

공감 문명과 나눔 문화의 확산 *

김용학¹⁾

[요약]

이 글은 거시적이고 역사적인 시각에서 나눔 문화를 확산하는 방안을 모색한다. 대부분의 전통적 농경사회는 나눔 문화를 공유하고 있었으나, 자본주의가 도입됨에 따라 공동체의 구성 원리였던 생존윤리라는 “도덕경제”가 해체되었다. 그 이후 자본주의가 인간 본성의 한 측면인 도구적 합리성이나 이기심만을 부각시키면서 나눔은 위축되어 왔다. 이 논문은 대안적 자본주의를 모색하는 현시점에서 인간본성에 대한 새로운 정체성 정치가 필요하며, 그 정체성은 최근의 신경과학에서 발견한 거울뉴런과 공감(empathy) 문명에서 찾아야 한다고 주장한다. 아담 스미스가 지적한 공감(sympathy)이 도덕 감정의 기초이자 나눔 문화의 근본원리가 되어야 한다는 것이다. 최근 인터넷의 발달과 더불어 혁신적인 나눔의 방식들이 성공하고 있는데, 성공의 공통 요인은 공여자가 수혜자의 스토리에 공감할 수 있도록 하는 웹 기반 기술이다. 이것은 거울 뉴런에 근거한 공감 능력과 강한 상호주의라는 인간 본성을 결합시키는 것이 나눔 문화 확산의 지름길점을 시사한다.

주제어: 나눔 문화, 공감, 거울 뉴런, 네트워크 사회

* 이 논문은 2013년 6월 20일 아산재단 창립 36주년 기념 심포지움의 기초 연설을 위해 쓴 것을 수정한 것이다. 논문 수정에 도움을 준 익명의 논평자에게 감사의 뜻을 전한다. 이 논문(저서)은 2010년도 정부재원(교육부 인문사회연구역량강화사업비)으로 한국연구재단의 지원을 받아 연구되었음(NRF-2010-330-B00128). This work was supported by the National Research Foundation of Korea Grant funded by the Korean Government.

1) 연세대학교 사회학과 교수.

I. 서론

1985년 시카고대학에서 열린 인간합리성에 관한 학회에서 스웨더(Schweder)라는 인류학자는 흥미로운 발표를 했다(미출판). 식인종 마을을 연구하던 그는 식인종 마을의 장터에서 정육점에 들렀다고 한다. 가판대 위에는 여러 종류의 고기들이 놓여 있었고 그 앞에는 서로 다른 가격표가 붙어 있었다. 경제학자 두뇌는 한 근에 5,000원, 사회복지학자 두뇌는 한 근에 8,000원, 인류학자 두뇌는 한 근에 10,000원이었다. 인류학자의 뇌가 제일 비싼 것이 내심 반가워서 스웨더는 식인종 상인에게 물었다. ‘골은 다 같은 골인데 왜 가격 차이가 납니까?’라고 묻자 식인종 상인이 답하기를, “인류학자는 너무 빨리 도망다녀서 잘 잡히지 않아요. 게다가 한 근의 골을 얻기 위해 얼마나 많은 인류학자를 잡아야 하는지 아시오?”

인류학자를 잡기 위해서는 더 많은 비용이 들며, 애써 잡아 봤자 골이 비었기 때문에 가격이 비쌀 수밖에 없다는 논리였다. 스웨더는 자신이 만들어 낸 이 이야기를 통해서 인간의 도구적 합리성²⁾(instrumental rationality)은 자본주의 시장이 훈련시킨 결과라고 주장한다. 식인종들의 시장에서조차도 수익과 비용 계산을 잘못해서 수지타산을 못 맞추면 망하기 때문에, 살아남기 위해 행위자들은 끊임없이 합리성을 훈련받는다. 결국 도구적 합리성을 극도로 발전시킨 것은 자본주의라는 주장이다.

존재가 의식을 규정한다는 마르크스주의자들에게서도 자본주의 체제

2) 도구적 합리성은 주어진 목적이 있을 때, 이 목적을 달성하는 데 가장 좋은 수단을 찾는 데 동원되는 합리성을 일컫는다. 시장에서 이윤을 추구하는 것이 목적이라면, 어떻게 하는 것이 가장 좋은 수단인가를 선택하는 것이 도구적 합리성이다(Weber, 1978).

(존재)가 도구적 합리성(의식)을 극대화했다는 주장을 쉽게 발견할 수 있다. 이에 대한 반론은 인류의 역사에서 도구적 합리성이 오래 전부터 존재했다는 사실을 증명해 보이는 것이다. 트로이 전쟁에서 승리하려고 짜내는 교묘한 지략이나, 조선시대 당파싸움을 하는 양반들 사이의 전략적 행동을 보면 이익을 극대화하려는 도구적 합리성이 자본주의 이전에도 충분히 발달해 있었다는 것을 알 수 있다. 필자는 인간의 도구적인 합리성이 자본주의라는 제도를 낳았는지, 아니면 자본주의 제도가 도구적인 합리성을 낳았는지에 대한 논쟁은 무의미하다고 본다. 왜냐하면 인간의 본성은 원래 다차원적이고 중층적이어서 도구적 합리성, 이기심/이타심, 조건적 협동, 배려와 나눔과 돌봄 등의 성격이 얽히고설켜 있다. 인간이 만들어 낸 제도는 인간 본성의 특정한 측면을 훈련시키면서 강화한다고 보다, 다층적인 본성 중에 어느 측면을 더 두드러지게 표출시키는가에 영향을 미친다고 보아야 한다. 즉 자본주의는 인간의 도구적 합리성을 훈련시킨 것이 아니라, 그것이 인간의 중요한 본성이라고 강조하여 가르치고, 그런 행동을 유도한다는 것이다. 경제학의 효용극대화 이론을 학습한 사람은 효용을 극대화하는 행위를 할 가능성이 더 높은 것도 같은 이치이다. 최근에 논의되기 시작한 “자본주의 4.0”은 효용극대화자와는 다른, 더불어 사는 인간의 모습을 모색해보려는 노력이라고 볼 수 있다.

사실 고대 히브리로부터 가난한 자를 돌보는 자선과 자비 그리고 구휼은 오랜 역사를 갖고 있다(Bremner, 1996). 이 글의 목적은 거시적이고 역사적인 시각에서 나눔 문화를 확산하는 방안을 모색하는 것이다. 먼저 전통적 농경사회에서 나눔의 문화가 어떻게 작동해 왔는지를 살펴본다. 농촌 마을에서 지켜져 왔던 나눔 정신의 근본인 “생존 윤리(subsistence ethics)”

라는 도덕 경제학(moral economy)이 어떻게 작동했는지, 그리고 이것이 무너지게 되었던 원인이 무엇인가를 검토한다. 그 다음 전 세계적으로 증가하고 있는 빈부격차의 문제를 해소하기 위해서는 복지국가의 역할 이외에도 전통사회가 지켜왔던 나눔 문화를 계승·발전시켜야 한다고 주장할 것이다. 끝으로 필자는 나눔 문화의 확산을 위해서 두 가지 근원적인 방안을 제안한다. 첫째, 인간은 도구적으로 합리적이라는 인간 본성을 견제할 **대안적 인간 본성론**, 즉 “우리는 누구인가?”에 대한 정체성 정치(identity politics)를 시작해야 한다는 것이다. 도구적 합리성을 부인하려는 것은 절대 아니다. 단지, 최근 신경과학에서 발견한 거울 뉴런과 공감(empathy)에 대한 논의를 통해, 나눔은 인간의 생물학적 특성에 근거한 본성이라고 주장하려는 것이다. 둘째, 최근에 등장하고 있는 혁신적인 나눔의 방식들을 검토하여, 나눔 문화의 확산에 정보기술 네트워크를 활용할 것을 제안한다. 나눔에 성공한 혁신들은 베푸는 자가 받는 자의 스토리를 공유하도록 한다는 공통점이 있기 때문이다. 공감이 나눔의 필요조건인 것이다.

II. 전통사회에서 나눔 문화

자본주의가 발달하기 이전의 대부분의 전통사회에서 농민들은 두레제도와 같은 노동력을 나누는 상호부조의 체제나, 구휼제도를 갖고 있었다. 십일조처럼 지주들은 자신의 곡물 중 일정부분을 거두어 가난한 자와 나누고, 극심한 흉년에는 곡간을 풀기도 하고, 잔치를 베풀어 굶는 농민들에

게 먹을 것을 제공하는 풍습 등을 갖고 있었다(Scott, 1976, 1985). 나눔이 지주와 농민 사이의 계급관계를 조화롭게 해주고, 마을의 질서를 유지시키는 기본적인 도덕 질서였던 것이다. 농민들의 생존을 지켜주는 것이 지주의 장기적인 이익과 부합하기 때문에 대부분의 농촌 공동체가 유지한 도덕질서이다.

생존권 윤리(subsistence ethic)라고 불리는 도덕질서는 농민들에게 최소한의 생존 수준을 유지할 수 있게 하는 먹거리를 제공해야 하며, 지주를 포함한 상층계급은 세금이나 적선 또는 구휼을 통해서 이들의 생존권을 지켜주어야 한다는 믿음에 기초한 것이다. 농민들이 지주에게 작물을 바치는 것은 흉년이 들었을 때 지주로부터 소작료 탕감을 받거나 식량을 보조 받도록 하는, 약한 자의 생존가능성을 높여주는 보험제도와 같은 것이다(Scott, 1976: 43). 농민들은 지주의 착취에 의해서 더 가난해지는 것을 참을 수 있지만, 자신들의 도덕체계가 훼손되어 생존권이 위협을 받는 경우에는 불의에 항거한다. 자유시장경제의 원리를 지칭하는 정치경제(political economy)에 대응되는 도덕경제(moral economy)가 농촌 공동체의 작동 원리이고, 도덕경제의 핵심적 가치가 생존권 윤리라는 것이다(Thompson, 1991). 지주와 소작농 사이의 사회적 관계를 규정짓는 도덕경제는 농민들의 생존을 위해 필요한 곡물의 정당한 가격과 적절한 세금, 적절한 수준의 착취, 그리고 흉년이 들었을 때 작동하는 구휼에 대한 공유된 사회적 규범을 지칭한다. 생존권 윤리는 농촌 공동체 구성원 모두가 지켜야 하는 강력한 의무였다. 국가의 세금이나 시장에서의 가격 변동 또는 지배계급의 요구가 자신들의 생존권 윤리를 침해했을 때 농민들은 목숨을 내놓고 봉기하면서 투쟁한다.

오랜 세월 동안 전통 사회에서 지켜져 왔던 도덕경제가 무너지게 된 원인은 자본주의와 제국주의 식민국가가 침투했기 때문이다. 시장이 확대됨에 따라, 농업이 상업화되면서, 지주들은 고구마나 보리 같은 생존 작물(subsistence crop)을 버리고 돈 벌이가 되는 커피나 설탕 등 현금 작물(cash crop)로 경작물을 전환한다. 다행히 시장 상황이 좋아지면 수익이 극대화되지만, 생존 작물과 달리 현금 작물은 가격 폭락 등 비인간적인 상황을 초래한다. 게다가 현금 작물은 식량이 되지 못한다. 이 경우, 농민들은 지주로부터 보호를 받지 못하고 생존권을 위협받게 된다(Scott, 1976: 7). 곡물가격의 부침뿐만 아니라, 제국주의의 확장에 의해서도 전통사회의 생존권은 짓밟히게 된다. 근대국가가 설립되기 이전의 왕정국가는 농작물의 소출량에 따라 세금을 조절하면서 풍년에는 많이 걷고 흉년에는 조금 걷는 변동세율을 적용했었다. 그러나 근대적 식민국가가 들어서자, 농업생산의 풍흉에 관계없이 인두세 같은 고정세율(fixed tax)을 무자비하게 적용함으로써 농민의 생존권을 박탈하는데 가세했다.

결국 자본주의 시장과 근대 식민국가가 나눔을 근간으로 하는 전통사회 공동체의 생존권 윤리를 짓밟고, 도덕 경제를 손상시켰다. 시장의 파괴적인 성격을 완화하고자, 복지국가가 등장하여 보완해왔다. 그러나 국가가 담당할 수 있는 복지에는 한계가 있기 마련이다. 따라서 농촌 공동체가 지켜왔던 나눔의 도덕 경제를 현대적으로 부활시키는 방안을 고민하는 일이 새로운 과제로 떠오른 것이다.

III. 인간본성에 대한 정체성 정치; 오래된 미래

자본주의의 비약적인 성장은 마을 공동체를 붕괴시켰고, 공동체의 작동 원리였던 나눔의 문화도 약화시켰다. 아담 스미스의 지적처럼 시장은 사적 이기심에 의해서 작동한다. 오늘 나의 식탁에 고기반찬이 오를 수 있는 것은 축산업자와 고깃간 주인의 이타심이 아니라 그들의 이기심 때문이다(Smith, 1933). 시장에서는 자신의 이익을 위해서 최선을 다하는 것이 모두의 이익을 위해서 선택한 일이다. 그러나 극심한 경쟁으로 인해 타인에 대한 배려나 나눔은 점차로 축소되었고, 청교도 윤리에 기초한 자본주의 본연의 정신은 쇠퇴해 갔다.

시장의 발전과 함께 발전해 온 경제학 이론이 가정하는 효용 극대화자라는 인간 본성론은 어느새 지배적인 인간관이었다. 효용을 극대화하는 다음과 같은 사례는 경제학 교과서에 줄곧 등장한다.

겨울 농작물을 파종하는 인도 팔란푸르 농부들은 수확량을 최대화할 수 있는 시기가 몇 주 지난 시점에 파종을 시작한다. 농부들 모두가 파종을 일찍 시작할수록 많은 수확량을 거둘 수 있다는 점을 잘 알고는 있지만, 그 누구도 첫 번째 파종하기를 원하지 않는다는 것이다. 그 이유는 어느 한 밭에 먼저 씨가 뿌려지고 나면, 새들이 몰려와 순식간에 먹어 치워버릴 것이기 때문이다. 손실을 최소화하기 위해 여러 농부들이, 예를 들어 친척끼리라도 같은 날 다 함께 파종하자고 논의해 본적이 없는지 나는 물어 보았다. “만약 그 방법을 알았다면”... 팽이질을 하던 농부는 날 올려다보며 말을 계속했다. “이처럼 가난해 지지지는 않았겠지요.”(Bowles, 2004: 24)

이러한 사례는 죄수 딜레마의 전형적인 예이다. 이처럼 게임 논리로 설명할 수 있는 예들은 경제현상 이외에도 무수히 많다. 집합행동이나 사유 재산제도의 출현, 문화나 제도의 진화 등도 모두 이 논리로 설득력 있게 설명할 수 있다. 강력한 설명력 덕분에 인간은 자신의 이익을 극대화하는 존재라는 믿음은 점차 우월한 담론으로 자리 잡으면서 방법론적 가정은 존재론적 실재가 되었다.

신고전경제학 이론이 가정하는 이기적 합리성이나 효용극대화는 인류에게 커다란 부를 가져왔다. 사적 이익을 자유롭게 추구하면서 급성장한 시장은, 미국에서만 100억 개 이상의 상품의 종류(SKU: Stock Keeping Unit)를 만들어 내고 있다고 추산될 정도로 커진 것이다(Beinhocker, 2006; Diamandis and Kotler, 2012). BC 10세기부터 2010년까지의 년도를 가로축에 놓고 인류가 만들어낸 상품의 개수를 세로축에 놓으면, 이 그래프는 1800년을 즈음해서 수직으로 상승하는 추세를 보인다. 인류는 갑작스럽게 엄청난 부를 축적한 것이다(Diamond, 1997). 1980년대 초 미국 레이건 대통령이 갖고 있던 세계 최고급의 휴대전화는 오늘날 평민들이 갖고 있는 어떤 휴대 전화기보다도 초라한 것이 될 정도로 지금도 기술발전 속도는 가속화되고 있다.

자본주의가 발전하고, 부가 축적되는 이면에는 새로운 변화가 일어나고 있다. 전 세계인의 가치관을 비교 연구한 잉글하트(Inglehart, 1977)는 <조용한 혁명>이라는 저서에서 물질적 성취와 안전에 대한 관심으로부터 삶의 질 향상으로 사람들의 관심이 이동하고 있다고 결론짓고 있다. 이웃과 환경에 대한 관심, 사회 다양성(사회적 소수자)에 대한 존중, 공익을 위한 정책 결정과정에 참여하려는 욕구 등이 증진되고 있다는 것이다. 생존

어, 예전에는 이윤 극대화에 역행하는 가치로 여겨졌던 환경 중심주의적 가치관이 이제는 특정 상품의 수요를 증가시키는 요인으로 떠오르고 있다. 기업이 환경을 보호하면서 제품을 생산하면 제품의 가격은 자연스럽게 상승하게 된다. 그럼에도 불구하고 소비자들, 특히 환경을 중요하게 인식하는 사람들은 이런 비싼 상품을 더 선호한다. “윤리적 소비”라고 이름 붙여진 소비행태가 증가하면서, 유럽에서는 자신이 탄 비행기가 발생시킨 탄소를 정화하기 위해서 나무 심는 비용을 포함한 비싼 표가 오히려 그렇지 않은 값싼 표보다 더 인기가 있을 정도이다.

이러한 변화는 인간 본성에 대한 새로운 논의를 필요로 한다. 시장의 작동 원리로서 자기사랑(self-love)을 지적한 아담 스미스는 그의 다른 중요한 책인 <도덕감정 이론>에서 인간은 자신에게 아무런 이득이 돌아오지 않지만, 상대방의 행복을 보면 기뻐하고, 타인의 아픔과 기쁨을 함께 나누는 공감(sympathy)의 능력이 있다고 주장했다(Smith, 1976: 1-2). 타인의 고통을 직접 경험해볼 수는 없지만, 우리는 자신이 비슷한 상황에 놓여 있다고 상상해봄으로써 타인의 고통을 느낄 수 있으며, 상대방의 행복을 보면 함께 즐거워한다는 것이다. 사회학자인 쿨리(Cooley, 1912)가 명명한 “거울에 비친 자아(looking glass self)” 이론을 스미스는 쿨리보다 한 세기 반 앞서서 제안한 것이다. 나(I)는 남이 보는 나(myself, 쿨리는 이것을 me라고 바꿈)를 끊임없이 반추함으로써 인간은 도덕적인 규제를 받게 된다(Smith, 1976: 200-202). 스미스는 거울 뉴론이 발견되기도 수 세기 전에 “남이라는 거울에 비친 자아”를 발견한 것이다.

필자는 도구적 합리성이나 이기성을 배척하기보다는, 아담 스미스가 지적한 인간 본성에 대한 정체성 정치(politics of identity)가 필요하다고

민는다. 이슬람 근본주의자들의 자살 테러에서 볼 수 있듯이, 사람들은 정체성에 의해서 구속 받는다. 민족국가가 자국의 영토 안에 거주하는 사람들에게 “전통을 발명”하면서까지 민족적 정체성을 심으려고 노력한 이유도 다양한 인종을 하나의 민족국가라는 상징적 공동체 경계 안에 묶어두기 위해서였다(Hobsbawm and Ranger, 1983).³⁾ 스미스가 그리는 상대의 고통에 연민을 갖는 자아는 이기적인 자아와는 다른 인간 모습이다. 그런데, 왜 이기심이라는 한 가지 인간 본성만이 선택되어 강조되어 가르쳤는가. 나는 스미스의 다른 인간관이 자신의 이익을 추구하는 인간관과 공존하는 것이 나눔 문화의 확산을 위해서 필요하다고 생각하고, 이것은 오직 문화운동, 특히 “정체성 정치(politics of identity)”에 의해서 가능하다고 본다.

정체성이란 한 개인이 자신이 처해있다고 믿는 주관적 위치(subjective position)에 부여된 의미(meaning)로서, 그가 남들이나 세계와 맺는 관계 방식을 규정한다. 주관적 위치를 공유하는 사람들은 남들과는 다른, 그러나 자신들끼리는 공유하는 의미를 갖는다(Woodward, 1997: 1-2). 정체성 정치는 한 집단의 정체성을 규정하기 위해서 벌어지는 정치적인 과정을 일컫는다. 가령 환경보호자라는 정체성은 다른 집단과는 다른 의미를 부여하면서 그의 행동을 규제한다. 과거와 달리, 게이나 레즈비언들이 비교적 쉽게 커밍아웃을 하는 이유는 성적 소수자의 정체성이 사회적으로 인정받기 시작했기 때문이다. 특정 집단이 특정한 정체성을 형성해가거나 정체성을 인정받는 과정에는 언제나 가치관의 충돌이나 입법 활동과 같

3) 민족국가는 국경일이나 국기를 제정하고 민족적인 기념비를 만들기도 하고, 사라진 전통을 부활시켜 민족이나 시민의식을 불어 넣으려고 노력하는 것도 정체성의 정치이다.

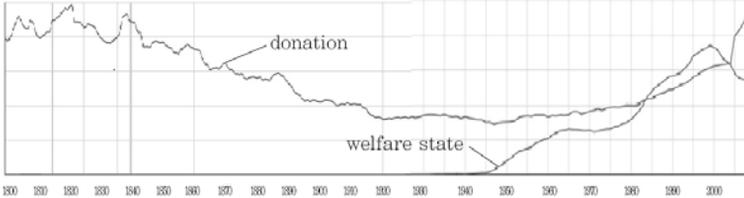
은 정치적인 과정이 벌어진다. 인터넷과 SNS가 발달하면서 정체성 정치가 벌어지는 장이 인터넷 네트워크로 옮겨졌다(Castells, 2010).

부와 부자에 대한 ‘정체성 정치’를 이미 자본주의의 초기에 시작한 사람이 있는데 그가 바로 철강 왕 카네기이다. 일찍이 그는 “부의 복음”이라는 고전적인 글에서 이기심에 의해 작동하는 자본주의가 생성하는 부의 과실을 찬양하면서, 부를 취득한 소수의 사람들이 낙오된 사람들에게 대해서 갖는 도덕적인 책무에 대해서 설파한 바 있다. “가난한자와 부자가 화목한 형제애로 묶일 수 있도록 부를 제대로 다룰 수 있는지가 이 시대의 최대의 문제”라고 인식하면서, 그는 부를 갖게 된 소수의 승리자가 사회에 대한 책무를 해야 한다고 주장했다. 자신 스스로도 부를 사회에 환원하면서 나눔을 실천했다(Carnegie, 1889). 아담 스미스의 동정심(sympathy)에 의한 형제애를 실천했을 뿐만 아니라, 부의 의미, 또는 부자의 정체성을 확립하려고 한 것이다. 인간이란 어떤 존재인가에 대한 정체성의 정치(politics of identity)를 위해서 필자는 인간의 공감능력과 “강한 상호주의” 인간관을 정체성의 핵심으로 확립해야 한다고 주장한다.

1. 거울 뉴런과 공감

인간의 지식은 관심에서 생겨난다. 그리고 관심은 사회의 영향을 받아 사회적으로 구성된다(Habermas, 1972). 지식의 통로인 책에 등장하는 핵심어의 빈도수가 그에 대한 사회적 관심의 수준을 반영한다면, 책에 등장한 복지 관련 키워드 빈도의 추이는 사회 변화를 보여주는 지표가 될 수 있을 것이다. 아래의 그래프는 구글 북 프로젝트에 의해서 전자화 된 모든 책의

〈그림 2〉 구글 전자책 키워드 등장 빈도 추이



내용을 검색한 결과이다.⁴⁾ 주로 시민사회 영역에서 논의되는 ‘기부 (donation)’라는 단어는 1700년대부터 등장하여 꾸준히 상승하다 1800년대 중반부터 감소하다가 1980년부터 다시 상승하는 추세를 보인다. 국가 영역인 ‘복지국가(welfare state)’라는 단어는 수정 자본주의 논의가 한창이던 1945년부터 상승하면서 1980년대 중반에 이르러 기부라는 단어가 언급되는 빈도수를 앞지른다. 그러나 2000년을 기점으로 복지국가 위기와 맞물리면서 복지국가에 대한 관심은 급속히 감소하기 시작한다. 반면에 기부라는 단어는 2004년부터 다시 급증하기 시작하여 복지국가에 대한 언급보다 더 빈번해진다.

이러한 추이는 근래에 이르러 국가 영역에서의 복지보다 민간 영역에서의 나눔이 더 많은 관심을 받고 있다는 사실을 시사한다. 앞에서 강조했듯이, 나눔은 인간의 기본적인 속성이며, 이것이 정체성 정치의 핵심이 된다. 나는 이 절에서 현대과학에서의 발견을 활용해서 인간의 공감 능력이 생물학적인 기초를 갖고 있으며, 거울뉴런에 의한 공감이 나눔 문화의 기

4) 2013년 4월 현재 구글은 3천만 권을 스캔해 전자화했고, 2020년까지 1억 3천만 권을 스캔할 예정이다. http://en.wikipedia.org/wiki/Google_Books. 이 책들에서 키워드를 검색할 수 있는 사이트는 <http://books.google.com/ngrams/>.

초가 될 수 있다고 주장할 것이다.

원숭이와 인간이 두뇌에 있는 뉴런으로 서로 연결되어 있다는 놀라운 발견은 과학계에 큰 반향을 일으켰다(Rizzolatti et al, 1996). 이탈리아 파르마 대학의 뇌 과학 실험실에서는 마카크 원숭이를 대상으로 신체의 특정부위를 움직이게 하는 뇌의 영역을 조사하고 있었다. 연구자들은 원숭이의 뇌에 전극을 꼽고, 원숭이가 움직이기 직전에 어느 부분의 뉴런이 활성화되는지를 관찰했다. 땅콩을 집어 들 때 전두피질의 F5 영역의 뉴런이 활성화된다는 사실을 알아냈다. 그런데 어느 날 땅콩을 집지 않았는데도 원숭이의 F5 영역 뉴런이 활성화된 것을 우연히 목격하게 되었다. 인간 연구원이 땅콩을 집는 모습을 원숭이가 보고 있었던 것이다. 이어진 실험에서는 ‘시각’뿐만 아니라 ‘소리’를 통해서도, 즉 땅콩을 까는 소리를 들었을 때도 같은 뉴런이 활성화된다는 사실을 발견했다. 연구팀은 인간을 대상으로 한 실험에서도 같은 결과를 확인하였다. 타인의 손동작과 얼굴 표정을 보았을 때, 상대방에게 활성화된 뉴런과 동일한 뉴런이 활성화된다는 사실을 알아냈다(Gallese et al., 1996; Rizzolatti et al., 1996; Rizzolatti et al., 2004).

나중에 ‘거울 뉴런(Mirror Neurons)’이라고 명명된 이 뉴런에 대해 신경과학자인 라마찬드란(Ramachandran, 2004)은 이렇게 말한다. “타인과 동떨어진 자아란 있을 수 없습니다. 당신은 인터넷이나 페이스북을 통해 다른 사람들과 연결되어 있는 것이 아니라, 뉴런에 의해 서로 연결되어 있습니다.” 누군가가 나의 손을 쓰다듬으면 손과 관련된 감각 뉴런이 나의 뇌에서 활성화된다. 하지만 다른 사람의 손이 쓰다듬어지는 것을 볼 때, 즉 나에게 직접적인 신체적 접촉이 없이 단지 보는 것만으로도 나의 뉴런

의 약 20%가 활성화된다는 발견이 과학자들을 놀라게 했다. ‘아프냐? (네가 아픈 것을 보는) 나도 아프다.’라는 어느 드라마의 대사는 거울뉴런에 의한 공감이라는 것이다.

타인의 고통도 거울 뉴런을 통해 전달되는 것을 보여주기 위해서 홀든(Holden, 2004)은 열여섯 쌍의 커플에 대한 실험을 했다. 연구진은 피 실험자들의 손등에 전기충격을 주었고, 계기판을 통해 어느 정도로 강한 전기충격인지 파트너가 알도록 했다. 이를 관찰하는 파트너의 뇌의 반응을 MRI로 측정된 결과, 피 실험자들은 자신이 직접 충격을 받을 때뿐만 아니라 파트너가 충격을 받을 때도 같은 부위의 뉴런이 활성화되었다. “한 푼 줍쇼”라는 거지보다 “배 고파요”라며 동냥하는 거지가 훨씬 더 많은 적신을 받는 것도 같은 이치에 의해서이다.

후속 연구들은 인간을 비롯한 몇몇 동물은 상대방의 생각이나 행동을 마치 자신의 것인 양 이해할 수 있다는 사실을 발견했다. 주목할 점은 상대방에게 ‘공감’하는 과정이 단순히 개념적인 추리가 아니라 직접적인 자극을 통해서라는 점이다. 곧 공감은 생각이 아니라 직접적인 느낌으로 이해하는 과정이라는 것이다. 타자가 타석에서 삼진아웃을 당해서 답답해하는 모습을 볼 때, 뇌의 거울 뉴런은 그 타자의 스트레스를 전달하면서 관중은 저절로 타자와 공감한다. 관중은 타자가 느끼는 것을 그대로 느끼기 때문에 그 기분을 알 수 있다(Blakeslee, 2006; 리프킨, 2010에서 재인용).⁵⁾ 인간의 공감능력과 사회성은 뇌의 작동기체에 각인되어 있다. 공감

5) 동물 행동을 연구하는 학자들은 영장류 이외에도 많은 동물들이 초보적인 거울 뉴런 시스템을 가지고 있으리라 추측한다. 아직 실험을 통해 거울세포의 반응이 증명된 것은 아니지만 행동을 관찰하면 이들에게 거울세포가 있을 가능성을 높다는 점을 시사한다. 가령 쥐들이 레버를 당기면 음식이 나오는 것을 배웠다 할지라도, 자신들이 레버를 당길 때마다 옆에 있는 동료 쥐가

은 언어 이전의 형태로, 사람들을 이어주는 연결 장치이다. 언어와 문화의 영향을 받아 심리적으로 공감하는 것은 부차적이다.

결국 거울 뉴런을 통한 공감능력이 인간 문명의 기반이며, 역사적으로 나눔의 문화가 지속되어 온 것은 인간의 생물학적 토대에 의해서이라고 볼 수 있다. 생물학적으로 내재된 공감이 인간의 기본적인 속성이라는 인간 정체성의 확산이 나눔의 문화를 확산하는 지름길이다. 시장에서 이기심이 작동원리라면, 시민사회에서는 공감 본성이 나눔과 돌봄의 근거가 된다.

2. 강한 상호주의

최근의 인간 행동에 대한 연구에 따르면, 인간은 본성적으로 이타적이지도 이기적이지도 않다(Gintis, 2005). 오히려 ‘조건부 협력자’ 또는 ‘이타적 응징자’라고 할 수 있으며, 이것이 정체성 정치에서 확립해야 하는 두 번째 인간 특징이다. 상대방이 협력하면 나도 협력하고, 상대가 배반하면 나도 배반하는 조건부 협력자이거나, 상대가 배반하면 개인적인 위험과 비용을 감수하고 상대를 응징하는 이타적 응징자이다. 이러한 인간관을 “강한 상호주의” 인간관이라고 부르는데, 이를 잘 보여주는 실험이 최후 통첩 게임이다. 그 실험의 절차는 대략 다음과 같다.

실험 참여자는 다른 한 명의 익명의 참여자와 짝 지워진다. 이들은 서로 마주치지 않는 상황에서 실험의 내용에 대해 각각 똑 같은 설명을 듣는다.

전기충격을 받는 모습을 본 후에는 레버를 당기지 않는다. 붉은 털 원숭이를 상대로 한 실험에서도 같은 결과가 나오는데, 다른 원숭이가 전기충격을 받는 모습을 본 후, 한 원숭이는 일주일 정도 레버를 당기지 않았다고 한다(리프킨, 2010).

한 명의 피실험자에게 2만 원을 지불한 후 파트너에게 0원에서 2만 원 사이에 얼마를 나누어줄 것인지를 결정하라고 한다. 단, 만일 남겨 준 돈을 상대가 받지 않겠다고 하면, 둘 다 한 푼도 못 받고 실험이 끝난다고 알려 준다. 두 사람은 서로 모르는 사이이고, 실험 후에도 서로 만날 수도 없다. 만일 경제학적으로 합리적인 인간이라면 주는 입장에서 자신이 갖는 몫을 최대한 늘릴 것이며, 받는 입장에서 단 1원이라도 자신의 몫으로 남겨진 돈을 받아야 한다. 공정하게 반반씩 나누는 경우가 제일 많은 반응이었고, 약 1/3 정도가 나누어지면 돈 받기를 거부했다. 돈 받기를 거부하는 것은 자신이 손해를 감수해가면서 공정하지 못한 행위를 징계하는 행위라고 해석할 수 있다. 경제학과나 경영학과 재학 중인 대학생들 중에서 반으로 나누는 비율이 가장 낮고, 자신이 더 많이 가지려는 경향을 보였다.

이 실험은 12 나라에서 15개의 부족을 골라 반복되었다(Gintis, 2005: 27-31). 결과는 개인이익을 추구하는 효용극대화자의 논리는 어느 부족 사회에서도 관찰되지 않았다. 평균적으로 전체 금액의 23% 내지 48%를 나누어 주려고 했는데, 그 사회의 생산방식이 협동적인 경우 반반씩 나누는 비율이 높아졌다. 진티스는 이러한 행위를 강한 상호주의(strong reciprocity)라고 이름 짓는다. 그는 생물학이나 정치학, 경제학에서 협동을 설명하기 위해서 설정하는 반복 게임과 강한 상호주의는 전혀 다르다고 힘주어 말한다. 그 이유는 강한 상호주의는 나중에 복원할 수 없는 일회적 게임이나 익명적 상황에서도 징계에 들어가는 비용을 지불하기 때문이다(Gintis, 2005: 8).

야마기시라는 일본 학자는 공정성 게임을 수정하여 협동에 참여하지 않는 사람을 징계할 수 있는 장치를 고안했다(Yamagishi, 1988). 4명이 한

조가 되어 함께 실험에 참여하는데, 각자에게 일정액의 돈이 주어진다. 실험참가자들은 이 돈의 일부를 ‘공동기금’에 기부할 수 있는데, 기부된 돈은 두 배가 되어 자신을 제외한 나머지 세 사람이 나누어 갖게 된다. 이 실험은 여러 차례 반복된다. 이 실험구조는 전형적인 죄수딜레마의 게임 구조인데, 개인적으로 가장 이득이 되는 상황은 자신은 한 푼도 공동기금에 내지 않고, 다른 사람들은 전액을 공동기금에 내는 경우이다. 정 반대로 자신은 전액을 공동기금에 기부하고, 다른 사람들은 한 푼도 내지 않으면, 돈을 잃는다. 미국과 일본 두 나라에서 실험한 결과 미국인들은 받은 돈의 평균 56.2%를, 일본인은 44.4%를 공동기금에 기부했다. 한국인을 대상으로 한 필자의 연구 결과에 따르면 한국인도 일본인과 비슷하게 41.6%를 공동기금에 기부했다. 세 나라 모두에서 자신의 이기적인 행동보다는 호혜적인 행동이 우세하다는 것을 보여 준다(김용학, 2003: 5장 7절).

한 걸음 더 나아가 야마기시는 협력하지 않는 사람을 처벌할 수 있는 장치를 고안하여 공동기금 이외에 처벌기금에도 기부를 할 수 있도록 했다. 처벌기금에 모인 돈의 두 배만큼을 그 회에서 제일 조금 공동기금에 기여한 사람의 이익금에서 뺀 것이다. 자신이 손해를 감수하면서 배반자를 처벌하는지, 그리고 처벌이 협동을 더욱 촉진하는지를 보려는 것이다. 제재가 있는 조건에서 미국인은 74.8%, 일본은 74.5%가 공동기금에 기부했다. 필자의 반복 연구에서 한국인은 68.4%가 공동기금에 기부함으로써 협동이 급상승한 것이다.

동일한 결과가 협동의 진화를 연구하는 컴퓨터 시뮬레이션에서도 확인된다 (Axelrod, 1984; 1997). 죄수의 딜레마 게임을 반복적으로 수행할 때

가장 높은 보상을 받는 프로그램은 상대의 배반을 징계하고, 협동을 유도하는 Tit-for-Tat 전략이라는 사실이 의미하는 바는 조건적 협동과 이타적 징벌의 모습을 갖춘 생물체가 가장 높은 생존성과를 낸다는 것이다. 협동의 규범이나 공정하게 나누는 규범이 깨지는 경우 징계 한다면, 공정성의 규범은 강한 상호주의와 함께 공진화하면서, 집단 전체의 적응도(fitness)를 높인다. 인간이 강한 상호주의로 프로그램 되어 있으며, 따라서 공정한 나눔이 사회 전체의 적응도를 높인다는 믿음이 공유되는 것이 나눔 문화 확산의 전제조건이 된다.

IV. 혁신적 나눔

나눔 문화를 확산할 경우, 무엇을 나누는 문화를 확산할 것인가? 필자는 나눔을 개념적으로 세 가지로 분류할 수 있다고 생각한다. 물질적인 자원을 나누거나, 비물질적인 재능을 나누거나, 또는 기회를 나누는 것이다. 나누는 방식은 일방적 기부와 호혜적 교환이 있어서, 총 6개의 셀이 형성된다. 각각의 셀에 해당하는 나눔의 방식에 새로운 혁신들이 속속 등장하고 있다. 전 세계적수준의 네트워크 인프라를 활용한 혁신적인 나눔의 방식들이 속출하고 있는 것이다. 이 절에서는 혁신적인 나눔의 변종들의 혁신성의 공통분모를 도출한 다음 이를 나눔 문화의 확산에 활용할 방법을 모색한다.

나눔에서의 혁신은 대부분이 호혜적 교환관계에서 생겨난다. 전통적인 나눔이 기부로서 일방적으로 주는 것이었다면, 호혜적 교환은 도움을

〈표 1〉 나눔의 종류와 방식

	일방적	호혜적 (Reciprocal)
자원	물질 기부 Creative Commons Open Source	마이크로 파이낸싱 KIVA Shared Economy
재능	자원 봉사 지식 기부 (배워서 남 주자 운동)	재능 나눔 사회적 기업 (위즈덤) 개방혁신
기회	차별 철폐 (shared society) ⁶⁾	장애인 고용 일자리 나눔, 노인 고용

받은 자가 도움을 준 기관(사람)에게 되돌려줄 수 있도록 고안한 방식이다. 그 대표적인 것이 방글라데시의 경제학 교수였던 무하마드 유누스가 설립한 그라민 은행(Grameen Bank)의 마이크로파이낸싱이다. 이 은행은 방글라데시 빈곤계층의 자립을 도우면서도 상환율이 96%가 넘는 기록적인 성과를 기록했다. 배고픈 자에게 고기를 주는 대신에 고기를 잡는 법을 가르쳐주는 자립모델에 근거하여 자선보다는 대출이 빈곤퇴치에 효과적이라는 믿음을 견지해온 그라민 은행은 빈곤퇴치의 혁신적 모델로 떠올랐다.

자원의 동원 방식에서의 혁신성은 킥스타터(www.kickstarter.com)라는 온라인 기반 크라우드 펀딩에서 찾을 수 있다. 기존 펀딩 방식이 소수의 투자자에게 거액의 투자를 받는 방식이었다면, 크라우드 펀딩은 다수 대중에게 십시일반으로 투자를 받아 투자목표액을 달성한다. 펀딩의 대가로는 적당한 이윤을 주거나 생산된 상품으로 돌려주는 등 방식이 다양

6) http://www.clubmadrid.org/en/ssp/project_summary

하다. 그러나 대가를 받을 수 없을 수도 있다는 점을 강조하기 위해서 투자나 대출이란 용어 대신 ‘후원’이란 개념이 쓰인다. 킥스타터는 IT상품부터 시민 프로젝트에 이르기까지 다양한 주제의 펀딩을 중계하는데, 특히 아이폰과 연동하는 손목시계인 페블(Pebble)은 킥스타터에서 목표액인 10만 달러를 훨씬 상회하는 1,000만여 달러를 모금하여 화제가 되기도 했다. 2009년에 설립된 이후 4,500만 명의 투자자가 41,000개의 창의적인 사업 아이디어에 6억 불 이상을 투자했다고 한다.⁷⁾

투자자를 모집하는 방식과 나눔의 대상이 되는 사람을 모집하는 방식을 혁신한 나눔 모델이 키바이다.⁸⁾ 키바는 그라민 은행에 감명을 받은 맏플래너리와 제시카 재클리가 2005년 설립한 비영리 단체다. 필요한 사람에게 자원을 배분하겠다는 목표는 그라민 은행과 같지만, 모금 방식은 IT에 기반한 킥스타터와 매우 유사하다. 키바 홈페이지에 접속하면 킥스타터처럼 각종 사연이 담긴 프로젝트들을 확인할 수 있다. 짐바브웨에서 직물을 짜기 위한 물레를 구매하는 것부터, 몽고에서 사막바람에 부서진 집을 수리하는 일, 콜롬비아의 젊은 사업가의 창업비용을 대는 것까지 가지각색의 사연이 있다. 전 세계에 흩어져 있는 기부자는 자기가 기부하고 싶은 프로젝트를 선택하고, 온라인을 통해 25달러 이상의 돈을 기부한다. 기부자는 기부금에 대한 이자를 받지 않고, 상대가 갚으면 다시 기부 대상을 찾는다. 평균 8차례 회전되며 상환율은 98.9%에 이른다. 2005년부터 2013년 현재까지 키바의 총 기부액은 4억 3천만 달러이며, 100만 명이 넘

7) 2012년 한 해 동안만 크라우드 펀딩에 참여한 사람은 224만여 명이며, 이들은 1분에 약 606달러를 출자하여 1만 8천여 개 프로젝트에 총 3억 2천만 달러의 출자를 달성했다고 한다.

<http://www.kickstarter.com/hello?ref=nav>

8) <http://www.kiva.org/>

는 사람들이 키바를 통해 펀딩을 받았다. 대부분의 투자자는 돈을 되돌려 받기보다는 다시 투자하는 일을 반복하는 특징이 있기 때문에 투자라기 보다는 기부에 가깝다고 할 수 있지만 수혜자는 되갚는다는 점에서 호혜적 교환인 것이다.

이러한 혁신적인 나눔 모델이 성공할 수 있었던 이유는 수많은 잠재적 투자자 혹은 기부자가 창의적 프로젝트나 돈이 필요한 저개발국가의 스토리를 1:1로 공유할 수 있기 때문이다. 즉 기부하면 그 돈이 어떻게 쓰이는지를 모르는 경우와는 차별되게, 자신이 프로젝트나 스토리를 골라서 투자 또는 기부하게 만든 것이 성공 요인이었다. 앞에서 논의한 ‘강한 상호주의 인간관’이 나눔과 결합하면서 나눔 문화 확산의 성공 요인이 된 것이다. 무조건적으로 베푸는 것이 아니라, 도움을 받는 대상자의 스토리를 공유하고, 투자 후에 그의 성공을 관찰할 수 있는 네트워크 환경이 강한 상호주의와 맞아 떨어진 것이다. 키바의 성공은 네트워크사회에 우리가 만들어갈 혁신적 나눔의 방향을 제시해 주고 있다. 복지에서 늘 강조되어 왔던, 그러나 언제나 한계에 부딪혔던, 시민사회 영역에서 나눔이 사연과 스토리를 공유하고 모니터링 하는 1:1 나눔 방식으로 바뀐 것이다.⁹⁾

정리하면, 혁신적 나눔 모델들은 다음과 같은 특징을 공유하고 있다. 첫째, 나눔의 확산에 온/오프라인의 네트워크를 이용한다. 네트워크를 활용하는 나눔의 혁신은 네트워크 외부성(network externality) 효과 때문에 나눔의 파급효과가 매우 크다. 팩스의 가치는 팩스를 사용하는 사람의 숫자가 많아질수록 기하급수적으로 높아지듯이, 네트워크 외부성은 네트워

9) 우리나라에서도 키바와 비슷한 나눔의 모델들이 생겨나고 있다. 희망해, 텀블벅, 블루버터플라이와 위즈돔 사례 등이 그것이다.

크가 커질수록 그 가치는 기하급수적으로 자란다는 것을 의미한다. 작은 실천들이 모여서 예상치 못했던 큰 집합적 성과물을 만들어내는 것이다. 특히 나눔을 베풀어 본 사람들이 다시 나눔다는 통계에 의거해보면, 온라인 네트워크에서의 작은 나눔의 실천이 사회 전체의 나눔의 확산에 크게 기여할 것으로 보인다.

둘째, 되갚기가 아니라 앞으로 갚기의 정신(Pay it Forward)을 담은 나눔이 성공하고 있다. 한국에서는 “아름다운 세상을 위하여”라는 이름으로 개봉된 “Pay it Forward”라는 영화를 보면 네트워크의 효과가 아주 감동적으로 그려진다. 한 사람이 세 명에게 선행을 베풀고, 그 세 명이 또 다른 세 명에게, 그 세 명이 또 다른 세 명에게 나눔의 문화를 전파하면서 세상은 깜짝 놀랄 만큼 순식간에 아름다워질 수 있는 것이다. 44의 6승이 65억이 되듯이, 작은 나눔들이 앞으로 갚기로 연결될 때, 나눔의 실천은 티핑의 효과를 낸다.

셋째, 혁신적 나눔 서비스를 이용하는 사용자들은 두 가지 측면에서 신뢰를 쌓는다. 직접적인 연결을 통해 특정인을 신뢰하게 되는 “특수한 신뢰”와 전체 사회 구성원을 대상으로 한 “일반적 신뢰”를 쌓는 것이다. 특정인을 신뢰하면서 반복적으로 소액을 기부하는 경험은 사회 전반의 일반적 신뢰를 제고하면서 사회적 자본을 축적하는 데 기여할 것이다. 사회적 자본은 나눔 문화를 확산시키는 영양분이다.

V. 맺는 말

공동체가 존재하는 한 나눔은 인류와 상존했다. 자본주의의 발달에 의해 공동체가 약화되면서 나눔도 함께 약화되었다. 그 원인 중 하나는 이기심이 작동하는 시장 영역이 확대되고, 또한 이기심이 인간 본성이라는 정체성이 지배적인 담론이 되었기 때문이다. 현대 과학은 새로운 인간상을 정립할 발견을 이어가고 있다. 바로 시장에서의 이기심을 강조한 아담 스미스가 본 인간의 또 다른 모습에 관한 것이다. 상대의 아픔과 행복을 공감하고, 상대를 행복하게 만들어 그 모습을 바라보기만 해도 행복해지는 인간의 모습이 우리 몸 안에 생물학적으로 프로그램 되어 있다는 신경과학의 발견이다. 필자는 정체성 정치라는 개념을 활용하여, 생물학적으로 공감하는 인간의 능력과 강한 상호주의가 인간의 본래의 모습으로 확립해 가는 것이 나눔 문화를 확산하는 지름길이라고 주장했다. 그리고 혁신적인 방법으로 작은 나눔을 실천하는 성공적인 모델들을 벤치마킹하여, 작은 나눔의 실천 인구를 확대하는 것이 중요하다고 제안했다.

혁신적 나눔의 방식들이 시민 사회의 영역에서 등장하면서, 민간복지의 새로운 주체로서 주목 받고 있다. 국가는 오히려 혁신적 나눔의 확산을 방해하거나 저해하기도 한다. 일례로 크라우드 펀딩은 필요에 의한 자원 배분을 가능케 하는 혁신적인 모델임에도 불구하고 국내에서는 금융기관 처럼 제재의 대상이 된다. 또한 온라인 기부를 규제하거나 세액 공제를 축소하려고 시도하기도 한다. 최근 미국이 JOBS 법(Jumpstart our Business Startups)을 제정하여 크라우드 펀딩을 적극적으로 허용한 한편 소기업, 벤처기업에 대한 투자규제를 완화한 것과 대조되는 모습이다.

거대한 전환의 저자인 경제학자인 폴라니는 사회의 규제를 벗어난 자
기조정적 시장경제의 폐해를 지적하고, 시장의 파괴적 속성을 방어하기
위한 사회운동이나 복지국가의 이론적 기초를 제공한 것으로 유명하다.
그는 자본주의 이전에 역사적으로 존재한 구체적인 경제영역에는 재분배
나 호혜성 같은 다양한 교환방식이 존재해 왔다고 주장한다. 상호배려라
는 가치에 입각한 호혜적 교환은 단기간의 등가교환을 원칙으로 하는 시
장교환과는 달리 신뢰에 입각한 장기적 교환이고 때로는 무형의 보상까지
허용하는 교환방식이다. 네트워크 사회에서 나타나고 있는 혁신적 나눔
의 핵심은 호혜적 교환이다. 나눔의 수혜자가 자신이 가난을 극복했다는
스토리만 전해 주어도 나눔은 호혜성을 완성한다. 정보혁신과 나눔 문화
의 만남이 낯설어 보이지 않을 뿐만 아니라 필연적으로 보이는 이유이다.

〈참고문헌〉

- 김용학. 2003. 『사회연결망 이론』, 박영사.
- 마르코 야코보니. 2009. 『미러링 피플: 세상 모든 관계를 지배하는 뇌의 비밀』, 김미선 역, 갤러리온.
- 제레미 리프킨. 2010. 『공감의 시대』, 이경남 역, 민음사.
- Axelrod, R. M.. 1984. *The Evolution of Cooperation*. New York, Basic Books.
- _____. 1997. *The Complexity of Cooperation: Agent-based Models of Competition and Collaboration*. Princeton, N.J., Princeton University Press.
- Beinhocker, E. D.. 2006. *The Origin of Wealth: Evolution, Complexity, and the Radical Remaking of Economics*. Boston, Mass., Harvard Business School Press.
- Bremner, R. H.. 1996. *Giving : charity and philanthropy in history*. New Brunswick, N.J., U.S.A., Transaction Publishers.
- Carnegie, A.. 1889. *The Gospel of Wealth*. London,, F. C. Hagen & Co.
- Castells, M.. 2010. *The Rise of the Network Society*. Chichester, West Sussex; Malden, MA, Wiley-Blackwell.
- Cooley, C. H.. 1912. *Human Nature and the Social Order*. New York, C. Scribner's sons.
- Diamandis, P. H. and S. Kotler. 2012. *Abundance: the Future is Better than you Think*. New York, Free Press.
- Diamond, J. M.. 1997. *Guns, Germs, and Steel: the Fates of Human Societies*. New York, W.W. Norton & Co.
- Gintis, H.. 2005. *Moral Sentiments and Material Interests: the Foundations of Cooperation in Economic Life*. Cambridge, Mass., MIT Press.
- Habermas, J. r.. 1972. *Knowledge and Human Interests*. London, Heinemann Educational.
- Hobsbawm, E. J. and T. O. Ranger. 1983. *The Invention of Tradition*. Cambridge Cambridgeshire; Cambridge University Press.
- Inglehart, R.. 1977. *The Silent Revolution: Changing Values and Political Styles among Western Publics*. Princeton, N.J., Princeton University Press.
- Inglehart, R. and W. E. Baker. 2000. "Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values." *American Sociological Review* 65: 19-51.

- Scott, J. C.. 1976. *The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia*. New Haven, Yale University Press.
- _____. 1985. *Weapons of the Weak: Everyday Forms of Peasant Resistance*. New Haven, Yale University Press.
- Smith, A.. 1933. *The Wealth of Nations*. London, New York,, J. M. Dent & sons. E. P. Dutton & Co.
- _____. 1976. *The Theory of Moral Sentiments*. Oxford Oxfordshire. New York, Clarendon Press; Oxford University Press.
- Thompson, E. P. 1991. *Customs in Common*. New York, New Press.
- Weber, M., G. Roth, et al.. 1978. *Economy and Society: An outline of Interpretive Sociology*. Berkeley, University of California Press.
- Woodward, K.. 1997. *Identity and Difference*. London: Sage.
- Yamagishi, T.. 1988. "The Provision of a Sanctioning System in the U. S. and Japan." *Social Psychology Quarterly* 51: 265-271.

abstract

??
??

Yong Hak Kim

Prof of sociology, Yonsei University

This paper explores ways in which “culture of sharing” becomes common norms of our society. Charity and sharing could be found in almost all traditional agricultural societies. As capitalism encroached, moral economy of subsistence ethics in agricultural societies eroded along with charity. The recent discovery of Mirror Neurons in human brain by neurosciences can help us to restore charity by establishing identity of men; human beings share happiness and pains of others not by psychological mechanism but by biological connectivity of mirror neurons. Empathy, which has been the founding stone of moral sentiments and civilization, could be the foundation of charity. I argue that most innovative and successful charity models such as KIVA have common characteristic; they make a donator share the stories of a recipient and monitor the performance of recipient afterwards on a one to one basis on line. Network society provides infrastructure to promote culture of sharing.

Keywords: culture of sharing, identity, empathy, network society