

시장에는 덕이 필요한가? 상호부조와 시민경제*

천 세 학**

논문 초록

애덤 스미스는 전근대 사회의 비대칭적이고 불평등한 사회적 관계를 익명성에 기초하여 시장의 중재된 관계로 나아가고자 했다. 그는 익명성의 시장을 통해 전근대 공동체에서의 수직적 관계를 구매자와 판매자가 신분과 상관없는 동등한 교환 관계로 만들어 문명화를 꾀할 수 있다고 생각했다. 이러한 익명성의 시장은 관계성이 제거된 상태, 즉 임뮤니타스(immunitas)에 기초하여 인간성보다는 이기심, 그리고 선행보다는 정의를 강조했기에 스미스에서 발전한 현대 경제학은 직접적인 인간관계에 대하여 많이 다루지 않았다. 비교적 최근에는 실험경제학이나 행동경제학의 상호성에 대한 연구에서 타인과의 관계 혹은 타인의 선호를 반영하여 합리적 이기주의라는 패러다임에 대한 진지한 논의를 시작했다. 소위 사회적 선호 이론으로 불리는 위 연구는 주로 신뢰게임과 실험을 토대로 타인과의 관계를 고려했지만, 호혜성과 덕을 갖춘 경제적 관계는 가정하지 않았다. 한편 애덤 스미스와 동시대 인물인 안토니오 제노베시는 당시 관계성에 초점을 맞춘 시장 교환을 생각하고 있었다. 제노베시의 시민경제를 계승한 자마니와 브루니는 스미스 이후의 경제학은 이기심과 효율성에 기초한 경제학이 되었고, 시장의 목표는 호혜성에 기반한 상호이익이어야 한다고 주장한다. 그들은 시장경제에서 사회적 유대를 강화함과 동시에 사람들이 행복하기 위해서는 시장에 박애 원칙에 입각한 호혜성 메커니즘이 작동되어야 하고, 시민 덕성이 확산되어야 한다고 주장한다. 본 논문에서는 스미스의 이론에 근거한 합리적 선택 이론, 사회적 선호 이론, 그리고 시민경제 개념을 간단한 게임모형을 통해 비교하고, 제노베시와 시민경제의 상호부조(mutual assistance)의 시장 정신을 살펴본다. 그리고 제노베시와 시민경제에서 말하는 호혜성과 덕이 시장경제에 시사하는 바를 논한다.

핵심 주제어: 시민경제, 상호부조, 덕

경제학문헌목록 주제분류: A1, B4, C7

투고 일자: 2024. 8. 27. 심사 및 수정 일자: 2025. 3. 10. 게재 확정 일자: 2025. 3. 24.

* 이 연구는 서울과학기술대학교 교내연구비의 지원으로 수행되었습니다.

** 서울과학기술대학교 경영학과 교수, e-mail: shchun@seoultech.ac.kr

I. 서 론

애덤 스미스는 전근대 사회의 비대칭적이고 불평등한 사회적 관계를 익명성에 기초하여 시장의 중재된 관계로 나아가고자 했다. 그는 익명성의 시장을 통해 전근대 공동체에서의 수직적 관계를 구매자와 판매자가 신분과 상관없는 동등한 교환관계로 만들어 문명화를 꾀할 수 있다고 생각했다. 예를 들어 거지도 돈만 있으면 정육점에 갈 때 구매자로서 판매자와 동등한 교환관계가 될 수 있다(Bruni, 2012b). 익명성의 시장은 관계성이 제거된 상태, 즉, 임뮤니타스(immunitas)에 기초하여 인간성보다는 이기심, 그리고 선행보다는 정의가 강조되고, 스미스에서 발전한 현대 경제학은 직접적인 인간관계에 대하여 많이 다루지 않았다. 시장경제는 가격에 포함된 희소성의 신호를 통하여 시장 참가자들은 자신이 가진 자원을 최적으로 활용하여 자원의 효율성을 꾀한다. 시장에서의 자유로운 교환은 가격이라는 신호를 통해 익명성을 특징으로 거래가 이루어진다. 소비자는 개인 선호에 기반하여 효용을 극대화하는 방향으로 구매하고 판매자는 시장 가격에 판매함으로써 소위 소비자 잉여, 생산자 잉여를 창출하여 시장은 발전하게 된다. 시장은 개인의 선호에 따라 행동하며 상호 무관심으로서의 경제교환과 익명의 탈인격적 관계의 장소로 발전한다(Bruni, 2012a).

경제학은 목적달성에 필요한 수단의 희소성으로 발생하는 행위의 측면을 분석할 뿐 그 목적이 어떠한지 하는지는 분석하지 않는다(Robbins, 1935). 예를 들어, 상품을 구입하는 목적이 건강을 얻기 위한 것인지, 시각적 만족을 얻기 위한 것인지는 개인마다 다르기에 이 자체는 중요하지 않다. 개인들의 다양한 목적들 사이의 상대적 가치부여의 척도와 상대가격으로 표현되는 시장의 척도 사이의 상호작용을 통해 선택이 이루어지는 과정을 분석한다(최정규, 2019). 시장에서의 관계는 내가 지배하고 있는 소유물과 권한을 다른 사람의 소유물과 권한을 교환할 때 경제적 관계가 된다(Wicksteed, 1910).

익명성의 시장은 거래 당사자간 “상호 무관심(mutual indifference)”을 특징으로 한다(Bruni, 2012a). 이러한 “상호 무관심(mutual indifference)”은 게임이론에서는 “친사회적” 성향 또는 “타인에 관한” 선호가 없는 상태를 말한다. 이때 상호 무관심하다는 것은 경제적 관계의 특수한 성질일 뿐이며 이기적 동기를 가정하고 거래에 참여한다는 말은 아니며 결과적으로 이기적이라는 것이다. 스미스는 익명성과 상호

무관심의 시장교환을 통하여 봉건 사회의 제도적 종속에서 벗어나고자 하였다. 그러나 익명성과 상호 무관심은 시장을 호혜성과 박애의 원칙이 없는 이기심과 효율성에 기초하게끔 했다(Zamagni and Bruni, 2004). 개인 선호에 기반한 현대 경제학의 시장에서는 상호이익이 생겨난다해도 이는 개인들의 의도와는 상관 없는 것이다(이상호, 2020). 그래서 더 좋은 사회가 되기 위해서는 시장은 호혜성과 상호이익의 관점이 있어야 하고, 시장의 목표는 호혜성에 기반한 상호이익의 창출을 주장하기도 한다(Bruni, 2012b).

일반적으로 경제학은 상호 무관심의 가정하에 이루어졌지만 스미스 이후(post-Smithian)의 경제학의 발전과 함께 이후 경제적 관계 내에서 타인과의 관계 혹은 타인의 선호를 반영한 연구도 진행되어왔다. 사회적 선호 이론으로 알려진 이 연구는 실험경제학이나 행동경제학에서 주로 신뢰게임과 실험을 토대로 이루어졌지만 호혜성과 덕을 갖춘 경제적 관계까지는 가정하지 않았다. 그러면 적극적으로 타인을 고려한 호혜성과 덕의 관점에서의 시장 분석은 필요한가? 시장거래에 분명 도덕적 요소가 있지만, 현대 경제학에서는 이러한 도덕적 요소를 고려한 연구는 많지 않다.

애덤 스미스와 동시대 인물인 안토니오 제노베시는 시장에서의 덕과 관계성에 초점을 맞춘 시장 교환을 생각하고 있었다. 제노베시의 시민경제를 계승한 자마니와 브루니는 스미스 이후의 경제학은 이기심과 효율성에 기초한 경제학이 되었다고 주장한다. 자마니(Zamagni, 2009)는 애덤 스미스로 시작된 경제학에서 호혜성은 관심에서 멀어지게 되었고, 경제학은 이러한 호혜성을 간과함으로써 휴머니즘적 주제로서의 특징을 상실하게 되었다고 비판한다. 시장경제에서 사회적 유대를 강화함과 동시에 사람들이 행복하려면 시장은 박애 원칙에 입각한 호혜성 메카니즘이 작동되어야 인간적인 시장경제를 만들 수 있기에 시민 덕성이 필요가 하다고 주장한다(Bruni and Zamagni, 2007). 시장에는 덕의 역할이 없는 것이 아니라 낡은 덕이 행할 역할이 없기에 호혜성에 기반한 상호이익의 추구야말로 시장에 필요한 덕이다(Bruni and Sugden, 2013).

본 논문에서는 스미스의 이론에 근거한 합리적 선택 이론, 사회적 선호 이론, 그리고 시민경제 개념을 간단한 게임모형을 통해 비교하고, 제노베시와 시민경제의 상호부조(mutual assistance)의 시장 정신을 살펴본다. 그리고 제노베시와 시민경제에서 말하는 호혜성과 덕이 시장경제에 시사하는 바를 논한다.

II. 익명성의 시장과 관계성: 세 가지 관점 고찰

경제학은 개인의 효용 극대화를 위한 합리적 의사결정을 가정하여 발전해왔고 효용은 통상 행복을 표현하는 것으로 이해했다. 스미스 이후 벤담과 밀의 공리주의 철학에 기초한 주류 경제학은 물질적 풍요는 행복과 비례한다는 믿음을 갖고 있었다. 이스털린(1974)의 경우 데이터 분석에 근거해 이러한 믿음에 대한 의문을 표했다. 행복의 요인을 물질적 요소가 아닌 정신적 요소에서 찾고자 하는 시도가 있었으며, 타인을 고려하는 주제를 실험경제학이나 게임이론을 통해서 다루는 연구도 있었다(Rabin, 1993). 경제학은 제한된 자원과 인간의 무한한 욕망사이의 관계를 연구하는 분야로 윤리적 문제에 대해서도 사고해야 한다는 주장도 있었다(Robbins, 1935). 최근 제노페시의 영감을 받은 부르니와 자마니(2009)의 시민경제도 시장에서의 덕을 강조하고 있다. 본 장에서는 시장을 바라보는 몇 가지 관점을 스미스 이후 발전한 합리적 선택 이론, 사회적 선호 이론, 그리고 호혜성에 근거한 시민경제를 중심으로 살펴본다.

1. 합리적 선택 이론

신고전과 경제학의 가정에 따르면 a 라는 개인의 효용함수를 간단히 수식으로 $U_a = f(I)$ 로 표현할 수 있고, 효용함수에 영향을 주는 것은 소비, 또는 일반적으로 물질적 보수를 의미하는 I 외에는 다른 동기나 변수가 없다고 가정한다. 여기서 I 의 크기는 a 가 자신의 효용을 최대화하기 위한 결정으로 이루어진다. 라빈 등의 사회적 선호 연구자들처럼 a 를 소득 분배의 불평등에 대한 혐오나 친절 등의 상호성의 동기도 포함하여 고려한다면 더 복잡한 효용함수를 가정해야 할 것이다. 합리적 선택 이론에서는 타인의 선호와 상관없이 자신의 효용을 극대화하는 것을 가정한다. 이는 다음과 같은 점에서 시장에서의 거래를 호혜성의 관계로 보기 어렵게 한다. 첫째, 익명성이다. 익명성은 등가교환에 의한 효율적 자원 배분을 꾀할 수 있지만, 시장의 다양한 거래관계를 설명하기 어렵다. 실제 시장은 익명성이 아닌 단기적 장기적 거래 관계로 이루어지는 경우가 많기 때문이다. 인터넷을 통한 비대면의 온라인상의 거래는 익명성이 상당히 높은 예가 될 수 있다. 둘째, 개인주의이다. 앞에서 살펴보았듯이 개인의 효용함수는 타인의 소비에 의해 영향을 받지 않는

다. 또한 타인을 고려하여 소비를 하지 않기에 거래의 관계성을 분석하는데 한계가 있다. 셋째, 상호 무관심이다. 스미스가 말한 “푸줏간 주인, 제빵사, 양조업자”의 거래관계에서는 서로의 관심을 고려하지 않는다. 시장은 “도덕이 필요 없는 영역”인가? 라는 질문을 하게 된다(Gauthier, 1986). 무관심의 거래관계는 시장을 도덕의 차원에서 바라보기 어려울 수 있다. 넷째, 시장을 제로섬 게임으로 본다. 시장 참가자는 합리적 이성을 가정하여 자신의 효용을 최대화하는 방식으로 의사결정을 하게 되고, 이는 기회주의적인 방식이 되어 다른 사람에게 피해를 주면서까지 이익을 추구할 수 있다(Bruni, 2012a). 즉, 반복 게임이 없는 시장에서는 죄수 딜레마와 같은 결과가 생기고, 시장 참가자들은 상대의 신뢰를 배반할 수 있게 되고, 시장을 호혜성의 관점에서 바라보기 어렵게 만든다.

2. 사회적 선호 이론

사회적 선호 이론에서는 타인에 대한 관심이나 배려를 고려하여 자신의 선호가 타인에 대하여 영향을 받는 것을 가정한다. a 라는 사람이 b 에게 관심이 있다는 것은 a 가 b 의 소비나 복지에 대해 관심이 있으며, a 는 b 의 행동에 대해 보상 혹은 처벌을 위해 자신의 소비나 소득의 일부를 기꺼이 희생할 수 있다는 것이다. 이를 효용함수로 표시한다면, $U = f(I, \alpha)$ 로 나타낼 수 있다. 여기서 α 는 행위자의 선호에서 이러한 다른 구성요소, 즉 비물질적 측면을 반영하는 것으로, 이는 타인의 행동이 자신의 효용에 영향을 미치는 부분이다. 통상 α 는 소득 분배 불평등에 대한 반감, 혹은 타인과의 상호성으로 인한 보상이나 처벌로 인한 효용의 변화를 나타내는 변수를 의미한다. 이러한 사회적 선호 이론은 주로 게임이론(신뢰게임)과 실험적 증거를 토대로 진행되어왔다(Bolton and Ockenfels, 2000; Fehr and Schmidt, 1999; Levine, 1998; Rabin, 1993; Sobel, 2005; Sugden, 1984). 볼튼과 오켄펠스(Bolton and Ockenfels, 2000)는 적어도 어떤 사람들은 자신의 소득과 다른 사람의 소득 차이에 민감하게 반응하는 선호를 갖고 있고 불평등을 싫어한다는 사람이 있다고 밝혔다. 또한 라빈(Rabin, 1993)은 순차 게임을 통해 피험자들이 자신에게 친절한 사람에게는 보상을 하고, 상호작용의 이전 단계에서 친절하지 않았던 사람에게 처벌을 원하는 “상호성”이 있음을 주장했다.

3. 제노베시와 시민경제 개념

브루니와 자마니(Bruni and Zamagni, 2007)는 1765년 시민경제론을 저술한 제노베시(Antonio Genovesi)의 이론을 계승하여 시민적 덕성을 강조한 경제적 접근법을 소개하고 있다(Martino, 2020). 이들은 시장에서의 호혜성과 인간관계를 강조한다. 제노베시는 상호부조(mutual assistance)와 집단적 이익에 초점을 맞추어 시장을 서로의 이익을 얻을 수 있는 공간으로 보고자 했다(Genovesi, letter of 1765, in Genovesi, 1962, p.168; Bruni, 2012a). 그는 봉건 사회를 대체할 수 있게 만드는 가장 중요한 요소로 시장 참가자들이 하나의 팀으로서 공동의 이익을 추구하는 집단 행동으로서 시장을 인식하고 이해하고자 했다. 브루니(2012a)는 시장 교환에서 상대의 이익을 위해 자신의 물질적 이득을 포기할 정도로 이타적이지는 않더라도 상대방에게 형제적 태도를 갖는 것은 가능하다고 말한다. 시민경제는 희생이 없더라도, 그리고 상대방의 호의와 상관없이 행위자들이 같은 팀원이라는 감정을 공유하여 행동하여 상대방의 의도에 화답한 행동을 하게되고 결과적으로 서로에게 이익이 되는 활동을 만드는 것이다. 또한 시민경제는 상호성의 관계가 다른 구성원에 의한 사회적 교환 및 호혜의 기대에 근거한 쌍방향의 헌신과 양도의 특성이 있다고 주장한다(이상호, 2002). 스미스 이후의 합리적 선택이론이 이기적 동기를 가정하지 않은 것처럼, 기본적으로 시민경제의 상호성의 행동은 순수한 이타주의나 무한한 선행에 근거한 이타적 동기를 가정한 것은 아니며 팀으로서의 공동이익의 추구가 결과론적으로 이타적이 될 수 있다. 시민경제를 이해하는 또 하나의 개념인 관계재를 이해할 필요가 있다. 부르니(Bruni, 2012a)는 사회적 관계 맥락에서만 비로소 생산되고 소비될 수 있는 관계재를 너스바움(Nussbaum, 1986)의 저서에서 불러와 시장 가격은 없지만 무상성과 가치를 지닌 재화로 소개했다. 관계재는 외재적 동기(경제적 이유, 이해관계 등)가 아닌 돈으로 환산하기 어려운 내재적 동기(intrinsic motivations)를 가치로 환산하여 같은 팀원에게 서로 이익이 되는 호혜성의 관계를 가능하게 한다. 종합하면, 합리적 선택 이론의 경우 개인효용 관점에서 익명성을 기초에 둔 거래를 하게 되며 결과적으로 게임의 결과는 이타적 행태와는 거리가 멀게 된다. 사회적 선호 이론의 경우 덕의 실현은 시장 거래가 미치지 못하는 제한된 영역에서 일어날 수 있지만, 시민경제에서는 이타성과 희생을 전제하지 않더라도 덕을 시장거래를 통해 실현하고자 한다. 특히 시민경제는 시장에서의 거래가 호혜

성이 내포된 팀으로서의 상호부조의 행위를 강조하고 관계제와 같은 무상성의 가치를 지닌 재화가 거래관계에서 발생된다.

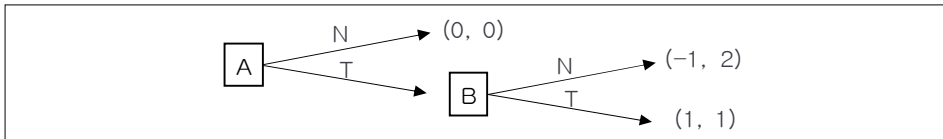
Ⅲ. 간단한 게임 모형을 통한 세 가지 이론 비교

이번 장에서는 앞 장에서 살펴본 세 가지 이론을 간단한 순차게임과 동시게임 모형을 브루니(2021a)의 일부 내용과 비교하고 추가적 논의를 진행한다.

1. 순차 신뢰게임

먼저 아래 <Figure 1>과 같은 브루니(2021a)의 순차 신뢰 게임을 살펴보자.

<Figure 1> Sequential Trust Game (Bruni, 2021a)



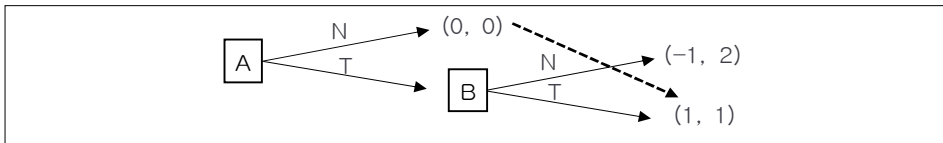
스미스의 합리적 선택 이론에서는 A가 B를 신뢰할 수 있다는 가능성이 없다. A가 B를 신뢰하면(T) B가 신뢰하지 않는 경우(N) 보수는 2이고, 신뢰할 경우(T)의 보수는 1이기 때문이다. 이를 비교하여 B는 A의 신뢰에 반하여(N) 결정할 것이라고 예상하기 때문이다. 그래서 A는 애초에 신뢰를 선택하지 않게 되어 게임의 유일한 균형은 (0, 0)이 되고 A는 첫 번째 이동(N) 후에 게임을 끝낸다. 즉, 스미스의 이론에서의 개인의 효용함수는 자신의 선호만을 나타내고 타인의 효용과는 상관 없다.

이에 반해 사회적 선호 이론이나 제노베시의 시민경제 관점에서는 개인의 선호가 타인의 선호에 의해 영향을 받는다. 라빈(1993)과 같은 사회적 선호 이론의 연구에서는 상대가 신뢰행동을 보일 때는 이에 대응하여 보상을 하고, 상대가 비신뢰행동을 보일 때는 처벌행동을 보인다. 만약 A, B가 신뢰관계가 형성된다고 생각해보자. A는 B에게 사회적 선호가 있다고 믿는 경우, 즉 B가 두번째 게임을 수행할 때 자신의 이익을 포기하면서 A의 초기 친절에 보답할 것이라고 믿기에 A는 B를 신뢰

한다. B는 신뢰활동을 선택하여 A의 신뢰행위에 배신을 하지 않으려고 한다. 위의 게임에서 B가 비신뢰(N)을 선택하는 것보다는 신뢰(T)를 선택하여 A를 실망시키지 않는다. 이러한 관점에서 보면 B가 자신의 사회적 선호를 고려하여 상호적 신뢰 행동(T)을 선택하여 현상 유지(0, 0)보다 더 나은 상태인 균형(1, 1)에 도달한다. 이때 B가 신뢰를 선택하는 동기는 무엇일까? 사회적 선호 이론에서는 자신의 이익을 희생해서라도 상대에 대한 친절에는 보상하고, 나쁜 행동에 대해서는 처벌한다. B의 행동이 자선이나 이타적이라기 보다는 상대의 행동에 대한 반응에 초점을 맞춘다. 합리적 선택 이론에서 반복게임이 아니라면 B가 A의 신뢰행동에 보답하지 않는 경우의 보수가 더 높기 때문에 B의 신뢰행동을 기대하는 것은 어렵다.

그렇다면 제노베시와 시민경제에서는 위의 게임을 어떻게 보는가? 사회적 선호 이론과 결과적으로는 같지만 A와 B의 행동에 대한 동기가 다르다.

〈Figure 2〉 Trust Game as a Team (Bruni, 2021)



시민경제의 관점에서는 〈Figure 2〉의 점선으로 표시된 대로 참가자가 ‘사회적 효용 함수’가 가장 큰 (1, 1)을 선택한다. A, B 두 사람이 마치 단일 행동을 하여 B가 비신뢰(N)을 선택하는 경우 사회 전체의 보수는 (-1, 2)로서 1이지만, 신뢰(T)를 선택하면 사회 전체의 보수는 (1, 1)로서 2를 얻는다. 사회가 잘 작동하려면 비협력적 현상 유지를 벗어나 게임의 두 번째 단계에서는 기회주의에 초점을 맞추지 않고 상호이익을 얻는 상태가 되어야 한다. 즉, 팀으로서의 행동은 사회 전체적으로 효용이 최대화된다. 앞에서 살펴본 사회적 선호 이론에서도 결과적으로는 같은 상호이익이 생겼지만, 이는 관계성의 의도 측면에서는 상호이익을 추구한 결과가 아니라 자신의 선호에 따라 상대방의 신뢰에 보상하거나 비신뢰 행동에 처벌한 결과이다. 사회적 선호 이론에서는 “공동 행동” 또는 “상호이익”에 대한 개념이 없고, 여전히 게임의 참여자들은 개별적이고 독립적인 개인을 가정한다. 그러나 제노베시와 시민경제는 합리적 선택이론이나 사회적 선호 이론에서 나타나는 “나”에 기반한 이론이 아니라 “우리”에 기반하여 거래쌍방이 같은 팀원이라는 감정을 공유하며 서

로에게 이익을 주고받기를 원하며 행동한다(Bruni, 2012a).

2. 동시선택 전략형 게임

위의 〈Figure 1〉의 순차 신뢰게임을 아래의 〈Table 1〉의 동시선택게임(simultaneous move game)으로 바꾸어 설명한다.

〈Table 1〉 Simultaneous Move Game

A \ B	Trust	Not Trust
Trust	(1, 1)	(-1, 2)
Not Trust	(0, 0)	(0, 0)

합리적 선택이론의 관점에서 내쉬균형은 앞 절에서 도출한 바와 같이 $(A, B) = (\text{비신뢰}, \text{비신뢰}) = (0, 0)$ 이 된다. 이를 사회적 선호 이론 관점에서 살펴보자. 앞에서 말한 바와 같이 사회적 선호란 타인의 행동이 자신의 선호에 영향을 미치는 것을 말한다. 시장 참가자들의 행동은 금전적인 요인이 아닌 타인과의 관계에서 비롯되기도 한다(Bowles, 1998; Sethi and Somanathan, 2006). 이들은 자신의 금전적 이득을 극대화하기 위해 행동하기도 하지만 동시에 자신의 금전적 이득을 포기하면서까지 바람직한 타인의 행동에 대해 보상하거나 바람직하지 않은 타인의 행동에 대해서 처벌한다(최정규, 2019). 이들의 금전적 포기는 관계성 차원에서 상대를 처벌 혹은 보상의 목적이 강하다. 즉, 사회적 선호 이론의 경우 팀으로서의 행동이라기 보다는 개인으로 행동한다. 다만, 타인의 행동이 개인 효용함수에 반영되고 있는 것이다. 앞의 순차게임을 동시선택게임으로 표시하여 사회적 선호 이론을 살펴보자.

〈Table 2〉 Social Preference Game

A \ B	Trust	Not Trust
Trust	(1, 1)	$(-1+\phi, 2-\phi)$
Not Trust	(0, 0)	(0, 0)

앞의 〈Table 1〉의 보수행렬을 가능한 유지하여 A가 신뢰시 B의 보상(혹은 처벌)

시 보수를 반영한다면 <Table 1>의 $(A, B) = (\text{신뢰}, \text{비신뢰}) = (-1, 2)$ 는 <Table 2>과 같이 $(\text{신뢰}, \text{보상/처벌}) = (-1+\phi, 2-\phi)$ 가 된다. A가 신뢰행동을 할 경우, B는 A의 신뢰행동에 대해 최소한의 보상을 한다고 가정하자. 즉, B는 자신이 A의 신뢰에 반하는 경우에 A가 비신뢰시의 보수인 0보다 크게 만드는 보수를 준다면 A가 신뢰행동을 할 것을 예상한다. 이 보상의 크기를 ϕ 로 표시한다. 그렇다면 B가 A의 신뢰에 반하는 행동하는 경우 각각의 보수는 $(-1+\phi, 2-\phi)$ 이 된다. A는 B가 자신의 신뢰에 반하는 경우의 보수, $(-1+\phi)$ 이 A가 비신뢰시의 보수, 0보다 크면 A는 여전히 신뢰행동을 할 것이고 이를 B는 예상한다. 즉 $\phi > 1$ 만큼의 보상을 B는 A에게 해준다. 만약 $\phi = 1.2$ 라면 B가 A의 신뢰에 반하여 비신뢰 행동을 선택시의 효용은 $(0.2, 0.8)$ 이 된다. 이 보상의 크기 ϕ 는 B가 결정할 수도 있고 서로 암묵적 합의에 의해 A가 예상할 수 있다. 위의 예에서 B가 A의 신뢰행동에 반해 여전히 비신뢰를 선택하는 경우는 0.8이 되지만 신뢰를 하게되면 1의 보상을 얻게 되어 $(A, B) = (\text{신뢰}, \text{신뢰}) = (1, 1)$ 의 내쉬 균형을 달성하게 된다. 즉 B가 A의 신뢰행동에 $\phi > 1$ 만큼의 보상할 동기가 있다면, 즉 자신의 이익을 희생하여 최소한 A가 신뢰할 수 있도록 보상을 해준다면, 모두 신뢰행동을 보인다. 결과는 뒤에 설명하는 시민경제의 이론의 결과와 같지만 상대행동에 대한 보상과 처벌이 개인의 효용함수에 반영되는 게임의 결과이다.

위와 같이 사회적 선호 이론은 일종의 신뢰게임에서 B가 A에게 이익이 되도록 자기 이익의 일부를 포기함으로써 첫 번째 시행에서 A가 보여준 친절에 보상하는 것이다. A에 따른 B의 행동은 B가 A의 신뢰를 얼마나 생각하는지에 따라 혹은 불평등을 얼마나 싫어하는지에 따라 상호성을 발휘하는 정도(여기서는 보상의 정도, ϕ)가 달라질 수 있다. 라빈(1993)의 주장처럼, A가 B를 신뢰하여 위험을 감수한 동기에 보상하려는 B의 욕구가 얼마나 큰지에 따라 B의 상호성이 달라질 수도 있다. 위의 예에서 A가 비신뢰시 생기는 보수행렬이 모두 $(0.3, 0.3)$ $(0.3, 0.3)$ 이라면 B의 최소한의 보상 ϕ 는 1.3이 될 것이다.

이를 시민경제 관점에서 살펴보자. 시민경제 혹은 제노베시의 기본적인 개념에서는 우리 혹은 팀으로서의 게임을 제안하고 있다. 라빈의 사회적 선호 이론과 마찬가지로 이 이론에서도 의도가 중심적인 역할을 한다. 그러나 이때 의도는 “개인”이 아닌 “집단”으로서의 의도이다. 우리라는 생각으로 두 참가자는 위의 게임에서 일종의 “팀(team)”으로서의 결과를 달성하려는 행동을 한다. 위의 <Table 1>을 아래와

같이 <Table 3>의 우리로서 행동시의 게임 보수로 바꾸어서 설명해보자.

<Table 3> Civil Economy Game

A \ B	Trust	Not Trust
Trust	(1, 1)	(0.5, 0.5)
Not Trust	(0, 0)	(0, 0)

팀 행동의 경우 게임의 전체 보수를 편의상 반으로 나눈다고 생각하면, <Table 1>에서의 (A, B)=(신뢰, 비신뢰)=(-1, 2)는 전체 보수의 합을 반으로 나눈 (신뢰, 비신뢰)=(0.5, 0.5)가 된다. 이러한 보수를 참가자가 생각한다면 (A, B)=(신뢰, 신뢰)=(1, 1)인 내쉬 균형이 달성된다. 앞의 사회적 선호 이론의 결과와 같지만 행동의 프로세스는 다르다. 앞의 <Table 1>에서 보여준 라빈 등의 사회적 선호 이론은 결국 자신의 이익을 최대화하는 과정으로 행동한다. B가 상호성을 선택하는 것은 A의 친절에 대한 보상 혹은 자신이 배신했을 때의 보상을 하는 형태이었다. 즉, B가 신뢰를 선택하지 않을 것이란 것을 A가 알게되면 A도 신뢰행동을 보이지 않기 때문에 B는 최소한의 보상을 함으로써 A가 신뢰할 수 있는 행동을 유도하는 것이다. 사회적 선호 이론에서 이렇게 최소한의 보상을 하는 경우 B는 기회주의로 행동했을 때의 보수보다 신뢰행동을 선택시 보수가 높기 때문에 신뢰행동을 선택하게 된다.

IV. 도덕적 시장 게임 모형과 상호부조의 사례

1. 도덕적 시장 게임 모형과 사례

본 장에서는 제노베시와 시민경제의 시장에 대한 관점을 확장해본다. 시장에서의 사회성을 바라보는 제노베시의 접근 방식과 사회적 선호 이론을 구별하는 것은 시장의 기능과 신뢰를 분석하는데 매우 중요하다. 시민 경제의 관점은 상대방이 기회주의적으로 행동할 동기가 생기는 상황에서도 도덕적으로 행동한다는 것이다. 우리가 시장에서 가까이 접할 수 있는 상호부조의 예가 될 수 있는 도덕적 시장의 사례를 생각해보자. 거래 당사자간의 거래이행에 대한 신뢰행동, 친절한 판매 행동, 장

기 고객 혹은 단골 고객을 대하는 듯한 태도, 정보 우위에 있는 판매자의 좋은 정보 제공, 독점적 지위가 있음에도 이를 남용하지 않는 경우, 이익을 포기하면서까지 상대를 위한 도덕적 행동 등은 시장 경제에서 경험할 수 있는 사례이다. 몇 가지 구체적 사례를 소개하고 이러한 사례를 표현할 수 있는 도덕적 시장 게임 모형을 이해해보자.

(i) 전화로 민박 집을 예약한다고 했을 때 돈이 아직 입금되지 않았는데 방을 확정시켜놓는다거나 상품대금을 아직 받지 않았는데 물건을 미리 약속한 곳으로 배달하는 경우이다. 이 경우 계약시 서로에 대한 신뢰가 생긴 것이며, 상대방의 행동과 상관없이 자신은 신뢰행동을 한다.

(ii) 제품 판매자가 정보의 우위에 있어 같은 가격의 더 좋은 제품을 추천하는 경우이다. 예를 들어 판매자 A는 구매자 B에게 원래 구매하려고 했던 제품보다 더 품질 좋은 제품을 추천하는 경우이다. 익명성, 그리고 일회성의 관계에서는 B가 원하는 제품을 그냥 팔면 된다. 굳이 A는 B에게 좋은 제품을 추천할 필요가 없기 때문이다. 판매자 A는 갖고 있는 우위의 정보와 함께 친절을 제공하는 경우이다.

(iii) 판매자가 독점적 지위를 누릴 수 있음에도 불구하고 이를 포기하고 수정 계약을 이행하는 경우이다. 건축업자 A가 계약 이행 도중에 수요자 B의 추가적인 주택 설계를 변경 요청시 A가 추가 비용을 B에게 요구할 수 있음에도 불구하고 이를 포기하고 가능한 수정 계약을 이행하는 경우이다. 익명성의 관계라면 마찬가지로 굳이 A가 자신이 더 요구할 수 있는 비용을 청구하지 않을 이유가 없기 때문이다. A와 B간의 정보의 차이가 많은 경우 A가 기회주의적으로 행동할 가능성이 많음에도 불구하고 이러한 기회주의적 행동을 포기하는 경우이다.

(iv) 판매자가 온정적 간섭주의에 가까운 도덕적 책임을 지는 경우도 해당될 수 있다. 술집 주인 A가 술에 취한 고객 B의 건강을 고려하여 더 이상 술을 팔지 않고 집으로 돌려보내는 경우이다. A는 추가 판매를 통해서 이익을 더 누릴 수 있음에도 불구하고 포기하는 경우이다.

이상 (i) - (iv) 모두 A가 B로부터 추가적 수익을 얻을 수 있음에도 불구하고 이를 상호부조의 관점에서 자신의 이익을 포기한 경우이다. 스미스 이후의 현대 경제학의 상호 무관심, 기회주의적, 개인주의 관점에서는 일어나기 어려운 상황이다. 위와 같은 도덕적 요소를 고려하여 팀으로서의 계약을 이행하여 상호이익은 높아질 수 있다. 이러한 가치를 계약이행에서 내재화할 수 있는 거래 문화 혹은 방식이 필

요하다. 만약 위와 같은 도덕적 행동에 대해 추가적 양(+)의 가치가 생겨나고, 기회주의적 행동에 대해 부(-)의 가치가 발생한다고 가정하여 좀 더 논의해보자. 아래 <Table 4>는 <Table 1>의 게임 모형에 도덕적 개념을 반영한 모형이다.

<Table 4> Game with Virtue

A \ B	Trust	Not Trust
Trust	$(1+\delta, 1+\delta)$	$(-1+\delta, 2)$
Not Trust	$(0, \delta)$	$(0, 0)$

<Table 4>의 δ 은 신뢰행동의 거래가 이루어질 때 생기는 양(+)의 도덕적 효용을 의미하며, 자신의 신뢰 혹은 헌신에 대한 상대적인 크기를 의미한다.¹⁾ 이러한 양(+)의 효용은 신뢰 행동에 대한 내재적 동기를 표현할 수도 있다. 위의 게임에서 B의 행동은 다음과 같다. A가 신뢰시 B가 신뢰할 때는 $1+\delta$, 신뢰하지 않을 때는 2이며, B는 이 두 보수를 비교한다. $1+\delta > 2$ 이면, 즉 $\delta > 1$ 이면 B는 신뢰행동을 선택한다. A가 비신뢰시 B가 신뢰할때는 δ , 비신뢰할때는 0이므로, $\delta > 0$ 이므로 B는 신뢰행동을 선택한다. 결국 A는 B가 어떠한 경우에도 신뢰행동을 할 것을 예상하며, A가 신뢰시 $1+\delta$, 비신뢰시 0이므로 A도 신뢰행동을 선택한다. 결국 A, B 모두 신뢰행동을 선택하여 균형은 (신뢰, 신뢰) = $(1+\delta, 1+\delta)$ 이 된다.

이를 <Table 5>처럼 참가자 모두가 공동의 팀으로 행동한다고 가정했을 때의 게임으로 살펴보자. 편의상 팀 전체의 보수를 반으로 배분한다고 하자.

<Table 5> Game as a Team with Virtue

A \ B	Trust	Not Trust
Trust	$(1+\delta), (1+\delta)$	$(1+\delta)/2, (1+\delta)/2$
Not Trust	$(\delta/2, \delta/2)$	$(0, 0)$

A가 신뢰행동을 선택할 때, B는 이에 호응하여 신뢰시와 비신뢰시 생기는 팀으

1) 신뢰시에는 양(+)의 효용을, 신뢰하지 못하여 불편한 마음이 생길 때는 음(-)의 효용으로 표시하여 분석할 수 있다.

로서의 효용을 비교한다. B가 신뢰시는 $1+\delta$, 비신뢰시는 $(1+\delta)/2$ 이므로, $1+\delta > (1+\delta)/2$ 로서 δ 와 상관없이 항상 (신뢰, 신뢰) = $(1+\delta, 1+\delta)$ 의 내쉬균형이 달성된다. A가 비신뢰시 B는 $(1+\delta) > \delta/2$ 이므로 B는 신뢰행동을 선택한다. 항상 B는 신뢰행동을 선택하는 것을 알기 때문에 A는 $(1+\delta) > \delta/2$ 이므로 A도 신뢰행동을 선택한다. 앞의 〈Table 4〉와 달리 팀으로서 행동하는 경우 도덕적 효용의 크기와 상관없이 사회 전체 효용을 가장 크게 달성하는 내쉬균형이 생긴다. 이는 〈Table 3〉의 결과와 같다. 비록 순차게임이 아닌 동시선택게임을 이용했지만 신뢰행동에 대한 제노베시의 생각을 읽을 수 있다.

정리하면 시민경제는 구체적으로 도덕적 행동이 수반된 팀으로서의 행동, 즉 상호부조를 제안하고 있다. 상호부조는 서로에게 도움이 되려는 의도로서의 행동을 말하며 공동 팀으로 행동하여 서로에게 도움이 되려는 의도를 갖고 공동의 선을 위해 덕을 갖춘 판매자와 소비자의 행동을 말한다. 시민경제는 시장을 시민적 삶의 순간으로서 읽고 경험하는 것으로서 바라보았고, 제노베시에게 시장은 함께 하는 삶의 한 조각이다(Bruni, 2012a). 주의할 점은 상호부조가 반드시 이타적이지 아니라고 하기는 어렵지만 자선 행위를 의미하지는 않는다. 예를 들어 재무 상황이 어려운 판매자 A와 재무 상황이 괜찮은 판매자 B가 있는 경우 고객 C가 가격이 더 높더라도 재무 상황이 어렵다는 이유로 판매자 A의 물건을 구매하는 방식은 아니라는 것이다.

2. 도덕적 시장 게임 모형에 대한 추가적 논의

그러면 다음과 같은 추가적인 질문을 할 수 있다. 첫째, 도덕적 효용을 감안하지 않더라도 팀으로서의 행동을 한다면 사회전체 측면에서 원하는 목표를 달성할 수 있는가? 위의 예에서 보면 팀으로서의 행동만 한다면 결과론적 입장에서는 (신뢰, 신뢰)의 균형을 달성할 수 있다(〈Table 5〉). 둘째, 팀으로 행동을 하지 않더라도 $\delta > 1$ 이면 (신뢰, 신뢰)의 균형을 달성할 수 있었다(〈Table 4〉). 즉, 사회 전체에서 도덕적 신뢰행동에 대한 효용이 어느 정도 크면 가능하다는 것을 의미한다. 이는 이러한 신뢰행동에 대한 효용이 작다면 (신뢰, 신뢰)의 균형이 도달되지 않고 비신뢰행동이 선택될 수 있다는 것이다. 셋째, 비대칭적 신뢰행동이 있는 경우는 어떻게 될까? 두 사람 중 한 명은 신뢰행동에 대해 효용을 느끼지 못하는 경우 위의

게임의 균형은 어떻게 될 것인가? 예를 들어 <Table 4>에서 A만 신뢰행동에 대해 효용을 느끼고 B는 신뢰행동에 대한 효용을 느끼지 못한다면 아래와 같은 <Table 6>의 비대칭적 도덕 게임 모형이 된다.

<Table 6> Game with Asymmetric Virtue

A \ B	Trust	Not Trust
Trust	$(1+\delta, 1)$	$(-1+\delta, 2)$
Not Trust	$(0, 0)$	$(0, 0)$

이 경우 내쉬균형은 A가 신뢰시 B는 비신뢰를 선택하고, B가 비신뢰를 선택시 앞의 예와 같이 $\delta > 1$ 이면, A는 $(-1+\delta) > 0$ 이 되어 신뢰행동을 선택하게 된다. A는 B가 비신뢰를 해도 신뢰행동을 하게되어 A만 손해를 보게 되는 상황이 된다. 만약 A가 신뢰행동에 대한 효용이 작다면($\delta < 1$), A와 B 모두 (비신뢰, 비신뢰) 행동을 선택하고 이것이 내쉬균형이 된다. 그러나 위의 <Table 5>와 같이 팀의 행동으로서 행동한다면 <Table 6>의 비대칭적 도덕 선호 게임에서도 δ 와 상관없이 보수의 총합이 더 큰 A, B=(신뢰, 신뢰)의 내쉬균형을 달성할 수 있다. 이때 팀의 행동으로서 생겨난 보수를 어떻게 배분할 것인가의 문제가 생길 수 있다. 예를 들어 A의 보수에는 α 만큼, B의 보수에는 $(1-\alpha)$ 만큼 배정한다고 해보자. 이때 $\alpha > 2/3$ 이라면 팀으로 행동했을 경우 A, B=(신뢰, 신뢰)의 내쉬균형을 달성할 수 있게 된다.²⁾ 즉, 비대칭적 도덕적 효용이 있는 경우, A에게 최소한으로 α 만큼 배분한다면 (신뢰, 신뢰)의 결과를 낼 수 있다. 그러나 $\alpha < 2/3$ 이면, 팀으로 행동을 해도 (신뢰, 신뢰)의 결과를 낼 수 없다. 그래서 쌍방간 도덕적 효용이 다른 경우는 그 효용의 크기에 따라 공동 이익의 배분원칙에 따라 게임의 결과가 다를 수 있다. 넷째, A와 B가 확률적으로 신뢰하는 경우가 있다. 마찬가지로 제노페시 방식의 팀으로 행동할 경우에는 (신뢰, 신뢰)가 내쉬균형이 된다. 그러나 합리적 선택이론 방식의 개인선호 기반으로 행동할 경우 도덕적 게임 모형의 경우와 그렇지 않는 경우는 다르

2) 최소한의 배분 원칙도 생길 수 있다. A가 신뢰행동을 하는 경우 B가 신뢰시 공동의 보수는 $(1+\delta)\alpha + (1-\alpha)$ 이고 B가 비신뢰시의 공동의 보수는 $(-1+\delta)\alpha + 2(1-\alpha)$ 이므로 $(1+\delta)\alpha + (1-\alpha) > (-1+\delta)\alpha + 2(1-\alpha)$ 이면 A, B = (신뢰, 신뢰)가 달성된다. 즉 $\alpha > 2/3$ 이면 팀으로 행동시 모두 신뢰행동을 선택하게 된다.

다. 〈Table 4〉의 도덕적 게임 모형의 경우를 살펴보자. A, B가 신뢰행동을 보일 확률이 p 이고 비신뢰행동을 보일 확률이 $(1-p)$ 라고 하자. B는 신뢰행동을 할 때의 보수, $p(1+\delta)+(1-p)(\delta)$ 가 B가 신뢰행동을 하지 않을 때의 보수, $p(2)+(1-p)(0)$ 보다 크면 B는 신뢰행동을 한다. 즉, $p > 1-\delta$ 이면 B는 신뢰행동을 보인다.³⁾ A가 신뢰행동을 보일 확률이 어느 정도 커야 B도 신뢰행동을 선택한다는 것이고, δ 가 클수록(덕에 대한 가치가 클수록) p 의 임계치가 낮아 상대적으로 A가 신뢰행동을 조금만 보이더라도(A가 신뢰행동을 선택할 확률이 낮더라도) B는 신뢰행동을 선택할 가능성이 많다는 것이다. A와 마찬가지로 B가 신뢰행동할 확률이 p , 그렇지 않을 확률이 $1-p$ 라면 A의 입장도 마찬가지이므로 생략한다. 즉, 제노베시 방식의 공동 팀으로 행동하지 않더라도 시장에서의 덕에 대한 가치 δ 가 높은 경우는 A, B = (신뢰, 신뢰)의 내쉬균형이 될 가능성이 많다는 것이다.

이상 종합하면 다음과 같다. 제노베시의 팀으로 행동하는 경우 팀의 배분 비율이 동일하면 신뢰균형은 쉽게 달성되며 덕에 대한 효용이 비대칭적 혹은 다른 경우는 팀의 보수배분의 비율에 따라 균형은 달라질 수 있다. 그러나 합리적 선택이론 방식의 상호 무관심 게임에서는 비신뢰균형이 달성되며, 구성원이 덕에 대한 가치를 두는 경우 이 가치의 크기 δ 가 어느 정도 크면 신뢰균형이 달성되고, 구성원이 어느 한쪽만 덕에 대한 가치를 두는 경우 $\delta > 1$ 이면 한쪽만 신뢰하고 $\delta < 1$ 이면 비신뢰균형이 달성된다. 이는 시장에서 덕에 대한 가치의 크기가 중요하고, 팀으로 행동시 보수의 배분에 따라 다른 결과를 낳을 수 있다는 것을 시사한다.

V. 결 론

이상 스미스로부터 시작된 합리적 선택 이론부터 사회적 선호 이론, 시민경제 개념을 간단한 게임모형을 통해 살펴보았고, 시민 경제가 추구하는 상호부조의 관점에서 시장의 정신을 고찰해보았다. 그렇다면 이러한 시민경제가 시장경제에 시사하는 바는 무엇인지 몇 가지 이슈를 중심으로 적용 가능성을 정리한다.

첫째, 익명의 계약으로 어떻게 형제애의 관계성을 형성시킬 수 있을까? 시장경제에서 익명의 참가자끼리 상호부조의 관계를 매번 맺을 수 있는가? 서로에게 도움이

3) $p(1+\delta)+(1-p)(\delta) > p(2)+(1-p)(0) \iff p > 1-\delta$.

되는 공동 행위는 계약 중에 발생해야 하고, 자신의 선호도와 가격 신호에 따라 자유롭게 상대방과 계약을 할 수 있어야 한다. 이를 위해 시민 사회가 우정과 상호부조의 정신을 발전시키고자 다양한 측면에서 타인에 대한 친절 혹은 우호적 성향의 문화가 형성되어야 한다. 이는 익명의 일회성 계약에서도 우호적인 관계가 가능한 덕을 갖춘 시장거래이다. 거래 계약 전에 도덕적 가치에 대해 동의하고 비신뢰 행동으로 인한 팀의 이익 상실 분에 대해 서로 인지시키고 이에 대한 보상 내용도 계약으로 다룰 수 있을 것이다.

둘째, 팀으로서의 이익을 어떻게 배분하는 문제이다. 앞의 게임 모형에서 살펴본 것듯이 팀으로 행동하지 않고 기회주의적으로 행동하더라도 이 보수 결과에 대한 배분 원칙만 잘 정의된다면 사회전체 효용을 높일 수 있었다. 계약시 당사자간 보수에 대한 정보를 공유하고 계약 이행이 가능한 배분 원칙이 필요할 수 있다. 물론 상호부조의 팀으로 행동한다면 사회 전체 효용을 높다는 것을 알았기에 팀 행동으로 유인할 수 있는 보수 배분 체계 방식이 필요할 수 있다. 동시에 팀 행동에 반할 때 처벌보수도 고려할 수 있다.

셋째, 도덕적 행동, 신뢰 행동의 가치를 어떻게 측정하고 환산할 수 있느냐의 문제이다. 신뢰 행동에 대한 가치가 팀원 간 서로 다른 경우, 팀으로 행동할 수 있는 관계를 만들 수 있느냐의 문제이다. 앞에서 살펴본 바와 같이 덕의 가치가 비대칭적이거나 다른 경우 기회주의적 행동으로 생긴 보수에 대해서도 가치 측정과 배분 원칙을 통한 유인체계가 가능할 것이다. 특히 돌봄 시장 등 자선 활동도 병행하는 특정 서비스 시장의 경우 도덕적 행동에 대해 내재적 동기가 보수체계에 잘 반영할 필요가 있다. 보수체계에 잘 반영되지 않은 경우 시장 왜곡으로 시장 전체의 서비스 품질 저하 및 노동의 구축효과가 생길 수도 있기 때문이다.

넷째, 시민경제의 상호부조가 시장 정신으로 스며들 수 있다. 교육과 문화, 종교를 통해서 덕 있는 시민으로서의 자질을 갖추 수 있다. 예를 들어 도덕적 행동에 대한 내재적 동기가 강한 시장을 파악하고 시장별로 수요 공급의 파악, 보수체계의 반영 및 정책적 지원 방안도 생각할 수 있다.

■ 참 고 문 헌

1. 이상호, “행복과 사회적 경제: 시민경제학의 문제의식을 중심으로,” 『경제학연구』, 제68집 제1호, 2020, pp.191-217.
(Translated in English) Lee, Sang Ho, “Happiness and the Social Economy: Focusing on the Argument Structure of Civil Economy,” *The Korean Journal of Economic Studies*, Vol. 68, No. 1, 2020, pp.191-217.
2. 최정규, “경제학에서 호모 이코노미쿠스의 지위, 그리고 타인을 고려하는 선호,” 『사회경제평론』, 제32권 제2호, 2019, pp.153-171.
(Translated in English) Choi, Jung-Kyoo, “The Status of Homo Economicus in Economics, and a Room for Others-regarding Preferences,” *The Review of Social & Economic Studies*, Vol. 32, No. 2, 2019, pp.153-171.
3. Bolton, G. E., and A. Ockenfels, “ERC: A Theory of Equity, Reciprocity, and Competition,” *American Economic Review*, Vol. 90, No. 1, 2000, pp.166-193.
4. Bowels, S., “Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and Other Economic Institutions,” *Journal of Economic Literature*, Vol. 36, No. 1, 1998, pp.75-111.
5. Bruni, L., *The Genesis and Ethos of Market*, Palgrave Macmillan, 2012a.
6. ———, *The Wound and the Blessing: Economics, Relationships, and Happiness*, New York: New City Press, 2012b. (강영선 외 옮김, 콦뮤니타스 이코노미 모두를 위한 경제는 어떻게 가능한가, 북돋움, 2020).
7. Bruni, L., and S. Zamagni, *Civil Economy-Efficiency, Equity, Public Happiness*, Peter Lang, 2007.
8. Bruni, L., and R. Sugden, “Reclaiming Virtue Ethics for Economics,” *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 27, 2013, pp.141-164.
9. Easterlin, R., “Does Economic Growth Improve the Human Lot? Some Empirical Evidence,” In P. A. David & M. W. Reder (eds.), *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*, Academic Press, Inc., New York, 1974.
10. Fehr, E., and S. Gächter, “Fairness and Retaliation: The Economics of Reciprocity,” *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 14, No. 3, 2000, pp.159-181.
11. Fehr, E., and K. M. Schmidt, “A Theory of Fairness, Competition and Cooperation,” *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114, No. 3, 1999, pp.817-868.
12. Gauthier David P., *Morals by Agreement*, New York: Oxford University Press, 1986.
13. Genovesi, A. (1765-67), *Lezioni di commercio o sia di Economia civile*, critical edition edited by M.L. Perna, Istituto Italiano per gli studi filosofici, Naples, 2005, Genovesi, A. (1962), *Autobiografia e lettere*, Feltrinelli, Milan.
14. Martino M. G. “Civil Economy: An Alternative to the Social Market Economy? Analysis in the Framework of Individual versus Institutional Ethics,” *Journal of Business Ethics*, Vol. 165, No. 1, 2020, pp.15-28.
15. Nussbaum Martha C., *The Fragility of Goodness: Luck and Ethics in Greek Tragedy and*

- Philosophy*, Cambridge University Press, 1986.
16. Levine, D. K., "Modeling Altruism and Spitefulness in Experiments," *Review of Economic Dynamics*, Vol. 1, No. 3, 1998, pp.593-622.
 17. Rabin, M., "Incorporating Fairness into Game Theory and Economics," *American Economic Review*, Vol. 83, No. 5, 1993, pp.1281-1302.
 18. Robbins, L., *An Essay on the Nature and Significance of Economic Science*, 2nd Edition, MacMillan and Co., Limited. 1935.
 19. Sethi R., and E. Somanathan, "A Simple Model of Collective Action," *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 54, No. 3, 2006, pp.725-747.
 20. Sobel, J., "Interdependent Preferences Andreciprocity," *Journal of Economic Literature*, Vol. 43, No. 2, 2005, pp.392-436.
 21. Sugden, R., "Reciprocity: The Supply of Public Goods Through Voluntary Contributions," *Economic Journal*, Vol. 94, No. 376, 1984. pp.772-787.
 22. Wicksteed, P., *The Common Sense of Political Economy and Selected Papers and Reviews on Economic Theory*, L. Robbins (Ed.), Vols. 1&2, Routledge, 1910.
 23. Zamagni, S., and L. Bruni, *Economia Civile, Bologna: Mulino*, 2004. (제현주 옮김, 21세기 시민경제학의 탄생, 북돋움, 2015).
 24. Zamagni, S., and V. Zamagni, *LA COOPERAZIONE*, 2009. (송성호 옮김, 협동조합으로 기업하라, 북돋움, 2012).

Does the Market Need Virtue? Mutual Assistance and Civil Economy*

Se-Hak Chun**

Abstract

Adam Smith aimed to transform the vertical relationship in pre-modern society into an equal exchange relationship regardless of social status through the market of anonymity. Thus, post-Smithian economics tends to overlook the role of reciprocity and virtue in the market. Zamani and Bruni, who build on Antonio Genoves's civil economy concept, argue that the goal of the market should be mutual benefit through reciprocity and virtue. This paper examines rational choice theory, social preference theory, and civil economy and compares the respective payoffs in a market using game model. Further, this paper discusses the ethos of market in civil economy.

Key Words: civil economy, mutual assistance, virtue

JEL Classification: A1, B4, C7

Received: Aug. 27, 2024. Revised: March 10, 2025. Accepted: March 24, 2025.

* This study was supported by the Research Program funded by the Seoul National University of Science and Technology.

** Professor, College of Business and Technology, Seoul National University of Science and Technology, 232, Gongneung-ro, Nowon-gu, Seoul 01811, Korea, Phone: +82-2-970-6487, e-mail: shchun@seoultech.ac.kr