

자유온정주의와 자유방임주의*

이 규 상** · 홍 훈***

논문초록

이 논문은 행동경제학과 그것의 사회철학인 자유온정주의의 관계를 논의하고, 자유온정주의를 자유방임주의와 비교하는 데 목표를 두고 있다. 자유온정주의는 우선적인 선택대상을 추천하는 방식의 개입을 주장해 초기치 설정에 집중하면서 준거나 맥락 등 중요개념들을 반영하지 못한 것으로 보인다. 자유온정주의도 개인의 선택을 존중하므로 자유방임주의와 유사하나, 초기치를 설정하는 데 있어 사회적 합의를 필요로 한다는 점에서 다르다. 또한 소비자의 비합리성을 이용하려는 광고 등 기업의 활동에 대한 규제를 내세워 자본주의경제를 비판할 가능성이 있다. 나아가 개인의 선택에 중점을 두고 있어 자유방임주의와 비슷하나 선택타인에서와 같이 사회적 맥락이나 사회구조와 결합될 가능성이 있다.

핵심 주제어: 행동경제학, 자유온정주의, 자유방임주의

경제학문헌목록 주제분류: B0, B2, B4

투고 일자: 2009. 6. 15. 심사 및 수정 일자: 2009. 8. 7. 게재 확정 일자: 2009. 8. 31.

* 유익한 논평을 해주신 익명의 심사위원들에게 감사드린다.

** 아주대학교 사회과학대학 조교수, e-mail: kyuslee@ajou.ac.kr

*** 교신저자, 연세대학교 경제학부 교수, e-mail: hoonhong@base.yonsei.ac.kr

I. 머리말

70년대부터 심리학자 카네만(D. Kahneman)과 트버스키(A. Tversky)가 주도한 행동경제학(behavioral economics)은 인간의 합리성 공준에 대한 비판을 통해 기대 효용이론(expected utility theory)을 기반으로 하는 신고전학과 경제학과 보수적인 사회과학에 이의를 제기하고 있다(홍훈, 2007).¹⁾ 최근 들어 행동경제학이 이론에서 정책이나 이념으로 옮겨가면서 자신의 사회철학으로 자유방임적인 온정주의(libertarian paternalism, 이후 자유온정주의) 혹은 비대칭적인 온정주의(asymmetric paternalism)를 내세우고 있다(Thaler & Sunstein, 2003; Camerer et al., 2003).²⁾

신자유주의 시대에 보기 드물게 모종의 정부개입을 주장한다는 점에서 아직 완결되지는 않았지만 자유온정주의에 대한 평가가 의미를 갖는다. 또한 한국사회는 경제성장과정과 형식적인 민주주의의 회복을 거치면서 권위주의 및 엘리트주의와 자유주의 및 개인주의 사이에서 그네를 타고 있다. 이 때문에 자유온정주의가 양자를 극복하는 논리가 될 수 있는지 검토할 필요도 있다.

자유온정주의를 평가하기 위해 이 글은 첫째, 행동경제학을 신고전학과 경제학과 비교해 간략하게 설명했다. 둘째, 행동경제학의 어떤 측면이 자유온정주의를 낳았는지 논리적 일관성의 차원에서 논의했다. 셋째, 자유온정주의를 신고전학과 경제학과 밀착되어 있는 자유방임주의와 비교했다. 끝으로, 이 글의 함의와 이후의 연구방향을 제시했다.

1) 기대효용이론은 합리적 선택이론(rational choice theory)과 표준적 사회과학 모형(standard model of social science)으로 불리기도 한다. 완전경쟁에 대한 챔벌린 등의 비판과 완전정보에 대한 스티글리츠 등의 비판에 이어, 행동경제학은 완전합리성을 비판한다(Camerer et al., 2003, 1218). 현재 행동경제학은 인지 중심의 심리, 미시 중심의 경제, 마케팅과 재무관리 중심의 경영, 재판, 운동경기, 생물학 등에 걸쳐 있다. 특히, 세계화와 더불어 경제경영의 중심주제가 되어가고 있는 금융경제학과 재무관리에 진입해, 밀러와 모딜리아니(MM), 머튼과 마코위츠, 그리고 파마(E. Fama)의 표준적인 금융이론(standard finance)을 긴장시키고 있다(Stracca, 2004).

2) 캐머러 등은 합리적인 개인과 비합리적인 개인의 공존의 가능성을 강조해 ‘비대칭적’이라는 용어를 사용하는데, 내용상 큰 차이는 없다. 반면 기계렌저(Berg & Gigerenzer, 2007) 등은 생태적 합리성(ecological rationality)을 주장하면서 행동경제학의 연구가 반드시 온정주의를 낳지 않는다고 반박하는데, 주류를 형성하지는 못하고 있다. (홍훈·이규상, 2009).

II. 신고전학과 경제학과 행동경제학

행동경제학은 신고전학과 경제학의 핵심인 기대효용이론을 비판한다. 행동경제학의 기본착상은 인간의 선택이 준거의존적(reference-dependent)이라는데 있다. 준거의존성으로 인해 이익에 따른 쾌락보다 손실에 따른 고통이 훨씬 더 크다. 물론 고통이 쾌락의 2배 이상이어서 한계효용체감의 법칙으로 설명될 수 없는 수준이다.

이 때문에 손실회피(loss aversion)와 현상에 대한 집착(status quo bias)이 나타난다(Rabin, 1998). 손실회피는 가격이나 소득, 그리고 선호로 명시할 수 없는 선택의 맥락(脈絡)을 조성한다(context-specific). 여기서 맥락은 여러 선택의 대안들이 모이면서 출현한다. 선택맥락의 존재는 신고전학과의 독립성의 공준(axiom of independence)에 위배되며 분석철학의 원자주의(atomism)나 분해주의(decomposition)와 충돌한다. 이는 다음 예들로 예시할 수 있다.

예시 1: 소비재들의 여러 묶음으로 표현되는 대안들 중 하나를 선택하는 상황을 상정해 보자. 여기서 현재 어떤 묶음을 소비하고 있느냐 혹은 선택의 출발점이 어디냐가 손실회피경향으로 인해 맥락을 형성해 선택의 결과에 영향을 미친다. 이렇게 되면 기대효용이론에 의존하는 무차별곡선상의 두 점 A와 B가 출발점에 따라 더 이상 무차별하지 않게 된다(Simonson & Tversky, 1992; Tversky & Simonson, 1993).

예시 2: 마케팅에서는 가격과 품질의 상충이 흔히 문제되는데 대리점에서 대안들을 제시하는 방식에 따라 선택의 결과가 다르게 나타난다. 가격이 비싸면서 성능이 좋은 컴퓨터 A, 가격이 조금 싸면서 성능이 조금 떨어지는 B, 그리고 B보다 가격이 조금 싸면서 성능은 크게 떨어지는 C가 있다. 이 경우 소비자들은 A와 B를 놓고 고민할 뿐 C에 대해서는 관심이 없다. 그런데 선택의 대안들을 (A, B)로 제시했을 때와 (A, B, C)로 제시했을 때 그 결과에 차이가 있다. 전자보다 후자에서 B에 대한 선택비율이 높아진다. C의 개입으로 B가 성능에 비해 그다지 비싸지 않은 대안으로 부상하는 대비(contrast) 효과가 발생했기 때문이다. 관심의 대상이 아니지만 이 대안이 끼어들면서 선택의 맥락이 바뀐 셈이다.

예시 3: 이런 논리는 경제경영뿐만 아니라 법원의 판결에서도 중요하다(Tversky

et al., 1996). 살인사건의 경우 의도성이나 비의도성 등에 따라 무거운 순서로 A, B, C의 여러 형량이 있다. 주어진 상황에서 누구라도 C는 선택의 대상이 아니며 배심원들은 적어도 B를 생각하고 있다. 이 상황에서 형량 C가 대안으로 포함되느냐에 따라 A와 B에 대한 배심원들의 선택이 바뀐다. C가 개입해 B가 가혹하지 않다는 인상을 주어 B로 몰리기 때문이다.

트버스키보다 세일러는 더 포괄적 의미에서 선택의 맥락을 중시한다(Thaler, 1985, p.205). 이 경우에는 단순히 재화들의 집합이 아니라 재화, 소비자, 주변 환경 등이 어우러져 형성되는 분위기(雰圍氣)가 맥락을 형성한다. 준거의존성과 맥락의 영향력 때문에 행동경제학은 선택이나 의사결정의 상황에 대한 설정방식(framing)과, 이에 대한 편집(editing)이나 해석의 여지를 폭넓게 인정한다.

예시 4: 동일한 맥주에 대해 위락시설이 잘 갖추어진 해변과 허름한 해변에서 지불의사를 물어보는 경우 부르는 가격이 2배 이상 다르게 나타났다

예시 5: 회식 때 분위기가 좋아 많이 먹게 되는데, 동석한 사람의 숫자가 4-5명을 넘어서면 혼자 식사할 때의 두 배 가까이 먹는다(Thaler & Sunstein). 기대효용이론이 맞다면 사람들은 혼자 먹을 때든 여럿이 함께 먹을 때든 동일 분량을 먹었어야 한다. 대부분의 성인들은 여러 차례 식사를 해보았고 식사량을 조절하는데 있어서 교육수준이나 성별에 관계없이 모두 대가들이어야 마땅하다. 그렇지만 여전히 문제는 발생한다.

예시 6: 전염병으로 100명 중 10명이 죽을 가능성이 있을 때, 90명이 산다고 표현할지 아니면 10명이 죽는다고 표현할지가 문제된다. 이런 이유로 기업의 마케팅 전략에서 광고문구가 쉽사리 해독되지 않는다. 이는 개인의 선택상황이 기대효용이론이 상정하는 바와 같이 일련의 대안들, 선호나 기술, 이들에 수반된 가격이나 비용, 그리고 각자의 소득을 위시한 제약조건으로 완벽하게 명시되지 않는다는 의미가 된다.

준거의존성과 맥락의 중요성으로 인해 현상유지편의(status quo bias), 부존자원 효과(endowment effect), 선택항 제시 범위에 따라 달라지는 선택의 결과(choice bracketing), 문제해결을 위한 축약형 의사결정(decision heuristics), 감정과 본능적

욕구의 작용(emotions and visceral factors), 확률적이고 문맥의존적인 선호(stochastic and context-dependent preferences) 등이 나타난다.³⁾

행동경제학은 현재까지 준거나 문맥의 차이나 변동을 설명하지 못하고 있다, 또한 행동경제학의 설명력이 일부의 일시적인 상황에 국한되어 있다는 비판도 있다(Laibson et al, 1998, pp.27-29; 홍훈, 2007, 116). 더불어 일부에서는 행동경제학이 이례적인 경우들을 열거하는데 그쳐 일관된 대안을 제시하지 못한다고 단정한다(Posner, 1997/1998).

그러나 대체로 행동경제학은 위의 상황들이 경험이나 학습 혹은 게임의 반복, 그리고 교육의 수준, 그리고 걸린 몫의 크기와 무관하게 발생한다고 본다(Sunstein & Thaler, 2003, 1170). 이에 따라 행동경제학은 인간의 의사결정과 행위를 제1체제와 제2체제로 구분한다(Stanovich & West, 2000, 659).

제1체제는 감성, 본능, 습관에 의존해 자동적이고, 암묵적이며, 총체적이고, 타자와의 대화라는 형식을 취해 맥락을 중시한다. 이에 비해 제2체제는 계산적이고, 명시적이며, 분석적이고, 맥락과 무관한 보편성을 가진다(Hilton, 1995; Kahneman, 2003; 홍훈·이규상, 2009). 이에 따라 신고전학파의 경제인을 거부하면서, 인간이 이성과 감성의 쌍두마차라는 플라톤의 주장을 되새기고 있다(Camerer et al., 2005). 이 두 체제는 리스크를 포함해 각종 사회문제에 적용되며, 한 사회 내에서 일반시민과 전문가에 대한 구분이나 동양과 서양을 포함해 사회문화의 차이로 이어질 수 있다(Sunstein, 2002b; Kahan et al., 2006).⁴⁾

3) 보다 세부적으로 지불의사(willingness to pay)와 수락의사(willingness to accept)의 괴리, 대안들의 동시적인(simultaneous) 제시와 순차적인(sequential) 제시의 차이, 첫사랑(coup de foudre)의 논리, 주식의 과다수익현상(equity premium puzzle), 근시안(myopia), 도박 장효과(house money effect), 실질(real)과 명목(nominal) 혹은 허명과 실체의 혼동, 자기 조작(self-manipulation), 교집합의 오류(conjunction fallacy), 소수의 법칙(law of small numbers) 등이 발생한다(Tversky & Kahneman, 1983; Kahneman et al. 1990, 1991; Camerer, 1997, 2004; Shafir, 1997; Carmen & Ariely, 2000; Shiller, 2003; Stracca, 2004; Bateman, I. et al., 2005).

4) 이에 비해 니스벳(Peng & Nisbett, 1999) 등은 분석적인 형식논리를 서양의 특징으로 삼고 총체적인 모종의 변증법을 동양의 특징으로 삼았다. 형식논리는 동일률(同一律; law of identity), 비모순율(矛盾律; law of noncontradiction) 혹은 배중률(排中律; law of the excluded middle)로, 중국과 서양의 변증논리는 변화율(變易律; principle of change), 모순율(矛盾律; principle of contradiction), 전체율(全體律; Principle of Relationship or Holism)로 규정된다. 형식논리에서는 "To be or not to be that is the question"이나 변증논

신고전학파의 기대효용이론은 제2체계만을 인정하며, 여기서 벗어나는 현상들을 실수, 일시적인 이탈, 예외, 잔차 등으로 처리한다. 이에 달리 행동경제학은 제1체계가 존재하기 때문에 이런 현상들이 발생한다고 주장한다. 두 체계가 공존하므로 즉흥적인 선택으로 인해 의사결정 당시에 예상하는 효용(decision utility)과 실제 경험한 효용(experienced utility)이 반드시 일치하지 않는다(Kahneman, 1994; Kahneman & Thaler, 2006). 인간이 자신이 모르는 요인에 의해 행동하고 선택하므로, 자신이 아는 것보다 더 많은 것을 말하는 결과가 생긴다(Nisbett & Wilson, 1977).⁵⁾

예시 7: 슈퍼마켓에서의 김치구입이 계산과 분석을 통해 얻어진 합리적 선택의 결과가 아니라 오랜 습관으로 인해 덩석 집어 올리는 자동적 과정의 결과라고 이해할 수 있다.

예시 8: 식당에서 음식을 먹을 때는 합리적으로 선택했다고 생각하나, 다 먹고 나서는 너무 먹었다고 느끼거나 영양과다를 걱정한다.

예시 9: 사람들에게 어떤 포도주를 구입한 이유를 물어보았을 때 이들이 내세우는 근거들 중 대부분은 본인이 아니라 언론 등에 나도는 전문가들의 견해이다.

Ⅲ. 행동경제학과 자유온정주의

행동경제학이 현상을 설명한다면, 여기서 파생되지만 정책이나 예측 등 현실적인 변화와 관련된 입장이 자유온정주의이다. 자유온정주의는 인간의 합리성이 완벽하지 않으므로 정부의 개입이나 제3자의 도움을 필요로 한다는 입장을 취한다. 자유온정주의는 개인의 합리성→개인의 합리적 행동→시장의 조정→정부개입의 최소화

리에서는 “삶과 죽음이 하나다”이다. 또한 분석적 형식논리는 모순을 배제하기 위해 규칙이나 범주를 중시하며, 당사자나 해당 물체에 집중해 상황이나 문맥 혹은 장을 배제하는데 비해, 변증논리는 이와 반대이다.

- 5) 여기서 “그들이 무슨 말을 하는지, 무슨 짓을 하는지 모른다.”는 성경의 구절이 보다 확실한 해석을 얻는다. 원래 의미는 하느님만이 인간이 하는 말과 행위의 최종 결과를 알 수 있다는 것인데, 스미스나 하이에크는 이를 인간이 의도하지 않았고 모르지만 개인들이 모여 경쟁하면서 시장에서 생겨나는 이로운 결과로 해석했다. 이에 비해 행동경제학과 니스벳에 의하면 경제나 사회가 아니라 이미 개인 차원에서 자신이나 다른 사람들이 모르거나 통제할 수 없는 행위가 나온다.

라는 신고전학파의 추론 중 중간 고리가 아니라 첫 단계를 의심하기 때문에 개입을 요구한다.

보다 구체적으로 행동경제학은 선택상황에 대한 서술이나 설정이 선택에 영향을 미친다는 점을 강조한다. 이에 근거한 자유온정주의는 초기치(default)나 초기대안 혹은 출발점(starting point)의 설정, 적극적 선택에 대한 강제, 냉각기간이나 마감시한 등 절차적 제약의 부과, 이탈에 대한 조건제시 등 내용적 제약의 부과, 이탈에 대한 높은 벌금부과 등을 구체적인 정책들로 내세운다(Thaler & Sunstein, 2003, 1188-1190). 비대칭적 온정주의도 이와 비슷하게 초기대안설정, 상세정보공개, 냉각기간부과, 마감시한 등 소비자 선택에 대한 제한 등을 들고 있다(Camerer et al., 2003, 1224-1250).

이 중에서도 초기치나 초기대안을 무엇으로 하느냐에 따라 의사결정이 달라지는 현상이 중요하다.⁶⁾ 이런 예는 개인의 선택이 요구되는 매매, 저축, 보험, 취업, 진학, 투표, 결혼, 출산, 판결, 파업, 동창회가입, 신앙 등 광범위한 활동에서 확인된다. 이 모든 예에서 신고전학파에서 생각하는 바대로 사람들이 합리적이라면 어떻게 선택상황을 설정하든지 결과에 유의미한 차이가 나타나지 않았어야 한다.

예시 1: 의료보험과 관련해 불참을 선언하지 않으면 자동가입으로 간주하는 탈퇴 선언의 방식(opt-out)과 참여를 명시하지 않으면 불참으로 간주하는 가입선언의 방식(opt-in)이 있다. 그런데 기대효용이론의 예상과 달리 이런 차이가 영향을 주어 후자보다 전자에서 높은 가입률을 기록했다.

예시 2: 피자 가게에서 모든 토핑들을 채운 대안을 주고 원치 않는 토핑들을 빼는 선택상황(exclusion)과 반대로 하나도 없지 않은 상태에서 추가하는 선택상황이 가능하다(inclusion). 후자에 비해 전자에서 사람들이 더 많은 토핑을 선택했고, 그 차이는 통계적으로 유의미했다(Levin et al., 2002).

6) 이는 통계검증에서 귀무가설(H_0)과 대립가설(H_a)의 설정이나 α 오차와 β 오차의 선택과 관련이 있으며, 특별한 이유가 없으면 귀무가설을 거부하지 않는 인식이나 인지의 보수성을 표현한다. 또한 대통령이나 의원선거에서 기호 일변을 누가 차지하느냐가 선거결과에 변화를 가져올 수 있다는 의미도 된다. 나아가 처음 만난 남자나 여자, 태어난 고향이나 자라난 지역("꿈에 본 내 고향"), 처음 먹어 본 음식이나 들어 본 음악, 처음 접한 문화 등이 모두 나중에 접하게 된 것들보다 인간을 지배하는 경향이 있다는 뜻도 된다. 이렇게 보면 행동경제학과 자유온정주의는 유목주의(nomadism)나 포스트모더니즘과 부합되지 않는다.

예시 3: 유엔가입국가의 숫자를 맞추는 질문이다. 이 경우 임의의 어떤 숫자를 출발점으로 부여했을 때, 그 숫자(50개국 혹은 100개국)가 자의적임을 알려주었다. 그렇지만 사람들이 초기값에 집착함으로써(sticky) 초기값에 따라 선택결과가 유의미한 차이를 보였다.

이런 결과에 의존해 자유온정주의는 사적이거나 공적인 기관이나 계획자가 선택상황의 우선적인 대안이나 초기치를 정하는데 개입하되, 그 이후의 선택은 강요하지 않고 전적으로 개인에게 맡기라고 주장한다(Sunstein & Thaler, 2003, 1162). 사적인 계획관은 친지나 기업의 고용주 등이며, 공적인 계획관은 각급 정부이다. 대안들에 우선순위를 정해 초기치를 결정하는데 개입하므로 온정주의이지만, 선택과 결정은 궁극적으로 개인의 몫이어서 자유주의이다. 합해서 자유온정주의가 되는데, 소극적 의미의 개입이므로 ‘짚러주기’(nudge)로 표현된다(Thaler & Sunstein, 2008).

예시 1에서 의료보험의 가입이 사회적 합의 등으로 인해 개인적으로나 사회적으로 이롭다고 판단하는 경우, 가입신청을 유도하기 위해 우선적인 대안이나 초기치를 가입으로 설정한다. 일단 우선적인 대안에 의존하는 선택상황이 설정되고 나면, 이 대안을 포함해 어느 것을 택하느냐는 전적으로 각 개인에게 맡겨진다.

선택상황의 한쪽 극단은 여러 대안들 중 어느 하나를 프리드리히 1세나 네로 같은 독재자가 선택해 주는 상황이고, 반대 극단은 아무런 간섭 없이 당사자 스스로 선택하는 경제학의 상황이다. 양자의 중간에는 여러 대안들을 미리 배제하는 상황들이 있다.⁷⁾ 자유온정주의는 대안을 제시하는 순서를 정하거나 추천이나 권유의 대상을 제시하는데 그쳐, 부분적이거나 대안을 배제하지 않으므로, 온정주의보다 자유주의에 더 가깝다.

또한 자유온정주의는 기대효용이론과 마찬가지로 선택대안들에 대한 설정이 대

7) 이런 선택의 방식은 투표 등의 의사결정, 그것도 위계가 있는 조직에서의 의사결정으로 예시할 수 있다. 한국에서 삼망(三望)으로 표현되는 왕의 판서임명, 청와대의 장관임명, 학교의 총장선출 등이 그 예이다. 왜 아직도 이망(二望)이나 사망(四望)은 아니고 삼망인지 답답한 부분이다. 그렇지만 시장의 가격과도 유비가 있다. 가격으로 따지면 가격동결이 독재자의 명령에 해당되고, 가격의 완전 자유화가 자유주의에 해당되며, 가격상한제나 가격하한제 혹은 가격구간제가 양자의 중간이다. 더불어 대안들이 볼록형 결합으로 새로운 대안이 형성될 수도 있다는 점도 부언할 필요가 있다. 연합정권이나 째자면이 그 예이다.

안선택의 자유를 손상시키지 않는다고 보므로, 선택상황과 선택행위의 구분을 전제한다. 자유온정주의에서 선택행위는 개인의 결정이고 선택상황도 일차적으로 개인의 의지나 의무 혹은 초선호(meta-preference)로 규정된다. 구체적으로 개인이 사전구속(commitment)을 통해 선택의 대안을 부분적으로 없앨 수 있다. 예로서, 저녁에 회식이 있는데 음주의 유혹을 받지 않기 위해 승용차를 몰고 간다. 그렇지만 자유온정주의의 개입으로 인해 선택상황이 사회적 가치나 합의로부터 영향을 받게 된다. 사회적 합의에 의존하는 경우 선택의 초기대안을 설정하는데 모두가 합의하는 기준이 있다고 전제한다.

이제 자유온정주의가 행동경제학을 어느 정도 반영하는지 검토하자. 세일러 등(2003)에 의하면 행동경제학은 제대로 정보를 갖추지 않은(ill-informed) 선호와 제대로 형성되지 않은(ill-formed) 선호 모두를 문제 삼으므로, 자유온정주의는 제한적 합리성(bounded rationality)과 제한된 자기통제(limited self-control)를 보완하려고 노력한다. 이에 따라 자유온정주의는 선택상황을 규정하는 요인으로 초기치, 출발점, 그리고 선택설정효과(framing effects)의 세 가지를 들고 있다.

초기치와 출발점은 무엇을 먼저 제시하는지의 문제로 비교적 간단하지만, 선택설정효과는 표현방식과 관련되어 복잡하다. 이런 설정효과에는 준거, 언어, 담론, 맥락 혹은 문화나 역사가 담겨 있다. 자유온정주의는 초기치 설정에 국한해 더 근본적인 준거와 맥락개념 등을 정치나 정책으로 전환시키지 못한 것으로 판단된다. 준거와 맥락의 함의는 다음과 같다.

준거의존성은 습관이나 관습, 그리고 역사와 문화의 중요성으로 이어진다. 이는 사회구성원들의 상호의존성이나 공동체적인 성격이나 기호의 사회적 성격과 소비를 포함한 경제활동에 있어 현재와 과거나 미래의 상호의존성을 의미한다. 이미 베블런(T. Veblen)이나 듀젠베리(J. Duesenbury)의 상대소득가설을 통해 이점이 제시된 바 있다. 이렇게 되면 좋은 습관을 길러주는 방법으로서 교육이나 도덕 및 윤리, 나아가 공동체적인 가치의 육성이라는 정책이 부각된다.

맥락은 문헌(text) 이해를 위주로 하는 인문학과 역사학, 사회과학에 포괄적으로 적용되는 개념이다. 선택의 맥락으로 좁히면, 소비자의 주권보다 기업의 판매 전략이 더 강력한지 고민해 보아야 한다. 만약 그렇다면 광고를 위시한 기업의 활동에 대한 보다 적극적인 규제로 이어질 수 있다.

나아가 선택의 맥락이 낳는 재화들이나 선택대안들 사이의 상호의존성은 준거의

존성이 낳는 시점들이나 구성원들 사이의 상호의존성과 결합되어 경제현상을 개체나 원자로 분해하는 신고전학파의 방법과 대립된다. 또한 맥락의 중요성은 인식에 있어 전체를 파악하는 베버(M. Weber)의 이해(das Verstehen)나 해석학적인 방법을 요구한다(Lewin, 1996, 1312-1313). 이렇게 보면 행동경제학은 방법에 있어서도 개체주의나 원자주의, 그리고 포퍼(K. R. Popper)의 반증주의(falsificationism)에 의존하는 신고전학파와 대립된다. 자유온정주의는 이런 점들도 구현하지 못하고 있다.

부차적이지만 학습을 거친 장기에서 큰 몫이 문제되더라도 행동경제학이 유효하다는 행동경제학의 주장의 자유온정주의에 이르러 다소 완화된다. 후자는 이런 경우보다 학습이 부족한 단기에 적은 몫이 걸렸을 때에 더 의존한다. 특히, 자유온정주의보다 비대칭적인 온정주의에서 이 점이 더 두드러진다.

IV. 자유온정주의와 자유방임주의

자유온정주의의 태생적 과제는 자유방임주의(the doctrine of laissez-faire) 혹은 자유지상주의(libertarianism)와 온정주의(paternalism)를 어떻게 결합하느냐이다. 역사적으로 자유방임주의와 온정주의의 결합은 형용모순(oxymoron)에 가까운 정도로 쉽지 않다고 알려져 있다. 이런 결합의 어려움이 극복되지 않으면, 자유온정주의는 자유주의와 온정주의 사이를 왕복하거나 균열을 겪게 된다.⁸⁾ 또한 신고전학파와 행동경제학은 사회철학의 관점에서 자유온정주의와 자유방임주의의 차이를 낳는다.⁹⁾ 이런 이유들로 자유온정주의를 평가하는데 있어 자유방임주의와의 비교가 일차적으로 중요하다.

8) 이는 사회민주주의나 시장사회주의가 시장주의와 사회주의 사이에서 겪는 불안정성과 유사하다.

9) 20세기에 자유방임주의를 주창한 대표적인 학자는 하이에크(F. A. Hayek)와 프리드먼(M. Friedman)이며, 대표적인 학파로는 시카고학파의 통화주의와 신고전학파를 들 수 있다. 경제학 내에 정부의 개입을 주장하는 케인즈주의가 공존하고 있으나 이들이 역사적으로 경제학을 대변했다거나 경제이론으로부터 일관되게 도출되었다고 보기 힘들다. 이런 이유로 일차적으로 자유방임주의를 경제학의 이념적인 대변자로 삼았다. 신고전학파의 케인즈주의와 자유온정주의의 관계는 추후에 별도로 논의할 예정이다.

1. 유사성

자유방임주의는 각 개인이 합리적이고, 시장이 개인의 합리적 행위를 허용하며, 시장에서 여러 개인들의 행위들을 순조롭게 조정하므로, 정부개입을 최소화해야 한다고 주장한다. 이에 따라 자유방임주의는 주어진 선택상황에서 여러 제약조건을 고려해 대안을 선택할 수 있게 개인에게 허용해야 한다고 주장한다. 이와 대조적으로 온정주의는 지도자나 제3자가 대신 정해주어 개인의 선택을 배제한다. 행동경제학의 사회철학인 자유온정주의는 정부나 제3자의 개입을 요청하면서도 선택을 유도할 뿐 최종선택의 자유를 개인으로부터 박탈하지 않는다는 입장이다.

어떤 대안도 배제하지 않고 궁극적으로 선택을 이해당사자에게 맡긴다는 점에서 자유온정주의는 자유주의에 가깝다. 또한 자유방임주의와 자유온정주의는 시장경제를 뒷받침하는 소비자보호원과 소비자단체, 그리고 최소한의 법체계를 공유한다. 가령, 철저한 시장경제에서도 광우병 쇠고기와 멜라민 식품은 법과 명령을 통해 미리부터 선택의 대상에서 제외한다. 자유방임주의가 선택금지 품목을 줄이려고 노력해 왔고 현재도 매춘, 마약, 생사 등과 관련해 그렇게 하고 있어 법제화(法制化)보다 시장화(市場化)를 추구해 왔지만, 상당수의 품목들을 금지대상으로 남겨 둘 수 밖에 없다.

더불어 자유온정주의도 개인의 선택을 중시하므로 규칙(rule)과 재량(discretion)에 대해 케인즈주의보다 자유방임주의와 비슷한 입장을 취하리라고 예상된다. 행동경제학자들이 자유온정주의를 주창하면서 법학자와 공동 작업을 벌이고 있다는 점이 이를 뒷받침한다. 더구나 자유온정주의는 개인들이나 개인과 시장이 충돌하는 상황이 아니라 사적인 손익이 전체의 손익과 일치되는 상황에 관심을 둔다. 특정인의 의료보험 가입여부나 구입하는 피자의 종류는 다른 사람의 후생과 무관하다. 이 점에서도 자유온정주의는 자유방임주의와 비슷하다.

자유온정주의는 행위의 결과(consequence), 그것도 물질적 결과에 집중한다는 점에서도 자유방임주의와 비슷하다. 이는 의사결정의 효용과 경험한 효용을 구분하지 않았다는 기대효용이론에 대한 자유온정주의의 비판에서 드러난다. 또한 행동경제학의 입장을 공리주의로의 회귀로 규정한 카네만의 자평도 이에 대한 추가적인 근거이다. 카네만은 신고전학파의 형식논리적인 효용이론을 지양하고 내용이 있는 효용이론인 벤담으로 돌아가자고 주장했다(Kahneman et al., 1997). 이는 자유온

정주의와 경제학의 자유방임주의가 모두 효용이론이나 공리주의를 공유하고 있음을 의미한다.

넓게 보면 이는 자유방임주의뿐만 아니라 자유온정주의도 과정이나 자유(liberty)나 자율(autonomy)을 논외로 하고 결과와 후생(welfare)에 집중한다는 뜻이 된다(Mitchell, 2005, 1260-1268). 사실 자유온정주의를 주장하는 일부 학자들은 이를 인정하고 있다(Sunstein & Thaler, 2003, 1167 fn. 22). 이 점에서 자유온정주의와 자유방임주의, 후생경제학, 공리주의 사이에는 차이가 없다.

물론 본연의 자유주의나 자유방임주의는 후생이 아니라 자유에 초점을 두었으므로, 이런 유사성은 주로 경제학에 등장하는 하이에크나 프리드만의 자유방임주의에 국한된다. 이들은 모두 인간을 파악하는데 있어 고통과 쾌락이라는 감정의 상태에 중점을 두므로 행위한다는 점(agency)에 중점을 두는 아리스토텔레스, 센(A. K. Sen)이나 롤즈(J. Rawls)와 대비된다.

보다 근원적으로 행동경제학은 인간의 합리성에 의문을 제기하면서도 신고전학파와 마찬가지로 모두 개인을 원초적인 단위로 삼는다. 이 때문에 자유온정주의는 개인의 선택행위가 중요하다는데 자유방임주의와 견해를 같이 한다. 같은 이유로 양자 모두 개체로 이루어진 소비자에 중점을 두며, 현실경제에 등장하는 기업조직이나 노조집단, 그리고 개인이든 집단이든 이들 사이의 관계에 대해 무관심하다.¹⁰⁾

이는 자유주의뿐만 아니라 자유온정주의도 사회가 개인에게 주는 영향을 진지하게 고려하지 않는다는 의미가 된다. 맥락을 중시하는 경우에도 행동경제학은 개인의 선택과 관련된 좁은 의미의 맥락에 집중하며, 적어도 사회성을 부각시키지 않는다. 트버스키뿐만 아니라 세일러조차 선택의 사회적 성격을 강조하지 않았다(Thaler, 1999). 이런 이유로 행동경제학에서 맥락으로부터의 독립성(context-independence)은 애로우가 강조한 ‘비관련 대안들의 독립성’(independence of irrelevant alternatives)과 동일하다(Kelman et al., 1996).

일반적으로 맥락은 여러 대안들이 모이는 상황뿐만 아니라, 과거의 선택과 현재

10) 이 점에서 자유방임주의뿐만 아니라 자유온정주의는 코즈(R. L. Coase)나 윌리엄슨(O. E. Williamson)과 거리가 있다. 심지어 자유방임주의는 시장을 염두에 두고 있기 때문에 파레토 개선 등의 개념을 통해 사회를 개인으로 환원하려고 노력하지만 희미하게 사회를 의식하고 있다. 자유온정주의는 이런 문제의식조차 가지고 있지 않다. 물론 자유방임주의가 시장주의이념의 혐의를 받는데 비해, 자유온정주의는 심리학이라는 태생이 그 이유라는 차이는 있다.

의 선택이 결부되거나 여러 개인들이 모임면서 형성되거나 출현한다. 또한 선택의 맥락은 선택상황과 선택행위를 포괄하며 개별 대안, 개별 시점, 개별 구성원들로 분해할 수 없다. 여기서 경제와 관련지으면, 재화들의 관계, 인간과 재화의 관계, 그리고 인간들의 관계가 개입되어 있다. 자유온정주의는 재화들로 구성된 대안들이 이루는 맥락에 집중해, 이 관계들 중 적어도 세 번째를 고려하지 않는다.

이와 유사하게 자유방임주의나 자유온정주의나 선택의 상황과 선택행위가 명확히 구분될 수 있다고 생각한다. 특히, 선택행위와 관련된 선호와 선택상황과 관련된 소득 등의 제약이 무관하다고 본다. 일견 이 구분은 자명한 듯 보이지만, 특정 소득층의 오래된 소비관행을 보면, 소득 등의 제약과 특정 재화들에 대한 선택이 기계의 여러 부분품들처럼 이리저리 조합될 수 없음을 확인할 수 있다. 총체주의나 구조주의의 입장에 서면, 오랜 기간 반복된 선택의 상황, 행위, 그리고 주체가 서로를 규정하는 상호의존성이 오히려 현실에 가깝다.

뿐만 아니라 개인의 선택을 중시하는 자유온정주의와 자유방임주의는 모두 선택의 대안들이 여럿 있다고 전제한다. 만약 대안들이 별로 없다면, 자유주의는 영역을 잃게 되고 자유온정주의는 온정주의나 권위주의로 전락하게 된다. 그런데 이 전제의 충족은 경제학에서 상정하는 것보다 훨씬 더 어렵다. 대안이 외견상 여럿 존재하더라도 소득이나 가격 등으로 실질적으로 접근이 가능한 대안들이 별로 없기 때문이다. 예로서, 지하철과 택시는 가격의 차이로 인해 서민들에게 동등한 수준의 대안들이 아니며, 한국의 대학들과 같이 서열이 있는 경우 선택의 여지가 별로 없다.

이 같이 대안들이 다수의 사회구성원들에게 실질적으로 어느 정도 확보되지 않으면 선택은 무의미해진다. 여기서 물가변동과 관련해 국민소득, 임금, 이자율, 환율이 아니라 대안들의 집합과 관련해 경제주체나 계층마다 차별적으로 적용되는 실질과 명목의 구분이 의미를 갖게 된다. 이런 이유로 자유방임주의뿐만 아니라 자유온정주의도 최소한의 경제성장과 어느 정도 평등한 소득분배를 선결요건으로 한다.

이런 관점에서 좁은 의미의 맥락이 아니라 사회적 맥락에 무관심하기는 자유온정주의도 마찬가지라고 생각된다. “언제나 자신의 처지에서 최선을 다하면 성공한다.”는 자유방임주의의 구호는 구성원마다 달리 부여될 수 있는 사회적 조건을 고려하지 않는다. 행동경제학과 자유온정주의가 준거와 맥락을 중시하면서도 이를 사회적으로 파악하지 않는다는 점에서 자유방임주의와 오월동주(吳越同舟)하는 셈이다.

그런데 법학자 선스타인(C. Sunstein)은 권리의 거래 등을 당연히해 ‘경제학적’인 동시에 이런 흐름에서 벗어나 있어 자유온정주의가 보다 적극적으로 해석될 가능성을 보여준다. 경제학이 개인과 재화나 재산의 관계에서 출발하는데 비해, 법학이 인간들 사이의 관계에서 출발한다는 데서 이런 차이가 생긴다고 볼 수 있다.¹¹⁾

이런 이유로 선스타인은 초기대안을 소비자와 재화의 관계 속에서 소비자의 후생과 관련 지우기보다, 노동자와 고용주의 관계 속에서 노동자의 후생과 관련짓는다(Sunstein, 2002a). 그에게서 초기대안은 소비자와 시장 사이를 왕래하는 부존자원(endowment)이라기보다 노동자와 고용주 사이를 왕래하는 ‘부존권리’(entitlement)이다. 가령, 유급휴가의 권리, 정당한 사유 없는 해고의 권리, 연령차별금지의 권리 등을 고용주와 노동자 중 누구에게 부여하느냐가 노동자의 후생에 영향을 준다.

더구나 그는 개인과 집단, 그리고 개인과 사회의 차이를 인식하고, 현상의 가시적 성격(availability)과 초기대안이 정치사회적이거나 문화적으로 결정될 가능성을 강조했다(Sunstein, 2003, 1299, 1308). 그는 기존의 행동경제학이 이런 생각을 가지고 있지 않은 이유로 인간의 동등성을 상정하기 때문이라고 시사했다. 이에 비해 그는 이런 동등성을 부정하면서, 준거와 초기대안을 결정하는데 있어 방송, 이익집단, 정치가들의 우위와 이들이 벌이는 선전과 조작을 강조했다.

소비자선택보다 노사관계에서 인간의 우열이 부각된다고 보면, 이는 노사관계에 대한 그의 관심과 상통한다. 이 주장에 비추어 보면 그를 제외한 자유온정주의는 자유방임주의와 같이 인간의 동등함을 전제하며 양자 모두 시장에 초점을 맞춘다고 볼 수 있다. 소비자와 기업, 노동자와 고용주, 시민과 정치가, 소비자나 시민과 방송, 시민과 정부 등의 관계에서 이런 동등성은 허구에 가깝고 반드시 시장과 연관되지도 않는다.

이는 행동경제학에서 말하는 인간의 합리성, 제한된 합리성이나 비합리성이 사회구성원들 사이에, 그리고 개인과 기관 및 집단 사이에, 다르게 나타나 우열을 낳는다는 의미가 된다. 보다 넓게 보면 초기대안의 설정 등 인식이나 인지의 사회적 성격과 사회의 ‘합리성’에 대한 관심을 결여하고 있다는 점이 자유방임주의뿐만 아니라 소극적으로 해석된 자유온정주의의 문제이다.

11) 인간들 사이의 관계는 기존 경제학과 다른 전통에서 주로 등장한다. 마르크스(K. Marx)의 사회이론이 그 하나이고, 칸트(I. Kant)의 윤리학과 법학이 또 다른 예이다(홍훈, 2009, 210-212).

2. 차이점

자유방임주의에서나 신고전학파에서나 선택의 자유는 금과옥조이다. 그런데 신고전학파에서는 개인의 선택들이 합해져 수요공급곡선을 이루면서 경제의 자원들이 여러 산업들과 기업들에 적정하게 배분된다. 이 같이 신고전학파의 입장에서 개인의 선택이 자원배분으로 이어지므로, 개인의 선택에 영향을 미치려는 자유온정주의는 일차적인 경제문제인 자원배분에도 영향을 가하는 셈이다. 자유온정주의는 시장에서 스스로 잉여를 극대화하지 못하므로 이를 극대화하기 위해 소극적이지만 개입이 필요하다고 주장하는 셈이다.

자유온정주의는 보다 근본적으로 인간의 비합리성에 근거해 이와 같이 주장한다. 보다 구체적으로 행동경제학의 준거의존성이나 현상에 대한 집착은 타인과의 관계나 시장의 교환에 앞서 존재하므로, 자유온정주의는 신고전학파와 달리 가격과 소득 등 예산제약이나 시장을 넘어서 개인에게 직접 접근한다. 이런 차이로 자유온정주의는 외부효과 혹은 제 3자에 대한 효력이나 효과와 관계없이 개입을 요청한다(Sunstein & Thaler, 2003, 1162).¹²⁾ 이에 비해 자유주의나 자유방임주의는 타인에 대한 피해나 부정적 외부효과가 존재하지 않는 한 개인의 행위를 존중한다.

예를 들어, 신고전학파는 흡연자에게 미치는 영향보다 타인에게 주는 외부비경제 때문에 흡연구역을 지정한다. 실제로 뉴욕 월가 근처의 식당 등에서는 이런 논리가 지배한다. 이에 비해 자유온정주의는 흡연이 해롭기 때문에 금연을 도와주기 위해 흡연구역을 지정한다.

자유온정주의는 사회계층들 사이의 불평등뿐만 아니라 가격이 형성되는 시장도 부차적으로 취급해 케인즈주의와 통화주의가 공유하는 논쟁의 마당을 빗겨간다. 상당수의 경제사상이 인간이 아니라 시장, 경제, 그리고 사회에 중점을 두는데 비해, 심리학에서 출발하는 자유온정주의는 반대로 자유주의가 신성시한 개인의 내부를 파고든다. 극적으로 표현해 사회주의가 인간을 시장으로부터 보호하고, 자유방임주의가 개인을 타인이나 국가로부터 보호하는데 목표를 둔다면, 자유온정주의는 개

12) 경제학의 외부효과가 개인의 행위가 타인에 미치는 영향이므로 민법을 위시한 법학의 제3자에 대한 효력에 해당된다. 그런데 선스타인과 관련해 지적했듯이, 경제학이 개인과 시장을 강조해 외부효과를 부차적으로 취급하는데 비해, 법학은 인간관계와 사회를 강조해 제3자에 대한 효력을 중시한다는 차이가 있다.

인을 자기 자신으로부터 보호하는데 중점을 둔다.

자유온정주의는 우선적인 대안을 정하기 위해 사회적인 합의에 의존해야 한다는 점에서 자유방임주의와 다르다. 가령, 식당 내 음주를 줄이려면 음주가 나쁘다는 합의가 있어야 한다. 자유방임주의는 전문가의 판단은 법제화하고, 나머지는 소비자주권에 의존해 시장화한다. 이에 비해 자유온정주의는 이런 이분법을 거부하고 법과 시장 사이에 사회적 영역이 존재한다고 생각하는 셈이다.¹³⁾ 전원이 쉽게 합의하지 못해 초기대안을 정하기가 어렵게 되면, 사회화되어 있는 선택상황의 설정과 개인화되어 있는 선택행위의 이원화도 쉽지 않다.¹⁴⁾ 자유방임주의가 자유온정주의의 약점으로 간주할 부분이다.

무엇보다 자유방임주의와 신고전학파가 독점기업에 대해서조차 관대한데 비해, 자유온정주의는 기업과 자본주의에 대해 비판적인 입장을 내포하고 있다. 피자선택의 예에서 소비자가 아무리 현명하고 교육과 학습을 많이 받았더라도 너무 많이 먹을 가능성이 있다고 자유온정주의는 진단한다. 이에 따라 자유온정주의는 법, 규정, 생활준칙 등을 통해 비만과 과다소비로부터 건강과 환경을 지키기 위해 선택상황을 설정하자고 주장할 것이다.

문제는 이런 노력이 이윤극대화라는 기업의 목표와 충돌할 수 있다는 점이다. 기업은 선택상황과 초기대안을 조정해 불필요하거나 걱정수준 이상의 재화를 소비하게 만들 수 있다. 다시 말해 기업이 소비자보다 합리적이라면 소비자의 비합리성을 이용해 보다 많은 교환의 이익과 잉여를 챙겨 왔을 것이다.¹⁵⁾ 상황이 이렇다면 자유온정주의는 자체논리에 따라 자유방임주의와 달리 적극적인 소비자보호와 기업의

13) 이런 이분법을 부인하는 사례들이 최근 늘어나 경제학에서 생각하는 것처럼 정보의 문제가 간단치 않음을 확인할 수 있다. 광우병, 멜라민, 금융위기와 관련된 파생상품 등이 그런 예이다. 앞의 두 가지는 생물학적이거나 화학적이어서 전문가의 영역이라고 하나, 정보의 확인, 거래금지 규정의 시행, 일반 소비자의 파악 등에 어려움을 주고 있다. 파생상품은 경제적이면서도 의식주 구입보다 소비자에게 더 많은 어려움을 안겨주고 있다.

14) 특히, 선진국과 후진국으로 옮겨가거나 문화권이 바뀌면 무엇을 우선적인 선택의 대상으로 권유해야 할지에 대해 논란이 있을 수 있다(Kahan et al. 2006). 외국문물에 대한 개화기 한국인들의 태도나 현재도 존재하는 외국상품이나 문물에 대한 숭상 등은 이를 예시하고 있다.

15) 달리 말해, 기업이 소비자의 비합리성을 착취하는 셈이다. 마르크스가 생산과정에서 자본가 계급이 노동자계급을 착취해 잉여가치(surplus value)를 얻는다고 주장했다면, 자유온정주의는 기업이 교환과정에서 개별 소비자의 비합리성을 이용해 잉여(surplus)를 이전한다고 보아야 한다. 또한 전자에서는 자본가의 잉여가치가 늘면서 전체 가치도 늘는데 비해, 후자에서는 기업의 잉여는 늘지만 소비자의 잉여는 더 크게 줄어 전체 잉여는 오히려 줄어든다.

광고에 대한 규제를 요구하게 될 것이다.

보다 구체적으로 자유온정주의를 표방하는 정부는 기업에게 과도한 소비를 부추기지 않도록 구두나 문서로 아무런 토핑이 없는 피자나 옵션이 전혀 없는 차량을 우선적인 선택대안으로 제시하게 규정할 수 있다. 이는 식약청의 위생검사나 품질검사, 소비자단체나 소비자보호원의 정보공개나 감시수준을 넘어선다.

여기서 자유온정주의는 소비자와 기업 중 누구 편에 서야 할지 어려운 선택에 처해 신고전학과 같이 가치중립성을 표방할 수 없게 된다. 이런 갈등은 기업에 접근해 있는 마케팅 등 경영학의 행동경제학적인 논의에서 두드러진다(Irwin et al., 2002). 이는 유럽형 복지국가의 정부가 노사정의 삼각구도를 이루면서 노동자와 자본가 사이에서 고민했던 것과 비교된다. 노동과정은 물론 아니고 노동시장도 아닌 재화시장에 대해 고민한다는 점에서 자유온정주의는 자본위주의 세계화와 신자유주의 시대에 걸맞게 한 걸음 물러나서 내세우는 이념이라고 해석할 수 있다. 그렇지만 자유방임주의에서는 이런 정치/정책적 함의를 끌어낼 수 없다.

물론 자유온정주의는 인간관계에 관심이 없으며, 특히, 노사관계에 대해 별로 관심이 없다. 심지어 소비자와 기업의 이익이 대립될 가능성을 명시하지 않거나 축소시키는 경향이 있다(Camerer et al., 2003, 1219-1221). 그러나 적어도 소비자와 기업의 관계에 대해서는 자유온정주의가 고민하지 않을 수 없다.

기업에 대한 고민은 경제전체에 대한 고민으로 이어진다. 자유온정주의는 소비자 선택에 중점을 두지만 소비와 생산, 그리고 소비자와 생산자는 완전히 분리되지 않는다. 구체적으로 시장경제의 주축은 소비자와 기업이며 이들의 합리적 행위는 각기 효용극대화와 이윤극대화로 규정된다. 행동경제학은 효용극대화나 이윤극대화, 그리고 주가수익 극대화 등의 행위에 상당한 비합리성이 내포되어 있다고 주장한다. 그런데 이런 비합리성이 경제주체들의 상호관계 속에서 나타나므로 기업이나 생산자가 소비자나 소액주주의 비합리성을 자신의 이윤극대화라는 목표에 이용할 수 있다.

이에 따라 자유온정주의는 기업과 시장경제 자체에 대한 회의를 표명하고, 기업의 활동에 대해 적어도 간접적인 간섭을 주창할 가능성이 있다. 이에 대해 기업은 초기치 결정 등에 대한 정부의 개입을 사전에 저지하는 정치활동을 벌이거나 실질적으로 이를 회피하기 위한 기회주의적인 전략을 선택할 수 있다.

기업은 생산기술의 개발이나 지식에 있어 소비자나 정부보다 우위에 있다. 그러

므로 기업은 우선적인 대안에 선정될만한 제품이 이윤극대화라는 목표에 배치될 경우 기술적으로 생산이 가능하지 않다고 선언하며 아예 생산목록에서 빼버릴 수 있다. 소비자나 정부가 선택목록에서 넣거나 빼기 전에 이미 생산자가 빼버린 셈이다. 여기서 자유방임주의와 자유온정주의가 중시하는 소비자선택이 생산자선택에 압도될 가능성이 드러난다.¹⁶⁾

기업이 이같이 소비자의 선택대안을 줄이는 행위에 대해 아마도 자유온정주의는 관용할 수 없을 것이다. 이렇게 되면 자유온정주의는 보다 적극적으로 기업의 생산 과정에 개입해야 한다. 결과적으로 자유온정주의는 자신의 목표를 실현하기 위해 원래 의도보다 훨씬 더 깊숙이 기업의 활동에 개입해야 할 가능성이 있다. 자유방임주의가 이런 개입에 동의할 수 없으므로 이 지점에서 자유온정주의와 충돌할 수밖에 없다.

나아가 자유온정주의의 개입은 여기에 국한되지 않는다. 피고나 배심원과 변호사와 판사의 관계나 경제정책과 관련된 일반대중과 경제관료 등에서도 이런 상황이 벌어질 수 있다. 후자의 경우 자유온정주의의 개입은 통상적인 예산감시나 정책실명제 등을 넘어서는 것이다.

그런데 자유온정주의자들은 대부분 이런 함의를 별로 의식하지 못하거나 명시하지 않고 있다. 이는 행동경제학이 신고전학과 마찬가지로 모든 경제활동의 목표가 효용이나 쾌락이라고 생각하고 소비자 개개인에 중점을 두기 때문이라고 생각된다. 이런 점에서 행동경제학도 사회와 경제 전체를 놓치는 소시민적인 한계를 안고 있다고 평가할 수도 있다.

그럼에도 불구하고 자유온정주의를 보다 적극적으로 해석하면 선스타인에서와 같이 사회적 성격과 사회의 합리성에 대한 관심을 붙여넣을 수 있다고 생각된다. (비)합리성에 있어 비대칭성은 기업과 같은 조직이나 기관과 소비자가 아니라 교육 정도에 따라 개별주체들 사이에도 차이를 둘 수 있다. 이 같이 자유방임주의가 사회적 규정과 완전히 배치된다면, 자유온정주의는 반드시 그렇지 않을 수 있다.

16) 이론상 위계조적인 기업이 개인인 소비자만큼 비합리적이고 가정한다면 거꾸로 소비자가 기업을 착취할 수도 있다. 그러나 생산이나 기술과 관련된 생산자의 우위를 고려하면 이런 가정은 비현실적이라고 생각된다.

V. 합의와 향후연구

서양사상에 있어 경제와 사회를 변화시키는 방법은 교육, 개혁, 그리고 혁명이 다. 교육은 학교를 중심으로 인간을 바꾸려는 목표를 가지고 있으며, 개혁은 정부의 법이나 정책을 통해 체제에 변화를 시도하고, 혁명은 일거에 모든 것을 처음부터 바꾸려는 정치적 시도이다.

신고전학과 경제학은 교육과 시장 내의 자생적인 변화에 의존한다. 일견 자유온정주의는 학교나 사회의 교육과 법이나 규정을 통한 개혁의 복합이라고 생각된다. 이런 의미에서 한국사회에서 엘리트주의를 포기하지 않으려는 사람들은 최소한 자유온정주의를 고려하는 것이 바람직하리라고 생각한다.

좀 더 자세히 검토한 결과 자유온정주의에선 준거와 맥락의 중요성을 축소시키는 경향이 발견된다. 또한 기업과 자본주의경제에 대한 비판의 잠재력을 숨기고 있는 것으로 판단된다. 소득이나 재산을 포함해 경제와 사회에 있어 힘이나 세력관계에 대해 자유방임주의뿐만 아니라 자유온정주의도 무감각하다고 판단할 수 있다. 자유온정주의가 정보의 불완전함에 그치지 않고 인지의 불완전함을 다루고 있지만 현실 경제와 사회에서 등장하는 개인이나 집단들 사이의 세력관계에 대해서는 논의한 바가 없다. 나아가 자유온정주의에서도 비합리성이나 인지상의 어려움은 개인의 어려움일 뿐 사회에 존재하는 종교나 이념, 사회구조 등이 개인들에게 영향을 미칠 수 있다고 생각하지는 않는다.

그렇지만 선스타인에서 보듯이 행동경제학과 자유온정주의가 보다 진보적인 입장이나 사회적인 요인 및 구조와 결합될 수도 있다. 이런 이유로 추후에 사회적 성격을 강조하는 여러 사상에 비추어 자유온정주의를 평가할 필요가 있다. 특히, 자유온정주의를 케인즈주의, 독일 역사학과, 센(A. K. Sen)과 롤즈(J. Rawls), 마르크스주의, 베블런과 갈브레이스(J. K. Galbraith) 등과 비교할 필요가 있다.

■ 참고 문헌

1. 홍 훈, 『한국 자본주의의 실체』, 서울: 대한상공회의소, 1999.
(Translated in English) Hong, Hoon, *The Essence of the Korean Capitalism*, Seoul: The Korea Chamber of Commerce and Manufacturing, 1999.
2. _____, “신고전학과 경제학의 변화와 한국학계의 수용(1960-2006년),” 『사회경제평론』, 29:1, 2007, pp. 89-130.
(Translated in English) Hong, Hoon, “Recent Shifts in the Paradigm of Neoclassical Economics (1960-2006),” *Review of Social & Economic Studies*, Vol. 29, 2007, pp. 89-130.
3. _____, 『경제학과 자유주의』, 연세대학교 출판부, 2009.
(Translated in English) Hong, Hoon, *Economics and Liberalism*, Seoul: Yonsei University Press, 2009
4. 홍 훈 · 이규상, “행동경제학의 규범적 분석과 합리성,” 『사회경제평론』, 32, 2009, pp. 101-131.
(Translated in English) Hong, Hoon and Kyu Sang Lee, “Normative Analysis in Behavioral Economics and Rationality,” *Review of Social & Economic Studies*, Vol. 32, 2009, pp. 101-131.
5. Akerlof, G.A., “Behavioral Macroeconomics and Macroeconomic Behavior,” *American Economic Review*, Vol. 92, No. 3, 2002, pp. 411-433.
6. Bateman, I., D. Kahneman, A. Munro, C. Starmer and R. Sugden, “Testing Competing Models of Loss Aversion: An Adversarial Collaboration,” *Journal of Public Economics*, Vol. 89, 2005, pp. 1561-1580.
7. Berg, N. and G. Gigerenzer, “Psychology Implies Paternalism?,” *Social Choice and Welfare*, Vol. 28, 2007, pp. 337-359.
8. Camerer, C., “Prospect Theory in the wild: Evidence from the Field,” Chapter 5, *Advances in Behavioral Economics*, ed. Colin F. Camerer, George Loewenstein, and Matthew Rabin, Princeton, N.J.: Princeton University Press, 2004.
9. _____, “Wanting, Liking, and Learning: Neuroscience and Paternalism,” *University of Chicago Law Review*, Vol. 73, No. 87, 2006, pp. 87-110.
10. Camerer C., L. Babcock, G. Loewenstein and R. Thaler, “Labor Supply of New York City Cabdrivers: One Day at a Time,” *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, No. 2, 1997, pp. 407-441.
11. Camerer C., S. Issacharoff, G. Loewenstein, T. O’Donoghue, M. Rabin, Regulation for Conservatives: Behavioral Economics and the Case for “Asymmetric Paternalism,” *University of Pennsylvania Law Review*, Vol. 151, 2003, pp. 1211-1253.
12. Camerer, C., G. Loewenstein, and D. Prelec, “Neuroeconomics,” *Journal of Economic Literature*, Vol. 43, No. 1, 2005, pp. 9-64.
13. Carmen, Z. and D. Ariely, “Focusing on the Foregone: How Value Can Appear So Different to Buyers and Sellers,” *Journal of Consumer Research*, Vol. 27, 2000,

pp. 360-370.

14. Cosmides, L. and J. Tooby, "Cognitive Adaptations for Social Exchange," *The Adapted Mind* ed J. Barkow et al New York: Oxford University Press, 1992.
15. Hilton, D., "The Social Context of Reasoning: Conversational Inference and Rational Judgment," *Psychological Review*, Vol. 118, No. 2, 1995, pp. 248-271.
16. Kahan, D., P. Slovic, D. Braman and J. Gastil, "Fear of Democracy," *Harvard Law Review*, Vol. 119, 2006, pp. 1071-1108.
17. Kahneman, D., "New Challenges to the Rationality Assumption," *Journal of Theoretical and Institutional Economics*, 150:1, 1994, pp. 18-36.
18. _____, "Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics," *American Economic Review*, Vol. 93, No. 5, 2003, pp. 1449-1775.
19. Kahneman, D.K. and A. Tversky, "Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk," *Econometrica*, Vol. 47, No. 2, 1979, pp. 263-292.
20. Kahneman, D., J.L. Knetsch and R. H. Thaler, "Experimental Tests of the Endowment Effect and the Coase Theorem," *Journal of Political Economy*, Vol. 98, No. 6, 1990, pp. 1325-1348.
21. _____, "Anomalies: The Endowment Effect, Loss Aversion, and Status Quo Bias," *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, No. 1, 1991, pp. 193-206.
22. Kahneman, D., P. Wakker and R. Sarin, "Back to Bentham? Explorations of Experienced Utility," *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, No. 2, 1997, pp. 375-405.
23. Kahneman, D. and R. Thaler, "Utility Maximization and Experienced Utility," *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 20, No. 1, 2006, pp. 221-234.
24. Kelman, M., Y. Rottenstreich and A. Tversky, "Context-Independence in Legal Decision Making," *Journal of Legal Studies*, Vol. 25, 1996, pp. 287-318.
25. Laibson, D. and R. Zeckhauser, "Amos Tversky and the Ascent of Behavioral Economics," *Journal of Risk and Uncertainty*, Vol. 16, 1998, pp. 7-47.
26. Levin, I.P., Judy. Schreiber, M. Lauriola and G.J. Gaeth, "A Tale of Two Pizzas," *Marketing Letters*, Vol. 13, No. 4, 2002, pp. 335-344.
27. Lewin, S., "Economics and Psychology," *Journal of Economic Literature*, Vol. 34, No. 3, 1996, pp. 1293-1323
28. Mark, K.R. Yuval & Tversky, Amos, "Context-dependence in Legal Decision Making," *Journal of Legal Studies*, Vol. 25, No. 2, 1996, pp. 287-318.
29. Mitchell. G., "Libertarian Paternalism is an Oxymoron," *Northwestern University Law Review*, Vol. 99, No. 3, 2005, pp. 1245-1277.
30. Nisbett R.E. & T.D. Wilson, "Telling more than we can Know: Verbal Reports on Mental Processes," *Psychological Review*, Vol. 84, No. 3, 1997, pp. 231-259.
31. Peng, K. and R.E. Nisbett, "Culture, Dialectics, and Reasoning About Contradiction," *American Psychologist*, Vol. 54, No. 9, 1999, pp. 741-754.
32. Posner, R., "Rational Choice, Behavioral Economics and the Law," *Stanford Law Review*, Vol. 50, 1997-1998, pp. 1551-1608.

33. Rabin, M., "Psychology and Economics," *Journal of Economic Literature*, Vol. 36, No. 1, 1998, pp.11-46.
34. Shafir, E., P. Diamond and A. Tversky, "Money Illusion," *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 112, No. 2, 1997, pp.341-374.
35. Shiller, R., "From Efficient Markets Theory to Behavioral Finance," *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 17, No. 1, 2003, pp.83-104.
36. Simonson, I. and A. Tversky, "Choice in Context: Tradeoff Contrast and Extremeness Aversion," *Journal of Marketing Research*, Vol. 29, No. 3, 1992, pp.281-295.
37. Stanovich, K. and R. West, "Individual Differences in Reasoning: Implications for the Rationality Debate?," *Behavioral and Brain Sciences*, Vol. 23, No. 5, 2000, pp.645-665.
38. Stracca L., "Behavioral Finance and Asset Prices: Where do we Stand," *Journal of Economic Psychology*, Vol. 25, 2004, pp.373-405.
39. Sunstein, C., "Switching the Default Rule," *New York University Law Review*, Vol. 107, 2002a, pp.106-134.
40. _____, "The Laws of Fear," *Harvard Law Review*, Vol. 115, No. 4, 2002b, pp.1119-1168.
41. _____, "What's Available? Social Influences and Behavioral Economics," *Northwestern University Law Review*, Vol. 97, No. 3, 2003, pp.1295-1314.
42. Sunstein, C. and R. Thaler, "Libertarian Paternalism Is Not an Oxymoron," *The University of Chicago Law Review*, Vol. 70, No. 4, 2003, pp.1159-1202.
43. Thaler, R., "Mental Accounting and Consumer Choice," *Marketing Science*, Vol. 4, No. 3, 1985, pp.199-214.
44. _____, "Mental Accounting Matters," *Journal of Behavioral Decision Making*, Vol. 12, 1999, pp.183-206.
45. Thaler, R. and C. Sunstein, "Libertarian Paternalism," *American Economic Review*, Vol. 93, No. 2, 2003, pp.175-179.
46. _____, "The Survival of the Fattest," *New Republic*, Vol. 236, No. 12, 2007, pp. 59-63.
47. _____, *Nudge*, Yale University Press, 2008.
48. Todd P.M. and G. Gigerenzer, "Précis of Simple Heuristics that Make us Smart," *Behavioral and Brain Sciences*, Vol. 23, 2000, pp.727-780.
49. Tversky, A and D. Kahneman, "Extensional Versus Intuitive Reasoning: The Conjunction Fallacy in Probability Judgment," *Psychological Review*, Vol. 90, No. 4, 1983, pp.293-315.
50. Tversky, A and I. Simonson, "Context-Dependent Preferences," *Management Science*, Vol. 39, No. 10, 1993, pp.1179-1189.

Libertarian Paternalism and Laissez-faire

Kyu Sang Lee* · Hoon Hong**

Abstract

This paper aims to examine whether libertarian paternalism(LP) reflects the ideas of behavioral economics and to compare it with the doctrine of laissez-faire(LF). Due to its preoccupation with setting the default value, LP fails to highlight the concepts of reference-dependence and context-specificity. LP differs from LF in its reliance on so-called “nudges” as a form of intervention, despite their common adherence to individuals’ freedom to choose. Moreover, LP may propose regulating advertisements on the part of firms to exploit consumers’ imperfect rationality and thus may criticize market-based economies. Furthermore, LP may make allowances for social factors, as exemplified by Sunstein.

Key Words: behavioral economics, libertarian paternalism, laissez-faire

Received: June 15, 2009. Revised: Aug. 7, 2009. Accepted: Aug. 31, 2009.

* Assistant Professor, College of Social Sciences, Ajou University, San 5, Woncheon-dong, Yeongtong-gu, Suwon 443-749, Korea, Phone: +82-31-219-2773, e-mail: kyuslee@ajou.ac.kr

** Professor, School of Economics, Yonsei University, 262 Seongsanno, Seodaemun-gu, Seoul 120-749, Korea, Phone: +82-2-2123-2485, e-mail: hoonhong@base.yonsei.ac.kr