



Benkler, Yochai 저·최은창 역 (2014). 『네트워크의 부: 사회적 생산은 시장과 자유를 어떻게 바꾸는가』. 서울: 커뮤니케이션북스

## 4장. 사회적 생산의 경제학

비시장 생산(nonmarket production)의 중요성이 점차 부각되면서 동료생산(peer production)과 관련한 세 가지 경제학적 의문이 제기된다. 첫째, 사람들은 왜 참여하는 것일까? 어떤 대가나 직접적 보상을 얻지 못하지만 사람들이 프로젝트를 위해 일하거나 자신이 보유한 자원을 기꺼이 제공하려는 동기는 과연 무엇일까? 둘째, 동료생산 현상은 왜 하필이면 “지금”, “여기”에서 일어나는 것일까? 디지털 네트워크 환경의 어떤 특별한 점이 동료생산을 현재 여기서 지속되고 있는 중요한 경제적 현상으로 생각하도록 만드는 것일까? 왜 동료생산 현상이 커뮤니케이션 행위에 필요한 수단(medium matures)이 발전하며 나타나는 일시적 유행이 아닐까? 왜 우리는 동료생산 참여자들의 행위 패턴이 철강산업, 석탄산업, 임시직업소개처처럼 익히 알려진 행위패턴과 상반된다고 믿게 되는 것일까? 셋째, 수 많은 사람들이 자신들의 컴퓨터를 공유하고 자신들의 시간과 창조적 노력을 기부하는 방식은 효율적인 것일까?

(...중략...)

### 동기의 부여

대부분의 경제학 이론들은 아주 간단한 인간의 행위동기 모델을 수용하고 있기 때문에 분석이 어렵지는 않다. 경제학 모델의 근저에 놓인 기본적인 전제는 다음과 같다. 모든 인간의 동기는 사람들이 원하는 것과 회피하려는 것을 뜻하는 긍정적 효용과 부정적 효용(utilities)으로 정리된다. 효용개념은 수량화가 가능하고, 돈처럼 보편적인 교환 매개체로 변환될 수 있다. 상호작용에서 돈처럼 사람들이 누구나 원하는 요소를 증가시킬 수록, 합리성을 가진 사람이라면 그 상호작용에 호감을 느끼게 된다.

(...중략...)

대부분의 현대 주류 경제학 이론의 저변에 퍼져있는 이 단순한 동기분석 모델은 물론 틀린 것이다. 적어도 이 모델을 인간 행위동기의 보편적인 설명으로 이해한다면 이 모델은 잘못된 것이다. 친구 집에 저녁 식사 초대를 받아서 갔을 때 식탁에 50달러를 남긴다고 해서 다시 초대를 받을 가능성을 높이지는 않는다. 우리는 다양한 사회적 구조(social frames) 속에서 살아가며 돈은 사회적 구조와 복잡한 관계를 맺는다. 물론 어떤 상황에서는 돈은 사람들이 더 참여하도록 동기부여를 하지만, 다른 상황에서는 돈은 오히려 사람들의 동기를 저하시킨다. 지금부터 제시하는 분석은 경제학 이론의 외부에서 이루어진 사소한 사례에 불과할 수 있지만, 분석 틀로서는 상당히 중요한 의미를 가진다. 경제학적 행위동기 모델의 대안적 이론은 1970년대 초반 티트머스-애로 논쟁(Titmuss-Arrow debate)에서 시작되었다. 리처드 티트머스(Richard Titmuss)는 미국과 영국에서의 혈액 공급 시스템을 비교했다.

(...중략...)



저작자표시-비영리-변경금지 CC BY-NC-ND 저작자와 번역자를 밝히면 자유로운 이용이 가능하지만, 영리목적으로 이용할 수 없고 변경 없이 그대로 이용해야 합니다.



Benkler, Yochai 저 최은창 역 (2014). 『네트워크의 부: 사회적 생산은 시장과 자유를 어떻게 바꾸는가』. 서울: 커뮤니케이션북스

다수의 심리학자와 경제학자들은 이 문제를 설명하고자 경험적 방법과 이론적 방법을 동원하여 접근을 시도했다. 경제학 분야에서 이 문제를 가장 체계적으로 해결하려 했던 연구가 스위스 경제학자 브루노 프레이(Bruno Frey)와 다수의 공동 연구진들에 의해서 수행되었다. 프레이(Frey)의 연구는 심리학자 에드워드 디치(Edward Deci)의 연구결과를 바탕으로 이루어졌다.<sup>1</sup> 프레이가 제안한 모델의 핵심을 간략히 표현하자면 다음과 같다. “모든 개인에게는 내적 동기와 외적 동기(intrinsic and extrinsic motivations)가 존재한다. 외적 동기란 말 그대로 외부 상황에 의해서 행위동기를 부여받는 것이다. 이를테면 특별히 규정된 행동을 따르거나 따르지 않는 경우에 관리자나 법원에 의해서 금전적 보상, 또는 벌금, 처벌의 위협 또는 보답을 받는 형태로 나타난다. 내적 동기의 경우는 만족감이나 자존감처럼 저마다의 내면에 그 행동의 이유가 존재한다.” 그러나 외적 동기는 내적 동기를 “밀어내 버릴 수도 있다(crowd out).” 그 이유는 첫째, 외적 동기는 자기결정(self-determination) 능력을 위축시킬 수 있기 때문이다. 사람들이 외적 압력에 짓눌린다면 내적 동기에 따른 행동을 유지하려 하기보다는 외적 보상이 주어지는 행동을 택하는 편이 옳다고 느끼게 된다. 둘째, 외적 동기는 행위주체의 자존감을 손상시킬 우려가 있다. 외적 압력이 우세하다면 개인은 자신의 내적 동기가 가치롭지 않기 때문에 거절되었다고 느끼게 되고 결과적으로 자존감이 위축되어서 더이상 자발적 노력을 하지 않게된다. 직관적으로 보자면 외적 동기/내적 동기모델은 사회화가 잘 이루어진 사람이거나 건전한 사회의 구성원이라면 당연히 “해야만 하는(ought)” 무엇이 존재한다는 문화적 부수개념을 전제로 한다. 사회적 자존감이 높은 구성원들이라면 이미 충분히 알고있었을 지극히 바람직한 행동을 누군가가 돈을 주면서 “만드시 하라고” 부탁한다면 그것은 어떤 의미일까? “당신에게 돈을 주는 사람은 당신이 충분한 사회적 적응이 안된 사람이라고 보거나, 당신을 사회의 다른 구성원들과 동등하게 대우하고 있지 않다”는 뜻을 내포한다. 이처럼 돈을 제공받은 사람은 돈을 준 사람의 생각을 믿게 되므로 자존감을 상실하여 더 이상 스스로 노력하지 않게된다. 반대로, 금전적 대가를 제시하는 사람에게 크게 화를 내거나 금전적 제안을 거부하기도 한다.

(...중략....)

이런 경험적 논문들은 다양한 영역에서 벌어지는 금전적 보상과 비금전적 동기 사이의 자리바꿈(換置 displacement) 또는 구축효과(crowding out)를 효과적으로 보여주었다. 금전적 유인의 제공이 외적 보상 자체를 감소시키지는 않았다. 경제학에서 예측하듯 일반적으로 외적 보상이 효과를 발휘하는 영역에서는 보상을 받은 행위는 촉진되기 마련이다. 하지만 외적 보상이 내적 동기에 미치는 영향은, 적어도 몇 가지 상황에서는 외적 동기와는 정반대로 일어난다. 행위를 유도하기 위해 가격을 매기거나 계약을 체결하기가 곤란한 경우, 지급가능한 보상의 정도가 상대적으로 낮으므로 내적 동기가 행동유발에 상대적으로 중요한 요소인 경우에 외적 보상의 제공은 대체적으로 부정적 결과를 낳았다. 숙련된 근로자들이 자신의 노하우를 동료에게 공개하도록 설득해야하는 상황이 바로 외적 보상을 위한 효과적 가격설정이 곤란한 행위의 전형적

<sup>1</sup> Bruno S. Frey, *Not Just for Money: An Economic Theory of Personal Motivation* (Brookfield,VT: Edward Elgar, 1997); Bruno S. Frey, *Inspiring Economics: Human Motivation in Political Economy* (Northampton, MA: Edward Elgar, 2001), 52-72. 이 논문에 대한 훌륭한 평가는 Bruno S. Frey and Reto Jegen, “Motivation Crowding Theory,” *Journal of Economic Surveys* 15, no. 5 (2001): 589을 참조. 이와 관련된 심리학적 이론에 대해서는 Edward L. Deci and Richard M. Ryan, *Intrinsic Motivation and Self-Determination in Human Behavior* (New York: Plenum, 1985)를 참고하면 된다.



저작자표시-비영리-변경금지 CC BY-NC-ND 저작자와 번역자를 밝히면 자유로운 이용이 가능하지만, 영리목적으로 이용할 수 없고 변경 없이 그대로 이용해야 합니다.



Benkler, Yochai 저·최은창 역 (2014). 『네트워크의 부: 사회적 생산은 시장과 자유를 어떻게 바꾸는가』. 서울: 커뮤니케이션북스

사례이다. 결국 이런 상황에서는 금전적 지불보다는 팀워크를 이끌어내는 사회적 동기부여가 더 효과적이다. 원래는 자발적으로 이루어지던 작업에 적은 보수를 지급하기 시작하면 적은 사람들만 모이게 된다. 금전의 제공은 기존의 발룬티어들의 노력을 퇴색시키므로 전체적 자발적 참여의 수준을 감소시킨다. 이런 현상은 낮은 보상의 부정적 효과를 보여주는 사례이다.

새로운 경제학적 모델은 대부분 “많은 돈을 쓸수록 특정한 행위를 격려할 수 있다”라는 절대적 가정에 이론적 기반을 둔다. 이 가설의 대안으로 출현한 이론은 심리학적 연구에 기초하고 있고 사회학적 연구에도 뿌리를 두고 있다. 대안적 이론은 처음에는 사회적 자본(social capital)에 관한 연구의 한 분야에서 시작되었다. 1974년 마크 그라노베퍼(Mark Granovetter)의 저서 “일자리 구하기”(Getting a Job)가 출간된 이후 이를 기반으로 사회학자 제임스 콜먼(James Coleman)은 사회학과 경제학을 아우르는 학제간 연구를 진행했다. 이 과정을 거쳐서 대안적 이론이 발전했다.<sup>2</sup> 사회심리학 이론의 핵심적 주장에 대해 사회학자 낸 린(Nan Lin)은 이렇게 설명했다. “사회적 구조 안에 존재하는 인간을 위한 절대적 (또는 원시적) 보상은 경제적 지위(economic standing)와 사회적 지위(social standing) 두 가지다.<sup>3</sup> 이런 보상 개념들은 유용하며, 경제학적 분석에도 적용하기 쉽다. 경제학과 사회학은 모두 “지위(standing)”를 중요한 개념으로 다룬다. “지위”란 사회적 관계와 관련이 깊은 측정단위로서 누가 어느 정도의 자원 조달능력을 가지는가를 나타낸다. 어떤 자원은 금전적 수단으로 활용이 가능하지만, 어떤 자원은 사회적 관계를 통해서 구할 수 있다.

(...중략...)

행위동기 이론들을 여기에서 모두 상세하고 정확하게 이해할 필요까지는 없을 것이다. 비시장적 보상이 시장적 보상에 의해 구축(crowding out)되는 측면에 대해서도 전체적으로 설명하지는 않으려 한다. 여기에서 필요한 핵심은 돈으로 대체되지 않고 누적되지도 않는 사회적·심리학적 행위동기가 존재한다는 사실을 깨닫는 것이다. 가격 시스템을 통해서 성사되는 거래는 사회적·심리적 보상을 증가시킬 수도 있지만 반면에 감소시킬 수도 있다. 그 보상이 내적이든 외적이든 기능적이든 상징적이든 이 사실은 성립한다. 내가 주장하는 논점은 간단하다. 앞서 살펴보았듯이 친구 집에서 근사한 식사를 하고 식탁에 50달러를 남겨두는 행위는 초대할 친구의 사회적·심리적 이익을 증가시키지 않는다. 초대할 친구가 느끼는 사회적·심리학적 보상은 감소하며 그런 행동을 하는 사람은 두 번 다시 저녁 초대를 받지 못할 수 있다. 반대로 와인 한 병이나 꽃 한 다발을 사간다면 사회적 이익을 증가시킬 수 있다. 만약 저녁 식사를 예로 든 사례가 이해되지 않는다면 섹스를 생각해보라. 요점은 매우 간명하다. 금전적 동기들은 사회지향적 동기들과 다르다. 금전적 동기와 사회지향적 동기는 서로 결합할 수도 있지만 때로는 반대로 충돌한다.

(...중략...)

<sup>2</sup> James S. Coleman, “Social Capital in the Creation of Human Capital,” *American Journal of Sociology* 94, supplement (1988): S95, S108. 이 논문에 영향을 주었던 중요한 초기 연구들은 다음과 같다. Mark Granovetter, “The Strength of Weak Ties,” *American Journal of Sociology* 78 (1973): 1360; Mark Granovetter, *Getting a Job: A Study of Contacts and Careers* (Cambridge, MA: Harvard University Press, 1974); Yoram Ben-Porath, “The F-Connection: Families, Friends and Firms and the Organization of Exchange,” *Population and Development Review* 6 (1980): 1

<sup>3</sup> Nan Lin, *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action* (New York: Cambridge University Press, 2001), 150–151.



저작자표시-비영리-변경금지 CC BY-NC-ND 저작자와 번역자를 밝히면 자유로운 이용이 가능하지만, 영리목적으로 이용할 수 없고 변경 없이 그대로 이용해야 합니다.



Benkler, Yochai 저·최은창 역 (2014). 『네트워크의 부: 사회적 생산은 시장과 자유를 어떻게 바꾸는가』. 서울: 커뮤니케이션북스

### 사회적 생산: 실현 가능한 조건과 구조적 양식

사회적 관계들이 네트워크 정보경제에서 주목받는 생산양식이 될 수 있는 기술적 차원의 핵심적 요소는 바로 효율적 생산활동에 요구되는 모든 필수적 투입요소들(inputs)이 개별적 이용자들의 통제 아래있다는 점이다. 인간의 창의력, 지혜, 인생 경험은 개인들이 고유하게 가지는 생산요소다. 컴퓨터 프로세서, 데이터 저장장치들, 커뮤니케이션 역량은 새롭고 의미로운 대화적 행동들(conversational moves)이 이루어려면 필수적 생산요소들이다. 대화적 행동들은 현존하는 방대한 정보, 자극적 내용에서 비롯되기 때문이다. 물질적 필수요소들은 멀리나 가까이에 있는 대화자간의 커뮤니케이션을 가능하게 한다. 선진국가들의 개인들과 개발도상국 국민들 가운데 어느 정도의 사람들은 물질적 요소들을 이미 활용할 수 있다. 물론 개인들이 정보처리, 데이터 저장, 커뮤니케이션의 전체 과정에서 요구되는 물적 필수자본 전부를 통제해야 한다는 뜻은 아니다. 그럴 필요까지는 없다. 이런 통제력이 있기 때문에 컴퓨터 이용자들 대부분은 자신들의 정보환경을 활용하고, 탐색하고, 기여하기 위해 필요한 수준의 물질적 역량을 보유할 수 있게 되었다.

앞에 설명한 이런 사실은 자명하므로 수식이나 계산을 통한 증명이 별도로 필요하지 않다. 20세기 마지막 무렵, 때맞춰서 첨단 컴퓨팅 장치 제작기술이 발전한 것은 더할 나위 없이 적절한 우연이다. 독립적으로 작동하는 저렴하고 간단한 개인용 컴퓨터를 제작하는 편이 경제적이다. 다시 말해, 급변하는 정보응용 영역을 이용자들이 충분히 활용할 수 있게 하려면 개인이나 가정마다 구입할 수 정도로 저렴한 개인용 컴퓨터가 보급되어야 한다. 왜냐하면 속도가 빠른 거대한 슈퍼 컴퓨터를 만들거나 개인에게 맞춤형 내지는 규격화된 패키지 모델로 정보 서비스를 파는 방식은 훨씬 많은 비용이 소요되기 때문이다. 자연적이든 우연적이든 개인 컴퓨터의 이용자들은 시장원리 또는 사회적 관계에 의해서 유발되는 다양한 동기에 따라서 행동하며 다양한 사회적 관계를 맺는다. 네트워크 정보경제의 근저를 이루는 주목할 만한 사실은 인적 역량들(human capacities)을 효과적으로 극대화하는 물적 자본(physical capital)을 개인들이 보유하고 통제할 수 있다는 점이다. 이제 정보생산을 위한 핵심적 투입요소들이 사회 전체에 널리 확산되고 있다는 점은 분명하다. 하지만, 이 사실만으로 사회적 생산이 경제적 의미에서 두드러진 현상으로 자리잡았다고 단언하기는 어렵다. 어린이들, 10대들, 퇴직자들, 부유한 개인들은 일생의 대부분을 교제를 하거나 자원봉사를 하며 보낼 수 있다. 그러나 다른 유형의 사람들은 대부분 불가능하다. 창의성과 판단력은 모든 사람에게 일반적으로 주어져 있지만, 누구든지 충분한 시간과 관심을 쏟을 유휴를 가진 것은 아니다. 개인의 인적 역량을 비시장·비소유적 생산을 위해 언제든지 전부 투입할 수는 없다. 대부분은 월세나 생활비 등을 벌기 위해서 일하며 주어진 시간의 일부를 사용한다. 어떤 때에는 개인용 컴퓨터를 사회적 기여가 아니라 오로지 수입을 벌어들이기 위한 목적으로만 사용하기도 한다. 개인이 보유한 인적 역량과 물적 자본에는 비금전적 보상을 위한 활동에도 사용가능한 방대한 유휴 연산능력이 내재되어있다. 그러므로 자신의 시간과 관심을 쏟을 용의가 있는 사람들은 컴퓨터에 존재하는 정보처리 능력, 데이터 저장을 위한 유휴공간, 커뮤니케이션 기능을 활용할 수 있는 것이다.

(...중략...)

“그레놀래리티”(Granularity)는 모듈의 크기를 뜻한다. 개인이 각 모듈을 생산하기 위해서 투자해야 하는 시간과 노력의 단위가 그레놀래리티이다. 예를 들자면, 슬래쉬닷(Slashdot)에 올려진 댓글들을 검토하는데



저작자표시-비영리-변경금지 CC BY-NC-ND 저작자와 번역자를 밝히면 자유로운 이용이 가능하지만, 영리목적으로 이용할 수 없고 변경 없이 그대로 이용해야 합니다.

# YOCHAI BENKLER

## The Wealth of Networks

How Social Production Transforms Markets and Freedom

Benkler, Yochai 저· 최은창 역 (2014). 『네트워크의 부: 사회적 생산은 시장과 자유를 어떻게 바꾸는가』. 서울: 커뮤니케이션북스

소요되는 5분, 유저 커뮤니티에서 조정자의 결정을 변경하기(meta-moderating) 위해 소요되는 시간은 오픈소스 소프트웨어 프로젝트의 버그를 수정하는 작업에 비해서 세분화된 크기를 가진(fine-grained) 기여로 분류된다.<sup>4</sup> 전자의 모듈화된 작업에는 후자의 경우보다 더 많은 사람들이 참여가 가능하다. 전자의 경우에는 참여를 위해 필요한 지식의 수준 차이와 무관하게 작업의 합류가 가능하기 때문이다. 원칙적으로 보자면 유용한 모듈 하나의 생산에 투입되어야 하는 기여의 크기가 극히 작아지면 모듈을 생산하는데 필요한 참여자들의 수는 급격히 증가한다.

(...중략...)

어떤 동료생산 프로젝트들은 계획적으로 모듈을 규격화했다. SETI@home 같은 분산 컴퓨팅 프로젝트는 계획된 모듈의 특성을 보여주는 적절한 사례이다. 한발짝 물러나 인터넷을 통한 글쓰기나 출판(publication)의 모습을 살펴보면, 인터넷에는 규격화된 모듈래리티(modularity)와 가변적이며 세분화된 그레놀래리티(granularity)라는 특성이 전반적으로 퍼져있음을 알 수 있다. 이런 특성은 월드와이드웹(World Wide Web)의 구조에 기인한다. 웹의 구조는 개인용 웹사이트와 블로그의 지속성, 자기완결성, 기술적 상호의존성을 특성으로 한다. 그런데 웹은 미디어 감시자(watchdog) 역할을 어떻게 수행할까? 7장에서 설명하는 “기억구멍(The Memory Hole)이라는 웹사이트를 예로 들어보자.<sup>5</sup> 러스 킁(Russ Kick)이라는 프리랜서 작가는 정부활동을 감시하려는 목적에서 “기억구멍”이라는 웹사이트를 운영한다. 킁은 미국 정보공개법(Freedom of Information Act) 규정에 따라 국방부에 몇 가지 정보공개 요청을 하려고 준비하면서 시간을 보냈다. 킁이 찾아낸 것은 이라크전에서 전사한 미군 병사들의 관이 운구되는 모습을 찍은 사진이다. 그는 생계를 위해서 “특종기사를 터뜨리는” 대신에 이 사진을 찾는 작업을 상당기간 지속했다. 같은 순간, 수 만 명의 개인 홈페이지 관리자와 블로거들은 감동적인 이야기를 구하러 다니거나 자신들의 일상생활에서 우연히 일어났던 이야기들을 웹에 올리며 시간을 보내고 있었다. 킁은 원하는 사진을 구하자마자 자신의 웹사이트에 게재했으며 그 이후로 누구든지 그 사진을 살펴볼 수 있었다. 웹의 구조에는 특별한 승인기준이나 미달기준 등이 없으므로 킁이 업로드한 사진들처럼 어떤 기여든지 독립적으로 생산되고 저장될 수 있다. “정보 서비스”로서 웹의 구조는 개별적 단위의 모듈로 이루어져(modular) 있고, 다양한 형태의 크기로 세분화되어 있다(granular). 인터넷에 접속한 수 많은 사람들은 쉽게 하이퍼텍스트 생성언어(HTML)와 하이퍼텍스트 전송 프로토콜(HTTP)을 이용하여 온라인에 독립적으로 저장된 문서들을 편리하게 분류할 수 있다. 웹에서 우리가 보는 정보들은 웹사이트를 보유하고 관리하는 수 많은 개인(owner-operator)에게서 나오는 크고 작은 독립적 기여들을 포함한다. 참여자들의 기여는 총체적으로 합쳐져 방대한 연감(年鑑)이 되기도 하고, 잡다한 지식이 주제별로 수집되기도 하고, 뉴스와 논평이 되기도 한다. 수백만 명의 사람들은 자신들이 편한 시간에 자신이 공헌을 제공할 수 있으며 그 무엇이든 자신이 원하는 것에 대해서 쓰고 읽을 수 있다.

<sup>4</sup> coarse-grained와 fine-grained는 소프트웨어공학에 사용하는 표현으로 어떠한 작업의 프로세스 크기를 아주 잘게 쪼개느냐 아니면 굵게 쪼개서 몽둥고려 놓느냐를 표현한다. (윤건이)

<sup>5</sup> “기억 구멍”은 조지오웰(George Orwell)의 소설 <1984>에 등장한다. 윈스턴이라는 인물은 하급관리로 갖가지 기록문서들의 처리를 담당한다. 메모부터 각종 기사와 메시지 등 보관되어야 할 과거의 기록을 현재에 맞게끔 끊임없이 수정하고, 폐기할 것은 과감히 ‘기억구멍’이라 불리는 소각로 속에 던져 넣는 일을 맡고 있다.(윤건이)



저작자표시-비영리-변경금지 CC BY-NC-ND 저작자와 번역자를 밝히면 자유로운 이용이 가능하지만, 영리목적으로 이용할 수 없고 변경 없이 그대로 이용해야 합니다.