비도덕적인 행위에 따른 위험을 지칭한다. 이때 사용자는 대리인이 보다 성실하게 행동하도록 다양한 대응 방법을 모색할 것이다.

고용계약이 가장 전형적인 예라고 할 수 있다. 여기에서 고용주는 사용자, 근로자는 대리인이다. 도덕적 해이 문제는 고용주가 근로자의 행동을 완벽하게 관찰할 수 없으므로 근로자가 게으름을 피울 유혹을 느껴 발생한다. 고용주는 이 문제를 다양한 방법으로 해소할 수 있다.

감시 감독의 강화 : 고용주들이 작업장에 감시 카메라를 설치하는 경우가 있다. 물론 목적은 고용주가 없을 때 근로자의 무책임한 행위를 감시하기 위한 것이다.

높은 임금의 지급 : 효율임금 이론에 따르면 어떤 고용주는 근로자에게 시장 균형임금보다 높은 임금을 지급한다는 것이다. 시장 균형임금보다 높은 임금을 받는 근로자는 게으름

을 피울 가능성이 작다. 게으름을 피우다가 해고되면 지금과 같은 높은 임금을 받는 일자리를 다시 구할 가능성이 작기 때문이다.

보수의 지급 연기 : 기업은 근로자에게 지급되는 보수의 일부를 나중에 지급하기도 한다. 이 경우 근로자가 게으름을 피우다가 해고되면 그가 치르는 대가가 더 커진다. 근로자에 대한 보수를 나중에 지급하는 예로 연말에 지급되는 보너스를 들 수 있다. 마찬가지로 기업은 나이 많은 근로자에게 더 높은 보수를 지급하기도 한다. 근로자의 근무 경력에 비례하여 임금이 증가하는 것은 그들의 경험에 대한 보상의 의미도 있지만, 도덕적 해이를 방지하기 위한 대응일 수도 있다.

도덕적 해이를 해소하기 위해 사용되는 위와 같은 대응은 반드시 하나씩 사용해야 하는 것은 아니다. 사용자들은 다양한 대응 방안을 혼합해서 사용할 수 있다.

직장 이외에도 도덕적 해이가 발생하는 사례는 많다. 건물주가 소방 설비의 비용을 부담하지만, 그 혜택은 주로 화재보험 회사에 돌아가기 때문에 화재보험에 가입한 건물 소유자들은 소방 설비를 적정 규모보다 부족하게 설치하려는 경향을 보인다. 어떤 사람들은 홍수의 위험이 큰 것을 알면서도 강변 경치를 즐기기 위해 강변에 살기를 원할 수 있다. 그러나 홍수가 난 후 재난지역 주민들의 지원비용은 정부가 부담한다. 이와 같은 문제를 해소하기 위해 많은 정부 규제가 도입되었다. 화재보험 회사는 건물주에게 반드시 소방 설비를 설치하도록 의무화할 수 있고, 정부는 홍수가 발생할 가능성이 높은 지역에 주민들이 살지 못하도록 할 수 있다. 그러나 여전히 보험회사는 건물주들이 얼마나 화재 예방에 열심인지에 대한 완벽한 정보를 얻을 수 없다. 결국 도덕적 해이 문제를 완벽히 해결할 수는 없다.

감춰진 속성 : 역선택과 레몬 문제

역선택(adverse selection) 현상은 시장에서 판매자가 파는 물건의 속성에 대해 구매자보다 정보가 많을 때 발생하는

문제다. 이런 상황에서는 판매자가 구매자에게 품질이 낮은 물건을 판매할 가능성이 있다. 즉 정보가 부족한 구매자의 입장에서 ‘불리한’ 물건을 ‘선택’한다는 것이다.

역선택이 발생하는 전형적인 시장이 중고차 시장이다. 중고차를 판매하는 사람은 그 차량의 결점에 대해 알지만 구매자는 잘 모르는 경우가 많다. 문제가 많은 차를 소유한 사람이 좋은 차를 소유한 사람보다 자기 차를 중고차 시장에 내놓을 가능성이 많기 때문에 중고차 구매자는 혹시 ‘불량품(lemon)’을 사지 않을까 우려할 것이다. 그 결과 많은 사람이 중고차 시장에서 차를 구입하는 것을 꺼린다. 바로 이 불량품 문제 때문에 불과 몇 주밖에 타지 않은 중고차가 새 차에 비해 가격이 수천 달러나 낮게 매겨지는 것이다. 중고차 구매자는 파는 사람이 그 차에 자기가 모르는 어떤 문제가 있어서 재빨리 처분하려 한다고 추측할 것이기 때문이다.

역선택이 발생하는 두 번째 사례는 노동시장이다. 효율임금의 또 다른 의미는 근로자들의 능력은 사람마다 다르고, 근로자들은 자신을 고용한 기업보다 자신의 능력에 대해 잘 안다는 것이다. 따라서 기업이 근로자들의 임금을 낮추면 능력 있는 근로자들은 다른 곳에서도 일자리를 쉽게 구할 수 있기 때문에 그 회사를 떠날 가능성이 더 클 것이다. 그래서 기업들은 더 유능한 근로자들을 자기 회사에 잡아두기 위해 시장 균형임금보다 높은 임금을 지불하려는 것이다.

역선택의 세 번째 사례는 보험시장이다. 예를 들어 사설 건강보험에 가입하고자 하는 사람은 자신의 건강 상태에 대해 보험회사보다 잘 안다. 남에게 알려지지 않은 건강 문제가 있는 사람이 그렇지 않은 사람에 비해 건강보험에 가입할 가능성이 높아 사설 건강보험료는 평균보다 건강이 나쁜 사람들의 의료비용을 반영한 수준이 된다. 그 결과 건강 상태가 정상적인 사람들은 높아진 보험 비용 때문에 보험에 가입할 유인을 상실한다.

시장에 역선택 문제가 존재하면 보이지 않는 손(경제학의 토대)이 제 능력을 발휘하지 못한다. 중고차 시장에서는 구매자들이 의심을 품고 높은 가격을 지불하려 하지 않을 것이기 때문에 좋은 차를 소유한 사람들이 자신의 차를 중고차 시장에 아예 내놓지 않을 것이다. 노동시장에서는 임금이 노동에 대한 수요와 공급이 일치하는 균형임금보다 높

은 수준에서 고정되어 실업을 유발한다. 보험시장에서 사고를 당할 가능성이 낮은 사람들은 보험 조건이 자신들에게 불리하기 때문에 아예 보험에 가입하지 않으려 할 것이다. 나라가 운영하는 건강보험을 옹호하는 사람들은 바로 역선택의 문제 때문에 민간 보험회사가 사회적으로 최적 수준의 건강보험을 제공하지 못할 것이라 주장한다.

신호를 통해 사적 정보 전달하기

비대칭 정보가 정부 개입의 근거가 되기도 하지만 설명하기 어려운 행동을 유발하기도 한다. 시장은 비대칭 정보에 대해 다양한 방법으로 대응한다. 그중 한 가지 방법이 신호보내기(signaling)라고 할 수 있다. 이는 정보가 있는 쪽이 자신의 사적 정보를 다른 사람들에게 신빙성 있게 전달하기 위해 취하는 행동을 말한다. 기업이 자신의 제품이 고급품이란 신호를 잠재 고객들에게 보내기 위해 광고비를 지출하기도 한다. 또 학생들이 자신의 생산성을 높이기보다는 오직 자신이 유능하다는 신호를 잠재 고용주들에게 보내기 위해 대학이나 대학원 학위를 얻고자 한다. 이러한 신호보내기의 두 가지 예는 얼핏 아무런 관계가 없는 것처럼 보인다. 그러나 그 이면을 보면 두 가지 현상은 사실 같은 현상이다. 두 경우 모두 정보가 있는 쪽(기업, 학생)이 정보가 없는 쪽(고객, 고용주)을 향해 자신이 제공하는 상품이나 서비스가 높은 품질이라는 신호를 보내는 것이다.

신호보내기가 효과적이라면 어떤 조건들이 갖춰져야 할까? 우선 신호보내기에 반드시 비용이 들어가야 한다. 신호보내기에 아무런 비용이 들어가지 않으면 모든 사람이 신호를 보내고자 할 것이고, 신호보내기는 아무런 정보도 제공할 수 없을 것이다. 같은 이유로 효과적인 신호보내기를 위해 또 다른 조건이 필요하다. 품질이 좋은 상품이 있는 사람이 그렇지 못한 사람에 비해 신호보내기 비용이 낮거나 큰 이득을 보아야 한다. 그렇지 않다면 모든 사람이 똑같이 신호를 보내고자 할 것이고, 신호보내기는 아무런 정보도 제공하지 못할 것이다.

다시 앞의 두 가지 사례를 생각해보자. 광고의 경우 양질의 상품을 공급하는 기업은 광고를 통해 얻는 이득이 그렇지 못한 기업에 비해 클 것이다. 양질의 상품을 한 번 소비해본

고객들은 그 회사의 상품을 반복적으로 구매할 것이기 때문이다. 따라서 양질의 상품이 있는 기업이 신호보내기(광고)에 비용을 지출하는 것은 합리적인 결정이다. 그리고 고용주들도 신호를 그 사람의 능력을 판단하는 정보로 사용하는 것이 합리적인 결정이다.

우리 주변은 이처럼 신호보내기로 만연되어 있다. 잡지 광고에서 종종 ‘TV에서 보셨듯이’라는 표현을 사용한다. 왜 잡지에 광고를 내는 회사가 이 사실을 강조할까? 한 가지 가능성은 그 기업이 비싼 신호보내기(TV 광고)를 했다는 점을 강조함으로써 여러분이 그 상품이 양질의 상품이라고 생각하기를 기대했을 것이다. 같은 이유로 수업료가 비싼 일류 학교 출신들은 그 사실을 이력서에 꼭 기입하는 것이다.

비대칭 정보와 정부 정책

우리는 앞에서 두 종류의 비대칭 정보(도덕적 해이와 역선택)에 대해 알아보았다. 이제 비대칭 정보 현상에 대한 정부 정책은 어떠해야 하는지 살펴보자.

시장의 성공과 시장실패의 긴장 관계는 미시경제학 이론의 핵심이다. 우리는 앞에서 수요와 공급이 균형 상태일 때 시장에서 발생하는 잉여가 극대화되기 때문에 수요와 공급이 균형인 상태가 효율적이라는 것을 배웠다. 애덤 스미스의 보이지 않는 손이 지배하는 것처럼 보였다. 그러나 이 결론은 외부효과, 불완전경쟁, 공공재, 빈곤과 같은 현상으로 인해 반드시 성립하지 않는다는 것을 발견했다. 이 같은 시장 실패에 대하여 경우에 따라서는 정부가 시장성과를 개선할 수도 있다.

비대칭 정보 현상은 우리가 시장의 효율성에 대해 우려해야 하는 또 다른 근거를 제공한다. 어떤 사람들이 다른 사람들보다 정보가 많다면 시장 기능이 자원을 반드시 최선의 용도에 배분하는 것은 아니다. 불량 중고차를 살까 봐 꺼리기 때문에 품질 좋은 중고차를 소유한 사람들은 차를 팔지 못할 수 있다. 건강에 문제가 없는 사람들은 보험회사가 건강한 사람들을 심각한 건강 문제가 있는 사람들과 합쳐서 보험료를 결정하기 때문에 건강보험을 낮은 가격에 구입하지 못할 수 있다.

이런 비대칭 정보의 문제를 해소하기 위해 정부가 어떤 조

치를 취해야 한다고 생각할 수도 있지만, 다음 세 가지 사실 때문에 문제가 그리 간단하지는 않다. 첫째, 앞서 본 바와 같이 민간 경제주체들이 신호보내기나 골라내기를 통해 스스로 문제를 해결하기도 한다. 둘째, 정부가 민간에 비해 많은 정보를 얻기 어렵다. 따라서 시장의 자원 배분이 최선은 아닐지라도 차선은 될지 모른다. 다시 말해 정보의 비대칭성이 있는 경우에는 정부가 개입하더라도 시장의 불완전한 성과를 개선하는 것이 매우 어렵다. 마지막으로 정부는 그 자체가 불완전한 기구다. 다음에서 정부에 대해 더 알아보자.

정치경제학

앞서 본 바와 같이 시장이 바람직한 자원 배분을 달성하지 못하는 경우가 있다. 우리가 시장의 성과가 비효율적이거나 불공평하다고 느낀다면 정부가 이를 개선하기 위해 개입할 수 있다. 그러나 정부의 적극적인 개입을 옹호하기 전에 한 가지 사실을 더 생각해보아야 한다. 즉 정부 역시 시장과 마찬가지로 불완전한 기구라는 점이다. 정치경제학(political economy) 혹은 공공선택(public choice) 이론은 경제학의 분석 방법을 사용하여 정부 기능을 분석하는 경제학의 한 분야다.

투표에 관한 콩도르세의 역설

선진사회의 정부 정책 결정 과정은 민주적 절차를 따른다. 어떤 도시가 새로운 공원 후보지로 두 군데를 고려 중이라 하자. 이것을 결정하는 것은 간단하다. 다수결로 결정하면 된다. 그러나 대부분의 경우 선택할 수 있는 정책이 두 개보다 훨씬 많다. 예를 들어 공원이 들어설 장소가 여러 곳일 수 있다. 이 경우 18세기 저명한 프랑스 정치이론가 콩도르세 후작이 지적한 대로 민주적 의사결정 과정은 문제에 봉착한다.

예를 들어 A, B, C 세 가지 정책을 선택할 수 있다고 하자. 이 도시의 시장은 유권자들의 다양한 선호를 통합해서 사회 전체의 선호를 반영하는 하나의 선호 체계를 만들기 원한다고 하자. 어떻게 해야 할까?

우선 그는 두 정책을 놓고 투표에 부칠 수 있다. 그가 정책 B와 C를 놓고 투표에 부친다면 유권자 타입 1과 2는 정책 B를 지지하여 (타입 2는 B를 제 1 선택으로 선호하고, 타입

콩도르세의 역설	유권자 성향		
	타입 1	타입 2	타입 3
유권자의 구성 비율(%)	35	45	20
제 1 선택	A	B	C
제 2 선택	B	C	A
제 3 선택	C	A	B

1은 제 1 선택인 A가 없으므로 제 2 선택인 B를 선택한다.) 정책 B가 과반수를 득표한다. 이어서 그가 정책 A와 B를 놓고 투표하면 유권자 타입 1과 3은 정책 A를 지지하여 정책 A가 과반수를 득표한다. 정책 A가 B를 이기고, 정책 B가 C를 이기는 것을 본 시장은 정책 A가 유권자의 분명한 선택이라고 결론 지으려 할 수도 있다.

그러나 여기서 잠깐, 시장이 유권자들에게 정책 A와 C를 놓고 투표하도록 한다면 유권자 타입 2와 3이 정책 C를 지지하여 정책 C가 과반수를 얻는다. 즉, 두 정책을 놓고 각각 다수결 투표를 하면 A가 B를 이기고, B가 C를 이기고, C가 A를 이긴다. 우리는 보통 사람들의 선호 체계가 이행성(transitivity)이 있어야 한다고 생각한다. 이행성이란 A를 B보다 좋아하고 B를 C보다 좋아하면, A를 C보다 좋아해야 하는 선호관계를 말한다. 그러나 불행하게도 방금 살펴본 콩도르세의 역설(다수결 방식을 통해 이행성이 있는 사회적 의사결정에 도달하지 못하는 현상)에 따르면 위의 다수결 투표는 이행성에 부합하지 않는다. 정책 방안을 두 개씩 놓고 투표에 부쳤을 때 결과는 대부분 이행성이 성립하지만, 표의 예에서 보듯이 유권자들의 선호 분포에 따르면 반드시 그런 것은 아니다.

콩도르세의 역설이 주는 한 가지 시사점은 투표를 하는 순서에 따라 결과가 달라질 수 있다는 것이다. 시장이 정책 A와 B를 놓고 투표한 후 여기서 선택된 정책을 정책 C와 투표에 부칠 경우 정책 C가 선택될 것이다. 그러나 정책 B와 C를 놓고 먼저 투표하고 여기서 선택된 정책을 정책 A와 투표에 부칠 경우 정책 A가 선택될 것이다. 그리고 정책 A와 C를 놓고 먼저 투표한 후 여기에서 선택된 정책을 정책 B와 투표에 부친다면 정책 B가 선택될 것이다. 콩도르세의 역설을 통해 두 가지를 배울 수 있다. 좁게는 2개 이상의 선택이 있을 때 의제를 어떤 순서로 정하느냐(즉, 정책대안을

어떤 순서에 따라 투표하는가)에 따라 투표 결과에 큰 영향을 미칠 수 있으며, 보다 넓게는 다수결의 결정이 반드시 그 사회가 진정으로 원하는 것을 반영하지 못할 수 있다는 것이다.

애로의 불가능성 정리

정치이론가들은 콩도르세의 역설을 발견한 이후 투표제도에 대해 연구하고 새로운 방안을 고안하는 데 많은 에너지를 소모했다. 예를 들어 정책대안을 두 개씩 비교해서 투표를 하는 대신 시장이 유권자에게 각각의 정책대안에 순위를 매기도록 하고, 각각의 유권자는 가장 좋아하지 않는 선택에 1점, 끝에서 두 번째 선택에 2점, 끝에서 세 번째 선택에 3점 등과 같이 모든 선택에 점수를 부여한다. 이렇게 해서 가장 많은 점수를 얻은 정책대안이 선택되도록 하는 방식이다. 위의 표와 같은 유권자의 선호 체계에 이 방식을 적용한다면 정책 B가 선택될 것이다. 이런 투표 방식을 처음 고안한 18세기 프랑스 수학자이자 정치학자 장샤를 드 보르다(Jean-Charles de Borda)의 이름을 따서 ‘보다 계산법(Borda count)’이라고 한다. 이 방법은 스포츠팀의 순위를 매기는 여론조사에 종종 사용된다.

과연 완벽한 투표제도라는 것이 존재할까? 경제학자 케네스 애로(Kenneth Arrow)는 1951년에 쓴 ‘사회적 선택과 개인의 가치’라는 책에서 이 문제의 해답을 구하고자 했다. 애로는 먼저 이상적인 투표제도에 필요한 속성이 있어야 한다고 가정했다.

만장일치의 원칙(Unanimity) : 모든 사람이 A를 B보다 더 좋아하면 투표에서 A가 B를 이겨야 한다.

이행성의 원칙(Transitivity) : A가 B를 이기고 B가 C를 이기면, A가 C를 이겨야 한다.

무관한 대안에서 독립의 원칙(Independence of irrelevant alternatives) : A와 B 사이의 우선순위는 무관한 제 3의 대안 C의 존재에 따라 영향을 받아서는 안 된다.

독재자 부재의 원칙(No dictator) : 다른 사람의 선호와 무관하게 항상 자신의 뜻대로 결정을 내리는 사람이 없어야 한다.

앞에 나열된 속성들은 의사결정 제도가 갖춰야 할 바람직한 속성으로 보인다. 그러나 애로는 어떠한 투표제도도 이 속성들을 모두 만족시킬 수 없다는 것을 수학적으로 증명했다. 이 놀라운 결론을 ‘애로의 불가능성의 정리(Arrow’s Impossibility Theorem)’라고 부른다.

다음 두 가지 예를 통해 왜 그의 정리가 성립되는지 짐작할 수 있다. 우리는 콩도르세의 역설을 통해 다수결 방식이 이행성의 원칙에 어긋나는 투표 결과를 초래할 수 있음을 보았다.

또 다른 예로 보다 계산법은 무관한 대안에서 독립의 원칙에 어긋난다는 것을 볼 수 있다. 우리는 앞의 표에 있는 유권자의 취향에 따르면 정책 B가 보다 계산법을 통해 선택되는 것을 보았다. 그러나 정책 C가 갑자기 철회되었다고 하자. 이제 남은 두 정책 대안 A와 B에 보다 계산법을 적용하면 정책 A가 선택되는 것을 알 수 있다. 즉 대안 C를 배제한 결과 A와 B의 순위가 바뀐 것이다. 순위가 이렇게 바뀐 이유는 보다 계산법이 A와 B가 얻는 점수에 달렸고, A와 B가 얻는 점수는 다시 무관한 C라는 대안의 존재 여부에 달렸기 때문이다. 애로의 이 결론은 심오한 것이지만 우려되는 결론이기도 하다.

애로의 정리가 민주적 정부 제도를 포기해야 한다는 뜻은 아니지만, 국민의 선호를 결정하기 위해 어떤 투표제도를 도입하더라도 사회적 선택을 위한 제도로는 완벽하지 못하다는 사실을 의미한다.

중위투표자는 왕이다

애로의 정리에도 불구하고 다수결 방식에 따른 투표제도는 대부분의 사회에서 지도자를 선출하고 정책을 결정하는 수단이다. 이제 다수결 원칙에 따라 운영되는 정부가 어떻게 작동할지 살펴보자. 민주사회에서 정책은 누구에 의해 결정되는가? 민주적 정책 결정 이론은 경우에 따라 놀라운 정도로 간단한 해답을 제공한다.

‘중위투표자 정리(median voter theorem)’라는 유명한 이론에 따르면 다수결 방식은 중위투표자가 가장 선호하는 방안이 선택되도록 한다는 것이다. 중위투표자란 유권자 선호 분포에서 정확히 한가운데 있는 유권자를 말한다. 우리식으로 하면 중도층 유권자들을 말한다.

그렇다면 콩도르세의 역설은 왜 생기겠는가? 투표자들이 하나의 선 위에 자기가 가장 선호하는 한 점을 잡고 자기에 게 가장 유리한 대안에 투표한다면 콩도르세의 역설은 발생하지 않는다. 중위투표자가 가장 선호하는 방안이 투표에서 다른 모든 대안을 이기기 때문이다. 중위투표자 정리의 한 가지 시사점은 두 정당이 선거에서 이기기 위해 경쟁한다면 양당은 그들의 정책을 가능한 한 중위투표자의 선호에 가깝도록 만들어야 한다. 이 이론을 통해 우리는 왜 양당제에서 두 당의 정책이 서로 유사한지 설명할 수 있다. 양당 모두 중위투표자 쪽으로 움직여야 하는 것이다.

중위투표자 정리의 또 다른 시사점은 소수 의견이 결정에 반영되지 못한다는 점이다. 40%의 유권자는 국립공원을 위해 많은 예산을 지출하기를 원하고 60%의 유권자는 예산을 전혀 투입하지 않기를 원한다면, 이 경우 소수 의견이 얼마나 강한가와는 무관하게 중위투표자의 선호는 예산을 사용하지 않는 것이다. 다수결 방식은 모든 사람의 의견을 반영하는 절충안에 도달하기보다는 의견 분포의 정확히 중간점에 있는 사람의 견해만 반영하는 것이다. 이것이 바로 민주주의의 논리다.

행동경제학

경제학은 인간의 행동을 연구하는 분야다. 그러나 이런 주제를 연구하는 학문은 경제학만이 아니다. 사회과학의 하나인 심리학도 사람들이 살아가면서 내리는 선택에 관해 연구한다. 경제학과 심리학은 서로 다른 영역의 연구에 관심이 있어서 독자적으로 연구를 수행해 왔다. 그러나 최근 심리학의 연구 성과를 경제 현상에 적용한 행동경제학(behavioral economics)이라는 분야가 나타났다. 이 분야의 새로운 기여에 대해 살펴보자.

사람들이 항상 합리적인 것은 아니다

경제학 이론에는 종종 호모 에코노미쿠스라고 불리는 다소 독특한 종족이 살고 있다. 이 종족은 항상 합리적이다. 그들이 기업 경영자일 때는 항상 이윤을 극대화한다. 그들이 소비자일 때는 항상 효용을 극대화한다. 그들은 주어진 제약 조건에서 비용과 편익을 아주 합리적으로 비교하고 항상 최선의 선택을 한다.

그러나 현실의 인간은 호모 사피엔스다. 그들도 여러모로

경제학이 가정하는 합리적이고 타산적인 종족을 닮았지만, 그들은 훨씬 더 복잡한 존재다. 그들은 건망증도 있고 충동적이며, 헛갈리기도 하고 감정적이며, 근시안적이다. 사람들의 불완전한 행동은 심리학의 중요한 연구 재료였지만 경제학은 최근까지 이것을 무시해 왔다.

허버트 사이먼(Herbert Simon)은 경제학과 심리학의 경계선에서 인간의 행동을 연구한 최초의 사회과학자 중 한 사람이라고 할 수 있다. 그에 따르면 인간은 합리적인 극대화 추구자가 아니라 만족추구자로 보아야 한다는 것이다. 항상 최선의 선택을 추구하는 것이 아니라 충분히 좋은 선택을 한다는 것이다. 이와 비슷한 논리로 인간의 행동은 ‘거의 합리적’이거나 ‘제한된 합리성’을 나타낸다고 보는 경제학자들도 있다.

인간의 의사결정 과정에 관한 연구들은 사람들이 구조적으로 범하는 실수를 찾아내기 위해 노력해 왔다. 여기 몇 가지 사례가 있다.

- 사람들은 자신을 과신한다.
- 사람들은 친밀한 소수의 직접 경험에 너무 많은 비중을 둔다.
- 사람들은 자신의 믿음을 잘 바꾸지 않는다.(확증편향)



심리학이나 일반적 상식은 인간 행동의 합리성에 의문을 제기하는데, 왜 경제학은 인간 행동의 합리성 가정에 근거하는가? 한 가지 답변은 그 가정이 항상 사실은 아니지만, 사람의 행동을 비교적 정확하게 설명할 수 있기 때문이다. 예를 들어 우리가 경쟁시장과 독점시장에서 기업의 행태를 분석할 때 기업들이 합리적 이윤을 극대화한다는 가정을 사용하여 많은 중요하고 유효한 결과를 얻을 수 있었다. 복잡한 인간의 심리 현상을 반영하여 인간의 합리적이지 못한 측면을 설명하면 이야기에 약간의 현실성을 가미할 수 있을 것이다. 그러나 동시에 그것은 초점을 흐려서 정작 얻고자 하는 직관을 얻지 못하게 할 수도 있을 것이다. 앞서 본 바와 같이 경제학 모형들의 목적은 현실을 복제하려는 것이 아니라 당면한 문제의 핵심을 보임으로써 우리가 현

실을 이해하는 데 도움을 주려는 것이다.

경제학자들이 인간 행동의 합리성 가정을 반복해서 사용하는 또 다른 이유는 그들도 합리적인 극대화 추구자들이 아니기 때문일 것이다. 그들도 보통 사람들처럼 자신을 과신하고, 자신의 믿음을 쉽게 바꾸지 못하기 때문인지 모른다. 인간의 행동을 설명하는 다양한 모델 중에서 경제학자들의 선택에도 과도한 관성이 있을 것이다. 더구나 경제학자들도 완벽한 이론 모형보다 충분히 좋은 모형에 만족하지도 모른다. 합리적 인간을 가정한 모형들은 만족을 추구하는 사회과학자가 스스로 선택한 모형일 것이다.

사람들은 공정성을 중요하게 여긴다

인간의 행동에 관한 또 다른 중요한 관찰은 최후통첩 게임(ultimatum game)이라고 불리는 실험 결과를 통해 잘 나타난다. 게임은 다음과 같다. 서로 잘 모르는 두 지원자에게 이 게임을 통해 100달러의 상금을 얻을 수 있다는 것을 알려준다. 게임의 규칙은 다음과 같다. 먼저 동전을 던져 선수 A와 B를 결정한다. 선수 A의 역할은 100달러 현금을 자기 몫과 상대의 몫으로 나누는 일이다. 선수 A가 각각의 몫을 나누어 상대방에게 제시하고, 선수 B는 이를 받아들이거나 거부할 수 있다. 선수 B가 제안을 받아들이면 두 선수는 나눠진 각자의 몫을 받는다. 선수 B가 제안을 거부하면 두 선수는 한 푼도 받을 수 없다. 어떤 경우든 게임은 끝난다.

전통적인 경제학 이론에서는 사람들이 합리적이며 부를 극대화한다고 가정한다. 이 가정에 따른 예측은 간단하다. 선수 A가 B의 몫으로 1달러라도 준다면 제안을 받아들이는 편이 합리적이다. 그것이 한 푼도 못 받는 것보다는 낫기 때문이다. 그러나 실험 경제학자들이 일반인들에게 최후통첩 게임을 실험한 결과, 경제학 이론의 합리성이 예측하는 것과는 매우 다르게 나왔다. 대부분 선수 B의 역할을 하는 사람들은 자신에게 1달러나 아주 적은 몫을 주는 제안을 거부했다. 선수 A의 역할을 하는 사람들도 이를 알고 대부분 1달러보다는 훨씬 많은 금액을 제시했다. 대체로 30~40달러를 제시하고 자신에게 더 많은 몫을 배분했다. 이런 경우 선수 B는 대체로 그 제안을 받아들였다.

여기에서 도대체 무슨 일이 일어나는 것일까? 자연스러

운 해석은 사람들이 어떤 형태의 공평성 개념에 좌우된다고 보는 것이다. 99 : 1로 나누는 제안은 너무나 불공평하기 때문에 사람들은 그것이 자신에게 손해일지라도 그 제안을 거부하는 것이다. 반대로 70 : 30 분할은 여전히 불공평하지만 그렇게 심하게 불공평하지는 않기 때문에 자신에게 돌아오는 이득을 포기할 정도는 아니다.

우리가 가게나 기업의 행태를 공부할 때 공평성에 대한 고려는 없었다. 그러나 최후통첩 게임의 결과를 보면 아마도 고려해야 할 것이다.

사람들의 행동은 시간에 따라 일관적이지 않다

빨래하기, 집 앞 청소하기, 눈 치우기와 같이 하기 싫은 일을 꼭 해야 한다고 가정하고 다음 질문에 대해 생각해보자. 어느 쪽을 더 선호하겠는가?

ㄱ. (A) 지금 당장 50분 동안 이 일을 한다.

(B) 내일 60분 동안 이 일을 한다.

ㄴ. (A) 90일 후 50분 동안 이 일을 한다.

(B) 91일 후 60분 동안 이 일을 한다.

질문 ㄱ에 대해 많은 사람이 (B)라고 응답했고, 질문 ㄴ에 대해서는 많은 사람이 (A)라고 응답했다. 사람들이 미래를 생각할 때는 질문 ㄴ에서처럼 하기 싫은 일을 하는 데 소요되는 시간을 대수롭지 않게 생각한다. 그러나 그 일을 지금 당장 해야 한다고 할 때 질문 ㄱ에서처럼 사람들은 그 일을 나중에 하려고 한다.

보기에 따라서 이런 행동은 놀라운 일은 아니다. 누구나 가끔은 게으름을 피운다. 그러나 합리적 인간 행동의 관점에서 보면 이런 행동은 당혹스러운 일이다. 누군가 질문 ㄴ에 대한 응답으로 90일 뒤에 50분 동안 귀찮은 일을 하기로 했다고 하자. 그러나 90일이 지난 뒤 그 사람이 마음을 바꿀 수 있다면 그는 사실상 질문 ㄱ에 답해야 하는 상황이 될 것이고, 그는 그 일을 하겠다고 할 것이다. 그렇다면 시간이 흘렀다는 이유만으로 그의 선택이 바뀌는 것은 왜일까?

어느 경제학자들은 소비와 저축에 대한 의사결정이 사람들의 이와 같은 시간적 비일관성 현상을 나타내는 중요한 사례라고 생각한다. 많은 사람에게 당장의 소비 지출은 일종의

즉각적인 쾌락을 준다. 그러나 금연 결심이나 디저트를 먹지 않겠다는 결심처럼 저축은 현재를 희생하고 장래의 보상을 기다려야 한다. 결국 많은 흡연자가 담배를 끊었어야 했다고 후회하고, 많은 과체중자가 좀 덜 먹었어야 했다고 후회하듯이, 많은 소비자도 좀 더 저축했어야 했다고 후회한다.

사람들 행동의 이 같은 시간적 비일관성 현상이 주는 한 가지 시사점은 사람들이 결심을 지키기 위해서는 자신의 미래 선택을 어떤 방법을 통해 구속할 필요가 있다는 점이다. 담배를 끊기로 한 사람은 주머니에 있는 담배를 멀리 던져 버리거나, 체중을 줄이기로 한 사람은 냉장고에 자물쇠를 채우는 것이다. 그렇다면 너무 조금 저축하는 사람은 어떻게 해야 할까? 그 사람은 자기 소득의 일부를 소비하기 전에 어떤 식으로든 묶어 놓아야 한다. 국민연금과 같은 은퇴 후를 위한 저축이 바로 그런 방법이다. 근로자가 월급을 수령하기 전에 미리 일부를 떼어 저축하기로 하는 것이다. 국민연금은 사실상 해약이 불가능하게 되어 있다. 이런 저축 방식이 사람들을 즉각적인 쾌락의 유혹에서 보호해 준다. 특히 월급을 흥청망청 모두 소비하는 사람들에게 도움을 줄 것이다.

우리가 살펴본 세 가지 이론을 묶는 공통된 주제가 있다면 현실은 경제학보다 복잡하다는 것이다. 정보는 불완전하고 시장도 불완전하다. 경제학자들도 불완전하다. 그리고 인간도 불완전하다. 물론 이것은 경제학을 공부하기 전에도 잘 알던 사실이다. 그러나 경제학이 우리를 둘러싼 현실을 설명하고, 가능한 한 개선을 할 수 있으려면 이런 불완전성을 정밀하게 이해할 필요가 있다. 언론에 등장해 경제정책의 특정한 방향 설정을 강력하게 주장하는 분들은 경제학의 불완전성을 정밀하게 이해하지 못했을 수도 있다. 

* '맨큐의 경제학' 따라 읽기 9회는 작성자분의 사정으로 12월 호에 이어서 연재됩니다.